

net digital AG

Im Company-Talk: net digital-CEO Theodor Niehues
„Ich halte net digital für ein ausgezeichnetes Investment“

22.9.2022

Anzahl Aktien: 1,43 Mio. Stück
Aktueller Kurs: 5,65 EUR
20.09.2022 / Xetra

In Mio. €	2021	2022e*	2023e*
Umsatz	8,37	9,93	12,92
EBITDA	0,68	0,91	1,49

*Analystenschätzung GBC

Research: GBC AG
Rating: Kaufen (20.01.2022)
Kursziel: 20,60 €

Unternehmensdaten:
ISIN: DE000A2BPK34
WKN: A2BPK3

Segment: Freiverkehr (Open Market)

Börsen: Frankfurt, Xetra,
Düsseldorf

mainvestor Company - Talk
Tel.: +49 69-90550555
Ein Produkt der edicto GmbH
Eschersheimer Landstraße 42-44
60322 Frankfurt am Main
kontakt@mainvestor.de
V.i.S.d.P. Axel Mühlhaus, Dr.
Sönke Knop, Ralf Droz

Bitte beachten Sie unseren
Disclaimer!



Foto: Andi Werner



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Sind auf profitabilem Wachstumskurs und wollen dies auch in den kommenden Jahren fortsetzen.“
- „Die BaFin-Lizenz verleiht net digital einen besonderen Status in der Paymentbranche und ist ein echter USP.“
- „Unser Tochterunternehmen irisnet, in das wir unsere Aktivitäten im Bereich Künstliche Intelligenz bündeln, hat im laufenden Jahr seine Kundenzahl mehr als verdreifacht.“
- „Gehen mit renommierten Partnern den ersten Schritt mit Künstlicher Intelligenz in den Markt für Verkehrssensorik, der enormes Potenzial hat.“
- „Gesamtleistung im ersten Halbjahr 2022 ist deutlich gestiegen – Vertriebsaufwand zur Forcierung des Wachstums hochgefahren –, das operative Ergebnis trotzdem deutlich gesteigert.“

net digital AG

Hintergrund

Die net digital AG ist als Payment-Dienstleister Partner vieler mittelständischer und großer Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Medien und Entertainment. Über die eigene Technologieplattform entwickelt net digital globale und individuell angepasste digitale Zahlungslösungen mit Fokus auf digitale Content-Distribution. Die Lösungen für den Vertrieb von Inhalten konzentrieren sich auf die Bereiche Unterhaltung, Musik und Videos. Zu den rund 300 internationalen Kunden der net digital AG zählen beispielsweise große Telekommunikations- und Medienkonzerne sowie diverse öffentliche Verkehrsbetriebe. Über die Technologieplattform erreicht die net digital AG mehr als 100 Millionen Verbraucher. Dank einer eigens entwickelten Künstlichen Intelligenz (KI) und einer Lizenz als Zahlungsdienstleister verfügt net digital über deutliche Alleinstellungsmerkmale im stark wachsenden Markt für digitalen Lösungen für Bezahlung und Abwicklung von Transaktionen.

mainvestor Company Talk sprach mit dem CEO und Gründer Theodor Niehues über das weitere Wachstum der net digital und die Chancen, die mit dem Einsatz von KI verbunden sind.

mainvestor: Herr Niehues, die wirtschaftliche Situation trübt sich ein, die Inflation ist hoch, die Energiepreise explodieren und COVID-19 ist immer noch nicht ganz ausgestanden. Wie wirkt sich dieses Umfeld auf die Perspektiven von net digital aus?

