

Die schwäbische Cenit AG ist als IT-, Software- und Beratungshaus für Geschäftsprozesse in der Fertigungsindustrie und für Finanzdienstleister immer am Puls der Zeit.

TOP-TIPP
SPEKULATIV



Optimale Einstellung

Mit der Verbesserung von digitalen Geschäftsprozessen macht die Cenit AG ihre Kunden wettbewerbsfähiger und erfolgreicher. Mit der Aktie können Anleger ihr Depot optimieren.

CENIT

540 710

Es tut nichts zur Sache, passt aber recht gut ins Bild: Beim Treffen des AKTIONÄR mit Cenit-Vorstand Kurt Bengel in der Lobby eines Münchner Hotels saß der Fußball-Star Xabi Alonso am Nebentisch und genoss seinen Kaffee. Der Spanier sorgt beim FC Bayern München für optimale Abläufe im Aufbauspiel des Rekordmeisters – und stärkt somit die gesamte Mannschaft.

Cenit ist auch in Sachen Optimierung unterwegs. Nicht auf dem Fußballplatz, aber für ihre Kunden aus Branchen wie der Automobilindustrie, dem Maschinenbau oder aus dem Bereich Konsumgüter, Handel sowie der Luft- und Raumfahrt. Dabei hat sich die in Stuttgart beheimatete Gesellschaft über die letzten 25 Jahre zu einem der führenden PLM-Beratungs- und Implementierungspartner für Fertigungsunternehmen entwickelt. Die Schwaben bieten Kunden wie dem Finanzdienstleister

Wüstenrot & Württembergische, der Commerzbank, dem Flugzeugbauer Boeing und allen großen deutschen Autobauern ein umfangreiches Beratungs-, Service- und Software-Angebot. Dazu

veredeln sie die Lösungen der strategischen Partner Dassault Systèmes und SAP durch eigene Produkte. Zudem ist die Gesellschaft einer der Top-3-Software-Partner von IBM. „Wir wandeln

Fotos: Thinkstock, Cenit

Interview mit Kurt Bengel, Sprecher des Vorstands der Cenit AG

„Stillstand ist Rückschritt“

■ **DER AKTIONÄR:** Herr Bengel, Sie wollen den Erfolg führender Unternehmen stärken und Ihre Kunden wettbewerbsfähiger machen. Können Sie Ihre Vision und Mission einmal kurz umreißen?

KURT BENDEL: Als ein global agierendes Unternehmen machen wir unsere Kunden darin stark, die besten Produkte herzustellen, die besten Lösungen zu entwickeln und den besten Service anzubieten. Der Name Cenit steht dabei für maßgeschneiderte Ergebnisse. Diese wer-

den mit der Kombination aus der Entwicklung eigener Software, Beratung und Services und branchenführenden Produkten unserer Partner erreicht. Durch die stetige Erweiterung und Verknüpfung unseres Wissens entwickeln wir die Leistungen aus Informations- und Produktlebenszyklus-Management zu einem einzigartigen Portfolio. Auf dieser Basis steigern wir nachhaltig die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden durch die Optimierung ihrer wertschöpfenden Geschäftsprozesse.

die erstklassige Technologie-Expertise und langjährige Branchenerfahrung unserer Mitarbeiter in Leidenschaft für professionelle IT-Lösungen um“, fasst Cenit-Vorstand Kurt Bengel das Modell im Gespräch mit dem AKTIONÄR zusammen. Im Rahmen der Zusammenarbeit mit den drei Top-Partnern generiert Cenit einen großen Teil der Umsätze mit margenstarken Service- und Beratungsdienstleistungen.

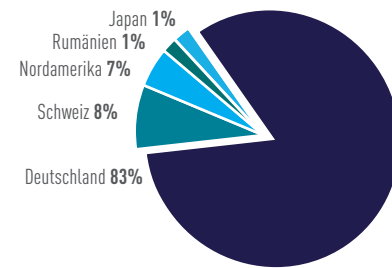
Starke Partner, starkes Geschäft

In den vergangenen Jahren hat sich vor allem die Partnerschaft mit Dassault Systèmes mit Hinblick auf gute Wachstumsraten bemerkbar gemacht. „Anfang des Jahres wurde diese Kooperation nochmals intensiviert und auf den Bereich Cloud-Lösungen ausgeweitet“, erklärt Felix Gode von GBC Research. „Nicht zuletzt deswegen wird die Kooperation ein wichtiges Wachstumsfeld bleiben. Aber auch der Eigensoftwarebereich sollte in den kommenden Quartalen Wachstumsimpulse liefern. Hier wurde zuletzt viel Entwicklungsarbeit geleistet, um das Angebot noch attraktiver zu gestalten“, führt der Analyst aus.

Zudem gefällt dem Experten der jüngste Dynamikzuwachs im EIM-Segment. In diesem Bereich seien zuletzt zwar noch Restrukturierungsmaßnahmen ergriffen worden, die die Entwicklung in den ersten neun Monaten 2014 noch belasten würden. Nachdem das

Klarer Schwerpunkt

Rohrertrag nach Ländern



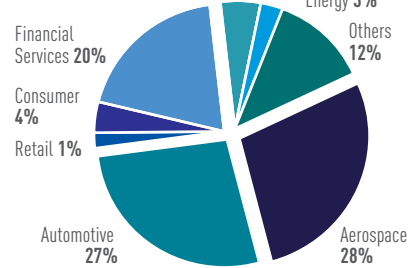
Die größten Einnahmen generiert Cenit in Deutschland. Doch die Internationalisierung wird vorangetrieben. Quelle: Cenit

Rentabilitätsniveau im dritten Quartal bereits wieder sehr gut gewesen sei, gehe Gode jedoch davon aus, dass das EIM-Segment 2015 zu alter Stärke zurückkehren wird.

Die jüngste Entwicklung der Gesellschaft ist damit insgesamt positiv zu beurteilen. Im dritten Quartal wurde der Umsatz um zehn Prozent gesteigert und dazu eine überproportionale EBIT-Steigerung von 22 Prozent erreicht. Nach neun Monaten steht daher ein Umsatzanstieg um 2,4 Prozent auf 91,4 Millionen Euro sowie ein EBIT-Plus von 15,3 Prozent auf 8,5 Millionen Euro zu Buche. Damit liegt die EBIT-Marge aktuell bei 7,4 Prozent (Vorjahr: 6,3 Prozent). Vor diesem Hintergrund sieht Analyst Gode die Gesellschaft auf ei-

Starke Dominanz

Rohrertrag in Branchen



Cenit generiert in der Automobilindustrie sowie in der Luft- und Raumfahrt gut die Hälfte der Erträge. Quelle: Cenit

nem guten Weg. „Während ich davon ausgehe, dass die Umsatzerlöse leicht unter der angepeilten 5-Prozent-Zuwachsrate bei 123 Millionen Euro liegen werden, erwarte ich hingegen beim Ergebnis ein Übertreffen des 5-Prozent-Ziels mit einem EBIT von über neun Millionen Euro.“ Daraus würde eine EBIT-Marge von 7,3 Prozent resultieren. DER AKTIONÄR ist sogar noch eine Spur optimistischer und sieht die Marge bereits im Bereich von acht Prozent (siehe Grafik Seite 30).

Klare Visionen und Ziele

Bis 2018 wollen Bengel und Co den Umsatz auf 150 Millionen Euro steigern und dabei eine EBIT-Marge von zehn Prozent erzielen. „Das Umsatzziel kann ▶

Hat konkrete Ziele und Strategien – für die Cenit AG und deren Kunden:
Vorstand
Kurt Bengel.



In welchen Geschäftsfeldern sehen Sie derzeit Wachstumspotenzial?

Ich sehe in den Geschäftsbereichen, in denen die Prozessoptimierung im Mittelpunkt steht, weiteres Wachstumspotenzial. Ob es bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen in den Finanzdienstleistungsunternehmen ist oder im

Bereich PLM bei der Automatisierung von Produktionsprozessen – Stichwort Industrie 4.0.

In welchen Bereichen gibt es Optimierungsbedarf?

Stillstand ist Rückschritt. Somit gibt es immer Optimierungsbedarf, ob in den internen Prozessen, in der Projektentwicklung, in der Kundenansprache oder im Vertrieb. Deshalb werden wir nicht aufhören, uns zu verbessern.

Sie wollen bis 2018 den Umsatz auf 150 Millionen Euro steigern und dabei eine EBIT-Marge von zehn Prozent erzielen. An welchen Stellschrauben müssen Sie drehen, um diese Planvorgaben zu erreichen?

Zum einen müssen wir den wirt-

schaftlichen Erfolg stärken, die Marktpräsenz steigern und weitere Alleinstellungsmerkmale generieren. Dazu sind unter anderem eine kontinuierliche Erhöhung der Vertriebs- und Marketingkompetenz, die Stärkung der internationalen Präsenz sowie der Ausbau von Marktanteilen auch durch Akquisitionen notwendig. Aber auch die Erschließung neuer Märkte und Themenbereiche sowie die Entwicklung innovativer Lösungen mit hohem Kundennutzen stehen auf der Agenda. Zum anderen müssen wir unsere Partnerschaften ausbauen und gezielt ergänzen. Abgerundet werden die Ziele und Strategien, die wir für „Cenit 2018“ definiert haben, durch ein ständig weiterentwickeltes Team.
m.schroeder@deraktionaeer.de

mit einer jährlichen Wachstumsrate von fünf Prozent erreicht werden“, zeigt sich Gode zuversichtlich. Insbesondere vor dem Hintergrund der nochmals vertieften Kooperation mit Dassault Systèmes und der erweiterten Produktpalette ist das aus seiner Sicht absolut realistisch. „Das EBIT-Ziel von zehn Prozent Marge bedingt meines Erachtens, dass der Umsatzanteil an Eigensoftwareprodukten in Richtung der 20-Prozent-Marke steigt. Aber angesichts der jüngsten Entwicklungsanstrengungen bin ich auch diesbezüglich optimistisch“, so der Analyst. Der Umsatzanteil der Cenit-eigenen Software lag in den ersten neun Monaten 2014 noch bei rund zehn Prozent. In diesem Bereich kann eine deutlich höhere Marge als mit der Fremdsoftware generiert werden.



„Die Cenit AG ist in meinen Augen ein hochattraktives Investment.“

- Felix Gode, GBC Research -

Kein Schulden und viel Cash

„Cenit ist in meinen Augen ein hochattraktives Investment“, so Gode. „Nicht nur da das Unternehmen Wachstums- und Ergebnispotenzial birgt, auch die bilanzielle Situation ist stark.“

Product Lifecycle Management

Bei Product Lifecycle Management (PLM) handelt es sich um einen Ansatz zur ganzheitlichen unternehmensweiten Verwaltung und Steuerung aller Produktdaten und Prozesse des kompletten Lebenszyklus – von der Konstruktion und Produktion über den Vertrieb bis hin zur Demontage und dem Recycling. Mit PLM wird durch Prozesse, Methoden und Werkzeuge eine Umgebung zur Verfügung gestellt, um Produktinformationen in der richtigen Zeit, Qualität und Reihenfolge dem richtigen Ort zur Verfügung zu stellen und Verschwendung zu vermeiden.

Das belegt der Analyst mit entsprechenden Zahlen: „Das Unternehmen verfügt über eine Eigenkapitalquote von 57 Prozent und weist eine Netto-Cash-Position

in Höhe von fast 30 Millionen Euro aus.“ Damit sind weitere Zukäufe möglich – oder auch attraktive Dividendenausschüttungen. DER AKTIONÄR erwartet hier

für 2014 eine Ausschüttung von 0,40 Euro je Aktie – was aktuell einer Rendite von rund drei Prozent entsprechen würde – und in den Folgejahren eine kontinuierliche Steigerung der Ausschüttung.

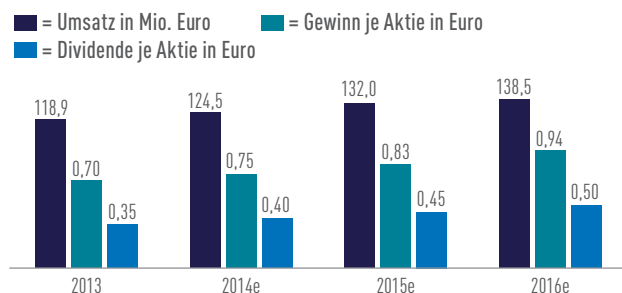
Enterprise Information Management

Enterprise Information Management (EIM) steht für das IT-basierte Management von unternehmensrelevanten Dokumenten und Informationen innerhalb ihrer Kernprozesse. Strukturierte und unstrukturierte Daten und Dokumente sowie die dazugehörigen betriebswirtschaftlichen Anwendungen werden analysiert, optimiert und unternehmensintern sowie auch extern zur Verfügung gestellt. Es gewährleistet die Hochverfügbarkeit und Sicherheit der Informationen und führt somit zu signifikanten Prozessverbesserungen innerhalb des Unternehmens.

Auf lange Sicht erfolgreich

Mit dem Ausbau der internationalen Präsenz und der Eroberung weiterer Marktanteile sollte Cenit den Wachstumskurs nachhaltig fortsetzen. Dabei geht die Verbesserung der Marge vor Umsatzwachstum. Dazu werden die Schwaben die gesamte Klaviatur an Optimierungs- und Kostensenkungsmaßnahmen spielen. Somit sollte die Profitabilität in den kommenden Jahren spürbar steigen – und die Schwaben den Wettbewerbern ähnlich davoneilen wie der FC Bayern. m.schroeder@deraktionaer.de

Wachstum auf Schwäbisch



Bei solidem Umsatzwachstum sollte der Gewinn in den kommenden Jahren überproportional zulegen. Anleger profitieren von einer kontinuierlich steigenden Dividende. Quelle: DER AKTIONÄR

CENIT		STAND: 13.02.15	
Ziel	Stopp	Chance	Risiko
17,00 €	11,50 €	██████	██████
Akt. Kurs	13,45 €	Marktkap.	112 Mio. €
WKN	540 710	Umsatz 15e	132 Mio. €
ISIN	DE0005407100	KGV 15e	16
Kürzel	CSH Frankfurt	www.cenit.de	

in Euro

TeleTrader.com