

Ordentliche Hauptversammlung der q.beyond AG

12. Mai 2021

Rede von Jürgen Hermann

Vorstand/CEO der q.beyond AG

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich begrüße Sie herzlich zu unserer zweiten virtuellen Hauptversammlung und zur ersten Hauptversammlung der q.beyond AG. Ich bedauere, dass wir uns auch in diesem Jahr nicht persönlich sehen können. Doch in Pandemiezeiten genießt der Schutz der Gesundheit und damit das Vermeiden von Kontakten unbedingte Priorität. Ich bin aber zuversichtlich, dass wir uns nach einer erfolgreichen Impfkampagne im kommenden Jahr wieder persönlich austauschen können.

In dieser historischen Ausnahmesituation einer Pandemie - und dadurch ausgelöst einer tiefen Rezession - hat sich unser Unternehmen im vergangenen Jahr hervorragend entwickelt:

- Wir haben alle unsere noch vor dem ersten Lockdown kommunizierten Ziele erreicht. Das gilt für Umsatz, EBITDA und Free Cashflow.
- Wir haben auch in Zeiten temporärer Lockdowns und anhaltender Kontaktbeschränkungen einen neuen Rekord beim Auftragseingang erzielt und damit die Basis für ein starkes Wachstum in diesem Jahr gelegt.
- Dieses Wachstum beginnt den Kapitalmarkt zu überzeugen. Unser Kurs stieg im Jahr 2020 um 60 Prozent. Der Unternehmenswert, und damit die Marktkapitalisierung abzüglich der Nettoliquidität, hat sich sogar mehr als verdoppelt.

- Und das alles seit September unter einem neuen Namen und einer neuen Marke: q.beyond.

Die neue Marke lässt sich mit drei Sätzen gut charakterisieren: q.beyond steht für erfolgreiche Digitalisierung. Wir zeigen dem Mittelstand digitale Lösungen, setzen diese um und betreiben sie. Wir machen unsere Kunden „bereit“ für morgen.

Es besteht überhaupt kein Zweifel, dass die Digitalisierung voranschreitet: Die Welt von morgen wird digital arbeiten, leben und produzieren. Die Digitalisierung erfasst immer mehr Lebensbereiche; die Coronapandemie verstärkt dies weiter. Neue Technologien erweitern permanent die Handlungsoptionen für Unternehmen wie für Privatleute. Denken Sie aktuell an das Vordringen künstlicher Intelligenz in den Fabrikhallen oder den Einzug von Spracherkennungssystemen in unseren Alltag.

Wir bei q.beyond stehen für diesen Wandel. Folgerichtig heißt unser Claim „Expect the next!“. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir am Puls der Zeit arbeiten und neueste Technologien in konkrete passende Lösungen überführen. So unterstützen wir unsere Kunden bestmöglich bei ihrer digitalen Transformation. Dabei treibt uns eine Vision: „Wir revolutionieren das Business unserer Kunden.“

Das mag in den Ohren manches Zuhörers vermessen klingen. Aus meiner Sicht spricht daraus vor allem gesunder Ehrgeiz. q.beyond verfügt über das Wissen, die Umsetzungskompetenz und die nötige Mannschaft, um unsere Kunden im disruptiven Umfeld erfolgreich zu machen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt branchenübergreifend in einer konsequenten Digitalisierung - und genau das ist unsere Kernkompetenz.

Unseren Ehrgeiz zeigt die Wachstumsstrategie „2020plus“: Bis zum kommenden Jahr wollen wir den Umsatz auf 200 Millionen Euro steigern und im Jahr 2022 eine EBITDA-Marge von mehr als 10 Prozent sowie einen nachhaltig positiven Free Cashflow erwirtschaften. Auf dem Weg dahin haben wir den Umsatz bislang Jahr für Jahr mit zweistelligen Wachstumsraten gesteigert und werden dies auch in diesem und im kommenden Jahr tun.

Unsere Planungen setzen wir verlässlich um.

Die Wachstumsstrategie 2020plus basiert auf fünf Eckpfeilern. Diese sind:

- ein attraktives Kerngeschäft,
- plattformbasierte Innovationen,

- kontinuierliche Investitionen in die Zukunft - auch über Zukäufe,
- ein klarer Branchenfokus und
- ein gelebte Leistungskultur.

