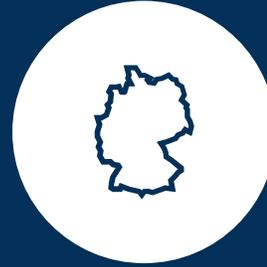


# The Gateway into German Mittelstand Technology Champions

Juni 2025

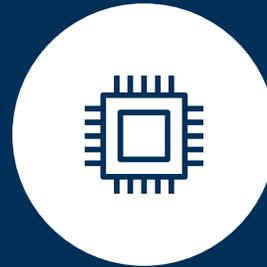
# Elevating Champions



**Wir kennen  
Deutschland.**



**Wir kennen  
Mittelstand.**



**Wir kennen  
Technologie.**

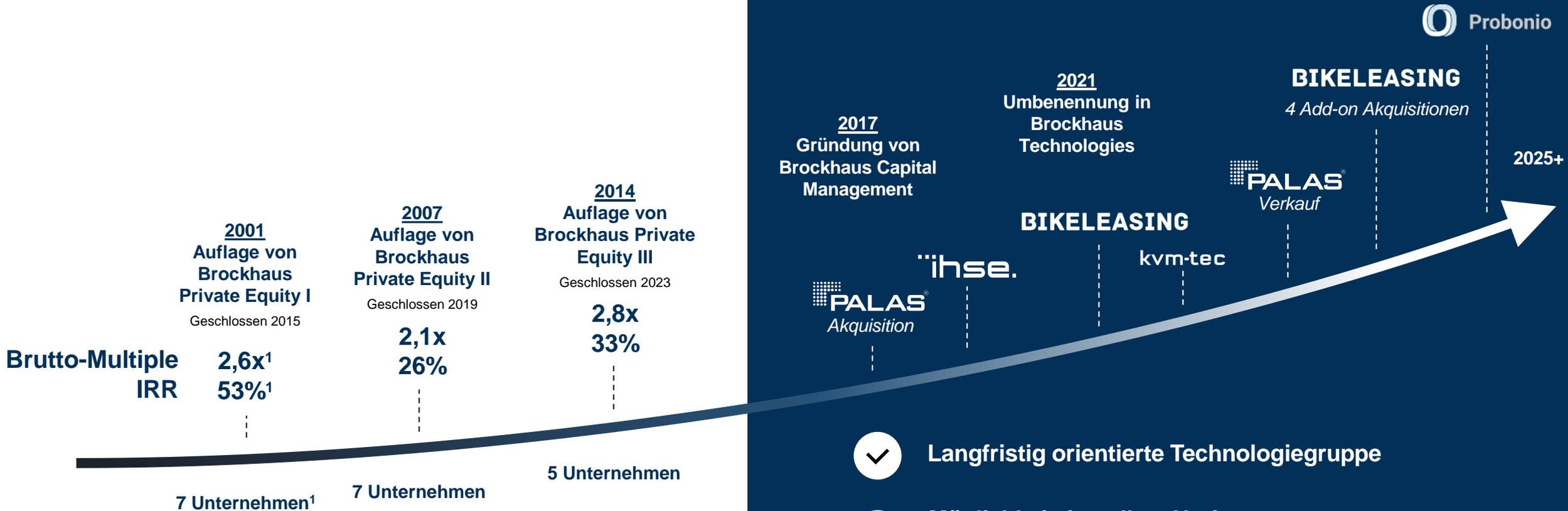


**Wir erwerben  
Champions.**

# Aufbau einer der führenden Technologiegruppen Deutschlands



# >20 Jahre Erfolgsbilanz mit starken Renditen für Investoren



- ✓ Langfristig orientierte Technologiegruppe
- ✓ Möglichkeit, in vollem Umfang am Wachstumspotential der Töchter zu partizipieren
- ✓ Nachhaltig profitables Wachstum und Reinvestition von Cashflows

