

Pressekonferenz am 28.06.2005



we make **it**

- ▶ **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.
- ▶ **Erwerb von Kompetenzen in der Bestandsführung von Versicherern**
  - ▶ Ablösung des Anbieters FJH bei der Weiterentwicklung und Pflege des FJH-Bestandsführungssystems für die BHW Leben in Hameln.
- ▶ **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.



## ▶ M&A Transaktionen

▶ VAI

▶ Ablöse der FJH

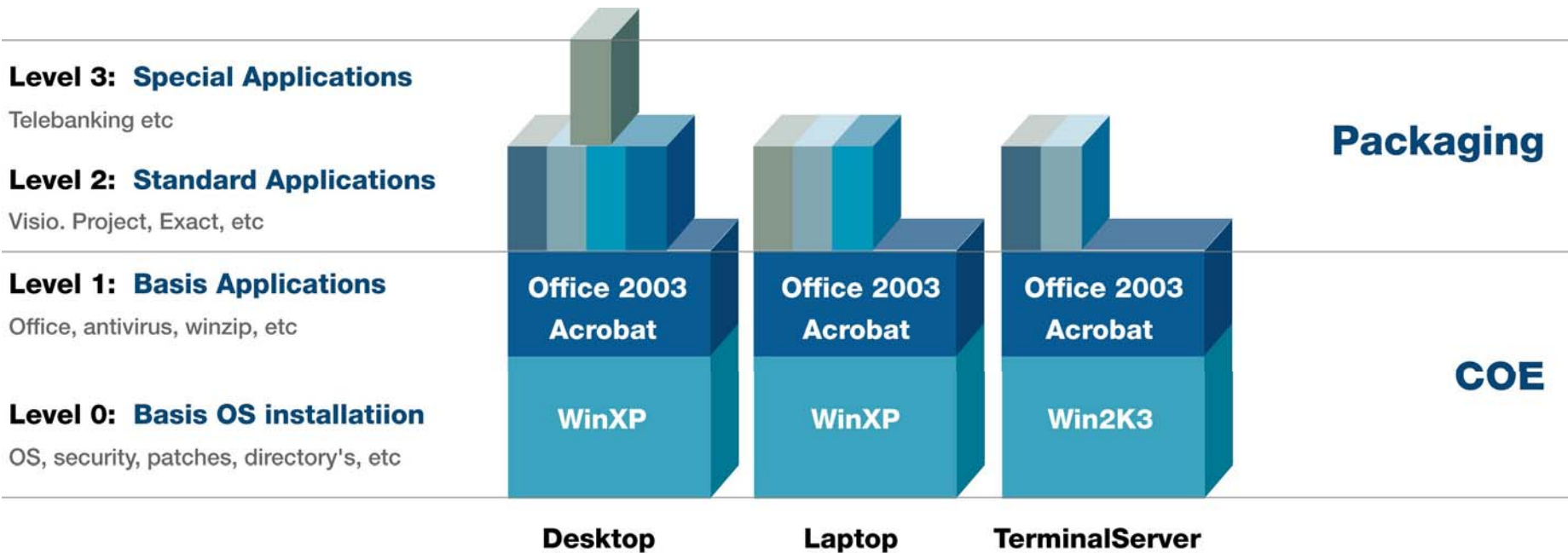
▶ INDIS

▶ Kemp

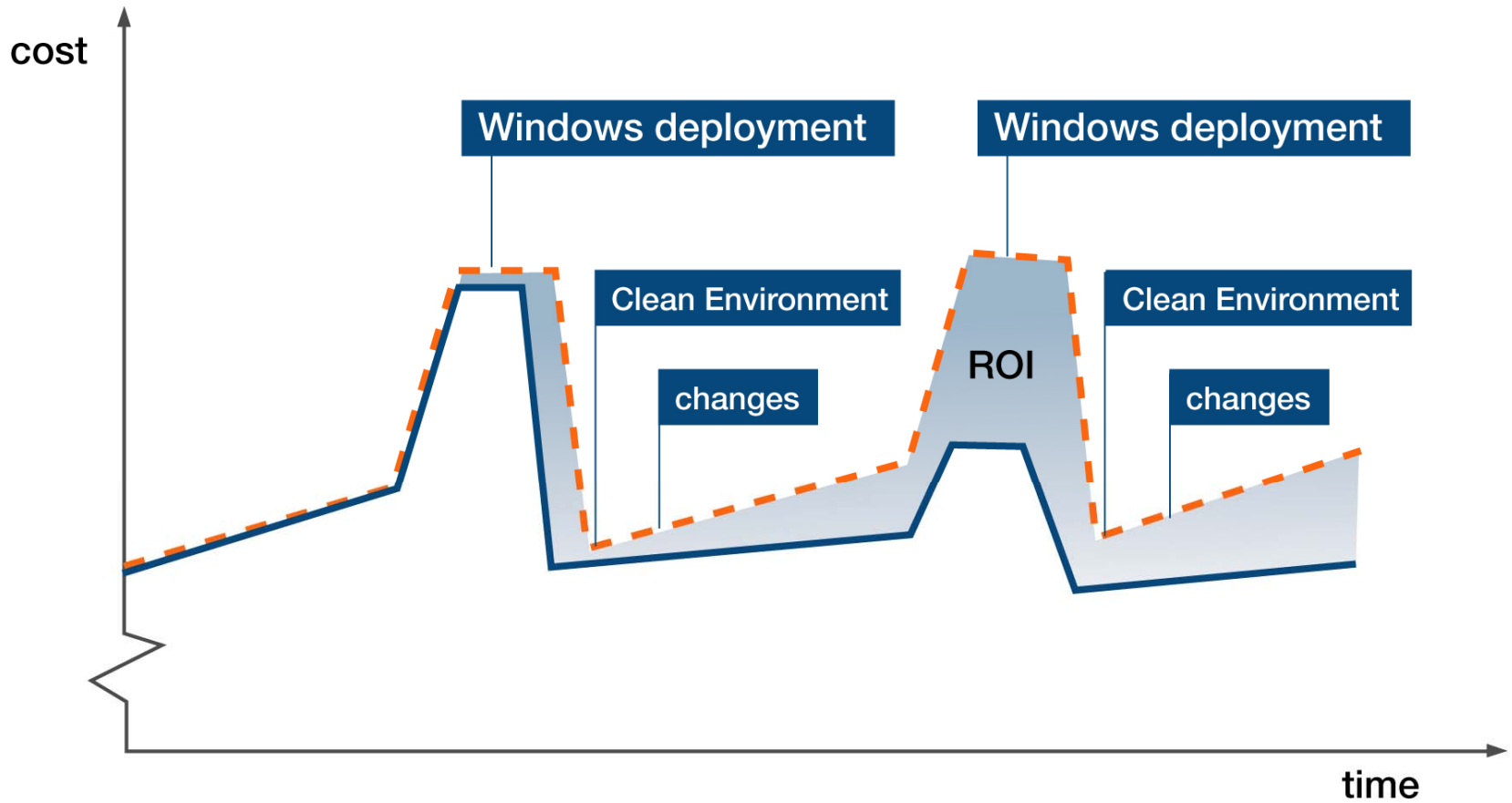
▶ Fazit

▶ Anhang

- ▶ Abschluss einer einseitigen Call-Option über mindestens 79% der Anteile an VAI BV, Veenendaal, die bis zum 30. August ausgeübt werden kann
  - ▶ 21% der Anteile liegen derzeit noch in einer Mitarbeiterstiftung
- ▶ VAI bietet für Windows-basierte Workstations und Server eine einzigartige Komplett-Lösung (Produkte, projektbezogene Dienstleistungen und Outtasking-Services) zu den Themen
  - ▶ Zentral gesteuertes System Management (Versions- und Release-Management)
  - ▶ Software Migrations- und Roll-out-Projekte
- ▶ Umsatz 2004: EUR 8,2 Mio.
  - ▶ 15 % Lizenzumsatz
  - ▶ 21 % Outtasking-Umsatz
  - ▶ 64 % Dienstleistungsumsatz
- ▶ EBIT 2004: EUR 612 Tsd.
- ▶ 74 Mitarbeiter
- ▶ 78 Neukunden in 2004 – 200 Kunden gesamt (nur in NL)

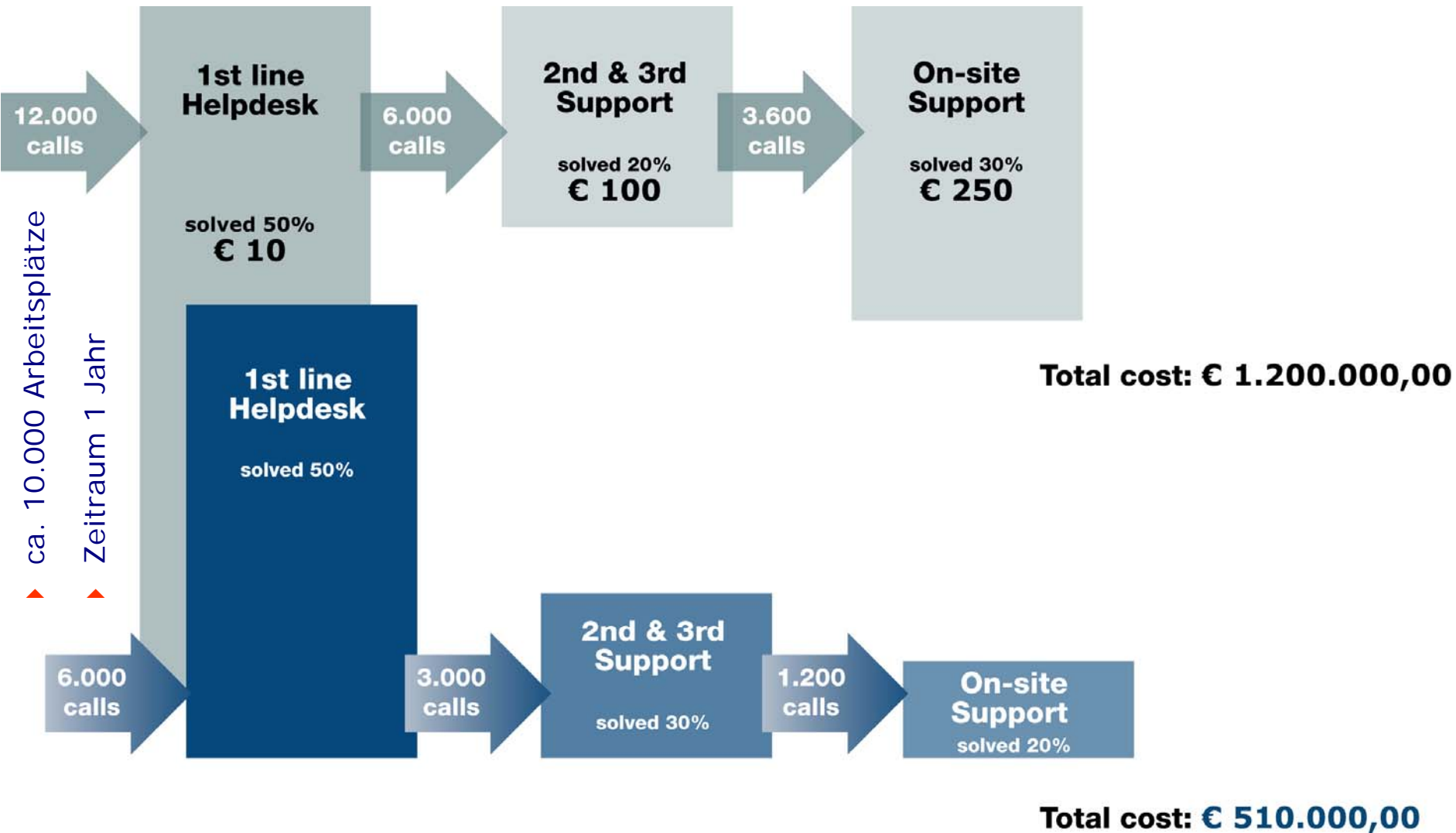


- ▶ ID-Suite beinhaltet
  - ▶ Best Practices
    - ▶ Common Operating Environment (COE)
    - ▶ Packaging-Prozesse und Tools
    - ▶ Migrationsmethoden
  - ▶ Tools zur Wartung der Standardpakete
  - ▶ Tools zur automatisierten Verteilung der Programmpakete
  - ▶ ARMS die Packaging Factory
  - ▶ Outtasking Angebot zur Erstellung neuer und Wartung der Programmpakete
- ▶ Der durchschnittliche Auftragswert beträgt ca. EUR 125 Tsd.



