

# ADVA präsentiert am Kapitalmarkttag 2021 den Weg zu höherer Profitabilität

*ADVA entwickelt das Geschäftsmodell weiter, erwartet für die kommenden Jahre ein solides Wachstum und strebt ein höheres Proforma Betriebsergebnis in Höhe von 10% des Umsatzes an*

- Neue Lösungen und stark wachsende Marktsegmente liefern Umsatzbeitrag von 40% bis 2023
- Umsatzbeitrag aus Software und Services von 30% bis 2023
- Vertikalisierung und Umsatzerlöse aus optischen Submodulen sollen bis 2023 10% zum Umsatz beitragen

**München, Deutschland. 24. März 2021.** ADVA (ISIN: DE0005103006), ein führender Anbieter von offenen Netzlösungen für die Bereitstellung von Cloud- und Mobilfunkdiensten, hat am 23. März 2021 einen virtuellen Kapitalmarkttag für Investoren und Analysten veranstaltet. Das Unternehmen zeigte dabei den Weg auf, wie durch beschleunigtes Wachstum bei höherer Profitabilität ein Proforma Betriebsergebnis von 10% des Umsatzes bis 2023 erreicht werden soll. Darüber hinaus rückt zusätzlich die Cash-Flow-Generierung ins Zentrum der Wertsteigerung. „Unser Fokus auf Innovationsführerschaft erforderte hohe Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen, oftmals zu Lasten einer höheren Profitabilität“, erklärte Brian Protiva, CEO von ADVA. „Aber jetzt sehen wir steigende Wertbeiträge aus den neuen Technologien, die wir auf den Markt gebracht haben“, fügte er hinzu. Brian Protiva nannte drei Haupttreiber, die das Geschäft grundlegend verändern und den Unternehmenswert steigern werden:

- Neue Märkte und Wachstum in neuen Segmenten
- Die Ausweitung der Software- und Serviceumsätze
- Vertikalisierungsmöglichkeiten.

## Grundlegende Veränderung des Geschäftsmodells

Christoph Glingener, CTO von ADVA, erläuterte neue Chancen, die sich aus den Megatrends wie Digitalisierung, Deglobalisierung und Dekarbonisierung ergeben. Diese erfordern innovative und differenzierte Technologien. ADVAs jüngste Investitionen in neue Technologien sind exakt auf diese Trends ausgerichtet und ermöglichen den Zugang zu neuen Märkten, in denen ADVA sehr differenziert agieren kann. Hierdurch sind überdurchschnittliche Wachstumsraten und eine höhere Profitabilität realisierbar. Neue Anwendungen und Märkte mit einem hohen Differenzierungsgrad sind ein wichtiger Bestandteil der Strategie. „Das Umsatzwachstum unseres Technologiebereichs für die Netzwerksynchronisation hat andere Technologien übertroffen und wird weiterhin überproportional steigen. Mit unseren Technologieinvestitionen der letzten Jahre können wir mit Telekommunikationsunternehmen und Internetunternehmen neue, höherwertige Anwendungen zur Verfügung stellen und ebenfalls neue Märkte außerhalb dieser Kundengruppen erschließen. Der Umsatzbeitrag außerhalb der großen Telekommunikationsnetzbetreiber wird in den nächsten drei Jahren von rund 30% im letzten Jahr auf über 40% steigen“, erklärte Brian Protiva. Das Unternehmen strebt an, die Innovationsführerschaft bei Synchronisations-, Sicherheits- und Netzwerkbetriebssystemen weiter auszubauen. „Die Erweiterung unseres Partnernetzwerks mit Großunternehmen aus dem IT-Dienstleistungssektor sowie der Ausbau und die Qualifizierung unseres Vertriebs in Wachstumsbereichen, sind der Türöffner für einen Umsatzbeitrag von 40%, den wir bis 2023 anstreben“, fügte Scott St. John, CMSO von ADVA hinzu.

Das steigende Wachstum im Bereich Software und Services wird sich positiv auf die Kundenbindung auswirken und die Margen von ADVA weiter verbessern. „In den letzten Jahren haben wir den Anteil von Software und Services an unserem Umsatz stetig auf rund 20% erhöht. Im Jahr 2020 stieg der Beitrag weiter auf 23%“, betonte Brian Protiva und verwies darauf, dass das Erreichen eines Umsatzbeitrags von 30% in den nächsten drei Jahren Priorität hat. ADVA wird Tools und Produkte in diesem Bereich weiter ausbauen. Modernste Softwarelizenzierungsplattformen, die Einführung von Netzwerkbetriebssystemen und die Erweiterung von Partnerschaftsmodellen für die IT werden die Schlüsselmaßnahmen zur Erhöhung des Softwareanteils sein. Das Unternehmen sieht eine höhere Kundenbindung durch Software und Services, die auch KI-basierte Risikoreduzierung und vorausschauende Wartung beinhalten.

Die Kontrolle über wichtige Teile der Wertschöpfungskette ist ein zentraler Aspekt in der Telekommunikationsbranche. Dies umfasst Komponenten und Subsysteme, die entweder eine zusätzliche Differenzierung auf der Produktseite gewährleisten und dadurch die Wettbewerbsfähigkeit steigern oder die Kostenbasis der hauseigenen Lösungen entscheidend verbessern. Brian Protiva betonte das hervorragende Netzwerk von Partnern auf dem Gebiet der optoelektronischen Komponenten. „Wir haben jedoch auch eigene Aktivitäten im Bereich der photonischen Integration gestartet. Mit einem Schwerpunkt auf optischen Sende- und Empfangsmodulen haben wir eine Familie hochintegrierter Multiplexer auf den Markt gebracht und werden diese Produktlinie weiter ausbauen. Diese steckbaren Module werden in großen Mengen in unseren eigenen Systemen benötigt und bieten einen steigenden Mehrwert für benachbarte Technologiebereiche. Mit unseren Aktivitäten rund um die photonische Integration verbessern wir unsere Kostenbasis nachhaltig und erschließen neue Märkte“, sagte Brian Protiva. Das Unternehmen strebt an, dass der Umsatzbeitrag dieser Module in den nächsten drei Jahren auf 10% und in den nächsten fünf Jahren auf 15% steigen soll.

### **Cash-Flow-Generierung und Kapitalallokation für Wertsteigerung**

Das Unternehmen betonte erneut seinen Fokus auf Liquidität und Steigerung des Unternehmenswertes. „Seit der Akquisition von MRV im Jahr 2017, haben wir unsere Verschuldung substanziell reduziert – trotz hoher Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen und Restrukturierungsbemühungen, um unsere Produktion aus China zu verlagern sowie unsere Maßnahmen zur Kostenverbesserung umzusetzen. Jeder Schritt, den wir unternommen haben, war wichtig, um die Basis für höhere Profitabilität zu schaffen, die wir bereits heute sehen“, sagte Uli Dopfer, CFO von ADVA. Bereits 2019 verlegte ADVA den Großteil seiner Produktionsstätten von China in andere Länder. „Dies war kostenintensiv, aber ein wichtiger Schritt, um auf aktuelle geopolitische Trends wie US-Zölle, Deglobalisierung und die zunehmend wichtige Frage nach dem Herkunftsland von Produkten zu reagieren“, erklärte Paulus Bucher, COO von ADVA.

Mit dem klaren Ziel, die Betriebskosten 2020 stabil zu halten, führte das Unternehmen bereits 2019 ein Kostenoptimierungsprogramm ein. Im Geschäftsjahr 2020 betragen die operativen Kosten EUR 165,2 Millionen und lagen damit sogar EUR 5,3 Millionen unter den EUR 170,6 Millionen im Jahr 2019. „Die Maßnahmen zur Kostensenkung zeigten den erwarteten Effekt, aber wie bei vielen anderen Unternehmen, hatten wir weitere Kosteneinsparungen aufgrund des pandemiebedingten Rückgangs bei den Reiseaktivitäten. Die neue normalisierte Kostenbasis wird jedoch auch in Zukunft zu höheren Margen führen“, betonte Uli Dopfer. Der CFO erklärte, dass die Bruttomarge bereits im Jahr 2020 von den Investitionen der letzten Jahre profitierte.

Das Unternehmen verbesserte seinen Free Cashflow von EUR 7 Millionen im Vorjahr auf EUR 39 Millionen im Geschäftsjahr 2020 und reduzierte die Verschuldung von EUR 81 Millionen im Vorjahr auf EUR 62,6 Millionen. „Ohne Anwendung von IFRS 16, der Leasingverbindlichkeiten berücksichtigt, hat ADVA aktuell wieder positive Nettoliquidität. Mit einem Verschuldungsgrad von lediglich 0,7x verfügen wir über eine sehr solide Bilanz und eine Investment-Grade-Kapitalstruktur, die uns Flexibilität für strategische Investitionen bietet“, sagte Uli Dopfer. Absatzsteigerungen, die rasche Umsetzung von ADVAs Transformationsstrategie, die Erholung von Covid-19 und die OPEX-Verbesserungsmaßnahmen werden den Weg für ein neues Niveau bei Profitabilität und Liquidität ebnen. „Unser klares Ziel ist es, bis 2023 ein Proforma Betriebsergebnis in Höhe von 10% des Umsatzes zu erreichen“, erklärte Uli Dopfer.

ADVA hat sich klare Ziele für die Kapitalallokation und die Steigerung des Shareholder Value gesetzt. „Wir werden unsere höhere Profitabilität weiterhin in Liquidität übersetzen. Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie, unserer Wachstumspläne und für unsere Managementvergütung. Unsere solide Bilanz erlaubt uns über strategische Optionen nachzudenken“, sagte Uli Dopfer zum Abschluss seiner Präsentation.

Weitere Informationen sind im Internet verfügbar unter: <https://www.adva.com/de-de/about-us/investors/capital-markets-day>.

### **Zukunftsgerichtete Aussagen**

Wirtschaftliche Prognosen und in die Zukunft gerichtete Aussagen in diesem Dokument beziehen sich auf zukünftige Tatsachen. Solche Prognosen und in die Zukunft gerichtete Aussagen unterstehen Risiken, die nicht

vorhersehbar sind und außerhalb des Kontrollbereichs von ADVA stehen. ADVA ist demzufolge nicht in der Lage, in irgendeiner Form eine Haftung für die Richtigkeit von wirtschaftlichen Prognosen und in die Zukunft gerichteten Aussagen oder deren Auswirkung auf die finanzielle Situation von ADVA oder des Marktes für die Aktien von ADVA Optical Networking zu übernehmen.

---

### **Über ADVA**

Innovation und der Ansporn, unsere Kunden erfolgreich zu machen, bilden das Fundament von ADVA. Unsere Technologie liefert die Grundlage für eine digitale Zukunft und macht Kommunikationsnetze auf der ganzen Welt leistungsfähiger. Wir entwickeln fortschrittliche Hardware- und Software-Lösungen, die richtungsweisend für die Branche sind und neue Geschäftsmöglichkeiten schaffen. Unsere offene Übertragungstechnik ermöglicht unseren Kunden, die für die heutige Gesellschaft lebenswichtigen Cloud- und Mobilfunkdienste bereitzustellen und neue, innovative Dienste zu schaffen. Gemeinsam bauen wir eine vernetzte und nachhaltige Zukunft. Weiterführende Informationen über unsere Produkte und unser Team finden Sie unter: [www.adva.com](http://www.adva.com)

### **Veröffentlicht von:**

ADVA Optical Networking SE, München, Deutschland  
[www.adva.com](http://www.adva.com)

### **Pressekontakt:**

Gareth Spence  
Tel.: +44 1904 699 358  
[public-relations@adva.com](mailto:public-relations@adva.com)

### **Investorenkontakt:**

Steven Williams  
Tel.: +49 89 890 66 59 18  
[investor-relations@adva.com](mailto:investor-relations@adva.com)