

update software AG

Im Company – Talk: **Monika Fiala, CFO**

„Anhebung der 2006er EBIT-Prognose möglich“

Datum 21.09.2006

Aktiendaten:

Branche: Softwareentwicklung
Marktsegment: General Standard
ISIN: AT0000747555
Kürzel: UP2

Aktueller Kurs: 4,09 €
Aktienzahl: 10,3 Mio.
Market Cap.: 42,12 Mio. €

Großaktionäre:

Arno Huber (Gründer) 8,2 %
 Institutionelle Anleger 10,6 %

Streubesitz: 81,2 %

Finanzkalender:

19.10.2006 Quartalsbericht 3/2006

11/2006 Eigenkapitalforum

Coverage:

EURO am Sonntag 18.09.2006
Kaufen

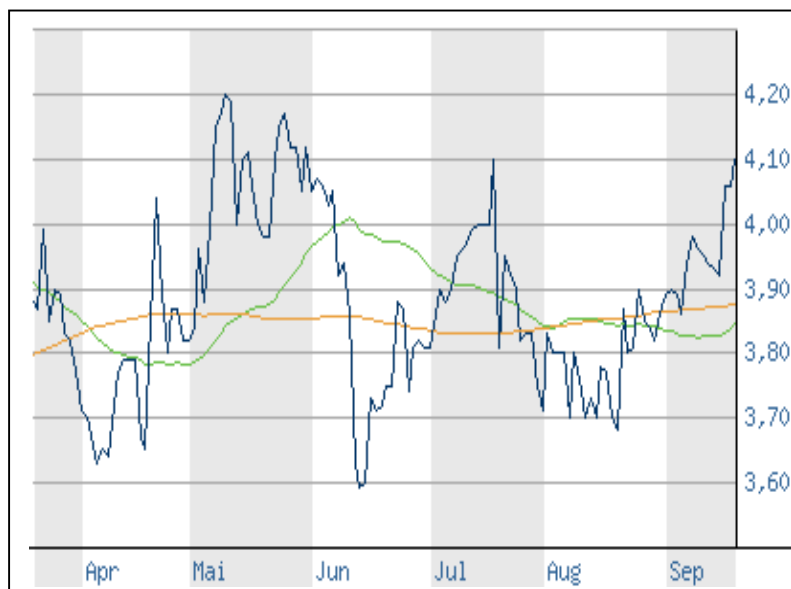
Boerse Online 10.08.2006
Kaufen

SES Research 24.07.2006
Kaufen

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der Mainvestor GmbH
 ZeiBelstr. 19
 60318 Frankfurt
 kontakt@mainvestor.de
 V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk Highlights

- „Werden die EBIT-Prognose für 2006 anheben, wenn sich das Geschäft weiter so positiv entwickelt.“
- „Weitere Übernahme 2007 sehr wahrscheinlich.“
- „Übernahmeziel wird ein CRM-Softwarehersteller sein.“
- „Partnerschaft für Markteintritt in Russland im Aufbau.“
- „Umsatz spätestens 2009 über 50 Mio. Euro.“

Jahr	Sales in Mio. €	EBIT in Mio. €	EAT in Mio. €	EPS	PER
2004	15,4	2,3	2,6	0,28	14,5
2005	18,6	2,1	2,9	0,28**	14,5
2006*	~23,0	~2,1	n.a.	n.a.	n.a.

*Prognose update software AG

**bei Kapitalerhöhung 2005

update software AG

Die update software AG ist mit mehr als 900 Kunden (darunter 3M, AstraZeneca, Canon, LBS Nord, DuPont, Magna Steyr, Pernod Ricard) und 100.000 Anwendern einer der führenden europäischen Anbieter von Softwarelösungen für das Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Das Unternehmen mit Sitz in Wien beschäftigt rund 200 Mitarbeiter und verfügt über Tochtergesellschaften in acht Ländern Europas. Die 1988 gegründete Gesellschaft konzentriert sich auf die Optimierung von kundenrelevanten Geschäftsprozessen in Marketing, Vertrieb und Service bei Unternehmen in vertikal strukturierten Märkten und bietet zahlreiche branchenspezifische Lösungen an. Der Implementierungserfolg wird sowohl durch die update interne Professional-Services-Gruppe, als auch durch ein Netzwerk erfahrener Systemintegratoren (u.a. Atos Origin, Hewlett Packard, IDS-Scheer, IMS, Sensix, Siemens SBS oder Steria Mummert Consulting) gewährleistet.

