



# Umsatzplus und höhere Free-Cashflow-Prognose

Quartalszahlen Q2 2023 | 14. August 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.



# Q2 2023: Cloud- und SAP-Geschäft wachsen

## Umsatz

in Mio. €



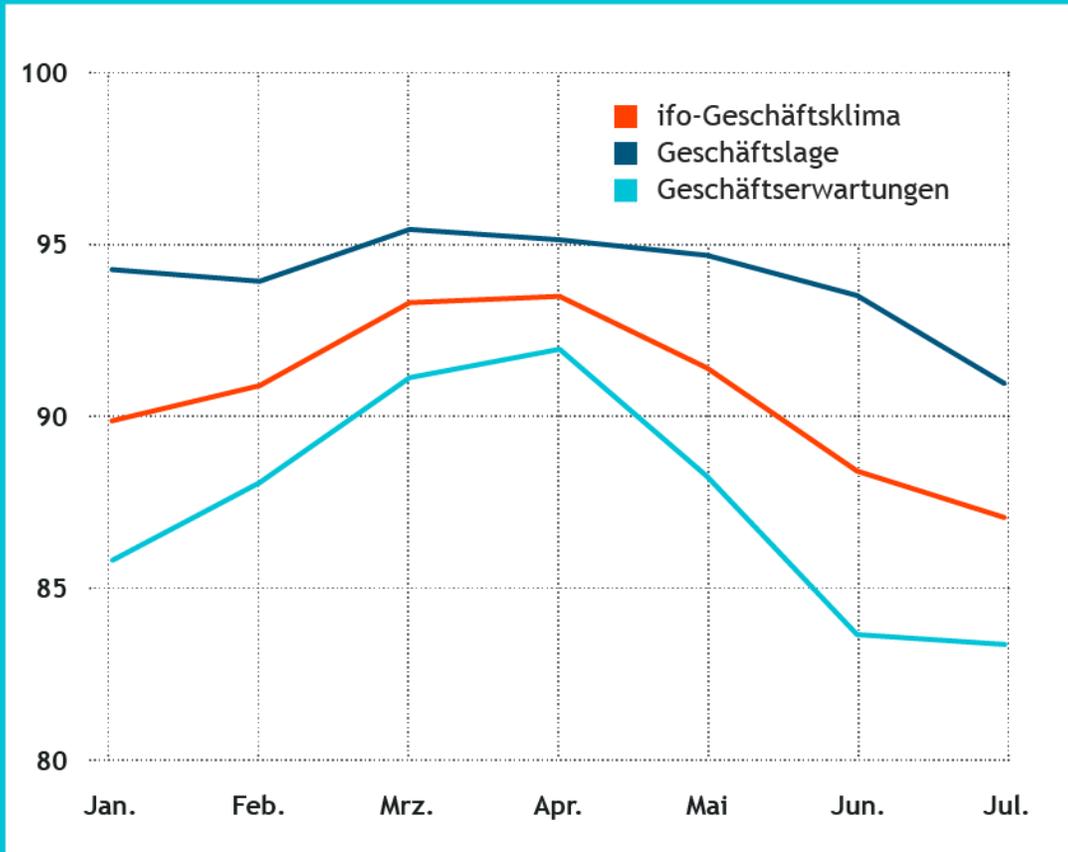
# Umsatz steigt weiter mit zweistelligen Raten

Das anhaltend hohe Wachstum beruht auf

- organischen Zuwächsen in beiden Segmenten
- Konsolidierung von productive-data
- hohem Anteil wiederkehrender Umsätze (Q2 2023: 74 %)
- Konzentration auf Fokusbranchen - 58 % der Umsätze stammten aus Handel, Logistik und produzierendem Gewerbe

## ifo-Geschäftsklima Deutschland

Indexwerte, 2015 = 100



Quelle: ifo-Konjunkturumfragen, Juli 2023.

