

4investors

3U Holding: weclapp - „Ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen“



22.07.2019 (www.4investors.de) - Bei weclapp, einer Tochter der 3U Holding, könnte es im kommenden Jahr einen Börsengang geben. Dies bestätigt Michael Schmidt, Sprecher des Vorstands der 3U Holding, im Gespräch mit der Redaktion von www.4investors.de. Schmidt macht deutlich, welches Potenzial er bei weclapp sieht und spricht über die kommenden Expansionsschritte. Auch die angedachte Finanzierung dieser Expansion ist Thema im Interview mit dem Manager.

www.4investors.de: Im Verbund des Konzerns der 3U HOLDING AG spielt eine Tochtergesellschaft eine ganz besondere Rolle. Die weclapp SE ist mit einem für 2019 geplanten Umsatz von 4,5 Millionen zwar noch klein, wächst aber deutlich und ist dabei profitabel. Können Sie kurz erläutern, was weclapp macht?

Schmidt: weclapp ist auf dem Weg, ein führendes Cloud-ERP-Unternehmen zu werden. Unsere Lösung ist ein funktionsreiches, cloudbasiertes ERP-System, mit dem Unternehmen sämtliche Geschäftsvorfälle erfassen, planen, abwickeln und kontrollieren können. Statt parallel eine CRM-Software, ein Warenwirtschaftssystem und eine Buchhaltungssoftware von unterschiedlichen Anbietern einzusetzen, lassen sich im vollintegrierten ERP-System von weclapp alle Informationen zu Kunden, Projekten, Angeboten, Rechnungen, Artikeln und Bestellungen einfach innerhalb einer Software verwalten. Alles aus einer Hand und auf einer modernen, benutzerfreundlichen Oberfläche. Dank ihrer Skalierbarkeit ist die Lösung sowohl für Startups auf Wachstumskurs als auch für kleine und mittlere Unternehmen geeignet.

www.4investors.de: Software as a service schreiben sich ja viele auf die Fahne. Wodurch unterscheidet sich Ihr Ansatz denn von anderer Software?

Schmidt: weclapp wurde von Anfang an cloudbasiert entwickelt, ohne jeden Ballast irgendwelcher Altsysteme. Daher hat weclapp auch einen innovativen Plattformcharakter. Ich kann darauf Geschäftsvorfälle nicht nur verwalten, sondern tatsächliche Transaktionen vollziehen. Und da die Kunden gleichzeitig auf unserer Plattform aktiv sind, können sie nicht nur parallel, sondern auch miteinander arbeiten. Das ist ein wesentlicher Vorteil, der von unseren Kunden zunehmend genutzt wird.

www.4investors.de: Bei weclapp spielt also der Plattform-Gedanke eine entscheidende Rolle. Auf Ihren Servern liegen dann ja gigantische Datenmengen. Was bedeutet das für Sie und die Kunden?

Schmidt: Zunächst einmal: Datenschutz und Datensicherheit sind für uns und unsere Kunden von höchster Bedeutung. Wir sind seit den Anfängen zertifiziert, unsere Server stehen hier in Deutschland und unter unserer laufenden Kontrolle. Das wird von unseren europäischen Kunden übrigens auch sehr geschätzt. Aber tatsächlich gewähren uns Kunden Zugang zu bestimmten Daten, weil sie sich von deren Analyse und Auswertung Vorteile versprechen. Wir analysieren zum Beispiel Retourendaten und entwickeln derzeit ein selbstlernendes KI-Tool, mit dem unsere Kunden ermitteln können, wie wahrscheinlich eine Bestellung zu einer Retoure führt. Die Ablehnung der Bestellung kann dem Kunden dann viel Geld und Ärger sparen.

www.4investors.de: Und wie generiert die weclapp mit ihrem Geschäftsmodell Umsätze?

Schmidt: Wir haben ja sehr unterschiedliche Geschäftsmodelle im Konzern. Bei unserer ebenfalls schnell wachsenden Tochter Selfio, einem Onlinehändler, müssen wir jeden Tag neue Kunden anlocken und zum Kauf anregen. Auch bei weclapp kümmern wir uns selbstverständlich jeden Tag um bestehende und neue Kunden, aber wenn sie gewonnen sind, dann buchen sie Lizenzverträge für meist zwei Jahre. Marktforschung zu den Lebenszyklen der Softwarenutzung legt den Schluss nahe, dass auch wir mit einer durchschnittlichen Nutzungsdauer von mehr als zehn Jahren rechnen können. Daher sind diese Dauerschuldverhältnisse ein äußerst erfreulicher Vorteil dieses Geschäftsmodells. Umsätze, Cashflows und Erträge sind für weclapp sehr gut planbar. Und während wir einerseits technologisch die Nase vorn haben, bieten wir unseren Kunden andererseits im Vergleich sehr günstige Konditionen. Technologieführerschaft und Preisführerschaft sind Elemente unseres Erfolgs auf unserem Weg zur Marktführerschaft.

www.4investors.de: Sie sprachen einmal davon, dass die Lösungen von weclapp die Technologie der Zukunft darstellen. Sind das nicht arg markante Worte?

