



# Strategie 2025

Virtuelle Analysten- und Investorenkonferenz  
30. März 2023

# Disclaimer

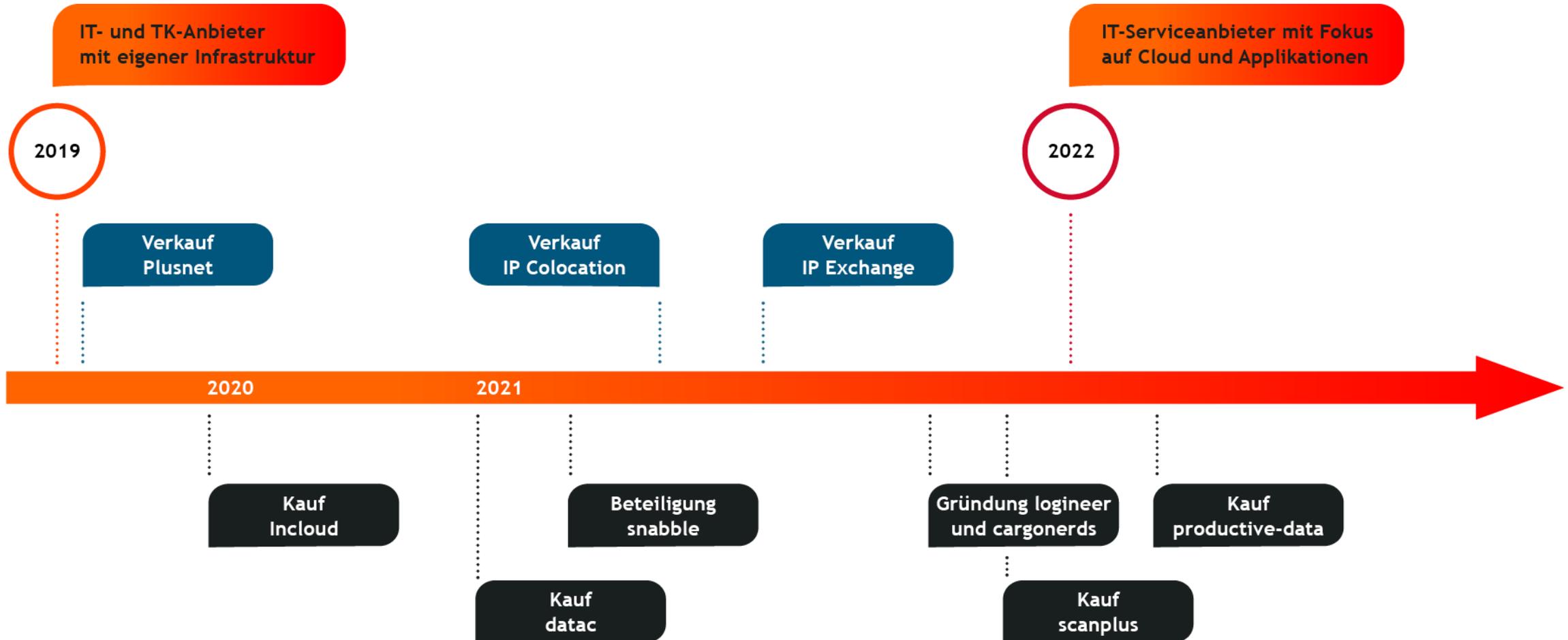
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den Einschätzungen des Vorstands der q.beyond AG („q.beyond“) beruhen und dessen gegenwärtige Ansichten hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Die zukunftsbezogenen Aussagen entsprechen dem Sachstand zum Zeitpunkt der Erstellung 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.

