

Reporting September 2022

Monatsbericht zum 30.09.2022

Der September genießt an der Börse keinen guten Ruf, gilt er als der schwächste Börsenmonat im Jahr. Und auch in diesem Monat ging es an den Märkten nach unten. Europa stand weiter gleich doppelt unter Druck. Zum einen leidet die EU darunter, dass die Gaspreise immer neue Höchststände erreichen und die Lebenshaltungskosten in manchen Ländern ein kritisches Niveau erreicht haben. Zum anderen drängt das Verhalten der Fed und der erstarrende US-Dollar die Europäische Zentralbank dazu, in puncto Zinserhöhung nachzuziehen, um den Euro nicht weiter zu entwerten. Auch hier stellt sich also wieder die Frage danach, welche Herausforderung aktuell größer ist: Inflation oder Rezession?

Im Berichtsmonat büßte der DAX 5,6 % ein, so dass sich in den ersten neun Monaten 2022 ein Minus von 23,7% ergab. Die Werte der zweiten (MDAX) und dritten (SDAX) Reihe verloren auch im September überdurchschnittlich und zeigten beide ein Minus von 11,3%. Seit Jahresbeginn ergab sich damit für den MDAX ein Minus von 36,3% und für den SDAX von 35,9%.

In Europa verlor der Euro Stoxx 50 im Berichtsmonat 5,7 % und der Stoxx Europe 50 4,8%. Von Januar bis September zeigten die europäischen Börsenbarometer Euro Stoxx 50 ein Minus von 22,8% und Stoxx Europe 50 von 12,7%.

Alle großen westeuropäischen Börsen beendeten den September im Minus. wobei die Spannweite der nationalen Entwicklungen erneut hoch war. So verlor der schwedische Markt im September 4,4 % und die norwegische Börse 11,7 %. Seit Jahresbeginn war unverändert der britische Markt ein «Outperformer», da der FTSE 100 «nur» 6,6 % einbüßte. Schwedische Aktien hingegen verloren seit Jahresbeginn im Durchschnitt 24,4 %.

Unverändert zeigt sich auch mit Blick auf die unterschiedlichen Sektoren ein differenziertes Bild. Bankaktien verloren im Berichtsmonat nur 0,7 %, wohingegen Telekommunikationspapiere durchschnittlich 11,7 % einbüßten. Auf Sicht der ersten neun Monate 2022 war der Branchenindex «Oil and Gas» (+0,2 %) der einzige Sektor mit Kursgewinnen. Am stärksten Federn mussten von in den ersten neun Monaten 2022 «Retail»-Papiere lassen, die auf europäischer Ebene um beachtliche 40,8 % verloren.-

Die Rendite der zehnjährigen Bundesanleihe erhöhte sich im September um 59 Basispunkte und schloss Ende des Berichtsmonats bei 2,13 %. Die entsprechende Rendite in den USA erhöhte sich um 82 Basispunkte auf 3,80 %. Der Euro notierte gegenüber dem US-Dollar

zum Ende des Berichtsmonats bei 0,9797 USD (Ende August 1,0056 USD). Der Brent-Ölpreis verminderte im Berichtsmonat um 8,9 % und notierte Ende September bei 87,96 USD. Seit Jahresbeginn betrug der Anstieg damit 13,9 %.

Der Fondspreis des Family Business (Tranche I) verringerte sich im September um 12,6 %, die interne Benchmark Stoxx600 Net Return verlor hingegen 7,7 %. Im Berichtsmonat war die unterdurchschnittliche Entwicklung vor allem darauf zurückzuführen, dass insbesondere die «Gewinnerbranche» Banken in der Aktionärsstruktur nicht familiendominiert ist und deshalb nicht zum Anlageuniversum gehört. In den ersten neun Monaten 2022 ergab sich für den Fondspreis ein Minus von 24,2 %, die Benchmark ging um 19,7 % zurück.

Im September haben wir nach mehreren längeren Gesprächen mit dem Management den IT-Dienstleister Serviceware neu ins Portfolio aufgenommen und an der Kapitalmaßnahme der britischen Schroders teilgenommen.

Im Folgenden möchten wir Ihnen kurz die Serviceware vorstellen:

Serviceware bietet Strategien und Softwarelösungen, mit denen Unternehmen durch ein exzellentes Enterprise Service Management (ESM) im digitalen Wettbewerb bestehen – indem sie ihre Servicequalität steigern und ihre Servicekosten effizient managen. Kern des Portfolios ist die Serviceware Plattform mit den Softwarelösungen Serviceware Processes, Serviceware Financial, Serviceware Resources, Serviceware Knowledge und Serviceware Performance. Alle Lösungen können integriert, aber auch unabhängig voneinander eingesetzt werden. Serviceware ist von der strategischen Beratung zur Definition Ihrer Servicestrategie bis hin zur Implementierung mit der Serviceware Plattform für die Kunden da. Darüber hinaus bietet die Gesellschaft die für den Betrieb notwendigen Infrastrukturlösungen und Managed Services an.

Die beiden Gründer und Vorstände Dirk K. Martin und Harald Popp halten jeweils 31,4 % der Aktien. Im Streubesitz befinden sich entsprechend 37,2 % des Aktienkapitals.

Der Ausblick auf das Gesamtjahr 2022 ist für die ITK-Branche trotz der vielfältigen aktuellen Herausforderungen in den Weltmärkten weiterhin positiv. Derzeit geht der Branchenverband Bitkom von einem robusten Wachstum von 4,7 % aus. Dies übertrifft sogar die Prognose vom Jahresanfang, als ein Wachstum von 4,2 % erwartet worden war. Wachstumstreiber war dabei der für Serviceware wichtige und relevante Markt der Informationstechnik, der aus den Segmenten IT-Hardware, Software und IT-Services besteht, für den ein überdurchschnittliches Wachstum von 6,7 % erwartet wird. Dennoch steigt auch in der ITK-Branche zunehmend die Verunsicherung. Zwar beurteilten im Juni 2022 die Branchenunternehmen ihre Geschäftslage insgesamt als sehr gut, jedoch herrscht nur in wenigen Unternehmen das Vertrauen, dass sich der bisherige Aufwärtstrend fortsetzt.

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/22 konnte Serviceware eine Vielzahl von Kundenprojekten weltweit gewinnen, darunter eine weiter zunehmende Anzahl an Großunternehmen und Konzernen. Im Rahmen seiner internationalen Expansionsstrategie hat Serviceware zudem weitere strategische Weichen für das langfristige Wachstum der Gesellschaft gestellt. Eine deutsche Großbank hatte sich für den Einsatz der Plattformmodule Serviceware Knowledge und Serviceware Processes aus der ESM-Plattform von Serviceware entschieden. Die Module von Serviceware unterstützen den Kunden bei der Einführung einer integrierten und automatisierten End-to-End-Plattform für interne HR-Services, so dass sich sämtliche HR-Prozesse volldigitalisiert unternehmensweit standardisieren und transparent abbilden lassen. Zudem sorgen umfangreiche Self-Service-Funktionen dafür, dass An- und Rückfragen vermieden werden, wodurch Kosten signifikant gesenkt werden und Zeit eingespart wird. Ein weltweit führender amerikanischer Mineralölkonzern hatte sich auch für den Einsatz von Serviceware Financial entschieden. Zahlreiche Funktionen und Tools für das End-to-End-IT-Finanzmanagement unterstützen das Unternehmen bei der effizienten Gestaltung der IT-Planungsprozesse. Serviceware konnte sich bei der Ausschreibung gegen zahlreiche internationale Wettbewerber durchsetzen.

Die Pandemie bringt für das Geschäftsmodell der Serviceware Chancen mit sich. Der zunehmende Druck zur Digitalisierung in fast allen Wirtschaftsbranchen ist vorteilhaft für Serviceware und wir rechnen damit, dass diese Entwicklung weiterhin Unternehmen ermutigt, Unternehmensprozesse zu digitalisieren und erwarten somit mittel- und langfristig eine höhere Nachfrage nach den Leistungen. Weiterhin begreift das Management den Trend in Richtung Software-as-a-Service (SaaS) als Chance, das Geschäftsmodell nachhaltiger auszurichten und somit unabhängiger von wirtschaftlichen Nachfragezyklen zu gestalten. Zu den strategischen Chancen und Risiken gehört das Potenzial des Umsatz- und Gewinnwachstums durch das organische und anorganische Wachstum der Serviceware. Beim anorganischen Wachstum sehen wir das Risiko, dass die zur Strategie passenden Unternehmen nicht akquiriert werden können, da diese entweder nicht zum Verkauf stehen oder gar nicht existieren. Weiterhin besteht die Gefahr, dass sich die bereits akquirierten Unternehmen nicht so positiv entwickeln wie erwartet. So können sich etwa eine höher als angenommene Fluktuation bei den Mitarbeitern der akquirierten Unternehmen oder falsche Annahmen beim Umsatz- und Ertragspotenzial negativ auf die Geschäftsentwicklung der Serviceware auswirken.

Serviceware hatte im September die Prognose für 2021/22 angepasst. Viele Unternehmen halten sich derzeit mit Investitionen zurück bzw. haben Investitionsentscheidungen verschoben. Aufgrund dessen geht Serviceware nunmehr von einem Umsatz auf Vorjahresniveau und einem EBITDA, das von hohen Investitionen in die Transformation des Geschäftsmodells von Serviceware von einmaligen Lizenzabrechnungen zu einem SaaS-Geschäftsmodell

mit monatlich wiederkehrenden Erlösen geprägt ist, zwischen -2,5 Mio. € und +0,5 Mio. € aus. Angesichts des Produktportfolios (Kostentransparenz und Effizienz) und der -qualität sind wir jedoch zuversichtlich, dass Serviceware mittelfristig die Wachstumschancen nutzen kann, was sich in deutlich steigenden Aktienkursen reflektieren sollte.