



DATAGROUP

DATAGROUP – IT's our mission

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2025

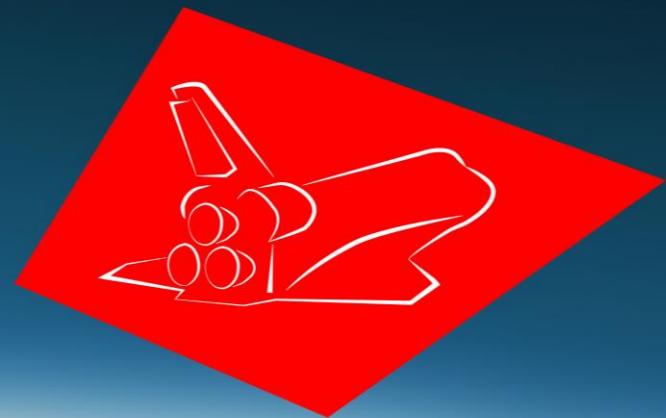




Bericht des Aufsichtsrats



- Insgesamt fünf Aufsichtsratssitzungen in Präsenz
- Regelmäßige schriftliche und mündliche Berichterstattung seitens des Vorstands zum Geschäftsverlauf und dem vom Aufsichtsrat verabschiedeten Budget
- Regelmäßige Beratungen des Aufsichtsratsvorsitzenden mit dem Vorstand
- Der Aufsichtsrat hat den Vorstand im Geschäftsjahr intensiv begleitet und wurde in alle wesentlichen Entscheidungen einbezogen, insbesondere:
 - die Fokussierung auf organisches Wachstum und die Etablierung der Bereichsvorstandsebene
 - Unternehmensakquisitionen und Entwicklung einzelner Tochtergesellschaften
 - Personalpolitische Entscheidungen
 - Strategieentwicklung und ESG



Auseinandersetzung mit der Risikolage der DATAGROUP SE auf Grundlage halbjährlicher Risikoaudits mit umfassendem schriftlichem Bericht und Diskussion im Aufsichtsrat.

Existenzbedrohende Risiken lagen zu keinem Zeitpunkt vor.

Schwerpunkte im Geschäftsjahr 2023/24:

- Neubesetzung und Neuausrichtung des Vorstands nach dem Ausscheiden von Oliver Thome
- Strategische Fokussierung auf stärkeres organisches Wachstum und Geschäftsentwicklung in den Tochtergesellschaften
- Markt- und Wettbewerbsanalyse



Auseinandersetzung mit Chancen und neuen Geschäftsmöglichkeiten

Schwerpunkte im Geschäftsjahr 2023/24:

- Weiterentwicklung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios
- Regionale Abdeckung im Rahmen des anorganischen Wachstums
- Eingliederung der jüngsten Akquisitionen und Erweiterung der Vertriebs- und Leistungsaktivitäten im SAP-Bereich
- Steigerung der Effizienz in der Produktion durch Einsatz von KI
- Optimierung der Vertriebs- und Preispolitik



DATAGROUP



IT's that dynamic.

Geschäftsjahr 2023/24 und Start in 2024/25

Anhaltend starker Auftragseingang im CORBOX-Geschäft, auch im aktuellen Geschäftsjahr 2024/25



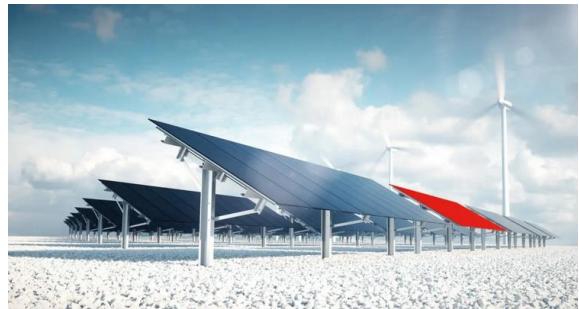
Druckindustrie
SAP Operating Services
5 Jahre, ca. 1,2 Mio. EUR p.a.



Spezialmaschinen
Workplace & Cloud Services
5 Jahre, ca. 1,8 Mio. EUR p.a.



Chemie & Pharma
Service Desk
2 Jahre, ca. 1,9 Mio. EUR p.a.



Energiektor
Workplace Services
5 Jahre, ca. 2,9 Mio. EUR p.a.



Versicherung
Client Services
4 Jahre, ca. 0,6 Mio. EUR p.a.



Forschung
Full Outsourcing IT-Betrieb
8 Jahre, ca. 5,9 Mio. EUR p.a.

- Im GJ 2024/25 bisher über 23 Mio. EUR im Geschäft mit CORBOX-Neukunden sowie im Cross- und Upselling

Starke Entwicklung in allen operativen Zielen unseres Wachstumsmodells im Geschäftsjahr 2023/24



DATAGROUP



Wachstum durch Cross- und Upselling
an CORBOX-Bestandskunden
↗ Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Umsatz p.a.



Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft
↗ Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Umsatz p.a.



Verlängerung bestehender CORBOX-
Kundenverträge
↗ Ziel: jährlich 20% des CORBOX-
Auftragsbestandes



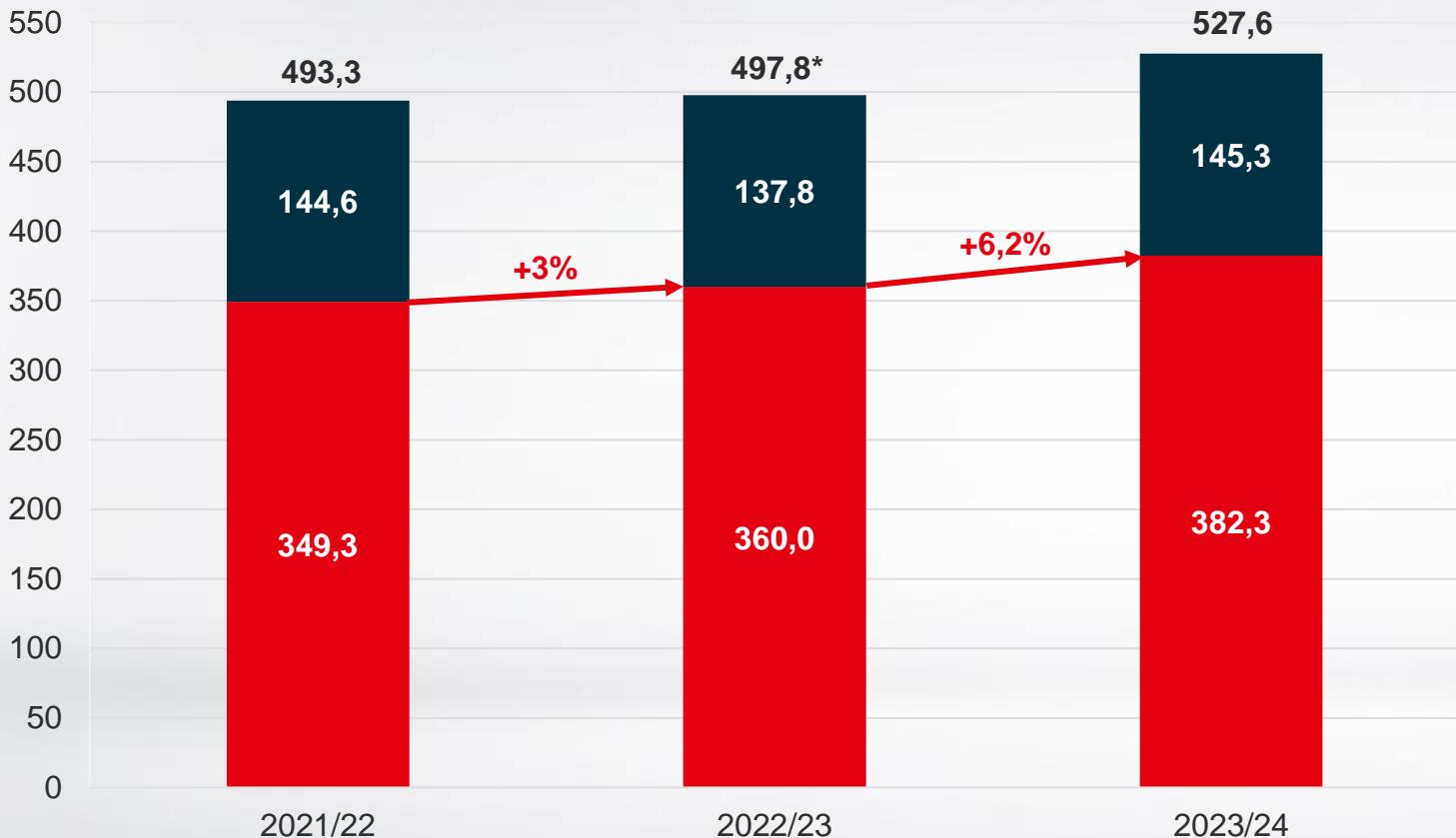
Anorganisches Wachstum
↗ Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

Umsatzentwicklung 2023/24 mit stabilem Wachstum des CORBOX-Kundengeschäfts



DATAGROUP

CORBOX-Umsätze 2021/22 – 2023/24
in Mio. EUR



- CORBOX-Kunden zeichnen sich durch langlaufende Service-Verträge mit hoher Kundenbindung und kontinuierlichem Cross- und Upselling-Potenzial aus

Non CORBOX-Umsätze

CORBOX-Umsätze

- CORBOX-Kunden
- Non CORBOX-Kunden mit sonstigen Service-, Projekt- und Handelsumsätzen

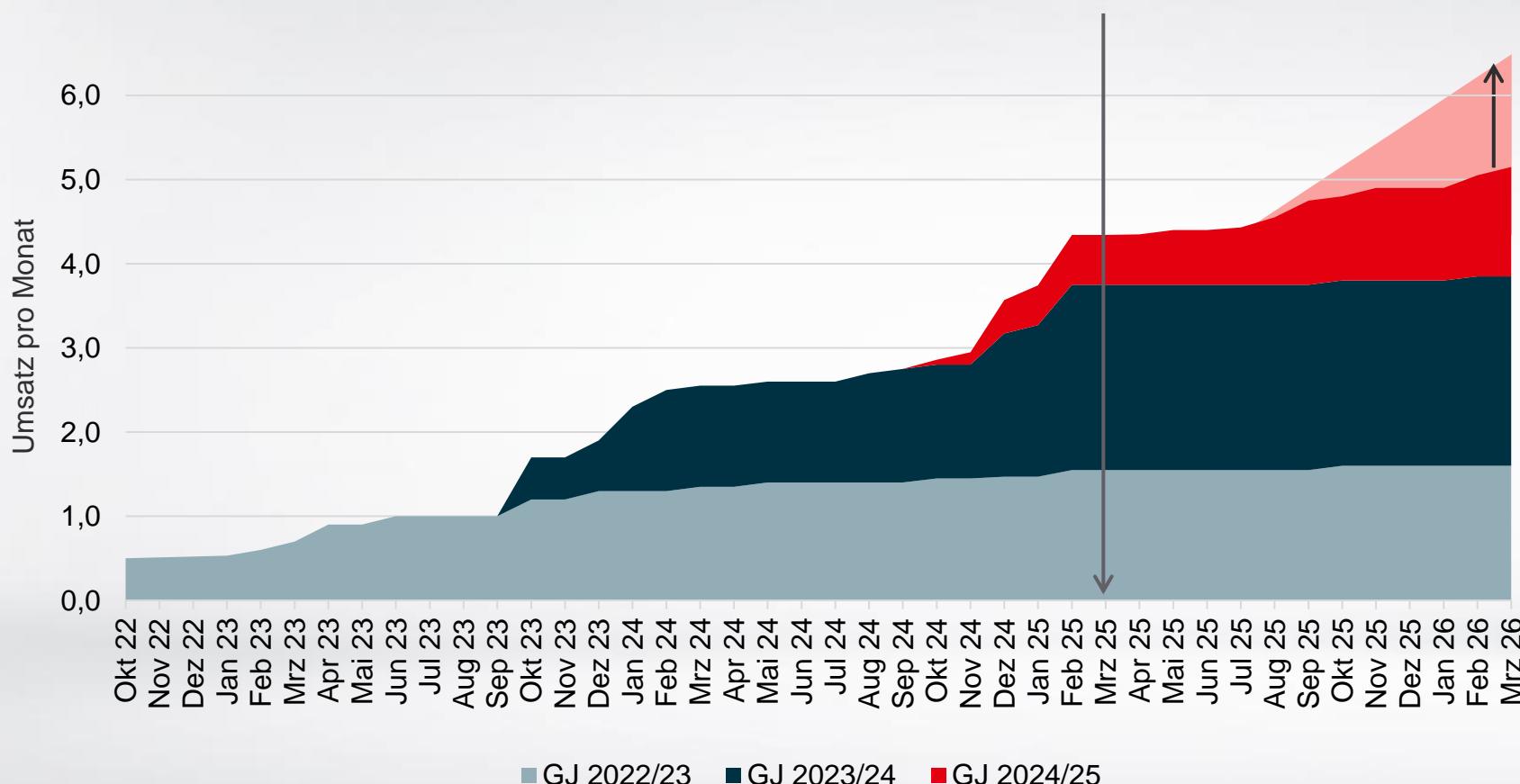
*Die Werte für das Geschäftsjahr 2021/22 wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.

Die CORBOX-Auftragseingänge führen erst nach der Anlaufphase zu nachhaltigem Wachstum im Kerngeschäft



DATAGROUP

Anlauf Betriebsumsatz der CORBOX-Neuaufträge
in Mio. EUR



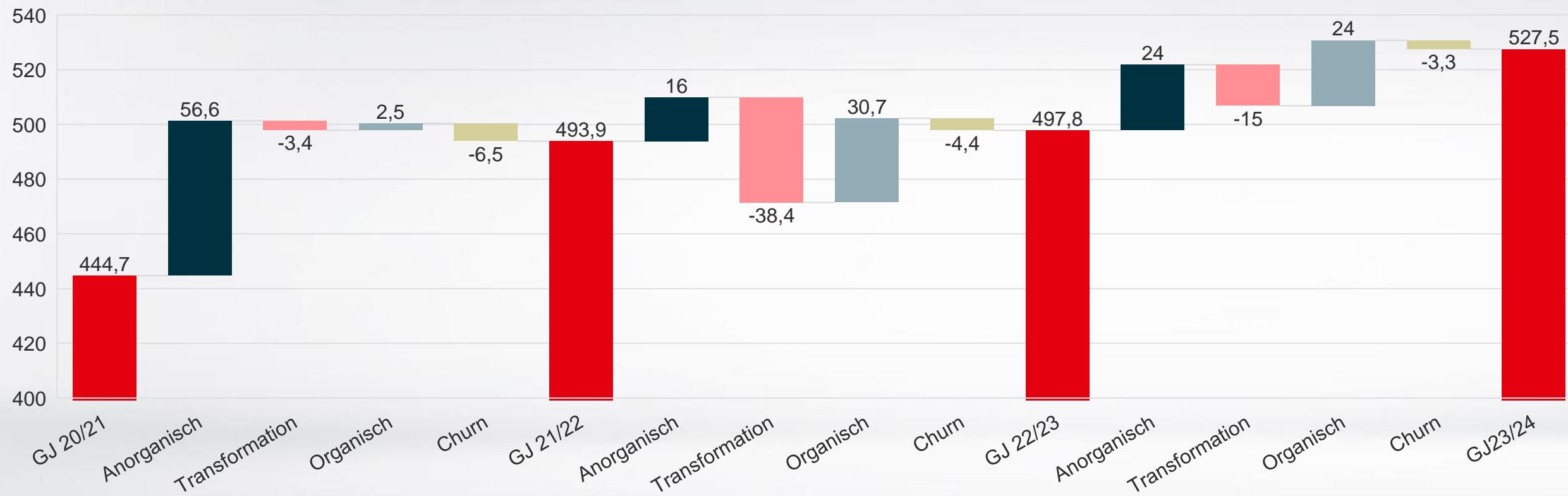
- CORBOX-Neuaufträge haben eine Anlaufphase von ca. 9 Monaten
- Danach 3-5 Jahre Vertragslaufzeit für den Betrieb und im Durchschnitt 3 Verlängerungen
- Weiterer Anstieg der Betriebsumsätze durch Neuaufträge aus dem vergangenen Geschäftsjahr
- Weiteres CORBOX-Potenzial in der Pipeline

Nachhaltiges Wachstumsmodell aus organischem und anorganischem Beitrag sowie gegenläufigen Effekten



DATAGROUP

**Umsatzwachstum
in Mio. EUR**

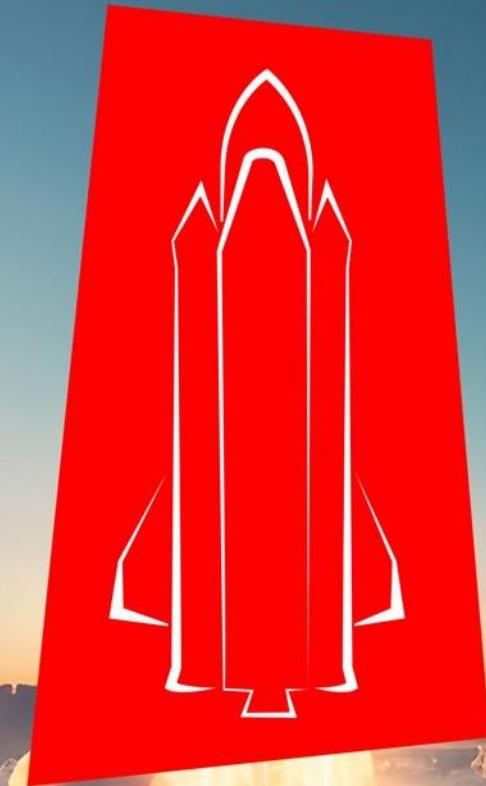




DATAGROUP

IT's that innovative.

Die neue CORBOX-Generation



Die Erfolgsfaktoren des stark gestiegenen Auftragseingangs

Vertrieb:

- Investition in zentrale Vertriebsaktivitäten und Business Development
- Erweiterung der Targets auf im Schnitt größere Deals

Innovation:

- Launch der neuen Generation des CORBOX-Service-Portfolios
- Bündelung der Produktionsweiterentwicklungen bzgl. der Zukunftsthemen KI, Cyber Security, Cloud und Compliance

Produktionskosten:

- Automation ermöglicht wettbewerbsfähigere Angebotspreise



Im Zentrum der Wachstumsstrategie steht weiterhin die CORBOX



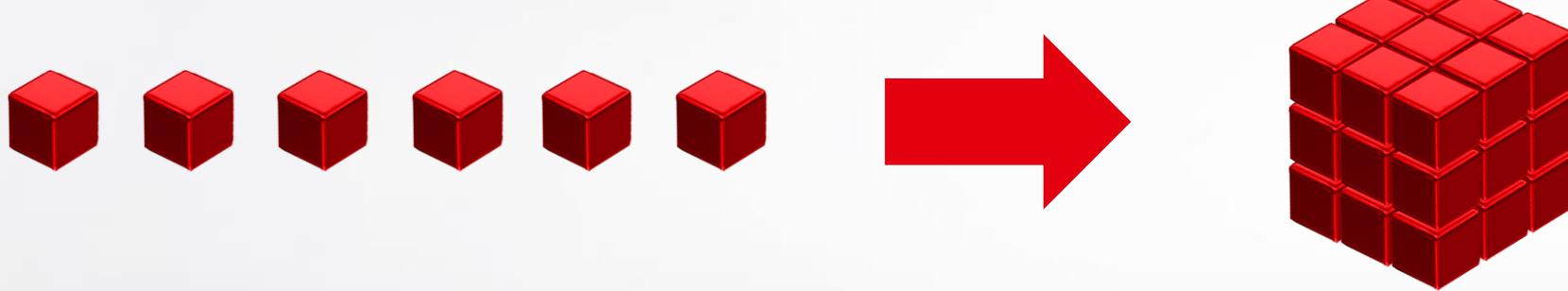
- Basis für unser organisches Wachstum ist weiterhin die CORBOX mit langlaufenden Serviceverträgen und hoher Kundenbindung
- IT-Service-Provider: Managed IT-Services für unsere Kunden sind Teil unserer DNA und stehen im Zentrum unserer Wertschöpfung
- Deshalb: Entwicklung der neuen Generation CORBOX (siebte Generation seit Einführung vor 10 Jahren)

Cloud Services	SAP Services	Application & Data Management
Network Services	Security Services	Communication & Collaboration
Workplace Services	Compliance Services	Service Desk

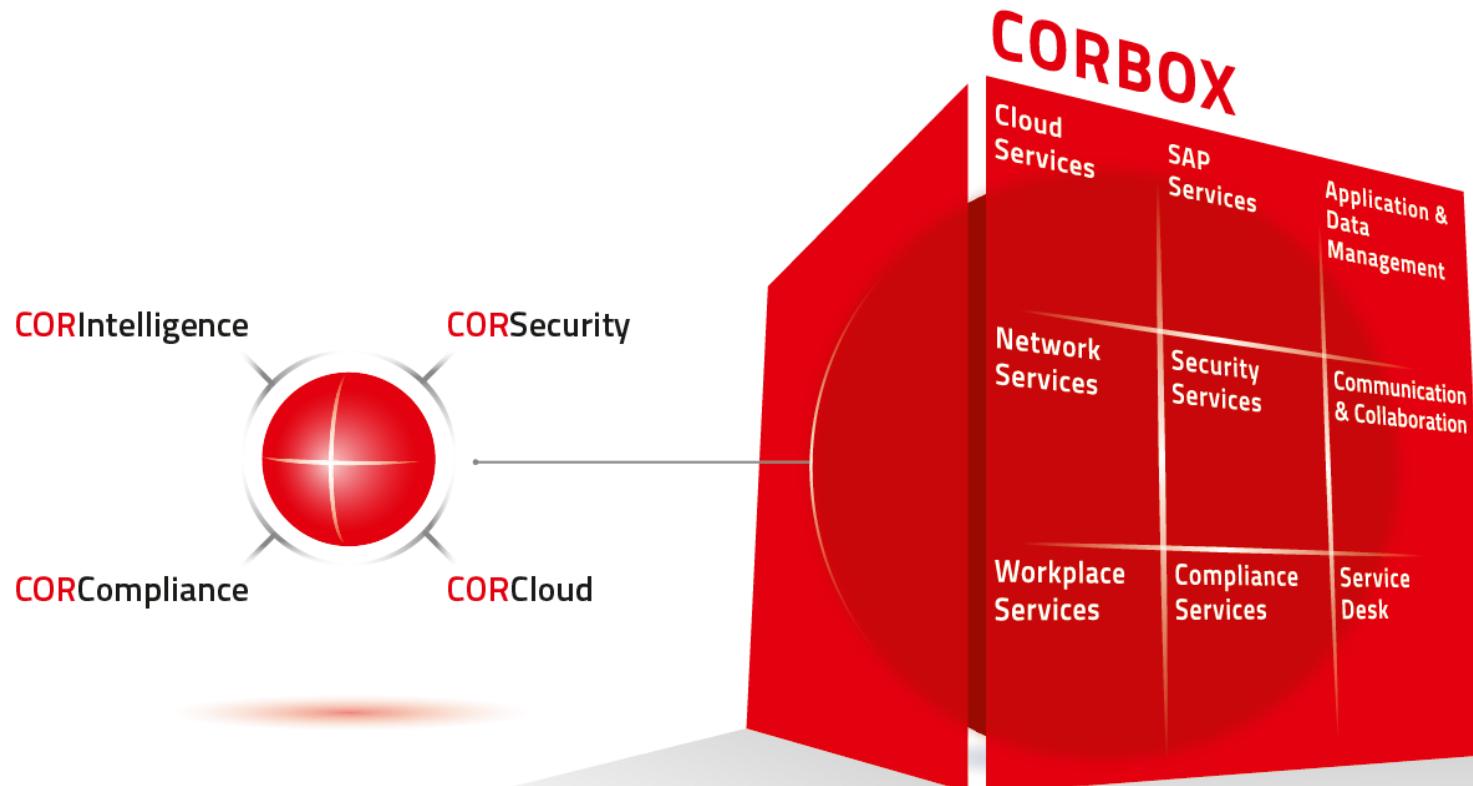
Die CORBOX ermöglicht eine bestmögliche Kombination aus industrialisierter Produktion und individuellen Kundenlösungen

Vordefinierte Servicebausteine (CORBOX Services) ermöglichen die Nutzung von Skaleneffekten in zentraler industrialisierter Produktion

Vordefinierte Servicebausteine ermöglichen individuelle und passgenaue Kundenlösungen



Neu gedacht: Die neue Generation der CORBOX integriert vier relevante Zukunftsfelder in alle Serviceelemente



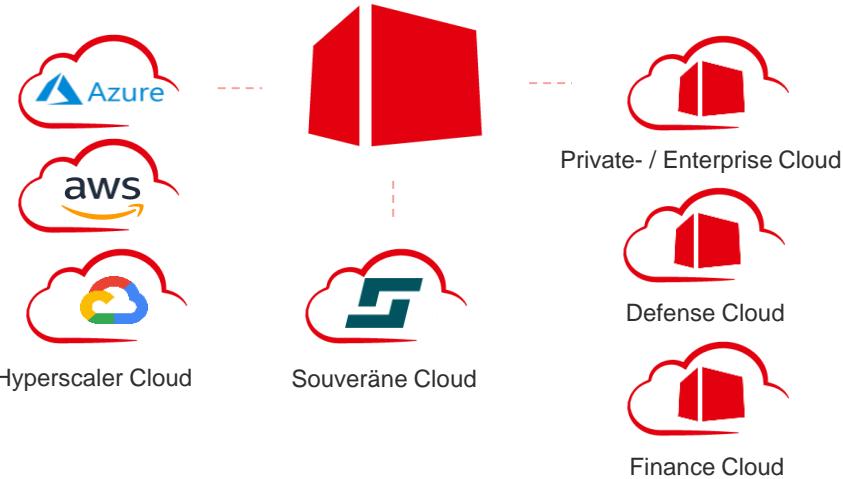
- Tiefe Verankerung der vier Kernelemente in alle CORBOX-Services
- Re-Design von 80 % der konfigurierbaren Servicebausteine
- Compliance Services für Regulatorik-konforme IT-Sicherheitsstandards
- Cloud und KI-gestützte Automatisierung für effizientere Digitalisierung

CORCloud: Relevante Cloudvarianten verfügbar und kombinierbar



DATAGROUP

- CORCloud als integraler Bestandteil aller CORBOX-Services, liefert jeweils den richtigen Ansatz (ob Private-, Enterprise-, Sovereign- oder Hyperscaler Cloud)
- Multi-Cloud-Ansatz verbindet bei Bedarf verschiedene Cloud Services nahtlos, ermöglicht perfekte Abstimmung und optimale Skalierbarkeit



Zunehmender Bedarf an Digitaler Souveränität wird bestmöglich unterstützt



DATAGROUP

- Deutscher IT-Serviceprovider mit hoher Fertigungstiefe: von Rechenzentrum bis Applikation
- Souveräner Betrieb ohne amerikanische oder chinesische Cloud möglich
- Technologieunabhängigkeit: Von Open Source bis eigener KI-Plattform
- DATAGROUP ist erster und einziger Provider mit BSI-Zertifikat ISO27001 mit dem Baustein CON.11.1 für nach VS-NfD eingestufte Inhalte



	HYPERSCALER	DATAGROUP Multicloud	DATAGROUP Enterprise Cloud	DATAGROUP z.B. Defense Cloud
DATENSOUVERÄNITÄT	-	OK	OK	OK
BETRIEBLICHE SOUVERÄNITÄT	-	-	OK	OK
TECHNOLOGISCHE SOUVERÄNITÄT	-	-	-	OK

KONTROLLE

DIGITALE SOUVERÄNITÄT

CORSecurity: Ein führender IT-Security Service-Provider “made in Germany”



DATAGROUP

- Verdoppelung der Umsätze im Vergleich zum Vorjahr
- Umfassende Security Services in allen Bereichen, z.B. beim Identifizieren, Schützen, Erkennen, Reagieren und Wiederherstellen
- Neueste Generation an Services mit KI-gesteuerter Angriffserkennung und Schutz in Echtzeit
- Gründungsmitglied des Deutschen Incident Response Teams (DIRT.)
- 240 Security Expert*innen im Zugriff
- Weiterhin zunehmende Cyber Risiken und Compliance Anforderungen (z.B. NIS2, KRITIS)



Investition in eigenen souveränen 24x7 Security Leitstand

- Security Incident Response, schnelle und umfassende Hilfe jederzeit
- DATAGROUP bildet das DIRT-Eingangstor, DIRT ist ein starker deutschlandweiter Security Incident Response Verbund aus 9 Partnern.
- Mehr als 50 BSI-Vorfallexpert*innen im Zugriff
- Eigenes souveränes Notfall Rechenzentrum in Hamburg mit hohem zertifiziertem Sicherheitsniveau und TÜV IT-Level 3

24x7 Cybernotfallnummer:
0800 10 10 3 10



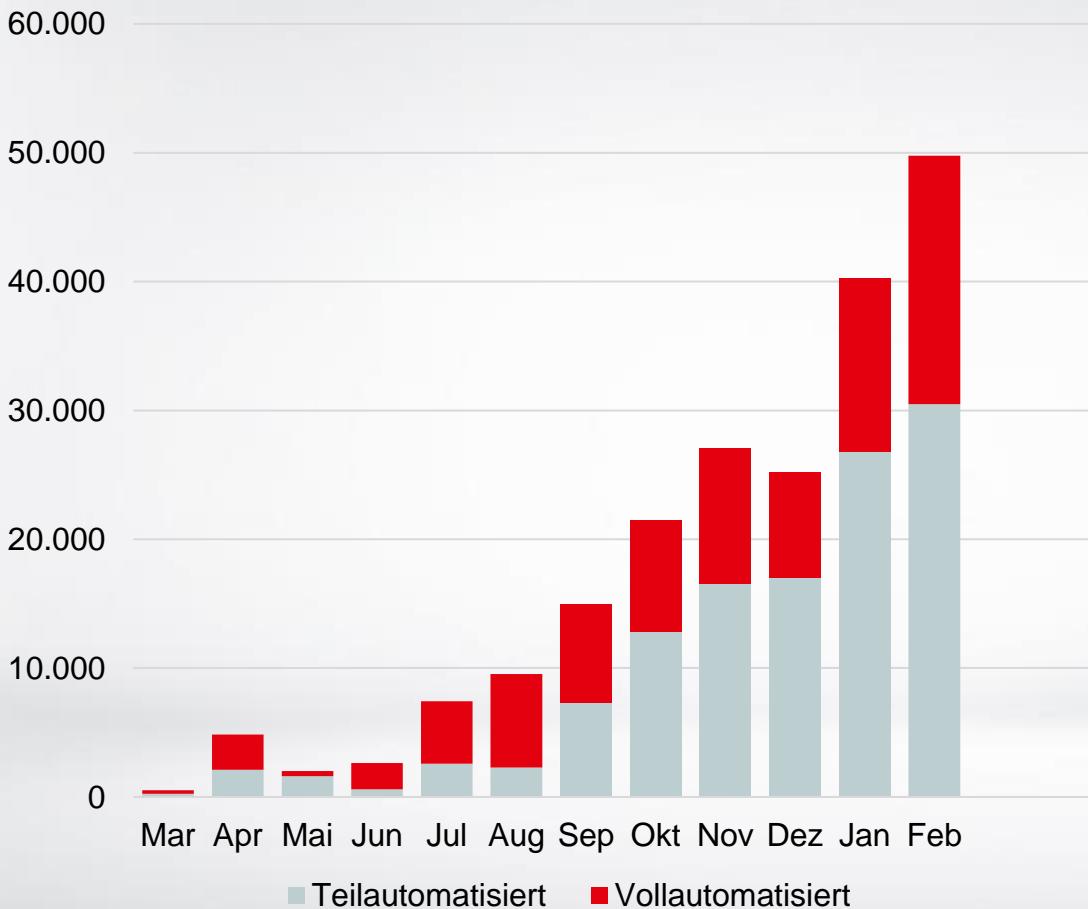
CORIntelligence: eigene souveräne KI-Plattform zur Automation der IT-Service-Produktion

- Einziger Service-Provider mit eigener KI-Plattform
- Läuft souverän in eigener IT-Infrastruktur ohne ausländische Zugriffe
- Einsatz zur Automation unserer IT-Service-Betriebsprozesse
- Wird laufend weiter trainiert und lernt selbstständig, Wissen auch auf neue Bereiche anzuwenden
- KI-Plattform kommt ohne Einsatz von LLM-Modellen wie ChatGPT aus, d.h. ohne Halluzinieren und ohne Verlust der Datenhoheit



Stark steigende Automationserfolge durch CORIntelligence

Durch unsere KI-Plattform automatisierte Arbeitsschritte

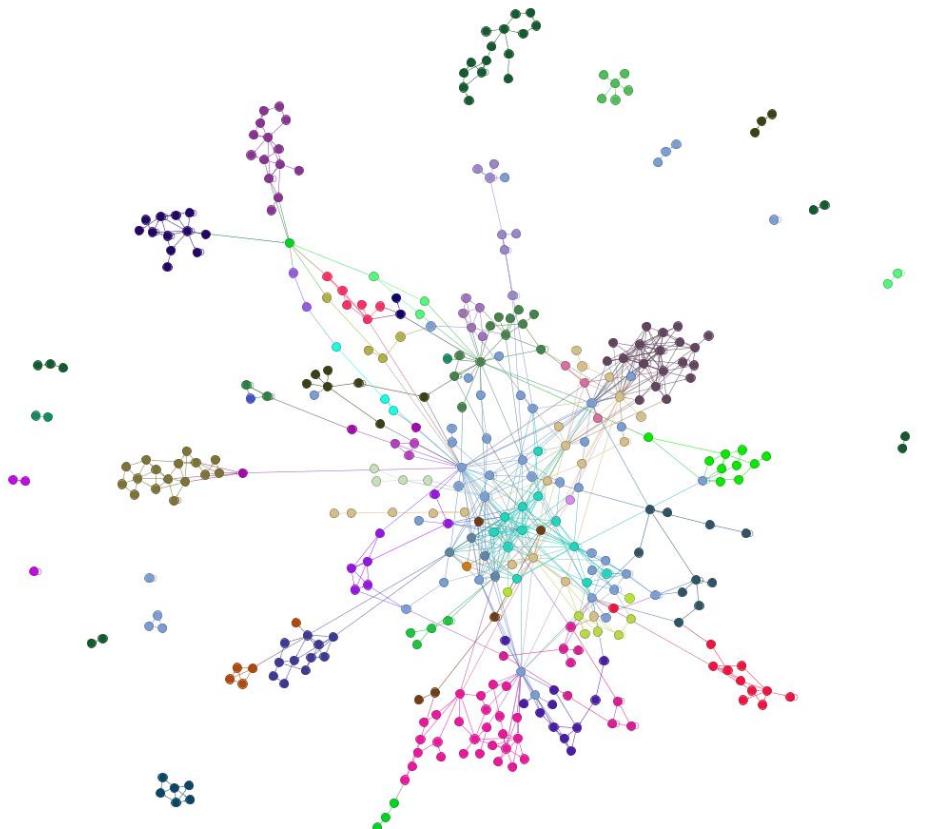


- Automation steigert unsere Effizienz, aber auch Service-Qualität und den Service-Umfang
- Durch Automation können mehr Kunden mit bestehender Mannschaft bedient werden
- Erfassen von Betriebsdaten ermöglicht Auswertungen zu Effizienz und Qualität und bietet Kundenberatungspotenziale im Cross- und Upselling

Unser Digitalisierungspartner Almato macht Bardioc, die souveräne semantische Datenplattform, verfügbar



DATAGROUP



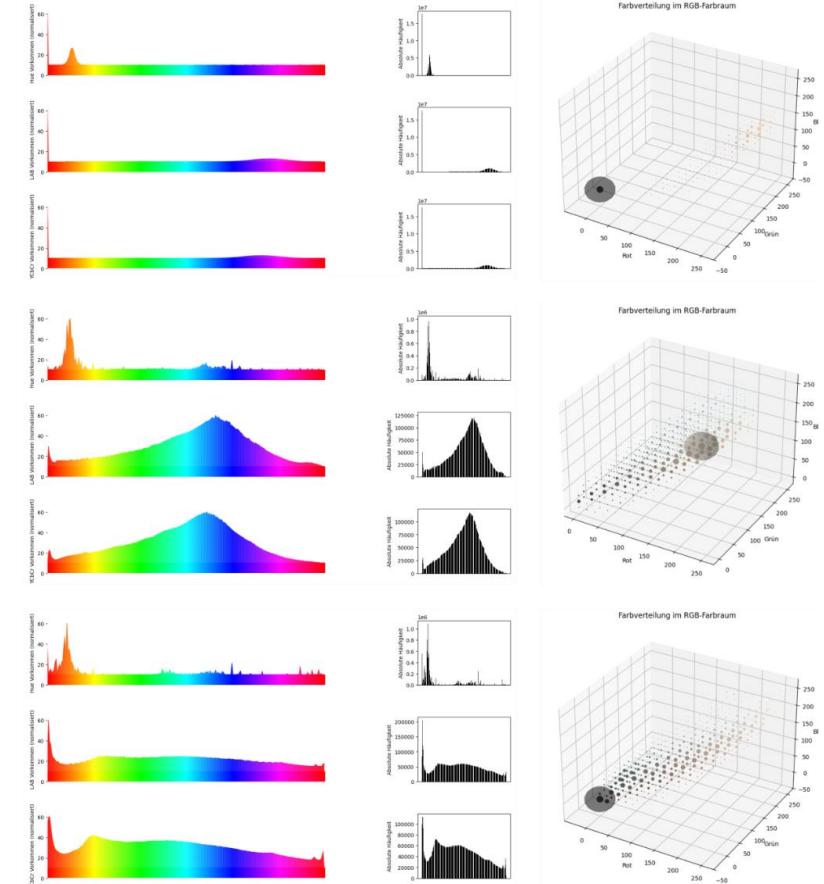
- Bardioc ist ein mächtiger Teil unserer KI-Plattform – ein semantischer Graph
- Semantischer Graph: Daten werden mit Kontext abgelegt, ermöglicht neue Dimension der Nachnutzung, Analyse und Automation der Daten, besser als mit Standard-Datenmanagement oder Standard-KI
- Angelaufener Go-to-Market verläuft ausgesprochen positiv: Bereits nach kurzer Zeit gefüllte Pipeline und konkrete Aufträge
- Bardioc ist in DATAGROUP Enterprise Cloud und in Defense Cloud (VS-nfD) verfügbar

Erfolgreicher Einsatz von Bardioc zur Merkmalerkennung in Bildern



DATAGROUP

- Schnelleres und effektiveres KI-Training zur Bilderkennung mithilfe von Semantik
- Kundenbeispiel: Reduktion von 34 Milliarden auf 7000 Bilder durch erfolgreiches KI-Training anhand von Merkmalen, analog zur menschlichen Bildwahrnehmung
- Hohe Trefferquote in wenigen Tagen durch Bardioc und KI-Expertenteam
- Einsatzmöglichkeiten in der Bilderkennung:
 - Qualitätseinstufung von Rohstoff- bis Kleinserienproduktion
 - Diebstahl- und Anomalieerkennung in sich schnell und stark verändernden Geschäftsräumen
 - Militärische, dienstliche und sicherheitstechnische Anwendungen



Unsere Strategie: Innovation und Wachstum nur mit starkem Team umsetzbar



Cloud-Expert*innen



510

Security-Expert*innen



240

SAP-Expert*innen



500

IT-Compliance-Expert*innen



30

KI-Expert*innen



100



DATAGROUP

IT's that fundamental.

M&A - Erfolgreiche Buy & Build-Aktivitäten





Buy, Build & Grow des DATAGROUP KMU-Segments



Ein Unternehmen der DATAGROUP

IT-Systemhaus mit Rechenzentrum
SAP Business One
ELO ECM Suite

(GJ 2022/23)

12 Mio. € Umsatz, 55 Mitarbeitende

Ibbenbüren
Osnabrück
Münster
Bielefeld



EIN UNTERNEHMEN DER DATAGROUP



SAP Business One Experte

(GJ 2023/24)

6 Mio. € Umsatz, 22 Mitarbeitende

Mönchengladbach
Ruhrgebiet
Ahrensburg
Großraum Hamburg



Cyber Security Spezialist

(GJ 2024/25)

7 Mio. € Umsatz, 15 Mitarbeitende

Potsdam
Großraum Berlin
Brandenburg



DIE SYSTEMDENKER
Ein Unternehmen der DATAGROUP



CORBOX
Zielkundenregion



~ 11 Mio. EUR
Umsatz



~ 40
Mitarbeitende



IT-Systemhaus

Auf einen Blick

- Sehr gute Kundenzugänge in der Region Schwarzwald-Bodensee zur Platzierung von CORBOX-Services
- IT-Systemhaus mit einem Umsatzmix aus Handel und Dienstleistungen
- Anteil an Managed Services stark wachsend
- Attraktives mittelständisches Kundenportfolio mit Cross- und Upselling-Potenzial

Chancen & Ausblick

- Strategische Erweiterung der regionalen Präsenz in Süd-West Baden-Württemberg
- Transformation zu einem Full-Service-Anbieter im CORBOX-Kerngeschäft
- Verbesserung der Profitabilität und Realisierung des regionalen Wachstumspotenzials

Build, Build & Grow: GJ 2023/24 Akquisition ISC AG und Entwicklung einer integrierten DATAGROUP SAP-Einheit



>1.000

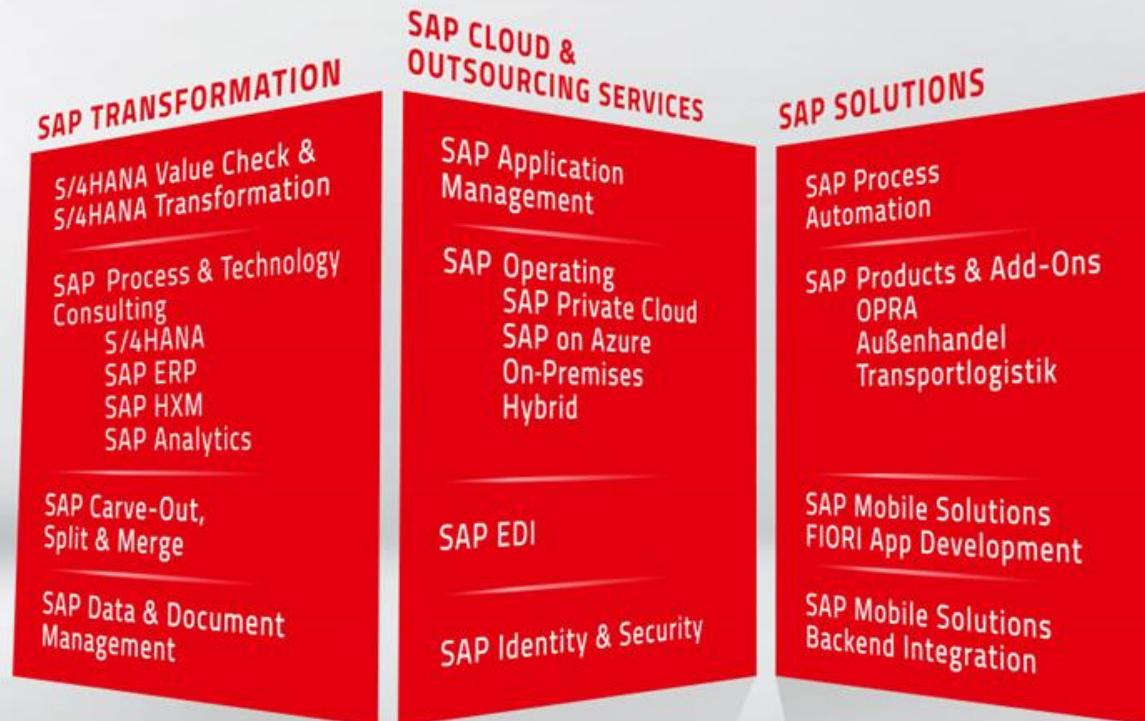
SAP-Installationen

~500

Mitarbeitende

>300

SAP-Solution Kunden



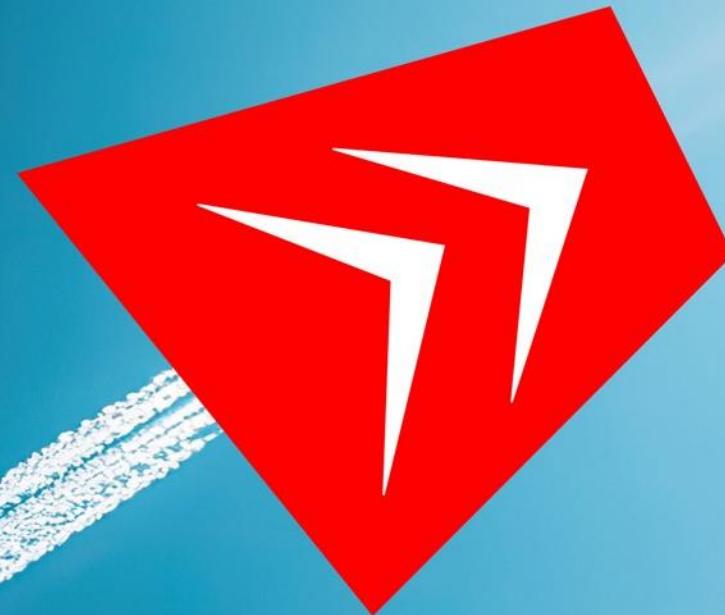
SAP
by DATAGROUP.





DATAGROUP

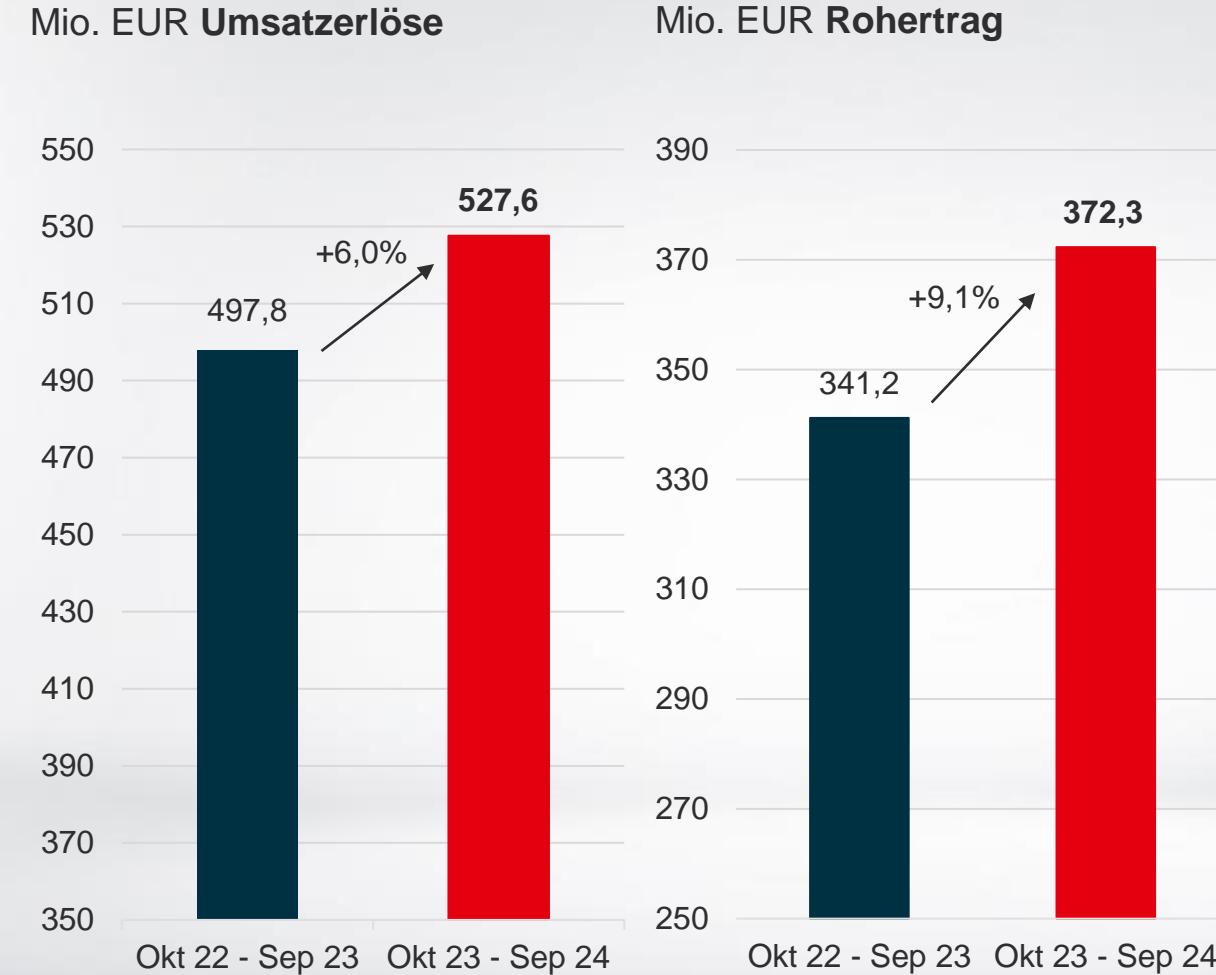
IT's that stable.
Finanzkennzahlen



Geschäftsjahr 2023/24: Robuste Finanzkennzahlen belegen die Stärke des Geschäftsmodells von DATAGROUP



DATAGROUP

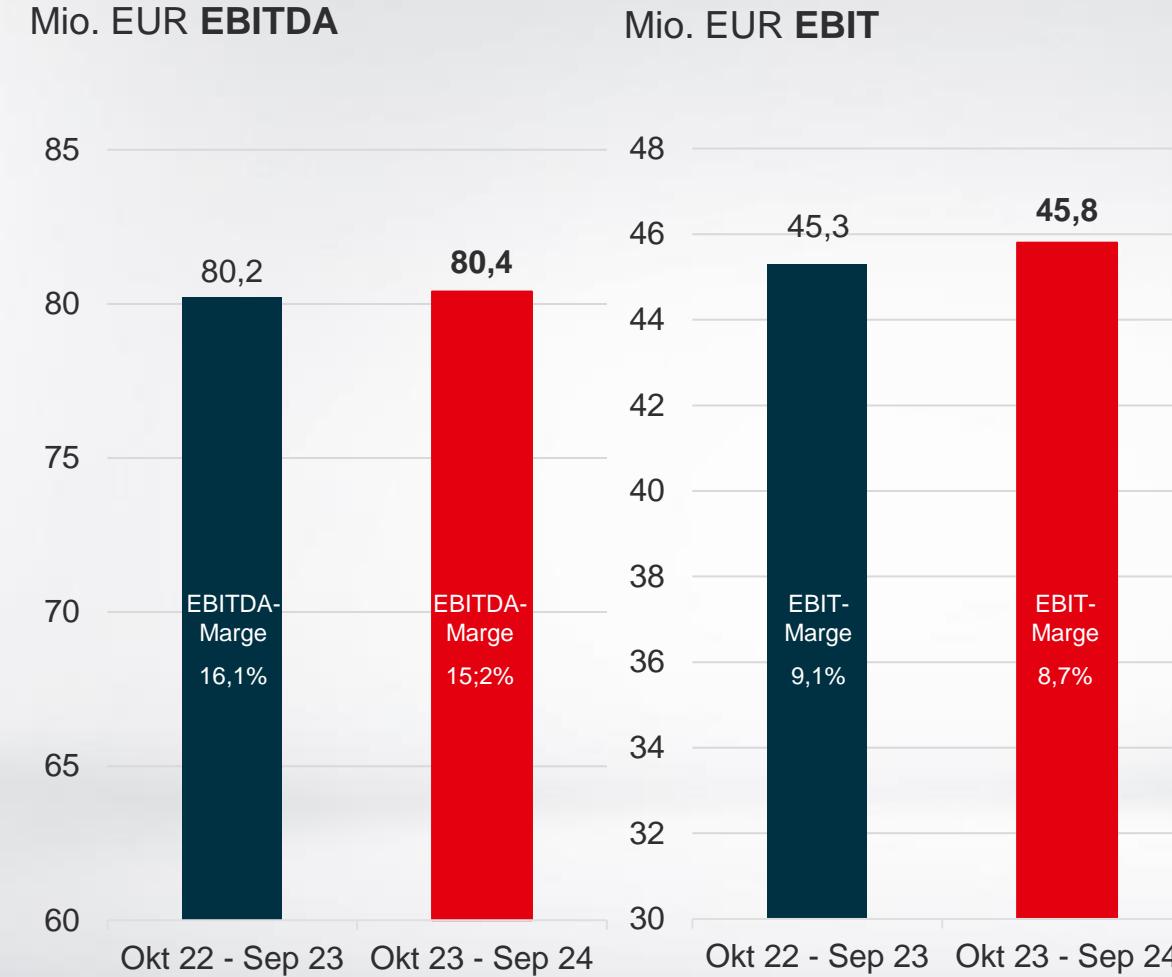


- Umsatz am oberen Ende der Guidance (510-530 Mio. EUR) erreicht
- Starke operative Entwicklung im CORBOX-Kerngeschäft durch Fokussierung auf organisches Wachstum
- Überproportionaler Anstieg des Rohertrags zeigt, dass sich die Fokussierung auf das profitable CORBOX-Kerngeschäft auszahlt

Geschäftsjahr 2023/24: Robuste Finanzkennzahlen belegen die Stärke des Geschäftsmodells von DATAGROUP



DATAGROUP



- Guidance für EBITDA (77-81 Mio. EUR) und EBIT (43-46 Mio. EUR) für das Geschäftsjahr 2023/24 am oberen Ende erreicht
- Leichter Anstieg von EBITDA und EBIT gegenüber Vorjahr
- Margen, wie angekündigt, von Zukunftsinvestitionen belastet

Ausgewählte GuV-Kennzahlen GJ 2023/24

Angaben in TEUR	GJ 2022/23	GJ 2023/24	Veränderung
Umsatzerlöse	497.796	527.559	6,0%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	405.005	430.819	6,4%
<i>Handel</i>	92.637	96.082	3,7%
Andere aktivierte Eigenleistungen	2.153	6.815	216,5%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-4.086	-568	-86,1%
Gesamtleistung	495.863	533.806	7,7%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	154.670	161.518	4,4%
Rohertrag	341.193	372.289	9,1%
<i>Personalaufwand</i>	243.640	267.710	9,9%
EBITDA	80.228	80.401	0,2%
EBITA	52.977	54.433	2,7%
EBIT	45.318	45.806	1,1%
<i>Finanzergebnis</i>	-4.077	-6.872	68,6%
EBT	41.241	38.934	-5,6%
Periodenüberschuss	28.265	26.108	-7,6%
EPS (in EUR)	3,39	3,13	-7,6%

IT's that simple.

- Umsatzwachstum auch durch starkes Neukundengeschäft
- Weitere anziehende Umsätze auf Quartalsbasis:
 - Q4 gesamt: +14,7%
 - Q4 organisch: +8%
- EBIT-Marge bei 8,7% trotz Zukunftsinvestitionen



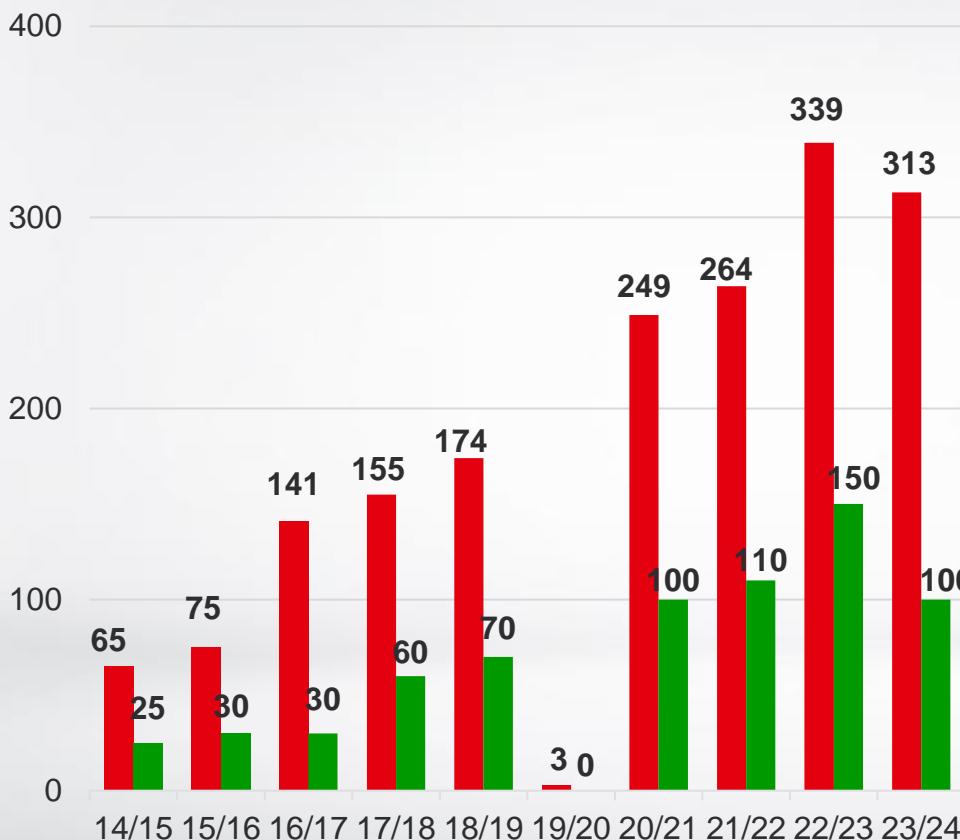
Ausgewählte Bilanzkennzahlen zum 30.09.2024

Angaben in TEUR	30.09.23	30.09.24	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	157.025	182.412	16,2%
Langfristige Verbindlichkeiten	150.222	229.409	52,7%
davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	65.903	144.313	119,0%
davon Leasingverbindlichkeiten	33.414	30.596	-8,4%
davon Pensionsrückstellungen	34.317	39.023	13,7%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	167.631	154.136	-8,1%
davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	33.748	1.246	-96,3%
davon Leasingverbindlichkeiten	18.565	15.208	-18,1%
Zahlungsmittel	21.879	36.586	67,2%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	57.010	74.465	30,6%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.069	21.864	67,3%
Nettofinanzverschuldung	112.574	139.107	23,6%
Eigenkapitalquote (in %)	31,7	28,6	
Bilanzsumme	465.287	537.384	15,5%

- Erhöhung des Geschäfts- und Firmenwerts durch Akquisitionen im GJ 2023/24
- Erhöhung der Bankdarlehen um 45.908 TEUR
- Finanzverbindlichkeiten steigen durch Neuerwerbe
- Nettofinanzverschuldung zu EBITDA = 1,7

Nachhaltige Dividendenpolitik

EPS und Dividende (Cent)



- Langfristige Dividendenpolitik wird weiterhin verfolgt, die eine Ausschüttungsquote von rund 40 % des Periodenüberschusses vorsieht
- Dividendenvorschlag in Höhe von 1,00 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie zuzüglich des Werts der zurückgekauften EUR 2.14 Mio. entsprechen der historischen Ausschüttungspolitik
- Aus dem Bilanzgewinn von 75.262.814,93 EUR* sollen 8.294.703 EUR an die Aktionär*innen ausgeschüttet werden

■ EPS

■ Dividende

* Gemäß dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der DATAGROUP SE



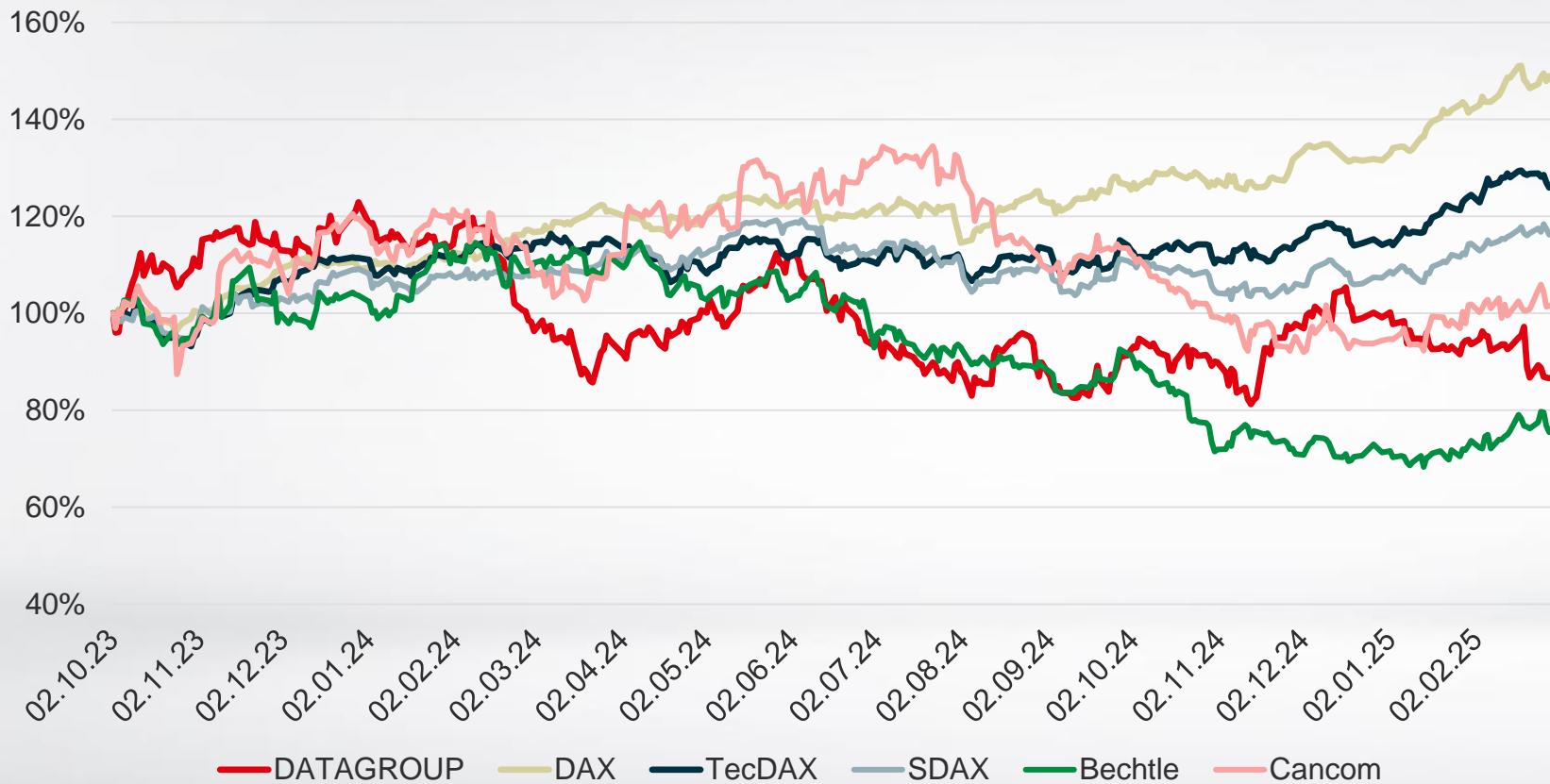
DATAGROUP

IT's that challenging.
Informationen zur Aktie



DATAGROUP-Aktie im Vergleich zu Indizes

Aktienkursentwicklung Geschäftsjahr 2023/24



- Aktienkursentwicklung im Geschäftsjahr 2023/24 nicht zufriedenstellend
- Anhaltend und länger als erwartet schwieriges Marktumfeld für Small und Mid Caps
- Angekündigte Shareholder Value Maßnahmen konnten nicht wie geplant umgesetzt werden

Maßnahmen:

- Weiterhin Fokus auf organisches Wachstum
- Regelmäßige Kommunikation mit den relevanten Zielgruppen



DATAGROUP



IT's that visionary.
Ausblick

Ausblick – Der richtige Kurs für eine erfolgreiche Zukunft

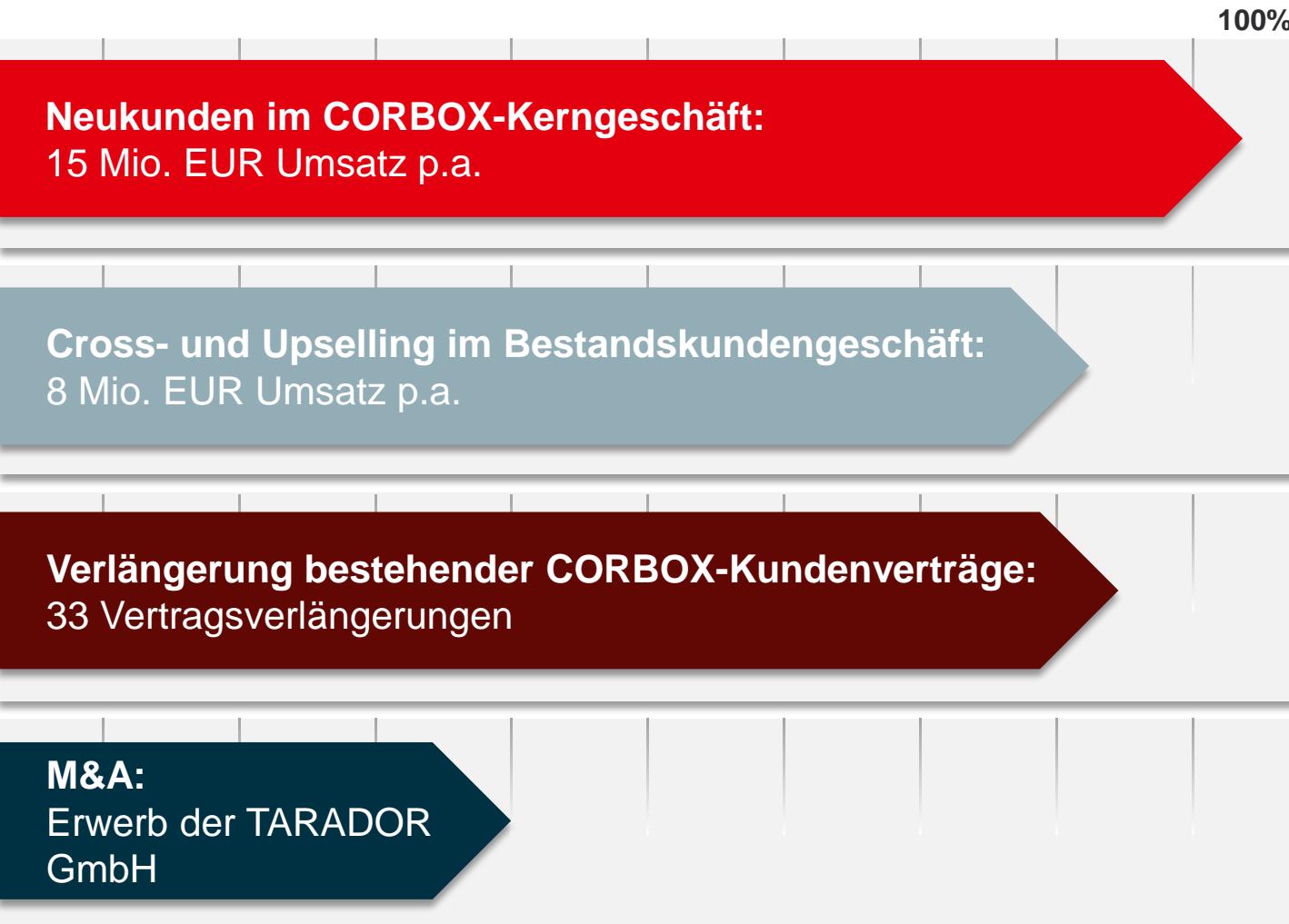


- Stabiler Wachstumskurs mit hohem Anteil an organischem Wachstum
- Zukunftsinvestitionen fördern Wachstum, Marktentwicklung sowie digitale Souveränität Europas
- Strategische Positionierung zur Bewältigung des herausfordernden Marktfelds
- Nachhaltige Entwicklung mit Perspektive auf positive Beeinflussung der Kapitalmarktbewertung

Starker Auftakt in allen operativen Zielen für das Geschäftsjahr 2024/25: Wachstumsziele angehoben



DATAGROUP



Wachstum durch Cross- und Upselling
bei CORBOX-Bestandskunden

↗ Ziel neu: 15-20 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft

↗ Ziel neu: 15-20 Mio. EUR Umsatz p.a.

Verlängerung bestehender CORBOX-
Kundenverträge

↗ Ziel: jährlich 20% des CORBOX-
Auftragsbestandes

Anorganisches Wachstum

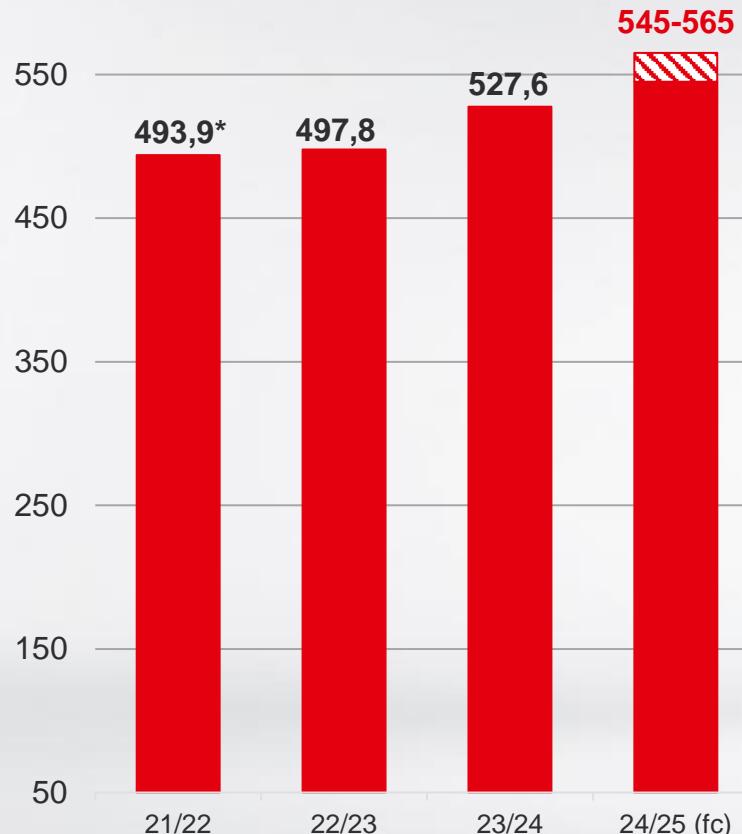
↗ Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

Unsere Guidance für das Geschäftsjahr 2024/25 mit Wachstum, Transformation, Zukunftsinvestitionen

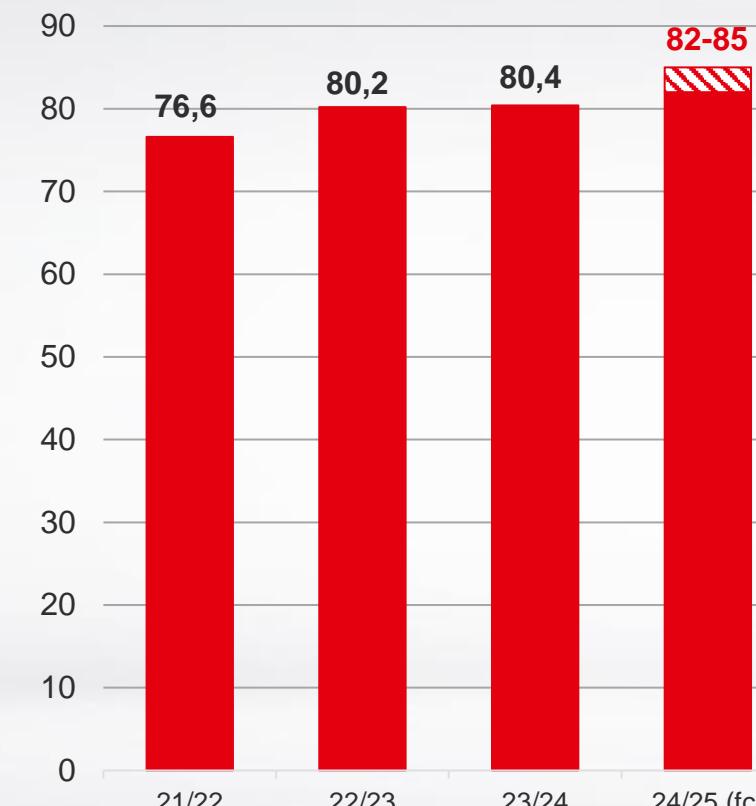


DATAGROUP

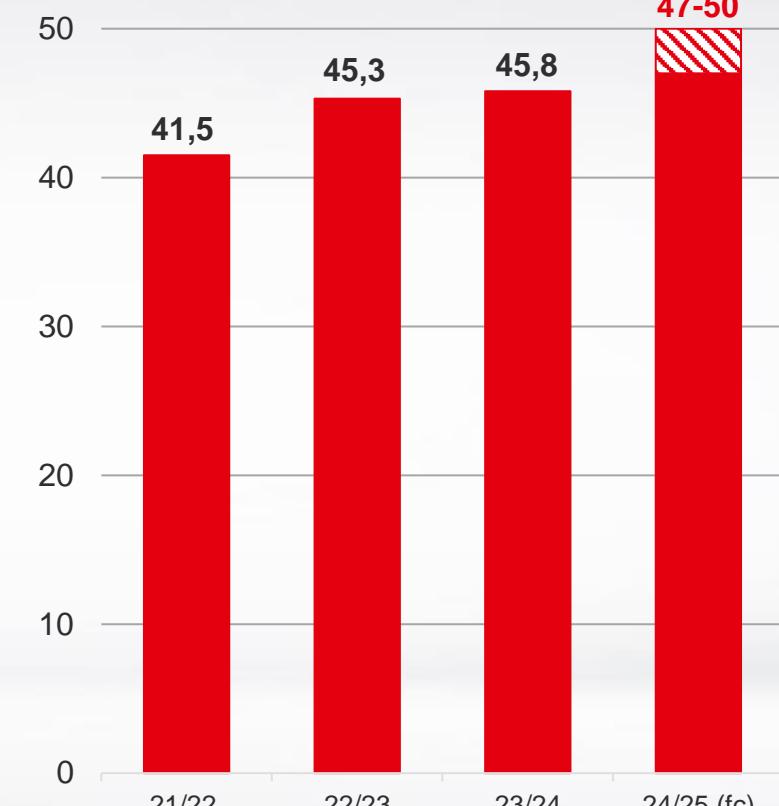
Mio. EUR Umsatz



Mio. EUR EBITDA



Mio. EUR EBIT



*Die Werte für das Geschäftsjahr 2021/22 wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.



DATAGROUP

DATAGROUP – IT's our mission

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

