



DATAGROUP



IT's that simple.

Analystenpräsentation September 19



DATAGROUP

Netzwerk

Microsoft

SAP

Cloud

Data Center

Hardware

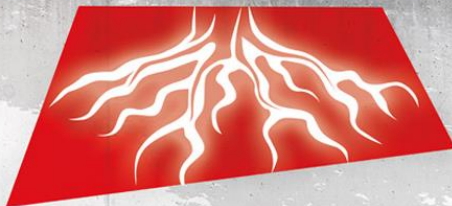
individuelle
Anwendungen

DATAGROUP liefert
IT-Infrastruktur as a Service für
den sorgenfreien Betrieb
unternehmenskritischer IT.





IT's that strong.



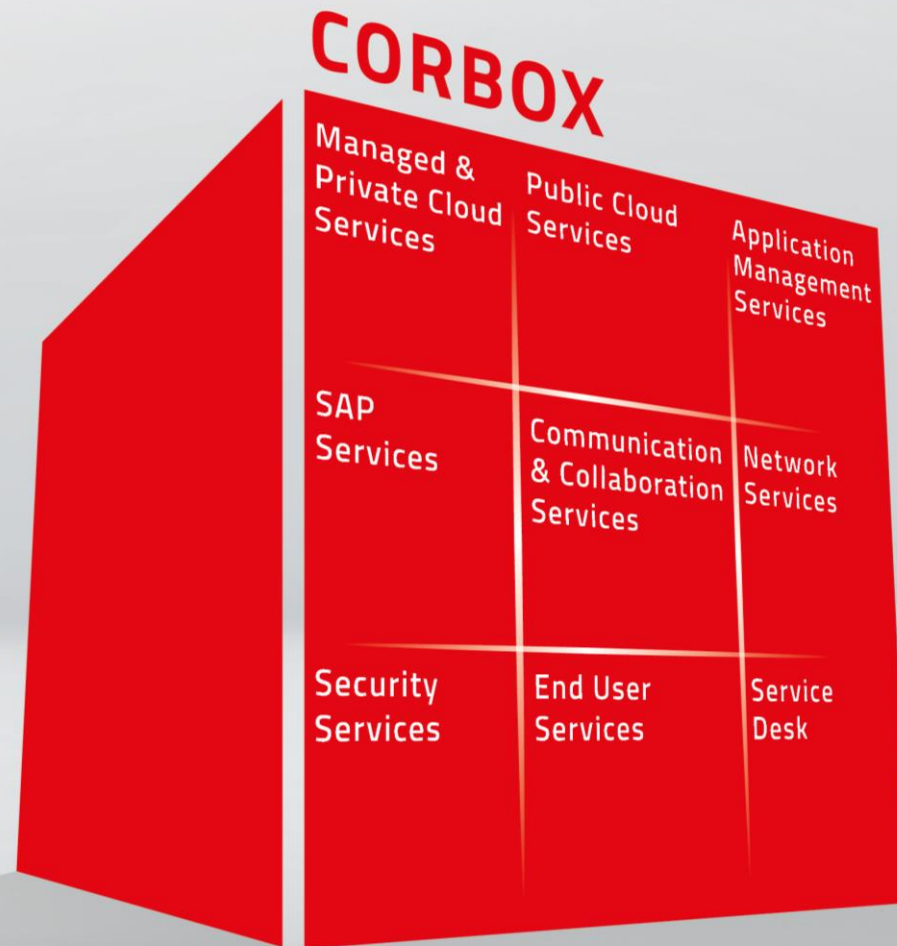
IT's that simple.

- Full-Service für IT- und Cloud-Services
- Für Firmen mit 100 – 5.000 Mio. € Jahresumsatz
- Über 2.500 Mitarbeiter ausschließlich in Deutschland
- Bundesweit nah am Kunden
- Kompetente Ansprechpartner auf Augenhöhe

Das Full-Service-Angebot für Unternehmen



DATAGROUP

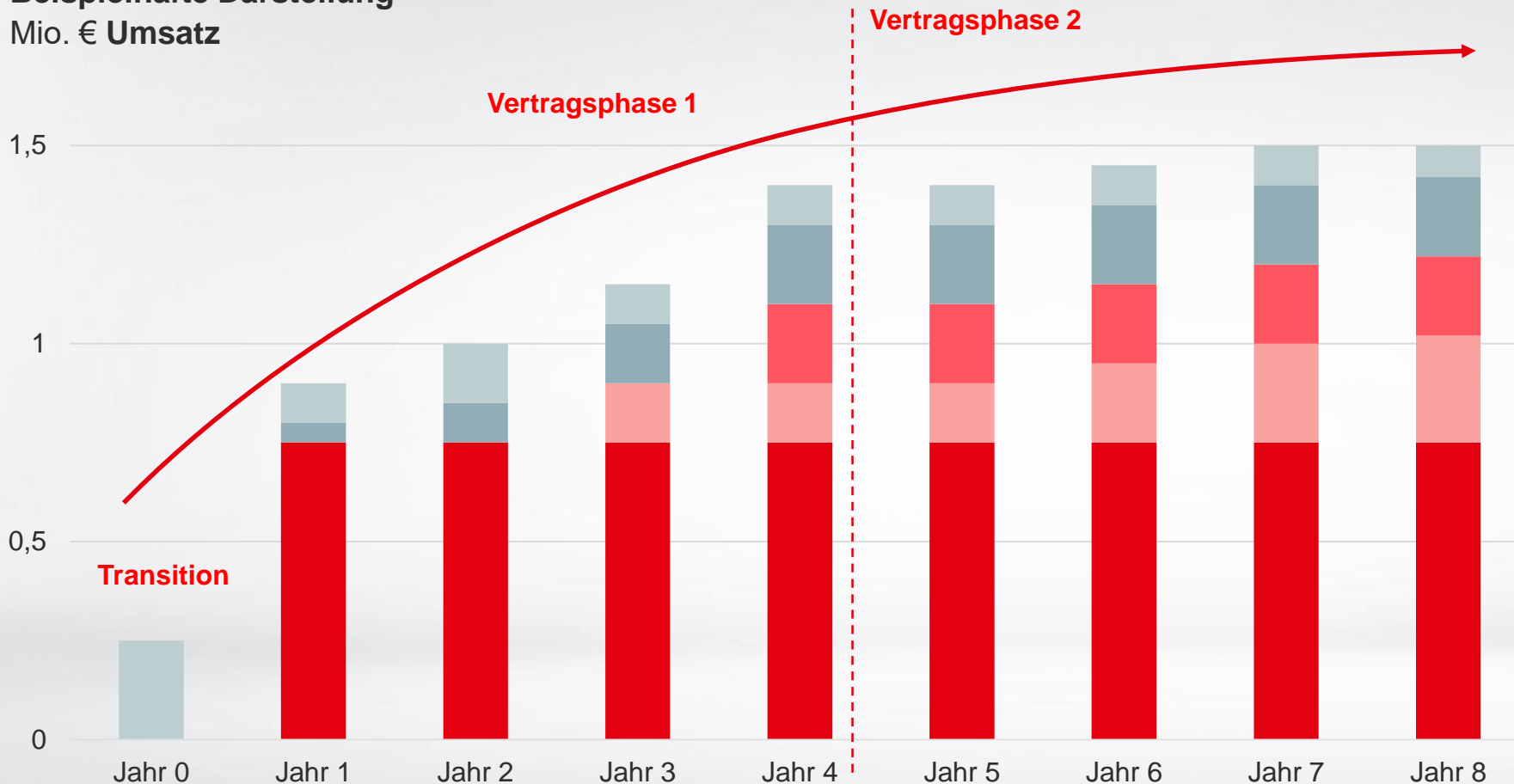


- „Service-as-a-Product“ statt „time-and-material“
- Modulare Lösung für sorgenfreien IT-Betrieb
- Skaleneffekte / industrielle Leistungserbringung
- ISO 20000 zertifiziert (TÜV Süd)



CORBOX garantiert wiederkehrende Erträge über viele Jahre

Beispielhafte Darstellung
Mio. € Umsatz



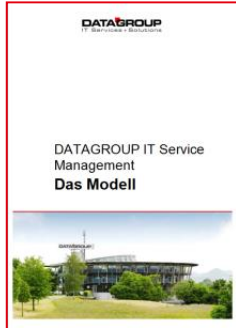
Wiederkehrende Erträge werden im Laufe der Zeit durch zusätzliche Services erweitert.

- Projektumsätze
- Höherer Abruf von Leistungen
- CORBOX Upselling
- CORBOX Basisvertrag (festes Volumen)

1. Auf der Basis von Standardisierung IT's that clever.



DATAGROUP



Betriebshandbuch der Produktion = unser Modell

beschreibt die Bereitstellung von
Services nach industriellen
Maßstäben auf Basis festgelegter
Rollen, Prozesse und Verfahren

Standardisierte Leistungen



**Servicekatalog
= unsere CORBOX Services**
beschreibt standardisierte und
optimal miteinander
kombinierbare IT Services

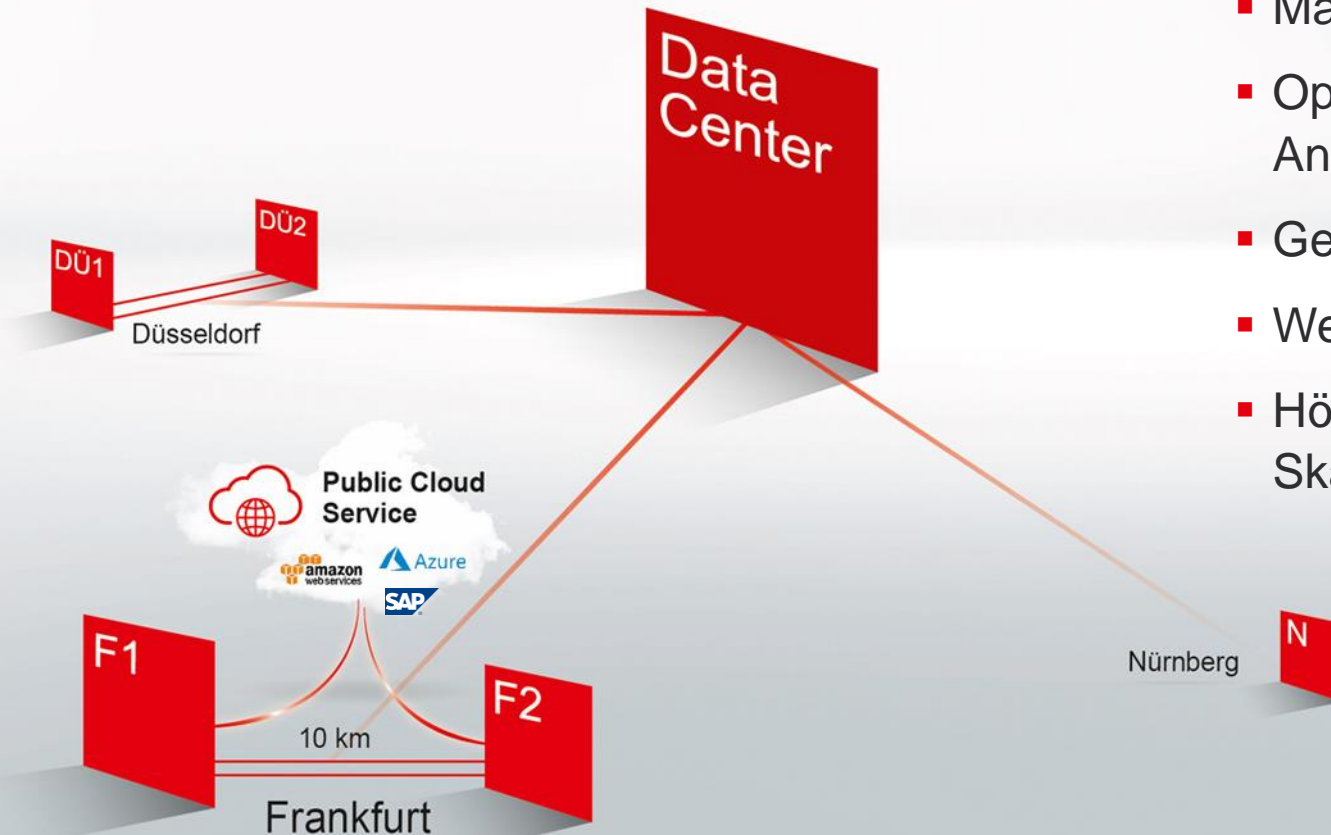
CORBOX

**Bei Bedarf
individuelle
Anpassung
an Kunden**

2. Auf der Basis von Rechenzentren in Deutschland mit Public Cloud Integration – IT's that clever.



DATAGROUP



IT's that simple.

