

**Herzlich willkommen
zu unserer
Hauptversammlung**

14. Juni 2023 | 10:00 Uhr

A blue-tinted photograph of an office environment. In the foreground, a woman with long blonde hair is smiling and looking at a laptop. Next to her, a man with glasses is also smiling and looking at the laptop. In the background, another woman is visible, looking down at some papers. The overall atmosphere is positive and collaborative.

Bericht des Vorstands

14. Juni 2023

FP auf profitabilem Wachstumskurs in 2022



In Mio. Euro	2021	2022 berichtet	2022 normalisiert
Umsatz*	203,7	+23% 251,0	+12% 229
EBITDA	18,5	+49% 27,6	+10% 26,2
Free Cashflow	6,5	+24% 8,1	
Konzernergebnis	0,4	+1.275% 5,5	
Ergebnis je Aktie (un-/verwässert in Euro)	0,02	↑0.33 0,35	

- **Umsatzwachstum in allen Geschäftsbereichen**, teilweise beeinflusst durch Einmaleffekte und M&A

- Digital Business Solutions +34%
- Mailing, Shipping & Office Sol. +23%
- Mail Services +23%

- **EBITDA Verbesserung** beeinflusst durch

- + 2,6 Mio. Euro Portoumstellung Deutschland
- + 2,0 Mio. Euro positive Währungseffekte
- + Verbesserte Kostenbasis (FUTURE@FP)
- Investition in Ausbau der Softwareentwicklung
- Investition in neues ERP/CRM-System

Basis für weiteres profitables Wachstum

Drei FP-Plattformen - unabhängig, einfach integrierbar

DBS Plattform – für Wachstum in SaaS-Lösungen und weiteren IT-basierten Lösungen



- in 2022:**
- Entwicklung von Basiskomponenten für digitale Geschäftsmodelle (Single-sign on, self-service, billing&subscription)
 - Aufbau der technischen Infrastruktur als Voraussetzung für Integration und Bündelung von Anwendungen
 - Ausbau von Kapazitäten in Softwareentwicklung

Group Services Plattform – um interne Prozesse als effizienter Servicedienstleister zu marktkonformen Konditionen anzubieten



- in 2022:**
- Konzeption von Group Services
 - Nächste Schritte und weitere Investition in ERP/CRM-System – als Basis für effektive Back-Office und Front-Office Prozesse

MSO Plattform – Erweiterung des Bereichs MSO um digitale Geschäftsmodelle und Lösungen



Start in 2023

Digital Business Solutions (DBS)

Effektive Kommunikations- und Geschäftsprozesse für Unternehmen



2022

11% Rev. share
34% YoY growth

Produkte und
/Lösungen

Segmente und
Branchen

Geographischer
Fokus

Document Workflow Management

*Zeit für das Kerngeschäft
gewinnen*

- Outputmanagement
- Inputmanagement

- Versorger/Entsorger
- Immobilienwirtschaft
- Banken & Versicherungen
- Öffentlicher Sektor
- KMU (Output Management)

- D

Business Process Mgmt. & Automation

*Zeit- und Kostenersparnis durch
schnellere digitale Prozesse*

- Digital Signaturen
 - Elektronischer Rechtsverkehr (ERV)
 - De-Mail 
- FP[®]Sign** 

- Unternehmen
- Steuerberater
- Öffentlicher Sektor
- MSO Kunden
- Öffentlicher Sektor
- Justiz

- DACH,
US, UK, NL,
Nordics

- D

Shipping & Logistics

Kosten sparen mit mehr Komfort

- Paketversand-
lösungen
 - Paketeingangs-
management
 - Interne Logistik
 - City Logistik
- FP[®]Parcel Shipping**  

- KMU
- MSO Kunden
- Unternehmen
- Krankenhäuser,
Universitäten
- Öffentliche
Verwaltung

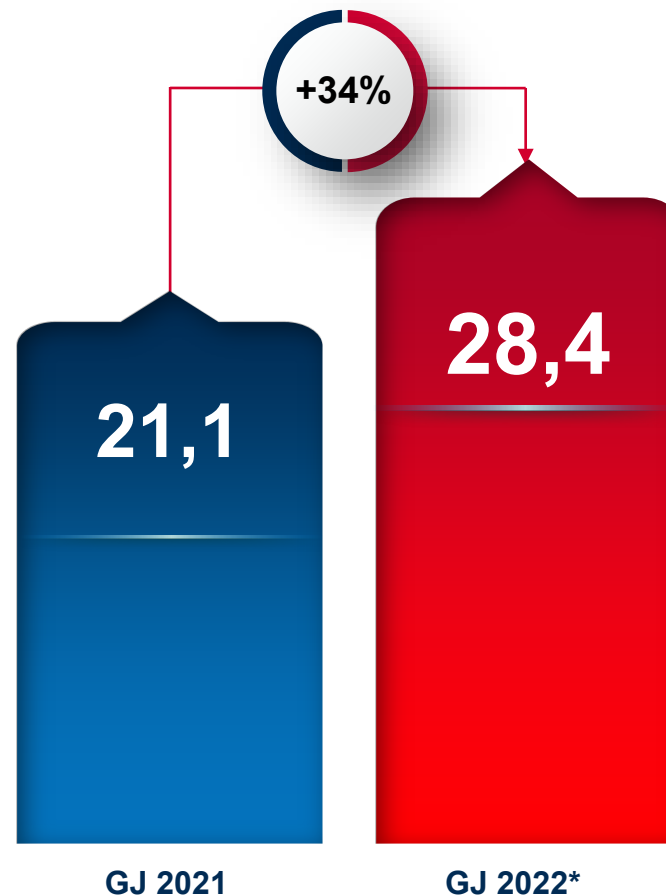
- US, Nordics,
UK, NL
- D, Nordics, US,
UK

FP Digital Business Solutions 2022

Kontinuierlicher Kundenzuwachs und Weiterentwicklung der Lösungen



Umsätze
Digital Business
Solutions
Mio. Euro



*einschließlich digitaler Umsätze von MSO/Azolver

- **Document Workflow Management**
 - Steigende Kundenaktivität, vor allem in der ausgehenden Kommunikation der Kunden (Outputmanagement)
 - Q1 2022 positiv beeinflusst mit 0,4 Mio. Euro durch pandemiebedingte Aussendungen
- **Business Process Management & Automation**
 - **Kundenzuwachs in allen Bereichen**
 - **FP Sign** Neukundengewinnung sowie Wachstum im Kundenstamm und Integration in weitere Partnerlösungen
 - Steigende Nachfrage nach **E-Justice-Lösungen**
- **Shipping & Logistics**
 - Umsatzbeitrag der digitalen **Azolver-Lösungen**
 - Weitere Validierung und Entwicklung der Lösungen inkl. Internationalisierung

DBS 2022 - als Basis für Wachstum in 2023, erste Meilensteine erreicht



Markteinführung 01/23  04/23  weitere in Planung



- Erstes internationales pakadoo Projekt mit einer renommierten Universität 04/23 
- Aufbau internationalen DBS Vertrieb
- Ausbau MSO als Vertriebskanal



- Großes Release mit verbesserte Nutzerführung und neuen Funktionalitäten 04/23
- Integration in Partnersoftware 04/23 SharePoint 365
- Markteinführung in US, UK Q3/Q4 2023



- Markteinführung eBO 06/23 - Lösung für Unternehmen zur elektronische Kommunikation mit Gerichten, ab 1.1.2024 verpflichtend
- Ergänzt bestehende Lösungen für Behörden und öffentliche Organisationen (EGVP, bebPO)



- Start Implementierung neue Hardware und Software für Input- und Outputmanagement 03/23
- Ausbau datengetriebener Dienstleistungen

Mailing, Shipping & Office Solutions

Wir vereinfachen den Büroalltag der Kunden

2022

60% Rev. share
23% YoY growth



Mailing



Marktentwicklung

- Rückgang in allen Ländern, bedingt durch rückläufiges Briefvolumen (CAGR -4-6%)
- Kunden wechseln zu kleineren Maschinen (low-end-Segment)

FP Positionierung:

- Fokus auf Segment für mittlere und kleinere Frankiermaschinen (90% der installierten Basis)
- US, F, UK, größte Märkte für Frankiermaschinen, höchstes Potential für FP für Wachstum der installierten Basis
- Für Kunden im oberen Segment liegt Fokus auf Office- und digitalen Lösungen

Shipping*



Office Solutions



* MSO als Vertriebskanal für DBS-Shipping&Logistiklösungen

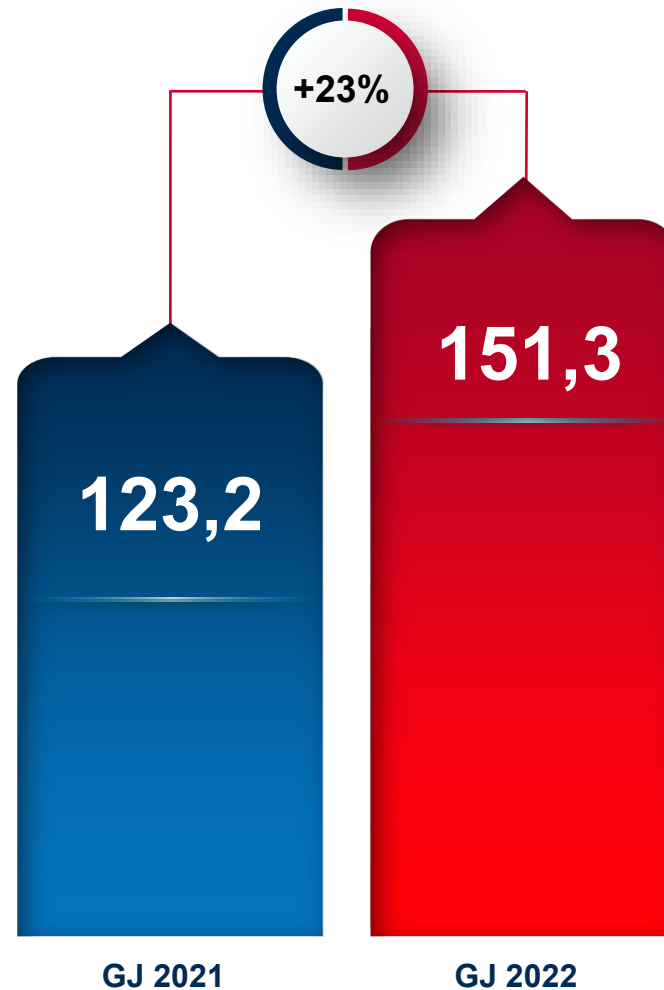
FP Mailing, Shipping & Office Solutions 2022



Umsatzwachstum – teilweise durch Einmaleffekte und Zukauf von Azolver beeinflusst



Umsatz Mailing,
Shipping & Office
Solutions in
Mio. Euro



- **Umsatz wächst um 23%**
 - durch **organisches Wachstum** (1%) und Azolver-Akquisition
 - Positiver **Währungseffekt** in Höhe von 6,2 Mio. Euro
 - Positiver Effekt durch Portoumstellung in Deutschland in Höhe von 2,9 Mio. Euro
- **Allgemeine Marktentwicklung** für das Geschäftsjahr 2022 herausfordernd durch gesamtwirtschaftliche Entwicklung, Supply-Chain-Krise und Pandemie

MSO 2022 - als Basis für Wachstum in 2023, erste Meilensteine erreicht



- Einführung **FP Infrastruktur und Frankiermaschinen für Azolver** 2022



Markteinführung FP Frankiermaschinen Q3/23



- **PostBase Vision A120:** Markteinführung 04/23  weitere in Planung



Markteinführung 01/23  04/23  weitere in Planung

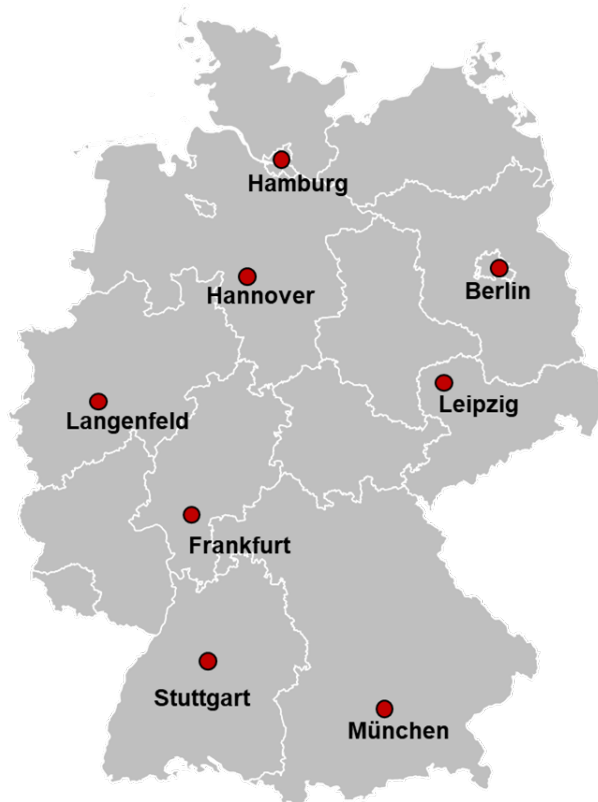
Mail Services

Effizientes Outsourcing der Postbearbeitung



29% Rev. share

23% YoY growth



Lösung

- Outsourcing von Postbearbeitung, inkl. Abholung, Frankierung, Sortierung und Übergabe an Postunternehmen zur Zustellung
- Umstellung der Rabattstrukturen und –anforderungen durch Deutsche Post im Januar 2023, die weitere Automatisierung und Optimierung der Prozesse der Postbearbeitung ermöglicht

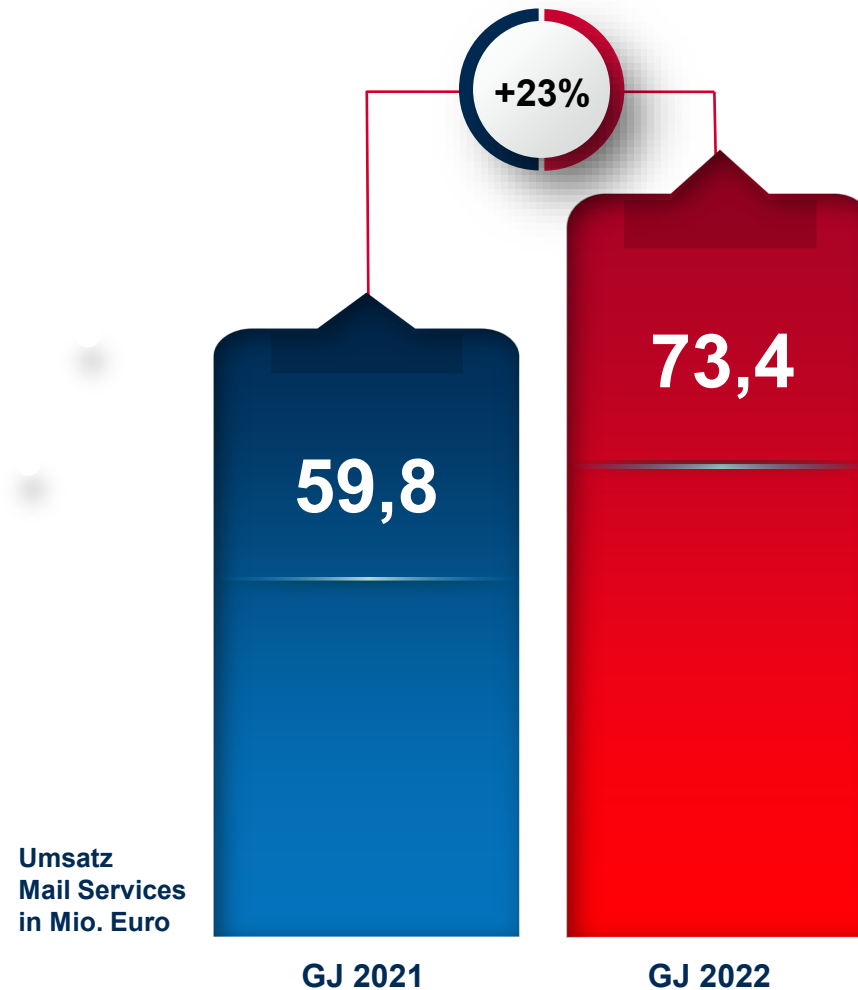
Unser Weg voran

- Neue Kundenanforderungen umsetzen, z.b. mit transparenten Prozessdaten und Trackinginformationen
- Wachstumschancen mit Dienstleistungen, die den Kunden Mehrwert durch datenbasierte Leistungen bieten

FP Mail Services 2022



Umsatzwachstum – im Wesentlichen aufgrund von Einmaleffekten



- Umsatzanstieg über den Erwartungen - hauptsächlich Einmaleffekte (12,7 Mio. Euro)
 - Kontinuierliche **Neukundenakquise**
 - **Höheres Frankiervolumen** aufgrund pandemiebedingter Personalknappheit auf Kundenseite
 - Weitere pandemiebedingte Sonderaussendungen
- Kontinuierliche Verbesserung bei Leistung und Preisgestaltung unter Berücksichtigung von Kostensteigerungen

Umsatz und Ergebnis 2022



Verbesserung bei Umsatz und Ergebnis organisch und durch Akquisitionen



In Mio. Euro	2021	2022 berichtet	2022 normalisiert
Umsatz*	203,7	251,0	229
EBITDA	18,5	27,6	26,2
EBITDA-Marge	9,1%	11,0%	11,4%
Abschreibungen/ Wertminderungen	19,1	21,0	
Konzernergebnis	0,4	5,5	
Ergebnis je Aktien (un-/verwässert in Euro)	0,02	0,35	

- **Umsatzwachstum in allen Geschäftsbereichen**, teilweise beeinflusst durch Einmaleffekte und M&A:

- Digital Business Solutions + 34%
- Mailing, Shipping & Office Sol. + 23%
- Mail Services + 23%

- **EBITDA Verbesserung** beeinflusst durch:

- + 2,6 Mio. Euro Portoumstellung Deutschland
- + 2,0 Mio. Euro positive Währungseffekte
- + Verbesserte Kostenbasis (FUTURE@FP)
- Investition in Ausbau der Softwareentwicklung
- Investition in ERP/CRM-System

- **2022 beeinflusst von positive Einmaleffekten**

- **Umsatz wächst** auf normalisierter Basis **um 12%**
- **EBITDA wächst** auf normalisierter Basis **um 10%**

*inkl. Umsatz aus MSO, DBS, Mail Services und Überleitung zur FP-Gruppe

Free Cashflow und Nettoverschuldung 2022



FCF verbessert sich - Nettoverschuldung sinkt



Free Cashflow in Mio. Euro	2021	2022
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	15,1	22,4
Free Cashflow	6,5	8,1

- **Verbesserter Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** durch gestiegenen **EBITDA**
- **Free Cashflow 2022** beeinflusst durch **Akquisition** (4,1 Mio. Euro)

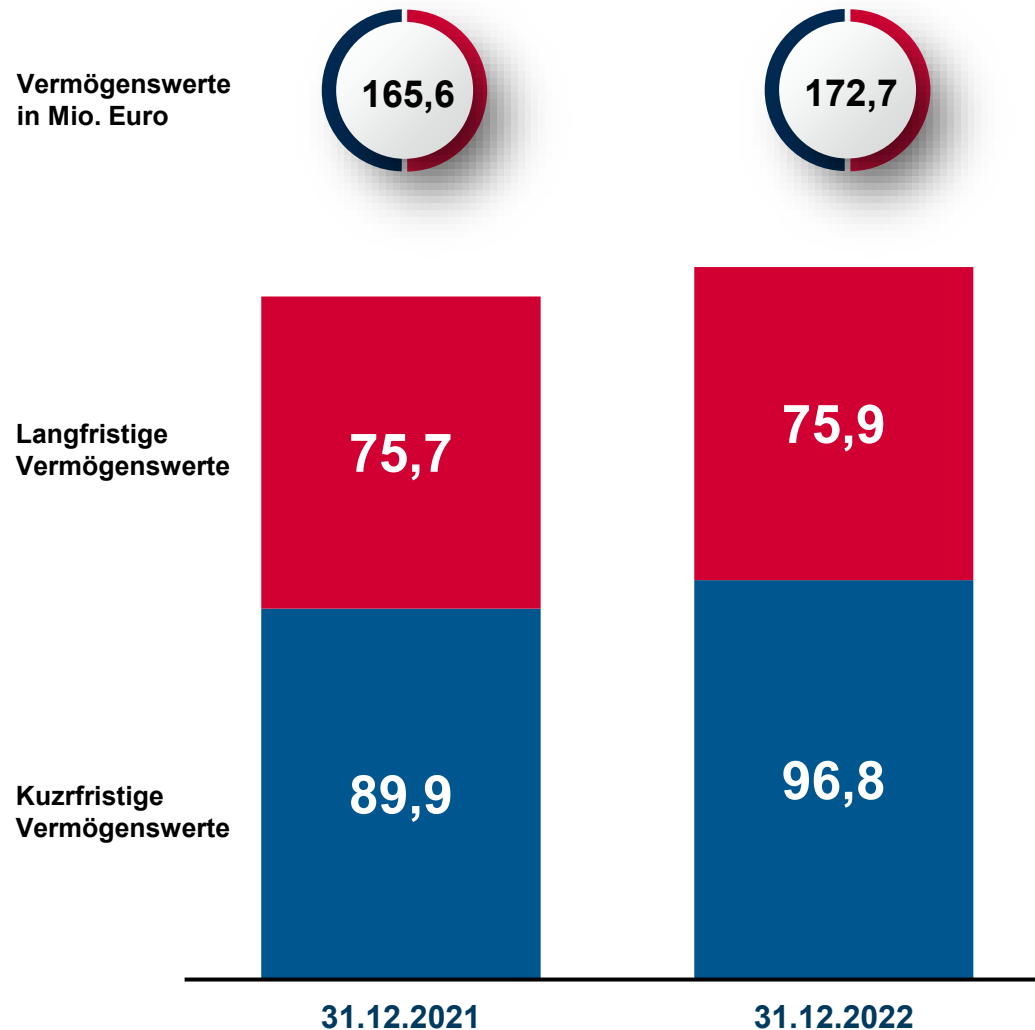


Nettoverschuldung in Mio. Euro	31.12.2021	31.12.2022
Finanzschulden (inkl. Leasing)	40,2	40,9
Finanzmittel (ohne Portuguthaben)	19,7	22,8
Nettoverschuldung	20,5	18,1

- **Nettoverschuldung** trotz Azolver-Akquisition **rückläufig**

Bilanz - Aktiva

Vermögenswerte (31.12.2022)



Langfristige Vermögenswerte

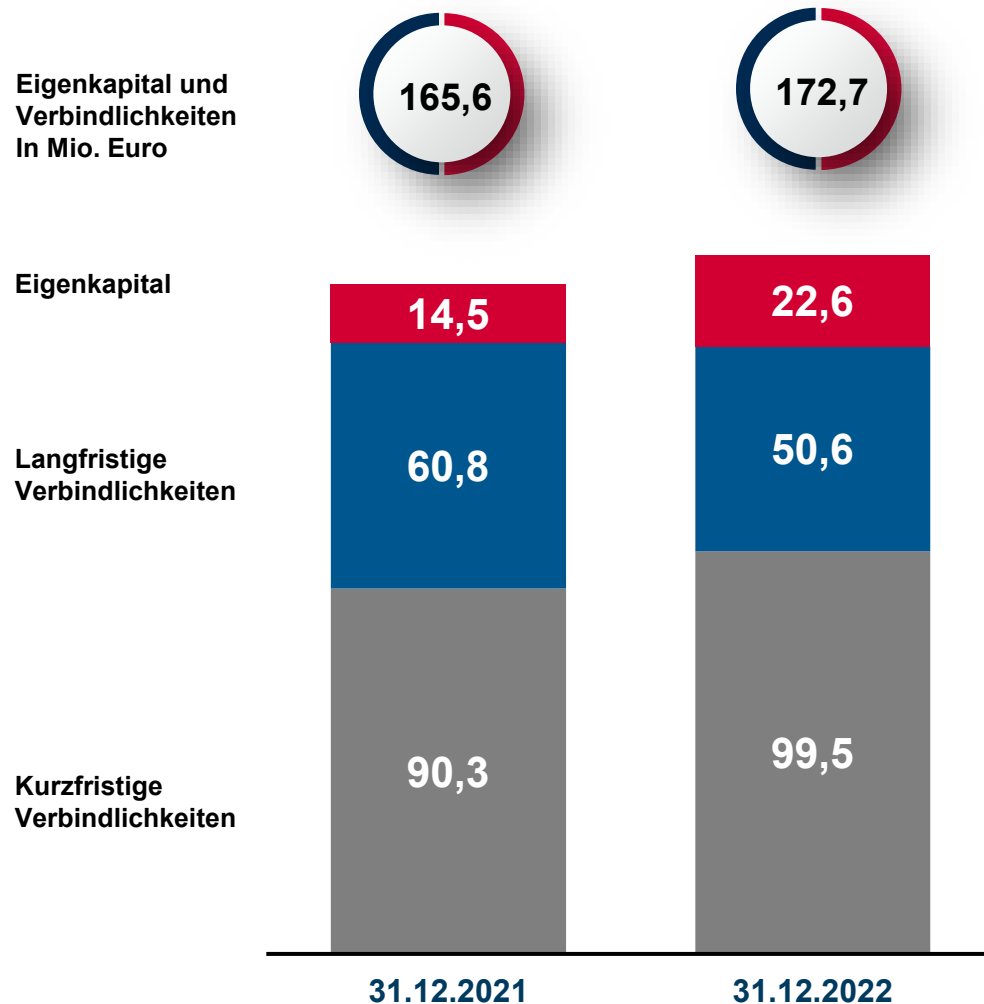
- Erhöhung des Firmenwerts (0,4 Mio. Euro) und Zugänge zu sonstigen immateriellen Vermögenswerten (5,8 Mio. Euro) aufgrund der Kaufpreisallokation von Azolver; der Effekt wurde teilweise durch Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte ausgeglichen
- Zunahme der vermieteten Erzeugnisse (2,1 Mio. Euro); Abnahme der technischen Anlagen und Maschinen (0,8 Mio. Euro)

Kurzfristige Vermögenswerte

- Anstieg der Vorräte (3,0 Mio. Euro) bedingt durch Azolver und erhöhte Materialbeschaffungskosten
- Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (1,2 Mio. Euro), hauptsächlich durch Azolver
- Erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (1,1 Mio. Euro)
- Zunahme der sonstigen Vermögenswerte (1,6 Mio. Euro), hauptsächlich durch Azolver

Bilanz - Passiva

Eigenkapital und Verbindlichkeiten (31.12.2022)



Eigenkapitalquote 13.1 %

(31.12.2021: 8.7 %)

Langfristige Verbindlichkeiten

- Rückgang Finanzverbindlichkeiten aufgrund von Fälligkeitsänderungen (7,2 Mio. Euro). Verlängerung von Darlehen (22,5 Mio. Euro) wurde im Oktober 2022 vereinbart
- Rückstellungen für Pensionen (4,3 Mio. Euro) rückläufig aufgrund der Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste

Kurzfristige Verbindlichkeiten

- Zunahme der Finanzverbindlichkeiten (7,2 Mio. Euro) und der Leasingverbindlichkeiten (0,8 Mio. Euro)
- Anstieg der sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten um (4,6 Mio. Euro), hauptsächlich durch Azolver
- Rückgang der Restrukturierungsrückstellungen (2,3 Mio. Euro) hauptsächlich aufgrund der Inanspruchnahme und des Rückflusses von nicht verwendeten Beträgen
- Rückgang der Finanzverbindlichkeiten aus Teleporto (2,8 Mio. Euro) aufgrund der Verringerung der von FP verwalteten Portoguthaben

ONE ERP/CRM



- Go-Live für eine Geschäftseinheit und eine Landesgesellschaft im Juli 2023
- Weitere Landesgesellschaften folgen im 2. HJ 2023
- Restlichen Landesgesellschaften folgen in 2024

Group Services

Implementierung in 2023



- Implementierung von Group Services als Geschäftsbereich
- Funktionen:
 - IT
 - Finanzen
 - Controlling
- Prozesse: Back- Office
- Länder: Alle
- Shared Service Center in Berlin & Tallinn



- Vereinbarung von SLA's und Preisen
- Benchmarking der Dienstleistungen
- Zentralisierung & Standardisierung der Prozesse
- Automatisierung & Digitalisierung der Prozesse
- Reduzierung der Kosten
- Messung der Kundenzufriedenheit
- Steuerung durch KPI's
- Spätere Kommerzialisierung ausgewählter Dienstleistungen

Guidance für 2023

Verbesserung von Umsatz und EBITDA



	2022 wie berichtet	2022 normalisiert	Guidance 2023
UMSATZ	251 Mio. Euro	229 Mio. Euro	245 – 255 Mio. Euro
EBITDA	27,6 Euro	26,2 Mio. Euro	28 – 31 Mio. Euro
EBITDA-MARGE	11,0 %	11,4 %	11,4 – 12,2 %

Hinweis:

Aussagen in dieser Mitteilung, die sich auf die zukünftige Entwicklung und die Prognosen des Konzerns beziehen, beruhen auf unserer sorgfältigen Einschätzung zukünftiger Ereignisse - basierend auf wirtschaftlichen Prognosen. Darüber hinausgehende negative wirtschaftliche Entwicklungen, wie z.B. eine weitere Abschottung ganzer oder einzelner Wirtschaftsbereiche, können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2023 von den prognostizierten Zahlen abweichen.

Umsatz und Ergebnis in Q1 2023 bestätigen Guidance



In Mio. Euro	Q1 2022	Q1 2023 berichtet	Q1 2023 normalisiert		
Umsatz*	65,2	-2,1%	63,8	63,3	+13,9%
EBITDA	10,3	-16,1%	8,7	9,4	+15,2%
Free Cashflow	2,0	-13,9%	4,5		
Ergebnis je Aktie (un-/verwässert in Euro)	0,33	↓0.18	0,15		

Umsatzniveau nur leicht rückläufig (2,1%)
trotz erheblicher Einmaleffekte in Q1 2022

- Digital Business Solutions + 11%
- Mailing, Shipping & Office Sol. + 9%
- Mail Services - 23%

EBITDA rückläufig beeinflusst von folgenden Effekten:

- + Verbesserte **Kostenbasis** durch **FUTURE@FP**
- Investitionen in **ERP/CRM-System** (1 Mio. Euro)
- Investition in **Technologien** und **Softwareentwicklung**
- Q1 2023 enthält **Azolver** mit niedrigerer Marge im Vergleich zu FP, vollständiger Effekt der Integration wird in 2023 wirksam
- Q1 2022 Einmaleffekt durch **Portoumstellung** in Deutschland (**2,6 Mio. Euro**)

*inkl. Umsatz aus MSO, DBS, Mail Services und Überleitung zur FP-Gruppe

Fazit

FP auf profitabilem Wachstumskurs



- Umsatz und Ergebnis seit mehreren Quartalen im Rahmen der Erwartungen oder besser
- Wachstum in allen Geschäftsbereichen
- Aktienkurs / Marktkapitalisierung spiegeln aktuell nicht die Verbesserung in den Ergebnissen wieder
- Unternehmensbewertung gemessen an mittleren Wert der EBITDA-Guidance

EV / EBITDA = 2,3

Analysteneinschätzung

Analyst	Empfehlung	Zielkurs (in €)
 BAADER / Baader Helvea	Buy	5.00
 WARBURG RESEARCH	Buy	6.20
 GSC.	Buy	6.30
Consensus		5.83



FP

FUTURE@FP

**Auf Wiedersehen
in 2024**