



Ein Treiber der Europäischen Energiewende

DSW - Stuttgarter Anlegerforum

11. Juni 2024 | www.learnd.eu

Wussten Sie es?

Gewerbeimmobilien sind einer der größte Energieverbraucher, werden aber energetisch ineffizient betrieben

40%

aller globalen CO₂-
Emissionen kommen von
Gebäuden

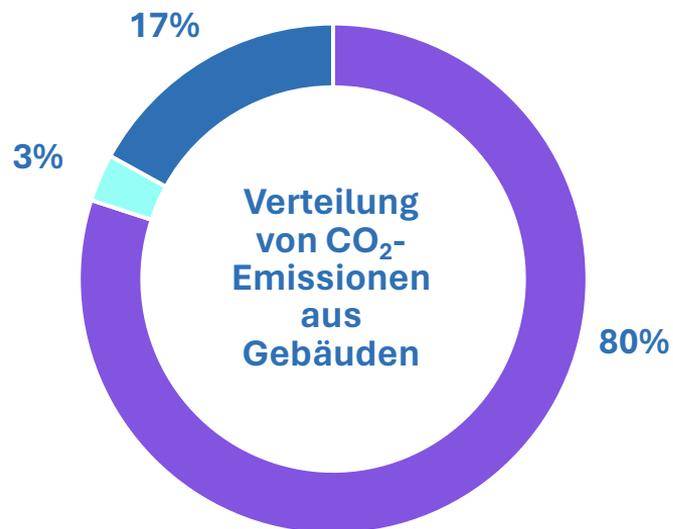
33%

aller globalen CO₂-
Emissionen kommen vom
großen Gewerbeimmobilien

99%

aller großen
Gewerbeimmobilien sind
nicht remote verbunden

Der größte Hebel zur Reduktion von CO₂ Emissionen aus Gebäuden liegt im laufenden Betrieb



■ Betrieb ■ Bau ■ Material

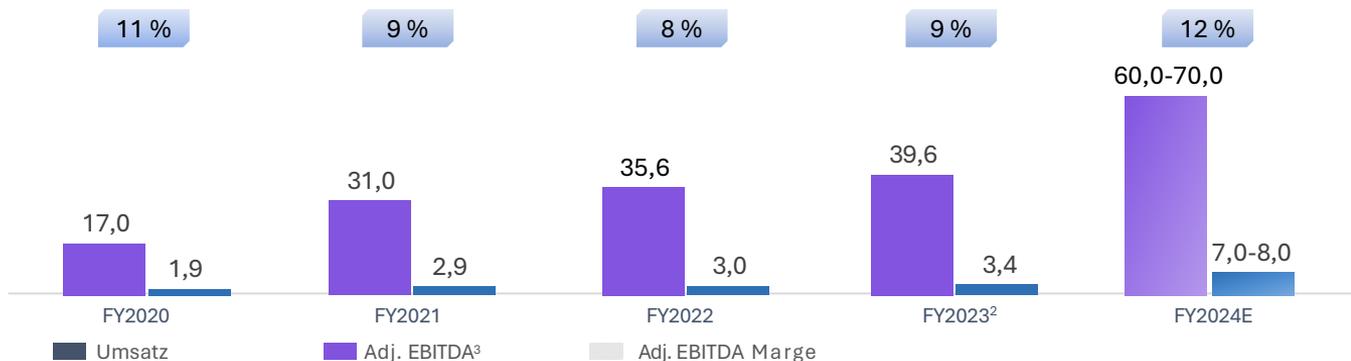
Material	Gewinnung von Rohmaterial
	Transport zum Werk
	Produktion von Baumaterial
Bau	Transport zur Baustelle
	Bau eines Gebäudes
Betrieb	Nutzung eines Gebäudes
	Instandhaltung eines Gebäudes

learnrd im Überblick

- Gründung im Jahr 2020
- Spezialisiert auf individuelle, cloud-basierte Building-Management-Systeme (BMS)
- Langfristige Kundenbeziehungen mit einem Anteil von 80% an wiederkehrenden und stetigen Einnahmen
- Buy-and-Build Strategie mit Margensteigerung durch die Skalierung von Plug-&-Play Cloud-Services

Attraktives Margen-Profil mit hohem Anteil wiederkehrender Umsätze

IFRS¹ Umsatz, EBITDA (Mio. EUR) und EBITDA Marge (%)



Anteil wiederkehrender Umsätze



Quelle: Unternehmensinformation

(1) Angepasst an die gleiche Methodik, die für den IFRS-Abschluss 2023 verwendet wurde

(2) Pro-forma, 2023 einschließlich CEC auf Ganzjahresbasis

(3) Bereinigt um a.o. Aufwendungen und Erträge, die sich im Wesentlichen aus Akquisitionskosten, Kosten für die Reorganisation der Gruppe und für den Unternehmenszusammenschluss zusammensetzen - angeglichen an den IFRS-Abschluss

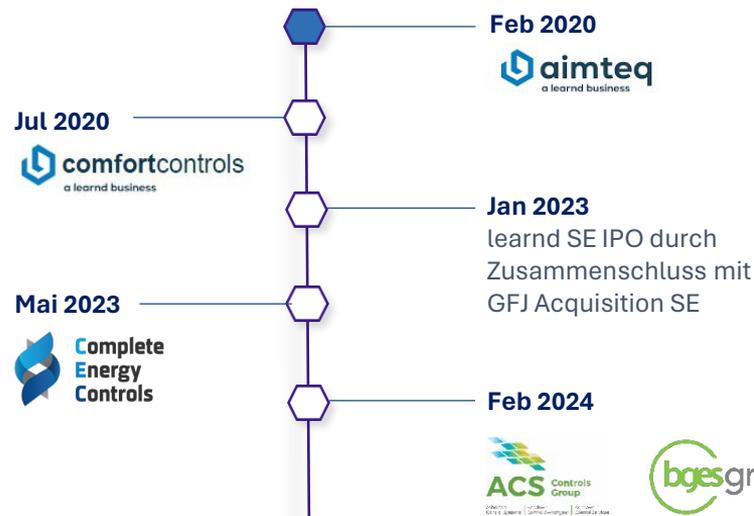
Führender Anbieter in UK und Irland mit erfolgreichem M&A Track-Record



learnd hat als führender Anbieter in UK und Irland Zugang zu eine von 15 großen Gewerbeimmobilien



