

# **Unternehmenspräsentation**

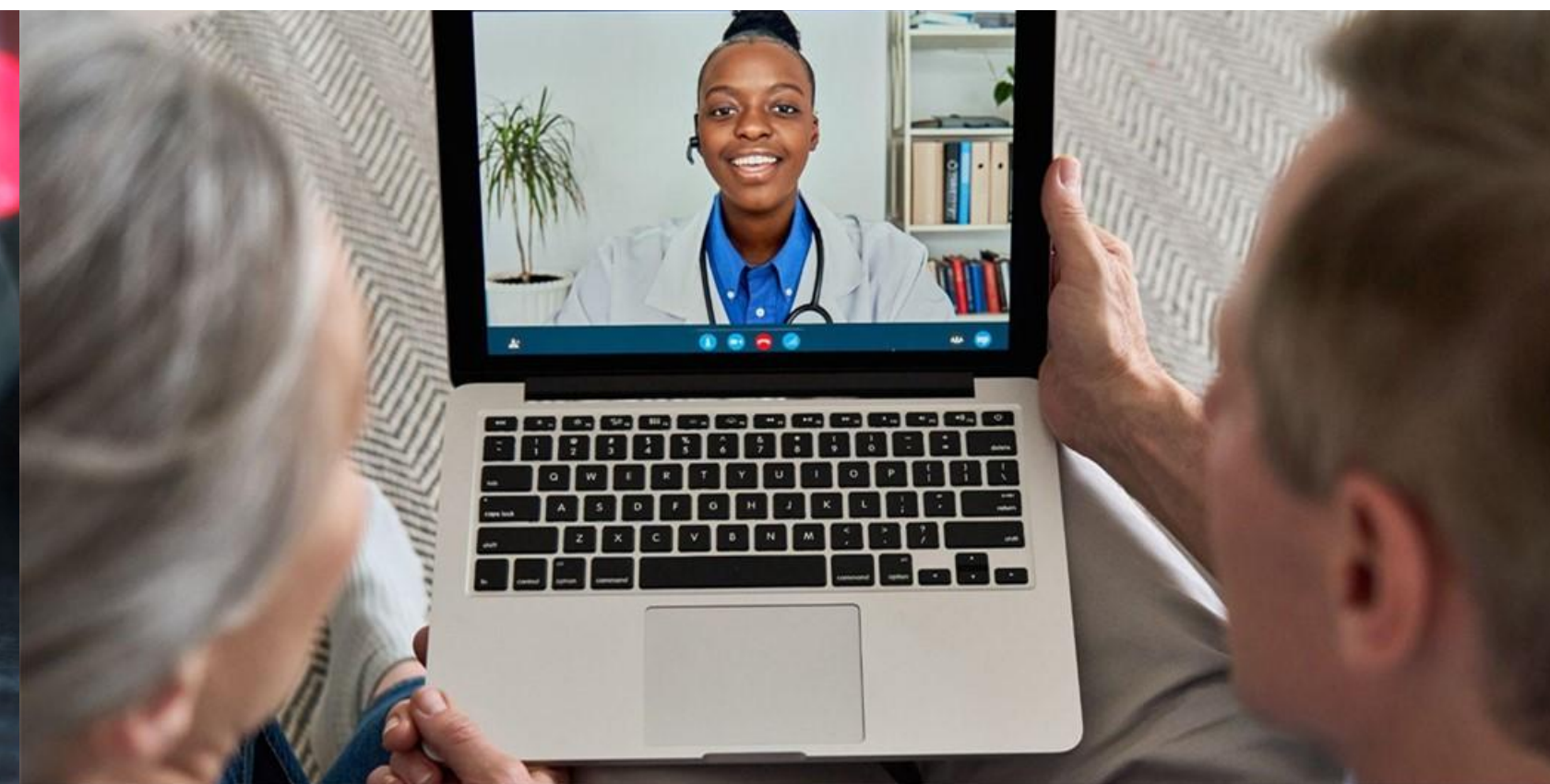
## **November 2022**



**PERFORMANCE ONE**

# DAS TEMPO DES DIGITALEN WANDELS BLEIBT GEWALTIG

**3X WACHSTUM MIT KI:  
DIGITAL SERVICES,  
BUSINESS-INTELLIGENCE-SOFTWARE,  
E-MENTAL-HEALTH-PLATTFORM**



# 5 TOP-GRÜNDE FÜR UNS ALS »DIGITAL SOLUTION PROVIDER«

## PERFORMANCE ONE ...

**1** ... BETREUT EINE BREITE KUNDENBASIS.  
ÜBER 150 UNTERNEHMEN UND  
TOP-BRANDS

wie Mercedes, A.T.U, HDI u. v. m. nutzen  
die daten- und KI-gestützten digitalen  
Services von PERFORMANCE ONE

**2** ... WÄCHST SEIT 12 JAHREN  
BESTÄNDIG SCHNELLER  
ALS DER MARKT –

seit 2015 profitabel (Ausnahme  
„IPO-Jahr“ 2021) und verfügt bereits  
heute über die Strukturvoraussetzungen  
für weiteres Umsatzwachstum.

**3** ... HAT EINE BUSINESS-  
INTELLIGENCE-SOFTWARE NAMENS  
BIGNITE ENTWICKELT,

die als Software-as-a-Service-Produkt  
datenzentrierte und KI-gestützte  
Absatzstrategien für Unternehmen aller  
Branchen und Größen zugänglich und  
transparent macht.

**4** ... NUTZT EIGENE DATEN- UND  
KI-KOMPETENZ IM WACHSENDEN  
E-HEALTH-MARKT

mit Mental-help-on-demand-Plattform  
couch:now – erfolgreicher Launch Ende  
2021, Erweiterung um 2. Themenfeld im  
Juni 2022 und um 3. Themenfeld im  
September 2022

**5** ... HAT BESTE VORAUSSETZUNGEN,  
DEN MARKT FÜR  
DIGITALE DATENKOMPETENZ AUCH  
WEITERHIN PROGRESSIV UND  
AKTIV MITZUGESTALTEN.

**ORGANISCHES WACHSTUM**

**INNOVATION PRODUCTS**

**FUTURE**

## UPDATE NOVEMBER 2022

**IN DER KRISE 2009 GEGRÜNDET - FORCIEREN WIR AUCH IM KRISENJAHR 2022 DYNAMISCH UNSERE VISION UND SIND STRATEGISCH ON-TRACK**

- **SERVICES: ÜBER 10 LIGHTHOUSE-NEUKUNDEN**  
(ON-TOP-UMSATZ POTENTIAL SERVICES > 2 MIO. EUR IN 2023)
- **BIGNITE: FRONTEND, KUNDENINTEGRATION, MODULE**  
(IMMOBILIEN-INDEX, MEDIZINCONTROLLING-APPLICATION)
- **COUCH.NOW: PROGRAMME, SALESCHANNELS, B2B, "WIRKSAMKEIT"**  
KRANKENKASSEN- UND MEDIENKOOPERATIONEN FÜR (CASH-SCHONENDEN) ABSATZ
- **DYNAMISCHES KOSTENMANAGEMENT**  
(ZUKÜNFTIG KEINE EINMALBELASTUNGEN; SPARMASSNAHMEN BEREITS UMGESETZT)
- **IN 2022 ZUSÄTZLICHES EIGENKAPITAL VON INVESTOREN**  
(CA. 2 MIO. EUR)

# HIGHLIGHTS 2021 & 10M 2022

## 2021

- 1** UMSATZWACHSTUM VON 19%  
GEGENÜBER VORJAHR
- 2** MARKTEINFÜHRUNG BUSINESS-  
INTELLIGENCE-SOFTWARE  
BIGNITE (SAAS-LÖSUNG)
- 3** ERFOLGREICHER LAUNCH  
E-MENTAL-HEALTH-PLATTFORM  
COUCH:NOW (PROGRAMM  
„PAARTHERAPIE“)

## 10M 2022

- 1** KONZERN-KAPITALBASIS GESTÄRKT  
DURCH KAPITALMAßNAHMEN MIT  
INSGESAMT RUND 1.950.000 EURO  
(BARKAPITAL)
- 2** NEUE GROSSKUNDEN MIT HAYS,  
WÜSTENROT, WÜRTH, CHEMIE.DE U.V.M
- 3** PRODUKTION UND START ZWEITES UND  
DRITTES PROGRAMM COUCH:NOW  
("EINSAMKEIT" & „ERSCHÖPFUNG,  
STRESS, BURNOUT“)
- 4** ERFOLGREICHES LISTING BÖRSE  
MÜNCHEN IM QUALITÄTSSEGMENT  
M:ACCESS

