

ALSO

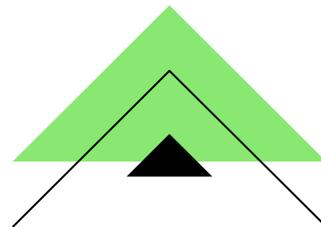
# READ AHEAD

**BILANZMEDIENKONFERENZ 2018**

23. Februar 2018

# Disclaimer

Diese Präsentation enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen oder Meinungen, die auf derzeitigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung von ALSO beruhen. Bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklung, insbesondere die Ergebnisse, die Finanzlage und die Geschäfte unseres Konzerns wesentlich von den hier gemachten zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Der Konzern übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder sie an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.



# Agenda

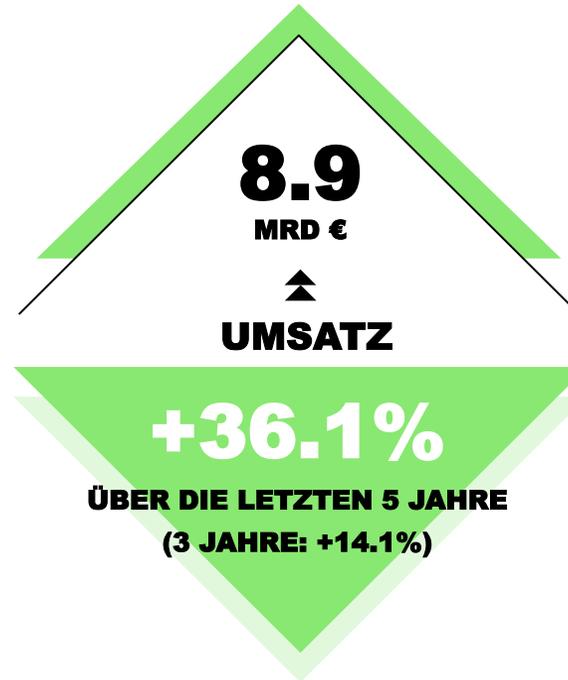
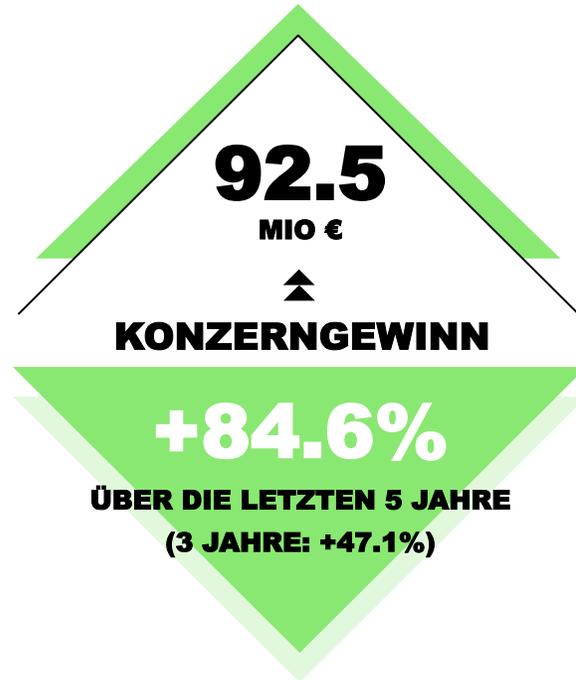
- 1** ▶ Highlights
- 2** ▶ Geschäftsjahr 2017
- 3** ▶ As-a-Service
- 4** ▶ Ausblick 2018
- 5** ▶ Fragen und Antworten
- 6** ▶ Ach übrigens...

