



**Quartalsmitteilung
3M 2021**

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

Sehr geehrte Aktionäre und Geschäftsfreunde,

In dieser Quartalsmitteilung berichten wir das beste Q1 in unserer langjährigen Historie als börsennotiertes Unternehmen. Nie zuvor hatten wir im ersten Quartal eines Geschäftsjahres höhere Umsätze verbucht, nie zuvor eine höhere Profitabilität erzielt, mehr Cash generiert, oder einen besseren Auftragseingang verzeichnet. Seit nunmehr über 12 Monaten hält die Covid-19 Pandemie die Welt in Atem, während unsere Kunden mit Hilfe unserer Technologie den Auf- und Ausbau einer leistungsfähigen digitalen Infrastruktur weiter vorantreiben. Diese Netzinfrastruktur stellt sicher, dass große Teile der Weltwirtschaft auch unter den aktuell erschwerten Bedingungen weiter funktionieren.

Positive Marktdynamik

Das Tempo der Digitalisierung in vielen Ländern hat sich durch die Pandemie spürbar erhöht. Dies hat positive Auswirkungen auf unsere Branche, und es entstehen zahlreiche neue Chancen für uns als Unternehmen. Dies war auch das zentrale Thema unseres digitalen Capital Markets Day, den wir am 23. März abgehalten hatten. Im Rahmen dieser als Videokonferenz durchgeführten Veranstaltung haben wir unseren Investoren und Analysten einen breiteren Einblick in die veränderten Rahmenbedingungen unserer Geschäftstätigkeiten gegeben und die Eckpfeiler der bereits in 2019 gestarteten Transformation unseres Geschäftsmodells erläutert.

Business Transformation

Im Rahmen dieses Briefes werde ich die Kernaussagen noch einmal kurz zusammenfassen:

Verstärktes Wachstum in den Bereichen Software und Services

Software und Services sind seit jeher ein fester Bestandteil unseres Lösungsportfolios. Allerdings hatten wir in den frühen Jahren unserer Firmengeschichte wenig Fokus auf diese Bereiche. Das haben wir geändert. Bis 2019 konnten wir den Anteil von Software und Services an unserem Umsatz bereits auf circa 20% steigern. Im Jahr 2020 stieg der Beitrag weiter auf 23%. Von unseren knapp 1000 Ingenieuren arbeiten mittlerweile circa 60% in der Softwareentwicklung. Unsere Ensemble Softwarelösungen werden zunehmend stärker, und speziell die neu am Markt eingeführten Netzwerk Betriebssysteme Ensemble Connector und Ensemble Activator haben hohes Wachstumspotenzial. Auch in unserem Services-Portfolio bauen wir unsere Kompetenzen weiter aus und bringen neue Angebote auf den Markt. Die Bereiche Software

und Services sind positiv für die Kundenbindung und werden unsere Margen weiter steigern. Wir streben an, den Anteil von Software und Services in den kommenden drei Jahren weiter auszubauen, so dass der Gesamtbetrag zum Umsatz 30% überschreiten wird.

Neue Märkte mit hohem Differenzierungsgrad

Unsere Investitionen in neue Technologien geben uns Zugang zu neuen Märkten, in denen wir hochdifferenziert und damit profitabel agieren und überdurchschnittlich wachsen können. Zum einen werden wir bei Netzbetreibern und Internet Content Providern neue, hochwertige Applikationen adressieren und uns speziell in Europa und den USA um den Gewinn von Marktanteilen von den chinesischen Ausrüstern bewerben. Zum anderen werden wir neue Märkte außerhalb dieser Kundengruppen erschließen. Immer mehr Branchen benötigen eine sichere Netzinfrastruktur – im besten Falle ein privates Netz – und unsere jüngsten Erfolge speziell auch bei Behörden sind Beleg dafür, dass wir als vertrauenswürdige Unternehmen ein exzellenter Partner für diese Lösungen sind. ADVA erwartet, dass der Umsatzbeitrag aus Kundensegmenten außerhalb der traditionellen Netzbetreiber in den nächsten drei Jahren von aktuell circa 30% auf über 40% anwachsen wird.

Vertikalisierung

ADVA besticht seit jeher durch offene Lösungen, die mit Technologien und Lösungen anderer Hersteller hervorragend zusammenarbeiten. Auch in unserer Wertschöpfungskette bevorzugen wir ein offenes Modell mit unseren Lieferanten, so dass wir immer und zu jeder Zeit Zugriff auf die besten Technologien haben, die dann in unseren Systemen zum Einsatz kommen. Gleichzeitig ist es wichtig, die Kontrolle über entscheidende Teile der Wertschöpfungskette zu wahren. Hierzu gehören Komponenten und Subsysteme, die entweder zusätzliche Differenzierung auf der Produktseite und damit eine Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit sichern, oder die Kostenbasis der eigenen Lösungen entscheidend verbessern. Wir haben zahlreiche eigene Aktivitäten im Bereich der photonischen Integration gestartet. Hierzu gehören optische Sende- und Empfangsmodule sowie hochintegrierbare Multiplex-Lösungen, die wir erfolgreich vermarkten. Diese steckbaren Module werden in großen Stückzahlen in unseren eigenen Systemen benötigt und liefern auch für benachbarte Technologiebereiche wie Switching, Routing und 5G RAN-Technologie einen steigenden Mehrwert. Mit den Aktivitäten bei der photonischen Integration verbessern wir nachhaltig unsere Kostenbasis und erschließen neue Märkte. Der Umsatzbeitrag aus diesen Modulen wird in den nächsten drei Jahren voraussichtlich auf über 10%, bis 2025 auf 15% anwachsen.

Herausforderungen in Produktions- und Lieferketten

Während sich die Nachfrage im ersten Quartal weiter sehr positiv entwickelt hat, arbeiten wir weiterhin verstärkt am Erhalt unserer Lieferfähigkeit. Seit Beginn der Corona-Krise ist die Komplexität in den Produktions- und Lieferketten stark gestiegen. Höhere Transportkosten sowie Engpässe bei unterschiedlichen Komponenten seitens unserer Zulieferer erfordern aktuell viel Flexibilität und Agilität. Wir sehen speziell bei Halbleiterkomponenten eine Verknappung und längere Lieferzeiten. Unsere Kunden sind sich der Lage bewusst und platzieren ihre Aufträge deutlich früher als üblich, sodass wir frühzeitig die nötigen Stückzahlen der erforderlichen Bauteile sichern können. Dennoch werden die aktuellen Rahmenbedingungen zu vorübergehend höheren Lagerbeständen und bei einzelnen Produkten in unserem Portfolio längere Lieferzeiten zur Folge haben. ADVA hat bereits in den letzten 12 Monaten die notwendige Flexibilität und Agilität unter Beweis gestellt und wir werden uns auch dieser Herausforderung stellen.

Kommunikationstechnologie made in ...?

Die Erkenntnis, dass eine leistungsfähige Kommunikationsinfrastruktur ein wertvolles Gut für jede Volkswirtschaft und ihre Unternehmen ist, hat die Diskussion um die Herstellerauswahl für die zugrundeliegende Technologie in vielen Ländern und Märkten neu entfacht. Speziell in den USA und in Europa verschärft sich der Druck auf die Netzbetreiber, bei ihrem Netzausbau den Einsatz chinesischer Technologie zu reduzieren. In den USA wurde sogar ein staatliches Förderprogramm aufgelegt, und bereits existierende Installationen mit Technologie von chinesischen Herstellern abzulösen. Die zunehmende Bedeutung des Herkunftslandes bei der Kommunikationstechnologie, sowie steigende Sicherheitsanforderungen in vielen Netzen verändern die globale Wettbewerbslandschaft. Wir verfügen sowohl in Europa als auch in den USA über ein sehr glaubwürdiges Profil als vertrauenswürdiger Lieferant von innovativer Netztechnik. Seit 2019 haben wir den in China befindlichen Teil unserer Wertschöpfungskette signifikant reduziert und in andere Länder verlagert. Aktuell bauen wir unsere Kapazitäten in Europa und in den Amerikas aus, um uns weitere Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.

Finanzieller Handlungsspielraum wächst

Der Gewinn im abgelaufenen Quartal war hoch, obwohl im ersten Quartal einige saisonale Faktoren die Profitabilität belasten. Dennoch haben wir mit einem Proforma EBIT-Marge von 8,9% ein hervorragendes Ergebnis geliefert. Darüber hinaus haben wir unseren Verschuldungsgrad weiter reduziert,

unsere Nettoverschuldung deutlich verbessert und unseren finanziellen Handlungsspielraum weiter erhöht.

Ausblick

Die Covid-19 Krise ist noch nicht überstanden und viele Länder und Branchen kämpfen weiterhin mit den Folgen der Pandemie. Es ist zu früh, von einer globalen Erholung der Weltwirtschaft zu sprechen, aber es gibt neue Impulse. China hatte bereits in der zweiten Jahreshälfte 2020 wieder in den Wachstumsmodus umgeschaltet. Aktuell entwickelt sich das Wirtschaftswachstum in den USA rasant, und die neue Regierung stimuliert durch großzügige Förderprogramme auch den Ausbau der Kommunikationsinfrastruktur. Und auch in Teilen Europas hellt sich die Stimmung auf. 5G Investitionen schreiten voran und der wachsende Bedarf nach leistungsfähiger Kommunikationsinfrastruktur mit sicherer Technologie aus vertrauenswürdigen Herkunftsländern wird nachhaltig die Nachfrage nach unseren Lösungen positiv beeinflussen.

Die Covid-19 Pandemie hat die Definition von Normal in vielen Lebensbereichen verschoben. Menschenleben und die Sicherung von Grundbedürfnissen für ein friedliches Miteinander müssen weiterhin oberste Priorität haben. Unsere Branche ist ein wesentlicher Stützpfiler für die Aufrechterhaltung von Kommunikation und wirtschaftlichen Prozessen. Die Investitionen der letzten Jahre in Innovation haben uns ein hervorragendes, differenziertes Lösungsportfolio gegeben, mit dem wir Marktanteile gewinnen werden. Die Transformation unseres Geschäfts in Richtung Wachstumsmärkte mit einem höheren Anteil an Software und Services sowie mehr Vertikalisierung kommt gut voran und wir planen unser Proforma EBIT in Bereich von 10% des Umsatzes bringen. Wir blicken optimistisch in die Zukunft und werden weiterhin unsere ganze Energie und Kreativität in innovative Lösungen zum Nutzen unserer Kunden, Aktionäre und Mitarbeiter investieren.

20. April 2021



Brian Protiva

Vorstandsvorsitzender

IFRS KENNZAHLEN Q1 2021

Gewinn- und Verlustrechnung

(in Tausend EUR, außer Ergebnis je Aktie und Kennzahlen)	Q1 2021	Q1 2020	Veränderung
Umsatzerlöse	144.473	132.686	9%
Proforma Betriebsergebnis *)	12.860	-1.671	870%
Proforma Betriebsergebnismarge in %	8,9%	-1,3%	10,2pp
Betriebsergebnis	11.573	-4.038	387%
Betriebsergebnismarge in %	8,0%	-3,0%	11,0pp
Periodenüberschuss (-fehlbetrag)	11.228	-7.235	255%
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	0,22	-0,14	257%

Cashflow

(in Tausend EUR)	Q1 2021	Q1 2020	Veränderung
Zahlungsmittelzufluss aus operativer Tätigkeit	27.444	11.320	142%
Zahlungsmittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-12.328	-17.499	-30%

Bilanz und Finanzkennzahlen

(in Tausend EUR)	31. Mrz. 2021	31. Dez. 2020	Veränderung
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	62.679	62.621	0%
Verbindlichkeiten aus Leasing	27.007	27.805	-3%
Finanzschulden	89.686	90.426	-1%
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	79.060	64.881	22%
Nettoverschuldung *)	10.626	25.545	-58%
Verschuldungsgrad (12 Monate rollierend) *)	0,6x	0,7x	-14%
Nettoumlaufvermögen *)	125.785	129.853	-3%
Working Capital Intensität in % *)	21,5%	23,0%	-1,5pp
Eigenkapital	279.643	263.218	6%
Eigenkapitalquote in %	53,3%	52,6%	0,7pp
Eingesetztes Kapital *)	377.420	373.941	1%
ROCE in % *)	12,4%	7,3%	5,1pp

Mitarbeiter

(am Periodenende)	31. Mrz. 2021	31. Dez. 2020	Veränderung
	1.879	1.870	0%

*) Die vier zentralen Kennzahlen und weitere Kennzahlen sind im Glossar am Ende dieses Dokuments erläutert.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

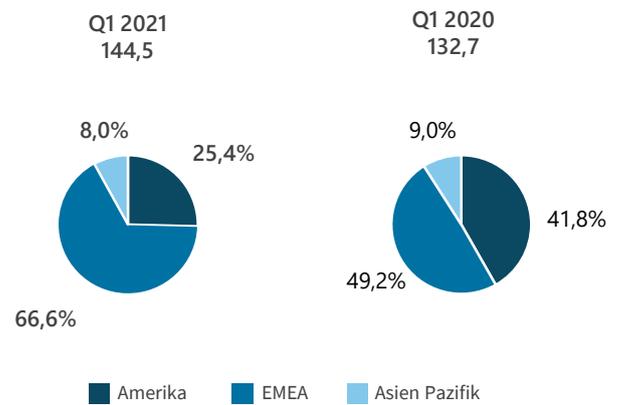
Geschäftsentwicklung und Ertragslage

Umsatzentwicklung und regionale Umsatzaufteilung

Die Umsätze stellen eine der vier zentralen Leistungskennzahlen für ADVA dar. Der Konzernumsatz in Q1 2021 in Höhe von EUR 144,5 Millionen liegt EUR 11,8 Millionen oder 8,9% über dem Wert von EUR 132,7 Millionen in Q1 2020. Im Vergleich zu EUR 140,6 Millionen in Q4 2020 ist der Umsatz in Q1 2021 um 2,8% gestiegen. Der Umsatzanstieg gegenüber Q1 2020 und gegenüber dem Vorquartal konnte auf deutliche höhere Umsätze sowohl mit Netzbetreibern als auch mit Privatunternehmen zurückgeführt werden.

