



# Vectron Systems AG

Digitalstrategie

# Key facts

## Vectron Systems AG

Sitz des 1990 gegründeten Unternehmens ist **Münster** in Westfalen  
Vectron zählt mit **über 250.000 Installationen** zu den **größten europäischen Kassenanbietern** und ist in insgesamt **30 Ländern** vertreten

Vertrieb erfolgt über **rund 300 Fachhandelspartner**

In Deutschland mit rund **20-25 % Marktanteil in der Gastronomie** und **ca. 25 % bei Bäckereien** führender Kassen-Anbieter in diesen Branchen

Neben der Marke **Vectron** werden Kassensysteme der Marken **Duratec** und **Posmatic** (iPad-Kasse) vertrieben

Mit **bonVito** verfügt die Gesellschaft über ein **eigenes Kundenbindungssystem**

Vectron ist ein **full-size Systemlösungsanbieter**, der aus eigener Leistung heraus Software, Cloud-Services und Hardware im internationalen Markt anbietet.

Im Januar 2023 hat Vectron 100 % der acardo Gruppe übernommen - eines der marktführenden Unternehmen im Bereich Couponing in Deutschland



# Vectron Systems AG

## Digitalstrategie

- ▶ Stark **steigender Digitalisierungsbedarf** bei Bäckereien und der Gastronomie
- ▶ Vectron auf dem Weg vom Einmalgeschäft zu laufenden Einnahmen
  - ▶ Bisher erweiterten eine Vielzahl von **zusätzlichen digitalen Diensten** das Leistungsportfolio von Vectron
  - ▶ **Zukünftig werden bestehende Produkte** von Einzelverkauf auf laufende Einnahmen-Modelle (SaaS) **umgestellt**
- ▶ Kern der Digitalstrategie
  - ▶ Wir bieten umfassende digitale Lösungen rund um den Point of Sale.
  - ▶ Unsere Kunden bekommen alles aus einer Hand, statt mit verschiedenen Unternehmen zusammenarbeiten zu müssen
  - ▶ Der **Lifetime-Value wird deutlich erhöht**



# Digitale Services 2011-2023

- ▶ **bonVito** seit 2011: Breite Palette an Kundenbindungslösungen, z. B. Kundenkarten, Punkte sammeln, Coupons, Rabattsysteme, Geldkartenfunktion, Reservierungssystem
  - ▶ Über 5.000 Filialen und 8 Mio. aktive Kundenkarten
- ▶ Seit 2019 **Digitalpakete**: z.B. Sicherheitsbackup der Verkaufsdaten in der Cloud, Echtzeit-Umsatzreporting-App, Digitaler Bon, Softwareupdates
  - ▶ Laufende Erweiterungen des Leistungsumfangs und neue optionale Module, z.B. Integration von DATEV-Schnittstelle, digitale Gutscheine
  - ▶ Inzwischen sind 22.101 Filialen angeschlossen (Stand: 31.03.2024)
- ▶ **Payment** seit April 2021: 3.268 Verträge (Stand: 31.03.2024)

