

Seven Principles

Mit frischem Geld Wachstum beschleunigen

Im NJ 7/14 wählten wir als wichtigste Botschaft in unserem Bericht über die Seven Principles AG die Aussage: „Es wird doch noch mehr Zeit benötigt“, um in die schwarzen Zahlen zurückzukehren. Nach einem zwar verbesserten, aber erneut negativen Ergebnis im Q1 2014 blieb der Kurs bei ca. € 4,- stabil. Doch nach Vorlage der H1-Zahlen gab es einen Rutsch bis auf € 3.07, der nur noch einen Börsenwert von € 12.4 Mio. repräsentierte.

Die Börse zeigte sich besonders enttäuscht, dass sich der positive Trend aus dem ersten Quartal im zweiten nicht fortsetzte und dass sogar schrumpfende Erlöse zu einem vergrößerten Verlust führten. Zwar konnte im Zeitraum von April bis Juni 2014 bei vergleichsweise wenigen Arbeitstagen wie üblich nicht mit einem Aufschwung gerechnet werden, doch überraschte das Ausmaß der Abschwächung nicht nur den Markt, sondern auch den Vorstand, der sich zu einer Rücknahme der bisherigen Jahresprognose veranlasst sah.

Q2 2014 unerwartet schwach

Die schwache Entwicklung im Q2 erklärt der Vorstand mit einer zu niedrigen Projektauslastung auf Grund von Sparmaßnahmen wesentlicher Kunden aus der Telekommunikationsindustrie und weiterer Branchen; zudem fielen Verluste aus Softwareentwicklungsprojekten an. Der Umsatz sank um 6.2 % auf € 21.8 (23.2) Mio. Obwohl durch Veränderungen in der Struktur der Kundenbeziehungen sogar noch Marktanteile gewonnen wurden, ging das Bruttoergebnis vom Umsatz nach Abzug der Fremdleistungen um 14.4 % auf € 12.6 Mio. zurück. Trotz gesenkter Personalkos-

ten und geringeren Sonstigen betrieblichen Aufwendungen fiel erneut ein zwar verbessertes, aber immer noch negatives EBITDA von € -1.5 (-2.2) Mio. an. Das EBIT belief sich auf € -1.9 (2.6) Mio. und der Fehlbetrag des zweiten Quartals auf € -1.8 (-2.7) Mio. Die gegenüber dem Vorjahrszeitraum nach Kosteneinsparungen und Optimierungen der internen Organisationsstruktur erzielten Verbesserungen reichten somit nicht aus, um den deutlichen Einbruch in der Projektauslastung auszugleichen.

Besonderheiten im ersten Halbjahr

Diese Aussage gilt auch für das gesamte erste Halbjahr 2014, das vom Geschäftsrückgang im zweiten Quartal geprägt war, so dass der Umsatz um 2.6 % auf € 46.7 (47.9) Mio. sank. Bei der Betrachtung der Umsätze sind zwei Besonderheiten zu beachten: Für stabile, teilweise sogar leicht höhere Umsätze in den Kernbranchen Telekommunikation, Automotive und Energie waren auch Lieferantenkonsolidierungen in der Telekommunikationsindustrie verantwortlich, deren Umsätze als Fremdleistung nicht zur Projektauslastung der eigenen Mitarbeiter beitrugen. Die zweite Besonderheit ergibt sich aus der Reorganisation der Einkaufsprozesse eines internationalen Kunden, der nunmehr den Einkauf von Leistungen für deutsche Tochtergesellschaften über eine ausländische Einkaufsorganisation vornimmt, so dass sich der Auslandsumsatz auf € 15.8 (4.8) Mio. erhöhte, während der Inlandsumsatz auf € 30.9 (43) Mio. schrumpfte.

