



DATAGROUP



IT's that simple.
Analystenpräsentation September 19



DATAGROUP

Netzwerk

Microsoft

SAP

Cloud

Data Center

Hardware

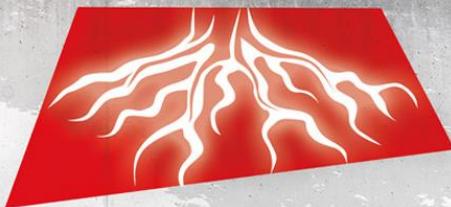
individuelle
Anwendungen



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



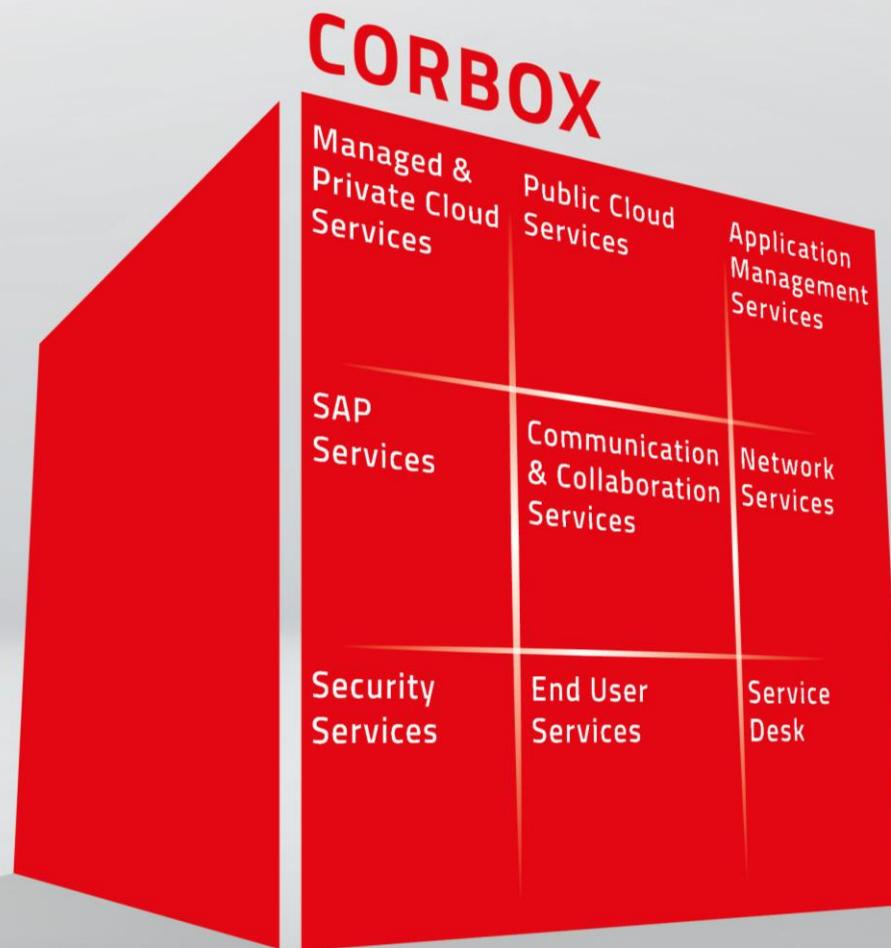
IT's that strong.



- 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



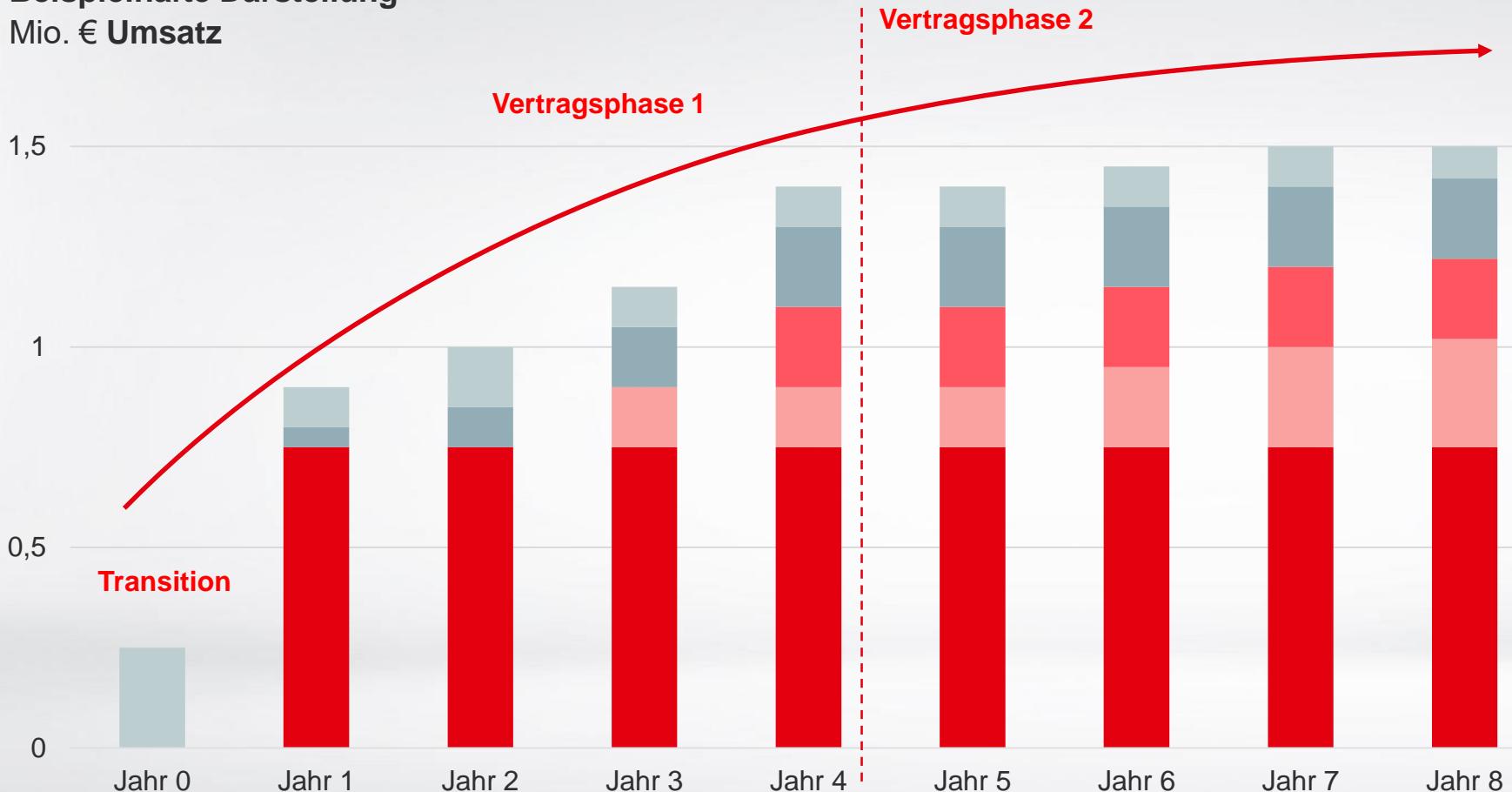
Das Full-Service-Angebot für Unternehmen



- „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.

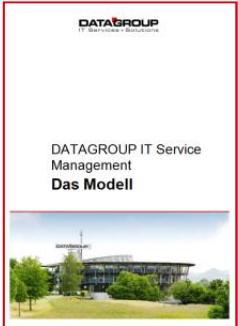
- Projektumsätze
- Höherer Abruf von Leistungen
- CORBOX Upselling
- CORBOX Basisvertrag (festes Volumen)

1. Auf der Basis von Standardisierung

IT's that clever.



DATAGROUP



Betriebshandbuch der Produktion = unser Modell

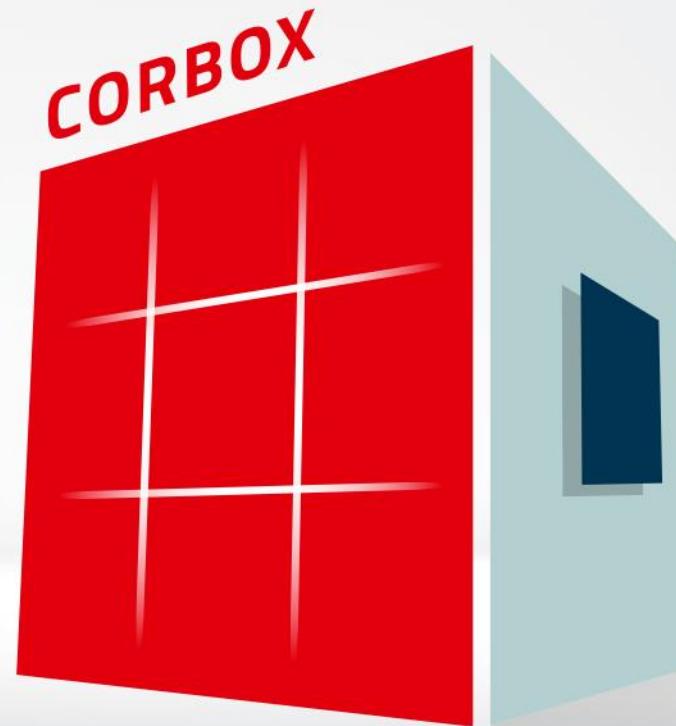
beschreibt die Bereitstellung von Services nach industriellen Maßstäben auf Basis festgelegter Rollen, Prozesse und Verfahren

