

Bilanzpressekonferenz 06.04.2005



we make it



- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ **Kennzahlen und Plan 2004**
- ▶ **Die Geschäftsbereiche**
- ▶ **Ausblick auf 2005**

Märkte

Hauptsitz ist Wien,
Kernmärkte sind

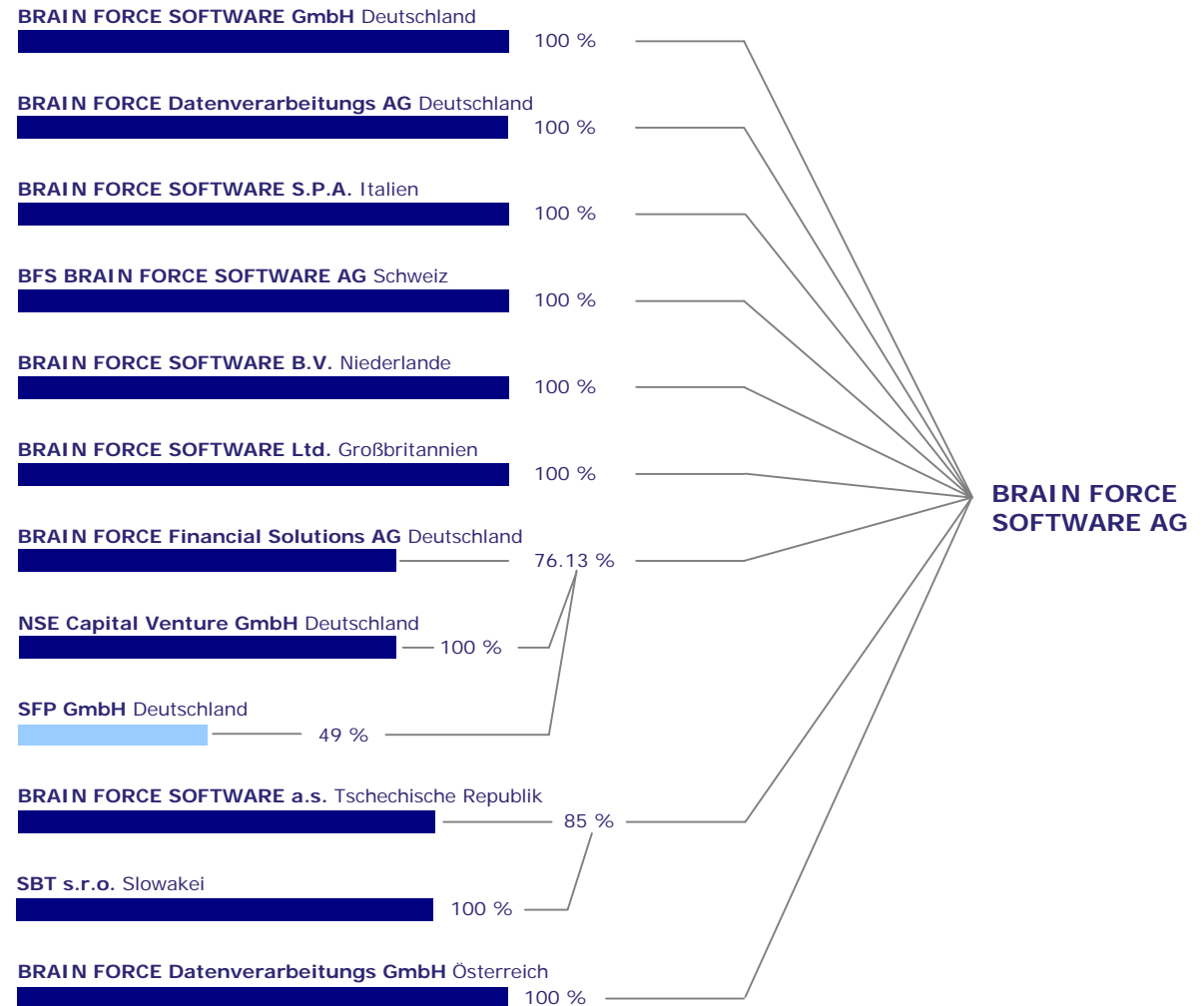
- ▶ **Deutschland**
- ▶ **Italien**
- ▶ **Österreich**
- ▶ Schweiz
- ▶ Tschechien

