

The Exasol logo features the word "Exasol" in a white, sans-serif font. The letter "x" is highlighted in a vibrant green color. The background of the slide is a dark blue gradient with a complex, glowing pattern of light blue and green lines that resemble a digital signal or data visualization, with a bright light source on the right side creating a lens flare effect.

Exasol

Hauptversammlung 2022

Aaron Auld (CEO)

6. Juli 2022

2021 in Kürze

Finanzkennzahlen

ARR: 30,5m€
(+29%)

Umsatz: 27,5m€
(+17%)

Adj. EBITDA: -31,6m€
(2020: -8,7m€)

Liquide Mittel: 27,2m€
(2020: 69,5m€)

Erfolge

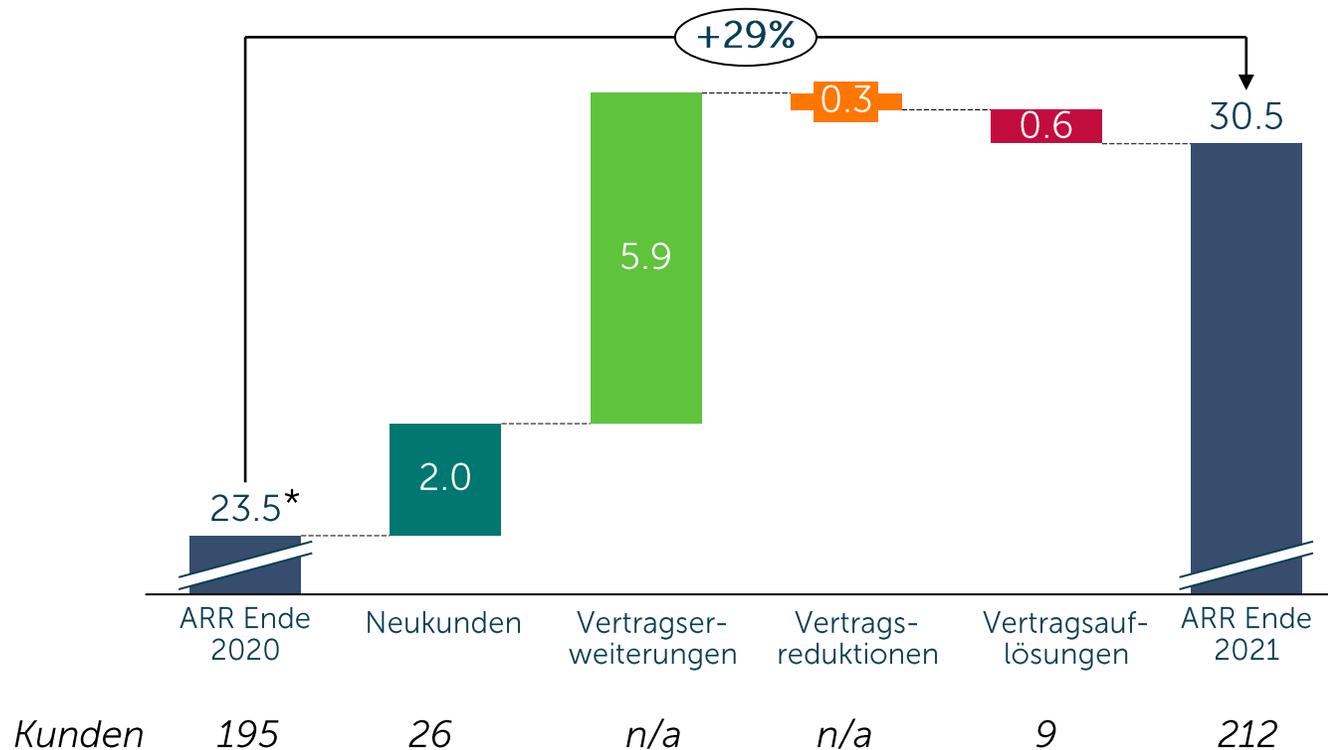
- Weiter starkes ARR-Wachstum gegenüber dem Vorjahr
- Basis für weiteres Wachstum verbreitert: Insgesamt 26 neue Kunden aus unterschiedlichen Industrien gewonnen
- Gesamtumsatz steigt um 17% - Anteil der wiederkehrenden Umsatzerlöse erhöht sich auf 90%
- Erweiterung des Führungsteams um erfahrenen CFO und CCO
- Spitzenpositionen in unabhängigen Branchenstudien konnten bestätigt oder sogar erweitert werden
- Weiterentwicklung der Produktpalette, insb. um SaaS vorangetrieben

Herausforderungen

- Investitionen in Wachstum und Internationalisierung nicht zufriedenstellend verlaufen
- Korrektur der Wachstumsprognose im Oktober 2021
- Anpassung der Go-to-Market Strategie und Reorganisation v.a. im US-Geschäft im vierten Quartal

Entwicklung des ARR 2021 – Solides Wachstum, jedoch unterhalb der ursprünglichen Erwartungen

In Millionen Euro, in Anzahl Kunden



Erläuterungen

- Brutto-Umsatzbindungsrate bei 125% (ggü. 122% in 2020)
- Netto-Umsatzbindungsrate bei 121% (ggü. 115% in 2020)
- ARR-Abwanderungsquote bei 4% (ggü. 7% in 2020)
- Kunden-Abwanderungsquote bei 5% (ggü. 7% in 2020)

* Bei vergleichbaren Wechselkursen und Methodologie

Auch in 2021 Ausweitung der Kundenbasis und starkes Upselling mit Bestandskunden

Neukunden 2021 (Beispiele)

+

Umsatzausweitung mit bestehenden Kunden (Beispiele)

Finanz-
dienst-
leistungen

Multinationale Bankengruppe., UK
15bn USD Umsatz/a

Multinationale Versicherungsgruppe, DACH
10bn EUR Umsatz/a

Multinationaler Rückversicherer, DACH
24bn EUR Umsatz/a

Industrie

Führendes globales Konglomerat, US
70bn EUR Umsatz/a

Gesundheit

Multinationale Pharma-Gruppe, DACH
18bn EUR Umsatz/a

XING



WINTERMUTE

cewe

eventim



Revolut

Webtrekk
a mappr company

80 Kunden
(> 37% aller Kunden)
haben ihren Umsatz mit
Exasol in 2021 erhöht

Exasol erhält unverändert Bestnoten in mehreren unabhängigen Branchenstudien



- Zum fünften Mal in Folge als führender Anbieter ausgezeichnet
- Bestnoten in 20 Kategorien
- 100% Kundenempfehlungsrate



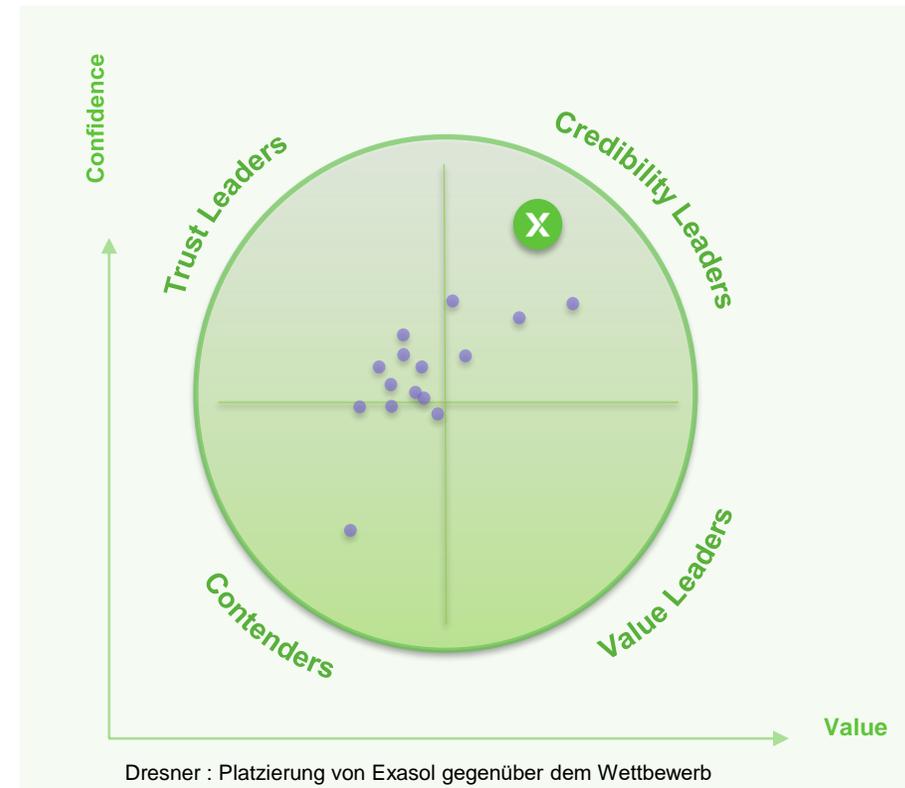
- Neuaufnahme als "Niche Player" in den Magic Quadrant Report
- Bestätigung unserer Mission, die Analytics Plattform für die weltweit anspruchsvollsten Unternehmen zu sein



- Anzahl Top-Platzierungen wächst von 18 auf 26
- Sieger in 5 Kategorien (Vorjahr: 4)
- 100% Weiterempfehlungsrate

