

### Tecon Technologies AG

Im Company – Talk: Masod Karimi, CEO

### „Internes und externes Wachstum geplant“

Datum 26.06.2006

#### Daten und Fakten:

**Branche:** IT-Dienstleistungen

**Vorstand:** Masod Karimi (CEO)  
Hubert Rimpl (CSO)  
Jens Harig (CFO)

**Aufsichtsrat:** Prof. Dr. Eugen  
Eisemann  
Dr. Michael Vesper  
Dr. Hossein Shahla

#### Großaktionäre:

Masod Karimi 20,0%  
Management 11,4%  
Fortknox-Venture AG 8,6%

#### Unternehmenskalender:

08.08.2006 Halbjahresergebnis

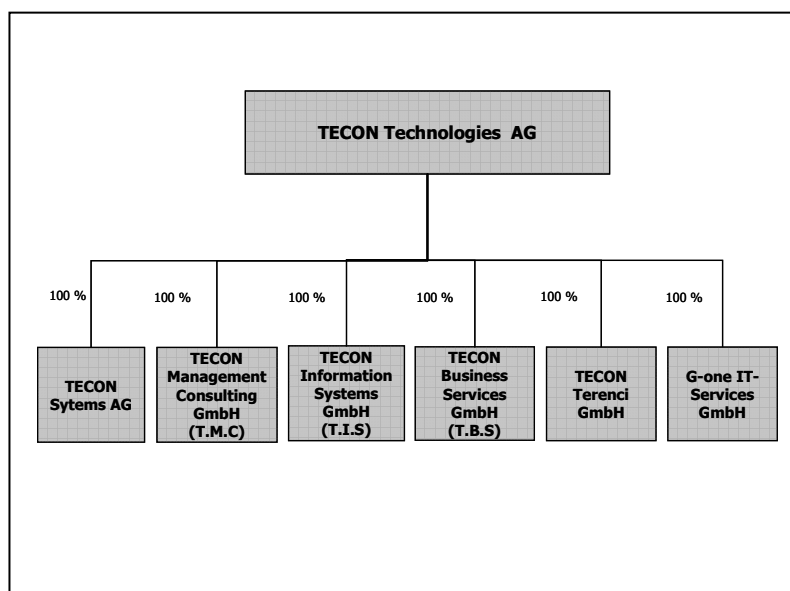
07.11.2006 Q3 – Ergebnisse

#### Kontaktdaten:

TECON Group  
Im MediaPark 8  
D-50670 Köln  
info@tecon.de  
www.tecon.de

#### mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555  
Ein Produkt der Mainvestor GmbH  
Zeißelstr. 19  
60318 Frankfurt  
kontakt@mainvestor.de  
V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle  
Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



- „Mit unseren heutigen Geschäftslösungen gehören wir zu den Technologieführern“
- „Wir versprechen uns viele Impulse vom Zukunftsmarkt Mobile Business“
- „Wir halten permanent die Augen bezüglich potentieller Übernahmekandidaten offen“
- „Beim Umsatz streben wir unsere bisherigen Wachstumsraten von 50 Prozent an“

Jahr	Sales in Mio. € *	EBIT in Mio. € *	EAT in Mio. € *	EPS *
2005	23,5	1,1	1,1	0,40
2006 <sup>c</sup>	39,0	3,8	2,8	0,78
2007 <sup>c</sup>	48,5	4,9	3,4	0,98

\*Analystenschätzungen

### Tecon Technologies AG

*Die Tecon Technologies AG ist ein börsennotiertes IT-Unternehmen, das 1998 vom heutigen Vorstandsvorsitzenden Masod Karimi gegründet wurde. Tecon ist in den drei Geschäftsfeldern IT-Services, Geschäftslösungen und Softwareprodukte tätig. Das Unternehmen notiert seit Oktober 2005 im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. mainvestor sprach mit Masod Karimi über die ersten „Geburtswehen“ an der Börse und über die weiteren Pläne des Unternehmens.*

**mainvestor:** Herr Karimi, Sie bezeichnen Tecon als „Spezialist für IT-Services und Software.“ Da sind Sie ja nicht der einzige auf dem Markt. Wie würden Sie kurz Ihre Geschäftstätigkeit beschreiben, damit auch ein Warren Buffett versteht, was Sie machen.