Data Center Strategie:

- Maximale Sicherheit
- Optimale Public Cloud Anbindung
- Georedundanz
- Weniger Capex
- Höchste Flexibilität und Skalierbarkeit



Analystenpräsentation 09/10 (3) 1 7

3. Auf der Basis von optimaler Kombination lokaler und zentraler Produktion – IT's that clever.



DATAGROUP



Virtuell zentralisierte Liefereinheiten für

- Effizienzgewinne / Kostenkontrolle
- Automatisierung
- Public Cloud Integration
- Skalierbarkeit / Wachstumsfähigkeit

Lokale Präsenz durch Markteinheiten

- Augenhöhe
- Kundennähe
- On-site-Services
- Vertriebserfolge

DATAGROUP als Cloud-Enabler IT's that moving.

CORBOX



**CORBOX
Private Cloud**



**On Premise
Data Center**

Managed & Private Cloud Services	Public Cloud Services	Application Management Services
SAP Services	Communication & Collaboration Services	Network Services
Security Services	EndUser Services	Service Desk



**Public Cloud
Services**



Hybride Lösungen
für verschiedene
Kundenanforderungen

Wir kümmern uns um die IT unserer Kunden IT just works.

THALES

- Drittgrößte Landesorganisation der französischen THALES Group
- Spezialisiert auf Luft- und Raumfahrt sowie Sicherheit und Transport
- 4.000 Beschäftigte an acht Standorten mit eigener Produktion und Entwicklung

Managed & Private Cloud Services	Public Cloud Services	Application Management Services
SAP Services	Communication & Collaboration Services	Network Services
Security Services	EndUser Services	Service Desk

- 1.200 SAP-User
- 28 SAP-Systeme in der DATAGROUP private Cloud
- Konsolidierung zu OneSAP
- Service Desk (vor Ort + Shared-Support Einheiten)
- Business Prozess Harmonisierung
- Infrastruktur-Projekte (Umzug, Erneuerung, Innovation)
- Stabilität und Performanz von Standard- und Fachanwendungen

Wir kümmern uns um die IT unserer Kunden IT just works.



- Die Messe München ist eine der weltweit größten Messegesellschaften
- 2018 zählt sie 202 Veranstaltungen, 54.500 Aussteller, 2,9 Mio. Besucher und 1.100 Mitarbeiter im In- und Ausland

Managed & Private Cloud Services	Public Cloud Services	Application Management Services
SAP Services	Communication & Collaboration Services	Network Services
Security Services	EndUser Services	Service Desk

- 1.100 betreute IT-Arbeitsplätze
- 200 Virtual Machines und 50 Applikationen
- 21 TB produktiven Daten
- 24.000 IT-Anfragen pro Jahr

Wir kümmern uns um die IT unserer Kunden IT just works.



- N3 ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Lufthansa Technik AG und Rolls-Royce plc, 2003 gegründet
- Führend in der Instandhaltung von Flugzeug-Strahltriebwerken und Rolls-Royce Motoren
- 700 Mitarbeiter am Standort Arnstadt

Managed & Private Cloud Services	Public Cloud Services	Application Management Services
SAP Services	Communication & Collaboration Services	Network Services
Security Services	EndUser Services	Service Desk

- 160 Server
- 750 betreute IT-Arbeitsplätze
- 150 Applikationen
- 12.000 IT-Anfragen pro Jahr

Wir kümmern uns um die IT unserer Kunden IT just works.



montratec

- montratec ist global tätig in der Intralogistik für die Industrie 4.0 zur individuellen Vernetzung von Produktions- und Logistikprozessen
- > 2.500 weltweit installierte montratec® Systeme in allen Hauptindustriestrukturen

Managed & Private Cloud Services	Public Cloud Services	Application Management Services
SAP Services	Communication & Collaboration Services	Network Services
Security Services	EndUser Services	Service Desk

- 13 Services aus 8 von 9 CORBOX Bereichen
- Beschaffung, Betrieb, Überwachung, Wartung (Updates) der Kundenhardware bis zum Mobile Device
- 200 betreute IT-Arbeitsplätze
- 1.500 IT-Anfragen pro Jahr

Starker Auftragseingang mit CORBOX IT's that empowering.



Mess- und Elektrotechnik

Full Outsourcing

3 Jahre
600 T€ / Jahr



Finanzdienstleistung

Full Outsourcing

6 Jahre
1,2 Mio. € / Jahr



Kirchliche Einrichtung

Full Outsourcing

4,5 Jahre
1,7 Mio. € / Jahr



Anlagen- und Maschinenbau

Full Outsourcing

4 Jahre
720 T€ / Jahr

Starker Auftragseingang mit CORBOX IT's that empowering.



Einzelhandel, Distribution
Comm&Coll, Managed & Private
Cloud, Network Services
2 Jahre
560 T€ / Jahr



Neue Energien
SAP Services
3 Jahre
Ca. 100 T€ / Jahr



Rundfunkanstalt
Service Desk und End User Services
4 Jahre (+4)
Einstelliger Mio.€ / Jahr

und viele weitere...

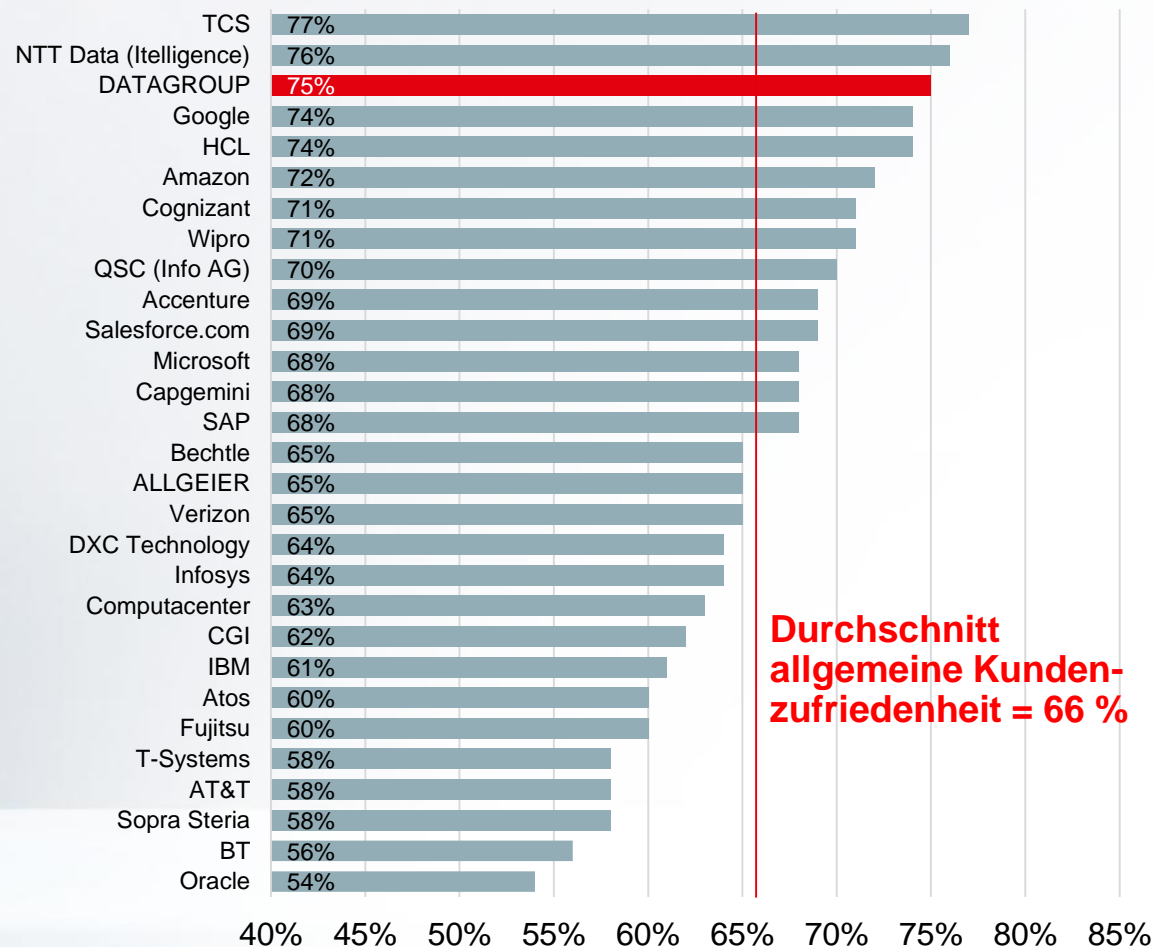
Unsere Kunden (Auszug)



- Kein Klumpen-Risiko
größter Kunde < 4%
vom Deckungsbeitrag
- Kein Branchen-Risiko
- Kein Markt-Risiko

DATAGROUP ist Spitze bei der Kundenzufriedenheit

IT's that satisfying.



- 600 von Kunden bewertete Outsourcing-Verträge
- Das vierte Jahr in Folge erneut an der Spitze
- Spitzenbewertungen u.a. beim Preisniveau
- Vertragliche Flexibilität

Quelle: IT Outsourcing Study Germany 2018, Whitelane Research and Navisco



DATAGROUP

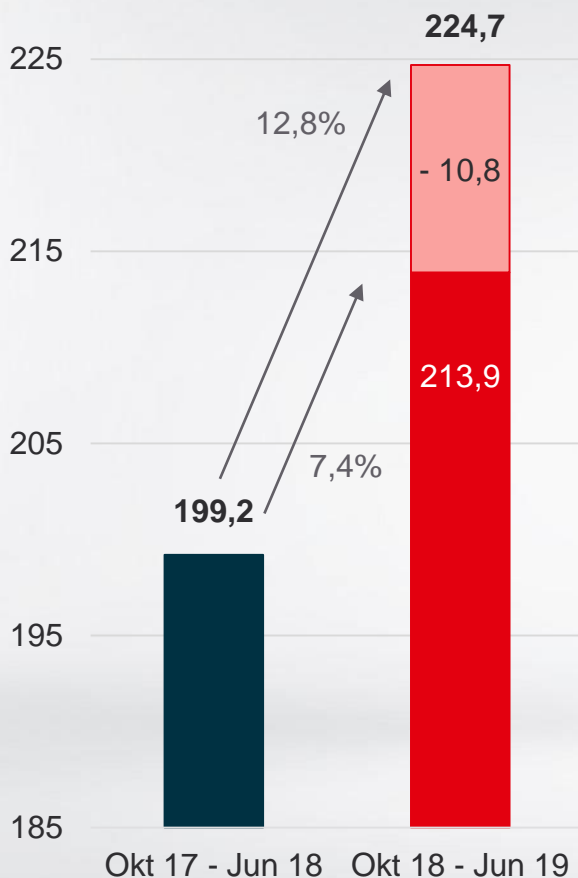


IT's that empowering.

