



we make **it**



- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ Kennzahlen und Plan 2004
- ▶ Die Geschäftsbereiche
- ▶ Strategische Ausrichtung
- ▶ Aktuelle Bewertung
- ▶ Fazit

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

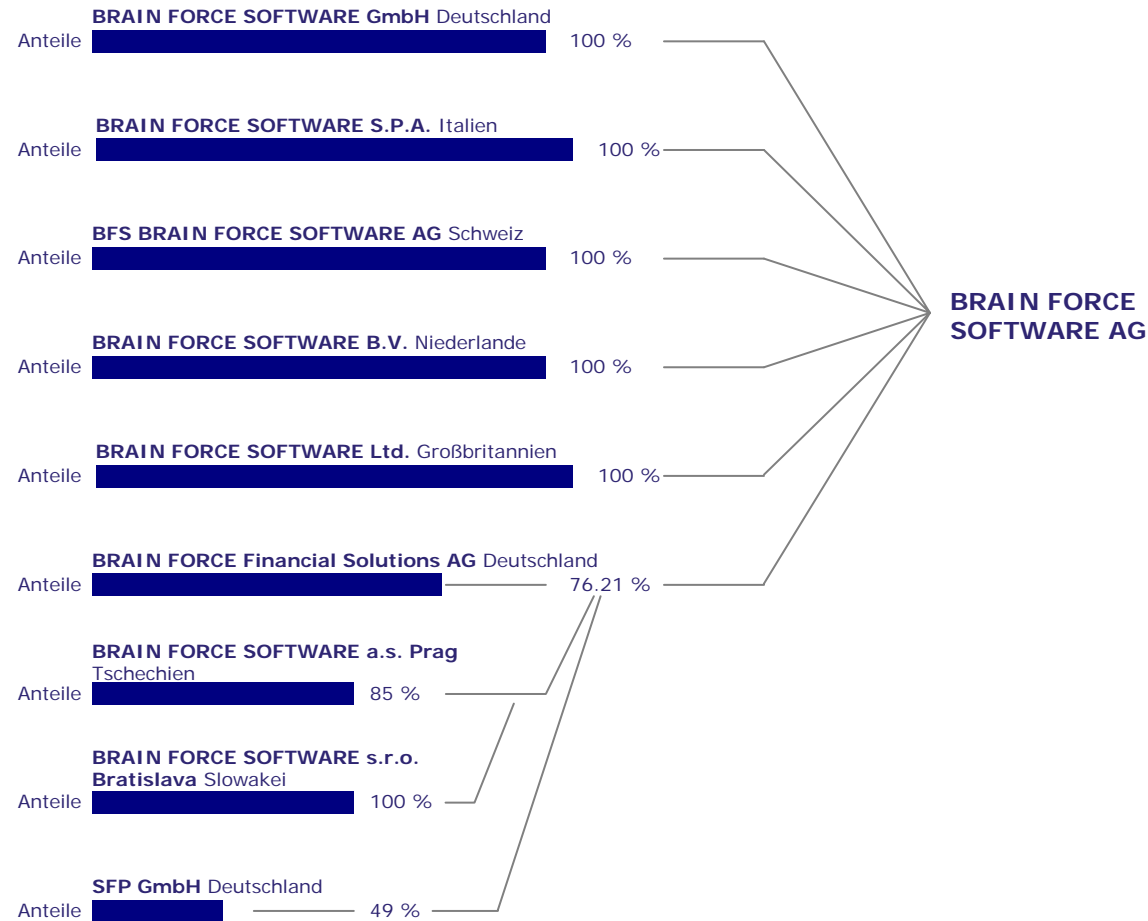
Hauptsitz ist Wien,
Kernmärkte sind

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

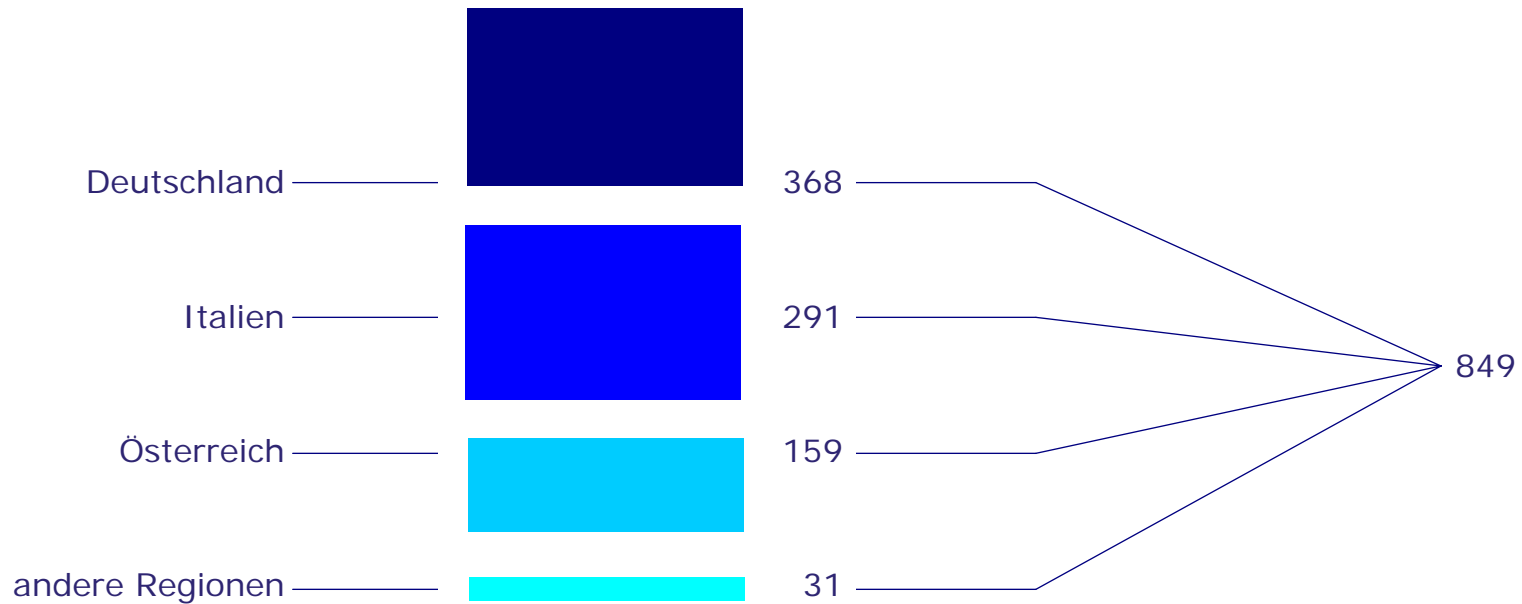
BRAIN FORCE SOFTWARE
hat 13 Niederlassungen in
neun Ländern

Konzernstruktur

das Unternehmen hat
eine Vielzahl von ergän-
zenden Akquisitionen
getätigt und vereinigt
diese unter der Marke
BRAIN FORCE SOFTWARE



