

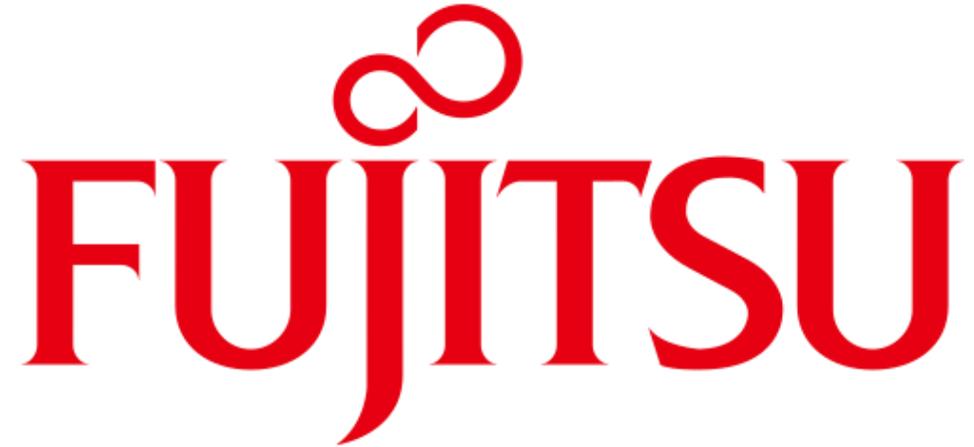
Earningscall FY 2022

April 2023



2022

Weiteres profitables Wachstum unter
herausfordernden Rahmenbedingungen

The Fujitsu logo, consisting of a red infinity symbol above the word 'FUJITSU' in a red, serif typeface.

Ab jetzt begleitet durch einen neuen strategischen Mehrheitsinvestor

152,1

Millionen Euro Umsatz
(+16,2 Prozent)

25,4

Millionen Euro adjustiertes
EBITDA (+9,0 Prozent)

18,7

Millionen Euro adjustiertes
EBIT (+35,0 Prozent)

12,3

Prozent adjustierte EBIT-Marge
auf Umsatz (Vorjahr adj. 10,6 Prozent)

Pipeline und Organisation in

APAC

aufgebaut

Führende

Position

erneut bestätigt

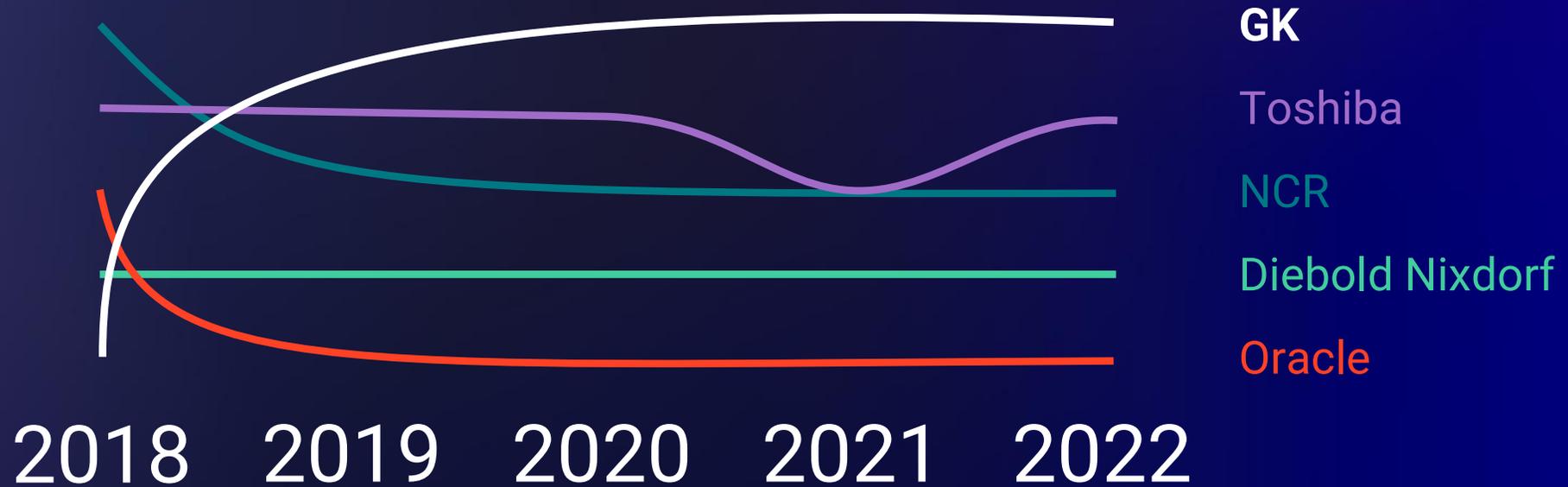
Händler

zurückhaltender

auf Grund globaler Lage

Markt und Wettbewerb

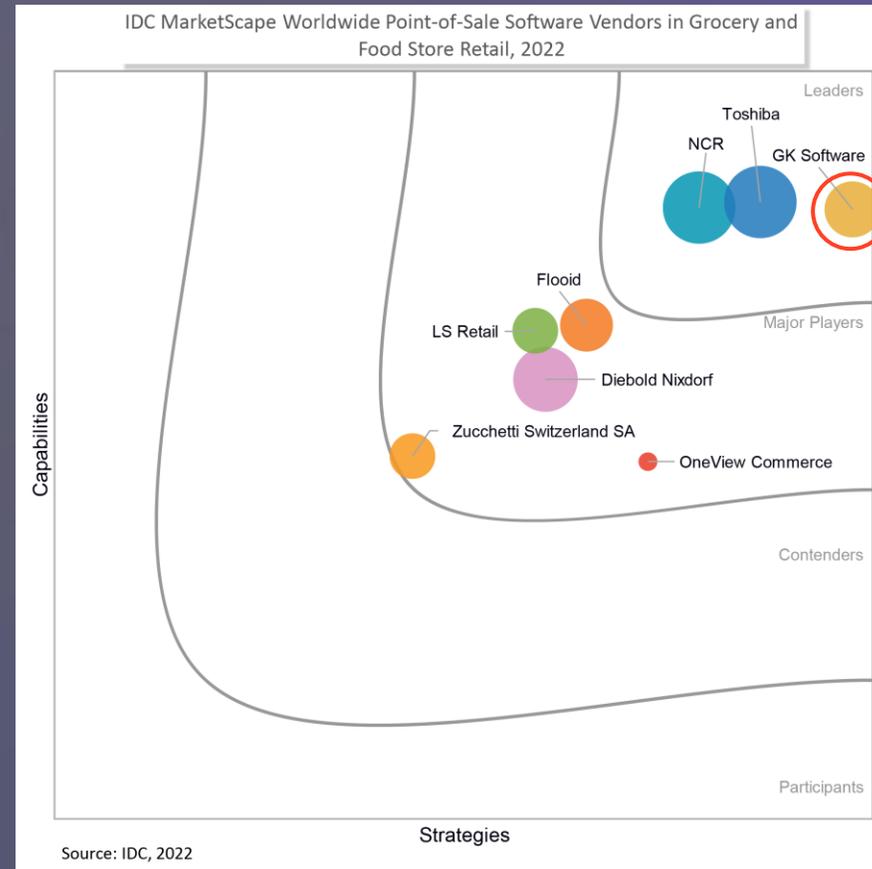
GK = Die weltweite Nr. 1 für Einzelhandelssoftware*



