

The logo for ASK NET SOLUTIONS is a black square with the text 'ASK NET SOLUTIONS' in white, bold, sans-serif font. The background of the slide features a decorative graphic of overlapping, irregular shapes in shades of blue, teal, and green.

**ASK
NET
SOLUTIONS**

Außerordentliche Hauptversammlung

15. Oktober 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 unbekannt 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

- Verlustanzeige gemäß § 92 Abs. 1 AktG
- Aktuelle Geschäfts- und Finanzlage
- Kapitalerhöhung & Investitionen
- Drei-Säulen-Strategie: Fortschritte 2021
- Ausblick



Verlustanzeige gemäß § 92 Abs. 1 AktG

Der Vorstand zeigt gemäß § 92 Abs. 1 AktG an, dass ein Verlust in Höhe von mehr als der Hälfte des Grundkapitals besteht.



Aktuelle Lage & Lösungsansatz

Umbruchssituation

mit fortgeführten, hohen Verlusten zum ersten Halbjahr 2021

Klares Verständnis

für Situation und Notwendigkeit
einen Wandel im Unternehmen
herbeizuführen

Drei-Säulen-Strategie

repräsentiert klares Konzept inkl.
Roadmap, dessen Realisierung in
großen Schritten voranschreitet

Konsequente Umsetzung

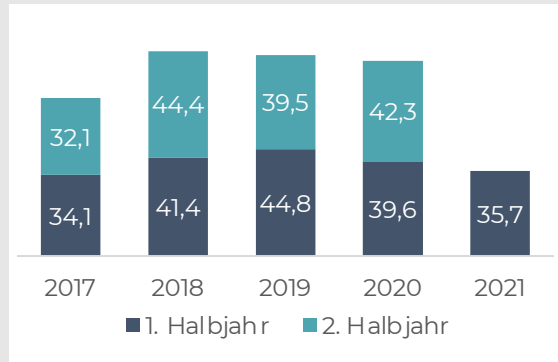
durch neues, erfahrenes Team
sowie neue Strukturen und
Prozesse, die wir jeden Tag weiter
optimieren

Vorgeschlagene Kapitalerhöhung

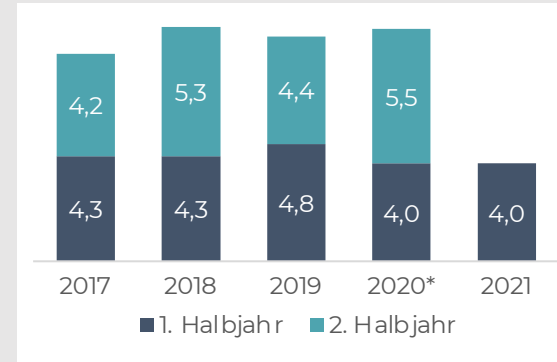
schafft stabile, finanzielle Basis und ermöglicht Investitionen und nachhaltiges Wachstum

1. Halbjahr 2021: Umsatz- und Rohertragsentwicklung

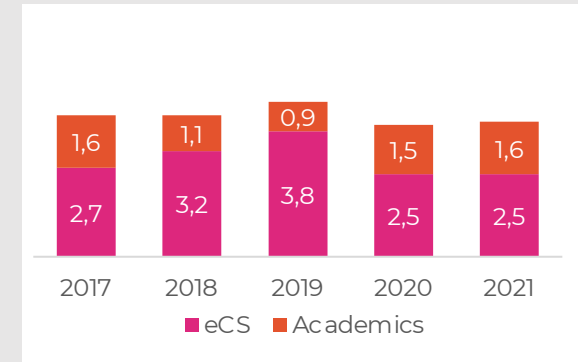
Umsatz je Halbjahr
(in Mio. Euro)



Rohertrag je Halbjahr
(in Mio. Euro)



Roherträge nach Geschäftsbereich
im 1. Halbjahr
(in Mio. Euro)

