

Unternehmenspräsentation, Mai 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 Outsourcer und Cloud-Anbieter für Firmen mit 100 – 5.000 Mio. Euro Jahresumsatz.**
- **Die jüngsten Zahlen zeigen, dass wir auf dem besten Weg sind...**

**Über 2.000 Mitarbeiter ausschließlich in Deutschland**

# Was ist eigentlich IT-Service? Am Beispiel unseres Kunden CHRIST



**CHRIST**  
Juweliere und Uhrmacher seit 1863

- CHRIST Juweliere und Uhrmacher seit 1863 mit Sitz in Hagen ist Deutschlands Nr. 1 der Juweliere.
- CHRIST betreibt über 220 Filialgeschäfte mit mehr als 2.400 Mitarbeitern in Deutschland und Österreich sowie einen Online-Shop.
- Seit 2016 trägt DATAGROUP die Verantwortung für den Betrieb der IT-Infrastruktur von CHRIST.

## Beispiele: Das tun wir für CHRIST

### Data Center Services

- Betrieb, Überwachung, Wartung (Updates) und Backup von rund 90 Servern
- Flexibles Aufstocken von Rechenkapazität, z.B. im Vorweihnachtsgeschäft
- Active Directory (Anwenderverwaltung) für 3.600 IT-Anwender

### SAP Services

- Betrieb der gesamten SAP-Landschaft in unserem Data Center
- Zeitlich unbegrenzte und revisionsssichere Archivierung aller Belege
- Fehlerbehebung und Durchführung von Changes für alle SAP-Applikationen

### Communication & Collaboration Services

- Bereitstellung von über 1.200 E-Mail-Postfächern
- Betrieb von Microsoft SharePoint als zentraler Kollaborationsplattform für rund 500 Benutzer, zum Beispiel als Projektportal

Diese und viele weitere Services leisten wir auf Basis unseres IT Full Outsourcing-Angebots **CORBOX**.

# 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“



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

## Lebenszyklus von IT-Service-Kunden

**Einmaliger  
Projektumsatz**

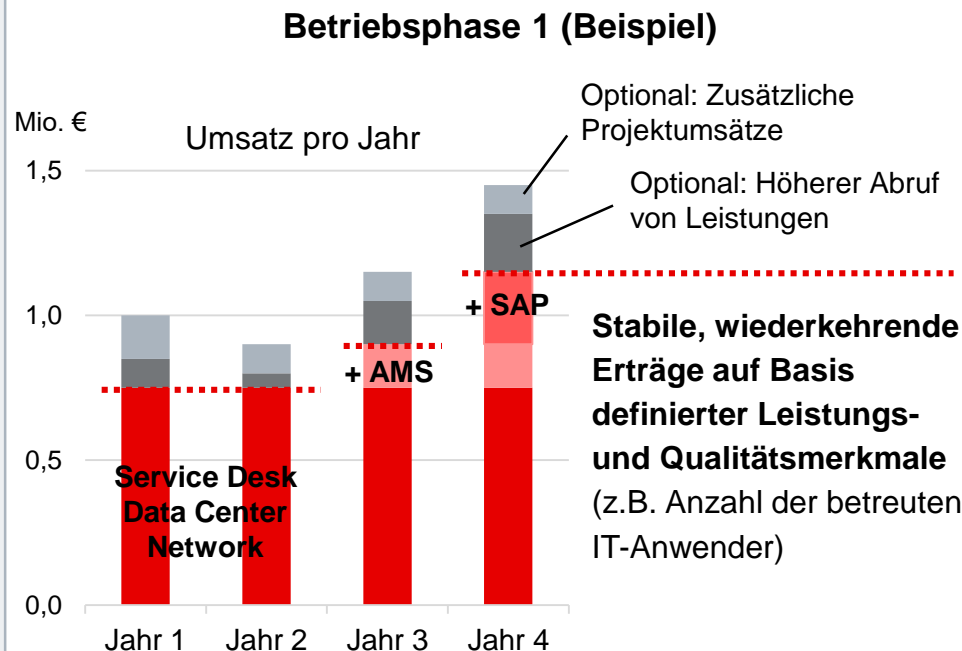
**36 – 60 Monate wiederkehrende Erträge,  
durchschnittliche Laufzeit ca. 48 Monate**

**Mindestens eine  
Vertragsverlängerung**

### Transitions- phase

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

Höhe: ca. 25%  
eines Jahres-  
umsatzes



### Betriebsphasen 2 – X

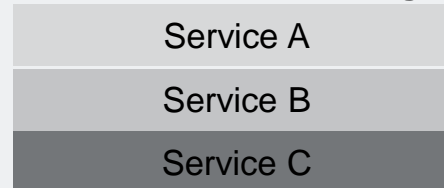
Verträge werden wegen hoher Wechselkosten in der Regel mindestens einmal, meistens zweimal verlängert.

**Tatsächliche durchschnittliche Laufzeit = 10 Jahre**

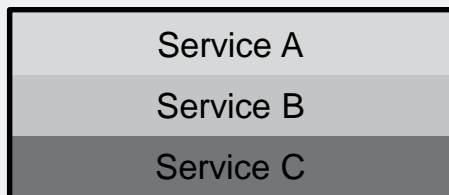
# Die Basis für CORBOX bilden Standardisierung,...

	<p><b>Das Modell = Betriebshandbuch der Fabrik.</b> Beschreibt die Bereitstellung von Services nach industriellen Maßstäben auf Basis festgelegter Rollen, Prozesse und Verfahren</p>		<p><b>Servicekatalog.</b> Beschreibt standardisierte Leistungen der Fabrik = <b>Services</b></p>	
---	---	---	--	---

## Standardisierte Leistungen



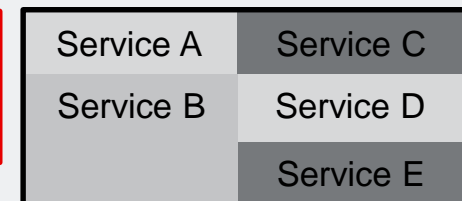
## Standardprodukte z.B. IT-Flatrate



## 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.

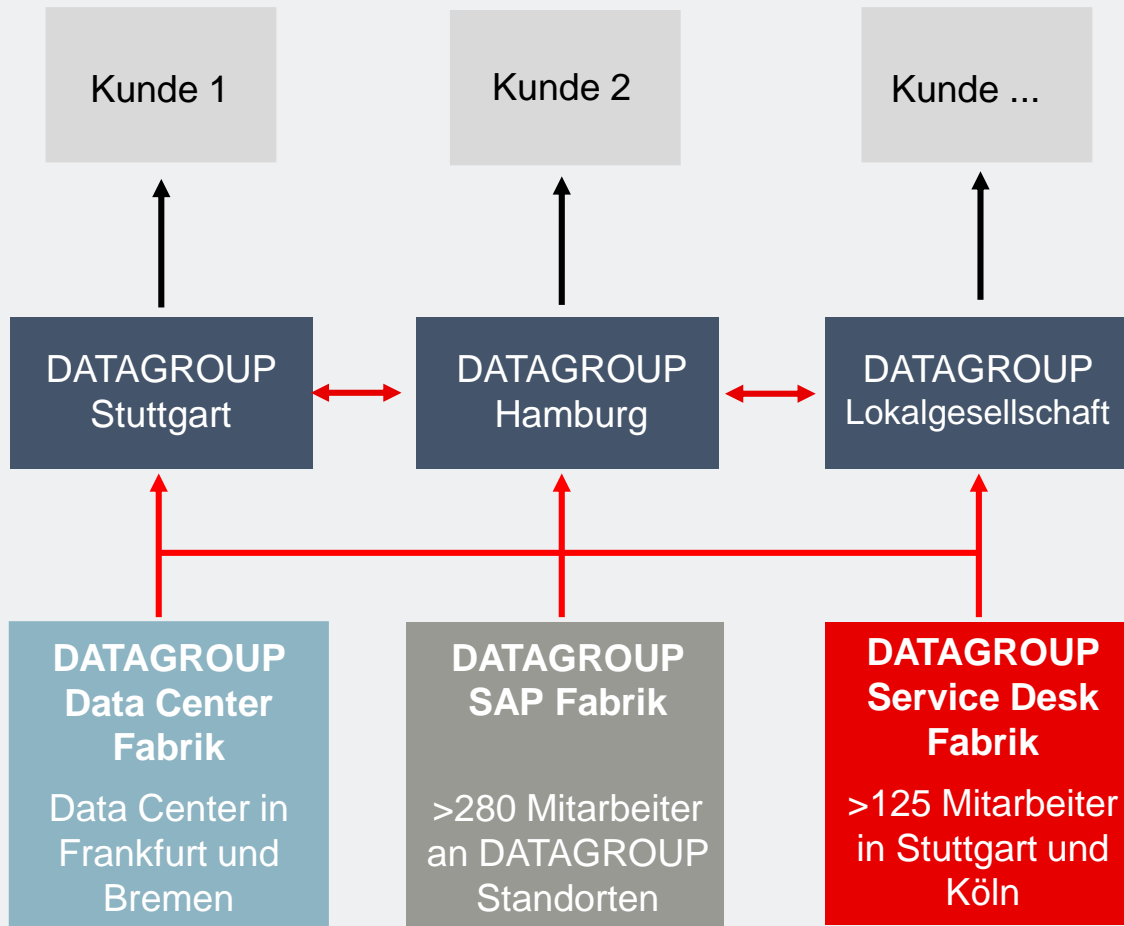


Das bedeutet:

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

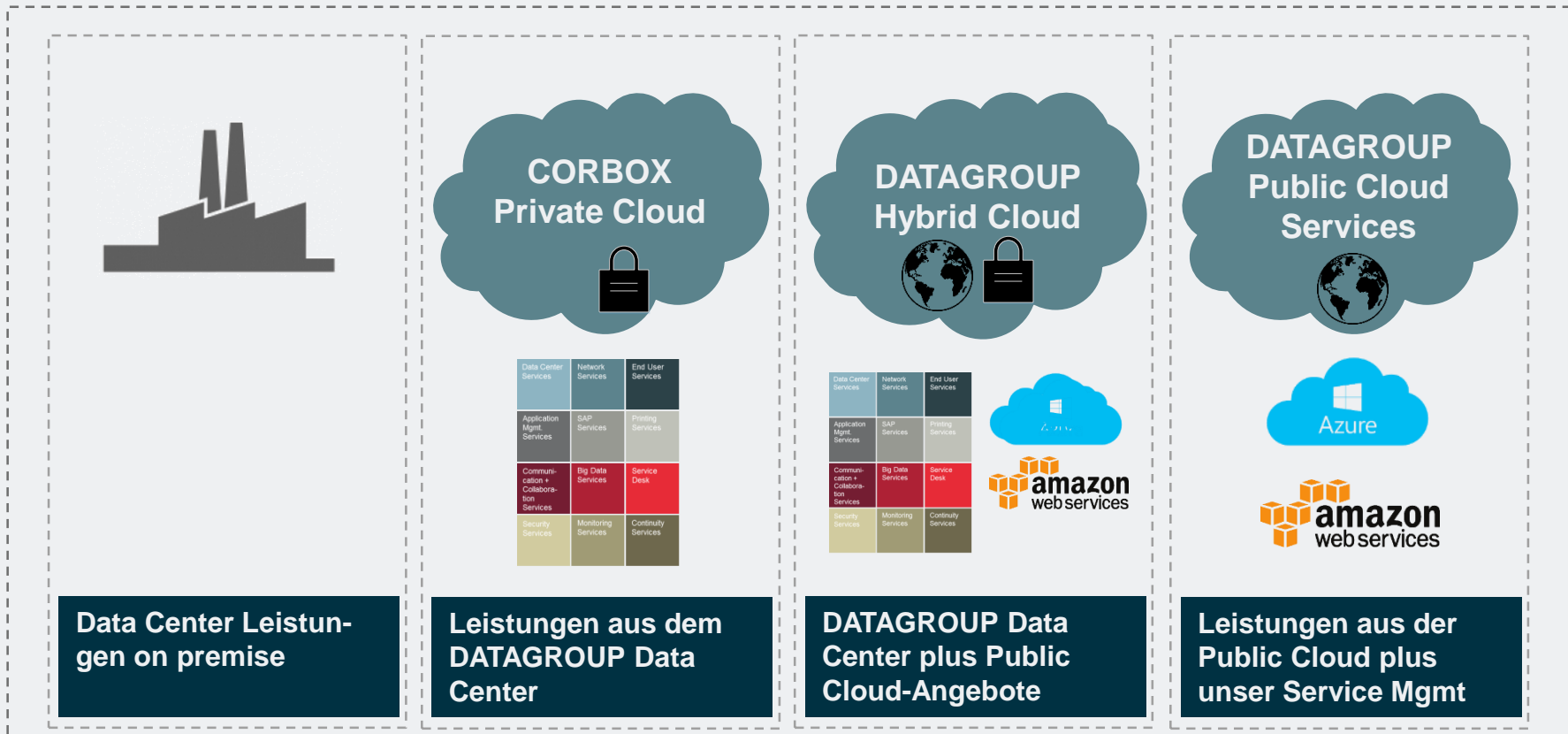


## ... und eine optimale Kombination von lokaler und zentraler Produktion.



- 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.
- Wir haben exzellente „Bausteine“ für Hybrid Clouds an Bord.
- Wir betreiben die Hybrid Cloud bereits für 10.000 User.

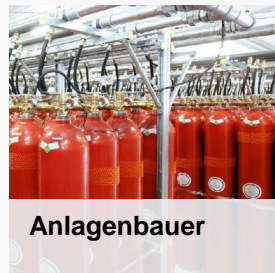
# Starker Auftragseingang mit CORBOX bei Neu- und Bestandskunden



**Behörde**

**Service Desk, End User Services**

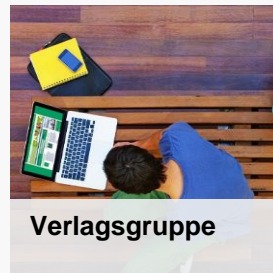
4 Jahre  
10,5 Mio. Euro



**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.**

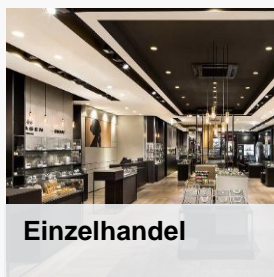
3 Jahre  
16,5 Mio. Euro



**Bauindustrie**

**Full Outsourcing**

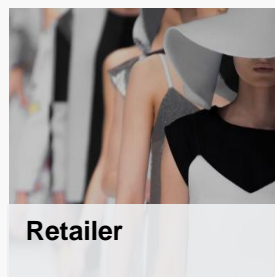
3 Jahre  
5,0 Mio. Euro



**Einzelhandel**

**Full Outsourcing**

5 Jahre  
7,9 Mio. Euro



**Retailer**

**Service Desk, Comm.+Coll., Data Center, Network**

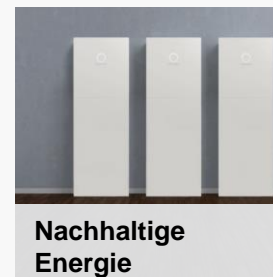
1 Jahr, 0,5 Mio. Euro



**Forschungseinrichtung**

**Full Outsourcing**

5 Jahre  
6,7 Mio. Euro



**Nachhaltige Energie**

**SAP Services**

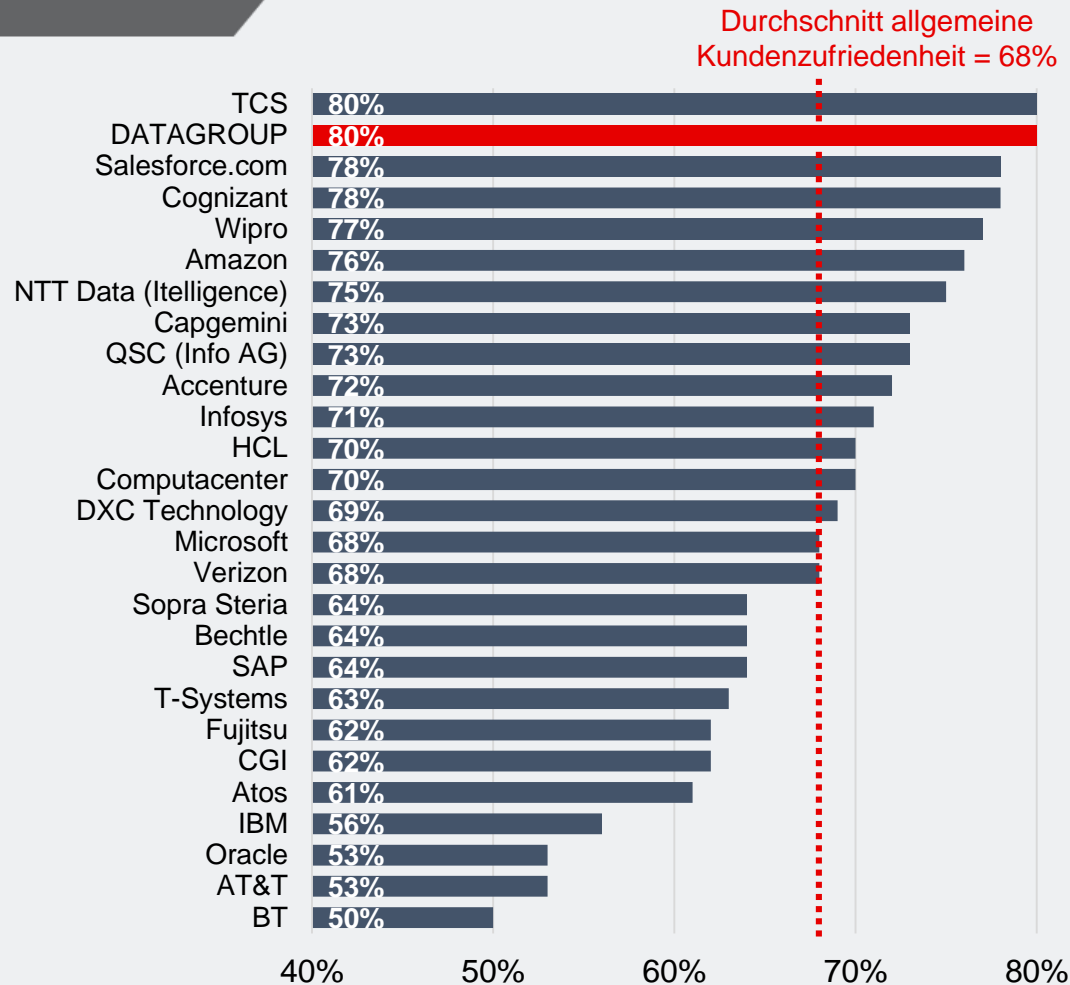
3 Jahre  
0,2 Mio. Euro

**... und viele weitere!**

# Unsere Kunden (Auszug)



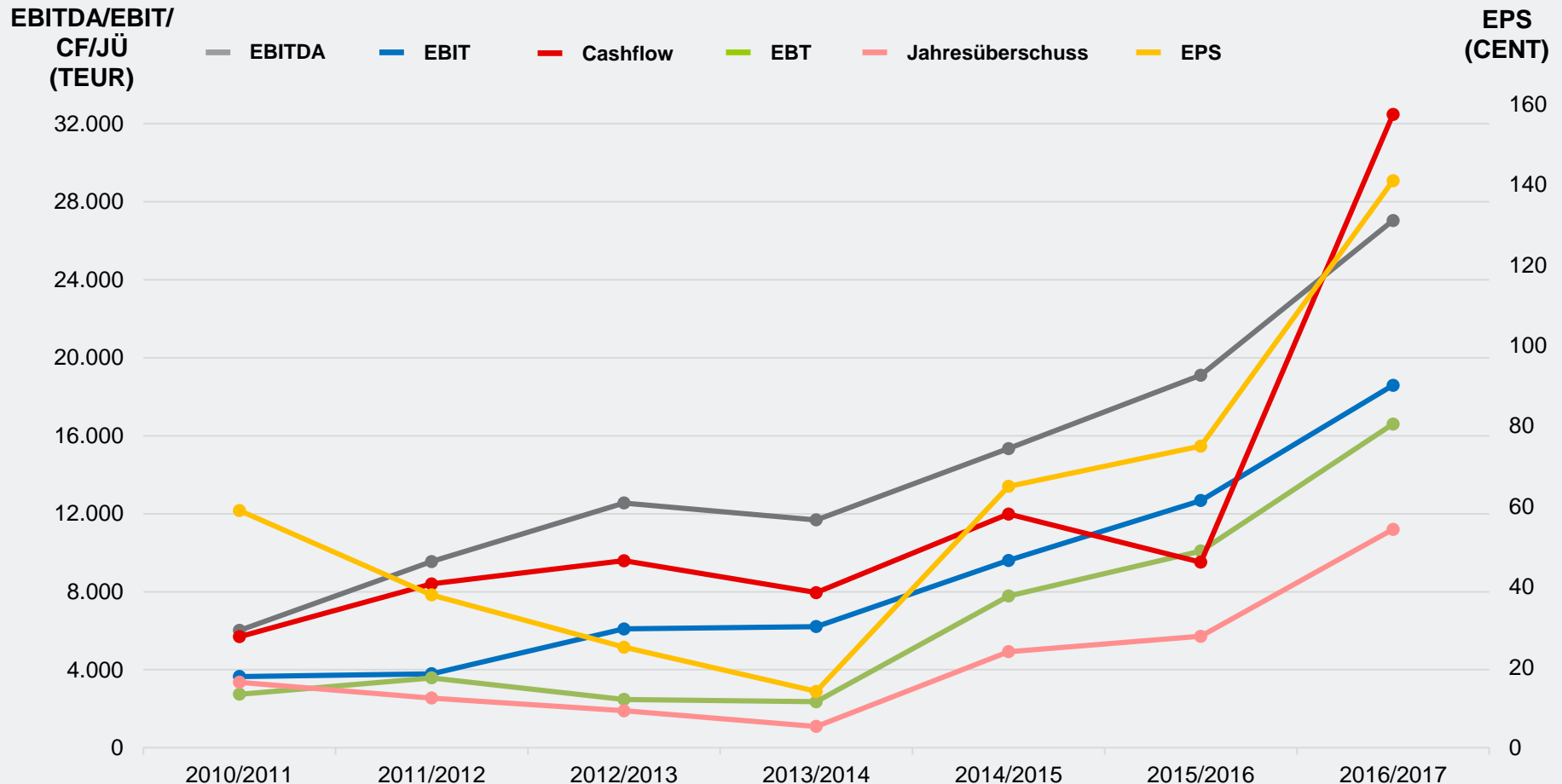
# DATAGROUP ist Spitze bei der Kundenzufriedenheit



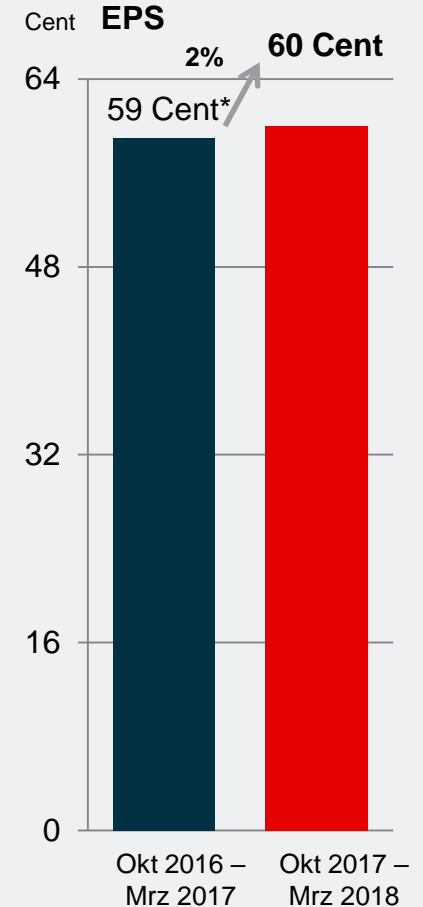
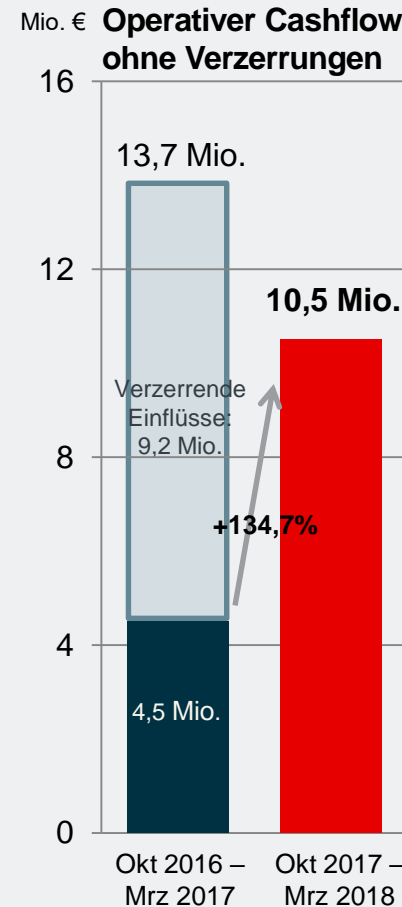
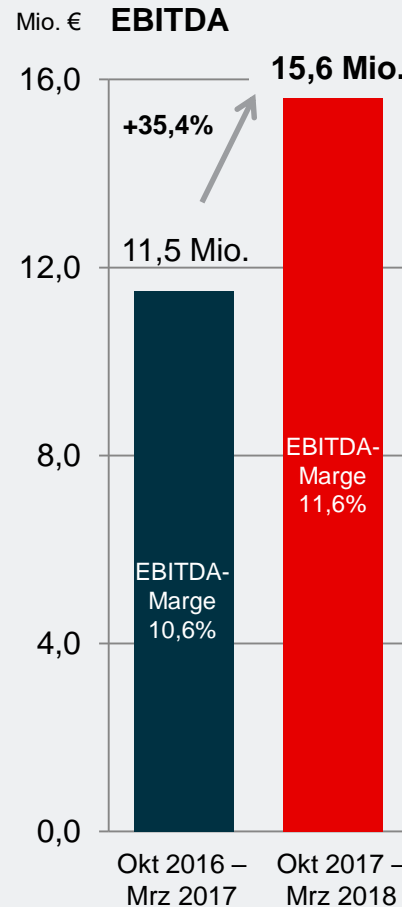
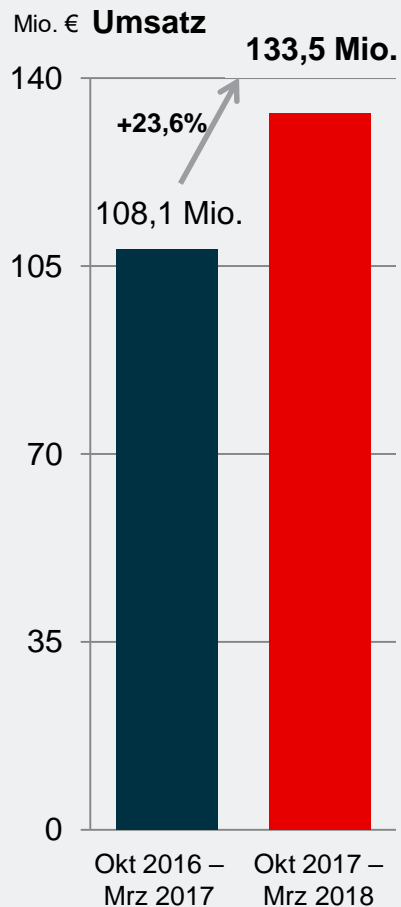
## IT Outsourcing Study Germany/ Austria 2017 von Whitelane Research und Navisco

- 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

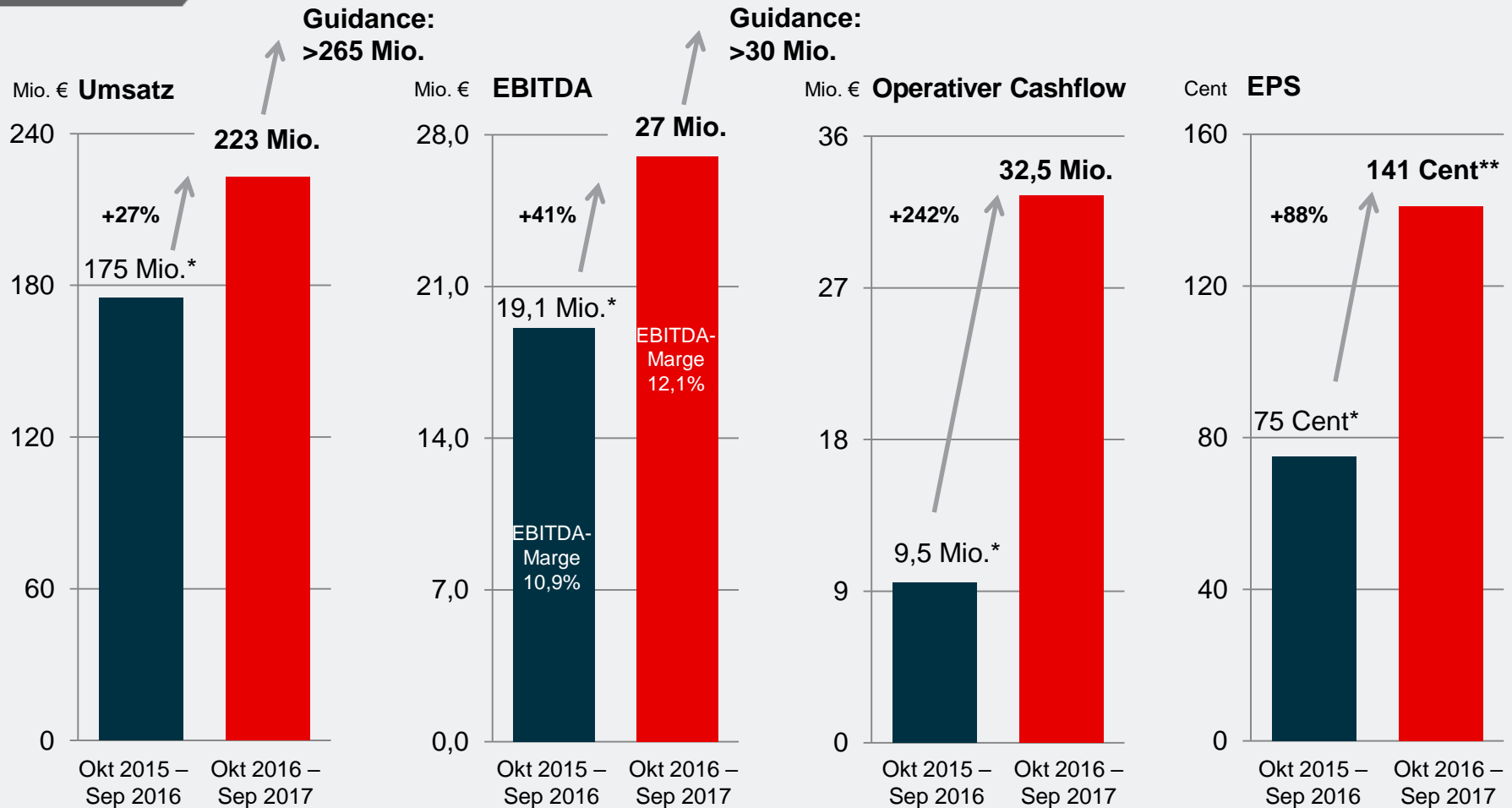


# Auf dieser Basis: Eine überzeugende Zwischenbilanz des ersten Halbjahres 2017/2018





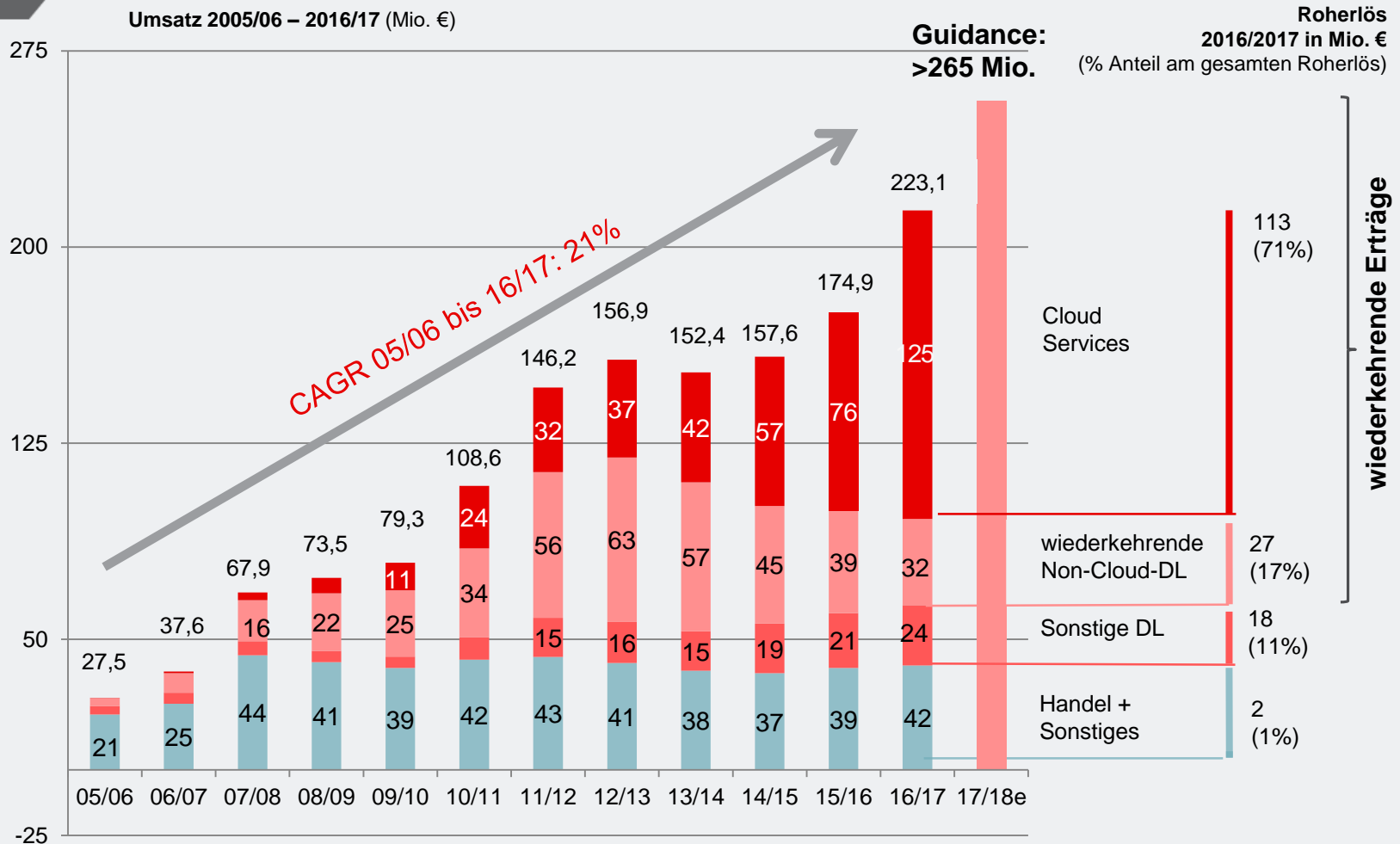
# Sehr starkes Umsatz- und Ergebniswachstum im Geschäftsjahr 2016/2017



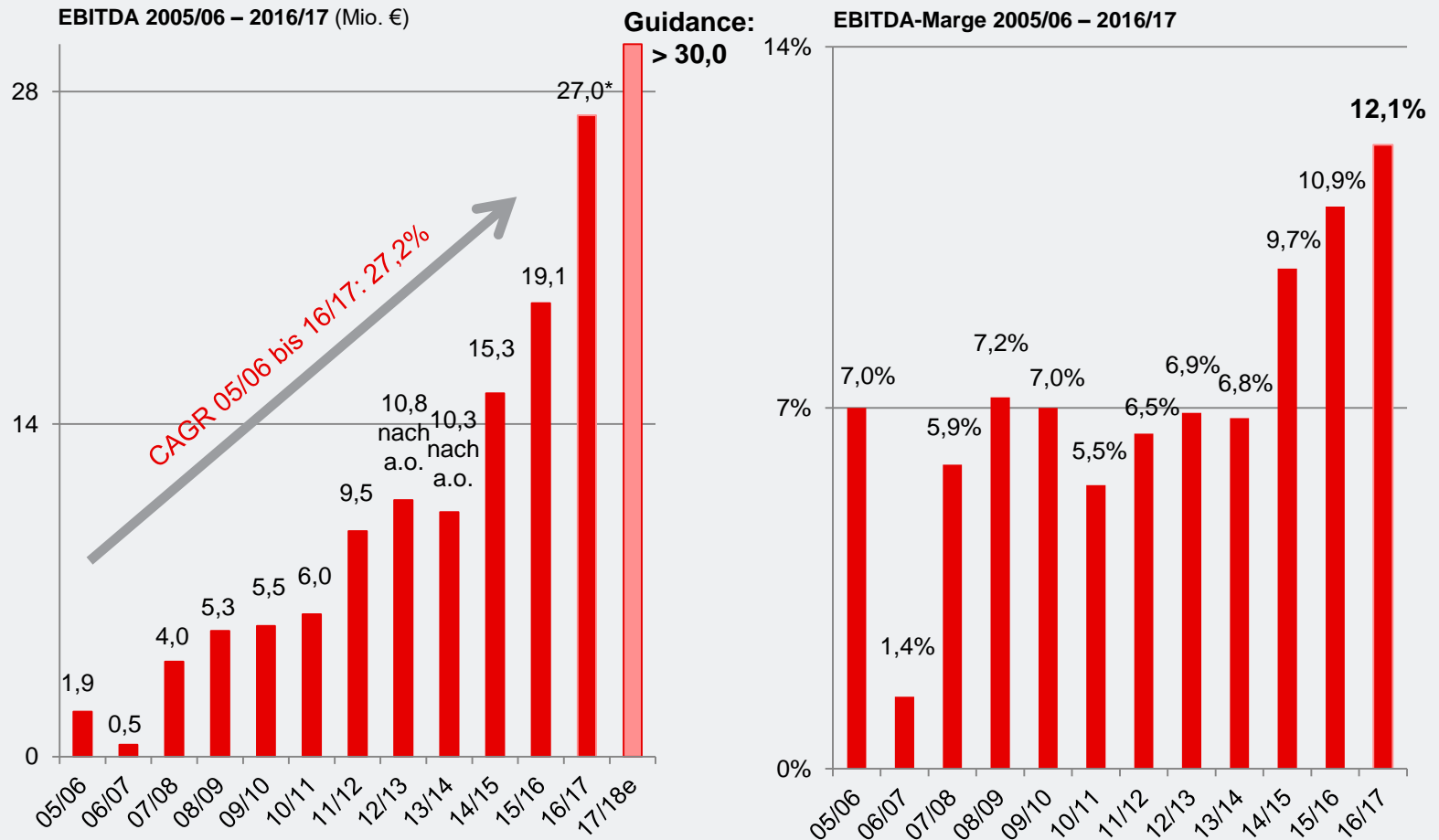
# Ausgewählte Bilanzkennzahlen

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

# Starkes Wachstum bei wiederkehrenden Service-Umsätzen mit hohen Margen

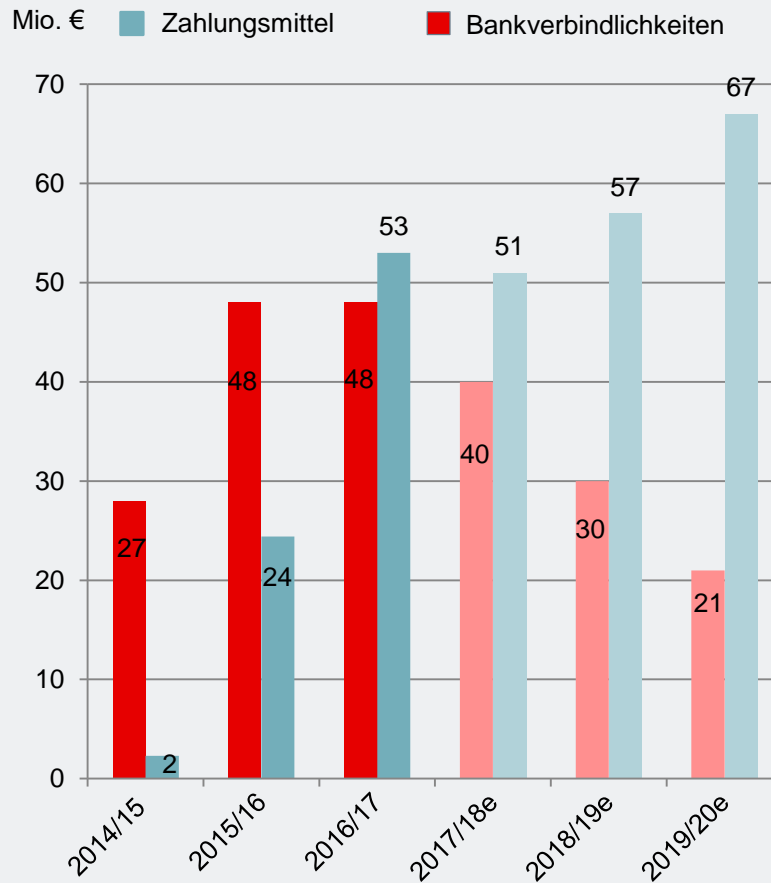


# Resultat: Ein überproportionaler Ergebnissprung und eine nachhaltig gesteigerte Marge



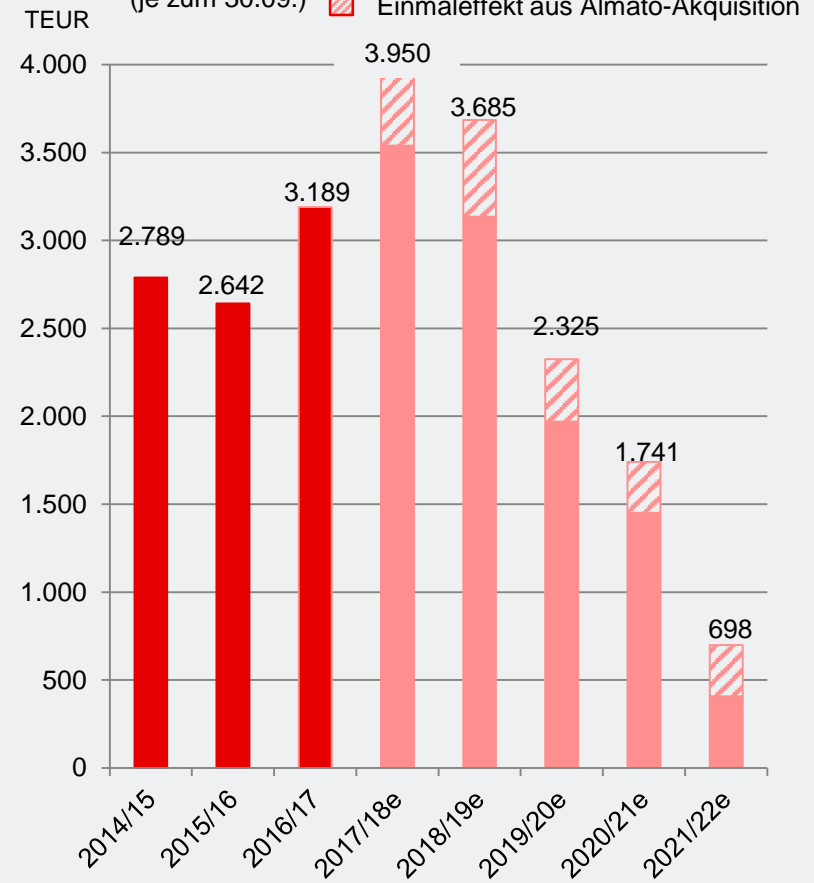
# Entwicklung Bankverbindlichkeiten und Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

**Entwicklung Bankverbindlichkeiten (je zum 30.09.)**

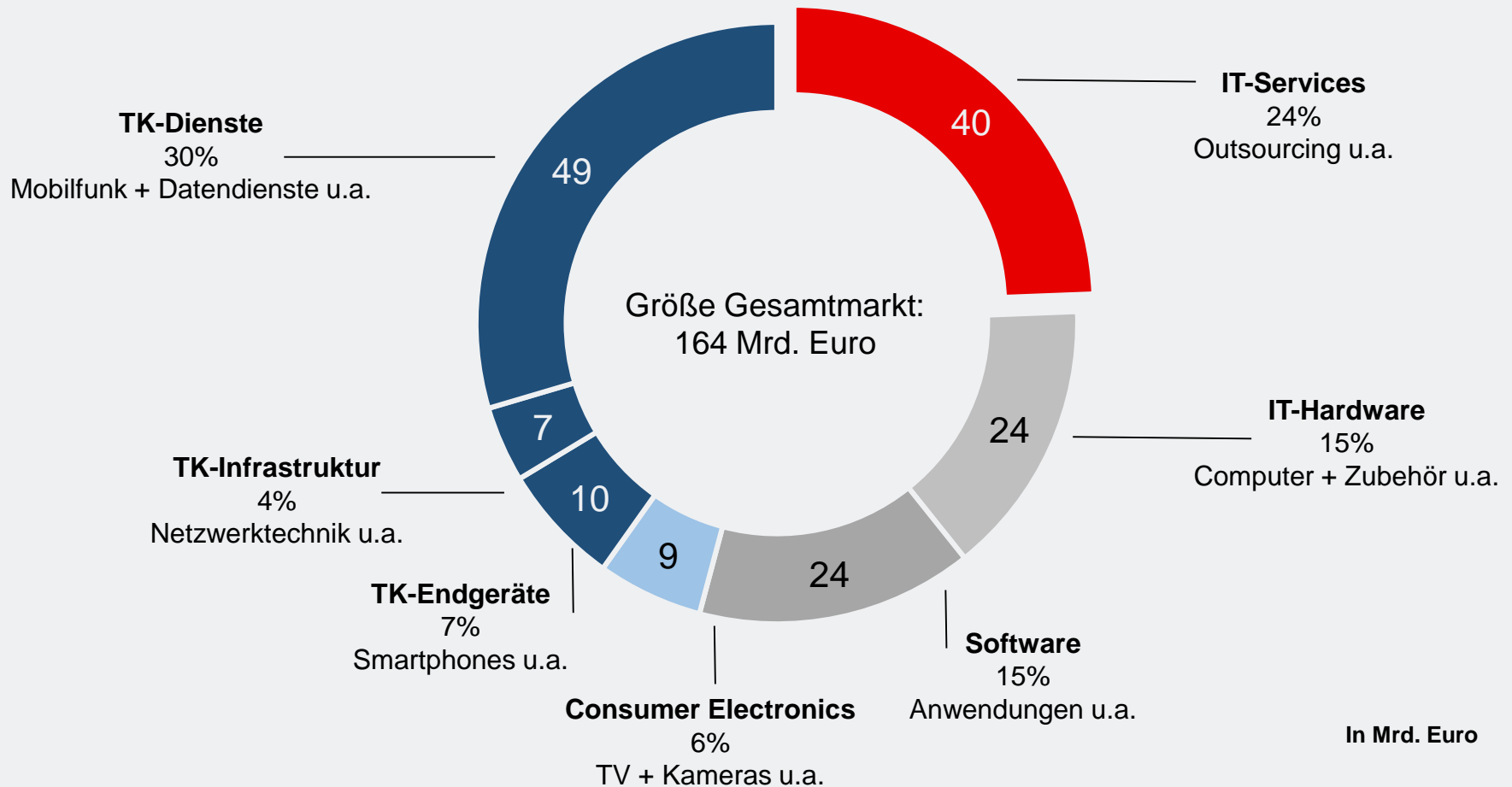


**Entwicklung der Abschreibungen aus PPA (je zum 30.09.)**

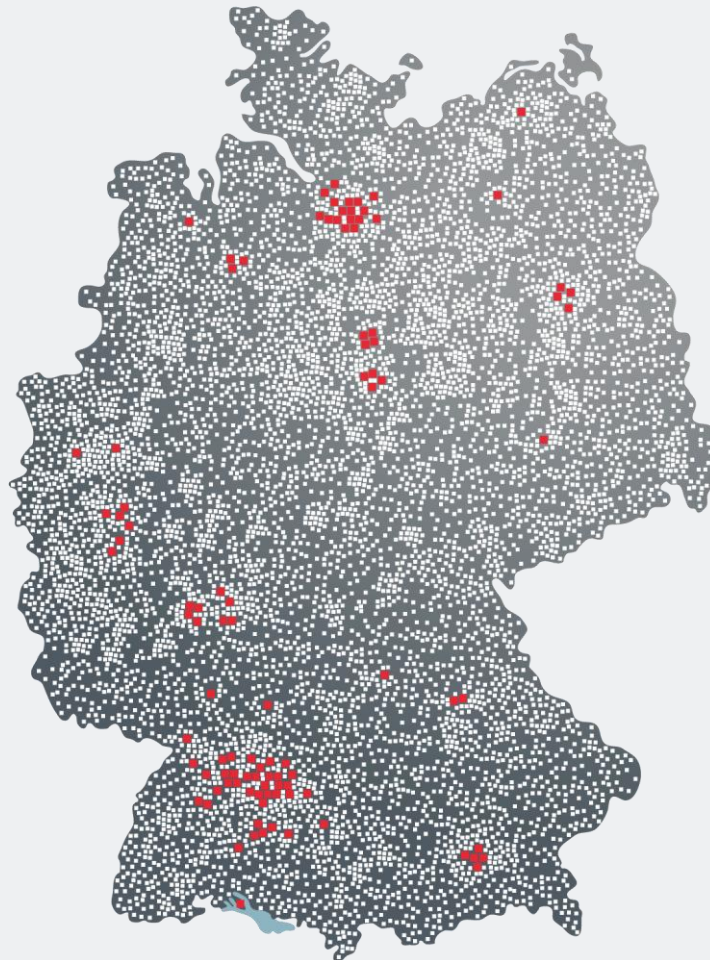
(je zum 30.09.) ■ Einmaleffekt aus Almato-Akquisition



# Wachstumsstrategie auf Basis des ITK-Marktes in Deutschland – nur IT-Service-Markt



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



- Ca. 10.000 potenzielle CORBOX-Kunden – davon wollen wir bis 2020 ca. 230 als Kunden haben
- 152 Bestandskunden mit 100 – 5.000 Mio. Euro Umsatz

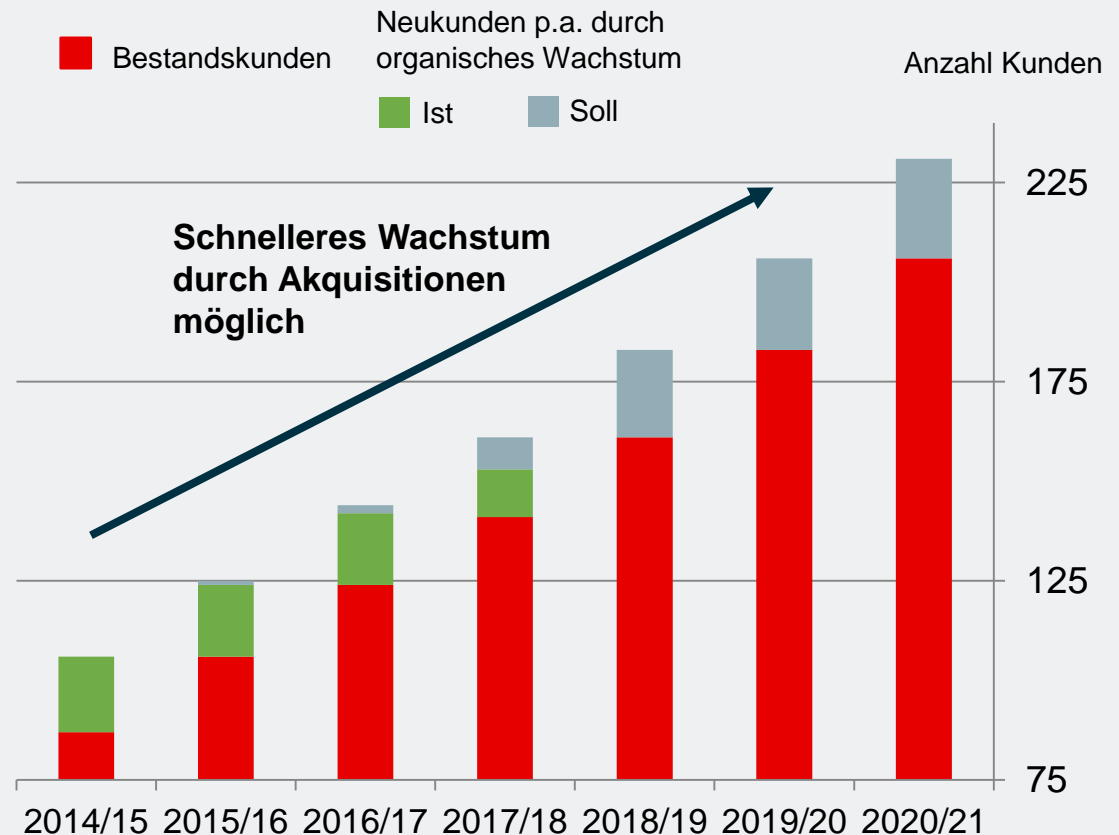
**Im Geschäftsjahr 2017/2018 bisher**  
12 neue CORBOX-Kunden und 9 weiterentwickelt

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

# Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung im CORBOX-Zielkundensegment

## Neukundengewinnung mit steigender Tendenz:

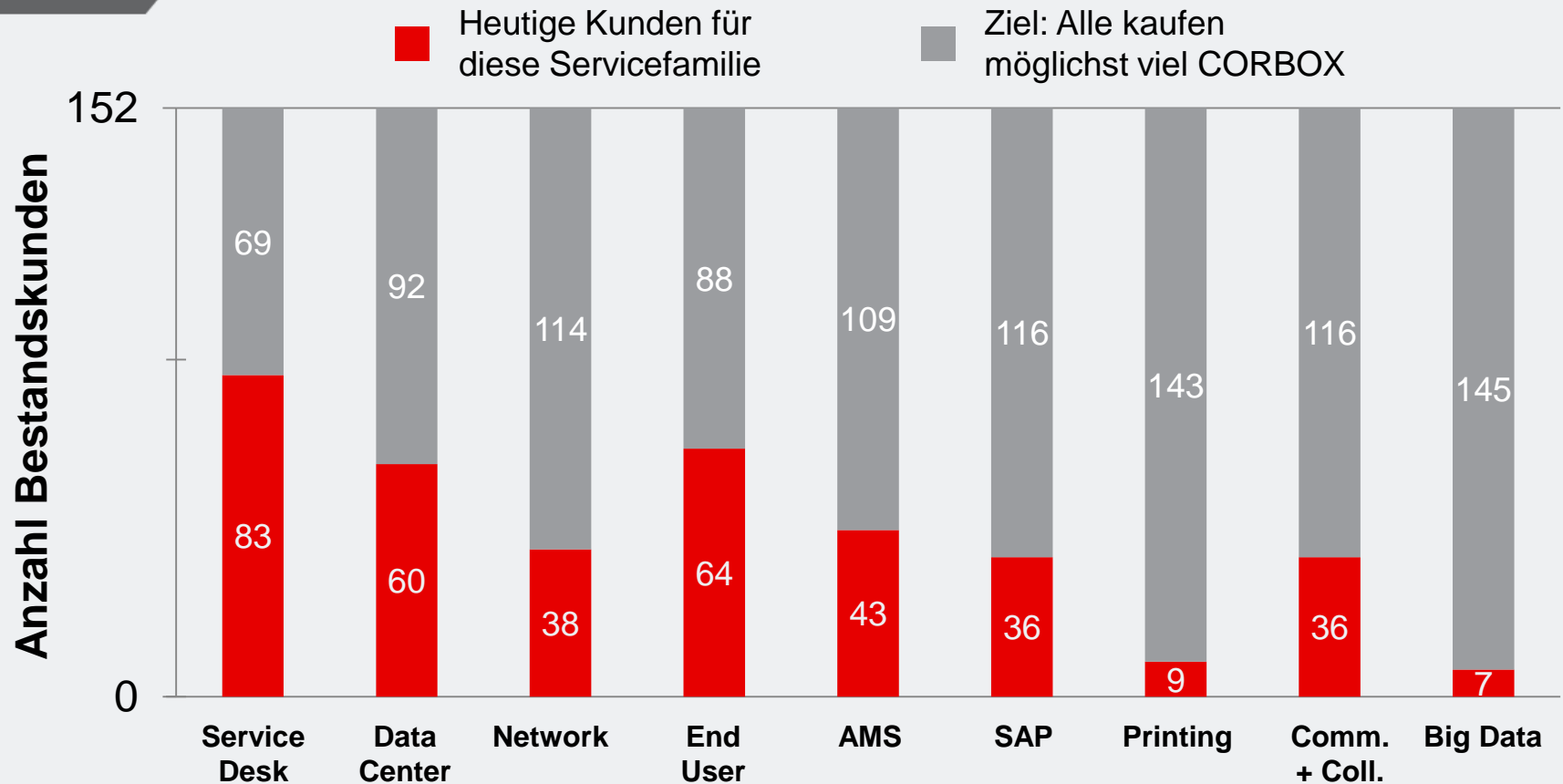
- Bis 2020/21 sind ca. 230 CORBOX Kunden realistisch
- Akquisitionen können den Prozess beschleunigen



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



## Wachstumssäule 2: Upselling bei Bestandskunden

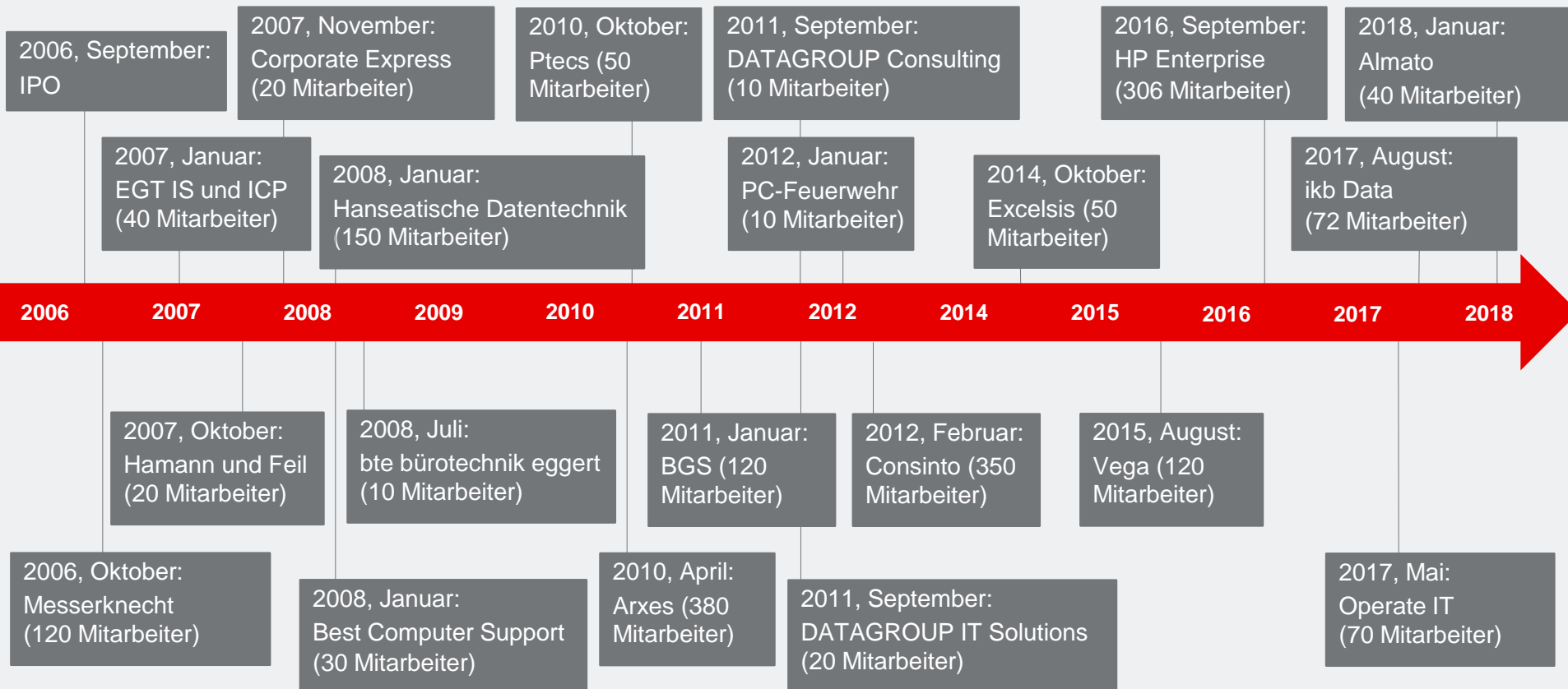


**Wachstumspotential bis 2020: auf ca. 25 – 50 Mio. Euro p.a.**

## Wachstumssäule 3: Anorganisches Unternehmenswachstum

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

## Wachstumssäule 3: Anorganisches Wachstum - 21 Akquisitionen seit Börsengang



## 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

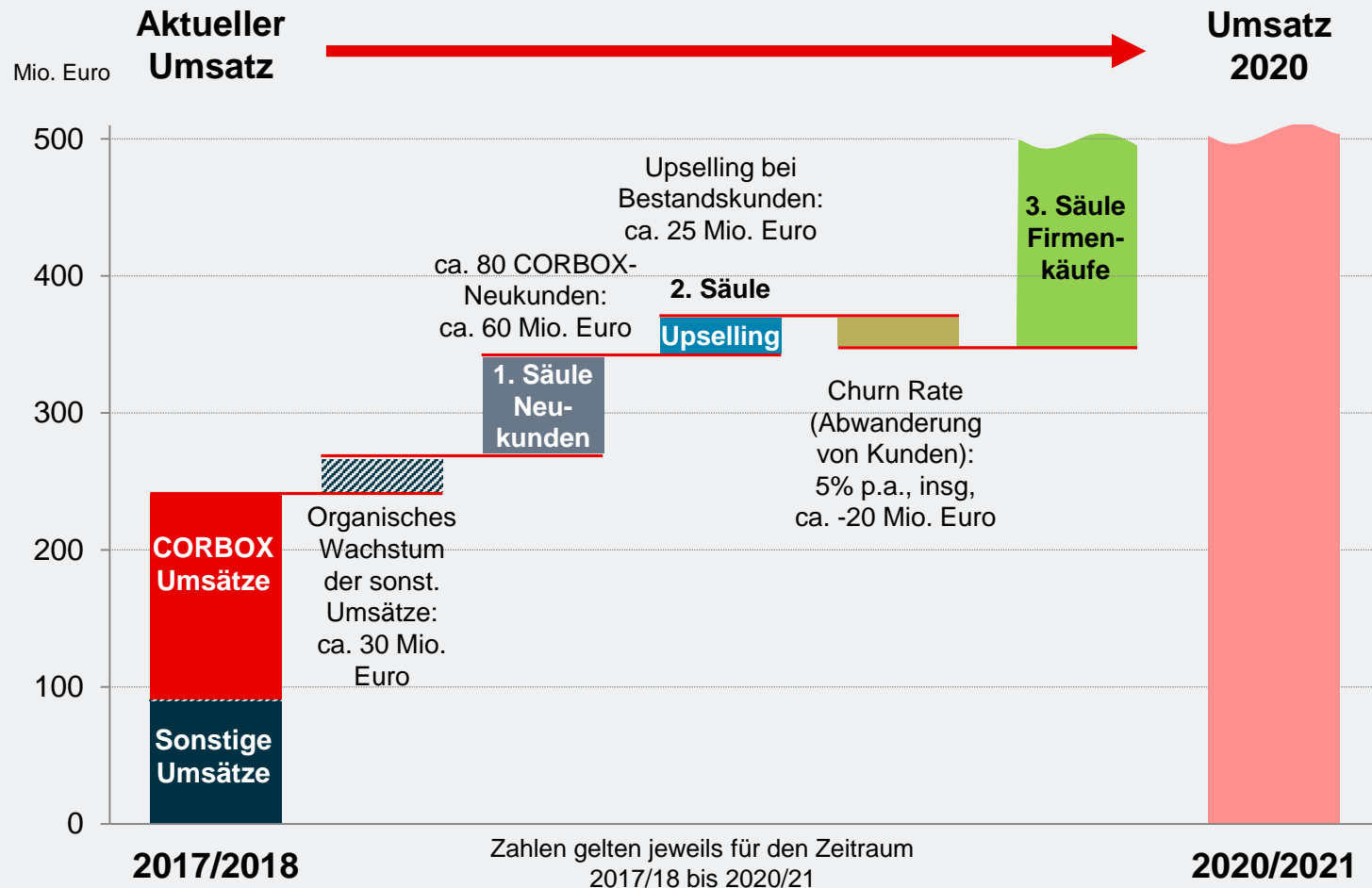


## Fazit: Starkes Wachstum mit 3 Säulen

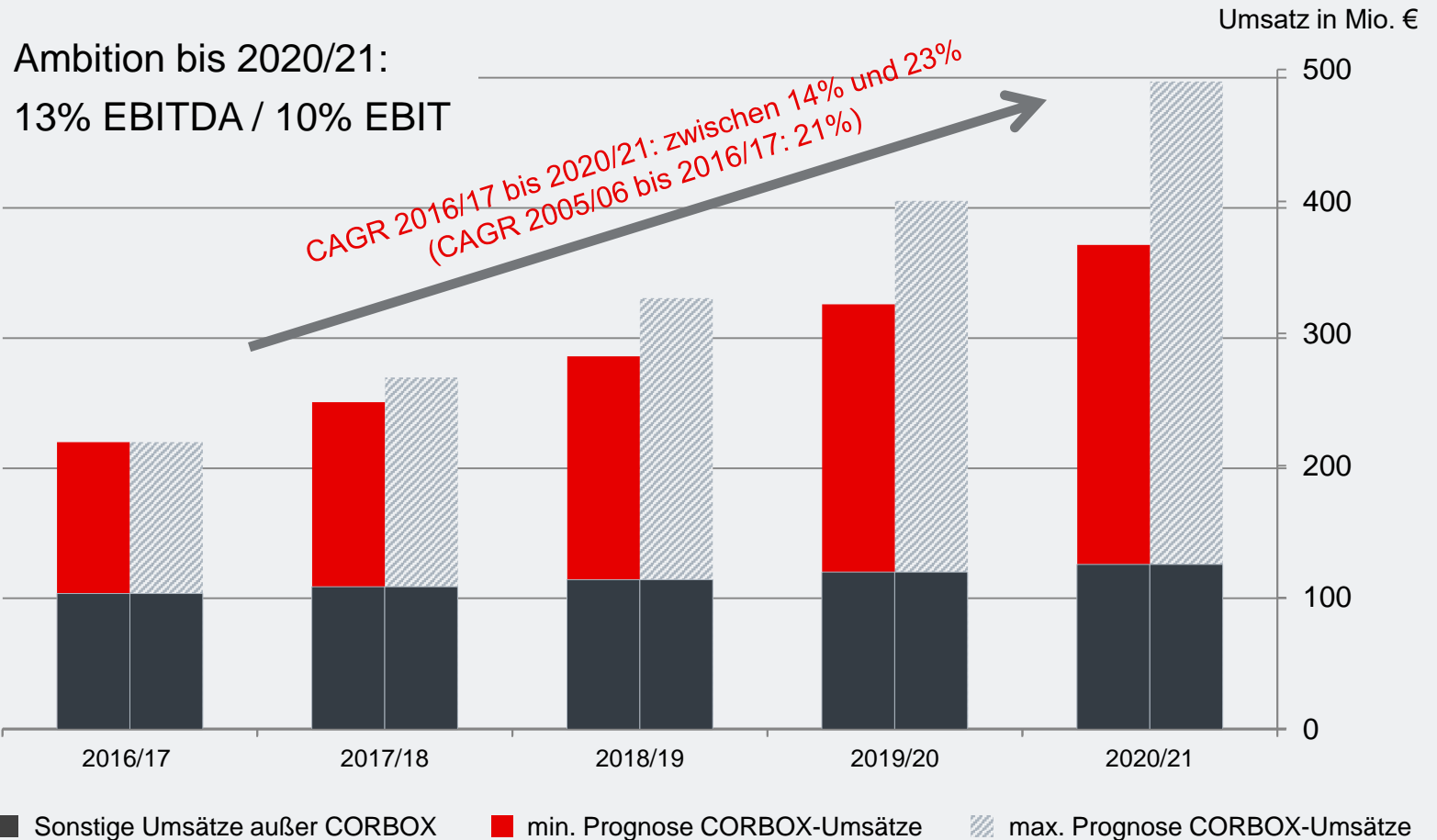


1. **Organisches Wachstum** durch Gewinnung von Outsourcing-Neukunden
2. **Entwicklung unserer Bestandskunden** zu Full-Outsourcing-Kunden
3. **Anorganisches Wachstum** bringt Umsatz und weitere Kunden, die CORBOX nutzen können

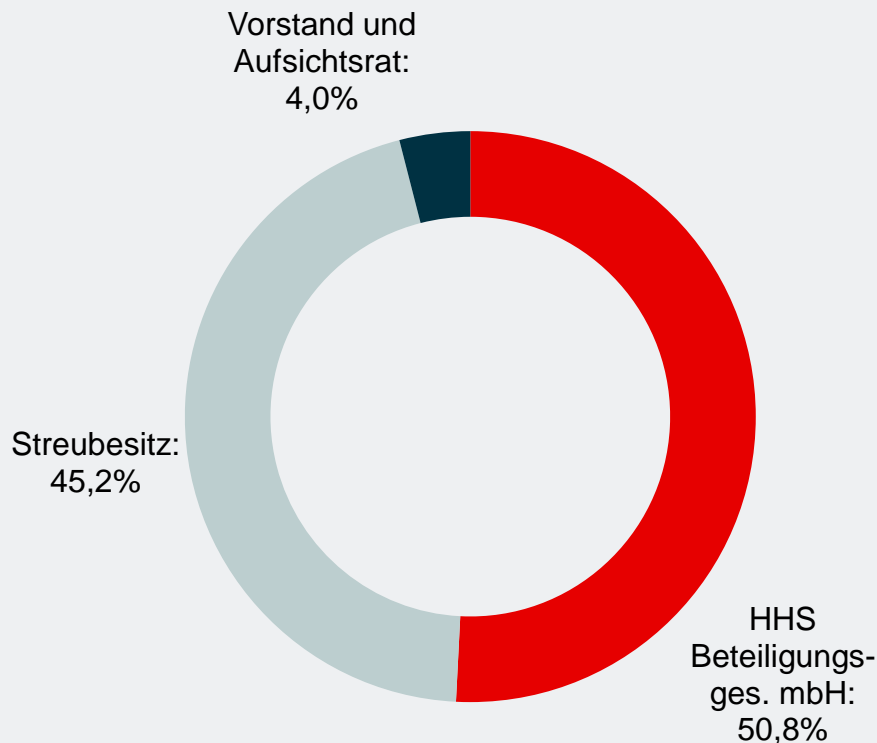
# Fazit: Mögliches Wachstumsszenario 2017/18 – 2020/21



## Szenarien inkl. Neukunden/Upselling und Akquisitionen



## Aktionärsstruktur



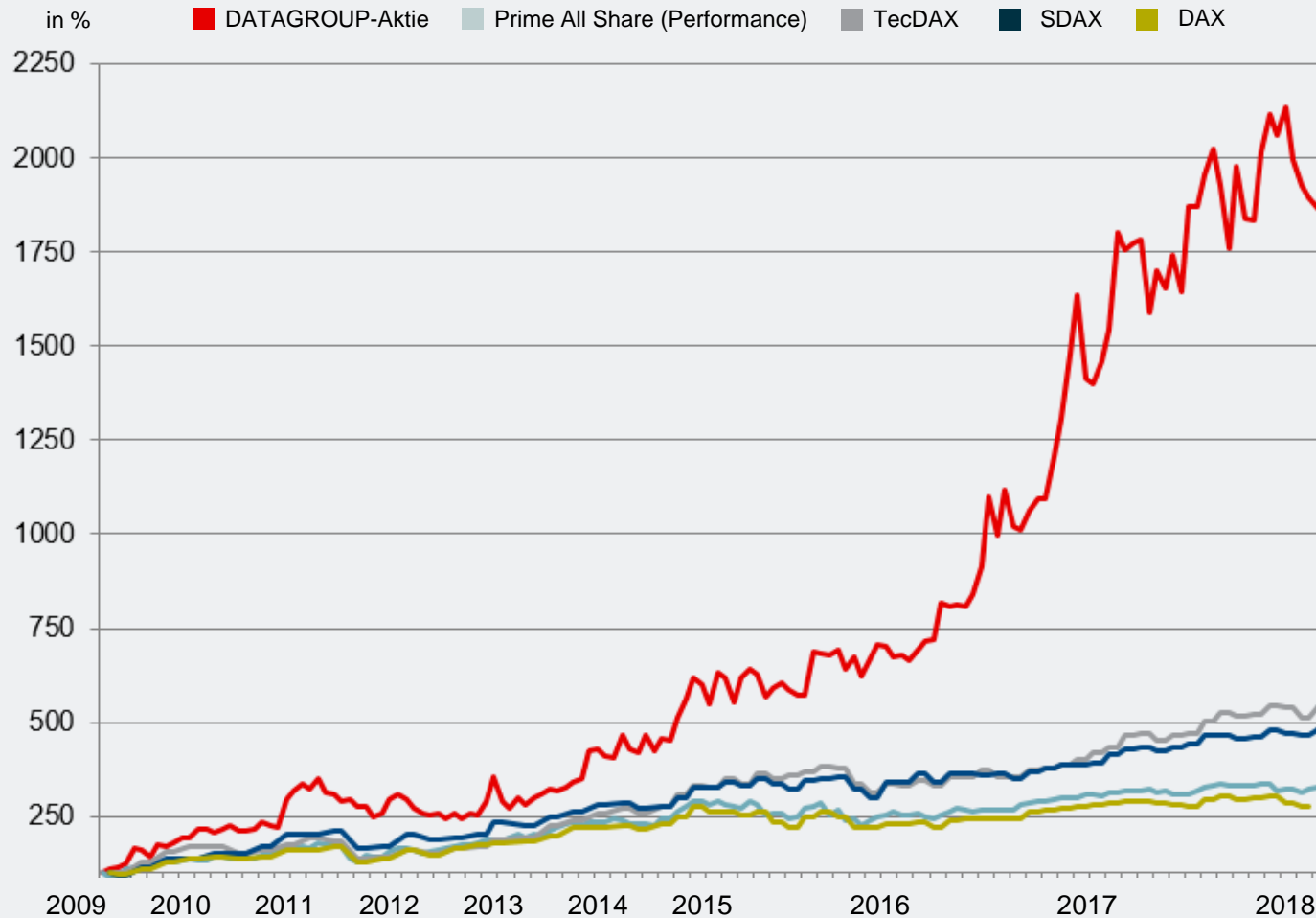
Gesamtzahl Aktien:  
8,349 Mio. Stück

Marktkapitalisierung (08.05.2018):  
343,6 Mio. Euro

Free Float breit gestreut bei  
Small Cap Fonds und  
Vermögensverwaltern



# DATAGROUP Aktie im Vergleich zu Indizes



**€ 41,15**  
(Stand: 08.05.2018)

**Analystenmeinung**  
(Kursziel/Rating)

Warburg Research  
**53,00 EUR, Kaufen**

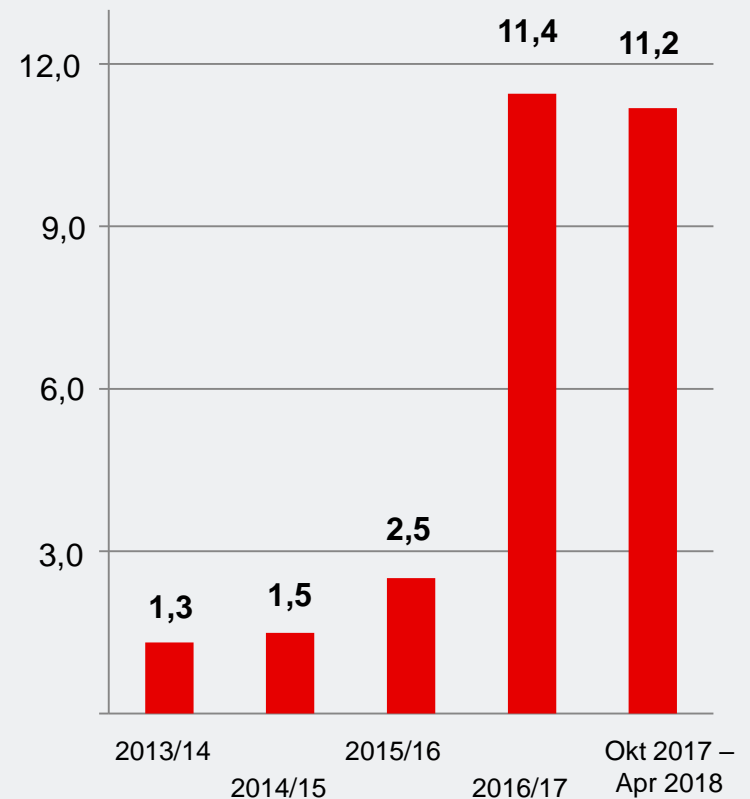
Hauck & Aufhäuser  
**45,00 EUR, Kaufen**

Baader Helvea  
**29,00 EUR, Verkaufen**

# Umsätze in der Aktie

Zeitraum	Durchschn. Tagesvolumen (Stück)	Monatliches Handelsvolumen (Stück)
Mai 2017	31.601	695.226
Jun 2017	23.231	487.845
Jul 2017	9.784	205.472
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
<i>Letzte 12 Monate</i>	<i>15.018</i>	<i>3.838.119 (319.843 / Monat)</i>

Durchschnittliches Handelsvolumen pro Monat (in Mio. Euro)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

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



# 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.

## Ausgewählte GuV-Kennzahlen im GJ 2016/2017

Angaben in TEUR	30.09.2016	30.09.2017	Veränderung
Umsatzerlöse	174.918	<b>223.142</b>	27,6%
Andere aktivierte Eigenleistungen	487	<b>627</b>	28,7%
Gesamtleistung	175.405	<b>223.769</b>	27,6%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	58.172	<b>64.230</b>	10,4%
Rohertrag	117.233	<b>159.539</b>	36,1%
<i>Personalaufwand</i>	85.710	<b>119.851</b>	39,8%
EBITDA	19.103	<b>27.041</b>	41,6%
EBIT	12.675	<b>18.590</b>	46,7%
<i>Finanzergebnis</i>	-2.584	<b>-1.991</b>	-22,9%
EBT	10.091	<b>16.599</b>	64,5%
Periodenüberschuss	5.715	<b>11.199</b>	96%
EPS (in Euro)	0,75	<b>1,41*</b>	88%

# Ausgewählte Bilanzkennzahlen im GJ 2016/2017

Angaben in TEUR	30.09.2016	30.09.2017	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	38.523	<b>39.630</b>	2,9%
Langfristige Verbindlichkeiten	97.367	<b>96.610</b>	-0,8%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	<i>47.820</i>	<b><i>40.111</i></b>	<i>-16,1%</i>
<i>davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease</i>	<i>4.017</i>	<b><i>3.601</i></b>	<i>-10,4%</i>
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	<i>41.829</i>	<b><i>38.637</i></b>	<i>-7,6%</i>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	34.011	<b>57.928</b>	70,3%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	<i>250</i>	<b><i>7.874</i></b>	<i>3049,6%</i>
Zahlungsmittel	24.424	<b>53.179</b>	117,7%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.068	<b>26.760</b>	66,5%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.646	<b>4.454</b>	68,3%
Nettofinanzverschuldung (kurz und lang)	24.724	<b>4.124</b>	- 83,3%
Eigenkapitalquote <sup>1)</sup> (in %)	19,0	<b>28,9</b> 	52,1%
Eigenkapitalrendite <sup>2)</sup> (in %)	21,8	<b>25,5</b> 	17,0%
Bilanzsumme	159.746	<b>213.390</b> 	33,6%