

Pliezhausen, 22. März 2017

# Herzlich willkommen zur Hauptversammlung

DATAGROUP – We manage IT

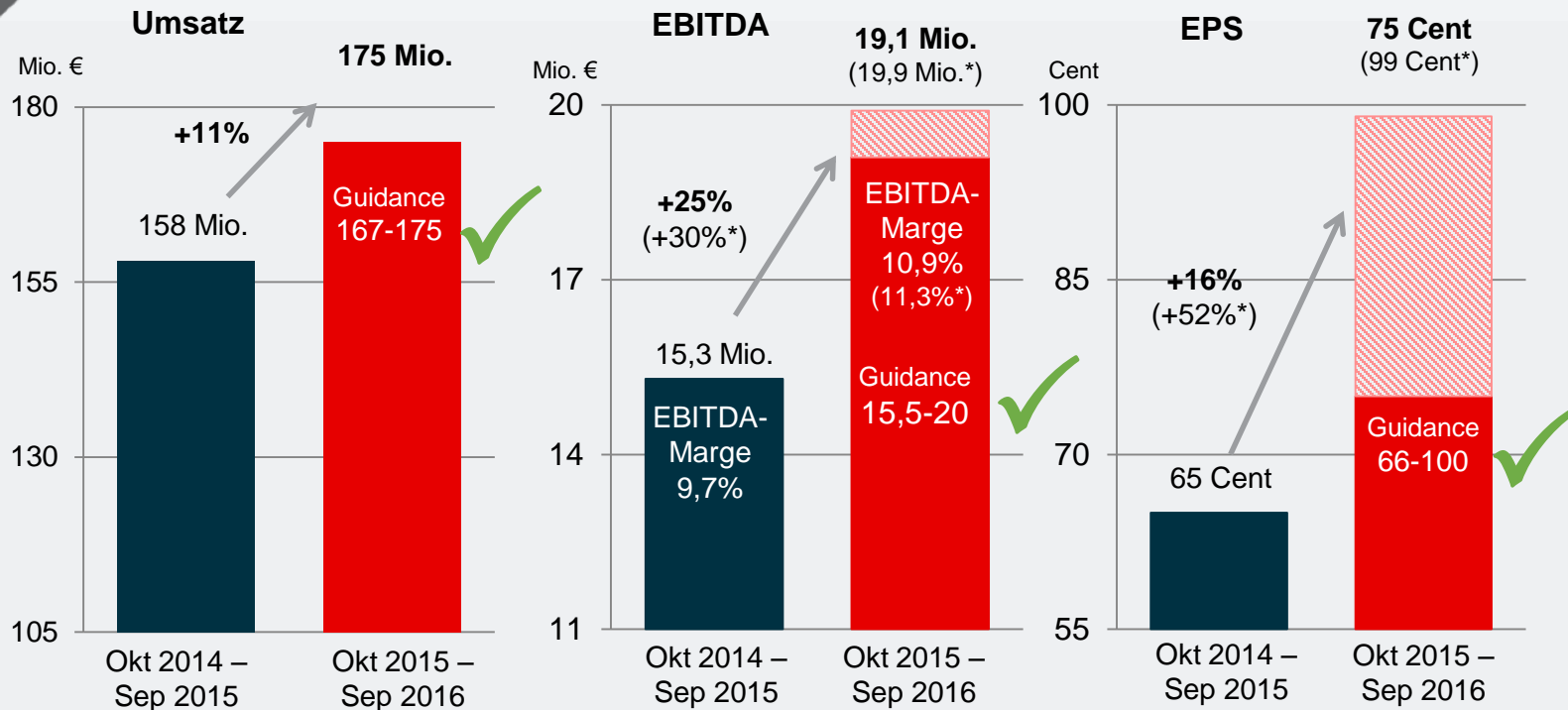


Im Geschäftsjahr 2015/2016 haben wir die nächste Stufe der Unternehmensentwicklung gezündet!

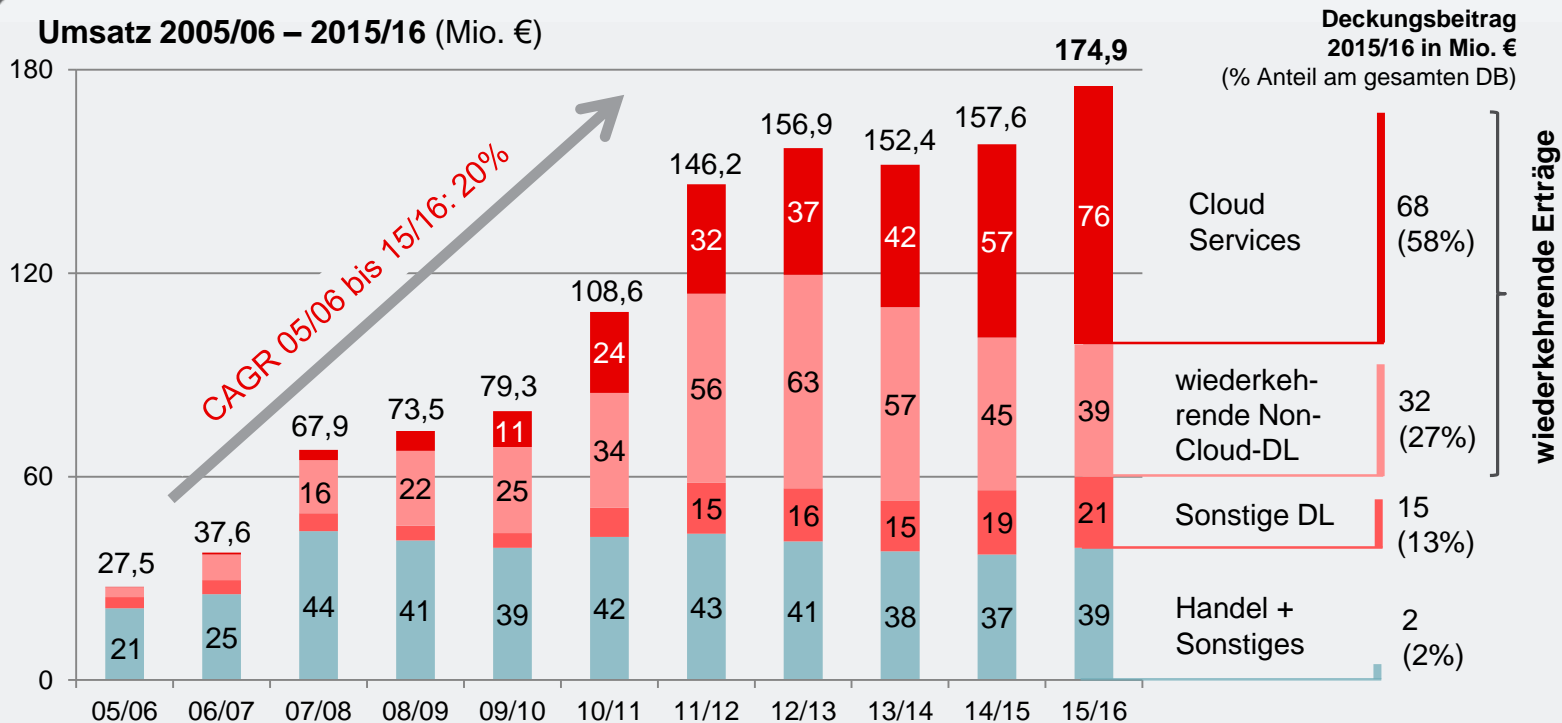


- Umsatz- und Ergebnisrekord
- Kräftiger Ausbau des Cloud-Geschäfts
- Erfolgreiche Übernahme und Eingliederung von 306 HPE-Mitarbeitern
- Sehr gutes organisches Wachstum bei Neu- und Bestandskunden
- Erneut Spitzenergebnis bei der Kundenzufriedenheit
- Hervorragende Kursentwicklung der Aktie