# Brockhaus Technologies auf einen Blick

Gegründet

**2017**

Unternehmen

**BIKELEASING.DE**

**ihse.**

Vorläufige Umsatzerlöse 2024

**€ 205 Mio.**

Hauptsitz

**Frankfurt**

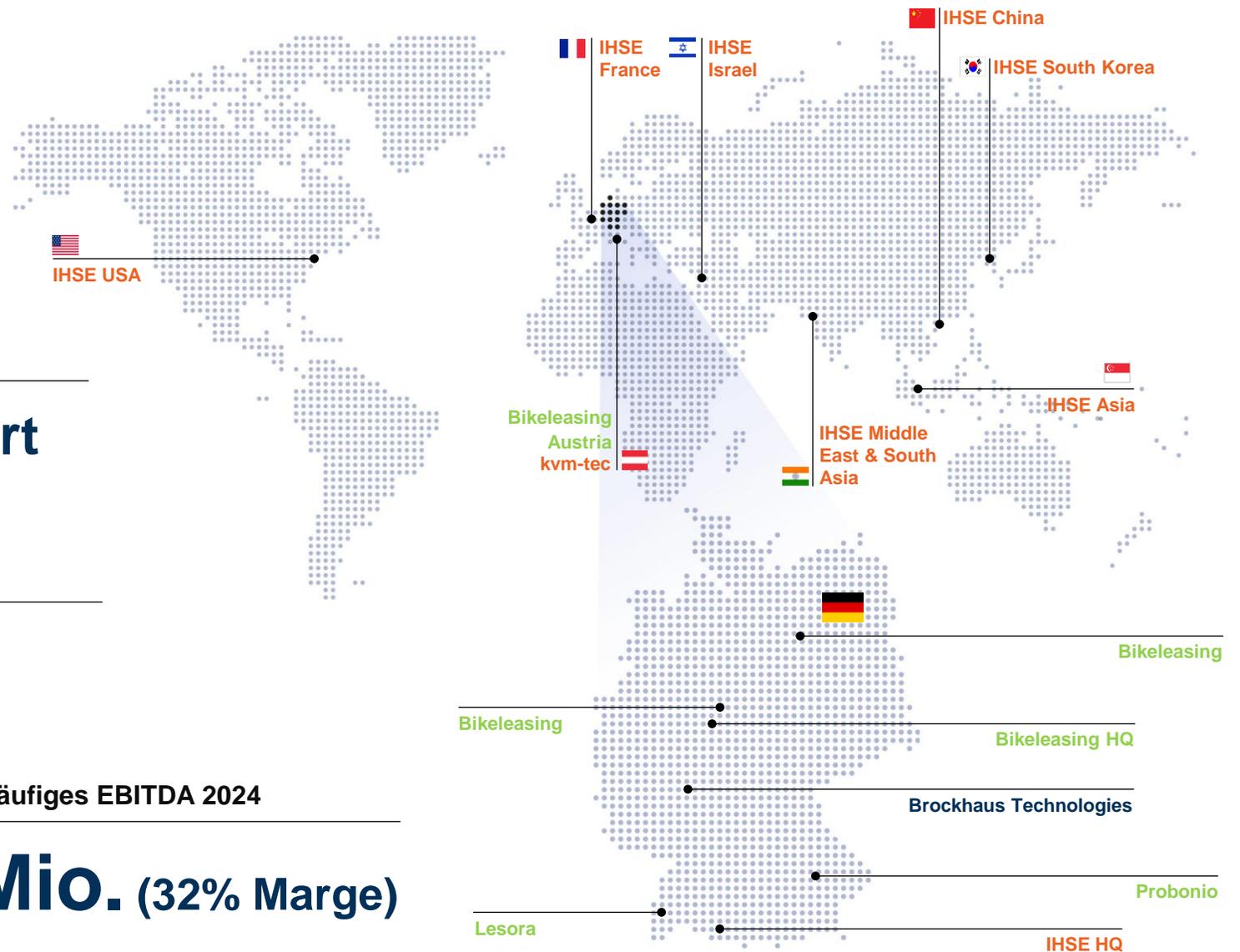
Deutschland

Mitarbeiter

**~620**

Bereinigtes vorläufiges EBITDA 2024

**€ 66 Mio. (32% Marge)**



# Außergewöhnliches Team mit direkter Incentivierung, Shareholder Value nachhaltig zu steigern

## Brockhaus Technologies Team

Besitz von ~24%  
der ausstehenden  
BKHT-Aktien



**Marco Brockhaus**  
Founder / CEO  
Management Board



**Dr. Marcel Wilhelm**  
COO / Legal Counsel  
Management Board



**Paul Göhring**  
Acquisitions



**Harald Henning**  
Finance

EXECUTIVE COMMITTEE

## Management der Tochter- unternehmen

Besitz von ~7%  
der ausstehenden  
BKHT-Aktien

BIKELEASING.DE



**Bastian Krause**  
Co-CEO



**Paul Sinizin**  
Co-CEO



**Othmane Khelil**  
COO

ihse.



**Michael Spatny**  
CEO



**Frank Breitenfelder**  
CFO

## Aufsichtsrat

Besitz von <1% der  
ausstehenden  
BKHT-Aktien



**Dr. Othmar Belker**  
Chairman



**Michael Schuster**  
Vice-Chairman



**Martin Bestmann**  
Member



**Dr. Nathalie Krebs**  
Member



**Prof. Dr. Christoph  
Hütten**  
Member



**Matthias Memminger**  
Member

# KPIs nach Segmenten (Q1 2025)

(in € Tsd.)	Financial Technologies		Security Technologies		Zentrale Funktionen und Konsolidierung		Konzern	
	Q1 2025	Q1 2024	Q1 2025	Q1 2024	Q1 2025	Q1 2024	Q1 2025	Q1 2024
Umsatzerlöse	35.889	32.366	6.490	7.258	-	-	42.379	39.624
Umsatzwachstum	10,9%		(10,6%)		-		7,0%	
Rohertrag	18.334	21.275	5.186	5.239	92	105	23.613	26.619
Rohertragsmarge	51,1%	65,7%	79,9%	72,2%			55,7%	67,2%
Bereinigtes EBITDA	3.382	12.045	314	518	(1.310)	(1.202)	2.386	11.361
Bereinigte EBITDA-Marge	9,4%	37,2%	4,8%	7,1%			5,6%	28,7%

**Zahlungsmittel und -äquivalente in Höhe von € 42 Mio. per Ende März 2025**

# BIKELEASING.DE B2B-FinTech für Mitarbeiter-Benefits

## KPIs FY24

€173 Mio.

Vorläufige Umsatzerlöse

€68 Mio.

Vorläufiges Bereinigtes EBITDA

39%

Vorläufige Bereinigte EBITDA-Marge

~451

Mitarbeiter

## Unternehmensüberblick

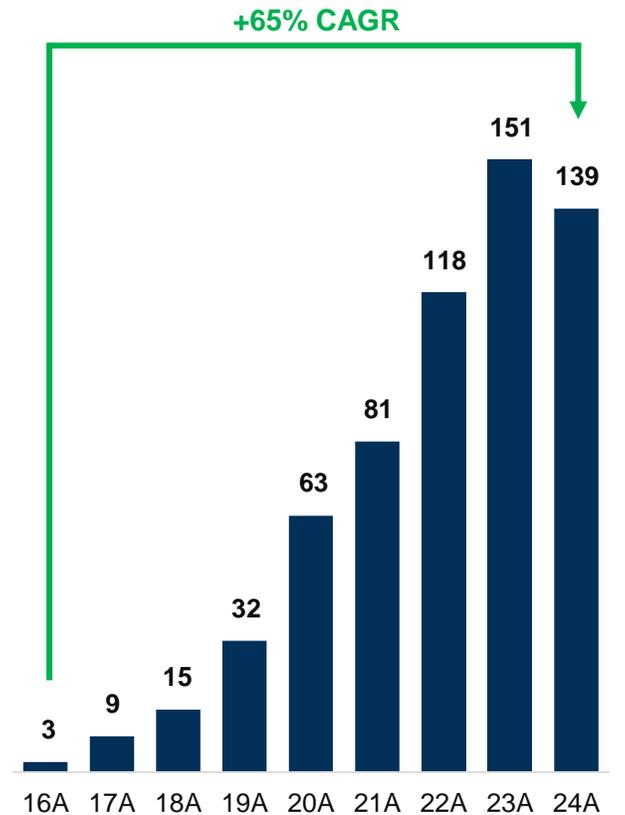
- Bikeleasing als FinTech bietet B2B-Kunden eine führende digitale Plattform für das Leasing von Mitarbeiter-Benefits
- Die Plattform ermöglicht eine hochautomatisierte Verbindung zwischen Einzelhändlern, Arbeitnehmern, Arbeitgebern, Finanzierungsanbietern und Versicherern
- Hauptsächlich transaktionsbasiertes Geschäftsmodell mit Einnahmen pro vermitteltem Leasingobjekt
- Brockhaus Technologies Anteil: 52%

