



Börse Express Roadshow #24

BRAIN FORCE HOLDING AG

20. Mai 2010

Thomas Melzer, CFO

Wer ist BRAIN FORCE?

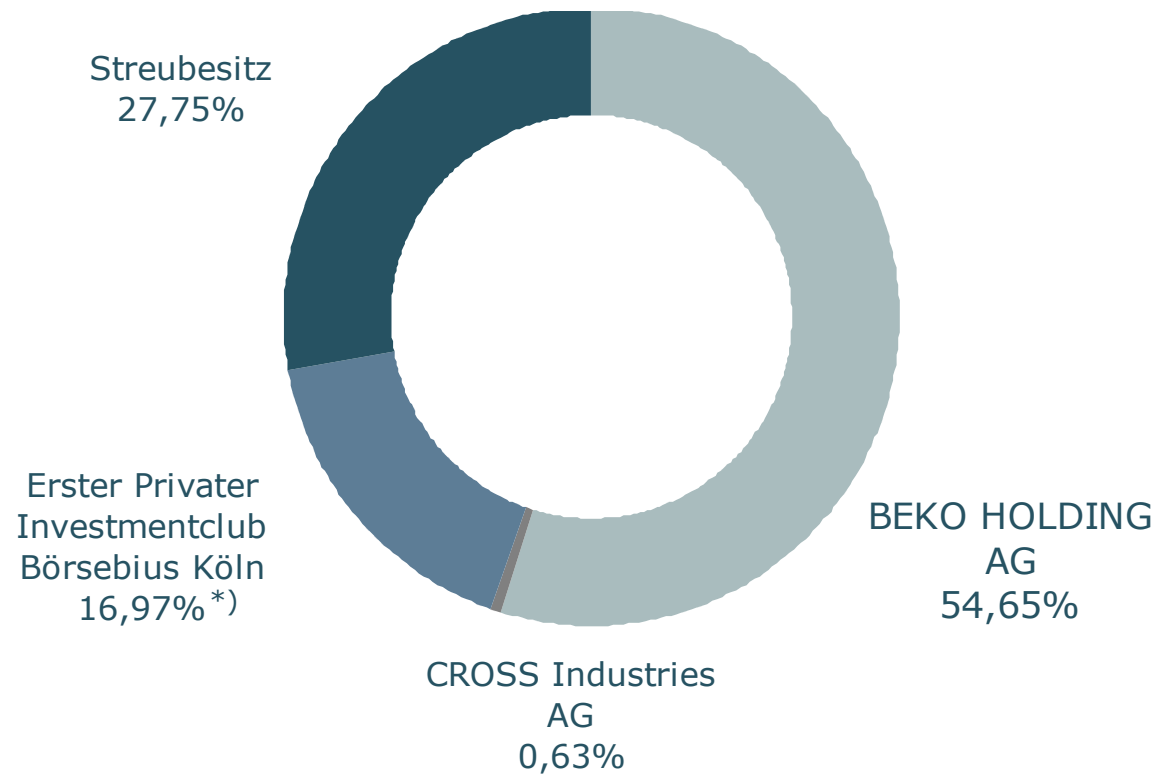
- ▶ Mittelständischer IT-Dienstleister mit aktuell rund 70 Mio. € Umsatz
- ▶ 763 Mitarbeiter an 11 Standorten in 7 europäischen Ländern
- ▶ Gründungsjahr 1983
- ▶ Sitz & Konzernzentrale in Wien
- ▶ Notiert an der Wiener Börse (Kürzel: BFC)

BRAIN FORCE
smart **IT** for your business



Aktionärsstruktur

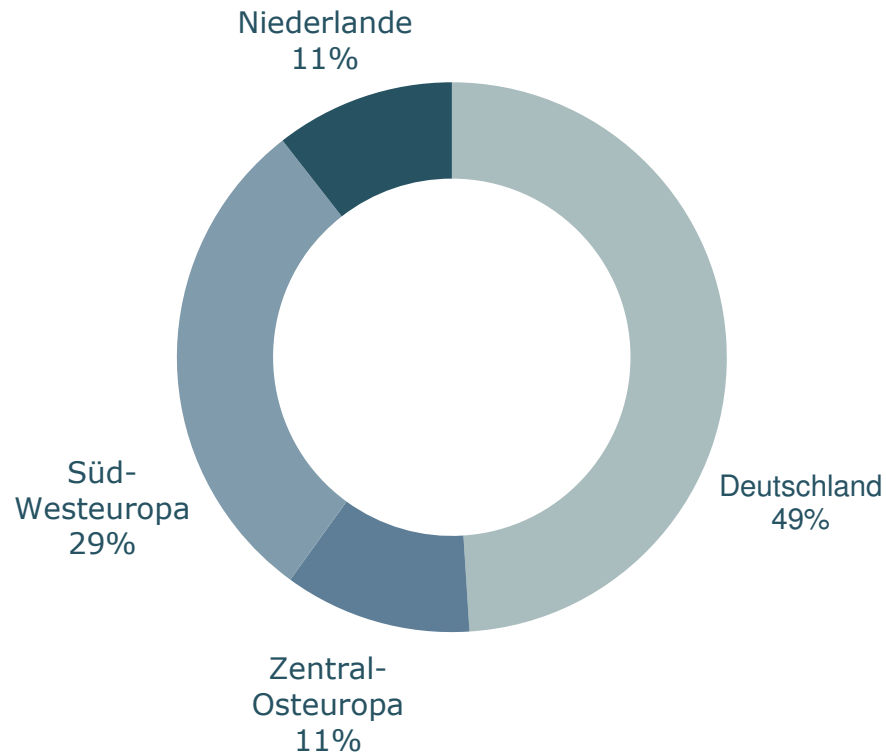
▶ auf Basis derzeit vorliegender Meldungen



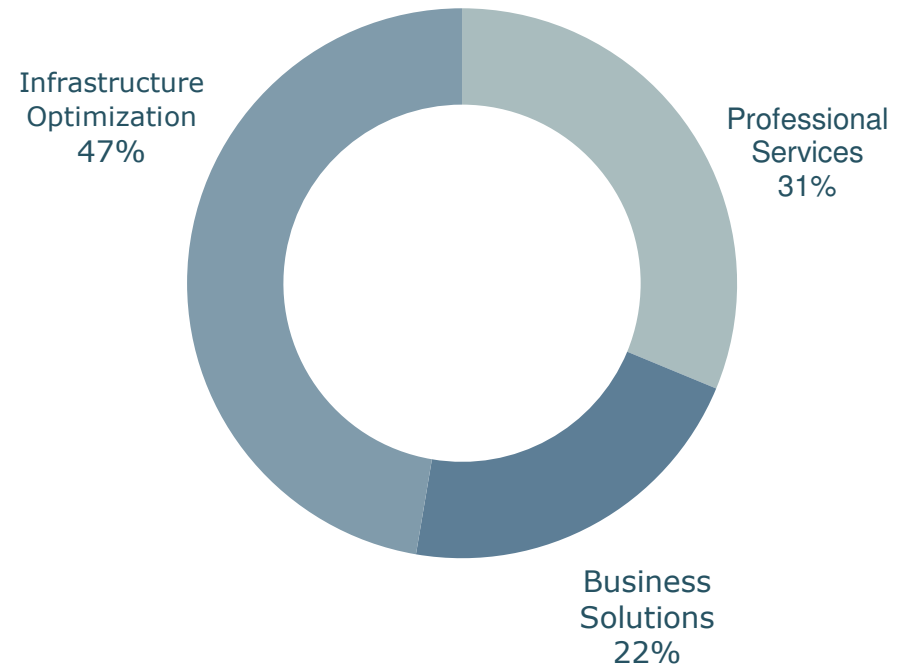
*) Investmentclub mit rund 1.000 deutschen Privatanlegern

Geschäftsbereiche

Umsatz nach Regionen



Umsatz nach Geschäftsfeldern



Summary 1. Halbjahr 2009/10

(Oktober 2009 – März 2010)

▶ **Organischer Umsatzrückgang von 20% (-24% inkl. Transaktionen)**

- ▶ schwieriges wirtschaftliches Umfeld
- ▶ geringere Lizenzerlöse und Preisdruck im Servicegeschäft

▶ **3 strategisch bedeutende Transaktionen**

- ▶ Verkauf Professional Services in Österreich (Q1)
- ▶ Einstieg eines Investors bei SolveDirect zur Finanzierung der US-Expansion (Q2)
- ▶ Akquisition von Inisys, ERP-Spezialist für Microsoft Dynamics in Österreich (Q2)

▶ **EBITDA: 5,25 Mio. € | EBIT: 3,68 Mio. € | Nettogewinn: 2,13 Mio. €**

- ▶ nicht-wiederkehrende Posten im 1H von in Summe 4,36 Mio. €
 - Restrukturierungsaufwand -1,97 Mio. €
 - Buchgewinn aus Verkauf Professional Services in Österreich +2,47 Mio. €
 - Aufdeckung stille Reserve SolveDirect bei at equity Konsolidierung +3,86 Mio. €
- ▶ operatives EBITDA: 0,89 Mio. € | operatives EBIT: -0,68 Mio. €

Verkauf Professional Services in Österreich (PS-AT)



▶ Käufer: Beko E&I AG per 16.12.2009

- ▶ geplanter Umsatz von PS-AT in 2009/10: 7,6 Mio. €, leicht positives EBIT
- ▶ 85 IT-Consultants zum Jahresende 2009 bei Kunden im Einsatz

▶ Netto-Kaufpreis von 3,5 Mio. € in Cash

- ▶ nicht-wiederkehrender Buchgewinn im BRAIN FORCE Konzern: 2,5 Mio. €

▶ Win-Win-Situation für Verkäufer und Käufer

- ▶ Beko E&I wird mit rund 200 IT-Consultants zum klaren Marktführer in AT und kann Synergien auf Kostenseite und im Marktauftritt nutzen
- ▶ BRAIN FORCE erhält Cash für die Restrukturierung und für Akquisitionen in strategischen Wachstumsbereichen
- ▶ und konzentriert sich in Österreich ab sofort auf Microsoft Dynamics Lösungen (Inisys-Akquisition) und IT Service Management Solutions (SolveDirect)

US-Expansion von SolveDirect

▶ **3TS Cisco Growth Fonds (Finanzinvestor) beteiligt sich an SolveDirect**

- ▶ Finanzierung der **US-Expansion** über mehrere Kapitalerhöhungen bis zu 6 Mio. €
- ▶ Operative und strategische Unterstützung durch 3TS über Netzwerk
- ▶ BRAIN FORCE wird verwässert, SolveDirect bleibt wichtiges Asset!
- ▶ At-equity Konsolidierung von SolveDirect ab 1.1.2010

▶ **Eigene US-Niederlassung gegründet**

- ▶ Neuer Großkunde Cisco in Kalifornien ist eine gute Basis für die US-Expansion
- ▶ Anpassung der Organisation und Recruiting von Mitarbeitern
- ▶ Großes Potenzial für SolveDirect im weltweit größten IT-Markt

▶ **SolveDirect Umsatz derzeit rund 5 Mio. € p.a.**

- ▶ Führender Anbieter von Service Management Lösungen mit der weltweit größten IT Service Management Plattform auf Basis SaaS (Software as a Service)
- ▶ Strategie: Aufbau einer relevanten US-Marktposition in den nächsten Jahren
- ▶ Ziel: Umsatz mehr als verdreifachen und Wert steigern/realisieren über Exit

Akquisition der INISYS Software-Consulting GmbH

- ▶ **Relevanter Anbieter von ERP-Lösungen auf Basis Microsoft Dynamics in Österreich Ende Februar 2010 übernommen**
 - ▶ Umsatz 2009: 1,6 Mio. €, EBITDA 2009: 0,2 Mio. €
 - ▶ 19 Mitarbeiter (inkl. GF, der weiter für das Unternehmen arbeiten wird)
 - ▶ Anerkannter Lösungsanbieter in Österreich mit konstant positiven Ergebnissen
 - ▶ eigenes branchenunabhängiges Kostenrechnungsmodul
- ▶ **über Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart**
 - ▶ Finanzierung aus eigenen Mitteln
- ▶ **Ziel: rasche Integration in BRAIN FORCE Gruppe und weiteres Wachstum**
 - ▶ Positionierung als der Lösungsanbieter für Microsoft Dynamics in Österreich
 - ▶ Nutzung von Synergien zwischen Inisys und BRAIN FORCE Italien (Know-how-Transfer, Cross Selling Potential, Microsoft Partner Status, etc.)
 - ▶ Organischer Ausbau der Marktposition in Österreich und Italien

Konzern-Ergebnisse 1. Halbjahr

in Mio. EUR	1H 09/10	1H 08/09	Vdg. in %
Umsatz	37,40	49,46	-24
EBITDA	5,25	3,41	+54
EBITDA operativ ¹⁾	0,89	3,56	-75
EBIT	3,68	1,53	>100
EBIT operativ ¹⁾	-0,68	1,68	>100
Ergebnis vor Steuern	2,49	0,58	>100
Gesamtergebnis ²⁾	2,13	-3,57	>100
Mitarbeiter (Stichtag)	763	1.069	-29

Umsatz bis EGT sind Ergebnisse der fortgeführten Geschäftsbereiche (exklusive Berlin). Vorjahr entsprechend angepasst.

1) bereinigt um Buchgewinn von 2,47m aus Verkauf PS-AT in 2009, stille Reserve SD 3,86m und Restrukturierung -1,97 m

2) Ergebnis nach Steuern inklusive aufgegebenem Geschäftsbereich & nicht-wiederkehrenden Aufwendungen und Erträgen

Cash-flow 1. Halbjahr

in Mio. EUR	1H 09/10	1H 08/09
Cash-flow aus laufender Geschäftstätigkeit	-1,27	3,70
Cash-flow aus Investitionstätigkeit	1,28	-1,17
Free Cash-flow aus fortgeführten Bereichen	0,01	2,53
Cash-flow aus Finanzierung	0,20	-3,26
Vdg. Cash aus fortgeführten Bereichen	0,21	-0,73
Vdg. Cash aus aufgegebenem Bereich	-0,83	-0,48
Zahlungsmittelbestand am Stichtag	4,92	3,84

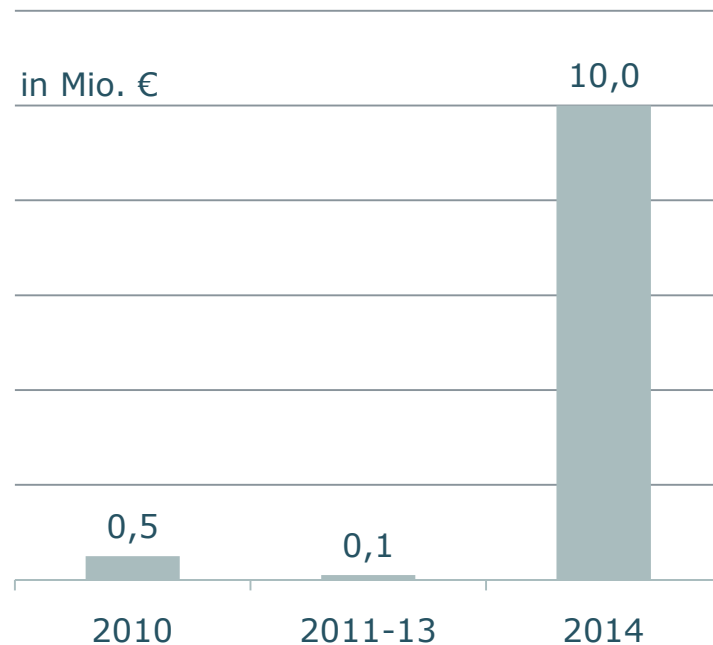
Bilanzkennzahlen

Bilanzkennzahlen		31.03.10	31.12.09	30.09.09
Eigenkapital	in Mio. EUR	21,45	21,60	19,31
Working Capital ¹⁾	in Mio. EUR	2,78	3,52	2,83
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	5,49	7,80	5,65
Gearing (Net Debt/Equity)	in %	26	36	29
Eigenkapitalquote	in %	40	40	35

1) Working Capital = Vorräte + Forderungen LL – Verbindlichkeiten LL – sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Finanzierungsstatus per 31.3.2010

Fälligkeitsstruktur der Finanzverbindlichkeiten



Kreditlinien zur Betriebsmittel-Finanzierung

- ▶ 6 Mio. € freie Kreditlinien im Konzern
 - > 2,9 Mio. € freie Kreditlinien in der Holding (von zwei Banken zur Verfügung gestellt)
 - > 2,5 Mio. € kommittiert



Ausblick

Restrukturierung 2009 und 2010

- ▶ **Konsequente Kosteneinsparungen in allen Bereichen**
- ▶ **Schließung des Standortes Berlin per 30.9.2009**
 - ▶ zusätzlich Kurzarbeit in Deutschland
- ▶ **Starker Personalabbau im Konzern: -165 Angestellte (-24%)**
 - ▶ 31.3.2010 vs. 31.12.2008, bereinigt um Professional Services Österreich
 - ▶ zusätzlich Kapazitätsanpassungen bei Subunternehmern
- ▶ **Restrukturierungsaufwand der letzten 1,5 Jahre: 5,28 Mio. €**
 - ▶ in 2009 in den fortgeführten Geschäftsbereichen: 1,38 Mio. €
 - ▶ zusätzlich für die Schließung Geschäftsbereich Berlin: 1,93 Mio. €
 - ▶ in 2010 in den fortgeführten Geschäftsbereichen: 1,97 Mio. €
- ▶ **Kosteneinsparungen aus der Restrukturierung: 9,44 Mio. € p.a.**
 - ▶ im Vergleich mit Rekordjahr 2008, voll wirksam ab 2010/11

Auftragslage BRAIN FORCE Konzern

bereinigt um PS-AT, SolveDirect und Berlin

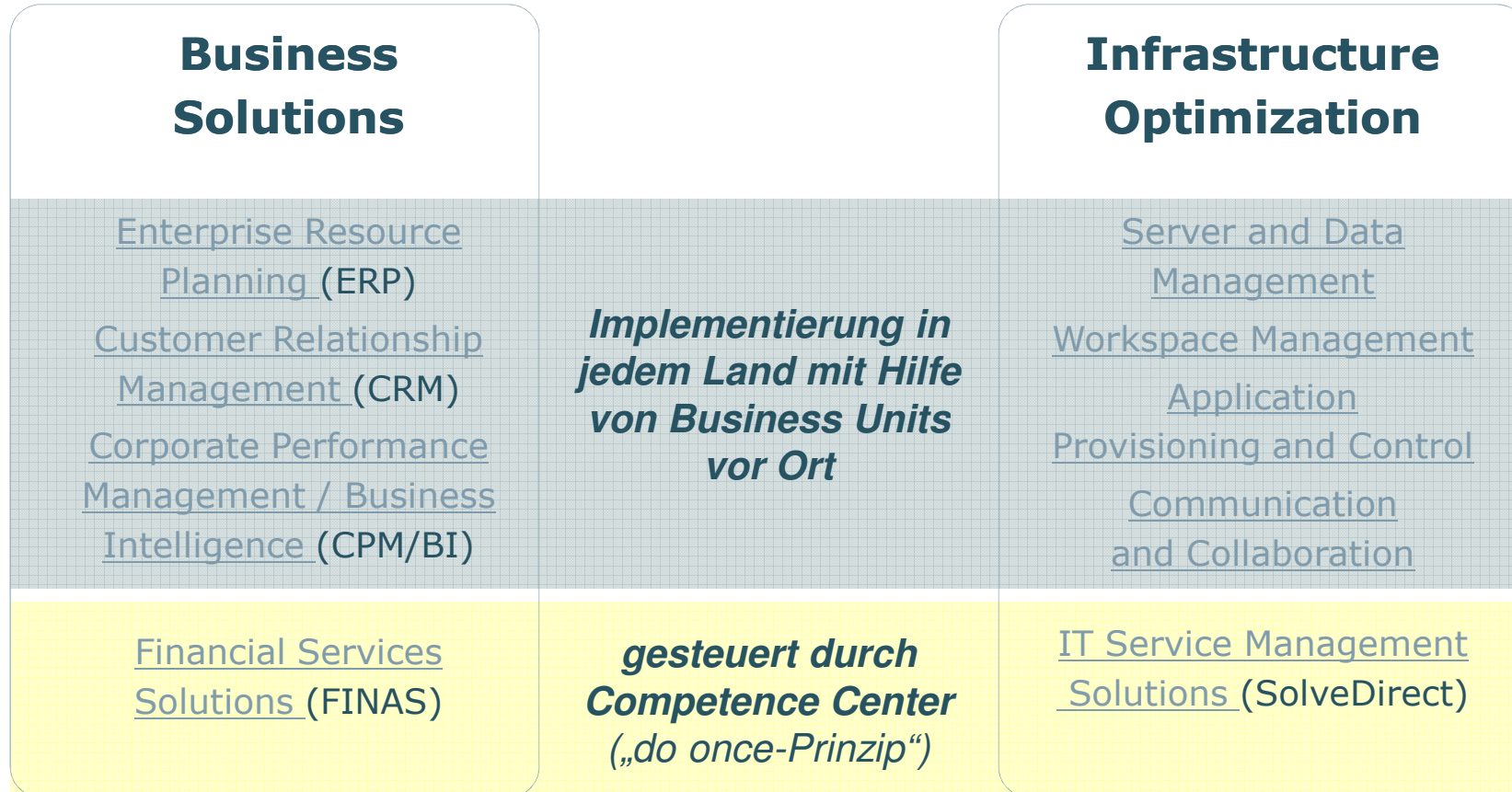
in Mio. EUR	31.03.10	31.12.09	31.03.09	Vdg. zum 31.12.09	Vdg. zum 31.03.09
Deutschland	13,17	8,89	17,20	48%	-23%
Zentral-Osteuropa	0,34	0,13	0,47	162%	-28%
Süd-Westeuropa	3,67	2,78	4,00	32%	-8%
Niederlande	0,76	1,22	1,67	-37%	-54%
Konzern	17,94	13,02	23,34	38%	-23%

- ▶ **Auftragsvolumina und Projektlaufzeiten sind branchenweit gesunken**
 - ▶ erste Anzeichen für Stabilisierung bzw. leichte Erholung
- ▶ **Erwartung für Geschäftsjahr 2009/10**
 - ▶ Umsatz von rund 70 Mio. € und ein deutlich positives EBIT (inkl. nicht-wiederkehrender Aufwendungen und Erträge)
 - ▶ operativer Turnaround für das Geschäftsjahr 2010/11 erwartet
- ▶ **Fokus ab sofort wieder auf profitables Wachstum gerichtet**
 - ▶ Akquisition von Inisys als erster Schritt
 - ▶ weiterer organischer Ausbau in Österreich und Italien
- ▶ **Langfristiges Ziel: 5% EBIT-Marge**



Strategie

Langfristige Wachstumsstrategie BISHER



Professional Services
Rekrutierung und Einsatzplanung von IT-Spezialisten in Deutschland

Die IT-Branche nach der Krise

- ▶ **Krise hat den Zugang zu IT-Aufgabenstellungen verändert**
 - ▶ Entscheidungskompetenz hat sich vom IT-Manager zum CFO verlagert
 - ▶ IT war bisher PERFORMANCE-orientiert und ist in Zukunft KOSTEN-orientiert
- ▶ **Desktop-Virtualisierung verändert die IT-Landschaft nachhaltig**
 - ▶ Desktop-Hardware spielt in Zukunft eine untergeordnete Rolle
 - › dadurch sinken die notwendige Performance und die Personalressourcen
 - › die Nutzungsdauer der Hardware steigt
- ▶ **Server-Management wird vielseitiger**
 - ▶ alle Applikationen werden zentralisiert
- ▶ **Unternehmen (Kunden) outsourcen zunehmend mehr IT-Aufgaben**
 - ▶ fachliche Qualifikationen können in Zukunft intern nicht sichergestellt werden
 - ▶ Administration bleibt im Unternehmen, Technik kommt von Außen

▶ Risiko-Management in der IT ist der Schlüssel zur Kostenreduktion

- ▶ in der Vergangenheit haben IT-Manager das Risiko in ihrem Bereich minimiert
- ▶ das führte zu hohen IT-Budgets (Kosten und Investitionen)

▶ In Zukunft werden IT-Budgets (vereinfacht) wie folgt festgelegt:

Basis-IT

+ Risiko-Bewertung

+ Entscheidungen durch Top-Management

= IT-Budget

▶ Aktuell ist kein IT-Consulting Unternehmen bekannt, das auf Kosteneinsparungen ausgerichtet ist

- ▶ klassische IT-Unternehmen („Systemhäuser“) kannibalisieren sich mit diesem Ansatz selbst
- ▶ Unternehmensberater und Wirtschaftsprüfer haben nicht die notwendige Kompetenz

Die Zukunft von BRAIN FORCE



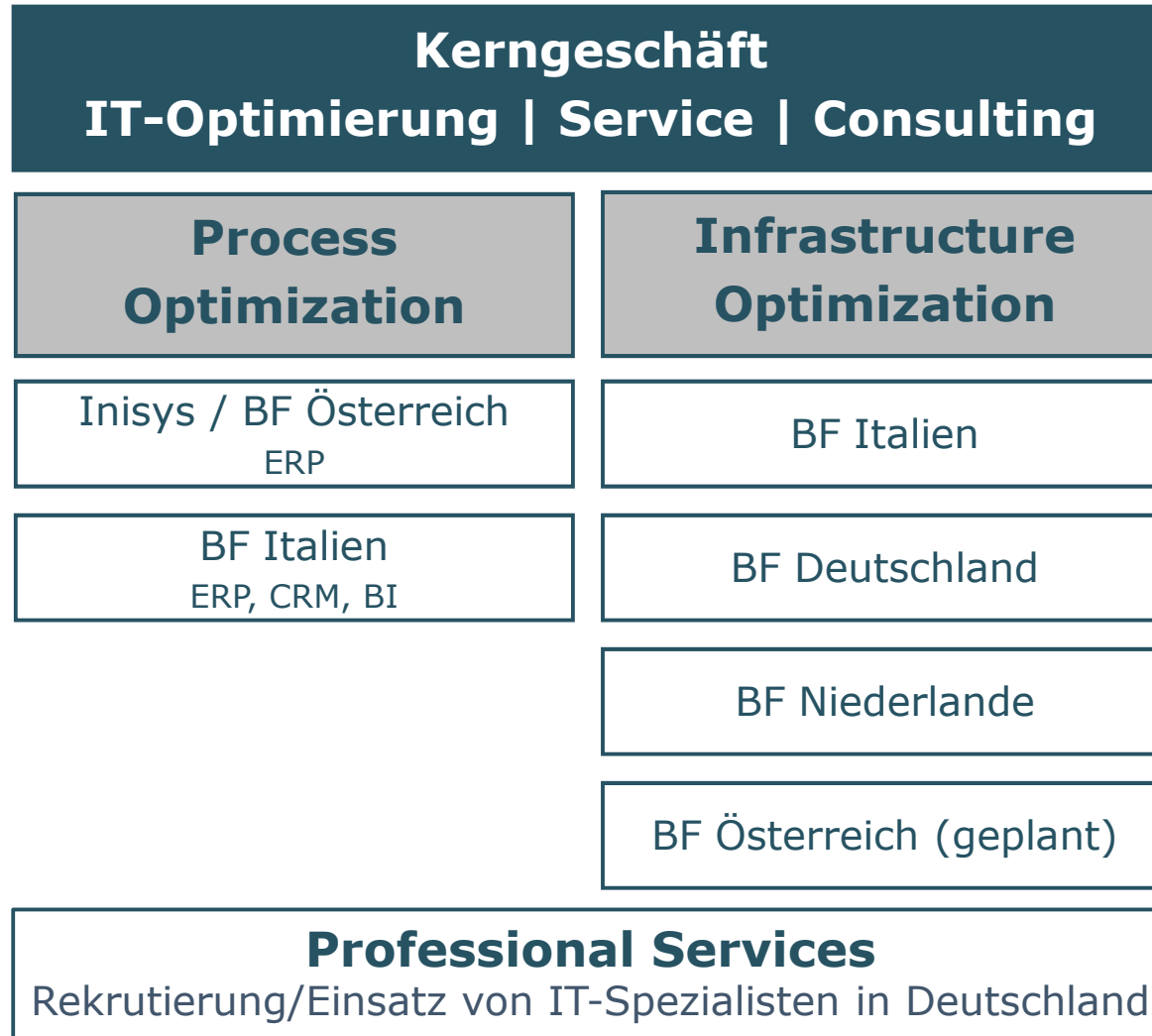
▶ Die Marke BRAIN FORCE wird NEU besetzt

- ▶ aufgrund der Akquisitionen der Vergangenheit war BRAIN FORCE bisher nicht eindeutig positioniert
- ▶ in den aktuellen Märkten (DE, IT, NL, AT, CZ, SK, CH) ist BRAIN FORCE jeweils als Spezialist für unterschiedliche Bereiche bekannt
- ▶ aber bisher keine konzernweit eindeutige Positionierung

▶ der Partner in den Bereichen Prozess- und Infrastruktur-Optimierung mit Schwerpunkt auf Kostenreduktion (smart IT-Consulting)



Langfristige Wachstumsstrategie NEU





Danke für Ihre Aufmerksamkeit

IR-Informationen

- ▶ Thomas Melzer
Chief Financial Officer
 - ▶ Tel: +43 1 263 09 09 12
investorrelations@brainforce.com
www.brainforce.com
 - ▶ BRAIN FORCE HOLDING AG
Karl-Farkas-Gasse 22
1030 Wien
 - ▶ Wiener Börse: BFC
Reuters: BFC.VI
Bloomberg: BFC AV
ISIN: AT0000820659