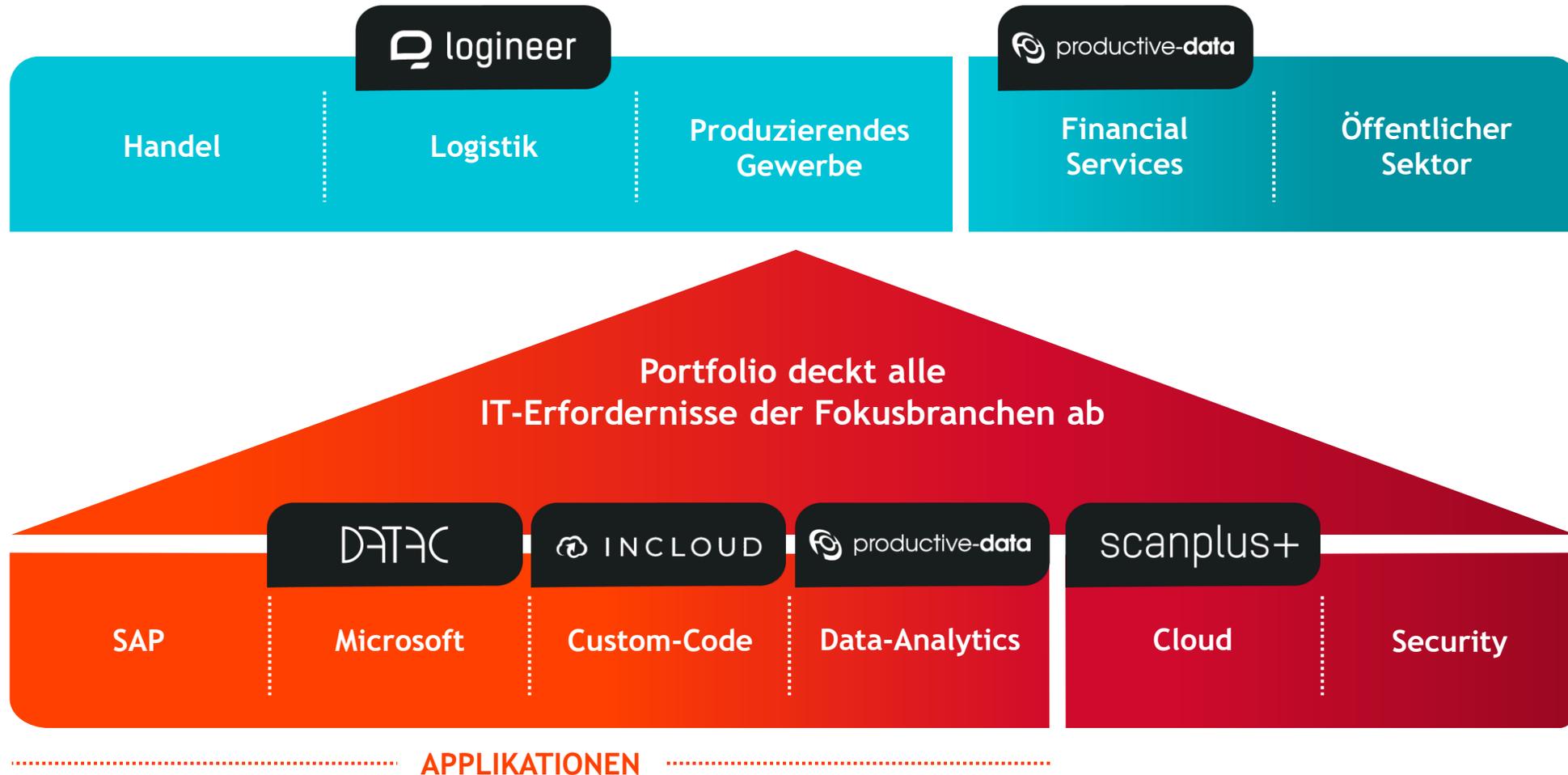


# Strategie 2025: Fokus auf Profitabilität

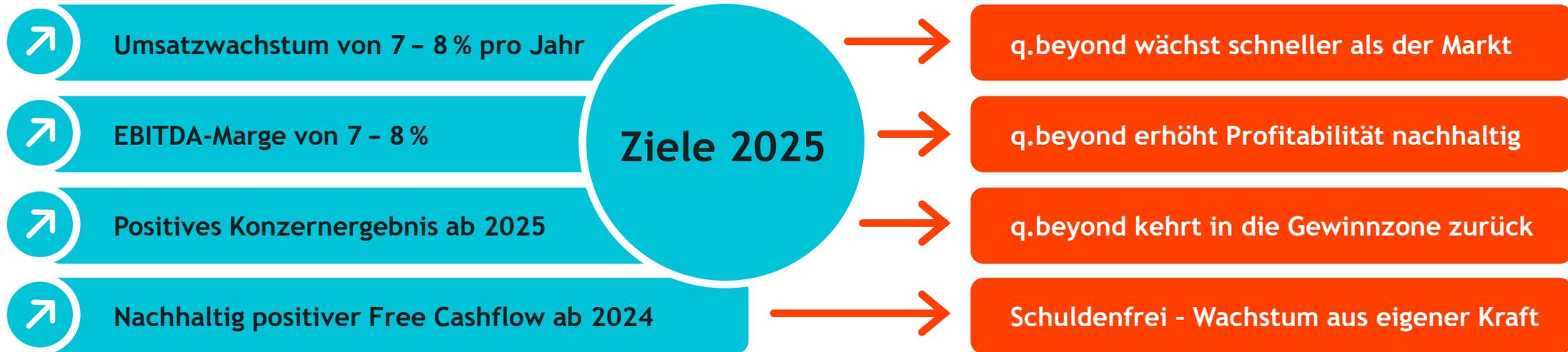
# Transformation zum IT-Serviceanbieter abgeschlossen



# q.beyond-Portfolio ist ideal aufgestellt



# Strategie 2025: Fokus liegt auf höherer Ertrags- und Finanzkraft



## Drei strategische Prioritäten



# Agenda

1.

Rückblick 2022: Umsatzanstieg in schwierigem Umfeld

Nora Wolters, CFO

2.

Ausblick 2023: Basis für höhere Ertrags- und Finanzkraft

Nora Wolters, CFO

3.