## Diversifizierter Kundenstamm (ausgewählt)



## Starke Plattform-Performance

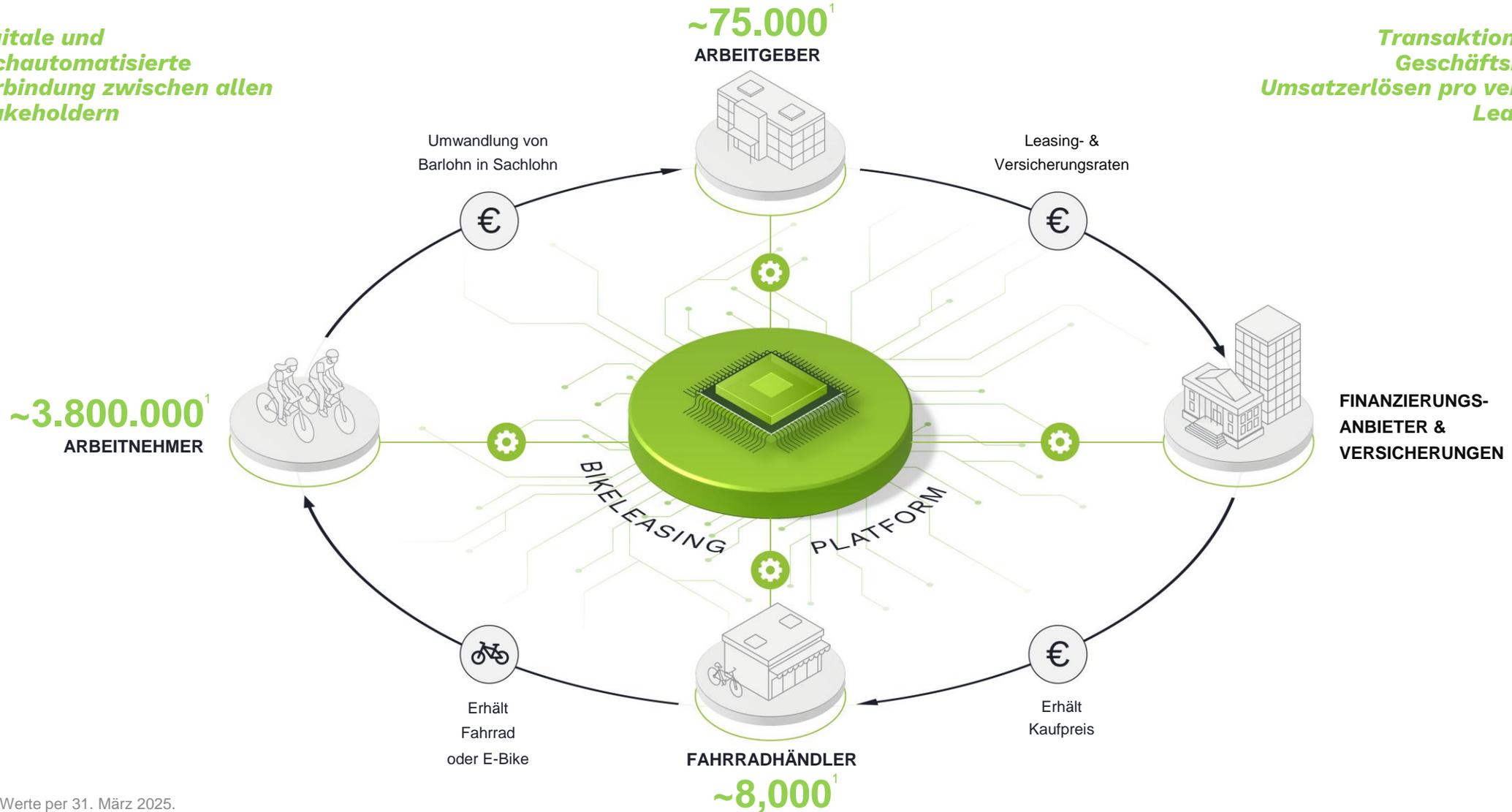
in tausend neuen Leasing-Objekten



# Geschäftsmodell Visualisierung

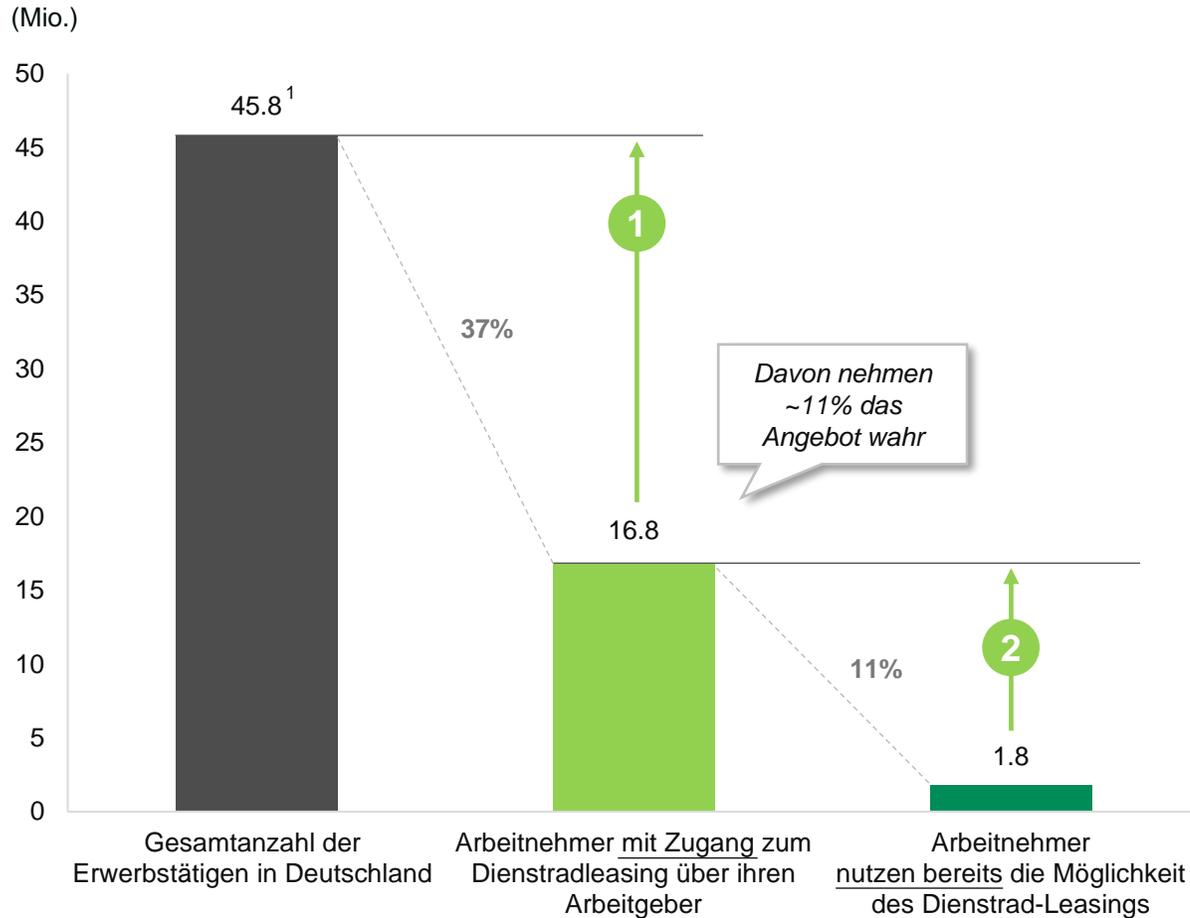
*Digitale und hochautomatisierte Verbindung zwischen allen Stakeholdern*