Schmidt: Der Markt für Unternehmenssoftware befindet sich in einem tiefgreifenden und nachhaltigen, technologischen und wirtschaftlichen Wandel von den sogenannten „On-Premises“-Systemen, die auf den Servern der Kunden umständlich installiert und anschließend vor Ort gewartet werden müssen, hin zum Cloud Computing – das ist ein Paradigmenwechsel wie der vom Handy zum Smartphone. weclapp hat in diesem Megatrend die besten Aussichten, weil wir von Anfang an cloudbasiert entwickelt haben. Das eröffnet uns Möglichkeiten, diesen Trend zu nutzen – und selbst voranzutreiben. Schon jetzt haben wir in beträchtlichem Umfang Elemente künstlicher Intelligenz integriert und treiben die Entwicklung von „Machine Learning Algorithmen“ mit Nachdruck voran.

www.4investors.de: Für Ihre Tochtergesellschaft weclapp arbeiten etwa 50 Personen. Im nächsten Schritt soll die Marke von 100 Mitarbeitern überwunden werden. Finden Sie dafür genügend fähiges Personal?

Schmidt: Wir sind stolz darauf, dass es uns gelungen ist, die Mitarbeiterzahl in den vergangenen 18 Monaten so stark aufzustocken. weclapp ist ein gut gemanagtes Unternehmen mit einer modernen Unternehmenskultur und einem fröhlich-aktiven Betriebsklima. Schauen Sie sich einmal auf der Karriereseite der weclapp um! Insofern: Ja, wir finden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Deutschland. Aber damit geben wir uns nicht zufrieden. Wir stocken im nächsten Schritt unser kleines Entwicklerteam in Mumbai massiv weiter auf. Und tendenziell können wir uns vorstellen, auch in den USA einen Entwicklerstab aufzubauen. Rund um die Uhr können wir dann unsere Wettbewerbsvorteile weiter ausbauen.

www.4investors.de: Wie ist derzeit die Besitzstruktur bei weclapp?

Schmidt: Ertan Özdil ist Gründer und, wenn Sie so wollen, Erfinder von weclapp. Er ist seit der Gründung der weclapp GmbH vor einigen Jahren mit etwas mehr als 25 Prozent beteiligt. Die 3U HOLDING AG, die in dieser Zeit die gesamte Vorlaufphase mit eigener Entwicklung und Markteinführung im Umfang von rund 20 Millionen Euro vorfinanziert hatte, hält die weiteren rund 75 Prozent. Dieses Verhältnis wurde mit der Verschmelzung in die weclapp SE übernommen.

www.4investors.de: Sie denken bei ihrer Beteiligung weclapp laut über einen Börsengang nach. Wieso?

Schmidt: weclapp hat das Potenzial, sich in kurzer Zeit in eine führende Position im Markt für cloudbasierte Unternehmenssoftware zu katapultieren. Neben dem Ausbau der Kundenbasis hier in Deutschland und dem Vorstoß in neue Kundensegmente, der ja täglich vorangetrieben wird, sehen wir zwei zusätzliche Treibsätze, die wir demnächst zünden wollen: Die gezielte internationale Expansion sowie den Zukauf von Kundenstämmen oder ganzen Wettbewerbern. Sie können sich denken, dass dies sehr kapitalintensive Bestandteile unserer Wachstumsstrategie sind. Mit beiden warten wir nicht bis zum Börsengang, sondern erschließen schon jetzt, vorbörslich, Finanzierungsoptionen – aus eigener Kraft und mit Unterstützung des Kapitalmarkts. Aber der mögliche Börsengang soll uns dann einen erheblichen zusätzlichen Wachstumsschub verleihen.

www.4investors.de: Sie nehmen bei einem möglichen Börsengang den Umweg über eine Verschmelzung von weclapp auf eine SE. War dies eine real existierende Gesellschaft oder nur ein Vorratsmantel?