*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

Markt und Wettbewerb

GK = Der führende Softwareanbieter im Lebensmitteleinzelhandel*



*Quelle: IDC MarketScape Worldwide Point-of-Sale Software Vendors in Grocery and Food Store Retail 2022 Vendor Assessment", document number US46743220, By Margot Juros and Dorothy Creamer, May 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.

Markt und Wettbewerb

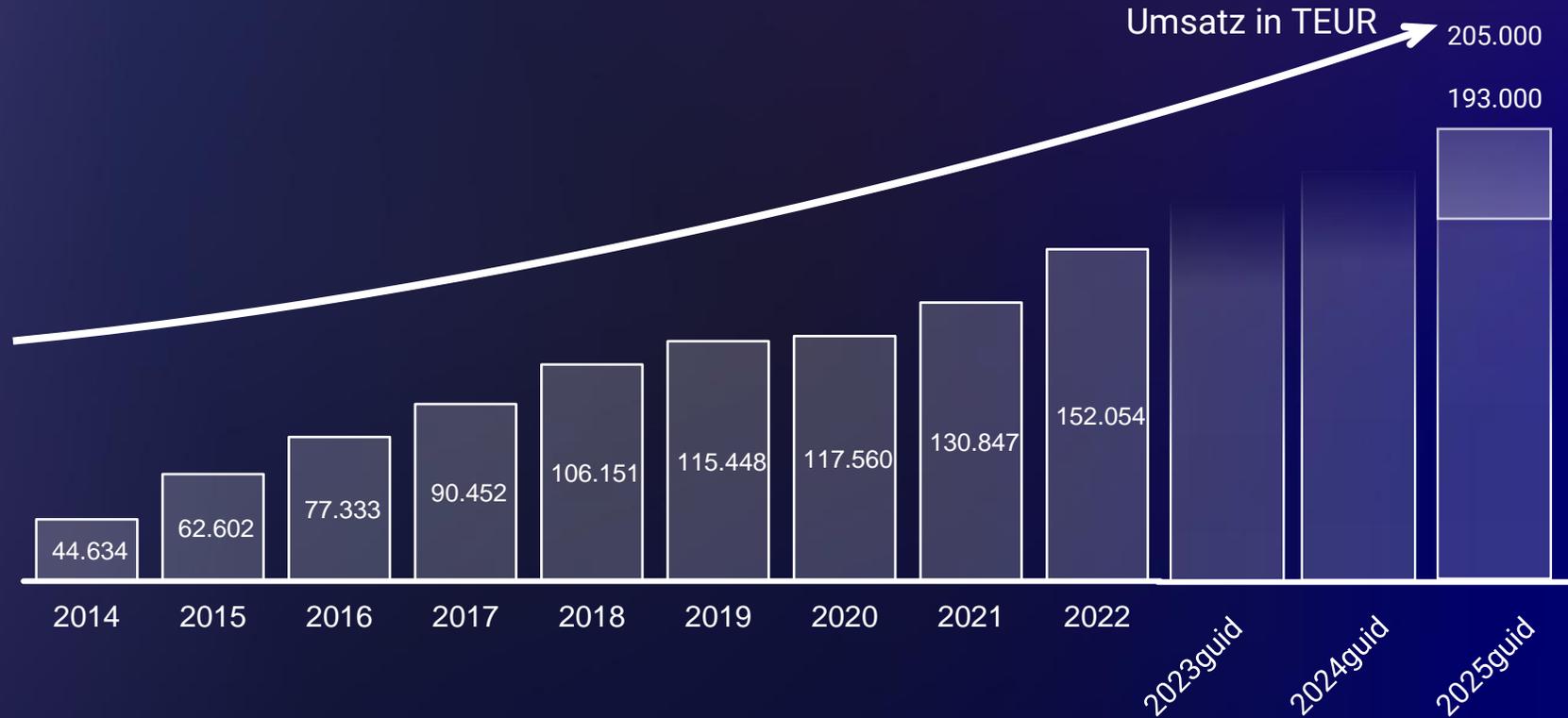
GK = Der führende Software-Anbieter für den großen Bekleidungs- und Softline-Einzelhandel*



*Quelle: "IDC MarketScape Worldwide Point-of-Sale Software for Large Apparel and Softlines Retail 2023 Vendor Assessment", document number US48621522, By Margot Juros, March 2023, IDC # US48621522

Über die Grafik - Das IDC MarketScape-Analysemodell wurde entwickelt, um einen Überblick über die Wettbewerbsfähigkeit der IKT-Anbieter 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.

GK - Eine langfristige Wachstumsgeschichte



~432 Mio. €

Marktwert

x9

Aktienkurs seit IPO

Erfolgreicher Übergang
zur Cloud mit
profitablem Wachstum
setzt sich fort

33+

Jahrelange Erfahrung im Einzelhandel

1.150+

Mitarbeiter an 14 Standorten in 9 Ländern

75+

Gemeinsame Projekte mit **SAP** auf der ganzen Welt

500+

Kunden mit mehr als 500 Mrd. € Umsatz pro Jahr zusammen.



