

The Gateway into German Mittelstand Technology Champions

September 2024

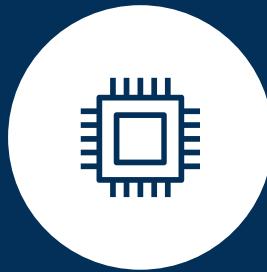
Elevating Champions



Wir kennen
Deutschland.



Wir kennen
Mittelstand.



Wir kennen
Technologie.

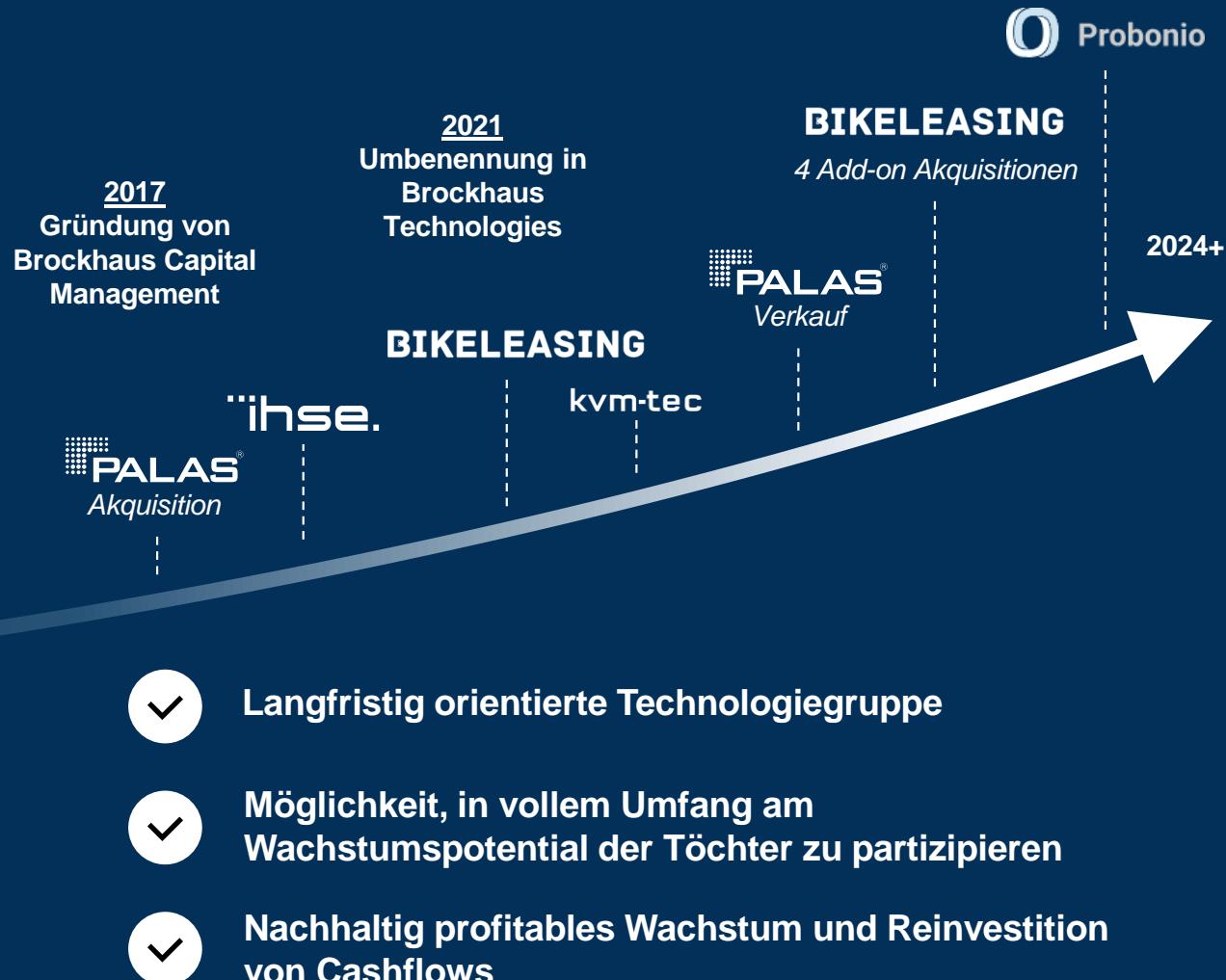
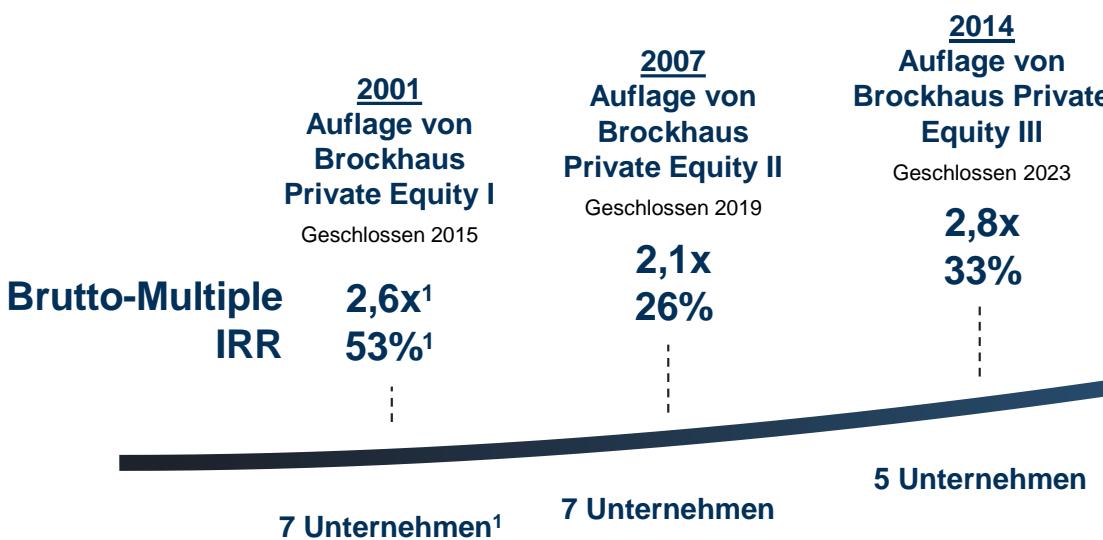


Wir erwerben
Champions.

Aufbau einer der führenden Technologiegruppen Deutschlands



>20 Jahre Erfolgsbilanz mit starken Renditen für Investoren



Brockhaus Technologies auf einen Blick

Gegründet

2017

Unternehmen

BIKELEASING.DE

ihse.

Umsatzerlöse 2023

€187 Mio.

