

4investors

3U Holding: „Was wir tun, tun wir mit Ehrgeiz“



19.01.2021 (www.4investors.de) - 3U zieht es mit der Tochter weclapp nach Italien. Dort geht die Gesellschaft eine Vermarktungspartnerschaft mit der INFOMINDS Group ein. Was dies bedeutet, erläutert 3U-Vorstandschef Michael Schmidt im Gespräch mit der Redaktion von www.4investors.de.

Die Vertriebsstrategie und die Chancen in Italien werden in dem Interview von Schmidt ausführlich thematisiert. Schmidt spricht auch über die Prognose und blickt auf 2020 zurück. Ein Gespräch mit dem CEO ohne den Börsengang von weclapp anzusprechen, wäre vermutlich nicht vollständig.

www.4investors.de: Ihre Tochtergesellschaft weclapp arbeitet in Italien ab sofort mit einem etablierten ERP- und IT-Dienstleister zusammen. Was sind die Hintergründe der Vertriebskooperation?

Schmidt: weclapp stellt als Cloud-Computing-Anbieter einen der strategischen Schwerpunkte unseres Konzerns dar. Als Anbieter einer genuin cloudbasierten ERP-Plattform ist sie einer der Treiber der Digitalisierung im Mittelstand und seit Markteintritt im Jahresdurchschnitt um mehr als 100 Prozent gewachsen. Zum vierten Mal wurde sie 2020 zum ERP-System des Jahres gekürt, und wir nehmen das als Anzeichen, dass wir als Technologieführer gelten können. Wir sind nachweislich Preisführer, und wir haben den Ehrgeiz, weclapp zum bevorzugten ERP-System bei mittelständischen Unternehmen weltweit zu machen. Nach unserem spektakulären Erfolg in Deutschland ist die seit Monaten betriebene Internationalisierung die logische Entwicklung auf diesem Weg.

www.4investors.de: Sie haben auch in Deutschland ein Partnermanagement aufgebaut. Wie sieht Ihre Vertriebsstrategie im Allgemeinen aus?

Schmidt: Schon jetzt haben wir Kunden in 35 Ländern und weclapp kann in sieben Sprachen bedient werden. Allerdings ist der internationale Umsatzanteil aktuell noch recht

überschaubar. Wir haben kein kostenintensives Vertriebsteam, sondern wir ziehen sie an durch unser zukunftsweisendes und exzellentes Online-Marketing! Wir geben kein Geld für Google-Anzeigen aus, sondern liefern spannende Inhalte rund um unser Angebot: content, content, content. Und wir fokussieren diese Inhalte auf die 400 jeweils häufigsten Suchbegriffe. Dadurch rücken wir in allen Suchmaschinen unter die ersten zehn Treffer. Und dadurch wird unser Online-Marketing zum effektiven und effizienten Inbound-Marketing, das heißt, in der ersten Phase kommen die Kunden, schauen, nutzen zunächst den kostenlosen Test und buchen dann ihre jeweiligen Zugänge, und in der zweiten, fortgeschrittenen Phase kommen die Vertriebspartner und werden Teil dieses Erfolgs.

Die Internationalisierung unserer nationalen Strategie ist also vom Grundsatz her einfach: Suchmaschinen funktionieren überall gleich, und Geschäftsprozesse, die wir mit weclapp unterstützen, funktionieren überall gleich! Wir können also unsere Strategie mit Copy und Paste auf alle Länder dieser Welt übertragen – dabei ist die Umsetzung in den diversen Sprachen, Kulturen und Wirtschaftsräumen selbstverständlich relativ arbeits- und zeitaufwändig.

www.4investors.de: Aber warum fangen Sie dann ausgerechnet in Italien an?

Schmidt: Nun, die Umsetzung in die diversen Sprachen hat bereits begonnen, zunächst in Englisch, Italienisch, Französisch und Spanisch. In Italien sind die Kollegen unserer Partnerfirma INFOMINDS sehr frühzeitig auf weclapp zugekommen, weshalb wir uns seinerzeit dazu entschlossen haben, in Italien die zweite Phase vorzuziehen und dort unsere Internationalisierung mit einer exklusiven Vertriebspartnerschaft zu intensivieren.

INFOMINDS vertreiben und betreiben derzeit zwei traditionelle ERP-2.0-Systeme, mit aktuell 1.200 Kunden, aber sie wissen auch: Die Zukunft hat schon begonnen! Cloudbasierte ERP-Systeme haben immense Vorteile und die Unternehmen verlangen nach Einfachheit, Bedienfreundlichkeit und erwarten die Effizienz- und Wettbewerbsvorteile, die eine weclapp ihnen bieten kann. INFOMINDS war bewusst, dass sie rund fünf Jahre Entwicklungszeit und erhebliche finanzielle Mittel bräuchten, um dort anzukommen, wo weclapp heute bereits ist. Sie ziehen es also vor, zu kooperieren und sich weclapp auf die Fahne zu schreiben.

www.4investors.de: Ist Italien damit ein Türöffner in neue Märkte?

Schmidt: Wie bereits erwähnt: In Italien ziehen wir die zweite Phase der Umsetzung unserer internationalen Wachstumsstrategie vor. In den anderen, schrittweise zu adressierenden Ländern, agieren wir mit der ersten Phase, mit marktspezifischem Online-Marketing. Dabei ist Italien, als achtgrößte Volkswirtschaft der Welt, weithin von mittelständischen Unternehmen geprägt, und wie Deutschland ist auch Italien von einem breiten Trend zur Digitalisierung erfasst. Die Softwareinvestitionen boomen. Wir sind zur richtigen Zeit am richtigen Ort.

www.4investors.de: Wie sehen Ihre Ziele in Italien aus?

Schmidt: Zunächst optimiert ein binationales Team, zusammengestellt aus Experten der INFOMINDS und der weclapp, das weclapp-ERP-System für italienische Spezifika – zum Beispiel gehen dort alle Rechnungen zunächst ans Finanzamt, dann erst zum Schuldner, so etwas muss als automatischer Prozess eingebaut werden. Naturgemäß werden wir im ersten Jahr eine Anlaufphase haben, in der wir wichtige Kunden und Referenzen für weclapp gewinnen, somit kommt sukzessive ein sich beschleunigendes Wachstum in Gang.

www.4investors.de: Bisher rechneten Sie bei weclapp für 2021 mit einem Umsatz von 11 Millionen Euro. Wie sieht die Prognose nach dem Italien-Deal aus?

Schmidt: Wie gesagt, 2021 stellt in Italien eine Anlaufphase dar. Wir haben keine Prognoseanhebung im Blick, freuen uns aber, wenn die internationale Entwicklung schneller vonstatten geht als erwartet!

www.4investors.de: Zur Beschleunigung des organischen Wachstums hatten Sie mehrfach angedeutet, dass auch Akquisitionen eine Rolle spielen könnten. Wie sieht es damit aus?

Schmidt: Wir haben – wie Sie ja wissen – eine Shortlist möglicher Kandidaten aufgelegt, und führen laufend Gespräche. Wir überstürzen nichts, haben unsere Investitionskriterien genau im Blick und werden keine exorbitanten Preise akzeptieren. Uns geht es vor allem um funktionalen Fit, ein gutes Verhältnis von Kunden, Mitarbeitern, Umsätzen und Erträgen. Gehen Sie davon aus, dass wir zu gegebener Zeit mit solchen Neuigkeiten nicht hinter dem Berg halten werden.

www.4investors.de: Anderes Thema: Corona! Spüren Sie bei weclapp eine Zurückhaltung potenzieller Kunden? Oder ist Homeoffice letztlich ein Treiber für Ihr Geschäft?

Schmidt: Wir haben eher einen Kundenzustrom. Die Kundenanzahl steigt laufend und erreicht derzeit rund 3.300. Seit dem Spätsommer haben wir Monat für Monat neue Rekordwerte bei den Billings erzielt, also bei der Rechnungsstellung. Im Monat November hat weclapp erstmalig Leistungen und Nutzungsverträge über mehr als eine Million Euro fakturiert. Dies resultiert auch aus unserer Wachstumsstrategie, den Anteil größerer Unternehmen im Kundenmix zu stärken. Sicherlich wird die coronabedingte Entwicklung im Bereich Homeoffice zunehmend eine Arbeitsweise etablieren, die mit cloudbasierten Lösungen wie weclapp deutlich bequemer und effizienter gewährleistet werden kann.

www.4investors.de: Es bleibt dabei: weclapp soll perspektivisch einen Umsatz von rund 20 Millionen Euro erwirtschaften, und dann rückt ein Börsengang in greifbare Nähe? Oder hat sich an dieser Roadmap etwas geändert?

Schmidt: Klare Sache: Wir streben für weclapp eine möglichst hohe Börsenbewertung an. Einige jüngere IPOs auch deutscher Techunternehmen haben gezeigt, welche Bewertungen

angelegt werden. Um Börsenreife auch bezüglich des anorganischen Wachstumspotenzials an den Tag zu legen, wollen wir nach wie vor ein oder zwei Akquisitionen vor dem Börsengang erfolgreich abschließen.

www.4investors.de: Noch ein kleiner Seitenblick: Wie ist der Stand beim Bau des Logistikzentrums in Koblenz?

Schmidt: Es geht gut voran. Auf unserer Homepage finden Sie aktuelle Fotos zum Baufortschritt. Unser Ziel: Umzug in der ersten Jahreshälfte.

www.4investors.de: Und als erster Rückblick: Sind Sie mit 2020 zufrieden?

Schmidt: Sie haben unsere Zahlen zum dritten Quartal gesehen: Der 3U Konzern läuft im grünen Bereich! Sind wir zufrieden? Was wir tun, tun wir mit Ehrgeiz. Und da ist kein Raum, um sich zurückzulehnen. Wir haben eine gute Basis für weitere Fortschritte gelegt. Insofern gilt unsere Jahreslosung wieder aktuell: „2020 war ein gutes Jahr! 2021 wird noch besser!“

www.4investors.de: Gilt das auch für die Dividende?

Schmidt: (lacht): Das besprechen wir mit dem Aufsichtsrat. Warten Sie's ab!