



DATAGROUP



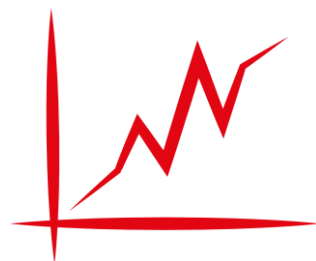
IT's that simple.

Analystenpräsentation Januar 2021

15 Jahre fortgesetztes Wachstum Ein Invest in DATAGROUP is that...



... PROFITABLE



15,0 %*
EBITDA-Marge

5,9 %*
EBIT-Marge

... SECURE



14,2 %
Umsatzwachstum
CAGR 10/11 – 19/20(v)

82 %
Wiederkehrende
Erträge

... STRONG



>2.700
Mitarbeiter/innen

>30
Hauptstandorte in
Deutschland

* Vor Risikovorsorge
Geschäftsjahr 19/20

IT's that simple.



Führender IT-Service-Anbieter in Deutschland (Quelle Lünendonk)

- Full-Service für IT- und Cloud-Services
- Für Firmen mit 100 – 5.000 Mio. € Jahresumsatz und öffentliche Einrichtungen
- Über 2.700 Mitarbeiter ausschließlich in Deutschland
- Bundesweit nah am Kunden
- Kompetente Ansprechpartner auf Augenhöhe
- Innovativer Service-as-a-Product-Ansatz mit der CORBOX Service Suite

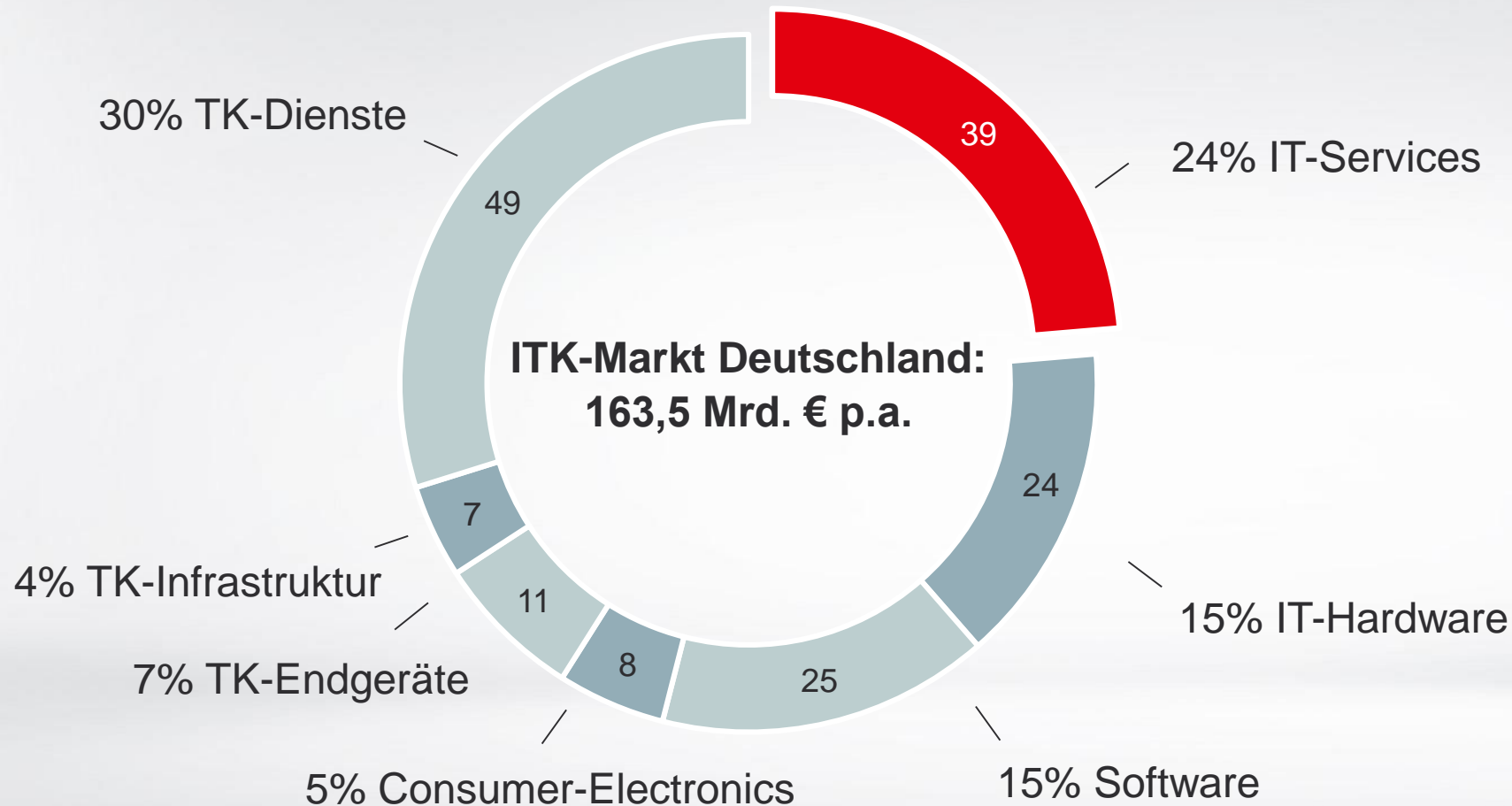


Wachstumsstrategie

DATAGROUP wächst stärker als der Markt



DATAGROUP

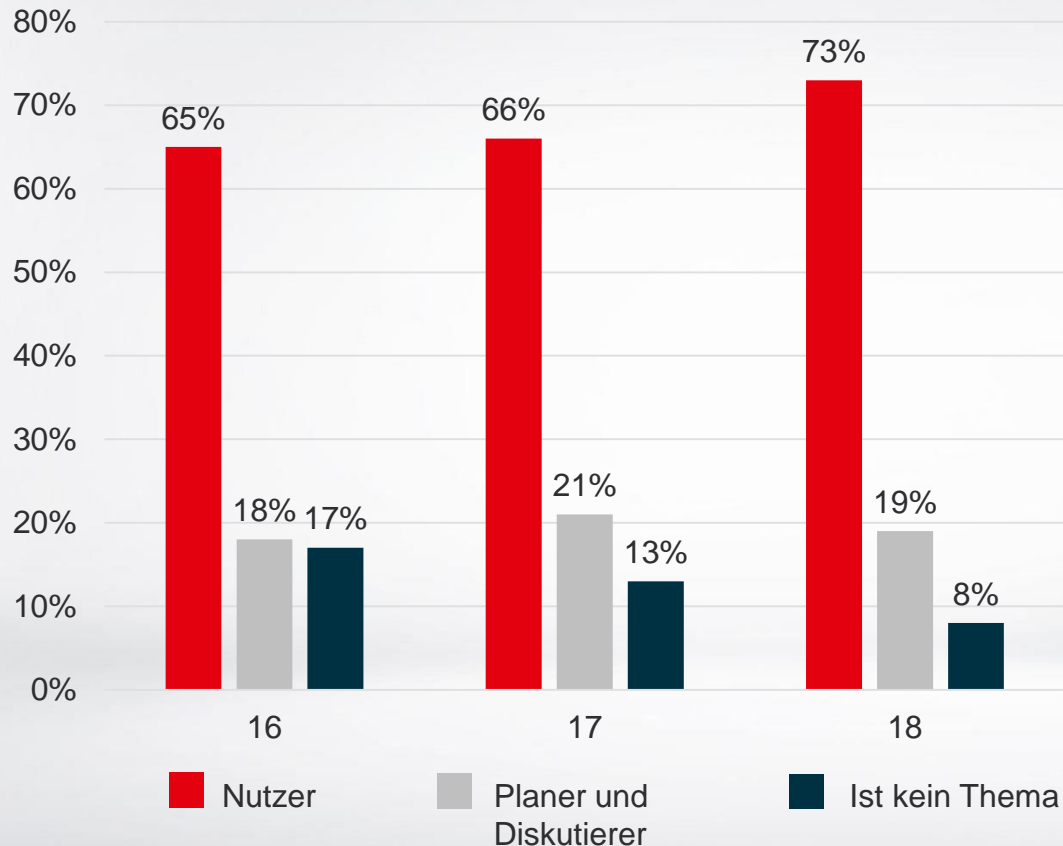


- Moderates, Corona-bedingtes Sinken des Marktvolumens 2020 laut Bitkom um 3,3%
- Mit 4 – 6% organischem Wachstum in den letzten Jahren ist DATAGROUP stabil aufgestellt
- Und wächst zusätzlich ca. 8 – 12% anorganisch

in Mrd. €
Quelle: Bitkom, Juni 2020

Cloud Computing als Treiber DATAGROUP als Cloud Orchestrierer

Inwieweit nutzt Ihr Unternehmen bereits Cloud Computing?



- Cloud Computing hat sich als führende Technologie in Deutschland etabliert
- Nutzer wählt zwischen Private Cloud-, Public Cloud- oder hybridem Cloud-Modell
- DATAGROUP versteht sich als Cloud-Orchestrierer
- Wir bieten alle Modelle an und begleiten unsere Kunden von der Transition in die Cloud bis hin zum Betrieb inkl. einem kontinuierlichen Monitoring
- Besonders im Mittelstand besteht noch großes Potential



Auch personell stellen wir uns den neuen Gegebenheiten



IT's that simple.

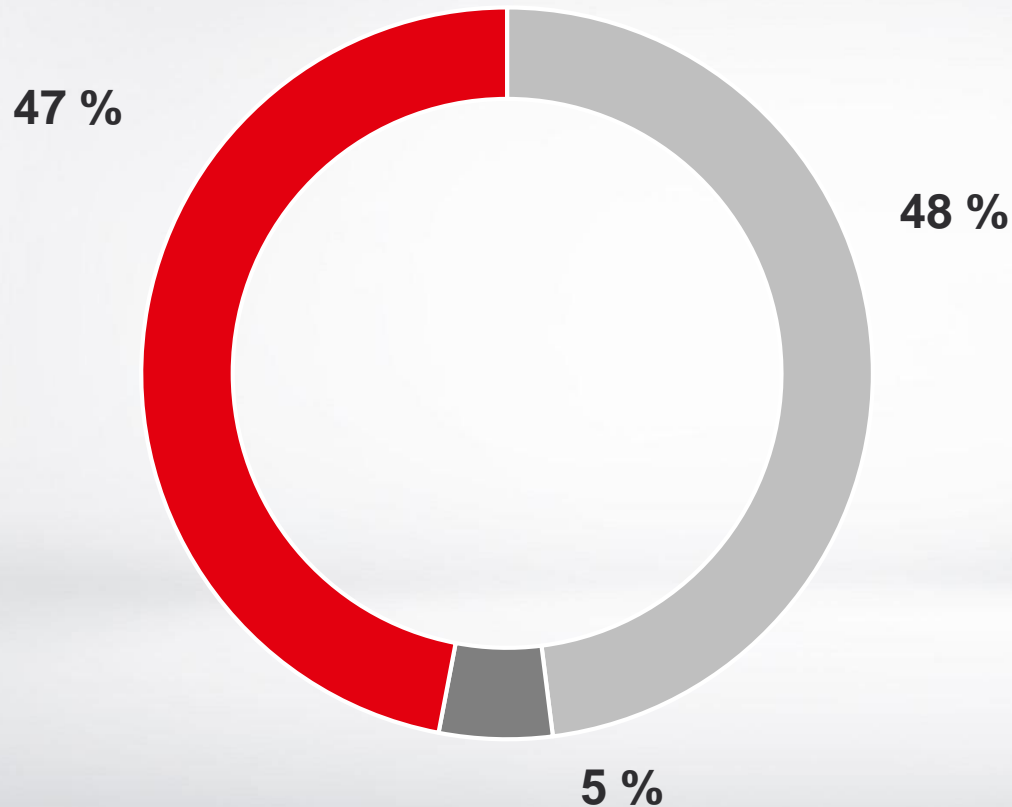
Die Ausbildungsoffensive auf Microsoft Azure ist nahezu abgeschlossen

Wir verfügen heute über:

- **48** Mitarbeiter/innen ausgebildet als **Azure Administrator**
- **28** Mitarbeiter/innen in Ausbildung zum **Azure Architect**
- **26** Mitarbeiter/innen bald in Ausbildung zum **Azure Developer**

Jedes zweite Unternehmen möchte mit einem Full-Service-Dienstleister zusammenarbeiten

Welchen Ansatz verfolgt Ihr Unternehmen bei der Vergabe von Auftragspaketen an externe Beratungs- und IT-Dienstleister im Rahmen einer ERP-Umstellung?



IT's that simple.

