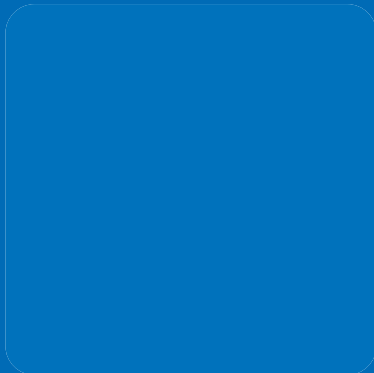


GESCHÄFTSBERICHT
2002



...schwarze Zahlen...

...roter Faden...

Geschäftsbericht 2002

Brain Force Software AG

Die Brain Force Software Aktie im Vergleich

NEMAX



DAX



BFC - Brain Force Software



Brain Force Software AG - Auf einen Blick

Kennzahlen nach Geschäftsfeldern 2002

	Professional Services	Communication Networks	nicht zuteilbar	Summe
	EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse (konsolidiert)	56.237.520,42	2.733.435,41	0,00	58.970.955,83
Betriebsergebnis	2.097.947,94	-721.988,13	-1.310.540,88	65.418,93
Finanzergebnis				-138.738,08
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit				-73.319,15
Ertragsteuern				-384.039,13
Jahresverlust				-457.358,28
Gesamtvermögen	21.389.634,54	4.224.827,77	2.302.733,55	27.917.195,86
Fremdkapital	14.415.966,85	1.489.283,51	963.894,77	16.869.145,13
Zugänge zum Anlagevermögen	246.213,42	2.957.544,81	0,00	3.203.758,23
Abschreibungen	1.649.903,55	189.198,57	0,00	1.839.102,12

Ergebnis je Aktie EUR -0,13

► Geographische Segmente 2002

	Umsatzerlöse	Segmentaktiva	Segmentinvestitionen
	EUR	EUR	EUR
Österreich	15.085.589,71	5.368.239,52	24.832,47
Deutschland	23.329.253,74	8.484.603,51	2.985.537,07
Italien	16.301.002,26	12.331.919,12	190.005,47
andere Regionen	4.255.110,12	1.732.433,71	3.383,22
	58.970.955,83	27.917.195,86	3.203.758,23

„Eigene Visionen zu haben macht eigentlich nur dann Sinn, wenn man sie auch verwirklichen kann.“

Neuer Markt-Wert mit echtem Plus im Ergebnis





TECHNOLOGY INTEGRATION

Wachstum durch Innovation

Der kreative Einsatz von Information und Technologie sorgt zudem dafür, dass wir für jeden Kunden die bestmögliche Lösung finden





BUSINESS SOLUTIONS

Individuelle, innovative und branchenspezifische IT- und TK- Lösungen

entlang der gesamten Wertschöpfungskette unserer
Kunden





Inhalt

	Auf einen Blick
002	Kennzahlen im Überblick
002	Die Brain Force Software Aktie im Vergleich
	Vorwort
014	Vorwort der Aufsichtsratsvorsitzenden
015	Vorwort des Vorstandsvorsitzenden
	Vorstand
016	Der Vorstand stellt sich vor
	Highlights 2002
018	Die Höhepunkte des letzten Jahres
020	Konzernstruktur
	Geschäftsbereiche
024	Professional Services
024	Business Solution Services
030	Technology Integration Services
035	Communication Networks
048	Produkte
052	Internationale Märkte
054	Human Resources
	Success Stories
056	Österreich
057	Deutschland
059	Italien
060	Schweiz
064	Bericht des Aufsichtsrates
	Konzernlagebericht
066	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
066	Geschäftsverlauf
068	Auftragslage
069	Umsatz- und Ertragslage
072	Forschung und Entwicklung
072	Produkt- und Verfahrensinnovation
072	Vermögens- und Kapitalstruktur
073	Finanzlage
073	Cash Flow und Investment
074	Human Resources
075	Voraussichtliche Entwicklung
075	Entwicklung nach dem Bilanzstichtag
	Konzernabschluss nach IAS
076	Konzernbilanz zum 31. Dezember 2002
078	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2002
079	Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2002
080	Entwicklung des Eigenkapitals
082	Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2002
125	Bestätigungsbericht
126	Unternehmenskalender

VORWORT://

Vorwort der Aufsichtsratsvorsitzenden

Die Brain Force Software liefert unter wirtschaftlich angespannten Rahmenbedingungen ein gutes Ergebnis. Der Konzern konnte sich dem allgemeinen Abwärtstrend zwar nicht völlig entziehen; ein leichter Umsatzrückgang wurde allerdings durch straffes Kostenmanagement und Verbesserung der Margen ausgeglichen.

Ein wichtiger Faktor für die Stabilität des Konzerns ist seine internationale Ausrichtung. Daher hat der Vorstand im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Hauptaugenmerk auf die weitere Entwicklung der Auslandstöchter gelegt. Die TEMA Studio di Informatica, Italien, erreichte ein Umsatzwachstum bei einem wie gewohnt guten Ergebnis. Bei MMI Consulting AG ist nach einem Reorganisations- und Konzentrationsprozess der Turnaround gelungen.

Besonders hervorzuheben ist die strategische Bedeutung der jüngsten Akquisition, beusen Solutions GmbH, die das Lösungsangebot der Brain Force Software deutlich erweitert hat. Damit sind zunächst im deutschsprachigen Raum neue Chancen eröffnet, in Zukunft sollen die Produkte aber international angeboten werden, um das gesamte Marktpotential der Brain Force zu nutzen.

Das abgelaufene Geschäftsjahr ist als Basis für die weitere Expansion der Brain Force Software zu betrachten. Dabei steht der weitere Ausbau des Lösungsangebots im Mittelpunkt.

An dieser Stelle danke ich dem Vorstand und allen Mitarbeitern der Brain Force Software für die Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr.



Dr. Edith Hlawati
Vorsitzende des Aufsichtsrates

“Gegen den allgemeinen Markttrend schafften wir im abgelaufenen Geschäftsjahr, nach dem hohen Verlust in 2001, den Turnaround und können jetzt nicht nur die Rückkehr in die schwarzen Zahlen, sondern ein in jeder Hinsicht positives Ergebnis vorlegen.”

Vorwort des Vorstandsvorsitzenden

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionäre und Geschäftspartner!

Kapitalmarktkrise, Vertrauenskrise, Wirtschaftskrise – das Wort Krise gehörte zu den Lieblingswörtern des Jahres 2002. Durch das Wort Krise vermeidet man elegant, Ursachen und Verantwortliche zu nennen. Krisen sind plötzlich da, ohne dass man etwas dafür kann. So ist die gängige Interpretation. Mit Krisen lässt sich aber auch leben: man beklagt die Krise, hofft auf bessere Zeiten, sitzt sie aus. So ist die gängige Reaktion.

Wir sind dem gängigen Reaktionsmuster nicht gefolgt. Jede Krise bietet auch Chancen! Und genau diese Chancen haben wir genutzt. Gegen den allgemeinen Markttrend schafften wir im abgelaufenen Geschäftsjahr, nach dem hohen Verlust in 2001, den Turnaround und können jetzt nicht nur die Rückkehr in die schwarzen Zahlen, sondern ein in jeder Hinsicht positives Ergebnis vorlegen. Durch den konsequenten Ausbau unseres Lösungsangebots konnten die Kundenbindung erhöht, eindeutige Differenzierungsmerkmale gegenüber dem Wettbewerb ausgeprägt und die Margen durch die gewonnenen Alleinstellungsmerkmale erhöht werden.

Mit der Übernahme der beusen Solutions GmbH im Oktober 2002 haben wir einen wesentlichen Meilenstein auf unserem Weg zum Lösungsanbieter und Technologieunternehmen erreicht. Die am deutschsprachigen Markt bereits gut eingeführten Lösungen für das Kabel-Netzwerk-Management, TK-Anlagen Management und für Billing und Accounting in der Telekommunikation, ergänzen unser Leistungsangebot hervorragend.

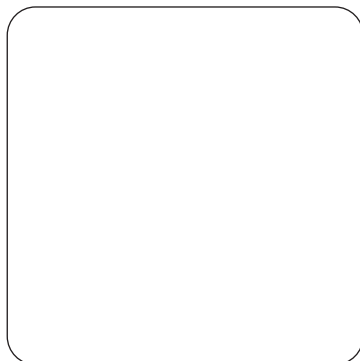
Der Kapitalmarkt honorierte die positive Entwicklung der Brain Force Software, wenn auch mit erheblichem Zeitverzug. Nachdem der Kurs unserer Aktie im Oktober sein historisches Tief bei EUR 2,20 erreichte, wendete sich das Blatt. Die erfolgreiche Übernahme der beusen Solutions zeigte den Investoren, dass wir auch in dem vorhandenen schwierigen wirtschaftlichen Umfeld deutliche Fortschritte in der Umsetzung unserer Strategie erreichen können. Die Geschäftszahlen des 3. Quartals bestätigten den Turnaround. In der Folge kletterte der Kurs unserer Aktie in der Spitze bis auf EUR 3,90 und vollzieht seither eine konstante Seitwärtsbewegung. Im Jahresverlauf konnten wir den Neuen Marktindex Nemax-All-Share sogar um 12,64 Prozent outperformen.

Es zahlt sich aus, die Krise zu nutzen. Wir konnten uns dadurch dem allgemeinen Trend entziehen und sind jetzt für die Zukunft gut gerüstet. Brain Force Software ist international breit aufgestellt und unser Leistungsangebot ist an die aktuellen Bedürfnisse des Marktes angepasst. Wir können jetzt sowohl in stagnierenden Märkten bestehen, als auch von einem Anspringen der Konjunktur deutlich profitieren.



Helmut Fleischmann
Vorstandsvorsitzender

DER VORSTAND STELLT SICH VOR://



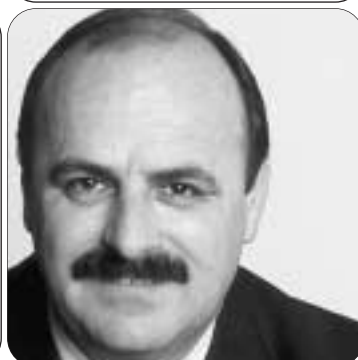
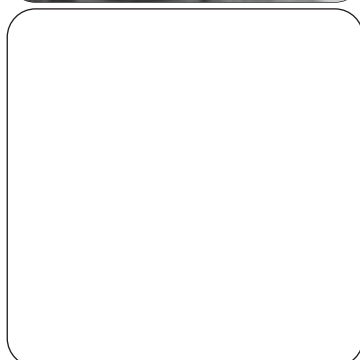
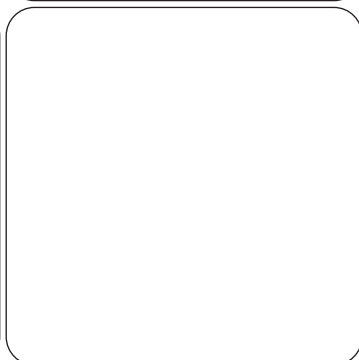
"Man kann eine Menge lernen, wenn man sich mit der Situation befasst, in der es kein Wachstum gibt, denn im Bereich der Wirtschaft geht es viel öfter ums Überleben als um das Gewinnen."

Helmut Fleischmann
Chief Executive Officer
Brain Force Software AG



"Wir lernen in einer Welt zu leben, die Kooperation und Wettbewerb miteinander verbindet."

Wolfgang Lippert
Chief Finance Officer
Brain Force Software AG



"Wenn wir zu neuen Ufern vordringen wollen, müssen wir den Mut aufbringen, die alten zu verlassen."

Günter Pridt
Chief Operations Officer
Brain Force Software AG



"In der Mitte von Schwierigkeiten liegen die Möglichkeiten."

Gunter Reißmann
Chief Technical Officer
Brain Force Software AG



- ▶ **Helmut Fleischmann** (CEO) gründet die Brain Force Software 1983, nachdem er gerade einmal 24 Jahre alt die IBM Österreich verlässt und als selbständiger EDV-Berater nach München übersiedelt. Heute ist er 43 Jahre alt und die Brain Force Software ist mit 750 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in 6 Ländern Europas vertreten. Nicht nur im Beruf, auch in der Freizeit liebt er Dynamik und Bewegung. Tauchen, Mountain-Bike, Skifahren, Reisen und sicher nicht zuletzt sein 3-jähriger Sohn sorgen für den Ausgleich.
- ▶ **Wolfgang Lippert** (CFO) (Jahrgang 1961) kam 1986 als Assistent Finance, Personnel & Administration zu Brain Force Software und war ab 1987 als Prokurist für diesen Geschäftsbereich in Österreich zuständig. Zuvor studierte er Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Ab 1993 war er Geschäftsführer der österreichischen GmbH. Seit 1998 ist er Chief Finance Officer der Brain Force Software AG. Wolfgang Lippert ist verheiratet und Vater von zwei Söhnen. In der Freizeit spielt er Basketball und liest Kriminalromane.
- ▶ **Günter Pridt** (COO) (Jahrgang 1951) leitet das operative Geschäft der Brain Force Software AG seit September 2001. Zuvor war er 27 Jahre bei der IBM Österreich tätig. Nach seiner fachlichen Tätigkeit als Programmierer und Systemberater übernahm er verschiedene Management-Aufgaben in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Dienstleistungen. Als Chef des Dienstleistungsbereiches wurde er in die Geschäftsleitung für Österreich und Osteuropa berufen. Die letzten 3 Jahre war er Generaldirektor und alleiniger Geschäftsführer der IBM Österreich. Günter Pridt ist glücklich verheiratet und Vater von vier Kindern.
- ▶ **Gunter Reißmann** (CTO) (Jahrgang 1953) ist seit über 10 Jahren bei Brain Force Software tätig. Zuvor war er im Institut für Mikroelektronik in Dresden beschäftigt. Bevor er im November 2000 in den Vorstand der Brain Force Software berufen wurde, war er Director des Competence Centers Deutschland. Gunter Reißmann ist Vater von drei Söhnen und lebt gemeinsam mit seiner Frau in München. Bergwandern, Radeln und Skifahren dienen zur intensiven Erholung in seiner knappen Freizeit.

JANUAR

1. Januar: Der Euro ist da, und der Alte Kontinent feiert die neue Gemeinschaftswährung. Mit Feuerwerk und großen Straßenpartys begrüßen die Europäer das neue Geld. Vor den Bankschaltern bilden sich lange Schlangen. Aber auf den Rausch folgt rasch die Ernüchterung: Preiserhöhungen, vor allem in der



Gastronomie, verärgern die Konsumenten. Die Verbraucher tun sich auch schwer mit der Werteinschätzung.

Brain Force Software besetzt den Verwaltungsrat der MMI Consulting AG neu. Günter Pridt, COO der Brain Force Software, übernimmt den Vorsitz.

FEBRUAR

19. Februar: Die Deutsche Börse AG gibt für 2001 ein Rekordergebnis bekannt. Der Umsatz stieg im abgelaufenen Jahr von 648,9 Mio. Euro um 17 Prozent auf 760,3 Mio. Euro. Das EBIT legte um 28 Prozent von 216,5 Mio. Euro auf 278,1 Mio. Euro zu. Der Gewinn je Aktie stieg von 1,95 Euro auf 2,04 Euro.



28. Februar: Nach mehr als 50 Jahren verlieren die Deutschen ihr liebstes Kind. Die D-Mark verabschiedet sich aus dem Zahlungsverkehr.

Karl Haas übernimmt die Geschäftsführung des Schweizer Tochterunternehmens, der MMI Consulting AG in Zürich.

MÄRZ

1. März: Aus auch für den Schilling als gesetzliches Zahlungsmittel.

26. März: Der Frankfurter Neue Markt erlebt die erste Neuemission seit acht Monaten. Das Hamburger Windanlagen-Unternehmen Repower platziert 2,3 Mio. Aktien zum Ausgabepreis von 41 Euro. Den vorläufig letzten IPO



hatte der Telematik-Anbieter Init im Juli des vorhergegangenen Jahres gewagt. Die lange IPO-Pause zeigt, wie sehr die Attraktivität der einst viel bewunderten Börse gesunken ist. Die Deutsche Börse hatte den Neuen Markt im April 1997 als Segment für Wachstums- und Technologiewerte ins Leben gerufen. In der Boomphase der New Economy zählte das Segment über 350 Unternehmen.

APRIL

4. April: In Deutschland bahnt sich die größte Pleite der Nachkriegsgeschichte an: Die Hinweise, dass die KirchMedia Antrag auf Insolvenz stellen muss, verdichten sich. Nach dem Scheitern aller Rettungsmaßnahmen und der Insolvenz der KirchMedia soll eine Auffanggesellschaft die Fernseh- und Film-



geschäfte fortführen und die Arbeitsplätze retten.

26. April: Die US-Börsenkommission SEC leitet eine formelle Untersuchung der Praktiken von Wertpapieranalysten und potentiellen Interessenkonflikten ein. Die Aktien vieler großer US-Investmentbanken geraten daraufhin stark unter Druck.

Mit Ezio Alboni verlässt ein Gründer die TEMA Studio di Informatica Sp.A., die im April 2000 durch die Brain Force Software AG übernommen wurde.

MAI

3. Mai: Der amerikanische Computerriese Hewlett-Packard (HP) vollzieht endgültig den Kauf der Compaq Computer für rund 18,7 Milliarden Dollar (20,4 Mrd. Euro). Es handelt sich um die bisher größte Fusion der Computerbranche.

10. Mai: Das größte Unternehmen der Welt



heißt wie im Vorjahr General Electric. Das ergab das Ranking der Financial Times, das die Marktkapitalisierung (= Anzahl der Aktien mal Aktienkurs zum 28. März 2002) als Maßstab ansetzt. Den zweiten Platz belegt Microsoft. Der deutsche Softwareriese SAP konnte sich von Rang 310 auf Platz 73 verbessern.

Die Veröffentlichung der Ergebnisse des 1. Quartals bestätigt den positiven Trend. Der Brain Force Software Konzern erzielt bei einem Umsatz von EUR 15,4 Millionen ein EBIT von EUR 134,8 Tausend.

JUNI

19. Juni: Allein im ersten Halbjahr 2002 hat es in Deutschland 18 800 Unternehmensinsolvenzen gegeben. Gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres bedeutet das einen Anstieg von 25,2 Prozent.

Die SPARDAT, der IT-Dienstleister der Erste Bank und der österreichischen Sparkassen-



gruppe, schließt mit Brain Force Software einen Application Management Servicevertrag mit einer Laufzeit bis 2006 ab. Dieser umfasst die Wartung und die Weiterentwicklung des von der Brain Force Software AG gemeinsam mit der Information Engineering GmbH und SPARDAT entwickelten e-Banking Systems/MBS (Multi-BankStandard)-Online-servers.

TEMA Studio di Informatica, das italienische Tochterunternehmen der Brain Force Software AG, erweitert die bestehende Vertriebspartnerschaft mit Navision auf die ERP-Lösung Aapta.

JULI

6. Juli: Der Telekom-Chef Ron Sommer tritt nach sieben Jahren an der Spitze des Unternehmens zurück.

15. Juli: Zum ersten Mal seit Februar 2000 zieht die europäische Gemeinschaftswährung mit dem Dollar gleich.

21. Juli: Mit der größten Pleite in der US-Ge-



schichte schockiert der US-Telekommunikationskonzern WorldCom weltweit Anleger und Beschäftigte. Knapp einen Monat nach Bekanntwerden des Bilanzskandals stellt das Unternehmen Insolvenz-antrag in New York und beantragt Gläubigerschutz.

Brain Force Software und Sun Microsystems beschließen eine Partnerschaft zur Vermarktung von Mainframe-Rehosting-Lösungen.

AUGUST

11. August: Fünf Jahre nach der Übernahme der Creditanstalt (CA) durch die Bank Austria (BA) fusionieren die beiden, zum deutschen Hypo-Vereinsbank-Konzern (HVB) gehörenden Institute, offiziell zur Bank Austria Creditanstalt (BA-CA). Damit entsteht die mit Abstand größte Bank in Österreich.



30. August: Das krisengeschüttelte Elektronik-Unternehmen Metabox, Hersteller von Set-Top-Boxen für den Internet-Zugang über den Fernseher und einstiger Star des Neuen Markts, stellt einen Insolvenzantrag.

16. August: Mehr als 700 US-Konzerne mussten den Eid auf die Richtigkeit ihrer Bilanz leisten.

Mit Gründung der Brain Force Software Ltd. in Cambridge beginnt der Aufbau eines weltweiten Vertriebsnetzes für den B-100 Web-Traffic Manager und Content Switch.

SEPTEMBER

22. September: Bei der Bundestagswahl in Deutschland verteidigt die Regierungskoalition ihre Mehrheit knapp.

26. September: Die Deutsche Börse will spätestens Ende 2003 den Neuen Markt und das Handelssegment für kleine Firmen, den SMAX, einstellen. Stattdessen wird künftig zwischen einem



Premium-Segment mit schärferen Transparenzpflichten für die Unternehmen und einem Bereich unterschieden, in dem nur die gesetzlichen Mindestanforderungen gelten. Die besten Aktiengesellschaften würden aber wie bislang im Deutschen Aktienindex DAX zusammengefasst, teilt die Börse in Frankfurt mit.

TEMA Studio di Informatica, das italienische Tochterunternehmen der Brain Force Software AG, schließt das "Enterprise Security Partner" Abkommen mit Symantec ab und verstärkt damit das Engagement im IT-Security Markt.

OKTOBER

16. Oktober: Der Stabilitätspakt, Garant für einen harten Euro, gerät unter Beschuss. Neben Frankreich, Italien und Deutschland, die eine flexiblere Auslegung durchsetzen wollen, stellt erstmals auch EU-Kommissionspräsident Romano Prodi die strikten Spielregeln des Paktes von 1996 in Frage.



23. Oktober: Eine Gruppe tschetschenischer Terroristen nimmt in einem Moskauer Musicaltheater etwa 800 Geiseln. Spezialeinheiten beenden das Geiseldrama nach zweieinhalb Tagen: Nach dem Einsatz eines Kampfgases dringen sie in das Theater ein und erschließen alle 41 Geiseln. Mindestens 129 Geiseln sterben.

Brain Force Software übernimmt die beusen Solutions GmbH und erweitert damit das eigene Lösungsangebot um führende Produkte aus den Bereichen Kabel-Netzwerk-Management, TK-Anlagen-Management und Billing & Accounting Solutions für die Telekommunikation.

NOVEMBER

20. November: Die börsennotierte Telekom Austria hat nach den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres ihren Reingewinn kräftig steigern können.

24. November: Die konservative Volkspartei (ÖVP) von Bundeskanzler Wolfgang Schüssel siegt bei vorgezogenen Wahlen zum österreichischen



Nationalrat. Die one4net GmbH wird mit der Brain Force Software GmbH in Deutschland verschmolzen. Die one4net GmbH war aus der im März 2000 übernommenen GMRS GmbH entstanden. Mit diesem Schritt wurde die Integration der GMRS GmbH in den Brain Force Software Konzern abgeschlossen.

IBM Zürich bestellte das Kabel-Netzwerk-Management beusenKNV® zur Dokumentation und Verwaltung der internen Netzinfrastrukturen und -ressourcen.

DEZEMBER

5. Dezember: Mit einer deutlichen Senkung der Leitzinsen um 0,5 Punkte reagiert die Europäische Zentralbank auf die anhaltende Konjunkturlaute im Euroland.

17. Dezember: Über 54 Prozent der deutschen Unternehmen der Informations- und Kommunikationswirtschaft rechnen im kommenden Jahr mit stei-



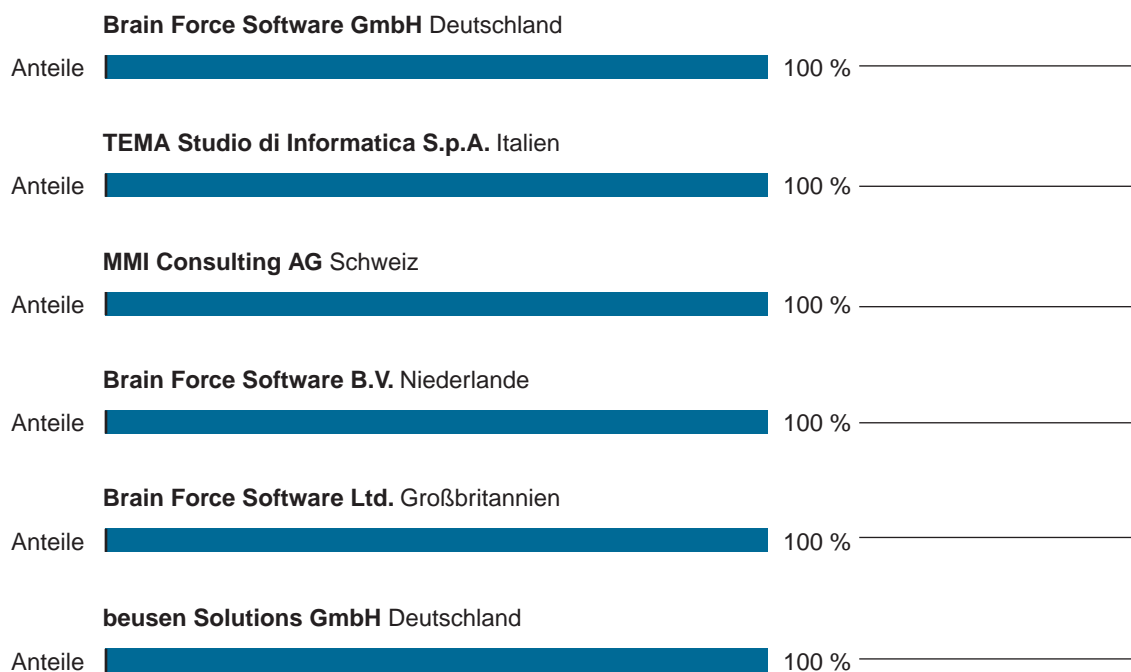
genden Umsätzen. 28,3 Prozent gehen von einem stabilen Geschäft aus und lediglich 17,7 Prozent äußern sich pessimistisch. Das ergibt eine Umfrage des Branchenverbandes BITKOM.

Die Aktie der Brain Force Software erholt sich vom Absturz auf EUR 2,25 und notiert im Dezember wieder bei EUR 3,90.

Eine schweizerische öffentliche Verwaltung beauftragte Brain Force Software mit der Einführung von INKAS-SQL® für die Administration und das konvergente Management seines PBX-Verbundes. Zum Cable Management wird beusenKNV® genutzt.

KONZERNSTRUKTUR://

Die Brain Force Software AG mit Sitz in Wien verfügt heute über sechs Tochtergesellschaften:



*Die Brain Force Software AG mit Sitz in Wien verfügt heute über sechs Tochtergesellschaften:
Brain Force Software GmbH Deutschland
TEMA Studio di Informatica S.p.A. Italien
MMI Consulting AG Schweiz
Brain Force Software B.V. Niederlande
Brain Force Software Ltd. Großbritannien
beusen Solutions GmbH Deutschland*

Die Brain Force Software GmbH mit Sitz in München verfügt über weitere Standorte in Frankfurt und Köln. Mit Wirkung vom 1. März 2002 wurde die one4net GmbH mit Sitz in München, bis dahin ebenfalls ein 100-prozentiges Tochterunternehmen der Brain Force Software AG in Wien, auf die Brain Force Software GmbH verschmolzen. Die one4net GmbH war das Nachfolgeunternehmen der im April 2000 übernommenen GMRS GmbH. Mit diesem Schritt wurde die Integration der zugekauften GMRS GmbH in den Brain Force Software Konzern abgeschlossen.

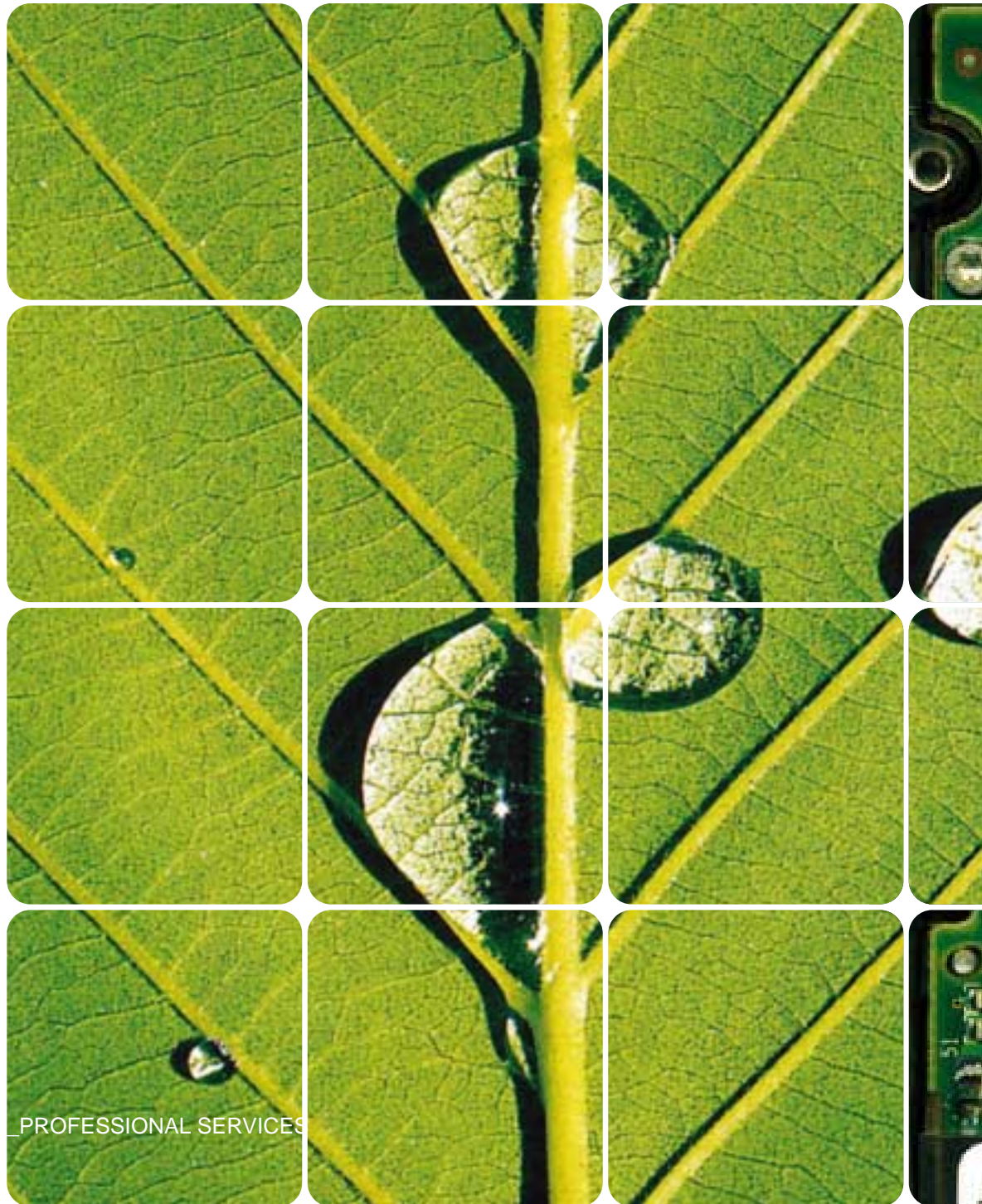
▶ **Ein-Marken-Strategie**

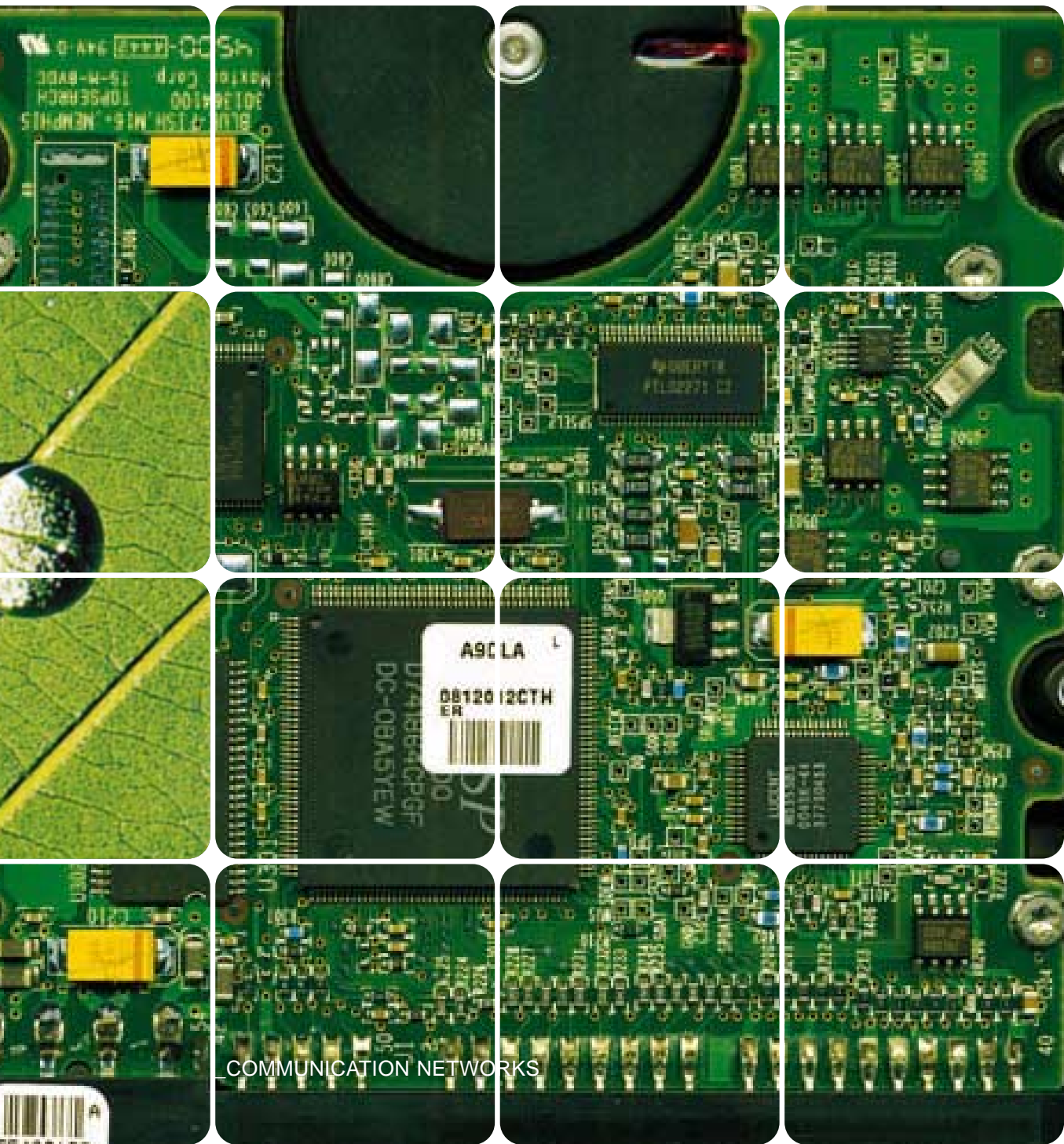
Mit wirtschaftlicher Wirkung vom 1. November 2002 wurde die beusen Solutions GmbH mit Sitz in Berlin von der Brain Force Software AG übernommen. Die beusen Solutions GmbH wird gemäss Verschmelzungsvertrag per 1. Jänner 2003 mit der Brain Force Software GmbH, Unterschleißheim, verschmolzen. Damit wird Brain Force Software ab 2003 in Deutschland nur mit einem Unternehmen und nur einer Marke vertreten sein.

