

PRÄSENTATION DER VORLÄUFIGEN ZAHLEN 2016



max 21



**HOCHSKALIERBARE TECHNOLOGIEN
FÜR WACHSTUMSMÄRKTE**

Wesentliche Ereignisse

Geschäftsjahr 2016

- Transformation der MAX21-Gruppe vom Technologielieferanten zum Serviceprovider mit standardisierten und skalierbaren Lösungen vollzogen (einmalige Sondereffekte in Höhe von EUR 2,4 Mio.)
- Mitarbeiterzahl von 88 auf 97 zum Jahresende erhöht, mit Schwerpunkt Vertrieb & Marketing; in 2016 gab es 57 Eintritte in und 48 Austritte aus der Gruppe
- Sicherung der Finanzierung durch Barkapitalerhöhung und Abschluss einer Factoring-Vereinbarung zur Optimierung des Working Capital Managements
- Binect-Produktfamilie auf den Markt gebracht und Produktverbesserungen durchgeführt
- Vertriebsorganisation im Herbst gestartet , aber längere Sales-/Produktivsetzungsphase als erwartet
- Binect-Partnernetzwerk etabliert, aber noch nicht produktiv
- Sendungsvolumen über Systeme der Binect GmbH von 61,1 Mio. im Jahr 2015 auf 79,6 Mio. im Jahr 2016 gesteigert
- Neue LinOTP-Version auf den Markt gebracht und neues Preis- und Vertriebsmodell etabliert
- Wichtige Neukunden gewonnen (u.a. BSI, Adidas, Ebay, Bosch, Telekom, Deutsche Börse)
- 245 Unternehmen mit Support-Vertrag zum 31.12.2016 (Vorjahr: 171)
- Umsätze mit Großkunden verzögern sich

Vorläufige Kennzahlen der MAX 21-Gruppe für das Geschäftsjahr 2016

In TEUR	2016	2015*
Umsatzerlöse	6.391	3.308
EBITDA	-4.157	-1.361
Einmalige Sonderaufwendungen im Zuge der Umstrukturierung	2.401	0
Liquide Mittel	677	1.616
Mitarbeiter (Durchschnitt)	94	81

* Rumpfgeschäftsjahr vom 01.07.2015 bis zum 31.12.2015

- Keine Vergleichszahlen aus dem Vorjahr, da Konzernabschluss nach IFRS erstmalig freiwillig zum 31.12.2016 aufgestellt (Das Rumpfgeschäftsjahr der MAX21 AG lief vom 01.07.2015 - 31.12.2015)
- Die Abgrenzung der Umsätze auf Monatsebene führt dazu, dass gegen Jahresende 2016 abgeschlossene Verträge erst im Zeitverlauf voll umsatzwirksam werden

MAX21-Konzern

Konsolidierung der MAX21-Gruppe

In TEUR	Binect	KeyIdentity	NECDIS	MAX 21	MAX 21 Summe	Konsoli- dierung	IFRS Anpassung	MAX 21 IFRS Konzern
Umsatzerlöse	4.278	1.423	1.742	1.637	9.079	-2.688		6.391
Gesamtleistung	5.186	1.833	1.854	1.706	10.580	-2.688		7.891
Material / Wareneinkauf	-2.038	-170	-1.274	0	-3.482	+816		-2.665
Rohertrag	3.148	1.663	580	1.706	7.098	-1.872		5.226
Personalkosten	-2.692	-2.562	-340	-993	-6.586	0	-17	-6.603
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.927	-1.521	-247	-1.234	-4.928	+1.872	+279	2.779
EBITDA	-1.470	-2.420	-7	-520	-4.416	0		-4.157

- Die IFRS Anpassung bei den Personalkosten betrifft das Aktienoptionsprogramm
- Die IFRS Anpassung bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrifft die Eigenkapitalbeschaffungskosten

Vorläufige Kennzahlen der Binect GmbH für das Geschäftsjahr 2016*

In TEUR	2016	2015
Umsatzerlöse	4.278	5.120
EBITDA	-1.473	-558
Einmalige Sonderaufwendungen im Zuge der Umstrukturierung	748	0
Liquide Mittel	302	239
Mitarbeiter	51	45

* Gemäß HGB-Einzelabschluss

- Die Umsatzerlöse der Binect ergaben sich im Wesentlichen durch die Umsätze, die im Geschäft mit der Deutsche Post AG und im Enterprise-Geschäft erzielt wurden
- Umsätze über E-POSTBUSINESS BOX unter den Erwartungen, aber Potenzial durch neuen Vertrag
- Binect Online und Binect Cube sind erst zum Jahresende gestartet, so dass die damit erzielten Umsätze trotz steigender Absatzzahlen noch gering ausfallen

KeyIdentity GmbH

Vorläufige Kennzahlen der Binect GmbH für das Geschäftsjahr 2016*

In TEUR	2016	2015
Umsatzerlöse	1.423	763
EBITDA	-2.420	-1.760
Einmalige Sonderaufwendungen im Zuge der Umstrukturierung	834	0
Liquide Mittel	145	241
Mitarbeiter	31	22

* Gemäß HGB-Einzelabschluss

- Von den Gesamtumsätzen der KeyIdentity wurden TEUR 310 aus Serviceverträgen für LinOTP, TEUR 694 aus Dienstleistungen und TEUR 419 aus dem Verkauf von Hardware/Sonstigem erzielt
- Verbesserte Auslastung im Beratungsgeschäft
- Durchschnittlicher MRR von TEUR 23 im Januar auf TEUR 33 im Dezember gesteigert
- Der für LinOTP generierte Life Time Value (LTV) erhöhte sich von TEUR 427,8 in 2015 auf TEUR 490,0 in 2016

Geschäftsjahr 2017

- Dynamisierung der Umsätze aufgrund der neuen Vertriebsausrichtung und der aktuellen Auftragslage geplant, aber stufenweise Entwicklung durch Fokussierung auf MRR
- Umsatzwachstum vor allem im Inland, ergänzt durch sukzessive Ausweitung des internationalen Vertriebs, wenn Kennzahlen in Deutschland erreicht werden
- Ziel ist die Verbesserung der Ertragslage durch erwartetes Umsatzwachstum und Wegfall der einmaligen Sonderaufwendungen (also bei normalisierten Kosten)
- Validierung der Planungsannahmen steht noch aus, da bisher noch kein vollständiger Sales-Zyklus durchlaufen wurde
- Veröffentlichung einer quantitativen Prognose für das Geschäftsjahr 2017 mit Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2016 Ende April 2017 geplant

Kontakt

MAX 21 AG

Nils Manegold, Vorstand

Robert-Koch-Straße 9

64331 Weiterstadt

Tel.: +49 (0) 6151 629 10 11

E-Mail: nils.manegold@max21.de

Internet: www.max21.de