



IM INTERVIEW

Bernhard OberschmidtCEO,
USU Software AG, Deutschland

USU Software: Jetzt mit IBM auf Augenhöhe

Die USU Software AG hat den Gewinn je Aktie in den ersten drei Quartalen von 4 auf 17 Cent gesteigert – und damit Wort gehalten: Schon im Frühjahr hatte CEO Bernhard Oberschmidt für 2011 ein neues Rekordjahr in der Firmengeschichte angekündigt, denn die USU-Produkte kommen am Markt sehr gut an und auch die 51%-ige Beteiligung an Aspera trägt bereits die ersten Früchte.

financial.de hat mit dem CEO über die Hintergründe für den Rekordkurs gesprochen.



Interview USU AG

? **financial.de:** Herr Oberschmidt, USU hat in den ersten drei Quartalen 17 Cent je Aktie verdient. Können Sie sich an einen ähnlich guten Geschäftsverlauf erinnern, seitdem Sie die Firma steuern?

➔ **Bernhard Oberschmidt:** Nein, bisher nicht. Deshalb bin ich schon recht zufrieden mit dem bisherigen Verlauf der USU-Gruppe. Und das Schlussquartal, das tendenziell stärkste Quartal des Jahres, läuft ja noch...

? **financial.de:** Was sind die Gründe für das gute Ergebnis?

➔ **Oberschmidt:** Erfreulich ist besonders, dass diese positive Entwicklung ganzheitlich von statten ging – also sowohl im Produkt- und Servicegeschäft als auch bei allen Tochtergesellschaften. So hat sich die Akquisition von Aspera als äußerst erfolgreich erwiesen, und wir konnten in der Kürze der Zeit bereits viele

Cross-Selling-Erfolge bei den Konzerntöchtern erzielen. Aber auch LeuTek präsentiert sich einmal mehr sehr positiv. Und nicht zuletzt erzielte auch die USU AG mit ihren neuen Versionen der eigenentwickelten Softwareprodukte Valuemation und USU KnowledgeCenter wichtige Projekterfolge. Und wie man unserem jüngst veröffentlichten Neunmonatsbericht entnehmen kann, sind wir auch weiterhin sehr optimistisch.



Die Kundenliste der USU enthält auch viele Dax Unternehmen

? **financial.de:** Die Analysten trauen Ihnen für das Gesamtjahr ein EPS von 31 Cent zu. Haben Sie im vierten Quartal wirklich noch so viel Power in der Auftragspipeline, dass Sie diesen Wert auch tatsächlich erreichen können?

➔ **Oberschmidt:** Wir haben zwar auf EPS-Ebene keine Prognose herausgegeben, aber ich kann mit dieser Erwartungshaltung absolut ruhig schlafen. Unsere eigene Guidance hatte ich zum Halbjahr ja auf über 43 Millionen Euro beim Umsatz sowie mindesten 6 Millionen Euro beim operativen Ergebnis, EBITDA, heraufgesetzt - und jüngst auch bestätigt. Insofern können Sie davon ausgehen, dass unser gesamtes Team engagiert an der Umsetzung arbeitet und bereits heute auf einem sehr guten Weg ist, dies auch zu erreichen.

? **financial.de:** Wie läuft Ihre Internationalisierung: Planen Sie neben der Schweizer Strategieberatung get IT Services GmbH noch mehr Übernahmen im europäischen Ausland?

