

# BRAIN FORCE

we make **it**



**Bilanzpressekonferenz am 27. März 2007**

## 1. Bilanz 2006

2. Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2006

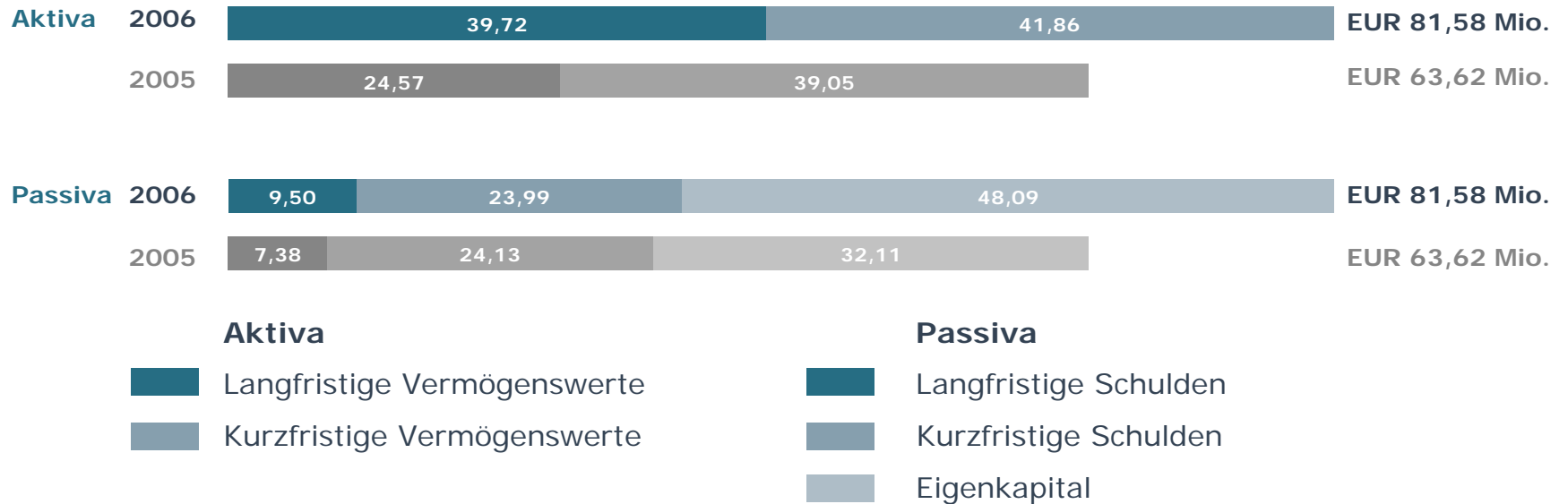
3. Cash Flow 2006

4. Wichtige Ereignisse 2006

5. Aktienentwicklung 2006

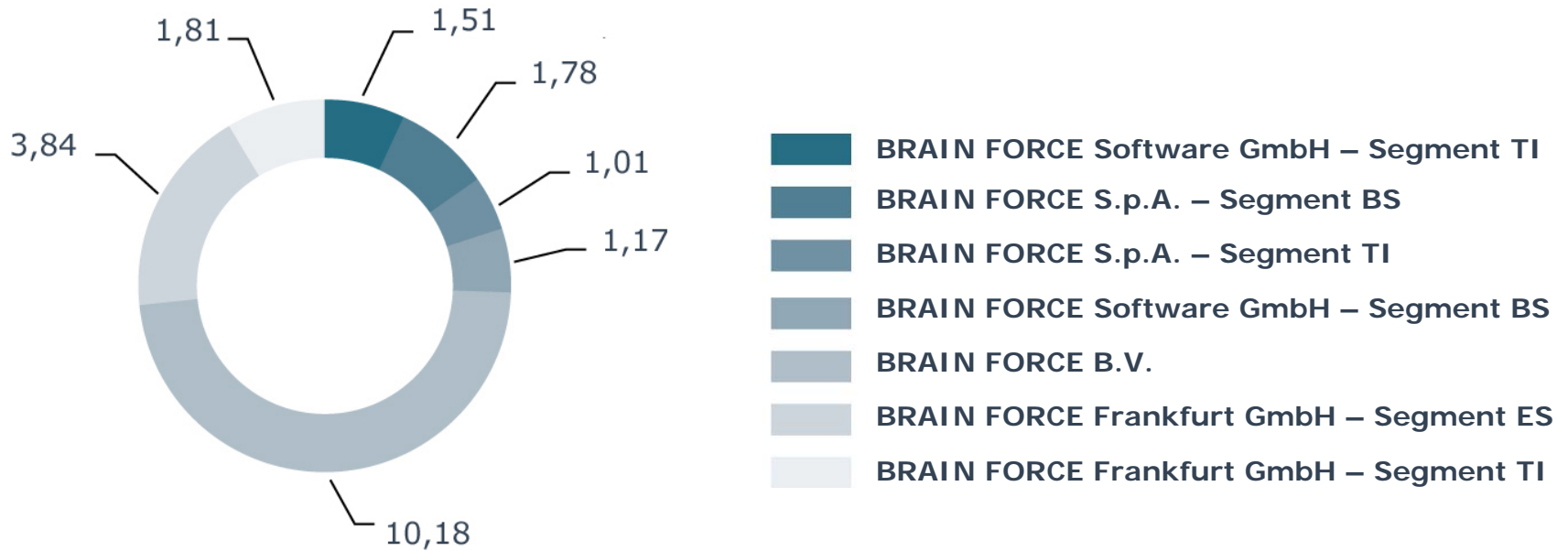
6. Ausblick 2007

# Bilanzstruktur



- ▶ Deutliche Erhöhung der Bilanzsumme aufgrund der Kapitalerhöhung auf 15.386.742 Aktien im April 2006 sowie der Akquisition der SYSTEM GmbH zum 30. September 2006

# Firmenwerte



Angaben in Mio. EUR

- ▶ Die Firmenwerte stiegen von 2005 auf 2006 um 111,5 Prozent auf EUR 21,30 Mio.
- ▶ Die Impairment-Tests aller Firmenwerte im BRAIN FORCE Konzern sind positiv durchlaufen und die Werthaltigkeit damit bestätigt

# Immaterielle Vermögenswerte



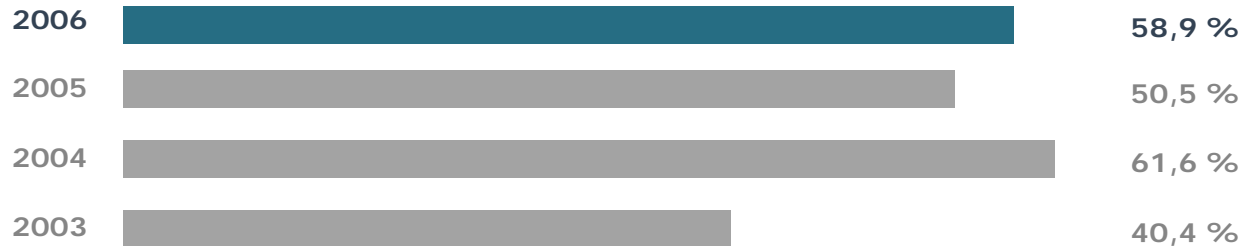
- ▶ Anstieg der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um 27,8 Prozent
- ▶ Investitionsschwerpunkte bei den Eigenentwicklungen waren
  - ▶ Packaging Robot – Lösung zur Installation von Software-Systemen wie Microsoft Vista und Office 2007
  - ▶ Net Organizer – Lösung zur Dokumentation und Steuerung von IT-Netzwerken
  - ▶ FINAS Suite – Ganzheitliche Front-End-Lösung in der Finanzdienstleistungsbranche
- ▶ BRAIN FORCE hat damit die notwendigen Investitionen geleistet, zukünftig überproportional zu wachsen und die Margen deutlich zu verbessern

# Aktive latente Steuern



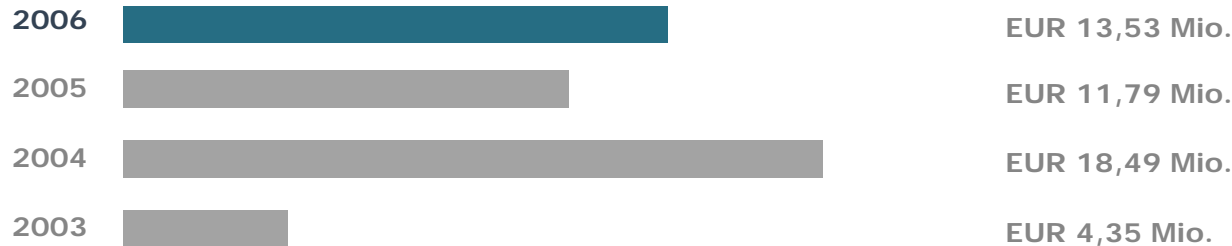
- ▶ **Durch Komplettübernahme der Brain Force Financial Solutions AG Möglichkeit der Nutzung von Verlustvorträgen von rund EUR 60 Mio.**
  - ▶ Bis 31.12.2006 Steuervorteil aus insgesamt EUR 15 Mio. aktiviert
  - ▶ Weitere EUR 45 Mio. stehen dem Konzern in den nächsten Jahren noch zur Verfügung
- ▶ **Geplante Steuerquote 2007: 30 Prozent**

# Eigenkapitalquote



- ▶ **Hervorragende Bilanzstruktur ermöglichte BRAIN FORCE die Aufnahme von Fremdkapital in Höhe von EUR 10 Mio. zur Finanzierung der weiteren Buy-and-Build-Strategie**
- ▶ **Durch Fremdkapitalmaßnahme signifikante Verbesserung der Eigenkapitalrendite**
- ▶ **Eigenkapitalquote im Vergleich:**
  - ▶ **BRAIN FORCE: 58,9 Prozent**
  - ▶ **Peergroup: 38,0 Prozent**

# Liquide Mittel



- ▶ Mit der Aufnahme von Fremdmitteln in Form eines endfälligen Bonds in Höhe von EUR 10 Mio. summieren sich die frei verfügbaren Zahlungsmittel auf EUR 23,53 Mio.
  - ▶ Endfälliger Bonds mit sehr günstigem Zinssatz von 5,17 Prozent fix über die gesamte Laufzeit von 7 Jahren
- ▶ Optimale Basis auch für größere Akquisitionen in 2007

1. Bilanz 2006

**2. Cash Flow 2006**

3. Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2006

4. Ereignisse 2006

5. Aktienentwicklung 2006

6. Ausblick 2007

# Operativer Cash Flow



- ▶ **Hervorragender Anstieg des operativen Cash Flows um EUR 5,55 Mio. (+332 Prozent zum Vorjahr)**
- ▶ **Deutlich verbessertes Working Capital (kurzfristige Vermögenswerte – kurzfristige Schulden)**
  - ▶ Anstieg um 19,8 Prozent auf EUR 17,87 Mio. (Vorjahr EUR 14,92 Mio.)
- ▶ **Forderungsanstieg lediglich bei 4,2 Prozent bei gleichzeitigem Umsatzanstieg von 15,5 Prozent**

- ▶ Ausgaben für Akquisition der SYSTEAM GmbH sowie Squeeze-out Brain Force Financial Solutions AG bei EUR 8,33 Mio.
- ▶ Kapitalerhöhung im April 2006 brachte Erlöse von EUR 14,09 Mio.
- ▶ Aktienrückkauf (bis 31.12.2006) für EUR 105 Tausend
  - ▶ Anzahl der erworbenen Aktien: 33.600
  - ▶ Aktueller Stand (23. März 2007): 161.550
- ▶ Dividendenausschüttung in Höhe von EUR 0,82 Mio.
- ▶ Tilgung von EUR 4,42 Mio. Finanzverbindlichkeiten

1. Bilanz 2006
2. Cash Flow 2006
- 3. Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2006**
4. Wichtige Ereignisse 2006
5. Aktienentwicklung 2006
6. Ausblick 2007

# Ergebnisentwicklung

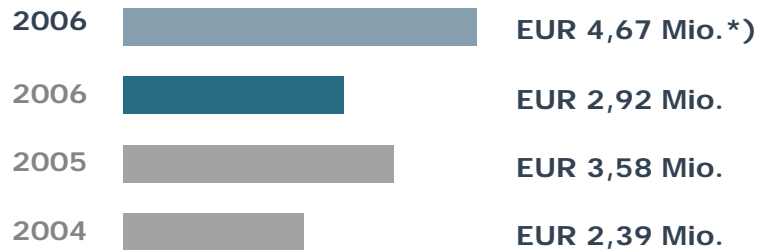
## Umsatz



## EBITDA



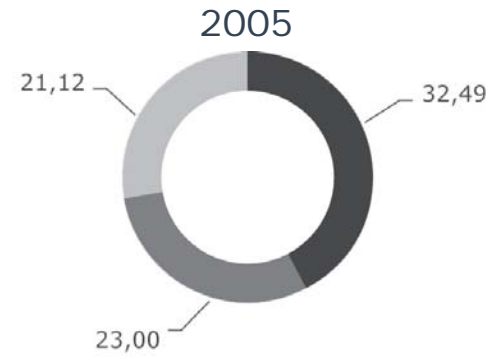
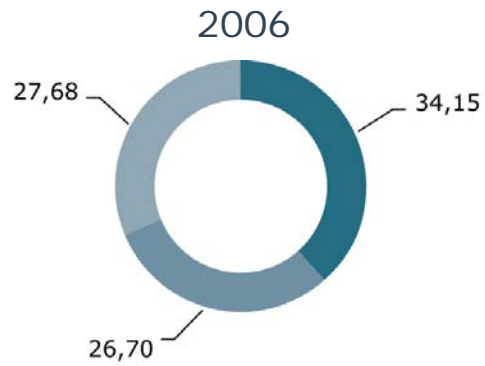
## EBIT



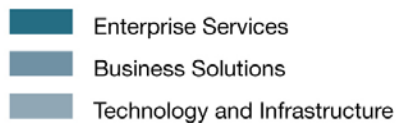
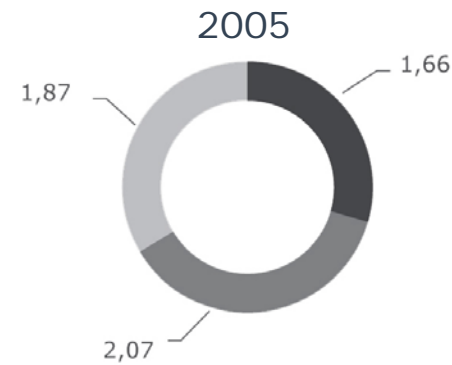
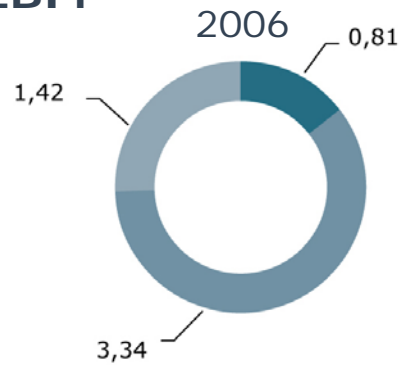
*\* Bereinigt um Forderungsberichtigung und im Vergleich zum Vorjahr erhöhte Abschreibung aus der Kaufpreisallokation*

# Entwicklung nach Segmenten

## ► Umsatz



## ► EBIT



Angaben in Mio. EUR

- ▶ **Segment Business Solutions performte überdurchschnittlich**
  - ▶ Investitionen in Lösungen für die Finanzdienstleistungsbranche sowie Microsoft Dynamics ERP / CRM zahlen sich 2006 voll aus
- ▶ **Segment Technology and Infrastruktur stand 2006 im Zeichen des Umsatz- und Marktanteilausbaues**
  - ▶ Ergebnismrückgang durch gestiegene Investitionen in Desktop Application Management, Migration und Netzwerkmanagement
- ▶ **Ergebnisentwicklung im Segment Enterprise Services geprägt von der Insolvenz der BenQ Mobile in Q3/2006**

1. Bilanz 2006
2. Cash Flow 2006
3. Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2006
- 4. Wichtige Ereignisse 2006**
5. Aktienentwicklung 2006
6. Ausblick 2007

# Wichtige Ereignisse 2006

- ▶ **Umsatz um 1,7 Prozent knapp hinter den Erwartungen**
  - ▶ Ausgelöst durch länger als geplante Markteinführung von Packaging Robot, Migration out of the Box sowie Net Organizer
  - ▶ Auftragsrückgang beim Großkunden HVB aufgrund der Fusion mit Uni Credit
- ▶ **Ergebnis 2006 belastet durch Insolvenz BenQ Mobile sowie im Vergleich zum Vorjahr erhöhte Abschreibung aus der Kaufpreisallokation**
  - ▶ Ohne diese Belastungen liegen EBITDA bzw. EBIT über den Vorjahresergebnissen
  - ▶ Margen des bereinigten EBITDA bzw. EBIT stiegen zum Vorjahr um 10,1 bzw. 12,8 Prozent

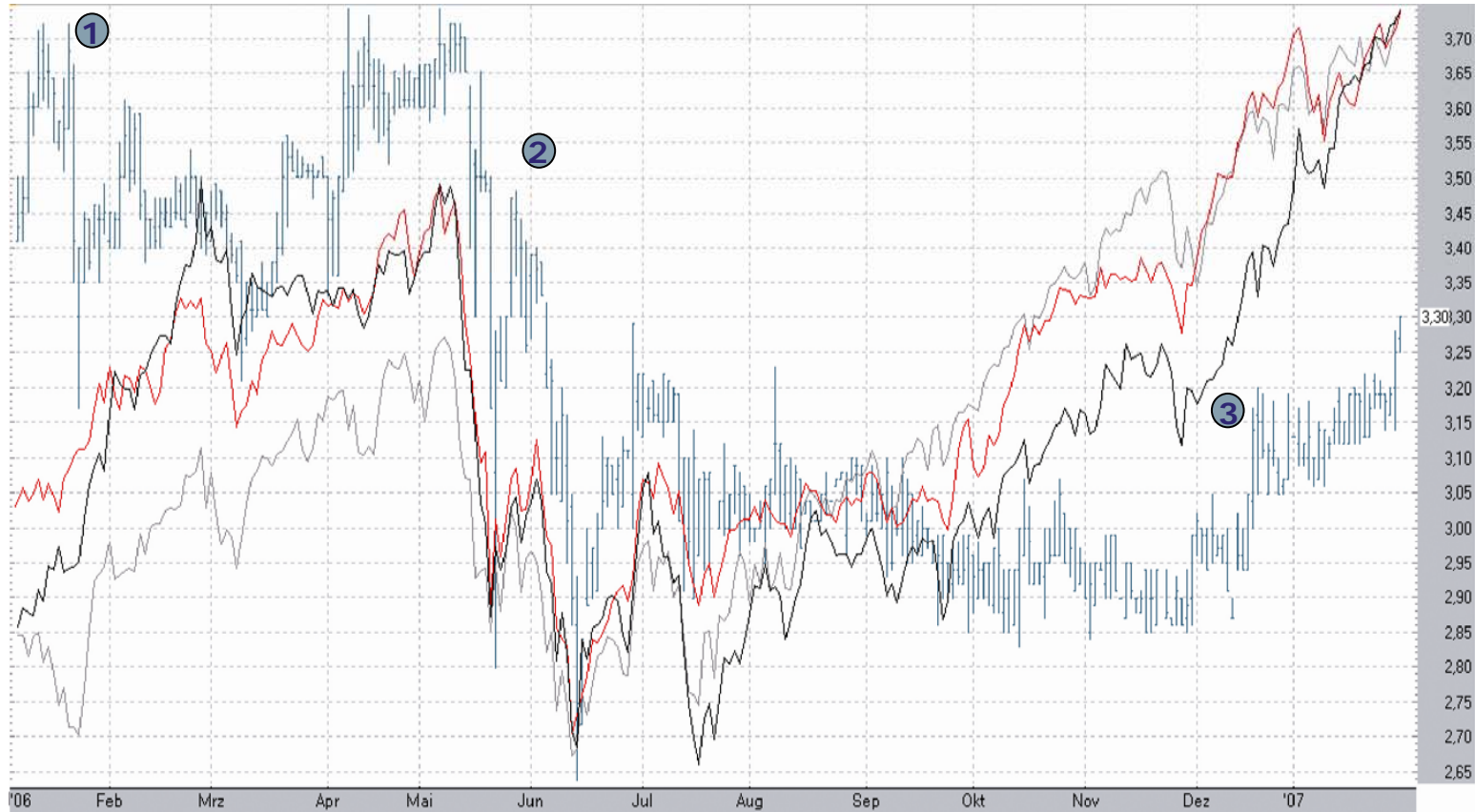
# Wichtige Ereignisse 2006

- ▶ **Akquisition der SYSTEAM GmbH**
  - ▶ Positionierung im Wachstumsmarkt Managed Services
  - ▶ Wachstumsraten von 9 Prozent jährlich erwartet (Quelle: Gartner Research)
- ▶ **Ausbau indirekter Vertrieb**
  - ▶ Bereits über 30 Partner in ganz Europa (u.a. T-Systems, Atos Origin)
  - ▶ S&T-Kooperation zur Marktabdeckung in Osteuropa
  - ▶ Net Optics-Kooperation in 2007 bringt mit EUR 5 Mio. über 80 Prozent des gesamt geplanten Reseller-Umsatzes für das laufende Geschäftsjahr
- ▶ **Markteinführung Vista**
  - ▶ BRAIN FORCE ist einer der wenigen Marktteilnehmer, der die Kompetenz und Erfahrung bei der Migration des neuen Betriebssystems hat
  - ▶ Mit Pharma-Unternehmen Vanboeijen wegweisendes Migrationsprojekt zum weltweiten Start von Vista am 1. Dezember 2006 bereits abgeschlossen

1. Bilanz 2006
2. Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2006
3. Cash Flow
4. Wichtige Ereignisse 2006
- 5. Aktienentwicklung 2006**
6. Ausblick 2007

# Aktienverlauf 2006

— BFS — TDX — DAX — ATPX



- ▶ Kursanstieg zum Jahresbeginn auf Grund guter Geschäftszahlen 2005 und Ankündigung weiterer Akquisitionen ①
- ▶ Allgemeine Marktschwäche im weiteren Jahresverlauf traf auch BRAIN FORCE ②
- ▶ Verstärkte IR-Maßnahmen in Q4 /2006 ③
  - ▶ Positive Investoren- und Analystenkommentare zur weiteren Unternehmensstrategie auf dem Deutschen Eigenkapital Forum und anderen Investoren-Konferenzen
  - ▶ Kursanstieg im Dezember 2006 und nachhaltiges Überschreiten der Marke EUR 3,10

# Agenda

1. Bilanz 2006
2. Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2006
3. Cash Flow
4. Aktienentwicklung
5. Wichtige Ereignisse 2006
  
- 6. Ausblick 2007**

# Ergebnisziele 2007

## Umsatz



## EBITDA



## EBIT



*\* Bereinigt um Forderungsberichtigung und im Vergleich zum Vorjahr erhöhte Abschreibung aus der Kaufpreisallokation*

- ▶ Umsatzwachstum in 2007: + 31 Prozent
- ▶ EBIT in 2007 ohne Abschreibung für Kaufpreis-Allokationen (PPA) rd. 8,9 Mio. EUR
- ▶ Operativer Cash Flow in 2007 erneut auf sehr gutem Vorjahrsniveau erwartet
- ▶ In 2007 verstärkte Ausrichtung auf margenstarkes Produkt- / Projektgeschäft
  - ▶ Weitere Saisonalität der Umsatz- und Ergebnisentwicklung auf Q4 / 2007 festzustellen

## ▶ Dividendenankündigung

- ▶ Dividendenvorschlag des Vorstands zur Hauptversammlung in Höhe von EUR 0,10 (+25 Prozent zum Vorjahr)

## ▶ Fortführung Buy-and-Build-Strategie

- ▶ Aufnahme von Fremdkapital in Höhe von EUR 10 Mio.
- ▶ Zusammen mit freier Liquidität und Cash Pooling insgesamt mehr als EUR 23 Mio. für Akquisitionen
- ▶ Weitere Akquisitionen bis Mitte 2007 geplant
  - ▶ Verstärkte Positionierung im Wachstumsmarkt Managed Services
  - ▶ Ausbau der Marktpräsenz in Europa

- ▶ **Ausbau der Branding-Aktivitäten**
  - ▶ Start einer Branding Kampagne zum Ausbau des Bekanntheitsgrades des Konzerns
  - ▶ Verankerung der Marke „BRAIN FORCE“ als IT Spezialist innerhalb des Zielkundensegments
- ▶ **Fortführung des erfolgreichen Motorsport-Sponsorings**
  - ▶ Nach GP2 in 2006 Einstieg in die DTM 2007 zur weiteren Bekanntheitssteigerung der Marke „BRAIN FORCE“
  - ▶ Sponsoring von Mathias Lauda und seinem DTM-Rennwagen
  - ▶ Umfassende Werbepartnerschaft mit Niki Lauda als Botschafter von BRAIN FORCE-Kernthemen



- ▶ **Ausbau der Vertriebspartnerschaften**
  - ▶ Durch Steigerung des Bekanntheitsgrades Gewinn weiterer Vertriebspartner für das umfassende BRAIN FORCE-Produktportfolio
  - ▶ Ziel: Breite Vertriebsabdeckung in ganz Europa
- ▶ **Fokus Mittelstand**
  - ▶ Branding- und Sponsoringaktivitäten sorgen für verbesserte Imagewirkung im Markt und beim Kunden
  - ▶ Verstärkte Vertriebs- und Marketingmaßnahmen für Packaging Robot bzw. Net Organizer, die den Bedürfnissen des Mittelstands genau entsprechen
- ▶ **Verbessertes Recruiting-System**
  - ▶ Effizienzsteigerung beim Recruiting von IT-Experten durch Zugriff auf umfassende BRAIN FORCE-Datenbank auf Konzernebene
  - ▶ Je nach Projektanforderung Austausch von Fachexperten auch über Ländergrenzen hinweg

# BRAIN FORCE

we make **it**



**Vielen Dank!**