mainvestor: *Frau Fiala, Sie haben im ersten Halbjahr beim Geschäft nahtlos an die erfolgreiche Entwicklung der vergangenen Jahre angeschlossen. Der Umsatz ist um 27 Prozent auf 10,8 Mio. Euro gestiegen. Das EBIT liegt mit 0,8 Mio. Euro jedoch geringfügig unter dem Vorjahreswert. Was waren die Gründe für diese Entwicklung?*

Fiala: Das erste Halbjahr 2006 war für die update software AG wirklich sehr erfolgreich. Die Gründe für dieses rasante Wachstum liegen in der konsequenten Umsetzung unserer Strategie: eine CRM-Lösung, welche die Anforderungen unserer Kunden erfüllt und technologisch führend ist, die Fokussierung auf Europa mit starker Expansion nach Osteuropa, sowie die weitere Spezialisierung auf bestimmte Branchen.

Dieses Wachstum erfordert natürlich auch eine laufende Aufstockung des Personals, insbesondere in den umsatzgenerierenden Abteilungen wie Vertrieb und Professional Services, aber auch in Forschung und Entwicklung. Zudem erreichen die „buchhalterischen“ Aufwendungen für das Mitarbeiteroptionsprogramm im Jahr 2006 ihren Höhepunkt, was auch zum Rückgang des operativen Gewinns von 3,7 Prozent im Vergleich zum 1. Halbjahr 2005 beigetragen hat.

mainvestor: *Besonders erfreulich hat sich der Bereich Professional Services mit einem Plus von 62 Prozent entwickelt.*

Fiala: Aber auch die anderen beiden Segmente, Lizenzumsatz und Wartungsumsatz, haben überdurchschnittliche Wachstumsraten gezeigt: So lag der Wartungsumsatz im 1. Halbjahr 2006 um rund 6 Prozent über dem Vorjahreswert. Der Lizenzumsatz – die wichtigste Wachstumskennzahl in einem Softwareunternehmen – ist gegenüber der ersten Hälfte 2005 um 21 Prozent gestiegen, was einerseits weit über dem von diversen Analysten prognostizierten durchschnittlichen CRM-Marktwachstum von 4 bis 7 Prozent, aber auch über den Werten der Big-Player im CRM-Software-Bereich liegt.

mainvestor: Was können wir für das 2. Halbjahr erwarten?

Fiala: Nach dem sehr guten Verlauf der ersten Jahreshälfte entspricht das Geschäft auch aktuell absolut unseren Erwartungen. Wir haben einige hervorragende Projekte mit namhaften internationalen Kunden für das 2. Halbjahr in der Pipeline, was uns zusätzlich sehr zuversichtlich stimmt, den angestrebten Jahresumsatz von rund 23 Mio. Euro mit einem EBIT von ca. 2,1 Mio. Euro zu erreichen.

mainvestor: Da scheint aber noch Luft nach oben zu sein. Im Markt hört man, dass bei Ihnen wohl eine Erhöhung der EBIT-Prognose für 2006 möglich ist. Inwiefern trifft dies zu bzw. wie wird diese aussehen?

Fiala: Es ist richtig, dass wir – wenn sich der weitere Geschäftsverlauf auch so positiv entwickelt – die EBIT-Prognose für 2006 nach oben hin anpassen werden. Über eine eventuelle Erhöhung sowie über den Umfang werden die nächsten 1-2 Monate entscheiden.

mainvestor: Die Zukunftsaussichten klingen gut, doch auch die Vergangenheit kann sich sehen lassen. Schließlich sind Sie mit dem „Shareholder-Value-Award“ in Österreich quasi für den „guten Umgang mit dem Geld der Aktionäre“ in den vergangenen Jahren ausgezeichnet worden.

