

GoingPublic Magazin, 17. Mai 2010

„Für uns wurde das Krisenjahr zum Chancenjahr“

Financial Talk mit Christoph Junge, Finanzvorstand, adesso AG

Trotz Krise wählte der IT-Dienstleister adesso nicht den Sparkurs, sondern investierte in das organische Wachstum des Unternehmens – mit Erfolg, wie sich zeigte. Erstmals plant das Unternehmen eine Dividende auszuzahlen. Das GoingPublic Magazin sprach mit dem Finanzvorstand Christoph Junge über aktuelle Akquisitionen, den Ausblick auf das laufende Jahr und die Zufriedenheit der Mitarbeiter von adesso.

GoingPublic: Herr Junge, Ihr Unternehmen wurde in diesem Jahr mit dem Preis „Bester Arbeitgeber Deutschlands“ ausgezeichnet – Beschreiben Sie doch kurz, was adesso zum besten Arbeitgeber macht.

Junge: Zunächst möchte ich betonen, dass dieser Preis das Ergebnis einer anonymen Befragung der Mitarbeiter ist, mit der das Management nichts zu tun hatte. Ich denke, es liegt hauptsächlich an unserem Umgang mit den Mitarbeitern. adesso ist von flachen Hierarchien geprägt, was bei großen IT-Dienstleistern nicht der Fall ist. Es steht nicht die Rangordnung im Vordergrund, sondern die Argumente und Ideen. Dieser Umstand ist gerade für schlaue Leute gut, da sie sich besser entfalten und flexibler arbeiten können. Natürlich gibt es eine Reihe von Serviceleistungen, wie kostenlose Verpflegung oder einen Hemdenbügelservice für unsere Mitarbeiter. Jedoch bin ich davon überzeugt, dass diese Sachen nicht der Hauptgrund für die Auszeichnung sind.

GoingPublic: Sind die Aktionäre genauso zufrieden wie die Arbeitnehmer? Sie planen in diesem Jahr erstmalig eine Dividende in Höhe von 0,15 EUR pro Aktie auszuzahlen. Wurde Druck seitens der Aktionäre ausgeübt?



Christoph Junge

Junge: Nein, überhaupt nicht. Während der letzten Hauptversammlung hat adesso eine Kapitalherabsetzung beschlossen, mit deren Hilfe wir die Dividende ausbezahlen. Das Unternehmen hat sich in den letzten vier Jahren deutlich weiterentwickelt. Es ist eine Mischung aus Wachstum, finanzieller Stabilität und der Ausschüttung einer Dividende, die ein gutes Unternehmen ausmacht.

GoingPublic: Im Rahmen der Fusion mit BOV übernahm adesso vor vier Jahren per Reverse-IPO deren Börsennotiz. Sind Sie zufrieden mit dem damaligen Börsengang?

Junge: Auf jeden Fall – durch das Reverse-IPO hat uns der Gang aufs Parkett quasi nichts gekostet.

GoingPublic: Und was sind Ihrer Meinung nach die Vor- und Nachteile des Börsengangs gewesen?

Junge: Vorteilhaft ist auf jeden Fall die größere Sichtbarkeit. Diese wurde von Mitarbeitern und Kunden gleichermaßen positiv aufgenommen. Außerdem kann man sich selbst viel besser darstellen, was eine große Hilfe bei Pitches für größere Projekte ist. Der Kunde hat im Vorfeld schon die Möglichkeit, sich ein Bild über das Unternehmen zu machen. Auch für das Management war es ein weiterer Schritt der Professionalisierung. Zu den Nachteilen gehören definitiv die Kosten und die hohen Transparenzanforderungen. Man muss die Flut an Pflichten im Auge behalten und die anstehenden Sachen auch direkt umsetzen. Das ist sehr aufwendig.



GoingPublic: Sie haben vor Kurzem die Mehrheit des SAP-Spezialisten evu.it übernommen – was erwarten Sie sich von dieser Übernahme?

Junge: Bei evu.it handelt es sich um einen SAP-Berater, der sich auf die Branche Energie- und Wasserversorgung spezialisiert hat. Das eröffnet uns entsprechend unserem branchenfokussierten Geschäftsmodell einen neuen Markt, der durch eine Vielzahl von Änderungen im regulatorischen Umfeld stetigen Bedarf für den Umbau der IT-Systeme generiert. Weiter wird die evu.it zu einem Kristallisationspunkt für die SAP-Technologien in der adesso Group sein. adesso wird aber nicht der x-te SAP-Dienstleister werden, sondern durch die neue Technologiekompetenz im SAP-Umfeld die Schnittstellen zwischen SAP und den von uns kundenindividuell programmierten Systemen besser bedienen können.

GoingPublic: Sind für dieses Jahr noch weitere Akquisitionen geplant?

Junge: Nein, eigentlich nicht. Es finden zwar immer wieder Gespräche statt, aber bisher steht nichts Konkretes an. Zudem trauen wir uns pro Jahr nur eine größere Akquisition zu, denn der eigentliche Wert liegt in der Verzahnung der Gruppengesellschaften. Wir behalten immer die Finanzierungsmöglichkeiten und die Bilanzstruktur im Hinterkopf. Natürlich bestätigen Ausnahmen die Regel, wie man an den beiden Zukäufen in Österreich von 2009 sieht.

GoingPublic: Selbst im Krisenjahr 2009 hat adesso weiter expandiert, anstatt – wie andere Unternehmen auch – einen Sparkurs einzuschlagen. Spüren Sie die Krise denn überhaupt nicht?

Junge: Für uns wurde das Krisenjahr zum Chancenjahr. Wir sind mit sehr gemischten Gefühlen in das Jahr 2009 gestartet, wollten aber trotzdem an unseren Umsatzplänen festhalten. Personalabbau oder andere Kostenreduzierungen sollten vermieden werden. Mit den beiden Akquisitionen gelang uns der Einstieg in den österreichischen Markt. Des Weiteren haben wir die Vertriebskapazität weiter ausgebaut. Am Ende des Jahres haben wir unsere Ziele voll erreicht.

GoingPublic: Auch für das nächste Jahr rechnen Sie mit Umsatzsteigerungen – woher kommt dieser Optimismus?

Junge: adesso verfolgt eine ambitionierte Wachstumsstrategie: Ziel ist es, mindestens doppelt so schnell zu wachsen wie der Markt. Neben dem Wachstum in den neuen Märkten und Branchen sehen wir aktuell einen interessanten Wachstumstreiber: adesso mobile solutions. Dieser Bereich bietet Potenzial, da die jetzige Entwicklung schon zeigt, dass die Bedeutung des mobilen Internets noch mehr zunehmen wird. Was vor zwei Jahren noch als Spielerei abgetan wurde, wird heute als strategisches Tool betrachtet. Die Pitches für diese Sparte werden immer größer und die Aufträge bewegen sich mittlerweile im sechsstelligen Bereich. Man kann durchaus davon ausgehen, dass mobile solutions doppelt so schnell wachsen wird wie das gesamte Unternehmen.

GoingPublic: Herr Junge, vielen Dank für das interessante Gespräch!

Das Interview führte Maximiliane Worch am Rande der Entry und General Standard Konferenz in Frankfurt.