430.000 POS-
Installationen in über 60
Ländern



Einzelhandels- und
Zahlungslösungen in **über**
100.000 Geschäften
weltweit



Mehr als **20 Milliarden**
Transaktionen pro
Jahr mit GK



> 100 Millionen
Selbstbedienungs-
transaktionen
(inkl. Self-Scanning)



> 20 Millionen
Kontakte auf mobilen
Geräten

Lösung Portfolio Store

GK MOBILE CLOUD

A Mobiler Consumer Assistant

GK CLOUD4RETAIL

1 Mobile Merchandise Management

2 GK OMNIPOS

3 GK OMNISCALE

4 Dynamic Pricing

5 Label & Poster Print

6 Backoffice & Infrastruktur

GK AIR (Artificial Intelligence for Retail)

Branchenspezifische Erweiterungen

GK HOSPITALITY

GK DRIVE



Technologiepartner der weltweit führenden Einzelhändler



SHOPRITE

RaceTrac
WHATEVER GETS YOU GOING®

Jack Wolfskin

Systeme U

Walmart



Massdiscounters

HyVee
EMPLOYEE OWNED

Smart&Final



adidas
GROUP

PVH

LloydsPharmacy

GK Software arbeitet mit starken Partnern zusammen (*)



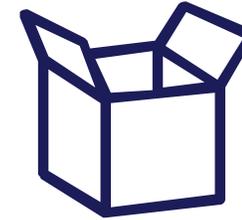
Hyperscaler



Umsetzung /
Projektpartner



Reseller



Partner für
Hardware und
Technologie



Innovationspartner

(*) Partnerauswahl

Thought Leader & Innovator im Einzelhandel

Seit 2018....



Kraftstoff



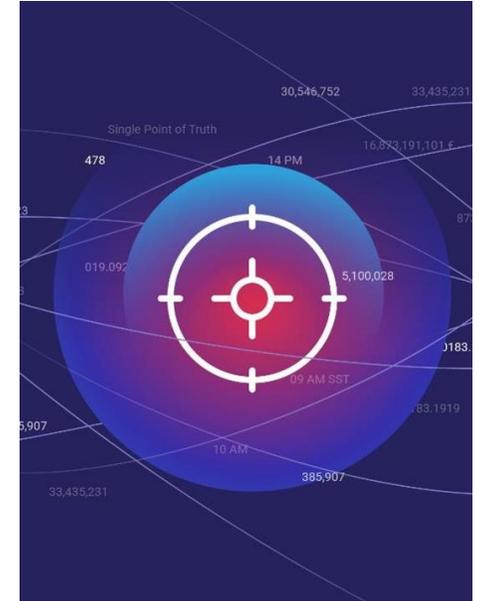
Gastgewerbe



Scannen & GO,
ScanLess, AppLess

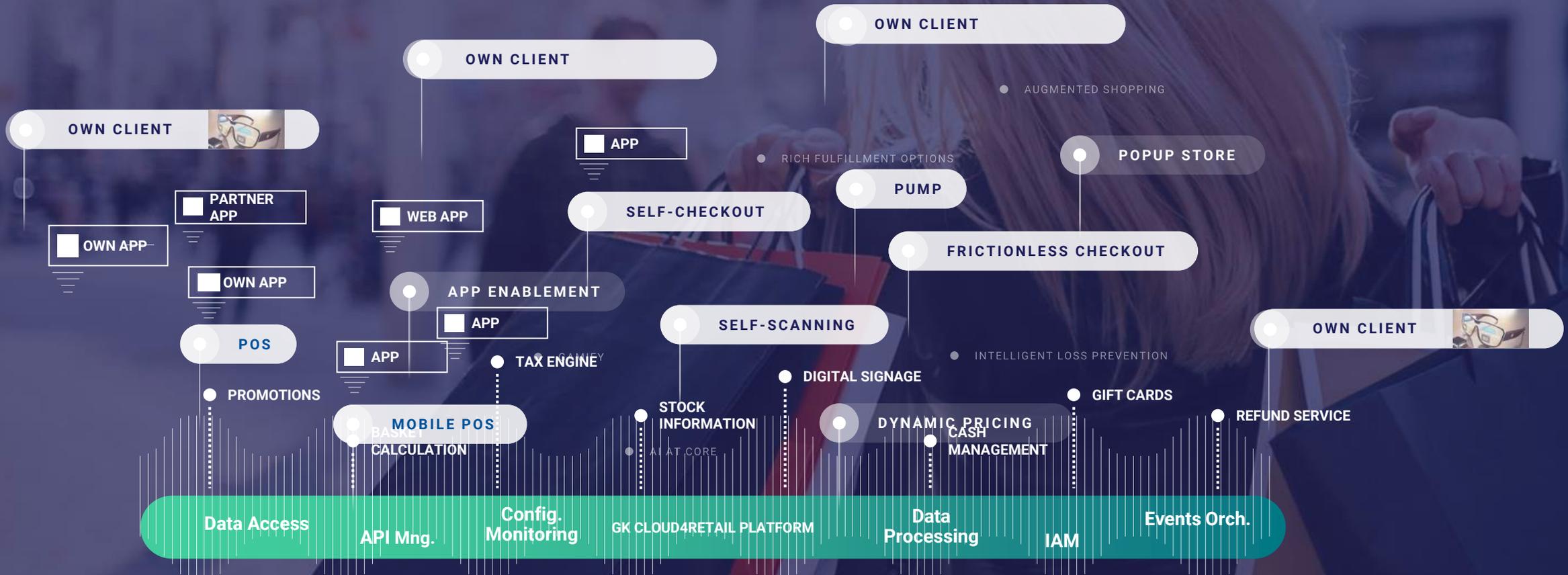


Deutsche Fiskal

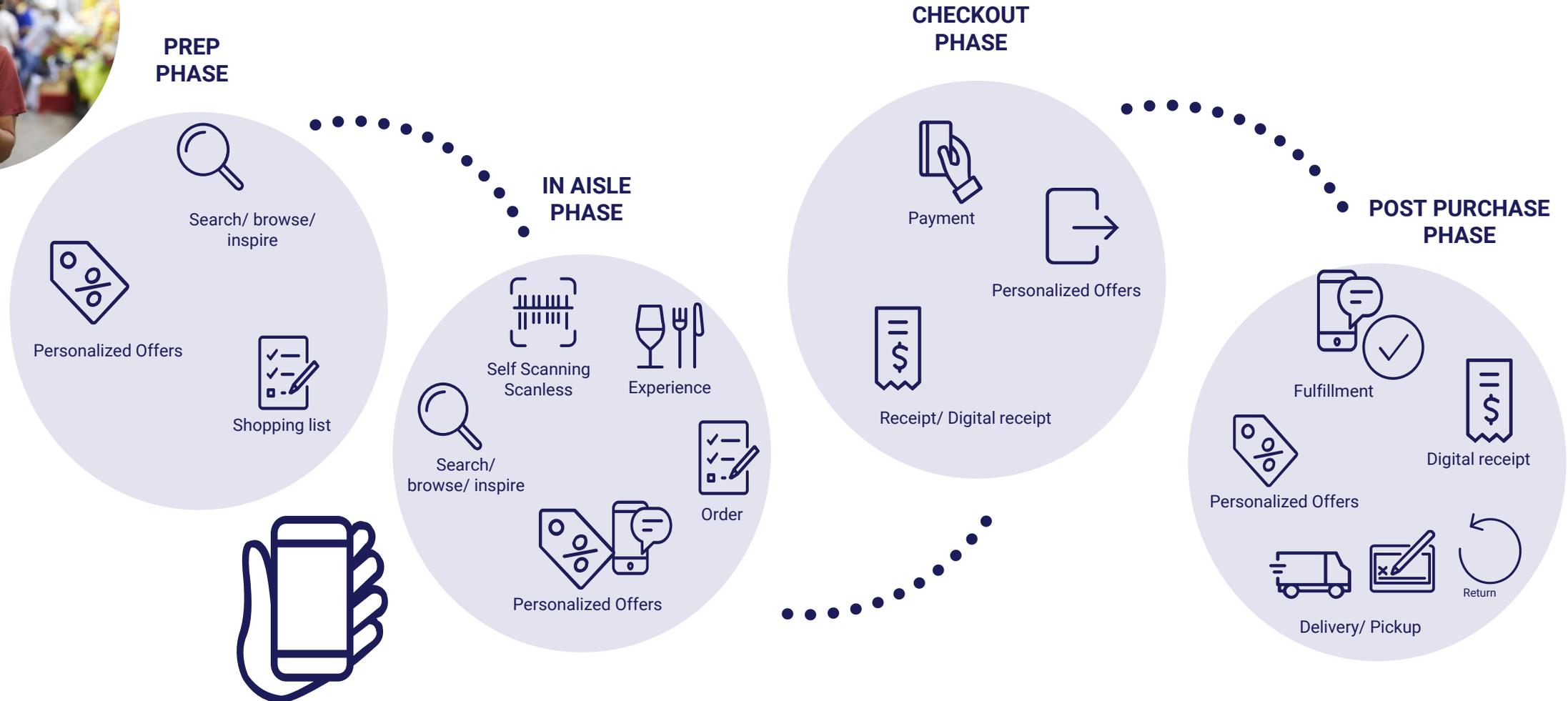


GK SPOT

Eine offene Plattform



Es geht nicht mehr um POS





The Retail Innovators

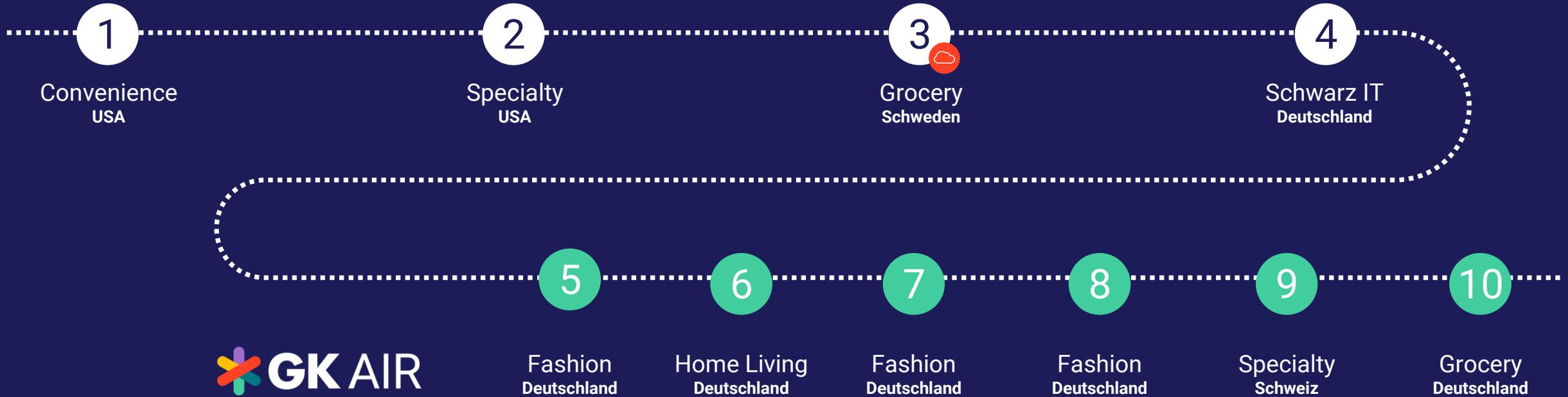
12 Pilot-Installationen

21 Rolloutstarts

23 Rollouts



3 + 6 Neukundengewinne 2022 – 1 Bestandskundenwechsel zu CLOUD4RETAIL

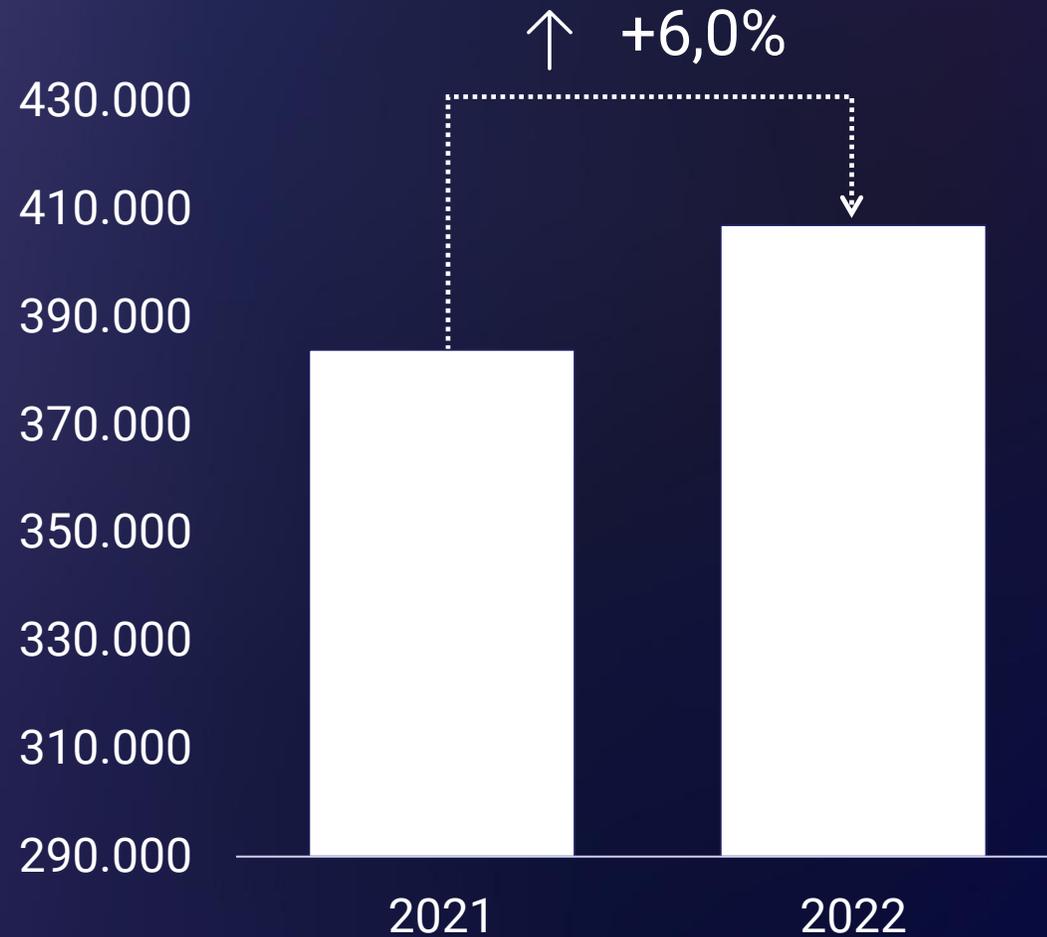


↑ **+81.000** devices

Neuinstallationsvolumen
GK CLOUD4RETAIL

↑ **+18.000 Stores**

Starker Ausbau der installierten Basis (CLOUD4RETAIL)



407.157

Installationen

64.927

Stores

GK Software SE – KPIs (Gruppe, IFRS)



		31.12.2022	31.12.2021
Umsatz	TEUR	152.054	130.847
EBITDA adj.	TEUR	25.437	23.332
EBITDA-Marge adj. (Umsatz)	%	16,7	17,8
EBIT adj.	TEUR	18.691	13.878
EBIT-Marge adj. (Umsatz)	%	12,3	10,6

Die Ergebnisse für 2021 wurden um den Sondereffekt des Verkaufs der AWEK microdata (+3,5 Mio. Euro) und die des Jahres 2022 um Sondereffekte aus Transaktionskosten und Wertminderung einer Immobilie (-1,9 Mio. Euro) bereinigt.

↑
Umsatz

+16,2%

↑
EBIT adj.

35,0%

↑
EBITDA adj.

25,44 Mio €

2022 Konzern – Gewinn- und Verlustrechnung



Konzern, IFRS	31.12.2022 in TEUR	31.12.2021 in TEUR	Veränderung in %
Umsatz	152.054	130.847	16,2
Sonstige betriebliche Erträge	6.166	8.742	(29,5)
Gesamtleistung	158.220	139.589	13,4
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(13.646)	(14.168)	(3,7)
Rohergebnis	144.574	125.421	15,3
Personalkosten	(89.562)	(78.740)	13,7
Abschreibungen	(7.985)	(9.484)	(15,8)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(30.159)	(19.739)	52,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	16.779	17.306	(3,0)
Adjustiertes Operatives Ergebnis (EBIT)	18.691	13.848	35,0
EBITDA	24.764	26.790	(7,6)
Adjustiertes EBITDA	25.437	23.332	9,0
Finanzergebnis	132	(852)	115,5
Ergebnis vor Steuern (EBT)	16.911	16.454	2,8
Ertragssteuern	(5.553)	(3.156)	76,0
Perioden/Jahresüberschuss (Net Income)	11.359	13.298	(14,6)

Konzern – Struktur der Leistungserstellung



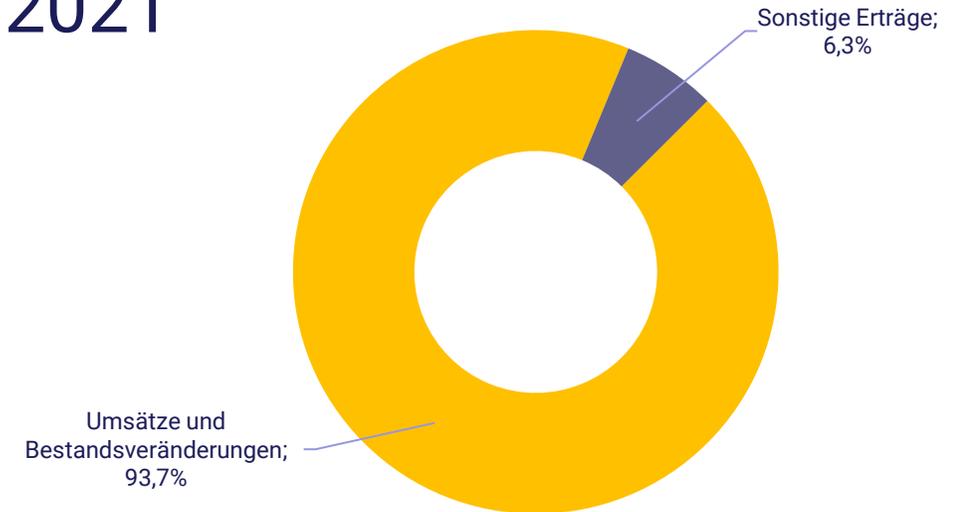
Konzern, IFRS	31.12.2022 in TEUR	31.12.2021 in TEUR	Veränd. in %
Gesamtleistung	158.220	139.589	13,4
davon			
<i>Umsätze</i>	152.054	130.847	16,2
<i>Bestandsänderungen</i>	-	-	-
Umsätze und Bestandsveränderungen	152.054	130.847	16,2
Aktivierte Eigenleistungen	0	0	-
Sonstige Erträge	6.166	8.742	-29,5

Leistungsstruktur

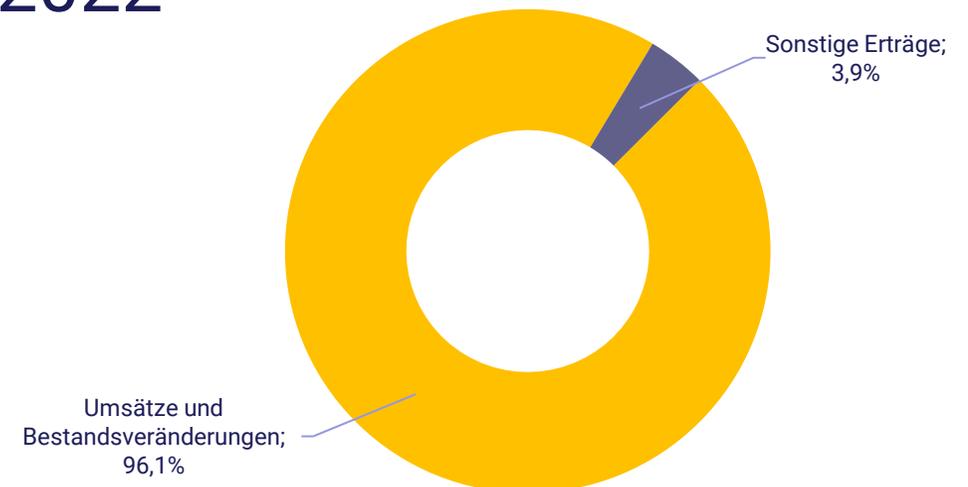
Die wichtigsten Veränderungen im Gesamtjahr waren der Anstieg der Umsätze um 16,2 Prozent. Es wurden keine Eigenleistungen aktiviert.

Insgesamt bleibt der Leistungsmix robust.

2021



2022



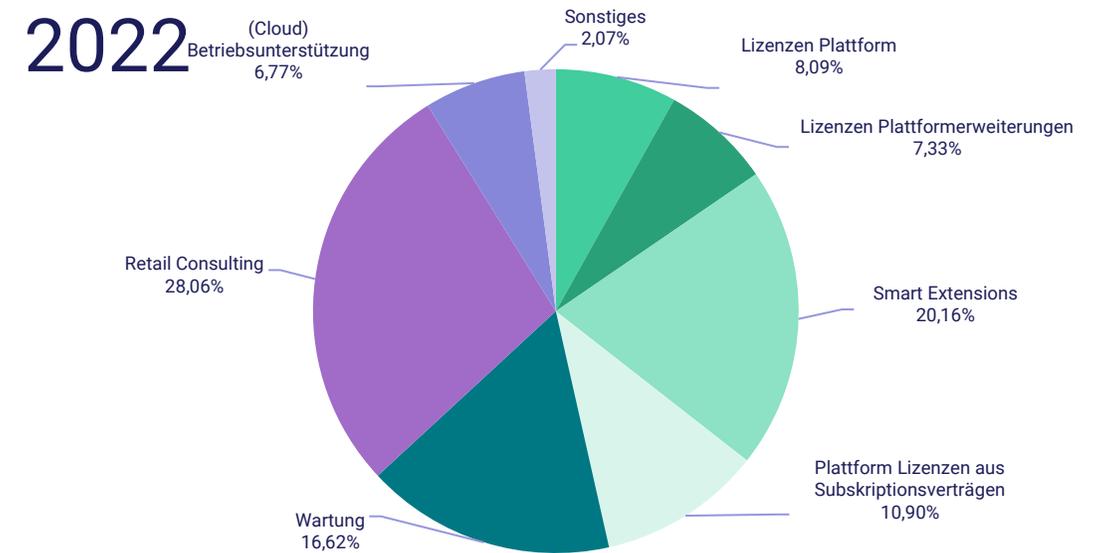
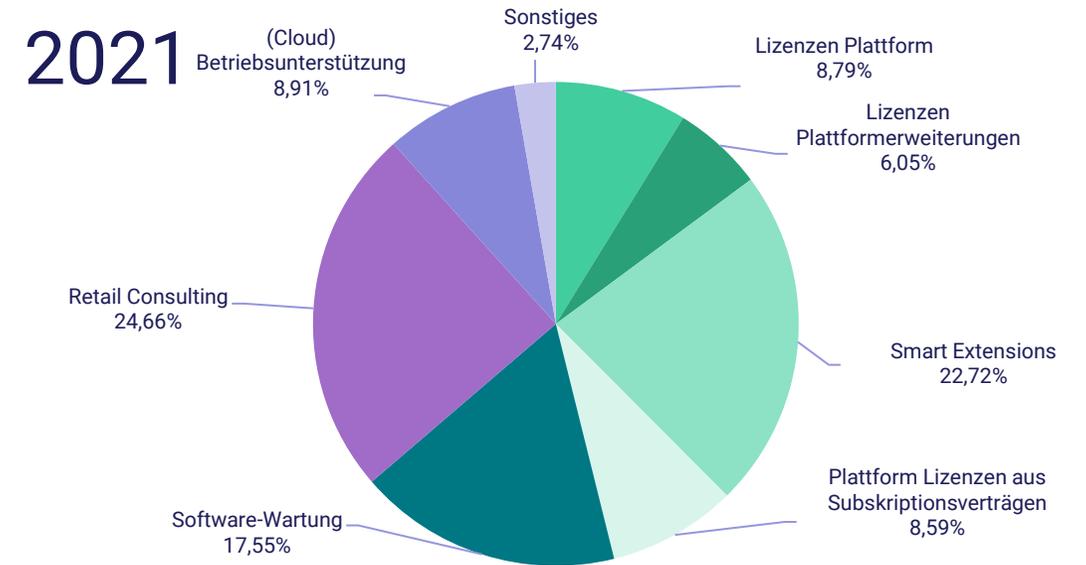
Konzern – Umsatzstruktur



Konzern, IFRS	GJ 2022 in TEUR	GJ 2021 in TEUR	Veränd. in %
Lizenzen Plattform	12.306	11.504	7,0
Stand. Plattform aus Subskription	16.575	11.244	47,4
Lizenzen Plattformerweiterungen	11.142	7.920	40,7
Smart Extensions	30.655	29.743	3,1
Software-Wartung	25.267	22.895	10,4
Retail Consulting (Integration)	42.658	32.288	32,1
Retail Consulting (Support)	10.297	11.668	-11,7
Sonstiges	3.153	3.586	-12,1
Gesamt	152.054	130.847	16,2

Umsatzstruktur

Der überwiegende Teil der Umsätze ist wiederkehrend oder wiederholend. Der Anteil von Cloud-Umsätzen ist weiter gestiegen.



Konzern – Umsatzstruktur nach Segmenten



Konzern, IFRS	GJ 2022	GJ 2021	GJ 2022	GJ 2021	GJ 2022	GJ 2021	GJ 2022	GJ 2021	Veränd. in %
	in TEUR		in TEUR		in TEUR		in TEUR		
	EMEA		Americas		Others		Gruppe		
<i>Lizenzen Plattform</i>	7.398	9.212	4.908	2.292	—	—	12.306	11.504	7,0
<i>Stand. Plattform aus Subskription</i>	15.124	10.826	1.451	418	—	—	16.575	11.244	47,4
<i>Lizenzen Plattformerweiterungen</i>	10.857	7.546	285	374	—	—	11.142	7.920	40,7
<i>Smart Extensions</i>	18.046	18.889	12.609	10.853	—	—	30.655	29.743	3,1
<i>Software-Wartung</i>	20.188	19.351	5.080	3.544	—	—	25.267	22.895	10,4
<i>Retail Consulting (Integration)</i>	36.097	27.877	6.561	4.411	—	—	42.658	32.288	32,1
<i>Retail Consulting (Support)</i>	10.188	11.526	110	142	—	—	10.297	11.668	(11,8)
<i>Sonstiges</i>	1.457	2.888	87	57	1.609	640	3.153	3.586	(12,1)
Gesamt	119.355	108.114	31.090	22.092	1.609	640	152.054	130.847	16,7

2022 Konzern – Bilanzstruktur



Konzern, IFRS	31.12.2022		31.12.2021	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %
Langfristige Vermögenswerte	53.182	31,9	53.176	36,9
Kurzfristige Vermögenswerte	75.813	45,5	44.060	30,6
Liquide Mittel	37.654	22,6	46.945	32,6
Summe Aktiva	166.649	100,0	144.181	100,0
Eigenkapital	96.396	60,7	83.628	58,0
Langfristige Schulden	27.505	9,2	15.814	11,0
Kurzfristige Schulden	42.749	30,1	44.739	31,0
Summe Passiva	166.649	100,0	144.181	100,0

Gegenüber dem Jahresende 2020 sind die liquiden Mittel des Konzerns auf Grund der Rückzahlung der Wandelanleihe um im Vorjahresvergleich verringert und betragen nun 37,65Mio. Euro. Dazu kommen jedoch kurzfristig realisierbare Wertpapiere in Höhe von 24,92 Mio. Euro.

Das Eigenkapital der Unternehmensgruppe betrug zum Stichtag 96,40 Mio. Euro und war damit um 12,77 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr erhöht. Die Langfristigen Schulden betragen 27,50 Mio. Euro und waren damit um 11,69 Mio. Euro höher als im Vorjahr. Gleichzeitig sanken die Kurzfristigen Schulden deutlich um 1,99 Mio. Euro auf 42,75 Mio. Euro.

Die Konzernbilanzsumme betrug zum Stichtag 166,65 Mio. Euro und lag damit um 22,47 Mio. Euro über dem Wert des letzten Stichtages von 144,18 Mio. Euro.

2022 Konzern – Cash-Flow Entwicklung



Konzern, IFRS	31.12.2022	31.12.2021
in TEUR		
Cashflow im engeren Sinne	26.863	22.556
<i>Veränderungen im Working Capital</i>	(1.243)	(5.720)
<i>Zuflüsse aus Zinsen und Steuerzahlungen</i>	233	1.570
Operativer Cashflow	26.211	24.126
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(27.746)	2.425
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(7.853)	15.490
Nettozunahme der Zahlungsmittel	(9.388)	41.134
Bestand Liquider Mittel zum Periodenultimo	37.456	46.884
Zinsbelegte Verbindlichkeiten (Bestand)	15.754	4.514
Nettoverschuldung	(46.816)	(42.431)

Guidance

Ziele für 2022 **erreicht** –
Neue Mittelfristprognose
bis 2025



Prognose für das Geschäftsjahr 2023:

- Basierend auf den geschilderten Annahmen und Einflussfaktoren erwarten wir für die GK Software-Gruppe einen **weiteren Anstieg der Umsatzerlöse im niedrigen zweistelligen Prozentbereich** und eine weitere Verbesserung des EBIT in Richtung auf die Erreichung der mittelfristigen Zielsetzung für das Jahr 2023 (mit einer **EBIT-Zielmarge um 15 Prozent auf den Umsatz**).
- Dabei beziehen wir uns auf das rein **operative Ergebnis**. Die Unternehmenstransaktion wird die GK Software bei Vollzug mit nicht unerheblichen, einmaligen Kosten belasten, die das Jahresergebnis der Gruppe und der Gesellschaft für 2023 signifikant belasten werden.