*Transaktionsbasiertes Geschäftsmodell mit Umsatzerlösen pro vermitteltem Leasingobjekt*



1. Werte per 31. März 2025.

# Signifikantes Potenzial im deutschen Markt



## Strategischer Fokus gestützt durch Marktdaten

- 1 Marktdurchdringung**  
 Erhöhung der Anzahl von Unternehmen auf der Bikeleasing-Plattform
- 2 Steigerung der Nutzungsraten**  
 Erhöhung des prozentualen Anteils an Mitarbeitern pro Unternehmen, die die Bikeleasing-Lösung nutzen

# Fokus auf langfristige Wachstumsstrategie

## Finanzkennzahlen Q1 2025

(€ Mio.)

Umsatzerlöse



## Langsamer Start für 2025 erwartet

der Anstieg der Umsatzerlöse ist auf höhere Verwertungserlöse von Bikes am Ende der Leasinglaufzeit zurückzuführen

Rohertrag



## Rohertragsmarge von ~51%

die Rohertragsmarge der Verwertungserlöse liegt deutlich unterhalb der übrigen Umsatzkomponenten des Segments

Bereinigtes EBITDA



## Bereinigte EBITDA-Marge von ~9%

aufgrund hoher Rabatte mit reduzierten Verwertungspreisen sowie einer verzögerten Forfaitierung einer Forderungstranche

## Operatives Update

## Zukünftige Wachstumstreiber



Ausweitung der Marktdurchdringung durch die kontinuierliche Gewinnung weiterer Unternehmenskunden



Steigerung der Nutzungsrate bei bereits angeschlossenen Unternehmen

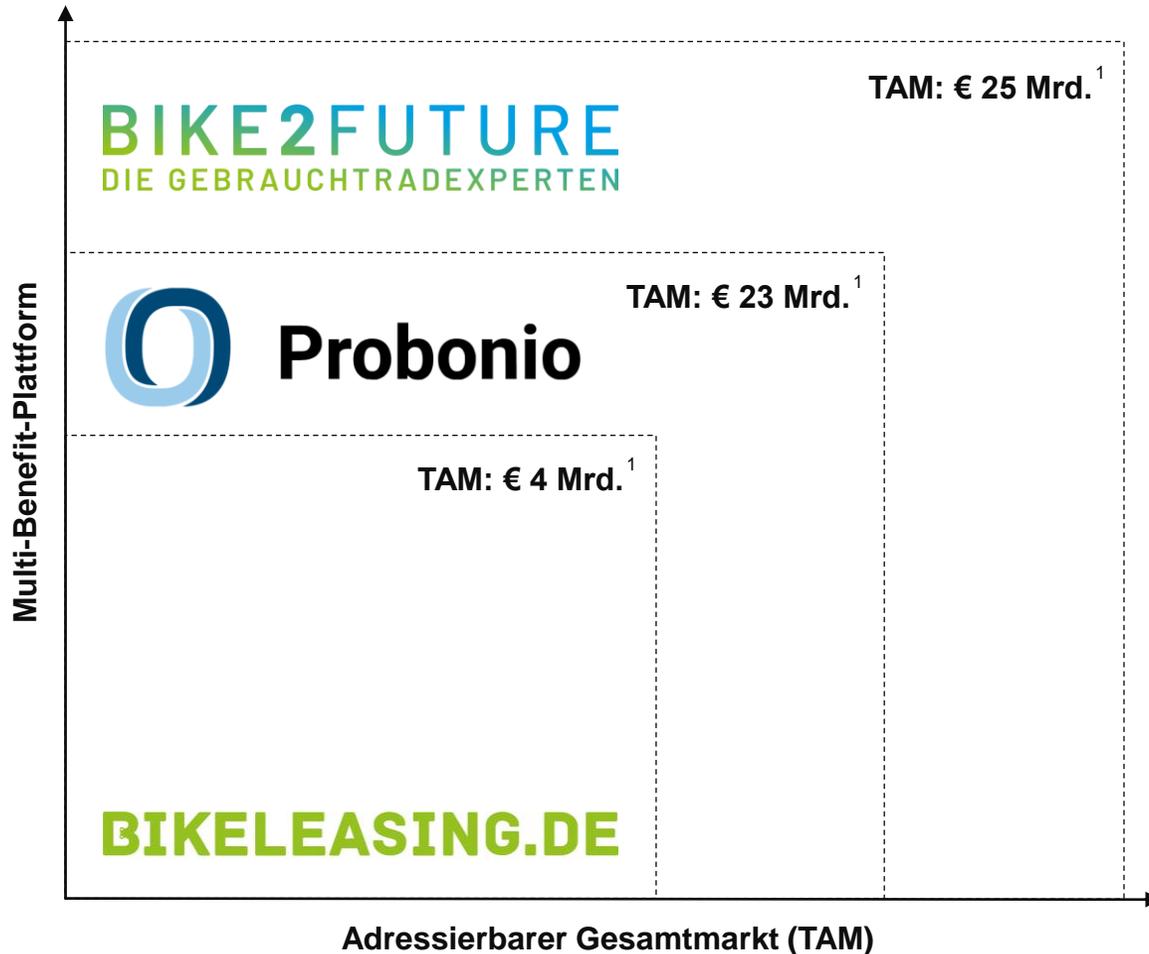


Vertrieb von Probonio, um der bestehenden Bikeleasing Kundenbasis weitere Mitarbeiter-Benefits anzubieten und diese kontinuierlich zu erweitern



Kontinuierliche Internationalisierung

# Transformation von Bikeleasing zu einer HR Benefit & Mobility Plattform



## Multi-Benefit-Plattform



Mit der Übernahme von Probonio und der Gründung von Bike2Future wurde die Transformation von Bikeleasing zu einer vollumfänglichen Multi-Benefit-Plattform angestoßen

Weiterentwicklung des Segments von „single product“ zu „multi product“:



- Dienstradleasing via Bikeleasing.de
- Multi-Benefit-Software via Probonio
- Gebrauchtradplattform via Bike2Future



Dieser geplante strategische Schritt erweitert das Leistungsspektrum für Unternehmenskunden, verbessert den Auftritt im Neukundengeschäft und vergrößert den TAM um ~6x auf € 25 Mrd.