Im Geschäftsjahr 2003 werden auch die Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Italien unter dem Firmennamen Brain Force Software firmieren. Die Namensänderung in der Schweiz wird mit 1. April 2003 vollzogen werden. Für die TEMA Studio di Informatica ist die Namensänderung für die Jahresmitte geplant.

Der Rollout von Hard- und Software und die Einbindung in den operativen Betrieb

Netzwerkinfrastrukturen des Geschäftserfolges





COMMUNICATION NETWORKS

GESCHÄFTSBEREICHE://

Der Brain Force Software Konzern verfügt über zwei Geschäftsfelder:

- ▶ **Professional Services**
- ▶ **Communication Networks**

Professional Services

Das Geschäftsfeld Professional Services verfügt über zwei Servicebereiche:

Im Fokus des Servicebereichs **Business Solution Services (BSS)** steht das Design und die Entwicklung von Anwendungssystemen. Einer der größten Erfolgsfaktoren in IT-Projekten ist das Verständnis für die speziellen Anforderungen und Abläufe in unterschiedlichen Branchen. Verschärfter Wettbewerb und die Dynamik der Märkte erfordern flexible und modulare Softwaresysteme. Komponentenbasierte Systeme unter Einsatz objektorientierter Technologien sind hierauf die richtige Antwort. Dies trifft insbesondere für die Entwicklung von Client-Server und web-basierten Applikationen zu. Aber auch bei Großrechneranwendungen lassen sich diese Prinzipien vorteilhaft einsetzen.

Der Schwerpunkt unseres Servicebereichs **Technology Integration Services (TIS)** ist, das Zusammenspiel aller Komponenten – Server, Storage und Netzwerk – zu perfektionieren und so einen reibungslosen IT-Betrieb zu garantieren. IT-Infrastruktur ist mehr als bloße Hard- und Software. Sie ist das Fundament für unternehmenskritische Anwendungen – den Mission Critical Applications. Der Betrieb, die Erweiterung und der Support der über viele Standorte verteilten IT verursacht hohe Kosten. Hier liegen bedeutende Einsparungspotentiale. Wir unterstützen die Planung, den fachgerechten Aufbau der Lösung und den Betrieb der durch Heterogenität und kontinuierliches Wachstum gezeichneten IT.

▶ Business Solution Services

Mit Branchenkompetenz und führendem technologischem Know-how schaffen wir individuelle Anwendungssysteme, die exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Qualität, Termine und Kosten bestimmen dabei den Projekterfolg. Unsere Kunden haben klar definierte strategische Ziele. Innerhalb dieser Zielsetzungen erarbeiten unsere **Service Center (SC)** und unsere **Competence Units (CU)** kundenspezifische Problemlösungen. Durch unsere Niederlassungen im In- und Ausland stellen wir die lokale Betreuung mit kurzen Entscheidungswegen sicher. Das Spektrum dieses Geschäftsbereichs reicht von der Beratung und Unterstützung in allen Abschnitten des "Life Cycles" von IT-Lösungen bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe von Anwendungssystemen. Die dabei entstehenden Aufgaben werden von den folgenden Service Centern erfüllt:

SC Consulting

Die wesentlichen Leistungen dieses Service Centers sind:

- ▶ Projektmanagement
- ▶ Konzeptentwicklung
- ▶ Methodik
- ▶ Anwendungsarchitektur
- ▶ Qualitätssicherung

Die Grundlage der Anwendungssysteme ist die Definition der fachlichen und systemtechnischen Anforderungen und der Schnittstellen. Mit dem Einsatz von Modellierungstechniken in Form des ERM und der OOA unterstützen wir das Anwendungsdesign methodisch. Mit Hilfe von Prototypen stellen wir den "Proof of Concept" sicher. Wir begleiten jedes Projekt bereits in den frühen Phasen mit qualitätssichernden Maßnahmen.

SC Programming Services

Dieses Service Center erstellt

- ▶ Internet Anwendungen
- ▶ Client-/Server Anwendungen
- ▶ Mainframe Anwendungen
- ▶ Daten- und Funktionsmodelle
- ▶ Komponentenbasierte Entwicklung
- ▶ Integration und Inbetriebnahme
- ▶ Wartung und Betreuung

Bei der Entwicklung von IT-Anwendungen setzen wir auf mehrschichtige (multi-tier) Architekturen. Dabei werden Präsentation, Datenhaltung und Verarbeitung in eigenen Schichten realisiert. Das thematische und technische Know-how unserer Projektmitarbeiter in Verbindung mit modernen Methoden der Softwareentwicklung und der langjährigen Erfahrung in dynamischen, kundenorientierten Marktfeldern stellen den Projekterfolg sicher. Ganz gleich, ob die schlüsselfertig erstellte Lösung oder gemeinsame Entwicklung mit unseren Kunden das Ziel ist, wir bringen unsere Erfahrung ein, um das Höchstmaß an Qualität zu erreichen.

SC Branchen

Jede Branche folgt eigenen Gesetzen. Die speziellen Anforderungen und Abläufe setzen Insiderkenntnisse voraus, um Lösungen auf den Punkt zu bringen. Professionalität bedeutet für uns daher, dass wir uns innerhalb der Fragestellungen der Branche sicher bewegen. Unsere Kompetenz in den Bereichen Technologie und Betriebswirtschaft verbinden wir mit detailliertem Branchenwissen, um in enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit unseren Kunden die für sie optimale Systemlösung zu finden.

Unsere Consultants kennen die Branche in- und auswendig und wissen um die speziellen Herausforderungen und Abläufe. Das Service Center Branchen befasst sich mit den folgenden Schwerpunkten:

- ▶ Bank- und Finanzwesen
- ▶ Versicherungen
- ▶ Öffentlicher Dienst
- ▶ Telekommunikation
- ▶ Industrie
- ▶ Handel
- ▶ Transport

▶ **Competence Units**

Die Leistungsbereiche der Service Center werden durch spezifische Kompetenzen in wichtigen Themengebieten ergänzt. Die folgenden Spezialthemen wurden in Competence Units gebündelt:

- ▶ **Application Management Services**
- ▶ **Groupware Lösungen**
- ▶ **Data Warehouse & Business Intelligence**
- ▶ **ERP-Enterprise Resource Planning**
- ▶ **CRM-Customer Relationship Management**

Unsere Technologiepartnerschaften mit den führenden Herstellern stellen sicher, dass diese Competence Units immer über das umfassende und aktuellste Know-how entsprechend der spezifischen technologischen Ausrichtung verfügen.

Application Management Services

Die Innovationszyklen werden immer kürzer. Gleichzeitig werden viele Unternehmen mit sich ständig ändernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konfrontiert. Damit wächst die Komplexität der Aufgaben und der damit verbundene Personalaufwand für die Wartung und Betreuung der Anwendungen. In den meisten Unternehmen sind ein Großteil der eigenen Mitarbeiter in der Anwendungsbetreuung eingesetzt. Trotzdem können die vielfältigen Anforderungen der Fachabteilungen immer seltener zeitgerecht umgesetzt werden. Für die Umsetzung von neuen innovativen Themen bleibt da nur wenig Raum.

Durch Outsourcing der Wartung, Betreuung und Weiterentwicklung von bestehenden Anwendungssystemen setzen unsere Kunden die Ressourcen frei, die für neue innovative Themen genutzt werden können. Das steigert auch zusätzlich die Motivation dieser Mitarbeiter.

Auf Basis von erprobten Vorgehensmodellen für den gesamten Lebenszyklus der Anwendungen für Organisation, Entwicklung, Maintenance und Support bieten wir unseren Kunden:

- ▶ Erfahrene, auf modernste Technologien ausgebildete Entwicklungsressourcen
- ▶ Übernahme ihrer Anwendungsentwicklung oder Teile davon
- ▶ Wartung ihrer Anwendungen oder von Teilen – ganz nach den jeweiligen Bedürfnissen
- ▶ Beratung bei der Produktauswahl, der Analyse und dem Re-engineering ihrer Anwendungen
- ▶ Stabile, zukunftsorientierte Lösungen, die auf die Anforderungen ihrer Branche zugeschnitten sind
- ▶ Schnelle, zuverlässige Implementierung
- ▶ Möglichkeit, die eigenen Ressourcen auf strategische Initiativen Ihres Unternehmens zu konzentrieren
- ▶ Schnellstmöglichen Ausgleich des temporären Mehrbedarfes an Mitarbeitern, Wissen und Technik

Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft sind wir für die operationale Planung und Umsetzung der Anforderungen unserer Kunden verantwortlich.

Die Leistungsbereiche der Service Center werden durch spezifische Kompetenzen in wichtigen Themengebieten ergänzt... Unsere Technologiepartnernschaften mit den führenden Herstellern stellen sicher, dass diese Competence Units immer über das umfassende und aktuellste Know-how entsprechend der spezifischen technologischen Ausrichtung verfügen.

Um eine möglichst reibungslose Übernahme zu ermöglichen, gehen wir in einem Drei-Phasen-Modell vor:

Planungsphase

In der Planungsphase erfassen wir die derzeitige Ist-Situation und erarbeiten einen Lösungsvorschlag, der verdeutlicht, wie wir die Anforderungen unseres Kunden unterstützen können. Dabei entsteht auch ein detaillierter, der jeweiligen Ist-Situation bzw. den jeweiligen Anforderungen angepasster Übernahmeplan. In dieser Phase werden auch die Service-Level-Agreements für die nachfolgenden Phasen definiert.

Übernahmephase

In der Übernahmephase übernehmen wir Schritt für Schritt die Verantwortung für Ihre Anwendungen und ggf. dazugehörige Prozesse. Jede Aktivität wird individuell geplant, um eventuelle Ausfälle oder Unterbrechungen des Betriebes zu vermeiden, wobei auch Dokumentationen auf den letzten Stand gebracht werden.

Produktionsphase

Während der Produktionsphase übernehmen die Spezialisten von Brain Force Software das gesamte Service-Management der Anwendungen auf Basis der vereinbarten Service-Level-Agreements. Den vereinbarten Zielen folgend, werden laufende Messungen durchgeführt und entsprechende Auswertungen zur Verfügung gestellt.

Groupware Lösungen

Mehr Kommunikation, mehr Koordination, mehr Kooperation – die Anforderungen an die Unternehmen sind gestiegen. Die zielgerichtete Gestaltung und Verteilung von Informationen wird zum Wettbewerbsfaktor und die Technologie der sogenannten Groupware spielt bei der Realisierung von Internet/Intranet- und Extranet-Lösungen eine Schlüsselrolle.

Groupware ermöglicht Anwendern, auf der Basis dokumentenorientierter Datenbankstrukturen Informationen gemeinsam zu nutzen und über System und geographische Grenzen hinweg zu verteilen. Hier geht es darum, Wissen effektiv und erfolgreich zu nutzen. Oder anders ausgedrückt: Groupware ist ein Konzept, wie Mitarbeiter sich austauschen, ihr Know-how teilen und dadurch ein Höchstmaß an Synergie und Effizienz erreichen. Denn letztlich soll das Wissen so genutzt und gesteuert werden, dass neue Lösungen möglichst rasch und effizient erreicht werden können, um am Markt zu bestehen.

Ob E-Mail, Kalender, Aufgabenmanagement oder Groupwareanwendungen, wir begleiten unsere Kunden von der Planung – planning big, starting small – der passenden Infrastruktur und Topologie bis zum laufenden Betrieb:

- ▶ Analyse des abzubildenden Geschäftsprozesses
- ▶ Planung der Topologien und Architekturen
- ▶ IT-Unterstützung der Geschäftsprozesse
- ▶ Abbildung und Steuerung der Workflows
- ▶ Entwicklung von Prototypen zur Überprüfung der Architektur und des Prozesses
- ▶ Entwicklung und Pilotieren der Software Lösung
- ▶ Qualitätssicherung der Software Lösung
- ▶ Rollout der Software Lösung
- ▶ Erstellung der Betriebskonzepte
- ▶ Aufbau der Support-Organisation (Helpdesk)

Als IBM/Lotus Premium Partner verfügt diese Competence Unit über eine Mannschaft von hervorragend ausgebildeten Groupware-Spezialisten. Die meisten davon sind Certified Lotus Professional oder auch Principal Certified Lotus Professional.

Data Warehouse & Business Intelligence

Die Nachfrage nach Tools für Risiko-Management, Balanced Scorecards und Unternehmensplanung gibt dem Markt Impulse. Werkzeuge für die Bereitstellung und Auswertung von Geschäftsinformationen – auch Business-Intelligence-Frontends genannt – werden immer vielfältiger. Die Vielfalt von BI-Frontends reicht vom einfachen Excel-Add-In bis hin zu vorgefertigten Analysemodulen für komplexere betriebswirtschaftliche Auswertungen.

BI-Frontends bilden die Ausgabeschicht von Datenhaltungen wie Data Warehouses oder Data Marts. Sie liefern den Anwendern Geschäftsdaten für ihre tägliche Arbeit und bieten interaktive Navigations- und Analysemöglichkeiten. Die Aufgaben rund um das Modellieren, Speichern und Verwalten solcher Daten überlassen die BI-Frontends meist speziellen Datenbanken mit multidimensionaler Architektur.

Die richtige Wahl der BI-Frontends ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für BI-Projekte, da der Anwender entscheidungsunterstützende Informationssysteme nur dann akzeptiert, wenn er die gewünschten Informationen schnell und fehlerfrei erhält und in einer benutzerfreundlichen Oberfläche arbeiten kann. Die Auswahl eines Produktes muss gemäß den jeweiligen Projektanforderungen und der angestrebten BI-Systemarchitektur erfolgen.

Sobald die Anforderungen definiert sind, beginnt die Gestaltung in der Design-Phase, die sich nicht nur mit Business Intelligence-Anwendungen, Data Warehousing und Front-End-Tools beschäftigt, sondern auch dafür sorgt, dass die nötigen neuen bzw. umgestalteten Geschäftsprozesse definiert werden.

Gemeinsam mit den als Pilotanwendern identifizierten Mitarbeitern implementieren und validieren wir dann die Pilotversion der neuen Data Warehouse- und Business Intelligence-Umgebung und IT-Infrastruktur. Bei Erreichung des gemeinsam abgestimmten Funktions- und Benutzerumfangs bauen wir dann die endgültige und vollständige Business Intelligence Lösung auf.

Ob E-Mail, Kalender, Aufgabenmanagement oder Groupwareanwendungen, wir begleiten unsere Kunden von der Planung – planning big, starting small – der passenden Infrastruktur und Topologie bis zum laufenden Betrieb.

Die wesentlichen Leistungen dieser Competence Unit sind zusammengefasst:

- ▶ Business Consulting
- ▶ Definition der Key Performance Indicator (Kennzahlen)
- ▶ Entwicklung von Balanced Scorecards
- ▶ Projektierung
- ▶ Konzeption der Systemarchitektur
- ▶ Datenmodellierung
- ▶ Erstellung der Pilotversion
- ▶ Implementierung

ERP – Enterprise Resource Planning

Analysten und Marktforscher sagen dem bereits mehrfach totgesagten **Enterprise Resource Planning (ERP)** einen zweiten Frühling voraus. Für die Mehrzahl der Anwender stellt ein integriertes ERP-Backbone die Basis für E-Business-Anwendungen aller Art dar.

Um Unternehmen die Vorteile standardisierter Geschäftsprozesse zu ermöglichen, führen wir zum Beispiel das ERP-System von Navision ein. Damit das ERP-System einem Unternehmen zu einem wirklichen Wettbewerbsvorsprung verhilft, muss dieses 100-prozentig auf dessen Anforderungen und Bedürfnisse abgestimmt sein. Neben fundiertem System-Know-how verfügen unsere ERP-Teams über umfassende Prozess- und Branchenkenntnisse für Prozessanalyse und Implementierung.

Zunächst legen wir gemeinsam mit unseren Kunden fest, welche Leistungsindikatoren und quantifizierbaren finanziellen Vorteile durch den ERP-Einsatz erreicht werden sollen. Erst wenn hier ganz konkrete Ziele gesetzt worden sind, kann analysiert werden, wie die ERP-Installation durchgeführt oder die bereits erfolgte Implementierung optimiert werden kann. Dabei werden die Organisationsstruktur, die Ablaufprozesse, die Unternehmens- sowie die Systemleistung in ihren wechselseitigen Abhängigkeiten zueinander analysiert und ausgewertet.

Nachdem alle relevanten ERP-Prozesse ermittelt worden sind, erfolgt das Redesign der Prozesse in Bezug auf Funktionalität, Technologie und Mitarbeiterstruktur. Dann wird ein Implementierungsplan erarbeitet. Dieser Implementierungsplan wird gemeinsam mit dem Kunden umgesetzt. Wir sorgen dafür, dass das in diesem Prozess erarbeitete Wissen im Unternehmen des Kunden verankert wird.

- ▶ Prozessberatung
- ▶ Fachkonzepte
- ▶ Definition der IT-Architektur
- ▶ Einführungs- oder Migrationskonzept
- ▶ Implementierung

CRM – Customer Relationship Management

Das wirkliche Potential von Informationstechnologie liegt nicht in der Technik sondern im Geschäft. **Customer Relationship Management (CRM)** stellt den systematischen Aufbau von Kundenbeziehungen in den Mittelpunkt der Geschäftsprozesse. Dies bedeutet, langanhaltende und profitable Kundenbeziehungen zu schaffen, zu entwickeln und zu erhalten.

CRM ist ein wichtiger Erfolgsfaktor im globalen Wettbewerb. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- ▶ Höhere Servicequalität bindet Kunden.
- ▶ Ihr Unternehmen ist besser erreichbar und Ihre Kunden sind dadurch zufriedener.
- ▶ Mit CRM erkennen Sie die Profitabilität Ihrer Kunden und optimieren Sie zielgruppenspezifisch Ihre Maßnahmen.
- ▶ Sie können Ihr Personal effizienter einsetzen und so die Produktivität steigern.
- ▶ Wir automatisieren Teile Ihrer Prozesse, Sie senken so die Kosten.
- ▶ Cross-Selling-Effekte steigern Ihre Umsätze.

Eine CRM-Lösung muss zum Unternehmen passen, zu dessen Aufbau- und Ablauforganisation und zu dessen geschäftsstrategischer Ausrichtung. Nur dann hat sie wirklich Erfolg.

Wir beraten unsere Kunden bei der Optimierung des Managements von Kundenbeziehungen und nutzen dazu beispielsweise die umfassenden Funktionalitäten der CRM-Standardsoftwarelösungen von Siebel. Wir betreuen dabei alle Phasen der Einführung eines professionellen Kundenbeziehungsmanagements:

- ▶ Unterstützung in strategischen Fragen
- ▶ Modellierung von Geschäftsprozessen
- ▶ Datenanalysen
- ▶ Einführung von CRM-Standardsystemen
- ▶ Individuelle Anwendungsentwicklung
- ▶ Systemintegration
- ▶ Change Management aller organisatorischen und technischen Handlungsfelder

▶ **Technology Integration Services**

Die globale Vernetzung prägt die Informations- und Kommunikationsstrukturen in der Wirtschaft und damit auch die wichtigen Geschäftsprozesse. Die IT-Infrastruktur ist das zentrale Nervensystem in der vernetzten Welt und der Schlüssel für unternehmerischen Erfolg. IT-Systeme müssen daher ein Höchstmaß an Verfügbarkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit garantieren und die IT-Investitionen eine optimale Wertschöpfung erreichen.

Unsere **Service Center (SC)** und **Competence Units (CU)** sorgen dafür, dass unsere Kunden ihre Service-Level zuverlässig erreichen. Wir liefern nichts von der Stange, sondern abgestimmt auf die individuellen Anforderungen, die genau auf die Kundenbedürfnisse optimierte IT-Lösung. Wir unterstützen unsere Kunden von der ersten Machbarkeitsstudie über den Rollout bis hin zum Betrieb unter strikter Beachtung des Zeit- und Kostenrahmens. Dabei setzen wir auf unsere erprobten Methoden und Konzepte und unser sorgfältiges Qualitätsmanagement.

SC Infrastructure and Systems Management

Wir decken die gesamte Bandbreite der Dienstleistungen rund um Design, Implementierung und Betrieb von hochverfügbaren, leistungsfähigen IT-Infrastrukturen in heterogenen Systemwelten ab.

- ▶ **Consulting und Design Services**
- ▶ **Capacity Planning**
- ▶ **Cost Management**
- ▶ **Asset und Configuration Management**
- ▶ **Automation**
- ▶ **Performance Management und Reporting**
- ▶ **Problem und Change Management**
- ▶ **System/Application Management**
- ▶ **Help Desk Services**

Wir analysieren die IT-Infrastruktur und die System-Managementsysteme und erarbeiten gemeinsam mit unseren Kunden innovative Lösungen für die zukünftigen Anforderungen. Die deutlichsten Einsparungspotentiale liegen unserer Erfahrung nach in der Zentralisierung von Administrations- und Serviceaufgaben. Wir automatisieren und vereinfachen die administrativen Routineaufgaben. Damit erhöhen wir die Performance und die Qualität der Serviceprozesse. Kontinuierlich erhobene Zustandsdaten ziehen wir für die Prognose der zukünftigen Systemperformance heran. Damit ermöglichen wir eine optimale Planung der Auslastung der IT-Ressourcen. Wir überwachen die kritischen Parameter der IT-Infrastruktur und reagieren zum Teil automatisiert auf die Abweichungen von definierten Schwellenwerten.

Ein Schwerpunktthema ist der Rollout von Hard- und Software und die Einbindung in den operativen Betrieb. Ein erfahrenes Projektmanagement und eingespielte Strukturen und Prozesse sorgen dabei für höchste Qualität und minimierte Kosten. Zu diesem Themenkomplex gehört auch die Planung und Durchführung von IT-Migrationen und IT-Umzügen. Diese Aufgaben unterstützen wir durch eine zentrale Schnittstelle für Problem-, Asset- und Change-Management.

Die unternehmensweite Servicequalität wird durch die Einführung eines zentralen Help-Desks unterstützt. Alle Problemmeldungen, die Verfolgung der Problemlösungen, die Inventarisierung und die Planung und Dokumentation bei Änderungen der Systeme werden dort erfasst und bearbeitet. Wir betreuen die Konzeption, die Einführung und den täglichen Betrieb des Help-Desks.

SC Connectivity und Network Management

Netzwerke sind ein wichtiger Faktor des Geschäftserfolges. Die Anforderungen nach höherer Netzverfügbarkeit, Zuverlässigkeit und höheren Servicelevels steigen ständig. Zwischen Erfolg und Misserfolg entscheidet oft die Fähigkeit, in kurzer Zeit eine neue Netzwerkstruktur einzuführen oder eine vorhandene zu optimieren.

Wir sichern die Verfügbarkeit der Netzwerkinfrastruktur unserer Kunden mit individuellen herstellerübergreifenden Lösungen. Unsere Services wachsen mit den Anforderungen unserer Kunden. Von der Analyse bis zur Entwicklung und Implementierung unterstützen wir Netzwerk-Umgebungen von einfachen LAN-LAN-Verbindungen über Einwahlverbindungen bis zu hochverfügbaren Hochgeschwindigkeitsnetzwerken.

- ▶ Planung und Design
- ▶ Netzwerkaufbau
- ▶ Analyse und Optimierung
- ▶ Einführung von Netzwerkmanagementsystemen

In der Planungsphase stehen die kaufmännischen Aspekte wie zum Beispiel das Investitionsvolumen oder der Return-on-Investment im Mittelpunkt. Darauf aufbauend entwickeln wir dann gemeinsam mit den Experten des Kunden eine individuell auf die Geschäftsprozesse des Unternehmens zugeschnittene Lösung. Dabei kann auch die Erweiterung einer bestehenden Struktur oder der Austausch von bestimmten Komponenten das Thema sein. Die Bandbreite der Design Services umfasst das Netzwerkdesign auf verschiedenen OSI-Schichten, die Technologieberatung, die Festlegung der Topologie und die Migrationsberatung.

Egal ob eine einzelne Komponente integriert oder der Rollout einer kompletten Netzwerkinfrastruktur organisiert und durchgeführt werden muss, unsere Spezialistenteams implementieren die den individuellen Anforderungen des Kunden entsprechenden Lösungen.

Für bestehende Netzwerkinfrastrukturen analysieren wir die Performance und die Verfügbarkeit. Wir erstellen Konzepte für die Integrationsmöglichkeiten und die Erweiterbarkeit von Netzwerkkomponenten und wir erarbeiten und implementieren Recovery-Konzepte.

SC Outsourcing Services

Wir kümmern uns um das Tagesgeschäft unserer Kunden. Im Rahmen der definierten Service-Level-Agreements übernehmen wir auf Basis einer leistungsorientierten Vergütung auch dauerhaft Ergebnisverantwortung für eine oder mehrere Systemumgebungen oder Funktionen. Dabei bieten wir hochklassigen technischen Support mit einer Kombination von Onsite- und Remote-Ressourcen.

- ▶ Auswahl und Beschaffung von Hard- und Software
- ▶ Einrichten von Benutzerarbeitsplätzen
- ▶ Hosting Services
- ▶ Remote Network Services
- ▶ System- und Netzmanagement vor Ort
- ▶ Betrieb User Helpdesk

Unser Outsourcing Service ist modular aufgebaut. Der Kunde wählt nur die Leistungsbestandteile, die er benötigt. Die Kunden überlassen uns dabei die Routineaufgaben. Wir unterstützen die Unternehmen bei der Verwaltung und Steuerung der Systeme und Netzwerke direkt vor Ort oder durch Remote Services. Das Leistungsspektrum reicht vom Remote Monitoring bis zum umfassenden Systemmanagement. Unsere Kunden werden dadurch von der Rekrutierung oder Ausbildung von IT-Experten und von allen anderen mit dem Betrieb der Systeme und Netze verbundenen Aufgaben entlastet.

Erst durch Informationssicherheit lassen sich die enormen Wachstumschancen des Internet verwirklichen und der Unternehmenserfolg langfristig sichern. Wir liefern dafür die Sicherheitslösungen mit Hilfe leistungsstarker Technologien, bewährter Methoden und fundiertem Expertenwissen.

► **Competence Units**

Die Leistungsbereiche der Service Center werden durch spezifische Kompetenzen in wichtigen Themengebieten ergänzt. Die folgenden Spezialthemen wurden in Competence Units gebündelt:

- ▶ **Security Management**
- ▶ **Storage Solutions**
- ▶ **Telecommunication**

Unsere Technologiepartnerschaften mit den führenden Herstellern stellen sicher, dass diese Competence Units immer über das umfassende und aktuellste Know-how entsprechend der spezifischen technologischen Ausrichtung verfügen.

Security Management

So wie die Komplexität der unternehmensweiten Netzwerke zunimmt, wächst auch der Anspruch an Sicherheit. Erst durch Informationssicherheit lassen sich die enormen Wachstumschancen des Internet verwirklichen und der Unternehmenserfolg langfristig sichern. Wir liefern dafür die Sicherheitslösungen mit Hilfe leistungsstarker Technologien, bewährter Methoden und fundiertem Expertenwissen.

So individuell wie die internen Strukturen sind, so individuell nutzt jedes Unternehmen seine Systeme, Netzwerke und die Anbindung ans Internet. Stand-alone Security Produkte reichen nicht aus, unternehmenskritische Daten und Informationen zu schützen. Wir bieten das volle Programm. Unsere Berater erstellen umfassende Sicherheitsanalysen, übernehmen die Planung, implementieren die Lösung und überprüfen durch Audits die Einhaltung der Sicherheitsrichtlinien.

- ▶ Risikomanagement
- ▶ Schwachstellenanalysen
- ▶ Konzeption und Beratung
- ▶ Intrusion Detection Solutions
- ▶ Enterprise Security Management
- ▶ Virtual Private Networks
- ▶ Firewall Implementierung Services
- ▶ Security Audits

Risikomanagement ist ein kontinuierlicher Prozess. Wir ermitteln den Status der Datensicherheit und dokumentieren die unternehmenskritischen Datenbereiche. Die administrativen Sicherheitsmechanismen, die dazugehörenden Standards und Prozesse und die physischen Zugriffsmechanismen werden bewertet. Darauf aufbauend erstellen unsere Experten eine Schwachstellenanalyse und stellen den aktuellen Sicherheitsstand im Vergleich mit dem notwendigen Standard dar. Im nächsten Schritt wird gemeinsam mit dem Kunden ein Ablauf- und Aktionsplan erstellt, der aufzeigt, mit welchen Schritten das Ziel erreicht werden kann.

Um potentielle Schäden abzuwenden, müssen IT-Sicherheitsverstöße sofort erkannt und mit gezielten Maßnahmen abgestellt werden. Unzureichend konfigurierte IT-Systeme stellen

Schwachstellen dar, über die sich nicht autorisierte Benutzer Zugriff auf Unternehmensdaten verschaffen. Oft können unautorisierte Zugriffe nicht rechtzeitig erkannt und abgewehrt werden. Wir bieten effiziente und erprobte Lösungen dafür und stellen sicher, dass Gefahrenquellen innerhalb komplexer Netzwerke erkannt und ausgeschaltet werden.

Storage Solutions

Die moderne Informationsverarbeitung mit e-Business, e-Commerce, Datawarehousing, Groupware und Dokumentenmanagement sorgt dafür, dass der Speicherbedarf in den Unternehmen überdurchschnittlich wächst. Das zeigt sich auch in den Wachstumsprognosen für den Storage-Markt, die derzeit mit rund 60 Prozent eingeschätzt werden. Im selben Maße stellen Endkunden und Fachbereiche immer höhere Anforderungen an die Verfügbarkeit von Anwendungen und Flexibilität hinsichtlich der Bereitstellung von nutzbarem Speicher. Dazu wird ein einheitliches Storage- und Datenmanagement über alle Plattformen und Server hinweg benötigt. Und die LAN- und WAN-Netzwerke müssen von der Datensicherungsbelastung befreit werden. Wir konzentrieren uns in diesem Bereich vor allem auf zwei Schwerpunktthemen:

- ▶ **Storage Area Network (SAN)**
- ▶ **Network Attached Storage (NAS)**

Wir bieten dafür das komplette Leistungsspektrum:

- ▶ Bestandsaufnahme und Bewertung des Ist-Zustands
- ▶ Planung und Design
- ▶ Installation und Integration
- ▶ Betriebsunterstützung

Elektronische Geschäftsprozesse verlangen die gesicherte Speicherung und den permanenten Zugang zu den gespeicherten Daten. Im Hinblick auf das zukünftige Storage Umfeld analysieren wir die Geschäftsanforderungen, die dahinter stehenden Prozesse und die IT-Infrastruktur unserer Kunden. Wir bewerten das bestehende Storage-Umfeld und entwerfen, basierend auf der Bestandsaufnahme, eine auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene unternehmensweite Storage-Architektur. Diese Planung beinhaltet die Analyse der Kosten und die Projektplanung. Wir verfolgen dabei die Zielrichtung, das Storage- und Datenmanagement als Bestandteil in die System-Management Umgebung zu integrieren. Dabei achten wir darauf, den Pflegeaufwand so gering und das dafür notwendige Batch-Window so klein wie möglich zu gestalten. Wir übernehmen den unternehmensweiten Rollout und beraten während des laufenden Betriebs, um eine kontinuierliche Verbesserung der Prozesse zu erreichen.

