



DATAGROUP

DATAGROUP – IT's our mission

Ordentliche Hauptversammlung

25. Februar 2026

Bericht des Aufsichtsrats: Schwerpunkte der Tätigkeit des Aufsichtsrats



- Gesetzeskonforme Überwachungs- und Beratungstätigkeit in engem, vertrauensvollem Austausch mit dem Vorstand
- Zwölf Sitzungen im GJ 2024/25 (davon sechs in Präsenz)
- Laufende Überwachung von wirtschaftlicher Entwicklung, operativer Lage und Risikosituation
- Strategische Weiterentwicklung des Konzerns sowie Begleitung wesentlicher Investitions- und Personal-themen
- Intensiv begleitet: Evaluierung einer möglichen Abspaltung der Almato AG, öffentliches Erwerbsangebot durch die Dante Beteiligungen SE (Abschluss 18. November 2025), Weiterentwicklung des KI-Einsatzes sowie die Agenda der Strategie 2030



DATAGROUP

IT's that stable.

Geschäftsjahr 2024/25





Wer wir sind: Führender IT-Service-Anbieter in Deutschland

- Grundsolides Geschäftsmodell auf Basis des innovativen Full-Service-Angebots, unserer CORBOX-Service-Suite
- Hoher Anteil an langfristigen Verträgen mit wiederkehrenden Umsätzen bietet Sicherheit in gesamtwirtschaftlich schwierigen Zeiten
- Angetrieben durch eine stark diversifizierte mittelständische Kundenbasis unterschiedlichster Branchen, Institutionen und des Finanzsektors
- Klarer Fokus auf wichtige Zukunftstrends (KI, Cyber Security, Cloud): Treiber für weiteres Wachstum und Cross-Selling
- **Umsetzung der Strategie 2030: Fokus auf organisches Wachstum, ergänzt durch gezielte Wachstumsinvestitionen und eine ausgeprägte M&A-Strategie**

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



566,1 Mio. EUR
Umsatz



~ 4.000
Mitarbeitende



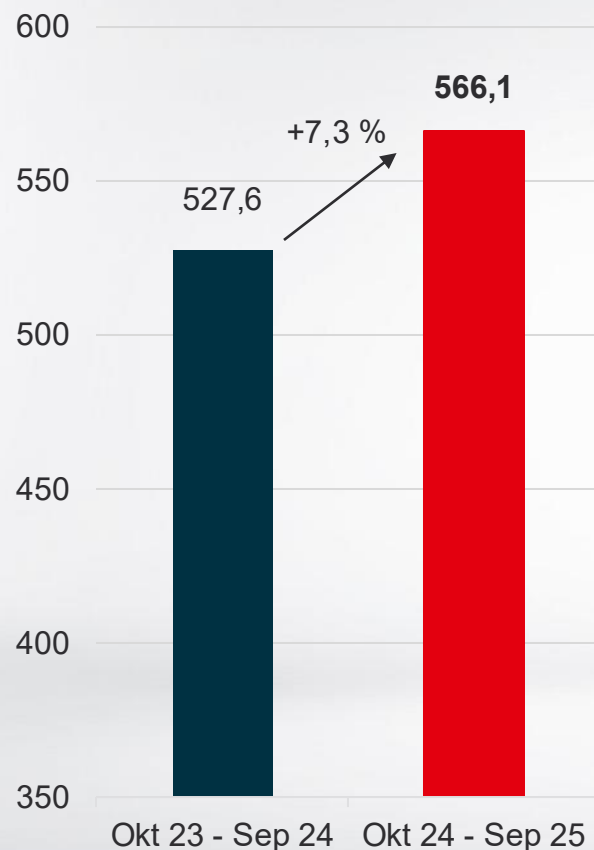
Highlights GJ 2024/25

- Anhaltende Umsatzdynamik in herausforderndem Marktumfeld:
 - Umsatzplus von 7,3 % im GJ 2024/25
 - Organisches Wachstum +3,9 %
- Weiterer Anstieg des Auftragseingangs auf 32,3 Mio. Euro Neukundengeschäft und 24,6 Mio. Euro Cross- und Upselling
 - 48 Neukundenverträge
 - 71 Vertragserweiterungen
 - 133 Vertragsverlängerungen

