



9th SCC_Small Cap Conference

BRAIN FORCE HOLDING AG

Thomas Melzer, CFO

Frankfurt, 31. August 2011

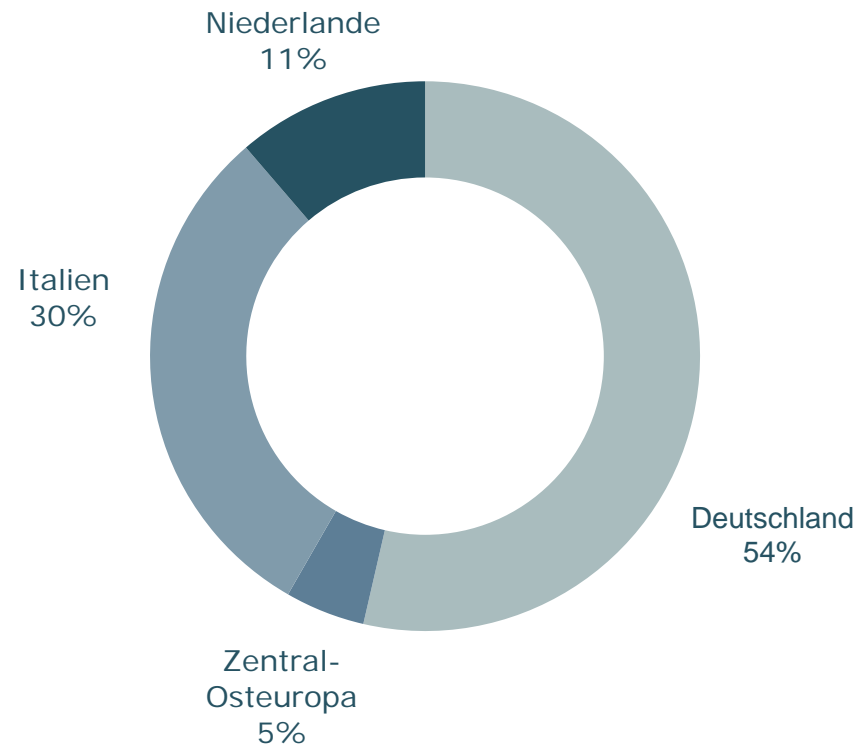
Wer ist BRAIN FORCE?

- ▶ Mittelständischer IT-Dienstleister mit rund 70 Mio. € Umsatz
 - ▶ Fokus auf Prozess- und Infrastrukturoptimierung
- ▶ >700 Mitarbeiter an 15 Standorten in 7 europäischen Ländern und an einem US-Standort
- ▶ Gründungsjahr 1983
- ▶ Sitz & Konzernzentrale in Wien
- ▶ Notiert an der Wiener Börse (Kürzel: BFC), Fließhandel Xetra