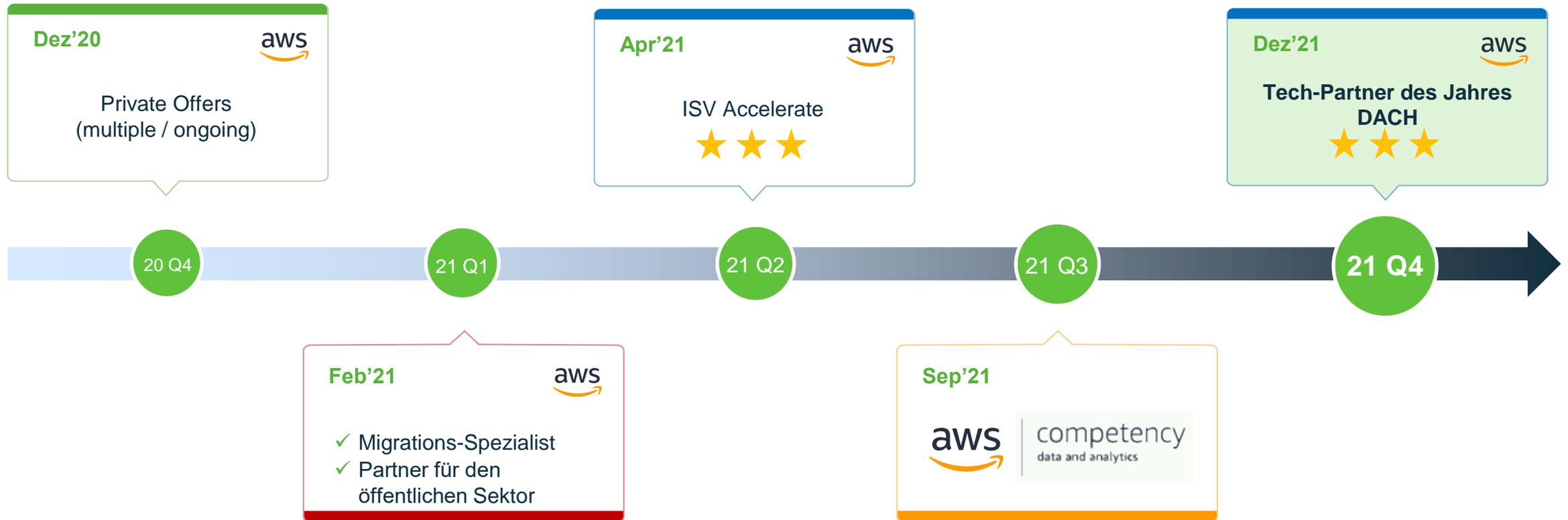


- Aufstieg vom "Contender" zum "Strong Performer"

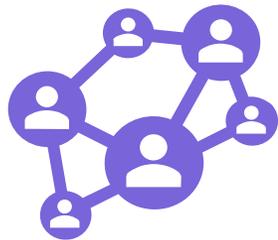


Exasol wurde von AWS zum "Technologiepartner des Jahres" in der Region DACH ernannt

Partnerschaft mit Amazon AWS wächst stetig



Im Vergleich zur Konkurrenz ist die Wahrscheinlichkeit bei datengetriebenen Unternehmen:



178%

höher, dass sie ihren Umsatz durch datengesteuerte Prozesse steigern



8,5-mal

höher, dass sie ihren Umsatz um mehr als 20% steigern



240%

höher, dass sie einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil mit datengetriebenen Systemen erzielen

Globale Daten- und Analyse-Entscheidungsträger, deren Unternehmen "Analysessysteme" einführt (Anfänger- und fortgeschrittener Reifegrad) Quelle: Forrester Analytics Global Business Technographics Data and Analytics Survey 2019 * Forrester Analytics Business Technographics® Data And Analytics Survey, 2021

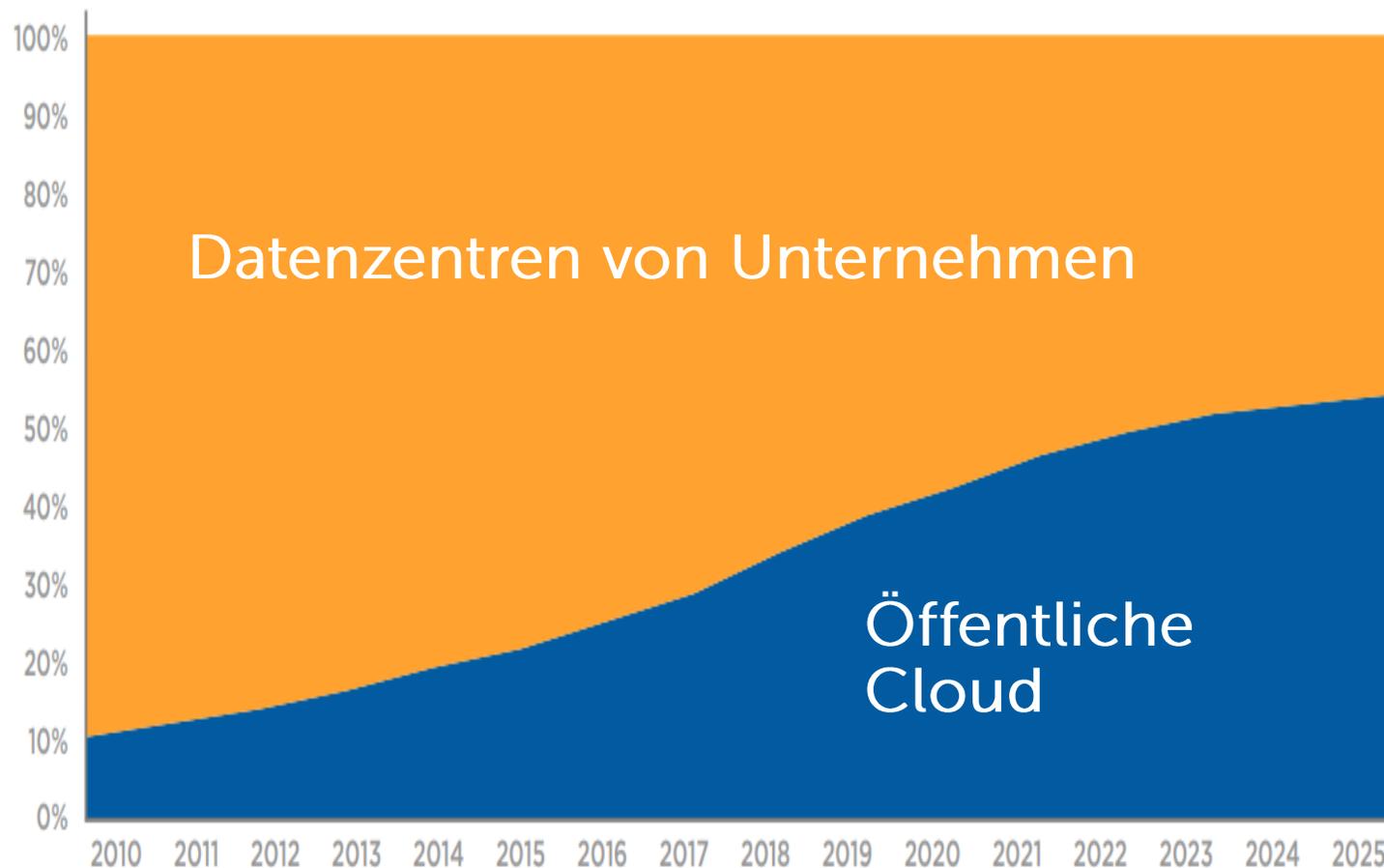
Entscheidungskriterien bei Datenstrategien

