



Wir bleiben **in** ... Bewegung – seit 25 Jahren

## 10. Ordentliche Hauptversammlung

Wien, 28. Mai 2008

## 2007 – das Jahr der Veränderungen und der Neuorientierung

- ▶ **Ziele 2007 waren zu ambitioniert und wurden deutlich verfehlt**
- ▶ **Managementwechsel im 3. Quartal - Günter Pridt neuer CEO**
  - ▶ Restrukturierung umgehend eingeleitet
  - ▶ neue Strategie und Konzentration auf ertragsstarke Bereiche
- ▶ **erste Erfolge im vierten Quartal 2007 mit positivem EBIT**
  - ▶ dennoch: Gesamtjahr 2007 deutlich negativ (EBIT -16,7 Mio.)

## ▶ negatives Ergebnis im Q1

- ▶ CEO Fleischmann hält an Ergebniszielen für Gesamtjahr fest
- ▶ auch in HV am 9. Mai 2007 und in Medien

## ▶ Juni: Beschluss Übernahme SolveDirect

- ▶ Kaufpreis 12 Mio. €
- ▶ Aktienrückkauf zur teilweisen Bedienung des Kaufpreises
- ▶ CEO Fleischmann hält weiter an Ergebniszielen für Gesamtjahr fest

## ▶ stark negatives Ergebnis im Q2

- ▶ Entwicklung des Geschäftes erneut deutlich hinter den Erwartungen

- ▶ **Profit Warning im August durch Vorstand**
  - ▶ damaliger Vorstand nimmt Abschreibungen auf Firmenwerte und sonstige Vermögenswerte vor (in Summe 9,3 Mio. €)
  
- ▶ **Aufsichtsrat zieht die Konsequenzen und beschließt einstimmig die Abberufung von CEO Fleischmann (per 4.9.)**
  
- ▶ **Günter Pridt wird zum neuen CEO bestellt (per 4.9.)**
  - ▶ Zielsetzung:
    - ▶ rasche Ausarbeitung einer Strategie zur profitablen Weiterführung
    - ▶ aus eigener Kraft (ohne zusätzliche Mittel)
  - ▶ Identifikation von und Konzentration auf Kernkompetenzen und Kernmärkte
  - ▶ Einleitung von Restrukturierungsmaßnahmen
  - ▶ als Basis für nachhaltig profitable Geschäftsergebnisse

- ▶ **CFO Lippert legt aus persönlichen Gründen sein Mandat zurück** (per 29.10.)
  
- ▶ **erster Schritt in Richtung Turnaround im Q4**
  - ▶ positives EBIT von 0,74 Mio. €
  
- ▶ **Erwartung für operatives Ergebnis 2008 weiter positiv**
  - ▶ Umsatzwachstum im bestehenden Geschäft und durch erstmalige Konsolidierung von SolveDirect
  
- ▶ **Thomas Melzer wird zum neuen CFO ab April 2008 bestellt**

## Neue Strategie: Konzentration auf Kernkompetenzen und Kernmärkte

- ▶ Fokus auf ertragsstarke Geschäftsbereiche
- ▶ umgehende Einleitung der Restrukturierung durch Schließung unprofitabler Standorte (USA, UK, Spanien)
- ▶ Einstellung Motorsport-Sponsoring und Entwicklungs-Stopp unrentabler Produkte
- ▶ „Buy-and-Build“ unterbrochen, zuerst Optimierung der Ertragskraft und Integration bereits übernommener Unternehmen
- ▶ Stabilisierung der Organisation und Motivation der Mitarbeiter

- ▶ **Restrukturierungskosten i.H.v. 2,4 Mio. €**
  - ▶ Maßnahmen zum Mitarbeiterabbau in Deutschland
  - ▶ Standort-Schließungen in USA, UK und Spanien
  
- ▶ **außerplanmäßige Abschreibungen i.H.v. 11,7 Mio. €**
  - ▶ BRAIN FORCE Frankfurt GmbH (DE) – 4,7 Mio. €
  - ▶ BRAIN FORCE SOFTWARE GmbH (DE) – Standort Berlin – 2,5 Mio. €
  - ▶ BRAIN FORCE B.V. (NL) – 4,5 Mio. €

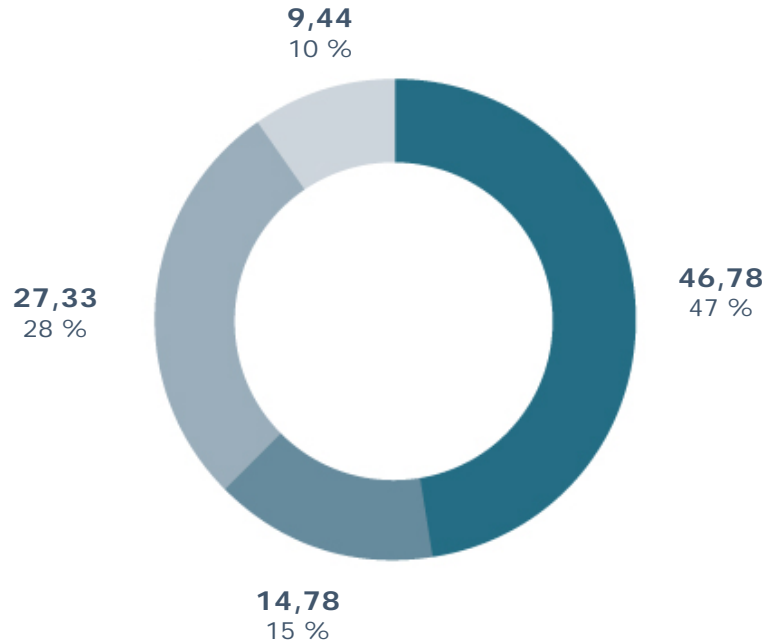
# Konzern-Ergebnisse 2007

(in Mio. EUR)	FY 2007	FY 2006	%-Vdg.
<b>Umsatz</b>	98,33	88,53	+11%
<b>EBITDA</b>	0,35	6,51	-95%
<b>EBIT</b>	-16,68	2,92	>100%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	-17,91	3,23	>100%
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	-19,91	4,17	>100%
<b>Ergebnis je Aktie</b> (in EUR)	-1,29	0,30	>100%
<b>Anzahl Mitarbeiter*</b>	1.146	1.172	-2%
<b>davon freie</b>	283	329	-14%

\* Mitarbeiterstand (Angestellte und freie Mitarbeiter) am Ende der Periode

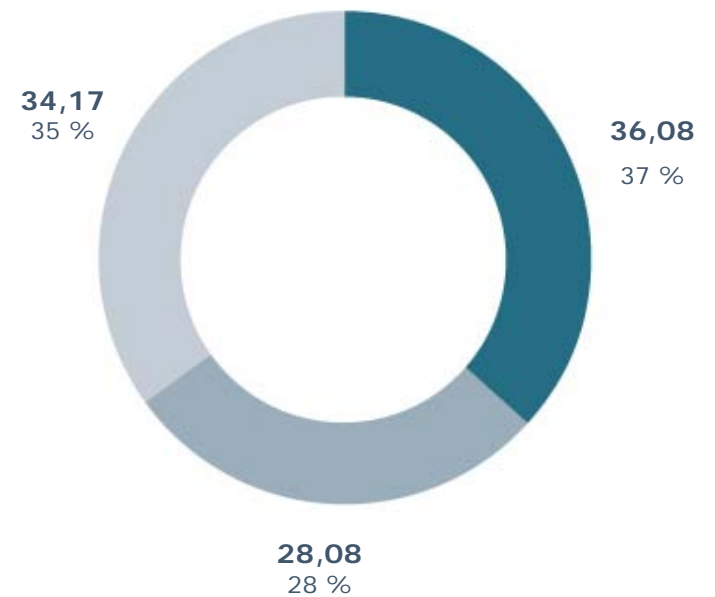
# Geschäftsbereiche 2007

## Umsatz nach Regionen (in Mio. EUR)



- Deutschland
- Central and Eastern Europe
- South West Europe
- North Europe

## Umsatz nach Segmenten (in Mio. EUR)



- Professional Services
- Business Solutions
- Technology and Infrastructure

# Ergebnisse 2007 nach Regionen



(in Mio. EUR)	Deutschland			Central and Eastern Europe			South West Europe			North Europe		
	2007	2006	%-Vdg.	2007	2006	%-Vdg.	2007	2006	%-Vdg.	2007	2006	%-Vdg.
<b>Umsatz</b>	46,78	42,34	+10%	14,78	10,57	+40%	27,33	26,78	+2%	9,44	8,84	+7%
<b>EBITDA</b>	0,26	4,77	-95%	0,91	0,35	>100%	2,17	2,51	-14%	1,05	1,45	-28%
<b>Abschreibung</b>	-11,77	-1,94	>100%	-1,09	-0,14	>100%	-1,31	-0,65	>100%	-2,79	-0,78	>100%
<b>EBIT</b>	-11,51	2,83	>100%	-0,18	0,21	>100%	0,86	1,86	-54%	-1,74	0,67	>100%
<b>Mitarbeiter*</b>	459	513	-11%	187	151	+24%	391	415	-6%	95	79	+20%

\* Mitarbeiterstand (Angestellte und freie Mitarbeiter) am Ende der Periode

## Cash-flow 2007

(in Mio. EUR)	FY 2007	FY 2006	%-Vdg.
<b>Operativer Cash-flow</b>	-2,02	7,22	>100%
<b>Cash-flow aus Investitionen</b>	-9,55	-13,87	-31%
<b>Cash-flow aus Finanzierung</b>	7,81	8,75	-11%
davon eigene Aktien	-3,03	-0,10	>100%
davon Aufnahme Schulden	12,58	0,03	>100%
davon Kapitalerhöhung & Sonstiges	-1,74	8,82	>100%
Veränderung der Zahlungsmittel	-3,76	2,10	>100%
<b>Zahlungsmittel zum Jahresende</b>	9,44	13,20	-28%

# Bilanzkennzahlen 2007

		FY 2007	FY 2006	%-Vdg.
<b>Eigenkapital</b>	in Mio. EUR	26,27	48,09	-45%
<b>Nettoverschuldung</b>	in Mio. EUR	6,53	0	n.a.
<b>Working Capital*</b>	in Mio. EUR	9,55	17,87	-47%
<b>Working Capital/Umsatz</b>	in %	10	20	-10%p.
<b>Gearing</b>	in %	25	0	n.a.
<b>Eigenkapitalquote</b>	in %	35	59	-24%p.

\* inkl. Zahlungsmittel und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten



## IR-Kontakt:

Mag. Thomas Melzer  
Finanzvorstand

+43 1 263 09 09 – 12  
[InvestorRelations@brainforce.com](mailto:InvestorRelations@brainforce.com)

# Ziele für Corporate Governance und Investor Relations

- ▶ **Gleichbehandlung aller Aktionäre als Prämisse**
- ▶ **Laufende Verbesserung der IR durch neuen Vorstand**
  - ▶ „True and Fair View“ für die Aktionäre
  - ▶ „Promise and Deliver“
- ▶ **Optimierung der Berichterstattung**
  - ▶ Zeitnahe, transparente Quartals- und Geschäftsberichte, sowie Aussendungen
- ▶ **Relaunch der Website in Umsetzung**
  - ▶ Umfassendere Informationen im Bereich Investor Relations
  - ▶ Rasche Auffindbarkeit und einfache Navigation
- ▶ **Anpassung der Satzung in der laufenden HV angestrebt**

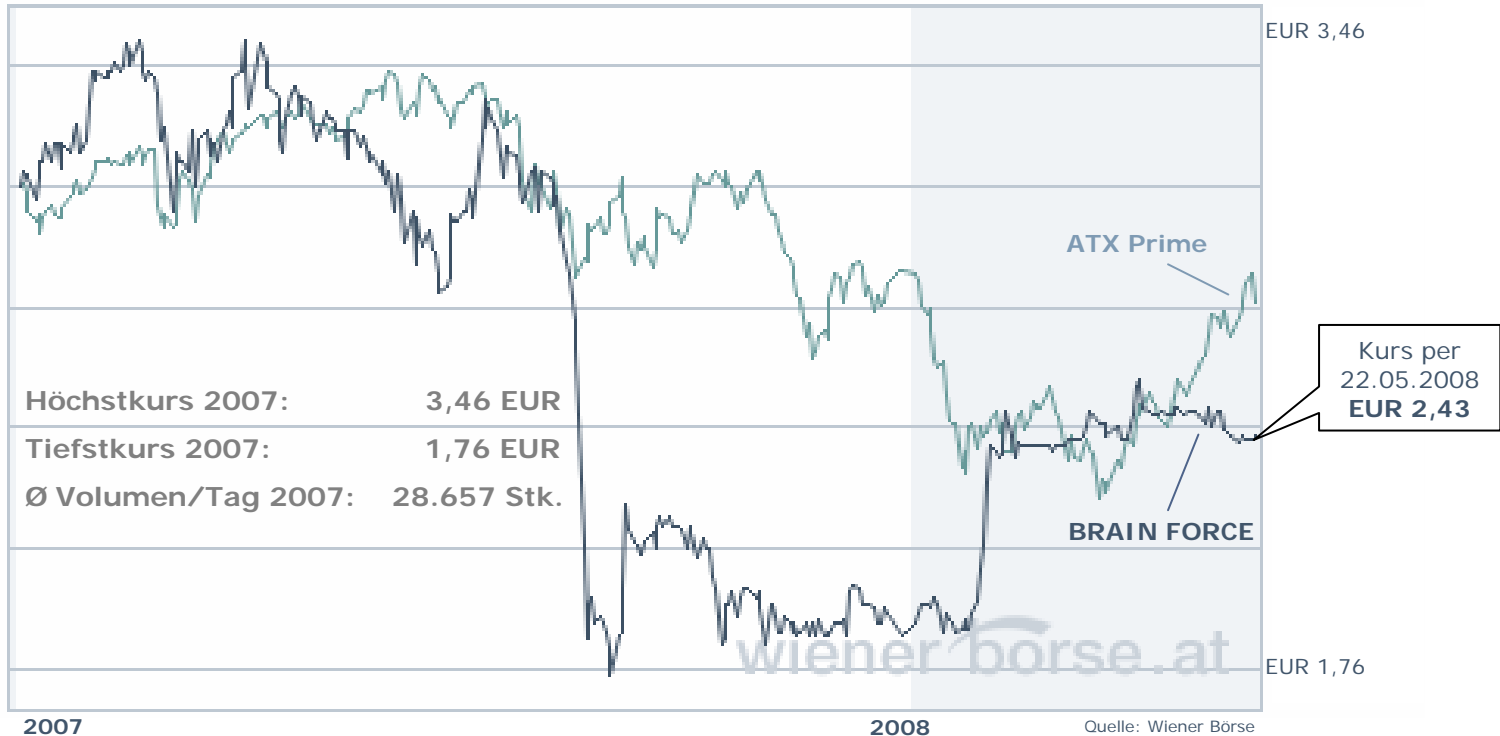
## ▶ Aktienrückkauf 2007

- ▶ durch früheren Vorstand
- ▶ Volumen: 968.625 Stück
- ▶ Erwerb über Börse zu aktuellen Kursen
- ▶ Umfang: 3,03 Mio. €, Durchschnittskurs: 3,13 €
- ▶ Zweck: zur teilweisen Bedienung des Kaufpreises für SolveDirect-Akquisition mit eigenen Aktien

## ▶ Aktueller Bestand an eigenen Aktien = 0

- ▶ Grundkapital aktuell: 15.386.742 € = ausstehende Aktien

# Kursentwicklung der BRAIN FORCE Aktie



## ▶ Rückzug von der Börse Frankfurt, Konzentration auf Wien

- ▶ Bündelung der Handelsumsätze = Liquidität
- ▶ Kostenersparnis

### ▶ 2007 - das Jahr der Ernüchterung

- ▶ operative Geschäftsentwicklung deutlich hinter den Erwartungen
- ▶ außerplanmäßige Abschreibungen auf Grund zu hoher Bilanzwerte
- ▶ Net Earnings: -19,91 Mio. €
- ▶ massiver Kurseinbruch der Aktie

### ▶ 2007 - das Jahr der Veränderung

- ▶ Wechsel im Vorstand des Unternehmens
- ▶ Definition und Umsetzung einer neuen Strategie
- ▶ Einleitung eines Restrukturierungsprogrammes

### ▶ 2007 - das Jahr der Neuorientierung

- ▶ Aussetzen der „Buy-and-Build“ Strategie
- ▶ Konzentration auf vorhandene Stärken (und Kernregionen)
- ▶ effizientere Integration akquirierter Unternehmen
- ▶ Fokus auf Ergebnis – nicht nur Umsatz



2008 – BRAIN FORCE feiert das 25-jährige Bestehen

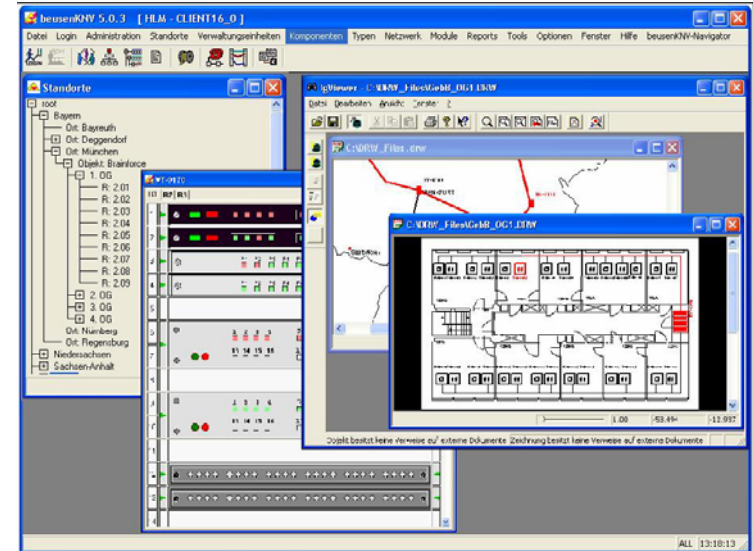
Wir bleiben **in** ... Bewegung – seit 25 Jahren

## Präsenz – Status Anfang 2008

- ▶ Gründungsjahr 1983
- ▶ ~1.100 Mitarbeiter an 13 Standorten in 7 europäischen Ländern
- ▶ mittelständisches IT-Unternehmen mit relevanter Umsatzgröße von ~100 Mio. EUR
- ▶ Sitz & Konzernzentrale in Wien
- ▶ Börsennotierung im Prime Market der Wiener Börse



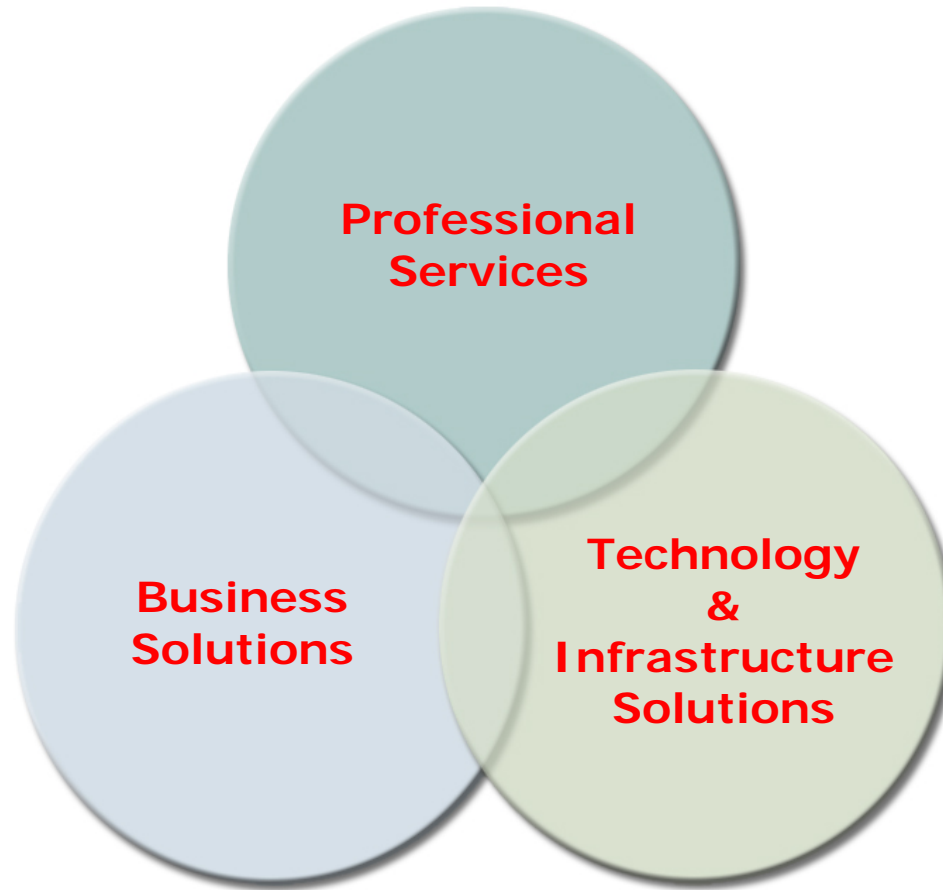
# Welchen Weg sind wir gegangen?



Von Body Leasing...

... und Standard Software ...

Welchen Weg sind wir gegangen?



... zum **integrierten Portfolio**

## ► Strategische Geschäftsfelder und Competence Centers:

### **Business Solutions**

Lösungen für Geschäftsprozesse

Competence Center  
**Finanzdienstleister**  
(FINAS Suite)

Competence Center  
**Service Management**  
(SolveDirect)

Competence Center  
**Microsoft Dynamics**  
(ERP, CRM, CPM/BI)

### **Technology & Infrastructure**

Infrastruktur-Lösungen

Competence Center  
**Server & Workstation Mgmt**  
(Rollout <-> User Help Desk)

Competence Center  
**ICT Suite**  
(NW-Docu <-> ITK Billing)

Competence Center  
**Desktop Application Mgmt**  
(SW Paketierung & Verteilung)

### **Professional Services**

Bereitstellung von IT-Experten

**Consulting**  
**Development**  
**Application Testing**  
**Integration**  
**Rollout**  
**Maintenance**  
**Support**  
**Operation**

# Einige Kunden im Überblick





## 1. Quartal 2008

- ▶ Fortsetzung des im 4. Quartal 2007 eingeleiteten **Reorganisations- und Restrukturierungsprogrammes**
  
- ▶ **operativer Turnaround nach Q4/2007 auch in Q1/2008 bestätigt**
  - ▶ Umsatzsteigerung von 8 % zum Vergleichszeitraum des Vorjahres
  - ▶ signifikante EBITDA-Verbesserung
  - ▶ EBIT und Nachsteuer-Ergebnis wieder positiv
  
- ▶ konsequente Fortsetzung der in Q4/2007 festgelegten **Competence Center-Strategie**

# BF Konzerngesellschaften – Ergebnis- Entwicklung Q1/2008 im Jahresvergleich

## ▶ Deutschland

- ▶ **starke Ergebnisverbesserung in allen Gesellschaften** der Region Deutschland
- ▶ **München** in Summe deutlich verbessert, jedoch z. T. nach wie vor Abhängigkeit von einzelnen Großkunden
- ▶ **Hamburg** deutlich über Plan
- ▶ **Frankfurt** mit signifikanter Ergebnissteigerung, Konzentration im Produktverkauf auf margenstarke Produkte

## ▶ Central and Eastern Europe

- ▶ **Österreich** mit negativer Ergebnisentwicklung, insb. SolveDirect im Q1/2008 deutlich hinter Erwartungen
- ▶ **Tschechien/Slowakei** verzeichnet deutliche Ergebnissteigerung, jedoch auf niedrigem Niveau

# BF Konzerngesellschaften – Ergebnis- Entwicklung Q1/2008 im Jahresvergleich

## ▶ South West Europe

- ▶ **Italien** in Summe in Plan, Ressourcen-Verfügbarkeit als Wachstums-Risiko
- ▶ **Schweiz:** „Neustart“ mit Produkten und Lösungen von Schwester-Gesellschaften (z. B. Packaging Robot von BF NL, ERP von BF IT)

## ▶ North Europe

- ▶ **Niederlande:** deutlich verbessertes Ergebnis, Kompensation des teilweise stagnierenden Produktgeschäftes durch deutlich höhere Service-Umsätze

## ▶ Holding

- ▶ **im Jahresvergleich niedrigere Kosten** trotz ungeplanter zusätzlicher Kosten auf Grund des laufenden Übernahmeverfahrens
- ▶ Weiterverrechnung von Markenlizenzkosten an Tochtergesellschaften

# Ergebnisse 1. Quartal 2008

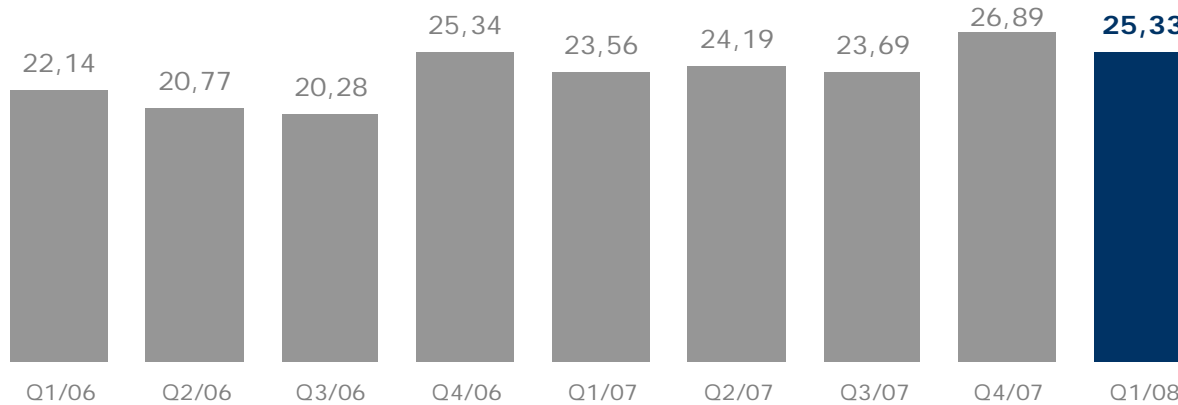
(in Mio. EUR)	Q1/08	Q1/07	%-Vdg.
<b>Umsatz</b>	25,33	23,56	+8%
<b>EBITDA</b>	1,62	0,40	>100%
<b>EBIT</b>	0,61	-0,69	>100%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	0,44	-0,74	>100%
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	0,16	-1,17	>100%
<b>Ergebnis je Aktie</b>	0,01	-0,08	>100%
<b>Anzahl Mitarbeiter*</b>	1.107	1.140	-3%
<b>davon freie</b>	272	313	-13%

\* Durchschnittlicher Mitarbeiterstand (Angestellte und freie Mitarbeiter) während der Periode

# Entwicklung nach Quartalen

## Umsätze

in Mio. EUR



## EBIT

in Mio. EUR



# Ergebnisse nach Regionen



(in Mio. EUR)	Deutschland			Central and Eastern Europe			South West Europe			North Europe		
	Q1/08	Q1/07	%-Vdg.	Q1/08	Q1/07	%-Vdg.	Q1/08	Q1/07	%-Vdg.	Q1/08	Q1/07	%-Vdg.
<b>Umsatz</b>	11,77	11,07	+6%	3,66	2,98	+23%	6,99	7,25	-4%	2,92	2,26	+29%
<b>EBITDA</b>	0,71	-0,02	>100%	0,13	0,09	+44%	0,55	0,64	-14%	0,42	0,38	+11%
<b>EBIT</b>	0,30	-0,66	>100%	-0,14	0,05	>100%	0,40	0,46	-13%	0,26	0,17	+53%
<b>Mitarbeiter*</b>	420	460	-9%	180	157	+15%	405	432	-6%	92	78	18%

\* Durchschnittlicher Mitarbeiterstand (Angestellte und freie Mitarbeiter) während der Periode

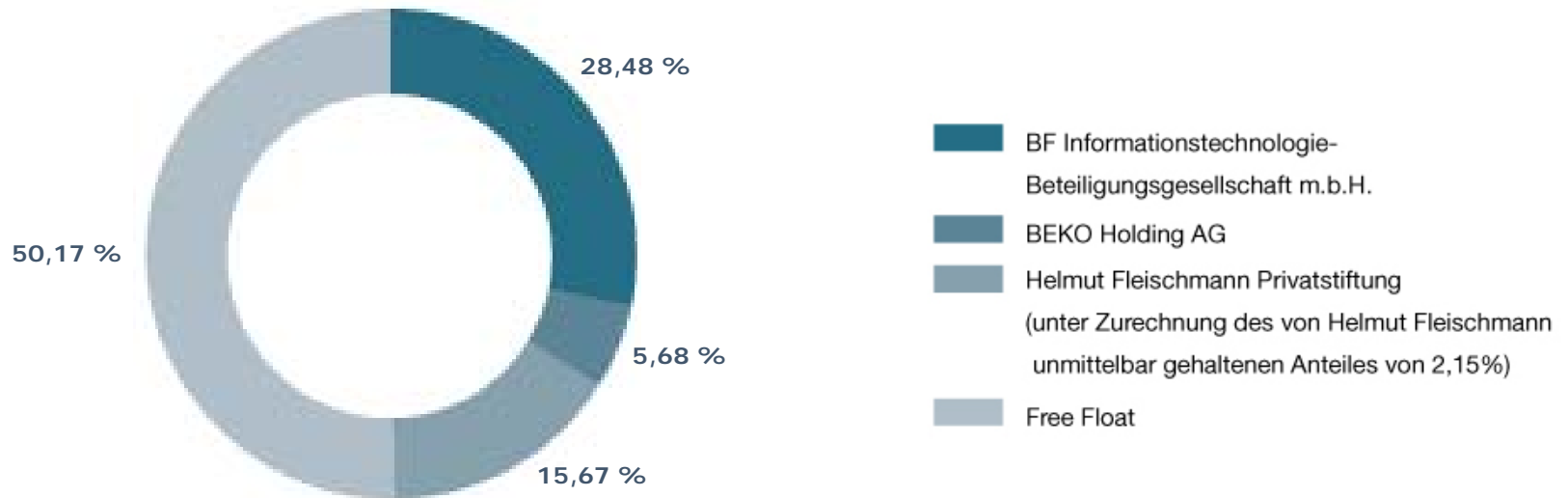


## Ausblick und Ziele

- ▶ **Übernahmeangebot (Pflichtangebot) der BF Informationstechnologie-Beteiligungsgesellschaft m.b.H. über 2,40 € je Aktie**
  
- ▶ **Zwischenergebnis nach Ablauf der ersten Phase des öffentlichen Pflichtangebots (17. April 2008)**
  - ▶ Angebots-Akzeptanz für 437.821 Aktien (2,85 % des Grundkapitals)
  - ▶ Bieterin hält per 21. April 2008 4.381.461 Aktien (28,4756 % am Grundkapital)
  - ▶ Bieterin verfügt per 21. April 2008 über 34,16 % der Stimmrechte (unter Hinzurechnung der Anteile aus einem abgeschlossenen Stimmbindungsvertrag)
  
- ▶ **aktuell dreimonatige Nachfrist zur Angebotsannahme gem. § 19 Abs. 3 ÜbG (bis 22. Juli 2008)**

# Übernahmeangebot - Status

Eigentümerstruktur (auf Basis derzeit vorliegender Meldungen)



## 2008 ist ein Konsolidierungsjahr

- ▶ **konsequente Umsetzung der Restrukturierung**
- ▶ **Fokus auf Steigerung der Ertragskraft**
  - ▶ Optimierung des Produkt- und Dienstleistungs-Portfolios
  - ▶ Konzentration auf Kernkompetenzen und Kernmärkte
  - ▶ gezielter Ausbau profitabler Bereiche
- ▶ **effiziente Integration getätigter Akquisitionen**

- ▶ **Guidance** bleibt unverändert:
  - ▶ **Umsatz:** >100 Mio. €
  - ▶ **EBITDA:** 6 – 7 Mio. €
  - ▶ **EBIT:** 2 – 3 Mio. €
  
- ▶ **Risikofaktor:** eventueller Abschreibungsbedarf bei SolveDirect aufgrund des hohen Kaufpreises und der aktuell schwachen Geschäftsentwicklung
  - ⇒ zielgerichtete Kampagne und Verstärkung Sales
  - ⇒ Aufbau eines Auftragsbestandes v. a. für 2009
  - ⇒ Entscheidung über eventuelle Abwertung im Q4/2008

**BRAIN FORCE**



... **spirit** for the future