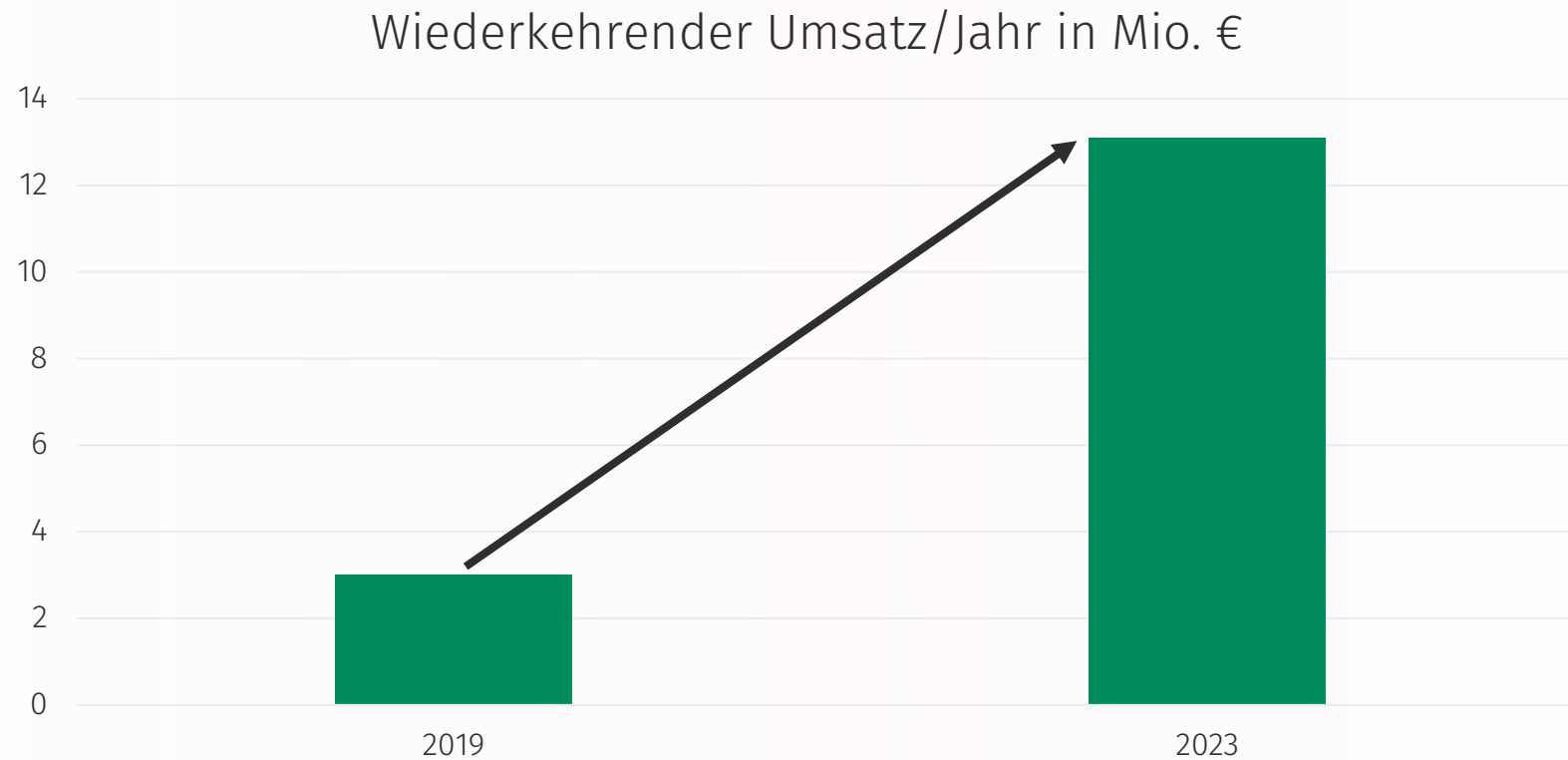


**bonvito**

# Digitale Services

## Entwicklung