## Unternehmensüberblick

- Probonio ist ein Software-as-a-Service (SaaS) Anbieter für das Management einer Vielzahl von lohnoptimierten Zusatzleistungen
- Über ihre selbst entwickelte Plattform und App können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern aktuell bereits mehr als zehn verschiedene Benefits anbieten
- Zu den Benefits gehören, u.a. Sachbezüge (Gutscheine), Essenzuschüsse, Firmenfitness oder die Einbindung von Dienstradleasing-Anbietern

## Strategische Vorteile

1. **Es besteht die Möglichkeit Neukunden mehr Benefits** als nur das Leasing von Dienstfahrrädern aus einer Hand anzubieten
2. **Nach der Integration wird das erweiterte Benefits-Portfolio den bestehenden Bikeleasing-Kunden** (~75.000 Unternehmen; 3,8 Millionen Mitarbeiter) **angeboten (Upselling)**
3. **Erhöhung der Durchdringung innerhalb der bestehender Kundenbasis** aufgrund einer signifikant höheren Nutzungsrate von Probonio im Vergleich zu Bikeleasing
4. **Vereinfachte Internationalisierung**, ohne Beschränkung auf Fahrradleasing

## Software-basierte Multi-Benefit-Plattform



# Erweiterte Wertschöpfung durch den B2C-Verkauf von Gebrauchträdern

## Neugründung Bike2Future

- Die in 2024 neu gegründete Gebrauchtplattform Bike2Future erweitert das Geschäftsmodell um einen B2C-Kanal für die Verwertung von zuvor verleasten Fahrrädern und E-Bikes
- Zukünftig auch europaweit online und am Standort Weiterstadt können Kunden auf einer Verkaufsfläche von über 2.000 m<sup>2</sup> aus mehr als 1.000 gebrauchten Premium-Bikes wählen

## Strategische Vorteile

1. **Bikeleasing erweitert die Wertschöpfung**, indem Fahrräder nach Auslaufen der Leasingverträge nicht nur über den B2B-Kanal, sondern auch direkt über die eigene Gebrauchtplattform Bike2Future B2C weiterveräußert werden
2. **Zukünftiges Ziel, die Rohertagsmarge** im strukturell wachsenden Rückläufergeschäft durch gezielte Optimierung des Wiederverkaufswerts zu steigern
3. **Der Markt für Gebrauchträder wächst**, da sich der Kauf von gut aufbereiteten gebrauchten Diensträdern als attraktive Alternative zu neuen Fahrrädern erwiesen hat

## Flagship Store in Weiterstadt



## KPIs FY24

**€32 Mio.**

Vorläufige Umsatzerlöse

**€4 Mio.**

Vorläufiges Bereinigtes EBITDA

**12%**

Vorläufige Bereinigte EBITDA-Marge

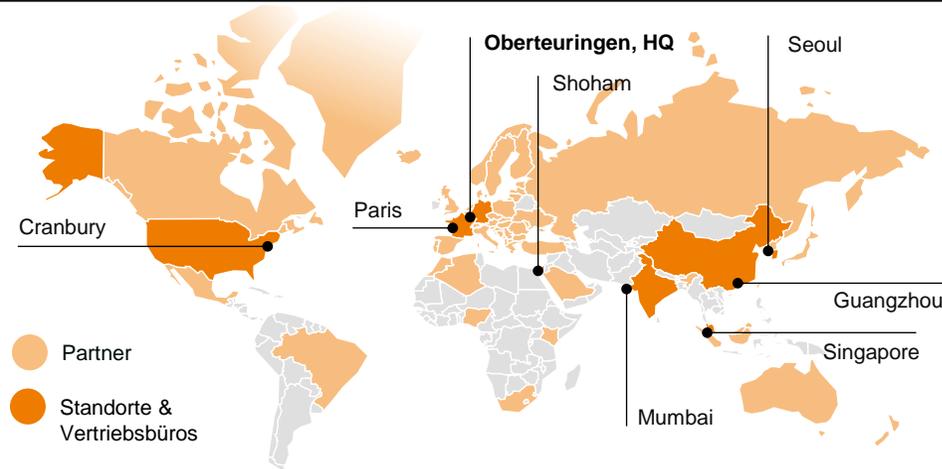
**~158**

Mitarbeiter

## Unternehmensüberblick

- KVM-Technologie (Tastatur, Video und Maus) für hochsichere Datenübertragung mit geringer Latenz in „mission-critical“ Anwendungen
- Strategische Akquisition des KVM-over-IP Herstellers kvm-tec etabliert IHSE als One-Stop-Shop für KVM-Lösungen
- Querschnittstechnologie mit Kunden aus den Bereichen Luftverkehr, Behörden, Gesundheitswesen, Transport, Unterhaltung, Industrie, Automobil, Finanzen und Bildung
- Brockhaus Technologies Anteil: 100%

## Globale Präsenz direkt und über Partner



## Produkte (ausgewählt)

Extender



Switches



Konverter & Zubehör



# Geschäftsmodell Visualisierung

## Die perfekte Ergänzung

Proprietäre KVM-Technologie ermöglicht eine hochperformante und hochsichere Trennung von Arbeitsplätzen und deren jeweiligen Rechnern

**KVM-Switch**  
Ermöglicht den Zugriff von jedem Arbeitsplatz auf jeden Computer, wobei jedes Signal seinen dedizierten Pfad mit immer garantierter Bandbreite, Performance und Sicherheit hat

**Video und Tastatur**  
Video- und Eingabesignale sind mit der Konsoleneinheit verbunden

**Extender Konsoleneinheit**  
Dekodiert Video-, Audio- und Datensignale und macht diese dem Nutzer sichtbar

**Extender Rechneinheit**  
Kodiert und sendet Video-, Audio- und Datensignale der Quelle über Netzwerkverkabelung zum Arbeitsplatz

**IP-Extender Rechneinheit**  
Kodiert und sendet Video-, Audio- und Datensignale der Quelle über IP-Netzwerkprotokoll zum Arbeitsplatz

**IP-Netzwerk Switch**  
Ermöglicht den Zugriff über IP-Netzwerke von jedem Arbeitsplatz auf jeden Computer

**Video und Tastatur**  
Video- und Eingabesignale sind mit der Konsoleneinheit verbunden

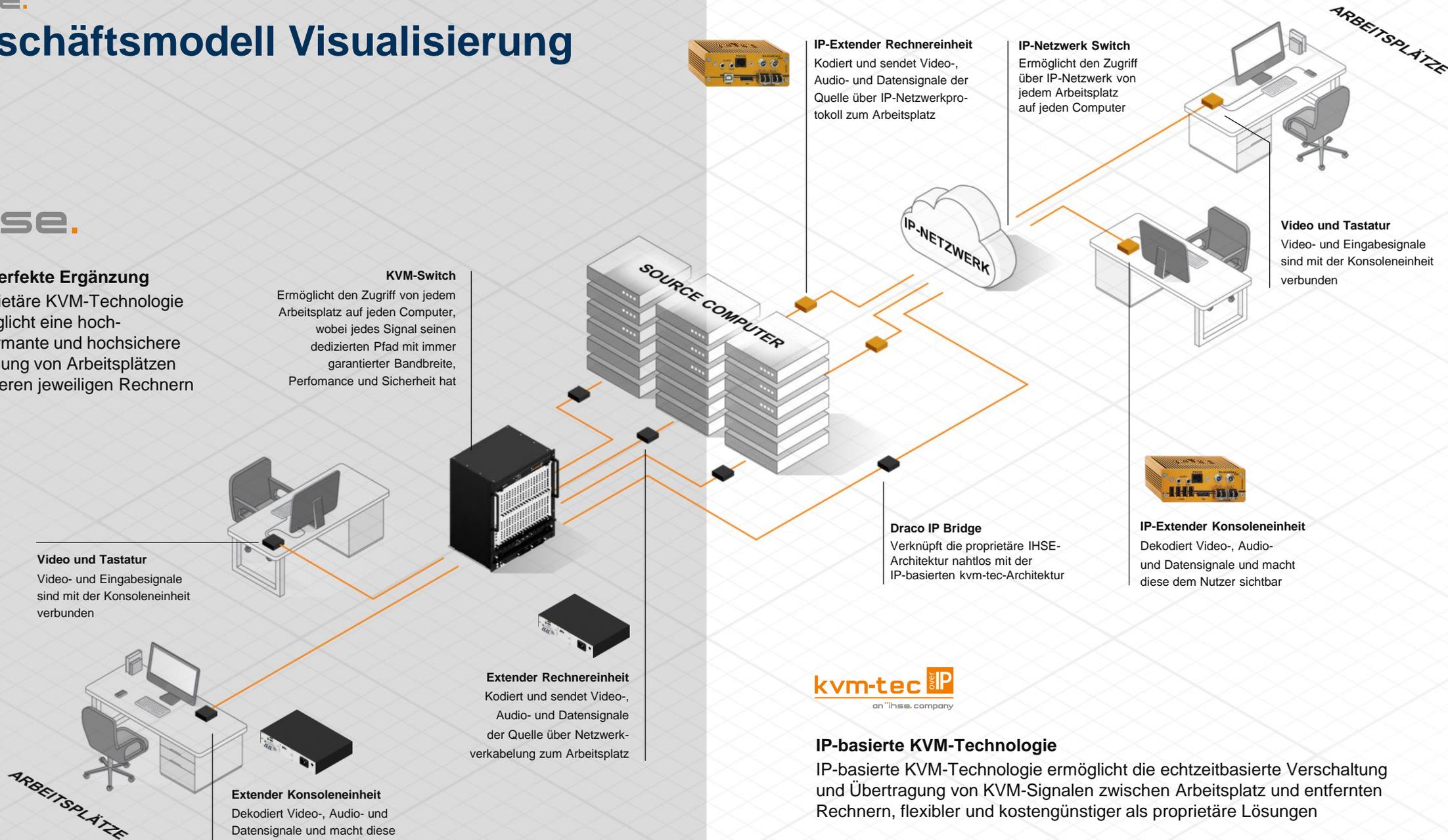
**Draco IP Bridge**  
Verknüpft die proprietäre IHSE-Architektur nahtlos mit der IP-basierten kvm-tec-Architektur

**IP-Extender Konsoleneinheit**  
Dekodiert Video-, Audio- und Datensignale und macht diese dem Nutzer sichtbar



## IP-basierte KVM-Technologie

IP-basierte KVM-Technologie ermöglicht die echtzeitbasierte Verschaltung und Übertragung von KVM-Signalen zwischen Arbeitsplatz und entfernten Rechnern, flexibler und kostengünstiger als proprietäre Lösungen



# Starke Position im attraktiven Markt für leistungsstarke Datenübertragung

## Marktsegmentierung



## Eintrittsbarrieren



### Zertifizierungen und Sicherheitsstandards

bieten Zugang zu wichtigen Endmärkten, die für andere Akteure unzugänglich sind



### Hohe Wechselkosten

Hohe anfängliche Einrichtungskosten erhöhen die Kundenbindung und das Cross- / Upselling-Potenzial



### Geistiges Eigentum als zentraler Erfolgsfaktor im Premium-KVM-Markt

Die lange Forschungs- und Entwicklungsgeschichte von IHSE verschafft dem Unternehmen einen erheblichen Wettbewerbsvorteil

## Wesentliche Sicherheitszertifizierungen und Standards von IHSE

### National Information Assurance Partnership – NIAP PP4



- US-Sicherheitsstandard, der für Projekte mit höchster Sicherheitsanforderung erforderlich ist

### Common Criteria Evaluation Assurance Level – CC EAL 4+



- Europäischer Sicherheitsstandard, relevant für Projekte mit höchster Sicherheitsanforderung

# Zurückhaltende Marktlage in EMEA

## Finanzkennzahlen Q1 2025

(€ Mio.)

Umsatzerlöse



## IHSE mit verhaltenem Jahresstart

aufgrund einer insgesamt zurückhaltenden Marktlage in der EMEA-Region

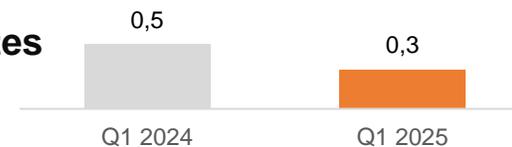
Rohertrag



## Rohertragsmarge von ~80%

über dem Niveau des Vorjahres (~72%) aufgrund von höheren aktivierten Eigenleistungen

Bereinigtes EBITDA



## Bereinigte EBITDA-Marge von ~5%

bedingt durch geringere Umsatzerlöse bei gleichzeitig höheren Fixkosten

## Operatives Update

## Zukünftige Wachstumstreiber



Erstmalige Produktzulassungen für den NATO-Informationssicherheits-Produktkatalog (NIAPC)



Fortsetzung der Marktdurchdringung mit proprietären, neuen IP- oder hybriden sowie zertifizierten „secure KVM“ Lösungen



Wachstum in derzeit noch nicht erschlossenen Endmärkten (z. B. Government, Energieversorger, Transport)



Entwicklung von völlig neuen Anwendungen (z. B. Kontrollräume für autonomes Fahren)

# Hohe Wertrealisierung durch Verkauf nach erfolgreicher Weiterentwicklung unter dem Dach von Brockhaus Technologies

## Weiterentwicklung seit Erwerb durch BKHT im Dez. 2018



**Nahezu Verdopplung von Umsatzerlösen (~ € 12 Mio. auf ~ € 21 Mio.), EBITDA (~ € 3 Mio. auf ~ € 7 Mio.) und EBIT (~ € 3 Mio. auf ~ € 6 Mio.) von 2018 bis 2021**



**Erfolgreiche internationale Expansion mit Markteintritt und starker Expansion in Asien**

Gründung von Tochterunternehmen in Hongkong und Shanghai sowie Aufbau eines ~ 10-köpfigen, lokalen Teams



**Aufbau wachstumsfähiger und skalierbarer Strukturen bspw. durch die Erweiterung der Geschäftsleitung**

darunter die Anstellung eines CSOs und CFOs sowie Etablierung eines Beirats bestehend aus Industrieexperten des BKHT-Netzwerks

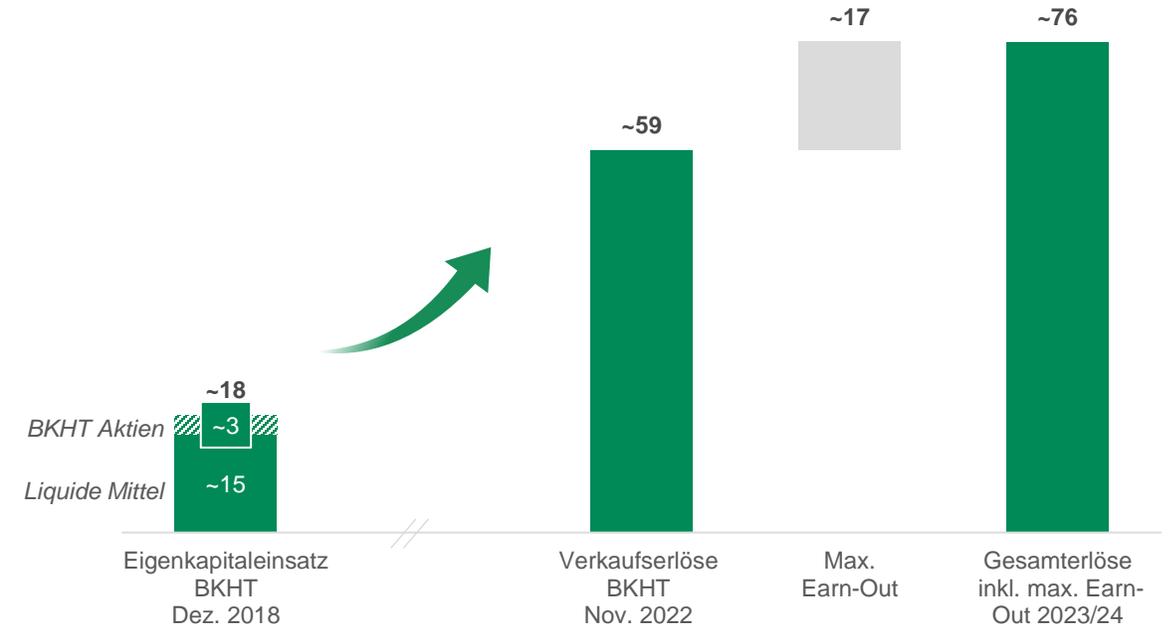


**Umsetzung einer gezielten Wachstumsstrategie in neuen Märkten und Anwendungsbereichen**

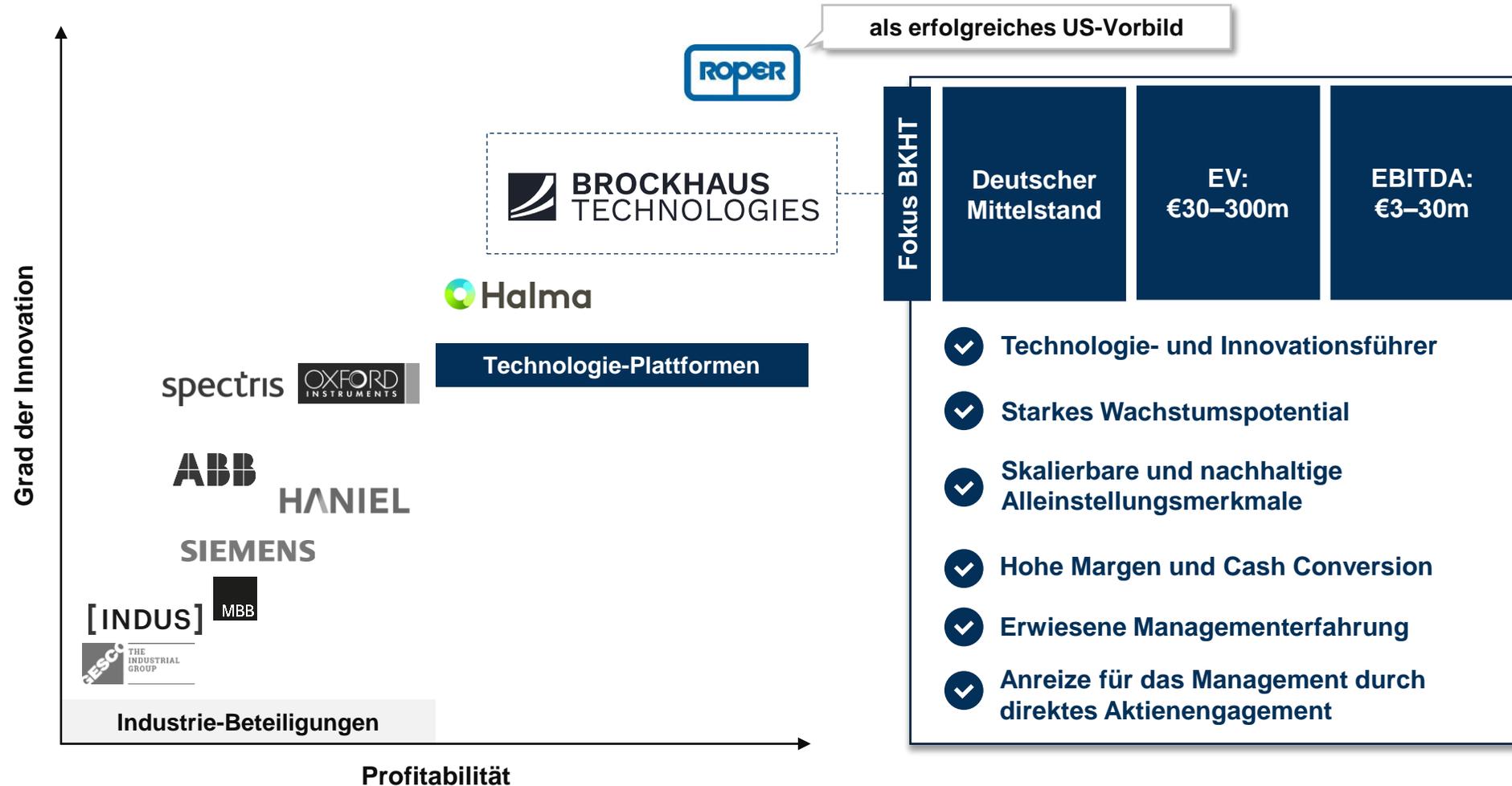
z.B. im unregulierten Markt oder durch die eigens entwickelte Datenplattform für Luftqualität my-atmosphere.net

## Wertrealisierung durch Verkauf von Palas

(€ Mio.)



# Einzigartige Positionierung mit einem bewährten und erfolgreichen Geschäftsmodell



**BROCKHAUS TECHNOLOGIES AG**

Thurn-und-Taxis-Platz 6  
60313 Frankfurt am Main, Germany

Tel.: +49 69 20 43 40 90  
Fax: +49 69 20 43 40 971  
E-Mail: [ir@brockhaus-technologies.com](mailto:ir@brockhaus-technologies.com)  
Web: [www.brockhaus-technologies.com](http://www.brockhaus-technologies.com)

[IR Verteiler](#) | [Newsletter](#) | Folgen Sie uns auf



Vorstand: Marco Brockhaus (Vors.), Dr. Marcel Wilhelm  
Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Othmar Belker  
Registergericht: Amtsgericht Frankfurt am Main  
Registernummer: HRB 109637  
USt-Identifikationsnummer: DE315485096

# Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und ist nicht als Anlageberatung zu verstehen. Es stellt weder ein Angebot zum Kauf oder zur Zeichnung noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren der Brockhaus Technologies AG ("BKHT") dar und ist auch nicht als solches auszulegen. Es ist nicht als alleinige Grundlage für eine Analyse oder sonstige Bewertung gedacht (und sollte auch nicht als solche verwendet werden). Alle hierin enthaltenen Bewertungen oder Einschätzungen geben unsere persönliche Meinung wieder. Wir weisen Sie darauf hin, dass einige der Informationen auf Aussagen von Dritten beruhen und dass keine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der Fairness, Genauigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit dieser Informationen oder der hierin enthaltenen Meinungen gegeben wird und kein Vertrauen darauf gesetzt werden sollte.

Diese Präsentation enthält bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen, die sich auf das Geschäft, die finanzielle Leistung und die Ergebnisse von BKHT und seinen (zukünftigen) Tochtergesellschaften (zusammen die "Brockhaus Technologies") und/oder die Branchen, in denen Brockhaus Technologies tätig ist, beziehen. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich auf zukünftige Umstände und Ergebnisse und andere Aussagen, die keine historischen Tatsachen darstellen und manchmal durch die Worte "glaubt", "erwartet", "sagt voraus", "beabsichtigt", "projiziert", "plant", "schätzt", "strebt an", "sieht voraus", "antizipiert", "zielt ab" und ähnliche Ausdrücke gekennzeichnet sind. Bei den in dieser Präsentation enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen, einschließlich potenzieller Transaktionen, Annahmen, Meinungen und Ansichten von Brockhaus Technologies oder aus Drittquellen zitiert, handelt es sich ausschließlich um Meinungen und Prognosen, die unsicher sind und Risiken unterliegen. Die tatsächlichen Ereignisse können aufgrund einer Reihe von Faktoren erheblich von der erwarteten Entwicklung abweichen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen, insbesondere der wirtschaftlichen Bedingungen in den Märkten, in denen Brockhaus Technologies tätig ist, Änderungen des Zinsniveaus, Änderungen des Wettbewerbsniveaus, Änderungen von Gesetzen und Vorschriften, Umweltschäden, die möglichen Auswirkungen von Gerichtsverfahren und Klagen sowie die Fähigkeit von Brockhaus Technologies, Synergien aus Akquisitionen zu erzielen. Generell sind die möglichen Auswirkungen des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, des Nahostkonflikts, der anhaltenden Lieferengpässe, der andauernden Energiekrise, der Spannungen im Bankensektor, der Inflation oder der signifikant gestiegenen Zinsen auf das Geschäft von Brockhaus Technologies ungewiss.

Brockhaus Technologies übernimmt keine Garantie dafür, dass die Annahmen, die den zukunftsgerichteten Aussagen in dieser Präsentation zugrunde liegen, fehlerfrei sind. Brockhaus Technologies übernimmt auch keine Verantwortung für die zukünftige Richtigkeit der in dieser Präsentation geäußerten Meinungen und keine Verpflichtung, die Aussagen in dieser Präsentation zu aktualisieren, um sie an spätere Ereignisse anzupassen. Die zukunftsgerichteten Aussagen in dieser Präsentation beziehen sich ausschließlich auf das Datum dieser Präsentation. Weder die Aushändigung dieser Präsentation noch weitere Erörterungen von Brockhaus Technologies mit den Empfängern dieser Präsentation dürfen unter keinen Umständen zu der Annahme führen, dass sich seit diesem Datum keine Änderungen in den Angelegenheiten von Brockhaus Technologies ergeben haben. Folglich ist Brockhaus Technologies nicht verpflichtet, die Erwartungen oder Einschätzungen der Empfänger zu überprüfen, zu aktualisieren oder zu bestätigen oder Revisionen von zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um Ereignisse oder Umstände widerzuspiegeln, die im Zusammenhang mit dem Inhalt der Präsentation eintreten.

Für Informationen zu den alternativen Leistungskennzahlen verweisen wir auf Angabe 6 des Konzernabschlusses 2023 oder auf Seite 8 ff. unserer Quartalsmitteilung Q1 2025.

Weder Brockhaus Technologies noch seine jeweiligen Vorstandsmitglieder, Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter, verbundenen Unternehmen, Vertreter oder Berater noch irgendeine andere Person übernehmen irgendeine Haftung (durch Fahrlässigkeit oder anderweitig) für Verluste, die sich aus der Verwendung dieser Präsentation oder der darin enthaltenen Aussagen in Bezug auf nicht überprüfte Aussagen Dritter, Aussagen über Zukunftserwartungen und andere zukunftsgerichtete Aussagen oder die Fairness, Genauigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit der hierin enthaltenen Aussagen ergeben oder anderweitig in Verbindung mit dieser Präsentation entstehen.

Diese Präsentation wird unter der ausdrücklichen Voraussetzung zur Verfügung gestellt, dass sie nicht alle Informationen enthält, die für die Beurteilung des Kaufs von oder der Investition in Wertpapiere von BKHT erforderlich sein könnten. Diese Präsentation ist daher nicht als Grundlage für eine Anlageentscheidung gedacht und stellt keine (ausdrückliche oder stillschweigende) Empfehlung dar, dies zu tun.