

update software AG

Im Company – Talk: **Thomas Deutschmann, CEO**

„Der Markt wird unser Wachstum nie limitieren“

Datum 15.02.2007

Aktiendaten:

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

Aktueller Kurs: 4,80 €
Aktienzahl: 10,4 Mio.
Market Cap.: 49,77 Mio. €

Großaktionäre:

Hans Strack-Zimmermann (Aufsichtsr.) 0,6 %
 Arno Huber (Gründer) 8,2 %
 SuperOffice ASA 8,2 %
 Qino Asset Manag. & Adv. 15,0 %
Streubesitz: 68,0 %

Finanzkalender:

20.04.2007 Q1 2007 Ergebnisse

26.06.2007 HV 2007

Coverage:

AC Research 05.02.2007
 Kaufen

SES-Research 02.02.2007
 Kaufen

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!



mainvestor

Company Talk Highlights

- „Akquisition 2007 größer als jene 2005 und 2006 zusammen“
- „Der Zukauf ist in den Planungen noch nicht enthalten“
- „Das margestarke Lizenzgeschäft wird überproportional wachsen“
- „Wir denken an update als 100 Mio. Euro Unternehmen im nächsten Jahrzehnt“

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*	23,4	2,4	n.a.	n.a.	n.a.
2007***	27,4	3,3	n.a.	n.a.	n.a.

*vorläufige nicht testierte Zahlen

**Kapitalerhöhung 2005

*** Prognose update software AG

update software AG

Die update software AG ist mit mehr als 1.000 Kunden (darunter 3M, AstraZeneca, Canon, LBS Nord, DuPont, HVB, Pernod Ricard) und 120.000 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, Sensix oder Steria Mummert Consulting) gewährleistet.

mainvestor: Herr Deutschmann, die update hat im vergangenen Jahr das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte ausgewiesen. Woher kommt das Wachstum?

Deutschmann: Mit einem Umsatzwachstum von 26 % auf 23,4 Mio. Euro und einem Anstieg des operativen Ergebnisses von rund 19 % auf 2,4 Mio. Euro haben wir nicht nur das beste Ergebnis in der Geschichte des Unternehmens erzielt, sondern sind auch mehr als dreimal stärker als der Gesamtmarkt und damit natürlich deutlich schneller als unsere Wettbewerber gewachsen.

Die Gründe dafür lagen in der konsequenten Umsetzung unserer Strategie: Branchenfokussierung, regionale Expansion sowie ein technologisch führendes Produkt, welches wir Anfang des Jahres mit großem Erfolg als neues Major Release gelauncht haben.

mainvestor: Und was können wir für 2007 erwarten?

Deutschmann: Selbstverständlich weiteres Wachstum: wir streben einen Umsatz von 27,4 Mio. Euro an, bei einem operativen Ergebnis von 3,3 Mio. Euro. Dies entspricht einer Marge von rund 12 %, zwei Prozentpunkte mehr als im abgelaufenen Geschäftsjahr.

mainvestor: Das EBIT soll also im laufenden Jahr überproportional steigen, was sind die Gründe dafür?

Deutschmann: Wir sprechen hier tatsächlich von einem Anstieg von rund 38 %. Bereits 2006 haben wir gute Ergebnisse in der Steigerung unserer Produktivität gesehen und werden daran auch 2007 weiter arbeiten. Der wichtigste Grund ist aber sicher, dass das margenstärkere Lizenzgeschäft ein überproportional hohes Wachstum haben wird.

mainvestor: Aber auch ihr Mitarbeiteroptionsprogramm wirkte sich aus.

Deutschmann: Das ist richtig. Durch die verpflichtende Umstellung von US-GAAP auf IFRS sind „buchhalterische“ Aufwendungen aus dem Mitarbeiteroptionsprogramm zu berücksichtigen. Diese „buchhalterischen“ Aufwendungen für das Mitarbeiteroptionsprogramm werden 2007 mit rund 0,26 Mio. Euro etwa die Hälfte der Aufwendungen von 2006 betragen.

Company Talk

mainvestor: Der Aufsichtsrat hat ja Anfang Februar die Zustimmung für eine geplante Akquisition in Westeuropa gegeben. Ist im geplanten Umsatzanstieg 2007 auf 27,4 Mio. Euro diese Akquisition bereits enthalten?

Deutschmann: Die angestrebten 27,4 Mio. Euro werden wir rein aus organischem Wachstum schaffen, d.h. hier sind mögliche Akquisitionen noch nicht eingerechnet.

mainvestor: Wie weit sind die Verhandlungen bzw. kann man schon was Konkretes zur geplanten Akquisition sagen wie z.B. Kaufpreis, Finanzierung, Umsatz- und Profitgrößen etc.?