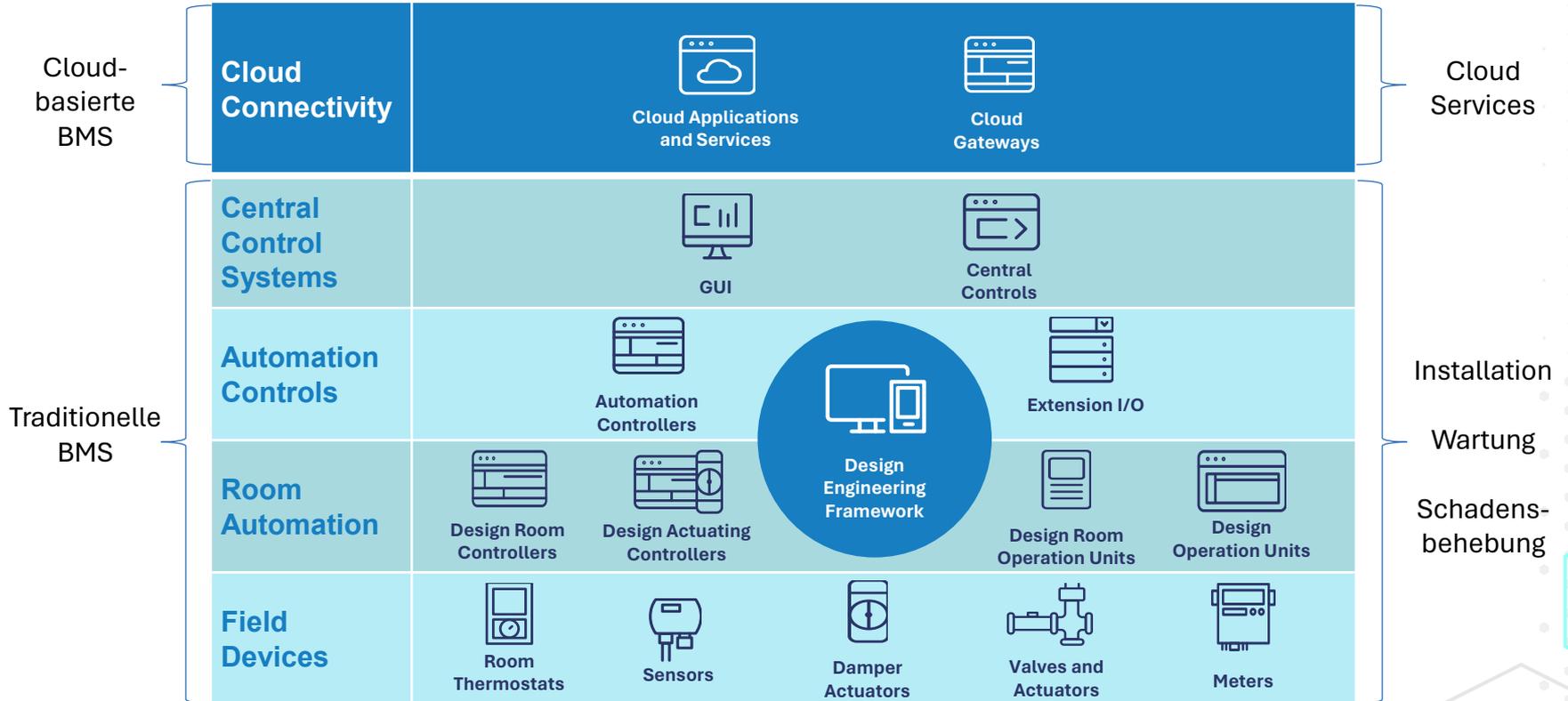
Akquisitionen seit 2020



Quelle: Unternehmensinformation

[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-NC](#)

Building Management Service (BMS) im Überblick



Überwindung der Limitationen herkömmlicher BMS-Systeme – Verlagerung von BMS in die Cloud

learnD revolutioniert die Art und Weise wie Gebäude für Effizienz und Nachhaltigkeit optimiert werden

Traditionelle BMS

- ✗ Ausschließlich Offline
- ✗ Gelegentliches Ablesen
- ✗ Gelegentliche Optimierung vor Ort

- Traditionelle BMS sind Steuersysteme zur Verwaltung von HLK⁽¹⁾- und Elektrosystemen
- Traditionelle BMS werden überwiegend in Gewerbeimmobilien eingesetzt
- Traditionelle BMS werden weitgehend als standardisiert und nicht-strategisch angesehen

Cloud basiertes BMS



- ✓ Online
- ✓ Kontinuierliches Monitoring
- ✓ Kontinuierliche Optimierung



Energiekostensenkung



CO₂ - Reduktion

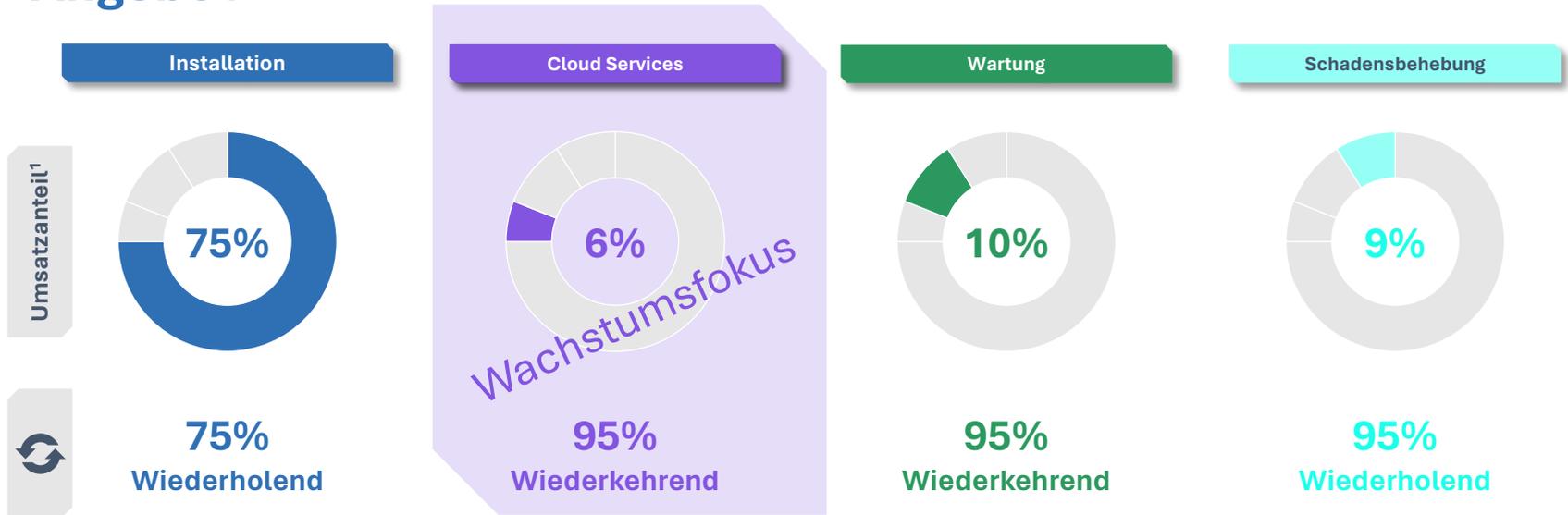


Datenanalyse

15-20%
Energiekostensenkung



Überwiegend wiederkehrende Umsätze über das gesamte Angebot



learnD ist führender Partner aller wichtigen Hersteller von Gebäudemanagementsystemen