- Als Full-IT-Service Provider und One-Stop-Shop mit über 30 Lokationen in Deutschland bietet DATAGROUP beste Voraussetzung den Full-Service-Ansatz zu erfüllen

- Full-Service-Ansatz: Prozess-Reengineering, Migration und anschließender Betrieb durch einen Dienstleistungspartner
- Multi-Provider-Ansatz: Prozess-Reengineering, Migration und anschließender Betrieb durch mehrere Dienstleistungspartner
- Sowohl als auch, je nach Projektanforderungen

Quelle: Lünendonk S/4HANA-Studie, November 2019



Verunsicherung durch Covid-19 für das Jahr 19/20



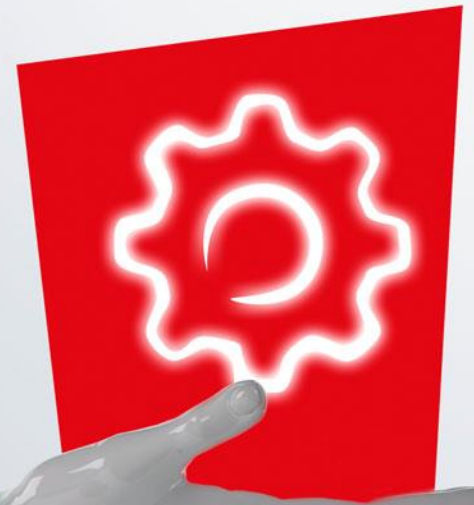
- Langfristige Serviceverträge mit einem hohen Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse wirken als Schutzschild gegen einen Corona-bedingten Geschäftsrückgang
- Negative Auswirkungen auf kleine Teile unseres Geschäfts mit Projektcharakter
 - Transitionen
- Positive Impulse durch verstärktes mobiles Arbeiten bei unseren Kunden



DATAGROUP

IT just works.

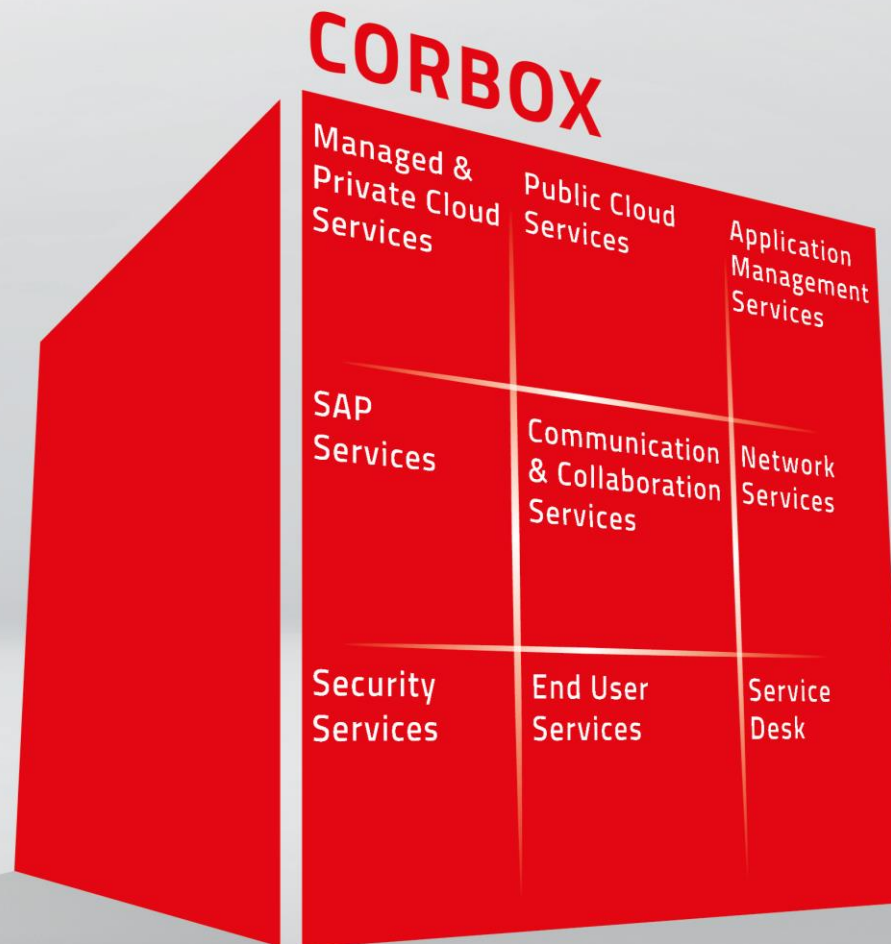
Optimale Kombination aus lokaler und
zentraler Produktion



Das Full-Service-Angebot als Alleinstellungsmerkmal



DATAGROUP

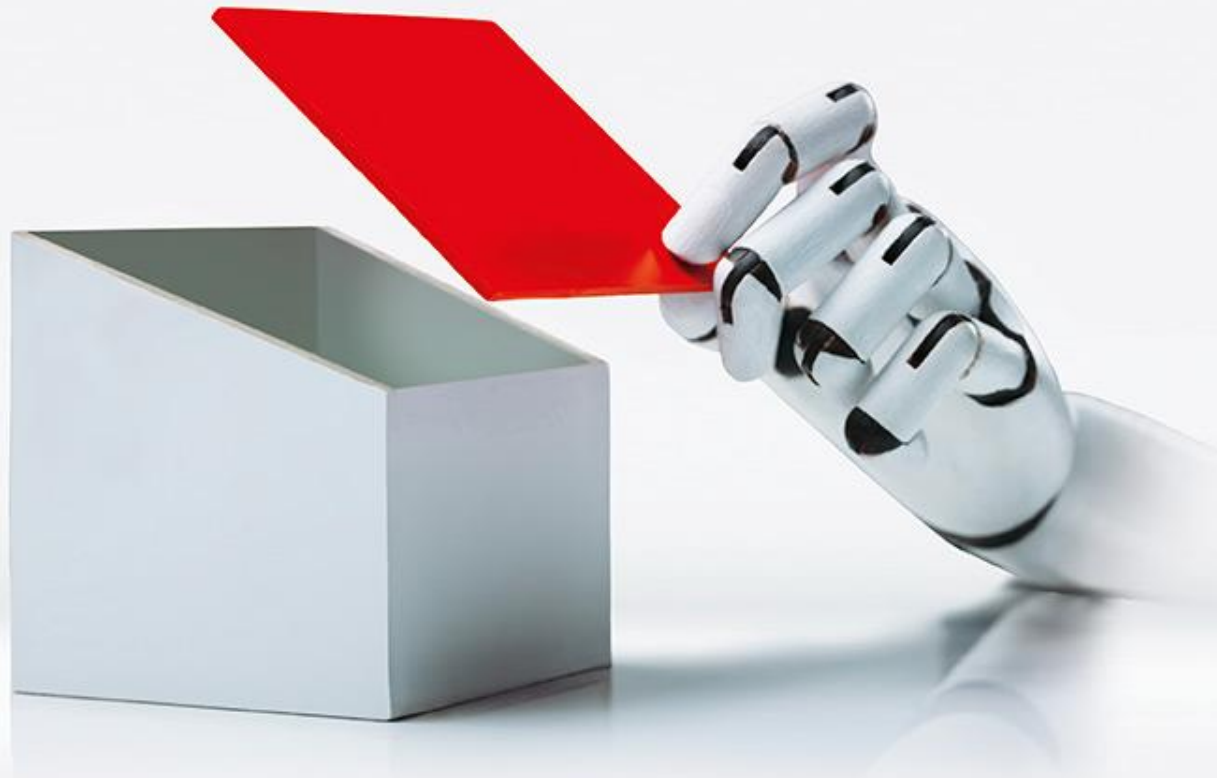


- „Service-as-a-Product“ statt „time-and-material“
- Modulare Lösung für sorgenfreien IT-Betrieb
- Skaleneffekte / industrielle Leistungserbringung
- ISO 20000 zertifiziert (TÜV Süd)

1. Auf der Basis von Standardisierung Fabrikhafte Fertigung des IT-Betriebs



DATAGROUP



- Bereitstellung nach industriellen Maßstäben auf Basis festgelegter Rollen, Prozesse und Verfahren
- Standardisierung als Basis für Automatisierung und Effizienzgewinne
- DATAGROUP als Cloud Enabler

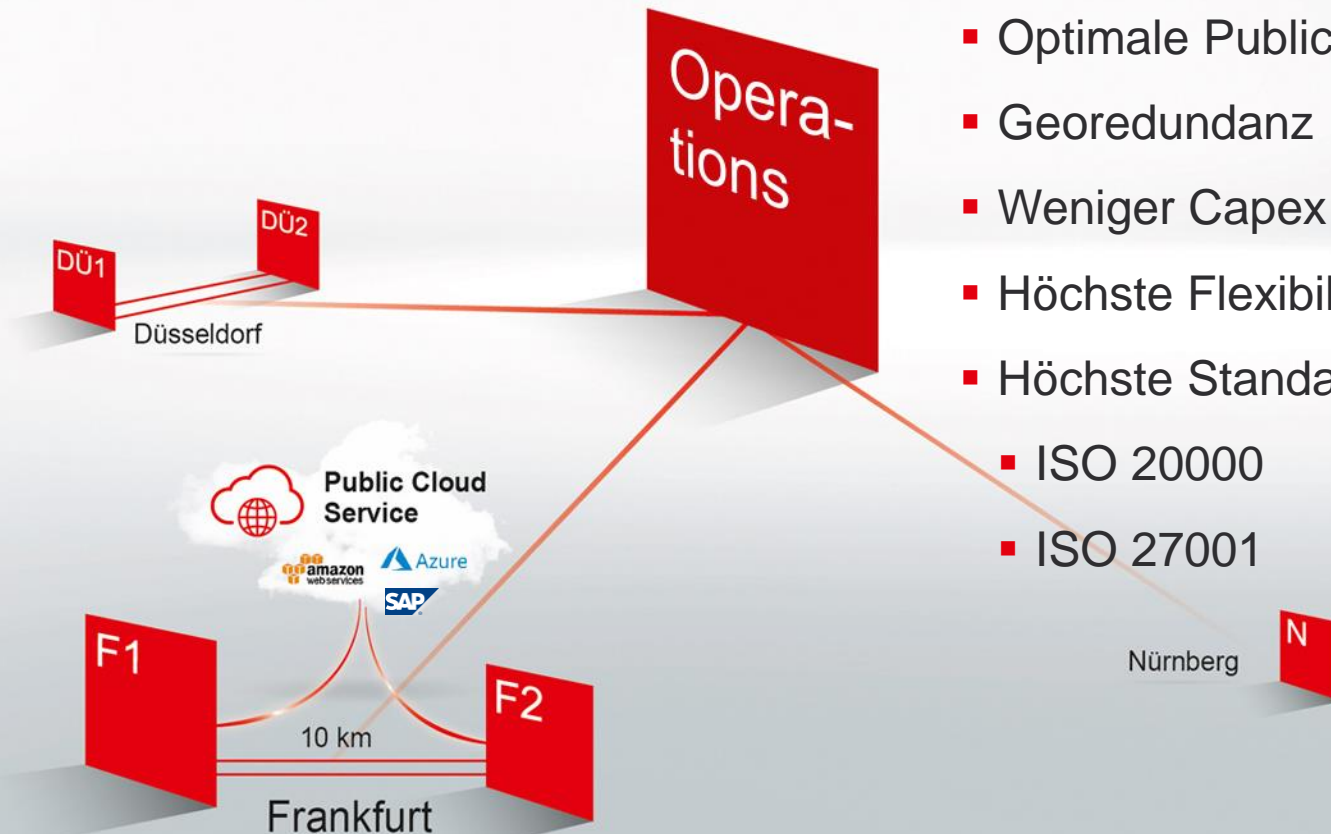
2. Auf der Basis von Rechenzentren in Deutschland mit Public Cloud Integration



DATAGROUP

Vorteile der Colocation Strategie:

- Maximale Sicherheit
- Optimale Public Cloud Anbindung
- Georedundanz
- Weniger Capex
- Höchste Flexibilität und Skalierbarkeit
- Höchste Standardisierungsgrad:
 - ISO 20000
 - ISO 27001



