

Führung / Kommunikation

Aareon, führend mit dem Angebotsportfolio an ERP- und digitalen Lösungen in Europa, ist weiter auf Wachstumskurs

Gerade im Jahr der Covid-19-Pandemie hat sich die Robustheit des Aareon-Geschäftsmodells gezeigt und der Konzernumsatz wurde weiter gesteigert. Besonders signifikant war das Umsatzwachstum der digitalen Lösungen mit 19 %. Bis 2025 soll das Ergebnis auf 135 Mio. € Adjusted EBITDA gesteigert werden.



Aareon Hauptsitz in Mainz.
Foto Aareon

Aareon, der führende Anbieter von ERP-Software und digitalen Lösungen für die europäische Immobilienwirtschaft und ihre Partner, hat ihren Wachstumskurs im Geschäftsjahr 2020 fortgesetzt und den Konzernumsatz um 2 % auf 258 Mio. € gesteigert. „Auch in einem durch die Covid-19-Pandemie herausfordernden Geschäftsjahr konnten wir unseren Wachstumskurs fortsetzen“, betont Vorstandsvorsitzender **Dr. Manfred Alflen**. „Aufbauend auf einem robusten Geschäftsmodell mit einem hohen Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen werden wir unser zukünftiges Wachstum weiter beschleunigen und dabei auch vom Digitalisierungsschub, der durch die Pandemie ausgelöst wurde, profitieren.“

Während der Covid-19-Pandemie profitierte das Unternehmen von seiner digitalen **Aufstellung mit rund 1.800 Mitarbeitern im Homeoffice**. Wie angekündigt wurde das Angebotsportfolio an ERP- und digitalen Lösungen weiter ausgebaut. Zum anorganischen Wachstum trugen weitere Mergers & Acquisitions (M&A) bei, wie die Übernahme der **CalCon Deutschland GmbH** sowie der Kauf der **Arthur Online Ltd.** in Großbritannien. Für zukünftige Akquisitionen wurde eine Fremdkapitallinie von bis zu 250 Mio. € vereinbart. Einen besonderen Meilenstein markierte der Einstieg des Finanzinvestors Private Equity Investors Advent International mit einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von 30 %. Zur weiteren Wachstumsbeschleunigung wurde ein Wertschöpfungsprogramm (Value Creation Program) aufgesetzt. Dank des Wachstums soll das Ergebnis bis 2025 auf 135 Mio. € Adjusted EBITDA gesteigert werden.

Kennzahlen 2020

Kennzahlen IFRS (in Mio. €)

	2020	2019	Veränderung
Umsatz	258,1	251,9	2,4%
davon international	94,2	92,7	1,6%
Adjusted EBITDA	62,1	63,9	-2,8%
Konzernüberschuss nach Steuern	17,9	25,9	-31,1%
Bilanzsumme	380,0	352,3*	7,9%
Eigenkapital	201,0	187,1	7,4%
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	55,0	43,9	25,2%
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-11,4	-10,4	10,0%
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung	41,9	38,0	10,3%
Mitarbeiterzahl (Stichtag 31.12.)	1.795	1.631	10,1%
davon international	752	717	4,9%

*Angepasst

Konzernumsatz gesteigert – Umsatzwachstum digitale Lösungen 19 %

Aareon konnte ihren Konzernumsatz um 2 % auf 258 Mio. € steigern (Vorjahr: 252 Mio. €). Das Angebotssportfolio Aareon Smart World umfasst ERP-Systeme für die Wohnungs- und gewerbliche Immobilienwirtschaft, die um integrierte digitale Lösungen zur Automatisierung der Prozesse und Vernetzung der relevanten Stakeholder ergänzt werden können. Der Umsatz mit den ERP-Produkten (exklusive Consulting-Umsatz) ist um 3 % gestiegen. Bedingt durch die Covid-19-Pandemie waren die Umsatzerlöse für das Produktsegment ERP-Lösungen insgesamt um 2 % unter Vorjahresniveau (2020: 197 Mio. €; 2019: 201 Mio. €). Die Auswirkungen der Pandemie konnten nicht vollständig durch das Online-Angebot Green Consulting – ursprünglich zur CO2-Reduktion eingeführt – kompensiert werden. Die ERP-Systeme sorgen im Geschäftsmodell von Aareon für stabile wiederkehrende Umsatzerlöse und sind Ansatzpunkt für Cross-Selling-Aktivitäten für die digitalen Lösungen. In diesem Produktsegment war die Dynamik mit einem Zuwachs von 19 % im Vorjahresvergleich weiter besonders hoch. Das Ergebnis (Adjusted EBITDA) von Aareon bewegte sich trotz Covid-Belastungen und planmäßig forcierter Zukunftsinvestitionen mit 62 Mio. € nur leicht unter Vorjahresniveau (Vorjahr: 64 Mio. €).

Der Wachstumskurs von Aareon spiegelt sich auch in der Entwicklung der Mitarbeiterzahl wider. Diese hat sich zum 31. Dezember 2020 auf 1.795 deutlich erhöht (Vorjahr: 1.631). Bei den internationalen Tochtergesellschaften sind 42 % der Mitarbeiter tätig (Vorjahr: 44,0 %).

Neue ERP-Produktgeneration Aareon Wodis Yuneo

trifft auf hohe Marktresonanz

Im September 2020 hatte Aareon die Vermarktung der neuen ERP-Produktgeneration Wodis Yuneo im Rahmen des Programms ERP 2025 für den deutschen Markt gestartet. Per Jahresende hatten sich rund 300 Kunden für das System entschieden. Dr. Manfred Alflen hierzu: „Wir freuen uns über diese positive Marktresonanz. Mit dem Programm ‚ERP 2025‘ investieren wir in die ERP-Systeme der nächsten Generation. Diese werden durch den Einsatz neuer Technologien, wie Business Intelligence, künstliche Intelligenz, Big

Data und Robotik, auf die nächste Entwicklungsstufe gehoben. Zentrale Eigenschaften sind beispielsweise ein nutzerzentriertes Bedienkonzept, eine mobile Systemverfügbarkeit sowie selbstlernende Funktionalitäten.“ 2019 hatte Aareon bereits die neue ERP-Produktgeneration Tobias 365 in den Niederlanden eingeführt.



Das digitale Ökosystem Aareon Smart World vernetzt Immobilienunternehmen und ihre Mitarbeiter mit Kunden und Geschäftspartnern sowie technischen Geräten in Wohnungen und Gebäuden.

Ausbau des Angebots an digitalen Lösungen – Virtual Assistant eingeführt

Die digitalen Lösungen stellen für Aareon einen wichtigen Wachstumstreiber dar und werden weiter ausgebaut. Ein Beispiel ist die Einführung des KI-basierten Virtual Assistant Neela. Nach dem Marktlaunch in Deutschland startete die Vermarktung in Großbritannien, den nordischen Ländern und den Niederlanden. Frankreich ist 2021 gefolgt. In der ersten Einführungsstufe steht Neela als Chatbot zur Verfügung. Damit können Immobilienunternehmen insbesondere Standardanfragen ihrer Kunden automatisiert beantworten.

Mergers & Acquisitions (M&A) – erfolgreiche Übernahmen

Direkt zu Beginn des Jahres 2020 wurde die Übernahme von CalCon, München, Deutschland, wirksam. Damit hat Aareon ihr Angebot um Building-Relationship-Management-Lösungen zur Verwaltung von Gebäuden erweitert, die in die Aareon Smart World integriert wurden. Zudem hat Aareon im Dezember 2020 einen Vertrag zum Erwerb von 100 % der Anteile an der Arthur Online Ltd. („Arthur“), London, Großbritannien, unterzeichnet. Arthur bietet eine Best-in-Class-SaaS-Lösung für die Immobilienverwaltung, die Immobilienverwalter, Eigentümer, Mieter und Auftragnehmer auf einer einzigen Plattform zusammenbringt. Damit erschließt Aareon insbesondere den Markt der kleinen und mittleren Immobilienverwalter in Großbritannien.

Ziel 2025: Ergebnis soll auf 135 Mio. Adjusted EBITDA gesteigert werden

Mit Blick auf das Jahr 2025 hatte Aareon bislang eine Ergebnissteigerung auf 110 Mio. € Adjusted EBITDA geplant. Durch die Integration des neu entwickelten Wertschöpfungsprogramms (Value Creation Program) liegt der Zielwert nunmehr bei 135 Mio. € exklusive zukünftiger M&A-Transaktionen. Zum zukünftigen Wachstumskurs der Aareon Gruppe betont Dr. Alfien: „Mit der Umsetzung des Wertschöpfungsprogramms werden wir ein noch stärkerer Partner für unsere Kunden, denn wir werden die technologische Weiterentwicklung unserer ERP-Systeme und digitalen Lösungen ambitioniert fortsetzen und unser Angebotsportfolio zum Nutzen der Kunden ausbauen. Wir werden ein noch attraktiverer Arbeitgeber, denn unser Unternehmenswachstum wird **neue Aufgabenfelder und Entwicklungsperspektiven bieten**. Wir haben eine stabile Basis für weitere Übernahmen von Unternehmen. Insgesamt werden wir **unser Wachstumstempo deutlich erhöhen** sowie die Profitabilität steigern und damit einen Mehrwert für unsere Aktionäre, Aareal Bank und Advent International, schaffen.“

Das Wachstum soll sich wie folgt zusammensetzen

Operatives Geschäft: Mit dem Programm ERP 2025 werden weitere neue ERP-Produktgenerationen realisiert und die Kundenbasis wird ausgebaut werden. Außerdem soll die Marktdurchdringung des Geschäfts mit den ERP-Lösungen für die gewerbliche Immobilienwirtschaft forciert werden. Das Angebot an digitalen Lösungen soll erweitert werden.

Wertschöpfungsprogramm (Value Creation Program): Schwerpunkte des Programms sind die Optimierung von Produkteinführungen inklusive Neukundengewinnung und Cross-Selling. **In der Angebotsstruktur von Aareon sollen Aareon-Produkte zu wertschöpfenden und prozessorientierten Paketen für Kunden zusammengefasst werden.** Das Angebot Software als Service zu beziehen, welches Aareon bereits seit vielen Jahren mit Lösungen aus dem **mehrfach zertifizierten Aareon Rechenzentrum** anbietet, soll intensiviert werden. Dadurch kann der **Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse** weiter gesteigert werden. Weitere geplante Maßnahmen betreffen die **Vereinfachung der Softwareimplementierung**.

M&A: Aareon verfolgt ihre M&A-Aktivitäten strukturiert und verfügt über eine M&A-Pipeline, die zusätzliches Potenzial für internationale Skalierungseffekte bietet. Dabei profitiert das Unternehmen auch von dem M&A-Netzwerk und der Expertise von Advent International. Zur Realisierung weiterer M&A wurden neue M&A- und Post-Merger-Integration-Teams gebildet. **Für die Finanzierung wurde eine Fremdkapitallinie über ein Volumen von bis zu 250 Mio. € über die Muttergesellschaft Aareal Bank, die 70 % der Anteile an Aareon hält, gesichert,** die flexibel abrufbar ist. Der aus zukünftigen Unternehmensübernahmen resultierende Ergebniseffekt kommt noch zu den 135 Mio. € hinzu.

Für das laufende Geschäftsjahr 2021 erwartet Aareon eine deutliche Steigerung des Umsatzes auf 276 bis 280 Mio. € (2020: 258 Mio. €). Der Adjusted EBITDA dürfte sich mit 63 bis 65 Mio. € weiter erhöhen (2020: 62 Mio. €). Diese Prognose beinhaltet keine Effekte aus zukünftigen M&A-Transaktionen.

Karin Veyhle

