



DATAGROUP



IT's that simple.

Highlights des Geschäftsjahres 17/18



DATAGROUP



01.2018	Robotic aus Reutlingen	04.2018	2.000 Mitarbeiter	05.2018	Startschuss der „Mission Marke“	07.2018	Outsourcing XXL	08.2018	Erneut ISO 20000	09.2018	Rekordergebnis
ALMATO GmbH	Und wir machen weiter...	OneDATAGROUP	ist das Ziel	Größter Einzelauftrag. DATAGROUP wächst in eine neue Dimension	Zertifizierte Qualität	Wieder besser als geplant...					



DATAGROUP als Marke – Unsere Zielsetzung



- Es gibt nur eine DATAGROUP
 - DATAGROUP gibt emotionalen und sinnstiftenden Mehrwert für Mitarbeiter
 - DATAGROUP ist am Puls der Zeit und flexibel genug für einen sich ständig wandelnden Markt
 - Unsere Kernbotschaft: **IT's that simple.**
 - Wir machen es einfach für unsere Kunden.
 - Wir haben alle befragt:
 - 50% der Mitarbeiter haben teilgenommen, 20 Kunden und 10 Investoren
- Heraus kam...



DATAGROUP



**„Zuverlässiges, schwäbisches
Unternehmen.“**

**„Im operativen Feld haben sie sehr viele Fachleute und
tiefes Fachwissen. Das ist wirklich eine Stärke der
DATAGROUP und auch der einzelnen Fabriken.“**

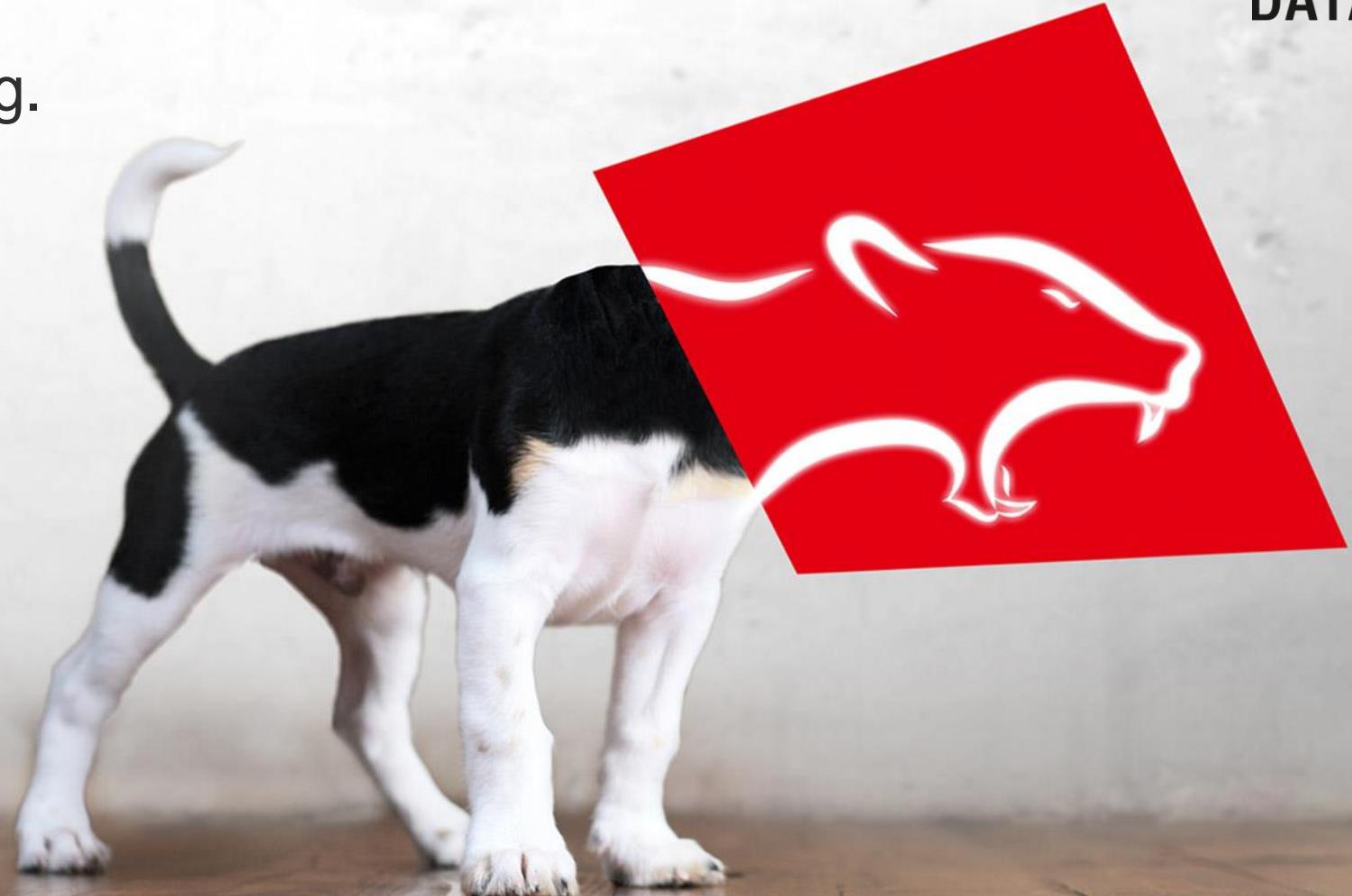
IT'S US.

**„Mit der CORBOX haben sie einen sauguten Job gemacht,
egal ob das in jeder Box ausdetailliert ist bis ins Letzte.
DATAGROUP sind keine Schaumschläger, daher vertraue
ich darauf, dass da mindestens 70% drin sind. Das sind
dann schon 70% mehr als bei vielen Anderen.“**



DATAGROUP

IT's that empowering.





DATAGROUP

A shirtless man with a muscular physique is captured in mid-air, performing a dynamic dive or leap over a vast, calm blue ocean. He is wearing dark, patterned shorts. A large, solid red square graphic is positioned on the left side of the image, partially overlapping his back and shoulder area. From the right edge of this red square, several bright, glowing white lines radiate outwards, resembling the feathers of a wing or a trail of energy, which also extend slightly beyond the square's edge. The background is a clear, light blue sky meeting the horizon of the ocean.

IT's that dynamic.



DATAGROUP

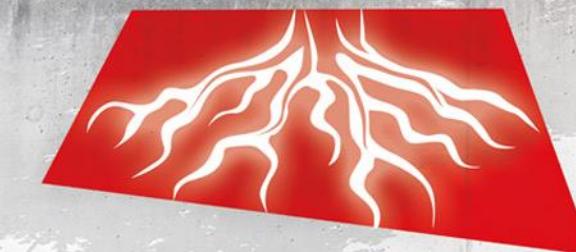
A high-speed train, featuring a white and blue color scheme with a red stripe along the bottom, is shown in motion, blurred to indicate speed. The train is set against a backdrop of numerous wind turbines under a blue sky with white clouds. The overall image conveys a sense of modern, sustainable, and powerful technology.

IT's that powerful.



DATAGROUP

IT's that strong.





DATAGROUP

IT's that easy.



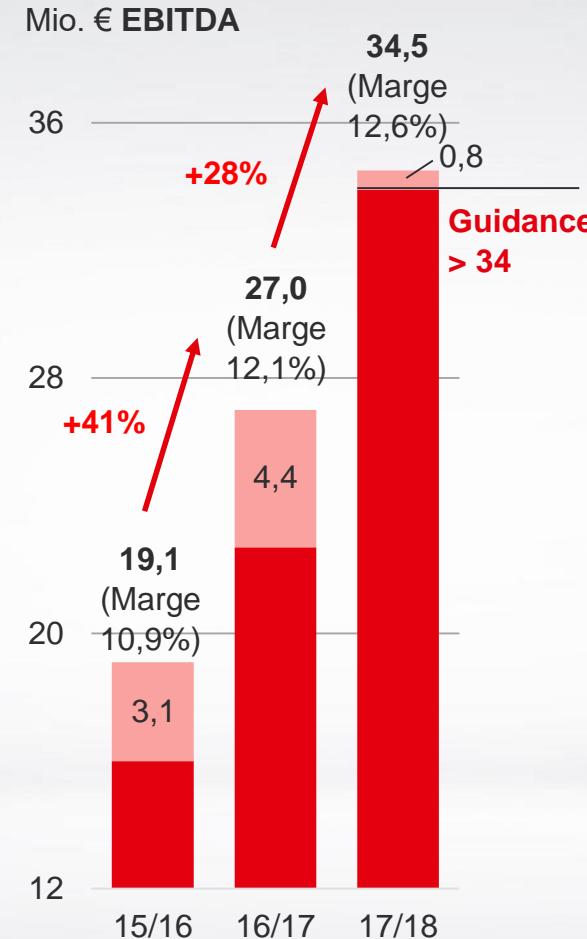
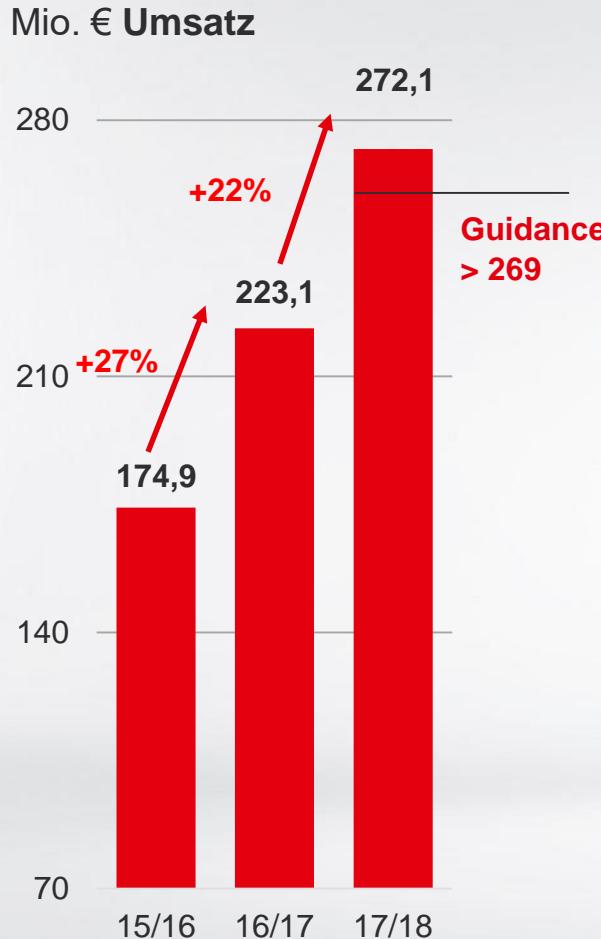


Das Geschäftsjahr 17/18



- Erneut Umsatz- und Ergebnisrekord
- Weiterer Ausbau des Cloud-Geschäfts
- Gutes organisches Wachstum
- Erneut hohe Kundenzufriedenheit bestätigt
- Weiterentwicklung der Konzernstrukturen
- Erweiterung Vorstand und deutlicher Personalaufbau
- Erfolgreiche Eingliederung HanseCom, IKB Data und Almato
- Markenprozess

Starkes Umsatz- und Ergebniswachstum 17/18



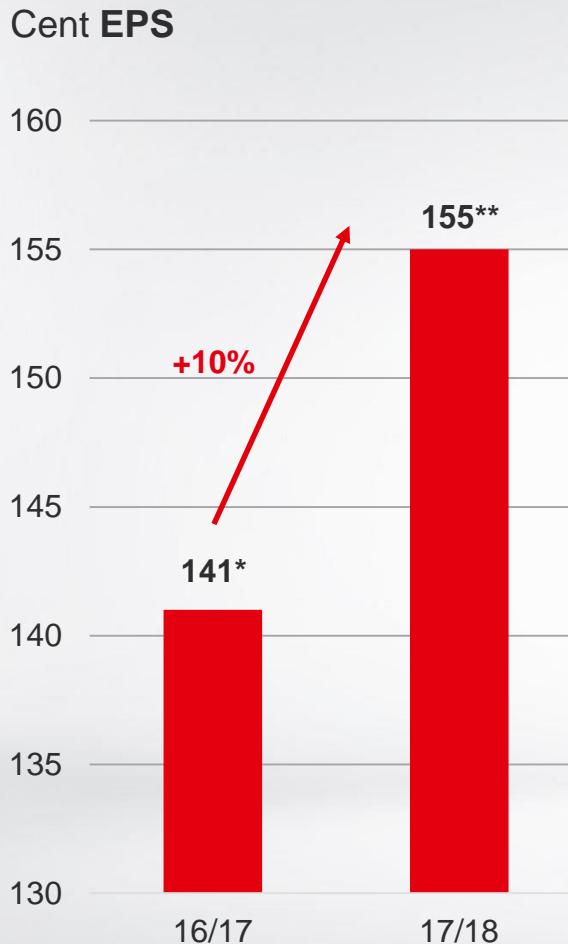
Einmalige Sondereffekte sinken

Die operative Ertragskraft ist stark gestiegen!

■ Jeweils einmalige Sondereffekte

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

Geschäftsjahr 17/18: EPS Wachstum



- Unterproportionaler Anstieg des EPS aufgrund von Akquisitionen und Investitionen
- Die Abschreibungen auf materielle und immaterielle Vermögenswerte stiegen von 5,3 Mio. auf 10,1 Mio. €
- Getätigte Investitionen:
 - Erweiterung des AV durch Übernahmen
 - 9,0 Mio. € RZ-Hardware
 - 4,0 Mio. € Betriebs- und Geschäftsausstattung
 - 2,0 Mio. € Infrastruktur

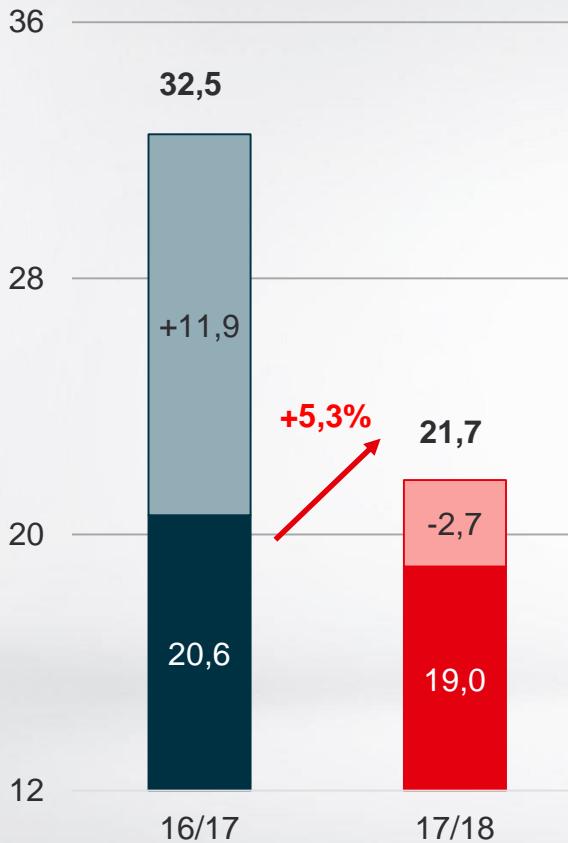
Wir stellen uns für die Zukunft auf!