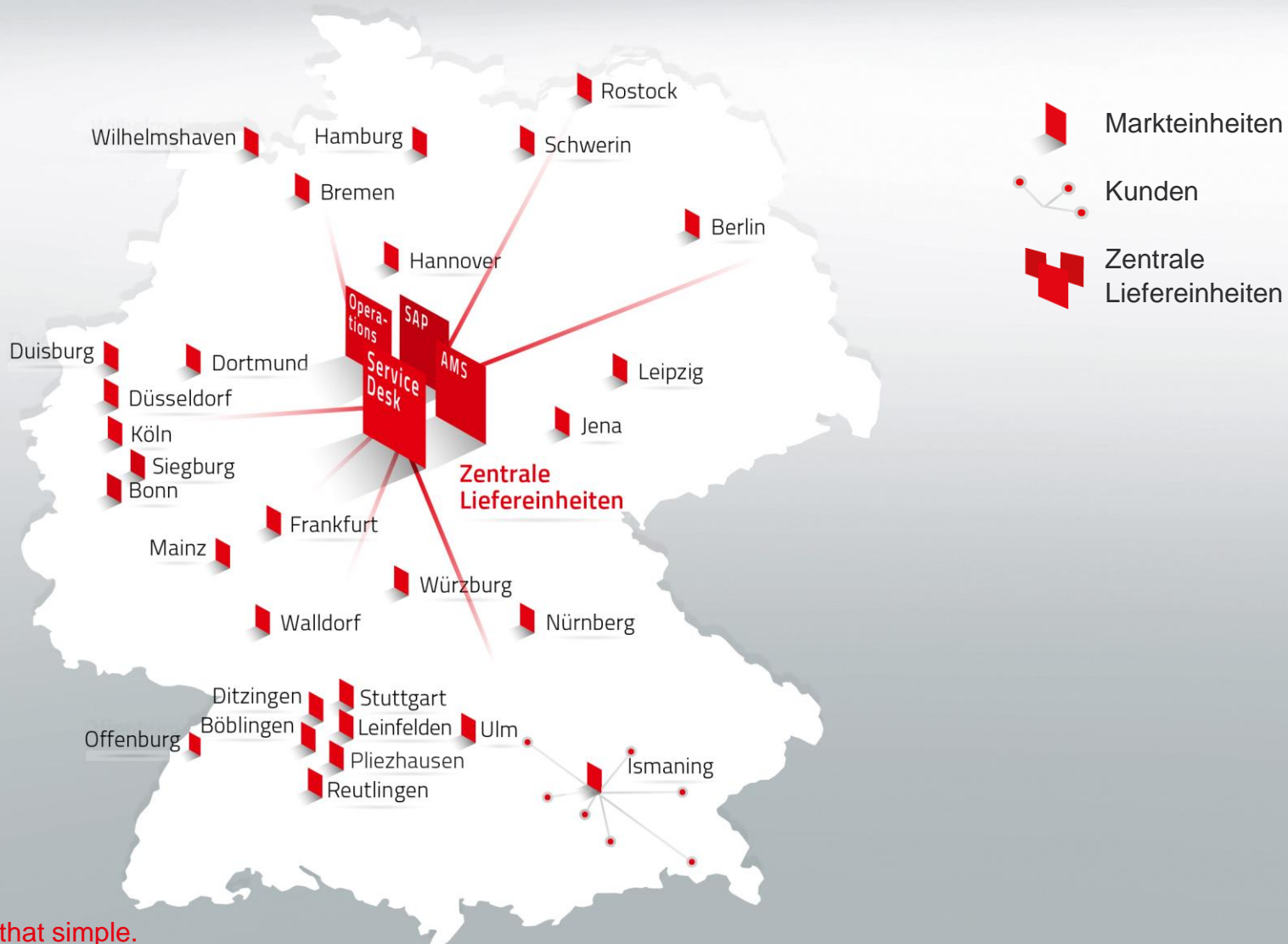
IT's that simple.



Analystenpräsentation 01/2011 12



3. Auf der Basis des DATAGROUP-Produktionsmodells



Virtuell zentralisierte Liefereinheiten für

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

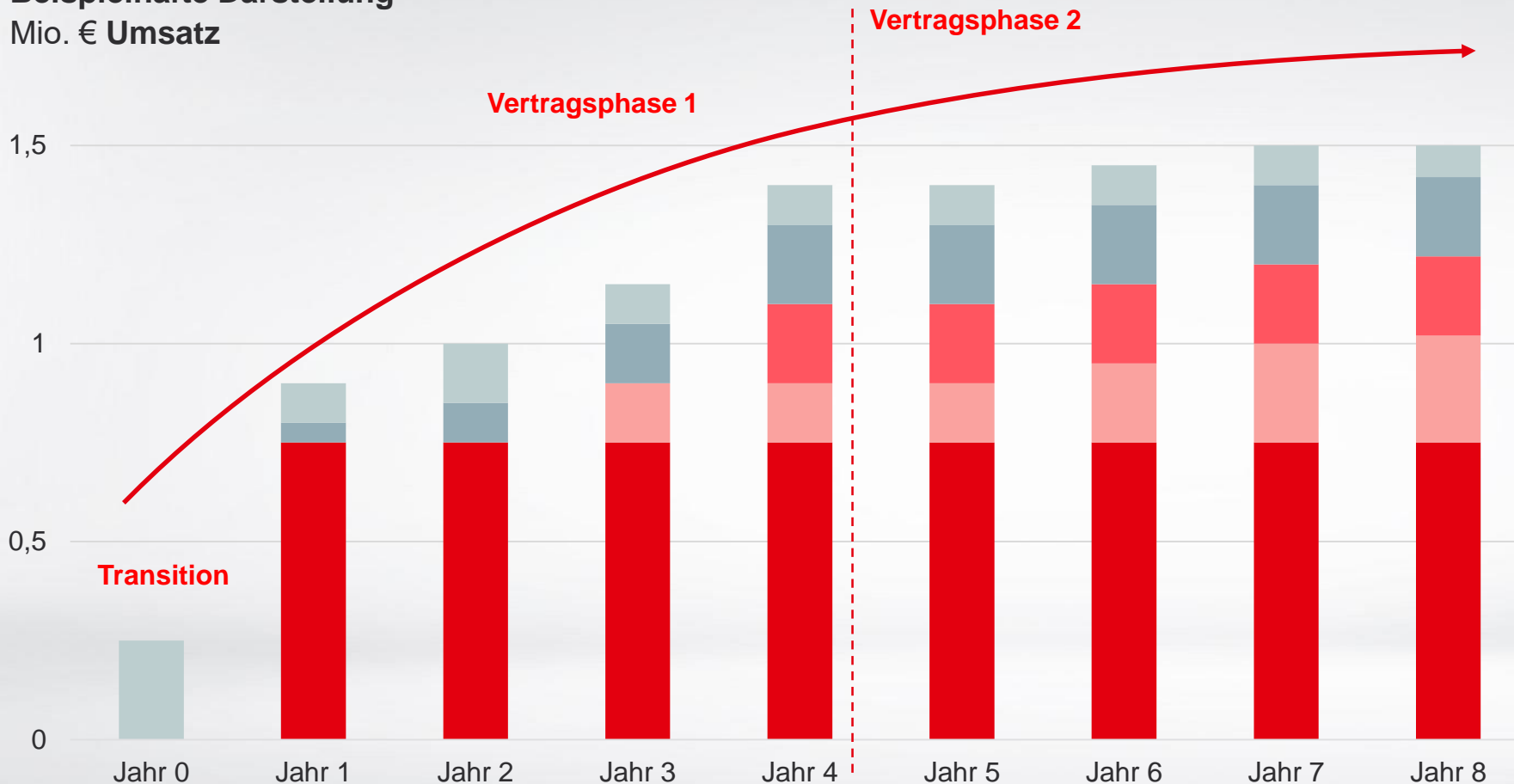
Lokale Präsenz durch Markteinheiten

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



CORBOX garantiert wiederkehrende Erträge über viele Jahre

Beispielhafte Darstellung
Mio. € Umsatz



- Wiederkehrende Erträge werden im Laufe der Zeit durch zusätzliche Services erweitert.
- Durchschnittliche Vertragslaufzeit: ca. 4,5 Jahre

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

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

Starker Auftragseingang mit CORBOX



Logistik

Full Outsourcing

5 Jahre, ca. 1 Mio.€ / Jahr



Technologie

Full Outsourcing

4 Jahre, ca. 0,5 Mio.€ / Jahr



Finanzdienstleistung

Full Outsourcing

5 Jahre, einstelliger Mio.€-Betrag / Jahr



Messegesellschaft

Full Outsourcing

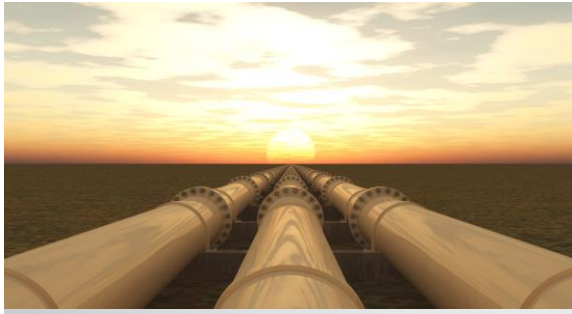
6 Jahre, ca. 3 Mio.€ / Jahr



Baustoffhandel

Full Outsourcing

5 Jahre, ca. 2,5 Mio.€ / Jahr



Energieversorgung

SAP, Service Desk, Network, Managed and Private Cloud

3 Jahre, ca. 1,3 Mio.€ / Jahr



Elektroinstallationstechnik

Full Outsourcing

3 Jahre, ca. 0,5 Mio.€ / Jahr

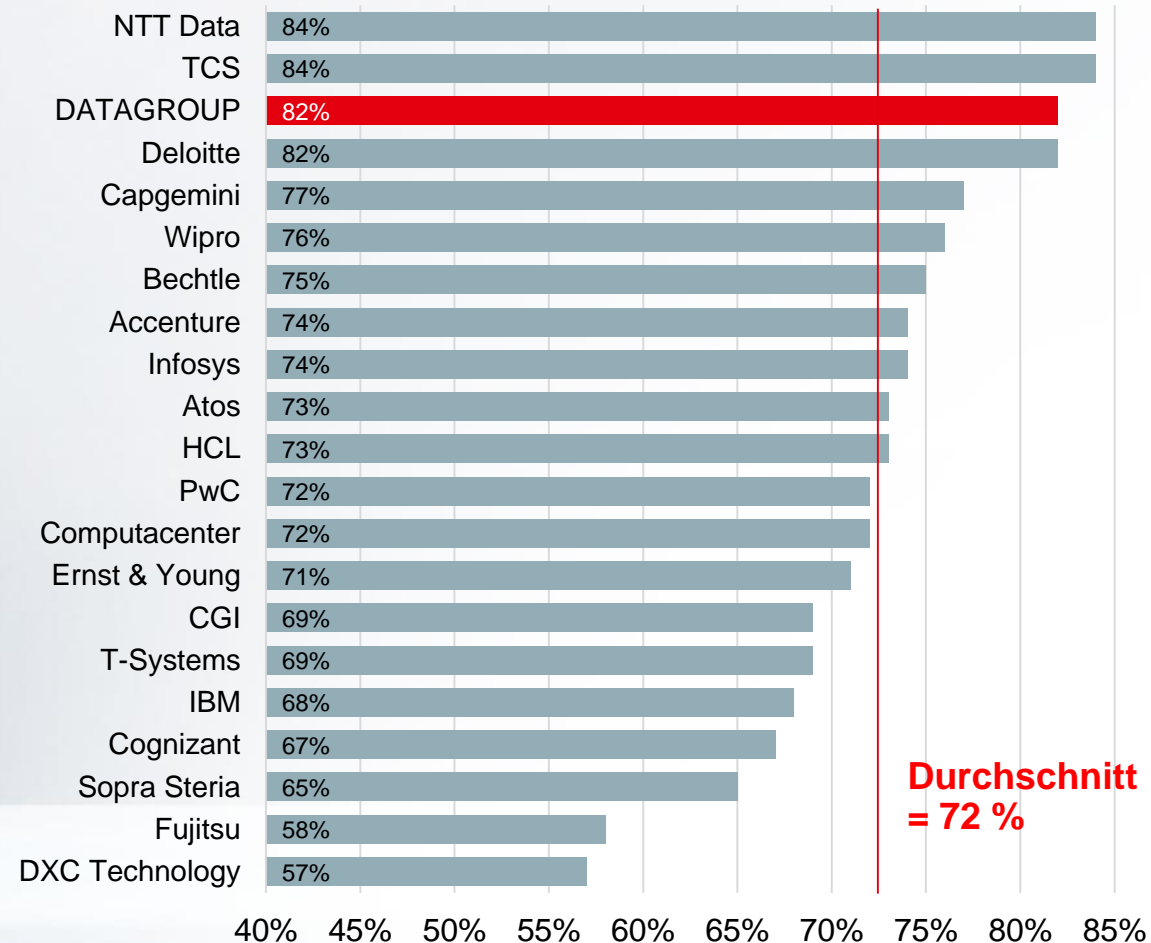
und viele weitere...

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

DATAGROUP Top in der Kundenzufriedenheit



DATAGROUP



- Rund 850 von Kunden bewertete Out- und Cloudsourcing-Verträge
- Vergleich von 21 IT-Service-Providern
- Top 3 mit Spitzenbewertungen in:
 - Cloud Capability (Platz 1)
 - Innovation (Platz 1)
 - Business Understanding (Platz 2)
- IT-Provider mit der höchsten Kundenloyalität

Quelle: IT Outsourcing Studie Deutschland 2020 by Whitelane Research und Navisco AG

Brand eins und Statista zählen DATAGROUP auch 2021 zu den Besten im IT-Service-Markt



DATAGROUP

IT-Security	■ ■ ■ ■ ■
Cloud Services	■ ■ ■ ■ □
Training & Schulung	■ ■ ■ ■ ■
Netzwerk & Storage	■ ■ ■ ■ □
Software-Implementierung & -Wartung	■ ■ ■ ■ □
Kommunikation and Kollaboration	■ ■ ■ ■ □
Managed Services & Outsourcing	■ ■ ■ ■ ■
Hardware-Implementierung & -Wartung	■ ■ ■ ■ ■
IT-Beratung	■ ■ ■ ■ ■
Gesamt	■ ■ ■ ■ ■

■ Mehr als 5.500 Experten und Kunden bewerten 230 Unternehmen in 10 Fachgebieten

IT's that simple.