SIEMENS

Schneider
Electric

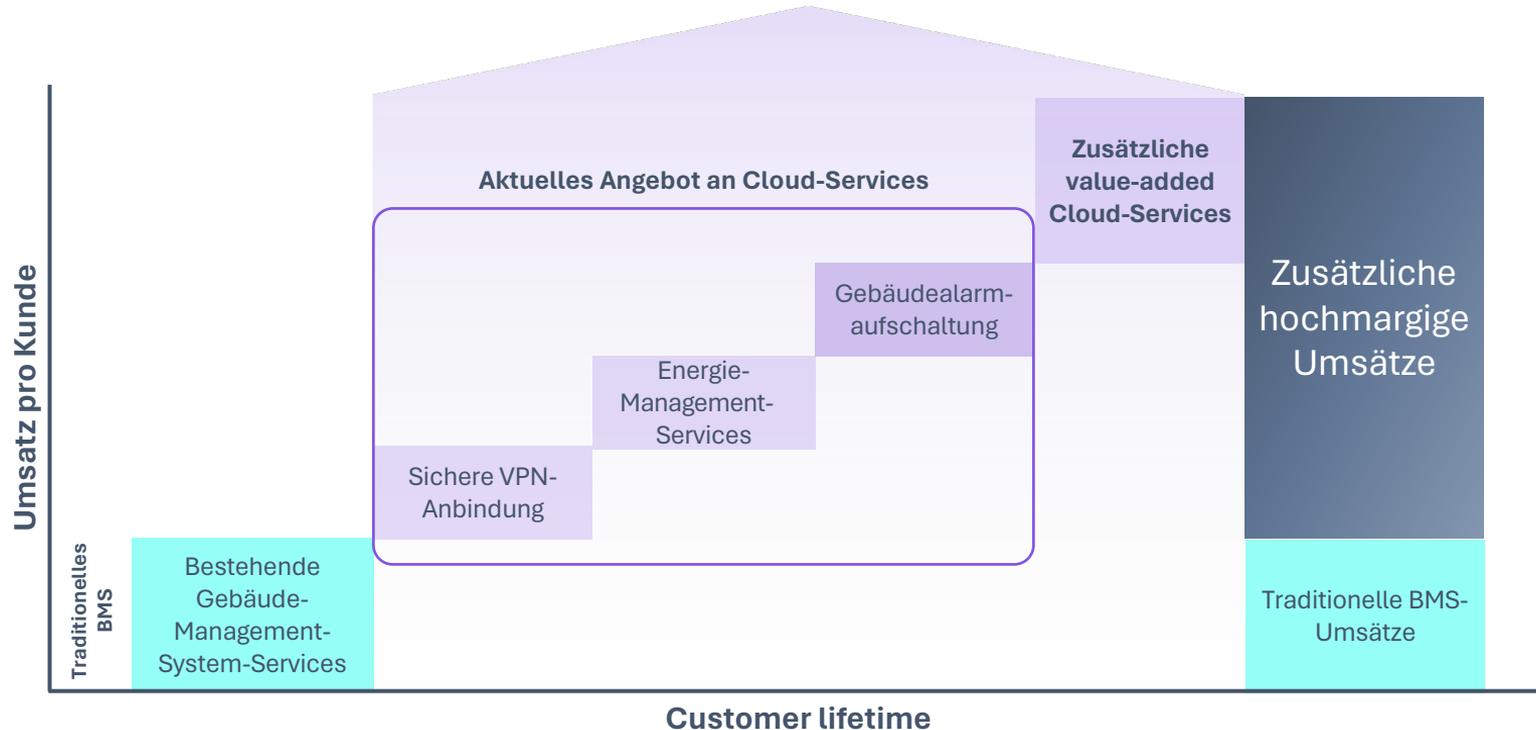
TRIDIUM

TREND



Quelle: Unternehmensinformation
(1) %-Anteil am Umsatz learnD Ltd. 2023

Kontinuierliche Steigerung höhermargiger Umsätze durch zusätzlichen value-added Services



Nachgewiesener Erfolg in vielen Sektoren

- Healthcare
- Datencenter
- Handel
- Transport
- Öffentlicher Sektor
- Bildung
- Militär
- Industrie
- Freizeit



Kundenerfolge	
 <p>15+ Jahre Kundenverbindung</p> <p>400+ Projekte</p>	<p>GBP 3,5 m+ Energiekostenersparnis</p> <p>14% Energieeinsparung</p>
 <p>5+ Jahre Kundenverbindung</p> <p>200+ Projekte</p>	<p>GBP 1,5 m p.a. Energiekostenersparnis</p> <p>20% Energieeinsparung</p>
 <p>10+ Jahre Kundenverbindung</p> <p>100+ Projekte</p>	<p>GBP 400 k+ Energiekostenersparnis</p> <p>14% Energieeinsparung</p>



Buy-and-Build Strategie

Der Erwerb von Kunden und Kapazitäten traditioneller Wettbewerber ermöglicht eine schnelle Steigerung des Unternehmenswertes

**Kauf
traditioneller
Wettbewerber
zu attraktiven
Konditionen**



Bewertungs- arbitrage

Unmittelbare Schaffung
von zusätzlichem
Unternehmenswert durch
Multiple Arbitrage zwischen
Bewertung der
Akquisitionen und leard



Steigerung des EBITDA und der Bewertung

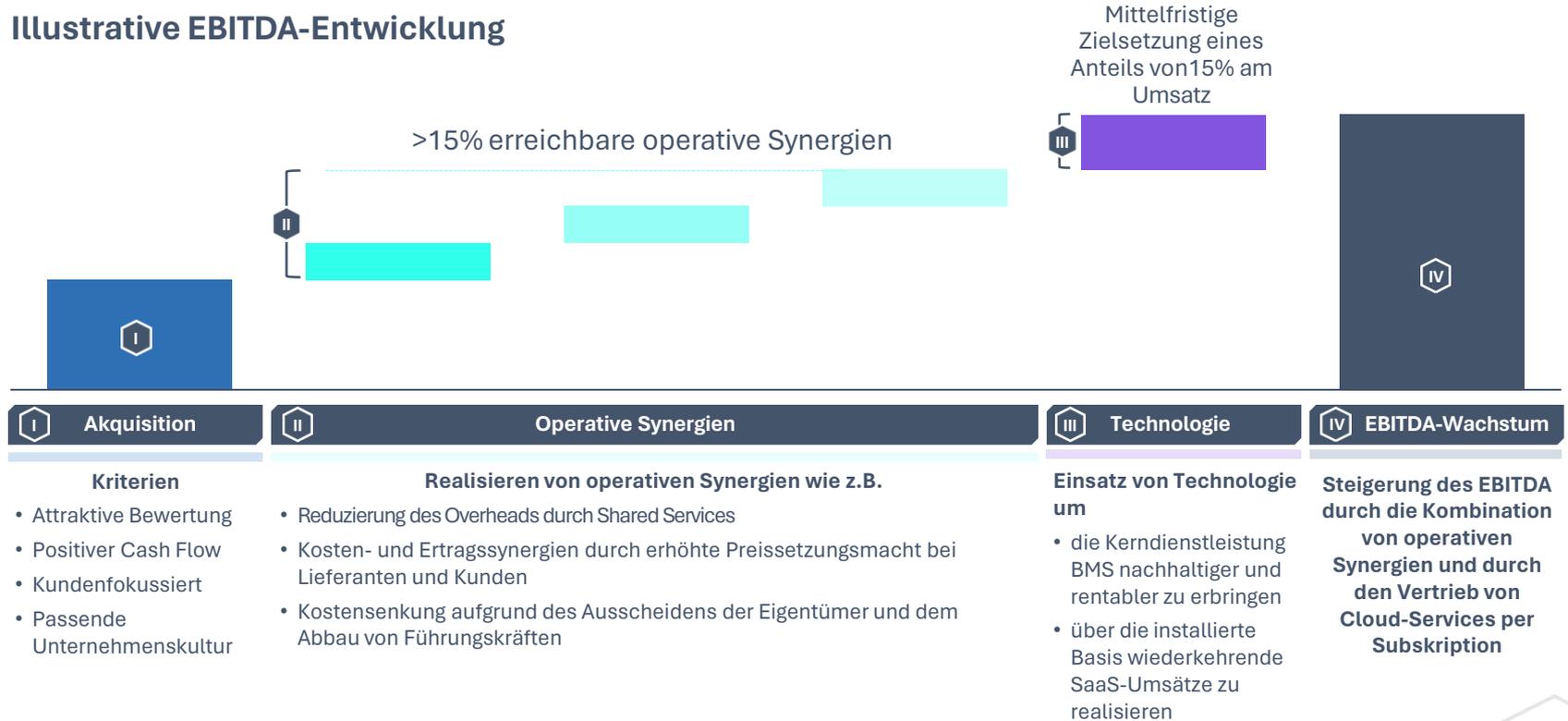
Mehr Kunden = mehr
Möglichkeiten zum Verkauf
von Cloud-Services per
Subskriptionen