Standardisierte Leistungen



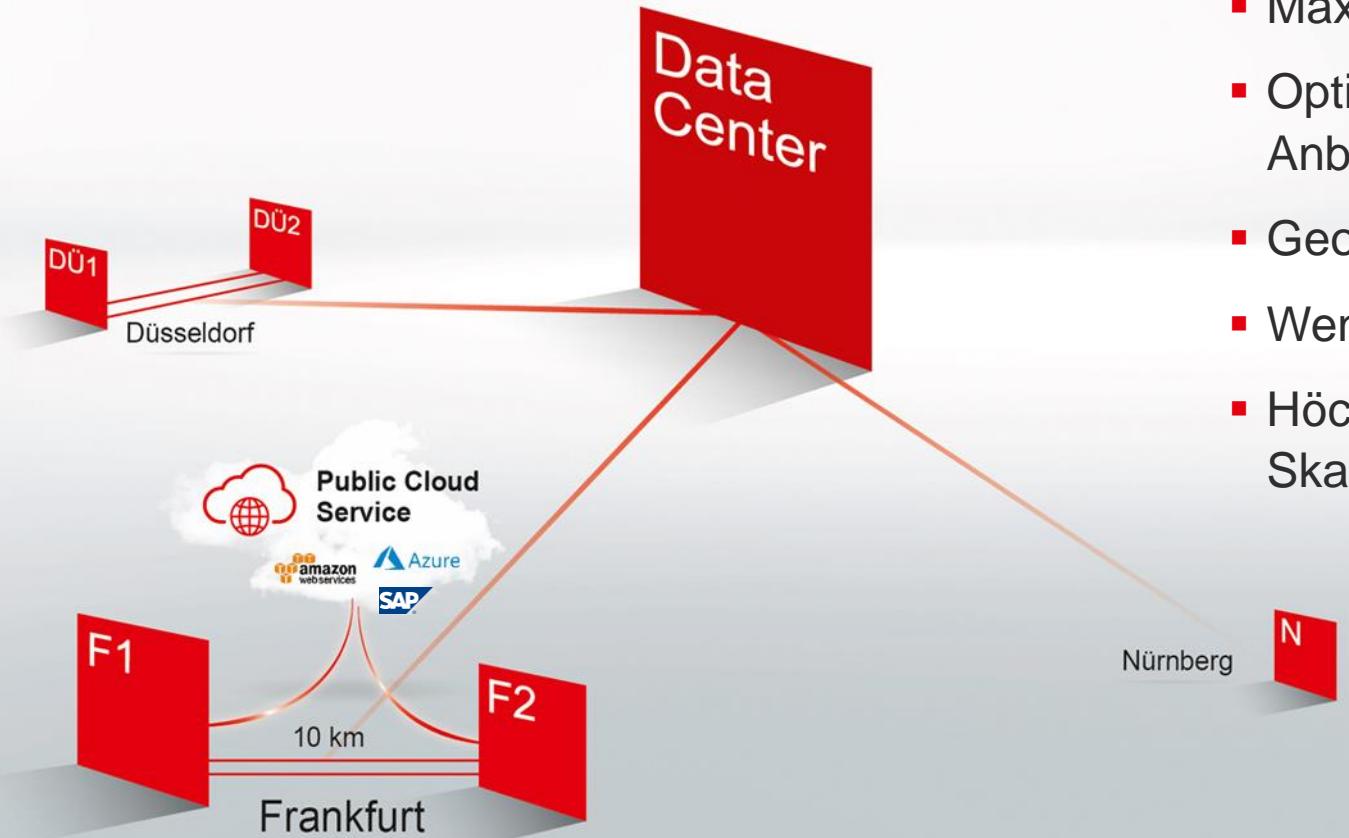
Servicekatalog = unsere CORBOX Services

beschreibt standardisierte und optimal miteinander kombinierbare IT Services



Bei Bedarf individuelle Anpassung an Kunden

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



Data Center Strategie:

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



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



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.



DATAGROUP



CORBOX
Private Cloud



On Premise
Data Center

CORBOX

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.



DATAGROUP

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.



DATAGROUP



IT's that simple.

- 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.



DATAGROUP



- 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.



DATAGROUP

montratec



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

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.



DATAGROUP



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...



DATAGROUP

Unsere Kunden (Auszug)



SCHOTT

THALES

LEONI

NDR[®]

N^{CG}
NetConnect
Germany
simply gas

**GROUPE
CLARINS**



e.n.o. energy

SECOP

**DREES &
SOMMER**

G+J

**BALCKE
DÜRR**



questback

**LANDTAG
RHEINLAND-PFALZ**



**REIFF
GRUPPE**

DER SPIEGEL

GENERALI

ECE

... alles
für Bäcker
und Konditoren
BAKO

ACE Auto Club Europa

Breuninger

BIT BW

BW|Bank
Baden-Württembergische Bank

sonnen

Hartmann
Präzisionswerkzeuge
Member of HAM-Group

CHRIST
Juweliere und Uhrmacher

IT's that simple.

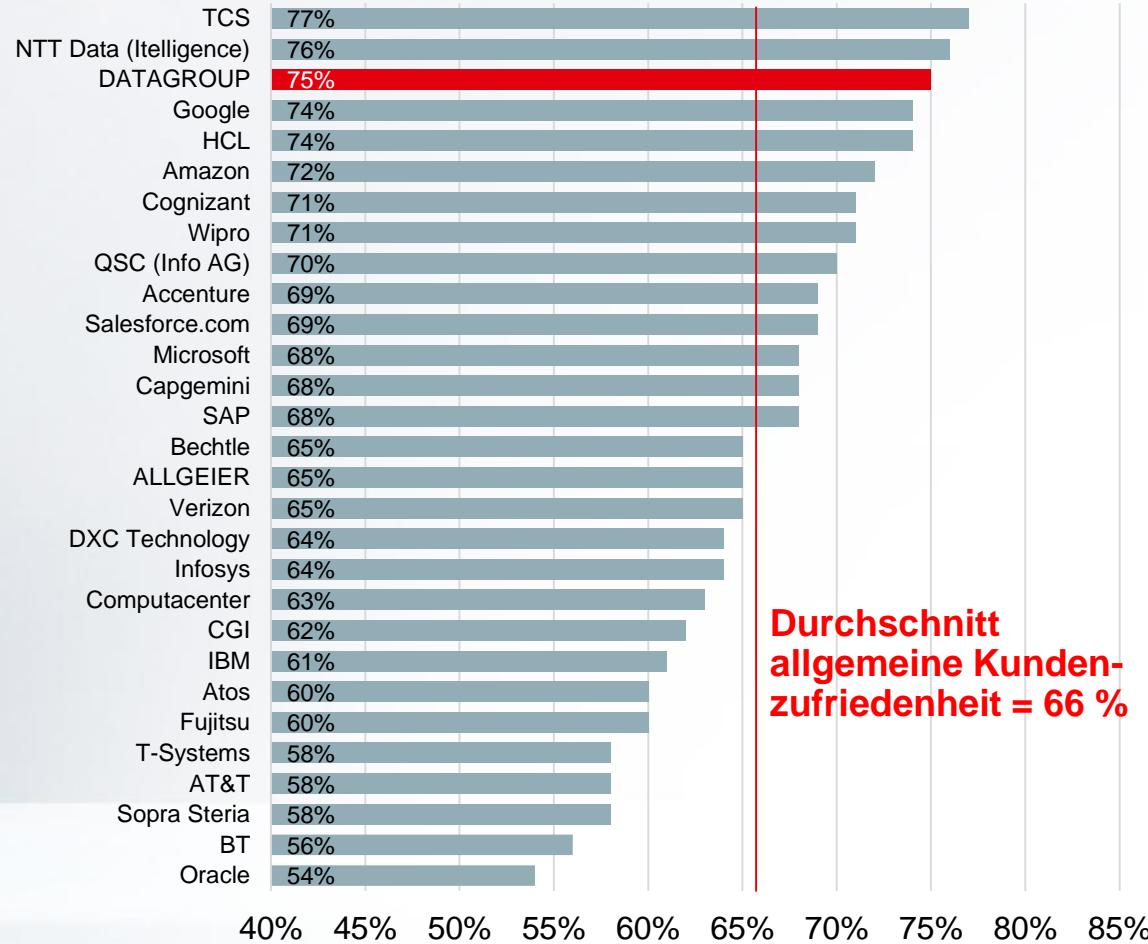
- Kein Klumpen-Risiko
größter Kunde < 4%
vom Deckungsbeitrag
- Kein Branchen-Risiko
- Kein Markt-Risiko

DATAGROUP ist Spitze bei der Kundenzufriedenheit

IT's that satisfying.



DATAGROUP



- 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



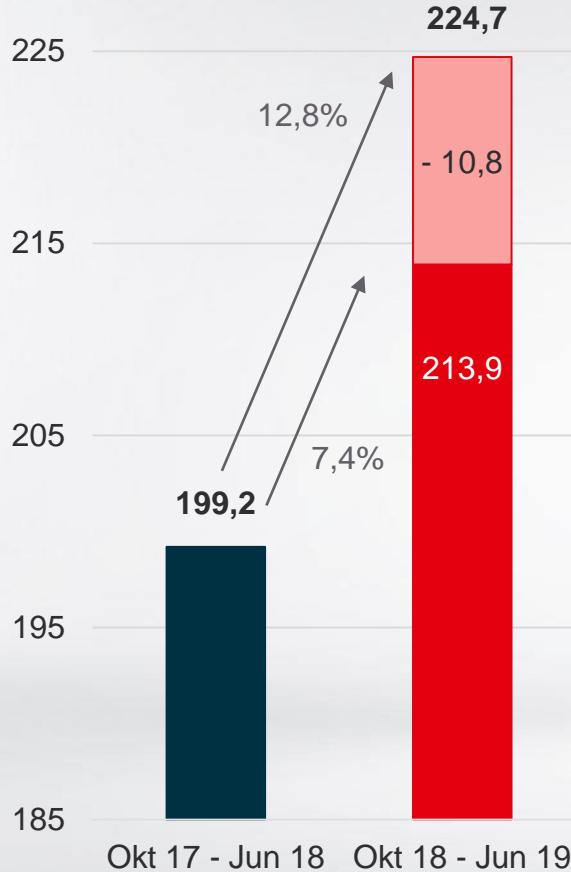
IT's that empowering.
Resultate des
3. Quartals 18/19