**1**

**Highlights**



# Das Geschäftsergebnis – eine Erfolgsbilanz



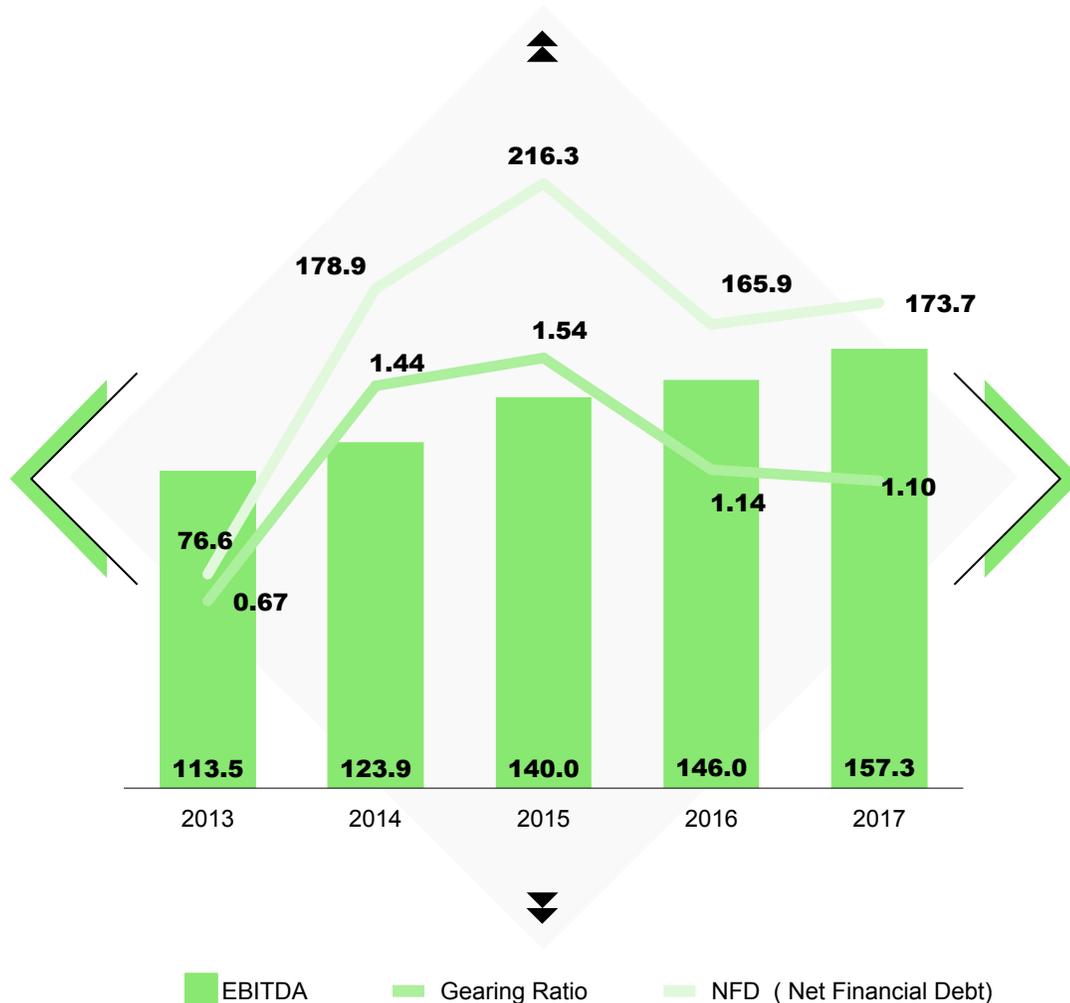
**97.7 MILLIONEN € CASHFLOW VOR  
ÄNDERUNGEN DES NETTOUMLAUFVERMÖGENS**  
+37.0% über die letzten 5 Jahre (3 Jahre: +1.7%)



**157.3 MILLIONEN € EBITDA**  
+38.6% über die letzten 5 Jahre (3 Jahre: +12.4%)

# Finanz-KPIs – stetige Aufwärtsentwicklung

in Millionen €



- ▶ Stetige Verbesserung des EBITDA seit dem Merger von ALSO und Actebis 2011. Gründe: Hebung von Synergien, Prozessoptimierungsprogramm (POP), Programm zur Gewinnverbesserung (PIP), Kostenreduzierung, 3S Geschäftsmodell-Mix
- ▶ Verschuldungsgrad deutlich unter dem x3.5 Trigger
- ▶ Anstieg der Nettoverschuldung durch Schuldscheindarlehen 2014 sowie kurzfristige Effekte im Betriebskapital



