



DATAGROUP



IT's that simple.

Highlights des Geschäftsjahres 17/18



DATAGROUP



01.2018
Robotic aus
Reutlingen

ALMATO GmbH
21. Unter-
nehmenskauf

04.2018
2.000 Mitarbeiter
Und wir machen
weiter...

05.2018
Startschuss der
„Mission Marke“
OneDATAGROUP
ist das Ziel

07.2018
Outsourcing XXL
Größter
Einzelauftrag.
DATAGROUP
wächst in eine
neue Dimension

08.2018
Erneut ISO
20000
Zertifizierte
Qualität

09.2018
Rekordergebnis
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

„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.“

„Zuverlässiges, schwäbisches Unternehmen.“

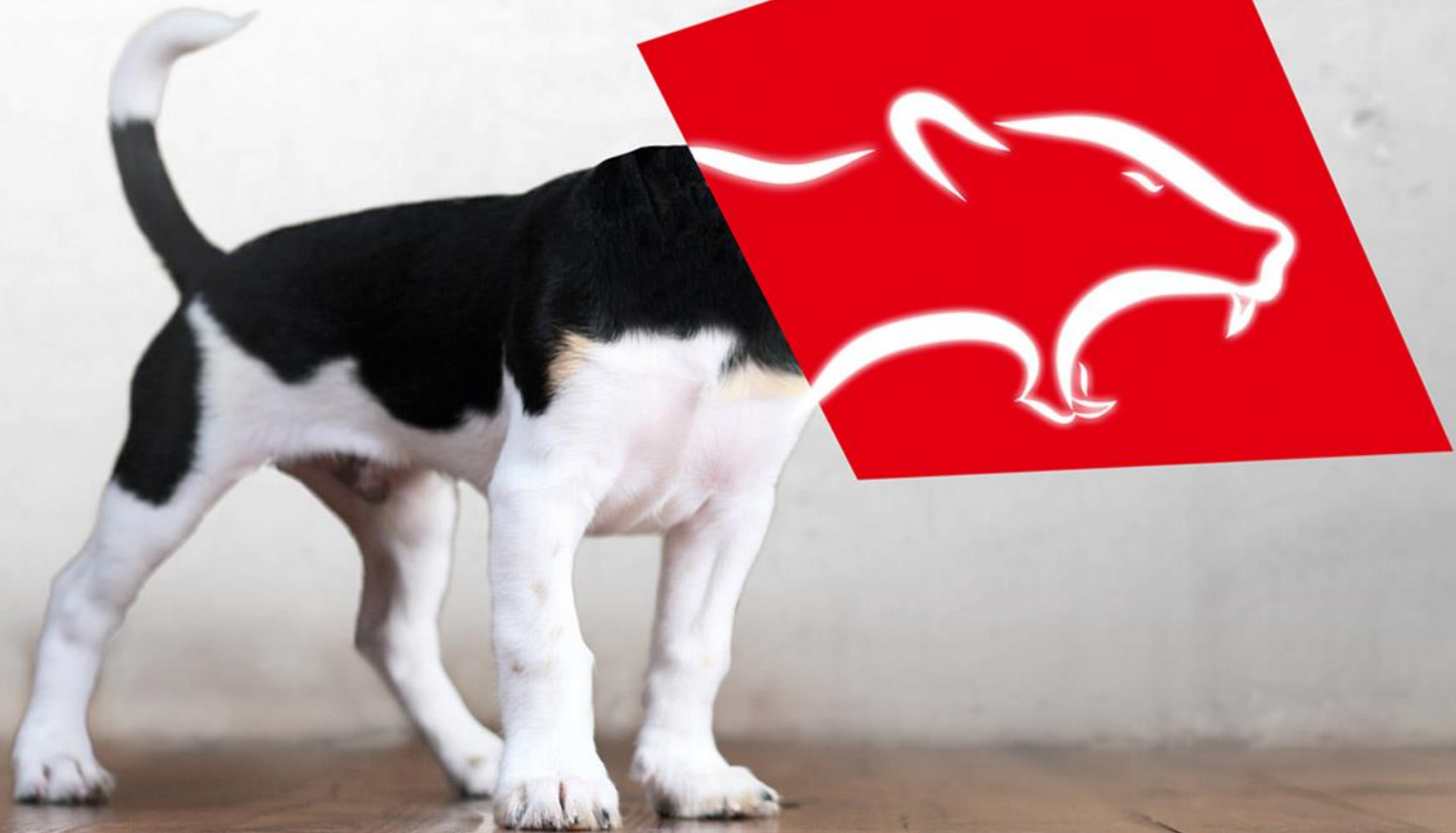
IT's us.

„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 that empowering.



DATAGROUP





DATAGROUP

IT's that dynamic.





DATAGROUP

IT's that powerful.



DATAGROUP

IT's that strong.



IT's that easy.



DATAGROUP



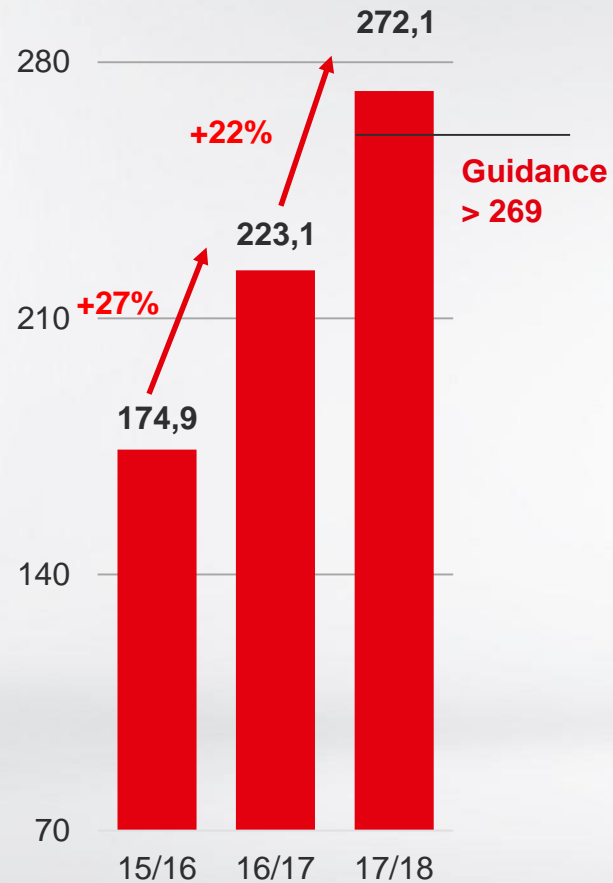
- Erneut Umsatz- und Ergebnisrekord
- Weiterer Ausbau des Cloud-Geschäfts
- Gutes organisches Wachstum
- Erneut hohe Kundenzufriedenheit bestätigt
- Weiterentwicklung der Konzernstrukturen
- Erweiterung Vorstand und deutlicher Personalaufbau
- Erfolgreiche Eingliederung HanseCom, IKB Data und Almato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



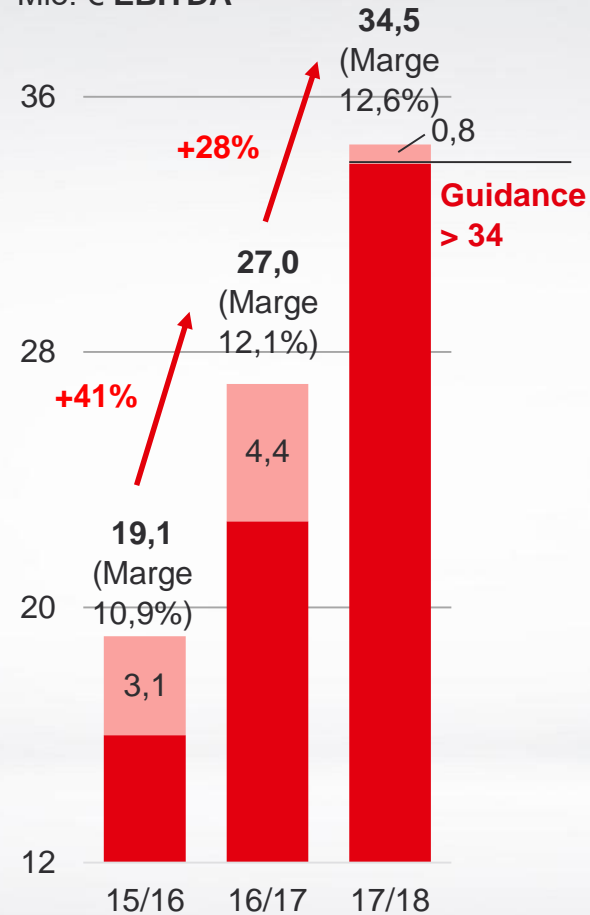
DATAGROUP

Starkes Umsatz- und Ergebniswachstum 17/18

Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA



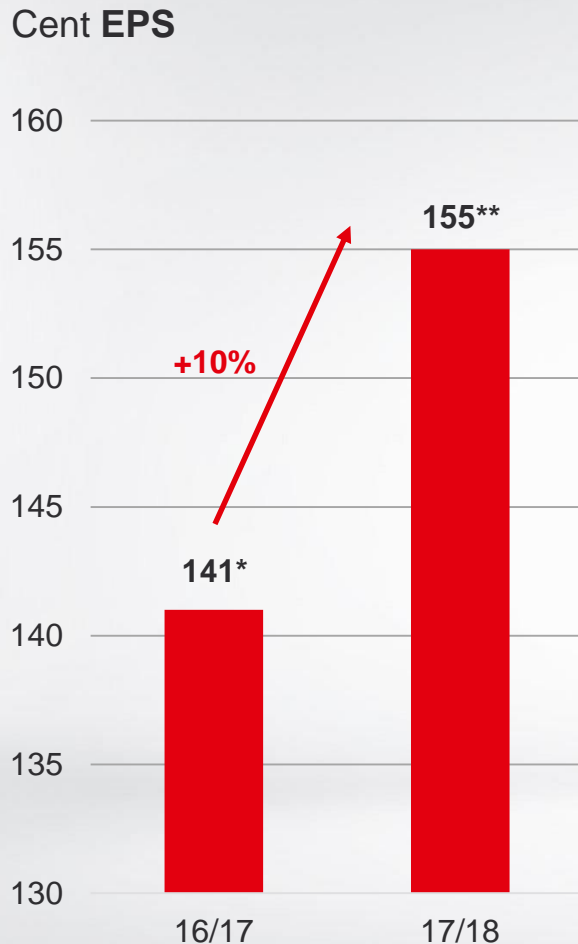
Einmalige Sondereffekte
sinken



Die operative Ertragskraft
ist stark gestiegen!



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!

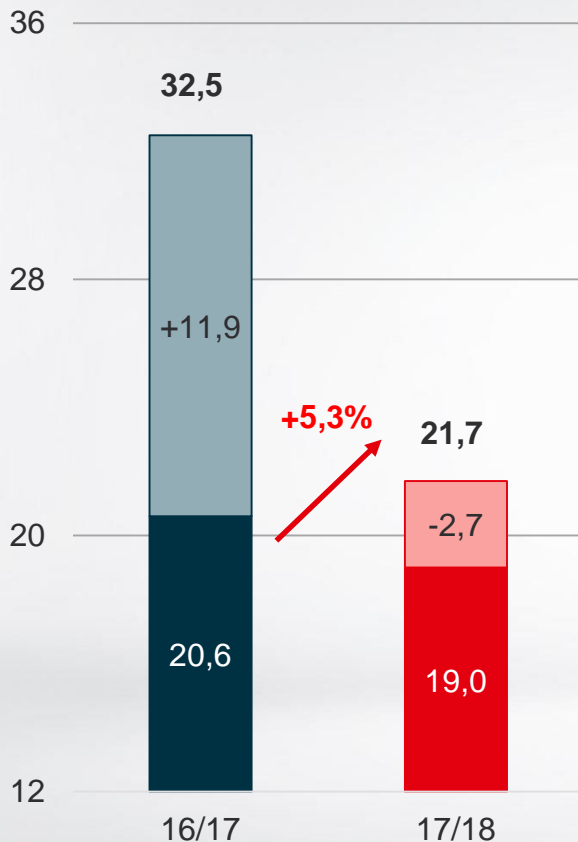
*basierend auf der gewichteten, durchschnittlichen Aktienzahl von 7,940 Mio. Stück

