

Unternehmenspräsentation, August 2018

DATAGROUP SE

We manage IT



DATAGROUP ist einer der führenden IT-Service-Anbieter Deutschlands*



- Unsere Vision: Wir sind der agile IT-Dienstleister mit der höchsten Kundenzufriedenheit.
- Mit CORBOX werden wir zum Marktführer als IT Service Provider und Cloud-Anbieter für Firmen mit 100 – 5.000 Mio. Euro Jahresumsatz.
- Über 2.000 Mitarbeiter ausschließlich in Deutschland

CORBOX: unser Full Service Angebot für Unternehmen

Data Center Services	Network Services	End User Services
Application Mgmt. Services	SAP Services	Printing Services
Communication + Collaboration Services	Big Data Services	Service Desk
Security Services	Monitoring Services	Continuity Services

- CORBOX = modulare Komplettlösung für sorgenfreien IT-Betrieb
- Leistungserbringung: industriell gefertigt und reproduzierbar in hoher Qualität
- CORBOX ist die „Cloud Enabling Plattform“
- Version 2.0 upcoming



Was ist eigentlich IT-Service?

THALES



- THALES Deutschland ist die drittgrößte Landesorganisation der französischen THALES Group und ist spezialisiert auf Luft- und Raumfahrt sowie Sicherheit und Transport.
- Rund 3.000 Beschäftigte an acht Standorten mit eigener Produktion und Entwicklung.
- Full Outsourcing Services

Das tun wir für THALES

Data Center Services	Network Services	End User Services
Application Mgmt. Services	SAP Services	Printing Services
Communication + Collaboration Services	Big Data Services	Service Desk
Security Services	Monitoring Services	Continuity Services

- SAP-Basisbetrieb mit **2.500 SAP-Usern**
- **23 SAP-Systeme** im DATAGROUP Data Center
- Service Desk und Onsite-Support
- Betrieb der zentralen IT-Infrastrukturen
- Sicherstellung der Stabilität und Performanz von Standard- und Fachanwendungen

CORBOX Services sind ein Abonnement-Geschäft: Das bedeutet stabile, wiederkehrende Erträge

**Einmaliger
Projektumsatz**

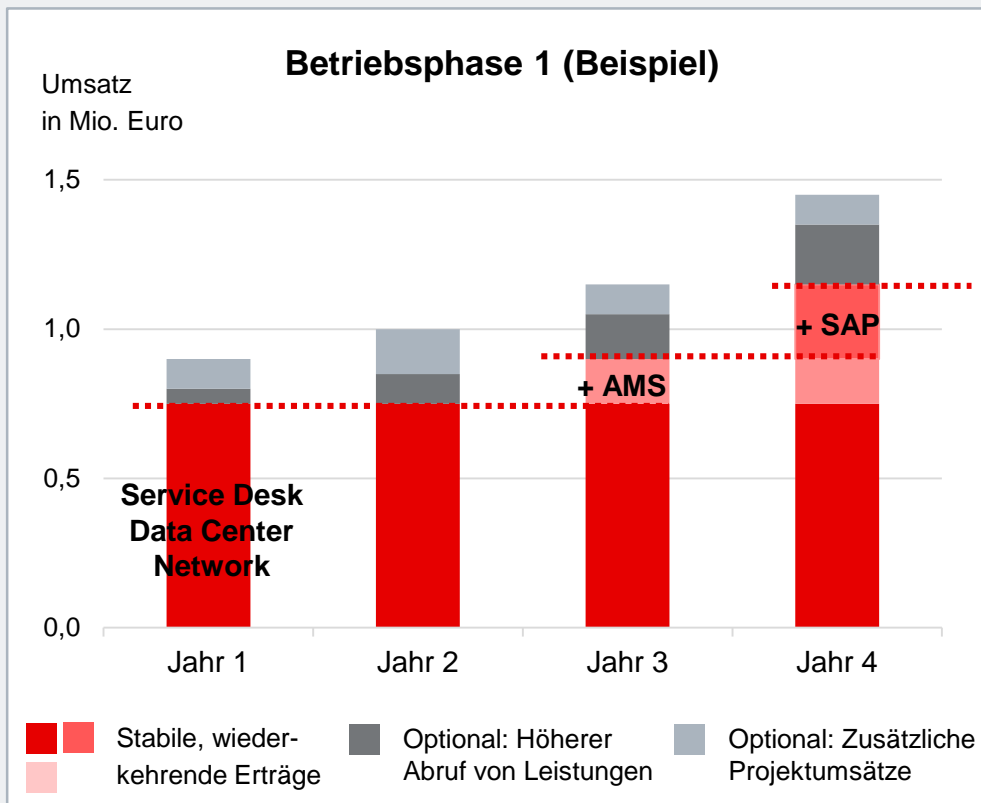
**36 – 60 Monate wiederkehrende Erträge,
durchschnittliche Laufzeit ca. 48 Monate**

**Mindestens eine
Vertragsverlängerung**

**Transitions-
phase**

Dauer: 3 – 9
Monate,
abhängig von
Umfang und
Komplexität
der Services

Höhe: ca. 25%
eines Jahres-
umsatzes



Ab Betriebsphase 2

Verträge werden
wegen hoher
Wechselkosten in der
Regel mindestens
einmal, meistens
zweimal verlängert.

**Tatsächliche
durchschnittliche
Laufzeit = 10 Jahre**

Die Basis für CORBOX bilden Standardisierung,...



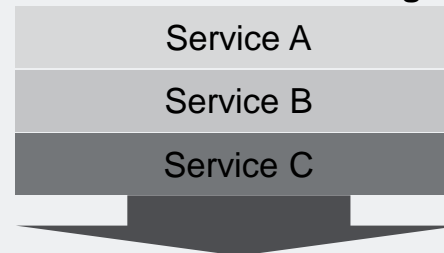
**Das Modell =
Betriebshandbuch der Fabrik.**
Beschreibt die Bereitstellung von
Services nach industriellen
Maßstäben auf Basis
festgelegter Rollen, Prozesse
und Verfahren



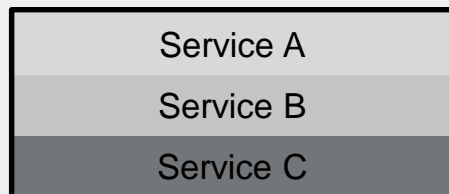
Servicekatalog.
Beschreibt
standardisierte
Leistungen der Fabrik
= **Services**



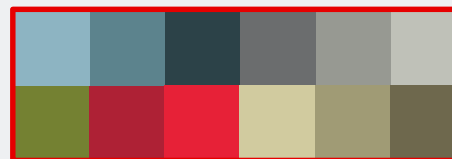
Standardisierte Leistungen



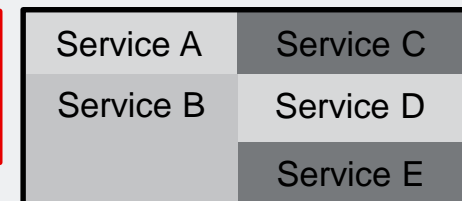
Standardprodukte



CORBOX



Individuelle Anforderungen eines Kunden



...Rechenzentren in Deutschland...



DATAGROUP betreibt Rechenzentren in Deutschland im Colocation-Modell.

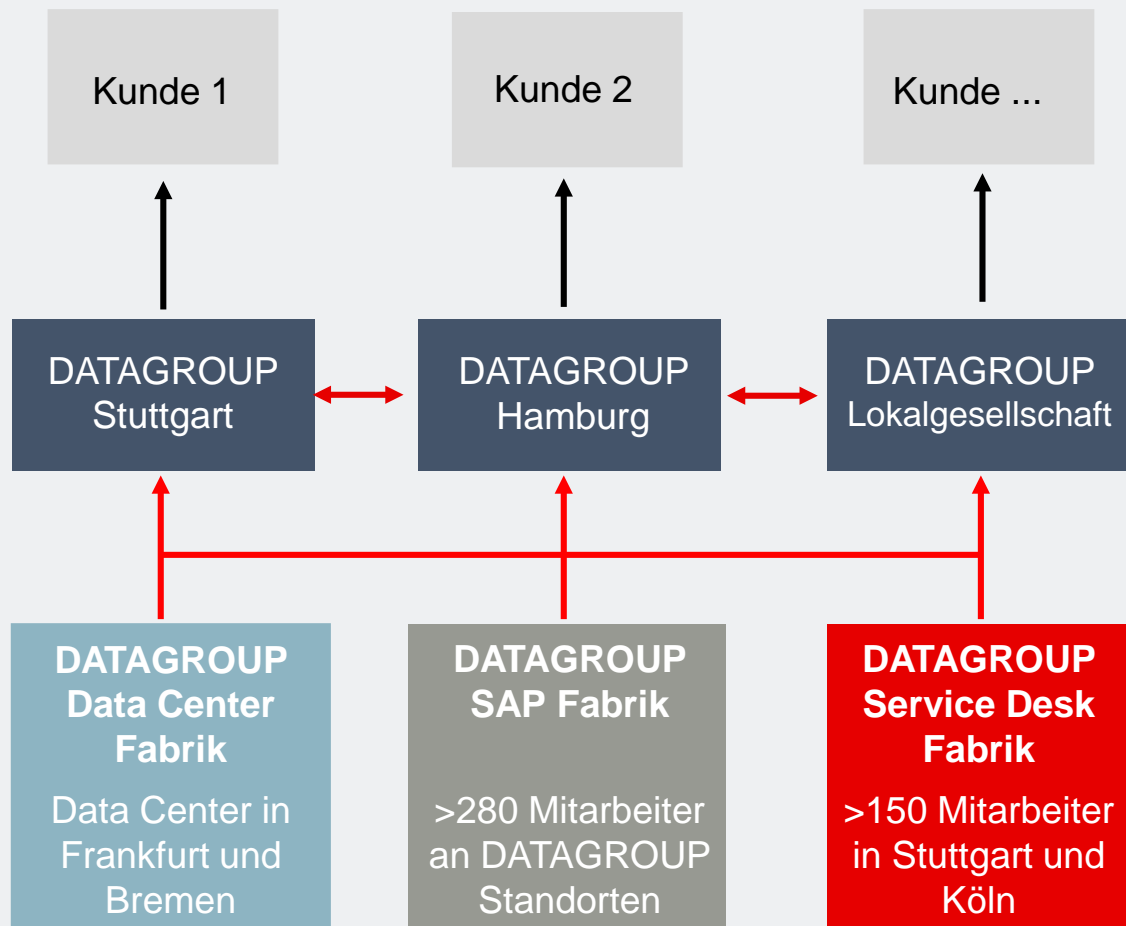
Colocation = Anmietung von gesicherten, elektrifizierten und gekühlten Flächen, in die unsere Rechner und Speicher installiert werden.



Das bedeutet:

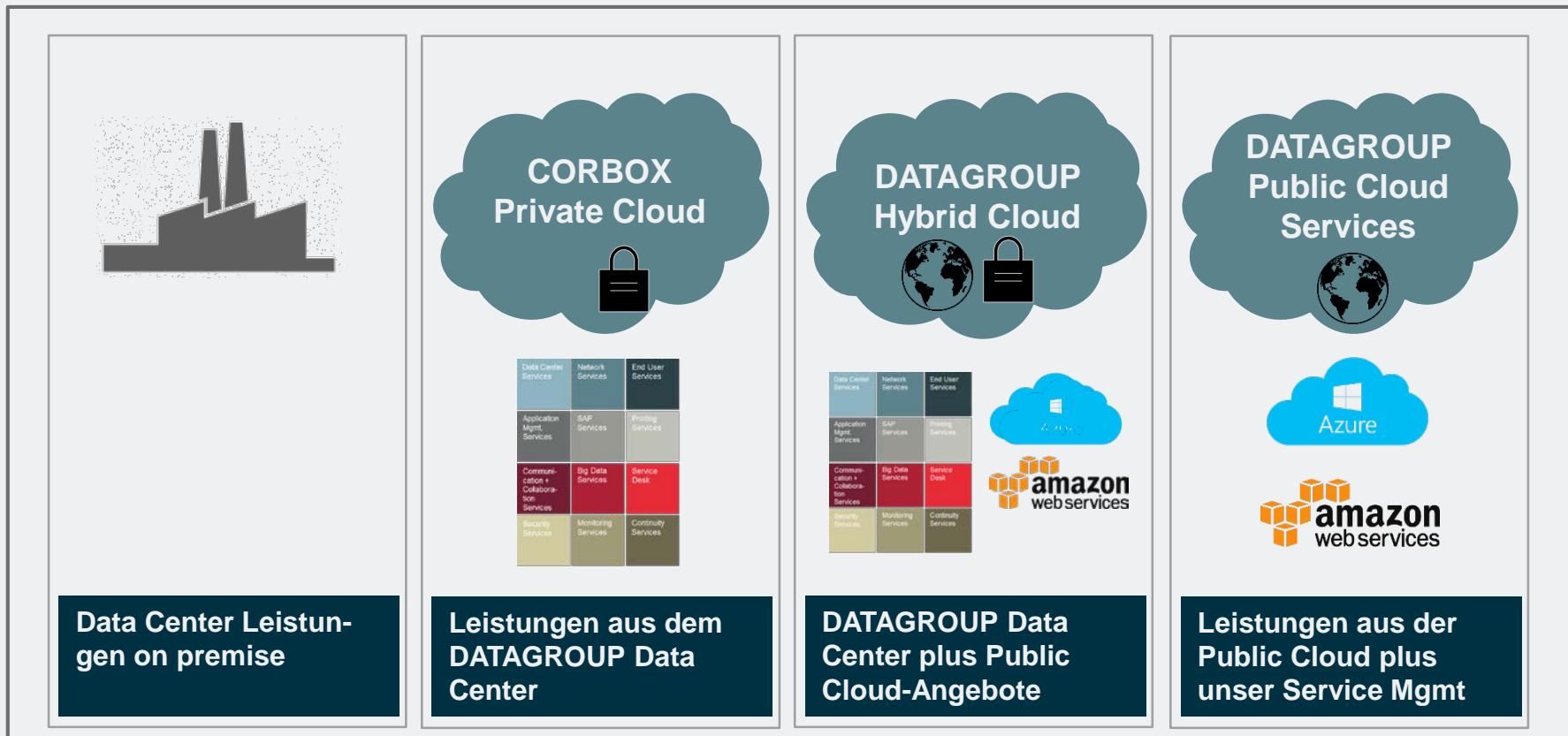
- Capex nur für Computertechnik
- Maximale Sicherheit
- Perfekte Anbindung / Georedundanz
- Höchste Flexibilität, kein Wachstums-hemmnis durch sprungfixe Kosten

... und eine optimale Kombination von lokaler und zentraler Produktion.



- Die virtuelle Zentralisierung von Service Desk und Rechenzentren bringt uns **Effizienzgewinne** und **Qualitätsvorteile**, z.B.:
 - Urlaubs- und Krankheitsvertretung
 - 24x7-Service wird einfacher
 - größere Maschinen: Einsatz von Manpower steigt unterproportional zum Outcome
- Die SAP-Fabrik ermöglicht eine Bündelung von Wissen.
- Lokale Vertriebs- und Produktionsstandorte gewährleisten weiterhin Augenhöhe und Nähe zum Kunden!

DATAGROUP als Cloud Enabler



Passgenaue Lösungen für verschiedene Kundenanforderungen

Warum DATAGROUP Hybrid Cloud?

- Wir orchestrieren komplexe Multi-Cloud-Szenarien und dienen als „Single Point of Contact“ für unsere Kunden.
- Wir gehen in die Gesamtbetriebsverantwortung – einfache und nachvollziehbare SLAs auch für hybride Serviceprodukte.
- Wir bieten Skalierbarkeit – schnelles Hinzufügen sowie Reduzieren von Kapazität „on Demand“ in entsprechenden Anwendungsfällen.

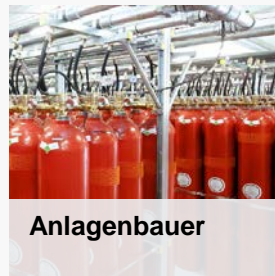
Starker Auftragseingang mit CORBOX bei Neu- und Bestandskunden



Behörde

Service Desk, End User Services

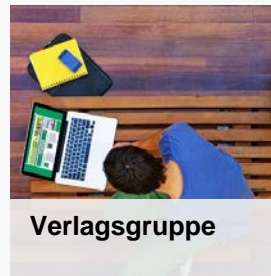
4 Jahre
10,5 Mio. Euro



Anlagenbauer

Full Outsourcing

3 Jahre
2,6 Mio. Euro



Verlagsgruppe

Full Outsourcing

5 Jahre
2,3 Mio. Euro



Luftfahrttechnik

Service Desk, End User, Comm.+Coll.

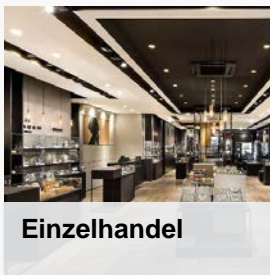
3 Jahre
16,5 Mio. Euro



Bauindustrie

Full Outsourcing

3 Jahre
5,0 Mio. Euro



Einzelhandel

Full Outsourcing

5 Jahre
7,9 Mio. Euro



Behörde

Printing Services

3,5 Jahre,
5,2 Mio. Euro



Forschungseinrichtung

Full Outsourcing

5 Jahre, zweistelliger
Mio.-Betrag



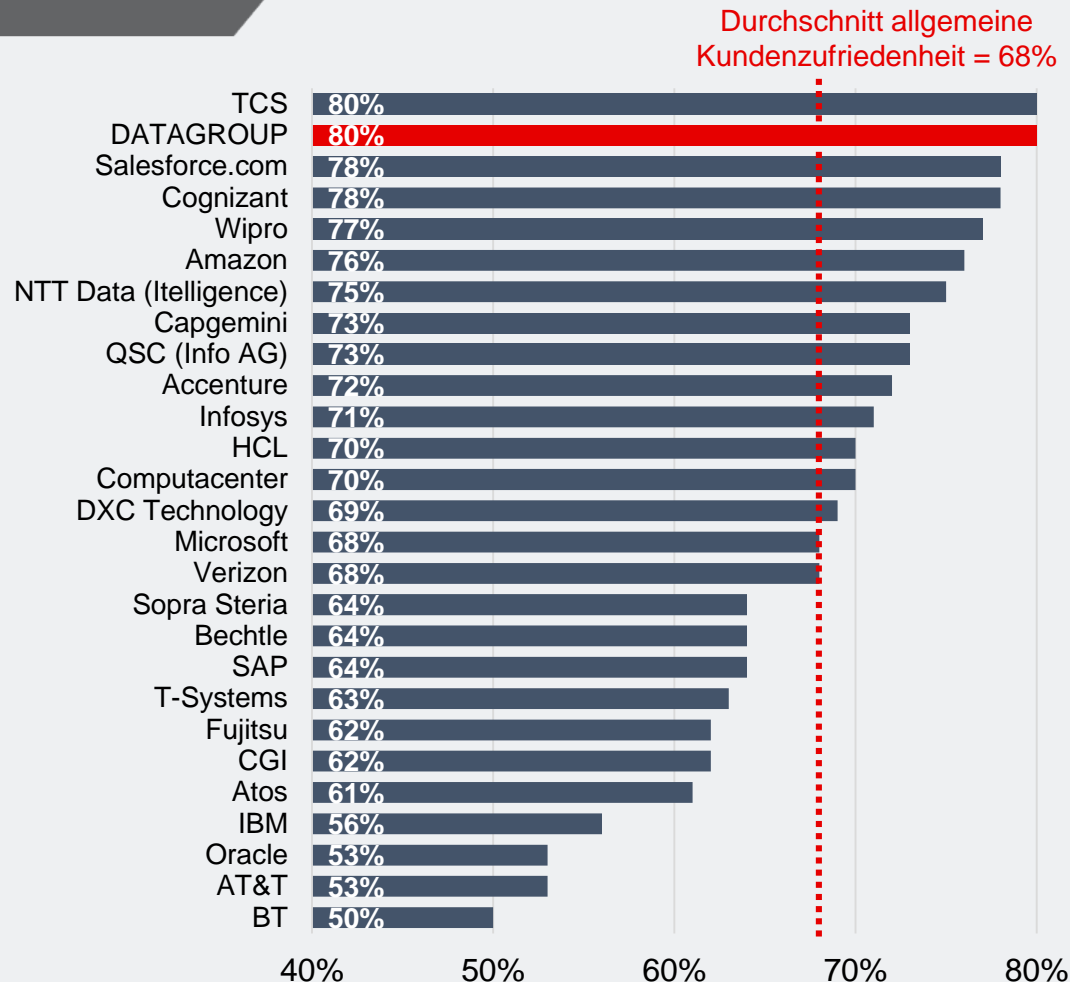
Nachhaltige Energie

SAP Services

3 Jahre
0,2 Mio. Euro

... und viele weitere!

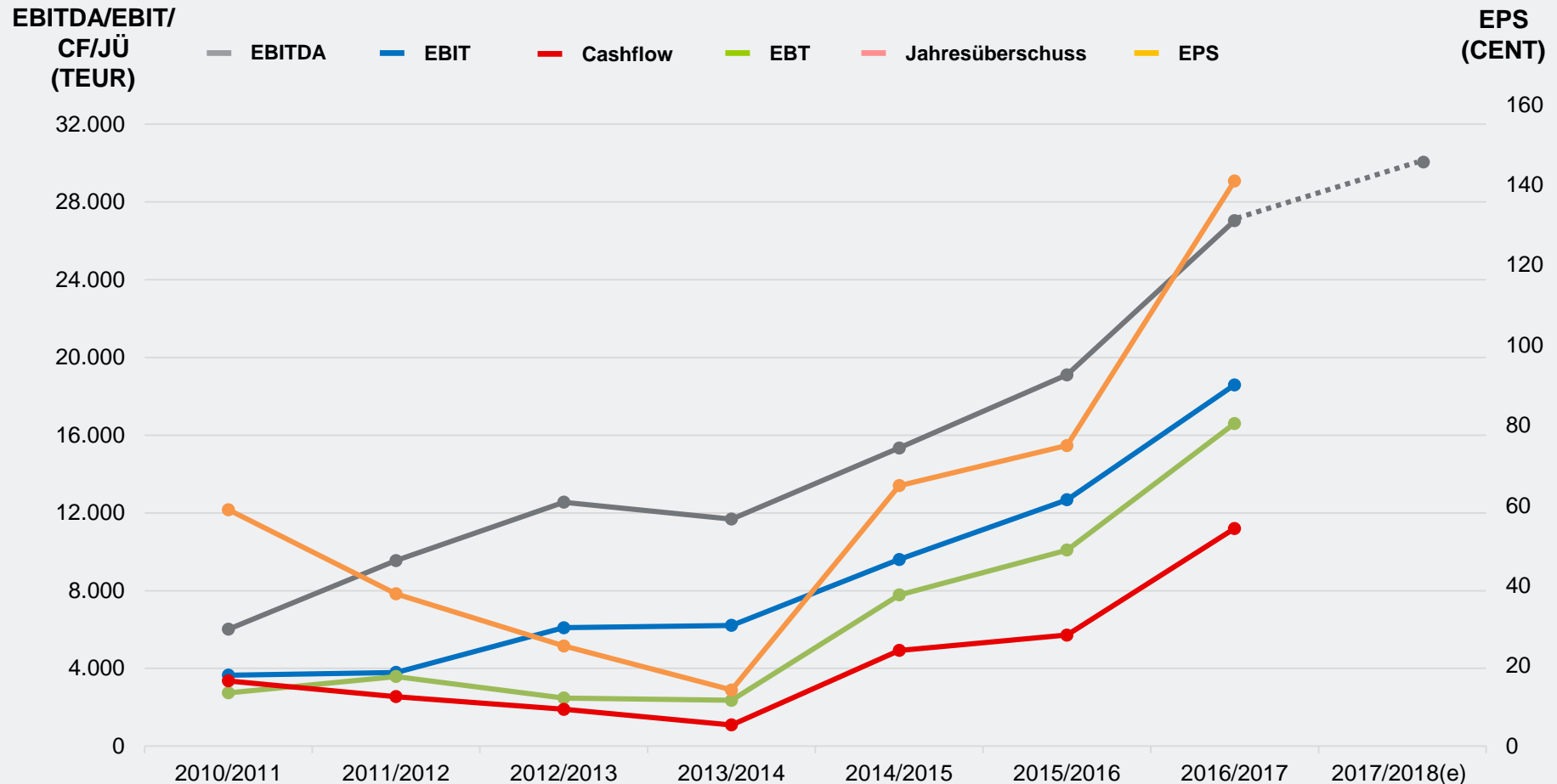
DATAGROUP ist Spitze bei der Kundenzufriedenheit



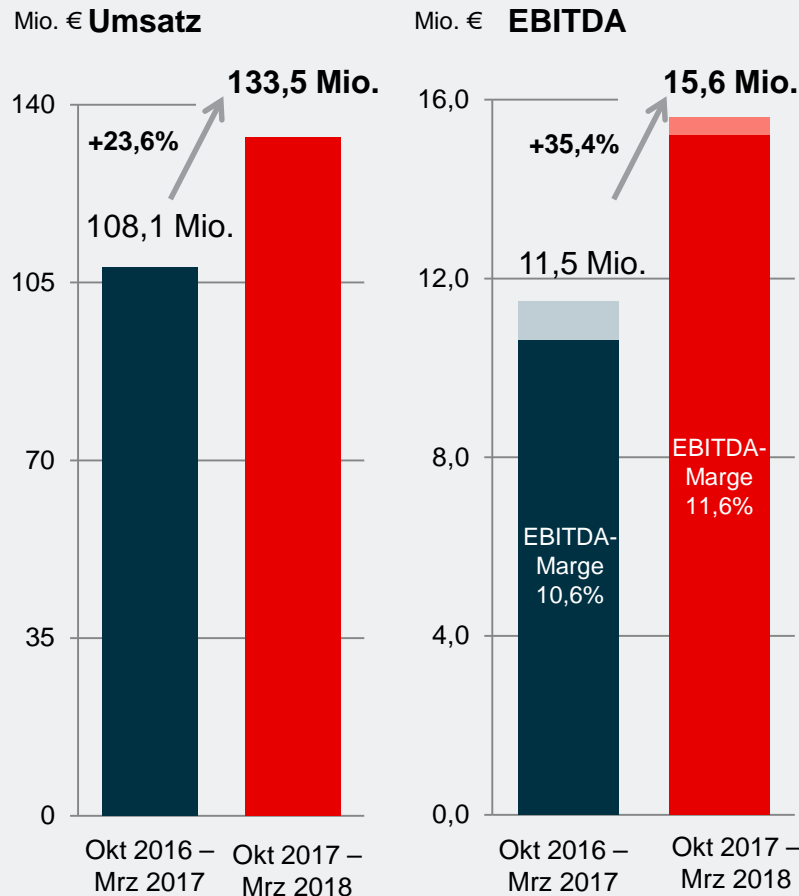
IT Outsourcing Study Germany/ Austria 2017 von Whitelane Research und Navisco

- Größte unabhängige Befragung von Outsourcing-Kunden in 13 europäischen Ländern
- **In Deutschland: 500 von Kunden bewertete Outsourcingverträge**
- DATAGROUP behauptet ihren 2. Platz unter 27 bewerteten Dienstleistern und verbessert sich in der Kundenzufriedenheit
- Spitzenbewertungen u.a. bei
 - Service Qualität
 - Account Management Qualität
 - Transformationsqualität
 - Flexibilität

Die Zahlen sprechen für sich – profitables und gesundes Wachstum



Eine überzeugende Zwischenbilanz des ersten Halbjahres 2017/18: Umsatz und EBITDA



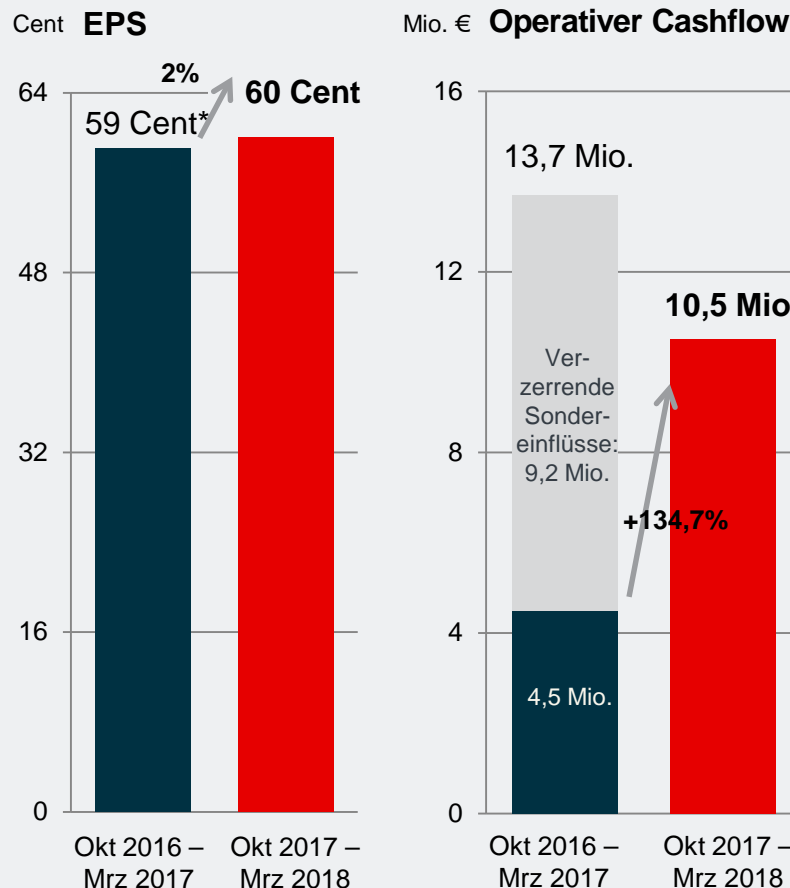
Signifikanter Umsatzzanstieg auch durch erstmalige Konsolidierung neu erworbener Unternehmen

- Akquisition HanseCom 5/2017
- Akquisition ikb Data 9/2017
- Akquisition Almato 1/2018

Signifikantes EBITDA-Wachstum

- Weiterhin erfolgreiche Fokussierung auf marginstarke, SLA-basierte Verträge
- Einmalige Sondereffekte:
 - 1. HJ 2016/17: 865 TEUR
 - 1. HJ 2017/18: 391 TEUR

Eine überzeugende Zwischenbilanz des ersten Halbjahres 2017/18: EPS und Cashflow



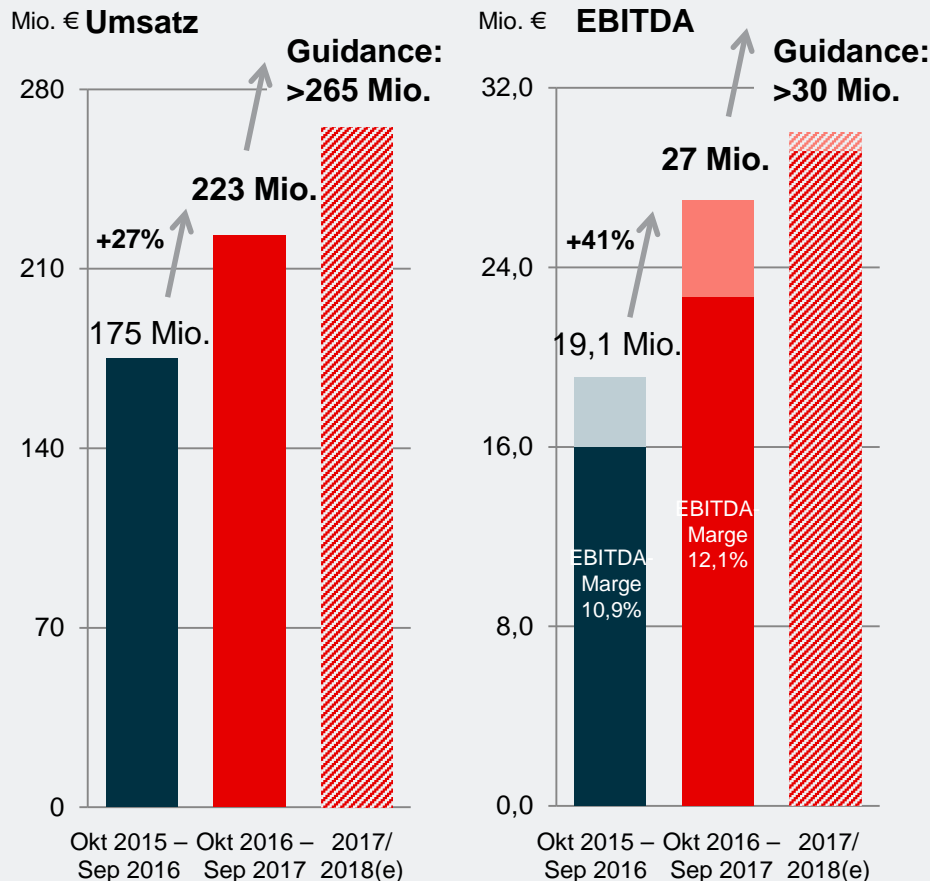
Verzerrende Einflüsse im Cashflow der Vorperiode

- - 5,0 Mio. EUR Effekte Abschlagszahlung HPE
- +7,8 Mio. EUR Zahlungseingang Funding HPE
- +5,9 Mio. EUR Zahlungseingang Pensionsverpflichtungen
- +0,5 Mio. EUR Sonstiges

Unterproportionaler Anstieg EPS:

- Anstieg der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte um 2,7 Mio. EUR
- Anstieg der PPA-Abschreibungen um 0,4 Mio. EUR

Trotz geringerer Sondereffekte setzt sich das Umsatz- und Ergebniswachstum fort



Einmalige Sondereffekte: Geschäftsjahr 2017/18(e)

- +0,8 Mio. EUR Hewlett Packard (HPE)

Geschäftsjahr 2016/17 u.a.

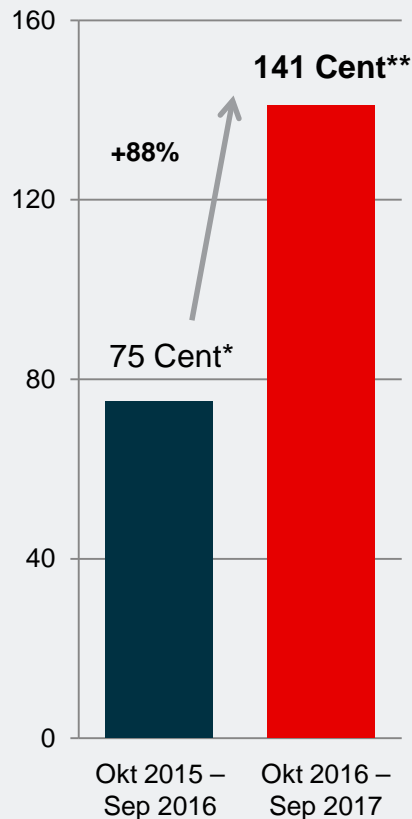
- +2,7 Mio. EUR Lucky Buy HanseCom
- +1,7 Mio. EUR HPE

Geschäftsjahr 2015/16 u.a.

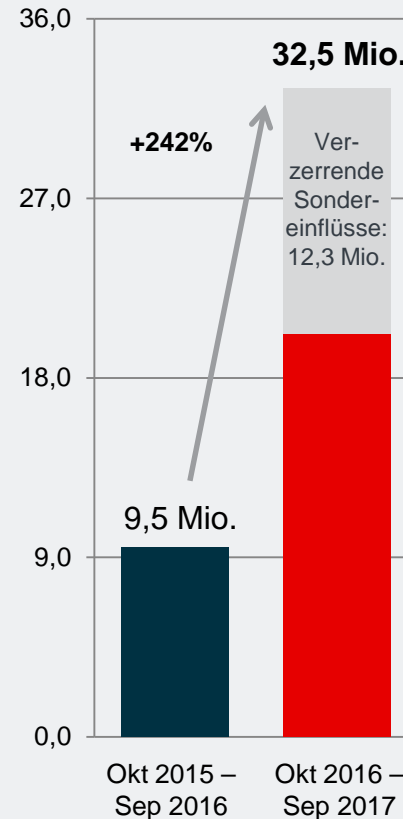
- +5,7 Mio. EUR Lucky Buy HPE
- -2,0 Mio. EUR Akquisitionskosten HPE
- -0,4 Mio. EUR Kosten SE Umwandlung

Sehr starkes Umsatz- und Ergebniswachstum wird weiter fortgeführt

Cent **EPS**



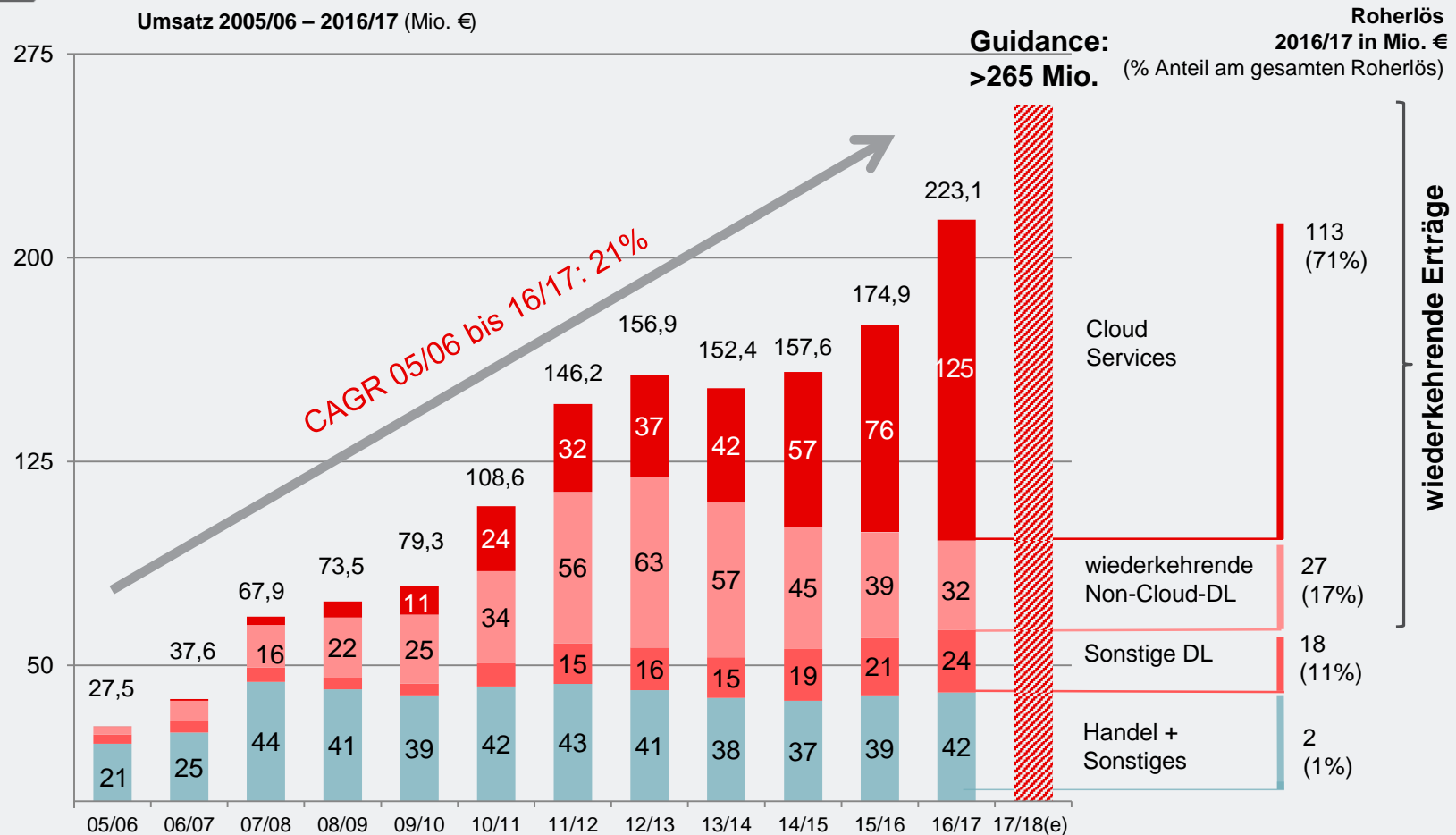
Mio. € **Operativer Cashflow**



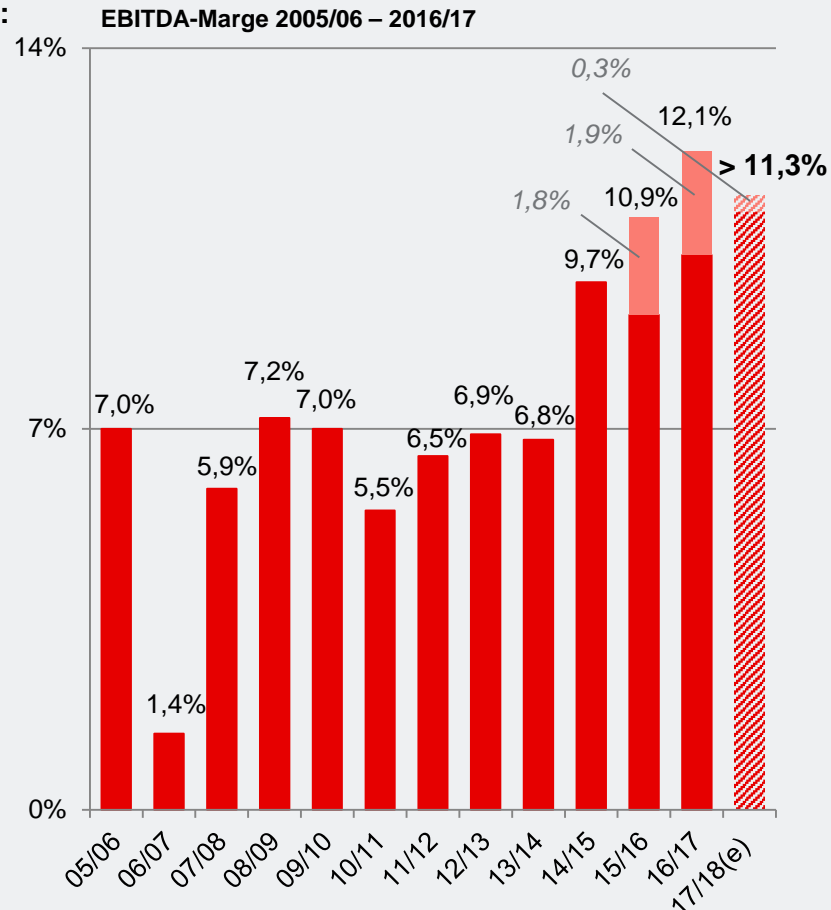
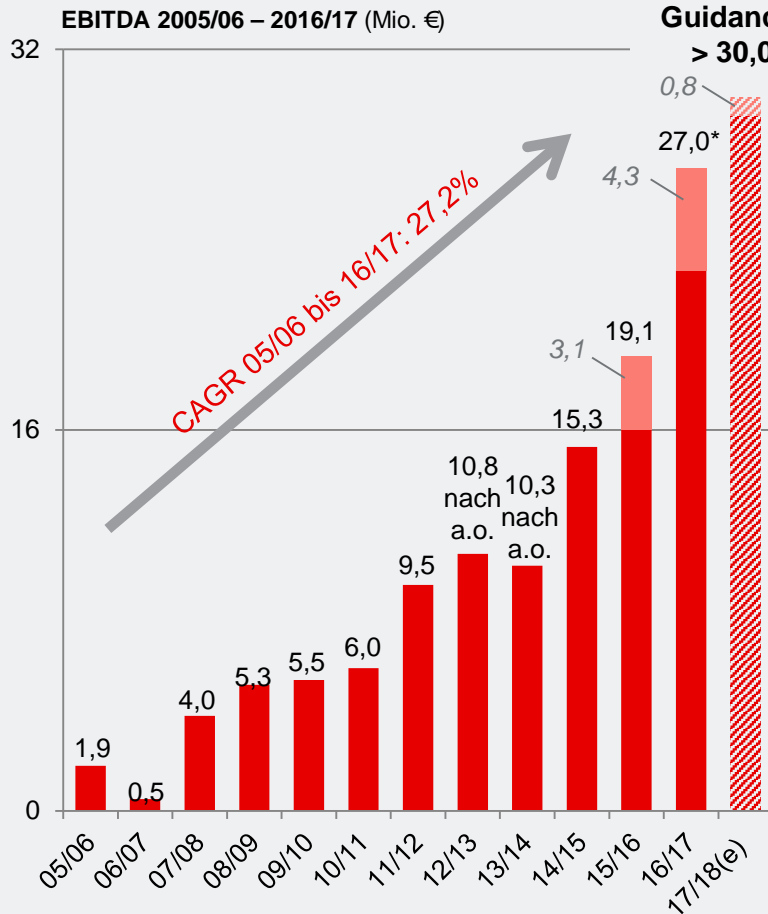
Verzerrende Einflüsse im Cash-Flow u.a.

- - 5,0 Mio. EUR Effekte Abschlagszahlung HPE
- +7,8 Mio. EUR Zahlungseingang Funding HPE
- +9,0 Mio. EUR Zahlungseingang Pensionsverpflichtungen

Starkes Wachstum bei wiederkehrenden Service-Umsätzen mit hohen Margen



EBITDA-Entwicklung

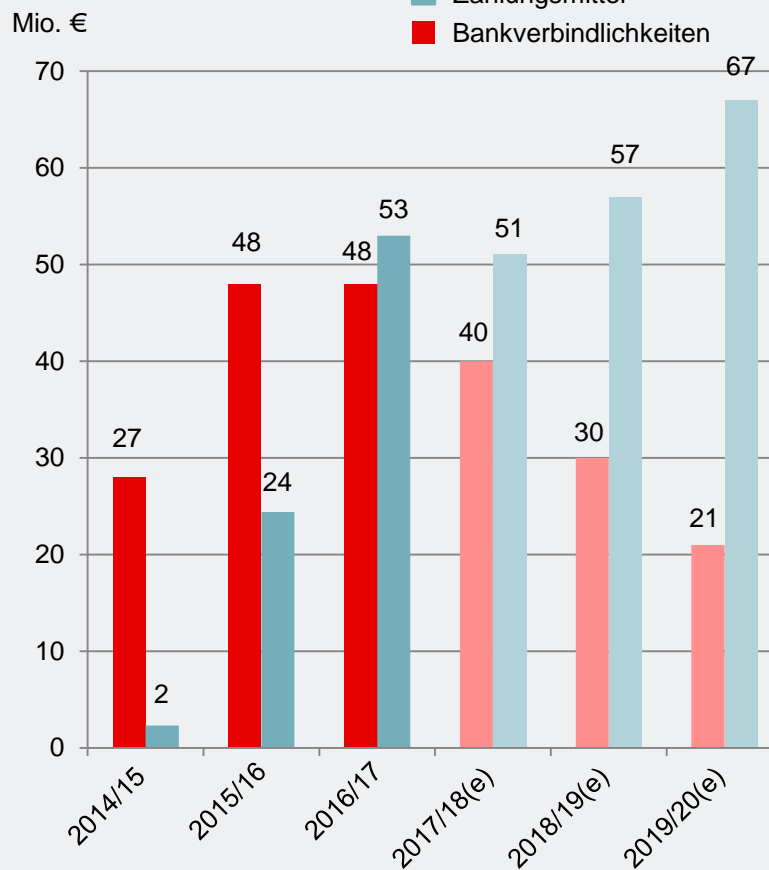


■ ■ ■ Jeweils einmalige Sondereffekte

Entwicklung Bankverbindlichkeiten und Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

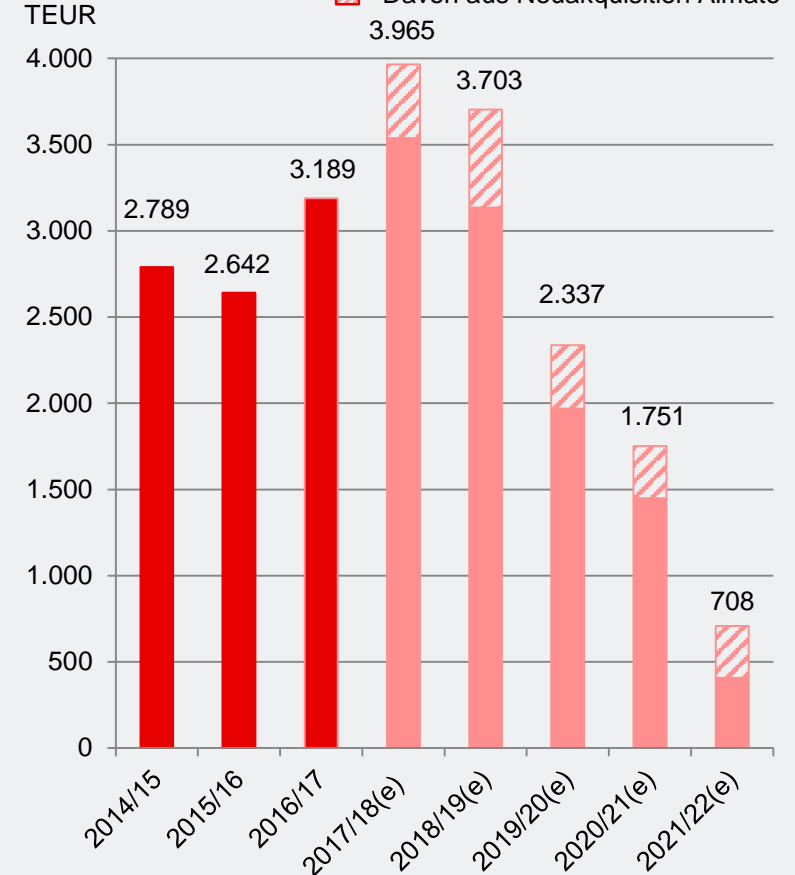
Entwicklung Bankverbindlichkeiten

(Prognose je zum 30.09.)

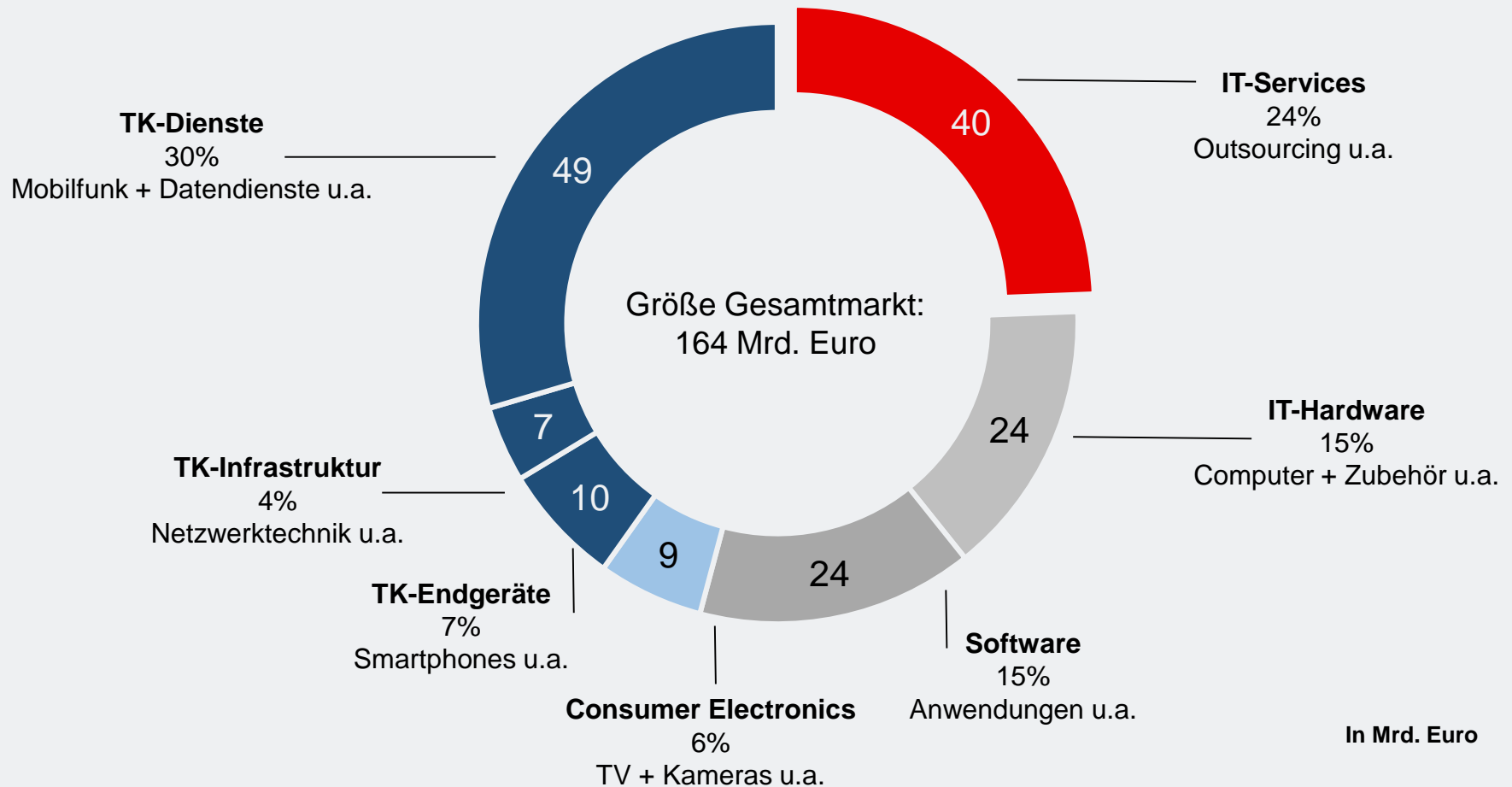


Entwicklung der Abschreibungen aus PPA

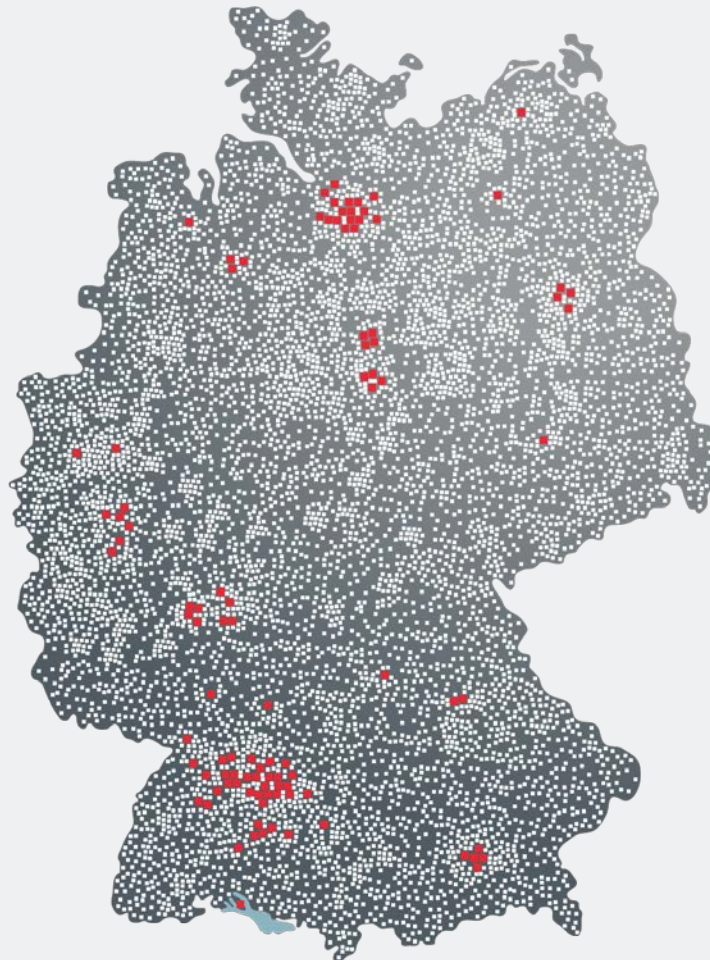
(je zum 30.09.)



Wachstumsstrategie auf Basis des ITK-Marktes Deutschland



Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung im CORBOX-Zielkundensegment (100 – 5.000 Mio. Euro Umsatz)



- Ca. 10.000 potenzielle CORBOX-Kunden – rund 5.000 davon sind outsourcing ready.

Bis 2020/21 wollen wir ca. 225 als Kunden haben

- 157 Bestandskunden mit 100 – 5.000 Mio. Euro Umsatz

Im Geschäftsjahr 2017/18 bisher

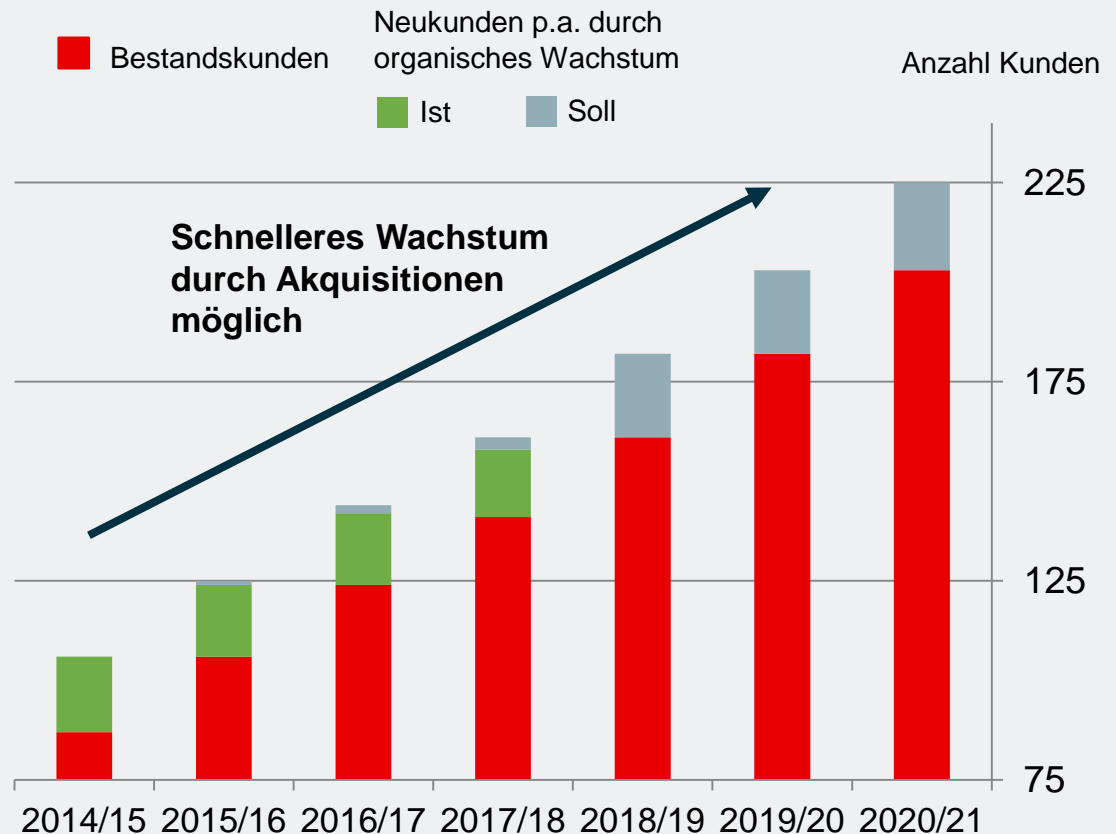
17 neue CORBOX-Kunden und 11 weiterentwickelt

Mit dem Almato-Deal sind weitere potentielle CORBOX-Kunden dazugekommen.

Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung im CORBOX-Zielkundensegment

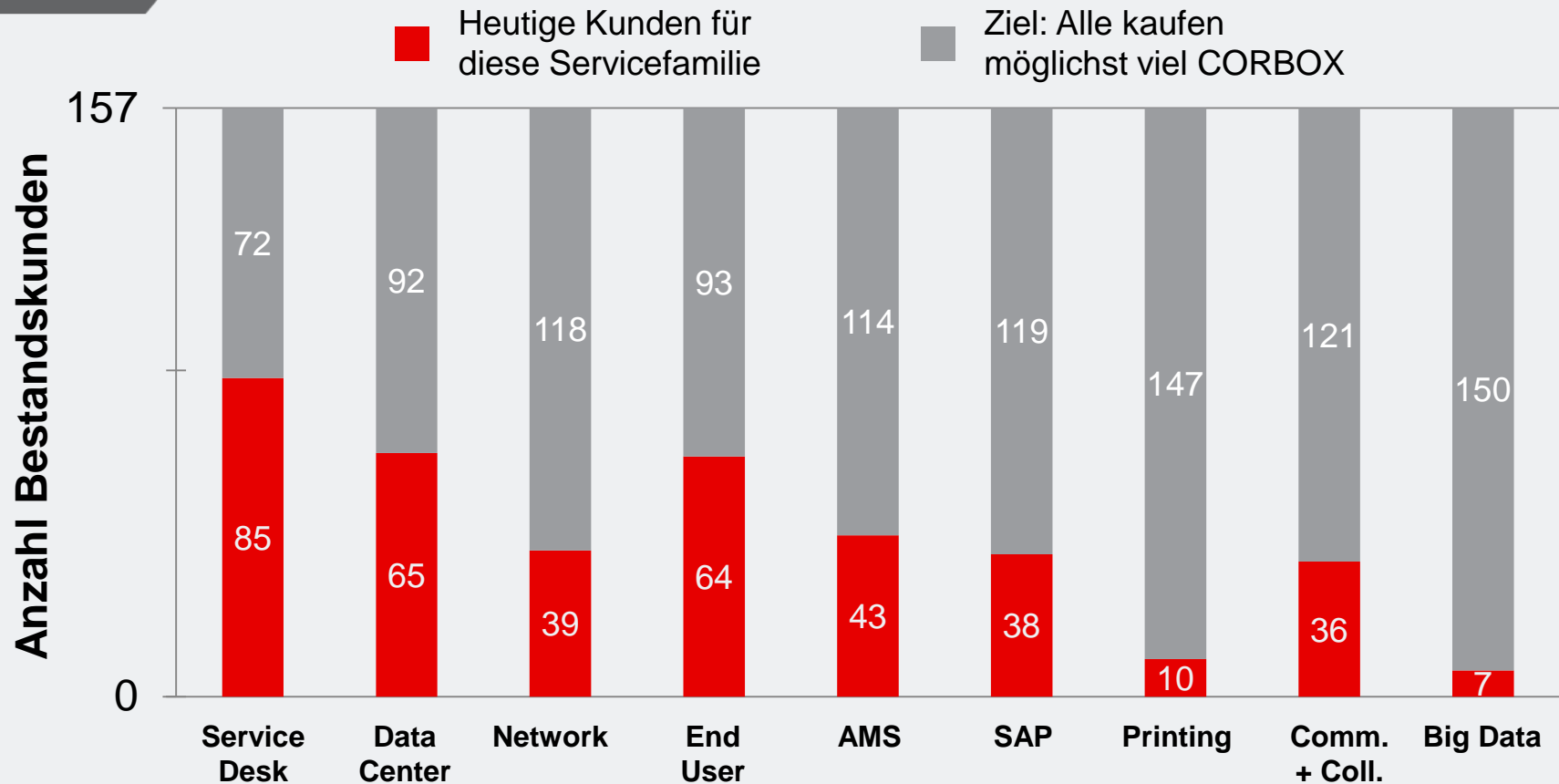
Neukundengewinnung mit steigender Tendenz:

- Bis 2020/21 sind ca. 225 CORBOX Kunden realistisch
- Akquisitionen können den Prozess beschleunigen



Wachstumspotential: auf ca. 60 Mio. Euro* zusätzlicher Umsatz p.a.

Wachstumssäule 2: Upselling bei Bestandskunden



Wachstumspotential bis 2020: auf ca. 25 – 50 Mio. Euro p.a.

Wachstumssäule 3: Anorganisches Unternehmenswachstum

- 21 Übernahmen seit IPO
- Im aktuellen Fokus:
SAP-Consultingunternehmen, Rechenzentrums-Provider
und ergänzende Spezialanbieter, wie z.B. Almato
- Derzeit führen wir Gespräche mit verschiedenen Unternehmen
- Kapital für weitere M&A-Aktivitäten ist vorhanden

Unsere jüngste Akquisition zum 01.02.2018: Die Almato GmbH

- Almato ist Spezialist und Pionier für die Automatisierung von Geschäftsprozessen
- 40 Mitarbeiter, ca. 4 Mio. Euro Umsatz (2016), zweistellige EBITDA-Marge
- 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 auch bei der Automatisierung digitaler Geschäftsprozesse zu unterstützen
 - Die Administration unserer Kunden und unsere eigene zu optimieren dank gesteigerter Effektivität, Servicequalität und höherer Kundenzufriedenheit

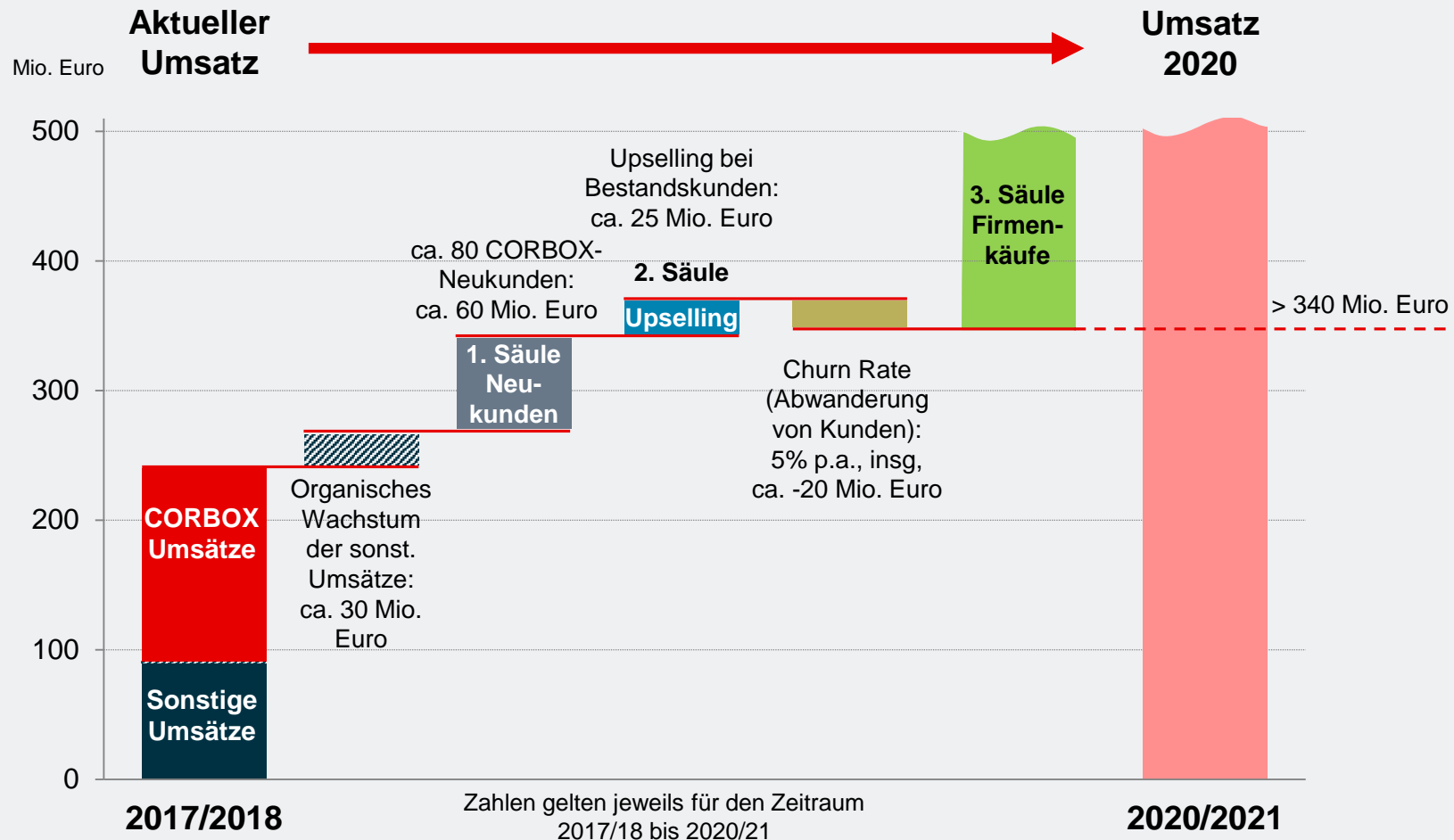


Fazit: Starkes Wachstum mit 3 Säulen

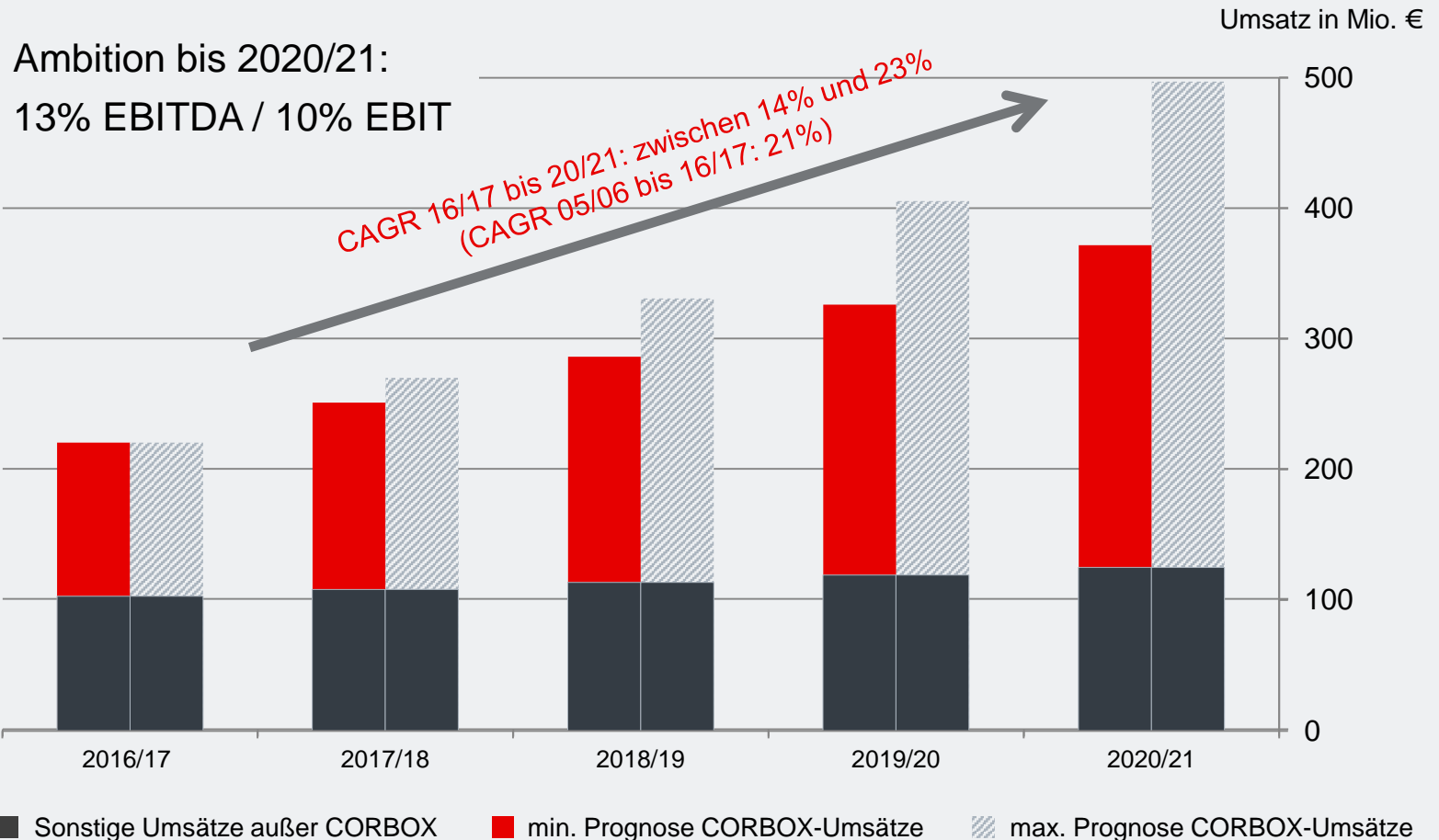


1. **Organisches Wachstum** durch Gewinnung von Outsourcing-Neukunden
2. **Entwicklung unserer Bestandskunden** zu Full-Outsourcing-Kunden
3. **Anorganisches Wachstum** bringt Umsatz und weitere Kunden, die CORBOX nutzen können

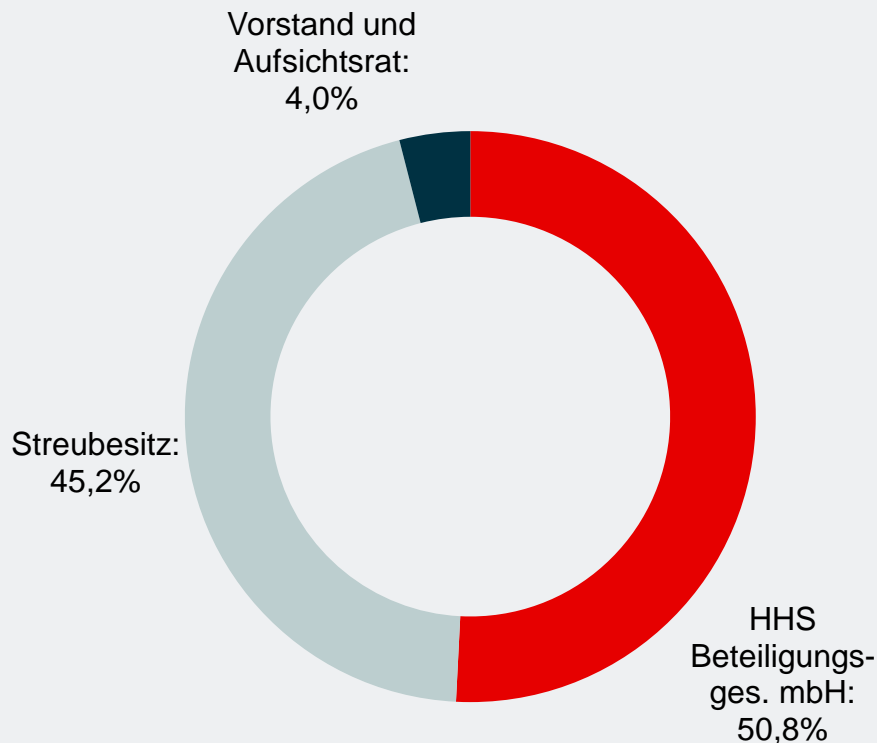
Fazit: Mögliches Wachstumsszenario 2017/18 – 2020/21



Szenarien inkl. Neukunden/Upselling und Akquisitionen



Aktionärsstruktur

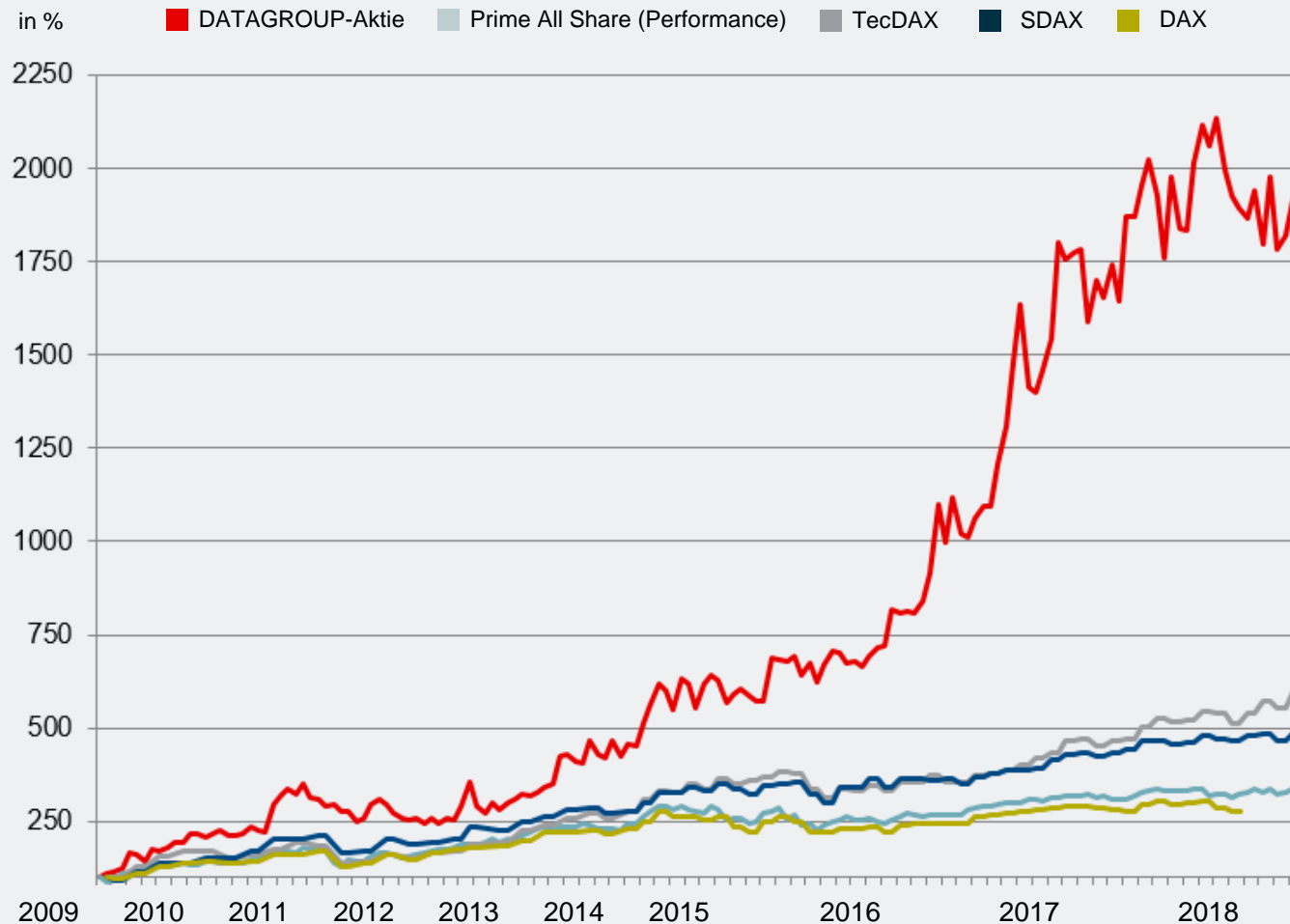


Gesamtzahl Aktien:
8,349 Mio. Stück

Marktkapitalisierung (15.08.2018):
305,2 Mio. Euro

Free Float breit gestreut bei
Small Cap Fonds und
Vermögensverwaltern

DATAGROUP Aktie im Vergleich zu Indizes



€36,55
(Stand: 15.08.2018)

Analystenmeinung
(Kursziel/Rating)

Warburg Research
53,00 EUR, Kaufen

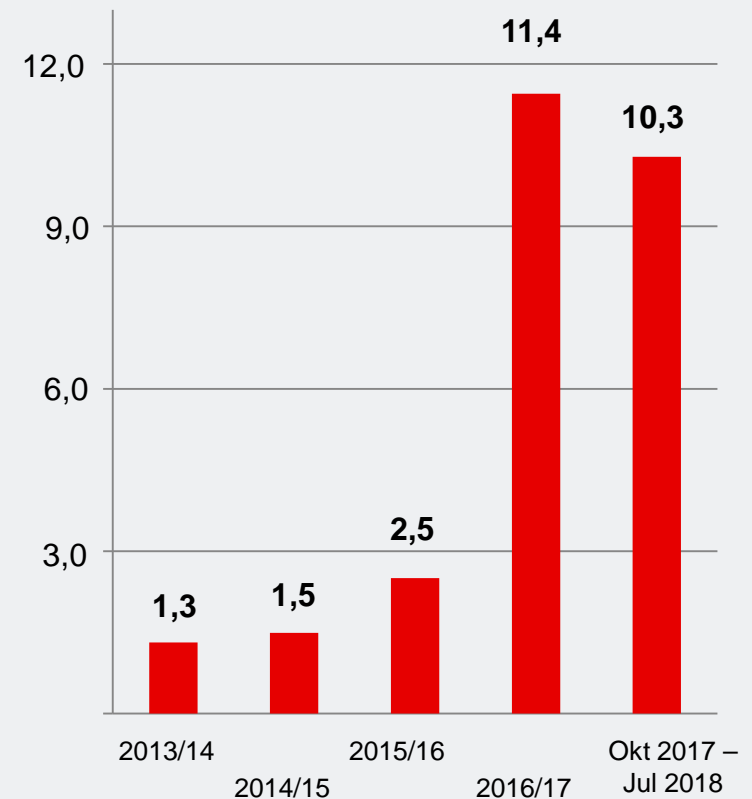
Hauck & Aufhäuser
45,00 EUR, Kaufen

Baader Helvea
29,00 EUR, Verkaufen

Umsätze in der Aktie

Zeitraum	Durchschn. Tagesvolumen (Stück)	Monatliches Handelsvolumen (Stück)
Aug 2017	13.118	301.705
Sept 2017	10.582	222.223
Okt 2017	9.311	195.526
Nov 2017	22.423	493.315
Dez 2017	7.591	144.226
Jan 2018	14.769	324.914
Feb 2018	17.019	340.388
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
<i>Letzte 12 Monate</i>	<i>12.095</i>	<i>3.076.522 (256.377 / Monat)</i>

Durchschnittliches Handelsvolumen pro Monat (in Mio. Euro)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

DATAGROUP SE

Wilhelm-Schickard-Straße 7 ▪ 72124 Pliezhausen

Tel. 07127 970 000 ▪ kontakt@datagroup.de ▪ www.datagroup.de

Sie finden uns auch auf



Anhang




Ausgewählte GuV-Kennzahlen im GJ 2016/17

Angaben in TEUR	2015/16	2016/17	Veränderung
Umsatzerlöse	174.918	223.142	27,6%
Andere aktivierte Eigenleistungen	487	627	28,7%
Gesamtleistung	175.405	223.769	27,6%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	<i>58.172</i>	<i>64.230</i>	<i>10,4%</i>
Rohertrag	117.233	159.539	36,1%
<i>Personalaufwand</i>	<i>85.710</i>	<i>119.851</i>	<i>39,8%</i>
EBITDA	19.103	27.041	41,6%
EBIT	12.675	18.590	46,7%
<i>Finanzergebnis</i>	<i>-2.584</i>	<i>-1.991</i>	<i>-22,9%</i>
EBT	10.091	16.599	64,5%
Periodenüberschuss	5.715	11.199	96%
EPS (in Euro)	0,75	1,41*	88%

Ausgewählte GuV-Kennzahlen 1. HJ 2017/18

Angaben in TEUR	2016/17 testiert	01.10.2016- 31.03.2017	01.10.2017- 31.03.2018
		untestiert	untestiert
Umsatzerlöse	223.142	108.054	133.513
Andere aktivierte Eigenleistungen	627	295	350
Gesamtleistung	223.769	108.349	133.863
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	<i>64.230</i>	<i>30.972</i>	<i>39.260</i>
Rohertrag	159.539	77.377	94.603
<i>Personalaufwand</i>	<i>119.851</i>	<i>57.707</i>	<i>66.193</i>
EBITDA	27.041	11.501	15.570
EBIT	18.590	7.640	8.646
<i>Finanzergebnis</i>	<i>-1.991</i>	<i>-1.055</i>	<i>-1.353</i>
EBT	16.599	6.585	7.293
Periodenüberschuss	11.199	4.487	5.016
EPS (in Euro)	1,41*	0,59	0,60

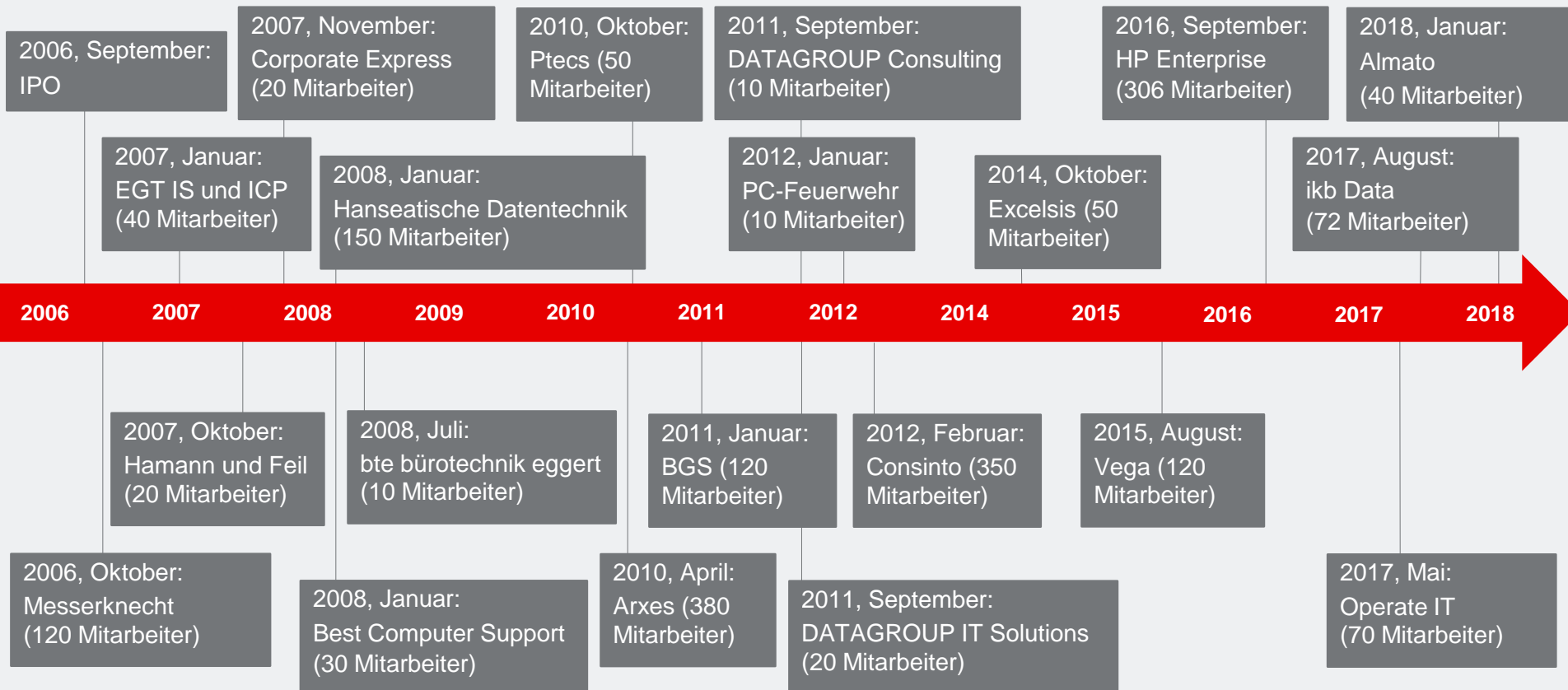
Ausgewählte Bilanzkennzahlen im GJ 2016/17

Angaben in TEUR	30.09.2016	30.09.2017	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	38.523	39.630	2,9%
Langfristige Verbindlichkeiten	97.367	95.881	-1,5%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	<i>47.820</i>	<i>40.111</i>	<i>-16,1%</i>
<i>davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease</i>	<i>4.017</i>	<i>3.601</i>	<i>-10,4%</i>
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	<i>41.829</i>	<i>37.593</i>	<i>-10,1%</i>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	34.011	57.928	70,3%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	<i>250</i>	<i>7.874</i>	<i>3049,6%</i>
Zahlungsmittel	24.424	53.179	117,7%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.068	26.760	66,5%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.646	4.454	68,3%
Nettofinanzverschuldung (kurz und lang)	24.724	4.124	- 83,3%
Eigenkapitalquote ¹⁾ (in %)	19,0	28,9 	52,1%
Eigenkapitalrendite ²⁾ (in %)	21,8	25,5 	17,0%
Bilanzsumme	159.746	213.390 	33,6%

Ausgewählte Bilanzkennzahlen 1. HJ 2017/18

Angaben in TEUR	30.09.2017 testiert	31.03.2017	31.03.2018
		untestiert	untestiert
Geschäfts- und Firmenwert	39.630	38.523	46.409
Langfristige Verbindlichkeiten	95.881	93.759	96.991
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	40.111	40.187	39.198
<i>davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease</i>	3.601	4.793	2.884
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	37.593	42.565	40.551
Kurzfristige Verbindlichkeiten	57.928	41.301	57.023
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	7.874	7.744	918
Zahlungsmittel	53.179	24.634	39.229
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	26.760	21.351	27.317
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.454	2.902	6.533
Nettofinanzverschuldung	4.124	23.878	14.534
Eigenkapitalquote ¹⁾ (in %)	28,9	19,7	28,9
Eigenkapitalrendite ²⁾ (in %)	25,7	30,4	16,8
Bilanzsumme	213.390	165.642	213.913

Wachstumssäule 3: Anorganisches Wachstum - 21 Akquisitionen seit Börsengang



Unsere Kunden (Auszug)



Vorstand



CEO

- Gründer von DATAGROUP, seit 2006 Mitglied und Vorsitzender des Vorstands der DATAGROUP SE
- Verantwortlich für die Ressorts Finanzen, Recht, Personal und Unternehmensentwicklung
- Studium zum Diplom-Ingenieur (FH) Maschinenbau, anschließend System-Ingenieur und Assistent der Geschäftsleitung der Friedrich und Co. Gesellschaft für Software- und System-Entwicklung mbH. 1983 Gründung der DATAPEC, Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH, die spätere DATAGROUP GmbH.



COO

- Gründer und Geschäftsführer DATAGROUP Hamburg GmbH (vormals: HDT Hanseatische Datentechnik), seit 2008 Mitglied des DATAGROUP-Vorstands
- Verantwortlich für das Ressort Servicemanagement
- Ausbildung zum Informationselektroniker, später berufsbegleitendes Informatikstudium (FH) und leitende Positionen in der IT-Branche. 1992 Gründung der Firma HDT, die vom klassischen Systemhaus zur leistungsstarken Unternehmensgruppe im IT Service Management entwickelt wurde. Eingliederung der HDT in die DATAGROUP im Jahr 2008.

Aufsichtsrat



Heinz Hilgert

Vorsitzender des Aufsichtsrats

- Aufsichtsratsvorsitzender seit 2011
- CEO und Gründer der TransVise GmbH, Senior Management Beratung in der Financial Service Industry.
- Zuvor führende Positionen in der deutschen und europäischen Finanzwirtschaft, u.a. CEO der WestLB und Deputy CEO der DZ Bank, sowie Unternehmensmandate als Vorsitzender des Supervisory Board der Union Asset Management Holding AG.



Dr. Helmut Mahler

Stv. Aufsichtsratsvorsitzender

- Mitglied des Aufsichtsrats seit 2017
- Seit 2014 Geschäftsführender Gesellschafter des IT-Sicherheitsspezialisten Code White GmbH.
- Zuvor belegte Dr.-Ing. Helmut Mahler verschiedene Führungspositionen im IT-Management des Daimler Konzerns, zuletzt als Vice-President und CIO Daimler Trucks.
- Davor Tätigkeit am IBM Forschungslaboratorium in Zürich.
- Promotion am Institut für Technik der Informationsverarbeitung an der Universität Karlsruhe



Dr. Carola Wittig

Mitglied des Aufsichtsrats

- Mitglied des Aufsichtsrats seit 2016
- Vorsitzende Richterin am Landgericht Stuttgart
- Dozentin bei verschiedenen Fortbildungseinrichtungen für Fachanwälte, Ingenieure und Sachverständige
- Zuvor Rechtsanwältin bei der Arthur Andersen Wirtschaftsprüfer Steuerberater GmbH, zuständig für gesellschaftsrechtliche und steuerrechtliche Begleitung von Umstrukturierungen, Unternehmenskäufen und MBO's.
- Studium der Rechtswissenschaften an der Eberhard-Karls-Universität in Tübingen.

Auszug aus dem Finanzkalender

24.09.2018	Berenberg and Goldman Sachs Seventh German Corporate Conference – München
25.09.2018	Baader Investment Konferenz 2018 – München
08./09.10.2018	CF&B European Large & Midcap Event – Paris
18.10.2018	Berenberg Madrid Seminar 2018 – Madrid
26.11.2018	Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2017/2018
27.11.2018	Deutsches Eigenkapitalforum – Frankfurt am Main

Disclaimer

Diese Präsentation wurde von der Firma DATAGROUP SE erstellt und ist ausschließlich als Entscheidungshilfe für den Empfänger gedacht.

Diese Präsentation ist kein Prospekt und versteht sich in keiner Art und Weise als Angebot oder Aufforderung, Gesellschaftsanteile oder sonstige Anteile zu kaufen bzw. zu zeichnen.

Diese Präsentation wurde nach bestem Wissen zusammengestellt, dennoch übernimmt DATAGROUP SE keinerlei Gewähr für Genauigkeit und Vollständigkeit der ausdrücklich oder implizit gemachten Angaben. Dies gilt auch für jede andere schriftliche oder mündliche Aussage, die gegenüber dem interessierten Empfänger oder dessen Beratern gemacht wurde. Jegliche Haftung ist ausdrücklich ausgeschlossen.

Diese Präsentation beinhaltet Angaben, Schätzungen und Voraussagen in Bezug auf die erwartete zukünftige Entwicklung. Sie basieren auf verschiedenen Annahmen, die vom Management der DATAGROUP SE in Bezug auf die erwarteten Ergebnisse getroffen wurden, und können sich je nach der tatsächlichen Entwicklung als wahr oder falsch herausstellen. Für die Richtigkeit dieser Angaben wird keine Gewähr übernommen. Die in dieser Präsentation gemachten Angaben sind nur eine Auswahl und deshalb nicht vollständig. Erweiterungen, Änderungen oder Korrekturen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Für die Richtigkeit von Kennzahlen und Schätzungen aus explizit gekennzeichneten, öffentlich zugänglichen Quellen übernimmt die DATAGROUP SE keine Gewähr.

Diese Präsentation ist vertraulich und sie bzw. ihr Inhalt darf weder ganz noch teilweise an Dritte weitergegeben werden.

Ohne vorherige Zustimmung der DATAGROUP SE dürfen unter keinen Umständen Mitarbeiter, Repräsentanten, Vertreter, Berater, Kunden oder Lieferanten der DATAGROUP SE kontaktiert werden.

Ihre Ansprechpartnerin

Claudia Erning
Investor Relations
Tel. +49 127 970 015
Mobil: +49 160 968 98171
Claudia.Erning@datagroup.de

DATAGROUP SE
Wilhelm-Schickard-Straße 7
72124 Pliezhausen
www.datagroup.de