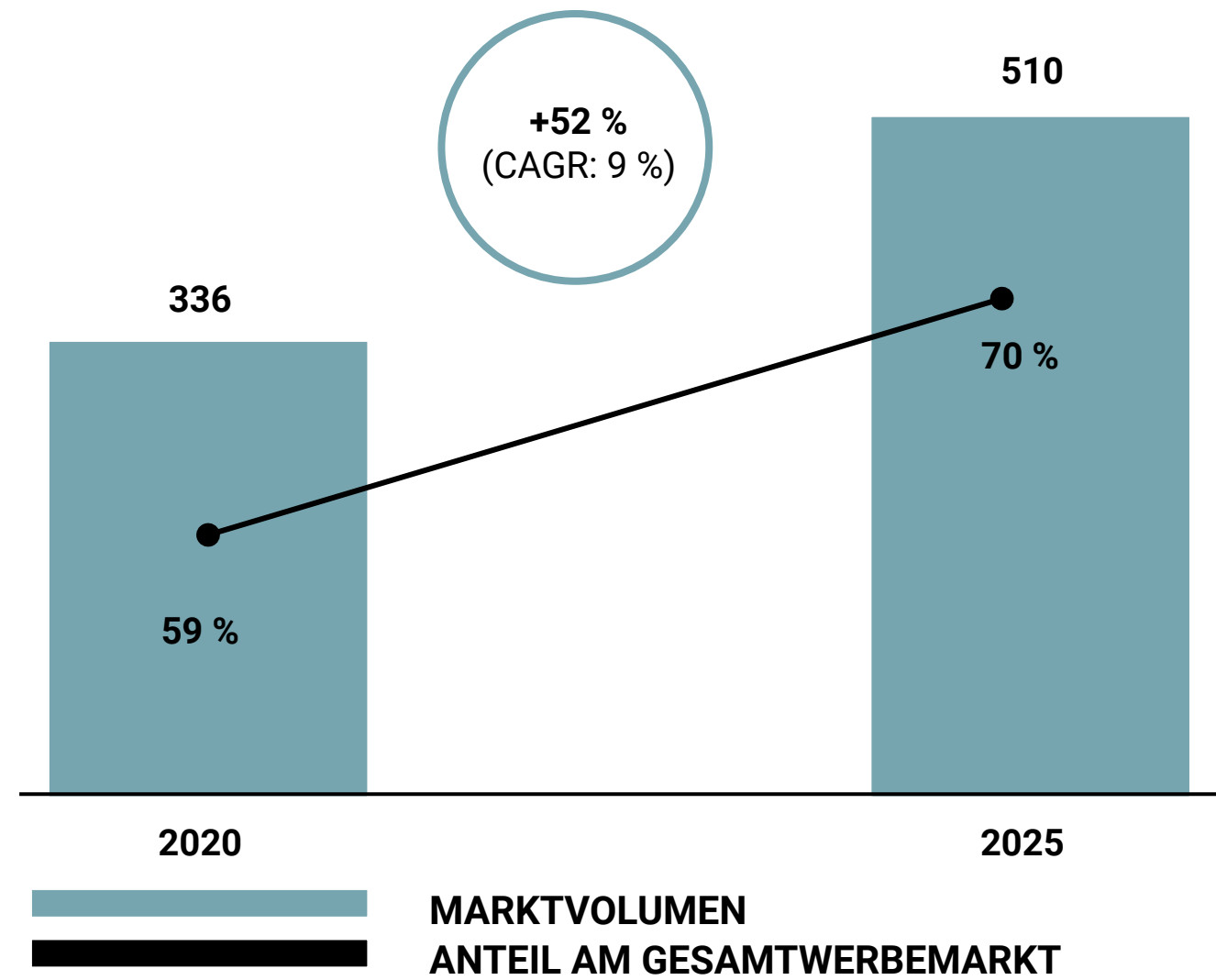
# DIGITAL SERVICES: ANHALTENDES MARKTWACHSTUM PROGNOTIZIERT

- Etabliertes Kerngeschäft mit über 13-jähriger Erfahrung
- Einsatz von eigener KI und externen Daten für besseren Kunden-Outcome
- Einsatz aller Plattformen und Methoden, Google über Facebook & LinkedIn bis Amazon: Digital Marketing, Brand und Customer Experience, Technologie, Automation und Cloud, digitales Personalmarketing, Smart Data und KI-Lösungen
- 10x-starkes Lighthouse-Kundenpotential in 2022 akquiriert, u.a.: MotelOne, Würth, Hays, Wüstenrot, Chemie.de, SAP, Samsung, AbbVie-Pharma, Voltimum

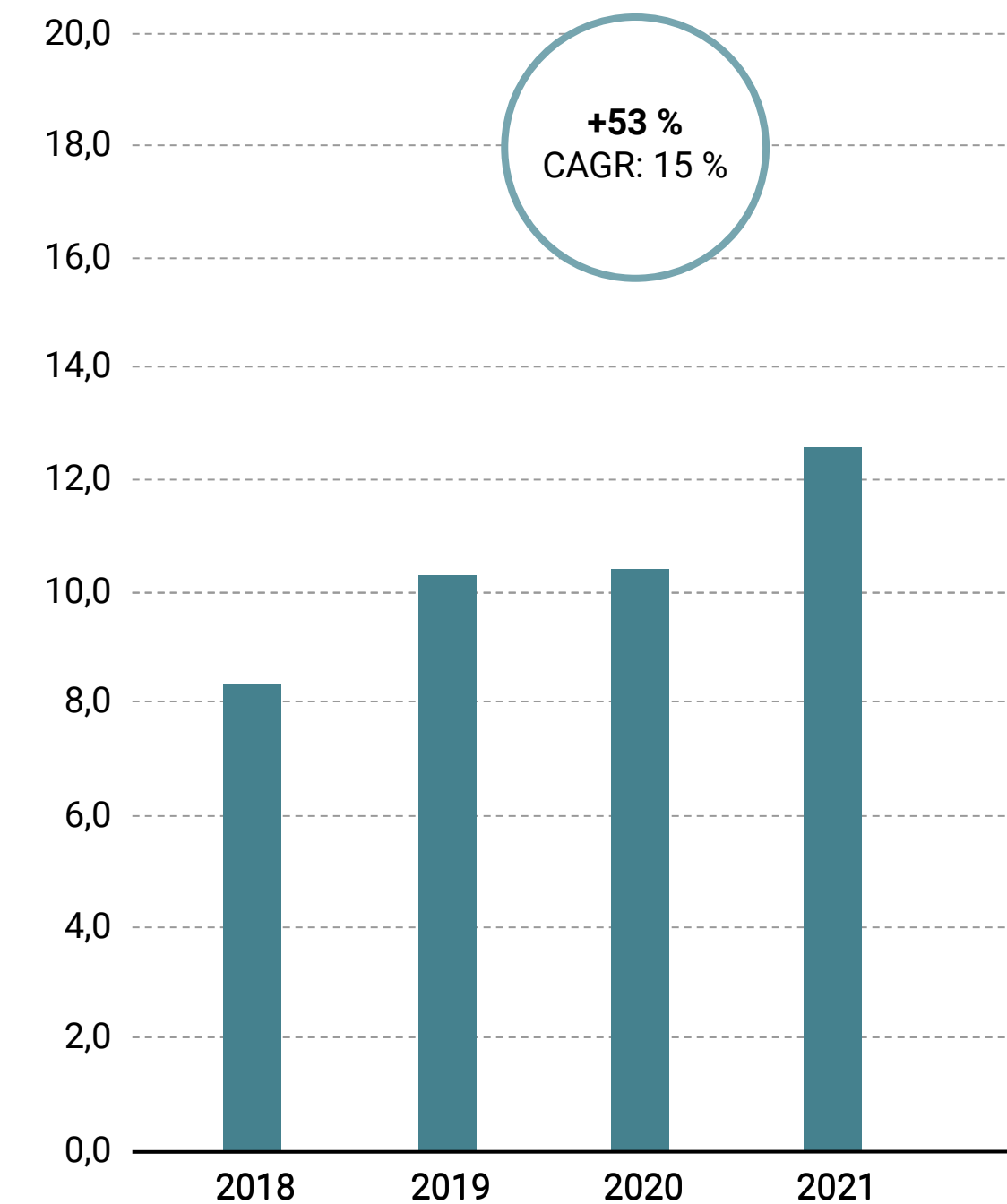
## CASES

- **Mercedes Benz:** Amazonisierung/ Plattform-Absatz im Lead, strategisch und exekutierend
- **A.T.U:** Analytics und Execution aller digitalen Marketing-Kanäle unter Einsatz von Smart Data-Algorithmik
- **HDI:** digitalen Direktabsatz seit fünf Jahren erfolgreich aufgebaut, strategisch und exekutierend
- **SMA Solar Technology:** Global Lead Digitales Marketing

