



DATAGROUP

DATAGROUP – Stabilität in einem herausfordernden Umfeld
Herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2023



- Insgesamt sechs Aufsichtsratssitzungen in Präsenz
- Regelmäßige telefonische Berichterstattung seitens des Vorstands zum Geschäftsverlauf und dem vom Aufsichtsrat verabschiedeten Budget
- Regelmäßige Beratungen des Aufsichtsratsvorsitzenden mit dem Vorstand
- Der Aufsichtsrat hat den Vorstand im Geschäftsjahr intensiv begleitet und wurde in alle wesentlichen Entscheidungen einbezogen, insbesondere:
 - Unternehmensakquisitionen
 - Personalpolitische Entscheidungen
 - Strategieentwicklung
 - Weiterentwicklung Nachhaltigkeitsreport (ESG)



Auseinandersetzung mit der Risikolage der DATAGROUP SE auf Grundlage halbjährlicher Risikoaudits mit umfassendem schriftlichem Bericht und Diskussion im Aufsichtsrat. **Existenzbedrohende Risiken lagen zu keinem Zeitpunkt vor.**

Schwerpunkte im Geschäftsjahr 21/22:

- Auswirkungen der Corona-Pandemie und des Ukraine-Kriegs
- Geschäftsentwicklung in den Tochtergesellschaften
- IT-Sicherheit und Cyber Security
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Mitarbeiterbindung und -gewinnung
- Grundzüge der mittel- und langfristigen Finanzierungsstrategie



Auseinandersetzung mit Chancen und neuen Geschäftsmöglichkeiten

Schwerpunkte im Geschäftsjahr 21/22:

- Weiterentwicklung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios
- Ausbau der Digitalisierungs- und Cloudifizierungsstrategie
- Steigerung der Effizienz in der Produktion
- Optimierung der Vertriebs- und Preispolitik
- Potenzial von Künstlicher Intelligenz in der Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Eingliederung der jüngsten Akquisitionen

Zustimmungspflichtige Geschäfte

DATAGROUP wächst weiter durch Firmenkäufe



DATAGROUP



IT's that simple.

Geschäfte, die vom Aufsichtsrat beraten und genehmigt wurden:

- April 2022:
 - 100 % Beteiligung an der Hövermann IT
- Juli 2022:
 - Erhöhung auf 51 % der Anteile an Cloudeeter

Gelungene Vorstandsnachfolge

Der Vorstand seit 01.04.22



DATAGROUP



Von links nach rechts:

- Oliver Thome,
Vorstand Finanzen,
Investor Relations und
M&A seit 01.10.21
- Andreas Baresel,
Vorstandsvorsitzender
seit 10.03.22
- Dr. Sabine Laukemann,
Vorständin Personal,
Strategie und
Organisation seit 01.04.22



DATAGROUP

IT's that stable.

DATAGROUP – Stabilität in einem herausfordernden Umfeld

IT's that successful.

Highlights und Schwerpunkte der letzten 12 Monate



DATAGROUP

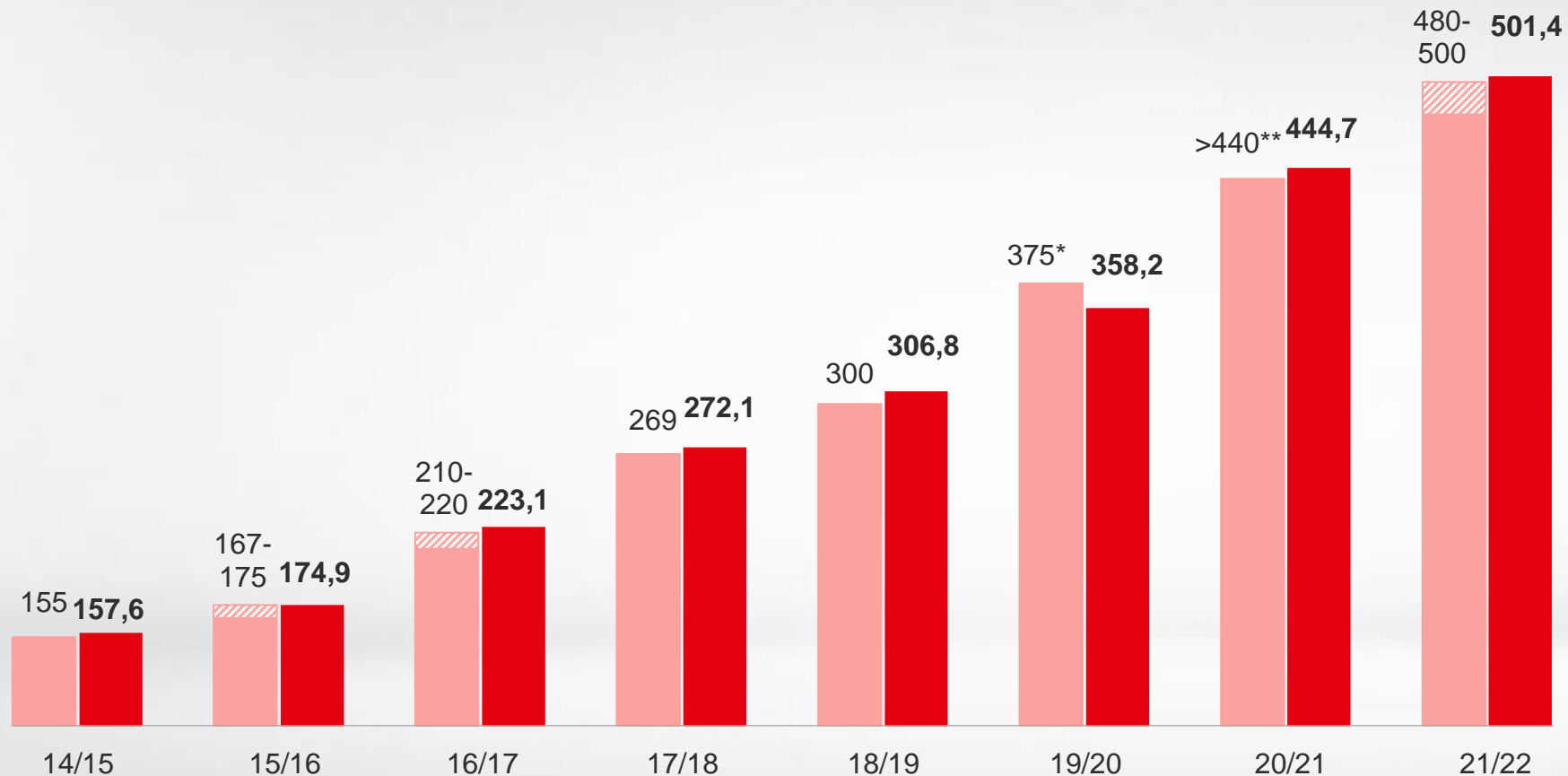


- Kontinuität und Stabilität mit einem Rekordjahr von über 500 Mio. € Umsatz
- Abschluss neuer Finanzierung für weiteres Wachstum
- Ausbau unserer Attraktivität als Arbeitgeberin
- Ausbau unserer Cloud-Kompetenz durch Aufstockung unserer Beteiligung an Cloudeteer
- Erschließung KMU-Kundensegment durch Übernahme der Hövermann IT
- Fokus auf CORBOX-Kerngeschäft mit organischem Wachstum und Transformation der Akquisitionen ins CORBOX-Geschäft



