



# q.beyond: Starkes und profitables Wachstum

Deutsches Eigenkapitalforum 2021  
22.- 24. November 2021 | Jürgen Hermann, CEO

# 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.



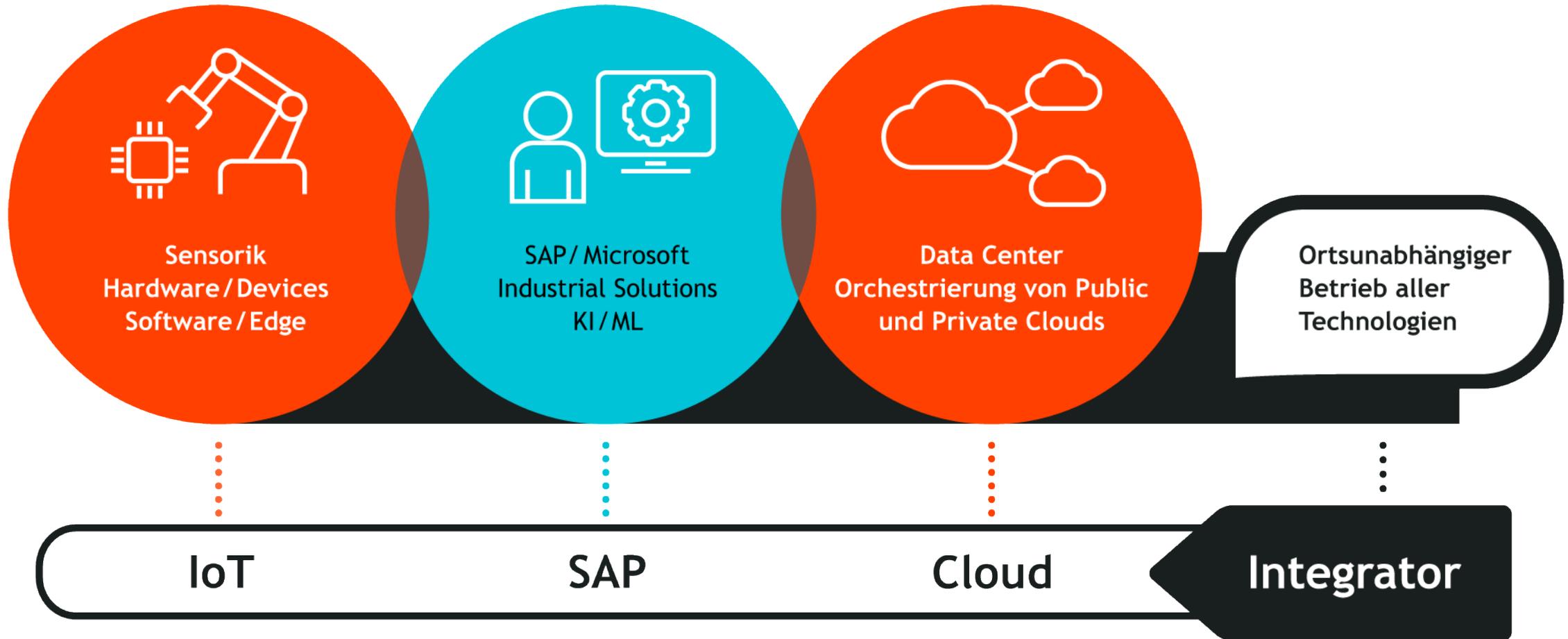
# Das Wachstumsunternehmen q.beyond

# Expect the next!

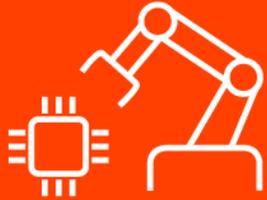
Wir denken die Digitalisierung  
des Mittelstands neu – mit  
innovativen Komplettlösungen  
für die Revolution der  
Geschäftsmodelle



