



**DATAGROUP**

**DATAGROUP – IT's our mission**

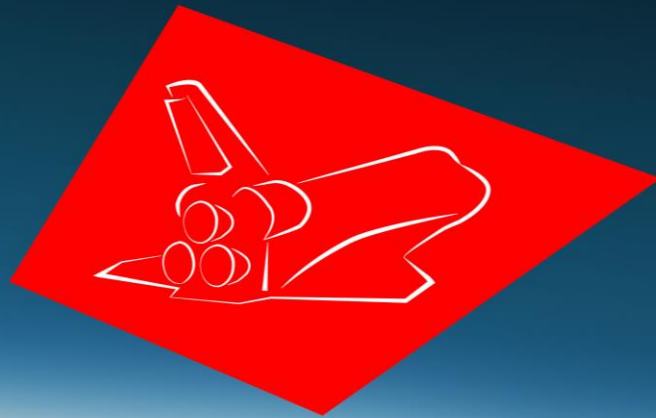
Herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2025





- 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.



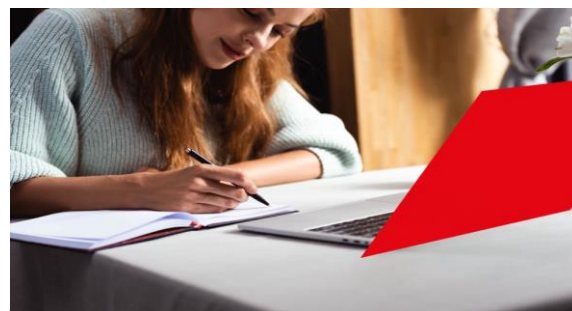
**Spezialmaschinen**  
**Workplace & Cloud Services**  
5 Jahre, ca. 1,8 Mio. EUR p.a.



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



**Energiesektor**  
**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

100%

**Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft:**  
ca. 26 Mio. EUR Umsatz p.a.

Wachstum durch Cross- und Upselling  
an CORBOX-Bestandskunden

 Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Umsatz p.a.


**CORBOX Cross- und Upselling:**  
ca. 24 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft

 Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Umsatz p.a.

**Verlängerung bestehender CORBOX-Kundenverträge:**  
75 Vertragsverlängerungen

Verlängerung bestehender CORBOX-  
Kundenverträge

 Ziel: jährlich 20% des CORBOX-  
Auftragsbestandes

**M&A:**  
Erwerb von conplus, iT TOTAL und ISC Innovative Systems  
Consulting

Anorganisches Wachstum

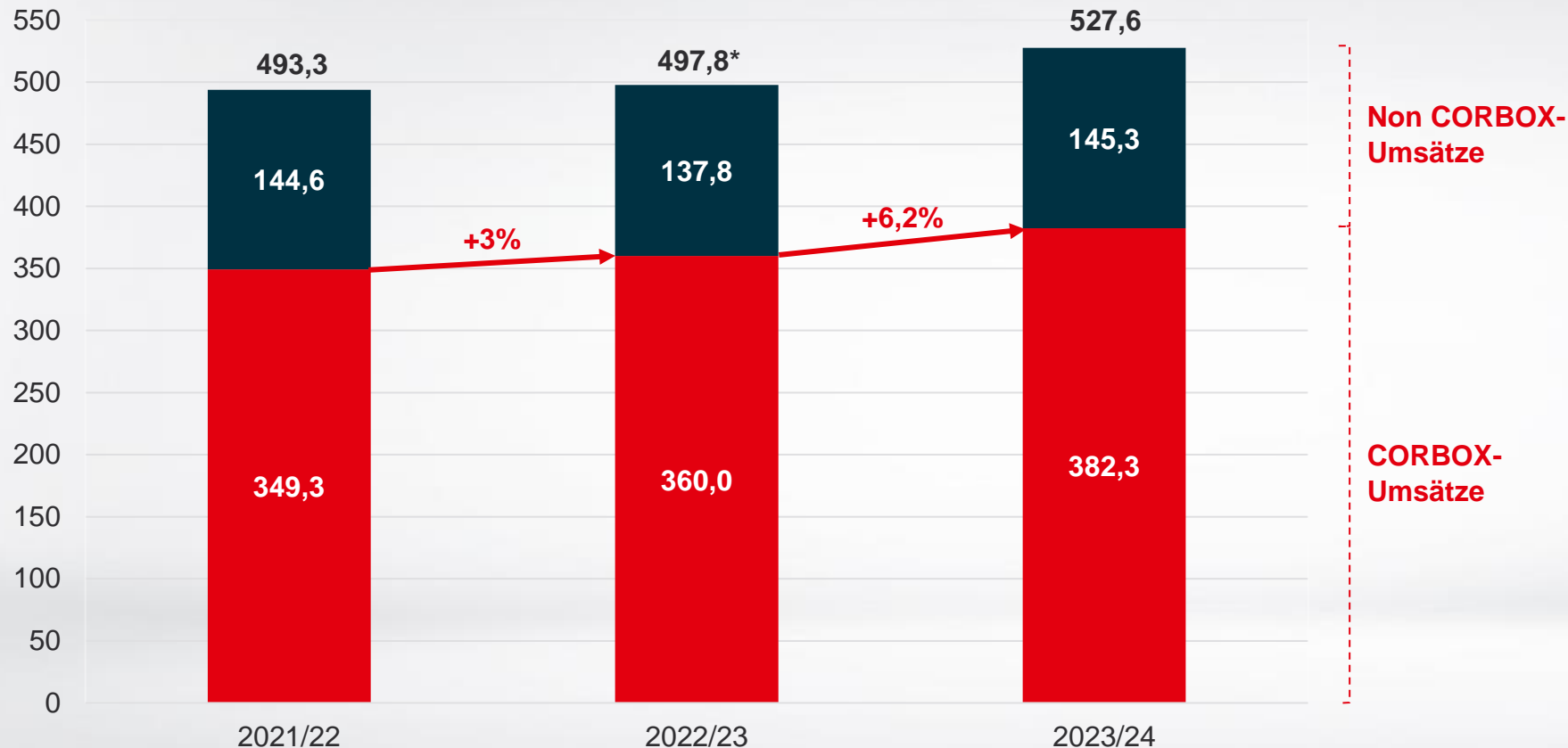
 Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

# 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

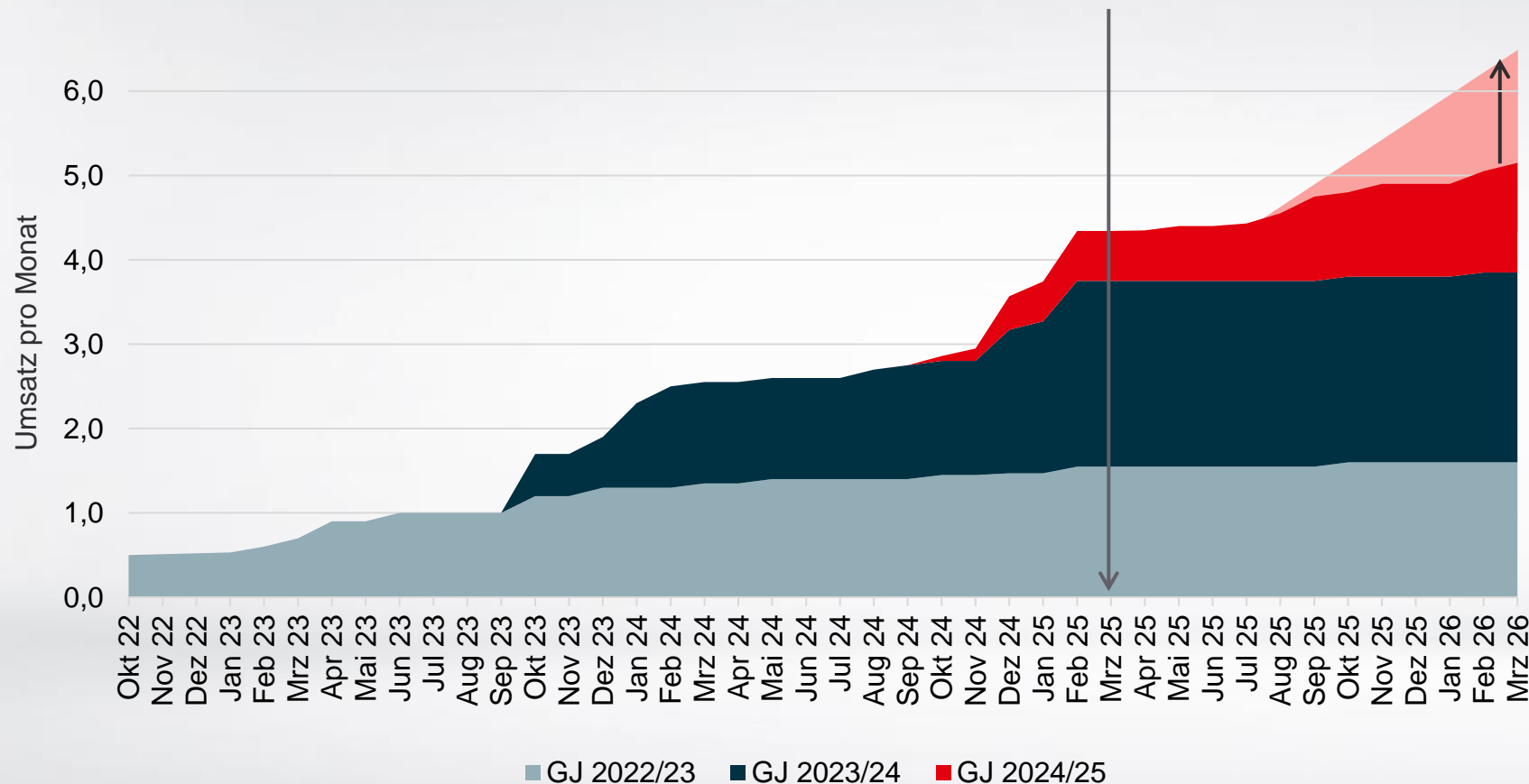
- CORBOX-Kunden
- Non CORBOX-Kunden mit sonstigen Service-, Projekt- und Handelsumsätzen

\*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

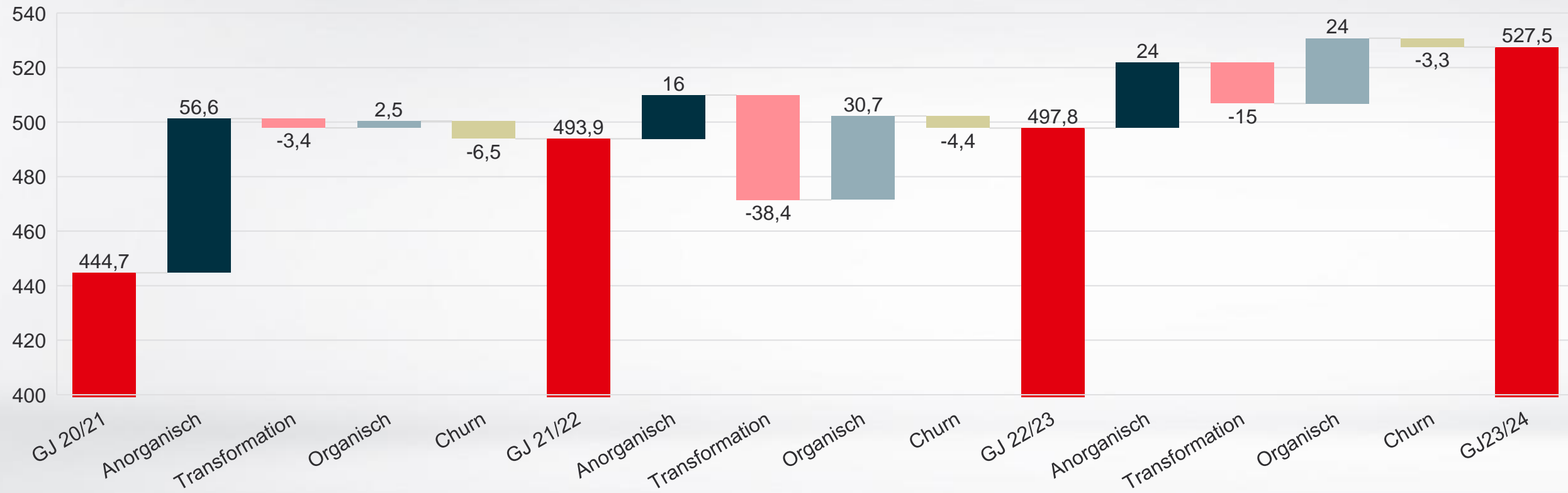
Anlauf Betriebsumsatz der CORBOX-Neuaufträge  
in Mio. EUR



- 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

**Umsatzwachstum  
in Mio. EUR**

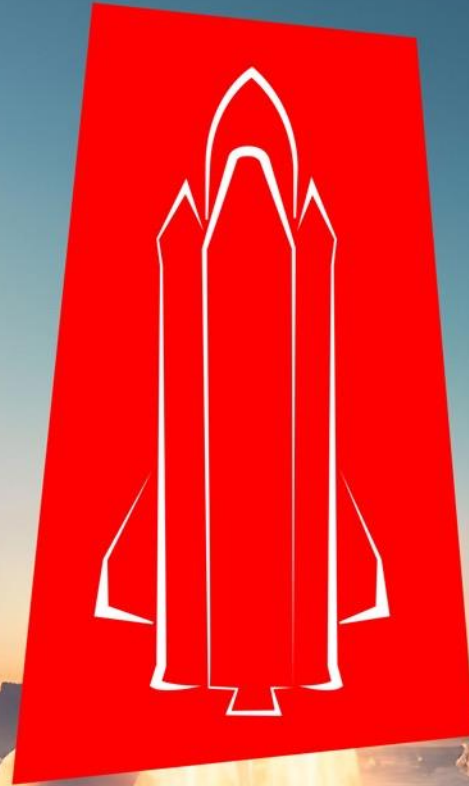




DATAGROUP

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



**DATAGROUP**

- 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

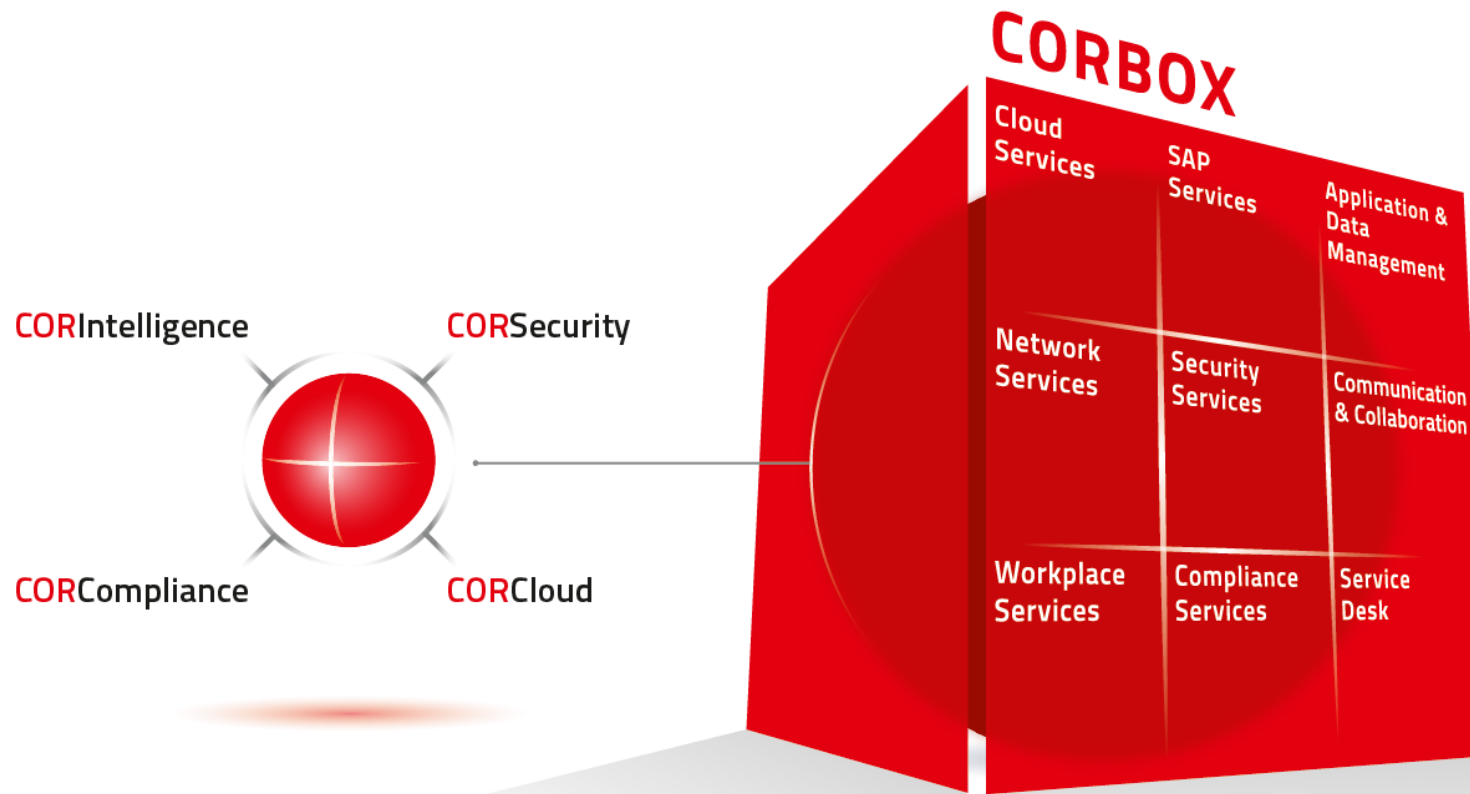




# Neu gedacht: Die neue Generation der CORBOX integriert vier relevante Zukunftsfelder in alle Serviceelemente



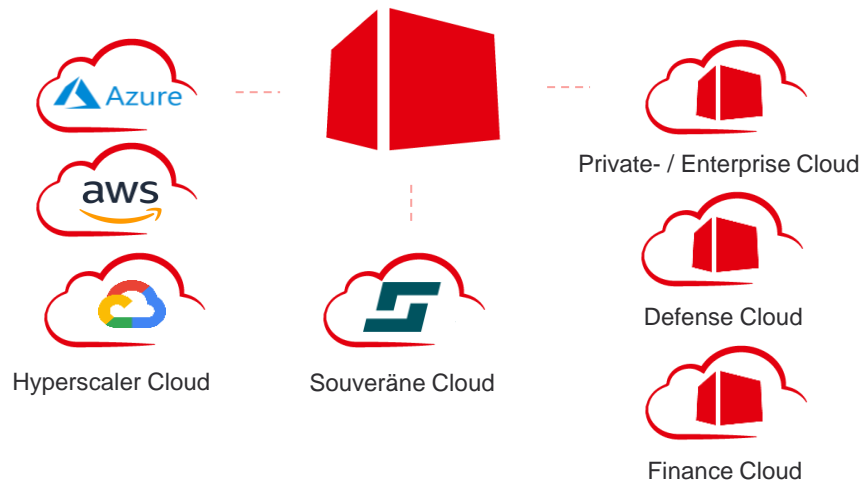
**DATAGROUP**



- 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

- 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

- 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





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

- 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



**DATAGROUP**

- 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

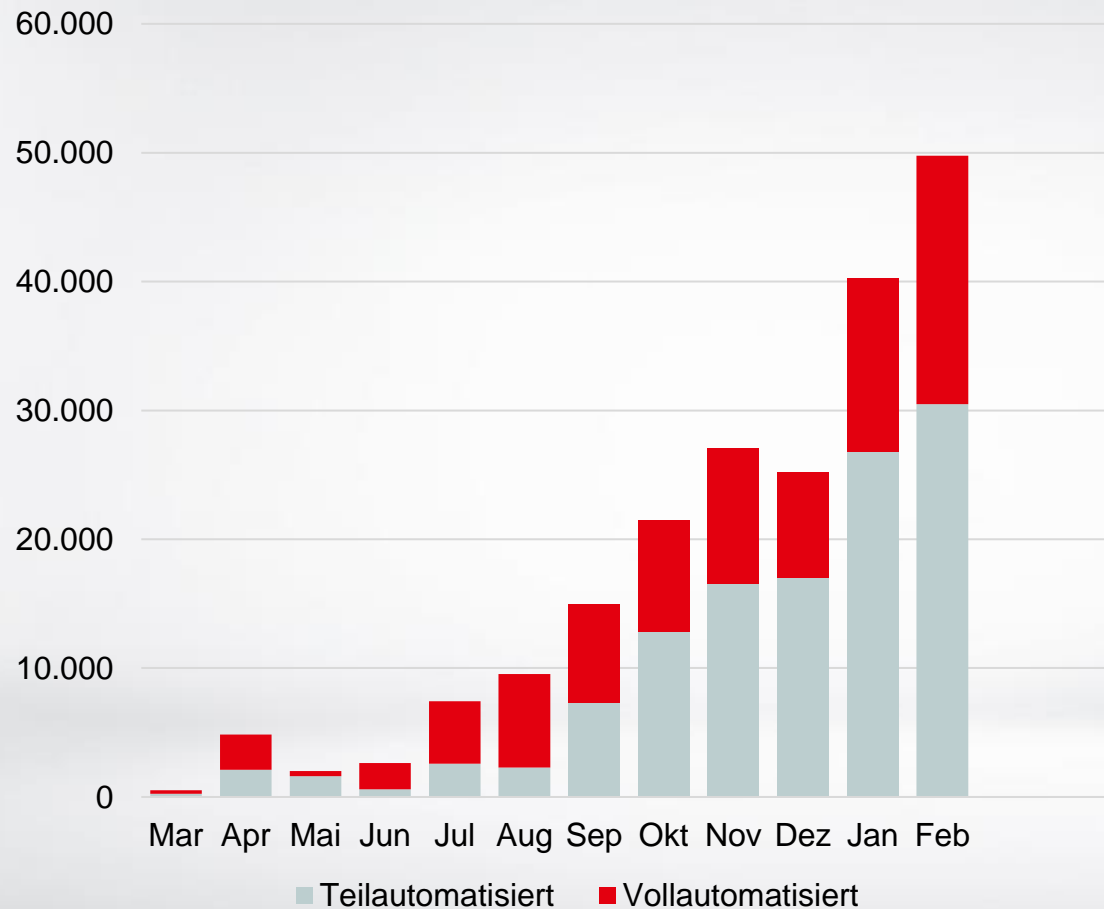






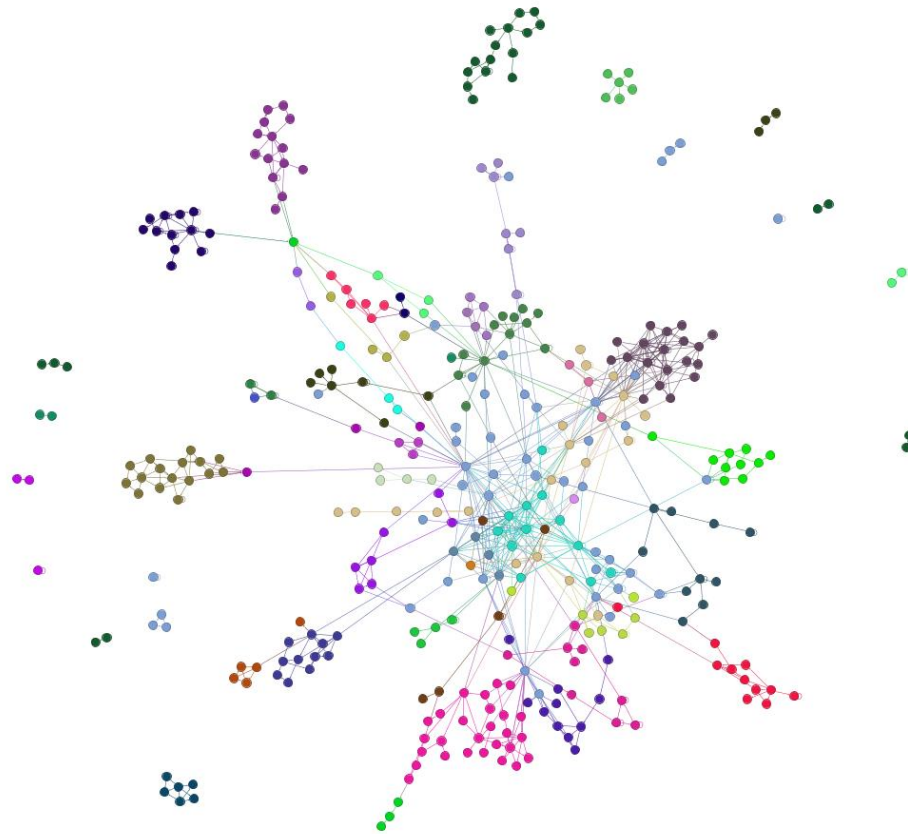
# Stark steigende Automationserfolge durch CORIntelligence

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



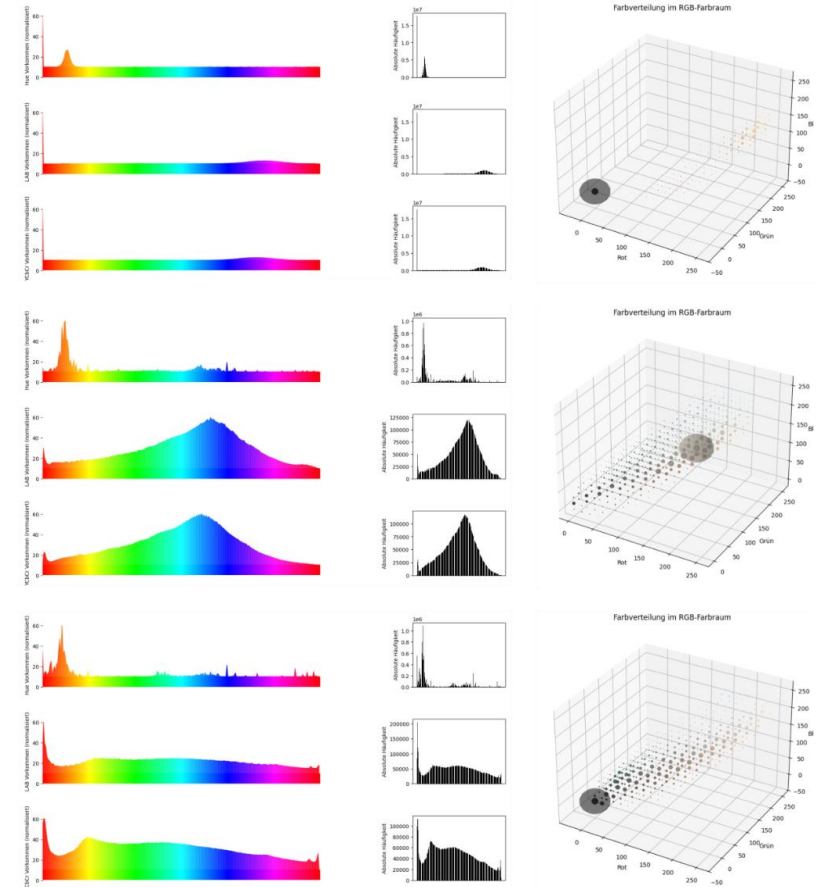
- Bardioc ist ein mächtiger Teil unserer KI-Plattform – ein semantischer Graph
- Semantischer Graph: Daten werden mit Kontext abgelegt, ermöglicht neue Dimension der Nachnutzung, Analyse und Automation der Daten, besser als mit Standard-Datenmanagement oder Standard-KI
- Angelaufener Go-to-Market verläuft 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

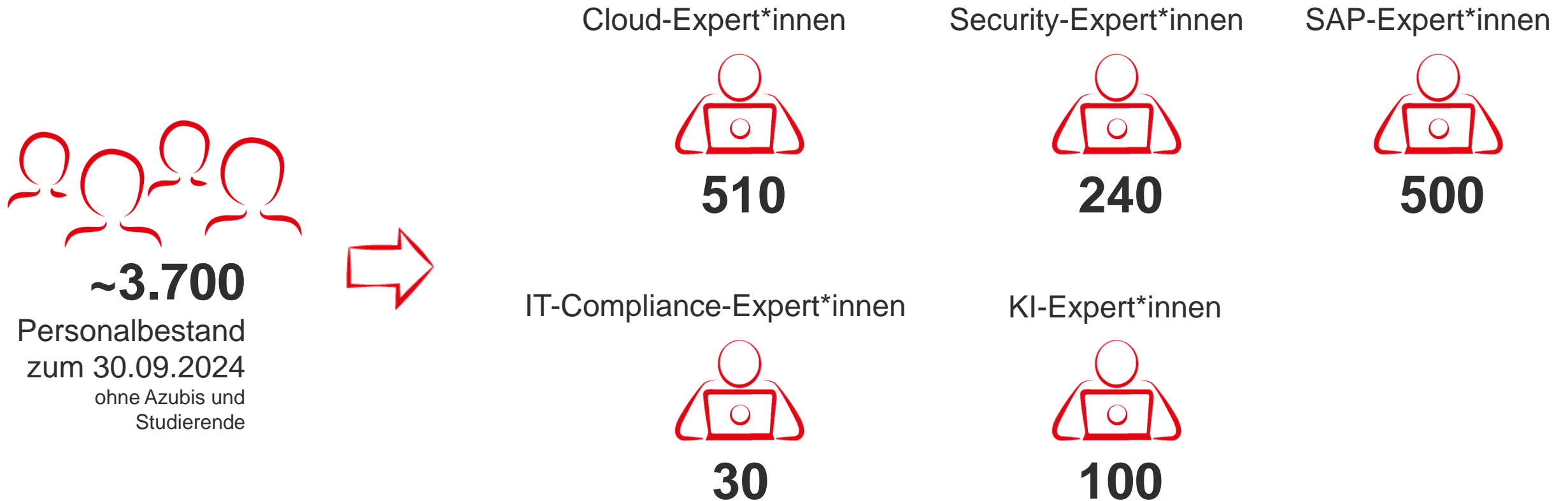


DATAGROUP

- Schnelleres und effektiveres KI-Training zur Bildererkennung 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 Bildererkennung:
  - 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







**DATAGROUP**

IT's that fundamental.

M&A - Erfolgreiche Buy & Build-Aktivitäten



# Buy, Build & Grow des DATAGROUP KMU-Segments



**DATAGROUP**



**IT-Systemhaus mit Rechenzentrum**  
**SAP Business One**  
**ELO ECM Suite**

(GJ 2022/23)

**12 Mio. € Umsatz, 55 Mitarbeitende**

**Ibbenbüren**  
Osnabrück  
Münster  
Bielefeld



**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

# Buy & Grow: GJ 2023/24 Akquisition der iT TOTAL AG (inzwischen DATAGROUP Rottweil GmbH)


**ittotal**  
DIE SYSTEMDENKER  
Ein Unternehmen der DATAGROUP



~ 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**

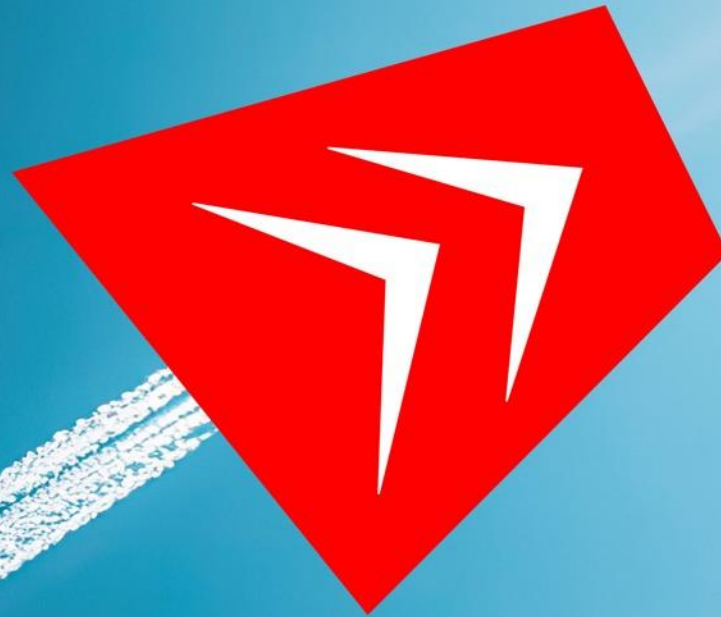
SAP-Solution Kunden







**DATAGROUP**

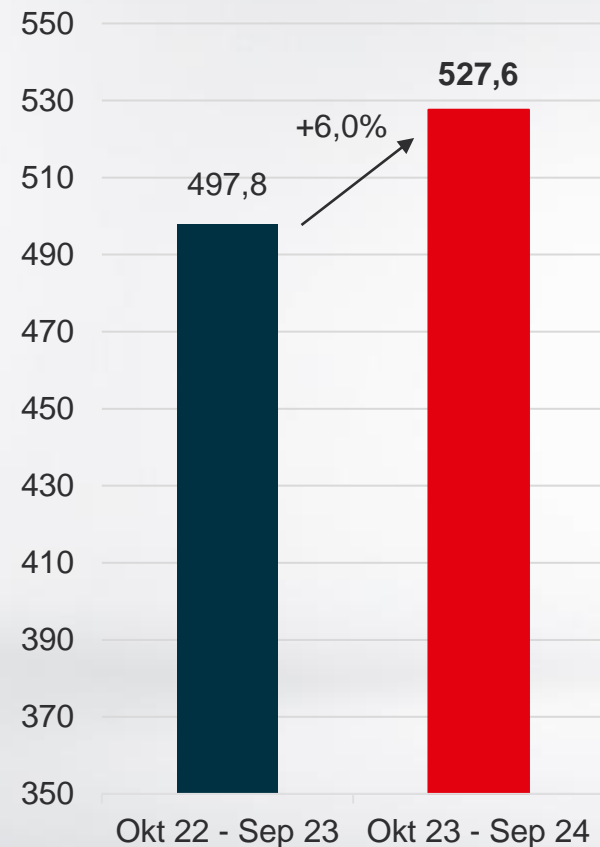


IT's that stable.

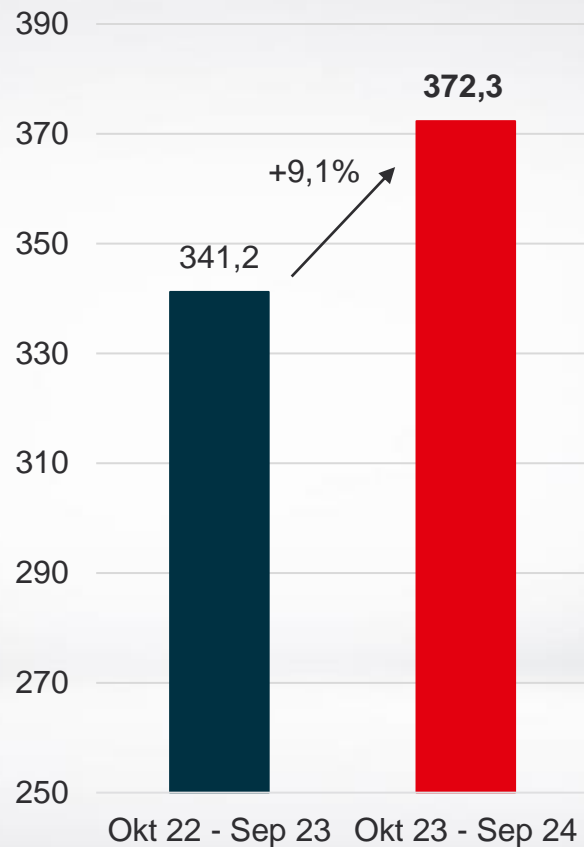
Finanzkennzahlen

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

Mio. EUR **Umsatzerlöse**



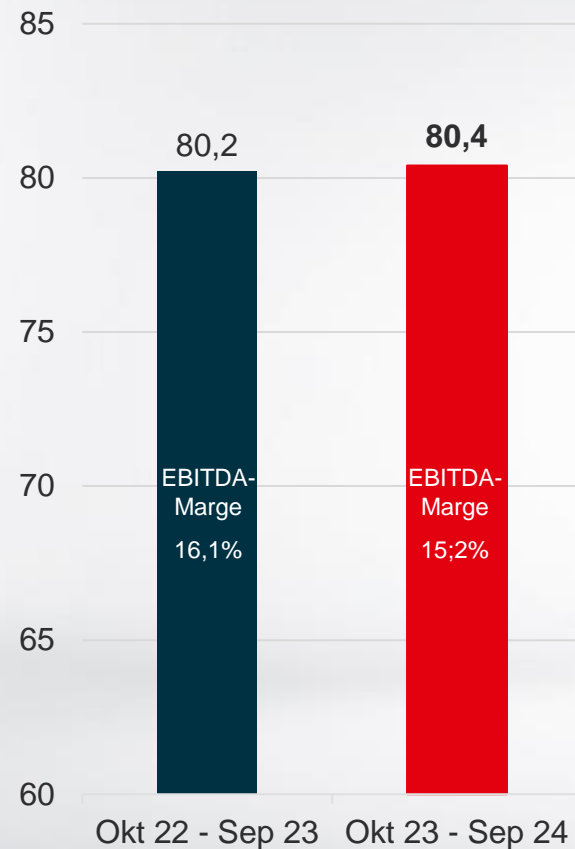
Mio. EUR **Rohhertrag**



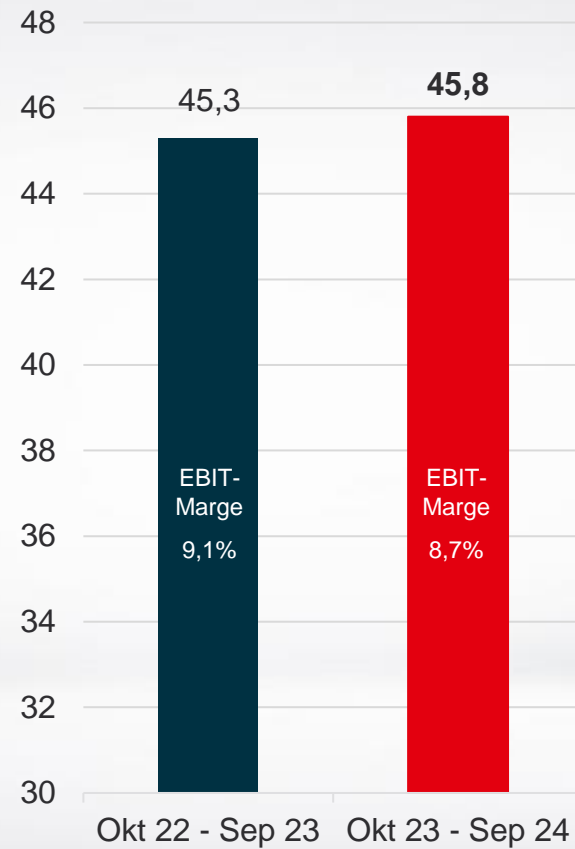
- Umsatz am oberen Ende der Guidance (510-530 Mio. EUR) erreicht
- Starke operative Entwicklung im CORBOX-Kerngeschäft durch Fokussierung auf organisches Wachstum
- Überproportionaler Anstieg des Rohertrags zeigt, dass sich die Fokussierung auf das profitable CORBOX-Kerngeschäft auszahlt

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

Mio. EUR **EBITDA**



Mio. EUR **EBIT**



- 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	<b>497.796</b>	<b>527.559</b>	<b>6,0%</b>
<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	<b>495.863</b>	<b>533.806</b>	<b>7,7%</b>
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	154.670	161.518	4,4%
Rohertrag	<b>341.193</b>	<b>372.289</b>	<b>9,1%</b>
<i>Personalaufwand</i>	243.640	267.710	9,9%
EBITDA	<b>80.228</b>	<b>80.401</b>	<b>0,2%</b>
EBITA	<b>52.977</b>	<b>54.433</b>	<b>2,7%</b>
EBIT	<b>45.318</b>	<b>45.806</b>	<b>1,1%</b>
<i>Finanzergebnis</i>	-4.077	-6.872	68,6%
EBT	<b>41.241</b>	<b>38.934</b>	<b>-5,6%</b>
Periodenüberschuss	<b>28.265</b>	<b>26.108</b>	<b>-7,6%</b>
EPS (in EUR)	<b>3,39</b>	<b>3,13</b>	<b>-7,6%</b>

- 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

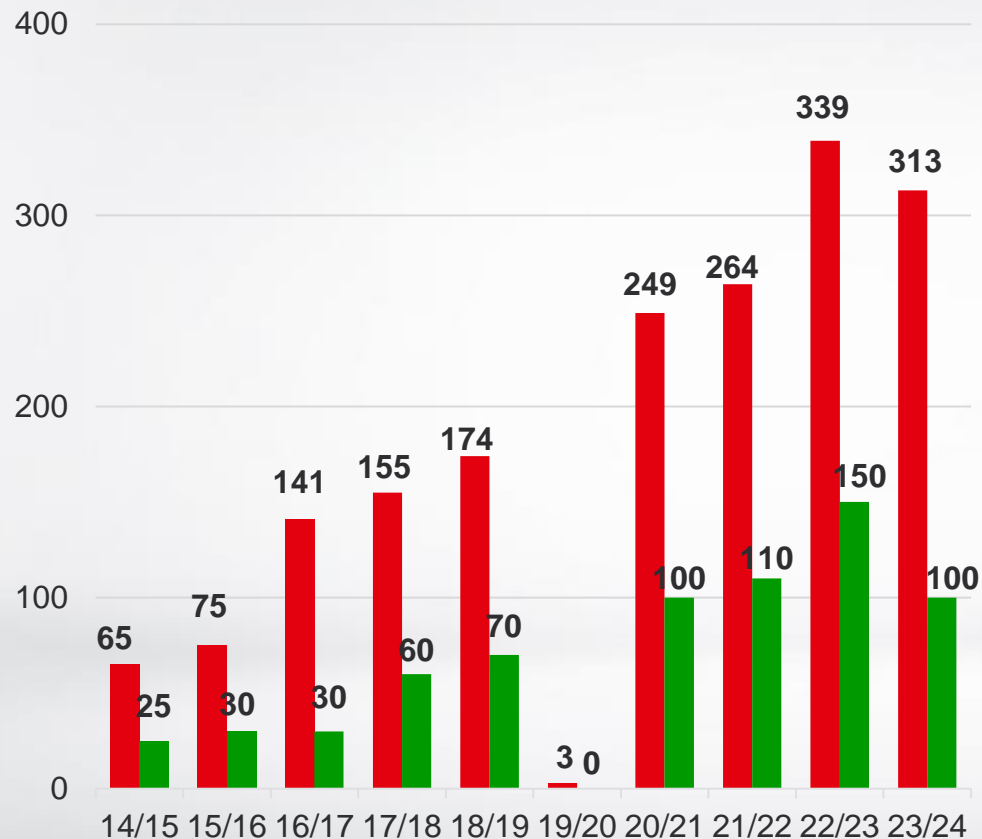
Angaben in TEUR	30.09.23	30.09.24	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	157.025	182.412	16,2%
Langfristige Verbindlichkeiten	150.222	229.409	52,7%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	65.903	144.313	119,0%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	33.414	30.596	-8,4%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	34.317	39.023	13,7%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	167.631	154.136	-8,1%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	33.748	1.246	-96,3%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	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.

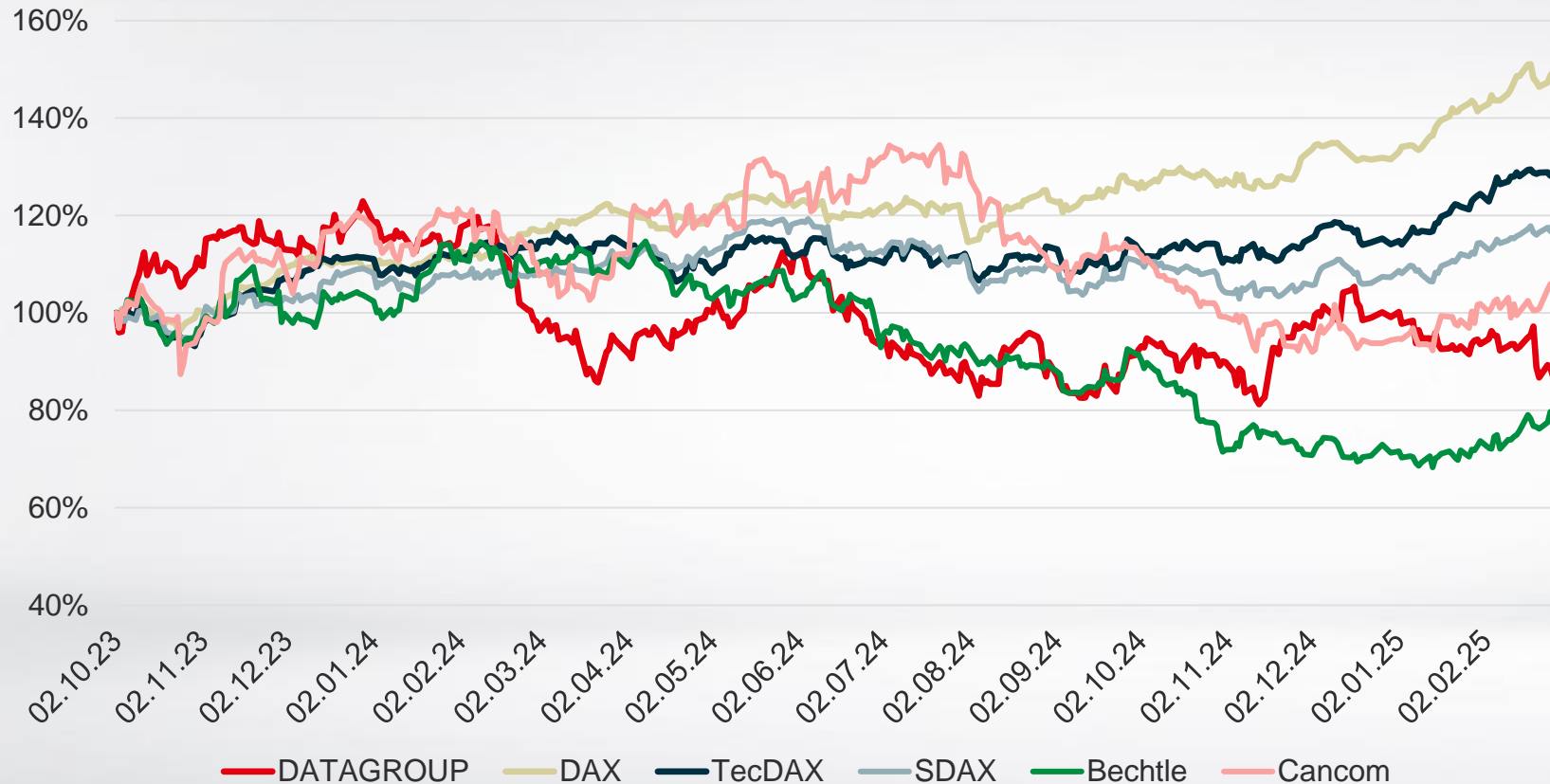
Informationen zur Aktie





# 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

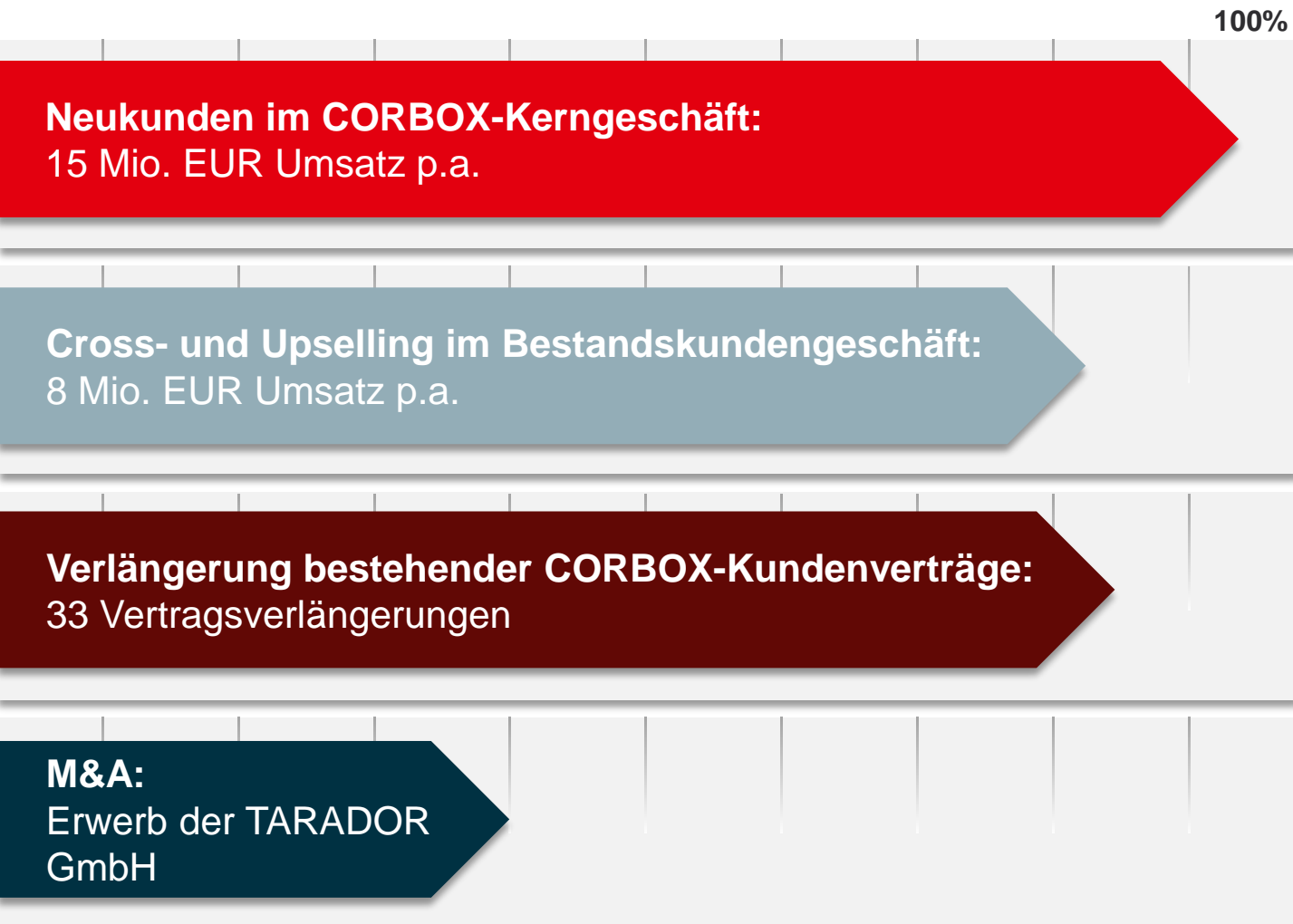


# Ausblick – Der richtige Kurs für eine erfolgreiche Zukunft



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

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



Wachstum durch Cross- und Upselling bei CORBOX-Bestandskunden  
🚩 Ziel **neu**: 15-20 Mio. EUR Umsatz p.a.

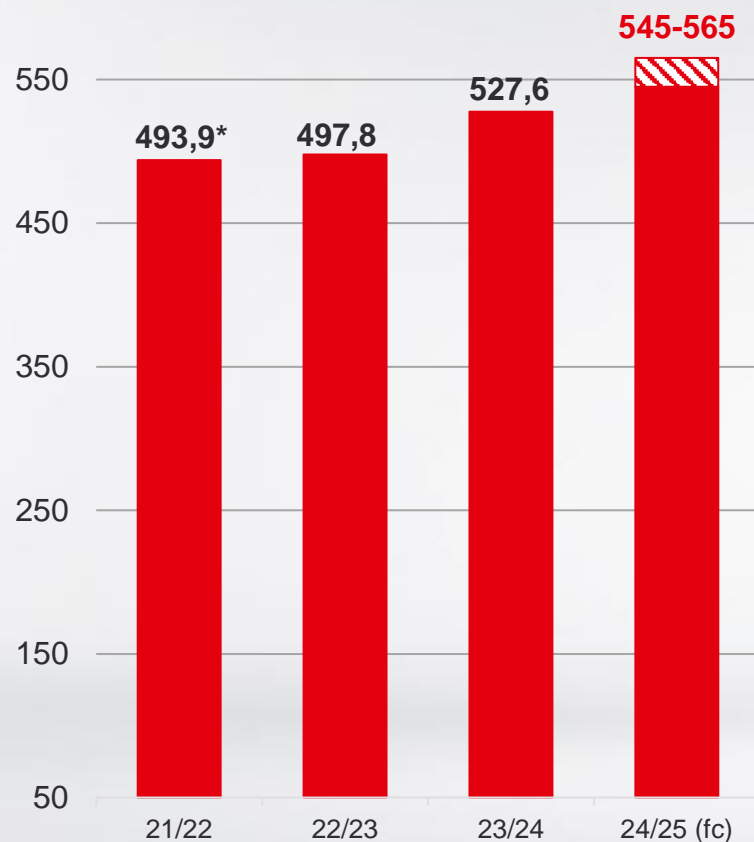
Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft  
🚩 Ziel **neu**: 15-20 Mio. EUR Umsatz p.a.

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

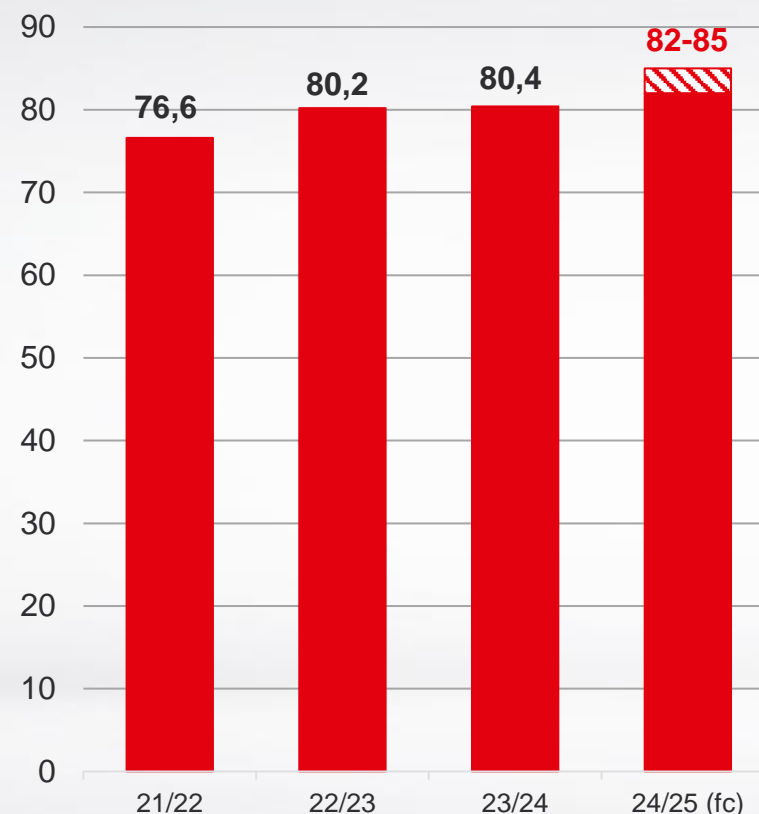
Anorganisches Wachstum  
🚩 Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

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

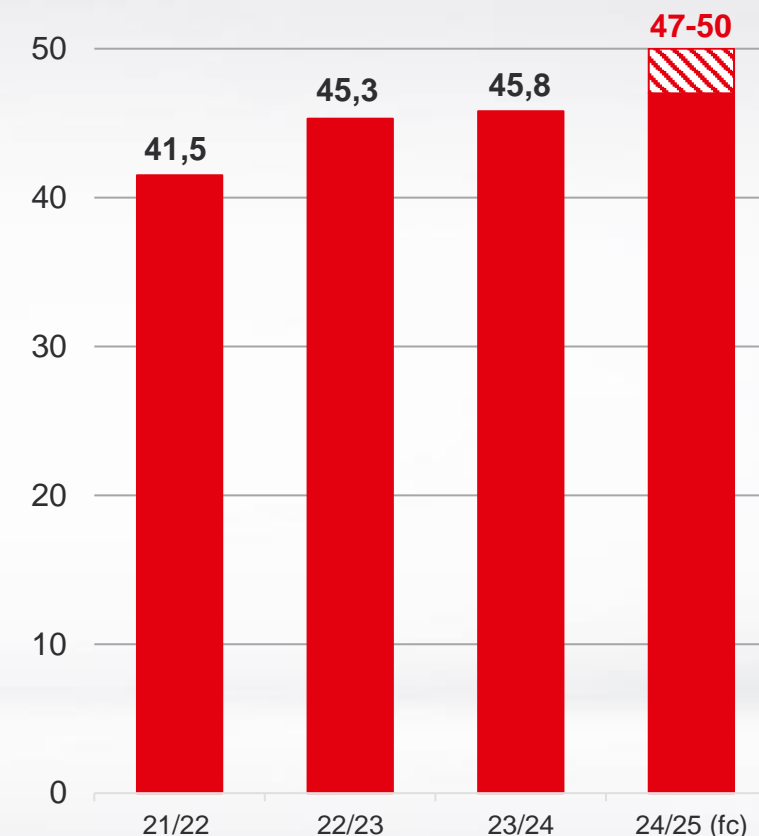
Mio. EUR Umsatz



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!