Theodor Niehues: Die Zeiten sind für viele Menschen schwer und womöglich wird sich das so schnell auch nicht ändern. Das ist schlimm. Unser Geschäft beeinträchtigt das allerdings nicht – im Gegenteil: Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten bleiben die Menschen eher zu Hause und gönnen sich etwas preisgünstige Abwechslung am PC, anstatt Ausgaben für große Konsumgüter zu tätigen. Das haben wir in ähnlicher Form auch in der Hochphase der Corona-Pandemie schon erlebt. Von diesem Trend profitiert natürlich unser Payment-Bereich, mit dem wir vor allem bei digitalen Angeboten für unsere gewerblichen Kunden die Abrechnung mit ihren Endkunden übernehmen. Auch unsere Aktivitäten bei Künstlicher Intelligenz adressieren zu einem großen Teil die digitale Welt. Entsprechend sehen wir auch in diesem Bereich sehr optimistisch in die Zukunft. Wobei wir langfristig gleichermaßen in der digitalen Welt als auch bei physischen Produkten mit unseren Lösungen sehr gut aufgestellt sind.

mainvestor: Physische Produkte meint dabei was genau?

Theodor Niehues: Damit meine ich sämtliche Leistungen unseres Unternehmens, mit denen wir nicht-digitale Güter adressieren. Unsere Angebote sind immer digital, aber die können sich beispielsweise auch auf den Bezahlvorgang mittels Kreditkarte für eine Brauseflasche aus dem Automaten beziehen. Dass wir solche Transaktionen ebenfalls abwickeln können, hängt damit zusammen, dass wir über eine entsprechende Lizenz als Finanzdienstleister der BaFin verfügen. Das unterscheidet uns vom Wettbewerb. Die BaFin-Lizenz verleiht net digital einen besonderen Status in der Paymentbranche und ist ein echter USP.

mainvestor: Wer sind denn eigentlich die Kunden von net digital?

Theodor Niehues: Das ist ein breites Spektrum. Dazu zählen große Kreditkartenunternehmen und Medienhäuser ebenso wie große regionale Verkehrsgesellschaften und

Telekommunikationsanbieter. Einen sehr signifikanten Teil machen auch Portalbetreiber aus. Diese sind beispielsweise im Bereich Gaming, Social Media, Streaming oder auch Dating Services aktiv und unterhalten vielfach gleich mehrere Portale. Dadurch erreichen wir über einen Kunden von uns oft gleich Dutzende Portale und viele tausende Endkunden mit abertausenden Transaktionen. Wir wickeln die Zahlungen ab, übernehmen auf Wunsch das Abonnentenmanagement und unterstützen im Vertrieb und beim Risikomanagement.

mainvestor: Noch ist das Unternehmen relativ klein. Was sind Ihre Ziele und die entscheidenden Treiber der künftigen Entwicklung?

Theodor Niehues: net digital ist auf Wachstumskurs und diese Entwicklung wollen wir auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Dabei kombinieren wir Wachstum mit operativer Profitabilität, denn nur so schaffen wir Mehrwert für unsere Aktionäre. Treiber unserer Entwicklung sind die zunehmende Digitalisierung unseres Lebens und der Leistungsangebote. Damit wächst die Nachfrage nach digitalen Lösungen für Bezahlung, Abwicklung und Management der entsprechenden Transaktionen und Leistungen. Alleine der Markt für Online-Bezahlösungen wächst jährlich mit deutlich mehr als 20 Prozent und beim mobilen Bezahlen liegt die durchschnittliche Wachstumsrate, für die kommenden Jahre bei fast 30 Prozent pro Jahr. Mit unserer modularen Plattform sind wir bestens positioniert, um die Nachfrage zu bedienen, am Markttrend zu partizipieren und auch darüber hinaus zu wachsen. Denn wir sind schnell und innovativ. Das zeigen wir im Payment beispielsweise durch die Nutzung von Künstlicher Intelligenz, KI.

mainvestor: Künstliche Intelligenz ist ein gutes Stichwort, dort sind Sie mit der Tochtergesellschaft irisnet aktiv...

