



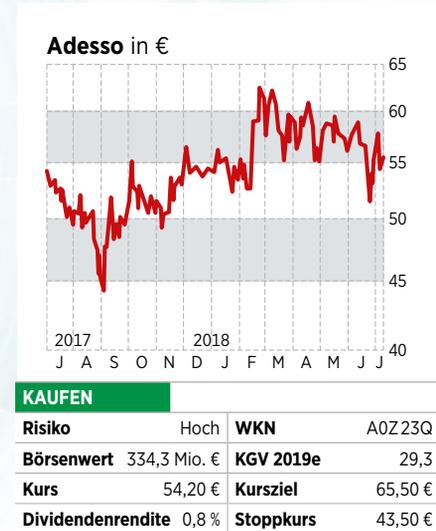
Der IT-Dienstleister hilft Kunden bei der Optimierung von Geschäftsprozessen

ADESSO Überzeugende Wachstumsstory

Wie in der Einleitung beschrieben, leben wir inmitten einer Welle von Megatrends. Damit Unternehmen in so einem Umfeld auf der Höhe der Zeit bleiben, benötigen sie zur Umsetzung von technologischen Fitnesskuren oft externe Beratung und Hilfe. Das bringt einen im deutschsprachi-

gen Raum mit führenden IT-Dienstleister wie **Adesso** ins Spiel. Mit mehr als 2800 Mitarbeitern helfen die Dortmunder ihren Kunden bei der Optimierung von Kerngeschäftsprozessen durch Beratung und Softwareentwicklung sowie bei der Reduktion von Betriebskosten. Die Geschäfte laufen gut, was die Zahlen zum ersten Quartal 2018 zeigen. Ein neuer Höchstwert beim Umsatz wurde erreicht, die Ebitda-Marge stieg von 6,8 auf 8,1 Prozent. Zudem rechnet der Vorstand angesichts der Auftragslage und dem derzeitigen Marktumfeld mit einer anhaltend guten Entwicklung.

Analysten sehen den Umsatz von 2017 bis 2022 deutlich von 321,59 Millionen auf 512,4 Millionen Euro wachsen. Mit dem Gewinn je Aktie soll es sogar von 1,79 Euro auf 5,07 Euro nach oben gehen. Das entspräche einem geschätzten Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) von nur gut elf. Gemessen an den Wachstumsaussichten scheint das sehr niedrig zu sein. Zumal die Adesso-Mitarbeiter interessierten Kunden auch dabei helfen, die digitale Transformation auf die weltweit führende



Customer-Experience-Plattform von **Salesforce**, einem Anbieter von Cloud-Computing-Lösungen, umzusetzen. Das heißt für Adesso, man profitiert teilweise auch von der regen Nachfrage nach den Salesforce-Produkten. Der Unterschied zu dem US-IT-Unternehmen ist, dass dessen Aktien derzeit ein KGV von gut 84 haben, also deutlich teurer sind.