# q.beyond integriert dazu alle relevanten Technologien



# ... und löst digitale Herausforderungen ihrer Kunden



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

IoT



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

SAP

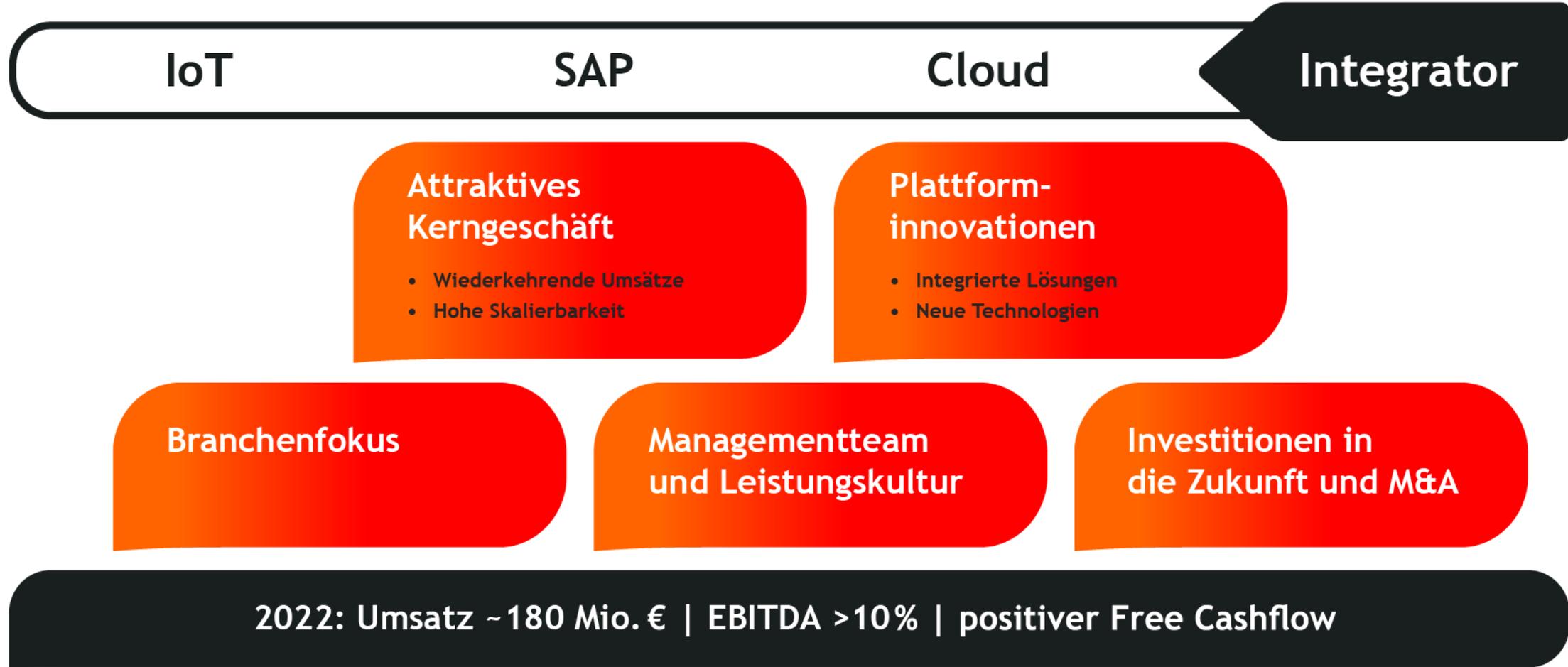


- Cyberattacken abwehren
- Daten zentral verwalten
- Daten sicher speichern

Cloud



# Ein Geschäftsmodell für nachhaltiges Wachstum





**Q3 2021: Wachstum  
beschleunigt sich**

# Q3 2021: Hohe Profitabilität nach Colocation-Verkauf

	Q3 2020		Q3 2021
Umsatz	35,1 Mio. €	↗	40,0 Mio. €
EBITDA	-0,6 Mio. €	↗	29,4 Mio. €
Operatives EBITDA	-0,6 Mio. €	↗	1,6 Mio. €
Konzerngewinn	-5,0 Mio. €	↗	20,7 Mio. €
Free Cashflow	-3,9 Mio. €	↗	+3,6 Mio. €



# Colocation-Verkauf auf einen Blick

- 28. Juli 2021: Der bisherige Kunde DATEV erwirbt die IP Colocation und damit ein von ihm genutztes Rechenzentrum in Nürnberg (Mittelzufluss Q3 2021: 9,6 Mio. €)
  - 17. September 2021: NorthC Group erwirbt die deutlich größere IP Exchange mit zwei Rechenzentren in München und Nürnberg (Kaufpreis: 44,0 Mio. € Enterprise-Value)
  - Trennung vom investitionsintensiven Colocation-Geschäft führt zu einmaligen Buchgewinnen sowie hohen Mittelzuflüssen
- Prognose für 2021 dreimal angehoben

# Umsatz wächst 2021 dynamisch

## Umsatz

in Mio. €



- **79% der Umsätze** im Q3 2021 sind **wiederkehrend**
- **65% der Umsätze** stammen aus den **Fokusbranchen** Handel, Logistik, produzierendes Gewerbe und Energie



# Rekord-Auftragseingang stärkt Wachstumskräfte

- **85%** der Aufträge im bisherigen Jahresverlauf kommen von **neuen Kunden** bzw. aus **neuen Projekten** mit bestehenden Kunden
  - Verträge haben in der Regel eine **Laufzeit von 3 bis 5 Jahren**
  - **Neuer Rekord** von **mehr als 180 Mio. €** beim Auftragseingang erwartet
- Belastbare Basis für anhaltend starkes und profitables Wachstum

## Auftragseingang

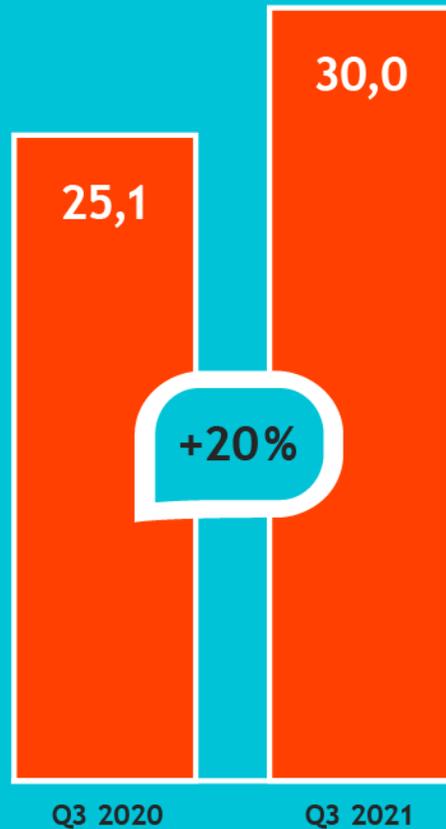
in Mio. €



# Wachstumstreiber Cloud & IoT

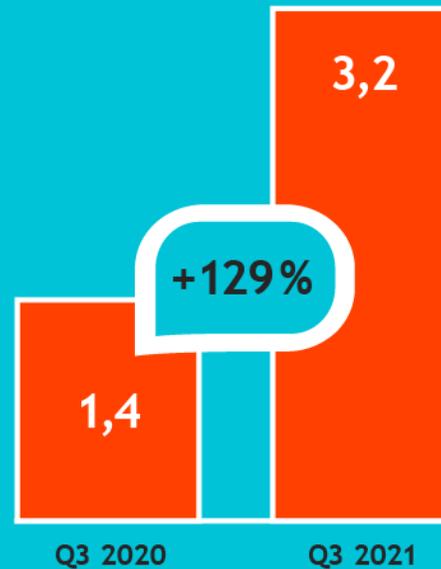
## Umsatz

in Mio. €



## Segmentbeitrag

in Mio. €



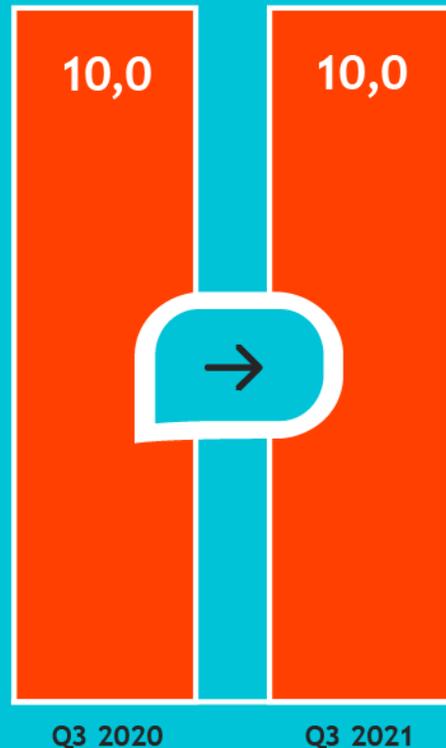
- Hohe Nachfrage nach Cloud-Lösungen und digitalen Arbeitsplätzen
- **Cloud-&-IoT-Geschäft ist hochskalierbar:**
  - plattformbasiert
  - steigender IP-Anteil
  - automatisierte Prozesse
- **Profitables Wachstum im Neun-Monats-Vergleich:**
  - Umsatz: 84,9 Mio. € (+17%)
  - Segmentbeitrag: 9,9 Mio. € (+120%)



