

Adesso erwartet starkes Jahr 2018

CFO Christoph Junge im Gespräch

Der Premium IT-Dienstleister für Beratung und Softwareentwicklung bei branchenspezifischen Geschäftsprozessen erzielte für 2017 ein robustes Zahlenwerk. Ein starkes Schlussquartal sorgte für ein versöhnliches Jahr, welches in den ersten 6 Monaten etwas schwächer verlaufen war. Die Dortmunder steigerten den Umsatz in 2017 um 23 % auf 321.6 Mio. Euro. Organisch lag das Plus bei 19 %! Das EBITDA expandierte um 8 % auf einen Rekordwert von 25.4 Mio. Euro. Die Marge: 7.9 %.

ISIN	DE000A0Z23Q5
Market-Cap	380 Mio. Euro
Umsatz 2017	321.6 Mio. Euro
Jahresergebnis 2017	11.3 Mio. Euro
Branche	IT & Software
Aktienkurs	60.80 Euro



Christoph Junge



Vor Steuern und Zinsen betrug der Gewinn 17.2 Mio. Euro und netto klingelten 11.3 Mio. Euro in der Kasse oder 1.79 Euro je Aktie. Der operative Cashflow war mit mehr als 20 Mio. Euro positiv und der Free Cashflow lag bei plus 14 Mio. Euro. Aktionäre erhalten für das Jahr 2017 eine Dividende von 40 Cent je Aktie. Für das Jahr 2017 hatte Adesso einen Umsatz zwischen 270 und 300 Mio. Euro in Aussicht gestellt. Die Umsatzprognose wurde deutlich übertroffen. Das EBITDA sollte sich einst auf 23 bis 27 Mio. Euro belaufen. Nach einem etwas schwächeren 1. Halbjahr wurde die Prognose auf 20 bis 24 Mio. Euro angepasst und nunmehr leicht übererfüllt. Angesichts der ursprünglichen Planzahl für 2017 von bis zu 27 Mio. Euro, halten wir nunmehr die Erwartung beim EBITDA für 2018 für eher konservativ.

Wie uns Finanzvorstand Christoph Junge im Hintergrundgespräch mitteilt, ist das Unternehmen gut ins neue Jahr gestartet. „Unser Geschäft entwickelt sich sehr positiv. Wir hatten 2017 so viele Mitarbeiter eingestellt wie nie zuvor. Trotz der höheren Anzahl an Mitarbeitern ist die Auslastung konstant auf einem guten Niveau“, erklärt Junge. Für das Jahr 2018 erwartet das Unternehmen ein Umsatzplus von mindestens 9 % auf über 350 Mio. Euro. „Wir sind für das Jahr 2018 optimistisch. Grundsätzlich wollen wir pro Jahr um 6 bis 9 % wachsen. Dieses Jahr wird es etwas mehr“. Adesso kann sogar mehr als doppelt so schnell wachsen wie der Markt. Das EBITDA erwartet Junge in 2018 bei über 27.7 Mio. Euro. Das würde einer EBITDA-Marge von knapp 8 %

entsprechen. Mittelfristig hat sich der Vorstand das Ziel gesetzt, mit einer EBITDA-Marge von 9 bis 11 % zu wirtschaften. „Die obere Range dieser Bandbreite werden wir nur erreichen, wenn wir erfolgreich im Produktgeschäft sind. Wir wollen in diesem Jahr deutlich stärker in Produkte investieren. Mit einer Marge von gut 8 % haben wir die untere Bandbreite unseres Mittelfristziels bald erreicht“, so Junge.

Die Dortmunder profitieren derzeit von mehreren Trendthemen. „Unser Geschäft und die Nachfrage steht auf breiten Beinen. Aktuell sehen wir eine allgemein hohe und steigende Nachfrage nach Themen wie Big Data und Machine Learning. Für die erst kürzlich erworbene FABIS und deren Provisionsabrechnungssoftware konnten wir bereits den ersten großen Kunden gewinnen.“ Adesso konzentriert sich stark auf das organische Wachstum. Akquisitionen sind Teil der Strategie, aber nicht der Treiber. „Wir schauen uns in verschiedenen Größenordnungen nach Anzahl der Mitarbeiter um. Allerdings herrscht ein starker Bieterwettbewerb, der die Preise treibt. Wir können uns die Kaufpreise teilweise nicht erklären und halten es für ambitioniert, ein Multiple von über 10 beim EBIT zu zahlen.“ Von daher ist es schwieriger geworden, auch in 2018 einen größeren Zukauf zu tätigen. Kleinere Zukäufe stemmt das netto schuldenfreie Unternehmen aus dem Barbestand. Dementsprechend ist aus jetziger Sicht eine Kapitalmaßnahme wenig wahrscheinlich.

Nicht kriegsentscheidend für Adesso, aber dafür nicht minder spannend, ist die Betei-

ligung am Startup Soccerwatch. Fokus der Firma sind eigens entwickelte Kameras, die von einem Mast aus den Fußballplatz im Blick haben, und die das Signal via Internet übertragen. Die Idee kennen Sie bestimmt. Sporttotal wird an der Börse mit dieser „Idee“ mit rund 90 Mio. Euro kapitalisiert. Im Unterschied zu Soccerwatch, die das Geschäft mit der eigenen Technologie umsetzen, muss Sporttotal die Kameras teuer in Israel kaufen. „Der Wettbewerber ist sicherlich im Sportbereich sehr gut vernetzt. Deren Kameras und Systeme sind aber aufwendig und teuer. Die Einstiegskosten können sich allenfalls in den höheren Ligen rechnen“, so Junge. Soccerwatch kann pro Tag 5 bis 6 Kameras aufstellen. Das Zielvolumen sieht das Unternehmen bei 800 Kameras für den Einsatz bei Amateurvereinen. Derzeit führt das Unternehmen eine Kapitalmaßnahme durch und ist offen für neue Investoren. Für Adesso ist das vernetzte Kamerasystem von Interesse, welches auch für andere Branchen durchaus spannend sein könnte. Die Erkenntnisse aus dem Machine Learning, welche gesammelt werden, könnten für Adesso-Kunden ganz neue Möglichkeiten eröffnen.

Vorstandswoche-Altfavorit Adesso hat sich prächtig entwickelt. Unsere mehrfachen Kaufempfehlungen seit Kursen von 25 Euro haben sich gelohnt. Inzwischen kostet die Aktie mehr als 60 Euro. Wir raten bei der Aktie investiert zu bleiben. Nicht investierte Anleger warten einen schwachen Börsentag ab, um die Aktie eventuell etwas günstiger kaufen zu können. Die Wachstumsstory ist voll intakt!