BRAIN FORCE SOFTWARE
hat 13 Niederlassungen in
neun Ländern

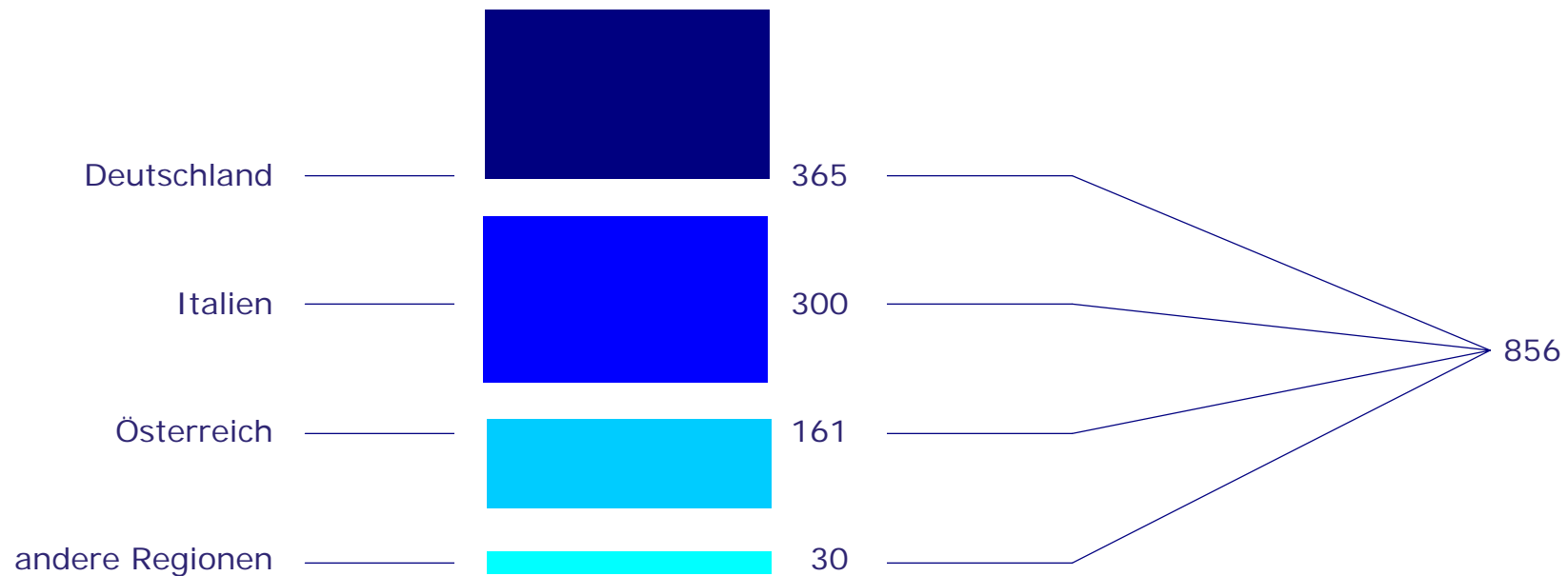
Konzernstruktur

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

Anteile in %



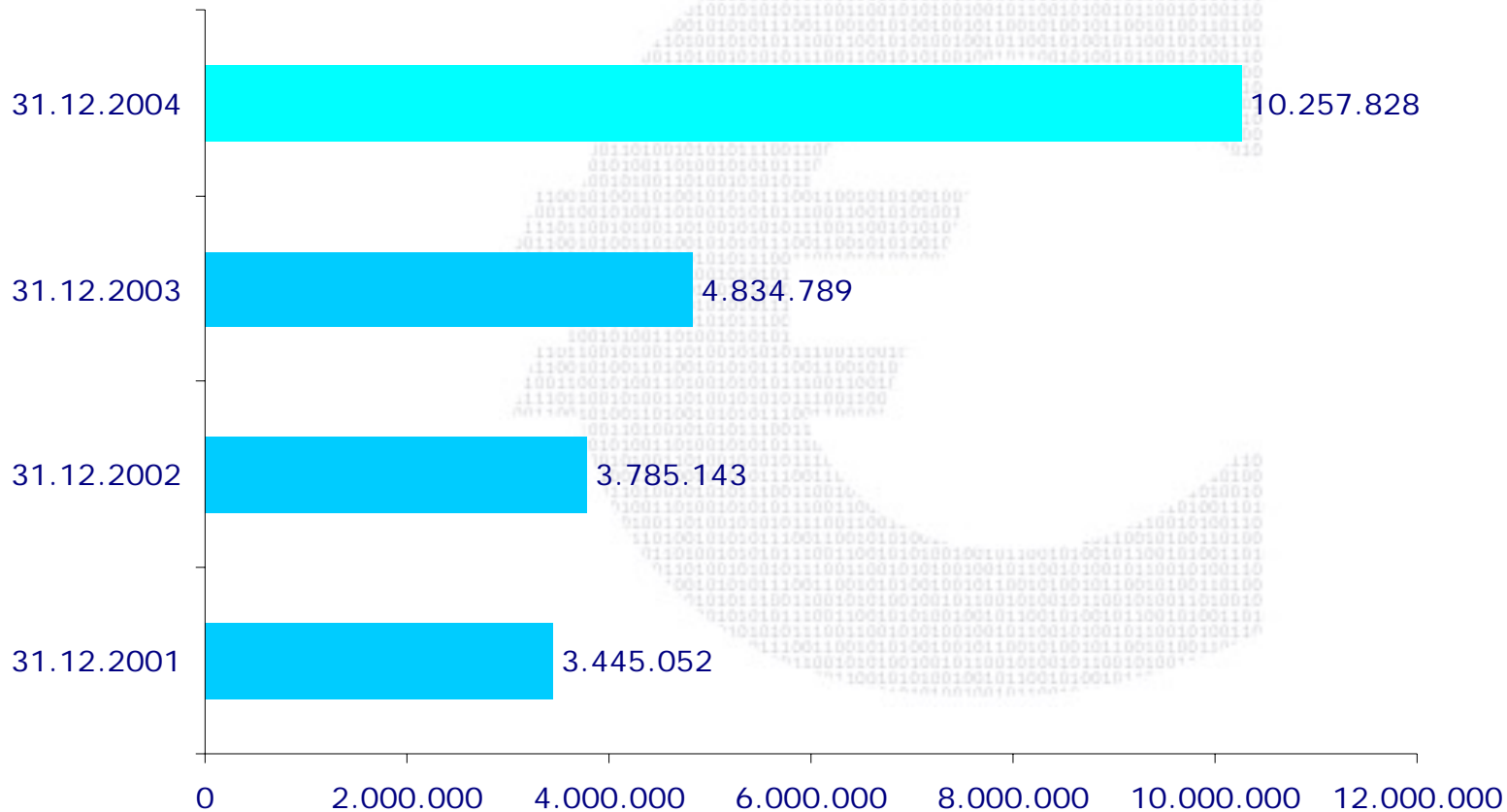
▶ Mitarbeiteraufteilung nach Ländern



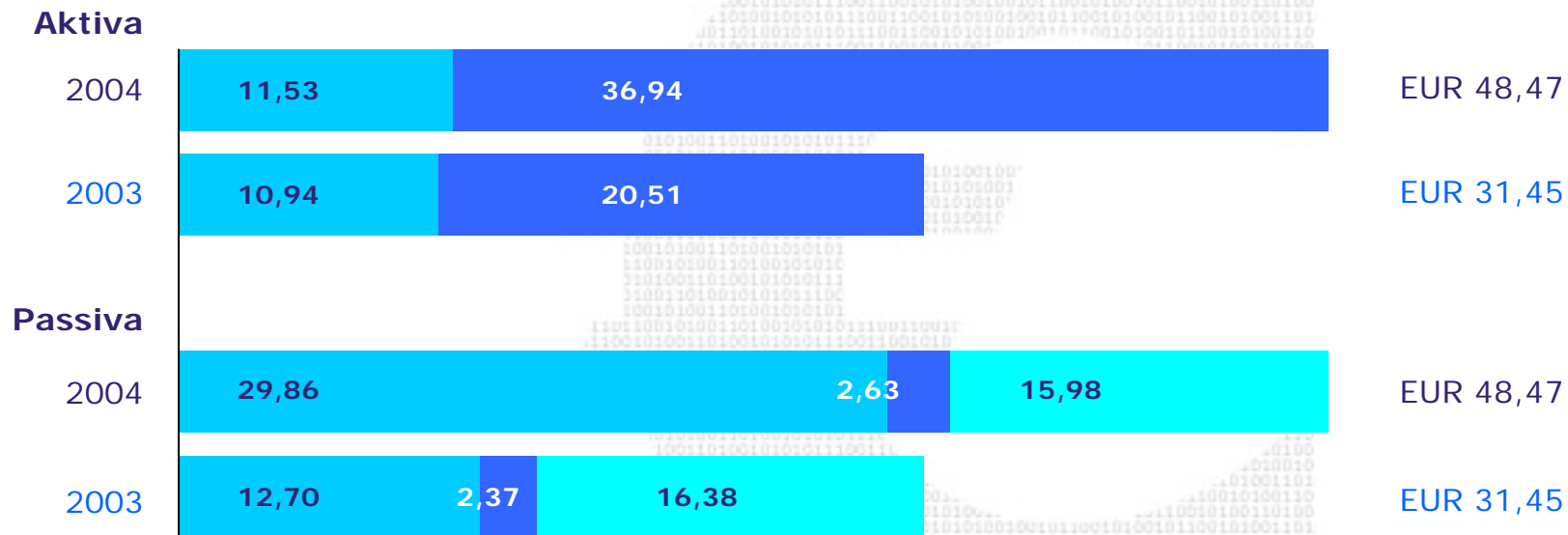


- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ **Kennzahlen und Plan 2004**
- ▶ **Die Geschäftsbereiche**
- ▶ **Ausblick auf 2005**

