



We make **IT** work!



- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**

- ▶ **Kennzahlen und Plan 2004**

- ▶ **Die Geschäftsbereiche**

- ▶ **Expansion**

Geschäftsbereiche

▶ Professional Services

Business Solution Services

Design, Implementierung, Integration und Entwicklung von Software Applikationen

Tech. Integration Services

Design, Implementierung und Entwicklung von IT-Systemen (Software und Hardware) und Netzwerken

***IT Dienstleistungen/
Personal***

▶ Solutions

Communication Networks

Einsatz und/oder Entwicklung von Software Speziallösungen - größtenteils Brain Force-eigene Produkte

Financial Solutions

Einsatz und/oder Entwicklung von Software Lösungen für den Finanzsektor – ausschließlich Brain Force-eigene Produkte

***Software Lösungen/
Produkte***

Märkte

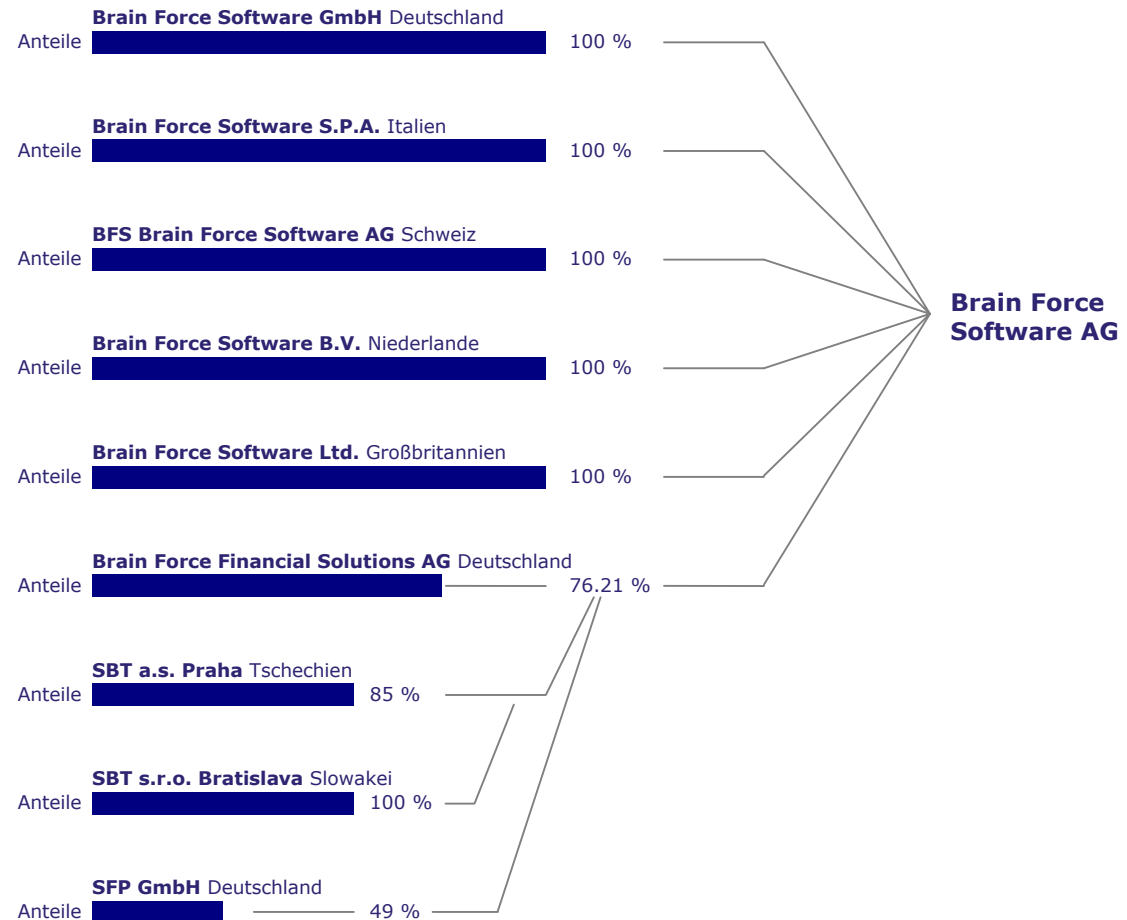
Hauptsitz ist Wien,
Kernmärkte sind

- ▶ **Deutschland**
- ▶ **Italien**
- ▶ **Österreich**

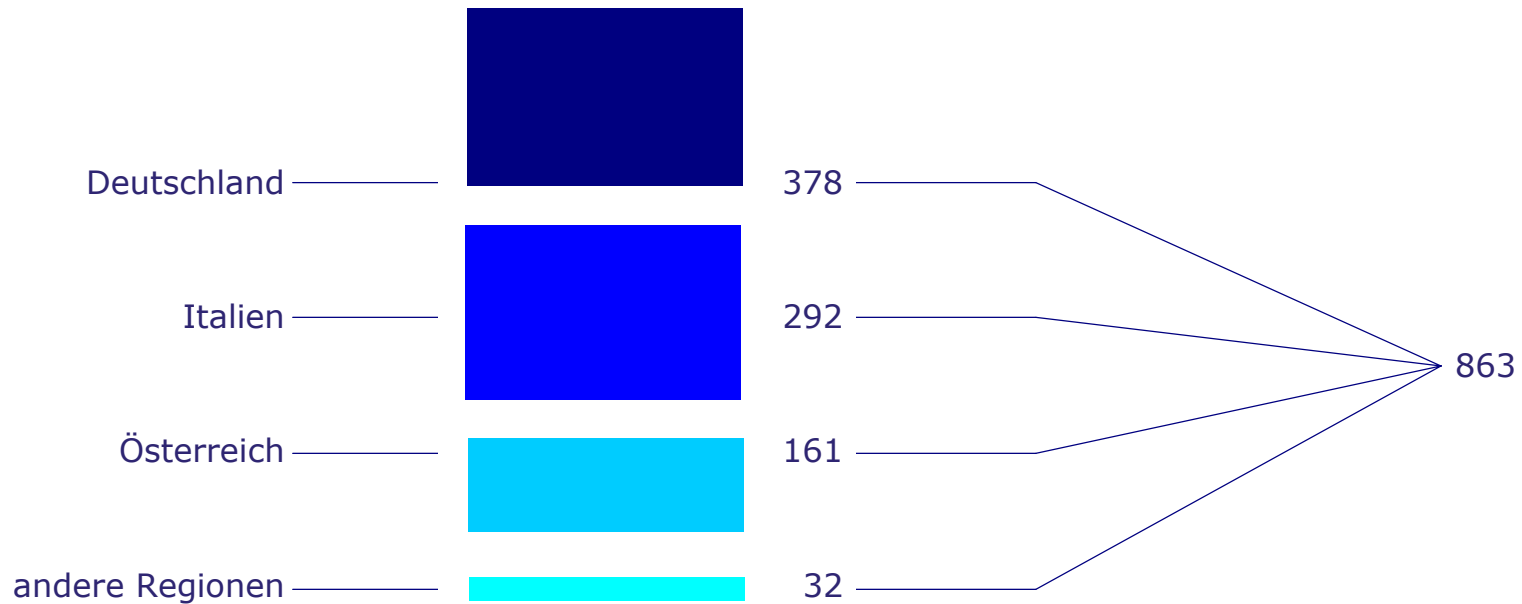
Brain Force Software hat
13 Niederlassungen in
acht Ländern

Konzernstruktur

das Unternehmen hat
eine Vielzahl von ergän-
zenden Akquisitionen
getätigt und vereinigt
diese unter der Marke
Brain Force Software



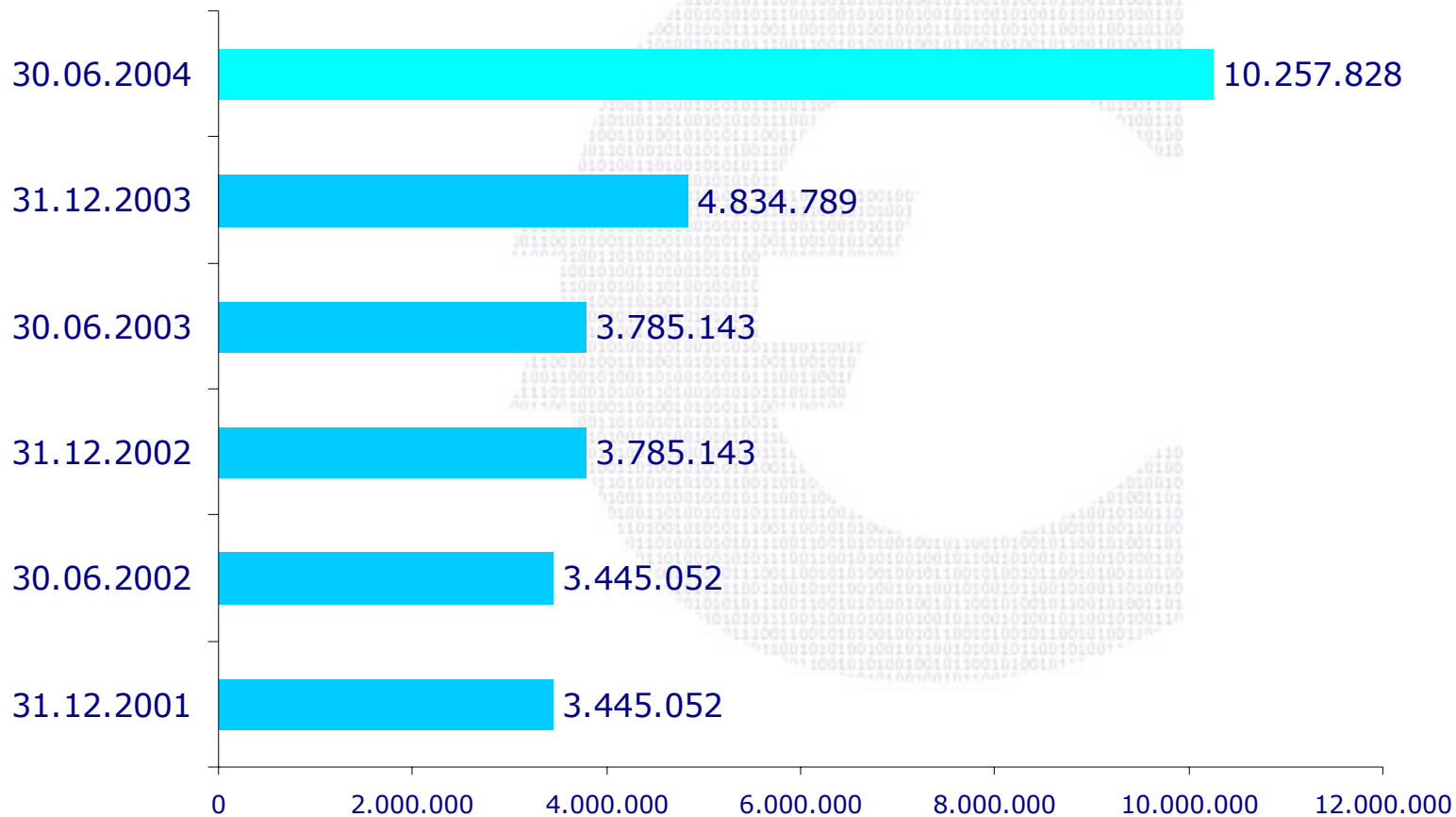
▶ Mitarbeiteraufteilung nach Ländern



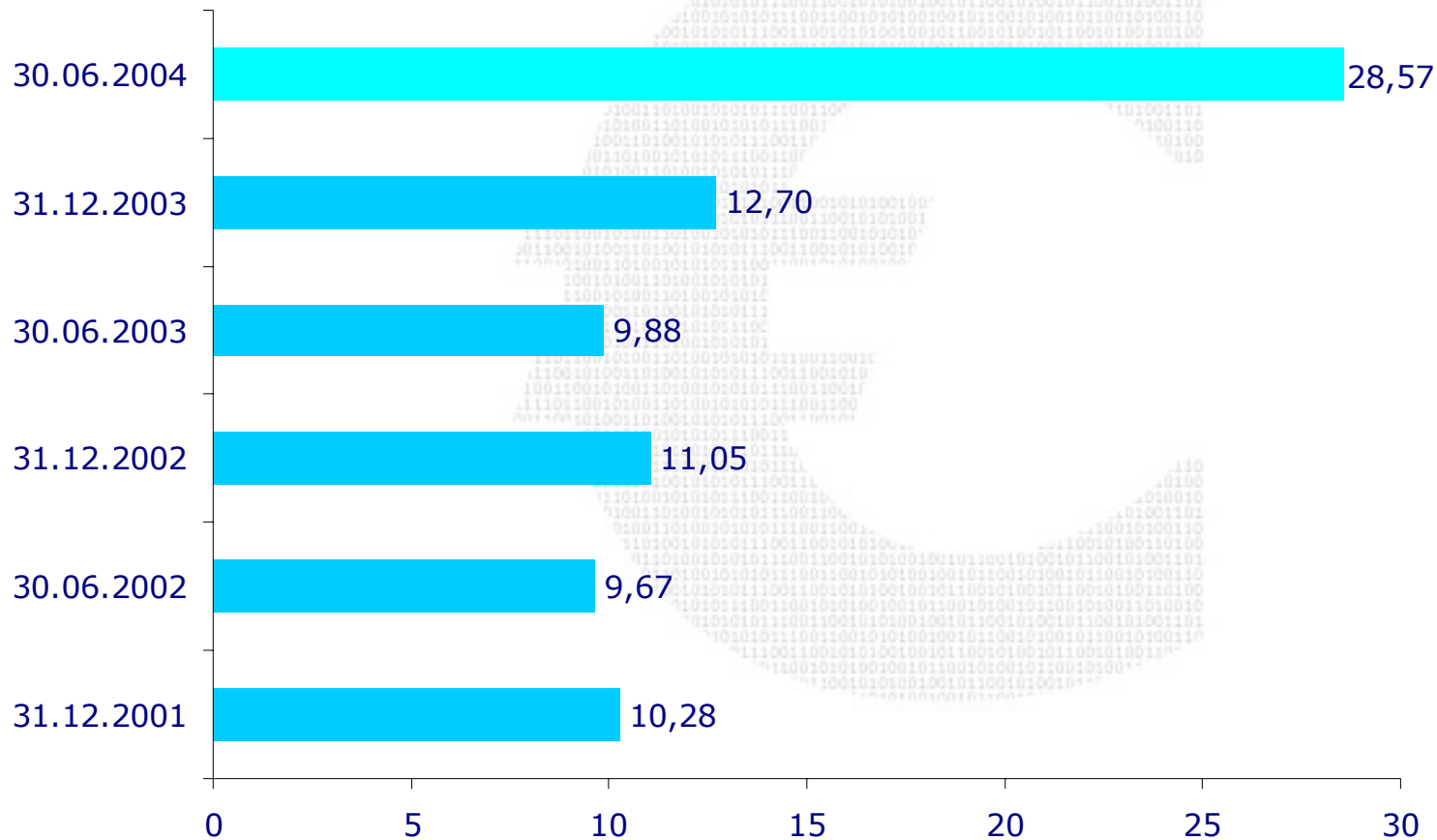


- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ **Kennzahlen und Plan 2004**
- ▶ **Die Geschäftsbereiche**
- ▶ **Expansion**

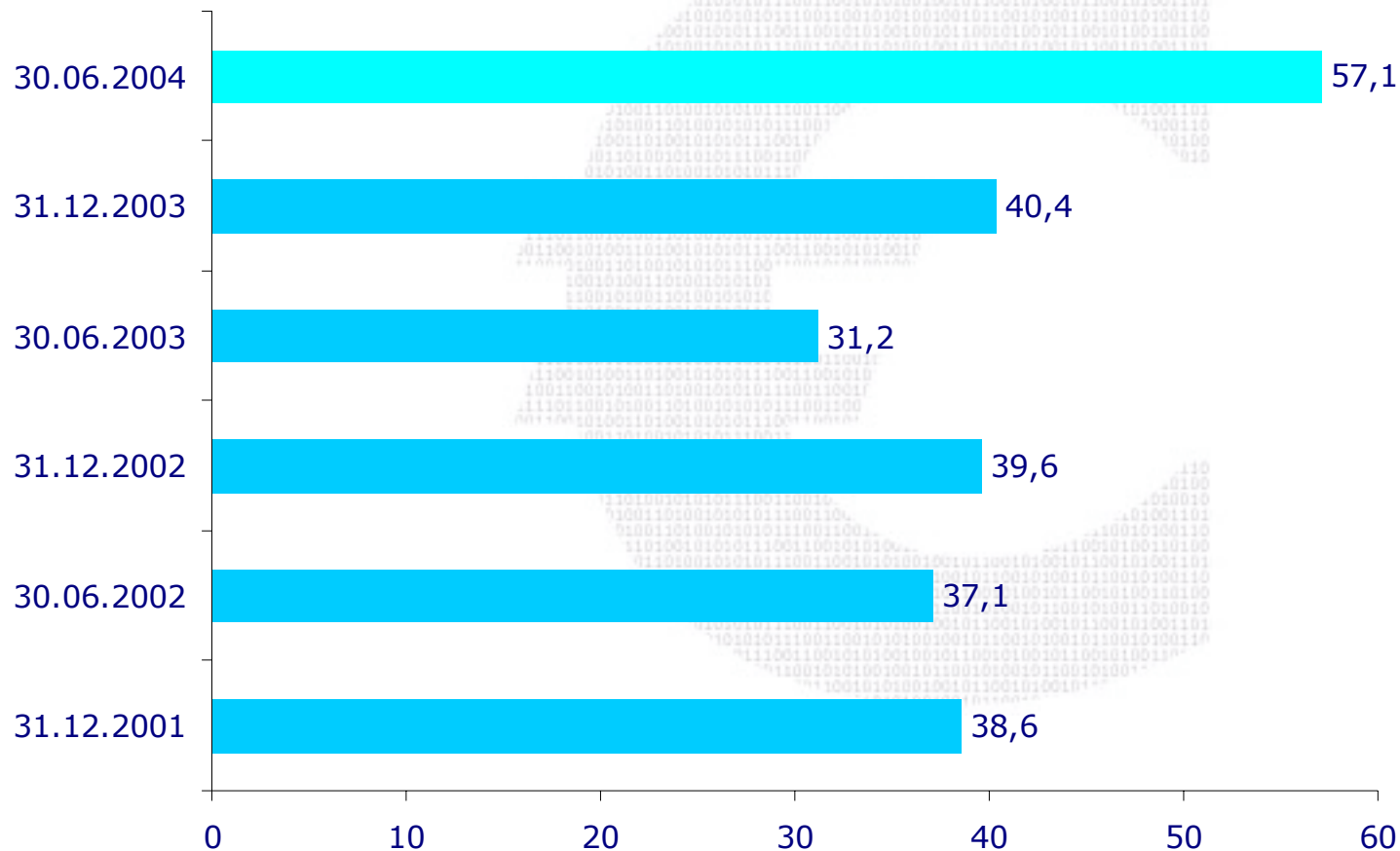
▶ Aktien (in Stück) – Genehmigtes Kapital 5,13 Mio. Aktien



► Eigenkapital (in Mio. EUR)



► Eigenkapitalquote (in Prozent)



Eigenkapital vor Minderheiten

EUR
Mio. 27,78

davon abgedeckt durch liquide Mittel und kurzfr. Finanzanlagen

Mio. 16,11

30 Tage Durchschnittskurs BFC (auf XETRA Stand: 23.08.2004)

2,69

Cash pro Aktie

1,57

Eigenkapital pro Aktie

2,71

Buchwert der Brain Force Financial Solutions AG im Konzern

Mio. 3,47

30 Tage Durchschnittskurs NSW (in Frankfurt, Stand 23.08.2004)

0,79

Börsenwert der Anteile an der Brain Force Financial Solutions AG

Mio. 7,04

Stille Reserve aus der Beteiligung

Mio. 3,57

Wert der stillen Reserve pro Aktie

0,35

- ▶ **Die Aktie notiert derzeit lediglich zum Wert des Eigenkapitals. Berücksichtigt man stille Reserven, übersteigt der Net Asset Value den Wert der aktuellen Börsennotierung.**