Auch als Arbeitgeber sammeln wir zunehmend Bestnoten

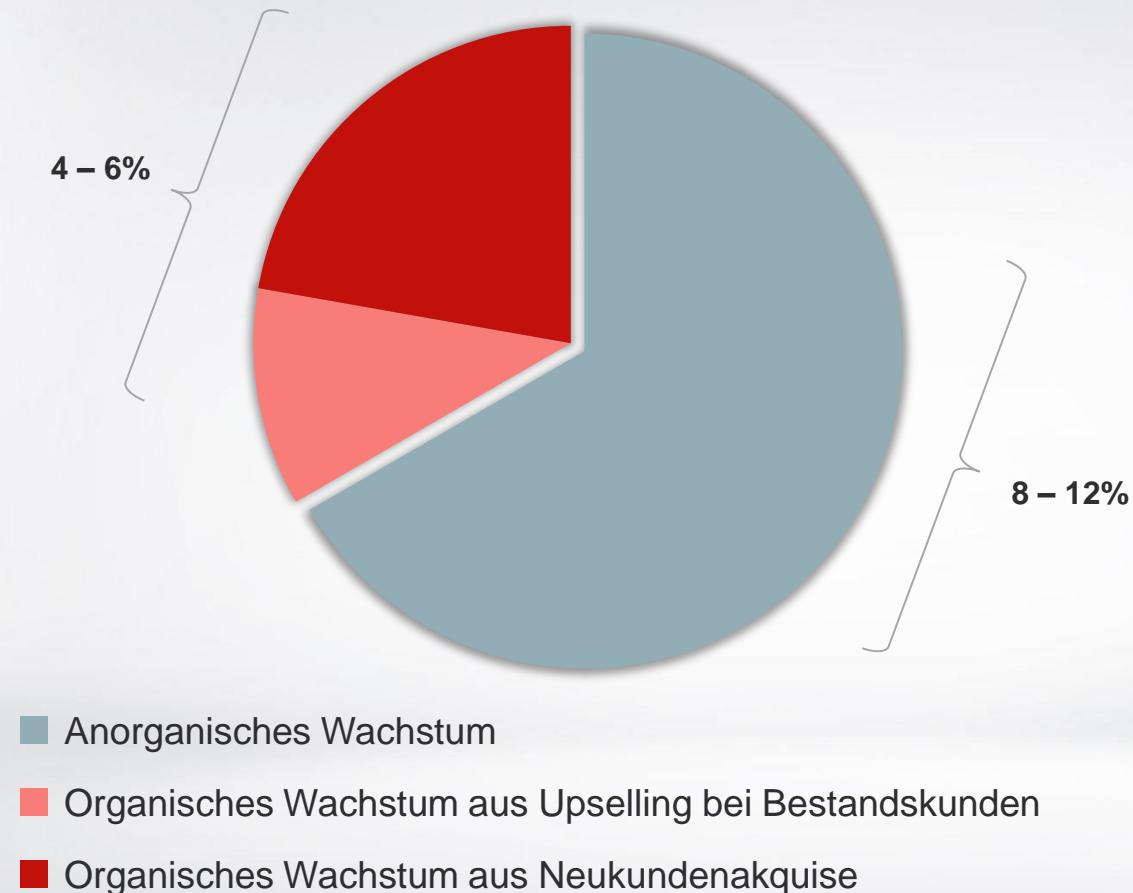


- **„Bester Arbeitgeber 2020“**
Focus Business in Kooperation mit kununu, 02/2020
- **„Leading Employer Deutschland 2020“**
Die Zeit, 01/2020
- **„Deutschlands innovativste Arbeitsplätze“**
Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut, 01/2020
- **„Begehrteste IT-Dienstleister 2020“**
FAZ Institut, 01/2020
- **„Deutschlands beste Arbeitgeber“**
Die Welt, 08/2019



Duale Wachstumsstrategie

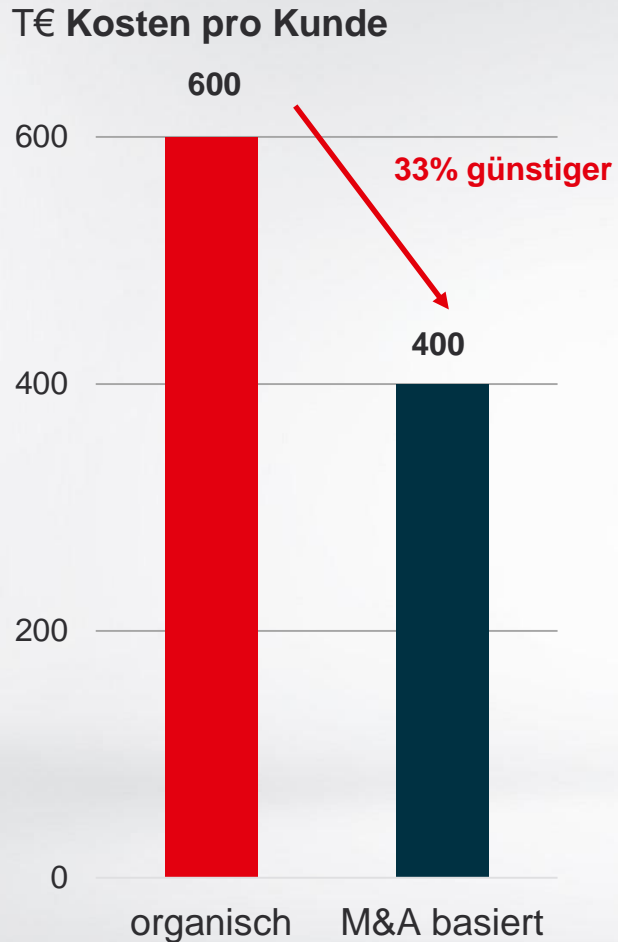
Anorganisches vs. Organisches Wachstum – Ambition



- Wachstum aus Neukundenakquise
 - Marktpotenzial: Rund 5.000 potentielle CORBOX-Kunden im Segment 100 – 5.000 Mio. € Umsatz p.a. in Deutschland
- Wachstum aus Upselling bei Bestandskunden
- Wachstum aus M&A-Aktivitäten
 - Durchschnittlich 2-3 Neuakquisitionen pro Jahr



Kosten des Wachstums: organisch vs. M&A



Organisches Wachstum (Pro Kunde ca. 600 T€)

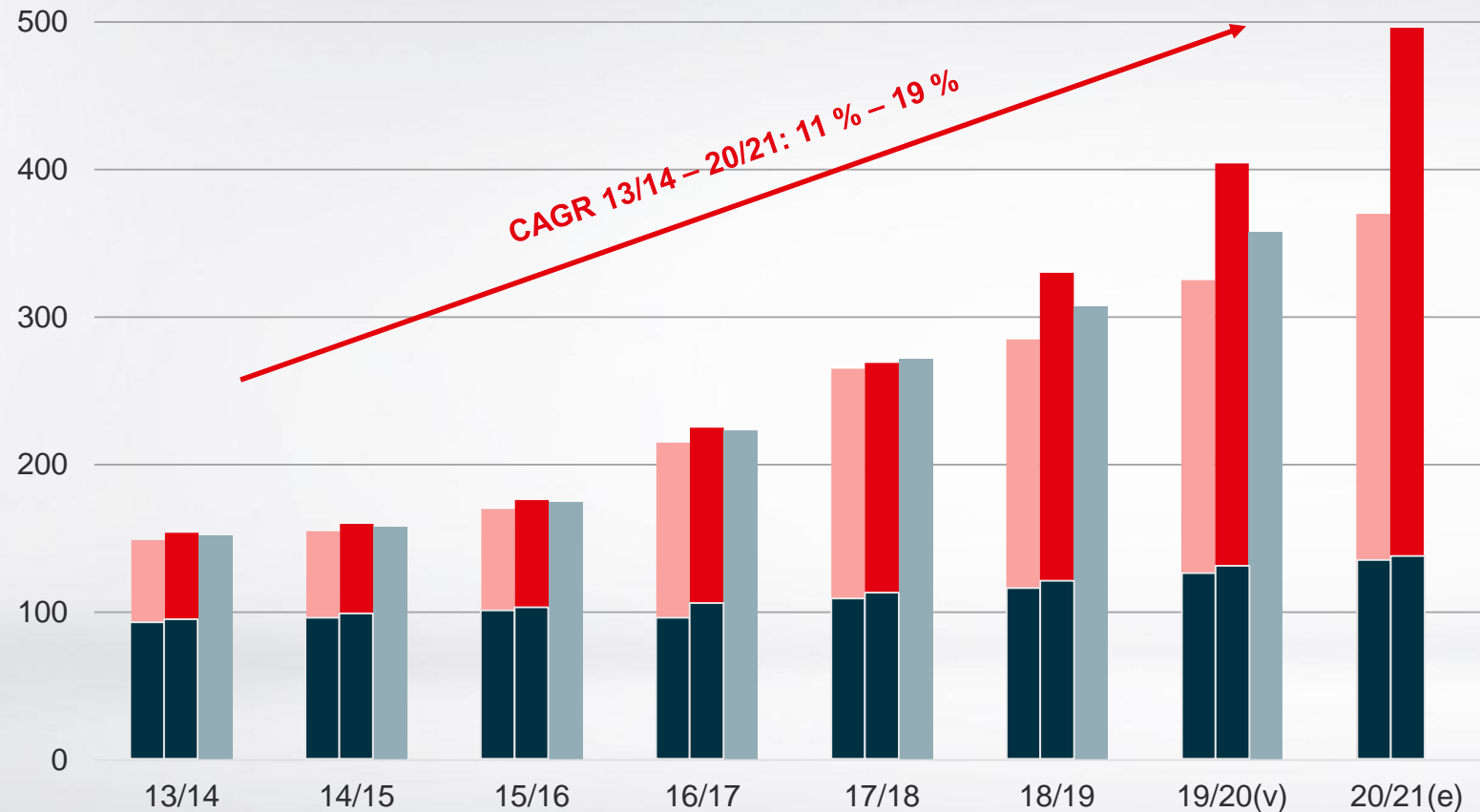
- Langsam
- Unsicher
- Teuer

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

- Schnell
- Sicher
- Günstiger

Bisheriger Verlauf und Szenarien inkl. Neukunden / Upselling und Akquisitionen Fazit: immer am oberen Rand der Ambitionen

Umsatz in Mio. €



Unsere Ambition
bis 21/22:

- > 15% EBITDA nach IFRS 15+16
- > 9% EBIT

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

Geschäftsjahr jeweils 01.10. - 30.09.

M&A-Historie



DATAGROUP

Messerknecht
(120 Mitarbeiter), Okt. 2006

Arxes
(380 Mitarbeiter), Apr. 2010

Consinto
(350 Mitarbeiter), Feb. 2012

HanseCom
(70 Mitarbeiter), Mai 2017

UBL
(70 Mitarbeiter), Apr. 2019

Hamann und Feil
(20 Mitarbeiter), Okt. 2007

Ptecs
(50 Mitarbeiter), Okt. 2010

Excelsis
(50 Mitarbeiter), Okt. 2014

ikb Data
(72 Mitarbeiter), Aug. 2017

IT-Informatik
(300 Mitarbeiter), Aug. 2019

EGT IS und ICP
(40 Mitarbeiter), Jan. 2007

BGS
(120 Mitarbeiter), Jan. 2011

Vega
(120 Mitarbeiter), Aug. 2015

ALMATO
(40 Mitarbeiter), Jan. 2018

Corporate Express
(20 Mitarbeiter), Nov. 2007

DATAGROUP IT Solutions
(20 Mitarbeiter), Sept. 2011

HP Enterprise
(306 Mitarbeiter), Sept. 2016

Mercoline
(60 Mitarbeiter), Aug. 2019

Best Computer Support
(30 Mitarbeiter), Jan. 2008

DATAGROUP Consulting
(10 Mitarbeiter), Sept. 2011

Hanseatische Datentechnik
(150 Mitarbeiter), Jan. 2008

PC-Feuerwehr
(10 Mitarbeiter), Jan. 2012

bte bürotechnik eggert
(10 Mitarbeiter), Juli 2008

Portavis
(200 Mitarbeiter), Mrz. 2020

Cloudebeer
(29 Mitarbeiter), Juni 2020



Realisierte Kaufpreis Multiples

Gesellschaft (Kaufjahre: 2006 – 2020)	Kaufpreis (netto)	Multiples zum Kaufzeitpunkt	
	In T€	EBITDA	EBIT
Gesellschaft 1	1.460	1,8	2,1
Gesellschaft 2	869	2,9	3,0
Gesellschaft 3	280	1,4	1,9
Gesellschaft 4	282	3,5	4,7
Gesellschaft 5	0	2,0	2,0
Gesellschaft 6	289	1,5	1,5
Gesellschaft 7	13.199	4,7	4,9
Gesellschaft 8	0	3,0	3,0
Gesellschaft 9	477	2,7	2,4
Gesellschaft 10	436	1,2	2,0
Gesellschaft 11	1.031	1,1	1,1
Gesellschaft 12	5.710	8,3	8,4
Gesellschaft 13	898	5,2	5,5
Gesellschaft 14	247		