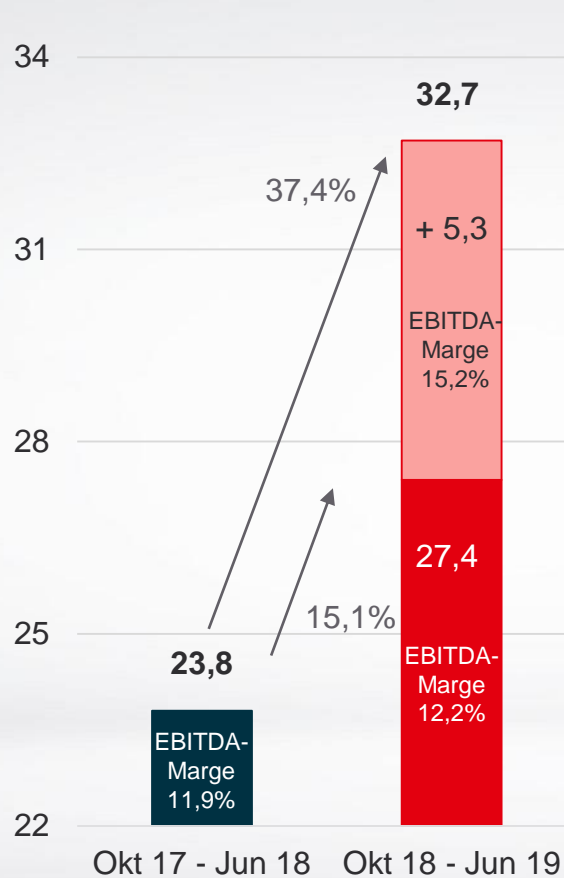
Resultate des
3. Quartals 18/19

Erfolg in Q3 18/19 fortgesetzt – IT's that empowering.

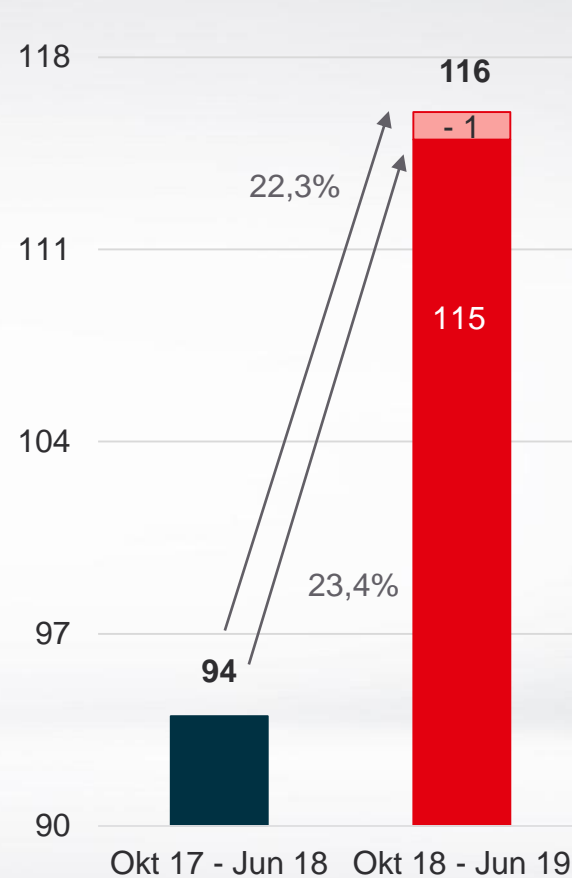
Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA



Cent EPS



■ Effekte aus der Umstellung auf IFRS 15/16



Ausgewählte Bilanzkennzahlen Q3 18/19

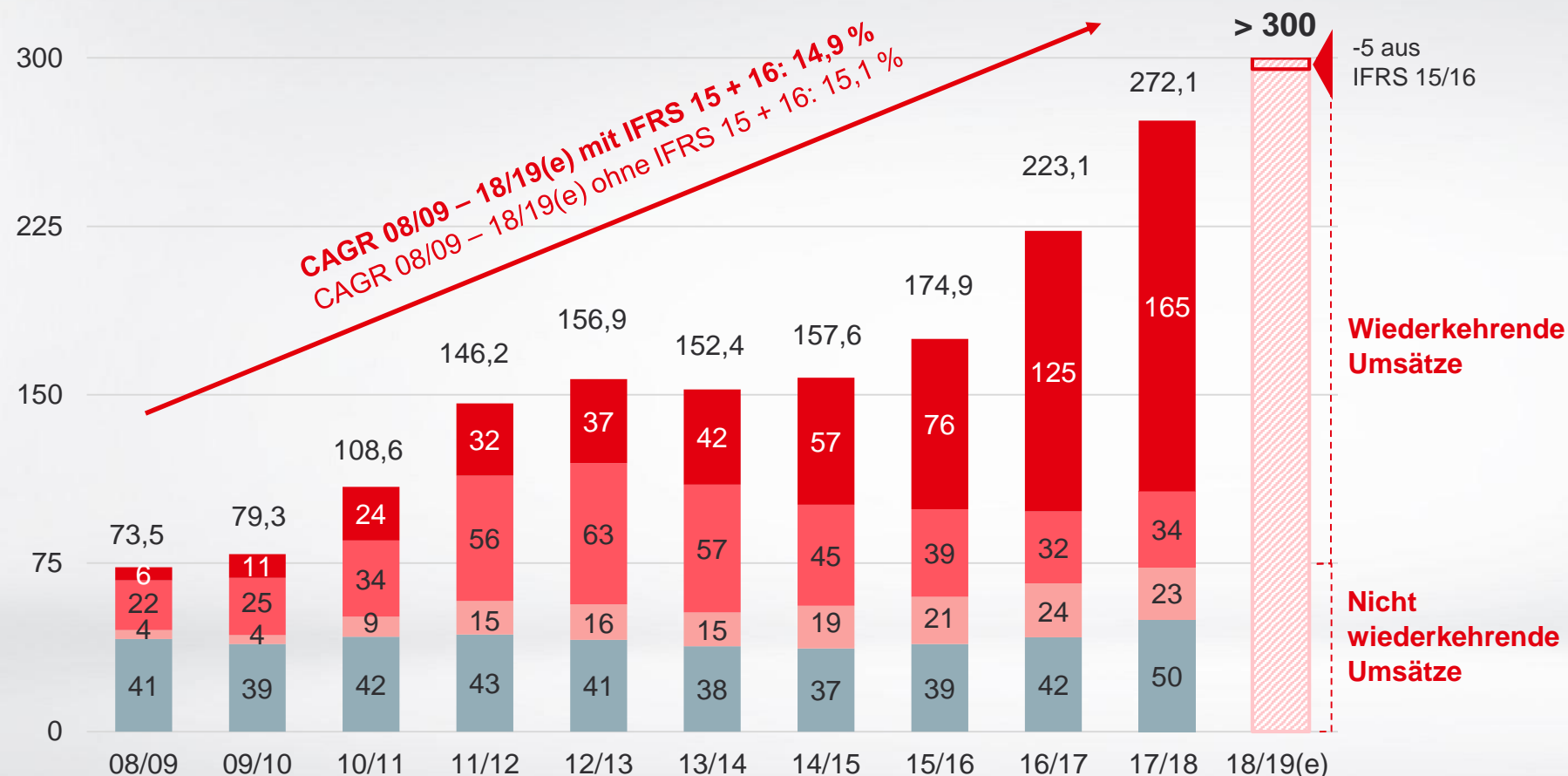
Angaben in T€	30.09.18	30.06.19 mit IFRS 15/16		30.06.19 ohne IFRS 15/16	
Geschäfts- und Firmenwert	46.556	58.998	26,7%	58.998	26,7%
Langfristige Verbindlichkeiten	86.707	155.941	79,8%	135.153	55,9%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	29.764	90.331 ^{a)}	203,5%	90.331	203,5%
<i>davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease</i>	1.915	22.985 ^{b)}	1.100,3%	2.197	14,7%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	40.610	37.744	-7,1%	37.744	-7,1%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	61.488	75.659	23,0%	67.563	9,9%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	9.943	8.682	-12,7%	8.682	-12,7%
<i>davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease</i>	2.090	9.922 ^{b)}	374,7%	3.375	61,5%
Zahlungsmittel	38.700	62.137	60,6%	62.137	60,6%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.236	30.401	-2,7%	31.602	1,0%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.419	9.279	71,2%	9.279	71,2%
Nettofinanzverschuldung	12.130	66.865 ^{c)}	451,2%	39.530	225,9%
Eigenkapitalquote ¹⁾ (in %)	31,9	23,3	-27,0%	25,8	-19,1%
Eigenkapitalrendite ²⁾ (in %)	20,3 ³⁾	18,8	-7,4%	19,0	-6,6%
Bilanzsumme	215.450	300.720 ^{d)}	39,6%	271.871	26,2%

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

- a) Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten: Anstieg bedingt durch Aufnahme eines Schuldscheindarlehens über 69 Mio.€
- b) Anstieg durch geänderte Bilanzierung langfristiger Mietverträge als Finance Lease
- c) Verzerrende Effekte: Anstieg durch IFRS 16: + 24,5 Mio.; Kaufpreis UBL: +16,5 Mio.; UBL Leasingverbindlichkeiten: +6,1 Mio.; Vorfinanzierung NRW Bank: +20,4 Mio.)
- d) Bilanzsummenausweitung bedingt durch IFRS 15+16 sowie Aufnahme Schuldscheindarlehen

Starkes Wachstum bei wiederkehrenden Service-Umsätzen mit hohen Margen

Mio. € Umsatz 08/09 – 18/19(e)



Deutliche Erhöhung der Guidance 18/19 (vorher 280-285 Mio.€)

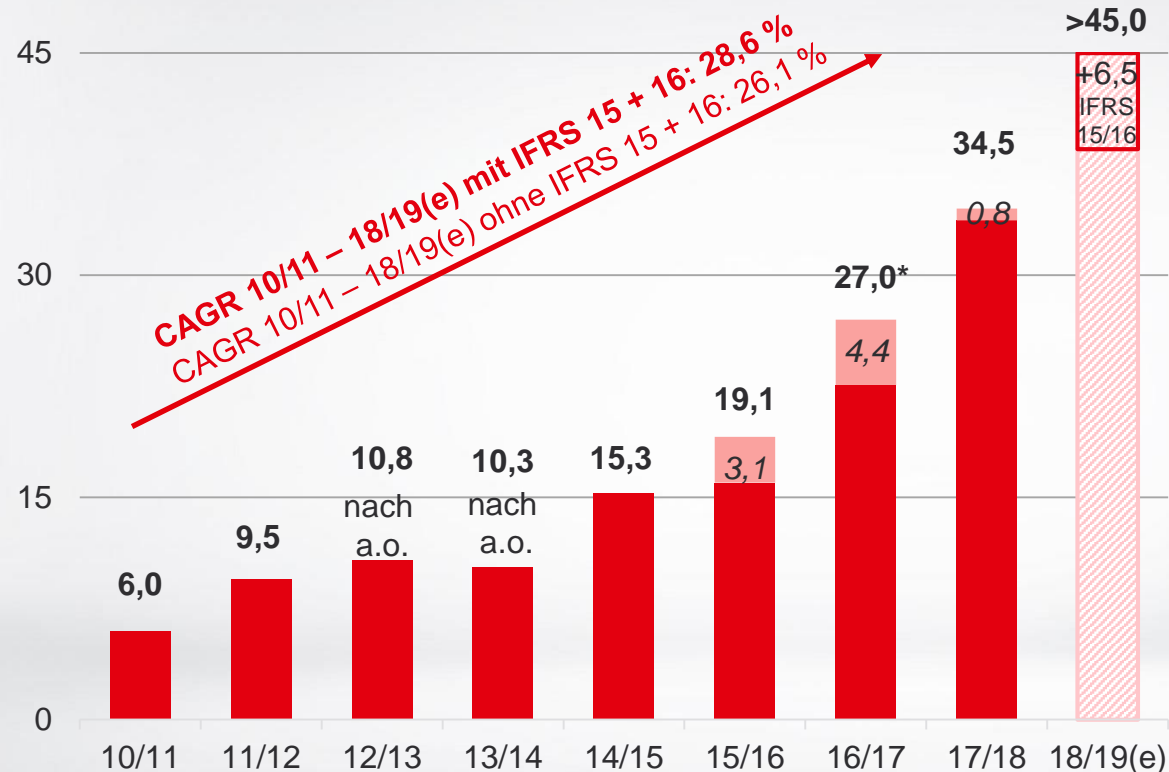
88% Rohertrag 17/18 aus wiederkehrenden Umsätzen

