



Hauptversammlung, 5. Juli 2021

Rede des Vorstands



DISCLAIMER

Diese Präsentation enthält möglicherweise bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung der asknet Solutions AG und anderen derzeit verfügbaren Informationen beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken und Ungewissheiten sowie sonstige Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Leistung der Gesellschaft wesentlich von den hier abgegebenen Einschätzungen abweichen. Die asknet Solutions AG beabsichtigt nicht und übernimmt keinerlei Verpflichtung, derartige zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Die nachfolgenden Informationen und Angaben stellen weder eine Empfehlung noch ein Angebot oder eine Einladung zum Zeichnen, zum Erwerben, zum Halten oder zum Veräußern von Wertpapieren dar; ferner sind die hierin enthaltenen Informationen nicht als Grundlage für irgendeine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung gedacht.

Soweit auf den folgenden Seiten Kurse veröffentlicht sind, erfolgt dies lediglich zur Information. Die Aktualität der Daten ist nicht garantiert. Die Veröffentlichung von Kursen bedeutet nicht, dass Wertpapiere zu diesen oder anderen Kursen von uns gekauft, verkauft oder von Dritten gehandelt werden.

Die Informationen auf den folgenden Seiten sind nicht für Personen bestimmt, die ihren Wohnsitz in den Vereinigten Staaten von Amerika haben und dürfen weder von diesen eingesehen noch an diese verteilt werden.

Agenda

Kurzvorstellung des Vorstands
Das Geschäftsjahr 2020
Strategische Neuausrichtung
Roadmap 2021-2023
Aktuelle Projekte & Maßnahmen

Kurzvorstellung Vorstand asknet Solutions AG

Christian Herkel



Chief Executive Officer

- Verantwortet federführend die Bereiche Strategie, Business & Research Development sowie Corporate & Legal Affairs und das operative Geschäft
- Seit vergangenem Jahr CEO und bereits zuvor langjähriges Mitglied des Managements
- 25 Jahre Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger IT Produkte & Technologien

Florent Guillomeau



Chief Financial Officer

- Seit Juni 2021 im Unternehmen und verantwortlich für Finanz- und Rechnungswesen, Personal und IT-Infrastruktur
- Über 15 Jahre Erfahrung in internationalen Führungspositionen in Deutschland, Frankreich, Ghana und Vietnam
- Zuletzt Director Finance Global Supply Chain bei Trelleborg Sealing Solutions

Starke Führung durch erfahrenes Management Team



Christian Herkel
CEO



Florent
Guillomeau
CFO



Michael
Baumann
Academics



Stefan Raschke
Research &
Development



Magda Gajny
Corporate & Legal Affairs



Ilya
Sokolovsky
Finance



Valentine Korinevsky
Business Development



Andreas Geenen
IT Infrastructure



Marcin Depczyk
Senior Consultant

Management-Team **seit 2020 auf vielen Positionen neu formiert**; guter Mix aus Erfahrung, Expertise und neuen Ideen, um Wandel voranzutreiben



Business Units Performance 2020

Academics

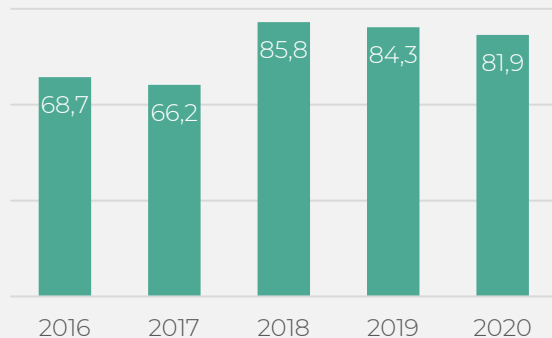
- Erträge mit Top-Partnern wie Microsoft, Adobe und IBM konnten gegenüber Vorjahr gesteigert werden
- Anschlussvereinbarung zum Hochschul-Landesrahmenvertrag mit IBM und deutschen Hochschulen unterzeichnet
- Innovatives Gemeinschaftsprojekt mit Dell zur Entwicklung einer Hosted Shopping Application (HSA)
- Steigende Nachfrage nach Digitalisierung im Bereich Bildung – Pandemie hat sich als Treiber erwiesen

