

expect the next

– Vorläufige Zahlen 2023 & Ausblick 2024 –
Analysten- und Investorenkonferenz | 11. März 2024

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: WIRKT!

Erfolge der Strategie 2025

Finanzkraft steigt

Ertragskraft folgt

2023

Neuaufstellung abgeschlossen

Positiver Free Cashflow ein Jahr früher als geplant

Umsatz wächst um 9% auf 189,3 Mio. €

2024

Anstieg des EBITDA auf 8–10 Mio. € (2023: 5,7 Mio. €)

Prioritäten der Strategie 2025

1	Fokussiertes Geschäftsmodell	>	Profitablerer Umsatz
2	Schlagkräftiges Go-to-Market	>	Umsatzwachstum
3	One q.beyond	>	Effizienzsteigerung

2023: Finanzkraft steigt.

Prognose 2023: **Alle Ziele** erreicht!

189,3
UMSATZ

Ziel 2023: 185 – 191

5,7
EBITDA

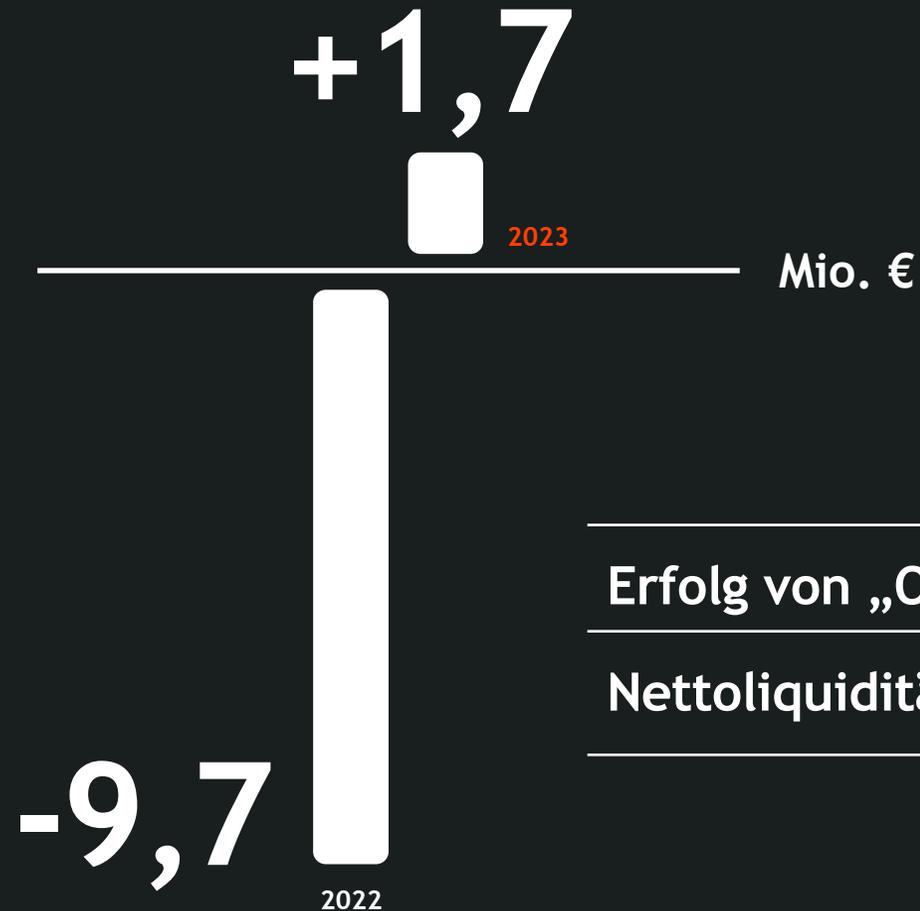
Ziel 2023: 5 – 7

+1,7
FCF

Ziel 2023: ≥ -4

Mio. €

Anstieg Free Cashflow: +11,4 Mio. €



Erfolg von „Order-to-Cash“

Nettoliquidität steigt auf 37,6 Mio. €

Steigender Umsatz: +9% Wachstum

2023

189,3

2022

173,0

Mio. €

Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze (73%)