- Wiederkehrende Cloud Services
- Wiederkehrende Non-Cloud-DL
- Einmalige Dienstleistungen
- Handel + Sonstiges
- Effekte aus der Umstellung auf IFRS 15/16

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09

EBITDA-Entwicklung

EBITDA 10/11 – 18/19(e) (Mio. €)



- Produktivität steigt
- Neue Gesellschaften über Plan

**Deutliche Erhöhung der Guidance 18/19
(vorher 37-43 Mio. €)**

- Jeweils einmalige Sondereffekte
- ▨ Effekte aus der Umstellung auf IFRS 15/16

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

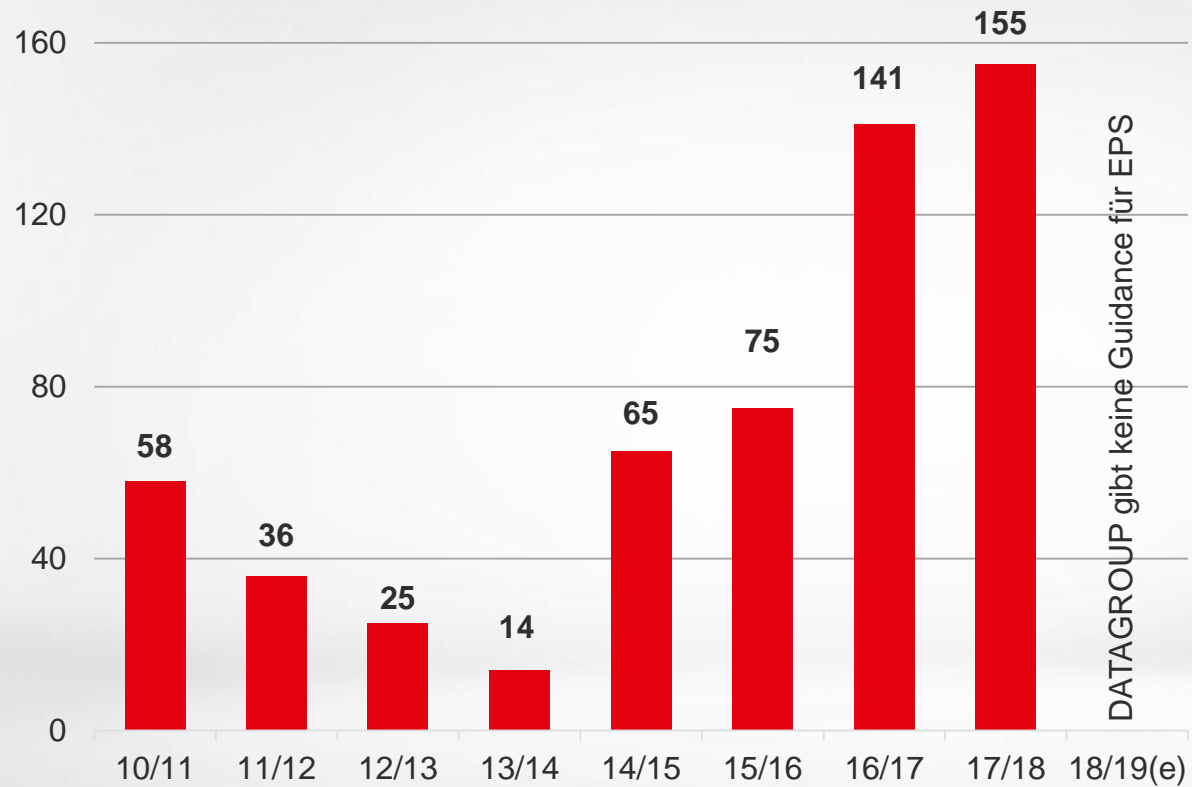
* Inklusive 2,7 Mio. € Einmaleffekte aus Lucky buy „HanseCom“ sowie 1,7 Mio. € HPE/DXC

EPS-Entwicklung



DATAGROUP

EPS 10/11 – 17/18 (Cent)

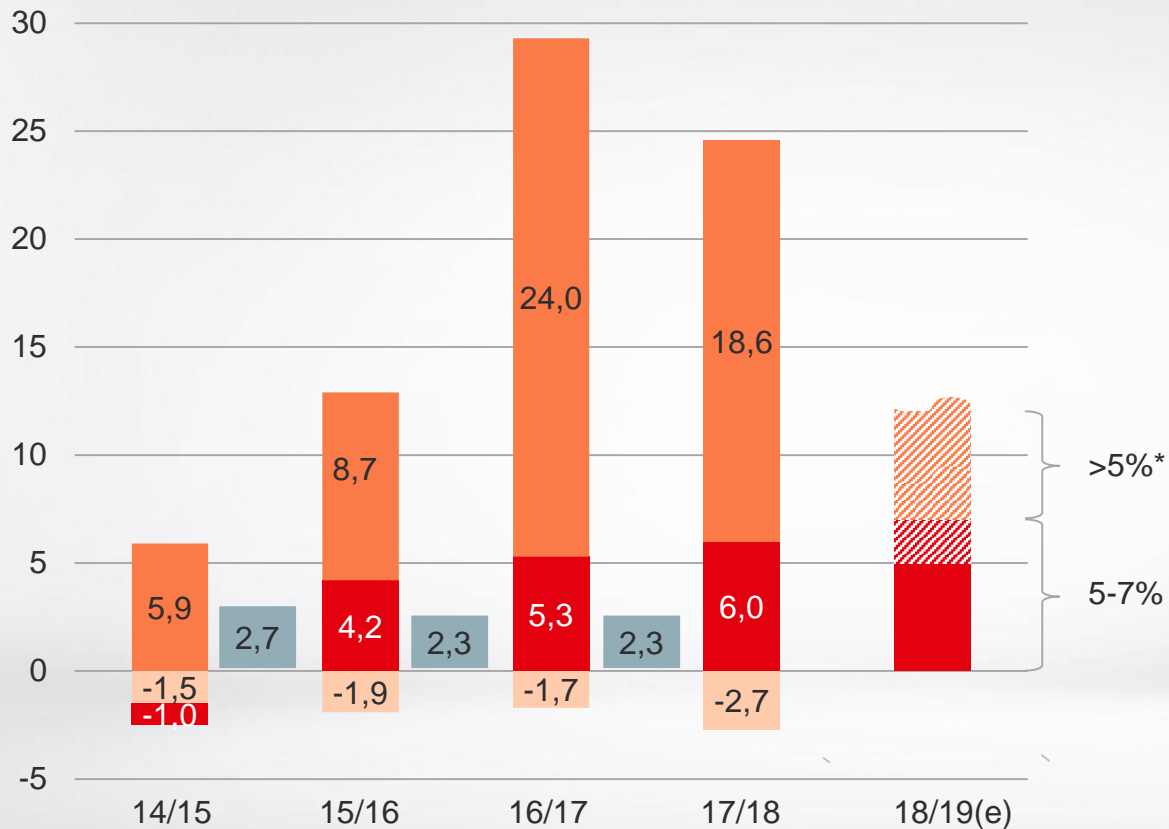


Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



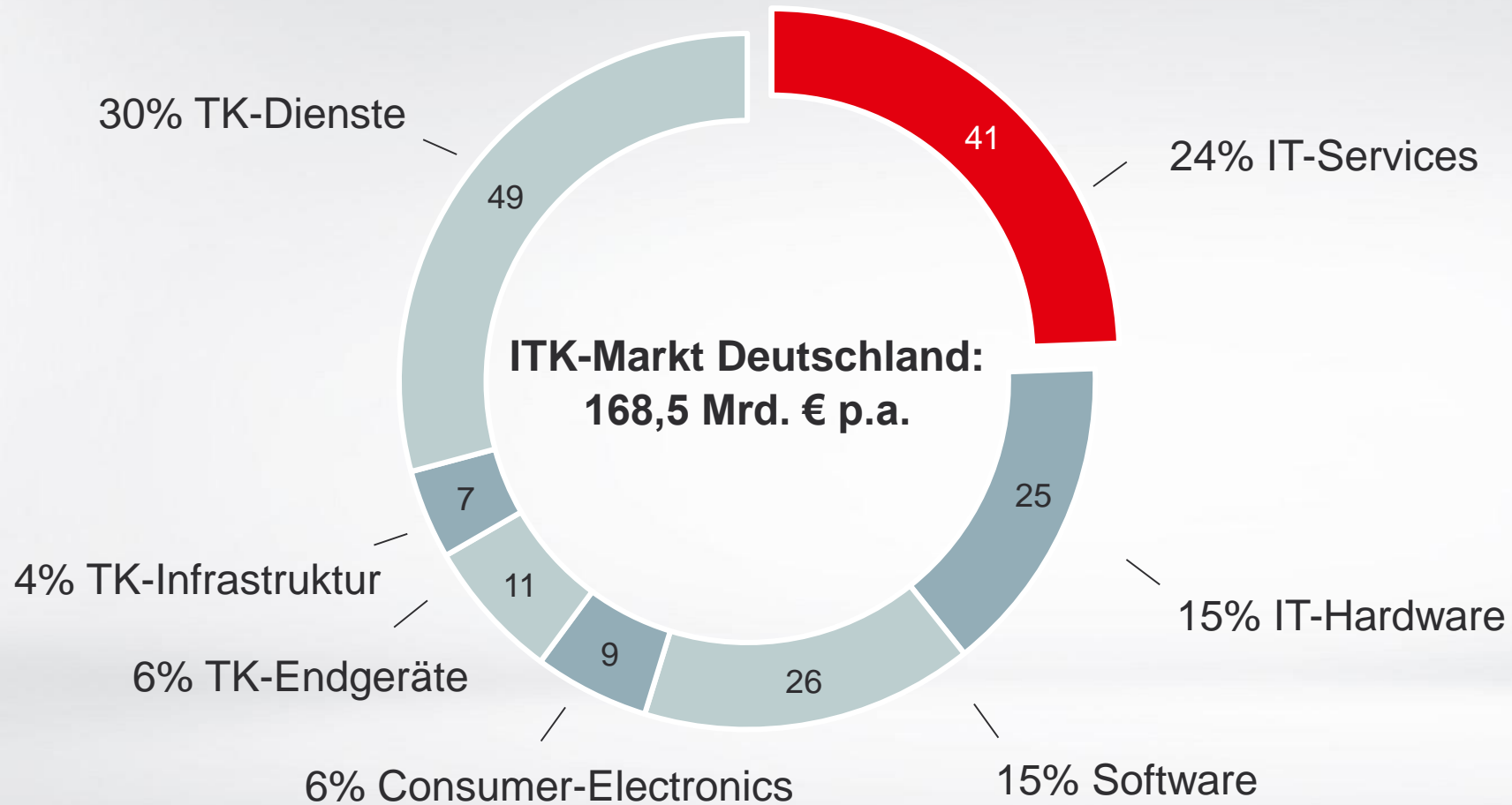
Das organische Wachstum unserer Gesellschaften

