



Umsetzung der Strategie 2025 läuft an

Quartalszahlen Q1 2023

8. Mai 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.



Strategie 2025 setzt klare Prioritäten

Umsatz steigt um 13%

Umsetzung der „Strategie 2025“ beeinflusst EBITDA und Free Cashflow im Q1 2023

In Mio. €	Q1 2022	Q1 2023
Umsatz	41,2	46,6
EBITDA	+0,8	-1,3
Free Cashflow	-1,6	+1,1

Strategie 2025 erhöht Ertrags- und Finanzkraft

Unsere Prioritäten

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



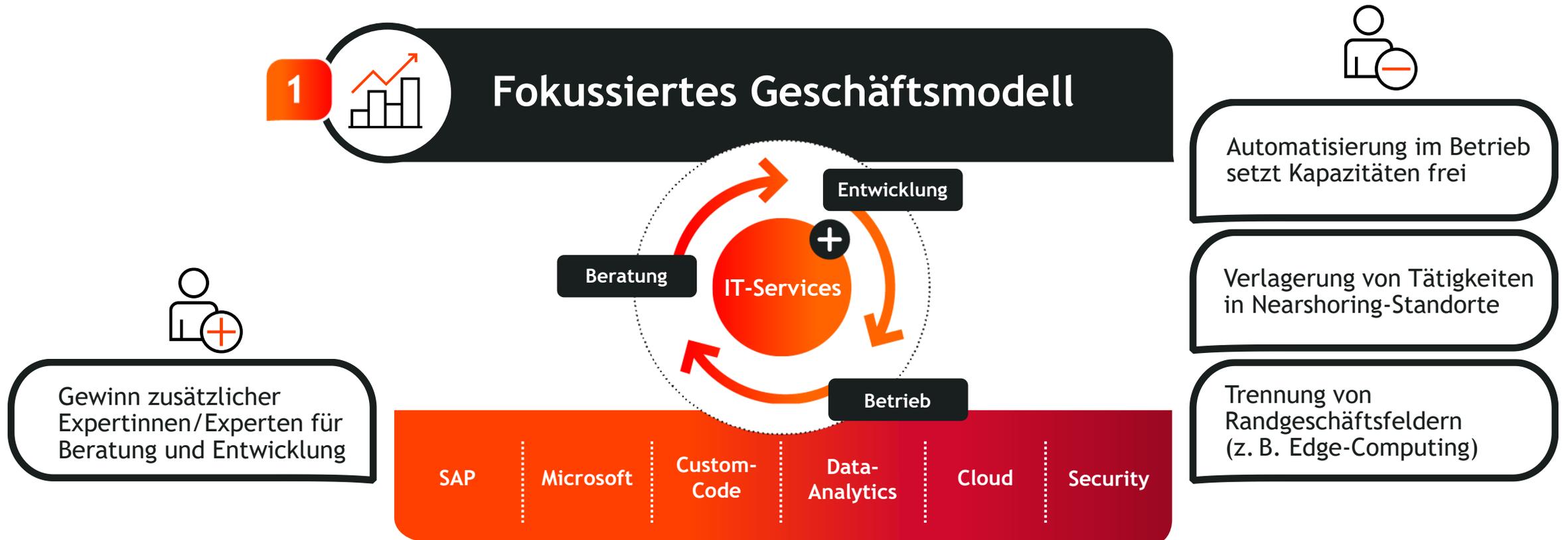
Zielvorgaben:

Umsatzwachstum von
7 – 8 % pro Jahr

EBITDA-Marge von 7 – 8 %

Positives Konzernergebnis
ab 2025 und nachhaltig
positiver Free Cashflow
ab 2024

Strategie 2025 erfordert veränderte Personalstruktur



- **Kurzfristig:** Rekrutierungskosten und Personalabbau (Rückstellungen) erhöhen Aufwand
- **Mittelfristig:** neue Personalstruktur stärkt Wachstums- und Ertragskraft

Neuer Auftragsmix: „High value, lower volume“

Auftragseingang

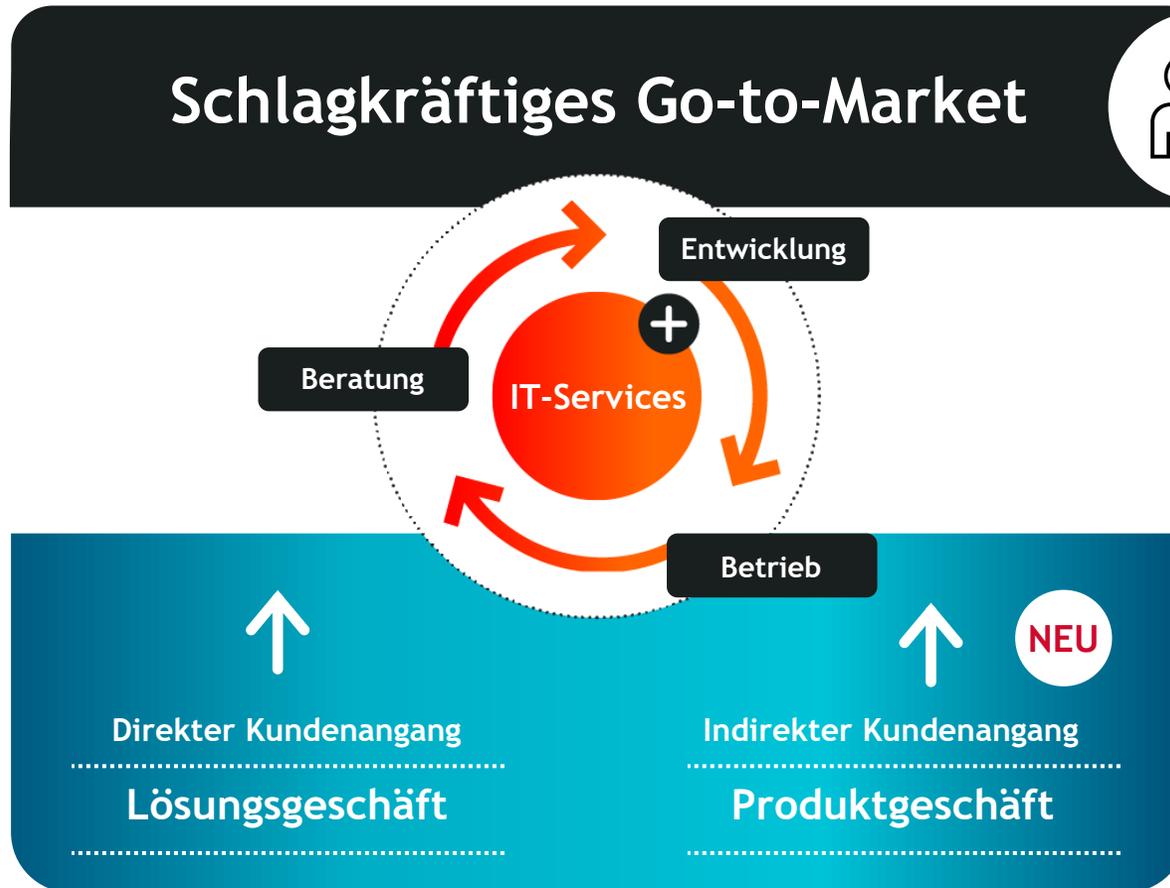
Q1 2023: 21,4 Mio. €
(Q1 2022: 76,3 Mio. €)

Schlagkräftiges Go-to-Market



Fokus liegt nun auf
Beratungs- und
Entwicklungsaufträgen

80% der Aufträge im
Q1 2023 stammten von
neuen Kunden bzw. aus
neuen Projekten mit
bestehenden Kunden



Erste Erfolge im
indirekten Vertrieb:
Zahl der Leads bis Ende
April 2023 so hoch wie
im Gesamtjahr 2022



Zahlreiche Fortschritte bei der Integration schon im Q1 2023

3 One q.beyond

- ✓ One Sales & Portfolio
- ✓ Neuer Markenauftritt: scanplus wird „q.beyond Cloud Solutions“
- ✓ Vorbereitung der Verschmelzung von q.beyond Cloud Solutions und datac
- ✓ Zweiter Nearshoring-Standort: operativer Start von q.beyond ibérica
- ✓ Striktes Forderungsmanagement zur Verbesserung des Free Cashflows

 q.beyond

DATAc

 q.beyond Cloud Solutions

 productive-data





**Abschluss Q1 2023:
Umsatz steigt deutlich**

Umsatz

in Mio. €



Q1 2023: zweistelliges Wachstum

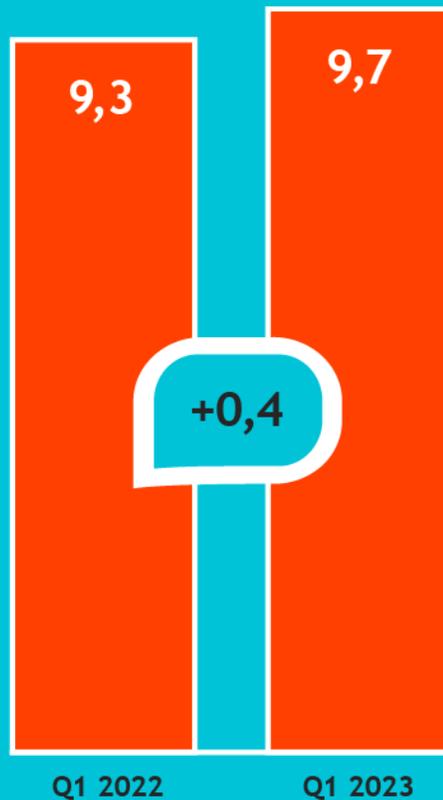
Das starke Wachstum im Quartalsvergleich beruht auf

- organischen Zuwächsen in beiden Segmenten
- Konsolidierung von productive-data
- hohem Anteil wiederkehrender Umsätze (Q1 2023: 73 %)
- Konzentration auf Fokusbranchen – 60 % der Umsätze stammten aus Handel, Logistik und produzierendem Gewerbe

SAP zurück auf Wachstumskurs

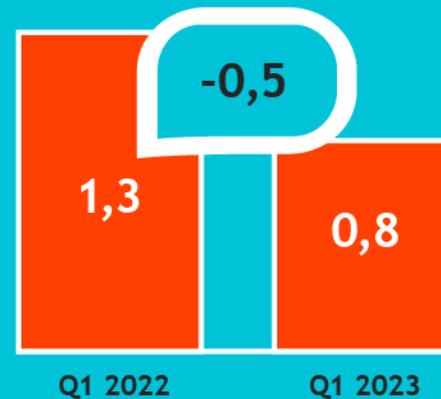
Umsatz

in Mio. €



Segmentbeitrag

in Mio. €



Erfolge im Neugeschäft

- Vertriebsoffensive (gestartet im H2 2022) beginnt sich auszuzahlen

Herausforderungen auf der Kostenseite

- Höhere Personalkosten belasten Ergebnis
- Neue Aufträge erfordern temporär vermehrten Einsatz externer Fachkräfte