Gesellschaft (Kaufjahre: 2006 – 2020)	Kaufpreis (netto)	Multiples zum Kaufzeitpunkt	
	In T€	EBITDA	EBIT
Gesellschaft 15	19.649	4,1	4,9
Gesellschaft 16	5.758	4,6	5,4
Gesellschaft 17	-6.147		
Gesellschaft 18	-54	-0,1	-0,1
Gesellschaft 19	9.906	2,2	5,5
Gesellschaft 20	6.829	6,6	7,3
Gesellschaft 21	16.617	5,0	6,3
Gesellschaft 22	1.500	3,8	5,2
Gesellschaft 23	1.575	3,0	6,0
Gesellschaft 24	-19.049		
Durchschnittliche Multiples		3,3	4,0

Preise steigen
 Bisher max. bezahlt: 8,4 x EBIT
 Weitere Akquisitionen in der Pipeline

Unsere jüngste Akquisition Cloudeeter GmbH



DATAGROUP



- DATAGROUP beteiligt sich mit 24% am Cloud Native Start-up Cloudeeter und sichert sich eine Option auf weitere 76% der Geschäftsanteile.
- Das Start-Up verfügt über eine profunde Expertise für Public Cloud-Lösungen sowie in der Beratung zur Cloudifizierung von Unternehmen, IT Governance und IT-Sicherheit in der Public Cloud.
- Außerdem Entwicklung von eigenen Prozess- und Softwarelösungen für die Cloud, darunter den sogenannten OPS.Stack, u.a. für die Analyse und Optimierung von hybriden sowie Private Cloud-Lösungen.
- In 4 gemeinsamen Projekten hat sich die Zusammenarbeit bereits bewährt: u.a. bei der Public Cloud-Einführung für den ForstBW und die Hamburger Hochbahn.
- Cloudeeter ist ein junges und agiles Unternehmen. Mit 29 Mitarbeitern erwirtschaftete der Cloud-Experte 2019 einen Umsatz in Höhe von mehr als 1Mio. €.
- Im Gegensatz zu früheren Übernahmen behält Cloudeeter auch zukünftig Start-up-Struktur bei, um als flexibles Schnellboot die stark wachsenden Kundenanforderungen im Public Cloud-Markt zu bedienen.

Akquisition Nr. 24

Diebold Nixdorf Portavis



- DATAGROUP übernimmt 100% der Anteile an der Diebold Nixdorf Portavis. Übernahme der restlichen 7% der Sparkasse Bremen erfolgte mit Wirkung zum 22.12.20.
- Portavis ist ein erfahrener Dienstleister für IT-Services im Finanzdienstleistungssektor.
- Betreuung der Hamburger Sparkasse AG, der Sparkasse Bremen sowie der Hamburg Commercial Bank im Rahmen langlaufender Service-Verträge.
- Durch Portavis ergänzen wir unser bereits bestehendes Branchen-Know-how und unsere Kundenbeziehungen im Finanzsektor und können uns so noch stärker als bankenunabhängiger Betriebsdienstleister für den Banken-IT-Betrieb am Markt etablieren.
- Mit ca. 200 Mitarbeitern erwirtschaftet Portavis im laufenden Geschäftsjahr voraussichtlich rund 66 Mio. € Umsatz (im DATAGROUP-Geschäftsjahr werden ca. 35 Mio.€ konsolidiert).
- Portavis liegt derzeit bei etwa 4% EBIT-Marge, Mittelfristziel ist größer 10%.



DATAGROUP



IT's that empowering.

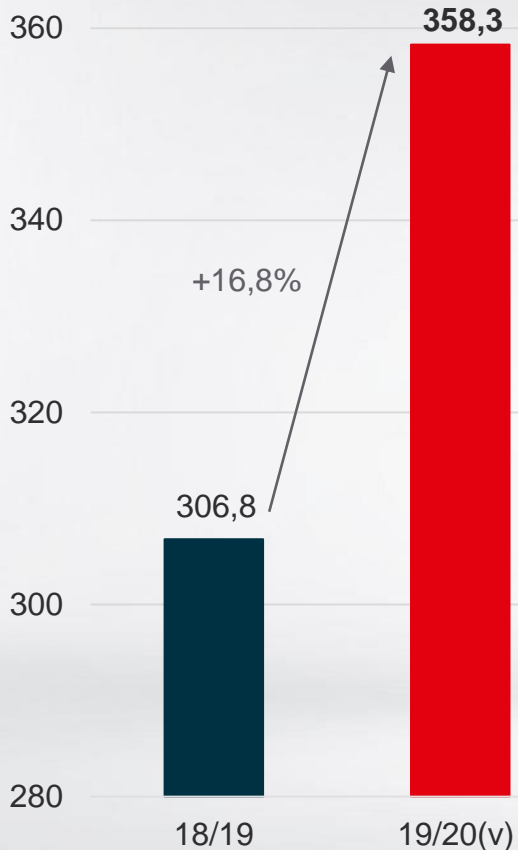
Geschäftsjahr 19/20(v)



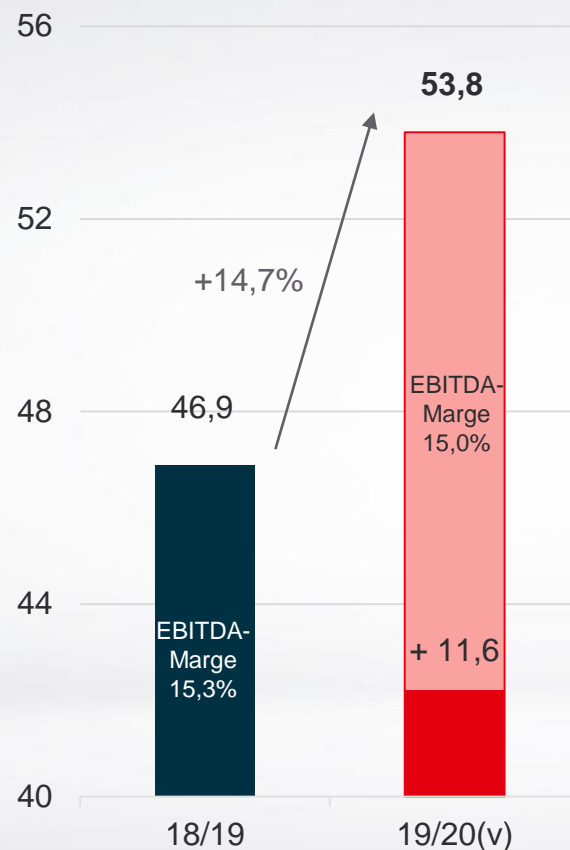
DATAGROUP setzt Expansionskurs unbeirrt durch Corona fort

DATAGROUP

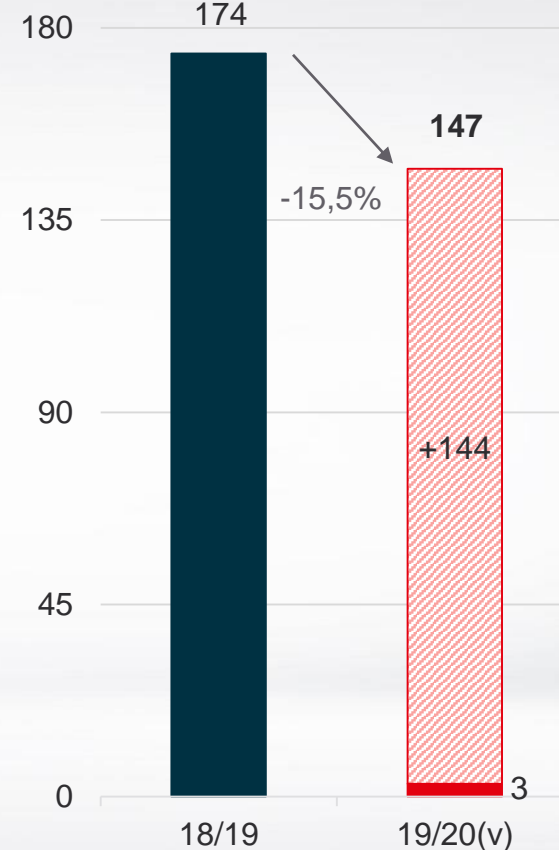
Mio. € **Umsatz**



Mio. € **EBITDA** (vor Risikovorsorge)



Cent **EPS** (vor Risikovorsorge)



Umsatz steigt stark, EPS geht zurück

- 11,6 Mio.€ einmaliger Sonderertrag aus der erstmaligen Konsolidierung Portavis
- 24,6 Mio.€ Sonderaufwand im Finanzdienstleistungsbereich, davon 12 Mio.€ Risikovorsorge

■ Bereinigung um einmalige Sondereffekte aus Lucky Buy Portavis

■ Bereinigung um Risikovorsorge



Projekte zur Verbesserung unserer Produktivität



IT's that simple.

- **Projekt SQUARE**

Vereinheitlichung der dezentralen Struktur mit selbständigen Markt- und zentralen Produktionseinheiten

- **OneERP**

Zentralisierung und Vereinheitlichung unserer ERP-Plattformen

- **OneHR**

Zentralisierung und Vereinheitlichung unserer HR-Plattformen



Ausgewählte Bilanzkennzahlen Geschäftsjahr 19/20(v)

Angaben in T€	30.09.19	30.09.20(v)	Veränderung	
Geschäfts- und Firmenwert	64.027	62.501	-1.526	-2,4%
Langfristige Verbindlichkeiten	157.009	205.902	48.893	31,1%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	90.358	78.163	-12.195	-13,5%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	23.533	42.664	19.131	81,3%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	37.702	72.790	35.088	93,1%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	89.022	113.267	24.245	27,2%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	8.729	12.314	3.585	41,1%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	8.754	15.945	7.191	82,1%
Zahlungsmittel	47.465	63.937	16.472	34,7%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	45.591	41.255	-4.336	-9,5%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.126	12.491	3.365	36,9%
Nettofinanzverschuldung	65.745	63.044	-2.701	-4,1%
Eigenkapitalquote ¹⁾ (in %)	23,4	17,2	-6	-26,5%
Eigenkapitalrendite ²⁾ (in %)	20,5	0,4	-20	-98,3%
Bilanzsumme	320.077	385.320	65.243	20,4%

- Entwicklung beeinflusst durch Kauf Portavis
- Rückzahlung SSD 7,5 Mio.€
- Abschluss Leasingvertrag BFL (Stand 30.09.20 13,5 Mio.€)
- Abschluss Mietvertrag führt zu Erhöhung Leasingverbindlichkeit

1) unter Einbeziehung von Nachrangdarlehen

2) Periodenüberschuss zu durchschnittlichem Eigenkapital



Ausgewählte GuV-Kennzahlen Geschäftsjahr 19/20(v)

Angaben in T€	18/19	19/20(v)	Veränderung
Umsatzerlöse	306.765	358.211	16,8%
Andere aktivierte Eigenleistungen	777	1.743	124,3%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	14.303 ¹⁾	7.274	-49,1%
Gesamtleistung	321.845	367.228	14,1%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	105.447 ¹⁾	119.143	13,0%
Rohertrag	216.398	248.085	14,6%
<i>Personalaufwand</i>	153.241 ¹⁾	187.991	22,7%
EBITDA vor Risikovorsorge	46.881	53.807	14,8%
<i>EBITDA nach Risikovorsorge</i>	46.881	41.807	-10,8%
EBIT vor Risikovorsorge	23.626	20.988	-11,2%
<i>EBIT nach Risikovorsorge</i>	23.626	8.988	-62,0%
<i>Finanzergebnis</i>	-1.936	-2.375	22,7%
Risikovorsorge Finanzdienstleistungsbereich	0	12.000	0,0%
EBT	21.690	6.613	-69,5%
Periodenüberschuss	14.514	249	-98,3%
EPS (in €)	1,74	0,03	-98,3%
EPS vor Risikovorsorge	1,74	1,47	-15,5%

¹⁾ Zur besseren Vergleichbarkeit wurden aus dem Personalaufwand 8,1 Mio.€ und aus dem Materialaufwand 6,2 Mio.€ in die Position „Veränderung der aktivierten Vertragskosten“ umgegliedert.



Cashflow aus Investitionstätigkeit Geschäftsjahr 19/20(v)

Angaben in T€	01.10.18- 30.09.19	01.10.19- 30.09.20(v)	Veränderung
Einzahlungen aus Veräußerung von Gegenständen des Sachanlagevermögens	140.869,45	754.130,18	435,34%
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-15.610.402,02	-17.002.404,79	8,92%
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	17.151,27	22.621,79	31,90%
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-3.061.652,10	-5.237.681,03	71,07%
Einzahlungen aus Veräußerung von Finanzanlagen	343.675,40	180.601,00	-47,45%
Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagen	-1.039.750,00	-1.799.574,55	73,08%
Einzahlungen aus der Rückführung von Finanzanlagen	0,00	100.011,49	./.
Ein-/Auszahlungen aus Investitionen in vollkonsolidierte Unternehmen	-21.715.884,73	35.554.765,15	-263,73%
Erhaltene Zinsen	359.213,98	22.281,79	-93,80%
Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	-40.566.778,75	12.594.751,03	-131,05%

- Durch die Akquisition Portavis erhielt DATAGROUP netto (erworbene Zahlungsmittel abzügl. Kaufpreis) 35,6 Mio.€
- Das Capex wird durch die Projekte OneERP und OneHR beeinflusst



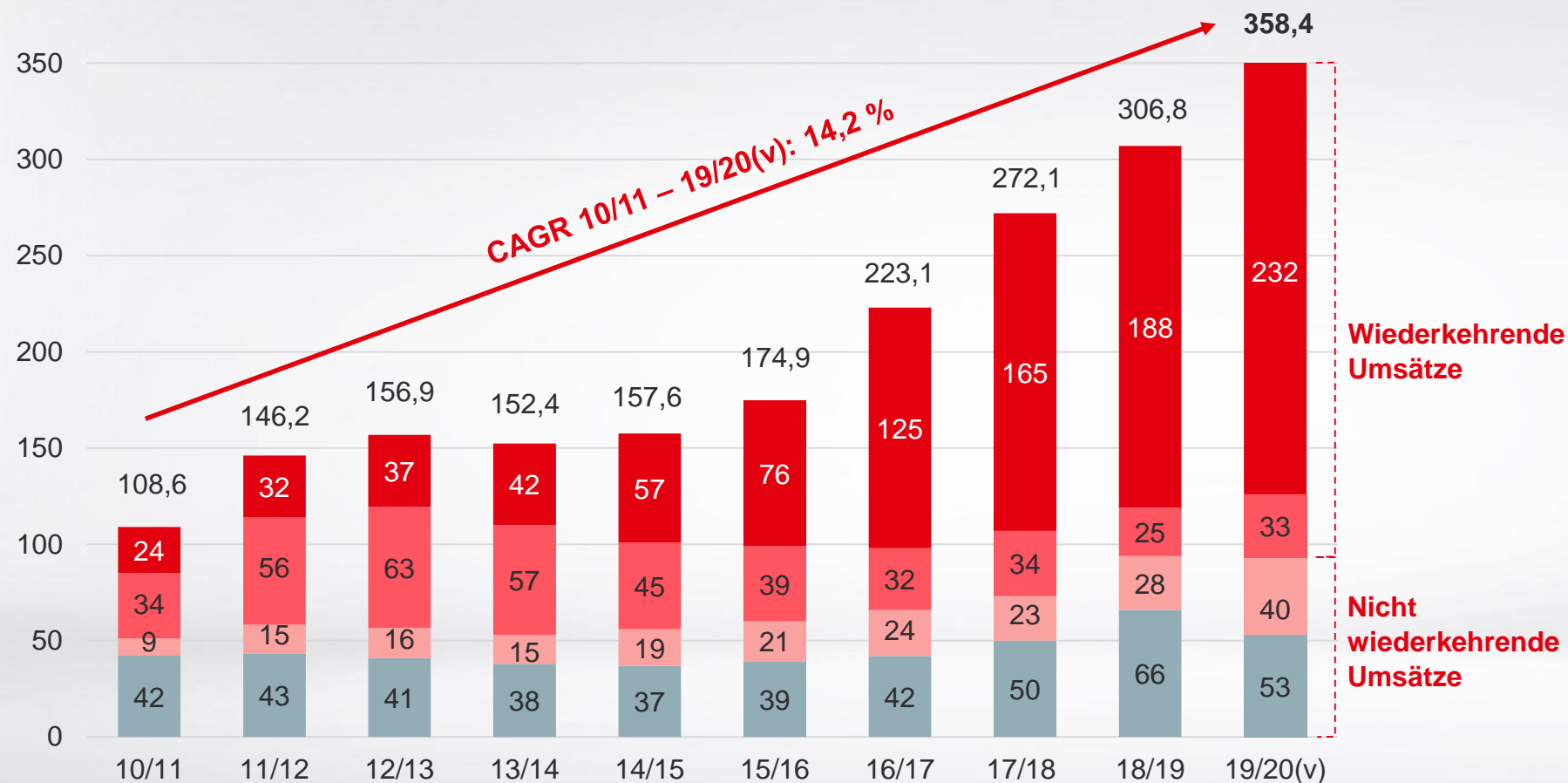
Cashflow aus betrieblicher Geschäftsjahr 19/20(v)

Angaben in T€	01.10.18- 30.09.19	01.10.19- 30.09.20(v)	Veränderung
Periodenüberschuss	14.513.915,52	248.735,90	-98,29%
Erhaltene Zinsen	-359.213,98	-22.281,79	-93,80%
Bezahlte Zinsen	1.138.664,94	1.963.357,76	72,43%
Abschreibungen im Anlagevermögen	23.337.058,58	32.818.885,14	40,63%
Veränderung der Pensionsrückstellungen	795.976,98	1.451.433,79	82,35%
Gewinn (-) / Verlust (+) aus Anlagenabgängen	35.937,18	421.012,07	1.071,52%
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen bzw. der Verbindlichkeiten gegenüber Anteilseignern, verbundenen und Beteiligungsunternehmen	-294.414,10	-49.202,48	-83,29
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-47.191.372,88	-4.505.729,23	-90,45
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	12.587.716,75	1.051.665,00	-91,65
Ergebnis aus Unternehmenstransaktion	0,00	-11.570.708,49	./.
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	-41.795,80	-122.744,65	193,68
Mittelzufluss aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	4.522.473,19	21.684.423,01	379,48

- Der operative Cashflow wurde im Geschäftsjahr wie im Vorjahr durch den Finanzdienstleistungsbereich sehr stark belastet (17,8 Mio.€ im Geschäftsjahr versus 15,8 Mio.€ im Vorjahr)
- Cashflow-verbessernd war im Geschäftsjahr ein Effekt aus dem Verkauf von Kundenforderungen über 13,4 Mio.€

Starkes Wachstum bei wiederkehrenden Service-Umsätzen mit hohen Margen

Mio. € Umsatz 10/11 – 19/20(v)



82% Rohertrag 19/20 aus wiederkehrenden Umsätzen

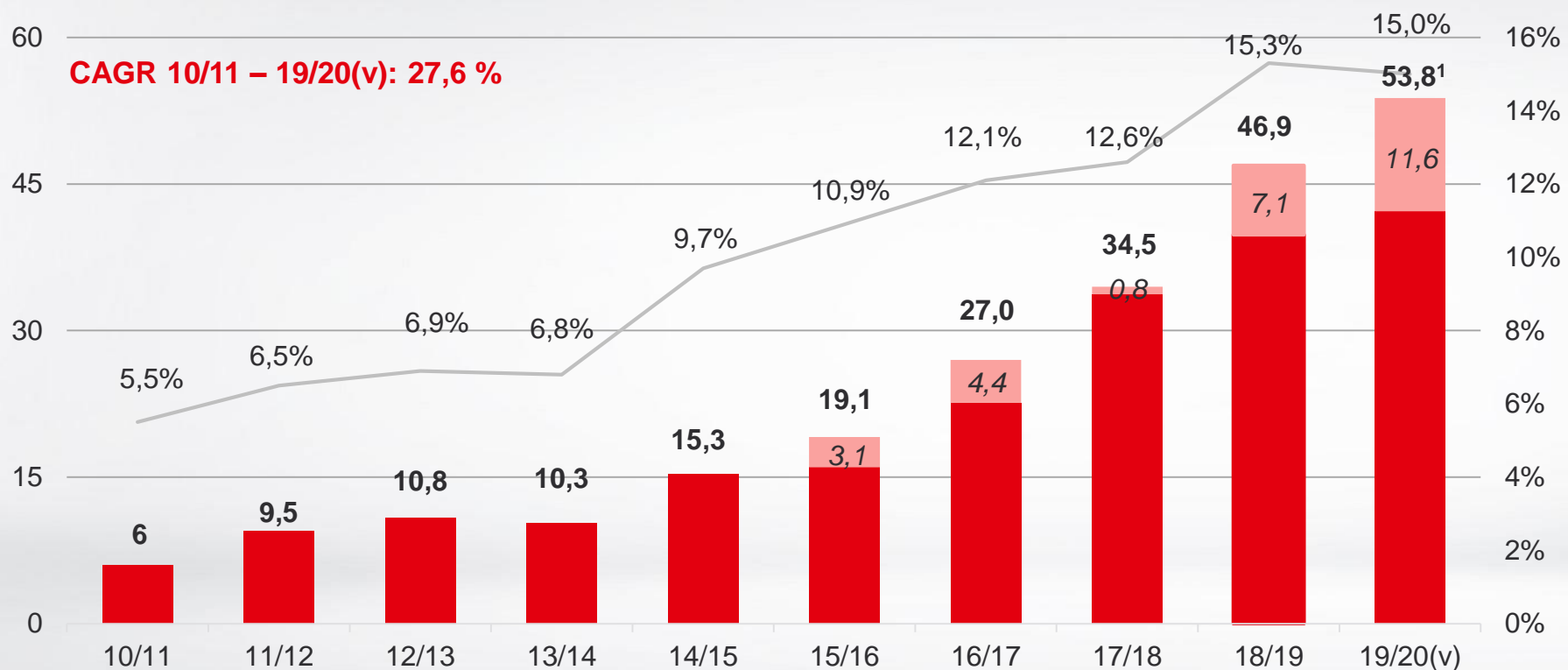
- Wiederkehrende CORBOX Cloud Services
- Wiederkehrende Non-Cloud-DL
- Einmalige Dienstleistungen
- Handel + Sonstiges

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

EBITDA-Entwicklung

EBITDA 10/11 – 19/20(v) (Mio. €)

EBITDA-Marge 10/11 – 19/20(v) (in %)



Jeweils einmalige Sondereffekte aus Akquisitionen

EBITDA-Marge

¹ Vor Risikovorsorge
Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

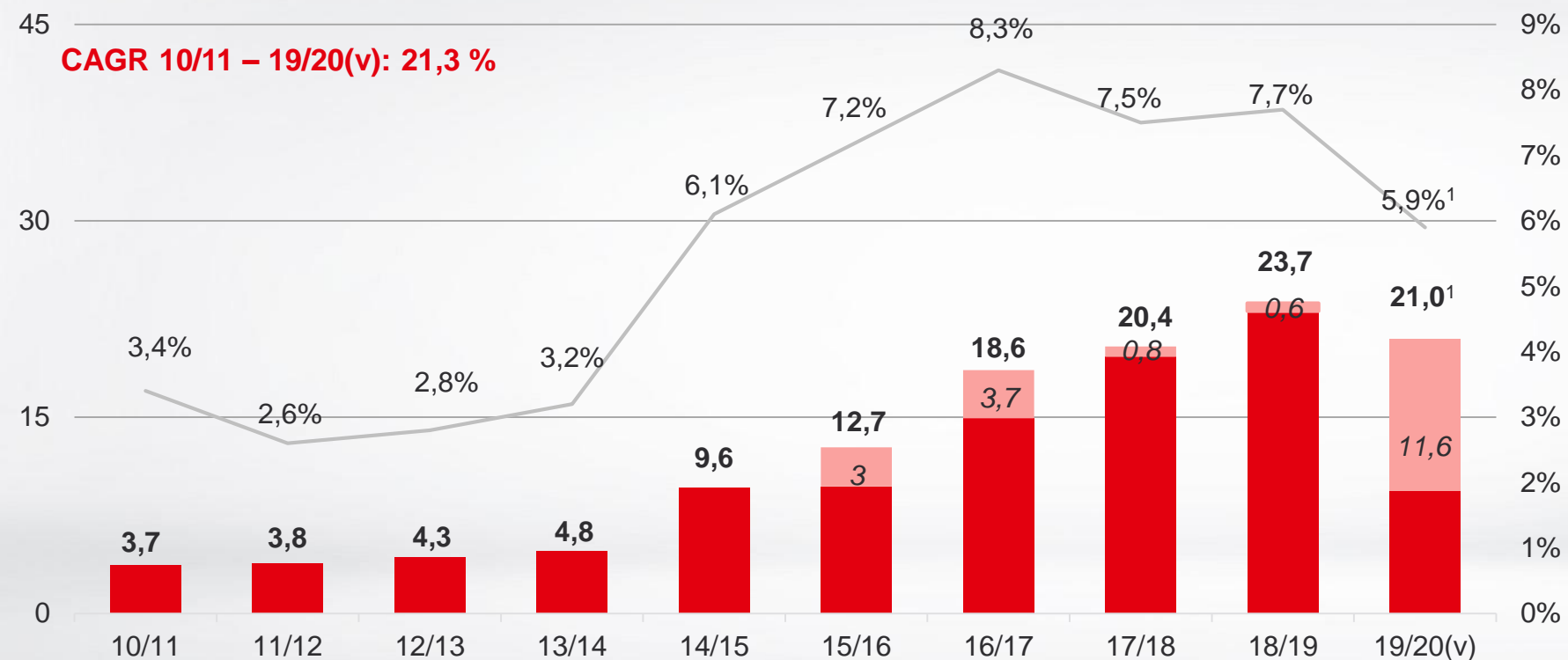
EBIT-Entwicklung



DATAGROUP

EBIT 10/11 – 19/20(v) (Mio. €)

EBIT-Marge 10/11 – 19/20(v) (in %)



DATAGROUP hat in den letzten fünf Jahren mehrfach außerordentliche Erträge aus „Lucky Buys“ erzielt

■ Jeweils einmalige Sondereffekte aus Akquisitionen

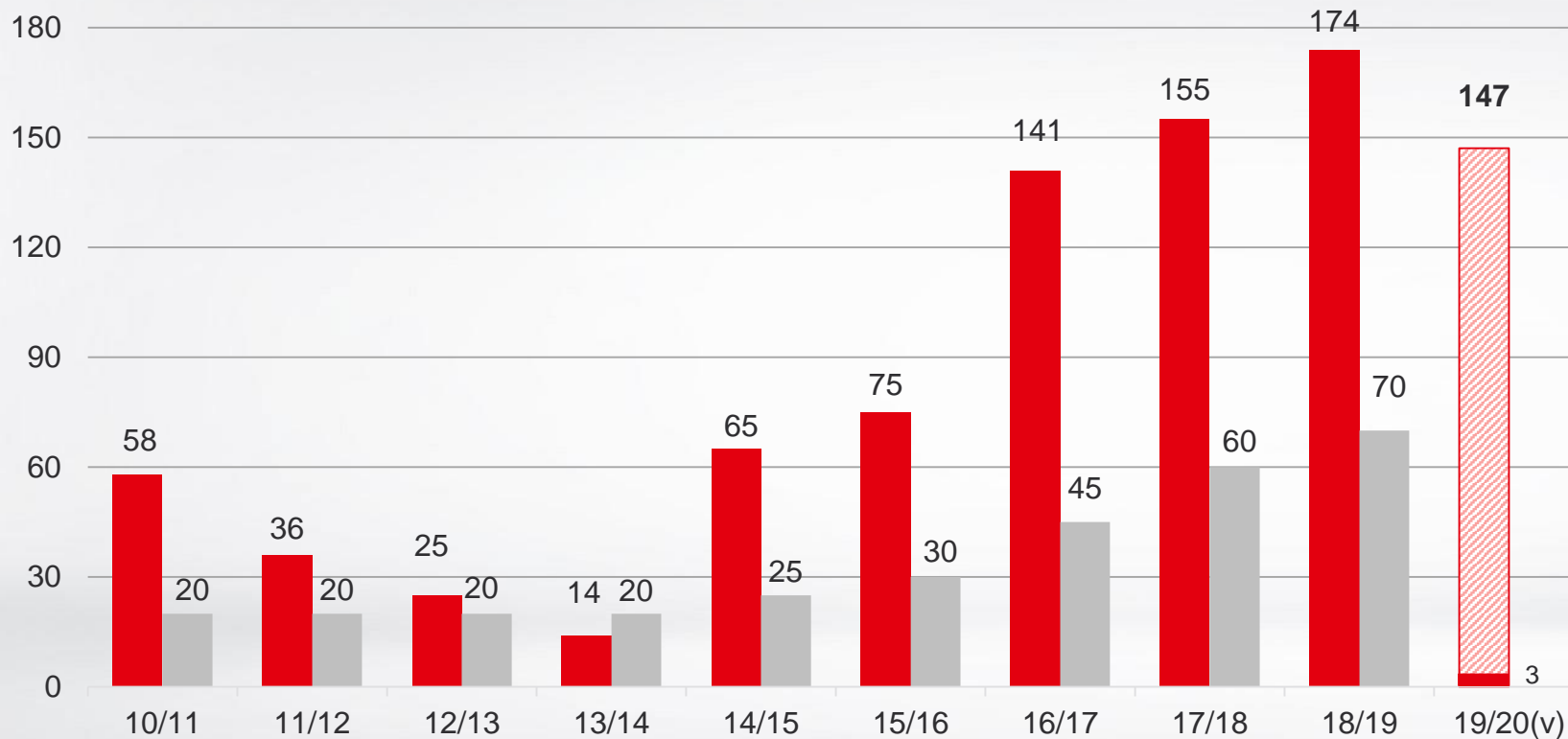
■ EBIT-Marge

¹ Vor Risikovorsorge
Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



Entwicklung des EPS und der Dividende


EPS und Dividende 10/11 – 19/20(v) (Cent)



Dividendenpolitik:

ca. 30 – 40% des
Periodenüberschusses

EPS einmalig durch Verluste
und Risikovorsorge im
Finanzdienstleistungs-
bereich belastet

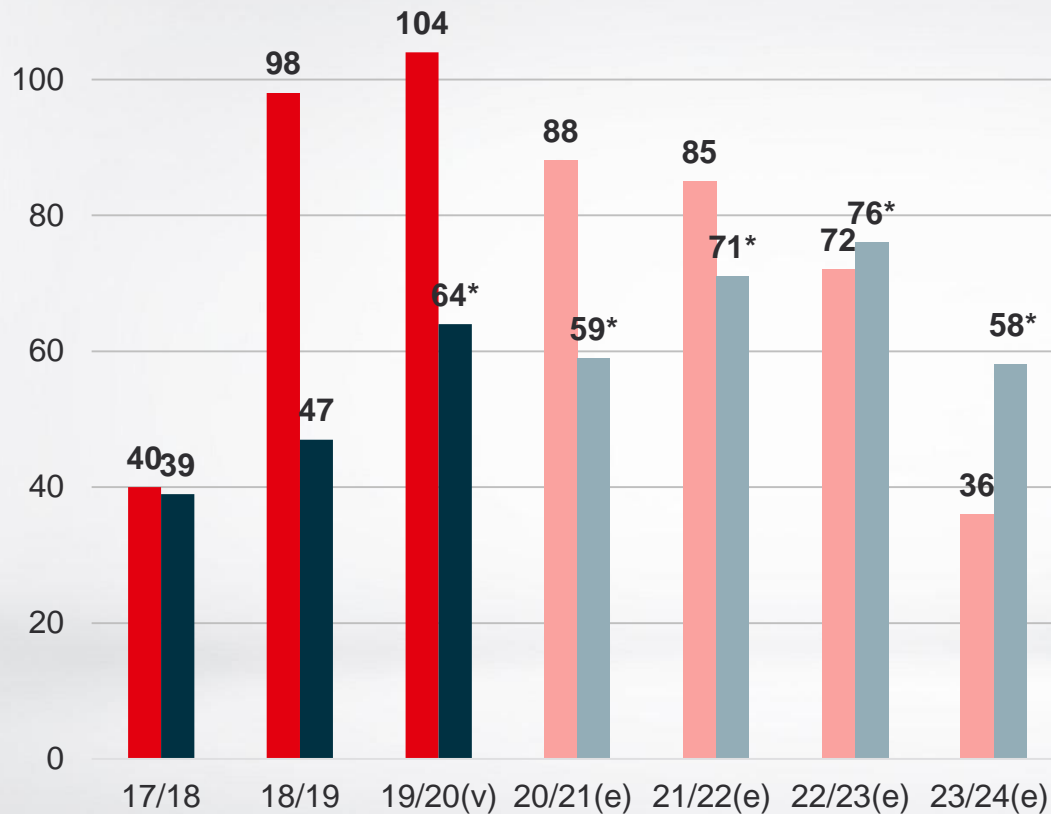
 Bereinigung um Risikovorsorge
im Finanzdienstleistungsbereich

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



Entwicklung Bankverbindlichkeiten

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



■ Bankverbindlichkeiten inkl. SSD

■ Zahlungsmittel

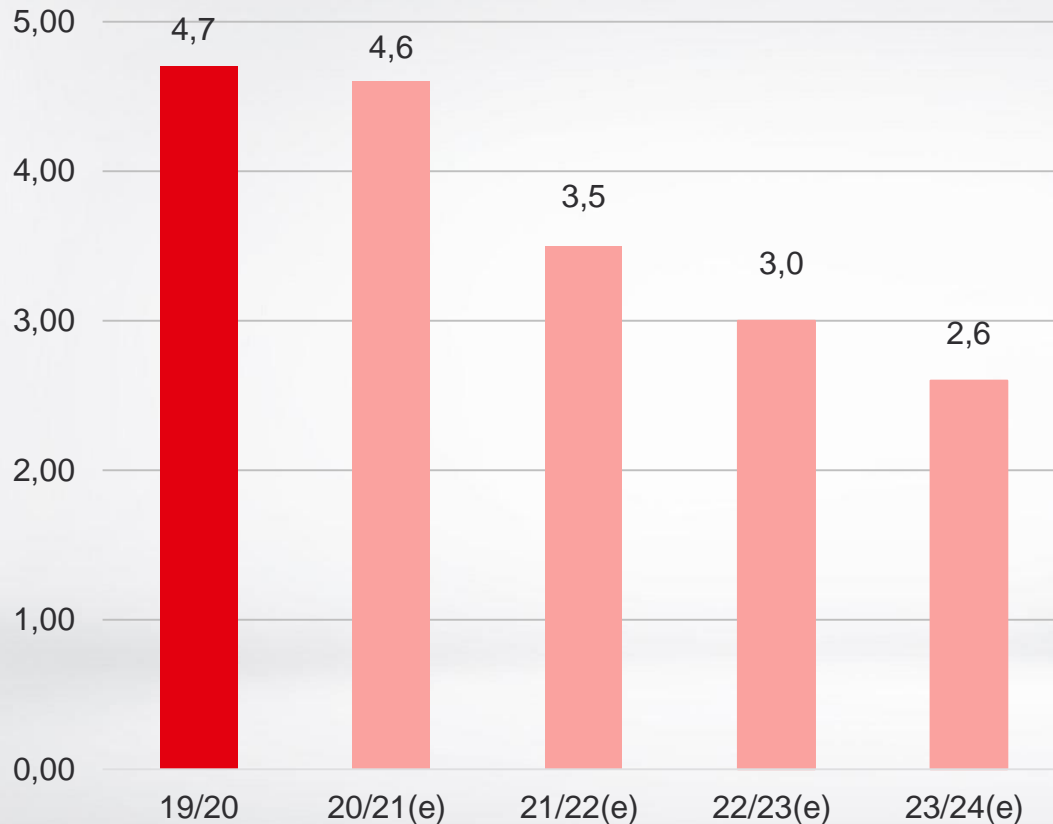
* Inklusive Cash Input von Portavis

Ohne Berücksichtigung von einer Neuaufnahme von Schulscheindarlehen



Voraussichtliche Entwicklung der Abschreibungen aus PPA

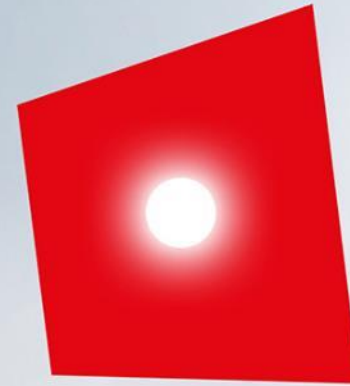
Entwicklung der Abschreibungen aus PPA 19/20(v) – 23/24e (Mio. €)



Zahlen berücksichtigen keine weiteren Akquisitionen
Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



DATAGROUP



IT's that inspiring.

Ausblick





Guter Start in das neue Geschäftsjahr

- Ersten Wochen des neuen Geschäftsjahres verlaufen vielversprechend
- Pipeline für Unternehmensakquisitionen ist gut gefüllt
- Verstärkung der Vertriebsaktivitäten
- Verbesserung der Organisation (Projekte Square, OneHR, OneERP)
- Effizienzsteigerung durch Automatisierung



IT's worth it.