**Karimi:** Unser Geschäftsmodell basiert auf drei Säulen, nämlich IT-Services, Geschäftslösungen und Softwareprodukte. Unser Umsatzschwerpunkt liegt bei den IT-Services. Wenn es um IT-Prozesse von Unternehmen, vorwiegend aus der Telekommunikations-, Logistik- und Finanzbranche geht, sind wir bei der Implementierung oder Aktualisierung der Softwarelösungen gefragt. Das fängt an bei der Testphase bis zur Inbetriebnahme und dem anschließenden Service. Wir beraten unsere Kunden aber auch im Rahmen ihrer Geschäftsstrategie sowie bei der Definition und Neugestaltung der Geschäftsprozesse. Dazu wählen wir die geeigneten Technologien und Tools aus. Da die Sparte IT-Services auf langjährigen Kundenbeziehungen baut und ein fundiertes technisches und fachliches Know-how gefragt ist, können wir hier von einem soliden Fundament für TECON sprechen.

**mainvestor:** Können Sie uns das eine oder andere konkrete Beispiel nennen?

**Karimi:** Für die Deutsche Post World Net haben wir beispielsweise eine innovative Komplettlösung für das Referenzdatenmanagement eingeführt. Mithilfe dieser Technologie kann die Qualität wichtiger Kundendaten signifikant gesteigert und für weitere Vertriebsaktivitäten genutzt werden. In unserem neuesten Geschäftsfeld Mobile Business setzen wir technische Lösungen für die Übertragung mobiler Anwendungen um. So gewährleisten wir im Rahmen der Fußball-WM zusammen mit der Swisscom die Übertragung von Spielszenen auf Mobiltelefone. Von diesem Zukunftsmarkt versprechen wir uns eine Menge Impulse für unser Geschäft. Ich bin sicher, auch ein Warren Buffett würde unser Geschäftsmodell verstehen.

**mainvestor:** Der sitzt ja wie wir wissen in den USA. Auf Ihrer Website ist zu lesen, dass Sie erstmalig an der Telekommunikationsmesse GTM 2006 in den USA teilgenommen haben. Was versprechen Sie sich denn davon? Womöglich doch ein tête à tête mit Warren Buffett?

**Karimi:** Das bestimmt nicht. Nein, diese Messe gehört zu den wichtigsten Branchentreffpunkten weltweit. Immerhin treffen sich dort rund 800 Firmen aus mehr als 150 Ländern. Wir waren dort nicht nur als Aussteller, sondern auch als Silber-Sponsor aktiv. Unser Ziel ist es, die Marke TECON international zu etablieren. Da wir auf großes Interesse an unseren Leistungen im Ausland stoßen und wir mit unseren Technologien zu den Marktführern zählen, ist es einfach wichtig, dort zu präsent zu sein. Die sehr gute Resonanz und die Vielzahl konkreter Anfragen sehen wir als Bestätigung für unsere Teilnahme.

**mainvestor:** Sie sprechen ja sehr offen über Ihre Pläne, Unternehmen zu akquirieren. Ihre Akquisitionsstrategie ist dabei nicht immer leicht zu durchschauen. So wurde eine zum Börsengang angekündigte Übernahme wieder abgesagt. Vor kurzem wurden gleich zwei Unternehmen gekauft. Wie gehen Sie denn an so eine Übernahme heran?

**Karimi:** Ich denke, da handhaben wir es wie jeder seriöse Kaufmann. Wir nehmen den potenziellen Kaufkandidaten genau unter die Lupe und entscheiden uns erst dann für eine Übernahme, wenn alles passt: Das Management, die Unternehmensphilosophie und natürlich auch der Preis. Sicherlich verlief unser Börsenstart aufgrund der abgesagten Akquisition nicht so rund und der Kapitalmarkt hat uns wohl deshalb gleich richtig abgestraft. Eine Akquisition muss langfristig zu TECON passen und ich meine, wir haben durch unsere beiden letzten Zukäufe von Terenci und G-one bewiesen, dass wir in der Lage sind, interessante Unternehmen zu akquirieren. Die Eingliederung in die Unternehmensgruppe gestaltet sich übrigens völlig problemlos. Hier kommt uns natürlich zu gute, dass wir schon im Jahr 2005 einen Unternehmensbereich zugekauft und erfolgreich integriert haben.

**mainvestor:** Noch ein Satz zu G-one. Obwohl Sie ja über genügend liquide Mittel verfügen, wurde der Kauf durch eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital finanziert. War dieser Schritt denn notwendig?

**Karimi:** Wir verfügen in der Tat über ausreichend liquide Mittel. Genau gesagt sind es noch deutlich über 7 Millionen Euro. Im Fall von G-one galt unser Hauptaugenmerk der langfristigen Bindung des Geschäftsführers Herrn Backfisch an die TECON Gruppe. Dieses Commitment versetzt uns außerdem in eine bessere Ausgangsposition. Einerseits können wir bei eventuellen Zukäufen flexibel reagieren, andererseits sind wir so in der Lage, die Gefahr einer Übernahme zu minimieren. Die neuen Aktien aus der Kapitalerhöhung unterliegen übrigens einer Veräußerungssperre von 18 Monaten. Wir werden unsere liquiden Mittel aber bestimmt nicht bis zum Nimmerleinstag auf unserem Konto liegen lassen. Eine solide Liquiditätsausstattung ist wichtig, aber seien Sie sicher, wenn wir einen Kandidaten gefunden haben, der zu uns passt, dann werden wir auch tätig.

**mainvestor: Wie sieht es denn umgekehrt aus. 60% Ihrer Aktien befinden sich im Streubesitz. Haben Sie keine Angst, selbst übernommen zu werden oder käme Ihnen das möglicherweise sogar entgegen?**

**Karimi:** Unsere Aktionärsstruktur ist sehr breit gestreut und wir kennen viele unserer Aktionäre persönlich. Ganz abgesehen davon, dass die meisten unserer Mitarbeiter am Unternehmen beteiligt sind. Ich bin hier wirklich sehr entspannt und sehe nicht die Gefahr einer Übernahme, es gibt auch keine Pläne diesbezüglich. Ganz im Gegenteil, wir haben viel zu viel mit Tecon vor, um uns mit dieser Frage zu beschäftigen.

**mainvestor: Na dann geben Sie uns doch einmal einen Einblick in ihre weiteren Pläne!**

**Karimi:** Nach dem Abschluss der zwei Akquisitionen steht zunächst der Abschluss der Integrationsmaßnahmen in die TECON Gruppe im Vordergrund. Grundsätzlich möchten wir weiter kontinuierlich wachsen, sowohl extern als auch intern. Soll heißen, wir halten permanent die Augen offen bezüglich potenzieller Übernahmekandidaten aber natürlich nicht um jeden Preis und nicht mit der Brechstange. Wir konzentrieren uns dabei auf Unternehmen, die schon profitabel sind. Außerdem sind wir ständig auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern, die wir auch motivieren möchten, langfristig bei uns zu bleiben. So haben wir dieses Jahr schon mehr als 30 neue Mitarbeiter eingestellt. Wir forcieren auch die Produktentwicklung mit dem Ziel in diesem Bereich die Umsätze deutlich zu steigern. Ich denke, nach einigen Anfangsschwierigkeiten bei unserem Börsengang haben wir uns inzwischen auch am Kapitalmarkt einen guten Ruf erarbeiten können. Die allgemeine Marktschwäche, die auch an TECON nicht spurlos vorübergegangen ist, kann diesen positiven Verlauf nur vorübergehend beeinträchtigen. Ziel ist es, unsere Aktionäre davon zu überzeugen, dass sie mit Tecon an einem langfristigen Wachstum partizipieren können.

**mainvestor: Erklären Sie uns doch, wie Sie wachsen wollen. Schließlich agieren Sie auf einem hart umkämpften Markt.**

**Karimi:** Wenn ich einmal zurückblicke: Seit 2000 ist es uns gelungen, jährlich um rund 50 Prozent zu wachsen. Dies trotz der teilweise schwierigen Marktbedingungen der vergangenen Jahre. Seit Ende 2004 hat sich TECON neben der unverändert hohen Wachstumsrate auch in Bezug auf Leistungsumfang, eigener Kompetenz und Innovation deutlich gewandelt. Beispielsweise wurden die Umsätze, die wir Ende 2004 erzielt haben, noch zu mehr als 95 Prozent mit Telekommunikationsunternehmen generiert. Dabei griffen wir etwa zu gleichen Teilen auf Festangestellte, freie Mitarbeiter und Partnerunternehmen zurück. Inzwischen konnten wir unseren Mitarbeiterstamm von etwa 85 Ende 2004 auf aktuell rund 300, meist hoch qualifizierte Fachkräfte, anheben. Die Anzahl der freien Mitarbeiter und Partnerfirmen blieb in diesem Zeitraum weitgehend konstant. Damit haben wir einen ganz wichtigen Grundstein für weiteres Wachstum geschaffen. Wir befinden uns jetzt in einer Situation, in der wir langfristig große und komplexe IT-Projekte abwickeln können. Mit unseren heutigen Geschäftslösungen gehören wir zu den Technologieführern, beispielsweise im Referenzdatenmanagement auf Basis einer „Service orientierte Architektur“ oder beim Thema InterCarrier Rating & Routing für die Telekommunikationsindustrie. Mit der Vermarktung unserer eigen entwickelten Softwarelösungen sind wir auf einem kontinuierlichen Wachstumskurs. Nicht zuletzt konnten wir uns im Zukunftsmarkt Mobile Business durch die Akquisition der TECON Terenci GmbH technologisch hervorragend positionieren. Alles in

allem bin ich davon überzeugt, dass sich die Verstärkungen von Kompetenz und Innovation sehr positiv auf unser künftiges Wachstum von Umsatz und Ergebnis auswirken werden.

**mainvestor: Lassen Sie uns noch einmal über mögliche weitere Akquisitionen sprechen. In welchem Bereich suchen Sie nach Zukäufen? Mit G-one sind Sie beispielsweise ins SAP-Umfeld vorgestoßen. Liegt hier der zukünftige Schwerpunkt?**

**Karimi:** Prinzipiell sind wir auf der Suche nach Übernahmekandidaten, die sich durch etablierte Kundenbeziehungen und profunde Kenntnisse in den Zielmärkten Telekommunikation, Finanzen, Logistik und Energie auszeichnen. Durch den Erwerb von G-one haben wir kein grundsätzlich neues Geschäftsfeld erschlossen. Vielmehr haben wir dadurch unser bisheriges Leistungsspektrum komplettieren können. Wir schließen also keinesfalls aus, auch unser innovatives Produktportfolio für unsere Kernbranche Telekommunikation weiter auszubauen.

**mainvestor: Sie haben ja schon erwähnt, dass Sie viele Ihrer Aktionäre persönlich kennen. So angenehm das auch sein mag, als Aktiengesellschaft möchten Sie sicherlich neue Investoren für Ihre Geschäftsidee gewinnen. Sie sind derzeit im Entry Standard notiert, da wird man in der öffentlichen Wahrnehmung manchmal übersehen Was tun Sie dagegen?**

**Karimi:** Da tun wir so einiges. Natürlich versprechen wir uns von unserem Wachstumskurs eine größere Wahrnehmung, sowohl in unserer Branche als auch auf dem Kapitalmarkt. Zudem verfolgen wir eine offene Unternehmenskommunikation, halten Kontakt mit unseren Investoren und versuchen durch persönliche Ansprache unseren Investorenkreis zu erweitern. Bedenken Sie, wir sind ein noch junges Unternehmen und haben viel vor.

**mainvestor: Ihre kürzlich veröffentlichten Quartalszahlen können sich durchaus sehen lassen. Besonders auffällig ist dabei eine für die Branche recht hohe EBIT-Marge. Wie schaffen Sie das und was können wir in Zukunft erwarten?**

**Karimi:** Die EBIT-Marge hat zwar bedingt durch die Einstellung von Personal eine kleine Delle zu Beginn des Jahres erfahren. So lagen wir im ersten Quartal bei 8,7 Prozent gegenüber 10,1 Prozent im vierten Quartal zuvor. Zu Bedenken ist dabei aber auch, dass das erste Halbjahr in unserer Branche traditionell etwas schwächer ist. Wir sind mit der Entwicklung jedenfalls sehr zufrieden. Unsere Dienstleistungen und unsere Softwarelösungen stehen für absolute Qualität. Dies erkennt auch der Kunde. Und Qualität hat natürlich ihren Preis. Ich bin davon überzeugt, dass wir auch in Zukunft überdurchschnittliche Margen erzielen können. Unsere neuen Geschäftsfelder mobile Anwendungen und SAP-Dienstleistungen sollen diese positive Entwicklung ebenfalls unterstützen.

**mainvestor: Von welchen Geschäftszahlen gehen Sie für das gesamte Jahr 2006 aus?**

**Karimi:** Beim Umsatz streben wir unsere bisherigen Wachstumsraten von 50 Prozent an. Analysten gehen für das Gesamtjahr von einem Umsatz von 36 bis 39 Millionen Euro aus. Mit dieser Einschätzung können wir gut leben. Das Ergebnis ist vom heutigen Standpunkt schwerer zu prognostizieren. Wir gehen aber davon aus, dass das EBIT überproportional um mehr als 200 % gegenüber dem Vorjahr wachsen wird. Insbesondere in der zweiten

Jahreshälfte dürfte sich das Ergebnis positiv entwickeln. Zum einen kommen die Effekte der abgeschlossenen Akquisitionen und der Neueinstellungen ab dem 2. Halbjahr voll zum Tragen. Zudem haben wir im Vergleich zum ersten Halbjahr fünf Arbeitstage mehr. Für uns heißt das immerhin etwa 1,2 Millionen Euro Mehrumsatz und eine höhere EBIT-Marge, da die Kosten für die Projekte sich nicht verändern. Daneben investieren Unternehmen traditionell am Ende des Jahres verstärkt in ihre IT.

**mainvestor: Herr Karimi, vielen Dank für das Gespräch.**

*Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden diese Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.*