Wir digitalisieren das Asset und Wealth Management

niiio finance group AG - 01/2024

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
- **Über 117 MAK mit über >22 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 6 Niederlassungen in Dt., LUX und Georgien

... mit klaren Mehrwerten...

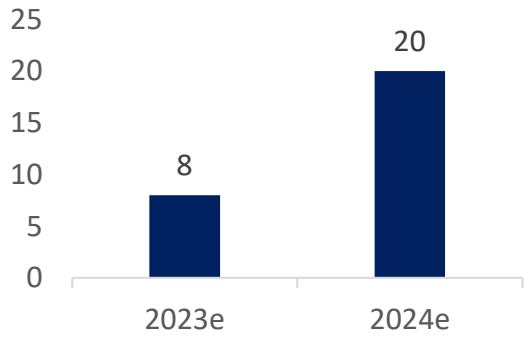
1. **Wachsender und fragmentierter europäischer Markt**
2. **Steigende Nachfrage nach Effizienz und Produkt**
3. **Hochgradig attraktive 'One-Stop-Shop' Plattform**
4. **Private Banking und Wealth Management als DNA**
5. **Finanzielle Stabilität, Starker Investor**
6. **Starkes Team: Management, Aufsichtsrat,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

... und anspruchsvollen Blue-Chip Kunden

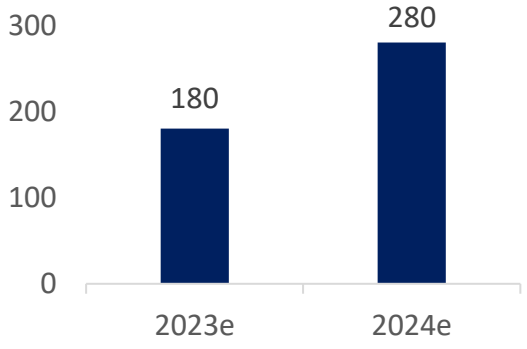
Sparkasse, Credit Suisse, UBS, UniCredit, DZ PRIVATBANK, SMAVESTO, Bethmann Bank ABN AMRO, Merrill Lynch, DONNER & REUSCHEL, MERCK FINCK, Flossbach von Storch, SOCIETE GENERALE

Finanzielle Stabilität und europäische Expansion mit starken Investoren

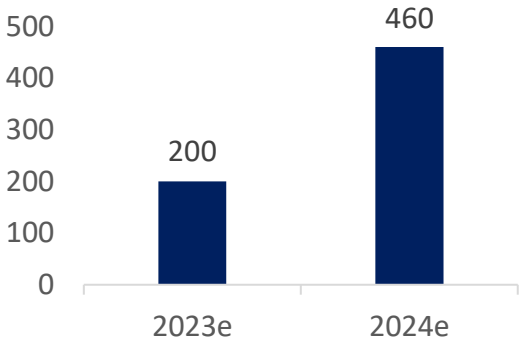
Starkes Umsatzwachstum, in Mio. EUR



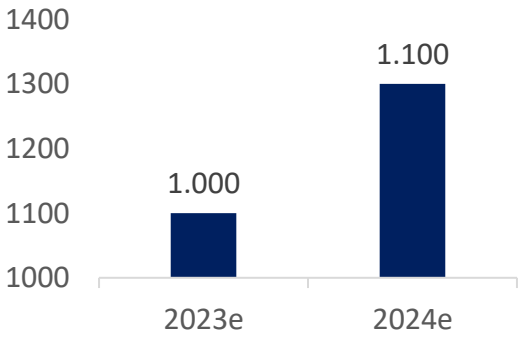
Assets under Management in Mrd. EUR



Anzahl Kunden (#)



Transaktionsvolumen in Mrd. Euro



Quelle: Unternehmensinterne Informationen

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

niiio financegroup

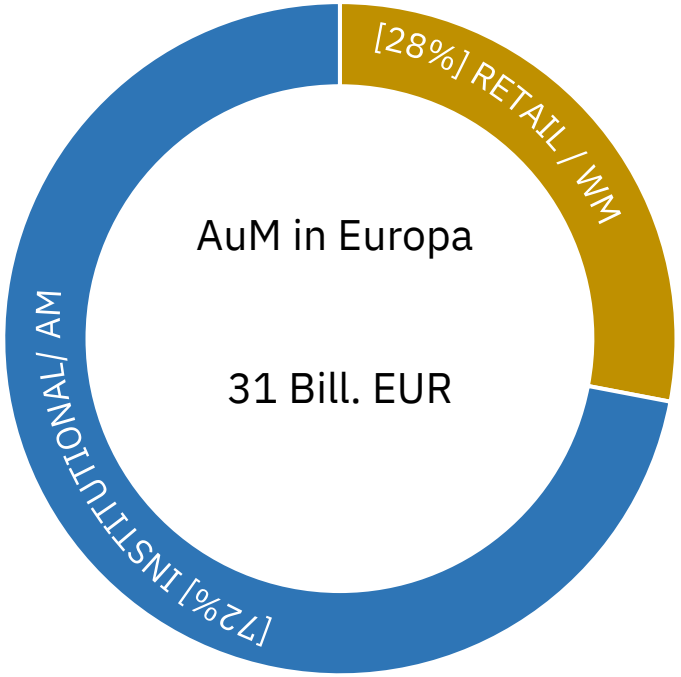
niiio's diversifizierte AM- und PWM-Strategie - organisches Wachstum im AM-Markt und anorganisches Wachstum im PWM-Markt

ASSET MANAGEMENT

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

PATRONAS FIXhub	FundHero FinTecc	Weitere pot-enzielle Ak-quisitionen	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	fundsaccess	MiFID RECORDER	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 und Wealth Management

Quellen: EFAMA, Unternehmensinformation

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 öffent-licher oder Private-Cloud** in Dt.
- **Kosteneffizient** und **schnelles Time-to-Market**, da alle Lösungen bereits entwickelt und in Betrieb sind
- **Anbindung** an diverse **Depot-banken**, **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, Pools
- Fondsgesellschaften
- Kapitalverwaltungsgesellschaften
- Institutionelle Asset Manager
- Broker
- Internationale Blue Chip-Banken
- Versicherungen

niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Erfahrenes Team mit klarer strategischer Vision

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

Executive Board and Group Functions

Johann Horch
CEO

Dr. Daniel Berndt
COO

Axel Apfelbacher
Group Finance and Legal

Heribert Steuer
Group Technology

Christian Ropel
Head of Corporate Development and M&A

Board of Directors

Ina Just
Managing Director Wealth Management

Carsten Osswald
Managing Director Asset Management

Rolf-Henning Hackel
Managing Managing Director Wealth Management

Paul Huber
Managing Director Wealth Management

Aufsichtsrat

Dr Martin Setzer
Banks / insurance, technology – AR Vorsitzender

Joerg Brandt
Finance, M&A, PMI

Philipp von Girsewald
M&A

Prof Dr Peter Balzer
Banks & markets reg. law

Michael Pannwitz
Private banking

niiio finance group | ISIN: DE000A2G8332 | Alle Rechte vorbehalten

Unser Investor Pollen Street Capital – Experte für Konsolidierung

Beschleunigter Wandel bei den europäischen Finanz- und Unternehmensdienstleistungen

ÄUSSERST ERFAHRENE SEKTORSPEZIALISTEN

- Unabhängiger Vermögensverwalter mit Private Equity und Kreditfinanzierungen für den Finanzdienstleistungssektor
- **5 Gründungspartner** mit **16 Jahren Erfahrung** in der Zusammenarbeit über **mehrere Marktzyklen** hinweg
- Fokus auf **Finanz- und Unternehmensdienstleistungen** seit 2008
- **2 Mrd. £** in 27 Plattform-Geschäftsmodelle investiert

Klare Investitions-kriterien in bestim-mten Zielsegmenten

- Zielgruppen sind **Technologie- und technologiegestützte Unternehmen im Finanz- und Unternehmensdienstleistungssektor in Europa**, die das Potenzial haben, auf den von ihnen gewählten Märkten führend zu werden.
- **Buyout**-Investitionen in **wachstumsstarke** Unternehmen, Unterstützung von **Unternehmerteams**
- Größe der Kapitalbeteiligung **£50m - £250m**, typischer Enterprise Value **£50m - £500m**
- **Werteorientierter** Ansatz

Fokus auf Innovation und Wachstum

- Interesse an der **Beschleunigung des Strukturwandels** im Finanz- und Unternehmensdienstleistungssektor
- **Systematischer Rahmen** zur Erzielung von Wachstum durch digitale Anpassung, Innovation und Erweiterung der Zielmärkte
- **Hub** - Kompetenzzentren, Vernetzung und Talente zur Beschleunigung des Wachstums

Unsere Vision: Schaffund der dominanten und skalierbaren paneuropäischen WealthTech-Plattform durch Bündelung technologischer Innovationen, um führende Unternehmen im Bereich des digitalen Asset und Wealth Management zu stärken.

DSER a niiio finance group company

fundsaccess

PATRONAS

FinTecc IT Solutions

FIXhub.net routing network

FUNDHERO

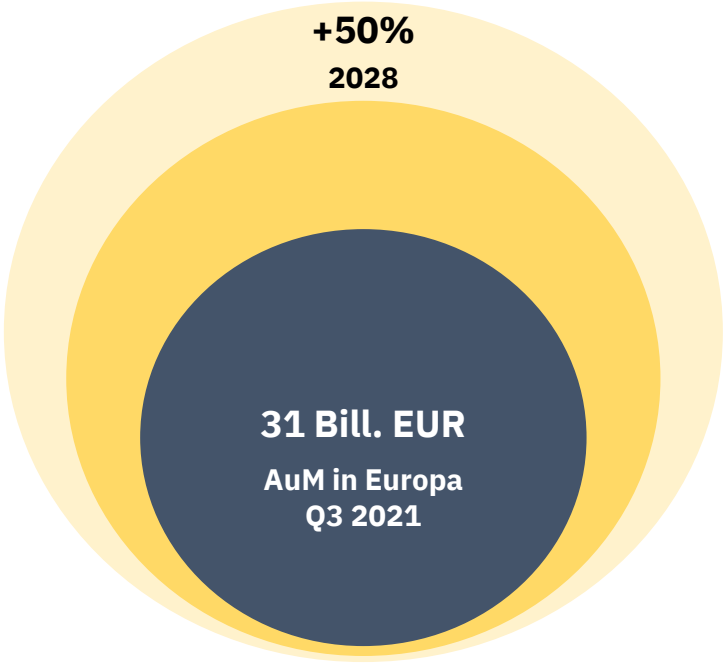
MIFIDRECORDER

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

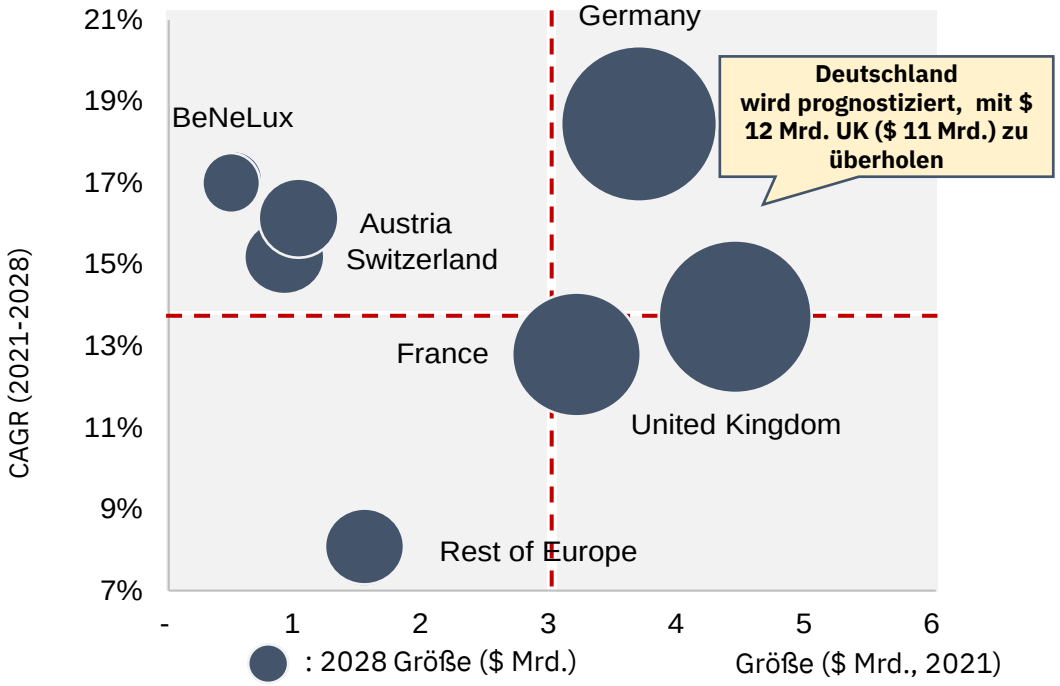
Sehr attraktive Möglichkeiten im schnell wachsenden, aber fragmentierten Asset und Wealth Management Markt in Europa (1/2)

Digitalisierung und neue Investitionsbedürfnisse treiben Wachstum in Zielmärkten

Entwicklung der AuM im europäischen Asset Management-Markt



Ausgewählte europäische WealthTech-Märkte[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

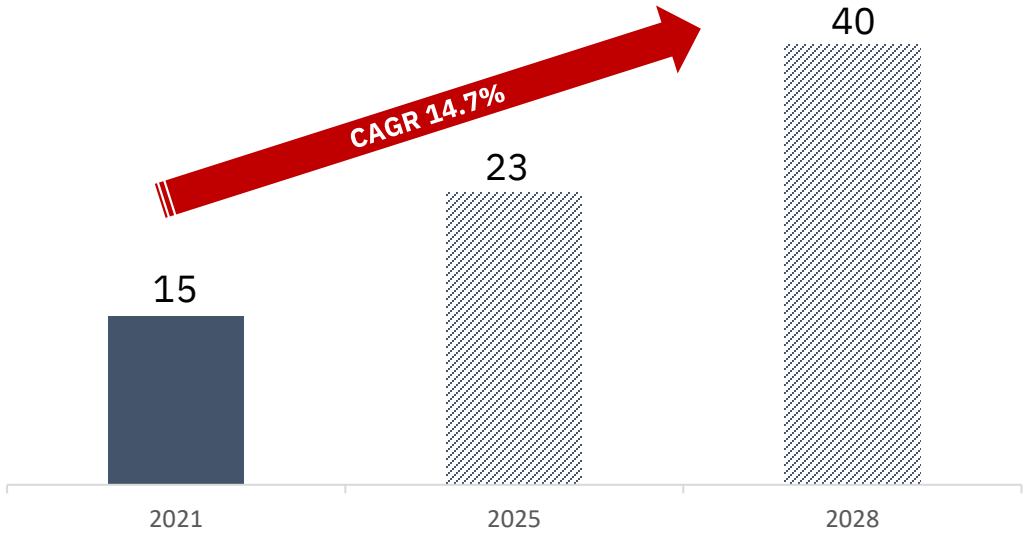
Quelle: EFAMA Asset Management in Europe, ZEB Research, Insight Partners, McKinsey, Unternehmensinformation
(1 inkludiert Banken, Investmentfirmen, Wealth Management-Organisationen und andere)

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

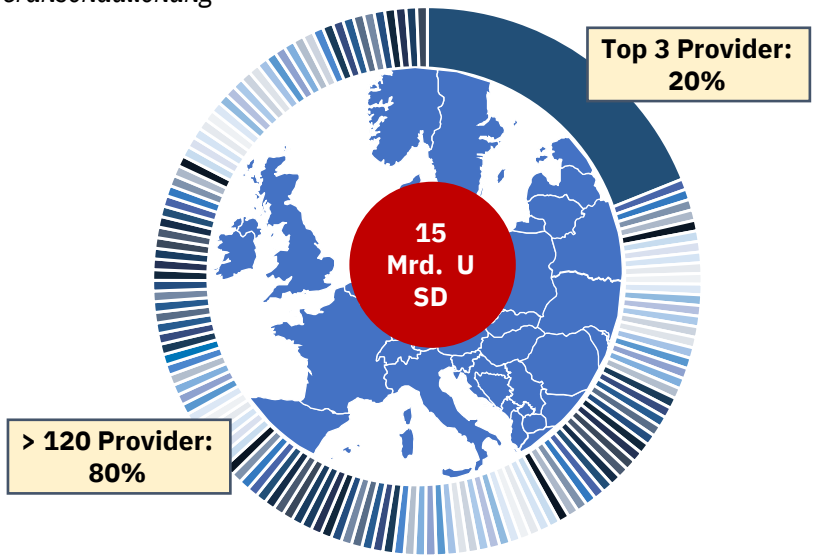
Entwicklung des Total Addressable Markets

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

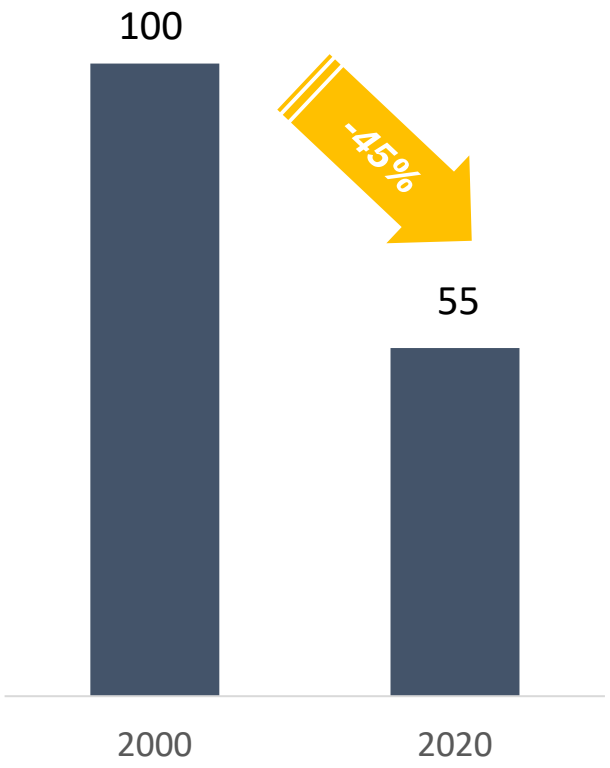
Quellen: Proprietary analysis and company information, ZEB Research, Insight Partners,
(1 inkludiert Banken, Investmentfirmen, Wealth Management-Organisationen und andere)

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

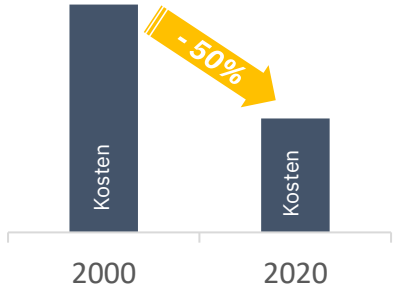
- Sinkende Rentabilität der Marktteilnehmer aufgrund sinkender Gebühren und höherer Verwaltungskosten
- Zunehmende regulatorische Anforderungen, die die Komplexität weiter erhöhen

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

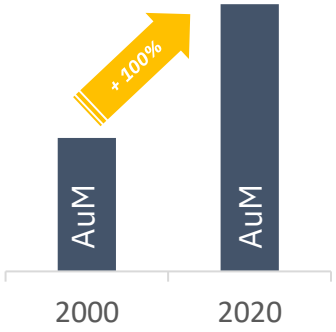
Halbierung der Kosten…

Kostenreduktion um 50%



… oder Verdoppelung des AuM

Verdoppelung des AUM



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).

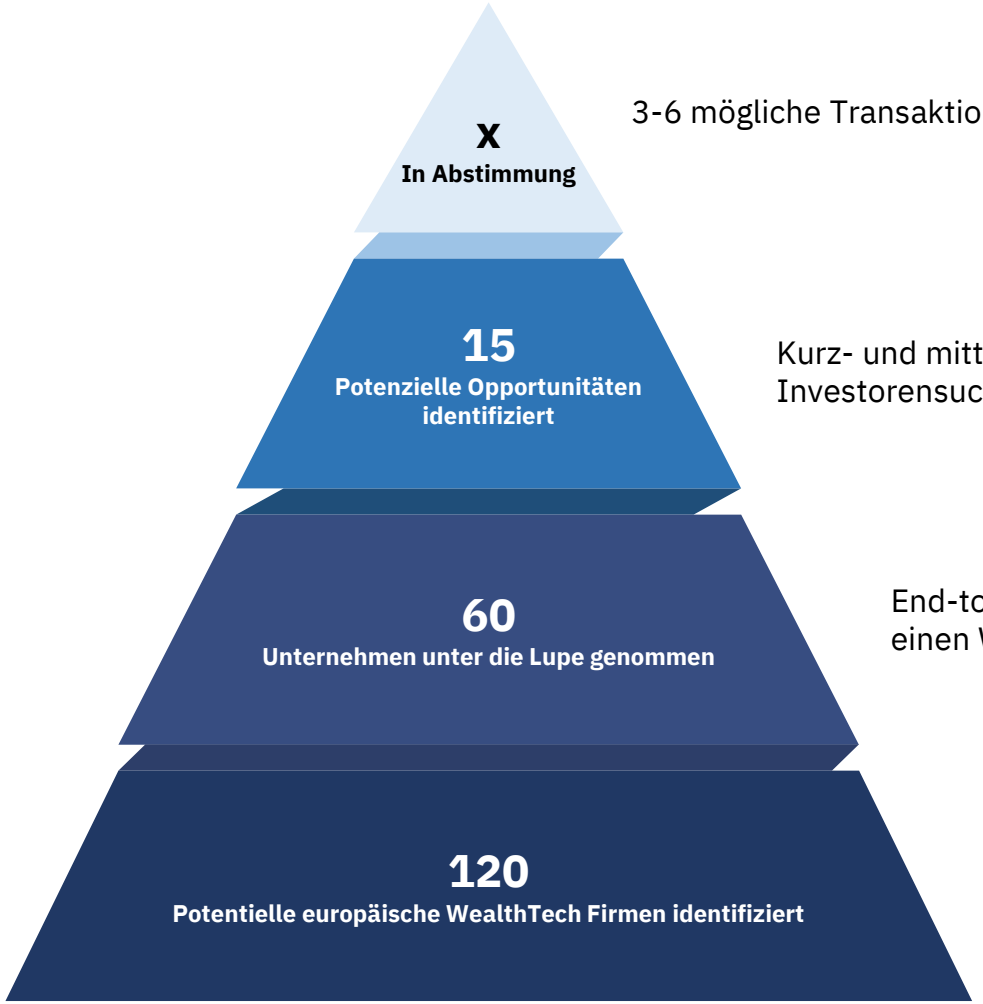
Vorteile einer „end-to-end“ -Produktpalette

- 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

Quelle: Unternehmens Information

Wir treiben die Marktkonsolidierung aktiv voran

… mit einer klar definierten Roadmap von potentiellen höchst synergetischen Targets

niiio financegroup

…. 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			

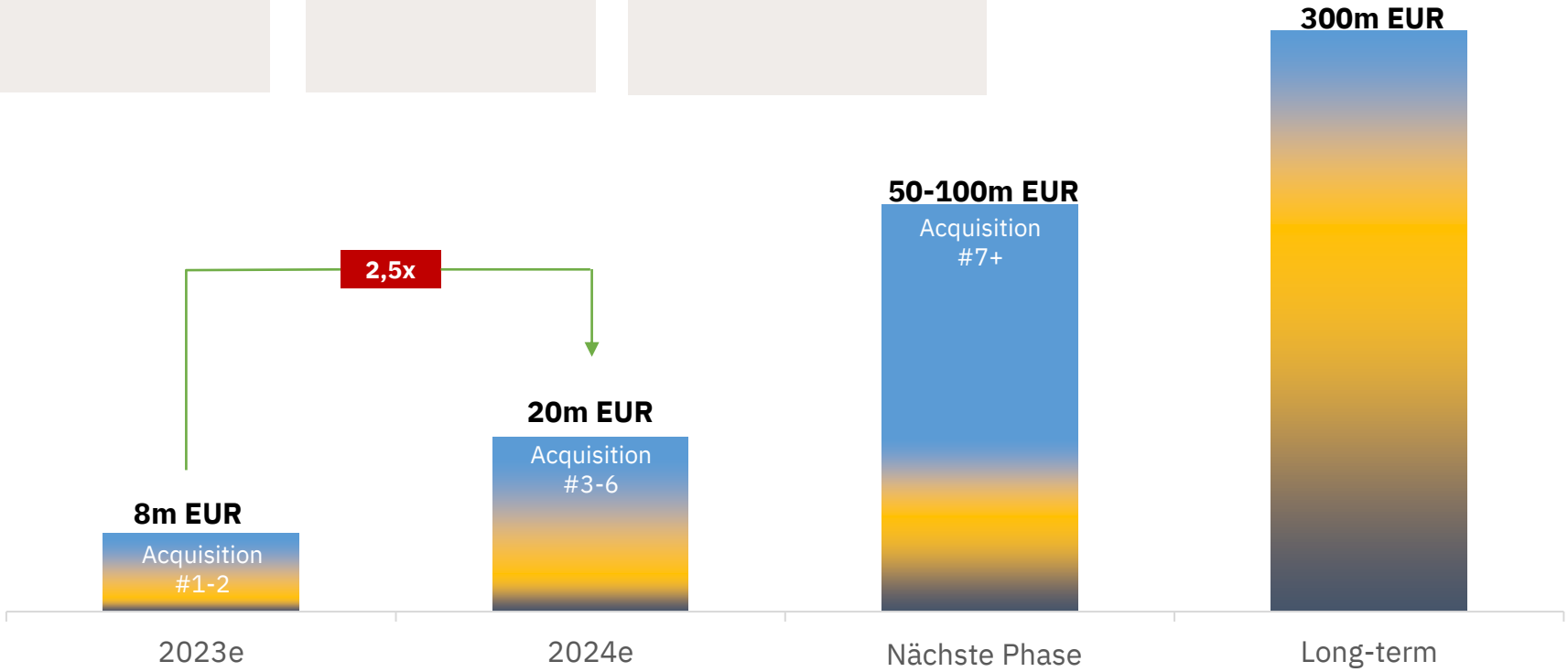
	Lead gen. & customer onboarding	Wealth Planning	Risk engine	Investment advice	Portfolio management systems	Customer portal	Trading & order management	Reporting & controlling	Custody
Banks	Target 6	Target 7		Target 9 Target 17	Target 14 Target 6 Target 7	Target 19		Target 12	Market entry via DLT Technology
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	
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 paneuropäischen "one-stop-shop" Plattform für Asset und Wealth Manager

- Neue Strategie aufgesetzt
- 2 Übernahmen 2022 konsolidiert
- 4 Übernahmen in 2023. Konsolidierung in 2024.
- Weitere M&A Aktivitäten entlang der Pipeline geplant



Anorganische Strategie - Fokus

- Ganzheitliche Finanzplanung
- Kundenportale
- Digitales Vermögensreporting
- Mass Affluent Wertpapierberatung

Organische Wachstumsziele

- Wachstum entlang des Marktwachstums 9-16%

Quelle: Informationen des Unternehmens
Anmerkungen: (1) ManCo unterliegt externer Finanzierung

Erreichte Meilensteine in 2022 und 2023

ERREICHTE MEILENSTEINE

1 2 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 Strategie

- ✓ Rothschild, eine internationale Investment Bank als Partner gewonnen
- ✓ Pollen Street, eine PE-Firma mit Roll-up Erfahrung als Investor gewonnen
- ✓ Deal Struktur für 5 M+A Aktivität p.a. aufgesetzt
- ✓ Diskussionen mit potentiellen Targets laufen

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 4 Akquisitionen in 2023 vollzogen

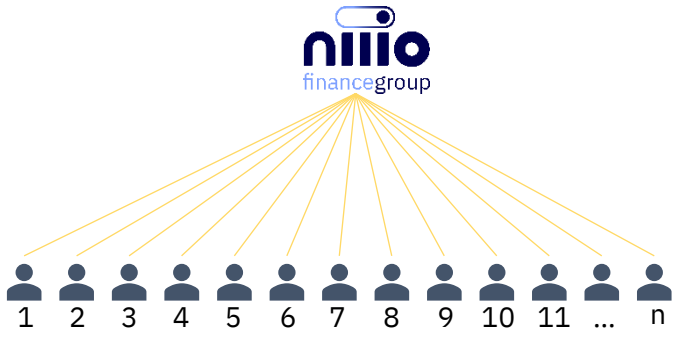
- ✓ fundsaccess AG, (2022) 7,2 Mio. EUR Umsatz und (2022) 27 Mitarbeiter
- ✓ FundHero und FinTecc IT Solutions, (2022) 1,4 Mio. EUR Umsatz und (2022) 10 Mitarbeiter
- ✓ MiFID-RECORDER, (2022) 0,8 Mio. EUR Umsatz und (2022) 5 Mitarbeiter

Größe zählt: niiios „Roll Up“-Strategie

Durch die Bündelung von verschiedenen Nischenplayer entsteht ein hochprofitables Geschäft

Hohe **Skalierbarkeit**

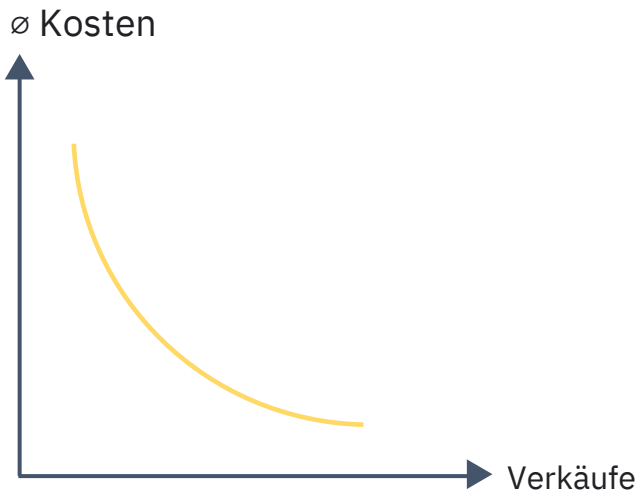
Das Agieren in einer eigenen private Cloud erlaubt enorme Skalierbarkeit. Die Neukundenanbindung kann innerhalb von wenigen Minuten abgewickelt werden.



niiio’s Plattform ermöglicht unbegrenzte Skalierbarkeit bei stagnierenden Kosten.

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

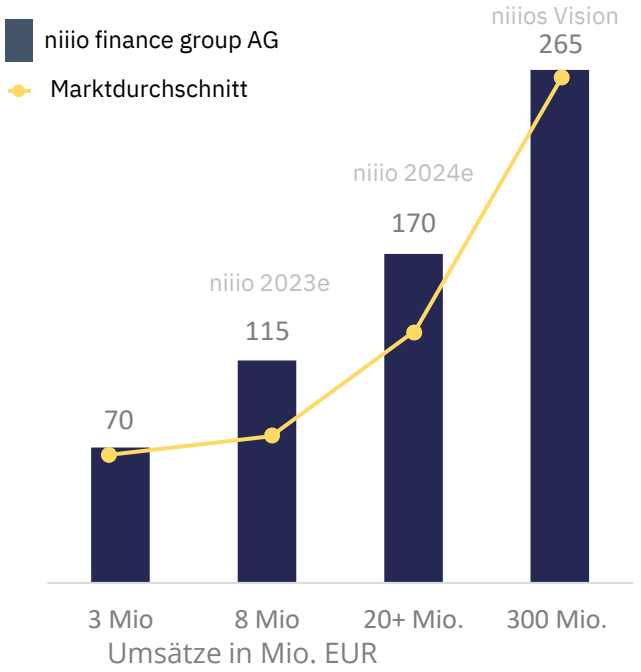
Höhere Verkaufszahlen resultieren in geringeren Durchschnittkosten für das Unternehmen.



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

Geplante Maßnahmen in 2022 und 2023 wurden konsequent geliefert

- Organisches Wachstum on track – Kundenwachstum + 20 Prozent
- Positives EBITDA, besser als erwartet
- Mit Pollen Street neuer Investor an Board – erfahren im internationalen Roll-up
- 2 Akquisitionen in 2022 und 4 weitere Akquisitionen in 2023 erfolgreich abgeschlossen
- Deal Pipeline und Deal Struktur für bis zu 5 Akquisitionen p.a. aufgestellt
- Verstärkung und weitere Professionalisierung des Teams umgesetzt

Haftungsausschluss

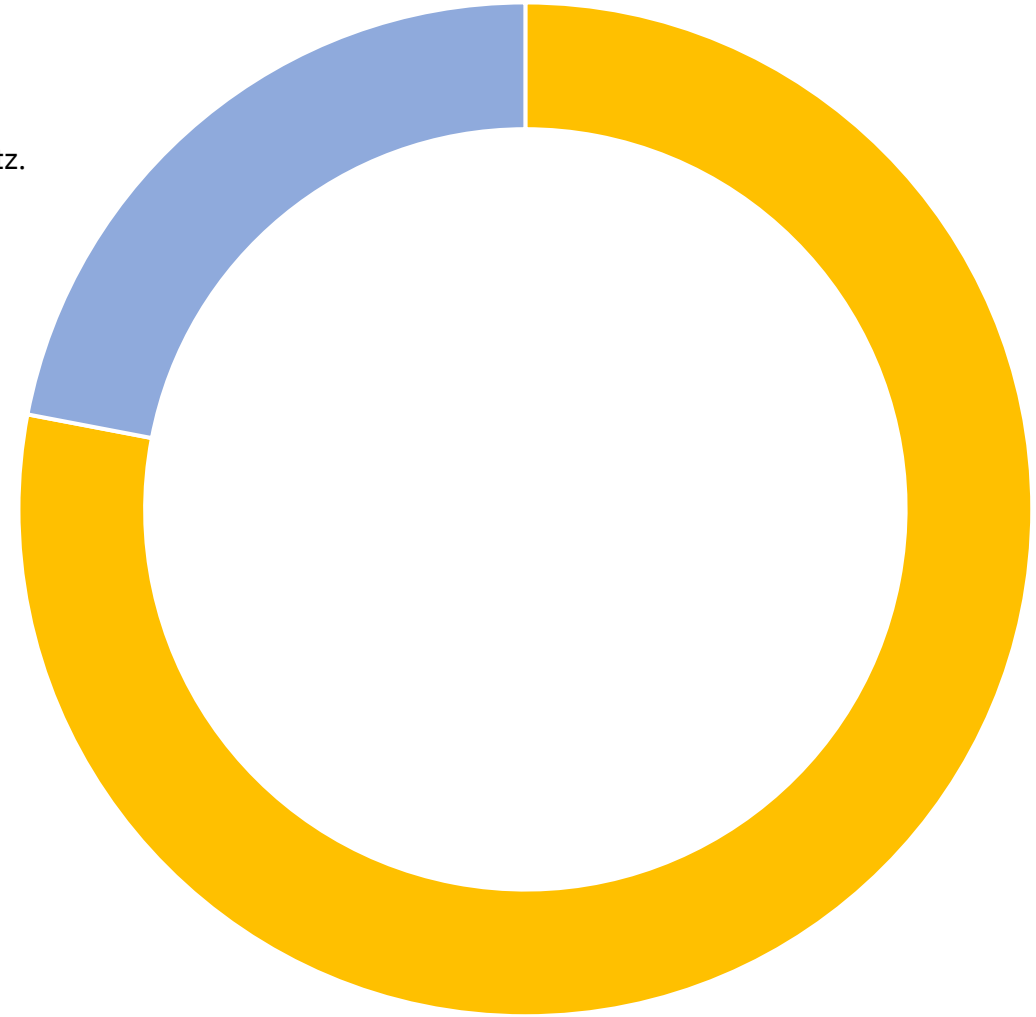
Diese Präsentation kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Betriebsergebnisse, die finanzielle Lage und die Gewinne der niiio finance group AG enthalten, die mit den Begriffen "antizipieren", "glauben", "schätzen", "erwarten", "prognostizieren", "beabsichtigen", "können", "planen", "projizieren", "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 das 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.

Aktionärsstruktur

22%

FREEFLOAT
23% der Aktien befinden sich im Streubesitz.



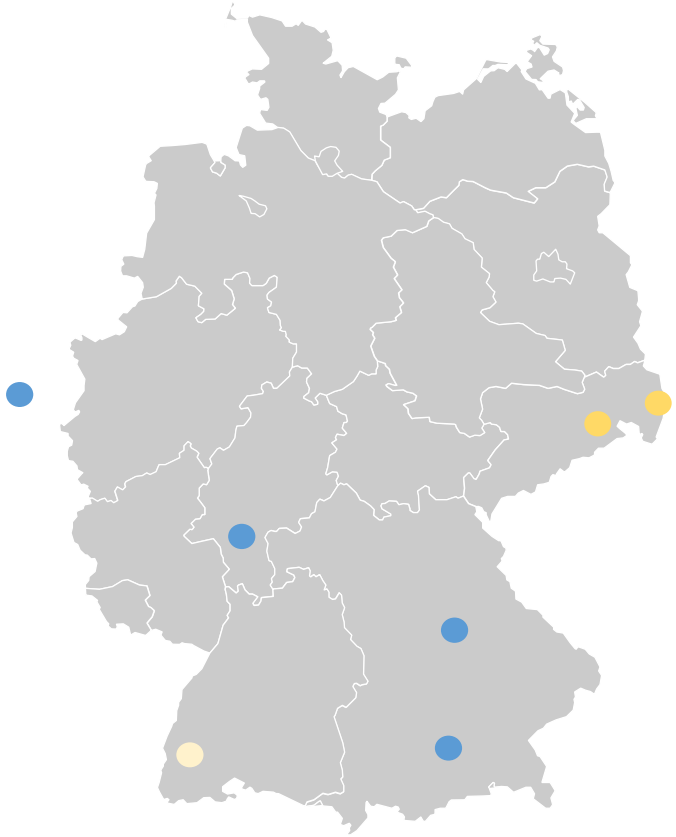
78%

POLLEN STREET CAPITAL
77% der Aktien werden von PE-Company Pollen Street Capital London gehalten.

niiio's Unternehmensstruktur

niiio financegroup

Deutschland



Görlitz / Dresden

Freiburg

Frankfurt / Nürnberg

München

Luxembourg (FundHero)

Office

Görlitz/ Dresden

Hauptsitz und Drehscheibe für die Private Wealth Management Einheiten, Hauptsitz der niiio finance group, DSER, etc.

Freiburg

Hauptsitz und Drehscheibe für die Asset Management Einheiten (PATRONAS, FIXhub); weiterer Ausbau der Geschäftseinheit in Luxemburg für 2023 geplant

Frankfurt/ Nürnberg

Managementteam und Vertrieb

München

fundsaccess und MIFIDRECORDER

Quelle: Unternehmensangaben (Juni 2022)