Wachstum in %



- Neu akquirierte Gesellschaften (akquisitorisches Wachstum)
- Stammgesellschaften (organisches Wachstum)
- Gesellschaften in Transformation oder Reorganisation
- Wachstumsrate IT-Services-Markt Deutschland laut Bitkom (Januar 2019)

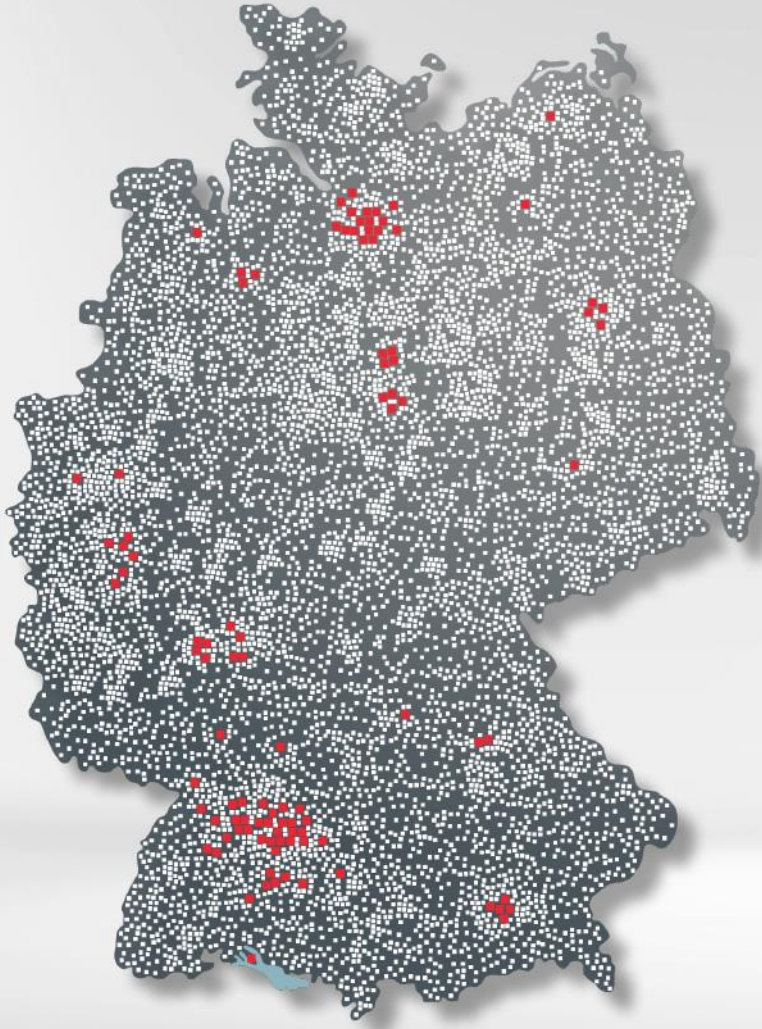
* Vor Erstkonsolidierung IT-Informatik und Mercoline
Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



in Mrd. €
Quelle: Bitkom, Januar 2019



Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung



■ Rund 5.000 potentielle CORBOX-Kunden
im Segment 100 – 5.000 Mio. € Umsatz p.a.

■ Davon 167 Bestandskunden

Im Geschäftsjahr 18/19 bisher

24 neue CORBOX-Kunden

(Geplant sind ≥ 20 Neukunden pro Jahr)

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

Wachstumssäule 2: Upselling bei Bestandskunden



DATAGROUP



- Im Geschäftsjahr 18/19 bisher 12 Kunden wesentlich weiterentwickelt (+ ca. 10 Mio.€ p.a.)
- Wachstumspotential bis 20/21 auf ca. 20 Mio. € zusätzlicher Umsatz p.a.

Wachstumssäule 3: Zukäufe



DATAGROUP



Unsere jüngsten Akquisitionen zum 01.08.19 Assets der IT-Informatik GmbH



- Übernahme von Assets und Mitarbeitern sowie einzelner Gesellschaften der IT-Informatik
- Spezialist für SAP-Consulting und Maintenance, Cloud-Infrastruktur sowie Software-Entwicklung mit langjähriger Erfahrung (1987)
- 300 Mitarbeiter, davon ca. 200 SAP Experten stärken ab sofort unseren SAP-Bereich
- Zugewinn eines breiten Portfolios mittelständischer Kunden
- Verbesserung unseres Foot-Prints mit Standorten in Ulm, Berlin und Barcelona
- Geringer Kaufpreis
- Firmierung ab sofort als DATAGROUP Ulm GmbH



IT's that simple.

Unsere jüngsten Akquisitionen zum 01.04.19 UBL Informationssysteme GmbH

UBL
serving IT better!

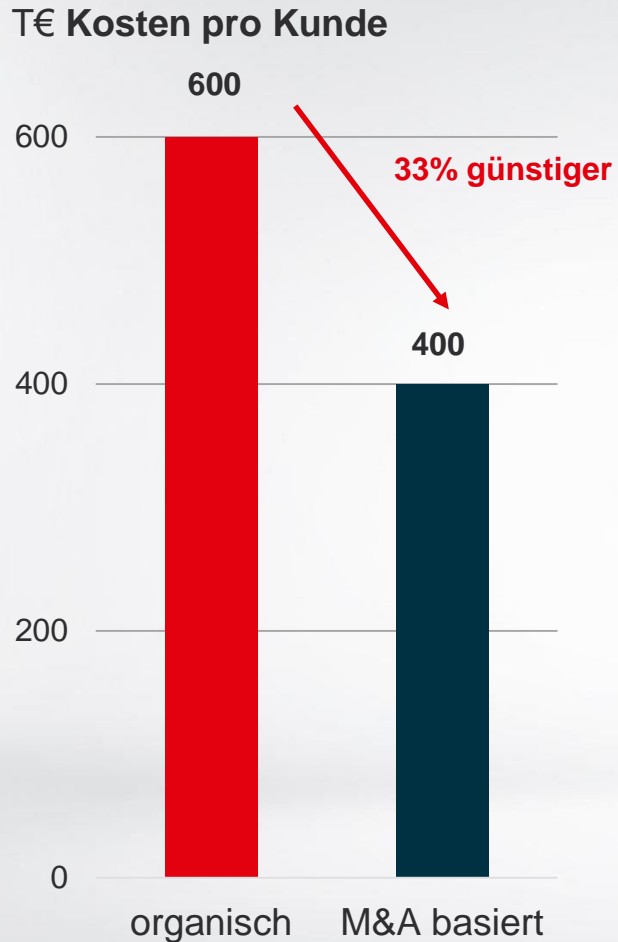


IT's that simple.

- Erfahrener Multi-Cloud und Managed Service Provider aus dem Rhein-Main-Gebiet
- 70 Mitarbeiter entwickeln, implementieren und betreiben maßgeschneiderte Rechenzentrums- und Cloud-Lösungen
- In Philosophie und Portfolio passt UBL damit hervorragend zu DATAGROUP
- Durch UBL erweitern wir unsere Kompetenzen um moderne Infrastruktur- und Plattform Services, Knowhow im Public Cloud-Bereich und in der Container-Technologie
- Die noch junge Container-Technologie ermöglicht, Applikationen zwischen verschiedenen Systemen zu portieren und diese nach Bedarf isoliert zu betreiben – ein bedeutender Vorteil im Zeitalter der Digitalisierung
- 2018 erwirtschaftete UBL ca. 20 Mio. € mit einer zweistelligen EBITDA-Marge



Kosten des Wachstums: organisch vs. M&A



Organisches Wachstum (Pro Kunde ca. 600 T€)

- Langsam
- Unsicher
- Teuer

M&A basiertes Wachstum (Pro Kunde ca. 400 T€)

- Schnell
- Sicher
- Günstiger



Realisierte Kaufpreis Multiples

Gesellschaft (Kaufjahre: 2006 – 2018)	Kaufpreis (netto)	Multiples zum Kaufzeitpunkt		Multiples auf Basis Ist / FC 17/18	
	In T€	EBITDA	EBIT	EBITDA	EBIT
Gesellschaft 1	1.460	1,8	2,1	0,8	0,9
Gesellschaft 2	13.199	4,7	4,9	2,7	2,7
Gesellschaft 3	477	2,7	2,4	0,1	0,1
Gesellschaft 4	1.031	1,1	1,1	0,7	0,8
Gesellschaft 5	19.649	4,1	4,9	3,6	6,0
Gesellschaft 6	5.758	4,6	5,4	5,8	7,7
Gesellschaft 7	-6.147			-1,8	-2,0
Gesellschaft 8	-54	-0,1	-0,1	0	0
Gesellschaft 9	9.906	2,2	5,5	2,5	11,8
Gesellschaft 10	6.829	6,6	7,3	4,1	4,4
Durchschnittliche Multiples		3,4	4,6	2,2	3,0

- Preise steigen
- Bisher max. bezahlt:
8 x EBIT
- Weitere Akquisitionen in
der Pipeline



Ein starkes Unternehmen erfordert ein starkes Team

Mitarbeiterzahl





DATAGROUP

IT's us.

Mitarbeitergewinnung in Zeiten des
Fachkräftemangels

```
import java.io.Serializable;
import javax.persistence.Entity;
import org.primefaces.model.AjaxDataModel;
import java.io.Serializable;
import javax.annotation.PostConstruct;
import javax.enterprise.context.Dependent;
import javax.inject.Inject;
}

import java.io.Serializable;
import java.util.Collection;
import java.util.List;

import javax.annotation.PostConstruct;
import javax.ejb.Stateless;
import javax.faces.view.ViewScoped;
import javax.inject.Inject;
import org.primefaces.model.AjaxDataModel;

import org.apache.logging.log4j.Logger;
import org.apache.logging.log4j.LogManager;

public class UserPermissionsController implements
    PageableEntity {
    private static final long serialVersionUID = 1L;
    public static final int RECORDS_PER_PAGE = 40;
    private JSPTicketActionsDialog dialog;
    private Long id;
    private DialogMode mode;
}

// Group of functions, list page
}

import java.io.Serializable;
import java.util.Collection;
```



Java Hunter – Recruiting gesuchter Profile



DATAGROUP

 **DATAGROUP** | **TRIONA**

>>
Zur
Mobilen
Ansicht

{JAVA} HUNTER

Der Weg zum neuen Job
beginnt {genau} hier.

Du bist {Software}-Entwickler
oder willst es werden?

Du kennst einen {Software}-Entwickler
oder jemanden, der es werden will?

- **Direktansprache**
 - von potentiellen Java Akademie Trainees und
 - „fertigen“ Java Entwicklern
- **Jedermann-Approach**
 - Bring den Trainee / Java Entwickler!
 - Als Incentive MacBook oder vergleichbares Gerät ausgelobt (interessant: wurde nicht benötigt)

Zwei after-work-Recruiting-Abende in einer Mainzer Bar



DATAGROUP



IT's that simple.





Durchschlagender Erfolg

- Sehr wirksame Recruitingkampagne für sonst nur aufwändig zu findende Jobprofile – von 32 Bewerbern sind 23 ein Treffer
- Attraktives Kosten-Nutzen-Verhältnis – eine Einstellung ist 50% günstiger als einen Personaldienstleister zu nutzen
- Nachhaltige Recruitingkampagne – Initiativbewerbungen bis heute
- Großer Motivationsfaktor bei eigenen Mitarbeitern
- Starkes Employer Branding - wir stellen uns jung, modern, anders dar
- Presseberichte in Computerwoche und der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung

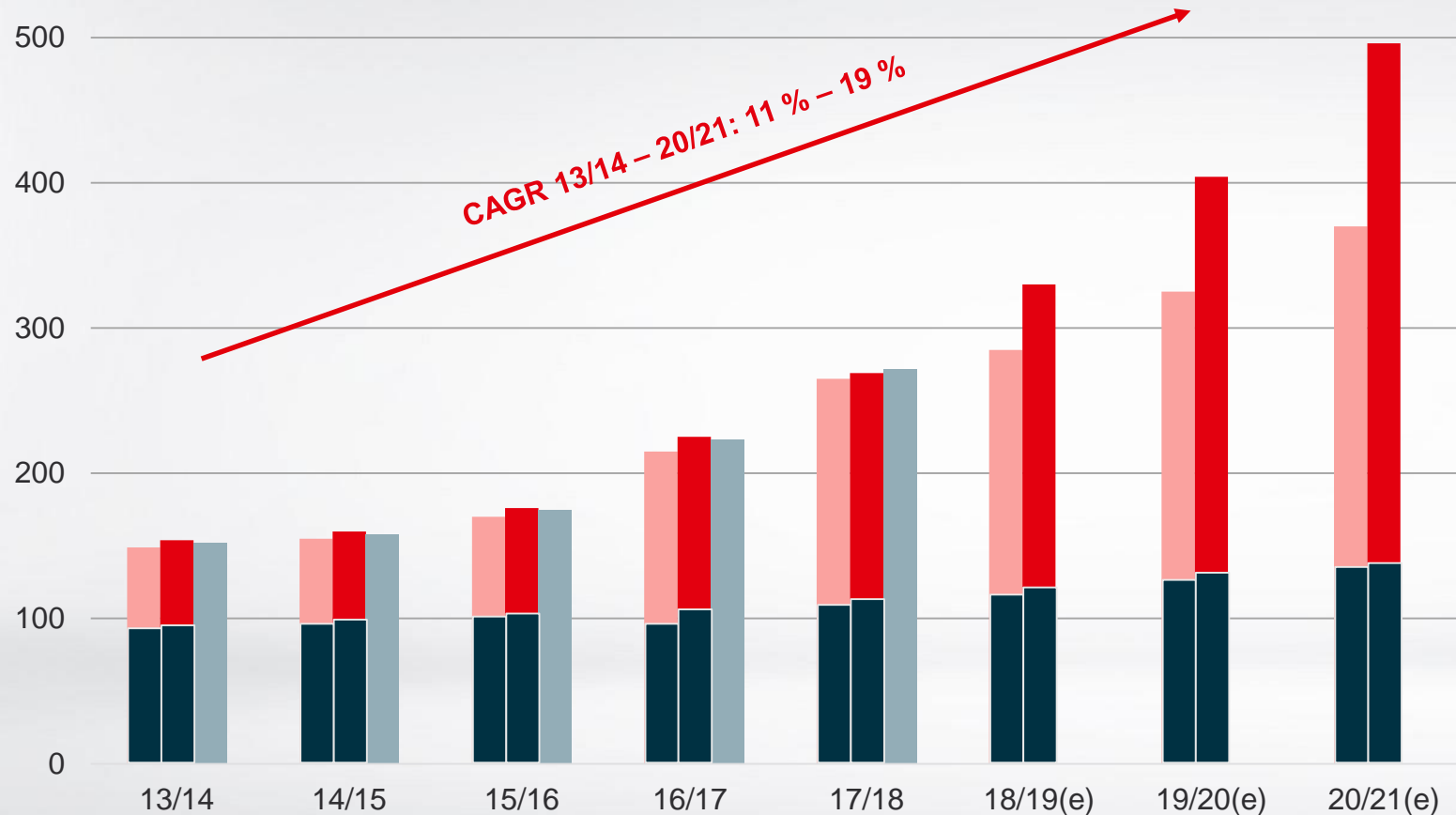
Szenarien inkl. Neukunden / Upselling und Akquisitionen

Fazit: starkes Wachstum auf drei Säulen möglich



DATAGROUP

Umsatz in Mio. €

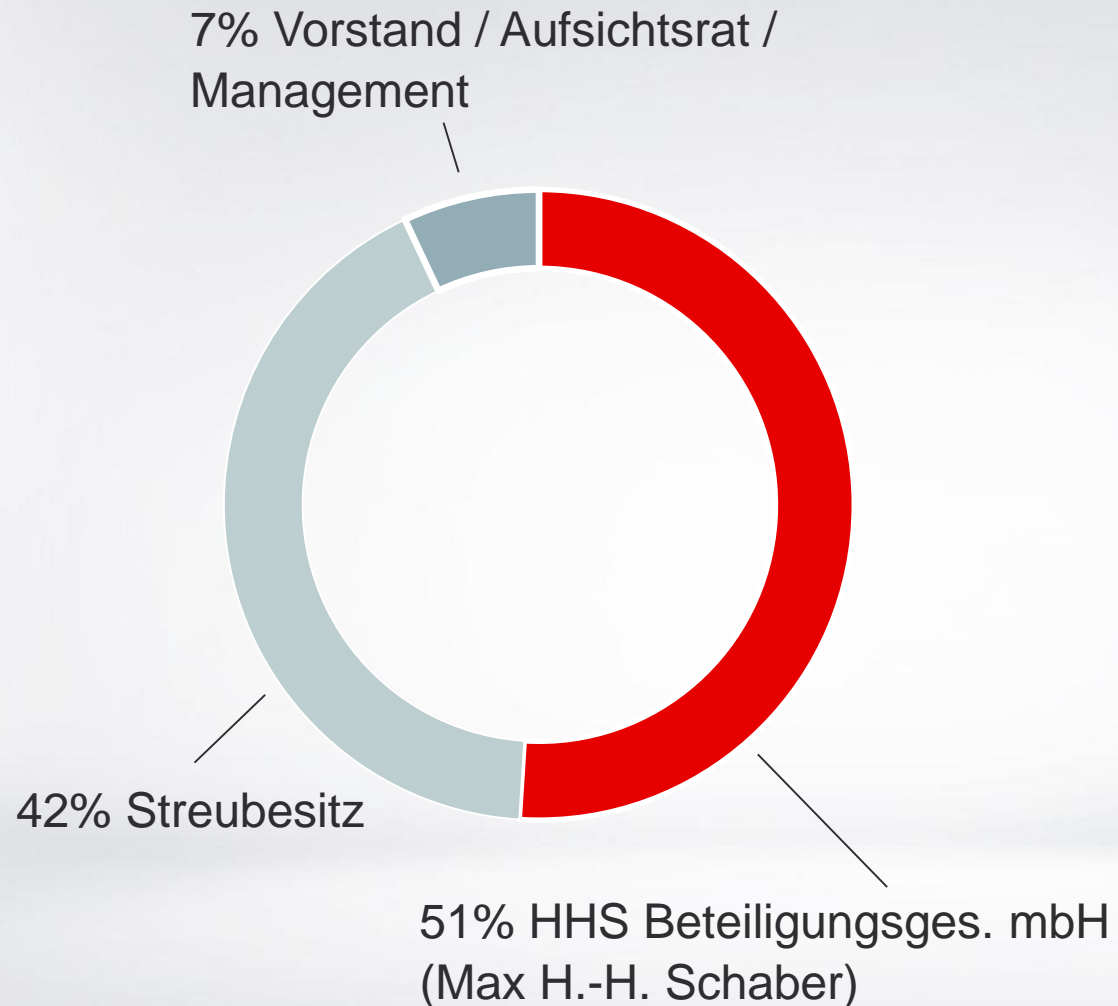


Unsere Ambition
bis 20/21:

- > 13% EBITDA/
- > 15% EBITDA nach IFRS 15+16
- ~ 10% EBIT

- min. CORBOX-Umsätze
- max. CORBOX-Umsätze
- realisierter Gesamtumsatz
- sonstige Umsätze außer CORBOX

Geschäftsjahr jeweils 01.10. - 30.09.



- 8,349 Mio. Aktien
- 383,2 Mio. € Market Cap (02.09.19)

Wesentliche Aktionäre Freefloat*:

Investor	Prozent %
Deutsche Bank AG	4,42
Taaleri Rahastoyhtio	1,93
Universal Investment	1,44
Lannebo Fonder AB/Sw	1,02
Universal Investment	1,01
KBC Group NV	0,67
Massachusetts Mutual	0,62
Allianz SE	0,60
Wallberg Invest SA	0,60
Fondbolaget Fondita	0,58
Société de Gestion	0,48

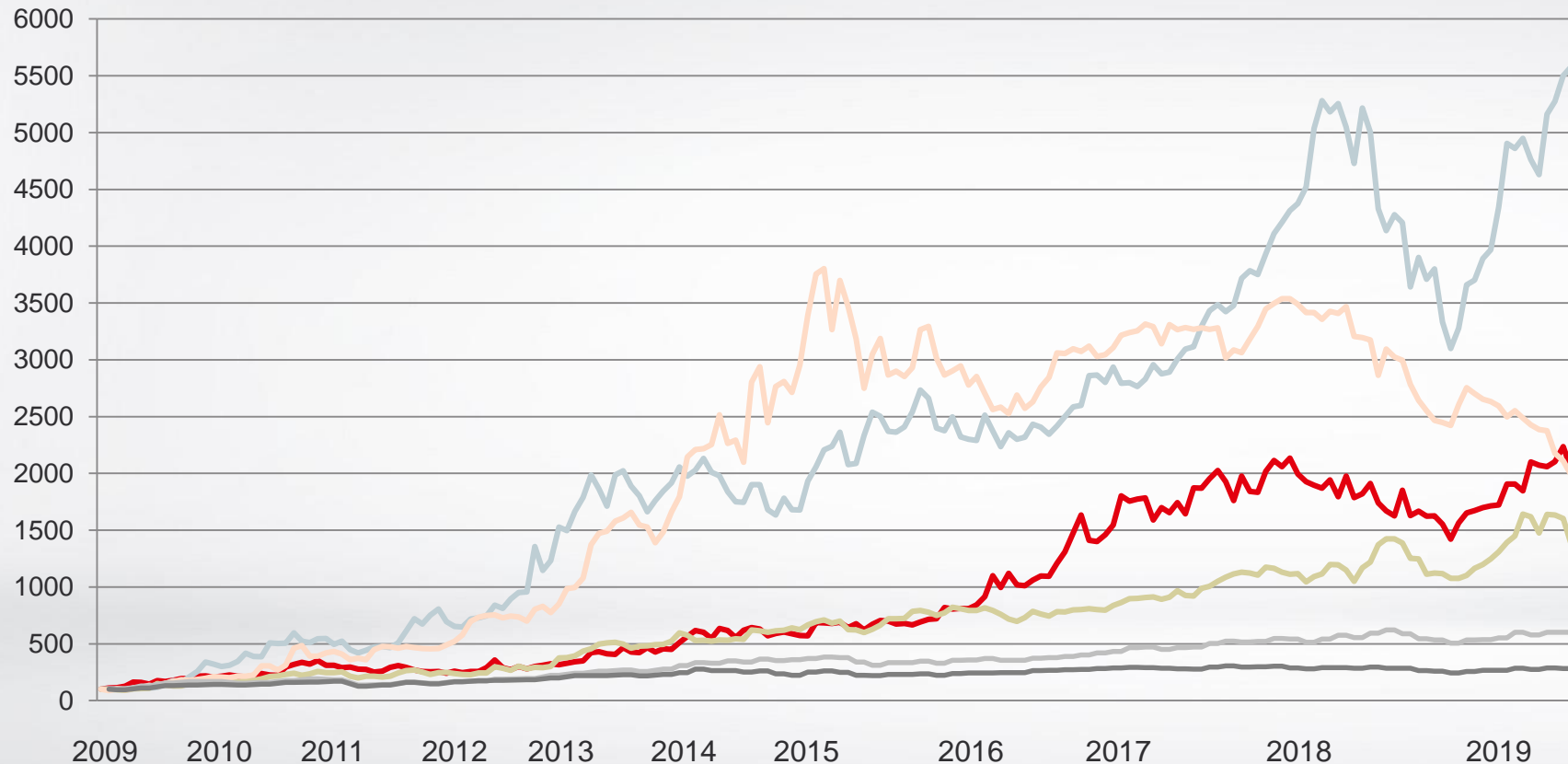
* HAUCK & AUFHÄUSER: Designated Sponsoring Report August 19



