

BRAIN FORCE

we make **it**



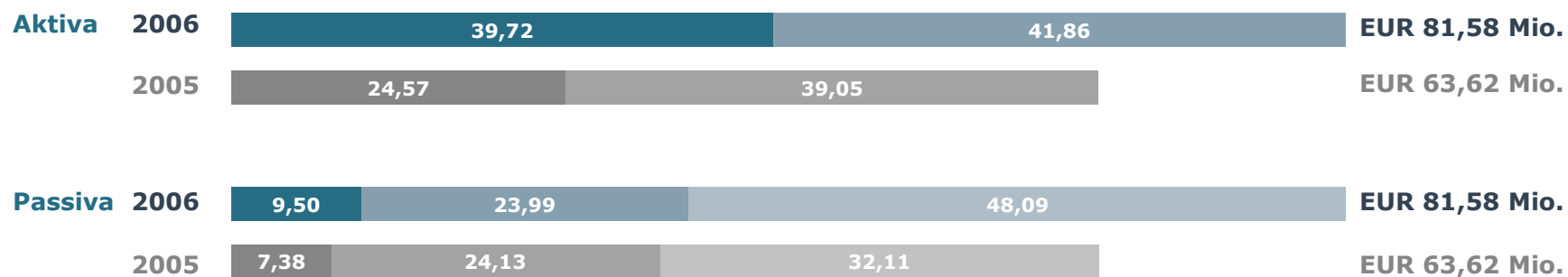
Ordentliche Hauptversammlung am 09. Mai 2007

BRAIN FORCE HOLDING AG

Konzernabschluss 31. Dezember 2006



Bilanzstruktur



Aktiva

- Langfristige Vermögenswerte
- Kurzfristige Vermögenswerte

Passiva

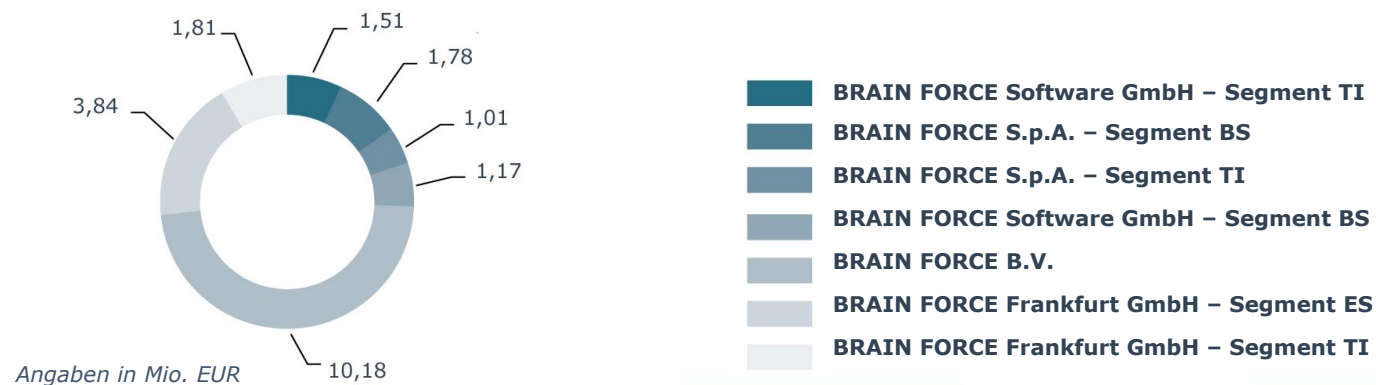
- Langfristige Schulden
- Kurzfristige Schulden
- Eigenkapital



Aktiva:

Langfristige Vermögenswerte

- ▶ **Anstieg der Bilanzsumme um 28 Prozent auf EUR 81,58 Mio.**
- ▶ **Firmenwerte**
 - ▶ **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**



Aktiva:

Langfristige Vermögenswerte

▶ Sonstige immaterielle Vermögenswerte

2006		EUR 10,49 Mio.
2005		EUR 8,21 Mio.

▶ Buchwert: EUR 10,49 Mio. oder 13 Prozent der Vermögenswerte

- ▶ Entwicklungskosten EUR 6,40 Mio.
- ▶ sonstige immaterielle Vermögenswerte aus Erwerbskonsolidierung EUR 3,65 Mio.
- ▶ Software und sonstige Rechte EUR 436 Tsd.

▶ Investitionsschwerpunkte bei Entwicklungskosten

- ▶ 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 HOLDING AG

Konzernabschluss 31. Dezember 2006



Aktiva:

Langfristige Vermögenswerte

▶ Aktive latente Steuern

2006		EUR 4,77 Mio.
2005		EUR 2,30 Mio.

▶ **Buchwert EUR 4,77 Mio. oder 6 Prozent der Vermögenswerte**

▶ **Erhöhung gegenüber Vorjahr um EUR 2,47 Mio.**

- ▶ davon EUR 2,11 Mio. aus zusätzlicher Verwertung in der BRAIN FORCE Software GmbH, Deutschland, nach Squeeze-out und Verschmelzung
- ▶ vorhandene, noch nicht angesetzte steuerliche Verluste EUR 61,35 Mio.

Aktiva:

Kurzfristige Vermögenswerte

- ▶ **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**
 - ▶ Buchwert EUR 25,85 Mio. oder 32 Prozent der Vermögenswerte
 - ▶ Erhöhung gegenüber Vorjahr 4 Prozent
 - ▶ Einzelwertberichtigung EUR 1,84 Mio.

- ▶ **Zahlungsmittel**
 - ▶ EUR 13,53 Mio. oder 17 Prozent der Vermögenswerte

BRAIN FORCE HOLDING AG

Konzernabschluss 31. Dezember 2006



Passiva:

▶ Eigenkapital

2006		58,9 %
2005		50,5 %
2004		61,6 %

▶ **Buchwert EUR 48,09 Mio. oder 59 Prozent vom Gesamtkapital**

▶ **Erhöhung um EUR 15,99 Mio.**

- ▶ aus Kapitalerhöhung
- ▶ aus Periodenergebnis



we make it

Passiva:

▶ **Langfristige Schulden**

▶ **Erhöhung um EUR 2,12 Mio. auf EUR 9,50 Mio.**

- ▶ Rückstellung für offene Kaufpreisverpflichtung BRAIN FORCE B.V. : EUR 3,16 Mio.
- ▶ Rückstellung für Personalverpflichtungen: EUR 3,88 Mio.

▶ **Kurzfristige Schulden**

▶ **Buchwert EUR 23,99 Mio.**

- ▶ Reduktion der Finanzverbindlichkeiten um EUR 3,44 Mio. auf EUR 2,00 Mio.
- ▶ Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um EUR 915 Tsd.

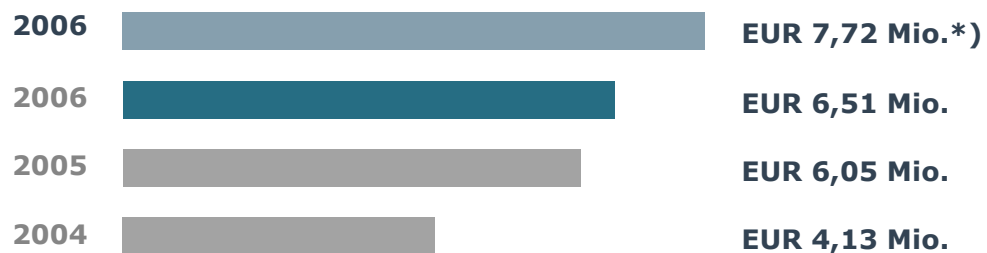
Ergebnisentwicklung



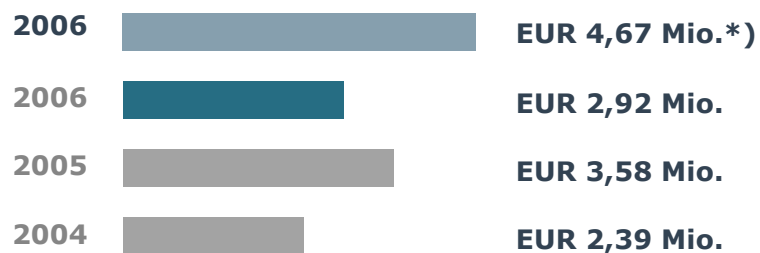
Umsatz



EBITDA



EBIT



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

we make it

Ergebnisentwicklung

BRAIN FORCE

- ▶ **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



we make it

Wichtige Ereignisse 2006



▶ Ausbau indirekter Vertrieb

- ▶ Bereits über 30 Partner in ganz Europa (u.a. T-Systems, Atos Origin)
- ▶ Net Optics-Kooperation in 2007 bringt mit EUR 5 Mio. über 80 Prozent des gesamt geplanten Reseller-Umsatzes für das laufende Geschäftsjahr

▶ Vista - Ready to market

- ▶ 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

▶ Akquisition der SYSTEAM GmbH

- ▶ Positionierung im Wachstumsmarkt Managed Services
- ▶ Wachstumsraten von 9 Prozent jährlich erwartet (Quelle: Gartner Research)

„Wir sind auf Augenhöhe mit Marktführern wie T-Systems, Atos Origin, EDS.“

▶ Lufthansa

- ▶ Komplettes Managed Services-Angebot
- ▶ Betreuung von über 14.000 Arbeitsplätzen, 500 Serversysteme an 550 Lufthansa-Standorten weltweit im Rahmen eines mehrjährigen Auftrags
- ▶ Umfassende Produkt-, Service- und Outsourcing-Dienstleistungen im Netzwerkbereich auf 24x7-Basis



Ergebnis pro Aktie und Dividende



2006

Durchschnittliche
Aktienanzahl

14.025.199

Gewinn je Aktie



0,30 EUR

Dividende



0,10 EUR (vorgeschlagen)

2005

Durchschnittliche
Aktienanzahl

10.161.755

Gewinn je Aktie



0,30 EUR

Dividende



0,08 EUR

2004

Durchschnittliche
Aktienanzahl

8.393.184

Gewinn je Aktie



0,21 EUR

Dividende

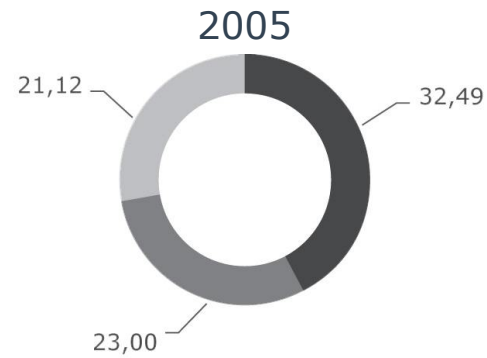
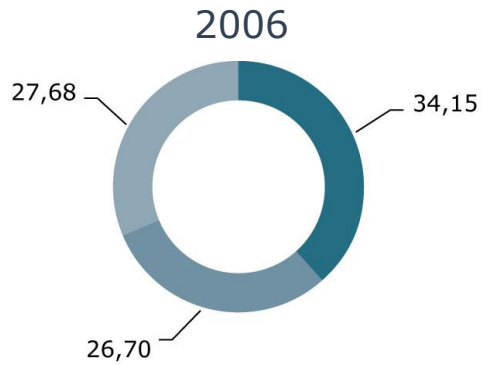


0,06 EUR

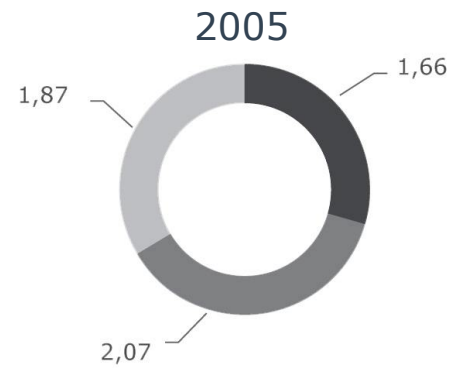
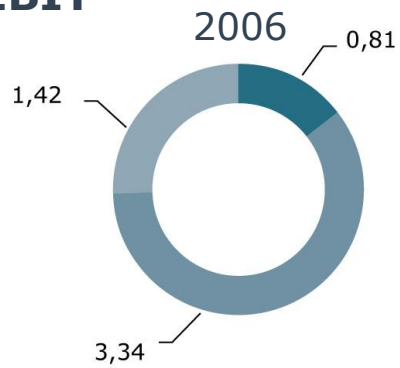
we make it

Entwicklung nach Segmenten

► **Umsatz**



► **EBIT**



- Enterprise Services
- Business Solutions
- Technology and Infrastructure

- Enterprise Services
- Business Solutions
- Technology and Infrastructure

Angaben in Mio. EUR



Entwicklung nach Segmenten

BRAIN FORCE

- ▶ **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**
 - ▶ Ergebnisrückgang 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**



we make it

Operativer Cash Flow

BRAIN FORCE



- ▶ **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**

we make it

Investitionen

BRAIN FORCE

- ▶ **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.**
- ▶ **Dividendenausschüttung in Höhe von EUR 0,82 Mio.**
- ▶ **Tilgung von EUR 4,42 Mio. Finanzverbindlichkeiten**
- ▶ **Aktienrückkauf (bis 31.12.2006) für EUR 105 Tausend**
 - ▶ **Anzahl der erworbenen Aktien: 33.600**



we make it

Bestand eigener Aktien



Bericht des Vorstandes über den Bestand eigener Aktien gem. § 65 Abs. 3 AktG

▶ Bestand zum 7. Mai 2007

- ▶ 250.359 Stückaktien in rechnerischer Höhe von EUR 1,-- je Aktie.
Dies entspricht 1,63 Prozent am Grundkapital von EUR 15.386.742
- ▶ Derzeitiger Börsenwert beträgt gesamt EUR 811.163,16
(Xetra-Schlusskurs per 7.5.2007: EUR 3,24)

▶ Aktienrückkäufe

- ▶ Seit 18.12.2006 (Start des 2. Rückkaufprogramms) wurden 243.200 weitere eigene Aktien erworben

▶ Veräußerung eigener Aktien

- ▶ Im Geschäftsjahr 2006 sowie bis dato wurden keine eigenen Aktien wiederveräußert

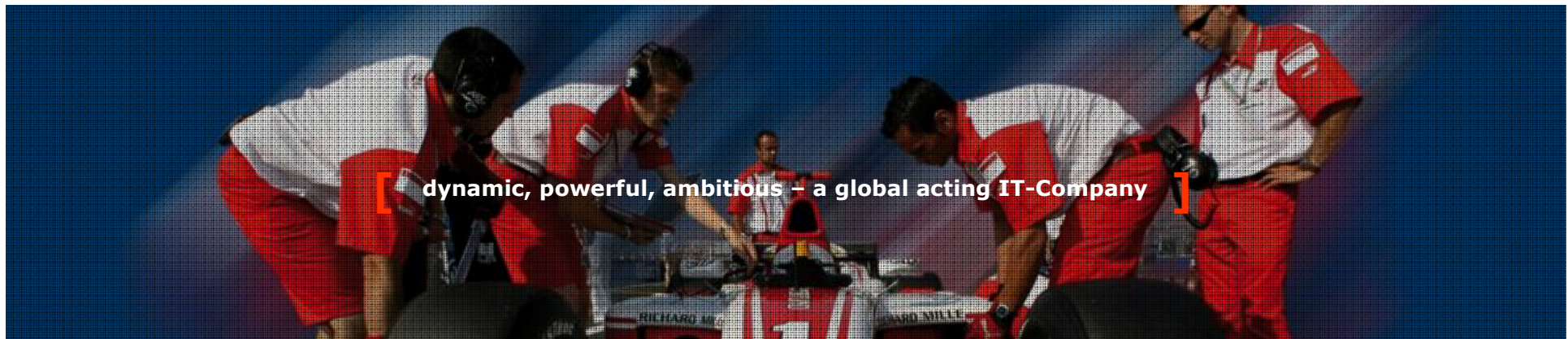
BRAIN FORCE HOLDING AG

Konzernabschluss 31. Dezember 2006



Sonstige Angaben:

- ▶ **Auftragsbestand 31. Dezember 2006 TEUR 25.605**
 - ▶ Erhöhung um 20 Prozent
- ▶ **Personalkennzahlen**
 - ▶ **Anzahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2006: 1.172**
 - ▶ davon 843 Angestellte
 - ▶ **Mitarbeiter nach Ländern:**
 - ▶ Deutschland: 513 (358 Angestellte)
 - ▶ Italien: 410 (288)
 - ▶ Österreich: 155 (113)
 - ▶ Niederlande: 79 (75)
 - ▶ Sonstige Regionen: 15 (9)
 - ▶ **Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl 2006: 1.107**
 - ▶ davon 802 Angestellte



▶ **dynamic, powerful, ambitious – a global acting IT-Company**

we make it

Mission Statement

BRAIN FORCE



- ▶ **BRAIN FORCE expandiert zu einem weltweit erfolgreich tätigen IT-Lösungsanbieter**
- ▶ **BRAIN FORCE verfolgt eine zielgerichtete Expansionsstrategie, beschleunigt durch Akquisitionen**
- ▶ **BRAIN FORCE schafft schnell Synergieeffekte und realisiert echte Mehrwerte**

we make it

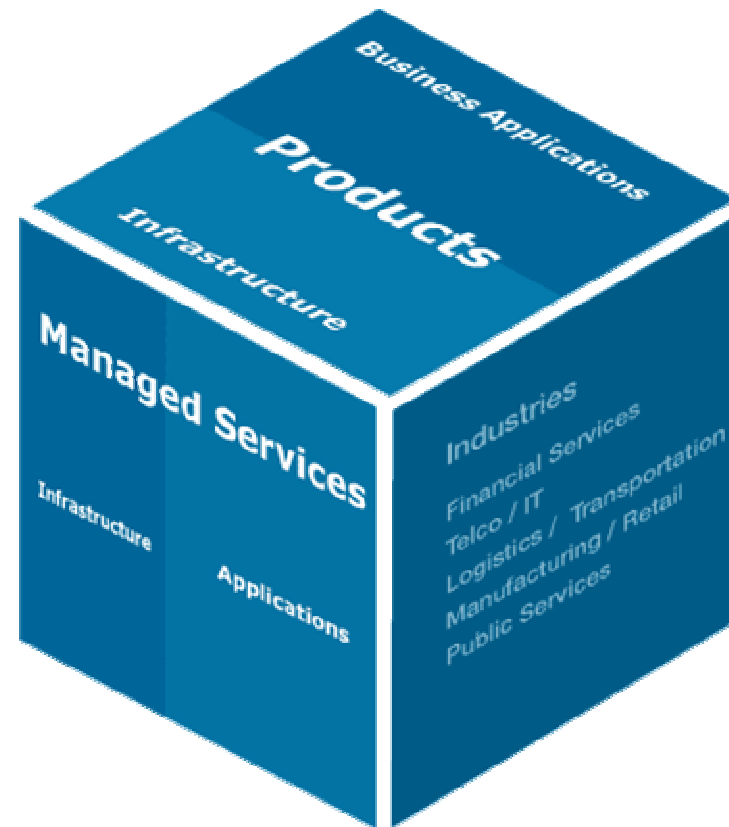


- ▶ **BRAIN FORCE entwickelt Software und Servicekonzepte für Wachstumstreiber des europäischen IT-Marktes**
- ▶ **Als echter One-Stop-Shop betreuen wir Kunden auf internationaler Ebene**
- ▶ **Unsere Kunden profitieren von professionell gemanagten IT-Prozessen zu deutlich reduzierten Kosten und Risiken**

Business Model

BRAIN FORCE

„BRAIN FORCE bietet ein perfekt abgestimmtes Portfolio für jeden Bedarf.“

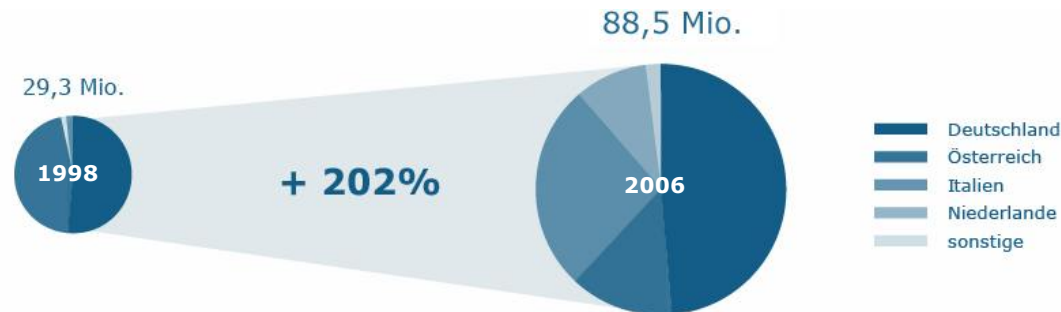


we make it

Financial Highlights

BRAIN FORCE

„Wir setzen voll auf Wachstum!“



- ▶ **Umsatzwachstum von 1998 → 2006 über 200 Prozent**
 - ▶ Ø-Umsatzwachstum pro Jahr: 16 Prozent
 - ▶ Umsatzanstieg 2005 → 2006: 15,5 Prozent
- ▶ **Seit Firmengründung 1983 fortwährend operativ positive Ergebnisse**

we make it

Financial Highlights

BRAIN FORCE

„Wir haben eine optimale Finanzbasis für strategisch weit reichende Akquisitionen!“

- ▶ In 2006 Anstieg des operativen Cash Flows von EUR 1,76 Mio. (i.V.) auf EUR 7,22 Mio.
- ▶ Hervorragende Bilanzstruktur ermöglichte BRAIN FORCE die Aufnahme von Fremdkapital zur Finanzierung weiterer Wachstumsschritte
 - ▶ BRAIN FORCE: 58,9 Prozent (Stand: 31.12.2006)
 - ▶ Peergroup: 38,0 Prozent
- ▶ Über EUR 23 Mio. frei verfügbare Liquidität
 - ▶ Im Februar 2007 Aufnahme von Fremdmitteln in Form eines endfälligen Bonds in Höhe von EUR 10 Mio.
 - ▶ Durch Fremdkapitalmaßnahme signifikante Verbesserung der Eigenkapitalrendite
 - ▶ Eigenkapitalquote nach Fremdmittelaufnahme ca. 53 Prozent

we make it



„Unsere zukünftigen Ziele erreichen wir durch...“

- ▶ **Buy:** Fortführung der erfolgreichen Akquisitionsstrategie (anorganisches Wachstum)
- ▶ **Build:** Integration und Expansion der neuen Geschäftsbereiche (organisches Wachstum)

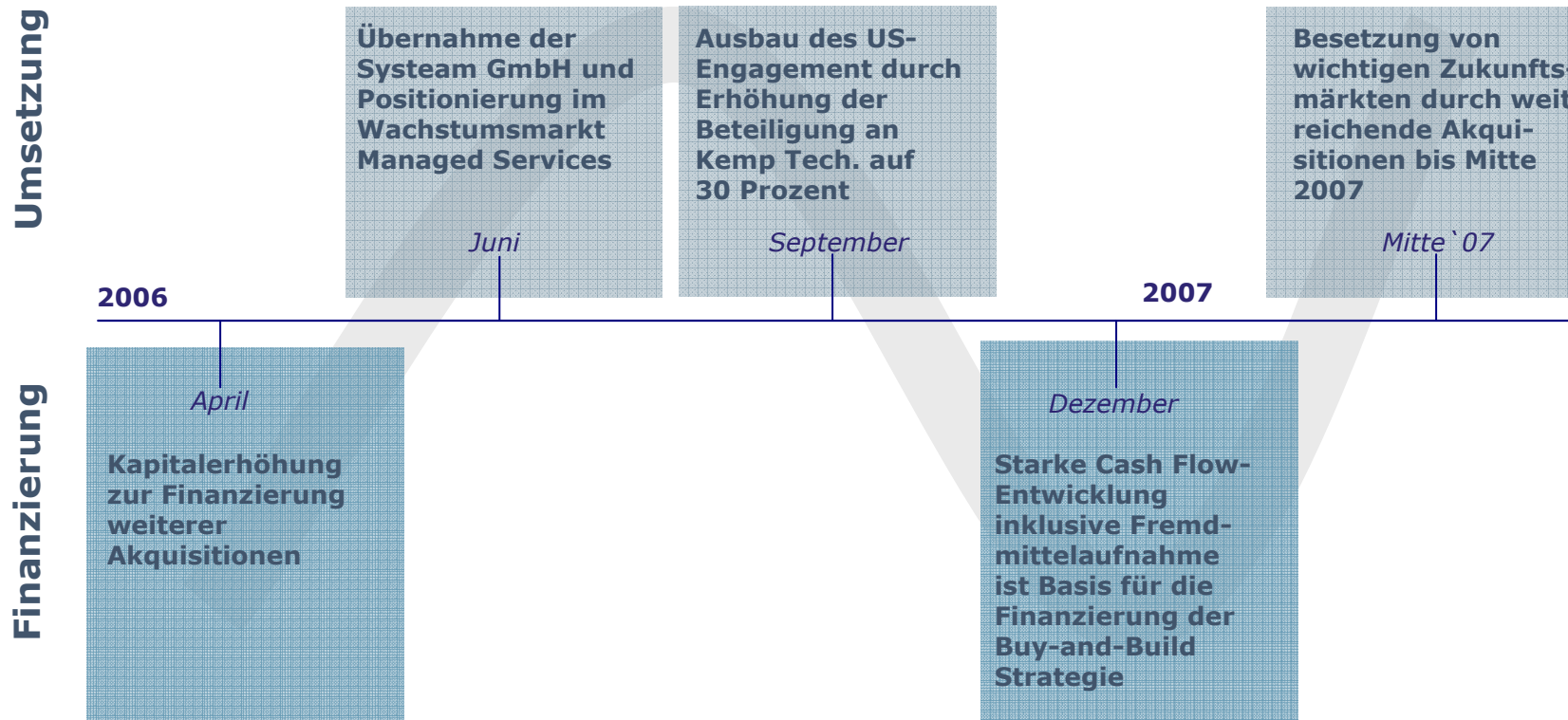
„Unsere Wachstumsbeschleuniger sind Übernahmen.“

- ▶ **Hohe Investitionssicherheit** durch langjährige Markterfahrung
- ▶ **Umfassendes Know-how** bei Firmenintegrationen
- ▶ **Schnelle Umsetzung von Synergieeffekten** in den Bereichen Administration, Fixkosten, Vertrieb und Produktentwicklung
- ▶ **Cross-Selling-Potenziale** zwischen Service- und Produktangebot
- ▶ **Nutzung steuerlicher Vorteile** durch optimierte Konzernstruktur
 - ▶ Durch Verschmelzung beschleunigte Nutzung von Verlustvorträgen in Höhe von EUR 60 Mio.
- ▶ **Systematische Steigerung des Unternehmenswertes** durch Übernahmen

Fortführung der Wachstumsstrategie



„Wir verfolgen eine klare Strategie zum Erreichen unserer Ziele!“



„Wir haben den Weg für weitere Wachstumsschritte geebnet!“

- ▶ **Fokus Mittelstand**
 - ▶ Verstärkte Vertriebs- und Marketingmaßnahmen für *Packaging Robot* bzw. *Net Organizer*, die den Bedürfnissen des Mittelstands genau entsprechen
- ▶ **Verstärkter Channelaufbau in Europa**
 - ▶ Ausweitung der Vertriebspartnerschaft mit Netoptics
- ▶ **Ausbau des US-Geschäfts**
 - ▶ Gründung einer US-Tochtergesellschaft zur Vermarktung von *Net Organizer* und *Packaging Robot* durch direkten und indirekten Vertrieb
- ▶ **Ausbau der Branding-Aktivitäten**
 - ▶ Start einer Branding Kampagne zum Ausbau des Bekanntheitsgrades von BRAIN FORCE
 - ▶ Sponsoring von Mathias Lauda in der DTM und Werbepartnerschaft mit Niki Lauda
- ▶ **Ausbau der Konzernsysteme**
 - ▶ Ausbau und Neuausrichtung des Recruiting-Systems und Effizienzsteigerung bei der Besetzung von Projekten
 - ▶ Internationale Verbreitung der Konzernplanungs- und -Reporting-Tools

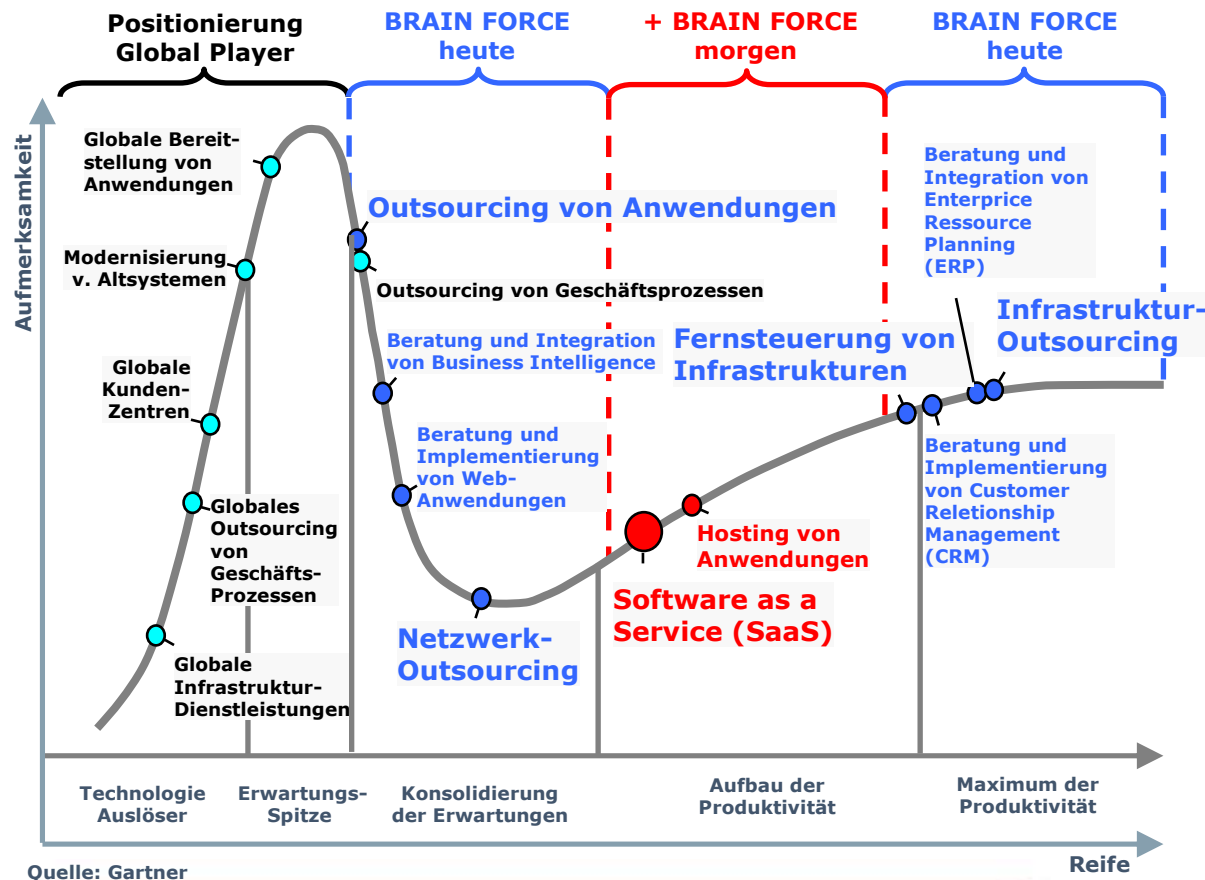
„Wir haben die Organisationsstrukturen bereits auf die zukünftigen Herausforderungen angepasst!“

- ▶ **Die regionalen Managementstrukturen sind auf die Expansionsstrategie abgestimmt**
 - ▶ Aufteilung der ehemaligen Region Central Europe in Deutschland (gewichtiger Markt) und Central and Eastern Europe (wichtigster Wachstumsmarkt)
 - ▶ Suche und Besetzung von neuen Managern zur Führung der strategischen Regionen
- ▶ **Umstrukturierung der Vertriebsorganisation**
 - ▶ Einführung einer Branchen-orientierten Vertriebsaufstellung zur Förderung von Synergieeffekten im Cross-Selling
 - ▶ Neueinführung, Suche und Besetzung des Vertrieb-Managements der einzelnen Branchen
 - ▶ Personelle Verstärkung der regionalen Vertrieb-Teams
- ▶ **Neuausrichtung im Produktmarketing**
 - ▶ Neupositionierung des gesamten Produkt- und Leitungsportfolios
 - ▶ Einführung eines zentralen Portfoliomanagements und Besetzung der Position

Hype Cycle für IT-Dienstleistungen



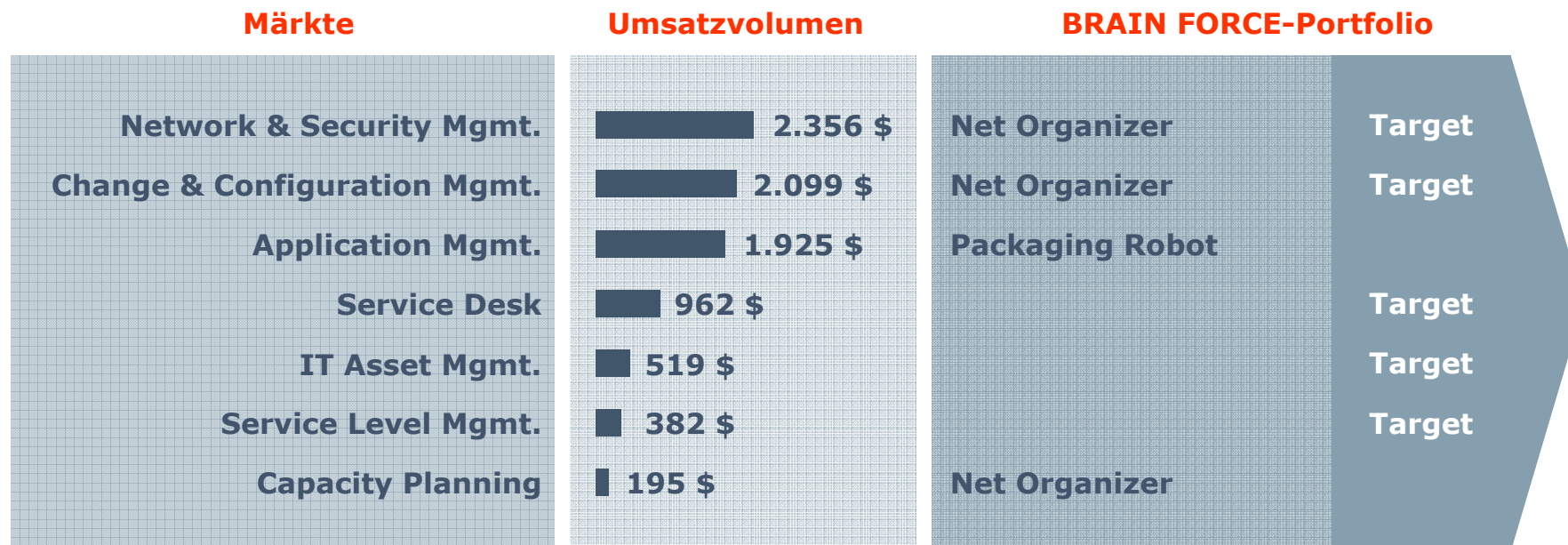
„BRAIN FORCE setzt gezielt auf Märkte, die einen hohen Reifegrad aufweisen.“



„Das Konzept von Software as a Service wird die revolutionärste Änderung von Langfristrends im SW-Anbietermarkt sein.“
 Joe Galvin, Gartner Analyst

„SaaS wird in den nächsten 3 Jahren 7-mal schneller wachsen als herkömmliche Software Vertriebswege.“
 Quelle: Gartner

Der IT Management Software Markt (Auszug) **BRAIN FORCE**



Quelle: Forrester Research; „IT Management Software Umsätze 2006 weltweit (in US\$ Mio.)“

► Strategische Ziele

- ▶ Investitionen in den Ausbau von Intellectual Properties
- ▶ Besetzung des Zukunftsmarktes Software as a Service (SaaS)
- ▶ Kompetenzausbau im IT Asset Management
- ▶ Verstärkung durch Unternehmen im Bereich IT Management Software

we make it

Quartalsergebnis



Das erste Quartal 2007 ist geprägt von:

- ▶ **Verlagerung von Umsätzen auf die Folgequartale durch**
 - ▶ verstärkte Saisonalität
 - ▶ Verschiebungen bei der Realisierung von Aufträgen
- ▶ **Gestiegene Kosten durch vorbereitende Investitionen in die nächsten Wachstumsschritte**
- ▶ **Verhandlung und Abschluss von großvolumigen Aufträgen und Vereinbarungen, die noch in 2007 wirksam werden**
- ▶ **Vorläufiges Ergebnis zum 1. Quartal 2007:**
 - ▶ **Umsatz:** EUR 23,56 Mio.
 - ▶ **EBITDA:** EUR 0,40 Mio.
 - ▶ **EBIT:** EUR -0,69 Mio.
 - ▶ **EBIT (bereinigt)*:** EUR -0,35 Mio.

** Bereinigt um Abschreibung aus der Kaufpreisallokation*

Ertragsverschiebung von mehr als EUR 1 Mio.

- ▶ **Verzögerte Upgrades von beusen KNV auf Net Organizer**
Offenes Lizenzpotential: EUR 500 Tsd.
 - ▶ Im ersten Quartal Entwicklung wesentlicher neuer Funktionen, die Bestandskunden den erwarteten Zusatznutzen bieten
- ▶ **Verschiebung des Projektstarts bei einem Großkunden**
Umsatzverschiebung: EUR 300 Tsd.
 - ▶ Auftragsvolumen EUR 1,25 Mio.
- ▶ **Abschluss der Vertriebsvereinbarung mit NetOptics erst gegen Ende März**
Ergebnisverschiebung: EUR 250 Tsd.
 - ▶ Erweiterung der bisherigen Vereinbarung um EUR 2,5 Mio.
 - ▶ Erwartete Umsätze in 2007 EUR 5 Mio.

Die Prognose für das Gesamtjahr 2007 ist unverändert

- ▶ **Wesentliche Verträge stehen kurz vor dem sicheren Abschluss, bzw. sind bereits gezeichnet**
 - ▶ **Übernahme eines umfassenden Auftragspaketes und eines Produktes (inkl. aller Intellectual Property Rights) von einem Mitbewerber im Geschäftsfeld Financial Services
EBIT-Effekt für 2007: EUR 500 Tsd.**
 - ▶ **Verlängerung des Managed Application Auftrages ab Juli 2007;
Auftragswert: EUR 2,5 Mio.**
 - ▶ **Wirkung der Vertriebspartnerschaften mit Atos Origin, Getronics, Logica CMG setzt jetzt mit dem Beginn der VISTA-Migrationen verstärkt ein Anstieg des Auftragseingangs bereits gegeben**
 - ▶ **Zwei verbindliche LoIs, zur Besetzung der strategisch entscheidenden Marktpositionen SaaS und IT Management Software**

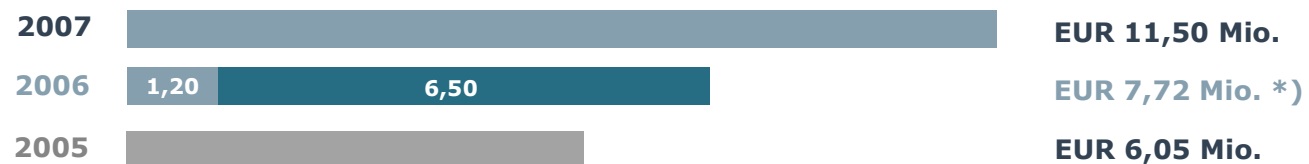
Ergebnisziele 2007



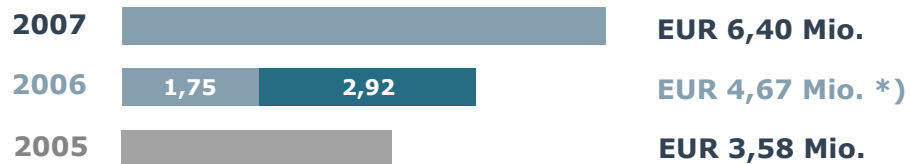
Umsatz



EBITDA



EBIT



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

we make it

Ziele 2010

BRAIN FORCE



▶ Wachstumsziele

▶ Ø-Wachstum (ohne Akquisitionen) 2007 → 2010: 9 Prozent

▶ Ø-Wachstum (inkl. Akquisitionen) 2007 → 2010: 30 Prozent

▶ Umsatzziele

▶ Erwarteter Umsatz (ohne Akquisitionen): rd. EUR 150 Mio.

▶ Erwarteter Umsatz (inkl. Akquisitionen): rd. EUR 250 Mio.

▶ Erwartete EBIT-Marge: 10 Prozent

we make it

BRAIN FORCE

we make **it**



Vielen Dank!