# SAP-Geschäft nachhaltig profitabler

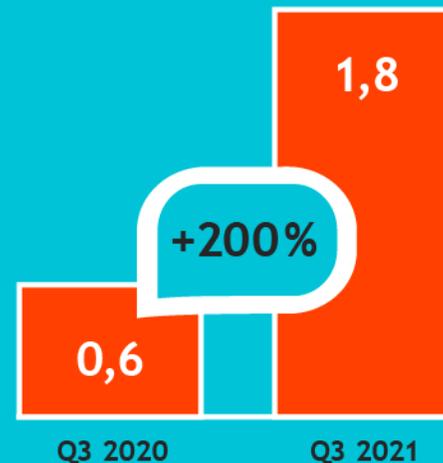
## Umsatz

in Mio. €



## Segmentbeitrag

in Mio. €



- **Wiederkehrende Umsätze** aus Betrieb und Application-Management **stabilisieren** Geschäft in der Pandemie
- **Zweistellige Segmentmarge** (Q3 2021: 18%) in personalintensivem Geschäft
- **Neun-Monats-Vergleich** unterstreicht **Stabilität** und **Profitabilität**:
  - Umsatz: 31,4 Mio. € (+1%)
  - Segmentbeitrag: 4,3 Mio. € (+95%)



# Überproportionaler Ergebnisanstieg

In Mio. €	Q3 2020		Q3 2021
<b>Umsatz</b>	35,1	↗	40,0
Kosten der umgesetzten Leistungen	-29,6		-31,9
<b>Bruttoergebnis</b>	5,5	↗	8,1
Marketing- und Vertriebskosten	-3,4		-3,1
<b>Segmentbeitrag</b>	2,0	↗	5,0
Allgemeine Verwaltungskosten	-3,2		-4,9
Sonstige betriebliche Erträge	0,6		33,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,1		-3,8
<b>EBITDA</b>	-0,6	↗	29,4
Abschreibungen	-4,3		-4,2
<b>EBIT</b>	-4,9	↗	25,3
Finanzergebnis / Steuern	-0,1		-4,6
<b>Konzernergebnis</b>	-5,0	↗	20,7

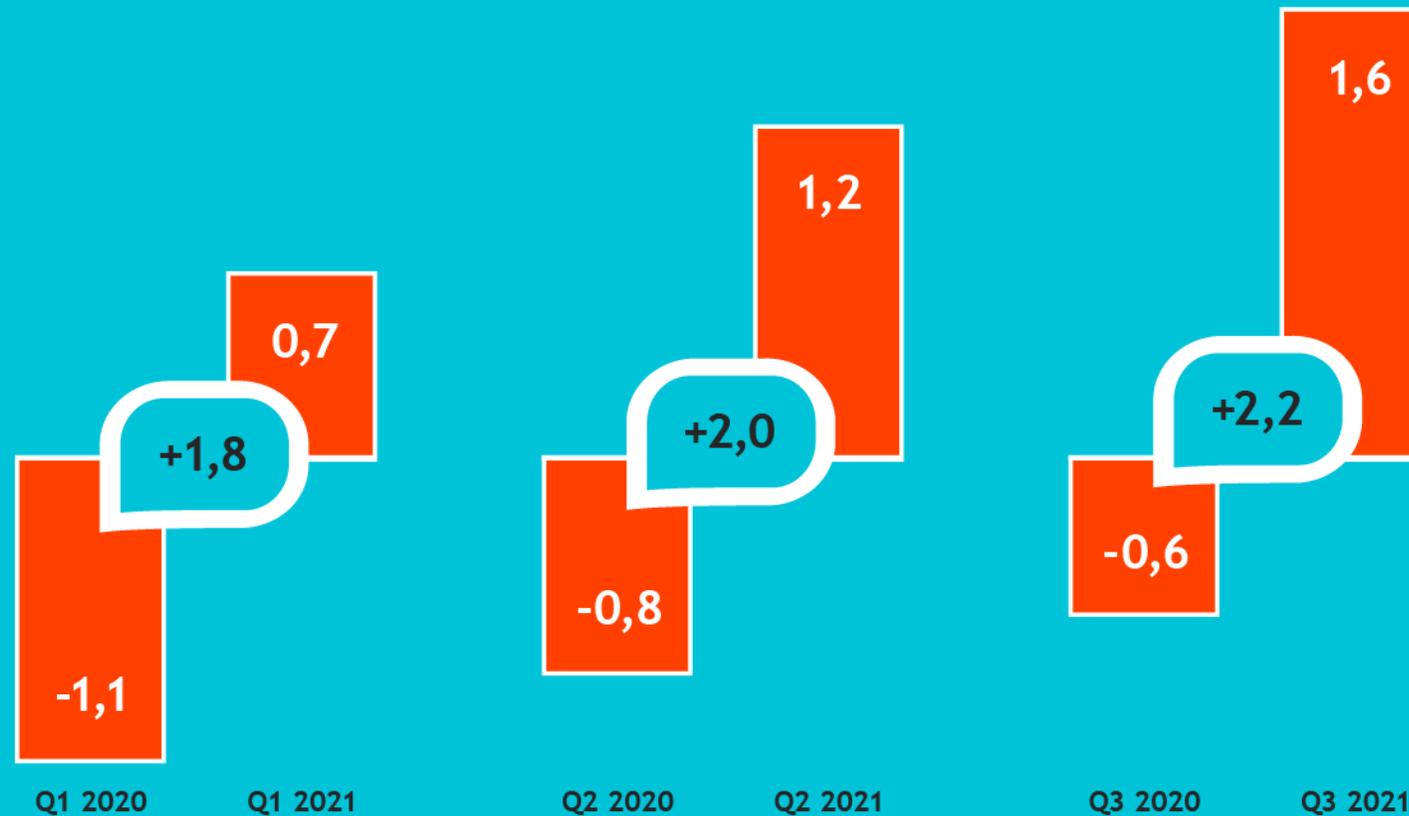
- Umsatz wächst um 14%
- Bruttogewinn steigt um 47%
- Segmentbeitrag erhöht sich um 150%
- Transaktionskosten erhöhen einmalig Verwaltungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen
- Einmaleffekte im Q3 2021 von netto 27,8 Mio. €
  - + Buchgewinne
  - Reduzierung Firmenwert
  - Transaktionskosten



