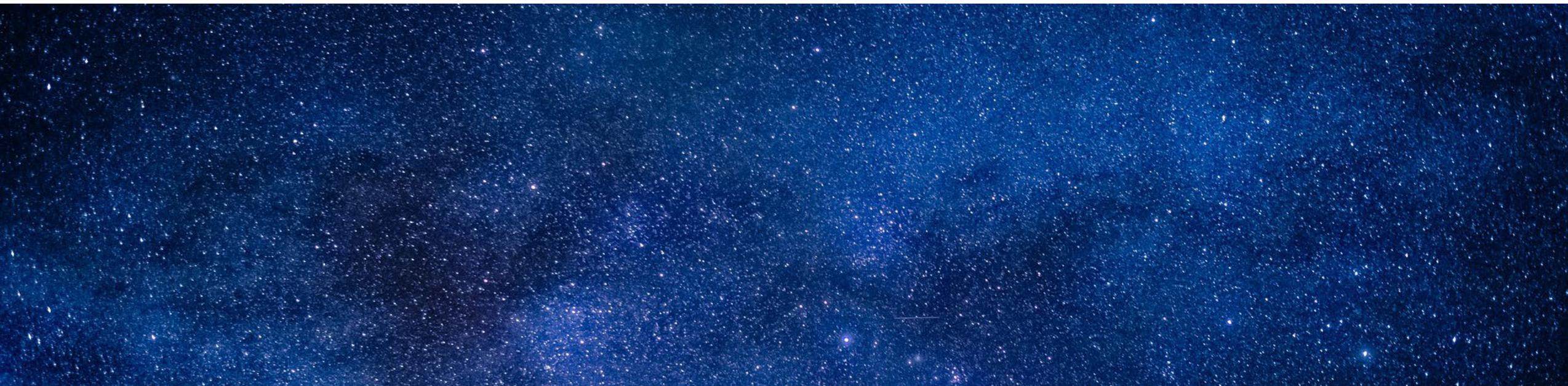


Jahreshauptversammlung MOBOTIX AG

27. Januar 2022



Rückblick auf das Haushaltsjahr 2020/2021

01

Ein herausforderndes Jahr für unsere Mitarbeiter und das Unternehmen

Thomas Lausten

02

Geschäftsentwicklung 2020/21 & Ausblick 2021/2022

Thomas Lausten

03

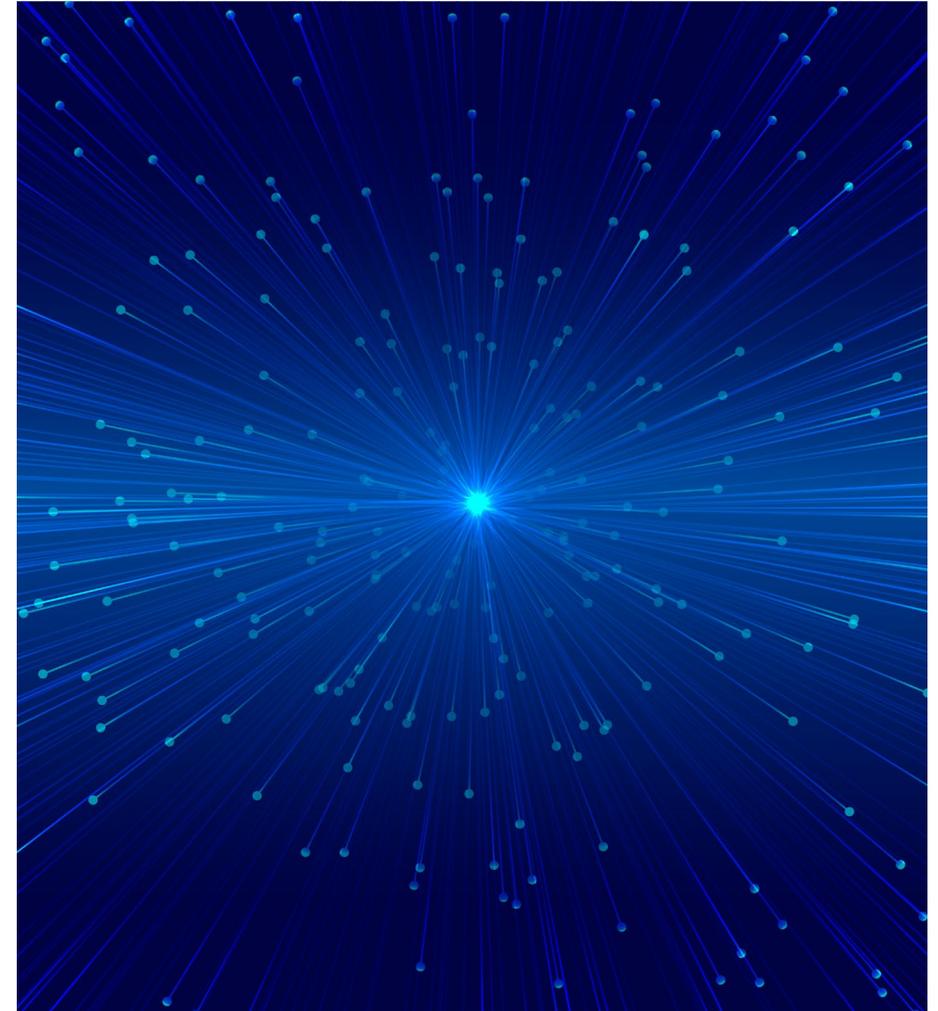
Finanzdaten Geschäftsjahr 2020/21 & Ausblick 2021/22

Klaus Kiener

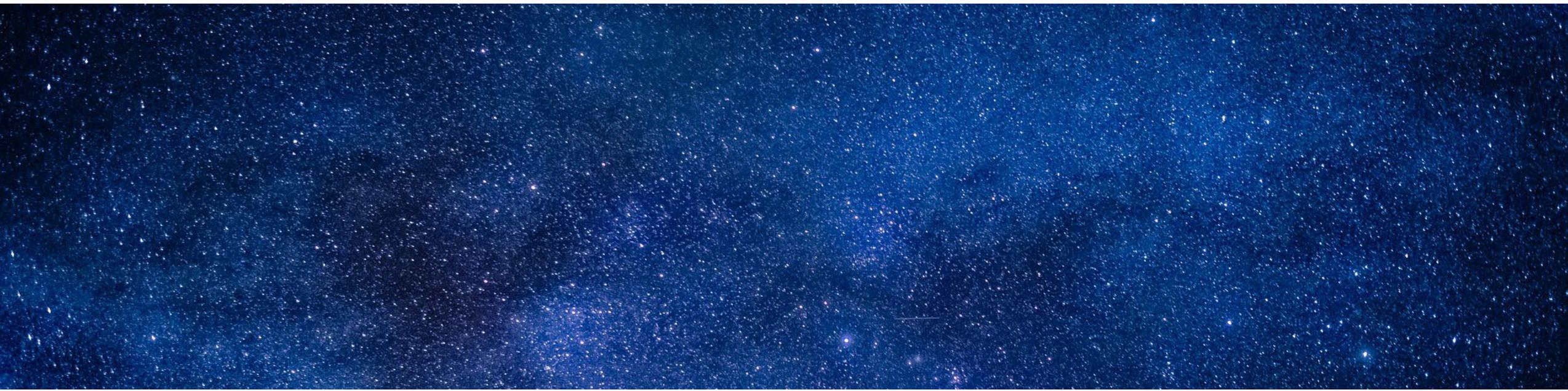
04

Produktinnovationen

Hartmut Sprave



Rückblick auf das Geschäftsjahr 2020/21



Ein herausforderndes Jahr für unsere Mitarbeiter und das Unternehmen – Thomas Lausten, CEO

WILLKOMMEN



unsere Aktionäre



SVB-Mitglieder



unser Notar

Home-Office und andere Interne Initiativen zum Schutz des Unternehmens und zur Sicherung der internen Kommunikation

Home Office bereits im März 2020 mit flexiblen verlängerten Arbeitszeiten eingeführt

Stufenweise Rückkehr in die Büros begann am 2. Juni 2020 und wieder am 5. Juli 2021

Hauptsitz und globale Vertriebsbüros für alle nicht notwendigen Besucher geschlossen, Selbsttests für alle Kollegen verfügbar

Sechs Kolleginnen und Kollegen aus dem Hauptsitz haben sich in der Zeit vom 1. Oktober 2020 bis zum 30. September 2021 mit COVID-19 infiziert, alle haben sich gut erholt

Zweimal wöchentlich stattfindende Vorstandssitzungen zur Bewertung aller Risiken, aktualisierte Regierungsvorschriften in Deutschland und in den Ländern, in denen MOBOTIX-Kollegen ansässig sind

Virtuelle Manager-Meetings zweimal im Monat, um alle Manager auf den neuesten Stand zu bringen

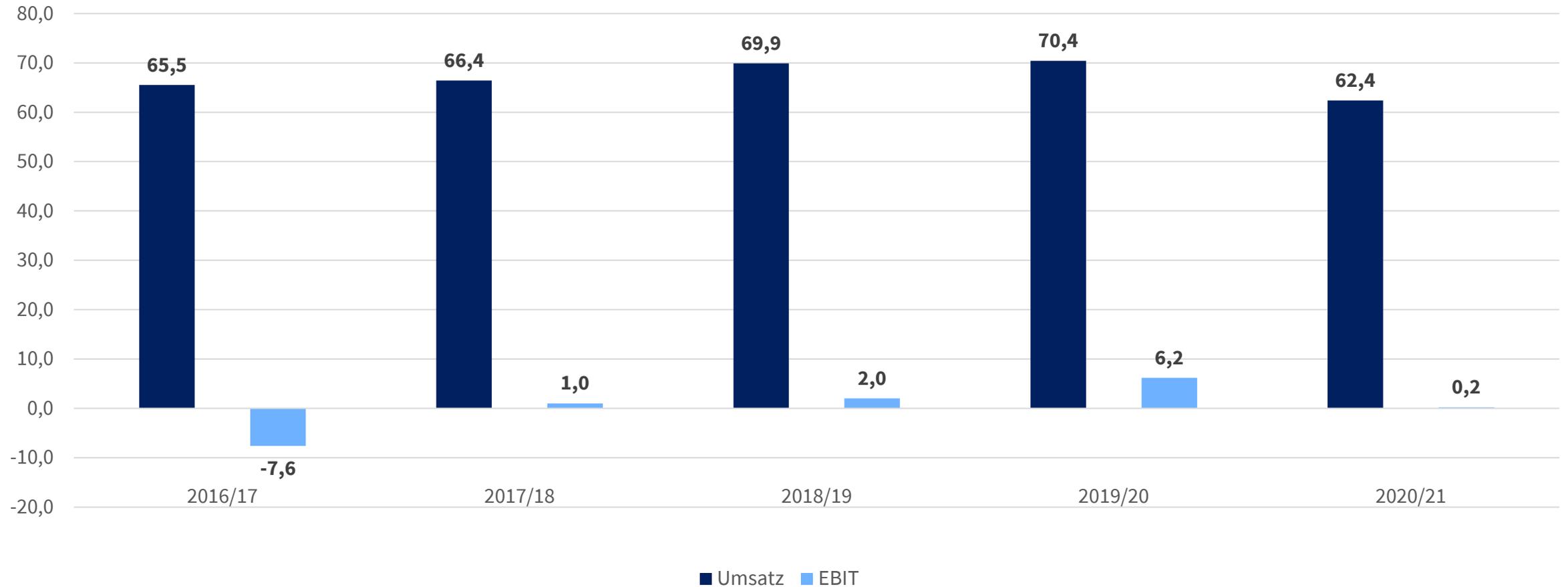
Regelmäßige Informations-E-Mails an alle Kollegen