WELTWEITE AUSGABEN FÜR DIGITALE WERBUNG (IN MRD. USD)



ENTWICKLUNG DES UMSATZES 2018 BIS 2021 (IN MIO. EUR)



»DANK SMARTER DATENANALYSEN VON PERFORMANCE ONE UND DER DIREKTEN NUTZENSTIFTENDEN INTEGRATION KÖNNEN WIR DIE EFFIZIENZ UNSERER MASSNAHMEN TÄGLICH STEUERN UND STEIGERN«

HÜSEYIN DERELI, LEITER E-COMMERCE SALES & COMMERCIAL A.T.U

# BUSINESS-INTELLIGENCE-SOFTWARE: DATENFOKUSSIERTEN UNTERNEHMEN GEHÖRT DIE ZUKUNFT

- Business-Intelligence-Software als cloudbasierte SaaS-Anwendung
- Markteintritt 2021, aktuell in GTM-Phase
- KI-Transparenz für jedes Business
- Smarte Business-Entscheidungen datenbasiert treffen – digitalen Absatz und Unternehmenserfolg steigern
- Recurring Revenues mit hohem Cross-Selling-Potential
- In Zusammenarbeit mit Forschern der Universität Mannheim



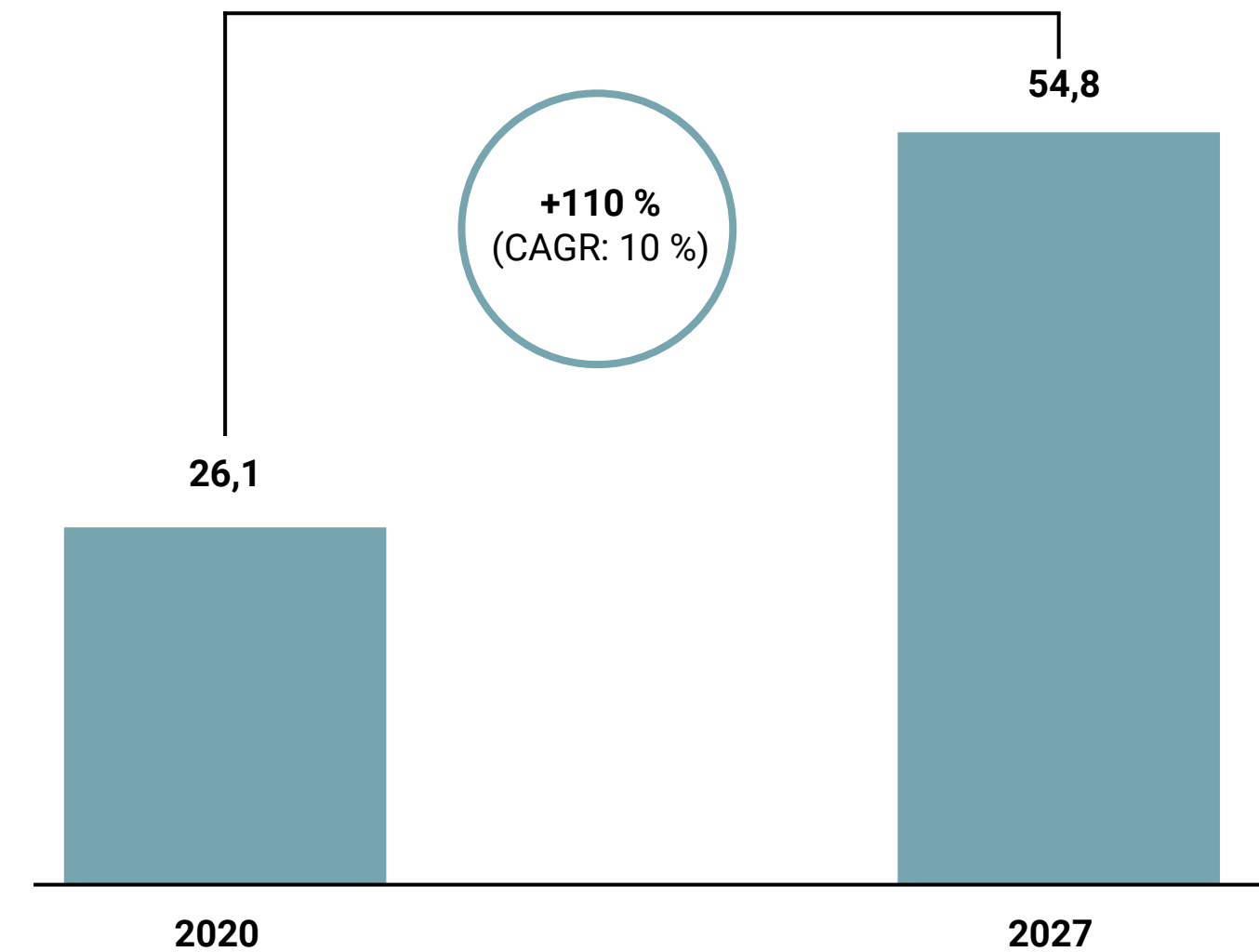
## WESENTLICHE TRENDS:

- Steigende Nachfrage nach Dashboards/Cockpits zur Datenvisualisierung
- Vermehrte Nutzung der Cloud
- Zunehmende Datenerzeugung

## AKTUELL:

- Integration von über 50 P.ONE-Kunden in HJ1/23
- Innovation: BIGNITE-Immobilienindex
- Neuer Fokus: Medizincontrolling-Revision (KI-basiert)
- Tool-Set -> Applications

WELTWEITER MARKT (IN MRD. USD)

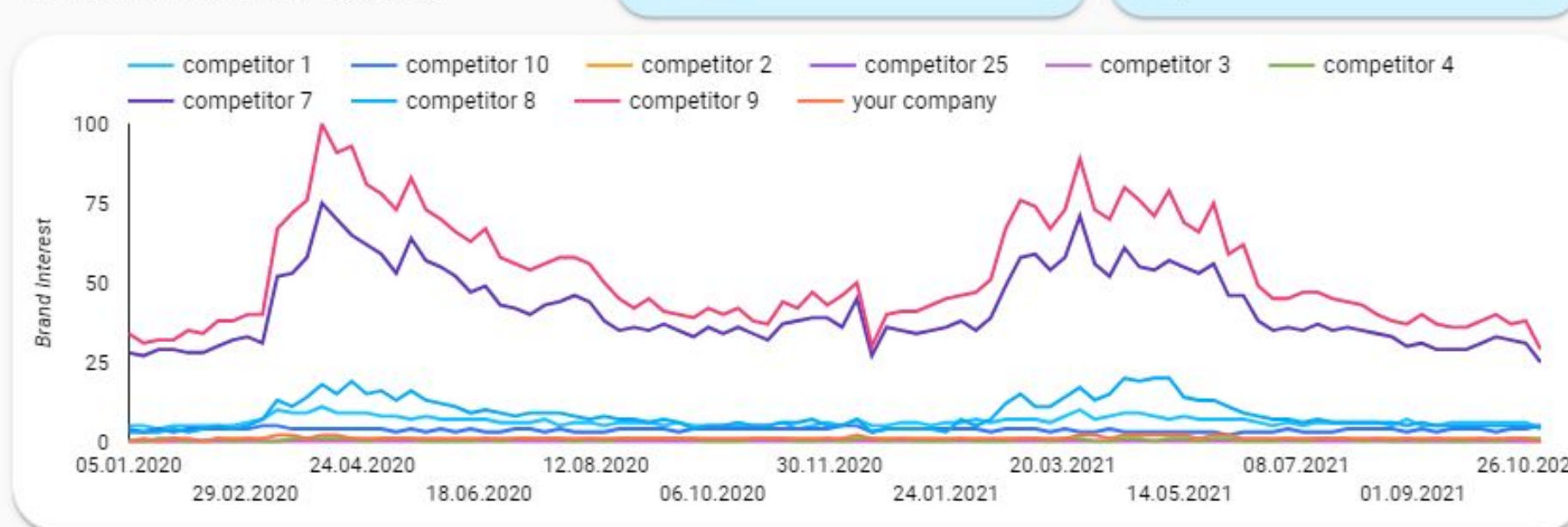


»MIT BIGNITE KÖNNEN  
WIR UNSERE ZUKÜNFTIGE  
NACHFRAGE EINSCHÄTZEN  
UND UNSERE RESSOURCEN  
EFFEKTIVER PLANEN –  
EINE STARKE LÖSUNG«

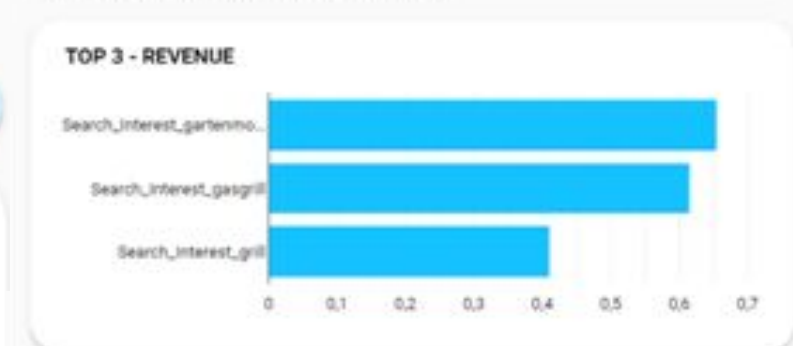
SVEN KELLER,  
MARKETINGLEITER BIEN ZENKER



## BRAND INTEREST

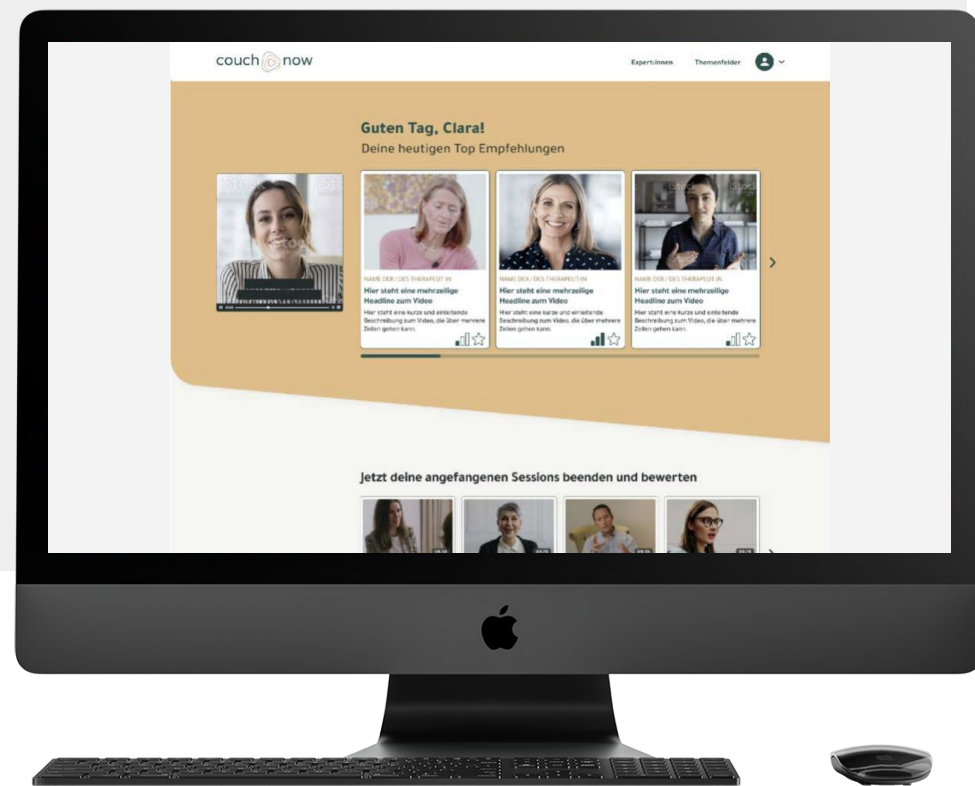


## CORRELATION ANALYSIS



# E-MENTAL-HEALTH-PLATTFORM: HOHES WACHSTUMSPOTENTIAL IN UNBESETZTER NISCHE

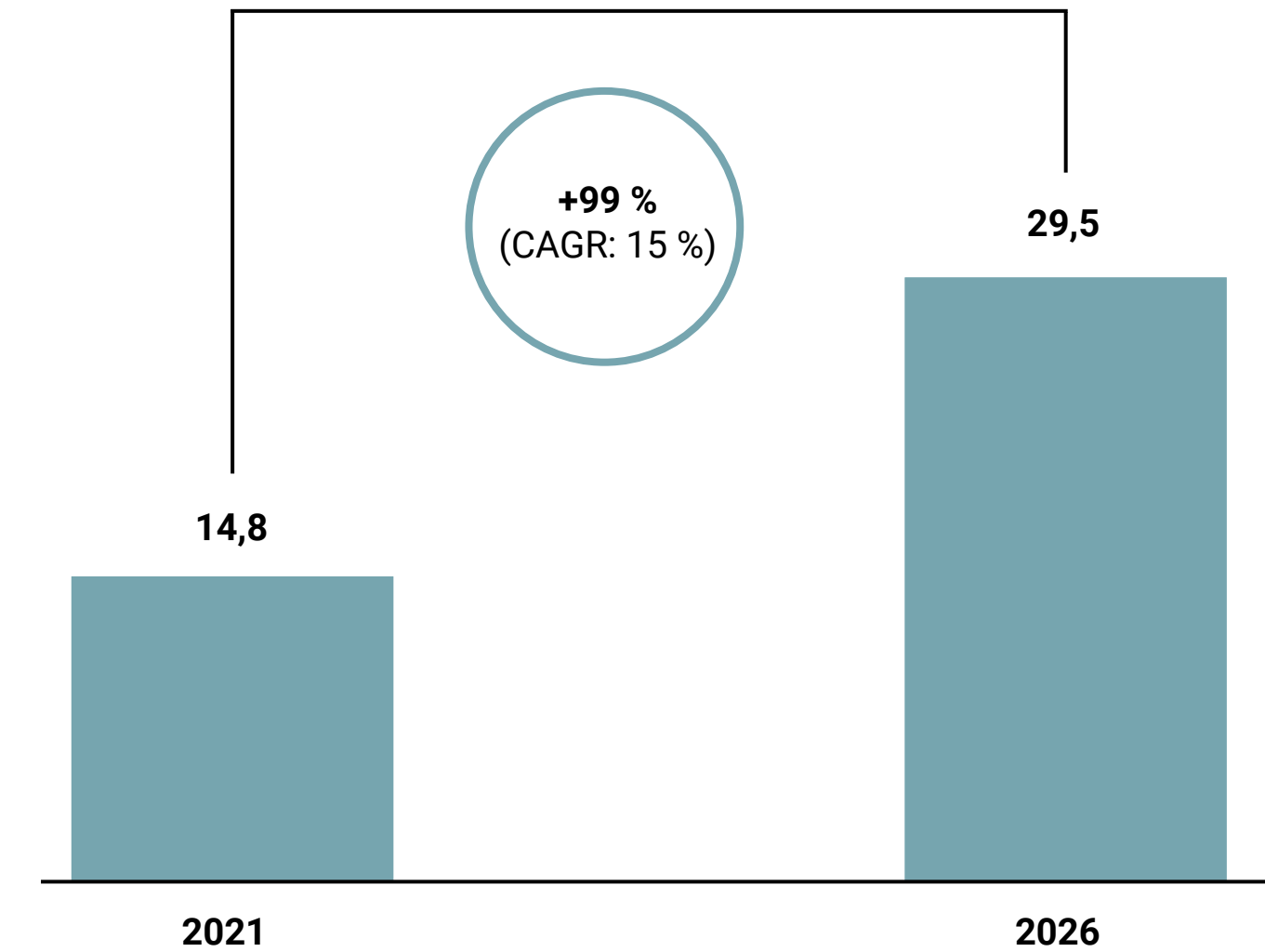
- Launch der Plattform im Dezember 2021 erfolgt (couchnow.com) mit 1. Programm „Paarkrise“
- Bereits über 500 zahlende Kunden
- Pro Woche zweistellige Neukundenanzahl
- Neues Programm „Einsamkeit“ im Juni 2022 gelauncht; Programm „Erschöpfung“ im September 2022 gelauncht
- Hochqualitative Inhalte, professionell produziert mit führenden Experten auf Basis einer KI-gestützten Nutzerführung unter wissenschaftlicher Begleitung von:



## WESENTLICHE TRENDS:

- Für Europa noch stärkere Wachstumsdynamik prognostiziert mit +110 % (CAGR: 16 %) auf 8,2 Mrd. US-Dollar
- Extrem hohe Nachfrage nach psychologischen Beratungsangeboten (> 1 Mio. Menschen pro Jahr suchen in Deutschland bei Google nach Kontext Paartherapie)
- Massiver Engpass heute und morgen bei Psychologen/Psychotherapeuten (lange Wartezeit)
- Digitalisierungs- und Nachfrageschub durch COVID-19-Pandemie

WELTWEITER MARKT (IN MRD. USD)



## TOP-EXPERTEN ON BOARD



PROF. DR. ULRICH CLEMENT



DR. GUNTER SCHMIDT



ANN-MARLENE HENNING



PROF. DR. CHRISTIAN ROESLER



BRIGITTE LÄMMLE



DR. ANGELIKA ECK



PROF. DR. SONJA BRÖNING



FRIEDERIKE VON TIEDEMANN



PROF. DR. CHRISTIAN ROESLER



DR. RÜDIGER RETZLAFF



DR. CHRISTIAN FIRUS

plus  
über 20 weitere  
Top-Experten und  
Therapeuten!



# COUCH:NOW – ROADMAP 2022/2023: KRANKENKASSEN-ZULASSUNG, MEMBERSHIP-MODELL, APP-LAUNCH, INTERNATIONALISIERUNG

## Aktuell:

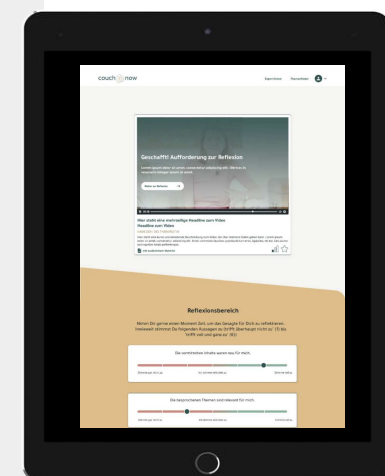
- Drei Programme B2C “live” + Geschenkgutscheine erwerbbar
- B2C-Saleschannels erschlossen (Amazon, Ebay und Weitere)
- Einstieg ins B2B-Segment; gestartet im August 2022

## 2. HJ 2022:

- Start Prozess Krankenkassen-Zulassung (ZPP); finale Verhandlungen mit zwei Krankenkassen
- Projekt „Wellness für die Seele“:  
Geschenkgutschein für Weihnachtsbusiness
- Integration Abo-Modell/Abo-Funktion als alternative Buchungsmodalität
- Saleschannels: Ebay, Amazon, etc. live
- Medienkooperationen mit mehreren Verlagen gestartet
- Seed-Venture Runde “Winter 22/23” gestartet: erste Interessierte VCs in Terminen

## Ausblick 2023:

- Einführung couch:now-App: ganzheitliche, durchgängige psychologische Beratung für „Jedermann“ (Membership-Modell)
- Internationalisierung
- Weitere Fachprogramme angestrebt (z. B. Familie und Erziehung)



## Bewährtes Konzept:

- Nur ø 6 % Widerruf bei 30-tägiger Geld-zurück-Garantie
- 96 % zufriedene Kunden
- User, die ein Programm genutzt haben, kaufen weitere Programme

**Wirksamkeit: 82%** der Kunden fühlen sich ihrem Ziel nähergekommen!

## Sehr gute Medienresonanz

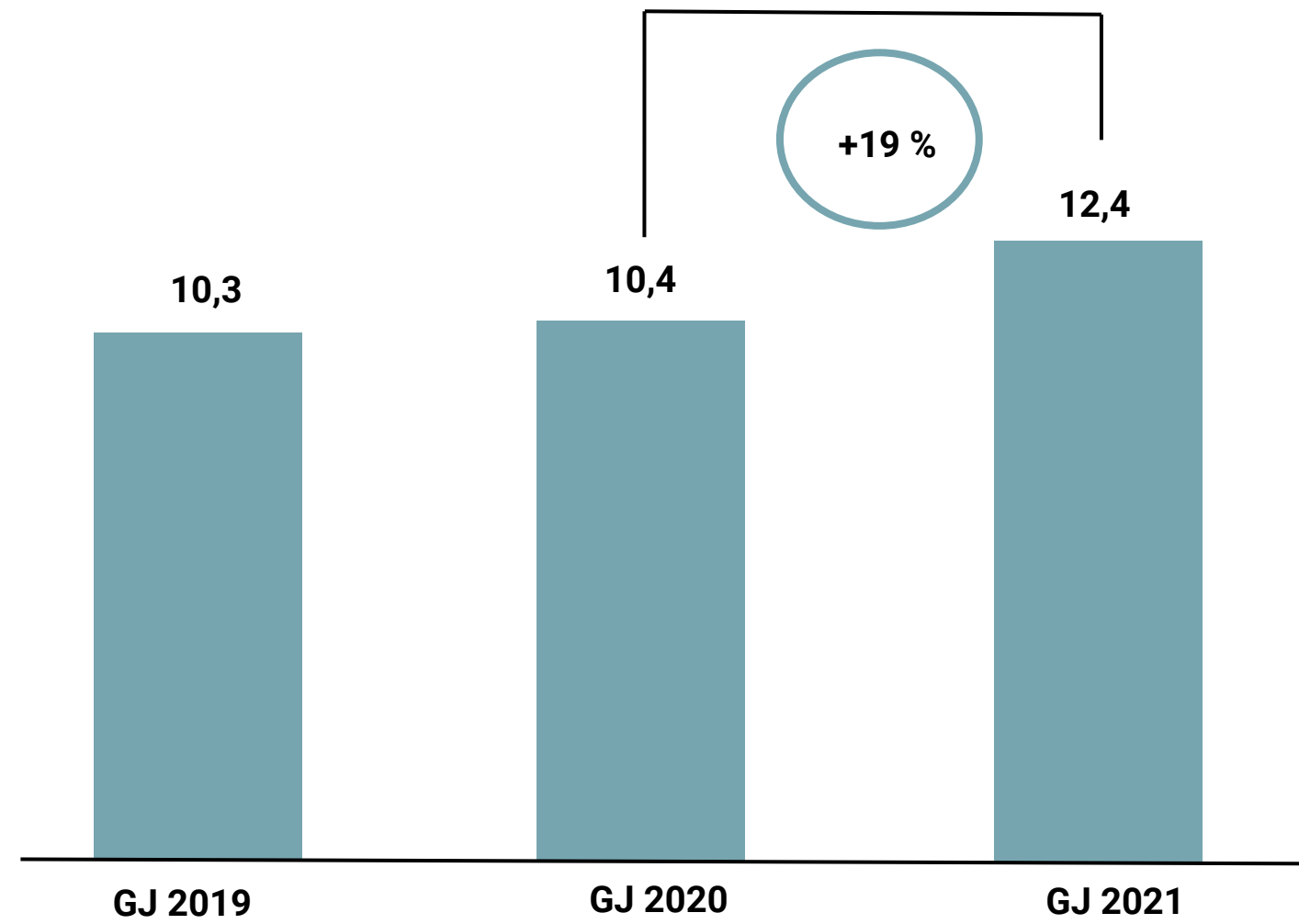


»AN COUCH:NOW FINDE ICH INTERESSANT, DASS SO VIELE STIMMEN ZU WORT KOMMEN. KEINER WEISS ALLEINE ALLES. DAS WISSEN SO ZU BÜNDELN UND ZU VERNETZEN, DASS JEDE RATSUCHEnde PERSON SICH RAUSSUCHEN KANN, WAS ZU IHR PASST – DAS FINDE ICH EINE KLASSE SACHE.«

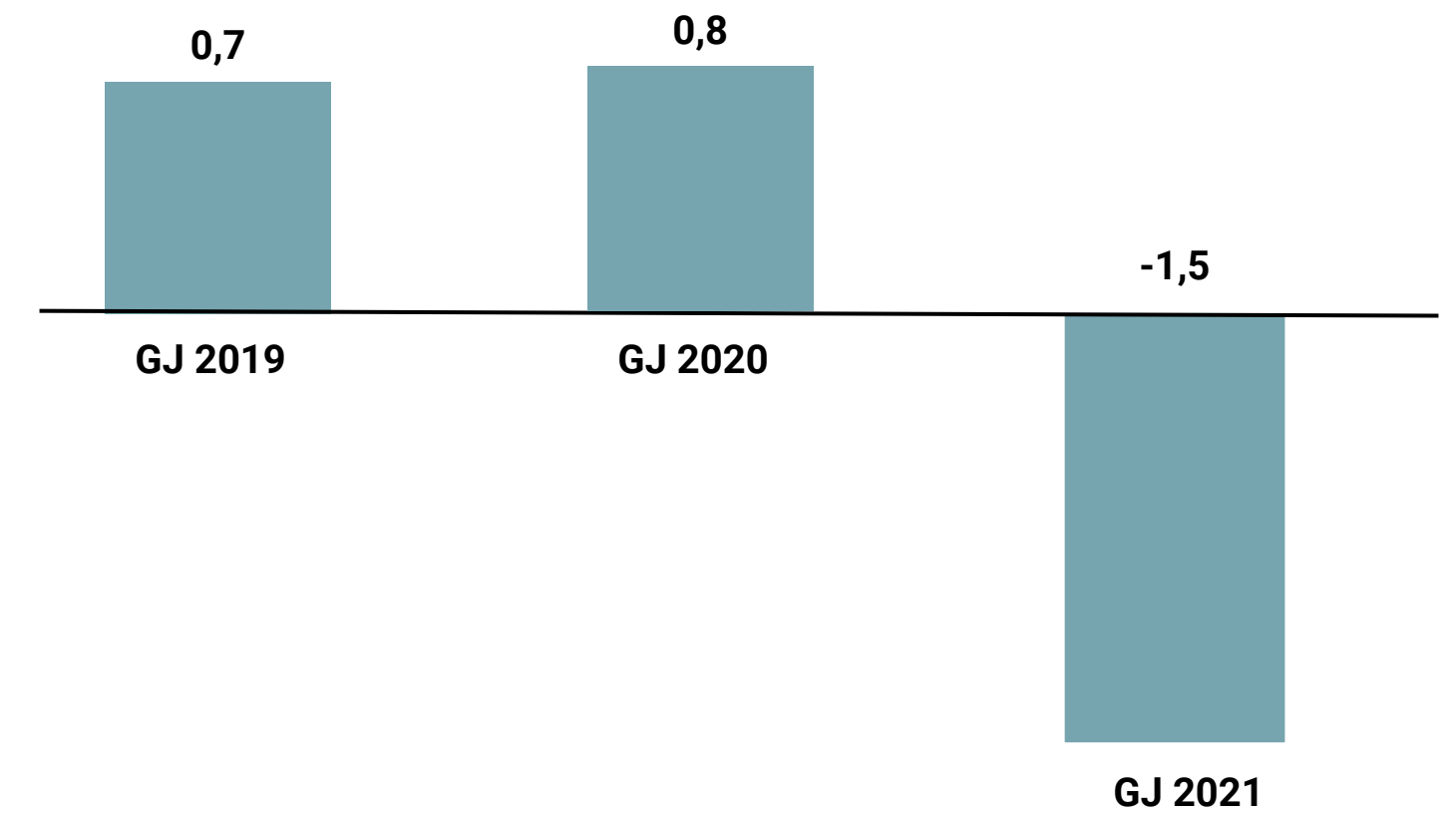
Friederike von Tiedemann,  
Diplom-Psychologin und Leiterin des Hans  
Jellouschek Instituts Freiburg

# KONZERNABSCHLUSS 2021: WESENTLICHE KENNZAHLEN

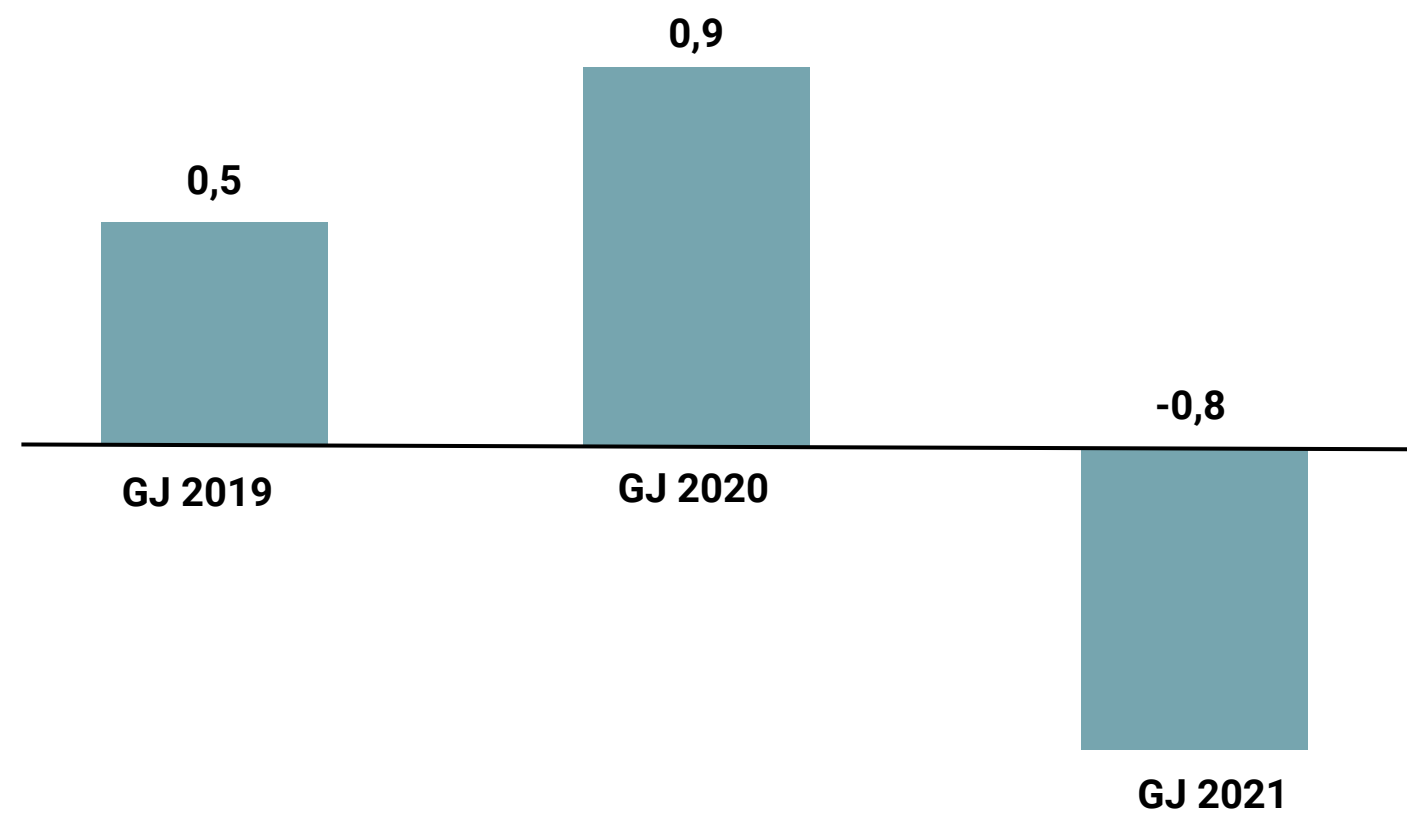
UMSATZ  
(IN MIO. EUR)



EBITDA  
(IN MIO. EUR)

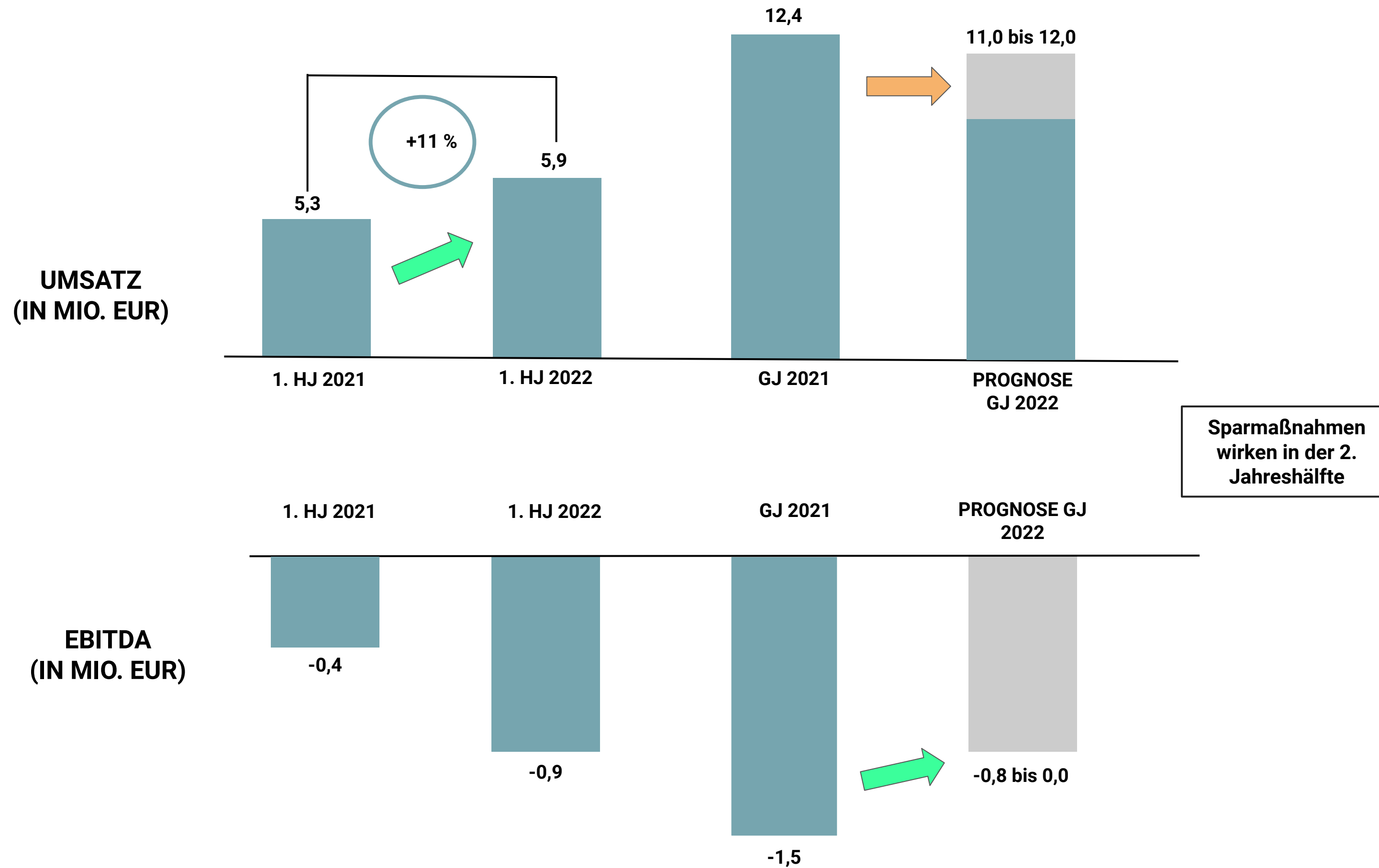


CASH-FLOW AUS  
GESCHÄFTSTÄTIGKEIT  
(IN MIO. EUR)



- Erneutes Umsatzwachstum in 2021 (+19 %)
- Ertragslage wesentlich von den Einmalkosten des ursprünglich für Herbst 2021 geplanten Börsengangs sowie den im Kontext deutlich gestiegenen Personalaufwand beeinflusst

# AUSBLICK 2022 UND VORLÄUFIGE ZAHLEN 1. HJ 2022



**Umsatzwachstum im 1. Halbjahr 2022:**  
trotz schwierigeren Marktbedingungen und Umsatzrückgängen bei relevanten Peer-Group Unternehmen; die Gruppe wächst seit 12 Jahren dynamisch

**Prognose bestätigt:**  
das zurückhaltende Szenario ist erreichbar

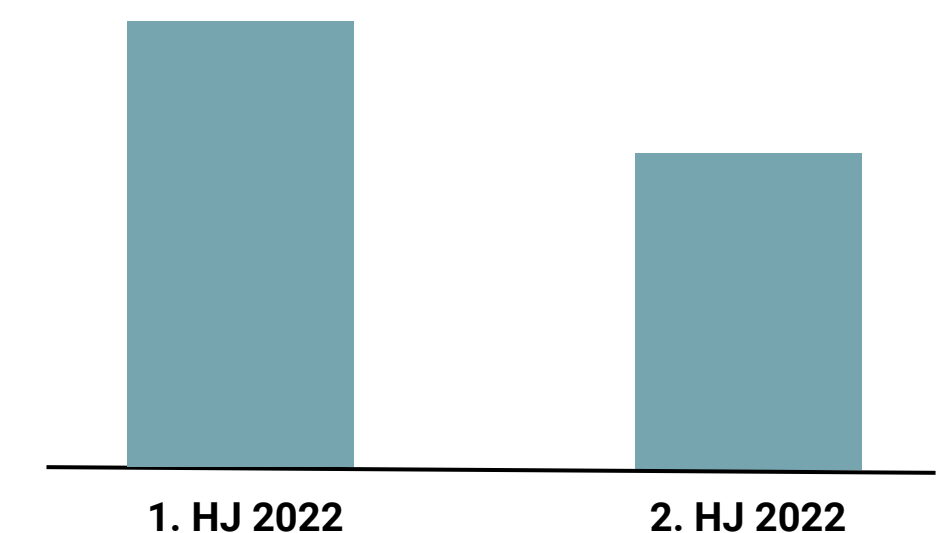
**EBITDA Verbesserung im GJ 2022:**  
Verbesserung des EBITDA in 2. Halbjahr 2022 erwartet; höheres negatives EBITDA im 1. Halbjahr 2022 gegenüber der Vergleichsperiode bedingt durch höhere Personalkosten und Einmalkosten IPO; Kostensparmaßnahmen verbessern die Profitabilität im 2. Halbjahr 2022

## ZURÜCKHALTENDES SZENARIO

**FINANZPROGNOSE:**

- UMSATZ ZWISCHEN 11,0 UND 12,0 MIO. EURO
- EBITDA ZWISCHEN -0,8 UND 0,0 MIO. EURO

**PERSONALKOSTEN-ENTWICKLUNG (ILLUSTRATIV)**



# DIE PERFORMANCE ONE-AKTIE

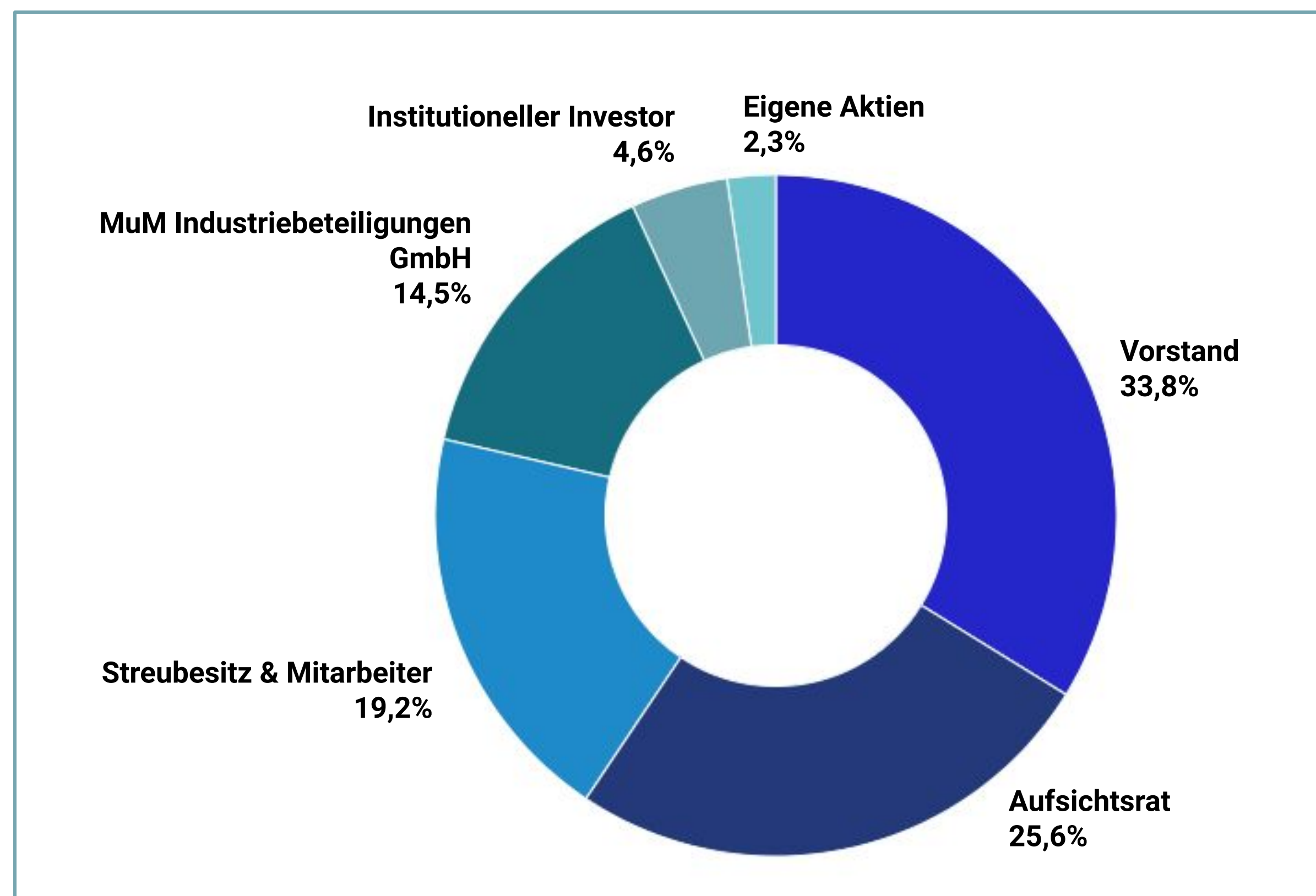
## BASISDATEN ZUR AKTIE

Aktiengattung	Auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag
ISIN/WKN	DE000A12UMB1/A12UMB
Grundkapital	1.094.524,00 Euro
Aktienzahl	1.094.524
Marktkapitalisierung (per 14.11.2022)	8,6 Mio. Euro
Erster Handelstag	17.05.2022
Börsenplätze	Freiverkehr der Börse München (Segment m:access), Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse, Freiverkehr der Börse Berlin, XETRA (in Vorbereitung)
Spezialist & Skontoführer	mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG

## ANALYSTEN-COVERAGE (14.11.2022)

Target Price	EUR 20,00 (26,00)
Current price	EUR 4,00
Up/downside	400,0 %
Analyst	Harald Hof (AlsterResearch)

## AKTIONÄRSSTRUKTUR



# IHRE ANSPRECHPARTNER

WIR FREUEN UNS AUF IHRE FRAGEN.