Umsatz im Geschäftsjahr 21/22 übertrifft 500 Mio. €

Guidance und eingetretener Umsatz in Mio. €



Guidance in Umsatz und Ergebnis erneut übertroffen

Die hohe Prognosestreue über die Jahre wurde auch im letzten Geschäftsjahr bewiesen

■ Guidance

■ Realisierter Umsatz

* Umsatz-Guidance wurde am 27.04.20 Corona-bedingt aufgehoben

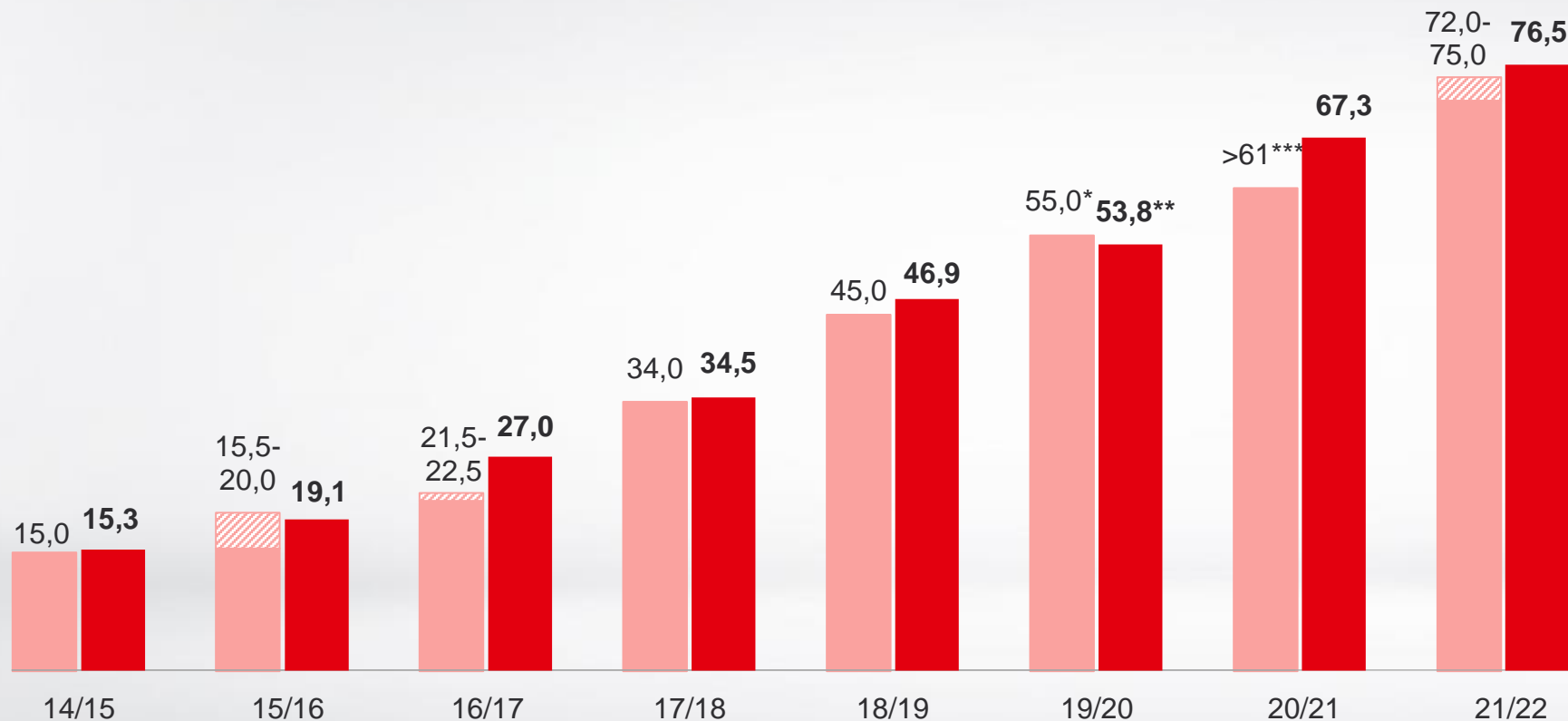
** Initiale Guidance von 410-420 Mio. € auf > 440 Mio. € erhöht (25.05.21)

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



EBITDA im Geschäftsjahr 21/22 übertrifft Guidance

Guidance und eingetretenes EBITDA in Mio. €



Guidance in Umsatz und Ergebnis erneut übertroffen

Die hohe Prognosetreue über die Jahre wurde auch im letzten Geschäftsjahr bewiesen