eCommerce Solutions

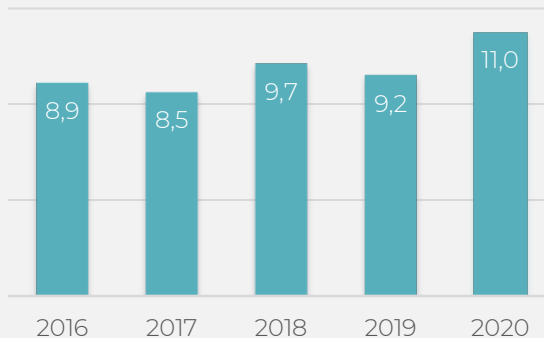
- Nach Trennung von Nexway Neuausrichtung des Geschäftsbereichs
- Positive Entwicklung bei den Bestands- und Top-Kunden
- Pandemie-bedingter Online-Boom führt zu hoher Dynamik bei digitalen Produkten
- Trend zu abonnementbasierten Lizenzierungsmodellen hält unvermindert an
- Unter anderem erfolgreiche Umstellung von Cyberlink auf Software-Abonnementmodell
- Restrukturierung des Kundenstamms führt zu Umsatz- und Ertragsrückgang

Geschäftsjahr 2020: Umsatz- und Rohertragsentwicklung

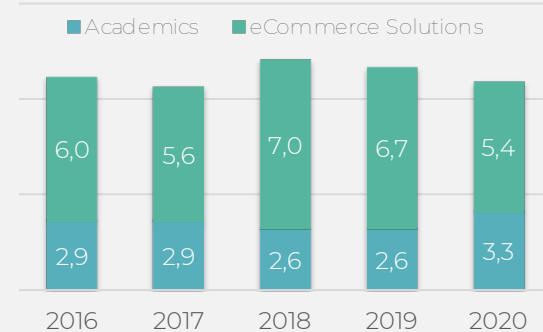
Umsatzerlöse
(in Mio. EUR)



Roherträge
(in Mio. EUR)



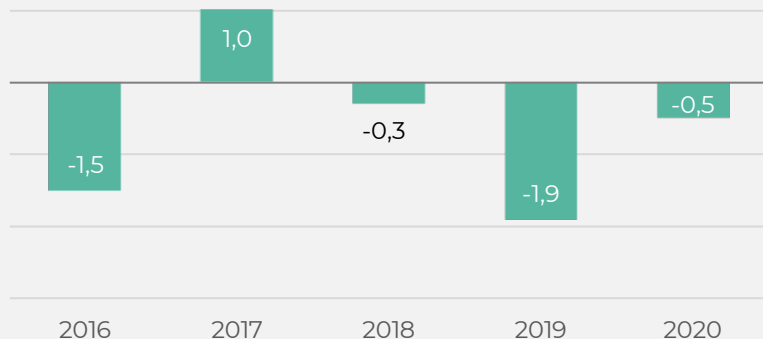
Roherträge nach
Geschäftsbereichen (in Mio. EUR)



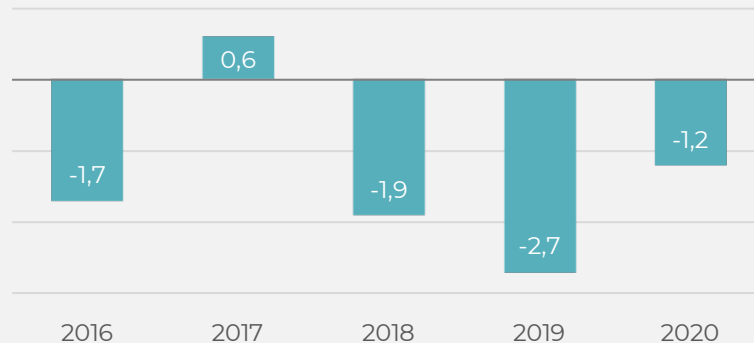
- **Umsatz** rückläufig trotz starkem Umsatzwachstum im Bereich Academics, da Kundenbasis im eCommerce-Bereich gestrafft wurde
- Starker Anstieg der **sonstigen betrieblichen Erträge** durch Verkauf der Nexway Group AG
- **Rohertrag** in 2020 durch diesen Einmalertrag und +25 %-Wachstum im Bereich Academics auf Rekordniveau

Geschäftsjahr 2020: Ergebnisentwicklung

EBITDA
(in Mio. EUR)



EBIT
(in Mio. EUR)