Hauptsitz

Frankfurt

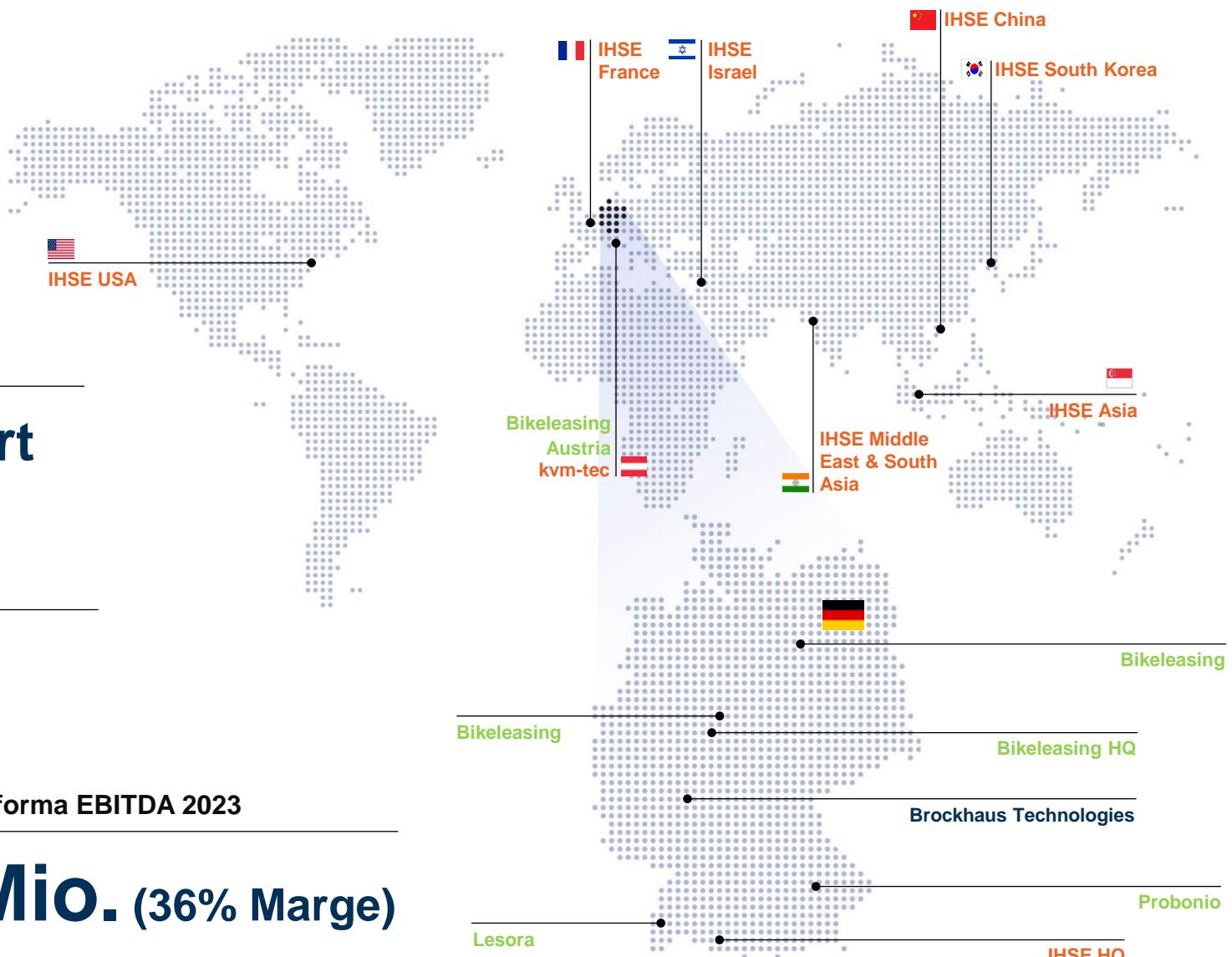
Deutschland

Mitarbeiter

~470

Bereinigtes pro-forma EBITDA 2023

€ 67 Mio. (36% Marge)



Anmerkung: Für Definitionen und detaillierte Erläuterungen der alternativen Leistungskennzahlen verweisen wir auf Seite 94 ff. unseres Geschäftsberichts 2023.

Außergewöhnliches Team mit direkter Incentivierung, Shareholder Value nachhaltig zu steigern

Brockhaus Technologies Team

Besitz von ~24%
der ausstehenden
BKHT-Aktien



Marco Brockhaus
Gründer / CEO
Vorstand



Dr. Marcel Wilhelm
COO / Legal Counsel
Vorstand



Paul Göhring
Acquisitions



Harald Henning
Finance



Yannick Moyles-Johnson
Operations

EXECUTIVE COMMITTEE

Management der Tochter- unternehmen

Besitz von ~7%
der ausstehenden
BKHT-Aktien



Bastian Krause
Co-CEO



Paul Sinizin
Co-CEO



Stephan Garabet
CFO



Michael Maretzke
CTO



Michael Spatny
CEO



Thomas Schulz
CFO

Aufsichtsrat

Besitz von <1% der
ausstehenden
BKHT-Aktien



Dr. Othmar Belker
Vorsitzender



Michael Schuster
Stellvertretender
Vorsitzender



Martin Bestmann
Mitglied



Dr. Nathalie Krebs
Mitglied



Prof. Dr. Christoph
Hütten
Mitglied



Matthias Memminger
Mitglied

✓ = Investiert in Brockhaus Technologies

KPIs nach Segmenten (H1 2024)