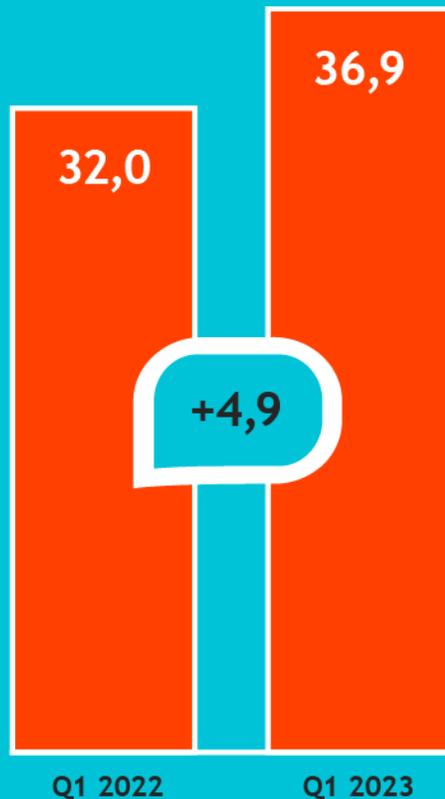
→ **Optimale Auslastung interner Ressourcen hat 2023 höchste Priorität**



Cloud bleibt wachstumsstark

Umsatz

in Mio. €



Segmentbeitrag

in Mio. €



Erfolge im Neu- und Bestandsgeschäft

- Anhaltend hohe Nachfrage insbesondere nach Hybrid-Cloud-Lösungen
- Konsolidierung von productive-data

Herausforderungen auf der Kostenseite

- Höhere Strom-, Lizenz- und Personalkosten im Jahr 2023
- Umbau der Personalstruktur erfordert einmalige Aufwendungen



Höhere Kosten beeinflussen Ergebnis

In Mio. €	Q1 2022	Q1 2023
Umsatz	41,2	46,6
Kosten der umgesetzten Leistungen	-35,4	-40,6
Bruttoergebnis	5,8	6,0
Marketing- und Vertriebskosten	-2,6	-3,6
Segmentbeitrag	3,3	2,4
Allgemeine Verwaltungskosten	-3,7	-3,8
Sonstige betriebliche Erträge	1,6	0,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,3	-0,1
EBITDA	0,8	-1,3
Abschreibungen	-4,1	-3,3
EBIT	-3,3	-4,6
Finanzergebnis / Steuern	-0,2	-0,4
Konzernergebnis	-3,5	-5,0

Höhere Kosten der umgesetzten Leistungen im Q1 2023 infolge

- höherer Strom-, Lizenz- und Personalkosten
- Umbau der Personalstruktur (1,3 Mio. € Rückstellungen im Q1 2023)

Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge beeinflusst ebenfalls EBITDA



Personalkostenquote

in %



Strategie 2025 senkt Personalkosten

Maßnahmen zur Angleichung der Personalkostenquote an den Wettbewerb

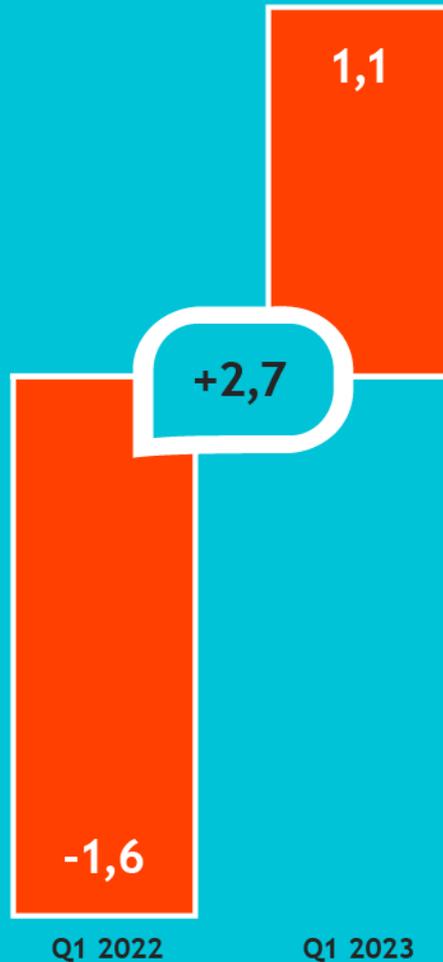
- Abbau von Doppelstrukturen (One q.beyond)
- Verlagerung an Nearshoring-Standorte (One q.beyond)
- Automatisierung

→ Rückstellungen im Q1 2023 schaffen Basis für sinkende Personalkosten bereits im weiteren Verlauf 2023

* Peergroup-Unternehmen mit vergleichbaren Geschäftsmodellen (All for One, Allgeier und Datagroup)

Free Cashflow

in Mio. €



Free Cashflow deutlich verbessert

Projekt „Order-to-Cash“ im Rahmen von One q.beyond erwies sich als erfolgreich

→ Forderungsbestand sank um 8,6 Mio. €

→ Free Cashflow erhöhte sich um 2,7 Mio. €

→ Nettoliquidität stieg um 1,1 Mio. €

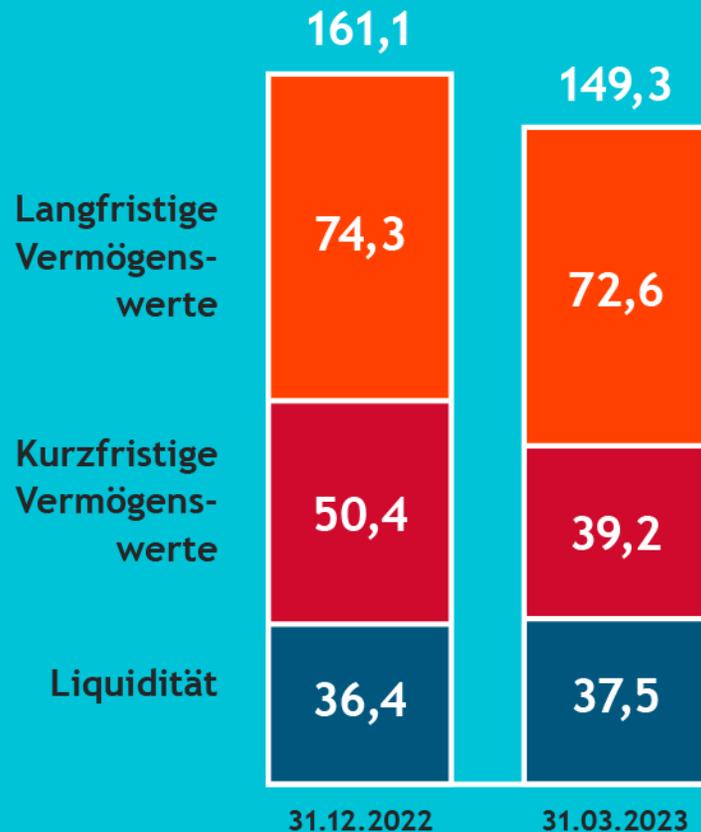
Vor allem aus zwei Gründen wird der FCF in den kommenden Quartalen noch einmal zurückgehen:

- steigende Investitionen (Q1 2023: 0,5 Mio. €)
- Umsetzung der Strategie 2025

q.beyond bleibt nahezu schuldenfrei

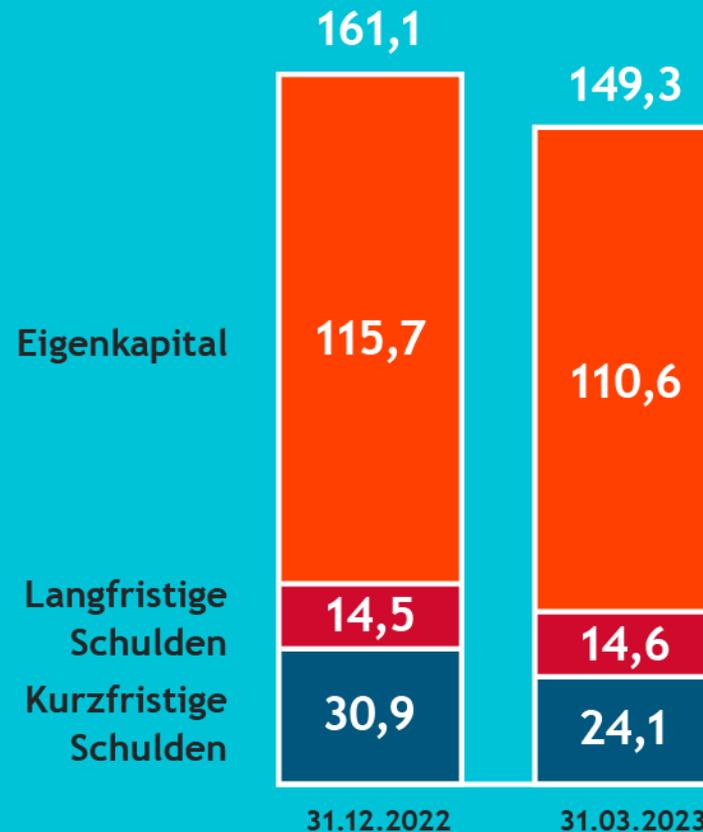
Vermögenswerte

in Mio. €



Eigenkapital und Schulden

in Mio. €



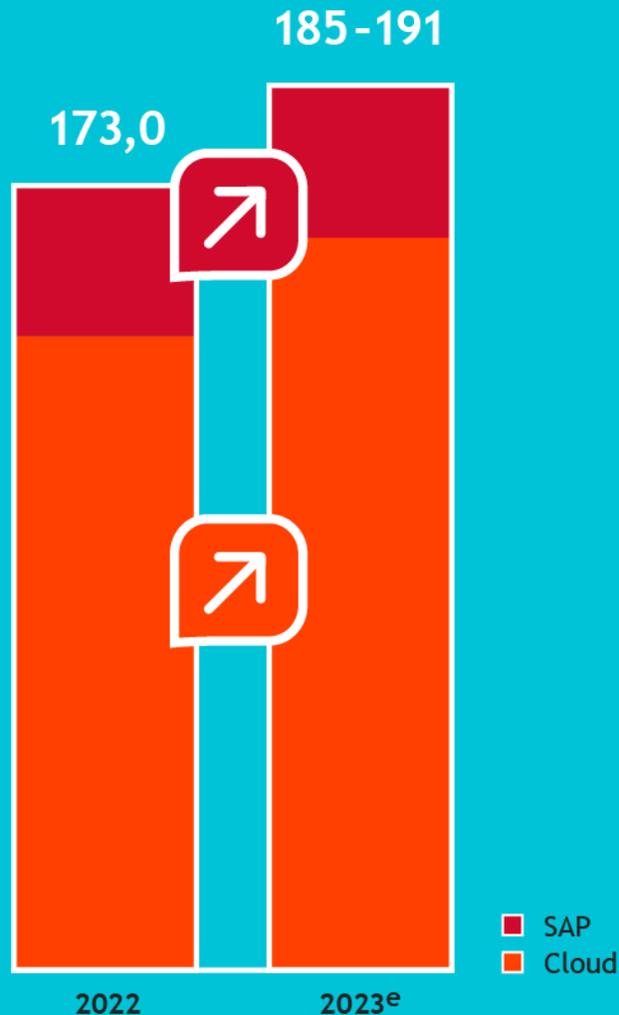
q.beyond finanziert
Umsetzung der Strategie
2025 aus eigener Kraft

- **Eigenkapitalquote von 74%**
- **Keine Bankschulden**



Umsatz

in Mio. €



Prognose 2023: Wachstum in beiden Segmenten

Bestätigung der Prognose für das Gesamtjahr

- 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. €)

→ One q.beyond wird Ertragskraft vor allem im H2 2023 erhöhen



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