Wiederkehrende Umsätze

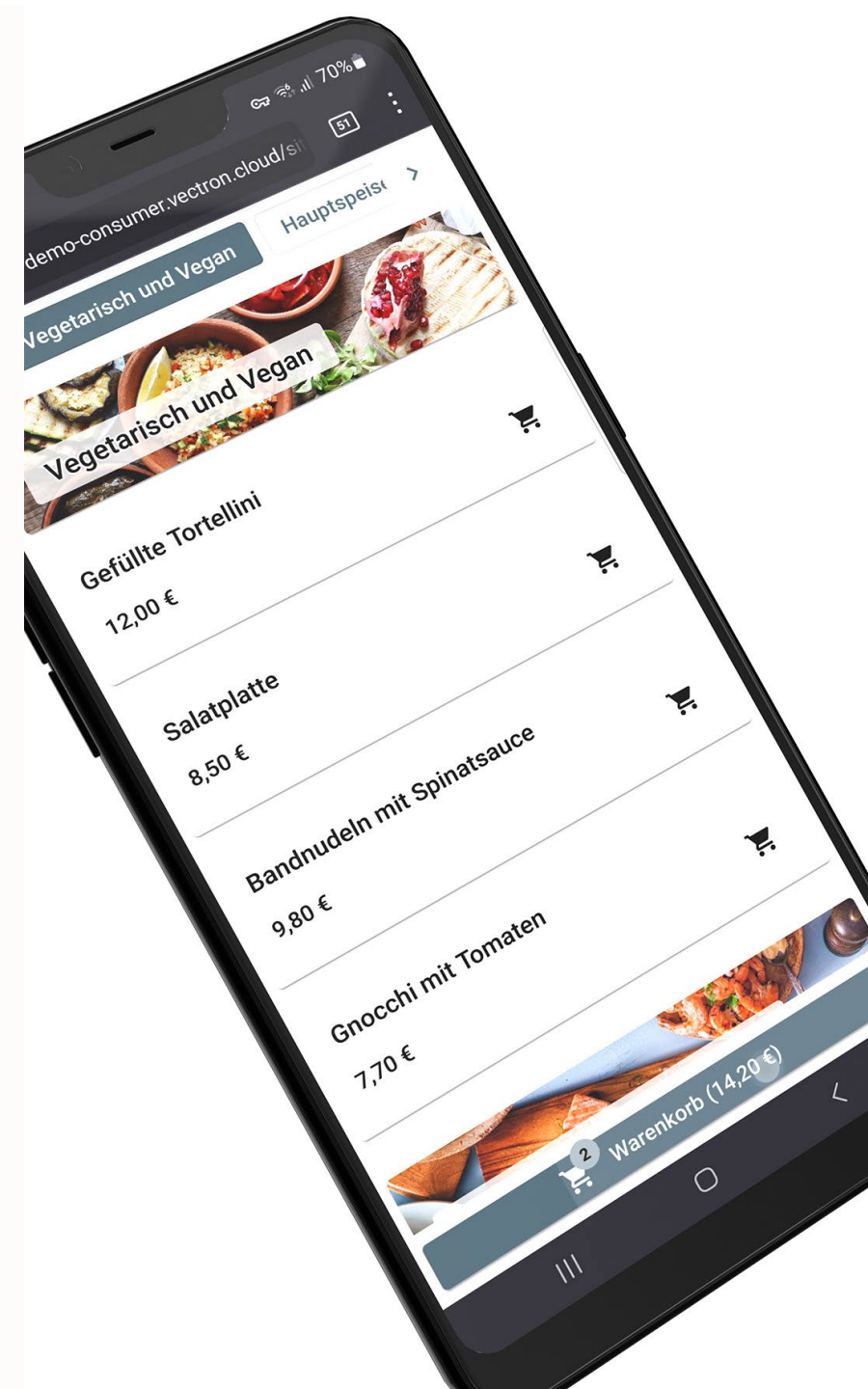
(ohne acardo)



# Neue Digitale Services Inhouse & Online-Ordering

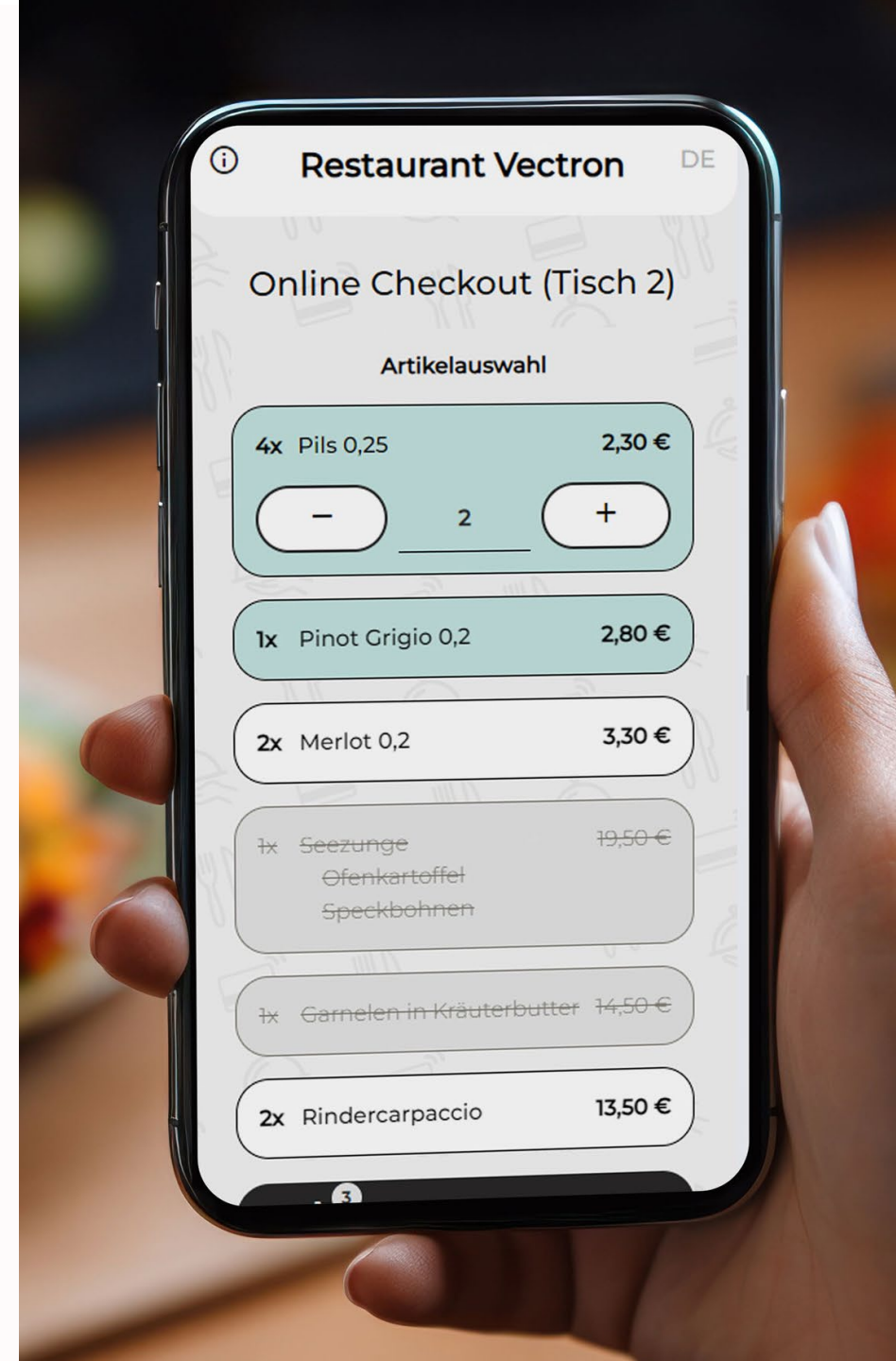
Inhouse-Ordering und Webshop mit nahtloser Integration ins Kassensystem

- ▶ **Effiziente Bestellabwicklung:** Gäste können im Restaurant oder bequem von zu Hause aus bestellen
- ▶ **Automatisierte Bestellverarbeitung:** Bestellungen werden automatisch in das Kassensystem übertragen.
  - ▶ Spart Zeit & reduziert Fehler
- ▶ **Wachstumschancen:**
  - ▶ **Inhouse-Ordering:** Personalentlastung, beschleunigt Bestellvorgang, bis zu 20% mehr Getränkeumsatz
  - ▶ **Webshop:** neue Kunden können (von Lieferplattformen) gewonnen und Umsätze gesteigert werden -> Kostensenkung: Ab ca. 34 Bestellungen pro Monat rentabel – PayPal berücksichtigt)



# Neue Digitale Services Online-Checkout

- ▶ Start: 02.05.2024
- ▶ Gäste können über einen QR-Code am Tisch selbst digital bezahlen und Trinkgeld geben
- ▶ Beschleunigt den Bezahlvorgang (kein Warten auf Servicekraft)
- ▶ Tische schneller wieder besetzen
- ▶ Entlastung für das Personal durch weniger Laufwege und Kassiervorgänge



# Neue Digitale Services Tischreservierung

- ▶ Reservierungsformular zur Integration auf der Betreiberwebseite oder Social Media
- ▶ automatisierter Mailverkehr
- ▶ Bearbeitung der Reservierung an der Kasse
- ▶ **Vorteil:** Simpler Weg um Online Reservierungen mit der Kasse zu verknüpfen, löst E-Mail und telefonische Reservierungen ab
- ▶ **Ausblick:** Weiterentwicklung mit Digitalisierung des analogen Reservierungsbuches

The screenshot shows a mobile application interface for table reservations. At the top, there is a dark header with navigation icons (hamburger menu, search, globe) and the text 'KULINO'. Below the header, the title 'Tisch reservieren' is centered. The form consists of several input fields, each with a required field indicator (\*):

- 'Datum \*' with a calendar icon.
- 'Uhrzeit \*' with a clock icon.
- A note: 'Bitte wähle zuerst ein Datum.'
- 'Anzahl der Gäste \*' with a group of people icon.
- 'Vorname \*'
- 'Nachname \*'
- 'E-Mail \*' with an '@' icon.
- 'Telefonnummer \*' with a mobile phone icon.
- 'Bemerkung' with a pencil icon.

At the bottom of the form is a dark blue button labeled 'Reservieren'.



# Neue Digitale Services

## POS M4 Pay

- ▶ Mobiles All-in-one-Kassensystem für Bestellaufnahme und digitales Bezahlen bei Abschluss eines Payment-Vertrags
- ▶ Integration von SoftPOS-Lösung macht Kartenterminal überflüssig
  - ▶ Kosteneinsparung durch nur ein Gerät
- ▶ Jetzt auch in DE erhältlich
- ▶ **Weiterer Schub für Payment-Verträge erwartet**



# Neues Kassensystem POS Life

- ▶ Stationäres **All-in-one-Kassensystem**
- ▶ Ein-Kassenplatz-Lösung
- ▶ **Zielgruppenerweiterung** in Richtung kleine Einzelhändler, Kioske, Schulkantinen, Imbisse, Foodtrucks etc.
- ▶ 3 Optionen:
  - ▶ Klassischer Kauf
  - ▶ Rabattierter Kauf mit Software-Abo
  - ▶ **Abo-Tarif (24 Monate) mit digitalen Services:** Software-Updates, Digitalbon, Reporting-App, Backups, Rechnungs-, Bericht- und Fiskalarchiv
- ▶ **Ziel:** Gewinnung neuer Marktanteile und Zuwachs bei Digitalverträgen



# Digitale Services

Digitaler Service	Status	€/Monat
Inhouse-Ordering	Im Vertrieb	99,00
POS M4 Pay (SoftPOS) DE + AT	Im Vertrieb	80,00
Tischreservierung	Im Vertrieb	29,90
Webshop (Online-Ordering)	Im Vertrieb	99,00
Online Checkout	ab 2.5.2024	29,90
POS Life	Q2/2024	69,90



# 2024 Tarif “Standard 48”

- ▶ Zur Stärkung der wiederkehrenden Umsätze
- ▶ Provision i.H.v. 2.000,- € für Händler (Warengutschein),
  - ▶ die digitale Services im Wert von min. 150,- €/Monat plus Payment an einen Betreiber verkaufen
  - ▶ Laufzeit 48 Monate (langfristige Bindung)
  - ▶ Ab: 4/2024
- ▶ Starker Anreiz für Händler, das neue Modell zu verkaufen
- ▶ **Ziele:**
  - ▶ Erhöhung des Verkaufs von Kassenlizenzen per SaaS
  - ▶ Steigerung der Paymentverträge
  - ▶ Erhöhung des monatlichen Umsatzes pro Filiale



# Potential

- ▶ Vectron-Kundenstamm: 65.000 Filialen
- ▶ Nur ca. ein Drittel nutzt bisher digitale Dienste
  - ▶ Und meist nur einen Teil der Dienste
- ▶ Bis zu 200 Mio. Recurring Revenue möglich, wenn alle 65.000 Filialen für 250,- €/Monat digitale Dienste nutzen



# Role Models

- ▶ Toast
- ▶ Lightspeed
- ▶ Block/Square
- ▶ Shopify



# Digitale Services Summary

- ▶ Entwicklung der wichtigsten digitalen Services inzwischen abgeschlossen
- ▶ Alle Dienste selbst entwickelt
  - ▶ Bessere Integration ins Kassensystem
  - ▶ Mehr Ertragspotenzial als bei Kooperation
- ▶ Vertriebsoffensive zur signifikanten Steigerung der MRR startet und wird sich in den nächsten Quartalen in den Ergebnissen niederschlagen



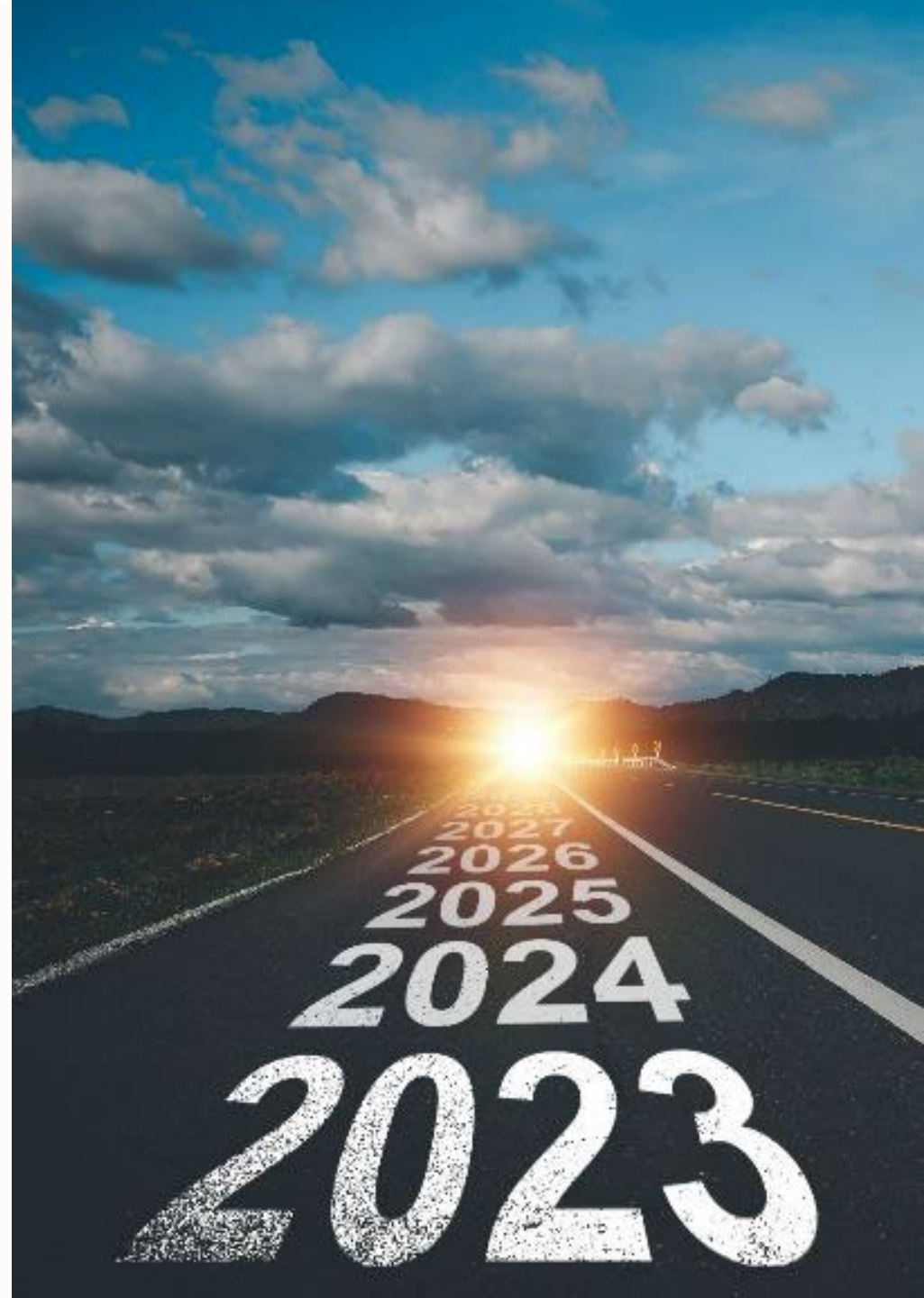
# IFRS Kennzahlen

Jahr	Umsatz in Mio. €	EBITDA in Mio. €
2022*	25,2	-3,9
2023**	37,4	3,0
2024***	41,0 bis 45,5	4,0 bis 6,2
2025***	48,8 bis 54,2	7,3 bis 9,7

\*Werte noch ohne acardo

\*\*Vorläufiges Ergebnis

\*\*\*Unternehmensprognose





**Vectron & acardo**

**Wachstumschancen**

# Geplante Produkte Coupons

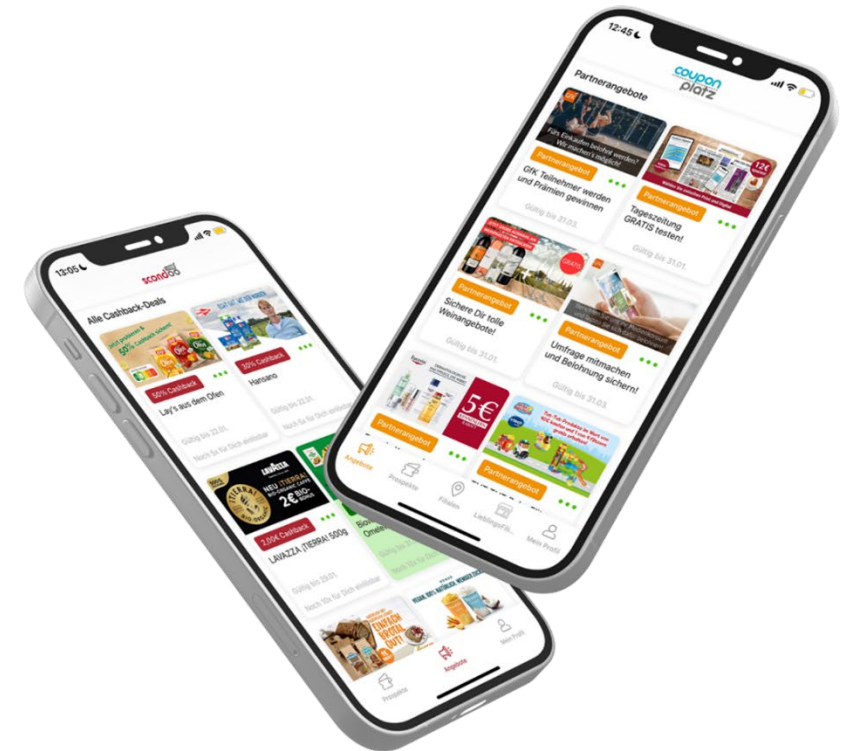
Coupons und Gutscheine auch für die Gastronomie

## Coupons

- ▶ Coupons der Betreiber über digitale Kanäle vertreiben
- ▶ Bisherige Tests zeigen relevantes Umsatzsteigerungspotential bei einigen Betriebstypen

## Industriecoupons

- ▶ Insbesondere Getränkehersteller suchen nach Couponlösungen zur branchenübergreifenden Einlösung, vor allem in der Gastronomie



# Vision Gastro-App

- ▶ Nationales Verzeichnis der Betriebe
- ▶ Online Tisch-Reservierung
- ▶ Tisch-Ordering
- ▶ Home Delivery
- ▶ Coupons & Deals (z.B. Coca-Cola oder Brauerei Coupon)
- ▶ Digitale Loyalty Funktionen (z.B. für Bäckereien: 10 Kaffee kaufen, 1 gratis)



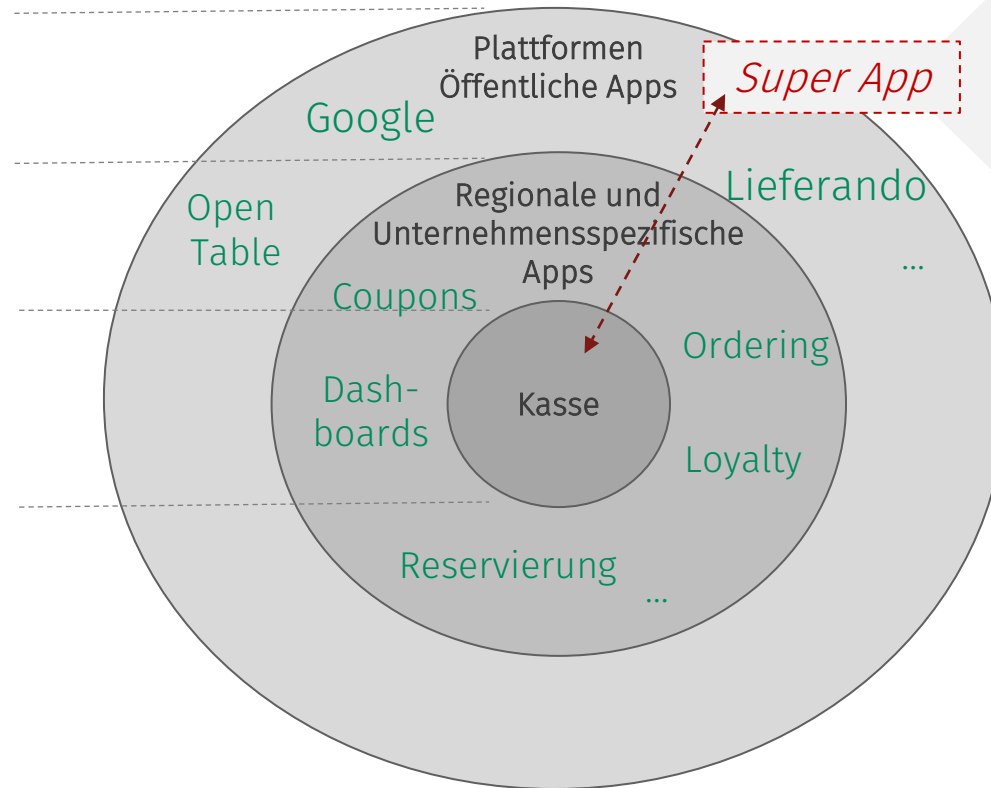
# Erwartete Wirkungen

- ▶ Unsere Vision einer „**Super App**“: alle Funktionen rund um Gastronomie für Konsumenten in einer App
- ▶ Vermarktung wird unterstützt durch Industrie-Partner und „treibt Traffic“.

Umsatz & Marktbewertung steigt um bis zu Faktor 10



Umsatz & Marktbewertung steigt um bis zu Faktor 10



- Restaurant-Finder
- Digitale Speisekarte
- Bestellen
- Reservieren
- Loyalty, Punktekarten
- Kampagnen
- Industrie-Coupons
- Eigene Gutscheine
- Einlösen
- Bezahlen

*single sign in  
single check-out  
consistent UI  
consistent data*

- ▶ acardo und Vectron halten praktisch alle Voraussetzungen dafür in ihren Händen.

# Vectron auf einen Blick

## Unternehmens- und Börsendaten

Segment	Scale
Markt	Open Market
Geschäftsjahresende	31. Dezember
Rechnungslegungsart	IFRS
Grundkapital	EUR 8.056.514
Anzahl Aktien	8.056.514 Stück
ISIN	DE 000 A0K EXC 7
Reuters	V3SG
Bloomberg	V3S GR
Vorstand	Thomas Stümmler (CEO) Dr. Ralf-Peter Simon (COO) Christoph Thye (CMO)

**Durch das neue Digitalgeschäft wird Vectron den Markt für Kassensysteme komplett verändern.**



## Disclaimer

**Die Informationen in dieser Präsentation dienen Informationszwecken.**

Die Präsentation ist nicht geeignet, als Grundlage einer konkreten Anlageentscheidung zu dienen. Durch die Überlassung der Präsentation wird weder eine vertragliche Bindung noch eine sonstige Haftung gegenüber dem Empfänger oder Dritten begründet.

Bei der Erstellung dieser Präsentation ist die größtmögliche Sorgfalt verwendet worden, dennoch bleiben Änderungen, Irrtümer und Auslassungen vorbehalten. Bei Prozentangaben und Zahlen in dieser Präsentation können Rundungsdifferenzen auftreten.

Die Präsentation einschließlich aller ihrer Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich durch das Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Vectron Systems AG.

Dieses gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.



# Herzlichen Dank für Ihr Interesse

## **Vectron Systems AG**

Willy-Brandt-Weg 41  
48155 Münster  
[www.vectron-systems.com](http://www.vectron-systems.com)

## **CEO**

Thomas Stümmler

## **Ihr Ansprechpartner für Rückfragen**

Tobias Meister

## **Meister Consulting GmbH**

Im Schling 3  
59955 Winterberg

+49 (0) 2983 / 90 81 21

+49 (0) 170 / 29 390 80

[meister@meisterconsult.com](mailto:meister@meisterconsult.com)

