



Cloud-Geschäft treibt Umsatzwachstum

Quartalszahlen Q3 2022
7. November 2022 | 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.

Q3 2022: Anhaltendes Wachstum ...

EBITDA und FCF im Q3 2021 durch erfolgreichen Colocation-Verkauf beeinflusst

| In Mio. € | Q3 2021 | Q3 2022 | Δ % |
|---------------|-------------|---------|-------|
| Umsatz | 40,0 | 43,1 | +8% |
| EBITDA | 1,6 (29,4*) | 1,7 | +6% |
| Free Cashflow | 3,6* | -1,7 | n. a. |

* Inklusive Effekten aus dem Colocation-Verkauf.



... trotz abnehmender Konjunktur

BIP-Wachstum 2022

in Prozent

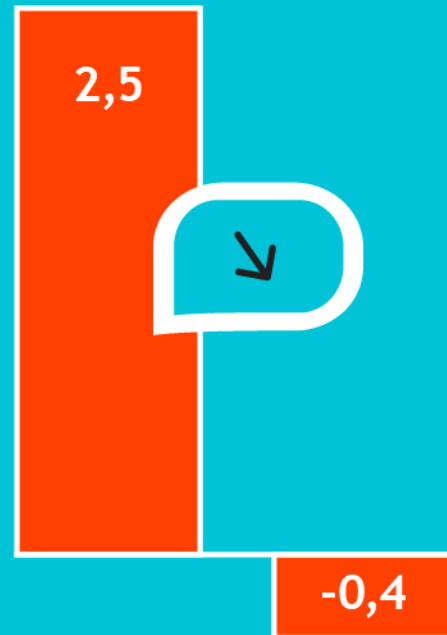


Prognose
Frühjahr

Prognose
Herbst

BIP-Wachstum 2023

in Prozent



Prognose
Frühjahr

Prognose
Herbst

Deutschland steht zum zweiten Mal innerhalb von 2 Jahren vor einer Rezession:

- Schwächere Entwicklung als in den meisten anderen Industriestaaten
- Hohe Unsicherheit bei Unternehmen: ifo-Index verharrt auf niedrigem Niveau
- Anhaltend hohe Inflation trotz steigender Zinsen (September 2022: +10%)



Q3 2022: Auftragseingang auf Vorjahresniveau

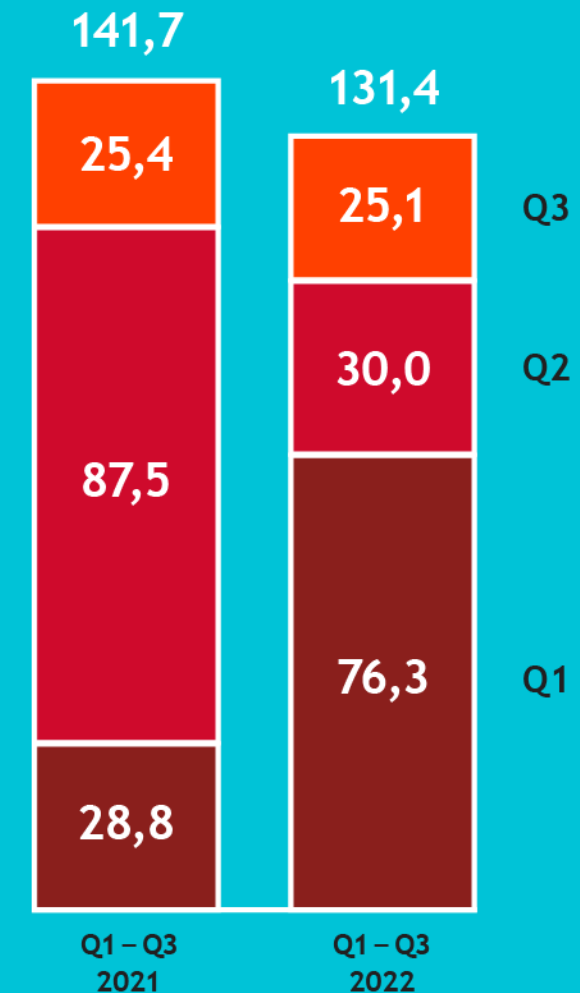
Der Auftragseingang wird durch unsicheres Marktumfeld beeinflusst, insbesondere sehen wir Zurückhaltung im SAP-Geschäft.

Dank Erfolgen im Cloud-Umfeld stammten im Q3 2022

- **88%** der Aufträge von **neuen Kunden** bzw. aus **neuen Projekten** mit bestehenden Kunden
- **nur 12%** beruhten auf **Verlängerungen von Verträgen** mit einer **Laufzeit** von in der Regel **3 bis 5 Jahren**

Auftragseingang

in Mio. €



Q3 2022: Umsatz steigt um 8 %

Im schwierigen konjunkturellen Umfeld profitierte q.beyond von

- **hohem Anteil wiederkehrender Umsätze**
(Q3 2022: 78 %)
- **Konzentration auf Fokusbranchen** –
60 % der Umsätze stammten aus Handel, Logistik und produzierendem Gewerbe
- **gezielten Akquisitionen**
(organisches Wachstum trotz SAP-Rückgang: +6 %)

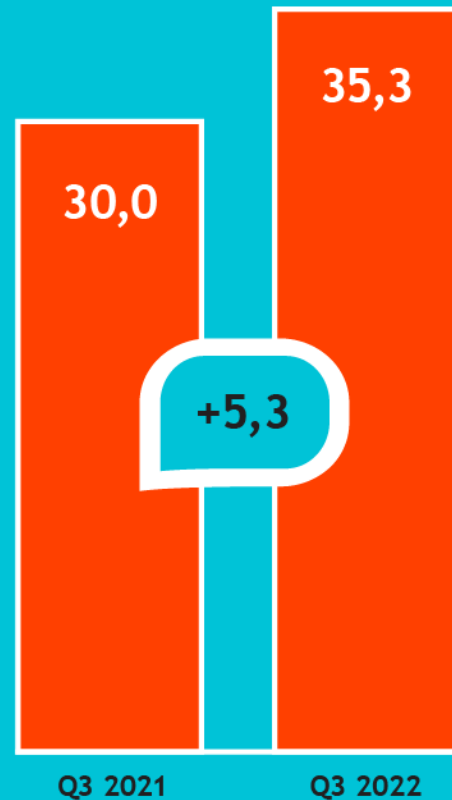
Umsatz
in Mio. €



Cloud-Geschäft weiter dynamisch

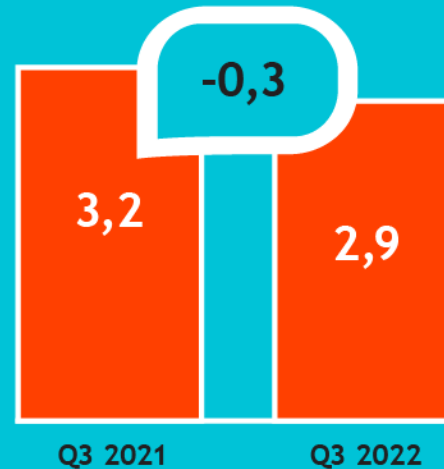
Umsatz

in Mio. €



Segmentbeitrag

in Mio. €



Wachstumstreiber

- Anhaltend hohe Nachfrage nach Cloud-Lösungen
- Zunehmendes Interesse an Hybrid-Cloud-Portfolio
- Erfolge neuer Töchter

Zusätzliche Kostenfaktoren

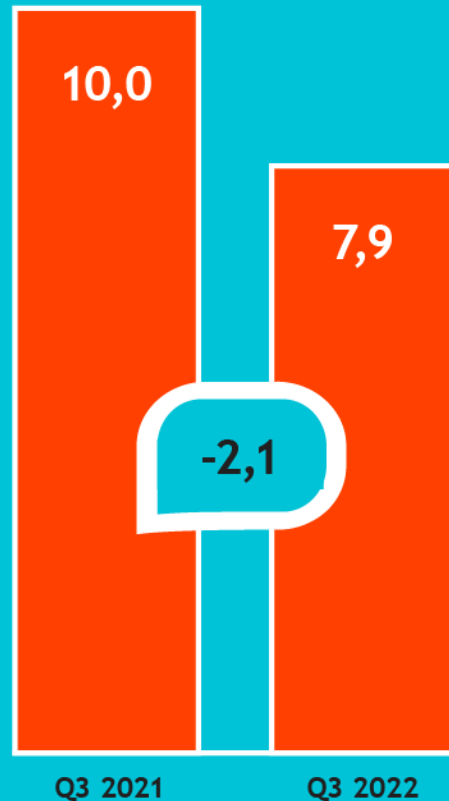
- Ausbau des SaaS-Geschäfts
- Temporär veränderte Kostenstruktur (insbesondere Wegfall der Colocation-Marge)



SAP-Geschäft vor Turnaround

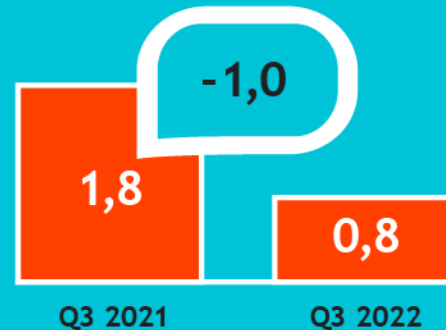
Umsatz

in Mio. €



Segmentbeitrag

in Mio. €



Vertriebsoffensive

- SAP leidet unter Nachwirkungen der pandemiebedingten Einschränkungen
- Hohe Unsicherheit belastet Neugeschäft
- Sehr gezielte Ansprache potenzieller Kunden erweist sich als zielführend

Erfolge auf der Kostenseite

- COGS Q3 2022 von 6,4 Mio. € nach 7,1 Mio. € im Q2 2022
 - Beleg für verschärfte Kostendisziplin
- Rückkehr auf Wachstumskurs für 2023 erwartet



Operatives EBITDA steigt leicht

| In Mio. € | Q3 2021 | Q3 2022 |
|------------------------------------|---------|---------|
| Umsatz | 40,0 | 43,1 |
| Kosten der umgesetzten Leistungen | -31,9 | -35,9 |
| Bruttoergebnis | 8,1 | 7,3 |
| Marketing- und Vertriebskosten | -3,1 | -3,5 |
| Segmentbeitrag | 5,0 | 3,7 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | -4,9 | -3,6 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 33,2 | 1,7 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -3,8 | -0,1 |
| EBITDA | 29,4 | 1,7 |
| Abschreibungen | -4,2 | -4,3 |
| EBIT | 25,3 | -2,6 |
| Finanzergebnis / Steuern | -4,6 | -0,2 |
| Konzernergebnis | 20,7 | -2,8 |

Erfolgreicher Colocation-Verkauf im Q3 2021 beeinflusst Quartalsvergleich

- Veränderte Kostenstruktur auch wegen Konsolidierung von scanplus
- Hohes sonstiges betriebliches Ergebnis im Vorjahr

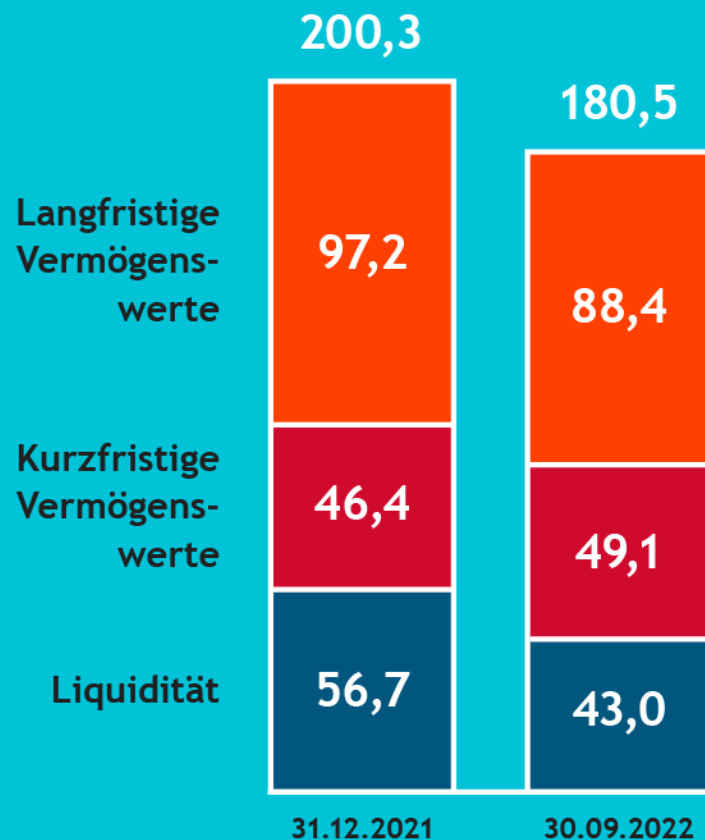
→ Ohne Colocation-Verkauf belief sich das EBITDA im Q3 2021 auf 1,6 Mio. €



Grundsolide Finanzierung ...

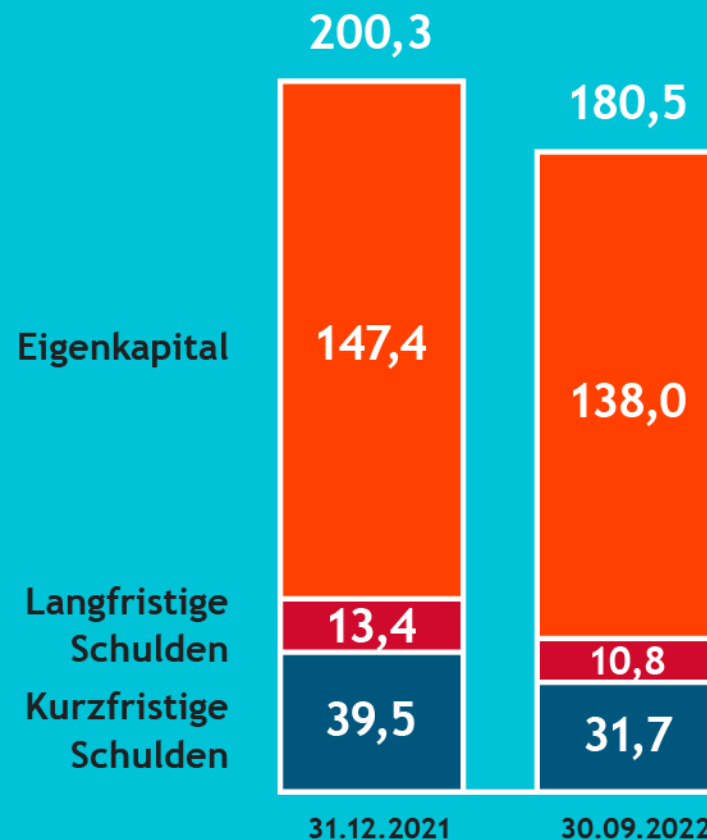
Vermögenswerte

in Mio. €



Eigenkapital und Schulden

in Mio. €



q.beyond finanziert Wachstum aus eigener Kraft:

- **Eigenkapitalquote von 76%**
- **Keine Bankschulden**

Starke Substanz:

- **Hohe Nettoliquidität**
- **Eigenes Grundstück in Hamburg**
(Verkehrswert > 20 Mio. €)
- **Attraktive Töchter und Beteiligungen**
(u. a. datac, scanplus)

Geringe Investitionen:

~3 Mio. € im Jahr 2022



Schuldenfrei

**Nettoliquidität:
42,5 Mio. €**

**Eigenkapitalquote:
76%**

... erlaubt weitere gezielte Akquisitionen

Fokus der M&A-Strategie liegt auf

- Unternehmen, die das q.beyond-Portfolio rund um die Cloud stärken

Mögliche Targets verfügen über

- marktreife Produkte
- Umsätze von mindestens 5 Mio. €
- positives Ergebnis



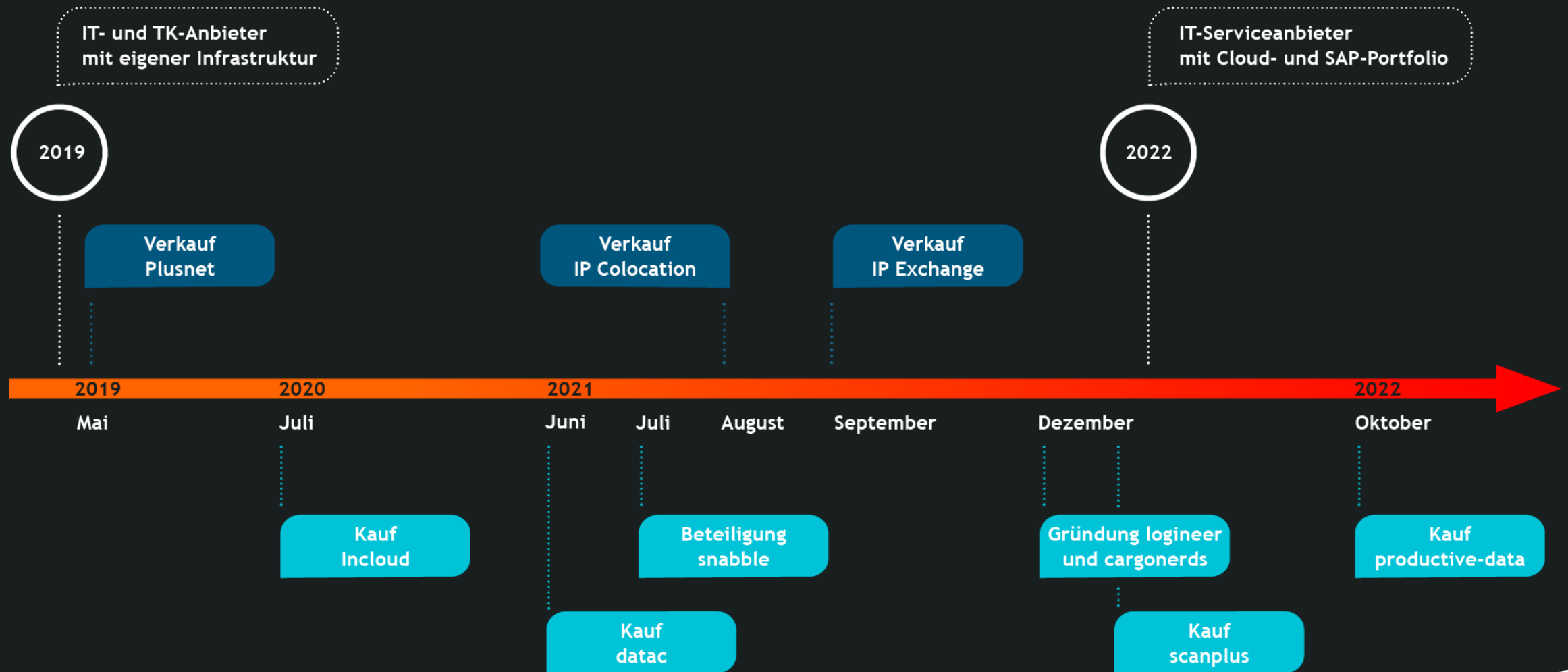
q.beyond übernimmt productive-data

Data-Analytics-Spezialist productive-data passt perfekt zum geschärften M&A-Fokus

- Neuer Baustein für Cloud-Kunden: Einführung, Weiterentwicklung und Betrieb von **Data-Warehousing-Lösungen**
 - **Verzahnung mit Hybrid-Cloud-Lösungen** zur sicheren Speicherung und Verarbeitung von Daten
 - **Erprobtes Geschäft:** gut 10 Mio. € Umsatz pro Jahr bei positivem Jahresüberschuss
 - **Starkes Team:** mehr als 40 interne und externe Experten
- Erwerb von 51 % der Anteile / bis 2026 vollständige Übernahme möglich

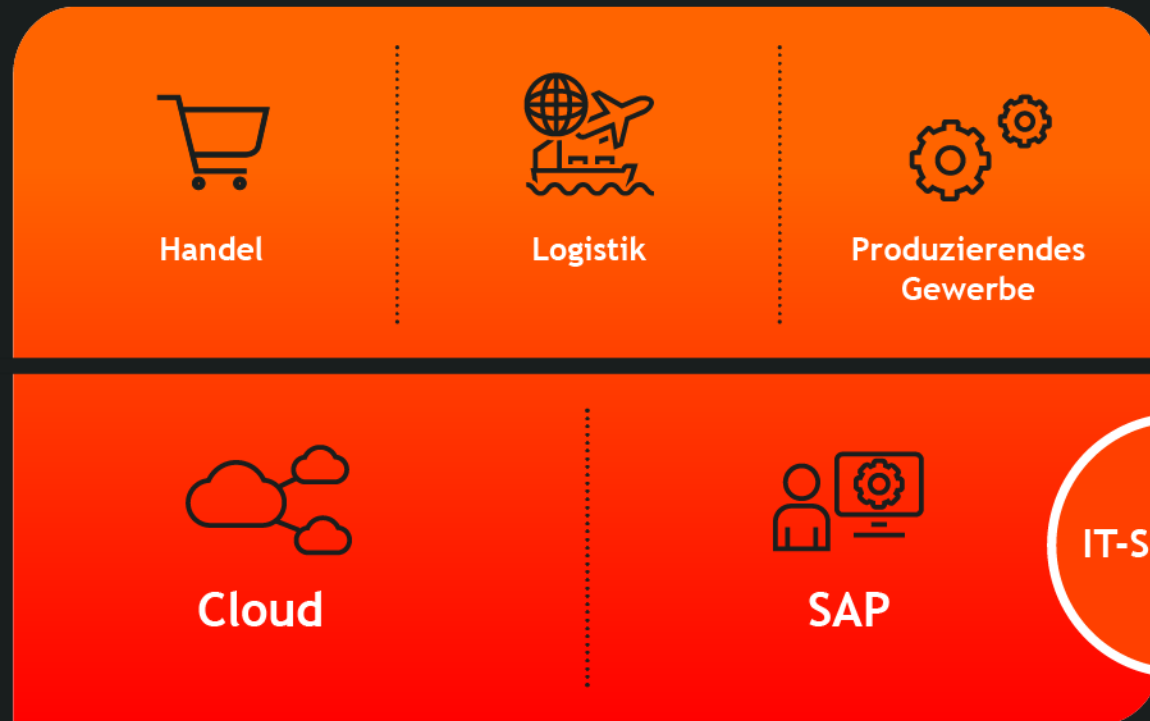


Akquisitionen sind fester Bestandteil der Strategie



Anpassung der SaaS-Strategie an verändertes Umfeld

q.beyond-Portfolio



Kundenbedürfnisse

Anpassung von Standardsoftware an individuelle Bedürfnisse

Steigerung der Effizienz

SaaS: Schwerpunkt nun auf Kundenprojekten

Bisher:

Hohe Vorab-Investitionen in SaaS-Produkte mit der Chance auf attraktive Umsätze

Herausforderung:

- Risiko geringer Marktakzeptanz
- Vermarktung unter widrigen Rahmenbedingungen

Künftig:

- Entwicklungsstopp für SaaS-Produkte
- Entwicklungsressourcen werden in kundenspezifischen Projekten eingesetzt
- Kommerzielle Nutzung der bisherigen Investitionen geplant



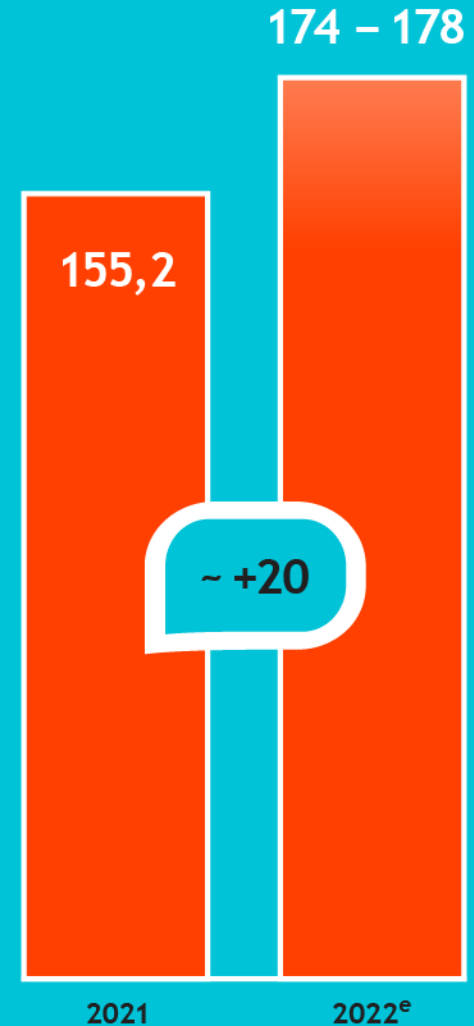
Umsatzzuwachs von rund 20 Mio. € geplant

Anpassung der Prognose für 2022 an das verschlechterte konjunkturelle Umfeld:

- **Umsatz** wächst auf 174 bis 178 Mio. € (bislang rund 180 Mio. €)
- **EBITDA** steigt auf 6 bis 8 Mio. € (bislang rund 8 Mio. €)
- **Free Cashflow** von maximal -10 Mio. € (unverändert)

→ **Umsatzstarkes Q4 2022** erwartet:
Organisches Wachstum + erstmalig Umsätze mit productive-data + Realisierung von Projekten

Umsatz
in Mio. €





Fragen & Antworten

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)





expect the next