Ergebnis blieb im roten Bereich

Da bei Kapazitätsengpässen und für spezielle Projekte Partnernetzwerke und freibe-



Das Smartphone ist für immer mehr Menschen ein ständiger Begleiter.

rufliche Mitarbeiter herangezogen werden, umfasst der Materialaufwand nahezu ausschließlich den Einsatz von Fremddienstleistern in Kundenprojekten. Im Zuge von Lieferantenkonsolidierungen bei Kunden ist der Anteil von Fremddienstleistern am Gesamtumsatz von 37 auf 42.1 % gestiegen und belief sich auf € 19.6 (17.9) Mio. Trotz deutlich um 10.2 % auf € 30.5 (33.95) Mio. gesenkter Kosten, insbesondere der Personalaufwendungen auf € 24.1 (27.4) Mio., fiel das EBITDA mit € -1.5 (-2.8) ebenso negativ aus wie das EBIT mit -2.3 (-3.6) Mio. Das Periodenergebnis von € -2.2 (-3.7) Mio. entsprach € -0.56 (-0.91) je Aktie. Vorstandschef Jens Harig betonte im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal ausdrücklich, wie sehr das unerwartet schwache zweite Quartal zur defizitären Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2014 beigetragen habe.

Positiver Cashflow, Bilanzstruktur weiterhin solide

Es gibt jedoch auch erfreuliche Nachrichten zum ersten Halbjahr, denn der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit fiel mit € 0.6

Seven Principles AG, Köln

Telefon: 0221/920070

Internet: www.7p-group.com

ISIN DE0005941546, 4.04 Mio. Stückaktien,

AK € 4.04 Mio. (vor KE)

Börsenwert: € 13.1 Mio.

Aktionäre:

Johannes Mohn 23.65 %, Jens Harig 1.19 %, Streubesitz 76.16 (vor KE)

Streubesitz 76.16 (vor KE)

Kennzahlen	H1 2014	H1 2013
Umsatz	46.7 Mio.	47.9 Mio.
EBIT	-2.3 Mio.	-3.6 Mio.
Periodenergebnis	-2.2 Mio.	-3.7 Mio.
Ergebnis je Aktie*	-0.56	-0.91
EK-Quote	40.5 %	40.8 %**

*auf Basis von 4.04 Mio. Aktien; **31.12.2013

Kurs am 18.09.2014:

€ 3.24 (Xetra), 5.01 H / 3.07 T

KGV 2014e neg. 2015e 13, KBV 0.78 (06/14)



Das schwache H1-Ergebnis löste weitere Verkäufe aus.

FAZIT: Die Seven Principles AG als „strategischer Partner für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien sowie als Spezialist für Enterprise Mobility“ leidet seit drei Jahren unter sinkenden bzw. verzögerten Investitionen der wichtigsten Großkunden, die ihrerseits mit Regulierungen, Wettbewerbsdruck und hohem Innovationstempo zu kämpfen haben. Gleichzeitig gibt es aber keinen Stillstand, da sich die technologische Entwicklung im hohen Tempo fortsetzt und ausreichend finanzielle Mittel erfordert, die nach der Kapitalerhöhung nunmehr vorhanden sind. Wenn es gelingt, ab 2015 wieder profitabel zu wachsen, dürfte die derzeit extrem niedrige Bewertung einen mindestens 30%igen Kursaufschwung rechtfertigen. KH

Mio. wieder positiv aus, nachdem im Vorjahr ein erhöhtes Working Capital zu einem negativen Cashflow von € -5.8 Mio. geführt hatte. Bei Ausgaben für Investitionen von € -1 (-2.9) und von 0.2 (-2.1) Mio. für Darlehenstilgungen stellten sich die liquiden Mittel auf € 3.1 (3.7) Mio.

Vor allem die durch ein gezieltes Management, aber auch durch das gesunkene Erlösvolumen auf € 11.3 (16.5) Mio. geschrumpften Forderungen führten gegenüber dem 31.12.2013 zu einer Reduzierung der Bilanzsumme auf € 41.2 (46.6) Mio., so dass sich bei einem Eigenkapital von € 16.7 (19) Mio. die EK-Quote mit 40.5 (40.8) % kaum veränderte. Die Langfristigen Vermögenswerte – einschließlich der Geschäfts- und Firmenwerte von € 12.6 (12.7) Mio. – blieben mit € 22.7 (22.8) Mio. stabil; dies gilt auch für die Finanzschulden von € 2.3 (2.4) Mio.

Teils dramatische Veränderungen

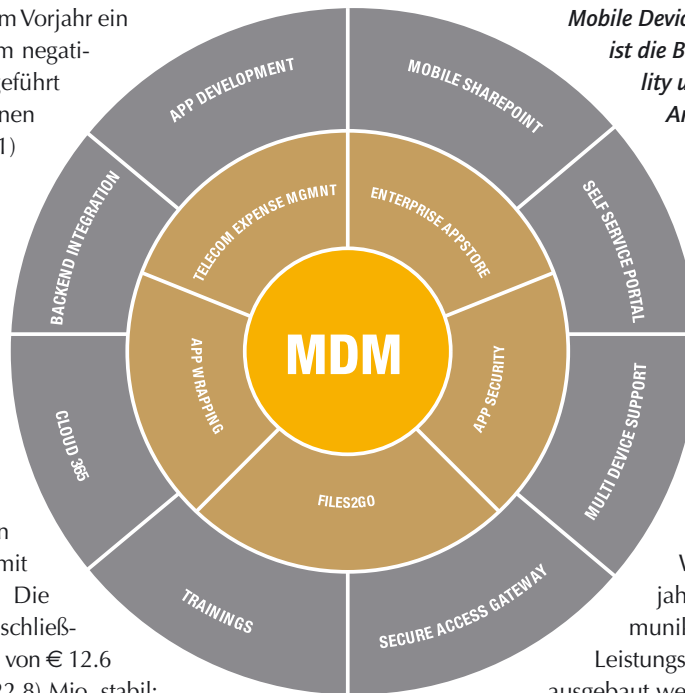
Unbestreitbar verändert sich das Kommunikationsverhalten der Menschen dramatisch: Es wird weniger telefoniert, und stattdessen werden Messaging-Dienste, Chats und Video-Telefonate stärker genutzt. Jens Harig: „Smartphones sind für die meisten Benutzer zum unverzichtbaren Begleiter geworden.“ In einem kompetitiven IT-Markt, führt Harig weiter aus, sei es für die Seven Principles AG wichtig, die eigene Marktposition über innovative Lösungen und Services zu stärken. Im Mittelpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stehe daher das Zukunftsthema „Enterprise Mobility“, mit dem somit dem langjährigen technologischen Schwerpunkt gefolgt werde. Harig: „Wir haben den Anspruch, ein Vorreiter dieser technologischen Entwicklung zu sein.“ Die Entwicklung neuer Lösungen und Services erfolgt dabei in enger Abstimmung mit Kunden und Kooperationspartnern. Investitionen in Forschung und Entwicklung neuer Lösungen und Services zur Vermarktung an Kunden werden stets aufwandswirksam verbucht.

H1 2014 erforderte Prognosesenkung

Selbstkritisch räumt Harig ein, dass speziell im zweiten Quartal „verschiedene Herausforderungen in Kundensituationen so nicht erwartet bzw. erst relativ spät erkennbar waren“. Es gibt jedoch auch Lichtblicke wie abgeschlossene Softwareentwicklungsprojekte, die vor allem im Bereich der Telekommunikationsindustrie Folgeaufträge erwarten lassen. Die weitere Fokussierung des Portfolios sowie strukturierte Vertriebsmaßnahmen zur Vermarktung werden fortgeführt, zumal sich die Auftragslage bei einigen Kunden verbessert hat. Obwohl die Zahl der Mitarbeiter seit dem Jahresende von 651 auf 639 Festangestellte vermindert wurde, werden im Markt nachgefragte Geschäftsbereiche durch die Einstellung fähiger Mitarbeiter gestärkt. Nach dem enttäuschenden H1 2014 wurde die Prognose für das Gesamtjahr angepasst. Bei einem Umsatz von € 96 (98.7) Mio. soll das EBITDA mit € 0.5 (-0.2) Mio. jedoch immer noch positiv ausfallen.

Fokus auf Wachstum gerichtet

Im H1-Bericht wird explizit erklärt, dass eines der wichtigsten Ziele des Vorstands die Rückkehr zu einem Umsatzwachstum in der Telekommunikationsbranche ist, wobei die Rahmenbedingungen „nicht einfach“ sind, da einerseits die Preise unter Druck stehen und an-



Mobile Device Management von Seven Principles ist die Basis für nachhaltige Enterprise Mobility und bietet den Nutzern individuelle Anpassungsmöglichkeiten.

dererseits hohe Investitionen in den Breitbandausbau vorgenommen werden müssen. Die effiziente Nutzung der künftigen Übertragungswege und des Netzmanagements bietet Seven Principles als einem der führenden Consulting- und IT-Dienstleister nach Ansicht des Vorstands große Wachstumschancen. Um das angestrebte Wachstum bereits im zweiten Halbjahr zu erreichen, soll in der Telekommunikation der Vertrieb verstärkt und das Leistungsangebot organisch und anorganisch ausgebaut werden. Zum Zeitpunkt der Berichter-

stellung wurden verschiedene Übernahmooptionen geprüft und die Absicht bekanntgegeben, mit einer Kapitalerhöhung im Volumen von ca. € 4 Mio. die Handlungsmöglichkeiten des Unternehmens zu stärken.

