

Synaxon

VERBUNDGRUPPE MIT ANHALTEND POSITIVER ENTWICKLUNG

Die Synaxon AG verzeichnet seit Jahren eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung. Der Verbundgruppe für IT-Dienstleister gehören über die Marken PC-Spezialist, iTeams, IT-Service. Network und einsnulleins inzwischen etwa 4500 Partner an, die über das gebündelte Einkaufsvolumen, das sich gruppenweit auf mehr als € 1 Mrd. summiert, Konditionsvorteile generieren.

Mit einem Nettowachstum um 53 (159) Partner war die Entwicklung im schwierigen konjunkturellen Umfeld des Geschäftsjahres 2023 zwar nicht mehr so dynamisch wie in den Jahren zuvor, doch das Wachstum setzt sich fort und wird nach Überzeugung des langjährigen Vorstandsvorsitzenden Frank Roebers, der nach 26 Jahren im Unternehmen den Stab am 01.01.2025 an seinen Kollegen Mark Schröder übergab, anhalten. Seiner Einschätzung nach kommt jemand, der sich in der Branche selbständig machen will, an Synaxon kaum vorbei. Das Unternehmen hat sich mittlerweile von einer reinen Verbundgruppe zu einem 360-Grad-Supporter für IT-Dienstleister entwickelt und unterstützt jeden Aspekt des Geschäfts so günstig, dass es gar keinen Sinn macht, dies selbst zu versuchen. Der Gründer kann sich damit voll auf die Marktbearbeitung, den Vertrieb und die Kundenbetreuung konzentrieren, also die Dinge, die am meisten Wertschöpfung bringen.

Marktumfeld wird rauer

Gleichwohl steht Synaxon vor Herausforderungen. Die Kernzielgruppe IT-Dienstleister schrumpft schon seit Jahren deutlich und der Trend setzt sich fort. Ausgehend von derzeit noch rund 18000 Marktteilnehmern scheiden derzeit jedes Jahr zwischen 500 und 1500 aus – und das zumeist mit vollen Auftragsbüchern. Teilweise geschieht dies aus Altersgründen, viele fühlen sich auch überfordert und bevorzugen eine Festanstellung. Ein Thema ist dane-

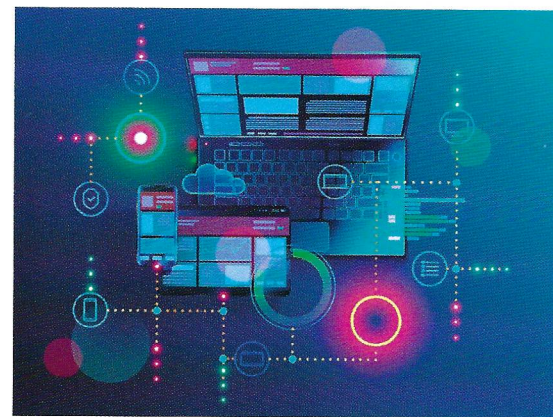
ben die zunehmende „Cloudifizierung“ in der Branche. Mit dem rasant wachsenden Cloud-Geschäft sinkt in den Unternehmen der Hardware-Bedarf, und das Geschäft von Synaxon hängt zu einem großen Teil an den Wertschöpfungsbeiträgen aus der Hardware. Mit den verstärkten Investitionen in das Servicegeschäft, vor allem bei einsnulleins, sieht der Vorstand Synaxon aber auf einem guten Weg, die Abhängigkeit zu verringern.

Wachstum in einem schrumpfenden Markt

Bislang sind in dieser Hinsicht noch keine negativen Auswirkungen zu erkennen. Trotz des schwierigen Marktumfelds konnte der Umsatz im Geschäftsjahr 2023 auf € 134.2 (122.9) Mio. ausgeweitet werden. Zwar wurde die Planung damit nicht voll erreicht, doch es stellt eine Leistung dar, dass die Erlöse in einem deutlich schrumpfenden Markt um 9.2 % zu steigern. Noch beeindruckender ist die langfristige Entwicklung: Über die vergangenen zehn Jahre konnte der Umsatz, ausgehend von damals gerade einmal € 30 Mio., bis heute mehr als vervierfacht werden. Der anhaltende Erfolg beruht darauf, dass sich Synaxon über die Jahre stetig gewandelt und an die aktuellen Gegebenheiten angepasst hat. Gestartet als reine Franchise- und Einkaufskooperation für PC-Fachhändler, deckt das Unternehmen heute alle wesentlichen Bereiche der Partner ab.

Attraktive Dividende von € 0.78 (0.84) je Aktie

Die Rohertragsmarge blieb stabil bei 8.7 (8.8) % und liegt damit deutlich über dem Vor-Corona-Niveau, was in der Branche nicht vielen gelungen ist. Es kann natürlich nicht zufriedenstellen, dass sowohl das EBT als auch der Jahresüberschuss dennoch auf € 5 (5.4) Mio. bzw. € 3.3 (3.6) Mio. zurückgingen. Als einen wesentlichen Grund dafür sieht Roebers neben den insgesamt stark steigenden Kosten, dass in den letzten Jahren vor allem der Partnernutzen und nicht unbedingt die Profitabilität im Vordergrund standen. Der Gewinn je Aktie reduzierte sich auf € 0.92 (1.02). Parallel zum Ergebnisrückgang wurde die Dividende auf € 0.78 (0.84) zurückgenommen. Über die Jahre schüttete das in Schloss Holte-Stukenbrock in Ostwestfalen beheimatete Unternehmen zumeist 60 bis 70 % des Jahresüberschusses aus.



Mehr als ein Verbund: Synaxon ist heute ein 360-Grad-Supporter für IT-Dienstleister.

Umsatz und Ergebnis sollen weiter zulegen

Um das Ergebnis wieder zu verbessern, will der Vorstand den Fokus mehr auf skalierbares Geschäft legen. Erste Effekte der eingeleiteten Maßnahmen erkennt man in Q1 2024. In diesem Zeitraum lag der Umsatz mit € 33.9 (33.8) Mio. zwar lediglich auf Vorjahresniveau und unter Plan, doch das EBIT konnte deutlich auf € 1.5 (1.2) Mio. gesteigert werden, und dieser Trend soll sich fortsetzen. Für das Gesamtjahr 2024 stellte der Vorstand in der Hauptversammlung einen weiteren Umsatzanstieg auf ca. € 150 Mio. und eine Steigerung des EBT um 20 % auf rund € 6 Mio. in Aussicht. Insgesamt ist Roebers für die Zukunft weiterhin optimistisch gestimmt. Die Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Marktbedingungen ist eine der größten Stärken von Synaxon. Als großen Vorteil sieht er zudem das Team von mittlerweile mehr als 300 hochqualifizierten Mitarbeitern.

Aktie fair bewertet

Die Synaxon-Aktie wird seit fast zehn Jahren nur noch außerbörslich bei Valora gehandelt. In diesem Fall ist dies tatsächlich schade, denn ein solches Unternehmen würde an der Börse sicherlich viele Investoren ansprechen. Bei Valora wird derzeit ein Geldkurs von € 8.91 und ein Briefkurs von € 13.20 aufgerufen. Die Notierung hat sich damit in den vergangenen Jahren parallel zum anhaltend positiven Geschäftsverlauf nach und nach immer weiter nach oben entwickelt. In Relation zum Ergebnis je Aktie von € 0.92 und zur Dividende von € 0.78 sowie mit Blick auf die weiterhin positiven Aussichten erscheint dieses Niveau angemessen.

Matthias Wahler

Synaxon AG, Schloß Holte-Stukenbrok

Internet: <https://synaxon.com>

WKN 687 380,

3538500 Aktien, AK € 3538500

Handel bei Valora.

Kurse am 23.01.2025:

€ 8.91 G (850 St.) / € 13.20 B (150 St.)

Letzter gehandelter Kurs am 11.01.2024:

€ 11 (300 St.)