# Operatives EBITDA steigt weiter

## EBITDA

in Mio. €



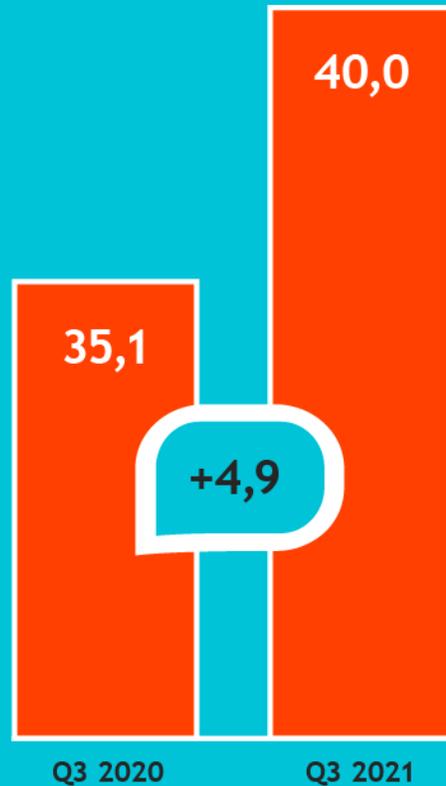
- EBITDA (ohne Entkonsolidierungseffekte) wächst sequenziell um 33% auf 1,6 Mio. €



# Hoher Grenzertrag auch im Q3 2021

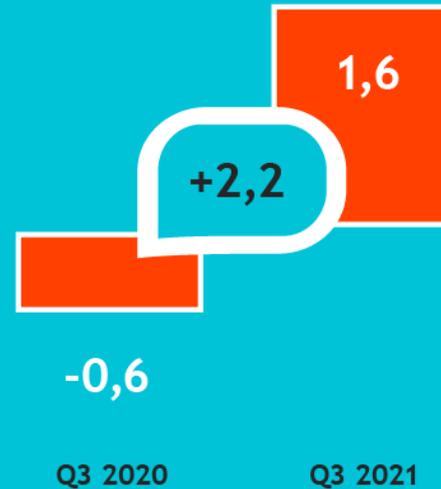
## Umsatz

in Mio. €



## Operatives EBITDA

in Mio. €



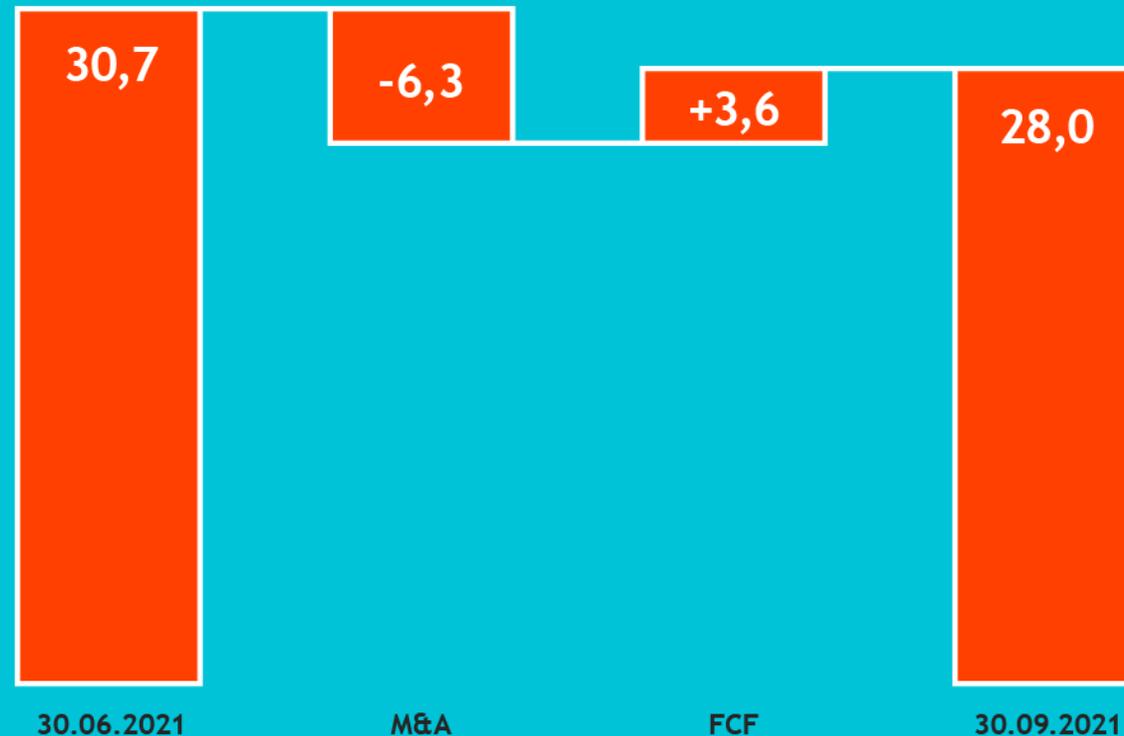
- Q3 2021 belegt erneut die **Skalierbarkeit des Geschäftsmodells** - der Grenzertrag liegt bei mehr als 40%



# Q3 2021: Positiver Free Cashflow

## Nettoliquidität

in Mio. €



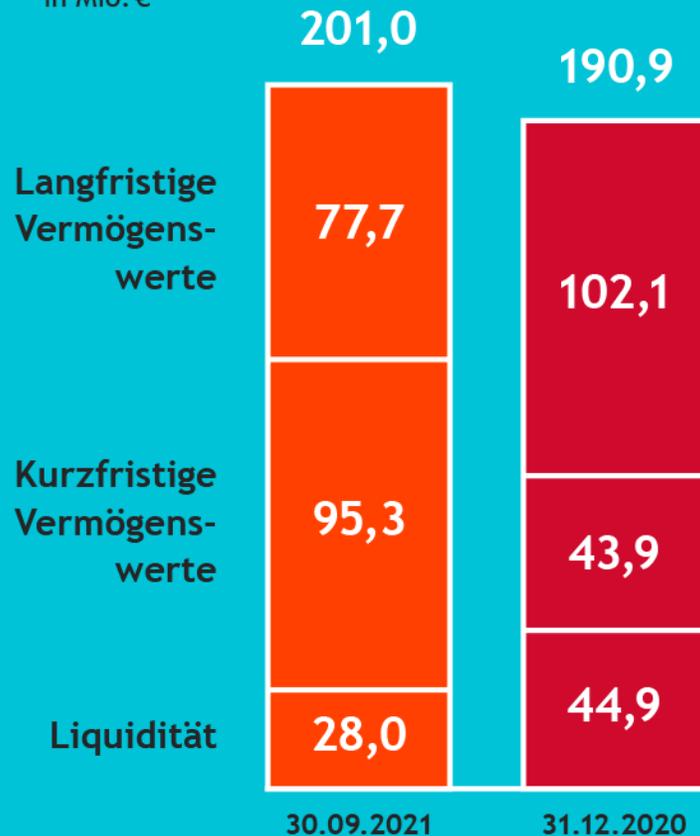
- Deutlicher Anstieg der Nettoliquidität im Q4 2021 durch Zahlung Kaufpreis für IP Exchange
- Hoher Free Cashflow im Q4 2021 sowie im Gesamtjahr 2021



# q.beyond ist grundsolide finanziert

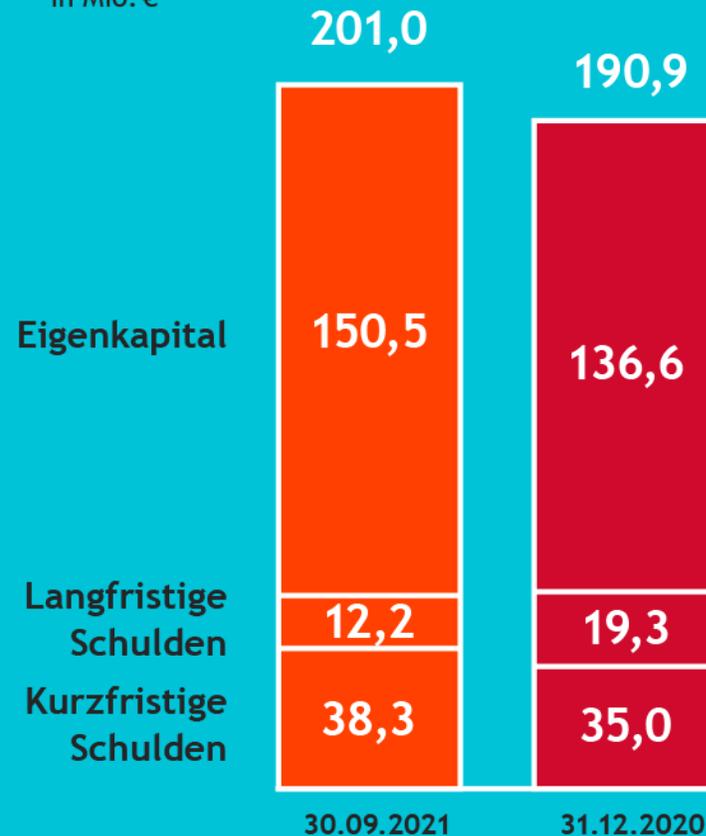
## Vermögenswerte

in Mio. €



## Eigenkapital und Schulden

in Mio. €



- Langfristige Vermögenswerte nun ohne anlageintensives Colocation-Geschäft
- Kurzfristige Vermögenswerte enthalten Kaufpreisforderung für IP Exchange
- Eigenkapitalquote steigt auf 75%



An abstract graphic consisting of several white, rounded, overlapping shapes on an orange background. The shapes are positioned on the left side of the slide, with one large shape at the top and another smaller one below it.

**Ausblick 2021/2022:  
zweistelliges Wachstum**

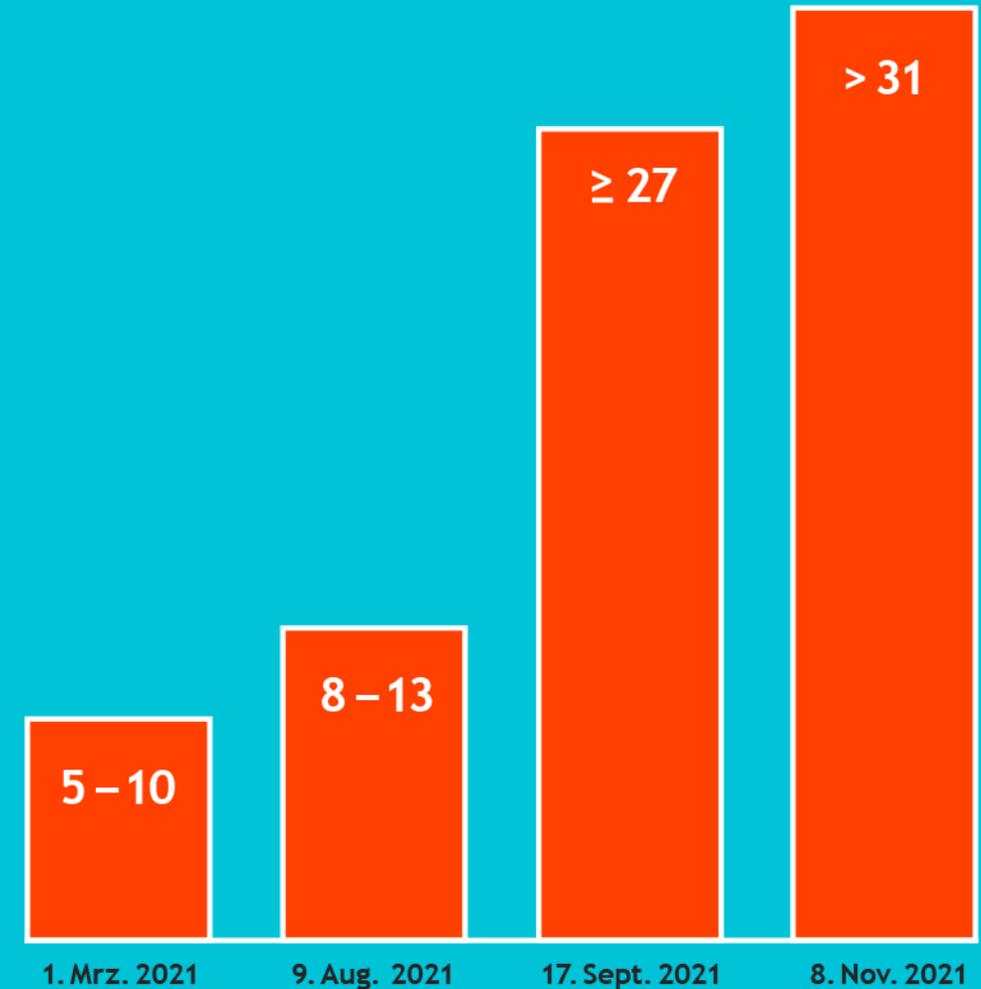
# Ausblick 2021: Höhere EBITDA-Prognose

Bestätigung der Umsatz- und FCF-Prognose vom 17. September 2021

- **Umsatz steigt auf 155 bis 165 Mio. €**  
(zuvor: 160 bis 170 Mio. €; Wegfall 5 Mio. € Colocation-Umsätze im Q4 2021)
- **Free Cashflow steigt auf mindestens 33 Mio. €**  
(zuvor: -2 bis +3 Mio. €)
- **EBITDA verbessert sich auf mehr als 31 Mio. €**  
(zuvor: mindestens 27 Mio. €)

## EBITDA-Prognose

in Mio. €





# Plattforminnovationen für künftiges Wachstum

- Entwicklung konzentriert sich auf **zukunfts-trächtige Branchenlösungen und branchen-übergreifende Plattformen** wie den StoreButler für den Handel
- **Bündelung von Entwicklungskompetenzen:**
  - Augsburg (Microsoft-Kompetenzzentrum)
  - Darmstadt (Software-Engineering)
  - Hamburg (Cloud- und SAP-Kompetenzzentrum)
  - Köln (IoT)
  - Riga (Support Softwareentwicklung)
- **FuE-Budget** im H1 2021 entspricht mit **4,2 Mio. €** bereits **2/3** der Gesamtausgaben von 2020



# Der StoreButler auf einen Blick

## StoreButler-Features

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



## Partner-Features

- Self-Checkout-Lösung
- Mitarbeiterkommunikation
- Low-Code-Integration



**98 %**  
schnelleren  
Preiswechsel  
über alle Kanäle

Laufwege  
um bis zu  
**75 %**  
reduzieren

**60 %**  
schnellere  
Kassiervorgänge  
durch Selbst-  
scanlösungen



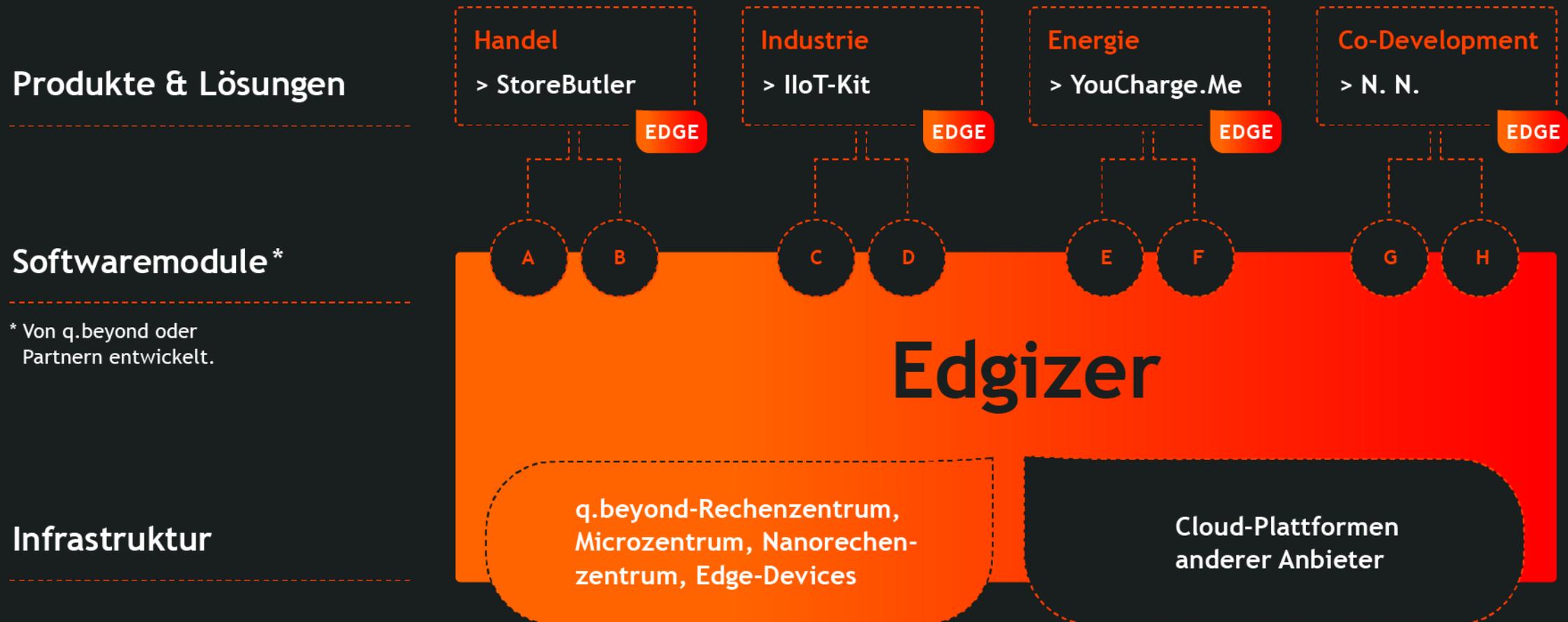
**Kundenerlebnis  
steigern**

# Handel nutzt Self-Checkout-Lösung von Snabble

- Übernahme von 25,4 % von Snabble im Juli 2021 - Option auf mehrheitliche Übernahme ab 2023
- **Praxiserprobte Self-Checkout-Lösung** von Snabble, unter anderem bereits im Einsatz bei:
  - Aldi Suisse (17 Filialen)
  - Pflanzen Kölle (13 Filialen)
  - tegut... teo (9 vollautomatisierte Filialen)
- **Weitere Wettbewerbsvorteile**
  - Kurze Amortisationsdauer
  - Abdeckung des gesamten Einkaufserlebnisses
  - Zukunftssicherheit (Integration Grab&Go)



# Expect the next: eine Plattform für Edge-Computing



\* Von q.beyond oder Partnern entwickelt.



**Schuldenfrei**

**Liquidität:  
28 Mio. €**

**Eigenkapitalquote:  
75%**

# Wachstum auch durch gezielte Akquisitionen

q.beyond plant die Übernahme weiterer Technologiefirmen mit bis zu 30 Mio. € Jahresumsatz, und setzt dabei drei Schwerpunkte:

- Einzigartige Technologie in den Bereichen Cloud-Services, Data-Analytics, IoT, KI  
→ Juli 2021: Snabble
- Erweiterung Produktportfolio, zum Beispiel in Richtung Enterprise-Software  
→ Juni 2021: datac
- Ausbau der starken Stellung in den Fokusbranchen  
→ Mai 2021: Röhlig Logistics



# Mehr Wachstum mit „Modern Workplaces“

- Übernahme von 100 % der Anteile des Modern-Workplace- und Collaboration-Spezialisten **datac** im Juni 2021
  - **datac** entwickelt und betreut **ganzheitliche Lösungen für die digitale Arbeitswelt** und setzt hier vor allem auf Microsoft-Produkte:
    - mehr als 700 mittelständische Kunden
    - Umsatz: rund 6,5 Mio. €
    - nachhaltig profitabel
    - 50 IT-Fachkräfte in Augsburg und Düsseldorf
- **Kompetenzgewinn im Wachstumsmarkt „Digitale Arbeitsplätze“**



# Start in eine vierte Fokusbranche: Logistik

- Neue Tochter bietet **umfassende IT-Services** für kleine und mittelständische Logistikunternehmen:
  - Consulting (CargoWise, SAP)
  - Cloud-Services
  - Data-Integration-Services
  - 24/7-Helpdesk
- Plus: **Schlüsselfertige Lösung für digitale Arbeitsplätze** an jedem Ort der Welt
- q.beyond beteiligt sich zudem an einem **Softwarespezialisten für die Logistikbranche** mit dem Ziel der Entwicklung branchenspezifischer plattformbasierter Innovationen

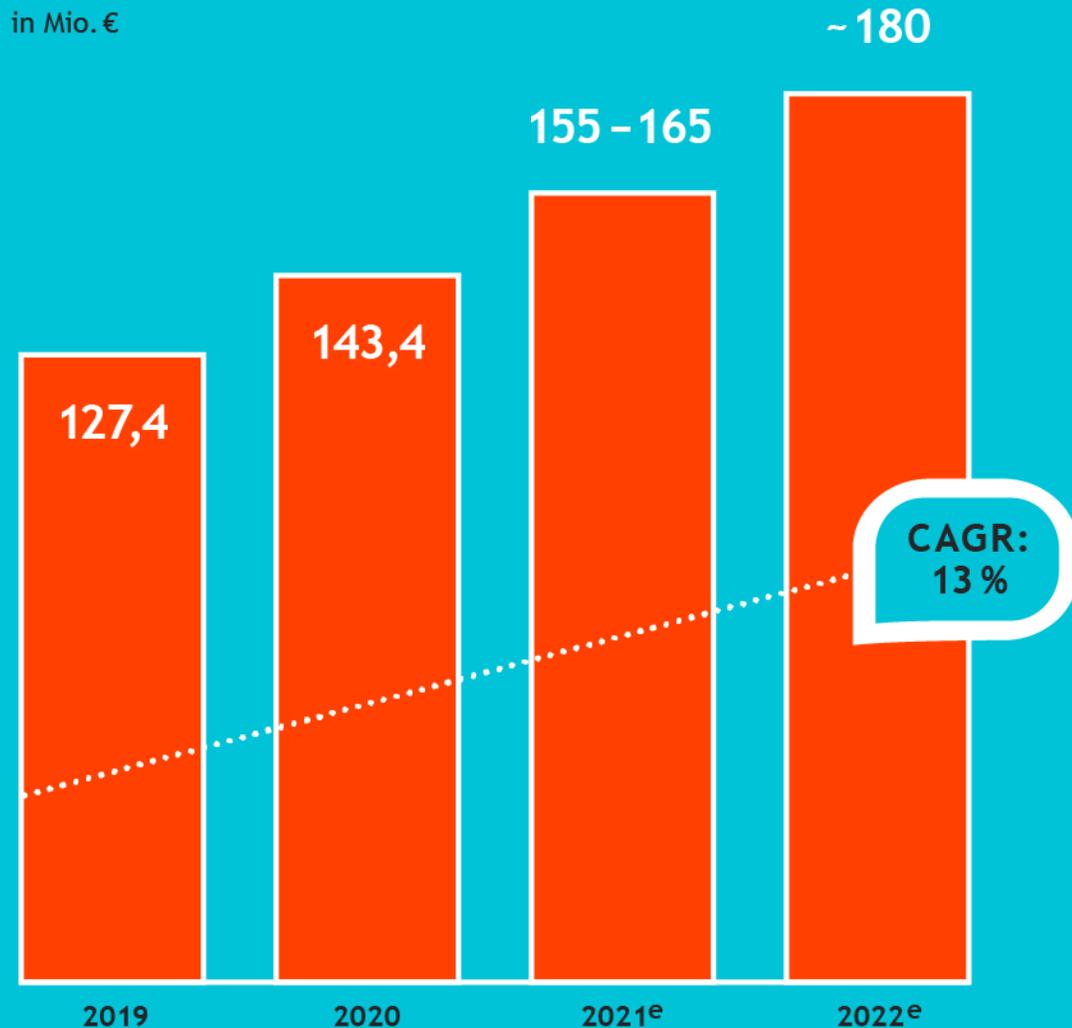


# Anhaltend starkes Wachstum im Jahr 2022

- Umsatzziel berücksichtigt den Wegfall von 20 Mio. € Colocation-Umsatz im Jahr 2022
- Skalierbares Geschäftsmodell führt unverändert zu steigender EBITDA-Marge (2022: >10%)
- Nachhaltig positiver Free Cashflow im Gesamtjahr 2022

## Umsatz

in Mio. €



# Auf Erfolgskurs: Meilensteine 2021/2022

1 Neuer Rekord beim Auftragseingang: > 180 Mio. €

2 Gewinn eines Ankerkunden für den **StoreButler**

3 Gewinn eines Ankerkunden für den **Edgizer**

4 Vorstellung der Wachstumsstrategie  
„beyond 2022“ in der ersten Aprilwoche



# Kontakt

## q.beyond AG

Arne Thull

Leiter Investor Relations/M&A

T +49 221 669-8724

M +49 163 669-8425

[invest@qbeyond.de](mailto:invest@qbeyond.de)

[www.qbeyond.de](http://www.qbeyond.de)

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

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

[blog.qbeyond.de](http://blog.qbeyond.de)

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



# AR und Führungskräfte sind stark investiert

Vorstand **Jürgen Hermann** erwarb aus eigenen Mitteln bislang **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 Eickers<sup>1</sup>