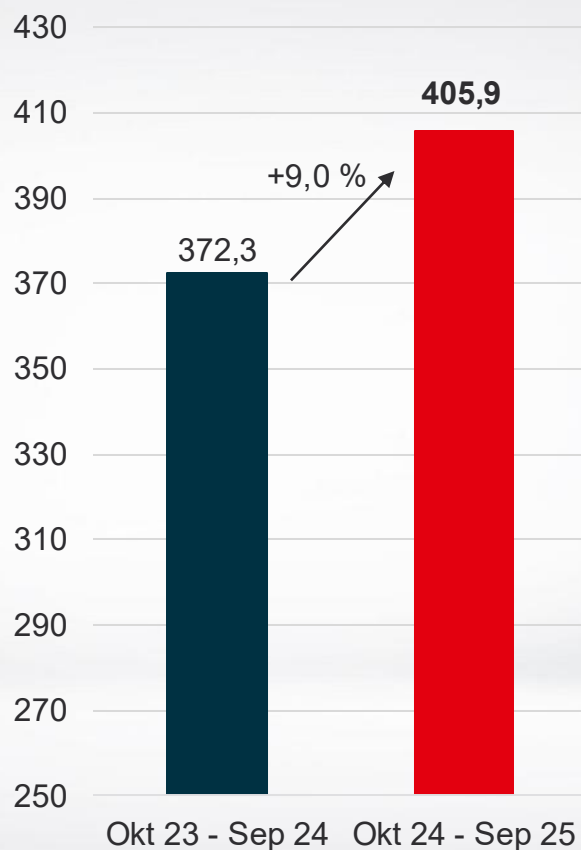


Geschäftsjahr 2024/25: Finanzkennzahlen auf konstant solidem Niveau

Mio. EUR **Umsatzerlöse**



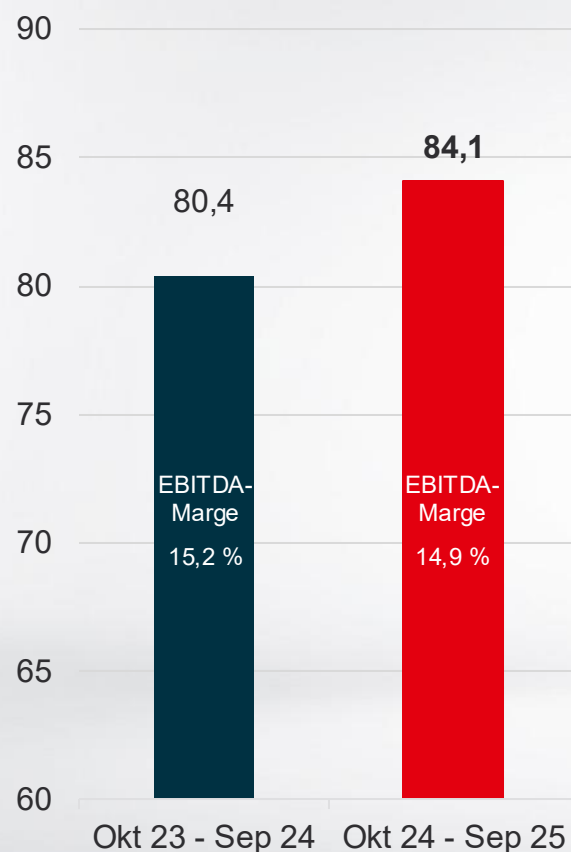
Mio. EUR **Rohhertrag**



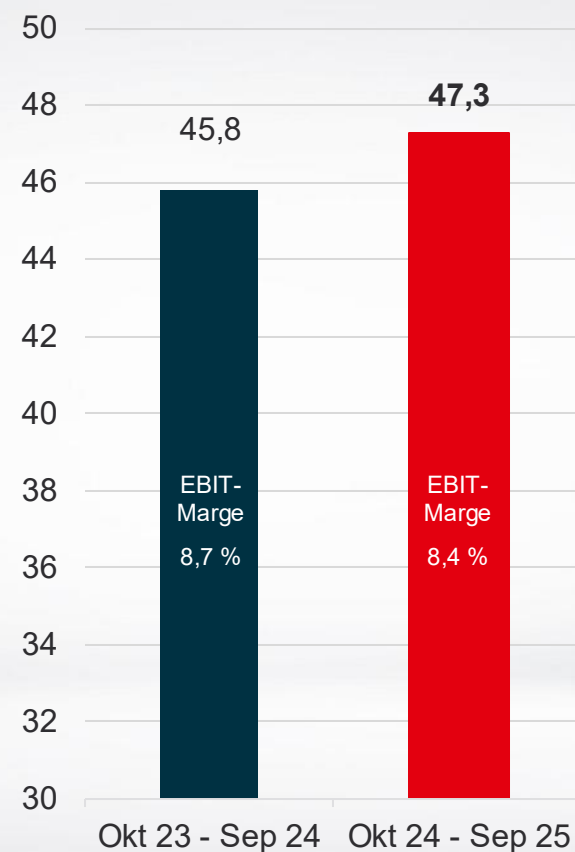
- Umsatzwachstum in anhaltend herausforderndem Marktumfeld zeigt Solidität des Geschäftsmodells
- Umsatzguidance vor allem durch starkes Neukundengeschäft und erfolgreiches Cross- & Upselling leicht übertroffen
- Deutlicher Anstieg des Rohertrags dank Fokus auf profitables CORBOX-Kerngeschäft

Geschäftsjahr 2024/25: Finanzkennzahlen auf konstant solidem Niveau

Mio. EUR **EBITDA**



Mio. EUR **EBIT**



- Guidance für EBITDA (82-85 Mio. EUR) und EBIT (47-50 Mio. EUR) für das Geschäftsjahr 2024/25 erreicht
- Steigerung von EBITDA und EBIT gegenüber Vorjahr trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen erreicht
- Margen, wie angekündigt, von Zukunftsinvestitionen belastet



Ausgewählte GuV-Kennzahlen GJ 2024/25

Angaben in TEUR	GJ 2023/24	GJ 2024/25	Veränderung
Umsatzerlöse	527.559	566.081	7,3%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	430.819	458.394	6,4%
<i>Handel</i>	96.082	107.600	12,0%
Andere aktivierte Eigenleistungen	6.815	7.778	14,1%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-568	-2.250	296,2%
Gesamtleistung	533.806	571.609	7,1%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	161.518	165.680	2,6%
Rohertrag	372.289	405.929	9,0%
<i>Personalaufwand</i>	267.710	293.477	9,6%
EBITDA	80.401	84.126	4,6%
EBITA	54.433	56.102	3,1%
EBIT	45.806	47.327	3,3%