*basierend auf der gewichteten, durchschnittlichen Aktienzahl von 7,940 Mio. Stück

**basierend auf Aktienzahl von 8,331 Mio. Stück (ohne eigene Anteile)

Geschäftsjahr 17/18: Cashflow

Mio. € Operativer Cashflow



Verzerrende Einflüsse im Cashflow 17/18

- + 3,1 Mio. € Zahlungseingang Pensionsverpflichtungen
- - 3,6 Mio. € Kapitalbedarf wegen Vorfinanzierung von Großprojekten
- - 2,2 Mio. € Sonstiges

Verzerrende Einflüsse im Cashflow 16/17

- - 5,0 Mio. € Effekte Abschlagszahlung HPE/DXC
- + 7,8 Mio. € Zahlungseingang Funding HPE/DXC
- + 5,9 Mio. € Zahlungseingang Pensionsverpflichtungen
- + 3,2 Mio. € Sonstiges

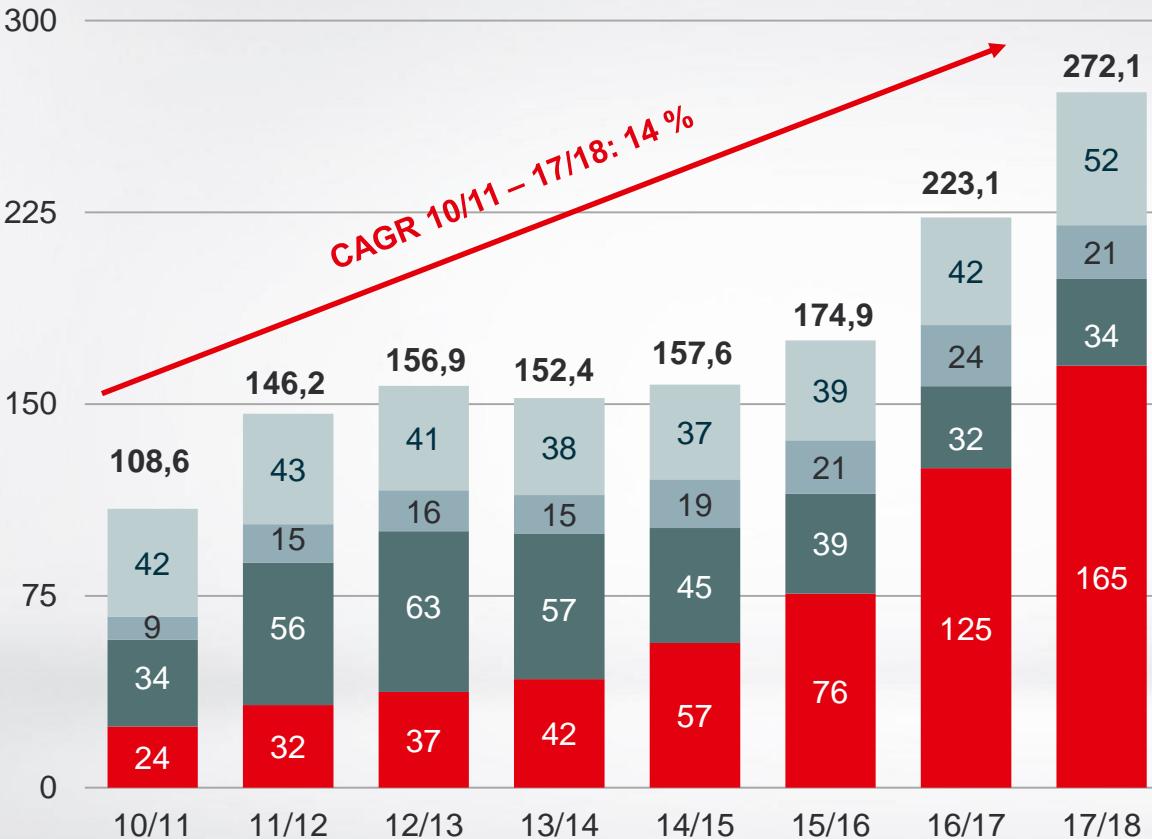
■ ■ Jeweils einmalige Sondereffekte

Starkes Wachstum bei wiederkehrenden Service-Umsätzen mit hohen Margen



DATAGROUP

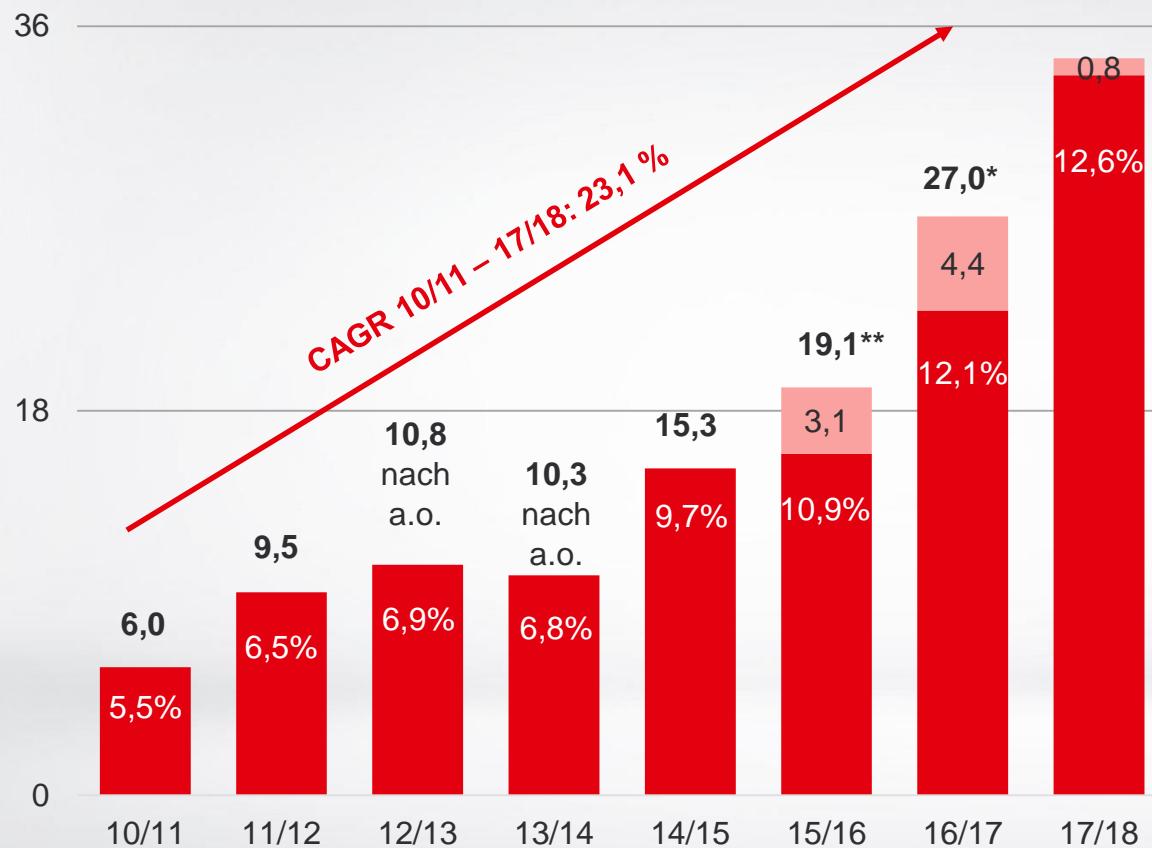
Mio. € Umsatz 10/11 – 17/18



73 % sind vertragsgebundener, wiederkehrender Umsatz, davon sind 88 % Rohertrag in 17/18

EBITDA-Entwicklung

Mio. € EBITDA / EBITDA-Marge 10/11 – 17/18



- Produktivität steigt
- Personalquote sinkt
- Neue Gesellschaften über Plan

■ Jeweils einmalige Sondereffekte

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

* Inklusive 2,8 Mio. € Einmaleffekte aus Lucky buy „HanseCom“

** Inklusive 3,7 Mio. € Einmaleffekte aus Deal HPE / DXC

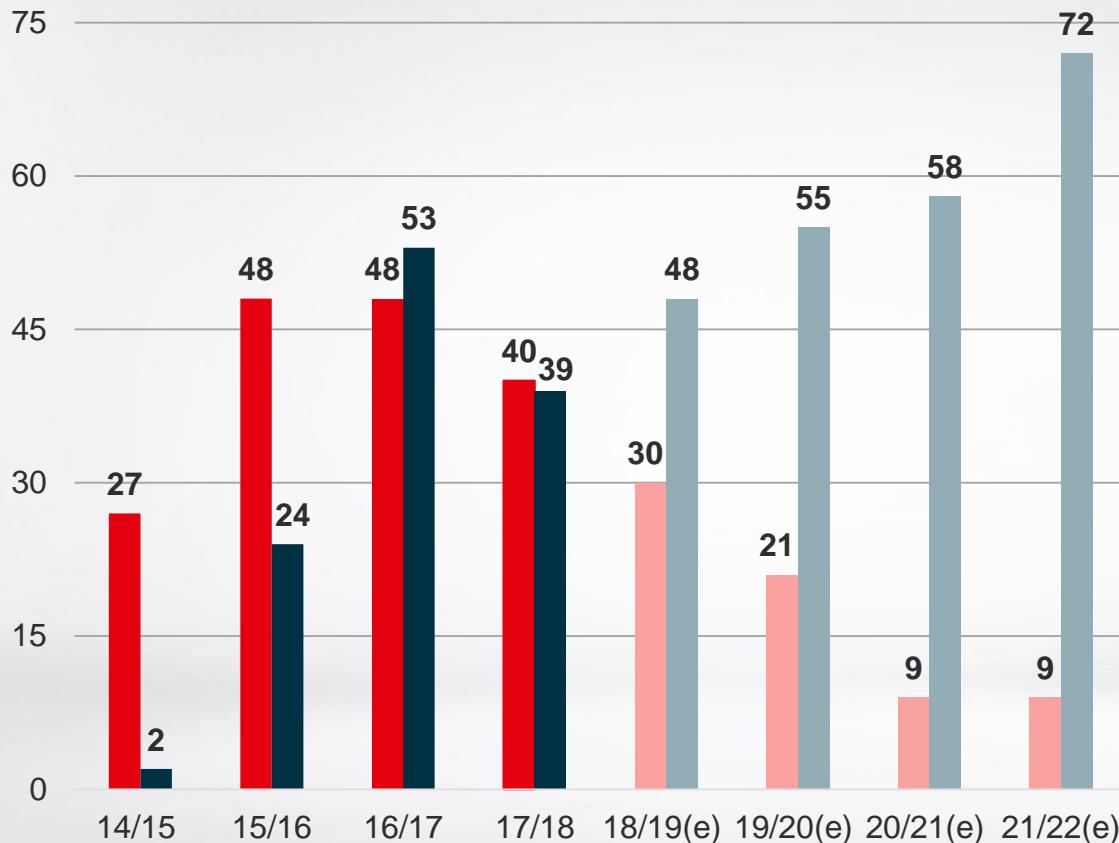


Ausgewählte Bilanzkennzahlen

Angaben in T€	30.09.17	30.09.18	Veränderung	Kommentar
Geschäfts- und Firmenwert	39.630	46.556	17,5%	Kauf Almato
Langfristige Verbindlichkeiten davon	95.881	86.707	-9,6%	Umgliederung 9 Mio. € lang-/kurzfristig
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	40.111	29.764	-25,8%	Rückgang des Finanzierungsvolumens
Verbindlichkeiten aus Finance Lease	3.601	1.915	-46,8%	Andienung, Entgeltumwandlung, Aufzinsung
Pensionsrückstellungen	37.593	40.610	8,0%	
Kurzfristige Verbindlichkeiten davon	57.928	61.488	6,1%	
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	7.874	9.943	26,3%	
Zahlungsmittel	53.179	38.700	-27,2%	Jeweils nächste fällige SSD-Tranche
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	26.760	31.236	16,7%	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.454	5.419	21,7%	
Nettofinanzverschuldung (kurz und lang)	4.124	12.130	194,1%	
Summe Eigenkapital	59.581	67.255	12,9%	
Eigenkapitalquote (in %)	28,9	31,9	10,5%	Modifizierte EK-Quote inkl. EK-ähnliche Mittel
Eigenkapitalrendite (in %)	25,7	20,3	-21,0%	Eigenkapitalrendite = Überschuss (auf Gesamtjahr extrapoliert) / durch- schnittliches EK
Bilanzsumme	213.390	215.450	1,0%	

Entwicklung der Bankverbindlichkeiten

Mio. € **Entwicklung Bankverbindlichkeiten** (Prognose je zum 30.09.)