Communication Networks

Die meisten Dinge unseres täglichen Lebens hängen mit Kommunikation zusammen. Und die findet zunehmend über Maschinen statt: Telefonie und Computer. Die Wirtschaft des 21. Jahrhunderts wird von Unternehmen geprägt, die mit modernster Technologie Prozesse verändern und neue Geschäftsfelder erschließen.

Die Märkte für Telekommunikationsdienste in Europa wachsen derzeit stärker als in anderen Teilen der Welt. Nirgendwo geht die Entwicklung so rasant vor sich wie in diesem Bereich. Dafür sorgen auch neue, unter den Modebegriffen Mobile-Business und Mobile-Commerce bekannte Dienste.

Ob Festnetz oder Mobilfunk, wir erstellen die Software, Systeme und Applikationen für nahezu das gesamte Spektrum der Telekommunikation.

- ▶ Entwicklung von Mehrwertdiensten
- ▶ Software für Mobilfunknetze GSM, GPRS, UMTS
- ▶ Schnittstellensoftware für den Datenaustausch
- ▶ Konzeption von Hochverfügbarkeitssystemen
- ▶ Konfiguration und Ausbau moderner Telefonanlagen
- ▶ Customer Care und Abrechnungssysteme
- ▶ Optimierung der Netzinfrastruktur
- ▶ Testsysteme und Qualitätsmanagement

Intelligente Netze sind die Steuerarchitekturen für Telekommunikationsdienste. Wir entwickeln Software und Systeme für die Einrichtung, den Betrieb und die Wartung von Mehrwertdiensten. Bei der Konzeption, Planung und Entwicklung verbinden wir das Know-how aus den Bereichen Telekommunikation und Softwareentwicklung. Wir analysieren die Machbarkeit und implementieren die Services auf Basis der spezifischen Entwicklungsumgebung.

Unsere Spezialisten für INAP und SS#7 Protokolle entwickeln Schnittstellensoftware für den Datenaustausch in Telekommunikationsnetzen.

Unser Anspruch, bei den Netzwerkweiterentwicklungen der nächsten Generation eine führende Position einzunehmen, ist herausfordernd und futuristisch zugleich und basiert dennoch auf der Tatsache, dass wir derzeit über eines der besten Produkt- und Technologie-Portfolios der Branche verfügen.

**Brain Force Software:
Wir passen uns dem Markt nicht nur an**

Wir setzen Trends

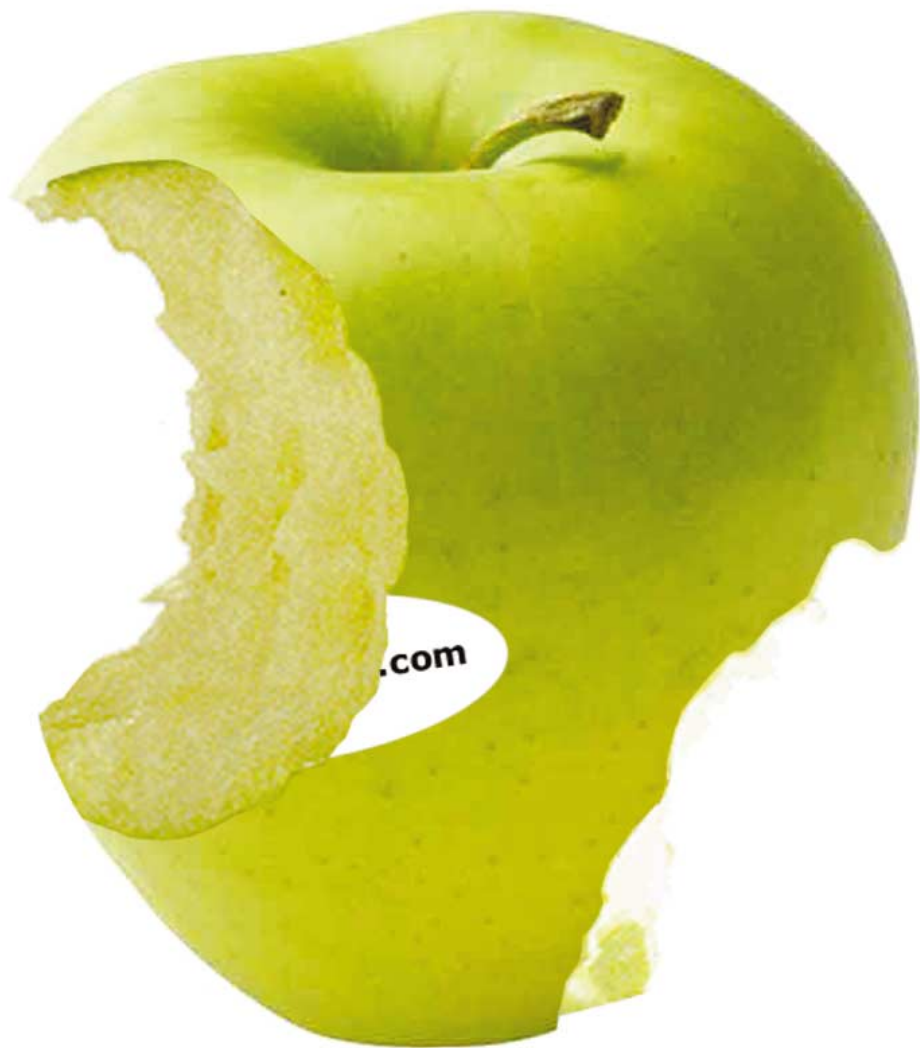


Brain Force Software: Knackfrische IT Lösungen – Convergent Management Solutions

unsere Produkte ...

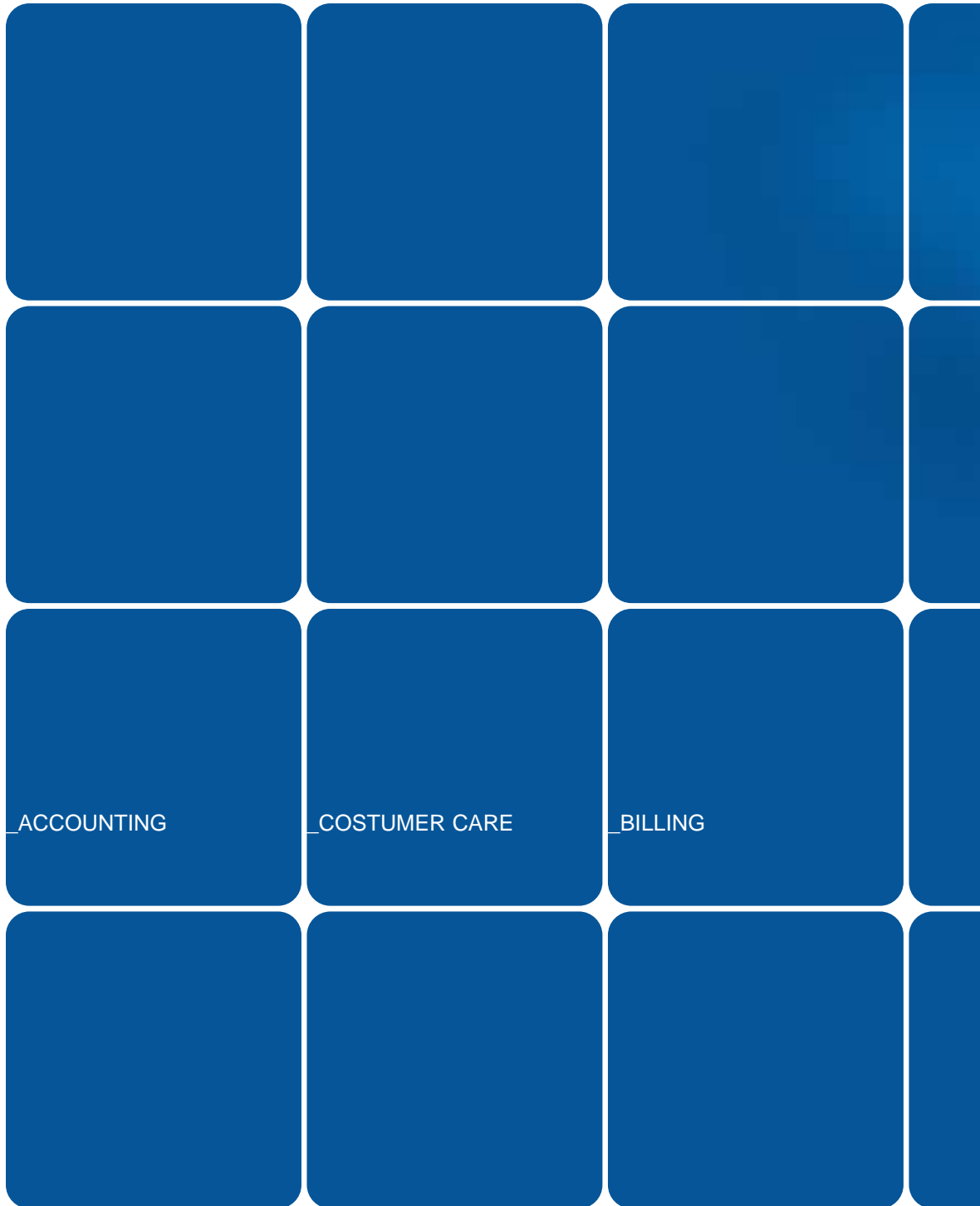


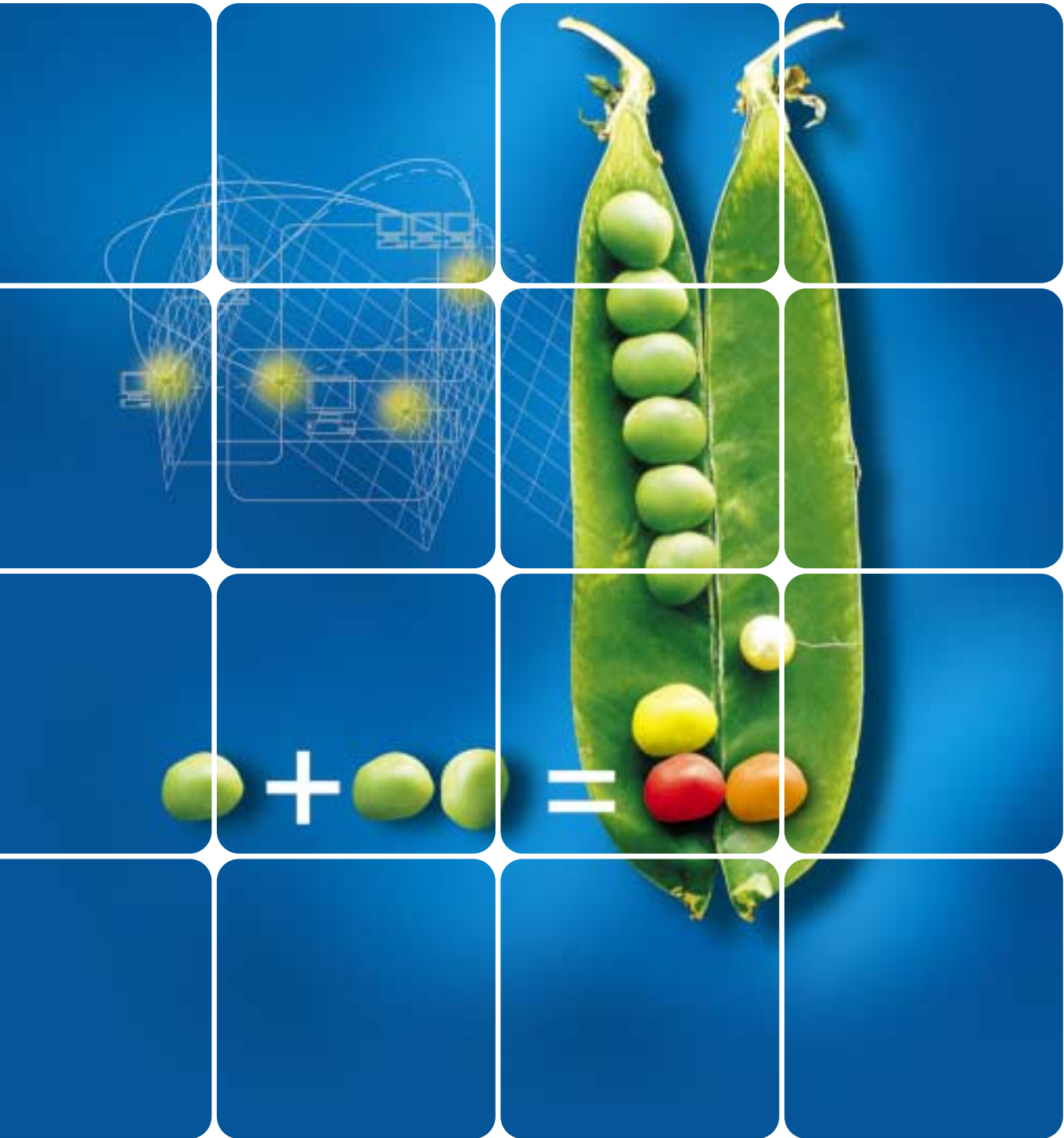
... sind gefragt!!



Brain Force Software: Convergent Management Solutions

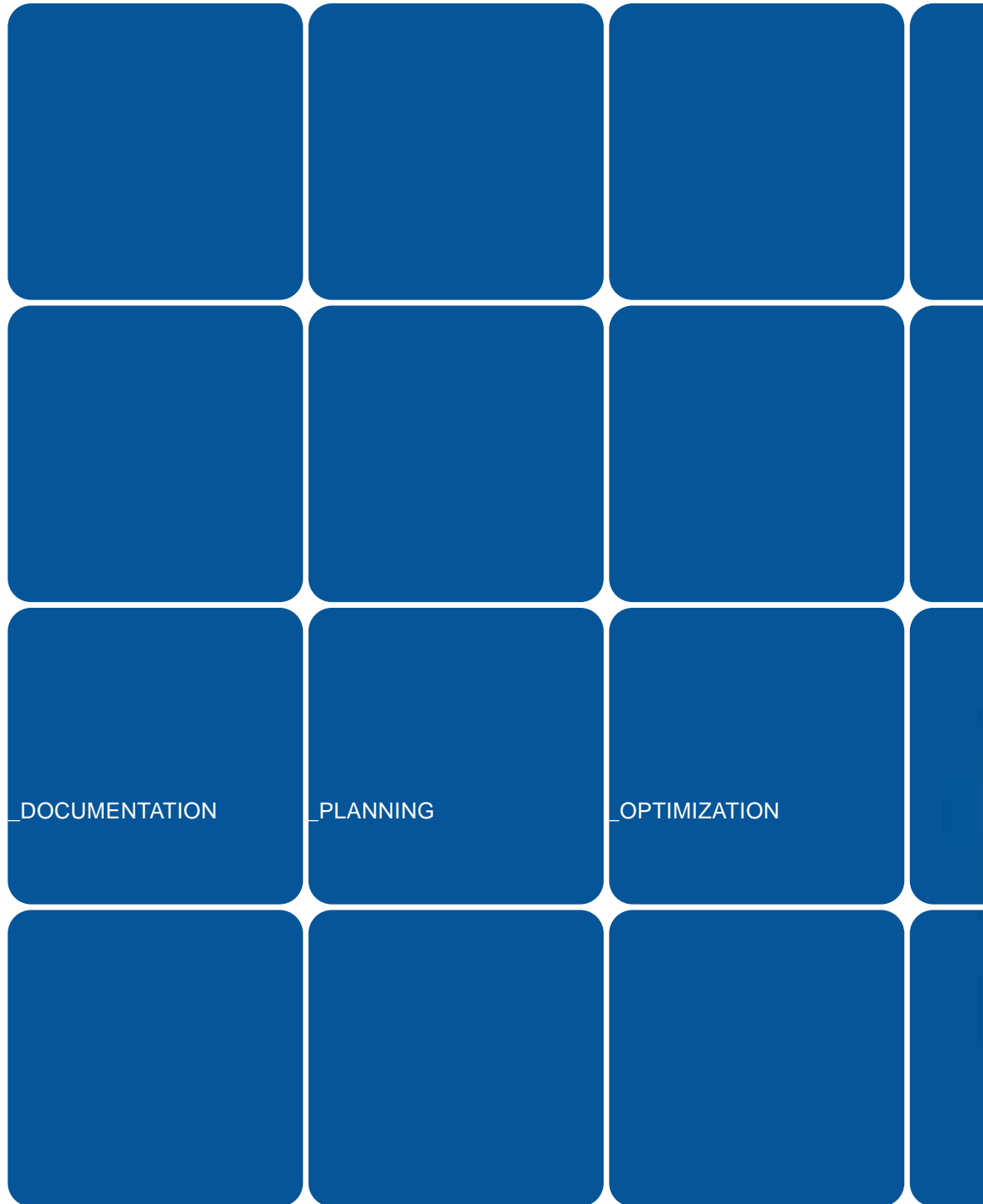
Produktentwicklung im Bereich IT Billing Management





Brain Force Software: Convergent Management Solutions

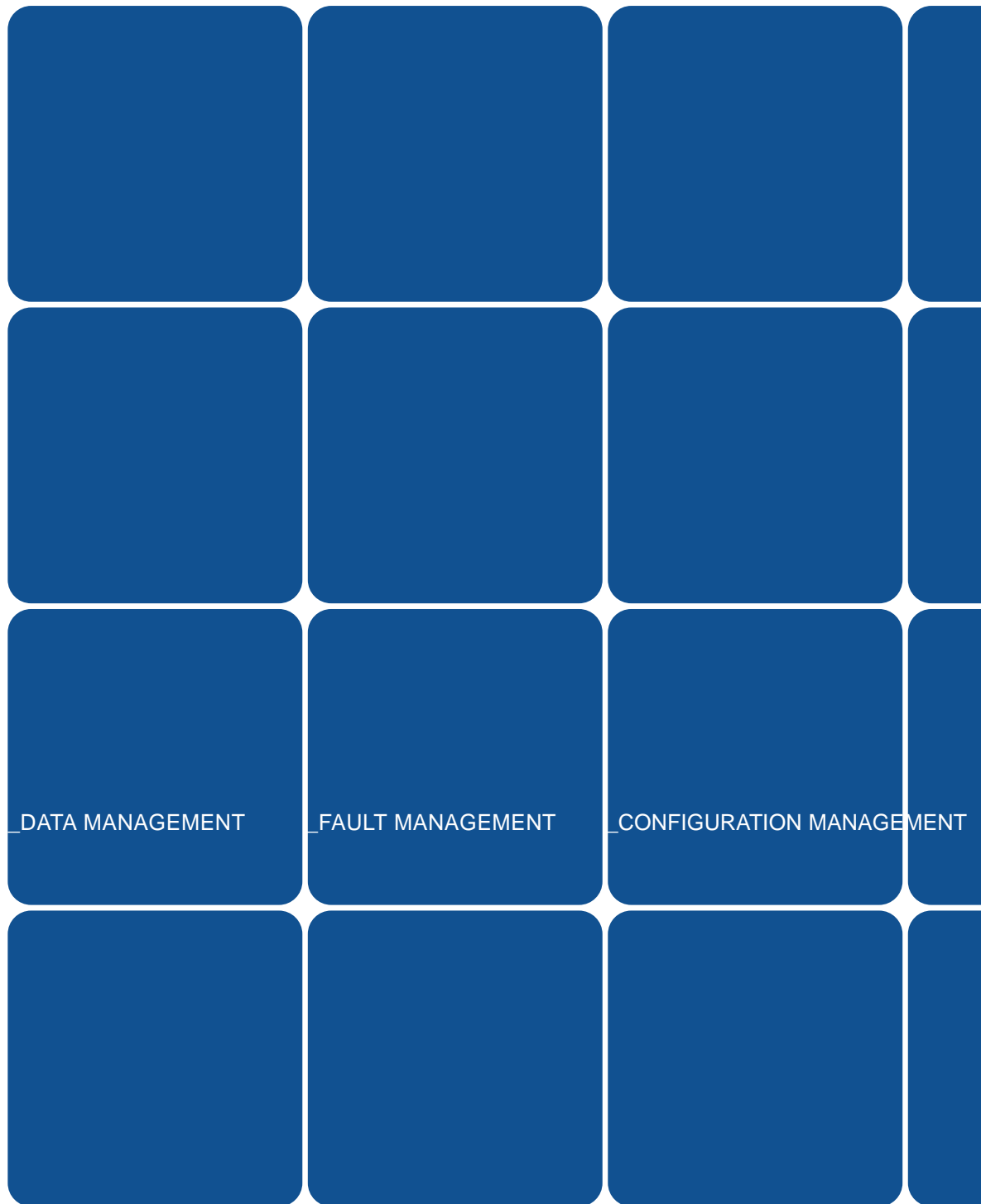
Produktentwicklung im Bereich IT Structure Management





Brain Force Software: Convergent Management Solutions

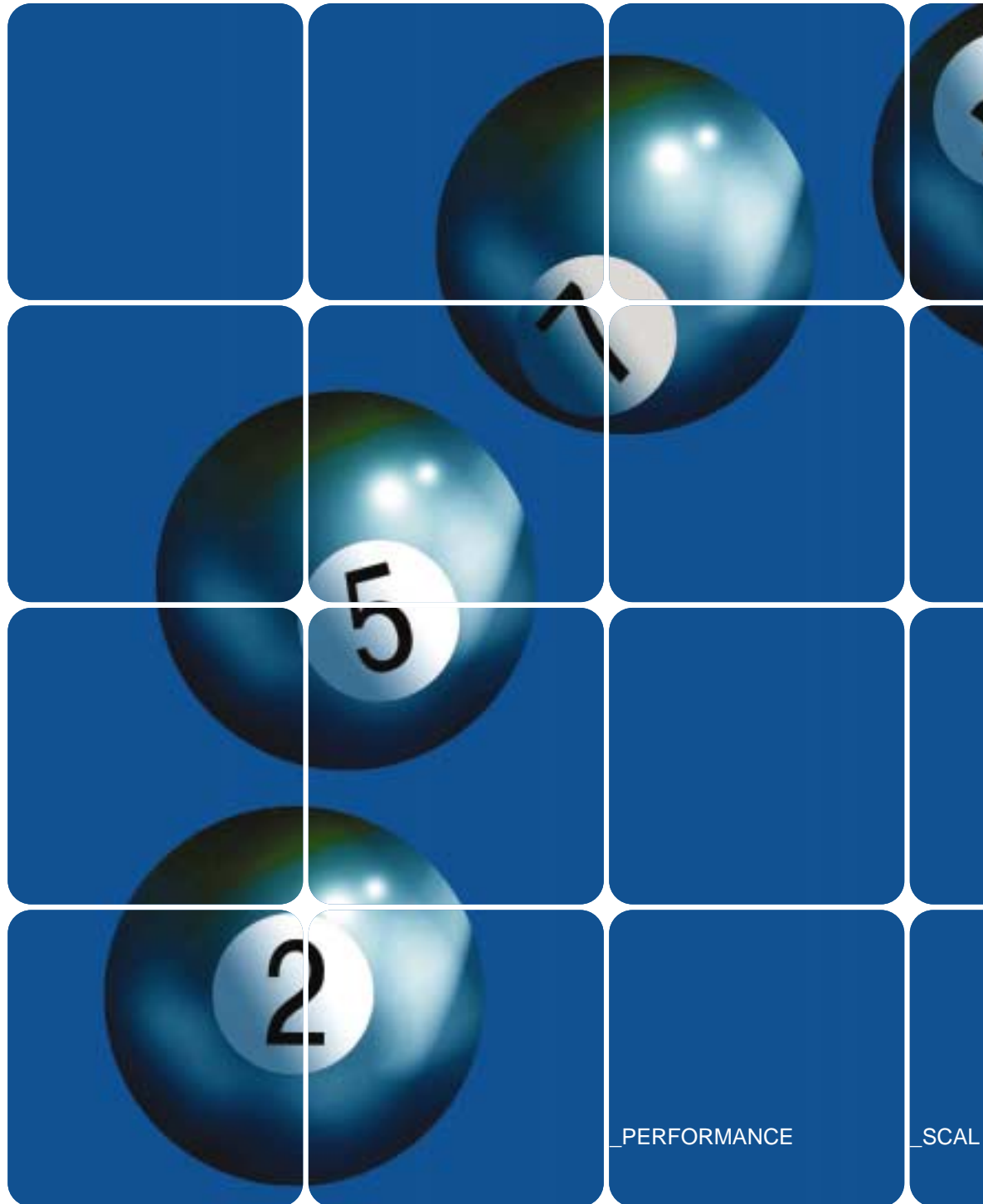
Produktentwicklung im Bereich IT Communication Management

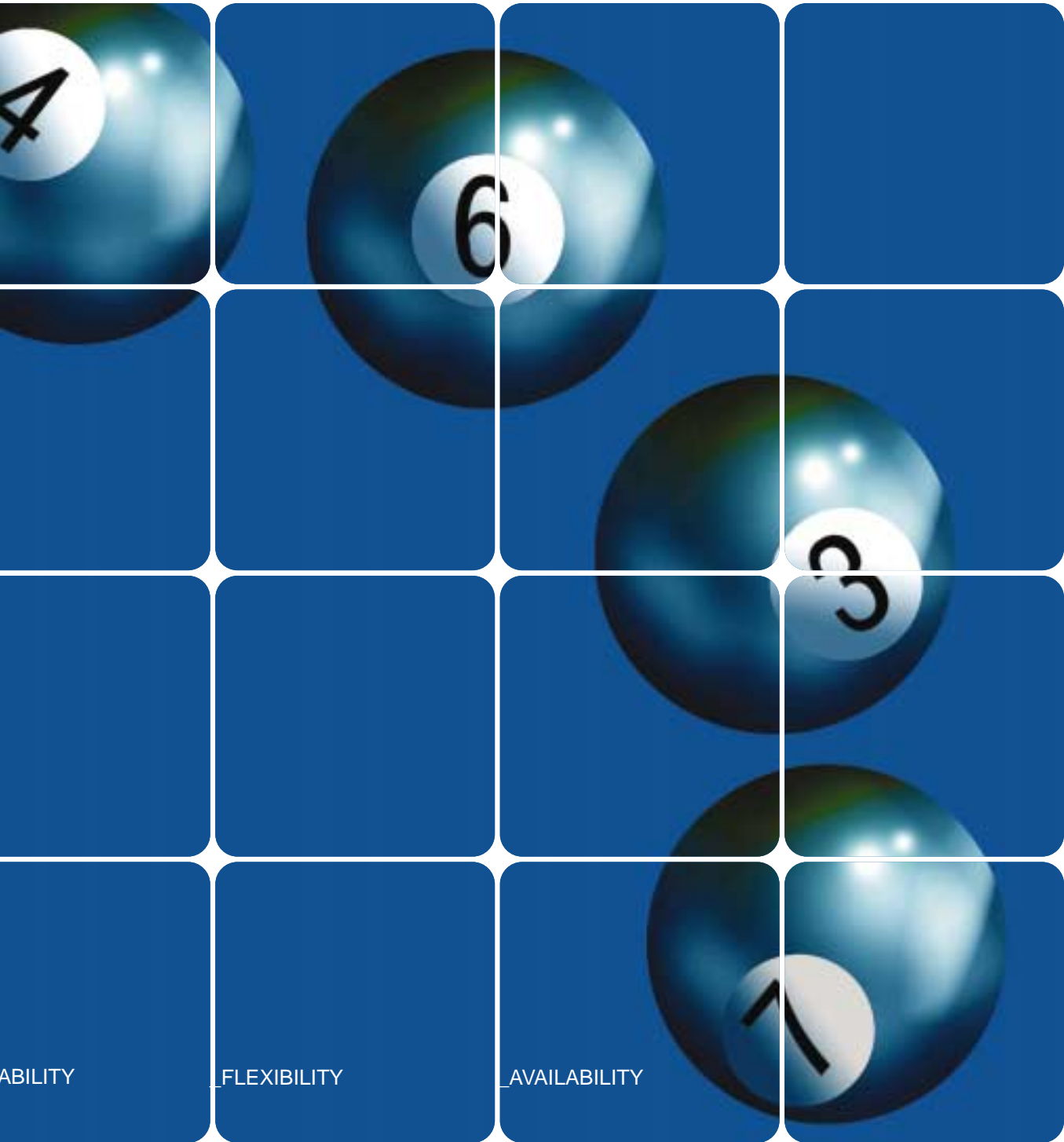




Brain Force Software: Convergent Management Solutions

IP Load Balancer and Content Switch Version 2





ABILITY

FLEXIBILITY

AVAILABILITY

Produkte

▶ Mit INKAS-SQL® Schritte zur sanften Migration

In Zeiten von Unternehmensfusionen und -umstrukturierungen ist die Integration von Kommunikationsnetzen ein aktuelles Thema. Berechtigte Aufmerksamkeit bei IT-Spezialisten findet hierbei das integrierte Kontroll- und Abrechnungssystem für private Telekommunikationsanlagen (PBX) **INKAS-SQL®**. Diese Software managt das komplexe TK-Anlagennetz auf der Basis von X-Windows-basierenden Applikationen. INKAS® ist vor allem in der Lage, heterogene Netze bzw. verschiedene Typen von TK-Anlagen zu verwalten. Standardmäßig werden Systeme von Alcatel, Ericsson und Siemens unterstützt. Davon profitieren ganz besonders große Unternehmen.

Ein Vorzug von INKAS® ist weiterhin die modulare Systemarchitektur, d.h. die Module können als Einzelapplikationen oder als Softwarepaket eingesetzt werden. Hinsichtlich des zu erwartenden Datenaufkommens, kann das System auf Serverhardware verschiedener Leistungsklassen implementiert werden. Das Datenhaltungskonzept setzt auf eine zentrale ORACLE®-Datenbank und SQL als Schnittstelle auf.

INKAS® deckt das gesamte Spektrum von der TKA-Administration, über die Gebührenerfassung und -abrechnung, Auskunfts- und Informationssysteme (elektronisches Telefonbuch, Vermittlungsarbeitsplätze), Störmeldeerfassung und Alarmsignalisierung, Auftragsmanagement bis hin zur Belastungs- und Anlagenverkehrsmessung ab.

Der Einsatz von INKAS® ist dann interessant, wenn Unternehmen aus technischen und wirtschaftlichen Erwägungen heraus ihr inhomogenes TKA-Netz über ein zentrales System managen wollen. Für diese Aufgabenstellung in ihrer ganzen Komplexität sind am Markt keine alternativen Standardlösungen verfügbar. Der Anwender erspart sich mit INKAS® den parallelen Betrieb mehrerer Systeme. Das schlägt sowohl in den Anschaffungskosten als auch beim laufenden Betrieb positiv zu Buche. Das zentrale Management reduziert den Aufwand bei systemübergreifenden Administrationsaufgaben.

Weiterhin ist INKAS® sehr gut dafür geeignet, eine sanfte, kostengünstige Migration von der herkömmlichen TK-Welt hin zu den neuen Technologien, wie Voice over IP, zu unterstützen. Als übergeordnetes System verbindet es beide Welten auf Managementebene. Es senkt die Hemmschwelle bei Einführung neuer Techniken. Mit INKAS® können kundenindividuelle Anpassungen über Konfiguration und Customizing kostengünstig realisiert werden.

Problemlos kann INKAS® mit Produkten aus dem Hause der Brain Force Software AG erweitert werden, die auf der gleichen ORACLE®-Datenbank installiert und nahtlos in die Gesamtlösung integriert sind. Die Kommunikations- und Kabelnetzverwaltung beusenKNV® dokumentiert und managt effektiv das physikalische TK-Netz vom TKA-Port bis zum Endgerät. Spezielle Billing & Accounting-Anforderungen des Kunden sind durch die Integration von beusenBAS® lösbar. Webportale mit aussagekräftigen Reports komplettieren das Produkt.

Eine Reihe namhafter Industrieunternehmen, Institutionen und Behörden managen Ihr TK-Equipment seit Jahren erfolgreich mit diesen Produkten.

► **Kostentransparenz im IT-Bereich durch beusenBAS®**

Kosten optimieren und Rechnungen legen steht bei jedem Unternehmen auf der Tagesordnung. Die effiziente Abrechnung von erbrachten Kommunikationsdienstleistungen wird zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. beusenBAS® ist eine effiziente und homogene Billing & Accounting Lösung. Die Bestandteile des modularen Systems bilden die Basis sowohl für klassische Carrier bzw. Provider Lösungen bis hin zur Rechnungslegung. Sie sind aber auch hervorragend geeignet für Projekte, die vorrangig auf IT/TK Controlling abzielen.

Je nach Aufgabenstellung kann der komplette Billing & Accounting-Workflow abgerufen werden. Beginnend mit der Datengewinnung (Integration spezieller Multi Mediation Devices), über die mehrstufige Weiterverarbeitung (Rating, Accounting, Discounting) bis hin zur Übergabe der Rechnungsdaten an Drittsysteme bzw. Druckjobs. Die Billing / Accounting-Engine bildet das Herzstück der Lösung. Sie beinhaltet u.a. das Artikelmanagement, das Tarif- und Rabattmanagement, das Order Management sowie das Invoicing, Reporting und Controlling.

