



q.beyond der Schlüssel für eine erfolgreiche Digitalisierung

Vorläufige Zahlen 2020 | Ausblick 2021
März 2021

Disclaimer

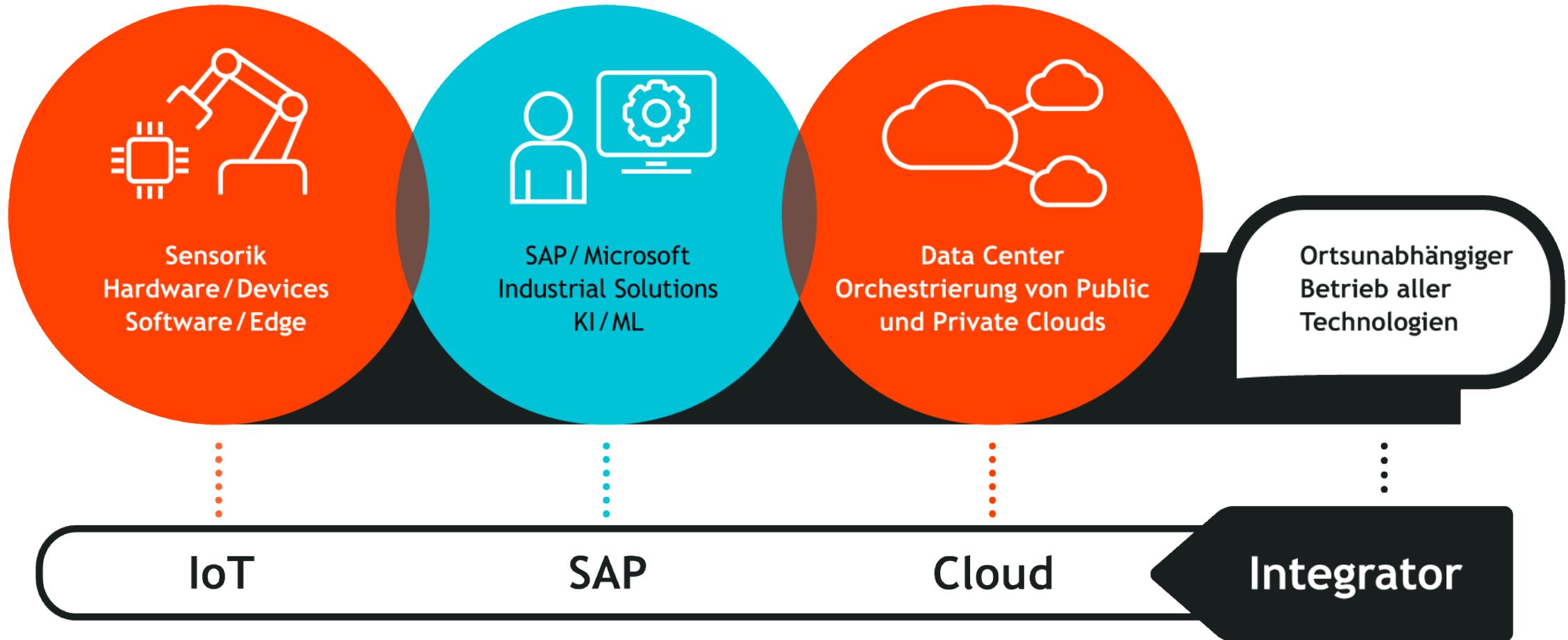
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den Einschätzungen des Vorstands der q.beyond AG („q.beyond“) beruhen und dessen gegenwärtige Ansichten hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Die zukunftsbezogenen Aussagen entsprechen dem Sachstand zum Zeitpunkt der Erstellung der Präsentation. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Ungewissheiten, auf die q.beyond größtenteils keinen Einfluss hat. Besagte Risiken und Ungewissheiten werden im Risikobericht im Rahmen der Finanzberichterstattung ausführlich behandelt.

Obwohl die zukunftsbezogenen Aussagen mit großer Sorgfalt getroffen werden, kann deren Richtigkeit nicht garantiert werden. Die tatsächlichen Ergebnisse können daher von den hier beschriebenen, erwarteten Ergebnissen abweichen. q.beyond wird zukunftsbezogene Aussagen nach der Veröffentlichung der Präsentation weder anpassen noch aktualisieren.



**Das Wachstumsunter-
nehmen q.beyond auf
einen Blick**

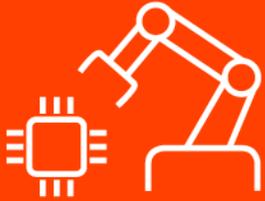
q.beyond integriert alle relevanten Technologien



Digitale Herausforderungen für Mittelständler

- Prozesse automatisieren
- Kunden besser kennenlernen
- Softwarelandschaft vereinheitlichen
 - Daten sicher speichern
 - S/4HANA einführen
 - Cyberattacken abwehren
 - Kundenbindung vertiefen
 - Anlagenpark vernetzen
 - Produkte tracken
 - Lagerhaltung überwachen
- Daten zentral verwalten
- Lagerhaltung optimieren

Wie q.beyond digitale Herausforderungen löst



- Anlagenpark vernetzen
- Lagerhaltung überwachen
- Prozesse automatisieren
- Produkte tracken

IoT



- Software vereinheitlichen
- Kundenbindung vertiefen
- Lagerhaltung optimieren
- S/4HANA einführen

SAP



- Cyberattacken abwehren
- Daten zentral verwalten
- Daten sicher speichern

Cloud



Public Cloud erleichtert ortsunabhängige IT

Die drei am schnellsten wachsenden Teilmärkte

> 100% Desktop-as-a-Service

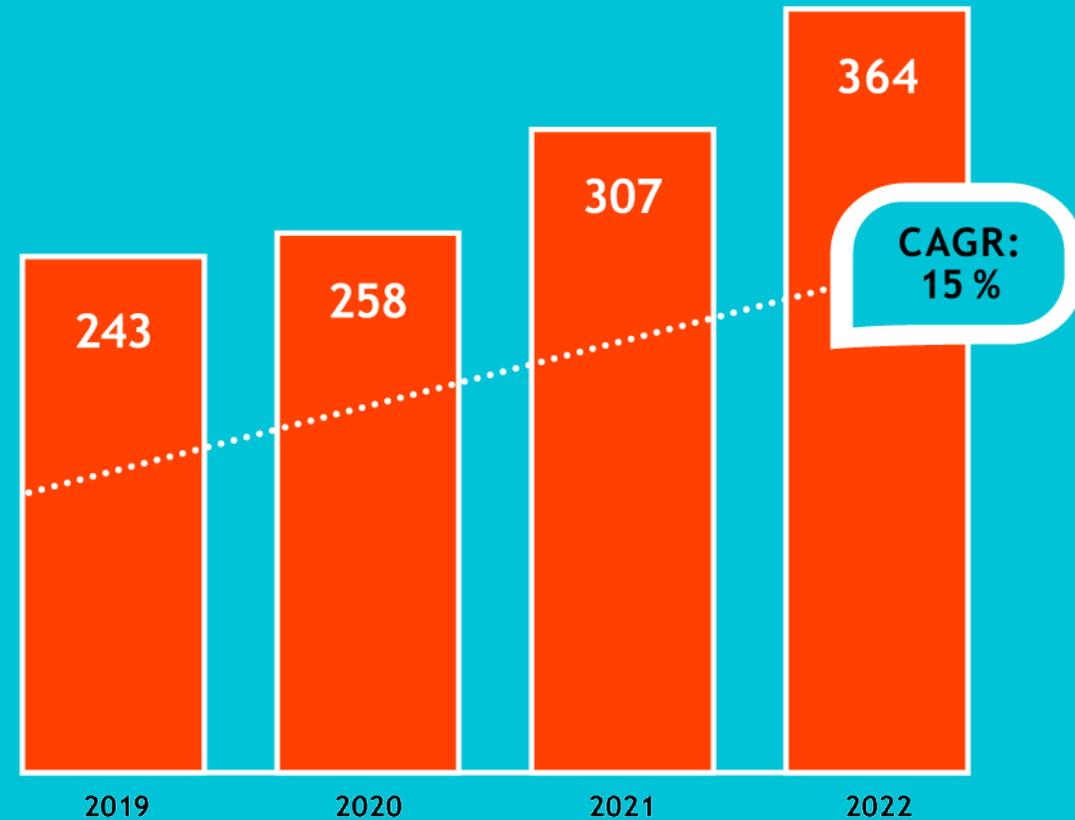
> 60% Platform-as-a-Service

> 60% Infrastructure-as-a-Service

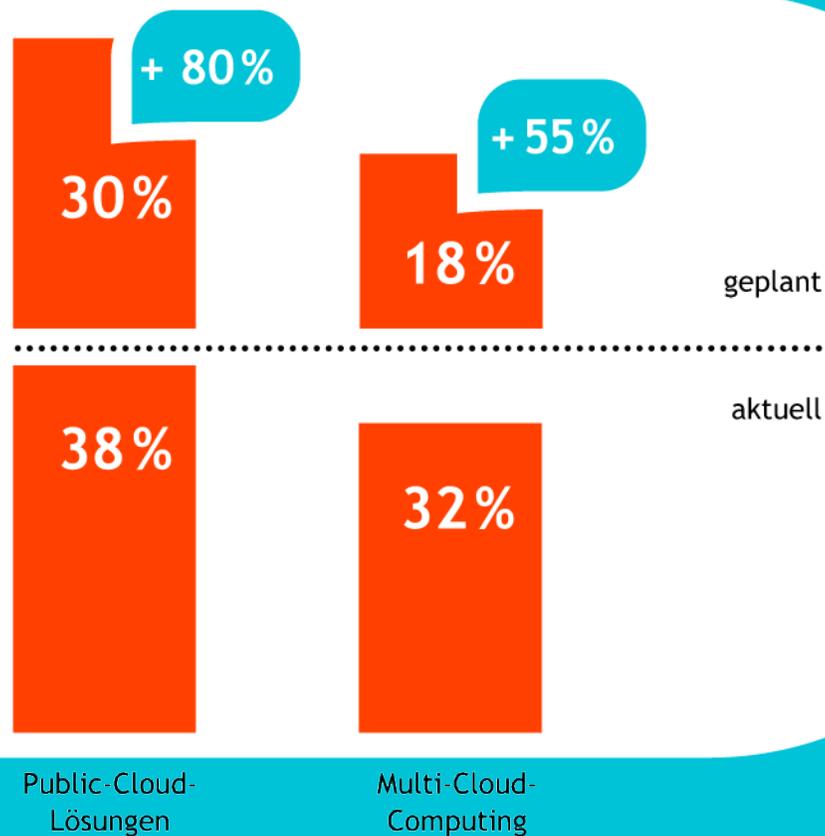
Quelle: Gartner, Juli 2020

Weltmarkt Public Cloud (gesamt)

in Mrd. US\$



Wie viele Unternehmen nutzen die Cloud?



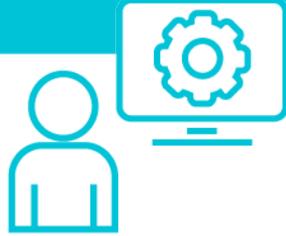
Deutschland setzt auf Public und Multi-Cloud

Enormes Potenzial für q.beyond als Cloud- und IoT-Integrator

Quelle: KPMG Cloud-Monitor 2020



Wie reagieren SAP-Anwender auf die Corona-Pandemie?



- 81%** erwarten höhere Anforderungen an die Digitalisierung.
- 50%** verfolgen ihre S/4HANA-Projekte weiter oder beschleunigen sie sogar.
- 43%** verschieben S/4HANA-Projekte. Bis 2027 muss die Umstellung jedoch abgeschlossen sein.
- 36%** sehen nun größten Handlungsbedarf bei der Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle.

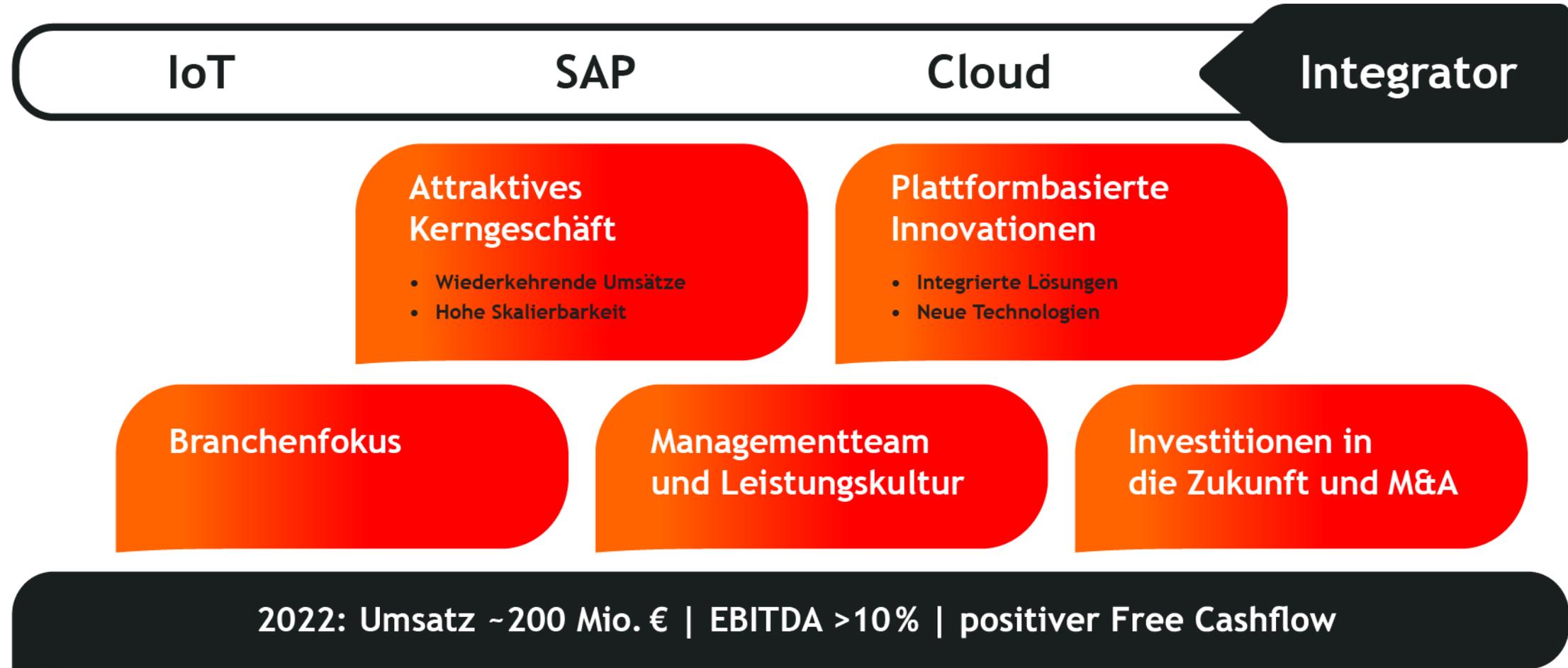
Digitalisierungsschub in der Coronakrise

Enormes Potenzial für q.beyond als S/4HANA-Pionier

Quelle: DSAG 2020



Geschäftsmodell für anhaltend starkes Wachstum





Vorläufige Zahlen 2020 – starkes Wachstum

q.beyond erreicht alle Ziele inmitten der Coronakrise

Krisenfestes Geschäftsmodell bewährt sich
in historischer Ausnahmesituation

	Ziele 2020	Ergebnisse 2020	
Umsatz	> 143 Mio. €	143,4 Mio. €	✓
EBITDA	bis zu -5 Mio. €	-2,0 Mio. €	✓
Free Cashflow	bis zu -16 Mio. €	-15,8 Mio. €	✓

