



**DATAGROUP**

**DATAGROUP – Die Zukunft fest im Blick**

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2024



- Insgesamt sechs 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:
  - Unternehmensakquisitionen und Entwicklung einzelner Tochtergesellschaften
  - Personalpolitische Entscheidungen und Mitarbeitengewinnung
  - Strategieentwicklung, Nachhaltigkeit 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 2022/23:**

- Auswirkungen des Ukraine-Kriegs
- Geschäftsentwicklung in den Tochtergesellschaften
- IT-Sicherheit und Cyber Security
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Mitarbeitendenbindung und -gewinnung



Auseinandersetzung mit Chancen und neuen Geschäftsmöglichkeiten

### Schwerpunkte im Geschäftsjahr 2022/23:

- Weiterentwicklung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios
- Ausbau der Digitalisierungs- und Cloudifizierungsstrategie
- Steigerung der Effizienz in der Produktion
- Optimierung der Vertriebs- und Preispolitik
- Potenzial von Künstlicher Intelligenz in der Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Eingliederung der jüngsten Akquisitionen



# Zustimmungspflichtige Geschäfte

## DATAGROUP wächst weiter durch Firmenkäufe



Geschäfte, die vom Aufsichtsrat beraten und genehmigt wurden:

- April 2023:
  - 100 % systemzwo GmbH, Ulm
- April 2023:
  - Erhöhung der Anteile an der Urano Informationssysteme GmbH auf 100 %
- Juli 2023:
  - Erwerb der Vermögenswerte der arago GmbH (heute Almato AI)





**DATAGROUP**

IT's that dynamic.

Geschäftsjahr 2022/23 und Start in 2023/24



# Starker CORBOX-Auftragseingang im angefangenen Geschäftsjahr 2023/24



## Prozessindustrie

### Onsite Support

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



## Studierendenwerk

### Application Management

5 Jahre, ca. 1,25 Mio. EUR p.a.



## Wärme- und Elektrizitätserzeugung

### Managed IT Services

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



## Medizin- und Pflegeprodukte

### Private Cloud

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



## Verteidigung

### Management IT Services

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



## Automobilzulieferer

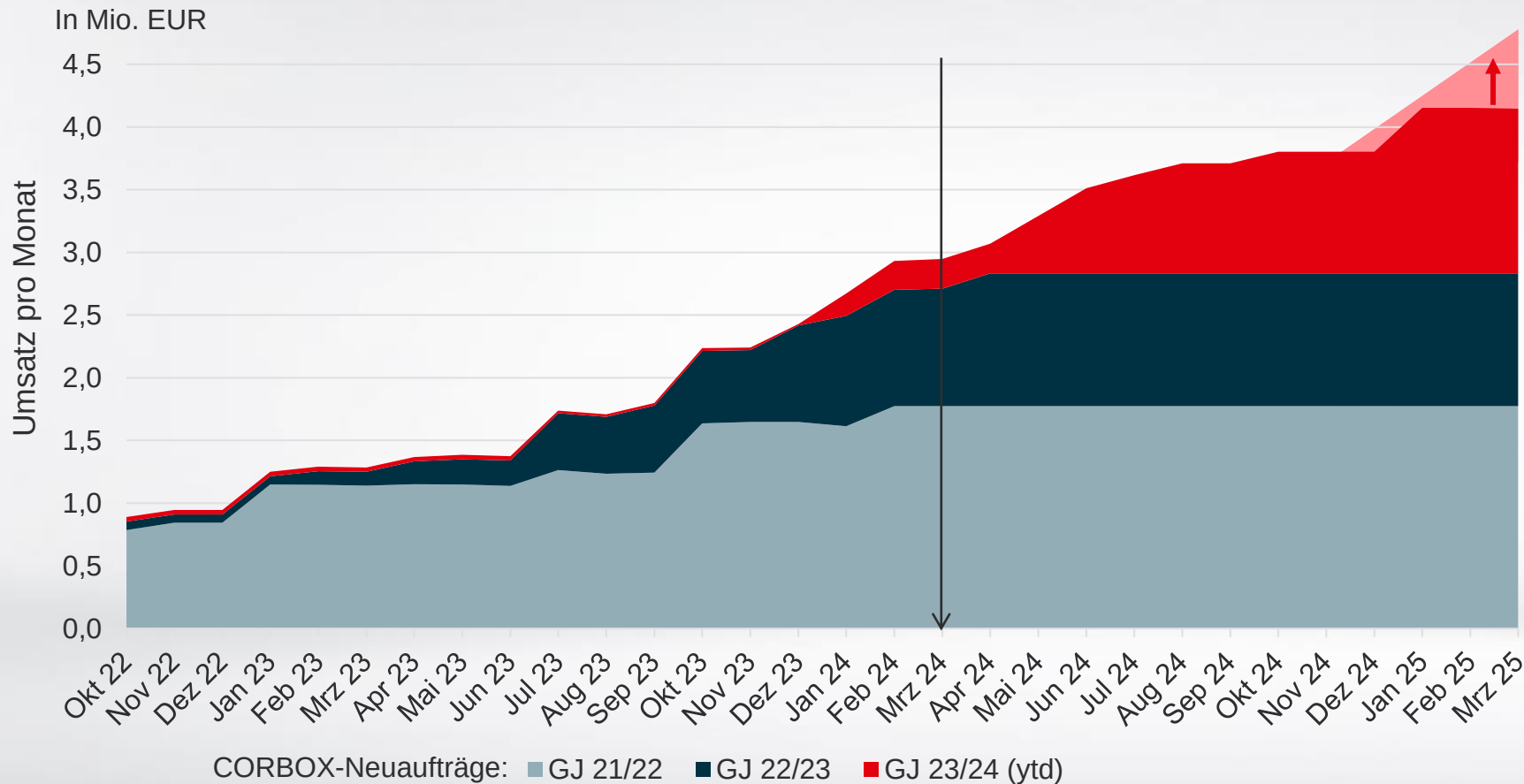
### SAP

3 Jahre, ca. 1,0 Mio. EUR p.a.

- Im GJ 2023/24 bisher CORBOX-Neukunden mit Gesamtvolumen von über 18 Mio. EUR Umsatz pro Jahr gewonnen

# Die CORBOX-Auftragseingänge führen erst nach der Anlaufphase zu nachhaltigem Wachstum im Kerngeschäft

## Anlauf Betriebsumsatz neue CORBOX-Aufträge



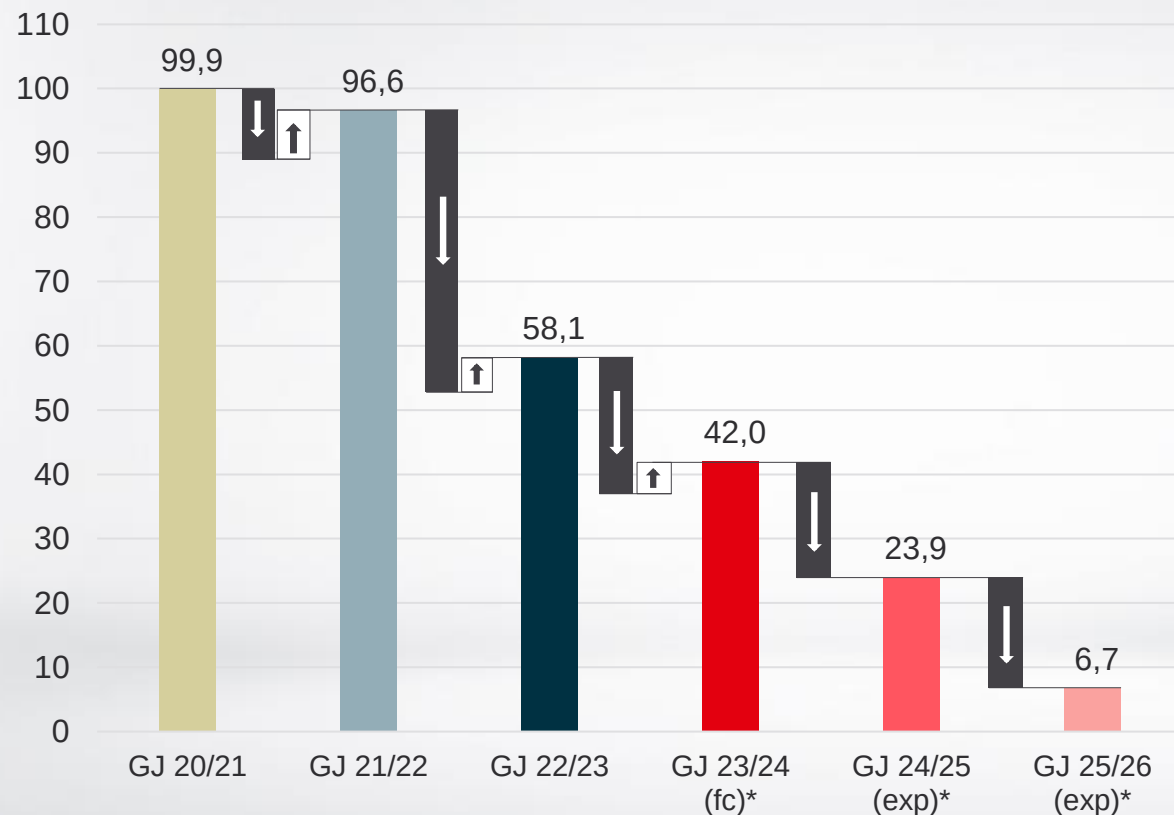
- CORBOX-Neuaufträge haben eine Anlaufphase von ca. 9 Monaten
- Danach 3-5 Jahre Vertragslaufzeit für den Betrieb und im Durchschnitt 3 Verlängerungen
- Weiterer Umsatzaufwuchs bis Ende des Geschäftsjahres erwartet
- Weiteres CORBOX-Potenzial in der Pipeline



# Hoher Abbau von Transformationsumsätzen im Geschäftsjahr 2022/23

## Entwicklung Backlog Transformationsumsätze aus Altverträgen

In Mio. EUR



- Hoher Abbau von Transformationsumsätzen aus Altverträgen in Höhe von ca. -38 Mio. EUR aus früheren Akquisitionen im Geschäftsjahr 2022/23
- Backlog an Transformationsumsätzen deutlich reduziert
- In kommenden Geschäftsjahren wieder „normales“ Niveau von ca. -15-20 Mio. EUR pro Jahr erwartet

↓ Abbau von Transformationsumsätzen

↑ Zugang von Transformationsumsätzen

\*Erwarteter Verlauf ohne neue Akquisitionen

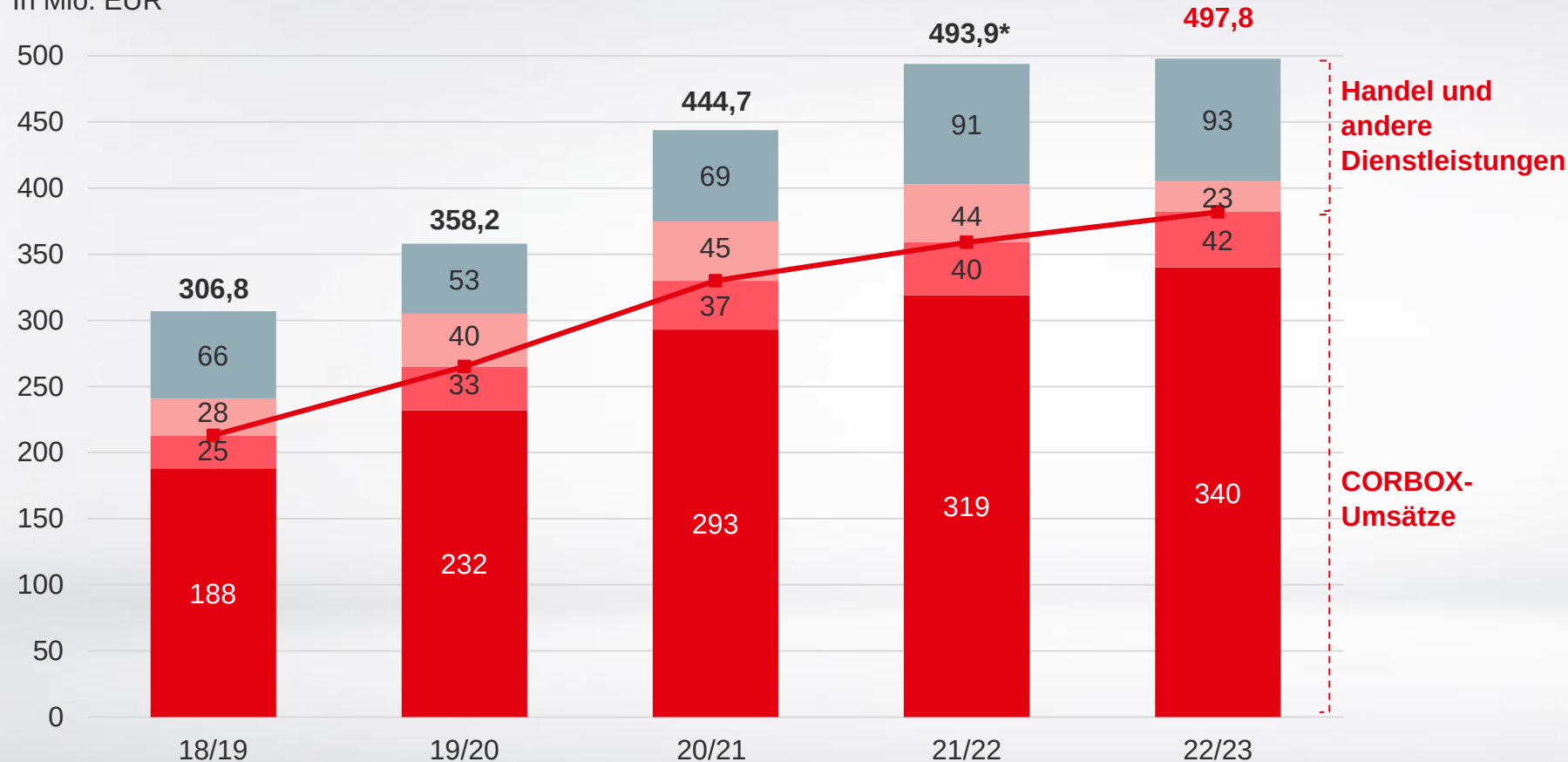
# Umsatzentwicklung 2022/23 mit stabilem Wachstum des CORBOX-Kerngeschäfts und hohem Transformationsanteil



**DATAGROUP**

## CORBOX-Umsätze 2018/19 – 2022/23

In Mio. EUR



## Die Umsatzentwicklung setzt sich zusammen aus:

- +32,9 Mio. EUR organisches Wachstum
- -38,4 Mio. EUR Abbau von Transformationsumsätzen aus Altverträgen
- +9,3 Mio. EUR anorganisches Wachstum aus M&A

- CORBOX-Basisverträge
- CORBOX-verbundene Dienstleistungen
- Andere Dienstleistungen
- Handel & Sonstiges

\*Die Vorjahreswerte wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.





**DATAGROUP**

*„75% der gesamten IT-Ausgaben werden in neue Technologien wie Cloud, KI und Security fließen.“*

**IDC IT Trends**

*„Die IT-Branche wird die Auswirkungen der KI-Zäsur stärker zu spüren bekommen als jede andere Branche.“*

**IDC IT Industry Predictions**



Mit 6 Mio. EUR Investitionen in Zukunftstechnologien schaffen wir die Grundlage für beschleunigtes zukünftiges Wachstum



**Künstliche Intelligenz**



**Cyber Security**



**Cloud Services**





**DATAGROUP**

*„KI wird eine Verschiebung der von Menschen bereitgestellten Dienstleistungen [...] auslösen. Bis 2025 werden 40 % der Servicebereitstellung KI-Anteile enthalten[...].“*

*IDC IT Industry Predictions*



# Künstliche Intelligenz – Mit der HIRO-Technologie IT-Service-Produktion in einer neuen Dimension erschließen



- HIRO basiert, mit der Kombination aus Knowledge Graphen und Reasoning-Modell, auf modernster KI-Technologie, integriert in unsere souveräne CORBOX-Cloud
- HIRO kann Expert\*innenwissen für die IT-Service-Produktion erfassen und vervielfachen
- Skalierung der Servicekapazität unabhängig von Fachkräftezugang und zu minimalen Grenzkosten



# Künstliche Intelligenz

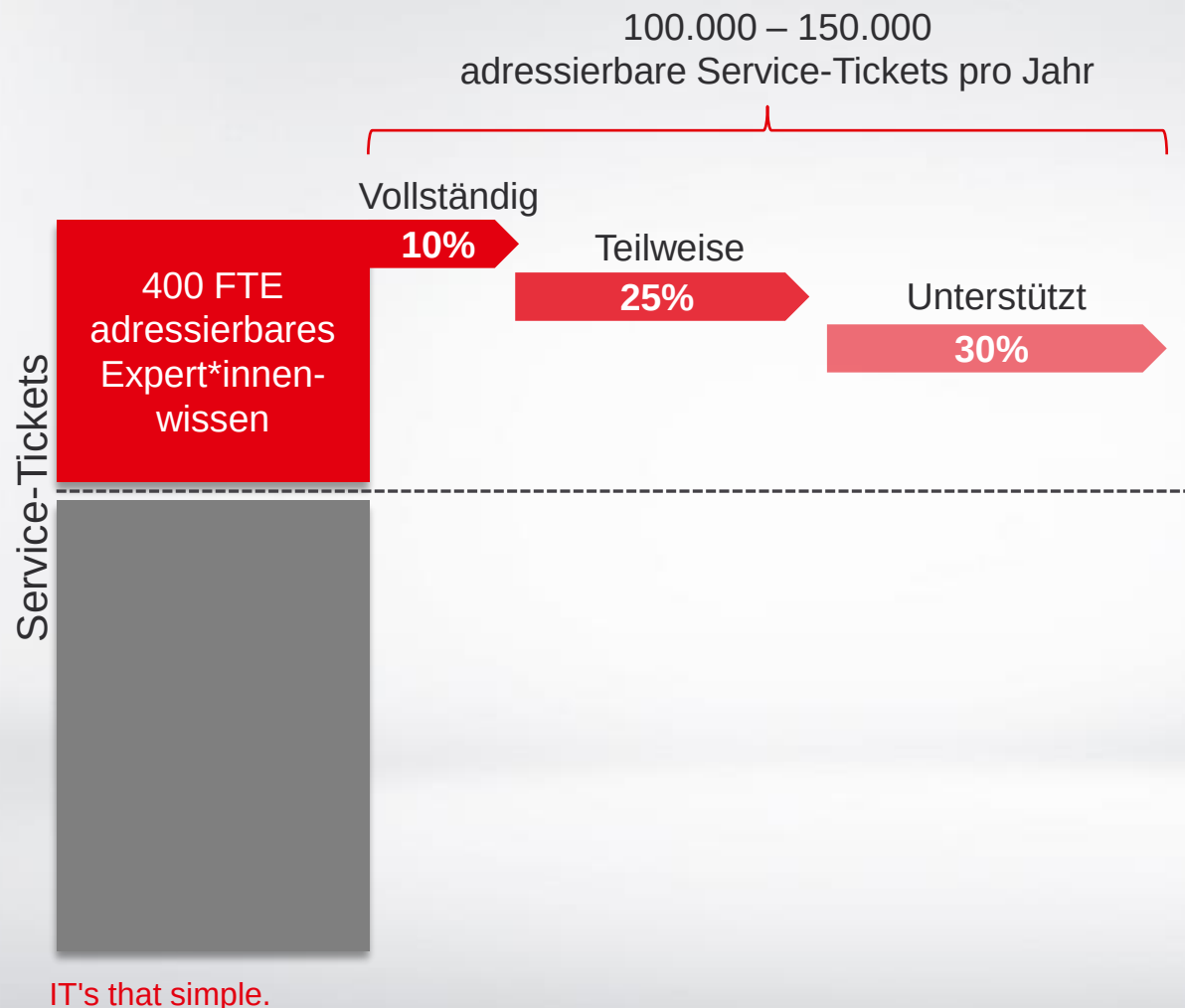
## IT-Automatisierung für bisher nicht Erreichbares



- HIRO ermöglicht Automatisierung von heterogenen und individuellen Aufgabenstellungen
- Das KI-Modell wird trainiert, passende Arbeitsschritte individuell zusammenzustellen und auszuführen

# Künstliche Intelligenz

## Hohes Potenzial im DATAGROUP-Produktionsmodell



- Durch das Produktionsmodell, das auf zentralen Tools und Plattformen basiert, besteht ein hohes Potenzial
- Ziel: 15 % Stückkostenreduzierung in den relevanten Services in 2-3 Jahren zusätzlich durch HIRO

# Künstliche Intelligenz

## Exponentieller Zuwachs der Automatisierung

Automatisierungsfortschritt,  
weitere Use Cases, Kunden,  
Plattformen



- Mehr Zeit und Aufwand für Training des Modells, Wissensbausteine und Schnittstellen in der Anlaufphase
- Für neue Aufgabenstellungen sind zunehmend weniger neue Fähigkeiten erforderlich und die Fähigkeit der Plattform wächst exponentiell
- In der Kombination aus eigenem geistigen Eigentum (IP) der Technologie und dem Training des Modells entsteht ein wertvolles Asset





**DATAGROUP**



*Durch den Einsatz unserer KI-Technologie HIRO erzielen wir wesentliche Produktivitätssteigerungen, höhere Skalierungsfähigkeit und einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.*



**DATAGROUP**



*„Wenn Sie Ihre Gefährdung durch  
Cyber Security Bedrohungen  
minimieren wollen, müssen Sie zu  
der Minderheit von Unternehmen  
gehören, die Sicherheitsrisiken aller  
Art und in allen Bereichen umfassend  
und systematisch managen.“*

**IDC IT Security Leadership Strategies**

# Cyber Security

## ist existenziell für Unternehmen und Organisationen

### Auszug aus dem BSI-Lagebericht 2023 zu Ransomware:

**2** 

Ø **Ransomware-Angriffe** auf Kommunalverwaltungen oder kommunale Betriebe pro Monat.

Mehr als **2.000**   
**Schwachstellen in Software-Produkten** (15 % davon kritisch) wurden im Berichtszeitraum durchschnittlich im Monat bekannt. Das ist ein **Zuwachs von 24 %**.

 **68**

**erfolgreiche Ransomware-Angriffe auf Unternehmen** bekannt.

**Eine Viertelmillion**



neue **Schadprogramm-Varianten** wurden durchschnittlich an jedem Tag im Berichtszeitraum gefunden.

**66%**  aller **Spam-Mails** im Berichtszeitraum waren **Cyberangriffe**:  
34 % Erpressungsmails,  
32 % Betrugsmails.

**84%**  aller betrügerischen E-Mails waren **Phishing-E-Mails** zur Erbeutung von Authentisierungsdaten, meist bei Banken.

- Mit zunehmender Digitalisierung steigt Angriffsfläche sowie Abhängigkeit von sicheren IT-Systemen
- Laut dem „Hiscox Cyber Readiness Report 2023“ stand jedes fünfte Unternehmen nach einem Cyberangriff am Rand der Insolvenz
- Effektive IT-Sicherheit ist heute existenzieller für Unternehmen, Organisationen und IT-Dienstleister denn je



# Cyber Security - Steigende Anforderungen an Unternehmen führt zu Wachstumspotenzial für IT-Security-Services

## „7-Lines of Defense“

Mail Gateway / Firewall

Proxy / Intrusion  
Detection & Prevention

Endpoint Detection and  
Response

Virens Scanner / Patching

Vulnerability  
Management System

Compromise Scanner

Immutable Backup



Anforderungsniveau  
NIS-2-Richtlinie verpflichtend  
ab Oktober 2024 für ca.  
30.000 weitere Unternehmen



- Heutige Security-Anforderungen können von vielen Kunden auf eigenen Infrastrukturen nicht mehr geleistet werden und sind Treiber für Cloud und Managed IT-Services
- Zunehmende regulatorische Anforderungen für weite Teile der Wirtschaft zu Cyber Security verstärken diese Entwicklung

# Cyber Security – Security Portfolio und Leistungsfähigkeit der DATAGROUP wurden stark erweitert



- Security Operation Kapazität auf inzwischen 230 Spezialist\*innen erweitert
- Gründung der DATAGROUP Cyber Security GmbH als Spezialeinheit
- Starkes Partner-Netzwerk:



- Exklusiver Deutschland-Partner des CISCO CRETE Programms



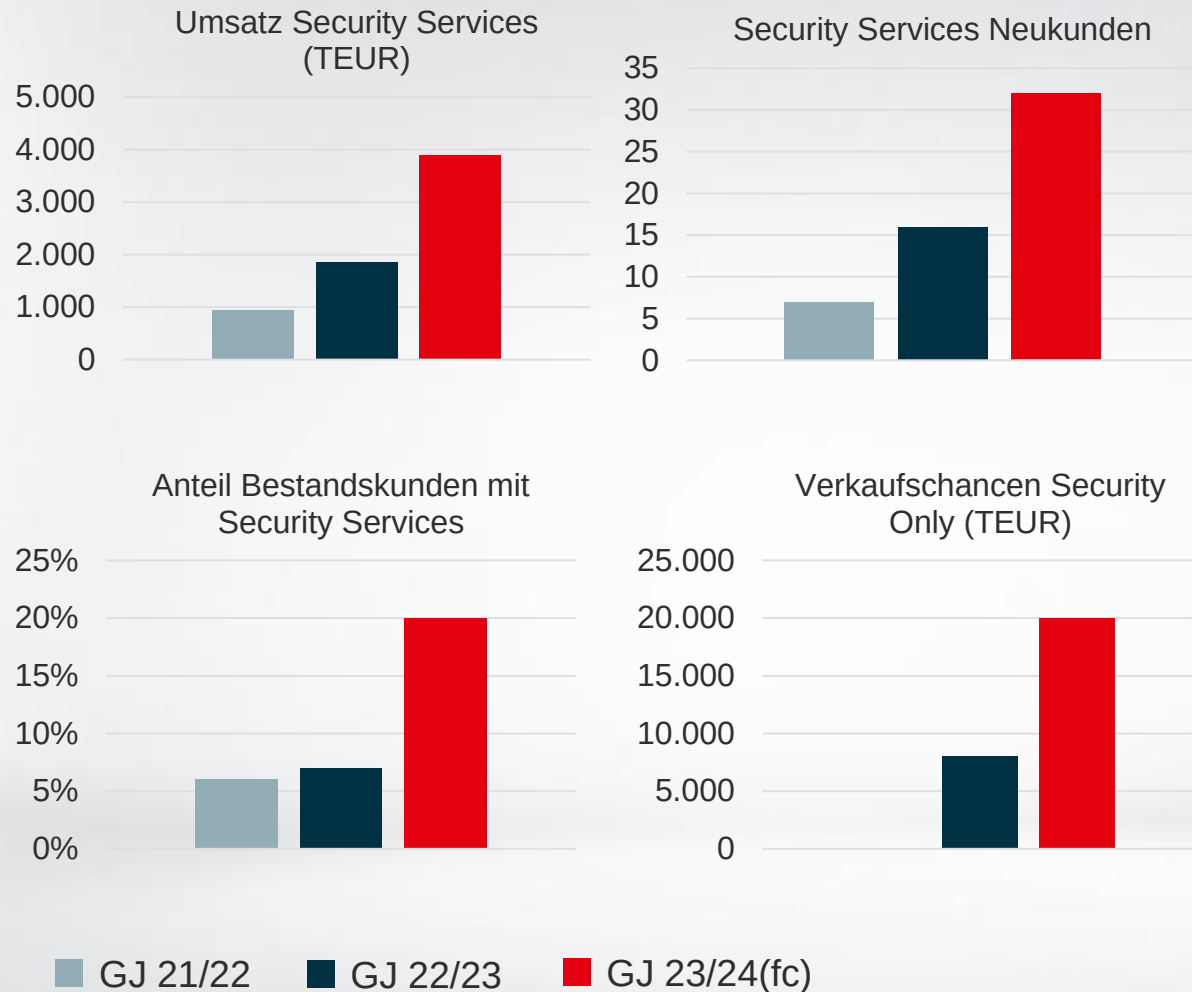
- Mitgründer des DIRT – Deutsches Incident Response Teams



- Managed-Services-Partner von XM Cyber einem Unternehmen der schwarz digits Gruppe



# Cyber Security – Investitionen zeigen bereits Wirkung



- Guter Zuwachs an Security-Umsätzen und Neukunden
- Hohes Potenzial im Cross- und Upselling in der CORBOX-Bestandskundenbasis
- Volumen von Verkaufschancen mit reinem Security-Scope deutlich gestiegen





**DATAGROUP**



*Mit unseren erweiterten Cyber Security Fähigkeiten und Kapazitäten schützen wir unsere Kunden und DATAGROUP vor den steigenden Cyber Risiken.*



**DATAGROUP**



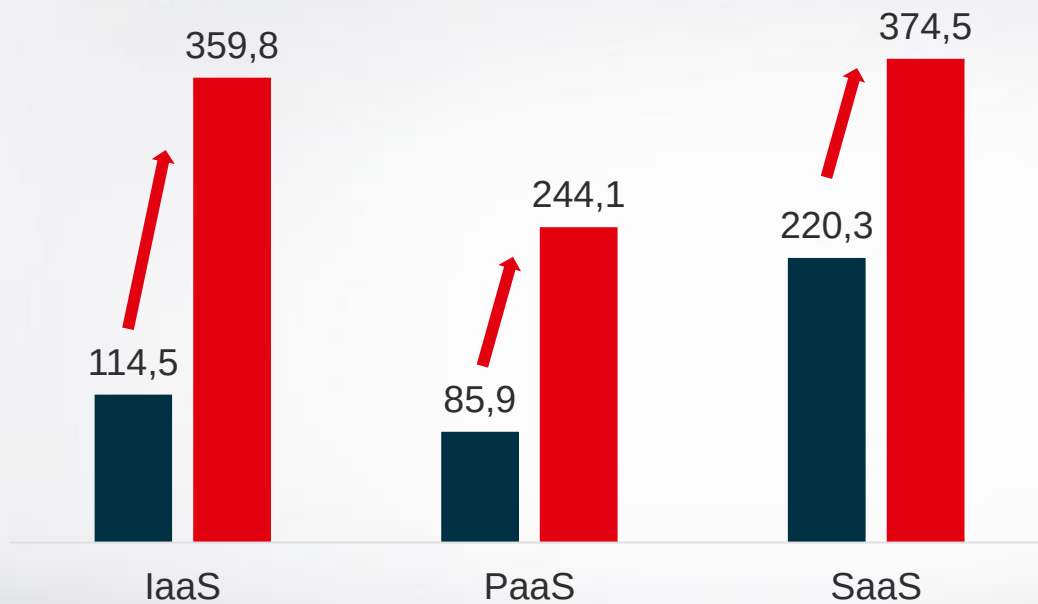
*„Im Jahr 2025 werden 95 % der neuen digitalen Arbeitslasten auf Cloud Plattformen bereitgestellt werden.“*

**Gartner**



# Cloud Services werden zum dominierenden Betriebsmodell

## Anhaltendes Wachstum des Cloud-Marktes



Public Cloud Umsätze in Mrd. US\$

■ 2022 ■ 2028

Quelle: Statista Market Insights 2023

- Die Wertschöpfungstiefe und -struktur der IT-Branche wird durch Cloud Services massiv verändert
- Die Nachfrage nach Betriebs- und Transformations-services verlagert sich zu den Cloud-Technologien



# Im wachsenden Cloud-Markt wird der Bedarf der Kunden differenzierter und bietet neue Chancen

*„Gartner prognostiziert, dass bis 2027 über 70 % der Unternehmen branchenspezifische Clouds nutzen werden.“*

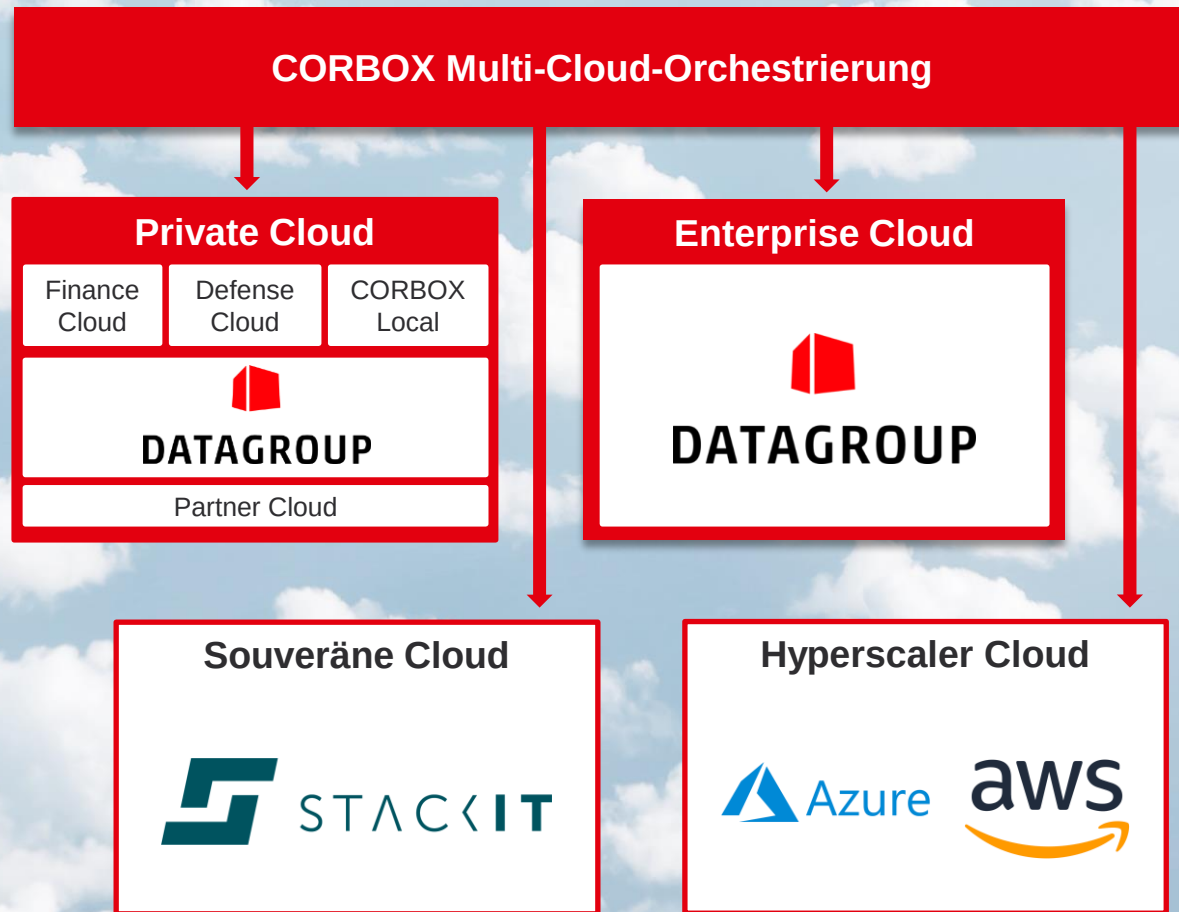
Gartner



- Neben Hyperscaler und Private Clouds treten souveräne und branchenspezifische Cloud-Angebote
- Multi-Cloud-Strategien vermeiden Abhängigkeit und erfüllen regulatorische Anforderungen



# Full Service Multi-Cloud Angebot für den Mittelstand



- Neue Kunden und zukunftsfähiges Portfolio durch Kombination von Multi-Cloud-Orchestrierung mit eigenen Cloud-Plattformen
- Cloud Transformation aus einer Hand - mit Landing Zone Standard und End-to-End Migrationskompetenz



**DATAGROUP**



*Wir sind der führende Managed-Service-Provider für Multi-Cloud-Services im Mittelstand mit einem einzigartigen Komplettangebot aller relevanten Cloud-Varianten.*





**DATAGROUP**

IT's that fundamental.

Erfolgreiche M&A-Aktivitäten  
als weitere Wachstumssäule



# Systematische Vorgehensweise für anorganisches Wachstum

## Profile attraktiver Akquisitionskandidaten



**DATAGROUP**



- Profil #1:  
Regionale Systemhäuser auf dem Weg zum IT-Service-Provider
- Profil #2:  
Stärkung der Expertise im CORBOX-Kerngeschäft (inkl. Technologie- und Automatisierungskompetenz)
- Profil #3:  
IT-Dienstleister im KMU-Zielkundenmarkt
- Profil #4:  
Stärkung der Digitalisierungskompetenz

# Wachstumssäule Akquisitionen

## Anhaltend starker anorganischer Wachstumskurs

**April 2023**

Übernahme der



**Juli 2023**

Übernahme der  
Vermögenswerte der arago  
GmbH (KI-Software HIRO)

heute:

**ALMATO**

**Dezember 2023**

Übernahme der



**Januar 2024**

Übernahme der



### Profil der Akquisition

Regionales Systemhaus  
wird IT-Service-Provider

Technologieexpertise im  
CORBOX-Kerngeschäft

IT-Dienstleister im KMU-  
Zielkundenmarkt

Regionales Systemhaus  
wird IT-Service-Provider



# Geschäftsjahr 2022/23: Akquisition der systemzwo GmbH

## Profil: Regionale Systemhäuser auf dem Weg zum IT-Service-Provider



~ 13 Mio. EUR  
Umsatz



~ 40  
Mitarbeitende



IT-Systemhaus



Ulm

### Auf einen Blick

- IT-Systemhaus mit einem Umsatzmix aus Handel und Dienstleistungen
- Attraktives mittelständisches Kundenportfolio mit Cross- und Upselling-Potenzial
- Sehr gute Kundenzugänge zur Platzierung von CORBOX-Services
- Hoch qualifizierte IT-Expertise in der Belegschaft

### Chancen & Ausblick

- Strategische Erweiterung der regionalen Präsenz in der Metropolregion Ulm
- Transformation zum Full-Service-Anbieter im CORBOX-Kerngeschäft
- Verbesserung der Profitabilität durch Transformation zum IT-Service-Provider

# Geschäftsjahr 2023/24: Akquisition der iT TOTAL AG

Profil: Regionale Systemhäuser auf dem Weg zum IT-Service-Provider



**DATAGROUP**



~ 11 Mio. EUR  
Umsatz



~ 40  
Mitarbeitende



IT-Systemhaus



Rottweil,  
Stuttgart

## Auf einen Blick

- IT-Systemhaus mit einem Umsatzmix aus Handel und Dienstleistungen
- Anteil an Managed Services stark wachsend
- Attraktives mittelständisches Kundenportfolio mit Cross- und Upselling-Potenzial
- Sehr gute Kundenzugänge zur Platzierung von CORBOX-Services
- Hoch qualifizierte IT-Expertise in der Belegschaft

## Chancen & Ausblick

- Strategische Erweiterung der regionalen Präsenz in Baden-Württemberg
- Transformation zu einem Full-Service-Anbieter im CORBOX-Kerngeschäft
- Verbesserung der Profitabilität durch Transformation zum IT-Service-Provider

# Geschäftsjahr 2023/24: Akquisition der conplus Gruppe

Profil: IT-Dienstleister im KMU-Zielkundenmarkt



**DATAGROUP**



~ 6 Mio. EUR  
Umsatz



~ 22  
Mitarbeitende



SAP Business  
One Experte



Mönchengladbach,  
Ahrensburg

## Auf einen Blick

- SAP Business One Spezialist
- Attraktives Kundenportfolio
- Hoch qualifizierte IT-Expertise in der Belegschaft

## Chancen & Ausblick

- Starke Positionierung der SAP Business One Expertise
- DATAGROUP gehört deutschlandweit zu den Top 3 SAP Business One Partnern
- Cross- und Upselling zwischen der Hövermann IT Gruppe und conplus
- Gute Flächenabdeckung im Norden und Westen Deutschlands



# Nach der Akquisition: Erfolgsfaktor Eingliederung

## Unser Programm „100 Tage DATAGROUP“



- Strukturierte Eingliederung anhand eines vielfach bewährten programmatischen Ansatzes
- Im Fokus:
  - Business: Geschäft durchdringen und (kurzfristige) Vertriebspotenziale heben
  - Menschen: Bestehende Kunden und Mitarbeitende binden und neue gewinnen
  - Kultur: Kulturverständnis schaffen und wertschätzend verbinden
- Fokus auf Fachlichkeit und Menschen gleichermaßen
- Große Erfahrung aus über 30 vorangegangenen Akquisitionen – sie stellen heute DATAGROUP dar

# 100 Tage DATAGROUP

## Kernelemente unseres 100 Tage Programms

### Organisatorische Eingliederung

Governance

Legal

Personal

Finance

IT

Kommunikation und  
Change

### Eingliederung Business

Portfolio und  
Produktion

Kunden

Lieferanten

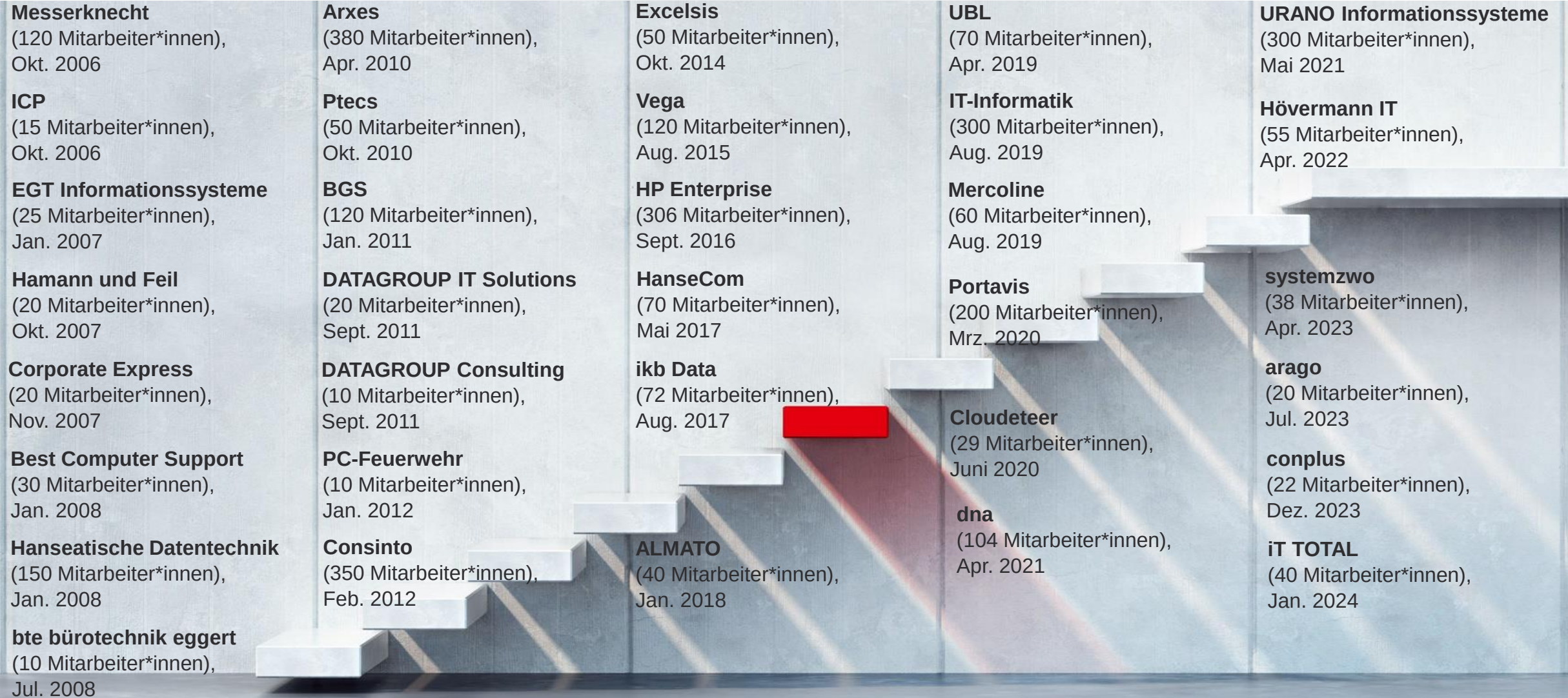
IT GRC & ITSM

# Erfolgreiche M&A Historie mit über 30 Akquisitionen

## Fortsetzung folgt



**DATAGROUP**





# Ein starkes Team

## Unsere Belegschaft auf einen Blick



**DATAGROUP**



Personalbestand  
zum 30.09.23  
ohne Azubis und  
Studierende



**157**

Azubis und Duale  
Studierende



**19 %**

Frauen



**81 %**

Männer



**62**

verschiedene  
Nationalitäten



**7,9 Jahre**

durchschnittliche  
Betriebszugehörigkeit



**43,2 Jahre**

Durchschnittsalter



# Aus- und Weiterbildung steht bei uns im Fokus

## Erweiterung der DATAGROUP Career Box um KI



**DATAGROUP**



# Ausbau unseres Engagements in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG)



- DATAGROUP-Nachhaltigkeitsbericht 2024
- ESG-Strategieprojekt in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Ebinger, Technische Hochschule Nürnberg
- Verhaltenskodizes für DATAGROUP-Mitarbeitende und Lieferanten
- Unterzeichnung der Charta der Vielfalt
- DATAGROUP-Grundsatzerklärung
- Bericht zum Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
- Als erstes Unternehmen in Deutschland Zero-Waste-Zertifikat in Gold (in Pliezhausen und Leinfelden)



40 Jahre DATAGROUP  
Wir haben die Zukunft fest im Blick



**DATAGROUP**



**DATAGROUP**

SINCE 1983



# Wir leben unsere Werte

## Mit dem DATAGROUP FOREST entsteht der Wald der Zukunft



**DATAGROUP**



IT's that simple.

- Mit unserem Kunden Forst Baden-Württemberg entsteht ein klimaresistenter Wald der Zukunft
- Jede\*r kann punkten durch Engagement und gute Taten. Je mehr Punkte, desto mehr Bäume.
- Unser Ziel anlässlich des 40. Jubiläums:  
40.000 Punkte = 4.000 Bäume
- Aktueller Punktestand: 26.101



# DATAGROUP FOREST – 40 Jahre DATAGROUP

## Ein Blick auf unsere Livewall auf [forest.datagroup.de](https://forest.datagroup.de)



**Nachtzug statt Flug**  
**Evelyn**  
DATAGROUP in Mainz



**Wöchentliche Gemüsebox SoLaWi**  
**Florian**  
DATAGROUP in Frankfurt



**Besuch im DATAGROUP FOREST**  
**Talent Community**  
DATAGROUP im FOREST



**Gemeinsam Sport machen**  
**Nicole**  
DATAGROUP in Hamburg



**Teamevent: Gemeinsam Kochen**  
**Stephan**  
DATAGROUP in Bad Kreuznach



**Welcome Days – Auszubildende**  
**Kristina**  
DATAGROUP deutschlandweit



**Freiwillige Feuerwehr - Ehrenamt**  
**Dietmar**  
DATAGROUP in Bremen



**Bootcamp Führung - Weiterbildung**  
**Philip**  
DATAGROUP deutschlandweit





**DATAGROUP**

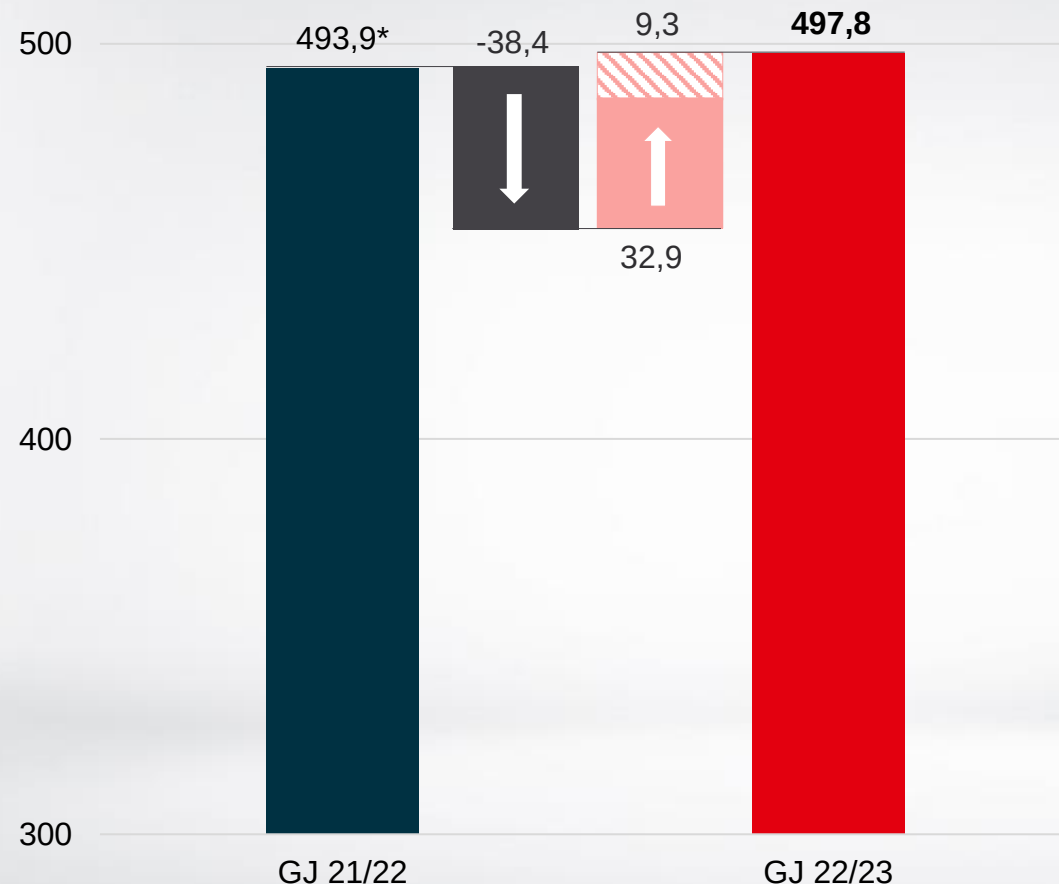
IT's that stable.

Finanzkennzahlen



# Geschäftsjahr 2022/23: Weiteres deutliches Wachstum im CORBOX-Kerngeschäft

Mio. EUR **Umsatzsplit**



- Hoher Abbau von Transformationsumsätzen in Höhe von ca. 38 Mio. EUR aus früheren Akquisitionen im Geschäftsjahr 2022/23 durch organisches und anorganisches Wachstum überkompensiert

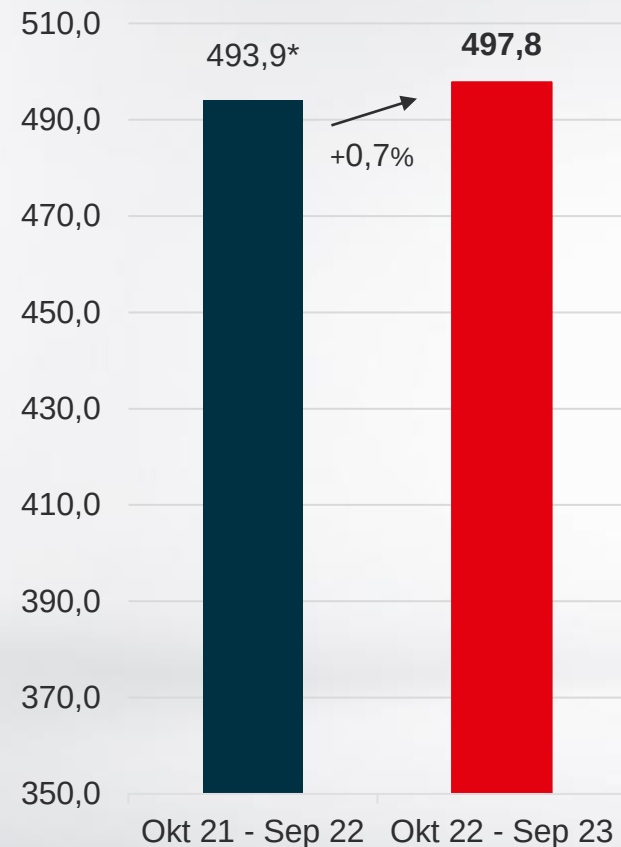
- ↓ Abbau von Transformationsumsätzen
- ↑ Organisches Wachstum
- ▨ Anorganisches Wachstum

\*Die Vorjahreswerte wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.

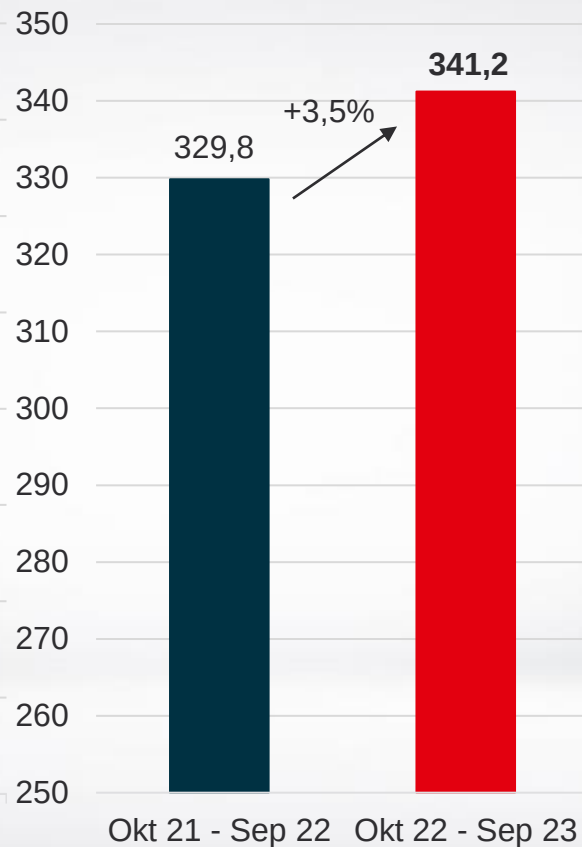


# Geschäftsjahr 2022/23: Robuste Finanzkennzahlen belegen die Stärke des Geschäftsmodells von DATAGROUP

Mio. EUR **Umsatzerlöse**



Mio. EUR **Rohhertrag**

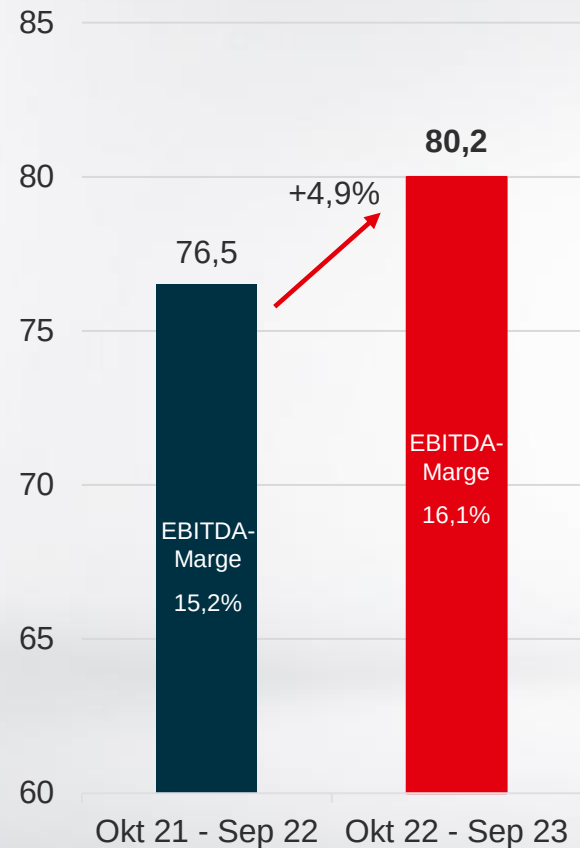


- Ungeplant hohe Effekte durch Abbau von Transformationsumsätzen führten zur Verfehlung der ursprünglichen Umsatz-Guidance
- Starke operative Entwicklung im CORBOX-Kerngeschäft und im Bereich Digitalisierung
- Überproportionaler Anstieg des Rohertrags um 3,5 % zeigt, dass sich die Fokussierung auf das profitable CORBOX-Kerngeschäft auszahlt

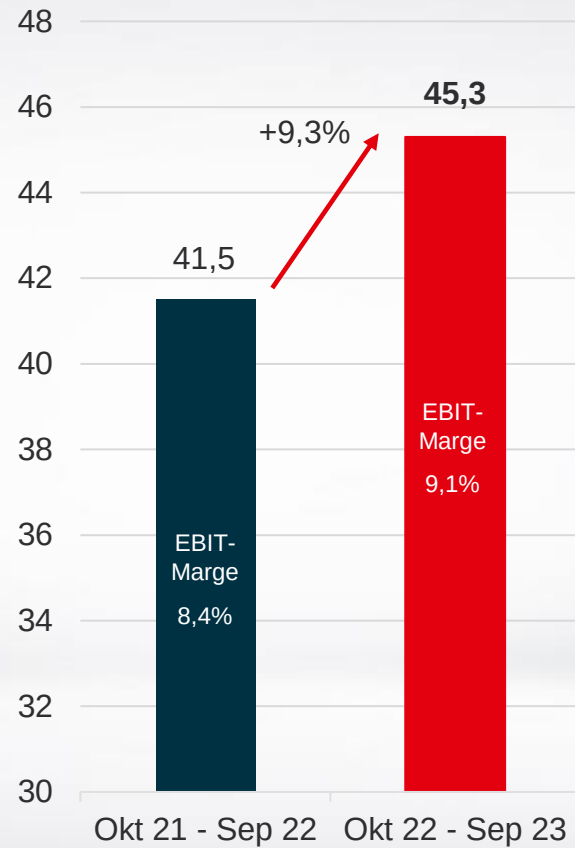
\*Die Vorjahreswerte wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.

# Geschäftsjahr 2022/23: Robuste Finanzkennzahlen belegen die Stärke des Geschäftsmodells von DATAGROUP

Mio. EUR **EBITDA**



Mio. EUR **EBIT**

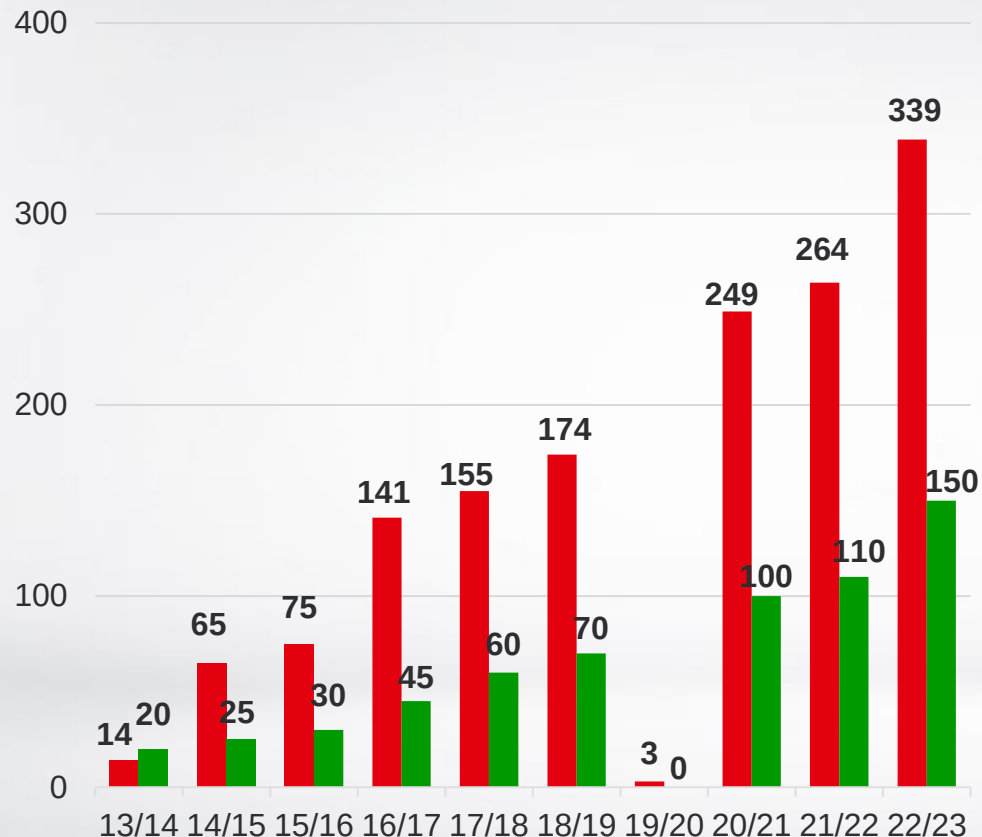


- EBITDA-Prognose leicht übertroffen
- Ergebnisse steigen durch Effizienzmaßnahmen und Fokussierung auf profitable Verträge des sehr profitablen CORBOX Service-as-a-Product-Geschäfts
- Stabilisierung des CAPEX in den vergangenen Jahren führt zu überproportionalem Anstieg des EBIT gegenüber dem EBITDA



# Nachhaltige Dividendenpolitik

EPS und Dividende (Cents)



- Langfristige Dividendenpolitik wird weiterhin verfolgt, die eine Ausschüttungsquote von rund 40 % des Periodenüberschusses vorsieht
- Dividendenvorschlag in Höhe von 1,50 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie
- Aus dem Bilanzgewinn von 75.845.069,99 EUR\* sollen 12.523.500,00 EUR an die Aktionär\*innen ausgeschüttet werden

■ EPS

■ Dividende

\* Gemäß dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der DATAGROUP SE





# Ausgewählte GuV-Kennzahlen Geschäftsjahr 2022/23

| in TEUR                                                  | GJ 2021/22* | GJ 2022/23 | Veränderung |
|----------------------------------------------------------|-------------|------------|-------------|
| Umsatzerlöse                                             | 493.950     | 497.796    | 0,8%        |
| Andere aktivierte Eigenleistungen                        | 1.643       | 2.153      | 31,1%       |
| Veränderung der aktivierten Vertragskosten               | -3.580      | -4.086     | 14,1%       |
| Gesamtleistung                                           | 492.013     | 495.863    | +0,8%       |
| <i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i> | 162.244     | 154.670    | -4,7%       |
| Rohhertrag                                               | 329.769     | 341.193    | 3,5%        |
| <i>Personalaufwand</i>                                   | 233.440     | 243.640    | 4,4%        |
| EBITDA                                                   | 76.459      | 80.228     | 4,9%        |
| EBITA                                                    | 48.852      | 52.977     | 8,4%        |
| EBIT                                                     | 41.453      | 45.318     | 9,3%        |
| <i>Finanzergebnis</i>                                    | -4.719      | -4.077     | -13,6%      |
| EBT                                                      | 36.733      | 41.241     | 12,3%       |
| Periodenüberschuss                                       | 22.028      | 28.265     | 28,3%       |
| EPS (in EUR)                                             | 2,64        | 3,39       | 28,3%       |

- Dienstleistungsanteil unverändert hoch bei 81,4 %
- Ergebnisverbesserung durch Reduzierung der Fremdleistungen und Aufbau eigener Ressourcen
- Deutlicher Anstieg des EPS von 2,64 EUR auf 3,39 EUR (+28,3 %) durch starkes Ergebnis und die Rückkehr zu einer normalen Steuerquote

\*Die Vorjahreswerte wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.



# Ausgewählte Bilanzkennzahlen Geschäftsjahr 2022/23

| in TEUR                                              | 30.09.2022 | 30.09.2023 | Veränderung |
|------------------------------------------------------|------------|------------|-------------|
| Geschäfts- und Firmenwert                            | 151.436    | 157.025    | 3,7%        |
| Langfristige Verbindlichkeiten                       | 161.479    | 151.789    | -6,0%       |
| <i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i> | 69.225     | 65.903     | -4,8%       |
| <i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>                | 34.442     | 33.414     | -3,0%       |
| <i>davon Pensionsrückstellungen</i>                  | 36.103     | 35.884     | -0,6%       |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten                       | 194.647    | 166.064    | -14,7%      |
| <i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i> | 9.008      | 33.748     | 274,6%      |
| <i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>                | 18.052     | 18.565     | 2,8%        |
| Zahlungsmittel                                       | 47.042     | 21.879     | -53,5%      |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen           | 55.148     | 57.010     | 3,4%        |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen     | 15.827     | 13.069     | -17,4%      |
| Nettofinanzverschuldung                              | 109.302    | 112.574    | 3,0%        |
| Eigenkapitalquote (in %)                             | 26,4       | 31,7       |             |
| Bilanzsumme                                          | 483.584    | 465.287    | -3,8%       |

- Solide Bilanzstruktur bietet Spielraum für weiteres Wachstum
- Nettoverschuldung trotz Investitionen in neue Tochtergesellschaften und Dividendenzahlung auf Vorjahresniveau
- Reduktion der Bilanzsumme durch Etablierung einer neuen, flexibleren Finanzierungsstruktur im März 2023
- Eigenkapitalquote weiter auf 31,7 % verbessert

# Stabile Finanzierung für weiteres Wachstum



**DATAGROUP**



IT's that simple.

- Die Nettoverschuldung von DATAGROUP im Verhältnis zum EBITDA von 1,59 (Stand Q1 2023/24) ermöglicht deutlichen Spielraum in der weiteren Fremdfinanzierung
- Reges Interesse unserer Finanzierungspartner am Ausbau der Zusammenarbeit
- Erweiterung des variablen Finanzierungsrahmens um bilaterale Linien mit fester Laufzeitusage und attraktivem Zinsniveau sowie flexible M&A-Linien zur Unterstützung des anorganischen Wachstumskurses





**DATAGROUP**

IT's that challenging.

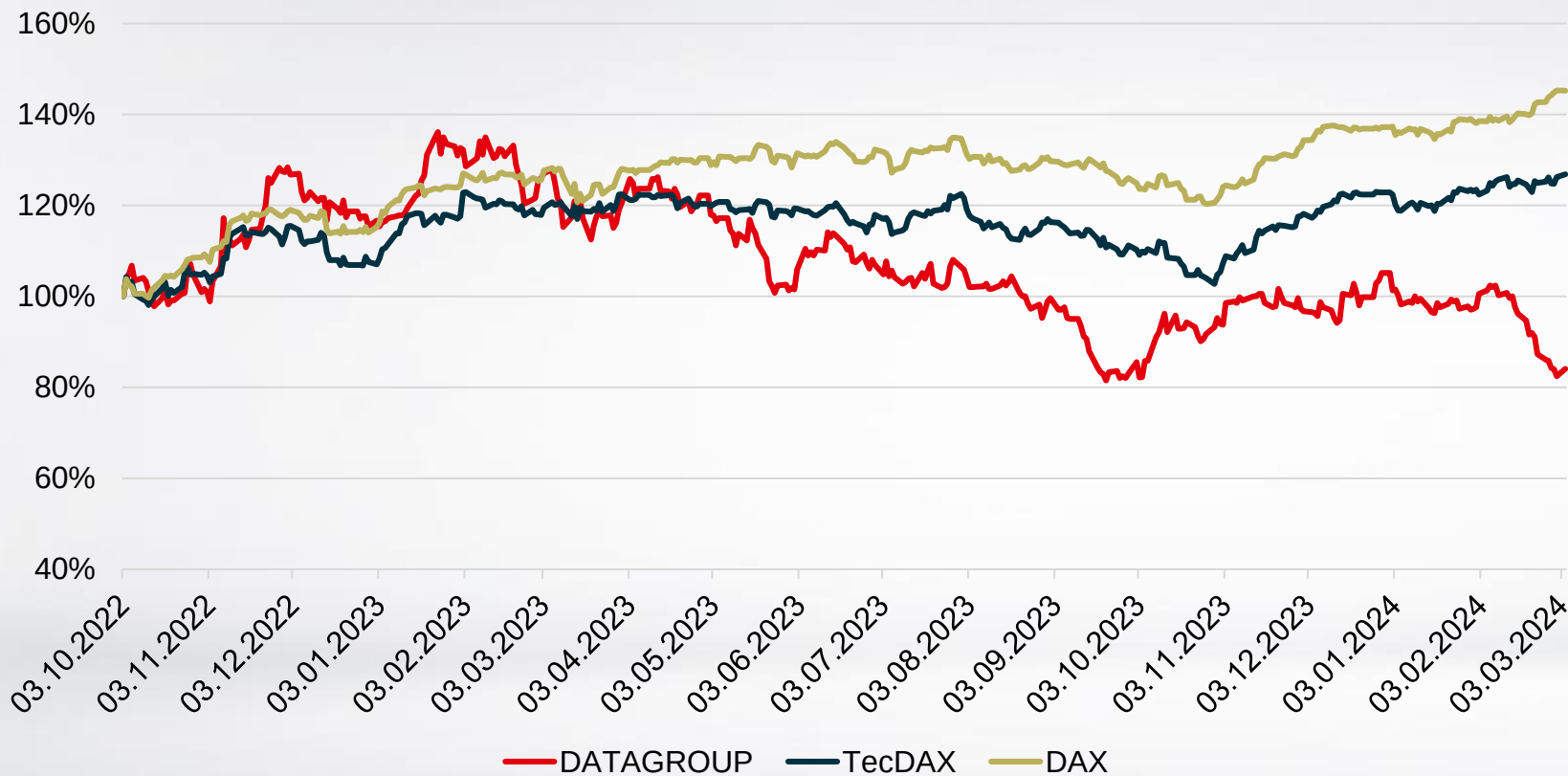
Informationen vom Aktienmarkt





# DATAGROUP-Aktie im Vergleich zu Indizes

## Aktienkursentwicklung Geschäftsjahr 2022/23



- Aktienkursentwicklung im Geschäftsjahr 2022/23 nicht zufriedenstellend
- Hohe Umsatztransformation im Geschäftsjahr 2022/23 belastet Aktienkurs
- Schwieriges Marktumfeld für Small und Mid Caps

### Maßnahmen:

- Gezielte Investitionen in Wachstumsfelder im Geschäftsjahr 2022/23
- Ausweitung der Investor-Relations-Aktivitäten zur Ansprache neuer Investorengruppen

# Umfangreiche Analysten-Coverage



| Bank                    | Analyst          | Kursziel  | Empfehlung | Datum      |
|-------------------------|------------------|-----------|------------|------------|
| Baader Helvea           | Knut Woller      | 75,00 EUR | Kaufen     | 23.02.2024 |
| Berenberg               | Gustav Froberg   | 80,00 EUR | Kaufen     | 06.02.2024 |
| Hauck & Aufhäuser       | Tim Wunderlich   | 68,50 EUR | Kaufen     | 21.02.2024 |
| Metzler Capital Markets | Oliver Frey      | 84,00 EUR | Kaufen     | 21.02.2024 |
| Quirin                  | Sebastian Droste | 81,00 EUR | Kaufen     | 06.03.2024 |
| Stifel                  | Jannik Siering   | 70,00 EUR | Kaufen     | 23.02.2024 |
| Warburg Research        | Andreas Wolf     | 86,00 EUR | Kaufen     | 20.02.2024 |

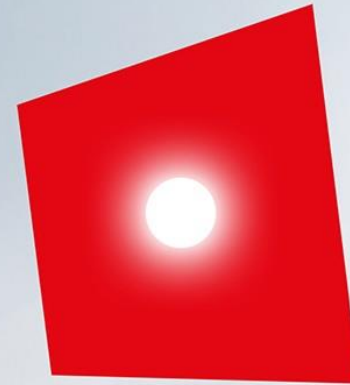




- 15.01.2024 Oddo Forum, Lyon
- 25.01.2024 Warburg, Klein Aber Fein, Frankfurt
- 07.02.2024 Hamburger Investorentage, Hamburg
- 20.02.2024 Veröffentlichung Zahlen zum ersten Quartal 2023/24
- **14.03.2024 Ordentliche Hauptversammlung, Pliezhausen**
- 22.04.2024 Metzler Small Cap Days, Frankfurt/Main
- 23.04.2024 Quirin Champions Konferenz, Frankfurt/Main
- 13.-15.05.2024 Frühjahrskonferenz, Frankfurt/Main
- 23.05.2024 Veröffentlichung Zahlen zum zweiten Quartal 2023/24
- 20.08.2024 Veröffentlichung Zahlen zum dritten Quartal 2023/24
- 23.09.2024 Berenberg Goldman Sachs, München
- 24.09.2024 Baader Investment Conference, München
- 21.11.2024 Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2023/24
- 25.-27.11.2024 Eigenkapitalforum 2024



**DATAGROUP**



IT's that visionary.

Ausblick





# Die richtigen Schwerpunkte für eine erfolgreiche Zukunft



- Investitionen in Zukunftstechnologien, um zukünftiges Wachstumspotenzial zu erschließen
- Organisches Wachstum im CORBOX-Kerngeschäft durch Neukunden, Cross- und Upselling
- Abbau von Transformationsumsätzen aus früheren Akquisitionen
- Stärkung unserer Positionierung als Top Arbeitgeber und nachhaltiges Unternehmen
- Weiteres anorganisches Wachstum mit definierten Schwerpunkten



# Auf einem guten Weg zur Erreichung unserer operativen Ziele für das Geschäftsjahr 2023/24

100%

**Cross- und Upselling:**  
ca. 5,3 Mio. EUR Umsatz p.a.

Wachstum durch Cross- und Upselling  
an CORBOX-Bestandskunden

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

**Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft**  
ca. 18,5 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft

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

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

Verlängerung bestehender CORBOX-  
Kundenverträge

 Ziel: jährlich 20 % des CORBOX-  
Auftragsbestandes

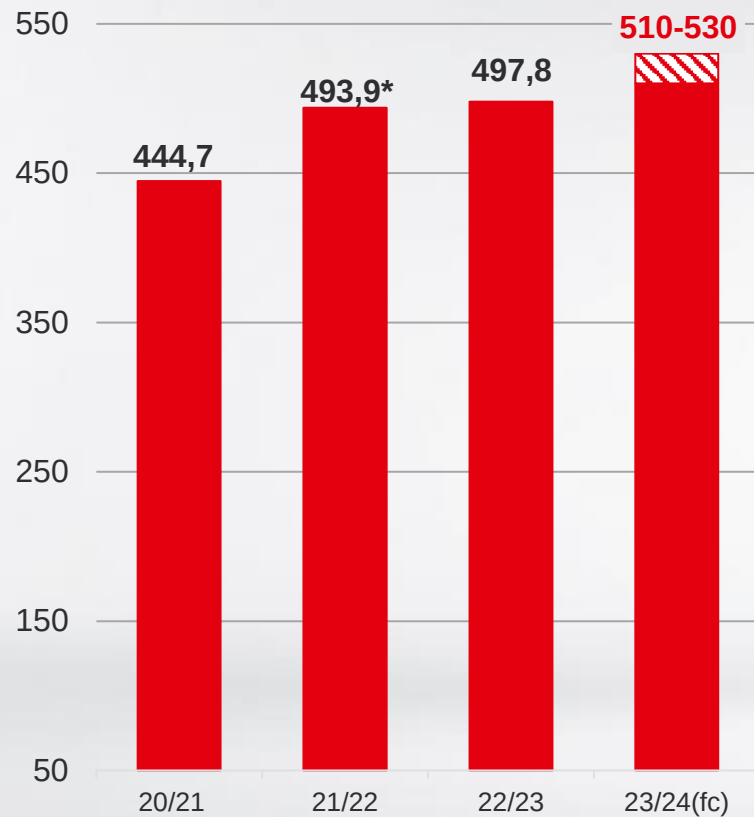
**M&A:**  
Erwerb von conplus und iT TOTAL

Anorganisches Wachstum

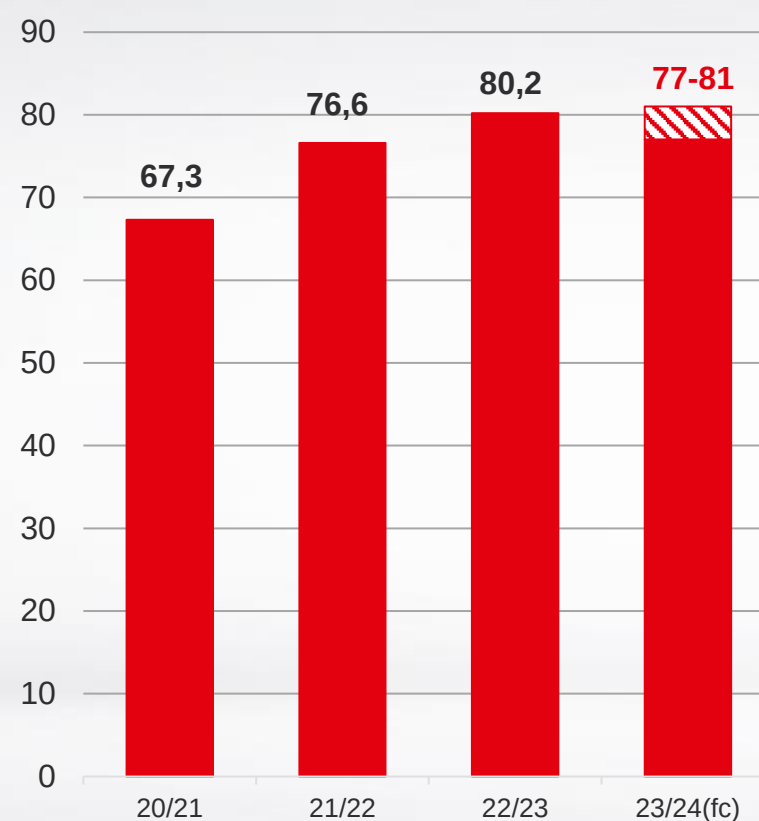
 Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

# Unsere Guidance für das Geschäftsjahr 2023/24 mit Wachstum, Transformation, Zukunftsinvestitionen

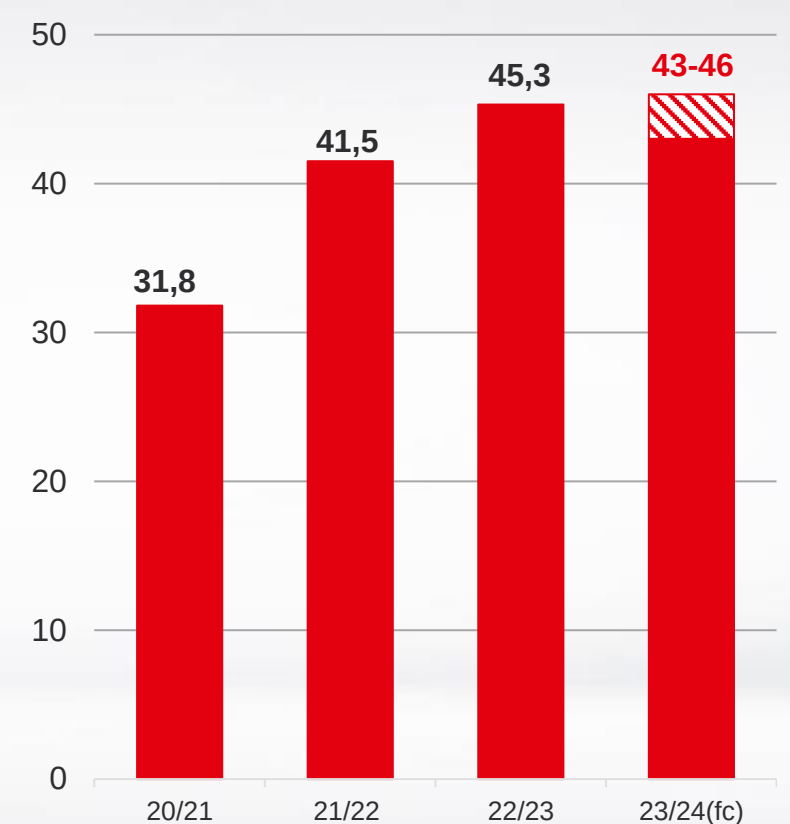
Mio. EUR **Umsatz**



Mio. EUR **EBITDA**



Mio. EUR **EBIT**



\*Die Vorjahreswerte wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.

IT's that simple.



**DATAGROUP**

**DATAGROUP – Die Zukunft fest im Blick**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