Fiala: Das angesehene österreichische Wirtschaftsmagazin „Format“ untersucht jährlich österreichische börsennotierte Aktiengesellschaften. Dabei konnten wir in der Dreijahreswertung den zweiten Platz nach dem Ölmulti OMV erreichen. In den vier untersuchten Kriterien Return-Spread (relativer EVA), Eigenkapital-Rentabilität, Wachstum und Anlegerrendite haben wir im Dreijahrestest insgesamt 90,0 Punkte erzielt. Die Bewertungsskala reichte von 95,5 bis 16,0 Punkten. In der Einjahreswertung belegten wir den 5. Platz. Aber auch bei einem weiteren Vergleich einer österreichischen Wirtschaftszeitung (Aktien aus dem TecDAX vs. österreichische Technologieaktien) rangierten wir bei der Schlussempfehlung an oberster Stelle.

mainvestor: Und was hat das den Aktionären gebracht?

Fiala: Seit Anfang 2003 haben unsere Aktionäre um die 1000 Prozent mit der update-Aktie verdient.

mainvestor: Neben der update gibt es ja noch andere Unternehmen, die Softwarelösungen im CRM-Bereich anbieten. Was machen Sie besser als die Mitbewerber?

Fiala: Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal zu den Mitbewerbern sind die äußerst geringen „Total Cost of Ownership“ unserer CRM-Lösung. Die niedrigen Lizenzkosten und die zügige Implementierung der Lösung (wir reden hier von Wochen, nicht Jahren) geben den Kunden einen spürbaren Kostenvorteil. Aber auch durch die einfache Handhabung kann der Kunde innerhalb kürzester Zeit mit unserer Software beginnen, Geld zu verdienen.

Des Weiteren garantiert unsere Software eine bestmögliche Anpassung bzw. Optimierung der Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozesse unserer Kunden: durch vordefinierte Branchenlösungen, die nur noch an die Spezialbedürfnisse des Kunden angepasst werden müssen (also keine Programmierung, sondern Customizing) sowie durch die Entwicklung unserer Software in Zusammenarbeit mit Kunden- und Partnerunternehmen.

Der dritte Punkt ist die hohe Zufriedenheit unserer Kunden mit der update und ihrer CRM-Lösung. Laufende Kundenzufriedenheitsmessungen, „Best-Practise-Awards“, aber auch

Company Talk

Referenzkunden wie eine LBS-Nord, Pernod Ricard Europe, eine ratiopharm oder DaimlerChrysler Omnibusse können dies bestätigen.

Zusätzlich ist unsere Lösung in 21 Sprachen erhältlich.

Natürlich haben auch die Einsatzfreude, die Kundenorientierung und der Team-Geist unserer rund 200 Mitarbeiter wesentlich zu diesem Erfolg beigetragen.

mainvestor: Sie bieten also branchenspezifische Lösungen an. Welche Branchen adressieren Sie?

Fiala: Es handelt sich dabei um Pharma und Healthcare, Finanzdienstleistungen, Bau und Bauzulieferer, Konsumgüter, Medien und die Fertigungsindustrie. Für die Pharma- und Finanzdienstleistungsbranche haben wir mittlerweile eigene internationale Kompetenzzentren geschaffen. Aus diesen 6 Branchen erwarten wir für uns das stärkste Wachstum. Diese Fokussierung ergibt sich aber auch aus unserer darin historisch gewachsenen Stärke und Kompetenz.

mainvestor: Und die anderen Branchen finden Sie nicht spannend?

Fiala: Natürlich finden wir auch die anderen Branchen spannend, und diese werden keinesfalls vernachlässigt. Wenn Sie sich unsere Referenzkunden ansehen, finden Sie auch viele zufriedene internationale Kunden außerhalb der oben genannten Industrien. Diese Industrien werden durch unsere B2B-Version abgedeckt. Durch den einfachen Aufbau lässt sich diese Version sehr rasch an die entsprechenden Prozesse verschiedenster Branchen anpassen.

mainvestor: Sie haben Anfang des Jahres den CRM-Anbieter Regware GmbH übernommen. Die Kasse ist mit rd. 9 Mio. Euro ja nach wie vor gut gefüllt. Planen Sie weitere Übernahmen?

Fiala: In diesem Jahr sind keine weiteren Übernahmen geplant, denn für 2006 stand die Integration der Regware im Vordergrund. Für 2007 ist eine weitere Übernahme sehr wahrscheinlich.

mainvestor: Welche Unternehmen haben Sie da besonders im Fokus?

Fiala: Zunächst ist zu sagen, dass es derzeit noch kein konkretes Übernahmeziel gibt, aber auch diesmal wird es – so wie die Regware – ein CRM-Softwarehersteller sein und keine Serviceorganisation. Geplant ist auch, dass diesmal ein Unternehmen übernommen werden soll, das größer ist als die damalige Regware.

mainvestor: Sie adressieren den europäischen Markt, in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Fiala: Mit unseren Partnern sind wir natürlich weltweit vertreten und haben dadurch mehr als 900 Kunden in 55 Ländern. Unser Kernmarkt ist Europa, wo die Mehrzahl unserer Kunden sitzt und wir mit 10 Tochtergesellschaften in 8 Ländern (Österreich, Deutschland, Schweiz, Niederlande, Frankreich, Polen, Ungarn und Tschechien) vertreten sind. Die anderen europäischen Märkte werden, wie schon angedeutet, mittels regionaler und internationaler Partnerunternehmen bearbeitet.

mainvestor: In welche Regionen wollen Sie weiter expandieren?

Fiala: Unsere Expansion treibt uns natürlich Richtung Osteuropa, in Märkte mit hohen Wachstumsraten. Wir haben eigene Niederlassungen in Ungarn, Polen und Tschechien, wo

wir mittlerweile zu den führenden CRM-Software-Anbietern zählen. Diese Business Units konnten beispielsweise den Umsatz im Geschäftsjahr 2005 mehr als verdreifachen. Andere osteuropäische Staaten werden über Vertriebs-Partnerunternehmen bearbeitet, so wird zum Beispiel gerade für unseren Markteintritt in Russland eine solche Partnerschaft aufgebaut. Namhafte Kunden wie z.B. die Petrom SA (Rumänien), eine Bank Austria Creditanstalt d.d. Ljubljana (Slowenien), die HVB Bank Hungary Rt. (Ungarn), Trodat Polska (Polen) oder eine Vasa stravovacia spol. s r.o. (Slowakei) zeigen das große Potenzial von Osteuropa.

Der westeuropäische Markt kann zwar nicht mit den Wachstumsraten des Ostens mithalten, punktet aber mit einem weitaus höheren Marktvolumen. Ziel ist es, hier unsere bestehende Marktposition weiter auszubauen. In diesem Zusammenhang möchte ich die bereits angesprochene Akquisition in 2007 nochmals erwähnen, die darauf abzielen wird, uns gerade hier zu stärken bzw. zu verbessern.

mainvestor: Sie haben einen Streubesitz von über 80 Prozent. Sehen Sie sich als Übernahmekandidat?

Fiala: Natürlich besteht immer die Möglichkeit, als börsennotiertes Unternehmen von einem anderen übernommen zu werden. Unser Ziel ist es aber, auch in den nächsten Jahren der Käufer zu sein und nicht der Verkäufer.

mainvestor: Wie entwickelt sich der CRM Markt in den kommenden Jahren?

Fiala: CRM gewinnt für alle Unternehmen in einer globalisierten Welt zusehends an Bedeutung. Eine Differenzierung zu anderen Unternehmen über Preis und Produkt wird durch das weltweite Zusammenwachsen immer schwieriger, und somit rückt die Beziehung zum Kunden immer stärker in den Vordergrund. Der CRM-Markt selbst wird in den nächsten Jahren von einer weiteren Konsolidierung geprägt sein. Für die CRM-Anbieter wird es in Summe immer wichtiger werden, sich auf bestimmte Branchen zu spezialisieren, um mit den Anforderungen der Kunden mithalten zu können, aber auch, um damit Nischenplätze neben den Big Playern besetzen zu können. Wir werden aber auch weitere Zuwächse sehen, so dürften gerade Märkte wie z.B. Osteuropa oder Asien unverändert mit zweistelligen Wachstumsraten aufwarten können.

mainvestor: Und wo steht update in 5 Jahren?

Fiala: Wir sehen uns in den nächsten 5 Jahren in der Führungsgruppe der europäischen CRM-Software-Häuser, insbesondere in unseren 6 Spezialbranchen, sowie als Marktführer in den osteuropäischen Ländern Ungarn, Polen und Tschechien. Dabei soll bis spätestens 2009 die EUR 50 Millionengrenze durchbrochen werden, mit zweistelligen profitablen Wachstumsraten.

mainvestor: Vielen Dank für das Gespräch, Frau Fiala.

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.