

Vange Software Group AG

Im Company – Talk: Beiyou Huang, CFO

„Hightech pur mit vorgezeichnetem, profitabilem Wachstum“

Datum: 14. Juni 2012

Aktiendaten:

Branche: Software
Marktsegment: Entry Standard
ISIN: CH014955709
WKN: A1JTW0
Kürzel: VSG
Erstnotiz: 21. Juni 2012
 geplant
Zeichnungsfrist: 8. Juni bis 18. Juni
 2012 geplant
Angebotspreis: EUR 26,00 bis
 EUR 31,00

Aktionärsstruktur:

Vor IPO

Management: 74,7 %
NewMargin
Growth Fund, L.P.: 16,4 %
Gobi Partners, Inc.: 8,9 %

Nach IPO (bei Vollplatzierung)

Management: 59,8 %
NewMargin
Growth Fund, L.P.: 13,1 %
Gobi Partners, Inc.: 7,1 %

Streubesitz: 20,0 %

Lead Manager:

VEM Aktienbank AG

Selling Agent:

LFG Kronos Investment Services
 GmbH

Finanzkalender:

31.08.2012 Halbjahresbericht
30.04.2013 Jahresbericht 2012

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der Mainvestor GmbH
 Eschersheimer Landstraße 42-44
 60322 Frankfurt am Main
kontakt@mainvestor.de
 V.i.S.d.P. Bernhard Wnendt
 Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Realisieren EBIT-Margen über 45 Prozent und wachsen mit chinesischen Bausparkassen“
- „Wir planen regionale Expansion und Zukäufe“
- „Namhafte internationale Anleger sind bei Vange investiert – Altaktionäre geben keine Aktien ab“
- „Wir müssen um Vertrauen werben, transparent sein und wollen zu den Besten gehören“
- „Chancen des ersten chinesischen Software IPOs in Deutschland erkennen“

Jahr	Umsatz in Mio. €	EBIT in Mio. €	EBITDA in Mio. €	Jahresüberschuss in Mio. €
2010	22,04	11,67	11,96	8,69
2011	40,94	19,59	20,55	14,3
2012*	50,72	22,92	24,59	17,4
2013*	63,34	28,62	31,60	21,7

*Analystenschätzungen VEM Aktienbank, 05. Juni 2012

Vange Software Group AG

Hintergrund

Die Vange Software Group AG (ISIN CH014955709) ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen für die chinesische Housing Financing Industrie. Diese vom Grundansatz den deutschen Bausparkassen ähnlichen Finanzinstitutionen sind von der chinesischen Regierung gesetzlich vorgeschrieben, um Bürgern auf breiter Basis den Zugang zu günstigen Immobilienfinanzierungen zu ermöglichen. Sie sind Teil des sozialen Wohlfahrtssystems der Volksrepublik China. Die Erstnotiz der Vange Software Group AG im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse ist für den 21. Juni 2012 geplant. Die Zeichnungsfrist läuft voraussichtlich bis zum 18. Juni 2012. Insgesamt werden bis zu 1.000.000 Namensaktien, die ausschließlich aus einer Kapitalerhöhung stammen, zu 26,00 Euro bis 31,00 Euro angeboten. Bei Vollplatzierung liegt die Marktkapitalisierung von Vange bei rund 150 Millionen Euro. Die Zeichnung der Aktien ist über die Hausbank möglich. Bei Fragen steht unter Tel. 069/ 905505-52 ein Ansprechpartner zur Verfügung.

mainvestor Company Talk sprach mit Beiou Huang, dem CFO der Vange Software Group AG.

mainvestor: Herr Huang, die Vange Software Group ist das erste Softwareunternehmen aus China, das in Deutschland an die Börse geht. Wie fühlt man sich als Pionier?