■ Guidance

■ Realisiertes EBITDA

* EBITDA-Guidance wurde am 27.04.20 Corona-bedingt aufgehoben

** Vor Risikovorsorge

*** Initiale Guidance von 56-58 Mio. € auf > 61 Mio. € erhöht (25.05.21)

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



DATAGROUP

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

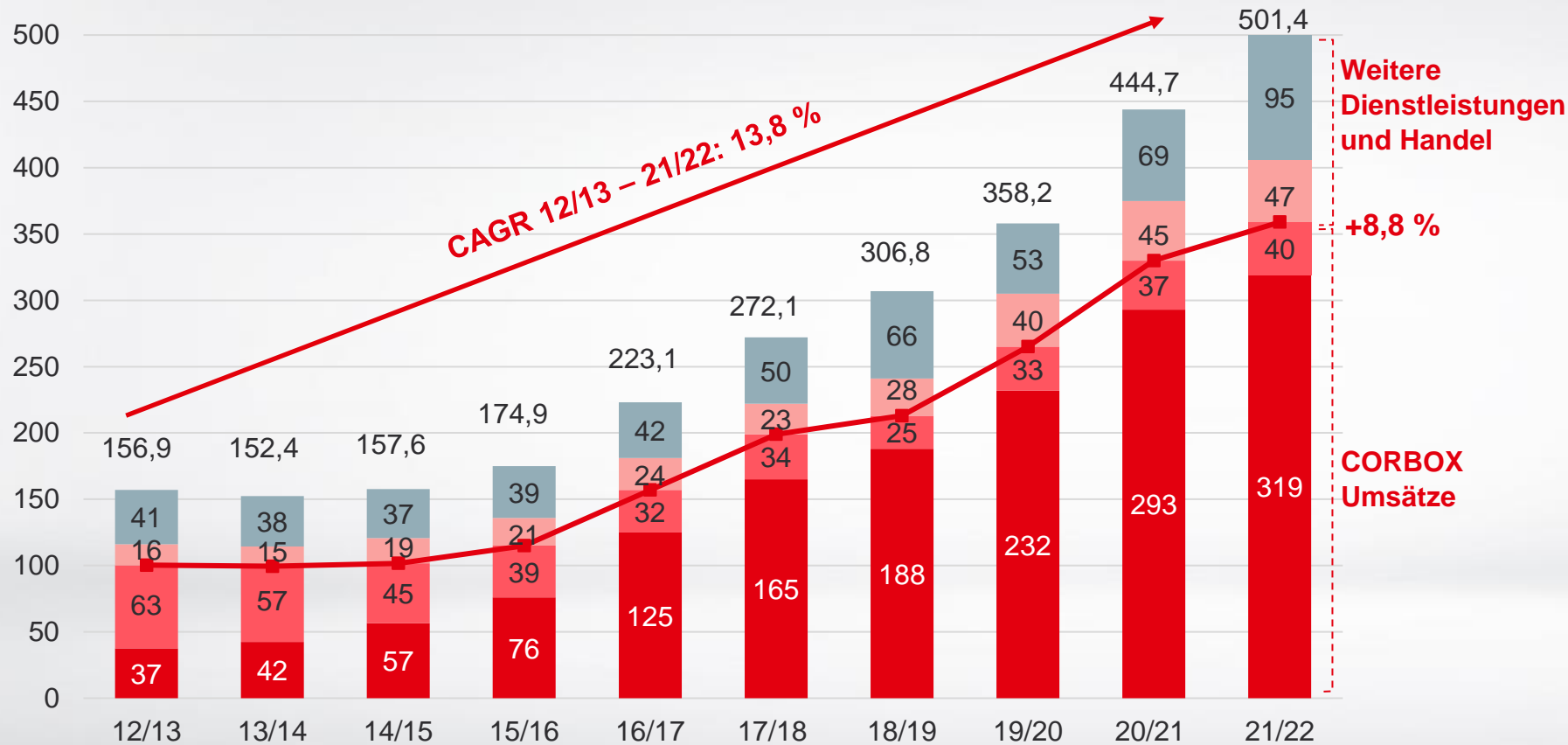
CORBOX ist der Kern und das stabile Fundament, auf dem erfolgreiche Unternehmen und Organisationen die Zukunft ihrer Digitalisierung gründen.

Fokus auf CORBOX-Kerngeschäft mit stabilem Wachstum und kontinuierlicher Transformation



DATAGROUP

Mio. € Umsatz 12/13 – 21/22



Wachstum setzt sich zusammen aus

- CORBOX-Kerngeschäft
- Akquisitionen
- Umsatzumbau

- CORBOX Service Verträge
- CORBOX verbundene Dienstleistungen
- Weitere Dienstleistungen
- Handel + Sonstiges

Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

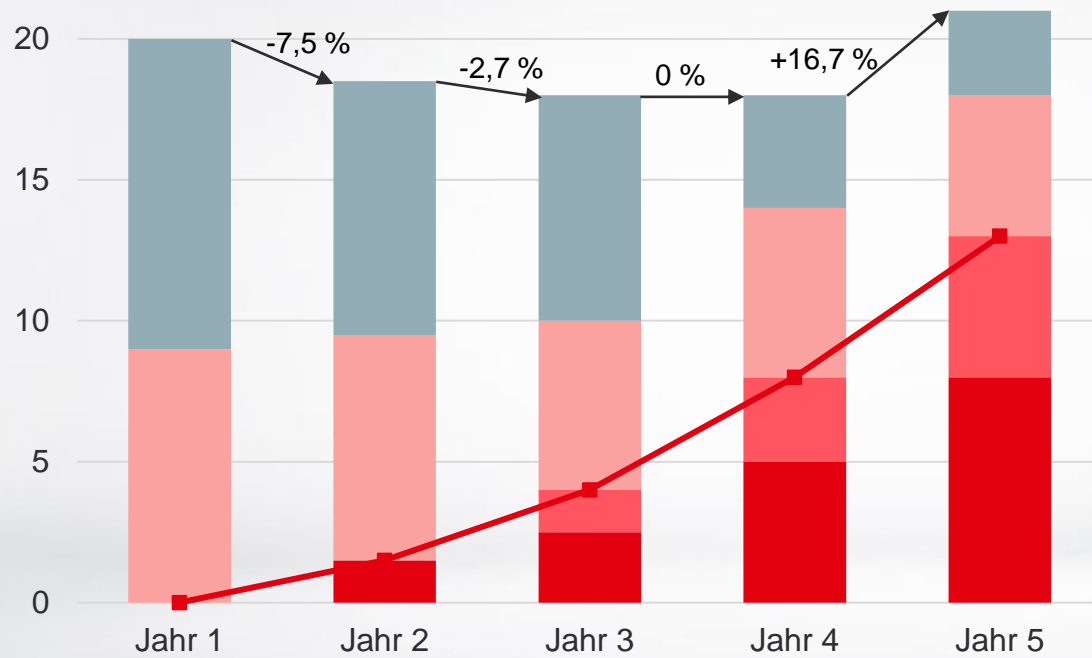
Hauptversammlung - 09.03.23 **12**

Transformationen von akquirierten Unternehmen ins CORBOX-Kerngeschäft entlang mehrerer Meilensteine



DATAGROUP

Beispielhafte Darstellung Umsatz (Mio. €)



- **Typische Transformationsmeilensteine einer Akquisition:**
 - 100-Tage-Programm zur initialen Eingliederung
 - Einbindung in DATAGROUP-Produktionsmodell
 - Geschäft in mehrjährige CORBOX-Umsätze wandeln, dabei schwachmarginiges Bestandsgeschäft bewusst reduzieren
 - Wachstumspositionierung im jeweiligen Markt

- CORBOX Service Verträge
- CORBOX verbundene Dienstleistungen
- Weitere Dienstleistungen
- Handel + Sonstiges

Wichtige Meilensteine zur Transformation von akquirierten Unternehmen ins CORBOX-Kerngeschäft wurden erreicht



DATAGROUP



- Zwei lokale Data Center Produktionen in die zentrale CORBOX-Produktionseinheit integriert
- Zwei Einheiten als regionale Markteinheit neu ausgerichtet
- Die Einheiten mit Fokus auf Kunden aus dem Finanzsektor zu einer virtuellen Organisation zusammengeführt
- Wirtschaftlicher Turnaround einer Einheit aus Sondersituation erfolgreich vollzogen



