



IM INTERVIEW

Max H.-H. SchaberCEO,
DATAGROUP AG, DeutschlandDATAGROUP
IT Solutions & Services

Übernahme mit exzellentem Wertsteigerungspotenzial

Mit der Übernahme der Consinto GmbH, eines mittelständischen IT-Beratungshauses mit hervorragender SAP-Kompetenz, ist der DATAGROUP AG ein weiterer entscheidender Schritt auf dem Weg zum Full-Service IT-Dienstleister gelungen. Consinto, das 2011 einen hoch profitablen Umsatz von rund 50 Millionen Euro erwirtschaftet hat, gehört rückwirkend ab 1. Januar 2012 zum Unternehmen.

Auf Basis der Lünendonk-Studie „Führende IT-Beratungs- und IT-Service-Unternehmen in Deutschland 2010“ würde DATAGROUP mit Consinto zu den Top 16 der deutschen IT-Service-Unternehmen gehören. Financial.de hat den CEO Max H.-H. Schaber befragt, wie der DATAGROUP-Aktionär die fünfzehnte Akquisition nach dem Börsengang einordnen soll.



Interview DATAGROUP AG

? **financial.de:** Herr Schaber, Gratulation zur überraschenden Übernahme der Consinto GmbH, die Sie ja mit einem EBITDA-Multiplikator von deutlich unter 5 erwerben konnten. Welche Cross-Selling-Effekte können Sie mit diesem Erwerb für DATAGROUP in der Zukunft planen?

➔ **Max Schaber:** Consinto ist langjähriger Partner der SAP für verschiedene Lösungskomponenten und zertifizierter SAP Advanced Hosting Partner. Für DATAGROUP ergibt sich durch die nun erworbene SAP-Lösungskompetenz die hervorragende Möglichkeit, ihren bestehenden Kunden im gehobenen Mittelstand ein vergrößertes Servicespektrum anzubieten. Wir werden damit zu einem

Heterogener und stabiler Kundenkreis

Öffentliche Auftraggeber 15% Umsatzanteil				
Industrieunternehmen und Dienstleister 70% Umsatzanteil				
				
				
Finanzdienstleister, Versicherer 15% Umsatzanteil				

Mit Consinto sollen bei dem vorhandenen Kundenstamm sogenannte Cross-Sellings-Effekte greifen.

One-stop-Shop für unsere Kunden, denen wir von der kostengünstigen Standardlösung bis hin zur komplexen Problemlösungskompetenz alles aus einer Hand anbieten können. Für Consinto ergibt sich im Gegenzug die Möglichkeit, ab sofort IT-Infrastruktur Services anzubieten, die der DATAGROUP-Konzern in hoher Qualität leisten kann. Darüber hinaus gibt es eine ganze Reihe weiterer Synergien: Die von der Inshore Software Service GmbH, einer Tochtergesellschaft der Consinto, erbrachten Nearshore Application Services verbessern bei einer gleichzeitig überaus wettbewerbsfähigen Kostenstruktur unsere Flexibilität in der Abwicklung unserer Kundenaufträge. Und durch die ausgewiesene Kompetenz der Consinto im Bereich des Betriebs von Rechenzentren, insbesondere bei Mission Critical Outsourcings, erweitert DATAGROUP ihr Angebot in diesem Bereich.

? *financial.de:* Welches mittelfristige Umsatz- und Ergebniswachstum erwarten Sie bei der Consinto GmbH?

➔ **Schaber:** Consinto bedient ein hochwertiges Kundenportfolio aus dem gehobenen Mittelstand und der Großindustrie. Mit diesen Kunden konnte Consinto selbst im wirtschaftlich teilweise schwierigen Jahr 2011 ein Umsatzwachstum von 13 Prozent und nachhaltige Profitabilität erzielen. Aufgrund der Cross-Selling-Potenziale in den komplementären Kunden- und Produktstrukturen erwarten wir, dass die Gesellschaft sich in Zukunft überdurchschnittlich gut entwickeln wird. Mittelfristig erwarten wir in einem allgemein stabilen wirtschaftlichen Umfeld ein organisches Wachstum von 5 bis 10 Prozent p.a.

? **financial.de:** Bewerten Sie den Kaufpreis mit einem EBITDA-Multiplikator von 5 als günstig?

➔ **Schaber:** Der Kaufpreis für Consinto liegt sogar deutlich unter dem Faktor 5 auf Basis des Ergebnisses 2011. Consinto ist damit wesentlich günstiger bewertet als DATAGROUP selbst. Angesichts der erworbenen SAP-Lösungskompetenz – eines wichtigen Schlüssels zur Erhöhung unserer Profitabilität – der komplementären Kundenportfolien und nicht zuletzt der soliden Eigenkapitalbasis glaube ich, dass wir einen Unternehmenskauf getätigt haben, der für die Aktionäre der DATAGROUP ein exzellentes Wertsteigerungspotenzial beinhaltet.

? **financial.de:** Wie soll denn die Kaufpreisfinanzierung von ca. 23 Millionen Euro erfolgen?

➔ **Schaber:** Wir haben den Verkäufer an den Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung bei der Consinto über einen Earn-out beteiligt. Daher beträgt die erste Kaufpreiszahlung nur 17 Mio. Euro, weitere Zahlungen sind an die Entwicklung der Consinto in den Jahren 2012 und 2013 geknüpft. Diesen Betrag können wir teilweise aus freier Liquidität und der Nutzung bestehender Linien bedienen.

Überblick DATAGROUP AG

- Gründung im Jahr 1983
- IT-Services, IT-Consulting und IT-Solutions
- 18 eigene Standorte und 40 Franchisenehmer-Lokationen in D
- rund 1.300 Mitarbeiter
- Kunden aus Wirtschaft und öffentlichen Verwaltungen

- Börsennotierung im Entry Standard seit September 2006
- Wechsel in den Prime Standard 2012
- **Geschäftsjahr 2010/11 (2009/10)**
- Umsatz: > 107 Mio. EUR (e) (EUR 80,5 Mio.)
- EBITDA: 7 Mio. EUR (e) (EUR 6,2 Mio.)

● DATAGROUP Standort
● DATAGROUP Standort und Franchising-Standort
● DATAGROUP Franchising-Standort

Mit der Übernahme der Consinto GmbH ist die DATAGROUP AG noch besser aufgestellt.

Zusätzlich setzen wir zukünftig verstärkt ein extrem günstiges verdecktes Factoring ein. Diese Maßnahme hat daneben positive Effekte auf die Bilanzstruktur. Darüber hinaus nehmen wir neues Fremdkapital auf. Wenn ich jedoch das Verhältnis von Net Debt zu EBITDA betrachte, wird sich dieses nach der Akquisition – aufgrund des überdurchschnittlichen EBITDA der Consinto – verbessern.

? **financial.de:** *Das heißt, DATAGROUP wird in absehbarer Zeit das EBITDA nicht durch eine Kapitalerhöhung verwässern. Ist das richtig?*

➔ **Schaber:** Wir wollen eine nachhaltig solide Finanzierungsstruktur bei optimaler Eigenkapitalrendite für DATAGROUP. Wir wollen aber auch Wachstum für die Gesellschaft und werden weiterhin Akquisitionschancen nutzen, sofern diese wertschöpfend für die Gesellschaft sind. Das heißt, wir werden das Kapital nur erhöhen, wenn die damit langfristig zu erzielenden Erträge die anteilmäßige Verwässerung der Aktionäre überkompensieren, d.h. wir langfristig das Ergebnis je Aktie steigern können. Eine weitere Voraussetzung ist, dass das Kursniveau unserer Aktie nahe an ihrem inneren Wert liegt.

? **financial.de:** *Wie hoch wird der Dienstleistungsanteil in der Gruppe nach der Integration der Consinto GmbH liegen?*

➔ **Schaber:** Wir integrieren nicht im klassischen Sinn, sondern gliedern die Gesellschaften in die DATAGROUP ein. Die Wahrung der eigenen Identität und der Kultur der übernommenen Gesellschaften ist ein wesentlicher Faktor bei der Bindung von Mitarbeitern und Kunden. Wir werden mit dieser Akquisition unserem Ziel, den Anteil hochmarginiger Dienstleistungen am Umsatz der DATAGROUP zu steigern, einen großen Schritt näher kommen. Hierfür ist natürlich der ohnehin hohe Dienstleistungsanteil in der Consinto verantwortlich, die Realisierung von Cross-Selling-Synergien werden diesen Effekt aber noch verstärken. Wie schnell sich diese Effekte auf unsere G&V durchschlagen, können wir nicht exakt vorher-sagen, aber wir gehen grob davon aus, dass der Dienstleistungsanteil am Gesamtumsatz im Geschäftsjahr 2011/12 deutlich über 70 Prozent liegen wird. Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag dieser Wert bei über 60 Prozent.

? **financial.de:** *Wie läuft denn aktuell das angestammte Geschäft, spüren Sie einen konjunkturellen Rückgang?*

➔ **Schaber:** Wir können an unserem Geschäft derzeit keinerlei Anzeichen für eine Abschwächung der Inlandskonjunktur erkennen. Im ersten Quartal haben wir eine deutliche Steigerung gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum erzielt. Dieser Start lässt uns auf eine gute weitere Entwicklung für das Geschäftsjahr 2011/12 hoffen.

? **financial.de:** *Herr Schaber, besten Dank für das Interview.*