- Traditional methods
- VAI methodology for sustained control

# Kostensparnis im laufenden Support



- ▶ Bislang wurden mehr als 200.000 Workstations mit der Lösung von VAI ausgestattet
  - ▶ Bei den größten Kunden werden bis zu 40.000 Arbeitsplätze betreut
- ▶ Die Referenzkundenliste ist beeindruckend
  - ▶ Heineken, NL Verteidigungsministerium, LEKKERLAND, KLM, verschiedene Stadtverwaltungen (darunter Amsterdam und Rotterdam), verschiedene Universitäten, TPGPost, Schiphol Group, Schenker....
- ▶ Seit Anfang 2005 ist ARMS, die Packaging Factory, als eigenständige Softwarelizenz im Vertrieb. Kunden können damit selbständig neue Programmpakete generieren und ausliefern, sowie die bestehenden Pakete warten
  - ▶ ARMS wurde bereits 2 mal zu einem Preis von jeweils ca. EUR 100 Tsd. verkauft
  - ▶ Beide Male wurde ein zusätzlicher Dienstleistungsvertrag abgeschlossen
- ▶ Kooperationsverträge mit ATOS und Siemens wurden abgeschlossen

- ▶ ID-Suite und ARMS können ohne große Adaptierungen oder Lokalisierung (die Produkte sind bereits in englisch) auch in den anderen BRAIN FORCE-Gesellschaften vertrieben werden
- ▶ Das Einsparungspotenzial bei der Umstellung auf ein zentral gesteuertes IT-Management System liegt auf der Hand und sind für alle Kunden mit mehr als 100 Arbeitsplätzen über alle Branchen hinweg zutreffend
  - ▶ Damit ist das Kundenprofil deckungsgleich mit unserer Bestandskundenbasis
  - ▶ Zusätzlich haben wir damit ein effektives Markteintrittsargument bei mittelständischen Kunden
- ▶ Der Vertriebsansatz ist einfach zu vermitteln, unsere Vertriebsmitarbeiter haben das notwendige Know-how, Schulungen sind nur in geringem Umfang notwendig
- ▶ Die technisch anspruchsvollen Aufgaben können zentral in NL für alle internationalen Kunden durchgeführt werden, lokal ist die Vertriebsleistung und die Consulting Leistung (vor allem Change Management) zu erbringen

- ▶ Roll-out-Projekte neuer Generationen von Betriebssystemen oder Office Paketen gehören zu den größten Projekten die vergeben werden und stellen gleichzeitig einen idealen Einstiegszeitpunkt für ein zentral gesteuertes IT- Management System dar
  - ▶ Das Thema Roll-outs wird bereits von uns bearbeitet, aber auf Grund der Tatsache, dass BRAIN FORCE derzeit keinen eigenen Lösungsansatz bieten kann, können wir nur einzelne Mitarbeiter in größeren Projekten platzieren
  - ▶ Das ES-Team von BRAIN FORCE hat, u. a. wegen des bevorstehenden Marktstarts von Longhorn, Roll-outs als strategisch wichtig eingestuft und ist dabei, Lösungsansätze zu entwickeln
- ▶ Mit ID-Suite und ARMS haben wir ein wertvolles Alleinstellungsmerkmal und den passenden Lösungsansatz

- ▶ Die Markteinführung der Produkte ID-Suite und ARMS in den Kernländern der BRAIN FORCE-Gruppe (Deutschland, Italien und Österreich) wird noch in diesem Jahr erfolgen
  - ▶ Das Marktpotenzial in unseren Kernländern ist zumindest in Deutschland und Italien jeweils deutlich größer einzustufen als in den Niederlanden
- ▶ Mit ID-Suite haben wir eine starke Lösung mit überzeugenden Alleinstellungsmerkmalen, mit dem der Einstieg in neue geographische Märkte einfach zu realisieren ist
  - ▶ Wir werden daher in Zukunft verstärkt auch in das organische Wachstum investieren
  - ▶ Dieser Einstieg kann über Vertriebs- und Projektpartnerschaften wie sie bereits für die Niederlande mit ATOS und Siemens bestehen akzeleriert werden
- ▶ Die Produkte der VAI sind der Wachstumstreiber des Segmentes TI für die nächsten Jahre. Wir erwarten eine Vervielfachungen des aktuellen Produktumsatzes innerhalb von 2 Jahren



## ▶ M&A Transaktionen

---

### ▶ VAI

---

### ▶ Ablöse der FJH

---

### ▶ INDIS

---

### ▶ Kemp

---

## ▶ Fazit

---

## ▶ Anhang

---

- ▶ Erwerb der Sourcecode-Lizenzrechte für das BHW Leben Bestandsführungssystem vom FJH-Konzern für EUR 2,6 Mio.
- ▶ Übernahme von 15 Mitarbeitern des FJH-Konzerns
- ▶ Übernahme der Weiterentwicklungs- und Wartungsverträge für das Bestandsführungssystem der BHW Leben
  - ▶ Auftragsvolumen EUR 6,4 Mio. für 2 Jahre
- ▶ Erwartete Ergebnis Kennzahlen
  - ▶ Umsatz pro vollem Jahr: EUR 3,2 Mio.
  - ▶ EBITDA pro vollem Jahr: EUR 1,7 Mio.
  - ▶ EBIT pro vollem Jahr: EUR 450 Tsd.
  - ▶ Dabei wird der gesamte Kaufpreis innerhalb der ersten beiden Jahre abgeschrieben

- ▶ Aufbau von Kompetenzen im Bereich Bestandsführung von Versicherern
  - ▶ Die Bestandsführung ist die optimale Ergänzung unserer FINAS-Vertriebssysteme
- ▶ Bei Interesse weiterer Kunden der BRAIN FORCE Financial Solutions AG, die Betreuung der Bestandsführung zusätzlich zu der der Vertriebssysteme zu beauftragen, können wir eine Lösung anbieten
  - ▶ Der Auftrag der BHW Leben ist dafür eine erstklassige Referenz und ist nur auf Grund des großen Vertrauens in den BRAIN FORCE-Konzern zustande gekommen
- ▶ Eröffnung eines neuen Standortes in Hamburg und damit vereinfachte Erschließung der Region Norddeutschland