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

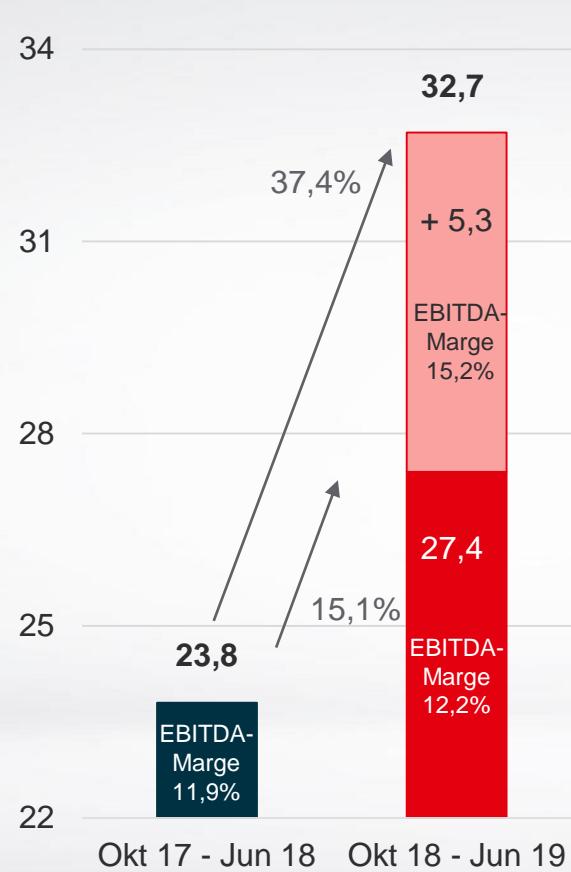


DATAGROUP

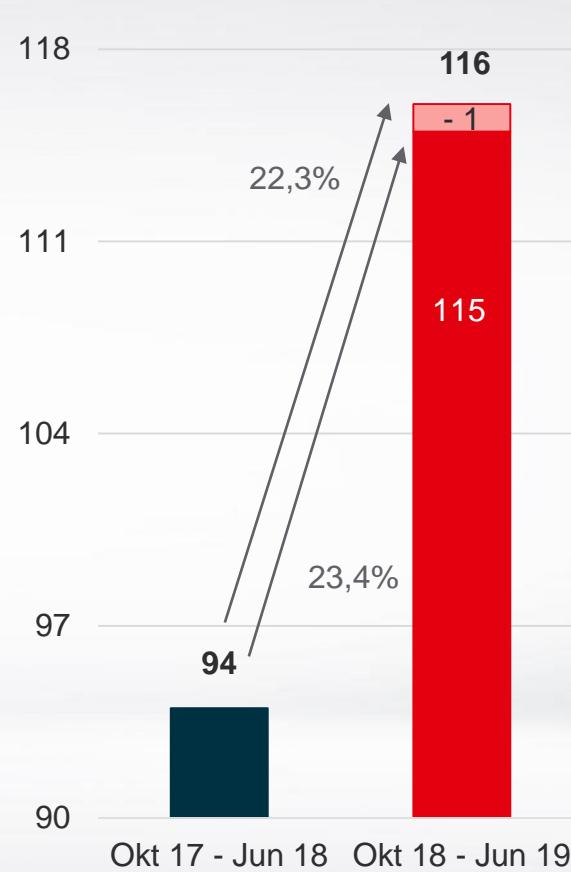
Mio. € Umsatz



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%
davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	29.764	90.331 ^{a)}	203,5%	90.331	203,5%
davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease	1.915	22.985 ^{b)}	1.100,3%	2.197	14,7%
davon Pensionsrückstellungen	40.610	37.744	-7,1%	37.744	-7,1%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	61.488	75.659	23,0%	67.563	9,9%
davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	9.943	8.682	-12,7%	8.682	-12,7%
davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease	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 Schulscheindarlehens 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.)

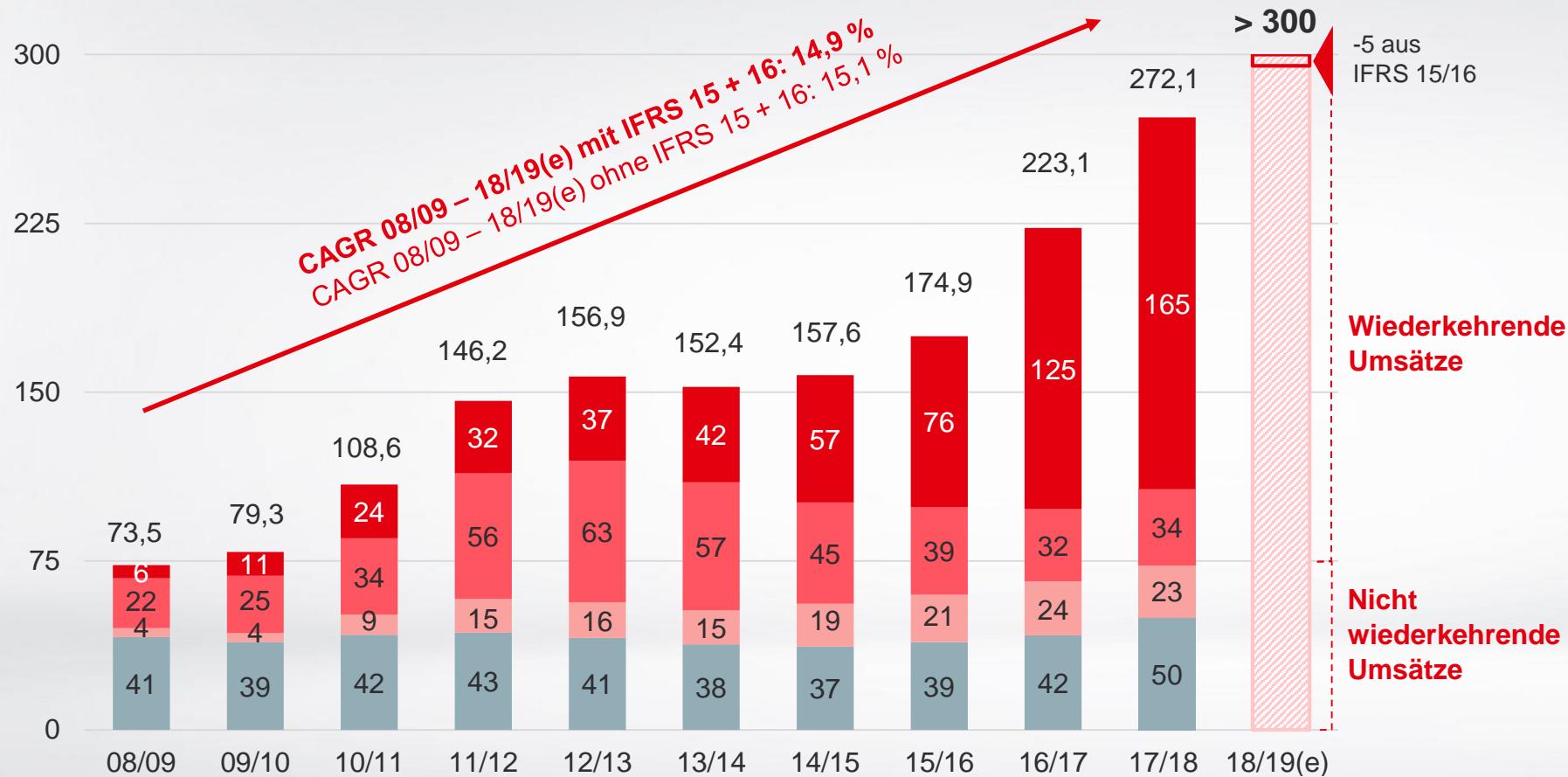
d) Bilanzsummenausweitung bedingt durch IFRS 15+16 sowie Aufnahme Schulscheindarlehen

Starkes Wachstum bei wiederkehrenden Service-Umsätzen mit hohen Margen



DATAGROUP

Mio. € Umsatz 08/09 – 18/19(e)



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

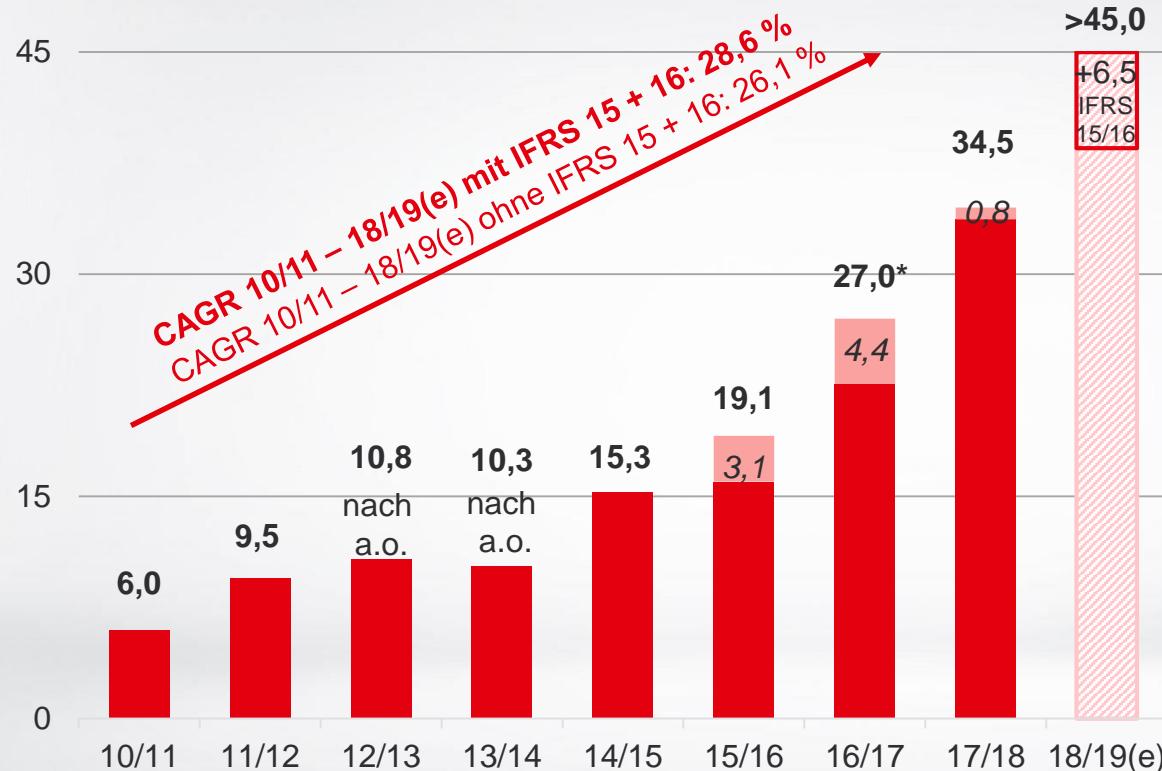
88% Rohertrag 17/18 aus
wiederkehrenden
Umsätzen