Schmidt: Nun, da handelt es sich nicht um einen Umweg, sondern eine bewusst gewählte, strategische Entscheidung. Im Verschmelzungsprozess konnten wir stille Reserven heben und doch die steuerlichen Verlustvorträge bewahren. Zu diesem Zweck hatten wir im Vorfeld eine Vorratsgesellschaft erworben.

www.4investors.de: Ein Gutachten zur Einbringung von weclapp in die SE kommt auf einen Wert von 70 Millionen Euro. Sind sie damit zufrieden?

Schmidt: Die Bewertung durch den gerichtlich bestellten Gutachter kommt unseren eigenen Überlegungen recht nahe. Das verwendete Ertragswertverfahren setzt auf unseren Planungen für das organische Wachstum der weclapp im Fünfjahreszeitraum auf. Ja, insofern sind wir zufrieden.

www.4investors.de: Ein Börsengang von weclapp im Jahr 2020 könnte realistisch sein?

Schmidt: Auf dieses Ziel arbeiten wir hin – zielstrebig und mit voller Kraft.

www.4investors.de: Vor dem Börsengang möchten Sie gerne noch einen weiteren Investor bei weclapp ins Boot holen, der eine vorbörsliche Kapitalerhöhung zeichnet. Wie hoch soll diese ausfallen und warum suchen sie jetzt nach einem weiteren Geldgeber?

Schmidt: Ich hatte ja bereits darauf hingewiesen, dass wir für ein höheres Wachstumstempo erhebliche Finanzmittel benötigen – in der 3U HOLDING und in der weclapp. Ein oder mehrere Ankerinvestoren in der 3U sind auch insofern willkommen, als wir derzeit keine institutionellen Investoren im Aktionariat haben und uns eine vielfältigere Aktionärsstruktur vorstellen. Und auch

in der weclapp wäre ein Investor – möglicherweise auch mit strategischem Hintergrund aus der Branche – durchaus willkommen. In Summe wollen wir versuchen, rund 15 Millionen Euro einzuwerben. Wir intensivieren zu diesem Zweck derzeit unsere Investor-Relations-Aktivitäten.

www.4investors.de: Wird es dann bei einem IPO eher um eine Kapitalerhöhung gehen oder darum, dass Altaktionäre Papiere abgeben?

Schmidt: Wir gehen davon aus, dass weder Ertan Özdil noch die 3U HOLDING sich von Anteilen trennen. Die Kapitalerhöhung ist der Weg, den wir derzeit favorisieren.

www.4investors.de: Nach dem Börsengang soll sich die Expansion von weclapp fortsetzen. Aktuell sind sie mit ihren Arbeiten stark auf Deutschland fokussiert, sie haben in Indien ein Entwicklerteam. Was sind die nächsten (geographischen) Ziele?

Schmidt: Ein wichtiger erster Schritt wird der Ausbau unserer Präsenz in der DACH-Region sein, wo wir bereits über eine breite Kundenbasis verfügen und uns auch von der geographischen Nähe einfacheren Zugang erhoffen. Aber selbstverständlich eruieren wir laufend, wo sich neue, zusätzliche Möglichkeiten auftun, um gezielt in die Internationalisierung zu investieren.

www.4investors.de: 2018 machten sie einen Umsatz von drei Millionen Euro. Was macht sie so zuversichtlich, die kleine weclapp zu einer starken Größe in Europa aufbauen zu können? Wer sind die Konkurrenten in dem Geschäft, wie weit muss man zu diesen aufschließen?

Schmidt: In Europa, und weltweit. Schauen Sie: Schon jetzt haben wir Kunden in 35 Ländern rund um den Erdball. Und zwar, ohne dass wir gezielt für einen internationalen Markteintritt geworben hätten! Woran liegt das? Die meisten unserer Kunden sind in den Branchen E-Commerce und Services/Dienstleister tätig. Deren Geschäftsprozesse sind im Kern überall gleich: Vertrieb und Kundenmanagement, Bestellwesen, Supply-Chain-Management, Rechnungswesen – alles das ist in Neuseeland nicht viel anders als in Belgien oder Peru. Wir haben sieben Sprachversionen im Einsatz, darunter Englisch, Französisch und Spanisch – und über das Internet finden Sie überall Zugang zu unserem Angebot. Es ist ja keine Installation vor Ort erforderlich, sie buchen einen Testzugang und fangen an zu arbeiten. Das unterscheidet weclapp von den Giganten SAP, Microsoft oder Oracle. Werden wir die beim Umsatz überholen in den nächsten zwei Jahren? Nein, sicher nicht. Aber im Mittelfeld gibt es eine unübersehbare Vielzahl von Anbietern – 600 allein in Deutschland, die mehr oder weniger stagnieren, weil sie auf veralteten Lösungen hocken und den Sprung in die Welt der Cloud nicht schaffen werden. Mit dem Erfolg unserer Wachstumsstrategie, organisch und anorganisch, können wir das Feld schnell und effektiv aufrollen.

www.4investors.de: Und wie wird sich der Markt insgesamt in den kommenden Jahren entwickeln?

Schmidt: Dazu nur drei Punkte: Nachfrage, Technologien, Konsolidierung. Cloud Computing ist weltweit ein wesentlicher Treiber der digitalen Transformation. Cloudbasierte ERP-Plattformen und -Lösungen helfen Unternehmen, schneller, besser, effizienter zu arbeiten. Marktforscher erwarten daher eine weiter rasant steigende Nachfrage. In diesem Zuge werden die Anforderungen der Kunden auch anspruchsvoller: Erwartet werden ERP-Systeme, die möglichst selbststeuernd und eigenständig komplexe Unternehmensprozesse managen. Dazu gilt es, Routineaufgaben durch künstliche Intelligenz mehr und mehr zu ersetzen. Wir intensivieren deshalb die sukzessive Etablierung von „Machine Learning Algorithmen“ und investieren zum Beispiel in die Entwicklung

vorausschauender Systeme für Vorhersagen. Und genau diese beiden Trends werden dazu führen, dass eine Vielzahl von Anbietern von der Bildfläche verschwinden werden. Die „On-Premises“-Systeme haben keine Zukunft mehr. Wir sind darauf vorbereitet, von dieser Entwicklung zu profitieren.

www.4investors.de: Beim Vertrieb haben sie bisher vor allem auf kleinere und mittelgroße Kunden gesetzt. Jetzt wollen sie auch die großen Kunden angehen. Wie ist ihre Vertriebsstrategie? Und steigen dadurch die Kosten?

Schmidt: Wir haben von Beginn an vor allem auf Online-Marketing gesetzt. Schon vor Beginn der Produkteinführungsphase hatten wir unsere Online-Marketing-Strategie entwickelt und haben diese sukzessive zur heutigen Perfektion optimiert. Hier konzentrieren wir uns im Wesentlichen auf das zwar zeitaufwändige, aber nachhaltige und hocheffiziente Inbound-Marketing im Internet, und dabei speziell auf das Content-Marketing. Unseren Erfolg können Sie an der anhaltend sehr hohen Online-Sichtbarkeit ablesen, die ein Erfolgsgarant für unser geplantes Wachstum in den nächsten Jahren sein wird.

Ergänzend haben wir mit einigen ausgewählten Vertriebspartnern auch eine Vermarktungsstrategie für indirekten Vertrieb entwickelt. Wir nutzen zunehmend die bestehende Partnervertriebsstruktur für klassische ERP-Systeme und machen uns deren Kundennetzwerke zunutze. Durch den Auftritt auf Messen und Konferenzen generieren wir zusätzlich unsere eigenen Leads bei zunehmend größeren Kunden. Mit beidem haben wir seit Januar 2019 verstärkt begonnen.

Nicht zuletzt verbreitet sich weclapp auch zunehmend durch eine immer größere und aktiver werdende Community. Unsere Kunden/Anwender sind von Beginn an an der innovativen Produktentwicklung beteiligt – je mehr Anwender, umso besser das Produkt. Diese Entwicklung wird sich mit zunehmender Internationalisierung und dem damit verbundenen Kundenwachstum sicherlich viral fortsetzen.

Und da Sie nach Kosten fragen: Mit unserem rasanten Wachstum steigen selbstverständlich die Kosten – aber solange sie nicht deutlich schneller wachsen als der Umsatz, macht uns das nicht bange. Selbstverständlich müssen wir Geld in die Hand nehmen, um auch in unser organisches Wachstum zu investieren, aber wir bleiben nach unserer Planung in jedem Falle profitabel.

www.4investors.de: Wie ist die Auftragspipeline bei weclapp?

Schmidt: Die ist gut gefüllt! Die Zahl der Kunden und Anwender wächst täglich. Aber selbstverständlich bearbeiten wir auch laufend und intensiv die zahlreichen Leads aus unseren neuen direkten und indirekten Vertriebsaktivitäten. Kurz und gut: Ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen. Im Gegenteil: Wir geben noch mehr Gas.