financegroup

Ordentliche Hauptversammlung

Johann Horch | CEO
Dr. Daniel Berndt | COO

Görlitz| 29.08.2023

AGENDA

Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr sowie Ausblick auf 2023

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des Lageberichts der niiio finance group AG, des gebilligten freiwilligen Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts des Konzerns sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022
2. Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2022
3. Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022
4. Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2023
6. Beschlussfassung über die Zustimmung zu zwei Gewinnabführungsverträgen zwischen der niiio finance group AG als Organträgerin sowie der PATRONAS Financial Systems GmbH bzw. der FIXhub GmbH als Organgesellschaft
7. Beschlussfassung über eine Satzungsänderung zur Ermöglichung virtueller Hauptversammlungen
8. Beschlussfassung über eine Ergänzung der Vorstandsermächtigung zum Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts im Rahmen des Genehmigten Kapitals 2022

financegroup

Ordentliche Hauptversammlung
Unternehmenspräsentation

Johann Horch | CEO
Dr. Daniel Berndt | COO

Görlitz| 29.08.2023

AGENDA

1 Einführung niiio

2 Aktuelle Marktsituation & Treiber

3 Meilensteine 22/23

Wir digitalisieren das Asset und Wealth Management

Aufbau der führenden cloudbasierten SaaS-Plattform für das Asset und Wealth Management mit umfassender Wertschöpfungskette, attraktivem Kundenstamm und einer klaren M&A-Strategie

Eine One-Stop-Shop SaaS Plattform...

- Unsere SaaS Lösung für das Asset und Wealth Management bildet die **gesamte Wertschöpfungskette** ab und wird als **Private Cloud Plattform** betrieben
- Unser Ziel: **Die paneuropäische Plattform für das Asset und Wealth Management** zu werden, mit signifikantem kontinuierlichem Wachstum und klarer M&A-Strategie
- **75 MAK mit über >20 Jahren fachlicher und technologischer Erfahrung** und Kunden in 7 europäischen Ländern. Wir sind ein **erfahrenes und eingespieltes Management Team**
- Wir sind seit 2016 im Primary Market gelistet, mit Firmensitz in Görlitz und 2 weiteren Niederlassungen in Deutschland

... mit klaren Mehrwerten...

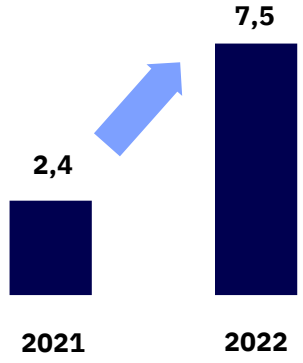
1. **Wachsender und fragmentierter europäischer Markt**
2. **Steigende Nachfrage nach Effizienz und Produkt**
3. **Hochgradig attraktive 'One-Stop-Shop' Plattform**
4. **Private Banking und Wealth Management als DNA**
5. **Finanzielle Stabilität**
6. **Starkes Team: Management, Aufsichtsrat, Beirat**

... und anspruchsvollen Blue-Chip Kunden

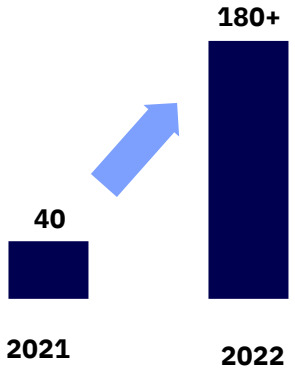
Sparkasse, Credit Suisse, UBS, UniCredit, DZ PRIVATBANK, SMAVESTO, Bethmann Bank ABN AMRO, Merrill Lynch, DONNER & REUSCHEL, MERCK FINCK, Flossbach von Storch, SOCIETE GENERALE

Finanzielle Stabilität und europäische Expansion mit starken Investoren

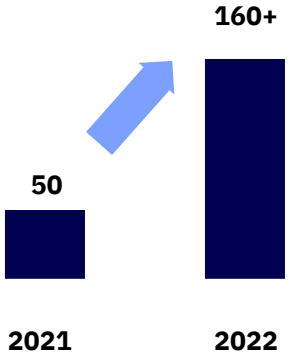
Starkes Umsatzwachstum, in Mio. EUR



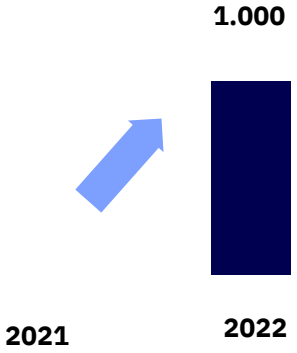
Assets under Management in Mrd. EUR



Anzahl Kunden (#)



Transaktionsvolumen in Mrd. Euro



niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Quelle: Unternehmensinterne Informationen

Holdingstruktur

niiio financegroup

[PATRONAS Financial Systems] Digitales Vermögensmanagement – institutionelle Investoren

PATRONAS Financial Systems GmbH entwickelt und vertreibt anspruchsvolle Technologielösungen für die internationale Finanzdienstleistungsindustrie. Der Schwerpunkt liegt in den Bereichen Bereich Portfolio- & Risikomanagement, Compliance, Reconciliation, Order & Execution Management sowie in der Entwicklung von Messaging-Technologie und Konnektivität.

[DSER GmbH] Digitales Vermögensmanagement Vermögensverwalter und Berater

Das Portfolio-Management-System-Software und die Advisory Suite munio unterstützen das Private Wealth Management von der Planung über den Vertragsabschluss bis hin zum Depot-Check. Die Lösung ist beliebig um zusätzliche Software-Komponenten erweiterbar.

[FIXhub GmbH] Order-Routing-Hub und White-Label Robo-Geschäft

In dieser Gesellschaft werden die smarten White-Label-Robo-Advisor-Lösungen der ehemaligen niiio GmbH mit dem vollständig gehosteten und verwalteten elektronischen Order-Routing-Netzwerk von FIXhub gebündelt. FIXhub verfolgt mit Fokus auf Ordermanagement und Robo Advisory das Ziel, Anlagestrategien und -entscheidungen mittels neuer Technologien zu optimieren.

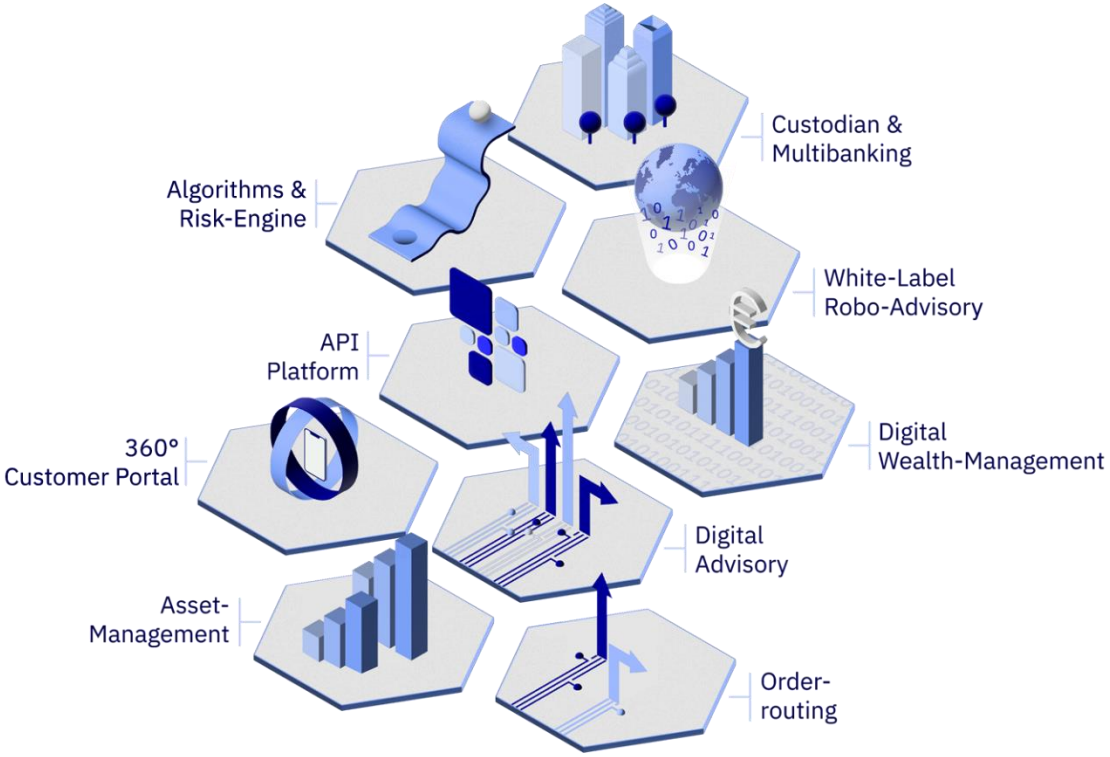
[niiio Ledger AG] Distributed Ledger Technology

Ziel ist es, die digitale Emission, Verwahrung, Depotführung und den anschließenden Handel von Wertpapieren auf einem Distributed Ledger zu ermöglichen. In der Konsequenz bedeutet dies einen Wechsel vom zentralen Settlement hin zum dezentralen Settlement und damit ein völlig neues Regime für Wertpapier-Emission und Handel auf Basis der Blockchain-Technologie.