Bewertungsmultiplikator
verbessert sich
kontinuierlich aufgrund des
Einsatzes von Technologie
und des steigenden Anteils
der Einnahmen aus
Subskriptionen



Nachhaltige Steigerung des EBITDA durch Buy-and-Build Strategie

Illustrative EBITDA-Entwicklung



Erfolgreiche Fortsetzung der Akquisitionsstrategie gesichert

Wachstumsfinanzierung in Höhe von €30mm gesichert

Mit der Übernahme von Ashdown Controls Group und BG Energy Solutions (BGES) wurde learnd durch einen Umsatzanstieg von 60% zum führenden Anbieter von BMS/Energiemanagement-Systemen in Großbritannien und der Republik Irland



Ashdown Controls und BGES passen perfekt



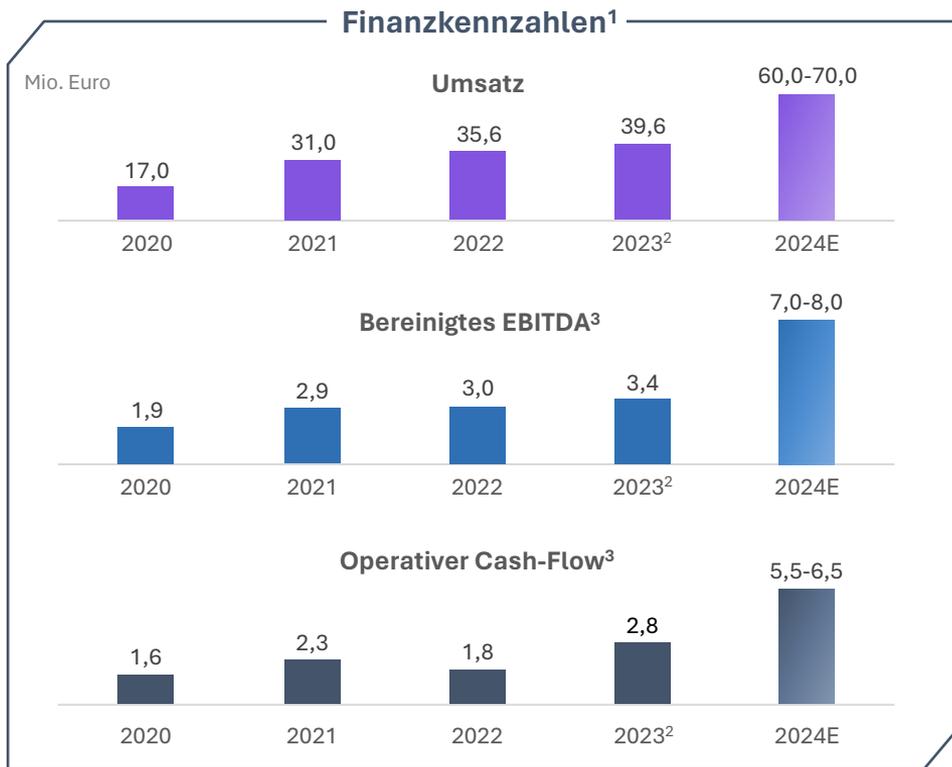
Ashdown Control Systems | Ashdown Control Switchgear | Ashdown Control Services

- Top 3 BMS- und Energiemanagement-Anbieter auf den Irischen Inseln
- 35+ Jahre Erfahrung
- Eintritt von learnd in die EU



- Alteingesessenes und angesehenes Unternehmen für BMS und Energiemanagement
- Erweiterung des Netzwerkes in Yorkshire, Midlands & London
- Umfangreiches Kundenportfolio

Wachstumsstark, profitabel und Cash Flow positiv



- Obwohl **erst im Jahr 2020 gegründet**, war leardt von Beginn an profitable
- Aggressives **Umsatzwachstum** und **steigende Margen** unterstreichen eine solide Akquisitionstrategie, die auf **kontinuierlicher Optimierung** des Geschäftsmodells und Realisierung von **Synergien** basiert
- Für **2024** wird, unterstützt durch **eine sehr gute Auftragslage**, eine weitere **Steigerung des Umsatzes** um mehr als 60% bei **stabiler EBITDA Marge²** und **positiven Cash Flow** erwartet



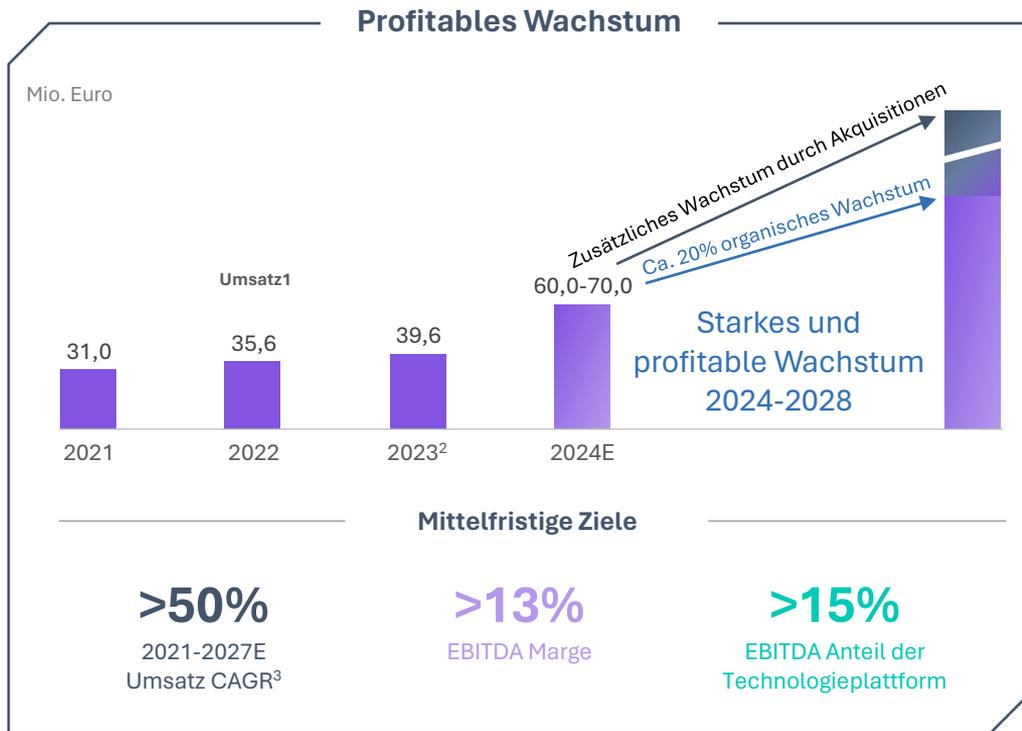
Quelle: Unternehmensinformation; IFRS-Jahresabschluss

(1) Angepasst an die gleiche Methodik, die für den IFRS-Abschluss 2023 verwendet wird

(2) Pro-forma, 2023 einschließlich CEC auf Ganzjahresbasis

(3) Bereinigt um a.o. Aufwendungen und Erträge, die sich im Wesentlichen aus Akquisitionskosten, Kosten für die Reorganisation der Gruppe und für den Unternehmenszusammenschluss zusammensetzen - angeglichen an den IFRS-Abschluss

Langfristige Opportunität



- Eine **starke Pipeline weiterer potentieller Akquisitionen** in ganz Europa treiben das **anorganische Wachstum**
- Das **organische Wachstum** von Umsatz, Gewinn und Cash Flow wird getrieben durch:
 - Eine wachsende **Installationsbasis**
 - Eine zunehmende Anzahl von **strategischen Accounts**
 - Zusätzliche margenstarke value-added **Cloud-Services**



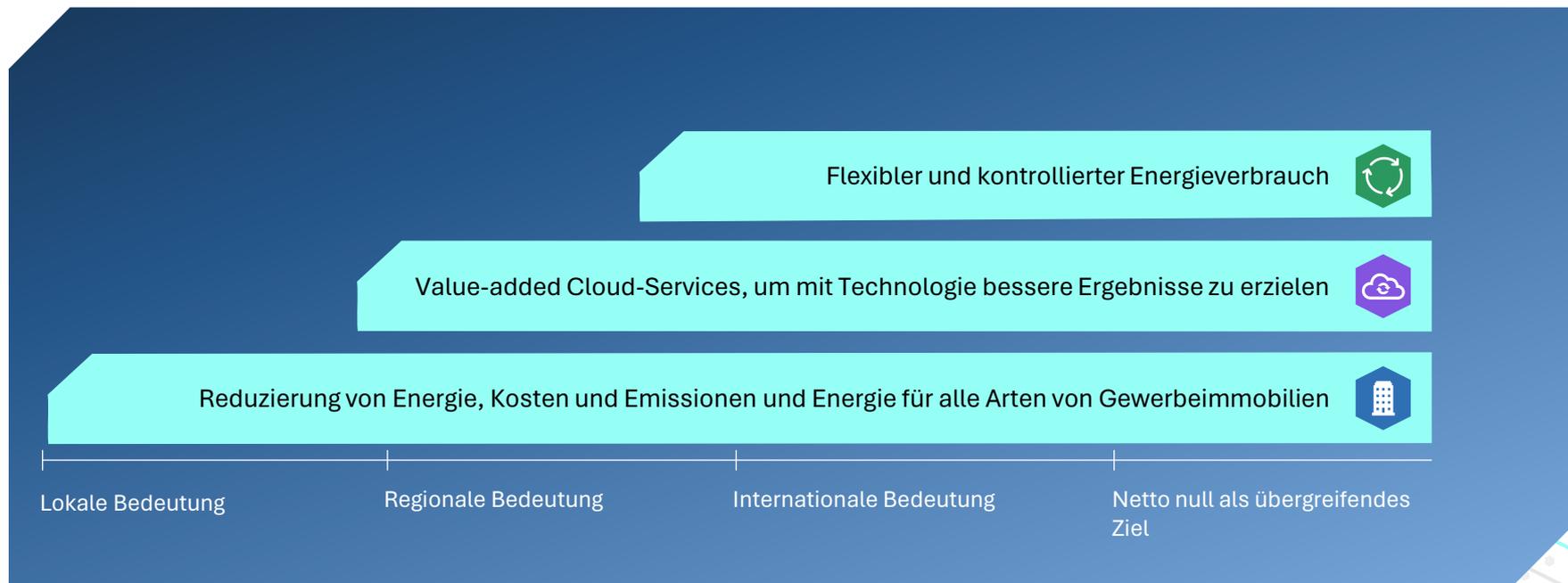
Quelle: Unternehmensinformation; IFRS-Jahresabschluss

(1) Angepasst an die gleiche Methodik, die für den IFRS-Abschluss 2023 verwendet wird

(2) Pro-forma, 2023 einschließlich CEC auf Ganzjahresbasis

(3) Compound Annual Growth Rate, durchschnittliche jährliche Wachstumsrate

Ziel ist die technologiegetriebene Marktführerschaft bei der Reduktion von CO₂ – Emissionen aus Gewerbeimmobilien in Europa





2023 Jahresergebnis und Ausblick



Überblick

- Erfolgreiches Jahr 2023 mit robustem Wachstum bei Umsatz und bereinigtem EBITDA auf Pro-forma-Basis:

Metric ¹	Growth
Revenue	+11.2%
Gross Profit	+19.7%
Adjusted ² EBITDA	+13.5%
Adjusted Operating Cash Flow	+58.4%

- Nachhaltig signifikantes Wachstum der wiederkehrenden & wiederholbaren Service-Einnahmen - 27 % gegenüber dem Vorjahr.
- Signifikantem Anstieg der digitalen Umsätze durch drei neue digitale Angebote:
 - BMS, Critical Alarm Monitoring & learn Smartphone app
- CEC-Akquisition mit einem Umsatzwachstum von über 90 % und einem EBITDA-Wachstum von 157 % im Vergleich zum Vorjahr.³

TEUR ¹	2023	2022 ³	Delta
Revenue	39,562	35,592	3,970 / +11.2%
Gross Profit	16,155	13,493	2,662 / +19.7%
Adjusted ² EBITDA	3,401	2,997	404 / +13.5%
Adjusted Operating Cash Flow	2,847	1,798	1,049 / +58.4%

Quelle: Unternehmensinformation

(1) Pro-forma, 2023 einschließlich CEC auf Ganzjahresbasis

(2) Bereinigt um a.o. Aufwendungen und Erträge, die sich im Wesentlichen aus Akquisitionskosten, Kosten für die Reorganisation der Gruppe und für den Unternehmenszusammenschluss zusammensetzen - angeglichen an den IFRS-Abschluss

(3) Vergleich zwischen dem zuletzt berichteten 12-Monats-Zeitraum aufgrund der Änderung des Abrechnungszeitraums nach der Übernahme - 12 Monate bis September 2022 im Vergleich zu 12 Monaten Januar bis Dezember 2023.



Strategische Highlights

Signifikante Fortschritte trotz des erheblichen Aufwands für den erfolgreichen Abschluss des IPO / Unternehmenszusammenschlusses

Wachstum

- Nach der Übernahme der Ashdown Controls Group und der BGES Group im Februar 2024 wurde learnd mit mehr als 400 Teammitgliedern zum größten Anbieter von BMS und Energiemanagement in Großbritannien und Irland.
- Erste EU-Akquisition als Plattform zur Übernahme der Marktführerschaft auf den Irischen Insel abgeschlossen.