Strategie 2025: Fokus auf Profitabilität

Thies Rixen, CEO

Q&A

Thies Rixen, CEO

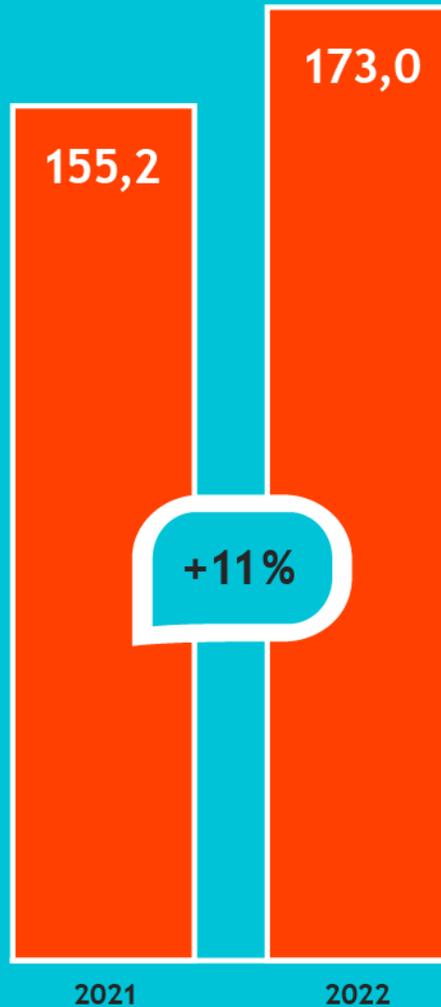
Nora Wolters, CFO



# Rückblick 2022: Umsatzanstieg in schwierigem Umfeld

## Umsatz

in Mio. €



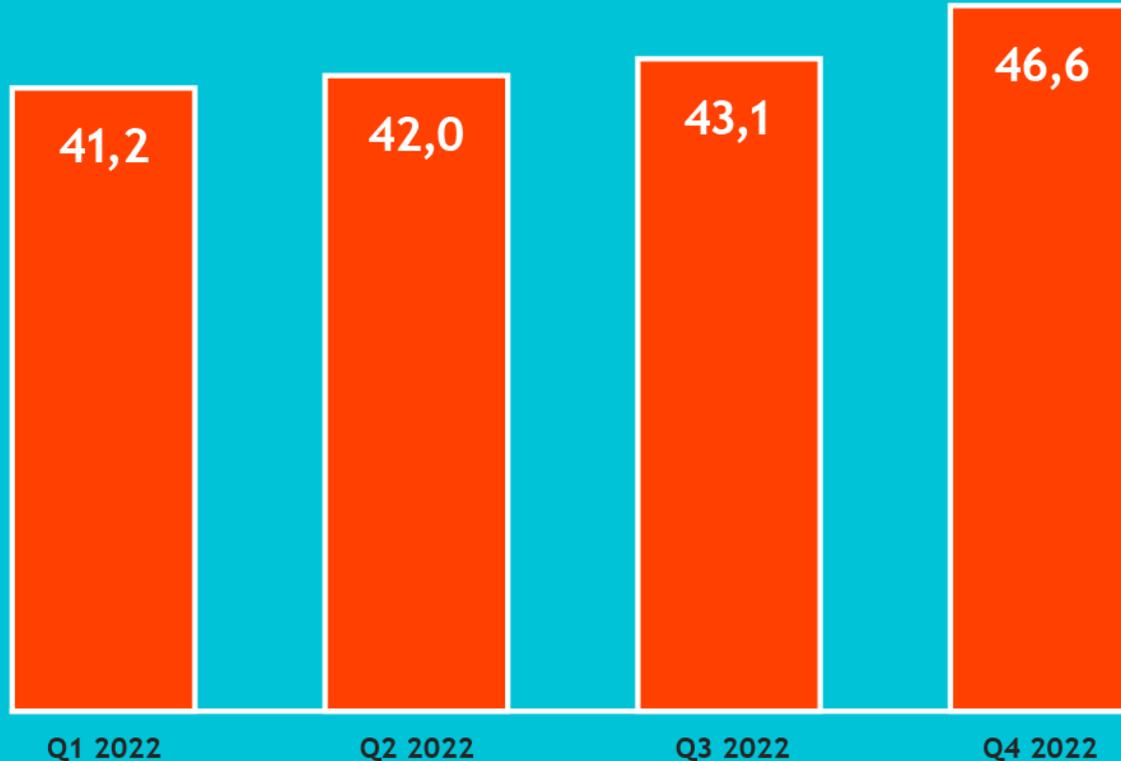
# Zweistelliges Wachstum in schwierigem Umfeld

- 76% der Umsätze 2022 waren wiederkehrend
- 61% der Umsätze stammten aus den Fokusbranchen Handel, Logistik und produzierendes Gewerbe

# Starkes zweites Halbjahr erfüllte nahezu alle Erwartungen

## Umsatz

in Mio. €



- Verschiebung einzelner Projekte verhinderte noch höheren Umsatzanstieg im Q4 2022
- Umsatz Q4 2022 enthielt Einmalumsätze in Höhe von ~2,5 Mio. €



# Wachstumsmotor Cloud

## Umsatz

in Mio. €



## Segmentbeitrag

in Mio. €



## Wachstumstreiber

- Anhaltend hohe Nachfrage nach Cloud-Lösungen
- Konsolidierung von productive-data seit Nov. 2022

## Temporäre Kostenfaktoren

- Ausbau des SaaS-Geschäfts (eingestellt im Q4 2022)
- Veränderte Kostenstruktur (insbesondere Wegfall der Colocation-Marge)