- Ergebnisentwicklung belastet durch Restrukturierungskosten in Höhe von knapp 1 Mio. EUR
- Operatives Ergebnis deutlich verbessert:
 - **EBITDA** um rund 1,4 Mio. EUR auf -0,5 Mio. EUR (Vorjahr: -1,9 Mio. EUR)
 - **EBIT** um rund 1,5 Mio. EUR auf -1,2 Mio. EUR (Vorjahr: -2,7 Mio. EUR)
- **Jahresergebnis** trotz erhöhter Zinskosten ebenfalls verbessert auf -1,6 Mio EUR (Vorjahr: -2,7 Mio. EUR)

Ausgewählte Bilanz-Kennzahlen

Aktiva

in Mio. EUR	31.12.2020	31.12.2019
Anlagevermögen	12,3	2,3
Umlaufvermögen	15,2	8,8
- <i>Kassenbestand</i>	8,5	3,2
Rechnungsabgrenzungsposten	4,3	0,2
Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	-	1,6
Bilanzsumme	31,8	12,9

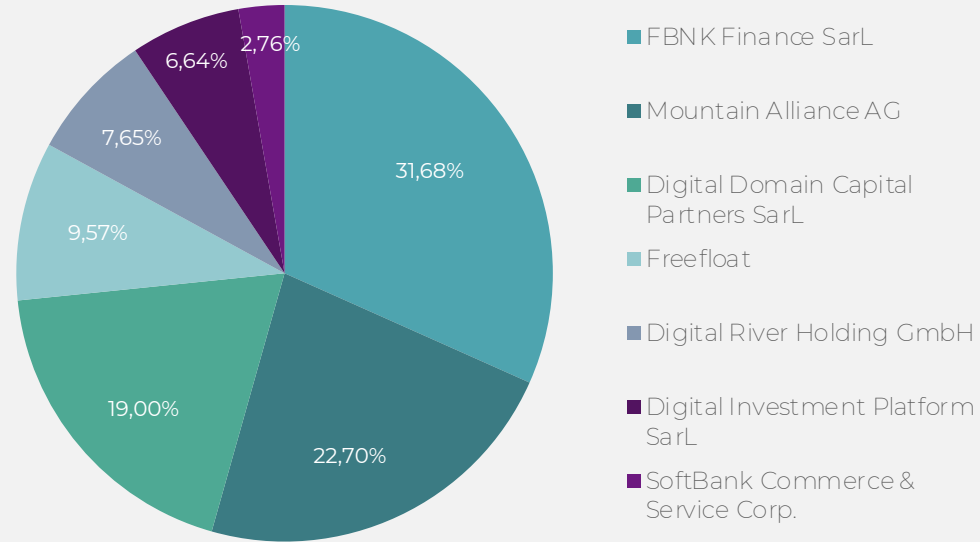
Passiva

in Mio. EUR	31.12.2020	31.12.2019
Eigenkapital	0,8	-
Rückstellungen	3,5	2,9
Verbindlichkeiten	21,5	9,7
Rechnungsabgrenzungsposten	5,8	-
Passive latente Steuern	0,2	0,3
Bilanzsumme	31,8	12,9

- **Bilanzverlängerung** u. a. durch in 2020 durchgeführte Kapitalerhöhung und Anleiheemission sowie Abgrenzung der Vermietung von IBM Softwarelizenzen (4,3 Mio. EUR)
- **Zahlungsmittelbestand** zum Bilanzstichtag mit 8,5 Mio. EUR auf komfortablem Niveau
- Zwischenzeitliche **Finanzverbindlichkeiten (Anleihe)** mittlerweile vollständig zurückgeführt
- Insgesamt **Kapitalbasis** gestärkt und Wachstumsgrundlage geschaffen

Aktionäre

- Mit Mountain Alliance erfahrener Technologie-Investor an Bord
- Digital Domain Capital Partners (DD) seit Februar 2021 neuer Investor und strategischer Partner
- Konstruktiver, kontinuierlicher Austausch





Fazit Geschäftsjahr 2020

- Erhebliche operative Herausforderungen in 2020 gemeistert
(v. a. Entflechtung Nexway Group AG und Corona-Einfluss auf Arbeitsalltag)
- Kapitalausstattung verbessert, Kundenbasis bereinigt und Verlust verringert
- Erfolgreiche Projekte im operativen Geschäft durchgeführt
- Strategische Neuausrichtung mit Fokus auf den Bildungsmarkt (EdTech-Markt) mit neuen Partnern und Kunden vorangetrieben
- Verstärkter Fokus auf Business-Development-Aktivitäten im Bereich „EdTech Solutions“

**Unternehmen stabilisiert und Verbesserungen erzielt,
aber stärkerer strategischer Impuls notwendig**



Strategische Neuausrichtung: Der Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft

Zentrale Aufgaben

- Neupositionierung und Ausarbeitung der USPs für bestehende Geschäftsbereiche
- Klare Unternehmensvision entwickeln
- Innovative Produkte entwickeln und neue Märkte erschließen

Kernziel

Die asknet Solutions AG zu Profitabilität und nachhaltigem, stetigem Wachstum führen

Drei-Säulen-Strategie – 2021-2023

Academics

Expansion auf den
gesamten
Bildungssektor



eCommerce Solutions

Repositionierung und
skalierbares
Wachstum



New Pipeline

Innovative Lösungen
& strategische
Partnerschaften



Seit dem Jahreswechsel 2020/21 intensiver **Strategieformulierungsprozess** von Senior Management, Aufsichtsrat und externen Beratern zur Erarbeitung einer tragfähigen Strategie inkl. Roadmap

Strategische Säule – Academics

Academics

Expansion auf den
gesamten
Bildungssektor



- Erweiterung der Zielgruppe und des Angebots über die Softwarebeschaffung & Services im akademischen Markt hinaus auf den gesamten Bildungssektor
- Kooperation mit Non-Standard-Software-Anbietern mit Exklusivität für den DACH-Bildungssektor
- Erschließung des K-12-Markts
- Nutzung der neuen K-12-Präsenz und neuer Exklusivverträge für höhere Margen beim Reselling-Service

Ziel: 75 % Umsatzsteigerung im Bereich Academics bis Ende 2023

Strategische Säule – eCommerce Solutions

eCommerce Solutions

Repositionierung und
skalierbares
Wachstum



- Gestärkt werden die drei Kompetenzfelder Technologieplattform, Merchant-of-Record-Services sowie Payment Facilitation Services
- Fokus auf Kundenbindung und Neukundengewinnung durch flexible API-gesteuerte Lösungen
- Inhouse-Investitionen in Technologie-Updates sowie Sales-, Marketing- und Account-Management-Fähigkeiten
- Einstellung eines neuen eCS Geschäftsführers, um neue Geschäftsideen voranzutreiben und eine neue Unternehmenskultur zu etablieren

Ziel: Verdoppelung des eCS-Umsatzes bis Ende 2023

Strategische Säule – New Pipeline

New Pipeline

Innovative Lösungen
& strategische
Partnerschaften



- Strategische Partnerschaften innerhalb des EdTech-Sektors
- Erweiterung der Dell-Lösung außerhalb Deutschlands und Nutzung des HSA-Geschäftsmodells für andere Hersteller
- Abschluss und Ausbau neuer Partnerschaften u. a. mit führendem EdTech-Unternehmen Blackboard unterstreichen strategische Ambitionen und bergen großes Potenzial
- asknet als führenden IT-Serviceanbieter im akademischen Markt positionieren

Ziel: New Pipeline Geschäft trägt in 2023 rund 15 % zum Gesamtertrag bei

Strategische Neuausrichtung – Roadmap





Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2021

- Business Unit **Academics**
 - Kontinuierliche Ausweitung der IBM-Partnerschaft
 - Software-Procurement-Umsätze auf gutem Niveau
- Business Unit **eCS**
 - Organisatorische Neuausrichtung schreitet in großen Schritten voran
 - Bestandskunden begrüßen Neuaufstellung des Geschäftsbereichs
 - Neuer Geschäftsführer soll zeitnah rekrutiert werden
- **New Pipeline**
 - New Pipeline Projekte werden vom Business Development Team (4 Mitglieder) geleitet
 - Blackboard-Projekt exemplarisch für Ausbau Geschäftsbeziehungen im Bildungsmarkt (EdTech)
 - Daneben werden derzeit Möglichkeiten im schnell wachsenden VR-Learning-Segment erkundet