Technologieangebote und digitale Umsätze

- Einführung der learnd-Cloud-Plattform zusammen mit der learnd-Smartphone-App (iPhone & Android) als Branchenneuheit.
- Erheblicher Anstieg der digitalen Umsätze bei bestehenden Kunden verdeutlicht den Nutzen für die Anwender.

Mitarbeiterzufriedenheit

- Weiterhin sehr hohe Mitarbeiterzufriedenheit in der gesamten learnd-Gruppe mit einem Employee Net Promoter Score (eNPS) von 43, was in der Branche als hervorragend¹ gilt.
- Die Teammitglieder von Ashdown Controls und BGES wurden bereits befragt, um einen Benchmark für den nächsten Erhebungszeitraum zu erhalten und Verbesserungen zu initiieren.

Quelle: Unternehmensinformation

(1) <https://www.hibob.com/hr-glossary/employee-net-promoter-score/>



Strategische Prioritäten für 2024

Unsere strategischen Prioritäten sind auf die Marktführerschaft in Europa ausgerichtet

Kapazitäten unter Management

Steigerung der verwalteten Energiekapazitäten, Erweiterung der Möglichkeiten für den Verkauf digitaler Services und künftige Möglichkeiten für ein flexibles Energiebedarfsmanagement

Digitale Umsätze

Steigerung der digitalen Umsätze bei bestehenden Kunden und erzielen von zusätzlichen hochmargigen Umsätzen

Finanzielle Performance

Steigerung der Profitabilität und des operativen Cashflows

Talent & Kultur

Weiterhin starker Fokus auf Unternehmenskultur mit marktführendem Employee Net Promoter Scores (eNPS) im Bestandsgeschäft und bei Übernahmen

Geographische Expansion

Steigerung der verwalteten Energiekapazitäten durch den Einstieg in neue in neue Märkte mit dem Potential der Überproportionalen Steigerung digitaler Umsätze

Shareholder Value

Steigerung der Liquidität der Aktie und nachhaltig positive Entwicklung des Aktienkurses



Ausblick

Für das laufende Jahr erwartet leardt eine deutliche Steigerung des Umsatzes um über 50%, die mit einer Verdoppelung des bereinigten EBITDA und des operativen Cashflows einhergehen sollen. Neben weiteren operativen Verbesserungen und einer Ausweitung des Angebots über die Cloud-Plattform werden dazu auch die beiden zu Beginn dieses Jahres erfolgreich abgeschlossenen Akquisitionen beitragen. Die Mittel für weitere Akquisitionen sind bereits gesichert.

TEUR ¹	Ist FY2023	Guidance FY2024
Umsatz	39.562	60.000-70.000
Bereinigtes ² EBITDA	3.401	7.000-8.000
Bereinigter operativer Cash Flow	2.847	5.500-6.500

Quelle: Unternehmensinformation

(1) Pro-forma, 2023 einschließlich CEC auf Ganzjahresbasis. Die Prognose für 2024 beinhaltet Ashdown Controls Group & BGES Group auf bereinigter Ganzjahresbasis.

(2) Bereinigt um a.o. Aufwendungen und Erträge, die sich im Wesentlichen aus Akquisitionskosten, Kosten für die Reorganisation der Gruppe und für den Unternehmenszusammenschluss zusammensetzen - angeglichen an den IFRS-Abschluss



Warum in learnd investieren?

- 1 **Starke Marktchancen**
- 2 **Proprietäre Technologieplattform**
- 3 **Steigende Kundenbindung durch Technologie**
- 4 **Buy-and-Build Gelegenheit**
- 5 **Nachgewiesene Erfolgsbilanz in konsequenter Umsetzung**
- 6 **Profitabel und Cashflow positiv**





Anhang



Erfahrenes Führungsteam mit breiten Kompetenzprofil

Management Team



John Clifford – Co-Founder & CEO



Basierend auf seinem Ingenieur-Hintergrund und einem Masterabschluss in Systems Engineering erstreckt sich Johns Karriere von der Bau- bis hin zur IT/IoT-Industrie.



Simon Wood – Co-Founder & COO



Simon war in UK für die führenden BMS Unternehmen mit dem Schwerpunkt sichere, geschützte und energieeffiziente Gebäude und kritische Infrastruktur tätig.



Aimee McGovern – Talent & Culture Director



Aimee ist eine erfahrene HR-Führungskraft mit der höchsten CIPD-Akkreditierung, die in mehreren Unternehmen leitende Positionen im Bereich HR, Talent & Kultur innehatte.



Michael Bironneau – CTO



Michael hat einen PhD in Mathematik sowie die Akkreditierung für verschiedenen Software- und BMS-bezogenen Zertifizierungen.



Vernon Hatton – Group Finance Director



Vernon (FCMA, GCMA) ist ein erfahrener Finanz- und Wirtschaftsexperte, der Führungspositionen in mehreren großen Unternehmen innehatte.

Aufsichtsrat



Gisbert Rühl - Chairman



Gisbert war zuletzt seit 2006 für die Klöckner & Co zunächst als CFO und ab 2009 als CEO tätig. Er hat dort insbesondere die beispielhafte digitale Transformation vorangetrieben.



Josef Brunner



Josef ist ein Unternehmer und Investor, der Unternehmen in den Bereichen Internet Security, Umwelttechnologie und Real Estate gegründet und aufgebaut hat.



Stefan Spang



Stefan war nach 30 Jahren bei McKinsey zuletzt als Senior Partner Mitglied des globalen Boards. Seine Schwerpunkte lagen in den Bereichen digitaler Technologie und Financial Services.



Finanzkennzahlen – Umsatz & Ergebnis

EURk	learnd Ltd. ¹			learnd Ltd. 2023 ²	learnd SE 2023 ³	Konsolidiert 2023
	2020	2021	2022			
Umsatz	17.019	31.011	35.592	39.561		39.561
Wachstum %		82%	15%	20%		20%
Umsatzkosten	-9.880	-17.955	-22.100	-23.406		-23.406
Rohertrag	7.139	13.056	13.493	16.155	-	16.155
Rohertragsmarge	42%	42%	38%	41%		41%
Gemeinkosten	-6.137	-10.529	-12.325	-12.538	-11.442	-23.980
EBITDA	1.002	2.526	1.168	3.618	-11.442	-7.824
EBITDA-Marge	6%	8%	3%	9%		-20%
Bereinigungen	872	368	1.829	-216	11.442	11.226
Bereinigtes⁴ EBITDA	1.874	2.894	2.997	3.401	-	3.401

Quelle: Unternehmensinformation

(1) Angepasst an die gleiche Methodik, die für den IFRS-Abschluss 2023 verwendet wird

(2) Pro-forma, 2023 einschließlich CEC auf Ganzjahresbasis

(3) Die Gewinn- und Verlustrechnung, die Bilanz und der Cashflow der SE werden hauptsächlich durch Einmaleffekte aus dem Unternehmenszusammenschluss und der Reorganisation des Konzerns beeinflusst.