# SAP-Segment vor Turnaround

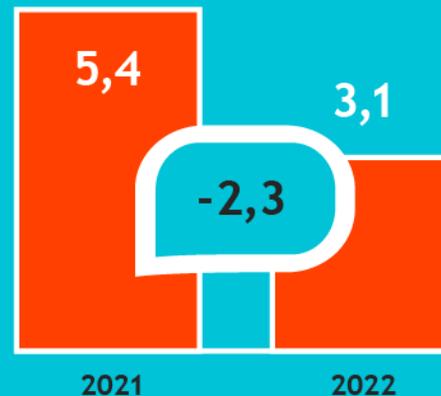
## Umsatz

in Mio. €



## Segmentbeitrag

in Mio. €



## Wachstumshemmnisse

- Konjunkturelle Talfahrt
  - Erst im H2 2022 gestartete Vertriebsoffensive
- Im Q4 stieg Umsatz wieder (Q3 2022: 7,9 Mio. € / Q4 2022: 8,4 Mio. €)

## Erfolgreiches Kostenmanagement

- Optimierung interner Ressourcen/Verzicht auf Freelancer
- Strikte Beschränkung der Sachkosten



# Abschreibungen belasten Ergebnis

In Mio. €	2021	2022
<b>Umsatz</b>	155,2	173,0
Kosten der umgesetzten Leistungen	-124,9	-145,6
<b>Bruttoergebnis</b>	30,3	27,5
Marketing- und Vertriebskosten	-12,6	-12,6
<b>Segmentbeitrag</b>	17,7	14,9
Allgemeine Verwaltungskosten	-17,2	-14,9
Sonstige betriebliche Erträge	36,3	6,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5,1	-0,5
<b>EBITDA</b>	31,7	5,4
Abschreibungen	-16,5	-16,8
Außerplanmäßige Abschreibungen	-	-20,9
<b>EBIT</b>	15,2	-32,3
Finanzergebnis	-0,6	-1,0
Ertragsteuern	-4,8	0,2
<b>Konzernergebnis</b>	9,8	-33,1

Erfolgreicher Colocation-Verkauf im Q3 2021 erschwert Jahresvergleich:

- **Andere Kostenstruktur** (zusätzlich scanplus-Effekt)
- **Geringeres sonstiges betriebliches Ergebnis**

**Einmalige Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert im Jahr 2022** in Höhe von 20,9 Mio. €

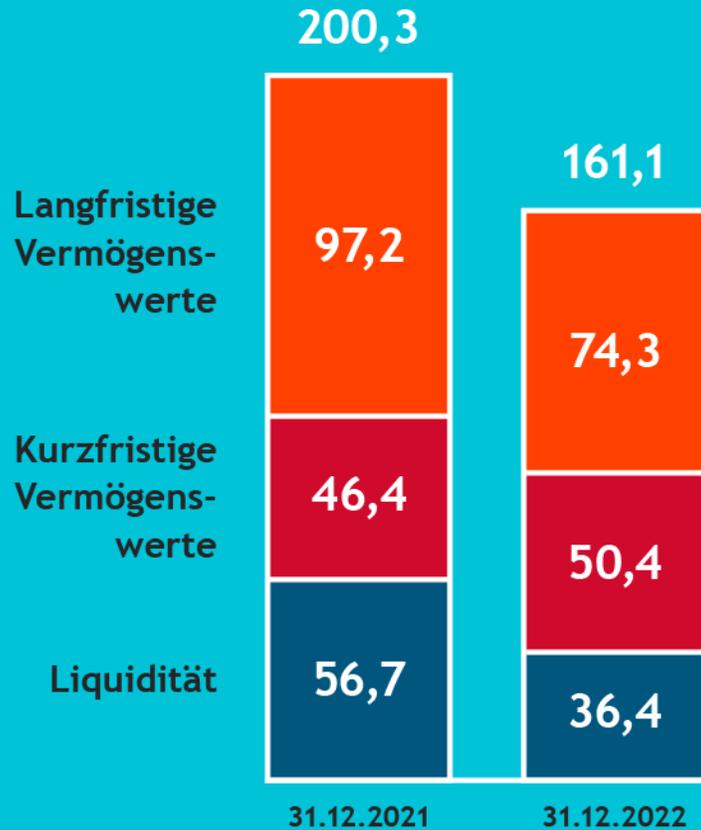
- **Auslöser:** veränderte mittelfristige Planung und höherer Kapitalisierungszinssatz