- **Cloud versus On-premises**

- **Performance**

- **Kosten**

Daten sind verteilt und dynamisch



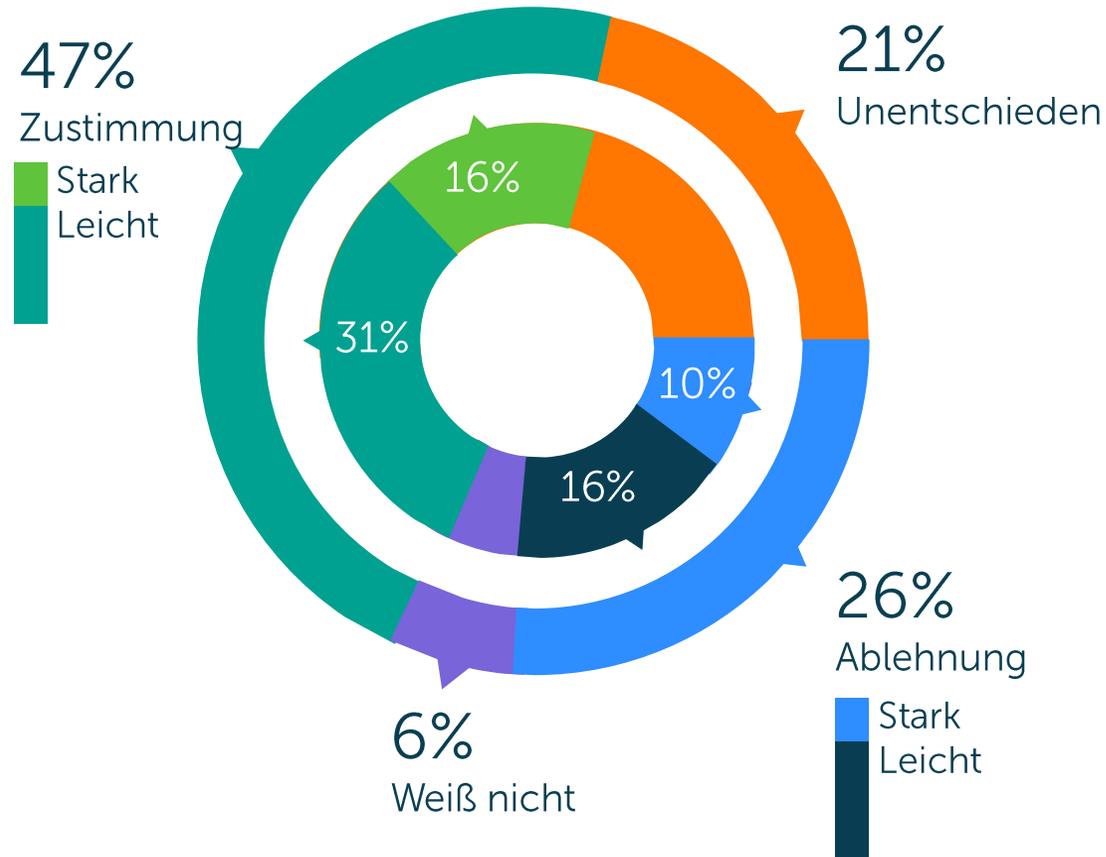
Source: Data Age 2025, sponsored by Seagate with data from IDC Global DataSphere, May 2020

„Bis 2025 werden mehr als drei Viertel der Unternehmen Daten haben, die über mehrere Cloud-Anbieter und lokale Rechenzentren verteilt sind, was Investitionen in plattformübergreifende Datenmanagementprodukte erfordert.“

Markt-Analyst

Leistungsgengpässe - der Bedarf an „schnellen Daten“ wird nicht gedeckt

Frage: Das IT-System Ihres Unternehmens ist nicht so optimiert, dass die Entscheidungsträger in allen Abteilungen ihre Arbeit effektiv erledigen können.



"Der Weg zum Erfolg basiert auf Daten. Die Unternehmen, die sie am besten einsetzen, werden das Tempo vorgeben."

"Führende Unternehmen treffen nicht nur mutigere Entscheidungen, sie treffen sie auch viel schneller."

Kate Smaje, Senior Partner, McKinsey & Co.

Finanzielle Implikationen von Datenanalysen in der Cloud

- 64 % der Befragten nannten "Kostenmanagement und -eindämmung" als die größte Herausforderung beim Betrieb von Big-Data-Technologien und -Anwendungen in der Cloud.
- Die Mehrheit der Befragten gab an, dass eine "Optimierung der aktuellen Cloud-Ressourcen" für sie die höchste Priorität bei Big-Data-Cloud-Initiativen hat.
- Einer von drei Befragten geht davon aus, dass Cloud-Ausgaben im aktuellen Jahr zwischen 20 und 40 Prozent über Budget liegen werden.
- Einer von 12 Befragten gab an, dass Cloud-Ausgaben voraussichtlich um mehr als 40 Prozent über Budget liegen werden.

Quelle: Pepperdata, 2021

Anforderungen an moderne Datenarchitekturen

• **Datenwachstum
und
-verteilung**

• **Zentrale und dezentrale
Analysefähigkeiten
(Self-Service Analytics)**

• **Zunehmende
Granularität und
Komplexität von
Analytik und Data
Science**

• **Kosteneffizienz und
Automatisierung**



Exasol – Eine differenzierte Lösung



Performance &
lineare Skalierbarkeit
In-Memory Engine



Anspruchsvolle analytische
Anwendungen
Predictive & Data Science

Exasol
The analytics database



Hybrid Cloud
Plattform Unabhängigkeit



Consumerization
Automatisierung

Exasol SaaS

Die schnellste Analytics Database der Welt – jetzt auch als komplett gemanagter Service.

Testen Sie Exasol SaaS jetzt*

*Freies Nutzungskontingent im Wert von US\$ 500 innerhalb von 30 Tagen. Keine Kreditkarte erforderlich.

Ist ein Prepaid-Preismodell für Sie interessant?

Kontaktieren Sie uns

Preismodelle der Exasol SaaS

Flexibler Verbrauch

Pay As You Go (PAYG)

Geplanter Verbrauch

Prepaid Credits



Komplettiertes Führungsteam



Aaron Auld, CEO



Donald Kaye, CCO

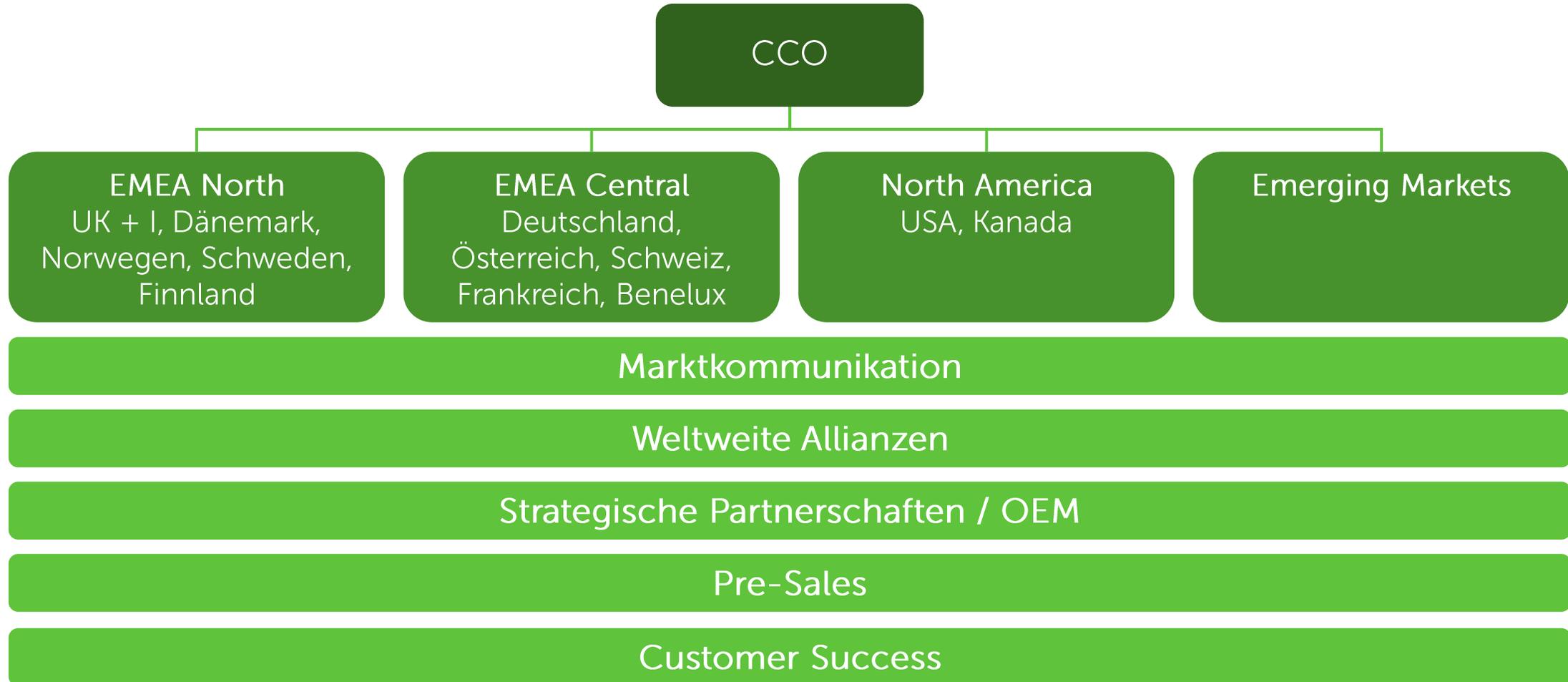


Mathias Golombek, CTO



Jan-Dirk Henrich, CFO

Neuorganisation der Vertriebs- und Marketingfunktionen



Fokussierung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten

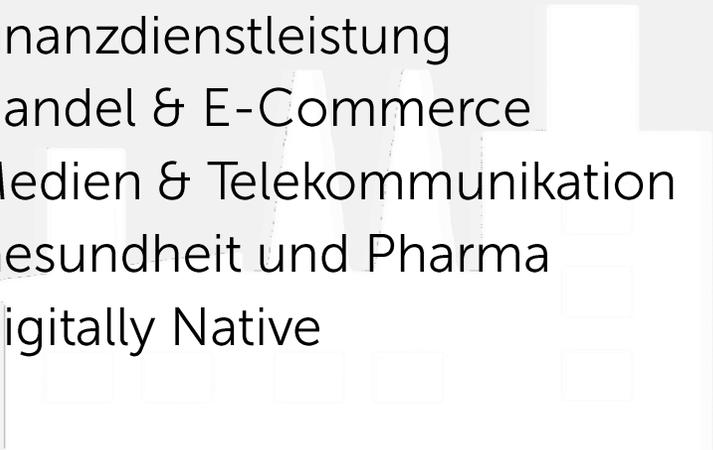
Regionen

- Aktueller Fokus
 - Nordamerika
 - EMEA Zentral
 - EMEA Nord
- Zunehmende Skalierung über Partner
 - Asien
 - Lateinamerika