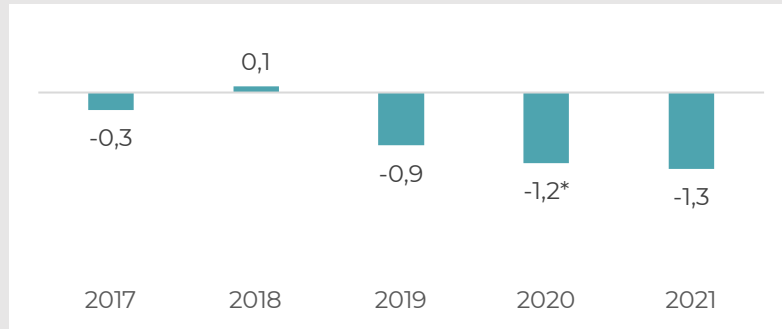


*exklusive nicht-operativer Erlöse aus Nexway Group AG Verkauf

- **Umsatz** aufgrund nicht gewonnener Ausschreibung sowie Verschiebung umsatzstarker Projekte ins zweite Halbjahr rückläufig
- **Rohertrag** leicht über Vergleichsperiode, insbesondere durch Ausweitung der IBM-Partnerschaft, die mit steigenden Lizenzerlösen verbunden ist

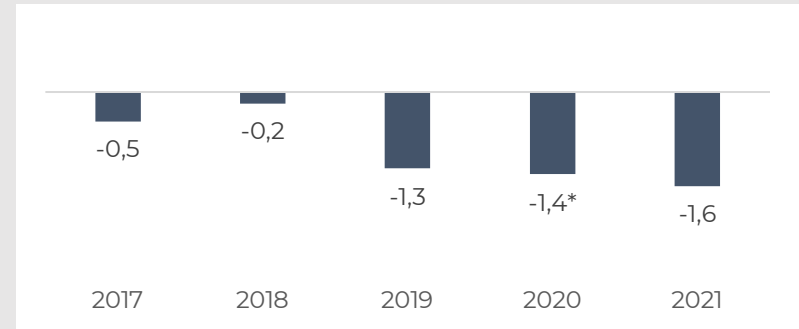
1. Halbjahr 2021: Ergebnisentwicklung

EBITDA im ersten Halbjahr
(in Mio. Euro)



*exklusive nicht-operativer Erträge aus dem Nexway Group AG Verkauf

EBIT im ersten Halbjahr
(in Mio. Euro)



- Ergebnisseite im ersten Halbjahr durch außerordentliche Aufwendungen gekennzeichnet, die höher als erwartet ausfielen
- Rechtskosten im Zusammenhang mit Altlasten sowie Restrukturierungs- und Investitionskosten zur Implementierung der Drei-Säulen-Strategie führten zu negativen Ergebniseffekte
- **EBITDA** bei -1,3 Mio. Euro (H1 2020: -1,2 Mio. Euro*), **EBIT** bei -1,6 Mio. Euro (H1 2020: -1,4* Mio. Euro*)

Ausgewählte Bilanzkennzahlen

Aktiva

| in Mio. EUR | 31.06.2021 | 31.12.2020 |
|---|------------|------------|
| Anlagevermögen | 6,4 | 12,3 |
| Umlaufvermögen | 9,1 | 15,2 |
| - <i>Kassenbestand</i> | 2,8 | 8,5 |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 3,1 | 4,3 |
| Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag | 0,9 | 0,0 |
| Bilanzsumme | 19,4 | 31,8 |

Passiva

| in Mio. EUR | 30.06.2021 | 31.12.2020 |
|----------------------------|------------|------------|
| Eigenkapital | 0,0 | 0,8 |
| Rückstellungen | 2,8 | 3,5 |
| Verbindlichkeiten | 12,2 | 21,5 |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 4,2 | 5,8 |
| Passive latente Steuern | 0,2 | 0,2 |
| Bilanzsumme | 19,4 | 31,8 |

- **Gestrafte Bilanzsumme** durch signifikante Reduzierung der Verbindlichkeiten
- Nicht durch **Eigenkapital** gedeckter Fehlbetrag in Höhe von 0,9 Mio. Euro
- Zur Schaffung eines soliden Fundaments für die Umsetzung der Drei-Säulen-Strategie und zum Ausgleich des Eigenkapitals besteht **Finanzmittelbedarf → Kapitalerhöhung**

Verbessertes internes Kontrollsystem

- **Anpassung der 2021er Prognose:** Für Gesamtjahr rückläufige Umsatzerlöse und Roherträge erwartet, die zu EBIT im Bereich des Vorjahresniveaus führen werden
- **Bekräftigung der Drei-Säulen-Strategie;** starkes Commitment zu den ausgegebenen Zielen mit Break-even in 2022 und deutlich positivem Ergebnis in 2023
- **Kapitalerhöhung** schafft finanzielle Basis für Zielerreichung
- Neu strukturiertes Team im Bereich Finance; **verbessertes internes Kontrollsystem** und **optimiertes Cash Management** tragen zur Stabilisierung des operativen Geschäfts und der Unternehmensplanung bei