Monatliche Town Hall Meetings in zwei Sprachen und zwei verschiedenen Zeitzonen

Geschäftsentwicklung 2020/2021 – Thomas Lausten, CEO



Gesamtumsatz & EBIT (Mio. €)



Neue Büros in Paris und in Dubai mit verbesserten Demo-Einrichtungen für Kunden

Erweiterung des Entwicklerteams in Madrid



Langmeil
Germany



Paris
France



Madrid
Spain



Dubai
UAE



New York
USA



Sydney
Australia

Global Management Teams

Management Board: Aufsichtsrat :

Thomas Lausten (CEO)	Toshiya Eguchi
Klaus Kiener (CFO)	Olaf Jonas
Hartmut Sprave (CTO)	Koji Ozeki

Geschäftsentwicklung in DACH und Europa

11

neue Mitarbeiter
in DACH und Europa



US-Expansion gestartet

12

neue Mitarbeiter
bei MOBOTIX US
eingestellt



APAC Transformationsplan

Neu

Vice President of Sales
für APAC
seit September 2021



Weitere organisatorische Investitionen zur Unterstützung der Unternehmensstrategie

Investitionen in R&D und
Produktmanagement:

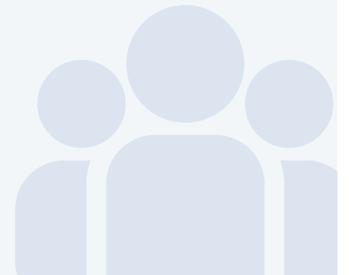
12

neue Mitarbeiter mit
Schwerpunkt auf Hard- und
Softwareentwicklung

Infrastruktur
erweitert um:

6

neue Mitarbeiter in den Bereichen
Finanzen, Business Support und
Supply Chain





Investitionen in die IT-Infrastruktur, neue Mitarbeiter in R&D und Vertrieb **zur Unterstützung des organisatorischen Wachstums**



Führungs- und Karriereentwicklungsprogramme für alle globalen Manager. Individuelle Schulungen und Entwicklung für andere Mitarbeiter.



Neue Kollegen

GJ 2017/18: **310** FTEs

GJ 2018/19: **302** FTEs

GJ 2019/20: **308** FTEs

GJ 2020/21: **315** FTEs

FTE (full-time equivalent, Vollzeitäquivalent) im Durchschnitt



Neues Büro in New York

Oktober 2020



Neues Büro in Paris

mit 6 Kollegen im Vertrieb und technischen Support



Aufbau eines Büros in Madrid

mit 3 Kollegen im Vertrieb und 13 Kollegen im Kamera-App-Team und der Produktorganisation

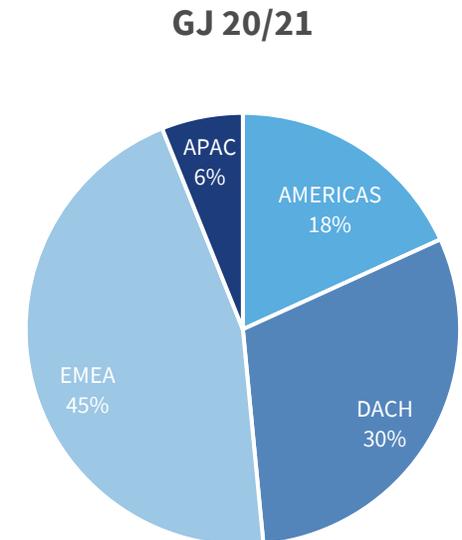
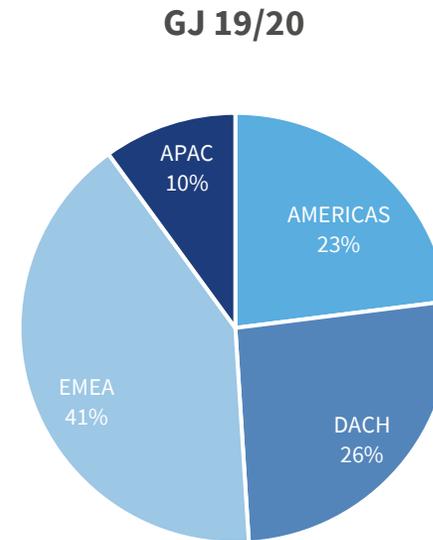
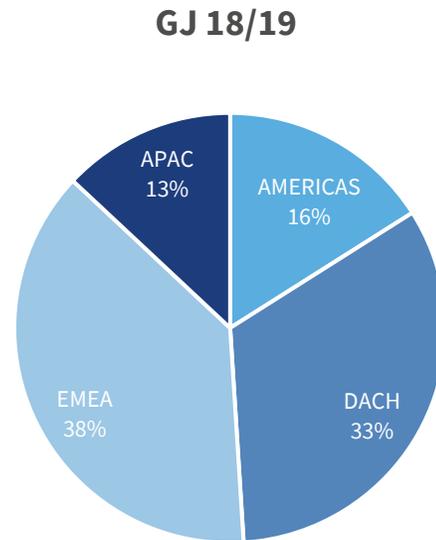
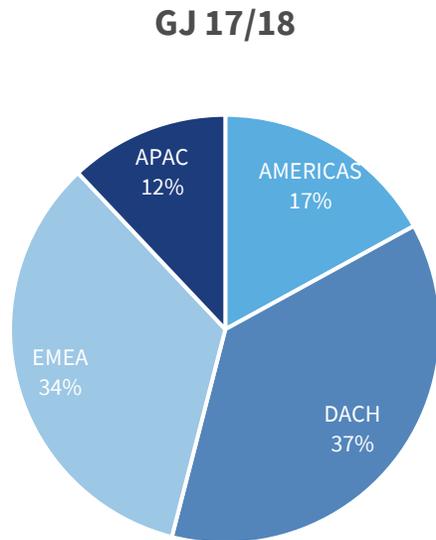


Neues Vertriebsbüro in Dubai

Stärkerer Fokus auf die größeren Projektmöglichkeiten im Mittleren Osten



Konzentration auf die **Unternehmensstrategie** mit verbesserten Organisationsstrukturen, um die in unserer Strategie skizzierte Effizienz und Skalierbarkeit sicherzustellen



Erhöhter Anteil des Geschäfts in Europa während der Pandemie



● Americas ● EMEA ● APAC

4678 Partner weltweit, davon

- Diamond Level – 62 Partner
- Gold Level – 213 Partner
- Silver Level – 325 Partner
- Bronze Level – 1607 Partner
- Kein Status zugeordnet– 2471 Partner

MOBOTIX Partner Anforderungen	MOBOTIX Bronze Partner 2021	MOBOTIX Silver Partner 2021	MOBOTIX Gold Partner 2021	MOBOTIX Diamond Partner 2021
Registrierung im MOBOTIX Partner Portal	✓	✓	✓	✓
kostenfreier Zugang zu exklusiven Vertriebs- & Produktinformationen	✓	✓	✓	✓
Zertifizierte MOBOTIX Expertise	empfohlen	min. 1 Angestellter	min. 2 Angestellte	min. 3 Angestellte
Vor Ort Installation und vorrangiger Kunden-Support	✓	✓	✓	✓
Pipeline nachhaltiger Projekte	-	✓	✓	✓
Bestand von Demo-Ausrüstung	empfohlen	✓	✓	✓
Umsatzverpflichtung (EUR bzw. USD p.a.)	-	25.000	50.000	200.000
Jährliche Geschäftsplanung	-	-	✓	✓



Activity Park, UK (Dezember 2020)



Short Hills Mall, New Jersey, USA (Juli 2021)



Boulevard de la Croisette, Cannes (Sep. 2021)



Hagebaumarkt, Deutschland (Februar 2021)



Westchester County Police Dept, USA (Juni 2021)



Wasco (Logistik), Niederlande (Dezember 2021)

Bewährt in der Praxis - Lösungen, die alle Kundenbedürfnisse perfekt erfüllen



New S74 (Okt. 2020)



New MOVE (Jan./Sep./Nov. 2021)



New Apps (Jan./Feb./Mai/Sep./Nov. 2021)



HUB Video Management Plattform (Mai 2021)



S74 Long Cable Extender (Juli 2021)



Video Analytics Technologie Partnerschaft (Aug. 2021)

Kontinuierliche Einführung innovativer Hardware- und Softwarelösungen zur Unterstützung der Strategie



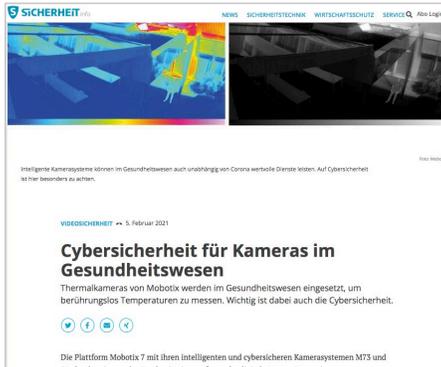
GIT **SICHERHEIT** **AWARD** **2021** **WINNER**



MOBOTIX
Product Awards
M73



VDS-Zertifizierung im Februar 2022



Sicherheit.info
Februar 2021



Interempresas Spain
März 2021



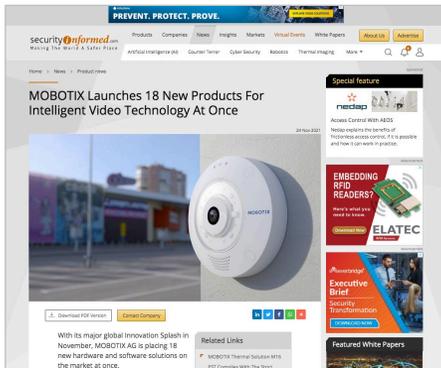
Das Elektrohandwerk – elektro.net
März 2021



Security News (securityinformed.com)
Mai 2021



KonMeGa Portal
Juni 2021



Security News (securityinformed.com)
November 2021



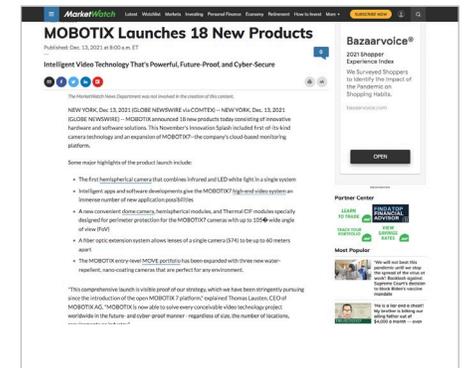
GIT Sicherheit
November 2021



International Security Journal
Intersec Dubai Edition
UK/UAE Januar 2022



Security Infowatch
Dezember 2021



MarketWatch
Dezember 2021

Beginn im August 2017 und endgültige Umsetzung im Geschäftsjahr 2021/22;
vorzeitig

Zielsetzung

Status

Einführung der SAP Service Cloud (September 2021)



Einführung des LOGA HR-Systems (Dezember 2021)