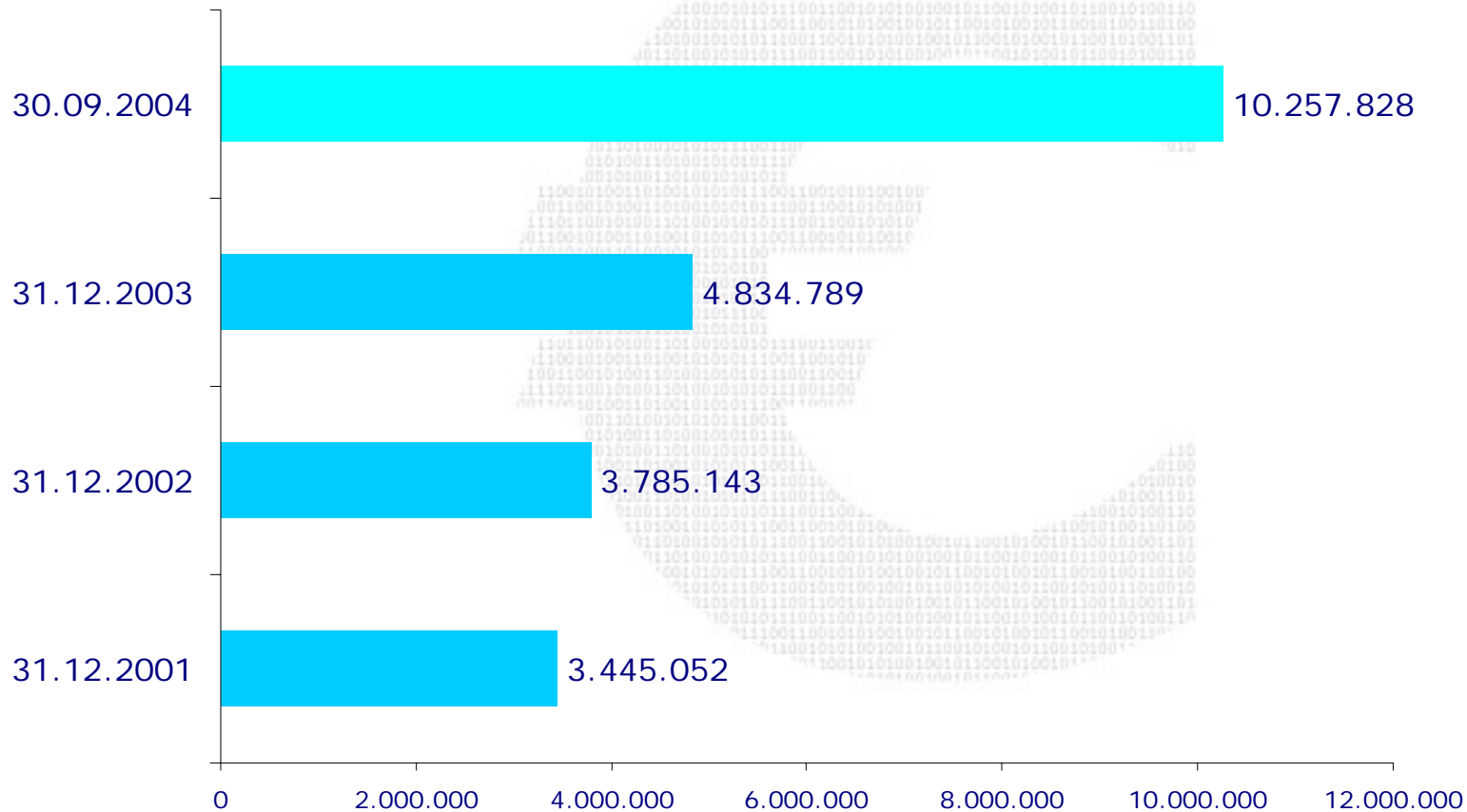
▶ Mitarbeiteraufteilung nach Ländern



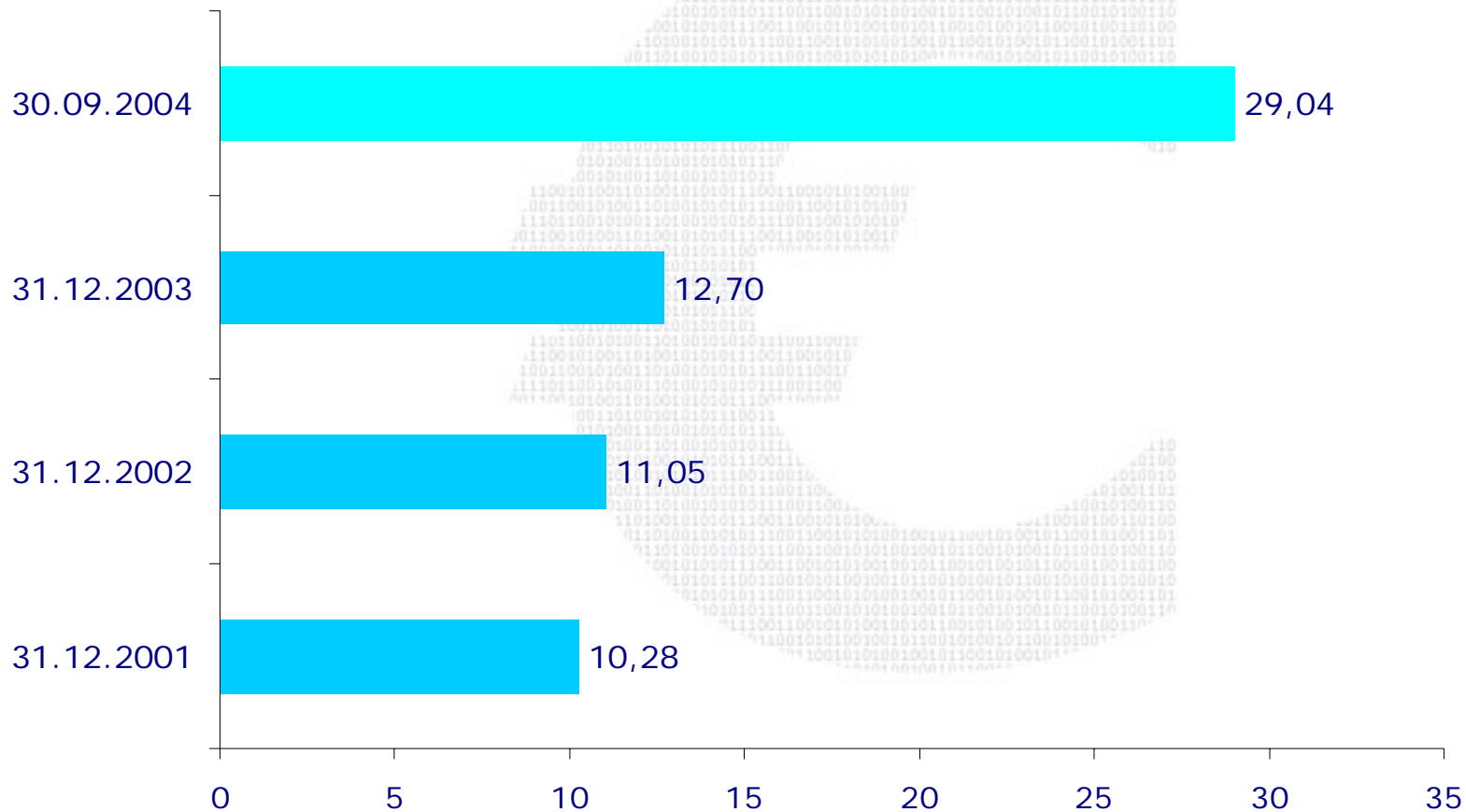


- ▶ Märkte und Konzernstruktur
- ▶ Kennzahlen und Plan 2004
- ▶ Die Geschäftsbereiche
- ▶ Strategische Ausrichtung
- ▶ Aktuelle Bewertung
- ▶ Fazit

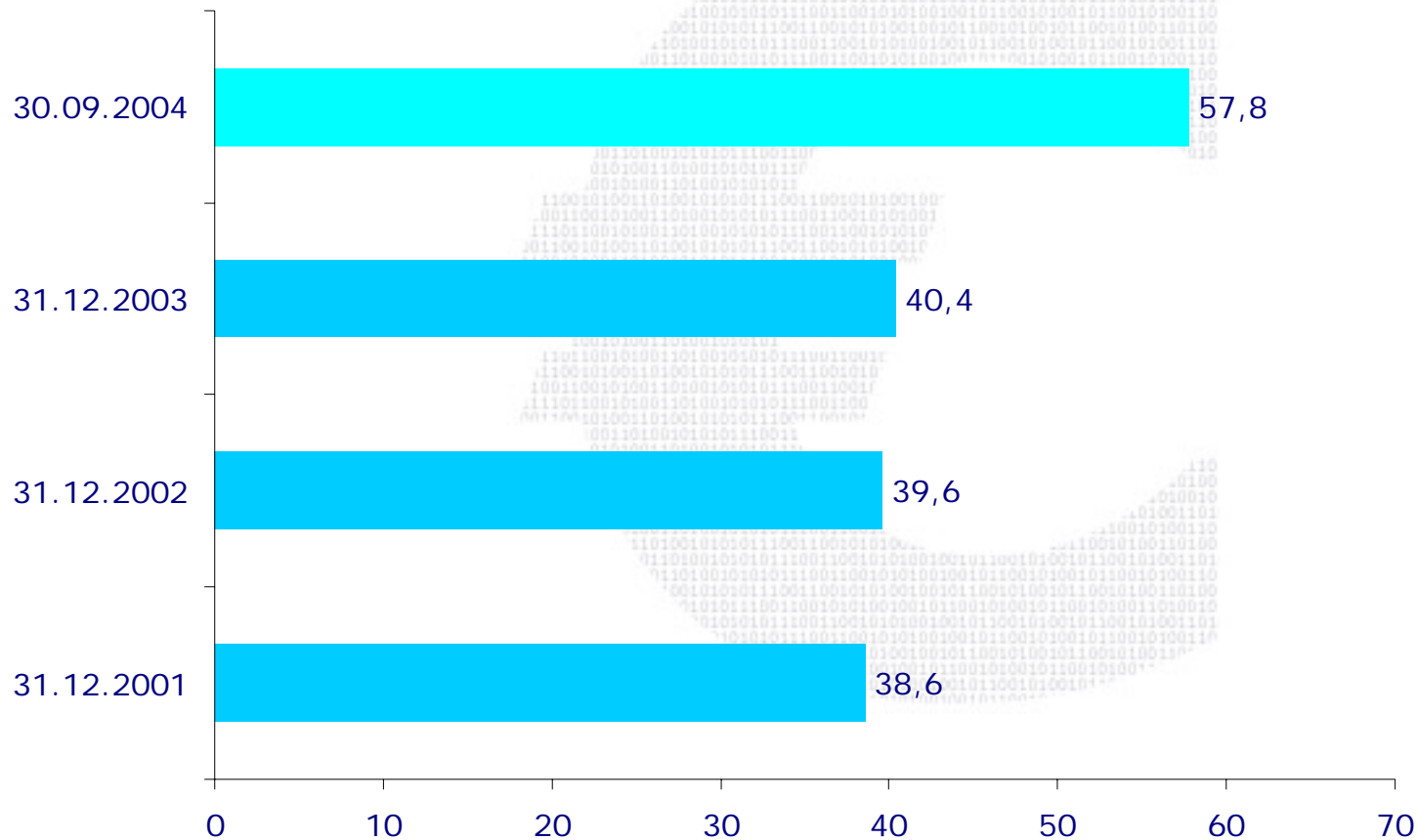
▶ Aktien (in Stück) – Genehmigtes Kapital 5,13 Mio. Aktien