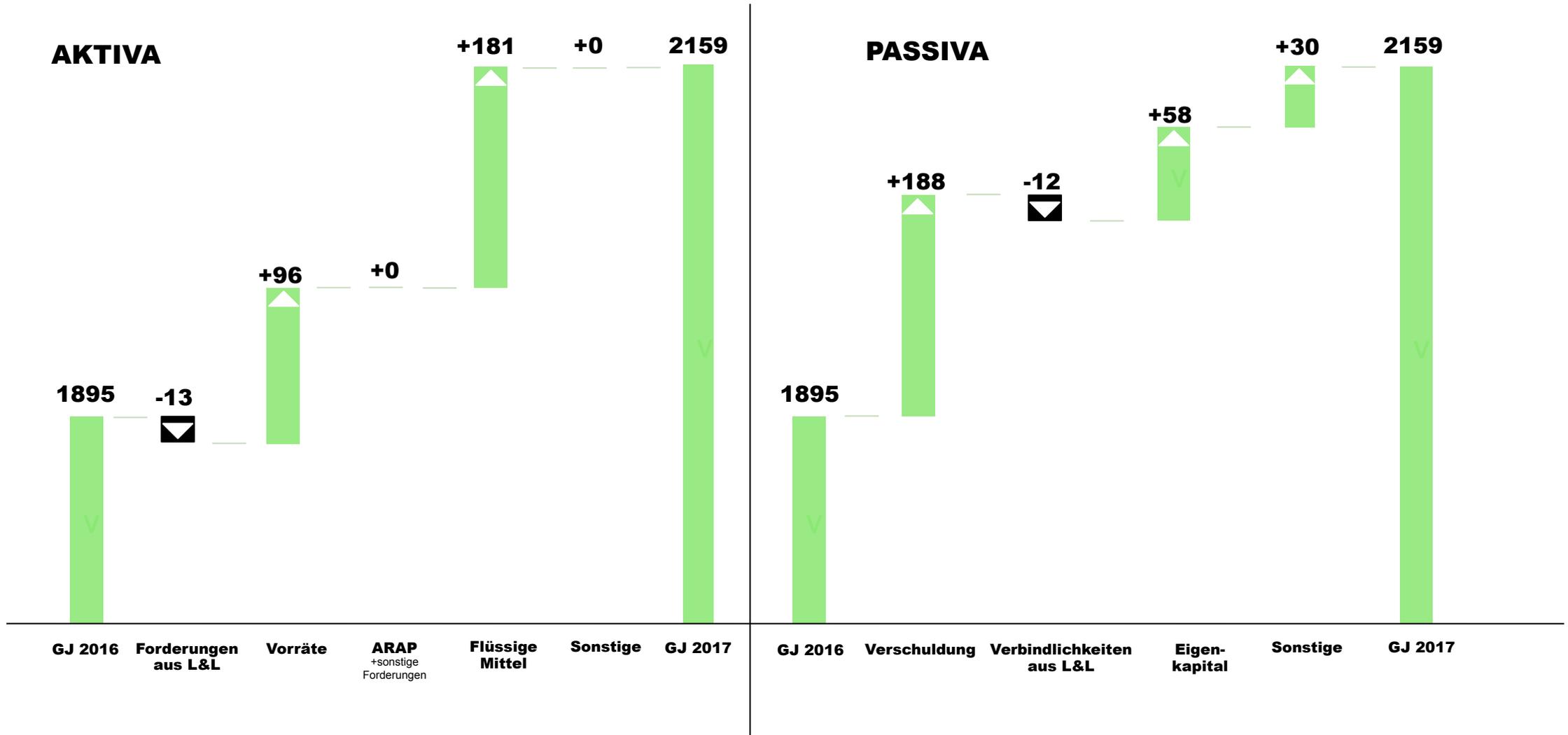
**2**

**Geschäfts-  
jahr 2017**

# Umsatz und Gewinnentwicklung 2017 – siebtes Rekordjahr in Folge

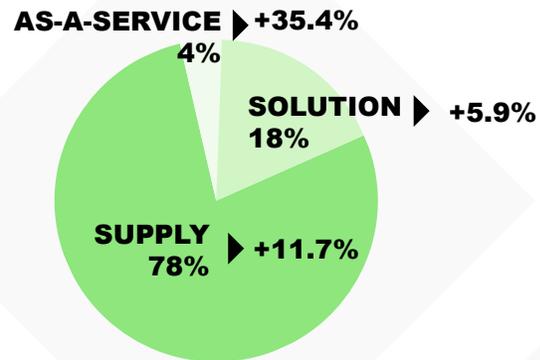
	<b>2017</b> (in Millionen Euro)	<b>2016</b> (in Millionen Euro)	<b>Veränderung</b> (in %)	<b>Anteil vom Umsatz 2017</b> (in %)
<b>Umsatz</b>	<b>8 890.7</b>	<b>7 984.1</b>	11.4	
davon Supply	6 963.8	6 231.6	11.7	78.3
davon Solutions	1 602.4	1 512.9	5.9	18.0
davon as-a-Service	324.5	239.6	35.4	3.7
<b>Bruttogewinn</b>	<b>544.3</b>	<b>506.0</b>	7.6	6.3
EBITDA	157.3	146.0	7.7	1.8
EBIT	141.0	128.5	12.0	1.6
Gewinn vor Steuern (EBT)	124.2	113.9	9.0	1.4
<b>Konzerngewinn</b>	<b>92.5</b>	<b>83.2</b>	11.2	1.0

# Wesentliche Veränderungen in der Konzernbilanz 2016/2017

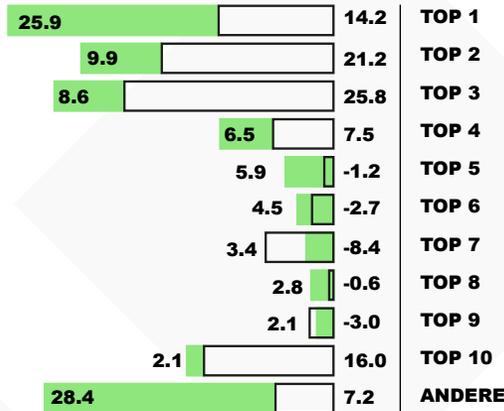


# Die 5 Stellhebel – positive Entwicklung

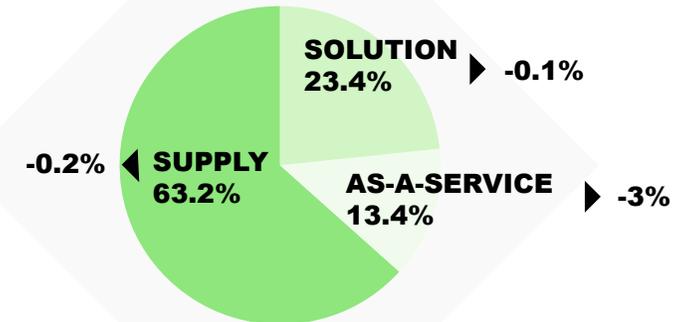
## GESCHÄFTSMODELL-MIX



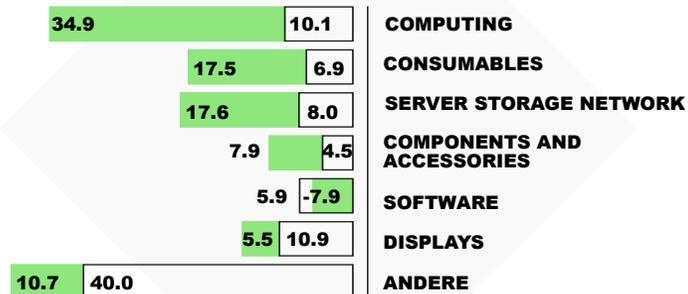
## ANBIETER-MIX



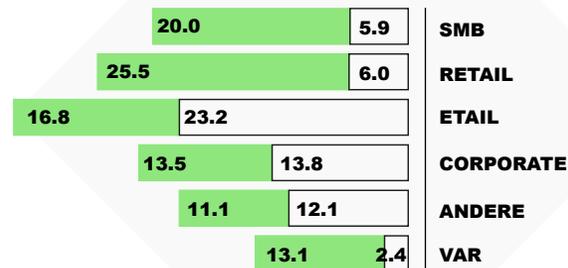
## OPERATIVE EXZELLENZ (Kosten)



## PRODUKT-MIX



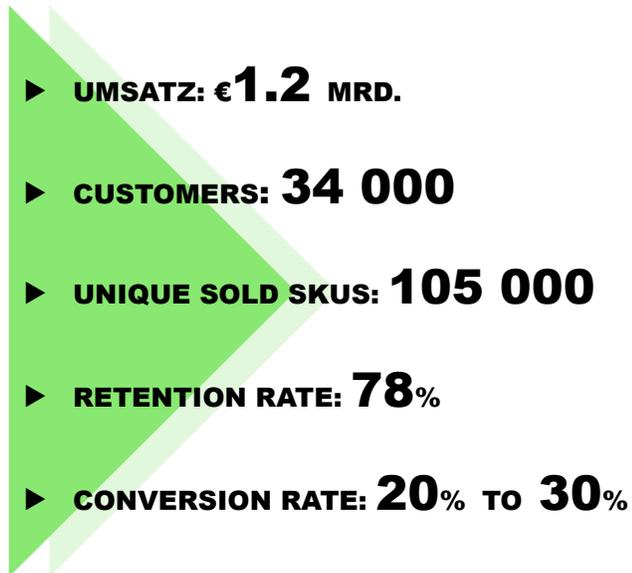
## ABNEHMER-MIX



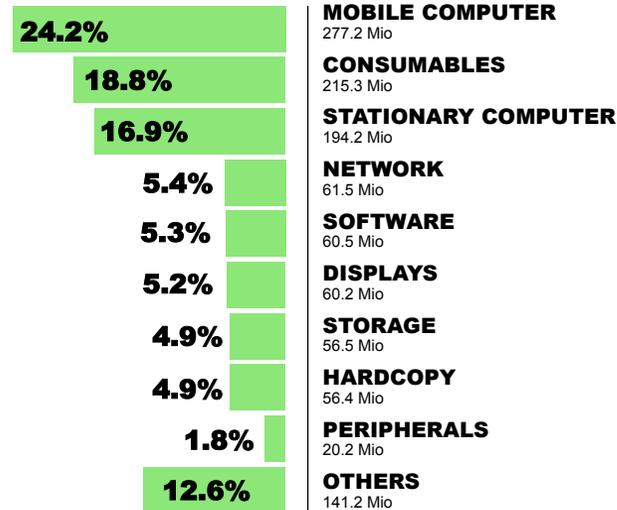
■ Anteil in %   □ Wachstum in%

# Entwicklung der E-Commerce-Plattform

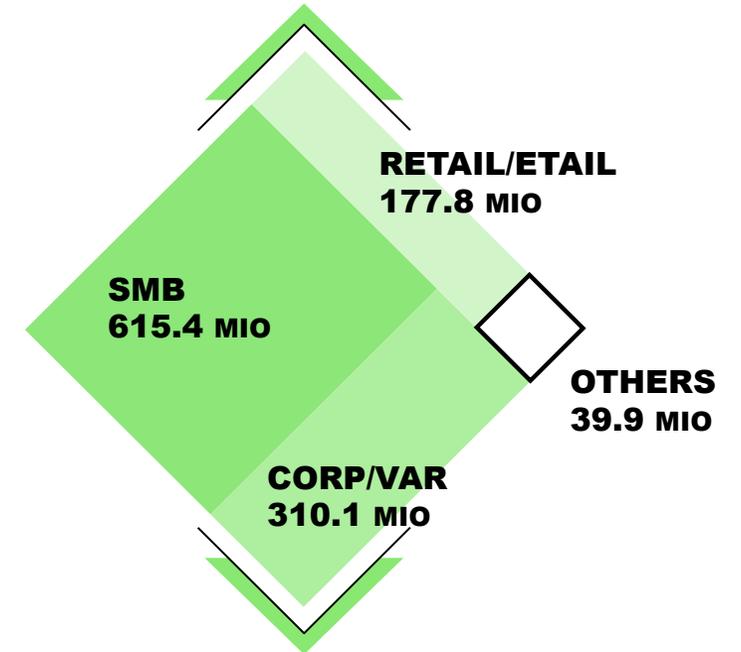
## SITUATION 2017



## PRODUKT-MIX 2017



## ABNEMER-MIX 2017



- ▶ 2018 Abschluss der Haupt-Investition der vergangenen fünf Jahre in die Harmonisierung von IT Infrastruktur und Analytics
- ▶ 2017 Relaunch der Search Engine, Einführung von Marketing-Automatisierungsmöglichkeiten, einer Chat-Funktion, zusätzlicher Pricing-Möglichkeiten sowie Verbesserung des Warenkorbs mit dem Ergebnis einer substantiellen Vereinfachung des Kaufprozesses für Projektgeschäfte
- ▶ 2017 Abschluss der Einführung der neuesten Plattform-Technologie in vier Länderorganisationen und zwei angeschlossenen Unternehmen