<i>Finanzergebnis</i>	-6.872	-9.460	37,7%
EBT	38.934	37.867	-2,7%
Periodenüberschuss	26.108	21.948	-15,9%
EPS (in EUR)	3,13	2,64	-15,6%

- Umsatzwachstum auch durch starkes Neukundengeschäft
- Deutlicher Anstieg des Handelsgeschäfts durch Roll-out eines Großprojekts
- Rohertrag steigt leicht überproportional
- EBIT-Marge bei 8,4 % (leicht durch Handelsanteil belastet)



Ausgewählte Bilanzkennzahlen zum 30.09.2025

Angaben in TEUR	30.09.24	30.09.25	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	182.412	191.320	4,9%
Langfristige Verbindlichkeiten	229.409	189.151	-17,5%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	144.313	108.530	-24,8%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	30.596	30.180	-1,4%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	39.023	31.446	-19,4%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	154.136	177.729	15,3%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	1.246	42.112	3.280,2%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	15.208	15.301	0,6%
Zahlungsmittel	36.586	10.296	-71,9%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	74.465	86.665	16,4%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21.864	17.043	-22,1%
Nettofinanzverschuldung	139.107	161.363	16,0%
Eigenkapitalquote (in %)	28,6	31,7	
Bilanzsumme	537.384	537.328	0,0%

- Umgliederung von langfristigen in kurzfristige Finanzverbindlichkeiten wegen < 1 Jahr
- Konsequentes Forderungsmanagement, Ausbau des Factoring, Bündelung der Liquidität und Reduktion der Kreditlinien
- Nettofinanzverschuldung zu EBITDA = 1,9
- EK-Quote steigt auf 31,7 %