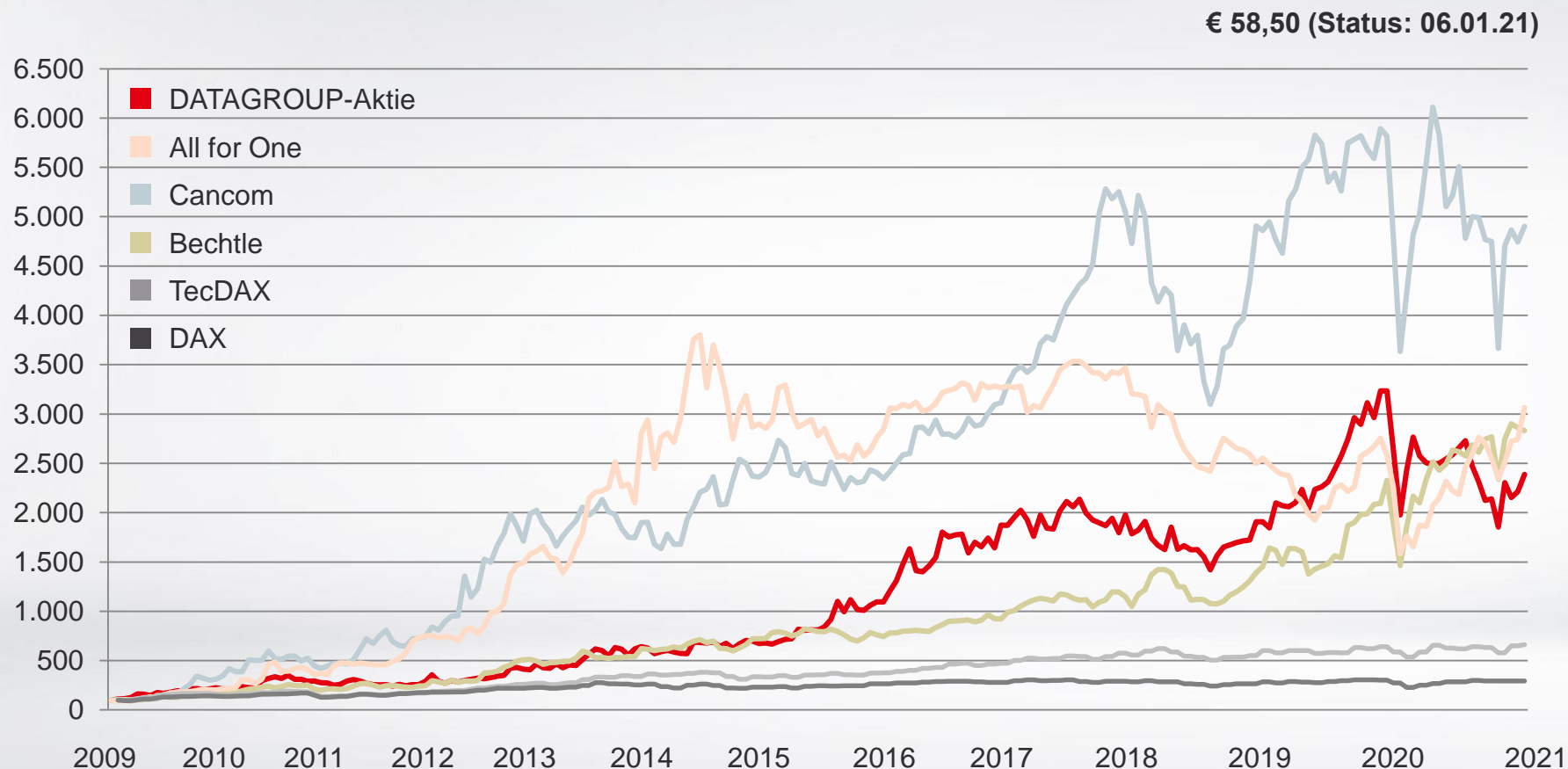
Aktieninformationen





DATAGROUP-Aktie im Vergleich zu Indizes und Peer Group

In %



Target Prices

Berenberg

60,00€, Halten

Stifel Europe

57,00€, Kaufen

M.M. Warburg Research

60,00€, Kaufen

Baader Helvea

35,00€, Verkaufen

Quirin Privatbank

65,80€, Kaufen

Hauck & Aufhäuser

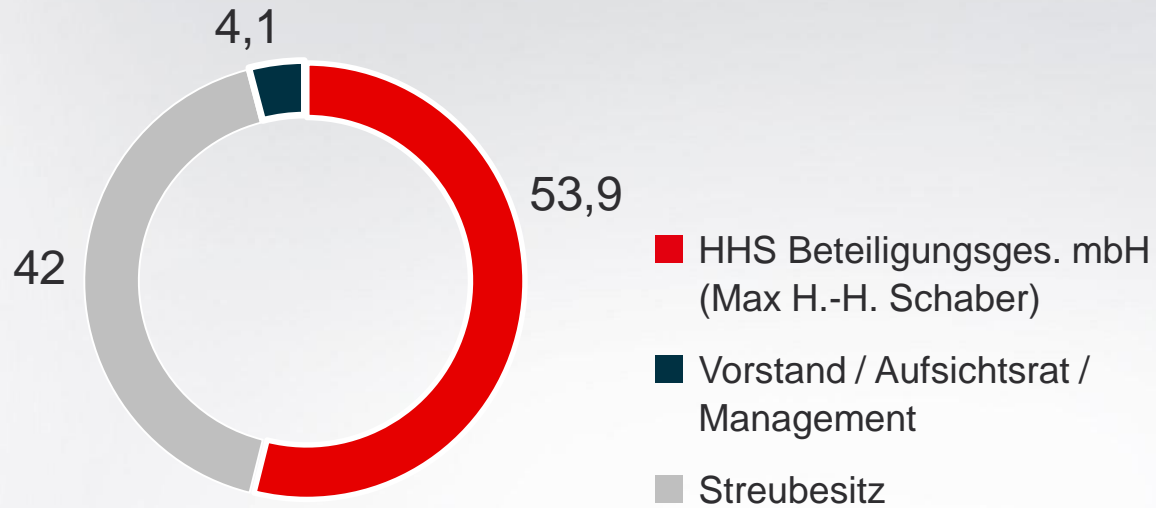
52,00€, Kaufen

Edison

Qualitative Analyse



Aktionärsstruktur und Aktie



Investor	Prozent %
Deutsche Bank AG	3,49
Montagu Private Equity	2,24
Taaleri Wealth Management	1,20
Massachusetts Mutual	0,63
Lannebo Fonder	0,58
Allianz SE	0,57
Mandatum Life Fund	0,55
Falcon Fund Management	0,54

* Hauck & Aufhäuser - Report, Dezember 2020

IT's that simple.

Wesentliche Wertpapierdaten

- Gesamtzahl Aktien: 8.349.000 Stück
- Höhe Grundkapital: 8.349.000,00 €

Handelsdaten:

- Börsensegment: Open Market unter Einbeziehung in das Segment Scale der Frankfurter Wertpapierbörse
- Börsenkürzel: D6H
- WKN: A0JC8S
- ISIN: DE000A0JC8S7
- Börsenplätze: Frankfurt, XETRA, Stuttgart, München, Düsseldorf, Berlin-Bremen
- Designated Sponsor: Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG, HSBC Trinkaus & Burkhardt AG

IPO

- Erstnotiz: 14. September 2006
- Emissionspreis: 3,20 €

Aktie

- Aktienwert: 58,50 Euro (06.01.21)
- Marktkapitalisierung: 488,4 Mio. € (06.01.21)



Auszug aus dem Finanzkalender



- **23.02.21** Veröffentlichung der Q1-Zahlen
- **04.03.21** Ordentliche Hauptversammlung
- **17.-19.05.21** Equity Forum Frühjahrskonferenz
- **25.05.21** Veröffentlichung der Q2-Zahlen
- **10.06.21** Warburg Highlights Konferenz
- **10.06.21** Quirin Konferenz
- **24.08.21** Veröffentlichung der Q3-Zahlen
- **23.11.21** Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 20/21

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



DATAGROUP

IT's that promising.

Anhang





Max H.-H. Schaber
Vorstandsvorsitzender

Seit Februar 2006 Mitglied und Vorsitzender des Vorstands der DATAGROUP SE und für die Ressorts Finanzen, Recht, Personal und Unternehmensentwicklung verantwortlich.

Max H.-H. Schaber gründete 1983 die DATAPEC, Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH, die spätere DATAGROUP GmbH. Zuvor war er als System-Ingenieur, später als Assistent der Geschäftsleitung der Friedrich Co. Gesellschaft für Software- und System-Entwicklung mbH tätig. Sein Studium im Bereich Maschinenbau an der Universität Stuttgart sowie an den Fachhochschulen Augsburg und Reutlingen schloss er 1981 als Diplom Ingenieur (FH) ab.



Dirk Peters
Vorstand Servicemanagement

Seit 2008 Vorstand der DATAGROUP SE als COO und Geschäftsführer der DATAGROUP Hamburg GmbH. Sein Verantwortungsbereich als Vorstand umfasst das Ressort Servicemanagement.

Dirk Peters gründete 1992 die HDT Hanseatische Datentechnik, die im Jahr 2008 als DATAGROUP Hamburg GmbH in die DATAGROUP AG eingegliedert wurde. Er entwickelte die HDT von einem klassischen Systemhaus hin zu einer leistungsstarken Unternehmensgruppe im IT Service Management. Vor seiner Selbstständigkeit war er in leitenden Positionen bei der Ashton-Tate Corporation und der ALSO ABC tätig. Sein Informatikstudium absolvierte Dirk Peters berufsbegleitend, während er ab 1983 im Vertrieb der HOSS GmbH tätig war.



Andreas Baresel
Vorstand Produktion

Seit Oktober 2018 Mitglied des Vorstands (CPO) der DATAGROUP SE und für das Ressort Produktion verantwortlich. Seine Aufgabe ist die übergreifende Leitung und Koordination der einzelnen Service-Fabriken innerhalb des Konzerns.

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre hatte Andreas Baresel verschiedene leitende Positionen mit den Schwerpunkt Business Development und Portfolio-Entwicklung im Bereich IT-Consulting und Managed IT-Services inne.

Andreas Baresel kam 2006 mit dem Kauf der DATAGROUP Business Solutions GmbH (ehemals Consinto GmbH) ins Unternehmen und ist seit 2016 Geschäftsführer der DATAGROUP Business Solutions GmbH.



Peter Schneck
Vorstand Investor Relations, Recht und Mergers & Acquisitions

Seit Oktober 2019 im Vorstand der DATAGROUP SE und für den Bereich Investor Relations, Recht und Mergers & Acquisitions.

Nach seinem Studium der Rechtswissenschaften mit dem Schwerpunkt Internationales Wirtschaftsrecht und einem MBA-Abschluss arbeitete Peter Schneck zunächst als Geschäftsführer bei Scheidt&Bachmann sowie dem Parkhausbetreiber APCOA.

Zuletzt war Peter Schneck CEO bei der Trapeze Group, einem Verkehrstechnikunternehmen im Besitz des kanadischen Konzerns Constellation. Neben der operativen Führung der Trapeze-Gesellschaft hat er ein internationales Portfolio mit weiteren Gesellschaften geleitet und die Mergers & Acquisitions Aktivitäten verantwortet.



Heinz Hilgert
Aufsichtsratsvorsitzender

Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer der TransVise GmbH, einer Senior Management Beratung in der Financial Service Industry.

Zuvor war Herr Hilgert CEO der WestLB in Düsseldorf und Deputy CEO der DZ Bank in Frankfurt. Seine Verantwortungsbereiche umfassten das Investment Banking, Private Banking und Asset Management. Vorher bekleidete er führende Positionen bei Sal. Oppenheim KGaA sowie bei der Chase Manhattan Bank N.A. Heinz Hilgert studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Duisburg. Unternehmensmandate hatte Herr Hilgert bereits als Vorsitzender des Supervisory Board der Union Asset Management Holding AG, Frankfurt; DZ Privatbank Schweiz AG, Zürich; DZ Bank International S.A, Luxemburg; und Teambank AG, Nürnberg inne.



Hubert Deutsch
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

CEO der BLANK Holding GmbH, einem international agierenden Industrieunternehmen im Bereich Feinguss.

Zuvor arbeitete er in verschiedenen Gesellschaften der Liebherr Gruppe als CFO, u.a. als Sparten Geschäftsführer in der Baumaschinenbranche als auch zuletzt im Bereich der Haushaltsgeräteindustrie. Hubert Deutsch ist Diplom Betriebswirt mit dem Schwerpunkt Bank- und Finanzmanagement. Nach seinem Studium war er auch nebenberuflich als Dozent an der SRH Mobile University in Riedlingen und der Dualen Hochschule Baden-Württemberg tätig. Darüber hinaus hat er Beiratsmandate in diversen Start-Up's inne und ist Hochschulratsvorsitzender der SRH Mobile University in Riedlingen. Ehrenamtlich engagiert er sich als Initiator und Stiftungsratsvorsitzender bei der Stiftung ProKeeper Akademie und ist Mitglied des Aufsichtsrats des Fußballvereins Ravensburg.



Dr. Carola Wittig
Mitglied des Aufsichtsrats

Vorsitzende Richterin am Landgericht Stuttgart.

Neben Ihrer Tätigkeit am Landgericht Stuttgart ist Frau Dr. Wittig als Dozentin bei verschiedenen Fortbildungseinrichtungen für Fachanwälte, Ingenieure und Sachverständige tätig. Vor ihrem Eintritt in den Staatsdienst war Frau Dr. Wittig als Rechtsanwältin bei der Arthur Andersen Wirtschaftsprüfer Steuerberater GmbH in Stuttgart und Dresden tätig. Ihr Verantwortungsbereich umfasste die gesellschaftsrechtliche und steuerrechtliche Begleitung von Umstrukturierungen, Unternehmenskäufen und MBO's. Während ihrer juristischen Tätigkeit sammelte Frau Dr. Wittig zudem Erfahrungen im IT-Vertragswesen.

Frau Dr. Carola Wittig studierte Rechtswissenschaften an der Eberhard Karls Universität in Tübingen.

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.