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



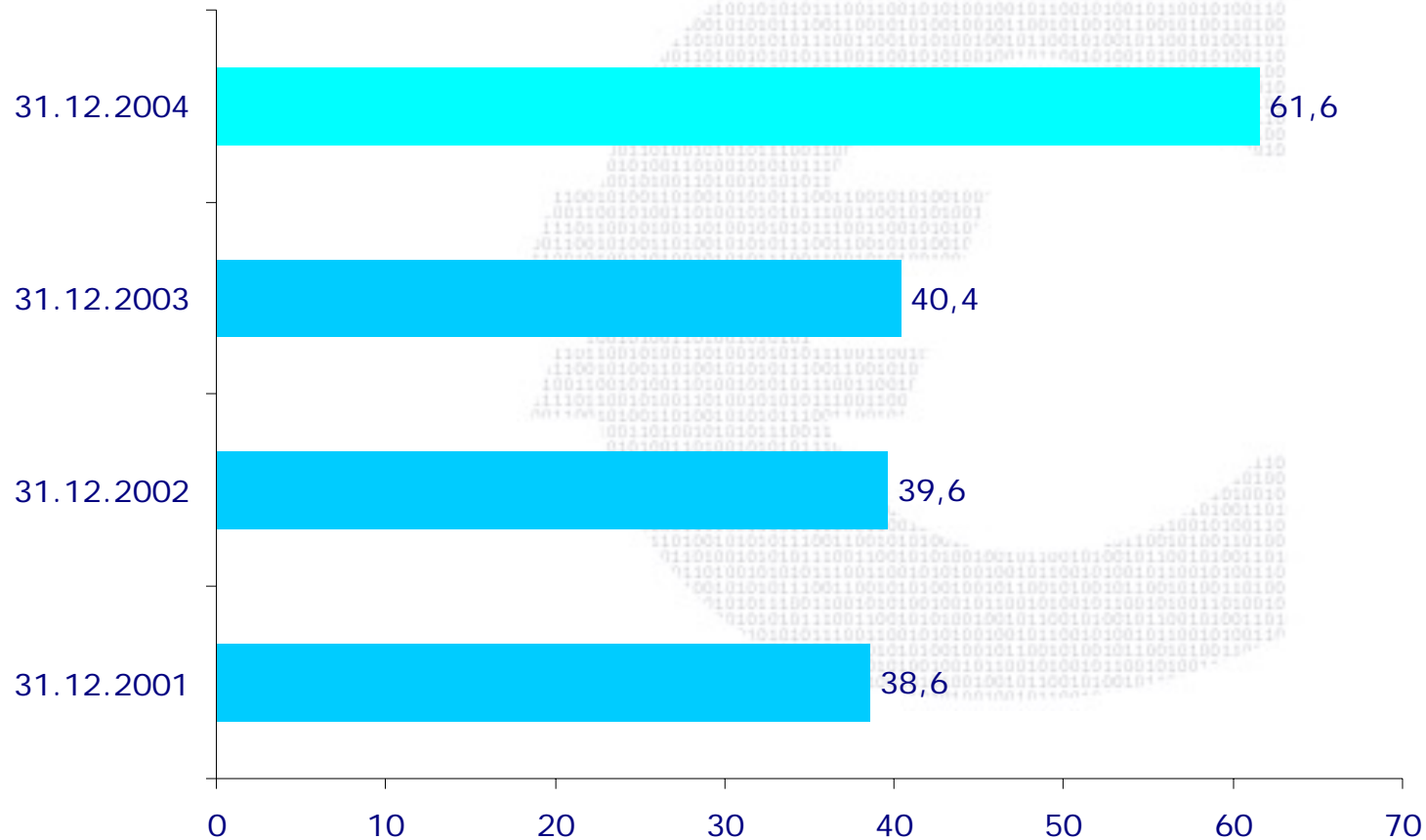
► Bilanzstruktur



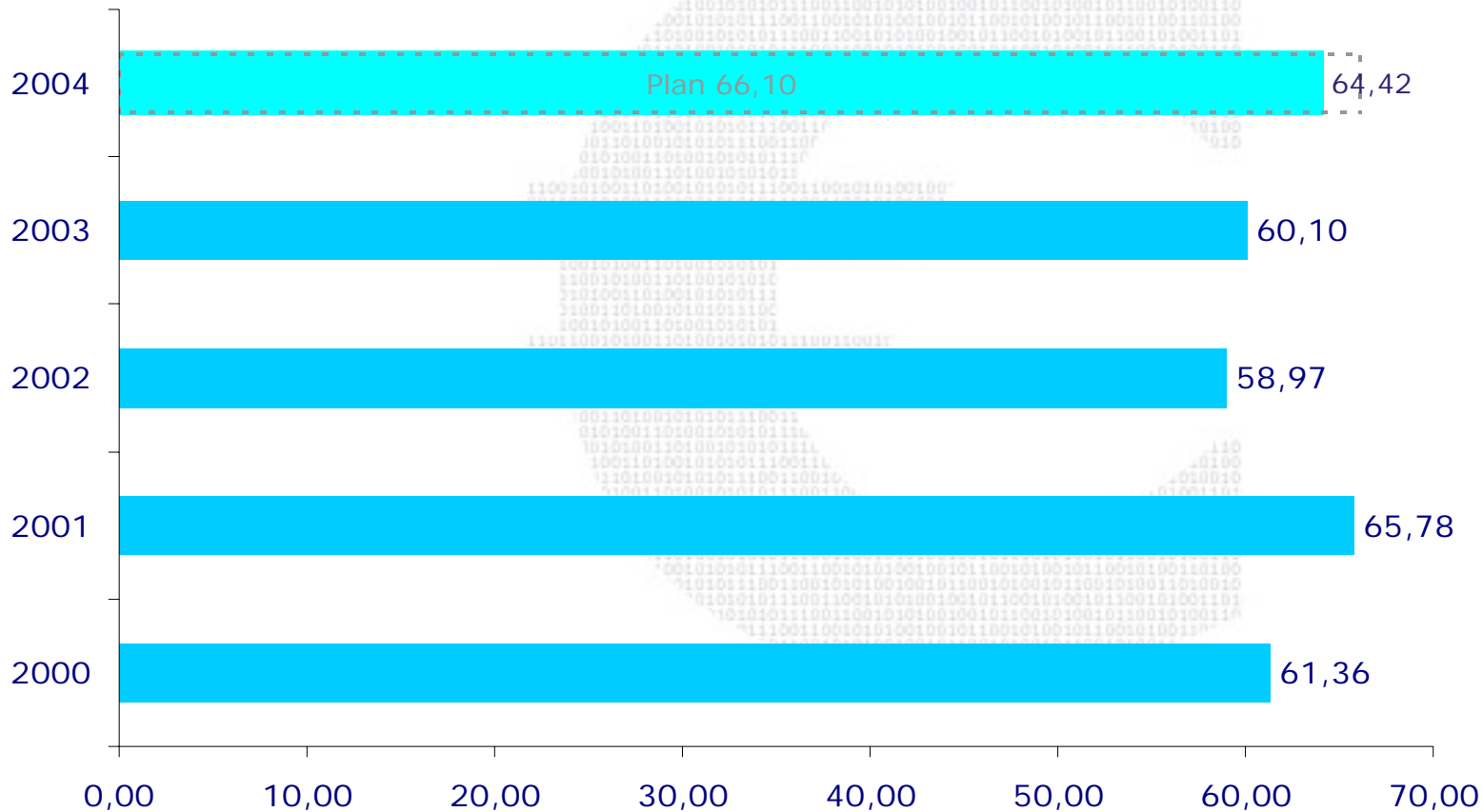
Legende

- | | |
|---|---|
| Aktiva | Passiva |
|  langfristige Vermögenswerte |  Eigenkapital und Minderheitsanteile |
|  kurzfristige Vermögenswerte |  langfristige Schulden |
| |  kurzfristige Schulden |

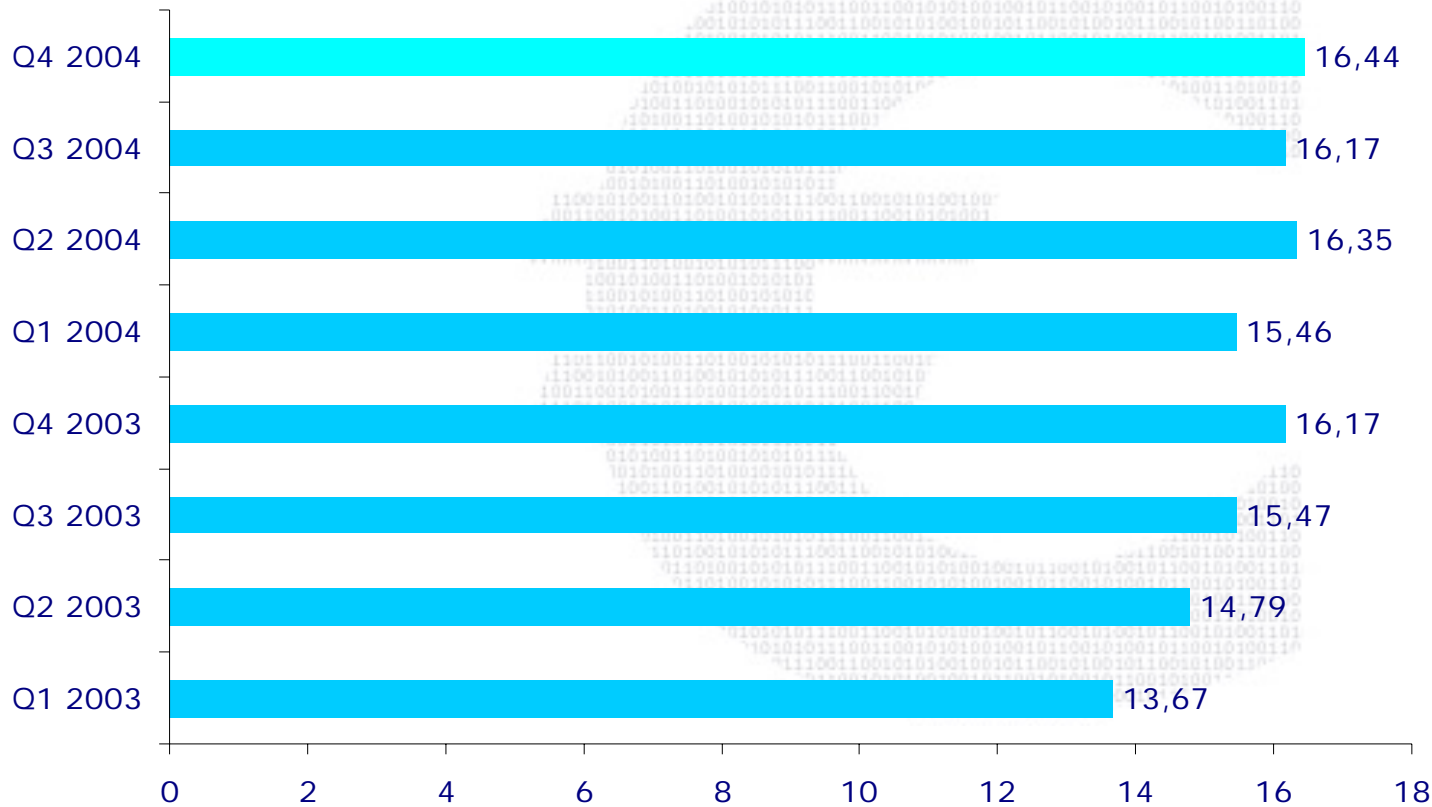
► Eigenkapitalquote (in Prozent)



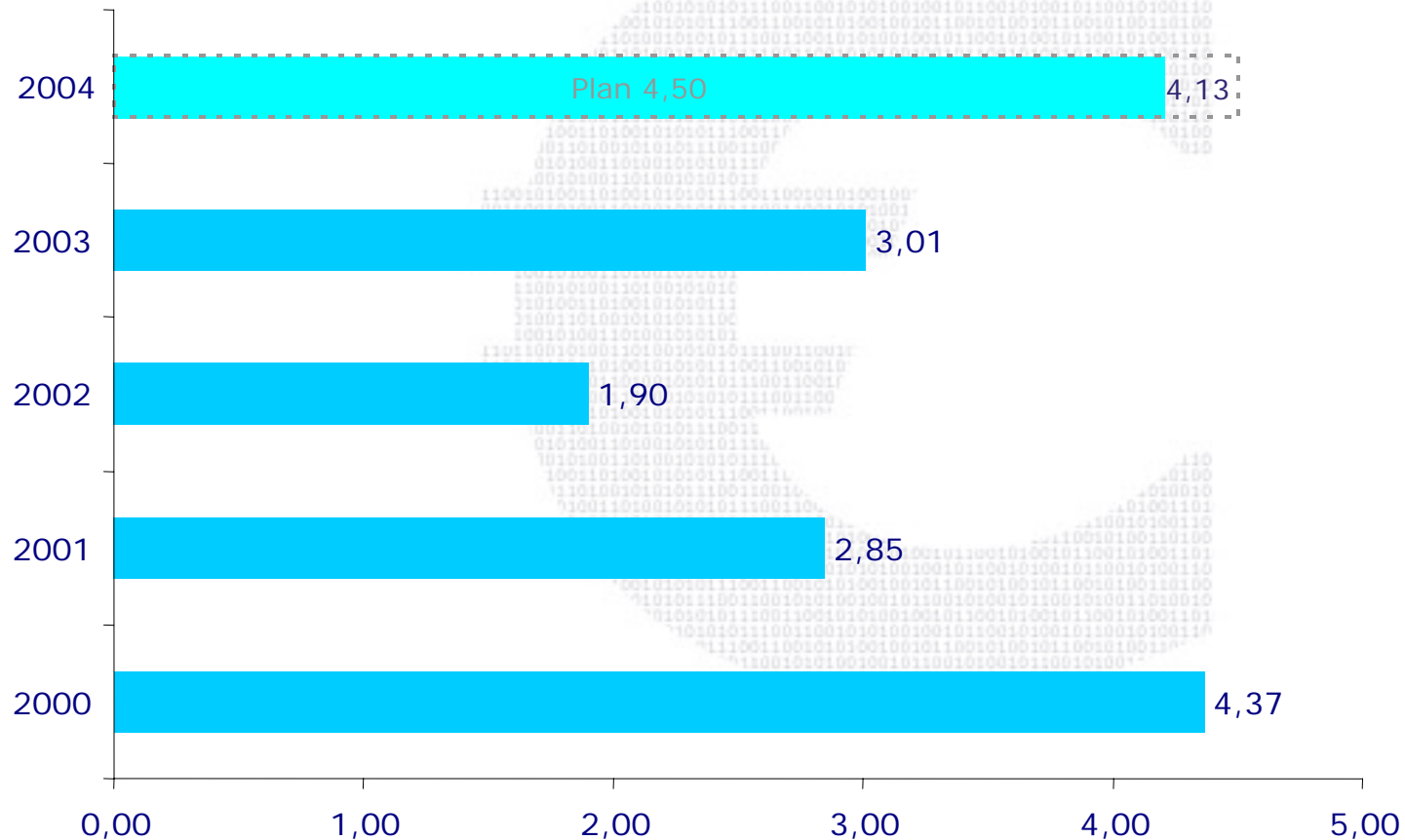
► Umsatz (in Mio. EUR)