- 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

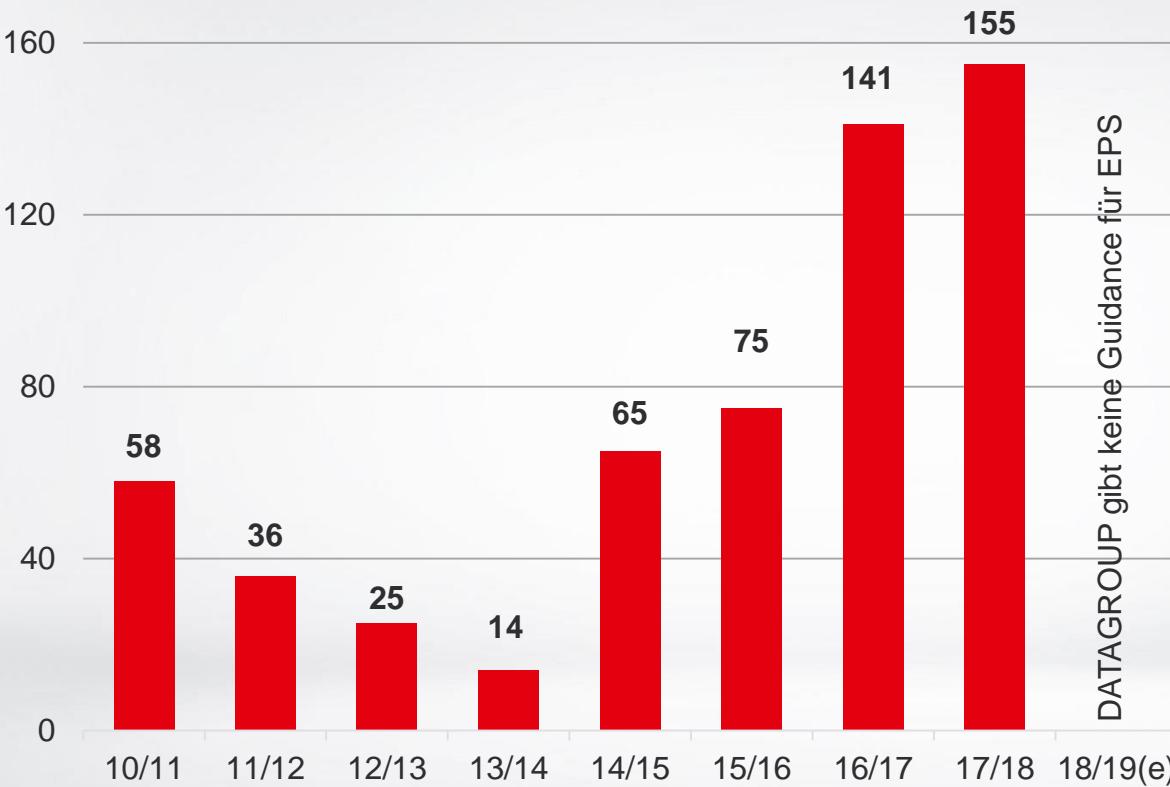
■ Effekte aus der Umstellung auf IFRS 15/16

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

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

EPS-Entwicklung

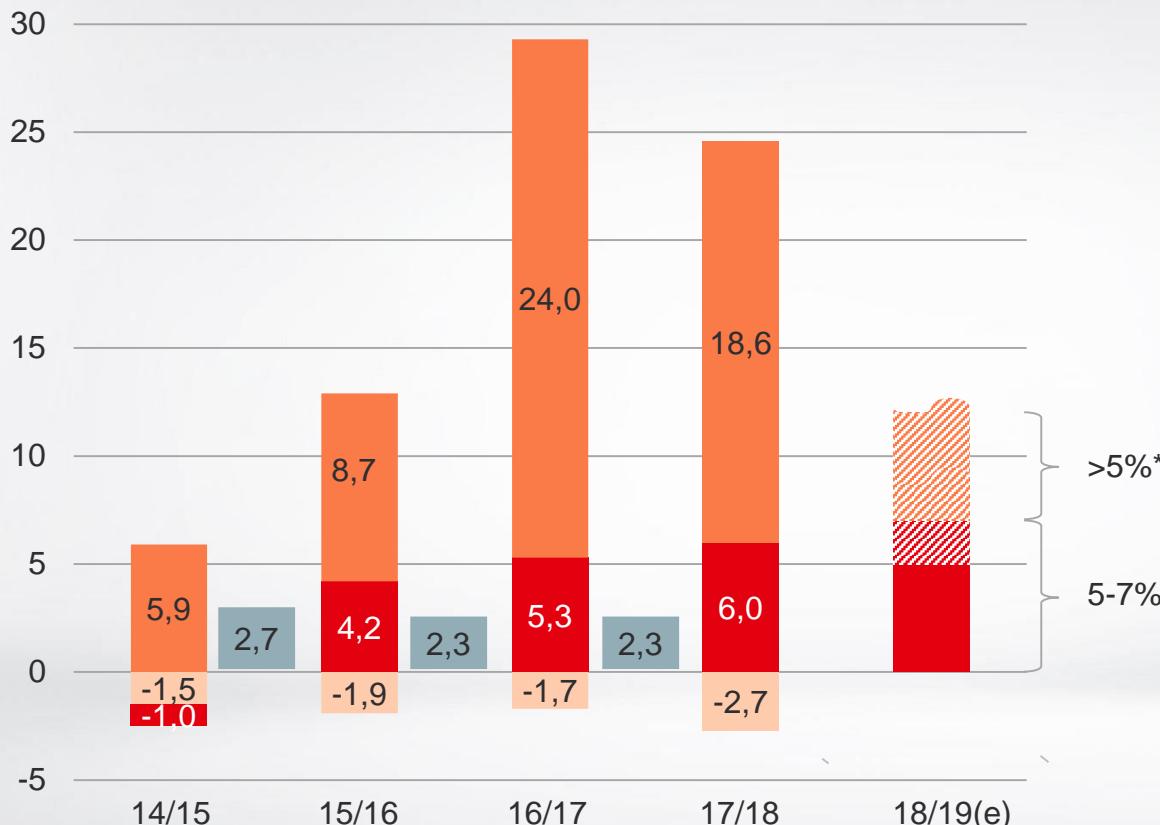
EPS 10/11 – 17/18 (Cent)



Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

Das organische Wachstum unserer Gesellschaften

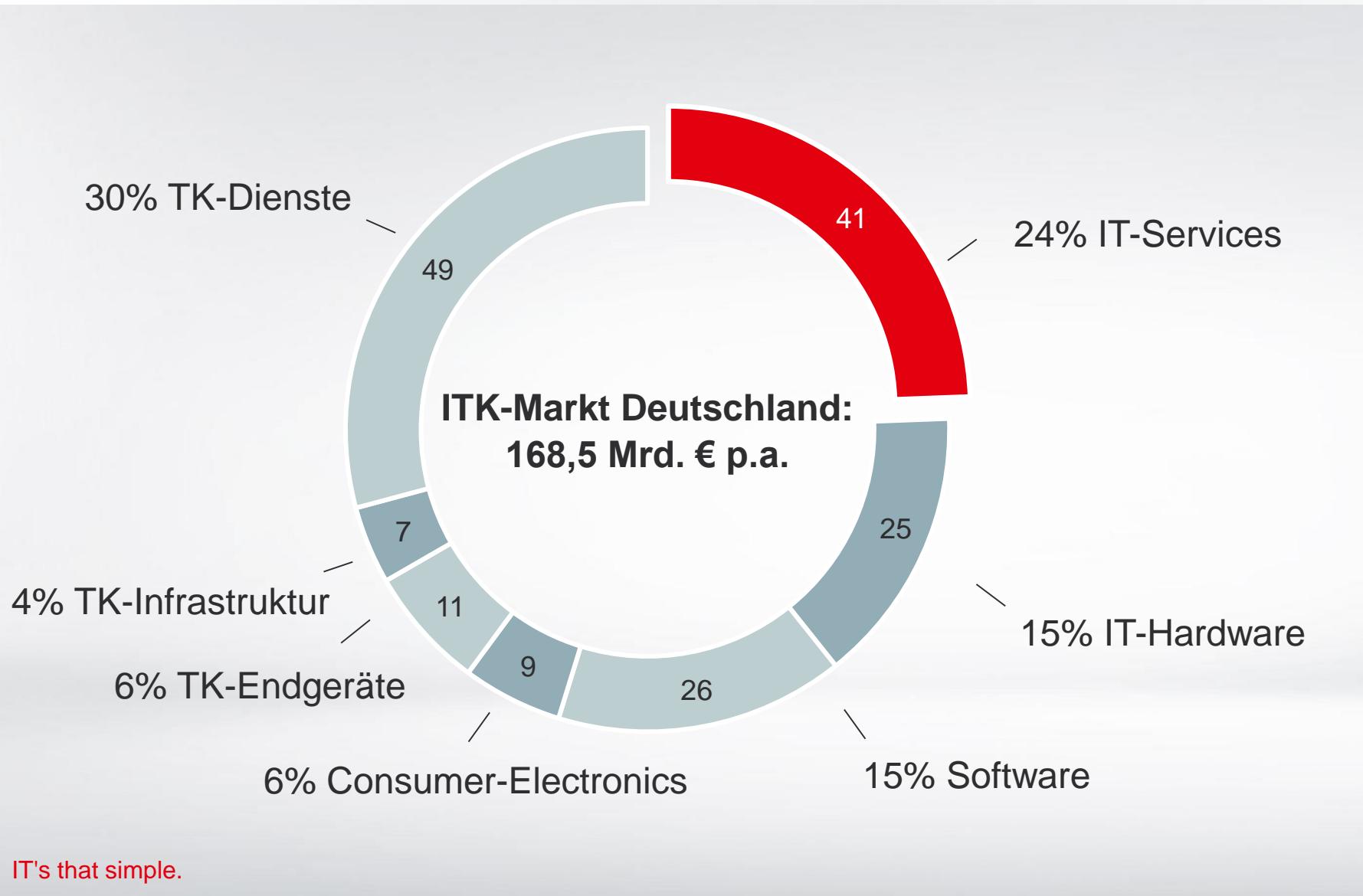
Wachstum in %



- 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.

Wachstumsstrategie





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.