Kapitalerhöhung erfolgreich

Inzwischen sind mit der Ausgabe von 1 346 667 Stückaktien zum Preis von € 3.20 je Aktie brutto ca. € 4.3 Mio. vereinnahmt worden, wobei 68 % im Rahmen ihres Bezugsrechts von bisherigen Aktionären übernommen worden sind. Die restlichen Aktien wurden per Überbezug und bei neuen Investoren platziert. Das jetzige Grundkapital beläuft sich auf € 5 386 667. Größter Aktionär vor der Kapitalerhöhung war Johannes Mohn mit 23.65 %; Vorstandschef Jens Harig gehörten 1.19 %.

Zwar befindet sich der Vorstand in fortgeschrittenen Verhandlungen zur Übernahme passender Unternehmen, die auch „laufend“ angeboten werden, doch ist bis Redaktionsschluss noch kein Abschluss gemeldet worden. Allerdings gehen wir davon aus, dass der Zeitpunkt der Kapitalerhöhung trotz des gedrückten Kursniveaus bewusst gewählt wurde, um zeitnah Opportunitäten nutzen zu können. Organisch peilt der Vorstand für das kommende Jahr ein 5%iges Erlös- wachstum auf dann ca. € 101 Mio. an.

Klaus Hellwig

Anzeige

Eines der ergreifendsten Kapitel der deutschen Geschichte



BASTEI LÜBBE
www.luebbe.de

Seven Principles

„In einem innovativen Wachstumsmarkt sehen wir überdurchschnittliche Chancen“

Zwischen 2009 und 2011 vervierfachte sich der Kurs der Seven Principles AG auf € 9.20. Seitdem überwogen jedoch Verkäufe und die Aktie kostet drei Jahre später nur noch € 3.24. Der Rückgang ist der anhaltenden Verlustsituation geschuldet, die länger andauert als erwartet. Über die Gründe für die schwache Entwicklung und über die erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung zu einem Stückpreis von € 3.20 je Aktie sowie für die Zuversicht, dass es ab dem kommenden Jahr besser laufen wird, sprachen wir mit dem Vorstandsvorsitzenden Jens Harig.

NJ: Herr Harig, nach einem gar nicht so schlechten Jahresauftakt hat Ihnen Q2 das erste Halbjahr verhägelt. Wo lagen die Hauptgründe?

Harig: Die Umsatz- und EBIT-Verfehlung auf Grund von Verlusten in Softwareentwicklungsprojekten hat im ersten Halbjahr ca. € 0.8 Mio. betragen. In ungefähr gleicher Höhe hat die unerwartet niedrige Projektauslastung infolge von Sparmaßnahmen wesentlicher Kunden aus der Telekommunikationsindustrie und teilweise weiteren Branchen unsere Ergebnisse im H1 belastet. Weitere ca. € 0.5 Mio. EBIT-Verfehlung resultieren aus dem Bereich Mobile Device Management auf Grund eines unterplanmäßigen Umsatzwachstums im Vertrieb über Partner. Projektentscheidungen verzögern sich hier.

NJ: Wie wollen Sie ausschließen, dass Derartiges nicht noch einmal passiert?

Harig: Im Bereich der Softwareentwicklungsprojekte haben wir die Fehler systematisch analysiert und in die Schulungsmaßnahmen für die Fachkarriere einfließen lassen. Weiterhin haben wir ein zentrales Risk- und Projektmanagementoffice eingerichtet und mit einem erfahrenen Manager von extern neu besetzt.

NJ: Sie erwarten nunmehr für das zweite Halbjahr eine profitable Geschäftsentwicklung. Worauf gründet sich Ihr Optimismus?

Harig: Die Verluste im Bereich der Softwareprojekte fallen im zweiten Halbjahr nicht mehr an. Weiterhin sinken die Kosten über eine weitere leichte Reduktion der Personalaufwandsquote sowie über weitere Maßnahmen im Be-

reich der betrieblichen Aufwendungen. Über diverse eingeleitete Maßnahmen (Fuhrpark, Mobiltelefonie etc.) sehen wir hier ein Potential von rund € 0.5 Mio. für 2015. Teile davon stellen sich bereits im zweiten Halbjahr 2014 ein. Neben Kostensparmaßnahmen haben wir ein Programm zur Intensivierung des Vertriebs in unseren Kernmärkten Telekommunikation, Energie und Automotive aufgesetzt. Auch die Neukundenakquise wurde über diverse Kampagnen verstärkt angekurbelt. Die Erfolge im Vertrieb werden sukzessive zur Steigerung der Projektauslastung beitragen. Auch im Bereich Mobile Device Management sehen wir einen Anstieg der monatlichen Umsätze.

NJ: Diese Aussagen enthalten noch nicht mögliche Auswirkungen der jüngsten Kapitalerhöhung, richtig?

Harig: Richtig, sofern wir die Mittel der Kapitalerhöhung noch in diesem Jahr in anorganisches Wachstum investieren, könnten wir hier von noch zeitanteilig in 2014 profitieren.

NJ: Sie haben mit der Kapitalerhöhung im Verhältnis 3:1 jetzt brutto € 4.3 Mio. eingenommen. Mit € 3.20 zahlten Sie dem niedrigsten Kurs seit Jahren Tribut. Müssen wir nicht annehmen, dass ein lohnendes Übernahmeziel nicht länger warten konnte?

Harig: Sicherlich verbinden wir mit der Kapitalerhöhung konkrete Handlungsoptionen. Eine potentielle Akquisitionsmöglichkeit ist relativ weit fortgeschritten. Der Abschluss ist aber noch nicht sicher.

NJ: Sie hätten eine Übernahme auch durch Aufnahme von Fremdmitteln stemmen können. Wollen Sie weiterhin ganz überwiegend mit eigenen Mitteln arbeiten?

Harig: Zum einen achten wir auf eine solide Bilanzstruktur mit einer hohen Eigenkapitalquote. Zum anderen haben wir auch bei Akquisitionen der Vergangenheit eine Kombination aus Eigenmitteln und Fremdmitteln gewählt und werden dies so im Sinne einer Wertentwicklung für die Aktionäre fortsetzen.

NJ: Schauen wir über das Jahr 2015, in dem wieder schwarze Zahlen geschrieben werden sollen, hinaus. Wohin geht die Reise in den



Jens Harig, Vorstandsvorsitzender der Seven Principles AG, plant neben Kostensparmaßnahmen für das zweite Halbjahr 2014 ein Programm zur Intensivierung des Vertriebs in den Kernmärkten Telekommunikation, Energie und Automotive sowie eine Intensivierung der Neukundenakquise.

sich vermutlich weiterhin schnell entwickeln den Märkten?

Harig: Die Veränderungen in der IT-Industrie sind dynamisch. Dies lässt sich auch an der von internationalen Wettbewerbern getriebenen Übernahmewelle ablesen. Unsere klare Fokussierung auf wenige Branchen (Telekommunikation, Energie und Automotive) mit dem Schwerpunkt auf mobile Kommunikationstechnologien und deren Einfluss auf Softwareentwicklung, Prozesse, IT-Infrastruktur und Security soll uns auf den Wachstumskurs zurückführen. Dies ist die Basis für die Verbesserung der Profitabilität. Hierauf konzentrieren wir uns für die folgenden Jahre.

NJ: Zum Schluss eine unserer Standardfragen: Viele unserer Leser richten ihre Anlagen langfristig aus. Warum sollten Aktionäre auch in fünf Jahren noch bei der Seven Principles AG investiert sein?

Harig: Wir, Seven Principles, sind in einem innovativen Wachstumsmarkt positioniert. Mit unserer auf mobile Technologien ausgerichteten Strategie sehen wir hier auch langfristig überdurchschnittliche Wachstumschancen, so dass sich ein dauerhaftes Engagement als lohnenswert erweisen sollte. In diesem Sinne sehe ich auch mein persönliches Engagement als Aktionär der Gesellschaft.

NJ: Herr Harig, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte Klaus Hellwig