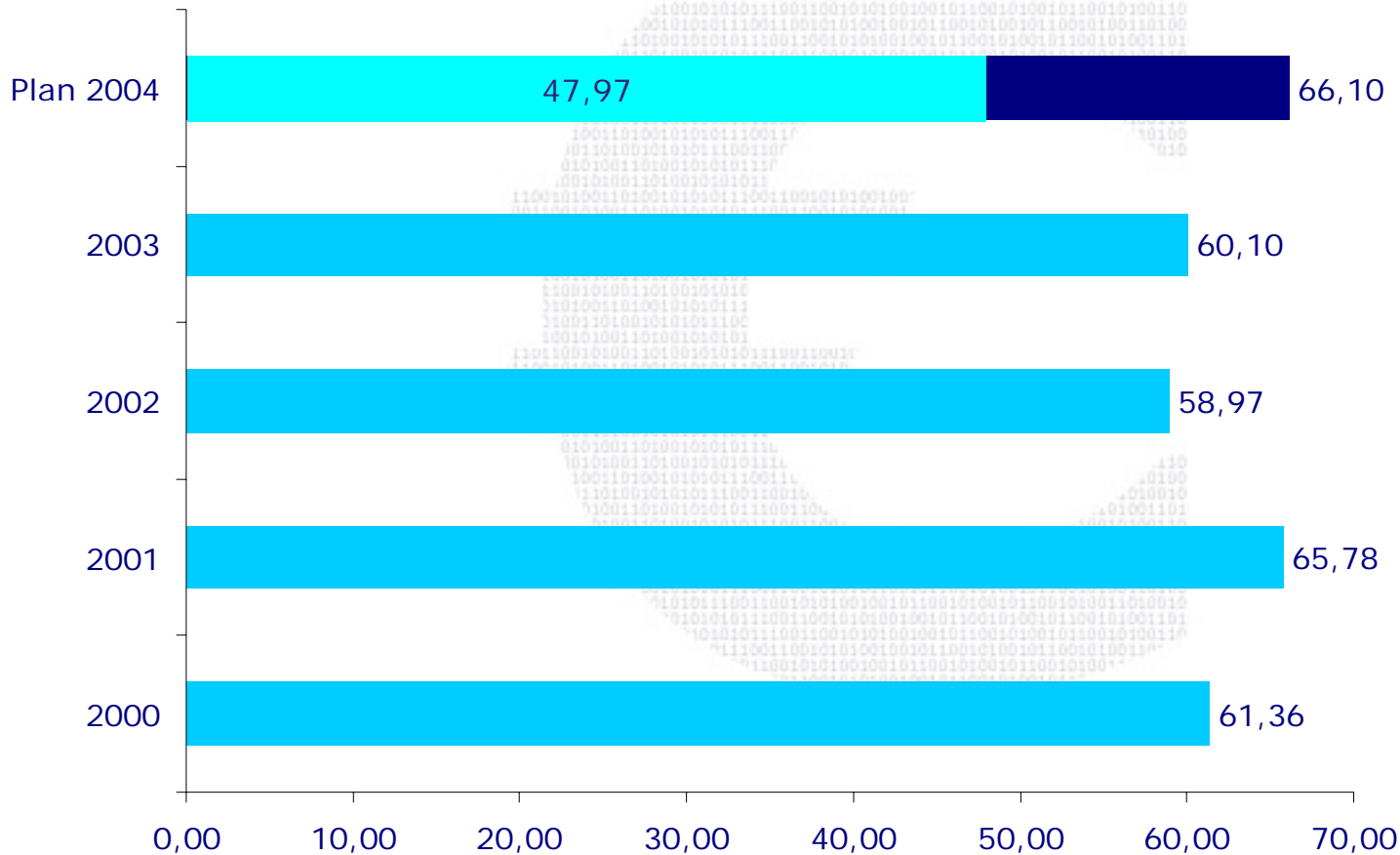
► Eigenkapital (in Mio. EUR)



► Eigenkapitalquote (in Prozent)

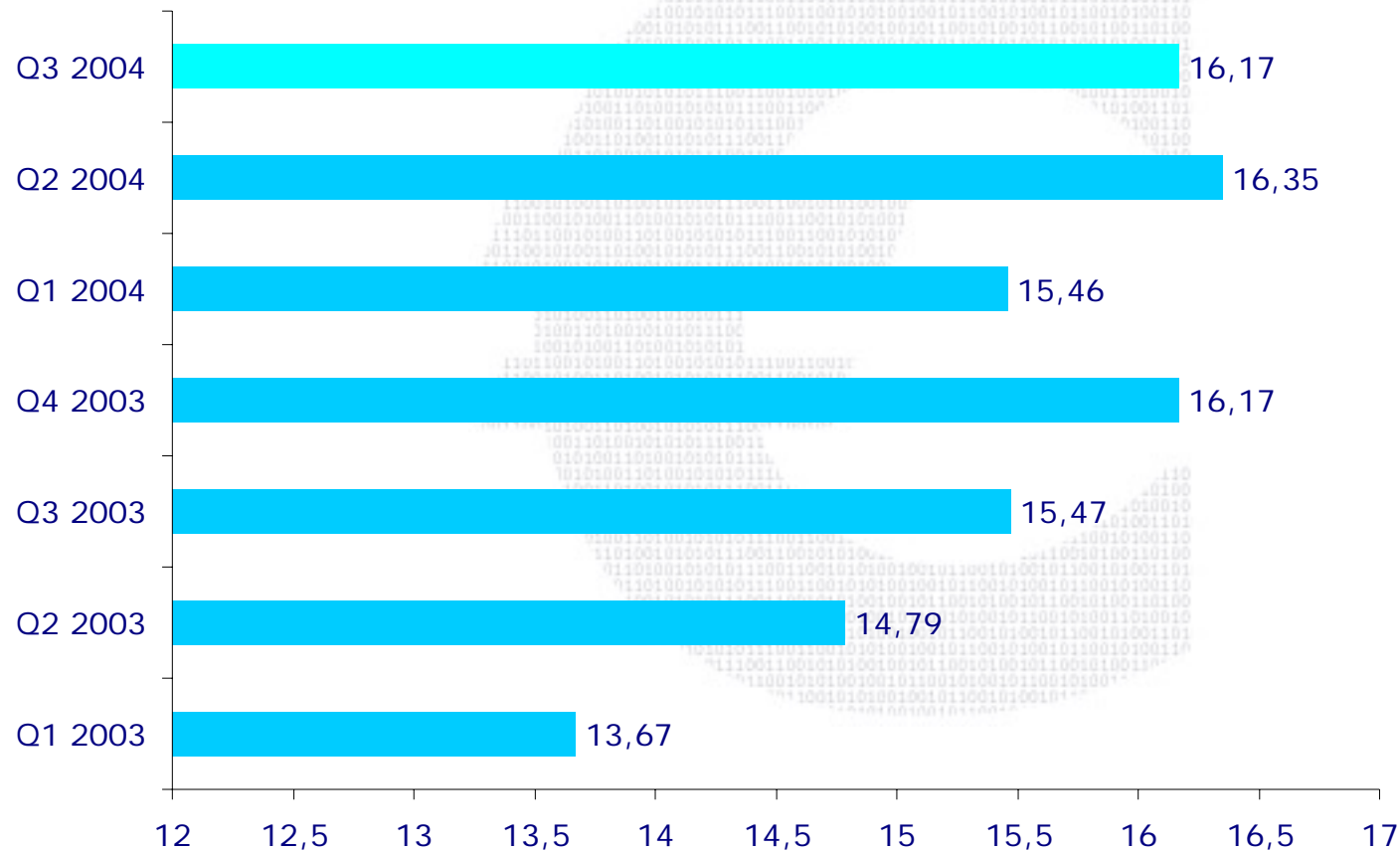


► Umsatz (in Mio. EUR)

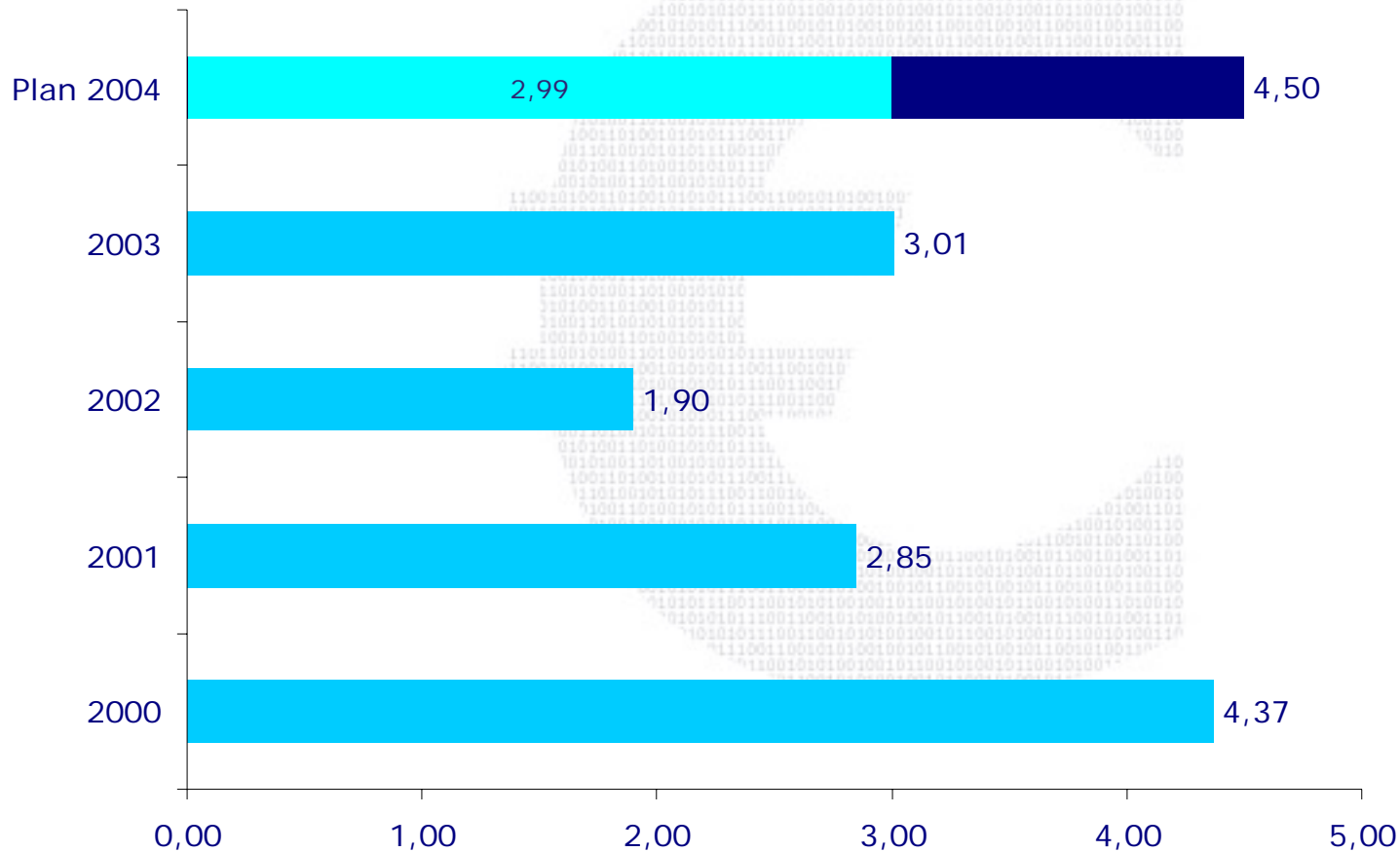


■ Ergebnis 1. Jan – 30. Sep 2004

► Umsatz Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)