Beiou Huang: Es stimmt, bisher verbinden die Anleger mit China auf dem deutschen Kurszettel vor allem Mode, Nahrungsmittel oder Immobiliengesellschaften. Die Vange Software Group ist hingegen Hochtechnologie pur. Wir kombinieren eine gute Marktstellung mit hohen Wachstumsraten beim Umsatz und Ergebnis. Auch unsere Margen entsprechen denen eines gut positionierten westlichen Softwarehauses. Wir sind überzeugt, dass Vange damit für auf Wachstumswerte orientierte Anleger interessant ist. Letztlich wollten wir aber nicht unbedingt Pioniere sein, auf jeden Fall jedoch zu den Besten gehören.

mainvestor: Vange ist hochgradig profitabel. Was führt zu diesen guten Margen?

Beiou Huang: Wir realisieren seit Jahren eine EBIT-Marge von mehr als 45 Prozent. Auch unsere Nachsteuerrendite lag 2011 bei rund 35 Prozent. Selbst für die Softwareindustrie sind das sehr üppige Margen, die bedingt sind durch unsere gute Marktstellung, die ausgereifte, modular aufgebaute Software und effiziente Strukturen. Ich möchte dabei herausstellen, dass wir zu den Marktführern bei Softwarelösungen für die chinesische Housing Financing Industrie gehören. Ausländische Akteure sind übrigens in diesem Markt nicht präsent, da die hierfür notwendigen Genehmigungen nur chinesischen Gesellschaften erteilt werden.

mainvestor: Was verbirgt sich hinter der Housing Financing Industrie?

Beiou Huang: Wir sprechen hier über spezielle Softwarelösungen für die Housing Provident Funds – kurz HFPs. Diese basieren auf gesetzlich vorgeschriebenen Sparverträgen. Die chinesischen Arbeitnehmer zahlen einen Teil ihres Gehalts ein, die Arbeitgeber ergänzen

einen gleich hohen Teil. Mit den angesparten Geldern kann dann u.a. Wohneigentum erworben werden. Die Grundidee entspricht also unseren deutschen Bausparkassen und ist integraler Teil des Wohlfahrtssystems in der Volksrepublik China. Dabei ist die Entwicklung der HPFs nicht vom Immobilienmarkt abhängig, sondern von den gesetzlich vorgeschriebenen Sparraten. Das langfristige Wachstum ist also schon heute vorgezeichnet und damit der Markt für unsere Softwarelösungen.

mainvestor: Können Sie uns genauer beschreiben, wie dieser Markt organisiert ist?

Beiou Huang: Jede größere Stadt und bestimmte staatliche Unternehmen sind verpflichtet, HPFs einzurichten, von denen es derzeit etwa 600 in China gibt. Die chinesischen Bausparkassen verwalten derzeit ein Fondsvolumen von etwa 240 Milliarden Euro. Und der Markt wächst seit Jahren mit einer Rate von durchschnittlich rund 25 Prozent jährlich. Unsere Software muss deshalb große Datenmengen verarbeiten können und dies bei größtmöglicher Datensicherheit.

mainvestor: Und wie groß ist der Wettbewerb zwischen den Anbietern von Software- Lösungen, die in diesem Markt tätig sind?

Beiou Huang: Der HPF-Markt ist hochgradig gesetzlich geregelt, was zur Folge hat, dass dort nur begrenzter Wettbewerb stattfindet. Nur zertifizierte Unternehmen aus der Volksrepublik China dürfen Produkte und Services anbieten. Vange ist eine von 10 Gesellschaften, die mit dem CISI-Zertifikat Stufe II ausgezeichnet ist und damit Services zur Implementierung von Informationssystemen bereitstellen darf.

mainvestor: Aber die Vange Software Group AG ist doch eine Schweizer Gesellschaft. Danach dürfen Sie doch gar nicht im stark reglementierten HPF-Markt in China tätig sein?

Beiou Huang: Die Vange Software Group als Holdinggesellschaft sitzt in der Schweiz. Unser operatives Geschäft wird aber durch vollkonsolidierte verbundene Unternehmen in China abgewickelt. Dass dies alles den Regularien und Gesetzen in unserem Land entspricht, haben wir uns schriftlich von der für Vange zuständigen Behörde bestätigen lassen. Wir verstehen, dass Anleger in Europa auf solche Schriftstücke Wert legen, um Sicherheit zu haben.

mainvestor: Gibt es in Ihren Software-Lösungen Alleinstellungsmerkmale, mit denen Sie gegenüber Ihren Wettbewerbern punkten können?

Beiou Huang: Über 200 erfolgreich eingeführten Systemen sprechen für sich. Aktuell sind wir die Nummer 2 im Markt, absolut auf Augeshöhe und Tuchfühlung mit dem Marktführer. Unser Ziel ist es, die Marktstellung weiter auszubauen und zur Nummer 1 zu werden. Hierfür wollen wir regional in China expandieren, aber auch die Vorteile unserer Software herausstellen. So ist unsere Software modular aufgebaut, schnell an Kundenwünsche anpassbar und damit bestens skalierbar. Sie kann zu einem kompletten Informationssystem entwickelt werden. Dies verbessert Arbeitsabläufe bei unseren Kunden und sorgt für eine höhere Effizienz. Ein Thema, was mehr und mehr auch in China wichtig wird. Durch unseren umfangreichen Service sorgen wir zudem für eine hohe Kundenzufriedenheit, was sich auch darin zeigt, dass z.B. 2010 ca. 70 Prozent des Jahresumsatzes mit Stammkunden erzielt wurde.

mainvestor: In der Provinz Fujian ist Vange ja schon Marktführer. Jetzt wollen Sie in andere Provinzen expandieren. Gibt es dort nicht bereits etablierte Wettbewerber?

Beiou Huang: In Fujian sind wir schon Marktführer. Diese Provinz, in der wir beheimatet sind, hat rund 36 Millionen Einwohner, das sind fast soviel wie in Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg zusammen. Seit vielen Jahren unterhält unsere Provinz eine Partnerschaft mit Rheinland-Pfalz. Zurück zu ihrer Frage. Seit 2005 sind wir bereits in Jiangxi, der Nachbarprovinz von Fujian, sehr erfolgreich tätig. Jetzt planen wir, nach Hebei, Hubei und Zhejiang zu expandieren, Provinzen, die im chinesischen Haus- und Infrastruktur-Entwicklungsplan eine hohe Priorität haben, wo die Softwaremärkte aber unterentwickelt sind. Beste Voraussetzungen also für uns, dort rasch deutlich Marktanteile zu gewinnen, zumal Vange mit seinem Abonnement-Modell eine für viele Kunden attraktive Lösung anbietet. Sie können damit besser planen. Und für uns bringt das noch höhere Renditen.

mainvestor: Wie funktioniert dieses Modell?

Beiou Huang: Vange übernimmt bei diesem Modell die Hardware- und Softwarekosten für die Einrichtung und Integration des Informationssystems sowie Verantwortung für Betrieb und Wartung. Der Kunde zahlt über den gesamten Vertragszeitraum – meist 7-10 Jahre – vierteljährliche Gebühren. Nach Ablauf des Vertragszeitraums gehen das Eigentum an Hardware sowie die Softwarelizenzen auf den Kunden über. Diese Projekte erfordern zunächst höhere Liquiditätsreserven für Anfangsinvestitionen in Hardware und Software. Hierfür wollen wir einen Teil des Emissionserlöses verwenden. Sie bauen aber eine längerfristige enge Zusammenarbeit mit dem Kunden auf, sind sehr stabil und berechenbar in Umsatz und Ergebnis und über die Dauer des Projekts für Vange profitabler. Von unseren Wettbewerbern ist kaum einer in der Lage, die anfänglichen Finanzierungskosten zu tragen.

mainvestor: Wer sind Ihre Hauptwettbewerber?

Beiou Huang: Wegen der restriktiven Regularien im Softwaremarkt für Hausfinanzierungen und der hohen Markteintrittsbarrieren steht Vange nur mit einer kleinen Zahl von lokalen Anbietern wirklich im Wettbewerb, Ausländer sind, wie bereits erwähnt, nicht präsent. Die Namen wie Jingtianpeng Software Technology, Shanghai Chengda, Dalian Huaxin und Finstone Software Systems dürften europäischen Investoren kaum etwas sagen. Nach Umsatz ist Dalian Huaxin Marktführer, aber ebenso wie Shanghai Chengda nicht vorwiegend auf das Wohnraumfinanzierungsgeschäft ausgerichtet. Jingtianpeng und Finstone bieten zudem kein Abonnement-Modell an. Ansonsten ist der Markt insgesamt sehr fragmentiert.

mainvestor: Sie wollen einen Teil des Erlöses aus dem Börsengang auch für Akquisitionen nutzen. Woran denken Sie da?

Beiou Huang: Wir wollen durch Zukäufe unser Wachstum beschleunigen. Das ist sehr konkret. Wir beabsichtigen Gesellschaften zu erwerben, die eine interessante Abrundung für unsere modulare Software im Angebot haben. Dies würde also zu einer Ausweitung der Produktpalette führen und unsere Position als Full-Service Systemprovider stärken. Daneben schauen wir uns aber auch Gesellschaften in unserem Markt an. Hier wäre das Ziel, durch die Übernahme die regionale Präsenz auszuweiten und Marktanteile hinzuzugewinnen.

mainvestor: Weitere Gelder wollen Sie in die Erhöhung der jährlichen Forschungs- und Entwicklungsausgaben investieren. Was sind dort die Schwerpunkte?

Beiou Huang: Wir planen ein neues Forschungszentrum in Xiamen aufzubauen und uns auf die Weiterentwicklung unserer modularen Software zu konzentrieren. Wir wollen künftig auf diese Weise noch mehr Skaleneffekte realisieren. Zusätzlich ist Cloud Computing für uns ein großes Thema. Wir verfügen dort bereits über Anwendungen und Urheberrechte, wollen unser Spektrum jedoch weiter ausbauen. Auch wollen wir eventuell Lösungen anbieten, mit denen wir direkt den Einzelnutzer und Kreditsuchende im Bereich Wohnraumfinanzierung adressieren. Dies wäre eine weitere Abgrenzung von unseren Wettbewerbern.

mainvestor: Kommen wir zum Börsengang, was macht Sie für Investoren Ihrer Ansicht nach interessant?

Beiou Huang: Ich will es kurz machen: Wir sind China-Hightech, das zeigen unser Geschäftsmodell und unsere Zahlen. Als erstes chinesisches Software IPO sind wir einzigartig in Deutschland. Unser Geschäftsmodell ist skalierbar und wir wachsen schnell und extrem profitabel. Namhafte nationale und internationale Investoren mit ausgeprägtem Verständnis für Software sind bei uns investiert und haben uns ihr Vertrauen geschenkt. Kein Altaktionär wird im Rahmen des Börsengangs übrigens auch nur eine Aktie abgeben.

mainvestor: Aktuell gibt es Skepsis gegenüber chinesischen Börsengängen in Deutschland...

Beiou Huang: Die kann ich teilweise verstehen. Die Entwicklung einiger im Ausland notierter chinesischer Firmen in den vergangenen Monaten war nicht zufriedenstellend – in mancherlei Hinsicht. Zudem gibt es immer wieder Verständnis- und Kommunikationsprobleme. Wir können letztlich nur im konkreten Einzelfall für Vertrauen werben und daran arbeiten, Transparenz zu schaffen und ein gutes Geschäftsmodell zu vermitteln. Dazu ist Vange angetreten und das sehe ich auch als meine Aufgabe. Ich bin in der Volksrepublik China aufgewachsen, habe anschließend in Essen studiert und bin inzwischen deutscher Staatsbürger. Damit verstehe ich beide Kulturen und stehe auch künftig als Ansprechpartner hier vor Ort zur Verfügung. Ich kann nur appellieren, bei aller generellen Zurückhaltung derzeit die Chancen des ersten chinesischen Software IPOs in Deutschland doch zu erkennen. Wie ich eingangs schon sagte: Wir wollen zu den Besten gehören. Das ist ein Versprechen.

mainvestor: Wir danken Ihnen für das Gespräch, Herr Huang.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses 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.