



Anhaltendes Wachstum in herausfordernden Zeiten

Quartalszahlen Q3 2023 | 13. November 2023
Thies Rixen, CEO | Nora Wolters, CFO

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 2023: Umsetzung
der Strategie 2025
kommt voran**

Zentrales Ziel der Strategie 2025: eine nachhaltig höhere Ertrags- und Finanzkraft

Unsere Prioritäten

-  **1** Fokussiertes Geschäftsmodell
-  **2** Schlagkräftiges Go-to-Market
-  **3** One q.beyond






Zielvorgaben:

Umsatzwachstum von
7 – 8% pro Jahr

EBITDA-Marge von 7 – 8%

Positives Konzernergebnis
ab 2025 und nachhaltig
positiver Free Cashflow
ab 2024

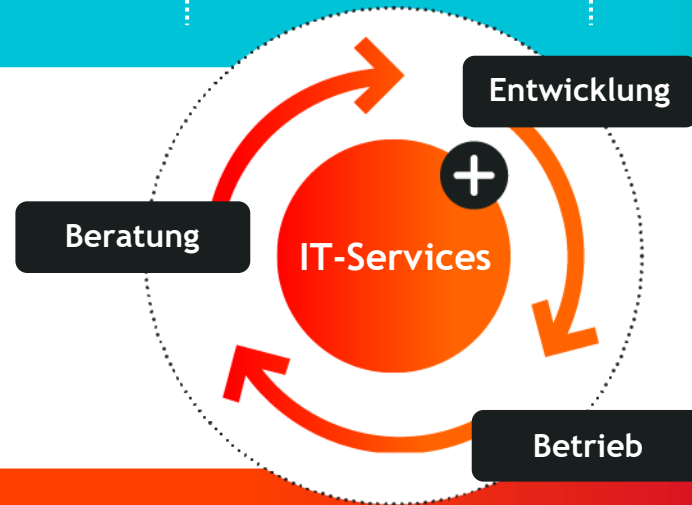
Umsatz und FCF steigen im Q3 2023

In Mio. €	Q3 2022	Q3 2023
Umsatz	43,1	45,4 
EBITDA	1,7	0,1 
Free Cashflow	-1,7	1,1 

Fokussiertes Geschäftsmodell steht



ZUKUNFTSMÄRKTE



Fokus 2023:

- Ausbau des Beratungs- und Entwicklungsgeschäfts
- Erschließung der Zukunftsmärkte

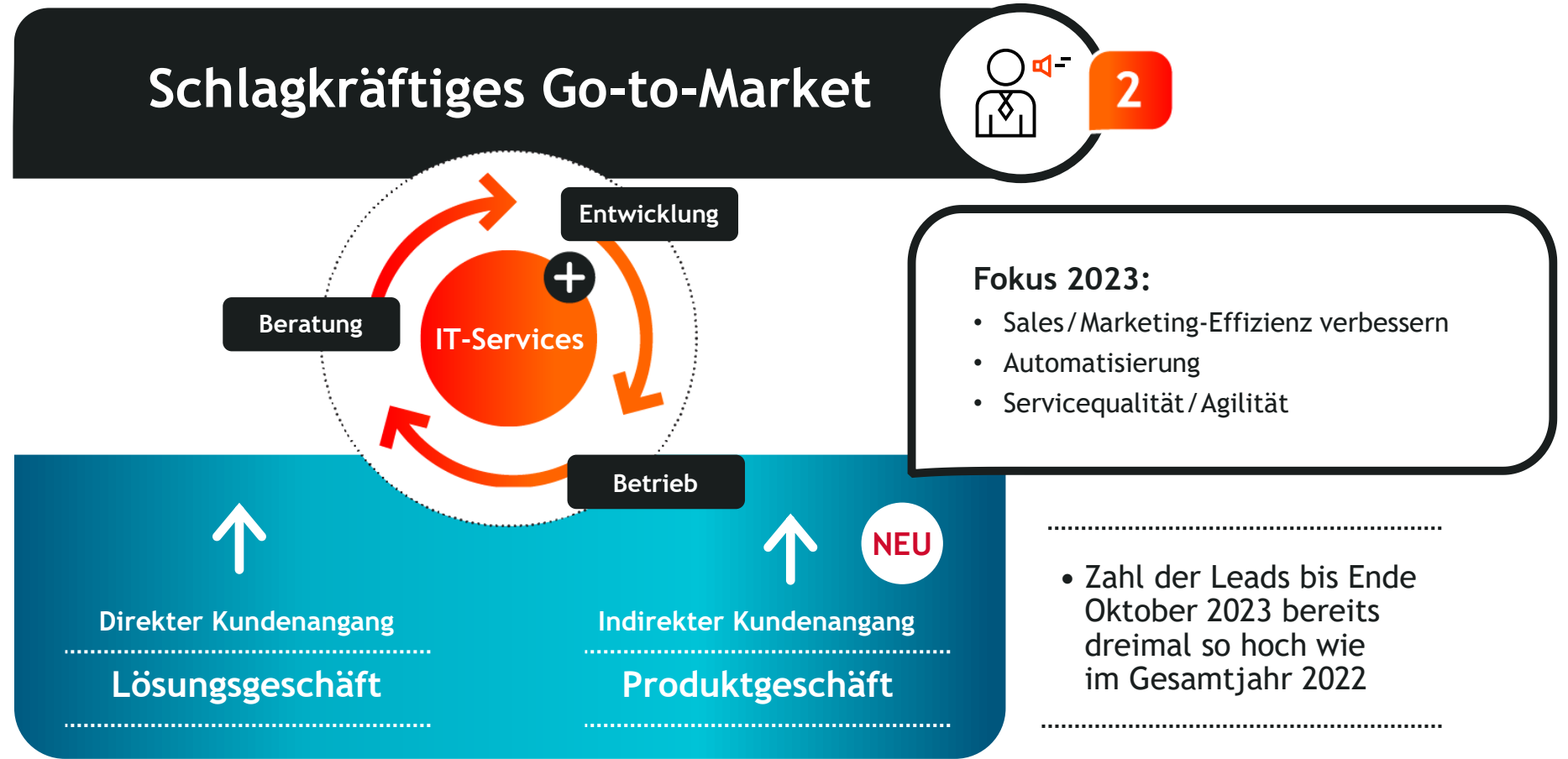


APPLIKATIONEN



Ausbau des indirekten Vertriebs bewährt sich

- Auftragseingang
Q3 2023: 27,4 Mio. €
(Q3 2022: 25,1 Mio. €)
- Neuen Großkunden akquiriert
- 35% der Aufträge im Q3 2023 stammten bereits aus dem indirekten Vertrieb



One q.beyond kommt voran

3 One q.beyond

Fokus 2023:

- Prozessverschlankeung
- Strukturvereinfachung
- Nearshoring- und Offshoring-Quote erhöhen

 q.beyond

DATAc

 q.beyond Cloud Solutions

 productive-data

✓ Optimierter Order-to-Cash-Prozess

✓ Verschmelzung der ehemaligen scanplus und datac abgeschlossen

✓ Nearshoring-/Offshoring-Anteil steigt auf 10% - Ziel: > 20%

✓ E2E-Serviceerbringung und KI-Einsatz setzt Kapazitäten frei



Systematischer Ausbau des Near- und Offshorings



Gründung von q.beyond logineer India

- 50 Mitarbeitende vom ersten Tag an
- Tätigkeitsschwerpunkte:
 - SAP und CargoWise
 - IT-Infrastruktur
 - 24/7-Helpdesk
- Fokus liegt vorerst auf Unterstützung des wachsenden logineer-Geschäfts
- Perspektivisch werden auch Leistungen für andere Branchen erbracht

Schuldenfrei

**Nettoliquidität:
37,3 Mio. €**

**Eigenkapitalquote:
71 %**

Gezielte Akquisitionen stärken Wachstumskraft

Schwerpunkte von möglichen Zukäufen

- Ausbau der Beratungs- und Entwicklungskompetenz entlang der sechs Geschäftsfelder
- Ausbau der Beratungs-, Entwicklungs- und Betriebskompetenz in den Fokusbranchen

Mögliche Targets verfügen jeweils über

- Umsatz von mindestens 10 Mio. €
- EBITDA-Marge von mindestens 10 %
- positiven Free Cashflow





Q3 2023: Strategie 2025 erhöht Finanzkraft

Umsatz

in Mio. €



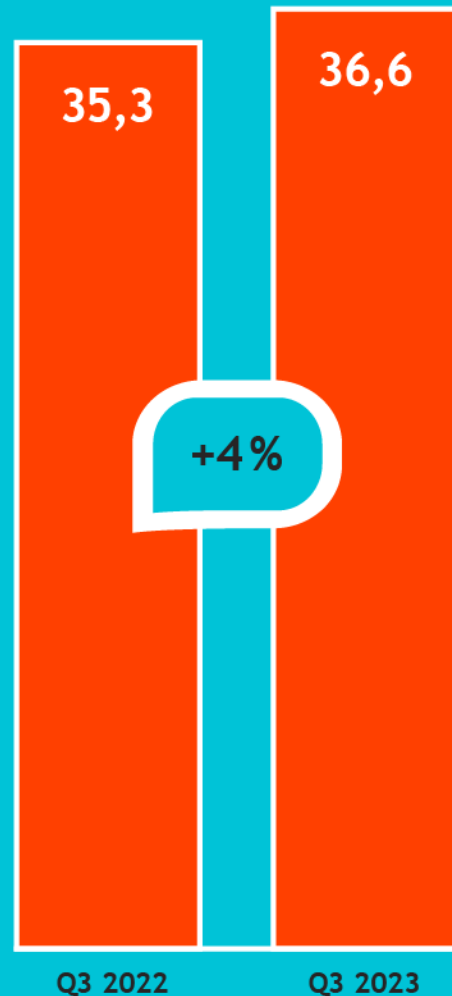
Umsatz steigt auch im dritten Quartal 2023

Das anhaltende Wachstum beruht auf

- **hohem Anteil wiederkehrender Umsätze** (Q3 2023: 75 %)
- **Konzentration auf Fokusbranchen:** 58 % der Umsätze stammten aus Handel, Logistik und produzierendem Gewerbe
- **Konsolidierung von q.beyond Data Solutions,** der früheren **productive-data**

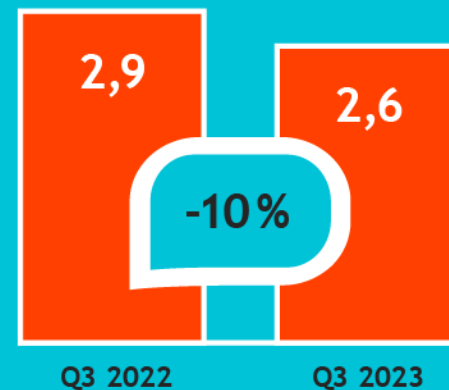
Umsatz

in Mio. €



Segmentbeitrag

in Mio. €



Cloud-Geschäft spürt kurzfristig Rezession und Inflation

Umsatzeffekte

- Verzögertes Neugeschäft
- Preisdruck bei Vertragsverlängerungen

Kosteneffekte

- Im Vergleich zum Vorjahr vor allem höhere Personalkosten

Neunmonatsvergleich zeigt Resilienz des Geschäftsmodells

in Mio. €	9M 2022	9M 2023	Veränderung
Umsatz	101,0	111,1	+10%
Segmentbeitrag	7,7	8,5	+10%

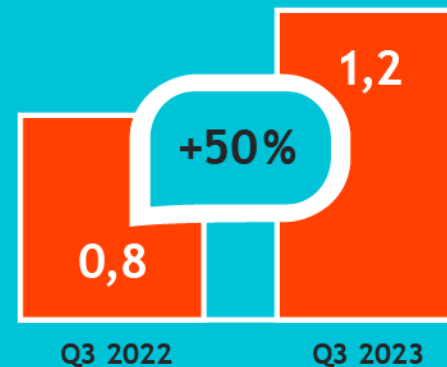
Umsatz

in Mio. €



Segmentbeitrag

in Mio. €



SAP-Geschäft wächst deutlich

Umsatzeffekte

- Vertriebsoffensive greift
- S/4HANA-Transformation

Kosteneffekte

- Höhere Personalkosten
- Einzelne Projekte erfordern temporären Einsatz externer Fachkräfte

Kostendruck beeinflusst Neunmonatsvergleich

in Mio. €	9M 2022	9M 2023	Veränderung
Umsatz	25,4	27,3	+7%
Segmentbeitrag	2,7	2,5	-7%

Inflation belastet Profitabilität

In Mio. €	Q3 2022	Q3 2023
Umsatz	43,1	45,4
Kosten der umgesetzten Leistungen	-35,9	-38,5
Bruttoergebnis	7,3	6,9
Marketing- und Vertriebskosten	-3,5	-3,2
Segmentbeitrag	3,7	3,8
Allgemeine Verwaltungskosten	-3,6	-3,9
Sonstige betriebliche Erträge	1,7	0,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,1	-
EBITDA	1,7	0,1
Abschreibungen	-4,3	-3,7
EBIT	-2,6	-3,6
Finanzergebnis / Steuern	-0,2	-0,4
Konzernergebnis	-2,8	-4,0

Q3 2023: Kosten der umgesetzten Leistungen steigen vor allem inflationsbedingt schneller als der Umsatz
→ Profitabilität geht temporär zurück

Ab 2024: Maßnahmen der Strategie 2025 erhöhen Profitabilität

EBITDA zudem durch niedrigere sonstige betriebliche Erträge beeinflusst



Free Cashflow deutlich verbessert

Free Cashflow

in Mio. €



Strategie 2025 stärkt Free Cashflow bereits kurzfristig

Anstieg beruht vor allem auf optimiertem Forderungsmanagement

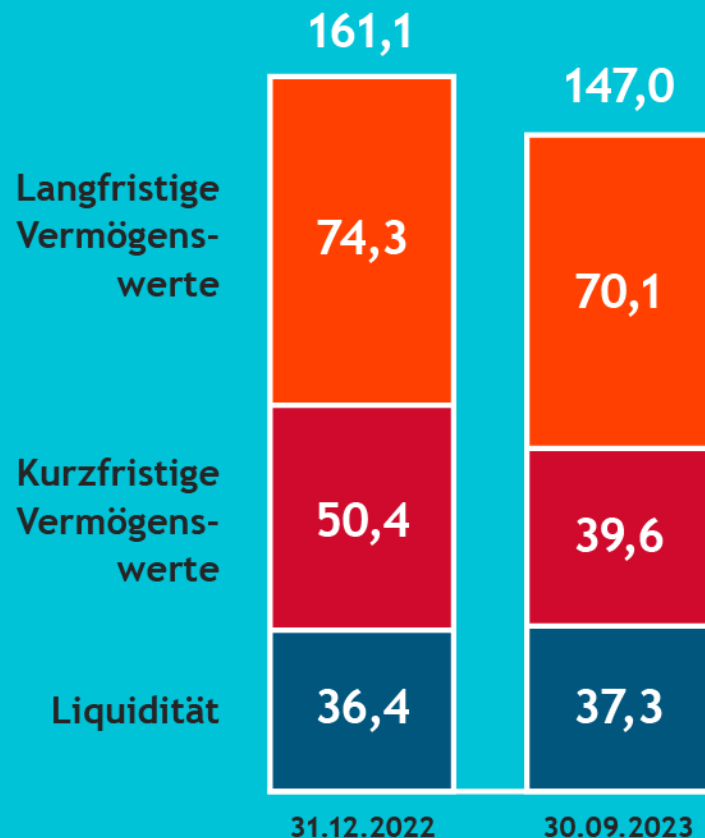
Ab 2024 ist nachhaltig positiver Free Cashflow geplant



Positiver FCF erhöht Liquidität

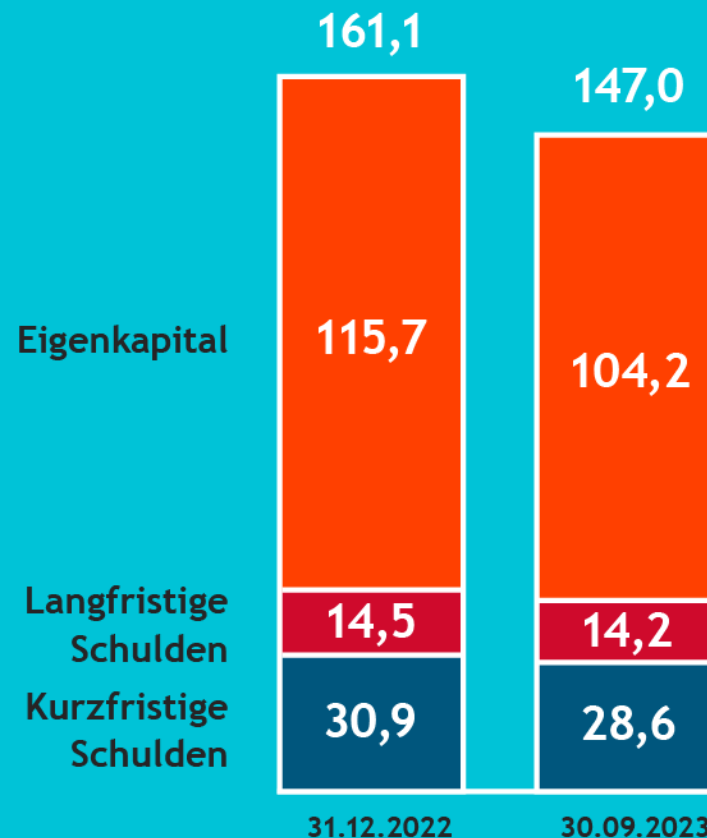
Vermögenswerte

in Mio. €



Eigenkapital und Schulden

in Mio. €



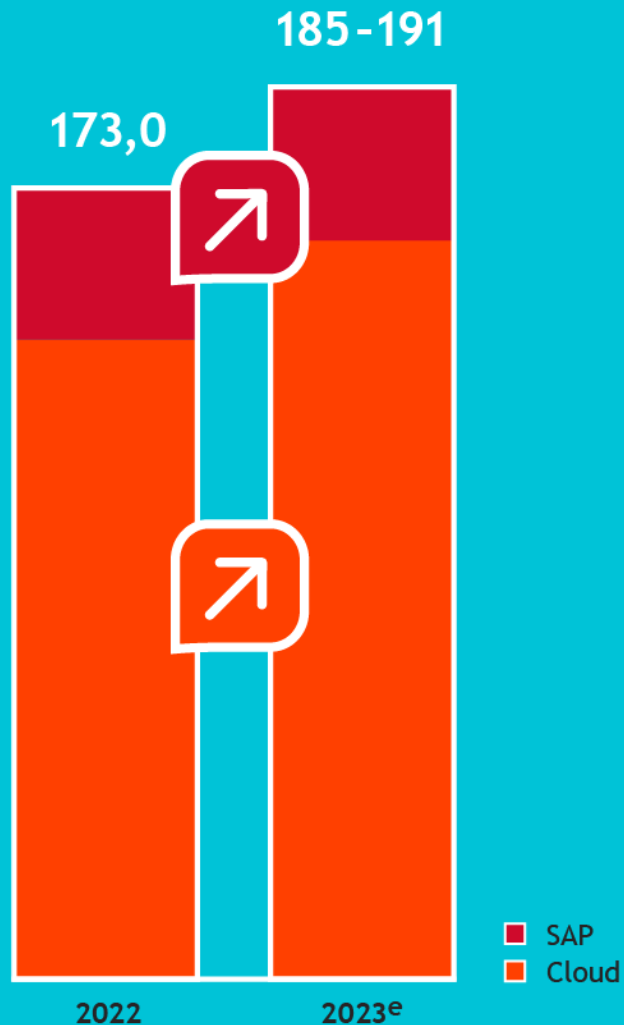
Bilanz unverändert solide:

- Eigenkapitalquote von 71%
- Keine Bankschulden



Umsatz

in Mio. €



Höherer Umsatz und besserer FCF geplant

q.beyond erwartet für 2023 weiterhin

- Umsatz von 185 bis 191 Mio. €
(2022: 173,0 Mio. €)
- EBITDA von 5 bis 7 Mio. €
(2022: 5,4 Mio. €)
- Free Cashflow von bis zu -4 Mio. €
(2022: -9,7 Mio. €)

Sonstiger betrieblicher Ertrag aus Entscheidung zur steuerlichen Behandlung des Plusnet-Verkaufs wird EBITDA im Q4 2023 einmalig positiv beeinflussen

Höhere Finanz- und Ertragskraft ab 2024

Strategie 2025 erfordert Umbau des Unternehmens

- Fokussiertes Geschäftsmodell steht (neue Segmentierung folgt ab 2024)
- Neues, zweigleisiges Vertriebsmodell läuft
- One q.beyond kommt voran

Profitabilitätstreiber ab 2024

- Veränderter Umsatzmix
- Höherer Nearshoring- und Offshoring-Anteil
- Einheitliche Prozesse und Strukturen



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