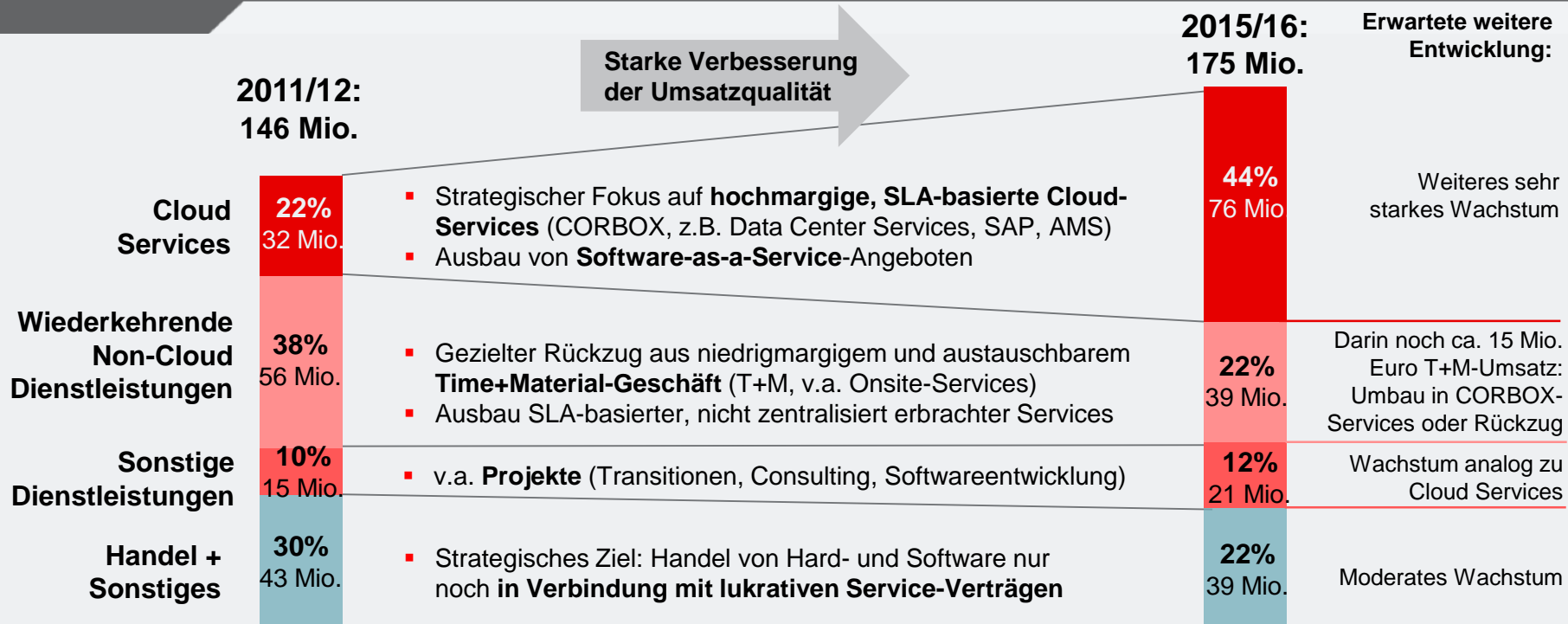
## Umsatz-Allzeithoch und Rekordergebnis im GJ 2015/16



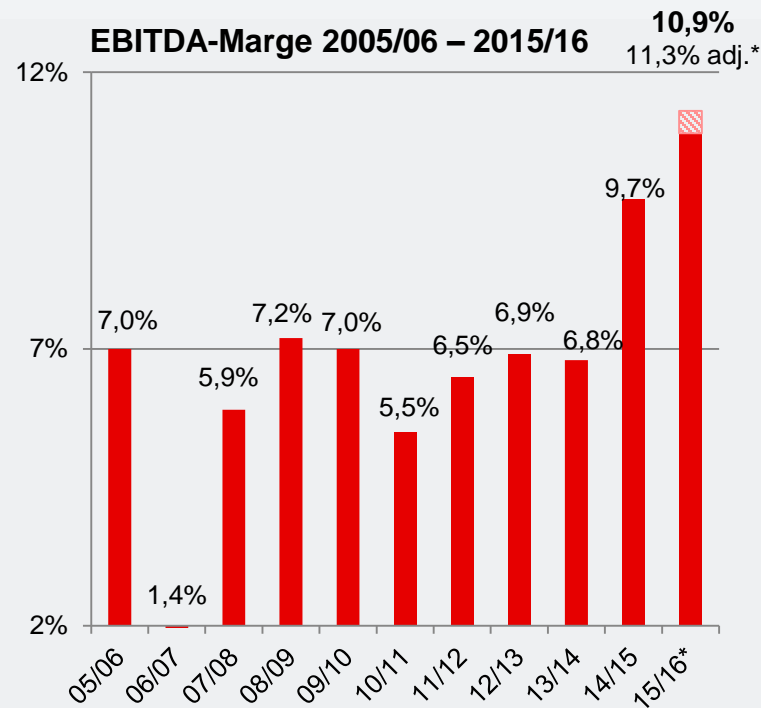
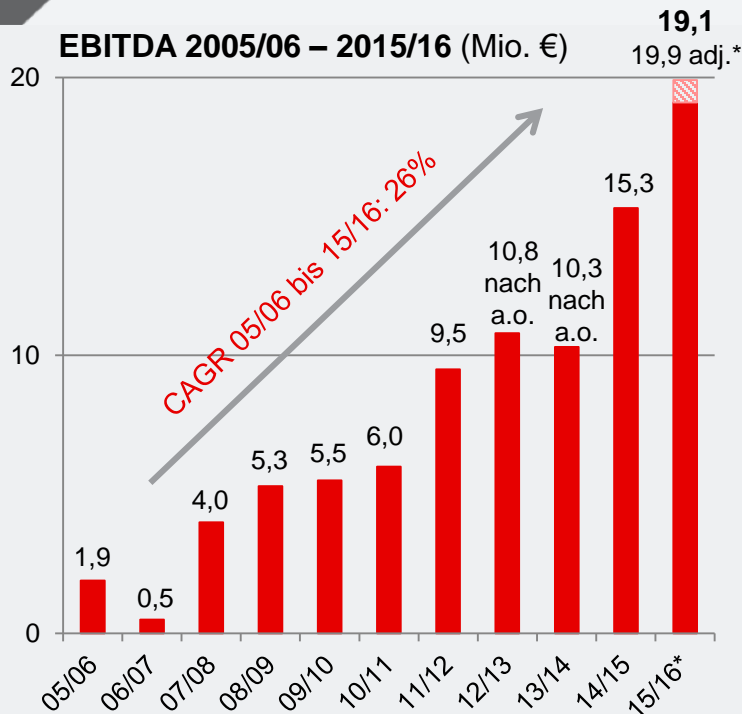
## Starkes Wachstum bei wiederkehrenden Service-Umsätzen mit hohen Margen



## Der Fokus auf Cloud Services bringt eine sehr starke Verbesserung der Umsatzqualität



## Resultat: Ein überproportionaler Ergebnissprung und eine nachhaltig gesteigerte Marge



## Mit dem HPE-Deal treiben wir diese Entwicklung weiter voran

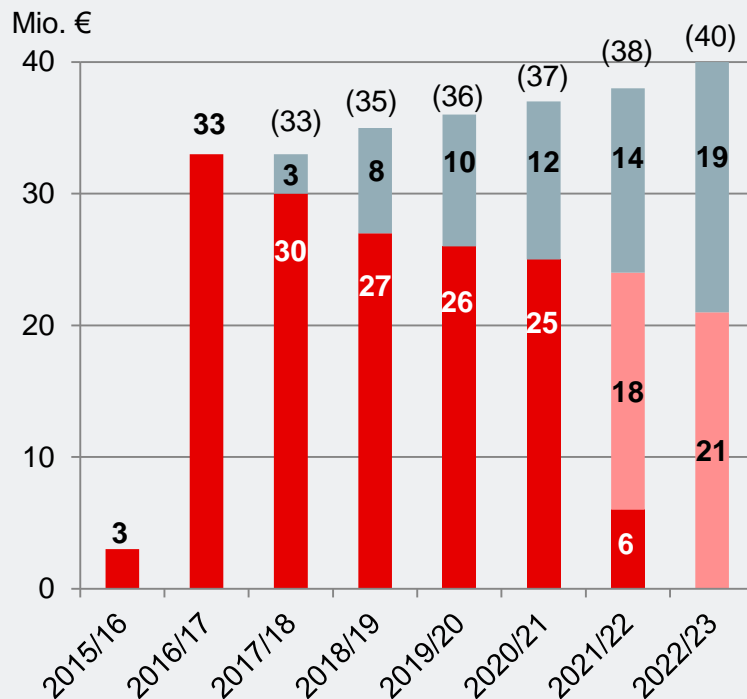
DATAGROUP hat zum 01.09.2016 **SAP- und Application Management-Spezialisten** von HP Enterprise und das dazugehörige Geschäft übernommen

Das bedeutet

- + **306 IT-Spezialisten** für stark nachgefragte IT-Services, z.B. SAP HANA
- + ein **Umsatzwachstum** um 33 Mio. Euro im GJ 2016/17
- + ein **garantiertes Umsatzvolumen von rund 190 Mio. Euro** über die max. Laufzeit von 7 Jahren (64 Monate garantiert + optional weitere 20 Monate)



## Der Vertrag mit HPE bringt starkes und sehr profitables Wachstum



- Garantierte Umsätze für 64 Monate  
= 150 Mio. Euro
- Verlängerungsoption um weitere 20  
Monate = 39 Mio. Euro
- Erwartetes zusätzliches Umsatzpotenzial  
= 66 Mio. Euro

- ✓ Abnahmeverpflichtung seitens HPE  
sichert die Auslastung der neuen  
Mitarbeiter von Tag 1 an
- ✓ Sukzessive frei werdende Ressourcen  
setzt DATAGROUP im organischen  
Wachstum ein



## Übernahme und Eingliederung haben reibungslos funktioniert



- Servicequalität: Es gab keine Beeinträchtigung für die Endkunden und bis heute keine Eskalationen.
- Hohe Mitarbeiterbindung: Von 306 Mitarbeitern sind nach über 6 Monaten noch 295 an Bord.
- Vertriebserfolge: Mit dem neuen Know-how haben wir erste CORBOX-Neukunden gewonnen.
- Profitabilität: Die Ertragskraft ist überdurchschnittlich und liegt über Plan.
- Der nächste große Schritt: Die Umstellung der Leistungen von Time+Material auf Service Level Agreements analog zu CORBOX.