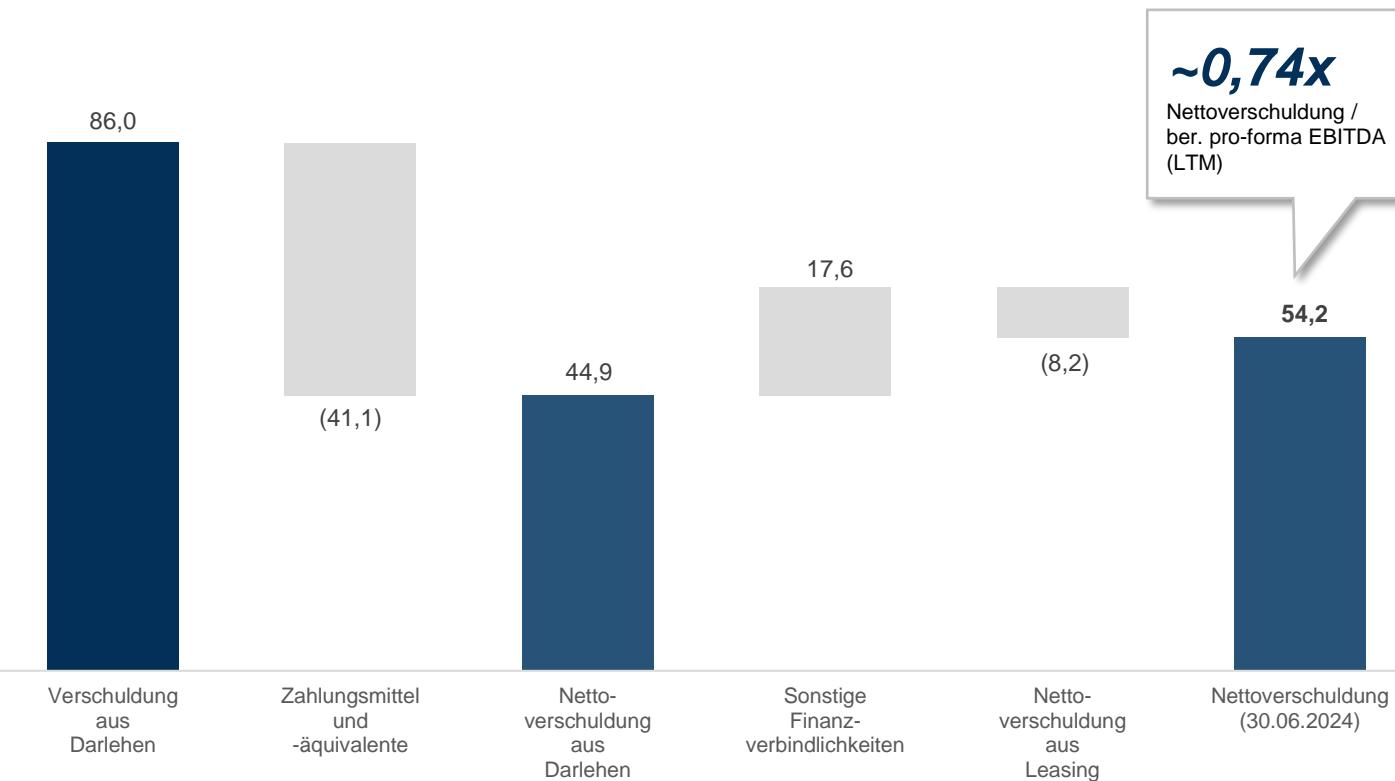
(in € Tsd.)	HR Benefit & Mobility Platform		Security Technologies		Zentrale Funktionen und Konsolidierung		Konzern	
	H1 2024	Pro forma H1 2023	H1 2024	H1 2023	H1 2024	H1 2023	H1 2024	Pro forma H1 2023
Umsatzerlöse	94.732	66.355	14.277	17.716	-	-	109.009	84.071
Umsatzwachstum	42,8%		(19,4%)				29,7%	
Rohertrag	60.862	43.926	10.143	13.066	207	177	71.212	57.169
Rohertragsmarge	64,2%	66,2%	71,0%	73,8%			65,3%	68,0%
Bereinigtes EBITDA	40.632	31.387	374	3.526	(3.239)	(3.205)	37.767	31.708
Bereinigte EBITDA-Marge	42,9%	47,3%	2,6%	19,9%			34,6%	37,7%
Bereinigtes EBIT	39.225	30.064	(412)	2.846	(3.297)	(3.266)	35.516	29.645
Bereinigte EBIT-Marge	41,4%	45,3%	(2,9%)	16,1%			32,6%	35,3%

Zahlungsmittel und -äquivalente in Höhe von € 41 Mio. per Ende Juni 2024

Konstanter Net Leverage deutlich unter Zielwert

Berechnung der Nettoverschuldung per H1 2024

(€ Mio.)



Highlights



Verfügbare Finanzierungskapazität ermöglicht weiteres Wachstum durch neue Akquisitionen

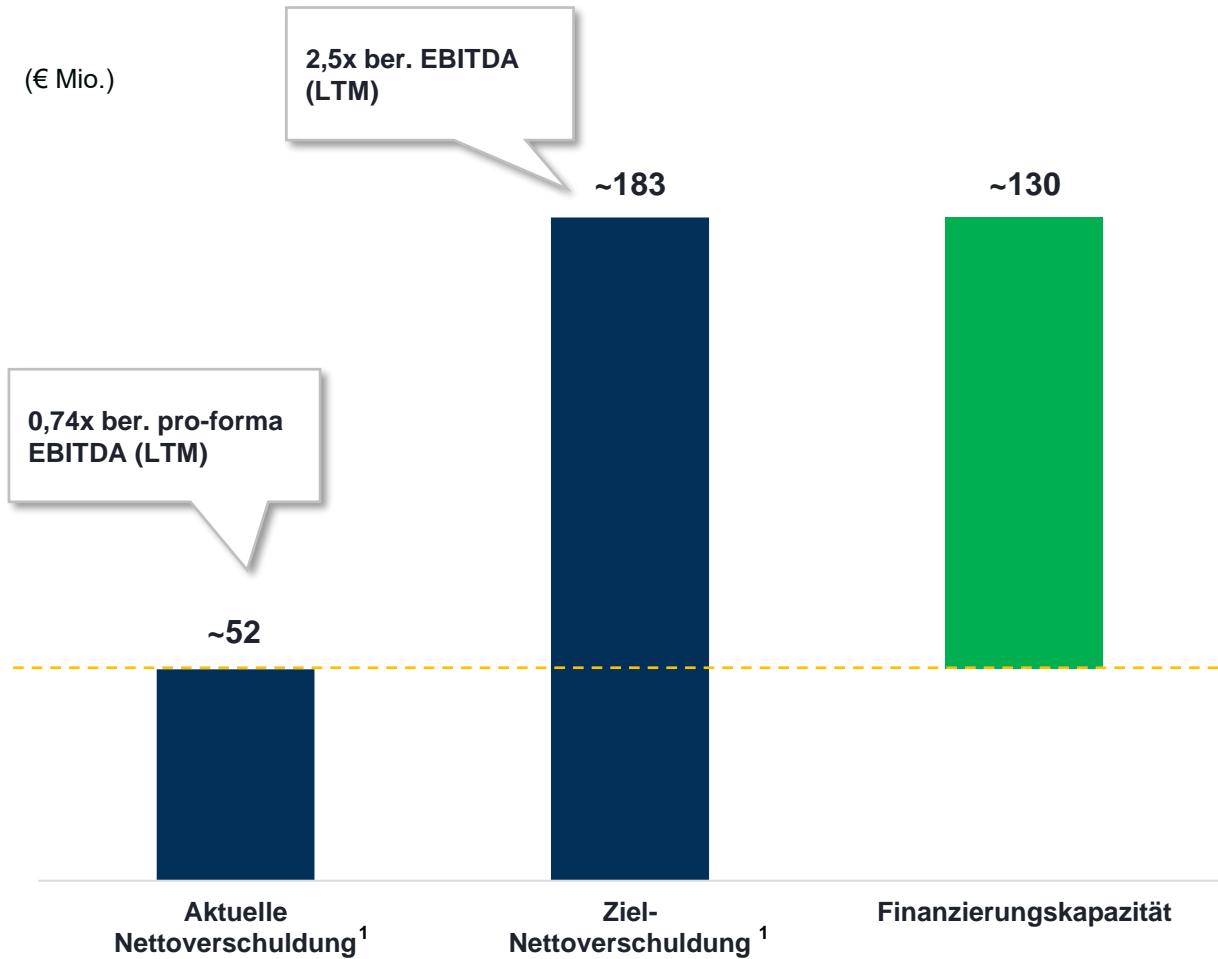


Konservative Nettoverschuldung von ~0,74x ber. pro-forma EBITDA 2023 (Zielwert von ~2,5x)



Hohe Bilanzqualität unterstreicht die Resilienz unseres Unternehmens

Indikative Beispielrechnung der verfügbaren, nicht-verwässernden Finanzierungskapazität per Ende Juni 2024



Prognose 2024 der Gruppe

**Auf Kurs beim Aufbau einer der
führenden Technologiegruppen
Deutschlands**

Umsatzerlöse € 220 - 240 Mio.