Strategische Partnerschaft: Blackboard x asknet

Blackboard

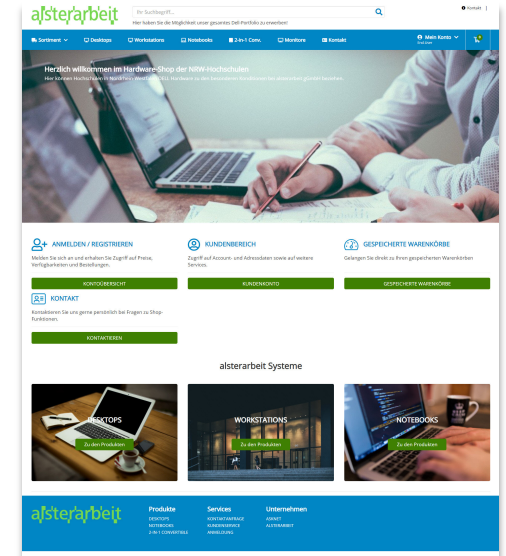
- Die Corona-Pandemie hat **digitale Defizite** im **Bildungssystem** schonungslos offengelegt
- Blackboard bietet vollständig **cloudbasiertes, leicht skalierbares** digitales **Lernökosystem** (Blackboard Learn), das weit über die Möglichkeiten bestehender Lernmanagementsysteme hinausgeht
- Blackboard Ally** deckt den in der Europäischen Union für öffentliche Einrichtungen verbindlichen Standard zur **barrierefreien** Gestaltung von Internetangeboten ab
- asknet agiert mit **starkem Netzwerk** im akademischen Markt als **strategischer Partner** und einziger Vertriebshändler des gesamten Blackboard Produktportfolios im DACH-Raum
- Gemeinsame Veranstaltungen und **proaktive Marketingmaßnahmen**, um Marktpräsenz von Blackboard zu erhöhen



Blackboard Learn Ultra

Projekt Update: Dell Hosted Shopping Application

- **Innovatives Gemeinschaftsprojekt** in Kooperation mit **Dell**
- asknet als **Full-Service-Lösungsanbieter** zuständig die europäischen Dell Partner an die Plattform anzuschließen und das Portal in standzuhalten; **Go-Live** mit ersten Partnern **erfolgreich**
- Durch Beteiligung am Verkaufsumsatz und zusätzliche Servicegebühren entstehen **neue, konstante Umsatzströme** für asknet -> erste Erlöse für H1/2021 erwartet
- **Roll-out** auf **weitere Partner** in H2/2021 in konkreter Umsetzung
- **Zukünftige Potenziale:** Ausweitung auf **Märkte außerhalb** Deutschlands sowie Adaption des Geschäftsmodells auf **andere Hersteller** möglich



alsterarbeit – Dell HSA
Projektpartner



Hochschulrahmenvertrag IBM



- Margenstarker **Rahmenvertrag** sichert durch Abgrenzung der Lizenz-Erträge auf die Gesamtlaufzeit (4,5 Jahre) auch in den Folgejahren signifikante Einnahmen
- Kontinuierliche Ausweitung des Rahmenvertrags durch **Neulizenzverkauf** (H1/2021: 600 Neulizenzen)
- Neu erlangte **Zertifizierungen** ermöglichen Ausweitung um zusätzliche IBM Produkte



20+

Years of experience in e-procurement for software in education and research



50+

Online procurement stores



100+

Vendors in our portfolio

asknet Academics



IBM Planning
Analytics V2.0.0
TurboIntegrator
IBM



IBM Planning
Analytics V2.0.0
Rules and
Feeder
IBM



Watson
Foundation
Sales
Foundations
IBM



IBM Planning
Analytics V2.0.0
Dimensions and
Cubes
IBM



Cloud Pak for
Data
IBM Cloud
Sales Foundations
IBM



Highlights & Ausblick

1

Neue, ambitionierte Wachstumsvision verbunden mit verbindlichen Zielen.

2

Zukunftsträchtige, cashflow-generierende Investitionen in beiden Business Units geplant.

3

Vielversprechende Expansion auf den gesamten Bildungssektor, da große digitale Defizite in diesem Bereich hohe Investitionen erfordern.

4

Eine erfolgreiche Repositionierung des eCS Geschäftsbereichs und Stärkung der USPs schafft die Basis für skalierbares Wachstum auf der eCS Plattform.

5

Nach Konsolidierung im laufenden Jahr 2021 bereits in 2022 Break-even und deutlich positives Ergebnis in 2023 geplant.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Christian Herkel (CEO)

Florent Guillomeau (CFO)

Vincenz-Priessnitz-Str. 3
76131 Karlsruhe, Germany
www.asknet-solutions.com
investors@asknet.com

The ASK NET SOLUTIONS logo is displayed in white text on a black rectangular background. This logo is positioned on the right side of the slide, overlaid on a large, abstract graphic composed of various colored polygons (orange, yellow, pink, purple) that resemble a stylized mountain range or a cluster of geometric shapes.

**ASK
NET
SOLUTIONS**