**12,66%** Dr. Bernd Schlobohm<sup>2</sup>

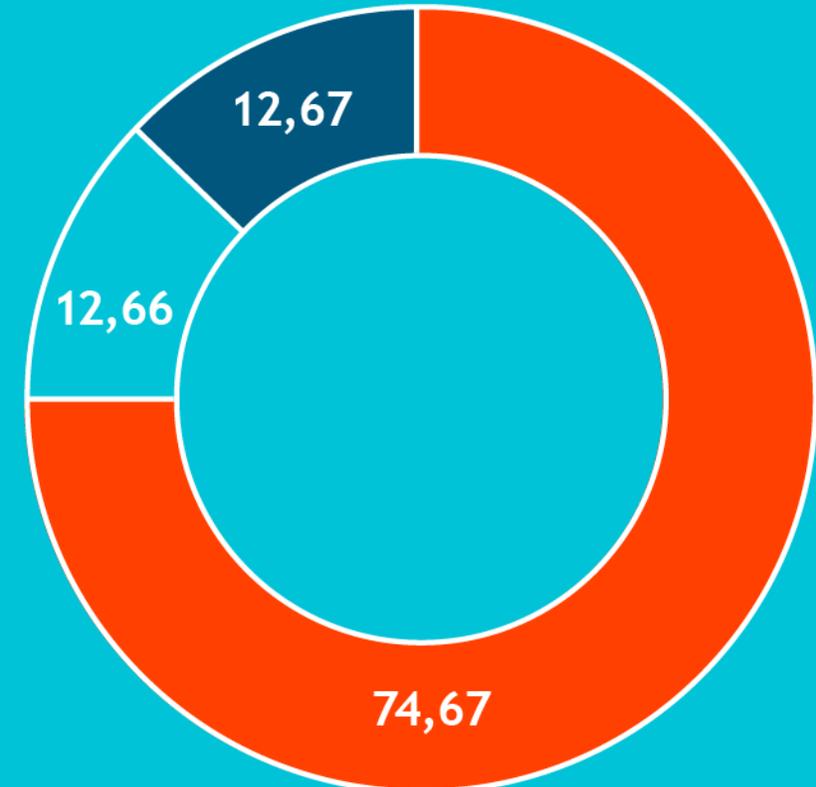
**74,67%** Streubesitz

<sup>1</sup> Gründer und Mitglied des Aufsichtsrats

<sup>2</sup> Gründer und Vorsitzender des Aufsichtsrats

## Aktionärsstruktur

in %



Stand: 31. Oktober 2021

# Neue Wachstumschance Klimaneutralität

q.beyond wird bis 2025 klimaneutral

- Schrittweise Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen um mindestens 40% im Vergleich zu 2019; Kompensation der übrigen Emissionen
- Bereits heute gute CO<sub>2</sub>-Bilanz, da Rechenzentren zu 100% Ökostrom nutzen
- Klimaneutralität als Wettbewerbsvorteil: Kunden erwarten zunehmend klimaneutrale IT-Services und ein entsprechendes Portfolio

**Klimaneutral  
bis 2025**

**CO<sub>2</sub>-Reduktion bei  
Strom, Dienstreisen  
und Fuhrpark**

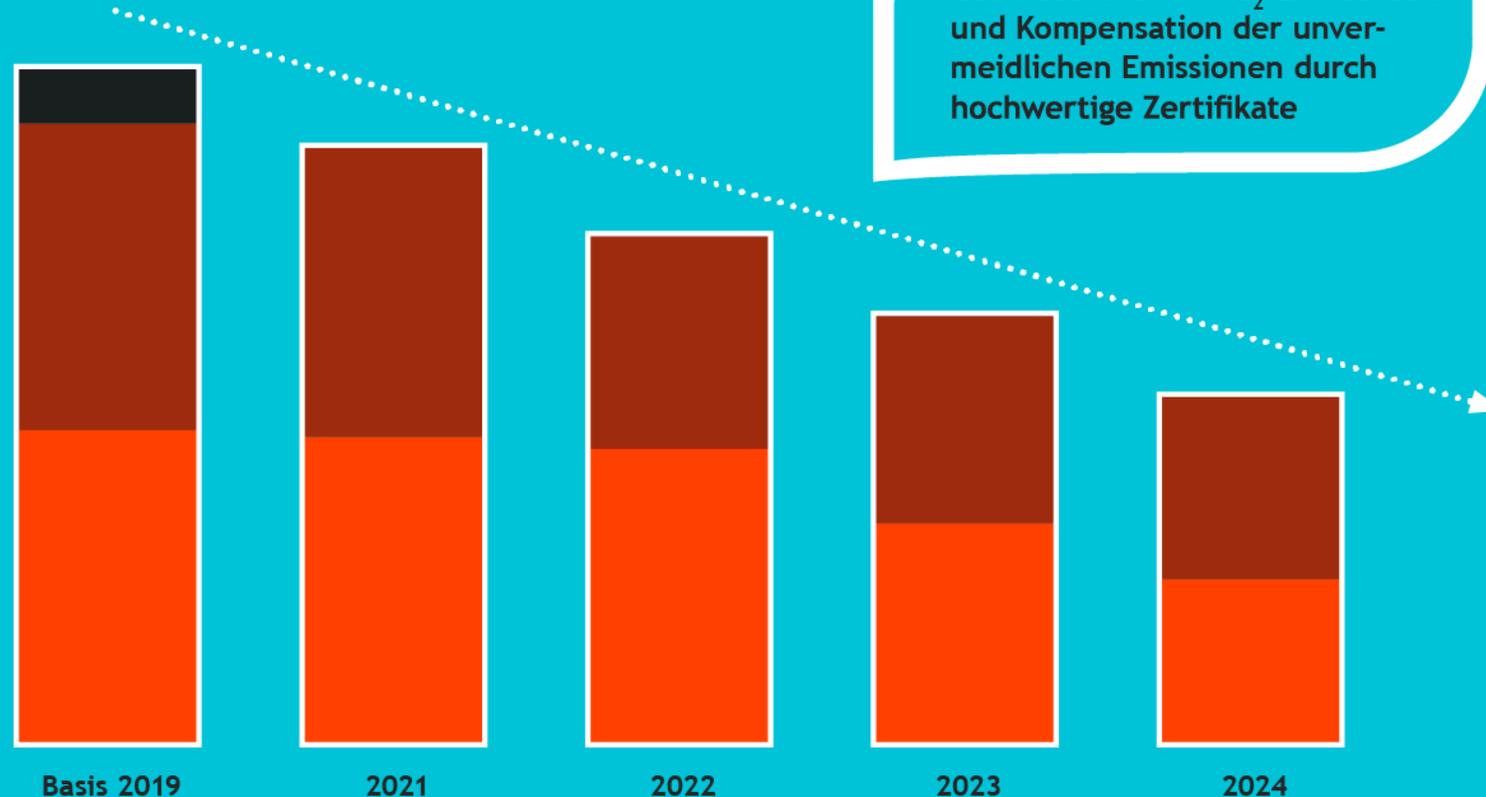
**Bereits seit 2018:  
100% Ökostrom  
in Rechenzentren**



# Schritt für Schritt in die Klimaneutralität

## CO<sub>2</sub>-Emittenten

in Tonnen



- **2021:** Umstellung aller Bürostandorte auf Ökostrom
- **Ab 2022:** Stufenweise Umstellung Fuhrpark auf E-Autos
- **Ongoing:** Reduzierung Emissionen aus Dienstreisen (Bahn statt Flug; Virtuelle Zusammenarbeit)

■ Strom  
■ Dienstreisen  
■ Kraftstoffe





expect the next