DATAGROUP

DATAGROUP Aktie im Vergleich zu Indizes und Peer Group

In %



€ 45,90

(Stand: 02.09.19)

- DATAGROUP-Aktie
- All for One
- Cancom
- Bechtle
- TecDAX
- DAX

Analystenmeinung (Kursziel/Rating)



DATAGROUP



WARBURG RESEARCH

56,00 €, Kaufen
(Update)



HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

52,00 €, Kaufen
(Update)



36,00 €, Verkaufen
(Update)



EDISON

Qualitative Analyse
(Update)



QUIRIN
PRIVATBANK

54,00 €, Kaufen
(Update)



BERENBERG
PRIVATBANKIERS SEIT 1590

49,00 €, Kaufen
(Update)

HSBC
Global Research

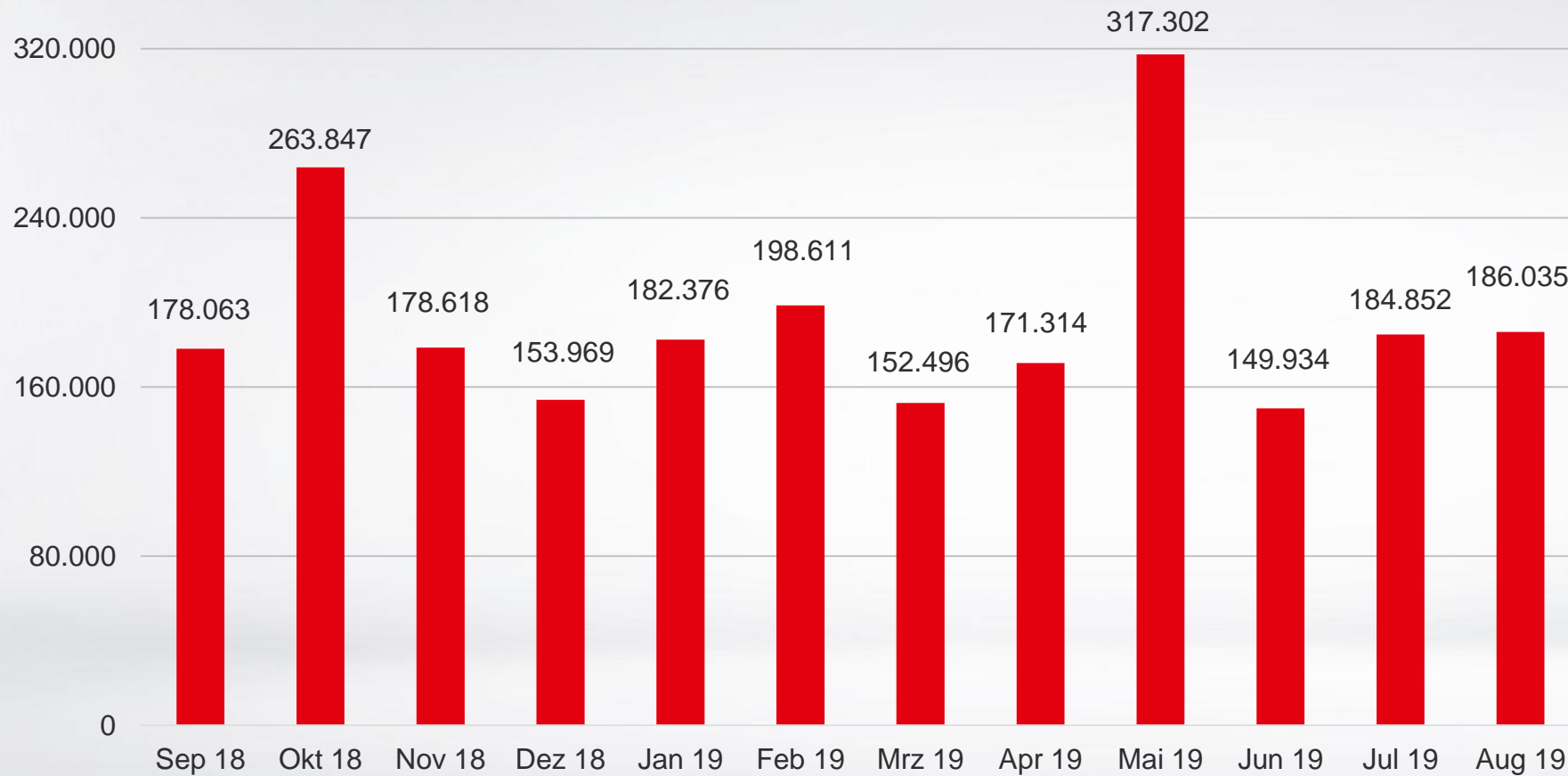
51,00 €, Kaufen
(Update)

Umsätze in der Aktie



DATAGROUP

Handelsvolumen pro Monat (in Stück)



Quelle: Hauck & Aufhäuser

Warum lohnt sich ein Invest in DATAGROUP? IT's that profitable.



- Führender IT-Dienstleister im deutschen Mittelstand
- Starke Profitabilität: 12,2 % EBITDA-Marge (15,2% nach IFRS 15/16) (9M 18/19)
- 7,1% EBIT-Marge (9M 18/19)
- Starkes Wachstum: CAGR 15% von 08/09 bis 18/19e
- Wiederkehrende Erträge: 88% des Deckungsbeitrages sind über langfristige Verträge gesichert
- IT-Basisbetrieb ist weitgehend unabhängig vom Konjunkturverlauf
- Kein Sektor-Risiko und kein Klumpen-Risiko im Kundenbestand



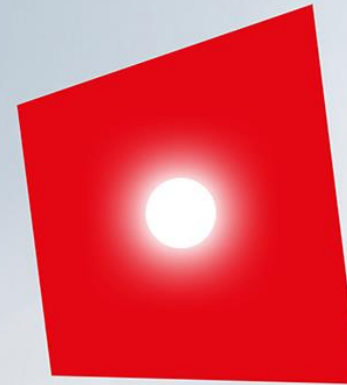
Auszug aus dem Finanzkalender



- **20.09.19** CF&B Konferenz Amsterdam
- **23.-24.09.19** Goldman Sachs & Berenberg German Corporate Konferenz
- **25.09.19** Baader Investment Konferenz München
- **14.-15.10.19** CF&B Konferenz Paris
- **25.11.19** Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 18/19
- **25.-27.11.19** Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt am Main
- **04.-05.12.19** CF&B Konferenz Genf



DATAGROUP



IT's that inspiring.

Wir denken anders.

Wir arbeiten anders.

Wir finden bessere Lösungen.





Ausgewählte GuV-Kennzahlen 3. Quartal 18/19

Angaben in T€	Q1-Q3 17/18	Q1-Q3 18/19 mit IFRS 15+16		Q1-Q3 18/19 ohne IFRS 15+16	
Umsatzerlöse	199.192	213.919	7,4%	224.704	12,8%
Andere aktivierte Eigenleistungen	556	457	-17,8%	457	-17,8%
Gesamtleistung	199.748	214.376	7,3%	225.161	12,7%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	57.125	60.395	5,7%	69.038	20,9%
Rohertrag	142.623	153.981	8,0%	156.123	9,5%
<i>Personalaufwand</i>	100.109	107.455	7,3%	109.592	9,5%
EBITDA	23.751	32.663	37,5%	27.396	15,3%
EBIT	13.288	16.088	21,1%	15.973	20,2%
<i>Finanzergebnis</i>	-1.877	-1.748	-6,9%	-1.516	-19,2%
EBT	11.411	14.340	25,7%	14.457	26,7%
Periodenüberschuss	7.823	9.615	22,9%	9.695	23,9%
EPS (in €)	0,94	1,15	22,3%	1,16	23,4%

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



Ausgewählte Cashflow-Positionen 3. Quartal 18/19

Angaben in T€	Q1-Q3 17/18	Q1-Q3 18/19	
Einzahlungen aus Veräußerung von Gegenständen des Sachanlagevermögens	46	79	71,7%
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-9.662	-11.787 ¹⁾	22,0%
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	290	386	33,1%
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-3.211 ²⁾	-1.952	-39,2%
Auszahlungen für Investitionen in vollkonsolidierte Unternehmen	-4.819	-16.612	244,7%
Erhaltene Zinsen	100	105	5,0%
Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	-17.257	-29.781	72,5%

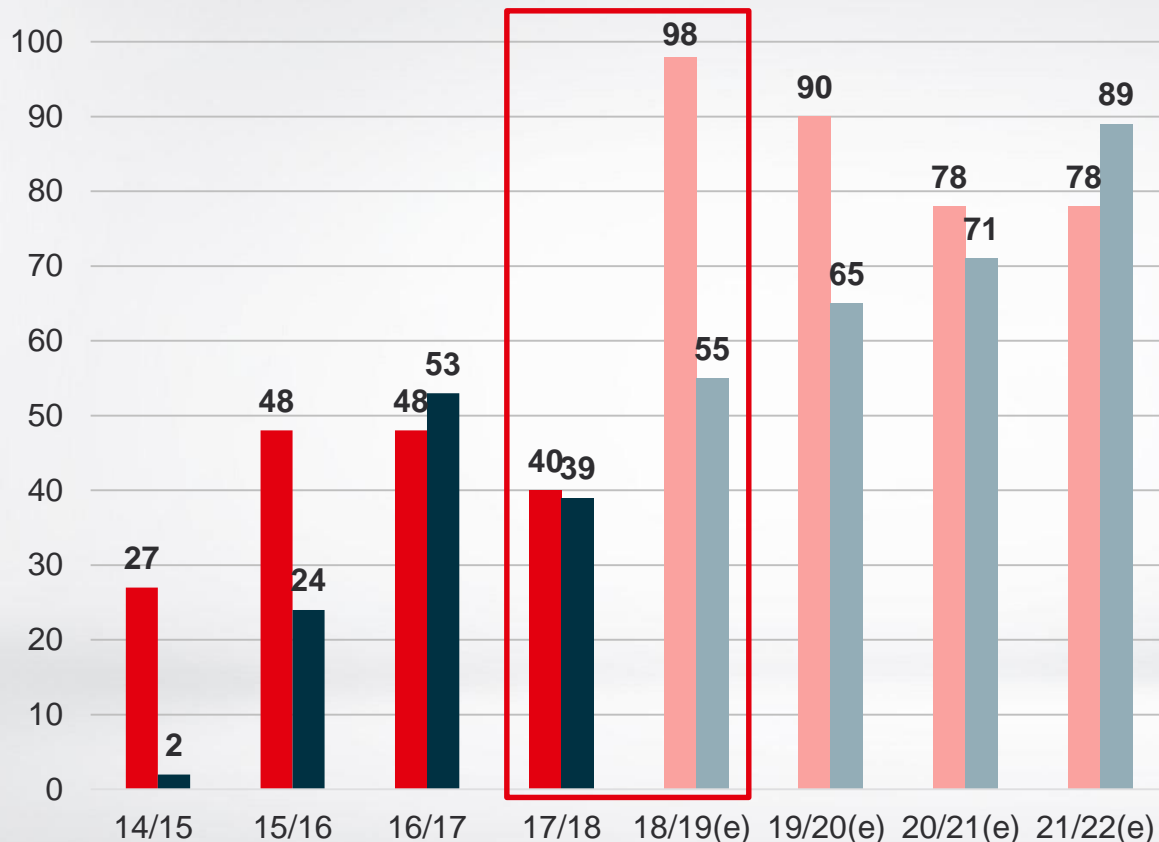
- 1) Verzerrender Effekt durch die Übernahme von UBL Informationssysteme GmbH 1.782 T€
- 2) Einmaleffekt im 17/18 i.Hv 1.478 T€ resultiert aus der Übernahme von DG Financial IT Services GmbH

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



Entwicklung Bankverbindlichkeiten

Mio. € **Entwicklung Bankverbindlichkeiten** (Prognose je zum 30.09.)



