

GK Software – The Retail Innovators

Weltweit führender Anbieter von
Software für den Einzelhandel

November 2022



**Sehr erfolgreiche
neun Monate 2022
in herausforderndem
Umfeld**

113,0

Millionen Euro Umsatz
(+18,7 Prozent)

22,2

Millionen Euro EBITDA
(+13,8 % | adjusted +29,0 %)

17,2

Millionen Euro EBIT
(+20,8 % | adjusted +49,7 %)

15,2

Prozent **EBIT-Marge (Umsatz)**

GK auf einen Blick

30+

Jahre Handelserfahrung

>10%

Aller jährlich neu ausgerollten Systeme **weltweit**

16

Standorte in 10 Ländern

~1.400

Mitarbeiter aus 50+ Nationen

500+

Kunden weltweit

>549.0000

Store- und Paymentinstallationen auf allen Kontinenten

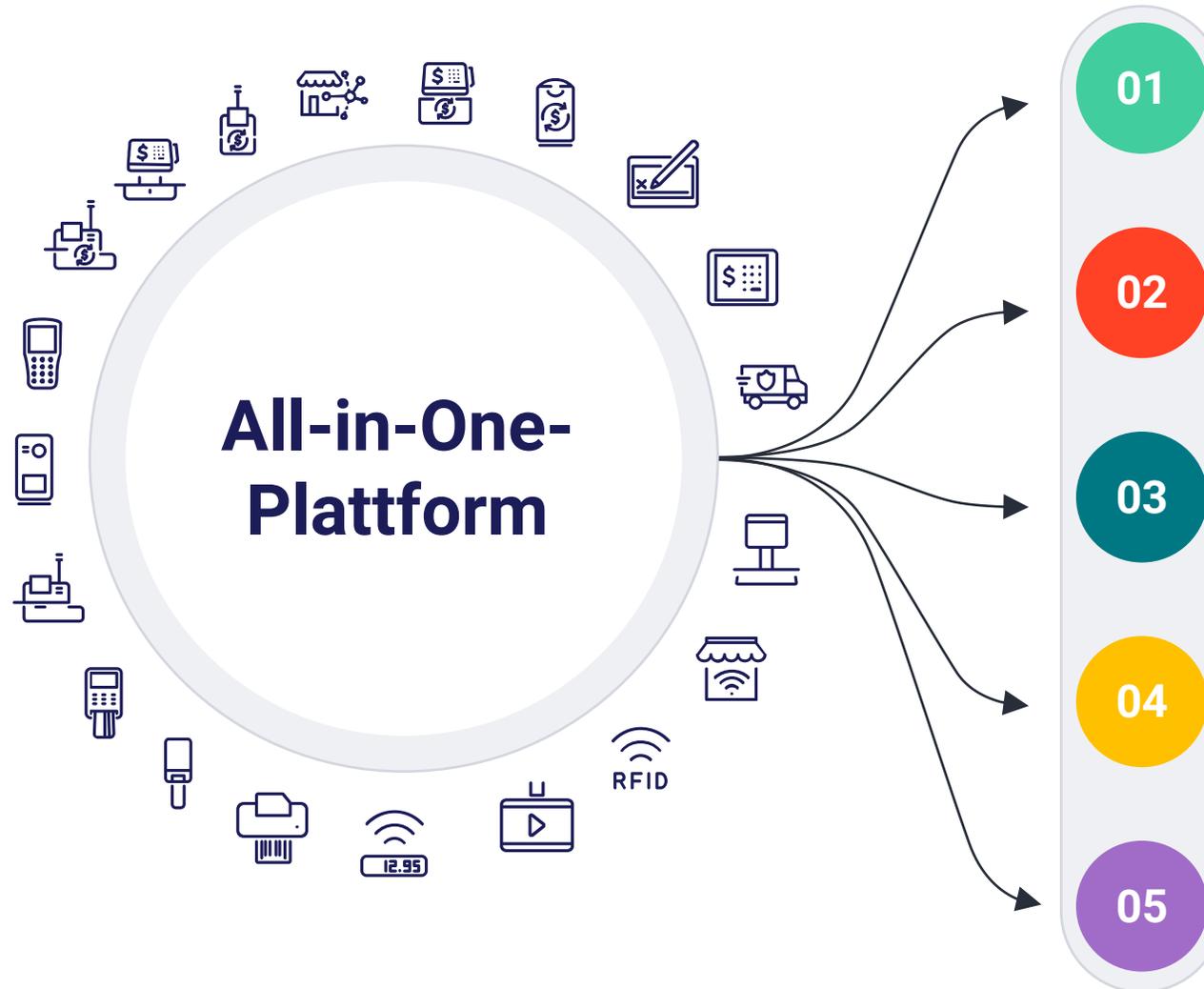
Eine Commerce Suite für alle Länder



Live in 65 Ländern weltweit



Unser Angebot für den Handel



01 Eine Plattform für den Einzelhandel

Umsetzung aller Prozesse in einer modernen Omnichannel-Umgebung

02 Vielfalt an Funktionen und Touchpoints

Leistungsstarke und funktionsreiche Standardlösung für alle Touchpoints sowie für die Zentralen von Einzelhändlern in allen Branchen

