

PRESSEMITTEILUNG

Quartalszahlen: Investitionen belasten Ergebnis

München, 10. November 2017 – Die NorCom Information Technology AG erzielte in den ersten neun Monaten des aktuellen Geschäftsjahres eine **Gesamtleistung** von 10,2 Mio. Euro (2016: 12,8 Mio. Euro). Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) liegt zum Ende des dritten Quartals bei 1,1 Mio. Euro (2016: 1,1 Mio. Euro).

Der Rückgang im Umsatz ist hauptsächlich in den neuen Verträgen aus dem Big Infrastructure Geschäft begründet: Der Großauftrag der Bundesagentur für Arbeit wurde reduziert, was sich bereits im Vorquartal bemerkbar machte. Im Vergleich zum Vorjahr werden nun 300-400 T€ weniger Umsätze pro Monat erreicht.

Im dritten Quartal entstand großer Aufwand in der Finalisierung der Produktreife sowie der Integration beim Kunden. Sowohl EAGLE als auch DaSense sind nun bereit zum großflächigen Rollout bei den jeweiligen Kunden. Diesen Status zu erreichen erforderte intensive Entwicklungsarbeit, die-zum großen Teil in Eigenleistung erbracht wurde.

„Wir verlassen nun langsam unseren Start-up Status im Big Data Bereich – dies hat uns jedoch noch einiges an Investition abverlangt“, erläutert Viggo Nordbakk, Vorstand der NorCom IT AG, die Zahlen. „Im letzten Quartal mussten wir an unseren Produkten noch einige Erweiterungen vornehmen, um sie zur Enterprise-Fähigkeit und Marktreife zu führen. Diese Investitionen machen sich negativ in den Umsatzzahlen bemerkbar. Doch haben wir unser Ziel, die Produktifizierung für Enterprise-Kunden von DaSense und EAGLE, erreicht.“

In zwei Großprojekten wurden die finalen Versionen von EAGLE und DaSense installiert. Nächster Schritt ist nun der unternehmensweite Rollout in den kommenden Monaten und Quartalen an dessen Ende mehr als 1.000 Anwender mit der Software arbeiten sollen.

Vertrieb und Neugeschäft

NorCom hat Investitionen in den Vertrieb intensiviert, um neue Kundenbeziehungen aufzubauen. Neben den bekannten Großkunden konnte NorCom zahlreiche kleinere Projekte mit erstmaligen Auftraggebern starten.

So wurde NorCom von AVL im Rahmen des Projekts ALP.Lab beauftragt. ALP.Lab ist ein Zusammenschluss von Magna, AVL List, ASFINAG, Virtual Vehicle, Joanneum Research und der TU Graz, die unter diesem Namen eine Roboterauto-Testregion ins Leben gerufen haben. ALP.Lab agiert als eigenständiges Unternehmen und will einen idealen Rahmen zum Testen von autonomen Fahrzeugen bieten.

Intensiv ist die Zusammenarbeit zwischen NorCom und AMG im Bereich Powertrain. AMG ist eine Tochtergesellschaft der Daimler AG und als diese zuständig für die High-Performance-Fahrzeuge des Konzerns. Für AMG führt NorCom mit DaSense Datenanalysen zu Testfahrten durch.

APS-tech, ein Dienstleister für Automobilfirmen, ist spezialisiert auf die Entwicklung und die Erprobung moderner Fahrzeugantriebe. In diesem Rahmen führt das Unternehmen bereits Analysen durch und erstellt Reports. Bei der effizienteren Erstellung dieser Reports soll DaSense unterstützen.

Von Bosch wurde NorCom mit einem kleineren Beratungsauftrag betraut. Dieser stellt zunächst den Auftakt einer weiteren möglichen Zusammenarbeit dar.

Weiter vertiefen konnte NorCom die Kundenbeziehung zu Stihl. Der Motorsägen-Hersteller beauftragt NorCom im Rahmen von Consultingleistungen mit der Datenanalyse mittels DaSense.

Ausblick und Strategie

Zwei Hauptthemen dominieren den strategischen Fokus der NorCom AG: Das Erlangen der Produktionsreife von DaSense und EAGLE sowie der weitere Vertrieb.

„Durch die Produktifizierung unserer Software können wir uns bei bestehenden Kunden breiter aufstellen und weitere Abteilungen überzeugen“, führt Nordbakk aus. „Ebenso wollen wir den Vertrieb über Partnerunternehmen aufbauen und über diese relevante Zielgruppen erreichen.“

Weiter erfolgen soll der schrittweise Umbau des Big Infrastructure Geschäfts zum Asset Based Consulting im Big Data Umfeld. In diesem Rahmen sollen Consulting-Dienstleistungen ergänzend zu den eigenentwickelten Softwareprodukten angeboten werden. Durch diesen Umbau soll profitableres Wachstum und eine höhere Skalierbarkeit des Geschäftsmodells erzielt werden.

Weiter wird NorCom Anfang 2018 auf Kundenwunsch eine Niederlassung in Stuttgart eröffnen, um eine optimale Vor-Ort-Betreuung gewährleisten zu können.

NorCom ist ein Full-Chain-Supplier für Big Data-Solutions. Hochqualifizierte Consultants und Data Scientists entwickeln Ihrer Geschäftsstrategie entsprechend bedarfsgerechte Big Data- und Datenmanagement-Lösungen. Neben unseren Standard-Produkten bieten unsere Software-Experten kundenspezifische Individualanwendungen. Unsere Operations-Spezialisten gewährleisten den reibungslosen Betrieb Ihrer neuen Lösung.

Weitere Informationen:

NorCom Information Technology AG, Gabelsbergerstraße 4, 80333 München

Fon +49 – 89 – 93948-0

Fax +49 – 89 – 93948-111

<mailto:aktie@norcom.de>

Quarterly figures: Investments burden earnings

Munich, November 10, 2017 - In the first nine months of the current fiscal year, NorCom Information Technology AG posted total revenues of EUR 10.2 million (2016: EUR 12.8 million). At the end of the third quarter, EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) amounted to 1.1 million euros (2016: 1.1 million euros).

The decrease in sales is mainly due to the new contracts from the Big Infrastructure business: The major order from the Federal Employment Agency was reduced, which already made itself felt in the previous quarter. Compared to the previous year, lesser sales of € 300-400 thousand are now being achieved each month.

In the third quarter, major efforts were made in finalizing product maturity and integrating with the customer. Both EAGLE and DaSense are now ready for a large-scale rollout with their respective customers. Achieving this status required intensive development work, many of which were carried out in-house.

"We are now slowly leaving our start-up status in the big data area - but that has cost us a lot of investment," explains Viggo Nordbakk, CEO of NorCom IT AG. "In the last quarter, we had to make some extensions to our products to bring them to enterprise capability and market maturity. These investments have a negative impact on sales figures. However, we have achieved our goal of productification for Enterprise customers of DaSense and EAGLE. "

Two major projects have now installed the final versions of EAGLE and DaSense. The next step is now the company-wide rollout in the coming months and quarters at the end of which more than 1,000 users should work with the software.

Sales and new business

NorCom has intensified investment in sales to build new customer relationships. In addition to the well-known major customers, NorCom was able to launch numerous smaller projects with first-time clients.

NorCom was commissioned by AVL as part of the ALP.Lab project. ALP.Lab is an association of Magna, AVL List, ASFINAG, Virtual Vehicle, Joanneum Research and Graz University of Technology, which have launched a robotic car test region under this name. ALP.Lab acts as an independent company and wants to provide an ideal framework for testing autonomous vehicles.

Intensive is the cooperation between NorCom and AMG in the field of powertrain. AMG is a subsidiary of Daimler AG and responsible for the Group's high-performance vehicles. For AMG, NorCom uses DaSense to carry out data analyzes for test drives.

APS-tech, a service provider for automobile companies, specializes in the development and testing of modern vehicle drives. Within this framework, the company already carries out analyzes and reports. DaSense is designed to help make these reports more efficient.

NorCom has been entrusted by Bosch with a smaller consulting assignment. This is the first of a prelude to another possible cooperation.

NorCom further deepened its customer relationship with Stihl. The chainsaw manufacturer commissions NorCom as part of its consulting services with data analysis using DaSense.

Outlook and strategy

Two main topics dominate the strategic focus of NorCom AG: The attainment of the production maturity of DaSense and EAGLE as well as the further sales.

"By productifying our software, we can expand our existing customers and convince other departments," says Nordbakk. "We also want to build sales through partner companies and reach them through these relevant target groups."

Next is the gradual conversion of the Big Infrastructure business to Asset Based Consulting in the big data environment. In this context, consulting services are to be offered in addition to the in-house developed software products. This transformation is expected to deliver more profitable growth and scalability of the business model.

In addition, NorCom will open a branch office in Stuttgart at the beginning of 2018 in order to ensure optimum on-site support.