Deutschmann: Die Verhandlungen machen gute Fortschritte. Aus der Natur der Sache ergibt es sich aber, dass wir derzeit keine konkreten Angaben dazu machen können. Gehen Sie davon aus, dass die Dimension des Transaktionsvolumens größer sein wird als die beiden Übernahmen in 2005 und 2006 zusammen.

Diese Akquisition wird ebenso – wie schon jene in der Vergangenheit als auch zukünftige – eine unserer organischen Wachstumssäulen stützen, wie schon der Kauf der Regware unsere Kompetenz in Pharma untermauert hat oder die Process4E unsere Präsenz in Osteuropa.

mainvestor: Wenn diese Akquisition durchgeht, ist dann Ihr Kaufhunger gestillt?

Deutschmann: Grundsätzlich gilt, dass wir zunächst die Aufgabe der erfolgreichen Bewältigung der Integration haben werden. Selbstverständlich werden wir auch weiterhin die Strategie aus gesundem, profitablen, organischen Wachstum, ergänzt durch Akquisitionen, weiterverfolgen. Allerdings werden wir uns dabei nie für eine „zweitbeste Lösung“ entscheiden. Wir machen es nicht der Akquisition wegen, denn „you don't get better by being bigger, you get bigger by getting better“.

mainvestor: Kürzlich hat sich der norwegische CRM-Anbieter SuperOffice mit 8,2 % an der update beteiligt. Steht diese Beteiligung in irgendeinem Zusammenhang mit der von Ihnen geplanten Akquisition?

Deutschmann: Hier besteht überhaupt kein Zusammenhang. Ein möglicher Unternehmenskauf unsererseits wurde schon seit langem kommuniziert und ist ein Bestandteil der langfristigen Wachstumsstrategie von update.

mainvestor: Wie bewerten Sie den SuperOffice Einstieg?

Deutschmann: Dazu können wir keine Bewertung abgeben. Dieser Einstieg war für uns überraschend und unabgestimmt bzw. ohne vorherige Konsultation. Wir sehen den Einstieg von SuperOffice als Kompliment: Er zeigt, dass unsere Leistungen der letzten Jahre nicht nur bei unseren Kunden und Investoren, sondern auch bei unseren Mitbewerbern international Beachtung gefunden haben und wir als gutes Investment gesehen werden.

Tatsächlich ist es so, dass SuperOffice – soweit wir es aus den veröffentlichten Zahlen interpretieren können – nicht so hohe Wachstumsraten hat bzw. dass unsere Wachstumsraten fast doppelt so hoch waren.

mainvestor: Sehen Sie sich jetzt selbst als Übernahmekandidat?

Deutschmann: Wir haben gerade 2006 kommentiert und über unsere Pläne für 2007 gesprochen, woraus kein Anlehnsbedürfnis abgeleitet werden kann. Wir haben weder vom Aufsichtsrat noch von der Hauptversammlung ein entsprechendes Mandat erhalten. Im Gegenteil, wir sind aufgefordert, unseren profitablen Wachstumskurs fortzusetzen.

Die Möglichkeiten einer strategischen Kooperation sind zu prüfen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass SuperOffice sich im Volumengeschäft bewegt, während update ein Anbieter aus dem Premiumsegment ist. Quantitativ äußert sich das so, dass unsere Software in deutlich größeren Projekten, zu vergleichsweise höheren Preisen abgegeben wird, während SuperOffice einen Markt mit deutlich kleineren Projekten und niedrigeren Preisen bedient. update's Strategie ist geprägt von einer klaren Fokussierung auf Branchen und wir befinden uns eher im erfolgreichen Wettbewerb mit Siebel oder SAP, während sich SuperOffice im Volumengeschäft mit Wettbewerbern wie Microsoft auseinander zu setzen hat.

mainvestor: Ändert sich dadurch etwas an Ihrer Strategie bzw. werden Sie Ihre Strategie anpassen?

Deutschmann: Bisher haben wir keine Indikation erhalten, dass unsere Strategie nicht erfolgreich wäre. Wir haben unsere Ziele erreicht, das Unternehmen wächst nunmehr seit Jahren profitabel und deutlich stärker als der Markt. Aus Sicht des Investors denken wir, dass die Steigerung des Aktienkurses seit 2003 um mehr als das 15fache als Bestätigung unseres eingeschlagenen Weges interpretiert werden kann.

In der Sache wird es dabei bleiben, dass wir maximale Nähe und bestes Prozessverständnis in unseren Zielbranchen suchen, permanent unsere Zielmärkte von Europa aus erweitern und ein hohes Investitionsniveau in unser Produkt beibehalten werden.

mainvestor: Aber ist denn ein Unternehmen wie update nicht prinzipiell zu klein, um dauerhaft im Wettbewerb bestehen zu können?

Deutschmann: Wir sind genauso zu klein für den Softwaremarkt, wie Porsche zu klein für den Automobilmarkt ist. Fokussierung, Spezialisierung und Kundennähe bestimmen weit mehr die Wettbewerbsfähigkeit als schiere Größe. Dennoch ist Ihre Frage insofern berechtigt, da sich der Softwaremarkt in einem permanenten Konsolidierungsprozess befindet.