Wie attraktiv unser Kerngeschäft ist, zeigen die Zahlen des Geschäftsjahres 2020: Wir haben den Umsatz in einer tiefen Rezession um 13 Prozent auf 143,4 Millionen Euro gesteigert. Wir haben zugleich das EBITDA, traditionell die entscheidende Kennzahl für unsere Profitabilität, deutlich verbessert. Seit dem vierten Quartal 2020 erwirtschaften wir ein nachhaltig positives operatives Ergebnis vor Abschreibungen. Wie beim Umsatz und EBITDA haben wir auch beim Free Cashflow mit -15,8 Millionen Euro unser zu Jahresbeginn genanntes Ziel erreicht.

In einem historischen Ausnahmejahr lief es bei q.beyond planmäßig.

Drei weitere Kennzahlen unterstreichen die Attraktivität unseres Kerngeschäfts:

- 78 Prozent unserer Umsätze waren im vergangenen Jahr wiederkehrend und resultierten aus längerfristigen Verträgen. Die oft drei bis fünf Jahre laufenden Kontrakte mit unseren Kunden machen unser Geschäft so gut planbar.
- Mit 161,1 Millionen Euro lag der Auftragseingang im Jahr 2020 um gut 20 Prozent höher als ein Jahr zuvor.
- Und 70 Prozent dieser Aufträge kamen von neuen Kunden bzw. aus neuen Projekten mit bestehenden Kunden.

Diese Kennzahlen sprechen auch für unsere Innovationskraft. Unser Schwerpunkt liegt auf plattformbasierten Innovationen - und damit auf Innovationen mit vielen Anknüpfungspunkten für Externe und viel Wachstumspotenzial. Exemplarisch steht dafür der „StoreButler“, eine einzigartige Plattform zur Digitalisierung im Handel. Der StoreButler deckt alle Anforderungen von stationären Einzelhändlern ab - vom Ladeneingang bis zur Kasse. Sie können etwa den Ausschuss von Waren reduzieren, oder auch mit digitalen Etiketten am Regal Preise jederzeit nachfragegerecht aktualisieren. Das renommierte EHI Retail Institute hat uns gemeinsam mit unserem Kunden Fressnapf für diese plattformbasierte Innovation im März 2021 mit dem „reta award“ als Top Supplier Retail ausgezeichnet. Ein Ritterschlag.

Die Grundlage für diese Entwicklung sind kontinuierliche Investitionen in die Zukunft - der dritte Eckpfeiler unserer Wachstumsstrategie. 2020 haben wir vor allem in unsere

Entwicklungskapazitäten, in unsere Mitarbeiter investiert. Hier herrscht ein harter Wettbewerb um Talente. Vor diesem Hintergrund haben wir im vergangenen Jahr auch eine Niederlassung im lettischen Riga eröffnet und dort erste Softwareexpertinnen und -experten rekrutiert.

Gleich mehr als 60 Expertinnen und Experten konnten wir auf einen Schlag im Sommer 2020 mit der Übernahme des Software-Engineering-Spezialisten Incloud gewinnen. Der Erwerb von 100 Prozent der Incloud-Anteile war ein Volltreffer - und das in mehrerlei Hinsicht: Erstens ergänzen die Kompetenzen von Incloud passgenau unser Know-how. Das hilft uns bei bestehenden Kunden genauso wie bei der Akquise von Neukunden. Zweitens verfolgen wir dieselben Ziele und leben dieselben Werte. Und drittens passt das Incloud-Portfolio auch zu unserem Branchenfokus - einem weiteren Eckpfeiler unserer Strategie.

2020 haben wir zwei Drittel unserer Umsätze in den drei Branchen Handel, produzierendes Gewerbe und Energie erzielt. Erfolg setzt hier die Basis für weitere Erfolge. Denn mit jedem Kunden wächst unser Wissen um die Branche und unser Netzwerk. Auszeichnungen wie der „reta award“ im Handel signalisieren Marktteilnehmern, dass sie bei q.beyond an der richtigen Adresse sind. Auf diesem Fundament werden wir aufbauen. Denn alle drei Branchen bieten noch vielfältige Wachstumschancen. So stehen die meisten stationären Händler erst am Anfang der Digitalisierung; ihre Schwächen deckt die Pandemie schonungslos auf. Jetzt startet eine Aufholjagd und wir gehören zu den präferierten Partnern. Im produzierenden Gewerbe heißen die Stichworte „Industrie 4.0“ und „IoT“; auch hier gehören wir seit Jahren zu den Vorreitern im deutschen Markt. Und in der Energiewirtschaft werden die Karten im Wettbewerb mit der Dekarbonisierung neu gemischt. Digitalisierung ist auch hier ein Schlüssel zum künftigen Erfolg.

Erfolg setzt motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter voraus. Und die haben wir. Ich bin sehr stolz auf und dankbar für das, was unser Team im vergangenen Jahr geleistet hat. Unsere Leistungskultur, wie ich sie gerne nenne, funktioniert auch unter außergewöhnlichen Umständen. Um unsere Mitarbeiter noch stärker zu Mitunternehmern zu machen, legen wir derzeit ein Beteiligungsprogramm auf. Der Grundgedanke: Wer bis zu einer Grenze von 2.100 Aktien eigenes Geld in q.beyond investiert und die Aktien hält, wird Ende 2022 mit Gratisaktien im Verhältnis 3:1 belohnt.

Ein ähnliches Programm haben wir bereits im Herbst 2020 für unsere Führungskräfte gestartet: Das Führungsteam kaufte auf eigene Rechnung eine Million q.beyond-Aktien

über die Börse. Belohnt wird dieses persönliche Engagement erst, wenn der Kurs Ende 2022 auf mindestens 2,80 Euro steigt. Das ambitionierte Ziel und das Signal für unser Unternehmen erkennt man daran, dass sich der Kurs damals zwischen 1,20 und 1,30 Euro bewegte.

Seitdem ist viel geschehen. Mitte November des vergangenen Jahres begann eine Kursrallye. Bis zum Jahresende stieg der q.beyond-Kurs auf 1,68 Euro. Mit einem Kursplus von 60 Prozent entwickelte sich unsere Aktie damit im Coronajahr 2020 deutlich besser als die maßgeblichen Börsenindizes in Deutschland oder auch die Kurse unserer Mitwettbewerber.

Ohne Zweifel: Unsere Aktie stand Anfang 2020 noch auf einem unbefriedigend niedrigen Niveau. Ich möchte es nicht versäumen, Ihnen allen für Ihre Treue in den Jahren des Umbaus unseres Unternehmens zu danken. Die Transformation war tiefgreifend, doch der 60-prozentige Kursanstieg innerhalb eines Jahres signalisiert nun die Trendwende. Der Kapitalmarkt beginnt, diesen Umbau und die konsequente Umsetzung unserer Wachstumsstrategie zu honorieren. Auch institutionelle Investoren fassen wieder Vertrauen, unsere intensive Investor-Relations-Arbeit beginnt sich auszuzahlen.

Diese Einschätzung bestätigt sich im bisherigen Jahresverlauf 2021: Der Kurs unserer Aktie steigt weiter und überschritt im Februar erstmals seit dem Jahr 2017 wieder die Marke von 2 Euro. Am vergangenen Freitag lag der Kurs unserer Aktie um 13 Prozent höher als noch zu Jahresbeginn. Höhere Kurse steigern den Unternehmenswert. Und über einen steigenden Unternehmenswert sind Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, am Erfolg Ihrer q.beyond beteiligt. Auf die zentrale Bedeutung des Unternehmenswertes hatte ich bereits bei Vorstellung der Wachstumsstrategie 2020plus im Mai 2019 hingewiesen und ich freue mich, dass sich unsere Aktie seitdem zu einem echten Wachstumswert entwickelt hat.

Folgerichtig unterbreiten Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand heute keinen Dividendenvorschlag. Wie angekündigt, wollen wir den frei werdenden Betrag in weiteres Wachstum investieren, den Unternehmenswert weiter steigern und Sie über diesen Weg unmittelbar am Erfolg von q.beyond beteiligen.

Unsere Aktie birgt auch nach der jüngsten Kursrallye ein erhebliches Potenzial für einen steigenden Unternehmenswert. Das zeigen die Einschätzungen der vier Analysten, die uns regelmäßig beobachten und intensiv verfolgen. Ihre Kursziele reichen aktuell bis zu einer Höhe von 2,90 Euro. Das entspricht einem Zuwachs von rund 50 Prozent im Vergleich zum

aktuellen Niveau. Diese Analysten setzen genauso wie Investoren darauf, dass wir die Ziele unserer Wachstumsstrategie 2020plus erreichen und auch danach kontinuierlich wachsen.

Die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2021 rechtfertigt dieses Vertrauen. Wir haben ungeachtet des anhaltenden Lockdowns unseren Umsatz um 10 Prozent auf 37,5 Millionen Euro gesteigert. Wir haben zum zweiten Mal in Folge mit 0,7 Millionen Euro ein positives EBITDA erzielt. Und wir haben fast 30 Millionen Euro an neuen Aufträgen gewonnen. Bis Anfang Mai stieg der Auftragseingang auf die Rekordsumme von 96 Millionen Euro.

Dieser Auftragseingang schafft eine hervorragende Basis, um unsere ehrgeizigen Wachstumsziele für das Geschäftsjahr 2021 zu erreichen: Wir wollen den Umsatz auf 160 bis 170 Millionen Euro steigern und dabei ein EBITDA von 5 bis 10 Millionen Euro erwirtschaften. Ab dem vierten Quartal 2021 ist zudem ein positiver Free Cashflow geplant.

Worauf fußt diese anhaltende Wachstumsdynamik? Bei der Beantwortung dieser Frage komme ich auf die fünf Eckpfeiler unserer Wachstumsstrategie zurück. Da ist allen voran unser attraktives Kerngeschäft mit einem hohen Anteil wiederkehrender Umsätze zu nennen. Da wir mit unseren Kunden eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten, erhalten wir von ihnen regelmäßig weitere Aufträge und vertiefen so unsere partnerschaftliche Geschäftsbeziehung. Unser Kerngeschäft ist darüber hinaus skalierbar. Sprich: Wir können mit dem bestehenden Team und der bestehenden Infrastruktur steigende Umsätze realisieren, und jeder Euro an zusätzlichem Umsatz steigert das Ergebnis überproportional.

Zu dieser Skalierbarkeit werden künftig plattformbasierte Innovationen wichtige Beiträge leisten. Denn diese Produkte lassen sich ohne großen Mehraufwand bei verschiedenen Kunden installieren. Noch stehen wir am Anfang. Unsere Expertinnen und Experten arbeiten nach der Markteinführung des StoreButler für den Handel unter anderem an Piloten für unsere beiden Fokusbranchen produzierendes Gewerbe und Energiewirtschaft.

Seit wenigen Tagen ist nun eine vierte Fokusbranche hinzugekommen: die Logistik. Wir kennen diesen Markt seit Langem und profitieren nun von unserem Know-how im Handel. Denn auch dort hängt der Erfolg entscheidend davon ab, ob ein Unternehmen die richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort bekommt. Eine logistische Herausforderung.

Wir expandieren damit in eine benachbarte und ebenfalls mittelständisch geprägte Branche. Im ersten Schritt wollen wir den kleineren und mittleren Logistikunternehmen in Deutschland schlüsselfertige IT-Services bereitstellen. Das beste Beispiel ist ein vollständig ausgestatteter digitaler Arbeitsplatz inklusive branchenspezifischer Anwendungen, den wir innerhalb weniger Stunden an jedem Ort der Welt zur Verfügung stellen. Zum Leistungsspektrum zählen aber auch - wie in unseren anderen Fokusbranchen - Consulting, der Betrieb weltweiter Cloud-Infrastrukturen, Data-Integration-Services sowie ein rund um die Uhr erreichbarer Helpdesk.

Dieses geballte Know-how hat bereits den ersten Kunden überzeugt: das Bremer Traditionsunternehmen Röhlig Logistics - ein typischer Vertreter der unzähligen „Hidden Champions“ in unserem Land - mit mehr als 2.200 Beschäftigten in 35 Ländern. Wir haben den Auftrag, die Digitalstrategie dieses Unternehmens weiter voranzubringen, und übernehmen dazu eine Vielzahl von Aufgaben - vom klassischen IT-Betrieb über den Ausbau von SAP Finance bis hin zur Unterstützung bei Data Analytics. Ein anspruchsvoller und ein attraktiver Auftrag mit einem Volumen im mittleren zweistelligen Millionenbereich.

Röhlig ist künftig aber nicht nur Kunde, sondern auch Partner. Gemeinsam werden wir in einer eigenen Gesellschaft plattformbasierte Innovationen für die Logistikbranche entwickeln. Diese Softwarelösungen werden sämtliche Anforderungen kleiner und mittlerer Logistikbetriebe im digitalen Zeitalter abdecken.

Neue Branche, neuer Partner, neuer Kunde. Der hier skizzierte Deal mit Röhlig ist in vielerlei Hinsicht zukunftsweisend: Wir erweitern unseren Branchenfokus, stärken unsere Kompetenz bei der Entwicklung plattformbasierter Innovationen und erhalten neue Wachstumsimpulse. Er passt auch sehr gut zu unserer Akquisitionsstrategie. Denn wir wollen in neue Märkte, wie eben die Logistik, expandieren, gleichzeitig unser Portfolio gezielt ausbauen und unsere Technologiekompetenz erweitern.

In Sachen Technologiekompetenz können wir unsere gute Positionierung in zukunftssträchtigen Märkten wie Cloud Services, Data Analytics, Embedded Software, IoT und künstlicher Intelligenz durch gezielte Zukäufe weiter verbessern. Um ein Beispiel zu nennen: Aktuell ist der Ausbau unserer Kompetenz im Geschäft rund um Enterprise Software ein Thema. Neben unserer sehr starken Stellung im SAP-Geschäft nutzen viele Mittelständler auch Softwarelösungen anderer wichtiger Anbieter; insbesondere die Lösungen von Microsoft im Zusammenhang mit dem „Modern Workplace“ sind nicht mehr

wegzudenken. Dieses Kernportfolio werden wir durch unser „Expect the next“-Portfolio ergänzen; das sind technologische Lösungen für die Herausforderungen von morgen. Genau darauf bereiten wir uns heute vor - mit selbst entwickelten plattformbasierten Innovationen vor allem für unsere Fokusbranchen.

Ergänzt wird diese Strategie durch gezielte Akquisitionen, für die wir gut aufgestellt sind. Ende März 2021 verfügten wir über eine Nettoliquidität in Höhe von mehr als 40 Millionen Euro. Wichtig ist hier das Wort „netto“. Denn anders als bei den meisten Unternehmen stehen bei q.beyond den liquiden Mitteln keine Bankverbindlichkeiten gegenüber. Unser Unternehmen ist schuldenfrei! Auch daher weist unsere Bilanz zum 31. März 2021 eine Eigenkapitalquote von 74 Prozent aus.

Entscheidungen über Zukäufe werden wir einzig an den Bedürfnissen unserer mittelständischen Kunden ausrichten. Diese werden bei q.beyond immer alle Kompetenzen finden, die sie für ihre digitale Transformation und die Revolution ihrer Geschäftsmodelle benötigen.

Als wäre die digitale Revolution nicht genug, müssen Unternehmen in dieser Dekade noch eine zweite Herausforderung meistern: die Dekarbonisierung ihrer Geschäftsmodelle. Die Weichen in Richtung einer nachhaltigen Wirtschaft sind gestellt. Bedingt unter anderem durch die steigenden Preise für CO₂, werden Unternehmen in den kommenden Jahren quer durch alle Branchen auf ressourcenschonende Produkte und Prozesse umstellen. Der Digitalisierung kommt eine Schlüsselrolle zu. Denn der Einsatz digitaler Technologien reduziert den Verbrauch von Ressourcen, optimiert Fertigung und Vertrieb, ermöglicht einen effizienten Betrieb und erhöht den Kundennutzen. Dies zeigt: Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind zwei Seiten derselben Medaille - und unsere Zukunft.

Folgerichtig haben wir im vergangenen Jahr Nachhaltigkeit in unsere Strategie und in unseren Markenkern integriert. Wir setzen das ehrgeizige Ziel: Bis 2025 wird q.beyond klimaneutral. Das heißt: Wir werden CO₂-Emissionen so weit wie möglich vermeiden und unvermeidbare Emissionen durch hochwertige Zertifikate ausgleichen.

Mit dem Bekenntnis zur Klimaneutralität leisten wir nicht nur unseren Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels. Wir helfen vielfach auch unseren Kunden, ihre Klimaziele zu erreichen und ihr Geschäftsmodell nachhaltiger zu gestalten. Denn die Anforderung der Klimaneutralität erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette. Schon heute zeichnet sich ab, dass Unternehmen zunehmend darauf achten, wie klimafreundlich ihr IT-

Dienstleister arbeitet. Noch zögern hier viele Konkurrenten. Von daher verschafft uns der rasche Weg zur Klimaneutralität auch einen Wettbewerbsvorteil.

Die Vorreiterrolle in Sachen Klimaneutralität erweitert noch einmal die Wachstumschancen, die ich Ihnen skizziert habe:

- Wachstum aus einem attraktiven Kerngeschäft heraus,
- Wachstum mit plattformbasierten Innovationen,
- Wachstum dank eines ausgeprägten Branchenfokus.

Wir werden diese Chancen, die sich aus unserer ausgezeichneten Positionierung und unserem mittelständischen und von Partnerschaft geprägten Ansatz ergeben, nutzen. Das entspricht auch dem Charakter unserer Marke: empathisch, pragmatisch, begeisternd, mutig und hungrig. Diese Begeisterung trägt das ganze Unternehmen - ein neu positioniertes Unternehmen voller Zukunftsdrang, ein wachsendes, ein dynamisches Unternehmen.

Ich bin überzeugt: Die Erfolgsgeschichte von q.beyond hat gerade erst begonnen.

Ich danke Ihnen sehr für Ihre Aufmerksamkeit.