Mit beusenBAS® können alle fixen und variablen Kostenanteile erfasst und verarbeitet werden. Die Services werden detailliert aufgeschlüsselt, nach den geltenden Tarifmodellen bepreist und den Verursachern (Organisationen, Kostenstellen, Personen) zugeordnet. Neben quantitativen Faktoren, wie Datenmenge oder Verbindungsdauer, kann auch der Inhalt (Content Billing) zur Bewertung herangezogen werden. Selbst IT/TK-fremde Dienstleistungen können Berücksichtigung finden. Dadurch erhöht sich die universelle Einsetzbarkeit.

Für den Einsatz eines professionellen Billing & Accounting Systems sprechen viele Argumente. Eine funktionierende, modernen Ansprüchen genügende IT/TK-Infrastruktur ist wichtige Voraussetzung für die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Die Kosten dafür steigen stetig. Klassische Carrier / Provider müssen selbstverständlich die erbrachten Leistungen gegenüber Dritten abrechnen. Aber auch IT-Abteilungen von Unternehmen sind angehalten, entstehende Kosten transparent zu machen und differenziert darzustellen. Mit beusenBAS® wird offen gelegt, wo, wann und wodurch Kosten verursacht wurden. Einsparpotentiale und Engpässe werden frühzeitig sichtbar – es kann rechtzeitig gegengesteuert werden. Die Planungssicherheit für IT-Investitionen wird verbessert. Controlling fördert zudem das Kostenbewusstsein. Effizienz wird zum zentralen Kriterium für die Nutzung und den Ausbau der Ressourcen.

In beusenBAS® spiegeln sich jahrzehntelange Erfahrungen bei der Entwicklung von effizienten Software-Lösungen für das Erfassen und Abrechnen von Kommunikationsgebühren wider. Mit dem zur Verfügung stehenden Know-how können Systemlösungen, beginnend mit der Beratung, über die Implementierung (Customizing), Installation und Schulung bis hin zur Wartung, sprichwörtlich aus einer Hand angeboten werden. Die Daten werden generell in einer ORACLE®-Datenbank gehalten. Das System ist gut skalierbar und bietet kostengünstige Customizing-Möglichkeiten.

beusenBAS® hebt sich gegenüber Wettbewerbern weiterhin dadurch ab, dass es den Billing & Accounting Prozess in seiner Gesamtheit betrachtet. Um die Kernfunktion "Rechnen" gruppieren sich weitere leistungsfähige Hard- und Softwaremodule. Zusätzlich kann die Lösung mit dem optionalen Customer Care abgerundet werden. Dadurch ist beusenBAS® für die interaktive Arbeit mit Kunden ganz besonders gut geeignet.

▶ Mit beusenKNV® das Netz immer im Griff

Moderne TK-Technik und ein entsprechendes Kabelnetz sind nur halbsoviel Wert, wenn sie nicht durch ein Kabel-Management-System dokumentiert werden. Die Kommunikations- und Kabelnetzverwaltung **beusenKNV®** ist ein modernes, leistungsfähiges Softwaresystem, mit der TK/IT-Netzstrukturen einfach verwaltet und grafisch dargestellt werden können. Alle wesentlichen Informationen lassen sich effizient erfassen und pflegen.

Bei **beusenKNV®** handelt es sich um eine mandanten- und mehrplatzfähige Client-Server Lösung. Die Datenhaltung erfolgt in einer zentralen ORACLE®-Datenbank. Das modulare Systemkonzept zeichnet sich durch eine hohe kundenspezifische Skalierbarkeit aus. Die Hardware kann an die jeweils zu verwaltende Datenmenge angepasst werden. Bestandteile des Basismoduls **beusenKNV®-AN** sind alle Kernfunktionen der Software und leistungsfähige Tools mit Funktionen für die automatische Netzwegsuche (Routing), das automatische Generieren von Schalt- bzw. Patch-Aufträgen, das Change-Management und das Reporting. Ein Navigator und der Einsatz der interaktiven Grafik **beusenKNV®-IG** gewährleisten eine hohe Übersichtlichkeit und leichte Bedienbarkeit. Einfach und komfortabel ist das interaktive Arbeiten zwischen alphanumerischer- und graphischer Darstellung via Drag & Drop. Alternativ zu **beusenKNV®-IG** kann das Datennetz mit AutoCAD 2000® oder Microsoft Visio® visualisiert werden.

Weitere Module für die Planung, Optimierung, Abrechnung, Schnittstellen zu Drittsystemen oder Module zur mobilen Datenerfassung komplettieren die Lösung. Spezielle Features wie die Verwaltung hierarchischer Multiplexsysteme, die Abrechnung von Leistungskosten oder das Excel-Importmodul stehen optional zur Verfügung.

beusenKNV® ist in vielen großen Unternehmen Standardsoftware. Mit seiner Hilfe wird das Wissen aus den Köpfen der Mitarbeiter und verschiedenster Datenquellen zentralisiert und für das Unternehmen dauerhaft gesichert. Die Netzdokumentation verschafft den Anwendern jederzeit schnelle Informationen über den Aufbau und die Beschaltung des Netzes. Bei Bedarf auch via Web Browser und über das Intranet. Mehraufwand durch redundante, widersprüchliche Datenhaltung wird vermieden. Die Fehlerrate nimmt ab.

Der Aufwand für Instandhaltungsarbeiten im Netz, wie die Vorbereitung des Schaltens neuer Netzwege, wird bis auf 10 Prozent reduziert. Insbesondere bei zeitkritischen Tätigkeiten ist das ein enormer Vorteil. Man sollte bedenken, dass im Störfall schnell Dutzende von Diensten betroffen sein können. **beusenKNV** unterstützt die schnelle Fehlerlokalisierung. Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten können schnell ausgeführt werden. Die Software dokumentiert die tatsächliche Ressourcenauslastung und signalisiert automatisch Anforderungen an den weiteren Netzausbau. Dadurch können Investitionen zielgerichtet auf Engpässe konzentriert werden.

Die Applikation **beusenKNV®** ist leicht bedienbar, verfügt über eine hervorragende Performance und hohe Systemstabilität. Aufgrund der einfachen Konfigurations- und kostengünstigen Customizing-Möglichkeiten kann nahezu allen Kundenanforderungen entsprochen werden. Durch ein Excel-Importmodul ist die Datenerfassung auch für noch ungeübte Nutzer leicht durchführbar.

Über 150 Installationen bei Telekommunikations-Providern, großen Energieversorgern, Stadtwerken, in der Großindustrie bzw. bei Corporate Network Providern im In- und Ausland sprechen für sich.

Durch die permanente Überprüfung der Erreichbarkeit und Stabilität eines jeden einzelnen Servers kann der B-100 schnellstmöglich auf Ausfälle reagieren.

► **Intelligente Lastverteilung mit dem B-100 IP Load Balancer**

Moderne und wettbewerbsfähige Webhosting-Provider sind durchgängig online. Sie bieten die Dienste der Kunden 24 Stunden am Tag und 7 Tage in der Woche online an. Serverausfälle dürfen sich nicht auf die Verfügbarkeit der Dienste auswirken. Der B-100 ist ein IP Load Balancer/Content Switch, der Client-Anfragen nach unterschiedlichen Methoden intelligent auf einzelne Server einer Server-Farm verteilt. Damit sichert er ihre Hochverfügbarkeit. Durch die permanente Überprüfung der Erreichbarkeit und Stabilität eines jeden einzelnen Servers kann der B-100 schnellstmöglich auf Ausfälle reagieren.

Ausgefallene Server werden vom B-100 aus dem Verteilungszyklus herausgenommen und erst wieder hinzugefügt, wenn dieser Server wieder erreichbar ist. Die Möglichkeit, Server aus der Server-Farm binnen kürzester Zeit herauszunehmen oder bei Bedarf hinzuzufügen, gewährleistet eine hohe Skalierbarkeit. Ein Grafisches User Interface (GUICC) ermöglicht die einfache und komfortable Administration des B-100. Alle Performance-Daten werden grafisch und in Echtzeit dargestellt und verarbeitet. Eine History Funktion bietet auch rückwirkend eine grafische Performance Daten Analyse.

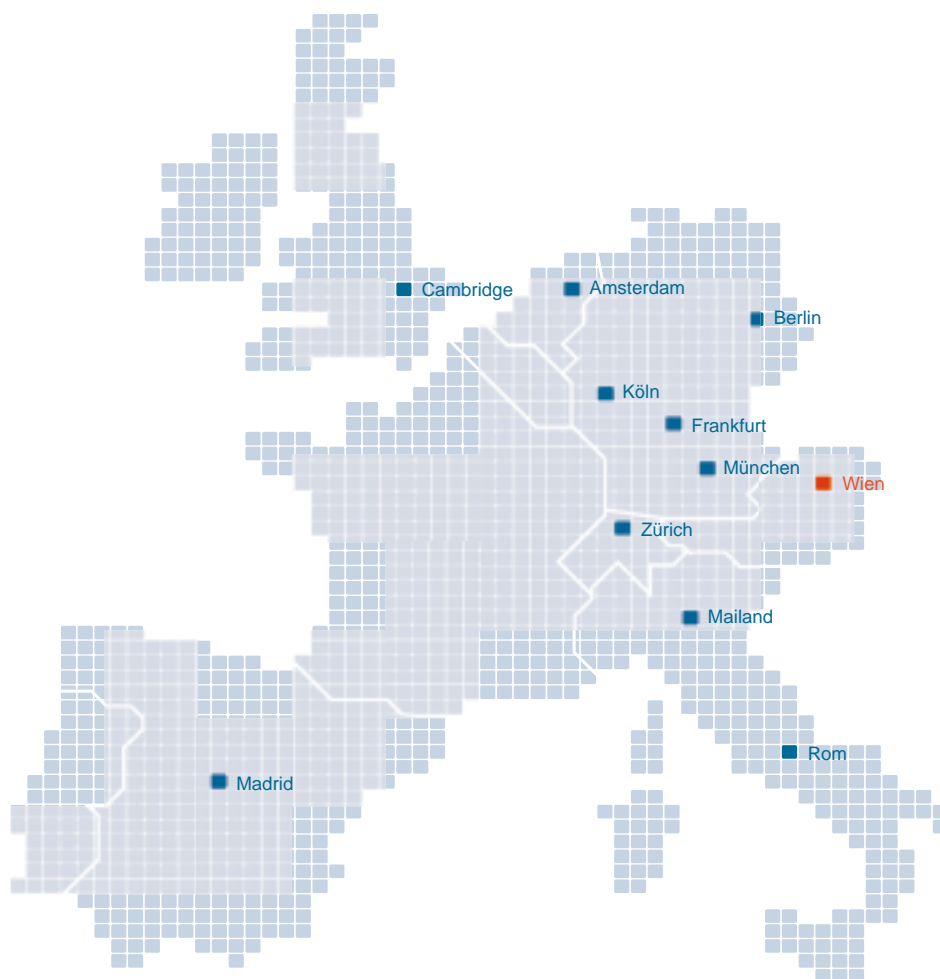
Weitere Leistungsmerkmale komplettieren die Lösung zu einem vollwertigen Content Switch. Dazu zählt die Möglichkeit, Verbindungsinformationen zu speichern, um einen Client wieder zum selben Server in der Server-Farm weiterzuleiten (Persistenz) und das Weiterleiten einer Client-Anfrage abhängig vom Inhalt der Anfrage (Content Switching).

Die B-100 Produktlinie besteht aus den B-100 IP Load Balancer Hardware-Appliances und dem B-100 IP Load Balancer Operating System (OS). Die Appliance Lösung basiert auf IBM eServer X305 Hardware mit Intel Pentium™ 4 Prozessor. Die Appliance OS Lösung ist das B-100 Betriebssystem für zertifizierte Hardware Appliances wie Sun LX50 und bietet die selben Leistungsmerkmale wie die B-100 Hardware-Appliances.

Lange Antwortzeiten oder sogar Serverausfälle verärgern Kunden und schaden letztlich dem Image der Firma. Die Verfügbarkeit des Dienstes und Fehlertoleranz sind unabdingbar für Webshops, Web-Portale und Webapplikationen. Doch auch bei E-Mails und im Bereich Datenbanken spielt die Hochverfügbarkeit eine große Rolle, denn beide müssen zu jeder Zeit zur Verfügung stehen. Mit der B-100 IP Load Balancer-Lösung gehört die Zeit quälender Warterei vor dem PC und verlorengelender Verbindungen der Vergangenheit an.

Durch die Unterstützung mehrerer Protokolle wie HTTP, HTTPS, FTP und anderen ist die Integration der B-100 Lösung in fast allen Netzwerktopologien ohne großen Aufwand möglich.

Die Lösung B-100 und grafische Benutzerschnittstelle (GUICC) bieten nicht nur einfache Konfiguration und hohe Systemstabilität, sondern auch eine hochqualitative und kostengünstige Alternative für den Aufbau einer modernen Netzwerkinfrastruktur.

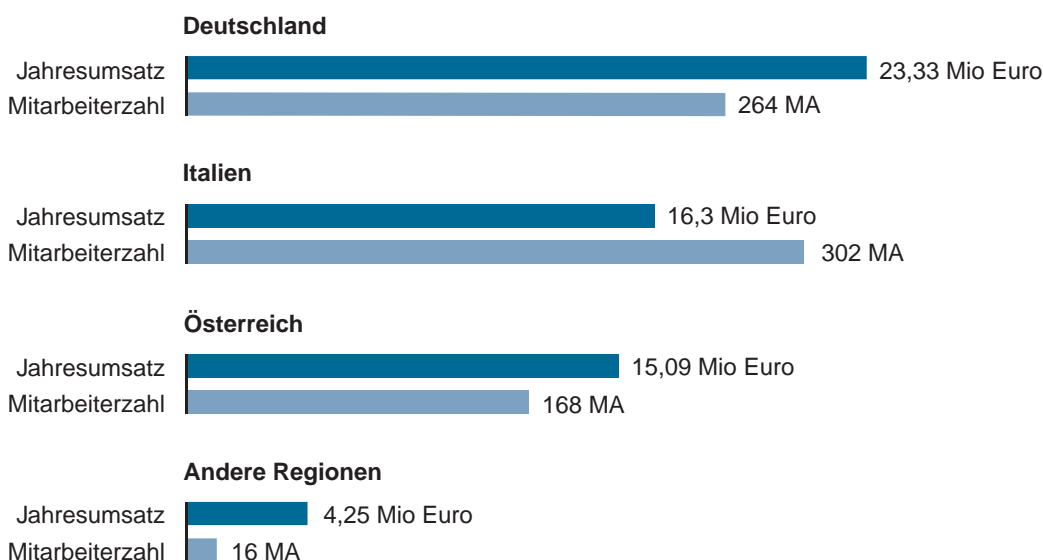


Nur wer selbst einen Vorsprung hat, kann ihn an andere weitergeben. Deshalb sind wir weltweit neuesten Entwicklungen und Trends auf der Spur. Mit dem Ausbau des Lösungsangebots und dem damit verbundenen Wandel vom Dienstleistungs- zum Technologieanbieter wird das internationale Wachstum in der Unternehmensstrategie der Brain Force Software zu einem wichtigen Erfolgsfaktor. Das Lösungsgeschäft wird im hohen Maße von der Größe der Marktanteile und der Anzahl der verkauften Lizenzen geprägt. Über Erfolg oder Misserfolg entscheidet daher zukünftig die Größe des Marktes, den Brain Force Software aktiv bearbeitet.

Wir sind heute in 7 Ländern Europas mit 11 Standorten vertreten. Die Länder Deutschland, Italien, Österreich und die Schweiz sind die definierten Hauptregionen der Geschäftstätigkeit.

*Wir sind heute in 7 Ländern Europas mit 11 Standorten vertreten...
Brain Force Software plant, weltweit in den wichtigsten Regionen Niederlassungen zu gründen, die technischen Support und Integrationsleistungen bieten und die Vertriebspartner regional unterstützen.*

Vergleich Umsatz / Mitarbeiter nach Ländern



In diesen Ländern bieten wir heute schon das gesamte Produkt- und Leistungsangebot der Brain Force Software. In den Niederlanden und in Großbritannien konzentrieren wir uns derzeit auf den Geschäftsbereich Communication Networks. In Madrid verfügen wir über einen Vertriebsstützpunkt.

Das Informationszeitalter kennt keinen Status Quo. Das Erreichte ist nur die Basis für die zukünftige Entwicklung. Die Gründung der Brain Force Software Ltd. mit Sitz in Cambridge war der erste Schritt im Aufbau des weltweiten Vertriebspartnernetzwerks für unser Lösungsangebot. Brain Force Software plant, weltweit in den wichtigsten Regionen Niederlassungen zu gründen, die technischen Support und Integrationsleistungen bieten und die Vertriebspartner regional unterstützen.

HUMAN RESOURCES://

Unser Kapital für die Zukunft sind unsere Mitarbeiter: Ihr Wissen und ihr Können bilden die Basis unseres Erfolges. Wir gehen davon aus, dass sie bereit sind, ihr Bestes zu geben, und schaffen durch unsere Unternehmenspolitik die Grundlage dafür, dass sie gern und mit Stolz für Brain Force Software tätig sind. Unsere Unternehmenskultur unterscheidet sich erheblich von anderen Unternehmen, selbst innerhalb der IT-Branche. Das macht uns attraktiv für talentierte und qualifizierte Menschen.

Wir unterstützen unsere Mitarbeiter darin, höchsten Anforderungen gerecht zu werden und gleichzeitig Spaß an der Arbeit zu haben und tragen ihrem Wunsch nach Eigenverantwortung und Individualität Rechnung. Jeder hat bei uns ein Anrecht auf die gleiche Arbeitsumgebung und die gleichen Privilegien. Wir honorieren individuelle Leistungen – jeder Mitarbeiter wird für seinen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens anerkannt und belohnt. Wir bieten unseren Mitarbeitern eine faire und marktgerechte Entlohnung mit einem zeitgemäßen und wettbewerbsfähigen Lohn- und Gehaltssystem.

Unsere Personalpolitik ist auf langfristige Beschäftigung ausgerichtet. Mitarbeiter und Unternehmen sollen gemeinsamen Nutzen daraus ziehen. Die Selektion unserer Mitarbeiter basiert auf Qualifikation, Eignung und Leistung. Neben sorgfältiger Personalauswahl legen wir

Wir unterstützen unsere Mitarbeiter darin, höchsten Anforderungen gerecht zu werden und gleichzeitig Spaß an der Arbeit zu haben und tragen ihrem Wunsch nach Eigenverantwortung und Individualität Rechnung.

besonderen Wert auf Trainings- und Schulungsmaßnahmen, auf die Gestaltung der Arbeitsbedingungen und auf die langfristige Entwicklungsplanung. Auf Veränderungserfordernisse, die Arbeitsplatzwechsel, Versetzung oder Auflösung von Arbeitsverhältnissen nach sich ziehen, reagieren wir mit Sorgfalt und hoher Sensibilität.

Sollten aber trotz Prüfung aller möglichen Optionen Freisetzungen von Arbeitskräften unumgänglich sein, dann ziehen wir selbstverständlich die ökonomischen und sozialen Auswirkungen für die Betroffenen in Betracht. Wir sind uns bewusst, dass Arbeitsplatzsicherheit für jeden einzelnen Mitarbeiter ein wesentlicher Aspekt ist. Wir handeln dieser Verantwortung entsprechend durch bedarfsbezogene vorausschauende Planung.

Personalentwicklung



Österreich

▶ SPARDAT beauftragte Brain Force Software mit der Wartung und Weiterentwicklung des e-Banking Systems (MBS Onlineserver).

Im Mai 2002 besiegelten die SPARDAT und Brain Force Software einen Application Management Servicevertrag mit einer Laufzeit bis 2006. SPARDAT ist IT-Dienstleister der Erste Bank und der österreichischen Sparkassengruppe. Der Vertrag umfasst die Wartung und die Weiterentwicklung des von der Brain Force Software AG gemeinsam mit der Information Engineering GmbH und SPARDAT entwickelten e-Banking Systems/MBS (MultiBankStandard)-Onlineservers. Das gesamte Vertragsvolumen beläuft sich auf 4,4 Mio. EURO. Diese erweiterte Partnerschaft basiert auf der langjährigen Kundenbeziehung zwischen den beiden Unternehmen und bestätigt damit das Vertrauen der SPARDAT in das internationale Softwareunternehmen.

Dr. Peter Bezold, Geschäftsführer der SPARDAT: "Mit Brain Force Software haben wir auf das richtige Pferd gesetzt – der neu entwickelte MBS-Server ist mit seiner Skalierbarkeit in Richtung steigender Kundenanzahl wie auch für neue Funktionalitäten für die Zukunft gewappnet. Zudem hat sich das System im laufenden Betrieb bewährt und seine Robustheit unter Beweis gestellt – so gab es seit dem Einsatz vor ca. zwei Jahren keinen nennenswerten applikationsbedingten Systemausfall." Beim MBS-Onlineserver handelt es sich um ein Kommunikationssystem zwischen Bank-Systemen und Bank-Kunden, das Kunden ermöglicht, ihre persönlichen/firmenbezogenen Daten abzurufen und Transaktionen durchzuführen.

Das Projekt, das im Dezember 1997 gestartet worden war, beinhaltete die Analyse des damals bestehenden MBS-Telebanking-Systems und folglich die Konzeption, Erstellung eines Prototyps und schließlich die zeitkritische Neuentwicklung eines zukunftstauglichen MBS-Onlineservers auf Basis Compaq/Digital Alpha Open VMS und Oracle/RDB-Technologien. Die Umsetzung erfolgte durch Brain Force Software gemeinsam mit ihrem Entwicklungspartner Information Engineering GmbH, sowie mit dem verantwortlichen SPARDAT Team. Ein durchschnittlich 12-köpfiges Entwicklerteam ist seit 1998 im Einsatz.

Neben der Abdeckung der erforderlichen Funktionen standen folgende Kriterien im Vordergrund: Skalierbarkeit und Erweiterbarkeit hinsichtlich zu erwartender, rapide steigender Kundenanzahl und neuer Funktionen. Hochverfügbarkeit durch höchste Qualität und Automatisierbarkeit im Betrieb sowie die Sicherstellung eines Notbetriebes, Backup und Restore (Daten und Software). Weiterhin war darauf zu achten, dass für eine sukzessive Umstellung von MBS-Ist auf MBS-Neu die Kompatibilität mit der e-Banking Software der Kunden gewährleistet ist (EDIFACT-Versionen).

Das Onlineserver System verfügt über eine Mandanten- und Supermandantenfähigkeit. Jede Bank ist eine eigene Identität/Mandant und kann nur auf ihr Kundengeschäft zugreifen. Ein Supermandant hingegen kann auf eine vordefinierte Gruppe von Mandanten zugreifen. Mitte 2002 führten bereits ca. 55.000 aktive Benutzer über MBS-Neu Kontostandsabfragen und Transaktionen durch und ihre Zahl nahm täglich zu.

Deutschland

► **Das Sprachkommunikationsnetz der BARMER Krankenkasse wird mit INKAS-SQL® von Brain Force Software gemanagt.**

Die BARMER Ersatzkasse verfügt über ca. 1500 Geschäftsstellen. Damit ist sie in Deutschland die größte Krankenkasse. Wie wichtig für ein modernes Service-Unternehmen wie die BARMER ein funktionierendes Sprach-Kommunikationsnetz ist, verdeutlicht allein schon die Tatsache, dass fast jeder erst einmal zum Telefonhörer greift, der mit seiner Krankenkasse in Verbindung tritt.

Diese hohe Präsenz und Anzahl der Geschäftsstellen ist für die TK-Verantwortlichen des Unternehmens gleichzeitig eine große Herausforderung. Das mit TK-Anlagen von Siemens und Alcatel betriebene Sprachkommunikationsnetzwerk ist über die Telekom ganzheitlich nutzbar. Bei den Locations existieren unterschiedliche Größenordnungen. Wie solch ein heterogener TK-Anlagenverbund, in dem sich permanent auch Umstrukturierungen vollziehen, unter einen Hut gebracht, d.h. zentral administriert werden kann, das war die zentrale Frage. Dazu kam das Erfordernis, die Sprachkommunikationskosten externer Partner transparenter darstellen und Abrechnungen besser überprüfen zu können. Die Brain Force Software-Lösung, damals noch unter dem Namen beusen vertrieben, entsprach am Besten den gestellten Anforderungen. Der Provider stellt die Gebührendaten als elektronische Rechnung (ELFE) in einer T-Box bereit. Das Accounting-Tool GEBDIA des TK-Anlagen-Managementsystems INKAS-SQL® holt diese Daten ab, rekonvertiert sie den internen Anforderungen entsprechend und führt sie der Weiterverarbeitung, zum Beispiel in SAP, zu. Ebenfalls werden die Gebührendaten der angeschalteten TK-Anlagen mittels GEBDIA gesammelt und verarbeitet. Die so ermittelten Kosten können nun mit den oben genannten Providerrechnungen verglichen und bei Abweichungen notwendige Schritte zur Korrektur eingeleitet werden. Die Zettelwirtschaft in den einzelnen Filialen hatte damit ein Ende, so ein leitender Mitarbeiter der BARMER.

Die gesammelten guten Erfahrungen hatten die Entscheidung zur Folge, die Gesamtlösung INKAS-SQL® zum Einsatz zu bringen. Zu ihr gehören neben dem Accounting-Tool die Module Configuration-, Fault- und Print-Management sowie ein Directory Service. Die INKAS®-Applikationen laufen auf SUN-Rechnern mit UNIX-Betriebssystemen. Mit dieser Lösung ist man in der Lage, die Anlagen verschiedener Hersteller abzudecken und Anlagenadministration als auch Gebührenabrechnung von zentraler Stelle aus durchzuführen. Das machte die bis dato für jeden TK-Anlagen-Typ eingesetzten separaten Administrationssysteme überflüssig. Störungen werden durch ein separates Modul in der Zentrale in Wuppertal signalisiert. Auf einem Monitor mit Deutschlandkarte wird durch farbige Punkte die Dringlichkeit angegeben.

In Ballungszentren wie Berlin, Hamburg, München, Wuppertal betreibt die BARMER abgesetzte Netze. In diesen Stadtnetzen ist die Administration der TK-Anlage und die Gesprächsvermittlung durch die INKAS®-Applikationen auch von lokalen PC's aus möglich. Ziel ist, das gesamte BARMER-Sprachkommunikationsnetz mit INKAS-SQL® zu verwalten. Bis Mitte 2002 waren von ca. 140 geplanten Standorten bereits 110 angeschlossen.

Deutschland

▶ Brain Force Software als Projektpartner für Architekturmanagement bei der Bayerischen Landesbank mit im Boot

Die optimale Beurteilung des Markt- und Kreditrisikos ist für eine Bank ein sehr wichtiger Stabilitätsfaktor, viele Institute können über wachsende Rückstellungen für die Risikovorsorge ein Lied singen. Die EDV-Lösungen zur Unterstützung der Risikobeurteilung von Handels- und Kreditprodukten sind daher – nicht erst seit Basel II – ein essentieller Bestandteil der EDV-Infrastruktur bei Kreditinstituten.

Die hierfür nötigen EDV-Systeme sind langfristig angelegt, weisen zahlreiche Schnittstellen zu anderen Systemen auf und haben eine hohe Komplexität, was Entwicklungs- und Wartungskosten sowie Risiken über Jahre hinweg maßgebend beeinflusst.

Bereits im Vorfeld von Softwareimplementierungen ist es notwendig, die Komplexität der Aufgaben transparent zu machen, um damit die Entwicklungsrisiken soweit wie möglich zu minimieren. Architekturmanagement bietet die Möglichkeit, von der Sammlung und Priorisierung der fachlichen Anforderungen bis zur technischen Konzeption strukturiert vorzugehen. Es wird davon ausgegangen, dass ein neues Softwaresystem sowohl externe als auch interne Beziehungen aufweist. Externe Beziehungen insofern, als dass sich das neue System prozessual, datenflussseitig und hard- und softwaremäßig in die bestehende Architektur einpassen muss.

Das System muss aber auch intern schlüssig sein. Hier folgen klassisch die Anforderungsdefinitionsphase, die detailliertere Fachkonzeptionsphase mit der Modellierung der Anwendungsebene, und die technische Konzeptionsphase, bei der über die Hard- und Softwareanforderungen bzw. -architektur entschieden wird, aufeinander. Ziel ist die Ableitung der Modellierungen aus der jeweils übergeordneten Ebene im Hinblick auf die Gesamtarchitektur. Über alle Phasen zieht sich das Bestreben hindurch, das zu entwickelnde System in seiner Gesamtheit zu erfassen und Risiken frühzeitig zu erkennen.

Die Brain Force Software GmbH – vertreten durch das Service Center Bank- und Finanzwesen – arbeitet bereits seit längerer Zeit als beratender Partner zu diesem Thema mit der Bayerischen Landesbank (BayernLB) zusammen. Es begann mit der erfolgreichen Zusammenarbeit beim Projekt zur Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen der 6. KWG Novelle (Grundsatz 1/Umsetzung der EU-Kapitaladäquanzrichtlinie). Aus den gewonnenen Erfahrungen ergab sich der Auftrag, bei der Erhebung und Modellierung der Ist-Anwendungsarchitektur für die instrumentelle und dokumentäre Steuerung auf allen Ebenen mitzuwirken. Dann kam die "architektonische" Unterstützung bei der Umsetzung umfangreicher Anforderungen an das Handelsgeschäft im Bereich Markt- und Adressausfallrisiko hinzu.

Speziell letzteres Projekt wies aufgrund der fachlich und technisch anspruchsvollen Themenstellungen und der zahlreich involvierten Fachbereiche hohe Komplexität auf. Auch wenn letztlich auf Kaufsoftware zurückgegriffen wurde, so erforderte die Integration dieser Software doch umfangreiche Eigenentwicklungen. "Architekturmanagement hat einen wesentlichen Beitrag geleistet, den erfolgreichen Fortschritt des Projekts zu gewährleisten", so urteilte ein Manager bei der BayernLB.

TEMA Studio di Informatica hat die meisten der Microsoft Navision Installationen in Italien durchgeführt und so eine Vielzahl von flexiblen Tools für die kundenspezifische Anpassung in verschiedenen Produktionsmodellen entwickelt.

Italien

► TEMA führt Navision bei HABASIT ein, für Bänder weltweit die Nummer eins

Habasit wurde 1946 gegründet und ist in den Bereichen Antriebsriemen, Transportbänder, Konfektionierung und Endverbindungsrichtungen tätig. Die Gruppe beschäftigt 2 200 Mitarbeiter, besteht aus 19 Gesellschaften und ist in über 70 Ländern mit Hunderten von örtlichen Vertriebs- und Service- Repräsentanzen vertreten. Habasit hat die Microsoft Navision Lösung als Warenwirtschaftssystem (ERP System) gewählt und wird es in allen Niederlassungen weltweit einführen.

TEMA Studio di Informatica wurde als der Microsoft Business Solutions Partner von Habasit ausgewählt, um einige der spezifischen Funktionalitäten, die nicht durch die Microsoft Navision Standardfunktionen abgedeckt werden, zu entwickeln. TEMA ist auch als alleiniger Verantwortlicher für die Einführung von Microsoft Navision in allen italienischen Unternehmensbereichen und Servicezentren von Habasit eingesetzt worden.

Alleiniger Lieferant für alle Habasit Niederlassungen, die Module für Modulbänder produzieren, ist Plastomeccanica. Daher wurden hier die Prioritäten für die Einführung von Navision gesetzt, um nachfolgend eine neue Beschaffungskette durchzuführen. Microsoft Navision ist auf einem Server installiert und verarbeitet die drei Produktionsstätten, einschließlich der neuen, mit einem automatischen Lager und einer automatischen Produktionsverwaltung.

TEMA Studio di Informatica hat die meisten der Microsoft Navision Installationen in Italien durchgeführt und so eine Vielzahl von flexiblen Tools für die kundenspezifische Anpassung in verschiedenen Produktionsmodellen entwickelt. Dies ermöglichte die schnelle Entwicklung eines Prototyps, der von den Benutzern angewendet wurde, um die notwendigen Funktionalitäten festzulegen.

Einige der Navision Zusatzmodule von TEMA haben Plastomeccanica außerdem geholfen, kundenspezifische Prozesse vollständig abzudecken: Es wurde eine Funktionalität entwickelt, die eine Freigabe von Produktionsaufträgen sowohl automatisch als auch durch die Abteilungen mit Hilfe von Strichcodeetiketten ermöglicht. Der automatische Abgleich erfolgt durch Anlagen in der neuen Produktionsstätte und mittels Strichcodelesegeräten in der alten Produktionsstätte. Jede Bestellung kann mit technischen Spezifikationen in einer Excel-Liste verbunden werden. Maschinendaten können auch nach MS Excel oder MS Project exportiert werden.

Das Lagerverwaltungssystem arbeitet mit Hilfe von Ent- und Aufnahmelisten und eine Schnittstelle mit dem automatischen Lager ermöglichte eine Verwaltung dieser Listen durch Microsoft Navision. Der Lagerbestand kann nun jederzeit überprüft werden.

Das neue von der TEMA entwickelte Tool Modular Konfigurator wurde für die Qualitäts-Spezifikations-Verwaltung, die Chargenverwaltung und die Verfolgungsverwaltung eingesetzt. Die hervorragende Zusammenarbeit aller Beteiligten und die Erfahrung der TEMA Arbeitsgruppe waren die wichtigsten Elemente für den Erfolg. Das Projekt wurde in nur vier Monaten durchgeführt.

Schweiz

▶ In der Kantonsverwaltung Solothurn wird zum Management und zur Dokumentation des Kommunikationsnetzes Brain Force Software im Doppelpack genutzt

Der Schweizer Kanton Solothurn zählt ca. 250 000 Einwohner, davon sind mehr als 7000 in der Verwaltung (inkl. Spitäler, Polizei und Lehrerschaft) tätig. Um die Mitarbeiter der einzelnen Bereiche der Kantonalen Verwaltung mit modernen Dienstleistungen der Sprach- und Datenkommunikation zu versorgen, war im Informatik-Amt im Rötipark, Ritterquai 23, ein Kommunikationskonzept erstellt worden. Neben den Hardware-Komponenten, der perspektivischen Ausrichtung auf Siemens Hicom-TK-Anlagen, sah das Konzept auch die Anschaffung eines Kabel-Managementsystems vor, um das Netz zu dokumentieren und zu verwalten. Ein Consulting-Unternehmen empfahl die Software beusenKNV[®] des heute zu Brain Force Software gehörenden Berliner Unternehmens beusen Solutions. Auf PC-Basis basierend, flexibel und leicht bedienbar. Stabilität und Sicherheit gewährleisten eine Oracle[®]-Datenbank.

Die Kantonsmitarbeiter hielten bald darauf nach einem Management-Tool für ihre TK-Anlagen Ausschau. Die Berliner hatten auch dafür die passende Lösung parat: Das Integrierte Netzwerk-Kontroll- und Abrechnungssystem INKAS-SQL[®]. Damit ergaben sich für die Solothurner mehrere Vorzüge. Beispielsweise nur einen Ansprechpartner bei Service und Support. Beide Applikationen auf einer Datenbank versprachen effektive Kopplungsmöglichkeiten. Durch ihre Modularität sind beide Lösungen, beusenKNV[®] und INKAS-SQL[®], auch im Hinblick auf zukünftige Aufgaben beliebig erweiterbar. Die getroffene Entscheidung hat man nicht bereut. Der Nutzen besteht nicht nur in "Franken und Rappen", so der leitende Kantons-Mitarbeiter Markus Wieland.

Beide Applikationen auf einer Datenbank versprechen effektive Kopplungsmöglichkeiten. Durch ihre Modularität sind beide Lösungen, beusenKNV® und INKAS-SQL®, auch im Hinblick auf zukünftige Aufgaben beliebig erweiterbar.

Die Anzahl der in der Kantonalen Verwaltung durch INKAS-SQL® administrierten Hicom-TK-Anlagen, überwiegend vom Typ Hicom 300, ist mit Stand September 2002 von anfänglich 10 auf 23 gestiegen. Bei weiterem Ausbau könne diese Zahl auf über 70 anwachsen. "Mit unserem Personalbestand", so Wieland, "wären wir ohne ein professionelles Management-Tool wie INKAS® auf Dauer nicht in der Lage, diesen Job auszuführen." Insgesamt umfasst der TK-Anlagenverbund 38 Anlagen. Monatlich würden mit INKAS® über 150 Rufnummernänderungen, Umzüge, Berechtigungserteilungen usw. durchgeführt. Die Module Stammdatenverwaltung, Gebührenabrechnung, Anlagenverkehrsmessung und das Elektronische Telefonbuch befinden sich in täglichem Gebrauch.

Die Behörden und Einrichtungen der Kantonalen Verwaltung verteilen sich über die Stadtgrenzen von Solothurn hinaus auf ca. 100 Gebäude. Große Teile des sie verbindenden Kupfer- und Glasfasernetzes sind bereits in beusenKNV® erfasst. Die Mehrplatzvariante gewährleistet, dass von separaten Standorten auch Monteure in beusenKNV® lesen können.

Die Kontakte zwischen Berlin und Solothurn sind weiter intensiviert worden. Änderungen in der Verwaltungsstruktur haben gleichzeitig Veränderungen in der IT/TK-Infrastruktur des Kantons zur Folge. Die Konvergenz von Sprach- und Datendiensten hinterlässt Spuren, auch wenn Voice over IP zur Zeit noch kein Thema ist. Auf zukünftige Entwicklungen ist man vorbereitet. Ein Beispiel ist der Austausch älterer Siemens Hicom TK-Technik durch leistungsfähigere Siemens-Anlagen bis hin zu modernster HiPath-Technik. INKAS-SQL® unterstützt grundsätzlich diese neuesten Anlagen aus der Siemens PBX-Familie.

Bericht des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2002 die ihm nach Gesetz und Satzung zukommenden Aufgaben im Rahmen von sieben Sitzungen wahrgenommen.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat laufend schriftlich und mündlich über den Gang der Geschäfte und die Lage der Gesellschaft sowie der Konzernunternehmen berichtet und Auskunft gegeben.

Der Jahresabschluss samt Lagebericht der BRAIN FORCE SOFTWARE AG und der Konzernabschluss samt Lagebericht zum 31. Dezember 2002 gemäß International Accounting Standards (IAS) wurden von dem nach § 270 HGB gewählten Abschlussprüfer der Coopers & Lybrand INTER-TREUHAND GmbH, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, Wien, geprüft.

Die Prüfung ergab, dass die Buchführung, der Jahresabschluss und der Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften entsprechen und die Bestimmungen der Satzung beachtet wurden. Die Prüfung hat nach ihrem abschließenden Ergebnis keinen Anlass zur Beanstandung gegeben, daher hat der Abschlussprüfer den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Lagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss 2002 gebilligt und erklärt sich mit dem Lagebericht einverstanden.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss 2002 gebilligt und erklärt sich mit dem Lagebericht einverstanden. Er schließt sich dem Ergebnisverwendungsvorschlag des Vorstandes, wonach der Bilanzverlust von EUR 600.414,45 auf neue Rechnung vorgetragen wird, an. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 125 Aktiengesetz festgestellt. Der Aufsichtsrat erklärt sich mit dem Konzernabschluss sowie dem Konzernlagebericht einverstanden.

Wien, den 14. März 2003

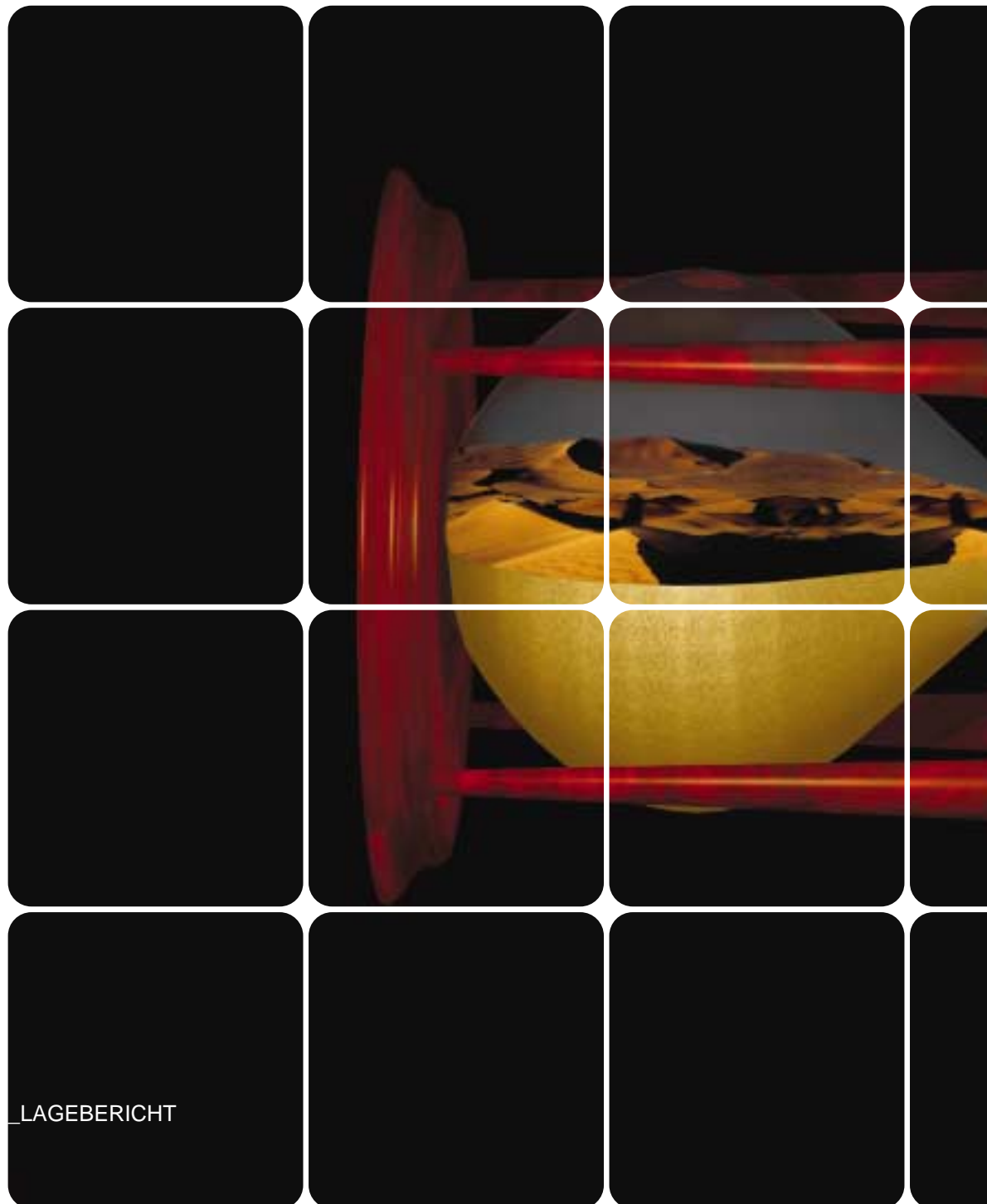
Der Aufsichtsrat

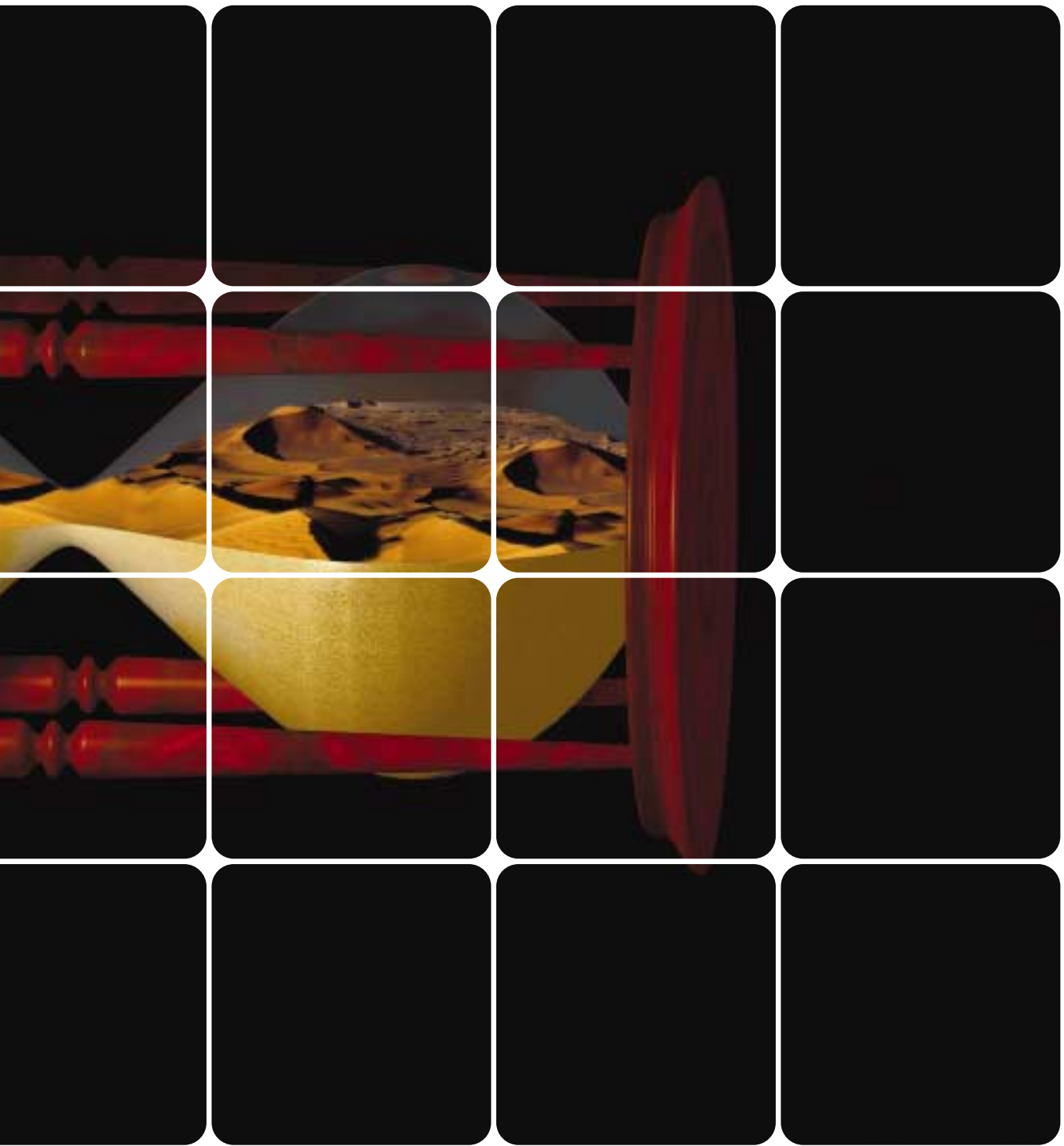


Dr. Edith Hlawati
Vorsitzende des Aufsichtsrates

Brain Force Software: Wenn die Zeit stehen bleibt und die Rezession auf uns zukommt ...

die Strategie ist das Wesentliche





▶ **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen**

Nach ersten Signalen für eine Konjunkturstabilisierung zu Jahresbeginn folgte sehr schnell die Ernüchterung. Die in Europa maßgebenden Konzerne gaben in ihren Ausblicken keine Hinweise auf die erhoffte Geschäftsbelebung. Die Chancen für einen durchgreifenden Aufschwung begannen bereits im 1. Quartal zu sinken. Die Konjunkturerholung stand damit auf tönernen Füßen.

Zur Jahresmitte herrschte dann endgültig Klarheit. Das erhoffte Durchstarten der Konjunktur findet in 2002 nicht statt. Um die Finanzlage der EU-Mitgliedsstaaten war es schlecht bestellt. Die Haushaltsziele des Stabilitätspaktes wurden in einigen Ländern nicht erreicht. Besonders in Deutschland, Italien und Portugal gestaltete sich der Schuldenabbau schwierig.

Bilanzfälschungen – Enron, Worldcom, Xerox – und Insolvenzen – Kirch, Fairchild Dornier, Babcock und Co – belasteten die ohnehin angespannte Wirtschaftslage zusätzlich. Diese Ereignisse verunsicherten die Anleger und brachten Großaktionäre, Lieferanten, Partner und finanzierende Banken in Schwierigkeiten, die darauf mit heftigen Sparmaßnahmen reagierten. Die Abwärtsspirale, in der sich die Wirtschaft im 2. Quartal befand, erhielt nochmals eine Beschleunigung.

Im 2. Halbjahr belastete neben der steigenden Arbeitslosigkeit die Flutkatastrophe in Europa und ein drohender Irak-Krieg das Wirtschaftsklima. Die Flut hatte volkswirtschaftliche Schäden von mehr als 15 Mrd. Euro angerichtet. Neben den großen Versicherungen waren der Mittelstand und die Kleinbetriebe betroffen. Die ohnehin schon durch massive Wertberichtigungen belastete Bank- und Finanzwelt wurde dadurch neuerlich belastet.

Die wohl größte Unsicherheit und Bedrohung für die Weltwirtschaft ging von der Gefahr einer militärischen Intervention im Irak aus. Ohne diese Kriegsgefahr wäre der Ölpreis deutlich niedriger gelegen und das hätte zu der für das 2. Halbjahr ersehnten Belebung der Wirtschaft führen können.

▶ **Geschäftsverlauf**

Wie erwartet konfrontierten uns die schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bereits zum Jahresbeginn mit einer sehr zurückhaltenden Investitionsbereitschaft der Kunden. Mit der im 3. Quartal des letzten Geschäftsjahres eingeleiteten Neuausrichtung des operativen Geschäftes und mit der konsequenten Nutzung der damit verbundenen Einsparungspotentiale stellte sich der Brain Force Software Konzern auf diese vorhersehbare Marktentwicklung ein. Im 1. Quartal hatten alle Landesgesellschaften ihre Kompetenzschwerpunkte in Competence Units zusammengefasst und "Value Added Services" definiert, die international konzernweit angeboten werden. Der Vertrieb für das erste Produkt der Network Appliance Produktfamilie, der B-100 IP Load Balancer, startete mit dem Aufbau eines internationalen Netzwerks von Distributoren und Value Added Resellern.

Die internationale Neuausrichtung der Geschäftsbereiche zeigte im 1. Quartal erstmals messbare Erfolge. Gegenüber dem 31.12.2001 konnte der Auftragsbestand um fast 45 Prozent gesteigert werden. Trotzdem konnte der Personalstand reduziert werden. Mit einem EBIT von EUR 135 Tsd für das 1. Quartal bestätigte sich der positive Trend aus dem 4. Quartal 2001. Damit konnte der Wert des 4. Quartals um 32,9 Prozent übertroffen werden.

Im 1. Quartal hatten alle Landesgesellschaften ihre Kompetenzschwerpunkte in Competence Units zusammengefasst und "Value Added Services" definiert, die international konzernweit angeboten werden.

Im 2. Quartal bekamen die schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Landesgesellschaften in den kleineren Märkten, in Österreich, der Schweiz und in den Niederlanden, deutlich stärker zu spüren als unsere italienische und unsere deutschen Gesellschaften. In Österreich und in der Schweiz hemmte der drastische Sparkurs der Banken und Versicherungen das Geschäft. In den Niederlanden war die Krise im Telekommunikationssektor durch die Insolvenz der KPNQwest und der Worldcom stark zu spüren.

Da eine nachhaltige Erholung der Wirtschaftslage nicht absehbar war, beschloss der Vorstand zusätzlich zu den am Jahresende 2001 eingeleiteten Rationalisierungen darüber deutlich hinausgehende Sparmaßnahmen um sicherzustellen, dass Brain Force Software auch in schwierigsten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein positives Ergebnis erzielt.

In allen Geschäftsbereichen wurde die in den Medien viel diskutierte Strategie der Großkunden, die Beraterhonorare drastisch zu senken, spürbar. Trotzdem gelang es der Competence Unit Application Management Services (AMS) des Geschäftsbereichs Business Solution Services (BSS), einen Großauftrag der SPARDAT (der IT-Dienstleister der Erste Bank und der österreichischen Sparkassengruppe) über EUR 4,4 Millionen abzuschließen. Der Geschäftsbereich Technology Integration Services (TIS) baute in Italien, Österreich und der Schweiz die Competence Unit Security Management auf. In Deutschland wurde der Produktvertrieb für Sicherheitslösungen deutlicher auf das Projekt- und Lösungsgeschäft fokussiert. In dem neu formierten Geschäftsbereich Technology Integration Services (TIS) konnten erste Aufträge bei Behörden und Finanzdienstleistern akquiriert werden.

Zum Halbjahr konnte der Auftragsbestand auf EUR 16,54 Millionen erhöht werden. Damit wurde der zum Ende des 1. Quartals vorliegende Wert um 21,18 Prozent übertroffen. Zum Halbjahr rutschte das EBIT, bedingt durch saisonale Schwankungen und durch die Belastung von Forderungsabschreibungen und Rückstellungen, geringfügig in die roten Zahlen.

Mit einem Halbjahresumsatz von EUR 11,39 Millionen erreichten die deutschen Gesellschaften einen Anteil von 38,3 Prozent am Konzernhalbjahresumsatz. Besonders gut entwickelte sich auch unser italienisches Tochterunternehmen, die TEMA Studio di Informatica S.p.A. Mit einem Halbjahresumsatz von EUR 8,52 Millionen konnte der Umsatz gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 14,5 Prozent übertroffen werden. Dabei wurde eine EBIT-Marge von 10,7 Prozent erreicht.

Die von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen geprägte Investitionszurückhaltung der IT-Entscheider war auch im 3. Quartal deutlich zu spüren. Die IT-Ausgaben wurden noch stärker kontrolliert und sogar bereits genehmigte Budgets nicht komplett ausgeschöpft. Im 2. Halbjahr entfaltete das Maßnahmenpaket des Vorstands seine volle Wirkung. Dabei war es entscheidend, dass trotz massiver Sparmaßnahmen das überarbeitete und deutlich erweiterte Produkt- und Leistungsangebot in neuen Marktsegmenten erfolgreich positioniert werden konnte.

In Österreich konnte die Marktposition im Bereich Telekommunikation und bei den Behörden deutlich verbessert werden. In Deutschland wurden die Zuwächse bei Industriekunden aus den Bereichen Technologie und Telekommunikation erreicht. In Italien zeigte sich vor allem das Kundensegment aus dem Mittelstand als Wachstumspotential. Dabei setzte die TEMA Studio di Informatica konsequent auf die ERP-Lösung von Navision und erweiterte, nachdem Navision von Microsoft übernommen wurde, die Vertriebspartnerschaft auf die Produktlinie Axapta. Die für den

Vertrieb und die Implementierung von Axapta notwendigen Kenntnisse wurden im Laufe des 2. Halbjahres in der ERP Abteilung in Mailand aufgebaut.

In der Schweiz konnte das Lizenzgeschäft mit der Lotus Notes Groupware-Lösung von IBM verstärkt werden. Gegenüber dem Vorjahr wurde der Umsatz im Produktbereich um 10 Prozent gesteigert.

Auch der Geschäftsbereich INA – Innovative Network Appliance – konnte erste Erfolge verzeichnen. Die ersten Teststellungen, die unsere Vertriebspartner bei ihren Kunden installierten, waren erfolgreich und führten zu Bestellungen. Der Ausbau des indirekten Vertriebskanals mit einem internationalen Netzwerk von Vertriebspartnern wurde weiter vorangetrieben. Für die Betreuung der Vertriebspartner in Großbritannien und Skandinavien wurde eine Niederlassung nahe London mit Sitz in Cambridge gegründet.

Der Umsatz der ersten drei Quartale belief sich auf EUR 44,25 Mio. Im 3. Quartal konnte mit einem EBIT von EUR 80 Tsd, bei einem Quartalsumsatz von EUR 14,49 Mio wieder ein leicht positives Ergebnis erzielt werden. Damit waren die Voraussetzungen für ein erfolgreiches 4. Quartal und ein positives EBIT für das Gesamtjahr gesetzt.

Im Oktober wurde mit der Übernahme der beusen Solutions GmbH ein wesentlicher Meilenstein in der Entwicklung vom Projektdienstleister zu einem international führenden Lösungsanbieter erreicht. Die beusen Solutions GmbH verfügt über im deutschsprachigen Raum führende Lösungen für die Bereiche TK-Anlagenmanagement, TK-Billing und Accounting und Kabel-Netzwerk Management und erweitert damit das Produkt- und Leistungsangebot der Brain Force Software entscheidend. Zum Jahresende gelangen in diesem Bereich zwei richtungsweisende Projektabschlüsse. Die IBM in Zürich bestellte das Kabel-Netzwerk Management Produkt KNV und beabsichtigt Erweiterungen im Bereich der Umzugsplanung durchzuführen. Der Kanton Basel entschied sich für das TK-Anlagenmanagement INKAS der beusen Solutions GmbH, nachdem dieses zukünftig auch für das CISCO Call Manager System und damit für die Voice over IP Technologie verfügbar sein wird.

Im 4. Quartal konnte der positive Trend bei einem Umsatz von EUR 14,73 Mio und einem deutlich positiven EBIT von EUR 247 Tsd bestätigt werden.

▶ **Auftragslage**

Mit Stichtag zum 31.12.2002 verfügte der Brain Force Software Konzern über einen Auftragsbestand von EUR 14,03 Mio. Dieses Volumen der in unterfertigter Form vorliegenden Verträge stellt die vorsichtigste Betrachtung der Auftragslage dar. Es ist in unserer Branche absolut üblich, dass die Projektarbeiten bei Großkunden, aufgrund der langjährigen verlässlichen Zusammenarbeit, nicht erst nach Durchlauf der langwierigen formellen Beauftragungen, sondern umgehend nach mündlicher Ankündigung beginnen. Dieses Auftragsvolumen ist im Wert des Auftragsbestandes nicht enthalten.

Der Umsatz der ersten drei Quartale belief sich auf EUR 44,25 Mio. Im 3. Quartal konnte mit einem EBIT von EUR 80 Tsd, bei einem Quartalsumsatz von EUR 14,49 Mio wieder ein leicht positives Ergebnis erzielt werden. Damit waren die Voraussetzungen für ein erfolgreiches 4. Quartal und ein positives EBIT für das Gesamtjahr gesetzt. Im Oktober wurde mit der Übernahme der beusen Solutions GmbH ein wesentlicher Meilenstein in der Entwicklung vom Projektdienstleister zu einem international führenden Lösungsanbieter erreicht.

Auftragsbestand zum 31.12.2002 vs. 31.12.2001

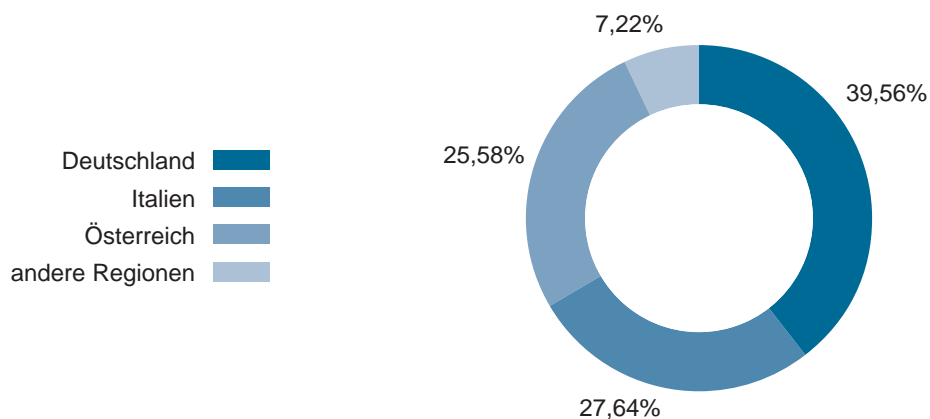


Das vorliegende Auftragsvolumen von EUR 14,03 Mio übertrifft den Vorjahreswert um 49 Prozent und stellt eine exzellente Ausgangslage für das nächste Geschäftsjahr dar.

► Umsatz- und Ertragslage

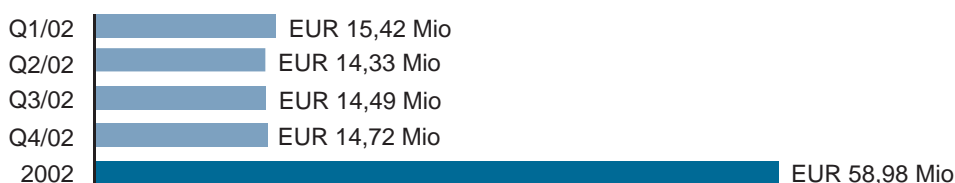
Der Konzernumsatz für das Geschäftsjahr 2002 betrug EUR 58,97 Mio. Die Landesgesellschaften in Deutschland trugen mit EUR 23,33 Mio 39,6 Prozent zum Konzernumsatz bei. Die italienische Tochtergesellschaft TEMA Studio di Informatica S.p.A. konnte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 7,38 Prozent steigern und lieferte mit EUR 16,30 Mio und 27,64 Prozent erstmals den zweitgrößten Beitrag zum Konzernumsatz. Die Gesellschaft in Österreich trägt mit EUR 15,09 Mio und 25,6 Prozent gemessen an der Marktgröße einen verhältnismäßig großen Anteil am Gesamtumsatz. In der Schweiz wurde mit EUR 4,11 Mio ein Anteil von 7 Prozent am Konzernumsatz erreicht.

Prozentuelle Anteile der Umsätze der Länder

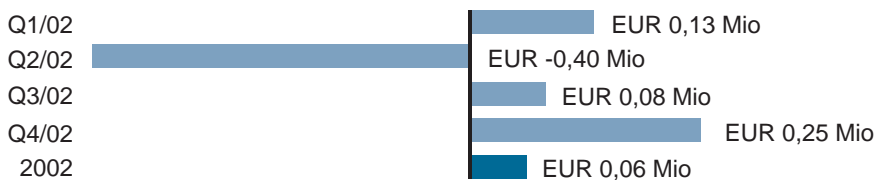


Mit einem EBIT von EUR 65,42 Tsd konnte gegen den Branchentrend ein positives Ergebnis und eine deutliche Steigerung von EUR 9,16 Mio gegenüber dem Vorjahr erreicht werden. In diesem EBIT ist eine ergebniswirksame Risikovorsorge von EUR 196 Tsd enthalten. Zusätzlich belasten Forderungsabschreibungen in der Höhe von EUR 160 Tsd und Rückstellungen für noch nicht konsumierte Urlaube und Zeitausgleich in der Höhe von EUR 1,21 Mio das Ergebnis.

Entwicklung des Umsatzes pro Quartal



Entwicklung des EBITs pro Quartal



Das Geschäftsfeld Professional Services erzielte bei einem Umsatz von EUR 56,24 Mio und einem Betriebsergebnis von EUR 2,10 Mio ein klar positives Resultat. Auf den Servicebereich Business Solution Services (BSS) entfiel dabei mit EUR 34,08 Mio ein Umsatzanteil von 60,6 Prozent. Der Servicebereich Technology Integration Services (TIS) erreichte mit EUR 22,16 Mio einen Anteil von 39,4 Prozent am Umsatz des Segmentes Professional Services. Die Investitionen des Segmentes Communication Networks in den Bereich Innovative Network Appliance mit der Produktlinie "IP Traffic Management and Content Switching" führten bei einem Umsatz von EUR 2,73 Mio zu einem Anlaufverlust von EUR 722 Tsd. Im Segment Communication Networks sind die Ergebnisse der beusen Solutions GmbH enthalten. In den Ergebnissen der beiden Geschäftsfelder sind Konzernkosten in der Höhe von EUR 1,31 Mio nicht enthalten.

Relation Umsatz des Geschäftsfeldes Professional Services zum Betriebsergebnis



Relation Umsatz des Geschäftsfeldes Communication Networks zum Betriebsergebnis



▶ **Forschung und Entwicklung**

Die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des Brain Force Software Konzerns war im Geschäftsjahr 2002 im Bereich Innovative Network Appliance konzentriert.

▶ **Produkt und Verfahrensinnovationen**

Im Laufe des Geschäftsjahres wurden die Versionen 1.1, 2.0 und 2.1 für den IP Load Balancer B-100 auf den Markt gebracht. Der B-100 Load Balancer wurde konsequent zum echten Layer 7 Content Switch weiterentwickelt und bietet jetzt in der aktuellsten Version gegenüber den Wettbewerbsprodukten der internationalen Konkurrenz (z.B. CISCO und F5) entscheidende Vorteile.

Während die Verbesserungen in der Version 1.1 vor allem das User Interface GUICC betrafen, das zusätzlich auf die Betriebssysteme Linux Red Hat 7.2 und Windows 2000 portiert wurde, konzentrierten sich die Innovationen in der Version 2.0 und 2.1 auf die Bereiche der Layer 5-7 des OSI-Modells und die Hochverfügbarkeitsfunktionalität.

Das Content Switching ermöglicht eine klare Zuordnung der eingehenden Anfragen. Ist die Transaktion einmal begonnen, werden alle dazugehörigen weiteren Anfragen auf denselben Server geleitet wie die erste. Bei eCommerce Anwendungen und Finanztransaktionssystemen laufen mehrstufige SSL-Übertragungen ab. Mit der Funktion "SSL-Based Persistency" erschließt sich dem B-100 auch dieses Einsatzgebiet. Für Anwendungen mit dahinterliegender Datenbank ist es im allgemeinen notwendig, dass die Abfragen anhand der URL immer auf den gleichen realen Server gelenkt werden, was durch das Feature "URL-Based Persistency" gesichert wird. Werden bestimmte Web Sites durch unterschiedliche URL's adressiert, so wird durch "URL Host Based Persistency" die Anfrage immer auf den gleichen Real-Server geleitet. Das gleiche gilt für "Cookie Based Persistency". Zusätzlich können damit mit applikationsspezifischen Regeln wie "pattern matching", "regular expressions" und Ausschlussregeln definiert werden.

In der Version 2.1 steht jetzt auch die Funktion "Port-Following" zur Verfügung. Damit werden e-Commerce Anwendungen unterstützt, die bei Verwendung unterschiedlichster Services (z.B. http / https) immer den gleichen realen Server erfordern.

Die Hochverfügbarkeitsfunktionalität wurde um das Feature "stateful fail over" für TCP Verbindungen erweitert. Damit ist jetzt eine unterbrechungsfreie Übernahme aller aktiven Verbindungen gewährleistet. Die Version 2.1. des B-100 kann jetzt auch in VLANs eingesetzt werden. Sie unterstützt zusätzlich GigaBit Performance und wird damit den ständig steigenden Anforderungen in den Serverfarmen gerecht. Das Management des B-100 wurde ebenfalls weiter verbessert. Beispielsweise sind jetzt Shutdowns für Real Server und Virtual Services möglich, ohne dass dadurch die Qualität des Services im Betrieb beeinträchtigt wird.

Die Portierung auf die SUN-Cobalt Plattform erschließt dem B-100 ein noch größeres Marktpotential.

▶ **Vermögens- und Kapitalstruktur**

Die Bilanzsumme ist durch einen Anstieg um 5 Prozent auf EUR 27,92 Mio (Vorjahr: EUR 26,62 Mio) gekennzeichnet. Die Erhöhung resultiert vorrangig aus den Zugängen des

Der B-100 Load Balancer wurde konsequent zum echten Layer 7 Content Switch weiterentwickelt und bietet jetzt in der aktuellsten Version gegenüber den Wettbewerbsprodukten der internationalen Konkurrenz (z.B. CISCO und F5) entscheidende Vorteile.

Postens immaterielle Vermögensgegenstände (+ EUR 1,22 Mio) und dem Anstieg der aktiven latenten Steuern (+ EUR 369 Tsd). Der Anstieg der immateriellen Vermögensgegenstände zeigt den aus der Akquisition der in Berlin ansässigen beusen Solutions GmbH resultierenden Firmenwert in Höhe von EUR 1,67 Mio, reduziert um die laufende Abschreibung der immateriellen Vermögensgegenstände in Höhe von EUR 1,26 Mio. Die Sachanlagen verringerten sich um 14 Prozent auf EUR 1,40 Mio, die liquiden Mittel reduzierten sich um 6 Prozent auf EUR 2,54 Mio. Einen Anstieg zeigen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (+ EUR 54 Tsd) sowie die anderen kurzfristigen Forderungen und Vermögensgegenstände (+ EUR 108 Tsd).

Das Grundkapital zum 31.12.2002 ist in 3.785.143 nennwertlose, auf Inhaber lautende Stückaktien aufgeteilt. Im Vorjahresvergleich erhöhte sich das Grundkapital um EUR 340.091 im Rahmen einer Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen aus genehmigtem Kapital. Zum Bilanzstichtag beträgt das genehmigte Kapital EUR 1.382.435.

Die langfristigen Verbindlichkeiten zeigen einen Anstieg um 29 Prozent auf EUR 1,90 Mio (Vorjahr: EUR 1,47 Mio). Dies liegt in der Erhöhung der Posten Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen (+ EUR 302 Tsd) und langfristige Steuerrückstellungen (+ EUR 142 Tsd) begründet.

Im Vorjahresvergleich zeigen die kurzfristigen Verbindlichkeiten eine geringfügige Erhöhung um 1 Prozent auf EUR 14,97 Mio (Vorjahr: EUR 14,88 Mio). Innerhalb dieses Postens erhöhten sich die Finanzverbindlichkeiten um EUR 279 Tsd, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen um EUR 272 Tsd. Die kurzfristigen Steuerrückstellungen reduzierten sich hingegen um EUR 522 Tsd auf EUR 107 Tsd (Vorjahr: EUR 629 Tsd).

► **Finanzlage**

Zum Bilanzstichtag 31.12.2002 beträgt das ausgewiesene Eigenkapital EUR 11,05 Mio (Vorjahr: EUR 10,28 Mio). Dies bedeutet einen Anstieg um EUR 771 Tsd und damit eine Verbesserung der Eigenkapitalquote auf 39,6 Prozent (Vorjahr: 38,6 Prozent). Das working capital mit EUR 3,72 Mio (Vorjahr: EUR 3,81 Mio) sowie die daraus resultierende working capital ratio mit 1,25 (Vorjahr: 1,26) weisen weiterhin auf ein konstantes finanzielles Gleichgewicht des Brain Force Software Konzerns hin.

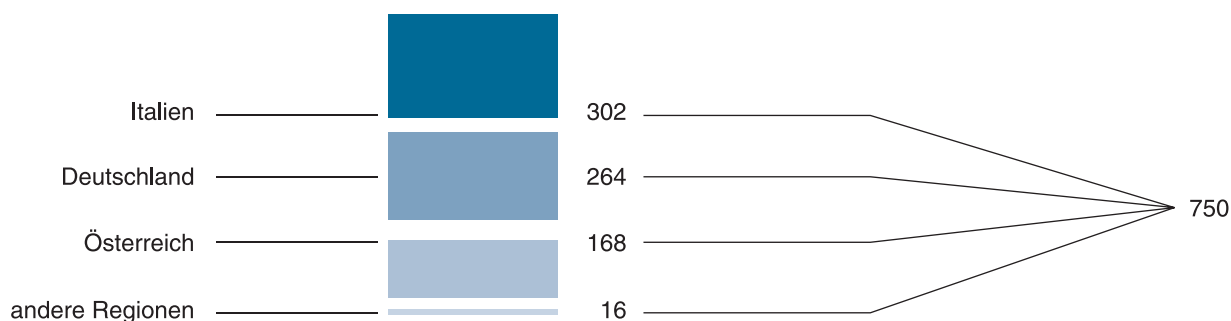
► **Cash flow und Investitionen**

In der abgelaufenen Berichtsperiode konnte ein deutlich positiver Zahlungsmittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von EUR 1,31 Mio (Vorjahr: EUR +3,14 Mio) erzielt werden. Demgegenüber steht ein Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit von EUR 1,66 Mio (Vorjahr: EUR -4,73 Mio). Davon entfallen EUR 729 Tsd auf Zahlungen für den Erwerb von Tochterunternehmen und EUR 960 Tsd auf den Erwerb von immateriellen Gegenständen des Anlagevermögens und Sachanlagen. Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit zeigt die Zunahme der Finanzverbindlichkeiten um EUR 183 Tsd (Vorjahr: EUR +890 Tsd). Insgesamt verringerten sich die Zahlungsmittel im abgelaufenen Geschäftsjahr 2002 um EUR 173 Tsd (Vorjahr: EUR -693 Tsd). Somit stehen dem Brain Force Software Konzern zum 31.12.2002 liquide Mittel in Höhe von EUR 2,54 Mio (Vorjahr: EUR 2,71 Mio) zur Verfügung.

▶ **Human Resources**

Die internationale Neuausrichtung der Geschäftsbereiche spiegelt sich auch in den Personalzahlen wider. Im Rahmen der damit verbundenen Rationalisierung und Kostenoptimierung wurde der Personalstand im Laufe des Jahres gegenüber dem Stichtag 31.12.2001 um 15,3 Prozent auf 697 Mitarbeiter – Angestellte und Subunternehmer – gezielt reduziert. In wenig profitablen und in zukünftig nicht strategischen Geschäftsbereichen wurde Personal abgebaut. Durch die Übernahme der beusen Solutions GmbH erhöhte sich im Gegenzug der Personalstand des Konzerns um 53 Mitarbeiter. Damit waren zum Stichtag 31.12.2002 insgesamt 750 Mitarbeiter für Brain Force Software tätig und die Reduktion gegenüber dem Vorjahr betrug nur mehr 8,9 Prozent.

Personalstand nach Ländern



In Deutschland konnte, nicht zuletzt auch durch die Übernahme der beusen Solutions GmbH, der Personalstand gegenüber dem Vorjahr um 5,6 Prozent auf 264 Mitarbeiter erhöht werden. Das ist ein Anteil von 35,2 Prozent an der Mitarbeiterzahl des Konzerns.

Die Konzentration auf das Lösungsgeschäft mit den neuen Produkt- und Leistungsbereichen wird aber zu einer Steigerung der Margen führen. Wir rechnen daher auch bei gleichbleibend schlechter Konjunktur mit einer weiteren Verbesserung des Konzern EBIT.

Alle anderen Konzerngesellschaften verringerten den Personalstand. Die Mitarbeiteranzahl der Brain Force Software AG, Österreich, reduzierte sich zum Stichtag 31.12.2002 auf 168. Das entspricht 22,4 Prozent der Konzernmitarbeiter. In Italien beschäftigte der Brain Force Software Konzern zum Jahresende 302 Mitarbeiter. Das ist ein Anteil von 40,3 Prozent. Verglichen mit dem Vorjahr bedeutet das eine Reduktion von 14 Mitarbeitern oder 4,4 Prozent.

Der deutlichste Personalabbau, gemessen an der Unternehmensgröße, fand in der Schweiz statt. Der Personalstand wurde im Laufe des Geschäftsjahres um 23 Mitarbeiter reduziert. Durch diese Maßnahme konnte im 2. Halbjahr die Rückkehr zu positiven Ergebnissen und im Jahresergebnis eine deutliche Verbesserung im EBIT sichergestellt werden.

► **Voraussichtliche Entwicklung**

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2003 keine nachhaltige Verbesserung der Marktsituation in unserer Branche. Die Brain Force Software AG konnte im 4. Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres den Auftragsbestand gegen den Trend leicht steigern. Das ist, vor allem vor dem Hintergrund der anhaltend schwierigen Situation im IT-Services Sektor, ein positives Signal. Da die Entwicklung der Weltwirtschaft durch den zunehmend wahrscheinlicher werdenden Krieg im Irak nicht einschätzbar ist, rechnen wir für das Geschäftsjahr 2003 mit einer eher stagnierenden Entwicklung des Umsatzes.

Die Konzentration auf das Lösungsgeschäft mit den neuen Produkt- und Leistungsbereichen wird aber zu einer Steigerung der Margen führen. Wir rechnen daher auch bei gleichbleibend schlechter Konjunktur mit einer weiteren Verbesserung des Konzern EBIT.

► **Entwicklungen nach dem Bilanzstichtag**

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Ereignisse von besonderer Bedeutung eingetreten, die die Bewertung und Darstellung des vorliegenden Konzernabschlusses beeinflusst hätten. Die im 4. Quartal 2002 erworbene beusen Solutions GmbH, Berlin, wird rückwirkend per 01.01.2003 auf die Brain Force GmbH, Unterschleißheim, verschmolzen. Der Verschmelzungsvertrag vom 27. Dezember 2002 und die Verschmelzungsbilanz sind beim zuständigen Registergericht eingereicht worden. Gemäß Bescheid der Deutschen Börse AG vom 15. Januar 2003 sind die Aktien der Brain Force Software AG zum Handel im Teilbereich des geregelten Marktes mit weiteren Zulassungsfolgepflichten (PRIME STANDARD) zugelassen worden.

► **Konzernbilanz zum 31. Dezember 2002**

Aktiva	AZ	31.12.2002	31.12.2001
		EUR	EUR
Langfristiges Vermögen			
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände	1, 2, 17	5.679.534,05	4.456.908,20
Sachanlagen	3, 18	1.401.700,99	1.623.587,73
Finanzanlagen	5, 19	183.902,49	179.219,26
		7.265.137,53	6.259.715,19
sonstiges langfristiges Vermögen			
andere Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	8, 23	87.661,89	166.622,66
aktive latente Steuern	16, 20	1.874.924,20	1.506.259,96
		1.962.586,09	1.672.882,62
		9.227.723,62	7.932.597,81
Kurzfristiges Vermögen			
Umlaufvermögen			
Vorräte	6,21	11.432,48	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7,8,22	14.755.525,61	14.701.758,21
andere Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	8,23	1.381.742,40	1.273.870,70
flüssige Mittel	9,24	2.540.771,75	2.713.827,17
		18.689.472,24	18.689.456,08
		27.917.195,86	26.622.053,89

AZ = Anhang Zahl

Passiva	AZ	31.12.2002	31.12.2001
		EUR	EUR
Eigenkapital	25		
Grundkapital		3.785.143,00	3.445.052,00
Konzernrücklagen		4.408.642,67	3.520.466,93
einbehaltene Ergebnisse		2.854.265,06	3.311.623,34
		11.048.050,73	10.277.142,27
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	12, 28	0,00	12.010,22
latente Steuerrückstellungen	16, 20, 27	305.029,21	162.612,23
Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen	11, 26	1.595.457,73	1.293.128,26
		1.900.486,94	1.467.750,71
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	13, 28	3.375.175,71	3.096.031,99
Steuerrückstellungen	16, 27	107.046,66	628.890,95
erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		49.086,24	99.691,58
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12, 29	5.037.951,85	4.766.374,20
sonstige Verbindlichkeiten	12, 30	6.399.397,73	6.286.172,19
		14.968.658,19	14.877.160,91
		27.917.195,86	26.622.053,89

AZ = Anhang Zahl

▶ Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2002

	AZ	2002 EUR	2001 EUR
1. Umsatzerlöse	13, 31	58.970.955,83	65.777.163,74
2. andere aktivierte Eigenleistungen		450.807,30	240.541,07
3. sonstige betriebliche Erträge	32	529.303,54	842.750,39
4. Aufwendungen für Material und sonstige Herstellungsverleistungen	14, 33	-43.029.726,22	-48.309.948,07
5. Personalaufwand	34	-10.446.670,19	-10.131.685,18
6. Abschreibungen	35	-1.839.102,12	-11.947.158,78
7. sonstige betriebliche Aufwendungen	2, 4, 36	-4.570.149,21	-5.571.832,56
8. Betriebsergebnis		65.418,93	-9.100.169,39
9. Finanzergebnis	15, 37	-138.738,08	-369.897,11
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-73.319,15	-9.470.066,50
11. Ertragsteuern	16, 38	-384.039,13	-101.928,47
12. Jahresverlust		-457.358,28	-9.571.994,97
Ergebnis pro Aktie	(46)	-0,13	-2,82

AZ = Anhang Zahl

► Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2002

	AZ	2002	2001
		EUR	EUR
Mittelfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	39		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-73.319,15	-9.470.066,50
Berichtigungen für:			
+ Abschreibungen		1.839.102,12	11.947.158,78
+ sonstige Finanzaufwendungen	37	0,00	274.970,08
+/-Verluste/Gewinne aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen		45.105,76	2.135,62
+ Veränderung der Rückstellungen langfristige Personalverpflichtungen		262.651,47	268.189,52
+/-Veränderung der Vorräte		143.269,11	34.896,31
+/-Veränderung der Forderungen		48.015,91	841.554,97
+ Veränderung der Verbindlichkeiten		-144.013,87	804.892,43
+/- Differenzen aus der Währungsumrechnung		-11.013,57	-676,79
- gezahlte Ertragsteuern		-803.119,59	-1.559.325,90
Nettozahlungsmittel aus laufender Geschäftstätigkeit		1.306.678,19	3.143.728,52
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	40		
- Erwerb von Tochterunternehmen		-729.152,65	-3.765.577,94
- Erwerb von immateriellen Gegenständen des Anlagevermögens und Sachanlagen		-959.875,68	-917.875,68
- Erwerb von Finanzanlagen		0,00	-55.914,19
+ Einzahlungen aus Anlagenabgang		26.383,14	12.599,09
Nettozahlungsmittel aus Investitionstätigkeit		-1.662.645,19	-4.726.768,72
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	41		
+ Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		182.911,58	890.474,63
Nettozahlungsmittel aus Finanzierungstätigkeit		182.911,58	890.474,63
Veränderung der Zahlungsmittel	42	-173.055,42	-692.565,57
Zahlungsmittel zum Jahresanfang		2.713.827,17	3.406.392,74
+ Veränderung der Zahlungsmittel		-173.055,42	-692.565,57
Zahlungsmittel zum Jahresende		2.540.771,75	2.713.827,17

AZ = Anhang Zahl

▶ Entwicklung des Eigenkapitals

	AZ	Grundkapital	Konzernrücklagen		einbehaltene Ergebnisse	Summe
			gebundene Kapitalrücklagen	sonstige Rücklagen		
		EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
1.1.2001		3.340.602,00	13.117.901,38	-276.370,55	2.706.045,15	18.888.177,98
Kapitalerhöhung aus Sacheinlage		104.450,00	857.806,46	0,00	0,00	962.256,46
Jahresverlust 2001		0,00	0,00	0,00	-9.571.994,97	-9.571.994,97
Transfer zur Verlustabdeckung		0,00	-10.170.305,88	-7.267,28	10.177.573,16	0,00
Verluste aus Ansatz zum Zeitwert		0,00	0,00	-6.060,00	0,00	-6.060,00
Währungsumrechnung		0,00	0,00	4.762,80	0,00	4.762,80
31.12.2001	25	3.445.052,00	3.805.401,96	-284.935,03	3.311.623,34	10.277.142,27
Kapitalerhöhung aus Sacheinlage		340.091,00	921.646,61	0,00	0,00	1.261.737,61
Transaktionskosten der Kapitalerhöhung		0,00	-30.075,00	0,00	0,00	-30.075,00
Jahresverlust 2002		0,00	0,00	0,00	-457.358,28	-457.358,28
Gewinne aus Ansatz zum Zeitwert		0,00	0,00	4.683,23	0,00	4.683,23
Währungsumrechnung		0,00	0,00	-8.079,10	0,00	-8.079,10
31.12.2002	25	3.785.143,00	4.696.973,57	-288.330,90	2.854.265,06	11.048.050,73

AZ = Anhang Zahl

KONZERNANHANG://

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2002

▶ Die Gesellschaft

Brain Force Software AG, Wien, ist ein international tätiges Unternehmen, das sich mit der Erstellung von Konzepten für die strategische Integration von Hard- und Software-Systemen befasst. Der Sitz der Muttergesellschaft ist Gumpendorfer Straße 83, 1060 Wien, Österreich.

▶ Rechnungslegungsgrundsätze, allgemeine Erläuterungen

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2002 wurde auf Grund der Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften erstellt. Diese basieren auf einheitlichen Richtlinien, welche mit den Standards des International Accounting Standards Board (IASB) und den vom International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) verlautbarten Interpretationen der International Accounting Standards (IAS) übereinstimmen. Dabei wurden alle per 31. Dezember 2002 in Kraft stehenden IAS und Interpretationen (SIC) in der geltenden Fassung angewandt.

Der Konzernabschluss wurde entsprechend der IAS-Generalnorm, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Sinne einer fairen Präsentation darzustellen, aufgestellt.

Insbesondere wurde bei der Bewertung vom Going-Concern-Prinzip ausgegangen. Weiters wurden die Grundsätze der Stetigkeit und der Wesentlichkeit beachtet.

Alle Bilanzwerte beziehen sich auf den Bilanzstichtag des jeweiligen Jahres.

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Jahresabschlüsse wurden alle auf den einheitlichen Konzernbilanzstichtag 31. Dezember 2002 sowie nach den Prinzipien der International Accounting Standards aufgestellt. Die Tochtergesellschaften werden vom Datum der tatsächlichen Übernahme der Kontrolle durch die Muttergesellschaft in den Konsolidierungskreis miteinbezogen.

▶ Konsolidierungskreis

Der konsolidierte Jahresabschluss umfasst die Brain Force Software AG, Wien, und sämtliche in der Folge angeführten Konzerngesellschaften:

Unternehmen	Anteil in %
Brain Force Software GmbH, Unterschleißheim, München, Deutschland	100
TEMA Studio di Informatica S.p.A., Mailand, Italien	100
TEMA Consulting S.r.l., Mailand, Italien ^{*)}	100
Brain Force Software B.V., Amsterdam, Niederlande	100
MMI Consulting AG, Uitikon, Schweiz	100
beusen Solutions GmbH, Berlin, Deutschland	100

^{*)} Der Anteil wird durch TEMA Studio di Informatica S.p.A. gehalten.

Die 1gravity Websolutions AG (100 % Anteil) wurde mit 1. April 2001 endkonsolidiert. Die Gesellschaft befindet sich seit 29. Mai 2001 in Konkurs.

Am 19. August 2002 wurde die Brain Force Software Limited, Cambridge, Großbritannien, gegründet. Das Gesellschaftskapital in Höhe von GBP 100 war zum Bilanzstichtag noch nicht einbezahlt.

Die beusen Solutions GmbH, Berlin, wurde basierend auf dem Kaufvertrag bzw Sacheinlagevertrag vom 16. Oktober 2002 mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. November 2002 erworben. Weiters wurde die one4net GmbH, Unterschleißheim, München, mit Wirkung vom 1. März 2002 mit der Brain Force Software GmbH verschmolzen.

► Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Konsolidierungsgrundsätze

Sämtliche im Konsolidierungskreis enthaltene Konzerngesellschaften werden im Rahmen der Vollkonsolidierung in den Abschluss einbezogen.

Konsolidierungsmethoden

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte nach den Bestimmungen des IAS 22 (revised 1998). Dabei werden die Anschaffungskosten der Anteile an den einbezogenen Unternehmen mit dem jeweils anteiligen Marktwert des Eigenkapitals basierend auf den übernommenen Vermögensgegenständen und Schulden dieser Unternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbes bzw des Überganges der Kontrollmacht verrechnet. Die positive Differenz zwischen dem Buchwert der Beteiligungen an den Tochtergesellschaften und dem entsprechend ausgewiesenen Eigenkapital wird als Geschäftswert unter den immateriellen Vermögensgegenständen ausgewiesen und gleichmäßig über die geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Vollständig abgeschriebene Geschäftswerte werden als Abgang dargestellt. Eine negative Differenz ist nach dem geltenden IAS 22 (Fassung 1998) als negativer Geschäftswert auszuweisen und entsprechend den Bestimmungen des IAS 22 weiter zu behandeln.

Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten, Erträge, Aufwendungen und eventuelle Zwischenergebnisse sind eliminiert.

Währungsumrechnung

Die Umsätze werden in Euro und Schweizer Franken fakturiert. Dementsprechend spielt das Wechselkursrisiko nur eine untergeordnete Rolle für den Konzern. Die Jahresabschlüsse in fremder Währung (CHF) wurden zu den jeweiligen Stichtagskursen zum Bilanzstichtag umgerechnet. Aufgrund der geringen Kursschwankungen im Schweizer Franken und den damit unter dem Wesentlichkeitsgedanken verbundenen geringfügigen Auswirkungen wurde auf die Anwendung von Durchschnittskursen bei der Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnungen verzichtet.

Dabei kamen folgende Kurse zur Anwendung:

Währung	Stichtagskurs 2002	Stichtagskurs 2001
	1 EUR	1 EUR
CHF Schweizer Franken	1,4500	1,4755

Die aus der Umrechnung von Jahresabschlüssen resultierenden Differenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Kursdifferenzen aus der Umrechnung von Transaktionen und Bilanzposten in fremden Währungen werden zu den im Transaktionszeitpunkt bzw. Bewertungszeitpunkt gültigen Kursen erfolgswirksam erfasst.

▶ **(1) Immaterielle Vermögensgegenstände**

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden mit den Anschaffungskosten, vermindert um die der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer entsprechenden planmäßigen linearen Abschreibungen, angesetzt. Diese beträgt für EDV-Software in der Regel 4 bis 5 Jahre, für Lizenz- und Vertriebsrechte 3 Jahre und für eingetragene Markenrechte 10 Jahre.

Die aus der Kapitalkonsolidierung entstandenen Geschäftswerte werden je nach geschätzter Nutzungsdauer gleichmäßig verteilt abgeschrieben.

Die Buchwerte werden jährlich überprüft und im Falle eines dauernden Wertverlustes einer außerplanmäßigen Abschreibung gemäß IAS 36 unterzogen.

▶ **(2) Forschung und Entwicklung**

Ausgaben für Forschung werden als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten, sowohl fremdbezogene Güter und Dienstleistungen als auch interne Entwicklungskosten, die aus Entwicklungsprojekten entstehen, werden gemäß IAS 38 als Vermögensgegenstände aus Entwicklung (immaterielle Vermögensgegenstände) maximal in dem Ausmaß angesetzt, als von diesen Ausgaben zukünftige Gewinne erwartet werden. Einmal als Aufwand erfasste Entwicklungskosten werden jedoch in einer späteren Periode nicht als Vermögensgegenstand ausgewiesen.

Aktiviert Entwicklungskosten werden je nach der erwarteten Nutzungsdauer des jeweiligen Produktes, derzeit 3 bis 5 Jahre, linear abgeschrieben. Wenn nachhaltige Wertminderungen eintreten, werden außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 vorgenommen.

▶ **(3) Sachanlagen**

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen. Die Sachanlagen werden linear entsprechend der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Wenn nachhaltige Wertminderungen eintreten, werden außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 vorgenommen.

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen konzerneinheitlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Abschreibungen für	Dauer
bauliche Investitionen in fremde Betriebsgebäude	10 Jahre
Nachrichten- und Kontrollanlagen	5 Jahre
EDV-Anlagen	3 - 5 Jahre
Büromaschinen	4 - 5 Jahre
sonstige Büroeinrichtung	5 - 10 Jahre

Instandhaltungsaufwendungen

Instandhaltungsaufwendungen werden in der Periode des Anfalls erfolgswirksam erfasst.

▶ (4) Leasinggegenstände

Die überlassenen Gegenstände aller Leasingverträge werden als operatives Leasing behandelt und dem Vermieter zugerechnet. Die Mietzahlungen werden als Aufwand verrechnet.

▶ (5) Finanzanlagen

Mit 1. Jänner 2001 wurde IAS 39 umgesetzt. Dabei erfolgte eine Klassifizierung der Finanzanlagen und zwar gänzlich als "zur Veräußerung verfügbar (available for sale)", da diese weder zu Handelszwecken gehalten werden sollen noch eine fixe Laufzeit haben. Soweit keine Absicht zur Veräußerung innerhalb der nächsten 12 Monate besteht, erfolgt der Ausweis im Rahmen des langfristigen Vermögens.

Alle Käufe oder Verkäufe werden zum Erfüllungstag erfasst; die Kosten der Anschaffung inkludieren Transaktionskosten. Die zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen werden im Rahmen der Folgebewertung zu Zeitwerten bewertet, wobei nicht realisierte Wertänderungen im Eigenkapital innerhalb der sonstigen Rücklagen erfasst werden.

▶ (6) Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw Herstellungskosten oder zum niedrigeren Nettoveräußerungswert gemäß IAS 2 angesetzt.

▶ (7) Fertigungsaufträge

Der Gewinn eines Fertigungsauftrages wird, sobald er verlässlich geschätzt werden kann, bilanziert. Der Konzern verwendet die Teilgewinnrealisierungsmethode (percentage of completion method), um den angemessenen Betrag einer Periode bestimmen zu können. Der Arbeits-

fortschritt wird dargestellt als das Verhältnis von bereits angefallenen Arbeitsstunden bis zum Bilanzstichtag und den gesamten Arbeitsstunden für das jeweilige Projekt. Verluste werden ab dem frühestmöglichen Zeitpunkt der Erkennung bilanziert.

▶ **(8) Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände**

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten abzüglich notwendiger Wertberichtigungen bilanziert. Forderungen in Fremdwährungen werden mit dem am 31. Dezember 2002 gültigen Stichtagskurs bewertet.

▶ **(9) Flüssige Mittel**

Die flüssigen Mittel werden zu Marktwerten bewertet. Guthaben in Fremdwährungen werden mit dem am 31. Dezember 2002 gültigen Umrechnungskurs bewertet.

▶ **(10) Rückstellungen**

Rückstellungen werden bilanziert, wenn der Konzern eine gegenwärtige gesetzliche oder faktische Verpflichtung aus vorangegangenen Ereignissen hat und es wahrscheinlich ist, dass Ressourcen notwendig sein werden, um dieser Verpflichtung nachkommen zu können, und der Betrag verlässlich geschätzt werden kann.

▶ **(11) Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen**

Die Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen beinhalten Pensionen und Abfertigungen, welche auf Basis von versicherungsmathematischen Methoden gemäß IAS 19 (revised 2000) berechnet werden. Der Barwert der Anwartschaften (Defined Benefit Obligation = DBO) wird aufgrund der zurückgelegten Dienstzeit, der erwarteten Gehaltsentwicklung und (im Falle der Pensionen) der Rentenanpassung berechnet. Der zu erfassende Periodenaufwand beinhaltet Dienstzeitaufwand, Zinsaufwand und Aufwand bzw Ertrag aus der Amortisation von Vergangenheitskosten und von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten.

Die Abfertigungen betreffen Verpflichtungen nach österreichischem bzw italienischem Recht.

Die Abfertigungen nach österreichischem Recht sind einmalige Abfindungen, die aufgrund von arbeitsrechtlichen Vorschriften bei Kündigung der Arbeitnehmer durch den Dienstgeber sowie regelmäßig bei Pensionsantritt bezahlt werden müssen. Ihre Höhe richtet sich nach der Anzahl der Dienstjahre und der Höhe der Bezüge.

Anzahl Dienstjahre	Anzahl Monatsbezüge
3	2
5	3
10	4
15	6
20	9
25	12

Die Abfertigungen nach italienischem Recht (TFR) sind einmalige Abfindungen, die fällig werden, sobald der Arbeitnehmer das Unternehmen verlässt. Die Höhe der Abfindung ermittelt sich aus der Anzahl der Monatsgehälter (indexiert), wobei pro Dienstjahr ein Monatsgehalt (Jahresgehalt dividiert durch 13,5) verdient wird.

Unter bestimmten Voraussetzungen, z.B. für Schaffung eines Eigenheimes bzw. medizinische Versorgung kann der Arbeitnehmer einen Vorschuss von bis zu 70 % des Anspruches erhalten.

Die Abfertigungen nach italienischem Recht wurden aufgrund der Klarstellung durch das IFRIC im Geschäftsjahr 2002 erstmalig nach den Bestimmungen des IAS 19 gerechnet, davor nach lokalen Rechnungslegungsgrundsätzen. Die daraus entstandene Abweichung war nicht wesentlich. Zur besseren Vergleichbarkeit wird der im Vorjahr errechnete Wert ebenfalls unter den langfristigen Personalverpflichtungen und nicht unter den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

▶ **(12) Verbindlichkeiten**

Verbindlichkeiten werden mit dem Entstehungswert oder einem abweichenden Rückzahlungsbetrag angesetzt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden mit dem am Bilanzstichtag gültigen Wechselkurs bewertet.

▶ **(13) Umsatzerlöse**

Die Erfassung der Erlöse erfolgt entsprechend der Leistungsdurchführung bzw. Akzeptanz der Kunden, wobei Rabatte und sonstige Erlösschmälerungen abgezogen werden. Umsätze, die sich auf Dienstleistungsgeschäfte gemäß IAS 18 beziehen, werden nach der Teilgewinnrealisierungsmethode bewertet.

▶ **(14) Aufwendungen für Material und sonstige Herstellungsleistungen**

Im Sinne einer fairen Darstellung der Ertragslage werden die Personalkosten für Projekt-Mitarbeiter als Einsatz für die Erzielung der Umsatzerlöse ausgewiesen.

▶ **(15) Fremdkapitalkosten**

Fremdkapitalkosten werden in der Periode des Anfalls erfolgswirksam gebucht.

▶ **(16) Ertragsteuern**

Die Ertragsteuern werden verursachergemäß erfasst und basieren auf dem entsprechenden Gewinn des Geschäftsjahres. Aufgrund von zeitlich unterschiedlicher Erfassung einzelner Erträge und Aufwendungen in den konzerninternen und steuerlichen Jahresrechnungen werden latente Steuern berücksichtigt.

Die Berechnung der latenten Steuern erfolgt auf Basis aller temporären Differenzen zwischen den steuerlichen Werten und den IAS-Werten aller Vermögensgegenstände und Schulden anhand der Verbindlichkeiten-Methode unter Anwendung der jeweils landesspezifischen Steuersätze (28 bis rd 41 %). Passive latente Steuern sind Bestandteil der Steuerrückstellungen. Aktive latente Steuern werden innerhalb des sonstigen langfristigen Vermögens ausgewiesen.

Die wichtigsten temporären Differenzen ergeben sich aus der Aktivierung von Entwicklungskosten, der Abschreibung von Geschäftswerten und anderen Anlagen, Forderungen, steuerlich gebildeten Rückstellungen, Fertigungsaufträgen, Rückstellungen für Pensionen und andere Ruhensbestimmungen sowie für Verlustvorträge. Latente Steuern, die sich auf steuerliche Verlustvorträge und auf abzugsfähige temporäre Differenzen beziehen, werden bilanziert, wenn es wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen zukünftig ausreichende zu versteuernde Ergebnisse zur Nutzung zur Verfügung stehen werden.

Finanzrisikomanagement

Das Finanzrisikomanagement wird gemäß den Vorgaben des Vorstandes zentral gesteuert. Dabei wird vor allem unter Bezugnahme auf das Liquiditätsrisiko darauf geachtet, dass laufend ausreichende flüssige Mittel bzw Kreditlinien zur Verfügung stehen.

Im Rahmen der operativen Tätigkeit ist der Konzern keinen wesentlichen Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Die Erlöse werden zu über 90 % innerhalb der Euro-Länder erzielt, der Rest in der Schweiz, wobei der Wechselkurs des Franken zum Euro keinen wesentlichen Schwankungen unterliegt.

Die Erträge bzw operativen Cashflows des Konzerns sind weitgehend unbeeinflusst durch Änderungen in den Marktzinsen. Es sind keine wesentlichen Vermögenswerte veranlagt. Die Finanzverbindlichkeiten sind vorwiegend kurzfristig und zum Teil variabel bzw fix verzinst.

Hinsichtlich des Ausfallsrisikos bestehen im Konzern keine wesentlichen Konzentrationen auf einzelne Kunden. Geschäfte werden nur nach Berücksichtigung der Bonität der Geschäftspartner abgeschlossen. Eine Versicherung von Forderungen wird nicht vorgenommen.

Der Konzern setzt mangels Notwendigkeit keine derivativen Instrumente ein.

► **Angaben zu einzelnen Posten der Bilanz**

Aktiva

Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist zuerst in zusammengefasster Form, danach getrennt nach den einzelnen Hauptgruppen dargestellt, wobei neben der Entwicklung der Anschaffungs- und Herstellungskosten auch die der kumulierten Abschreibungen im Detail erläutert wird. Die Buchwerte verstehen sich als nutzungsbedingte Restbuchwerte, das sind Anschaffungswerte abzüglich kumulierter Abschreibungen.

Im Vorjahr waren bei immateriellen Vermögensgegenständen außerplanmäßige Abschreibungen/ Wertminderungsaufwendungen gemäß IAS 36 erforderlich, die in der Gewinn- und Verlustrechnung innerhalb der Abschreibungen erfasst wurden.

Die Entwicklung des Anlagevermögens stellt sich zusammengefasst wie folgt dar:

	Immaterielle Vermögens- gegenstände	Sachanlagen	Finanzanlagen	Summe
	EUR	EUR	EUR	EUR
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 1.1.2002	9.781.159,53	3.562.391,08	185.279,26	13.528.829,87
Währungsumrechnungsdifferenz	399,97	7.792,60	0,00	8.192,57
Zugänge	754.767,98	204.690,70	0,00	959.458,68
Zugang Änderung Konsolidierungskreis	1.780.330,82	463.968,73	0,00	2.244.299,55
Abgänge	-723.656,14	-206.656,61	0,00	-930.312,75
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 31.12.2002	11.593.002,16	4.032.186,50	185.279,26	15.810.467,92
kumulierte Abschreibungen 1.1.2002	5.324.251,33	1.938.803,35	6.060,00	7.269.114,68
Währungsumrechnungsdifferenz	138,33	3.090,25	0,00	3.228,58
Zuschreibungen 2002	0,00	0,00	-4.683,23	-4.683,23
Abschreibungen 2002	1.255.726,23	583.375,89	0,00	1.839.102,12
Zugang Änderung Konsolidierungskreis	56.294,57	241.097,52	0,00	297.392,09
Abgänge	-722.942,35	-135.881,50	0,00	-858.823,85
kumulierte Abschreibungen 31.12.2002	5.913.468,11	2.630.485,51	1.376,77	8.545.330,39
Buchwerte 31.12.2002	5.679.534,05	1.401.700,99	183.902,49	7.265.137,53

	Immaterielle Vermögens- gegenstände	Sachanlagen	Finanzanlagen	Summe
	EUR	EUR	EUR	EUR
Anschaftungs- bzw Herstellungskosten 1.1.2001	16.516.890,02	3.863.231,23	129.365,06	20.509.486,31
Währungsumrechnungsdifferenz	682,20	11.962,18	0,00	12.644,38
Zugänge	781.579,47	648.420,00	55.914,20	1.485.913,67
Abgang Änderung Konsolidierungskreis	-34.405,38	-813.762,43	0,00	-848.167,81
Abgänge	-7.483.586,78	-147.459,90	0,00	-7.631.046,68
Anschaftungs- bzw Herstellungskosten 31.12.2001	9.781.159,53	3.562.391,08	185.279,26	13.528.829,87
kumulierte Abschreibungen 1.1.2001	1.506.692,92	1.511.337,01	0,00	3.018.029,93
Währungsumrechnungsdifferenz	70,13	2.255,40	0,00	2.325,53
außerplanmäßige Abschreibungen 2001	9.702.326,72	0,00	0,00	9.702.326,72
Abschreibungen 2001	1.602.085,88	642.746,18	6.060,00	2.250.892,06
Abgang Änderung Konsolidierungskreis	-3.337,54	-84.810,05	0,00	-88.147,59
Abgänge	-7.483.586,78	-132.725,19	0,00	-7.616.311,97
kumulierte Abschreibungen 31.12.2001	5.324.251,33	1.938.803,35	6.060,00	7.269.114,68
Buchwerte 31.12.2001	4.456.908,20	1.623.587,73	179.219,26	6.259.715,19

► (17) Immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände entwickelten sich wie folgt:

	Entwicklungs- kosten	Software	Geschäftswert	Summe
	EUR	EUR	EUR	EUR
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 1.1.2002	1.045.849,25	286.183,68	8.449.126,60	9.781.159,53
Währungsumrechnungsdifferenz	0,00	399,97	0,00	399,97
Zugänge	450.807,31	303.960,67	0,00	754.767,98
Zugang Änderung Konsolidierungskreis	0,00	77.414,68	1.702.916,14	1.780.330,82
Abgänge	-719.438,33	-4.217,81	0,00	-723.656,14
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 31.12.2002	777.218,23	663.741,19	10.152.042,74	11.593.002,16
kumulierte Abschreibungen 1.1.2002	756.191,36	178.477,41	4.389.582,56	5.324.251,33
Währungsumrechnungsdifferenz	0,00	138,33	0,00	138,33
Abschreibungen 2002	131.789,90	80.668,43	1.043.267,90	1.255.726,23
Zugang Änderung Konsolidierungskreis	0,00	56.294,57	0,00	56.294,57
Abgänge	-719.438,33	-3.504,02	0,00	-722.942,35
kumulierte Abschreibungen 31.12.2002	168.542,93	312.074,72	5.432.850,46	5.913.468,11
Buchwerte 31.12.2002	608.675,30	351.666,47	4.719.192,28	5.679.534,05

Die Zugänge des Geschäftsjahres bei den Geschäftswerten resultieren aus der Akquisition der beusen Solutions GmbH, Berlin, Deutschland (KZ 45). Als Nutzungsdauer für die Berechnung der planmäßigen Abschreibungen wurde 10 Jahre angenommen.

	Entwicklungs- kosten	Software	Geschäftswert	Summe
	EUR	EUR	EUR	EUR
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 1.1.2001	805.308,18	291.933,62	15.419.648,22	16.516.890,02
Währungsumrechnungsdifferenz	0,00	682,20	0,00	682,20
Zugänge	240.541,07	28.914,61	512.123,79	781.579,47
Abgang Änderung Konsolidierungskreis	0,00	-34.405,38	0,00	-34.405,38
Abgänge	0,00	-941,37	-7.482.645,41	-7.483.586,78
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 31.12.2001	1.045.849,25	286.183,68	8.449.126,60	9.781.159,53
kumulierte Abschreibungen 1.1.2001	10.857,38	127.119,28	1.368.716,26	1.506.692,92
Währungsumrechnungsdifferenz	0,00	70,13	0,00	70,13
außerplanmäßige Abschreibungen 2001	647.419,39	0,00	9.054.907,33	9.702.326,72
Abschreibungen 2001	97.914,59	55.566,91	1.448.604,38	1.602.085,88
Abgang Änderung Konsolidierungskreis	0,00	-3.337,54	0,00	-3.337,54
Abgänge	0,00	-941,37	-7.482.645,41	-7.483.586,78
kumulierte Abschreibungen 31.12.2001	756.191,36	178.477,41	4.389.582,56	5.324.251,33
Buchwerte 31.12.2001	289.657,89	107.706,27	4.059.544,04	4.456.908,20

Die Zugänge des Vorjahres bei den Geschäftswerten resultierten aus der Begleichung der variablen Kaufpreise und der damit verbundenen Nebenkosten aus der Akquisition der one4net GmbH (vormals GMRS Software GmbH) und der TEMA Studio di Informatica S.p.A. Die außerplanmäßigen Abschreibungen/Wertminderungsaufwendungen des Vorjahres in Höhe von EUR 9.702.326,72, welche in vollem Umfang in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurden, betrafen alle drei Segmente.

	EUR
"Professional Services" ("bf classic")	
Geschäftswert aus Akquisition der TEMA Studio di Informatica S.p.A., Mailand, Italien	2.875.510,25
Geschäftswert aus Akquisition der MMI Consulting AG, Uitikon, Schweiz	1.440.217,99
Entwicklungskosten	112.810,42
	4.428.538,66
"Communication Networks" ("one4net")	
Geschäftswert aus Akquisition der one4net GmbH (vormals GMRS Software GmbH), München, Deutschland	3.298.961,10
Entwicklungskosten	72.813,08
	3.371.774,18
"1gravity"	
Geschäftswert aus Akquisition der MMI Consulting AG, Uitikon, Schweiz	1.440.217,99
Entwicklungskosten	461.795,89
	1.902.013,88
	9.702.326,72

Die Wertminderung des Geschäftswertes TEMA Studio di Informatica S.p.A. betraf zum Zeitpunkt der Erfassung (30. September 2001) rund 40 % des vorhandenen Restbuchwertes und war begründet durch das geänderte wirtschaftliche Umfeld bzw durch einen Wechsel innerhalb der lokalen Geschäftsführung bei TEMA Studio di Informatica S.p.A. Die Ermittlung des Wertminderungsaufwandes basierte auf den zukünftigen Cashflows aus der Nutzung der immateriellen Vermögensgegenstände und Sachanlagen von TEMA Studio di Informatica S.p.A. und des Geschäftswertes, welche als zahlungsmittelgenerierende Einheit definiert wurden. Im Rahmen der Berechnung kam ein Zinssatz von 11,91 % zur Anwendung. Im Zuge der Bewertung wurde die Restnutzungsdauer von 8,5 Jahren auf 4,25 Jahre revidiert.

Der Geschäftswert aus der Akquisition der MMI Consulting AG wurde auf EUR 0 abgeschrieben und als Abgang dargestellt. Die Erfassung der Wertminderung war zum einen erforderlich aufgrund der Einstellung der Aktivitäten innerhalb des Segmentes 1gravity, zum anderen, da die verbleibenden aus der Übernahme der MMI Consulting AG in 1999 resultierenden Aktivitäten im Bereich Groupware in Zukunft keine wesentlichen positiven Cashflows generieren. Die übrigen vorhandenen Vermögenswerte sollen vor allem auch im Rahmen von neuen im Aufbau befindlichen Bereichen genutzt werden und unterlagen somit keiner Wertminderung.

Der Geschäftswert aus der Akquisition der one4net GmbH (vormals GMRS Software GmbH) musste ebenfalls auf EUR 0 abgeschrieben werden, da wesentliche für diesen Geschäftswert verantwortliche langfristige Leistungsvereinbarungen mit dem einzigen Kunden nicht verlängert wurden und somit keine nennenswerten positiven Cashflows zu erwarten waren. Die übrigen vorhandenen Vermögenswerte wurden vermehrt im Produktentwicklungsgeschäft eingesetzt und unterlagen keiner Wertminderung.

Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf Entwicklungskosten betrafen die vollständige Abwertung nicht weiter verfolgter Projekte. Es gab somit weder einen Wert aus zukünftiger Nutzung noch aus der Veräußerung der Ergebnisse.

▶ (18) Sachanlagen

Die Sachanlagen haben sich folgendermaßen verändert:

	bauliche Investitionen in fremde Betriebs- gebäude	Nachrichten- und Kontroll- anlagen, Büro- maschinen, EDV-Anlagen, Büroeinrichtung	Summe
	EUR	EUR	EUR
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 1.1.2002	617.450,73	2.944.940,35	3.562.391,08
Währungsumrechnungsdifferenz	0,00	7.792,60	7.792,60
Zugänge	49.776,48	154.914,22	204.690,70
Zugang Änderung Konsolidierungskreis	0,00	463.968,73	463.968,73
Abgänge	0,00	-206.656,61	-206.656,61
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 31.12.2002	667.227,21	3.364.959,29	4.032.186,50
kumulierte Abschreibungen 1.1.2002	243.163,60	1.695.639,75	1.938.803,35
Währungsumrechnungsdifferenz	0,00	3.090,25	3.090,25
Abschreibungen 2002	102.758,83	480.617,06	583.375,89
Zugang Änderung Konsolidierungskreis	0,00	241.097,52	241.097,52
Abgänge	0,00	-135.881,50	-135.881,50
kumulierte Abschreibungen 31.12.2002	345.922,43	2.284.563,08	2.630.485,51
Buchwerte 31.12.2002	321.304,78	1.080.396,21	1.401.700,99

	bauliche Investitionen in fremde Betriebs- gebäude	Nachrichten- und Kontrollanlagen, Büro-maschinen, EDV-Anlagen, Büroeinrichtung	Summe
	EUR	EUR	EUR
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 1.1.2001	476.550,70	3.386.680,53	3.863.231,23
Währungsumrechnungsdifferenz	-24,16	11.986,34	11.962,18
Zugänge	159.460,26	488.959,74	648.420,00
Abgang Änderung Konsolidierungskreis	-14.716,44	-799.045,99	-813.762,43
Abgänge	-3.819,63	-143.640,27	-147.459,90
Anschaffungs- bzw Herstellungskosten 31.12.2001	617.450,73	2.944.940,35	3.562.391,08
kumulierte Abschreibungen 1.1.2001	164.431,58	1.346.905,43	1.511.337,01
Währungsumrechnungsdifferenz	-0,23	2.255,63	2.255,40
Abschreibungen 2001	83.064,45	559.681,73	642.746,18
Abgang Änderung Konsolidierungskreis	-512,57	-84.297,48	-84.810,05
Abgänge	-3.819,63	-128.905,56	-132.725,19
kumulierte Abschreibungen 31.12.2001	243.163,60	1.695.639,75	1.938.803,35
Buchwerte 31.12.2001	374.287,13	1.249.300,60	1.623.587,73

► (19) Finanzanlagen

Die Finanzanlagen bestehen im Wesentlichen aus Wertpapieren (Anteilen an Investmentfonds) und dienen der nach österreichischem Recht vorgeschriebenen Deckung der Rückstellungen für Abfertigungen und Pensionen. Wertänderungen dieser Finanzanlagen auf den Börsenkurs zum Bilanzstichtag wurden im Geschäftsjahr, wie bereits im Vorjahr, im Eigenkapital berücksichtigt.

	2002 EUR	2001 EUR
Buchwert am 1.1.	179.219,26	129.365,06
Zugänge	0,00	55.914,20
Anpassung an Marktwert	4.683,23	-6.060,00
Buchwert am 31.12.	183.902,49	179.219,26

▶ **(20) Latente Steuern**

Die aktiven latenten Steuern werden unter dem sonstigen langfristigen Vermögen ausgewiesen, die passiven latenten Steuern sind Bestandteil der Steuerrückstellungen in den langfristigen Verbindlichkeiten.

Die latenten Steuern ermitteln sich wie folgt:

	31.12.2001	Währungs- umrechnung	GuV- Veränderung	31.12.2002
	EUR	EUR	EUR	EUR
aktive latente Steuern				
Geschäftswert	671.934,78	0,00	-300.583,10	371.351,68
Verlustvorträge	943.699,82	3.504,98	735.861,94	1.683.066,74
sonstige	7.376,44	0,00	-5.464,53	1.911,91
	1.623.011,04	3.504,98	429.814,31	2.056.330,33
passive latente Steuern				
Entwicklungskosten	108.992,87	0,00	125.135,15	234.128,02
sonstiges Anlagevermögen	73.127,76	134,87	23.348,55	96.611,18
Forderungen	51.643,81	395,76	-11.922,24	40.117,33
steuerliche Bewertungsreserve	0,00	0,00	64.350,00	64.350,00
Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen	17.650,38	0,00	18.263,13	35.913,51
sonstige Rückstellungen	27.948,49	491,51	-13.124,70	15.315,30
	279.363,31	1.022,14	206.049,89	486.435,34

	31.12.2000	Währungs- umrechnung	GuV- Veränderung	31.12.2001
	EUR	EUR	EUR	EUR
aktive latente Steuern				
Geschäftswert	79.455,16	0,00	592.479,62	671.934,78
Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen	19.748,55	0,00	-19.748,55	0,00
Verlustvorträge	229.170,77	5.912,02	708.617,03	943.699,82
sonstige	5.930,77	0,00	1.445,67	7.376,44
	334.305,25	5.912,02	1.282.793,77	1.623.011,04
passive latente Steuern				
Entwicklungskosten	101.122,10	0,00	7.870,77	108.992,87
sonstiges Anlagevermögen	45.414,11	691,37	27.022,28	73.127,76
Forderungen	59.179,83	714,66	-8.250,68	51.643,81
Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen	31.328,09	0,00	-13.677,71	17.650,38
sonstige Rückstellungen	20.181,38	649,69	7.117,42	27.948,49
	257.225,51	2.055,72	20.082,08	279.363,31

Der Zugang bei den aktivierten latenten Steuern aus Verlustvorträgen resultiert im Wesentlichen aus dem Einzelabschluss der Brain Force Software AG und vorwiegend aus dem steuerlich wirksamen Teil der außerplanmäßigen Abschreibung der Beteiligungen.

Da in Österreich steuerliche Verlustvorträge nicht verfallen bzw das Unternehmen laut Planung in Zukunft Gewinne erzielen wird, wurde der Ansatz in voller Höhe vorgenommen.

Aktive latente Steuern und passive latente Steuern werden in der Bilanz saldiert als Aktivum oder Passivum erfasst, soweit ein einklagbares Recht zur Aufrechnung tatsächlicher Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden besteht und die latenten Steueransprüche und Steuerschulden sich auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Folgende Beträge wurden nach Aufrechnung in der konsolidierten Bilanz dargestellt:

	2002	2001
	EUR	EUR
aktive latente Steuern	1.874.924,20	1.506.259,96
passive latente Steuern	-305.029,21	-162.612,23
Buchwert am 31.12.	1.569.894,99	1.343.647,73

Basierend auf den jeweils lokalen Steuersätzen wurden mangels Wahrscheinlichkeit hinsichtlich der Verwertung für noch nicht genutzte steuerliche Verluste bzw. abzugsfähige Differenzen keine latenten Steueransprüche angesetzt:

	2002	2001
	EUR	EUR
aus Verlusten	278.060,00	203.360,71
aus abzugsfähigen temporären Differenzen	2.890.900,08	3.045.227,30
Buchwert am 31.12.	3.168.960,08	3.248.588,01

Der Betrag der abzugsfähigen Differenzen betrifft den Posten Geschäftswert. Die üblichen planmäßigen Abschreibungen auf den Geschäftswert sind steuerlich nicht wirksam, da in der steuerlichen Einzelbilanz der Beteiligungsansatz keiner planmäßigen Abschreibung unterzogen wird. Hingegen ist eine außerplanmäßige Abschreibung bzw. ein Veräußerungsverlust mitunter auch steuerlich wirksam, nämlich soweit das Abschreibungserfordernis nicht im Ausschüttungsverhalten begründet ist. Die steuerliche Geltendmachung von außerplanmäßigen Abschreibungen bzw. Veräußerungsverlusten ist gleichmäßig über sieben Jahre zu verteilen.

▶ **(21) Vorräte**

Die Vorräte werden zu Anschaffungskosten oder Herstellungskosten bewertet. Eine Abwertung auf den Nettoveräußerungswert war in den Berichtsjahren nicht erforderlich.

▶ **(22) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
Brutto	12.461.411,31	13.030.262,17
– davon wertberichtigt	-102.048,82	-229.064,60
Forderungen aus noch nicht abgerechneten Leistungen und Dienstleistungsaufträgen	2.396.163,12	1.900.560,64
	14.755.525,61	14.701.758,21

Für das geschätzte Ausfallrisiko der Forderungen wurde durch Bildung von Wertberichtigungen in ausreichender Höhe vorgesorgt.

▶ **(23) Andere Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände**

Die anderen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich aus folgenden Posten zusammen:

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
langfristig:		
Aktivwert Rückdeckungsversicherung	20.623,09	97.522,34
Depots	67.038,80	69.100,32
	87.661,89	166.622,66
kurzfristig:		
geleistete Anzahlungen	4.071,79	33.331,86
Finanzbehörden	370.307,35	761.752,57
Forderungen gegen Dienstnehmer	140,06	20.149,59
Kautionen, Depots (kurzfristig)	10.706,02	11.711,35
Wartungsverträge und sonstige Abgrenzungen	879.293,62	413.748,29
sonstige	117.223,56	33.177,04
	1.381.742,40	1.273.870,70

Der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung wird, soweit eine Verpfändung zugunsten des Mitarbeiters vorliegt, ab dem Geschäftsjahr 2002 als Planvermögen bei der Ermittlung des Bilanzansatzes der Rückstellung für Pensionen berücksichtigt (siehe AZ 26).

▶ **(24) Flüssige Mittel**

Die flüssigen Mittel setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
Kassabestände	7.571,69	6.377,84
Guthaben bei Kreditinstituten	2.533.200,06	2.707.449,33
	2.540.771,75	2.713.827,17

Passiva

▶ **(25) Eigenkapital**

Grundkapital

Das Grundkapital beträgt EUR 3.785.143 und ist in 3.785.143 nennwertlose auf Inhaber lautende Stückaktien aufgeteilt. Die Aktien der Gesellschaft notieren am Neuen Markt in Frankfurt und sind gemäß Bescheid der Deutschen Börse AG vom 15. Jänner 2003 zum Handel im Teilbereich des geregelten Marktes mit weiteren Zulassungsfolgepflichten (PRIME STANDARD) zugelassen worden. Das derzeit genehmigte Kapital beträgt EUR 1.382.435 (Vorjahr: EUR 1.504.948). Im Geschäftsjahr wurden Aktien aus einem genehmigten Kapital im Wert von EUR 340.091 gezeichnet.

Die Entwicklung des Grundkapitals und der Konzernrücklagen ist in folgender Tabelle dargestellt:

	Grundkapital	Konzernrücklagen
	EUR	EUR
Stand 1.1.2002	3.445.052,00	3.520.466,93
Kapitalerhöhung gemäß Vorstandsbeschluss vom 29.10.2002 aufgrund der Ermächtigung seitens der Hauptversammlung vom 13.06.2002 mit Zustimmung des Aufsichtsrates am 15.11.2002 durch Sacheinlage, Eintragung in das Firmenbuch am 14.12.2002	340.091,00	921.646,61
sonstige Umbuchungen innerhalb der Rücklagen	0,00	-33.470,87
Stand 31.12.2002	3.785.143,00	4.408.642,67

Die Kapitalerhöhung durch Sacheinlage wurde zum Zweck der Abgeltung der Einbringung von Geschäftsanteilen (85 %) an der beusen Solutions GmbH, Berlin, Deutschland, durch die Alteigentümer durchgeführt (siehe AZ 45).

	Grundkapital EUR	Konzernrücklagen EUR
Stand 1.1.2001	3.340.602,00	12.841.530,83
Kapitalerhöhung gemäß Vorstandsbeschluss vom 11.5.2001 aufgrund der Ermächtigung vom 14.6.2000 durch Sacheinlage, Eintragung in das Firmenbuch am 31.5.2001	81.981,00	678.802,68
Kapitalerhöhung gemäß Vorstandsbeschluss vom 28.6.2001 aufgrund der Ermächtigung vom 14.6.2000 durch Sacheinlage, Eintragung in das Firmenbuch am 14.8.2001	22.469,00	179.003,78
Verwendung zur Verlustabdeckung	0,00	-10.177.573,16
sonstige Umbuchungen innerhalb der Rücklagen	0,00	-1.297,20
Stand 31.12.2001	3.445.052,00	3.520.466,93

Die Kapitalerhöhungen durch Sacheinlage wurden zum Zweck der Begleichung von Kaufpreisforderungen seitens der Alteigentümer aus den im Jahr 2000 getätigten Akquisitionen durchgeführt (siehe AZ 45).

Die Erfassung der Veränderung der Konzernrücklagen aus der Verwendung zur Verlustabdeckung spiegelt die Abbildung einer gesellschaftsrechtlichen Maßnahme wider. Zum Zwecke der Vermeidung des Ausweises eines Bilanzverlustes im Einzelabschluss der Brain Force Software AG wurden die gebundenen Rücklagen im angeführten Ausmaß verwendet und sind somit Bestandteil der einbehaltenen Ergebnisse.

► **(26) Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen**

Die Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen teilen sich wie folgt auf:

	31.12.2002 EUR	31.12.2001 EUR
Rückstellungen für Pensionen	209.408,52	240.311,46
Rückstellungen für Abfertigungen	311.820,04	308.387,04
Rückstellungen für Abfertigungen (TFR)	1.074.229,17	744.429,76
	1.595.457,73	1.293.128,26

Rückstellungen für Pensionen

Aufgrund von Einzelvereinbarungen wurde einigen Mitarbeitern ab dem Zeitpunkt ihrer Pensionierung die Gewährung eines Pensionszuschusses zugesagt. Die Höhe dieser Pension ist grundsätzlich leistungsorientiert.

Die Wertansätze der Rückstellungen für Pensionen wurden zum jeweiligen Bilanzstichtag durch versicherungsmathematische Gutachten unter Zugrundelegung des Anwartschaftsbarwertverfahrens (projected-unit-credit-method) ermittelt und setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
versicherungsmathematischer Barwert der Pensionsverpflichtung (Defined Benefit Obligation)	357.297,00	261.863,00
beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-121.336,00	0,00
	235.961,00	261.863,00
noch nicht verrechnete Vergangenheitskosten	-7.957,00	-13.424,00
noch nicht gebuchte versicherungsmathematische Verluste	-18.595,48	-8.127,54
Bilanzansatz	209.408,52	240.311,46

Das Planvermögen im Sinne des IAS 19 bildet das Deckungskapital der an die Mitarbeiter verpfändeten Rückdeckungsversicherungen für die Pensionsleistungen. Bis zum Jahr 2001 wurde das Deckungskapital auch für verpfändete Rückdeckungsversicherungen auf der Aktivseite unter den langfristigen anderen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung gebuchte Aufwand für leistungsorientierte Verpflichtungen setzt sich wie folgt zusammen:

	2002	2001
	EUR	EUR
laufender Dienstzeitaufwand	36.685,00	37.318,00
Zinsaufwand	18.527,00	13.202,00
Amortisation von Vergangenheitskosten	5.197,00	11.671,00
Auswirkung von Plankürzungen	-17.720,00	-11.096,00
	42.689,00	51.095,00

Die Entwicklung der in der Bilanz erfassten Rückstellung stellt sich folgendermaßen dar:

	2002	2001
	EUR	EUR
Stand zum 1.1.	240.311,46	192.124,33
Zugang durch Akquisition	39.678,00	0,00
Pensionsaufwand für leistungsorientierte Verpflichtungen	42.689,00	51.095,00
Pensionsabfindungen	0,00	-2.907,87
Pensionszahlungen/bezahlte Beiträge	-1.213,94	0,00
Erfassung des Planvermögens	-112.056,00	0,00
Stand zum 31.12.	209.408,52	240.311,46

Die grundsätzlichen versicherungsmathematischen Annahmen stellen sich wie folgt dar:

	2002	2001
Zinssatz	5,75 %	6 %
Gehaltssteigerung	0 - 3 %	0 - 3 %
Rentensteigerung	1 - 3 %	1 - 3 %
Pensionsalter	60 – 62, 65 Jahre	60 - 62, 65 Jahre
Sterbetafeln Österreich	AVÖ 1999-P, Angestellte	AVÖ 1999-P, Angestellte
Deutschland	Heubeck 1998	Heubeck 1998

Neben den leistungsorientierten Verpflichtungen werden in Österreich für einige Arbeitnehmer im Rahmen von Altersversorgungszusagen fixe Beiträge an Pensionskassen bezahlt; die Zahlungen der Gesellschaft werden entsprechend IAS 19 für beitragsorientierte Pläne im Aufwand für Altersversorgung ausgewiesen.

Der Gesamtaufwand für Altersversorgung setzt sich wie folgt zusammen:

	2002	2001
	EUR	EUR
Aufwand für leistungsorientierte Verpflichtungen	42.689,00	51.095,00
Pensionsbeiträge (an Versicherung bzw Pensionskassa)	79.842,60	63.133,18
Aktivierung Deckungskapital	-35.156,75	-22.119,87
	87.374,85	92.108,31

Rückstellungen für Abfertigungen (Österreich)

Die Wertansätze der Rückstellungen für Abfertigungen wurden nach demselben Verfahren wie die Rückstellungen für Pensionen ermittelt:

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
versicherungsmathematischer Barwert der Abfertigungs- verpflichtung (Defined Benefit Obligation)	393.408,04	384.518,04
noch nicht gebuchte versicherungsmathematische Verluste	-81.588,00	-76.131,00
Bilanzansatz	311.820,04	308.387,04

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung gebuchte Aufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2002	2001
	EUR	EUR
laufender Dienstzeitaufwand	86.464,00	81.554,00
Zinsaufwand	21.339,00	20.628,00
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	4.757,00	5.296,00
Planabgeltung	83.374,00	0,00
	195.934,00	107.478,00

Die Entwicklung der in der Bilanz erfassten Rückstellung stellt sich folgendermaßen dar:

	2002	2001
	EUR	EUR
Stand zum 1.1.	308.387,04	290.732,33
Abfertigungsaufwand	195.934,00	81.381,07
Abfertigungszahlungen	-192.501,00	-63.726,36
Stand zum 31.12.	311.820,04	308.387,04

Die grundsätzlichen versicherungsmathematischen Annahmen stellen sich wie folgt dar:

	2002	2001
Zinssatz	5,75 %	6 %
Gehaltssteigerung	3 %	3 %
Fluktuation	19,9 %	19,9 %
Inanspruchnahmewahrscheinlichkeit	25 %	25 %
Pensionsalter	60	60
Sterbetafeln	AVÖ 1999-P, Angestellte	AVÖ 1999-P, Angestellte

Rückstellungen für Abfertigungen (TFR)

Die Wertansätze der Rückstellungen für Abfertigungen (TFR) wurden im Geschäftsjahr 2002 nach demselben Verfahren wie die Rückstellungen für Pensionen ermittelt. Im Geschäftsjahr 2001 wurde noch nach lokalen Rechnungslegungsgrundsätzen bilanziert. Der zum 31. Dezember 2002 erfasste Bilanzansatz in Höhe von EUR 1.074.229,17 entspricht dem versicherungsmathematischen Barwert der Abfertigungsverpflichtung (Defined Benefit Obligation).

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung gebuchte Aufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2002	2001
	EUR	EUR
laufender Dienstzeitaufwand	399.236,00	324.791,34
Zinsaufwand	30.608,00	0,00
	429.844,00	324.791,34

Die Entwicklung der in der Bilanz erfassten Rückstellung stellt sich folgendermaßen dar:

	2002	2001
	EUR	EUR
Stand zum 1.1.	744.429,76	542.082,08
Abfertigungsaufwand	429.844,00	324.791,34
Abfertigungszahlungen	-42.247,59	-122.443,67
Anpassung an IAS 19	-57.797,00	0,00
Stand zum 31.12.	1.074.229,17	744.429,75

Die grundsätzlichen versicherungsmathematischen Annahmen stellen sich wie folgt dar:

	2002
Zinssatz	4,75 %
Gehaltssteigerung	3,5 %
Inflation	2 %
Steigerungsrate TFR	3 %
Fluktuation	12,5 %
Inanspruchnahmewahrscheinlichkeit bezüglich Vorschuss	5 %
Pensionsalter	65
Sterbetafeln	80 % der ISTAT 1992 updated 1996

▶ (27) **Steuerrückstellungen**

Die Steuerrückstellungen gliedern sich wie folgt:

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
langfristig: Rückstellung für latente Steuern	305.029,21	162.612,23
kurzfristig: Rückstellung für laufende Steuern	107.046,66	628.890,95
	412.075,87	791.503,18

Bezüglich der Ermittlung der latenten Steuern wird auf AZ (16) und (20) verwiesen.

▶ (28) **Finanzverbindlichkeiten**

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
langfristig: Darlehen von Kreditinstituten	0,00	12.010,22
kurzfristig: Kontokorrentkredite	3.363.504,31	3.010.291,21
Darlehen	11.671,40	85.740,78
	3.375.175,71	3.096.031,99

Die Verzinsung der Darlehen liegt bei 4,98 % (2001: 5 - 5,5 %), der Kontokorrentkredite bei 4,75 - 8,125 % (2001: 4,1 - 8,75 %).

► **(29) Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen**

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
Verbindlichkeiten aus verrechneten Lieferungen und Leistungen	4.411.637,65	4.378.264,57
Verbindlichkeiten aus noch nicht abgerechneten Lieferungen und Leistungen	626.314,20	388.109,63
	5.037.951,85	4.766.374,20

► **(30) Sonstige Verbindlichkeiten**

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2002	31.12.2001
	EUR	EUR
aus Steuern	1.469.665,45	1.356.576,25
aus sozialer Sicherheit	854.499,16	854.819,12
offene Kaufpreisverpflichtungen aus Anteilswerb	178.252,07	600.311,53
Urlaubsverpflichtungen	1.023.724,53	893.932,66
Verpflichtungen aus Überstunden	181.624,75	228.595,93
Verpflichtungen aus Prämien	311.978,14	537.674,13
Verbindlichkeiten Personalverrechnung	688.121,08	963.224,70
Abgrenzung von Wartungsverträgen	993.835,17	498.618,71
sonstige	697.697,38	352.419,16
	6.399.397,73	6.286.172,19

Angaben zu den einzelnen Posten der Gewinn- und Verlustrechnung

▶ (31) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse gliedern sich wie folgt:

	2002	2001
	EUR	EUR
Dienstleistungen	55.665.423,36	62.792.836,76
Produkte	3.305.532,47	2.984.326,98
	58.970.955,83	65.777.163,74

▶ (32) Sonstige betriebliche Erträge

Zu den sonstigen betrieblichen Erträgen zählen:

	2002	2001
	EUR	EUR
Erträge aus dem Abgang vom Anlagevermögen	8.186,03	967,73
Kursdifferenzen	24.669,57	48.958,58
Förderungszuschüsse	47.088,65	17.353,12
Rückforderungsanspruch an Subunternehmer	0,00	279.936,06
Mieterträge	48.731,32	57.405,52
Abfindungszahlungen für abgeworbene Mitarbeiter	7.670,00	45.783,89
Auflösung von Wertberichtigungen zu Forderungen	60.421,16	75.770,59
andere	332.536,81	316.574,90
	529.303,54	842.750,39

► **(33) Aufwendungen für Material und sonstige Herstellungsleistungen**

Dieser Posten gliedert sich wie folgt:

	2002	2001
	EUR	EUR
Aufwendungen für Material		
Wareneinsatz	664.069,03	473.799,51
Wartung	984.468,70	528.534,70
Lizenzen	1.160.295,64	958.243,35
sonstige	3.226,34	1.289,63
	2.812.059,71	1.961.867,19
Aufwendungen für sonstige Herstellungsleistungen		
Projektmitarbeiter	19.709.051,05	20.535.665,71
Subunternehmen	20.508.615,46	25.812.415,17
	40.217.666,51	46.348.080,88
	43.029.726,22	48.309.948,07

► **(34) Personalaufwand**

Im Einzelnen teilt sich der Personalaufwand folgendermaßen auf:

	2002	2001
	EUR	EUR
Gehälter	8.112.044,61	7.721.256,11
Aufwendungen für Abfertigungen	608.847,11	488.327,62
Aufwendungen für Altersversorgung	87.374,85	92.108,31
Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Abgaben und Pflichtbeiträge	1.445.357,92	1.520.995,98
sonstige Sozialaufwendungen	193.045,70	308.997,16
	10.446.670,19	10.131.685,18

Die Aufwendungen für Abfertigungen beinhalten neben den Aufwendungen im Rahmen der gesetzlichen Ansprüche (siehe AZ (11,26)) auch auf freiwilliger Basis ausbezahlte Abfertigungen.

▶ **(35) Abschreibungen**

In diesem Posten sind Abschreibungen auf immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen enthalten.

	2002	2001
	EUR	EUR
außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäftswert	0,00	9.054.907,33
außerplanmäßige Abschreibungen auf andere immaterielle Vermögensgegenstände	0,00	647.419,39
	0,00	9.702.326,72
Abschreibungen auf Geschäftswert	1.043.267,90	1.448.604,38
Abschreibungen auf andere Vermögensgegenstände	795.834,22	796.227,68
	1.839.102,12	2.244.832,06
	1.839.102,12	11.947.158,78

► **(36) Sonstige betriebliche Aufwendungen**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

	2002	2001
	EUR	EUR
Mieten und Energiekosten	1.271.676,26	1.201.484,46
Instandhaltung	197.931,16	194.024,20
Post und Kommunikation	455.449,02	454.544,45
Fahrt- und Reisespesen	207.008,63	273.529,20
Versicherung	99.502,14	78.467,06
Rechts-, Prüfungs- und Beratungskosten	417.538,72	686.856,57
Werbung	411.604,95	480.122,51
Provisionen und Vergütungen	30.031,17	33.103,32
KFZ-Aufwand	860.394,78	738.918,13
Büroaufwand	96.692,85	130.445,06
Kursdifferenzen	297,59	4.635,89
Steuern und sonstige Gebühren	27.316,46	49.239,39
Forderungsausfälle	130.659,68	718.892,89
Dotierung Wertberichtigung zu Forderungen	32.822,09	195.858,98
Personalrekrutierung	18.308,94	102.963,72
Mitgliedsbeiträge	17.111,60	37.774,50
Geldverkehrspesen	39.658,35	49.673,16
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	53.291,79	0,00
übriger sonstiger Aufwand	202.853,03	141.299,07
	4.570.149,21	5.571.832,56

▶ **(37) Finanzergebnis**

Das Finanzergebnis errechnet sich wie folgt:

	2002	2001
	EUR	EUR
Erträge aus Wertpapieren	7.856,20	5.311,32
sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	21.817,25	43.497,87
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-168.411,53	-143.736,22
sonstige Finanzaufwendungen	0,00	-274.970,08
	-138.738,08	-369.897,11

Die sonstigen Finanzaufwendungen resultieren aus der Erfassung des nachfolgenden völligen Wertverfalls der im Rahmen der Endkonsolidierung der 1gravity Websolutions AG erfolgsneutral eingestellten Beteiligung in Höhe des zu diesem Zeitpunkt vorhandenen Eigenkapitals.

▶ **(38) Ertragsteuern**

	2002	2001
	EUR	EUR
laufender Steueraufwand	607.803,55	1.364.640,16
latenter Steuerertrag	-223.764,42	-1.262.711,69
	384.039,13	101.928,47

Der Ertragsteueraufwand des Jahres ist um EUR 408.967,64 (2001: EUR 3.321.751,08) höher als der rechnerische Ertragsteueraufwand von EUR -24.928,51 (Ertrag) (2001: EUR -3.219.822,61), der sich unter Anwendung des Steuersatzes von 34 % (= auf die Muttergesellschaft anwendbarer Körperschaftsteuersatz) auf den Verlust vor Ertragsteuern ergeben würde.

Die Ursachen für den Unterschied zwischen dem rechnerischen und dem ausgewiesenen Ertragsteueraufwand stellen sich folgendermaßen dar.

	2002	2001
	EUR	EUR
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-73.319,15	-9.470.066,50
davon 34 % = rechnerischer Ertragsteueraufwand	-24.928,51	-3.219.822,61
Auswirkungen ausländischer Steuersätze	89.363,04	219.107,75
steuerfreie Erträge	-80.084,13	-4.719,25
steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	714.215,80	868.649,96
Differenz Basis außerplanmäßige Abschreibung AZ (20)	-191.157,91	-901.491,49
nicht angesetzte aktive latente Steuern AZ (20)	-79.627,93	3.248.588,01
Verwendung von nicht angesetzten steuerlichen Verlusten	-72.454,26	0,00
Ertragsteueraufwand der laufenden Periode	355.326,10	210.312,37
aperiodischer Ertragsteueraufwand/-ertrag	28.713,03	-108.383,90
ausgewiesener Ertragsteueraufwand	384.039,13	101.928,47

Die steuerlich nicht abzugsfähigen Aufwendungen beinhalten vor allem planmäßige Abschreibungen auf die Geschäftswerte und eine italienische Gewinnsteuer (IRAP), welche neben der Körperschaftsteuer (IRPEG) erhoben wird. Die Bemessungsgrundlage leitet sich ab aus den Umsatzerlösen abzüglich Aufwandsposten für Material und Dienstleistungen, Personal und sonstige Kosten.

Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wurde nach der indirekten Methode erstellt. Aus ihr ist die Veränderung der flüssigen Mittel im Konzern aufgrund der Mittelzu- und -abflüsse im Laufe des Berichtsjahres ersichtlich, wobei zwischen Betriebstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit unterschieden wird.

► (39) Mittelfluss aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Mittelfluss aus laufender Geschäftstätigkeit zeigt, ausgehend vom Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, korrigiert um nicht aus(ein)zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge, nach Veränderung der Mittelbindung im Working Capital und nach Abzug der bezahlten Ertragsteuern, den Zufluss von flüssigen Mitteln aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit.

Die Zahlungsflüsse aus erhaltenen und gezahlten Zinsen entsprechen im Wesentlichen den in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Beträgen.

▶ **(40) Mittelfluss aus Investitionstätigkeit**

Dieser Bereich zeigt alle Zu- und Abflüsse im Zusammenhang mit dem Zu- und Abgang vom Anlagevermögen.

Hinsichtlich der Angaben nach IAS 7 über den Erwerb von Tochterunternehmen wird auf AZ (45) verwiesen.

▶ **(41) Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit**

In diesem Bereich werden sämtliche Zu- und Abflüsse im Rahmen der Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierung erfasst.

▶ **(42) Zahlungsmittel**

Als Zahlungsmittelfonds werden die flüssigen Mittel, welche den Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten umfassen, festgelegt.

Sonstige Angaben

▶ **(43) Segmentinformation**

a) Geschäftsfelder

Der Brain Force Software Konzern verfügt über zwei Geschäftsfelder:

▶ **Professional Services**

▶ **Communication Networks**

Das Geschäftsfeld Professional Services, welches sich im Wesentlichen aus dem traditionellen Bereich "bf classic" entwickelt hat, verfügt über zwei Servicebereiche.

Im Fokus des Bereiches Business Solution Services (BSS) stehen das Design und die Entwicklung von Anwendungssystemen. Abgestimmt auf die Zielsetzungen der Kunden werden spezifische Problemlösungen erarbeitet.

Der Schwerpunkt des Bereiches Technology Integration Services (TIS) liegt in der perfekten Abstimmung aller Komponenten, Server, Storage und Netzwerk, womit ein reibungsloser IT-Betrieb sichergestellt werden soll.

Im Geschäftsfeld Communication Networks befasst sich Brain Force Software mit der Erstellung von Software, Systemen und Applikationen für das gesamte Spektrum der Telekommunikation (Festnetz sowie Mobilfunk). Das Produkt- und Technologieportfolio beinhaltet Lösungen für die Bereiche IP Load Balancing, PBX-Netzwerkmanagement, Cable-Management und Billing & Accounting. Dieses Geschäftsfeld leitet sich aus dem früheren Segment one4net ab und wurde im Geschäftsjahr 2002 durch die Akquisition der beusen Solutions GmbH um Produkte aus dem Bereich PBX-Netzwerkmanagement, Cable-Management und Billing & Accounting ergänzt.

Die Kennzahlen stellen sich für das Geschäftsjahr 2002 und das Vorjahr wie folgt dar:

	Professional Services	Communication Networks	nicht zuteilbar	Summe
Kennzahlen nach Geschäftsfeldern 2002	EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse (konsolidiert)	56.237.520,42	2.733.435,41	0,00	58.970.955,83
Betriebsergebnis	2.097.947,94	-721.988,13	-1.310.540,88	65.418,93
Finanzergebnis				-138.738,08
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit				-73.319,15
Ertragsteuern				-384.039,13
Jahresverlust				-457.358,28
Gesamtvermögen	21.389.634,54	4.224.827,77	2.302.733,55	27.917.195,86
Fremdkapital	14.415.966,85	1.489.283,51	963.894,77	16.869.145,13
Zugänge zum Anlagevermögen	246.213,42	2.957.544,81	0,00	3.203.758,23
Abschreibungen	1.649.903,55	189.198,57	0,00	1.839.102,12

Im Geschäftsjahr 2001 wurden die Aktivitäten im Segment 1gravity eingestellt (siehe AZ 44). Es umfasste die Bereiche E-Consulting, Websites und Design sowie Content Management.

	bf classic	one4net	1gravity	nicht zuteilbar	Summe
Kennzahlen nach Geschäftsfeldern 2001	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse (konsolidiert)	61.761.971,22	3.563.445,84	451.746,68	0,00	65.777.163,74
Betriebsergebnis	-988.573,94	-3.514.515,77	-2.444.173,77	-2.152.905,91	-9.100.169,39
Finanzergebnis					-369.897,11
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit					-9.470.066,50
Ertragsteuern					-101.928,47
Jahresverlust					-9.571.994,97
Gesamtvermögen	22.701.742,27	1.260.139,33	0,00	2.660.172,29	26.622.053,89
Fremdkapital	14.550.936,28	1.031.005,32	0,00	762.970,03	16.344.911,63
Zugänge zum Anlagevermögen	766.722,85	692.168,01	27.022,81	0,00	1.485.913,67
Abschreibungen	6.108.392,02	3.681.661,07	2.157.105,69	0,00	11.947.158,78

b) Geographische Segmente

Die Aufteilung der geographischen Segmente erfolgt nach den den einzelnen Konzerngesellschaften zugeordneten Tätigkeitsbereichen, welche sich vorwiegend auf den jeweiligen Landesbereich des Sitzes der Gesellschaften beschränken.

	Umsatzerlöse		Segment-Aktiva		Segmentinvestitionen	
	2002 TEUR	2001 TEUR	2002 TEUR	2001 TEUR	2002 TEUR	2001 TEUR
Österreich	15.086	18.075	5.368	6.013	25	120
Deutschland	23.329	26.248	8.485	5.841	2.986	726
Italien	16.301	15.181	12.332	12.715	190	559
Niederlande	144	191	126	154		7
Schweiz	4.111	6.082	1.606	1.899	3	74
	58.971	65.777	27.917	26.622	3.204	1.486

▶ (44) Aufgegebene Geschäftsbereiche

Im Jahr 2001 wurde das Segment 1gravity eingestellt. Die rechtliche Einheit, in welcher die Geschäftsaktivitäten vorwiegend gebündelt waren, die 1gravity Websolutions AG, Uitikon, Schweiz, befindet sich seit 29. Mai 2001 in Konkurs. Das Konkursverfahren war zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2002 noch nicht abgeschlossen.

Mit 1. April 2001 wurde die Endkonsolidierung durchgeführt. Dabei wurden Aktiva in Höhe von TEUR 1.562 und Passiva in Höhe von TEUR 1.287 ausgebucht. In weiterer Folge wurden der aus dem Erwerb der MMI Consulting AG resultierende und diesem Segment zugeordnete Geschäftswert (Wert zum 31.12.2000: TEUR 1.576) bzw die in 2000 aktivierten Entwicklungskosten (Wert per 31.12.2000: TEUR 536) voll abgeschrieben.

Die gemäß IAS 35 erforderlichen Angaben sind im Wesentlichen aus der primären Segmentberichterstattung ersichtlich bzw ableitbar.

▶ (45) Akquisitionen

Aufgrund des Kaufvertrages bzw Sacheinlagevertrages vom 16. Oktober 2002 hat die Gesellschaft mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. November 2002 alle Anteile an der beusen Solutions GmbH, Berlin, Deutschland, um einen Preis von EUR 1.485.422,46 erworben. An Nebenkosten sind EUR 103.312,20 angefallen.

Der vereinbarte Preis wurde in Höhe von EUR 223.684,85 bar bezahlt bzw EUR 1.261.737,61 durch Ausgabe von 340.091 Stück neuen Aktien beglichen, wobei der Aktienpreis mit EUR 3,71 festgelegt wurde.

	EUR
Kaufpreis	1.485.422,46
Nebenkosten	103.312,20
Gesamtpreis	1.588.734,66
abzüglich Marktwert des erworbenen Vermögens (negativ)	114.181,48
Firmenwert	1.702.916,14

An Aktiva und Passiva wurden darüber hinaus folgende Posten erworben:

	31.10.2002
Marktwerte	EUR
Immaterielle Vermögensgegenstände	21.120,11
Sachanlagen	222.871,21
Vorräte	154.701,59
Forderungen	568.400,07
Forderungen aus Steuern	2.279,74
Zahlungsmittel	6.845,23
Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen	-39.678,00
kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	-84.221,92
Steuerrückstellungen	-70.241,12
andere Verbindlichkeiten	-896.258,39
Marktwert des Unternehmens	-114.181,48

Der Nettzahlungstrom aus dem Erwerb des Tochterunternehmens stellt sich wie folgt dar:

	EUR
Gesamtpreis	1.588.734,66
abzüglich erworbene Zahlungsmittel	-6.845,23
Bezahlung durch Neuausgabe von Anteilen	-1.261.737,61
abzüglich noch nicht beglichene Kaufpreisverbindlichkeiten	-13.058,63
Nettzahlungstrom aus Akquisition	307.093,19

Die erworbene Gesellschaft trug zum Ergebnis der Berichtsperiode wie folgt bei: Es wurden in der Zeit vom 1. November bis 31. Dezember 2002 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 957.509,52 und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von EUR 210.565,48 erwirtschaftet. Die Gesamtaktiva betragen zum 31. Dezember 2002 EUR 1.643.332,29, das Fremdkapital EUR 1.557.393,88.

Mit Kaufvertrag vom 30. März 2000 hat die Gesellschaft alle Anteile der one4net GmbH (vormals GMRS Software GmbH), München, Deutschland, erworben. Der Erwerbspreis (bestimmt in DEM) besteht aus einem fixen Kaufpreisteil in Höhe von EUR 3.195.574,26 und einer variablen Kaufpreiskomponente in Höhe von EUR 2.045.167,53, die von der jeweils erzielten Umsatzrentabilität vor Steuern der Geschäftsjahre 2000 – 2001 abhängt, sowie aus Nebenkosten in Höhe von EUR 267.875,62. Aufgrund der Entwicklung der Tochtergesellschaft im Jahr 2000 und der Vorschau auf das Jahr 2001 waren aus dem variablen Anteil zum 31. Dezember 2000 EUR 151.999,91 zu bilanzieren. Der Marktwert des übernommenen Vermögens betrug EUR 189.800,30, die übernommenen Zahlungsmittel EUR 501.600,26.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2001 wurden EUR 102.718,01 bar bezahlt bzw. EUR 201.472,78 durch Ausgabe von 22.469 Stück neuen Aktien beglichen, wobei der Aktienpreis mit EUR 8,97 festgelegt wurde.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2002 wurden EUR 422.059,46 bar bezahlt. Die bar geleisteten Zahlungen werden in der Kapitalflussrechnung unter dem Titel "Erwerb von Tochterunternehmen" im Rahmen der Investitionstätigkeit ausgewiesen.

▶ **(46) Ergebnis pro Aktie**

Das Ergebnis pro Aktie wird durch Division des Jahresergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien berechnet.

	2002	2001
	EUR	EUR
Jahresverlust	-457.358,28	-9.571.994,97
gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien (unverwässert und verwässert)	3.459.222,00	3.395.445,81
Verlust pro Aktie	-0,13	-2,82

▶ **(47) Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen**

Als nahe stehende Unternehmen und Personen werden die wesentlichen Eigentümer und die Vorstands- bzw. Aufsichtsratsmitglieder der Brain Force Software AG betrachtet. Es gibt keine geschäftlichen Beziehungen mit den wesentlichen Eigentümern der Brain Force Software AG.

Im Berichtsjahr betragen die an die Vorstandsmitglieder ausbezahlten Bezüge EUR 937.575,94 (Vorjahr: EUR 1.062.750,08) und Abfindungszahlungen EUR 0 (Vorjahr: EUR 167.840,96). Vergütungen an die Aufsichtsratsmitglieder wurden in Höhe von EUR 20.568 (Vorjahr: EUR 22.056,22) aufwandsmäßig erfasst.

Darüber hinaus wurden für Vorstandsmitglieder Aufwendungen für Abfertigungen und Pensionen in Höhe von EUR 42.675,88 (Vorjahr: EUR 16.649,27) erfolgswirksam erfasst.

Es wurden an Vorstandsmitglieder oder Aufsichtsratsmitglieder weder Darlehen gewährt noch für sie Garantien abgegeben.

► **(48) Mitarbeiterbeteiligungen**

Das Unternehmen hat Aktienoptionen für Mitarbeiter ausgegeben. Aktienoptionen werden dem Vorstand und den leitenden Angestellten gewährt. Das Optionsrecht berechtigt bei entsprechender Entwicklung des Kurses zum kostenlosen Bezug von Brain Force Aktien. Die Anzahl der beziehbaren Optionen ist abhängig von den im Zuge des Börsenganges erworbenen Stückaktien. Bei je sechs erworbenen Stückaktien wird dem Mitarbeiter ein Optionsrecht zugeteilt. Die Zahl der Optionsrechte ist mit 100 begrenzt.

Das Optionsrecht kann nur innerhalb der sogenannten Ausübungsfrist ausgeübt werden. Die Ausübungsfrist beginnt am 10. Juni 2002 (Sperrfrist von drei Jahren ab Börsengang) und endet am 31. Jänner 2004. Die Optionsrechte sind nicht übertragbar. Es besteht keine Behaltefrist für bezogene Aktien.

Die Bedienung der Optionen erfolgt in der Form, dass für jeden vollen Prozentpunkt, um den die Entwicklung der Brain Force Aktie die Entwicklung des Neuen Marktes während der Laufzeit bis zum Ausübungszeitpunkt übertrifft, der Mitarbeiter eine Aktie pro Optionsrecht erhält. Die Zahl der maximal pro Optionsrecht beziehbaren Aktien ist mit 30 begrenzt. Es besteht kein Anspruch auf Aktien, wenn die Entwicklung der Brain Force Aktie gleich oder schlechter als der Neue Markt verläuft. Im Geschäftsjahr wurden keine Optionen ausgeübt.

Insgesamt sind 172 Aktienoptionen an Vorstand bzw Arbeitnehmer des Brain Force Software Konzerns vergeben, welche sich wie folgt aufteilen:

per 31.12.2002 (und 2001)	eingräumte Anzahl der Optionen	
	Insgesamt	Im Geschäftsjahr
Vorstand:		
Helmut Fleischmann	100	0
Wolfgang Lippert	0	0
Günter Pridt	0	0
Gunter Reißmann	0	0
leitende Angestellte	72	0
Arbeitnehmer	0	0

Der Aufsichtsrat hält keine Optionen.

Der Schätzwert der eingeräumten Optionen betrug zum Bilanzstichtag EUR 610,60.

Die Aktienbestände der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der Brain Force Software AG setzen sich zum 31. Dezember 2002 wie folgt zusammen:

	Aktien Anzahl
Vorstand:	
Helmut Fleischmann	330.760
Wolfgang Lippert	240
Günter Pridt	0
Gunter Reißmann	0
Aufsichtsrat:	
Dr. Edith Hlawati (Vorsitzende)	0
Roman Gregorig (Stellvertreter)	0
Rolf Michael Betz	0
Dir. Wolfgang M. Hickel	0
Dr. Hermann Wenusch	0

Finanzinstrumente

Bei den in der Bilanz angeführten Finanzinstrumenten handelt es sich um Wertpapiere, flüssige Mittel und Bankkonten, Forderungen und Lieferantenkredite. Für die originären Finanzinstrumente gelten die bei den jeweiligen Bilanzposten angeführten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze.

Derivative Finanzinstrumente liegen nicht vor.

▶ (49) Verpflichtungen aus Leasinggeschäften

	2002 EUR	2001 EUR
Verpflichtungen aus operativem Leasing bzw. Miete		
bis zu einem Jahr	1.431.225,87	1.491.552,84
zwischen 1 und 5 Jahren	4.429.463,12	3.224.437,00
über 5 Jahren	421.071,32	463.956,84

▶ (50) Angaben über Arbeitnehmer

	Durchschnitt		Stichtag 31.12.	
	2002	2001	2002	2001
Anzahl der Arbeitnehmer (Angestellten)	530	542	542	557

▶ **(51) Geschäftsvorfälle nach dem Bilanzstichtag**

Mit Abschluss des Verschmelzungsvertrages vom 27. Dezember 2002 wurde die beusen Solutions GmbH, Berlin, Deutschland, mit Wirkung vom 1. Jänner 2003 auf die Brain Force Software GmbH, Unterschleißheim, Deutschland, verschmolzen.

Nach dem Bilanzstichtag gab es keine Geschäftsvorfälle mit Auswirkungen auf den vorliegenden Jahresabschluss.

▶ **Befreiende Anhangangaben für den Konzernabschluss gemäß § 245 a HGB**

Berichterstattung nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2002 wurde nach International Accounting Standards (IAS) erstellt. Gemäß § 245 a HGB hat dieser nach IAS aufgestellte Konzernabschluss befreiende Wirkung. Im Folgenden sind die gemäß § 245 a Abs 1 Z 1 - 3 HGB erforderlichen Zusatzangaben dargestellt.

▶ **Angaben zu wesentlichen Abweichungen zwischen IAS und der siebenten EG-Richtlinie**

Wesentliche Bewertungsunterschiede

Wesentliche Bewertungsunterschiede des nach IAS erstellten Konzernabschlusses von den Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften der siebenten EG-Richtlinie lassen sich zum 31. Dezember 2002 und 2001 wie folgt darstellen:

	2002	2001
	EUR	EUR
Ergebnisüberleitung zum 31.12.		
Verlust laut IAS Gewinn- und Verlustrechnung	-457.358,28	-9.571.994,97
Anwendung der Korridormethode nach IAS 19	-10.510,46	-3.045,81
latente Steuern auf Verlustvorträge	-735.861,34	-708.617,03
Ergebnis nach der 7. EG-Richtlinie	-1.203.730,08	-10.283.657,81

	2002	2001
	EUR	EUR
Eigenkapitalüberleitung zum 31.12.		
Eigenkapital laut IAS Bilanz	11.048.050,73	10.277.142,27
Anwendung der Korridormethode nach IAS 19	-66.121,10	-55.610,64
latente Steuern auf Verlustvorträge	-1.683.066,74	-943.699,82
Eigenkapital nach der 7. EG-Richtlinie	9.298.862,89	9.277.831,81

▶ **Korridormethode nach IAS 19**

Im Rahmen der Bewertung der Pensionsverpflichtungen bzw der Abfertigungverpflichtungen sind versicherungsmathematische Gewinne und Verluste als Ertrag bzw Aufwand zu erfassen, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste zum Ende der vorherigen Berichtsperiode 10% des Barwertes der leistungsorientierten Verpflichtung zu diesem Zeitpunkt übersteigt.

▶ **Latente Steuern auf Verlustvorträge**

Gemäß IAS 12 ist ein latenter Steueranspruch für den Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste in dem Umfang der wahrscheinlichen voraussichtlichen Nutzung zu bilanzieren.

▶ **Angaben zu wesentlichen Unterschieden zwischen österreichischen Rechnungslegungsvorschriften (HGB) und IAS**

Entwicklungskosten

Entwicklungskosten werden entsprechend der Bestimmung des IAS 38 bei Zutreffen aller Voraussetzungen aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Wertpapiere

Nach österreichischen Bilanzierungsvorschriften sind Wertpapiere des Umlaufvermögens und des Anlagevermögens mit den Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Marktwert auszuweisen. Die Bewertung nach IAS erfolgt hingegen zu Marktwerten, wobei die nicht realisierten Gewinne / Verluste nach Inanspruchnahme des Wahlrechtes nach IAS 39 für "zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente" direkt innerhalb des Eigenkapitals erfasst werden.

Teilgewinnrealisierung bei Fertigungsaufträgen/Dienstleistungsaufträgen

Nach IAS 11/18 wird der Gewinn eines Fertigungsauftrages/Dienstleistungsauftrages, sobald er verlässlich geschätzt werden kann, gemäß dem Arbeitsfortschritt erfasst. Nach HGB ist nur bei Langfristfertigung eine Erfassung über den Herstellungskosten möglich, und zwar in Höhe der anteiligen Verwaltungs- und Vertriebskosten.

Fremdwährungsbewertung

Zwischen beiden Rechnungslegungssystemen besteht ein Unterschied bei der Erfassung unrealisierter Gewinne aus der Stichtagsbewertung von Fremdwährungsbeträgen. Nach österreichischem Recht sind dem Imparitätsprinzip zufolge nur unrealisierte Verluste zu bilanzieren, während nach IAS auch unrealisierte Gewinne berücksichtigt werden.

Latente Steuern

Abweichend vom HGB sind nach IAS aktive Steuerabgrenzungen für Verlustvorträge zu bilden, soweit diese Verlustvorträge durch zukünftige steuerliche Gewinne voraussichtlich verbraucht werden können.

Andere Rückstellungen

Abweichend von den Gliederungsvorschriften des HGB sind Beträge, die nach österreichischem Recht als Rückstellung zu qualifizieren wären, in den kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

► Zusatzangaben gemäß § 245 a Abs 1 Z 3 HGB

Nach dem Abschlussstichtag zahlungswirksame Erträge

In den anderen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen sind keine wesentlichen Erträge enthalten, die erst nach dem Abschlussstichtag zahlungswirksam werden.

Nach dem Abschlussstichtag zahlungswirksame Aufwendungen

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind folgende wesentliche Aufwendungen enthalten, die erst nach dem Abschlussstichtag zahlungswirksam werden:

	2002	2001
	EUR	EUR
Rückstellung für Prämien	311.978,14	537.674,13
Verbindlichkeiten aus Personalverrechnung	688.121,08	963.224,70
sonstige Verbindlichkeiten aus sozialer Sicherheit	854.499,16	854.819,12

Restlaufzeiten von Forderungen und Verbindlichkeiten

Die Untergliederung in lang- und kurzfristige Bilanzposten basiert auf der Annahme, dass langfristige Posten eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr besitzen.

Aufwendungen für Abfertigungen und Pensionen

Die Aufwendungen für Abfertigungen und Pensionen für Vorstandsmitglieder und leitende Angestellte im Sinne des § 80 AktG betragen EUR 59.918,87 (Vorjahr: TEUR 205) und für andere Arbeitnehmer EUR 636.303,09 (Vorjahr TEUR 376).

▶ **Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates**

Im Geschäftsjahr 2002 waren folgende Personen als **Vorstand** tätig:

- ▶ Helmut Fleischmann, Kitzbühel, Vorsitzender
- ▶ Wolfgang Lippert, Langenzersdorf, Stellvertreter
- ▶ Günter Pridt, Wien
- ▶ Gunter Reißmann, Fürstenfeldbruck, Deutschland

Im Geschäftsjahr 2002 waren folgende Personen als **Aufsichtsrat** tätig:

- ▶ Dr. Edith Hlawati, Wien, Vorsitzende
- ▶ Roman Gregorig, Wien, Stellvertreter
- ▶ Dr. Hermann Wenusch, Wien
- ▶ Rolf Michael Betz, Frankfurt, Deutschland
- ▶ Mag. Wolfgang M. Hickel, Wien

Wien, den 14. Februar 2003

Der Vorstand:



Helmut Fleischmann
Chief Executive Officer



Wolfgang Lippert
Chief Finance Officer



Günter Pridt
Chief Operations Officer



Gunter Reißmann
Chief Technical Officer

► **Bestätigungsbericht**

An den Vorstand und den Aufsichtsrat der Brain Force Software AG:

Wir haben den von der Brain Force Software AG, Wien, zum 31. Dezember 2002 nach den international anerkannten Rechnungslegungsstandards (International Accounting Standards (IAS)), herausgegeben vom International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellten Konzernabschluss geprüft. Für diesen Konzernabschluss ist die Unternehmensleitung verantwortlich. Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Konzernabschlussprüfung.

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der international anerkannten Grundsätze ordnungsmäßiger Durchführung von Abschlussprüfungen (International Standards on Auditing (ISA)) der IFAC und der in Österreich berufstüblichen Prüfungsgrundsätze durchgeführt. Diese Standards erfordern, die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass ein hinreichend sicheres Urteil darüber abgegeben werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Die Prüfung schließt eine stichprobengestützte Prüfung der Nachweise für Beträge und Angaben im Konzernabschluss ein. Sie umfasst ferner die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der wesentlichen durch die Unternehmensleitung vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichende Grundlage für unser Prüfungsurteil abgibt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen ein getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage der Brain Force Software AG, Wien, zum 31. Dezember 2002 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme für das abgelaufene Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den international anerkannten Rechnungslegungsstandards (International Accounting Standards (IAS)).

Nach österreichischen handelsrechtlichen Vorschriften sind der Konzernlagebericht und das Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen für die Befreiung von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach österreichischem Recht zu prüfen.

Wir bestätigen, dass der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und dass die gesetzlichen Voraussetzungen für die Befreiung von der Verpflichtung zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach österreichischem Recht erfüllt sind.

Wien, den 14. Februar 2003

Coopers & Lybrand,
INTER-TREUHAND GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

gez:
Mag. Karl Hofbauer
Wirtschaftsprüfer

gez.:
Mag. Gerhard Prachner
Wirtschaftsprüfer

▶ **Unternehmenskalender**

		2003
Datum	Maßnahme	
31.03.2003	Bilanzpressekonferenz	
30.05.2003	Bericht über das 1. Quartal	
12.06.2003	Hauptversammlung	
29.08.2003	Bericht über das 1. Halbjahr	
20.11.2003	Analystenkonferenz	
28.11.2003	Bericht über das 3. Quartal	

Impressum

Für den Inhalt verantwortlich:
Brain Force Software AG
Gumpendorfer Straße 83
A-1060 Wien

Erstellt durch:
Brain Force Software GmbH
Carl-von-Linde-Straße 38
D-85716 Unterschleißheim

www.brainforce.com

Konzept/Gestaltung:
Paul Lauer

Redaktion:
Holger Arnhold

Satz/Lithografie:
Uwe Köhler

Fotos:
FontShop GmbH

Druck:
Reprodruck Schwarz GmbH

Brain Force Software AG
Gumpendorfer Straße 83
A-1060 Wien

Tel.: +43 1 5 99 51 0
Fax: +43 1 5 99 51 13
info@brainforce.com

www.brainforce.com