Mittelfristige Prognose bis Ende des Geschäftsjahres 2025:

- Wir erwarten **bis zum Ende des Geschäftsjahres 2025** ein erneutes **deutliches Wachstum des Umsatzes**, der bis zum Ende des Prognosezeitraumes in einem **Korridor zwischen 193 und 205 Mio. Euro** liegen soll.
- Dieses Wachstum erwarten wir auf der Basis der aktuell dem Markt angebotenen Lösungen und Produkte.
- **Zusätzliches Potenzial** könnte aus einer geografischen Verbreiterung unserer Vertriebsgebiete erwachsen. Dabei sind positive Effekte, die sich künftig aus einer engen Zusammenarbeit mit Fujitsu ergeben könnten, nicht in diese Prognose eingeflossen.
- Im Bereich des **EBIT** halten wir im Rahmen der Mittelfristprognose bis 2025 unverändert an der Zielgröße von mindestens **15 Prozent**, bezogen auf den Umsatz, fest. Dabei gehen wir davon aus, dass das EBIT bis **2025 die 15 Prozent leicht überschreiten** wird.

Wichtige Faktoren für 2023



1

Sehr gut gefüllte Pipeline

Ein bedeutender Auftrag (SaaS) bereits unterzeichnet, weiterhin sehr starke US-Pipeline

2

Partnerschaften

Vertiefung SAP-Partnerschaft (Endorsed Agreement für Cloud) – Neue Möglichkeiten durch Partnerschaft mit Fujitsu

3

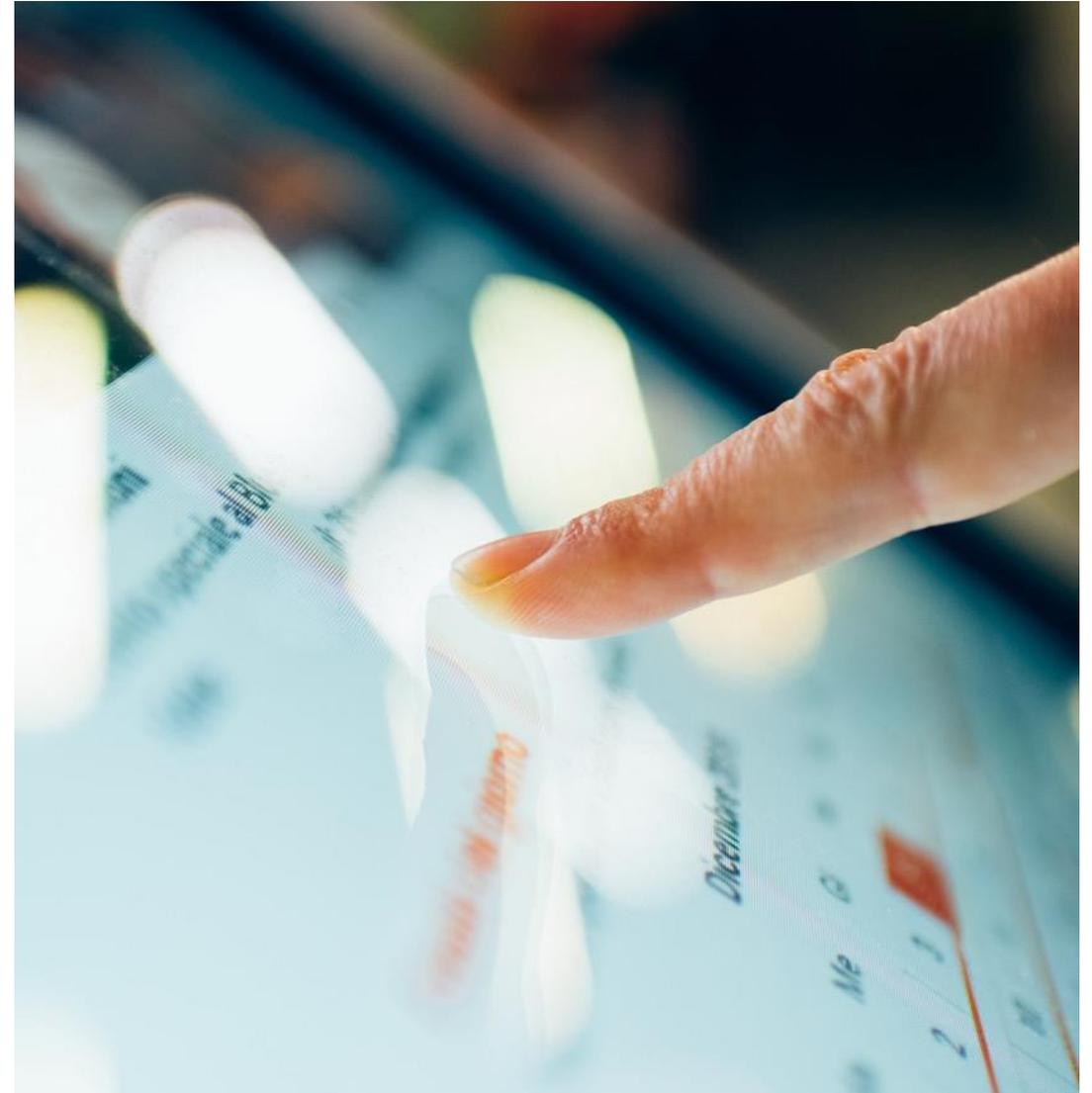
Neue Lösungen

Erst Projekte mit GK GO und GK SPOT werden erwartet

4

Geografische Expansion

Wachstum der APAC-Pipeline und erste konkrete Situationen



Ich danke Ihnen.

WKN	757142
ISIN	DE0007571424
Börsenkürzel	GKS
Börsengang	19. Juni 2008
Segment	Prime Standard
Des. Förderer	ICF Bank AG
Anzahl der Aktien	2.273.025
Grundkapital	2.273.025 EUR

Die Innovatoren des Einzelhandels

