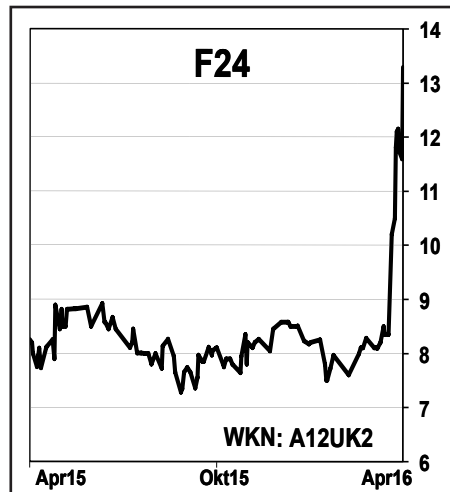




Krisenspezialist vor Quantensprung

Stellen Sie sich den Absturz eines Verkehrsflugzeugs vor. Dann kommt die Software von F24 ins Spiel. Der cloud-basierte Service FACT24 informiert automatisch und innerhalb kürzester Zeit hunderte Funktions- oder Entscheidungsträger der Fluggesellschaft, alarmiert Einsatzkräfte, beruft Telefonkonferenzen ein und organisiert Info-Hotlines für Angehörige bzw. die Medien. Mit mehr als 600 Kunden, darunter die Hälfte der DAX-Gesellschaften, sehen sich die Münchener als europäischer Marktführer für Alarmierungs- und Krisenmanagementlösungen in der Cloud. Die Referenzliste – u.a. **Lufthansa, Volkswagen, BASF, Rewe** oder **UniCredit** – deckt die unterschiedlichsten Branchen ab. Bei einer Chemiefabrik kann es beispielsweise zu einem Störfall kommen, ein Autohersteller entdeckt sicherheitsrelevante Mängel, in den Regalen einer Supermarktkette finden sich verdorbene Lebensmittel oder bei einer Bank kommt es zum Zahlungsausfall eines bedeutenden Kunden. Wir sprechen mit Vorstand **Jochen Schütte**. Der Manager sieht in dem ungesättigten Markt noch beträchtliche Wachstumschancen: „Wir versu-

chen, neue Kunden zu gewinnen und mit den bereits bestehenden mehr Umsatz zu erzielen.“ In den letzten Jahren sei F24 um etwa 15% p.a. gewachsen. Organisch. 2015 gingen 7,4 Millionen durch die Bücher, der



Gewinn belief sich auf eine knappe halbe Million nach Steuern. Bei einer Gebühr von 1.000 Euro, die ein Kunde durchschnittlich pro Monat bezahlt, wachsen die Bäume nicht in den Himmel. Dennoch steht F24 jetzt vor einem *Quantensprung*. F24 hat den Schweizer Wettbewerber **Dolphin Systems** übernommen. Mehr als 200 große Unternehmen stehen auf der Kundenliste. Schütte rechnet damit, daß sich der Konzernumsatz auf einen Schlag in etwa verdoppelt. Mit 18% liegt bei den Eidgenossen die EBITDA-Marge etwas

höher als beim deutschen Unternehmen (15%). Eine aktuelle Analystenschätzung rechnet für den laufenden Turnus mit gut 15 Millionen Umsatz und taxiert den Jahresüberschuß auf 0,9 Millionen. Nach Bekanntwerden der Übernahme hat die Aktie einen Satz nach oben gemacht. Aktuell 12,50 Euro. Börsenwert 30 Millionen. Das KGV 33. Nicht billig. Allerdings sollten Sie die guten Wachstumsperspektiven berücksichtigen. Auch der *track record* ist beeindruckend. Gegenüber dem IPO-Ausgabepreis – 3,50 Euro – ist die Aktie um 257% gestiegen. Am meisten darüber freuen dürften sich die Unternehmensgründer, die ebenfalls dem Vorstand angehören und 74% der Anteile halten. Das Geschäft ist stabil. 60% wiederkehrende Umsätze. Egal, wie gerade die Konjunktur läuft, Krisen kommen immer vor. Wie uns Schütte berichtet, kommt es innerhalb der bestehenden Kundenbasis normalerweise mindestens einmal im Monat zu einer „kapitalen Situation“. 54% des Umsatzes erzielte F24 zuletzt auf dem Heimatmarkt. Im Ausland bieten sich noch schier grenzenlose Expansionsmöglichkeiten. **Fazit:** Die Wachstumsstory fängt erst an!

Prior Rating: * * * * von maximal fünf