(2023: € 187 Mio. | +18% bis +29%)

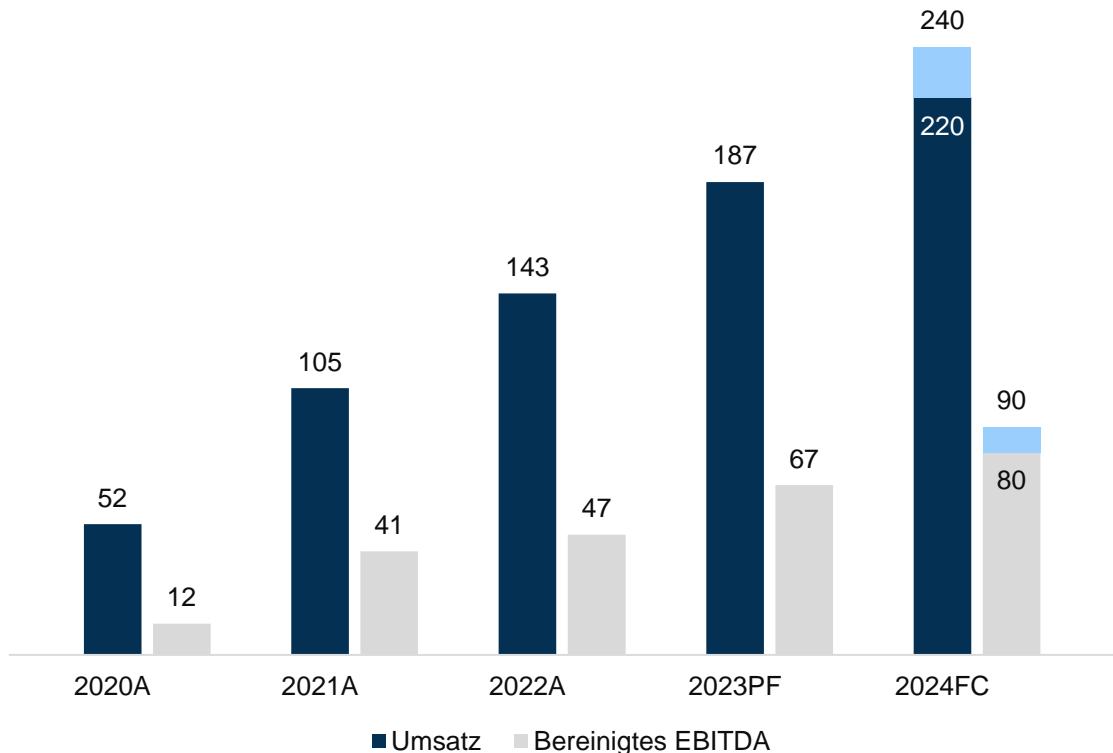
**Bereinigtes
EBITDA**

€ 80 - 90 Mio.

(2023: € 62 Mio. | +29% bis +45%)

Mittelfristausblick 2025

(€ Mio.)



2025
€ 290-320 Mio.
Umsatzziel

40%
bereinigte EBITDA-
Marge

2025E

Anmerkung: Für weitere Details siehe Ad-hoc-Mitteilung vom 6. Juni 2023 und 22. März 2024.
Zahlen enthalten die Bereinigung des Minderergebnis aus Value Step-up.

BIKELEASING.DE B2B-FinTech für Mitarbeiter-Benefits

KPIs FY23

€146 Mio.

Umsatzerlöse

€63 Mio.

Bereinigtes EBITDA¹

43%

Ber. EBITDA-Marge¹

~300

Mitarbeiter

Unternehmensüberblick

- Bikeleasing als FinTech bietet B2B-Kunden eine führende digitale Plattform für das Leasing von Mitarbeiter-Benefits (aktuell Fahrräder)
- Die Plattform ermöglicht die hochautomatisierte Verbindung zwischen Einzelhändler, Arbeitnehmer, Arbeitgeber, Finanzierungsanbieter und Versicherer
- Hauptsächlich transaktionsbasiertes Geschäftsmodell mit Einnahmen pro vermitteltem Leasingobjekt
- Brockhaus Technologies Anteil: 52%

Diversifizierter Kundenstamm (ausgewählt)



EnBW

ERGO

euronics

Gothaer

KÄRCHER

LUFTHANSA GROUP

Marc O'Polo®



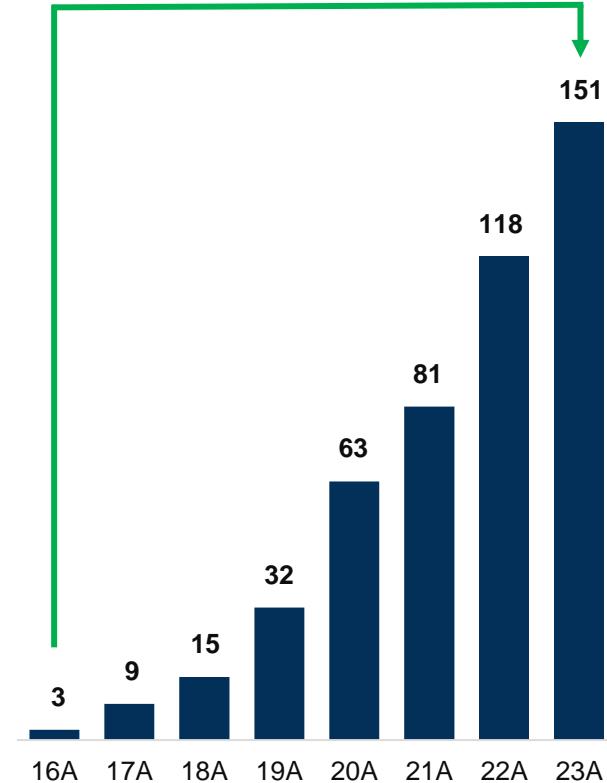
RITZENHOFF

Rödl & Partner

Starke Plattform-Performance

in tausend neuen Leasing-Objekten

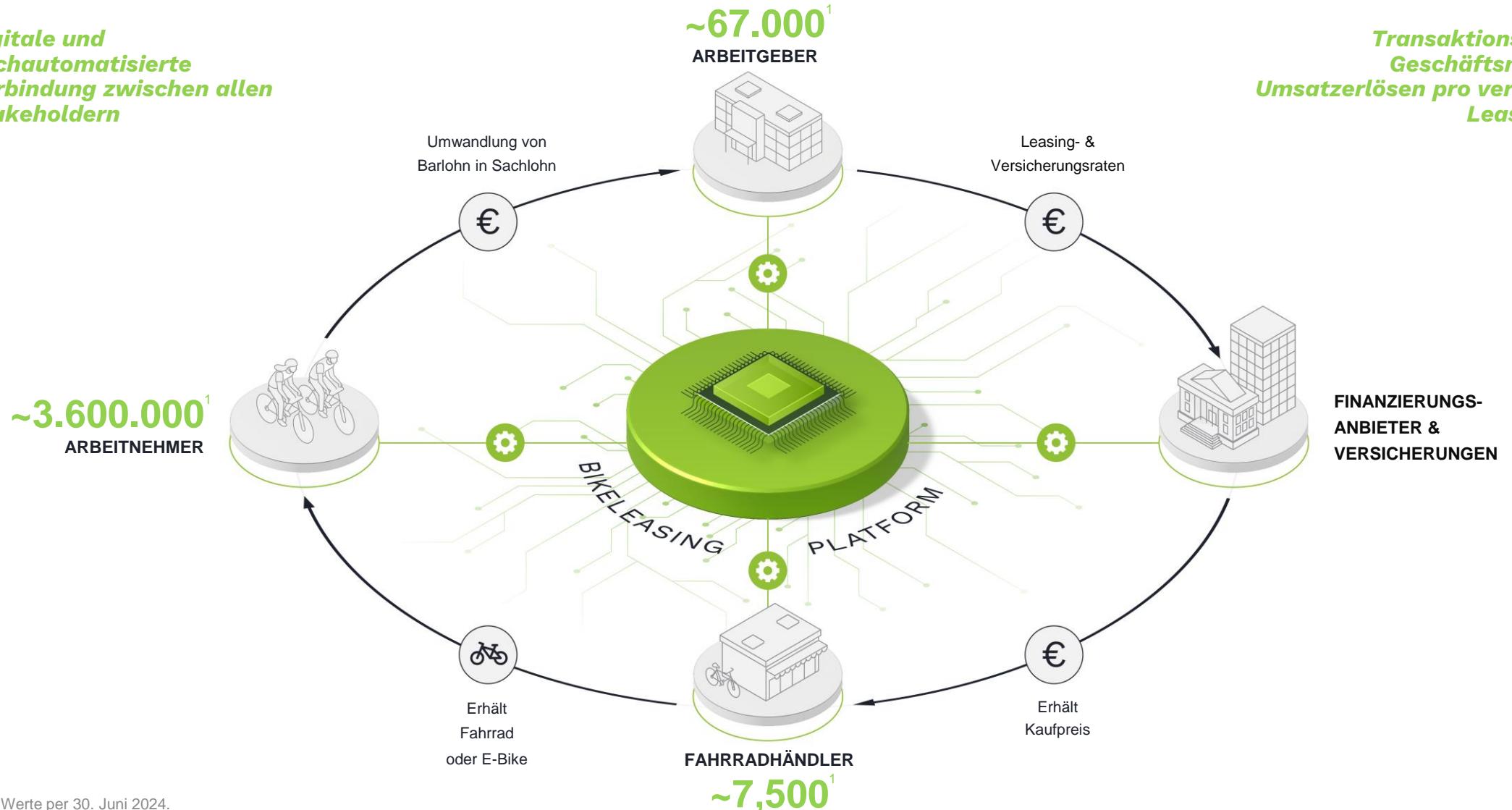
+75% CAGR



1. Hierbei handelt es sich um Werte der pro-forma Betrachtung.

Geschäftsmodell Visualisierung

Digitale und hochautomatisierte Verbindung zwischen allen Stakeholdern

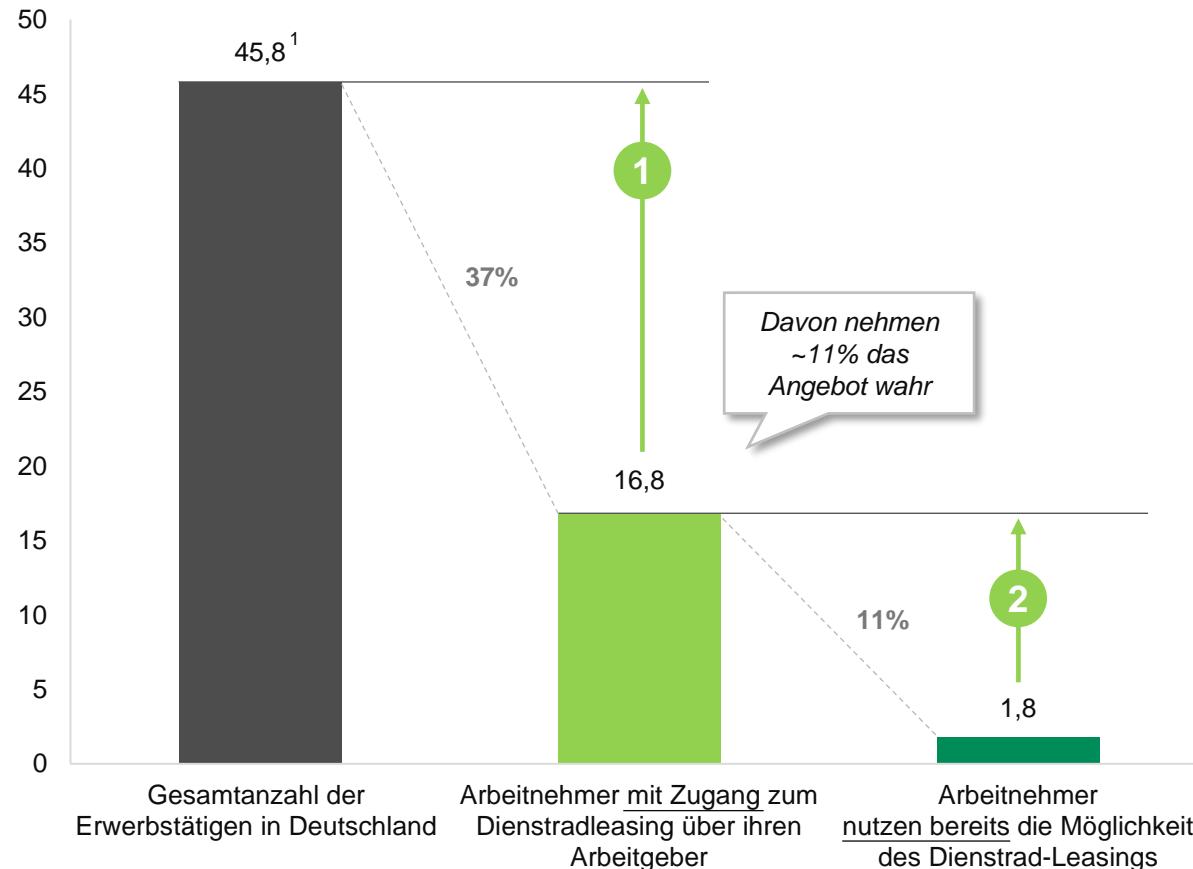


1. Werte per 30. Juni 2024.

Transaktionsbasiertes Geschäftsmodell mit Umsatzerlösen pro vermitteltem Leasingobjekt

Signifikantes Potenzial im deutschen Markt

(Mio.)



Strategischer Fokus gestützt durch Marktdaten

1

Marktdurchdringung

Erhöhung der Anzahl von Unternehmen auf der Bikeleasing-Plattform

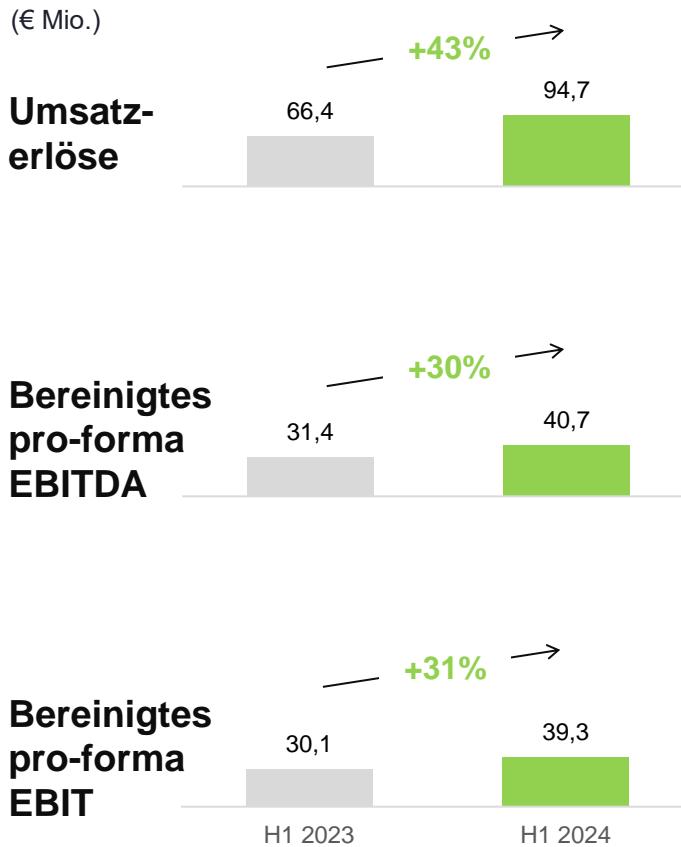
2

Steigerung der Nutzungsquoten

Erhöhung des prozentualen Anteils an Mitarbeitern pro Unternehmen, die die Bikeleasing-Lösung nutzen

Weiterhin auf starkem Wachstumskurs

Finanzkennzahlen H1 2024



Operatives Update

+2% auf ~81.000
vermittelte Fahrräder in H1 2024

~67.000
Unternehmenskunden mit insgesamt
~3,6 Millionen
angeschlossenen Mitarbeitern

Rekord Neukundenwachstum

Stärkstes Neukundenwachstum, das seit Unternehmensgründung in einem ersten Halbjahr realisiert werden konnte

Zukünftige Wachstumstreiber



Ausweitung der Marktdurchdringung durch die kontinuierliche Gewinnung weiterer Unternehmenskunden



Steigerung der Nutzungsrate bei bereits angeschlossenen Unternehmen



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



Kontinuierliche Internationalisierung

Aufbau einer One-Stop-Shop Plattform für Mitarbeiter-Benefits

Unternehmensüberblick

- Probonio ist ein Software-as-a-Service (SaaS) Anbieter für das Management einer Vielzahl von Mitarbeiter-Benefits
- 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, die Einbindung von Dienstradleasing-Anbietern sowie betriebliche Altersvorsorge

Strategische Gründe

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 (~67.000 Unternehmen; 3,6 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



Fortsetzung der Integration von Probonio und Bikeleasing mit geplantem Vertriebsstart in H2



Exemplarische Übersicht der Integrationsschritte

Arbeitsschritte	Beschreibung	Mai	Juni	Juli	August	3-Monats-Status
Rechtlich	Harmonisierung von Verträgen und rechtlichen Standards zwischen Bikeleasing und Probonio (z. B. Governance-Systeme, Vertragsstrukturen oder AGBs)		2 Monate			✓ abgeschlossen
Buchhaltung	Integration von Probonio in die bestehenden Buchhaltungs- und Berichtssysteme von Bikeleasing		2 Monate			✓ abgeschlossen
Vertriebs-Schulung	Schulung des Vertriebsteams von Bikeleasing auf Probonio und umgekehrt, Schulung des Vertriebsteams von Probonio auf Bikeleasing als Produkt		3 Monate			✓ abgeschlossen
Software Integration	Harmonisierung der Softwaresysteme zwischen Bikeleasing und Probonio		3 Monate fortlaufend
Platform Integration	Integration beider technischer Plattformen und der zugrunde liegenden IT-Infrastruktur für ein optimales Kundenerlebnis		3 Monate fortlaufend

Vertriebsstart

Gezielte Vertriebsstrategie für Unternehmenskunden von Bikeleasing, unterstützt durch gezielte Marketingkampagnen

- Für 2024 ist aufgrund des Fortschritts im Jahresverlauf sowie einmaliger Integrations-/ Roll-out-Kosten noch mit keinem Ergebnisbeitrag zu rechnen
- Basierend auf einer ersten Pilotkundenumfrage in Q2 wird für 2025 ein Ertragsbeitrag im mittleren einstelligen EBITDA-Bereich erwartet

KPIs FY23

€ 40 Mio.

Umsatzerlöse

€ 11 Mio.

Bereinigtes EBITDA

27%

Ber. EBITDA-Marge

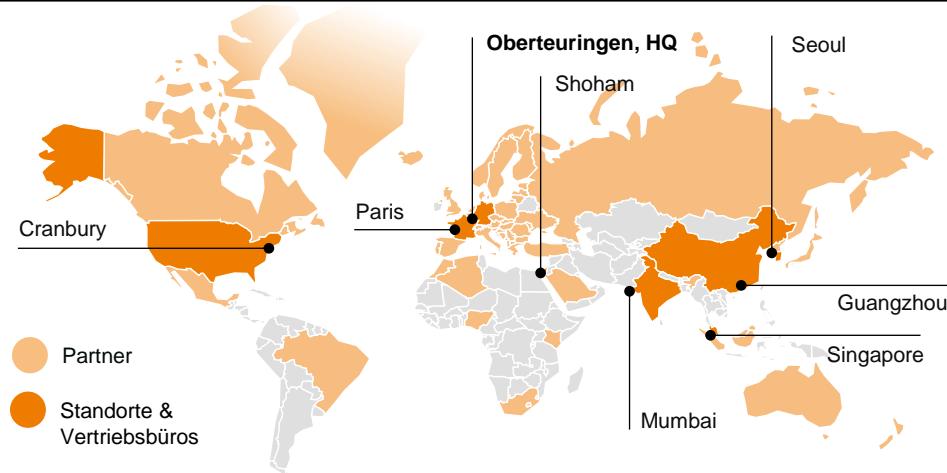
~150

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



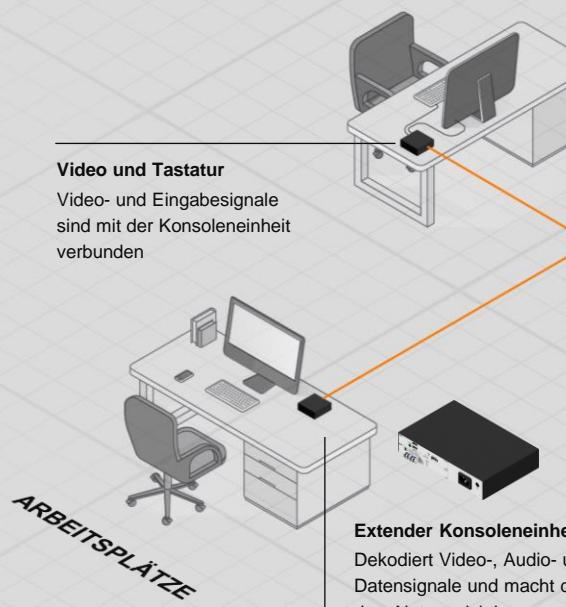
Konverter & Zubehör



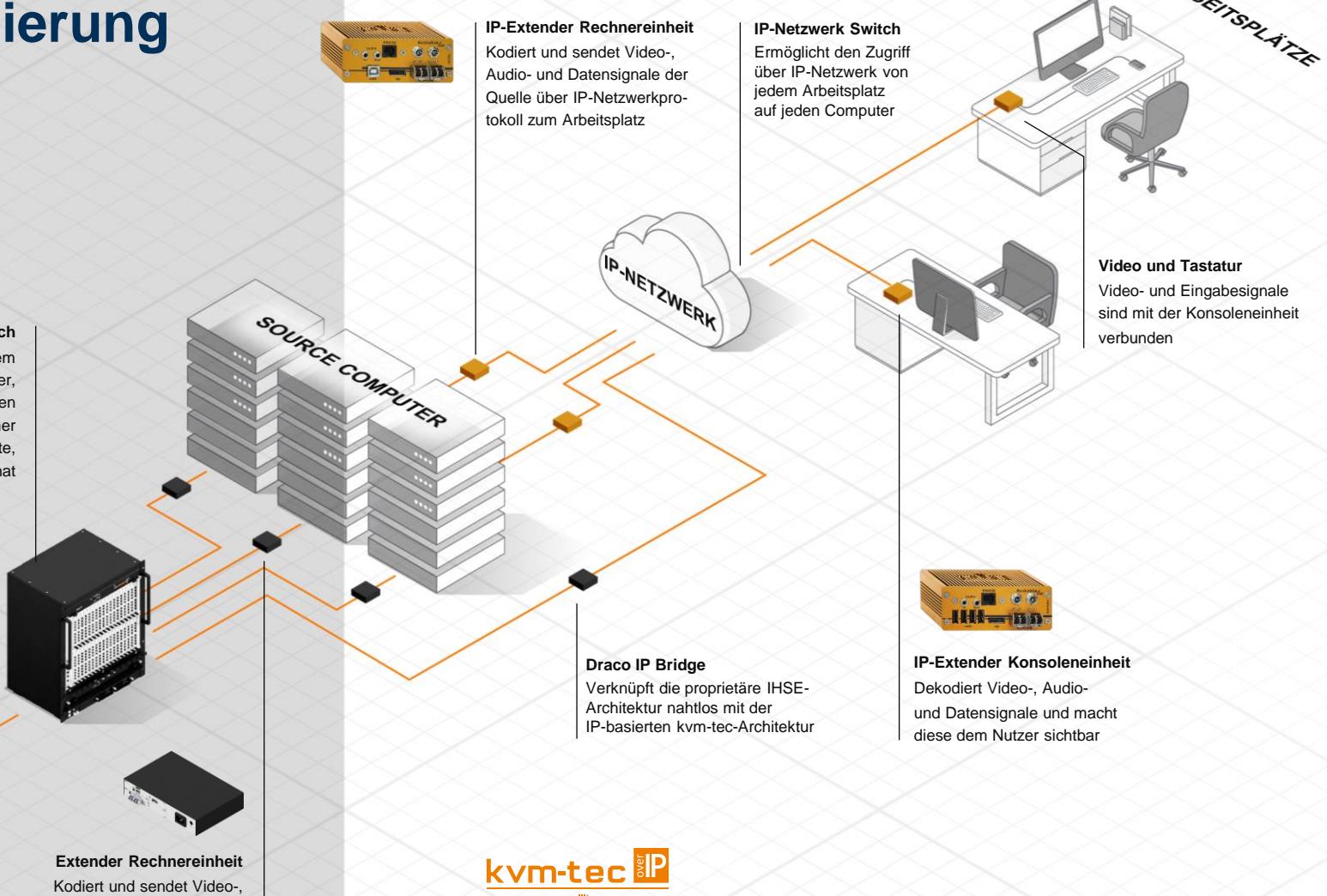
Geschäftsmodell Visualisierung

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



kvm-tec over IP
an "ihse. company"

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



High
Performance
Endmarkt

- "Mission-critical" Anwendungen
- Zertifizierungsanforderungen
- Höchste Qualitätsanforderungen
- Premium Preise
- Kleineres Wettbewerbsumfeld

Mid- & Low-
Endmarkt

- Standardlösungen
- Geringere Übertragungsreichweite / Datenvolumen
- Standardisierter Massenmarkt
- Geringere Marge
- Fragmentiertes Wettbewerbsumfeld

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

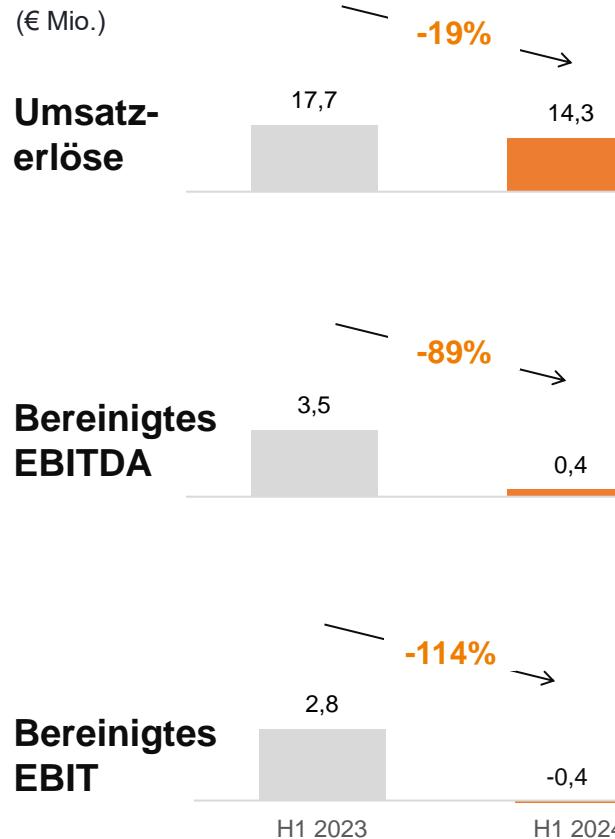
Common Criteria Evaluation Assurance Level – CC EAL 4+



- Europäischer Sicherheitsstandard, relevant für Projekte mit höchster Sicherheitsanforderung

Starkes Umsatzwachstum in H2 erwartet

Finanzkennzahlen H1 2024



Operatives Update

Sondereffekte belasten Umsatzentwicklung temporär

Geplanter Produktionsumbau in H1 und Projektverzögerungen führen zu Umsatzverschiebungen in H2

EBITDA-Marge von ~2,6%

deutlich unter dem Niveau des Vorjahrs (~20%) aufgrund von Umsatzverlagerung in H2

Gesunder Auftragsbestand auf hohem Niveau mit ~€ 10 Mio.

Der Wert des Auftragsbestands hat sich im Vergleich zum Jahresbeginn mehr als verdoppelt

Zukünftige Wachstumstreiber



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

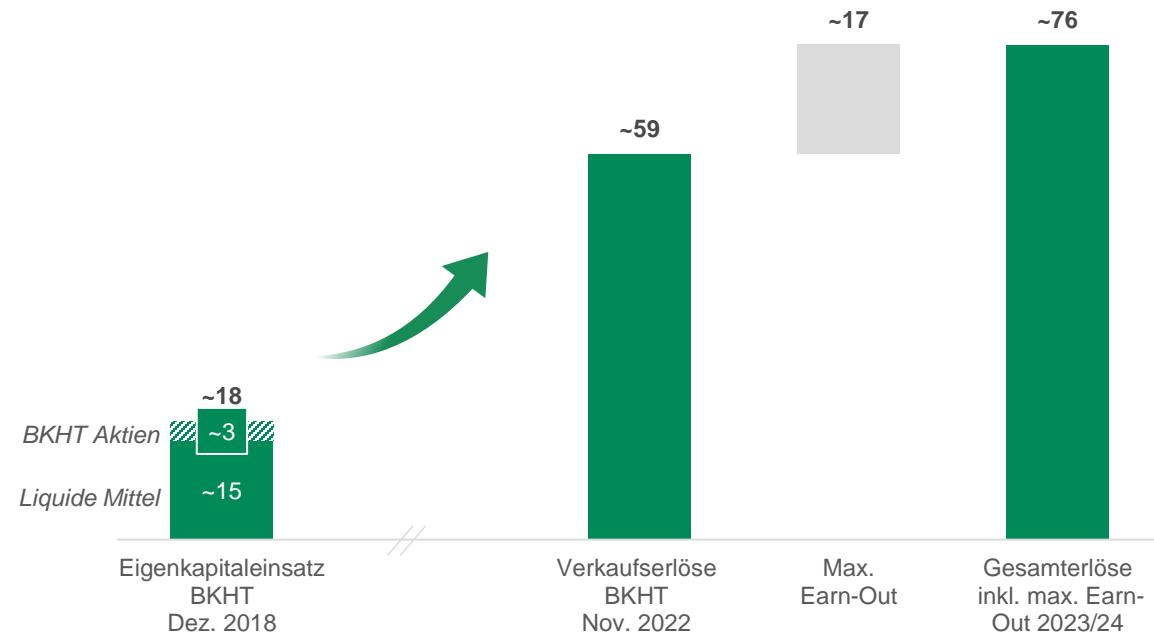


Umsetzung einer gezielten Wachstumsstrategie in neuen Märkten und Anwendungsbereichen

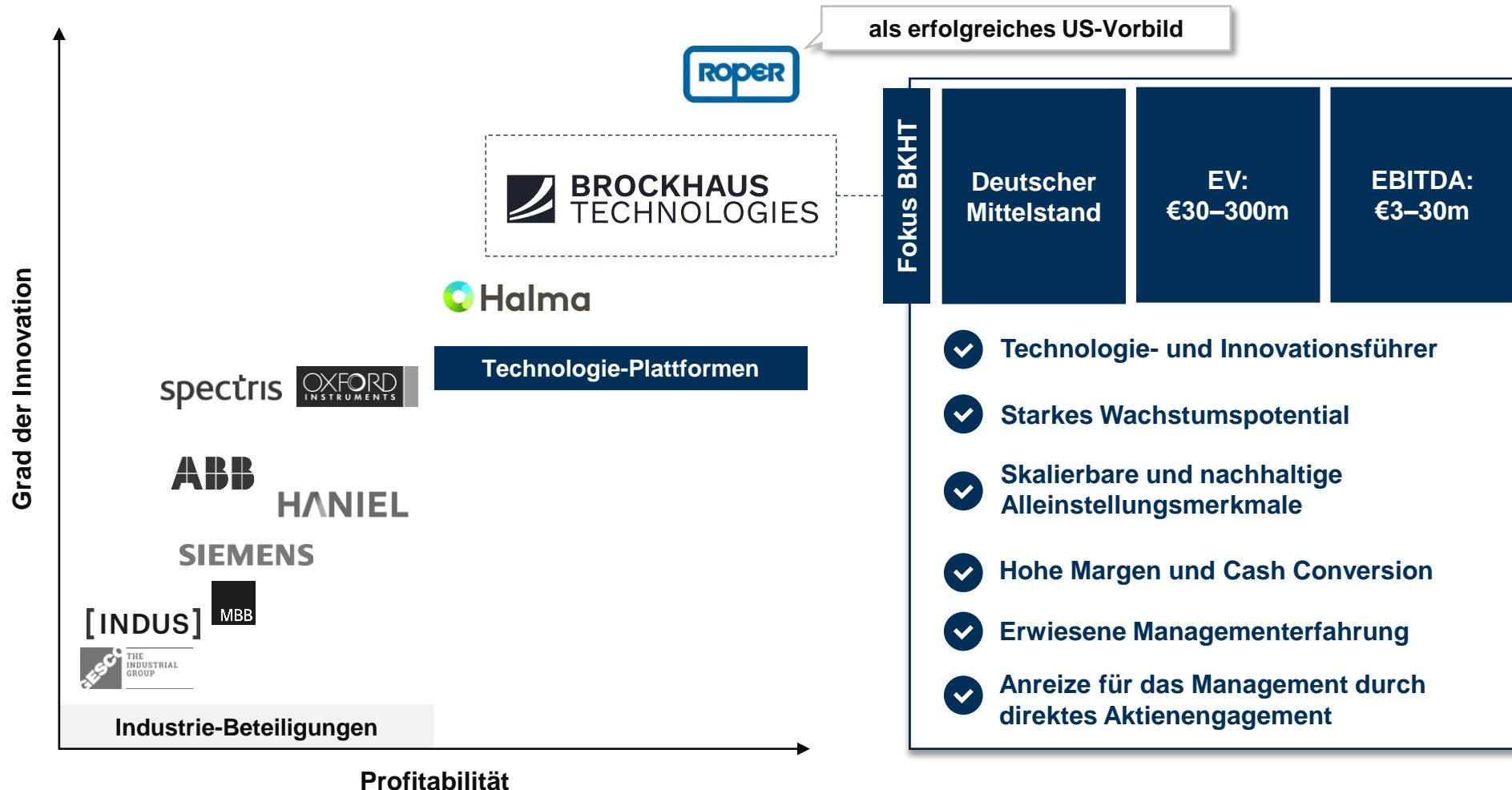
z.B. im unregulierten Markt oder durch die eigens entwickelte Datenplattform für Luftqualität my-atmosphere.net

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
Web: 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 Seite 94 ff. unseres Geschäftsberichts 2023 und Seite 15 ff. unseres Halbjahresfinanzberichts H1 2024.

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.