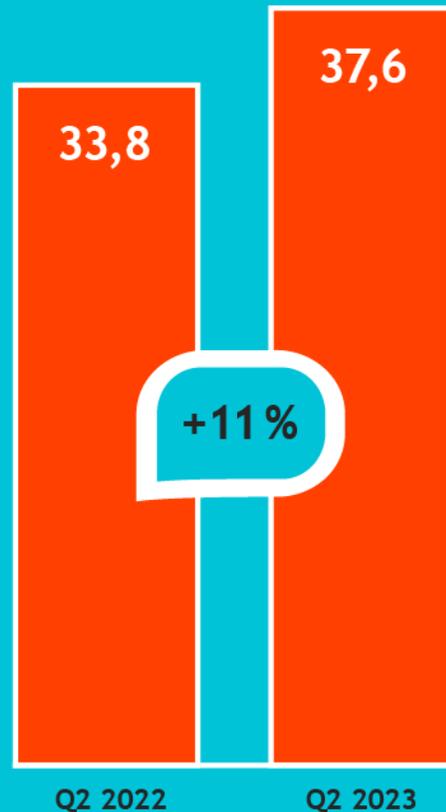
# Wachstum trotz konjunktureller Flaute

- Konjunktur schwächt sich, anders als zu Jahresbeginn erwartet, noch einmal ab - ifo-Index sinkt
  - Wirtschaftsforscher (IfW, RWI) erwarten nun für das Jahr 2023 einen Rückgang des BIP
  - Konjunkturelle Flaute bremst IT-Branche aus - Bitkom halbiert Prognose für IT-Umsätze (Januar 2023: +6,3%, Juli 2023: +3,0%)
- q.beyond wird auch 2023 schneller als der Markt wachsen

# Cloud: zweistellige Segmentmarge

## Umsatz

in Mio. €



## Segmentbeitrag

in Mio. €



## Umsatztreiber

- Cloud-Transformation bei bestehenden und neuen Kunden
- Konsolidierung von productive-data

## Kostenfaktoren

- Höhere Strom-, Personal- und Lizenzkosten belasten weiterhin
- Erste Maßnahmen der Strategie 2025 greifen

→ Segmentmarge steigt auf 12 % (Q2 2022: 8%)



# SAP-Geschäft erholt sich

## Umsatz

in Mio. €



## Segmentbeitrag

in Mio. €



## Umsatztreiber

- Vertriebsoffensive greift
- S/4HANA-Transformation

## Kostenfaktoren

- Einzelne Projekte erfordern temporär vermehrten Einsatz externer Fachkräfte

→ Optimale Auslastung interner Ressourcen behält 2023 höchste Priorität



# Operatives Geschäft wird profitabler

In Mio. €	Q2 2022	Q2 2023
<b>Umsatz</b>	42,0	46,4
Kosten der umgesetzten Leistungen	-35,1	-38,2
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>6,9</b>	<b>8,3</b>
Marketing- und Vertriebskosten	-3,6	-3,4
<b>Segmentbeitrag</b>	<b>3,4</b>	<b>4,8</b>
Allgemeine Verwaltungskosten	-3,2	-3,9
Sonstige betriebliche Erträge	1,4	0,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,1	-
<b>EBITDA</b>	<b>1,4</b>	<b>1,0</b>
Abschreibungen	-4,0	-3,4
<b>EBIT</b>	<b>-2,6</b>	<b>-2,3</b>
Finanzergebnis / Steuern	-0,5	-0,4
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-3,1</b>	<b>-2,7</b>