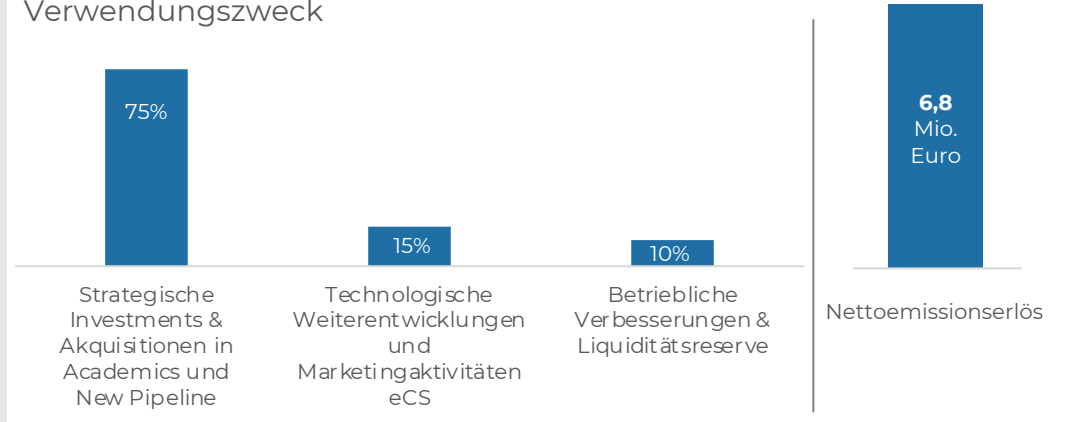




Kapitalerhöhung

- Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht
- Ausgabe von 1.961.295 neuen Aktien
- Bezugsverhältnis 2:3;
Bezugspreis 3,50 Euro
- Kapitalerhöhung durch zwei Investoren gesichert, falls nicht alle bestehenden Aktionäre von ihrem Bezugsrecht Gebrauch machen

Verwendungszweck



- Kapitalerhöhung sorgt für **Stabilität** durch **solides finanzielles Fundament**, um Strategieumsetzung erfolgreich fortzusetzen
- **Klarer Plan**, um Emissionserlöse wertsteigernd **im Sinne der Aktionäre** und der Gesellschaft zu investieren
- Kapitalerhöhung schafft **Voraussetzung** für **nachhaltiges profitables Wachstum**



Drei-Säulen-Strategie 2021-2023

Academics

Expansion auf
den gesamten
Bildungssektor



eCommerce Solutions

Repositionierung
und skalierbares
Wachstum



New Pipeline

Innovative Lösungen &
strategische
Partnerschaften





Roadmap – Adjustierung für 2021 | Festhalten an Zielen





Geschäftsentwicklung Academics

Academics

Expansion auf
den gesamten
Bildungssektor



Ziel:

**75 % Umsatzsteigerung im
Bereich Academics bis
Ende 2023**

- Ausweitung der Partnerschaft mit IBM verbunden mit steigenden Lizenzerlösen führt zu verbessertem Rohertrag
- Mehrwert durch zusätzliche Services und stärkerem Fokus auf margenstarke Projekte anstelle margenschwachem Procurement-Geschäft
- Expansion in weitere Bildungsmärkte schreitet voran
- Erlöse aus beabsichtigter Kapitalerhöhung sollen in strategische Investments und Akquisitionen fließen

- Projekt als **Musterbeispiel** für die konsequente Strategie-Implementierung:
 - **Expansion** in attraktive **Bildungsmärkte**
 - Fokussierung auf **margenstarke Projekte** und **Services**
- Aktuelles **Vertriebspotenzial** in Höhe von **15.000** Adobe Creative Cloud **Lizenzen** pro Semester, asknet generiert Service-Einnahmen sowie Marge pro verkaufter Lizenz
- Chance für **Cross Selling-Möglichkeiten** im **wachsenden Schweizer Bildungsmarkt**

Dreijahresvertrag mit Schweizer Stiftung SWITCH für exklusive **Distribution** von Adobe Creative Cloud Lizenzen an Schweizer Studierende