In Q1 2021 war EMEA (Europa, der Nahe Osten und Afrika) einmal mehr klar die wichtigste und umsatzstärkste Absatzregion, gefolgt von Amerika sowie Asien-Pazifik. Im Jahresvergleich verbesserte sich der Umsatz in EMEA wesentlich auf EUR 96,2 Millionen in Q1 2021 gegenüber EUR 65,3 Millionen in Q1 2020. Damit stieg der Anteil am Gesamtumsatz auf 66,6%. In vielen Ländern dieser Region hat ADVA eine breite, loyale Kundenbasis und erzielt sehr gute Erfolge. Der Anstieg ist auf die deutlich gestiegenen

Umsatzerlöse mit Netzbetreibern und Privatunternehmen zurückzuführen. In Amerika sank der Umsatz um 33,9% von EUR 55,5 Millionen in Q1 2020 auf EUR 36,7 Millionen in Q1 2021. Die Reduzierung zum Vorjahresquartal ist insbesondere auf die US-Dollar Abwertung im Vergleich zum Euro sowie auf einen temporären Nachfragerückgang seitens einzelner Kunden zurückzuführen. In der Region Asien-Pazifik blieb der Umsatz in Q1 2021 mit EUR 11,6 Millionen gegenüber EUR 11,9 Millionen in Q1 2020 auf einem vergleichbaren Niveau. In dieser Region überwiegt das Projektgeschäft, und es gab keine länder- oder kundenspezifischen Sondereffekte.



Ergebnisentwicklung

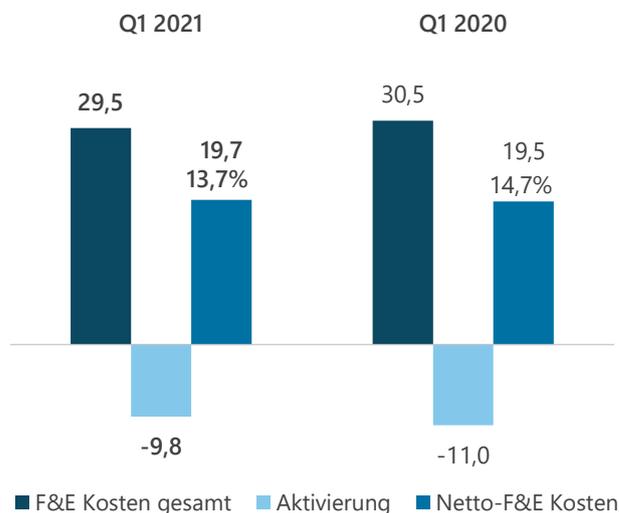
(in Millionen EUR, außer Ergebnis je Aktie)	Q1 2021	Anteil am Umsatz	Q1 2020	Anteil am Umsatz
Umsatzerlöse	144,5	100,0%	132,7	100,0%
Herstellungskosten	-89,7	62,1%	-91,2	68,7%
Bruttoergebnis	54,8	37,9%	41,5	31,3%
Vertriebs- und Marketingkosten	-15,7	10,8%	-17,4	13,1%
Allgemeine und Verwaltungskosten	-8,5	5,9%	-8,6	6,5%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-19,7	13,7%	-19,5	14,7%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	0,7	0,5%	0	0%
Betriebsergebnis	11,6	8,0%	-4,0	-3,0%
Zinsergebnis	-0,4	0,2%	-0,5	0,4%
Finanzergebnis	0,7	0,5%	-1,3	1,0%
Ergebnis vor Steuern	11,9	8,3%	-5,8	-4,4%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-0,7	0,5%	-1,4	1,1%
Periodenüberschuss (-fehlbetrag)	11,2	7,8%	-7,2	-5,5%
Ergebnis je Aktie in EUR				
unverwässert	0,22		-0,14	
verwässert	0,22		-0,14	

Trotz gestiegener Umsatzerlöse verminderten sich die Herstellungskosten leicht um EUR 1,5 Millionen auf EUR 89,7 Millionen in Q1 2021. In den Herstellungskosten sind in Q1 2021 Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte von EUR 10,4 Millionen (Q1 2020: EUR 9,4 Millionen) enthalten.

Das Bruttoergebnis stieg wesentlich von EUR 41,5 Millionen in Q1 2020 auf EUR 54,8 Millionen in Q1 2021, wobei auch die Bruttomarge mit 37,9% in Q1 2021 deutlich über den in Q1 2020 ausgewiesenen 31,3% lag. Der Anstieg der Bruttomarge in Q1 2021 gegenüber Q1 2020 resultiert aus einem veränderten Kunden- und Produktmix sowie aus Wechselkurseinflüssen.

Innerhalb der operativen Kosten lagen die Vertriebs- und Marketingkosten in Q1 2021 mit EUR 15,7 Millionen unter dem Vorjahreswert von EUR 17,4 Millionen in Q1 2020. Sie betragen 10,8% beziehungsweise 13,1% vom Umsatz. Der Rückgang ergibt sich insbesondere aus gesunkenen Reise- und Marketingkosten aufgrund der andauernden Covid-19 Krise. Darüber hinaus waren in Q1 2020 höhere Wertberichtigungen auf Kundenforderungen enthalten.

Die allgemeinen und Verwaltungskosten in Höhe von EUR 8,5 Millionen in Q1 2021 sind gegenüber EUR 8,6 Millionen in Q1 2020 weitestgehend stabil geblieben und betragen 5,9% beziehungsweise 6,5% vom Umsatz.



Mit EUR 19,7 Millionen lagen die Forschungs- und Entwicklungskosten in Q1 2021 ebenfalls auf dem Niveau von Q1 2020 mit EUR 19,5 Millionen und machten 13,7% beziehungsweise 14,7% der Umsatzerlöse aus. Die Bruttoaufwendungen von EUR 29,5 Millionen in Q1 2021 lagen dabei unter den in Q1 2020 berichteten EUR 30,5 Millionen.

Gleichzeitig sind die Erträge aus der Aktivierung von Entwicklungskosten von EUR 11,0 Millionen in Q1 2020 auf EUR 9,8 Millionen in Q1 2021 gesunken. Die Aktivierungsquote lag im aktuellen Quartal mit 33,3% unter den für Q1 2020 relevanten 36,1%.

ADVAs Forschungs- und Entwicklungstätigkeit konzentriert sich auf die Neu- und Weiterentwicklung fortschrittlicher Lösungen für innovative Übertragungstechnik für Cloud- und Mobilfunkdienste. Dabei werden Kunden und Partner mit einbezogen, um ihren aktuellen und künftigen Bedarf zu ermitteln. Die aus diesem Prozess entstehenden Schlüsseltechnologien und Produkte vereinfachen vorhandene Netzstrukturen und ergänzen bestehende Lösungen.

Das Betriebsergebnis von ADVA verbesserte sich signifikant auf positive EUR 11,6 Millionen in Q1 2021 nach negativen EUR 4,0 Millionen in Q1 2020. Der Anstieg ist vor allem auf höhere Umsatzerlöse bei gleichzeitig wesentlich gestiegener Bruttomarge im aktuellen Quartal zurückzuführen.

Das Proforma Betriebsergebnis stellt eine der vier Hauptleistungskennzahlen von ADVA dar. Das Proforma Betriebsergebnis lässt zahlungsunwirksame Aufwendungen, die im Zusammenhang mit aktienbasierter Vergütung und Unternehmenserwerben stehen, sowie einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen unberücksichtigt. Der Vorstand von ADVA ist der Meinung, dass diese Kennzahl im Vergleich zum Betriebsergebnis die angemessenere Größe ist, um die operative Leistung des Konzerns mit der operativen Leistung anderer Telekommunikationsausrüster zu vergleichen. In Q1 2021 betrug das Proforma Betriebsergebnis positive EUR 12,9 Millionen nach negativen EUR 1,7 Millionen in Q1 2020 und stellte 8,9% beziehungsweise negative 1,3% des Umsatzes dar.

Die Überleitung des Betriebsergebnisses auf das Proforma Betriebsergebnis ergibt sich wie folgt:

(in Millionen EUR)	Q1 2021	Q1 2020
Betriebsergebnis	11,6	-4,0
Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung	0,3	0,4
Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten aus Unternehmenserwerben	1,0	1,2
Restrukturierungsaufwendungen	-	0,7
Proforma Betriebsergebnis	12,9	-1,7

Das Periodenergebnis in Q1 2021 berücksichtigt neben dem Betriebsergebnis insbesondere das Zinsergebnis in Höhe von negativen EUR 0,4 Millionen (Q1 2020: negative EUR 0,5 Millionen), in dem Zinseffekte aus der Leasingbilanzierung nach IFRS 16 von EUR 0,2 Millionen (Q1 2020: EUR 0,3 Millionen) enthalten sind. Darüber hinaus ist in Q1 2021 ein Finanzergebnis in Höhe von positiven EUR 0,7 Millionen (Q1 2020: negative EUR 1,3 Millionen) berücksichtigt. Im Finanzergebnis sind das Währungsergebnis aus dem laufenden Geschäftsbetrieb und das Ergebnis aus Währungssicherungsgeschäften enthalten.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betragen in Q1 2021 negative EUR 0,7 Millionen (Steueraufwand) nach negativen EUR 1,4 Millionen in Q1 2020 (Steueraufwand). Die Steuern ergeben sich dabei jeweils aus der Anwendung der erwarteten Steuerquote auf das relevante Ergebnis vor Steuern der jeweiligen Konzerngesellschaften der ADVA Gruppe.

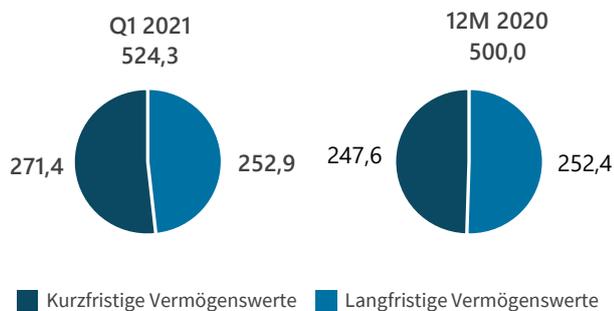
Zusammenfassung: Geschäftsentwicklung und Ertragslage

ADVA verzeichnete in Q1 2021 im Vergleich zum Vorjahr einen Umsatzzanstieg bei gleichzeitig wesentlich verbesserter Bruttomarge. Aufgrund der positiven Betriebsergebnisentwicklung in Q1 2021 weist ADVA in der aktuellen Periode einen Periodenüberschuss von EUR 11,2 Millionen aus nach einem Periodenfehlbetrag von EUR 7,2 Millionen in Q1 2020.

Vermögens- und Finanzlage

Bilanzstruktur

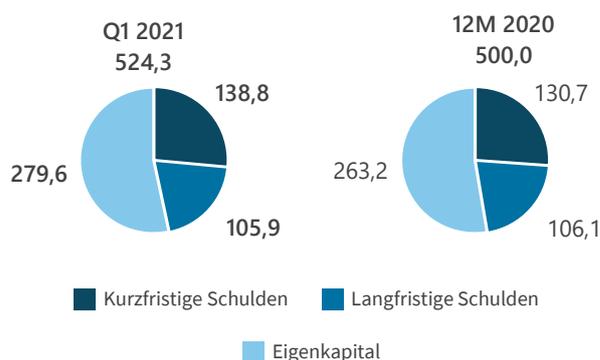
Die Bilanzsumme von ADVA erhöhte sich um EUR 24,3 Millionen von EUR 500,0 Millionen zum Jahresende 2020 auf EUR 524,3 Millionen zu Ende März 2021.



Die kurzfristigen Vermögenswerte lagen zu Ende Q1 2021 mit EUR 271,4 Millionen um EUR 23,8 Millionen über dem entsprechenden Wert von EUR 247,6 Millionen zu Ende des Jahres 2020 und machten zu diesen Stichtagen 51,8% beziehungsweise 49,5% der Bilanzsumme aus. Zum Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte hat im Wesentlichen die Erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf EUR 79,1 Millionen beigetragen. Der Anstieg ergibt sich insbesondere aus der im Absatz Cashflow dargestellten Verbesserung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit. Darüber hinaus erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von EUR 83,9 Millionen am 31. Dezember 2020 auf EUR 88,0 Millionen zu Ende von Q1 2021. Die DSOs haben sich von 58 Tagen in 12M 2020 auf 54 Tage in Q1 2021 vermindert. Gleichzeitig stiegen die Vorräte von EUR 90,1 Millionen am 31. Dezember 2020 auf EUR 93,9 Millionen zu Ende von Q1 2021. Die Lagerumschlagshäufigkeit in Q1 2021 verbesserte sich leicht auf 4,0x gegenüber dem Wert in 12M 2020 von 3,9x.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen leicht auf EUR 252,9 Millionen zu Ende Q1 2021 gegenüber EUR 252,4 Millionen zum Jahresende 2020. Während sich die Geschäfts- und Firmenwerte aufgrund von Wechselkurseffekten um EUR 2,4 Millionen erhöhten, reduzierten sich die sonstigen Positionen im Anlagevermögen einschließlich der Nutzungsrechte aus Leasing insbesondere aufgrund von planmäßigen Abschreibungen um insgesamt EUR 3,2 Millionen.

Weitere bedeutende Vermögenswerte von ADVA sind die breite und weltweit verteilte Kundenbasis mit mehreren hundert Netzbetreibern und tausenden Unternehmen, die Marken „ADVA“, „Oscilloquartz“ und „Ensemble“, die Beziehungen zu Lieferanten und Vertriebspartnern sowie ein hochmotivierter und talentierter weltweiter Mitarbeiterstamm. Diese Vermögenswerte sind nicht bilanziert. Der Net Promoter Score, der die Kundenzufriedenheit operationalisiert, stellt eine der vier Hauptleistungskennzahlen des Konzerns dar. Weitere Informationen zur Entwicklung des Net Promoter Score sind im Geschäftsbericht 2020 dargestellt.



Auf der Passivseite sind die kurzfristigen Schulden um EUR 8,1 Millionen von EUR 130,7 Millionen am 31. Dezember 2020 auf EUR 138,8 Millionen am 31. März 2021 gestiegen. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf deutlich höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen. Diese lagen zu Ende Q1 2021 bei EUR 56,1 Millionen und damit um EUR 11,9 Millionen über den zu Ende Dezember 2020 berichteten EUR 44,2 Millionen. In Q1 2021 betrug die DPOs 50 Tage im Vergleich zu 63 Tagen in 12M 2020. Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen resultiert insbesondere aus der Terminierung von Materialeinkäufen sowie aus vermehrten Einkäufen im Zusammenhang mit steigenden Umsatzerlösen. Außerdem erhöhten sich die kurzfristigen Rückstellungen insbesondere durch die zeitanteilige Berücksichtigung von Bonusansprüchen der Mitarbeiter für das aktuelle Geschäftsjahr um EUR 6,1 Millionen. Gleichzeitig sind die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten insbesondere aufgrund der Auszahlung von variablen Vergütungskomponenten für 2020 in Q1 2021 um EUR 12,2 Millionen auf EUR 19,8 Millionen am 31. März 2021 gesunken. Die kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten betragen am 31. März 2021 EUR 18,1 Millionen gegenüber den zum Jahresende 2020 ausgewiesenen EUR 16,4 Millionen.

Die langfristigen Schulden sind mit EUR 105,9 Millionen zu Ende Q1 2021 gegenüber den zum Jahresende 2020 ausgewiesenen EUR 106,1 Millionen nahezu unverändert. Innerhalb der langfristigen Schulden sind die latenten Steuerverbindlichkeiten um EUR 0,7 Millionen gestiegen. Die langfristigen Leasingverbindlichkeiten betragen zu Ende Q1 2021 EUR 21,0 Millionen und lagen damit unter dem am Jahresende 2020 ausgewiesenen Betrag von EUR 22,0 Millionen.

Das Eigenkapital stieg von EUR 263,2 Millionen am 31. Dezember 2020 auf EUR 279,6 Millionen am 31. März 2021. Die Eigenkapitalquote betrug 53,3% am 31. März 2021 nach 52,6% am 31. Dezember 2020. Die Anlagendeckung belief sich an den entsprechenden Stichtagen auf 110,6% beziehungsweise auf 104,3%. Das langfristig gebundene Anlagevermögen ist damit vollständig durch Eigenkapital gedeckt.

Investitionen

Die Investitionen in Sachanlagen lagen in Q1 2021 mit EUR 2,4 Millionen unter dem Niveau von Q1 2020 mit EUR 3,0 Millionen.

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte beliefen sich in Q1 2021 auf EUR 10,0 Millionen und sind damit gegenüber EUR 14,5 Millionen in Q1 2020 ebenfalls gesunken. Dieser Wert enthält aktivierte Entwicklungsprojekte in Höhe von EUR 9,9 Millionen in Q1 2021 und EUR 11,0 Millionen in Q1 2020 sowie Investitionen in sonstige immaterielle Vermögenswerte von nahezu Null in Q1 2021 nach EUR 3,5 Millionen im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Investitionen in sonstige immaterielle Vermögenswerte berücksichtigen insbesondere die Aktivierung von Softwarelizenzen.

Cashflow

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug in Q1 2021 positive EUR 27,4 Millionen nach positiven EUR 11,3 Millionen in Q1 2020. Der positive Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in beiden Vergleichsquartalen resultierte im Wesentlichen aus nicht zahlungswirksamen Abschreibungsaufwendungen, die teilweise durch Veränderungen des Nettoumlaufvermögens kompensiert wurden. Der Anstieg in Q1 2021 ergibt sich insbesondere aufgrund des verbesserten Ergebnisses vor Steuern, das nur teilweise durch im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum höhere Mittelabflüsse für das Nettoumlaufvermögen kompensiert wurde.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag in Q1 2021 bei negativen EUR 12,3 Millionen gegenüber negativen EUR 17,5 Millionen in Q1 2020. Der Rückgang der Mittelverwendung erklärt sich hauptsächlich durch geringere Investitionen in sonstige immaterielle Vermögenswerte.

Schließlich lag der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Q1 2021 bei negativen EUR 1,1 Millionen nach positiven EUR 4,6 Millionen in Q1 2020. In Q1 2021 ergibt sich der Mittelabfluss aus planmäßigen Zinszahlungen und Tilgungen für bestehende Bankdarlehen und Leasingverbindlichkeiten. Der Mittelzufluss in Q1 2020 ergab sich aus der Ausnutzung einer Kreditlinie in Höhe von EUR 10,0 Millionen zur Sicherstellung der Liquidität im Zuge der Covid-19 Krise. Dieser Zufluss wurde teilweise durch planmäßige Tilgungen für bestehende Verbindlichkeiten kompensiert.

Insgesamt und inklusive der wechselkursbedingten Änderungen des Finanzmittelbestandes von positiven EUR 0,1 Millionen sind die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente deutlich um EUR 14,2 Millionen gestiegen, von EUR 64,9 Millionen zu Ende Dezember 2020 auf EUR 79,1 Millionen zu Ende März 2021. In Q1 2020 waren die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente noch um EUR 1,5 Millionen gesunken.

Mit Ausnahme von lokalen Devisenbestimmungen für die liquiden Mittel in China in Höhe von EUR 1,6 Millionen bestehen zum Ende des Quartals keine wesentlichen Verfügungsbeschränkungen.

Finanzierung und Liquidität

ADVAs Finanzmanagement erfolgt zentral durch die ADVA Optical Networking SE und zielt darauf ab, ausreichend Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zur Sicherung des Geschäftsbetriebs und zur Unterstützung des angestrebten Konzernwachstums bereitzustellen. Neben der für das Geschäft angemessenen soliden Eigenkapitalbasis, finanziert sich ADVA durch Fremdkapital, dessen Laufzeiten üblicherweise die Nutzungsdauer der finanzierten Vermögenswerte überschreiten. Im Rahmen der Kreditfinanzierung ist das Unternehmen bestrebt, die anfallenden Zinsaufwendungen zu minimieren, sofern die Verfügbarkeit der Mittel dadurch nicht gefährdet wird. Überschüssige Mittel werden üblicherweise zur Schuldentilgung verwendet.

Insgesamt sind die Finanzschulden um EUR 0,7 Millionen auf EUR 89,7 Millionen zu Ende Q1 2021 gesunken. Während der kurz- und langfristige Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit EUR 15,5 Millionen beziehungsweise EUR 47,2 Millionen annähernd stabil blieb, erhöhte sich der kurzfristige Anteil der Leasingverbindlichkeiten um EUR 0,2 Millionen auf EUR 6,0 Millionen und die langfristigen Leasingverbindlichkeiten sanken um EUR 1,0 Millionen auf EUR 21,0 Millionen.

Zu Ende März 2021 hatte der Konzern die bestehenden Kreditlinien von EUR 10,0 Millionen nicht in Anspruch genommen (31. Dezember 2020: nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von EUR 50,0 Millionen).

Die Nettoverschuldung stellt eine der vier zentralen Leistungskennzahlen von ADVA dar. Insbesondere durch die vorher beschriebene Erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ist die Nettoverschuldung von EUR 25,5 Millionen zu Ende 2020 auf EUR 10,6 Millionen in Q1 2021 gesunken. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. März 2021 und zum 31. Dezember 2020 lagen größtenteils in EUR, USD und GBP vor.

Für Q1 2021 lag die Rendite für das investierte Kapital mit 12,4% deutlich über dem Wert von 7,3% in 12M 2020. Diese Entwicklung ist insbesondere auf die positive Entwicklung des Betriebsergebnis in Q1 2021 zurückzuführen.

Zusammenfassung: Vermögens- und Finanzlage

Die Vermögens- und Finanzlage von ADVA verbesserte sich in Q1 2021 deutlich. Die Nettoverschuldung ist zu Ende Q1 2021 weiter gesunken. Die Eigenkapitalquote hat sich mit 53,3% zu Ende März 2021 gegenüber 52,6% zum Jahresende 2020 erneut verbessert.

PROGNOSE

ADVA ist hervorragend in das neue Geschäftsjahr 2021 gestartet. Mit einem Umsatz von EUR 144,5 Millionen und einer Proforma EBIT-Marge i.H.v. 8,9% konnte ein Rekordergebnis für Q1 2021 erzielt werden. Noch nie in der 26-jährigen Firmengeschichte konnten höhere Umsatzerlöse oder eine höhere Marge im ersten Quartal eines Geschäftsjahres erzielt werden. Auf dieses substanziell stärkere Q1 hat das Management bereits in der Veröffentlichung der Geschäftsergebnisse für das abgelaufene vierte Quartal und Geschäftsjahr 2020 vom 25. Februar 2021 hingewiesen und in diesem Zuge eine Guidance für das erste Quartal ausgegeben. Die Umsatzerlöse lagen damit im Rahmen des Prognosekorridors von EUR 143 bis 148 Millionen, die Proforma EBIT-Marge lag hingegen am oberen Ende der Bandbreite von 7% bis 9%.

Die Kapitalstruktur ist überaus solide. Die Liquidität konnte um rund EUR 14,2 Millionen von EUR 64,9 Millionen in Q4 2020 auf EUR 79,1 Millionen in Q1 2021 gesteigert werden. Analog reduzierte sich die Nettoverschuldung von EUR 25,5 Millionen in Q4 2020 auf EUR 10,6 Millionen in Q1 2021. Auch der Verschuldungsgrad konnte von 0,7x auf 0,6x reduziert werden. Damit verfügt ADVA über eine sehr hohe finanzielle Flexibilität.

Alle makroökonomischen Trends sind weiterhin in Takt und liefern ADVA entsprechend Rückenwind. Die anhaltende Pandemie verstärkt die Bedeutung einer gut funktionierenden Kommunikationsinfrastruktur und die Nachfrage ist weiterhin hoch. Darüber hinaus rückt der Fokus zunehmend auf Sicherheitsaspekte bei der Datenübertragung. Der Einsatz von Technologien aus China wird zunehmend negativ gesehen. Nach den US-amerikanischen Netzbetreibern, arbeiten nun auch europäische Unternehmen an Konzepten, um sich von dieser Abhängigkeit zu befreien. Für ADVA schafft diese neue Dynamik zusätzliche Chancen. Nach Jahren der Konsolidierung auf dem Markt hat das Unternehmensprofil als westlicher Netzwerkausrüster mit einer europäisch-amerikanischen Unternehmenskultur, starker Innovation und einem soliden Geschäftsmodell an Bedeutung gewonnen.

ADVAs Transformationsstrategie zeigt weiterhin die gewünschte Entwicklung und hat zur positiven Margenentwicklung in Q1 2021 beigetragen. Der Technologiebereich Netzwerksynchronisation ist erneut überdurchschnittlich gewachsen. Das Unternehmen strebt an, die Innovationsführerschaft bei Synchronisations-, Sicherheits- und Netzwerkbetriebssystemen weiter auszubauen und höherwertige Anwendungen auch außerhalb der Kundengruppe von Telekommunikationsnetzbetreibern zur Verfügung zu stellen. Der Umsatzanteil außerhalb dieser Kundengruppe soll daher bis 2023 auf über 40% steigen.

Der Software- und Serviceanteil ist auch in Q1 2021 weiter gewachsen und soll bis 2023 auf über 30% vom Umsatz gesteigert werden. Ensemble-Softwarelösungen – darunter auch Lösungen zur Virtualisierung von Netzfunktionen – haben an Dynamik gewonnen, und die neu eingeführten Netzwerkbetriebssysteme, Ensemble-Connector und Ensemble-Activator, haben ein besonders hohes Wachstumspotenzial. Im Dienstleistungsportfolio strebt das Unternehmen an, die Kompetenzen weiter auszubauen, einschließlich des Einsatzes künstlicher Intelligenz und der Einführung neuer Angebote in den Bereichen Netzwerksicherheit, Planung und Beratung.

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. Dazu wurde eine eigene Lösung hochintegrierter Multiplexer (Sende- und Empfangsmodule) auf den Markt gebracht, die weiter ausgebaut werden soll. Der Umsatzbeitrag soll in den nächsten drei Jahren auf 10% steigen.

Auf Basis der sehr guten Ergebnisse im ersten Quartal hält das Management nun für das Gesamtjahr eine Proforma EBIT-Marge von 10% am oberen Ende der Prognosebandbreite für möglich. Trotz dieser erfreulichen Entwicklung bestehen im Zusammenhang mit der Pandemie dennoch weiterhin hohe Risiken in der Lieferkette. Die aktuellen Engpässe in der Halbleiterindustrie stellen neben vielen anderen Industrien auch die Telekommunikationsausrüster erneut vor Herausforderungen. Auch wenn ADVA seit Beginn der Pandemie die Flexibilität und Agilität des Unternehmens unter Beweis gestellt hat, sind aufgrund dieser Herausforderungen unterjährige Umsatzverschiebungen nicht auszuschließen. Für das Gesamtjahr geht der Vorstand zwar nicht von einer

Veränderung der erwarteten Umsatzerlöse aus, hält aber an einem Proforma Betriebsergebnis von 6% in Relation zum Umsatz am unteren Ende der Prognosebandbreite fest. Damit erwartet der Vorstand für das Gesamtjahr 2021 nunmehr Umsatzerlöse zwischen EUR 580 und EUR 610 Millionen sowie eine Proforma EBIT-Marge zwischen 6% und 10%.

Der Konzern wird weiter selektiv in Produktentwicklung, Technologie und umsatzsteigernde Maßnahmen investieren, bei weiterhin konsequentem Kostenmanagement. Da aber Dauer und wirtschaftliche Implikation der Pandemie nicht seriös absehbar ist, sind auch die spezifischen Auswirkungen für Umsatz und Ergebnis für das Geschäftsjahr 2021 nicht verlässlich abzuschätzen oder genauer zu quantifizieren. Die wesentlichen Risiken des Konzerns werden im Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ des Geschäftsberichtes 2020 erläutert.

KONZERN-BILANZ ZUM 31. MÄRZ 2021 (UNGEPRÜFT)

(in Tausend EUR)	31. Mrz. 2021	31. Dez. 2020
Aktiva		
Kurzfristige Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	79.060	64.881
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	87.973	83.880
Vertragsvermögenswerte	514	442
Vorräte	93.901	90.124
Steuererstattungsansprüche	492	390
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	9.487	7.858
Summe kurzfristige Vermögenswerte	271.427	247.575
Langfristige Vermögenswerte		
Nutzungsrechte	24.367	25.386
Sachanlagen	30.544	31.235
Geschäfts- oder Firmenwerte	69.454	67.036
Aktivierte Entwicklungsprojekte	98.105	98.607
Immaterielle Vermögenswerte aus Unternehmenszusammenschlüssen	14.619	15.004
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.652	5.302
Aktive latente Steuern	7.452	7.233
Sonstige langfristige Vermögenswerte	3.647	2.594
Summe langfristige Vermögenswerte	252.840	252.397
Summe Aktiva	524.267	499.972

(in Tausend EUR)	31. Mrz. 2021	31. Dez. 2020
Passiva		
Kurzfristige Schulden		
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing	5.965	5.807
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15.507	15.492
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	56.089	44.151
Kurzfristige Rückstellungen	20.538	14.407
Steuerschulden	1.871	1.808
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	18.143	16.377
Verbindlichkeiten aus Rückvergütung	885	633
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	19.763	31.963
Summe kurzfristige Schulden	138.761	130.638
Langfristige Schulden		
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing	21.042	21.998
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	47.172	47.129
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8.824	8.545
Sonstige langfristige Rückstellungen	1.617	1.558
Passive latente Steuern	14.212	13.522
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	10.456	10.551
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	2.540	2.813
Summe langfristige Schulden	105.863	106.116
Summe Schulden	244.624	236.754
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zustehendes Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	50.497	50.497
Kapitalrücklage	321.003	320.715
Verlustvortrag	-94.334	-114.648
Periodenüberschuss (-fehlbetrag)	11.228	20.314
Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis	-8.751	-13.660
Summe Eigenkapital	279.643	263.218
Summe Passiva	524.267	499.972

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS ZUM 31. MÄRZ 2021 (UNGEPRÜFT)

(in Tausend EUR, außer Ergebnis je Aktie und Anzahl Aktien)	Q1 2021	Q1 2020
Umsatzerlöse	144.473	132.686
Herstellungskosten	-89.683	-91.162
Bruttoergebnis	54.790	41.524
Vertriebs- und Marketingkosten	-15.669	-17.440
<i>Davon Wertänderungen auf finanzielle Vermögenswerte</i>	82	900
Allgemeine und Verwaltungskosten	-8.496	-8.621
Forschungs- und Entwicklungskosten	-19.718	-19.489
Sonstige betriebliche Erträge	1.194	1.169
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-528	-1.181
Betriebsergebnis	11.573	-4.038
Zinserträge	86	25
Zinsaufwendungen	-434	-574
Ergebnis aus der Währungsumrechnung	717	-1.258
Ergebnis vor Steuern	11.942	-5.845
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-714	-1.390
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zustehender Periodenüberschuss (-fehlbetrag)	11.228	-7.235
Ergebnis je Aktie in EUR		
unverwässert	0,22	-0,14
verwässert	0,22	-0,14
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl der ausstehenden Aktien für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie		
unverwässert	50.496.692	50.181.966
verwässert	51.217.212	50.181.966

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (UNGEPRÜFT)

(in Tausend EUR)	Q1 2021	Q1 2020
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	11.942	-5.845
Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf den Nettozahlungsmittelzufluss		
Nicht zahlungswirksame Anpassungen		
Abschreibungen auf langfristige Vermögenswerte	16.978	16.383
Verlust aus dem Abgang von Sachanlagevermögen und immateriellen Vermögenswerten	66	164
Aufwendungen aus aktienbasierter Vergütung	288	368
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	400	330
Differenzbetrag aus Währungsumrechnungen	623	71
Veränderungen der Vermögenswerte und Schulden		
Verminderung (Erhöhung) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.165	8.040
Verminderung (Erhöhung) der Vorräte	-3.777	13.855
Verminderung (Erhöhung) der sonstigen Aktiva	-2.716	-651
Erhöhung (Verminderung) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.938	-27.946
Erhöhung (Verminderung) der Rückstellungen	6.145	4.408
Erhöhung (Verminderung) der sonstigen Verbindlichkeiten	-10.282	2.457
Gezahlte und erstattete Ertragsteuern	4	-314
Nettozahlungsmittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	27.444	11.320
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-2.411	-3.008
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-9.951	-14.516
Erhaltene Zinsen	34	25
Nettozahlungsmittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-12.328	-17.499
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Verminderung von Verbindlichkeiten aus Leasing	-616	-1.778
Einzahlungen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-	10.000
Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-	-3.125
Gezahlte Zinsen	-450	-514
Nettozahlungsmittelabfluss (-zufluss) aus Finanzierungstätigkeit	-1.066	4.583
Wechselkursbedingte Änderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	129	86
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14.179	-1.510
der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Periodenbeginn	64.881	54.263
der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Periodenende	79.060	52.753

FINANZKALENDER

Equity Forum virtuelle Frühjahrskonferenz	17. Mai 2021 virtuell
Needham Technology & Media Conference	17. – 19. Mai 2021 virtuell
Hauptversammlung	19. Mai 2021 virtuell
CIC Market Solutions Forum	21. Mai 2021 virtuell
Cowen 2021 TMT Conference	01. - 02. Juni 2021 virtuell
Kapitalmarktkonferenz Family Office Day Wien	17. Juni 2021 Wien, Österreich
Veröffentlichung des Sechs-Monatsberichts	22. Juli 2021 Martinsried/ München, Deutschland
Einige Termine sind ohne Gewähr und abhängig von der weiteren Entwicklung der Maßnahmen im Zusammenhang mit Covid-19.	

ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

Das vorliegende Dokument enthält mit Begriffen wie „glauben“, „annehmen“ und „erwarten“ in die Zukunft gerichtete Aussagen, welche sowohl Rückschlüsse auf interne Schätzungen über Nachfrage nach optischen Netzlösungen, Kosten und damit verbunden, potenziellen Erlösen und Erträgen, als auch Rückschlüsse auf die mögliche Liquiditätsentwicklung zulassen. Diese vorausschauenden Aussagen beruhen auf den Ansichten und Annahmen des Vorstands und beinhalten eine Reihe unbekannter Risiken, Ungewissheiten und anderer Faktoren, von denen viele außerhalb des Einflussbereichs von ADVA liegen. Sollten einzelne oder mehrere dieser Risiken und Ungewissheiten eintreten oder sollten sich die Annahmen des Vorstands als unrichtig erweisen, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den Erwartungen abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen und Informationen beschrieben sind oder sich daraus ableiten lassen. Mit der globalen Ausbreitung der Covid-19 Pandemie besteht weiterhin ein höheres Risiko im Erhalt der Lieferkette. Ein Abbruch der Lieferkette kann durch drei Szenarien entstehen: die mögliche Schließung einer unserer Produktions- und oder Vertriebsstandorte aufgrund einer Virusinfektion, der Abbruch der Lieferkette mit einem oder mehreren unserer Fertigungsdienstleister oder die staatliche Anordnung die Produktion in unseren wichtigen Produktionsstandorten einzustellen. Darüber hinaus ergibt sich ein Risiko durch einen rezessionsbedingten Nachfragerückgang, sowie ein möglicherweise erhöhtes Zahlungsausfallrisiko bei einzelnen Kunden. Alle anderen Risiken und Ungewissheiten bleiben unverändert und werden im Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ des Konzern-Lageberichts 2020 erläutert.

GLOSSAR

Das **Proforma Betriebsergebnis** berücksichtigt die folgenden liquiditätsunwirksamen Aufwendungen nicht: aktienbasierte Vergütung, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Unternehmenserwerben. Darüber hinaus werden einmalige Aufwendungen, die im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen anfallen, nicht berücksichtigt.

Die **Nettoverschuldung** ermittelt sich durch Subtraktion der liquiden Mittel von der Summe der **Finanzschulden**, die sich aus den kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie den kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten aus Leasing zusammensetzen.

Der **Verschuldungsgrad** zeigt die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Verhältnis zum EBITDA der letzten 12 Monate. Das EBITDA wird dabei so ermittelt, als ob die Bilanzierung unverändert, d.h. ohne Berücksichtigung von IFRS 16, erfolgt wäre. Damit erfolgt die Ermittlung des Verschuldungsgrads explizit ohne Berücksichtigung der Bilanzierungseffekte nach IFRS 16.

Das **Nettoumlaufvermögen** ist definiert als Summe aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vorräten abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die **Working Capital Intensität** setzt das Nettoumlaufvermögen am Bilanzstichtag ins Verhältnis zum Umsatz der aktuellen Periode.

Der **Net Promoter Score** ermittelt sich, indem man seinen Kunden die Frage stellt, wie wahrscheinlich es auf einer Skala von 0 bis 10 ist, dass sie das Unternehmen einem Freund oder einem Kollegen weiterempfehlen würden. Anhand der Antworten werden die Kunden dann in drei Gruppen eingeteilt: die Promotoren (Rating 9-10), die passiv Zufriedenen (Rating 7-8) und die Kritiker (Rating 0-6). Um den Net Promoter Score zu errechnen, wird der Prozentsatz der Kritiker vom Prozentsatz der Promotoren abgezogen.

Die **Rendite für das investierte Kapital** (Return on Capital employed (ROCE) ist das Betriebsergebnis der aktuellen Periode dividiert durch das eingesetzte Kapital. Das **eingesetzte Kapital** ist die Differenz aus der durchschnittlichen Bilanzsumme und den durchschnittlichen kurzfristigen Schulden der Periode ermittelt als arithmetischer Durchschnitt der Quartals-Bilanzstichtagswerte.

DSO (Days Sales Outstanding) bezeichnet die durchschnittliche Anzahl an Tagen zwischen Rechnungsstellung und Zahlungseingang.

DPO (Days Payable Outstanding) bezeichnet die durchschnittliche Anzahl an Tagen zwischen Rechnungseingang und Zahlungsausgang.

IMPRESSUM

Hauptverwaltung

ADVA Optical Networking SE
Campus Martinsried
Fraunhoferstraße 9a
82152 Martinsried/München
Deutschland

t +49 89 89 06 65 0

Sitz der Gesellschaft

Märzenquelle 1-3
98617 Meiningen-Dreißigacker
Deutschland

t +49 3693 450 0

ADVA im Internet

Mehr Informationen über ADVA einschließlich der Technologien, Lösungen und Produkte des Unternehmens sowie frühere Quartalsberichte und -mitteilungen, Geschäftsberichte, Präsentationen und allgemeine Informationen für Investoren finden Sie auf der Website des Unternehmens, www.adva.com.

Zu jedem Quartal findet am Tag der Veröffentlichung der relevanten Informationen eine entsprechende Telefonkonferenz statt. Auf alle zugehörigen PDF-, Audio- und Protokoll-Dateien kann im Investor Relations Bereich der Website des Unternehmens, www.adva.com, zugegriffen werden.

Investor Relations-Informationen

Wenn Sie ein Investoren-Paket oder andere Informationen wünschen, spezifische Fragen haben oder auf die Verteilerliste des Unternehmens gesetzt werden wollen, setzen Sie sich bitte mit dem Investor Relations Team von ADVA in Verbindung:

Steven Williams
Director Treasury & Investor Relations
Campus Martinsried
Fraunhoferstraße 9a
82152 Martinsried/München
Deutschland

t +49 89 89 06 65 918

investor-relations@adva.com