## ▶ M&A Transaktionen

---

### ▶ VAI

---

### ▶ Ablöse der FJH

---

### ▶ INDIS

---

### ▶ Kemp

---

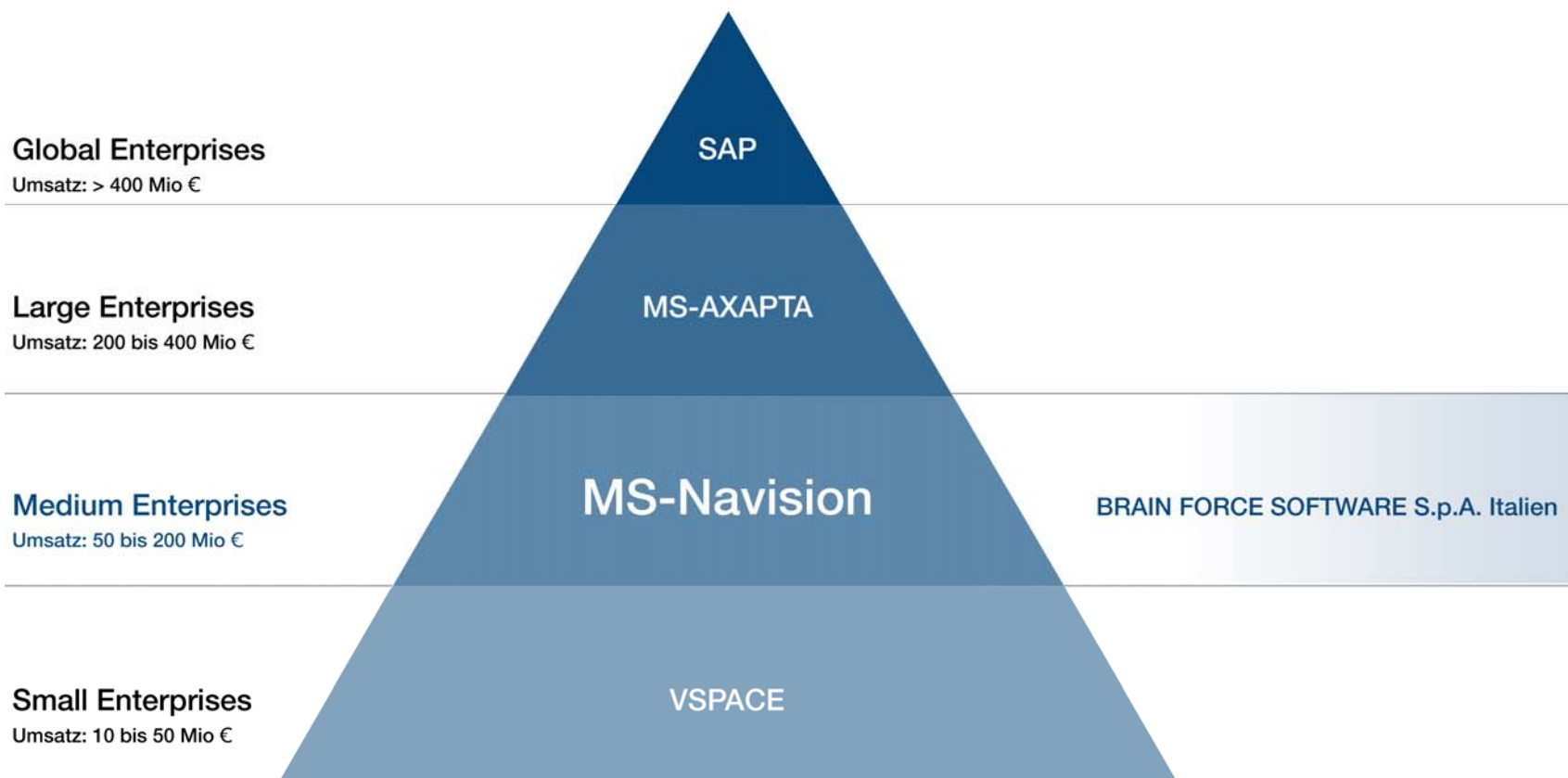
## ▶ Fazit

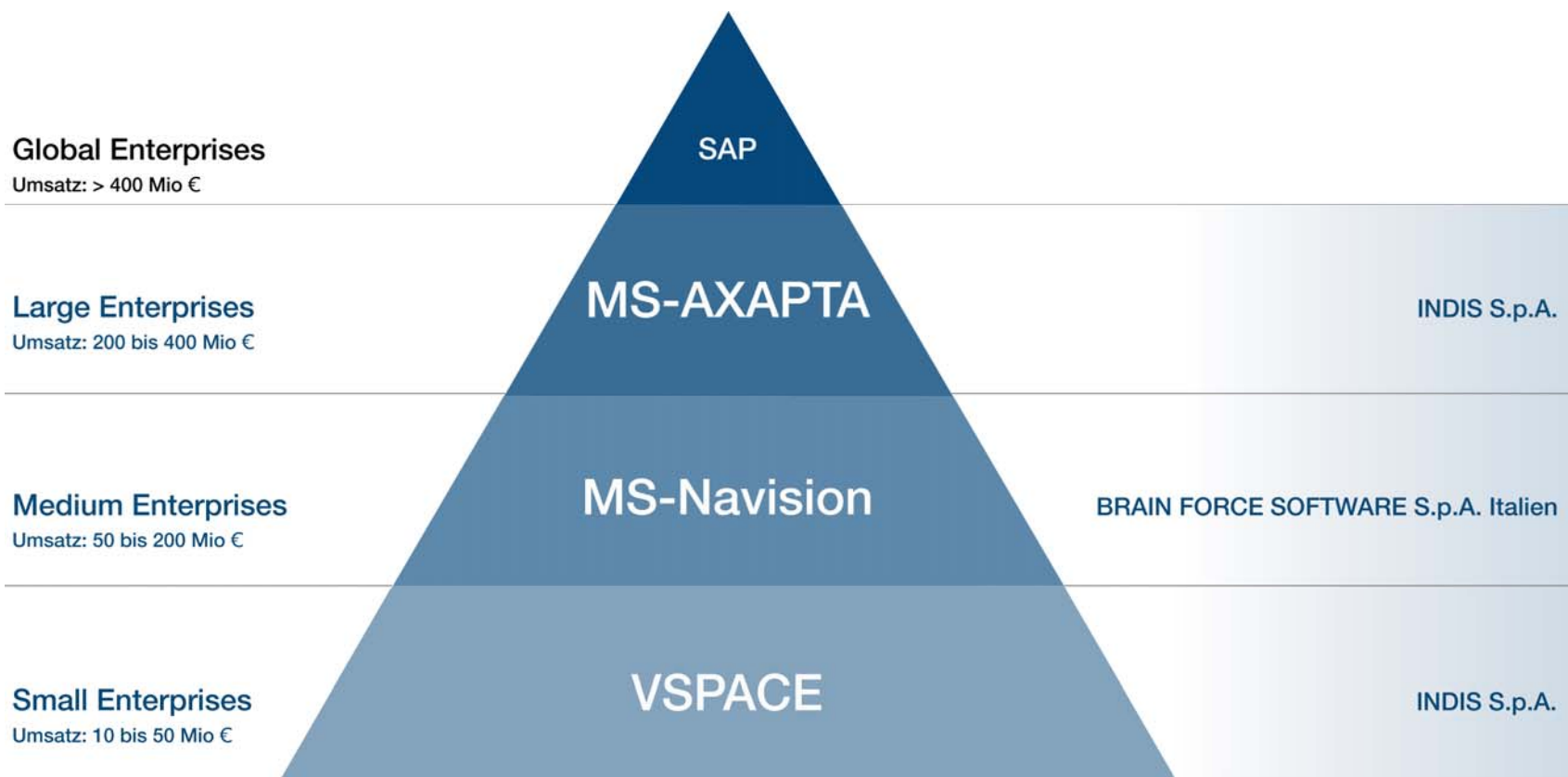
---

## ▶ Anhang

---

- ▶ Übernommen werden 100% der Anteile an INDIS S.p.A.
- ▶ INDIS ist ein auf ERP Systeme spezialisiertes IT-Unternehmen mit Standorten in Mailand und in Padua
- ▶ INDIS beschäftigt 52 Mitarbeiter (43 MA in Mailand, 9 MA in Padua)
- ▶ INDIS hat ein eigenes ERP-System VSPACE für kleine Unternehmen entwickelt und besitzt als eines von wenigen Unternehmen in Italien Microsoft-AXAPTA zertifizierte Spezialisten
- ▶ Umsatz: ca. EUR 4 Mio.; davon
  - ▶ Service EUR 2 Mio.
  - ▶ Wartung EUR 1 Mio.
  - ▶ Lizenzen EUR 1 Mio.
- ▶ Kundenanzahl: 200+





- ▶ Visual SPACE ist eine Eigenentwicklung von INDIS. Die Zielkunden sind kleinere italienische Unternehmen
  - ▶ Lizenzkosten: EUR 15-25 Tsd.
- ▶ Verfügbare Module:
  - ▶ Umfangreiches Rechnungswesen
  - ▶ Warenwirtschaft
  - ▶ Produktionsplanung und -steuerung
  - ▶ Logistik
  - ▶ Wartung
  - ▶ Controlling
- ▶ Der Entwicklungsaufwand für VSPACE war ca. 75 Mannjahre
- ▶ Eine Lösung, die den Markt unterhalb der heutigen Positionierung adressiert, ist fertig entwickelt, aber noch nicht im Vertrieb

- ▶ Wir erwarten, dass Microsoft in naher Zukunft Navision und Axapta mit großem Nachdruck vermarkten wird
  - ▶ Dabei kann es dazu kommen, dass Navision und Axapta deutlicher abgegrenzt werden, d.h. der Zielkundenfokus von Navision wird sich auf kleinere Unternehmen verschieben
  - ▶ Dadurch werden Lösungen wie VSPACE unter Druck geraten. INDIS hat deshalb eine hohe Axapta-Kompetenz aufgebaut und eine neue VSPACE-Version entwickelt, die auf Kleinunternehmen abzielt
- ▶ Wir erwarten, dass Microsoft einige wenige Partner auswählen wird, mit denen Axapta intensiv in Italien vermarktet werden soll
- ▶ BRAIN FORCE hat in Italien noch nicht die kritische Masse und auch nicht die notwendigen Axapta-Kompetenzen, um als Partner in Frage zu kommen

- ▶ Ziel ist es, die zuletzt am stärksten gewachsene Business Unit EBS (Umsatz Plan in 2005 EUR 3,2 Mio.) in Italien weiter auszubauen und zu stärken
- ▶ Zusammen mit INDIS deckt BRAIN FORCE in Italien das gesamte ERP-Spektrum unterhalb von SAP ab
  - ▶ Zusammen mit INDIS haben wir eine sehr gute Chance als Axapta-Partner von Microsoft gewählt zu werden
  - ▶ Größere Kunden aus der Kundenbasis von VSPACE können mittelfristig auf Navision migriert werden
  - ▶ Aus den vorhandenen Modulen von VSPACE können zusätzliche eigene Navision Add-ons (ähnlich unserem NaviMETAL) entwickelt werden
  - ▶ Für Kunden, denen bislang die Investitionen in Navision zu hoch waren, haben wir mit VSPACE jetzt eine adäquate Lösung
- ▶ Zusätzlich zu den beschriebenen vertrieblichen Synergien erwarten wir positive Ergebniseffekte aus Kosteneinsparungen durch das Zusammenlegen der beiden Standorte in Mailand



## ▶ M&A Transaktionen

---

### ▶ VAI

---

### ▶ Ablöse der FJH

---

### ▶ INDIS

---

### ▶ Kemp

---

## ▶ Fazit

---

## ▶ Anhang

---

- ▶ Die BRAIN FORCE HOLDING AG wird sich mit 30 % an der KEMP Technologies Inc., Bethpage NY beteiligen
  - ▶ Ein verbindlicher LOI ist abgeschlossen; Vertragsunterzeichnung bis Ende August
- ▶ Im Gegenzug werden die Source Code-Rechte am B-100 für US\$ 900 Tsd. (ca. EUR 740 Tsd.) an KEMP verkauft
- ▶ KEMP ist bereits heute B-100 OEM-Partner der BRAIN FORCE auf dem Amerikanischen Markt
- ▶ KEMP verwendet die B-100 Software als Kernkomponente zur Herstellung des eigenen Produktes LoadMaster, ein Layer 4-7 LAN Switch mit SSL Accelerator
  - ▶ Zielkunden sind SMEs
  - ▶ KEMP hat bis 2003 erfolgreich die Konkurrenzprodukte des Marktführers f5 an Großkunden vertrieben
- ▶ Die Partnerschaft muss derzeit als nicht erfolgreich eingestuft werden, da KEMP das notwendige Kapital fehlt den LoadMaster zu vermarkten

- ▶ Laut Infonetics wurden in 2004 ca. US\$ 600 Mio. Umsatz mit Layer 4-7 LAN Switches erzielt
  - ▶ Diese Umsätze wurden ausschließlich mit Großkunden erzielt
  - ▶ Kosten pro Gerät ab US\$ 25 Tsd.
- ▶ Der LoadMaster kostet zwischen US\$ 3.500 und US\$ 9.990, dabei ist die Funktionalität nur unwesentlich geringer
- ▶ Der Wettbewerber auf dem SME-Markt ist Coyote Point
  - ▶ Coyote Point verkauft derzeit ca. 150 Geräte pro Monat
  - ▶ Kosten zwischen US\$ 3.700 und US\$ 7.500
- ▶ Für die Marktgröße des SME-Marktes gibt es derzeit keine gesicherten Einschätzungen. Es gilt aber als sicher, dass zunehmend auch SMEs das Internet als Vertriebsweg nutzen und somit Load Balancer einsetzen werden
  - ▶ Hochrechnungen ergeben ein Marktpotenzial von ca. US\$ 450 Mio. in weniger als 5 Jahren

- ▶ BRAIN FORCE verfügt selber nicht über die notwendigen Vertriebskanäle, um den B-100 an SMEs zu verkaufen
- ▶ Der Hauptmarkt für Load Balancer ist in den USA. BRAIN FORCE ist auf diesem Markt nicht aktiv
- ▶ KEMP verfügt über große Erfahrung im Load Balancer-Markt und war als f5 Händler sehr erfolgreich
  - ▶ In 2001 und 2002 war KEMP jeweils der erfolgreichste Vertriebspartner
- ▶ KEMP hat ein erfahrenes Management-Team mit zusammen mehr als 67 Jahren Erfahrung in der IT-Branche (Marketing, Vertrieb und Technologie)
- ▶ KEMP hat ein schlüssiges Vermarktungskonzept für den LoadMaster und kann die Wirksamkeit der geplanten Aktivitäten belegen
- ▶ Der Beteiligungsvertrag sieht vor, dass die Beteiligung im Erfolgsfall zu günstigen Konditionen aufgestockt werden kann



## ▶ M&A Transaktionen

---

### ▶ VAI

---

### ▶ Ablöse der FJH

---

### ▶ INDIS

---

### ▶ Kemp

---

## ▶ Fazit

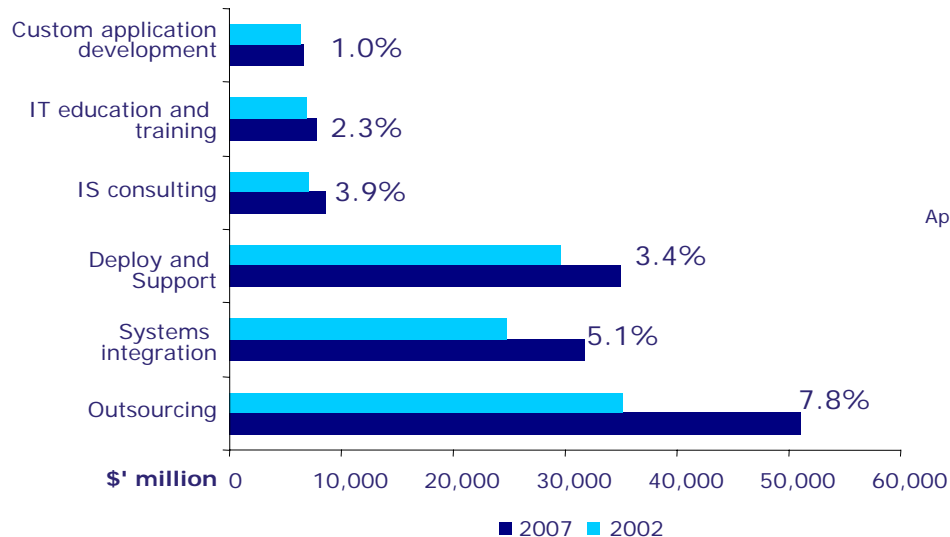
---

## ▶ Anhang

---

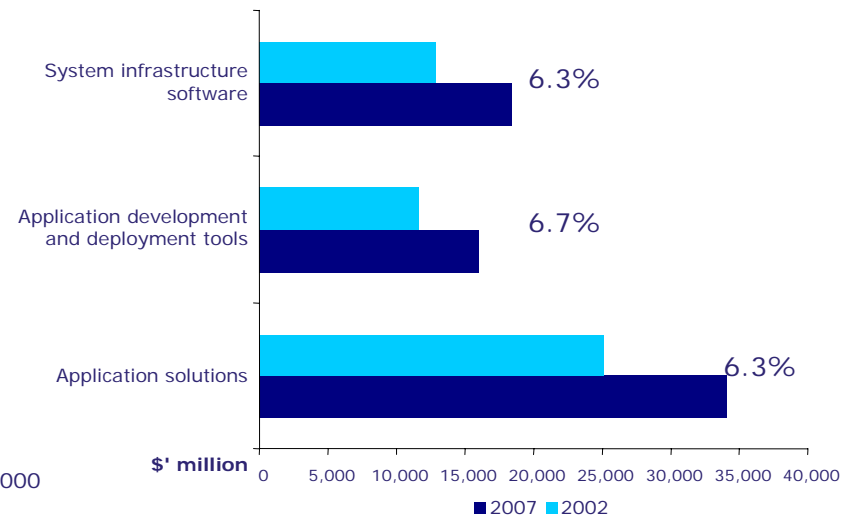
# Der westeuropäische IT-Markt

## ▶ IT-Service Markt West-Europa 2002-2007/5-Jahres Wachstumsraten in %



Outsourcing, darunter vor allem einfache HW/SW Support-Tätigkeiten sowie Near- bzw. Offshoring Angebote, ist der hauptsächliche Wachstumstreiber

## ▶ IT-Software Markt West-Europa 2002-2007/5-Jahres Wachstumsraten in %



Outsourcing, Software, Branchen-Lösungen und Applikationen für klein- und mittelständische Unternehmen sind die stärksten Wachstumstreiber

Quellen:

IDC - Western European IT Services -Market Forecast : 2002-2007 - April 2003

IDC - Western European Software Industry Slowing Down - May 2003

- ▶ Mit den vorgestellten Transaktionen verstärken wir gezielt genau die von uns zum Zeitpunkt der Kapitalerhöhung genannten Wachstumsbereiche im Konzern
- ▶ Die Produkte der VAI liefern uns den Schlüssel um neue regionale Märkte zu erschließen
  - ▶ Deshalb sind neben der Akquisition von Unternehmen, die den Markteintritt in neue regionale Märkte bedeuten, auch Investitionen in das organische Wachstum in verstärktem Maße geplant
- ▶ Der letzte Woche vermeldete Großauftrag der BHW Lebensversicherung AG, zur Ablösung der FJH als Dienstleister für die Wartung und Weiterentwicklung der Bestandsführungssysteme, ist in jedem Fall ein lukratives Geschäft und kann bei Interesse weiterer Kunden den Beginn des Aufbaues eines neuen Geschäftsfeldes für den Bereich Financial Solutions bedeuten

- ▶ Mit der Übernahme der INDIS stärken wir unsere italienische Landesgesellschaft genau in dem Bereich, von dem wir uns auch in Zukunft die stärksten Wachstumsimpulse in Italien versprechen
- ▶ Mit der Beteiligung an KEMP haben wir uns eine exzellente Chance zur erfolgreichen Vermarktung des B-100 eröffnet
  - ▶ Diese Beteiligung ist für uns der Brückenkopf in die USA
- ▶ Die thematische Expansion ist damit weitestgehend abgeschlossen
- ▶ Deshalb sind neben der Akquisition von Unternehmen, die den Markteintritt in neue regionale Märkte bedeuten, auch Investitionen in das organische Wachstum in verstärktem Maße geplant

- ▶ Die Planzahlen für den BRAIN FORCE-Konzern in 2005 ohne Akquisitionen sind:
  - ▶ Umsatz: EUR 70 Mio. (+ 9% zum Vorjahr)
  - ▶ EBITDA: EUR 5,5 Mio. (+ 34% zum Vorjahr)
- ▶ Aus den Akquisitionen und dem BHW-Projekt erwarten wir anteilig in 2005:
  - ▶ Umsatz: EUR 5,2 Mio.
  - ▶ EBITDA: EUR 2,2 Mio.
- ▶ Für das gesamte Jahr 2006 rechnen wir mit folgenden Umsatz- und Ergebnisbeiträgen:
  - ▶ Umsatz: EUR 17,3 Mio.
  - ▶ EBITDA: EUR 3,7 Mio.
- ▶ Bei den Zahlen zu den Akquisitionen sind erwartete, aber noch nicht genau kalkulierbare Synergieeffekte im Umsatz und in den Kosten nicht eingerechnet

|                            | <b>geplant</b> | <b>bis jetzt erreicht</b> | <b>%</b> |
|----------------------------|----------------|---------------------------|----------|
| ▶ Emissionserlös           | EUR 25 Mio.    | EUR 15 Mio.               | 60       |
| ▶ Umsatz aus Akquisitionen | EUR 40 Mio.    | EUR 17,3 Mio.             | 43       |
| ▶ EBITDA aus Akquisitionen | EUR 5,5 Mio.   | EUR 3,7 Mio.              | 67       |

- ▶ Aus dem Emissionserlös wurden für die Transaktionen ca. EUR 10 Mio. eingesetzt
- ▶ Damit wurden die Ziele im Verhältnis zum tatsächlichen Emissionserlös übererfüllt
- ▶ Zusätzlich verbleiben EUR 5 Mio. für weitere Akquisition oder Investitionen in das organische Wachstum



we make **it**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



- ▶ **Märkte und Konzernstruktur**
- ▶ **Segmentaufteilung**
- ▶ **Ergebnis 2004 und Plan 2005**

## Märkte

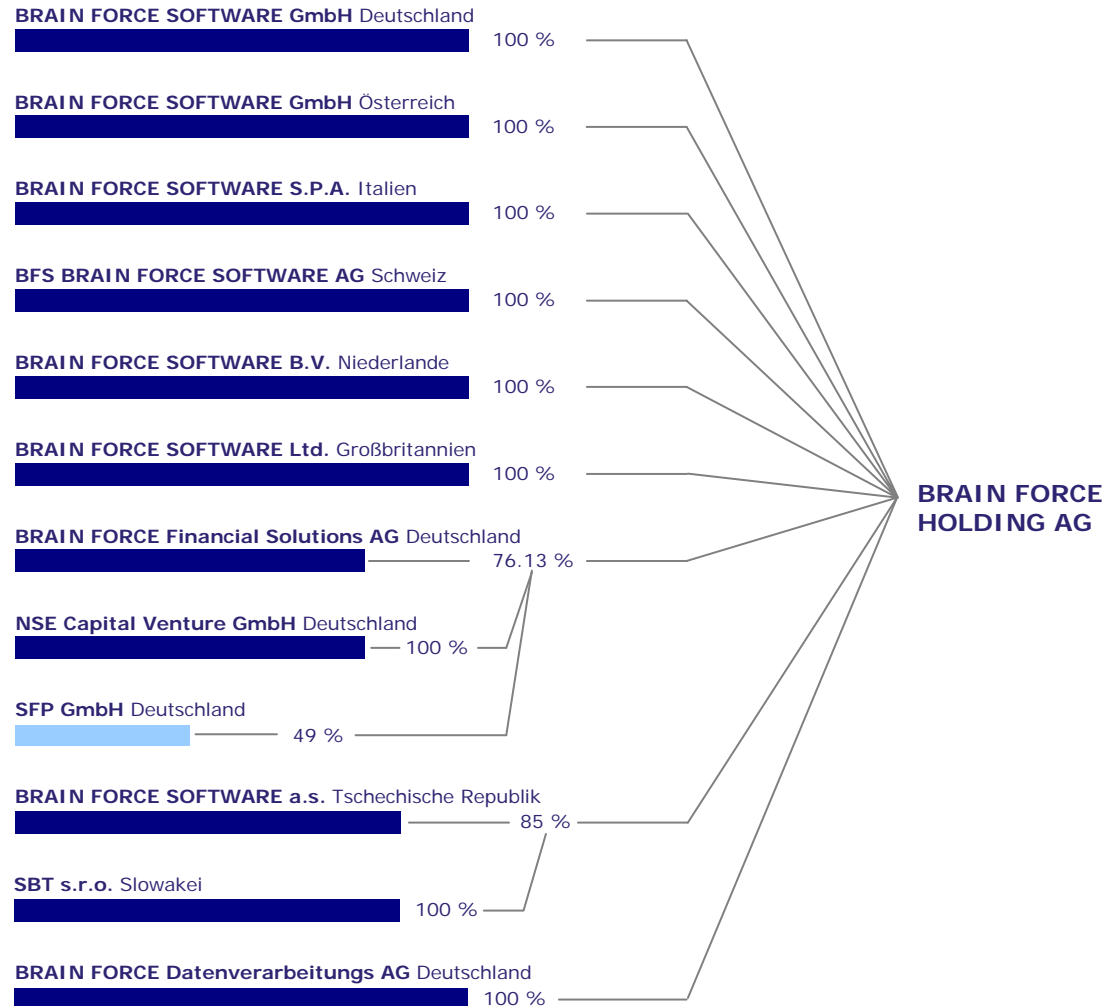
Sitz der Holding ist Wien,  
Kernmärkte sind

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

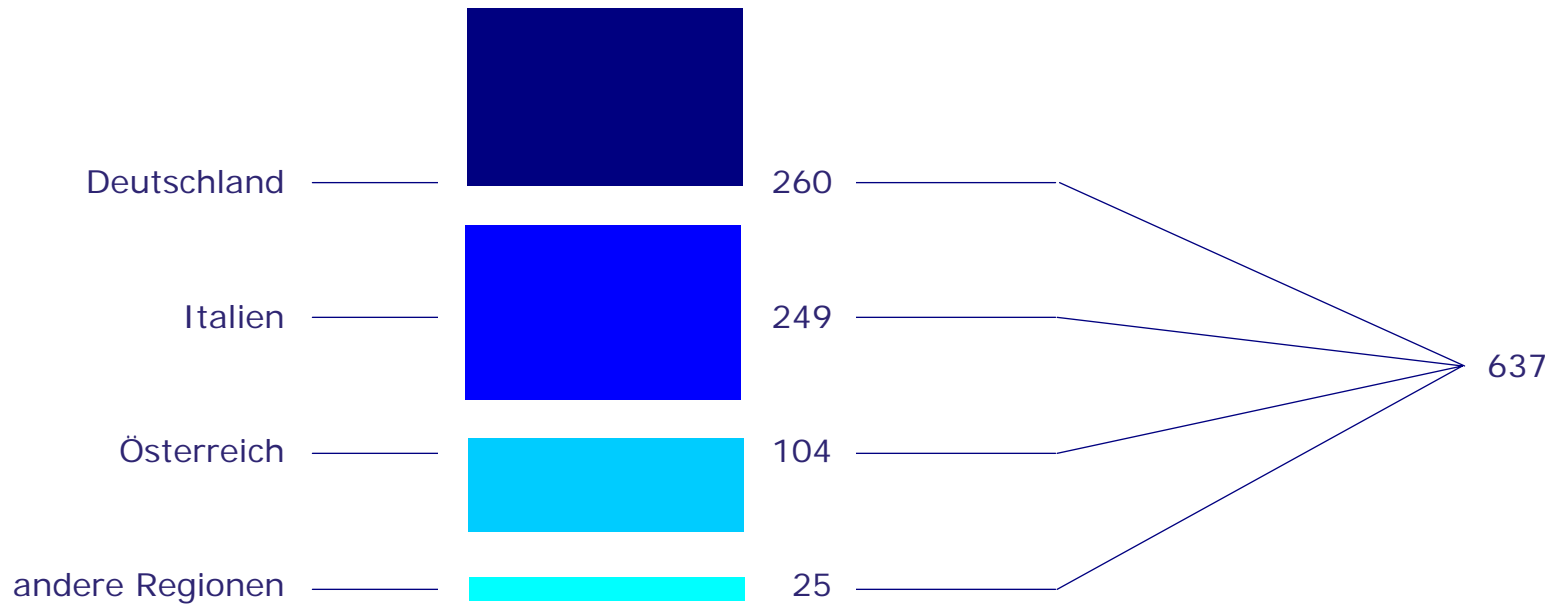
BRAIN FORCE SOFTWARE  
hat 14 Niederlassungen in  
neun Ländern

## Konzernstruktur

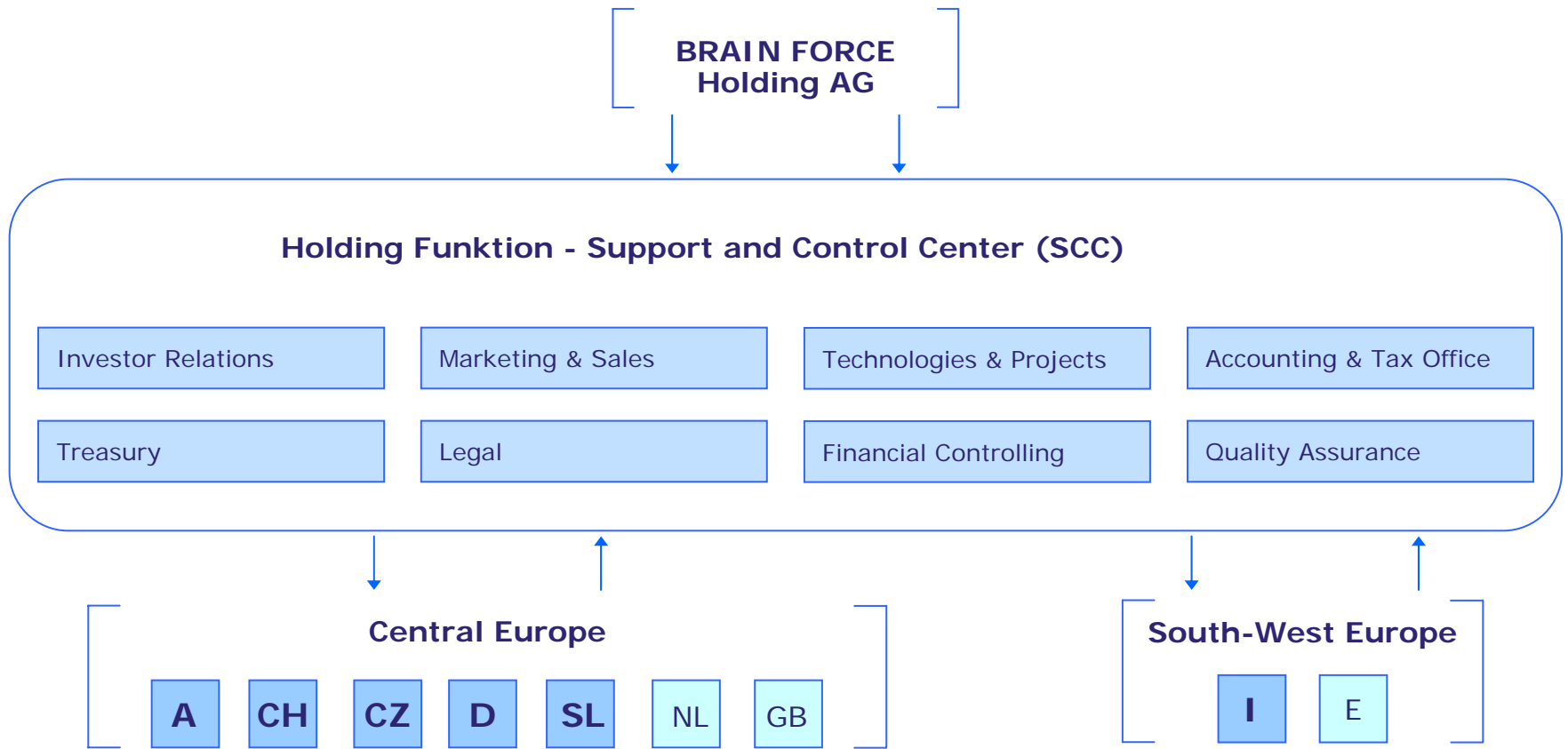
Der Konzern hat über die  
letzten Jahre konsequent  
die Einmarkenstrategie  
umgesetzt. Alle Unter-  
nehmen firmieren unter  
dem Markennamen  
BRAIN FORCE.



## ► Mitarbeiteraufteilung nach Ländern



## ► Holding-Struktur 2005





- ▶ Märkte und Konzernstruktur
- ▶ Segmentaufteilung
- ▶ Ergebnis 2004 und Plan 2005

## Enterprise Services (ES)

- ▶ **Consulting**
  - ▶ Analysis, Concepts, Recommendations
  
- ▶ **Programming**
  - ▶ Design
  - ▶ Testing
  
- ▶ **Integration, Migration, Rollout**
  - ▶ Analysis
  - ▶ Implementation
  - ▶ Testing
  
- ▶ **Operation, Support, Maintenance**
  - ▶ Administration
  - ▶ Network and Systems Management
  - ▶ User Help Desk
  - ▶ Maintenance

## Business Solutions (BS)

### ▶ Business Process Outsourcing

- ▶ Administration for Human Resources (HR)
- ▶ User Helpdesk
- ▶ Application Management

### ▶ Financial Solutions

- ▶ Customer Relationship Management (FINAS)
- ▶ Front Office (FINAS)
- ▶ Treasury
- ▶ Portfolio Management (Jupiter)
- ▶ Back Office (Rebecca)

### ▶ Enterprise Solutions

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

## Technology and Infrastructure (TI)

### ▶ Infrastructure Outsourcing

- ▶ Data Center Management
- ▶ Network and Systems Management
- ▶ Database Management
- ▶ Communication Platform Management

### ▶ Communication and Network Solutions

- ▶ Cable Management (beusenKNV)
- ▶ IP Load Balancer and Content Switch
- ▶ Software for Intelligent Networks
- ▶ Billing Accounting for Networks (beusenBAS)
- ▶ Telephone Systems Management (INKAS SQL)

### ▶ Security Solutions

- ▶ Security Consulting and Auditing
- ▶ Security Projects for Legal Compliance
- ▶ Security Products

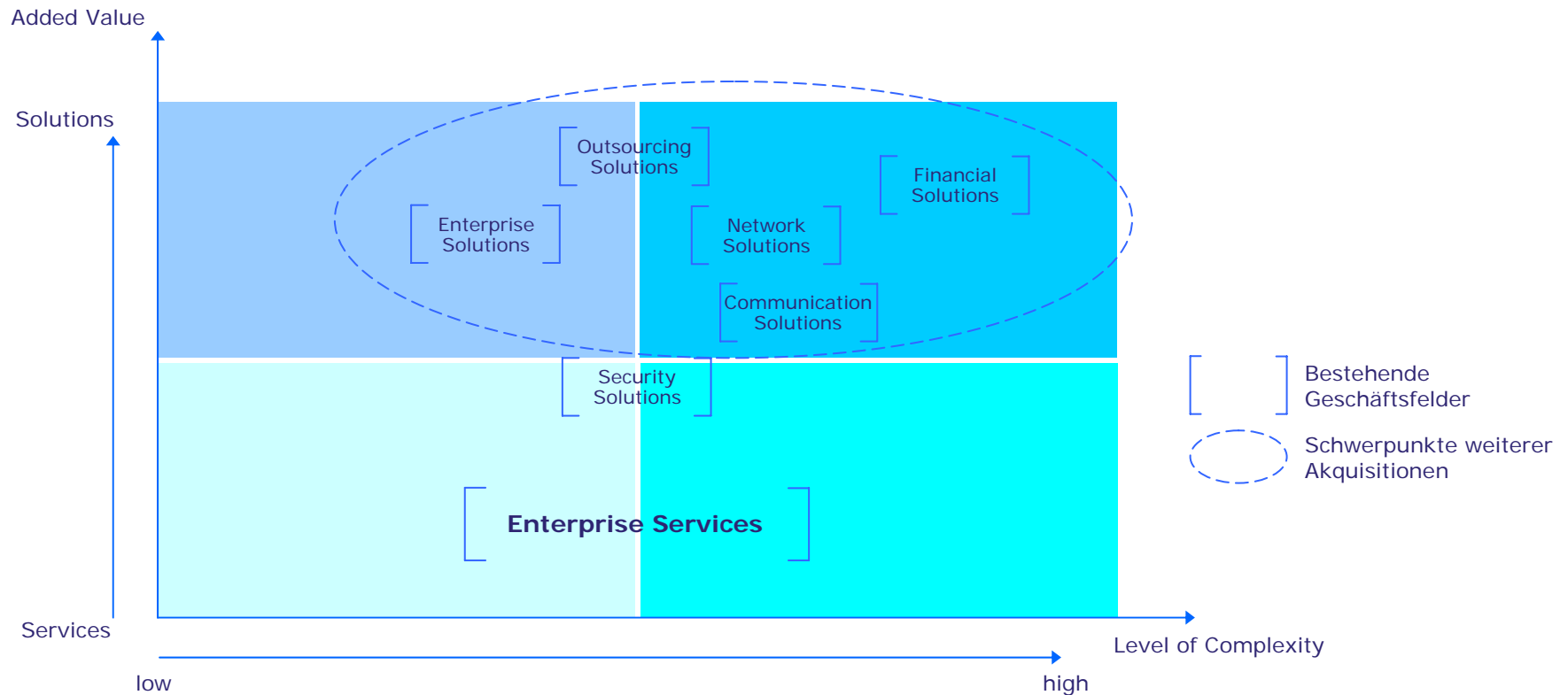
## ▶ **Enterprise Services**

- ▶ 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.

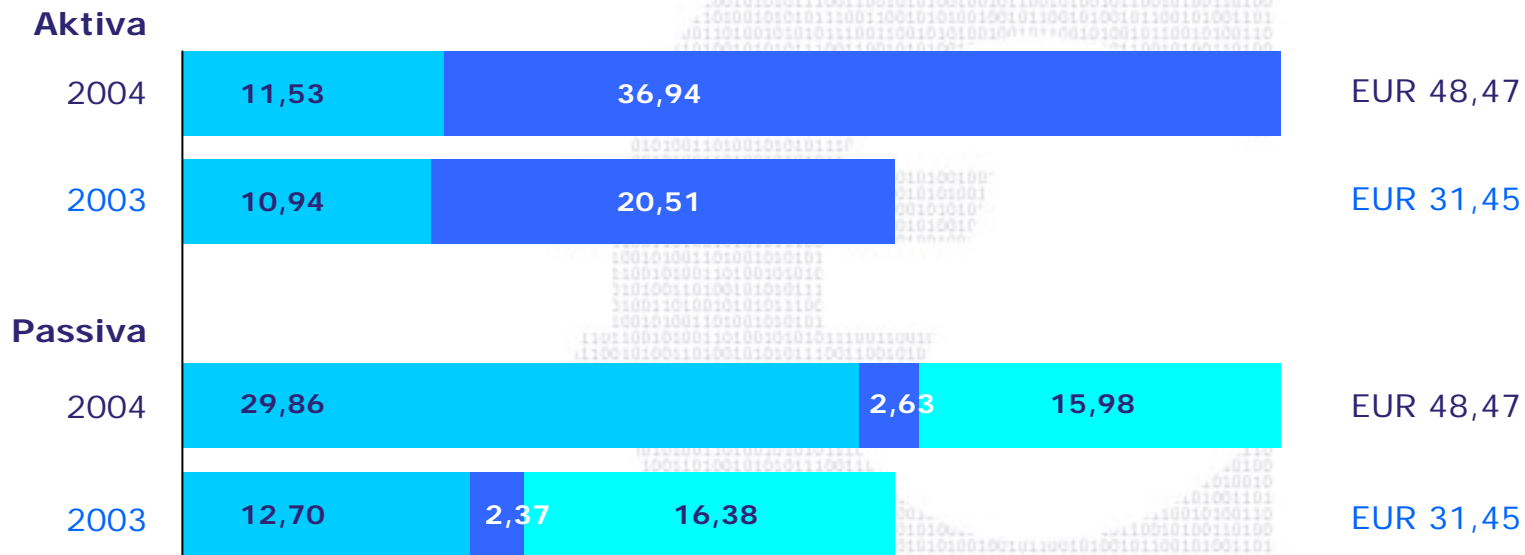
## ► Angebotsportfolio





- ▶ Märkte und Konzernstruktur
- ▶ Segmentaufteilung
- ▶ Ergebnis 2004 und Plan 2005

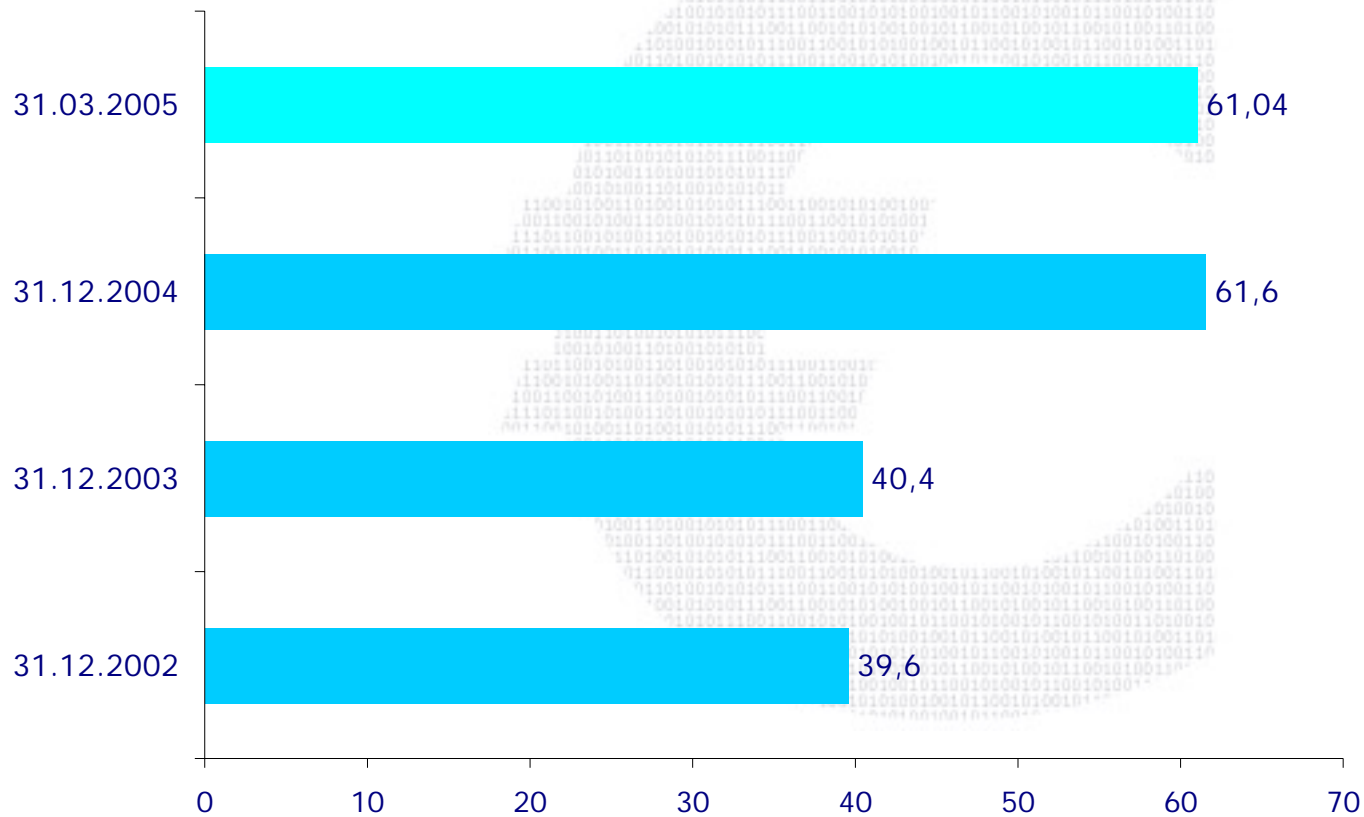
## ► Bilanzstruktur zum 31.12.2004



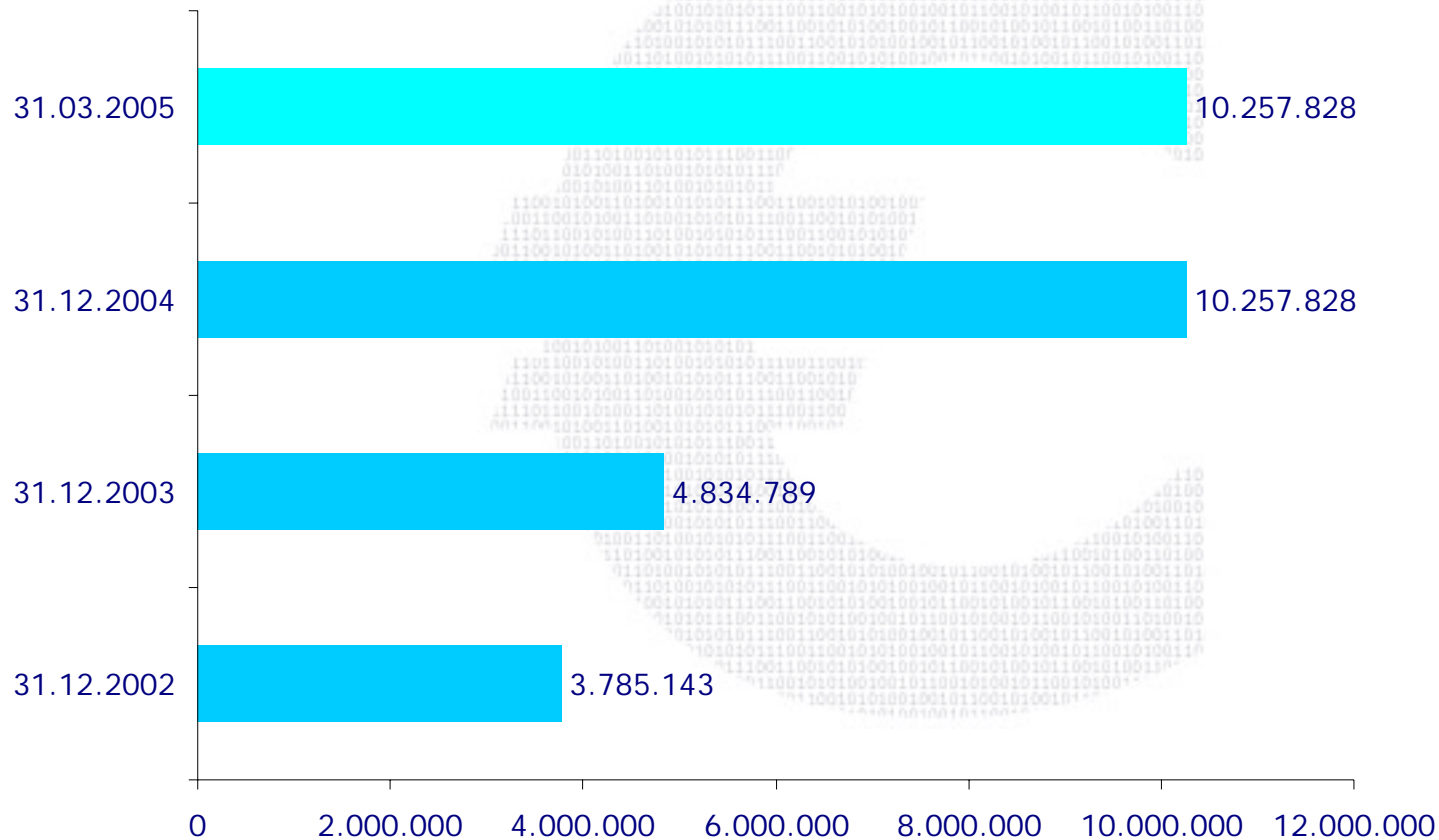
### Legende

|   |   |
|---|---|
| <b>Aktiva</b>   | <b>Passiva</b>  |
|  langfristige Vermögenswerte |  Eigenkapital und Minderheitsanteile |
|  kurzfristige Vermögenswerte |  langfristige Schulden               |
|   |  kurzfristige Schulden               |

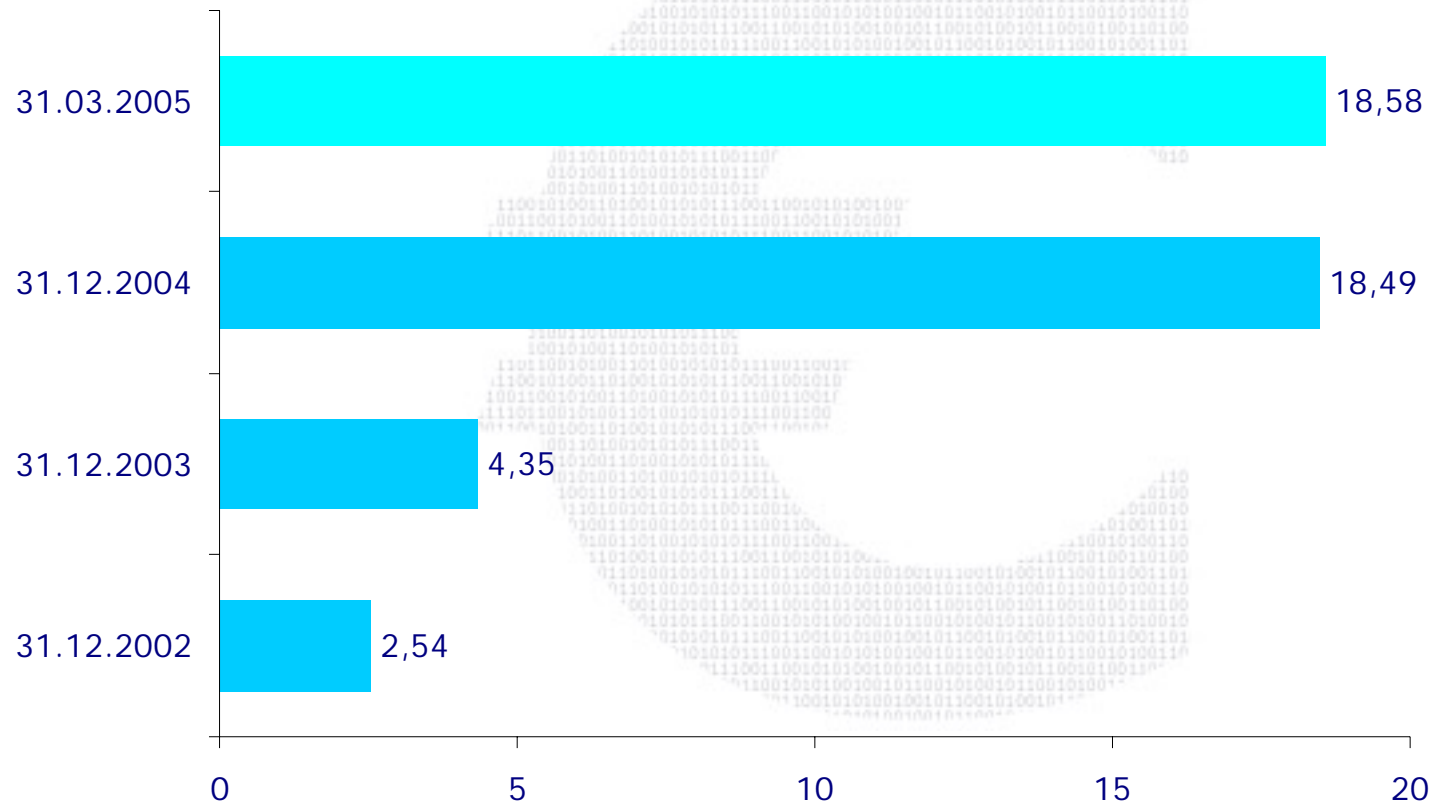
## ► Eigenkapitalquote (in Prozent)



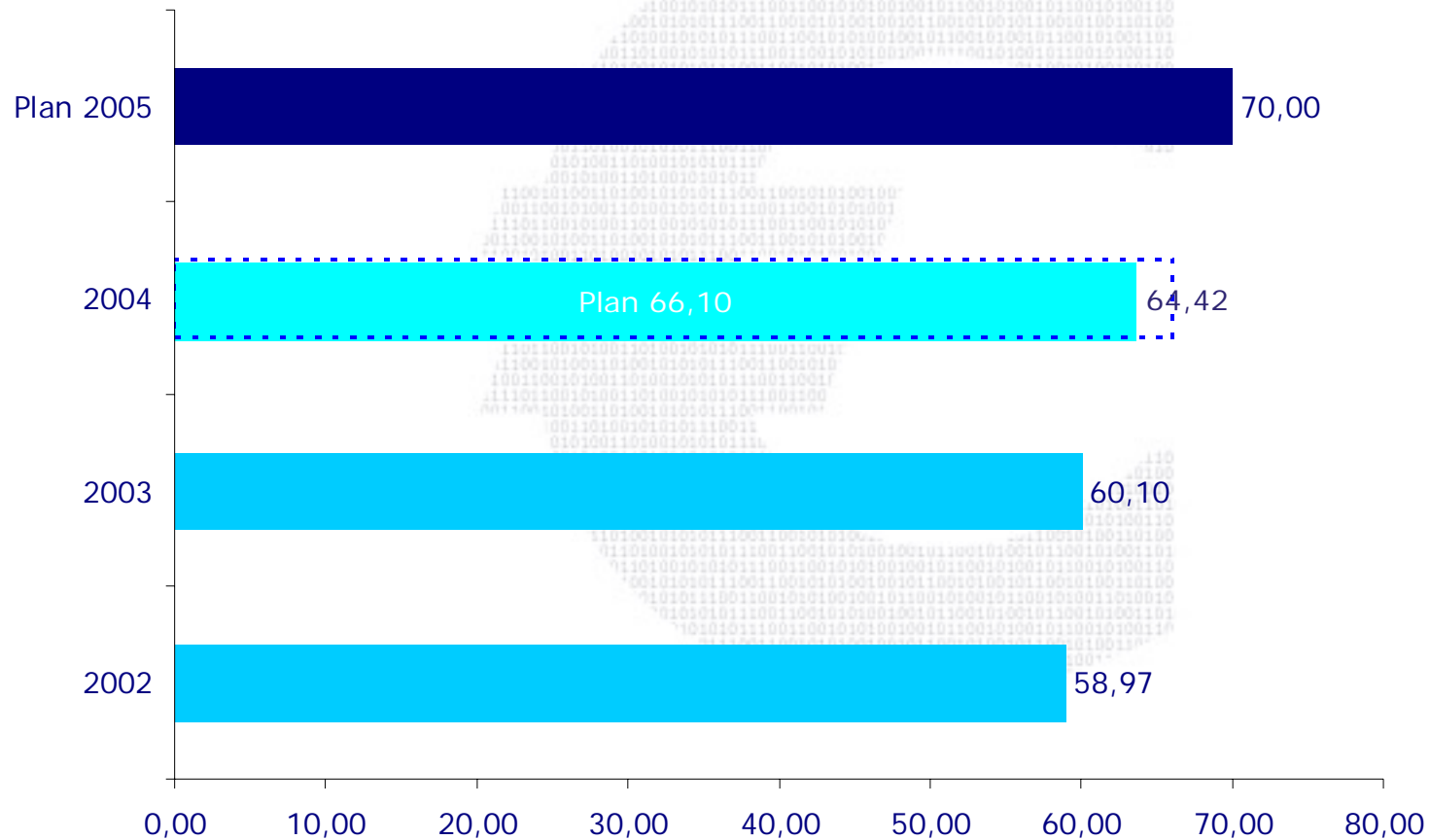
## ▶ Aktien (in Stück) – Genehmigtes Kapital 5,13 Mio. Aktien



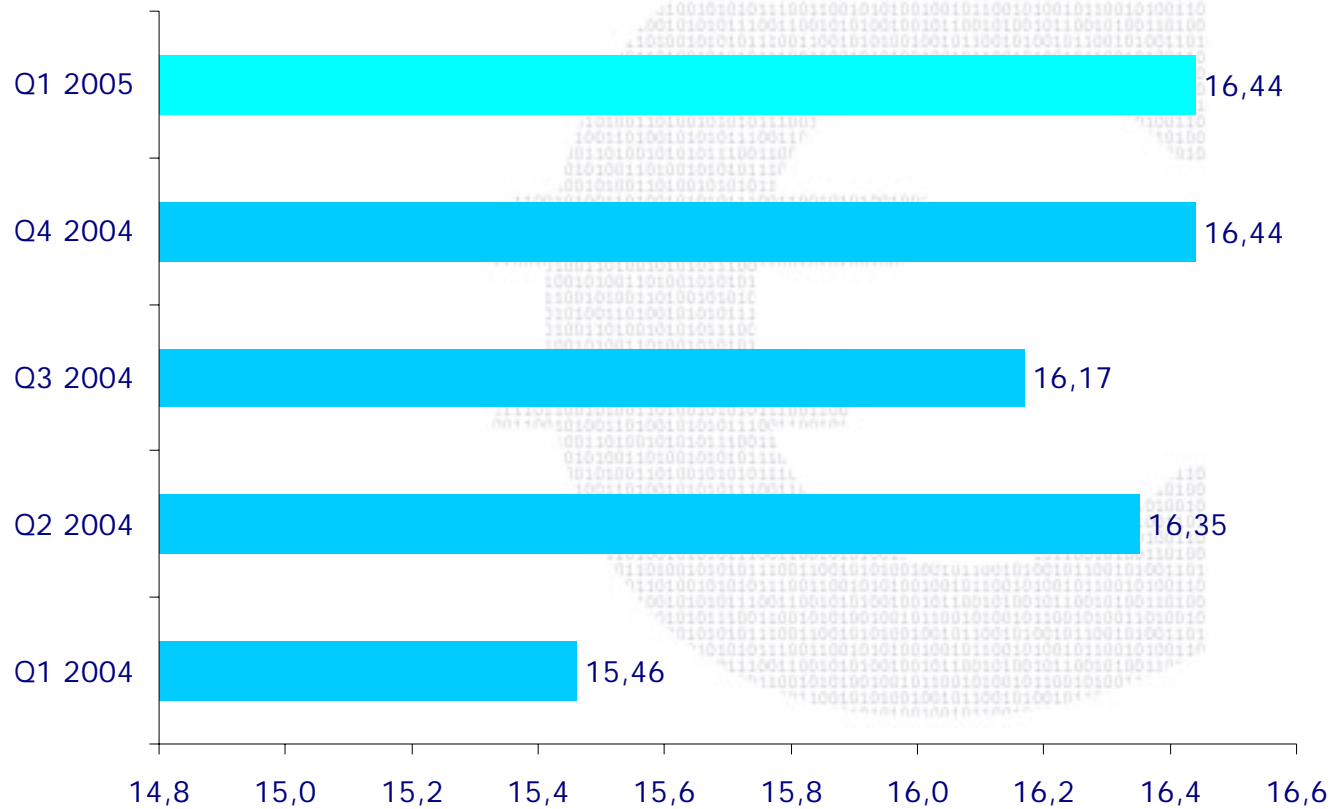
► **Liquide Mittel und finanzielle Vermögenswerte (in Mio. EUR)**



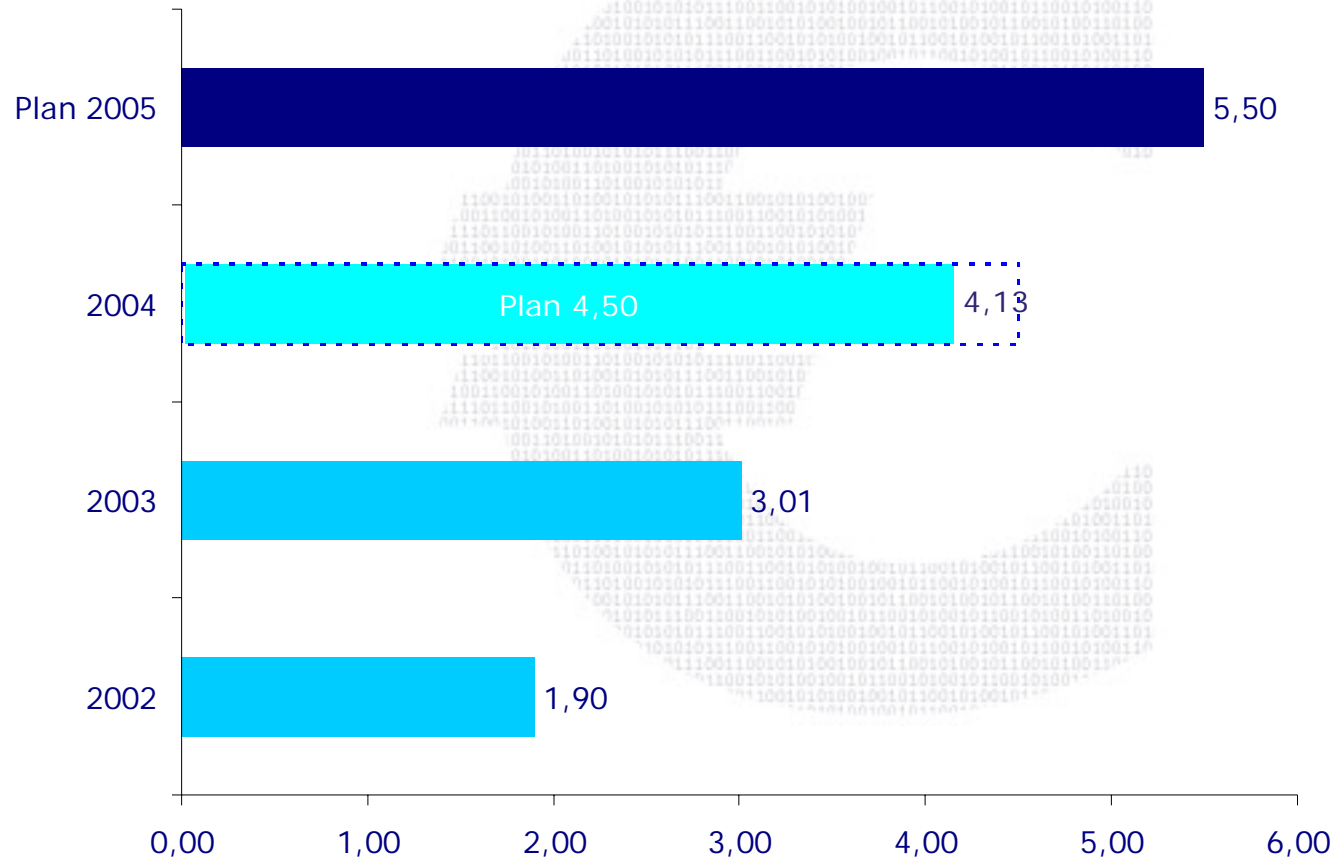
## ► Umsatz (in Mio. EUR)



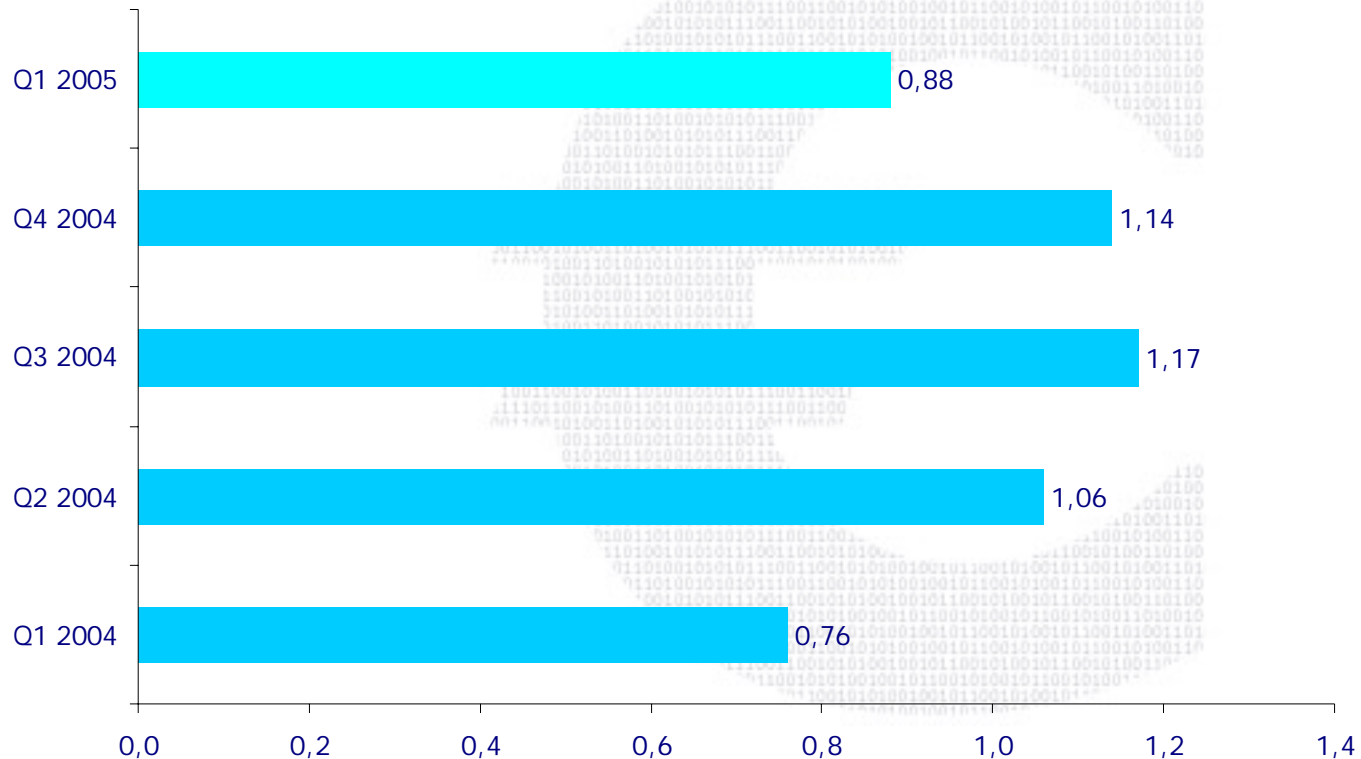
## ► Umsatz Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)



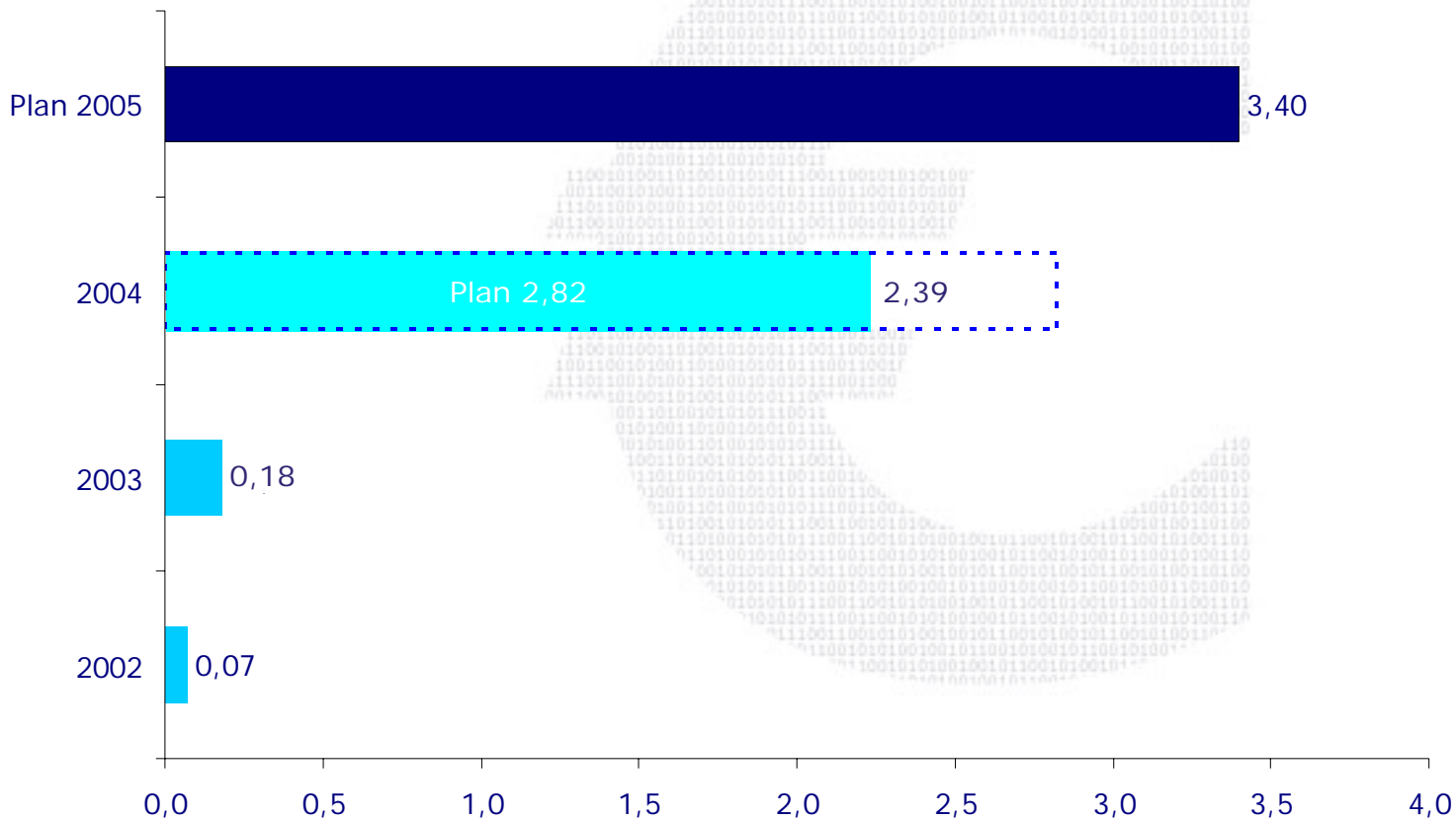
## ► EBITDA (in Mio. EUR)



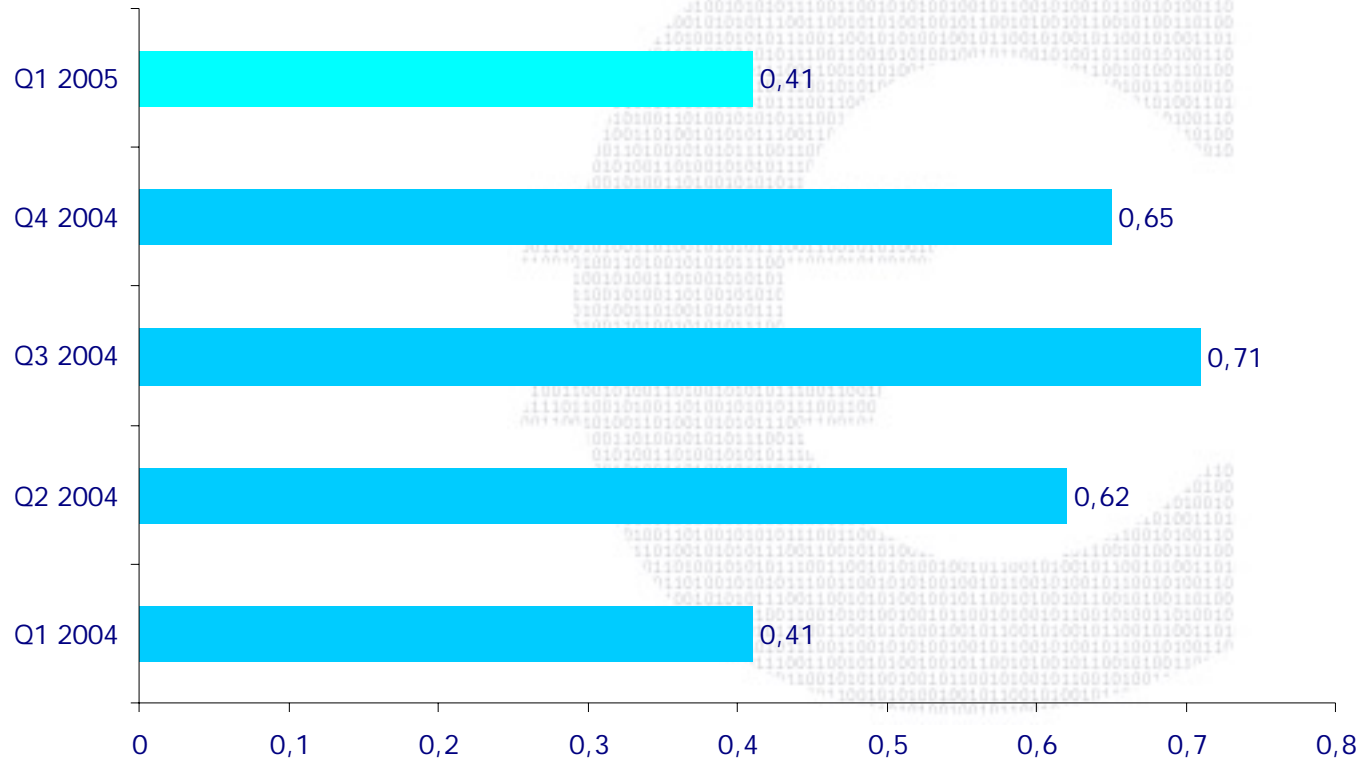
## ▶ EBITDA Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)



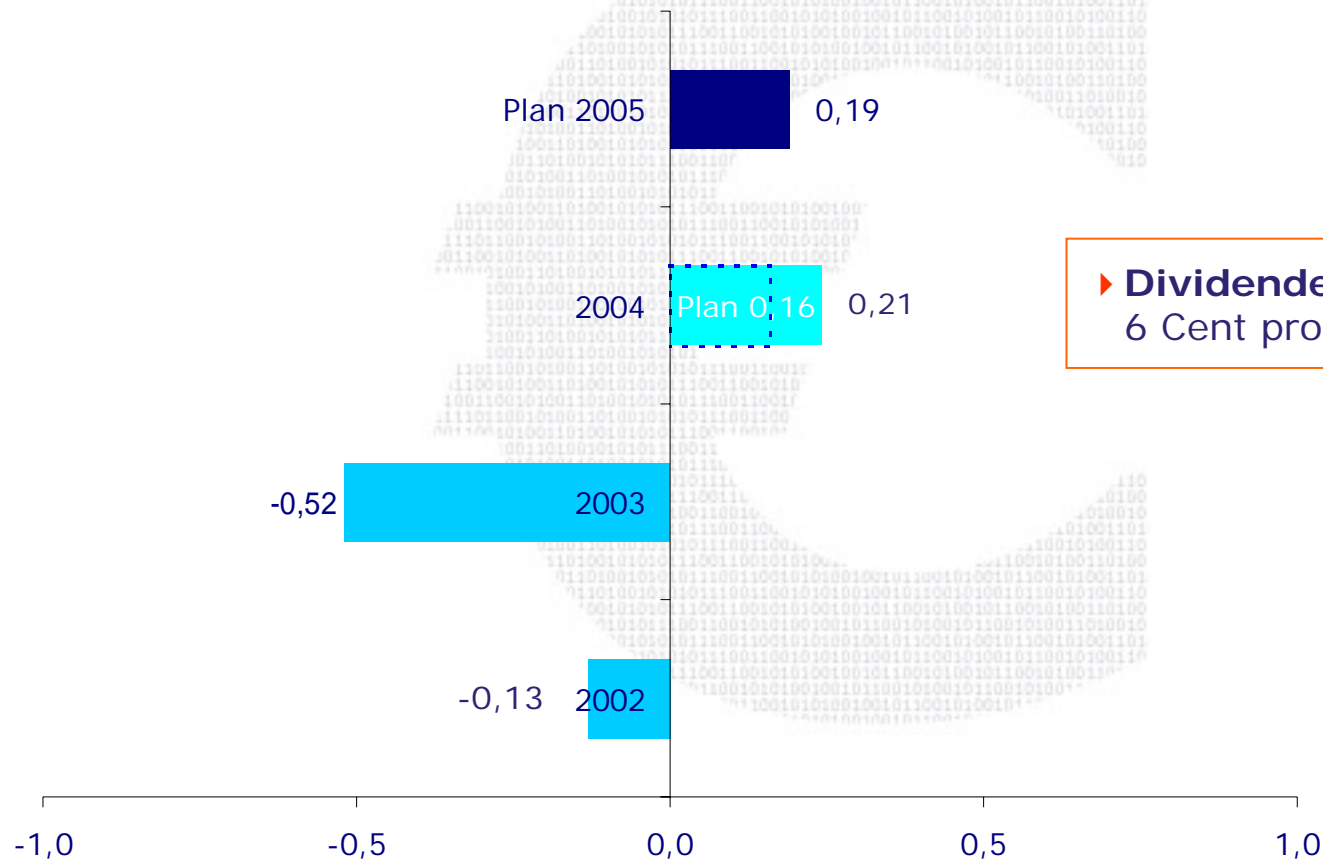
## ▶ EBIT (in Mio. EUR)



## ▶ EBIT Quartalsentwicklung (in Mio. EUR)



## ► Ergebnis pro Aktie (in EUR)



► **Dividendenzahlung:**  
6 Cent pro Aktie