Geschäftsentwicklung eCommerce Solutions

eCommerce Solutions

Repositionierung
und skalierbares
Wachstum



Ziel:

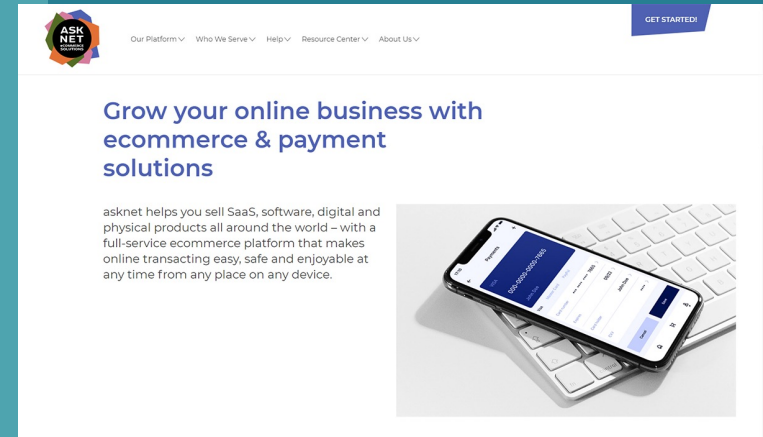
**Verdoppelung des
eCS-Umsatzes bis
Ende 2023**

- Stabile Umsatzerlöse mit Top-Kunden; Sicherung des bestehenden Kundenstamms steht im Fokus
- Migration der Infrastruktur auf Amazon Web Services (AWS) ermöglicht höhere Skalierbarkeit und bietet erweiterte Cloud-Funktionalitäten
- Visibilität wird signifikant erhöht
- Erlöse aus vorgeschlagener Kapitalerhöhung sollen in zusätzliche Marketingaktivitäten und technologische Weiterentwicklungen fließen

Repositionierung eCS: Status quo & Ausblick

Repositionierung geht mit großen Schritten voran

- Neues, erfahrenes **Führungskräfte-Team** im Einsatz
- Neue **Website** erhöht **Visibilität** und spiegelt kundenzentrierten Ansatz wider
- Fokussierter Prozess zur **Neukundenakquisition** startet in diesem Geschäftsjahr
- **Technologie-Upgrade** fördert Alleinstellungsmerkmal des eCS-Lösungsangebots





Geschäftsentwicklung New Pipeline

New Pipeline

Innovative Lösungen & strategische Partnerschaften



Ziel:

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

- Identifikation neuer Opportunitäten für den Vertrieb von Services im Bildungssektor
- Strategische Partnerschaft mit Blackboard manifestiert sich bereits in gemeinsamen Maßnahmen zur Förderung digitaler Lernumgebungen in der DACH-Region
- Ausbau und Erweiterung des Dell-Projekts mit signifikantem Potenzial in den kommenden Jahren
- Erlöse aus geplanter Kapitalerhöhung sollen in strategische Investments und Akquisitionen fließen



Ausblick

Bekräftigung **Drei-Säulen-Strategie** inkl. Roadmap und konkreter Ziele bis 2023

Fokus auf margenstarke Projekte
im Geschäftsbereich Academics

**Konsequente, zügige
Repositionierung** des
eCS- Geschäftsbereichs

Forcierung neuer **strategischer
Partnerschaften und Produkte** im
New Pipeline Bereich

→ Deutlich **verbessertes Geschäftsergebnis** bereits im **zweiten Halbjahr 2021** erwartet ←

Mit der **Kapitalerhöhung** wird solides finanzielles Fundament geschaffen,
das die Basis für gesundes, profitables Wachstum in der Zukunft legt

Strategische Investments &
Akquisitionen in Academics und
New Pipeline

**Technologische
Weiterentwicklungen** und
Marketingaktivitäten eCS

Optimierung
Working Capital
& Liquiditätsreserve

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 logo for ASK NET SOLUTIONS is displayed in a black square. The text 'ASK' is on the top line, 'NET' is on the middle line, and 'SOLUTIONS' is on the bottom line, all in white, bold, uppercase letters. The background of the slide features a colorful, abstract geometric pattern of overlapping shapes in shades of orange, yellow, pink, and purple.

**ASK
NET
SOLUTIONS**