▶ **Steuerliche Verlustvorträge**

Steuerliche Verlustvorträge im Konzern

Bewertet zu lokalen Steuersätzen

Ansatz der aktiven latenten Steuern in der Bilanz

in Mio EUR

67,60

27,80

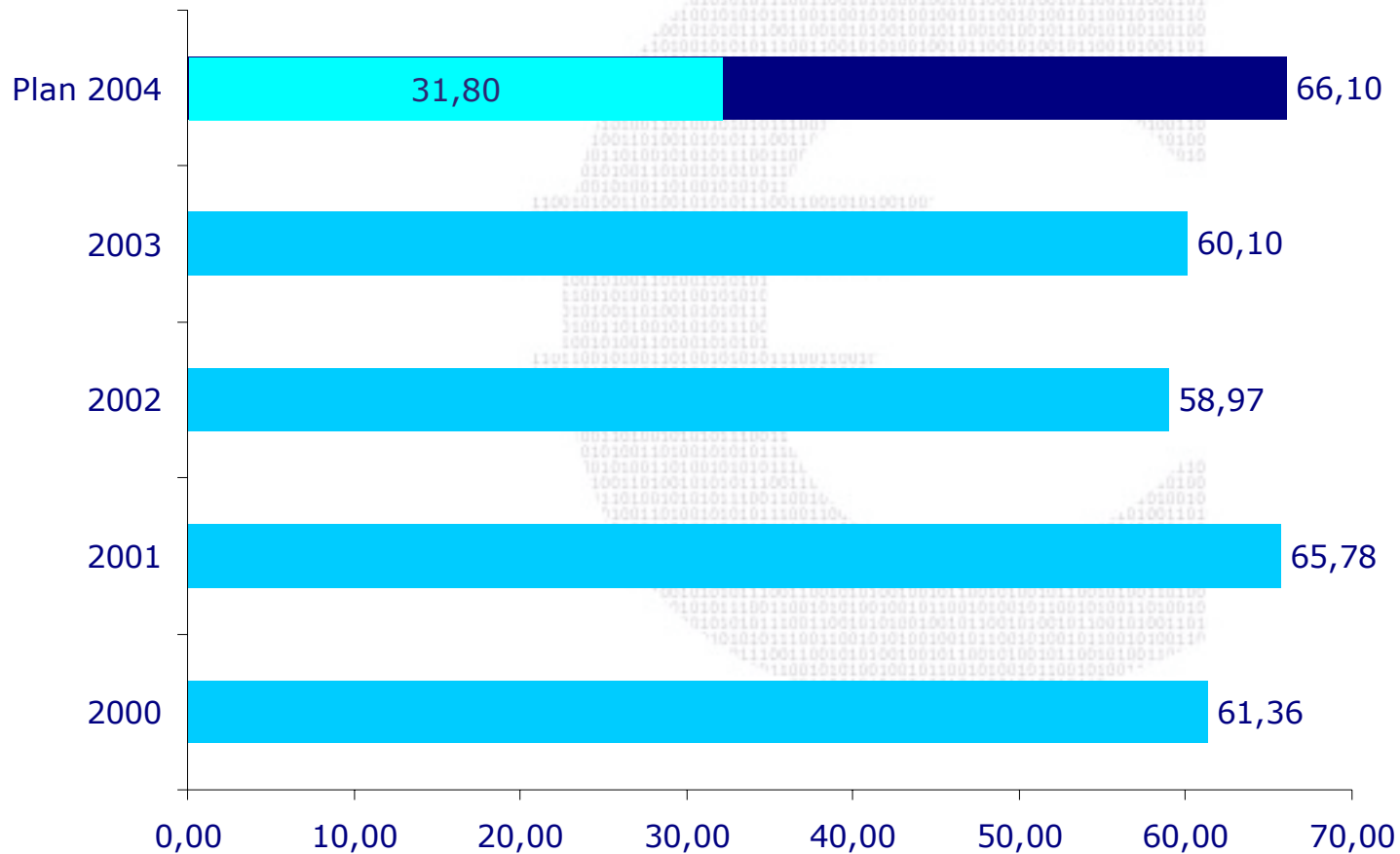
1,75

Die Verlustvorträge liegen zum größten Teil (59,94 Mio. EUR) bei der Brain Force Financial Solutions AG. Im Zuge einer Reorganisation der gesellschaftsrechtlichen Strukturen in Deutschland werden wir die Geschäftsbetriebe aller deutschen Beteiligungen in einer rechtlichen Einheit zusammenfassen, um den Steuervorteil schneller heben zu können.

▶ **Stille Reserven in den operativen Einheiten**

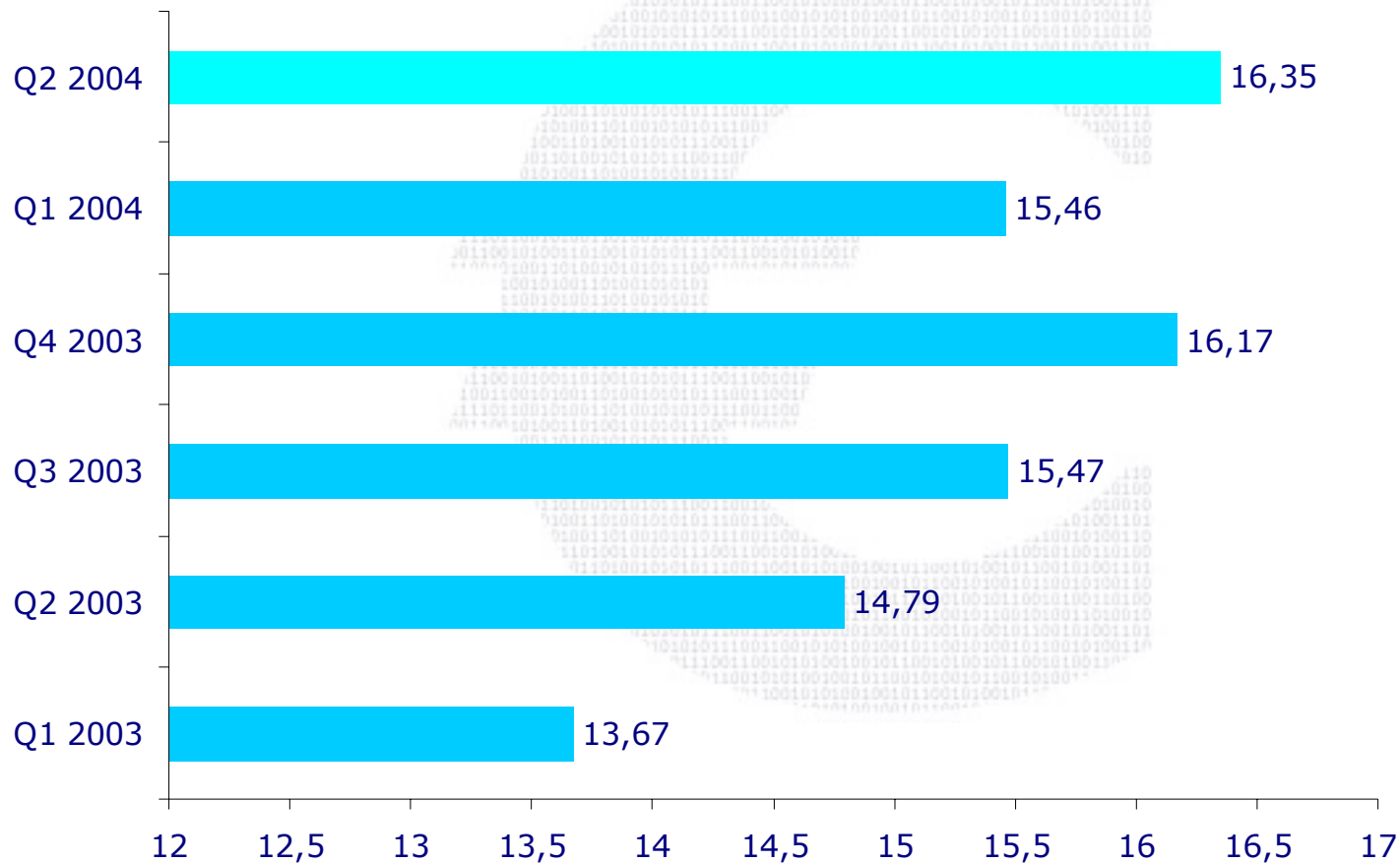
Durch eine gesellschaftsrechtliche Reorganisation des Konzerns in Deutschland und in Österreich planen wir stille Reserven der operativen Einheiten der beiden Länder zu heben. Der Wert wird gemäß dem noch zu erstellenden Gutachten einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft festgelegt.

► Umsatz (in Mio. EUR)

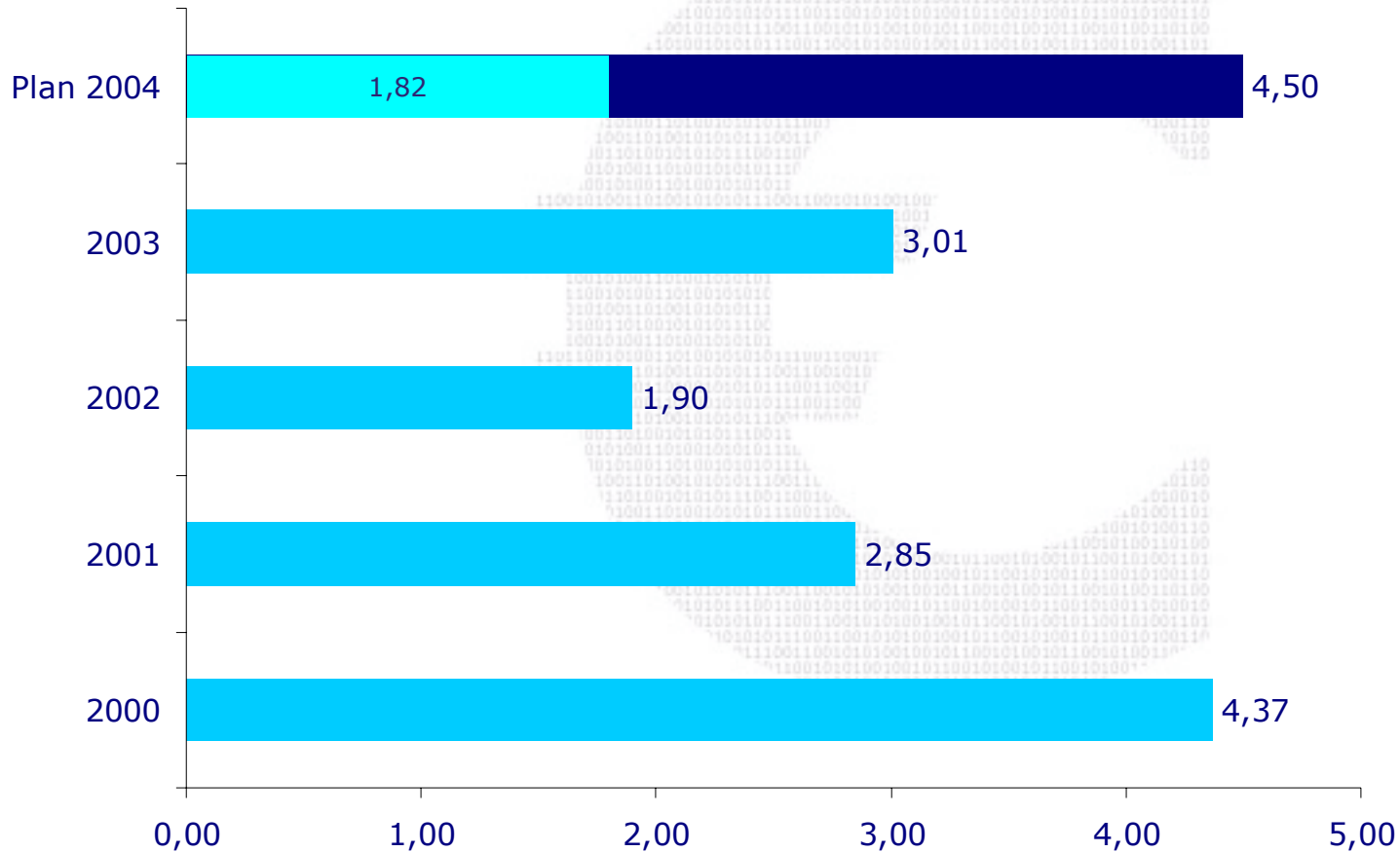


■ Ergebnis 1. Halbjahr 2004

► Umsatz Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)

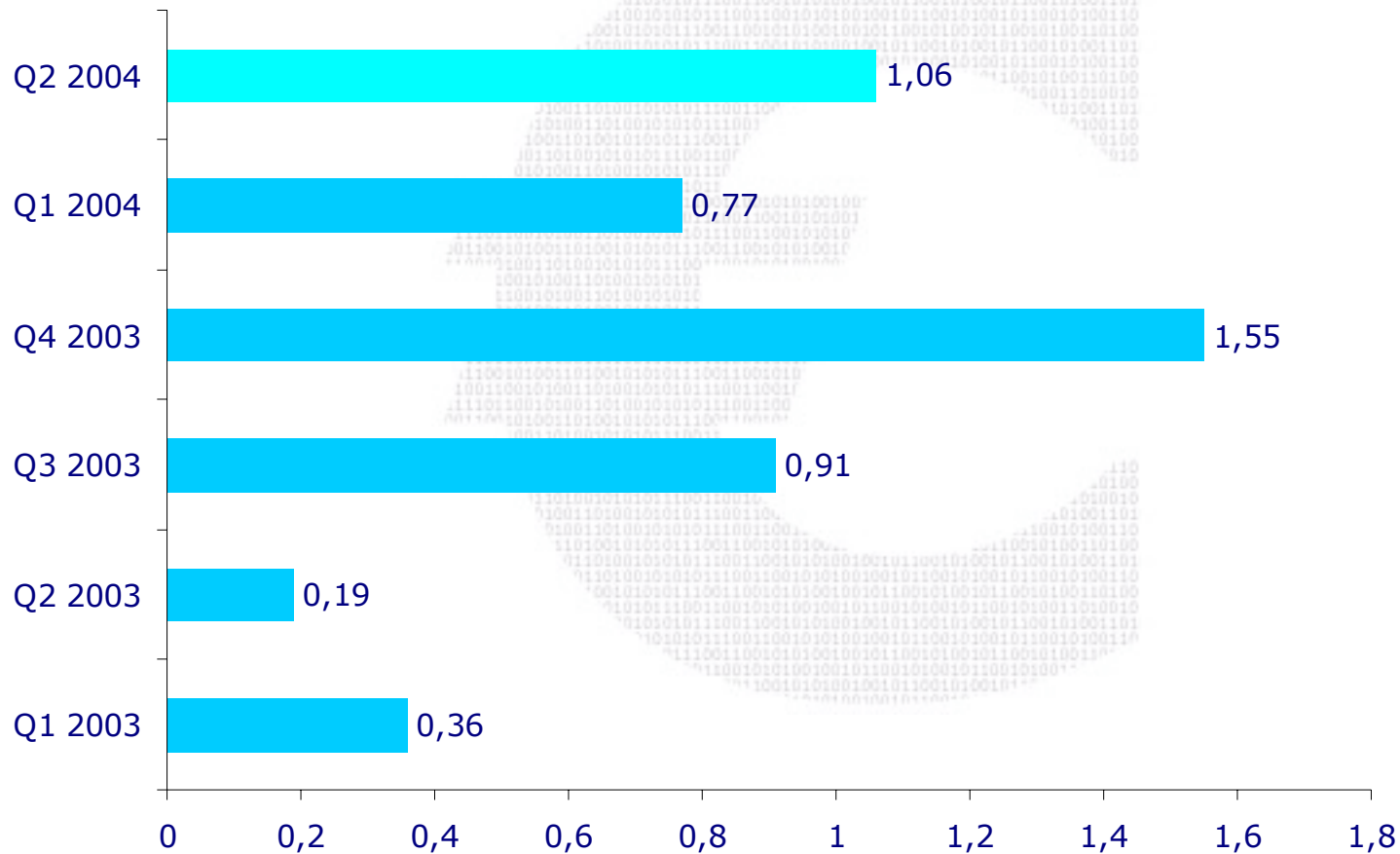


▶ EBITDA (in Mio. EUR)

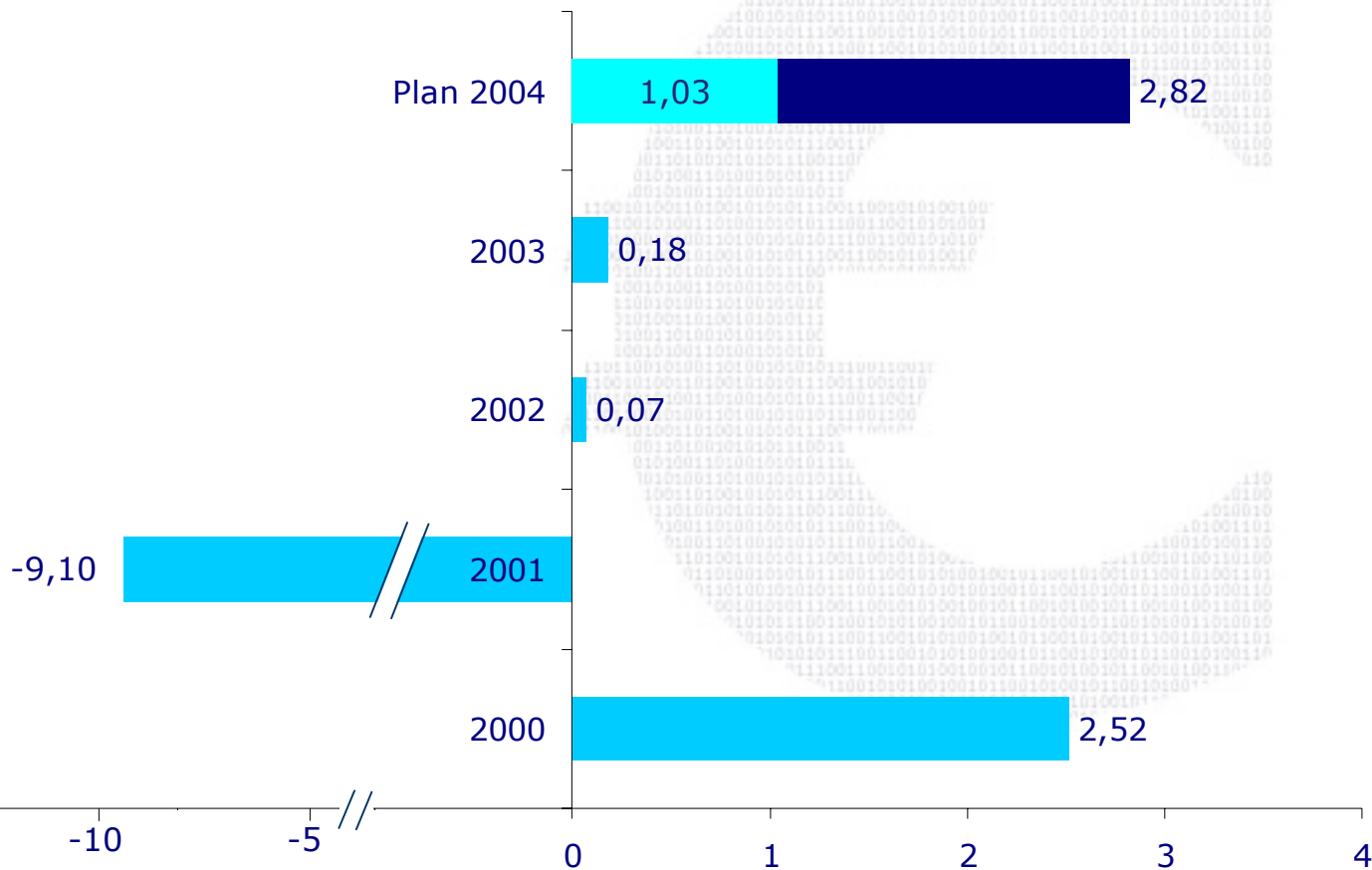


■ Ergebnis 1. Halbjahr 2004

▶ EBITDA Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)

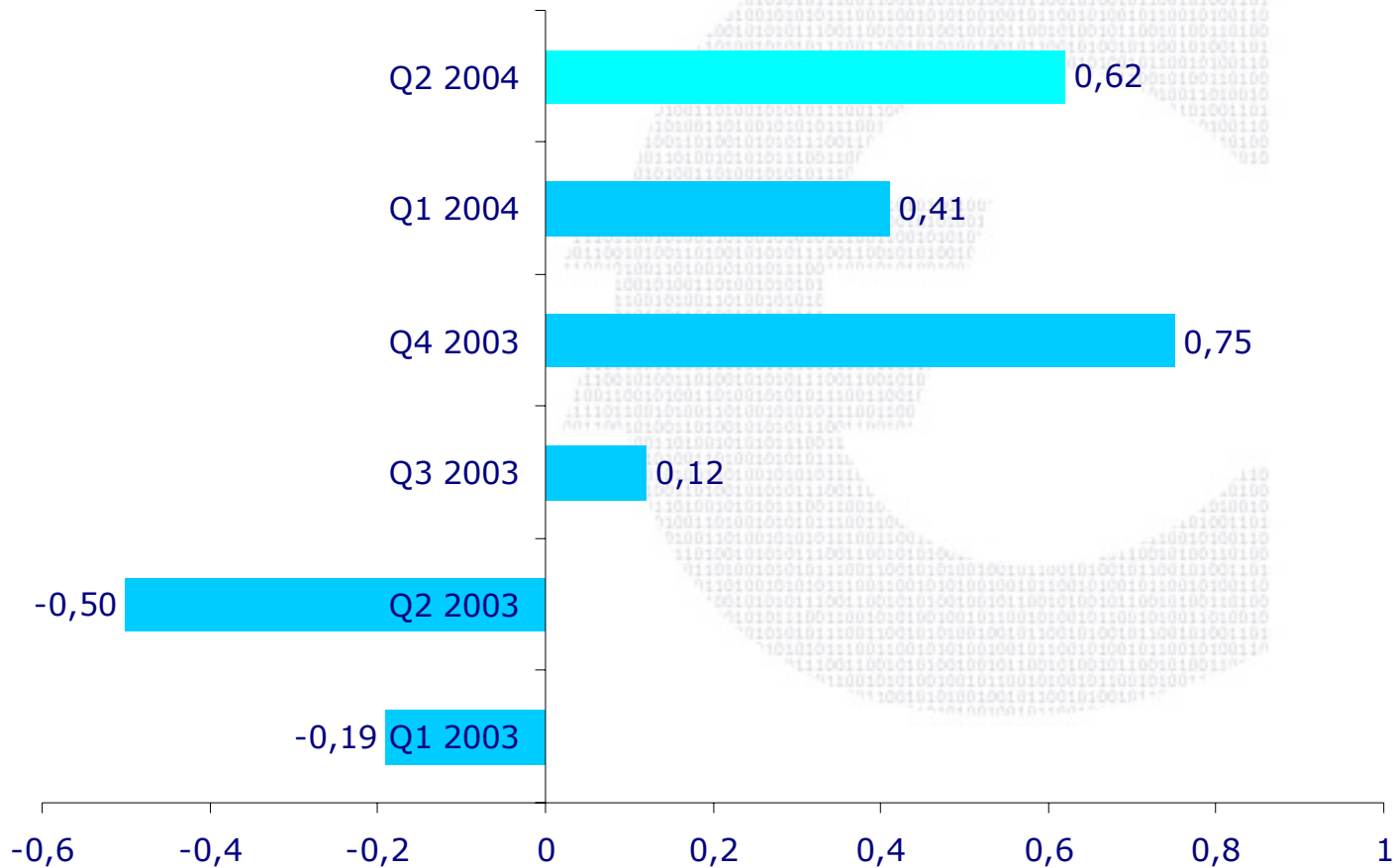


► EBIT (in Mio. EUR)

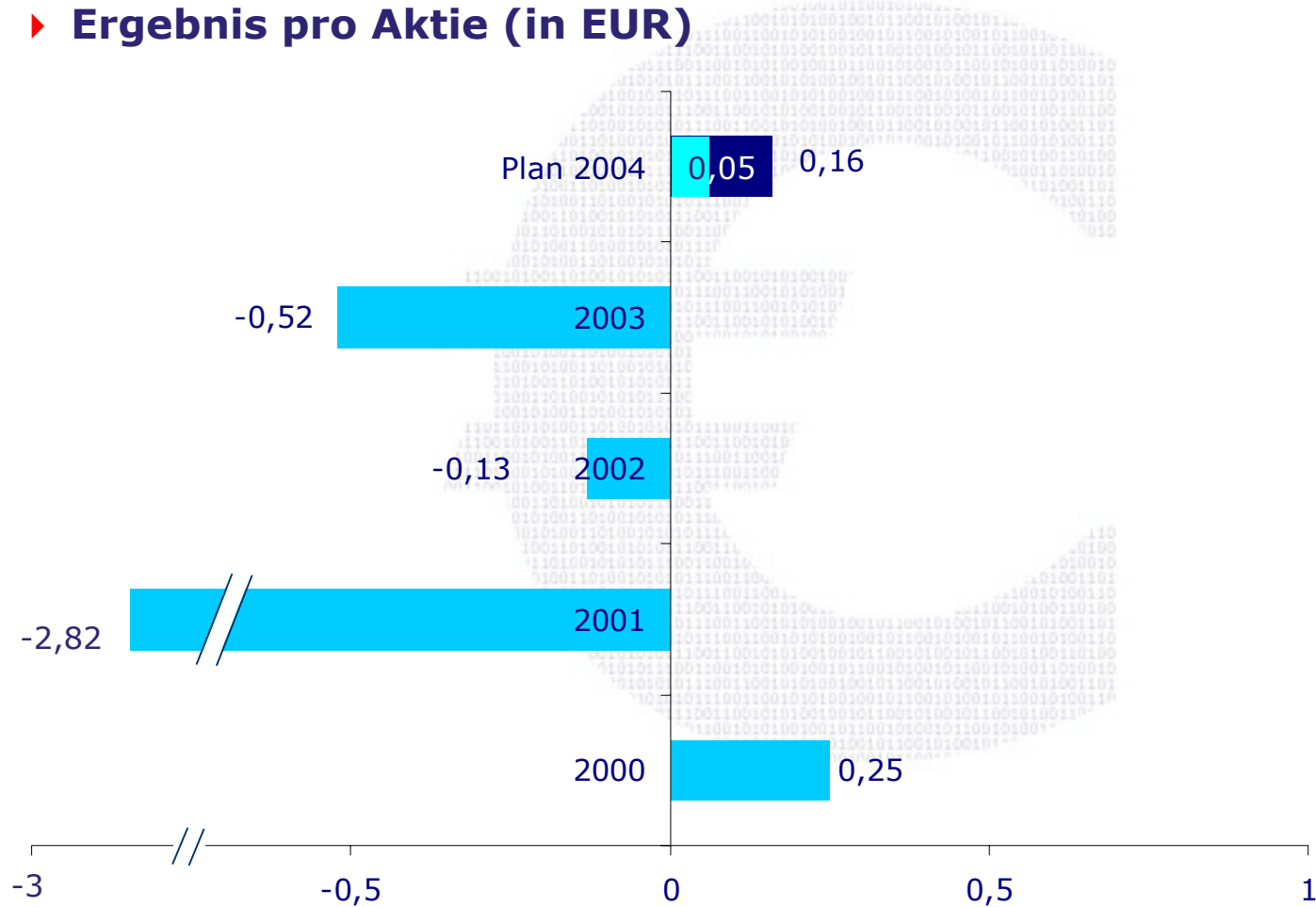


■ Ergebnis 1. Halbjahr 2004

▶ EBIT Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)

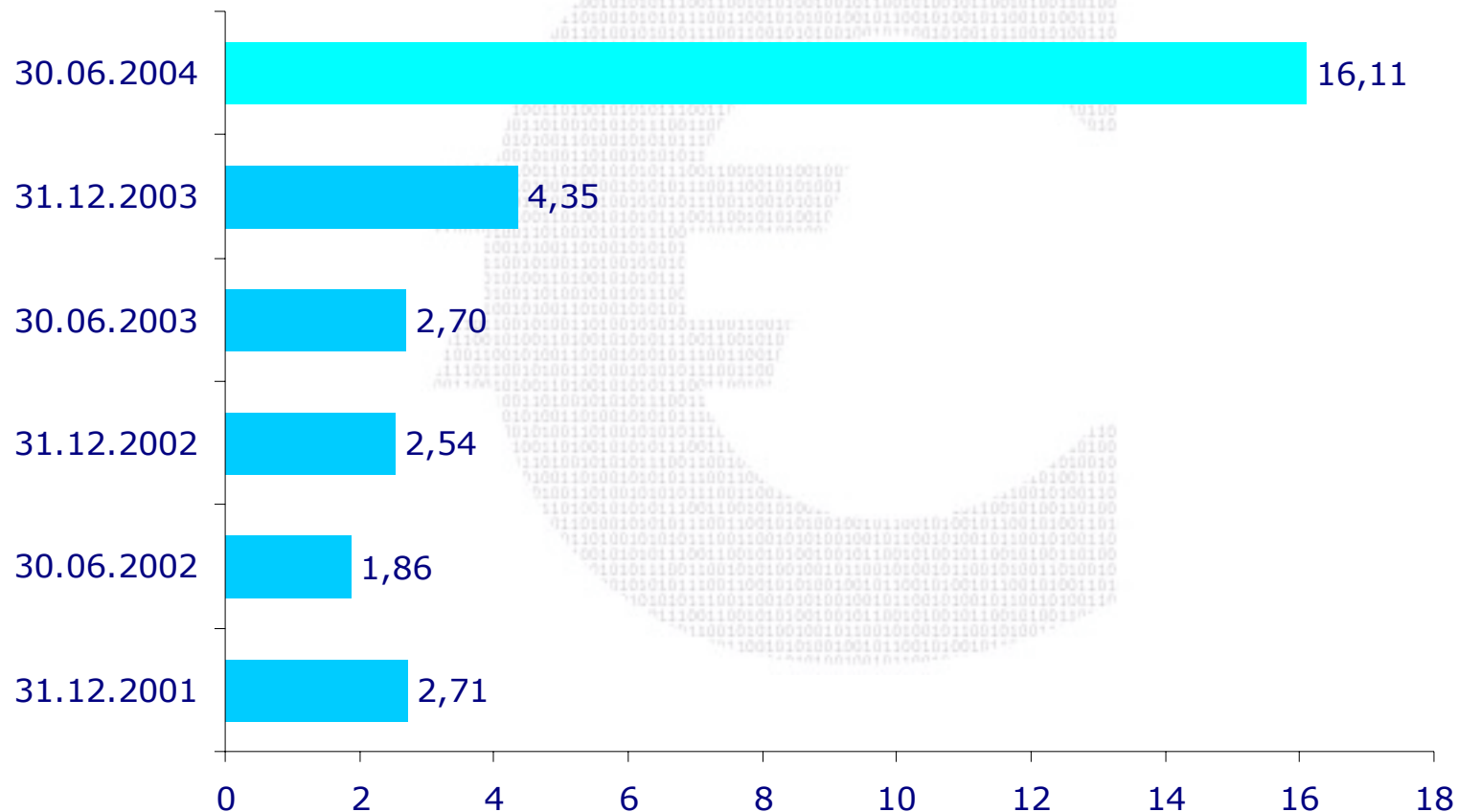


► Ergebnis pro Aktie (in EUR)

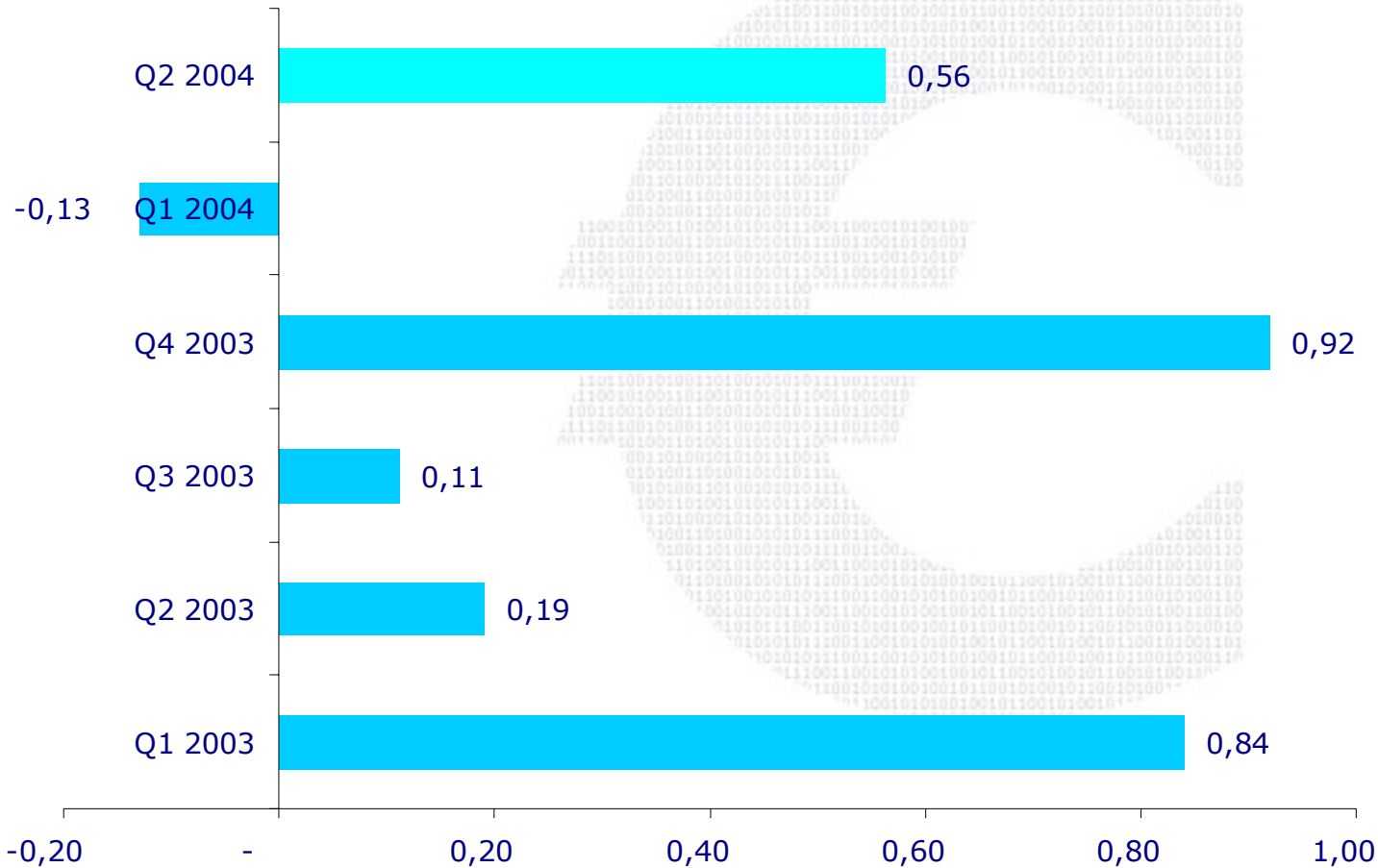


■ Ergebnis 1. Halbjahr 2004

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



▶ Operativer Cashflow (in Mio. EUR)





- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ **Kennzahlen und Plan 2004**
- ▶ **Die Geschäftsbereiche**
- ▶ **Expansion**

- ▶ Der Geschäftsbereich Professional Services (PS) bildet die Basis der Geschäftstätigkeit von Brain Force Software.
- ▶ Branchen mit mehr als 10%-Umsatzanteil sind:
 - ▶ Banken und Finanzwesen
 - ▶ Versicherungen
 - ▶ Telekommunikation
 - ▶ Industrie und Handel
- ▶ Communication Networks (CN) Produkte sind branchenunabhängige, prozessorientierte Produkte für das Infrastruktur-Management.
- ▶ Financial Solutions (FS) Produkte sind branchenspezifische Vertriebslösungen.
- ▶ CN und FS Produkte sind prozessorientiert und verfügen über einen großen Funktionsumfang. Ein hoher Grad an kundenspezifischen Anpassungen sind charakteristisch für die Implementierung.

Business Solution Services (BSS)

- ▶ **Anwendungsentwicklung**
 - ▶ Client/Server/Internet
 - ▶ Mainframe

- ▶ **Application Management Services**
 - ▶ Übernahme von Applikationen
 - ▶ Wartung und Betreuung

- ▶ **Lösungen & Consulting**
 - ▶ Groupware
 - ▶ Data Warehouse & Business Intelligence
 - ▶ CRM & ERP
 - ▶ CRM für Finanzdienstleister (FINAS)

- ▶ **Qualitätssicherung**
 - ▶ Integration und Inbetriebnahme

Technology Integration Services (TIS)

- ▶ **Infrastructure & Systems Management**
 - ▶ System/Application Management
 - ▶ Help Desk Services
 - ▶ HW/SW - Rollout

- ▶ **Connectivity & Network Management**
 - ▶ Netzwerkaufbau
 - ▶ Analyse und Optimierung
 - ▶ Einführung von Netzwerkmanagement-Systemen

- ▶ **Outsourcing Services**
 - ▶ Hosting Services
 - ▶ System- und Netzmanagement vor Ort
 - ▶ Betrieb User Helpdesk - 1st, 2nd, 3rd Level Support
 - ▶ Einrichten von Benutzerarbeitsplätzen

- ▶ **Security Management**
 - ▶ Schwachstellenanalyse
 - ▶ Konzeption und Beratung
 - ▶ Implementierungs-Services

▶ Umsatz in Mio EUR



▶ EBITDA in Mio EUR



▶ EBIT in Mio EUR



▶ Umsatzanteile (Plan 2004)

- ▶ BSS: 56,7%
- ▶ TIS: 43,3%

▶ EBIT Marge

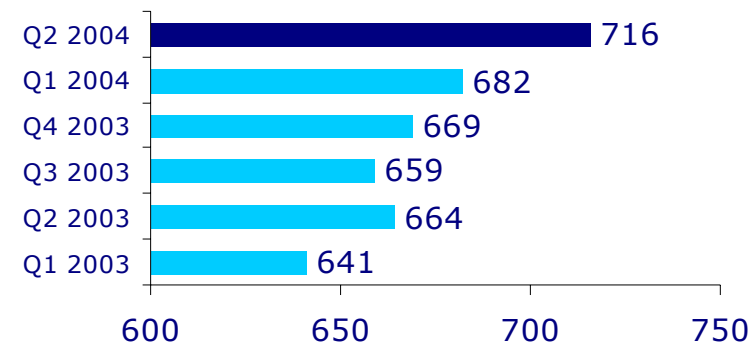
- ▶ Plan 2004: 5,5%
- ▶ 1. HJ 2004: 3,9%

▶ Umsatzanteil aus Akquisitionen (Plan 2004): 32,0%

▶ Akquisitionspreis: EUR 12,6 Mio.

▶ Firmenwert (30.06.2004): EUR 2,0 Mio.

▶ Mitarbeiterentwicklung PS



Ergebnis 1. Halbjahr 2004

Netzwerk und Telekommunikationsmanagement Produkte

▶ **IT-Infrastruktur Management**

▶ **Kabelnetzmanagement-System**

beusenKNV - Kommunikations- und Kabelnetzverwaltung

▶ **IP-Traffic Management**

Hochverfügbarkeitslösung, die u.a. bis zu 100 Server unterstützt
bis zu 30 virtuelle Dienste und bis zu 500.000 gleichzeitige Verbindungen

▶ **IT-Communication Management**

▶ **Billing Accounting**

beusenBAS - Abrechnung von Telekommunikationsleistungen

▶ **PBX-Management**

INKAS-SQL - Managementsystem für den TK-Anlagenverbund

▶ **Intelligent Networks**

▶ Umsatz in Mio EUR



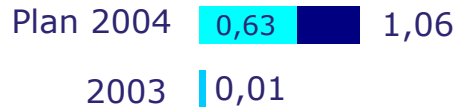
▶ EBIT Marge

- ▶ Plan 2004: 7,5%
- ▶ 1. HJ 2004: 13,7%

▶ Umsatzanteil aus Akquisitionen (Plan 2004): 100%

- ▶ Akquisitionspreis: EUR 5,2 Mio.
- ▶ Firmenwert (30.06.2004): EUR 1,5 Mio.

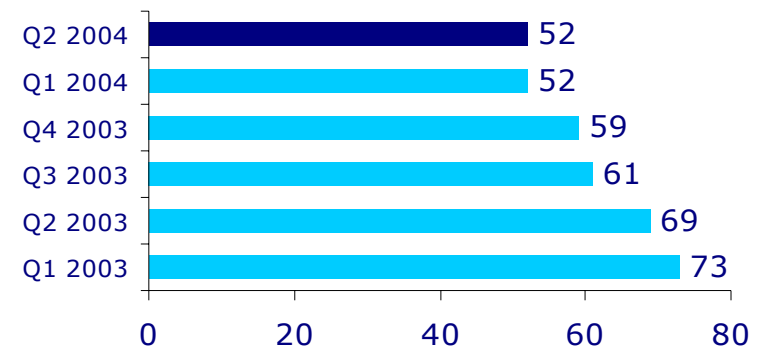
▶ EBITDA in Mio EUR



▶ EBIT in Mio EUR



▶ Mitarbeiterentwicklung CN



■ Ergebnis 1. Halbjahr 2004

FINAS-Produktfamilie und Services

Modulares Lösungsangebot für Marketing, Customer Relationship Management (CRM), Point of Sale (POS) und mehr

▶ **FINAS CRM**

Software zur Unterstützung aller wesentlichen Vertriebsprozesse, Marketing, Analyse und Auswertungen

▶ **FINAS Wiederanlage-Management**

Verbindung von CRM und Beratung zur effizienten Wiederanlage fälliger Verträge

▶ **FINAS Baufinanzierung**

Erstellung von Finanzierungsangeboten in allen Vertriebskanälen

▶ **FINAS Vorsorge**

Private und/oder betriebliche Altersvorsorge

▶ **FINAS Finanzplanung**

Umfassende Betrachtung der Kundensituation und Lebensphasen

▶ Umsatz in Mio EUR



▶ EBIT Marge

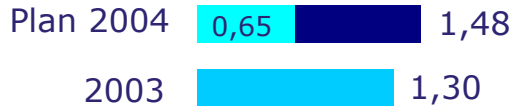
- ▶ Plan 2004: 9,8%
- ▶ 1. HJ 2004: 10,3%

▶ Umsatzanteil aus Akquisitionen (Plan 2004): 100%

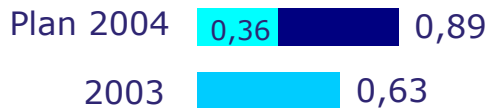
▶ Akquisitionspreis: EUR 2,5 Mio. (für 77% der Stammaktien)

▶ Firmenwert (30.06.2004): EUR 1,2 Mio.

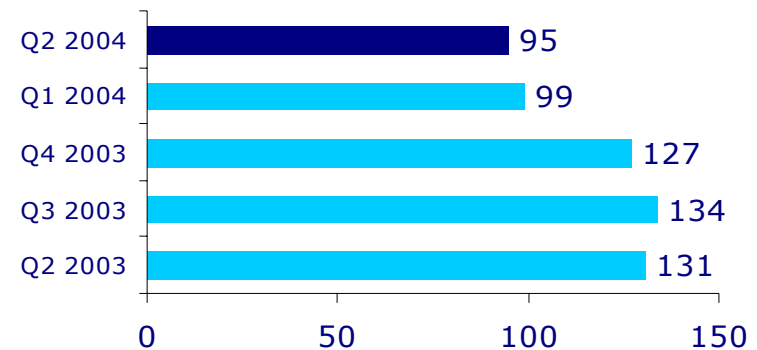
▶ EBITDA in Mio EUR



▶ EBIT in Mio EUR

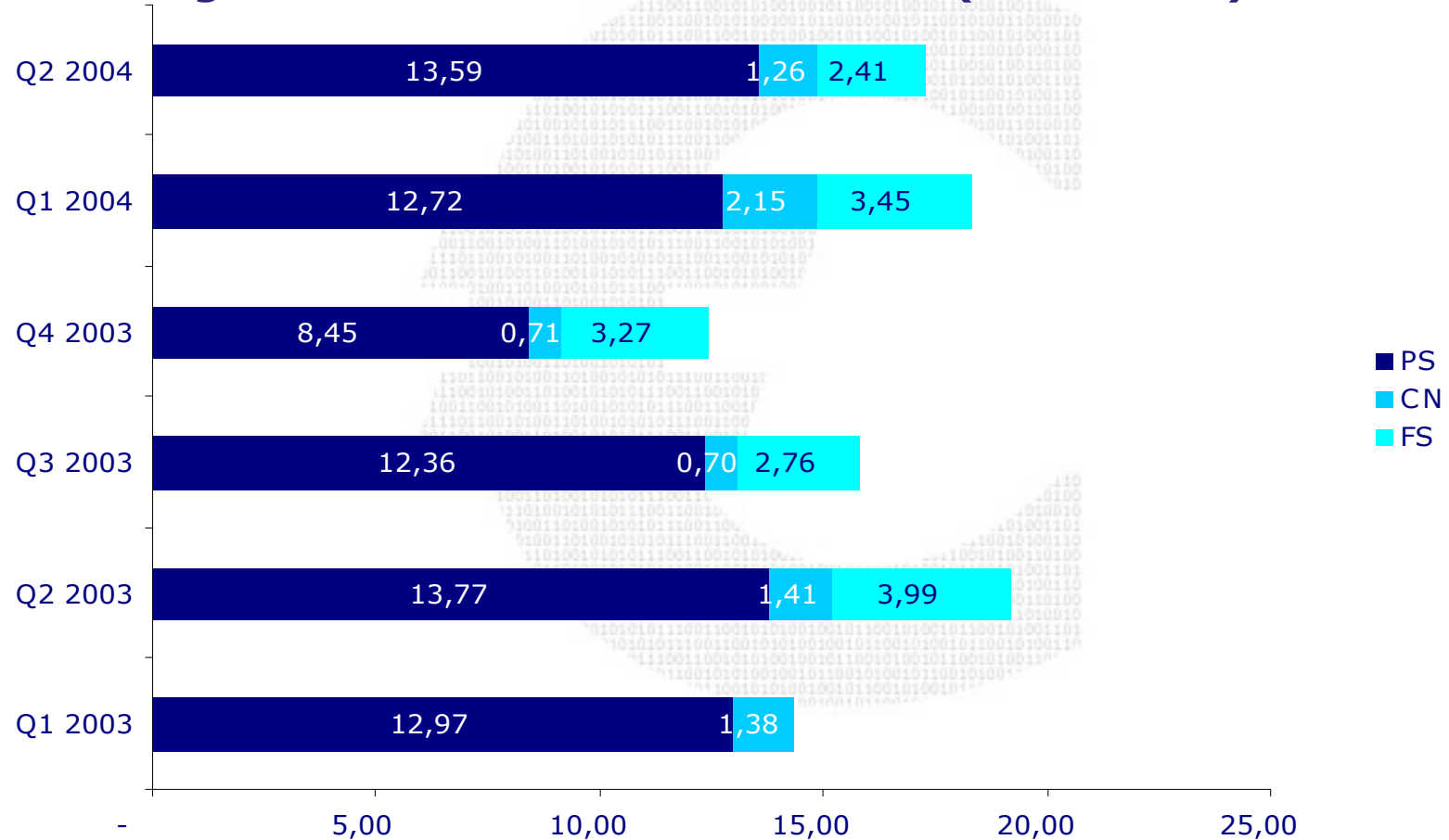


▶ Mitarbeiterentwicklung FS



Ergebnis 1. Halbjahr 2004

► Auftragsbestand nach Geschäftsbereich (in Mio. EUR)





- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ **Kennzahlen und Plan 2004**
- ▶ **Die Geschäftsbereiche**
- ▶ **Expansion**

- ▶ Brain Force wird seinen Fokus schrittweise von einem Projekt orientierten IT Service Provider zu einem Kunden orientierten Lösungsanbieter verschieben.
- ▶ IT Lösungen beinhalten Service- und Produktkomponenten. Aufgrund der höheren Margen auf eigenen Softwareprodukten als auf Partnerprodukten wird Brain Force zukünftig verstärkt eigene Lösungen einsetzen. Hinzu kommt, dass sich nur mit eigenen Produkten eine führende Position in den ausgewählten Marktsegmenten erreichen lässt.
- ▶ Hauptfokus der Expansionsstrategie liegt auf den Marktsegmenten und Regionen in denen Brain Force schon heute vertreten ist. Unser Ziel ist es die Marktanteile zu erhöhen und die Kundenwahrnehmung deutlich zu verbessern.
- ▶ Das Segment Communication Networks wird vorrangig um Lösungen zur Abbildung IP basierter Kommunikationsprozesse erweitert werden.
- ▶ Für die Erweiterung des Segmentes Financial Solutions suchen wir nach Back Office Lösungen aus dem Banken- und Versicherungsbereich.
- ▶ In einem zweiten Schritt ist die europäische Ausweitung des Geschäftes geplant. Dabei sind für Brain Force Länder mit hohen IT-Investitionen wie zum Beispiel in England, Frankreich, Spanien oder den Nordischen Ländern interessant. Eine Erweiterung nach Mittel- und Osteuropa ist derzeit nicht geplant.

"Make or Buy?"

- ▶ Wie entstehen Produktinnovationen und wie hoch ist die Erfolgswahrscheinlichkeit?*
- ▶ Zufall 7 %
- ▶ Einsatz bekannter Technologien in neuem Umfeld 13%
- ▶ Markt Forschung 20%
- ▶ Aktive Problemlösung 33%
- ▶ Theoretische Überlegungen 25%
- ▶ Trend folgend 25%

Für uns ein klares "Buy" für bereits erfolgreich am Markt eingeführte Produkte.

- ▶ Kostenvorteile in der Produktentwicklung trotz eines heterogenen Produktportfolios?
 - ▶ Maximal 40% des Entwicklungsaufwandes muss durch meist hoch bezahlte Produktspezialisten erbracht werden.
 - ▶ 60% der Entwicklungsleistung kann über das gesamte Produktportfolio hinweg standardisiert von einer Einheit geleistet werden. Damit ist die Auslastung der Entwickler abgekoppelt vom Lebenszyklus einzelner Produkte und die Effektivität steigt deutlich.

*) lt. einer Studie der Columbia University und der University of Jerusalem

Wie schaffen wir echten Mehrwert?

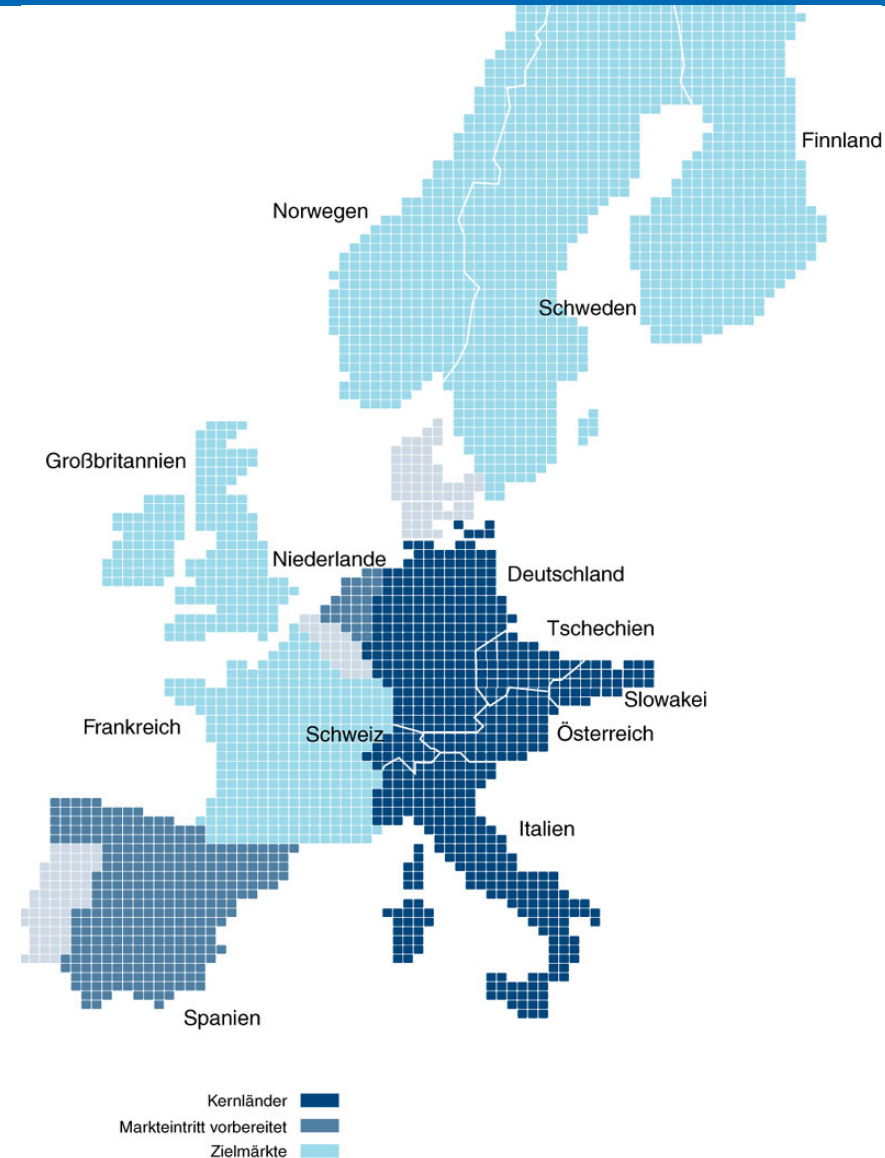
- ▶ Kosteneinsparungen in den Bereichen
 - ▶ Finanzen und Administration
 - ▶ IT Support
 - ▶ Marketing
 - ▶ Produktentwicklung
 - ▶ Reduzierung der Fixkosten (z.B. Zusammenlegung von Standorten)
- ▶ Produkte kleinerer Firmen haben oft mehr Baustein- als Produktcharakter. Das bedeutet eine personalintensive Implementation beim Kunden und damit verbunden relativ geringerer Margen. Unser standardisierter Entwicklungs- und Produktzyklusmanagementprozess behebt dieses Problem.
- ▶ Umsatzsteigerungen durch den Zugang zur gesamten Kundenbasis des Brain Force Konzerns. Die ausschließliches Ziel der Abteilung Business Development ist Cross Selling Potentiale auszuschöpfen und Neukunden für die gesamte Produktpalette zu finden. Die Abteilung besteht aus einer Vertriebs- und einer Telesalesgruppe.

▶ **Gesamtvolumen**

- ▶ Umsatz EUR 40 Mio.
- ▶ EBITDA EUR 5,5 Mio.

▶ **2 -3 Akquisitionen**

- ▶ Umsatz > EUR 10 Mio.
- ▶ EBITDA > 10%
- ▶ Positiver Cash Flow
- ▶ Kaufpreis zwischen 0,5 x and 1,0 x Umsatz
- ▶ Finanzierung durch Eigenkapital, Aktien und Fremdmittel



▶ **MMI Consulting AG (Schweiz, 1999)**

Im September 1999 wurden 100% der Anteile zu einem Gesamtpreis von EUR 3,9 Mio. (100% Cash) gekauft (Umsatz EUR 3,6 Mio.; EBIT EUR 0,2 Mio.). Strategische Ziel war die regionale Präsenz in der Schweiz auszuweiten und spezifisches Internet Know-how zu erlangen. In den Folgejahren reduzierte sich das Umsatzvolumen wegen „New Economy Effekten“ um ca. 50 Prozent. Diese Akquisition ist als nicht erfolgreich einzustufen, hatte aber zumindest einen positiven „Lerneffekt“.

▶ **TEMA (Italien, 2000)**

Im März 2000 wurden 100% der Anteile zu einem Gesamtpreis von EUR 8,7 Mio. (50% fix, 50% Earn-out; 80% Cash, 20% Aktien) gekauft (Umsatz EUR 7,7 Mio.; EBIT EUR 0,7 Mio.). Strategisches Ziel war die regionale Expansion nach Italien. In den Folgejahren entwickelte sich die Firma positiv, neben Mailand wurde ein neuer Standort in Rom aufgebaut und Umsatz sowie EBIT konnten innerhalb von nur 3 Jahren verdoppelt werden (Umsatz 2002 EUR 16,3 Mio.; EBIT 2002 EUR 1,4 Mio.). Die Akquisition kann als sehr erfolgreich eingestuft werden.

▶ **GMRS GmbH (Deutschland, 2000)**

Im März 2000 wurden 100% der Anteile zu einem Gesamtpreis von EUR 3,7 Mio. (85% fix, 15% Earn-out; 94% Cash, 6% Aktien) gekauft (Umsatz EUR 3,7 Mio.; EBIT EUR 1,8 Mio.). Strategisches Ziel war es das Know-how im Bereich Communication Networks zu erweitern und Siemens als Referenzkunden zu gewinnen. In den Folgejahren wurde die GMRS vollständig in die Brain Force Gruppe integriert und bildet heute den Kern des Communication Networks Geschäftsbereiches. Die Akquisition kann als erfolgreich gewertet werden.

▶ **beusen Solutions GmbH (Deutschland, 2002)**

Im Oktober 2002 wurden 100% der Anteile zu einem Gesamtpreis von EUR 1,5 Mio. (15% Cash, 85% Aktien) gekauft (Umsatz EUR 3,7 Mio.; EBIT EUR 0,2 Mio.). Strategisches Ziel war es eigene Produkte im Geschäftsbereich CN zu erwerben und damit den Wandel vom Dienstleister zum Lösungsanbieter einzuleiten. In 2003 wurde die Firma vollständig in die Brain Force Gruppe integriert. Der Geschäftsbereich CN erwirtschaftete im ersten Quartal 2004 erstmals ein positives Segmentergebnis. Die Akquisition kann als erfolgreich bewertet werden.

▶ **NSE Software AG (Deutschland, 2003)**

Von April bis August 2003 wurden 77% der Anteile zu einem Preis von EUR 2,5 Mio. (100% Aktien) erworben (Umsatz EUR 16,3 Mio.; EBIT EUR -1,6 Mio.). Strategisches Ziel war es den Geschäftsbereich FS mit eigenen Produkten zu eröffnen. Die Restrukturierung (Helmut Fleischmann übernahm die Position des CEO im Mai 2003) verlief sehr erfolgreich.

In 2003 erzielte der Geschäftsbereich FS ein Segmentergebnis von EUR 0,6 Mio.



We make **IT** work!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit