

Aktionärsbrief



Bruno Richle, Präsident des Verwaltungsrats und CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Der Wandel der CREALOGIX Gruppe zu einem international tätigen Fintech Unternehmen der neuesten Generation entwickelt sich gemäss Plan. Dank der verstärkten Internationalisierung und den Investitionen der letzten Jahre ist CREALOGIX heute konkurrenzfähig, Banken auf der ganzen Welt als «Enabler for the Digital Banking Strategy» mit innovativen Produkten dabei zu unterstützen, ihre digitalen Geschäftsmodelle möglichst rasch umzusetzen. Der Businessplan der CREALOGIX Gruppe ist anspruchsvoll und die notwendigen Investitionen sind hoch. Das Geschäftsjahr 2014/2015 (1. Juli 2014 bis 30. Juni 2015) war für CREALOGIX die kostenintensivste Phase auf dem Weg zu einem der führenden Fintech Unternehmen Europas.

Drei wichtige Zwischenziele haben wir im Berichtsjahr erreicht: erstens den Aufbau unseres internationalen Vertriebs, zweitens die Umstellung auf unsere neue Digital Banking Plattform und drittens die Erweiterung unserer Produktpalette sowie unserer Serviceleistungen im Bereich Cloud bzw. «Software as a Service» (SaaS). Konkret bedeutet dies unter anderem, dass die neu gegründeten Niederlassungen in London, Wien und Singapur nun operativ tätig sind und die entsprechenden lokalen Märkte aktiv bearbeitet werden.

Mit der Übernahme der in Grossbritannien domizilierten MBA Systems Ltd Anfang 2015 ist CREALOGIX der Markteintritt in die Londoner Finanzindustrie gelungen. MBA Systems, ein führender Fintech Spezialist für Online Trading und Brokerage-Lösungen, bringt eine Kundenbasis von über 30 Finanzdienstleistern in die CREALOGIX Gruppe ein, in einem attraktiven Mix an etablierten und neuen wachsenden Marktteilnehmern.

Die umfassenden Brokerage Lösungen von MBA Systems können von den Kunden als Produkte auf Lizenzbasis gekauft oder aber auch als «Software as a Service» (SaaS) aus



CREALOGIX MBA Ltd

dem eigenen Rechenzentrum im Mietmodell eingesetzt werden. Der Verkauf von weiteren CREALOGIX Produkten für diese neuen UK-Kunden hat bereits erfolgreich begonnen.

Auch im Geschäftsjahr 2014/2015 fanden die Innovationen von CREALOGIX weltweit grosse Beachtung. Unserem Kunden Coutts&Co. beispielsweise wurde im Oktober 2014 in Singapur von der Private Banker International (PBI) der «Most Innovative Digital Offering» Award verliehen. Zudem hat die IDC Financial Insights CREALOGIX erneut im Jahr 2015 in die Liste der globalen Top 100 Fintech Unternehmen aufgenommen. Anlässlich der weltweit wichtigsten Fintech Konferenz, der Finovate in London, im Februar 2015, hat das Medienunternehmen Finews den von CREALOGIX präsentierten «BankClip» (eine On-demand-Videoberatung für das Wealth Management) als einen von fünf globalen Top Trends ausgezeichnet.



BankClip

Entwicklung Nettoerlöse und Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2014/2015 erzielte CREALOGIX Nettoerlöse von CHF 49.3 Mio. Im Vergleich zum Vorjahr (CHF 50.1 Mio.) entspricht dies einem Rückgang um 1.6 Prozent, zu welchem die massive Veränderung des Wechselkurses ganz wesentlich negativ beitrug. Erfreulich entwickelt hat sich das Wartungsgeschäft: Der entsprechende Nettoerlös liegt nun bei CHF 12.4 Mio. (Vorjahr: CHF 11.5 Mio., +7.8 Prozent). Mit CHF 10.6 Mio. blieb der Umsatz mit Neulizenzen trotz neuer Kundenaufträge hinter dem Vorjahreswert von CHF 12.4 Mio. zurück. Dies ist auch darauf zurückzuführen, dass diese Neuaufträge nur teilweise im Geschäftsjahr 2014/2015 abgewickelt werden konnten.

Die grossen Investitionen haben die Profitabilität der CREALOGIX Gruppe im Berichtsjahr deutlich belastet. Der EBITDA veränderte sich im Rahmen unserer Investitionsplanung von CHF 1.7 Mio. auf CHF –10.6 Mio. Der Grossteil dieser Veränderung geht auf Entwicklungskosten zurück, die für die Realisierung der Digital Banking Plattform eingesetzt wurden. Solche Kosten werden nicht aktiviert, sie gehen voll zulasten der Erfolgsrechnung. Der gesamte Aufwand, den wir im Geschäftsjahr für die Neu- und Weiterentwicklung der Produktpalette eingesetzt haben, belief sich auf 76 Personenjahre. Ebenfalls ins Gewicht fielen der Aufbau der Vertriebsorganisation und die Bearbeitung der Märkte an den neuen Standorten London, Wien und Singapur. Den Personalbestand hat CREALOGIX im Berichtsjahr von 282 auf 354 Mitarbeitende ausgebaut.

Die CREALOGIX Gruppe ist finanziell stabil: Die Eigenkapitalquote lag per Ende Geschäftsjahr bei 54.9 Prozent (Vorjahr: 67.5 Prozent). Die finanziellen Mittel belaufen sich auf CHF 13.1 Mio. (Vorjahr: CHF 24.3 Mio.). Die Veränderung von CHF 11.2 Mio. ergibt sich hauptsächlich aus der Akquisition der MBA Systems Ltd (UK) (CHF 4.2 Mio. Nettogeldmittel), aus dem operativen Geschäft (CHF 4.7 Mio.) und aus der Dividendenzahlung (CHF 2.1 Mio.). Nach wie vor finden sich keine Bankkredite in der Bilanz von CREALOGIX. Besonders zu erwähnen ist die Methodenänderung bei der Behandlung des Goodwills. Mit dem vorliegenden Abschluss wird der Goodwill aus Unternehmensakquisitionen nicht mehr mit dem Eigenkapital verrechnet, sondern über die wirtschaftlich sinnvolle Laufzeit abgeschrieben. Dies erhöht die Transparenz der Berichterstattung im Zusammenhang mit vergangenen und möglichen zukünftigen Akquisitionen. Sie legt den aktuellen Wert des Goodwills in der Bilanz offen und zeigt die jährlichen

Abschreibungen in der Erfolgsrechnung. Die für das Geschäftsjahr 2014/2015 in der Erfolgsrechnung verbuchte Abschreibung des Goodwills beträgt 1.6 Mio.

Der operative Verlust (EBIT) belief sich auf CHF 13.4 Mio. (Vorjahr: CHF 1.1 Mio.). Auf Stufe Konzernergebnis betrug der Verlust CHF 10.3 Mio. (Vorjahr: CHF 1.5 Mio.).

Digital Banking von morgen

Im Banking haben die digitalen Kanäle weltweit strategische Bedeutung erlangt. Dies führt bei den Banken zu grossen strukturellen Veränderungen. In Zukunft werden die digitalen Kanäle nicht nur den elektronischen Zugang zur Bank sicherstellen, sondern auch die Basis für neue, ergänzende Dienstleistungen und Geschäftsmodelle bilden.

Unser Flaggschiffprodukt, die CREALOGIX Digital Banking Plattform, ist ein offenes, gleichzeitig jedoch auch bewährtes, sicheres und leistungsfähiges Portal inklusive einer grossen Zahl von frei zusammenstellbaren, innovativen Produktmodulen für die digitale Bank der Zukunft – sowohl für das klassische Internet Banking als auch für das Mobile Banking.



ebanking.
crealogix.com

Zu den erfolgreichen innovativen Erweiterungen unserer Digital Banking Plattform gehört beispielsweise unser Campaigner Modul. Dieses erlaubt es, Kunden oder spezielle Kundengruppen gezielt anzusprechen. Sehr gefragt sind zudem unsere erweiterten Sicherheitslösungen im Bereich «Biometric Fraud Detection» sowie der Fingerprint-Zugang für das Mobile Banking «TouchID».

Die neuen Sicherheitslösungen von CREALOGIX tragen auch dem verstärkten mobilen Nutzungsverhalten der Bankkunden Rechnung und erweitern die Palette der bestehenden Security-Produkte. Der Kern der digitalen Banking Plattform von CREALOGIX erlaubt es jeder Bank, eine homogene Integrationsschicht über die vorhandenen, meist stark heterogenen Backoffice-Systeme zu legen. Sie erhält durch die vorhandenen programmierbaren Schnittstellen (APIs) die Flexibilität, die für digitale Lösungen, insbesondere auch für die Integration von Drittprodukten, notwendig ist.

Massgeschneiderte Lösungen auf Basis einer flexiblen und modularen Produktesuite

Die Flexibilität unserer Lösungen wird von unseren Kunden ganz besonders geschätzt. So setzen beispielsweise auch die Schweizer Raiffeisenbanken langfristig auf die E-Banking Lösung von CREALOGIX. Raiffeisen hat dazu eben jüngst eine innovative Neuaufgabe lanciert. Die Banque Calédonienne d'Investissement (BCI), die im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum (APAC) domiziliert ist, erweitert ihr laufendes E-Banking Projekt mit dem gesamten Bankportal von CREALOGIX. Das Private Banking der Société Générale in Paris erstellt ein komplett neues User Interface für ihre E-Banking Lösung. Und führende Schweizer Privatbanken wie die Bank Julius Bär oder die Banque J. Safra Sarasin werden ihre E-Banking Lösungen auf die neue digitale Banking Plattform von CREALOGIX upgraden. Mit dem Entscheid der VZ Depotbank, auf das innovative Digital Banking von CREALOGIX zu setzen, konnten wir bereits die zweite Bank, die ein

Finnova Kernbanken-System einsetzt, von unserer Lösung überzeugen. Dies eröffnet CREALOGIX zusätzliches Wachstumspotenzial im Schweizer Bankenmarkt.

Auch in unserem zweiten Heimmarkt, Deutschland, setzen führende Online Banken im Digital Banking auf die Produkte und die Kompetenz von CREALOGIX.

Gemeinsam mit der Deutschen Kreditbank (DKB) entwickeln wir unser Produktportfolio kontinuierlich weiter. Zu unserem Kompetenzbereich gehören sowohl der Internetauftritt als auch das Online Banking.

Die flexible und hochintegrative Portaltechnologie von CREALOGIX ermöglicht es den Banken, ein hochindividualisiertes, auf ihre Spezialisierung zugeschnittenes Digital Banking Angebot zu erstellen und ihren Kunden anzubieten. So ist beispielsweise der neue Finanzplaner der Consorsbank ein essenzieller Bestandteil der Neuausrichtung der Online-Bank. Technologisch basiert die Lösung auf der Digital Banking Plattform von CREALOGIX, welche die Personal-Finance-Management Lösung (PFM) von Meniga integriert. Indem sämtliche Daten ihrer Konten und Kreditkarten bei der Bank zusammengefasst und übersichtlich dargestellt werden, erhalten die Kunden der Consorsbank jederzeit einen umfassenden Überblick ihrer Einnahmen und Ausgaben.

Bei der Fondsdepot Bank realisiert CREALOGIX das Portal für die Verwaltung und den Handel von Fonds, dies sowohl für die Fondsdepot Bank selbst als auch für ihre kooperierenden Vermittlerorganisationen. Darüber hinaus unterstützt CREALOGIX mit dem AdviceManager die Beratungsprozesse von Privatbanken und stellt sicher, dass die regulatorischen Anforderungen (MiFID) an den Beratungsprozess eingehalten werden. Auf Basis der Entwicklungen mit der Privatbank Donner & Reuschel hat CREALOGIX den Produktbereich Digital Advisory weiter ausgebaut.

Mit der Übernahme der im Wealth Management & Brokerage tätigen Fintech Spezialistin MBA Systems in Grossbritannien hat CREALOGIX über 30 Neukunden gewonnen. Dabei handelt es sich um führende Broker, Wealth Manager und internationale Banken der Londoner Finanzindustrie, wie beispielsweise AES International, Aegon Global, Bank of Nova Scotia, Halifax Sharedealing (Lloyds Bank), ING, James Brearley & Sons, JM Finn & Co., GHC Capital Markets, Killik & Co., MyTreasury, Mediterranean Bank, MeDirect, Peel Hunt, Santander Sharedealing, SVS Securities, Tilney Bestinvest, Trade Ideas Limited und Traiana.

CREALOGIX sieht ein grosses Marktpotenzial in dieser neu dazugewonnenen Kundenbasis für die Vermarktung weitere Produkte aus der Palette des Digital Banking und E-Learning/Compliance.

Neuentwicklungen im länderübergreifenden Zahlungsverkehr für Firmenkunden

Unsere innovative Software CLX.NOVA für den digitalen Zahlungsverkehr der Zukunft haben wir im Berichtsjahr erfolgreich weiterentwickelt. Sie ist als neue Plattform von CREALOGIX bereits an einige namhafte Unternehmen in der Schweiz und im Ausland verkauft worden, insbesondere vermehrt auch als SaaS-Angebot.



nova.crealogix.com

Die aktuellen Veränderungen im Schweizer Zahlungsverkehr (Einführung ISO 20022/EBICS) wirken als Wachstumsmotor im Bereich Zahlungsverkehr für Firmenkunden. Dank solidem Know-how bei der Einführung von EBICS bei Banken und dank weiterentwickelter Software-Produkte für Firmen und Privatkunden ist CREALOGIX am Markt gut positioniert und etabliert.

Der beliebte CLX.PayMaker beispielsweise setzt als eines der ersten Produkte die neuen Zahlungsformate in Zusammenarbeit mit der PostFinance um. Ausserdem setzt CREALOGIX gemeinsam mit der Swisscom neue Massstäbe: «EBICS as a Service» ermöglicht es auch kleineren Banken, im Bereich Zahlungsverkehr mit einer günstigen SaaS-Lösung zu den Marktführern aufzuschliessen.



EBICS

Zunehmende Bedeutung von E-Learning/Compliance im Banking

Das Wachstum im Bereich E-Learning, das bereits seit mehreren Jahren andauert, setzte sich auch im Geschäftsjahr 2014/2015 fort. Dabei konnten wir unsere führende Position insbesondere bei Finanzinstituten weiter ausbauen. Unsere E-Learning-Spezialisten stellen digitale Lerninhalte bereit, die innerhalb der Unternehmen für die Weiterbildung, Zertifizierung der Mitarbeitenden sowie Erfüllung der an Bedeutung zunehmenden Compliance-Anforderungen verwendet werden.



crealogix.com/education

Die CYP Association, die grösste Ausbildungskooperation in der Schweizer Bankenwelt, bildet schweizerische Bankfachlernende und zahlreiche Nachwuchskräfte mit Tools und Lernmodulen von CREALOGIX aus. Das Weiterbildungsangebot in Banking&Finance wurde von CYP überarbeitet und neu strukturiert. Die dafür notwendige spezialisierte Lernplattform wurde von CREALOGIX komplett neu entwickelt und bildet die Basis für den Einsatz moderner Unterrichtsmethoden.

Im Dezember 2014 fand die erfolgreiche Markteinführung der komplett neu entwickelten Lernplattform CLX.Tracker statt. Nicht weniger als 14 Finanzinstitute nutzen inzwischen bereits diese Lernplattform für die Ausbildung ihrer Mitarbeitenden und vermehrt auch für die Ausbildung ihrer Partner. Mit Entris Banking, Leonteq und UBS haben sich schon drei renommierte Finanzinstitute für CLX.Tracker entschieden. Daneben setzen auch technologisch führende Unternehmen anderer Branchen unsere Lernplattformen sowie die dazugehörigen Software-Produkte rund um das digitale Lernen erfolgreich ein.

Ausblick

Die CREALOGIX Gruppe ist auf dem besten Weg, sich im Fintech Bereich als führender internationaler Softwareanbieter für die «Digitale Bank von morgen» zu etablieren. Wir werden alles daransetzen, die Chancen, die sich uns bieten, konsequent und getreu dem Motto «The trend is our friend» zu nutzen.

Der Businessplan von CREALOGIX ist nach wie vor anspruchsvoll und die notwendigen Investitionen sind hoch. Wie bereits im Vorjahr angekündigt, gehen wir von wachsenden Nettoerlösen im Geschäftsjahr 2015/2016 aus, auch wenn die Stärke des Schweizer Frankens die Dynamik weiterhin etwas dämpfen dürfte. Im laufenden Geschäftsjahr rechnen wir mit einem Wachstum der Nettoerlöse von mindestens 10 Prozent. Gleichzeitig streben wir die Rückkehr zu einem ausgeglichenen operativen Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern an (EBITDA). Ab dem Geschäftsjahr 2016/2017 erwarten wir weiteres Wachstum der Nettoerlöse und eine höhere Profitabilität.

Wie bereits erwähnt, will sich CREALOGIX die Möglichkeit offenhalten, weiterhin durch Akquisitionen zu wachsen und dafür auch Fremdfinanzierungen in Betracht zu ziehen.

Die damit einhergehende Anpassung der Rechnungslegung führt zu höheren Abschreibungen und entsprechend weniger Gewinn, erhöht dafür auf der Gegenposition unser Eigenkapital – ein wichtiges Mass für die finanzielle Stabilität unseres Unternehmens.

Die Investitionen in unsere Produkte und in die Internationalisierung werden weiterhin nicht aktiviert und bewegen sich auch im laufenden Geschäftsjahr in Millionenhöhe – wenn auch auf etwas tieferem Niveau als 2014/2015.

Der Verwaltungsrat hat deshalb entschieden, unseren Aktionärinnen und Aktionären an der Generalversammlung keine Ausschüttung aus Agio vorzuschlagen.

Dank

Im Namen des Verwaltungsrats und der Gruppenleitung danke ich allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement im vergangenen Geschäftsjahr. Bei unseren Kunden bedanke ich mich für das entgegengebrachte Vertrauen in unsere Leistungen und die gute Zusammenarbeit. Ein herzlicher Dank gilt auch Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in die CREALOGIX Gruppe.



crealogix.com

Bruno Richle
Präsident des Verwaltungsrats und CEO