Konzentration auf fünf Fokusbranchen (70%)

Gelungener Turnaround bei SAP (Umsatz +13%)

Konsolidierung von q.beyond Data Solutions

Cloud-Geschäft: +12,0 Mio. € Umsatz

2023



2022



Mio. €

Segmentbeitrag:

2023: 10,3 Mio. €

2022: 11,7 Mio. €

Effekte:

- + Wachstum in der Fokusbranche Logistik
- + Konsolidierung q.beyond Data Solutions
- + Vertragsverlängerungen
- Höhere Kosten (Personal, Energie, Lizenzen)
- Einmalkosten für den Umbau

SAP-Geschäft: +4,3 Mio. € Umsatz

2023



2022



Mio. €

Segmentbeitrag:

2023: 2,7 Mio. €

2022: 3,1 Mio. €

Effekte:

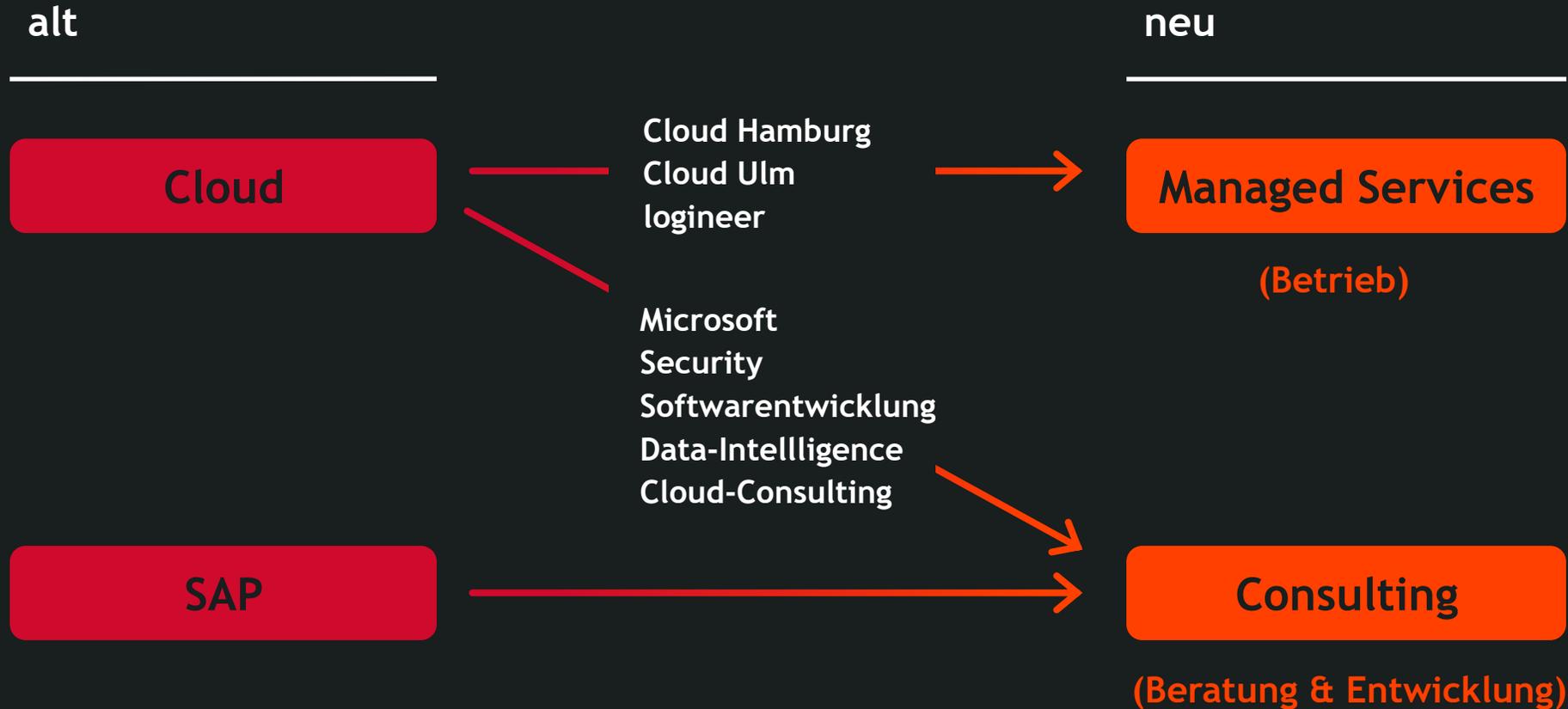
+ Vertriebsoffensive greift

+ S/4HANA-Transformation

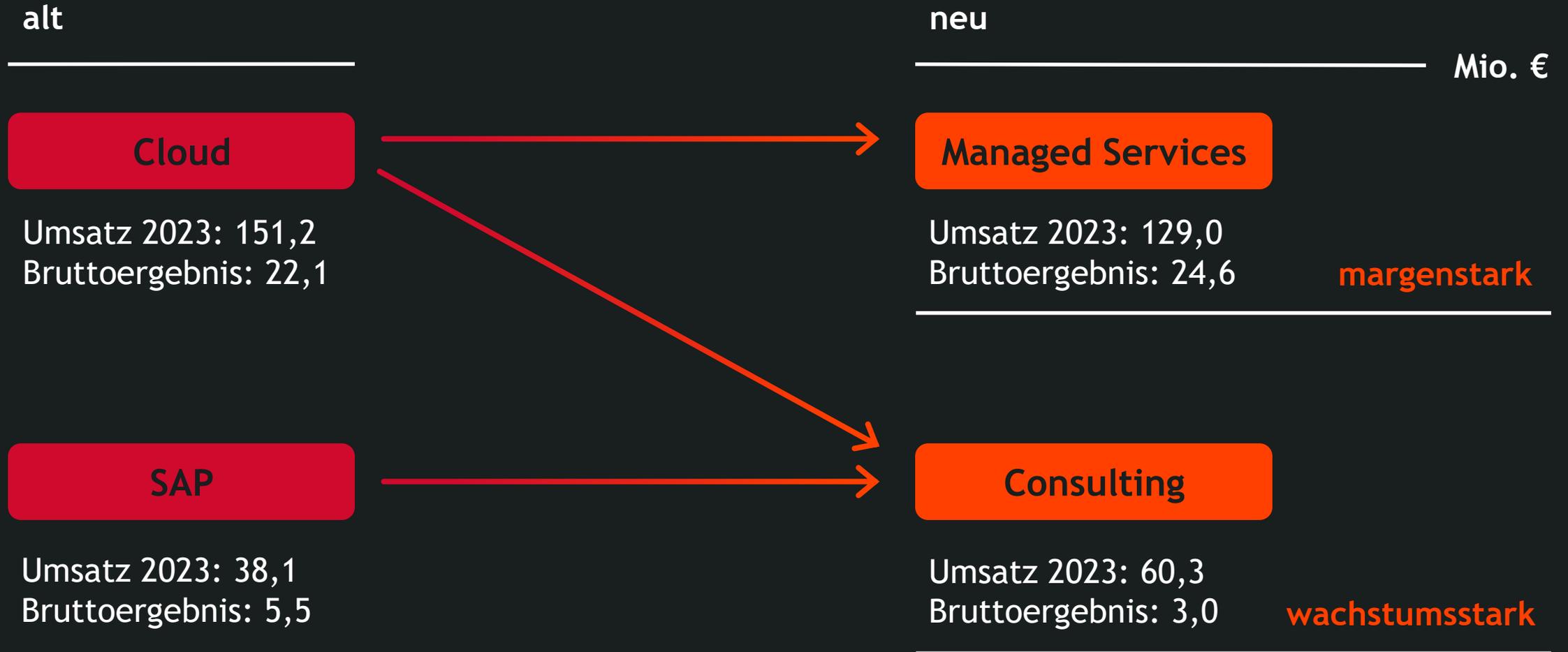
- Höhere Personalkosten

- Externe Fachkräfte für einzelne Projekte

Neues Geschäftsmodell: Neue Segmentierung



Managed Services: 19% Bruttomarge



Geringere Abschreibungen: **Besseres Ergebnis**

	2022	2023
Umsatz	173,0	189,3
Kosten der umgesetzten Leistungen	-145,6	-161,7
Bruttoergebnis	27,4	27,6
Marketing- und Vertriebskosten	-12,6	-14,6
Segmentbeitrag	14,8	13,0
Allgemeine Verwaltungskosten	-14,9	-16,4
Sonstige betriebliche Erträge	6,0	9,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,5	-0,2
EBITDA	5,4	5,7
Abschreibungen	-16,8	-13,8
Außerplanmäßige Abschreibungen	-20,9	-2,9
EBIT	-32,3	-10,9
Finanzergebnis	-1,0	-0,3
Steuern	0,2	-5,2
Konzernergebnis	-33,1	-16,4

< Kosten für Umbau begrenzen Bruttogewinn

< Finanzamtsentscheidung zum Plusnet-Verkauf

< Geringere außerplanmäßige Abschreibungen

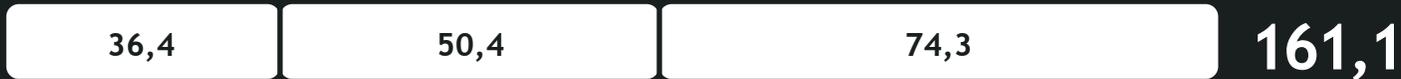
< Einmalige Steuerzahlung für Plusnet-Verkauf

Solide Bilanz: Eigenkapitalquote 64%

2023



2022



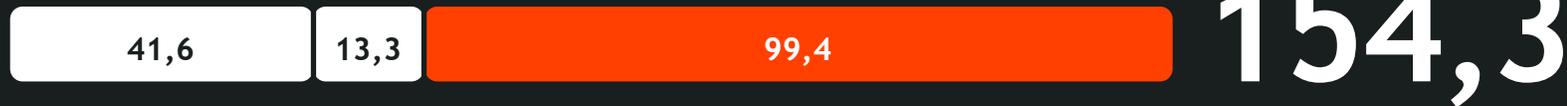
Liquidität

Kurzfristige
Vermögenswerte

Langfristige
Vermögenswerte

Vermögenswerte

2023



2022



Kurzfristige
Schulden

Langfristige
Schulden

Eigenkapital

Eigenkapital und Schulden

Mio. €



2024: Ertragskraft steigt.

Ab 2024: Profitabilität steigt nachhaltig!

5,7
EBITDA

2023

8–10
EBITDA

Prognose 2024

Mio. €

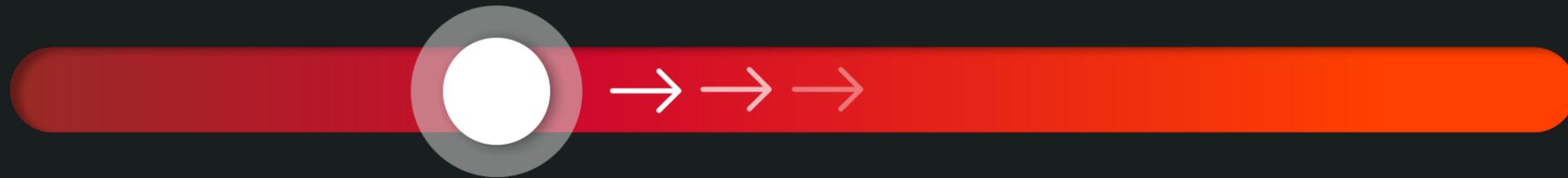
Umsatz von 192–198 Mio. €

Nachhaltig positiver Free Cashflow

Profitabilitätshebel der Strategie 2025

1 Fokussiertes Geschäftsmodell

Vertrieb konzentriert sich auf
Beratungs- und Entwicklungsaufträge

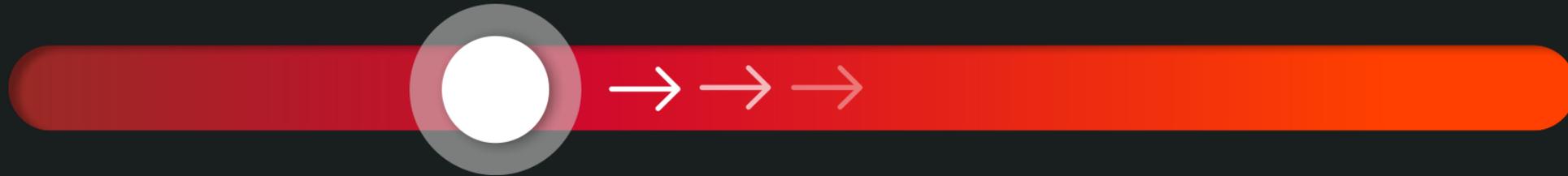


5% höherer Umsatzanteil von
Beratung & Entwicklung erhöht
Bruttomarge **um bis zu 2%**

Profitabilitätshebel der Strategie 2025

2 Nearshoring und Offshoring

Verdoppelung des Anteils der Beschäftigten in diesem Bereich auf mindestens 20% (2023: 11%)

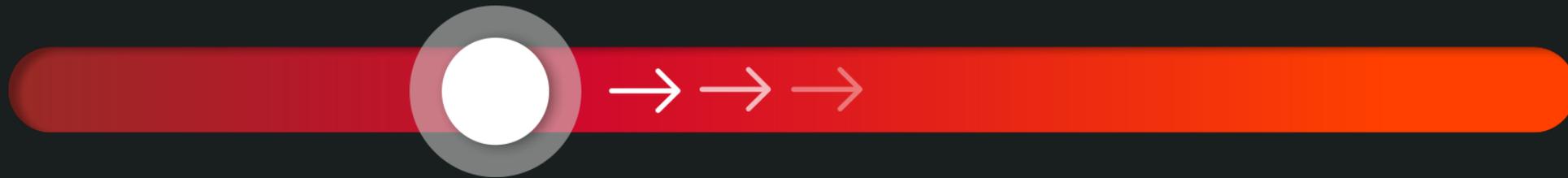


5% Anstieg des Nearshoring-/ Offshoring-Anteils erhöht Bruttomarge **um mindestens 1%**

Profitabilitätshebel der Strategie 2025

3 Künstliche Intelligenz

Einsatz in allen Unternehmensbereichen:
1st-Level-Service, Softwareentwicklung
und Ressourcenplanung



KI verringert den manuellen Aufwand und **entlastet** die Teams bei Routineaufgaben

EBITDA-Marge: Mehr als verdoppelt

2023



2025^e



2023

Umbau ist abgeschlossen:

Fokussiertes Geschäftsmodell

Zweigleisiger Vertrieb

2024

Profitabilitätshebel wirken:

Beratung & Entwicklung

Nearshoring und Offshoring

Künstliche Intelligenz

2025

Ziele sind gesetzt:

EBITDA-Marge von 7-8 %

Nachhaltiger Konzerngewinn

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

www.qbeyond.de/linkedin

www.qbeyond.de/xing

www.qbeyond.de/facebook

www.qbeyond.de/instagram

www.qbeyond.de/youtube

blog.qbeyond.de





expect the next