Voraussetzungen für die weitere Umsetzung des 5-Jahres-Plans wurden geschaffen



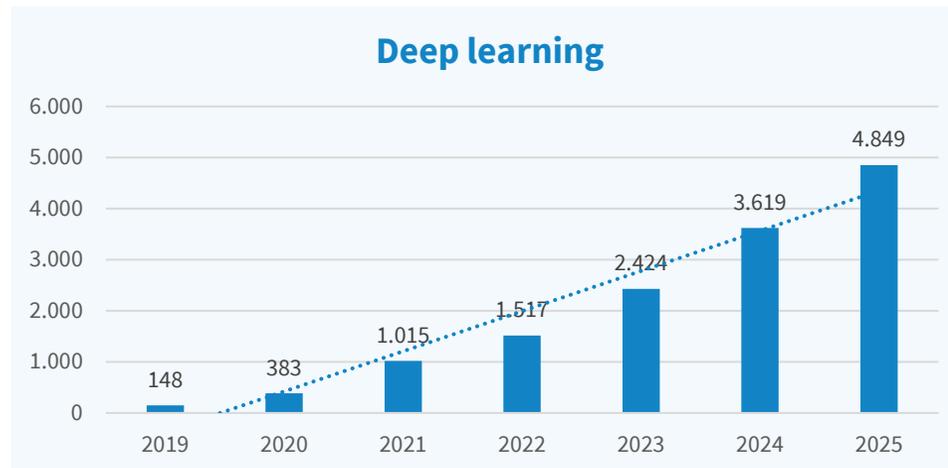
Geschäftsausblick GJ 2021/22 – Thomas Lausten, CEO

Weltmarkt für Netzwerkkameras (ohne China); CAGR 9.6% in 2020-2025

Embedded Videoanalyse anhand Analysefunktionalität - Umsatz in Mio. \$

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Keine oder einfach	2.776,9	2.384,6	2.036,0	1.959,5	1.634,0	1.166,1	760,0
		-14,1%	-14,6%	-3,8%	-16,6%	-28,6%	-34,8%
Regelbasiert	2.119,4	2.093,6	2.168,5	2.248,2	2.286,3	2.229,7	2.086,7
		-1,2%	3,6%	3,7%	1,7%	-2,5%	-6,4%
Deep learning	147,8	383,5	1.014,7	1.516,8	2.423,7	3.618,8	4.849,4
		159,5%	164,6%	49,5%	59,8%	49,3%	34,0%

P7 Apps: Vaxtor,
FF Group, Visage,
AI Tech



47,9%
CAGR
21-25

Marktanteile für Netzwerküberwachungskameras (weltweit, ohne China)

Marktanteile in 2020

Rang	Unternehmen	Umsatz (Mio. \$)	Marktanteil
1	Axis Communications	1.000,4	20,6%
2	Hikvision	815,7	16,8%
3	Motorola Solutions	366,0	7,5%
4	Hanwha Techwin	338,4	7,0%
5	Dahua	319,7	6,6%
6	Panasonic	285,3	5,9%
7	Bosch Security Systems	231,8	4,8%
8	Uniview	139,6	2,9%
9	Mobotix	70,7	1,5%
10	FLIR	64,2	1,3%
	Andere Unternehmen	1.229,8	25,3%

2020 Marktgröße 4.861,6 Mio. \$

© Novaira Insights Juni 2021

Die Anteile stellen die Umsätze mit Netzwerkkameras dar - einschließlich Netzwerk-Wärmebildkameras und explosionsgeschützte Kameras. Ausgenommen ist der Verkauf von Lösungen zur Überwachung der Körpertemperatur.

Quelle: Novaira Insights 2021

Marktanteile in 2019

Rang	Unternehmen	Marktanteil
1	Axis Communications	20,5%
2	Hikvision	16,4%
3	Hanwha Techwin	7,6%
4	Panasonic	7,2%
5	Dahua	6,2%
6	Bosch Security Systems	5,3%
7	Avigilon	5,1%
8	Uniview	3,3%
9	Pelco	2,1%
10	Huawei	1,3%
	Andere	25,1%

2019 Marktgröße 4.628.0 Mio. \$

Erhebungszeitpunkt: Juli 2020

In den Anteilen sind keine Einnahmen aus dem Verkauf von analogen, HD CCTV-, explosionsgeschützten oder Wärmebildkameras enthalten.

Quelle: OMDIA 2020

→ MOBOTIX hat Marktanteile gewonnen und gehört nun zu den Top 10 auf dem Markt

Marktanteile für Netzwerksicherheitskameras - EMEA

Marktanteile in 2020

Rang	Unternehmen	Umsatz (Mio. \$)	Marktanteil
1	Hikvision	414,5	26,3%
2	Axis Communications	293,6	18,6%
3	Dahua	186,0	11,8%
4	Motorola Solutions	102,2	6,5%
5	Hanwha Techwin	77,1	4,9%
6	Bosch Security Systems	77,1	4,9%
7	Uniview	58,0	3,7%
8	Mobotix	46,7	3,0%
9	Panasonic	28,3	1,8%
10	VIVOTEK	14,2	0,9%
	Andere Unternehmen	278,0	17,6%

2020 Marktgröße 1.575,7 Mio. \$

© Novaira Insights Juni 2021

Die Anteile stellen die Umsätze mit Netzwerkkameras dar - einschließlich Netzwerk-Wärmebildkameras und explosionsgeschützte Kameras.

Ausgenommen ist der Verkauf von Lösungen zur Überwachung der Körpertemperatur.

Quelle: Novaira Insights 2021

Marktanteile in 2019

Rang	Unternehmen	Marktanteil
1	Hikvision	24,2%
2	Axis Communications	18,4%
3	Dahua	11,2%
4	Bosch Security Systems	6,3%
5	Hanwha Techwin	5,6%
6	Uniview	4,3%
7	Avigilon	4,0%
8	Mobotix	2,6%
9	Panasonic	2,3%
10	Pelco	2,2%
	Andere	18,8%

2019 Marktgröße 1.448,8 Mio. \$

Ausgestellte Daten: Juli 2020

In den Anteilen sind keine Einnahmen aus dem Verkauf von analogen, HD CCTV-, explosionsgeschützten oder Wärmebildkameras enthalten.

Quelle: OMDIA 2020

→ MOBOTIX behauptet seinen Rang und erhöht den Marktanteil leicht

Marktanteile für Videoüberwachungshardware und -software – Deutschland

Marktanteile in 2020

Rank	Company	Revenue (\$m)	Market share
1	Axis Communications	51,8	16,1%
2	Bosch Security Systems	34,3	10,6%
3	Robotix	21,7	6,7%
4	GEUTEBRÜCK GmbH	20,3	6,3%
5	Dell Technologies	18,9	5,9%
6	Hikvision	14,7	4,6%
7	Dallmeier Electronic	10,2	3,2%
8	Funkwerk	8,4	2,6%
9	Motorola Solutions	6,0	1,9%
10	Hanwha Techwin	4,8	1,5%
	Other Companies	131,6	40,8%

2020 market size \$322.7 million

© Novaira Insights Juni 2021

Beinhaltet Verkäufe von Kameras, Aufzeichnungshardware, Zubehör, Software und Managed Services.

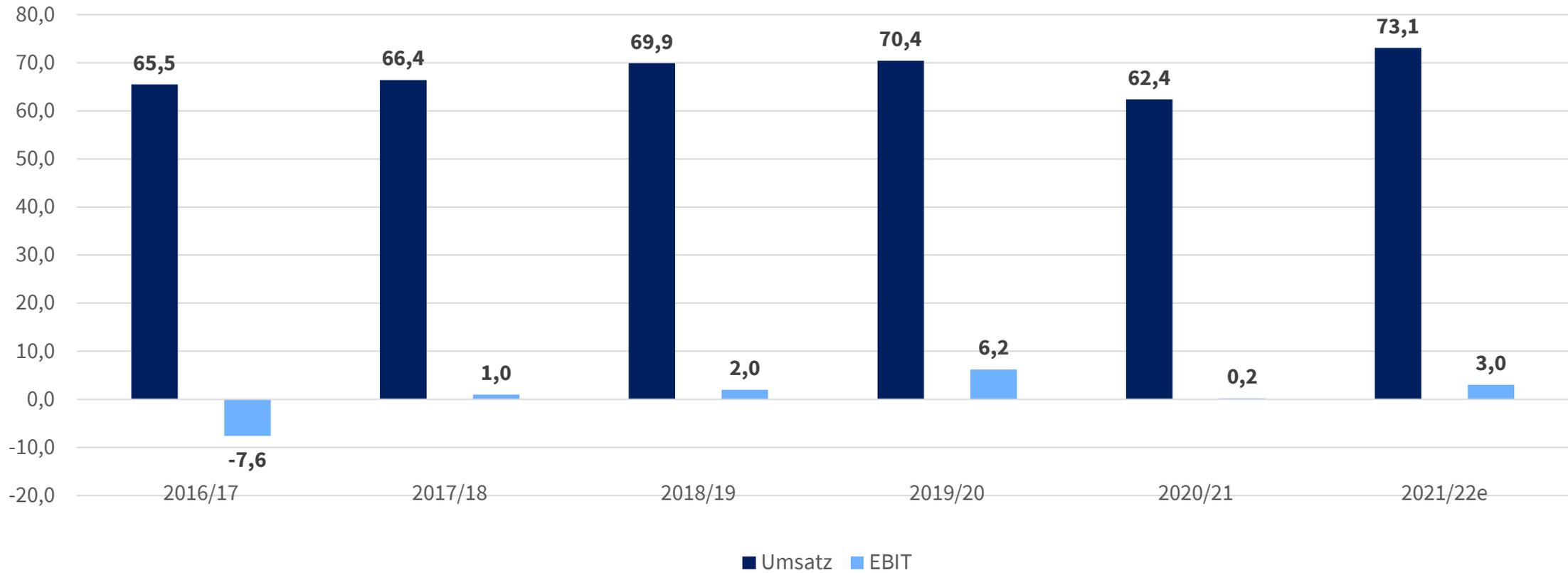
Quelle: Novaira Insights 2021



→ MOBOTIX behauptet starke Marktposition als #3 in Deutschland

Fokus auf die Strategie für neue Produkte und die Vertriebsentwicklung, insbesondere in den USA und Europa

Gesamtumsatz & EBIT(Mio. €)



Wettbewerbsvorteile



Qualitätsunterschied und Differenzierung von chinesischen Wettbewerbern durch Qualität und Cyber Security



Allgemeine Bedenken des Marktes gegenüber chinesischer Überwachungstechnologie



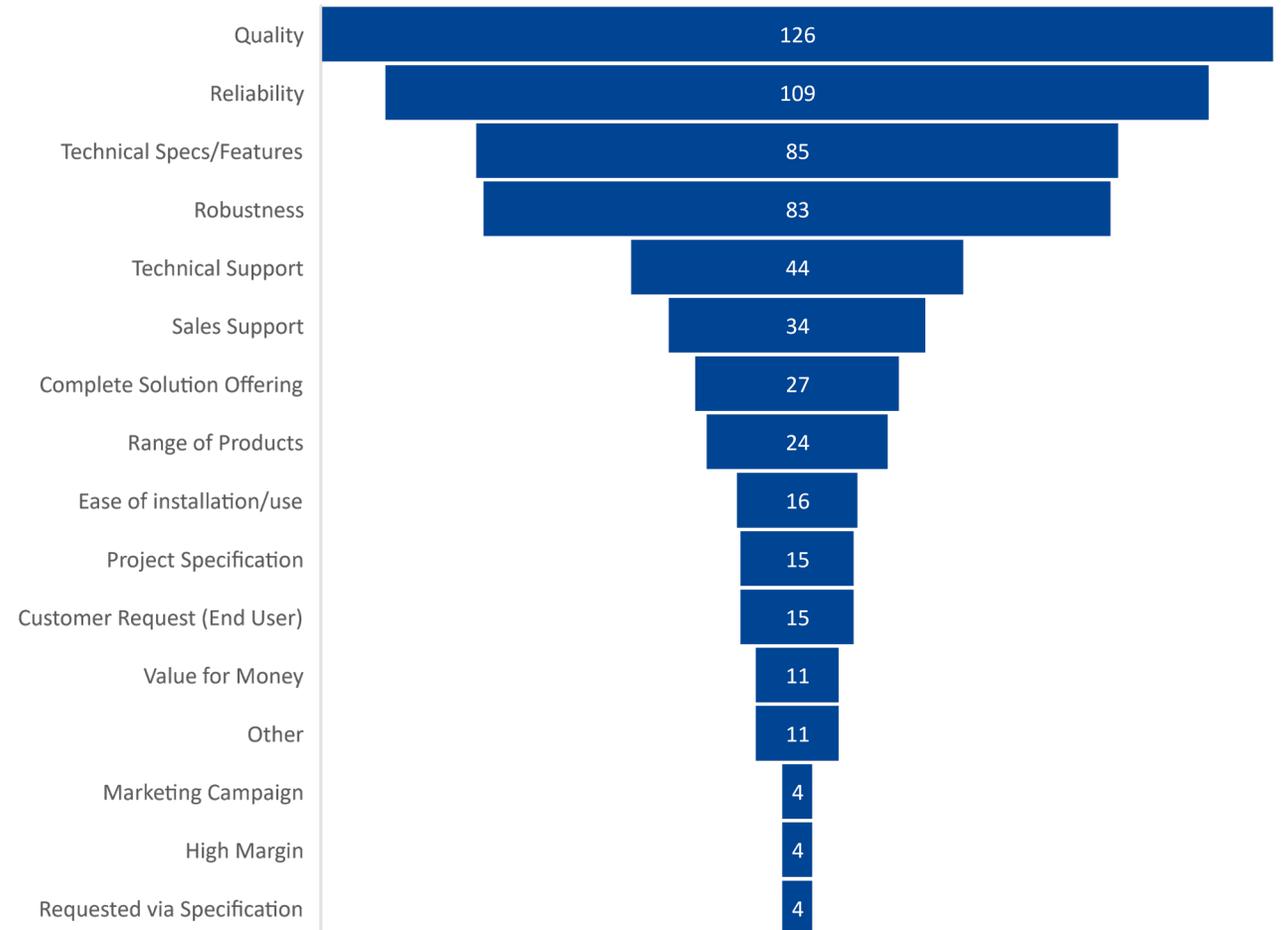
Gesteigerte organisatorische Leistung auf der Grundlage des Fit-For-the-Future-Programms



Stärkerer Portfolio- und Lösungsfokus statt Produktzentrierung

Quelle: MOBOTIX customer survey 2021

Auswertung des Kundenfeedbacks bezüglich Warum MOBOTIX?



Strategische Bereiche

Schlüsselaktionen



US Expansion



Entwicklung der Softwareeinnahmen



Entwicklung der Pipeline



Optimierte Preisgestaltungsstrategie



Produktportfolio ausbauen



Kostensenkung & Margensteigerung



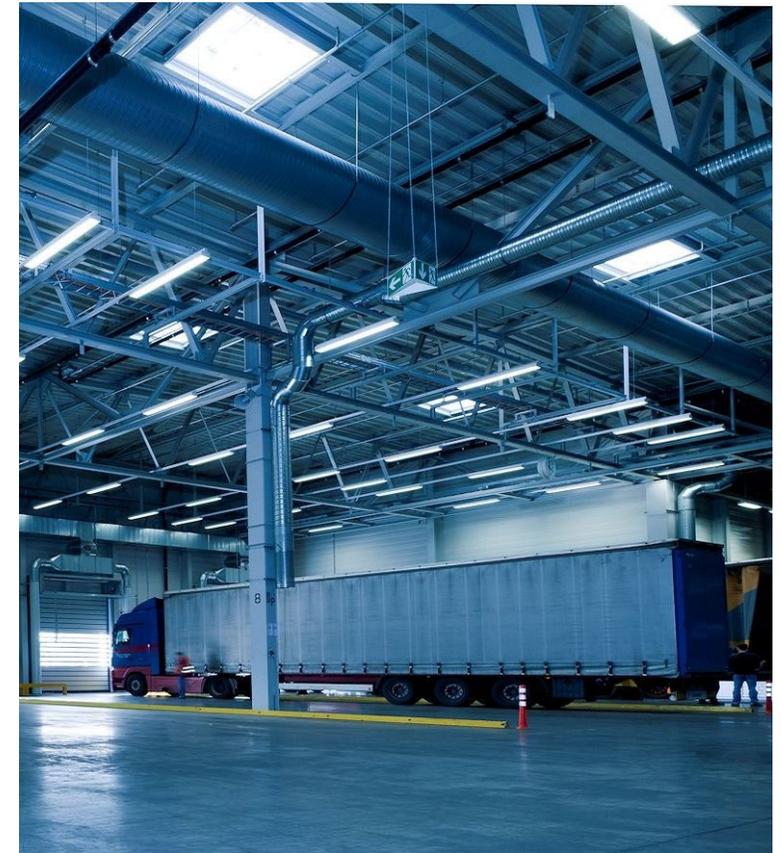
Optimierung der Lieferketten



Geographische Expansion und Marketing

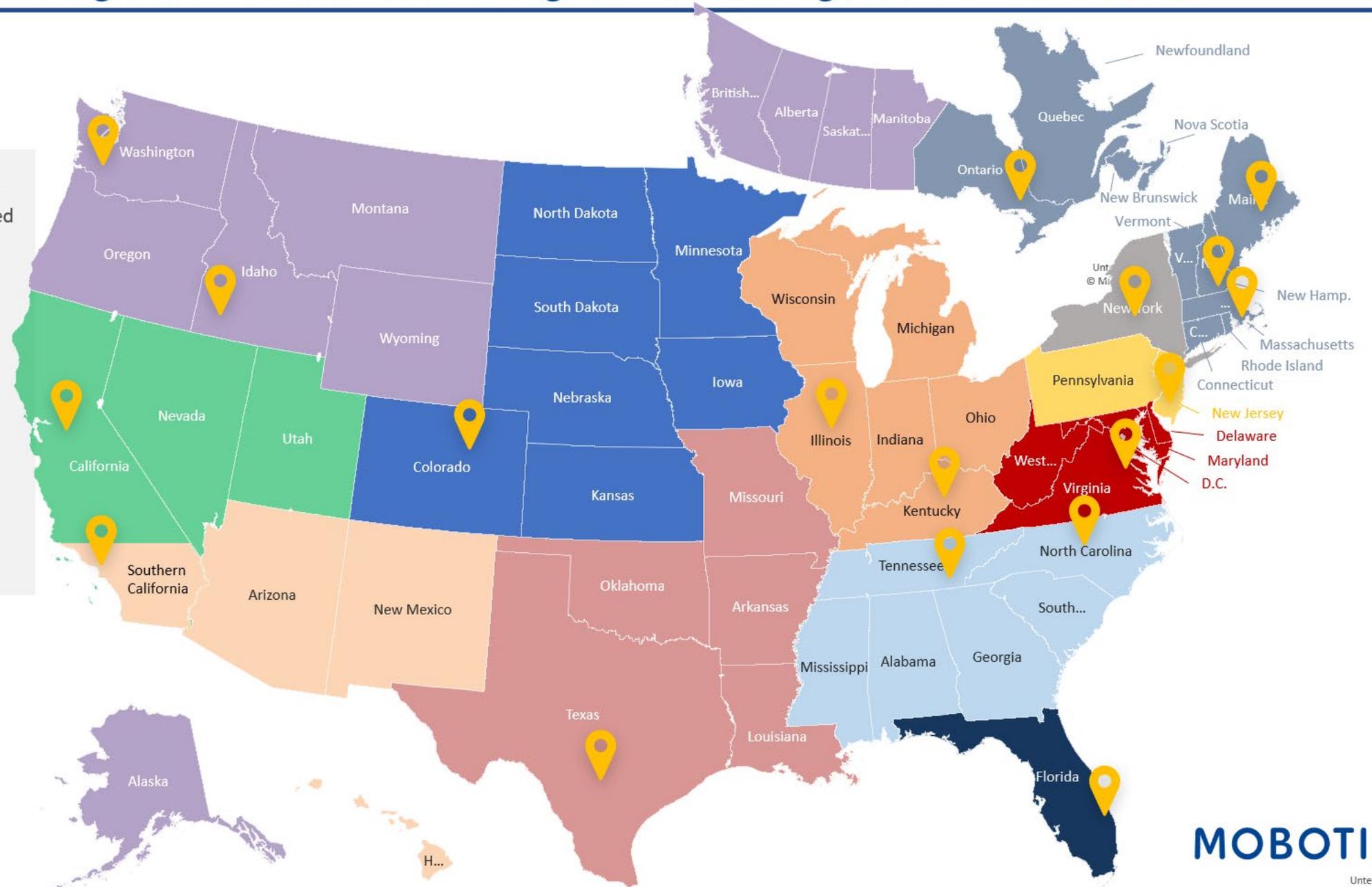


**Wechsel vom Produkt- zum Lösungsfokus
Künstliche Intelligenz eingebettet in
Produktentwicklung**

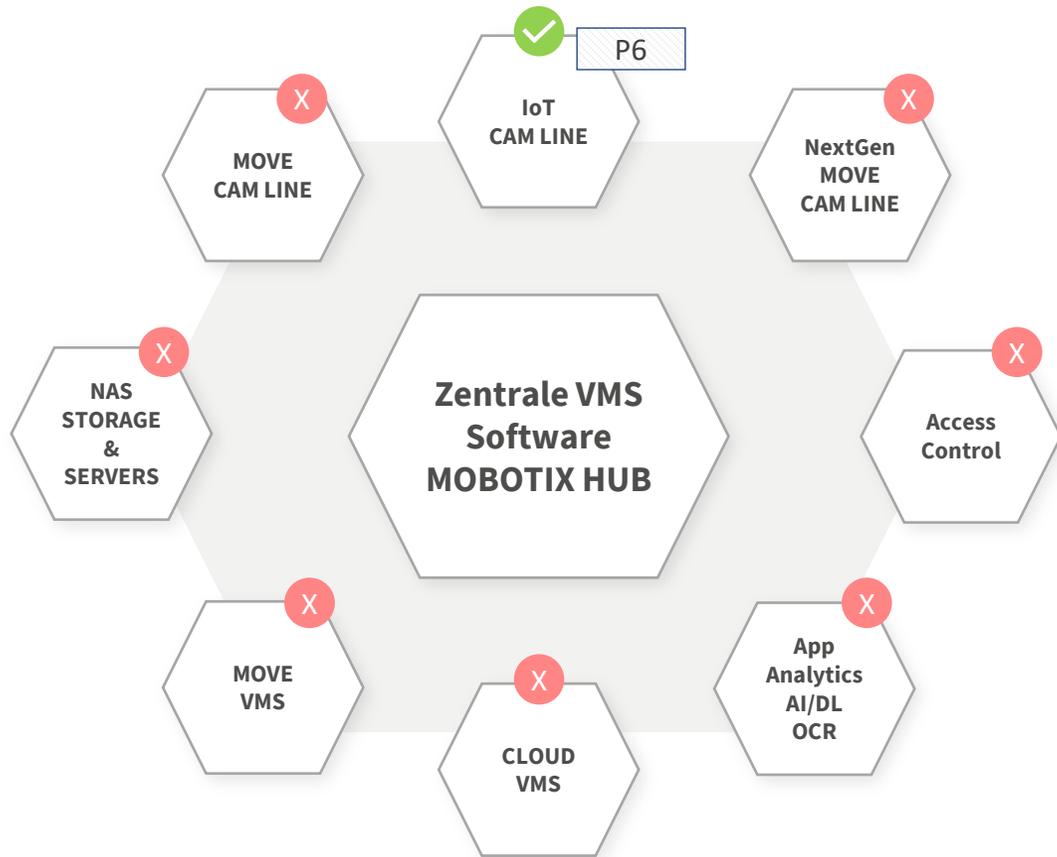


Lieferkette und Margensteigerung

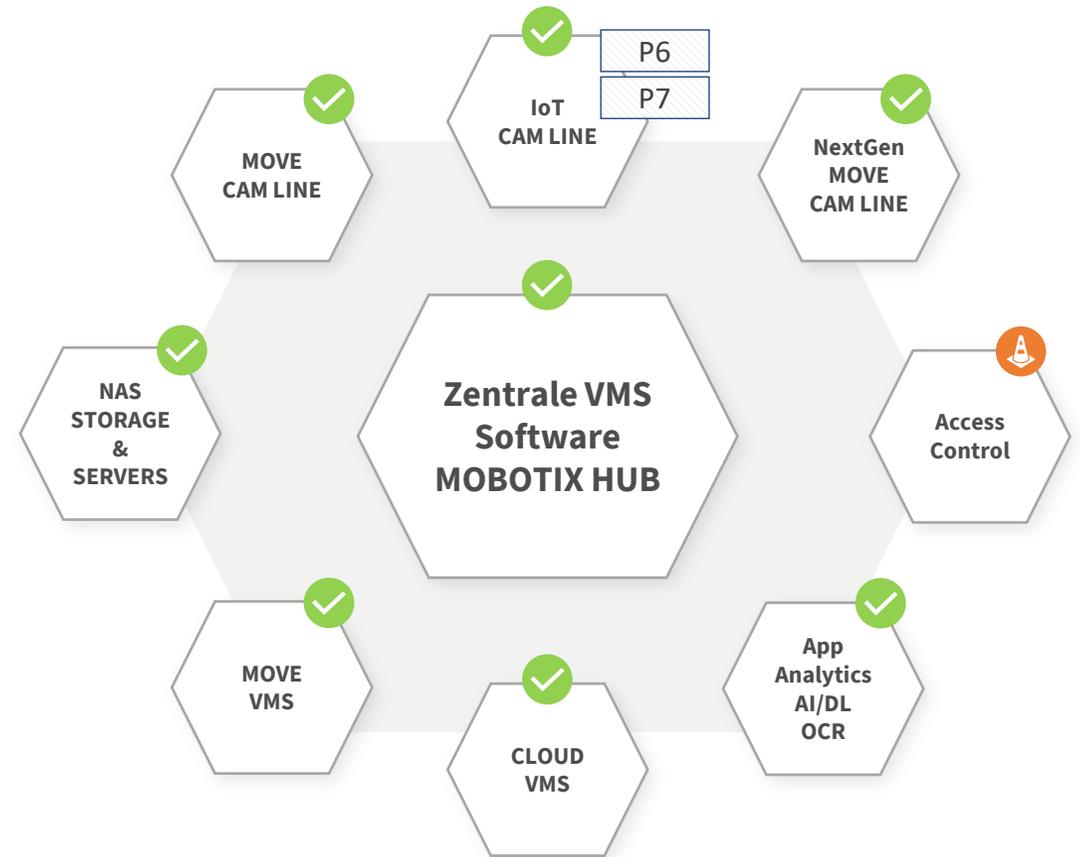
- Total 30 Colleagues now located around the United States and Canada:
- Northwestern US
 - Northern & Central California
 - San Francisco Metro
 - Midwest
 - Southwestern US
 - Northeastern US
 - Eastern US
 - New York State
 - New York City
 - Boston
 - DC
 - Canada



Vor der Transformation



Heute



MOBOTIX Übernahme der Vaxtor Gruppe

MOBOTIX
BeyondHumanVision



VAXTOR





Führender Anbieter von Videoanalyse-Software auf der Basis von Künstlicher Intelligenz (KI), der sich auf optische Zeichenerkennung (OCR) und Deep Learning-Technologien spezialisiert ist

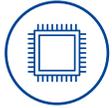
- Hauptsitz in Spanien mit weltweiter Vertriebsabdeckung
- Derzeit 19 Mitarbeiter in Europa, USA und APAC



MOBOTIX Technologiepartner und zertifizierter App-Anbieter für die letzten 2 Jahre

- Automatische Kennzeichenerfassung (ALPR) - inkl. Marke, Modell, Farbe
- Identifizierung und Verfolgung von:
 - Fahrzeuge für Gefahrgut
 - Schiffscontainer
 - Eisenbahnwaggons
 - Luftfahrzeugkennzeichen





Technologie

- **KI** ist ein wachstumsstarker Markt - Anwendungen und Metadaten (Big Data) werden zu **entscheidenden Erfolgsfaktoren**
- Das aktuelle Produktportfolio von Vaxtor entspricht unserem Fokus Vertikale Märkte - **OCR-Fähigkeiten** ermöglichen die Entwicklung und Expansion in neue vertikale Märkte
- **Wettbewerbsvorteile** - Fähigkeit, Apps "on the Edge" auszuführen und höhere Leistung und Genauigkeit als die Konkurrenz



Finanziell

- Allein für den **ALPR-Markt** wird bis **2025** ein weltweites Wachstum von 1,5 Mrd. \$ auf **3,8 Mrd. \$** prognostiziert
 - Vaxtor hat Erfahrung, ein Netzwerk und einen guten Ruf auf diesem Markt
- Vaxtor ist ein profitables Unternehmen mit wachsenden Umsatzzahlen
- Starke Marktposition mit Vertriebsvereinbarungen mit einigen direkten Wettbewerbern - Honeywell, Pelco (weitere in Verhandlung)
- Bevorzugter ALPR-Anbieter für die Mehrheit der Axis-Partner



Synergieeffekte

- **Erhöhte Marktanteilschancen** - der Kundenstamm reicht vom Installateur bis zum Endverbraucher und ist uns größtenteils unbekannt = **neues Geschäftspotenzial**
- **Gemeinsame Entwicklung** - Fortgeschrittene Implementierungsprozesse können uns bei der **Optimierung** der **Release-Prozesse**, der Markteinführungszeit und der Qualität unserer Software helfen
 - Vaxtor ist spezialisiert auf die Generierung von Big Data und fortschrittliche Scraping- und Labeling-Techniken



Operatives Geschäft

- **Vaxtor** operiert weiterhin als **eigenständiges** Unternehmen
 - Bestehende Vereinbarungen mit anderen Herstellern werden beibehalten - ebenso wie engere Beziehungen zu **MOBOTIX**
- Berichterstattung an den **MOBOTIX**-Vorstand und Einbindung in die **MOBOTIX**-Unternehmensberichterstattung



Vertriebssynergien

- Strategiesitzungen mit regionalen Vertriebsdirektoren in KW 3
- Joint Sales Workshops in KW 4
- Regionale Sales Meetings und gemeinsame Aktionspläne in KW 5
- Mitaussteller am **MOBOTIX**-Stand auf der Intersec Dubai 16-18 Jan 22



Technische Synergien

- 1. vierteljährliches Treffen zur Abstimmung des technischen Managements in KW 11
 - Um gemeinsame Entwicklungsmöglichkeiten zu erkunden



Finanzdaten Geschäftsjahr 2020/21 & Ausblick 2021/22 – Klaus Kiener, CFO



Geschäftsjahr	2020/21	2019/20	2018/19	2017/18
Produktumsatz (Mio. €)	61,0	67,3	61,5	62,1
Auftragsentwicklung Konica Minolta (Mio. €)	0,2	2,1	3,6	1,7
Bauteileverkäufe (Mio. €)	1,2	0,1	4,5	2,5
Umsatz (Mio. €)	62,4	69,5	69,6	66,3
Gesamtleistung (Mio. €)	65,7	73,4	71,0	66,9
EBIT (Mio. €)	0,2	6,2	2,0	1,0
EBIT-Marge (%)	0,4	8,4	2,8	1,6
EBITDA (Mio. €)	3,1	8,8	4,3	3,2
EBITDA-Marge (%)	5,0	11,9	6,0	4,8
Jahresüberschuss (Mio. €)	-0,1	4,7	0,9	0,4
Operativer Cash Flow (Mio. €)	3,1	-0,5	1,4	-0,9
Eigenkapitalquote (%)	42,7	48,6	49,4	51,4
Dividende pro Aktie (€); für 2020/21 Vorschlag	0,04	0,04	0,04	0,04

Geschäftsjahr	2020/21	2019/20
Anlagevermögen	23,1	20,5
Umlaufvermögen	45,7	41,9
Sonstiges	2,2	1,0
Aktiva	71,0	63,4

alle Angaben in Mio. €

- Anlagevermögen +12,5% ggü. Vorjahr; i.W. durch höhere Investitionen in interne Entwicklung neuer Produkte
- Umlaufvermögen +8,9% ggü. Vorjahr; Vorräte nahmen ab (u.a. Abbau Lagerbestand an Thermalsensoren), Forderungen aus LL nahmen zu (u.a. verlängerte Zahlungsziele)

Geschäftsjahr	2020/21	2019/20
Eigenkapital	30,3	30,8
Rückstellungen	5,6	5,2
Verbindlichkeiten	33,1	26,6
Sonstiges	2,0	0,9
Passiva	71,0	63,5
alle Angaben in Mio. €		
Eigenkapitalquote in %	42,7	48,6

- Abnahme des Eigenkapitals i.W. durch ausgezahlte Dividende (rund 0,5 Mio. €)
- EK-Quote: 42,7%
- Rückstellungen gestiegen i.W. durch Zuführung für Straf- und Rechtsberatungskosten (Frankreich)
- Anstieg Verbindlichkeiten aus LL i.W. durch gezielte Wareneingänge (Vorsorge auf den Beschaffungsmärkten)

Geschäftsjahr	2020/21	2019/20
Umsatzerlöse	62,4	70,4
Gesamtleistung	65,7	73,4
Materialaufwand	30,9	32,2
Personalaufwand	23,6	23,3
Sonstiger betrieblicher Aufwand	8,6	9,7

alle Angaben in Mio. €

- Umsatzrückgang um 11,3%: Erlöse aus Verkauf von Systemen und Software gesunken, Erlöse aus Bauteilverkäufen gestiegen, Erlöse aus Auftragsentwicklung gesunken
- Gesamtleistung sank um 10,5%
- Materialaufwand verringert bei höherer Materialaufwandsquote: höhere Kundenrabatte und Einkaufspreise
- Personalaufwand konstant, Personalaufwandsquote gestiegen: höhere ø Mitarbeiterzahl sowie ausgewählte und begrenzte Gehaltserhöhungen
- Sonstiger betrieblicher Aufwand gesunken: Rückgang Kosten für Marketing, Reise- und Bewirtungskosten inkl. Kfz-Kosten sowie Rückgang der Aufwendungen für Forderungsverluste

Geschäftsjahr	2020/21	2019/20
Umsatzerlöse	62,4	70,4
EBITDA	3,1	8,8
EBIT	0,2	6,2
Konzernjahresüberschuss	-0,1	4,7

alle Angaben in Mio. €

- EBIT: trotz Rückstellung für juristische Auseinandersetzung in Frankreich minimal positiv
- Konzernjahresfehlbetrag von 62T €

Geschäftsjahr	2020/21	2019/20
Operativer Cashflow vor Working-Capital-Veränderungen	3,8	9,2
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern	3,2	-0,4
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	3,1	-0,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-5,6	-4,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-3,0	2,1

alle Angaben in Mio. €

- Vermindertes Jahresergebnis schlägt sich im Cashflow nieder
- Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit positiv: Verminderung Vorräte, Anstieg Forderungen aus LL sowie Anstieg Verbindlichkeiten aus LL
- Betrag des Cashflow aus Investitionstätigkeit gestiegen: Zunahme durch Investitionen in Entwicklung neuer Produkte und Lösungen
- Cashflow aus Finanzierungstätigkeit negativ: planmäßige Tilgung von Darlehen sowie Dividendenzahlung

Laufzeit	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Verbindlichkeiten Kreditinstitute	22,3	3,8	0,0	26,1
V. aus Lieferungen und Leistungen	6,3	0,0	0,0	6,3
sonstige Verbindlichkeiten	0,8	0,0	0,0	0,8
Gesamt	29,4	3,8	0,0	33,1
<i>Vorjahreswert</i>	<i>10,2</i>	<i>16,4</i>	<i>0,0</i>	<i>26,6</i>

alle Angaben in Mio. €

- Gesamtverschuldung gestiegen
- Fristigkeiten der Verbindlichkeiten verkürzt; Aufstockung der Lagerbestände bei bestimmten Bauteilen und Komponenten
Hintergrund: Anspannung auf den globalen Beschaffungsmärkten
- 8 Mio. € der Verbindlichkeiten sind durch Hypotheken besichert (Vorjahr: 8 Mio. €)

Geschäftsjahr	2020/21	2019/20
Verbindlichkeiten ggü. Finanzinstitutionen	26,1	23,6
davon kurzfristig	22,3	7,2
davon langfristig	3,8	16,4
verfügbare kurzfristige Kreditlinien	30,5	30,5
genutzt	9,7	5,0
ungenutzt	20,8	25,5

alle Angaben in Mio. €

- Hinreichende Möglichkeiten, im Bedarfsfall auf Kreditlinien bei Banken zurückgreifen zu können: Zum 30.09.2021 umfassten die offenen kurzfristigen Kreditlinien 20,8 Mio. €
- Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 2,5 Mio. € auf 26,1 Mio. € resultiert aus der Aufnahme zusätzlicher kurzfristiger Kreditmittel von 4,7 Mio. € auf insgesamt 9,7 Mio. €. Dem stehen planmäßige Tilgungen lang- und mittelfristiger Darlehen in Höhe von 2,2 Mio. € gegenüber

MOBOTIX verfolgt derzeit **zwei Marktrisiken** mit besonders hoher Aufmerksamkeit:



01 | **Absatzrisiken und Wettbewerbssituation**

- Wettbewerb in den adressierten Märkten ist hart und verschärft sich tendenziell. Durchschnittspreise pro Kamera werden in einigen Marktsegmenten zukünftig tendenziell sinken.
- Konkurrenten führten im Geschäftsjahr 2020/21 neue Lösungen ein, die teils technologisch, teils preislich die Wettbewerbssituation in bestimmten Marktsegmenten verändern



02 | **Beschaffungsrisiken**

- haben sich im Berichtsjahr durch die globale Beschaffungssituation für elektronische Komponenten (v.a. Halbleiter, Prozessoren und Chips), aber auch für bestimmte Kunststoffe deutlich erhöht
- Ausfall von (kritischen) Lieferanten kann nicht ausgeschlossen werden

Risiken insgesamt gegenüber dem vergangenen Geschäftsjahr erhöht

Chancen bestehen technologisch, regional und sektoral:



01 | Technologischer Markttreiber ist die zunehmende Verknüpfung von Videolösungen mit Datenanalyse

- intelligente Sensoren sind Voraussetzung für Sicherheit, Automatisierung, effiziente Logistik und Industrie 4.0
- Deep-Learning Algorithmen sowie Videoanalyse durch KI sind dafür ein Schlüsselfaktor
- dezentraler Technologieansatz und Beachtung von Datenschutz und Datensicherheit sind Wettbewerbsvorteil



02 | Regional ist v.a. der US-Markt interessant, da unsere Lösungen die dortigen Anforderungen (NDAA) erfüllen



03 | Sektoral sechs Vertikalmärkte definiert, die langfristig hohe Wachstumschancen bieten



04 | Verstärkte Ausrichtung des Geschäftsmodells zum Lösungsanbieter inkl. Ausbau der wiederkehrenden Umsätze

Videüberwachungs- und -analysesysteme sind ein langfristiger Wachstumsmarkt

Am 10.01.2022 veröffentlichte **Ziele**
für das aktuelle Geschäftsjahr:

Umsatz: **70-73** Mio. €

EBIT: **1,5-3,0** Mio. €



Wachstumsfaktoren:

- eingeleitete Investitionen: Ausbau der globalen Vertriebsteams (v.a. US-Markt)
- Markteinführung neuer Produkte und Lösungen
- verstärkte technologische und vertriebliche Zusammenarbeit mit Konica Minolta Inc. (insbesondere bei Konica Minoltas IoT-Plattform für Sensorprodukte, FORXAI)
- Marktchancen durch Deep Learning und KI-Algorithmen
- M&A

Ziele im Geschäftsbericht, S. 40, basierten auf den Zeitpunkt der Erstellung des Jahresabschlusses (23.11.2021)

Ziele in einem attraktiven, aber auch herausfordernden Marktumfeld



Bisherige Pläne zum Ende GJ 2022/23 (30.09.2023) veröffentlicht 2018 erforderten **Anpassungen:**

- Negative Marktveränderungen: COVID-19, globale Anspannung auf den Beschaffungsmärkten
- Positive Marktveränderungen: Chancen in USA, technologische und vertriebliche Zusammenarbeit mit Konica Minolta



Investitionen steigen kurzfristig zunächst, dadurch Erschließung zusätzlicher **Potentiale langfristig**



Entscheidung zur **Überprüfung der bisherigen Mittelfrist-Pläne und Veröffentlichung einer neuen Planung** vor dem Ablauf des 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2021/22

Veröffentlichung eines neuen Mittelfrist-Plans vor dem 31.03.2022

Produktinnovationen – Hartmut Sprave, CTO



Produktveröffentlichungen im Geschäftsjahr 2020/21

Roadmap-Ausblick für 2021/22

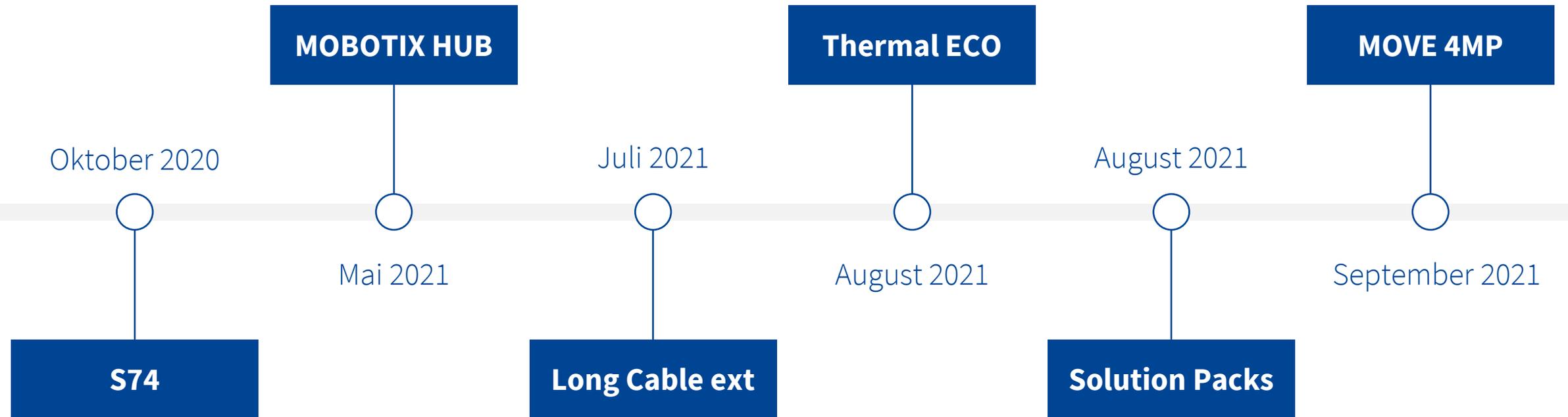
Vaxtor Mehrwert und Potenzial

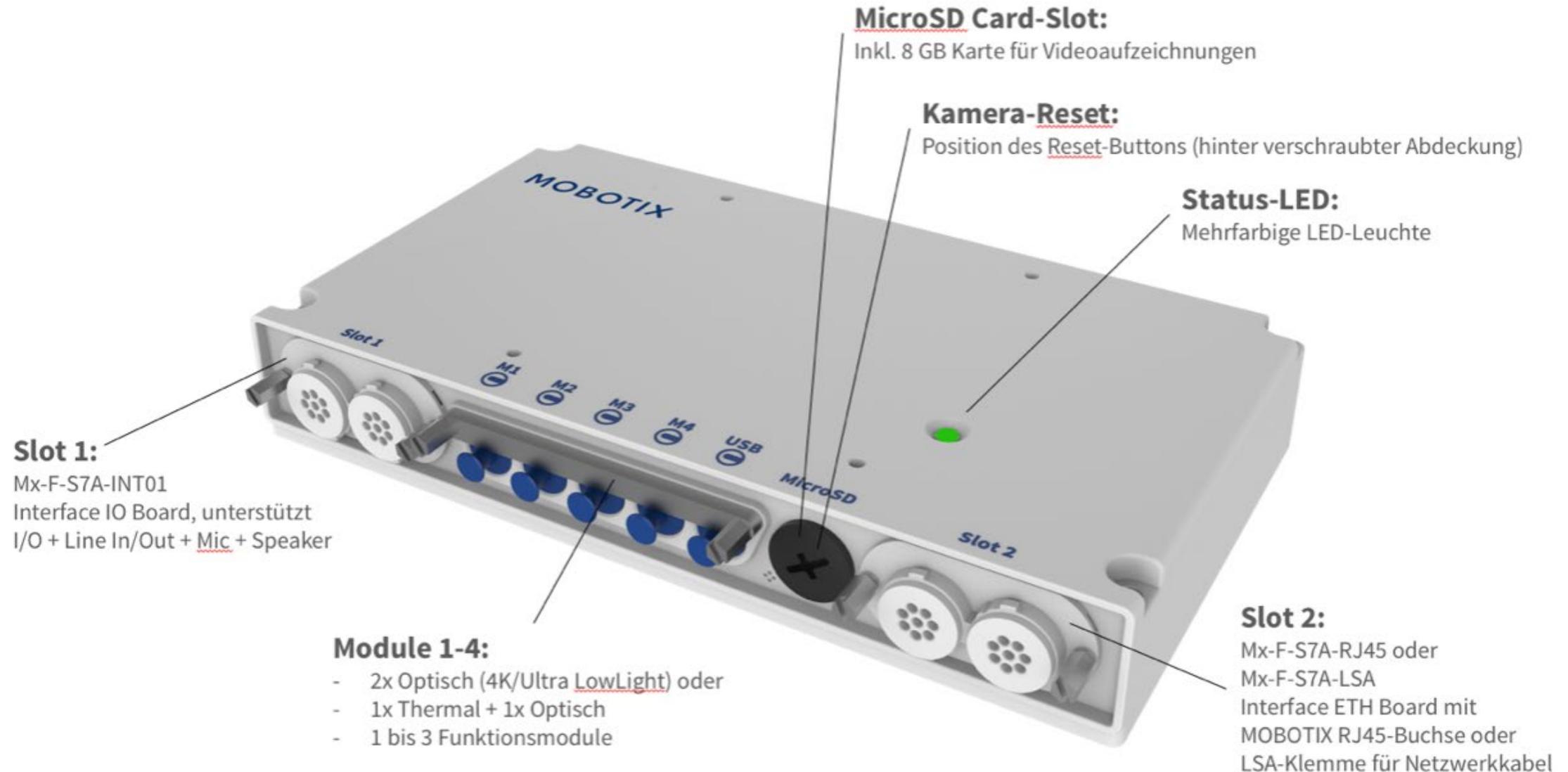
Strategie Zusammenfassung



Produktveröffentlichungen im Geschäftsjahr 2020/21 – Hartmut Sprave, CTO











Benutzerfreundliche Steuerung von Video- und Sicherheitssystemen



Verbindung aller Netzwerkkomponenten



Den besten Überblick erhalten



Nutzung hochwertiger Analysefunktionen



Optimierung der Geschäftsprozesse





MOBOTIX CLOUD

- Standortübergreifend
- Unbegrenzt viele Kameras
- Sicherheit
- Einfach zu bedienen



MOBOTIX MOVE NVR

- Keine monatlichen Gebühren
- Support von MOVE-Kameras
- Bis zu 32 Kameras
- Einzelne Standorte



MOBOTIX MxMC

- Keine monatlichen Gebühren / kostenlos
- Teillizenzen (hauptsächlich Drittanbieter)
- Support für IoT- und MOVE-Kameras
- Konfiguration, Wartung und Überwachung für IoT-Kameras
- MxSmart Data-Unterstützung
- Unbegrenzte Anzahl von Kameras
- Einzelne Standorte und Fernüberwachung



MOBOTIX HUB

- Keine monatlichen Gebühren
- Vollständige Lizenzen
- Support für IoT- und MOVE-Kameras
- Unbegrenzte Anzahl von Kameras
- Zentrale Benutzerverwaltung
- Optimal für große Projektausschreibungen



Bis zu 30 Meter mehr Abstand zwischen Sensormodul und S74-Kameragehäuse





ECONomisch: Kostengünstige und kompakte Wärmesensormodule für M73 und S74



Thermal ECO: Montage- und Modulhalterungen für die S74



Weitwinkel 105° Option





Paket	Anwendungsbeispiele
 Perimeterschutz	<ul style="list-style-type: none">• Vollständiger Werkschutz
 Zugangskontrolle	<ul style="list-style-type: none">• Beschränkung des Zugangs auf autorisiertes/geschultes Personal
 Gießerei-Überwachung	<ul style="list-style-type: none">• Arbeitnehmerschutz• Energieeinsparung• Optimierung von Produktionsprozessen / Automatisierung
 Qualitätssicherung	<ul style="list-style-type: none">• Temperaturkontrolle zur Vermeidung von Ausschussware
 Sicherheit und Gesundheit	<ul style="list-style-type: none">• Vermeidung von Kontakt mit heißen Oberflächen und Flüssigkeiten sowie anderen gefährlichen Substanzen

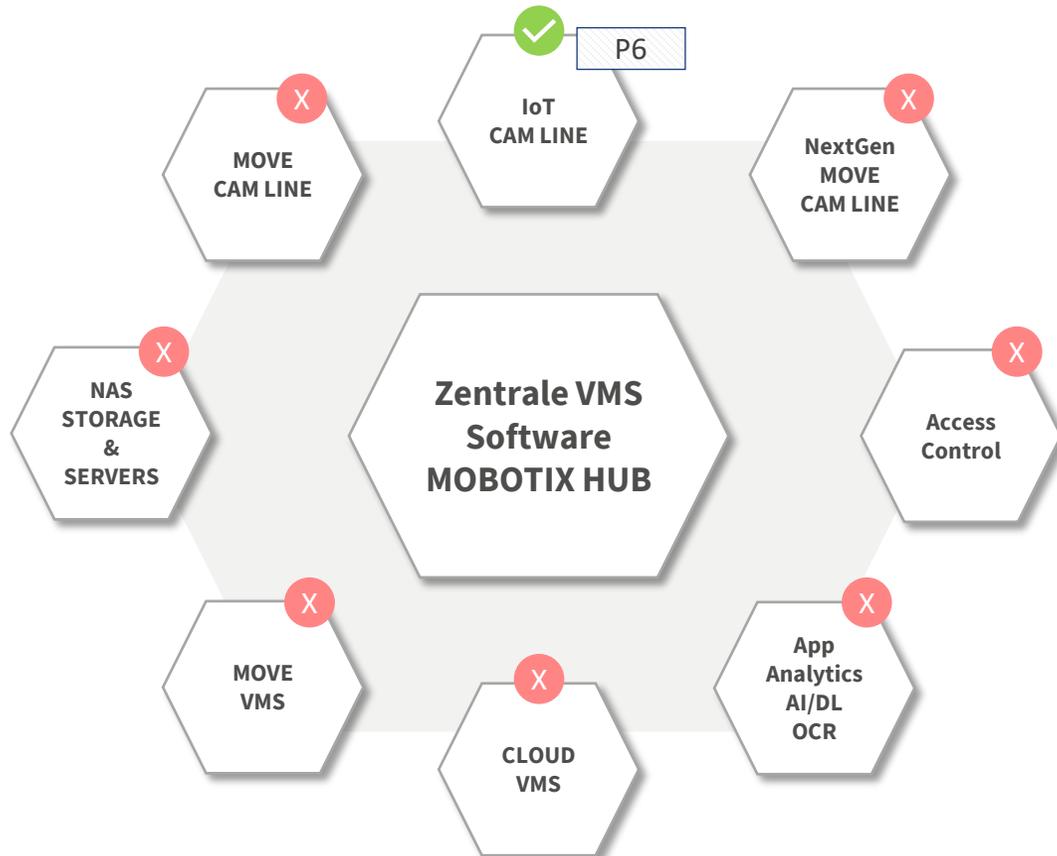


Paket	Anwendungsbeispiele
 Eindringungs- / Perimeter-Schutz	<ul style="list-style-type: none">• Vollständige Sicherheit auf dem Campus• Einbruchsschutz• Diebstahlschutz
 Zugangskontrolle	<ul style="list-style-type: none">• Beschränkung des Zugangs auf autorisiertes/geschultes Personal
 Auslastung	<ul style="list-style-type: none">• Personenzählung• Erkennung der Belegung von z.B. Sportbereichen/ Turnhallen, Aulen etc.
 Lebensrettung und Gesundheit	<ul style="list-style-type: none">• Brandfrüherkennung• Selbstmordprävention• Erkennung von kriminellm Verhalten• Pandemie/Fiebermessung

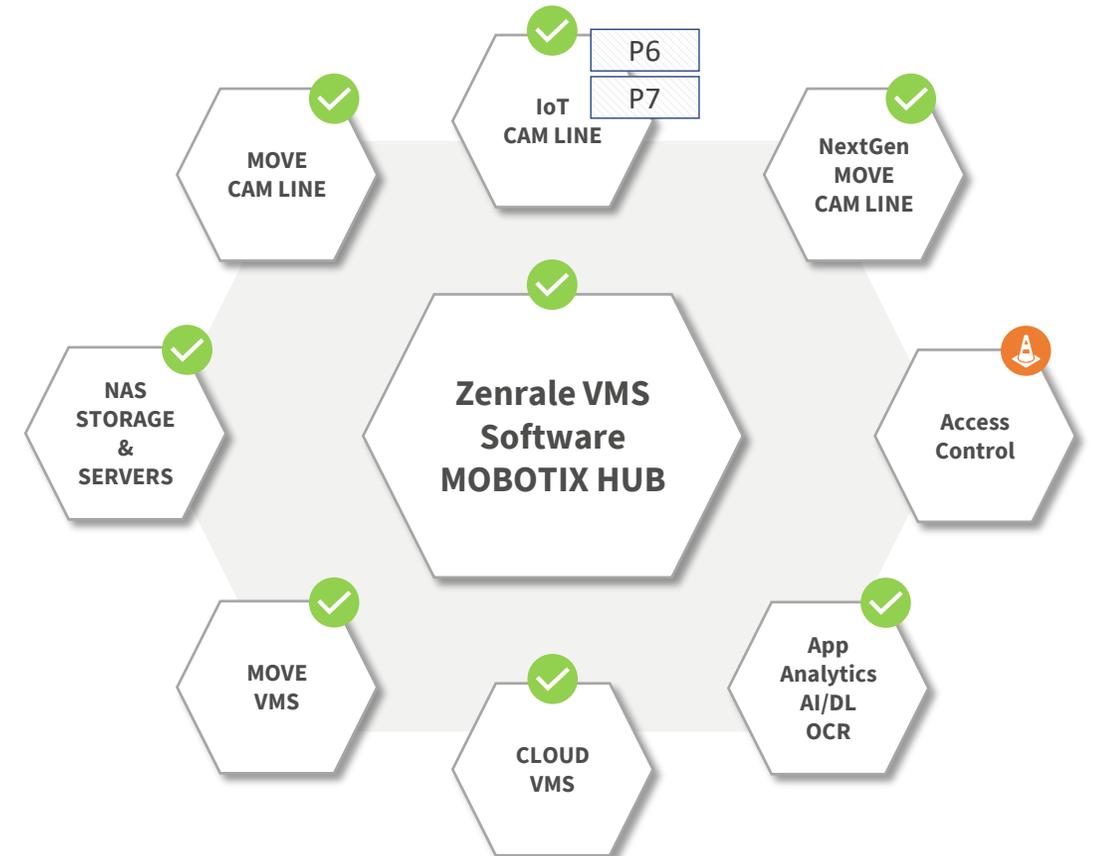
Roadmap Ausblick für 2021/22 – Hartmut Sprave, CTO

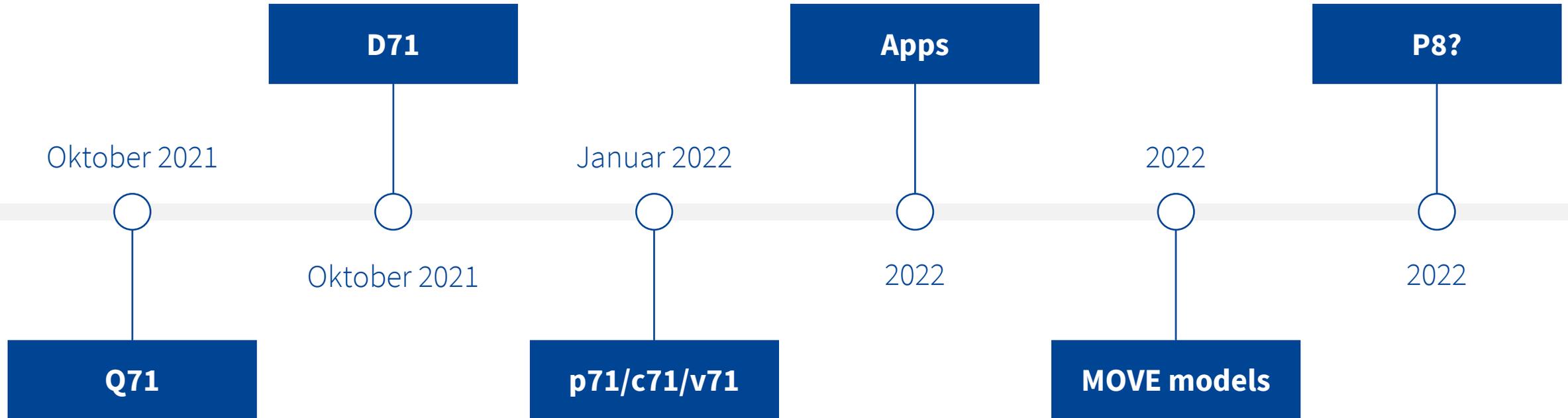


Vor der Transformation



Heute







Q71



D71







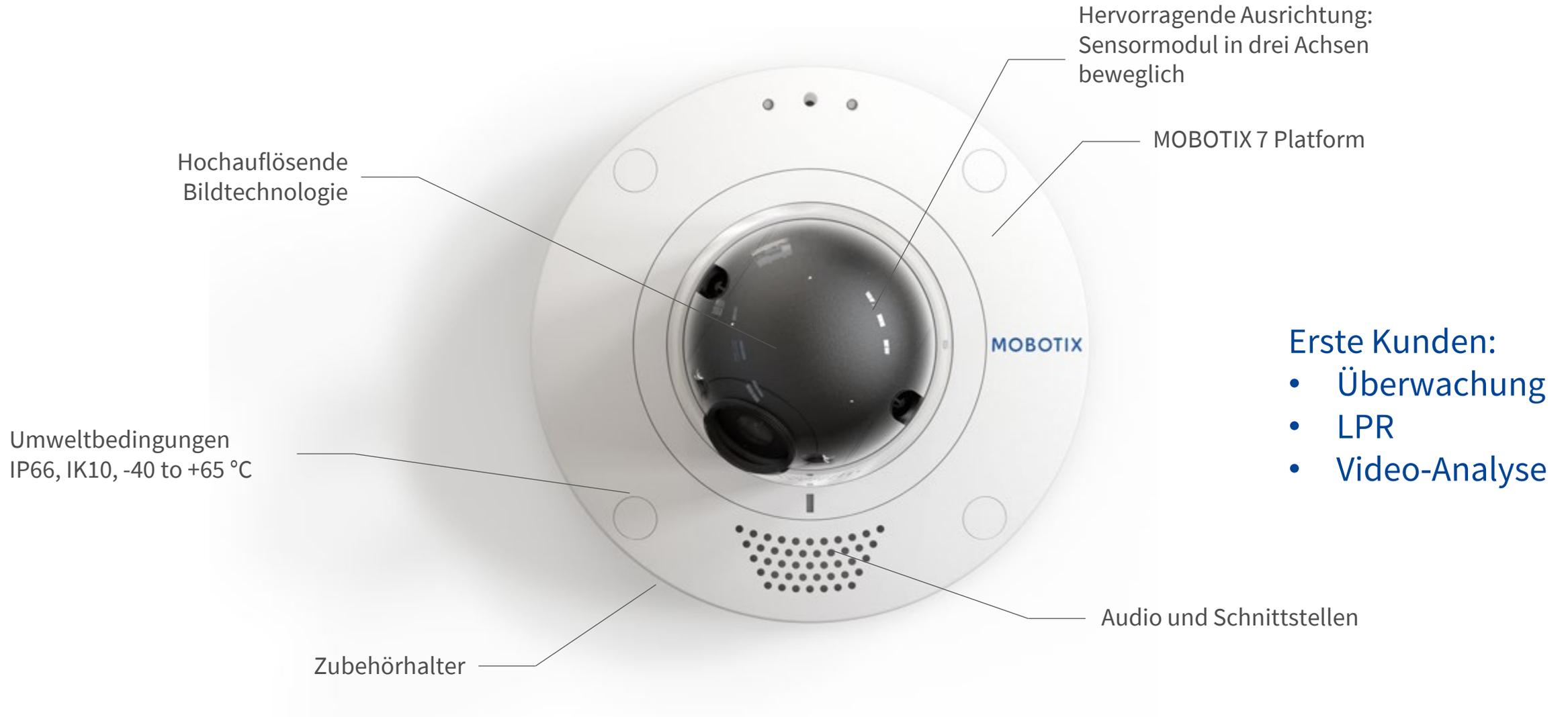
Infrarot- und Weißlicht aus
(Restlicht vorhanden)



IR an
(in völliger Dunkelheit)



Weißlicht an
(in völliger Dunkelheit)



c71



v71



p71



Optimierte Kosten und Logistik durch modularen Aufbau und Gleichteilestrategie



Flugzeug-Identifikation



Container + LPR



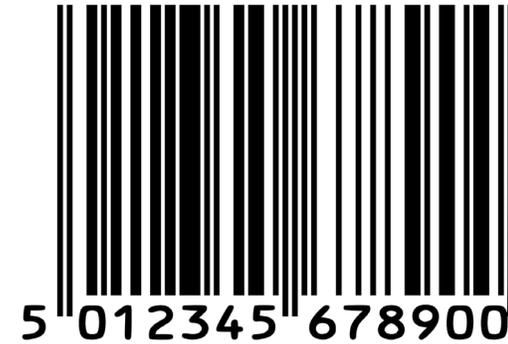
LKW-Identifikation



Reifen-Identifikation



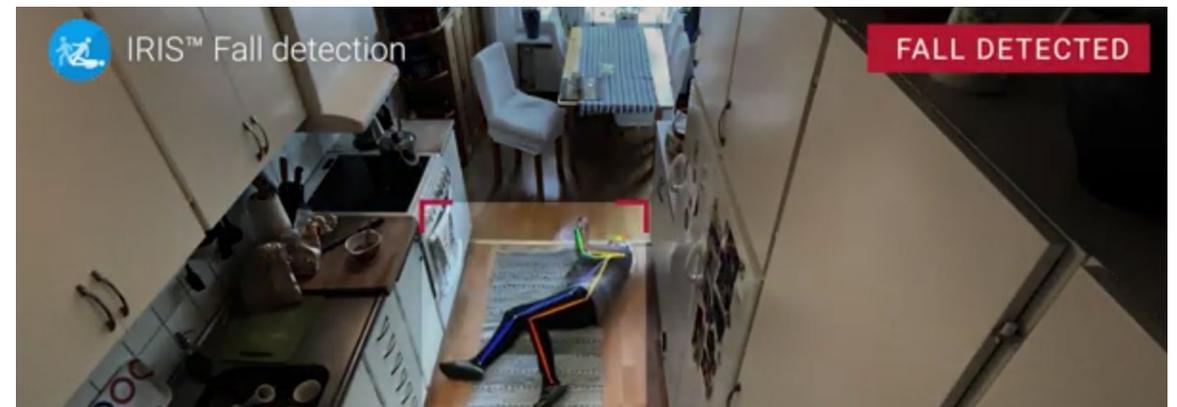
Analoger Zählerstand



Generischer Codeleser



Dynamischer Datenschutz



Sturzerkennung

Vaxtor Mehrwert und Potenzial – Hartmut Sprave, CTO

Plate: VR ED 2015

Make: Mercedes

Model: E-Class

Colour: Silver

Class: Saloon, Electric

Speed: 160kph/100mph, Towards

Time/Date: 16:26, 19 Jul 2021

Location: 51.501476, -0.140634

Country of Origin: Germany



OCR / LPR



Deep Learning



Big Data Generation





OCR Engine

100% von Vaxtor entwickelt

Einzigartiger Algorithmus



Best-in Class

Erkennungsrate
99%

Länderabdeckung

Geschwindigkeit

Witterungsverhältnisse



Verwendung

LPR

Container Codes

LKWs (USDOT)

Flugzeug-Identifikation



Potential

Automobilindustrie -
Auto-ID-Nummern

Spezialisierte LPR-
Kameras

Geschwindigkeits-
überwachung

Verkehrsstatistik





DL Engine

100% von Vaxtor entwickelt

Trainiert durch einen großen Datensatz



Best-in Class

Erkennungsrate



Verwendung

Marke/Modell/Farbe

Kombination mit LPR



Potential

Logistik

Optimierung des Geschäftsmodells (Waschpark)

Neue Geschäftsmodelle/ Abrechnungsmethoden

Marketing





Web Scraping Engine

100% von Vaxtor entwickelt

Internet nach Bildern durchsuchen und automatisch beschriften



Best-in Class

Download Geschwindigkeit

Genauigkeit der Kennzeichnung



Potential

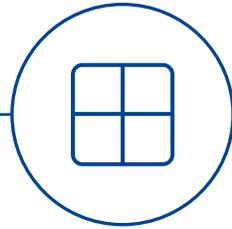
Deep Learning
Datengenerierung

Deep Learning Full Service
aufbauen



Kamera Apps

Lösungen für
Kunden und
vertikale Märkte



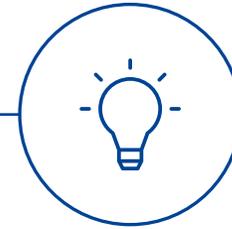
Vollständiges Portfolio

- Weniger Modelle - skalierbar
- Fokus auf Thermal
- MOVE mit MOBOTIX-DNA



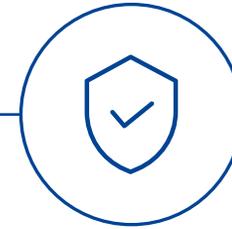
M&A

- Entwicklung verstärken
- Neue Märkte
- Marktanteil erhöhen



Innovation

- P7 » P8
- Analytik
- Vaxtor Deep Learning



Cyber Security und Data Protection

- Weiterhin der Pionier sein
- Pen-Testing
- Experten



Analog Meter Reader

Bietet die Möglichkeit, nicht digitale Ablesungen (z.B. ein Stromzähler alter Bauart) zu scannen und somit digital zur Weiterverarbeitung bereit zu stellen.



Generic Code Reader

Kann die unterschiedlichsten digital gedruckten Codes ablesen, vom bekannten EAN-Codes auf Lebensmittel bis hin zu QR Codes (z.B. für Impfnachweise).



Interface ETH Board

Eine Zusatzoption der MOBOTIX S74 Kamera zum direkten Anschluss an ein Ethernet-Netzwerk mit Standard-Stecker.



Interface IO Board

Eine Zusatzoption der MOBOTIX S74 Kamera zur direkten Kommunikation mit externen Anlagen, z.B. zum Öffnen einer Schranke oder einer Tür.



IoT

Das Internet of Things (IoT) ist die Bezeichnung für das Netzwerk physischer Objekte („Things“), die mit Sensoren, Software und anderer Technik ausgestattet sind, um diese mit anderen Geräten und Systemen über das Internet zu vernetzen, sodass zwischen den Objekten Daten ausgetauscht werden können.



Labelling

Im Sprachgebrauch im Zusammenhang mit Deep Learning meint Labelling das (teils manuelle) Umschreiben von Bildinhalten, mit dem dann später das Netzwerk angelernt wird.



Scraping

Scraping als Kurzform von Screen Scraping oder Web Scraping ist eine Funktion, bei der eine Anwendung oder ein Script Informationen von einer Website oder einem Online-Dienst ausliest und speichert - also die Information aus dem Internet "kratzt".



LPR

License Plate Recognition/Automatische Nummernschilderkennung



Vandal Fix Bullet

Bezeichnung für eine Sicherheitskamera mit länglicher Bauform und festem Objektiv.



LSA Terminal

Ein in der Sicherheitsbranche üblicher Anschluss für ein Ethernet-Netzwerk, das verschraubt wird anstelle des üblichen Steckers



Vandal Fix Dome

Bezeichnung für eine Sicherheitskamera mit Kuppelbauform und festem Objektiv.



OCR

Optical Character Recognition/Optische Zeichenerkennung

Vielen Dank

MOBOTIX

BeyondHumanVision

MOBOTIX AG
Kaiserstrasse
67722 Langmeil, Germany

+49 6302 9816-0
info@mobotix.com
www.mobotix.com

MOBOTIX, the MOBOTIX Logo, MxControlCenter, MxEasy, MxPEG, MxDisplay and MxActivitySensor are trademarks of MOBOTIX AG registered in the European Union, the U.S.A. and in other countries • Subject to change without notice • MOBOTIX do not assume any liability for technical or editorial errors or omissions contained herein • All rights reserved • © MOBOTIX AG

BeyondHumanVision

MOBOTIX