Cash Flow GJ 2024/25

Angaben in TEUR	GJ 2023/24	GJ 2024/25	Veränderung	Anmerkungen
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	58.894	41.579	-29,4%	▪ Operativer Cashflow vor allem durch Hardware-Refresh eines Großkunden reduziert
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-53.074	-39.240	-26,1%	▪ Der Rückgang resultiert hauptsächlich aus geringeren Investitionen in Unternehmenserwerbe
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	8.887	-28.629	-422,1%	▪ Sinkt durch geringe Neuaufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten
Liquide Mittel zum 30.09.	36.586	10.296	-71,9%	▪ Rückgang der liquiden Mittel durch striktes Cashmanagement zum Stichtag



DATAGROUP

IT's that innovative.

Starkes CORBOX-Kerngeschäft



Positive operative Entwicklung im Geschäftsjahr 2024/25

Cross- und Upselling im Bestandskundengeschäft:
24,6 Mio. EUR Umsatz p.a.

Wachstum durch Cross- und Upselling
bei CORBOX-Bestandskunden

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

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft:
32,3 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft

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

Verlängerung bestehender CORBOX-Kundenverträge:
133 Vertragsverlängerungen

Verlängerung bestehender CORBOX-
Kundenverträge

 Ziel: jährlich 20% des CORBOX-
Auftragsbestandes

M&A:
Erwerb von TARADOR, Triona und von 25,1 % der
Mantodea Security

Anorganisches Wachstum

 Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

Gestiegener Auftragseingang im CORBOX-Geschäft im Geschäftsjahr 2024/25



Versicherung
Workplace

5 Jahre, ca. 1,6 Mio. EUR p.a.



Kassenärztliche Vereinigung
CORBOX Client, Service Desk

6 Jahre, ca. 1 Mio. EUR p.a.



Logistik
IT-Betrieb Logistikzentrum

6 Jahre, 0,5 Mio. EUR p.a.



Ministerium
BAföG- und AFBG-Betrieb

5 Jahre, ca. 1,2 Mio. EUR p.a.



Druckfarben
SAP Basis und Plattform Services

3 Jahre, ca. 1,1 Mio EUR p.a.



Medien
CORBOX, RZ-Betrieb

5 Jahre, 2,3 Mio. EUR p.a.

- Kein Klumpenrisiko
- Kein Branchenrisiko
- Kein Marktrisiko

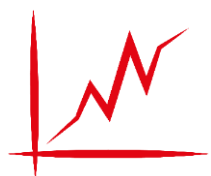


DATAGROUP

IT's that fundamental.

M&A - Erfolgreiche Buy & Build-Aktivitäten





~8 Mio. EUR
Umsatz



15
Mitarbeitende



hochprofitabel



Sitz in Potsdam/
Brandenburg

- TARADOR ist ein IT-Sicherheitsspezialist mit einem Portfolio aus ganzheitlichen IT-Sicherheitslösungen und speziellem Kundenfokus im KMU-Segment (kleine und mittlere Unternehmen) sowie öffentliche Einrichtungen
- Rund 400 Kunden vorwiegend im Raum Berlin-Brandenburg
- 64 % der Kunden im Bereich kritischer Infrastrukturen (KRITIS)

Chancen & Ausblick

- Strategische Erweiterung im Zukunftsfeld Cyber Security im KMU-Segment
- Zugewinn eines hochprofitablen Unternehmens mit konstant hohem Cashflow
- Stärkung und Synergien im DATAGROUP KMU-Segment durch erhebliche Cross- und Upselling-Potentiale mit der DATAGROUP GO