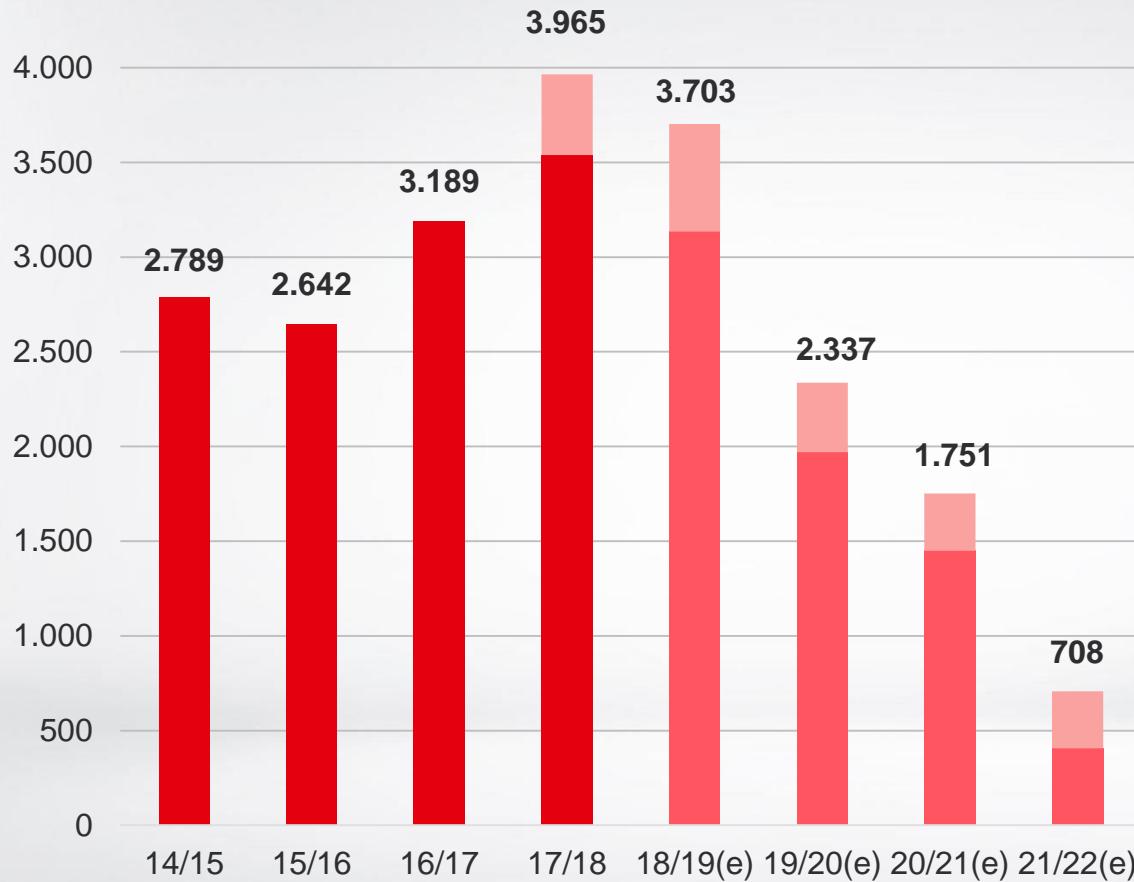
- Vor Neuaufnahme weiterer Schulscheindarlehen
- Ohne weitere Akquisitionen
- Inkl. geschätzter Dividendenzahlung

- Zahlungsmittel
- Bankverbindlichkeiten

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

Entwicklung der Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

T€ Entwicklung der Abschreibungen aus PPA (je zum 30.09.)

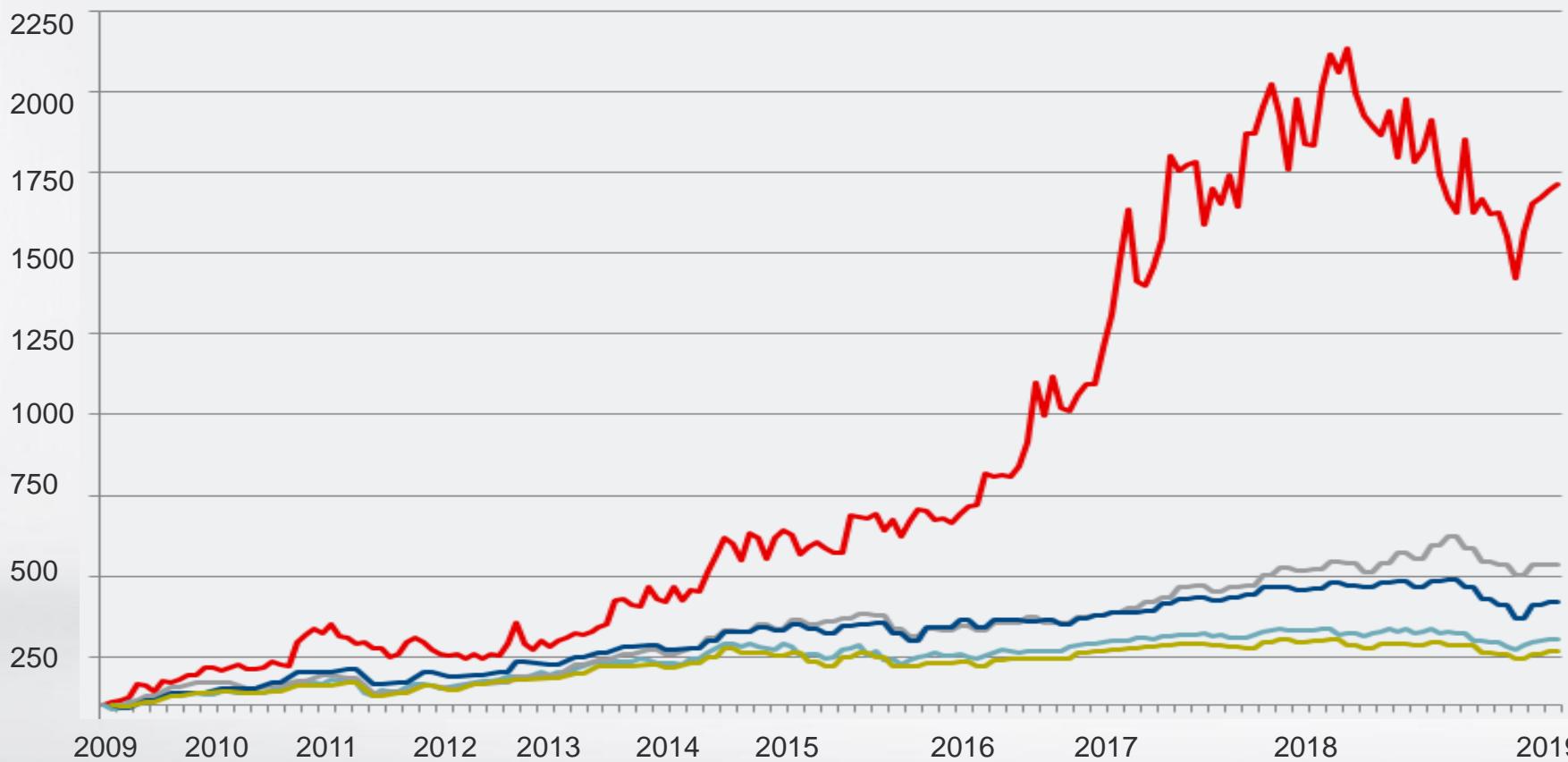


■ Davon aus Neuakquisition ALMATO

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

DATAGROUP Aktie im Vergleich zu Indizes

■ DATAGROUP-Aktie ■ TecDAX ■ SDA ■ Prime All Share (Performance) ■ DAX



€ 36,00

(Stand: 12.03.2019)

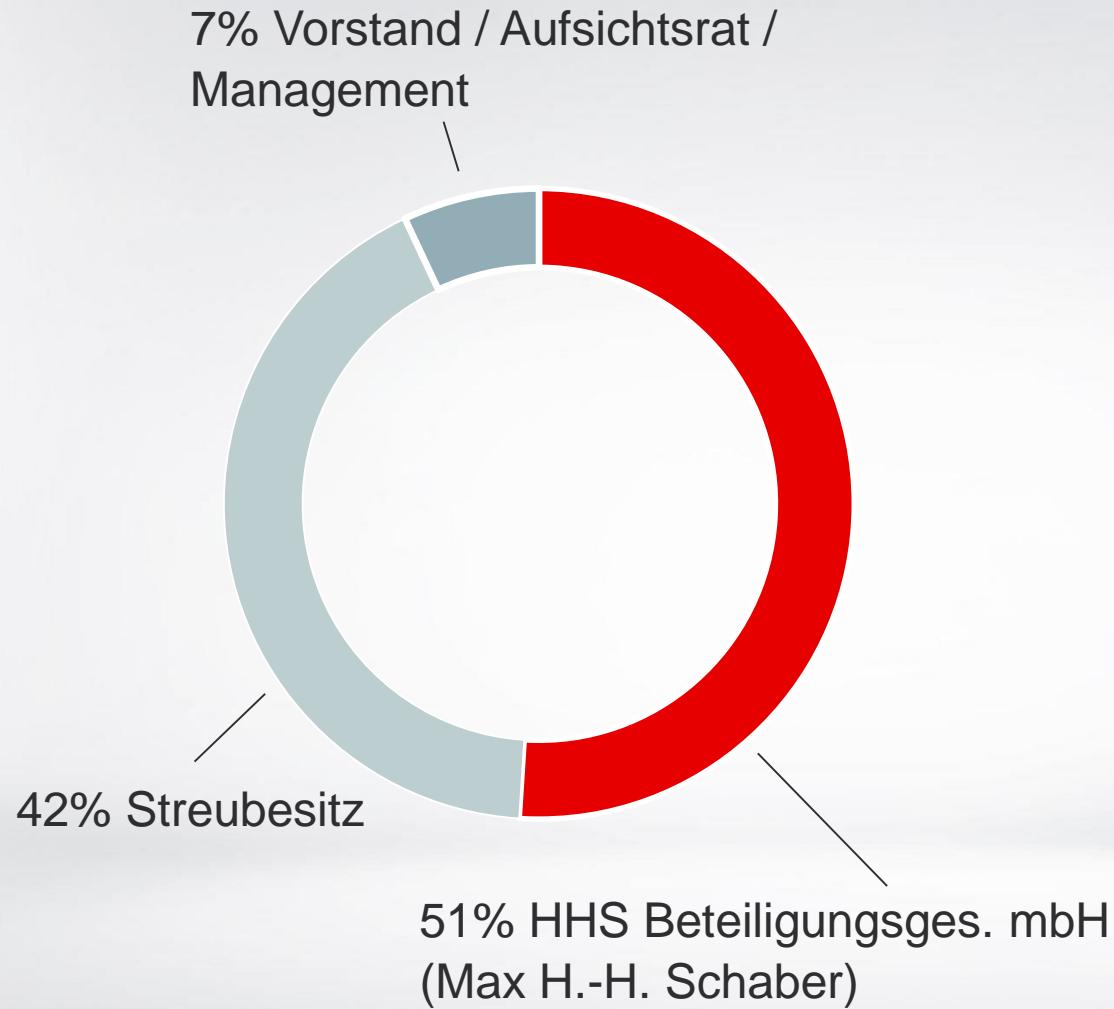
Analystenmeinung
(Kursziel/Rating)

Warburg Research
53,00 €, Kaufen

Hauck & Aufhäuser
52,00 €, Kaufen

Baader Helvea
32,00 €, Halten

Aktionärsstruktur



- 8,349 Mio. Aktien
- 300,6 Mio. € Market Cap (12.03.2019)

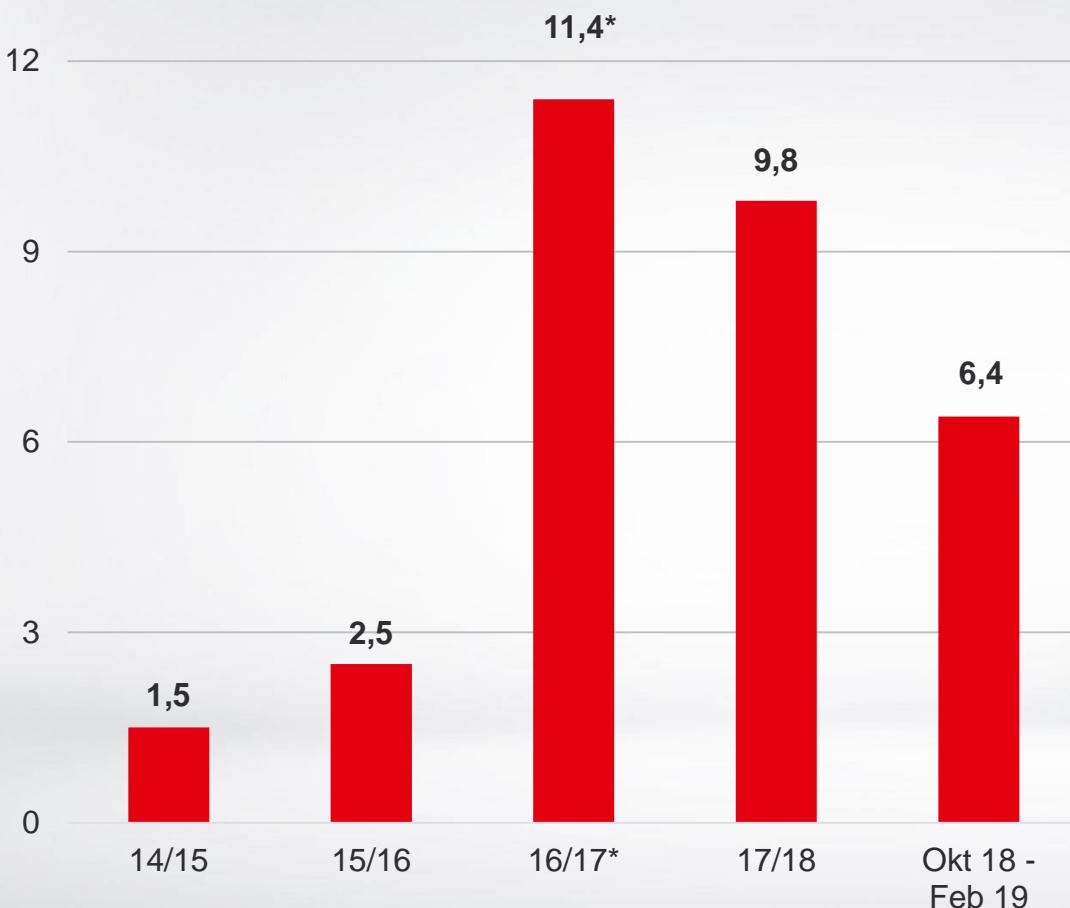
Wesentliche Aktionäre Freefloat*:

Investor	Prozent %
Deutsche Bank AG	4,40
Taaleri Rahastoyhtio	2,04
Universal Investment	1,12
Lannebo Fonder AB/Sw	1,02
Fondbolaget Fondita	0,95
Wallberg Invest SA	0,60
Massachusetts Mutual	0,60
Allianz SE	0,48
Berenberg Lux Invest	0,43
Société de Gestion Prévoir	0,43

* HAUCK & AUFHÄUSER: Designated Sponsoring Report Februar 2019

Umsätze in der Aktie

Mio € Durchschnittliches Handelsvolumen pro Monat



Zeitraum	Durchschnittliches Tagesvolumen (Stück)	Monatliches Handelsvolumen (Stück)
Mrz 2018	11.571	242.992
Apr 2018	9.214	184.287
Mai 2018	13.183	276.853
Jun 2018	9.818	206.178
Jul 2018	6.542	143.915
Aug 2018	10.191	236.471
Sep 2018	8.842	177.123
Okt 2018	11.463	263.847
Nov 2018	8.070	178.567
Dez 2018	9.036	153.719
Jan 2019	8.279	182.146
Feb 2019	9.330	198.581
Letzte 12 Monate	9.628	2.444.679 (203.723 / Monat)

* Erhöhtes Handelsvolumen aufgrund von Kapitalerhöhung

Dividende



- Die Aktionäre sollen vom hervorragenden Ergebnis im Geschäftsjahr 17/18 profitieren
- **Vorschlag: Erhöhung der Dividende um 15 ct./Aktie auf 60 ct./Aktie = + 33,3%**
- Verwendungsvorschlag unter Ausschluss der 17.541 eigenen Aktien:
 - Ausschüttung Dividende = 4.998.875,40 €
 - Gewinnvortrag auf neue Rechnung = 15.214.535,41 €
- Ausschüttungsquote abgestellt auf Wachstumsstrategie, Liquidität und Eigenkapitalquote



DATAGROUP

IT's that clever.



