

# Ordentliche Hauptversammlung 11. Mai 2006



we make **it**



## ▶ Rückblick

---

## ▶ Konzernabschluss 2005 und Plan 2006

---

## ▶ Ausblick

- ▶ Das Ergebnis 2005 beweist den Erfolg der „Buy & Build“-Strategie von BRAIN FORCE
  - ▶ Umsatz: + 18,9 % - 76,62 Mio. EUR
  - ▶ EBIT: + 49,8 % - 3,58 Mio. EUR
  - ▶ Verbesserung der EBIT-Marge um einen Prozentpunkt auf 4,7 Prozent
- ▶ Ziele 2006 – ohne Akquisitionen
  - ▶ Umsatz: 90 Mio. EUR
  - ▶ EBITDA: 9 Mio. EUR
  - ▶ EBIT: 4,5 Mio. EUR
- ▶ Das vorläufige Ergebnis im Q1 2006 hat die Erwartungen der meisten Analysten übertroffen
  - ▶ Umsatz: + 34,7 % - 22,14 Mio. EUR
  - ▶ EBITDA: + 125,0 % - 1,98 Mio. EUR
  - ▶ EBIT: + 185,4 % - 1,17 Mio. EUR

## Expansionsschritte der BRAIN FORCE-Gruppe

- ▶ Einführung Holdingstruktur
  - ▶ Klare Trennung zwischen operativer und strategischer Verantwortung
  - ▶ Verbesserte Effizienz um Akquisitions- und Integrationsprozesse zu steuern
- ▶ Großauftrag der BHW Leben und Gründung der BRAIN FORCE Hamburg
  - ▶ Erstklassige Referenz als Outsourcing Partner für die Betreuung geschäftskritischer Anwendungen
  - ▶ Der neue Standort in Hamburg bedeutet eine verbesserte Marktabdeckung in Deutschland

## Expansionschritte der **BRAIN FORCE-Gruppe**

- ▶ Markteinführung des *BRAIN FORCE Finanzanalyse Center*
  - ▶ Ein neues Beratungs- und Analyse-orientiertes Konzept - zur IT gestützten Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie - innerhalb der *BRAIN FORCE FINAS Suite*
  - ▶ In 2005 konnten damit erstmals wieder Neukunden für die *BRAIN FORCE FINAS Suite* gewonnen werden
  - ▶ Das Marktsegment der Finanzmakler konnte mit diesem neuen Ansatz in 2005 zusätzlich erschlossen werden
  
- ▶ Markteinführung des *BRAIN FORCE Net Organizer*
  - ▶ Nachfolge Produkt des *beusenKNV*
  - ▶ In der Entwicklung wurde besonderer Wert auf einen hohen Standardisierungsgrad gelegt
    - ▶ Jetzt liegen auch mittelständische Unternehmen im Zielkundenfokus
    - ▶ Das Produkt ist jetzt für den Vertrieb über indirekte Kanäle (Channel-Vertrieb) vorbereitet

## Die M&A Transaktionen

- ▶ Entscheidende Erweiterung des Technology and Infrastructure-Segmentes
  - ▶ Akquisition der VAI BV, ein Anbieter mit einer einzigartigen Komplett-Lösung zum zentral gesteuerten IT-Management. BRAIN FORCE wird die bislang nur in den Niederlanden erhältlichen Lösungen in Zukunft europaweit anbieten, damit neue geographische Märkte erschließen und bereits kurzfristig signifikante Umsatzsteigerungen erreichen.
- ▶ Verstärkung für das Business Solutions Segment in Italien
  - ▶ Übernahme der INDIS S.p.A., ein ERP-Systemhaus mit eigenem Produkt für SMEs und zahlreichen Experten im Bereich Microsoft Business Solutions Axapta. BRAIN FORCE SOFTWARE S.p.A. erweitert damit die existierende Microsoft Partnerschaft um den strategisch wichtigen Axapta-Bereich.
- ▶ Erster Schritt in die USA
  - ▶ Beteiligung an KEMP Technologies Inc., dem US-Vertriebspartner, zur intensiven Vermarktung des Load Balancing-Produktes von BRAIN FORCE in Nordamerika.

## Märkte

Sitz der Holding ist Wien.

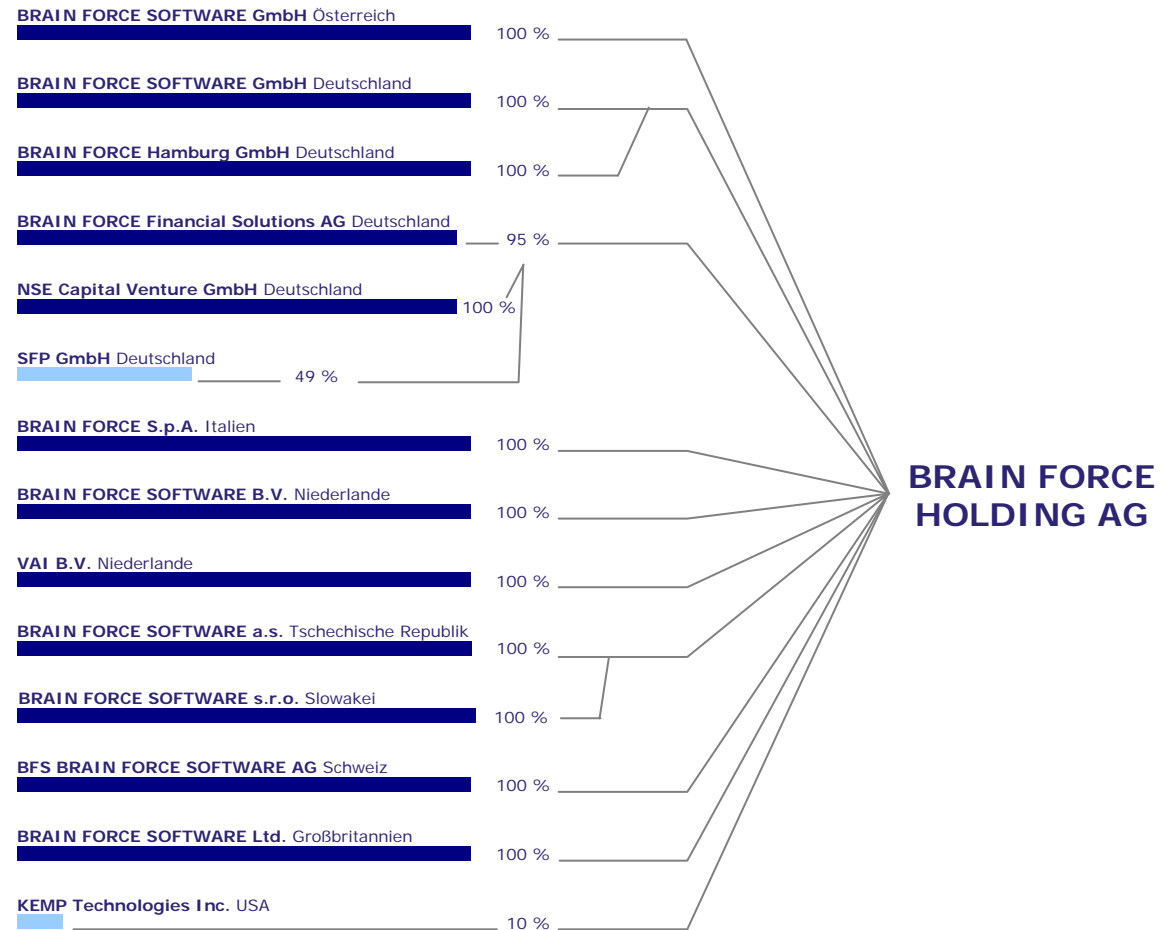
Kernmärkte:

- ▶ **Deutschland**
- ▶ **Italien**
- ▶ **Österreich**
- ▶ **Niederlande**
- ▶ Schweiz
- ▶ Tschechien

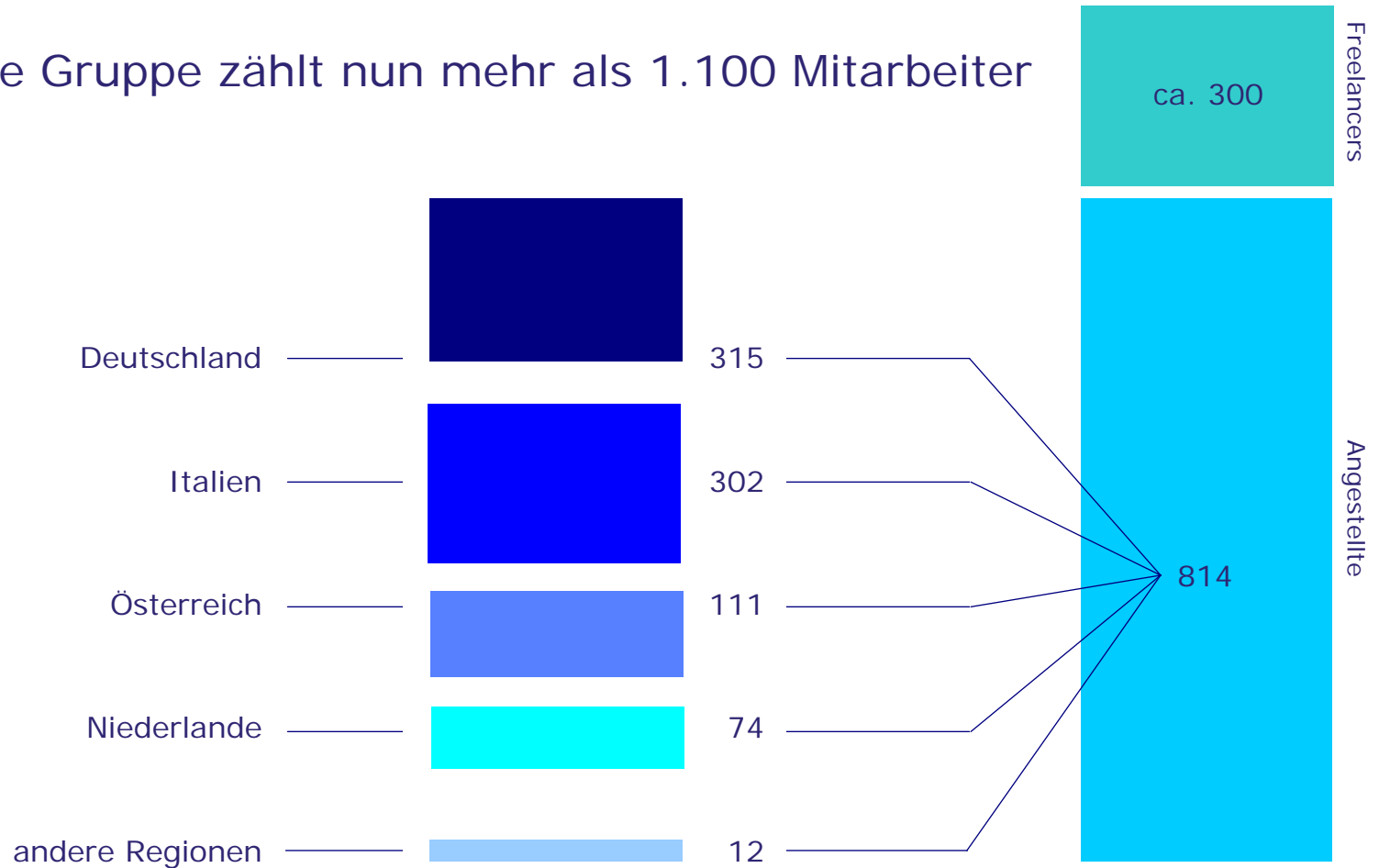
## Konzernstruktur

Bereits zu Beginn 2006 vollständige Integration der italienischen INDIS S.p.A. in den Konzern.

Umfirmierung der VAI B.V. in BRAIN FORCE bis Ende 2006.



- ▶ Die Gruppe zählt nun mehr als 1.100 Mitarbeiter





- ▶ **Rückblick**

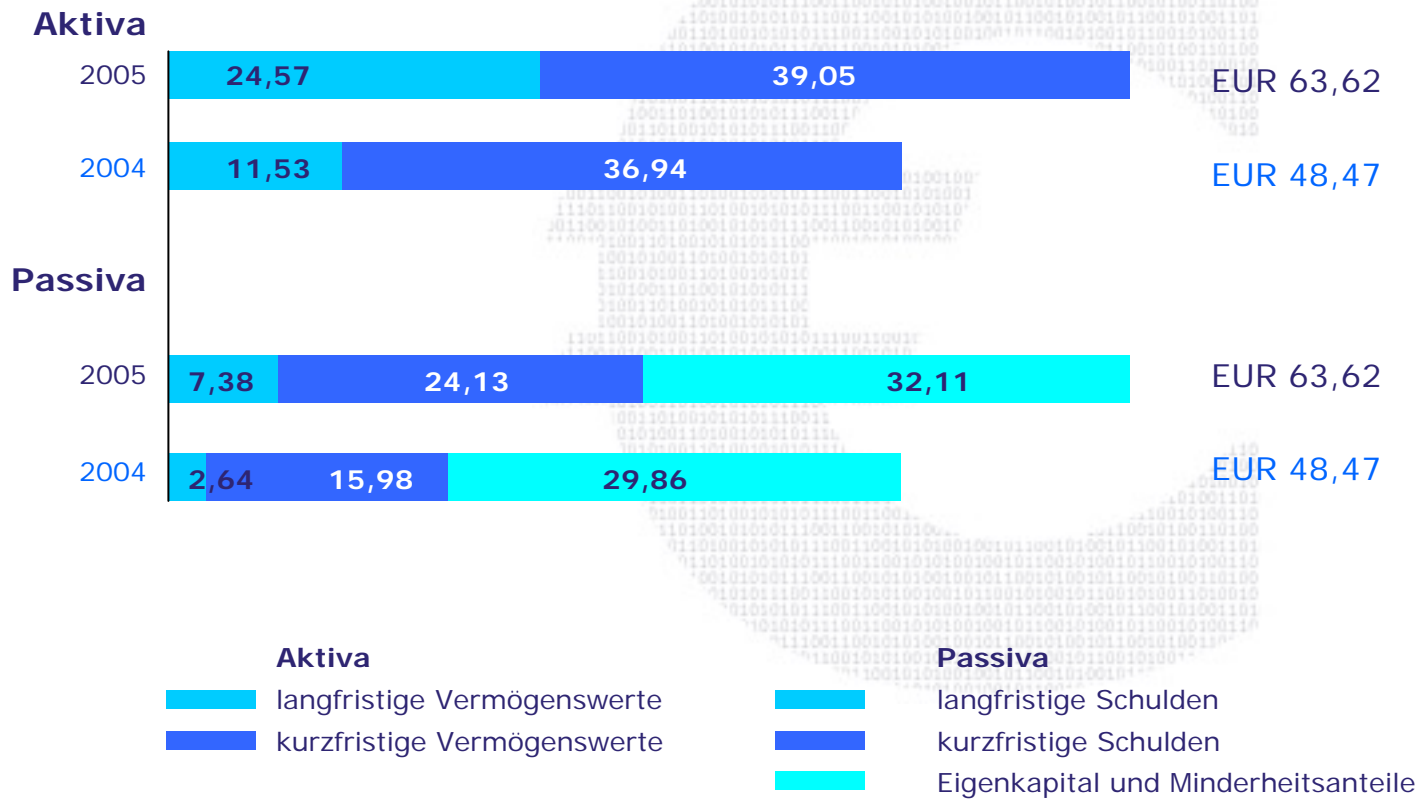
---

- ▶ **Konzernabschluss 2005  
und Plan 2006**

---

- ▶ **Ausblick**

## ► Bilanzstruktur



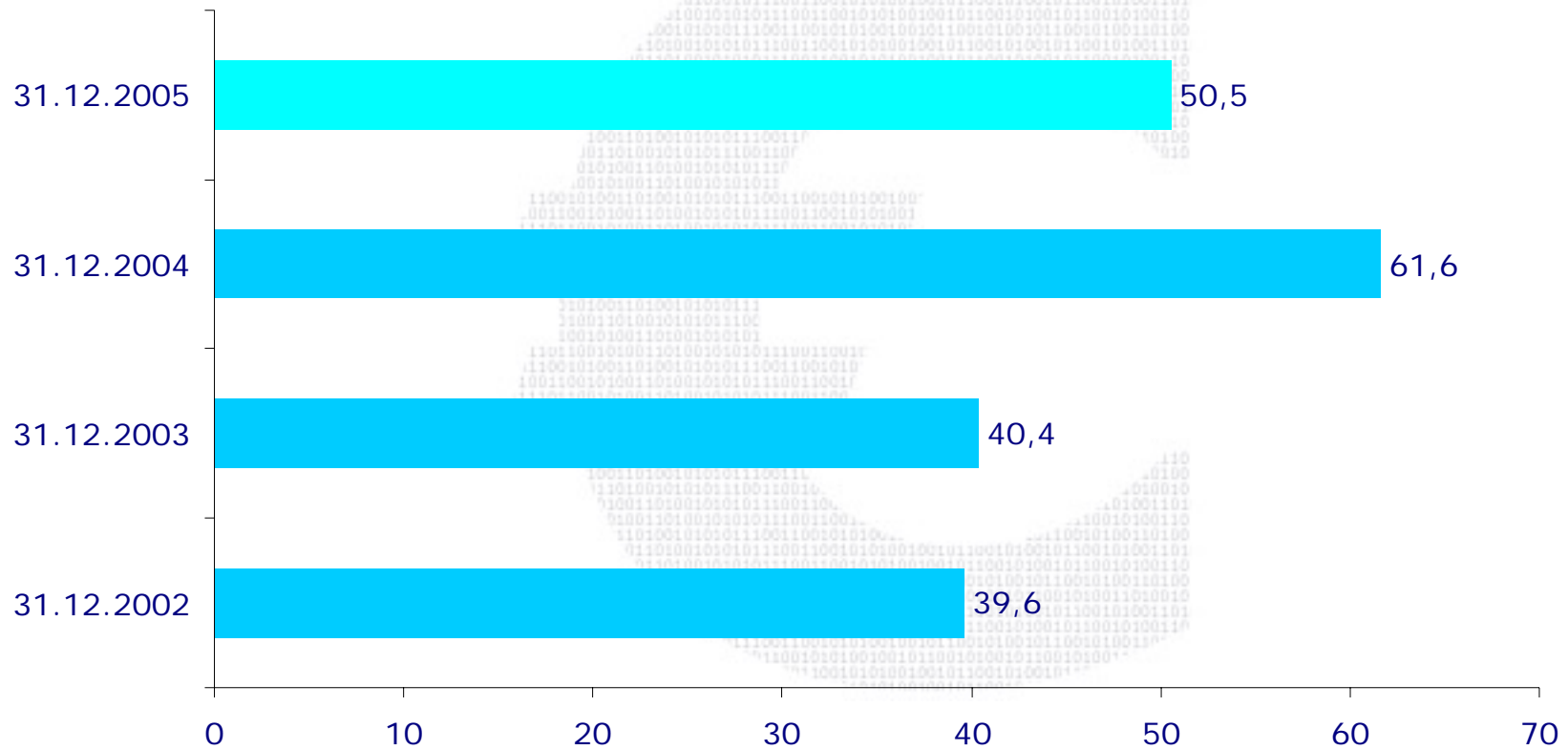
## ▶ Aktiva

	<b>31.12.2005</b>	<b>31.12.2004</b>
▶ Langfristige Vermögenswerte	24.572.083,23	11.528.357,91
▶ Kurzfristige Vermögenswerte	39.051.613,11	36.945.621,26
	<b>63.623.696,34</b>	<b>48.473.979,17</b>

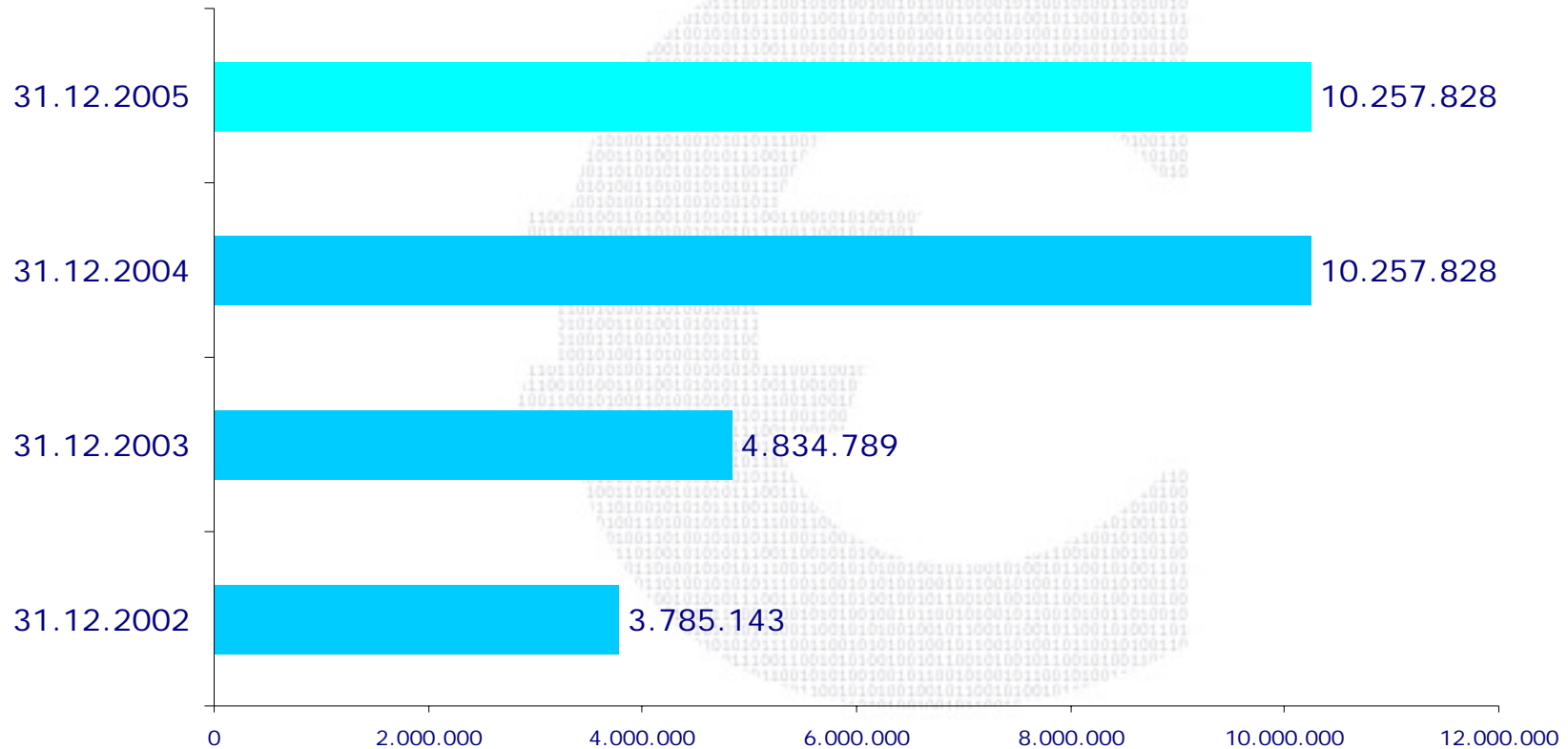
## ▶ Passiva

▶ Eigenkapital	32.107.690,85	29.858.143,18
▶ Langfristige Schulden	7.384.070,26	2.636.155,69
▶ Kurzfristige Schulden	24.131.935,23	15.979.680,30
	<b>63.623.696,34</b>	<b>48.473.979,17</b>

## ► Eigenkapitalquote (in Prozent)



## ▶ Aktien (in Stück)



- ▶ Bestand heute (11. Mai 2006):
  - ▶ 7.159 Stück Stammaktien mit dem Nominale von EUR 1,-- je Aktie.  
Dies entspricht 0,05 % am Grundkapital (Grundkapital: EUR 15.386.742)
  - ▶ Derzeitiger Börsenwert (Stand 9. Mai 2006 - XETRA Schlusskurs EUR 3,66)  
EUR 26.201,94
  
- ▶ Aktienrückkäufe
  - ▶ Insgesamt wurden 287.795 eigene Aktien erworben  
(davon außerbörslich 51.267; davon in 2005 135.150)
  - ▶ Der "Einkaufspreis" betrug EUR 953.913,95 (ohne Anschaffungsnebenkosten)  
(Durchschnittskurs EUR 3,31)
  
- ▶ Veräußerung eigener Aktien:
  - ▶ Insgesamt wurden 280.636 eigene Aktien im Rahmen von Akquisitionen  
(BRAIN FORCE Financial Solutions AG und INDIS S.p.A.) wiederveräußert  
(davon außerbörslich 280.636; davon in 2005 280.636)
  - ▶ Der „Verkaufspreis“ betrug EUR 952.930,71 (Durchschnittskurs EUR 3,40)

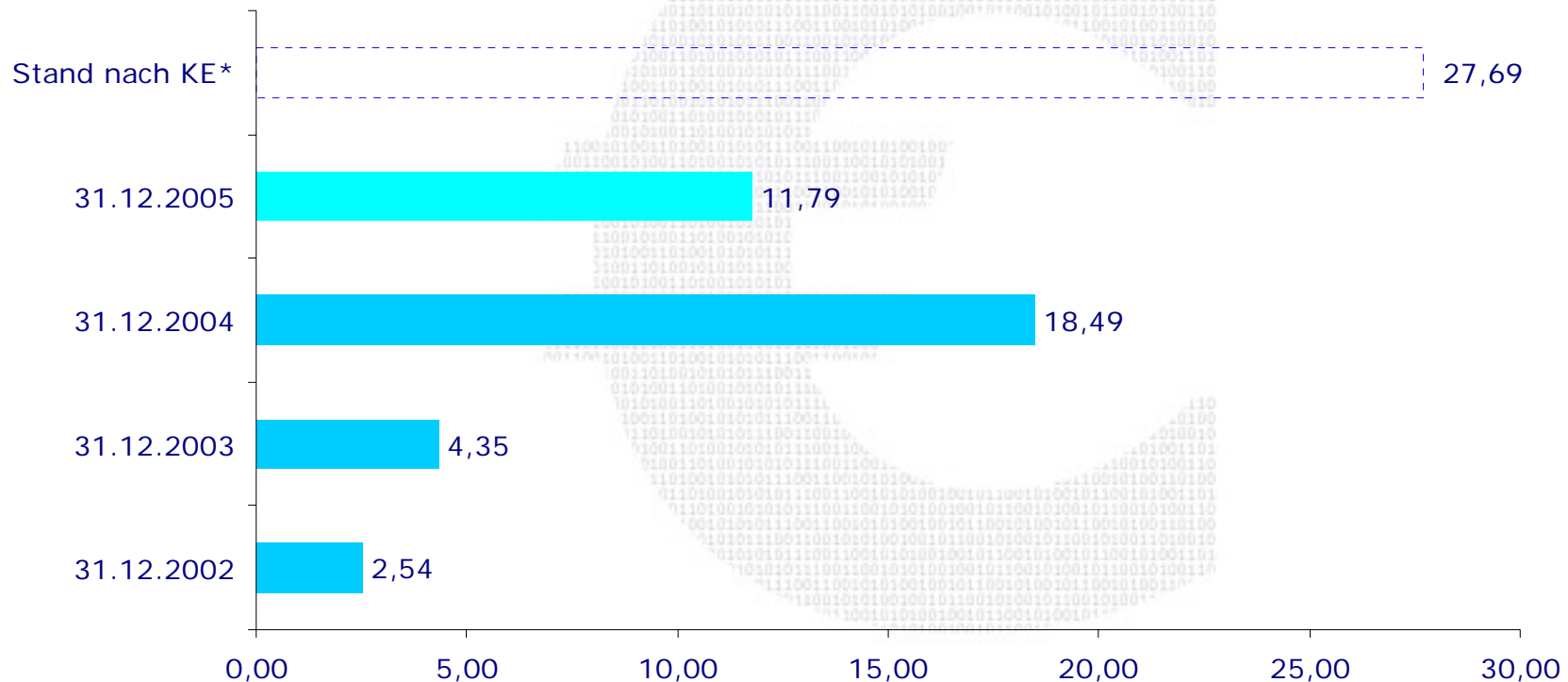
## ► Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	2005	2004
1. Umsatzerlöse	76.618.004,52	64.420.929,13
2. Veränderung des Bestands an noch nicht abrechenbaren Leistungen	740,14	123.242,76
3. aktivierte Eigenleistungen	1.343.235,62	1.664.900,06
4. sonstige betriebliche Erträge	929.125,37	1.109.964,05
5. Aufwendungen für Material und bezogene Leistungen	-53.412.860,20	-46.203.842,12
6. Personalaufwand	-12.772.226,88	-10.804.091,79
7. Aufwand für planmäßige Abschreibungen	-2.466.468,73	-1.743.029,32
8. sonstige betriebliche Aufwendungen	-6.658.423,46	-6.177.796,29
<b>9. Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>3.581.126,38</b>	<b>2.390.276,48</b>
10. Finanzierungsergebnis	62.861,39	570.242,69
11. Gewinnanteil an assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	34.272,98	400.416,66
<b>12. Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>3.678.260,75</b>	<b>3.360.935,83</b>
13. Ertragsteuern	-547.770,66	-1.334.779,65
<b>14. Periodenergebnis</b>	<b>3.130.490,09</b>	<b>2.026.156,18</b>
Periodenergebnis zurechenbar		
den Anteilsinhabern der Muttergesellschaft	3.028.127,98	1.775.039,40
den Minderheiten	102.362,11	251.116,78
	<b>3.130.490,09</b>	<b>2.026.156,18</b>

## ▶ Konzern-Kapitalflussrechnung

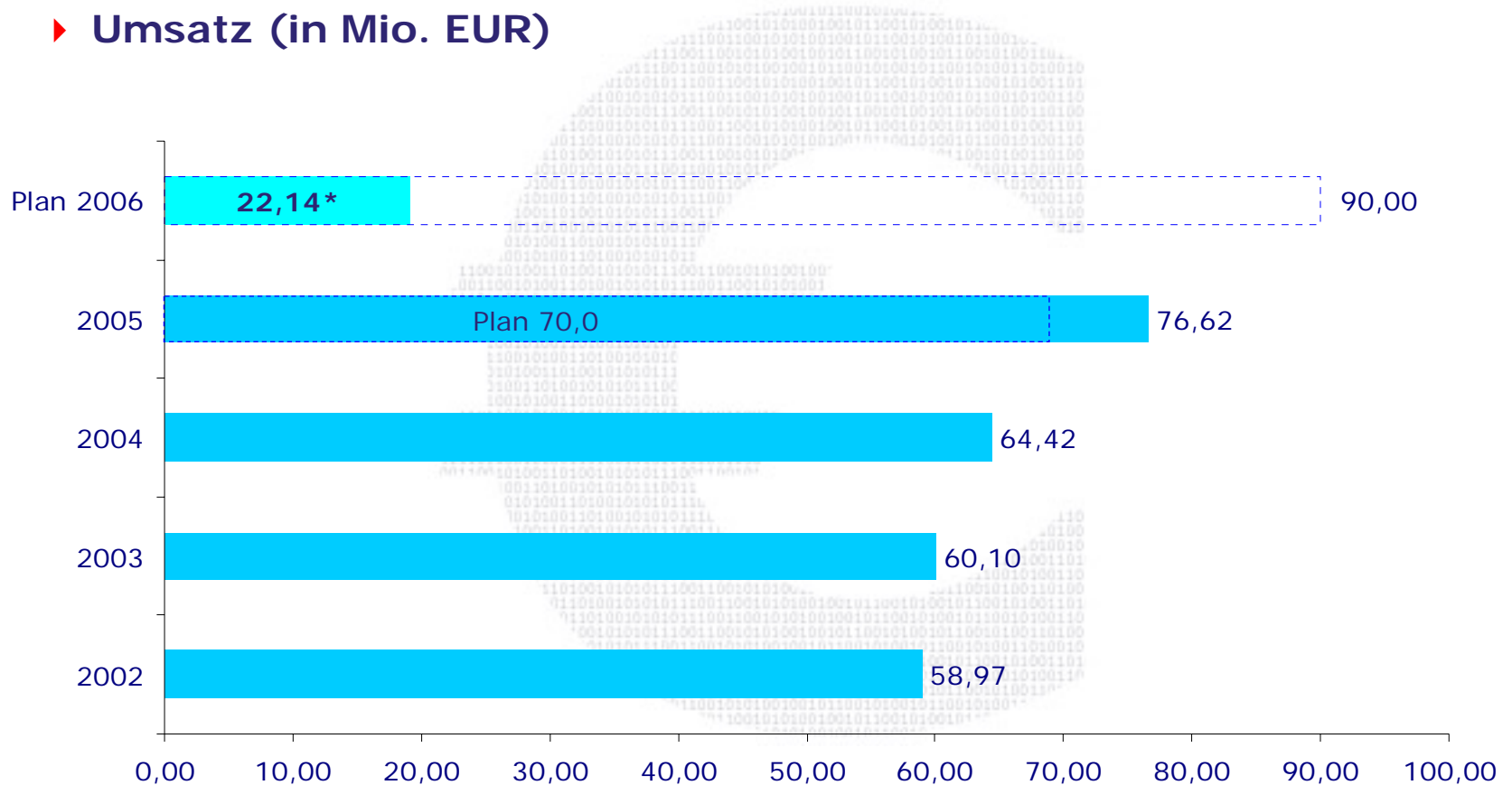
	2005	2004
▶ <b>Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit</b>	1.666.987,29	928.584,09
▶ <b>Nettozahlungsmittel aus Investitionstätigkeit</b>	-5.831.212,36	-5.345.622,20
▶ <b>Nettozahlungsmittel aus Finanzierungstätigkeit</b>	719.115,50	14.622.965,95
<b>Veränderung der Zahlungsmittel</b>	<b>-3.445.109,57</b>	<b>10.205.927,84</b>
Zahlungsmittel zum Jahresanfang	14.551.208,04	4.345.280,20
+/-Veränderung der Zahlungsmittel	-3.445.109,57	10.205.927,84
Zahlungsmittel zum Jahresende	11.106.098,47	14.551.208,04

## ► **Liquide Mittel und finanzielle Vermögenswerte (in Mio. EUR)**



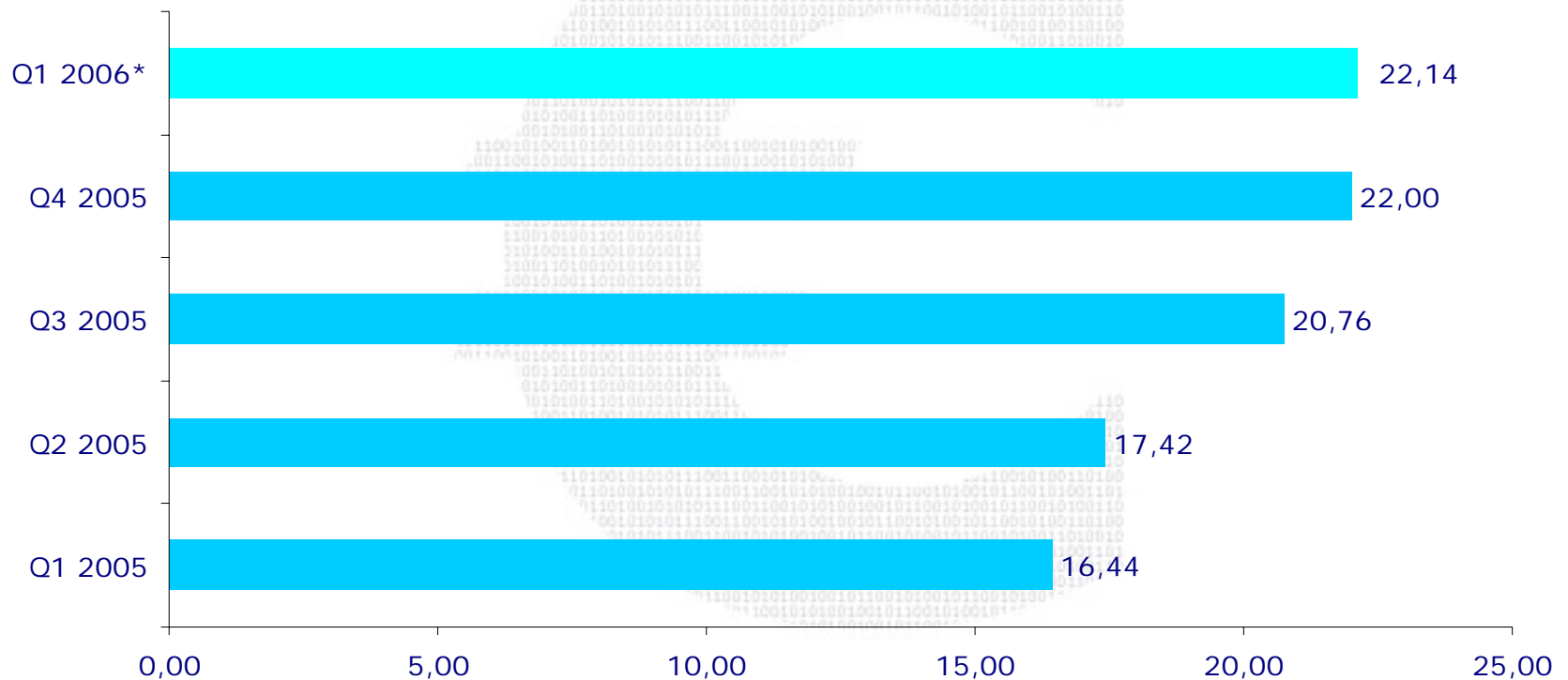
\*Auswirkung der Kapitalerhöhung: Stichtagswerte zum 31.12.2005 zuzüglich der Werte der Kapitalerhöhung

## ► Umsatz (in Mio. EUR)



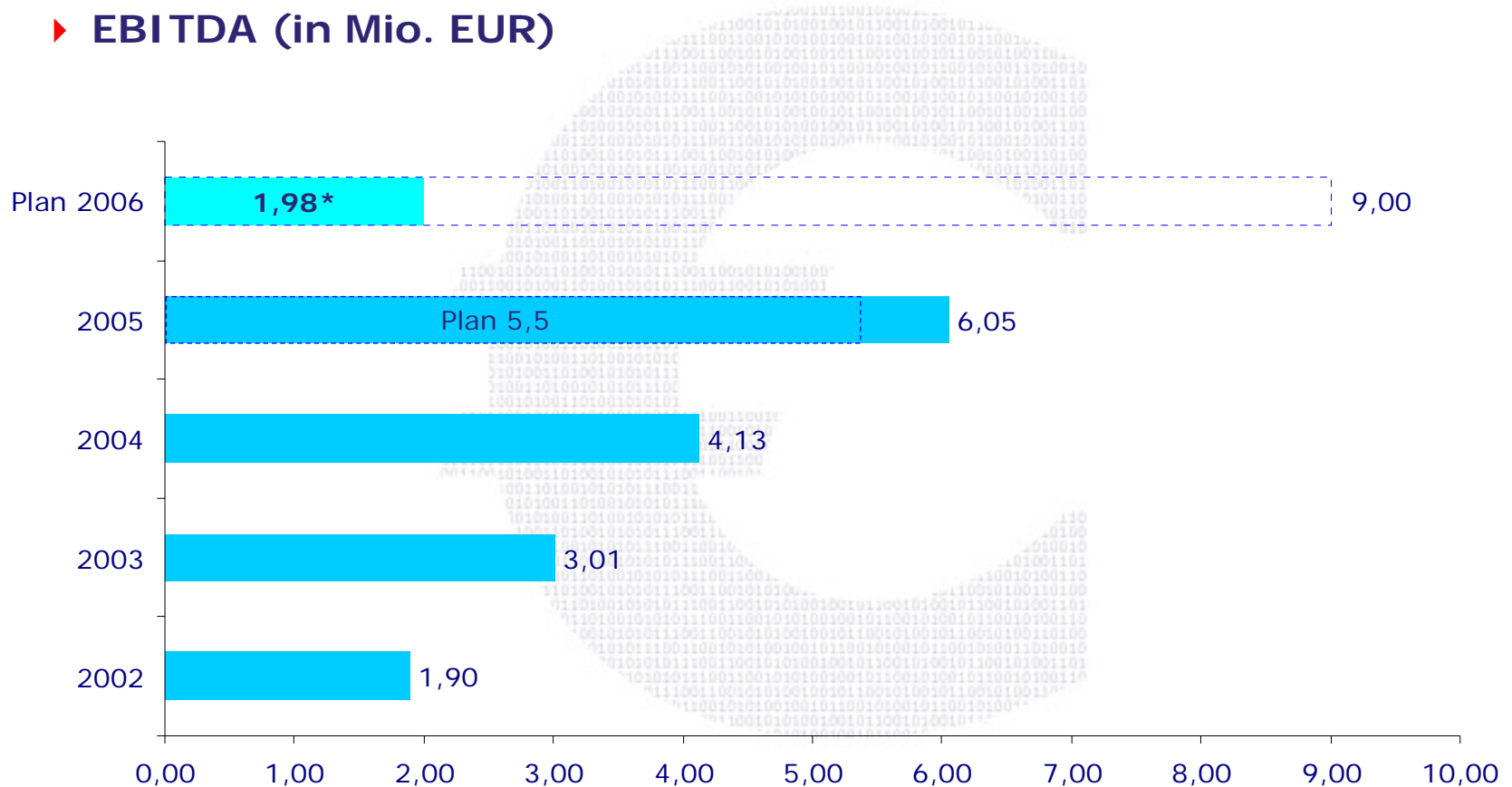
\* Vorläufige Zahlen lt. Ad-hoc Mitteilung vom 08. Mai 2006

## ► Umsatz Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)



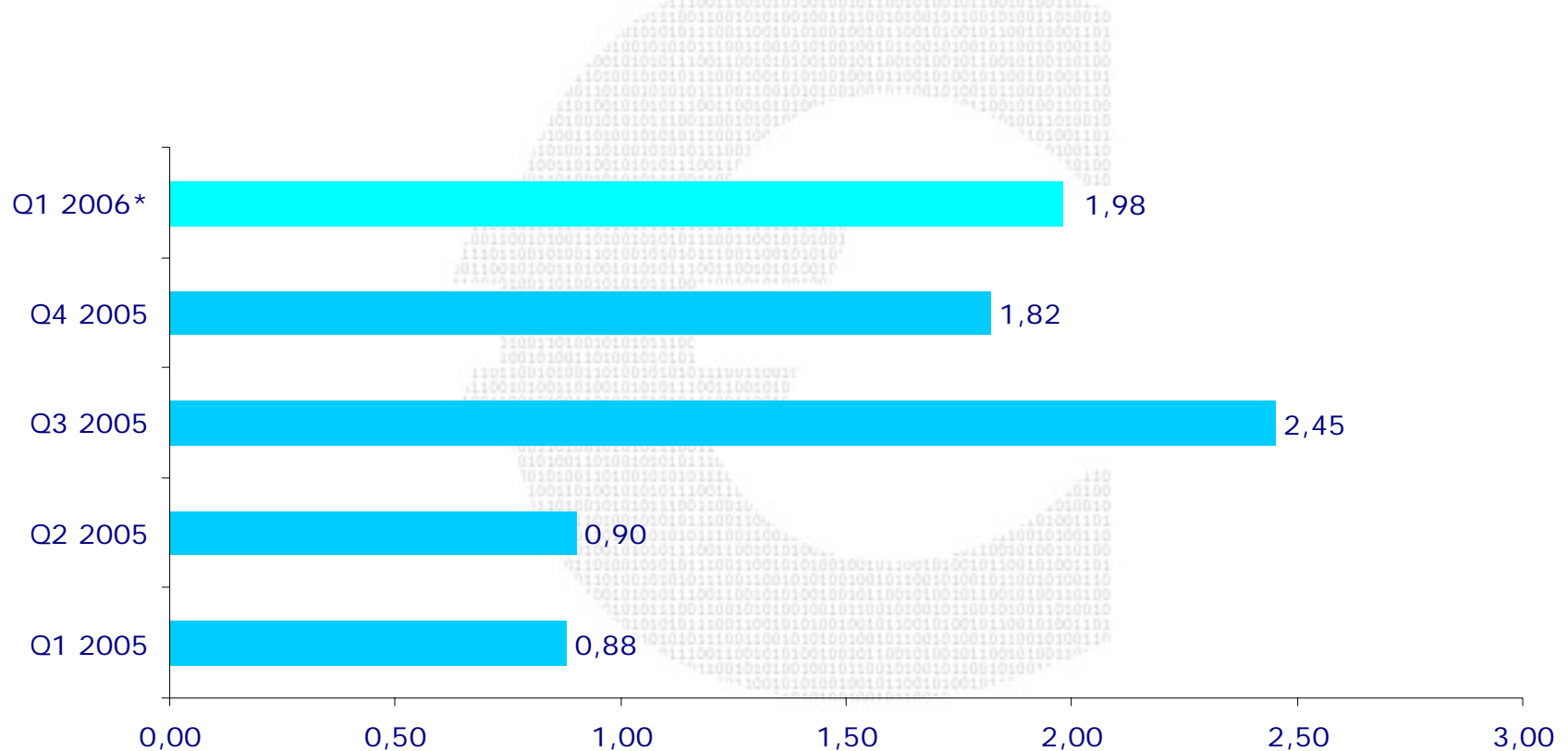
\* Vorläufige Zahlen lt. Ad-hoc Mitteilung vom 08. Mai 2006

## ► EBITDA (in Mio. EUR)



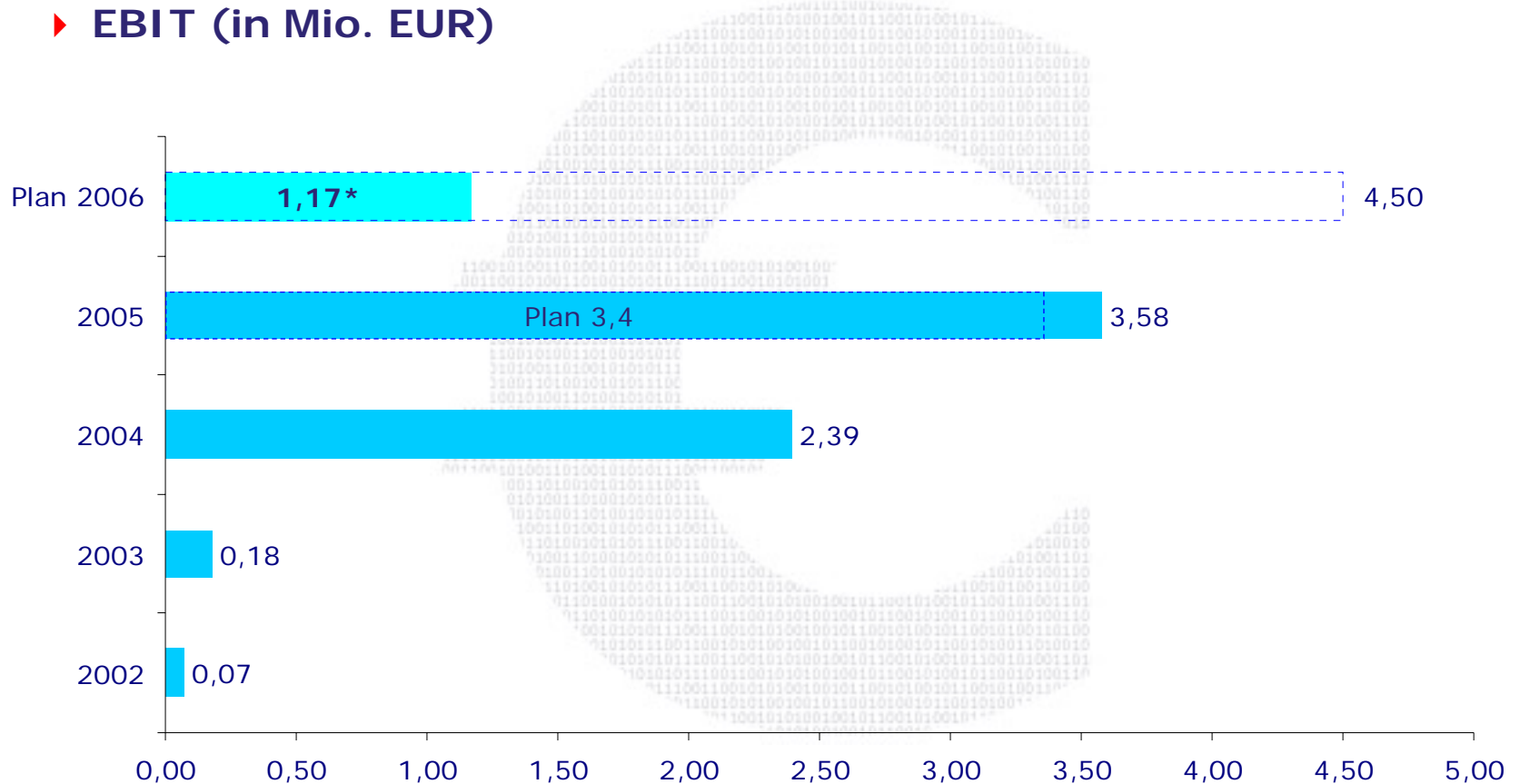
\* Vorläufige Zahlen lt. Ad-hoc Mitteilung vom 08. Mai 2006

## ► EBITDA Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)



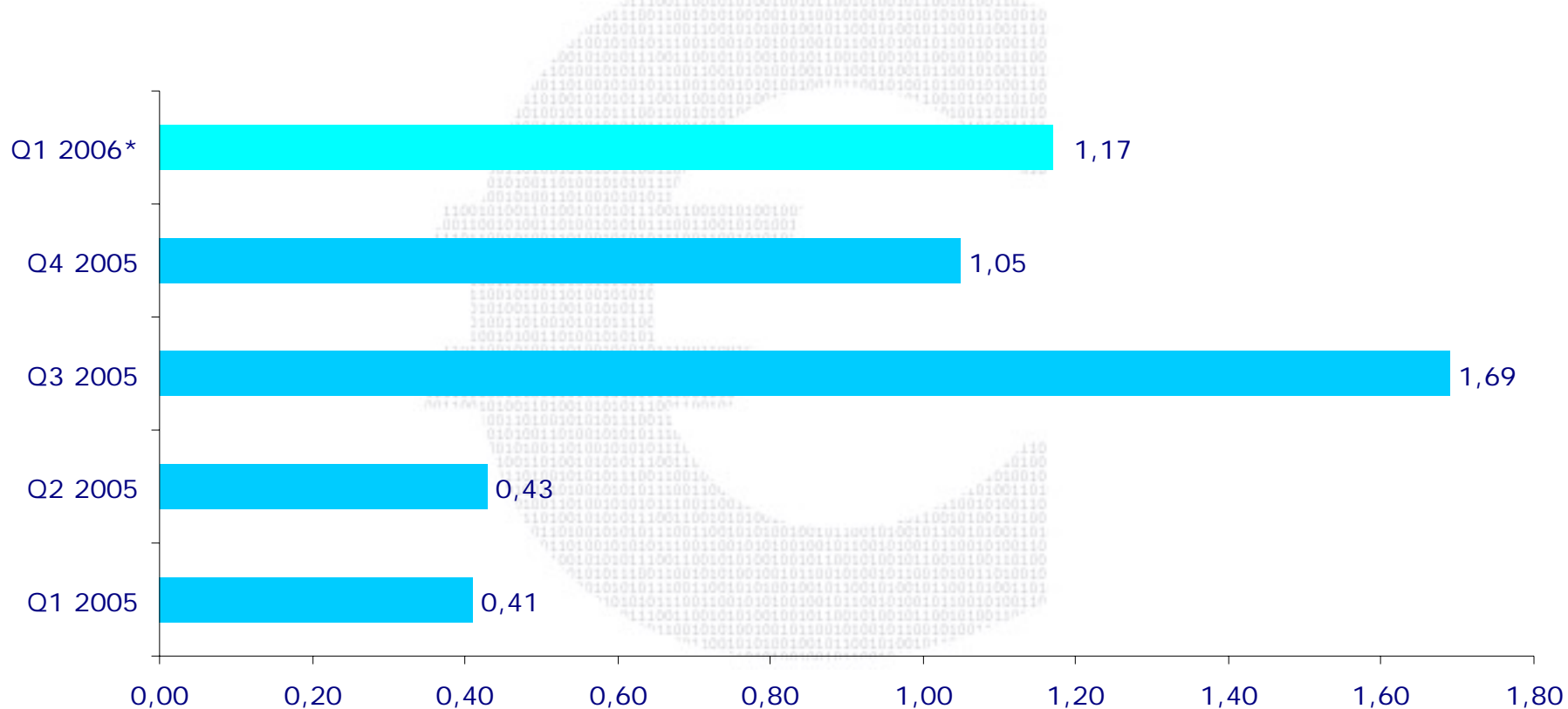
\* Vorläufige Zahlen lt. Ad-hoc Mitteilung vom 08. Mai 2006

## ► EBIT (in Mio. EUR)



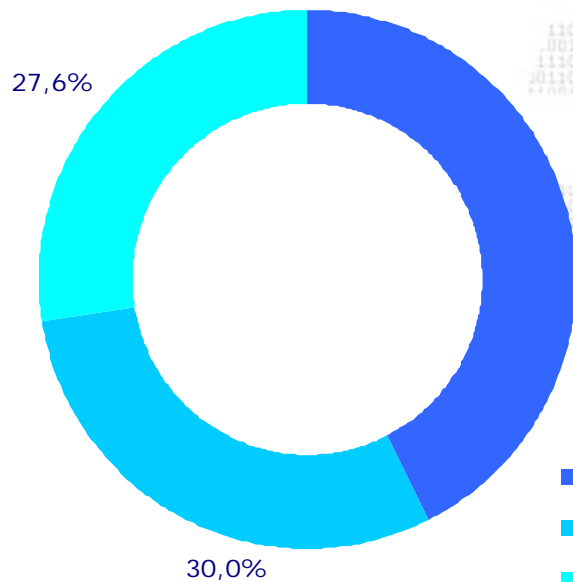
\* Vorläufige Zahlen lt. Ad-hoc Mitteilung vom 08. Mai 2006

## ► EBIT Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)

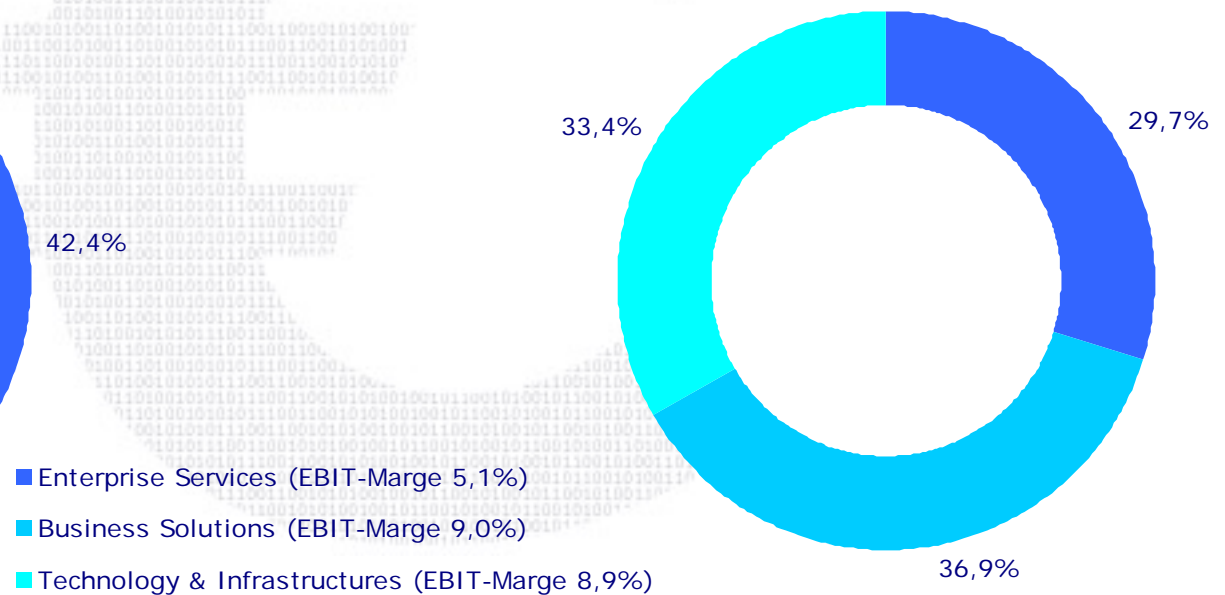


\* Vorläufige Zahlen lt. Ad-hoc Mitteilung vom 08. Mai 2006

## ► Umsatzverteilung nach Segmenten

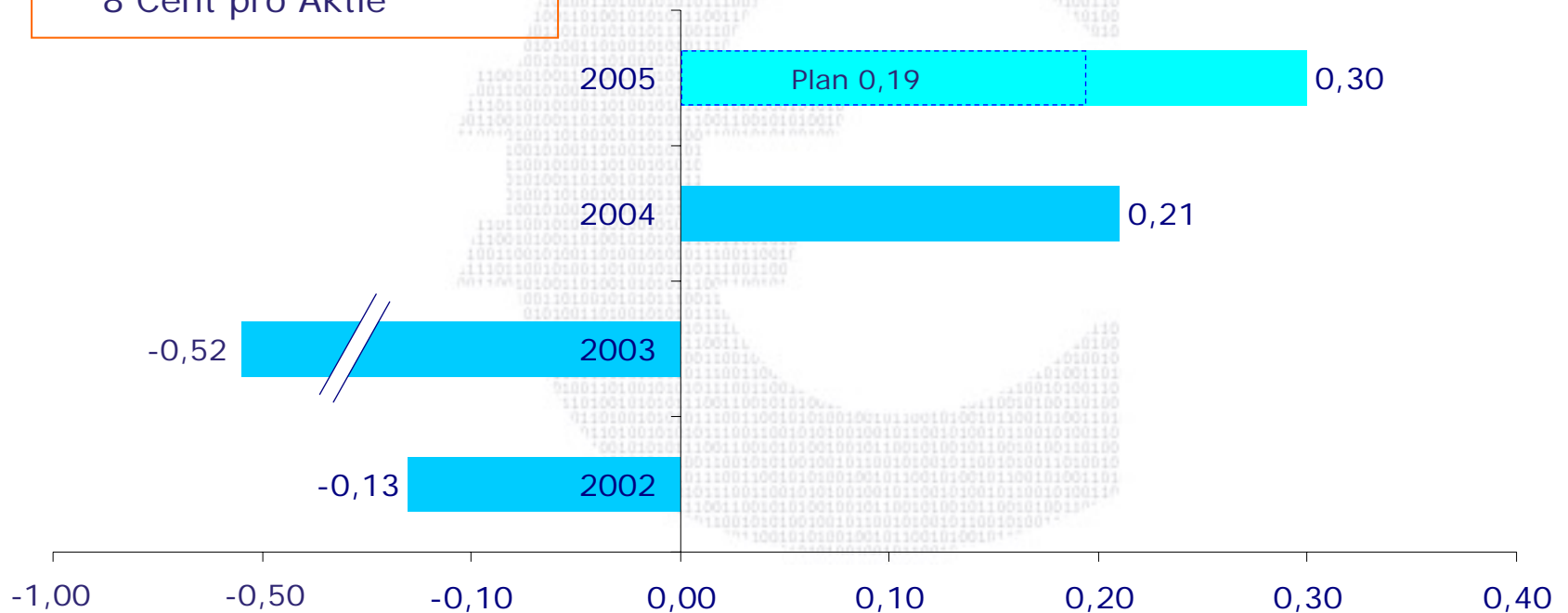


## ► Ergebnisverteilung nach Segmenten



## ▶ Ergebnis pro Aktie (in EUR)

▶ **Vorgeschlagene Dividende:**  
8 Cent pro Aktie





▶ **Rückblick**

---

▶ **Konzernabschluss 2005  
und Plan 2006**

---

▶ **Ausblick**

- ▶ Konsequente Umsetzung der „Buy & Build“-Strategie seit IPO
  - ▶ Höchste Priorität: Umsatz- und insbesondere Margenwachstum.
  - ▶ Konsolidierung: Im Vergleich zum Wettbewerb geht BRAIN FORCE Herausforderungen im IT-Markt deutlich offensiver an.
  - ▶ Ziel: Aufbau eines internationalen IT-Konzerns  
Dabei bessere Rendite erzielen als Serviceanbieter, gleichzeitig wesentlich breiter und stabiler aufgestellt als typische „Ein-Produkt“-Unternehmen.
  - ▶ Finanzierung der Expansion über den Kapitalmarkt.  
Strategische Entwicklung von Inhaber-geführtem Unternehmen zur öffentlich notierten Aktiengesellschaft mit hohem Free-Float-Anteil.

- ▶ Akquisition von Serviceanbietern als Markteinstieg in neuen Ländern.
  - ▶ Kundenindividuelle Leistungen.
  - ▶ Niedrige Einstiegspreise und Eintrittsbarriere für Neukunden.
  - ▶ Planbare stabile Deckungsbeiträge durch Abrechnung nach „time and material“.
  - ▶ Niedrigere Deckungsbeiträge.
- ▶ Lösungsgeschäft erhöht die Kundenbindung und die Margen.
  - ▶ Standardisiertes Lösungs- und Produkt-Portfolio.
  - ▶ Spezialisten-Know-how.
  - ▶ Skaleneffekte durch hohe Wiederverwertbarkeit.
  - ▶ Hohe Deckungsbeiträge im Projekt- und Lizenzgeschäft.
- ▶ Segment-übergreifende Vertriebsorganisation, die darauf ausgerichtet ist, auch neue Produkte, Lösungen und Dienstleistungen schnell in den Vertrieb aufzunehmen und bei bestehenden Kunden zu platzieren.

**MMI Consulting AG  
(Schweiz)**

- ▶ Umsatz € 3,6 Mio.
- ▶ Kaufpreis € 3,9 Mio.

**GMRS GmbH  
(Deutschland)**

- ▶ Umsatz € 3,7 Mio.
- ▶ Kaufpreis € 3,7 Mio.

**NSE Software AG  
(Deutschland)**

- ▶ Umsatz € 16,3 Mio.
- ▶ Kaufpreis € 2,5 Mio.

**VAI BV  
(Niederlande)**

- ▶ Umsatz € 8,2 Mio.
- ▶ Kaufpreis € 7,2 Mio.

1999

2000

2001

2002

2003

2004

2005

**TEMA S.p.A.  
(Italien)**

- ▶ Umsatz € 7,7 Mio.
- ▶ Kaufpreis € 8,7 Mio.

**beusen Solutions GmbH  
(Deutschland)**

- ▶ Umsatz € 3,7 Mio.
- ▶ Kaufpreis € 1,5 Mio.

**INDIS S.p.A.  
(Italien)**

- ▶ Umsatz € 4,0 Mio.
- ▶ Kaufpreis 1,8 Mio.

**Kemp Tech. Inc.  
(USA)**

- ▶ Beteiligung 10%

- ▶ Erwartete Wachstumsraten im IT Service Markt<sup>1</sup>:
  - ▶ IT Services allgemein West-Europa: 2,8 CAGR (%) 2004-2009
  - ▶ IT Services allgemein Ost-Europa: 2,5 CAGR (%) 2004-2009
  - ▶ IT Management (outsourcing): 6,0 CAGR (%) 2004-2009
- ▶ „Overall, outsourcing and managed services will continue to be the main protagonists of market growth“<sup>2</sup>
- ▶ Erwartete Wachstumsraten bei Managed Services und IT Outsourcing<sup>3</sup>:
  - ▶ Infrastructure:
    - ▶ Network: 6,9 CAGR (%) 2004-2009
    - ▶ Desktop: 5,1 CAGR (%) 2004-2009
    - ▶ Data center: 4,8 CAGR (%) 2004-2009
  - ▶ Application: 6,5 CAGR (%) 2004-2009

1) Gartner, „Forecast: IT Services, Worldwide, 2005-2009 (Update)“, erschienen 4.11.2005

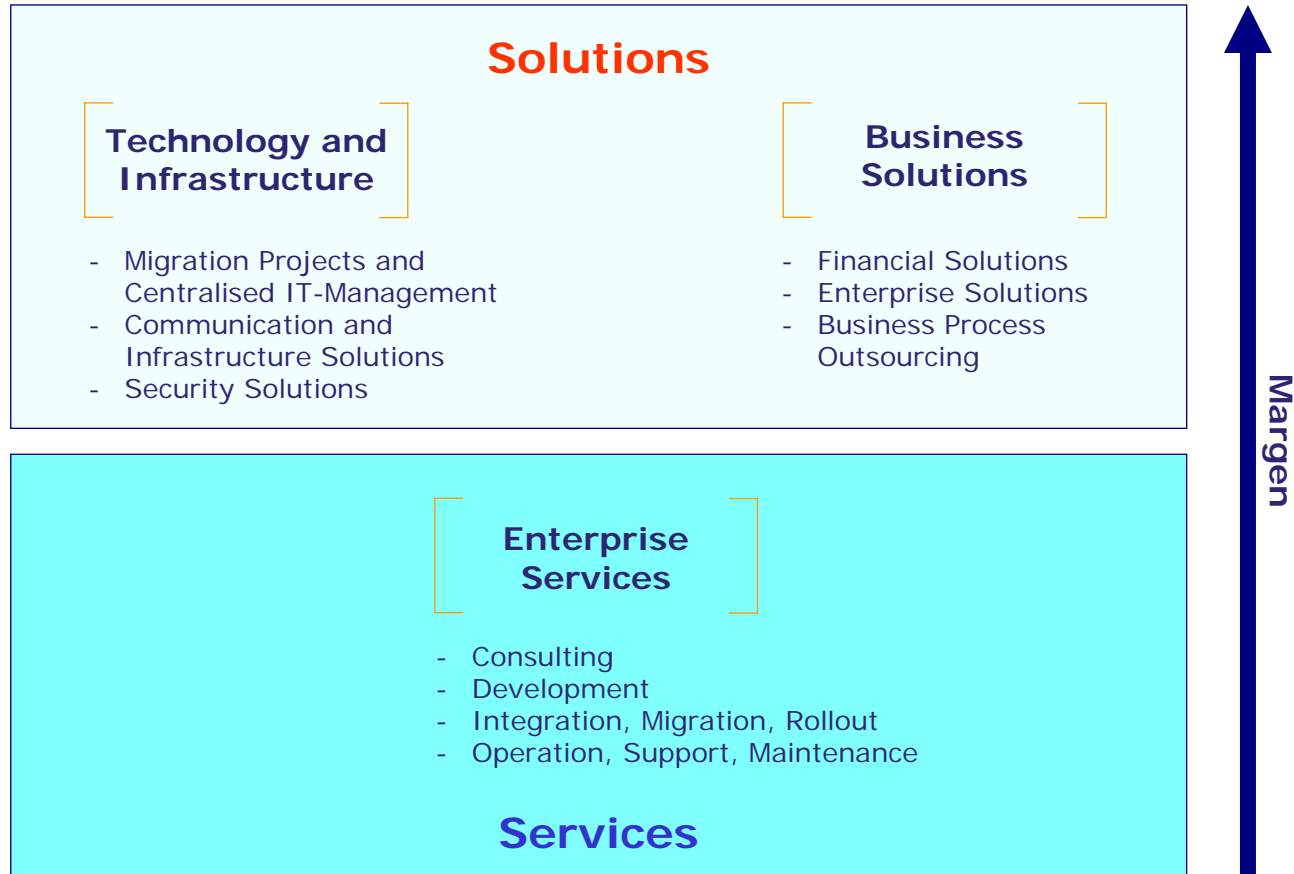
2) EITO Observatory 2006

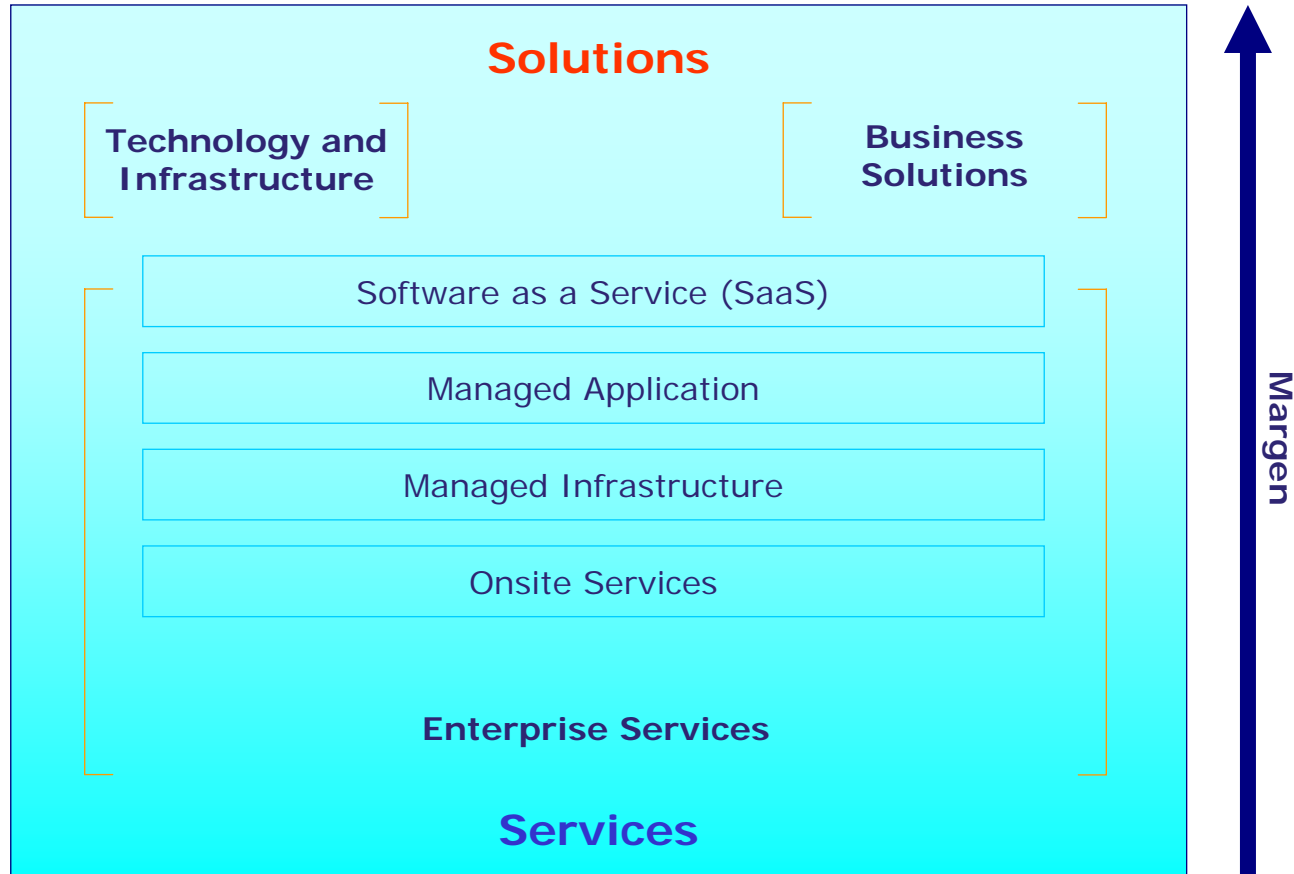
3) Gartner, „Gartner on Outsourcing, 2005“, erschienen 14.12.2005

## Schlussfolgerungen aus der Marktbeobachtung<sup>1</sup>:

- ▶ Managed Services sind der Wachstumsbereich im IT-Service Markt. Dabei liegt der Fokus auf:
  - ▶ Managed Infrastructure
  - ▶ Managed Applications
- ▶ Entscheidend für die Vergabe von Managed Service Aufträgen ist die Applikationskompetenz
- ▶ Klassische IT-Service Aufträge werden zunehmend an den Managed Service Provider vergeben
- ▶ Kunden suchen zukünftig One-Stop-shop Anbieter deren Portfolio von klassischen Onsite Services über Managed Services bis hin zu spezialisierten Applikationen reicht

1) Grundlage: Gartner, „Gartner on Outsourcing, 2005“, erschienen 14.12.2005





- ▶ Erweiterung des Dienstleistungsangebotes um die zukünftigen Wachstumsbereiche.
- ▶ Stärkung der Kundenbindung im Dienstleistungssegment durch tiefere Integration beim Kunden.
- ▶ Integration der Segmente BS und TI mit dem Dienstleistungsangebot - dadurch verbesserte Cross-Selling-Potenziale.
- ▶ Software as a Service (SaaS) als zusätzlicher Delivery-Kanal für komplexe Softwarelösungen aus den Segmenten BS und TI.
- ▶ Verbesserung der Ergebnismargen im ES-Segment (höchster Umsatzanteil im Konzern).

- ▶ Mergers & Acquisitions sind auch in Zukunft elementarer Bestandteil der „Buy & Build“-Strategie.
- ▶ Mögliche Targets:
  - ▶ Managed Services- und Outsourcing-Anbieter in Kernmärkten des Konzerns und in neuen geographischen Regionen. Wie bisher nur am Markt etablierte Unternehmen mit hoher Kompetenz und ausgeprägtem Kundenstamm.
  - ▶ Lösungsanbieter mit komplementären Produkten zum bestehenden Produktportfolio.
  - ▶ Unternehmen mit starken Vertriebsorganisationen in Regionen, die derzeit noch nicht abgedeckt werden.

- ▶ Margenorientiertes Wachstum bleibt das oberste Ziel.
  - ▶ Durch Zukäufe müssen nicht nur Umsatz, sondern auch Konzernmargen steigen.
- ▶ „Kriegskasse“ von rund 27 Mio. EUR für neue Akquisitionen.
  - ▶ 17 Mio. EUR freie Liquidität.
  - ▶ Im Minimum 10 Mio. EUR aus Fremdmitteln bei Bedarf.
- ▶ Margenanforderung an Akquisitionstargets:
  - ▶ Serviceanbieter: mindestens 5 % EBIT-Marge.
  - ▶ Lösungsanbieter: mindestens 10 % EBIT-Marge.
- ▶ Erwartete Kaufpreise liegen zwischen 5- bis 7mal EBIT.

- ▶ Build: Verstärkte Investitionen in organisches Wachstum.
- ▶ Investitionsschwerpunkte:
  - ▶ Weiterentwicklung und Standardisierung des bestehenden Produktportfolios.
  - ▶ Ausbau des Produkt- und Lösungsvertriebs in allen Landesgesellschaften, um neuen Produkten einen effektiven internationalen Marktzugang zu sichern.
  - ▶ Aufbau indirekter Vertriebskanäle für leicht internationalisierbare und hoch standardisierte Produkte aus dem Konzern, um neue Märkte schneller erschließen zu können.

## ▶ BRAIN FORCE HOLDING

- ▶ ... ist profitabel, verfügt über eine hohe EK-Quote und ist schuldenfrei.
- ▶ ... verfügt über hohes Wachstumspotenzial in Umsatz und Ertrag.
- ▶ ... hat Free Float deutlich erhöht → bessere Handelbarkeit der Aktie.
- ▶ ... ist planungssicher und übertrifft eigene Planzahlen.
- ▶ ... integriert Akquisitionen durchweg margenträchtig und profitabel.
- ▶ ... ist an der Börse deutlich unterbewertet und hat großes Nachholpotenzial.
- ▶ ... hat nachhaltiges Aktienmarketing und verstärkte IR eingeleitet und steigert so den Unternehmenswert.
- ▶ ... nutzt als flexibler europäischer IT-Lösungsanbieter die Wachstums- und Konzentrationstrends in der Industrie zu ihrem Vorteil.
- ▶ ... bietet zuverlässige Produktlösungen und innovative Dienstleistungen.



we make **it**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

# Anhang



we make **it**

## ▶ Langfristige Vermögenswerte

	31.12.2005	31.12.2004
Sachanlagen	1.537.326,89	969.984,00
Firmenwerte	10.066.500,26	4.706.826,78
sonstige immaterielle Vermögenswerte	8.206.118,97	4.160.161,38
nach der Equity Methode bilanzierte Finanzanlagen	403.880,80	535.221,85
sonstige Finanzanlagen	461.352,44	187.180,22
sonstige Forderungen und Vermögenswerte	1.598.935,66	169.396,72
aktive latente Steuern	2.297.968,21	799.886,96
	<b>24.572.083,23</b>	<b>11.528.357,91</b>

## ▶ Kurzfristige Vermögenswerte

	<b>31.12.2005</b>	31.12.2004
Vorräte	274.956,68	295.634,98
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	24.807.325,04	17.458.047,06
finanzielle Vermögenswerte	0,00	3.941.418,00
sonstige Forderungen und Vermögenswerte	2.182.955,28	699.313,18
Zahlungsmittel	11.786.376,11	14.551.208,04
	<b>39.051.613,11</b>	<b>36.945.621,26</b>



## ► Eigenkapital

	31.12.2005	31.12.2004
den Anteilshabern der Muttergesellschaft zurechenbares Eigenkapital		
Grundkapital	10.257.828,00	10.257.828,00
Rücklagen	15.641.836,12	15.544.408,42
angesammelte Ergebnisse	5.812.121,08	3.506.217,91
eigene Anteile	-29.924,62	-410.267,40
Minderheitsanteile	425.830,27	959.956,25
	<b>32.107.690,85</b>	<b>29.858.143,18</b>

## ▶ Langfristige Schulden

	31.12.2005	31.12.2004
Finanzverbindlichkeiten	750.000,00	0,00
sonstige Verbindlichkeiten	27.449,07	16.558,00
Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen	3.781.674,08	2.163.242,00
sonstige Rückstellungen	1.464.000,00	0,00
passive latente Steuern	1.360.947,11	456.355,69
	<b>7.384.070,26</b>	<b>2.636.155,69</b>

## ▶ Kurzfristige Schulden

	<b>31.12.2005</b>	<b>31.12.2004</b>
Finanzverbindlichkeiten	5.433.834,34	2.486.734,49
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.604.542,86	5.527.841,90
sonstige Verbindlichkeiten	9.774.733,87	7.452.360,60
Steuerrückstellungen	1.205.824,16	480.035,08
sonstige Rückstellungen	113.000,00	32.708,23
	<b>24.131.935,23</b>	<b>15.979.680,30</b>

## ► Zahlungsmittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit

	2005	2004
Ergebnis vor Ertragsteuern	3.678.260,75	3.360.935,83
Berichtigungen für:		
+ Abschreibungen	2.466.468,73	1.743.029,32
+/- Finanzierungsergebnis	-62.861,39	-570.242,69
- Gewinnanteil an assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	-34.272,98	-400.416,66
+/- Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	17.296,66	-95.644,68
+/- Veränderung der Rückstellungen für langfristige Personalverpflichtungen und sonstige Rückstellungen	408.875,85	-306.504,65
+/- Veränderung der Vorräte	20.678,30	-232.711,20
+/- Veränderung der Forderungen	-5.451.364,70	-2.234.134,33
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten	1.555.970,81	126.807,79
+/- Differenzen aus der Währungsumrechnung	37.428,91	9.468,80
	<b>2.636.480,94</b>	<b>1.400.587,53</b>
- gezahlte Zinsen	-43.068,39	-93.939,41
+ erhaltende Dividenden	187.115,57	243.273,54
- gezahlte Ertragsteuern	-1.113.540,83	-621.337,57
<b>Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>1.666.987,29</b>	<b>928.584,09</b>

## ▶ Zahlungsmittelfluss aus Investitionstätigkeit

	2005	2004
- Erwerb von Tochterunternehmen	-5.751.325,53	-99.964,50
- Erwerb von Sachanlagen und sonstigen immateriellen Vermögenswerten	-2.427.451,63	-2.095.472,99
- Erwerb von sonstigen Finanzanlagen und finanziellen Vermögenswerten	-1.731.739,38	-7.051.993,06
+ Verkauf Anteile an Tochterunternehmen	0,00	141.543,31
+ Verkauf von Sachanlagen und sonstigen immateriellen Vermögenswerten	60.095,98	8.725,20
+ Verkauf von sonstigen Finanzanlagen und finanziellen Vermögenswerten	4.019.208,20	3.751.539,84
<b>Nettozahlungsmittel aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-5.831.212,36</b>	<b>-5.345.622,20</b>

## ▶ Zahlungsmittelfluss aus Finanzierungstätigkeit

	2005	2004
+ Ausgabe von Aktien	0,00	15.488.575,19
- Kauf von eigenen Anteilen	-551.849,90	-410.267,40
- bezahlte Dividenden	-606.310,98	0,00
+/- Aufnahme/Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	1.877.276,38	-455.341,84
<b>Nettozahlungsmittel aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>719.115,50</b>	<b>14.622.965,95</b>