

INTERNET

Analyse

Täglich 24 Stunden geöffnet

# Openshop

Der Handel über das Internet boomt. E-Commerce, B2C (Business-to-Consumer) und B2B (Business-to-Business) sind derzeit die Schlagworte, die einer ganzen Reihe von jungen Firmen Hoffnungen auf eine erfolgreiche Zukunft im Online-Geschäft machen. Online-Auktionshäuser, junge Start-Ups mit neuen Ideen, aber auch mittlerweile fast jedes Unternehmen der Old Economy bieten Ihre Dienste und Leistungen im Internet an. Der Konsument erwartet es heute als Selbstverständlichkeit, daß er nicht nur im Kaufhaus, Supermarkt oder Ladengeschäft einkaufen, sondern die ganze Warenpalette auch Online bestellen kann. Während man früher noch dicke Kataloge wälzte, genügt heutzutage ein Klick mit der Maus und die Ware kommt ins Haus. Wie aber geht das? Bei den hohen Zahlen von Online-Käufern müssen die elektronischen Handelsplattformen perfekt funktionieren. Der Erfolg auf dem Marktplatz wird quer durch alle Branchen und alle Größen von Unternehmen von einem Faktor bestimmt: Die Geschäftsprozesse mit den technischen Anforderungen sollen nahtlos integriert werden können. Denn nichts ist schlimmer als ein Online-Shop, bei dem man nichts bestellen kann. Und diese Software, mit der ein professioneller Internet-Shop betrieben werden kann, kommt unter anderem aus dem Hause Openshop.



Nach explosionsartiger Kursentwicklung nach dem Börsengang gönnt sich die Aktie von Openshop derzeit eine Verschnaufpause.

## Vom Service Provider zum Software-Haus

Openshop gehört zu den jungen Firmen der New Economy, die mit einer guten Idee eine Marktlücke im Internet gefunden haben und durch das Web Geld verdienen möchten. Die Geschichte von Openshop ist noch sehr kurz: Hervorgegangen ist die Firma aus der vom heutigen Vorstand Thomas Egner und Uwe Hagenmeier 1995 gegründeten Opennet Internet Solutions GmbH, Ulm. Schon in kurzer Zeit war Opennet der führende regionale Internet Service Provider für Business-Kunden. 1996 stößt Timo Weithöner zur Firma - und der erste große Kunde, der Weltbild Verlag, beauftragt Opennet mit der Entwicklung eines Online-Verkaufssystems. Aus den Erfahrungen bei Opennet entsteht die Software Openshop, eine Technologie für die E-Commerce-Plattform der zweiten Generation. Im April 1998 wird die Openshop Internet Solutions GmbH mit Sitz in München gegründet. Durch Wachstumsfinanzierung von Firmen wie z.B. der Venture-capital Gesellschaft 3i Group expandiert Openshop nach Europa und in die USA. Strategische Partnerschaften mit Intel, Bäurer und der Haufe Verlagsgruppe werden geknüpft. Trotz des schwierigen Börsenumfeldes gelingt Openshop ein überaus erfolgreicher Börsengang am Neuen Markt im März 2000.



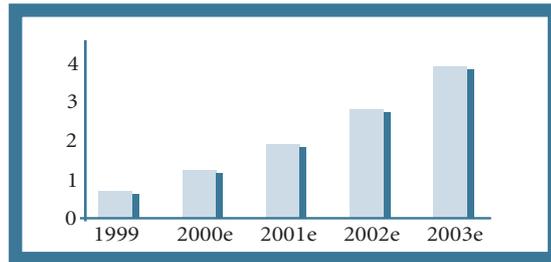
Der Vorstand von Openshop bewegt sich auf den Spuren des Branchenprimus Intershop.



## Wer im E-Commerce wirklich gewinnt

Weihnachten 1999 war der Wendepunkt für das Internet-Shopping. Die virtuellen Kassen klingen, da nie zuvor so viele Firmen aus den unterschiedlichsten Bereichen ihre Waren über das Netz verkaufen wollen. Immer mehr Menschen nutzen das Internet für den digitalen Einkaufsbummel. So wurden in den Internetländern der USA im vergangenen Jahr mehr als 18 Mrd. Euro Umsatz gemacht. In Europa lag der Online-Umsatz bei rund 3 Mrd. Euro. Doch der E-Commerce steht erst am Anfang eines großen Booms. Die Umsätze im elektronischen Handel werden explosionsartig anwachsen: Von derzeit 125 Mrd. USD auf bis zu 1,4 Bio. USD im Jahr 2003 weltweit. Das rasant wachsende Handelsvolumen sorgt auch im Markt für E-Commerce-Software für starke Wachstumsraten. Denn so unterschiedlich die Online-Händler auch sein mögen - eins haben sie alle gemeinsam: Der Handel muß über eine perfekt funktionierende E-Commerce-Software abgewickelt werden, denn nur so wird dem hohen Bestellaufkommen Genüge getan. Derzeit sind noch mehr als 70% der Online-Shops Eigenentwicklungen, selbst so große Shops wie die von Karstadt (Myworld.de) und Amazon.com. Die steigenden technologischen

Anforderungen und der sich schnell wandelnde Markt verlangen jedoch nach standardisierten Lösungen wie z.B. denen von Openshop. Der Marktanteil dieser deutlich weniger personal- und zeitintensiven Lösungen wird bis 2003 auf bis zu 70% wachsen.



Die weltweiten E-Commerce-Umsätze explodieren. Angaben in Mrd. USD.

Openshop ist Hersteller innovativer E-Commerce-Software für Anwendungen im B2B und B2C Bereich. Dabei ist Openshops Vision das Ordertainment - die Verknüpfung von Online-Ordering und interaktivem Entertainment. Umgesetzt wurde dies zunächst durch das Hauptprodukt Openshop Business - ein Tool zum effizienten Aufbau und Betrieb von E-Commerce Anwendungen. Für ein umfassendes Verkaufssystem mit Artikelsuche und Warenkorb wurde die Software Mall entwickelt.

Anzeige

Die Performaxx AG ist eine junge Firma mit Sitz in München und Krefeld. Unsere Hauptgeschäftsfelder liegen im Internet, sowie im Aktien-Research für professionelle Marktteilnehmer. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir

**performaxx**<sup>®</sup>  
AKTIENGESELLSCHAFT

## Softwareentwickler(in)/ Informatiker(in)

für die Weiterentwicklung unseres  
Internetangebotes

Zur Festanstellung oder freien Mitarbeit

Gewünschte Qualifikationen:

- Erfahrung in FTL
- Erfahrung in PHP
- Gute Kenntnisse in Perl

Für weitreichende berufliche Entwicklungsmöglichkeiten ist genauso gesorgt wie für eine zeitgemäße Bezahlung und einen modernen Arbeitsplatz. Falls Sie Interesse haben, senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte an die nachfolgende Adresse:

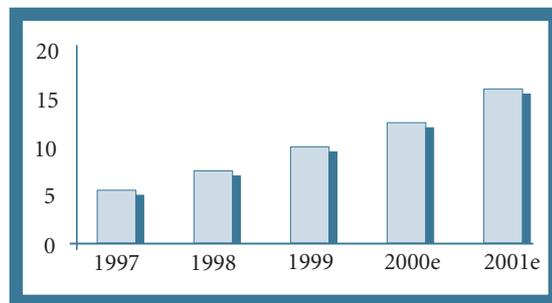
Performaxx AG, z.H. Rupert Stöger  
Kellerstrasse 32, 81667 München  
Für weitere Informationen:  
Tel.: 089 - 44 77 16 0,  
e-mail: rs@performaxx.de

Für eine Multi-Vendor Lösung zur Anbindung beliebig vieler Online-Shops gibt es die Hosting-Software und Q-Commerce. Mit dieser Produktpalette werden die wichtigsten Marktbedürfnisse abgedeckt. Die bekanntesten Kunden, die ihre Internet-Shops mit Openshop Lösungen betreiben, sind der Monitorhersteller Iiyama, das Fahrrad-Auktionshaus Fabial und der Versandgroßhändler Neckermann. Bäurer, der Internet Service Provider Addcom, Severin und Wein24 nutzen ebenfalls die Openshop Software.

### Und die anderen ?

Spricht man von Openshop, muß man unweigerlich auch den direkten deutschen Konkurrenten, das Jenaer Vorzeigeunternehmen Intershop, nennen. Aufgrund der in Fachkreisen außerordentlich positiv beurteilten Produkte gilt Openshop nach Intershop als die Nummer 2 der deutschen E-Commerce Software Anbieter. Allerdings hat Intershop bei erwarteten Umsatzerlösen von über 100 Mio. Euro schon dieses Jahr die Gewinnzone erreicht, während Openshop bei nur rund einem Zehntel der Umsatzerlöse frühestens im Jahr 2002 Gewinne erzielen wird. Openshop konzentriert sich zudem überwiegend auf Unternehmen mittlerer Größe. Auch der deutsche Softwaregigant SAP möchte das Feld nicht kampflos der Konkurrenz überlassen, jedoch haben die Walldorfer lange die Bedeutung des Internets unterschätzt und zumindest mittelfristig den Anschluß verpaßt. Die internationale Konkurrenz scheint jedoch übermächtig: Siebel Systems mit einem erwarteten Umsatz von 11 Mrd. Dollar im Jahre 2003 bei den CRM-Programmen (Customer Relation Management) und Verticalnet mit den Partnern Softbank und British Telecom sind im Markt ebenso vertreten wie das Top-Unternehmen Commerce One mit den Kooperationspartnern General Motors und Deutsche Telekom. Doch im Gegensatz zu den genannten Unternehmen bedienen die Schwaben in erster Linie das mittlere Preissegment für den Einzelhandel, das Studien zufolge künftig noch weitaus

schneller wachsen wird als der sogenannte "High-End-Sektor". Gerade hier wird erwartet, daß im Jahre 2004 ca. 10% des deutschen Einzelhandelsumsatzes über das Internet abgewickelt wird. Openshops Vorteil ist der modulare Aufbau der eigenen Produkte und profitiert damit von den deutlich niedrigeren Anschaffungs- und Betriebskosten gegenüber Konkurrenzprodukten. Somit zählt die Firma zu den am schnellsten wachsenden Unternehmen am gesamten Neuen Markt.



Die Internetnutzer und somit potentiellen E-Commerce-Kunden werden auch in Deutschland immer mehr. Angaben in Mio.

### Das Geschäft

Basis für den Erfolg von Openshop sind innovative Produkte und ein hoher Kundennutzen. In 1999 wurden allein 54% des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung investiert. Im Jahr 2000 werden dies noch ca. 30% sein. Die Marketing- und Vertriebsaktivitäten stehen weiterhin im Vordergrund, um den Bekanntheitsgrad der Firma vor allem in den USA zu steigern. Hierbei steht mit Intel ein starker Kooperationspartner zur Seite. Namhafte Hauptaktionäre stellen das Vertrauen einiger Großinvestoren in eine positive Entwicklung des E-Commerce-Software-Anbieters eindrucksvoll unter Beweis. Auch die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens steht auf gesunden Füßen: die Eigenkapitalquote lag 1999 bei guten 69,9% (1998: 17,9%), die Anlagequote blieb 1999 nahezu unverändert bei 45,2% (1998: 48,1%) und der Deckungsgrad betrug 1999 216,5% (1998: 194,5%). Durch den Börsengang wurden ca. 100 Mio. Euro in die "Kriegskasse" für zukünftige Übernahmen gespült.



## Die Aussichten

Der E-Commerce-Anbieter plant nach der Übernahme von PSS noch in diesem Jahr weitere Akquisitionen, vor allen Dingen in den USA, um die Kapazitäten und das Know-how vor allem im ERP-Bereich weiter auszubauen.

steigen und somit die Gewinnzone erreicht werden wird. Das mögliche, zukünftige Kursziel bei Erreichen der ambitionierten Wachstumsziele zeigt, wieviel Potential in einem Unternehmen wie Openshop stecken kann.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Rente
Umsatz in Mio.	7,92	19,81	39,63	71,33	106,99	139,08	166,90	191,94	
Rendite	-87%	-50%	-10%	2%	10%	20%	20%	20%	
EpS (Euro)	-1,77	-2,53	-1,01	0,36	2,74	7,12	8,54	9,82	93,52
Fairer Wert bei Abzinsung der Gewinne mit 13,5%: 44,56 Euro									

Der Ertragswert von Openshop. Angaben in Euro.

Die Zahl der Partner soll in den nächsten Jahren von 440 Ende diesen Jahres, 750 Ende 2001 und mehr als 1000 Ende 2002 auf über 1500 zum Jahresende 2003 ansteigen. Der Anteil der europäischen Partner wird sich dabei mehr als verdoppeln. Vor kurzem wurde eine Kooperation mit dem französischen Systemhaus Sopra geschlossen, durch die die Bereiche Technologie und Projektdienstleistungen ausgebaut werden sollen. Auch Oracle hat im Rahmen seiner Mittelstandsoffensive die Bedeutung von Openshop erkannt und beteiligt sich an diesem Projekt. Wir erwarten daher hohe Zuwachsraten in den nächsten Jahren, so daß der Umsatz im Jahr 2003 auf über 60 Mio. Euro

## Fazit

Derzeit scheint es einen Ausverkauf der Openshop-Aktien zu geben. Mit einem Debüt von 54 Euro am Neuen Markt ist die Aktie heute ca. 70% vom historischen Hoch bei 130 Euro entfernt. Die Openshop-Aktie wird somit derzeit ca. 30% unter dem einstigen Ausgabekurs vom 21.3.2000 und 65% niedriger als bei der ersten offiziellen Notierung am Neuen Markt gehandelt. Die Aktie scheint jedoch gerade eine Bodenbildung gefunden zu haben. Aus fundamentaler Sicht ist Openshop deutlich unterbewertet und gerade auf dem derzeitigen Niveau kaufenswert. Bei spekulativen Anlegern sollte die Aktie nicht im Depot fehlen.

*Dieter Treytnar*

## Openshop auf einen Blick

Wertpapierkennnummer 780470

### Stärken

- Hohes Unternehmenswachstum
- Modulare Produktpalette
- Starke Kooperationspartner
- Hohes Innovationspotential

### Schwächen

- Starke Konkurrenz
- Geringer Bekanntheitsgrad

Liquidester Börsenplatz

Letzter Kurs

Internet

Neuer Markt

34,30 Euro

www.openshop.de

KGV 00 k.A.

KGV 01 k.A.

KUV 00 41,18

KUV 01 16,45

CAGR 02-04

PEG 01

Fairer Wert nach PEG

Fairer Wert nach Ertragswert

k.A.

k.A.

k.A.

44,56 Euro

**Unser Urteil**

**spekulativ kaufen**