

### update software AG

Im Company – Talk: Thomas Deutschmann, CEO

### „Auch für 2008 Dividende geplant“

Datum: 10.12.2008

#### Aktiendaten:

**Branche:** Software  
**Marktsegment:** General Standard

**ISIN:** AT0000747555  
**Kürzel:** UP2

**Aktueller Kurs:** 2,60 €  
**Aktienzahl:** 11.464.052  
**Market Cap.:** 29,81 Mio. €

#### Aktionärsstruktur:

Arno Huber  
(Gründer und CTO) 7,4%  
Mitglieder Vorstand u.  
Aufsichtsrat 0,7%  
update software AG 1,3%  
Qino Asset Management  
& Advisory AG 25%  
Baillie Gifford & Co. 5%  
Streubesitz 60,6%

#### Finanzkalender:

**28.01.2009:** Vorläufiges Ergebnis 2008  
**21.04.2009:** Zahlen 1. Quartal 2009  
**26.05.2009:** Hauptversammlung  
**21.07.2009:** Zahlen 2. Quartal 2009  
**20.10.2009:** Zahlen 3. Quartal 2009

#### Coverage:

SES Research, Oktober 2008  
**Kaufen**  
AC Research, Oktober 2008  
**Buy**  
SES Research, November 2008  
**Kaufen**

#### mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555  
Ein Produkt der mainvestor GmbH  
Zeißelstr. 19  
60318 Frankfurt  
rbraendle@mainvestor.de  
V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle  
Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



- „Margenanstieg soll sich im 4. Quartal fortsetzen“
- „Service- und Wartungsgeschäft kaum krisenanfällig“
- „Bleiben auf Akquisitionssuche – aber keine Übernahme mehr in 2008“
- „Sehen große Chancen gerade in Osteuropa“

Jahr	Umsatz in Mio. €* in Mio. €*	EBIT in Mio. €*	Net income in Mio. €*	EPS*
2007	32,5	3,7	4,7	0,43
2008 <sup>e</sup>	37,7	4,2	4,5	0,41
2009 <sup>e</sup>	42,5	5,4	5,3	0,48
2010 <sup>e</sup>	47,8	5,8	6,0	0,54

\*Analystenschätzungen SES Research

### update software AG:

*Die update software AG wurde 1988 in Wien gegründet und ist mit knapp 300 Mitarbeitern und einem Umsatz von 32,5 Millionen Euro im Jahr 2007 der führende europäische Anbieter von Premium-CRM-Lösungen. Die Produkte von update werden heute bei über 1.300 Unternehmen von mehr als 150.000 Anwendern eingesetzt. Zu den update Kunden zählen unter anderem 3M, American Express Bank und Finanzmanagement, Anzeigenabteilung der Zeitungsgruppe BILD, AstraZeneca, BAWAG P.S.K., Canon, DuPont, ESTAG, Kärcher, LBS Nord, MagnaSteyr, Pernod Ricard, ratiopharm, Saint-Gobain Isover, Sony Deutschland, UnicreditBank Hungary sowie die Sparkasse Bremen und 200 weitere deutsche Sparkassen. Strategische Partnerschaften unterhält update zu Unternehmen wie Atos Origin, Hewlett Packard, Sensix und Steria Mummert Consulting. Die update software AG ist an der Deutschen Börse in Frankfurt am Main notiert. mainvestor Company Talk sprach mit dem CEO, Thomas Deutschmann.*

**mainvestor:** *Herr Deutschmann, Ihre 9-Monatszahlen können sich sehen lassen. Allein im 3. Quartal konnte die update ein Umsatzplus von fast 10 Prozent verzeichnen und das, obwohl die gesamte Software-Branche vor Umsatzeinbrüchen zittert. Woran liegt das?*

**Herr Deutschmann:** Wir haben uns auf einzelne Branchen konzentriert und gleichzeitig stets die Kosten im Auge behalten. Wie erfolgreich diese Strategie ist, zeigt sich gerade jetzt. Zumindest kann ich sagen, dass wir mit unserem Quartalsergebnis zufrieden sind. Wie Sie bereits erwähnt haben, ist es uns gelungen, den Umsatz im 3. Quartal 2008 um annähernd 10 Prozent auf 8,7 Mio. Euro zu steigern - und das rein organisch. Noch erfreulicher hat sich das Ergebnis entwickelt. So stieg das EBIT im 3. Quartal überproportional um 43 Prozent auf rund 1,1 Mio. Euro. Hierzu haben auch Einsparmaßnahmen beigetragen, die wir eingeleitet haben.

**mainvestor:** *Unter dem Strich konnten Sie die Marge um ansehnliche 3 Prozent steigern.*

**Herr Deutschmann:** Ein Ergebnis, mit dem wir gerade aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation zufrieden sein können. Der Anstieg resultiert auch aus einer veränderten Verteilung unserer Umsätze. So entwickeln sich die margenstarken Umsätze bei Service- und Wartungsleistungen weiter erfreulich. Bei den Lizenzumsätzen konnten wir uns allerdings der Marktentwicklung nicht voll entziehen. Sie lagen im 3. Quartal unter unseren Erwartungen. Was die Marge betrifft, sollte sich der Anstieg aber auch im 4. Quartal fortsetzen.