## DATAGROUP übernimmt Pensionsverbindlichkeiten von HPE - Risiken durch Zinsänderungen sind dabei weitgehend abgesichert

Wir übernehmen **ca. 56 Mio. Euro Pensionsverbindlichkeiten**.  
Diese sind komplett durch Cash bzw. Cash-Zusagen von HPE gedeckt

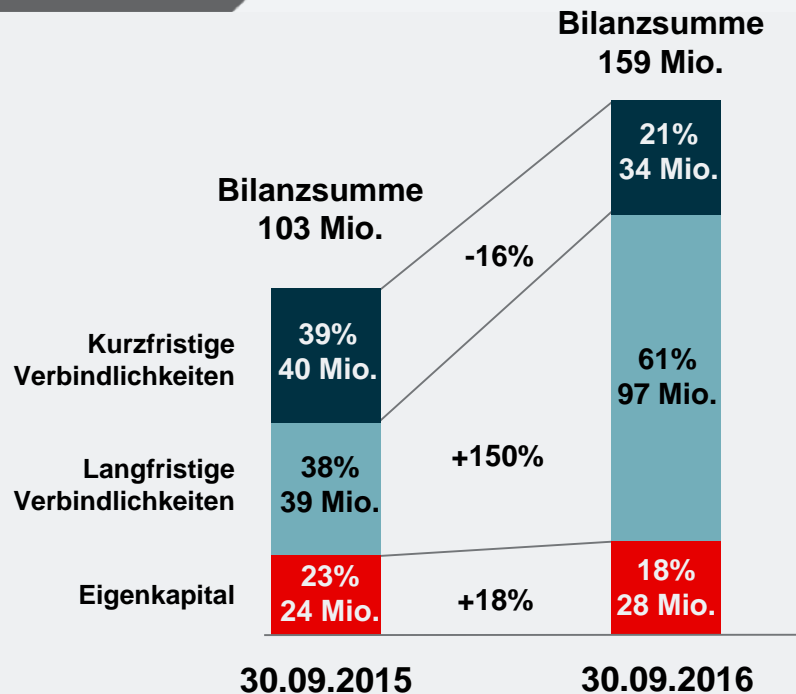
**26 Mio. Euro** sind direkt an einen  
**Pensionstreuhänder** („CTA“) geflossen

- Der unabhängige Treuhänder garantiert die Einhaltung der Verpflichtungen ggü. den Mitarbeitern. DATAGROUP hat keinen Zugriff auf dieses Geld
- Vorteil für DATAGROUP: Dieser Betrag kann mit Pensionsverpflichtungen verrechnet werden. Das reduziert die Bilanzsumme deutlich.

**30 Mio. Euro** wurden in die Bilanz aufgenommen – als Pensionsrückstellungen und als Forderungen an HPE in gleicher Höhe

- Die Forderungen werden in fünf Tranchen von HPE an DATAGROUP jeweils im Oktober beglichen.
- Steigende oder sinkende Pensionsrückstellungen durch eine Veränderung des Kalkulationszinses (1,18%) führen zu einer äquivalenten Anpassung der Forderungen an HPE. Diese werden vor jedem Zahlungstermin neu berechnet.
- Das Zinsänderungsrisiko ist für fünf Jahre komplett neutralisiert. Der extrem niedrige Zins verringert zudem die langfristigen Risiken.

## Die Bilanzstruktur hat sich stark verändert



- Pensionsverbindlichkeiten und das neue Schuld-scheindarlehen (+30 Mio.) verlängern die Bilanz.
- Folge: Trotz des sehr starken operativen Ergebnisses ist die Eigenkapitalquote gesunken. Für weitere große Akquisitionen brauchen wir eine höhere EK-Quote!
  - Diese bauen wir durch die starken Überschüsse auf.
  - Wir denken aber auch über eine kleine Kapitalerhöhung (max. 10 % vom Grundkapital) nach.
- Die Schuldentilgungsfähigkeit wird immer besser:
  - Nettofinanzverschuldung: -12% auf 24,7 Mio. Euro (Vj. 28,2 Mio. Euro)
  - Nettofinanzverschuldung/EBITDA: 1,29 (Vj. 1,87)

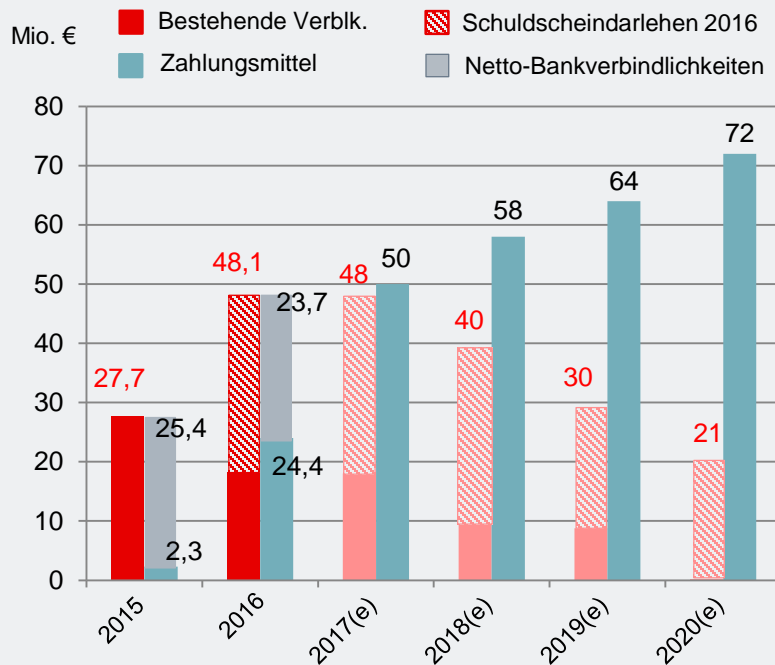
## Ausgewählte Bilanzkennzahlen

Angaben in TEUR	30.09.2015	30.09.2016	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	38.523	<b>38.523</b>	<b>0%</b>
Langfristige Verbindlichkeiten	39.013	<b>97.367</b>	<b>+150%</b>
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten<sup>1)</sup></i>	18.245	<b>47.820</b>	<b>+162%</b>
<i>davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease</i>	5.565	<b>4.017</b>	<b>-28%</b>
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	12.822	<b>41.829</b>	<b>+226%</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	40.282	<b>34.011</b>	<b>-16%</b>
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten<sup>1)</sup></i>	9.443	<b>250</b>	<b>-97%</b>
Zahlungsmittel	2.265	<b>24.424</b>	<b>+978%</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.667	<b>16.068</b>	<b>-4%</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.749	<b>2.646</b>	<b>-44%</b>
Nettofinanzverschuldung	28.154	<b>24.724</b>	<b>-12%</b>
Eigenkapitalquote <sup>2)</sup> (in %)	25,2	<b>19,0</b>	<b>-25%</b>
Eigenkapitalrendite (in %)	21,7	<b>21,8</b>	<b>0%</b>
Bilanzsumme	103.346	<b>159.746</b>	<b>+59%</b>

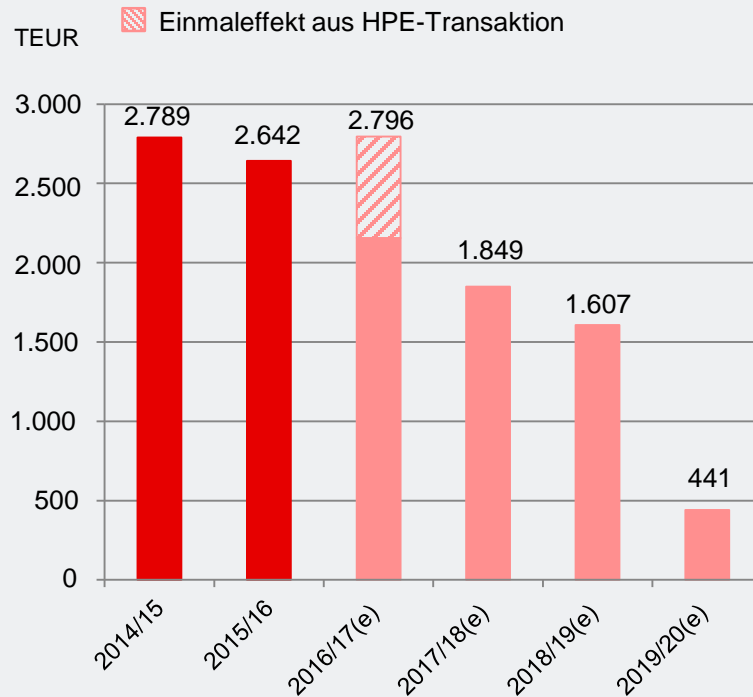
1) Modifizierte EK-Quote inkl. EK-ähnliche Mittel 2) Eigenkapitalrendite = Überschuss (auf Gesamtjahr extrapoliert) / durchschnittliches EK