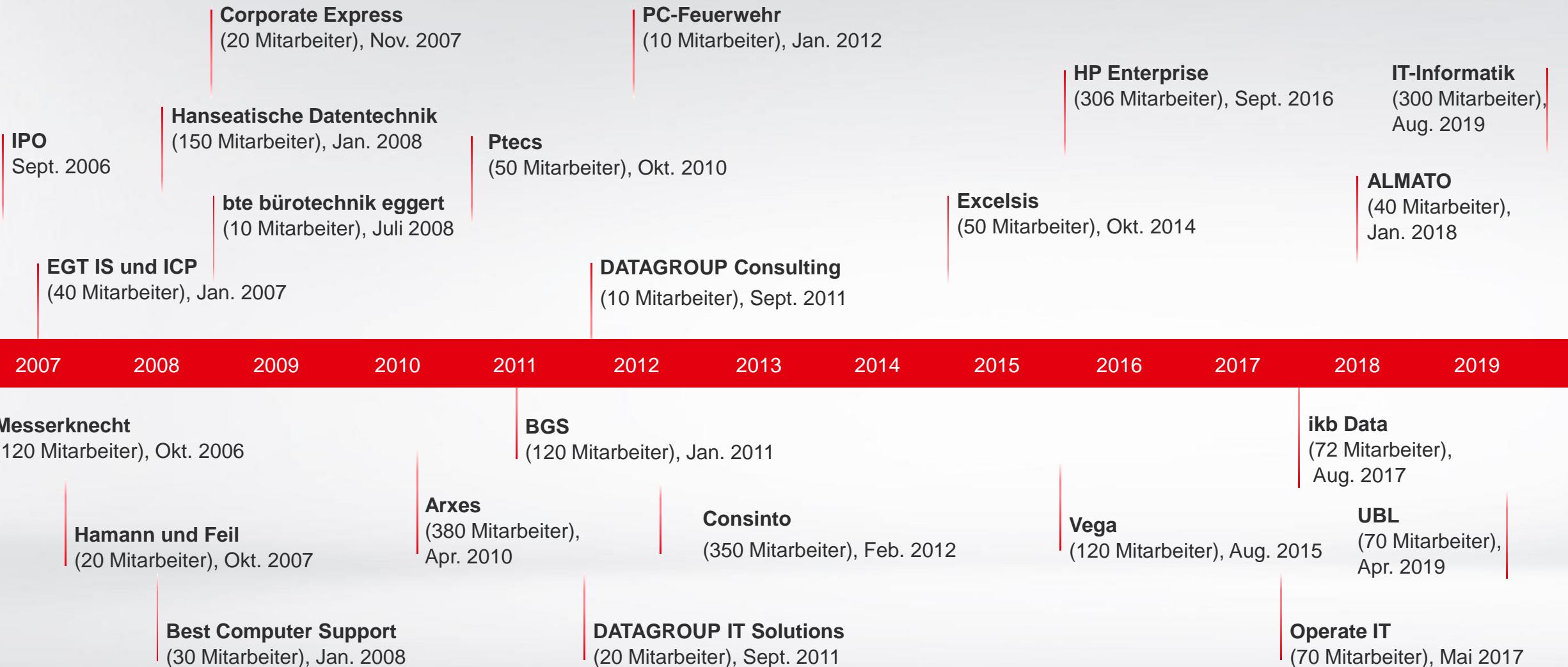
Wachstumssäule 2: Upselling bei Bestandskunden



- 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



Unsere jüngsten Akquisitionen

zum 01.08.19 Assets der IT-Informatik GmbH



DATAGROUP



IT's that simple.

- 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

Unsere jüngsten Akquisitionen zum 01.04.19 UBL Informationssysteme GmbH

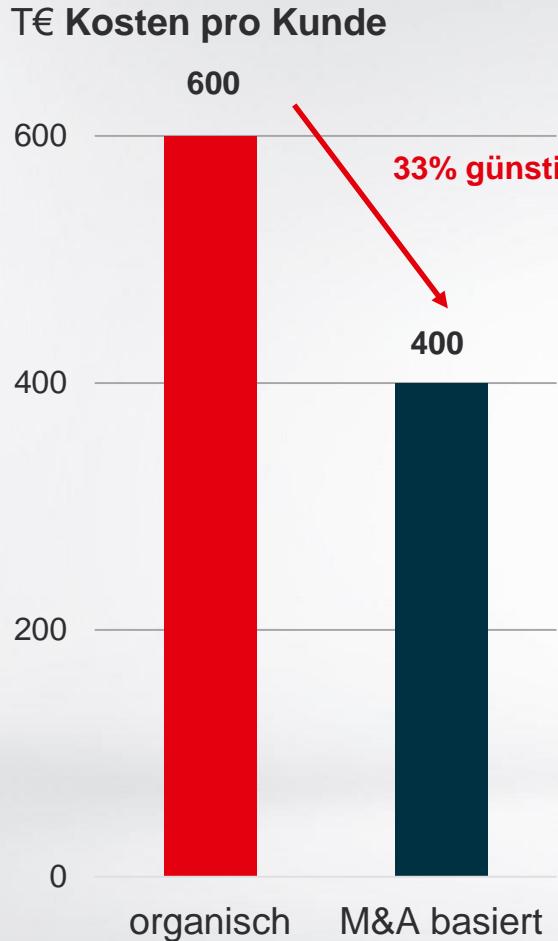


DATAGROUP



- 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



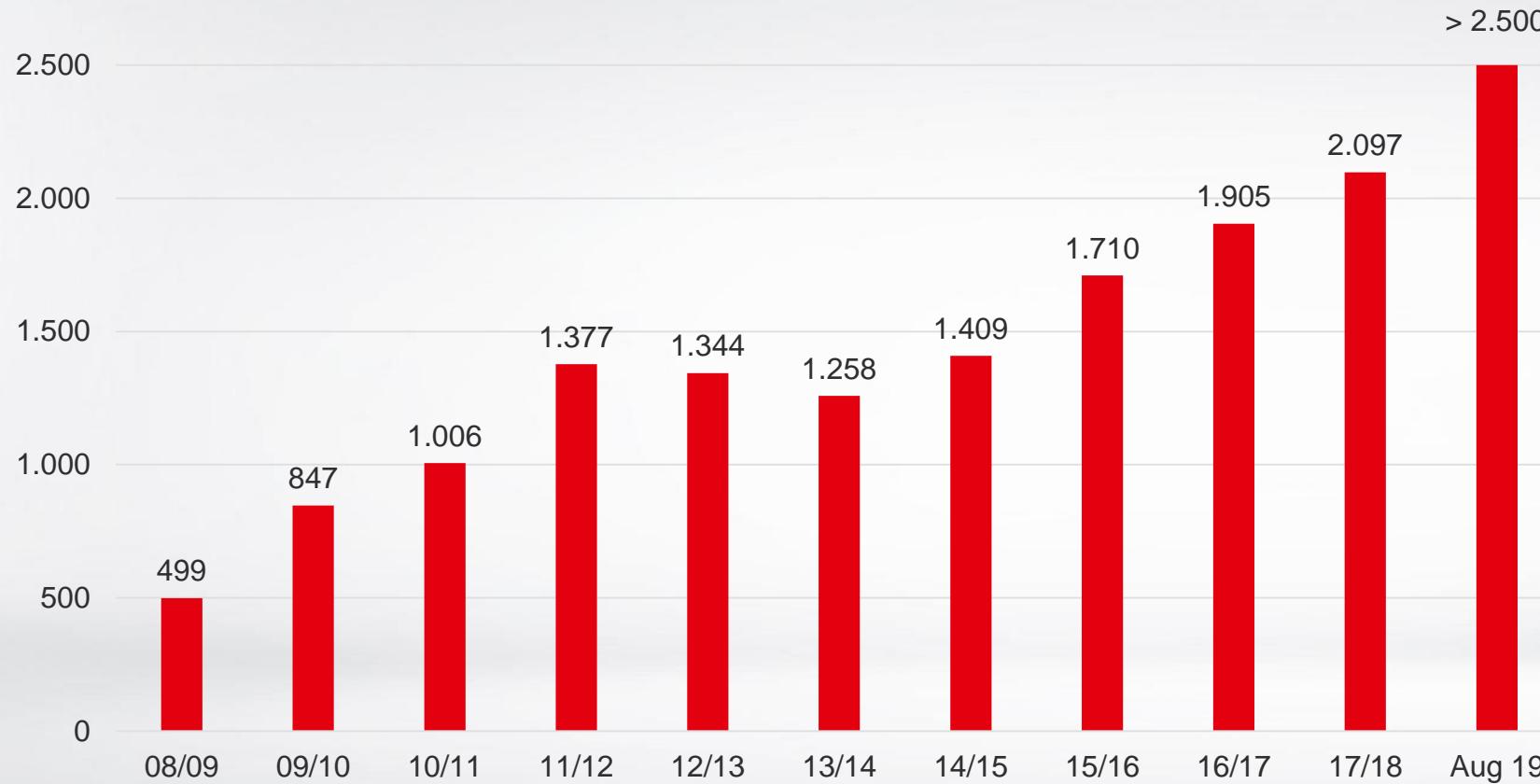
Realisierte Kaufpreis Multiples

Gesellschaft (Kaufjahre: 2006 – 2018)	Kaufpreis (netto)	Multiples zum Kaufzeitpunkt		Multiples auf Basis Ist / FC 17/18	
		In T€	EBITDA	EBIT	EBITDA
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