**mainvestor:** *Was bedeutet das für das Gesamtjahr 2008?*

**Herr Deutschmann:** Wie auch für viele andere Gesellschaften ist es für uns aktuell schwierig, eine Prognose abzugeben. Durch die weltweite Finanzkrise hat sich das Investitionsverhalten vieler Unternehmen geändert, Entscheidungsprozesse dauern länger. Wir können deshalb nicht ausschließen, dass wir auch im 4. Quartal noch einmal ein schwaches Lizenzgeschäft sehen.

Entscheidend ist aber, und das hat das 3. Quartal gezeigt, dass wir trotzdem sehr profitabel arbeiten können. Hier zeigt sich die Stärke unseres stabilen Service- und Wartungsgeschäfts.

**mainvestor: Andere Softwarehäuser haben bereits einen Einstellungsstopp verhängt, stellt update weiter ein?**

**Herr Deutschmann:** Auch wir haben unser Tempo beim Mitarbeiteraufbau zurückgenommen, dies ist als Vorsichtsmaßnahme angesichts des Umfelds zu verstehen. Wir setzen aber weiter auf Wachstum und hierfür werden wir auch unseren Mitarbeiterstab kontinuierlich ausbauen, maßvoll und die sich bietenden Wachstumspotentiale nutzend. Konkret bedeutet dies, update wird auch im kommenden Jahr einstellen. Damit unterscheiden wir uns von zahlreichen auch sehr großen Softwarehäusern.

**mainvestor: Das klingt ja nach ordentlichem Wachstum. Sie hatten vor einiger Zeit angekündigt, im Jahr 2009 die 50 Mio. Euro durchbrechen zu wollen. Halten sie daran auch weiter fest?**

**Herr Deutschmann:** Wie bereits erwähnt, halte ich die Abgabe einer Prognose in diesen Zeiten für äußerst schwierig. Zudem dürfte das Marktumfeld sich zunächst eher noch weiter verschlechtern. Wir haben nach 9 Monaten 2008 einen Umsatz von 26,5 Mio. Euro erzielt. Bis zu 50 Mio. Euro für ein Gesamtjahr ist es also noch ein ganzes Stück Weg. Allerdings haben wir auch die Möglichkeit, angesichts unserer gesunden Bilanzrelationen durch Akquisitionen zu wachsen. Die Prognose von 50 Mio. Euro war immer unter der Annahme einer weiteren Akquisition zu verstehen.

**mainvestor: Da Sie es gerade ansprechen. Die update verfügt derzeit über rund 14 Mio. Euro an liquiden Mitteln. Wann sehen wir die nächste Akquisition?**

**Herr Deutschmann:** Wir scannen permanent den Markt. Finanziell sind wir bestens aufgestellt, um eine Transaktion zu stemmen, aber wir schauen uns potentielle Zukäufe sehr genau an und verzichten lieber auf einen Zukauf, als hinterher Integrationsprobleme zu haben. Zudem bewegen sich derzeit die Bewertungen potentieller Targets nach unten. Wir warten daher zunächst ab, so dass für 2008 nicht mehr mit einer Transaktion zu rechnen ist.

**mainvestor: Welche Unternehmen wären denn interessant?**

**Herr Deutschmann:** Um es kurz zu sagen: Natürlich alle, die zu einem Ausbau unseres derzeitigen Produktportfolios oder einer Fokussierung auf unsere Zielindustrie beitragen können. Regionale Expansion ist aber nach wie vor auch ein Thema.

**mainvestor: Wären auch Sie aufgrund des hohen Cashbestandes und der niedrigen Börsenbewertung nicht selbst der optimale Übernahmekandidat?**

**Herr Deutschmann:** Hier sehe ich aktuell keine Gefahr.

**mainvestor: Dabei wären Sie auch aufgrund Ihrer Kundenbasis äußerst attraktiv. Ist es Ihnen zuletzt doch gelungen, einige sehr namhafte Kunden an Land zu ziehen.**

**Herr Deutschmann:** Das ist wohl wahr. Mit der Pharmazeutischen Präparate GmbH, der deutschen VAG-Armaturen GmbH, der Shimano Benelux BV, der Agravis Raiffeisen AG, der Sidroga GmbH sowie auch der Allianz Ungarn und der Valiant Privatbank AG, um nur einige zu nennen, haben sich in diesem Jahr weitere –international agierende Unternehmen – für unsere CRM-Lösungen entschieden. Ein zusätzlicher Beweis dafür, dass wir mit unserer Fokussierung auf maßgeschneiderte Lösungen richtig gefahren sind.

**mainvestor: Was genau sind denn Ihre Vorteile gegenüber den großen Softwarehäusern?**

**Herr Deutschmann:** Zum einen natürlich unsere Fokussierung auf die Bereiche Pharma, Finanzen und Industrie. Wir können unseren Kunden individuelle Lösungskonzepte sozusagen „auf den Leib schneiden“. Dies beinhaltet Produktüberlegenheiten, die die großen IT-Konzerne mit ihren pauschalen Standardlösungen nicht bieten können. Hinzu kommen natürlich auch niedrigere Betriebs- und Anschaffungskosten sowie deutlich reduzierte Implementierungszeiten. Nicht ohne Grund sind wir in diesem Jahr seit 20 Jahren am Markt und haben uns seitdem immer gegen die großen Mitbewerber behaupten können.

**mainvestor: Entfallen nicht hohe Kosten auf die Produktentwicklung?**

**Herr Deutschmann:** Als Unternehmen mit Anspruch auf Premium-Qualität ist dies angemessen und notwendig. Pro Jahr investieren wir etwa 6-7 Mio. Euro in die Produktentwicklung. Grob gerechnet stecken wir also etwa 20 Prozent des Umsatzes in unsere Zukunft. Für ein Softwareunternehmen ist das sehr ordentlich.

**mainvestor: Von einem solchen Erfolgskurs kann man beim Blick auf Ihren Aktienkurs aber leider nicht sprechen?**

**Herr Deutschmann:** Das ist wohl wahr. Wie bei vielen anderen Aktien auch, wird unsere Notierung derzeit durch die große Zurückhaltung und Verunsicherung der meisten Anleger mit in Sippenhaft genommen. Wir halten unsere Aktie für unterbewertet, das ist auch mit ein Grund, warum wir ein Aktienrückkaufprogramm aufgelegt haben. Bis Ende November haben wir bereits 145.427 Aktien erworben, das entspricht 1,3 Prozent des Grundkapitals. Wir werden aber weiter zukaufen. Die so erworbenen Wertpapiere möchten wir in erster Linie für die Bedienung von Aktienoptionsprogrammen, aber auch als Akquisitionswährung nutzen.

**mainvestor: Wenn Sie mit ihrer Geschäftsentwicklung zufrieden sind, müsste doch eigentlich wieder eine Dividende herauspringen. Für das Geschäftsjahr 2007 haben Sie ja 0,10 Euro an Ihre Anteilseigner ausgeschüttet.**

**Herr Deutschmann:** Es ist uns sehr wichtig, dass unsere Aktionäre an den Erfolgen des Unternehmens partizipieren. Wir möchten aufgrund dessen langfristig an einer Dividendenzahlung festhalten und gehen davon aus, auch für das Jahr 2008 eine Ausschüttung vorzunehmen.

**mainvestor: Auch in Ihrer Aktionärsstruktur hat es Änderungen gegeben...**

**Herr Deutschmann:** Ja, das stimmt. Mit der schottischen Baillie Gifford & Co., die seit Ende Mai 2008 knapp über 5 Prozent an der update hält, haben wir einen Investor gefunden, der erklärt hat, dies als langfristige Beteiligung zu sehen. Unser Streubesitz liegt aktuell übrigens bei rund 60,6 Prozent.

**mainvestor: Schauen wir zum Abschluss noch einmal kurz in die Zukunft. Wo sehen Sie eine besonders hohe Nachfrage nach update-Produkten?**

**Herr Deutschmann:** Derzeit insbesondere in Osteuropa. Und hier speziell im Bereich des Retailbankings. Sie müssen sich vorstellen, dass außerhalb der großen osteuropäischen Städte nur sehr wenige Menschen über ein eigenes Girokonto verfügen. Das sollte sich zukünftig ändern und die Banken müssen Lösungen finden, diese potenziellen Neukunden zu bedienen. Bestenfalls natürlich mit Lösungen aus unserem Hause. Nicht vergessen werden darf auch der immer bedeutender werdende Markt für mobile CRM-Lösungen. Die update zumindest ist bestens positioniert, um den zukünftigen Marktanforderungen gerecht zu werden.

**mainvestor: Sie bleiben also auch in schwierigen Zeiten optimistisch?**

**Herr Deutschmann:** Zumindest bringt es nichts, den Kopf immer dann in den Sand zu stecken, wenn die Brise stärker wird. Sicherlich wird ein allgemein schwierigeres wirtschaftliches Umfeld auch an uns nicht spurlos vorüber gehen, aber wir werden gewiss alles daran setzen, unseren eingeschlagenen Weg auch zukünftig erfolgreich weiter zu gehen. Gerade in schwierigen Zeiten ist die Qualität der Kundenbeziehungen für Unternehmen von besonders hoher Bedeutung, was uns eine weiterhin gute Produktnachfrage sichern sollte. Auch ist unser Kundenstamm durch die Ansprache dreier vollkommen unterschiedlicher Segmente breit genug aufgestellt, um einzelnen Brancheneinbrüchen zu entgehen. Schließlich bedeutet eine Krise nicht immer automatisch nur Risiken, sondern vielmehr auch immer Chancen.

**mainvestor: Vielen Dank, 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.*