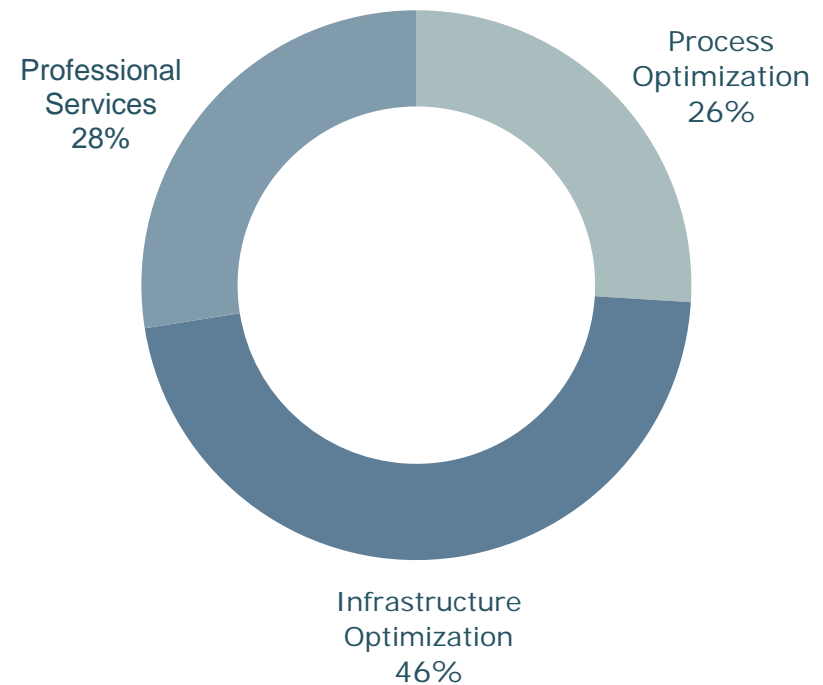


Geschäftsbereiche / Umsatzverteilung

Umsatz nach Regionen

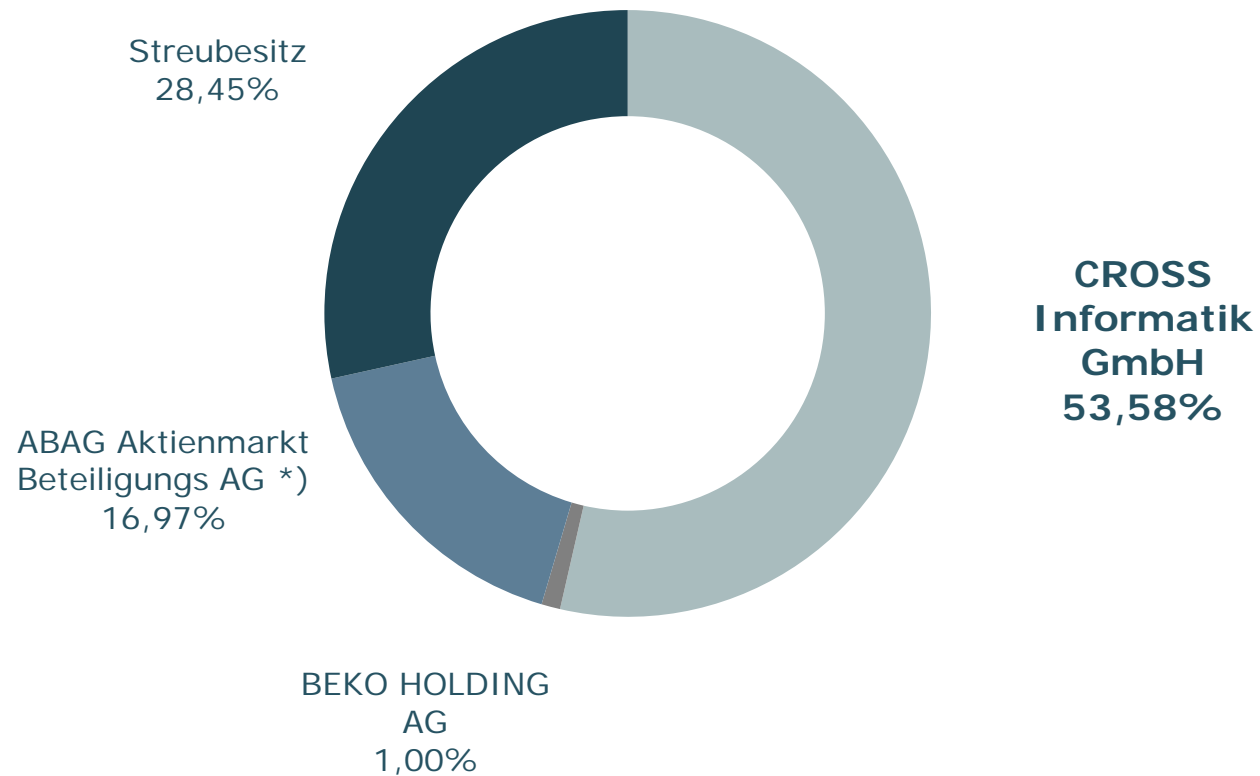


Umsatz nach Geschäftsfeldern



Aktionärsstruktur

▶ auf Basis vorliegender Meldungen



*) Investmentclub Börsebius mit rund 1.000 deutschen Privatanlegern

▶ Restrukturierung und Absicherung des Unternehmens

- ▶ Kosteneinsparungen in allen Bereichen und Personalabbau (rund 200 Angestellte)
 - › Personalkostenreduktion: rund 10 Mio. € p.a.
 - › zusätzlich Nutzung der Kurzarbeitsregelung in Deutschland
- ▶ Schließung des Standortes Berlin (langjähriger Verlustbringer)
- ▶ Restrukturierungsaufwand der letzten 2 Jahre: rund 5,5 Mio. €
 - › Finanzierung i.W. durch Working Capital Optimierung und Devestition

▶ Cash-Fokus

- ▶ Optimierung des Working Capital
- ▶ Reduktion von Ausgaben und Investitionen auf ein Minimum

▶ 2 strategische Transaktionen im GJ 2009/10

- ▶ Verkauf des Professional Services Geschäftes in Österreich: hoher Cash-in (netto: 3,47 Mio. €) und Buchgewinn (2,47 Mio. €)
- ▶ Hereinnahme des 3TS Cisco Growth Fund bei SolveDirect zur Finanzierung der US-Expansion (bis zu 6 Mio. € über Kapitalerhöhungen bei SolveDirect)
 - › Kontrollwechsel nach IFRS: at equity Bilanzierung und Aufdeckung stille Reserve 3,86m

Strategische Geschäftsfelder

Anteile am Konzernumsatz in Klammer



Kerngeschäft IT-Optimierung Consulting | Projects | Staffing

Process Optimization (19%)

BF Österreich (4%)
ERP

BF Italien (14%)
ERP, CRM, BI

BF CZ + SK (1%)
Hypothesen u. Asset Mgmt.

Infrastructure Optimization (36%)

BF Italien (15%)

BF Deutschland (10%)

BF Niederlande (11%)

Professional Services (28%)
Rekrutierung/Einsatz von IT-Spezialisten in DE und NL

Produkte und Handel

SolveDirect (at equity)
Service Management
in Europa und USA

FINAS Suite (7%)
Front-Office-Lösungen für
Finanzdienstleister in DE, AT

NPC (10%)
Vertrieb Net Optics Netzwerk-
Produkte in EMEA, Indien

▶ **Process Optimization (ERP, CRM, BI, sonstige)**

- ▶ BRAIN FORCE Italien (ERP, CRM: v.a. Microsoft / BI: v.a. Cognos von IBM)
 - › Restrukturierung durchgeführt, Markt wird profitcenter-orientiert bearbeitet
 - › Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen Italien und Österreich
- ▶ BRAIN FORCE Österreich (ERP: Microsoft Dynamics)
 - › Ausweitung der Aktivitäten vom aktuellen Standort Neulengbach in Niederösterreich (Osten) Richtung Westen auf Oberösterreich (Industriefokus)
- ▶ BRAIN FORCE Tschechien und Slowakei (sonstige: Hypotheken, Asset Mgmt.)
 - › kleine profitable Einheit mit dem Ziel, das Geschäft in der Kernzielgruppe Banken und Versicherungen zu expandieren (u.a. durch NPC-Geschäft)

▶ **Infrastructure Optimization (IO) / Professional Services**

- ▶ in beiden Bereichen werden idente Zielgruppen mit Schwerpunkt IO bearbeitet
- ▶ Künftige Themenschwerpunkte IO: Desktop-Virtualisierung, Cloud Computing und Network Performance Channel (NPC)
- ▶ Ausbau des Professional Services Geschäftes in Frankfurt und München sowie Auf/Ausbau des Geschäftes in den Niederlanden
- ▶ Neustart mit Microsoft-Technologien (IO) in Deutschland durch Know-how aus NL

Schwerpunkte der Strategie „Produkte“

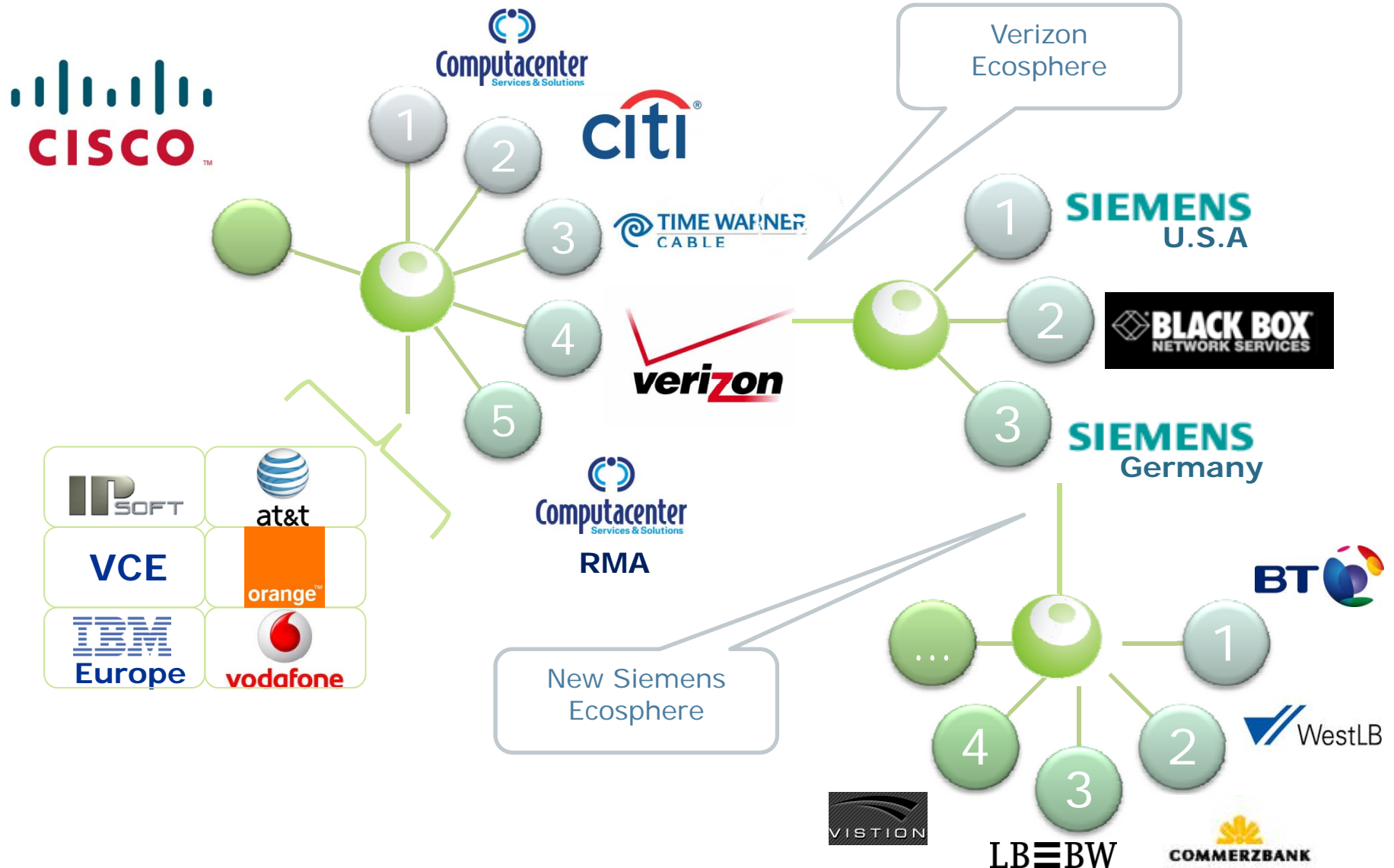
▶ FINAS Suite

- ▶ Softwarelösungen für den Außendienst von regionalen Versicherungen und Banken mit Schwerpunkt auf Deutschland (Potenzial: Österreich, Schweiz, Osteuropa)
- ▶ Versicherungen und Banken nehmen größere IT-Projekte wieder in Angriff
 - › zuletzt stark gestiegene Vertriebspipeline nach Investitionsstau 2009 und 2010
 - › neuer Großkunde Continentale Versicherung im Q2 gewonnen, Projektstart im Q3

▶ SolveDirect Service Management GmbH

- ▶ Cloud-Lösung für Service-Integration und -Management mit der weltweit größten Service Management Plattform auf Basis SaaS
 - › elektronische B2B-Verbindung von Serviceanbietern und Servicekunden durch einen zentralen Hub und integrierte Workflows
 - › über 200 Kunden auf der Plattform, Referenzkunden u.a.: Cisco, IBM, Siemens, T-Systems
- ▶ US-Expansion mit Support durch 3TS Cisco Growth Fund (VC) in 2010 gestartet
 - › starkes Umsatzwachstum seit Start der US-Expansion (>20%)
- ▶ Stärkung Vertrieb insbesondere in Deutschland (Zielgruppe: Large Accounts)
- ▶ starkes weiteres Wachstum geplant/erwartet

Geschäftsmodell von SolveDirect



Schwerpunkte der Strategie „Handel“

▶ Network Performance Channel GmbH (NPC)

- ▶ Vertrieb von Netzwerk-Produkten zur Messung des „Durchflusses“ von Leitungen
 - › NPC ist Großhändler für Net Optics Taps in Europa, Mittlerer Osten, Afrika und Indien
- ▶ Interessante Nische im Netzwerkbereich
 - › Vertrieb über Reseller („Channel“)
 - › sehr positive Umsatz- und Ergebnis-Entwicklung in den letzten Jahren
 - › Umsatz 2009/10 rund 3,5 Mio. € mit 5 Mitarbeitern, FC für 2010/11 rund 6 Mio. €
 - › weiteres starkes Wachstum in den nächsten Jahren durch Cloud Computing erwartet
- ▶ Gründung einer eigenen Gesellschaft am Standort Frankfurt erfolgt
- ▶ Zielsetzung
 - › Expansion in bestehenden und neuen Märkten über internationales Reseller-Netzwerk
 - › Ausbau der Organisation, Rekrutierung von neuen Mitarbeitern
 - › weiteres profitables Umsatz- und Ergebniswachstum im zweistelligen Prozentbereich



Ergebnisse der ersten 9 Monate 2010/11

Ziele und Ausblick

Konzern-Ergebnisse

in Mio. EUR	9M 2010/11	9M 2009/10	Vdg.%
Umsatz ¹⁾	52,25	53,97	-3
EBITDA	1,95	5,65	-66
EBITDA operativ ²⁾	1,95	1,14	70
EBIT	0,35	3,42	-90
EBIT operativ ²⁾	0,35	-1,09	>100
Ergebnis nach Steuern ³⁾	-1,83	1,89	>100
Mitarbeiter (Durchschnitt)	723	800	-10

1) organisches Umsatzwachstum: 2% (bereinigt um Konsolidierungskreisänderungen)

2) bereinigt um nicht-wiederkehrende Aufwendungen und Erträge von +4,51 Mio. € in 2009/10

3) inklusive non-cash Ergebniseffekt von SolveDirect (at equity) von -1,34 Mio. €

Analyse der Ergebnisse 9M 2010/11

- ▶ **Umsatzwachstum 9M organisch +2% bzw. + 1 Mio. € auf 52,25 Mio. €**
(ohne strategische Transaktionen)
 - ▶ Umsatzwachstum Q3 isoliert: +11%, Q2: +3% = positiver Trend!
- ▶ **Operatives EBITDA von 1,14 auf +1,95 Mio. € (organisch +1,3 Mio. €)**
- ▶ **Operatives EBIT von -1,09 auf +0,35 Mio. € (organisch +1,7 Mio. €)**
 - ▶ positives EBIT in allen Regionen in den ersten 9 Monaten sowie in jedem Quartal
- ▶ **Free Cash-flow von +2,30 Mio. € in fortgeführten Geschäftsbereichen**
 - ▶ Operativer Cash-flow +3,29 Mio. € (+7,16 Mio. € zum VJ), v.a. durch deutlichen Ergebniszuwachs und Optimierung Working Capital (u.a. Factoring in Deutschland)
- ▶ **Nettoergebnis von -0,49 Mio. € bereinigt um SolveDirect**
 - ▶ tatsächlich -1,83 Mio. € Ergebnis nach Steuern

Cash-flow

in Mio. EUR	9M 10/11	9M 09/10	Vdg.
Operativer Cash-flow	3,29	-3,87	+7,16
Investitions-Cash-flow	-0,99	+0,91	-1,90
Akquisitionen	0,00	+1,11	+1,11
Free Cash-flow	2,30	-1,85	+4,15
Cash-flow aus Finanzierung	-1,45	1,88	-3,32
Vdg. Cash aus fortgeführten Bereichen	0,86	-1,08	+1,94
Vdg. Cash aus aufgegebenem Bereich	-0,29	-1,04	+0,75
Zahlungsmittelbestand am Stichtag	4,68	3,42	+1,26

Bilanzkennzahlen

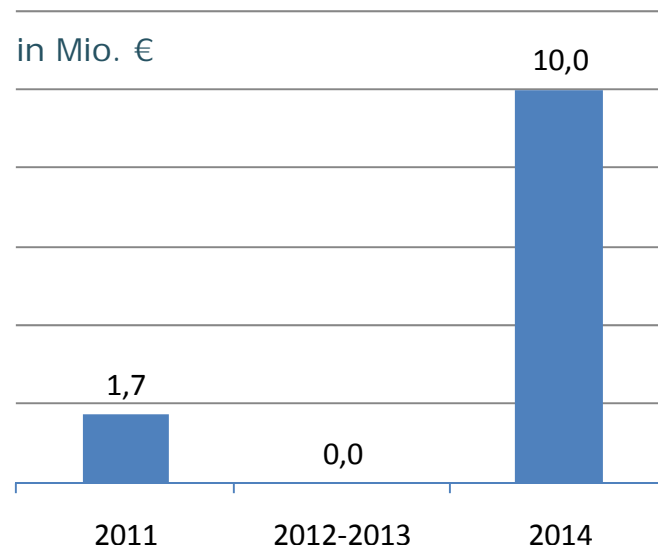
Bilanzkennzahlen		30.06.11	30.09.10	30.06.10
Eigenkapital	in Mio. EUR	18,25	20,11	21,02
Working Capital ¹⁾	in Mio. EUR	0,09	3,30	3,74
Nettoverschuldung	in Mio. EUR	7,03	9,04	8,67
Gearing (Net Debt/Equity)	in %	39	45	41
Eigenkapitalquote	in %	37	39	39
Net Debt/EBITDA operativ ²⁾	LTM	3,6	7,9	54,9

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

2) Berechnung bezogen auf operatives EBITDA (exkl. Buchgewinne und Restrukturierungen) der letzten 12 Monate (LTM)

Finanzierungsstatus per 30.6.2011

Fälligkeitsstruktur der Finanzverbindlichkeiten



Kreditlinien zur Betriebsmittel-Finanzierung

- ▶ 6,0 Mio. € Kreditlinien im Konzern
 - › davon 3 Mio. € in der Holdinggesellschaft
- ▶ 4,16 Mio. € freie Kreditlinien
- ▶ 4,68 Mio. € Cash

Schuldscheindarlehen

- ▶ 10 Mio. €
- ▶ Zinssatz: 5,17% fix
- ▶ fällig im März 2014

Auftragslage Brain Force Konzern

in Mio. EUR	30.06.2011	30.09.2010	30.06.2010	Vdg. zum. 30.09.10	Vdg. Zum 30.06.10
Deutschland	11,14	11,81	12,45	-6%	-11%
Italien	5,49	4,39	3,93	+25%	+40%
Niederlande	1,69	0,88	0,99	+92%	+71%
Zentral-Osteuropa	0,52	0,35	0,30	+49%	+76%
Konzern	18,84	17,43	17,66	+8%	+7%

Summary, Ziele und Ausblick

▶ **BRAIN FORCE hat Unternehmensstrukturen nachhaltig verändert**

- ▶ kundenorientierte Aufstellung der einzelnen Bereiche
- ▶ massive Einsparungen in den operativen Gesellschaften und der Holding
 - › insbesondere im Bereich der „Overheads“ unter Beibehaltung der Vertriebsstärke

▶ **Solide Bilanzstruktur zum 30.6.2011**

- ▶ Eigenkapitalquote: 37%, Gearing: 39%
- ▶ aktuell kein absehbarer Finanzierungseingpass

▶ **Ziel für das Geschäftsjahr 2010/11**

- ▶ Positives operatives Ergebnis
 - › Umsatzwachstum als Treiber der Entwicklung (Cost Level auf Minimum)
 - › „Investitionen“ in Ausbau der Vertriebsstärke

▶ **Langfristiges/nachhaltiges Ziel**

- ▶ Überdurchschnittliches Umsatzwachstum und EBIT-Marge von 5%
 - › Homogene und profitable Unternehmenseinheiten
 - › Klare Positionierung der Marke BRAIN FORCE durch weitere Fokussierung

Danke für Ihr Interesse!

IR-Informationen:

Thomas Melzer, Finanzvorstand

- ▶ 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: BFCG
Bloomberg: BFC:AV
ISIN: AT0000820659