(4) Bereinigt um a.o. Aufwendungen und Erträge, die sich im Wesentlichen aus Akquisitionskosten, Kosten für die Reorganisation der Gruppe und für den Unternehmenszusammenschluss zusammensetzen - angeglichen an den IFRS-Abschluss



Finanzkennzahlen – Cash Flow

EURk	learnd Ltd.			learnd Ltd.	learnd SE	Konsolidiert
	2020	2021	2022	2023 ²	2023 ³	2023
Bereinigtes EBITDA	1.874	2.894	2.997	3.401		3.401
Steuern und Abgaben	126	-287	-312	-147		-147
Veränderung des NWC	-425	-298	-887	-408		-408
Bereinigter operativer Cash Flow	1.576	2.309	1.798	2.847	-	2.847
F&E kapitalisiert	-244	-543	-581	-463		-463
CAPEX vor M&A	-109	-368	-330	-484		-484
Bereinigter Free Cash Flow⁴	1.223	1.398	886	1.900	-	1.900

Quelle: Unternehmensinformation

(1) Angepasst an die gleiche Methodik, die für den IFRS-Abschluss 2023 verwendet wird

(2) Pro-forma, 2023 einschließlich CEC auf Ganzjahresbasis

(3) Die Gewinn- und Verlustrechnung, die Bilanz und der Cashflow der SE werden hauptsächlich durch Einmaleffekte aus dem Unternehmenszusammenschluss und der Reorganisation des Konzerns beeinflusst.

(4) Bereinigt um a.o. Aufwendungen und Erträge, die sich im Wesentlichen aus Akquisitionskosten, Kosten für die Reorganisation der Gruppe und für den Unternehmenszusammenschluss zusammensetzen - angeglichen an den IFRS-Abschluss



Finanzkennzahlen – Bilanz

EURk	learnd Ltd. ¹			learnd Ltd.	learnd SE	Konsolidiert
	2020	2021	2022	2023 ²	2023 ³	2023
Sachanlagen	114	314	292	275		275
Nutzungsrechte	1.285	1.139	2.330	2.933		2.933
Immaterielle Vermögenswerte	410	864	1.402	2.425		2.425
Goodwill	6.046	6.932	6.046	8.977		8.977
Anlagevermögen	7.855	9.248	10.070	14.160	-	14.160
Vorräte	242	359	997	730		730
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	6.432	6.374	7.932	10.145	1.347	11.492
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.217	1.667	1.965	1.916	154	2.070
Umlaufvermögen	8.891	8.400	10.894	12.791	1.501	14.291
Aktiva	16.746	17.648	20.963	27.401	1.501	28.901
Sonstige Verbindlichkeiten	3.090	2.731	2.971	3.049		3.049
Langfr. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3.671	3.876	3.462	5.403	-1.176	4.227
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen					1.751	1.751
Optionen zum fairen Wert					16.261	16.261
Langfristige Verbindlichkeiten	6.761	6.606	6.433	8.451	16.836	25.287
Leasing-Verbindlichkeiten	1.306	1.179	2.035	3.017		3.017
Sonstige Verbindlichkeiten	8.237	7.605	7.482	10.014	5.605	15.618
Kurzfristige Verbindlichkeiten	9.543	8.784	9.517	13.031	5.605	18.635
Passiva	16.304	15.391	15.950	21.482	22.441	43.923
Eigenkapital	442	2.257	5.013	5.919	-20.940	-15.021

Quelle: Unternehmensinformation

(1) Angepasst an die gleiche Methodik, die für den IFRS-Abschluss 2023 verwendet wird

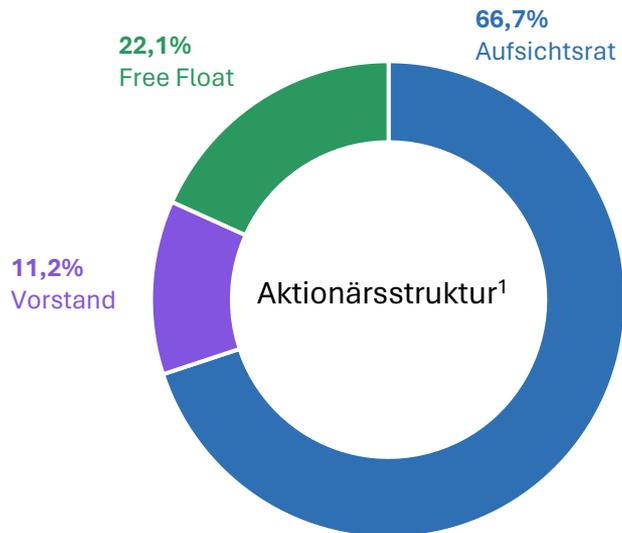
(2) Pro-forma, 2023 einschließlich CEC auf Ganzjahresbasis

(3) Die Gewinn- und Verlustrechnung, die Bilanz und der Cashflow der SE werden hauptsächlich durch Einmaleffekte aus dem Unternehmenszusammenschluss und der Reorganisation des Konzerns beeinflusst.

(4) Bereinigt um a.o. Aufwendungen und Erträge, die sich im Wesentlichen aus Akquisitionskosten, Kosten für die Reorganisation der Gruppe und für den Unternehmenszusammenschluss zusammensetzen - angeglichen an den IFRS-Abschluss



Aktie – Basis Informationen



Erster Handelstag:	27. Januar 2023
Emittent:	learnd SE
Börse:	Frankfurt
Marktsegment:	Regulierter Markt (Prime Standard)
ISIN:	LU2358378979
WKN:	A3CS4Z
Deutsche Börse Ticker Symbol:	LRND
Ausgegebene Aktien Stand 31. Mai 2024:	26.269.884 23.769.884 Klasse A Aktien 2.500.000 Klasse B Aktien
Ausstehende Aktien Stand 31. Mai 2024:	13.732.289 11.232.489 Klasse A Aktien 2.500.000 Klasse B Aktien
Aktienkapital Stand 31. Mai 2024:	EUR 1.008.763,55
Aktienarten:	Klasse A Aktien (Öffentliche Aktien) Klasse B Aktien (SPAC Founder Aktien)



Quelle: Unternehmensinformation

(1) Basierend auf der Anzahl Ausstehender Aktien

Disclaimer (1/2)

This document, including any printed or electronic copy of these slides, any oral presentation, the question and answer session and any written or oral material discussed or distributed at or in connection with the management presentation (together, the "Presentation") has been prepared solely for use at this meeting. By attending the meeting where this Presentation is made or accessing this Presentation, you agree to be bound by the following limitations. This material is provided in conjunction with an oral presentation and should not be taken out of context. The information in this Presentation is strictly confidential to the recipient, may not be distributed to the press or any other person, and may not be reproduced in any form. Failure to comply with this restriction may constitute a violation of applicable securities laws. It does not purport to contain all information required to evaluate learned SE (the "Company") and, together with its consolidated subsidiaries, the "Group") and/or its/their financial position.

The materials comprising this Presentation have been prepared by the Company solely for use in this Presentation and may not be used for any other purpose. If this Presentation has been received in error it must be returned immediately to the Company. The contents of this Presentation have not been independently verified by any independent third party. Save where otherwise indicated, the Company is the source of the content of this Presentation. Although care has been taken to ensure that the facts stated in this Presentation are accurate and that the opinions expressed are fair and reasonable, no representation, warranty or undertaking, express or implied, is made by any of the Company, the shareholders of the Company (the "Shareholders") or the board of directors of the Company (the "Board") or any of their respective members, directors, officers, employees, affiliates, advisors or representatives as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein. None of the Company, the Shareholders, or the Board nor any of their respective members, directors, officers, employees, affiliates, advisors or representatives shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this Presentation or its contents or otherwise arising in connection with the Presentation.