03 Produktiv in mehr als 60 Ländern

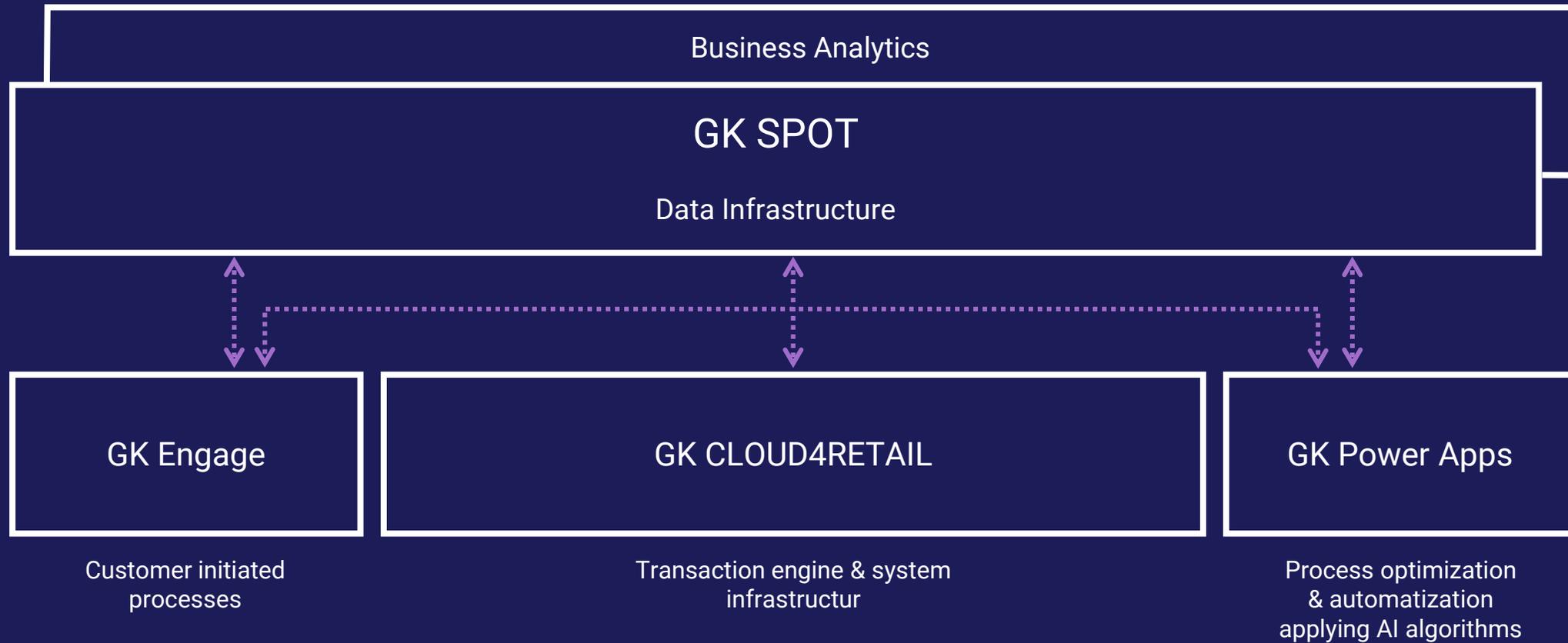
Keine Beschränkung auf bestimmte Regionen, im aktiven Einsatz auf allen fünf Kontinenten

04 Einsatz neuester Technologien

APIs, Headless Operations, native Cloud-Technologie, hohe Sicherheit

05 Offen für Innovatoren

Offene Plattform für die Einbindung innovativer Lösungen von Kunden und Dritten



Solution Portfolio Store



GK ENGAGE

- A GK Engage

GK CLOUD4RETAIL

- 1 Store Inventory Mgmt.
- 2 GK OMNIPOS
- 3 GK OMNISCALE
- 4 Label & Poster Print
- 5 Backoffice & Infrastruktur

PowerApps

- I GK AIR Personalization
- II GK AIR Dynamic Pricing
- Fiscalisation

Industry Specific Extensions

GK HOSPITALITY

GK DRIVE



100k+

Stores weltweit mit GK Retail- und Paymentlösungen

>25Mrd

Transaktionen pro Jahr mit GK

>10Mio

Self-Service Transaktionen (inkl. Self Scanning)

>20Mio

Kontakte auf mobilen Geräten

Ungebrochener Trend im
Jahr 2022 –

Erfolgreicher Übergang zur
Cloud bei gleichzeitigem
profitablem Wachstum

Trend zu

Cloud

verstärkt sich

Führende

Position

ausgebaut

Neu

Lösungen

vor dem Start

Lebensmittel
Zeitung

Lidl geht mit Kassen in Cloud

Händler zieht weltweit in allen Filialen auf Plattform Cloud4Retail

Lidl will seine Kassen weltweit mit einer neuen Software ausrüsten, die auf einer Cloud-Lösung basiert. Die neue Plattform soll mobile Services und eine besser Verzahnung mit digitalen Angeboten ermöglichen.

Der Schwarz-Discounter Lidl rüstet in den kommenden Jahren die Kassen-Software all seiner Filialen auf eine neue Cloud-Lösung um. Dabei handelt es sich um die Plattform Cloud4Retail des deutschen POS-Software-Anbieters GK. Das neue System ermögliche die nahtlose Einbindung mobiler Services für die Kunden in den Filialen, eine enge Verzahnung mit digitalen Angeboten und den Einsatz moderner Cloud-Technologien, erklärte GK auf seiner Webseite.

„Die Schwarz Gruppe will auch in Zukunft den Maßstab bei der Digitalisierung des Einzelhandels setzen und ihren Kunden auf allen Kanälen innovative Services bieten“, lässt sich Rocco Gehring, Geschäftsleiter Kundensysteme bei der Schwarz IT, zitieren. Gepaart mit Eigenentwicklungen und den cloudbasierten IT-Plattformen sei man in der Lage, Innovationen schnell umzusetzen. Mit GK strebe man auch gemeinsame Aktivitäten für den Cloudbetrieb mit Stackit und die IT-Sicherheit mit XM

Cyber an, so Gehring weiter.

Händler verlagern zunehmend Teile ihrer IT-Lösungen von eigenen Servern in die Cloud. Aldi Nord zieht im Zuge seiner IT-Modernisierung immer mehr Systeme in die Datenwolke um und setzt dabei auf Microsoft und dessen Lösung Azure. Die Schwarz-Gruppe verfolgt dagegen seit einigen Jahren einen Ansatz, der auf eigenen Systeme aufbaut.

Seit 2018 arbeitete der Handelskonzern an der Errichtung einer eigenen Cloud-Infrastruktur. Unter dem Namen Stackit ging die Lösung zuerst für firmeneigene Anwendungen live. Seit wenigen Monaten wirbt der Handelskonzern nun auch bei externen Kunden für seine Cloud-Dienstleistungen. Größtes Verkaufsargument in der Konkurrenz zu Amazon, Google und Microsoft ist, dass Stackit von Deutschland aus betrieben wird.

Der POS-Software-Anbieter GK liefert seit 1999 das Kassensystem für Lidl. Der Dienstleister aus dem Vogtland rüstet den Discounter in über 30 Ländern weltweit mit seinen Lösungen aus.

Schwarz setzt immer stärker auf die Cloud. Inzwischen betreibt die Gruppe mit Stackit eine eigene Cloud, die sich auch an externe Firmen wendet.

mgj/lz 31-22

The Retail Optimiser

HOME NEWS REPORTS ABOUT US NEWSLETTER CONTACT

Home / News / Lidl modernises POS software with GK

Lidl modernises POS software with GK

Björn Weber · 5. August 2022

2 minutes read



Lidl has once again chosen GK and will roll out the Cloud4Retail platform in all 30 countries over the coming years. (Photo: Lidl)

It is the largest POS software project in Europe to date: Lidl has once again chosen GK and will roll-out the Cloud4Retail platform of the Schöneck specialists in all 30 countries over the next few years. The largest banner operation of the European retail sector is thus enabling to operate the checkouts in the cloud and is simplifying the development of new digital processes such as self-scanning with the customers' smartphones.

Lidl's checkouts have been run with GK's software for 23 years. Now the Schöneck-based company has once again won the tender for the modernisation of the checkouts and has thus been able to win what is presumably the largest software deal in the European retail technology market. The discounter, which belongs to Schwarz Group, is by far the largest retail banner operation in Europe and is present in more European countries than any other company in the grocery retailing.

GK will closely accompany the migration of the POS software to the open Cloud4Retail platform at Lidl over the coming years. The new system enables the seamless

Fortführung der Zusammenarbeit

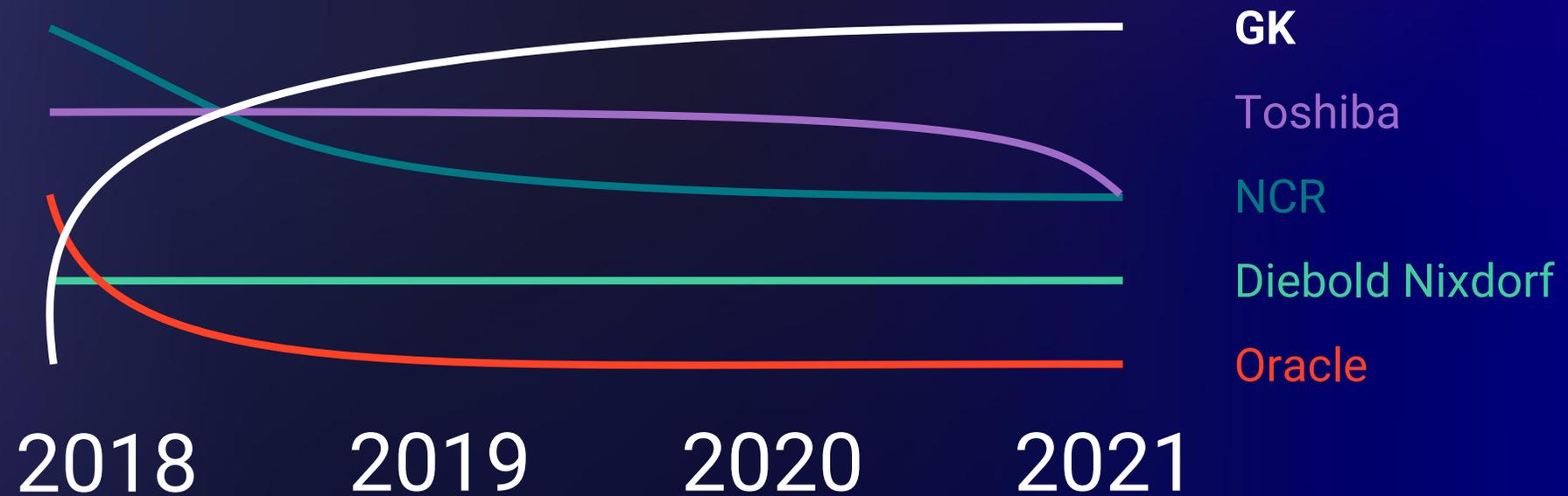
Gewinn der weltweiten Ausschreibung - erfolgreiche Zusammenarbeit seit 1999

Großes Projekt

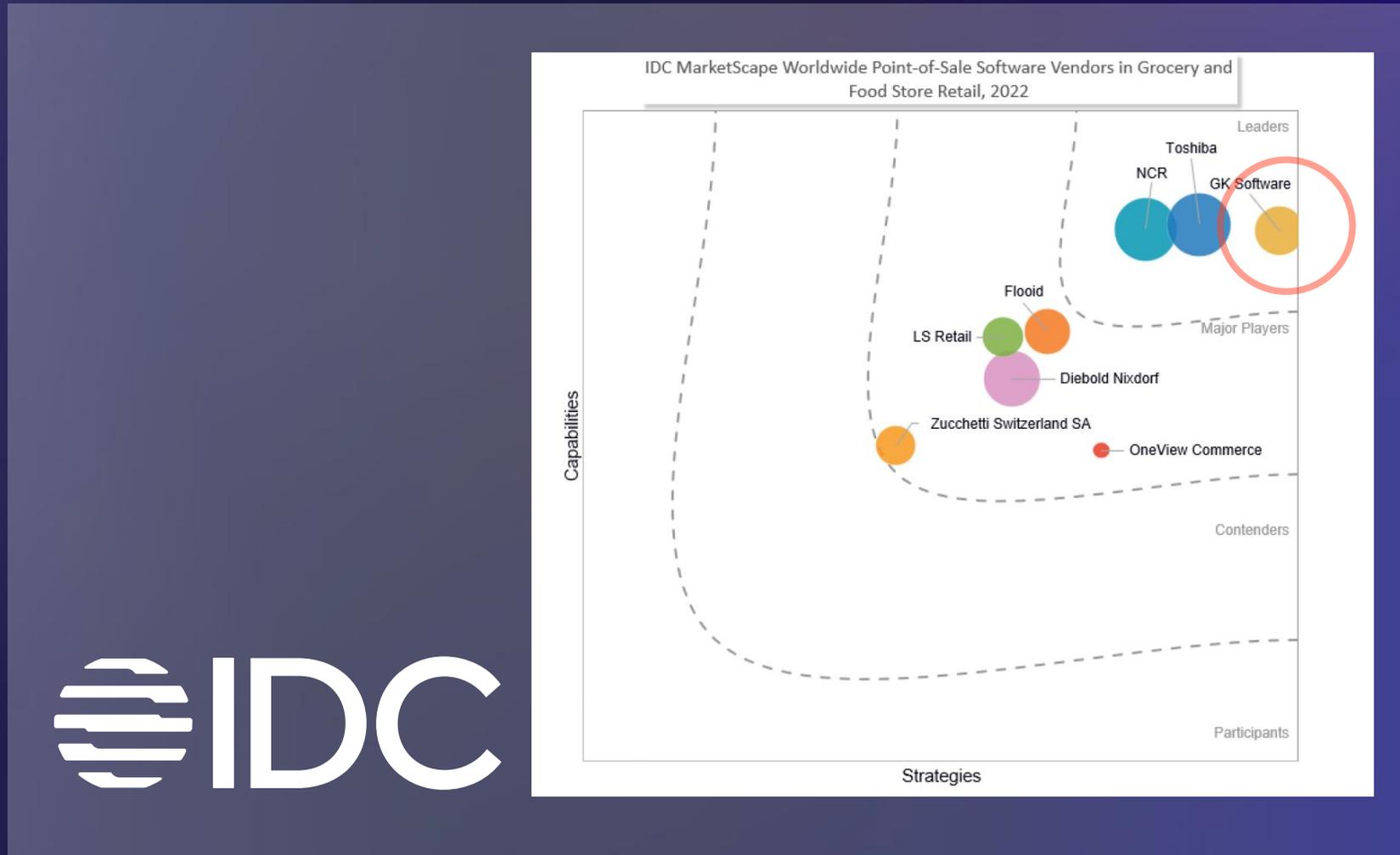
Umsetzung eines der größten IT-Projekte im Einzelhandel weltweit

Cloud auf dem Vormarsch

CLOUD4RETAIL ist die Plattform der Wahl für führende Einzelhändler wie Lidl



Quelle: RBR Global POS Software | Neue POS-Installationen in einem 12-Monats-Zeitraum zwischen Juli und Juni | Einzelhändler mit mehr als 1.000 Installationen | Alle Einzelhandelssegmente ohne Tankstellen und Restaurants



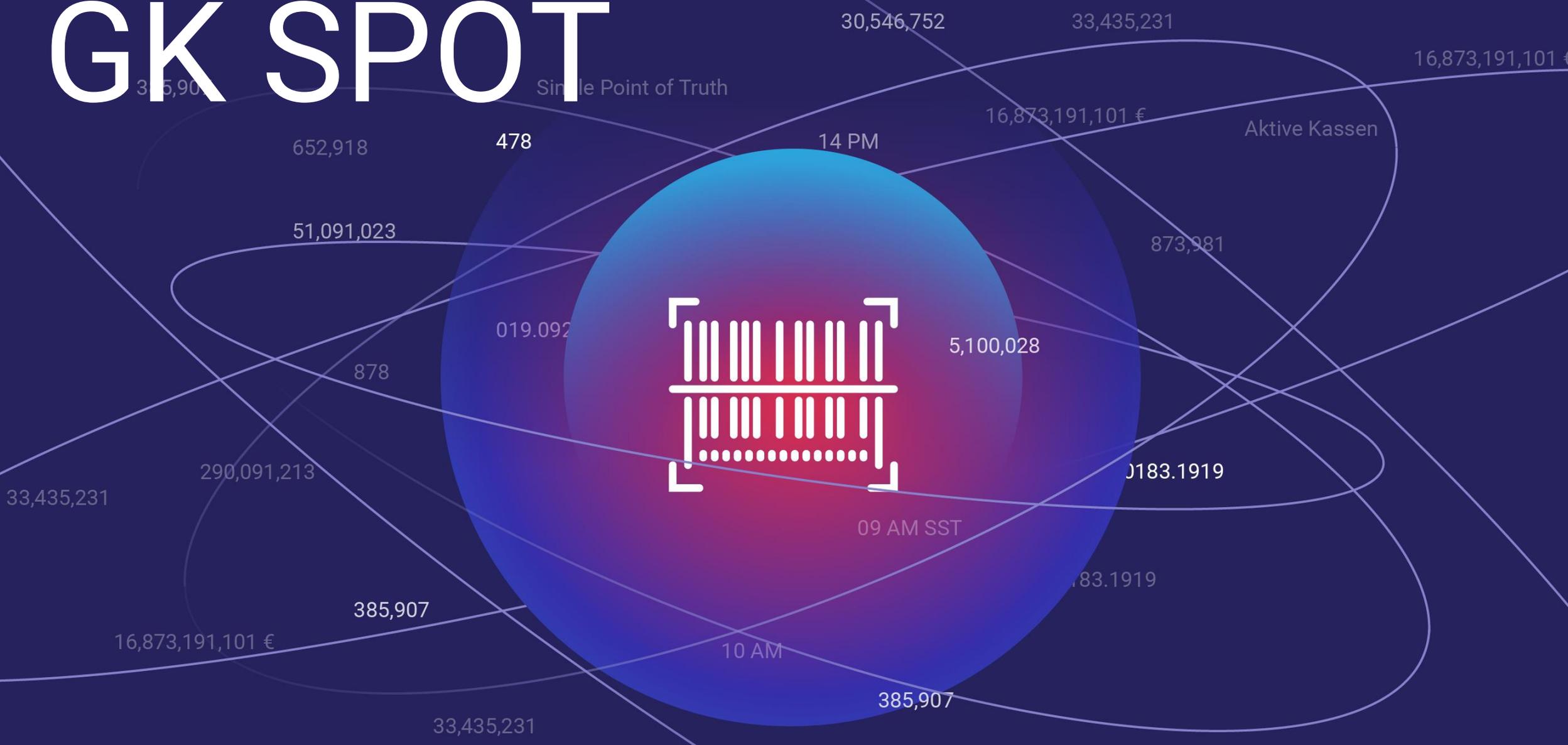
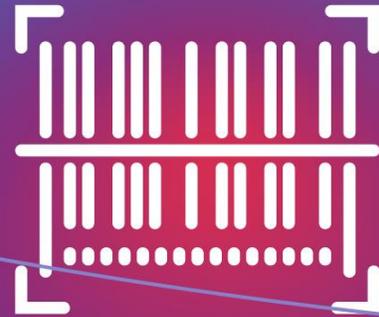
Quelle: IDC MarketScape: Worldwide Point-of-Sale Software Vendors in Grocery and Food Store Retail 2022 Vendor Assessment, von Margot Juros & Dorothy Creamer, Mai 2022, IDC #US46743220

Das IDC MarketScape-Analysemodell für Anbieter wurde entwickelt, um einen Überblick über die Wettbewerbsfähigkeit von IKT-Anbietern in einem bestimmten Markt zu geben. Die Forschungsmethodik verwendet eine strenge Bewertungsmethode, die sowohl auf qualitativen als auch auf quantitativen Kriterien basiert und zu einer einzigen grafischen Darstellung der Position jedes Anbieters innerhalb eines bestimmten Marktes führt. Die Bewertung der Fähigkeiten misst das Produkt des Anbieters, die Markteinführung und die kurzfristige Geschäftsabwicklung. Der Strategie-Score misst die Ausrichtung der Anbieterstrategien an den Kundenanforderungen in einem Zeitrahmen von 3-5 Jahren. Der Marktanteil des Anbieters wird durch die Größe der Kreise dargestellt.

Unsere neuen Lösungen

GK SPOT

Single Point of Truth



35,90

30,546,752

33,435,231

16,873,191,101 €

652,918

478

14 PM

Aktive Kassen

51,091,023

16,873,191,101 €

873,981

019.092

5,100,028

878

0183.1919

33,435,231

290,091,213

09 AM SST

385,907

183.1919

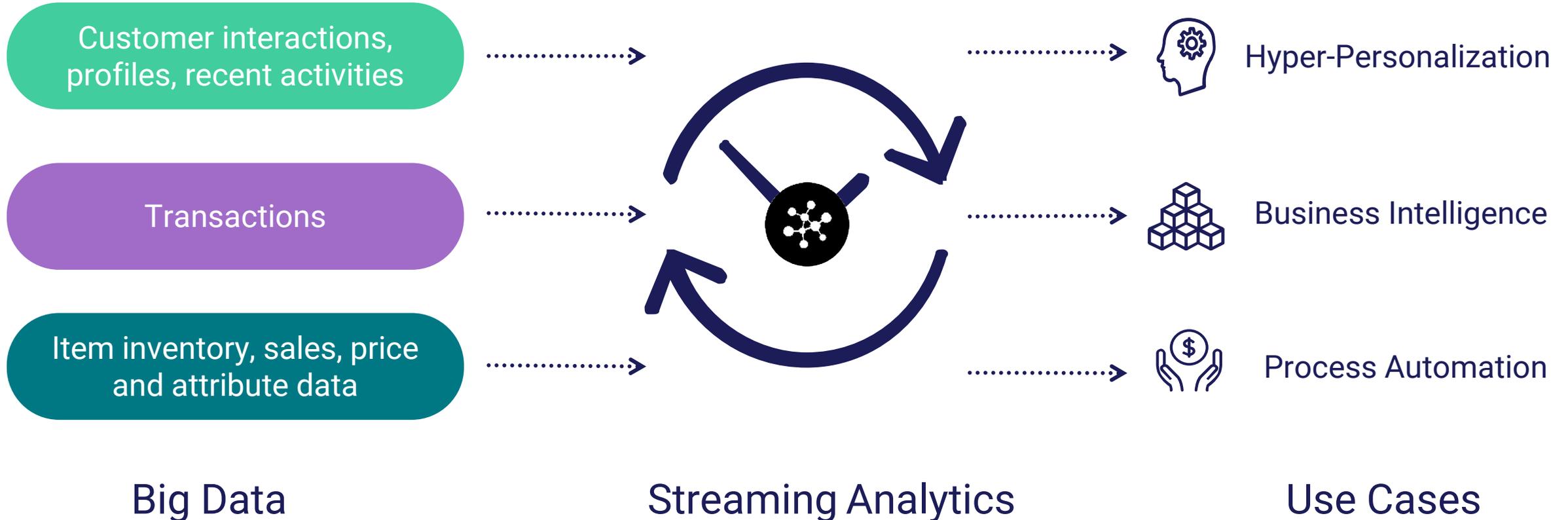
16,873,191,101 €

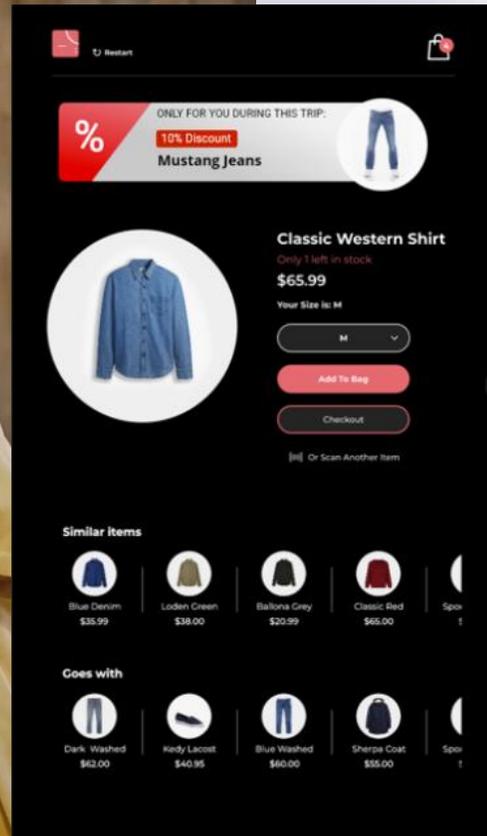
10 AM

385,907

33,435,231

Mehr Erfolg durch relevante, kundenorientierte Interaktionen in Echtzeit





GK SPOT Hyper-Personalisierung in Aktion.
Launch noch in diesem Jahr

OmniPOS auf einem Smart Mirror mit
integrierten **KI-basierten Empfehlungen**

Der Verbraucher erhält **relevante, automatisch generierte Angebote** und
Produktempfehlungen zur richtigen Zeit, am
richtigen Ort und am richtigen Touchpoint.

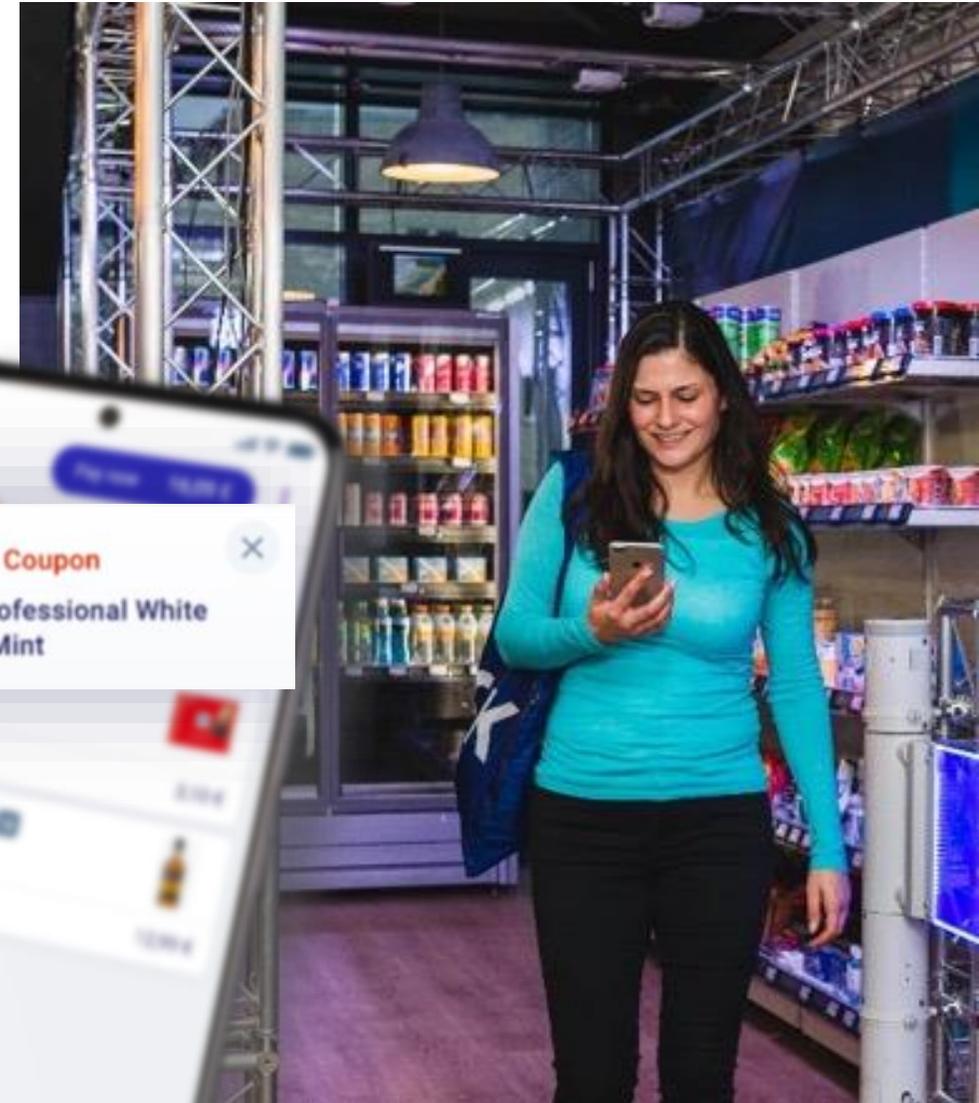
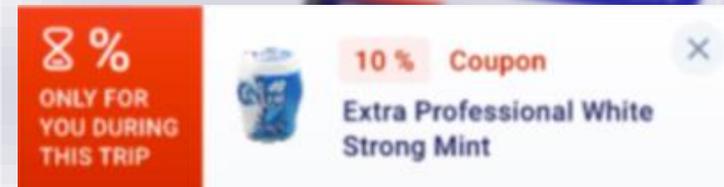
Use case 1: GK SPOT Hyper-Personalization use-case
example for **fashion** with MySizeID Smart Mirror

GK SPOT – Hyper-Personalization II.



GK SPOT im Zusammenspiel mit **GK GO**. KI-basierte, individuelle Empfehlungen in Echtzeit auf den Smartphones der Konsumenten

Spezielle Angebote für jeden **einzelnen Kunden**: z.B. mit begrenzter Gültigkeit nur für die aktuelle Einkaufstour



Use case 2: GK SPOT Hyper-Personalization
use-case example for **grocery** with GK GO

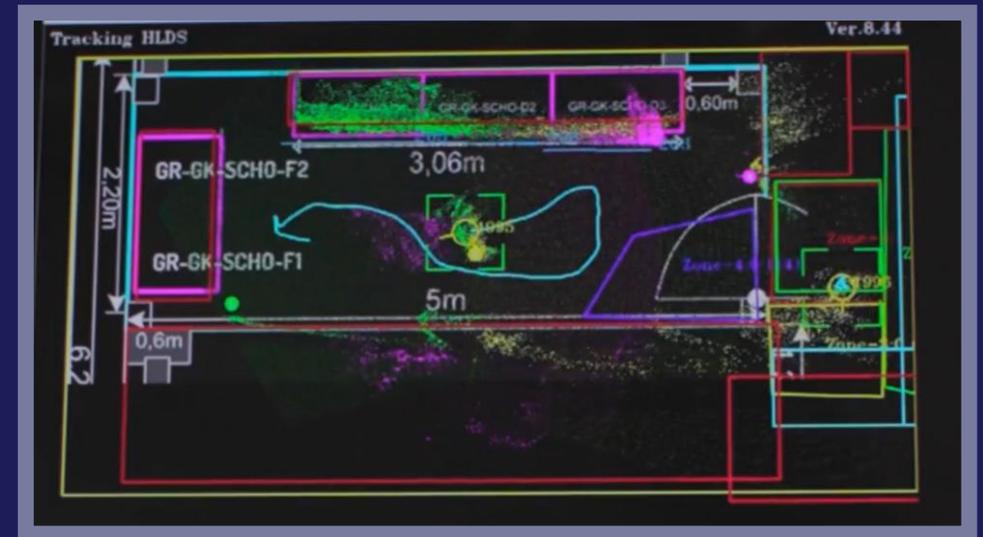
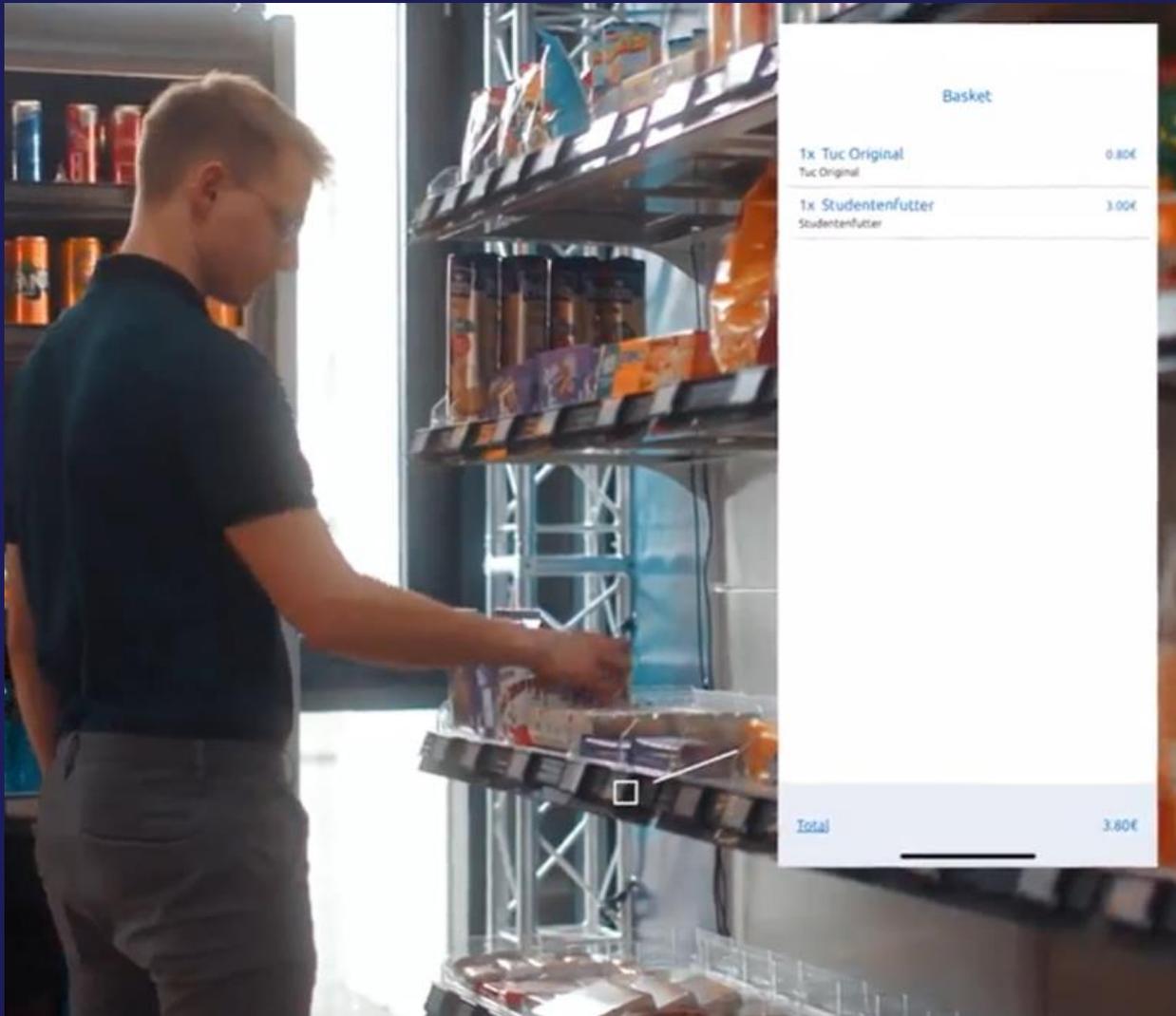
GK GO



GK GO auf der EuroCIS 2022 in Düsseldorf



GK GO in Aktion CLOUD4RETAIL in Kombination mit intelligenten Waagen und Lidar-Technologie



Erfolgreiche neun Monate im Jahr 2022 - voll auf Kurs

GK SOFTWARE SE - KPIs (9M, Konzern, IFRS)



| | | 30.9.2022 | 30.9.2021 adj.* |
|-------------------------------|------|-----------|--------------------|
| Umsatz | TEUR | 113.039 | 95.741 |
| EBITDA | TEUR | 22.236 | 17.240 |
| EBITDA-Marge (auf den Umsatz) | % | 19,7 | 18,0 |
| EBIT | TEUR | 17.187 | 11.480 |
| EBIT-Marge (auf den Umsatz) % | | 15,2 | 12,0 |

* Ergebnisse 9M 2021 inkl. Verkauf von AWEK microdata:
EBITDA = 19.988 TEUR (Marge = 20,9 %)
EBIT = 14.233 TEUR (Marge = 14,9 %)

↑
Umsatz **+18,1%**

↑
EBIT **49,7%**

↑
EBITDA **22,2 Mio €**



+



+



Neue Kunden

Neue Verträge mit neuen wichtigen Kunden in Deutschland, den USA und Skandinavien

SaaS-Geschäft

Ausbau des SaaS-Geschäfts und Wachstum der Einnahmen aus Subskriptionsverträgen

Bestandskunden

Ausweitung des Geschäfts mit bestehenden Kunden und Verbesserung der Margen in diesem Bereich

Guidance - Ziele
für 2022 im Blick –
mittelfristige Prognose
unverändert



Prognose für das Geschäftsjahr 2022 unverändert:

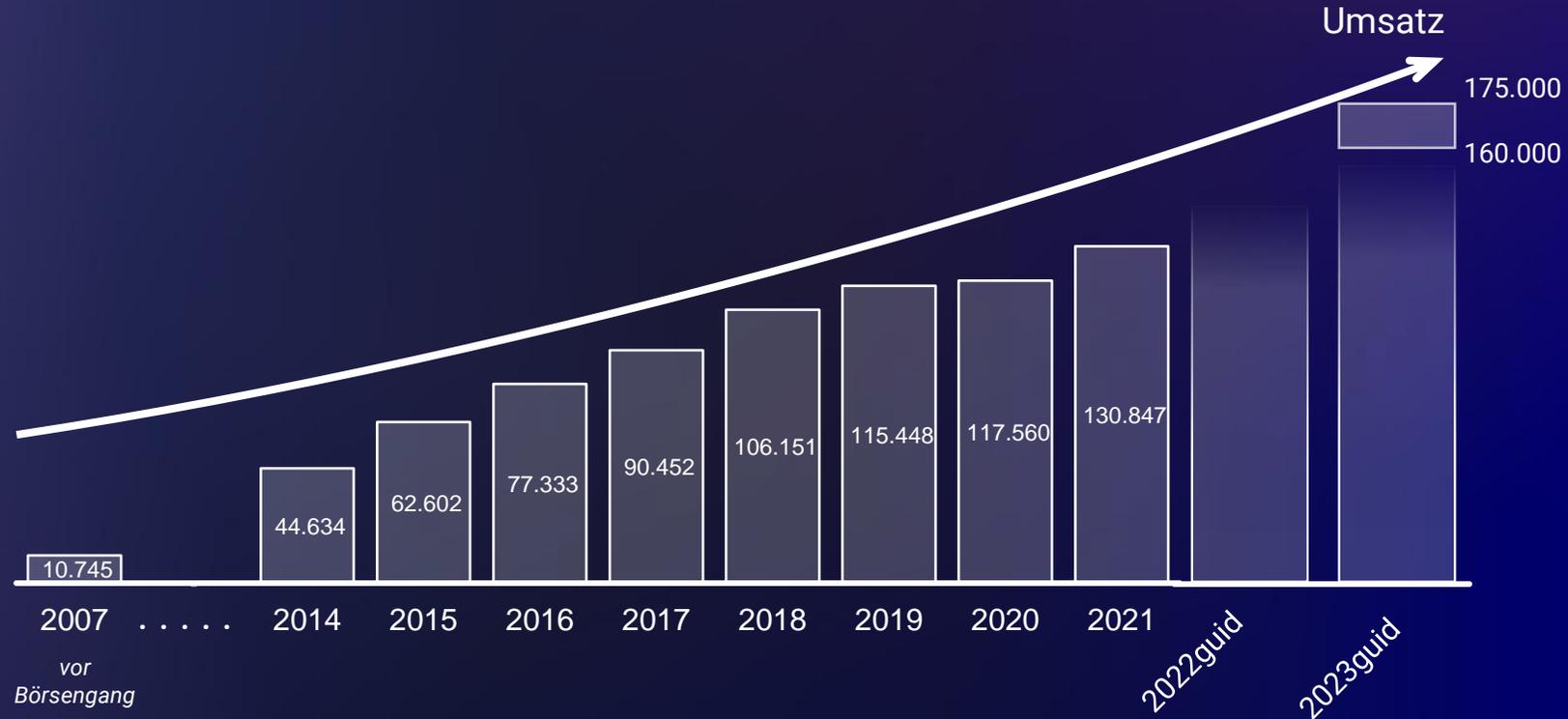
- Ähnlicher **Anstieg der Umsatzerlöse** wie im Geschäftsjahr 2021 und eine weitere **leichte Verbesserung der EBIT-Marge** in Richtung auf die Erreichung der mittelfristigen Zielsetzung für das Jahr 2023.
- Für das SaaS-Geschäft für CLOUD4RETAIL erwarten wir jährliche Zuwächse auf dem Niveau des Jahres 2021, so dass der Anteil von Subskriptionen kontinuierlich, aber nicht sprunghaft, anwachsen wird.



Mittelfristige Prognose bis Ende des Geschäftsjahres 2023:

- **Deutliches Wachstum der Einnahmen** - Korridor zwischen 160 und 175 Mio. EUR bis 2023.
- **Auf der Grundlage der derzeit auf dem Markt verfügbaren Lösungen** und Produkte..
- **Zusätzliches Potenzial** könnte sich aus neuen Lösungen oder einer geografischen Ausweitung unserer Vertriebsgebiete ergeben.
- EBIT-Margenziel bleibt bei **15 Prozent, bezogen auf den Umsatz**.

GK - Eine langfristige Wachstumsgeschichte



~316 Mio. €

Marktkapitalisierung

x6,5

Aktienkurs seit IPO

Ich danke Ihnen.

| | |
|-------------------|--|
| WKN | 757142 |
| ISIN | DE0007571424 |
| Börsenkürzel | GKS |
| Börsengang | 19. Juni 2008 |
| Segment | Prime Standard |
| Des. Sponsor | ICF Bank AG |
| Anzahl der Aktien | 2,258,425 |
| Grundkapital | 2,258,425.00 EUR |
| Streubesitz | 58.15 |
| Kontakt | ir@gk-software.com |

The Retail Innovators