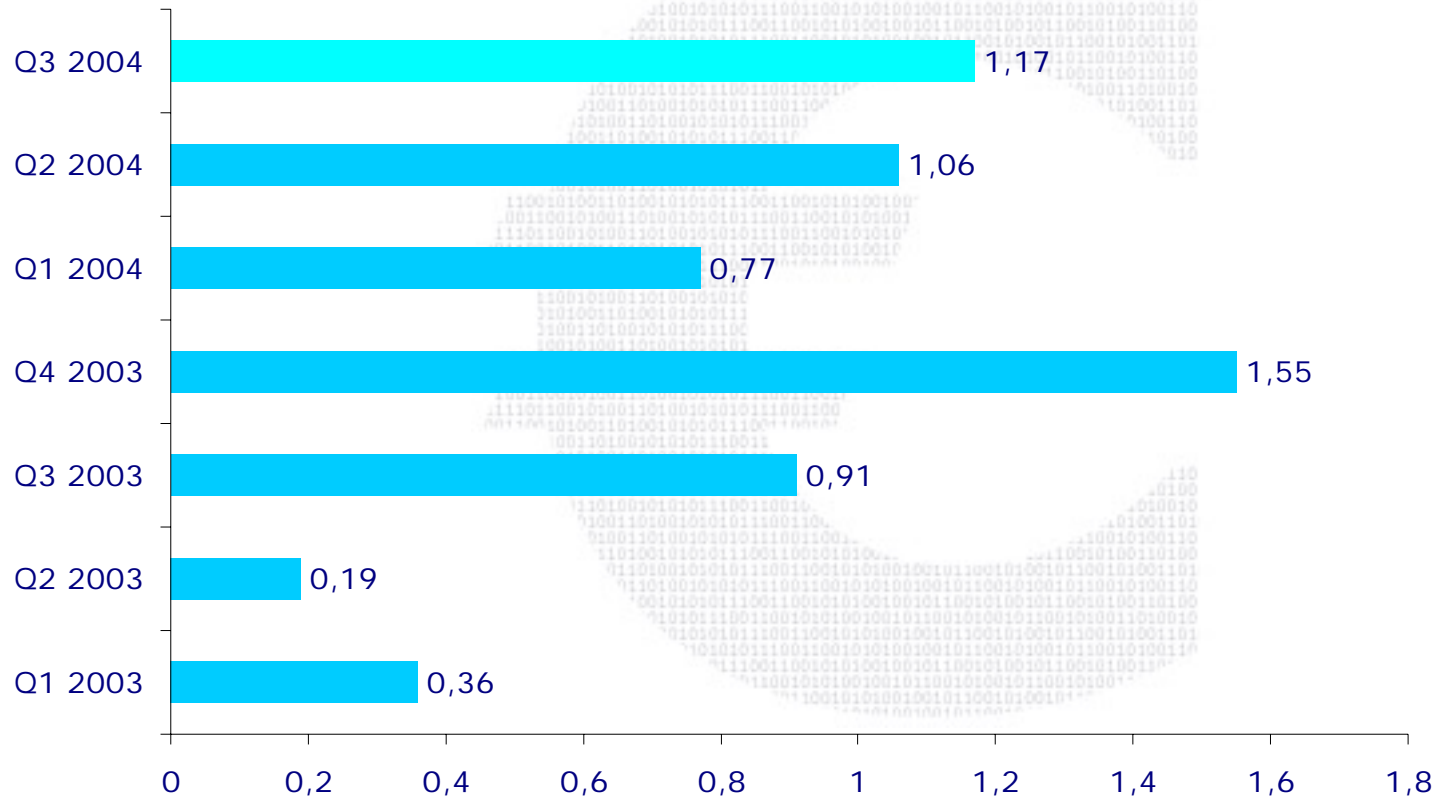


▶ EBITDA (in Mio. EUR)

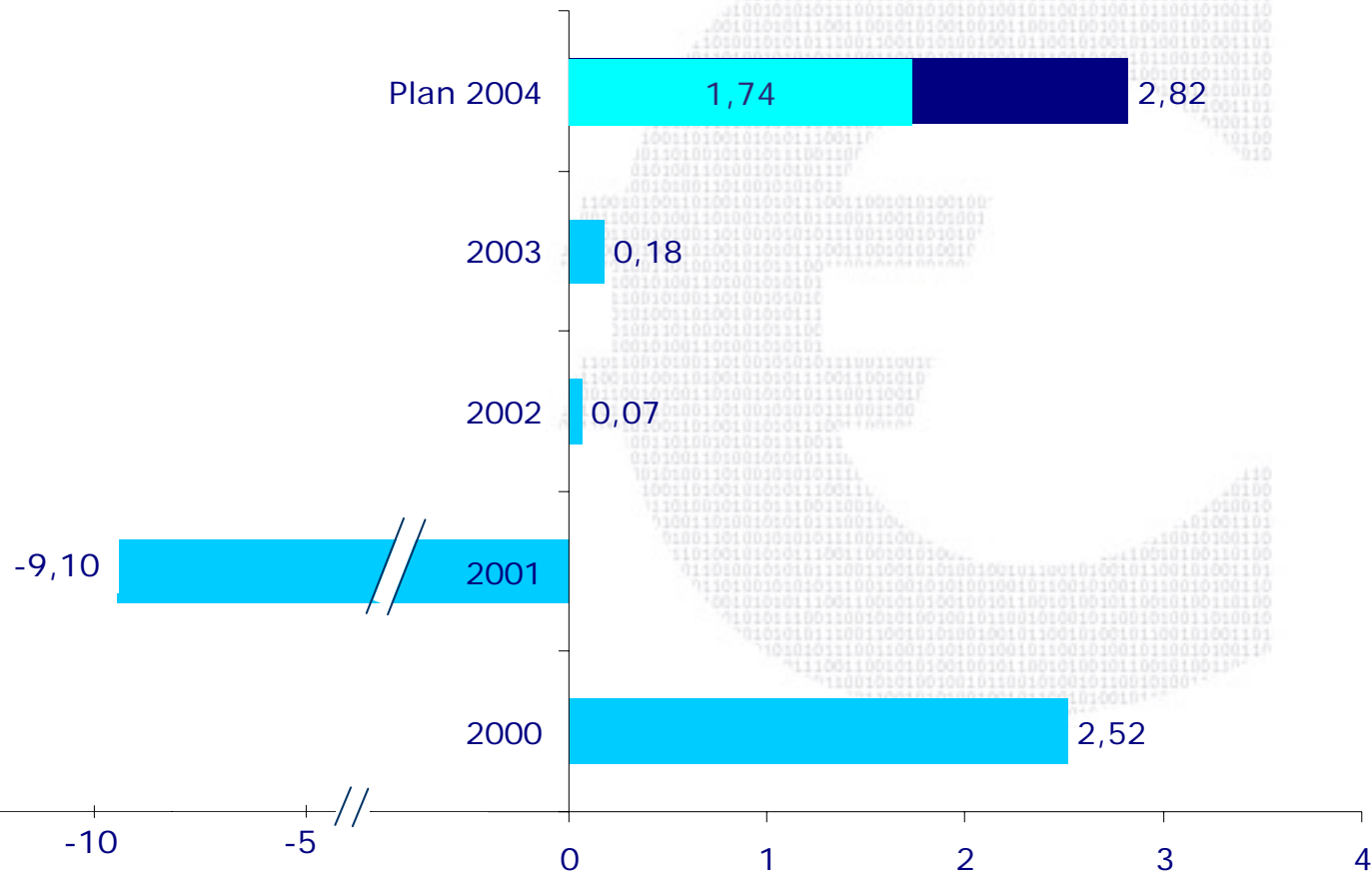


■ Ergebnis 1. Jan – 30. Sep 2004

► EBITDA Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)

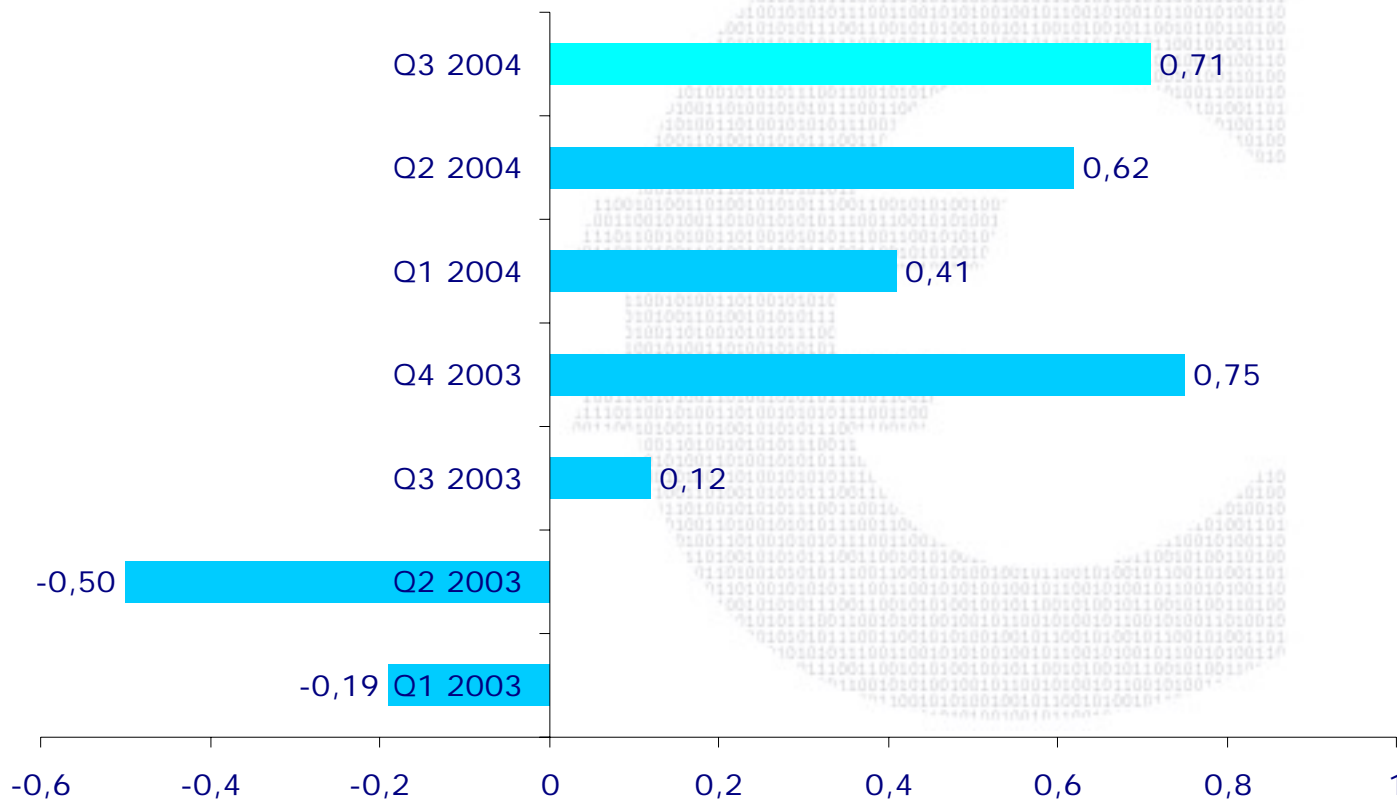


► EBIT (in Mio. EUR)

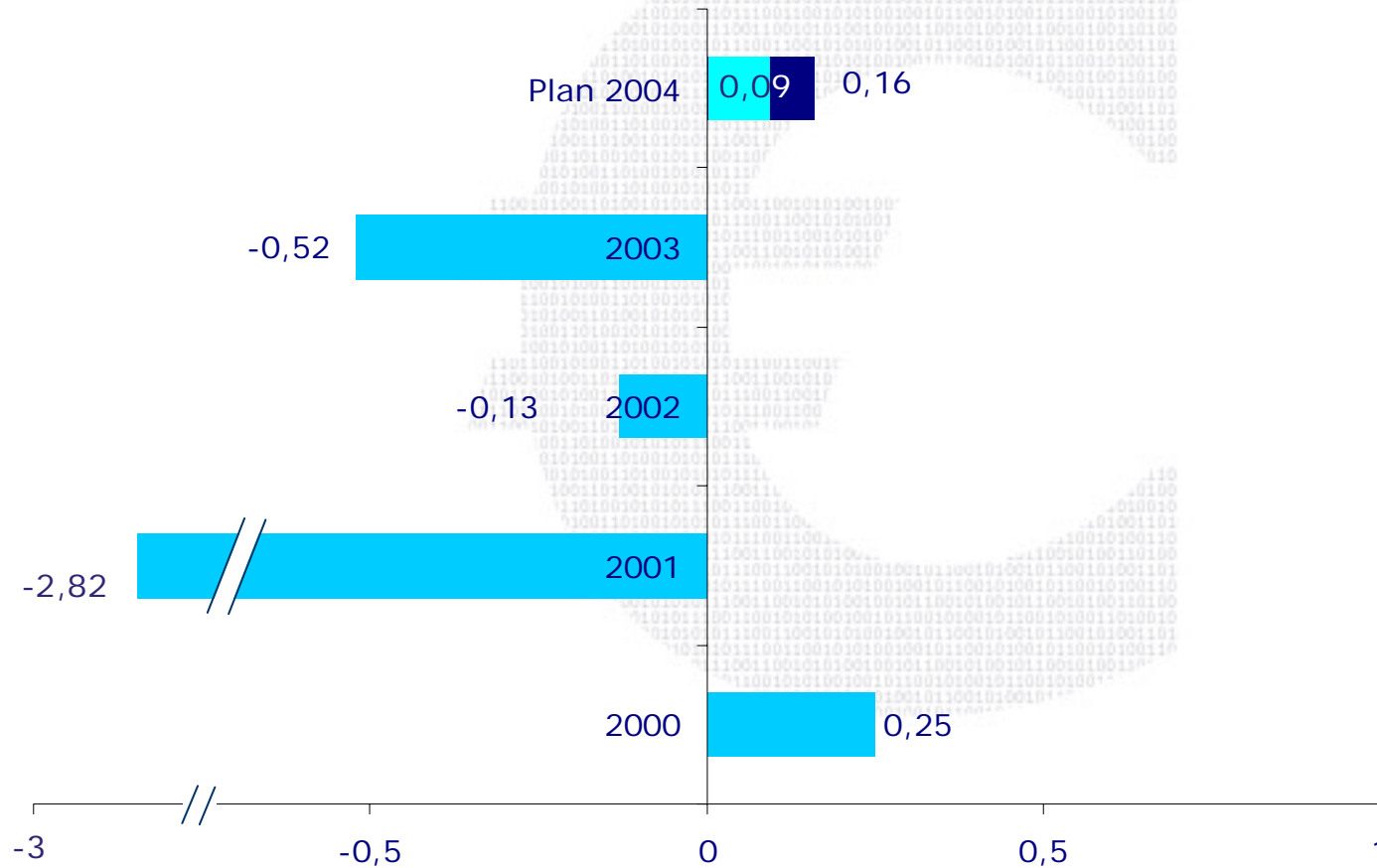


■ Ergebnis 1. Jan – 30. Sep 2004

► EBIT Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)

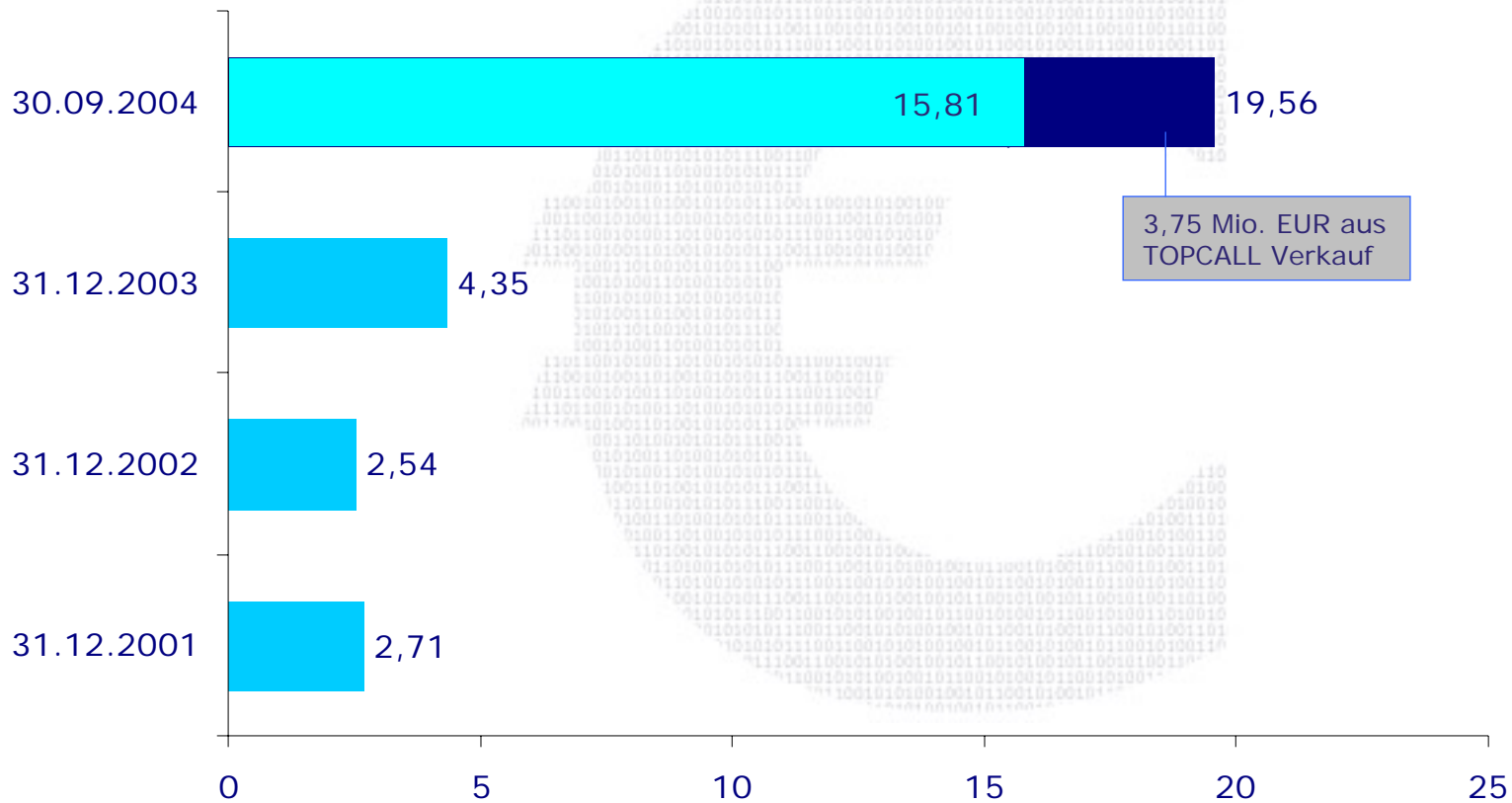


► Ergebnis pro Aktie (in EUR)



■ Ergebnis 1. Jan – 30. Sep 2004

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





- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ **Kennzahlen und Plan 2004**
- ▶ **Die Geschäftsbereiche**
- ▶ **Strategische Ausrichtung**
- ▶ **Aktuelle Bewertung**
- ▶ **Fazit**

▶ Umsatz in Mio. EUR



▶ EBIT Marge

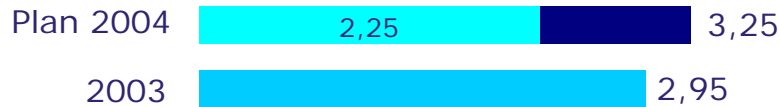
- ▶ Plan 2004: 5,5%
- ▶ 01.01. – 30.06.2004: 3,9%
- ▶ 01.01. – 30.09.2004: 4,8%

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

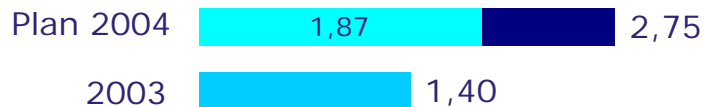
▶ Akquisitionspreis: EUR 12,6 Mio.

▶ Firmenwert (30.09.2004): EUR 2,0 Mio.

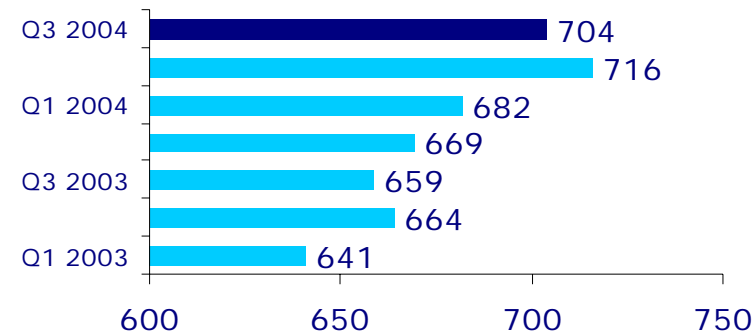
▶ EBITDA in Mio. EUR



▶ EBIT in Mio. EUR

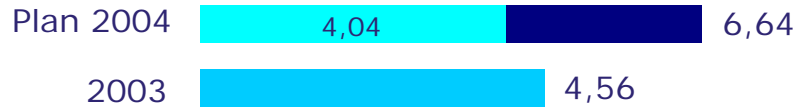


▶ Mitarbeiterentwicklung PS

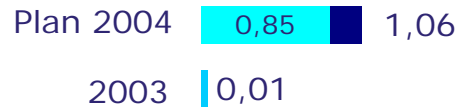


■ Ergebnis 1. Jan – 30. Sep 2004

▶ Umsatz in Mio. EUR



▶ EBITDA in Mio. EUR



▶ EBIT in Mio. EUR



▶ EBIT Marge

- ▶ Plan 2004: 7,5%
- ▶ 01.01. – 30.06.2004: 13,7%
- ▶ 01.01. – 30.09.2004: 11,5%

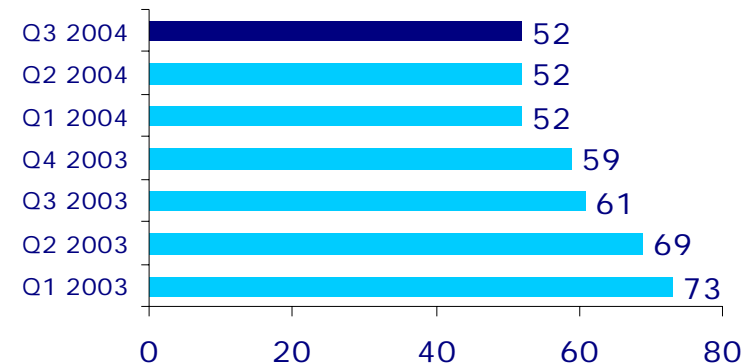
▶ Umsatzanteil aus Akquisitionen

(Plan 2004): 100%

▶ Akquisitionspreis: EUR 5,2 Mio.

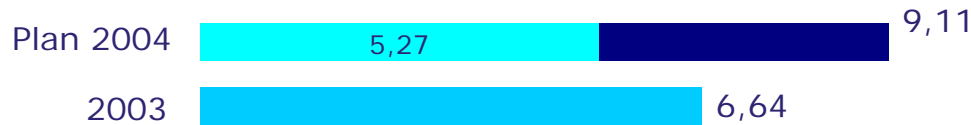
▶ Firmenwert (30.09.2004): EUR 1,5 Mio.

▶ Mitarbeiterentwicklung CN

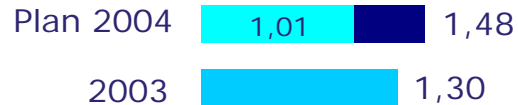


■ Ergebnis 1. Jan – 30. Sep 2004

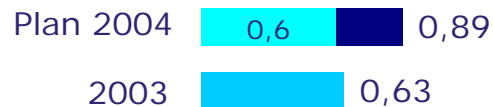
▶ Umsatz in Mio. EUR



▶ EBITDA in Mio. EUR



▶ EBIT in Mio. EUR



▶ EBIT Marge

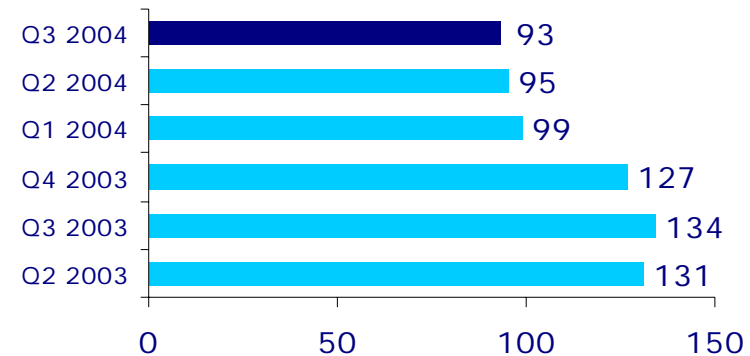
- ▶ Plan 2004: 9,8%
- ▶ 01.01. – 30.06.2004: 10,3%
- ▶ 01.01. – 30.09.2004: 11,4%

▶ Umsatzanteil aus Akquisitionen (Plan 2004): 100%

▶ Akquisitionspreis: EUR 2,5 Mio. (für 76,21% der Stammaktien)

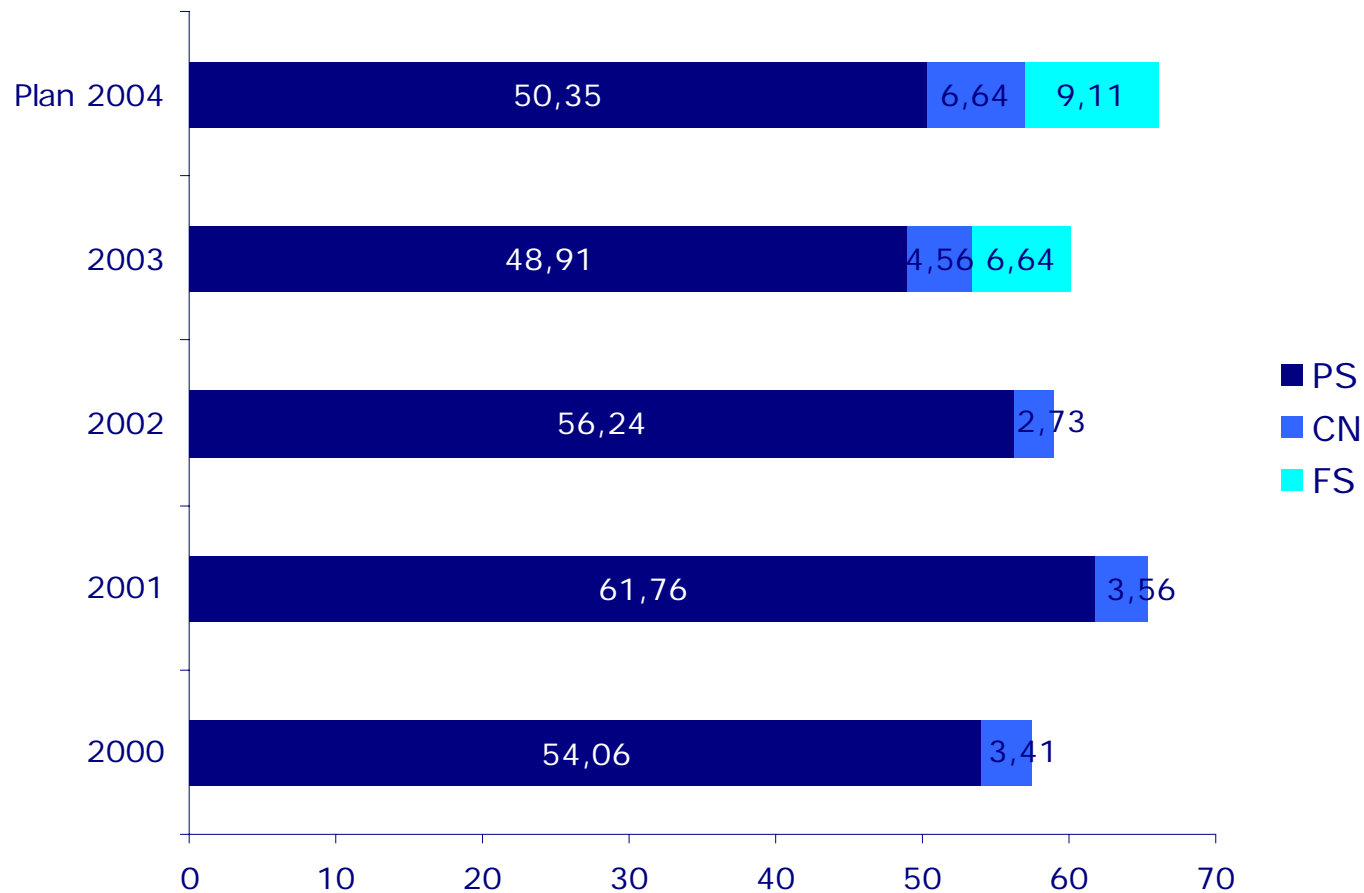
▶ Firmenwert (30.09.2004): EUR 1,2 Mio.

▶ Mitarbeiterentwicklung FS

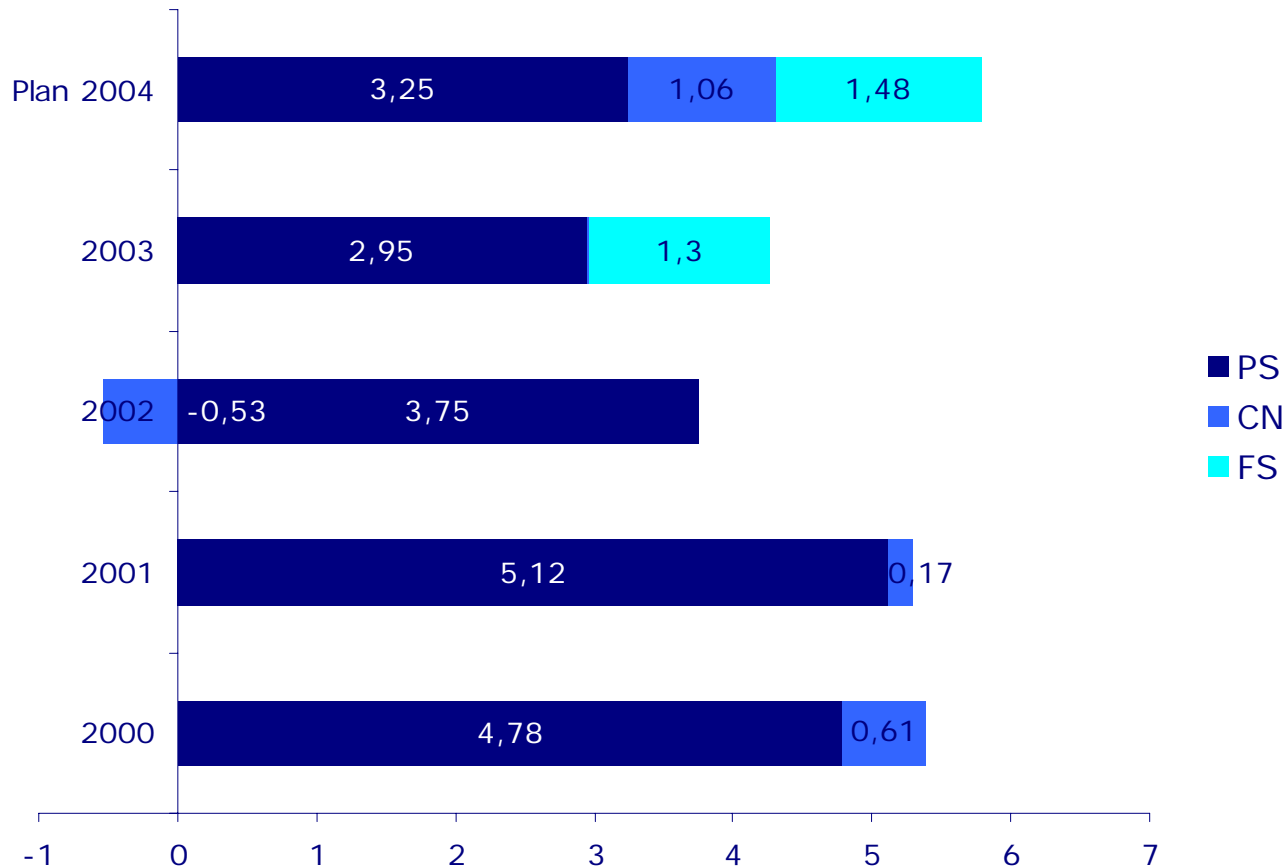


■ Ergebnis 1. Jan – 30. Sep 2004

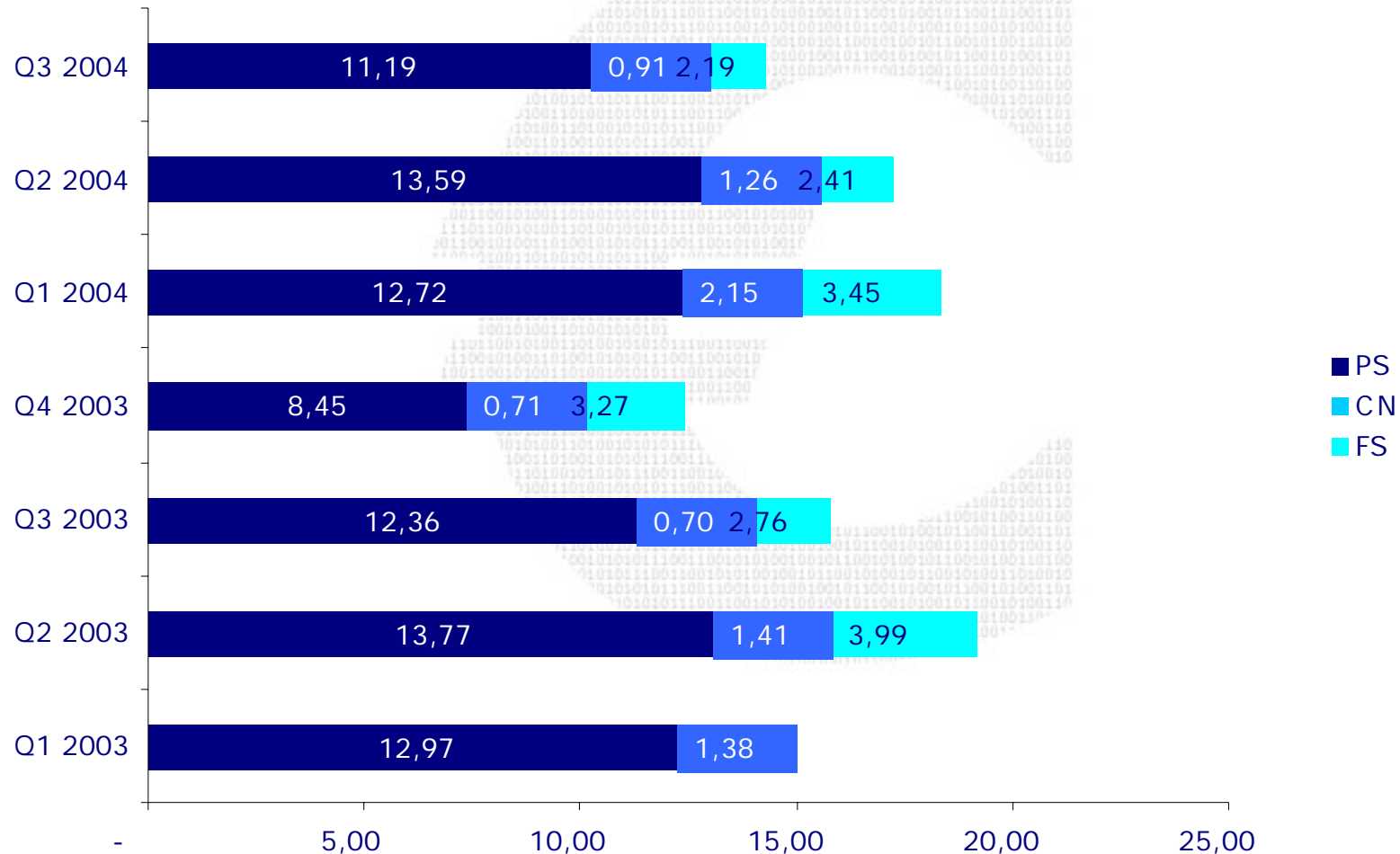
► Umsatz der Segmente (in Mio. EUR)



▶ EBITDA der Segmente (in Mio. EUR)



▶ Auftragsbestand nach Geschäftsbereich (in Mio. EUR)





- ▶ Märkte und Konzernstruktur
- ▶ Kennzahlen und Plan 2004
- ▶ Die Geschäftsbereiche
- ▶ **Strategische Ausrichtung**
- ▶ Aktuelle Bewertung
- ▶ Fazit

- ▶ Ressource Portfolio Management
 - ▶ Kundenindividuelle Leistungen
 - ▶ Niedrige Einstiegspreise und Eintrittsbarriere für Neukunden
 - ▶ Planbare stabile Deckungsbeiträge durch Abrechnung auf „time and material“ Basis
 - ▶ Niedrigere Deckungsbeiträge
- ▶ Technology & Infrastructure und Business Solutions
 - ▶ Standardisiertes Lösungs- und Produkt Portfolio
 - ▶ Spezialisten Know-how
 - ▶ Skaleneffekte durch hohe Wiederverwertbarkeit
 - ▶ Hohe Deckungsbeiträge im Projekt- und Lizenzgeschäft
- ▶ Entwicklung neuer Schwerpunkte aus der Erfahrung im Dienstleistungsgeschäft oder durch gezielte Akquisition
- ▶ Segment-übergreifende Vertriebsorganisation, die darauf ausgerichtet ist auch neue Produkte, Lösungen und Dienstleistungen schnell in den Vertrieb aufzunehmen und bei bestehenden Kunden zu platzieren.

Ressource Portfolio Management (RPM)

▶ Consulting

- ▶ Projektmanagement
- ▶ Prozessanalyse
- ▶ Datenmodellierung

▶ Anwendungsentwicklung

- ▶ Client/Server/Internet
- ▶ Mainframe

▶ Qualitätssicherung

- ▶ Integration und Inbetriebnahme

▶ Connectivity & Network Management

- ▶ Netzwerkaufbau
- ▶ Analyse und Optimierung
- ▶ Einführung von Netzwerkmanagement-Systemen

▶ Infrastructure & Systems Management

- ▶ System/Application Implementation
- ▶ HW/SW - Rollout

Technology & Infrastructure (TI)

- ▶ **IT-Infrastruktur Management**
 - ▶ Kabelnetzmanagement-System (KNV)
 - ▶ IP-Traffic Management (B-100)

- ▶ **IT-Communication Management**
 - ▶ Billing Accounting (BAS)
 - ▶ PBX-Management (INKAS-SQL)
 - ▶ Intelligent Networks

- ▶ **Outsourcing Services**
 - ▶ Hosting Services
 - ▶ System- und Netzmanagement Betrieb
 - ▶ User Helpdesk
 - ▶ Roll-outs

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

Business Solutions (BS)

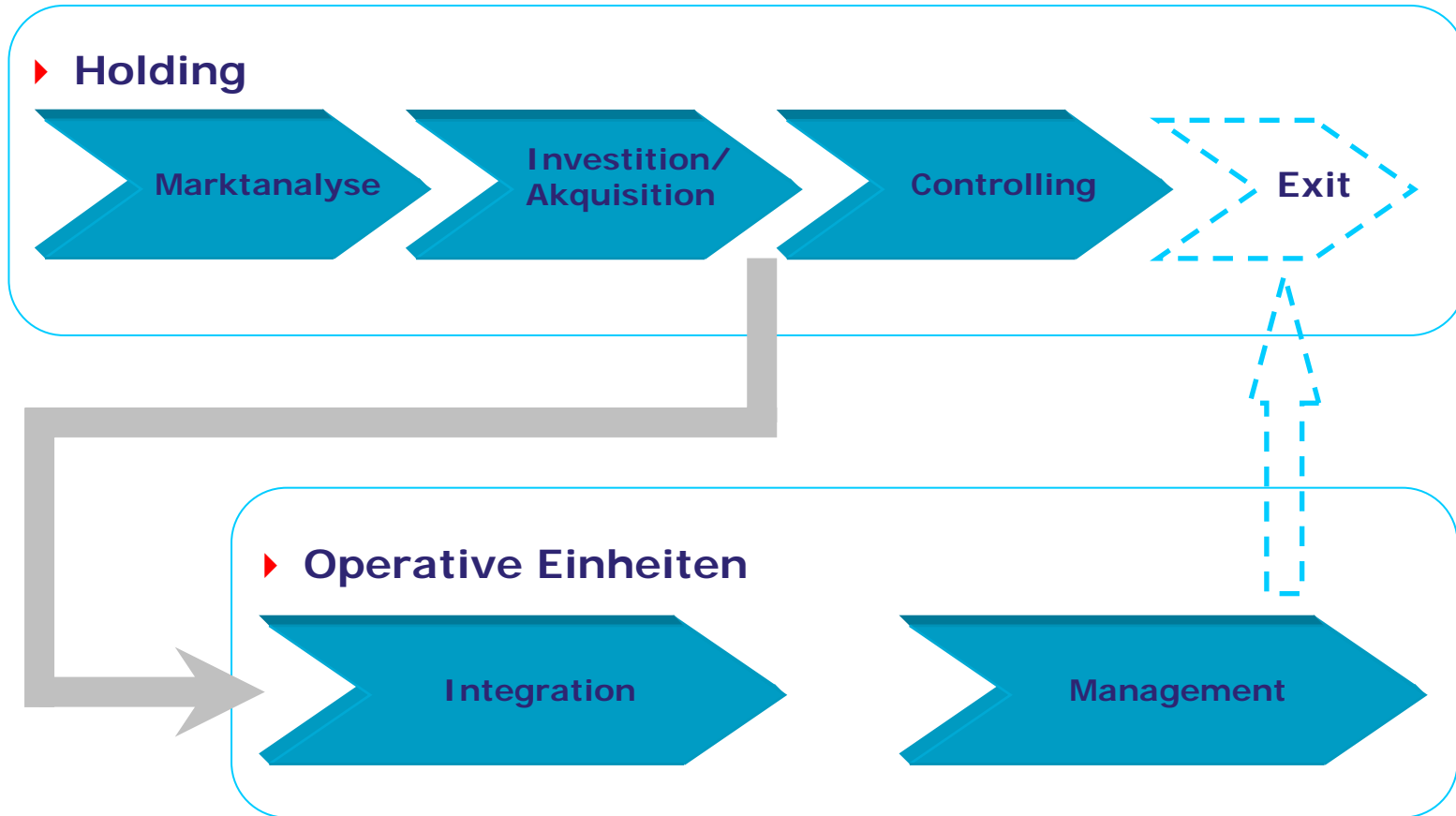
- ▶ **Lösungen für den Finanzvertrieb (FINAS)**
 - ▶ FINAS Baufinanzierung
 - ▶ FINAS Vorsorge
 - ▶ FINAS Finanzplanung und Wiederanlagemanagement
 - ▶ FINAS Trader's Works Station

- ▶ **Enterprise Business Solutions**
 - ▶ BRAIN FORCE CRM
 - ▶ BRAIN FORCE Rebecca
 - ▶ BRAIN FORCE Jupiter
 - ▶ Navision und Axapta

- ▶ **Application Management**
 - ▶ Integration
 - ▶ Test
 - ▶ Betrieb und Wartung
 - ▶ Migration

Warum "buy & build"?

- ▶ Der Markt verlangt zunehmend nach standardisierten Lösungen.
- ▶ Investitionen in die Entwicklung eigener Produkte sind Zeit und Kosten intensiv, der Erfolg ist zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung nur schwer abschätzbar.
- ▶ Der Erwerb von markteingeführten Produkten und Lösungen ermöglicht eine unmittelbare Erfolgseinschätzung und Vermarktung.
- ▶ Akquisitionen ermöglichen zusätzliches überproportionales Wachstum.
- ▶ Das schnelle Umsetzen von Synergieeffekten in den Bereichen Administration, Fixkosten, Vertrieb und Produktentwicklung ermöglicht die Realisierung echter Mehrwerte.



Wie kann eine Organisation verstärktes anorganisches Wachstum auf Dauer verkraften?

- ▶ Klare Trennung von strategischen und operativen Aufgaben
- ▶ Die Holding trifft Investitions-/Akquisitionsentscheidungen als Ergebnis eigener Marktanalysen
- ▶ Zusammen mit den operativen Einheiten werden Business Pläne für die Integration und das Management der Investitionsprojekte erarbeitet.
- ▶ Das operative Management übernimmt die volle Umsetzungsverantwortung der Business Pläne
- ▶ Die Holding überwacht die Zielerreichung und bereitet potenzielle De-Investitionsentscheidungen vor
- ▶ Noch während der Umsetzungsphase in den operativen Einheiten startet in der Holding das nächste Projekt

- ▶ In mehr als 20 Jahren Geschäftstätigkeit haben wir uns eine breite Kundenbasis aufgebaut.
- ▶ Unsere Branchenschwerpunkte sind:

- ▶ Banken und Finanzwesen
- ▶ Versicherungen
- ▶ Telekommunikation
- ▶ Industrie und Handel

COMMERZBANK 

 **Dresdner Bank**
Die Beraterbank

Leben Sie. Wir kümmern uns um die Details.

HypoVereinsbank

BW (**BANK**

Gothaer

BHWA
Ihr FinanzPartner
Haus · Geld · Vorsorge

O₂

**TELEKOM
AUS
TRIA**

SIEMENS

Allianz 

... **T** ... **Mobile** ...

DAIMLERCHRYSLER

Deutsche Post 

RWE 
One Group.
Multi Utilities.

TEWE
TEL

Audi

Infineon
technologies

Henkel
A Brand like a Friend

 **Lufthansa Systems**



- ▶ Märkte und Konzernstruktur
- ▶ Kennzahlen und Plan 2004
- ▶ Die Geschäftsbereiche
- ▶ Strategische Ausrichtung
- ▶ Aktuelle Bewertung
- ▶ Fazit

Eigenkapital vor Minderheiten

EUR
Mio. 28,17

davon abgedeckt durch liquide Mittel und kurzfr. Finanzanlagen

Mio. 15,81

XETRA Schlusskurs zum 16.11.2004

2,76

Cash pro Aktie

1,54

Verkaufserlöse aus der TOPCALL Beteiligung pro Aktie

0,37

Eigenkapital pro Aktie

2,75

- ▶ Die Aktie notiert derzeit zum Wert des Eigenkapitals.

in Mio. EUR

67,60

27,80

1,99

▶ **Steuerliche Verlustvorträge**

Steuerliche Verlustvorträge im Konzern

Bewertet zu lokalen Steuersätzen

Ansatz der aktiven latenten Steuern in der Bilanz

Die Verlustvorträge liegen zum größten Teil (59,94 Mio. EUR) bei der BRAIN FORCE Financial Solutions AG.

- ▶ In 2005 planen wir die Geschäftsbetriebe aller Konzerngesellschaften in Deutschland in einer Gesellschaft zusammenzufassen.
 - ▶ Wir verfolgen parallel zwei Gestaltungsmöglichkeiten. Abhängig von einer anhängigen verbindlichen Auskunft bei den Finanzbehörden wird die Entscheidung in den nächsten Wochen getroffen.
 - ▶ Es ist geplant alle weiteren Akquisition mit positivem Vorsteuerergebnis in Deutschland in die neue Struktur aufzunehmen. Damit ist es uns möglich Nachsteuerergebnisse zu bezahlen und Vorsteuerergebnisse zu konsolidieren.



- ▶ Märkte und Konzernstruktur
- ▶ Kennzahlen und Plan 2004
- ▶ Die Geschäftsbereiche
- ▶ Strategische Ausrichtung
- ▶ Aktuelle Bewertung
- ▶ Fazit

- ▶ Ziele für 2005:
 - ▶ Umsatz: EUR 70 Mio.
 - ▶ EBIT: EUR 3,7 Mio.
 - ▶ Der EPS Plan ist abhängig von der gewählten Gesellschaftsstruktur in Deutschland und steht daher noch nicht fest
- ▶ Deutliche Ergebnisverbesserung im Vergleich zum Vorjahr bedingt durch:
 - ▶ Die erfolgreiche Produkteinführung im Communication Networks Segment
 - ▶ Eine leichte Margen- und Umsatzsteigerung im Professional Services Segment
- ▶ Die BRAIN FORCE SOFTWARE Aktie notiert unter dem Buchwert des Eigenkapitals.
- ▶ Ca. 70% des Börsenkurses sind durch Cash unterlegt.
- ▶ Hohe stille Reserven in den steuerlichen Verlustvorträgen.
- ▶ Der BRAIN FORCE SOFTWARE Konzern verfolgt seit dem Börsengang eine klare "Buy and Build" Strategie und kann auf einen erfolgreichen Track Record verweisen.
 - ▶ Geplantes Akquisitionsvolumen: 40 Mio. EUR Umsatz bei 5,5 Mio. EBITDA
- ▶ Die hohe Eigenkapital- und Cash-Quote ermöglicht eine flexible Finanzierung der Expansionspläne.



we make **it**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit