



# q.beyond „2020plus“ – Die Wachstumsstrategie

# 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.

# Digitale Ausgangslage 2020

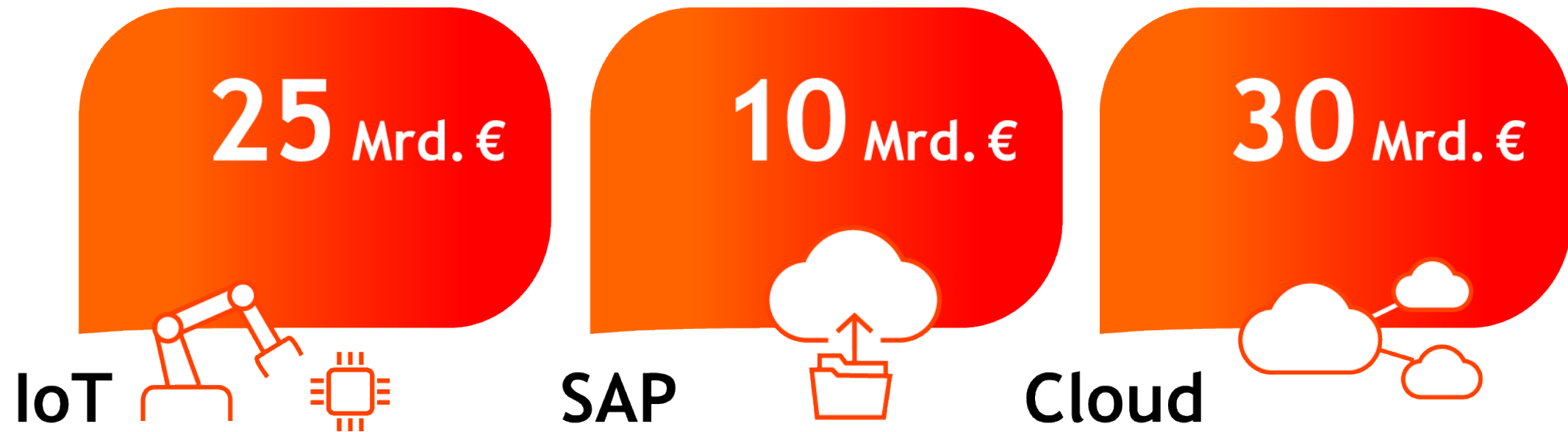


Neue Produkte und Services | Höhere Kundenbindung | Intelligente Steuerung | Neue Geschäftsmodelle



# Die digitalen Wachstumsmärkte IoT, SAP und Cloud

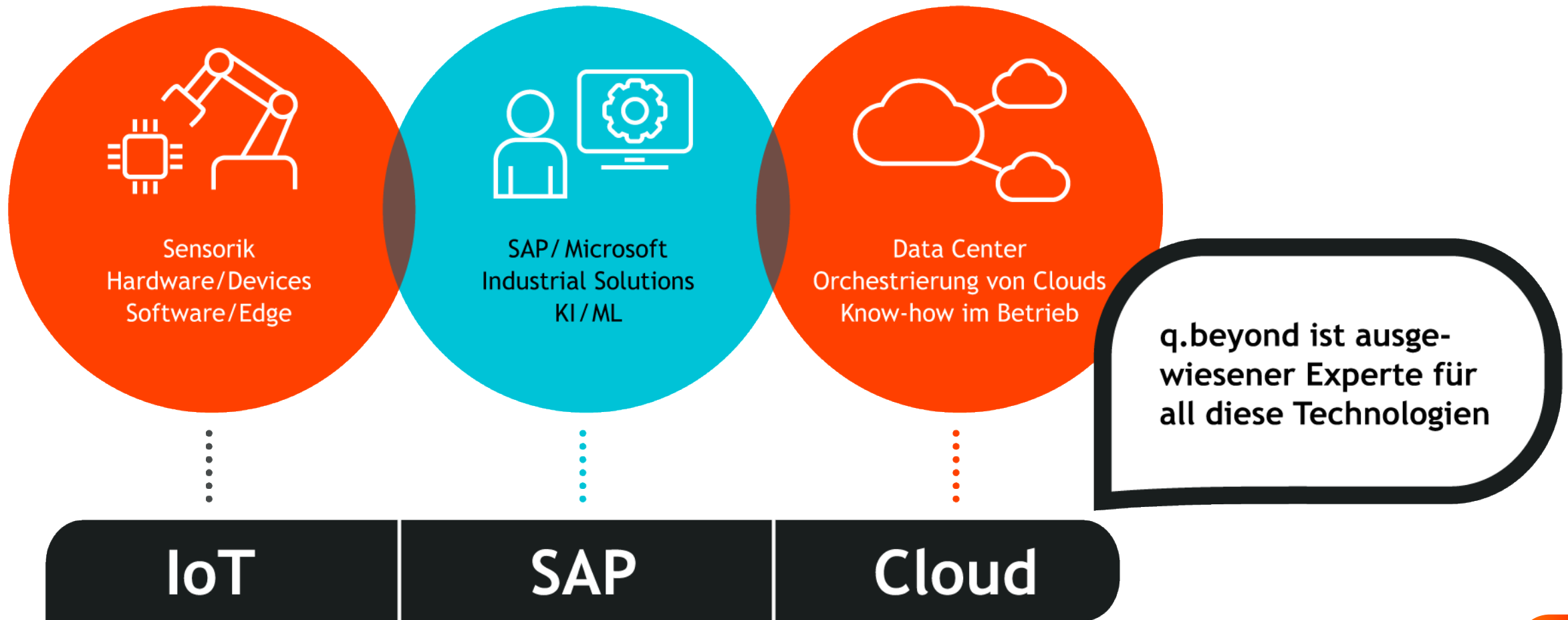
## B2B-Markt in Deutschland



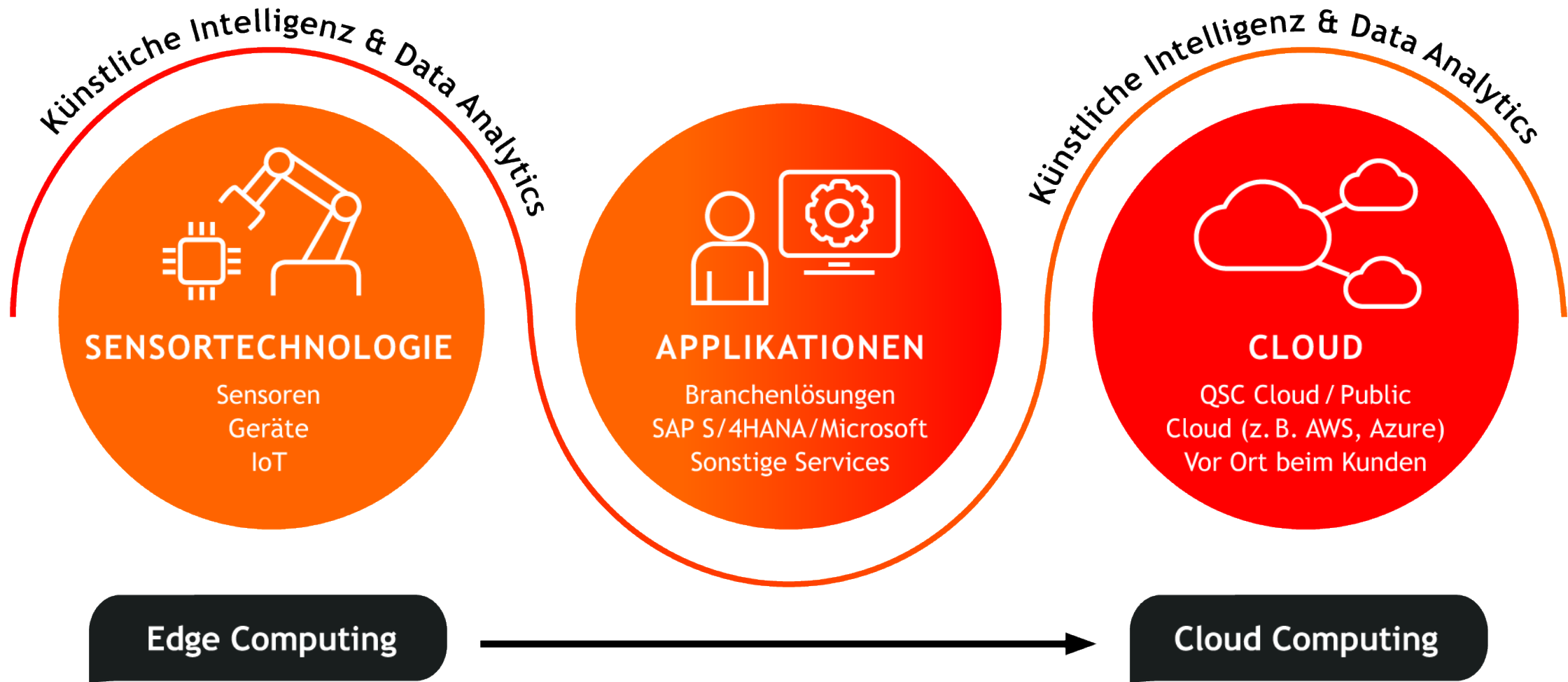
Quellen: Experton; PAC/eigene Recherche; Deloitte, IoT-Studie



# Wie profitiert q.beyond von diesem Wachstum?



# Intelligente Integration von Technologien



# Go-to-Market: Fokus auf drei Branchen



SportScheck

**porta!**



SCHMOLZ + BICKENBACH Group



Vitakraft

**dalli**  
group



IMPERIAL BRANDS

**Harry**  
Bäcker seit 1688



BRUNATA METRONA  
Einfach. Mehr. Qualität.

Süwag

SWN  
Stadtwerke Neumünster

**techem**



# Eigene IP steigert Profitabilität

Software-basierte Kundenlösungen mit:

- > 70 Hervorragenden Cloud-Architekten
- > 100 Software-Experten
- > 200 S/4HANA-geschulten SAP-Spezialisten
- > 20 Kreativen Business Developern



**Schuldenfrei**

**Liquidität**  
**55 Mio. €**

**Eigenkapitalquote**  
**73%**

# Mehr Wachstum durch Akquisitionen

q.beyond plant den Erwerb kleinerer Technologiefirmen

- Einzigartige Technologie im Bereich Cloud-Services, Data-Analytics, Embedded-Software, IoT, KI
- „Proof of Concept“ liegt vor
- Erste Kunden oder Projekte
- Erste Umsätze
- Mehrheitsbeteiligung möglich
- Überschaubarer Aufwand



# Für nachhaltiges Wachstum gut aufgestellt

„Digitalisierer für den Mittelstand“

## Attraktives Produktangebot

- Wiederkehrende Umsätze
- Hohe Skalierbarkeit

## Top-Innovationen

- Integrierte Lösungen
- Neue Technologien

## Effektive Go-to-Market-Ansatz

- Branchenfokus
- Strategische Partner

## Erfahrenes Managementteam

- Top-Expertise
- Unternehmerisches Denken

Zukunftsinvestitionen und M&A

2022: Umsatz ~200 Mio. € | EBITDA >10% | positiver Free Cashflow

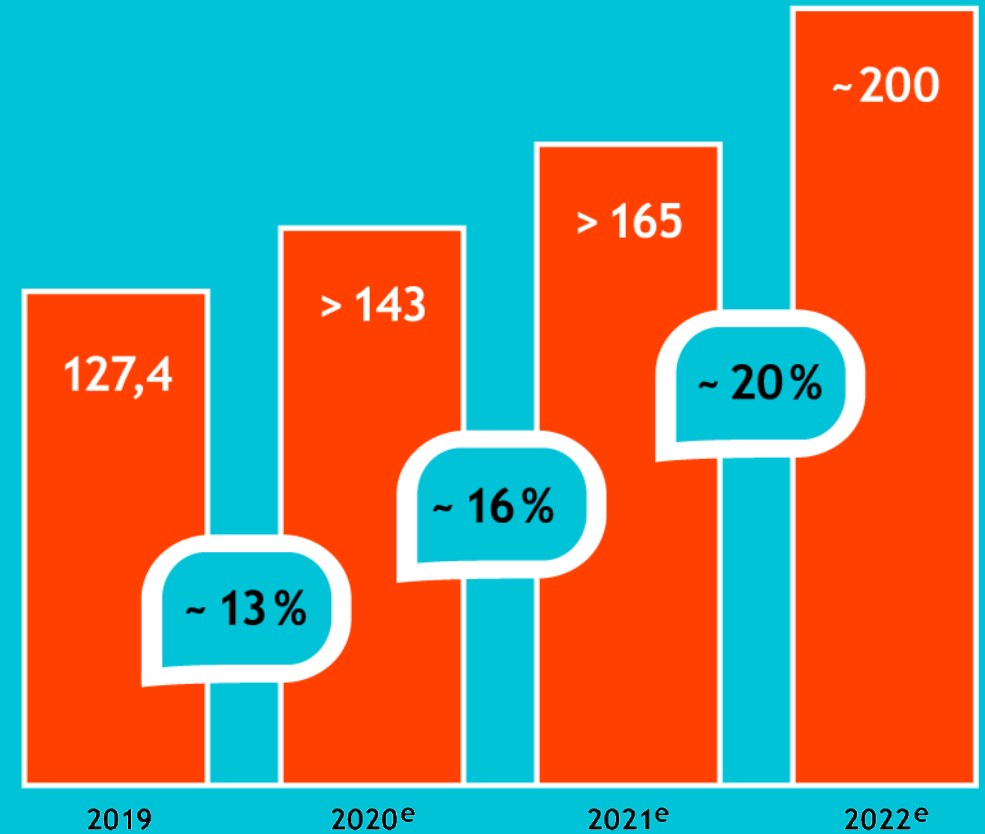


# Auf dem Weg zu 200 Mio. € Umsatz

- Wachstum beschleunigt sich von Jahr zu Jahr
- Entscheidender Faktor:  
Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze
- Nachhaltig positives EBITDA ab Q4 2020
- Nachhaltig positiver Free Cashflow ab Q4 2021

## Umsatz

in Mio. €



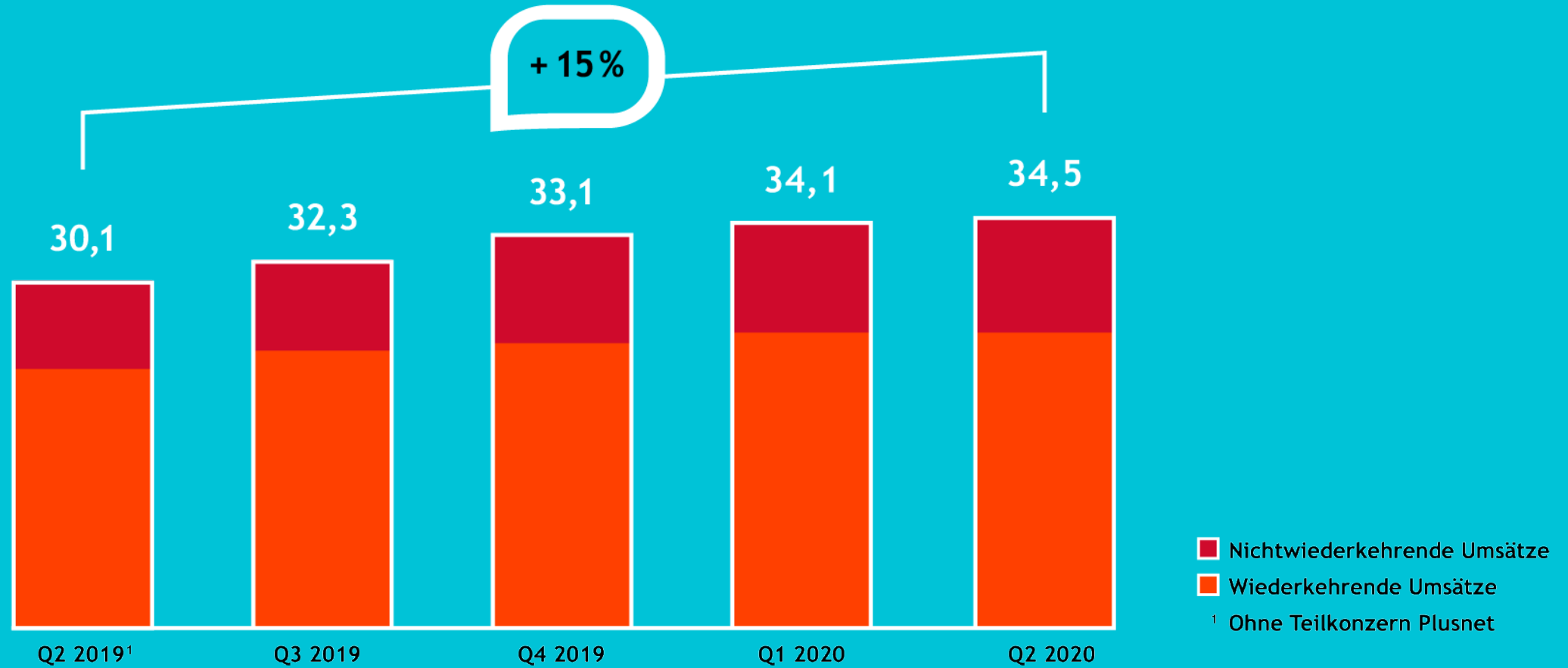


# Q2 2020 – Kontinuierliches Wachstum

# Quartalsumsatz wächst zum vierten Mal in Folge

## Umsatz

in Mio. €



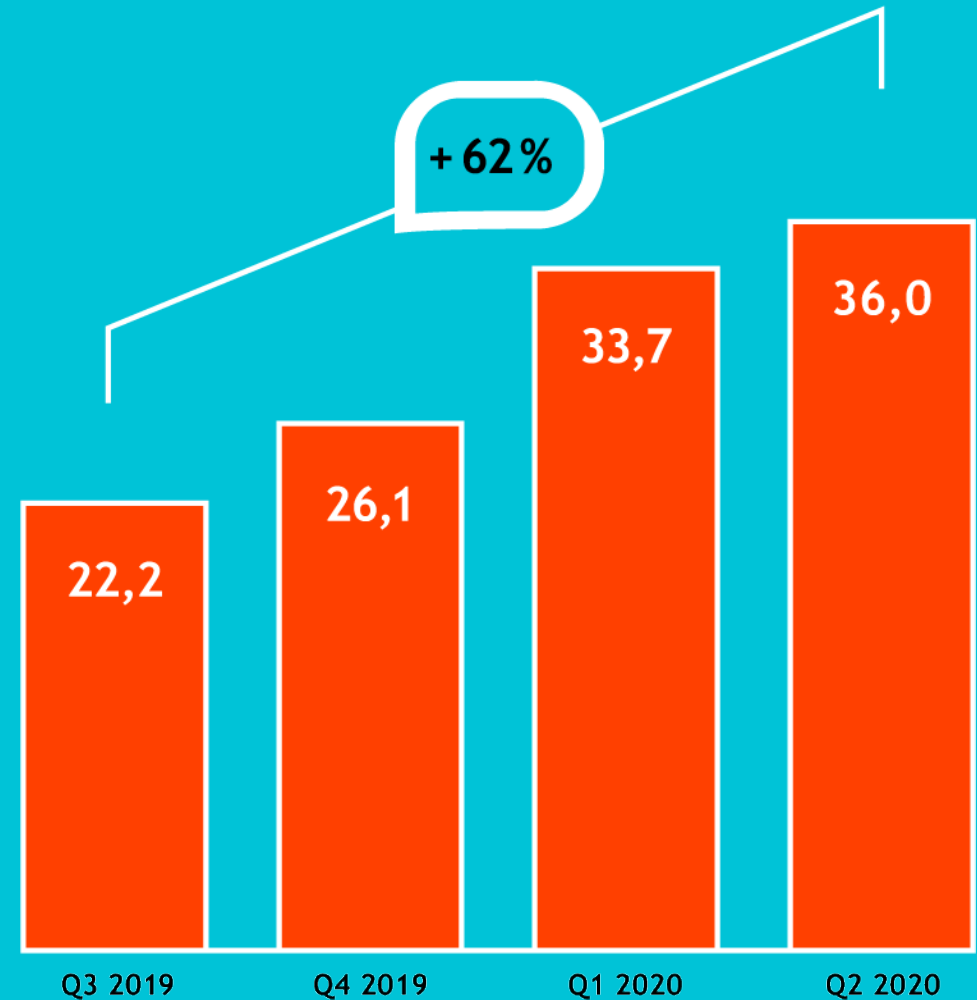
# Auftragseingang erreicht Rekordniveau

Stetige Ausweitung des Serviceportfolios zahlt sich aus, gerade in schwierigen Zeiten:

- 60 % der neuen Aufträge stammen aus dem Verkauf zusätzlicher Services an bestehende und neue Kunden
- 40 % Vertragsverlängerungen

## Auftragseingang

in Mio. €



# Stetiges Wachstum unter besonderen Umständen

q.beyond ist trotz der tiefen Rezession in einer privilegierten Lage:

- 1 Krisenfestes Geschäftsmodell
- 2 Rund 75% der Umsätze sind wiederkehrend und plattformbasiert
- 3 Nettoliquidität von 54,7 Mio. € / EK-Quote von 73%
- 4 Digitalisierungswelle im Mittelstand, ausgelöst durch den Lockdown
- 5 Lockdown sorgt für weiteren Wachstumsschub in unseren Kernmärkten Cloud, IoT und SAP



# Steigende Umsätze verbessern Profitabilität

in Mio. €	Q1 2020		Q2 2020
<b>Umsatz</b>	34,1	↗	34,5
Kosten der umgesetzten Leistungen	-28,6		-29,1
<b>Bruttoergebnis</b>	5,5	→	5,4
Marketing- und Vertriebskosten	-3,3		-2,9
Allgemeine Verwaltungskosten	-3,8		-3,9
Sonstige betriebliche Erträge	0,6		0,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,2		-0,1
<b>EBITDA</b>	-1,1	↗	-0,8
Abschreibungen	-4,2		-4,2
<b>EBIT</b>	-5,3	↗	-5,0
Finanzergebnis	-0,1		-0,1
Ertragsteuern	-0,1		-
<b>Konzernergebnis</b>	-5,5	↗	-5,1

- Anhaltende Investitionen in künftiges Wachstum beeinflussen insbesondere Kosten der umgesetzten Leistungen
- EBITDA nähert sich dennoch dem Break-even

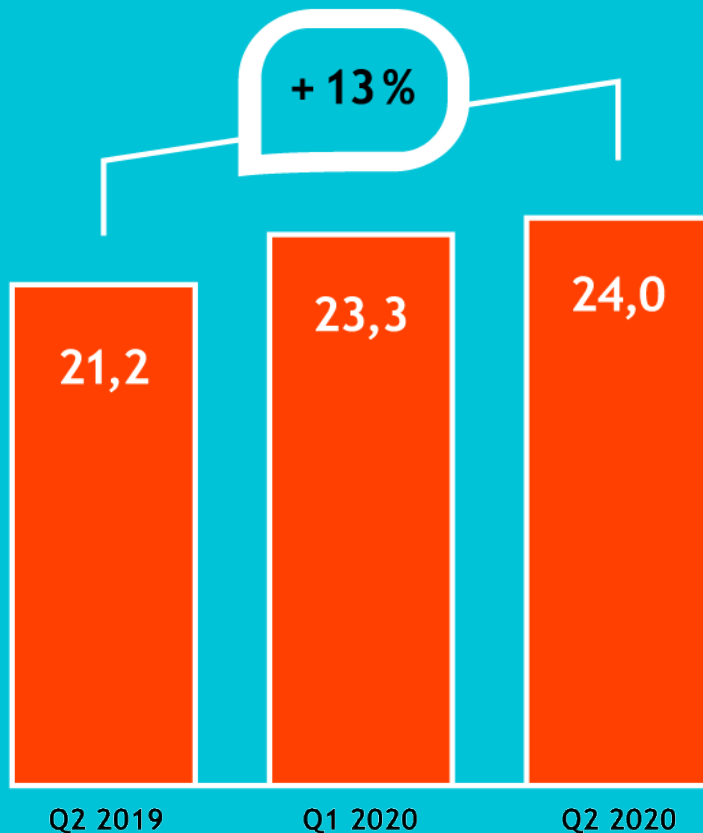




# Cloud & IoT: Profitabilität steigt schneller als der Umsatz

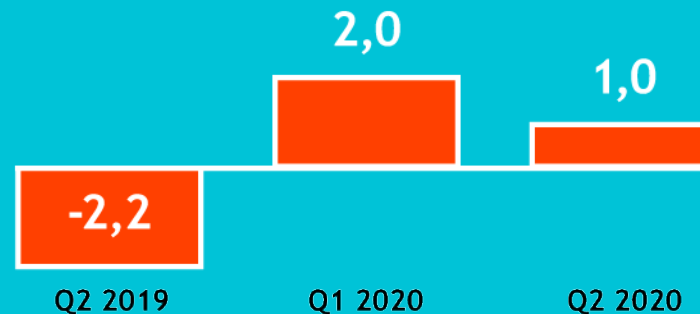
## Umsatz

in Mio. €



## Segmentbeitrag

in Mio. €



- Umsatztreiber: Cloud-Lösungen und digitale Arbeitsplätze
- Segmentbeitrag verbesserte sich im Q2 2020 um 3,2 Mio. € auf 1,0 Mio. € → hohe Skalierbarkeit des Cloud-Geschäfts
- Segmentbeitrag im Q2 2020 wäre ohne Vorlaufkosten für neue Cloud-Projekte höher ausgefallen



# SAP: Starkes Wachstum seit Q2 2019

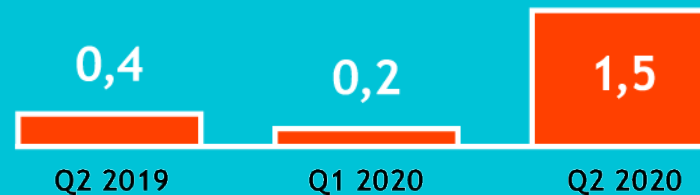
## Umsatz

in Mio. €



## Segmentbeitrag

in Mio. €



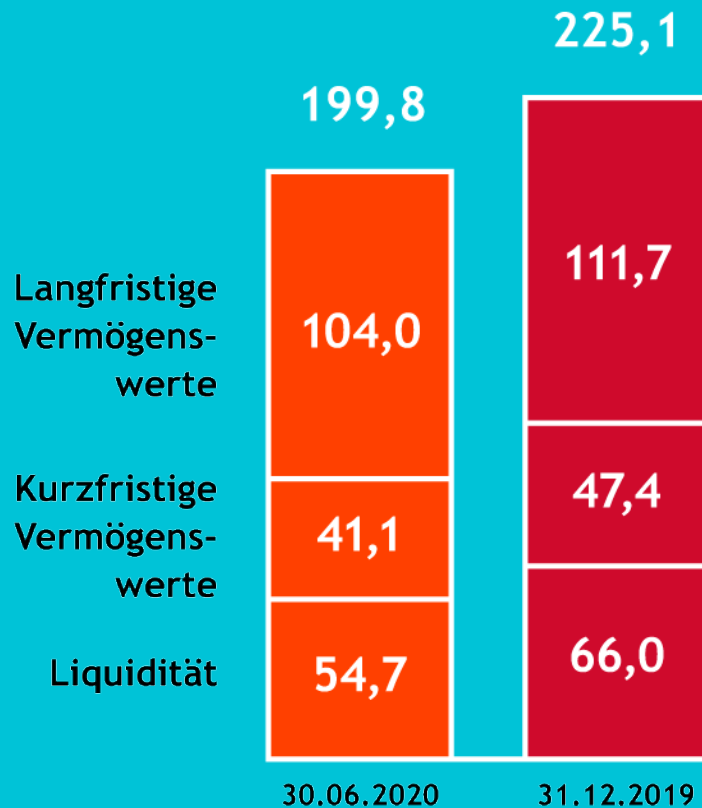
- Umsatztreiber:  
Migration auf S/4HANA
- Stabiles Geschäft während des Lockdowns dank SAP-Betrieb und Application-Management
- Segmentbeitrag im Q2 2020 durch Lockdown beeinflusst (u.a. weniger externe Experten sowie geringere Reisekosten)



# Grundsolide Finanzierung

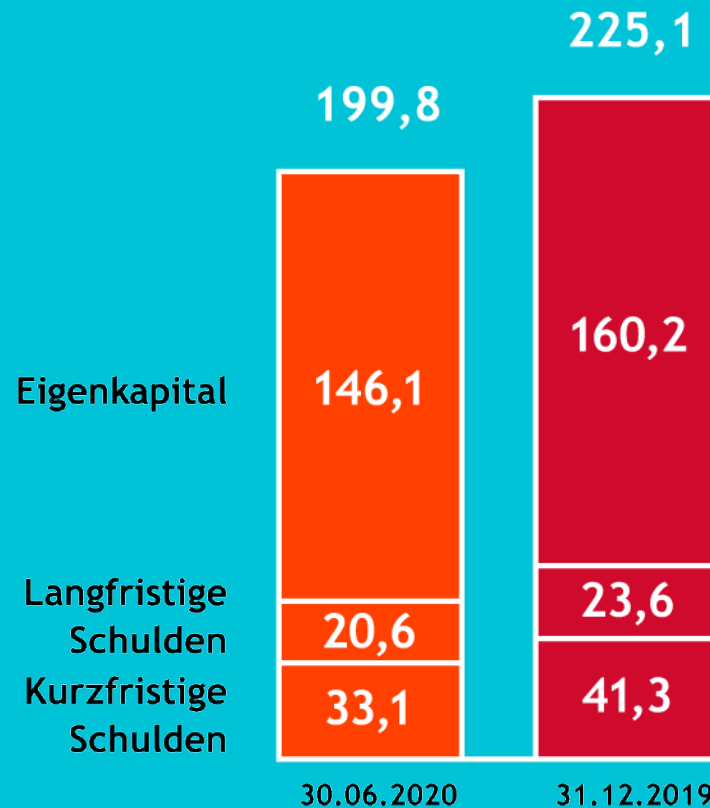
## Vermögenswerte

in Mio. €



## Eigenkapital und Schulden

in Mio. €



- Nettoliquidität von 54,7 Mio. € zum 30. Juni 2020 gegenüber 61,9 Mio. € zum 31. März 2020

→ Free Cashflow in Höhe von -3,5 Mio. € (exklusive Dividendenzahlung von 3,7 Mio. €)

- H1 2020: Investitionen in Höhe von 2,5 Mio. €
- Eigenkapitalquote von 73%

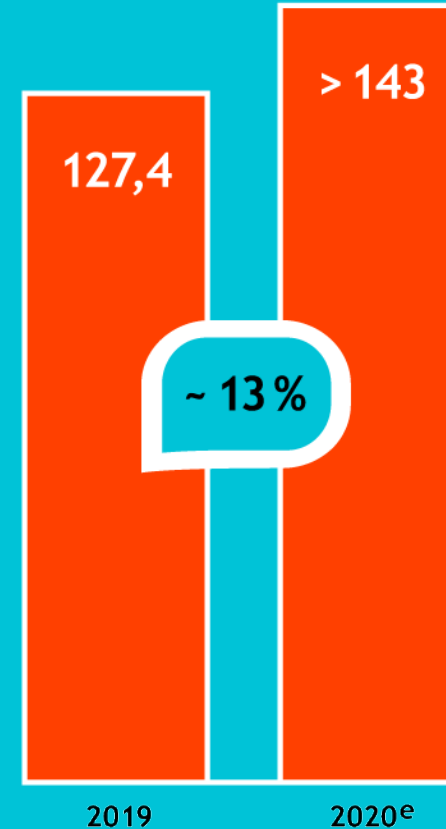


# Ausblick für 2020 bestätigt - trotz tiefer Rezession

- Umsatzwachstum von mindestens 13 % geplant - trotz des veränderten Geschäftsklimas
- Investitionen in künftiges Wachstum:  
Folglich EBITDA von bis zu -5 Mio. €  
und Free Cashflow von bis zu -16 Mio. € geplant
- Nachhaltig positives EBITDA ab Q4 2020
- Nachhaltig positiver Free Cashflow ab Q4 2021

## Umsatz

in Mio. €



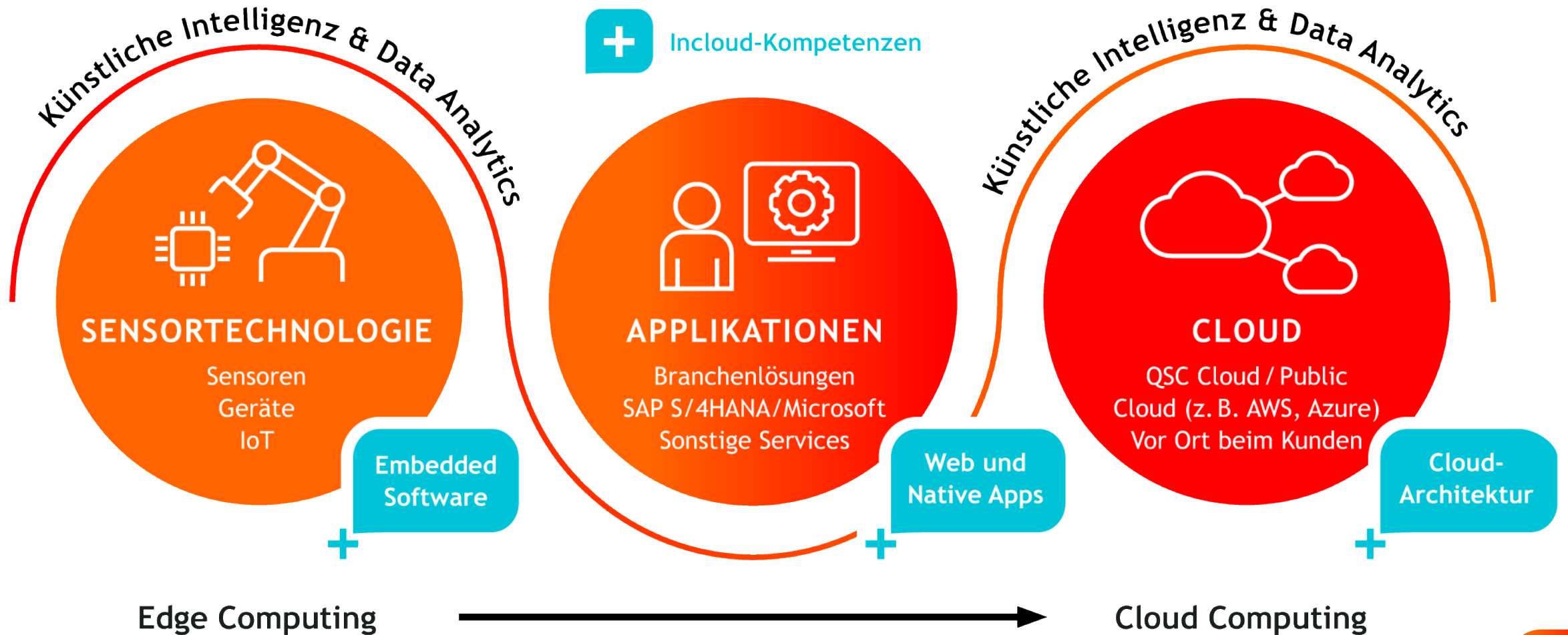
# M&A: q.beyond stärkt Software- und Entwicklungskompetenz

Vollständige Übernahme des Software-Engineering-Spezialisten Incloud zum 31. Juli 2020

- 1 Entwickler von Cloud- und Weblösungen, Mobile Apps und IoT-Produkten
- 2 Schnell wachsender IT-Dienstleister mit über 60 Experten an Bord
- 3 Agile Teams entwickeln digitale Geschäftsmodelle und setzen sie um
- 4 Ausblick 2020: Umsatz von mehr als 4 Mio. € und positives Ergebnis



# Intelligente Integration der Incloud-Kompetenzen



# Neue Kooperationspartner: Advantech und TeamViewer

## Advantech

Lösungen für As-a-Service-Geschäftsmodelle



- Integrierte IoT- und Cloud-Lösung mit fein kalibrierten Hardware- und Softwarekomponenten
- Advantech, führender Anbieter smarterer IoT-Systeme und Embedded-Plattformen, bringt seine Hardware ein
- q.beyond steuert ihre Edge-Technologie für die Plattform und die Geräte bei
- Erste Kunden im produzierenden Gewerbe und Handel

## TeamViewer

All-in-one-Lösung für das IIoT



- IIoT-Starter-Kit: Plug-and-play-Lösung für die Digitalisierung bestehender Maschinen und für unkomplizierte Fernwartung
- Erste Implementierung der TeamViewer-Software innerhalb Industrie-4.0-Kontexts
- q.beyond steuert ihre Edge-Technologie bei
- Lösung ermöglicht das Monitoring von Sensordaten über Dashboards
- Erstes Produkt der im April 2020 geschlossenen Partnerschaft

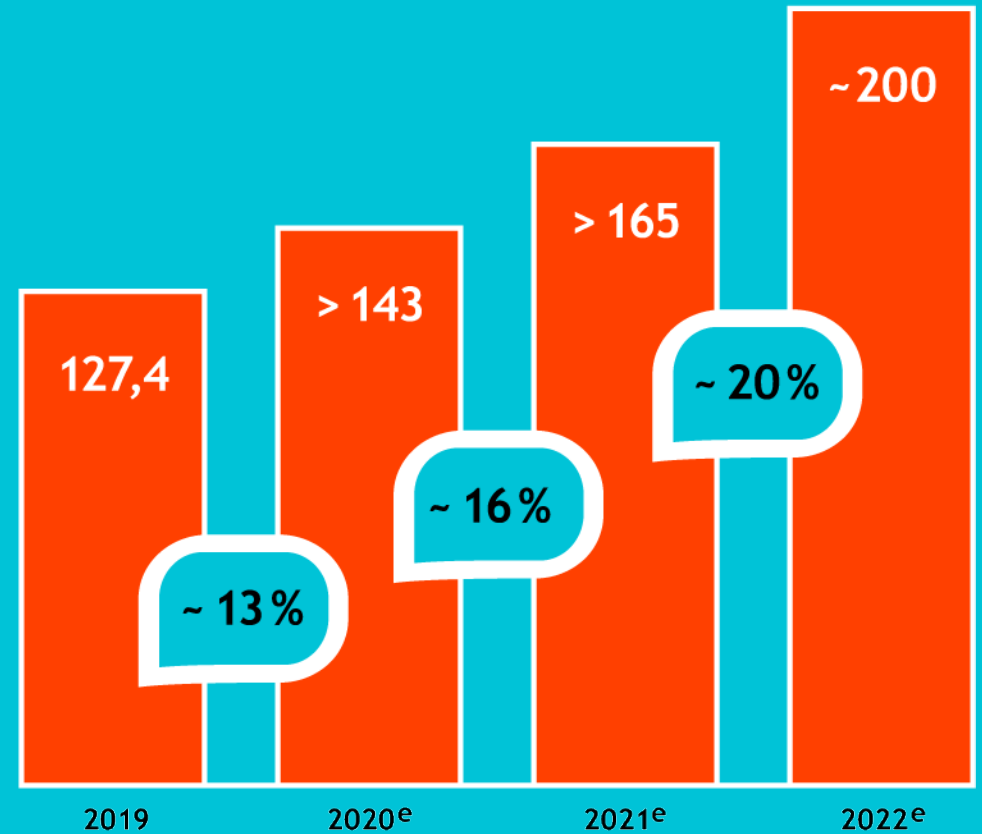


# Partner und Zukäufe fördern beschleunigtes Wachstum

## Wichtige Wachstumstreiber:

- Steigender Auftragseingang dank klarer Positionierung in Wachstumsmärkten
- Hoher Anteil von As-a-Service-Lösungen
- Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze
- Skalierbares Geschäftsmodell

Umsatz  
in Mio. €





# Nächster Wachstums- schub: Umfirmierung in „q.beyond“

Im H1 2020 entwickelte sich das Geschäft trotz der tiefen Rezession wie erwartet

- 1 Auftragseingang hat sich als perfekter Indikator für die Geschäftsentwicklung erwiesen
- 2 Lockdown wird im H2 2020 die Nachfrage nach Cloud-, IoT- und SAP-Lösungen antreiben
- 3 QSC wurde am 22. September 2020 zu „q.beyond“
- 4 Rebranding-Kampagne wird Bewusstsein für q.beyond schärfen und weitere Leads generieren



# Kontakt

## q.beyond AG

Arne Thull

Head of Investor Relations/M&A

T +49 221 669-8724

F +49 221 669-8009

invest@qbeyond.de

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)





Anhang

# CEO erhöht seinen Anteilsbesitz um 50 %

Vorstand hat im März 2020 weitere 330.000 q.beyond Aktien erworben:  
**Jürgen Hermann 1.000.000 Aktien**

Keiner der beiden Gründer hat bisher Aktien verkauft – Anteilsbesitz stellt sich wie folgt dar:

**12,68% Gerd Eickers<sup>1</sup>**

**12,68% Dr. Bernd Schlobohm<sup>2</sup>**

**74,64% Free float**

---

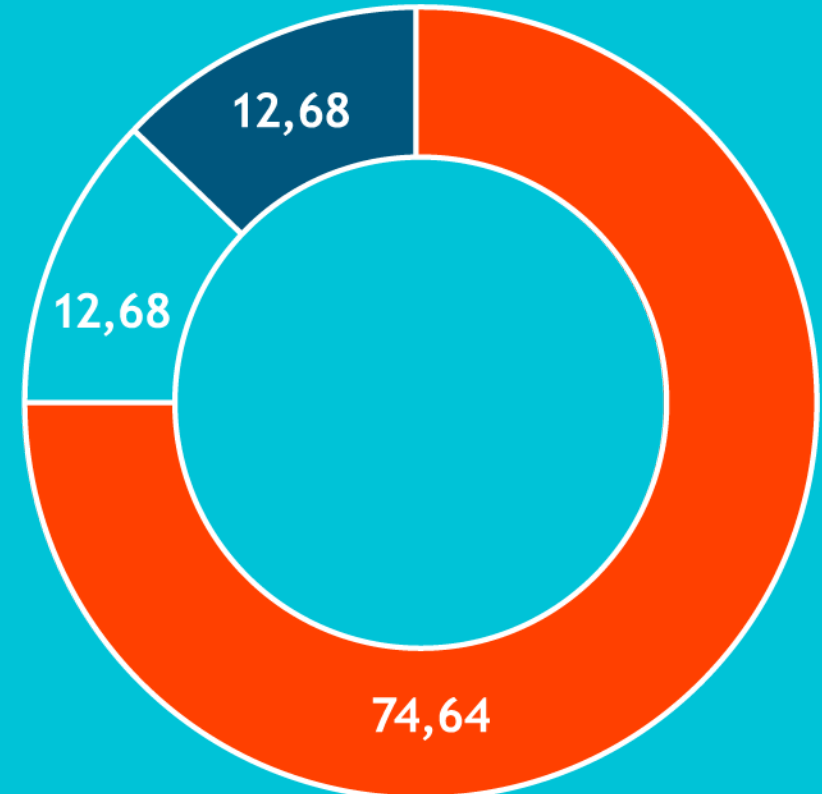
<sup>1</sup> Gründer und Mitglied des Aufsichtsrats

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

Stand: 30. September 2020

## Aktionärsstruktur

in %



# Kaufempfehlungen für die q.beyond Aktie

**MAINFIRST**  
A Stifel Company

Buy  
PT: €2.25

**QSC AG**  
IT Services  
27 May 2020 INITIATION

Initiation of coverage  
path

**Summary**

- We initiate coverage providing ~72% upside with a focus on Germany
- With the sale of the IT division, QSC is exclusively active in services & IoT, ~30% from SAP, with strong financial foundation
- We forecast QSC earnings rising from breakeven to 10% growth in 2020

QSC GY  
€1.31  
72.0  
162  
1



Bankhaus Lampe

**QSC AG**

Recurring revenues support the re...

06/05/2020

Buy  
1.80 EUR

Close 04/05/2020  
Bloomberg: QSC GR

**COMMERZBANK**



**QSC**

2 March 2020

We raise our rating to Buy. Early factory and hence success of the 10 per share of hidden value from released, in our view. With additional positive at current levels despite

Buy (from Hold)  
**TP €2.00** (from €1.70)  
**CP €1.12^**  
(Closing 28 February 2020)

**Key information**

Expected performance  
1M / 3M performance:  
Market Cap (m)  
Bloomberg:  
Shares outstanding (m)  
Equity Free Float  
Consensus rec (F)  
Source

of EBITDA and FCF, both  
net of at least €143m this  
to targeted EBITDA  
ter. Our new DCF

Bank	Empfehlung	Kursziel
Mainfirst	„Kaufen“	2,25 €
Commerzbank	„Kaufen“	2,00 €
Bankhaus Lampe	„Kaufen“	1,80 €
Warburg Research	„Halten“	1,40 €
Independent Research	„Halten“	1,40 €





expect the next