# Entwicklung von Bankverbindlichkeiten und Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

## Entwicklung Bankverbindlichkeiten (jew. zum 30.09.)

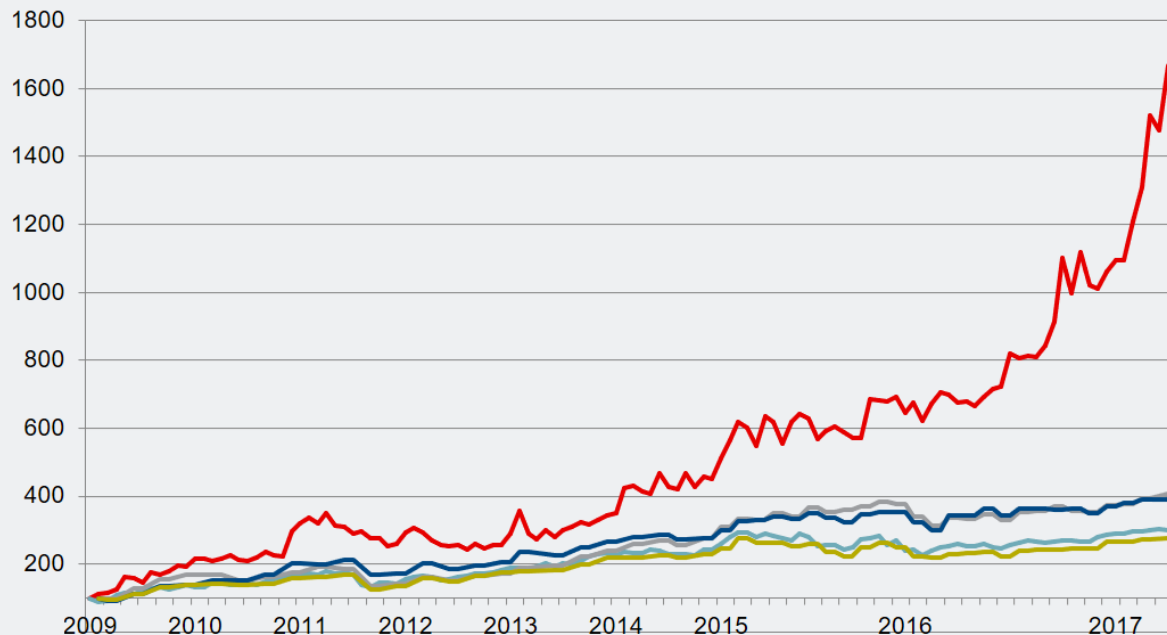


## Entwicklung der Abschreibungen aus PPA



## DATAGROUP Aktie im Vergleich zu Indizes

Kurse in % ■ DATAGROUP-Aktie ■ Prime All Share (Performance) ■ TecDAX ■ SDAX ■ DAX



**35,35 Euro**  
(Stand: 21.03.2017)

**Analystenmeinung**  
(Kursziel / Rating)

Warburg Research  
**€39,00, Kaufen**

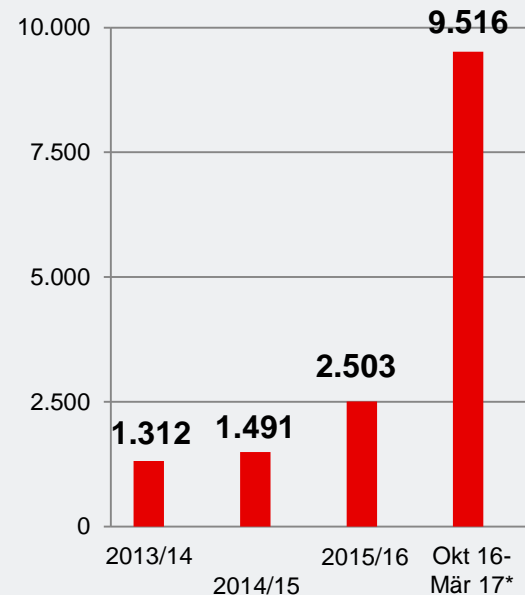
Hauck & Aufhäuser  
**€39,00, Kaufen**

Baader Helvea  
**€27,00, Halten**

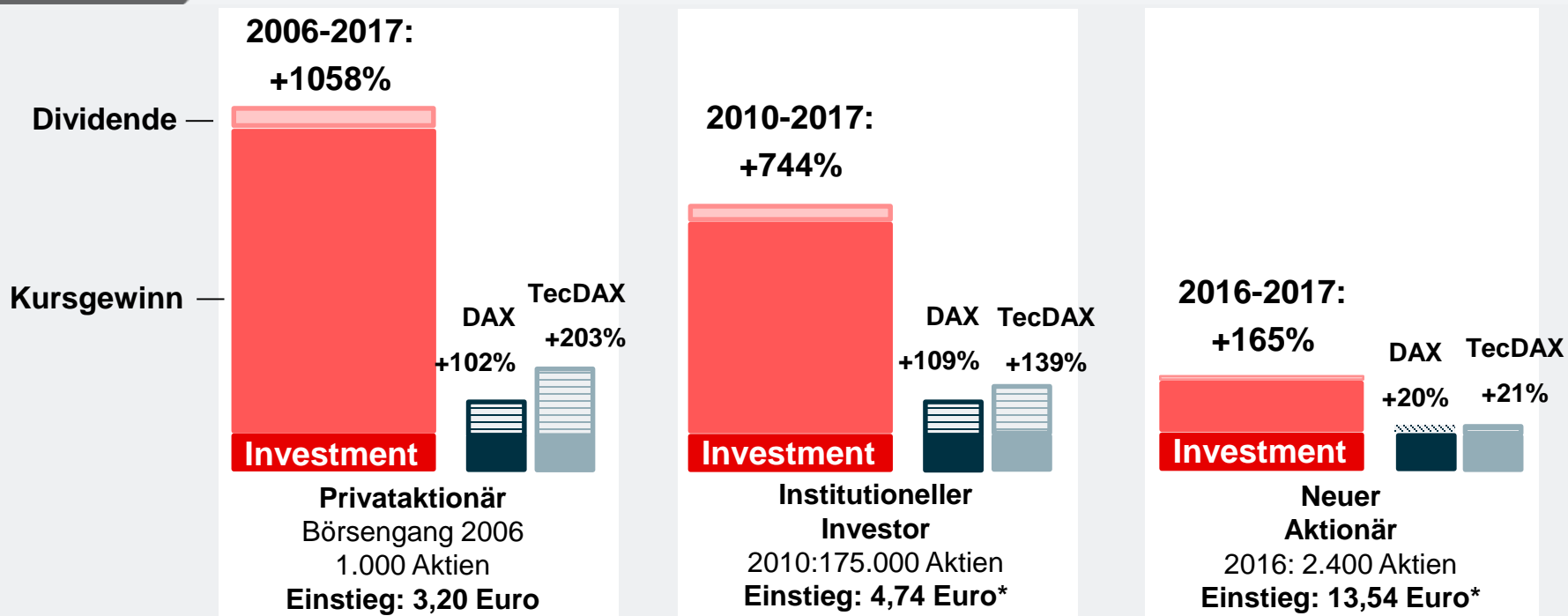
## Umsätze in der Aktie

Zeitraum	Durchschn. Tagesvolumen (Stück)	Handelsvolumen (Stück)
Apr 2016	4.104	86.191
Mai 2016	2.605	54.706
Jun 2016	6.550	144.106
Jul 2016	13.388	281.150
Aug 2016	5.449	125.333
Sep 2016	14.757	324.652
Okt 2016	22.180	443.604
Nov 2016	12.397	272.740
Dez 2016	8.615	180.905
Jan 2017	9.238	203.243
Feb 2017	11.759	235.181
Mär 2017*	23.525	541.064
<i>Letzte 12 Monate</i>	<i>11.214</i>	<i>2.892.875 (241.073 / Monat)</i>

Durchschnittliches Handelsvolumen pro Monat (in TEUR)

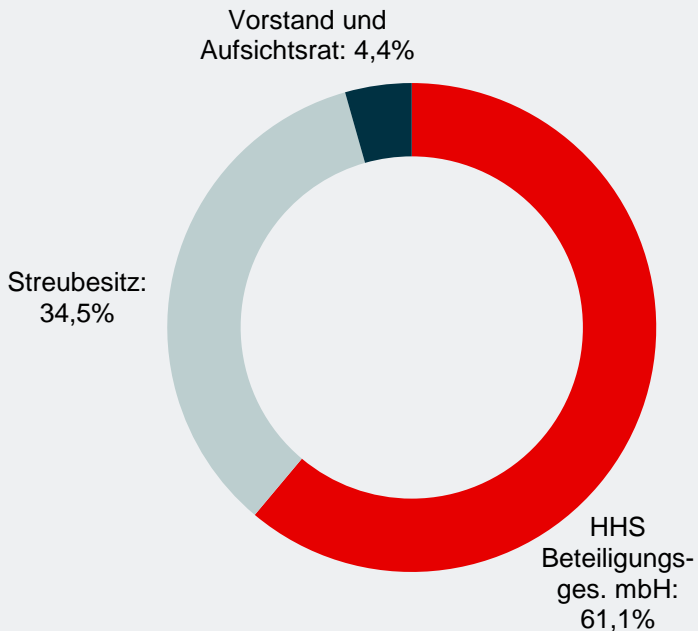


## Die DATAGROUP Aktie: Ein attraktives Investment!





## Aktionärsstruktur



Gesamtzahl Aktien: 7,59 Mio. Stück

Marktkapitalisierung (21.03.2017): 268 Mio. Euro

Free Float breit gestreut bei Small Cap Fonds, Vermögensverwaltern und Family Offices.

