

Rede anlässlich der HV der Easy Software AG am 8.6.2017 in Mülheim a.d. Ruhr

1. Begrüßung

Guten Morgen, meine Damen und Herren, Herr Krautscheid, Herr Cremers, mein Name ist Joachim Kregel.

Ich vertrete heute die SdK und alle Institutionen und Privatanleger, die der SdK ihr Vertrauen ausgesprochen haben. Die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger besucht in diesem Jahr mit ihren knapp 50 Sprechern fast 500 HV und Gläubigerversammlungen, wir haben jetzt im Juni gut 2/3 unseres Jahrespensums geschafft.

2. Aktie und Kursentwicklung

Aktionäre und Aktionärinnen der Easy müssen ziemlich hartgesotten sein, derlei Kurscapriolen wie in den letzten 12 Monaten geschehen, auszuhalten, Rauf auf 5,50 €, wieder runter auf 4,4, rauf auf 5,5, runter auf 4,2, und ein letztes Mal rauf 5,5, und gestern waren wir wieder bei 5 €. Bei den geringen Volumina unserer Easy ist es schwer, unbemerkt größere Partien zu erwerben, der Kurs springt dann sofort an, einige werden nervös, wenn er genauso schnell wieder fällt wie er gestiegen ist und verkaufen, was die nächste Entwicklung einläutet.

Sie, meine Damen und Herren, haben auf jeden Fall nicht verkauft, sonst säßen Sie nicht hier, und Sie sind hartgesotten, wie Andre Kostolany es ausgedrückt hat, sie besitzen starke Hände, und können schon einmal Schwankungen aushalten, weil sie an unsere Easy, unsere Firma glauben.

Trotzdem, Herr Cremers, Herr Eska:

Frage 1: Mit welchen Maßnahmen gedenkt der Vorstand den Kurs nachhaltig über den Buchwert zu heben, d.h. in Richtung 8 €, dem 2-fachen Buchwert?

8€ wäre ein stolzer Anstieg, leider haben wir im Moment nicht das Glück gepachtet wie Herr Dr. Schmitz von RWE aus Essen, der sich seit gestern Abend über einen Scheck von knapp 2,5 Mrd. € aus Berlin freut.

Nein, ein OLG hat bei einem unserer Altfälle gemeint, dass es das Verfahren gar nicht geben dürfte, weil die Sache, die wir glaubhaft dem LG vorgetragen haben, schon verjährt wäre. Nun wissen wir also, dass die besseren Juristen im OLG sitzen, weil sie sich im Fristenrecht besser als LG und unsere Anwälte auskennen, ich sag unsere, weil wir damals Dr. Heidel als Sonderprüfer gewählt hatten.

Ich bin als Kaufmann für Bass erstaunt gewesen, als ich davon mitbekam, wenn hochbezahlte und gut beleumdete Juristen sich über ein oberflächlich simples Thema, Verjährung, ja oder nein, streiten.

Einer meiner bekannten Juristen hatte mir einmal in einem privaten Fall dann vorgetragen, dann schauen wir doch einmal in den Schönfelder, also ins Gesetz, was da steht. Da braucht man keinen hochintellektuellen AKTG Kommentar dazu, das Gesetz reicht in solchen Fällen komplett aus

Frage 6: Wieso kann es bei 2,6 Mio. € Schadensersatz gegenüber Manfred Wagner Uneinigkeit zwischen LG und OLG Düsseldorf über das Thema der Verjährung geben? Welchen Sachverhalt hat das OLG anders bewertet? Wie lange ist die Verfahrensdauer vor dem BGH? Wie hoch ist das Risiko der Nichtannahme der Beschwerde?

Frage 12: Wieviel Prozesse laufen noch, wann werden die Fälle Nowotka/Manfred Wagner zu Ende abgewickelt sein, Thema BGH Nicht-Zulassungsbeschwerde einer Revision?

Denn eigentlich ist das Geld jetzt weg, der Kapitalmarkt hat es Anfang dieses Jahres ähnlich gesehen und den Kurs unserer Easy auf 4,20 € heruntergeprügelt.

Also, Herr Eska, wenn es mit außerordentlichen Erträgen in diesem Jahr nichts wird, müssen wir wohl fleißig sein und unsere Produktpipeline und unsere neuen Plattformen füllen. Denn letztendlich entscheidet der Kapitalmarkt ganz simpel nach der Regel, Gewinnanstieg, Kursanstieg.

3. Strategie

Schauen wir uns deshalb einmal von allen Seiten einmal an, wer uns in die Suppe spucken kann, wer also besser ist als unsere Easy.

Frage 2: Welche Wettbewerber sind zusätzlich am deutschen Markt und welchen Marktanteil vereinigen die größten drei hinter Easy auf sich?

Übrigens, Herr Cremers, ich habe immer noch nicht ganz begriffen, welchen Vorteil unseren Kunden unsere Produkte bringen. Vielleicht können Sie uns das noch einmal erklären, denn trotz der überzeugenden und beeindruckenden Kundenliste in der Verwaltung, bei einer meiner letzten Hauptversammlungen im schönen Köln, bei der OVB, gab es zwar ein Easy Fit für die Versicherungsvertreter, sie meinten aber, Vereinheitlichungen der Prozesse in allen Ländern, Aufbau einer Onlineplattform für Kunden und eine Unterstützung für den Vertrieb in den Verkaufsgesprächen beim Kunden.

Offensichtlich brauchten die dazu unsere Easy nicht.

Ich möchte also simpel wissen, welche überlegene Technik wir einsetzen, um unseren Kunden aus unstrukturierten Daten wissensbasierte, datenbankunterstützte Informationen zu generieren, zusammensetzen, die selbst eine Metasuchmaschine wie Google nicht schneller und besser hinbekommen würde, wenn man sie in einem Unternehmens-Intranet oder -Extranet einsetzen würde.

Generieren wir nur Dokumente und legen sie so geschickt ab, dass wir sie dann auch wiederfinden, Stichwort wie die Gliederung eines Buches, schön sequentiell oder können wir auch Stichwortverzeichnis und Heuristiken?

Der Trend geht weg von Lizenzen zu Cloud-basierten Lösungen, wo ich nur zahle, wenn ich etwas nutze, kostet am Anfang etwas, später werden die Einnahmeströme stetiger als bei Lizenzen, wo erst der Releasewechsel wieder neben der Wartung und Beratung die Kasse klingeln lässt.

Frage 4: Wie soll der Umsatz aus Lizenzen und SaaS zukünftig gesteigert werden? Man kann ja schlecht von der Wartung allein leben? Wann kommt der nächste 15 Mio. € Umsatzsprung?

Wie sagen, wir wären ein international tätiges Unternehmen, gut mit Hilfe des Internets kann man von der Westküste die ganze Welt erobern, ohne auf allen Märkten Immobilienmäßig präsent zu sein, siehe Google, Amazon, Facebook, Apple (GAFA), aber ich glaube, bei uns ist der Vertrieb anders gestrickt, wir müssen vor Ort sein,

Stichwort England und Wales, Stichwort Brexit, diese Woche könnte der May in den Juni geschickt werden, es sind Parlaments-Wahlen in U.K., wird das Ergebnis für unsere Gesellschaft etwas ändern, für unsere Mitarbeiter dort in U.K.

Frage 3a: Was soll mit dem Markt England geschehen, um wieder in die Gewinnzone zu gelangen?

England ist nicht der Nabel der Welt, Europa oder Kontinentaleuropa birgt Riesen Chancen, aber

Frage 3b: Wieso gibt es (bisher) keinen Footprint in Mittel-/Osteuropa, z.B. Polen, Baltic, Ungarn, Tschechien, Slowakei? Wie könnte dort ein Markteintritt aussehen?

Stichwort Gesundheitsakte, ich sage bewusst nicht Patientenakte, die ist mit dem Datenschutz in Deutschland nur mühsam durchsetzbar, ich meine

Gesundheitsakte, in denen Ärzte, Apotheken und Krankenhäuser Informationen speichern, um ihre Prozesse zu digitalisieren und die Rennerei auf den Gängen des Krankenhauses oder Pflegeheims, für Mathematiker, das Problem des Handlungsreisenden, Tourenplanung, inzwischen, glaube ich, theoretisch gelöst, zu unterbinden und den Patienten nur dann aufzusuchen, wenn er es braucht, Stichwort Alexis fürs Krankenhaus.

Frage 5: In welchen Sparten des an Dokumenten „überreichen“ Gesundheitssystems, Ärzte, Krankenhäuser und Pflegeheime und Krankenkassen sieht Easy Wachstumschancen? Nimmt Easy in Österreich an ELGA (elektronische Gesundheitsakte teil?

4. Umsatz- Kosten = Ergebnis

Nachdem wir Wettbewerb, Produkte, Länder und Kunden durchgesprochen haben, komme ich nun zur Gretchenfrage, den Kosten:

Frage 9: Wie hoch sind die an Kunden verrechneten Menschtage der Entwicklungs- und Service-Mitarbeiter? Was ist der Durchschnittsumsatz je Mitarbeiter in der langen Reihe von 2012-2016? Wieso gelingt es nicht, die gestiegenen Umsätze je Mitarbeiter mit entsprechenden Ergebnissen/MA bzw. überproportionalen Ergebnissen zu unterlegen?

Programmierer und Systemanalysten suchen sich den Arbeitgeber im Moment aus, nicht umgekehrt, interessante Projekte mit agilen, Scrum-geeigneten Projektleitern helfen, sie zu gewinnen, trotzdem wollen einige Freelancer bleiben,..

Frage 11: Wie soll der hohe Fremdleistungsanteil rentabel gestaltet werden?

Nachdem wir Umsatz und Kosten geklärt haben, kommen wir zum Ergebnis:

Frage 7: In welche Ergebnisdimensionen wird sich Easy entwickeln, nachhaltig über 2 Mio. €, ab wann?

Systemhäuser haben Margen unter 5 % (Bechtle, QSC, Sevens) Standardsoftware-Lieferanten über 25% (SAP, Oracle, Microsoft), wo sieht sich in dem Feld die Easy und..

Frage 8: Warum ist die Marge in 2016 nicht auf die versprochenen 16% gestiegen, z.B. Deutschland, nur 6,5 % EBITDA-Marge?

Einem Investor ist es im Prinzip egal, in welche Branchen er investiert, er möchte Rendite auf sein eingesetztes Kapital haben. Für Unternehmen heißt dies nicht

nur auf die Bilanz schauen, sondern das vom Markt bewertete Eigenkapital als Maßstab zu nehmen, doch gemacht, den Unterschied haben wir bei unserer Easy noch nicht so, wir sind mit dem 1,25 fachen vom Buchwert mit ganz viel Luft nach oben bewertet.

Frage 10: Wie hoch ist der Kapitalkostensatz bei der Easy (RoCe oder WACC) und wann sollen die Kapitalkosten wieder verdient werden?

Abstimmungsvorschläge zur HV der Easy Software AG am 8.6.2017

Unproblematisch, wir können heute bei allen Punkten zustimmen!

TOP 2

Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016

Zustimmung

Begründung:

Es wurde ein positives Konzernergebnis erzielt. Erste Erfolge des Restrukturierungsprogramms Easy Fit sollten jetzt in 2017 nach Verfehlen der Jahresziele 2016 sichtbar werden.

TOP 3

Beschlussfassung über die Entlastung des im Geschäftsjahr 2014 amtierenden Mitglieds des Vorstands Andreas Nowottka für das Geschäftsjahr 2014

Zustimmung

Begründung:

Der Vertagung der Entlastung für Andreas Nowottka wird zugestimmt. Der Prozess gegen Manfred Wagner ist noch nicht beendet.

TOP 4

Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2016

Zustimmung

Begründung:

Zwar hat das OLG mit der Einrede der Verjährung den Hauptanspruch gegen Manfred Wagner bestritten, die Easy hat jedoch noch Chancen, bei Erfolg der Nichtzulassungsbeschwerde auf Revision gegen das OLG Urteil beim BGH den Betrag von ca. 2,6 Mio. € geltend zu machen.

Größere Risiken sind nicht erkennbar, Chancen die Risiken bei weitem.

TOP 5

Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsratsmitglieds Manfred A. Wagner für das Geschäftsjahr 2013

Zustimmung

Begründung:

Der Vertagung der Entlastung für Manfred Wagner wird zugestimmt. Der Prozess ist noch nicht beendet.

TOP 6

Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017 und des Prüfers für die etwaige prüferische Durchsicht des verkürzten Abschlusses und des Zwischenlageberichts des 1. Halbjahres des Geschäftsjahres 2017

Zustimmung

Begründung:

Der Abschlussprüfer Warnt Klein Thornton ist erst seit zum zweiten Mal zur Wahl vorgeschlagen. Auch die Beratungskosten mit unter 10% der Abschlussprüferkosten negieren nicht die formelle Annahme der Unabhängigkeit des Urteils sowie die gebotene kritische Distanz.

TOP 7

Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Veräußerung eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG mit möglichem Ausschluss des Andienungs- und des Bezugsrechts der Aktionäre

Zustimmung

Begründung:

Die Eigenkapitalquote beträgt 67% und ist damit sehr hoch. Die Aktionärsrechte bleiben durch die Einhaltung der Höchstgrenze von 10% des Grundkapitals und Beachtung der 10% Abweichung zu den Börsenkursen gewahrt.

Mittelbar kann bei Wahrnehmung des Rückkaufs der Kurs gestärkt werden, Voraussetzung ist jedoch vorab das nachhaltige Beschreiten eines Wachstumspfad in Umsatz und Ergebnis (Umsetzung Easy Fit 2017).

6. Schlusswort

Ich bedanke mich bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Easy Software AG für die geleistet Arbeit und den Einsatz trotz aller Widrigkeiten in der Führung und bei den Eigentümern, wünsche Vorstand, Management und Aufsichtsrat viel Erfolg und das notwendige Quentchen Glück bei der weiteren Umsetzung der neuen Strategie und bin gespannt auf die Antworten!

JKJKUGMBHKÖLNSDK20170608