Vorstand



Andreas Baresel
CPO

Seit Oktober 2018 Mitglied des Vorstands (CPO) der DATAGROUP SE

- Verantwortlich für das Ressort Produktion
- Studium der Betriebswirtschaftslehre, anschließend verschiedene leitende Positionen mit dem Schwerpunkt Business Development und Portfolio-Entwicklung im Bereich IT-Consulting und Managed IT-Services.
- Andreas Baresel kam 2012 mit dem Kauf der DATAGROUP Business Solutions GmbH (ehemals Consinto GmbH) ins DATAGROUP Unternehmen.
- In die Consinto GmbH trat er 2006 ein und übernahm 2016 die Geschäftsführung der DATAGROUP Business Solutions GmbH.



Vision

Wir sind der beste IT-Service-Provider mit der höchsten Kundenzufriedenheit

CORBOX ist das „Unternehmens-Betriebssystem“ – die einzigartige, gelingsichere und komplette Lösung für die garantiert sorgenfreie und menschliche IT.

Mit der Produktwelt von CORBOX gewinnen wir leicht langfristige Verträge und damit wiederkehrende Umsätze und Erträge.

CORBOX hat den größten Marktanteil bei Unternehmen mit 100 Mio. bis 5 Mrd. € Umsatz.

Wir erzielen mindestens 750 Mio. € Umsatz und 10 Prozent EBIT.

Strategische Leitlinien

Wir arbeiten für Unternehmen, deren Entscheidungszentrale in Deutschland sitzt. Wir arbeiten für ausgewählte öffentliche Kunden.

Wir heben mit (CORBOX) Transformations die IT-Landschaft unserer Kunden auf ein nächstes, höheres Niveau.

Wir sind in den wichtigsten Wirtschaftsregionen Deutschlands lokal präsent.

An jeder Stelle erleben Kunden und

Wir profitieren von einer optimalen Kombination von lokaler und zentraler Produktion.

Wir pflegen partnerschaftliche und vertrauensbasierte Beziehungen mit den höchsten Entscheidern bei unseren Kunden und mit deren Beratern.

Wir erzielen zusätzlichen strategischen und finanziellen Nutzen aus dem Geschäft mit selbst entwickelten

an den Märkten und

an Führung, Akquisition und Produktion.

Kulturelle Leitlinien

Wir sind Unternehmer, wie unsere Kunden auch.

Wir denken anders, wir arbeiten anders, wir finden bessere Lösungen.

Wir werden unserer sozialen Verantwortung nach innen und außen gerecht.

Wir entwickeln uns als Persönlichkeiten, im Team und als Organisation durch ständiges Lernen weiter.

Wir sind Meister der Führung.

Wir zeigen hohe Exzellenz in Sell, Plan, Build und Run.

Wir verstehen uns als beruflicher Freundeskreis.

Mission

Wir stärken und entlasten Unternehmer durch eine sorgenfreie und menschliche IT-Basis.

IT's that clever.

1. Optimale Organisation lokaler und zentraler Produktion



DATAGROUP



Virtuell zentralisierte Liefereinheiten für

- Effizienzgewinne / Kostenkontrolle
- Automatisierung
- Public Cloud Integration
- Skalierbarkeit / Wachstumsfähigkeit

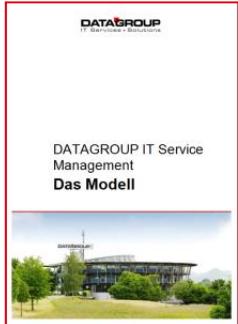
Lokale Präsenz durch Markteinheiten

- Augenhöhe
- Kundennähe
- On-site-Services
- Vertriebserfolge

1. Optimale Organisation lokaler und zentraler Produktion



- **SQUARE** – Weiterentwicklungsprojekt innerhalb von DATAGROUP
- Ziel:
 - Konsolidierung weiterer Kapazitäten in den zentralen Liefereinheiten
 - Entwicklung neuer Markteinheiten
 - Stärkung unserer Präsenz beim Kunden
 - Steigerung unserer Effizienz



Betriebshandbuch der Produktion = unser Modell

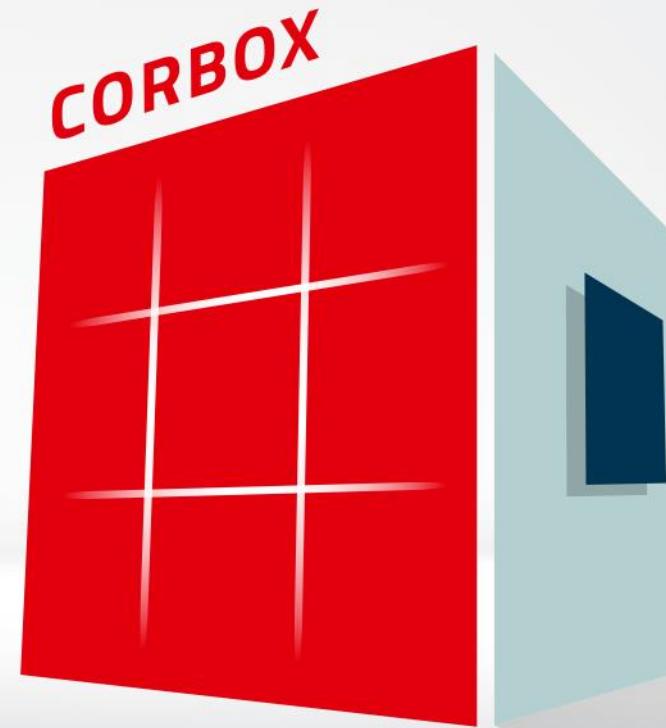
beschreibt die Bereitstellung von Services nach industriellen Maßstäben auf Basis festgelegter Rollen, Prozesse und Verfahren

Standardisierte Leistungen



Servicekatalog = unsere CORBOX Services

beschreibt standardisierte und optimal miteinander kombinierbare IT Services



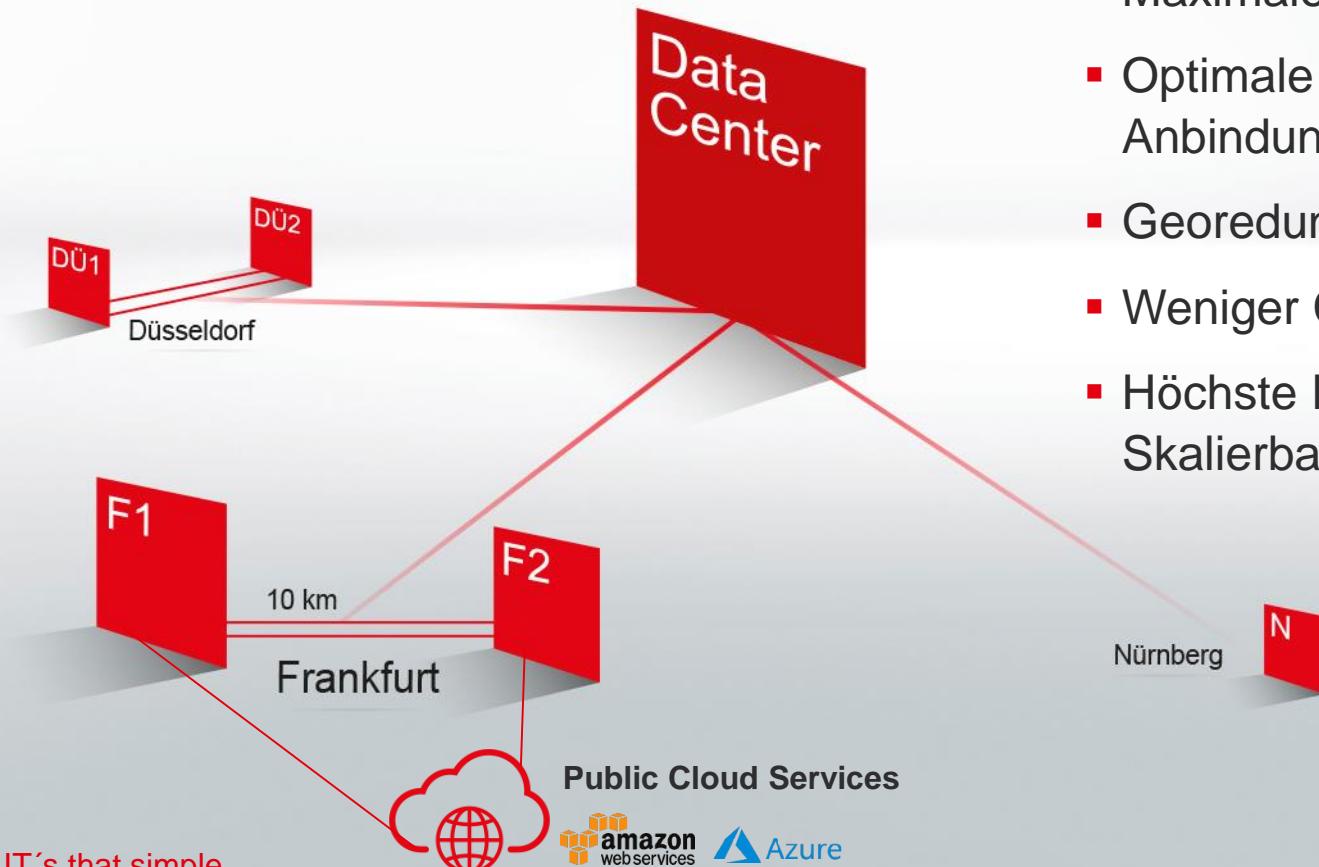
Bei Bedarf individuelle Anpassung an Kunden

IT's that clever.

3. Rechenzentren in Deutschland mit Public Cloud Integration



DATAGROUP



Data Center Strategie:

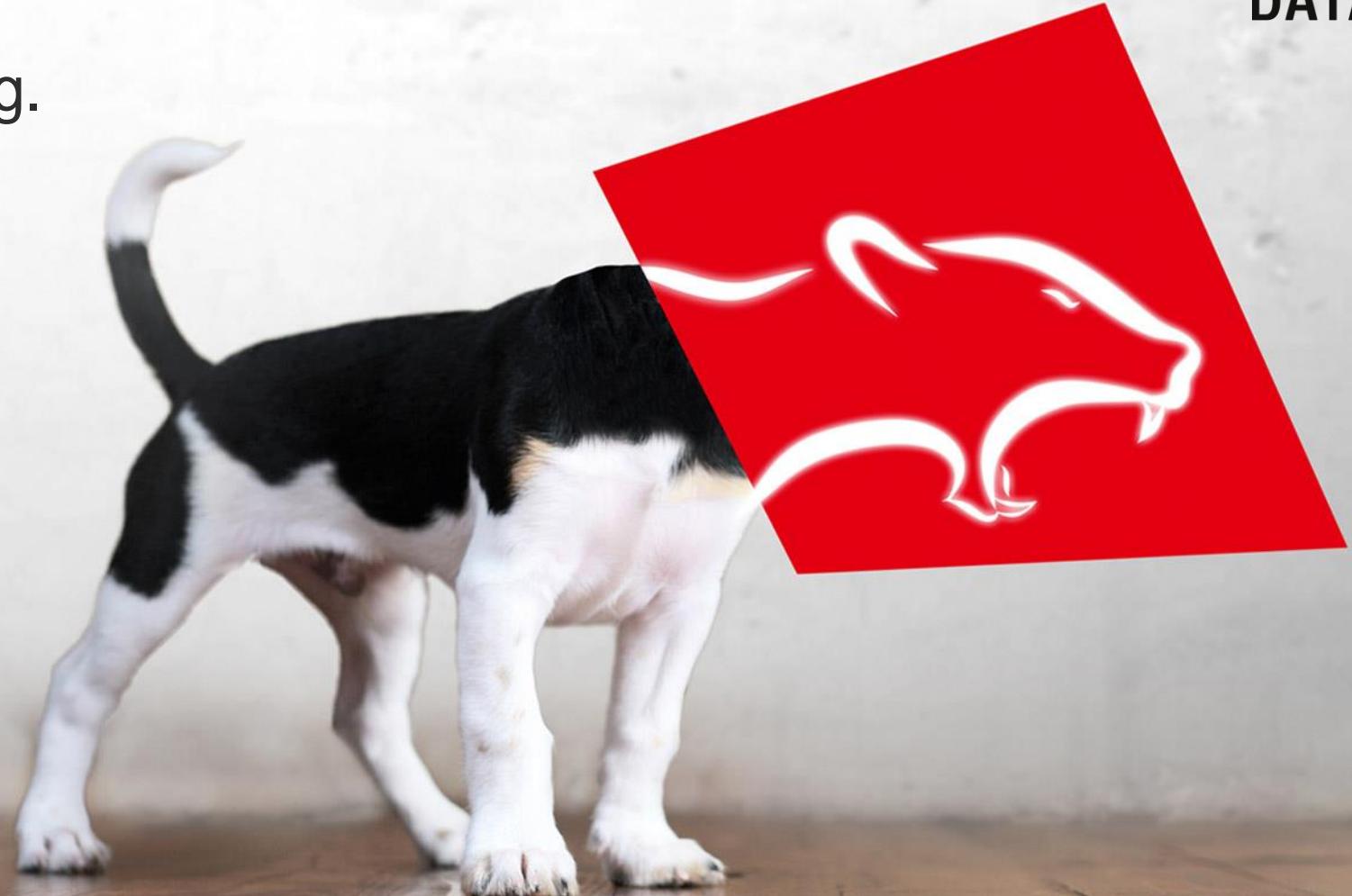
- Maximale Sicherheit
- Optimale Public Cloud Anbindung
- Georedundanz
- Weniger Capex
- Höchste Flexibilität und Skalierbarkeit





DATAGROUP

IT's that empowering.



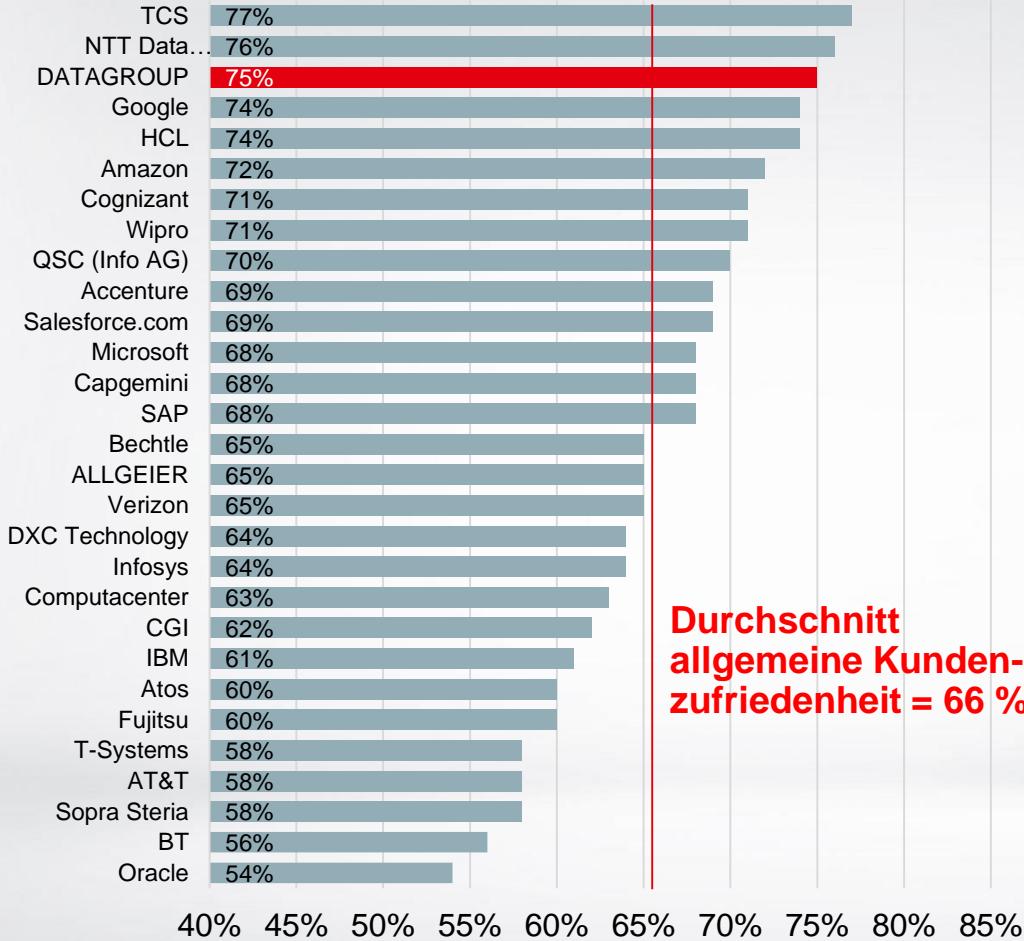


Weiterentwicklung DATAGROUP 2020 zu 2025



- Unsere Vision:
- Wir sind der beste IT-Service-Provider Deutschlands mit den zufriedensten Kunden
- Mit CORBOX gewinnen wir leicht langfristige Verträge und damit wiederkehrende Umsätze und Erträge
- Unsere Ambition ist in die Größenordnung 750 Mio. € Umsatz und 10% EBIT zu gelangen

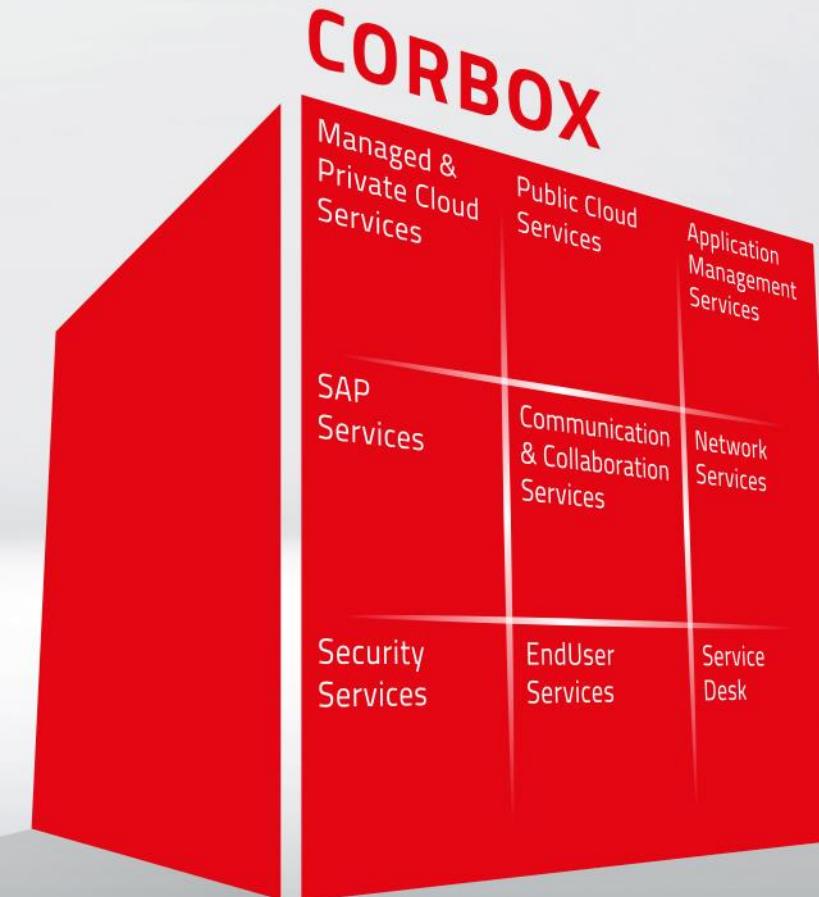
DATAGROUP ist Spitze bei der Kundenzufriedenheit



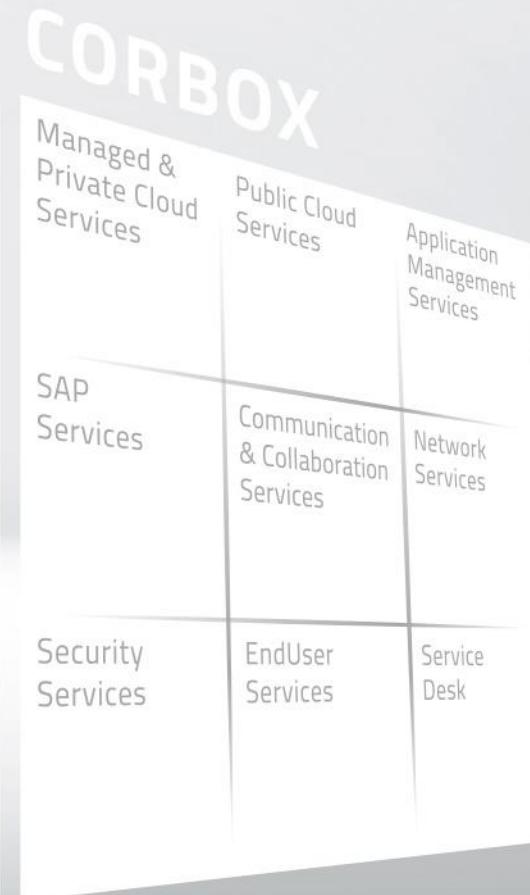
IT Outsourcing Studie Deutschland 2018 von Whitelane Research und Navisco

- Größte unabhängige Befragung von Outsourcing-Kunden in 13 europäischen Ländern
- In Deutschland: 600 von Kunden bewertete Outsourcing-Verträge
- Das vierte Jahr in Folge bewährt sich DATAGROUP erneut an der Spitze
- Spitzenbewertungen u.a. bei
 - Preisniveau
 - Vertragliche Flexibilität

Quelle: IT Outsourcing Studie 2018 zum IT-Outsourcing Deutschland / Whitelane Research und Navisco

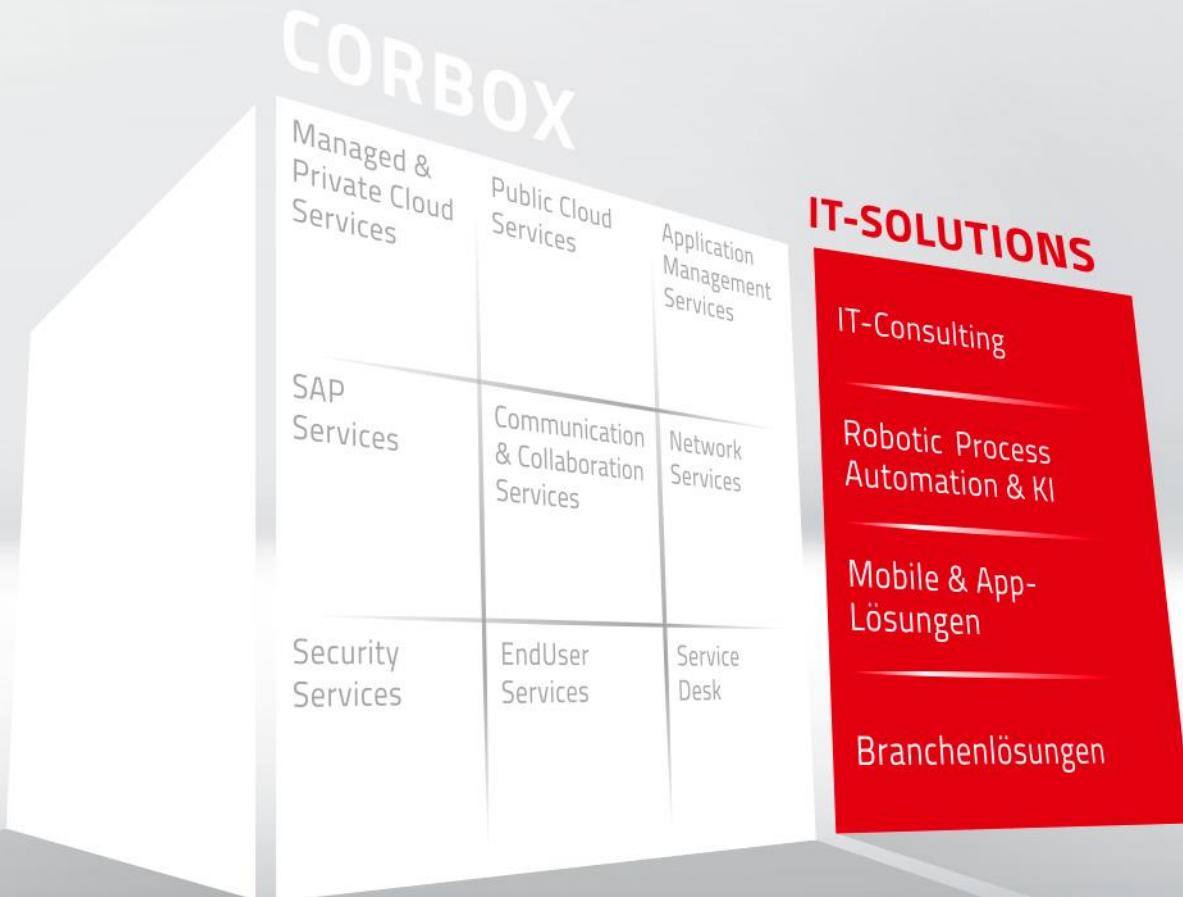


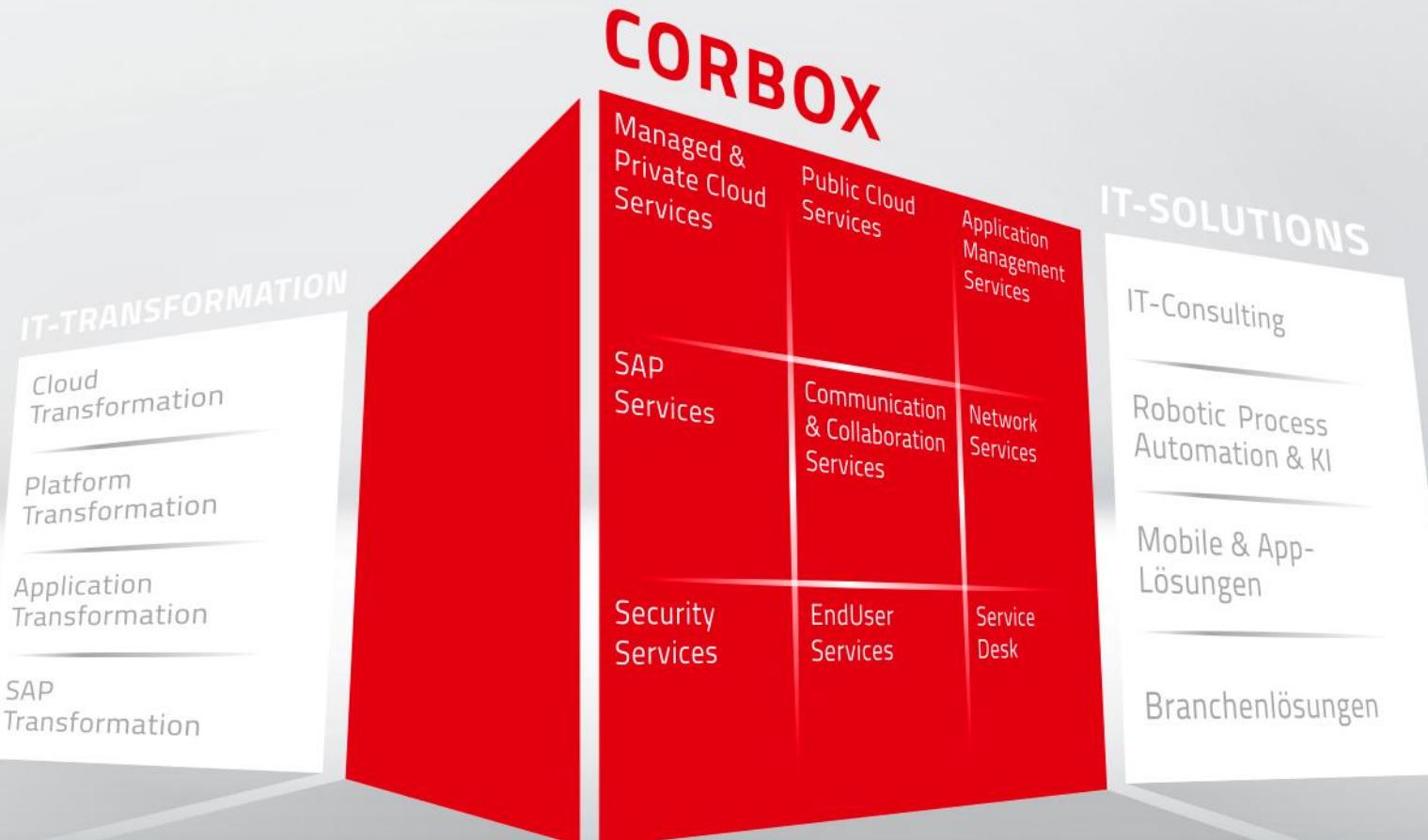
IT-Transformation



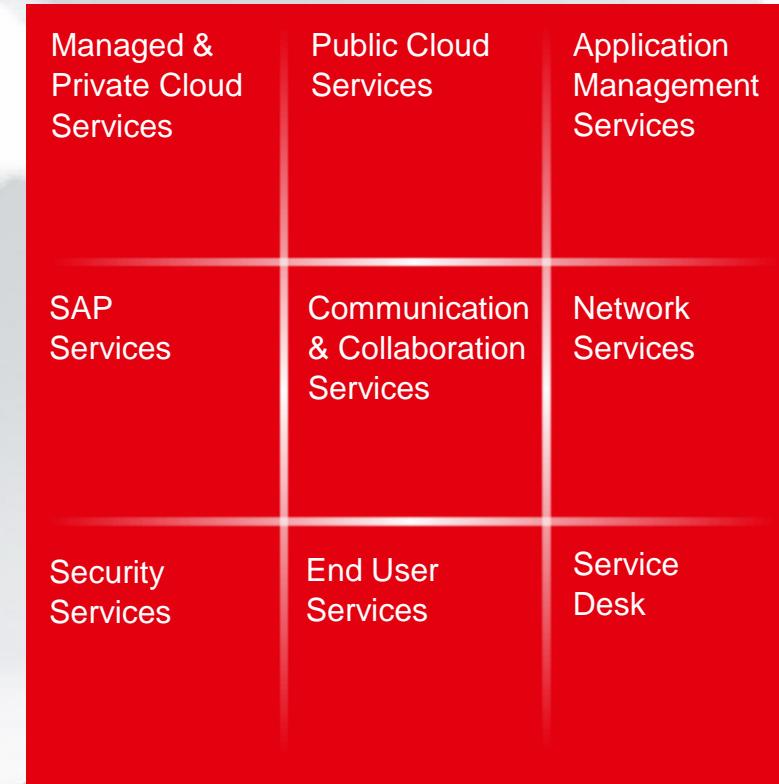
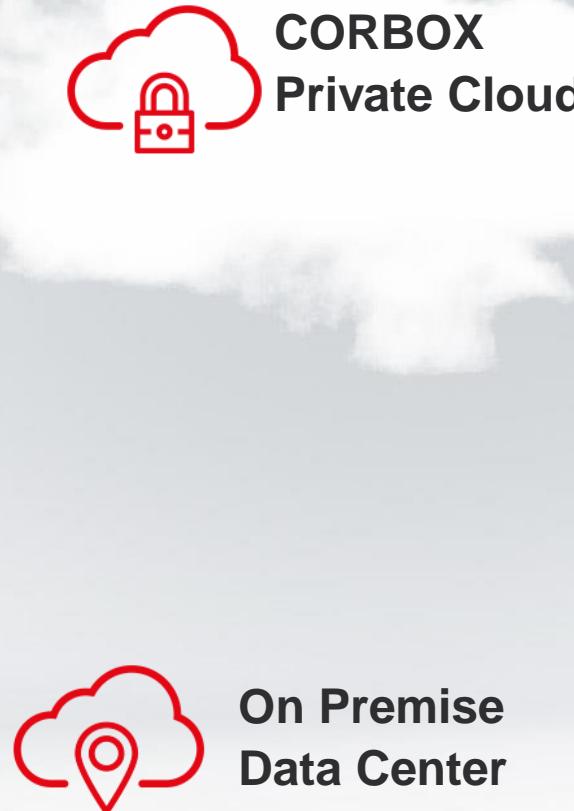


IT-Solutions





DATAGROUP als Cloud-Enabler



Hybride Lösungen für
verschiedene
Kundenanforderungen

IT's that promising. Starker Auftragseingang mit CORBOX



DATAGROUP

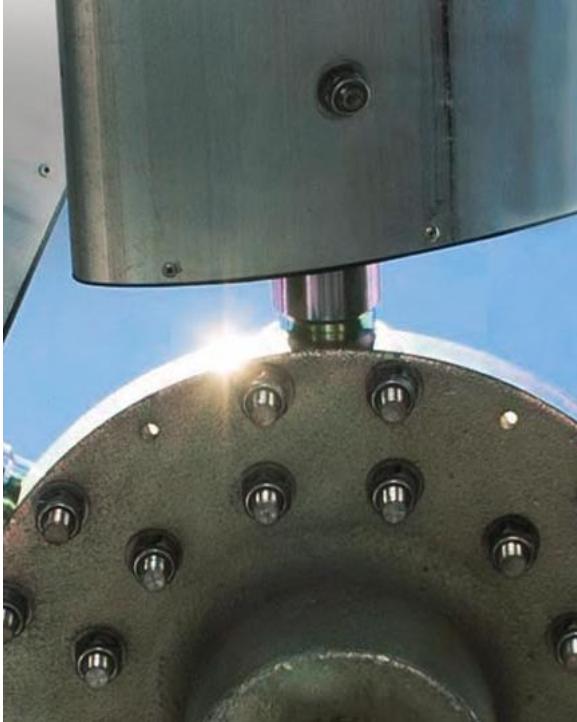


Automotive

SAP Services

3 Jahre

ca. 2 Mio. € / Jahr



Anlagenbau

Full Outsourcing

4 Jahre

720 T€ / Jahr



Finanzdienstleister

Full Outsourcing

5 Jahre

einstelliger Mio. €-Betrag / Jahr



Schifffahrt

SAP und Application Mgmt. Services

3 Jahre

120 T€ / Jahr

IT's that promising. Starker Auftragseingang mit CORBOX



DATAGROUP

DKMS
WIR BESIEGEN BLUTKREBS

MUND AUF.
STÄBCHEN REIN.
SPENDER SEIN.

Werde Stammzellspender!
Registrier' Dich auf
dkms.de

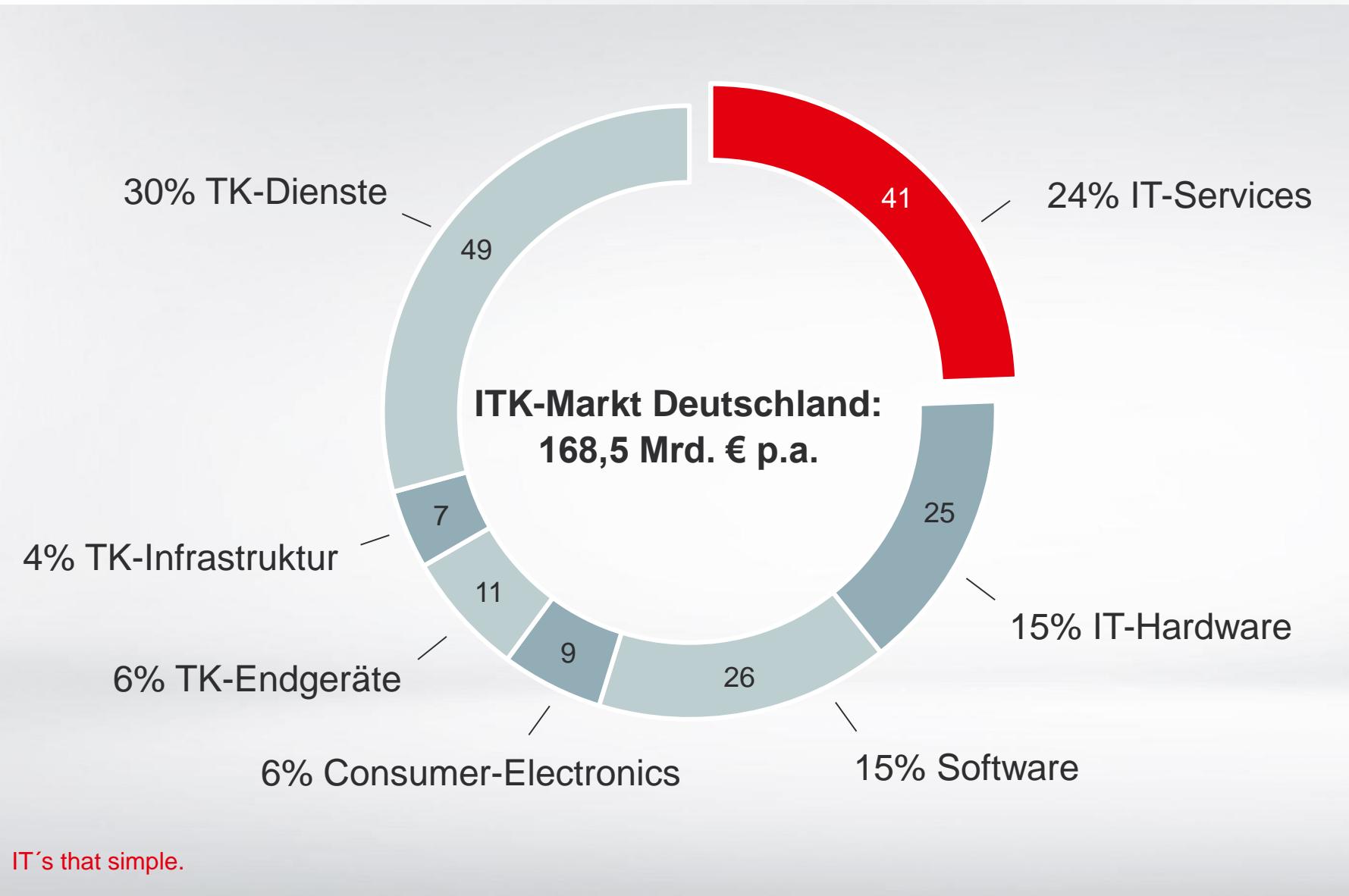
Gemeinnützige Organisation
Service Desk
3 Jahre
208 T€ / Jahr

Forschungseinrichtung
SAP Services
3 Jahre
2,5 Mio. € / Jahr

Finanzdienstleister
Full Outsourcing
7 Jahre
1,5 Mio. € / Jahr

und viele weitere...

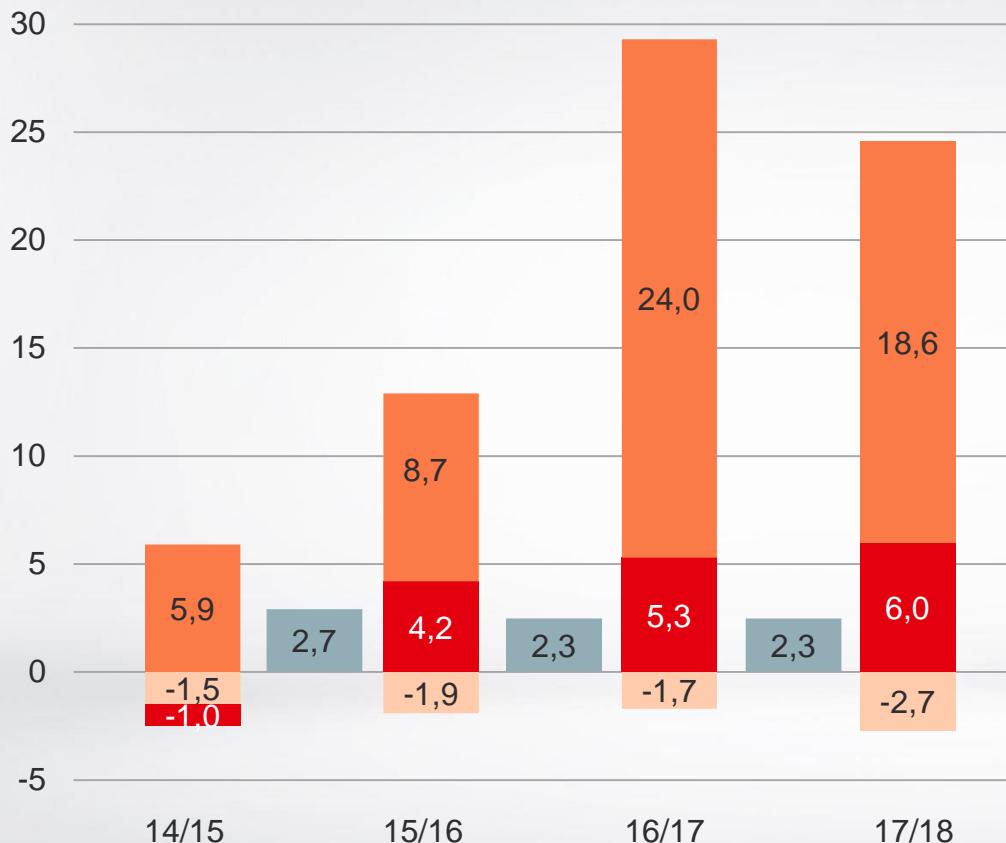
Wachstumsstrategie



in Mrd. €
Quelle: Bitkom, Januar 2019

Das organische Wachstum unserer Gesellschaften

% Wachstum



- Neu akquirierte Gesellschaften (akquisitorisches Wachstum)
- Stammgesellschaften (organisches Wachstum)
- Gesellschaften in Transformation oder Reorganisation
- Wachstumsrate IT-Services-Markt Deutschland laut Bitkom (Januar 2019)

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung



- Rund 5.000 potentielle CORBOX-Kunden im Segment 100 – 5.000 Mio. € Umsatz p.a.
- Davon 160 Bestandskunden zum 30.09.2018

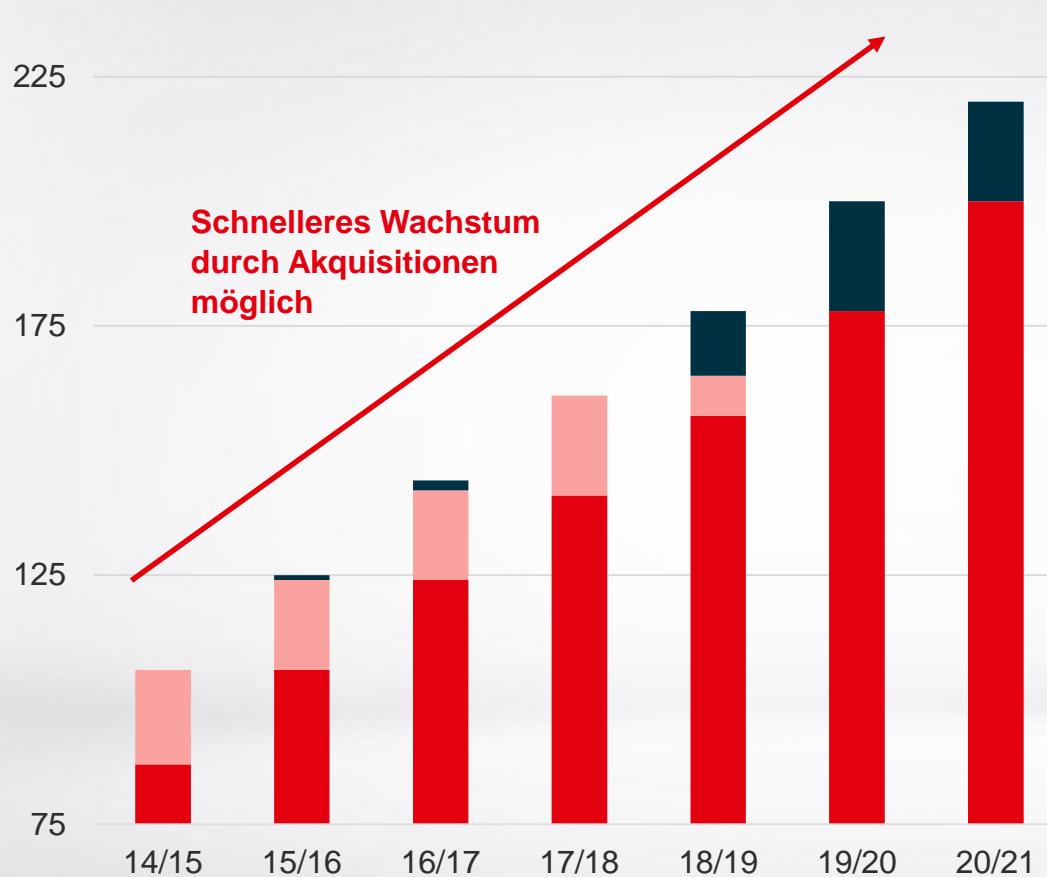
Im Geschäftsjahr 17/18

20 neue CORBOX-Kunden und
14 weiterentwickelt

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung

Anzahl Kunden



Wachstumspotential: auf ca. 45 Mio. € zusätzlicher Umsatz p.a.

- Bis 20/21 sind > 220 CORBOX Kunden realistisch
- Zusätzliche Kunden durch Akquisitionen
- 17/18 war das durch Neuverkäufe erreichte Volumen besser als erwartet und wird zu höherem organischem Wachstum in 19/20 führen

■ Bestandskunden

Neukunden p.a. durch organisches Wachstum:

■ Ist

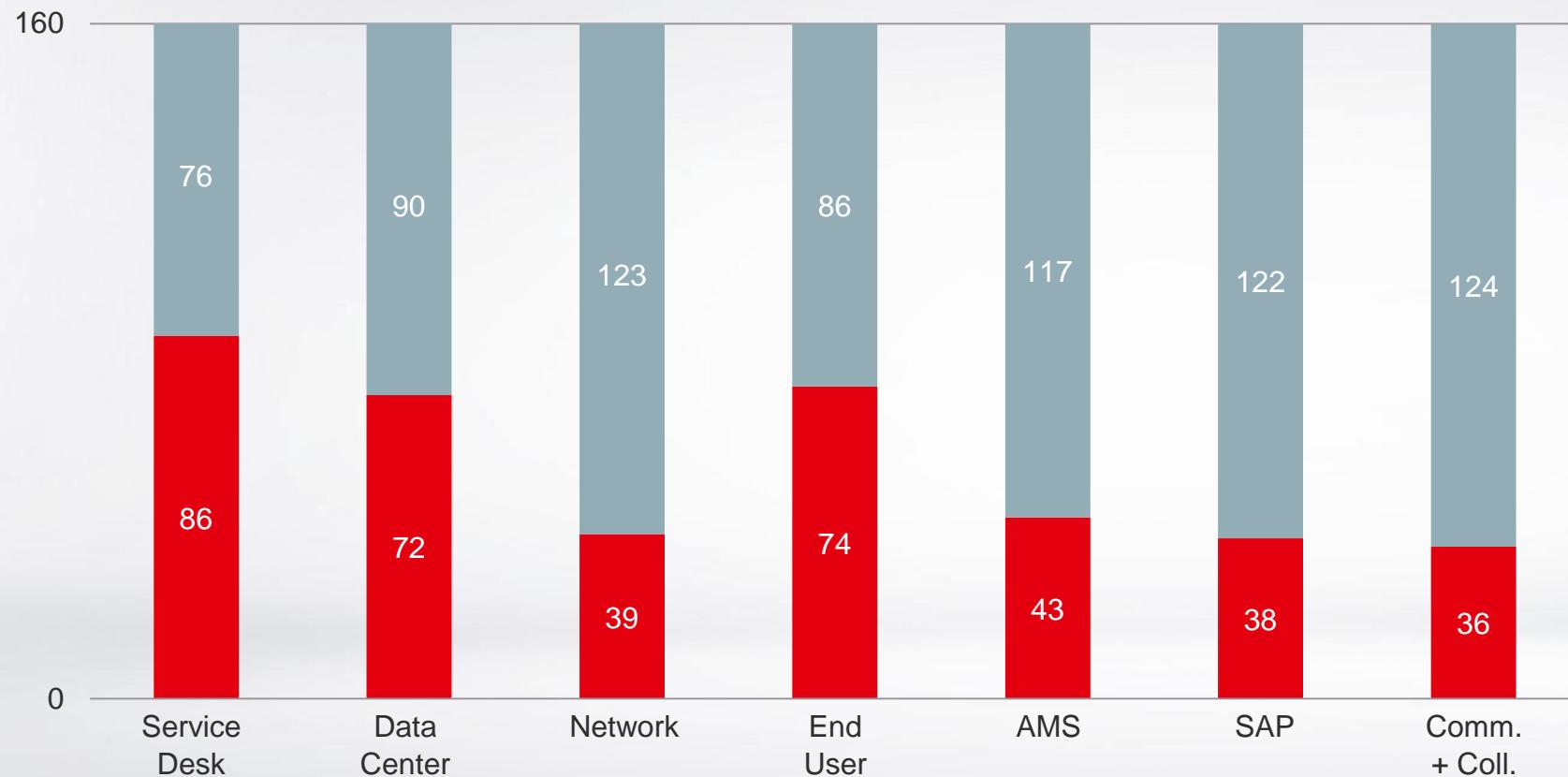
■ Plan

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

* Bei ca. 60 Neukunden bis 20/21 mit einem Jahresumsatz von je T€ 750

Wachstumssäule 2: Upselling bei Bestandskunden

Anzahl Bestandskunden



Wachstumspotential bis 2020 auf ca. 20 Mio. € p. a.

- Heutige Kunden für diese Servicefamilie
- Ziel: Alle kaufen möglichst viel CORBOX



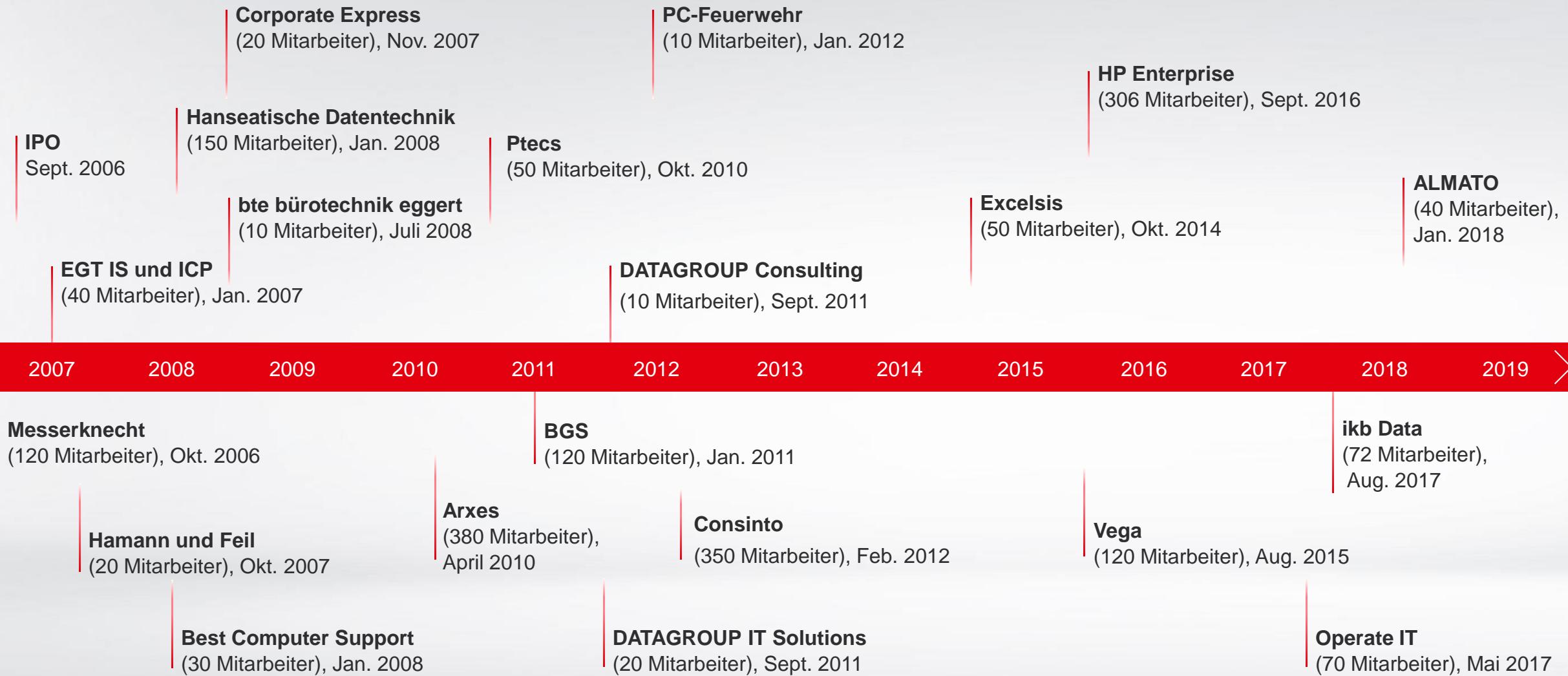
DATAGROUP

A high-speed train, featuring a white and blue aerodynamic nose, is shown in motion, blurred horizontally to suggest speed. The train is positioned on a track that curves from the bottom left towards the center. The background is a vast field of wind turbines under a bright, slightly cloudy sky.

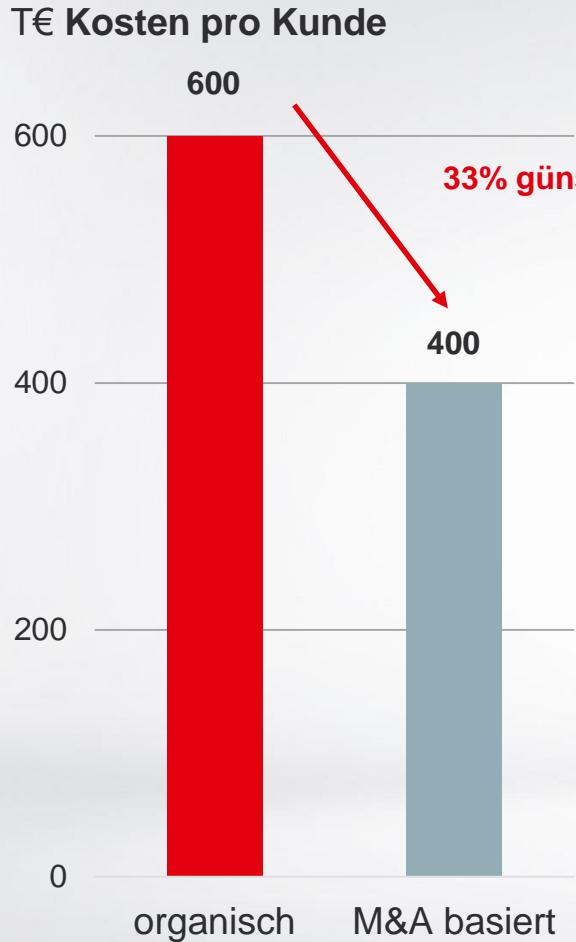
IT's that powerful.



Wachstumssäule 3: Zukäufe von Firmen



Kosten des Wachstums: organisch vs. M&A



Organisches Wachstum (Pro Kunde ca. 600 T€)

- Langsam
- Unsicher
- Teuer

M&A basiertes Wachstum

(Pro Kunde ca. 400 T€)

- Schnell
- Sicher
- Günstiger



Unsere 21. Akquisition zum 01.02.2018: die ALMATO GmbH



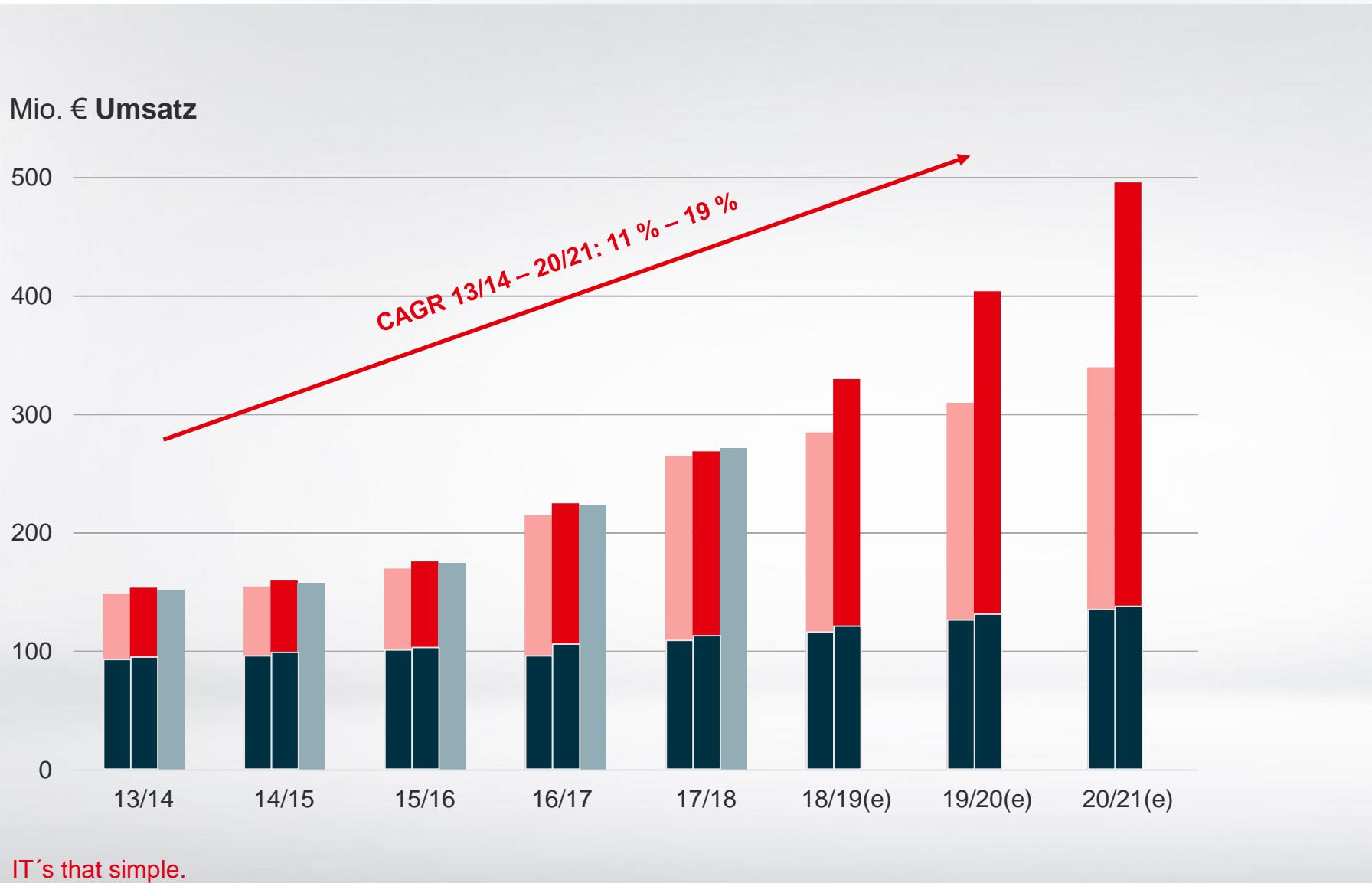
- ALMATO ist Spezialist und Pionier für die Automatisierung von Geschäftsprozessen
- Das Know-how von ALMATO in den Schlüsseltechnologien Robotic Process Automation (RPA) und Real-Time Interaction Management (RTIM) erlaubt uns zukünftig:
 - Einen neuen Wachstumsmarkt zu adressieren
 - Unsere Kunden bei der Automatisierung digitaler Geschäftsprozesse zu unterstützen
- ALMATO wächst deutlich über unsere Erwartungen

Szenarien inkl. Neukunden / Upselling und Akquisitionen

Fazit: starkes Wachstum auf drei Säulen möglich



DATAGROUP



Unsere Ambition
bis 20/21:

- > 13% EBITDA
- ~ 10% EBIT

- min. CORBOX-Umsätze
- max. CORBOX-Umsätze
- realisierter Gesamtumsatz
- Sonstige Umsätze außer CORBOX

Geschäftsjahr jeweils 01.10. - 30.09.



DATAGROUP

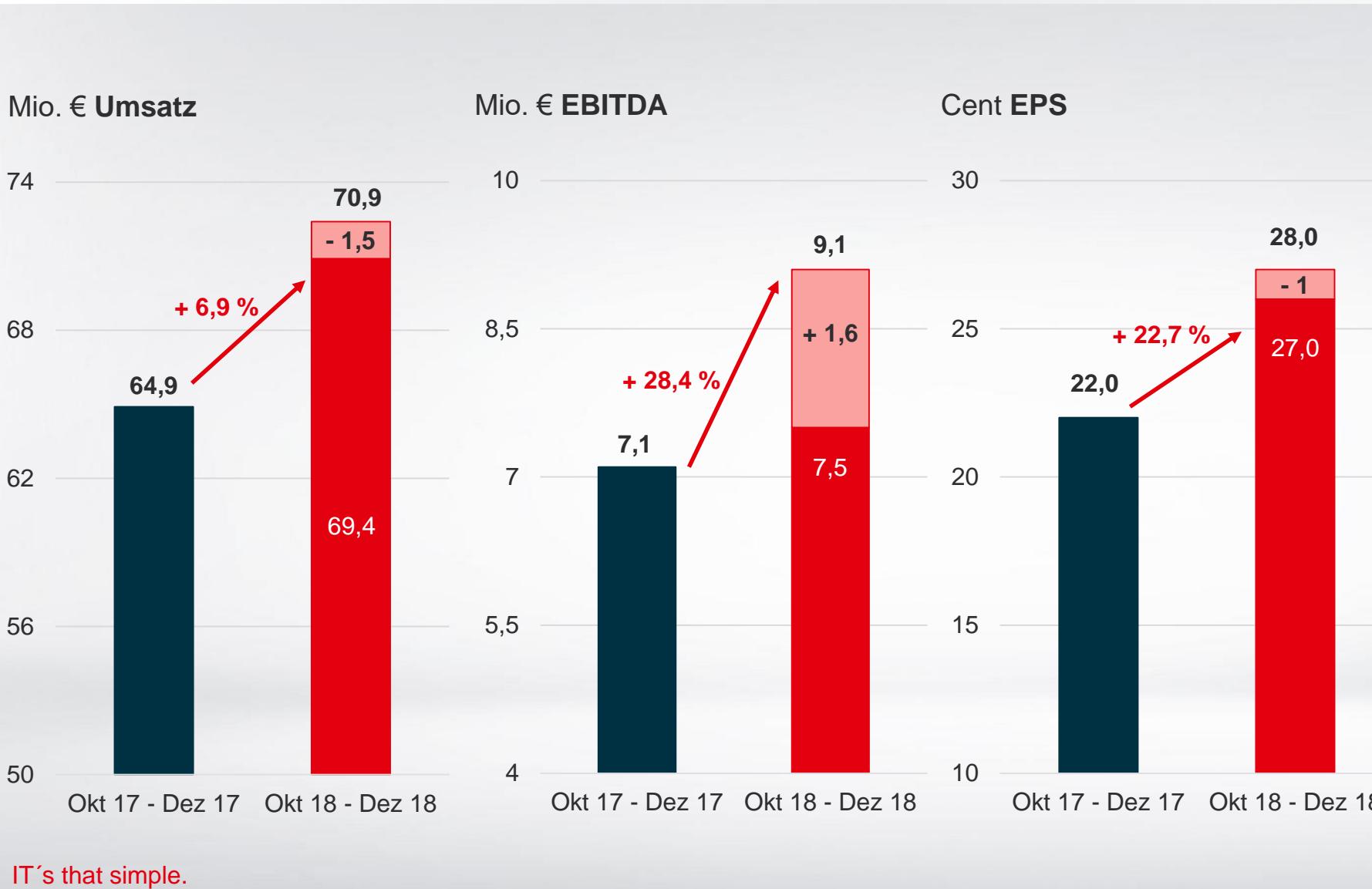
IT's that promising.



Q1 18/19: Starkes Umsatzwachstum trotz Umstellung auf IFRS 15 und IFRS 16



DATAGROUP



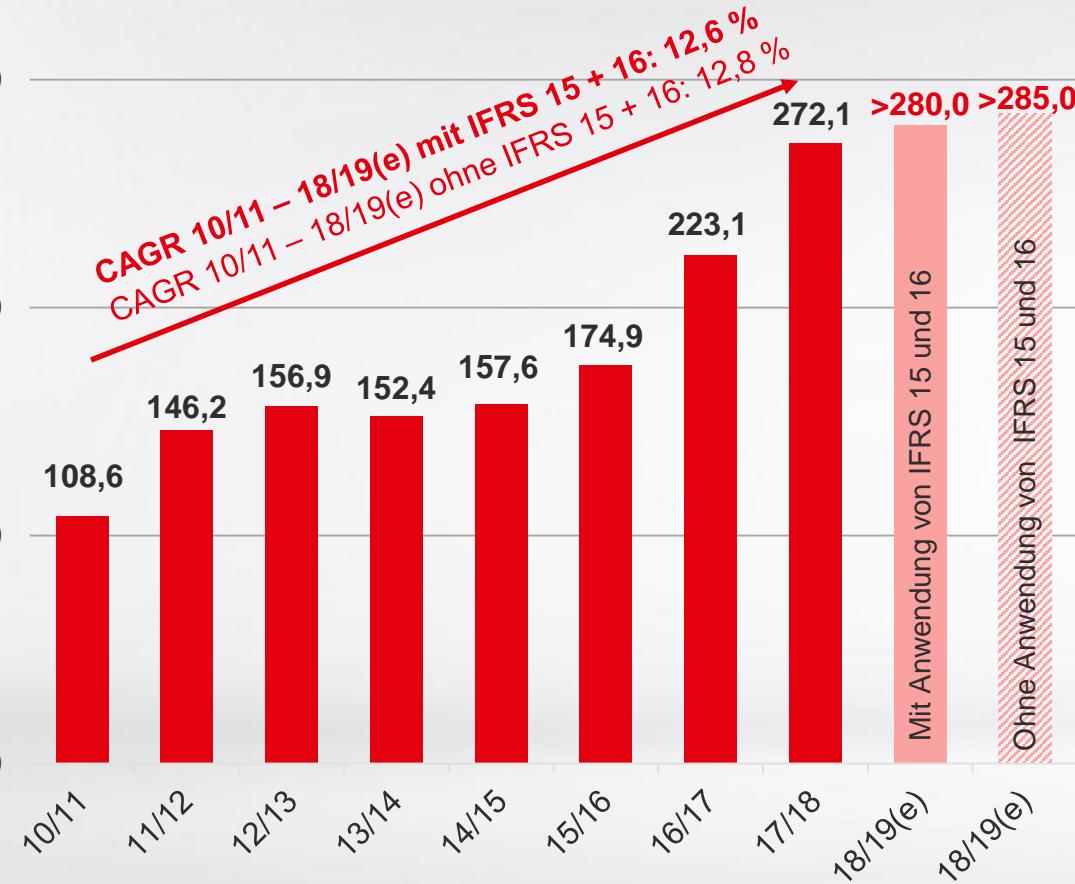
Wir setzen den Erfolgskurs fort



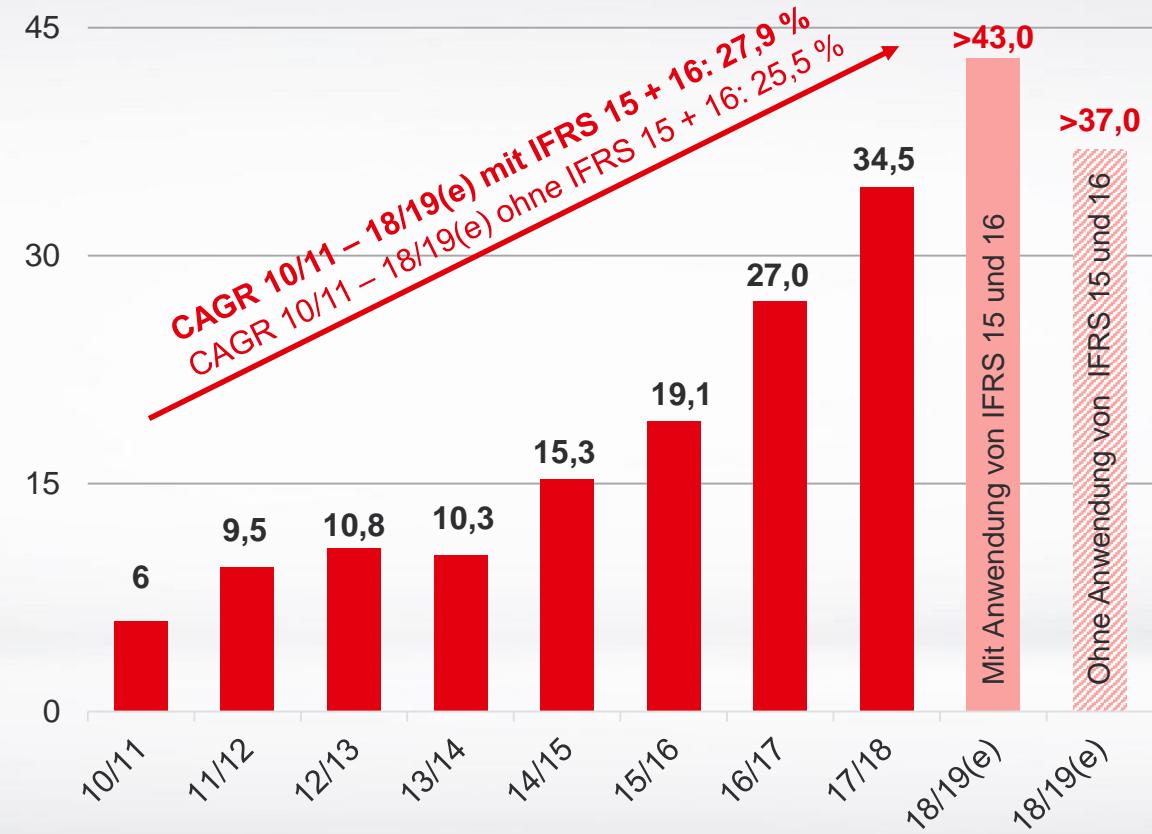
- Seit Oktober 14 Neukunden für CORBOX und 9 weiterentwickelt, davon zwei Kunden speziell im SAP-Bereich.
- Halten des Bestandskunden IKB AG mit einem Umsatzvolumen im zweistelligen Mio. €-Bereich und einer Vertragslaufzeit von fünf Jahren.
- Weit vor Vertragsende hat ein langjähriger Kunde seinen Vertrag um weitere 2 Jahre verlängert (Umsatzvolumen von 3,75 Mio. €)
- Weitere 20 Kunden verlängern ebenfalls ihre Verträge.

Unsere Prognose ist: Umsatz und EBITDA wachsen

Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA





DATAGROUP

IT's worth it.