Wir denken allerdings, dass unsere Wettbewerbsfähigkeit, unser Wachstum und unsere führende technologische Position uns für eine aktive Rolle auf der Käuferseite qualifiziert.

mainvestor: Als neuen Investor darf die update jetzt auch Ihr Aufsichtsratsmitglied Hans Strack-Zimmermann begrüßen. Was steckt dahinter?

Deutschmann: Herr Strack-Zimmermann blickt auf eine bemerkenswerte Karriere als Technologiemanager und Unternehmer zurück. Als Gründer der Ixos steht er für eines der wenigen europäischen Softwareunternehmen, die auch international eine Erfolgsgeschichte geschrieben haben.

Wie er uns vermittelt hat, ist er sowohl von unserem Produkt als auch vom strategischen Kurs des Unternehmens überzeugt. Sonst nehme ich an, dass sich seine Interessenslage mit jener aller anderen Aktionäre deckt: Er wird eine gesunde, fundamentale Entwicklung mit entsprechender Wechselwirkung auf den Aktienkurs erwarten.

mainvestor: So scheint ja auch Ihr größter Aktionär, die Qino Asset Management & Advisory, zu denken, die ihren Anteil auf 15 % aufgestockt haben.

Deutschmann: Auch die Qino hat in ihrer Veröffentlichung zur Aufstockung das Vertrauen in den Vorstand und seine Strategie ausgesprochen, ebenfalls überzeugt durch den Erfolg des Unternehmens. Es war sicher eine sehr positive Nachricht für das Management des Unternehmens. Mit Qino haben wir einen starken, langfristig denkenden Partner gewonnen, der unsere Strategie des nachhaltigen Erfolgs stützt.

mainvestor: Die update Aktie war ja in letzter Zeit äußerst gefragt. In diesem Jahr konnten Investoren mit der update bereits sehr gut verdienen.

Deutschmann: Bis jetzt haben sie mehr als 20 % verdient. Auch die Liquidität in unserem Wert ist beachtlich angestiegen. In nicht ganz 2 Monaten wurden mehr als 1,6 Mio. Stück an Aktien gehandelt. Nachdem wir 2006 mit einem Kursgewinn von rund 8 % aufwarten konnten, unsere fundamentalen Werte aber deutlich besser performten, war es meiner Meinung nach nur eine Frage der Zeit, bis auch unser Aktienkurs die erfolgreiche operative Entwicklung widerspiegelt.

mainvestor: Woran liegt es, dass update im Vergleich mit vielen Unternehmen aus der Peer Group nach wie vor mit niedrigen Multiples auf Umsatz und Ergebnis bewertet wird?

Deutschmann: Der Preis der Aktie wird nicht vom Unternehmen sondern vom Markt bestimmt und ist deshalb von mir schwer zu bewerten. Vermutlich gibt es prinzipielle Gründe, die mit der Unternehmensgröße zu tun haben, die immanent zu einer geringeren Sichtbarkeit führen.

Vielleicht liegt es aber auch daran, dass wir grundsätzlich eine eher zurückhaltende Prognose- und Ankündigungspolitik verfolgen. Das mag den Nachteil haben, dass wir damit vielleicht weniger Aufmerksamkeit erregen, jedoch für den Aktionär hat es sicherlich den Vorteil von Verlässlichkeit bzw. Zuverlässigkeit.

mainvestor: Abschließend noch eine Frage zum CRM-Markt: wie sieht seine Zukunft aus und welche Rolle wird update dabei spielen?

Deutschmann: Die Entwicklung des CRM-Marktes sehe ich äußerst positiv. Die Qualität der Kundenbeziehungen und die Fähigkeit, mit Märkten zu interagieren, ist in Zeiten der Globalisierung und der zunehmenden Vergleichbarkeit von Produkten das entscheidende Kriterium für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens.

Wir als CRM-Anbieter spielen hier eine wichtige Rolle bei der Unterstützung unserer Kunden. Der Markt wird niemals eine limitierende Rolle für uns spielen. Wir sehen für update die Positionierung als Premiumanbieter weiterhin als Vorteil, da wir aus dieser Position dem andauernden Preisverfall in der Softwarebranche auch weiterhin entgegenwirken können.

Vor zwei Jahren hatten wir angekündigt, im Jahr 2009 die 50 Mio. Euro Umsatzgrenze durchbrechen zu wollen. Heute – wo wir zuversichtlich sind, dieses Ziel erreichen zu können – denken wir darüber hinaus. Ich habe keine Schwierigkeiten damit, mir update als 100 Mio. Euro Unternehmen im nächsten Jahrzehnt vorzustellen. Für uns sprechen der Markt, unsere Positionierung, unser Produkt und unser Team.

mainvestor: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Deutschmann.