Kernindustrien

- Finanzdienstleistung
- Handel & E-Commerce
- Medien & Telekommunikation
- Gesundheit und Pharma
- Digitally Native



Schwerpunkt auf Kunden mit Hochleistungs-Datenanwendungen

Wo die Stärke von Exasol einen Unterschied macht

otto group

Handel / E-Commerce
> 50.000 Mitarbeiter; >14 Mrd. € Umsatz

Helsana

Gesundheit/Pharma
> 3.000 Mitarbeiter; >6Mrd. € Umsatz



FRESENIUS MEDICAL CARE

Gesundheit/Pharma
> 100.000 Mitarbeiter; >17 Mrd. € Umsatz

Einfluss

- 50% Kosteneinsparungen
- Tausende parallele Nutzer ohne Leistungseinbußen
- Anbindung und Unterstützung über zahlreiche Programmiersprachen und Systeme hinweg

- 70% verringerte Datenladezeiten
- 4-10-fache Anzahl von gleichzeitigen Abfragen
- Code-Entwicklung reduziert von drei Tagen auf fünf Stunden

- 10 Mrd. Datenzeilen werden in unter 2 Minuten analysiert
- > 1.500 parallele Nutzer ohne Leistungsverlust

Erfahrung

“Exasol’s analytische Datenbank ist beeindruckend. Vor allem aufgrund eines hervorragenden Preis/Leistungs-Verhältnisses: geringere Kosten bei gleichzeitig herausragender Leistung.”

Andreas Bonet –
Produktverantwortlicher

“Zusätzlich zu einem überzeugenden Preis/Leistungs-Verhältnis und einer überragenden Leistungsfähigkeit waren wir auch von dem lösungsorientierten Ansatz der Vertriebsmannschaft beeindruckt. Von Anfang an war eine sehr partnerschaftliche Zusammenarbeit zu spüren.”

Stefan Scheller – Manager BI & Analytics

“Exasol inspiriert uns wieder und wieder. Das System läuft äußerst zuverlässig, wartet sich praktisch selbst und ist immer leistungsfähig - ein wahrer Quantensprung im Vergleich zu unserer vorherigen Datenbank.”

Thomas Lober, Director CoE Business Intelligence

Wachstum auf **100 Mio. EUR**
ARR/AAC im Laufe des Jahres
2025, indem wir die führende
analytische Datenbank im Markt
für Hochleistungs-
Datenanwendungen in
Unternehmen werden

Unternehmerische Verantwortung

Unsere Erfolge

- Exasol bekommt kontinuierlich hohe Bewertungen bei den Themen Mitarbeiter und soziale Verantwortung
- Auch beim Thema Umwelt haben wir uns hohe Standards und Ziele gesetzt
- Seit 2019 sind wir klimaneutral
- Beitritt zum UN Global Compact Ende 2021

Unsere Ziele:

- Bis 2030 wollen wir unseren CO₂-Fußabdruck um 42% reduzieren
- Weitere Umsetzung von Corporate Governance Vorgaben, auch ohne gesetzliche Verpflichtung
- Mehr Informationen und Transparenz zu ESG durch eigenständigen Nachhaltigkeitsbericht



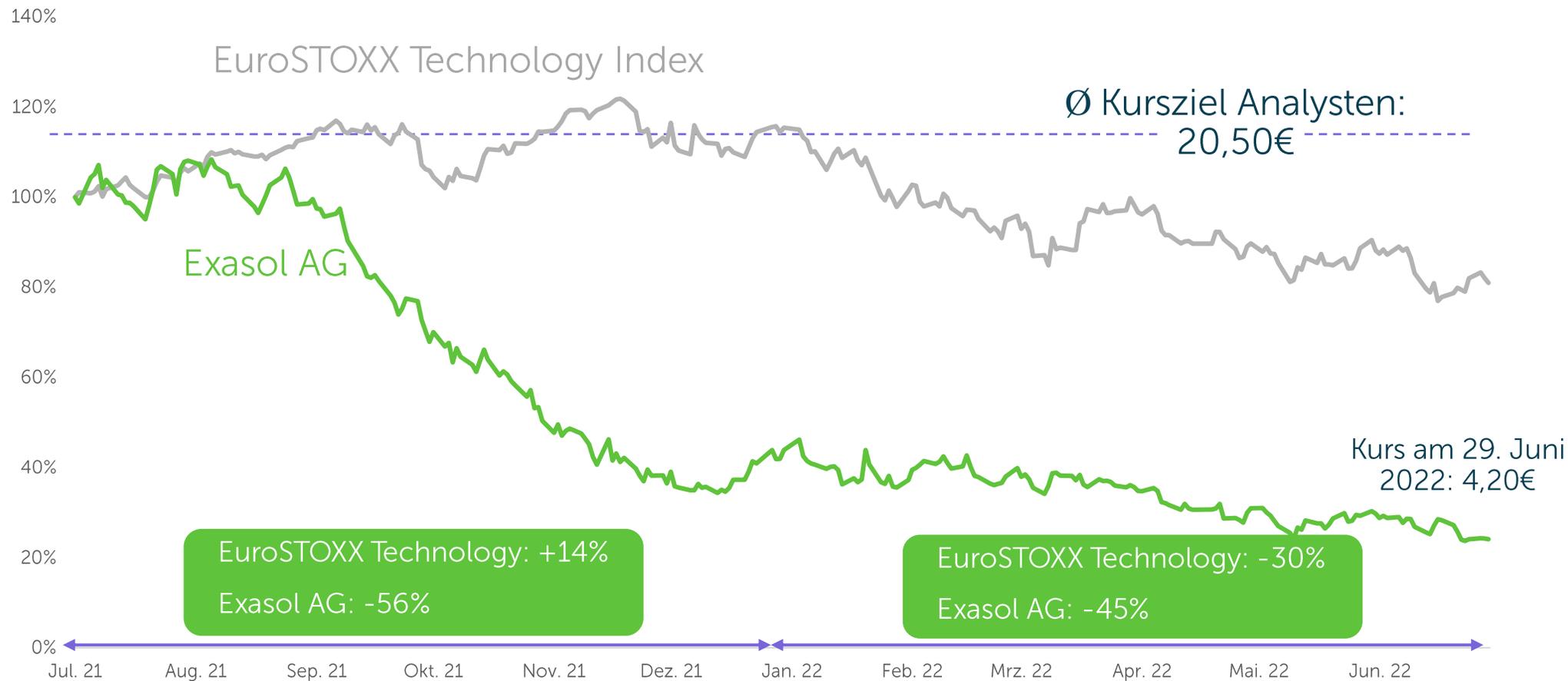


Hauptversammlung 2022

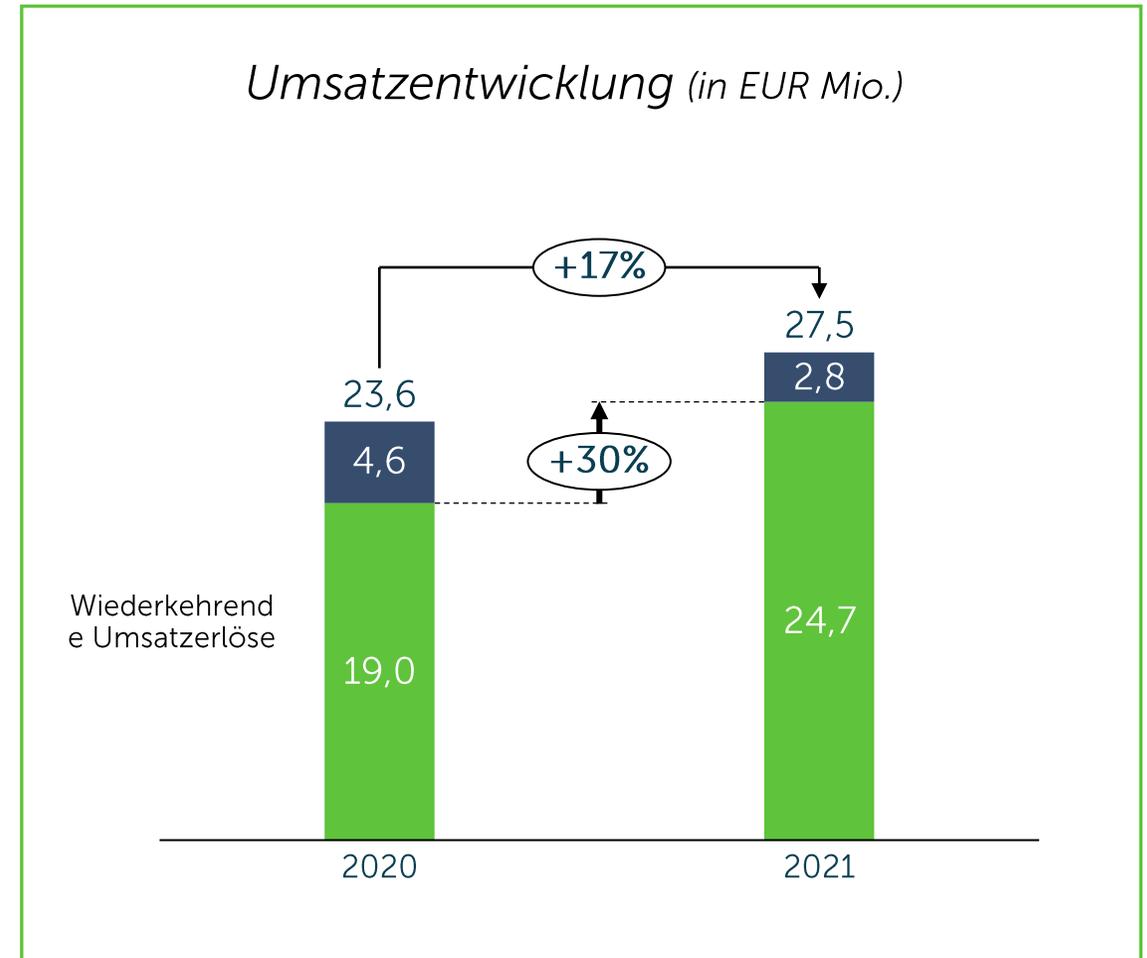
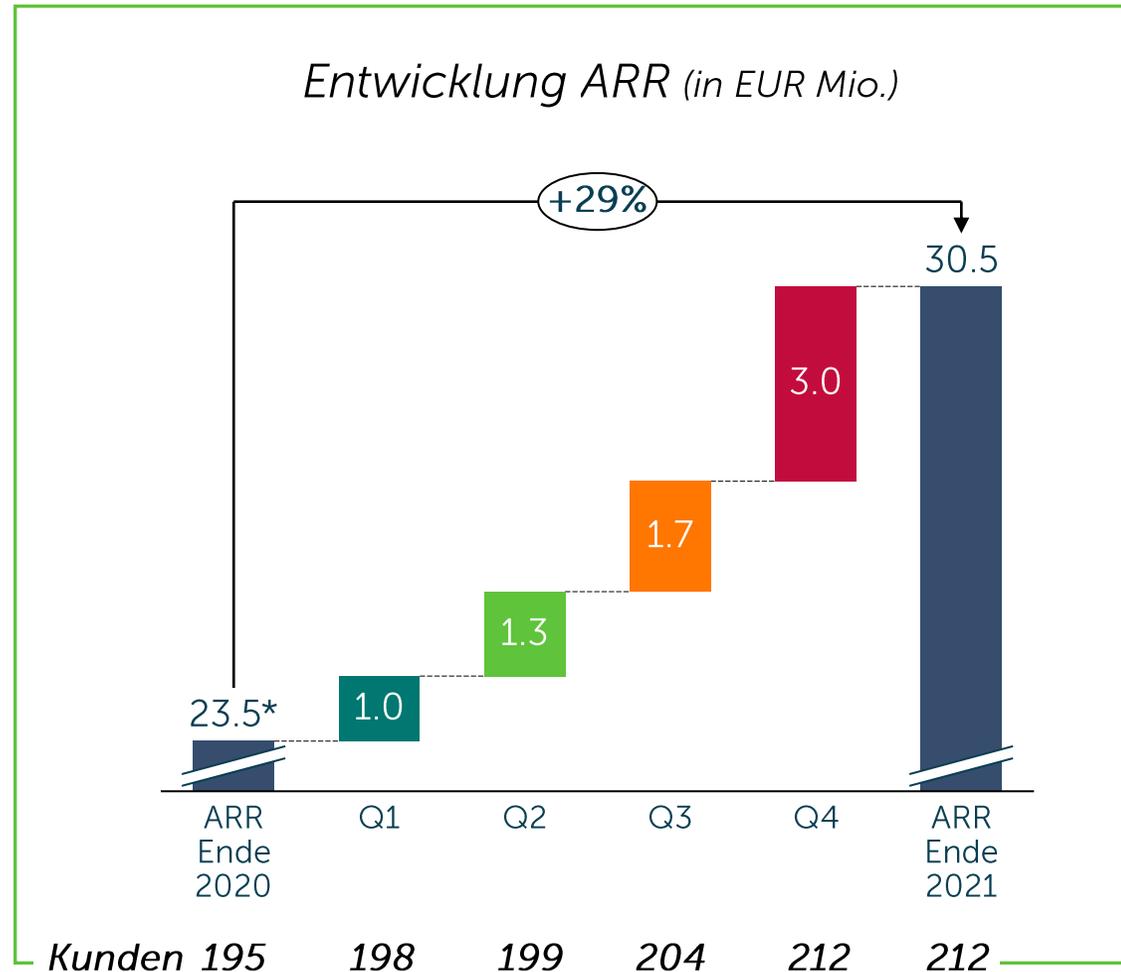
Jan-Dirk Henrich (CFO)

6. Juli 2022

Aktienkursentwicklung spiegelt anspruchsvolles Jahr 2021 wider



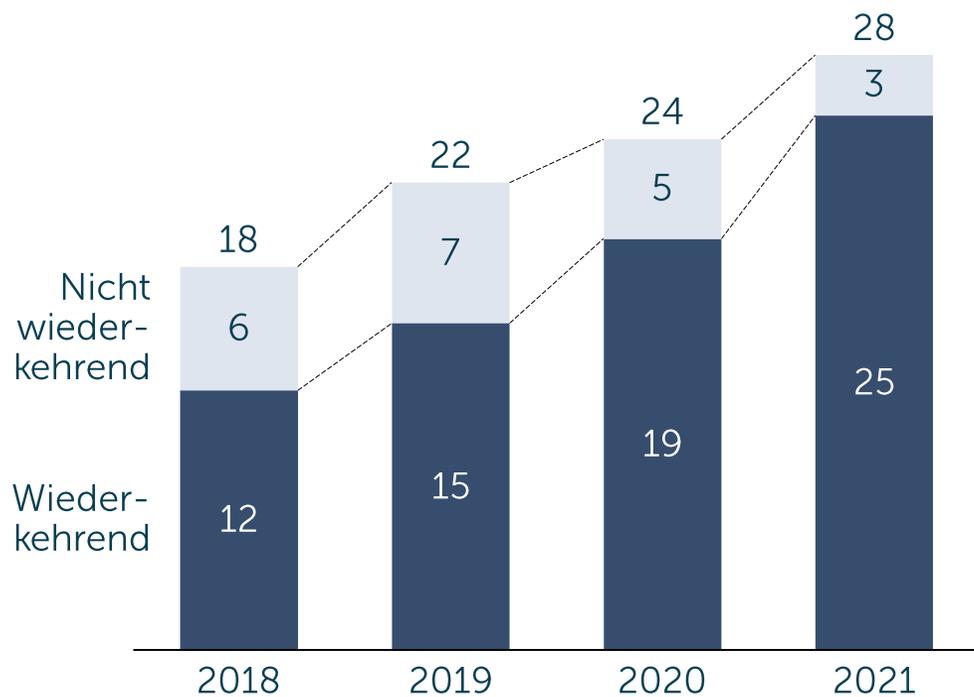
Hohe Dynamik bei ARR und Umsatz-Entwicklung



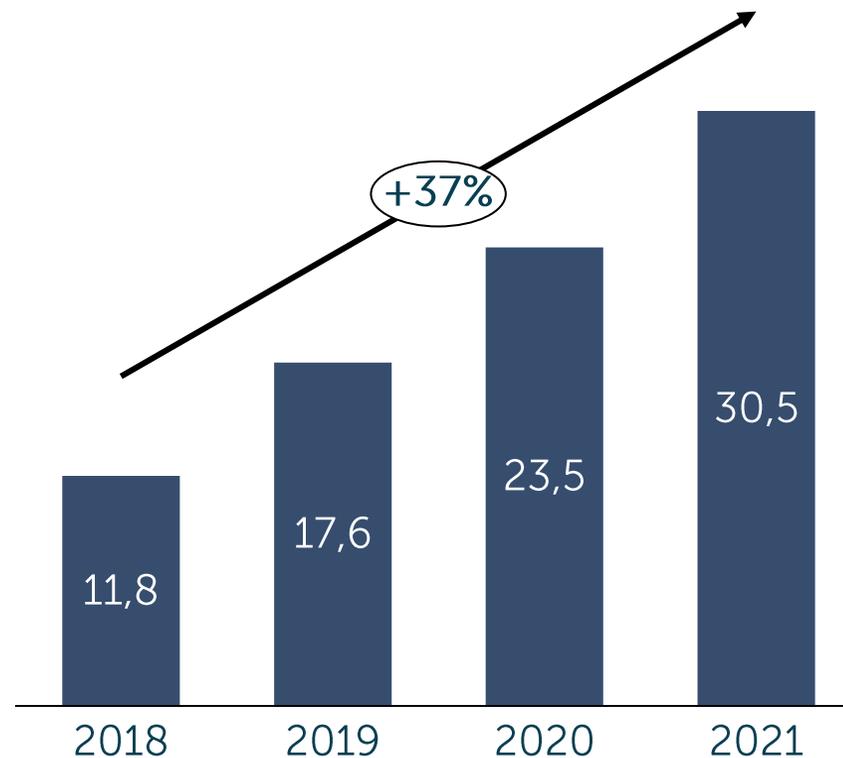
* Bei vergleichbaren Wechselkursen und Methodologie

Anhaltender langfristiger Wachstumstrend

Umsatzerlöse
in Millionen EUR



Jährlich wiederkehrende Umsätze (ARR)
in Millionen EUR



Gewinn- und Verlustrechnung enthält wesentliche Effekte aus Börsengang und Kapitalerhöhung

(In EUR Mio.)

	2021 (berichtet)	2020 (berichtet)	Anpassungen für 2021	Anpassungen für 2020	2021 (angepasst)	2020 (angepasst)
Umsatz	27,5	23,6	-	-	27,5	23,6
Rohertrag	26,5	22,3	-	-	26,5	22,3
Gesamtkosten	-52,2	-52,3	-5,9	+21,3	-58,1	-31,0
EBITDA	-25,7	-30,0	-5,9	+21,3	-31,6*	-8,7*
EBIT	-28,5	-34,1	-5,9	+21,3	-34,4	-12,8
EBT	-28,5	-34,3	-5,9	+21,3	-34,4	-13,1
Konzernergebnis	-29,3	-34,3	-5,9	+21,3	-35,2	-13,0
Liquide Mittel	27,2	69,5	-	-	27,2	69,5

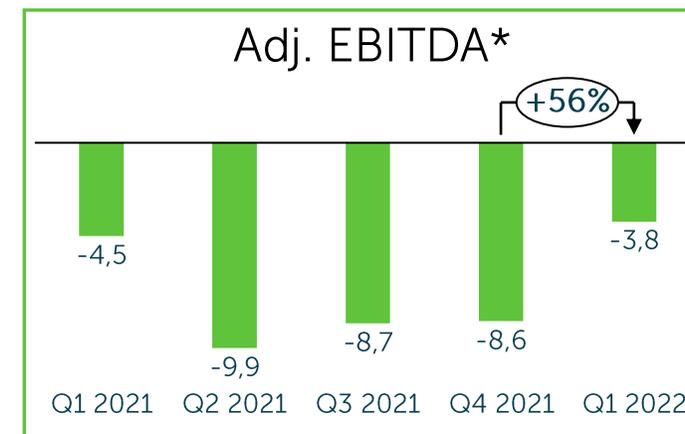
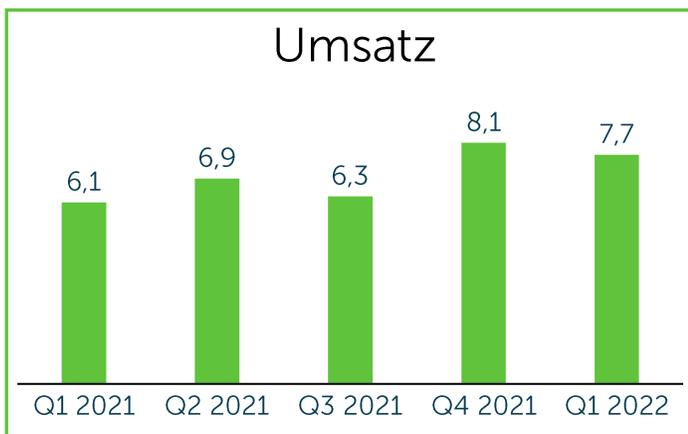
Anpassungen

- Kosten für Börsengang und Kapitalerhöhung 2020
- Im Rahmen des Börsengangs gewährte Stock Appreciation Rights (SAR) für Mitarbeiter
- Im Rahmen des Börsengangs gewährte Stock Appreciation Rights (SAR) für Vorstandsmitglieder

* Adj. EBITDA

Deutliche Verbesserung der Kostenstruktur

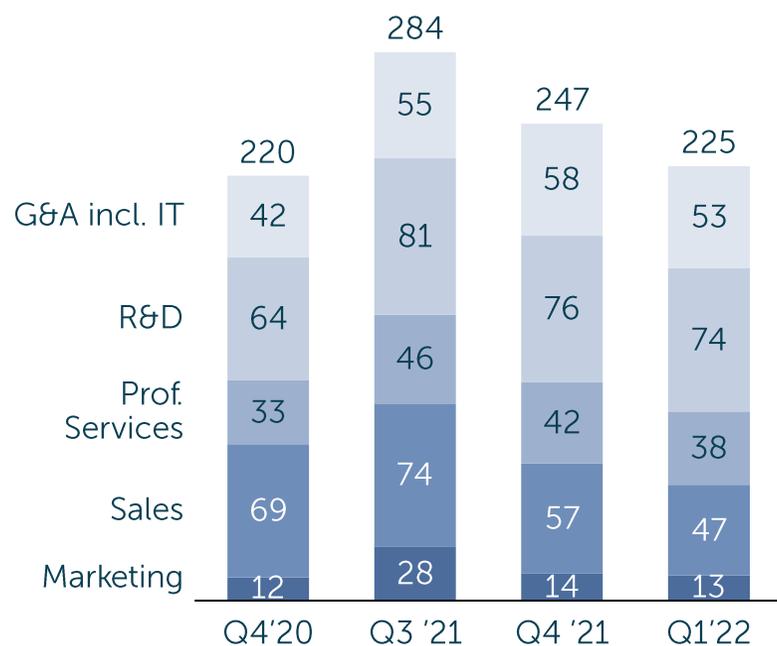
(In EUR Mio.)



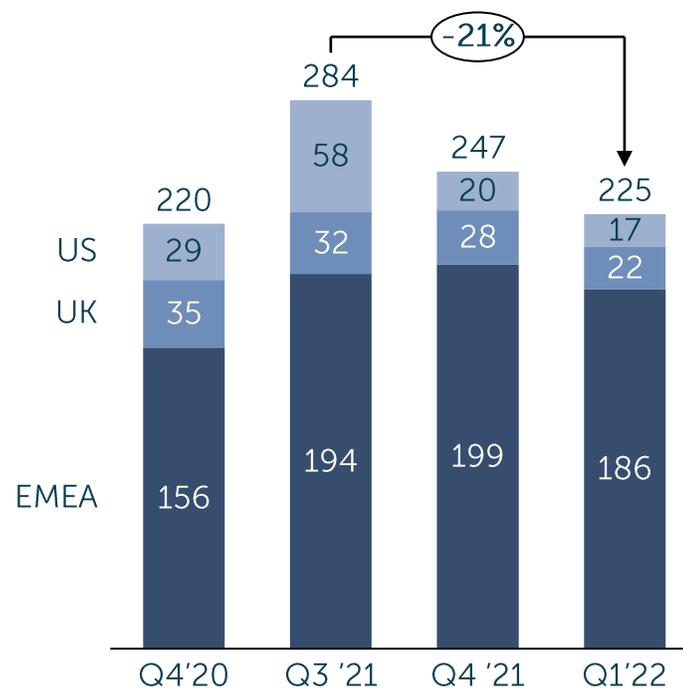
* Ohne Kosten aus Stock Appreciation Rights-Programm

Mitarbeiterbasis deutlich effizienter aufgestellt

Nach Funktionen



Nach Regionen



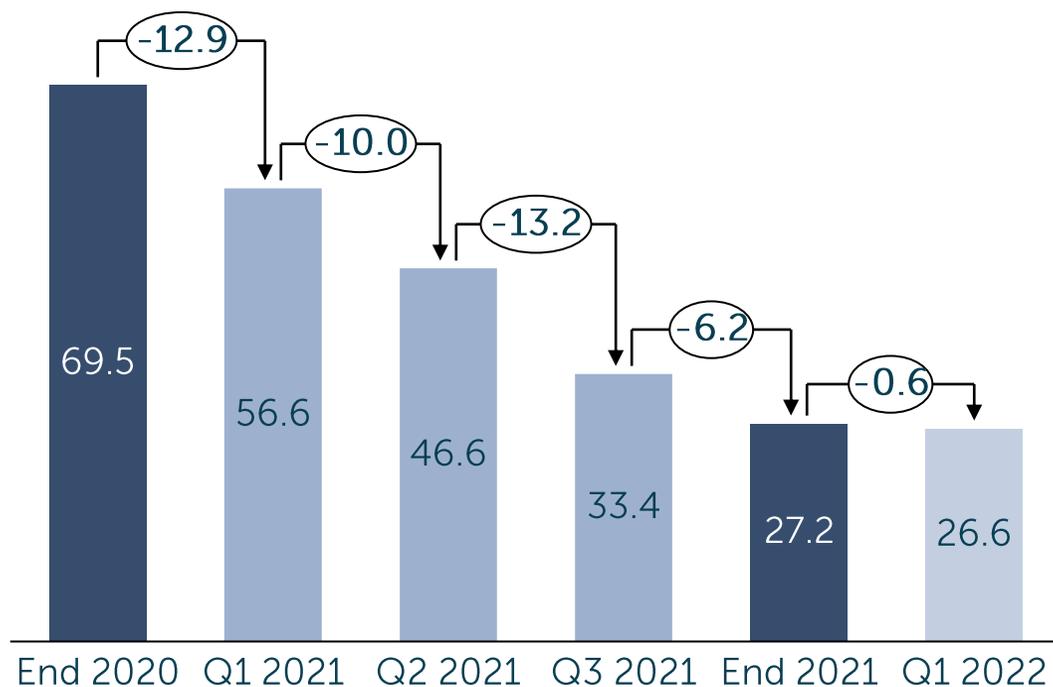
Kommentare

- Größere Reorganisation im vierten Quartal 2021 mit Fokus auf die USA und UK
- Abschließende Maßnahmen zur Reorganisation im ersten Quartal 2022 mit Fokus auf Central EMEA
- Damit eine gute Mitarbeiterbasis für weiteres Wachstum in 2022/23 geschaffen

Barmittelbedarf deutlich reduziert

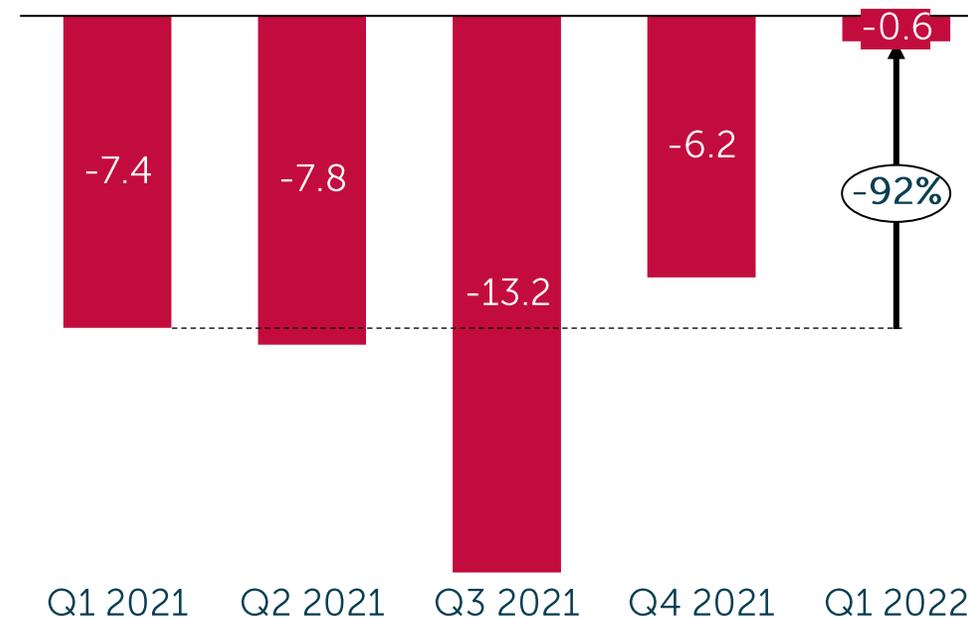
(In EUR Mio.)

Liquide Mittel*



Veränderung der liquiden Mittel

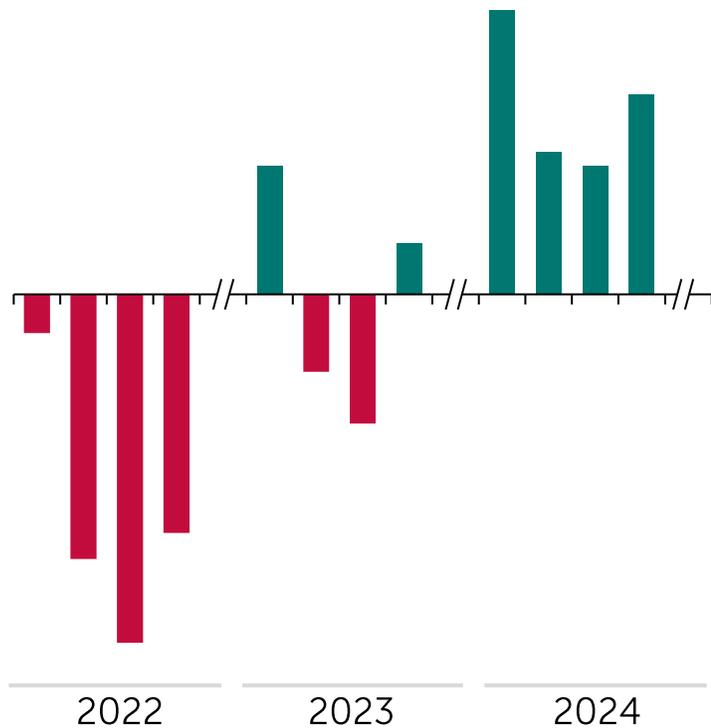
(ohne Sondereffekte)**



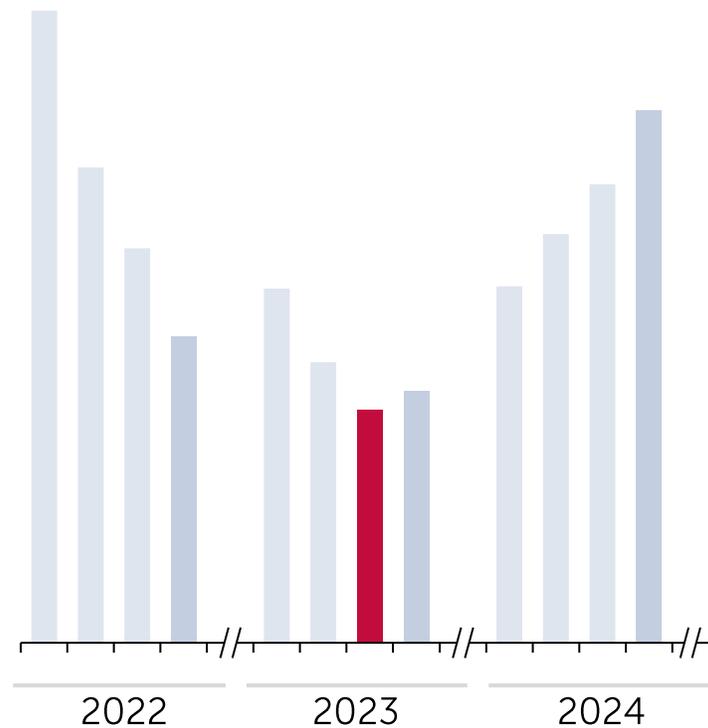
* inkl. Kurzfristiger Finanzieller Vermögenswerte
 ** Ohne Effekte aus dem vor Börsengang gewährten Aktienoptionsprogramm und ohne Kosten aus der im Dezember 2020 durchgeführten Kapitalerhöhung

Ausblick 2022-25: Nachhaltig positiver Cash Flow ab Q4 2023 erwartet

Veränderung der liquiden Mittel
(indikativ)



Bestand liquider Mittel
(indikativ)



- Q1 saisonal das stärkste Quartal in Bezug auf Zahlungsmittelzuflüsse
- Für das erste Quartal 2023 wird erstmals ein positiver Cash Flow erwartet
- Ab dem vierten Quartal 2023 soll sich der Cash Flow nachhaltig positiv entwickeln

Implementierte Veränderungen bilden Grundlage zum Erreichen der Kurz- und Mittelfristziele

	2021	2022	2023-25
ARR/AAC*	30,5 Mio. €	38,5 bis 40,0 Mio. € <i>(auf Basis konstanter Wechselkurse)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 100 Mio. EUR ARR/AAC* im Laufe des Jahres 2025 ohne weitere Kapitalerhöhung
Adj. EBITDA**	-31,6 Mio. €	-14 bis -16 Mio. €	<ul style="list-style-type: none"> • Stabiles Wachstum in 2022/23, Beschleunigung in 2024/25
Liquide Mittel (am Jahresende)	27,2 Mio. €	10 bis 12 Mio. €	<ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltig positiver operativer Cashflow im Laufe des Jahres 2023

* Annual Recurring Revenue (Abonnement-Verträge) / Average Annual Consumption (Verbrauchsbasierte Verträge)

** Ohne Effekte aus IPO-bezogenen Vergütungsprogrammen

Entscheidene Schritte zur Stärkung von Transparenz und Kapitalmarktkommunikation

Intensivierte IR-Tätigkeit

Aufbau interner IR Funktion

Quartalsweise Webcasts

Erweitertes KPI Reporting

Einführung Kapitalmarkttag

Erweiterte Analystenabdeckung

Bereits umgesetzt in 2021/2022

Neue Reporting Standards



In 2023

Erweiterung des Aufsichtsrates zur Stärkung der Unabhängigkeit und des Kompetenzspektrums