End-to-End Lösungen für das digitale Private Banking und Wealth Management

Lösungen für digitales Asset- und Wealth Management: modular und end-to-end

- niiio ist **lizenzierter Outsourcer** nach dem Kreditwesengesetz (KWG) und bietet **MiFID-konforme Prozesse** und regulatorische Sicherheit unter Einhaltung der Legal Regulatory Card Standards
- **Zertifizierter Betrieb in öffentlicher oder Private-Cloud** in Dt.
- **Kosteneffizient** und **schnelles Time-to-Market**, da alle Lösungen bereits entwickelt und in Betrieb sind
- **Anbindung** an diverse **Depotbanken**, **Kernbankensysteme** und **Broker** im In- und Ausland
- Angebunden an **Anbieter von Aktienkurs- und Marktdaten**



Für ALLE Kunden- bzw. Bankensegmente

- Privatbanken
- Unabhängige Vermögensverwalter und - Berater
- Genossenschaftsbanken
- Sparkassen
- Versicherungsmakler
- Fondsgesellschaften
- Kapitalverwaltungsgesellschaften
- Institutionelle Asset Manager
- Broker
- Internationale Blue Chip-Banken

Erfahrenes Team mit klarer strategischer Vision

Kombination aus erstklassigem technischem Know-how und Führungsqualitäten auf C-Level Ebene

Management Team

Johann Horch
CEO, Gründer

Dr. Daniel Berndt
COO

Ina Just
Group Produkt Development

Heribert Steuer
Group Technology

Axel Apfelbacher
Finance

Carsten Osswald
Sales and Marketing

Aufsichtsrat

Steffen Seeger
Chairman

Joerg Brandt
Finance, M&A, PMI

Henning Gebhardt
Asset and Wealth Management

Prof Dr Peter Balzer
Banks & markets reg. law

Malte Spieß
Private banking

Dr Martin Setzer
Banks / insurance, technology

Beirat

Stefan Krause
Chairman

Dr Martin Deckert
Regulatory IT and banking

Stefanie Salata
Sales

Dr Olaf Scheer
Banking and FinTech

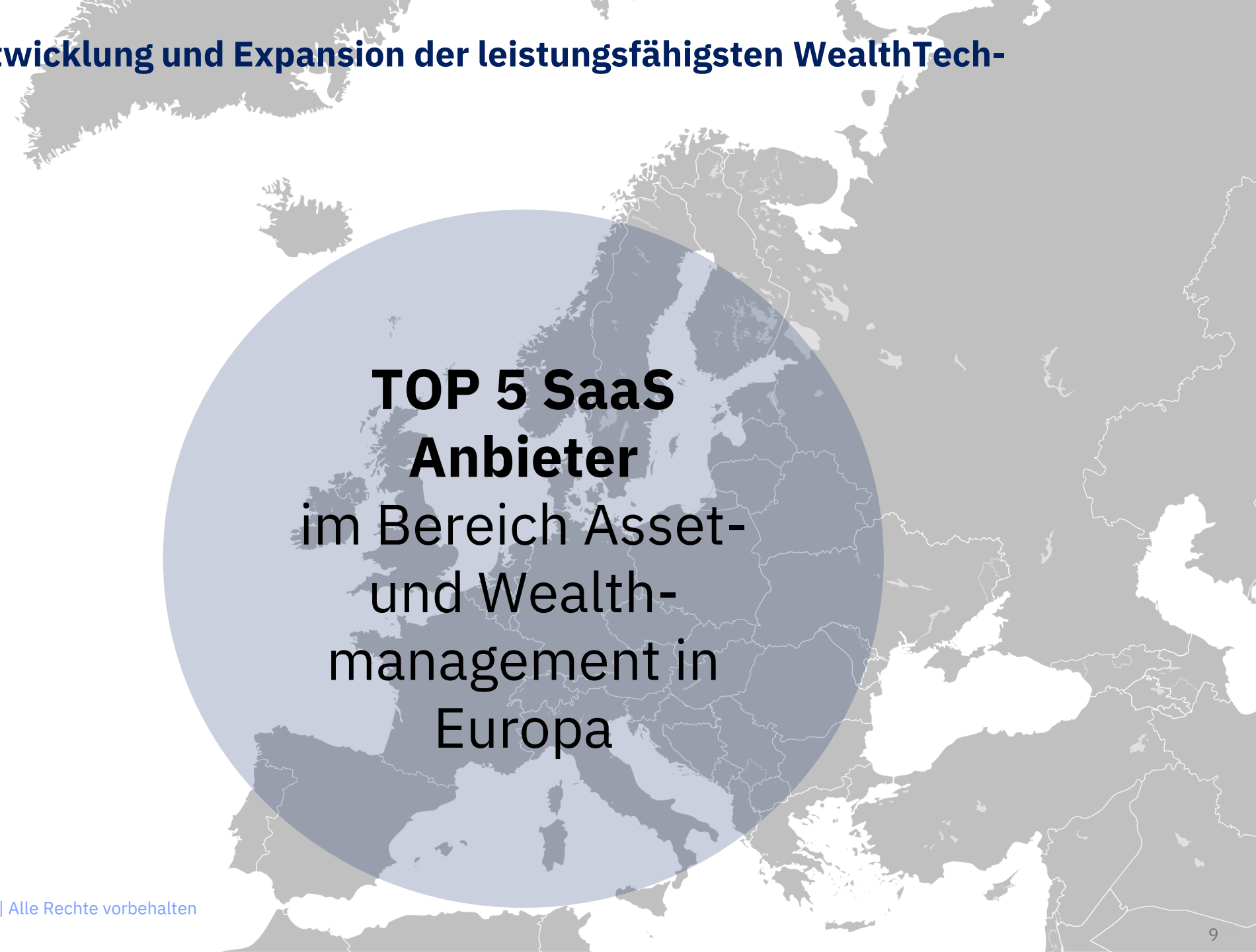
Philip Laucks
Private and Business banking

Philipp von Girsewald
M&A

niio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Anmerkung: Zusammensetzung AR und AB zum Zeitpunkt der HV

Unsere Vision: Die Entwicklung und Expansion der leistungsfähigsten WealthTech-Plattform Europas

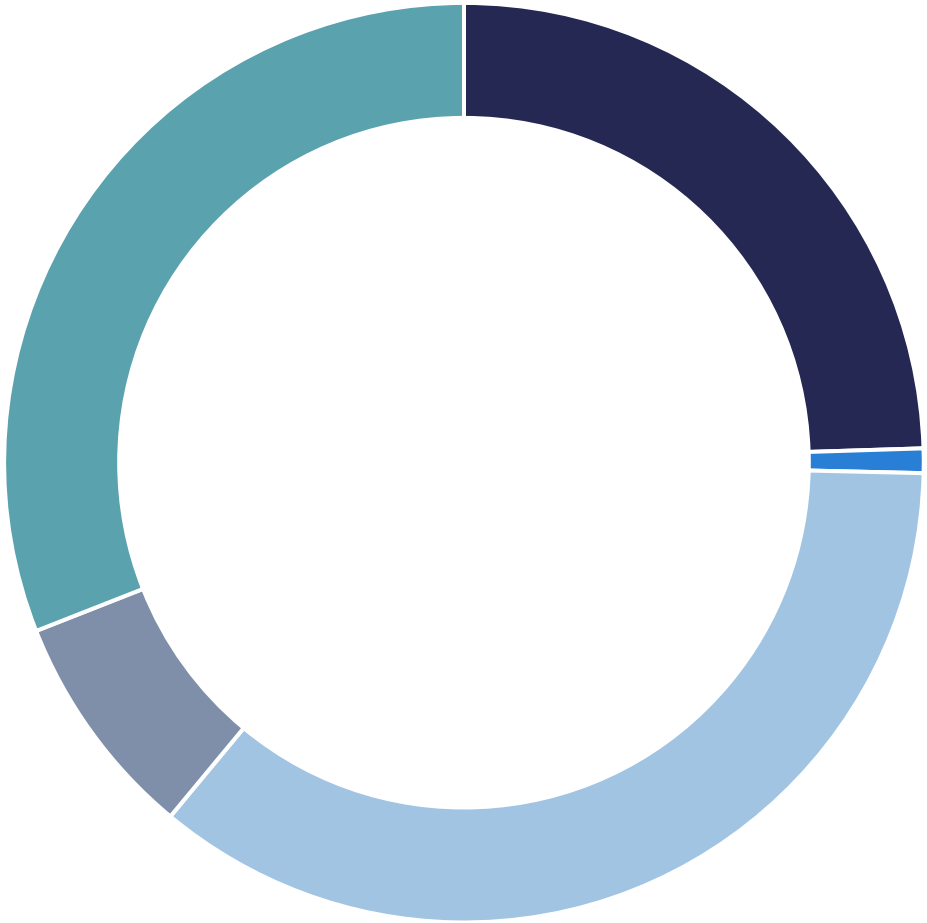


TOP 5 SaaS Anbieter
im Bereich Asset- und Wealth-management in Europa

Aktionärsstruktur

30%

FREEFLOAT
30,47% der Aktien befinden sich im Streubesitz.



25%

MANAGEMENT & EMPLOYEES
24,5% der Aktien werden von unserem Management sowie Mitarbeitern gehalten.

1%

SUPERVISORY BOARD
1,36% der Aktien werden von unserem Aufsichtsrat gehalten.

8%

VOLKSBANK BRAWO eG
8,01% der Aktien werden von der Volksbank Braunschweig Wolfsburg gehalten. Die Bank steht zudem in einer Kundenbeziehung zu niiio.

36%

DEUTSCHE TECH-VENTURES GmbH
35.66% der Aktien werden von der Deutsche-Ventures GmbH gehalten, einer Beteiligungsgesellschaft von Johann Horch.

AGENDA

1

Einführung niiio

2

Aktuelle Marktsituation & Treiber

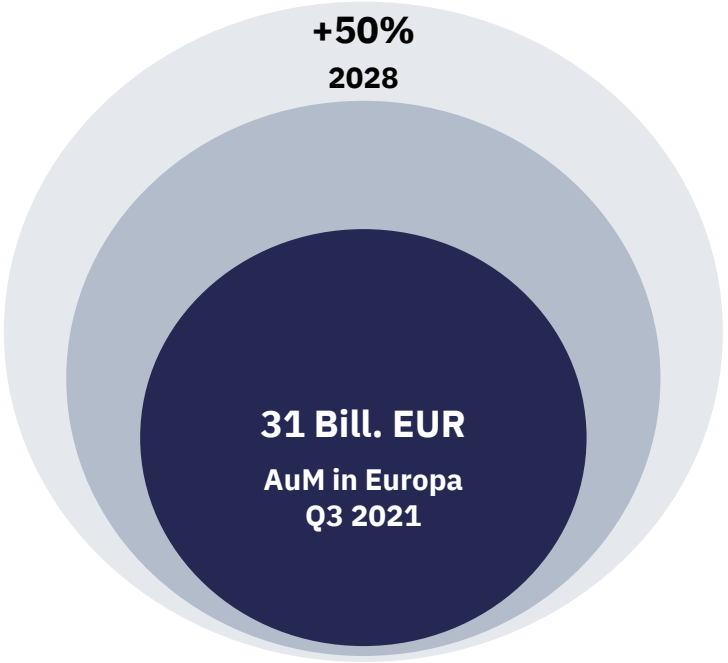
3

Meilensteine 22/23

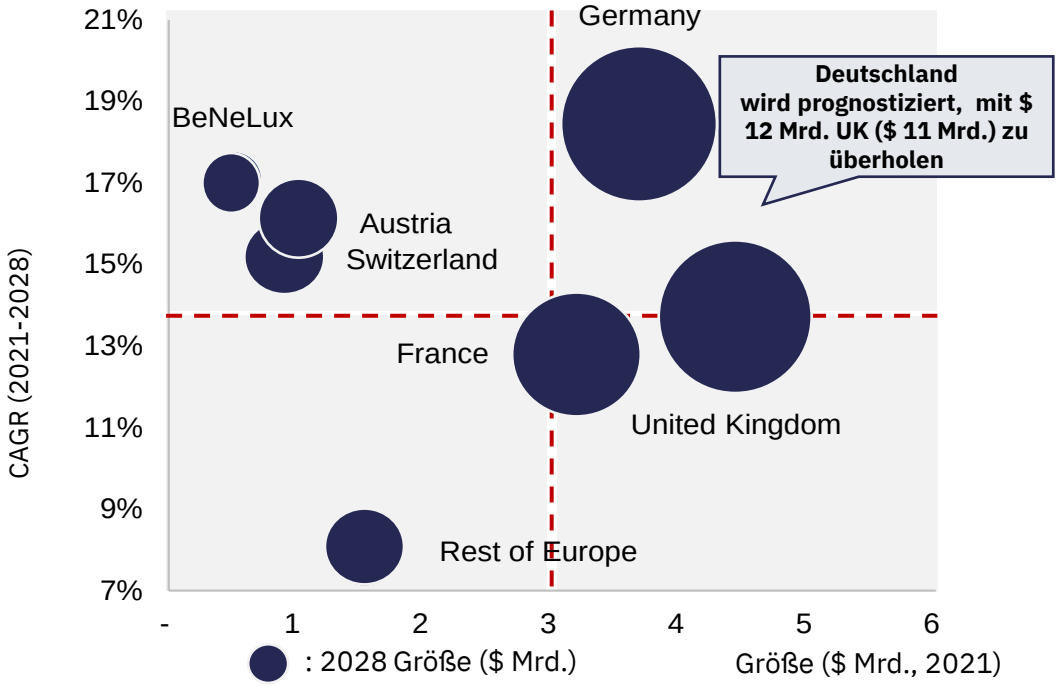
Sehr attraktive Möglichkeiten im schnell wachsenden, aber fragmentierten Asset und Wealth Management Markt in Europa (1/2)

Digitalisierung und neue Investitionsbedürfnisse treiben Wachstum in Zielmärkten

Entwicklung der AuM im europäischen Asset Management-Markt



Ausgewählte europäische WealthTechmärkte[1]



Das AuM im europäischen Asset Management wird voraussichtlich um mind. 5% (derzeitiger CAGR-Bereich 5-9%) pro Jahr bis 2028 wachsen

Der Übergang zu digitalen Lösungen wurde durch die Nachfrage der Endverbraucher getrieben und durch die Pandemie weiter beschleunigt

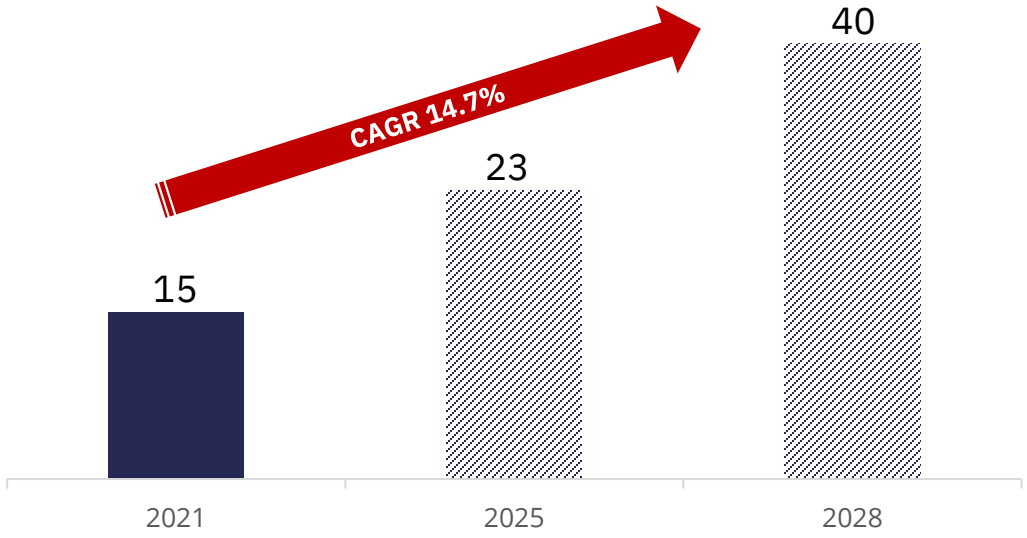
Quelle: EFAMA Asset Management in Europe, ZEB Research, Insight Partners, McKinsey, Unternehmensinformation
(1 inkludiert Banken, Investmentfirmen, Wealth Management-Organisationen und andere)

Sehr attraktive Möglichkeiten im schnell wachsenden, aber fragmentierten Asset und Wealth Management Markt in Europa (2/2)

Erhebliches organisches und anorganisches Wachstumspotenzial auf Basis einer Verdoppelung des TAM und einer beschleunigten Konsolidierung des stark fragmentierten Marktes

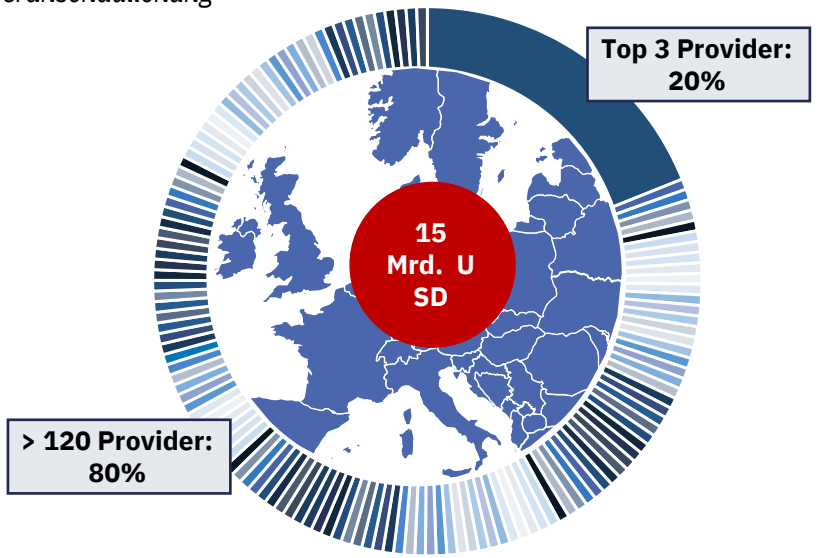
Entwicklung des Total Addressable Markets

Europöischer WealthTech Markt ($ Mrd.)[1]



Umsatzverteilung der Softwareprovider des europäischen AWM

Beispiel zu Veranschaulichung



Anhaltendes Wachstum im Asset & Wealth Management in Europa treibt den Bedarf an Innovationen voran

Über 120 kleine Nischenanbieter mit einem Umsatz von weniger als 10 Mio. €, die oft unrentabel und nicht wettbewerbsfähig sind

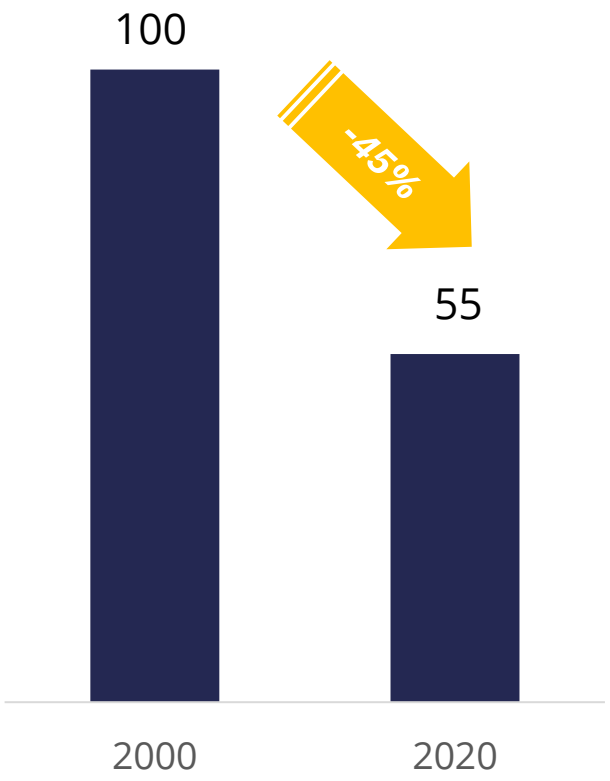
Quellen: Proprietary analysis and company information, ZEB Research, Insight Partners,
(1 inkludiert Banken, Investmentfirmen, Wealth Management-Organisationen und andere)

Effizienz und neue Produkte werden immer gefragter

Ein sich wandelndes Branchenumfeld, in dem Asset & Wealth Manager mit sinkenden Margen konfrontiert sind und Kunden weniger komplexe, schnellere und günstigere Dienstleistungen verlangen

Sinkende Rentabilität der europäischen Wealth Manager

Durchschnittlicher Profitabilitätsindex (2000 = 100)



Marktfragmentierung treibt Ineffizienzen

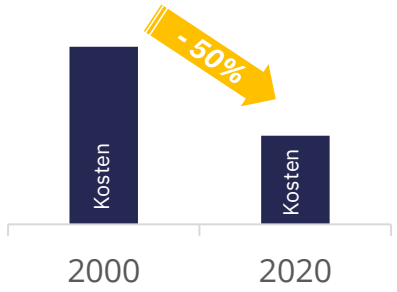
- Sinkende Rentabilität der Marktteilnehmer aufgrund sinkender Gebühren und höherer Verwaltungskosten
- Zunehmende regulatorische Anforderungen, die die Komplexität weiter erhöhen

Legacytechnologien nicht in der Lage aktuellen Trends zu folgen und state-of-the-art Leistungen anzubieten

- Umstellung auf Private Cloud erweist sich sowohl für etablierte Softwareunternehmen als auch für Kunden als schwierig
- Kostendruck und hohe Wettbewerbsintensität (z. B. durch FinTechs) tragen ebenfalls zu fundamentalen Unterinvestitionen in Technologie bei

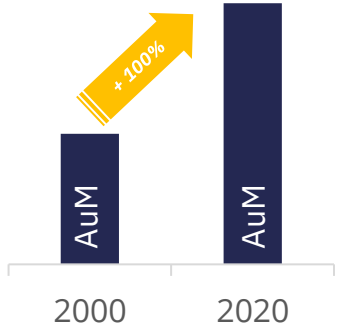
Halbierung der Kosten...

Kostenreduktion um 50%



... oder Verdoppelung des AuM

Verdoppelung des AUM



niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Quelle : Deloitte Monitor, Deloitte

Überlegene SaaS-Plattform mit vollständiger Produktpalette

niiio bietet umfassende Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Digitalisierung des Asset und Wealth Managements

Asset und Wealth Management Wertschöpfungskette

ILLUSTRATIV		Lead Gen. & Kunden Onboarding	Wealth planning	Risiko-manage-ment	Anlage-beratung	Portfolio-management	Endkunden-Portal	Trading & Order management	Reporting & Controlling
WM	Banken	●	●	●	●	●	●	●	●
WM	Private Wealth Manager	●	●	●	●	●	●	●	●
WM	Financial Advisors	●	●		●		●		●
WM	Versicherungen	●	●	●	●		●		●
WM	FinTechs	●				●			
AM	Asset Manager			●		●		●	●

Wettbewerber, exemplarisch

Attraktiver Markt mit Möglichkeit zur weiteren Expansion via ManCo (digitale KVG).

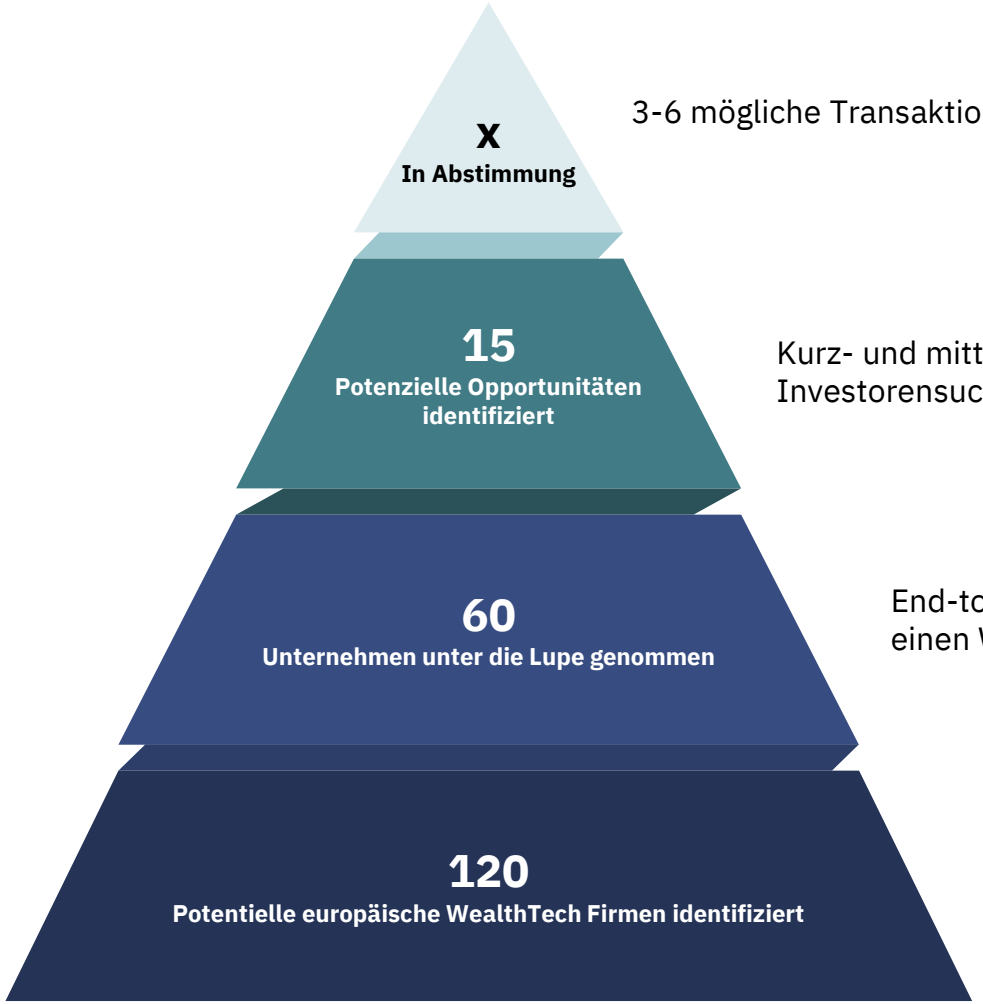
Vorteile einer „end-to-end“ -Produktpalette

- Schnelles ‚time-to-market‘
- Echtzeitservice und Informationen
- Kosteneffizienz und Skalierbarkeit

niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Quelle: Unternehmensinterne Informationen

Klar definierte M&A Pipeline als Ergebnis einer systematischen und kontinuierlichen Analyse der europäischen Wettbewerbslandschaft



3-6 mögliche Transaktionen in der nächsten Ausbaustufe möglich

Kurz- und mittelfristiger Plan inkl. eines stringenten Business Plans öffnen neue Wege zur Investorensuche und einem überproportionalen Wachstum

End-to-End Wertschöpfungskette und ein One-Stop-Shop Ansatz verschaffen der niiio Plattform einen Wettbewerbsvorsprung und prädestinieren niiio als Roll-up Company

Sinkende Margen und Kostendruck zwingen die Softwareunternehmen zu Kooperationen oder Zusammenschlüssen

Source: Company information

Wir treiben die Marktkonsolidierung aktiv voran

… mit einer klar definierten Roadmap von potentiellen höchst synergetischen Targets

…. um kurzfristig bestehende Lücken zu schließen, in neue Märkte vorzustoßen und Synergien zu heben

WM / AM	Lead gen. & customer onboarding	Wealth Planning	Risk engine	Investment advice	Portfolio management systems	Customer portal	Trading & order management	Reporting & controlling	Custody
Banks		T2			T1	T1			Market entry via DLT Technology
Private Wealth Managers		T2	T4		T1	T1			

	Lead gen. & customer onboarding	Wealth Planning	Risk engine	Investment advice	Portfolio management systems	Customer portal	Trading & order management	Reporting & controlling	Custody
Banks	Target 6	Target 7		Target 9 Target 17	Target 14 Target 6 Target 7	Target 19		Target 12	Target 11
Private Wealth Managers	Target 6	Target 12 Target 8		Target 9	Target 10 Target 11			Target 12	
Advisors		Target 12 Target 8		Target 9	Target 18			Target 20	Market entry via DLT Technology
Asset Managers					Target 15 Target 16				
Insurers	Target 13			Target 9					
FinTechs			Target 22				Target 21		

…. und mittel- und langfristig unsere Präsenz in Europa zu stärken und weiter auszubauen…

Wir treiben die Marktkonsolidierung voran mit einem bewiesenen M&A- und Integration Track Record

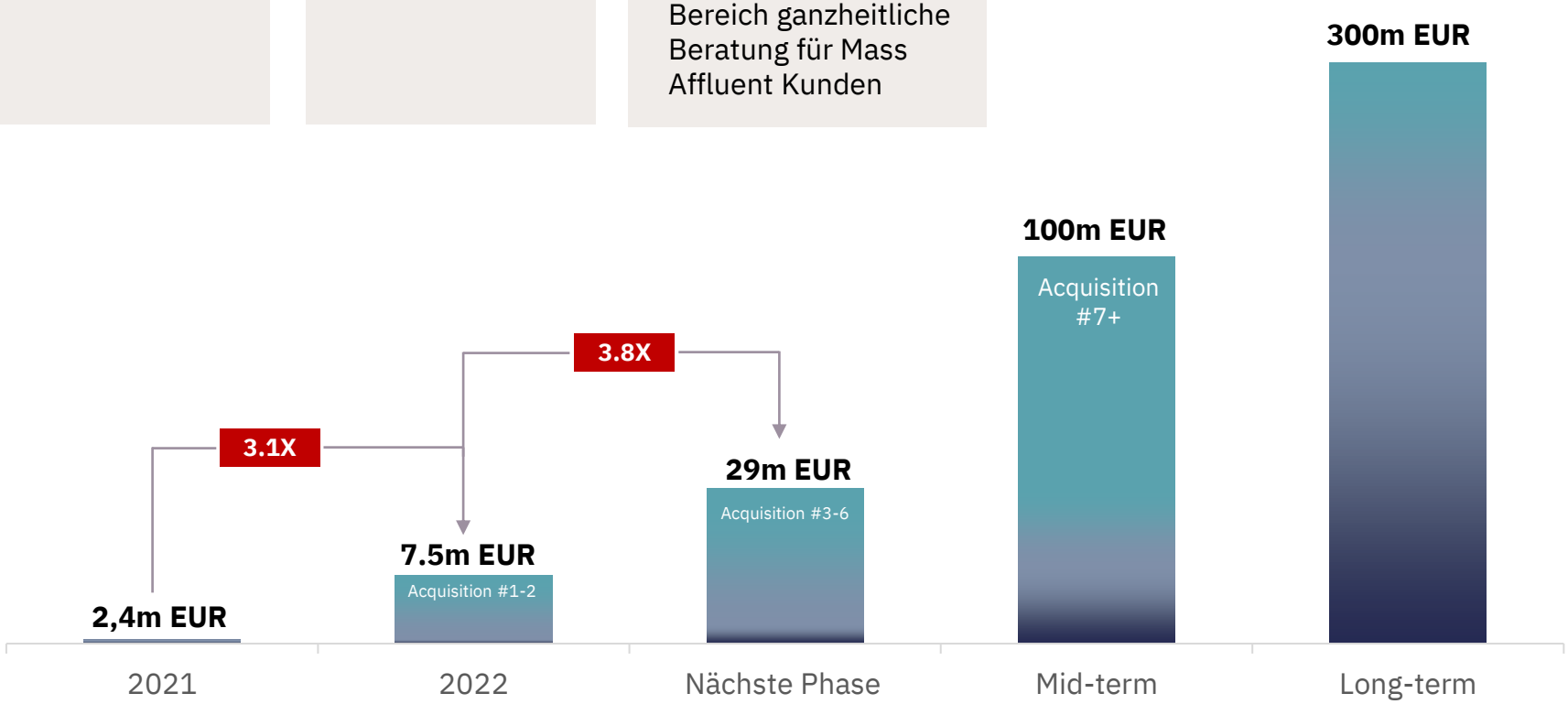
Schaffung einer führenden Pan-Europäischen "one-stop-shop" Plattform für Asset und Wealth Manager

- Neue Strategie aufgesetzt

- 2 Übernahmen 2022 konsolidiert

- Weitere Übernahmen geplant
- Übernahmen im Bereich ganzheitliche Beratung für Mass Affluent Kunden

- Weitere M&A Aktivitäten entlang der Pipeline geplant



Anorganische Strategie - Fokus

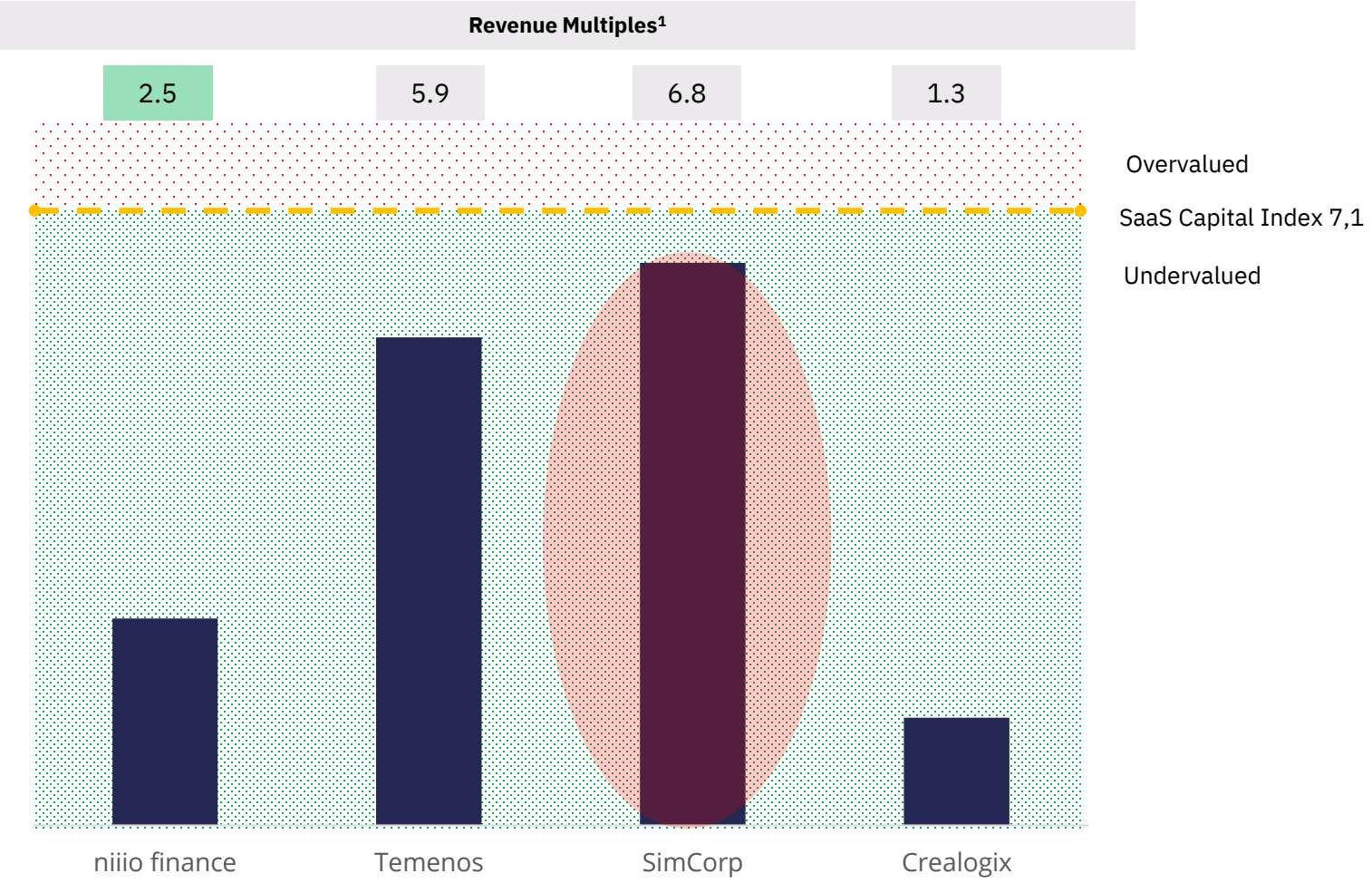
- Ganzheitliche Finanzplanung
- Kundenportale
- Digitales Vermögensreporting
- Neuer Markt: Mass Affluent Wertpapierberatung

Organische Wachstumsziele

- Wachstum entlang des Marktwachstums 9-16%

Source: Company information
Notes: (1) ManCo underlies external funding

Konsolidierung ist im vollen Gange



SimCorp wurde an die Deutsche Börse AG mit 6,8x Umsatz and 28x EBITDA verkauft.

niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

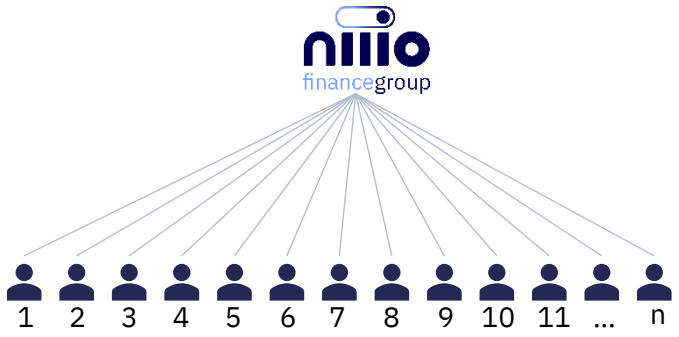
1) Quelle: unternehmenseigene Informationen (letzte verfügbare Information aus Mai 2023)

Größe zählt: niiios „Roll Up“-Strategie

Durch die Bündelung von verschiedenen Nischenplayer entsteht ein hochprofitables Geschäft

Hohe **Skalierbarkeit**

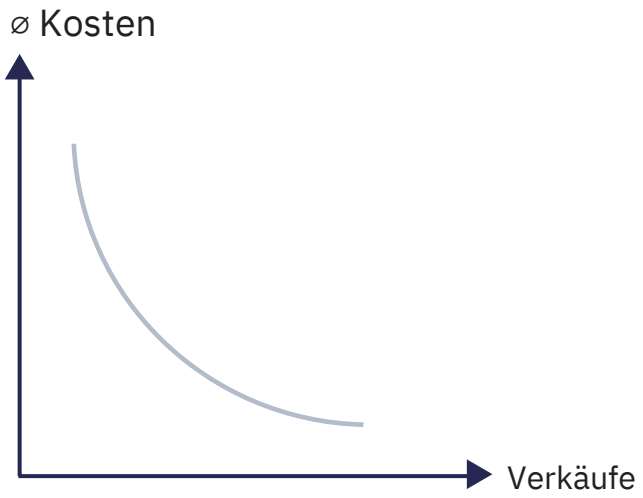
Das Agieren in einer eigenen private Cloud erlaubt enorme Skalierbarkeit. Die Neukundenanbindung kann innerhalb von wenigen Minuten abgewickelt werden.



niiio’s Plattform ermöglicht unbegrenzte Skalierbarkeit bei stagnierenden Kosten.

Kostenreduktion aufgrund von **economies of size** & **scale**

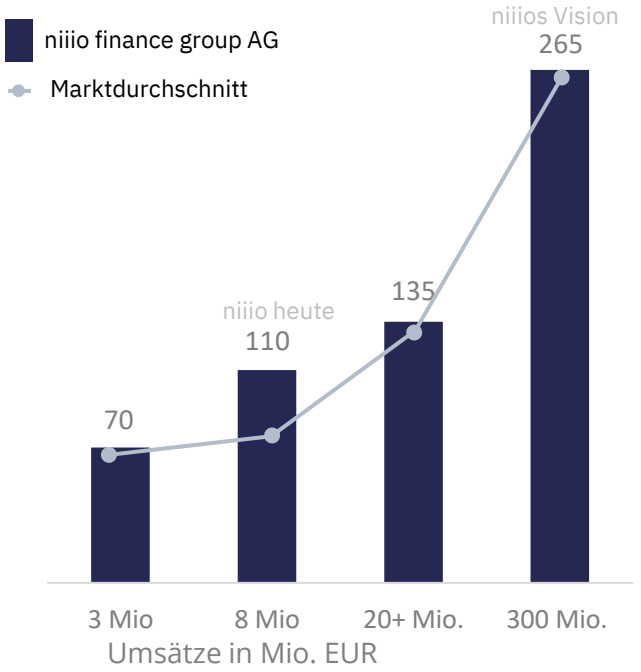
Höhere Verkaufszahlen resultieren in geringeren Durchschnittkosten für das Unternehmen.



Des Weiteren nutzt niiio durch die anstehende Marktkonsolidierung Kostensynergien, um die Gewinnmargen weiter zu erhöhen.

Steigende **Umsätze** per **FTE** aufgrund von Skalierbarkeit

Aufgrund der hohen Skalierbarkeit unseres Geschäfts wird ein höherer Marktanteil in der Konsequenz zu höheren Umsätzen / FTE führen.



Quelle: Eigene Recherche basierend auf P&L und Bilanzkennzahlen von Mitbewerbern, anderen bekannten Daten, ZEB Auswertungen vom September 2021

AGENDA

1

Einführung niiio

2

Aktuelle Marktsituation & Treiber

3

Meilensteine 22/23

Zwei-Säulen-Strategie: Umfassende Produktpalette für Asset- und Wealth Manager

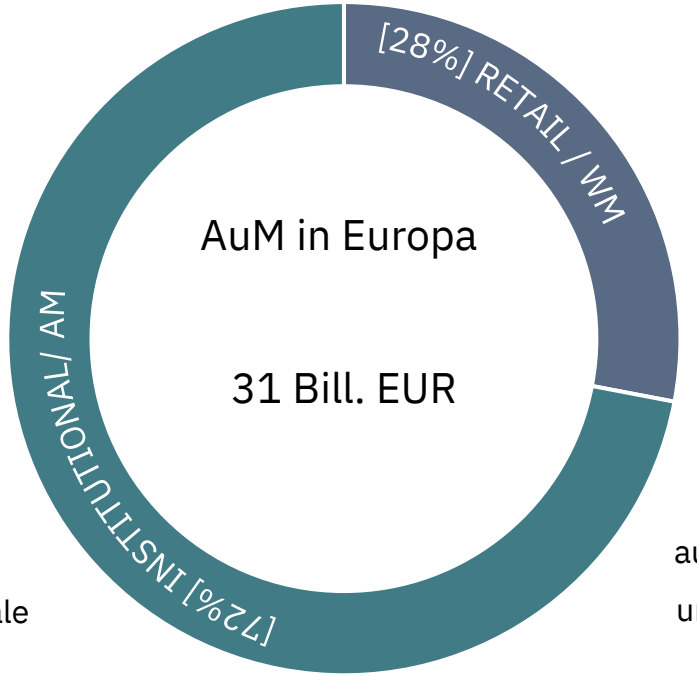
niiio's diversifizierte AM- und PWM-Strategie - organisches Wachstum im AM-Markt und anorganisches Wachstum im PWM-Markt

ASSET MANAGEMENT

Homogener und hoch skalierbarer AM-Markt; massive Ausweitung der potenziellen Marktgröße: 3x der ursprünglichen niiio-Marktgröße (PWM)

- ✓ PATRONAS
- ✓ FIXhub
- Weitere potenzielle Akquisitionen
- MANCO

Unser Asset Management wird hauptsächlich eine organische Wachstumsstrategie verfolgen, um das Geschäft weiter auszubauen und Cross-Selling-Potenziale zu nutzen.



WEALTH MANAGEMENT

Im Bereich Wealth Management werden wir uns auf die Erweiterung unseres Produkt- und Kundenportfolios in ganz Europa konzentrieren.

- DSER
- Akquisition TARGET #1
- Akquisition TARGET #n

Unsere Wealth Management-Sparte wird hauptsächlich auf eine anorganische Wachstumsstrategie setzen. Durch unsere Roll-up-Strategie werden wir maximale Synergien erzielen.

Schaffung der ersten paneuropäischen Plattform für Asset & Wealth Management

niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Quellen: EFAMA, Unternehmensinformation

Financials

Konsolidierte GuV für das Geschäftsjahr 2022

Gewinn- und Verlustrechnung
in TEUR

	Per 31.12.2021	Per 31.12.2022	In %
Umsatzerlöse	**2.395**	**7.533**	**+215%**
Andere aktivierte Eigenleistungen	**596**	**1.535**	**+158%**
Sonstige betriebliche Erträge	37	281	+659%
Personalaufwand	-2.279	-5.620	+146%
Materialaufwand & sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.605	-2.917	+82%
EBITDA	**-857**	**812**	**N/A**
Abschreibungen	-1.986	-3.421	+72%
EBIT	**-2.843**	**-2.609**	**-8%**
Finanzergebnis	-365	-331	-9%
Steuern auf Einkommen und Ertrag	-27	-365	+1.252%
Jahresfehlbetrag	**-3.235**	**-3.305**	**-2%**

Gewinn- und Verlustrechnung

- **Umsätze**
  - Umsatz durch Zukäufe 2021 & 2022 verdreifacht
  - Anteil der jährlich wiederkehrenden Umsätze (ARR) steigt auf 84%
- **EBITDA**
  - Deutliche Steigerung durch positive Erträge der neuen Töchter
- **EBIT**
  - Deutlich gestiegener Level von Abschreibungen auf selbsterstellte Software und Geschäfts- und Firmenwerte aus Firmenkäufen (nicht auszahlungswirksam, da Abschreibungen auf Buchwerte des Anlagevermögens).
- **Jahresfehlbetrag**
  - Anstieg von wiederkehrenden Ausgaben (Wandelanleihe & Kredite der Tochtergesellschaften)
  - Steuerzahlungen auf Ebene von Tochtergesellschaften

Bilanz

Gruppenbilanz und Kapitalflussrechnung

Bilanz (Auszug)*
in TEUR

Aktiva (TEUR)	31.12.2021	31.12.2022
Immaterielle Vermögensgegenstände	17.615	19.993
Vorräte, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände und Wertpapiere	768	810
Geldvermögen	7.502	3.808
Passiva (TEUR)	**31.12.2021**	**31.12.2022**
Eigenkapital	11.338	14.523
Rückstellungen	586	559
Verbindlichkeiten	5.998	7.695
Bilanzsumme	**26.460**	**26.460**

- **Aktiva**
  Anstieg der immateriellen Vermögenswerte durch FIXhub Transaktion; Liquiditätslage verschlechtert durch negativen Investitions-Cashflow
- **Passiva**
  Anstieg des Eigenkapitals aufgrund der Umsetzung der Kapitalerhöhung durch die Patronas Transaktion; Anstieg der Verbindlichkeiten durch Teilfinanzierung der FIXhub Transaktion

Kapitalflussrechnung
in TEUR

Cashflow-Rechnung	1.1. – 31.12.2021	1.1. – 31.12.2022
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (operativer Cashflow)	-691	438
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-849	-5.765
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	6.039	1.171
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	**4.499**	**-4.156**

- **Operativer Cashflow & Cashflow aus Investitionstätigkeit**
  Veränderungen bedingt durch FIXhub Transaktion sowie Investitionen in Softwareentwicklung

- **Finanzierungs-Cashflow**
  Teilfinanzierung der FIXhub Transaktion sowie Ausschüttungen von Vorjahreserträgen der Gesellschaft an Altgesellschafter; Tilgung operativer Kredite der Tochtergesellschaften

niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Erreichte Meilensteine in 2022 und Ausblick auf 2023

ERREICHTE MEILENSTEINE

1 Erfolgreiche Akquisitionen

- ✓ Patronas erfolgreich integriert
- ✓ FIXhub mit niiio GmbH gemerged und erfolgreich integriert

2 Ausbau des Sales

- ✓ 20%+ Kundenwachstum, finanzielle Auswirkungen ab 2023 ff.
- ✓ Pipelinewert mehr als 7,5 m EUR

3 M&A strategy

- ✓ Internationale Investment Bank als Partner gewonnen
- ✓ PE-Firma mit Roll-up Erfahrung adressiert
- ✓ Potentielle Deal Struktur vorbereitet
- ✓ Diskussionen mit potentiellen Investoren werden fortgesetzt

4 Kosten im Griff

- ✓ Kostensenkungen plangemäß vorgenommen
- ✓ Gesamtrentabilität verbessert

5 Umsatz im Plan

- ✓ Stark wachsendes AM-Geschäft
- ✓ Mitnahme von Synergieeffekten
- ✓ Kundenwachstum als Treiber für künftiges Neugeschäft

6 EBITDA positiv und besser als erwartet

- ✓ Verbesserung des EBITDA ggü. Erwartung aufgrund von stärkerem Kundenwachstum und
- ✓ Positive EBITDA-Marge

7 Nächste Schritte in Vorbereitung

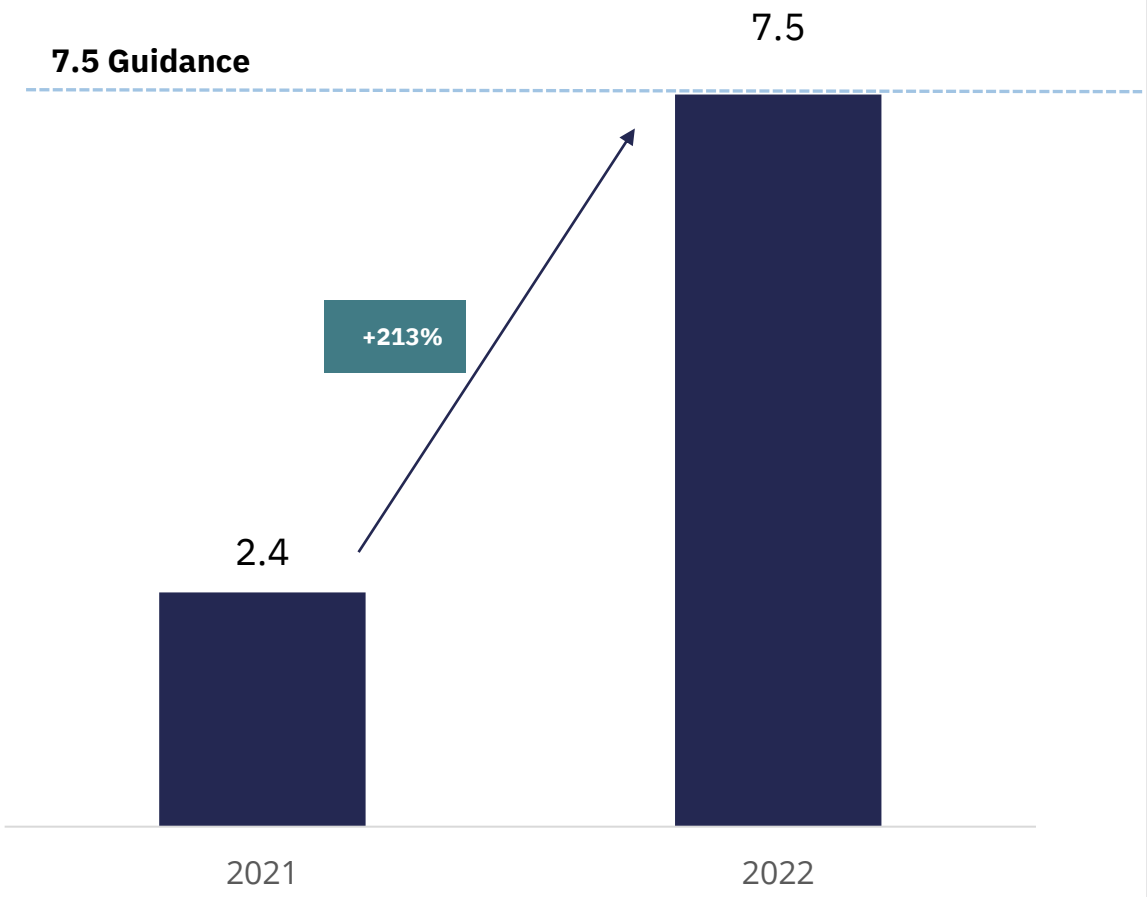
- ✓ Strategisch relevantes Wachstum in Vorbereitung

niiio's Wachstum 213% in 2022...

... und positives EBITDA von 800K EUR

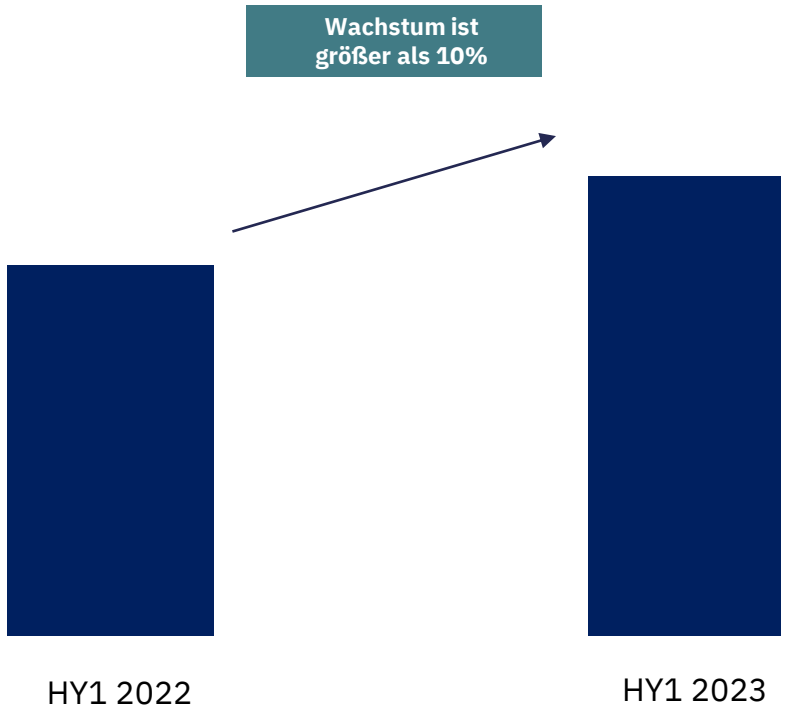
Überblick FY Umsätze 2021 vs. 2022

in EUR m



Prognose HY Umsätze 2022 vs. 2023 (konsolidiert)

Prozentuale Entwicklung

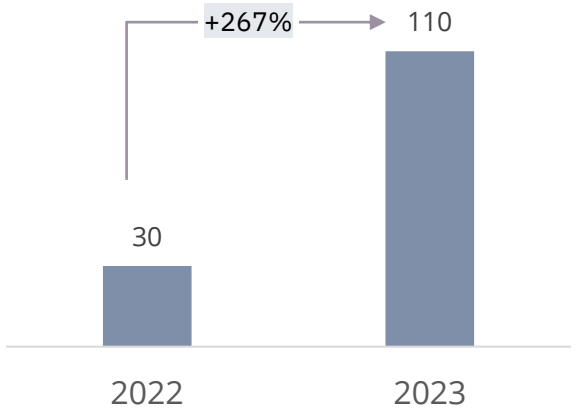


niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Key Financials Highlights – Synergieeffekte

Kosten Synergien

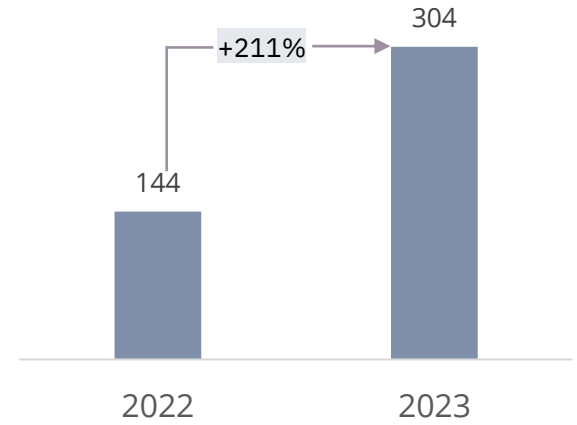
in T EUR



- **Horizontale Integration mit zusätzlichen Märkten und Produkten –** es wurden ursprünglich keine Synergien geplant
- **Beide Unternehmen innerhalb von 3 Monaten integriert**
- **Substanzielle Kostenreduktion in der DSER**

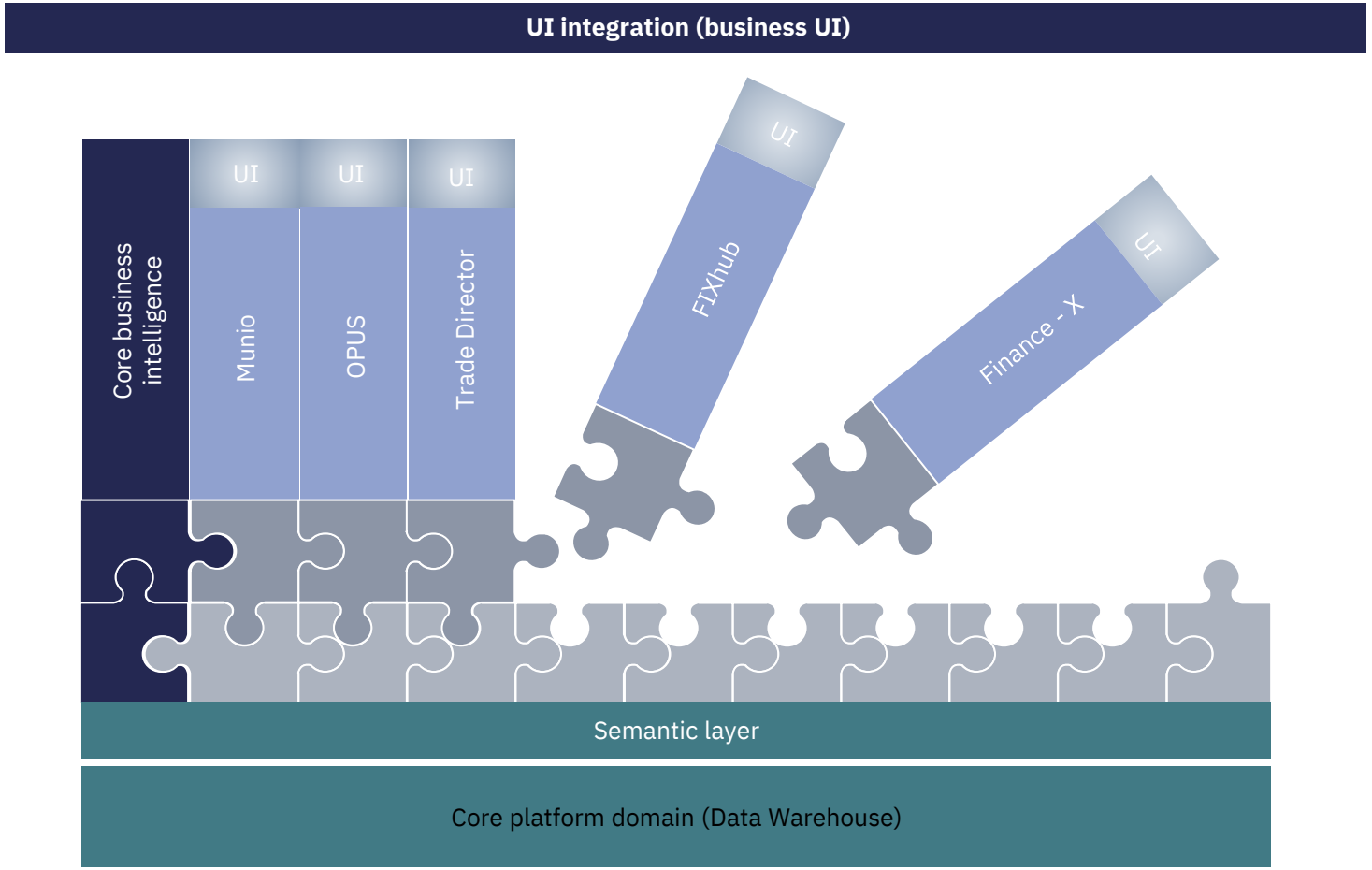
Umsatz Synergien

in T EUR



- **Fokus auf Asset Management führt zu mehr organischem Wachstum**
- **CIR** durch erste Synergieeffekte und Effizienzsteigerungen um **23% reduziert**
- **Neue Kunden-Pipeline aufgebaut**

Unsere Plattform kombiniert Kernfunktionalitäten mit spezifischen Finanzanwendungen und UI



- "Best-of-Breed"-Ansatz
- Semantischer Abgleich zur Beschleunigung der Integration
  - Zwingende Verwendung von API, Messaging queue oder anderen IT-Standards
  - Halb-automatisch durch Code and Matching-Generierung
  - Vollständig automatisiert durch AI
- Direkte oder indirekte Nutzung der Oberfläche von Finanzapps
  - Direkte Nutzung bei vollständiger Integration
- UI-Plattform

Target Integration Model: Mittels Integration zur Zielorganisation

Aktuelle Organisation

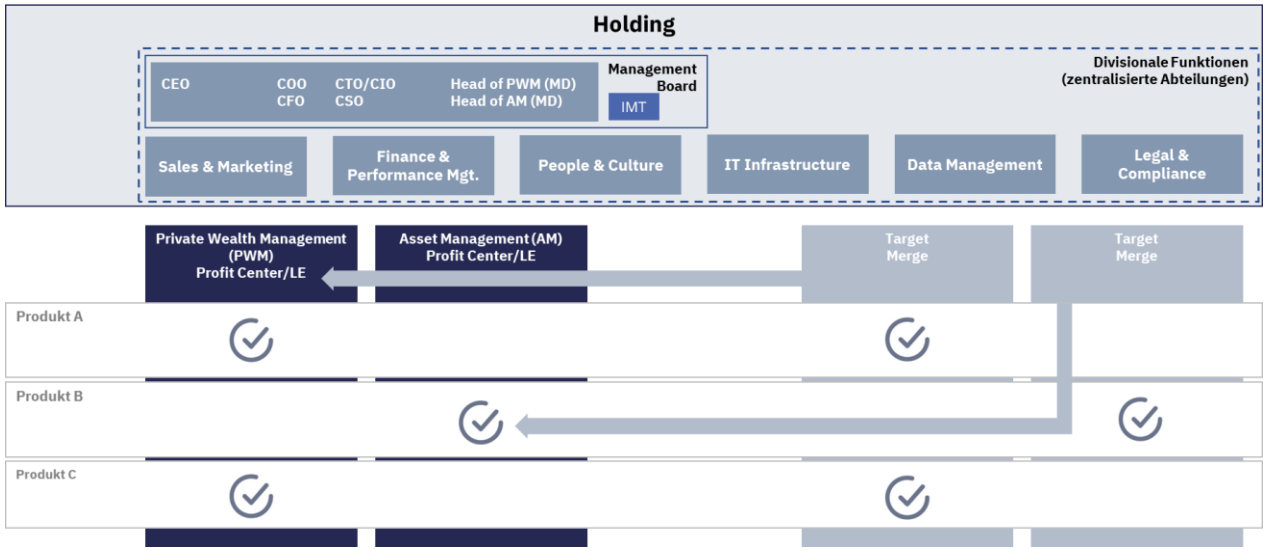
niiio finance group AG - holding

Executive Board
CEO – Johann Horch
COO – Dr. Daniel Berndt

- DSER GMBH
- PATRONAS FS GMBH
- FIXHUB GMBH
- NIIIO LEDGER AG

- Technology
- Product
- Sales & Marketing
- HR
- Finance

Zielorganisation



Kurzfristig
Kostensynergien

Mittelfristig
Umsatzsynergien

Langfristig
Strategische Synergien
(Märkte, Produkte, Kunden)

niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Organisation

Integration Management Team (IMT) fokussiert auf drei Kernbereiche der Integration

Integration Management Team (in enger Zusammenarbeit mit allen Divisionen, im Speziellen People & Culture)

Head of IMT

PMO

- Post-merger Methodology & Planning
- Status Reporting
- Budget Tracking
- Synergies Tracking
- Central Issue Management
- Staffing & Resource Management
- Workstream Management

IMT Center of Expertise: Integration Support

Workstreams

Administration
- Legal & Compliance
- Finance
- Communi-cation

Business
- Sales
- Marketing
- PWM
- AM

Product, IT & Operations
- IT Infrastructure
- IT Platform
- Product
- Processes

IMT Center of Expertise: Change Management

- Mobilization / Communication
- Change Enablement
- Coaching
- One Culture

niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Organisation

Zwei neue Aufsichtsräte aus dem Netzwerk verstärken das Gremium der niiio finance group

Philipp von Girsewald

Philipp von Girsewald hat als CEO das US-Geschäft für das FinTech Raisin /Deposit Solutions gegründet und aufgebaut. Er hat 20 Jahre Bankerfahrung und hat bei der Deutschen Bank Corporate M&A and Regulatory Strategy global verantwortet. Er ist ein erfolgreicher internationaler M&A-Experte und hat über 100 Unternehmens-transaktionen im Volumen von über 50 Mrd. EUR begleitet. Im Lichte unserer Roll-up Strategie ist seine Expertise für uns äußerst wertvoll. Als Beiratsmitglied ist er in laufende Gespräche und Verhandlungen mit Investoren involviert.

Michael Pannwitz

Michael Pannwitz ist seit mehr als 20 Jahren im Bereich des Vermögensmanagement und Private Banking unterwegs, begleitet von verschiedenen Führungsaufgaben bei der Deutschen Bank. Seit November 2016 ist er für die Volksbank BRAWO u.a. als Bereichsleiter, Prokurist sowie Produkt- und Projektverantwortlicher für das Wertpapiergeschäft aktiv. Neben der beruflichen Tätigkeit ist er Vorstand einer gemeinnützigen Kunst- und Kultur-Stiftung in Braunschweig.

Wir bedanken uns bei Henning Gebhardt und Malte Spieß für die hervorragende Zusammenarbeit!

Geplante Maßnahmen in 2022 wurden konsequent geliefert

- Erwartete Umsatzerlöse: 7,5 – 7,9 Mio. EUR (inkl. FIXhub)
- Neutrales bis leicht positives EBITDA
- Positive Auswirkungen auf den Cashflow durch die Akquisitionen
- Weiteres anorganisches Wachstum
- Wir erwarten erste positive Resultate der Investitionen in unsere Sales-Division ab Q3
- Prüfung von möglichen Finanzierungsoptionen, um Wachstum zu beschleunigen

Investment Highlights Zusammenfassung

Äußerst attraktive Gelegenheit im wachsenden und fragmentierten europäischen Markt

Wir haben eine starke Position in einem boomenden, aber ineffizienten Markt, der uns in eine hervorragende Position für (an-) organisches Wachstum versetzt

Überlegenes Full-Service-SaaS Plattformangebot

Wir sind in der Lage, unsere Plattform auf die nächste Wachstums- und Effizienzstufe zu skalieren, um größtmögliche Margen zu erzielen

Wir treiben die Marktkonsolidierung mit einem nachgewiesenen M+A und Integrations Track Record aktiv voran

Wir sind bereit, unsere M&A-Strategie umzusetzen, indem wir die nächsten Ziele erwerben, um unsere anorganische Wachstumsstrategie voranzutreiben (vorbehaltlich der Finanzierung).

Haftungsausschluss

Diese Präsentation kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Betriebsergebnisse, die finanzielle Lage und die Gewinne der niiio finance group AG enthalten, die mit den Begriffen "antizipieren", "glauben", "schätzen", "erwarten", "prognostizieren", "beabsichtigen", "können", "planen", "projizieren", "vorhersagen", "prognostizieren", "sollten" und "werden" sowie Variationen solcher Begriffe oder ähnlicher Ausdrücke bezeichnet werden können. Diese zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Erwartungen, Vermutungen und Prognosen des Vorstands sowie den ihm derzeit verfügbaren Informationen und sind nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt worden. Sie sind daher nur zu dem Zeitpunkt gültig, zu dem sie erstmals veröffentlicht werden.

Sollten sich die Erwartungen als falsch erweisen oder sollten sich bestehende Risiken oder Unsicherheiten konkretisieren, so können die tatsächlichen Ergebnisse und Leistungen der niiio finance group AG wesentlich von den explizit oder implizit beschriebenen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Dies könnte auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sein, wie z.B. das Niveau der eingegangenen Kundenaufträge, die Nachfrage nach Projektmanagementsoftware auf dem Markt, die Bedingungen auf den Finanzmärkten, die allgemeinen Bedingungen auf dem Softwaremarkt und die allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen sowie Stornierungen oder Projektverzögerungen. Deshalb kann nicht garantiert oder sonst dafür gehaftet werden, dass sich diese zukunftsgerichteten Aussagen als vollständig, richtig oder genau erweisen oder dass erwartete prognostizierte Ergebnisse in Zukunft tatsächlich erreicht werden. Die niiio finance group AG ist unbeschadet gesetzlicher Regelungen nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen als Ergebnis neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder anderer Ereignisse zu überprüfen oder zu aktualisieren.