Theodor Niehues: Genau, irisnet ist der jüngste Spross im net digital-Konzern, uns aber schon sehr ans Herz gewachsen, denn er entwickelt sich prächtig. Unser Tochterunternehmen irisnet, in der Aktivitäten im Bereich Künstliche Intelligenz gebündelt sind, hat im laufenden Jahr die Kundenzahl mehr als verdreifacht. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf der Realtime-Überprüfung von Bildern und Videos...

mainvestor: Dabei prüfen sie was?

Theodor Niehues: Stellen Sie sich ein digitales Kleinanzeigenportal vor, in dem jeden Tag tausende Bilder oder Videos von Produkten etc. hochgeladen werden. Unsere Software kann selbstlernend und in Echtzeit überprüfen und sicherstellen, dass in diesem Bildmaterial keine unerlaubten Inhalte auftauchen – das können verfassungsfeindliche Zeichen und Symbole, das können Kinder, Nacktheit oder Waffen sein. Des Weiteren können wir Gegenstände auf Bildern kategorisieren und Tiere erkennen. Diese Fähigkeit unserer Software kann man in ähnlicher Weise auch für Streaming, Dating oder Gaming einsetzen. Aktuell führen wir für unsere Kunden durchschnittlich knapp 8 Millionen solcher Checks durch – pro Monat. Tendenz stark steigend. In einzelnen Monaten wickeln wir heute aber auch schon bis zu 25 Millionen solcher Verifikationen ab.

mainvestor: Prima, aber solche Angebote gibt es ja nun schon zahlreich am Markt, unter anderem von globalen Digitalgiganten wie Google, Microsoft und Amazon. Da hat der Zwerg net digital es wahrscheinlich schwer?

Theodor Niehues: Schwierig ist es jetzt in der Startphase nur bis zu dem Zeitpunkt, wo ein potenzieller Kunde sich mit unserer irisnet-Lösung konkret beschäftigt. Ab dann wird es meistens

recht erfreulich für uns. Denn unsere selbst entwickelte KI-Technologie ist leistungsfähiger und besser. Wir können mehr und andere Inhalte erkennen, als die von Ihnen genannten Anbieter. Unsere KI können wir jederzeit auf die Erkennung von unterschiedlichsten Objekten frei trainieren und entsprechend den Kundenbedürfnissen entwickeln. Wir haben eine höhere Trefferquote und sind noch dazu preisgünstiger. Zum Glück behaupten wir das nicht nur, sondern können es belegen und vor allem an zahlreichen Kunden demonstrieren, die von Google Cloud, AWS Azure oder AWS zu irisnet gewechselt sind. Aber Sie haben natürlich Recht, grundsätzlich ist es schon ein dickes Brett, das wir bohren müssen, um uns gegen diese big names durchzusetzen. Wir machen aber gute Fortschritte und mit steigender Marktbekanntheit von irisnet wird es leichter.

mainvestor: Dann bohren Sie mal weiter... Aber irisnet erschließt ja auch gerade neue Anwendungsbereiche bei der Künstlichen Intelligenz – Stichwort: Smarte Ampel...

Theodor Niehues: Ganz korrekt heißt das „Lichtsignalanlage“ (lacht). Das ist ein aufregendes Projekt, das wir gemeinsam mit der RWTH Universität in Aachen und der BERNARD Gruppe gestartet haben. Es geht dabei um die Entwicklung einer intelligenten Ampel. Unser Part ist dabei die Steuerung mittels Künstlicher Intelligenz. Wenn Sie so wollen, wechseln wir damit wieder in die physische Welt. Die Ampel soll mittels dieser Steuerung erkennen können, wenn sich beispielsweise ein älterer oder gehandicapter Mensch nähert um dann die Fußgänger-Grünphase etwas länger zu gestalten. Wenn es bei der Querung der Fahrbahn zu unerwarteten Ereignissen kommt, beispielsweise einem Sturz, dann wird die Ampel auch darauf flexibel mit der Schaltung reagieren können. So eine Ampel erhöht natürlich die Sicherheit für die Verkehrsteilnehmer und ist zudem in der Lage, den Verkehrsfluss zu verbessern. Allein in Deutschland gibt es nach unserer Analyse rund 11.000 Ampeln, die für so eine Steuerung in Frage kommen.

mainvestor: Vermutlich würden Sie die Vermarktung aber nicht auf Deutschland beschränken?

Theodor Niehues: Wir haben mit der Bernard Gruppe einen Ingenieurdienstleister, der weltweit 450 Mitarbeiter hat und international bestens vernetzt ist. Natürlich schauen wir deshalb auch über den hiesigen Tellerrand hinaus. Aber ehrlich gesagt liegt das Potenzial des aktuellen Projekts gar nicht darin, Ampeln auf allen Kontinenten intelligent zu machen...

mainvestor: Sondern?

Theodor Niehues: Wir gehen mit diesen renommierten Partnern und unserer KI den ersten Schritt in den Markt für Verkehrssensorik, der uns große Möglichkeiten eröffnet. Das ist ein stetig wachsender Markt, der sich dem Milliardenvolumen nähert und nach Analyse von Branchenexperten gehört der Einsatz Künstlicher Intelligenz zu den wichtigen Erfolgsfaktoren in diesem Bereich. Diese Perspektiven sind es, die das Ampelprojekt für uns so spannend machen.

mainvestor: Kommen wir mal zu den Zahlen von net digital. Das erste Halbjahr 2022 ist vorbei – wie war es?

Theodor Niehues: Gut. Zusammengefasst könnte man sagen: Die Gesamtleistung im ersten Halbjahr 2022 ist deutlich gestiegen – den Vertriebsaufwand zur Forcierung des Wachstums hochgefahren – operatives Ergebnis trotzdem deutlich gesteigert. In konkreten Zahlen bedeutet dies nach HGB-Rechnungslegung eine Gesamtleistung im Halbjahr von 5,5 Mio. Euro, das ist ein Plus von 32 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Und unser EBITDA ist um 24 Prozent auf gut 0,5 Mio. Euro gestiegen. Ein wichtiger Erfolgstreiber war unser Payment-Bereich, der sich hervorragend entwickelt

hat. Zudem haben wir unsere Internationalisierung erfolgreich vorangetrieben. Kein Wunder also, dass wir zufrieden sind.

mainvestor: Was bedeutet das für Ihre Gesamtjahresprognose 2022?

Theodor Niehues: Das zweite Halbjahr ist ja mittlerweile auch fast zur Hälfte vorbei, und der positive Trend setzt sich weiter fort. Wir wollen im Gesamtjahr unsere Gesamtleistung weiter steigern – nämlich um rund 25 Prozent – und unser EBITDA ebenfalls weiter verbessern. Ich bin sehr zuversichtlich, dass uns dies problemlos gelingt.

mainvestor: Gehen Sie davon aus, dass auch der Aktienkurs davon profitiert?

Theodor Niehues: Das hoffe ich stark. Natürlich haben es in der aktuellen Börsenphase alle Unternehmen schwer und besonders die kleinen Werte stehen im Schatten. Ich bin davon überzeugt, dass unser profitables Wachstum auch dem Aktienkurs mittelfristig starke Impulse liefern wird. Meine Aufgabe als Vorstand ist es deshalb vor allem, den operativen Erfolg fortzusetzen und zu untermauern. Das klappt gut und den Rest müssen nun die Investoren entscheiden. Als kleine Richtschnur mag dabei der Researchreport der Analysten von GBC dienen. Die haben Anfang des Jahres ein Kursziel von 20,60 Euro ausgerufen. Seitdem ist die Börsenstimmung zwar schlechter geworden, wir haben aber operativ voll geliefert. Nun mag jeder Anleger selbst entscheiden, wie hoch das Aufwärtspotenzial bei einem Kurs aktuell unter 6 Euro ist. Ich halte net digital für ein ausgezeichnetes Investment.

mainvestor: Herr Niehues, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch.

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 edicto GmbH wieder. Die edicto GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.