Neue Aufsichtsrat-Mitglieder

**Petra
Neureither**

IFRS
Kapitalmärkte
Controlling / Finanzen

**Linda
Mihalic**

Software-Branche
Vertrieb
HR / Transformation

**Torsten
Wegener**

Software-Branche
Strategie / Wachstum
Vertrieb

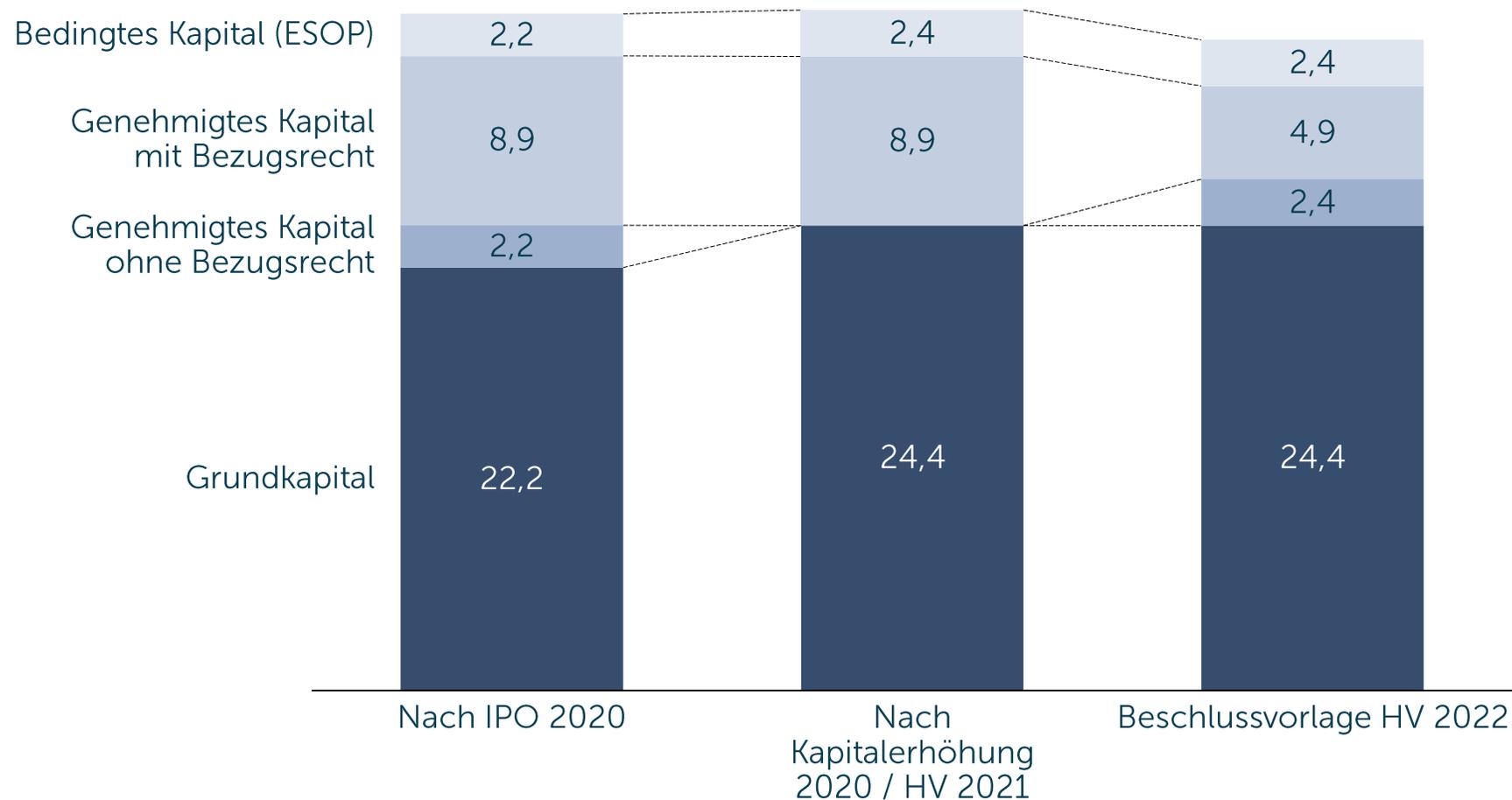
**Dr. Roland
Wöss**

Unternehmensführung
Turnaround Management
Audit

- Relevante Branchenerfahrung
- Funktionale Kompetenzprofile passend zu den Herausforderungen der Gesellschaft in den kommenden Jahren

Genehmigtes Kapital sichert kurzfristige Handlungsfähigkeit des Unternehmens

In Mio. Aktien



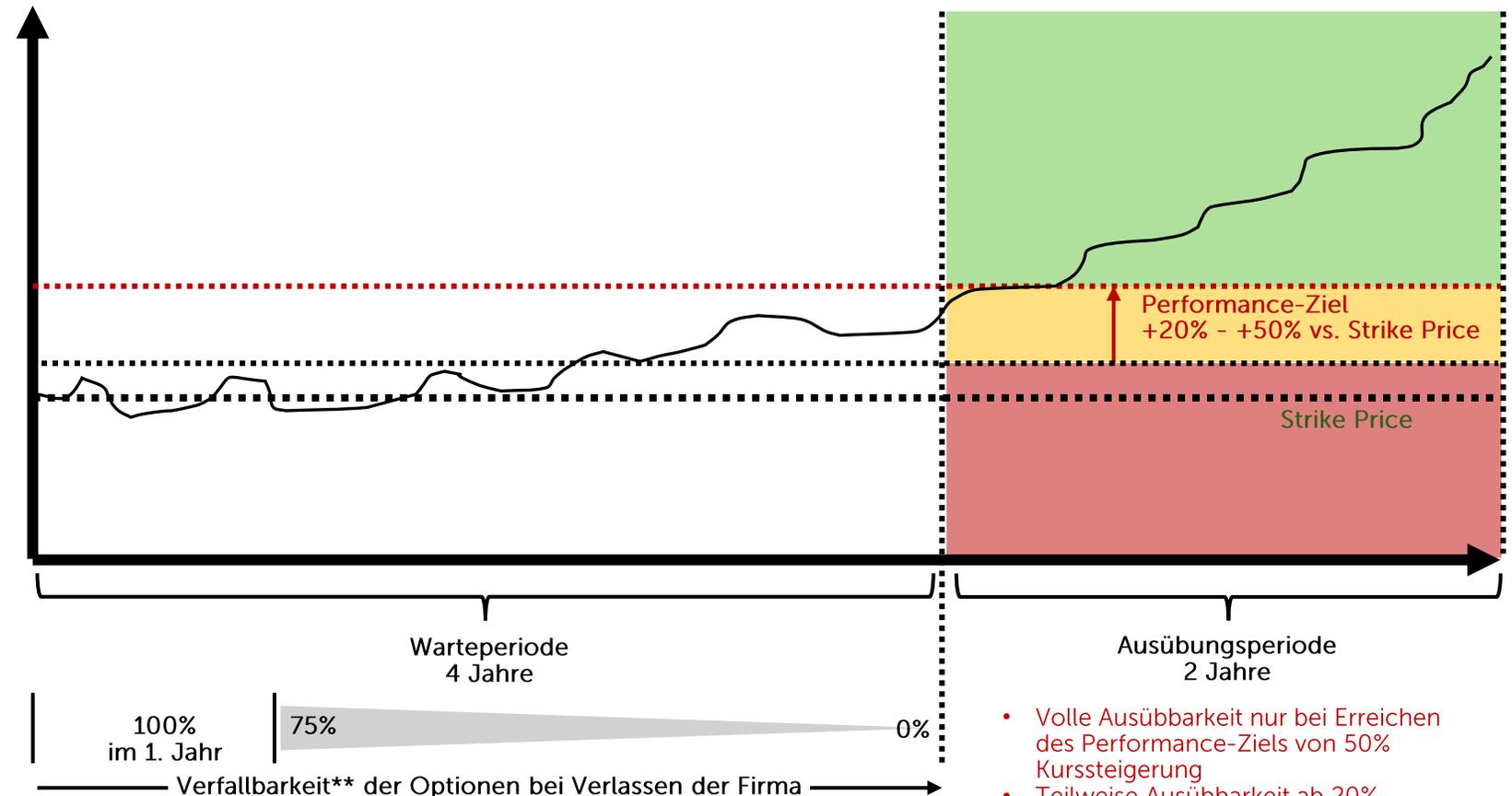
- Absenkung des genehmigten Kapitals gegenüber aktueller Beschlusslage
- Vorschlag, erneut eine Tranche ohne Bezugsrechte zur Erhöhung der Flexibilität im Kapitalmarkt zu beschließen (Vorratsbeschluss)

Neuaufgabe des ESOP* Programmes zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit im globalen Arbeitsmarkt

Ausgangslage

- Globaler Talente-Markt insbesondere im Tech-/ Software-Bereich ungedindert eng
- "New Normal" am Arbeitsmarkt intensiviert globalen Wettbewerb durch remote-Arbeitsmodelle
- Aktien-Optionen als Vergütungskomponente in den USA schon immer entscheidend
- Nicht unmittelbar Cash-wirksam. Vergütungskomponente allgemein von hoher Attraktivität und Bedeutung in aktueller Lage mit begrenzten liquiden Mitteln

Ausgestaltung ESOP-Programm



- Volle Ausübbarkeit nur bei Erreichen des Performance-Ziels von 50% Kurssteigerung
- Teilweise Ausübbarkeit ab 20% Kurssteigerung

* Aktienoptionsprogramm für Mitarbeiter

**ausgenommen bad leaver

The Exasol logo is positioned in the top left corner. It features the word "Exasol" in a white, sans-serif font. The letter "x" is highlighted in a vibrant green color. The background of the slide is a dark blue gradient with a series of glowing, wavy lines in shades of green and yellow that create a sense of motion and depth, resembling a digital or data landscape.

Exasol

Danke für Ihr Vertrauen!