# Entwicklung der E-Commerce-Plattform

## NEXT STEPS

- ▶ Abschluss der Harmonisierung der IT Infrastruktur, um die “Economy of Scale” in Entwicklung und Marketing voll zum Tragen zu bringen (Migration von Frankreich, Finnland und den baltischen Ländern)
- ▶ Schlüsselbereiche der Optimierung: Preisgestaltung, Portfolio und Waren-Verfügbarkeit
  - ▶ Roll out von Search Analytics zur Optimierung der Produktverfügbarkeit
  - ▶ Automatisierung und Verbesserung des Biet- und Angebotsprozesses der Hersteller
- ▶ Weiterentwicklung der Value Proposition für SMB Reseller und Systemintegratoren
  - ▶ Die Erfolge im Consumptional Business belegen, dass die Reseller Management-Tools als Teil der Plattform schätzen und nutzen
  - ▶ Branding der Plattform, individuelle Katalogprodukte und Multi-Tier Funktionalitäten, um Resellern die Auswertung und Reporting sowie die Verwaltung ihrer Kunden zu ermöglichen



# Logistics-as-a-Service – unsere Angebotspalette

<b>PURCHASING</b>	<b>WARE-HOUSING</b>	<b>PRODUCT FINISHING</b>	<b>TRANSPORT</b>	<b>CUSTOMER CARE</b>	<b>POINT OF SALE</b>	<b>RETURN &amp; REPAIR</b>
<b>INVENTORY MANAGEMENT</b> X	<b>INCOMING GOODS</b> X	<b>PRODUCTION PLANNING</b> X	<b>TRANSPORT MANAGEMENT</b> X	<b>CUSTOMER SUPPORT</b> X	<b>PICK-UP POINT</b> X	<b>RETURNS PROCESSING</b> X
<b>PROCUREMENT</b> X	<b>QUALITY CONTROL</b> X	<b>STAGING</b> X	<b>ORDER DELIVERY</b> X	<b>ORDER MANAGEMENT</b> X	<b>POSA</b> X	<b>REPAIR</b> X
<b>STOCK FINANCING</b> X	<b>STOCK HANDLING</b> X	<b>ASSEMBLING</b> X	<b>MY DELIVERY</b> X	<b>DELIVERY DATE TRACKING</b> X		<b>COST ESTIMATE</b> X
<b>DELIVERY DATE TRACKING</b> X	<b>ORDER PICKING</b> X	<b>BUNDLING</b> X	<b>EXPORT</b> X	<b>AFTER SALES CARE</b> X		<b>WIPING</b> X
<b>PRODUCT DATA MANAGEMENT</b> X	<b>PROFESSIONAL PACKING</b> X		<b>SAME DAY DELIVERY</b> X			<b>SWAP</b> X
	<b>SERIAL NUMBER TRACKING</b> X		<b>TRACK &amp; TRACE</b> X			<b>SORTING</b> X
<b>COMMERCIAL PROCESSING</b>	<b>INVOICING</b> X	<b>ACCOUNTING</b> X	<b>CLAIMING</b> X	<b>REPORTING</b> X		<b>SHREDDING</b> X
<b>IT</b>	<b>WAREHOUSE MANAGEMENT</b> X	<b>REPAIR LOG</b> X	<b>ERP</b> X	<b>IT SUPPORT &amp; DEVELOPMENT</b> X		<b>REPAIR HOTLINE</b> X

Already offered X POSA - Point of Sale Activation

# Marketing-as-a-Service – unsere Angebotspalette

PRINT ADVERTISING		ONLINE ADVERTISING		CAMPAIGNS		INTELLIGENCE		CRM	
ALSO UPDATE MAGAZINE	X	WEB BANNERS	X	TELEMARKETING	X	MARKETING ANALYTICS		CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	
ALSO POINT MAGAZINE	X	MICROSITES X	X	LANDING PAGES	X	MARKETING AUTOMATION			
CHANNEL PARTNER	X	SEARCH ENGINE ADVERTISEMENT	X	EVENTS/FAIRS		MARKETING REPORTING			
IT BUSINESS	X	SOCIAL MEDIA ADVERTISEMENT	X	TRAVEL INCENTIVES	X				
TELECOM-HANDEL	X	NEWSLETTERS		TRAININGS/ WEBINARS	X				
CRN	X	MONTHLY NEWSLETTERS	X	ROADSHOWS	X				
OTHER TRADE PRESS	X	EMAIL MARKETING	X	VIP DINNERS	X				
		ONLINE FLYERS	X						

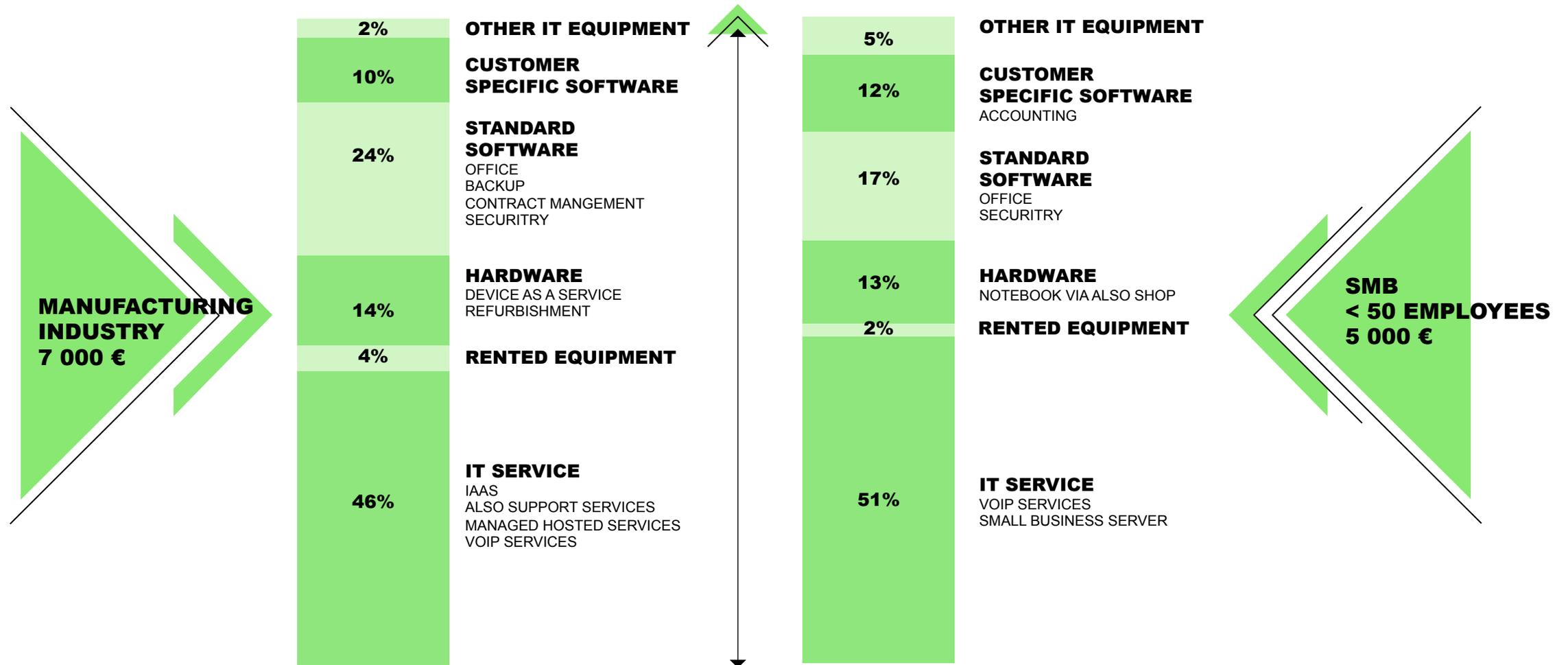
Already offered X

# IT-as-a-Service – unsere Angebotspalette

PAAS	IAAS	SAAS	DAAS	MANAGED PRINT SERVICES
ACMP AS A SERVICE <b>X</b>	HOSTED PRIVATE CLOUD <b>X</b>	OFFICE <b>X</b>	DEVICES <b>X</b>	PRINTING HARDWARE <b>X</b>
TRAINING	EXCHANGE <b>X</b>	SECURITY <b>X</b>	PERIPHERALS <b>X</b>	PRINTING SUPPLIES <b>X</b>
MARKETING AUTOMATION	HYPERSCALE IAAS <b>X</b>	ARCHIVING <b>X</b>	HW REFURBISHMENT <b>X</b>	
	CLOUD SBS <b>X</b>	ERP <b>X</b>	WORKPLACE COLLABORATION	
	OPEN STACK <b>X</b>	DOCUMENT MANAGEMENT <b>X</b>	WIFI	
	VOIP SERVICES <b>X</b>	MIGRATIONS <b>X</b>	UCC	
	ISV SAASIFICATION <b>X</b>	BACK-UP <b>X</b>		
	MANAGED SECURITY SERVICES	CRM <b>X</b>		
		AI / BLOCKCHAIN <b>X</b>		
		OTHER ISV SOFTWARE <b>X</b>		

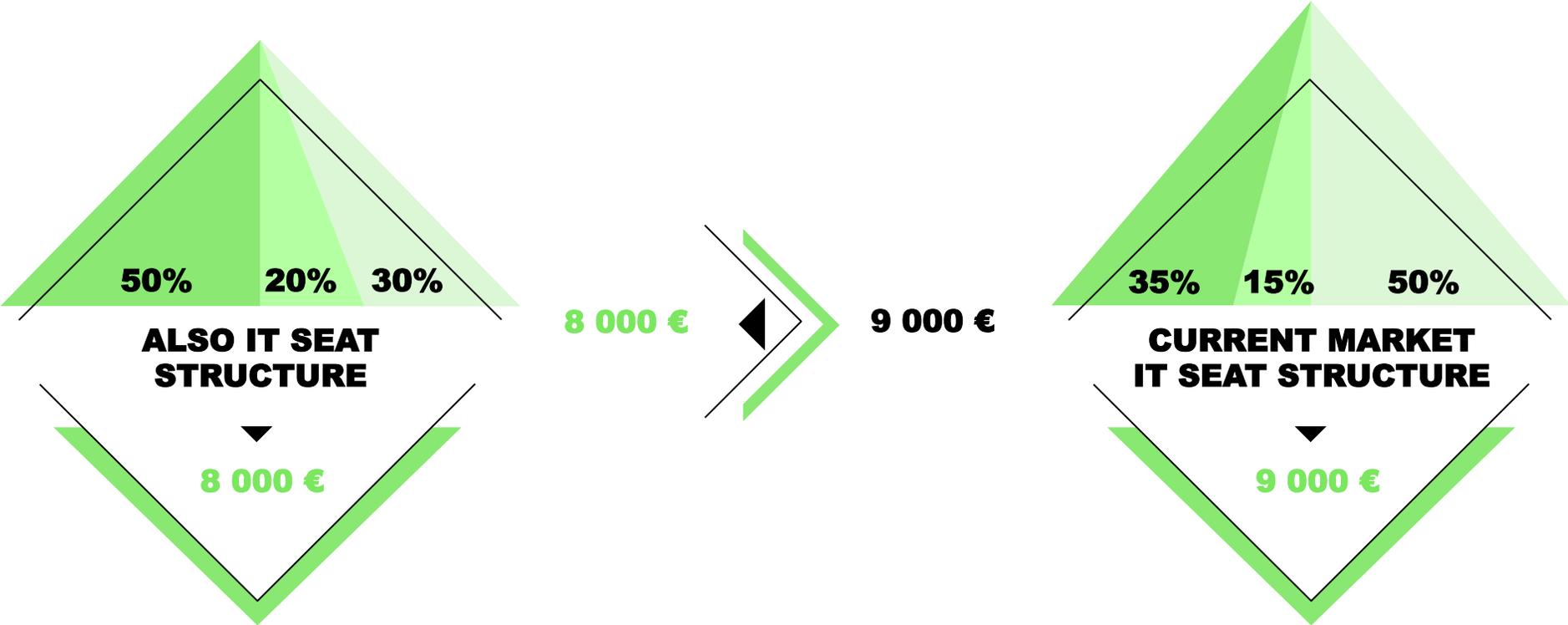
Already offered **X** SBS – Small Business Server

# Beispielhafte Zusammensetzung der Kosten eines IT-Seats im produzierenden Gewerbe (Industrie) und im SMB-Segment



Annual IT spend per FTE – in K€

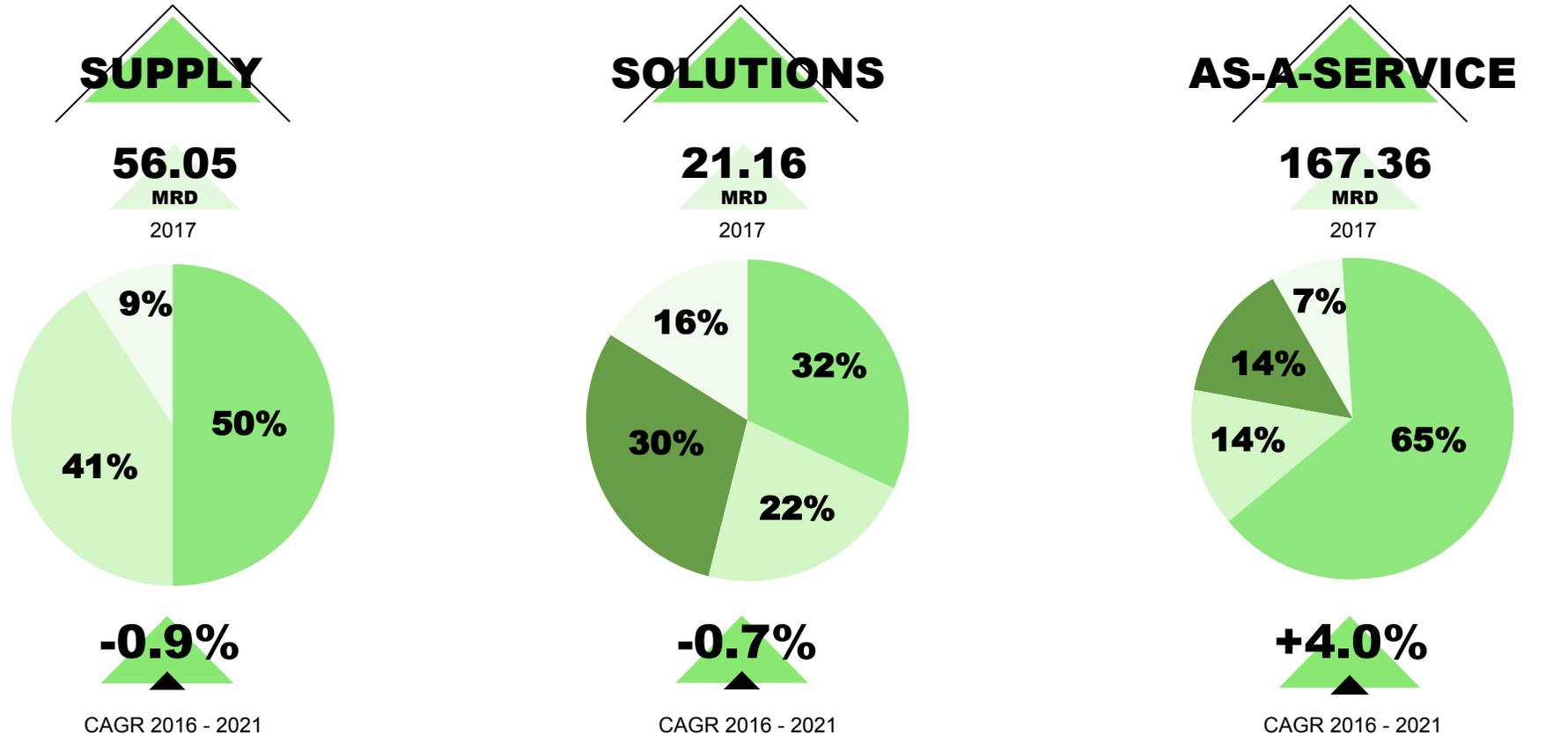
# Kosten IT Seat ALSO vs. durchschnittliche Marktkosten