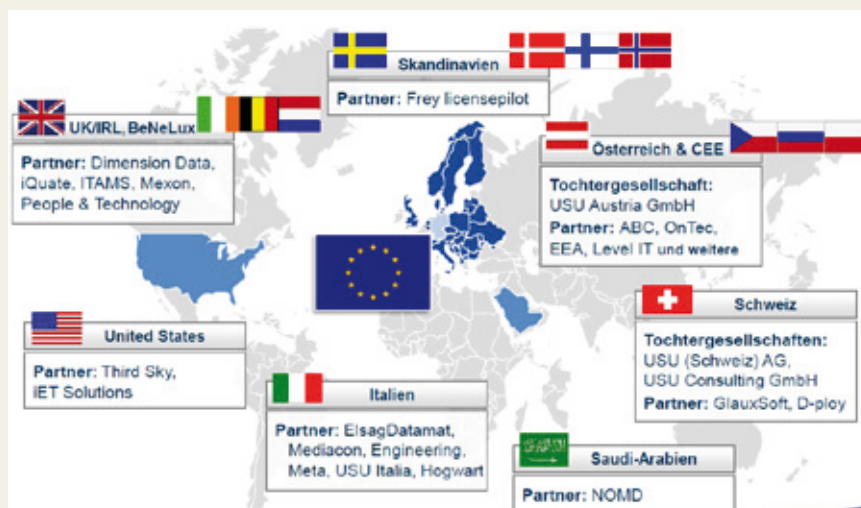
➔ **Oberschmidt:** Die Übernahme von get IT Services, die ja inzwischen in USU Consulting GmbH umfirmierte, beinhaltet gleich zwei strategische Komponenten. Zum einen ergänzt das Schweizer Unternehmen die USU-Gruppe hervorragend durch ihre hohe Expertise in der Management- und Fachberatung, Konzeptentwicklung und auch der Leitung von Großprojekten im Bereich IT-Strategie und Service Management. Daneben erweitert die USU Consulting GmbH auch unsere Präsenz in der Schweiz, was für die weitere Forcierung der Internationalisierung von Bedeutung ist. Hier werden wir auch zukünftig Chancen nutzen, wenn sie die USU-Gruppe strategisch und gewinnbringend bereichern.

? **financial.de:** USU wurde vom amerikanischen Marktanalysten Gartner mit der Bewertung „vielversprechend“ ausgezeichnet. Können Sie diesen Ritterschlag marketingseitig verwerten?

- ➔ **Oberschmidt:** Nicht nur beim Marketing - das Ergebnis bescheinigt uns, in fachlicher Hinsicht auf einer Ebene mit großen Unternehmen wie IBM zu stehen. Zumal wir einer von nur zwei europäischen Anbietern sind. Gerade für die internationalen Märkte, in denen USU noch kein Begriff ist, ist die Aufnahme in den weltweit anerkannten Gartner-Bericht von großer Bedeutung, vor allem mit einem solch positives Ranking. Viele große Unternehmen nutzen Marktanalysten, um sich einen Überblick über die Anbieter und deren Stärken und Schwächen zu machen. Entsprechend bietet dieser, wie Sie sagen, Ritterschlag für uns ein hohes Potenzial im Zuge der weiteren Internationalisierungsstrategie.

? **financial.de:** *Kommen wir zum Ausblick 2012: Die Landesbank Baden-Württemberg traut Ihnen für das kommende Jahr einen Umsatz von 48 Millionen Euro und eine EBITDA-Marge von 14,6 Prozent zu. Nachdem Sie in den ersten drei Quartalen bereits bei 15 Prozent lagen, müsste dies doch gut erreichbar sein, oder?*

- ➔ **Oberschmidt:** In der Tat hat das dritte Quartal bereits gezeigt, dass EBITDA-Renditen jenseits der 15 Prozent möglich sind. Und ich erwarte, dass USU bereits in diesem Jahr nahe an diese Zielsetzung herankommt. Wichtig ist jedoch zu wissen, dass auch mal Geschäfte von uns bearbeitet werden können, die eine geringere Marge abwerfen, zum Beispiel das Handelswarengeschäft im Zusammenhang mit Gesamtlösungen, welche die Kunden von USU haben möchten. Ein gutes Beispiel ist hier die Konzerntochter LeuTek, die eine Software für die Überwachung und das Powermanagement von Rechenzentren anbietet. Die Kunden äußern oftmals den Wunsch, diese Software „schlüsselfertig“, d.h. fertig installiert mit allen notwendigen Hardware-Komponenten auszuliefern. Und gerade da können wir unsere ganze Stärke zeigen in der fokussierten Kundenbetreuung. Kurzfristig könnte dadurch die Marge einmal geringer ausfallen – langfristig wird uns die Kundenzufriedenheit aber ein Wachstum bringen, wie wir es auch in der Vergangenheit ausweisen konnten. Beispielsweise haben wir auf Basis der Neunmonatszahlen in den vergangenen fünf Jahren ein durchschnittliches Umsatzwachstum von etwa 13 Prozent und einen Anstieg beim EBITDA von durchschnittlich 35 Prozent erzielt. Sie sehen also – die strikte Orientierung an den Kundenwünschen zahlt sich aus.



? **financial.de:** *Erwarten Sie nach dem W&W-Auftrag weitere Großaufträge in den kommenden zwölf Monaten?*

➔ **Oberschmidt:** Wir haben zumindest einige heiße Eisen im Feuer, die zwar nicht ganz so groß wie der W&W-Auftrag sind, dafür aber zusätzliche Potenziale bieten. Aktuell haben wir ja auch einen gut gefüllten Auftragsbestand von über 20 Millionen Euro, der uns eine gesunde Basis für die kommenden zwölf Monate bietet. In Summe blicke ich daher sehr optimistisch in die Zukunft und lasse mich von dem Krisengerede möglichst wenig anstecken.

? **financial.de:** *Können Sie schon sagen, wie hoch die Dividende für 2011 ausfallen wird?*

➔ **Oberschmidt:** Ich stehe klar zu meiner Aussage, dass die Anteilseigner der USU Software AG auch für dieses Geschäftsjahr wieder maßgeblich am operativen Unternehmenserfolg der Gesellschaft beteiligt werden – und zwar in Form einer ansehnlichen Dividende. USU stand und steht für eine aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik, und das soll auch so bleiben. Wie hoch die Dividende letztlich ausfallen wird, das hängt einerseits vom operativen Gewinn der Gesellschaft und andererseits von den Akquisitionsoptionen ab, die gegebenenfalls entsprechende Barzahlungen nach sich ziehen. Akquisitionen gehören zur USU-Wachstumsstrategie, und ich suche gezielt nach Perlen, die unser Unternehmen strategisch nach vorne bringen und sich wertsteigernd auswirken, so wie beispielweise LeuTek, Aspera oder auch die USU Consulting GmbH. Dabei werde ich natürlich die Interessen der Aktionäre entsprechend berücksichtigen.

? **financial.de:** *Die Analysten von GBC sehen einen fairen Wert von 6 Euro für die USU-Aktie. Wie ist Ihre persönliche Einschätzung?*

➔ **Oberschmidt:** Ich möchte USU weiter entwickeln und daran mitwirken, dass das Unternehmen zu einem etablierten europäischen Anbieter von Softwarelösungen im Bereich des wissensbasierten Service Managements wird. Hier haben wir ein erstes wichtiges Etappenziel erreicht – etwa 10 Prozent Auslandsumsatz und ein hohes profitables Wachstum. Darauf werden wir uns aber nicht ausruhen, sondern engagiert alles daran setzen, den eingeschlagenen Weg erfolgreich fortzuführen und entsprechend auch den Unternehmenswert weiter zu steigern. Mit dem anhaltenden zweistelligen Umsatz- und Ertragswachstum, den namhaften langjährigen Kunden, der Liquidität von aktuell über 12 Millionen Euro bei keinerlei Bankverbindlichkeiten, einer Eigenkapitalquote von über 70 Prozent und einer ansehnlichen Dividendenrendite sehe ich vom aktuellen Niveau des Aktienkurses deutliches Aufwärtspotenzial. Letztlich bestimmt aber der Markt den Preis. Wenn dieser sich von der aktuellen Krisenstimmung etwas beruhigt und einen substanzstarken Mittelstandswert wie die USU Software AG wieder wahrnimmt, sollte einer positiven Kursperformance nichts mehr im Wege stehen.

? **financial.de:** *Herr Oberschmidt, vielen Dank für das Gespräch.*