The Presentation is being made available to each recipient solely for discussion and feedback purposes and is subject to amendment. The information contained in this Presentation is provided as of the date of this Presentation and is subject to change without notice. Any projections and other forward-looking data included in the Presentation are included for the sole purposes of assisting you in making your own assessment of the Company.

This Presentation is distributed to its recipients on the condition that they shall not deal in the traded shares or other traded securities of the Company or otherwise base any behavior in relation to such shares or other securities on the information in this Presentation until after such time (if any) as that information is made generally available.

This Presentation does not constitute or form part of, and should not be construed as, an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of the Company or any of its subsidiaries in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity. No part of this Presentation, nor the fact of its distribution, should form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever. This Presentation does not constitute a recommendation regarding any securities of the Company or any member of the Group.

In each member state of the European Economic Area (each a "Relevant Member State") and the United Kingdom (the "UK"), this Presentation is only directed at persons in each Relevant Member State and the UK who are "qualified investors" within the meaning of Article 2(e) of the Regulation (EU) 2017/1129 of the European Parliament and of the Council of 14 June 2017, as amended (the "Prospectus Regulation"), with respect to the UK, as it forms part of UK law by virtue of the European Union (Withdrawal) Act 2018. In addition, in the UK, this Presentation is only directed at persons who are (i) investment professionals falling within Article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, as amended, (the "Financial Promotion Order"), (ii) persons falling within Article 49(2)(a) to (d) (high net worth companies, unincorporated associations, etc.) of the Financial Promotion Order, (iii) are outside the United Kingdom, or (iv) are persons to whom an invitation or inducement to engage in investment activity (within the meaning of Section 21 of the Financial Services and Markets Act 2000) in connection with the issue or sale of any securities may otherwise lawfully be communicated or caused to be communicated (all such persons together being referred to as "relevant persons"). This Presentation is directed only at relevant persons and must not be acted on or relied on by persons who are not relevant persons. Any investment or investment activity is available only to relevant persons and will be engaged in only with relevant persons.

The Presentation and the information contained herein are not an offer of securities for sale in the United States of America (the "United States"). Any securities described herein have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "U.S. Securities Act"), or any state securities laws, and may not be offered or sold in the United States or to U.S. persons other than to, or the account or benefit of, qualified institutional buyers ("QIBs") as defined in Rule 144A under the U.S. Securities Act ("Rule 144A") in reliance on Rule 144A or another exemption from, or transaction not subject to, the registration requirements of the U.S. Securities Act.

Neither this Presentation nor any part or copy of it may be taken or transmitted into Canada, Australia or Japan or distributed directly or indirectly in Canada or distributed or redistributed in Japan or to Canadian persons or to any securities analyst or other person resident in any of those jurisdictions. Any failure to comply with this restriction may constitute a violation of Canadian, Australian or Japanese securities law. The distribution of this Presentation in other jurisdictions may be restricted by law and persons into whose possession of this Presentation comes should inform themselves about, and observe, any such restrictions. The company has not registered and does not intend to register any of its securities under the applicable securities laws of Canada, Australia or Japan.



Disclaimer (2/2)

This Presentation is not directed to, or intended for distribution to or use by, any person or entity that is a citizen or resident or located in any locality, state, country or other jurisdiction where such distribution, publication, availability or use would be contrary to law or regulation or which would require any registration or licensing within such jurisdiction. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of the laws of those jurisdictions. The information contained in this Presentation does not constitute a public offer under any applicable legislation, or an offer to sell or solicitation of an offer to buy any securities.

This Presentation includes certain measures, including, but not limited to adjusted EBITDA and adjusted EBITDA margin, that are not measures defined by IFRS or auditing standards generally accepted in the United States or Germany. EBITDA and similar non-IFRS measures have limitations as analytical tools, and should not be used instead of, or considered as alternatives to, a company's historical financial results based on IFRS. There are no generally accepted principles governing the calculation of EBITDA or similar non-IFRS measures and the criteria upon which these or similar measures are based can vary from company to company. EBITDA or similar non-IFRS measures, alone, do not provide a sufficient basis to compare a company's performance with that of other companies and should not be considered in isolation or as a substitute for operating profit or any other measure as an indicator of operating performance as reported under IFRS.

Certain figures included in this Presentation have been subject to rounding adjustments. Accordingly, figures shown for the same category on different slides may vary slightly and figures shown as totals may not represent arithmetic aggregation.

Matters discussed in this Presentation may constitute forward-looking statements. Forward-looking statements include statements concerning plans, objectives, goals, strategies, future events or performance, and underlying assumptions and other statements, which are other than statements of historical facts. The words "believe", "expect", "anticipate", "intends", "plan", "estimate", "aim", "forecast", "project", "will", "may", "might", "should", "could" and similar expressions (or their negative) identify certain of these forward-looking statements. Forward-looking statements include statements regarding strategies, outlook and growth prospects; future plans and potential for future growth; liquidity, capital resources and capital expenditures; growth in demand for products; economic outlook and industry trends; developments of markets; the impact of regulatory initiatives; and the strength of competitors.

The forward-looking statements in this Presentation are based upon various assumptions, many of which are based, in turn, upon further assumptions, including without limitation, managements examination of historical operating trends, data contained in the company's records and other data available from third parties. These assumptions are inherently subject to significant uncertainties and contingencies which are difficult or impossible to predict and are beyond its control and it may not achieve or accomplish these expectations, beliefs or projections. In addition, important factors that, in the view of the company, could cause actual results to differ materially from those discussed in the forward-looking statements include the achievement of the anticipated levels of profitability, the timely development of new projects, the impact of competitive pricing, the ability to maintain (or obtain) necessary regulatory approvals and the impact of general business and global economic conditions. Past performance should not be taken as an indication or guarantee of future results, and no representation or warranty, express or implied, is made regarding future performance.

None of the Company, the Shareholders, the Board or any of their respective members, directors, officers, employees, agents or advisors intend or have any duty or obligation to supplement, amend, update or revise any of the forward-looking statements contained in this Presentation or to update or to keep current any other information contained in this Presentation. The information and opinions contained in this document are provided as at the date of this Presentation and are subject to change without notice.

Access to the information in this Presentation is being given in connection with a proposed meeting with the Company and no copy of the Presentation will be left behind after this meeting. By attending such meeting and/or accessing or reading a copy of this Presentation you agree to be bound by the foregoing limitations and conditions and, in particular, will be taken to have represented, warranted and undertaken that (i) you have read, accept and agree to comply with the contents of this notice including, without limitation, the obligation to keep the information in this Presentation confidential and (ii) (A) if in a Relevant Member State you are a "qualified investor"; (B) if in the United Kingdom you are a "relevant person"; and (C) if in the United States, you are a qualified institutional buyer as defined in Rule 144A under the Securities Act, or (D) irrespective of where you are resident or incorporated, you are an institution that is permitted within your home jurisdiction and in the jurisdiction in which you are accessing the information in this Presentation, under applicable law and regulation, to access the information in this Presentation.