- Operativer Cashflow + 36,2 Mio.€
- Kauf UBL, Assets der IT-Informatik und Earn-Out Almato - 22,7 Mio.€
- NRW.Bank Sachanlage, Transition - 21,5 Mio.€
- Investitionen in Rechenzentren, Arbeitsplätze, Betriebs- und Geschäftsausstattung - 17,3 Mio.€
- Ausschüttung - 5,0 Mio.€
- Sonstiges - 12,0 Mio.€

■ ■ Zahlungsmittel

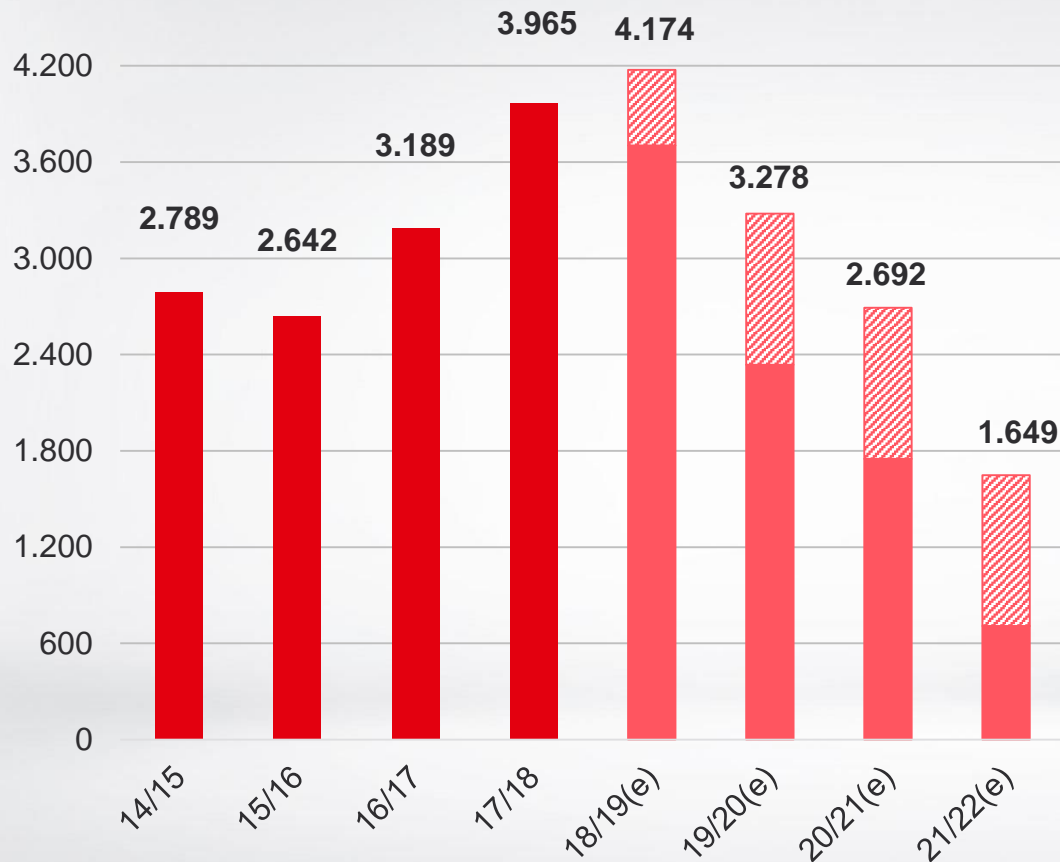
■ ■ Bankverbindlichkeiten

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



Entwicklung der Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

T€ Entwicklung der Abschreibungen aus PPA (je zum 30.09.)



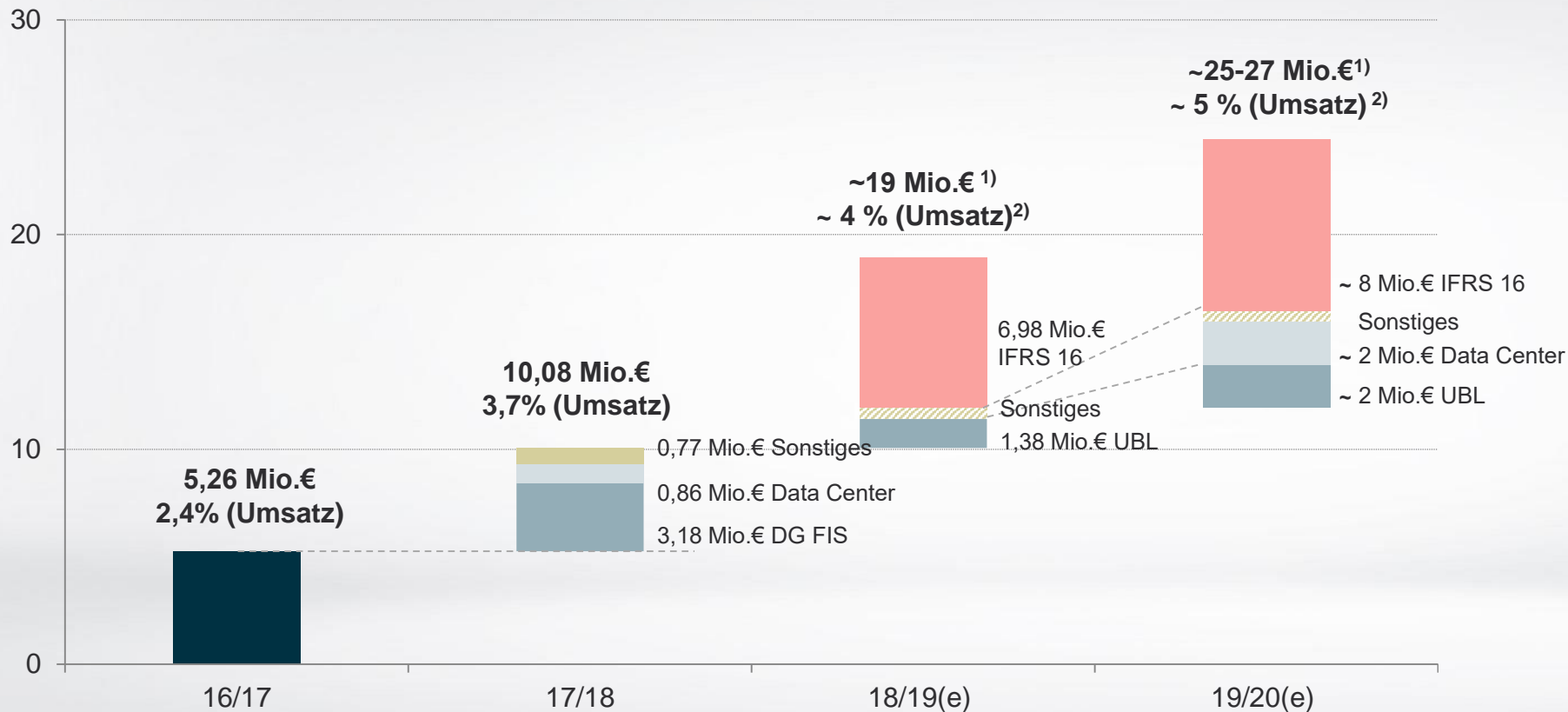
 Effekte aus der Akquisition von UBL

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



Entwicklung der Abschreibungen ohne PPA

Entwicklung in Mio. €



1) Schätzung DATAGROUP vor Erstkonsolidierung IT-Informatik und Mercoline; ohne weitere Akquisitionen

2) Bereinigt um IFRS 16 Effekt



Max H.-H. Schaber CEO

Gründer von DATAGROUP, seit 2006 Mitglied und Vorsitzender des Vorstands der DATAGROUP SE

- Verantwortlich für die Ressorts Finanzen, Recht, Personal und Unternehmensentwicklung
- Studium zum Diplom-Ingenieur (FH) Maschinenbau, anschließend System-Ingenieur und Assistent der Geschäftsleitung der Friedrich und Co. Gesellschaft für Software- und System-Entwicklung mbH. 1983 Gründung der DATAPEC, Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH, der späteren DATAGROUP GmbH



Dirk Peters COO

Gründer und Geschäftsführer DATAGROUP Hamburg GmbH (vormals: HDT Hanseatische Datentechnik), seit 2008 Mitglied des DATAGROUP-Vorstands

- Verantwortlich für das Ressort Servicemanagement
- Ausbildung zum Informationselektroniker, später berufsbegleitendes Informatikstudium (FH) und leitende Positionen in der IT-Branche. 1992 Gründung der Firma HDT, die vom klassischen Systemhaus zur leistungsstarken Unternehmensgruppe im IT Service Management entwickelt wurde. Eingliederung der HDT in die DATAGROUP im Jahr 2008



Andreas Baresel CPO

Seit Oktober 2018 Mitglied des Vorstands (CPO) der DATAGROUP SE

- Verantwortlich für das Ressort Produktion
- Studium der Betriebswirtschaftslehre, anschließend verschiedene leitende Positionen mit dem Schwerpunkt Business Development und Portfolio-Entwicklung im Bereich IT-Consulting und Managed IT-Services.
- Andreas Baresel kam 2012 mit dem Kauf der DATAGROUP Business Solutions GmbH (ehemals Consinto GmbH) ins DATAGROUP Unternehmen.
- In die Consinto GmbH trat er 2006 ein und übernahm 2016 die Geschäftsführung der DATAGROUP Business Solutions GmbH.



Heinz Hilgert

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Aufsichtsratsvorsitzender seit 2011

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



Dr.-Ing. Helmut Mahler

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

Mitglied des Aufsichtsrats seit 2017

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



Dr. Carola Wittig

Mitglied des Aufsichtsrats

Mitglied des Aufsichtsrats seit 2016

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

Ihre Ansprechpartnerin



DATAGROUP



Claudia Erning
Investor Relations

Tel. +49 7127 970 015
Mobil: +49 160 968 98171
Claudia.Erning@datagroup.de

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

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.