

## Audius

## GANZ SCHÖN AUF DRAHT

Wenn ein Unternehmen über 30 Jahre alt und immer noch mehrheitlich im Besitz der Gründerfamilie ist, dann ist dort in dieser Zeit entweder gar nichts passiert oder viel Gutes. Letzteres trifft bei der Audius SE zu. Als IT Competence in Waalre (bei Eindhoven/NL) aus der Taufe gehoben, führte die seit 2007 an der Frankfurter Börse gelistete Aktie in den ersten Jahren ein Schattendasein.

An die holländischen Wurzeln erinnert bis heute die ISIN. Die IT Competence Group SE fungierte bereits damals als Holding Gesellschaft für IT-Dienstleister, die sich wiederum darauf konzentrieren sollten, neutral gegenüber den Herstellern und unabhängig von deren Produkten den Kunden die beste individuelle Lösung zur Verfügung zu stellen. Dennoch blieben die Umsätze anfangs bescheiden, und das Ergebnis kam kaum über die Nulllinie hinaus.

#### Internationalisierung im Schlepptau von Kunden

Heute ist Audius eines der führenden mittelständischen deutschen IT- und Softwareunternehmen mit drei Segmenten: Die IT-Services entwickeln für jeden Kunden individuelle IT-Service-Konzepte, Software erstellt innovative End-to-End-Lösungen für die Industrie 4.0/IoT, und Netze/Mobilfunk G5 sorgt für kostengünstige Alternativen und ein schnelleres Internet. Ein Schwerpunkt besteht im süddeutschen Raum, aber inzwischen ist das Unternehmen auch in Indien, Ungarn und den USA vertreten. Wer beim Stichwort Indien an Entwicklungszentren denkt, liegt nicht falsch. In dem nach China bevölkerungsreichsten Staat der Welt, erläuterte uns CEO Rainer Francisi im Interview

(s. S. 12), gibt es einen großen Fundus von IT-Fachleuten, die für den zuletzt stark gewachsenen Softwarebereich genutzt werden können. Zudem bildet es mit seiner engen Vernetzung zum mittleren und Fernen Osten einen hervorragenden Brückenkopf nach Asien. Doch grundsätzlich sind die Auslandstöchter als Unterstützung für Ankerkunden vor Ort gegründet worden, nicht als am Ende womöglich teure Versuchsballons.

#### Aus der IT Competence SE wurde Audius

Inzwischen bestehen Partnerschaften, u. a. mit SAP, T-Systems, Microsoft und Fujitsu. 2018 wurde der Firmensitz aus den Niederlanden nach Ludwigsburg verlegt, wo eine deutsche Niederlassung bestand. Die Gesellschaft präsentierte sich auf der Münchner Kapitalmarkt-Konferenz und rückte vom Frankfurter Open Market in den m:access auf, das Qualitätssegment für Nebenwerte an der Börse München. War das Aktienkapital von € 1.88 Mio. zehn Jahre lang trotz immer besser laufender Geschäfte und gewachsener Bilanzsumme nicht erhöht worden, änderte sich das mit dem Eintritt des neuen Großaktionärs im Jahr 2019. Damals übernahm die Audius AG aus Weinstadt in der Nähe von Stuttgart im Zuge einer Sachkapitalerhöhung um € 2.8 Mio. das Zeppter. Eingegliedert wurden damit gleich mehrere attraktive Töchter, darunter die Roton IT-Service GmbH und die Audius IT-Service GmbH. Stand 2019 noch ein Umsatz von € 24 Mio. und eine durchaus vorzeigbare EBIT-Marge von 4.2 % in den Büchern, zeigten sich die Daten für 2020 mit einem Umsatzplus um 42 % auf € 34 Mio. bzw. einer Marge von 8.7 % deutlich verbessert. Der Vorstand wurde auf zwei Personen erweitert.