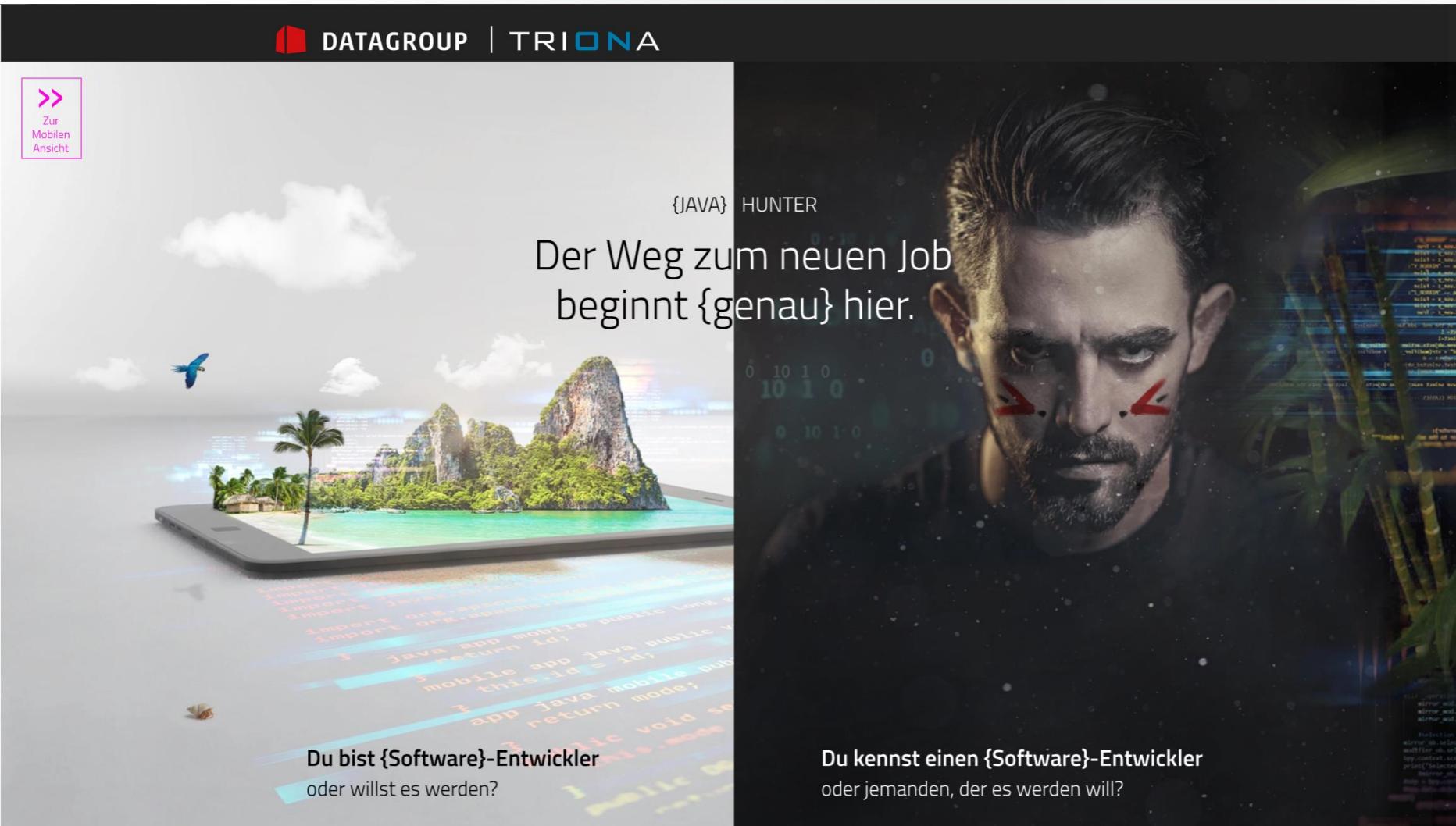
IT's us.

Mitarbeitergewinnung in Zeiten des
Fachkräftemangels

Die Jagd beginnt!



Java Hunter – Recruiting gesuchter Profile



■ 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





Durchschlagender Erfolg

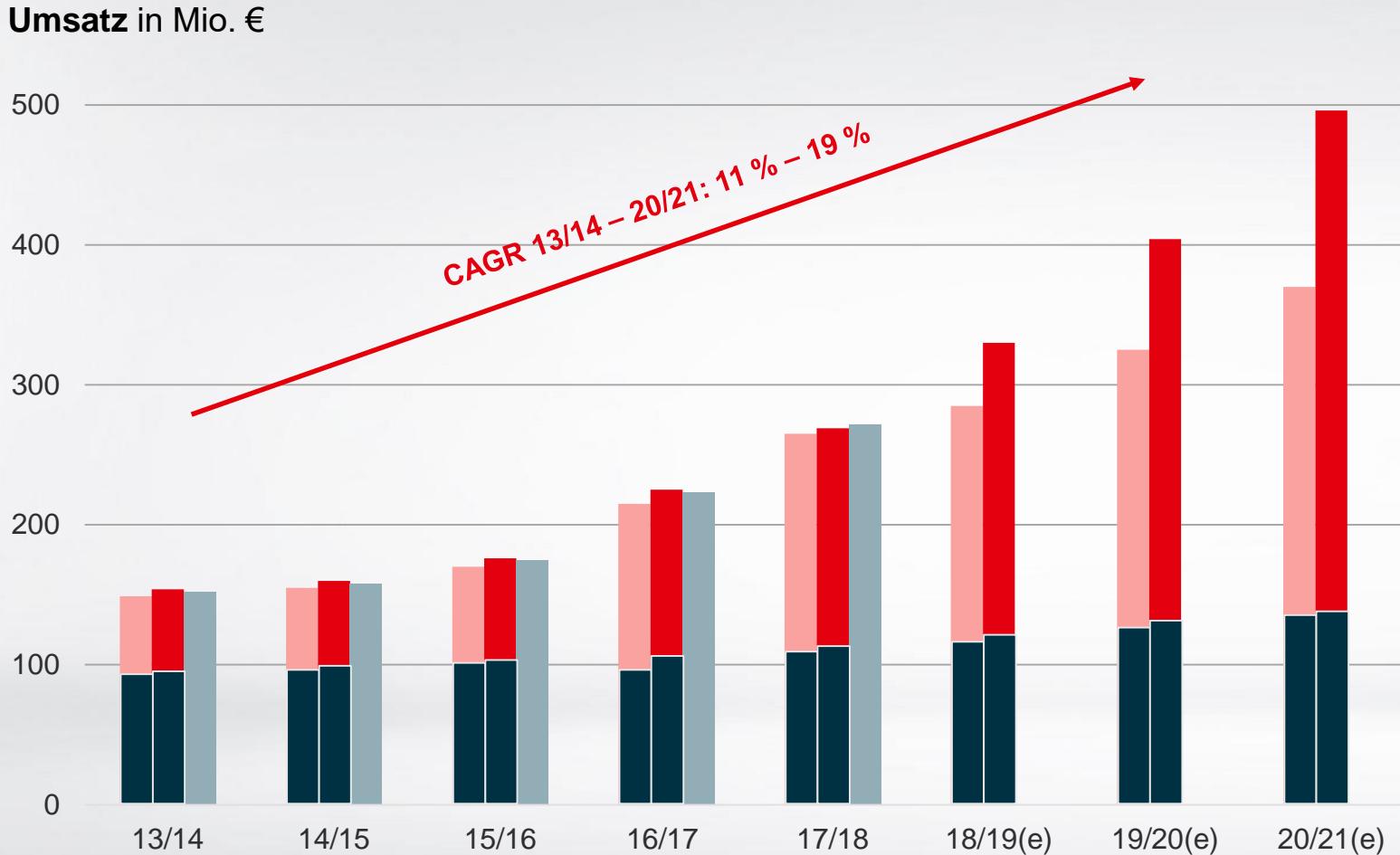
- Sehr wirksame Recruitingkampagne für sonst nur aufwändig zu findende Jobprofile – von 32 Bewerbern sind 23 ein Treffer
- Attraktives Kosten-Nutzen-Verhältnis – eine Einstellung ist 50% günstiger als einen Personaldienstleister zu nutzen
- Nachhaltige Recruitingkampagne – Initiativbewerbungen bis heute
- 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



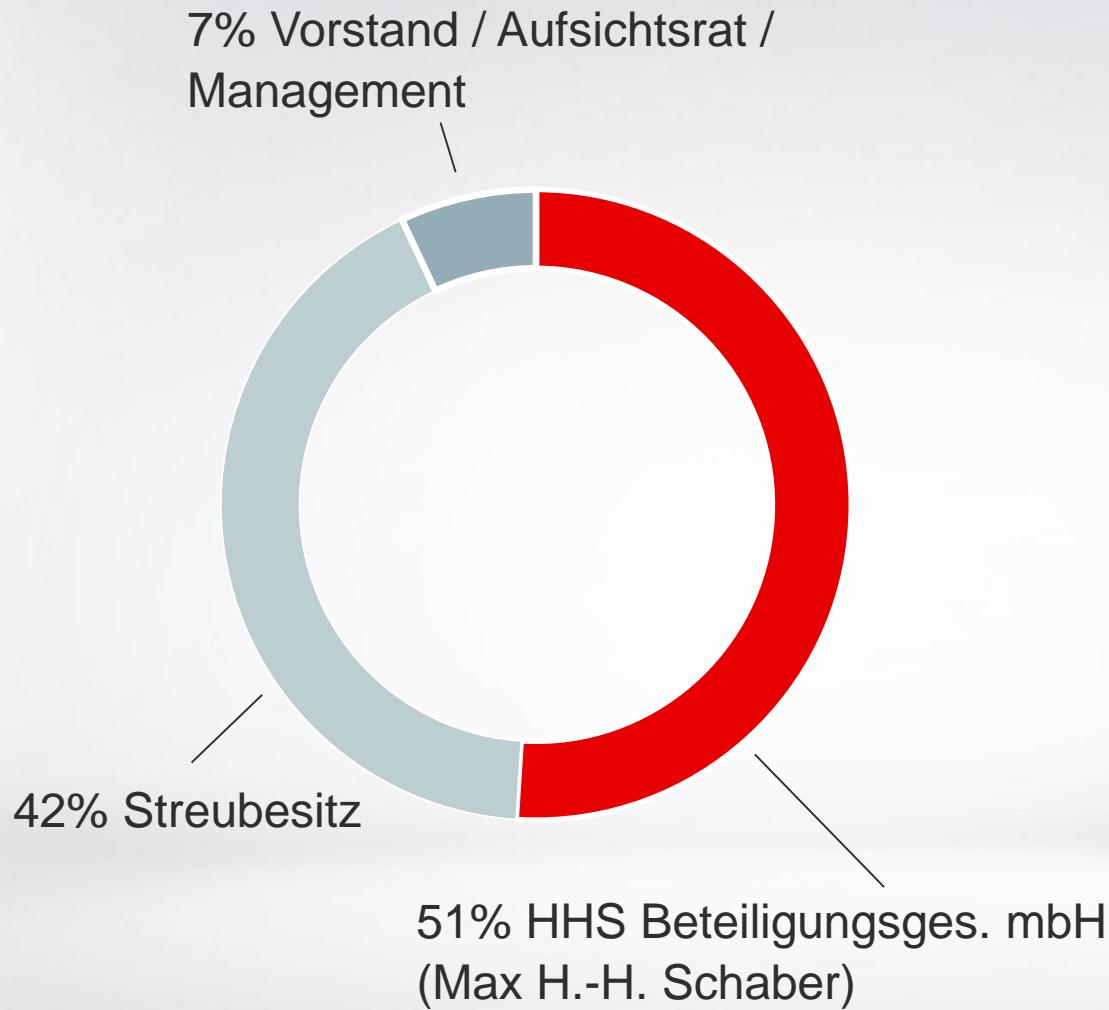
Unsere Ambition
bis 20/21:

- > 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.

