

rubean™ auf der **m:access**

Fachkonferenz Finanzdienstleistungen
11. Oktober 2023

Die Zukunft des kontaktlosen Bezahlens



*Wir befähigen
jeden Kurier und jeden Händler
auf der Welt,
Kartenzahlungen
auf ihrem/seinem Handy
zu akzeptieren.*




Das Problem

- Bargeld wird spätestens seit der Pandemie mehr und mehr durch Kartenzahlungen ersetzt.
- Händler, Kuriere, Handwerker und andere Geschäftsleute benötigen heute *spezielle Hardware*, um Kartenzahlungen anzunehmen. Diese ist oft teuer und unhandlich, genauso wie auch die Handhabung von Bargeld.
- *Notiz:* Jede(r) dieser Geschäftsleute hat *natürlich* ein Handy.





**Jeder Geschäftstreibende kann durch  rubean™
Kartenzahlungen auf dem Handy
annehmen.**

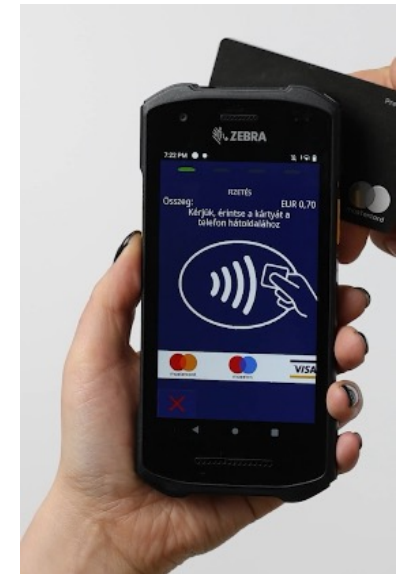
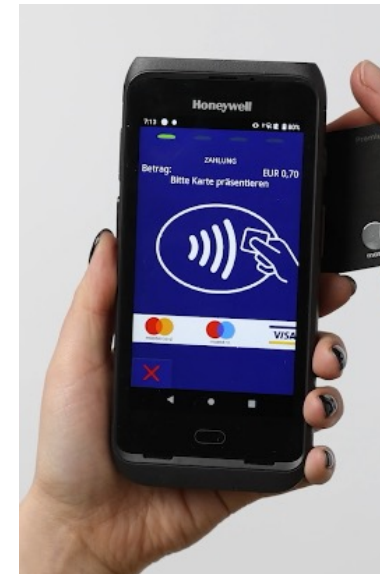
Die Lösung im Detail

Rubean erweitert herkömmliche und industriespezifische **Handys** durch eine **Software-APP** in voll funktionsfähige, kontaktlose **Bezahlterminals** (POS)

für **Einzelhändler** integriert in
Banking APPs



für **Firmenkunden** integriert
in Enterprise-APPs



Unser Geschäftsmodell

Wir monetarisieren unsere Kunden über zwei Wege:

1. Für **jedes** durch unsere APP zum Bezahlterminal erweiterte **Handy** bekommt Rubean eine **monatliche Lizenzgebühr**.
 - a. Große Unternehmen kaufen diese direkt im Kontingent bei Rubean ein.
 - b. Einzelhändler bekommen diese von ihrer Bank bereitgestellt und die Bank zahlt an Rubean die monatlichen Lizenzgebühren.
2. Die **Bank** zahlt eine Gebühr **pro Transaktion** oder einen Anteil am Transaktionsvolumen an Rubean, wenn die großen Unternehmen die Lizenzen direkt bei Rubean einkaufen. (Fall 1. a.)

Unser Markt – Fokus Europa

EIN MARKT MIT STARKEM WACHSTUMSTREND*

50 Millionen

Klein Händler und
Lieferanten in Europa

90%

kontaktlose
Zahlungen
in 2022

12% CAGR

Mobile POS CAGR
2023-2027

*Source: Grand View Research

- TAM (Total Addressable Market):
50 Millionen Geschäftsleute (Europa)
- Für Rubean realistisch erreichbarer
Anteil des TAM: 10% (Europa)
 - In Spanien deckt Rubean vertraglich ca. 6 %
der Kartentransaktionen ab
- Monatliche Lizenz- &
transaktionsabhängige
Gebühren / Handy: **1 € – 10 €**
- Nicht-europäischer Markt
dementsprechend größer, folgt später
- => Potential für Rubean:
 - 50 Millionen € MRR
(Monthly Recurring Revenue)
 - 600 Millionen € ARR
(Annually Recurring Revenue)


*Bis Ende 2025 werden wir
eine Million Handys auf der
Rubean-Zahlungsplattform
bedienen.*

Unsere Strategie: Fokus Nr. 1

Fokus Nr. 1: Nachnahme für Lieferdienste - CoD (Cash on Delivery)

Warum?

- Bargeld Handling ist teuer und fehleranfällig, Wechselgeld nicht verfügbar
- Zusätzliche Kartenleser werden als zu teuer und umständlich angesehen
- PhonePOS ist „**die Lösung**“, auf die Zustellunternehmen gewartet haben

- Diese Paketzusteller führen unsere Technologie gerade ein:
 - Nationale Post in Spanien „Correos“ ging am 05.10.2023 live
 -  Spanien geht im Oktober 2023 live

- Verhandlungen mit weiteren Paketzustellern laufen gerade:
 - Großer Postdienstleister in Deutschland
 - Weiterer spanischer Paketzusteller

Weitere, bestehende
Zusteller-Kunden in
Tschechien und Ungarn



Aktuelle Kundenbeispiele zum strategischen Fokus Nr. 1

Größter Spanischer Postdienstleister – Umsatzplanung:

- 9.375 € monatliche Terminlizenzen
- 66.000 € monatliche Transaktionsgebühren (~600.000 monatliche Transaktionen) nach vollem Rollout
- **75.375 € MRR ⇔ 904.500 € ARR**

Mittelgroßer Spanischer Logistikdienstleister – Umsatzplanung:

- 5.000 € monatliche Terminlizenzen
- 22.000 € monatliche Transaktionsgebühren (~200.000 monatliche Transaktionen) nach vollem Rollout
- **27.000 € MRR ⇔ 324.000 € ARR**

Zusammenfassung:

- **102.375 € MRR ⇔ 1.228.500 € ARR (von unseren 2 im Sommer neu-gewonnenen Kunden, nach vollem Rollout im kommenden Jahr)**

Unsere Strategie: Fokus Nr. 2

Fokus Nr. 2: Große Einzelhandelsketten.

1. One-Stop-Shop-Erlebnis (Beratung und Bezahlung am gleichen Ort)
2. Notfallkasse (um Ausfälle wie im Frühjahr 2022 mit einem Hardware-basierten System abfangen zu können)

Warum?

1. Handy / Tablet zur Kundenberatung kann auch als Bezahlterminal verwendet werden - ein Gerät, schnellere Bezahlung direkt bei der Beratung
2. Bestehende Barcode Scanner im Geschäft werden mit PhonePOS App ausgestattet und stehen notfalls ebenfalls als Bezahlterminals zur Verfügung

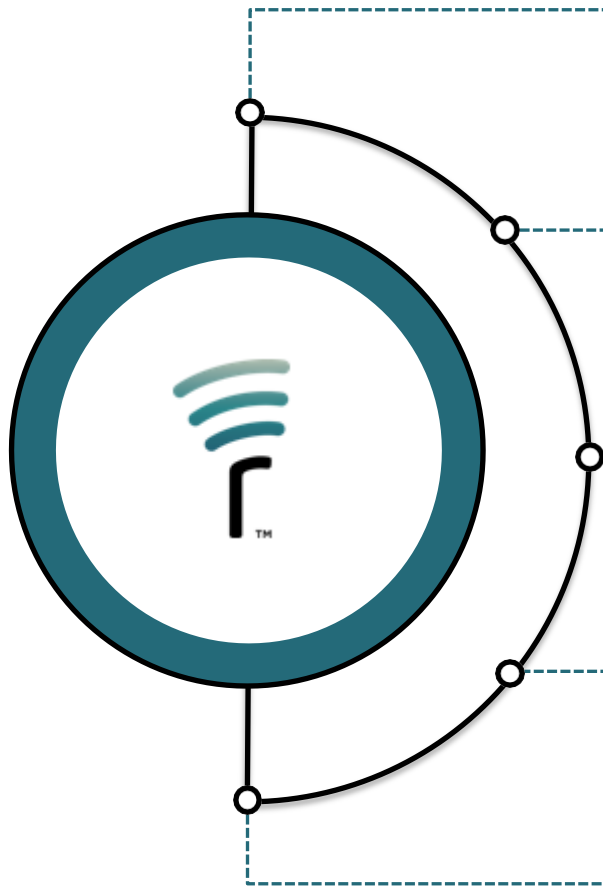
Große Einzelhandelsketten :

Mit der zweitgrößten deutschen Einzelhandelskette wurde im Juni ein umfangreicher Kooperationsvertrag abgeschlossen, worüber wir am 26.07.2023 berichtet haben

Weiterer, bestehender
Einzelhandels-Kunde
in Deutschland

DOUGLAS

Grundlagen für die Umsetzung der Strategie



1

Stetig wachsende 5-stellige Anzahl von aktiven Lizenznehmern.
Neue Verträge mit transaktionsabhängigen Umsätzen.

2

Alleinstellungsmerkmale in Deutschland (girocard (EC-Karte) Unterstützung)
und in Spanien (Anbindung an nationales Gateway Redsys)
=> hohe Markteintrittsbarriere für neue Unternehmen / Mitbewerber

3

Unsere PhonePOS-Technologie ist durch 14 Patente in Europa und den
Vereinigten Staaten geschützt. (Details auf www.rubean.com)

4

Kooperationen mit großen Zahlungsdienstleistern
(Global Payments, eMerchantPay, RS2, Sparkassen, BBVA, Verifone)

5

Unsere Lösungsarchitektur wurde vom Mastercard- und Visa- Testlabor als
"Best-in-Class" ausgezeichnet.

Rubean AG in Zahlen

Kunden (aktive Endkunden):

- 5-stellige Anzahl aktiver Bezahlterminals heute live
- Kunden in Deutschland, Osteuropa und der iberischen Halbinsel
- Kundenanfragen aus ganz Europa, Mexico und Südamerika

Team:

- 33 Mitarbeiter

Strategische Relevanz - Konsolidierung der Marktteilnehmer

- **Mobeewave** (Kanada) wurde 2020 von Apple für ca. **100 Millionen \$** gekauft.
- **SoftPOS** (Polen) wurde im 2022 von Worldline gekauft.
- **PHOS** (UK) wurde 2023 von Ingenico gekauft.

Hintergrund der Kapitalerhöhung

- Mit jedem neu geschlossenen Vertrag monetarisieren wir unsere technischen Investitionen weiter.
- Die durch die Kapitalerhöhung bereitgestellten Finanzmittel werden für die notwendige Skalierung verwendet, um das Unternehmen in den monatlichen Break-Even zu führen, welcher für Ende 2024 geplant ist.

Rubean AG Aktien - WKN: 512080 / ISIN: DE0005120802

Kontakte:

Dr. Hermann Geupel, Vorstand & CEO



hermann.geupel@rubean.com



+49 (0)173 5140646



Jochen Pielage, Vorstand & CTO & COO



jochen.pielage@rubean.com



+49 (0)171 8156927