**Bruttoergebnis und Segmentbeitrag steigen im Quartalsvergleich deutlich:**

- Bruttoergebnis: +20 %
- Segmentbeitrag: +41 %

**EBITDA durch niedrigere sonstige betriebliche Erträge beeinflusst (Anstieg im H2 2023 erwartet)**

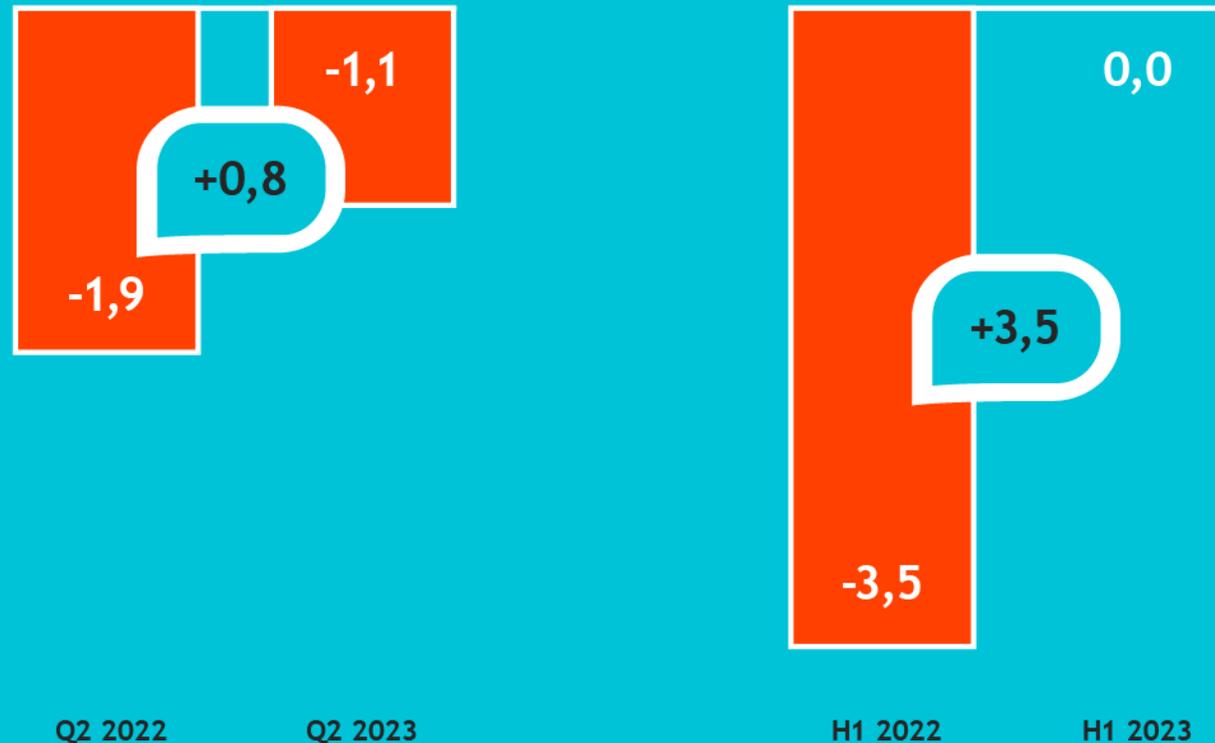
**Geringere Abschreibungen entlasten EBIT und Konzernergebnis**



# Free Cashflow deutlich verbessert

## Free Cashflow

in Mio. €



Projekt „Order-to-Cash“,  
eine Maßnahme der Strategie  
2025, ist erfolgreich

→ Forderungsbestand sank  
im Vergleich zu Ende 2022  
um 7,3 Mio. €

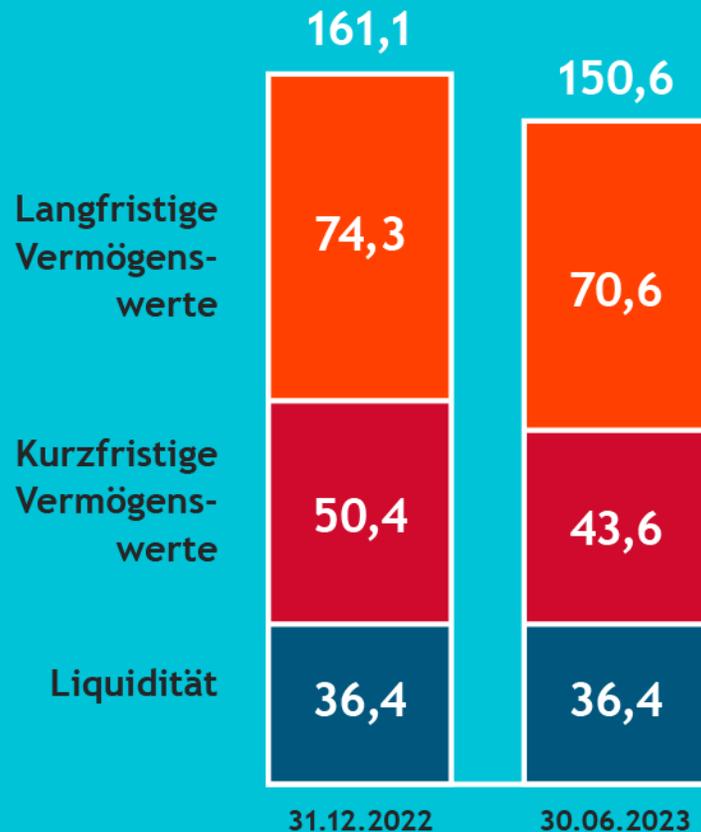
Höherer Free Cashflow  
im Halbjahresvergleich trotz  
**Anstieg der Investitionen**  
um 1,3 Mio. € auf 1,6 Mio. €