Aktionärsstruktur



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

Wesentliche Aktionäre Freefloat*:

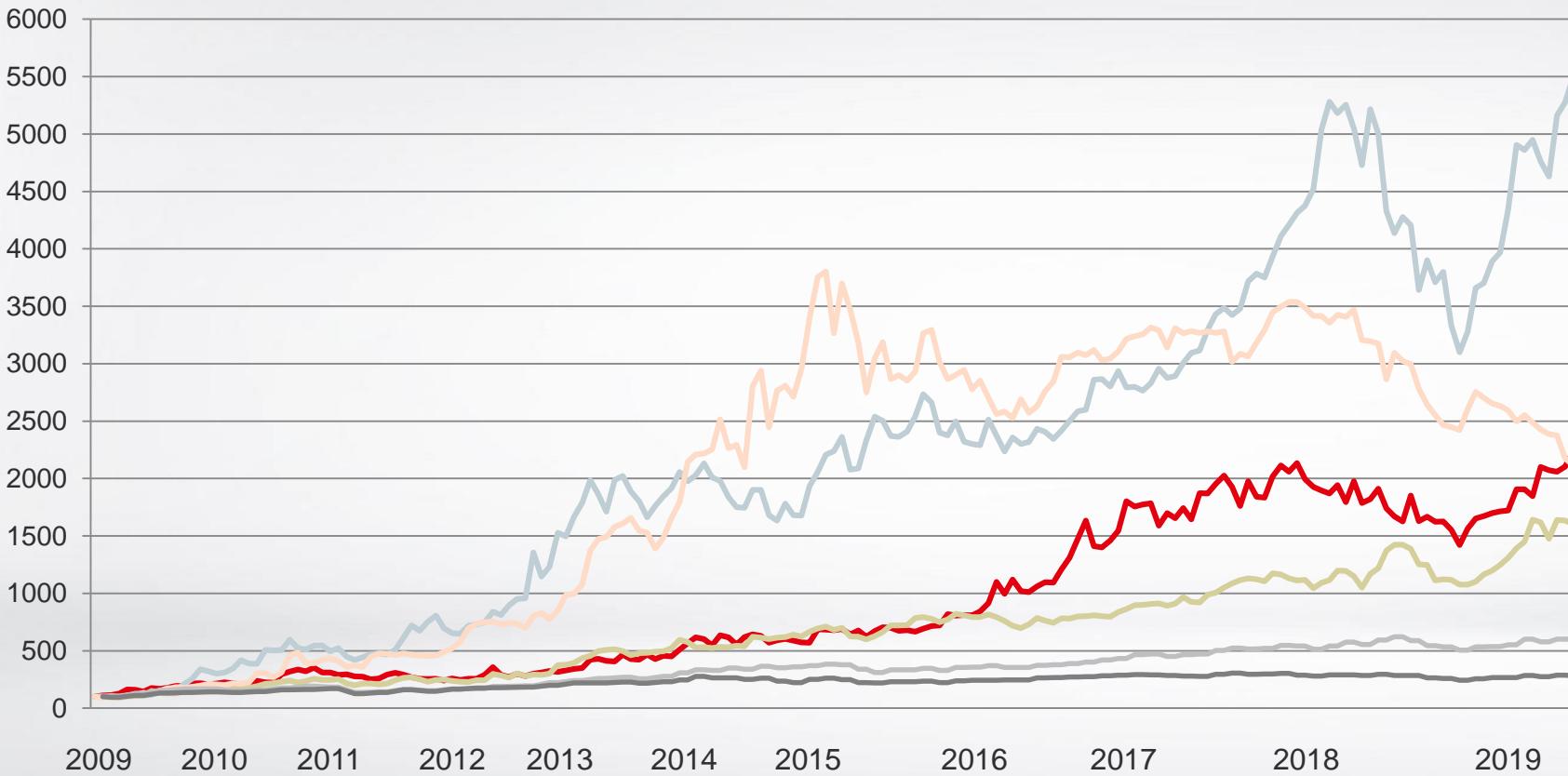
Investor	Prozent %
Deutsche Bank AG	4,42
Taaleri Rahastoyhtio	1,93
Universal Investment	1,44
Lannebo Fonder AB/Sw	1,02
Universal Investment	1,01
KBC Group NV	0,67
Massachusetts Mutual	0,62
Allianz SE	0,60
Wallberg Invest SA	0,60
Fondbolaget Fondita	0,58
Société de Gestion	0,48

* HAUCK & AUFHÄUSER: Designated Sponsoring Report August 19



DATAGROUP 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)



WARBURG RESEARCH

56,00 €, Kaufen
(Update)

HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

52,00 €, Kaufen
(Update)

BAADER

EDISON

36,00 €, Verkaufen
(Update)

Qualitative Analyse
(Update)

QUIRIN
PRIVATBANK

54,00 €, Kaufen
(Update)

BERENBERG
PRIVATBANKIERS SEIT 1590

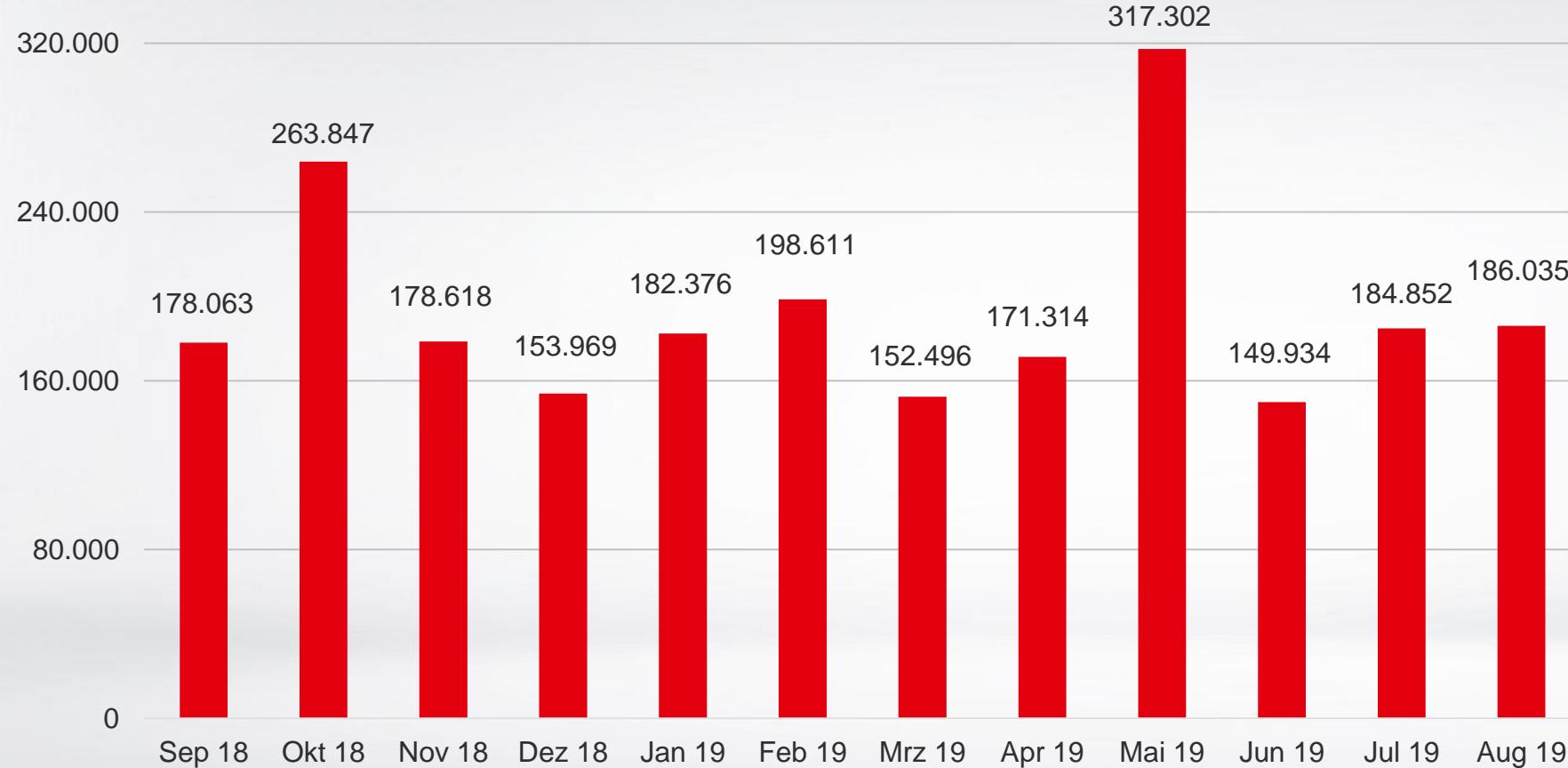
49,00 €, Kaufen
(Update)

HSBC
Global Research

51,00 €, Kaufen
(Update)

Umsätze in der Aktie

Handelsvolumen pro Monat (in Stück)



Quelle: Hauck & Aufhäuser

Warum lohnt sich ein Invest in DATAGROUP?

IT's that profitable.



DATAGROUP



IT's that simple.