# q.beyond ist grundsolide finanziert

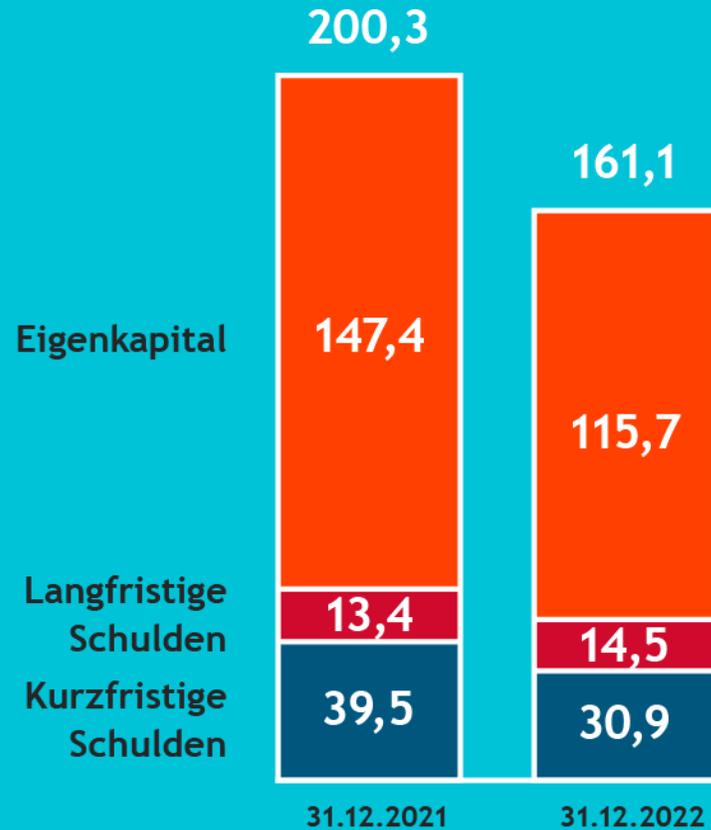
## Vermögenswerte

in Mio. €



## Eigenkapital und Schulden

in Mio. €



q.beyond finanziert  
Wachstum aus eigener Kraft:

- **Eigenkapitalquote von 72%**
- **Keine Bankschulden**

Veränderung der Netto-  
liquidität beruht auf

- Aufwendungen für  
Akquisitionen (scanplus,  
productive-data)
- Free Cashflow von -9,7 Mio. €

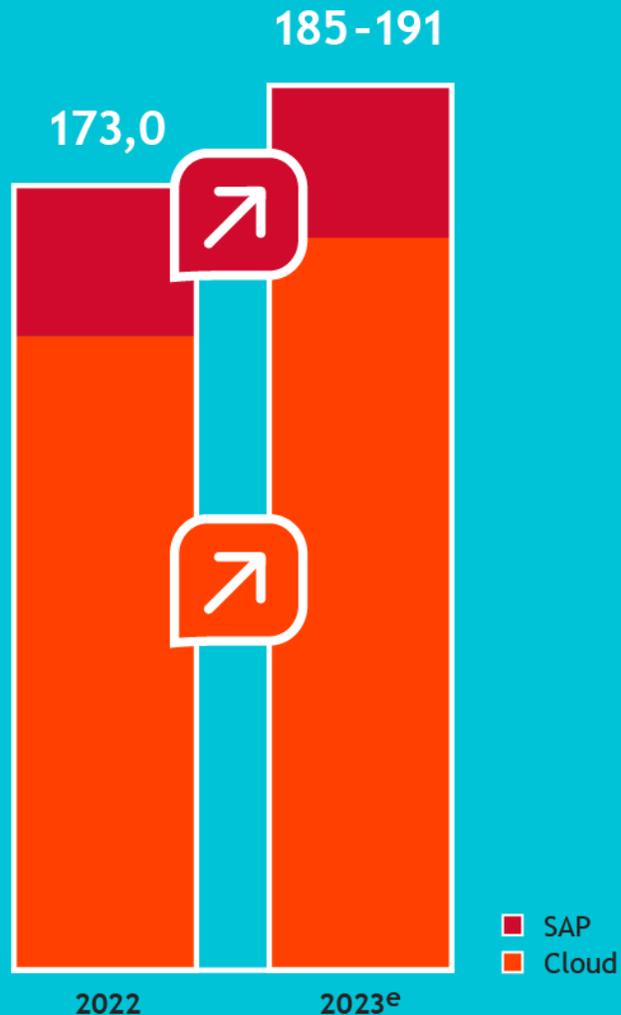




# Ausblick 2023: Basis für höhere Ertrags- und Finanzkraft

## Umsatz

in Mio. €



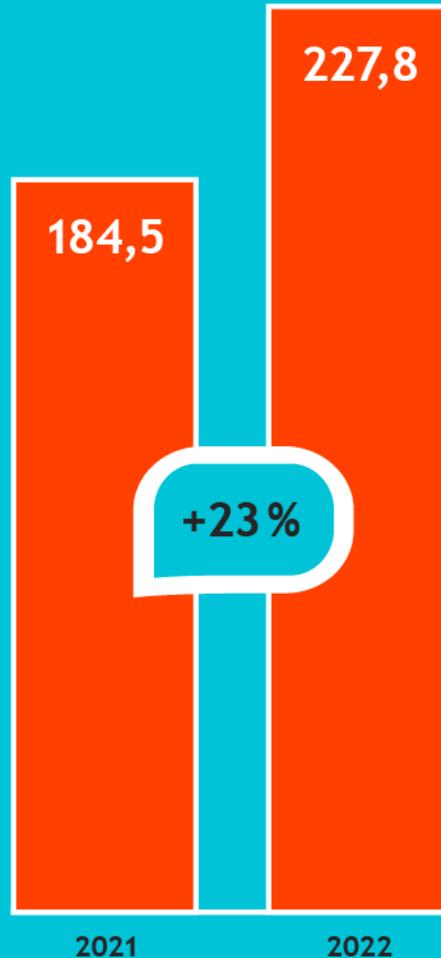
# 2023: Wachstum in beiden Segmenten

## Prognose 2023 auf einen Blick

- 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 -8 Mio. € (2022: -9,7 Mio. €)
- Fokus liegt 2023 auf den drei strategischen Prioritäten, um die Ertrags- und Finanzkraft in den Folgejahren nachhaltig zu steigern

## Auftragseingang

in Mio. €



# Aufträge in Rekordhöhe stärken Wachstumskraft

- 51% der Aufträge kamen im vergangenen Jahr von **neuen Kunden** bzw. aus **neuen Projekten** mit bestehenden Kunden
- 2022 lag der Schwerpunkt lange auf dem Ausbau des Geschäfts mit bestehenden Kunden
- **Vertriebsoffensive** im H2 2022 begonnen; erste Erfolge insbesondere im SAP-Geschäft
- Seit 2023: Ausbau des Neugeschäfts mit kleineren Mittelständlern auf der Basis eines zweigleisigen Vertriebsansatzes (**schlagkräftiges Go-to-Market**)

## EBITDA

in Mio. €



# Einmalfaktoren beeinflussen EBITDA

EBITDA-Prognose beinhaltet **Mehrkosten von 5 bis 7 Mio. €** für

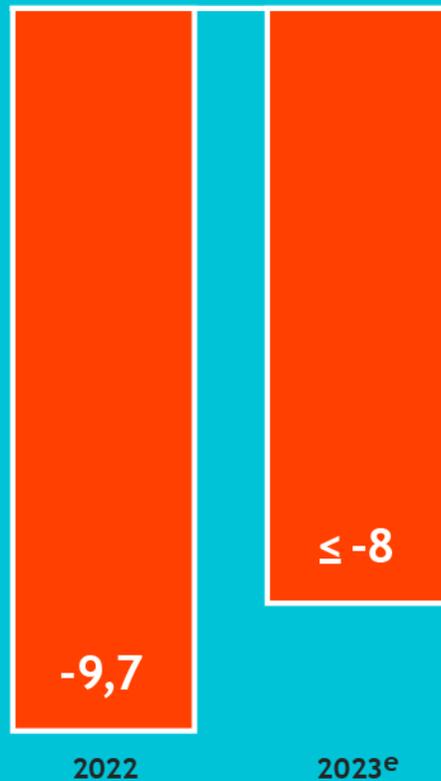
- Stromkosten Rechenzentren
- inflationsbedingt deutlich höhere Gehälter
- höhere Lizenzkosten (SAP, Microsoft)

EBITDA-Prognose berücksichtigt zudem Kosten für die Umsetzung der strategischen Prioritäten

- Integration der Töchter („One q.beyond“) erfordert einmalige Aufwendungen
- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells ist zum Teil mit Up- und Reskilling verbunden

## Free Cashflow

in Mio. €



# Ab 2024 positiver Free Cashflow geplant

- Mit einer Nettoliquidität von 35,9 Mio. € zum 31. Dezember 2022 ist q.beyond gut bis zum geplanten Free-Cashflow-Break-even finanziert
- Ab 2024 ist ein nachhaltig positiver Free Cashflow geplant



**Klimaneutral  
bis 2025**

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

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

# Auf dem Weg zur Klimaneutralität

## Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren 2022

- 52% weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen aus Strom, Dienstreisen und Fuhrpark im Vergleich zum Jahr 2019
- 58% weniger Energieverbrauch im Vergleich zum Jahr 2019

## Maßnahmen zur Senkung der CO<sub>2</sub>-Emissionen

- Umsetzung des EU Code of Conduct für energieeffiziente Rechenzentren bis 2026
- Weitgehender Verzicht auf Inlandsflüge
- Umstellung des Fuhrparks auf E-Autos





# Auf dem Weg zu gelebter Diversität

## Gleiche Bezahlung für gleiche Arbeit

- Überprüfung und Schließung des Gender-Pay-Gaps im Jahr 2022

## Chancengleichheit im Beförderungsprozess

- Ambitionierte Zielvorgaben für den Anteil von Frauen in Führungspositionen in der variablen Vorstandsvergütung verankert

## Förderung von Frauen in MINT-Berufen

- q.beyond ist seit dem Jahr 2021 offizielle Partnerin von „MINTvernetzt“



# Strategie 2025: Fokus auf Profitabilität

# Strategie 2025 stärkt Marktposition von q.beyond

Führender IT-Serviceanbieter  
in Deutschland

## Unser Spielfeld

- IT-Services+
- Deutscher Mittelstand
- 3 + 2 Branchen

## Unsere Prioritäten

- Fokussiertes Geschäftsmodell
- Schlagkräftiges Go-to-Market
- One q.beyond



Umsatzwachstum (CAGR): 7 – 8%



EBITDA-Marge: 7 – 8%



Positives Kundenfeedback

Abgeschlossene Transformation als Fundament



# Strategie 2025 setzt klare Prioritäten

## Unsere Prioritäten

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



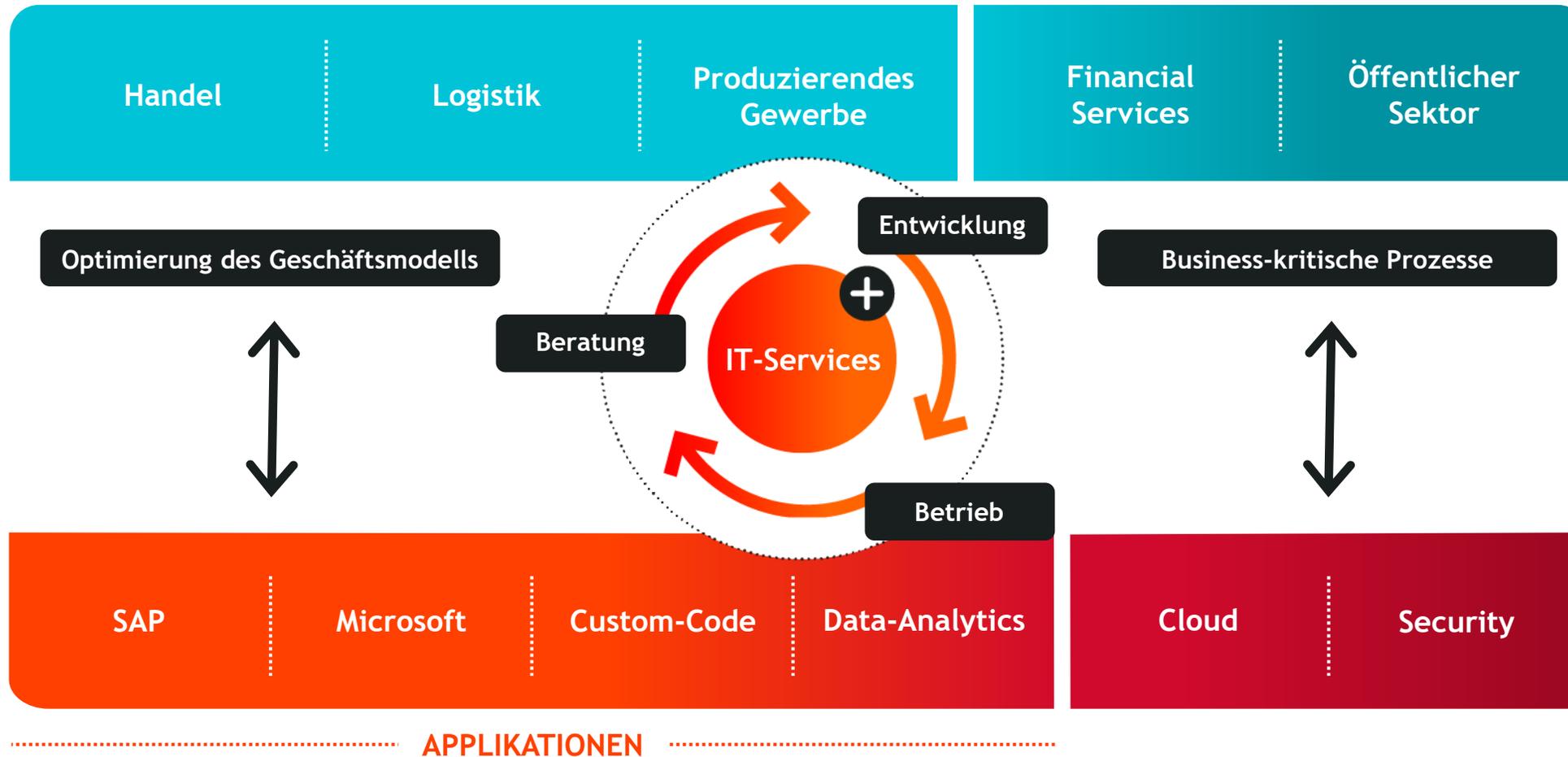
## Zielvorgaben:

Umsatzwachstum von  
7 – 8 % pro Jahr

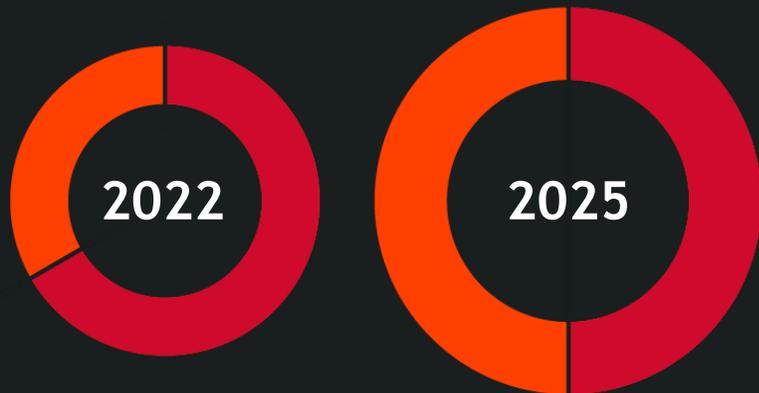
EBITDA-Marge von 7 – 8 %

Positives Konzernergebnis  
ab 2025 und nachhaltig  
positiver Free Cashflow  
ab 2024