# Unverändert solide Bilanz

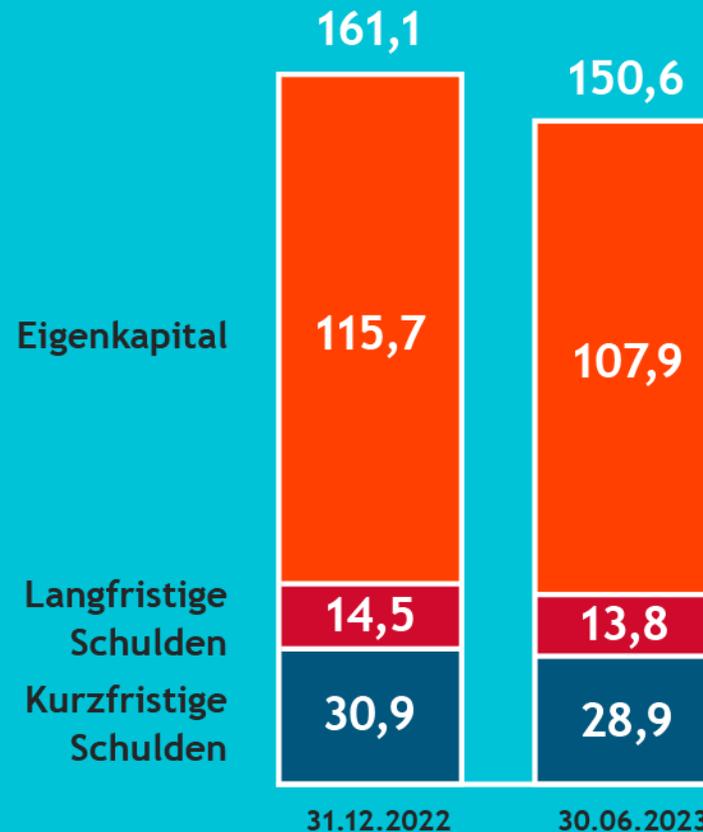
## Vermögenswerte

in Mio. €



## Eigenkapital und Schulden

in Mio. €



q.beyond finanziert  
Umsetzung der Strategie  
2025 aus eigener Kraft

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



## Free Cashflow

in Mio. €



# Bessere FCF-Prognose dank Strategie 2025

Optimiertes Forderungsmanagement verbessert Working Capital und reduziert Liquiditätsabfluss

- Free Cashflow nun von bis zu -4 Mio. € anstatt von bis zu -8 Mio. € erwartet (2022: -9,7 Mio. €)

Umsatz- und EBITDA-Prognose unverändert

- Umsatz von 185 bis 191 Mio. € (2022: 173,0 Mio. €)
- EBITDA von 5 bis 7 Mio. € (2022: 5,4 Mio. €)

One q.beyond wird Ertragskraft im H2 2023 weiter erhöhen



# Fortschritte bei Umsetzung der Strategie 2025

# Zentrales Ziel der Strategie 2025: eine nachhaltig höhere 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 %

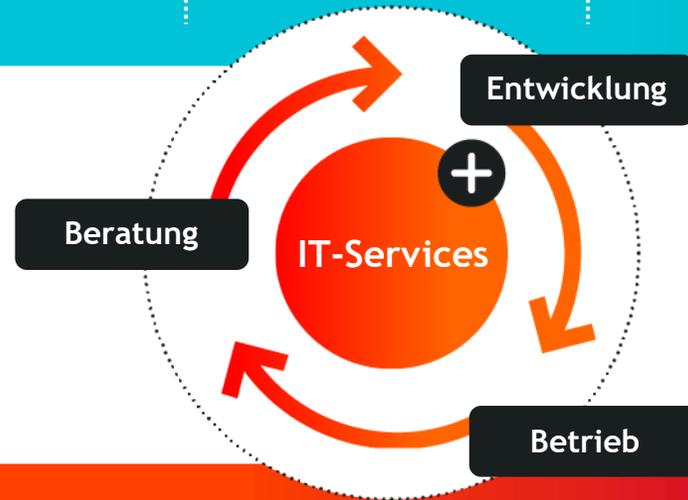
---

Positives Konzernergebnis  
ab 2025 und nachhaltig  
positiver Free Cashflow  
ab 2024

# Fokussiertes Geschäftsmodell steht



## ZUKUNFTSMÄRKTE



### Fokus 2023:

- Ausbau des Beratungs- und Entwicklungsgeschäfts
- Erschließung der Zukunftsmärkte



## APPLIKATIONEN

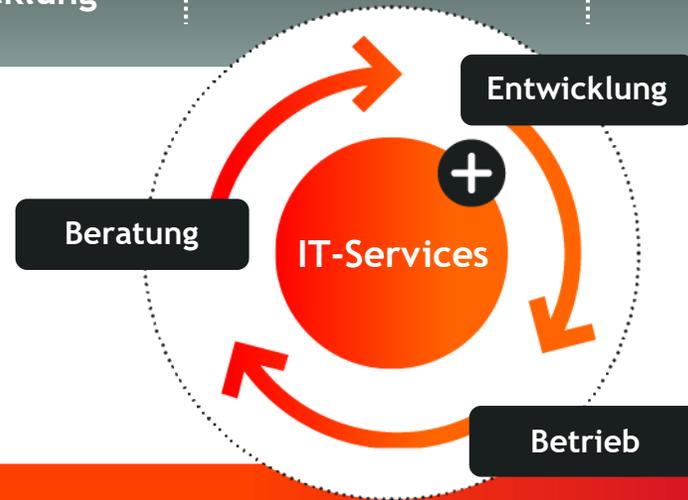


# Portfolio entspricht Kundenbedürfnissen

Investitionsschwerpunkte deutscher Unternehmen\*



\* Lünendonk-Studie 2023



APPLIKATIONEN



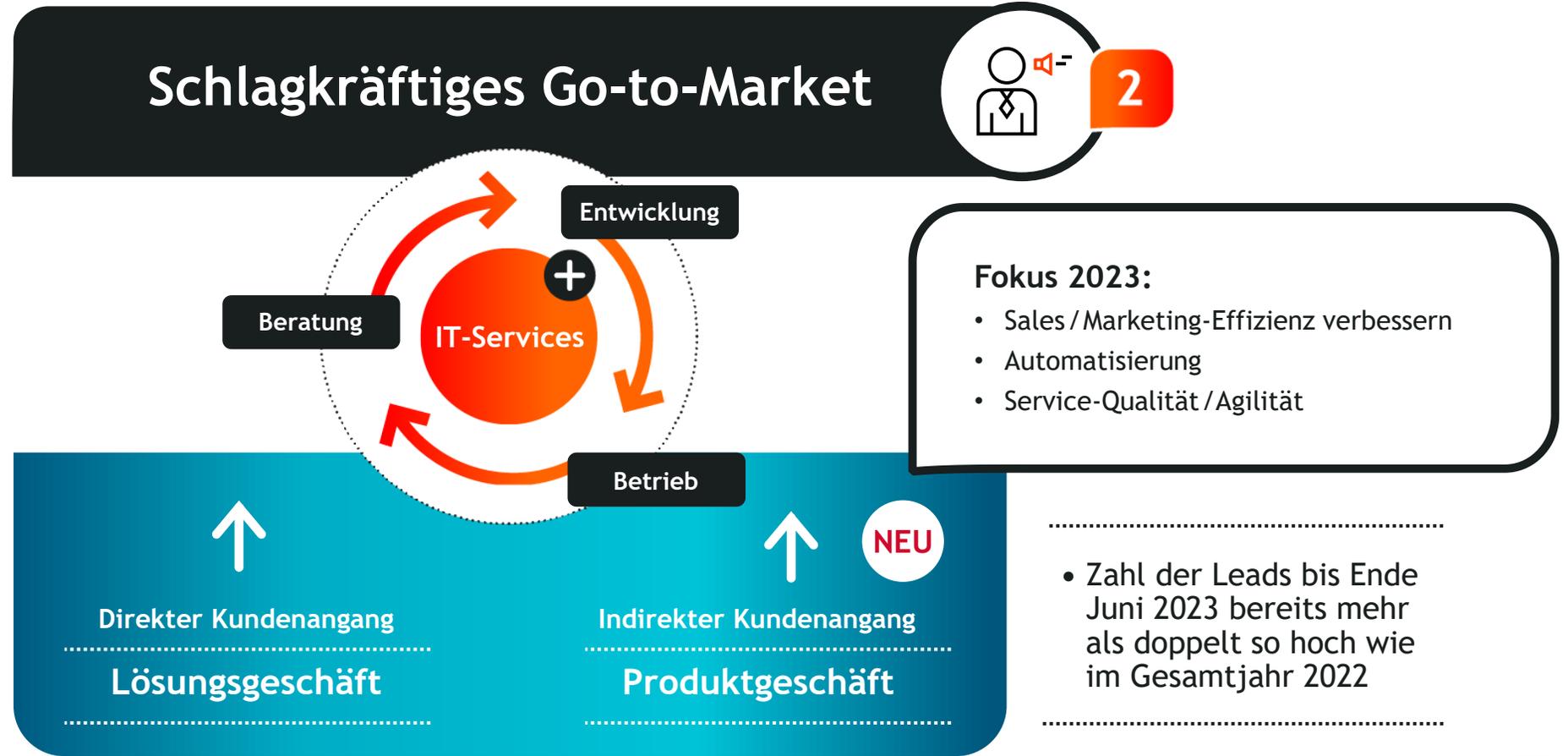
# Ausbau des indirekten Vertriebs bewährt sich

## Schlagkräftiges Go-to-Market



2

- Auftragseingang  
Q2 2023: 39,8 Mio. €  
(Q2 2022: 30,0 Mio. €)
- Vertragsverlängerung:  
Tchibo begründet  
Digital-Partnerschaft
- 50% der Aufträge im  
Q2 2023 stammten aus  
dem Bestand
- q.beyond ist im H1 2023  
drittgrößter Cloud-  
Partner von SAP in  
Deutschland



# One q.beyond kommt voran

## 3 One q.beyond

### Fokus 2023:

- Prozessverschlanung
- Strukturvereinfachung
- Nearshoring-Quote ausbauen

 q.beyond

DATAc

 q.beyond Cloud Solutions

 productive-data

- ✓ Optimiertes Forderungs- und Abrechnungsmanagement
- ✓ Verschmelzung der ehemaligen scanplus abgeschlossen; datac folgt
- ✓ Nearshoring-Anteil steigt (30. Juni 2023: 7%) - Ziel: 20%
- ✓ E2E-Serviceerbringung / „Projekt Schwarm“ setzt Kräfte frei



# Strategie 2025 auf Kurs

- Strategie 2025 greift wie geplant
  - Laufende Umsetzung macht **verbleibende Herausforderungen** deutlich und definiert Fokus für 2023
  - Wenn nötig, werden Maßnahmen im Q3/Q4 weiter geschärft
- Klare Ziele und Zeitpläne gewährleisten konsequente Umsetzung der Strategie



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

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





expect the next