

GFT Technologies

AMBITIONIERT ZIELE

Für die GFT Technologies SE geht es seit rund vier Jahren an der Börse tendenziell bergab. Unter dem neuen CEO Marco Santos wird nun eine ehrgeizige Wachstumsstrategie verfolgt. Dabei spielt Künstliche Intelligenz die Schlüsselrolle. Wenn die Pläne auch die Profitabilität nachhaltig steigern, werden wohl auch die Börsianer wieder Vertrauen in die Aktie bekommen.

Die Aktie hat in den vergangenen dreieinhalb Jahren rund 50 % ihres Wertes verloren und notiert aktuell bei € 23.30. In diesem Jahr tritt der Kurs auf der Stelle; er war allerdings seit Januar auch schon 30 % unter und 10 % über der aktuellen Notierung. Die Kurs-Gewinn-Verhältnisse auf Basis der geschätzten Gewinne für 2025, 2026 und 2027 liegen bei 15, 12 und 9. In den Jahren 2019 bis 2022 waren es knapp 20 bis leicht über 40.

Auf den ersten Blick lässt sich also durchaus ein gewisses Kurspotenzial für das im SDAX notierte Unternehmen vermuten. Analysten sehen Ziele von € 36 (Warburg) und € 28 (Berenberg), die zuletzt leicht zurückgesetzt wurden. Dagegen hob es die Quirin Privatbank auf € 38 an.

Umsatz steigt, Gewinn sinkt

Allerdings läuft aktuell bei GFT nicht alles rund. Mit der Präsentation der Zahlen für die ersten drei Monate 2025 räumte das Management Probleme in Großbritannien und bei der Tochter Software Solutions GmbH ein. Ebenso belasten höhere Personalkosten das Ergebnis. Hinzu kommen zusätzliche Investitionen, höhere Sozialversicherungsbeträge und geringere Subventionen für Forschung und Entwicklung in einigen Märkten. Während der Umsatz im Q1

um 4 % auf € 221.9 (212.4) Mio. stieg, ging das bereinigte EBIT um 18 % auf € 15.1 (18.3) Mio. zurück. Die EBIT-Marge verringerte sich auf 6.8 (8.6) %. Das EBITDA betrug nur noch € 16 (21.8) Mio. – ein Minus von 27 %. Das Konzernergebnis nahm um 33 % auf € 7.1 (10.6) Mio. ab, das Ergebnis je Aktie belief sich auf € 0.27 (0.40).

Der operative Cashflow fiel mit € -4.3 (6.4) Mio. negativ aus, so dass sich der bereinigte Free Cashflow auf € -7.9 (2.7) Mio. stellte. Eine weitere Folge: Die Nettoliquidität ging auf € -51.1 (-42.5) Mio. zurück. Das Eigenkapital stieg aufgrund des positiven Periodenergebnisses auf € 274.4 (252.6) Mio.; die Eigenkapitalquote betrug 44 (39) %.

An der Börse kamen diese Zahlen nicht gut an. Am Tag der Veröffentlichung Anfang Mai lösten sie einen Kursrutsch um 8 % auf € 23.10 aus. Zwar erholte sich die Notierung rasch, aber zweifelsohne empfinden die Börsianer die Gewinnentwicklung als unbefriedigend.

Erfolge in der Region Americas

Fraglos lässt sich aber auch viel Positives im Zahlenwerk von GFT finden. So z. B. die steigenden Umsätze mit Unternehmen aus der Versicherungswirtschaft, die sich im Q1 um 24 % erhöhten. Im Segment Industrie & Sonstiges legte der Umsatz um 12 % zu, darüber hinaus gelang hier der Einstieg in die Robotikbranche mit einem bedeutenden KI-Auftrag von einem weltweit führenden Robotikunternehmen aus Deutschland. Der vom Umsatz her wichtigste Geschäftsbereich Banking stagnierte. Insgesamt wurden mit den Banken 72 (76) % des Umsatzes erzielt, mit Versicherern waren es 17 (14) % und mit sonstigen Kunden 11 (10) %.

Regional entfiel der größte Umsatzanstieg mit einem Plus von 29 % auf Lateinamerika, gefolgt von Nordamerika mit 19 %. In Großbritannien schmolz der Umsatz um -20 % ab, in Europa um -5 % und in den Regionen APAC & andere um -2 %. Erfreulich ist, dass der Auftragsbestand sich um 14 % auf € 462.3 (404.6) Mio. erhöhte.

Für das Gesamtjahr 2025 prognostiziert der Vorstand einen Umsatz in Höhe von € 930 Mio., der einem Erlösanstieg von 7 % entspricht. Zudem wird ein bereinigtes EBIT von € 75 Mio. angestrebt.

Neuer CEO

An der Unternehmensspitze steht seit dem 01.07.2024 Marco Santos, nachdem seine Vorgängerin Marika Lulay ihren zum 31.12. 2024 auslaufenden Vertrag aus persönlichen Gründen nicht verlängerte und in ihrem letzten halben Jahr gemeinsam mit Santos die Geschäfte führte. Santos ist eine interne Nachfolgelösung. Seit 2011 bekleidet der 50-jährige gebürtige Brasilianer führende Positionen im Konzern. Zuletzt zeichnete er seit 2023 für das gesamte Nord- und Lateinamerika-Geschäft verantwortlich. Dass Brasilien mit € 120 Mio. einer der stärksten Märkte für GFT ist, soll auch sein Verdienst sein.

Santos will die Gesellschaft mit einer Fünfjahres-Strategie grundlegend umgestalten. Im Vordergrund steht dabei die Transformation in eine vollständig KI-zentrierte Organisation. Die Profitabilität soll durch ein besseres Verhältnis von Nearshore- zu On-site-Lieferung gesteigert werden. Der Umsatz soll bis 2029 auf € 1.5 Mrd. gesteigert, die bereinigte EBIT-Marge auf 9.5 % gebracht werden. Wachstumsthemen gibt es genug – Cloud, Blockchain und vor allem

GFT Technologies SE, Stuttgart

Branche: IT-Dienstleistungen

Telefon: 0711 / 62042-323

Internet: www.gft.com

ISIN DE0005800601,

26.33 Mio. Aktien, AK € 26.33 Mio.

Aktionäre:

Ulrich Dietz 26.3 %, Maria Dietz 9.5 %, Streubesitz 64.2 %

Kennzahlen	Q1 2025	Q1 2024
Umsatz	221.9 Mio.	212.4 Mio.
EBIT	10.8 Mio.	15.7 Mio.
Konzernergebnis	7.1 Mio.	10.6 Mio.
Ergebnis je Aktie	0.27	0.40
EK-Quote	44 %	39 %

Kurs am 22.05.2025:

€ 23.30 (Xetra), 28.15 H / 17.84 T

KGV 2025e 15, KBV 2.24 (3/25)

Börsenwert: € 613.39 Mio.



Abwärtstrend gebrochen: Der Kurs hat sich von seinem 52-Wochen-Tief entfernt.

FAZIT: Aktuell hält bei der GFT Technologies

SE die Entwicklung der Profitabilität nicht mit dem Umsatz schritt. Aktienanleger, die Interesse an dem Papier haben, sollten die Gewinnentwicklung intensiv beobachten. Sobald sich an den Märkten die Erkenntnis durchsetzt, dass das Management die Profitabilität nachhaltig steigert, kann sehr schnell Bewegung in die Notierung kommen, inklusive leichter Anpassungen der Kursziele. Der Vorstand stellt Ergebniseffekte aus den KI-Investitionen für die Zeit ab 2026 in Aussicht. Wer an die GFT-Story des Vorstands glaubt, sollte günstige Einstiegsmöglichkeiten nicht verpassen. Letztlich ist ein Engagement aktuell eine Wette auf die KI-Kompetenz, die unter dem neuen CEO entfaltet und wirksam werden könnte.

KI versprechen große Marktchancen. Wie stark KI die Phantasien beflügeln kann, zeigt eine Prognose der Unternehmensberatung McKinsey, die davon ausgeht, dass der weltweite Software- und Servicemarkt für Künstliche Intelligenz von derzeit USD 85 Mrd. bis zum Jahr 2040 auf USD 1.5 bis 4.6 Mrd. anwachsen wird.

Mithilfe der Künstlichen Intelligenz will GFT einerseits die internen Prozesse straffen, um effizienter zu werden. Andererseits birgt die Technologie hohe Umsatzpotenziale und neue Geschäftsmöglichkeiten. Als Grundlage für den Einsatz der neuen Technologie müssen die Kunden vielfach ihre IT-Infrastruktur modernisieren. Zudem sammelt GFT in ihrem „AI.DA Marketplace“ KI-Tools, die in diversen Branchen zum Einsatz kommen können. Autoherstellern wurde daraus bereits eine visuelle Qualitätskontrolle implementiert, Banken und Versicherungen wurden Lösungen zur Erkennung von Betrug eingerichtet. Wesentliche Verbesserungen und Einsparungen lassen sich zudem über die Suite „GFT AI Impact“ in den Entwicklungsprozessen generieren. Verschiedene Prozessschritte konnten bereits um 50 bis 90 % beschleunigt werden, z. B. konnte ein Projekt zur Dokumentation von Programmcode in acht statt der sonst üblichen rund 160 Arbeitsstunden bewältigt werden.

Bestandteil der KI-Strategie ist eine Kooperation mit Nvidia, deren Tools – auf Basis von Open-Source-Sprachmodellen – z. B. zur Nutzung von digitalen Zwillingen zur Analyse von Produkten oder Prozessen angewendet werden.

KI soll nicht dazu genutzt werden, Personal abzubauen. Im Gegenteil: CEO Marco Santos will die Belegschaft von weltweit rund 12 000 Mitarbeitern sogar weiter ausbauen. Zu seinen Zielen gehört auch, die wiederkehrenden Umsätze zu steigern. Zu mehr als 90 % besteht das Geschäft heute noch aus

projektbasierten Dienstleistungen. Die Zahl der Lizenzen für das Produkt „GFT AI Impact“ wurde im Q1 2025 von 315 auf 440 gesteigert. Gleichzeitig soll die globale Präsenz ausgebaut und die Marktführerschaft in den Schlüsselbranchen gefestigt werden.

Sophos Solutions treibt das Geschäft in Lateinamerika

Das Unternehmen will auch anorganisch wachsen. M&A wird als strategisches Instrument zur Angebotserweiterung gesehen, für die Zukunft sind weitere gezielte kleinere Übernahmen beabsichtigt. Insbesondere wird nach Firmen gesucht, die zusätzliches technologisches Know-how einbringen sowie den Zugang zu neuen Kunden und Märkten verschaffen. Für die internationale Expansion akquiriert GFT Unternehmen vor Ort. Anfang 2024 wurde in Kolumbien Sophos Solutions übernommen, die in Nord- und Südamerika Finanzinstitute bei der digitalen Transformation berät und 2022 einen Umsatz von rund € 60 Mio. sowie einen Vorsteuergewinn von € 9 Mio. erzielte. CEO Santos spricht von einer reibungslosen Integration in nur einem Jahr und der größten Akquisition ihrer Art in der Geschichte von GFT. Durch Sophos seien bereits einige neue Kunden und Aufträge gewonnen worden. Die Dynamik der Geschäfte in der Region Americas wurde dadurch zusätzlich angeheizt. Die Länder mit den höchsten Wachstumsraten waren im Q1 Kolumbien mit 52 %, Brasilien mit 33 %, Kanada mit 20 % und die USA mit 16 %. Nennenswert ist auch die Entwicklung in Singapur mit einem Plus von 19 % aufgrund von vielversprechenden Neobank-Projekten.

Konstante Wachstumsstory

GFT erwies sich über einen langen Zeitraum als expansionsstarkes Unternehmen. In den vergangenen sechs Jahren wurden Jahr für



Der GFT-Stammsitz in Stuttgart:
Von hier aus wird ein globales Geschäft mit IT-Dienstleistungen organisiert.

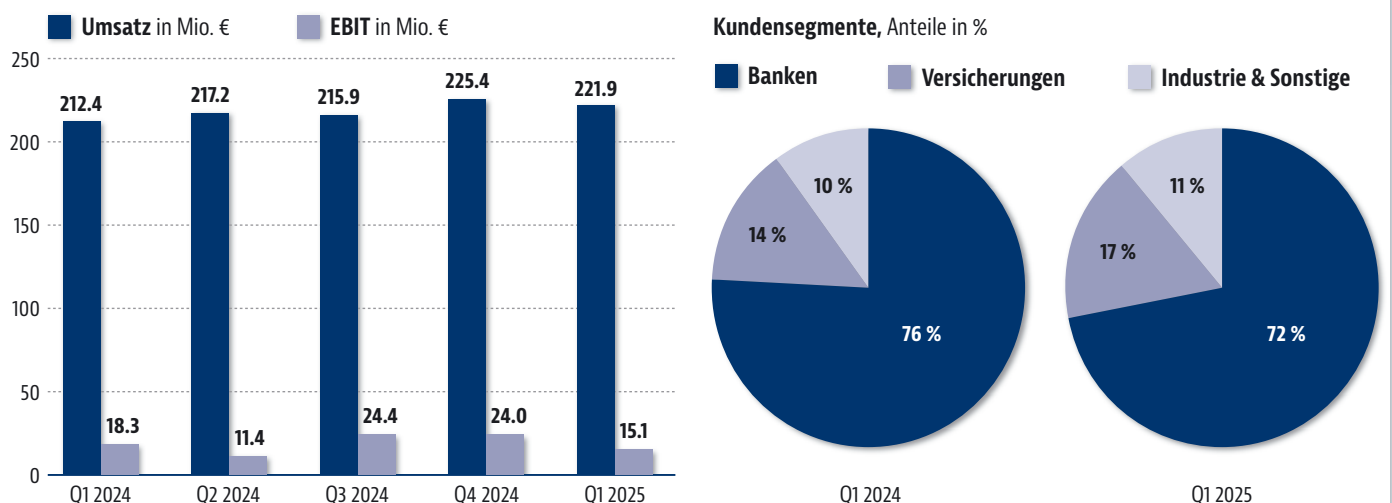
Jahr die Erlöse gesteigert, um insgesamt 111 %. In den kommenden Monaten und Jahren muss der Vorstand unter der neuen Führung zeigen, dass sich diese Dynamik auch in einer Verbesserung der Gewinnsituation niederschlägt. „Ab 2026 erwarten wir, dass sich Effizienzgewinne und wachsende Erlöse aus KI-basierten Services und Produkten bemerkbar machen“, erklärt CFO Dr. Jochen Ruetz im Interview mit dem Nebenwerte-Journal (s. S. 10). Es sei für GFT eine klare strategische Entscheidung, kurzfristig zu investieren, um mittelfristig stärker mit steigender Profitabilität zu wachsen.

Gegenüber Wettbewerbern kann sich GFT mit der klaren Fokussierung auf den Finanzsektor absetzen. Diese Spezialisierung kann aber offensichtlich auch sonstige Industriekunden überzeugen, weil z. B. im Bankbereich der Umgang mit einem hohen Maß an Regulatorik beherrscht werden muss, die auch andere Branchen erfasst.

Aktionäre können zudem eine stabile Dividende erwarten. Für 2024 wurden wie im Vorjahr € 0.50 je Aktie ausgeschüttet, nach € 0.45 und 0.35 in den beiden Jahren zuvor.

Michael Gneuss

DAS OPERATIVE ERGEBNIS BLEIBT ZURÜCK



Quelle: GFT Technologies SE

GFT Technologies

„WIR INVESTIEREN GEZIELT IN INNOVATION“

In den kommenden Jahren will GFT Technologies vor allem mit KI die Profitabilität verbessern. Dr. Jochen Ruetz erklärt im Interview, wie sich sein Unternehmen dabei vom Wettbewerb absetzen will.

NJ: Sie haben ein Aktienrückkaufprogramm beschlossen, warum?

Dr. Ruetz: Wir sehen die aktuelle Marktbewertung des gesamten Small Cap-Marktes als Chance. Der Rückkauf ist auch ein Signal: Wir glauben an unsere Strategie und sind überzeugt, dass wir GFT in den kommenden Jahren noch stärker und profitabler machen werden.

NJ: Dabei soll KI eine große Rolle spielen. Warum investieren Sie so stark in dieses Thema?

Dr. Ruetz: Künstliche Intelligenz eröffnet unseren Kunden ebenso wie uns selbst enorme Möglichkeiten. Dabei geht es oft um höhere Effizienz, aber auch um höhere Qualität oder schnellere Markteinführungen. Vor allem bei der Modernisierung alter IT-Systeme sehen wir eine sehr hohe Nachfrage. Unser generatives KI-Produkt AI Impact bringt in einigen Teilprozessen des Software-Entwicklungsprozesses Produktivitätssteigerungen von bis zu 90 %. Viele Unternehmen hinken in der Digitalisierung hinterher, teilweise um Jahre. AI Impact kann helfen, diese Rückstände aufzuholen.

NJ: Wie und wann werden die KI-Investitionen in den Geschäftszahlen von GFT sichtbar werden?

Dr. Ruetz: Ab 2026 erwarten wir, dass sich Effizienzgewinne und wachsende Erlöse aus KI-basierten Services und Produkten bemerkbar machen. Es ist für uns eine klare strategische Entscheidung: Kurzfristig investieren, um mittelfristig stärker zu wachsen – und das mit steigender Profitabilität.

NJ: Was sind neben KI für Sie die wichtigsten Wachstums-Trendthemen?

Dr. Ruetz: Ein großes Feld ist die Modernisierung von Kernsystemen – bei Banken, aber auch bei Versicherungen und anderen Unternehmen. Hier gibt es weltweit enormen Nachholbedarf. Auch im Bereich Cloud, der schon seit Jahren einer der wichtigsten Wachstumstreiber ist, gibt es immer noch großes Potenzial.

NJ: Sie machen mittlerweile 10 % Ihres Umsatzes mit Industriekunden. Warum erweitern Sie Ihr Kundenspektrum?

Dr. Ruetz: Die Diversifizierung unseres Kundenspektrums ist seit längerem Teil unserer Strategie – sie macht uns unabhängiger von einzelnen Branchenzyklen und erhöht so unsere Resilienz. Die Industrie steht vor ähnlichen Herausforderungen wie Banken: Veralterte Systeme, steigender Effizienzdruck und ein immer schnellerer In-

novationsrhythmus. Da auch in der Industrie die regulatorischen Vorgaben immer anspruchsvoller werden – gerade mit Blick auf KI – kommt uns unsere Erfahrung aus der sehr stark regulierten Finanzbranche auch hier zugute. Große Chancen sehen wir in der Robotikbranche, wo wir vor kurzem ein großes Projekt, übrigens das größte reine KI-Projekt in unserer Firmengeschichte, gewonnen haben.

NJ: Analysten haben sich zuletzt enttäuscht über die Gewinnentwicklung gezeigt. Gibt es sonstige Faktoren, die absehbar anhaltend negativ auf die Profitabilität einwirken?

Dr. Ruetz: Neben unseren Investitionen gibt es auch externe Faktoren wie steigende Sozialabgaben oder das Auslaufen von Subventionen in einigen Ländern. Das sind Rahmenbedingungen, an die wir uns anpassen müssen – genauso wie alle anderen Anbieter. Entscheidend ist, dass wir heute die Basis für künftige Skaleneffekte schaffen und unser Geschäftsmodell so ausrichten, dass wir unsere Wettbewerbsfähigkeit nicht nur sichern, sondern konsequent ausbauen.

NJ: Mit welchen Maßnahmen wollen Sie die Profitabilität steigern?

Dr. Ruetz: Ein zentraler Hebel ist die optimierte Nutzung unserer Near- und Offshore-Kapazitäten. Auch höhere Wertschöpfung durch KI-Produkte wie AI Impact sowie Effizienzsteigerungen in unseren internen Prozessen dank KI werden wichtige Beiträge leisten. Ziel ist es, die Effizienz, Qualität und Geschwindigkeit in allen unseren Dienstleistungen und Prozessen zu optimieren.

NJ: In welchen Regionen versprechen Sie sich künftig die höchsten Umsatz- und Gewinnzuwächse?

Dr. Ruetz: Das größte Potenzial bietet für uns der größte Softwaremarkt der Welt, die Vereinigten Staaten. Unsere Geschäfte dort und insgesamt in der Region Americas entwickeln sich sehr positiv. Auch in Europa sehen wir erste Anzeichen einer Erholung.

NJ: Welche Faktoren machen Ihnen insgesamt für die Zukunft die größten Hoffnungen?

Dr. Ruetz: Zum einen unsere starke Kundenbasis, gerade im Bankensektor. Zum anderen unser Weg zur KI-zentrierten Organisation – der ist ambitioniert, aber auch sehr gut vorbereitet und wird unsere Wettbewerbsfähigkeit deutlich stärken. Und nicht zuletzt unser Team.

NJ: Worin sehen Sie die größten Risiken für Ihr Geschäft?

Dr. Ruetz: Die Unsicherheit an den Märkten bleibt ein Thema. Einige unserer Kunden sind deshalb im Moment zurückhaltend, was Investitionen angeht. Auch die regulatorischen Anforderungen entwickeln sich stetig weiter. Wichtig



Dr. Jochen Ruetz ist seit 2003 CFO bei GFT. Er verantwortet unter anderem auch die Bereiche IT, Personalwesen sowie Mergers & Akquisition.

ist, dass wir flexibel bleiben – technologisch wie organisatorisch.

NJ: Worin sehen Sie Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz für GFT?

Dr. Ruetz: Wir schließen die oft zitierte „AI Gap“ – also die Lücke zwischen Anspruch und Realität. Viele Anwender haben überzogene Erwartungen an KI, getrieben vom Hype der letzten Jahre. Und manche Anbieter geben große Versprechen ab, bringen aber nicht die nötige Umsetzungskompetenz mit. Wir punkten mit technologischem Know-how und tiefem Branchenverständnis – gewachsen durch viele komplexe Projekte in verschiedenen Branchen. Das unterscheidet uns von vielen Wettbewerbern.

NJ: Wie gut gelingt es Ihnen, Fachkräfte für das angestrebte Wachstum zu finden – und warum steigt die ungewollte Fluktuation?

Dr. Ruetz: Wir setzen auf gezielte Weiterbildung, insbesondere im KI-Bereich. Unsere Auszeichnungen als Top-Arbeitgeber zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Dass die Fluktuation leicht gestiegen ist, sehen wir als Anzeichen dafür, dass vor allem in Europa die Märkte anziehen, und das ist eine gute Nachricht.

NJ: Was sind Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Argumente für Ihre Aktie?

Dr. Ruetz: GFT ist ein Unternehmen, das die digitale Transformation mit einem klaren Fokus auf Künstliche Intelligenz vorantreibt. Was uns besonders macht, ist die Kombination aus technologischem Know-how, tiefem Branchenverständnis und einem sehr effizienten globalen Delivery-Modell. Unsere agile Kultur hilft uns, flexibel auf Veränderungen im Markt zu reagieren. Wir investieren gezielt in Innovation – auch durch strategische Zukäufe – und liefern gleichzeitig eine starke finanzielle Performance: Profitables Wachstum, solider Free Cashflow und stabile Dividenden.

NJ: Herr Dr. Ruetz, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Michael Gneuss.