# Fokussiertes Geschäftsmodell basiert auf starkem Portfolio



# Ausbau von Beratung und Entwicklung führt zu margenstärkeren Umsätzen



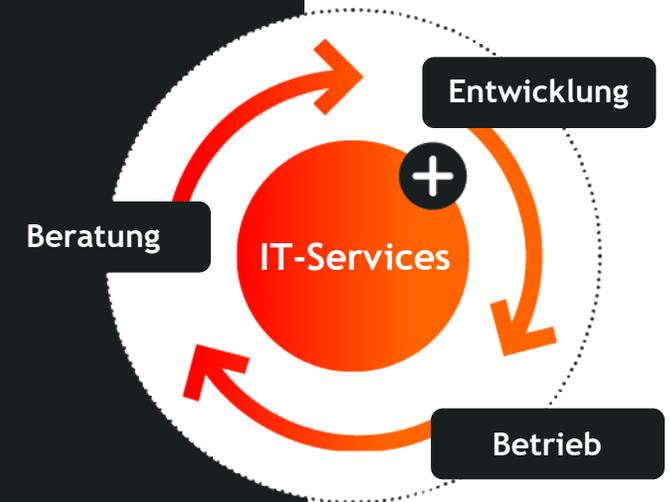
■ Beratung & Entwicklung ■ Betrieb

## Zukünftige Schwerpunkte:

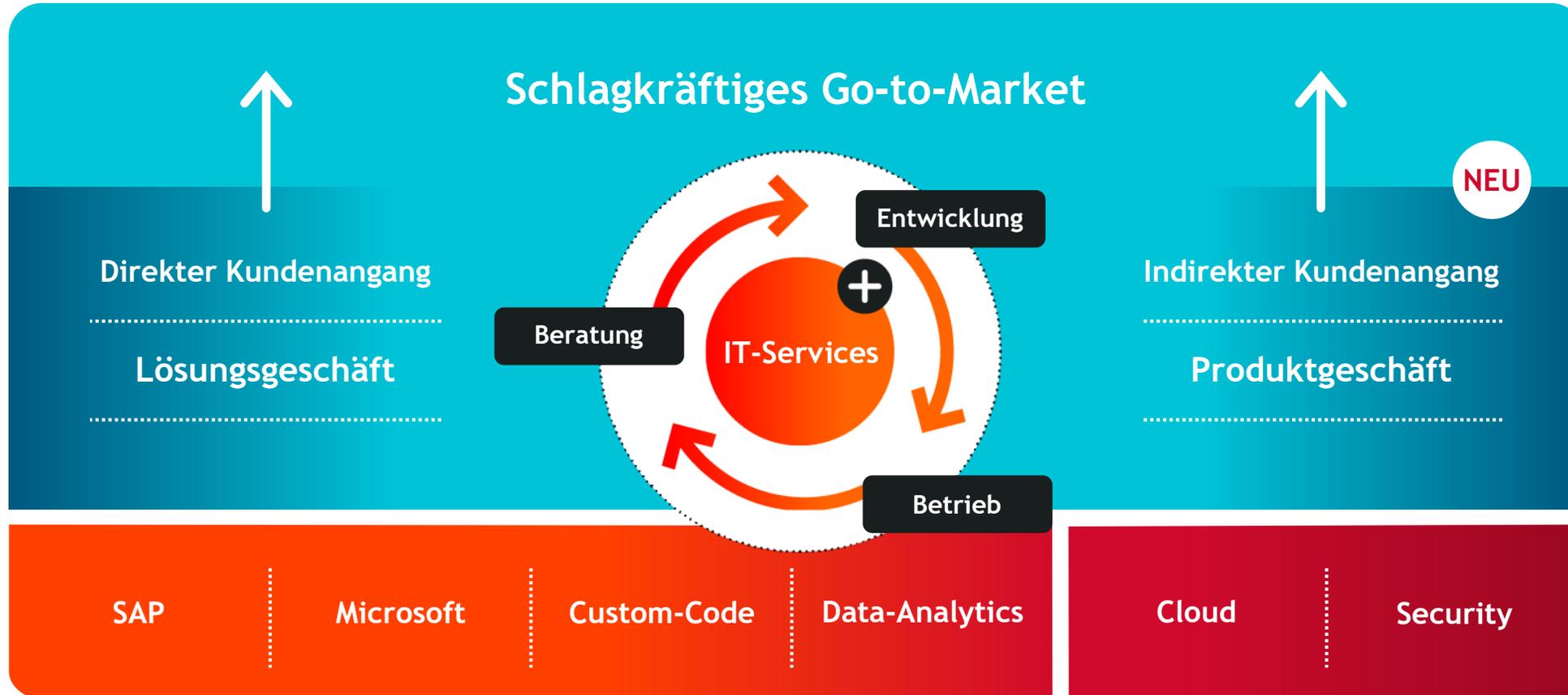
- **Beratung**: Optimierung von Geschäftsmodellen mithilfe von Applikationen
- **Entwicklung** passender Applikationen
- **Betrieb** dieser Applikationen

→ Höhere Margen

→ Unverändert hoher Anteil wiederkehrender Umsätze



# Schlagkräftiges Go-to-Market sorgt für hohe Durchdringung im deutschen Mittelstand



# Besserer Marktangang und geringere Kosten dank konsequenter Integration



## One q.beyond

- Einheitlicher Markenauftritt
- One Go-to-Market (One Sales & Portfolio)
- Integration der Töchter ermöglicht Abbau von Doppelstrukturen
- Einheitliche Nutzung der Nearshore-Hubs (Ziel: > 10% der Kapazität)
- Klimaneutralität bis 2025 und gelebte Diversität



# Strategie 2025: Was q.beyond jetzt auszeichnet

▶ **Fokussiertes Geschäftsmodell** ermöglicht margenstärkeres Wachstum

▶ **Zweigleisiges Go-to-Market** verbreitert Wachstumsbasis

▶ **One q.beyond** stärkt Wachstumskräfte und senkt Kosten

▶ **Klare Ziele:** Ab 2024 ist positiver Free Cashflow und ab 2025 Konzerngewinn geplant

▶ **Bekanntnis zur Nachhaltigkeit:** Klimaneutralität bis 2025





# Questions & Answers

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

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





expect the next