 Kundengeschäftsprozesse
  Infrastruktur
  Geschäftsanwendungen



# Entwicklung des ITK-Markts – viel Potenzial



▶ Mobile Phones   ▶ PCs and Tablets   ▶ Printers

▶ Servers   ▶ Unified Communications  
 ▶ Enterprise Network Equipment   ▶ External Controller-Based Storage

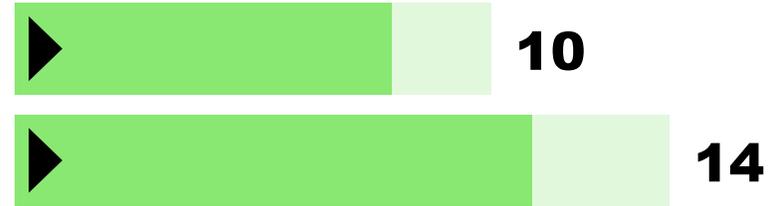
▶ Business IT Services   ▶ Infrastructure Software  
 ▶ Enterprise Application Software   ▶ IT Product Support

Source: ALSO and Gartner Market Databook 2017 Update (July 2017)

# Mittelfristiger Ausblick ALSO – Anhebung der Prognose

## UMSATZVOLUMEN INKLUSIVE AKQUISITIONEN

In Milliarden Euro



## ANTEIL VON AS-A-SERVICE AM UMSATZ

In Prozent



## ANTEIL VON SOLUTIONS AM UMSATZ

In Prozent



## EBITDA-MARGE

In Prozent





**5**  
**Fragen und  
Antworten**

# FINANZ KALENDER

**27.**

**MÄR**

**GENERAL-  
VERSAMMLUNG**

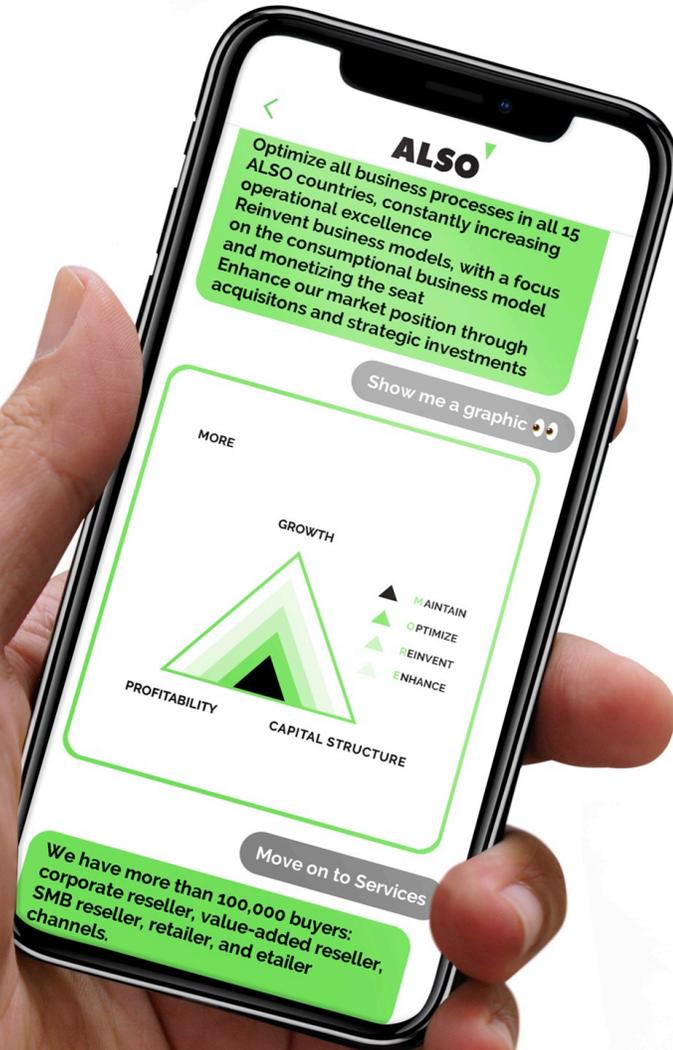
**26.**

**JUL**

**PUBLIKATION  
HALBJAHRESBERICHT**



# The Age of the Bots



2020 wird der Durchschnittsbürger sich länger und öfter mit Bots unterhalten als mit seinem Ehepartner. 30% aller Internet-Suchen werden über Sprache erfolgen. Bereits heute werden durch den Einsatz von Chatbots über 20 Mio. \$ eingespart, 2022 werden es über 8 Mrd. \$ sein.

WeChat ist die populärste Chat App in China mit über 980 Millionen Usern. 50% davon verbringen mindestens 90 Minuten täglich in der App.

Diese Entwicklungen haben wir zum Anlass genommen, uns ebenfalls mit Messaging und der Bot-Entwicklung zu beschäftigen.

ALSO

# READ AHEAD

**BILANZMEDIENKONFERENZ 2018**

23. Februar 2018