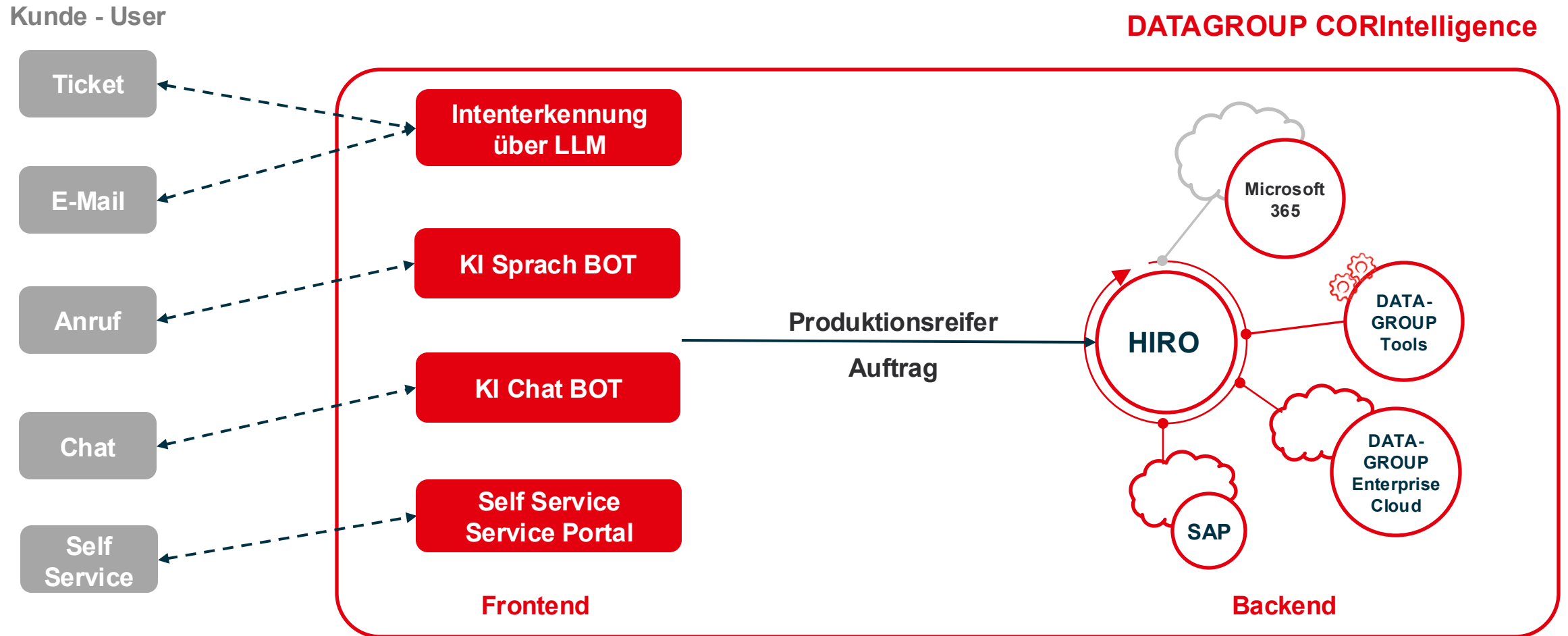
DATAGROUP



IT's our mission

CORIntelligence

CORIntelligence: Eine Omnichannel-Lösung



CORIntelligence: Die neue Form der Künstlichen Intelligenz

Qualitätsgesichertes Wissen (Kein Halluzinieren, nur angelerntes Wissen)

Jederzeit Handlungsfähigkeit (24/7, auch zu Peak-Zeiten)

Umsetzung in Echtzeit (Minuten statt Stunden, eigene SLAs)

Produktive Innovation (Reasoning Engine, echte Automatisierung)

Souveräne Technologie (in Deutschland betrieben, eigene Infrastruktur)

Gesicherte Daten (Zertifizierungen, kein Fremdzugriff, Mandantentrennung)

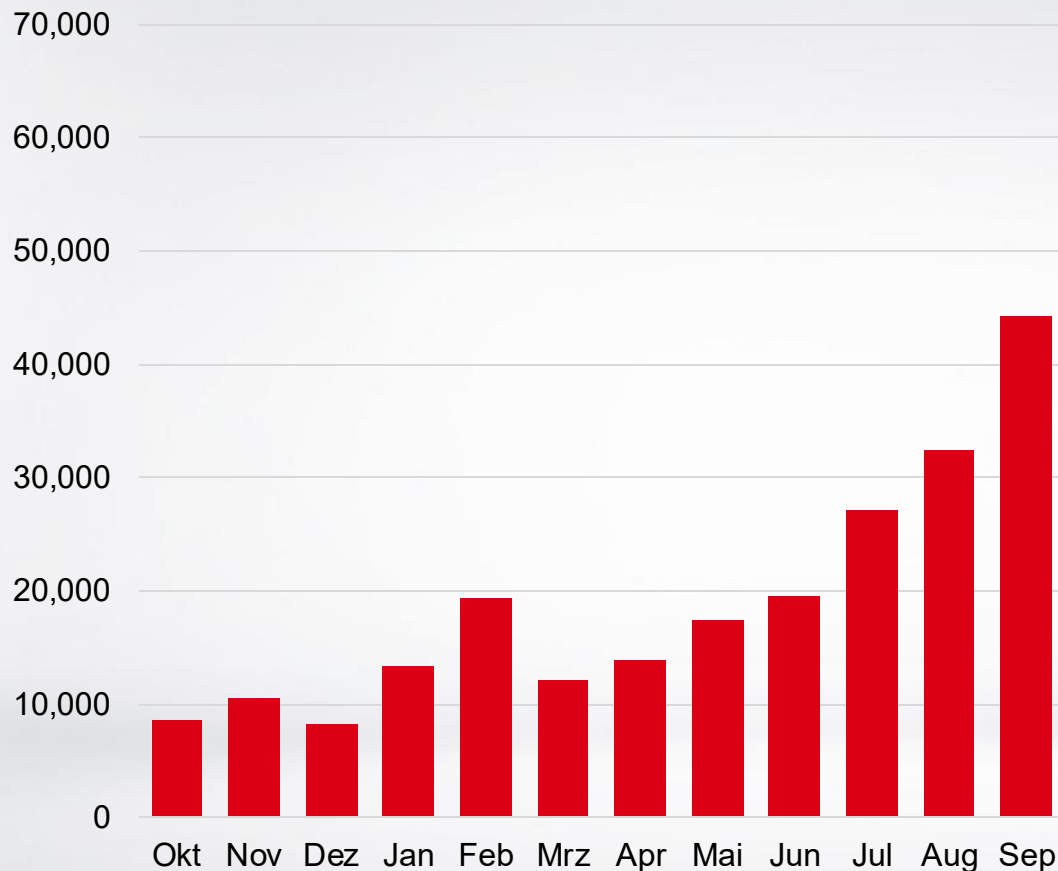
Nachvollziehbare Entscheidungen (Dokumentation, Revisionssicherheit)





CORIntelligence: Steigende Automatisierung GJ 2024/25

Anzahl an Tasks, die vollautomatisiert wurden (pro Monat)



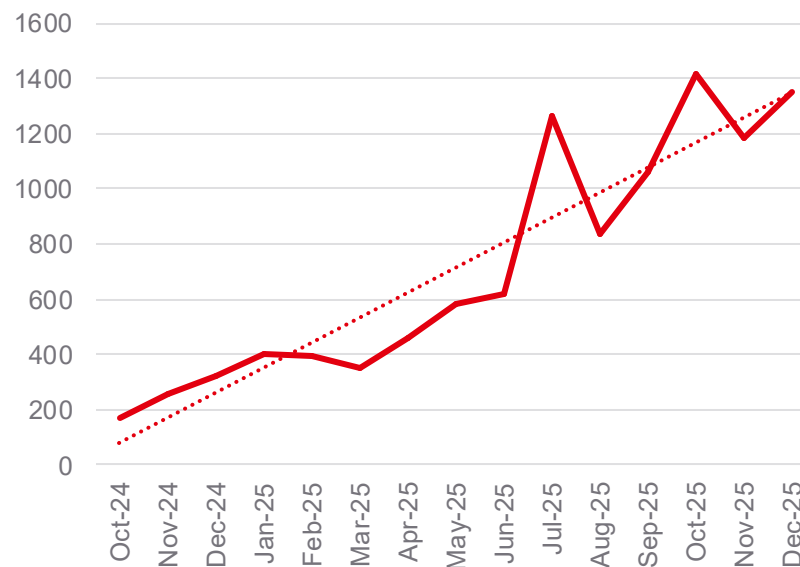
- Training der eigenen KI-Technologie mit Daten und dem Wissen der DATAGROUP-Expert*innen seit Herbst 2023, um damit menschliches Entscheidungs- und Problemlösungsverhalten abzubilden (Reasoning AI)
- Erfolgreiche KI-Automation vieler manueller Aktivitäten im Service Desk, ergänzend werden Arbeitsschritte in der Breite des IT-Betriebes unserer IT-Administratoren umgesetzt
- Durch Automation können mehr Kunden mit unveränderter Teamgröße bedient werden
- Big Data Analysen ermöglichen zukünftig zusätzlich zur Automation der IT-Serviceproduktion Kundenberatung sowie Cross- und Upselling
- Im September 2025 ca. 43.000 Tasks automatisiert

CORIntelligence: Effizienzsteigerung am Beispiel Service Desk



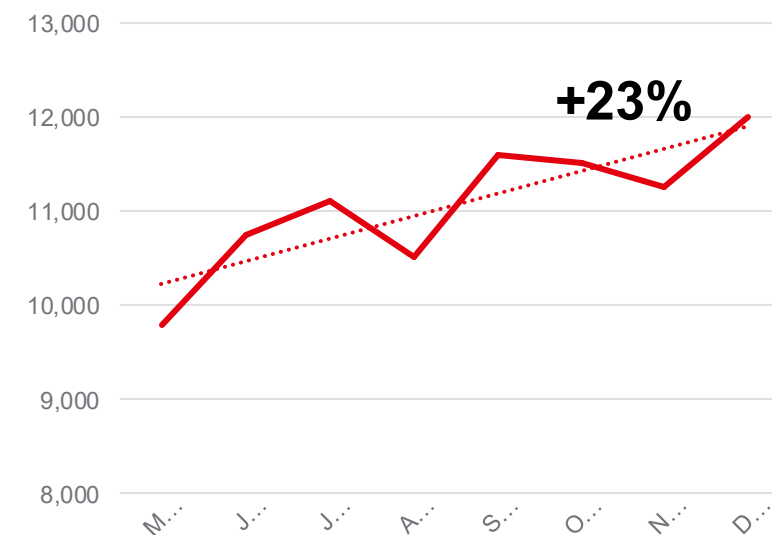
IT's that simple.

Tickets im Service Desk ohne menschliche Interaktion



Steile Lernkurve: Mehr als 1.300 Tickets werden monatlich im Service Desk ohne menschliche Interaktion bearbeitet, gelöst und geschlossen

Rohrertrag* je FTE im Service Desk



Effizienzsteigerung: In den letzten 7 Monaten stieg der Rohrertrag je FTE und damit die Effizienz im Service Desk um 23%

* Rohrertrag = Umsatzerlöse (bezogen auf die DG Service HUB) ohne Wareneinsatz und Abschreibungen

IT's that dynamic.

Ausblick



DATAGROUP



Ausblick: Strategischer Umbau von DATAGROUP in einem sich konsolidierenden und transformierenden Markt



- Weiterentwicklung von DATAGROUP in einem sich weiter konsolidierenden und transformierenden IT-Service-Markt
- Herausforderndes Marktumfeld in Deutschland – Expansion ins europäische Ausland als sinnvoller, wenn auch kapitalintensiver Schritt
- Erhöhte Investitionen in unsere Zukunftsfelder und Technologien zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit
- Gezieltes anorganisches Wachstum durch weitere Zukäufe in- und außerhalb Deutschlands

Fazit von Vorstand und Aufsichtsrat:

Strategische Maßnahmen lassen sich in privatem, nicht börsennotiertem Umfeld langfristig orientiert und im Sinne des Unternehmens und seiner Mitarbeitenden konsequenter umsetzen



Börse München bestätigt Zeitplan für Delisting:

- Beendigung der Einbeziehung in m:access (Freiverkehr): 27. Februar 2026
- Widerruf der Einbeziehung gemäß AGB-FV auf Antrag der Gesellschaft
- Vollständige Notierungseinstellung: 30. Juni 2026

Auswirkungen für Aktionäre:

- Nach Delisting voraussichtlich deutlich eingeschränkte Handelbarkeit und erwarteter Rückgang des Handelsvolumens
- Verkauf über Börse nur bis zur jeweiligen Notierungseinstellung möglich

Strukturelle Maßnahme anlässlich der HV

- Umstellung der Inhaberaktien auf Namensaktien
- Anpassung der Satzung und technische Umsetzung nach HV-Beschluss und Eintragung der Satzungsänderung im Handelsregister



DATAGROUP

DATAGROUP – IT's our mission

Ordentliche Hauptversammlung

25. Februar 2026

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT