

Pliezhausen, 8. März 2018

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung

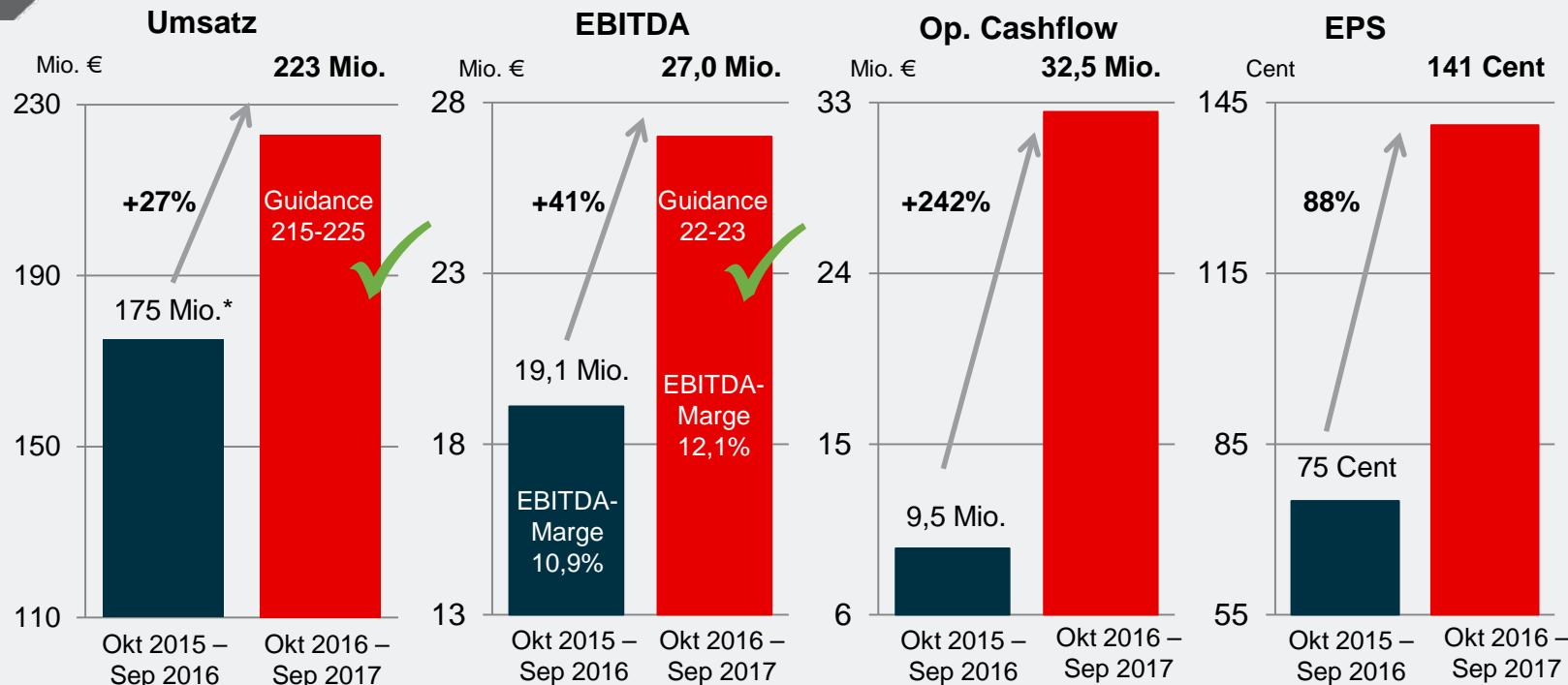
DATAGROUP – We manage IT



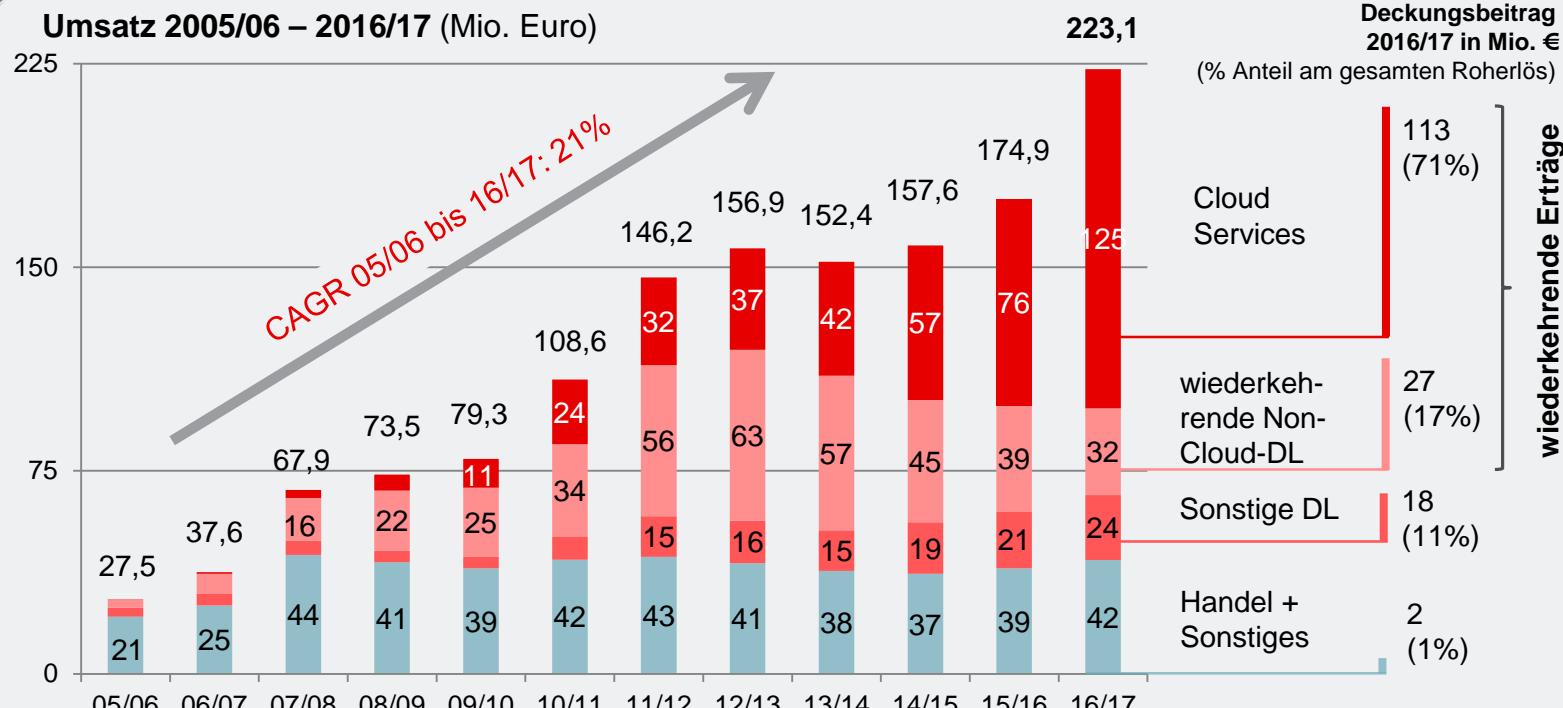
Im Geschäftsjahr 2016/2017 belegen die Zahlen eindeutig: DATAGROUP 2020 – wir sind auf dem besten Weg!

- Umsatz- und Ergebnisrekord
- Kräftiger Ausbau des Cloud-Geschäfts
- Erfolgreiche Übernahme und Eingliederung von zwei Unternehmen
- Sehr gutes organisches Wachstum bei Neu- und Bestandskunden
- Erneut Spitzenergebnis bei der Kundenzufriedenheit
- Hervorragende Kursentwicklung der Aktie

Umsatz-Allzeithoch und Rekordergebnis im GJ 2016/17



Starkes Wachstum bei wiederkehrenden Service-Umsätzen mit hohen Margen



DATAGROUP – Maschinenraum der Digitalisierung

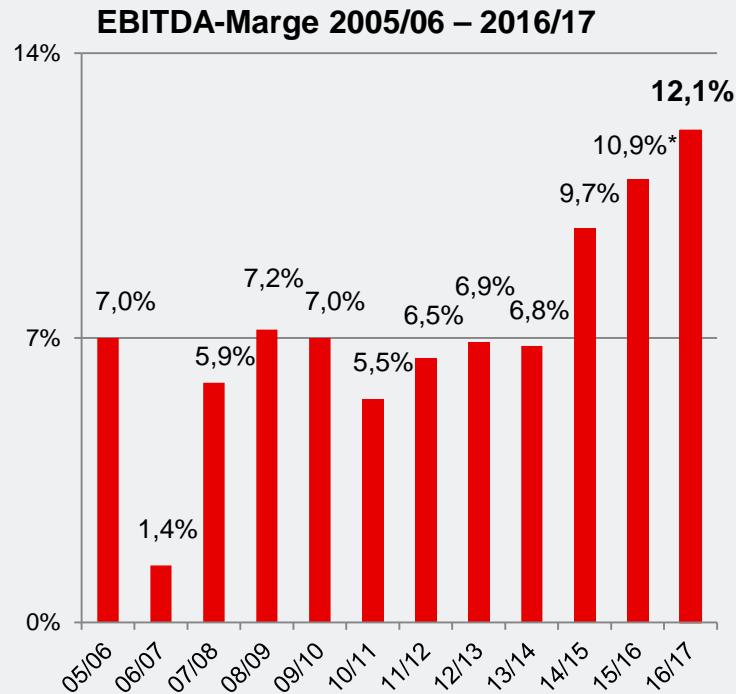
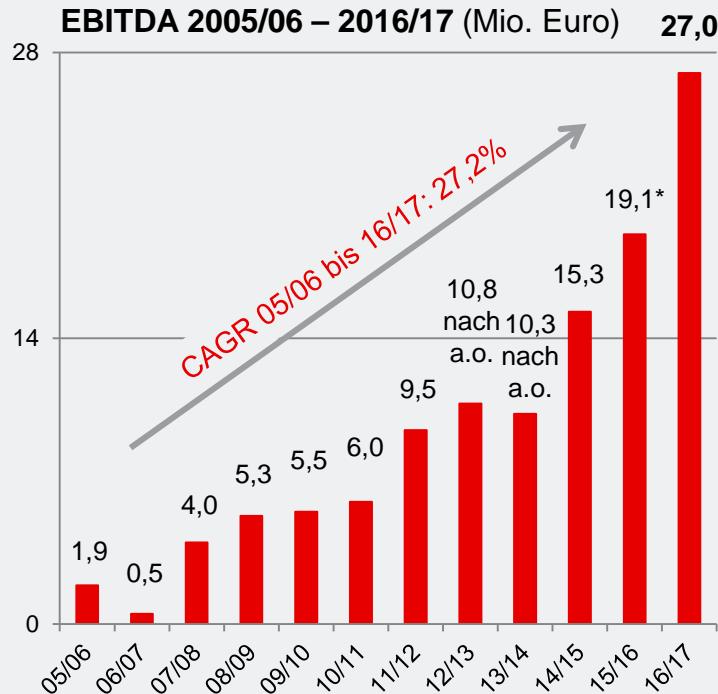
Ingenieurhaftes Herangehen...

- ... basiert auf klaren, reproduzierbaren Prozessen.
- Die Organisation in Produktionseinheiten, sowie die Standardisierung und Automatisierung der Prozesse garantieren höchste Effizienz und Qualität.

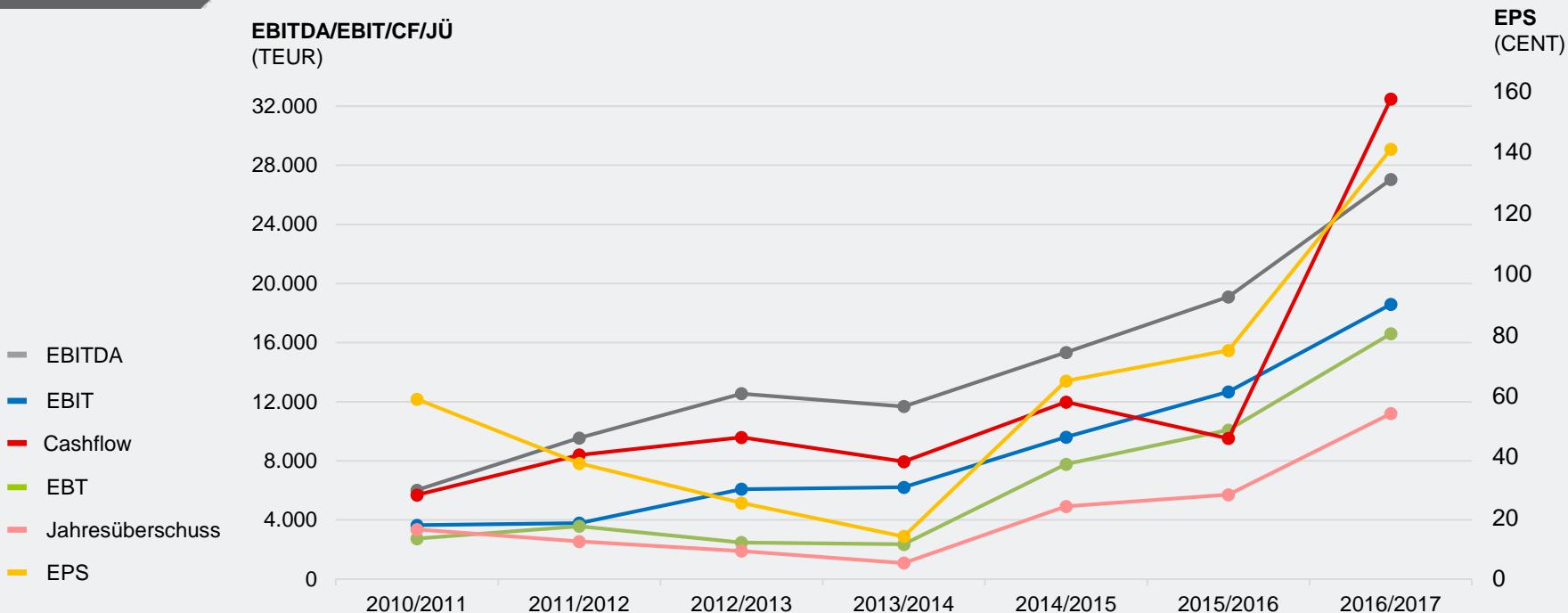
...trifft nachhaltiges Unternehmerdenken

- Nachhaltigkeit prägt unser Arbeiten und Wirken im unternehmerischen und im sozialen Kontext.
- Wir stärken und entlasten Unternehmer durch eine menschliche und sorgenfreie IT.

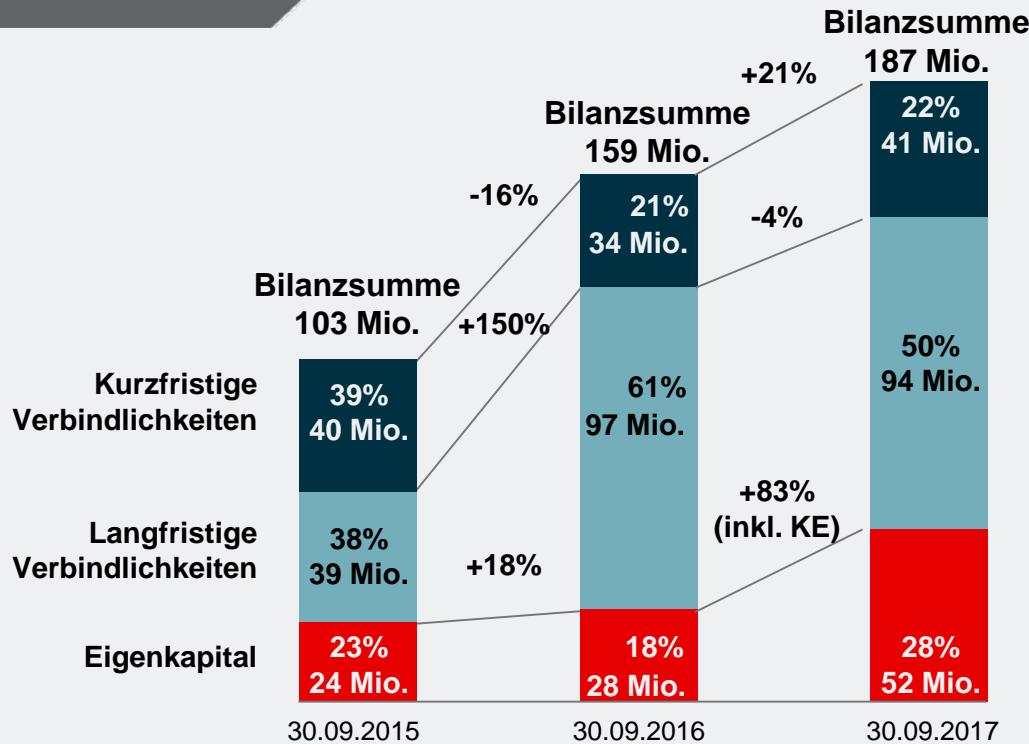
Resultat: Ein überwältigender Ergebnissprung und eine nachhaltig gesteigerte Marge



Die Zahlen sprechen für sich – profitables und gesundes Wachstum



Eine Kapitalerhöhung um 10% schafft die Grundlage für weiteres starkes Wachstum



- Von HPE übernommene Pensionsverbindlichkeiten (+30 Mio.) und das neue Schuldscheindarlehen (+30 Mio.) haben die Bilanz im GJ 2015/16 stark verlängert.
- Folge: Trotz des sehr starken operativen Ergebnisses sank die Eigenkapitalquote.
- Mit einer **Kapitalerhöhung um 10%** am 5.4.2017 wurde das Eigenkapital deutlich gestärkt und die Grundlage für weiteres organisches und anorganisches Wachstum gelegt. (Zufluss von 21,2 Mio. Euro)

Gründe für die Kapitalerhöhung gem. § 203 II 2 i.V.m. § 186 IV 2 AktG

- Primäres Ziel war eine Verbesserung der Bilanzstruktur
- Als Sekundärziele hatten wir uns eine Erhöhung des Handelsvolumens in der Aktie und die Gewinnung neuer, internationaler Investoren gesetzt
- Des Weiteren wollten wir die Netto-Finanzverschuldung signifikant verringern sowie finanzielle und bilanzielle Spielräume für weitere Übernahmen schaffen
- Das geschah unter Nutzung der satzungsmäßigen Ermächtigung zur Kapitalerhöhung um 10% mit Bezugsrechtsausschluss, um die genannten Ziele zeitnah und ohne den zusätzlichen Zeit- und Kostenaufwand einer Bezugsrechtsemission zu erreichen
- Somit lag der Bezugsrechtsausschluss im Interesse der Gesellschaft

Die Transaktionsstruktur der Kapitalerhöhung

- Ausgabe von 759.000 neuer Aktien zu einem Platzierungspreis von 28,60 Euro unter Beachtung der Preisvorgaben des Aktiengesetzes*, platziert bei institutionellen Investoren in Europa
- Mittelzufluss von 21,2 Mio. Euro
- Eintragung im Handelsregister am 6. April 2017
- Umplatzierung von 400.000 Aktien der HHS, um die große Nachfrage zu bedienen

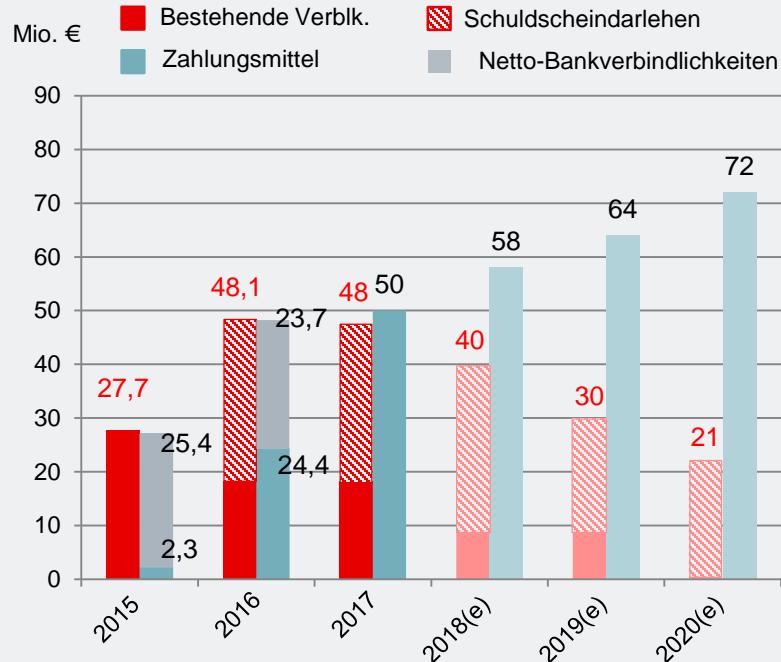
Dies führt zu einer wesentlich besseren Bilanz

Angaben in TEUR	30.09.2016	30.09.2017	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	38.523	39.630	2,9%
Langfristige Verbindlichkeiten	97.367	96.610	- 0,8%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten¹⁾</i>	47.820	40.111	- 16,1%
<i>davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease</i>	4.017	3.601	- 10,4%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	41.829	38.637	- 7,6%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	34.011	57.928	70,3%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten¹⁾</i>	250	7.874	3049,6%
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	24.724	4.124	- 83,3%
Eigenkapitalquote ²⁾ (in %)	19,0	28,9	52,1%
Eigenkapitalrendite (in %)	21,8	25,5	17,0%
Bilanzsumme	159.746	213.390	33,6%

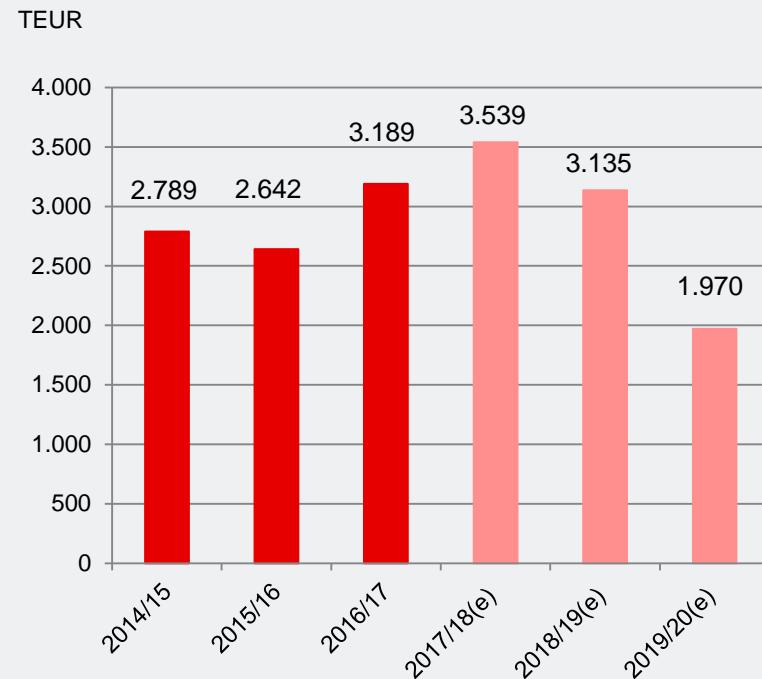
1) Modifizierte EK-Quote inkl. EK-ähnliche Mittel 2) Eigenkapitalrendite = Überschuss (auf Gesamtjahr extrapoliert) / durchschnittliches EK

Entwicklung von Bankverbindlichkeiten und Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

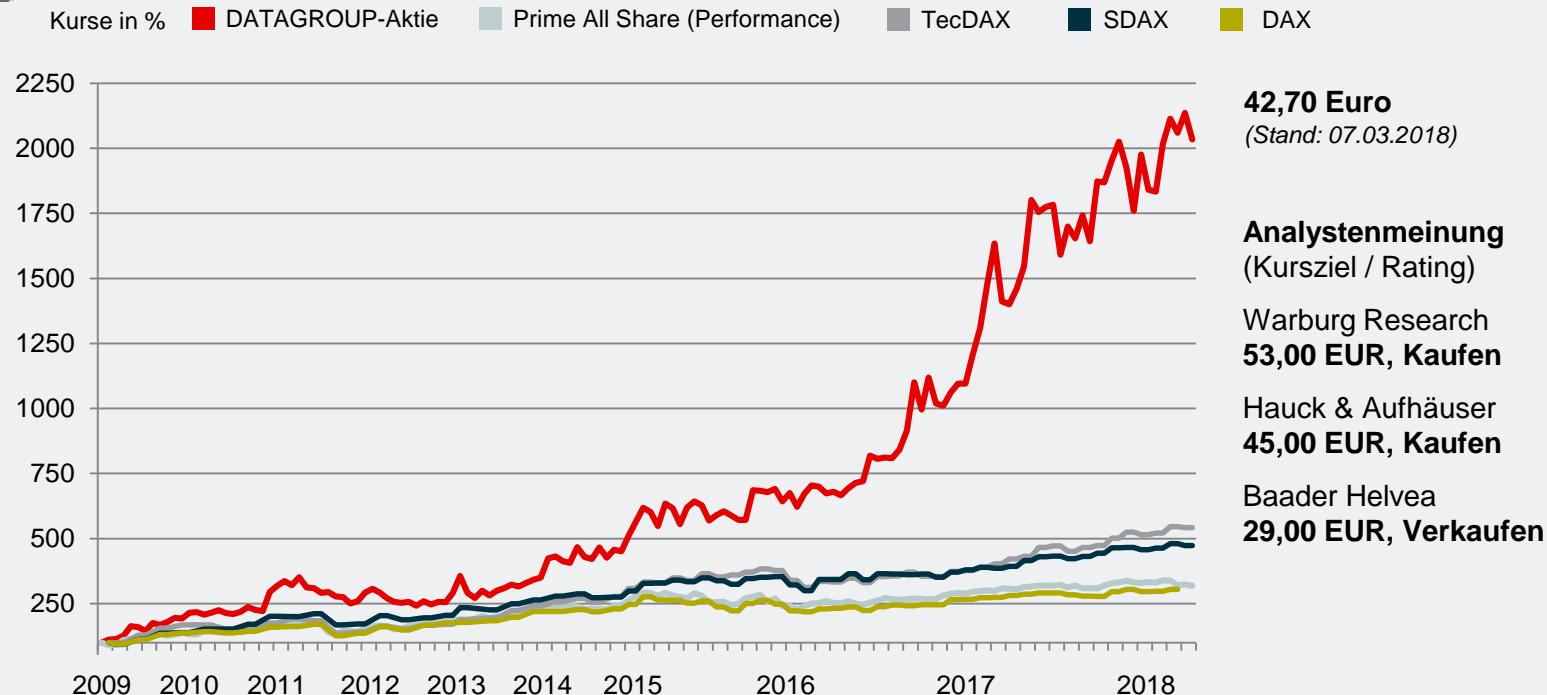
Entwicklung Bankverbindlichkeiten (jew. zum 30.09.)



Entwicklung der Abschreibungen aus PPA



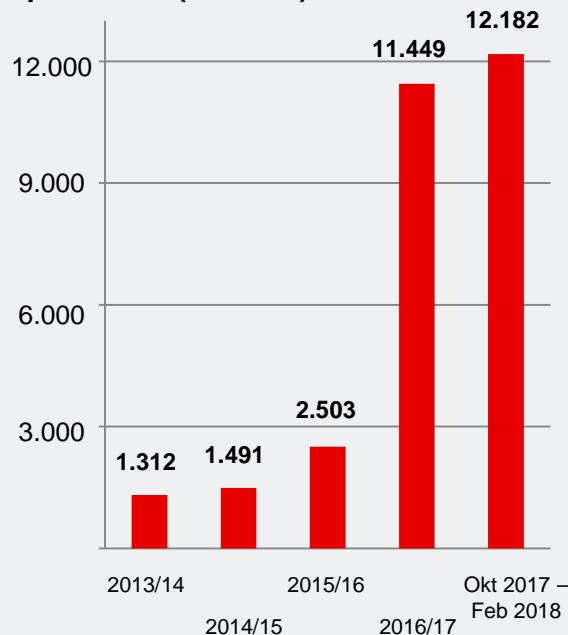
DATAGROUP Aktie im Vergleich zu Indizes



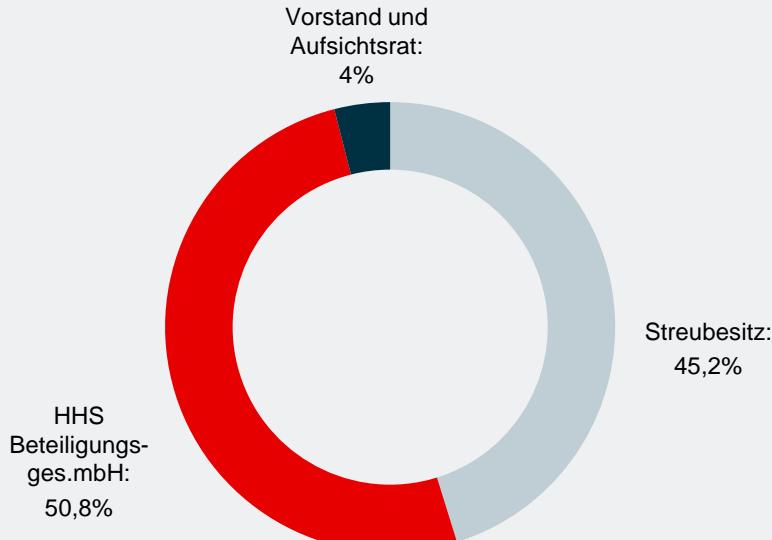
Umsätze in der Aktie

Zeitraum	Durchschn. Tagesvolumen (Stück)	Handels- volumen (Stück)	Umsatz (Euro)
Mär 2017	29.543	679.483	21.502.193
Apr 2017	28.645	515.607	15.899.659
Mai 2017	31.601	695.226	25.452.845
Jun 2017	23.231	487.845	16.877.229
Jul 2017	9.784	205.472	7.182.573
Aug 2017	13.118	301.705	11.227.810
Sept 2017	10.582	222.223	8.812.964
Okt 2017	9.311	195.526	8.140.920
Nov 2017	22.423	493.315	18.373.913
Dez 2017	7.591	144.226	5.642.798
Jan 2018	14.769	324.914	14.170.011
Feb 2018	17.019	340.388	14.584.213
Letzte 12 Monate	18.135	4.605.930 (383.828 / Monat)	167.867.128 (13.988.927 / Monat)

Durchschnittliches Handelsvolumen
pro Monat (in TEUR)



Aktionärsstruktur



Gesamtzahl Aktien: 8,349 Mio. Stück

Marktkapitalisierung (07.03.2018): 356,5 Mio. Euro

Verteilung Aktienbesitz:

1. 50,8%
2. 3,65%
3. 2,88%
4. 2,66%
5. 2,64%
6. 2,23%
7. 1,07%

Einstieg in das Börsensegment Scale

- Die Deutsche Börse hat ihr Indexangebot zum 8. Februar 2018 um den Scale 30-Index erweitert
- Der Auswahlindex misst die Wertentwicklung der 30 liquidesten Aktien für kleine und mittlere Unternehmen
- Maßgeblich für eine Aufnahme in den Index sind die Orderbuchumsätze
- Mit einem Anfangsstand von 1.000 Punkten hatte der Index bis heute eine Performance von über 29,3 Prozent - die DATAGROUP-Aktie stieg im gleichen Zeitraum um 60,9% und trug damit positiv zur Gesamtperformance des Index bei.
- DATAGROUP gehört zu den fünf liquidesten Werten des neuen Börsensegments

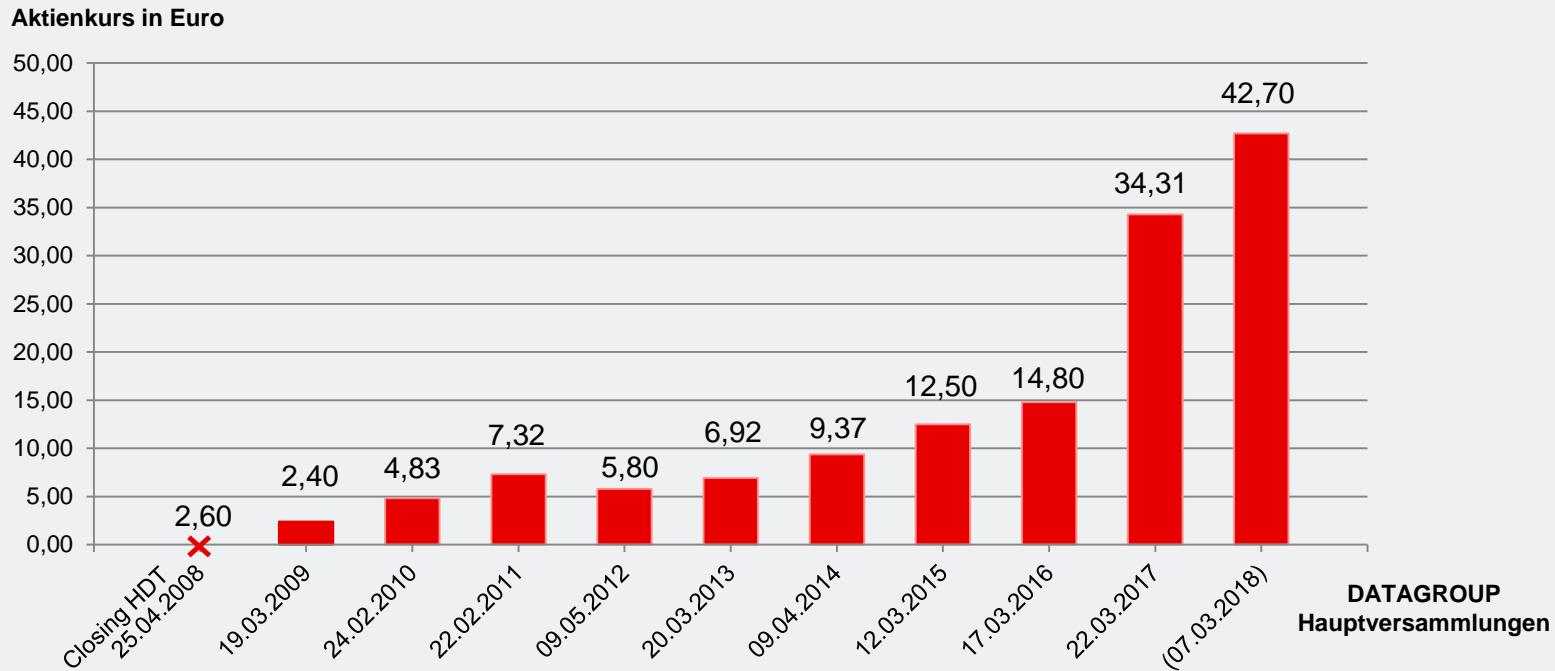
Dividende

- Die Aktionäre sollen vom hervorragenden Ergebnis im GJ 2016/2017 profitieren
- **Vorschlag: Erhöhung der Dividende um 15 ct./Aktie auf 45 ct./Aktie = +50%**
- Verwendungsvorschlag unter Berücksichtigung der 17.541 eigenen Aktien:
 - Ausschüttung Dividende
= 3.749.156,55 Euro
 - Restbetrag auf neue Rechnung
= 10.929.493,17 Euro
- Ausschüttungsquote abgestellt auf Wachstumsstrategie,
Liquidität und Eigenkapitalquote

Mit CORBOX zur Marktführerschaft

Fahrplan für den Unternehmenserfolg: Die Zukunftsstrategie DATAGROUP 2020

10 Jahre auf Erfolgskurs

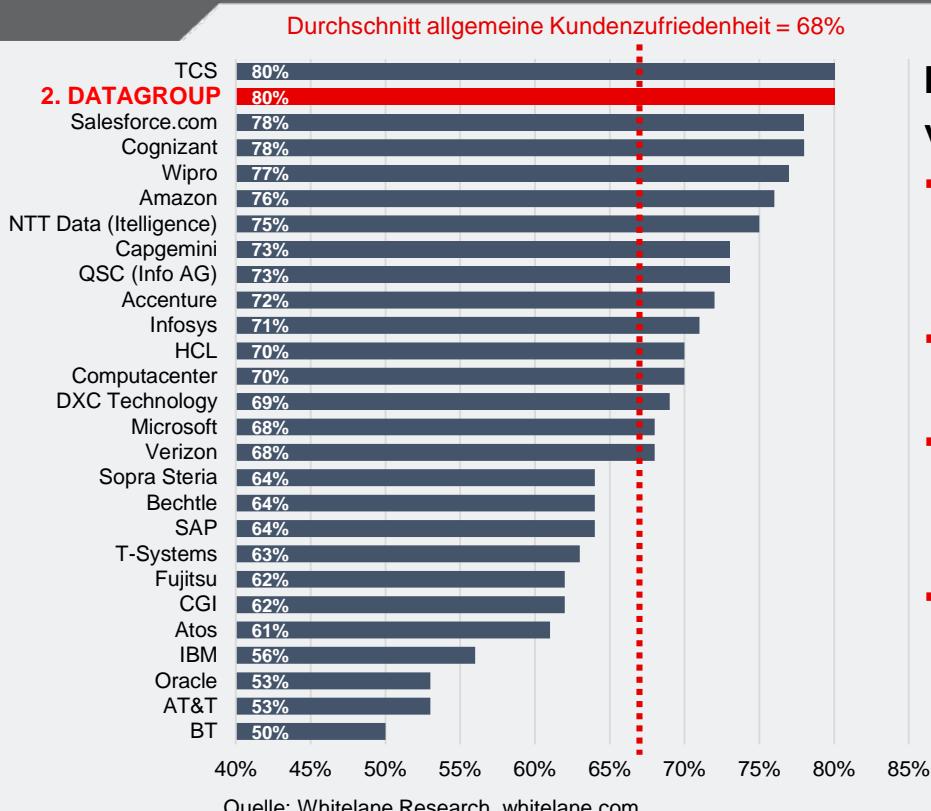


DATAGROUP 2020: Unsere Vision



- Wir sind der agile IT-Dienstleister mit der höchsten Kundenzufriedenheit
- Mit CORBOX werden wir zum Marktführer als Cloud-Anbieter und IT-Outsourcer für Firmen mit 100 – 5.000 Mio. Euro Jahresumsatz
- Wir erreichen das mit 3 Wachstumssäulen:
 1. Neukundengewinnung
 2. Upselling bei Bestandskunden
 3. Anorganisches Wachstum

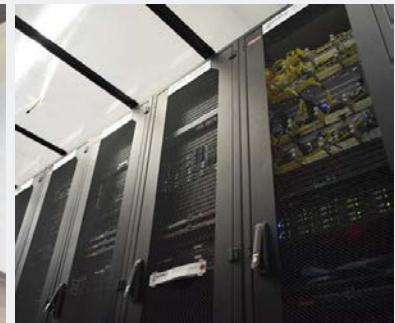
Vision 1 verwirklicht: Wir sind spitze bei der Kundenzufriedenheit



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

Der zentrale Wachstumstreiber für Vision 2: Cloud Computing aus Deutschland



Der Interxion-Campus in Frankfurt, einer unserer hochmodernen Data-Center-Standorte

Das Vertrauen in Cloud-Lösungen nimmt stetig zu



- Beinahe die Hälfte aller Unternehmen steht der Nutzung von Cloud-Dienstleistungen heute aufgeschlossen gegenüber – mit steigender Tendenz!
- Bezeichnend ist dabei der Einsatz unterschiedlicher Cloud-Lösungen von verschiedenen Anbietern
- Der Umgang mit der Cloud unterscheidet sich je Betriebsszenario und Datenart
- Dies erfordert Angebote in Form einer „Hybrid Cloud“-Lösung

Die Lösung für Unternehmen: CORBOX – die Cloud Enabling Platform

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



- Wir haben CORBOX zur Cloud Enabling Platform weiterentwickelt, d.h.
 - wir integrieren Cloud-Dienste von Drittanbietern wie Microsoft und AWS in CORBOX,
 - veredeln sie durch zusätzliche Leistungen und
 - kombinieren sie gelingsicher mit unseren eigenen Cloud- und Outsourcing-Services
- Kunden erhalten so alle Cloud-Services, die sie benötigen, aus einer Hand

CORBOX beflügelt unseren Vertrieb bei Neu- und Bestandskunden



Behörde

Service Desk, End User Services



Anlagenbauer

Full Outsourcing



Verlagsgruppe

Full Outsourcing



Luftfahrttechnik

Service Desk, End User, Comm.+ Coll. Services



Bauindustrie

Full Outsourcing



Einzelhandel

Full Outsourcing



Retailer

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



Forschungseinrichtung

Full Outsourcing

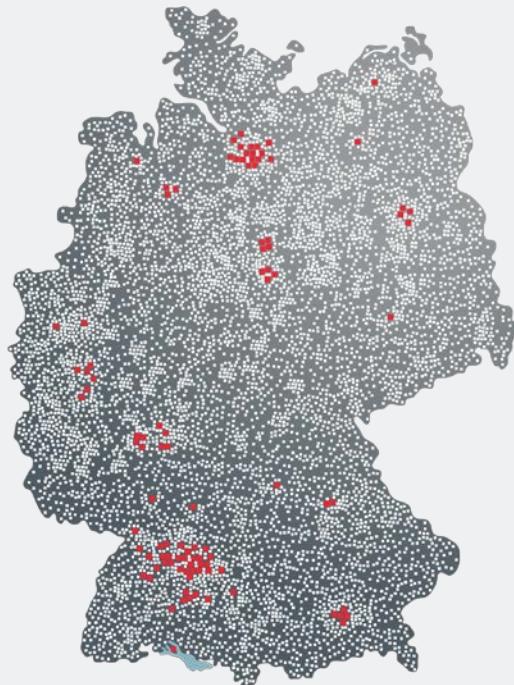


Nachhaltige Energie

SAP Services

... und viele weitere!

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



- Ca. 10.000 potenzielle CORBOX-Kunden – davon wollen wir bis 2020/21 ca. 230 als Kunden gewinnen
- 150 Bestandskunden mit 100 - 5.000 Mio. Euro Jahresumsatz (zur HV 2017: 132)

Im Geschäftsjahr 2016/2017:

18 neue CORBOX-Kunden, 8 weiterentwickelt

seither im Geschäftsjahr 2017/2018:

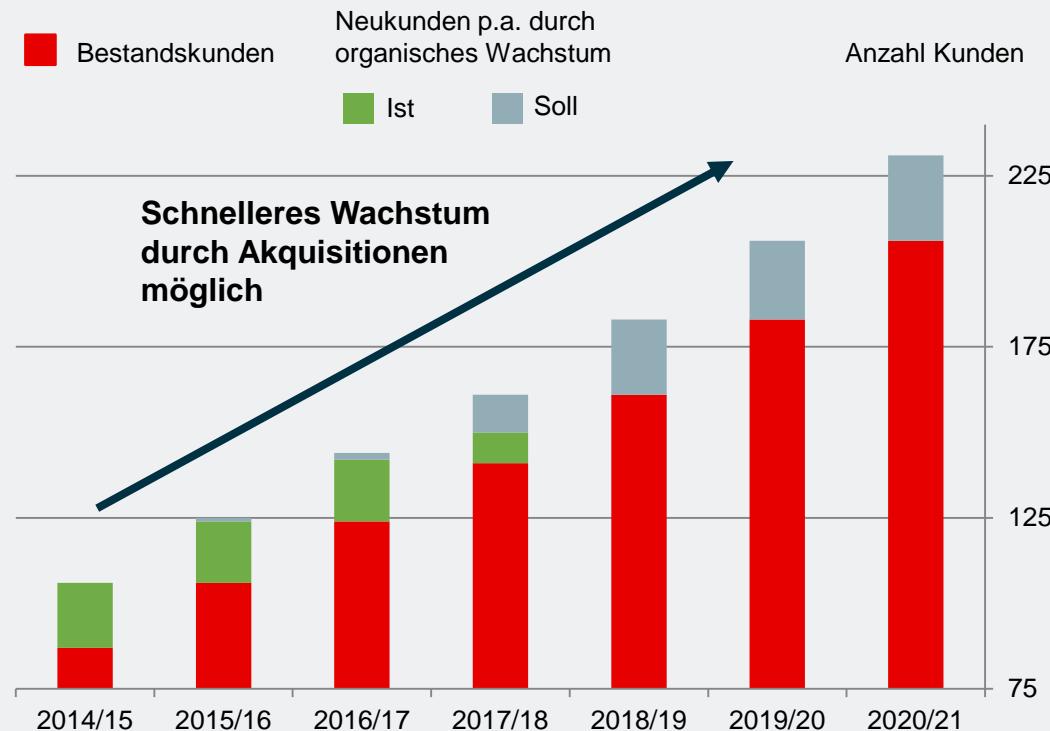
9 neue CORBOX-Kunden, 8 weiterentwickelt

Mit Akquisition der ikb Data und der HanseCom sind weitere potentielle CORBOX Kunden dazugekommen

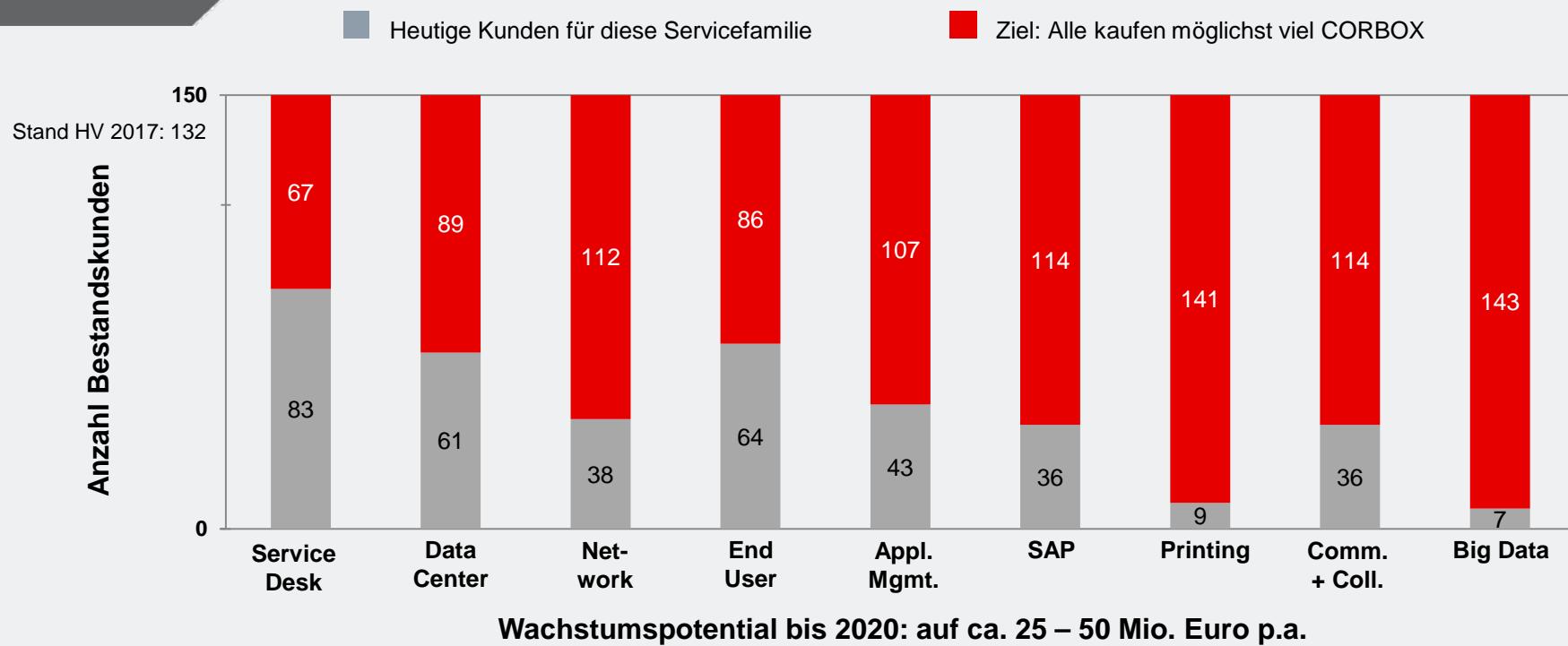
Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung im CORBOX-Zielkundensegment (100 – 5.000 Mio. Euro Jahresumsatz)

Neukundengewinnung mit steigender Tendenz:

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



Wachstumssäule 2: Upselling bei Bestandskunden



Wachstumssäule 3: Anorganisches Unternehmenswachstum

- 21 erfolgreiche Übernahmen seit Börsengang
- Im aktuellen Fokus:
SAP-Consultingunternehmen, Rechenzentrums-Provider
und horizontale ergänzende Spezialanbieter, wie z.B. ALMATO GmbH

Unsere 19. Akquisition zum 30.04.2017: Die HanseCom GmbH



- Tochtergesellschaft der Siemens AG und der Hamburger Hochbahn AG
- HanseCom ist Spezialist in den Bereichen Cloud, SAP Services und Application Management und passt damit perfekt zum CORBOX-Portfolio
- Rund 70 Mitarbeiter, ca. 16 Mio. Euro Umsatz, größtenteils mehrjährige Serviceverträge und wiederkehrende Erträge
- Upselling- und Cross-Selling-Chancen durch eine komplementäre Kundenlandschaft
- HanseCom ist schon heute profitabel.
- November 2017 verlängert ein wichtiger Kunde seinen Vertrag um weitere 2 Jahre

Unsere 20. Akquisition zum 01.09.2017: Die ikb Data GmbH



- Tochtergesellschaft der IKB Deutsche Industriebank AG
- ikb Data ist ein Spezialist für hochwertige Cloud- und IT-Betriebsdienstleistungen im Banken- und Finanzsektor.
- 78 Mitarbeiter, ~ 27 Mio. Euro Umsatz (2016/2017), niedrig zweistellige EBITDA-Marge
- ikb Data soll als internes Kompetenzzentrum die Aktivitäten von DATAGROUP im Banken- und Finanzsektor bündeln und vorantreiben
- ikb Data verfügt über eine sehr gut gefüllte Sales Pipeline und konnte seit der Übernahme u.a. bereits einen namhaften Kunden aus dem Bankensektor gewinnen

Fazit: DATAGROUP 2020 - Starkes Wachstum mit 3 Säulen

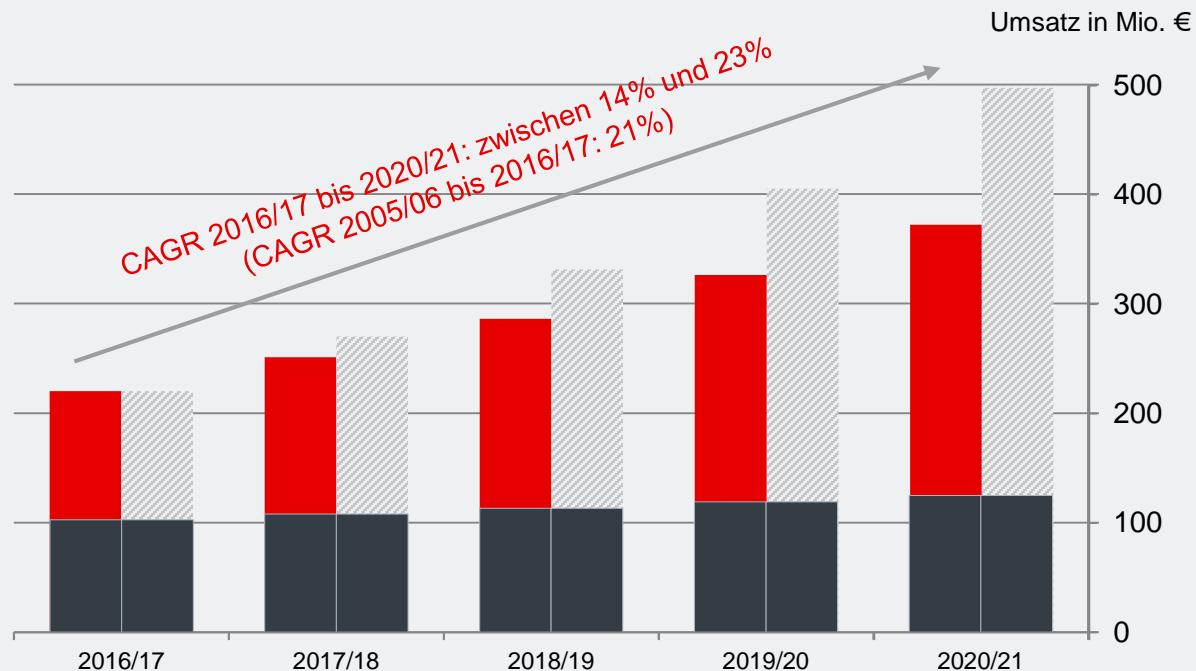


- **Organisches Wachstum** durch Gewinnung von Outsourcing-Neukunden
- **Entwicklung unserer Bestandskunden** zu Full-Outsourcing-Kunden
- **Anorganisches Wachstum** bringt Umsatz und weitere Kunden, die CORBOX nutzen können

Unsere Ambition für die Zukunft: Szenarien inkl. Neukunden/Upselling und Akquisitionen

Ambition bis 2020/21:
13% EBITDA / 10% EBIT

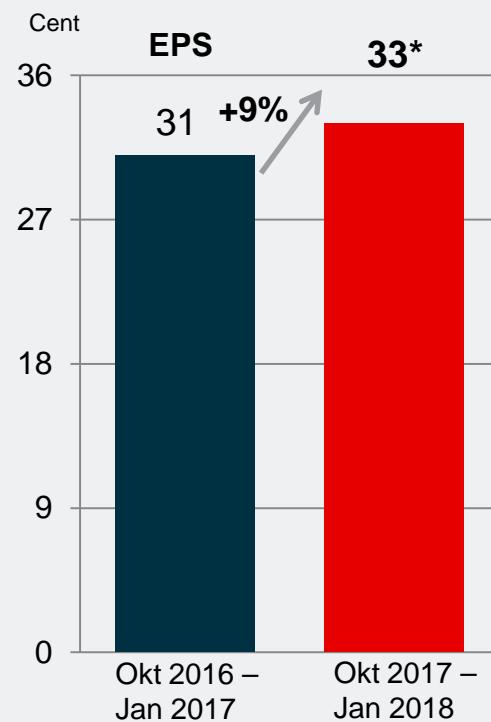
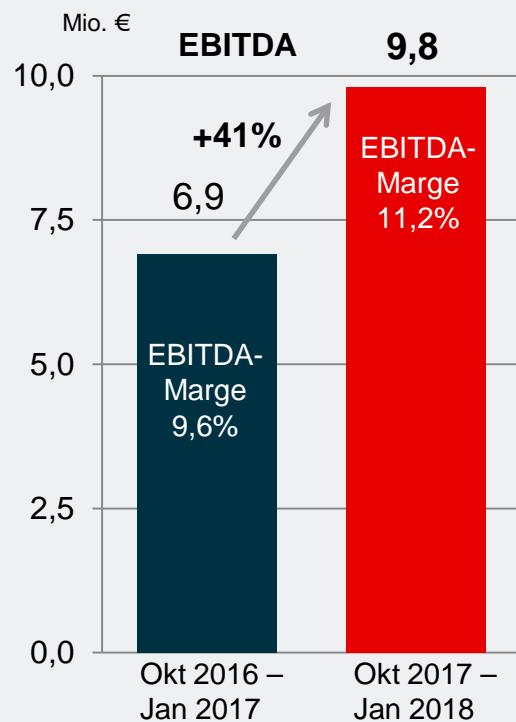
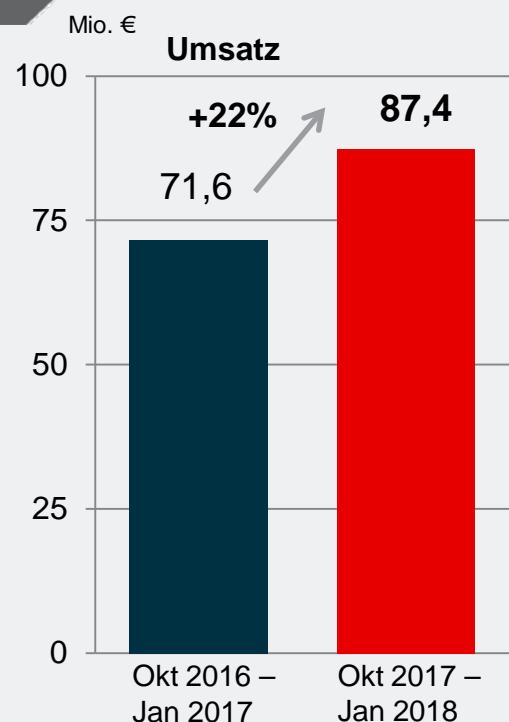
- Sonstige Umsätze außer CORBOX
- min. Prognose CORBOX-Umsätze
- max. Prognose CORBOX-Umsätze



Geschäftsjahr 2017/2018

**... und wie läuft es aktuell:
Guter Start ins neue Geschäftsjahr**

Das Geschäftsjahr ist hervorragend gestartet: Umsatz, EBITDA und EPS von Oktober 2017 bis Januar 2018



Und wir setzen den Erfolgskurs fort

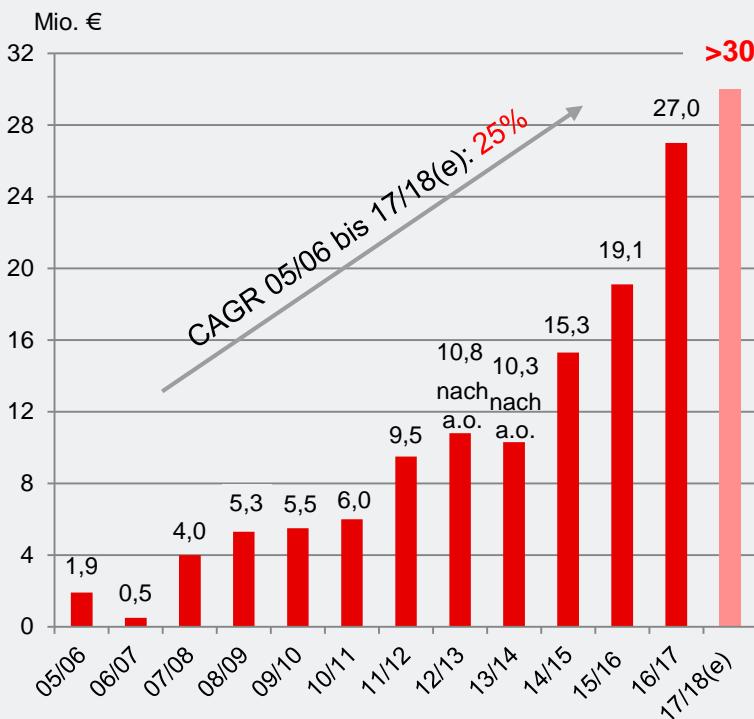
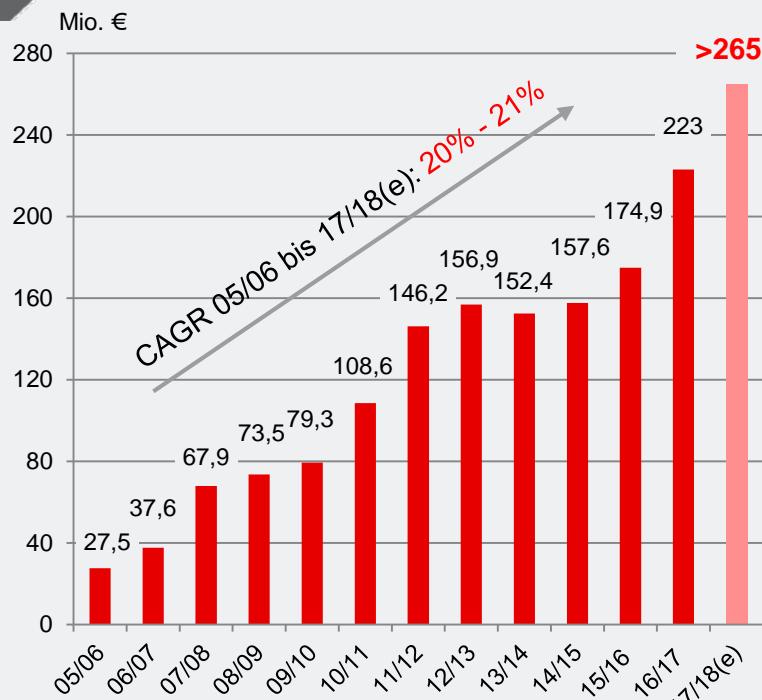
1. Seit Oktober 9 Neukunden für CORBOX und 8 weiterentwickelt
2. Erfolgreiches Upselling: Noch vor Vertragsende hat ein bedeutender Kunde (die Lufthansa Technik) seinen Vertrag um weitere 3 Jahre verlängert (Umsatzvolumen von 16,5 Mio. Euro). Weitere 16 Kunden verlängern ebenfalls ihre Verträge.
3. Wir wollen weiter auch anorganisch wachsen und unsere Kompetenzen erweitern. Ende Januar konnten wir die erste Akquisition abschließen. Aber auch mit weiteren potentiellen Targets befinden wir uns permanent im Gespräch.

Unsere 21. 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 bei der Automatisierung digitaler Geschäftsprozesse zu unterstützen



Unsere Prognose ist: Umsatz und EBITDA wachsen steil...





**DATAGROUP – ein Investment,
das sich auszahlt.**

**Begleiten Sie uns weiter auf
unserem Wachstumskurs**

**und
zünden Sie mit uns die nächste
Stufe des Unternehmenserfolgs.**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

DATAGROUP

Wilhelm-Schickard-Straße 7 ▪ 72124 Pliezhausen

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

Sie finden uns auch auf     



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.