**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

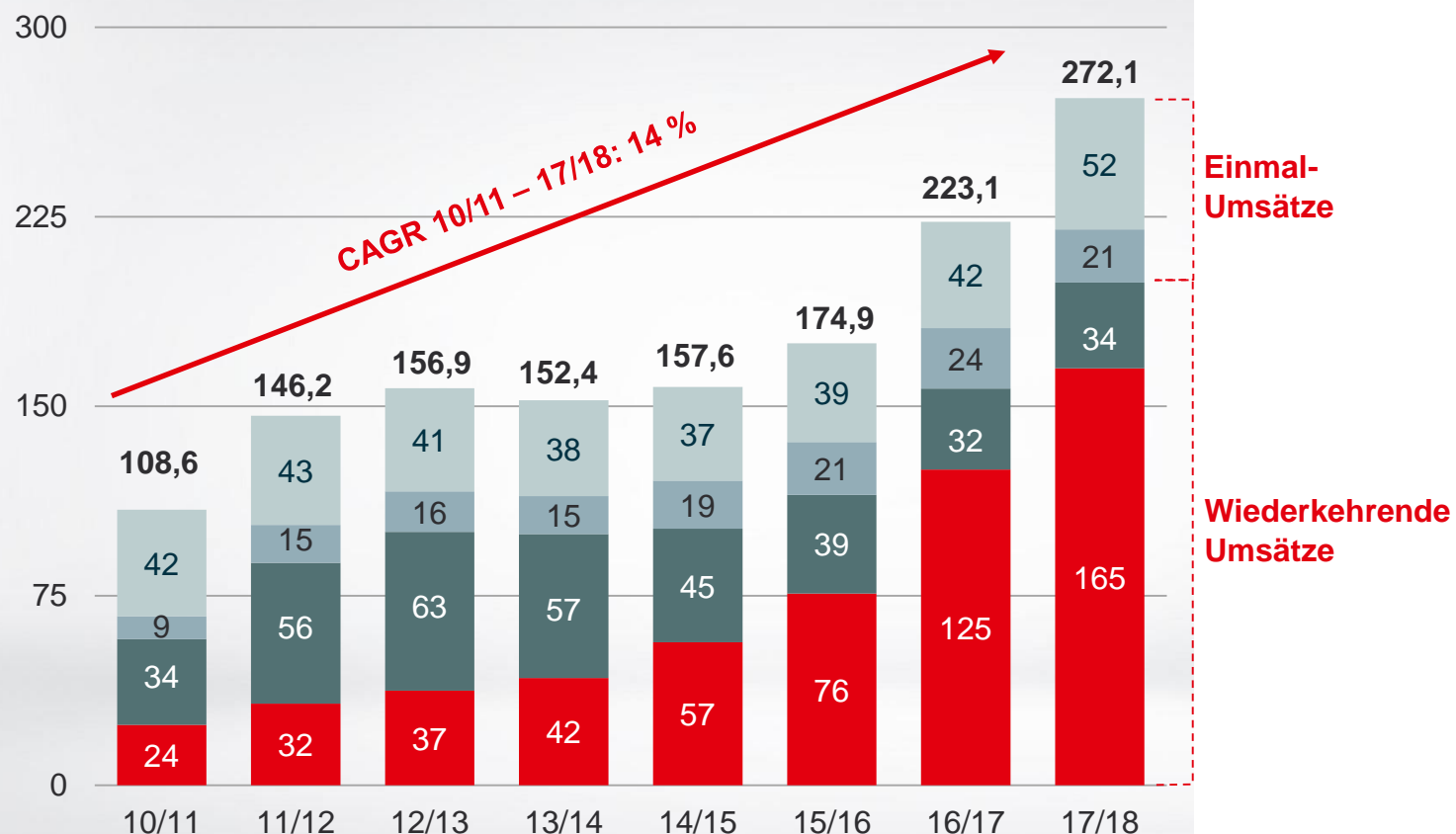
Verzerrende Einflüsse im Cashflow 16/17

- - 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

Mio. € Umsatz 10/11 – 17/18



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

- Handel + Sonstiges
- Einmalige DL
- Wiederkehrende Non-Cloud-DL
- Wiederkehrende Cloud Services

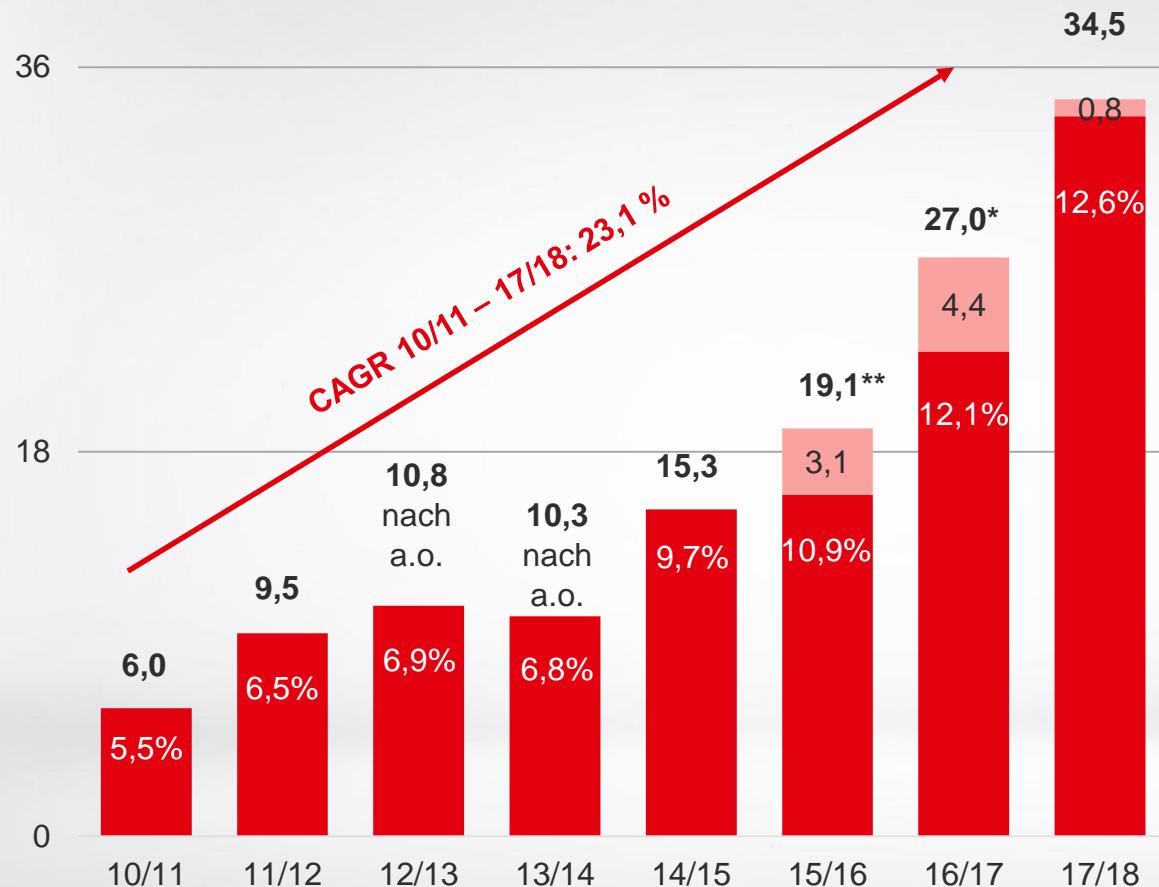
Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

EBITDA-Entwicklung



DATAGROUP

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



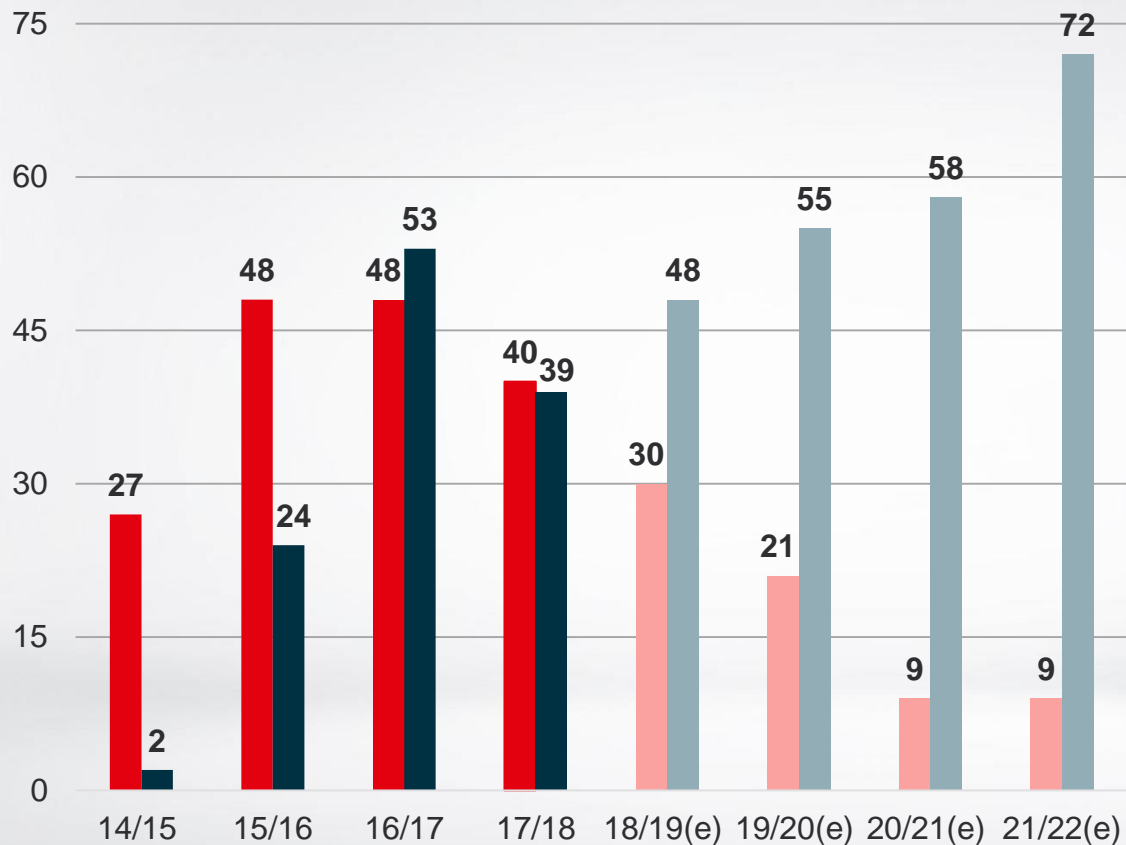
Ausgewählte Bilanzkennzahlen

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%	
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	40.111	29.764	-25,8%	Umgliederung 9 Mio. € lang-/kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Finance Lease	3.601	1.915	-46,8%	Rückgang des Finanzierungsvolumens
Pensionsrückstellungen	37.593	40.610	8,0%	Andienung, Entgeltumwandlung, Aufzinsung
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) / durchschnittliches EK
Bilanzsumme	213.390	215.450	1,0%	



Entwicklung der Bankverbindlichkeiten

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



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

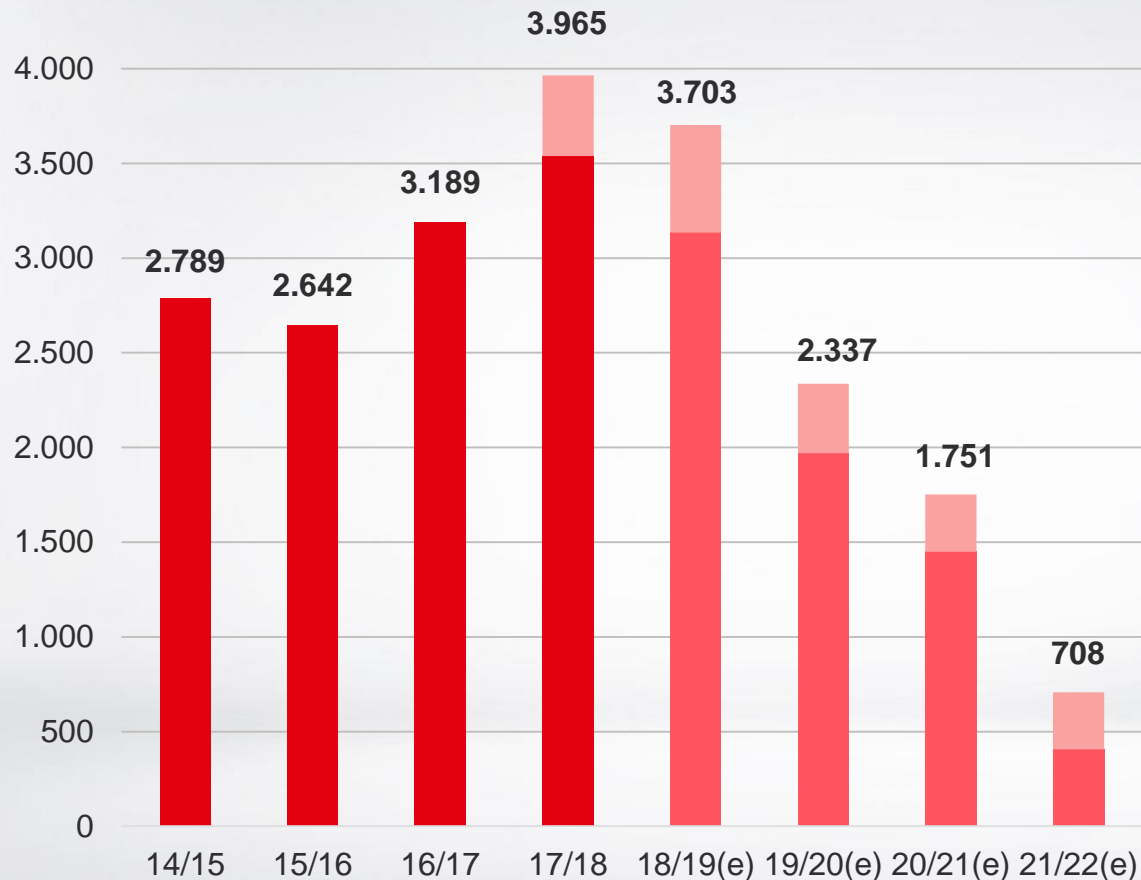
■ Zahlungsmittel
■ Bankverbindlichkeiten

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



Entwicklung der Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

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



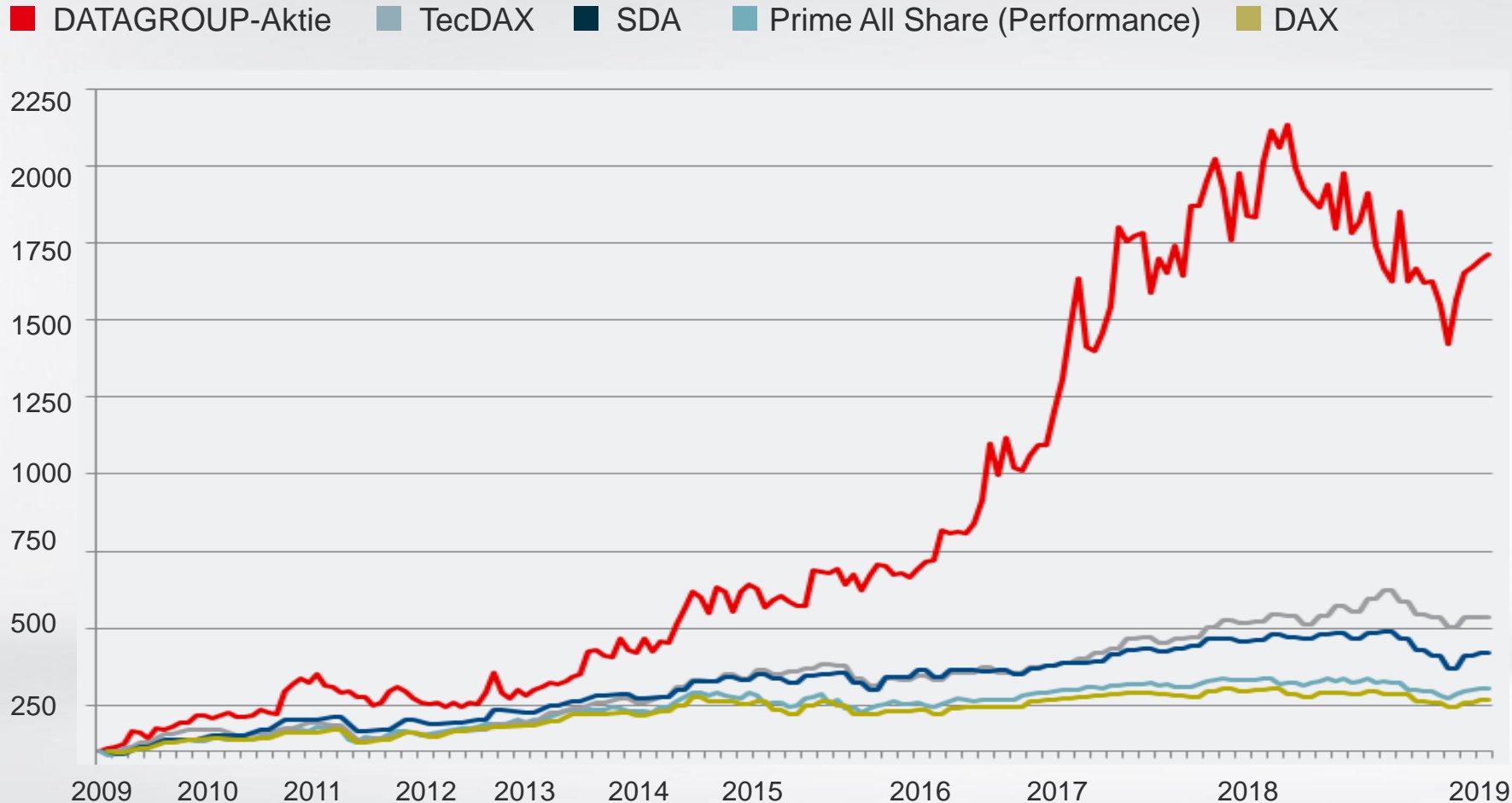
■ Davon aus Neuakquisition ALMATO

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



DATAGROUP

DATAGROUP Aktie im Vergleich zu Indizes



€ 36,00

(Stand: 12.03.2019)

Analystenmeinung
(Kursziel/Rating)

Warburg Research
53,00 €, Kaufen

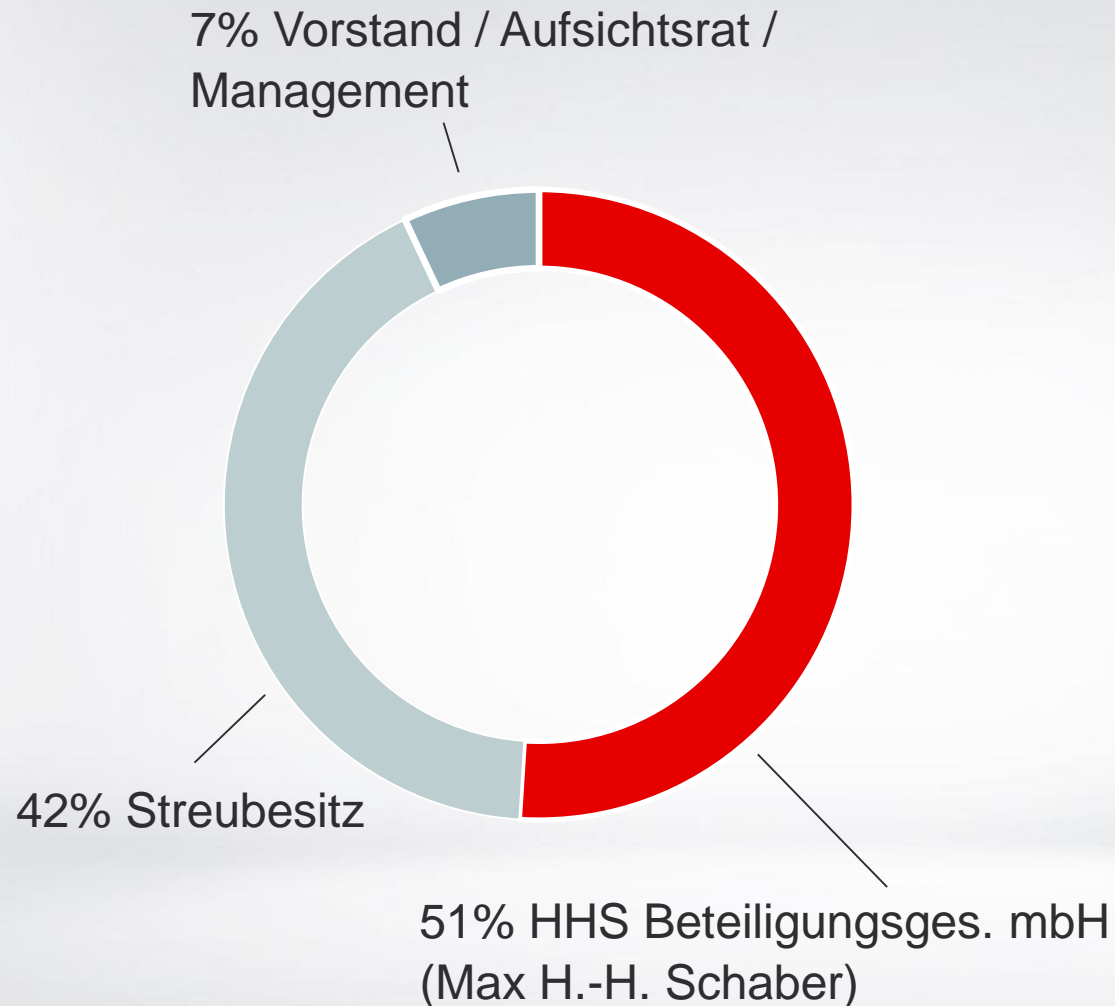
Hauck & Aufhäuser
52,00 €, Kaufen

Baader Helvea
32,00 €, Halten

Aktionärsstruktur



DATAGROUP



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

Wesentliche Aktionäre Freefloat*:

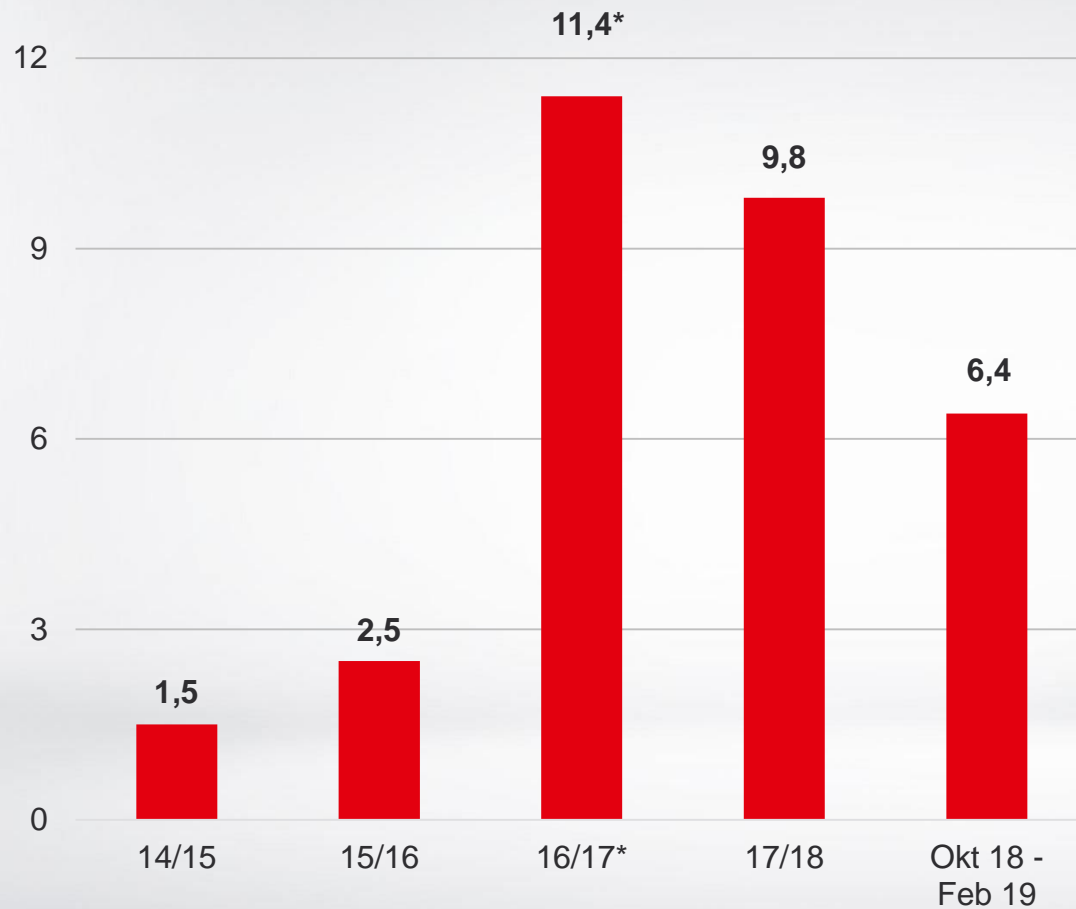
Investor	Prozent %
Deutsche Bank AG	4,40
Taaleri Rahastoyhtio	2,04
Universal Investment	1,12
Lannebo Fonder AB/Sw	1,02
Fondbolaget Fondita	0,95
Wallberg Invest SA	0,60
Massachusetts Mutual	0,60
Allianz SE	0,48
Berenberg Lux Invest	0,43
Société de Gestion Prévoir	0,43

* 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



- 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.





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 Entscheidungs-zentrale in Deutschland sitzt. Wir arbeiten für ausgewählte öffentliche Kunden.

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

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

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

Wir sind in den wichtigsten Wirtschaftsregionen Deutschlands lokal präsent.

An jeder Stelle erleben Kunden und Mitarbeiter Akquisition und Produktion.

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

Kulturelle Leitlinien

Wir sind Unternehmer, wie unsere Kunden auch.

Wir sind Meister der Führung.

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

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

Wir werden unserer sozialen Verantwortung nach innen und außen gerecht.

Wir verstehen uns als beruflicher Freundeskreis.

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

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

IT's that simple.

IT's that clever.

1. Optimale Organisation lokaler und zentraler Produktion



DATAGROUP



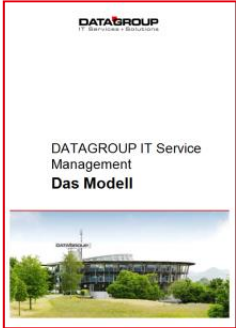
- SQUARE – Weiterentwicklungsprojekt innerhalb von DATAGROUP
- Ziel:
 - Konsolidierung weiterer Kapazitäten in den zentralen Liefereinheiten
 - Entwicklung neuer Markteinheiten
 - Stärkung unserer Präsenz beim Kunden
 - Steigerung unserer Effizienz

IT's that clever.

2. Standardisierte Prozesse und Portfolio



DATAGROUP



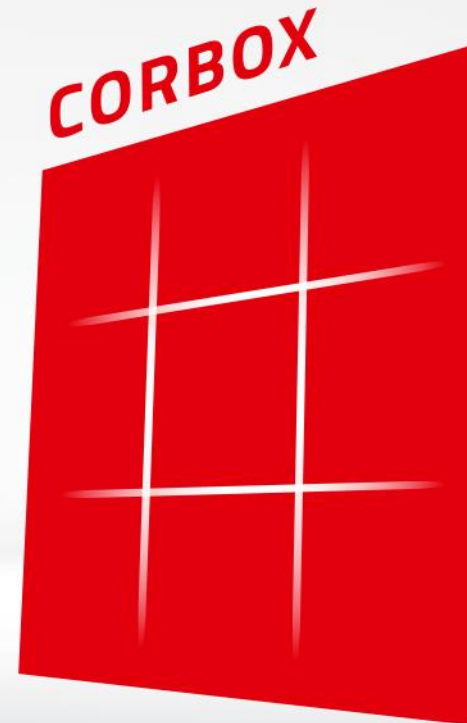
Betriebshandbuch der Produktion = unser Modell

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



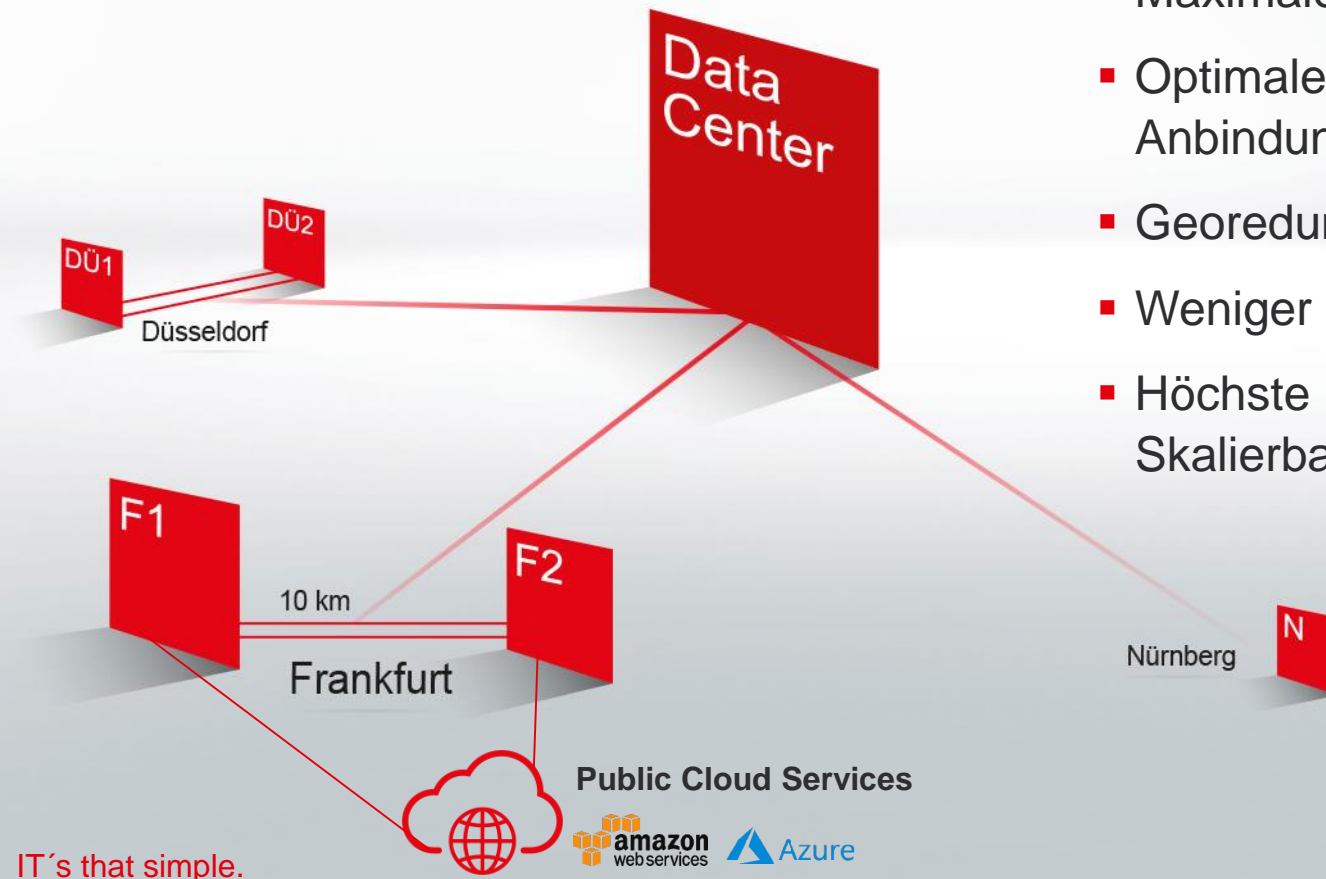
Bei Bedarf
individuelle
Anpassung
an Kunden

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



IT's that simple.

IT's that empowering.



DATAGROUP



Weiterentwicklung DATAGROUP 2020 zu 2025



DATAGROUP

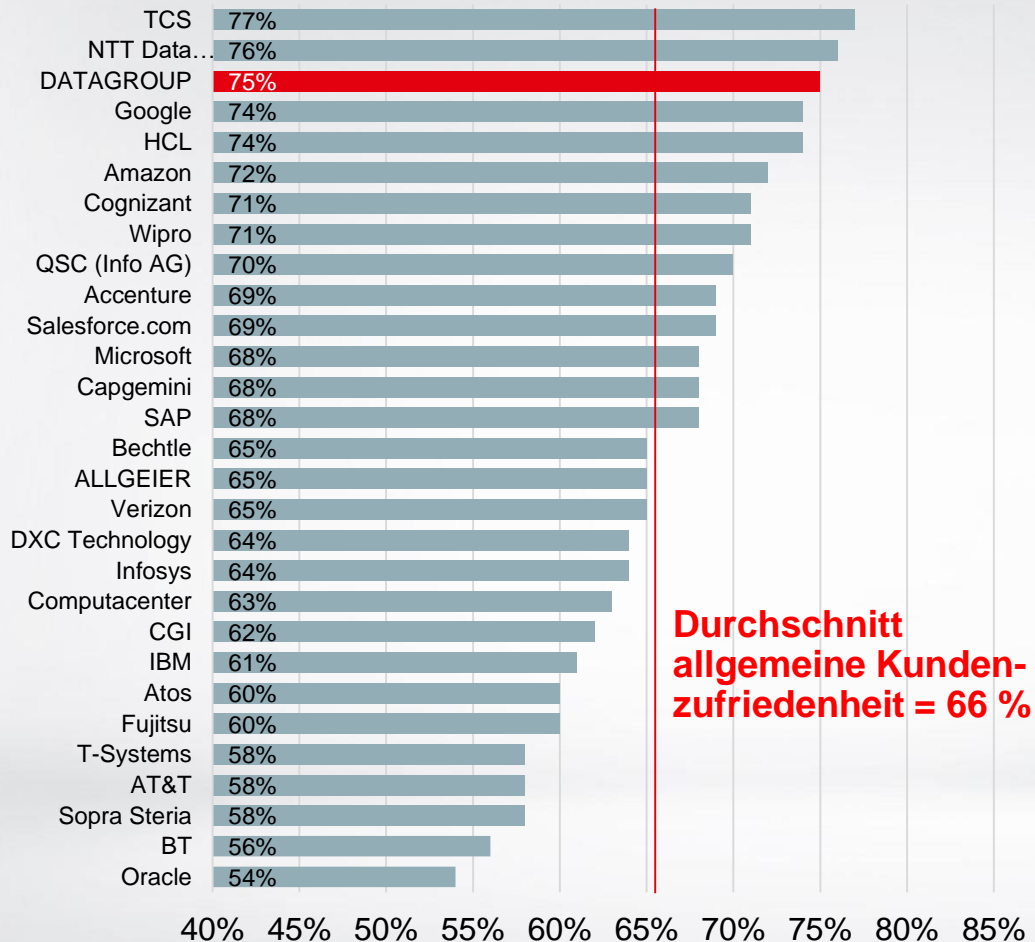


IT's that simple.

- 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



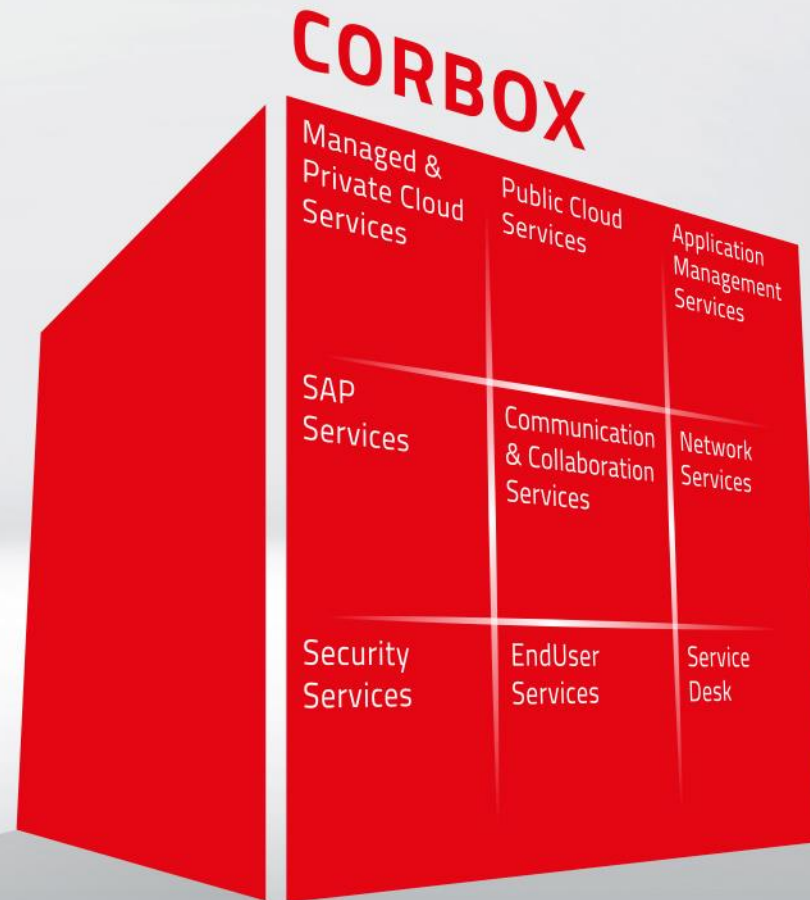
DATAGROUP ist Spitze bei der Kundenzufriedenheit

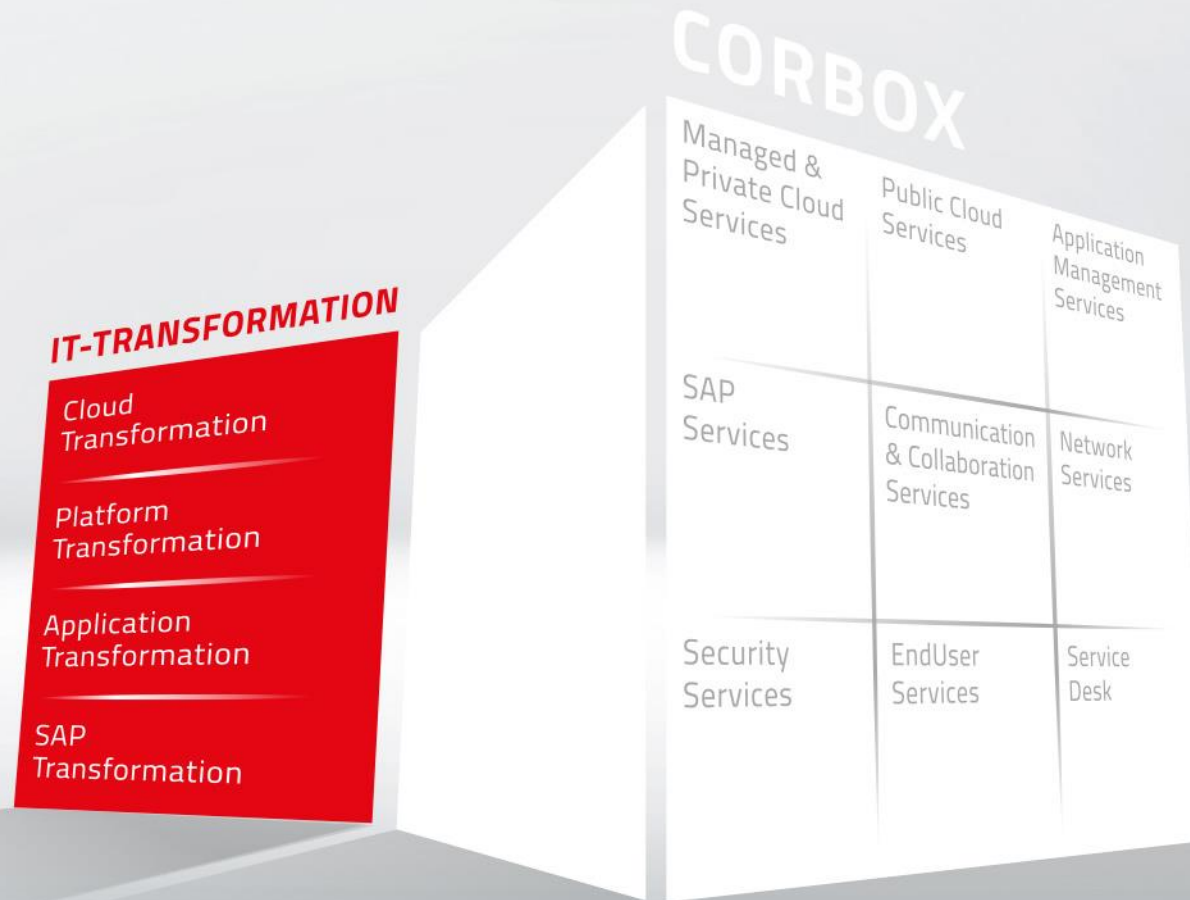


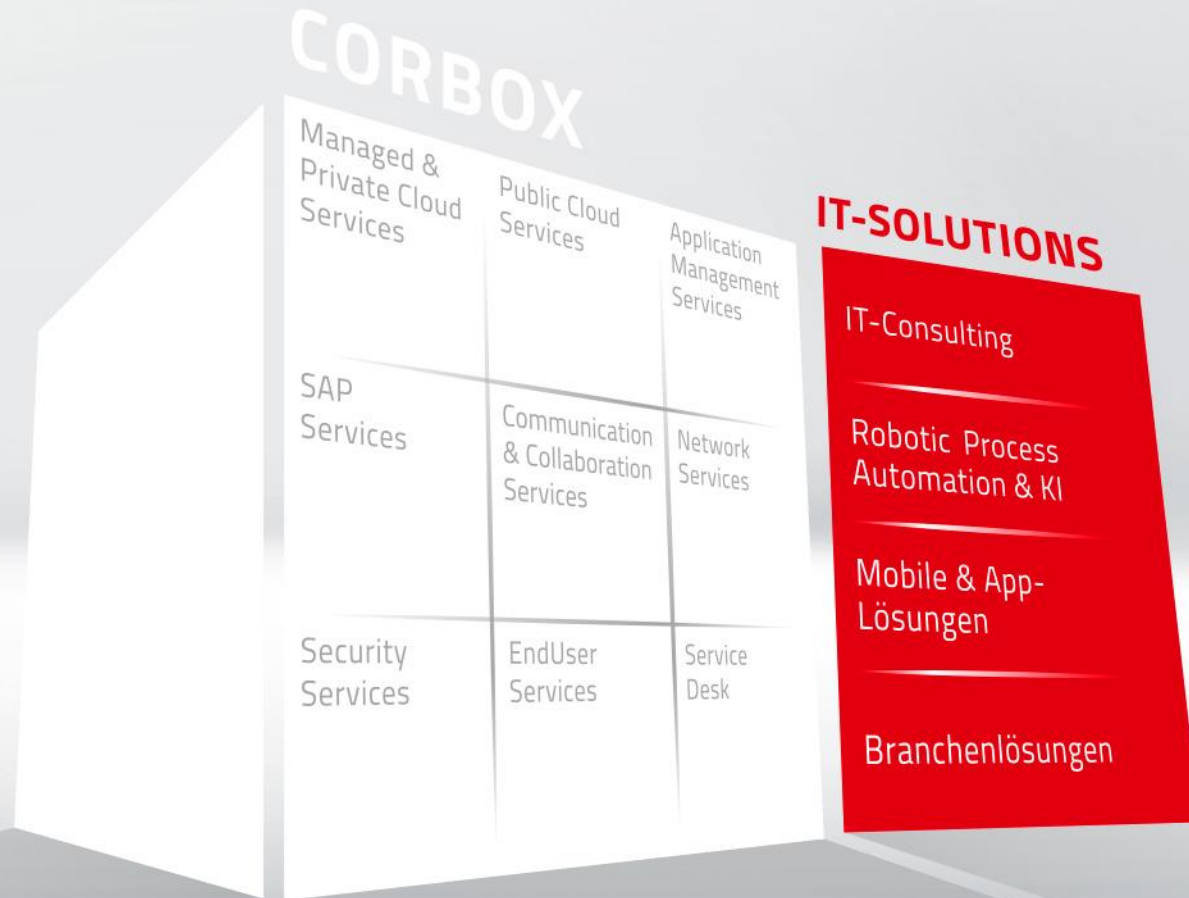
IT Outsourcing Studie Deutschland 2018 von Whitelane Research und Navisco

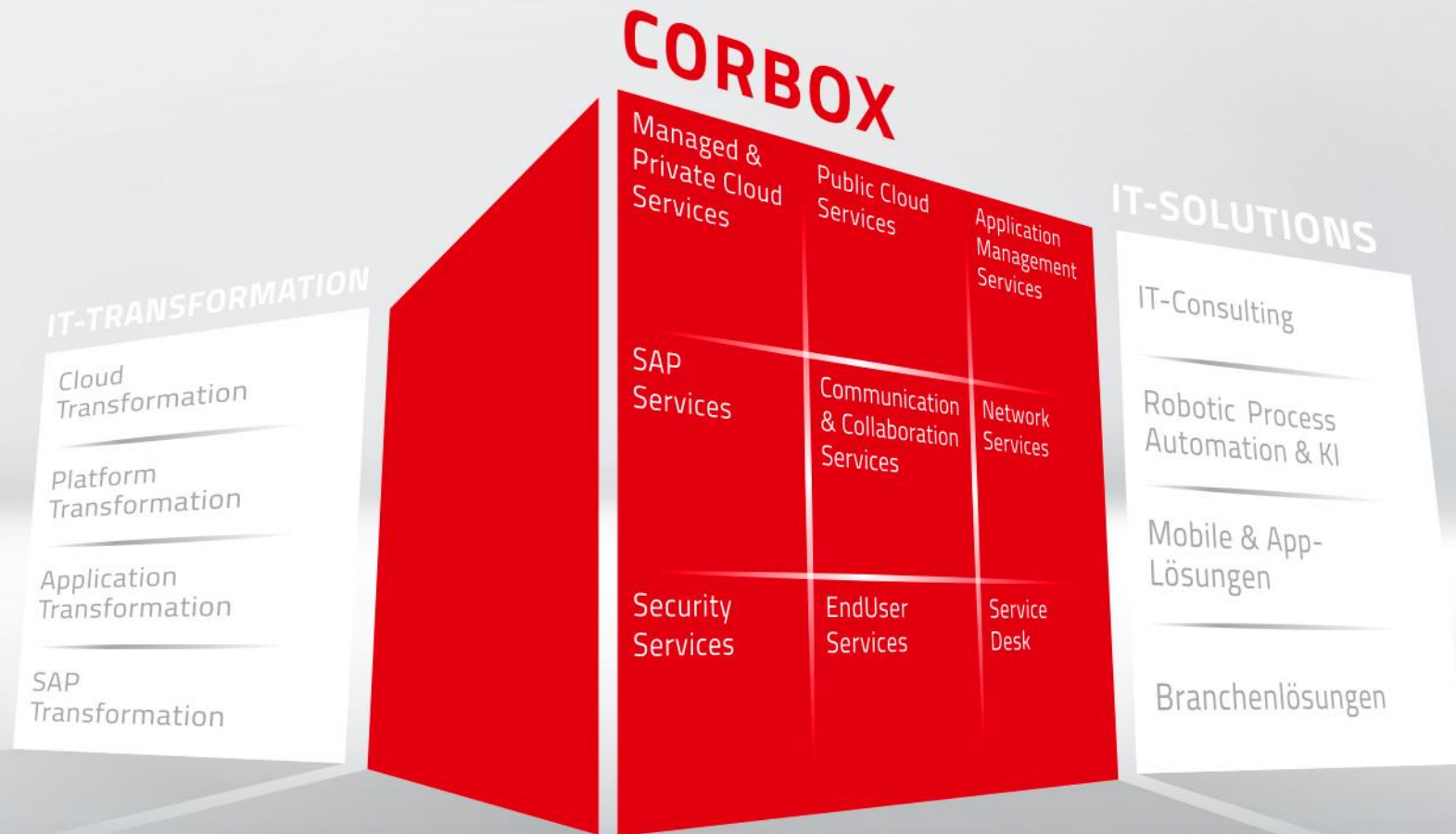
- Größte unabhängige Befragung von Outsourcing-Kunden in 13 europäischen Ländern
- In Deutschland: 600 von Kunden bewertete Outsourcing-Verträge
- Das vierte Jahr in Folge bewährt sich DATAGROUP erneut an der Spitze
- Spitzenbewertungen u.a. bei
 - Preisniveau
 - Vertragliche Flexibilität

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











**CORBOX
Private Cloud**



**On Premise
Data Center**

Managed &
Private Cloud
Services

Public Cloud
Services

Application
Management
Services

SAP
Services

Communication
& Collaboration
Services

Network
Services

Security
Services

End User
Services

Service
Desk



**Public Cloud
Services**



Hybride Lösungen für
verschiedene
Kundenanforderungen

IT's that promising. Starker Auftragseingang mit CORBOX



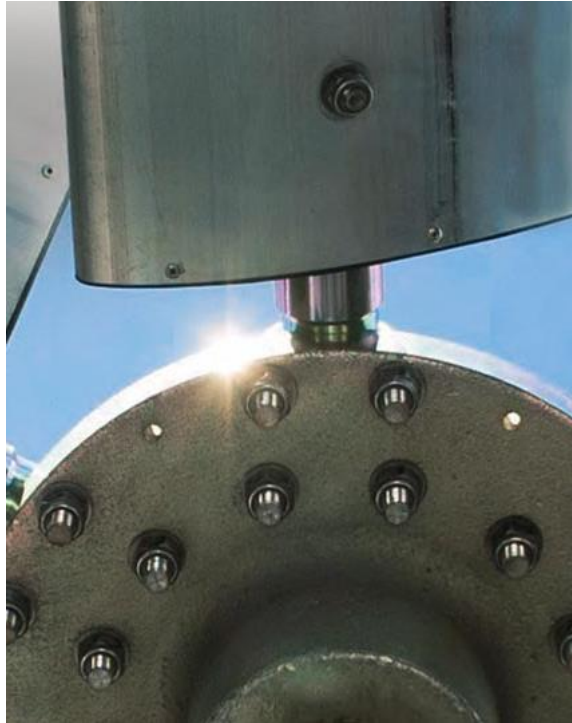
DATAGROUP



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

DKMSx
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

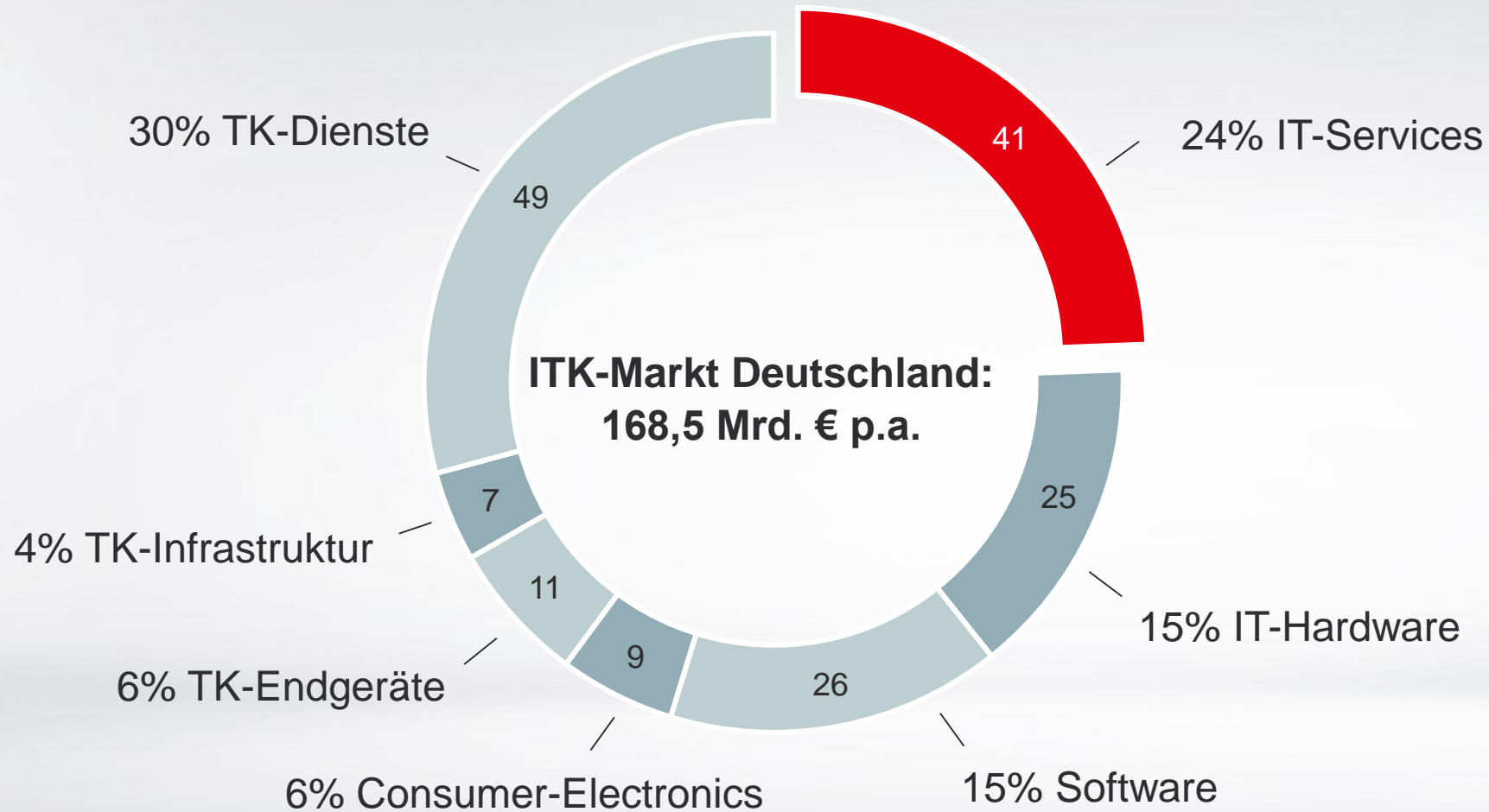


Finanzdienstleister

Full Outsourcing

7 Jahre
1,5 Mio. € / Jahr

und viele weitere...

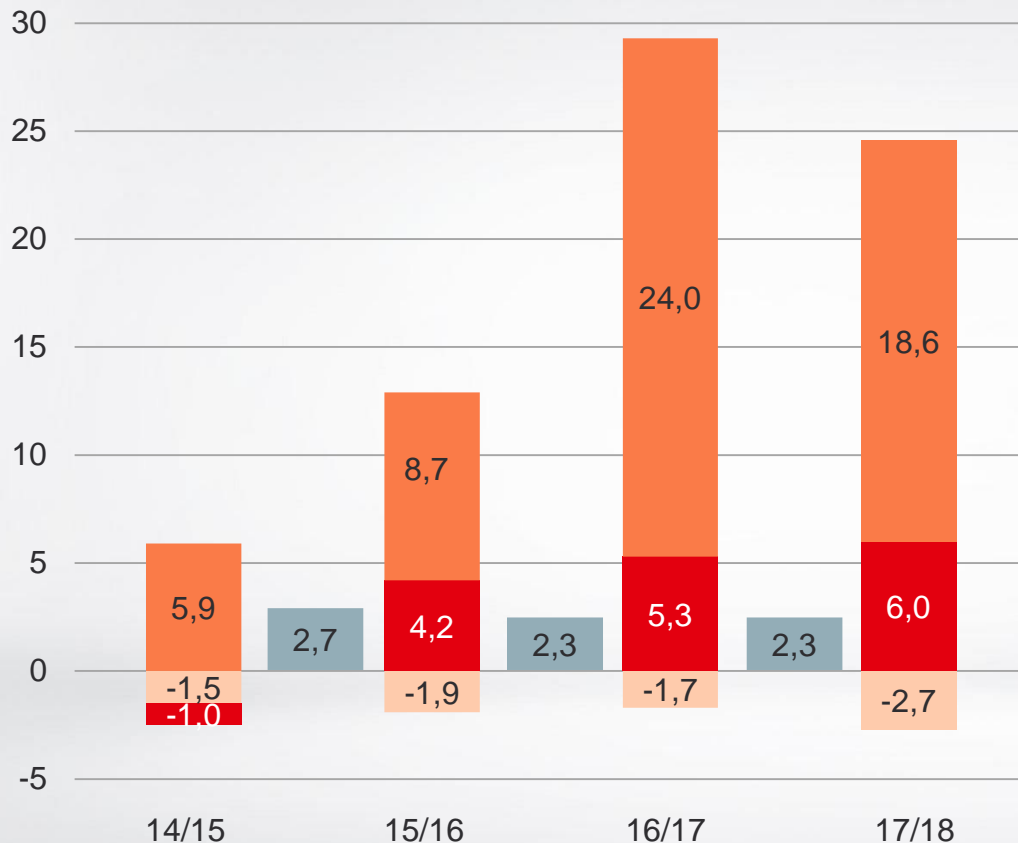


in Mrd. €
Quelle: Bitkom, Januar 2019



Das organische Wachstum unserer Gesellschaften

% Wachstum

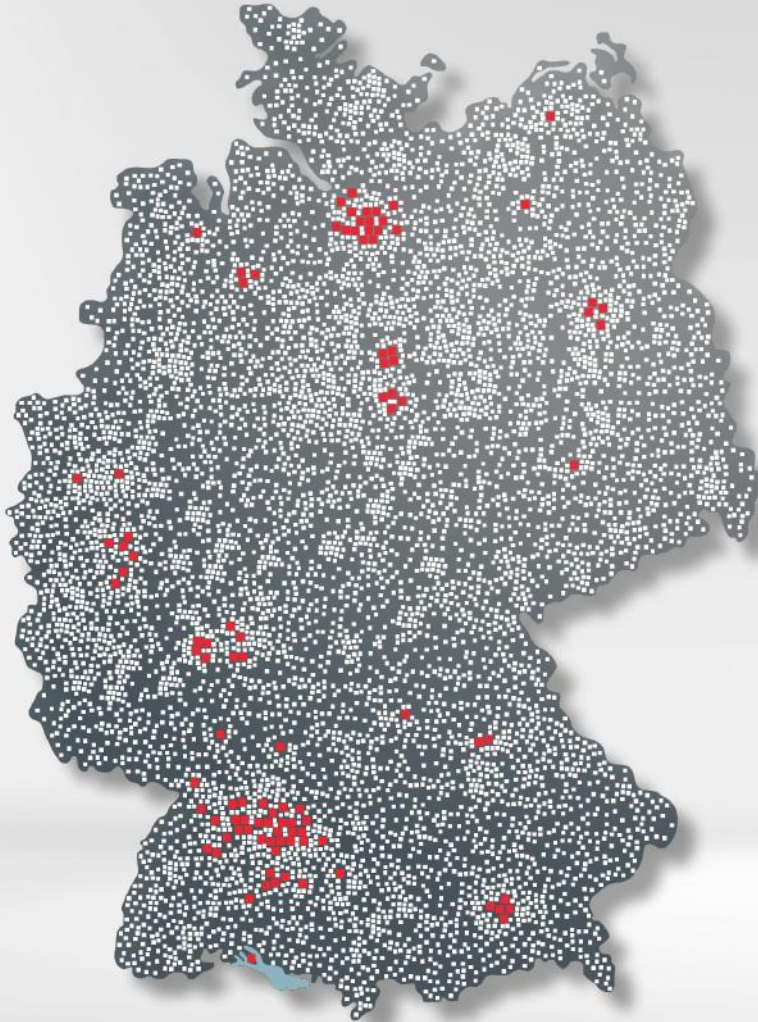


- Neu akquirierte Gesellschaften (akquisitorisches Wachstum)
- Stammgesellschaften (organisches Wachstum)
- Gesellschaften in Transformation oder Reorganisation
- Wachstumsrate IT-Services-Markt Deutschland laut Bitkom (Januar 2019)

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

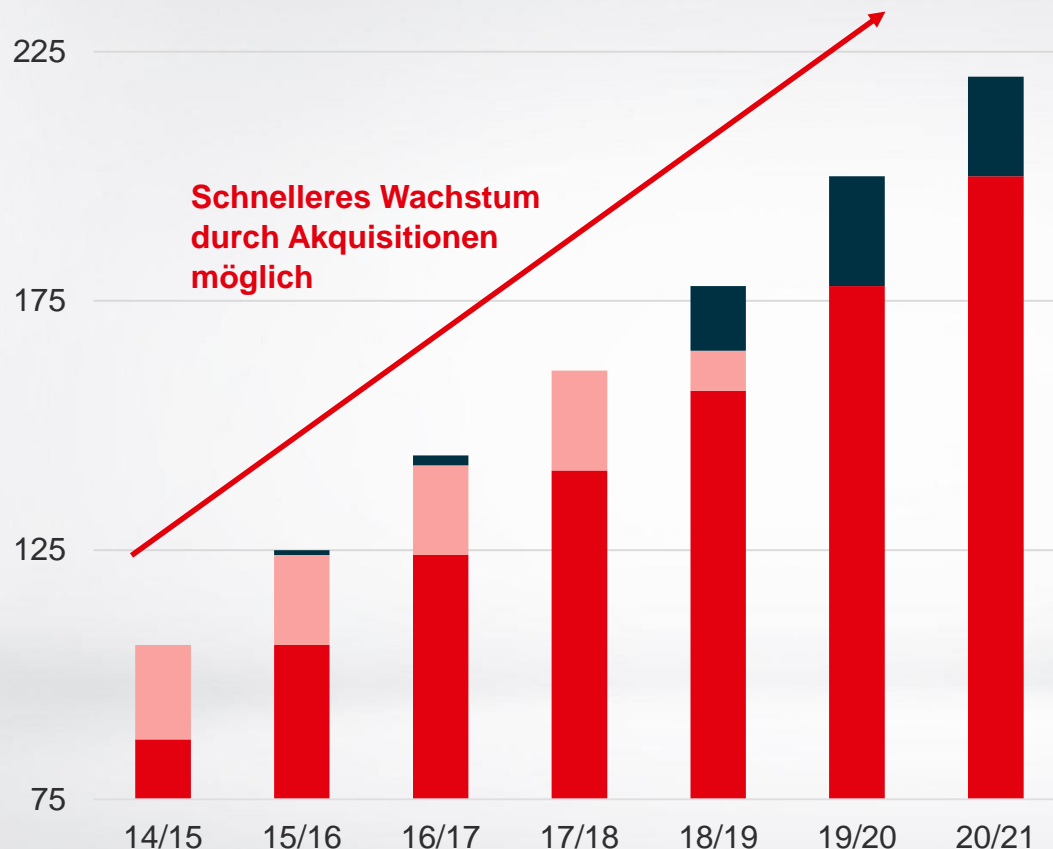
20 neue CORBOX-Kunden und
14 weiterentwickelt

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

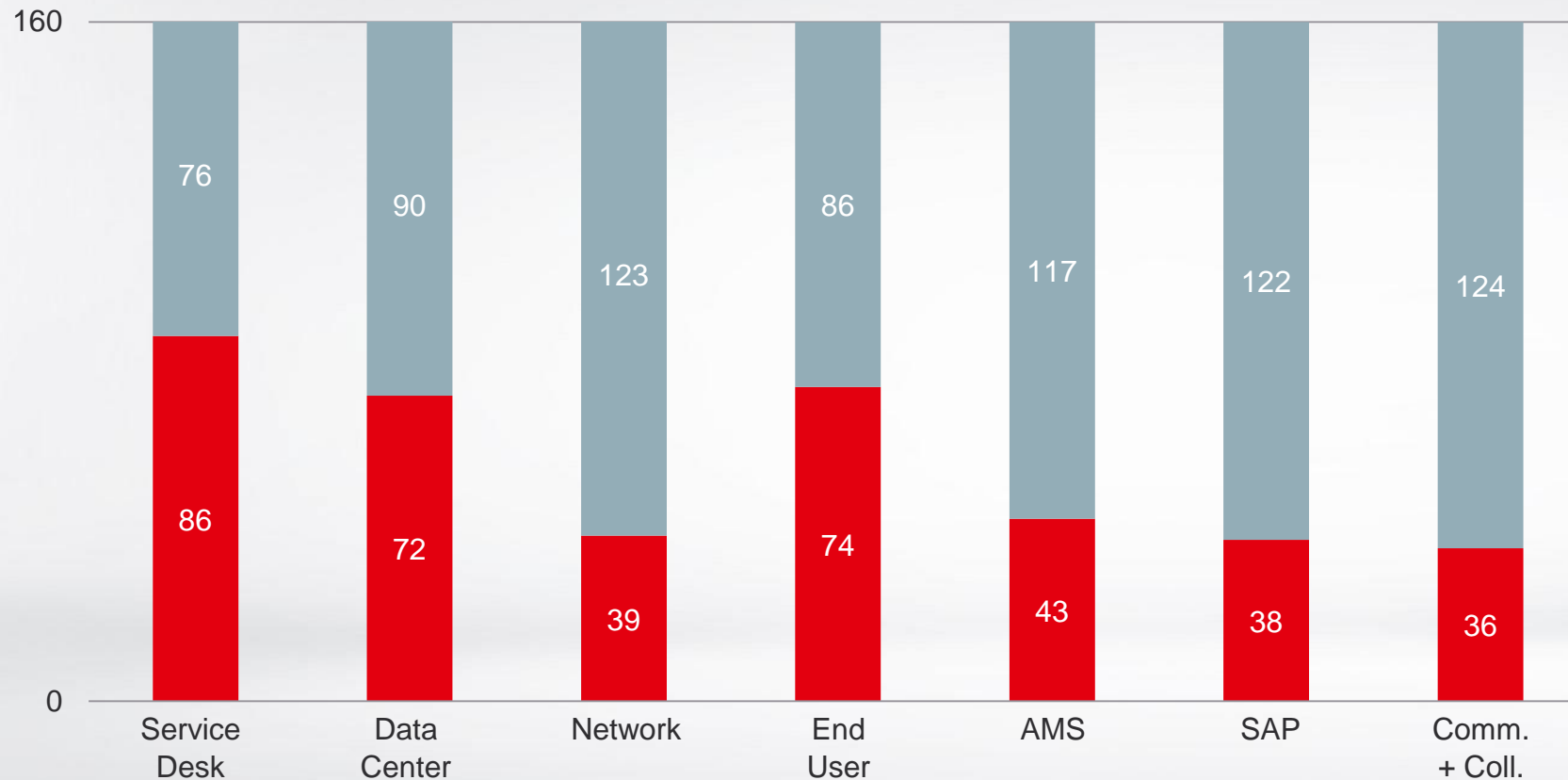
Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

* 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

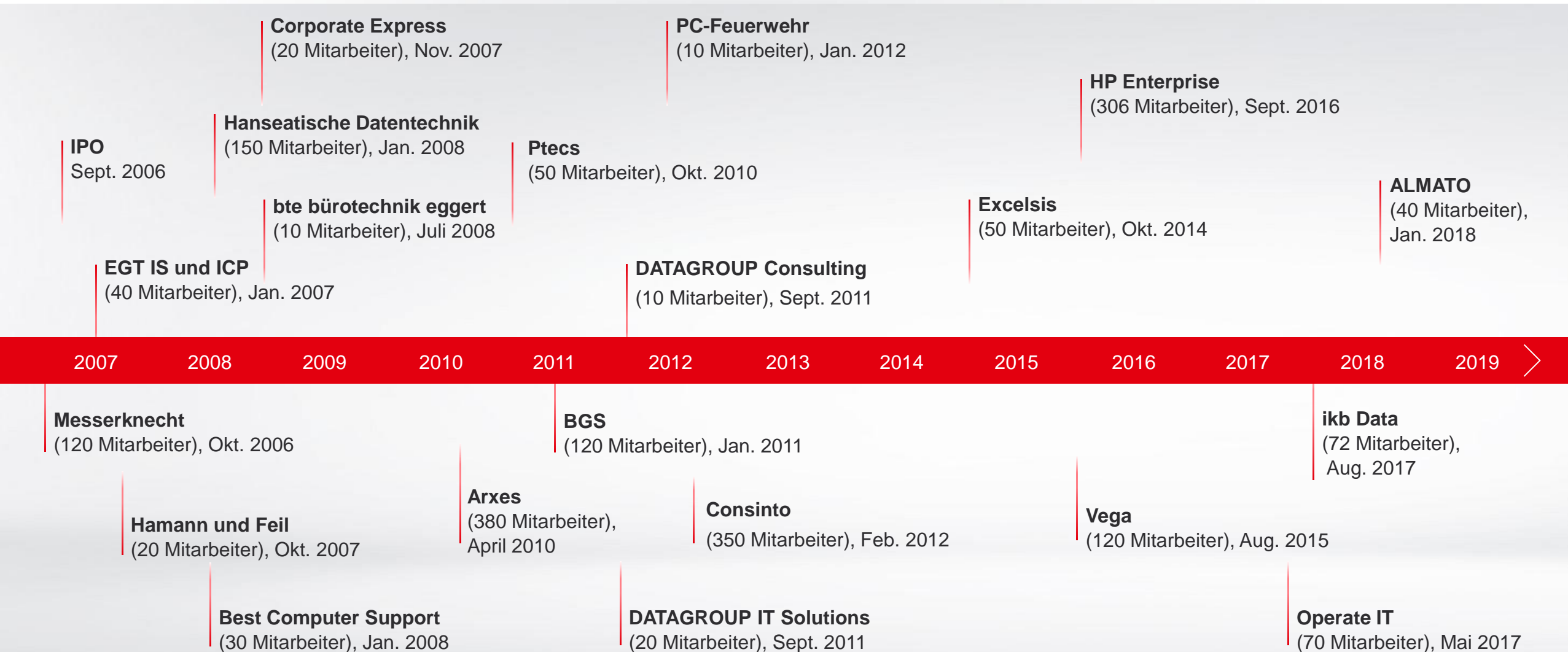


DATAGROUP

IT's that powerful.

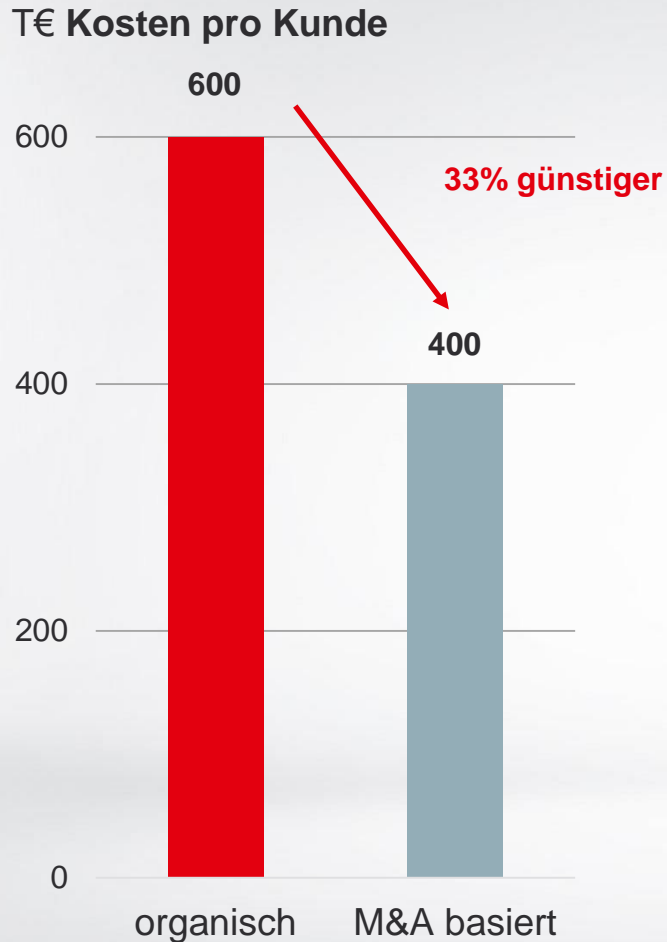


Wachstumssäule 3: Zukäufe von Firmen





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



DATAGROUP

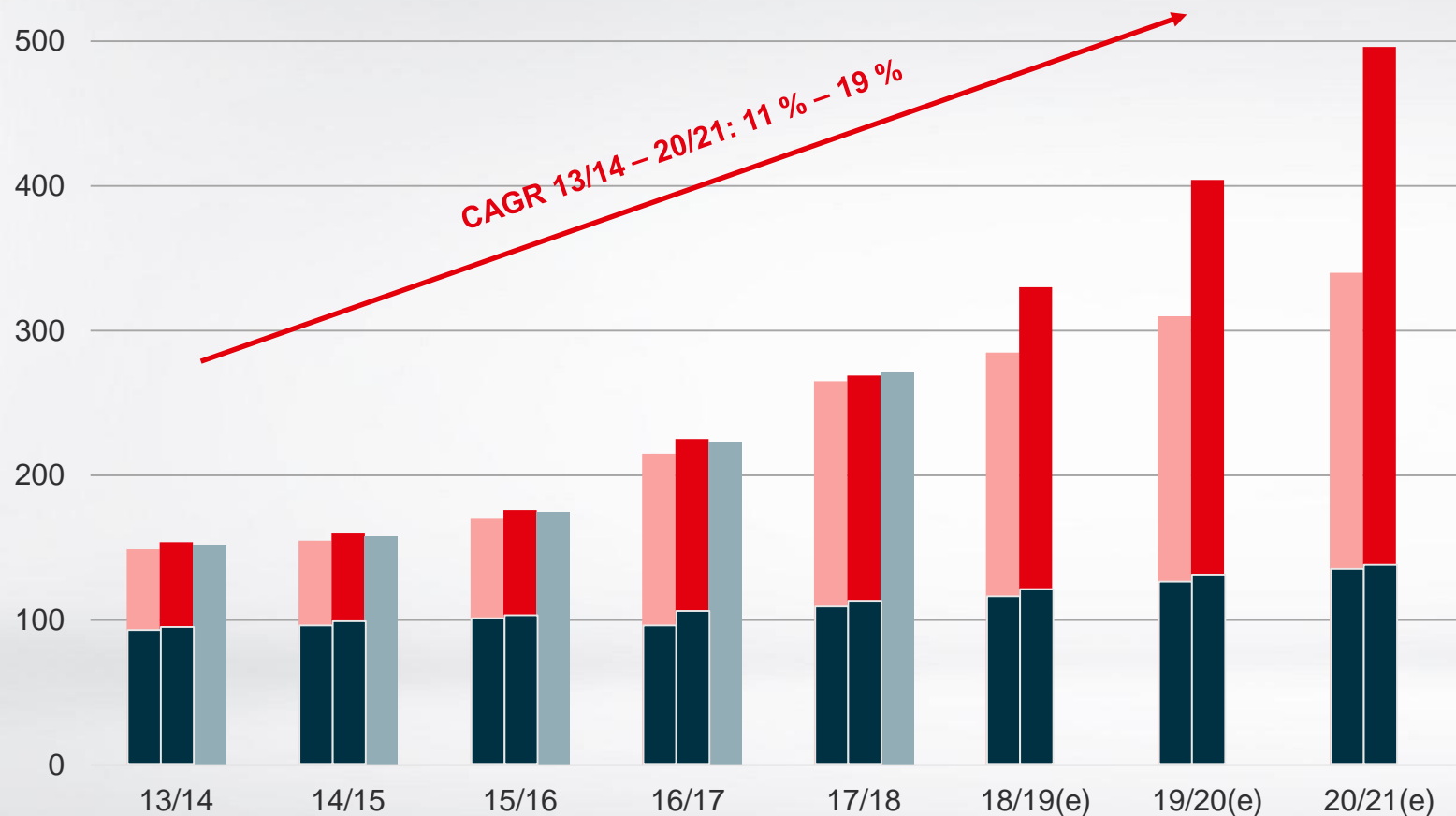


- ALMATO ist Spezialist und Pionier für die Automatisierung von Geschäftsprozessen
- Das Know-how von ALMATO in den Schlüsseltechnologien Robotic Process Automation (RPA) und Real-Time Interaction Management (RTIM) erlaubt uns zukünftig:
 - Einen neuen Wachstumsmarkt zu adressieren
 - Unsere Kunden bei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

Mio. € Umsatz



Unsere Ambition
bis 20/21:

- > 13% EBITDA
- ~ 10% EBIT

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

Geschäftsjahr jeweils 01.10. - 30.09.



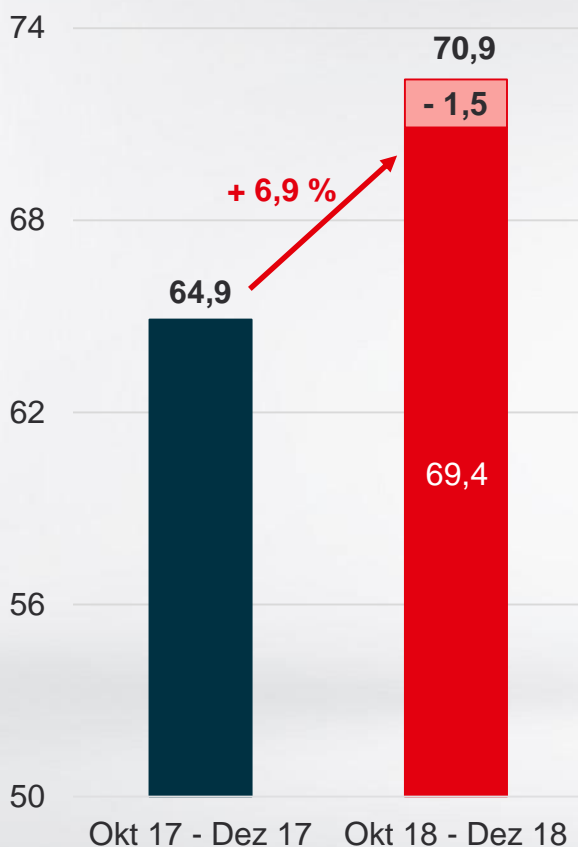
DATAGROUP

IT's that promising.

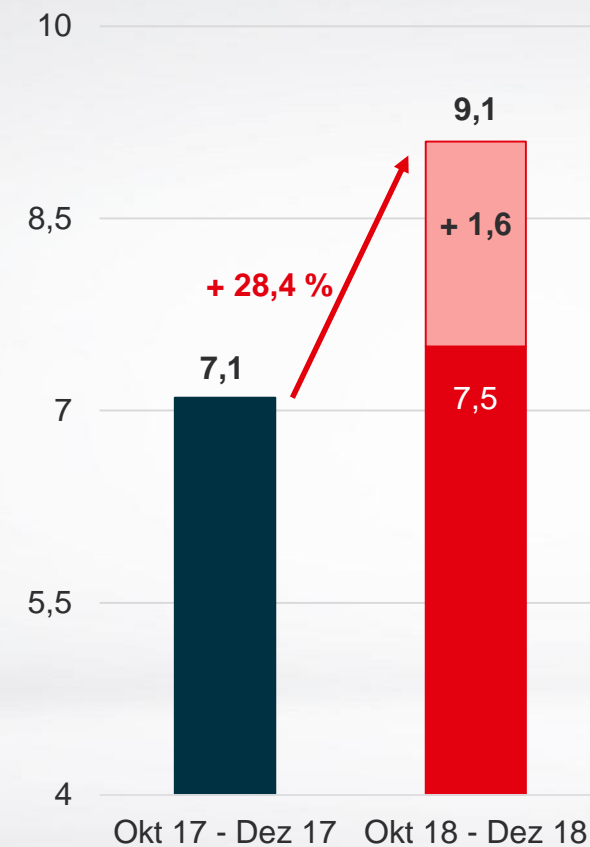


Q1 18/19: Starkes Umsatzwachstum trotz Umstellung auf IFRS 15 und IFRS 16

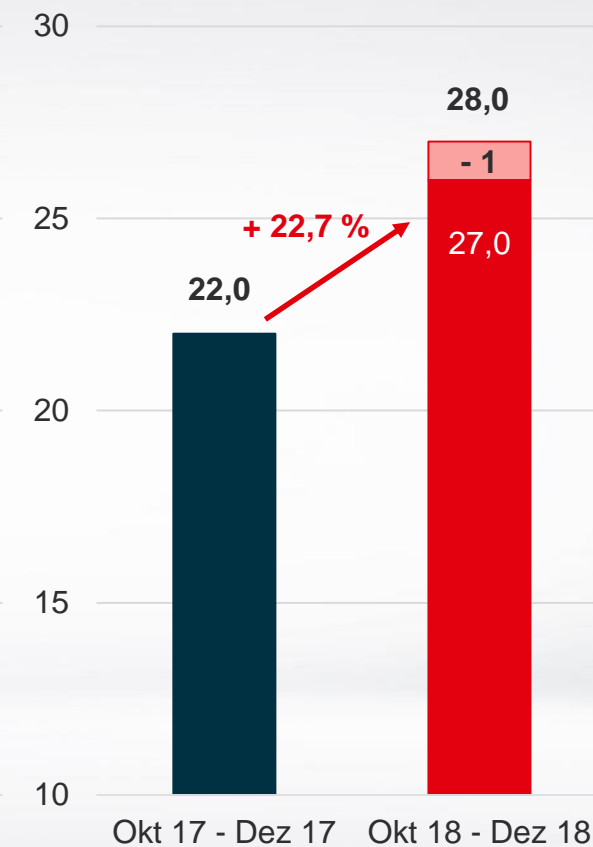
Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA



Cent EPS



■ Effekte aus der Umstellung auf IFRS 15/16

Wir setzen den Erfolgskurs fort



DATAGROUP

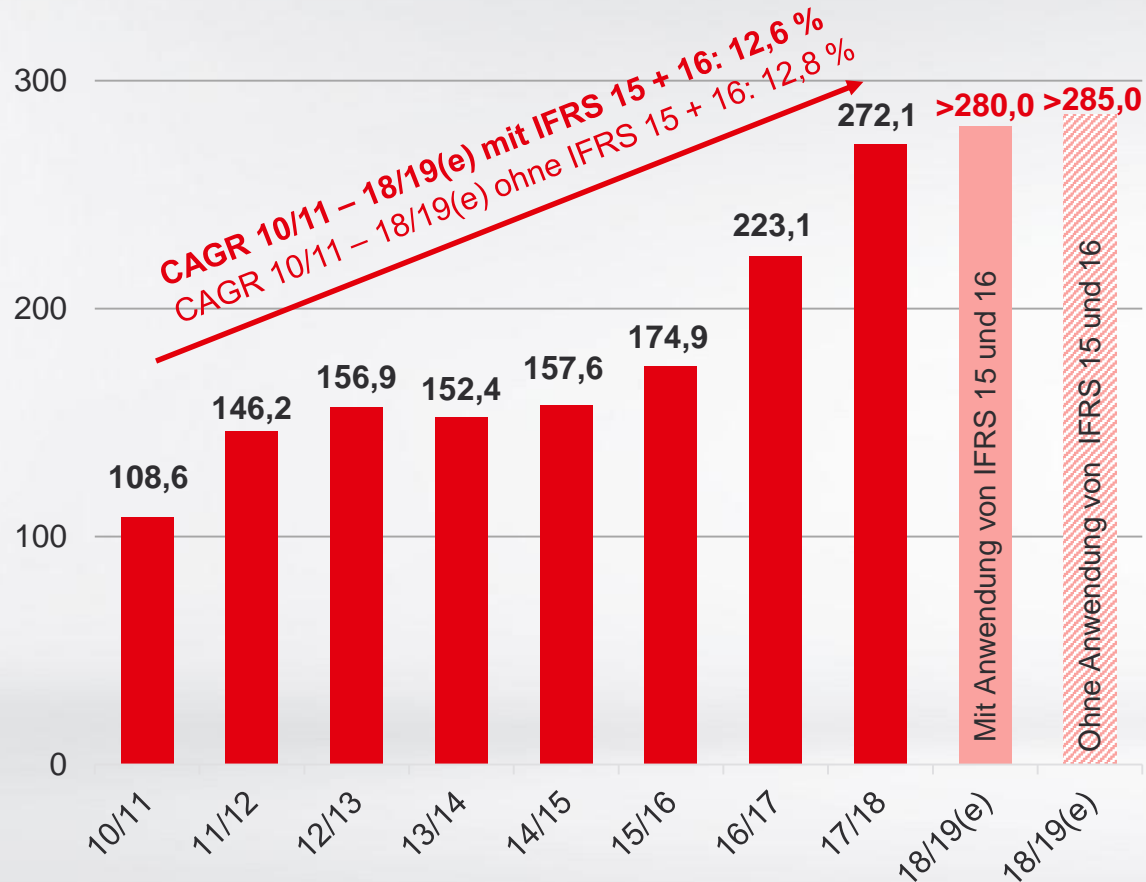


- Seit Oktober 14 Neukunden für CORBOX und 9 weiterentwickelt, davon zwei Kunden speziell im SAP-Bereich.
- Halten des Bestandskunden IKB AG mit einem Umsatzvolumen im zweistelligen Mio. €-Bereich und einer Vertragslaufzeit von fünf Jahren.
- Weit vor Vertragsende hat ein langjähriger Kunde seinen Vertrag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

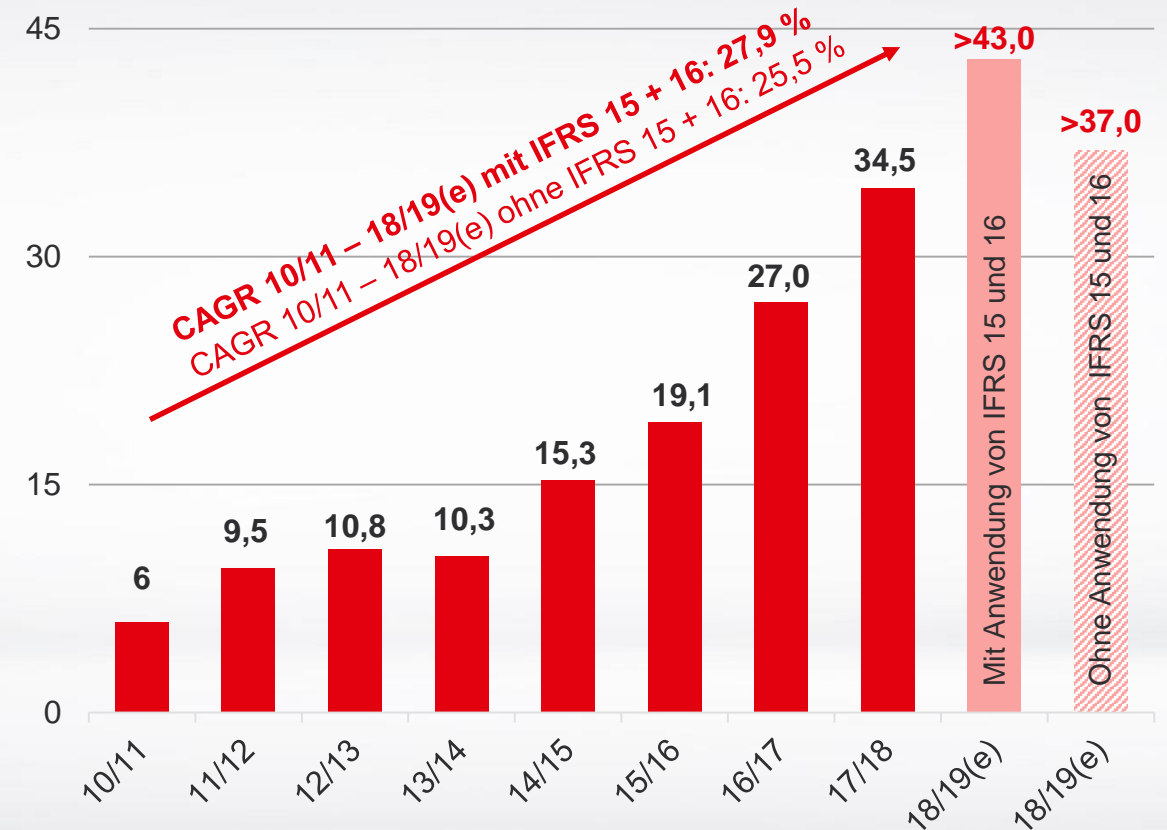


Unsere Prognose ist: Umsatz und EBITDA wachsen

Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA





DATAGROUP

IT's worth it.