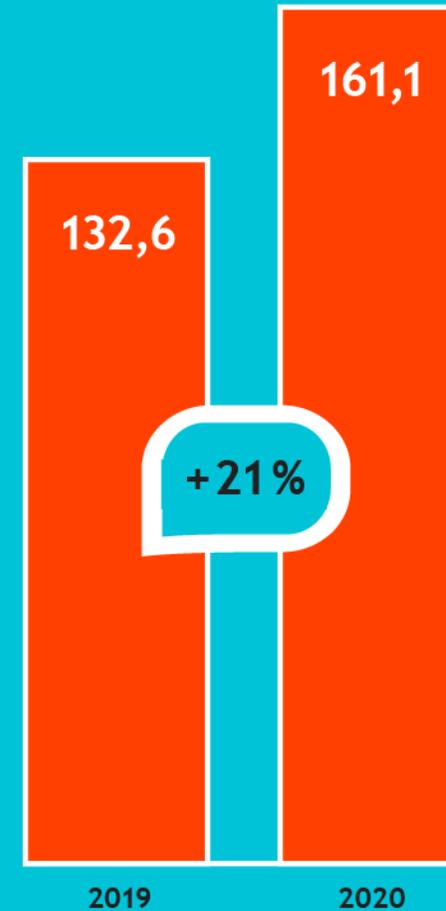


Neuer Rekord beim Auftragseingang

- Rund 70 % der Aufträge kamen 2020 von neuen Kunden bzw. aus neuen Projekten mit bestehenden Kunden
- **Vertriebserfolge** vor allem in Fokusbranchen Handel und produzierendes Gewerbe
- Rund 30 % **Vertragsverlängerungen** mit bestehenden Kunden

Auftragseingang

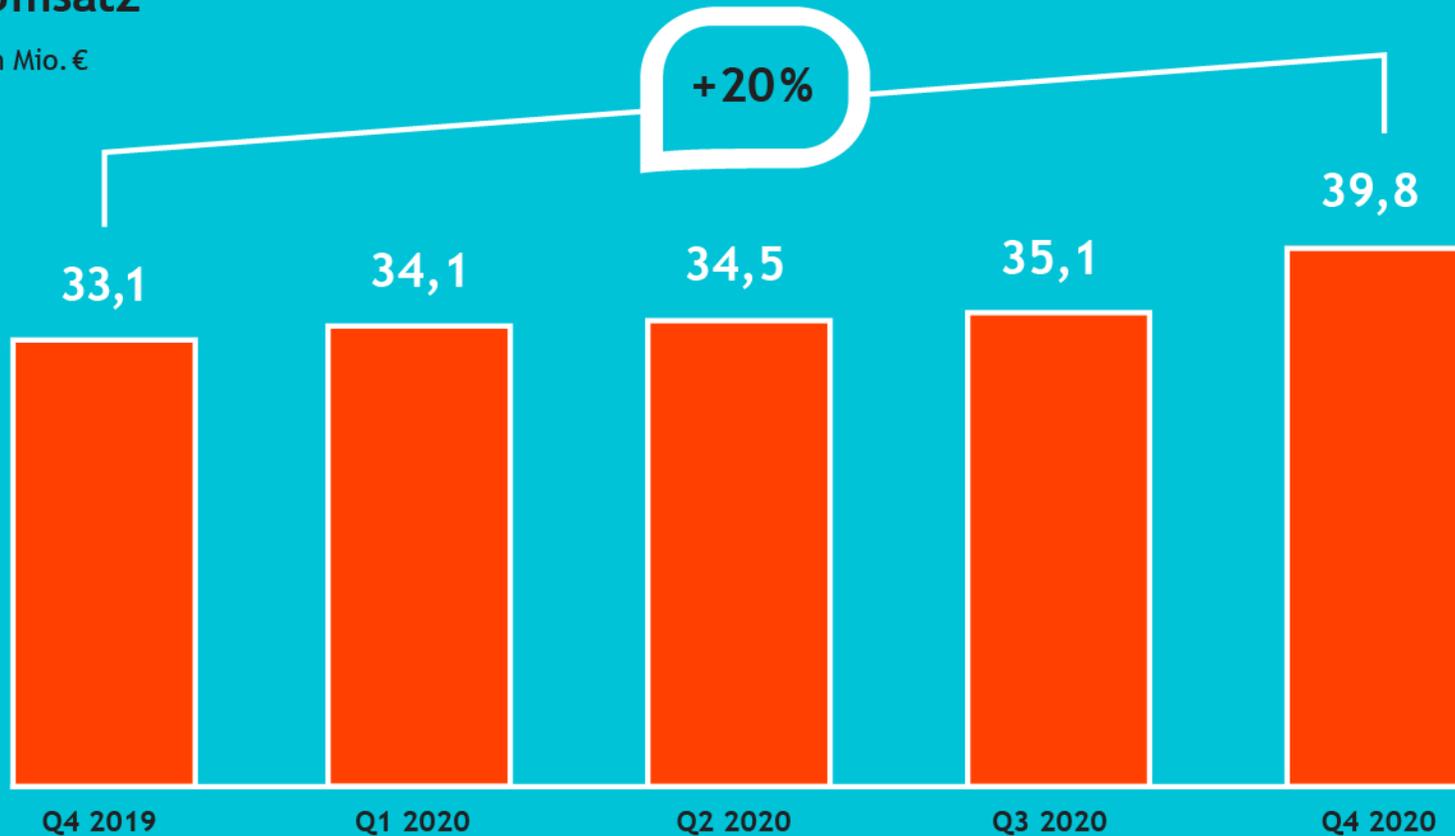
in Mio. €



Kontinuierliches Wachstum von Quartal zu Quartal

Umsatz

in Mio. €



Wachstumstreiber

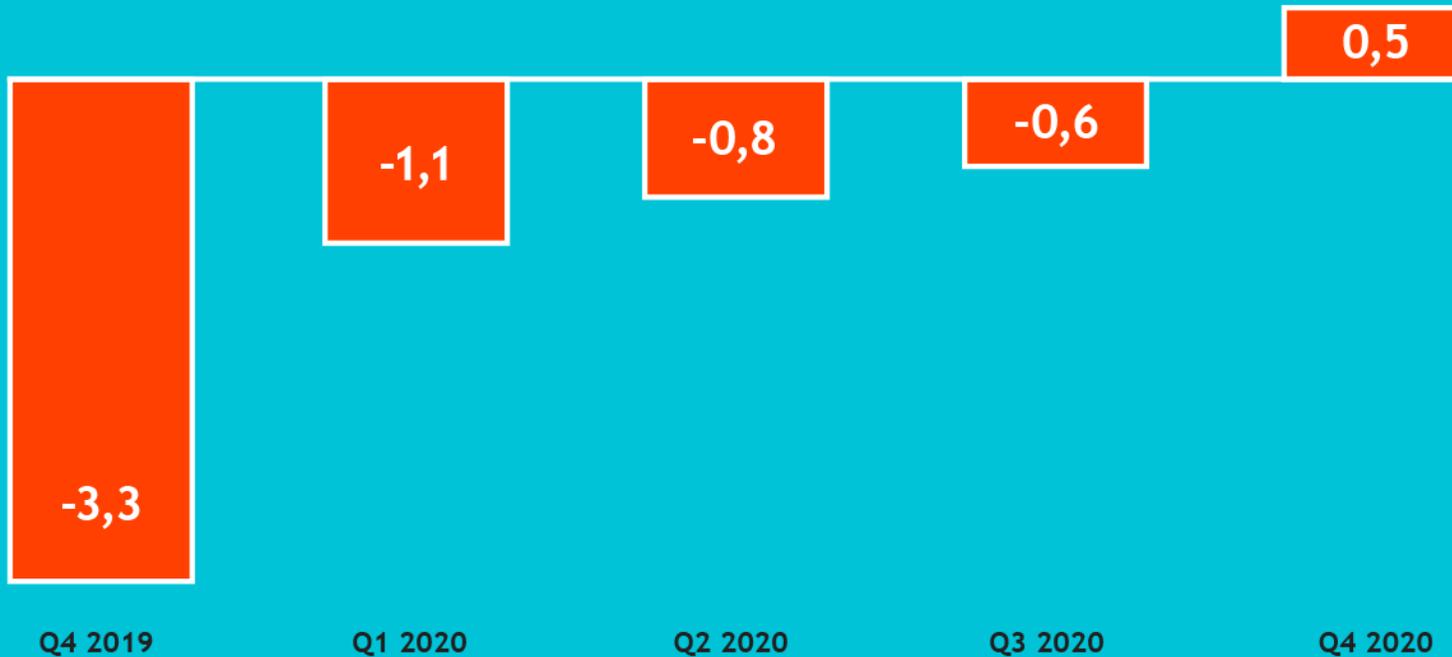
- Hoher Auftragseingang aus den Vorquartalen
- Ausbau von Kundenbeziehungen
- Nachholeffekte in Q4 2020 - daher Q1 2021 sequenziell schwächer



Kontinuierliche Verbesserung des EBITDA von Quartal zu Quartal

EBITDA

in Mio. €



Profitabilitätstreiber

- Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze erhöht Skalierbarkeit
- Kostenbasis in Vertrieb und Verwaltung bleibt stabil
- Automatisierungsgrad der Prozesse steigt



Steigende Umsätze verbessern operative Profitabilität

In Mio. €	2019*		2020
Umsatz	127,4		143,4
Kosten der umgesetzten Leistungen	-110,3		-120,2
Bruttoergebnis	17,1		23,2
Marketing- und Vertriebskosten	-13,1		-12,6
Segmentbeitrag	4,0		10,6
Allgemeine Verwaltungskosten			-14,7
Sonstiges betriebliches Ergebnis			2,1
EBITDA			-2,0
Abschreibungen			-16,8
EBIT			-18,8
Finanzergebnis			-0,5
Ertragsteuern			-0,6
Konzernergebnis			-19,9

*Ohne Plusnet.

GuV zeigt erstes komplettes Geschäftsjahr nach dem Plusnet-Verkauf

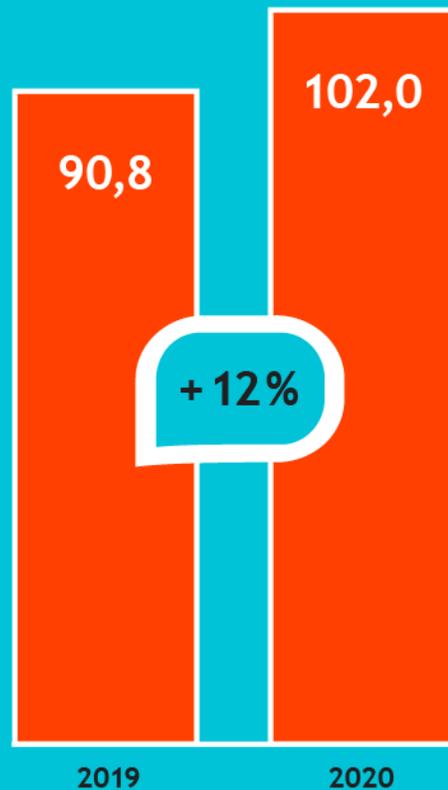
- Umsatz wächst um **13%**
- **Bruttomarge** verbessert sich von **13% auf 16%**
- **Segmentmarge** steigt von **3% auf 7%**
- Konstante Vertriebskosten bei steigenden Umsätzen



Cloud & IoT: zweistelliges Wachstum

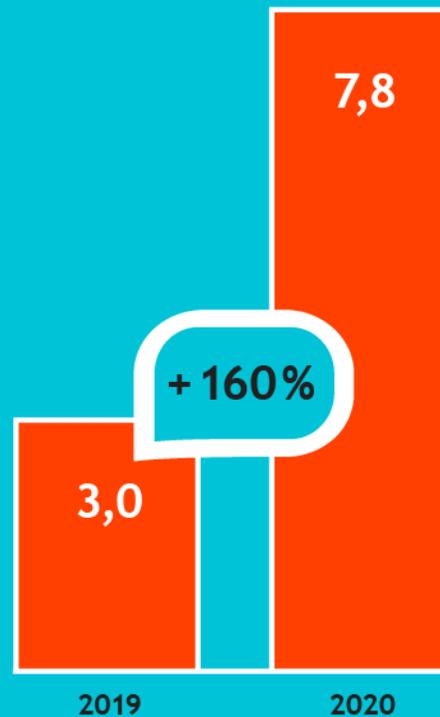
Umsatz

in Mio. €



Segmentbeitrag

in Mio. €



- Umsatztreiber: Cloud-Lösungen und digitale Arbeitsplätze
- Segmentbeitrag verbessert sich überproportional
- Segmentmarge steigt auf 8%
- Segmentbeitrag fielen ohne Vorlaufkosten für neue Cloud- und IoT-Lösungen höher aus



SAP: starkes Geschäft trotz Pandemie

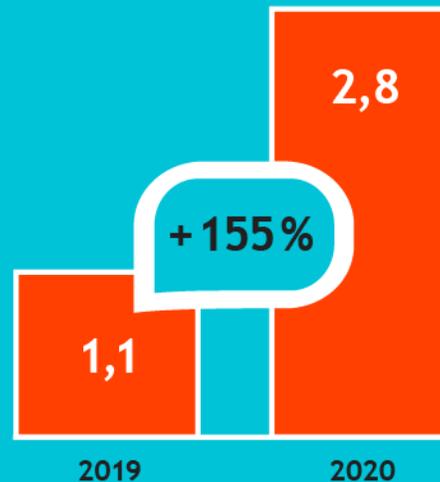
Umsatz

in Mio. €



Segmentbeitrag

in Mio. €



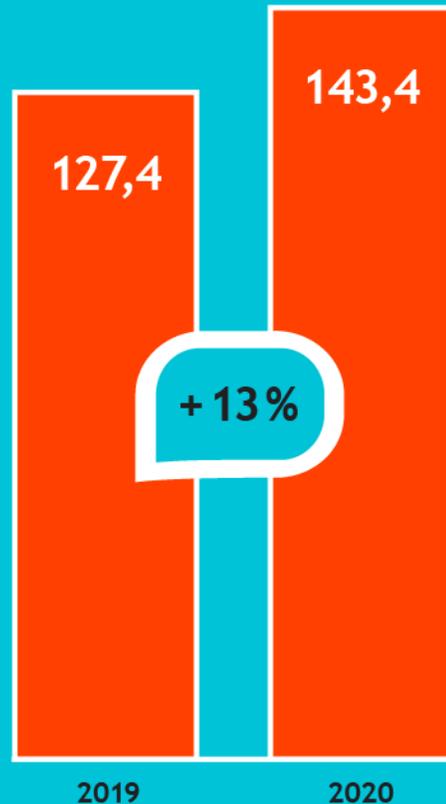
- Breite Aufstellung bewährt sich: SAP-Betrieb und Application-Management laufen in Covid-19-Krise weiter
- Kontaktbeschränkungen erschweren das Consulting vor Ort
- Segmentbeitrag verbessert sich überproportional
- Segmentmarge steigt auf 7%



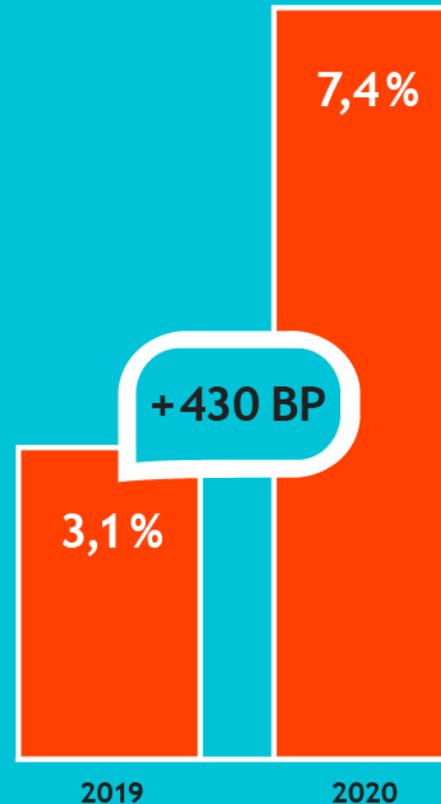
Segmentmarge belegt Skalierbarkeit

Umsatz

in Mio. €



Segmentmarge



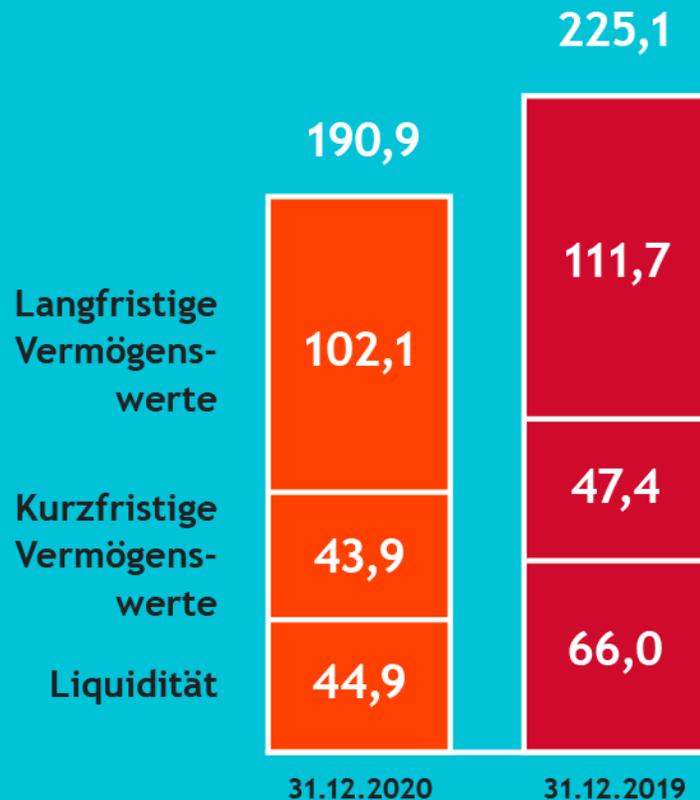
- 2020 konnte q.beyond ihre Segmentmarge trotz kontinuierlicher Investitionen in die Zukunft mehr als verdoppeln
- Steigende Umsätze gehen nicht mit entsprechend steigenden Kosten einher
→ Geschäftsmodell ist skalierbar



q.beyond ist grundsolide finanziert

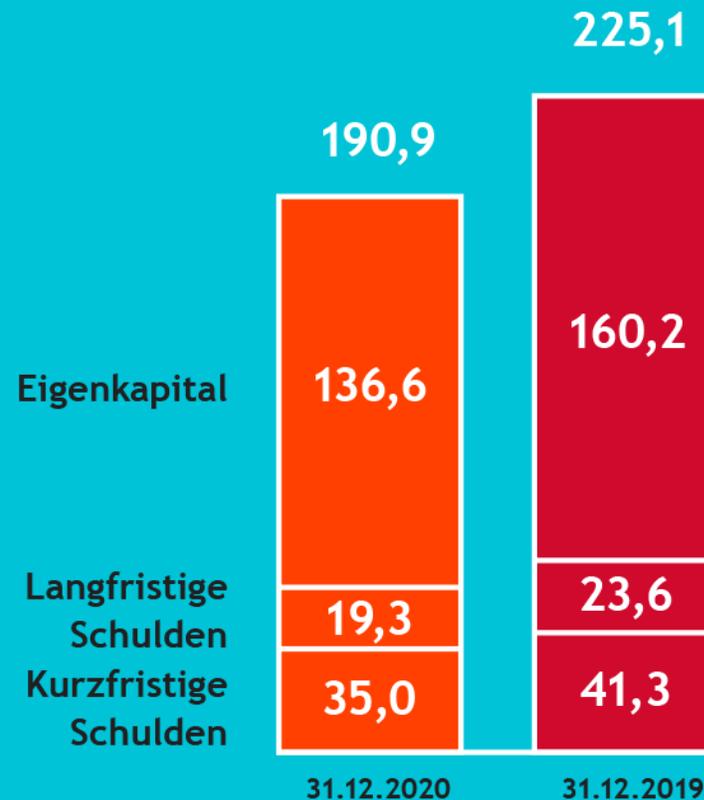
Vermögenswerte

in Mio. €



Eigenkapital und Schulden

in Mio. €



- Nettoliquidität von 44,9 Mio. € gegenüber 66,0 Mio. € im Vorjahr
→ Free Cashflow in Höhe von -15,8 Mio. € (exklusive Incloud-Kaufpreis und Dividende)
- Eigenkapitalquote von 72%

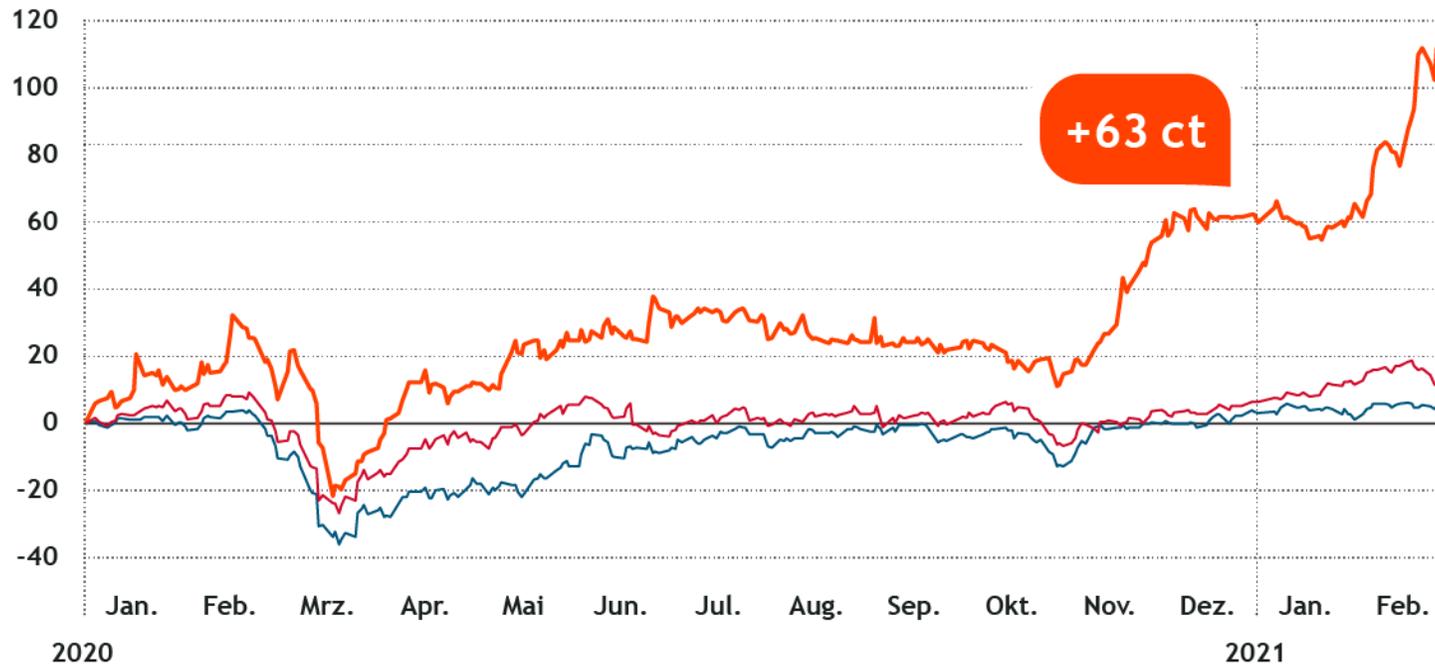


Kapitalmarkt sieht q.beyond-Aktie als Wachstumswert

Kursverlauf der q.beyond-Aktie

(Basis indexiert)

■ q.beyond ■ TecDAX ■ DAX



+44 ct

+63 ct

- q.beyond-Kurs gewinnt 2020 60 % bzw. 63 Cent je Aktie hinzu
- Steigender Unternehmenswert ist wichtigster Erfolgsmaßstab der Wachstumsstrategie
- Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg über Kurszuwächse; keine Dividende für 2020
- Dividende (2019: 3 Cent je Aktie) wird in künftiges Wachstum investiert



Wachstum in historischer Ausnahmesituation

- q.beyond erreichte 2020 alle noch vor dem ersten Lockdown gesetzten **Ziele**
- **Starkes Umsatzwachstum und Rekord** beim Auftragseingang trotz Rezession
- **EBITDA** im vierten Quartal 2020 wie geplant **nachhaltig positiv**
- **Finanzierung aus eigener Kraft:** unverändert hohe Nettoliquidität
- **Aktionäre profitieren von steigendem Unternehmenswert**

Umsatz
in Mio. €





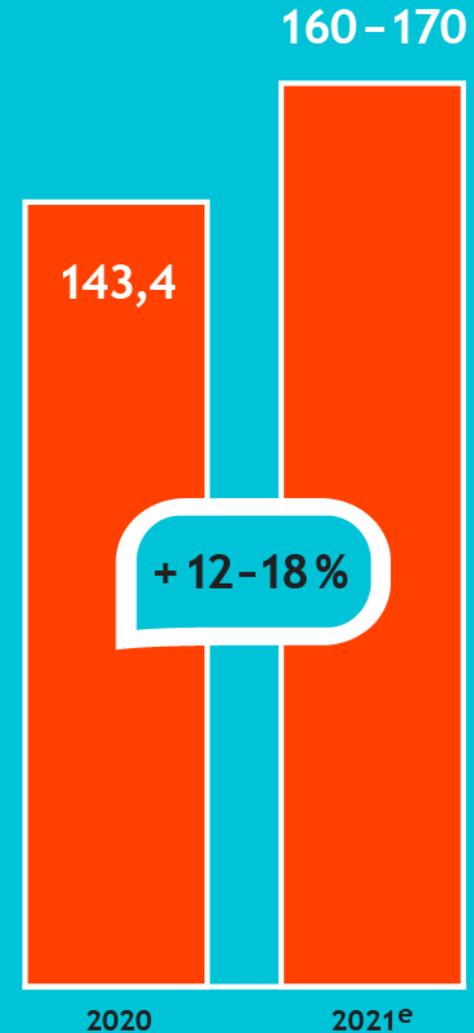
**Ausblick 2021 – weiter
starkes Wachstum**

Erneut zweistelliges Wachstum geplant

Ehrgeizige Ziele für 2021

- Umsatz steigt auf 160 bis 170 Mio. €
- EBITDA erhöht sich auf 5 bis 10 Mio. €
- Free Cashflow von -5 bis -10 Mio. €
- Nachhaltig positiver Free Cashflow ab Q4 2021

Umsatz
in Mio. €





Wachstum durch Innovationen

- Innovationen sind eine Querschnittsaufgabe
- Prozess- und Qualitätsinnovationen im Fokus
- FuE-Budget wuchs 2020 um 86% auf 6,7 Mio. €
- Konzentration auf zukunftssträchtige Branchenlösungen und branchenübergreifende Plattformen:

StoreButler → Handel

Edgizer → Edge-Computing-Plattform



Was ist der StoreButler?

Der **StoreButler** vereint die besten **digitalen Lösungen** in einem Framework, um jede **Filiale** in einen begehrten, digitalen **Flagship-Store** zu verwandeln.

StoreButler-Features

- Digitale Preisschilder
- 3D-Kundenfrequenzzähler
- Zero-Waste-Assistant
- Pick-Management
- Say-hello-Feature

 StoreButler

Partner-Features

- Self-Check-out
- Mitarbeiterkommunikation
- Low-Code-Integration

 snabble

 RE/ACT

 Neptune Software



Der Nutzen des StoreButlers



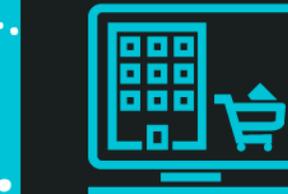
Filialprozesse
optimieren

Mit mobilen
Geräten
92%
Aufgaben effizienter
verteilen



Kundenerlebnis
steigern

60%
schnellere
Kassiervorgänge
durch Selbstscan-
lösungen



Cross-Channel
integrieren

30%
schnellere
Pick-Prozesse

Kassenbonsomme
bis zu
25%
steigern durch
Self-Check-out

Laufwege
um bis zu
75%
reduzieren

98%
schnellere
Preiswechsel
über alle Kanäle



Expect the next: eine Plattform für Edge-Computing

Produkte & Lösungen



Softwaremodule*

* Von q.beyond oder Partnern entwickelt.



Infrastruktur



Wachstum vor allem in den Fokusbranchen





Programme verbinden
Interessen von Aktionären
und q.beyond-Team



Klares Commitment
zur Wachstumsstrategie



SMP für Führungskräfte:
Kursziel mindestens
€ 2,80

Wachstum mit motivierten Mitarbeitern

q.beyond startet nach dem Share-Matching-Programm (SMP) für Führungskräfte auch ein SMP-Programm für ihre Beschäftigten

- Im Herbst 2020 haben Führungskräfte eigenes Geld investiert und 1.000.000 Aktien über die Börse erworben
- Mitarbeiter erwerben ebenfalls Aktien über die Börse und werden fürs Halten bis Ende 2022 mit zusätzlichen Aktien belohnt
- Programme laufen bis zum 31. Dezember 2022



Investitionen in Zukunft stärken Wachstum

q.beyond investiert kontinuierlich in künftiges Wachstum, entwickelt neue Produkte und Services und verstärkt gezielt das Team

- Übernahme des Software-Engineering-Spezialisten Incloud hat Entwicklungs- und Softwarekompetenz nachhaltig gestärkt
- Im lettischen Riga werden seit 2020 zusätzliche Entwicklerkapazitäten aufgebaut
- Trotz dieser Investitionen steigt auch 2021 die Profitabilität deutlich

-
- Rechenzentren
 - Standorte der q.beyond AG



Ausgründung des Colocation-Geschäfts

- Seit 1.1.2021 bündelt die IP Exchange GmbH das Housing-Geschäft in Nürnberg und München
- IP Exchange betreibt 3 Rechenzentren und erzielte 2020 einen Umsatz von rund 20 Mio. €
- Ausgründung erweitert die strategischen Optionen für das vergleichsweise investitions-lastige Geschäft
- Strategische Weichenstellung voraussichtlich im Frühjahr 2021



Schuldenfrei

**Liquidität:
45 Mio. €**

**Eigenkapitalquote:
72%**

Wachstum auch durch gezielte Akquisitionen

q.beyond plant 2021 den Erwerb weiterer passender Technologiefirmen mit Blick auf drei Kernaspekte

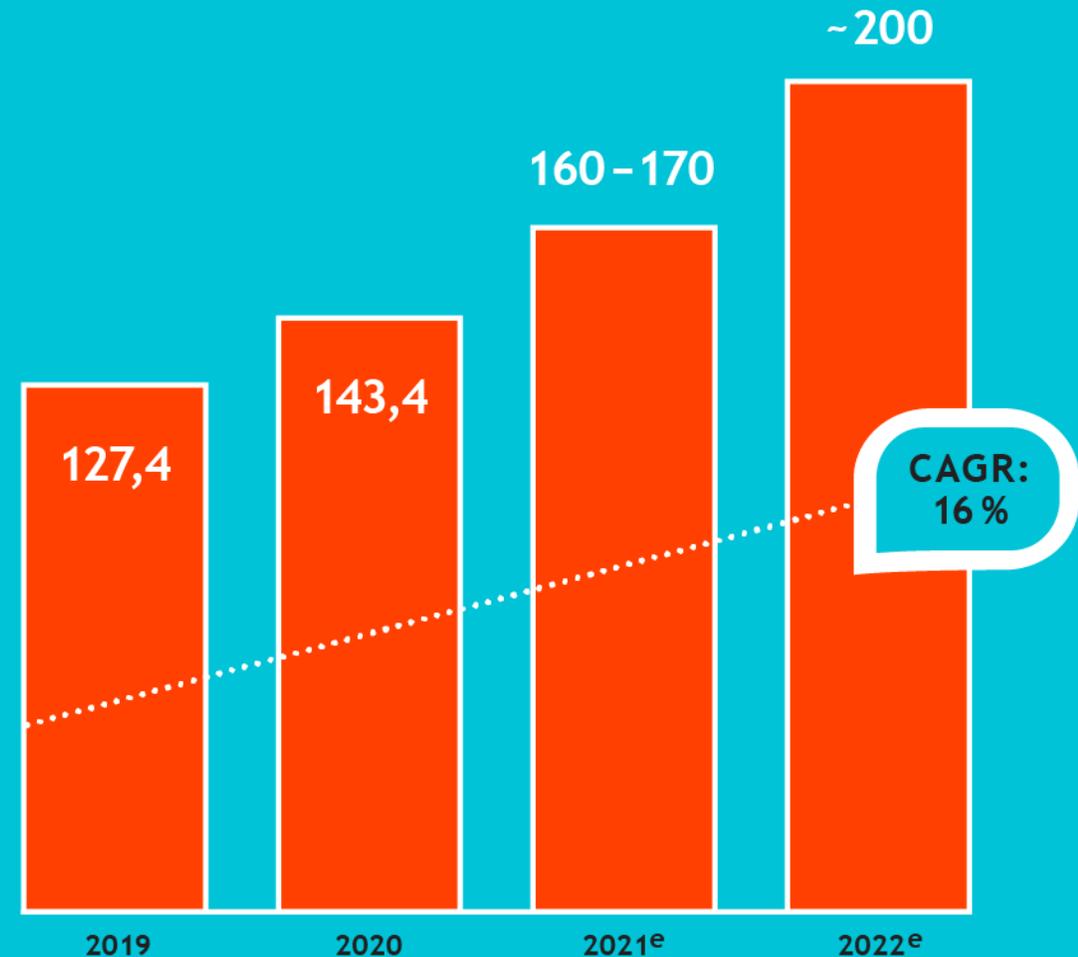
- Ausbau der starken Stellung in den Fokusbranchen Handel, produzierendes Gewerbe oder Energie
- Erweiterung Produktportfolio, zum Beispiel in Richtung weiterer Enterprise-Software
- Einzigartige Technologie im Bereich Cloud-Services, Data-Analytics, Embedded Software, IoT, KI



200 Mio. € Umsatz im Jahr 2022

- Wachsendes Kerngeschäft schafft eine gute Basis für 2022
- Hoher Auftragseingang im Jahr 2020 verbreitert Umsatzbasis
- Skalierbares Geschäftsmodell führt zu steigender EBITDA-Marge (2022: >10%)
- Nachhaltig positiver Free Cashflow ab Q4 2021
- Plattformbasierte Innovationen bieten Wachstumschancen über 2022 hinaus

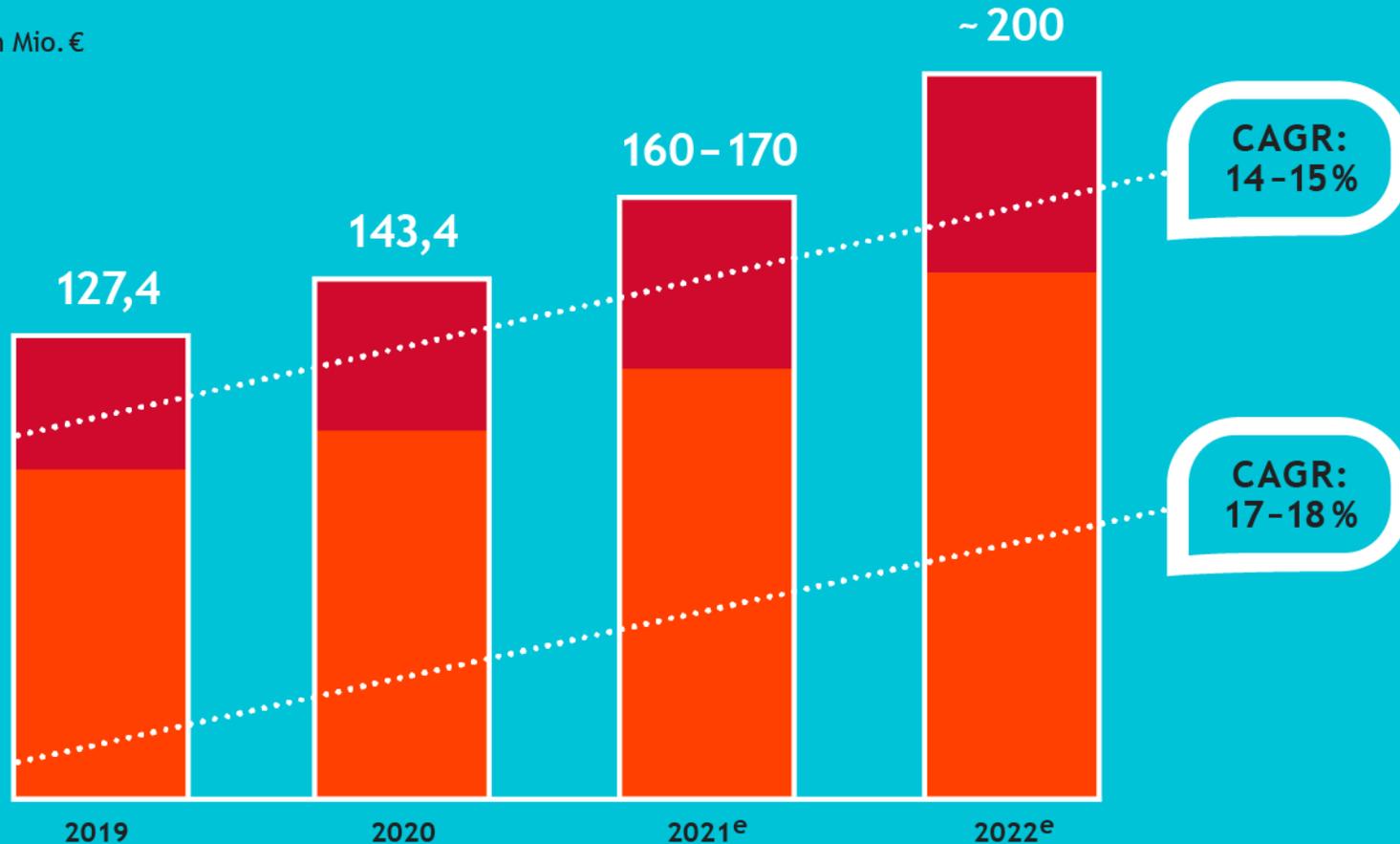
Umsatz
in Mio. €



Zweistelliges Wachstum in zwei Segmenten

Umsatz

in Mio. €



- „Cloud & IoT“ sowie „SAP“-Geschäft tragen Wachstum
- Gute Planbarkeit der Umsätze dank lang laufender Verträge
- Kontinuierlicher Ausbau der Beziehung zu bestehenden Kunden
- Neugeschäft profitiert von steigender Nachfrage nach integrierten Lösungen

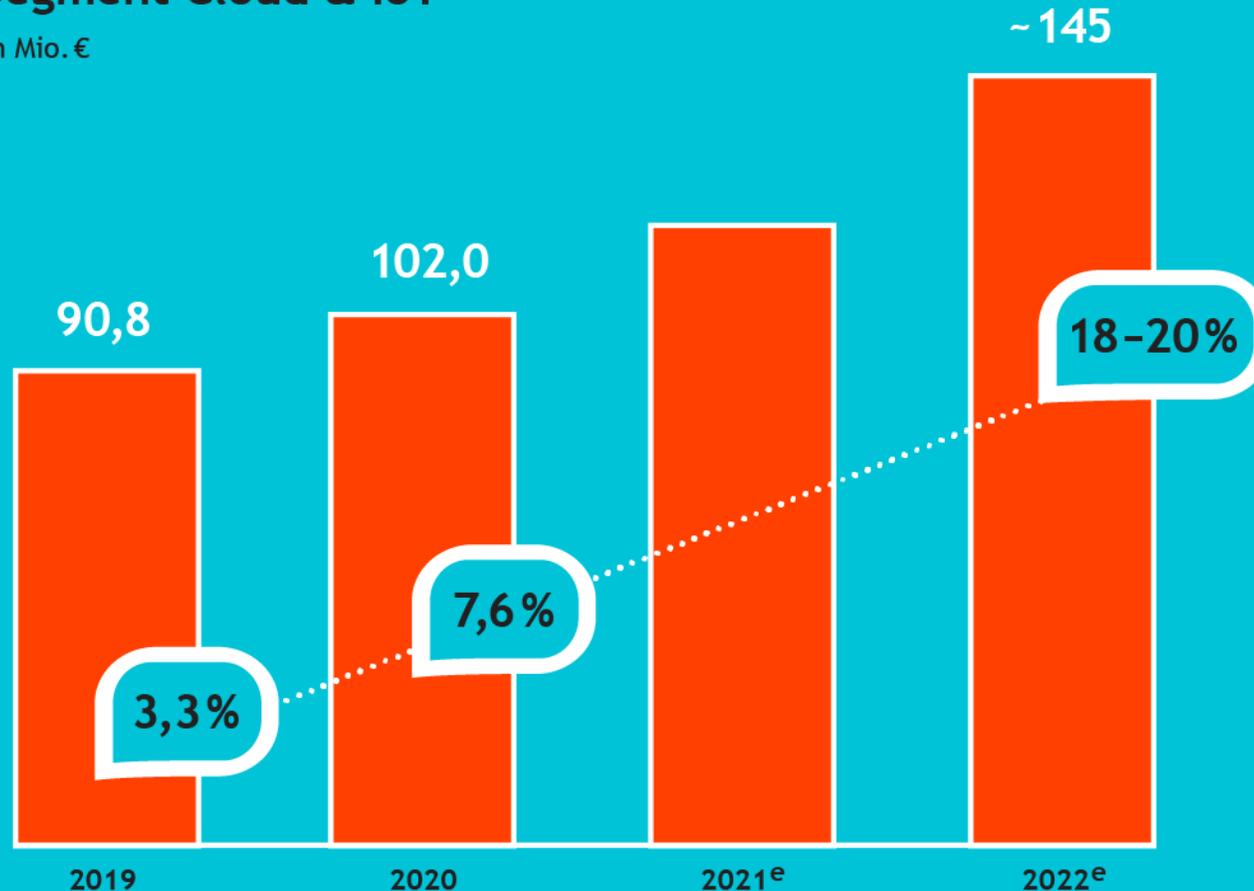
■ Segment SAP
■ Segment Cloud & IoT



Cloud & IoT auf dem Weg zu einer Segmentmarge von bis zu 20 %

Segment Cloud & IoT

in Mio. €



Wachstumstreiber

- Steigende Public- und Multi-Cloud-Nachfrage
- Wachsender Bedarf an IoT/IloT-Integration

Margentreiber

- Skalierbarkeit der Cloud- & IoT-Lösungen
- Steigender IP-Anteil

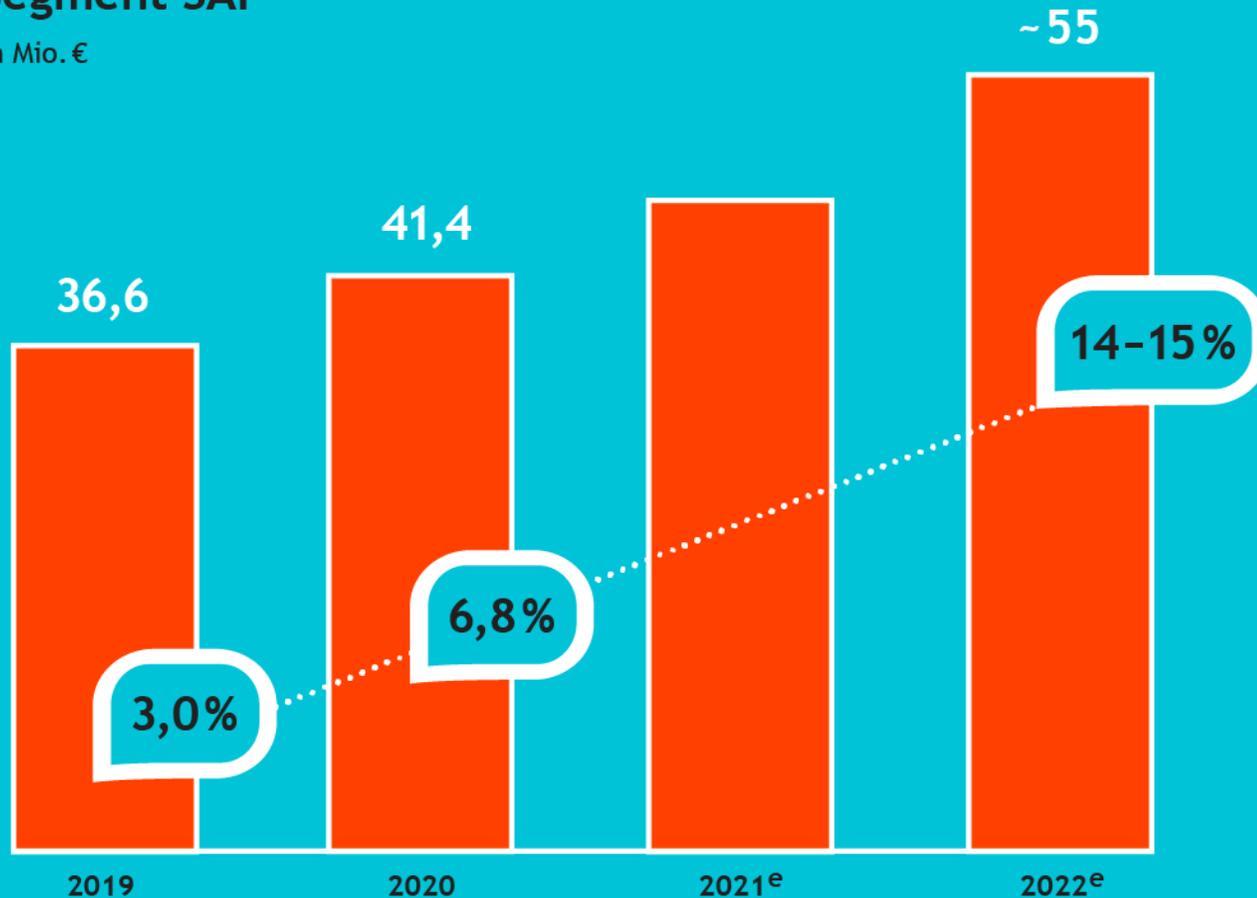
■ Segmentmarge in %



SAP-Geschäft wächst und erzielt zweistellige Margen

Segment SAP

in Mio. €



Wachstumstreiber

- S/4HANA-Migration
- Integration von Cloud-, SAP- und IoT-Lösungen
- Branchenkompetenz

Margentreiber

- Automatisierung im SAP-Betrieb und Application-Management
- Rückläufiger Anteil der Personalkosten

■ Segmentmarge in %



Kontakt

q.beyond AG

Arne Thull

Leiter Investor Relations/M&A

T +49 221 669-8724

M +49 163 669-8425

invest@qbeyond.de

www.qbeyond.de

[Twitter.com/qbyirde](https://twitter.com/qbyirde)

[Twitter.com/qbyiren](https://twitter.com/qbyiren)

blog.qbeyond.de

[xing.com/companies/qbeyondag](https://www.xing.com/companies/qbeyondag)



Management and Supervisory Boards heavily invested

Vorstand Jürgen Hermann erwarb zuletzt im März 2020 330.000 q.beyond-Aktien. Er besitzt nun **1.000.000 Aktien**.

Das Management kaufte im Herbst 2020 **1.000.000 Aktien** im Rahmen des neuen SMP.

Gründer haben bisher keine Aktien verkauft – Anteilsbesitz stellt sich wie folgt dar:

12,67% Gerd Eickers¹

12,67% Dr. Bernd Schlobohm²

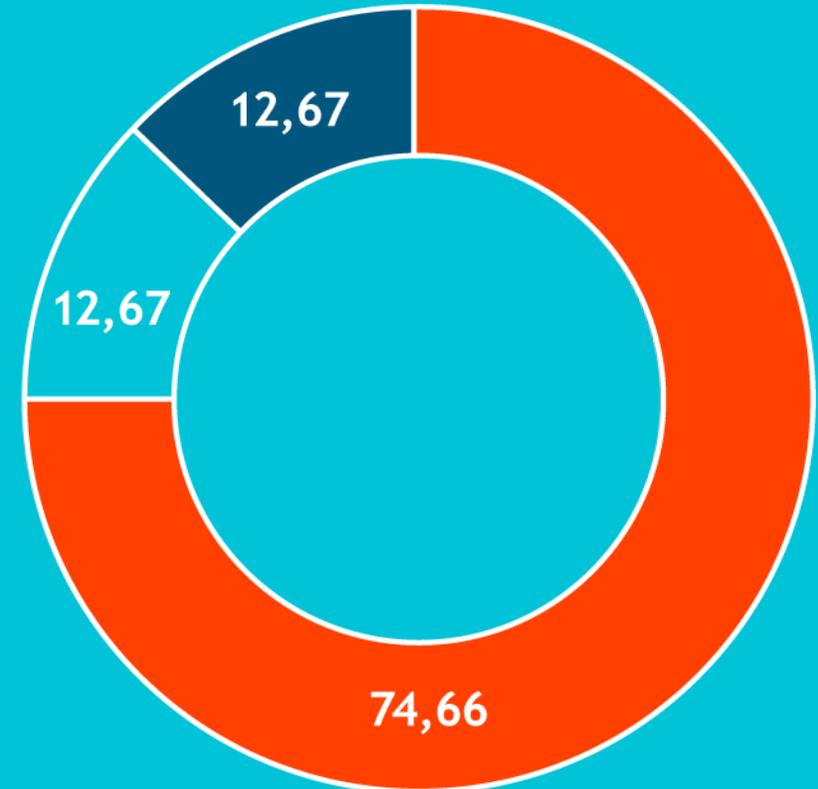
74,66% Streubesitz

¹ Gründer und Mitglied des Aufsichtsrats

² Gründer und Vorsitzender des Aufsichtsrats

Aktionärsstruktur

in %



Stand: 26. Februar 2021



expect the next