

update software AG

Im Company – Talk: Thomas Deutschmann, CEO

„Gute Geschäftsentwicklung setzt sich fort“

Datum 11. Dezember 2007

Aktiendaten:

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

Aktueller Kurs: 3,80 €
Aktienzahl: 11.416.381
Market Cap.: 43,38 Mio. €

Aktionärsstruktur:

Aufsichtsrat 0,6%
 Arno Huber
 (CTO und Gründer) 7,2%
 Monika Fiala (CFO) 0,1%
 Qino Management AG 25%
Streubesitz: 67,1%

Coverage:

AC Research, November 2007
 Kaufen
SES Research, Oktober 2007
 Kaufen

Finanzkalender:

25.01.2008:
 vorläufiges Ergebnis 2007
18.04.2008:
 Ad-hoc Meldung 1. Quartal 2008
11.06.2008:
 Hauptversammlung
18.07.2008:
 Ad-hoc Meldung 2. Quartal 2008
17.10.2008:
 Ad-hoc Meldung 3. Quartal 2008

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!



Highlights

- „Zuversichtlich, Umsatz von EUR 31,4 Mio. und EUR 3,3 Mio. EBIT 2007 zu erzielen.“
- „Ergebnis profitiert in den nächsten Jahren von Umsatzanstieg und Margenverbesserung.“
- „Auch Zukäufe sollen zur Zielerreichung beitragen.“
- „EUR 100 Mio. Umsatz im nächsten Jahrzehnt realistisch.“

Jahr	Umsatz in Mio. Euro *	EBIT in Mio. Euro *	EAT in Mio. Euro *	EPS *
2006	23,4	2,4	3,2	0,31
2007 ^e	31,5	3,8	3,7	0,33
2008 ^e	36,5	5,2	4,7	0,41
2009 ^e	42,1	6,3	5,4	0,46

* SES Research

update software AG

Die update software AG ist mit mehr als 1.200 Kunden (darunter 3M, AstraZeneca, Canon, LBS Nord, DuPont, HVB, Pernod Ricard) und 150.000 Anwendern einer der führenden europäischen Anbieter von Softwarelösungen für das Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Das Unternehmen mit Sitz in Wien beschäftigt mehr als 270 Mitarbeiter und verfügt über Tochtergesellschaften in acht europäischen Ländern. Die 1988 gegründete Gesellschaft konzentriert sich auf die Optimierung kundenrelevanter Geschäftsprozesse in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Services bei Unternehmen in vertikal strukturierten Märkten und bietet zahlreiche branchenspezifische Lösungen für die Branchen Pharma, Finanzdienstleistungen, Bau, Industriegüter, Konsumgüterindustrie und Medien 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, Sensix oder Steria Mummert Consulting) gewährleistet. mainvestor Company Talk sprach mit Thomas Deutschmann, CEO der update software AG.

mainvestor: Herr Deutschmann, die ersten drei Quartale im laufenden Geschäftsjahr sind vorbei. Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung der update in 2007?

Thomas Deutschmann: Wir können mittlerweile auf eine langjährige Wachstumsstory blicken, die 2007 weiter verstärkt worden ist. In den ersten drei Quartalen lag unser Umsatz bei EUR 22,1 Mio., ein Wachstum von 36 Prozent, also weit über dem des (CRM) Gesamtmarktes. Auch der Anstieg in dem für die Softwarebranche aussagekräftigsten Umsatzsegment, dem Lizenzumsatz, betrug beachtliche 36 Prozent. Damit erhöhen wir permanent unseren Marktanteil und stärken unsere Position gegenüber dem Wettbewerb. Diese Entwicklung kann mit Neukunden aus unseren Fokusbranchen untermauert werden wie z.B. im Finanzsektor mit der K&H Bank Ungarn, eine Tochter der belgischen KBC Group, oder dem österreichischen Bauzulieferer Doka Schalungstechnik, ein Unternehmen der Umdasch Gruppe, sowie im Medienbereich mit mediaprint, ein führendes Verlagshaus aus Österreich oder Gruner und Jahr in Polen. In der Konsumgüterindustrie konnten wir u.a. den deutschen Fruchtojgurhersteller Ehrmann von updates CRM-Lösung überzeugen.

mainvestor: und das Ergebnis?

Thomas Deutschmann: Das operative Ergebnis ist überproportional gewachsen: ein Anstieg von 60 Prozent auf EUR 2,2 Mio. in den ersten drei Quartalen 2007.

mainvestor: Was bedeutet das fürs Gesamtjahr?

Thomas Deutschmann: Unser Gesamtjahresziel beläuft sich auf EUR 31,4 Mio. im Umsatz und EUR 3,3 Mio. im operativen Ergebnis. Dies entspricht einem geplanten Umsatzwachstum von 34 Prozent sowie einem voraussichtlichen EBIT - Wachstum von 35 Prozent. Wir sind aufgrund der guten Geschäftsentwicklung, sehr zuversichtlich, diese Ziele auch zu erreichen. In Summe werden wir also auch dieses Jahr unsere zweistellige Wachstumsstrategie in Umsatz und Profit weiter fortsetzen können.

mainvestor: Daraus lässt sich eine EBIT-Marge von rund 11 Prozent ableiten. Da kann ja bei einem Softwarehaus noch nicht Schluss sein?

Thomas Deutschmann: Wir haben seit 2005 Unternehmen dazugekauft, die weniger profitabel waren als die update selbst. Ohne Zukäufe würden wir heute bereits bei 15 Prozent EBIT-Marge stehen. Langfristig wird sich diese Marge erhöhen. Kurz- und mittelfristig muss das Ziel sein, durch die Erhöhung von Umsatz bzw. Marktanteilen die „kritische Masse“ der Gesellschaft zu steigern. Dies ist für den langfristigen Erfolg von update von essentieller Bedeutung und genießt eine höhere Priorität als die kurzfristige Maximierung der Profitabilität.

mainvestor: Und was verstehen Sie unter langfristig?

Thomas Deutschmann: Das ist eine abstrakte Frage, auf die es eine abstrakte Antwort gibt: Wir gehen davon aus, so früh wie möglich im nächsten Jahrzehnt den jährlichen Umsatz in den dreistelligen Millionenbereich steigern zu können. Spätestens dann, aber sicher schon auf den Weg dorthin, werden sich Skaleneffekte einstellen, die eine höhere Profitabilität gestatten. Unser Ergebnis soll also nicht nur vom Umsatzwachstum profitieren, sondern auch von der geplanten Margenverbesserung.

mainvestor: 2009 wollen Sie ja die EUR 50 Mio. Umsatzgrenze durchbrechen. Auch eine mögliche Akquisition soll zu diesem Ziel beitragen. Gibt es schon ein Target?

Thomas Deutschmann: Wir schauen uns permanent am Markt nach interessanten Targets um. Wir sind in der Lage jederzeit „zuzuschlagen“, allerdings werden wir definitiv keine zweitbeste Lösung wählen.

mainvestor: Was muss denn ein Unternehmen mitbringen, damit es keine zweitbeste Lösung ist?

Thomas Deutschmann: Wie schon bei unseren letzten Akquisitionen gilt unabdingbar, dass ein mögliches Target eine unserer drei Wachstumssäulen – Industriespezialisierung, regionale Expansion oder technologische Innovation – stützen muss.

mainvestor: Wie würden Sie eine mögliche Übernahme bezahlen?

Thomas Deutschmann: In Abhängigkeit des Volumens der Transaktion halten wir uns natürlich alle Finanzierungsmöglichkeiten offen. Unsere größten Aktionäre unterstützen aber uneingeschränkt unsere Strategie des aggressiven und profitablen Wachstums.

mainvestor: Insgesamt läuft ja alles wie am Schnürchen, nur der Aktienkurs lässt noch auf sich warten.

Thomas Deutschmann: Der Preis der Aktie wird vom Markt bestimmt und nicht vom Unternehmen und ist deshalb schwer von mir zu bewerten...

mainvestor: Ihr KGV auf Basis der 2008er Analystenschätzungen liegt bei unter 10 und dabei planen Sie doch, auch in den kommenden Jahren weiter zu wachsen, oder?

Thomas Deutschmann: Auch für uns ist die Kursentwicklung der vergangenen Monate enttäuschend. Wie Sie bereits angedeutet haben, entwickelt sich das Geschäft seit Jahren entsprechend der kommunizierten Guidance bzw. wenn abweichend, dann besser, ohne dass sich dies im Aktienkurs proportional widerspiegelt. Hier spielt es sicher auch eine Rolle, dass kleine Werte an der Börse derzeit nicht im Fokus der Anleger stehen. Vielleicht sollten wir unsere Investoren darauf hinweisen, dass das operative Geschäft der update weder mit Ölpreisen noch mit Hypotheken zu tun hat.

Wie erfolgreich wir eigentlich über Jahre sind, zeigt der Shareholder Value Award, den wir Mitte dieses Jahres gewonnen haben. Das renommierte Wirtschaftsmagazin Format bewertet mit einer externen Unternehmensberatung 70 österreichische börsennotierte Unternehmen. Dabei sind wir in der Dreijahreswertung auf dem dritten Platz gelandet.

mainvestor: Abschließend noch ein kurzer Blick in die Zukunft: Sie haben einmal gesagt, dass Sie update als EUR 100 Mio. Gesellschaft im kommenden Jahrzehnt sehen. Können Sie dies noch etwas konkretisieren?

Thomas Deutschmann: Wir adressieren den CRM-Software-Markt. Dieses Segment verspricht auch für die kommenden Jahre deutliche Wachstumssteigerungen. Schließlich wird es für Unternehmen in Zukunft noch wichtiger, sich über die Qualität der Kundenbeziehungen und die Fähigkeit, mit Märkten zu interagieren, gegenüber dem Wettbewerb zu differenzieren. Wir sehen uns in diesem Markt durch unsere Strategie und Positionierung absolut wettbewerbsfähig aufgestellt. Die breite Kundenbasis und unser Wachstum um ein Vielfaches des Marktwachstums bestätigen unsere Einschätzung. Setzen wir dieses Wachstum wie in der Vergangenheit fort und entwickeln wir unser Geschäft durch gezielte Akquisitionen weiter, so stellen sich die EUR 100 Mio. Gesamtumsatz im nächsten Jahrzehnt als absolut realistisch dar.

mainvestor: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Deutschmann.

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.