Anzahl eigener Aktien: 17.541 (unverändert seit 2013)

## Dividende



- Die Aktionäre sollen vom hervorragenden Ergebnis im GJ 2015/2016 profitieren
- **Vorschlag: Erhöhung der Dividende um 5 ct./Aktie auf 30 ct./Aktie = +20%**
- Verwendungsvorschlag unter Berücksichtigung der 17.541 eigenen Aktien:
  - Ausschüttung Dividende  
= 2.271.737,70 Euro
  - Restbetrag auf neue Rechnung  
= 3.721.626,24 Euro
- Ausschüttungsquote abgestellt auf Wachstumsstrategie, Liquidität und Eigenkapitalquote

Mit CORBOX zur Marktführerschaft

## **Fahrplan für den Unternehmenserfolg: Die Zukunftsstrategie DATAGROUP 2020**

## 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 250 - 5.000 IT-Arbeitsplätzen.
- Wir erreichen das mit 3 Wachstumssäulen:
  1. Neukundengewinnung
  2. Upselling bei Bestandskunden
  3. Anorganisches Wachstum

## Der zentrale Wachstumstreiber: Cloud Computing



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

- Cloud Computing ist die Schlüsseltechnologie für die IT der Zukunft: Daten und Anwendungen werden in Rechenzentren gespeichert und über das Internet bereitgestellt.
- Die Cloud macht die IT leistungsfähiger, wirtschaftlicher und flexibler und ist Basis für Megatrends wie
  - die Mobilisierung von IT-Arbeitsplätzen und Anwendungen,
  - Big Data oder
  - Industrie 4.0.

## Die Nachfrage nach Cloud-Diensten steigt stark



- Heute nutzt bereits mehr als jedes zweite Unternehmen Cloud Services – mit steigender Tendenz!
- Gleichzeitig verwenden diese Firmen immer mehr unterschiedliche Cloud-Lösungen von verschiedenen Anbietern, zum Beispiel
  - Office-Anwendungen,
  - Steuerungssoftware (z.B. SAP) oder
  - branchen- und unternehmensspezifische Spezialanwendungen.

## 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 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.

## Beispiel: Microsoft Cloud Solutions aus unserem deutschen Rechenzentrum

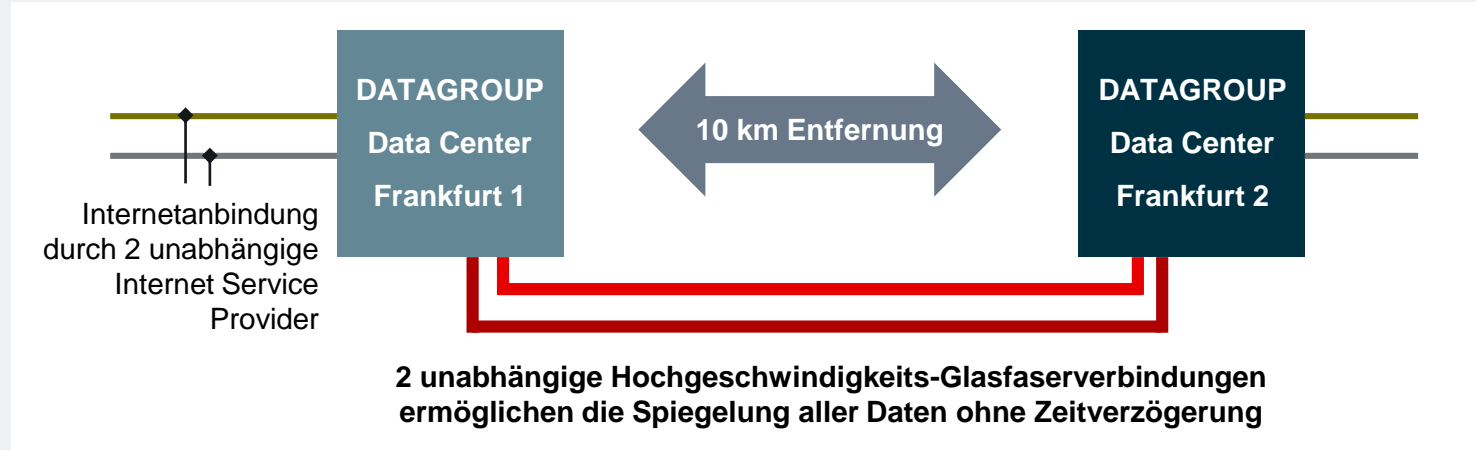


- Wir sind einer von wenigen Microsoft Cloud Partnern mit dem höchsten Partnerschaftslevel in Deutschland.
- Das bedeutet: Wir dürfen die Cloud Lösungen von Microsoft aus unserem eigenen Data Center in Frankfurt anbieten, z.B. Office 365.
- Unsere Kunden können diese Software einfach, flexibel und besonders sicher direkt über ihre CORBOX Cloud nutzen.
- Alle Daten bleiben in Deutschland! Das ist besonders dem sicherheitsbewussten deutschen Mittelstand sehr wichtig.



## Maximale Sicherheit – selbst im Katastrophenfall

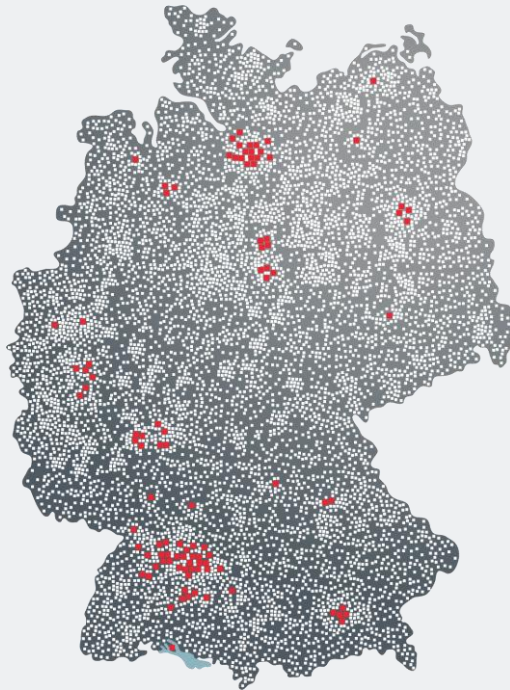
- Durch sog. **Geo-Redundanz** können wir maximale Ausfallsicherheit garantieren - selbst im unwahrscheinlichen Katastrophenfall.
- Dadurch erschließen wir uns ein neues Wachstumsfeld: Continuity Services **für besonders anspruchsvolle Cloud-Kunden**, wie z.B. Banken oder Versorgungsunternehmen.



## CORBOX beflügelt unseren Vertrieb bei Neu- und Bestandskunden

Kundenbeispiele	Services	Laufzeit	Volumen
Biotech-Unternehmen	Data Center	5 Jahre	4,5 Mio. Euro
Medienunternehmen	Service Desk, End User	3 Jahre	4,3 Mio. Euro
Forschungseinrichtung	SAP Services	3 Jahre	7,5 Mio. Euro
Logistikunternehmen	Data Center	5 Jahre	0,9 Mio. Euro
Immobilien-gesellschaft	Full Outsourcing	3 Jahre	12,0 Mio. Euro
Nahverkehrsunternehmen	Data Center, Networking	5 Jahre	5,4 Mio. Euro
Industrieunternehmen	SAP Services	5 Jahre	1,1 Mio. Euro
Automobilhersteller	SAP Services	3 Jahre	1,0 Mio. Euro
Landesbehörde	Service Desk, End User	4 Jahre	5,0 Mio. Euro

## Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung im CORBOX-Zielkundensegment (250 – 5.000 IT-APL)



- 11.000 potenzielle CORBOX-Kunden – davon wollen wir 250-500 für uns gewinnen
- 132 Bestandskunden mit 250 - 5.000 IT-APL (zur HV 2016: 112)

### Im Geschäftsjahr 2015/2016:

18 neue CORBOX-Kunden  
+ 8 erheblich weiterentwickelt

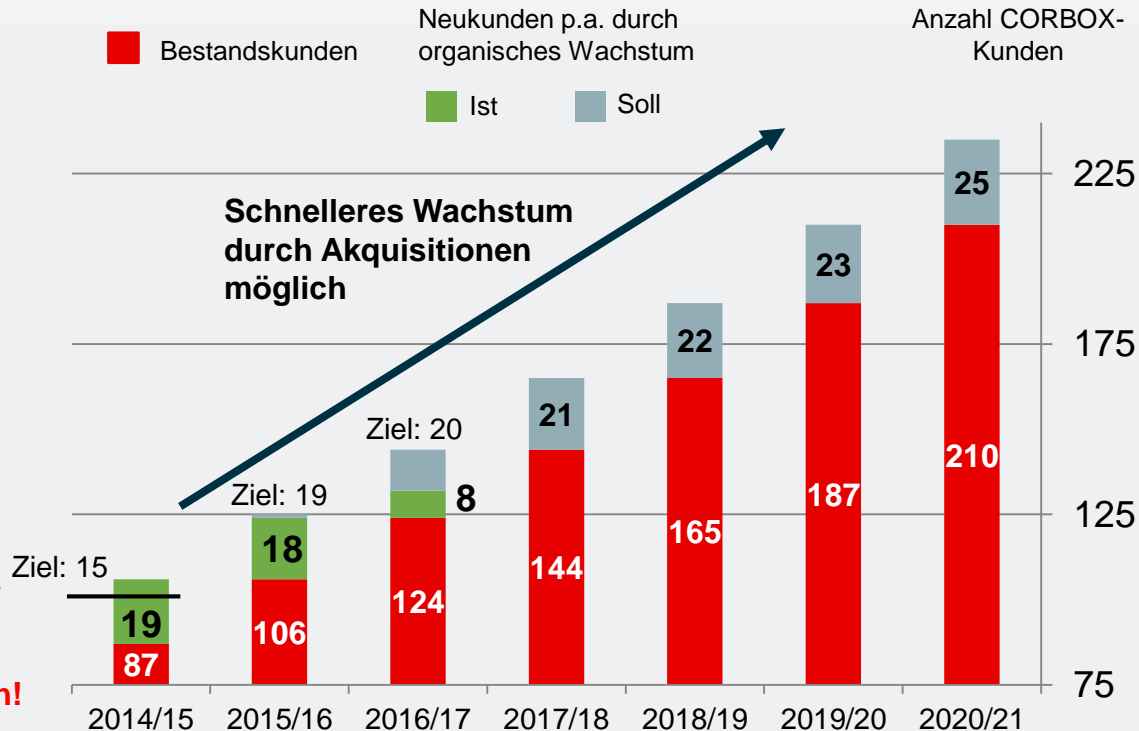
Mit dem HPE-Deal sind weitere potentielle CORBOX-Kunden dazugekommen.

## Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung im CORBOX-Zielkundensegment (250 – 5.000 IT-APL)

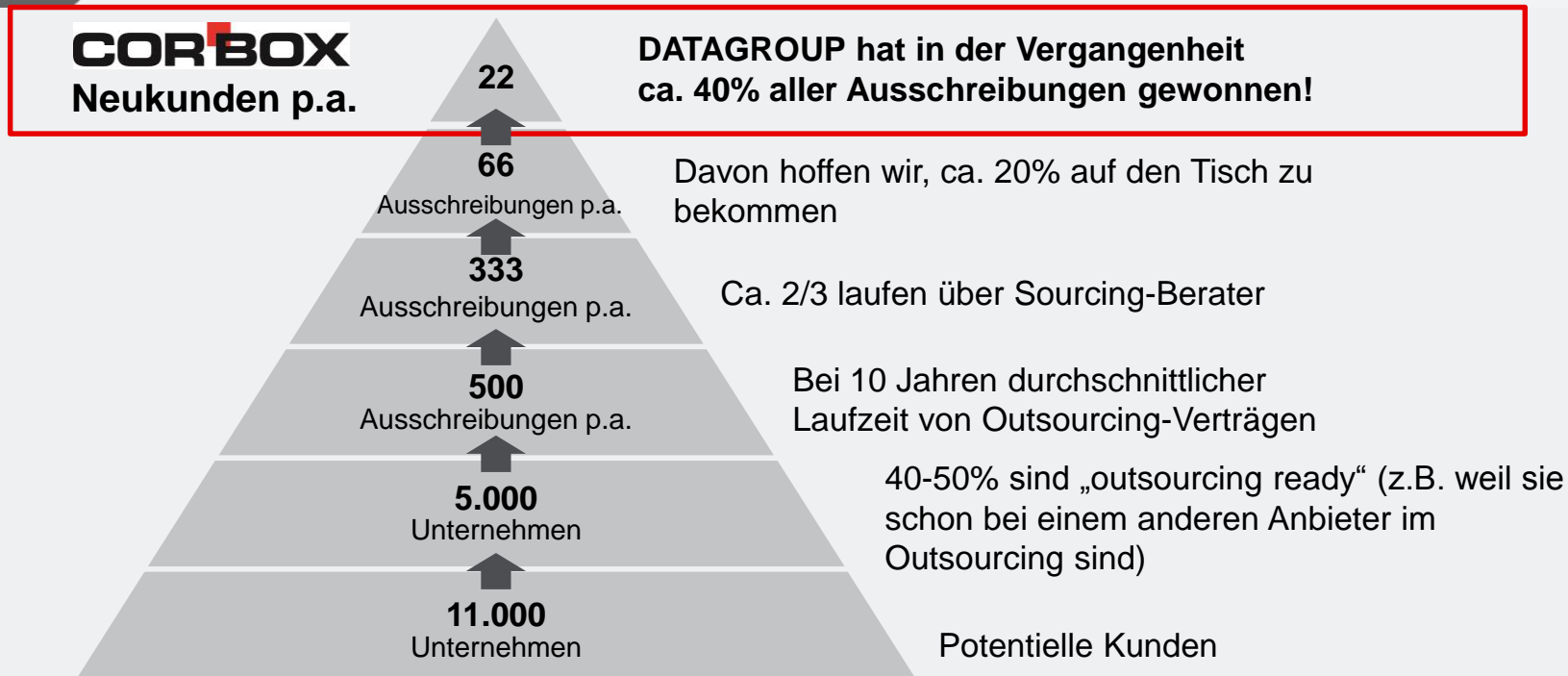
### Neukundengewinnung mit steigender Tendenz:

- von 18 Neukunden im Geschäftsjahr 2015/16 auf 25 Neukunden in 2020/21
- 235 Kunden bis 2020/21 durch rein organisches Wachstum sind realistisch
- Akquisitionen können den Prozess beschleunigen

**Ziele für 2014/15 übererfüllt! Auch 2015/16 sehr erfolgreich!**



## Wie erreichen wir unsere Wachstumsziele bei Neukunden?



## Durch Sourcing-Berater gewinnen wir viele neue Kunden



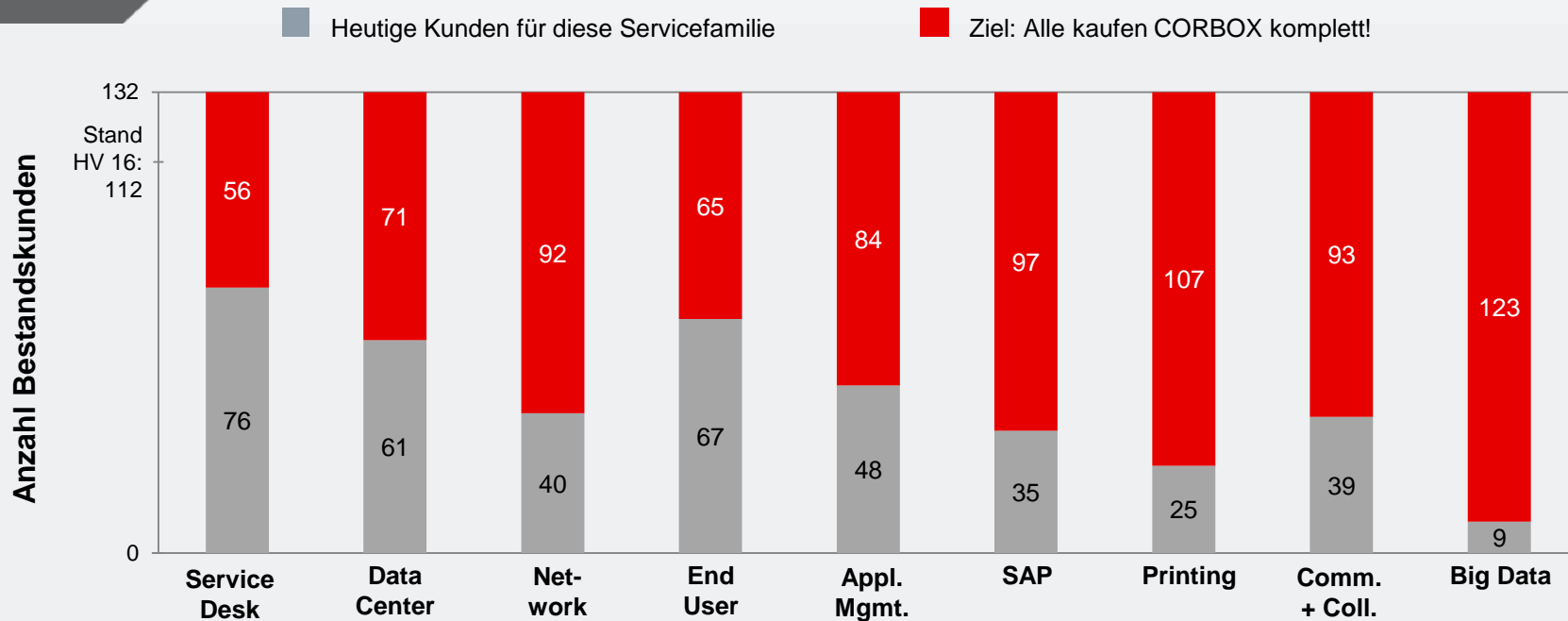
Viele Firmen schreiben ihre Outsourcing-Aufträge über Sourcing-Berater aus. Das ist gut für uns:

- Berater machen ihre Kunden reif fürs Outsourcing
- Unser Vertrieb wird effizienter, weil die Berater mit ihrer Marktkennntnis eine Vorauswahl treffen

Wir positionieren uns mit innovativen Themen und Veranstaltungen, z.B.

- Marktstudie mit Lünendonk
- exklusive Networking-Events

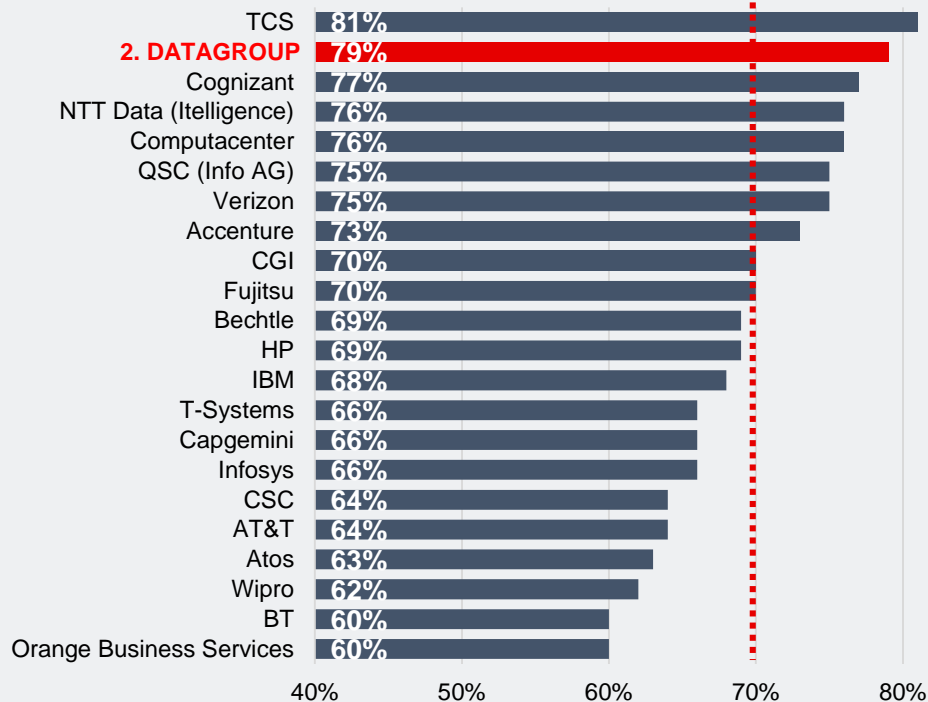
## Wachstumssäule 2: Upselling bei Bestandskunden



Wachstumspotential bis 2020: auf ca. 40 – 80 Mio. Euro p.a.

## DATAGROUP ist bei der Kundenzufriedenheit unter den TOP 3 in Deutschland

Durchschnitt allgemeine Kundenzufriedenheit = 70%



### IT Outsourcing Study Germany/ Austria 2016 von Whitelane Research und Navisco

- Größte unabhängige Befragung von Outsourcing-Kunden in 13 europäischen Ländern
- In Deutschland: >400 von Kunden bewertete Outsourcingverträge
- DATAGROUP verbessert sich unter 22 bewerteten Dienstleistern von Rang 3 auf 2
- Spitzenbewertungen u.a. bei
  - Allg. Kundenzufriedenheit
  - Flexibilität
  - Vertrauenswürdigkeit



## Wachstumssäule 3: Anorganisches Unternehmenswachstum

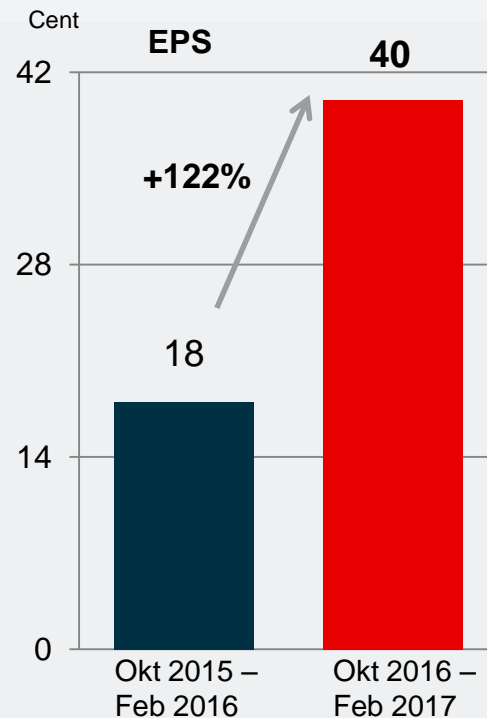
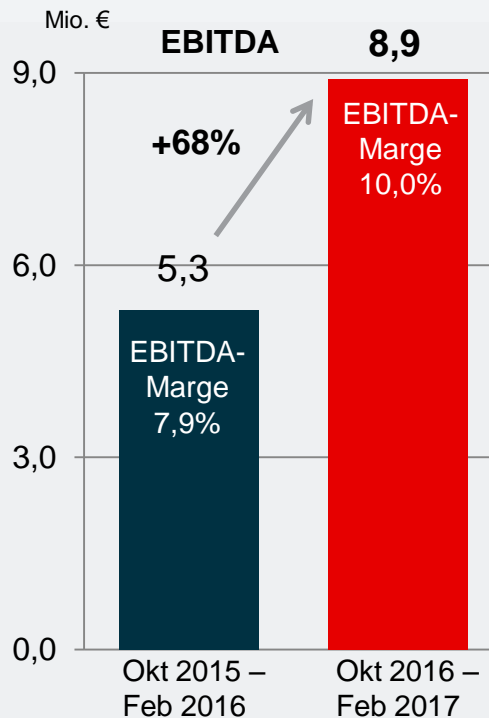
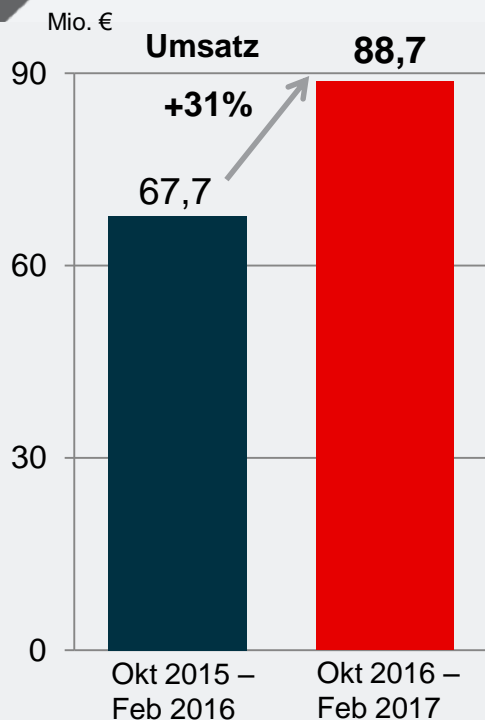
- 18 erfolgreiche Übernahmen seit Börsengang
- Im aktuellen Fokus:  
SAP-Betriebsdienstleister und Consultingunternehmen
- Derzeit führen wir Gespräche mit verschiedenen Unternehmen.

## Fazit: DATAGROUP 2020 - Starkes Wachstum mit 3 Säulen

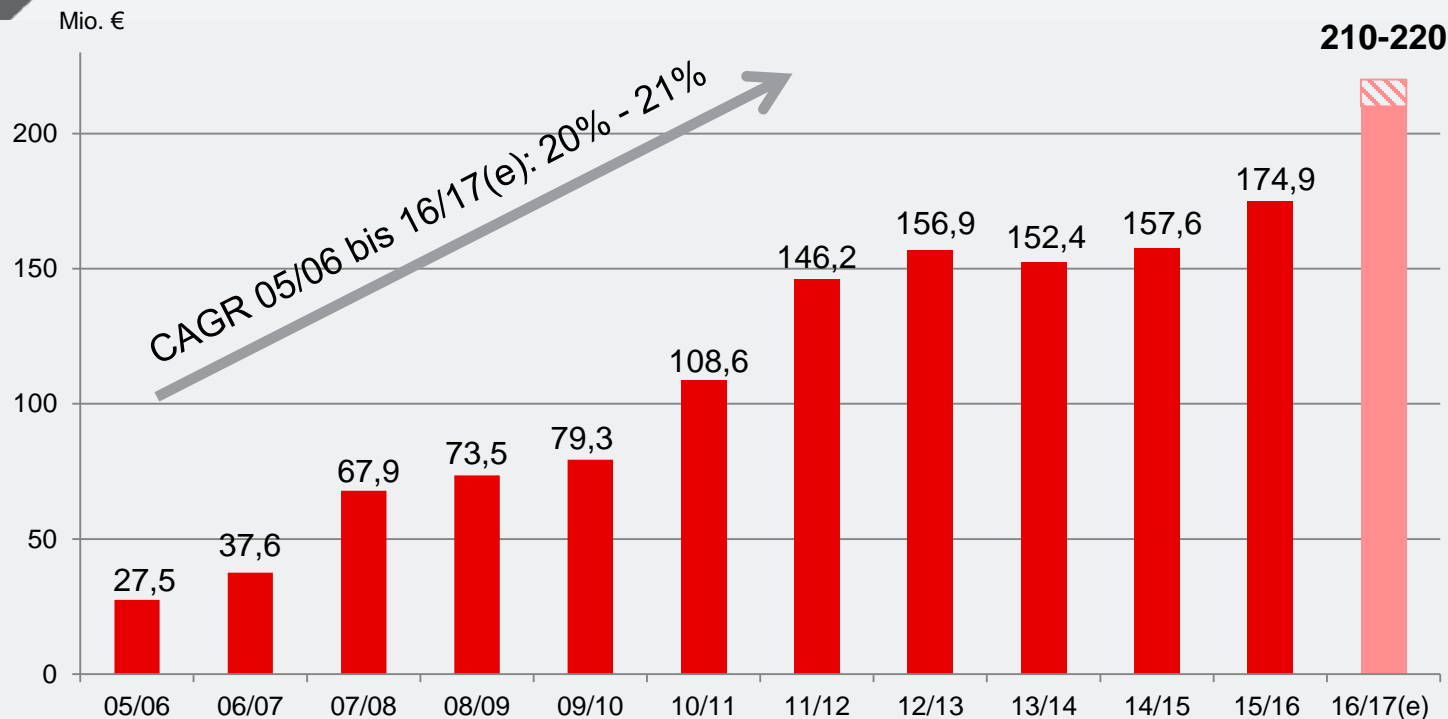


- **Organisches Wachstum** um  
19 - 25 Outsourcing-Neukunden pro Jahr  
mit steigender Tendenz
- **Entwicklung unserer Bestandskunden**  
zu Full- Outsourcing-Kunden
- **Anorganisches Wachstum**  
bringt Umsatz und weitere Kunden, die  
CORBOX nutzen können

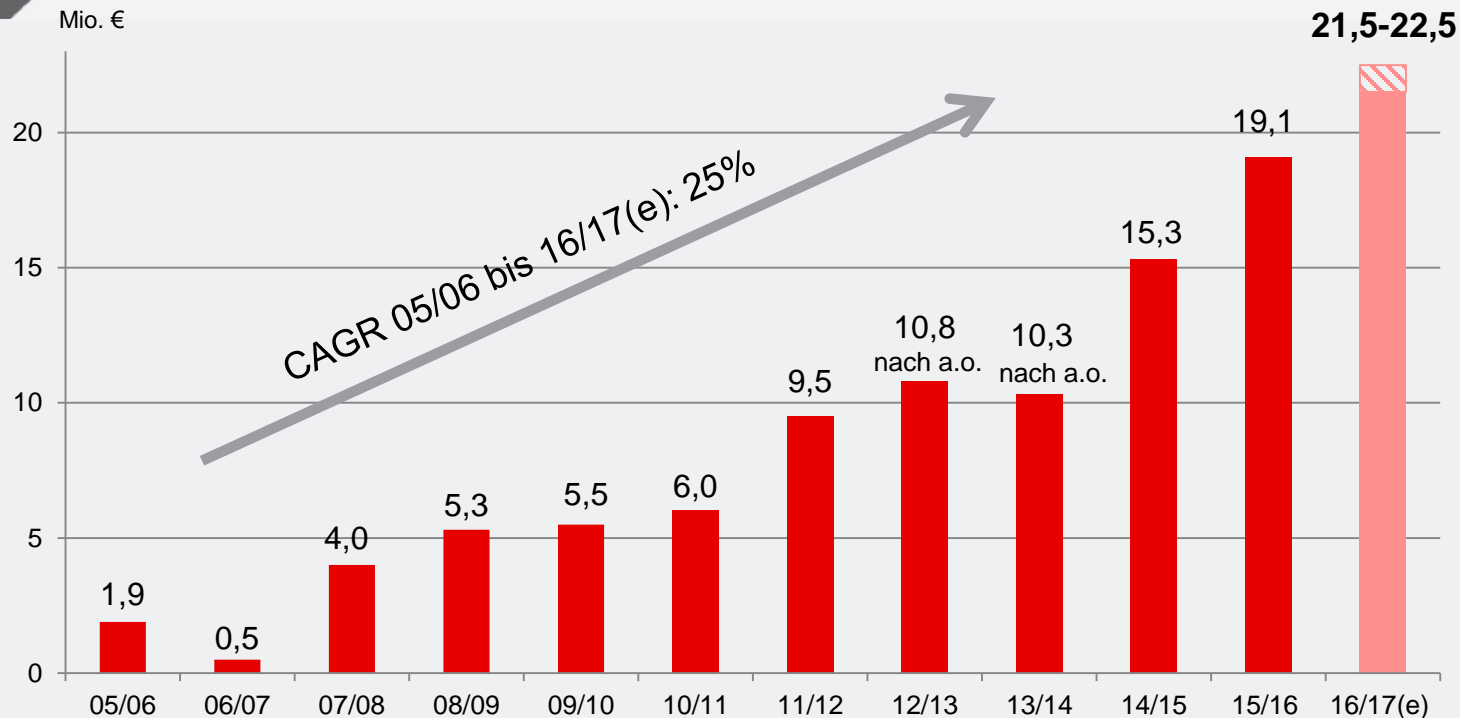
## Das Geschäftsjahr ist hervorragend gestartet: Umsatz, EBITDA und EPS von Oktober bis Februar



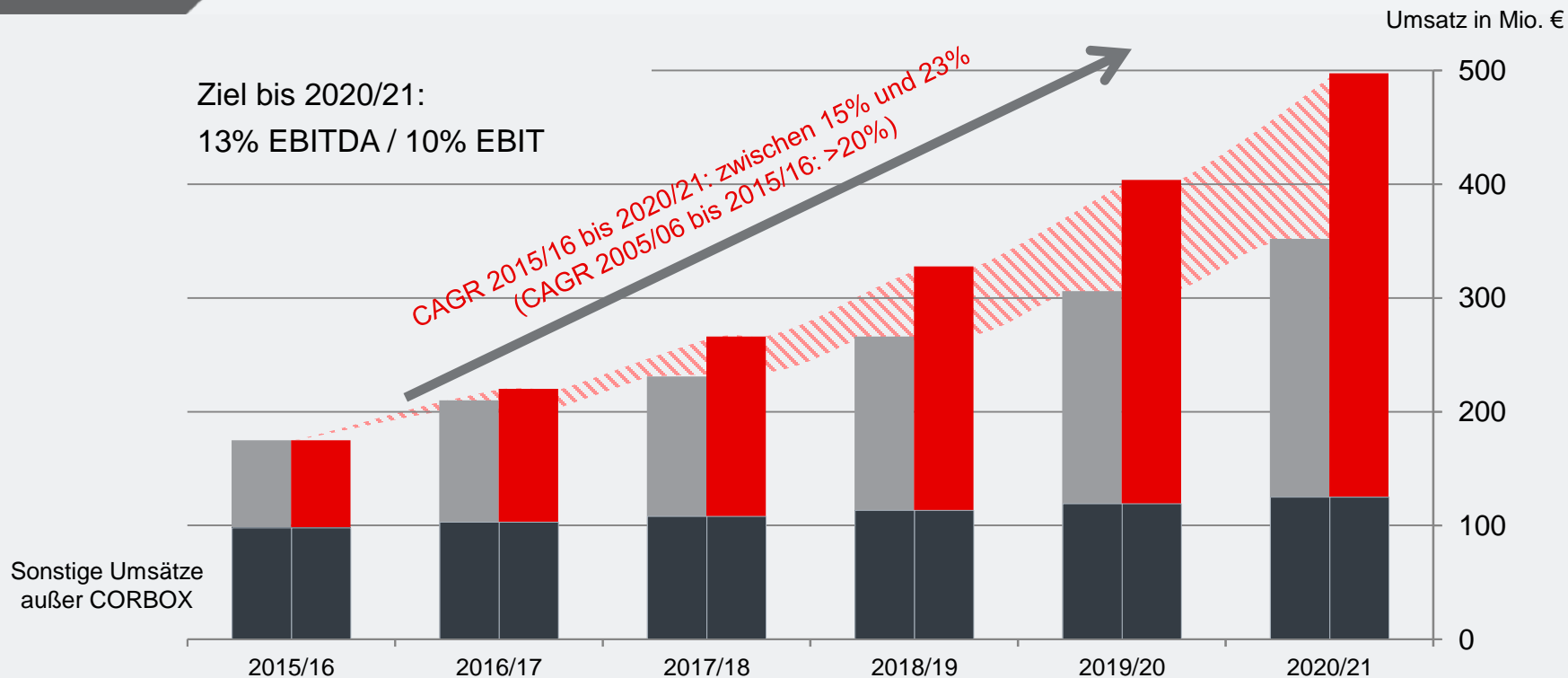
## Das Umsatzwachstum wird wieder deutlich steiler...



... und das EBITDA steigt steiler!



## Blendende Zukunftsaussichten: Szenarien inkl. Neukunden/Upselling und Akquisitionen



## Vorstellung: Dr. Helmut Mahler



- Geschäftsführender Gesellschafter der Code White GmbH, Stuttgart
- Dipl.-Ing. Elektrotechnik, Promotion am Institut für Technik der Informationsverarbeitung (Universität Karlsruhe)
- Beruflicher Werdegang (Auszug): Postdoctoral Fellowship Program am IBM Forschungslaboratorium Zürich, verschiedene Führungspositionen im IT-Management des Daimler-Konzerns, zuletzt als Vice President und CIO Daimler Trucks
- Mandate in Aufsichtsräten und Kontrollgremien:
  - DATAGROUP SE (seit Dezember 2016)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**DATAGROUP**

Wilhelm-Schickard-Straße 7 ▪ 72124 Pliezhausen

Tel. 07127 970 000 ▪ [kontakt@datagroup.de](mailto:kontakt@datagroup.de) ▪ [www.datagroup.de](http://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.