## DENIS LADEMANN

VORSTAND

+49 621 586 794 90

denis.lademann@performance.one



## TOBIAS REINHARDT

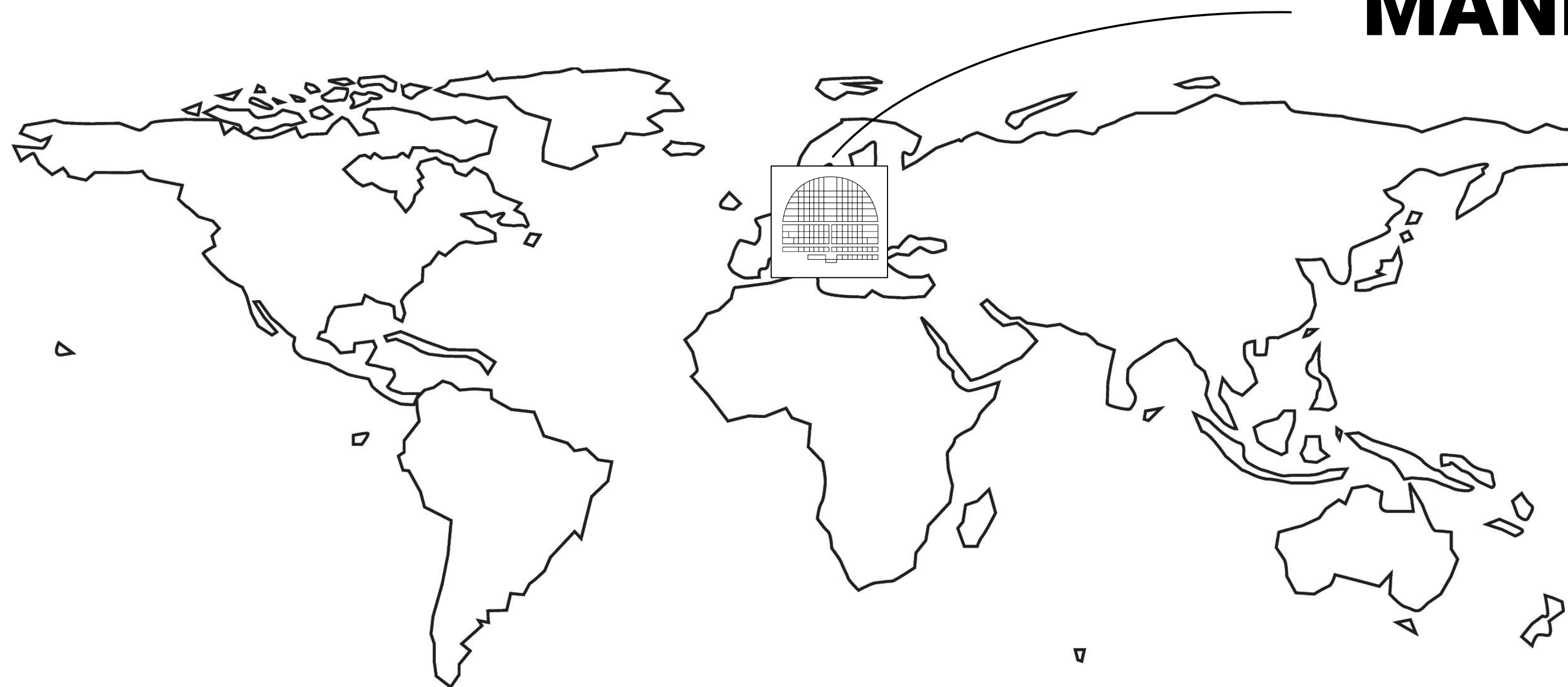
VORSTAND

+49 621 586 794 90

tobias.reinhardt@performance.one

# AUS DEN QUADRATEN IN DIE WELT.

**MANNHEIM**



# DISCLAIMER

Diese Präsentation wurde von der PERFORMANCE ONE AG (im Folgenden genannt: „PERFORMANCE ONE“) ausschließlich zu Informationszwecken erstellt. Sie ist nicht als Anlageberatung zu verstehen. Die Vervielfältigung von Informationen oder Daten, insbesondere die Verwendung von Texten, Textteilen oder Bildmaterial, bedarf der vorherigen Zustimmung der PERFORMANCE ONE AG.

Die in dieser Präsentation dargelegten Fakten und Informationen entsprechen nach bestem Wissen dem Stand ihrer Erhebung und unterliegen Änderungen in der Zukunft. Weder die PERFORMANCE ONE AG noch ihre Vorstandsmitglieder, leitenden Mitarbeiter, Angestellten, Berater oder andere Personen geben irgendeine Zusicherung oder Gewährleistung, und zwar weder explizit noch implizit, mit Bezug auf die Genauigkeit oder Vollständigkeit der in dieser Präsentation enthaltenen Informationen

Jegliche Haftung seitens der PERFORMANCE ONE AG, ihrer Vorstandsmitglieder, leitenden Mitarbeiter, Angestellten, Berater oder anderer Personen für Verluste, die gleich in welcher Weise direkt oder indirekt aus der Verwendung dieser Präsentation oder ihres Inhalts oder in anderer Weise im Zusammenhang hiermit entstehen, wird ausgeschlossen. Es wurde jede angemessene Sorgfalt darauf verwendet sicherzustellen, dass die in dieser Präsentation dargelegten Fakten im Zeitpunkt ihrer Erhebung korrekt und die hierin enthaltenen Meinungen fair und angemessen sind. Das vorliegende Dokument enthält jedoch ausgewählte Informationen und ist lediglich als eine Einführung in und Übersicht über die geschäftlichen Aktivitäten der PERFORMANCE ONE AG bestimmt.

In diesem Dokument ausgedrückte Meinungen können sich jederzeit ändern und weder die PERFORMANCE ONE AG noch irgendeine andere Person ist verpflichtet, die hierin enthaltenen Informationen zu berichtigen, zu aktualisieren bzw. auf dem neuesten Stand zu erhalten oder Sie hierüber zu informieren. Ein wesentlicher Anteil der in diesem Dokument enthaltenen Informationen, einschließlich Marktdaten und Informationen über Trends, basieren auf Schätzungen oder Erwartungen der PERFORMANCE ONE AG und es gibt keine Garantie dafür, dass sich diese Schätzungen oder Erwartungen in der Zukunft als richtig erweisen werden.

Diese Präsentation kann zukunftsorientierte Aussagen enthalten, die unsere gegenwärtige Einschätzung im Hinblick auf künftige Entwicklungen wiedergeben. Diese Aussagen können durch Wörter wie "Erwartung" oder "Ziel" oder "Prognose" und ähnliche Ausdrücke oder durch ihren Kontext als solche identifiziert werden. Diese Aussagen werden auf der Grundlage aktuellen Wissens und aktueller Annahmen jeweils zum Zeitpunkt ihrer Erhebung gemacht. Sie bergen Risiken und Ungewissheiten. Wenn sich diese Risiken verwirklichen bzw. wenn sich diese Ungewissheiten konkretisieren, oder wenn sich das Wissen oder die Annahmen, die unseren zukunftsbezogenen Aussagen zugrunde liegen, als unzutreffend erweisen, könnten die tatsächlichen zukünftigen Ergebnisse, die zukünftige Performance oder in der Zukunft eintretende Ereignisse von den in diesen Aussagen beschriebenen abweichen.

Es besteht keinerlei Verpflichtung, zukunftsorientierte Aussagen zu aktualisieren bzw. Sie hierüber zu informieren.

Dieses Dokument ist kein Angebot für den Verkauf von Wertpapieren. Wertpapiere der PERFORMANCE ONE AG dürfen in den Vereinigten Staaten nicht angeboten oder verkauft werden, da sie dort nicht registriert oder nicht von der Registrierungspflicht kraft des U.S. Securities Act von 1993 in seiner aktuellen Fassung befreit sind.