- 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



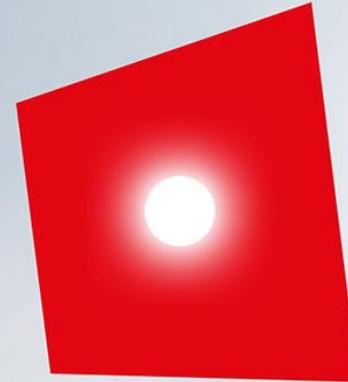
Auszug aus dem Finanzkalender



- **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%
Andere aktivierte Eigenleistungen	556	457	-17,8%
Gesamtleistung	199.748	214.376	7,3%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	57.125	60.395	5,7%
Rohertrag	142.623	153.981	8,0%
<i>Personalaufwand</i>	100.109	107.455	7,3%
EBITDA	23.751	32.663	37,5%
EBIT	13.288	16.088	21,1%
<i>Finanzergebnis</i>	-1.877	-1.748	-6,9%
EBT	11.411	14.340	25,7%
Periodenüberschuss	7.823	9.615	22,9%
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%

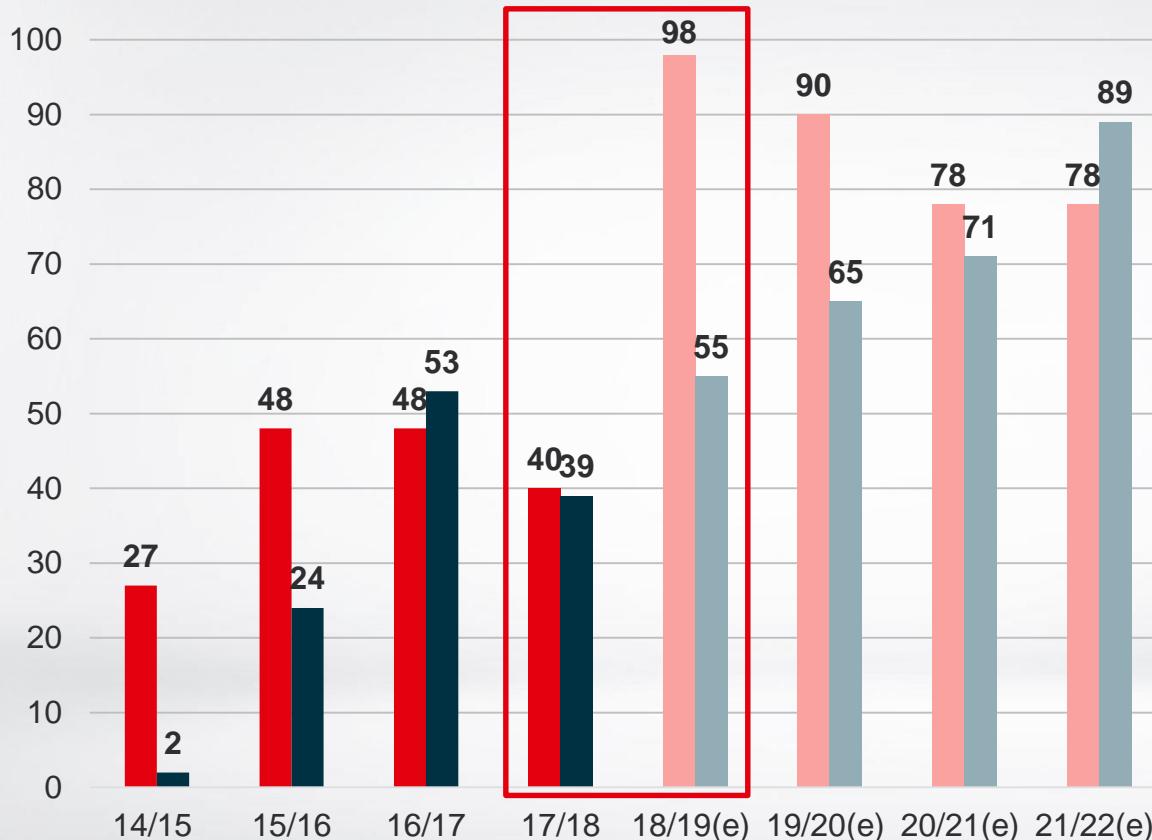
1) Verzerrender Effekt durch die Übernahme von UBL Informationsysteme GmbH 1.782 T€

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.€

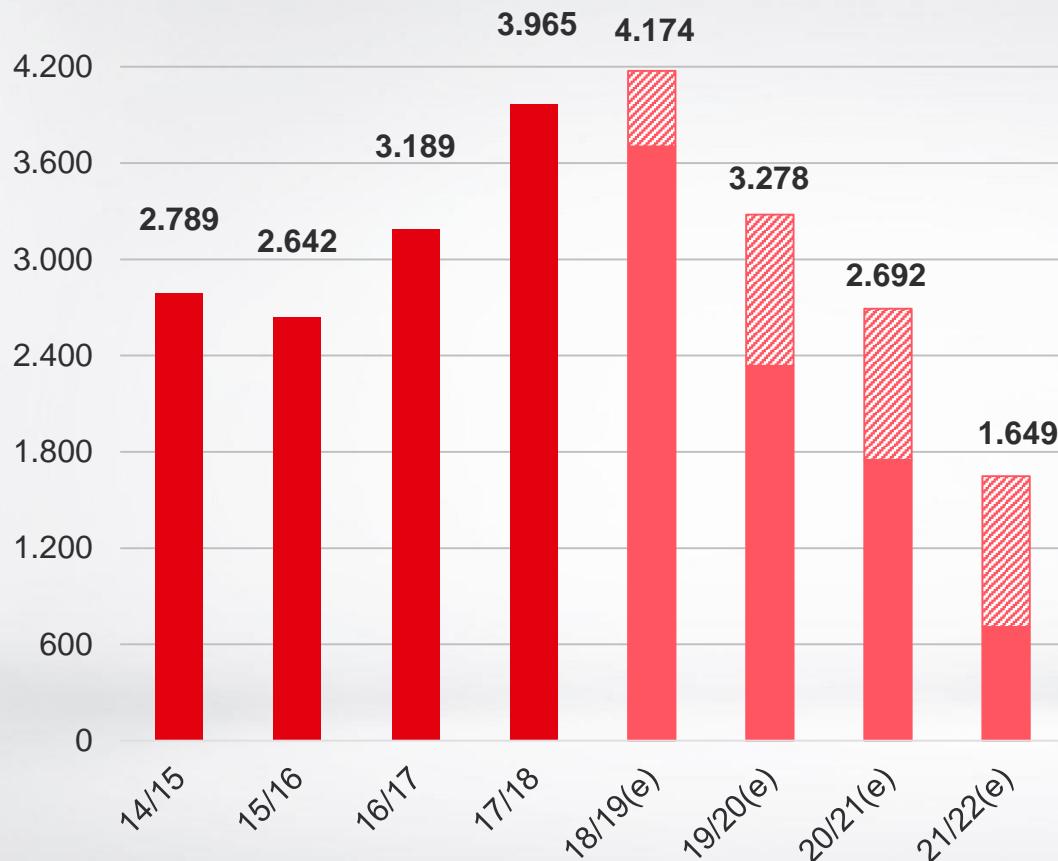
■ Zahlungsmittel

■ Bankverbindlichkeiten

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

Entwicklung der Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

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

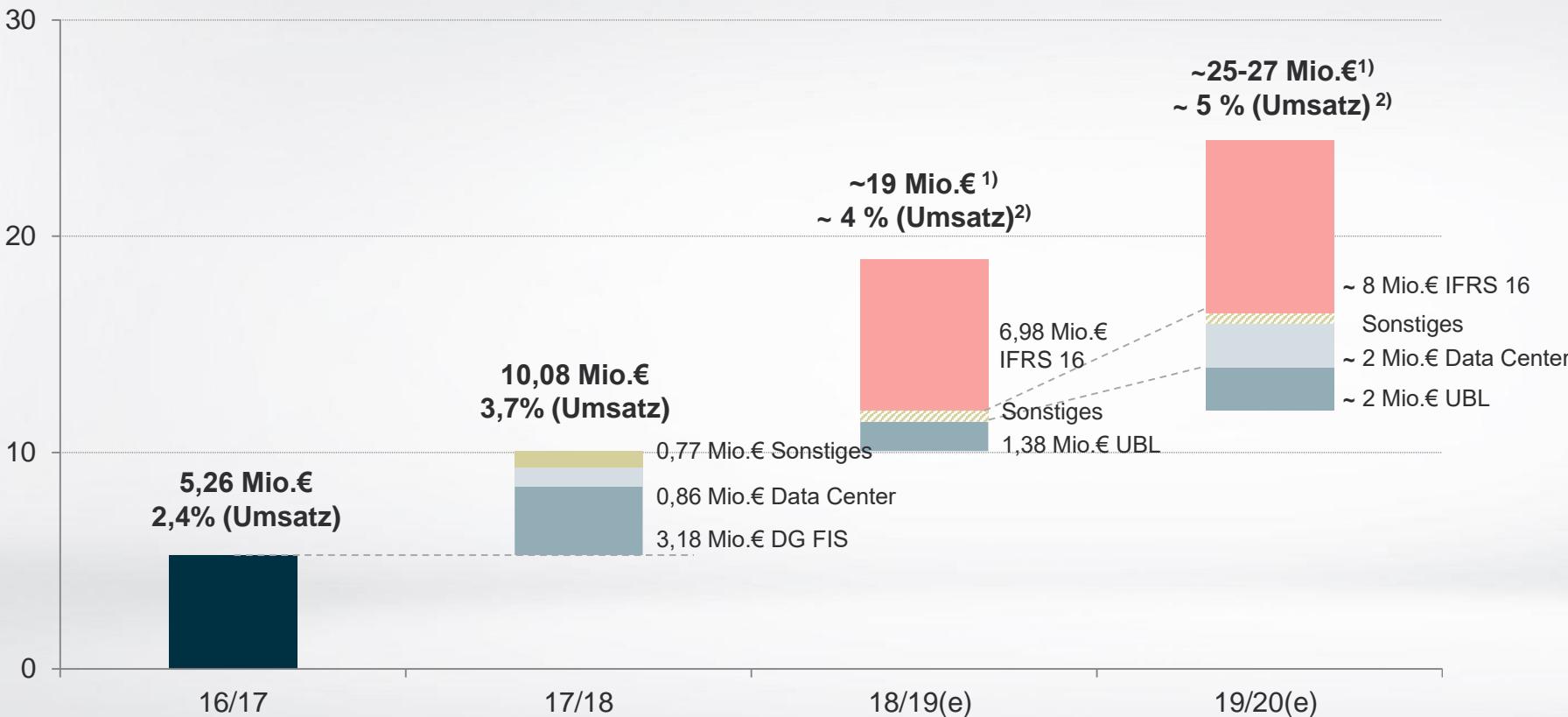


 Effekte aus der Akquisition von UBL

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

Entwicklung der Abschreibungen ohne PPA

Entwicklung in Mio. €





Vorstand



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

Vorstand



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



Vorstand



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.

Aufsichtsrat



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



Aufsichtsrat



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

Aufsichtsrat



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



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



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.