#### Wachsende Skaleneffekte

Mit zunehmender Größe ergeben sich Skaleneffekte; denn viele Ressourcen für Planung, Rechnungswesen und Verwaltung müssen gesetzeskonform vorgehalten werden, unabhängig davon, ob der Konzern 150 oder, wie jetzt, rund 600 Mitarbeiter hat. Bei den Akquisitionen wird selbstverständlich darauf geachtet, dass nicht nur die Angebote und Zahlen stimmen, sondern sich aus einem Zusammengehen auch zentrale Einspareffekte ergeben. Die inzwischen 18 inländischen Standorte liegen überwiegend in Baden-Württemberg, einmal ist Hamburg, dreimal Bayern und viermal NRW vertreten. Aus Übernahmen sollen sich grundsätzlich Kundenwachstum, eine Erweiterung der Kompetenzen und eine Steigerung der Profitabilität ergeben – für Wackelkandidaten oder Sanierungsfälle fühlen sich die Schwaben nicht zuständig. Das schont personelle Ressourcen: Mit der jüngst integrierten ILK Internet GmbH aus Karlsruhe mit einer EK-Quote von 65 % stieg die Zahl der operativ tätigen Töchter auf 15. Auch hier blieb der Geschäftsführer und bisherige Alleingesellschafter an Bord.

#### Synergien sinnvoll heben

Einen großen Brocken stellte im Dezember 2021 die Übernahme der Elektro Mahlberg GmbH dar, ein kerngesundes Unternehmen mit einer EK-Quote von über 60 % und etwa € 1 Mio. Kassenbestand. Mahlberg befasst sich mit dem Auf- und Rückbau sowie der Bereitstellung von Mobilfunkstandorten und stärkt damit den Geschäftsbereich Netze/Mobilfunk. Ergibt sich bei den Kunden Bedarf am IT-Service oder an Software, erkennt Audius die Schnittstellen und Bedürfnisse und kann segmentübergrei-

**Audius SE**, Weinstadt

**Branche:** IT und Software

**Telefon:** 07151/36900364

**Internet:** www.audius.de

**ISIN NL0006129074,**

4.95 Mio. Stückaktien, AK € 4.95 Mio.

**Börsenwert:** € 68.3 Mio.

**Aktionäre:** Audius AG (Gründerfamilie) 87 %, Streubesitz 13 %.

Kennzahlen	H1 2022	H1 2021
<b>Umsatz</b>	35 Mio.	28.1 Mio.
<b>EBITDA</b>	4.1 Mio.	3.2 Mio.
<b>Periodenergebnis</b>	2.06 Mio.	1.78 Mio.
<b>Ergebnis je Aktie</b>	0.37	0.32
<b>EK-Quote</b>	63 %	67.5 %

**Kurs am 22.09.2022:**

€ 13.80 (München), 19.70 H / 13.30 T

**KGV 2022e 19, KGV 2023e 17, KBV 3.2 (6/22)**



*Der Sinkflug seit Januar sollte spätestens auf der Unterstützungslinie bei € 13.30 gestoppt werden.*

**FAZIT:** Voll im Soll und sorgenfrei: Aus der unscheinbaren kleinen Gesellschaft, vor 30 Jahren als GmbH gegründet und noch vor acht Jahren mit einem Jahresgewinn von € 150 000 wenig beachtet, ist ein finanziell robuster und wachstumsstarker Konzern geworden, der seine weitere Expansion planvoll und umsichtig angeht. Die **Audius SE** setzt auf Kompetenzausbau, Ausrollen des Geschäftsmodells, standardisierte und individuelle Produkte und Leistungen. Personal ist wichtiger als Material. Das ist auch sichtbar in der Ergebnisrechnung. Dank der jüngsten Akquisitionen werden sich die Erlöse 2022 fast gleichmäßig auf die drei Segmente verteilen. Die Bewertung erscheint mit einem KUV von 1 und einem KGV 2022e von 19 sehr günstig. **CMI**

fend dem Kunden einen Mehrwert anbieten. Auf diese Weise ergeben sich fast von allein nützliche Synergieeffekte.

### Zinsniveau zur Jahreswende clever ausgenutzt

Ganz nebenbei wächst das Geschäft dann nicht allein über die Akquisition, sondern auch organisch. Von Nutzen sind dabei die beiden eigenen, nach ISO 9000 zertifizierten Rechenzentren. Seit Q2 ist mit Konstantin Tsalioupoulos ein vierter Vorstand an Bord, zuständig für Netze und Mobilfunk. Obwohl reichlich Cash vorhanden ist, Ende 2021 waren es € 12.3 Mio., wurde die Liquidität geschont und der Kauf ganz bewusst zu den damals noch sehr günstigen Konditionen fremdfinanziert. Rückblickend ein cleverer Schachzug, der den Schwaben die größtmögliche Flexibilität sichert.

### Die Schnellen fressen die Langsamen...

...und nicht die Großen die Kleinen, behauptete einst BMW-Chef Eberhard von Kuehnheim. Ein forsches Motto, mit dem sich die Weinstädter identifizieren. Seit Jahren wächst das Netzwerk um etwa zwei Gesellschaften jährlich. Die Kombination aus einem sich gegenseitig beflügelnden, organischen Wachstum und geschickten Zukäufen sorgte seit sechs Jahren für einen durchschnittlichen Geschäftsaufschwung um 23.8 %. 2021, zum 30-jährigen Firmenjubiläum der Gruppe, legten die Erlöse gleich um 68.2 % auf € 58.3 (34.6) Mio. zu. Immerhin € 5.6 (1.2) Mio. steuerte die SE dazu bei. Bei der Gesamtleistung entfielen auf IT-Service € 27.3, Software 16.5 und Netze/Mobilfunk 14.8 Mio. Auf diesen drei Beinen stehe das Unternehmen gut, erklärte Vorstand Wolfgang Wagner im Interview. Und kipzelt nicht, möchte man hinzufügen.

### Ergebnis springt um 82 %

Trotz eines überdurchschnittlich auf € 34 (19.2) Mio. gestiegenen Personalaufwands, der deutlich stärker ins Gewicht fällt als der um 48.6 % auf € 12.6 (8.6) Mio. erhöhte Materialaufwand, verdoppelte sich das EBIT auf € 5.2 (2.5) Mio. Da das Unternehmen noch nahezu schuldenfrei war, fiel das Finanzergebnis mit € -53 000 (-27 000) kaum ins Gewicht. Nach Steuern wurde ein um 82 % verbessertes Ergebnis von € 3.46 (1.9) Mio. erzielt, aus dem eine um 74 % angehobene Dividende von € 0.30 (0.17) je Aktie nach der virtuellen HV am 28.06.2022 gezahlt wurde. Die Produkt-, Kunden- und Zuliefererseite erscheint so klug ausdifferenziert, dass diese Profitabilität nachhaltig sein sollte.

### Grundsolide Bilanz

Auch im H1 2022 hielt der Expansionskurs an. Nachdem die Gesamtleistung auf € 35.5 (28.4) Mio. gesteigert und die EBITDA-Marge mit 11.5 (11.3) % auf hohem Niveau gehalten wurde, ist absehbar, dass das erst für 2023 gesetzte Umsatzziel von € 70 Mio. vorzeitig erreicht wird. Das Periodenergebnis stieg auf € 2.06 (1.78) Mio. Obwohl kurz zuvor eine Dividendensumme von € 1.49 Mio. ausgekehrt wurde, fallen in der auf € 34.3 (27.6) Mio. ausgeweiteten Konzernbilanz zum 30.06.2022 sofort der hohe Bestand an liquiden Mitteln von € 12.2 (9.8) Mio. und die respektable EK-Quote von 63 (68.4) % auf. Von den auf € 6.5 (4.5) Mio. gewachsenen Verbindlichkeiten entfallen nur € 2.3 (0.1) Mio. auf Kredite. Das Anlagevermögen von € 8.7 (6.2) Mio. ist zweieinhalbfach mit Eigenkapital unterlegt. Auch der auf den ersten Blick hohe Goodwill trübt das gute Erscheinungsbild nicht; denn es wird nach HGB bilanziert und linear abgeschrieben.



Der Mobilfunkstandard 5G elektrisiert das Netzgeschäft.

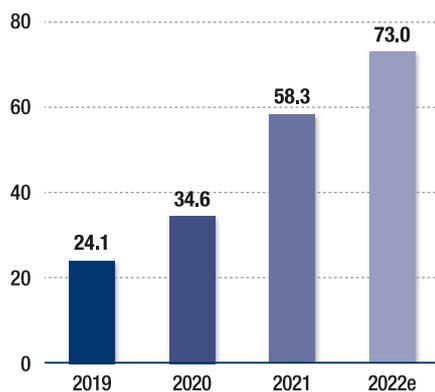
### KI und IoT als Wachstumstreiber

Während die Industrie in Deutschland vor großen Problemen steht, können IT-Dienstleister entspannter in die Zukunft blicken. Ihre Produkte bleiben gefragt; denn die Digitalisierung ist ein Wachstumstreiber. Durch KI und IoT werden Geschäftsmodelle modernisiert, der Wert von Homeoffice ist in der Pandemie offenkundig geworden, die Cybersicherheit wird für immer mehr Unternehmen essenziell, und die Cloud ist heute mehr als ein flottes Schlagwort. Genau diese Bedürfnisse werden erfüllt, insbesondere für den deutschen Mittelstand. Sowohl der technologische Fortschritt treibt das Geschäft an, als auch die angebotenen Analysen über die Planung bis hin zur effizienten Umsetzung und der Begleitung im Service. Die allenthalben beklagten Probleme wie Fachkräftemangel, hohe Energiepreise und angespannte Lieferketten betreffen im Prinzip zwar auch die Württemberger, doch ihre schon in der Finanzkrise 2008/09 erprobte Devise „Vernünftig wirtschaften, um schwierige Zeiten zu überstehen“ stellt die Chancen über die Risiken – im Bewusstsein ihrer hervorragenden personellen, technologischen und finanziellen Ressourcen.

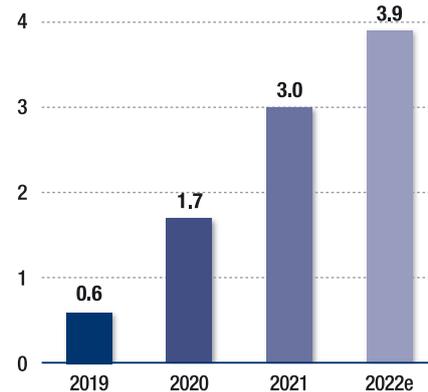
Claudius Schmidt/  
Carsten Stern

## DER BEGINN EINER DIVIDENDENSERIE

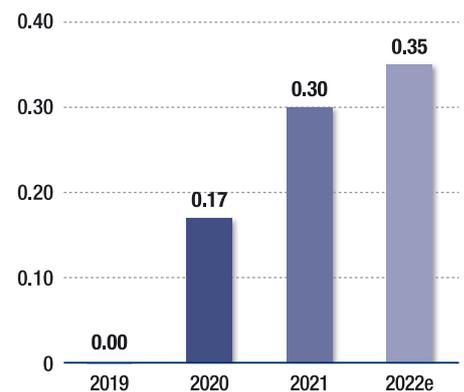
Umsatz  
in Mio. €



Jahresergebnis  
in Mio. €



Dividende je Aktie  
in €



Quelle: Audius SE

## Audius

## ENTSCHEIDEND IST DER KUNDENWUNSCH

**F**ast unberührt setzte der IT-Dienstleister und Software-Anbieter Audius SE im H1 2022 seinen Wachstumskurs fort. Wie lange die Serie anhalten kann und wie die Planung für die nächsten Jahre aussieht, darüber sprach das Nebenwerte-Journal mit CEO Rainer Francisi und CFO Wolfgang Wagner.

**NJ:** Herr Francisi, Herr Wagner, wie wird sich das Familienunternehmen Audius SE in den kommenden drei bis fünf Jahren entwickeln?

**Francisi:** Gemäß unserer internen Langfristplanung aus dem Jahr 2020 wollten wir bis 2023 unsere Erlöse ursprünglich auf mehr als € 70 Mio. steigern und dabei eine EBITDA-Marge von 8 bis 12 % erzielen. Dieses Ziel werden wir bereits Ende 2022 erreichen, so dass wir uns in den kommenden Monaten Gedanken machen müssen, welche neuen finanziellen Ziele wir in den kommenden Jahren erreichen wollen. Ohne dieser Planung allzu sehr vorgreifen zu wollen, kann ich schon heute sagen, dass wir ein Umsatzwachstum von 15 bis 25 % p. a. anstreben, ohne das Margenniveau sinken zu lassen. Im Idealfall soll es überproportional zulegen.

**NJ:** Sprechen wir über organisches oder anorganisches Wachstum?

**Wagner:** Beides. Doch während wir das organische Wachstum durch einen Blick in unser Orderbuch und permanent stattfindende Marktanteilsgewinne verlässlich abschätzen können, ist der anorganische Zuwachs von äußeren Parametern abhängig. Daher rührt auch die breite Spanne von 15 bis 25 %. Natürlich haben wir Näherungswerte aus der jüngeren Vergangenheit und mittlerweile auch ein gutes Gespür dafür, bei welchen Übernahmekandidaten wir zum Zuge kommen könnten. Was ich sagen kann, ist, dass wir gerne Nischen besetzen und deshalb eher ein Auge auf kleinere Spezialisten werfen. Um Ihre nächste noch nicht gestellte Frage gleich vorweg zu beantworten: Sollte eine große Akquisition für uns Sinn machen, scheuen wir uns nicht, auch diesen Weg zu beschreiten.

**NJ:** Welche Synergien gibt es zwischen den drei Segmenten, den größeren IT-Services, den Netzen/Mobilfunk und dem kleineren Bereich Software?

**Francisi:** Das lässt sich am leichtesten mit einem Beispiel beantworten: Wir haben Software für einen großen mittelständischen Kunden entwickelt und betreuen diese über den gesamten Lebenszyklus hinweg in unseren eigenen Rechenzentren. Davon betreiben wir zwei, beide ISO 27001 zertifiziert. Tangiert sind in diesem Tatsachenfall die Segmente IT-Services und Software. Beispiele, wie dieses, könnte ich viele aufzählen,

denke aber, dass jeder versteht, worauf ich hinaus will. Entscheidend ist der Kundenwunsch.

**Wagner:** Ich mag ausdrücklich betonen und ergänzen, dass wir keine Synergien heben wollen, wo es keine zu heben gibt, sondern nur da, wo es auch Sinn macht. Und klar, wenn es Sinn macht, legen wir auch Funktionen zusammen. Diversifiziert aufgestellt zu sein, hat auch seine Vorzüge. Oder plakativ: Auf drei Beinen, sprich in drei Segmenten, steht es sich einfach sicherer als nur auf einem oder zwei.

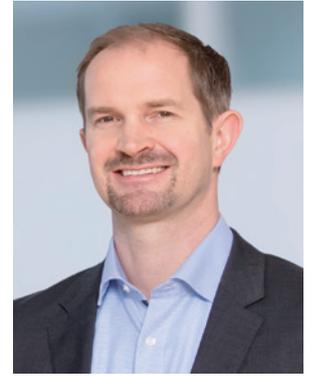
**NJ:** Gibt es Pläne für weitere Akquisitionen und das Ausrollen des Geschäftsmodells? Und dienen die ausländischen Mehrheitsbeteiligungen (darunter zweimal Indien) ausschließlich Entwicklungs-, oder auch Vertriebsinteressen?

**Wagner:** Ja, die gibt es; denn wir begleiten unsere Kunden regelmäßig bei ihrem Gang ins Ausland. Daher sind die Auslandstöchter gezielte Gründungen, aber eben nicht auf der grünen Wiese, sondern mit einem ersten Ankerkunden. So ist z. B. Microsoft mit der Idee auf uns zugekommen, US-Kunden von einem eigenen Standort zu betreuen. Nachdem das dann mit einem großen Kunden angefangen hat, konnten wir mittlerweile weitere Kunden akquirieren.

**Francisi:** In Indien liegt der Fall ähnlich. Auch hier sind wir Kunden bereits mit dem Hintergedanken gefolgt, einen Brückenkopf nach Asien zu installieren. Außerdem verfügt Indien über ein hohes Potenzial von IT-Fachkräften, insbesondere im Softwarebereich. Alles das wollen wir nutzen. Wohl gemerkt, mein Vorstandskollege und ich sprechen vom Softwarebereich, wenn es um das Thema Internationalisierung geht. Der Fokus in den Segmenten Mobilfunk und IT-Services ist ganz klar auf Deutschland bzw. die DACH-Region ausgerichtet. Hier gibt es vor der heimischen Tür genug für uns zu tun, um es salopp zu formulieren.

**NJ:** Bruchige Lieferketten, Fachkräftemangel, Explosion der Energiepreise – welches dieser Probleme bereitet Sorgen? Oder ist Audius davon nicht tangiert?

**Francisi:** Alle Themen, die Sie in Ihrer Frage aufgezählt haben, treffen uns. Dem kann sich kein Unternehmen entziehen. Viel entscheidender ist es, wie wir damit umgehen. Nun, wir sind leider probt; denn wenn ich z. B. an die Finanzkrise 2008/09 zurückdenke, war das Wirtschaften beileibe kein Zuckerschlecken. Doch wir sind auch in dieser Zeit gewachsen. Will heißen, wir müssen uns als attraktiver Arbeitgeber positionieren,



Rainer Francisi (l.) und Wolfgang Wagner (r.) sehen die Audius-Gruppe für die nächsten Jahre gut gerüstet.

unsere Kunden gut bedienen und, ganz allgemein gesprochen, vernünftig wirtschaften, um schwierige Zeiten zu überstehen. Bisher ist uns das gut gelungen. Ich sehe nicht, warum sich das in Zukunft ändern sollte.

**NJ:** Mehr als € 12 Mio. in der Kasse und doch klettern die Verbindlichkeiten gegenüber Banken um mehr als € 2 auf 2.3 Mio., warum diese Art der Finanzierung? Und bereitet Ihnen der Goodwill von € 6.5 Mio., immerhin rund 20 % der Bilanzsumme, Kopfzerbrechen?

**Wagner:** Kopfzerbrechen, keinesfalls! Wir bilanzieren nach HGB und haben den niedrigsten Wert angesetzt, der linear auf zehn Jahre abgeschrieben wird. Sonderabschreibungen können wir daher mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit ausschließen. Und die Kreditkonditionen für die Übernahme waren zum Jahresbeginn 2022 richtig günstig. Insofern war es genau der richtige Schritt, für diesen Zukauf günstiges Fremdkapital einzusetzen und die eigene Liquidität zu schonen.

**NJ:** Die Dividende wurde 2022 beinahe verdoppelt, und das EBITDA im H1 wuchs sogar schneller als der Umsatz. Sind € 0.30 Dividende je Aktie und eine EBITDA-Marge von über 11 % dauerhaft möglich und nachhaltig?

**Francisi:** Ja, das ist der Plan. Grundsätzlich wollen wir 50 % des Jahresüberschusses an unsere Aktionäre auskehren. Da der steigen soll, gilt das spiegelbildlich auch für die Dividende. Eine Einschränkung will ich nicht unerwähnt lassen. Sollten wir eine große Akquisition vor der Brust haben, könnten wir auf eine Ausschüttung verzichten.

**NJ:** Wie groß ist das Interesse der Konkurrenz an Ihrem Unternehmen?

**Francisi:** Anfragen kommen immer wieder herein, aber es müsste schon ein hochattraktiver Kaufpreis sein, dass meine Familie und ich schwach werden. Wir wollen die Gruppe weiterentwickeln und uns über einen gestiegenen Unternehmenswert freuen. Das können wir selbst beeinflussen.

**NJ:** Danke für das Gespräch.

Das Interview führten Claudius Schmidt und Carsten Stern