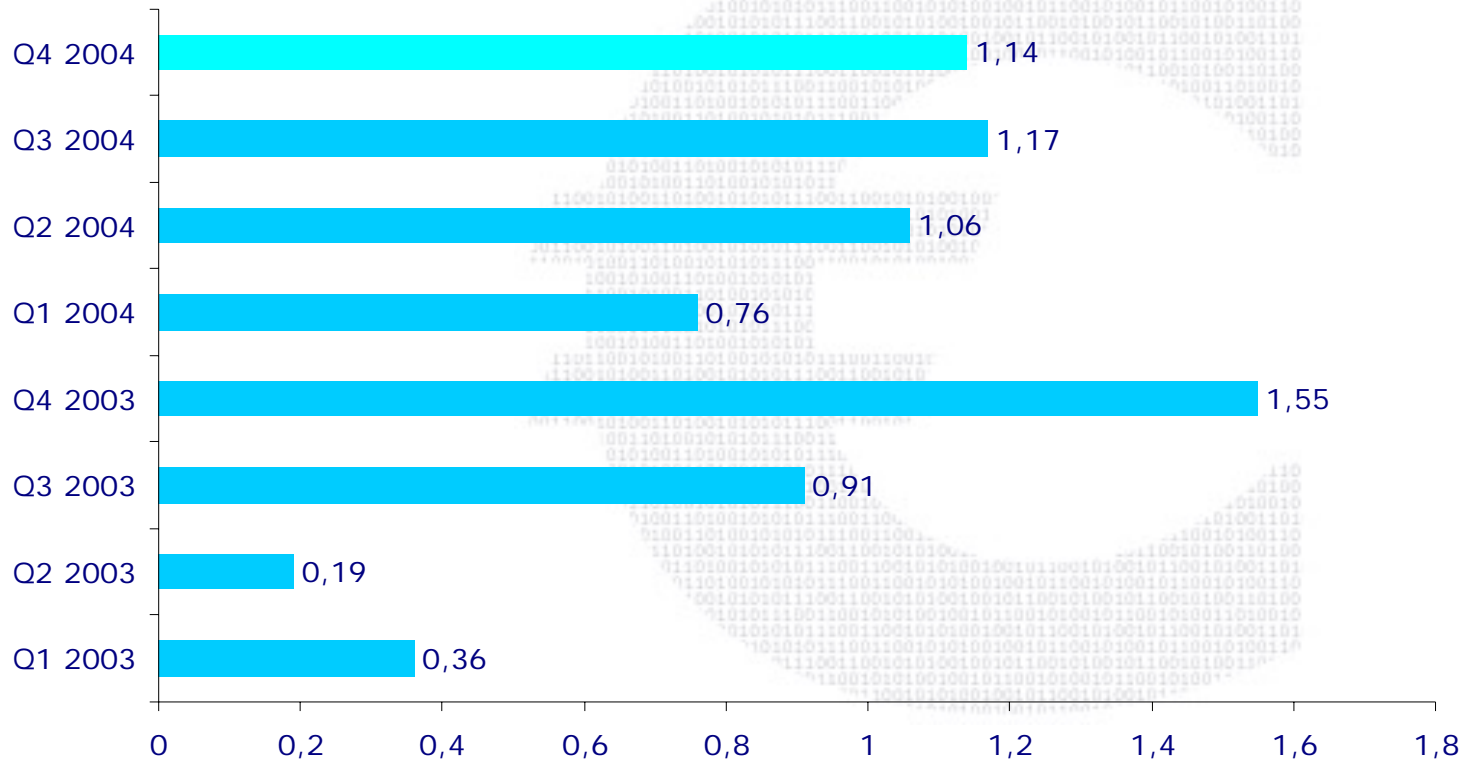
► Umsatz Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)



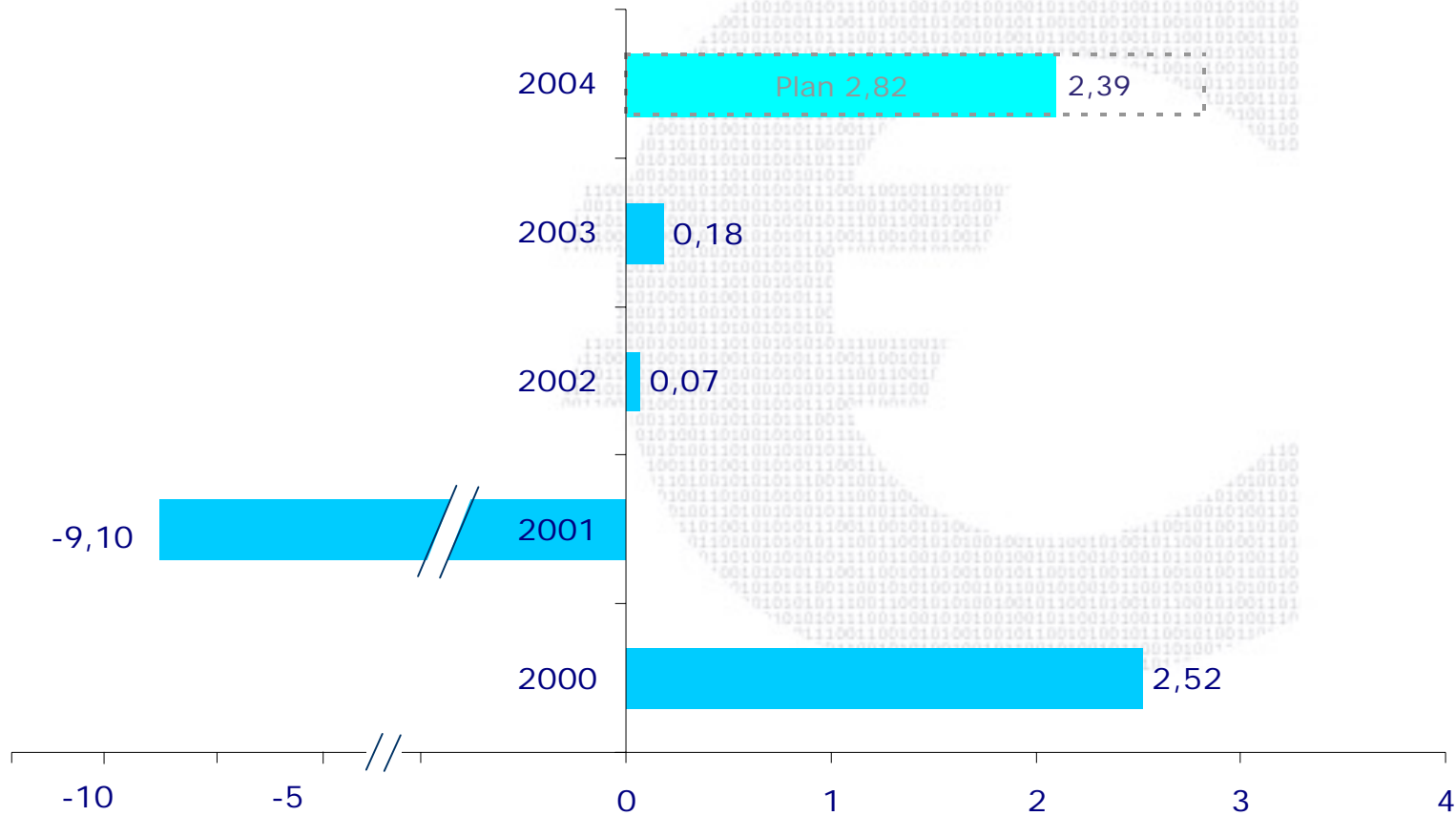
▶ EBITDA (in Mio. EUR)



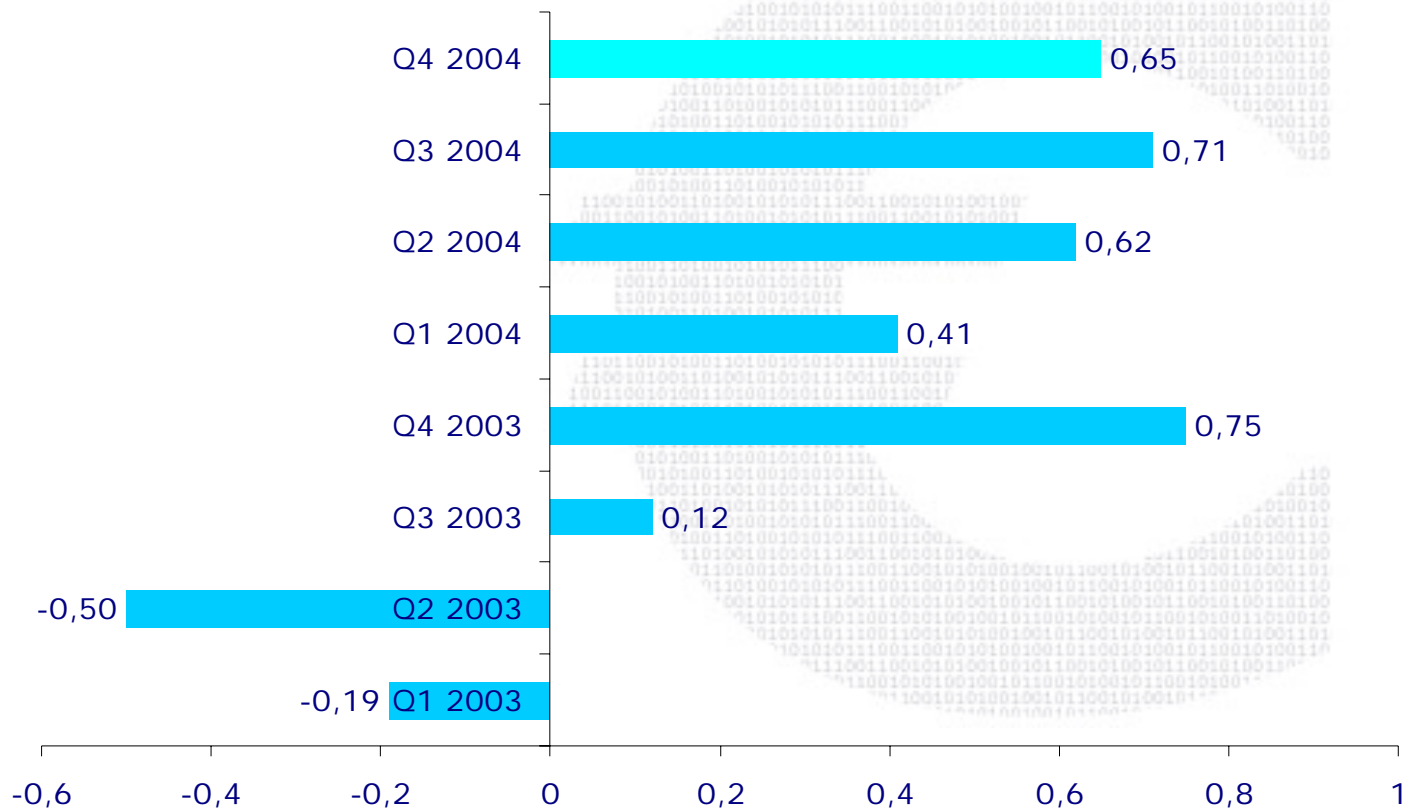
▶ EBITDA Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)



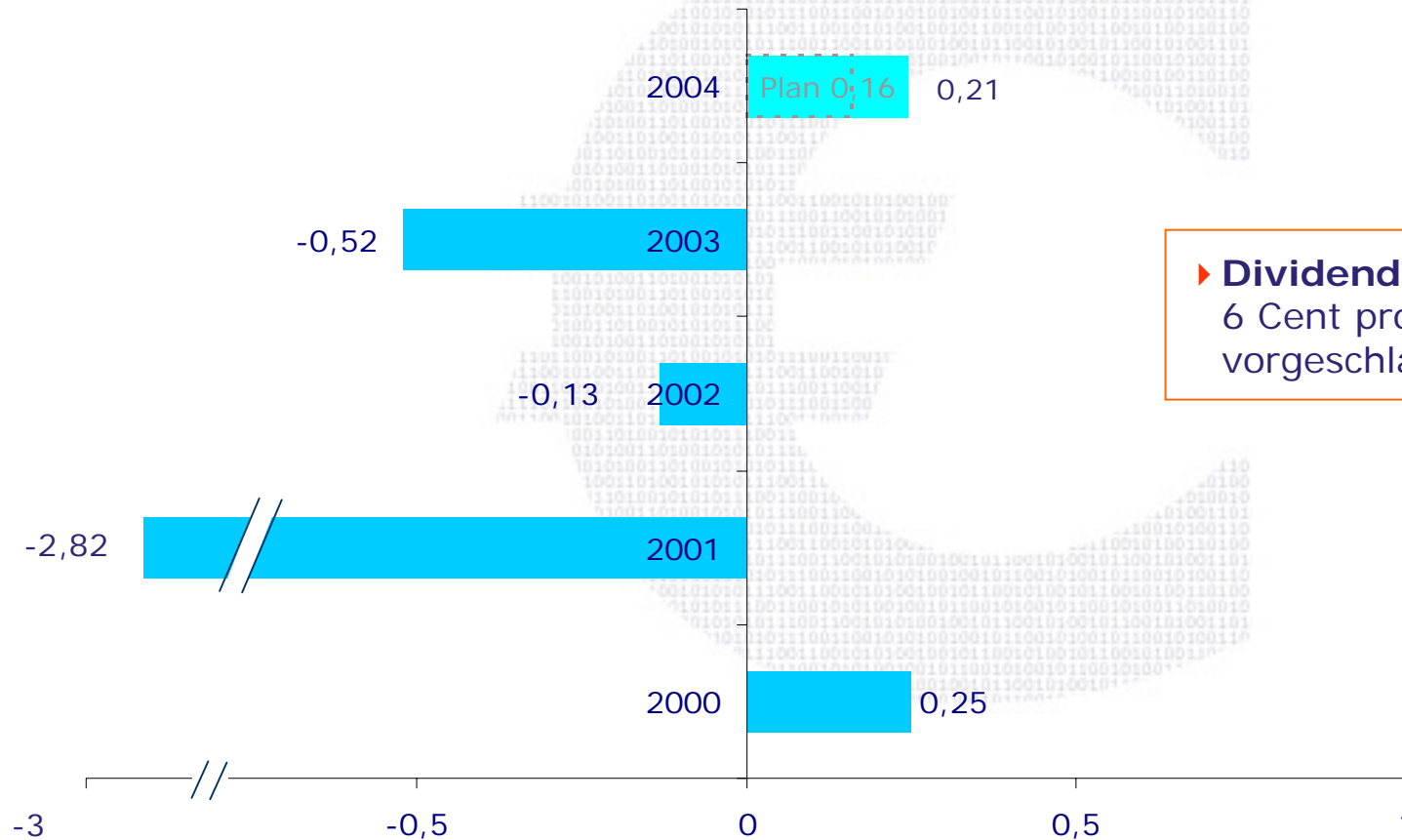
▶ EBIT (in Mio. EUR)



▶ EBIT Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)

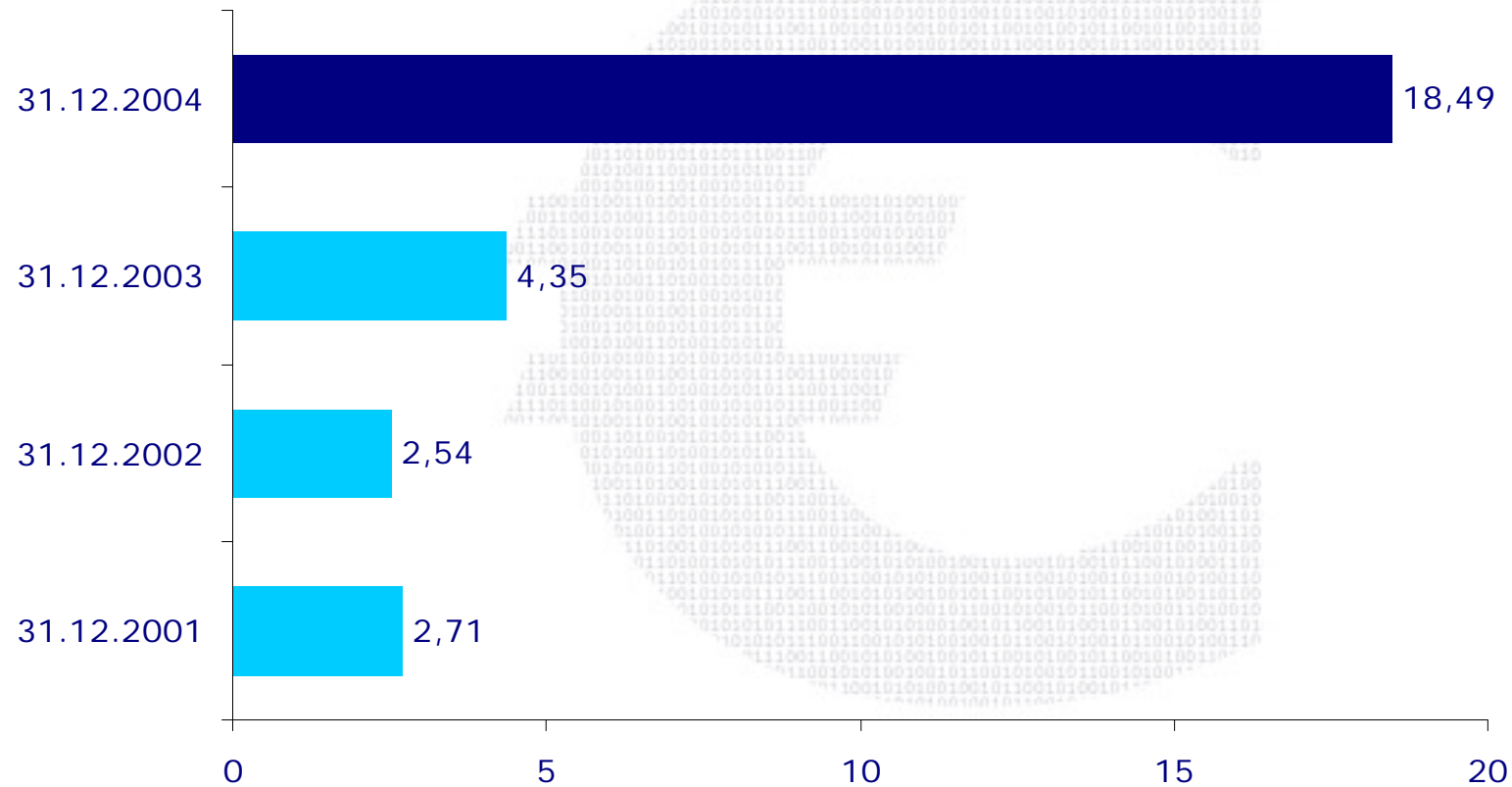


▶ Ergebnis pro Aktie (in EUR)



▶ **Dividendenankündigung:**
6 Cent pro Aktie werden
vorgeschlagen

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



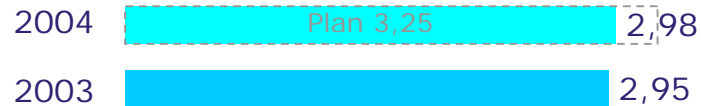


- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ **Kennzahlen und Plan 2004**
- ▶ **Die Geschäftsbereiche**
- ▶ **Ausblick auf 2005**

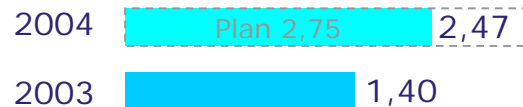
▶ Umsatz in Mio. EUR



▶ EBITDA in Mio. EUR



▶ EBIT in Mio. EUR



▶ EBIT Marge

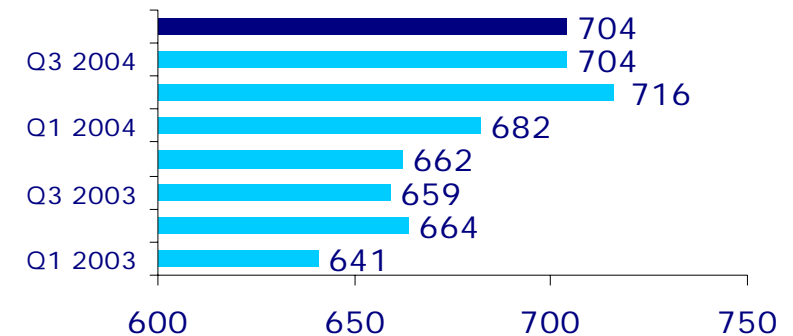
- ▶ Ist 2004: 4,7%
- ▶ Plan 2004: 5,5%

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

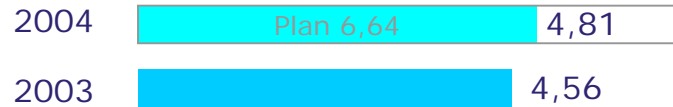
▶ Akquisitionspreis: EUR 12,6 Mio.

▶ Firmenwert (31.12.2004): EUR 2,0 Mio.

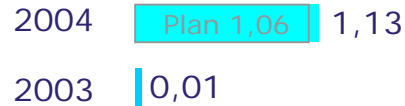
▶ Mitarbeiterentwicklung PS



► Umsatz in Mio. EUR



► EBITDA in Mio. EUR



► EBIT in Mio. EUR



► EBIT Marge

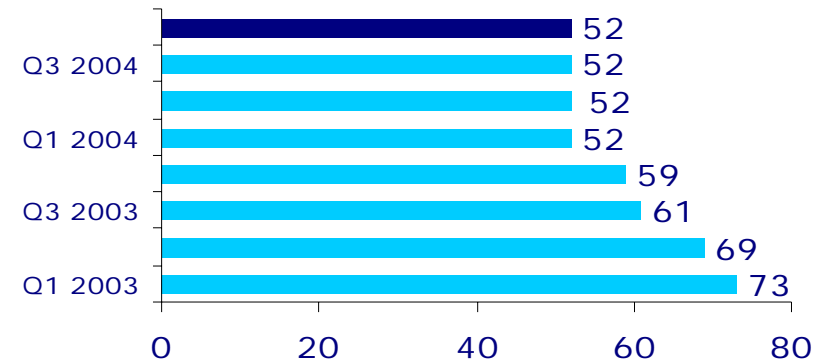
- Ist 2004: 12,0%
- Plan 2004: 7,5%

► Umsatzanteil aus Akquisitionen (2004): 100%

► Akquisitionspreis: EUR 5,2 Mio.

► Firmenwert (31.12.2004): EUR 1,5 Mio.

► Mitarbeiterentwicklung CN



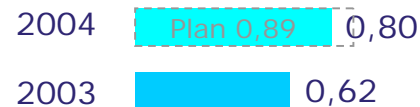
▶ Umsatz in Mio. EUR



▶ EBITDA in Mio. EUR



▶ EBIT in Mio. EUR



▶ EBIT Marge

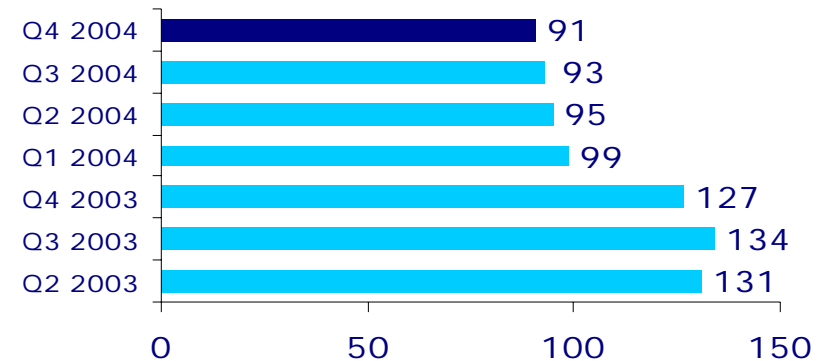
- ▶ Ist 2004: 11,3%
- ▶ Plan 2004: 9,8%

▶ Umsatzanteil aus Akquisitionen (2004): 100%

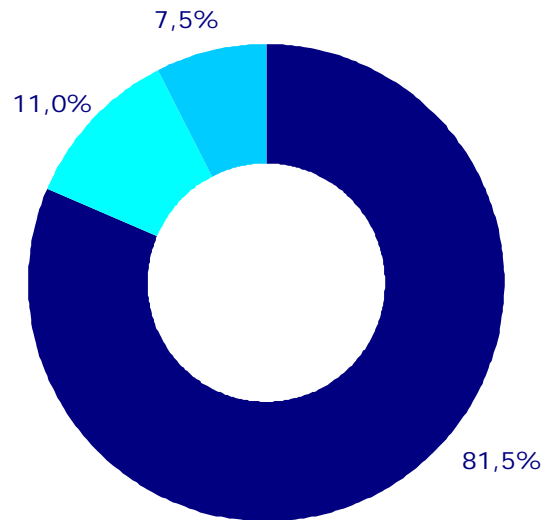
▶ Akquisitionspreis: EUR 2,5 Mio. (für 77% der Stammaktien)

▶ Firmenwert (31.12.2004): EUR 1,2 Mio.

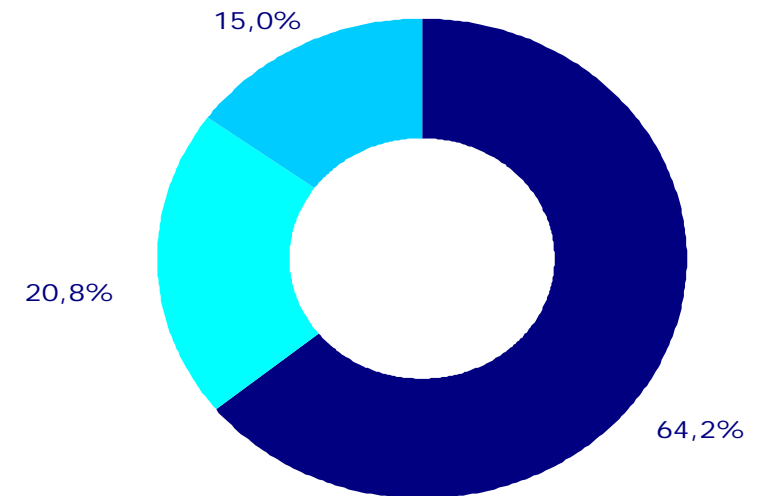
▶ Mitarbeiterentwicklung FS



► Umsatzverteilung

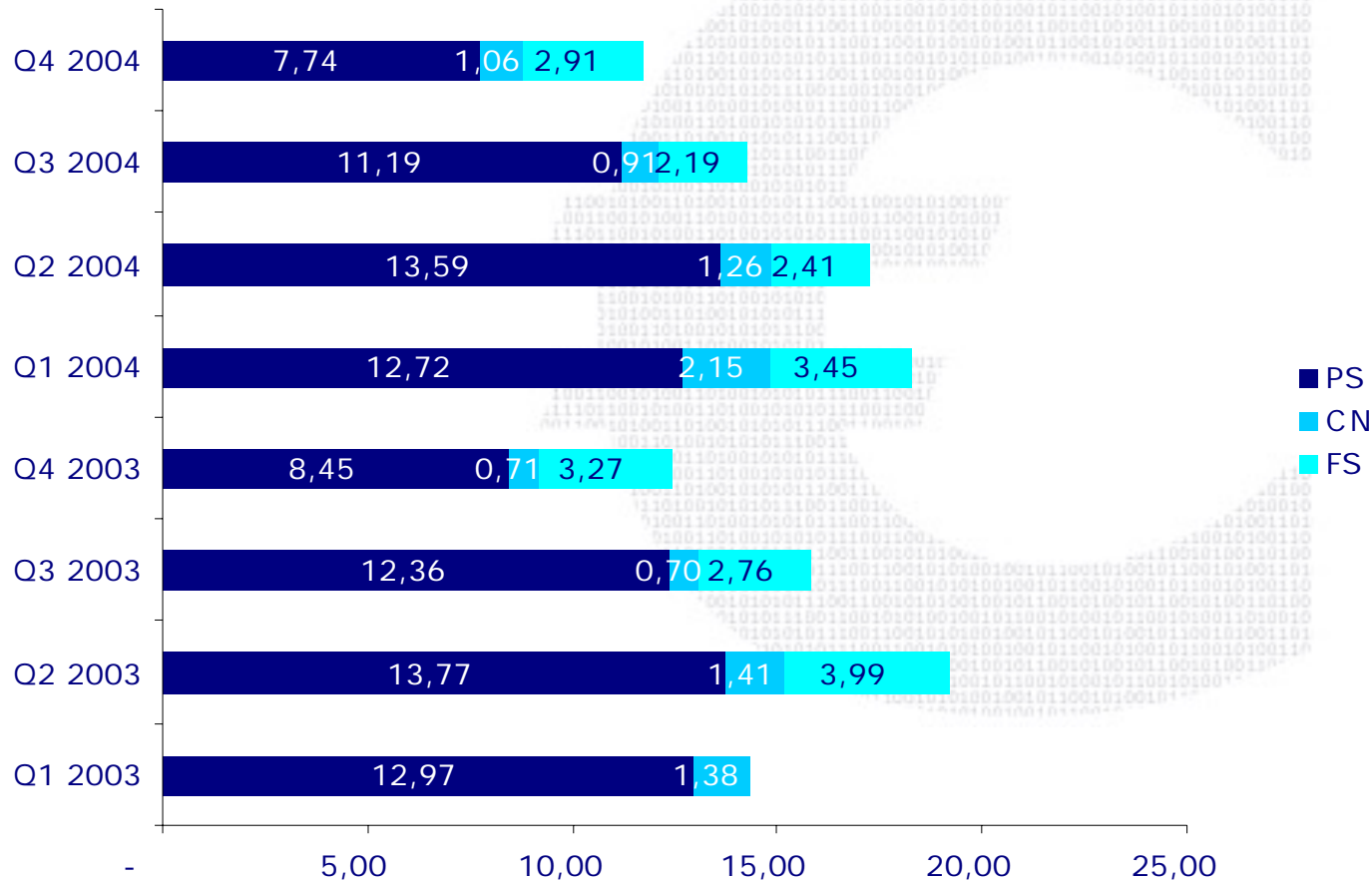


► Ergebnisverteilung



PS ■ Professional Services
CN ■ Communication Networks
FS ■ Financial Solutions

► Auftragsbestand nach Geschäftsbereich (in Mio. EUR)





▶ **Märkte und Konzernstruktur**

▶ **Kennzahlen und Plan 2004**

▶ **Die Geschäftsbereiche**

▶ **Ausblick auf 2005**

- ▶ Segment-Aufteilung
 - ▶ Aktueller Stand der M&A Aktivitäten
 - ▶ Konzernstruktur
 - ▶ Planzahlen
-

Enterprise Services

- ▶ **Consulting**
 - ▶ Analysis, Concepts, Recommendations

- ▶ **Programming**
 - ▶ Design
 - ▶ Testing

- ▶ **Infrastructure**
 - ▶ Implementation of Servers, Middleware and Databases

- ▶ **Integration, Migration, Rollout**
 - ▶ Analysis
 - ▶ Implementation
 - ▶ Testing

- ▶ **Operation, Support, Maintenance**
 - ▶ Administration
 - ▶ Network and Systems Management
 - ▶ User Help Desk
 - ▶ Maintenance

Technology and Infrastructure (TI)

▶ **Communication Solutions**

- ▶ Cable Management (KNV)
- ▶ IP Load Balancing / Content Switching (B-100)
- ▶ Network and Systems Management

▶ **Communication Solutions**

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

▶ **Security Solutions**

- ▶ Security Consulting and Auditing
- ▶ Security Projects for Basel II
- ▶ Security Products

Business Solutions (BS)

▶ Outsourcing

- ▶ Business Process Outsourcing (HR)
- ▶ Application Management
- ▶ User Helpdesk

▶ Financial Solutions (FINAS)

- ▶ Customer Relationship Management (FINAS)
- ▶ Sales and Analysis (FINAS)
- ▶ Portfolio Management (Jupiter)
- ▶ Back Office (Rebecca)

▶ Enterprise Solutions

- ▶ ERP (Navision und Axapta)
- ▶ Customer Relationship Management (Microsoft)
- ▶ Management Reporting (Paris)

▶ **Enterprise Services**

- ▶ Kundenindividuelle Leistungen
- ▶ Niedrige Einstiegspreise und Eintrittsbarriere für Neukunden
- ▶ Planbare stabile Deckungsbeiträge durch Abrechnung auf „time and material“ Basis
- ▶ Niedrigere Deckungsbeiträge

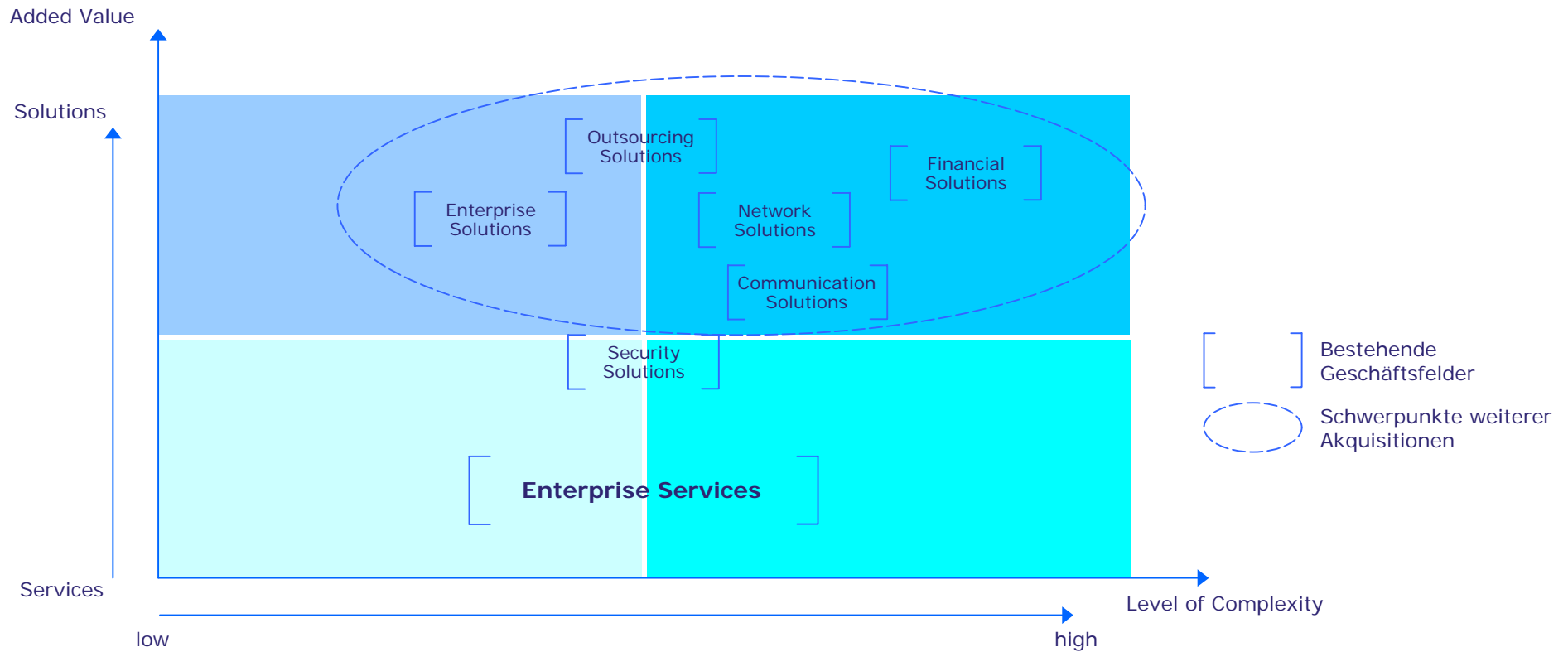
▶ **Technology & Infrastructure und Business Solutions**

- ▶ 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.

► Angebotsportfolio





▶ Märkte und Konzernstruktur

▶ Kennzahlen und Plan 2004

▶ Die Geschäftsbereiche

▶ Ausblick auf 2005

▶ Segment-Aufteilung

▶ Aktueller Stand der M&A
Aktivitäten

▶ Konzernstruktur

▶ Planzahlen

► **Aktuell werden 6 Projekte intensiv bearbeitet**

	Land	Branche	Beschreibung	Status
1	D	Versicherungen	Backoffice Software Module	Due Diligence abgeschlossen; revidiertes Angebot abgegeben
2	D	Banken	Bestandsführungssystem	Due Diligence abgeschlossen; revidiertes Angebot abgegeben
3	IT	SME	Lösungsanbieter im Bereich Enterprise Solutions mit eigenen Zusatzprodukten	Due Diligence begonnen; revidiertes Angebot abgegeben
4	NL	unabhängig	Lösungsanbieter für System-rollouts mit eignen Produkten und Outsourcing Angebot	erstes Angebot abgegeben; Due Diligence noch nicht begonnen
5	SK	unabhängig mit Schwerpunkt Energieversorger	ERP Systemhaus mit eigenen branchen-spezifischen Zusatzlösungen	laufende Verhandlungen; Due Diligence noch nicht begonnen
6	U.S.A.	unabhängig	Assembler für LAN Switches; OEM Partner für B-100	aktive OEM Partnerschaft; Beteiligungsangebot erhalten



▶ Märkte und Konzernstruktur

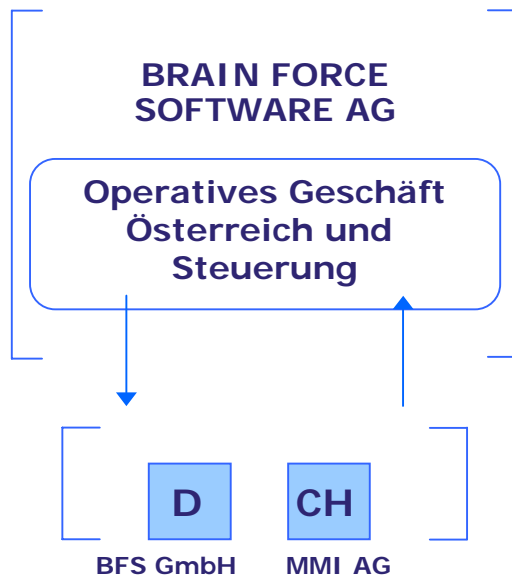
▶ Kennzahlen und Plan 2004

▶ Die Geschäftsbereiche

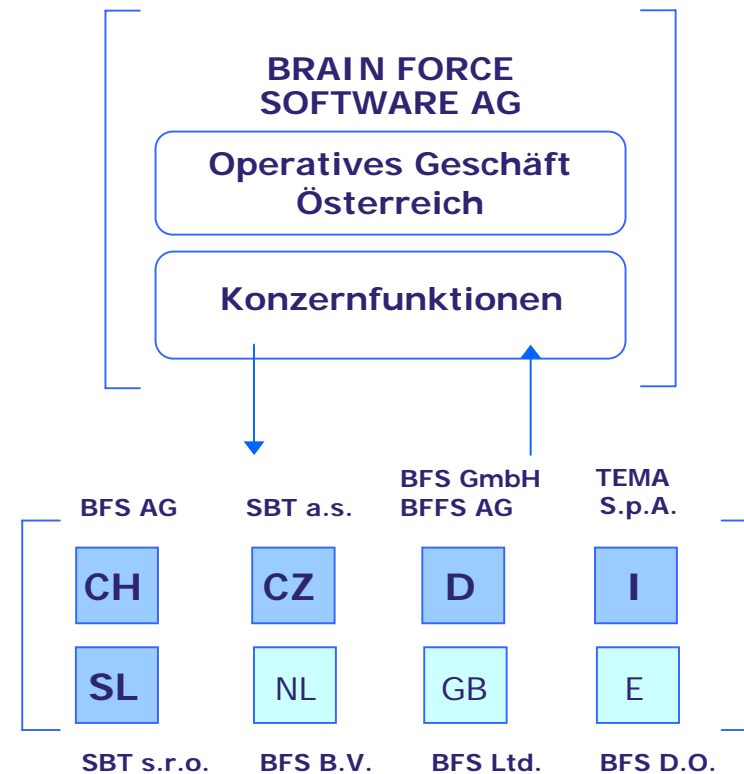
▶ Ausblick auf 2005

- ▶ Segment-Aufteilung
 - ▶ Aktueller Stand der M&A Aktivitäten
 - ▶ Konzernstruktur
 - ▶ Planzahlen
-

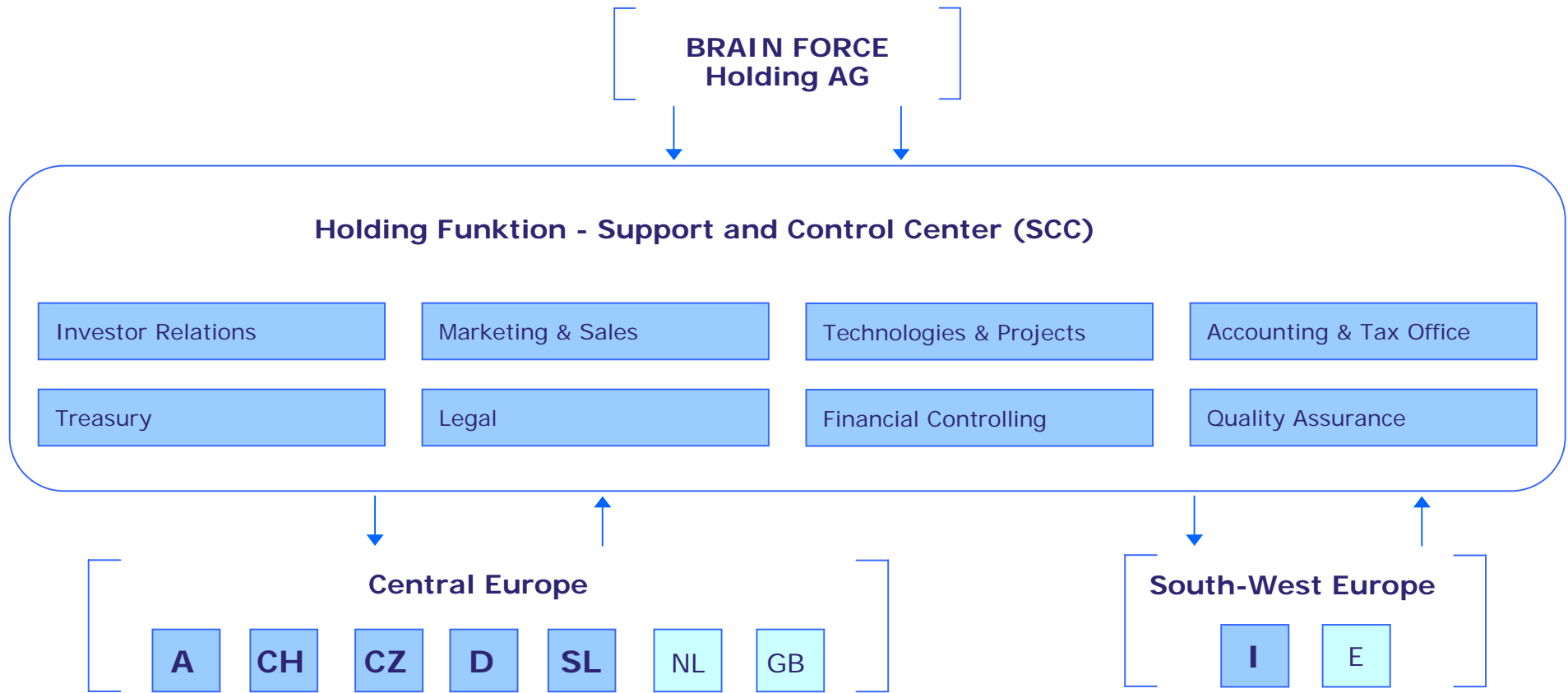
▶ Struktur 2000



▶ Struktur 2004



▶ Holding-Struktur 2005 (geplant)



▶ Erhöhte Transparenz durch strukturelle Klarheit

- ▶ Klare Trennung zwischen dem operativen Ergebnis in Österreich – 18,7 Prozent des Konzernumsatzes in 2004 – und den Konzernkosten
- ▶ Klare Definition der Zuständigkeiten für die Konzernführung und die Geschäftsführung des operativen Bereiches
- ▶ Transparenter Ausweis der Konzernkosten
- ▶ Die gesellschaftsrechtliche Struktur folgt damit der neuen Managementstruktur innerhalb des Konzerns

- ▶ **Unmittelbar bevorstehende Akquisitionen können einfacher in den Konzernverbund integriert werden**
- ▶ **Haftungsbeschränkung der börsennotierten Holdinggesellschaft durch die Verlagerung des operativen Geschäftes in eine GmbH**
- ▶ **Erhöhung des Eigenkapitals im Einzelabschluss der Holding durch das Heben stiller Reserven**
 - ▶ Dadurch erweitert sich in gleichem Umfang der Handlungsspielraum für den Rückkauf eigener Aktien
 - ▶ Die gewonnenen Reserven sind sofort ausschüttungsfähig



▶ **Märkte und Konzernstruktur**

▶ **Kennzahlen und Plan 2004**

▶ **Die Geschäftsbereiche**

▶ **Ausblick auf 2005**

- ▶ Konzernstruktur
 - ▶ Segment-Aufteilung
 - ▶ Aktueller Stand der M&A Aktivitäten
 - ▶ Planzahlen
-

▶ Ziele für 2005

- ▶ Umsatz: EUR 70 Mio. (+ 9%)
- ▶ EBITDA: EUR 5,5 Mio. (+ 34%)
- ▶ EBIT: EUR 3,4 Mio. (+ 42%)
- ▶ EPS: EUR 0,19 (+ 19%)

▶ Dabei unberücksichtigt sind:

- ▶ Akquisitionen
- ▶ Sondereffekte wie z.B. „Topcall“ in 2004
- ▶ Effekte aus der angestrebten steuerlichen Optimierung in Deutschland

- ▶ Aus den laufenden M&A Projekten kann mit Umsätzen größer EUR 25 Mio. pro Jahr (auf Basis der erwarteten Ergebnisse in 2005) gerechnet werden



we make **it**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit