

# BRAIN FORCE

we make **it**



**Telefonkonferenz am 13. Februar 2007**

## M&A-Aktivitäten

- ▶ **Akquisition der System GmbH zur Kompetenzerweiterung im Wachstumsmarkt Managed Service**
  - ▶ System betreut für Lufthansa 14.000 Arbeitsplätze und 500 Server-Systeme an rd. 550 Standorten weltweit
  - ▶ BRAIN FORCE verfügt damit über ein komplettes Managed Services-Angebot und agiert auf Augenhöhe mit Marktführern wie T-Systems und Atos Origin
- ▶ **Optimale Nutzung von Cross-Selling-Potenzialen zwischen Service- und Produktangeboten innerhalb des Konzerns**
  - ▶ Vertrieb von Produkten führen zu Folgeaufträgen im Managed Services-Umfeld
  - ▶ Managed Services-Projekte bieten zusätzliches Absatzpotenzial für Software und Lösungen
- ▶ **Markt für Managed Services bietet Wachstumsraten von rd. 9 Prozent jährlich (Quelle: Gartner Research)**

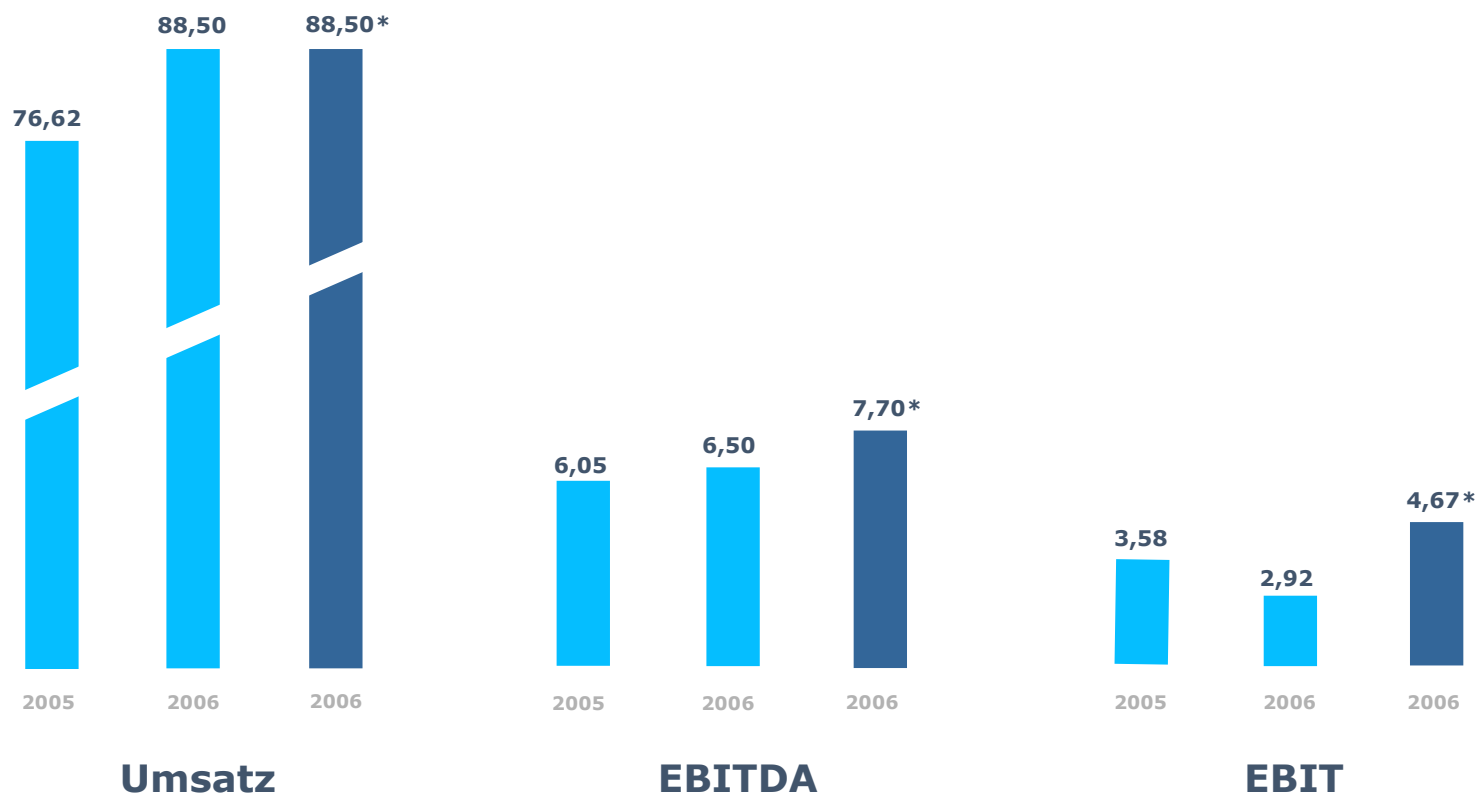
## Ausbau Partnernetzwerk

- ▶ **Ausbau eines flächendeckenden Vertriebspartnernetzes für das gesamte BRAIN FORCE-Produktportfolio**
- ▶ **Erschließung von Marktlücken in Gesamteuropa**
- ▶ **Umfassende Kooperation mit S&T AG, Wien**
  - ▶ **Fokussierung auf Wachstumsmärkte in Osteuropa**
  - ▶ **S&T ist führender IT-Dienstleister mit Niederlassungen in 19 Ländern Süd- und Osteuropas**
- ▶ **Weitere 30 Partnerschaften (u.a. Atos Origin, T-Systems)**
  - ▶ **Umfassender Ausbau der Vertriebspartnerschaft mit Net Optics; BRAIN FORCE wird alleiniger Distributor des Anbieters von Security-Lösungen in Europa**

## Wirtschaftliches Wachstum

- ▶ **Erfolgreiche Kapitalerhöhung zur Fortführung der Akquisitionsstrategie**
  - ▶ Zufluss von knapp 14,1 Mio. EUR
- ▶ **Steigerung des Umsatzes von 15,5 Prozent in 2006**
  - ▶ EPS von 0,30 EUR ohne Sondereffekte
  - ▶ Hervorragende Entwicklung im 4. Quartal (Umsatz +15,2 Prozent, EBIT +58,1 Prozent, EBITDA +51,4 Prozent)
  - ▶ Deutlicher Ausbau der Margen
- ▶ **Belastungen durch Sondereffekte**
  - ▶ Außerplanmäßige Forderungsberichtigung durch Insolvenz von BenQ Mobile
  - ▶ Höhere planmäßigen Abschreibungen auf Kauf-Preisallokationen von Firmenzukäufen

# Ergebnisse 2005 - 2006

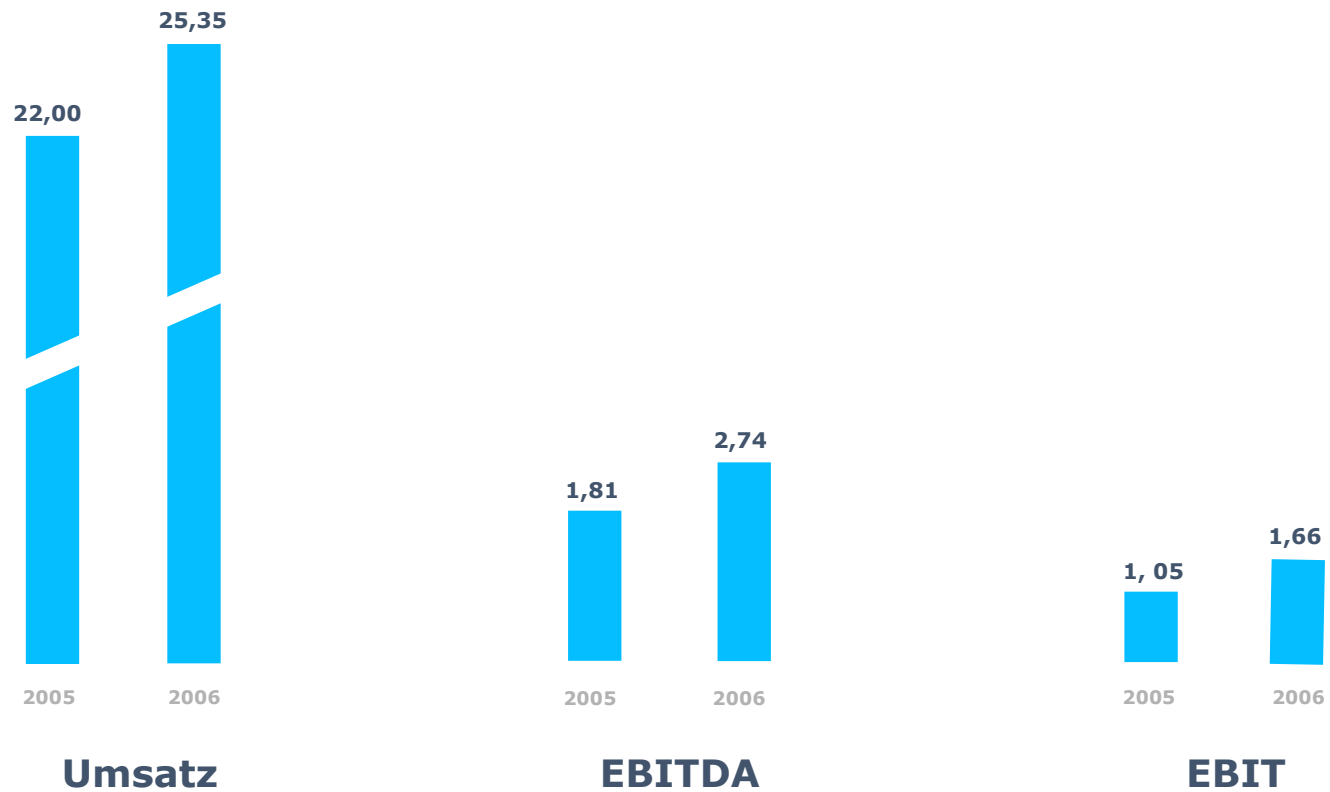


- ▶ Umsatz steigt um 15,5 Prozent
- ▶ EPS mit 0,30 EUR auf Rekordniveau des Vorjahres
- ▶ EBITDA-Marge legt um knapp 1 Prozentpunkt auf 8,7 Prozent zu (bereinigt)

Angaben in Mio. EUR

\* bereinigt um Sondereffekte Forderungsberichtigung und Abschreibungen aus der Kauf-Preisallokation

# Ergebnisse Q4/2005 – Q4/2006



- ▶ Umsatz steigt um 15,2 Prozent
- ▶ EBITDA-Zuwachs bei 51,4 Prozent
- ▶ EBIT-Zuwachs bei 58,1 Prozent

Angaben in Mio. EUR



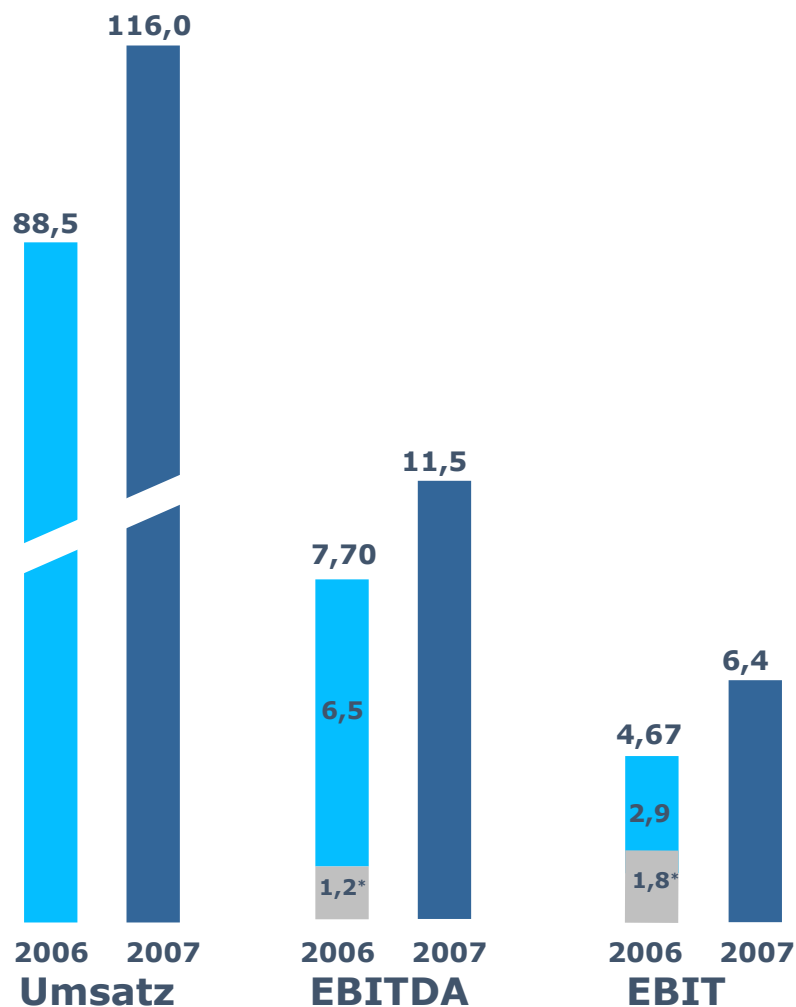
***„Unsere zukünftigen Ziele erreichen wir durch...“***

- ▶ **Fortführung der erfolgreichen Akquisitionsstrategie (anorganisches Wachstum)**
- ▶ **Ausweitung des bestehenden Geschäftsmodells (organisches Wachstum)**

- ▶ **Fortführung der M&A-Aktivitäten**
  - ▶ Finanzierung aus dem operativen Cash Flow und einer soliden Eigenkapital- und Liquiditätsbasis
  - ▶ Zusätzliche Fremdmittel für Akquisitionen von mind. 10 Mio. EUR
  - ▶ Basis zur Strukturierung der Finanzierung auch größerer Übernahmen
  
- ▶ **Umsatzbeitrag aus Akquisitionstätigkeit bis 2010 > 100 Mio. EUR**
  - ▶ Seit 2000 Umsatzzuwachs durch Akquisitionen von > 50 Mio. EUR
  - ▶ Alleine seit Mitte 2005 > 30 Mio. EUR
  - ▶ Nächste Akquisition für Mitte 2007 geplant
  
- ▶ **Akquisitionstargets**
  - ▶ Managed Services-Unternehmen zum Ausbau der internationalen Position
  - ▶ Lösungsanbieter zur Aufwertung des gesamten Managed Services-Angebots

- ▶ **Full-Service-Angebote sorgen für überproportionale Wachstumschancen**
  - ▶ Mit erwarteten Wachstumsraten von jährlich rd. 9 Prozent pro Jahr wird das aktuelle Marktwachstum von 5,6 Prozent (Quelle: Gartner) deutlich übertroffen
  - ▶ Zusätzliche Wachstumstreiber: Einführung von Vista, Einführung von Microsoft Dynamics CRM / ERP, optimierte Netzwerk-Management-Tools, Lösungen für Finanzdienstleister
  
- ▶ **Vertriebspartnerschaften in Europa**
  - ▶ Umsatz- und Wachstumserwartungen aus Vertriebskanal
  - ▶ Geplante Umsätze von 6,0 Mio. EUR in 2007
  - ▶ Ab 2007 durchschnittliche Wachstumsrate bei ca. 45 Prozent pro Jahr

## Guidance 2007



Angaben in Mio. EUR

\* Sondereffekt Forderungsberichtigung und Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation

- ▶ **Wachstum: + 31 Prozent**
- ▶ **EBIT in 2007 ohne Abschreibung für Kaufpreis-Allokationen (PPA) rd. 8,9 Mio. EUR**
- ▶ **Vergleich:**
  - ▶ **Aktueller Marktwert: 51,0 Mio. EUR**
    - ▶ davon Nettoliquidität: 11,0 Mio. EUR
  - ▶ **Enterprise Value (EV): 40,0 Mio. EUR**
  - ▶ **KGV `07e (Netto-Cash-bereinigt): 9,2**
  - ▶ **KGV `07e (zus. bereinigt um PPA): 6,6**
  - ▶ **EV/EBIT `07e (bereinigt um PPA): 4,5**

## 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. 150 Mio. EUR

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

▶ Erwartete EBIT-Marge: 10 Prozent