Erfolgreiche Entwicklung des CORBOX-Kerngeschäfts



+ 20 Neukunden

Erfolgreiche CORBOX-Bestandskundenentwicklung, mit

+ 20 Vertragserweiterungen

+ 34 Vertragserneuerungen

- 2 Verträge nicht verlängert

- Starker Auftragseingang der CORBOX-Services trägt zum Wachstum des Kerngeschäfts bei:
 - 20 CORBOX-Neukunden
 - Die neuen Aufträge werden im kommenden Jahr voll umsatzwirksam
 - Bei CORBOX-Bestandskunden 20 Vertragserweiterungen durch Cross-/Upselling, 34 Erneuerungen und nur 2 nicht verlängerte Verträge

Starker Auftragseingang mit CORBOX



DATAGROUP



Messe

Full Outsourcing

5 Jahre, ca. 3,5 Mio. € / Jahr



Finanzdienstleistung

**End User Services, Service Desk,
Communication & Collaboration**

5 Jahre, ca. 0,8 Mio. € / Jahr



Öffentlicher Sektor

**End User Services & Network
Services**

4 Jahre, ca. 0,5 Mio. € / Jahr



Dienstleistung

**Managed Cloud, Service Desk
Application Management Services**

3 Jahre, ca. 1,9 Mio. € / Jahr



Handel

Service Desk

3 Jahre, ca. 1,4 Mio. € / Jahr



Großbäckerei

Managed Cloud, SAP, Service Desk

4 Jahre, ca. 2,5 Mio. € / Jahr



Spielzeughersteller

**Public Cloud, End User Services,
Service Desk**

3 Jahre, ca. 0,6 Mio. € / Jahr

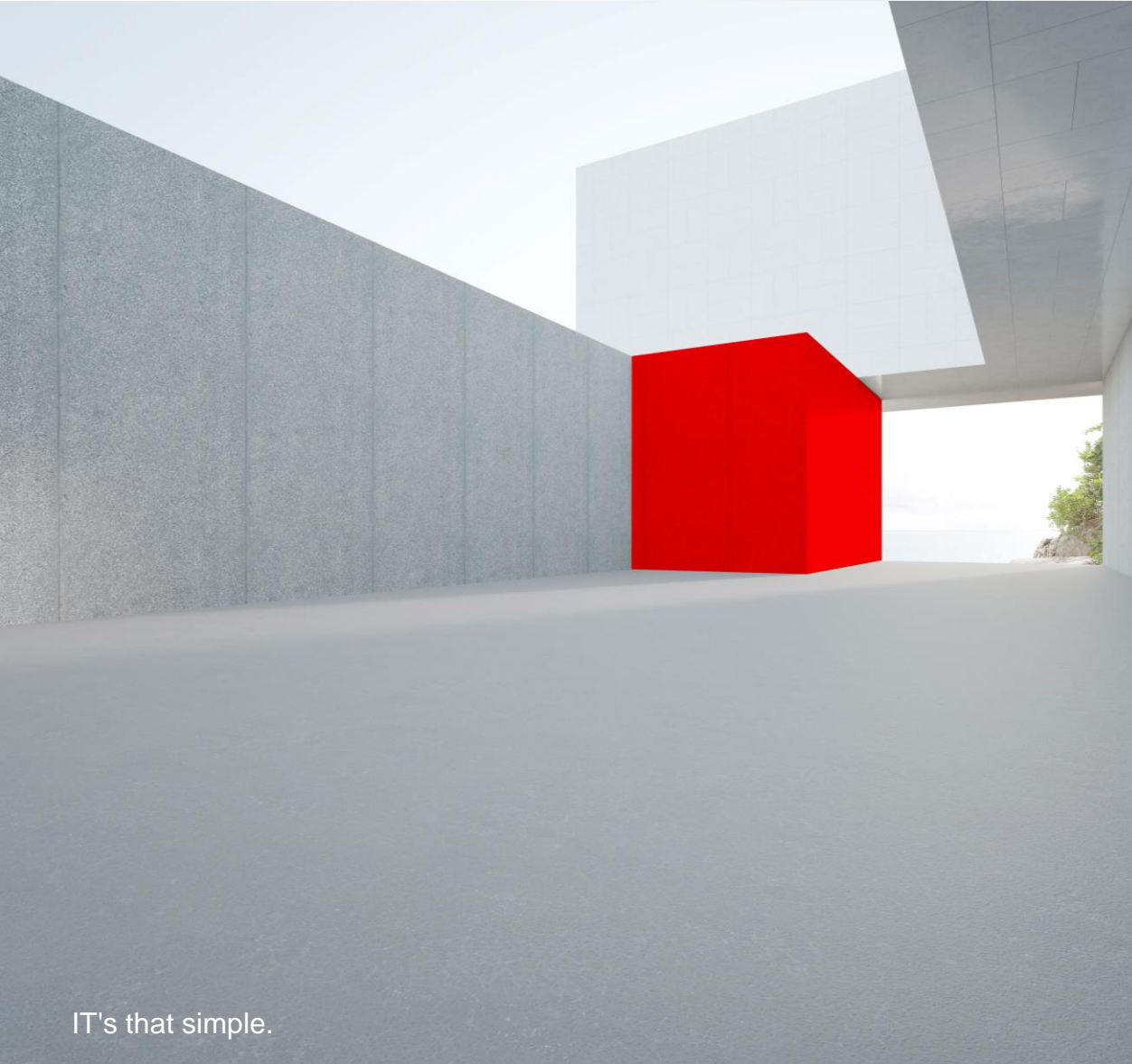
und viele weitere...

- Kein Klumpen-Risiko
- Kein Branchen-Risiko
- Kein Markt-Risiko

Das CORBOX-Geschäft ist auch in einem herausfordernden Umfeld unser Fundament für gesicherte Stabilität



DATAGROUP

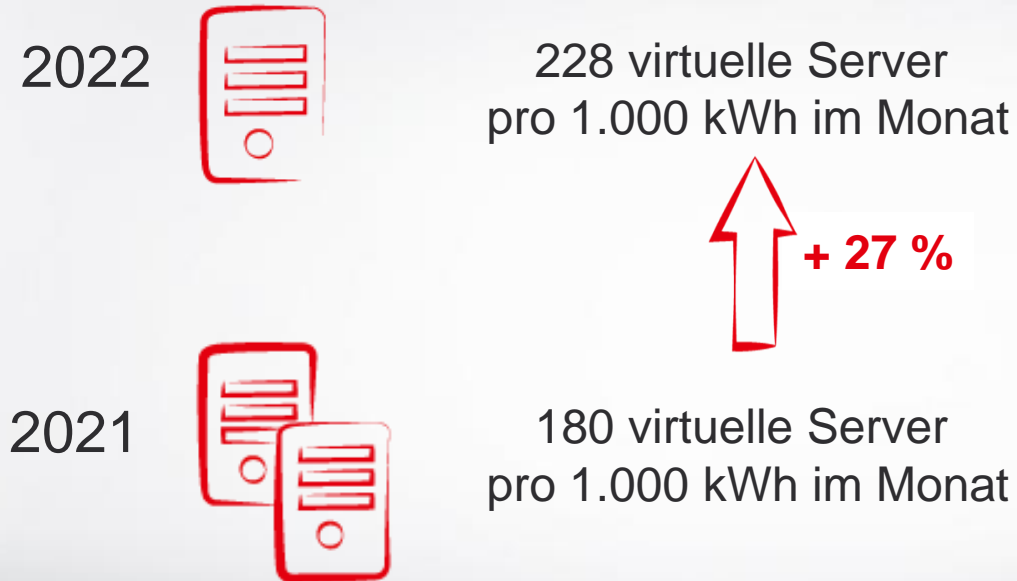


- Energiekrise und -kostensteigerungen
- Weltweite Lieferkettenproblematiken
- Cyber-Security-Bedrohungslage
- Arbeitsmarktherausforderungen durch Lohnsteigerungen und Fachkräftemangel

Kompensation der Energiekostensteigerungen durch zentrale Produktion

Stromverbrauchsmanagement

Bsp. virtuelle Server



- Kontinuierliche Verdichtung unserer zentral produzierten CORBOX-Cloud-Infrastrukturen
- Beschaffung energieeffizienterer Systeme
- Reduktion von ineffizienten Systemen mit energetisch ungünstigen Elementen, wie spindelbasierten Festplatten oder Trafos mit schlechtem Wirkungsgrad

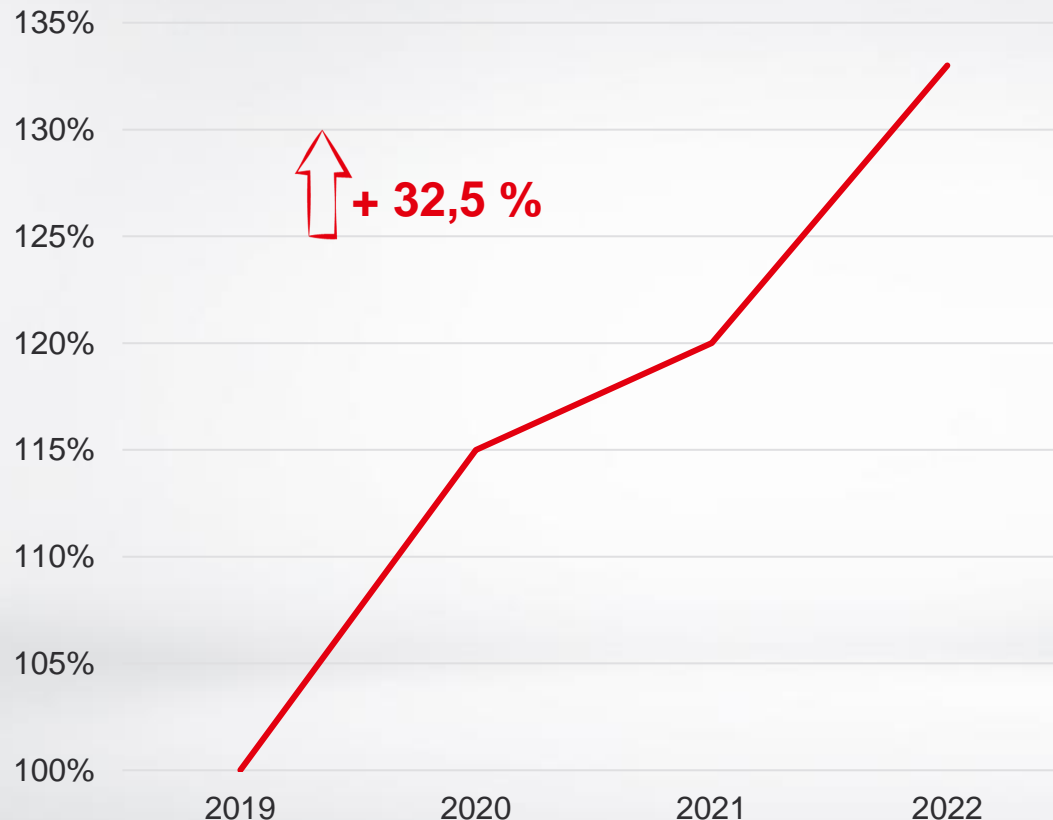
Absicherung gegen weltweite Lieferkettenproblematiken durch Skaleneffekte und Reserven der CORBOX Cloud



DATAGROUP

Investitionseffektivität

Bsp. virtuelle und physische Server pro 1.000 € AfA in %



- Im Jahr 2019: durchschnittlich 9,86 virtuelle und physische Maschinen (VM) pro 1.000 € Abschreibung (AfA) pro Monat
- Ende 2022: durchschnittlich 13,06 VM pro 1.000 € Abschreibung (AfA) pro Monat
- **Das entspricht einer Effizienzsteigerung von 32,5 %**

Bekämpfung der gestiegenen Cyber-Security-Bedrohungslage durch CORBOX Security Services

Schwachstellen Management im Kalenderjahr



Insgesamt
mitigierte
Schwachstellen



Offene externe (> 5 Tage)
Schwachstellen
(CVE* > 9)

2022	35.528	0
2021	27.300	8

+ 30,1 % ↑

- Die Zahl der gemeldeten in Soft- und Hardwareprodukten existierenden Schwachstellen steigt seit Jahren laufend an
- Für die IT Security ist die schnelle Beseitigung von kritischen und exponierten Schwachstellen entscheidend
- Die Anzahl der durch CORBOX Security Services mitigierte Schwachstellen ist um 30,1 % gestiegen
- Die Anzahl der kritischen, nach extern exponierten, bekannten Schwachstellen wurde auf Null reduziert

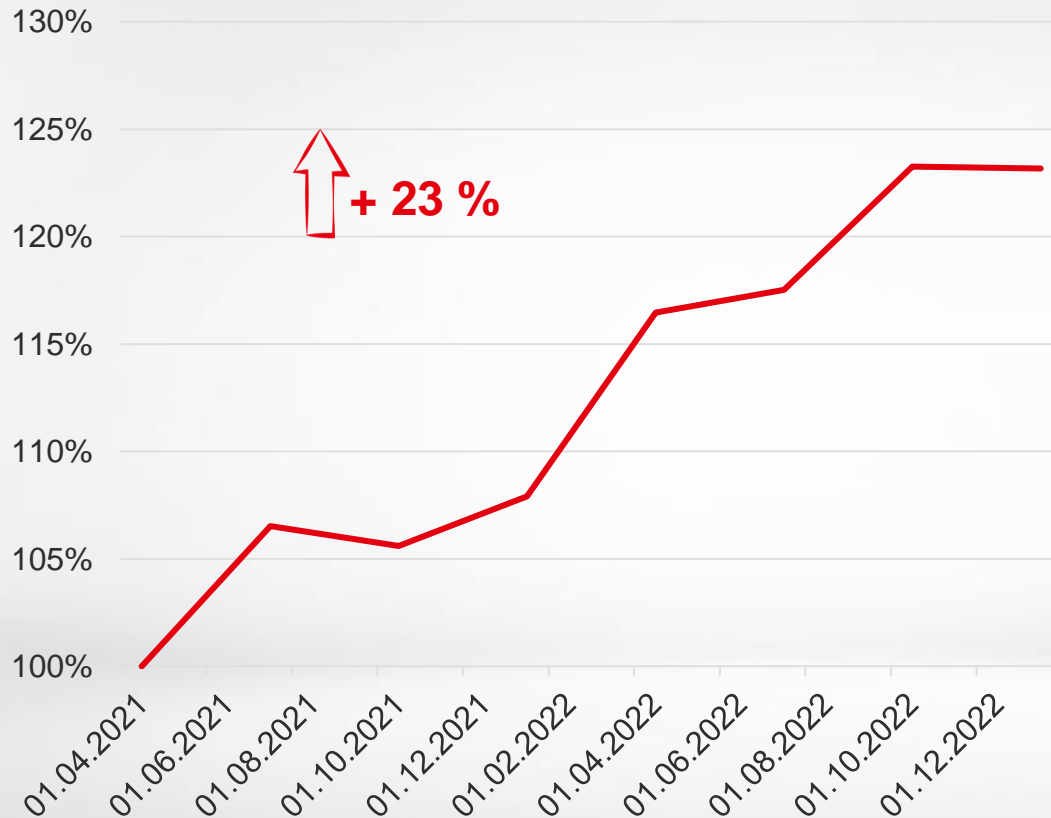
Ausgleich der Lohnsteigerungen und des Fachkräftemangels durch gesteigerte Automatisierung und Einsatz von KI



DATAGROUP

Mitarbeiterproduktivität

Bsp. SAP Systeme pro Mitarbeiter*in in %



- Die Anzahl der SAP Systeme ist von April 2021 bis Februar 2023 um 38 % gestiegen
- Die Anzahl der Mitarbeiter*innen im selben Zeitraum ist nur um 12 % gestiegen
- Die Anzahl der SAP Systeme pro Mitarbeiter*in ist von 18,8 auf 23,1 gestiegen
- **Das entspricht einer Effizienzsteigerung von 23 %**

„Wie kann KI DATAGROUP helfen trotz Fachkräftemangel weiter zu wachsen?“



DATAGROUP

Als KI-System kann ich einige Vorschläge machen, wie die KI DATAGROUP trotz des Fachkräftemangels weiter wachsen kann:

1. **Automatisierung von Geschäftsprozessen:** KI-Systeme können Geschäftsprozesse automatisieren und so die Produktivität steigern, indem sie repetitive Aufgaben übernehmen, die normalerweise von menschlichen Mitarbeitern durchgeführt werden. Dadurch können Mitarbeiter für anspruchsvollere Aufgaben eingesetzt werden, die menschliche Intelligenz und Urteilsvermögen erfordern.
2. **Predictive Analytics:** KI-Systeme können mithilfe von Machine Learning-Algorithmen und Datenanalyse prädiktive Modelle erstellen, um Vorhersagen über Kundenverhalten, Markttrends und andere wichtige Geschäftsindikatoren zu treffen. Dadurch kann das Unternehmen fundiertere Entscheidungen treffen und die Ressourcen effektiver einsetzen.
3. **Chatbots und virtuelle Assistenten:** KI-Systeme können Chatbots und virtuelle Assistenten entwickeln und bereitstellen, um Kundenanfragen automatisch zu beantworten oder einfache Aufgaben auszuführen. Dadurch können menschliche Mitarbeiter von Routineaufgaben entlastet werden und sich auf komplexere Aufgaben konzentrieren.
4. **Talentmanagement:** KI-Systeme können dabei helfen, den Talentpool zu erweitern und die Talentauswahl zu verbessern, indem sie Bewerbungen automatisch filtern und passende Kandidaten identifizieren. Dadurch kann das Unternehmen qualifiziertes Personal schneller und effektiver rekrutieren.
5. **E-Learning:** KI-Systeme können E-Learning-Plattformen bereitstellen, die Mitarbeitern ermöglichen, sich schnell und effektiv in neue Technologien und Geschäftsprozesse einzuarbeiten. Dadurch kann das Unternehmen Mitarbeiter schneller auf neue Aufgaben vorbereiten und den Schulungsaufwand reduzieren.

Diese sind nur einige Beispiele, wie KI DATAGROUP trotz des Fachkräftemangels weiter wachsen kann. Es ist wichtig zu betonen, dass die Implementierung von KI-Systemen auch eine strategische Ausrichtung und eine sorgfältige Planung erfordert, um sicherzustellen, dass die Systeme den Geschäftsanforderungen und den Bedürfnissen der Mitarbeiter entsprechen.

Mit dieser stabilen Basis sind wir gut gerüstet für die Herausforderungen der Zukunft



DATAGROUP



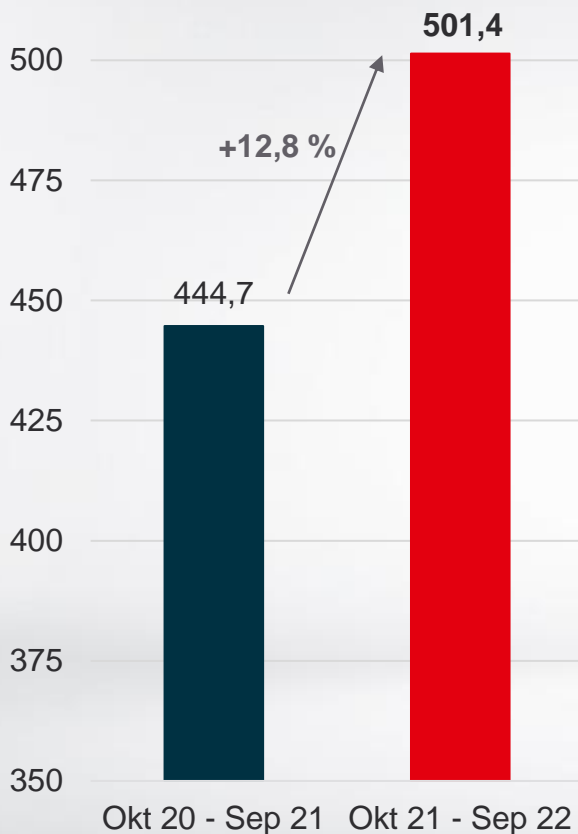
21/22 DATAGROUP weiter auf Erfolgskurs

Rekordergebnisse in Umsatz, Margen und Ertrag

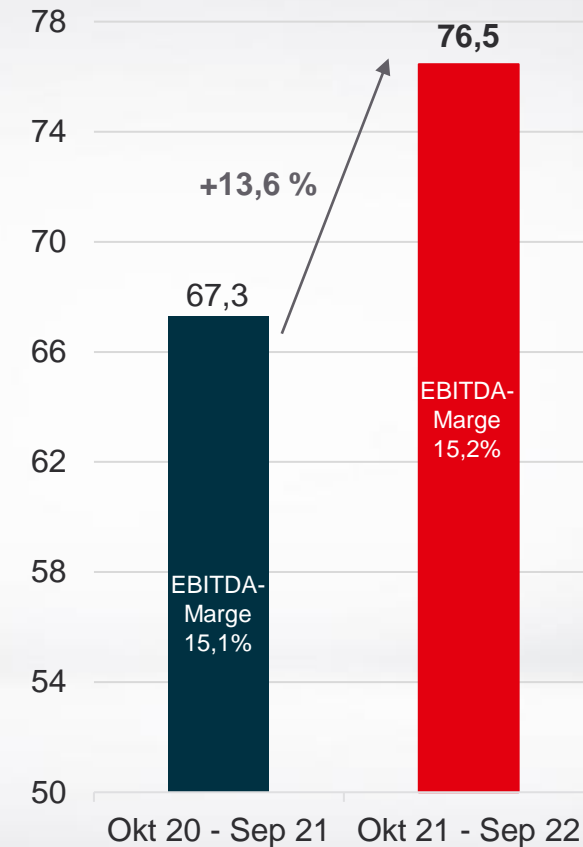


DATAGROUP

Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA



- DATAGROUP übertrifft Guidance
 - Umsatz 480 - 500 Mio. €
 - EBITDA Guidance 72 - 75 Mio. €
 - EBIT 39 - 42 Mio. €
- Vollkonsolidierung URANO und dna (heute DATAGROUP BIT Oldenburg) zum 01.05.2021
- Erstkonsolidierung Hövermann IT zum 01.05.2022

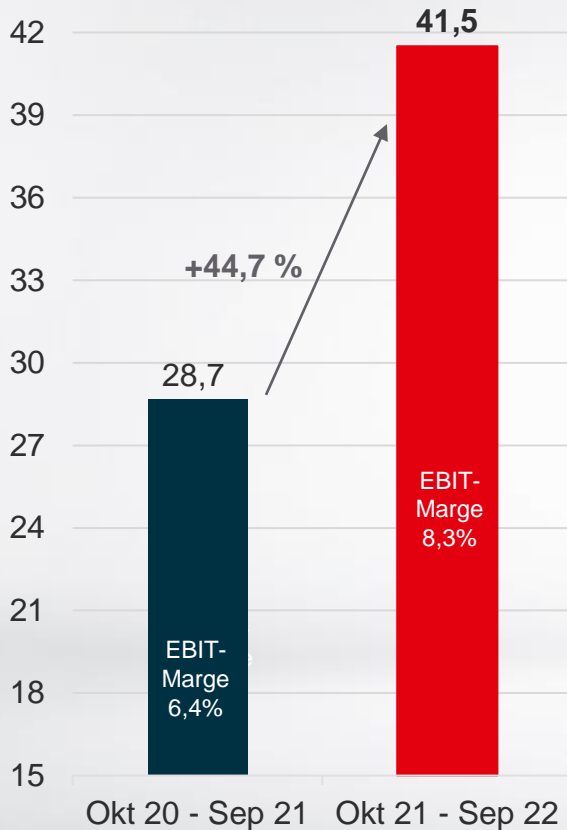
21/22 DATAGROUP weiter auf Erfolgskurs

Rekordergebnisse in Umsatz, Margen und Ertrag

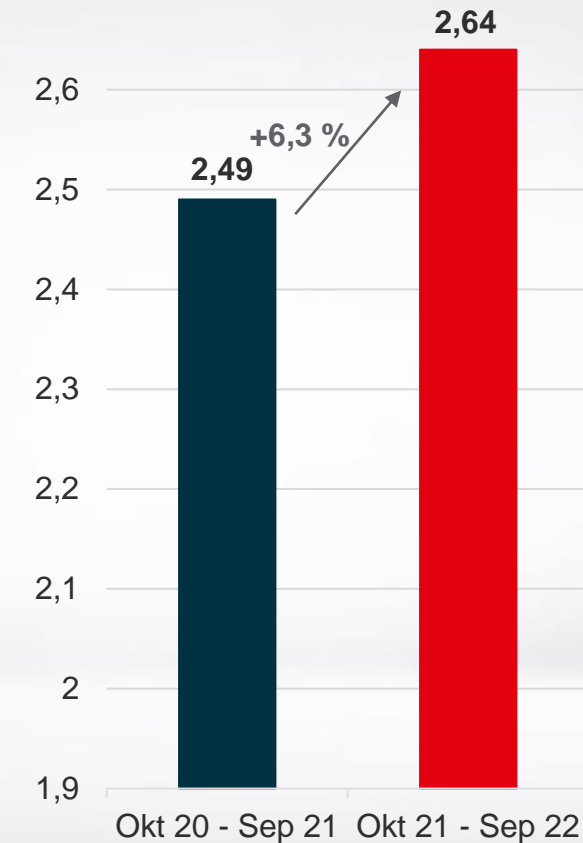


DATAGROUP

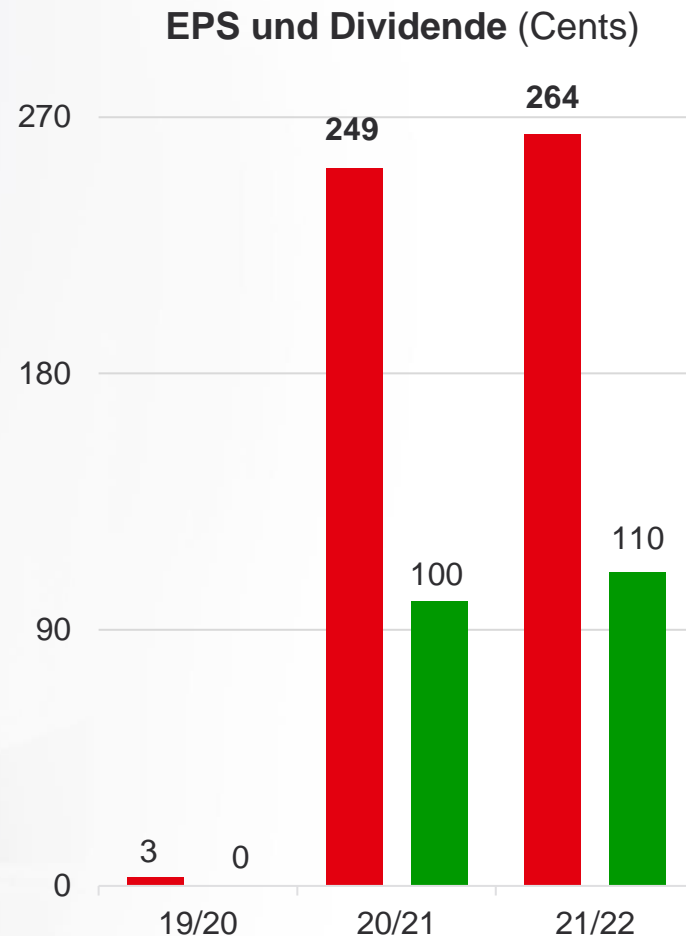
Mio. € EBIT



€ EPS



- Überproportionaler Anstieg des EBIT im Vergleich zum EBITDA
- 8,3 % EBIT-Marge durch deutliche Verbesserungen der Investitionsquote
- Service-as-a-Product-Ansatz mit zentralisierten Produktionseinheiten ist die Grundlage für operative Hebelwirkung
- Entwicklung des EPS durch steuerlich nicht ansetzbare Rückstellungen negativ beeinflusst



- Langfristige Dividendenpolitik wird weiterhin verfolgt
- Dividende in Höhe von 1,10 € je dividendenberechtigter Stückaktie
- Aus dem Bilanzgewinn von 55.841.271,29 €* sollen 9.164.604,90 € an die Aktionär*innen ausgeschüttet werden

■ EPS

■ Dividende

* Gemäß dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der DATAGROUP SE



Ausgewählte GuV-Kennzahlen 21/22

Angaben in T€	20/21	21/22	Veränderung
Umsatzerlöse	444.708	501.410	12,8 %
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.720	1.643	-4,5 %
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-1.938	-3.580	84,7 %
Gesamtleistung	444.490	499.473	12,4 %
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	149.494	169.704	13,5 %
Rohertrag	294.995	329.769	11,8 %
<i>Personalaufwand</i>	213.038	233.440	9,6 %
EBITDA	67.286	76.459	13,6 %
EBIT	28.653	41.453	44,7 %
<i>Finanzergebnis</i>	-1.927	-4.719	144,9 %
EBT	26.726	36.733	37,4 %
Periodenüberschuss	20.728	22.028	6,3 %
EPS (in €)	2,49	2,64	6,3 %

- Dienstleistungsanteil mit 80,9 % verbleibt auf hohem Niveau
- Überproportionaler Anstieg von EBIT und EBT durch reduzierte Abschreibungen
- Nettoergebnis und EPS durch Anstieg der Steuerquote von 22,4 % auf 40,0 % belastet



Cashflow 21/22

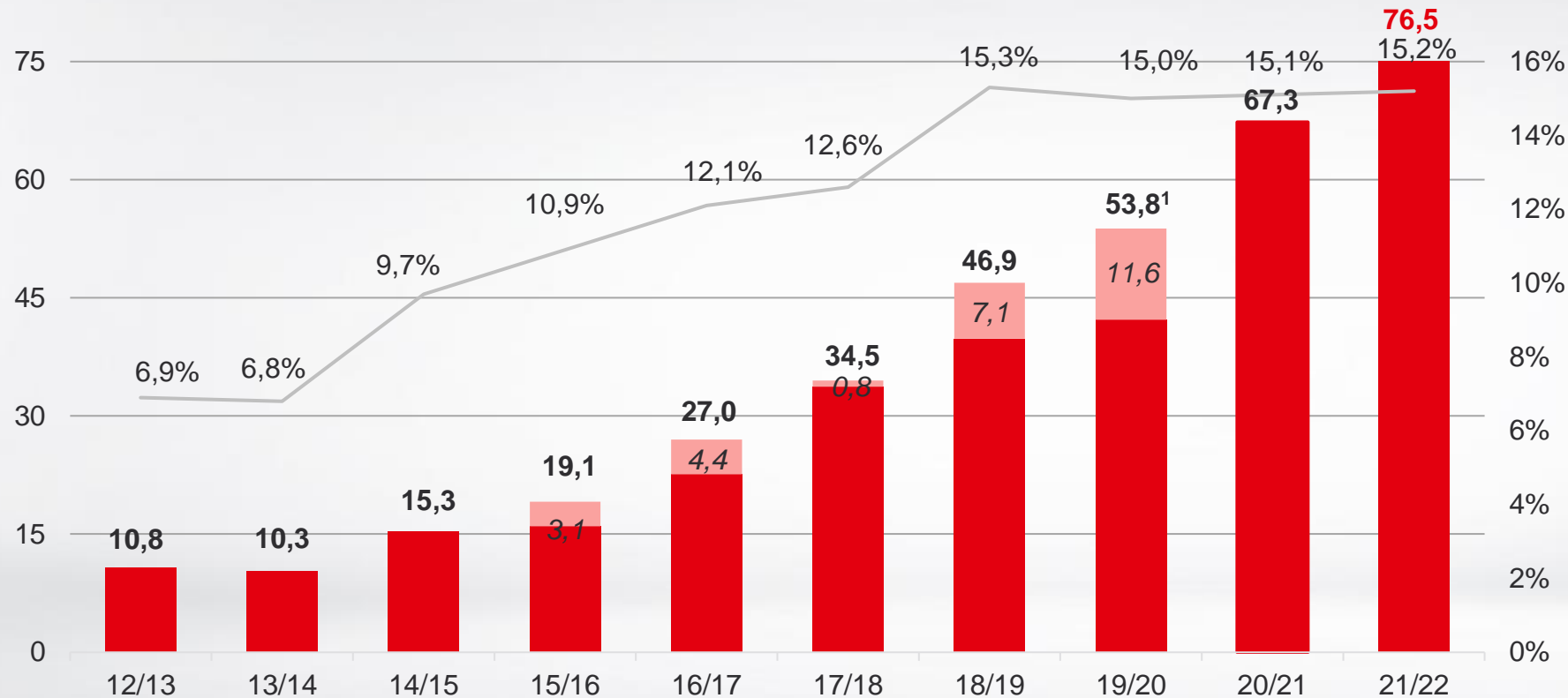
Angaben in T€	20/21	21/22	Veränderung	Erläuterungen
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	49.998	70.253	40,5 %	<ul style="list-style-type: none">Wiederkehrende Umsätze von DATAGROUP erwirtschaften in 21/22 einen neuen Rekord im operativen Cashflow
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-44.568	-44.778	0,5 %	<ul style="list-style-type: none">CAPEX: 8.810 T€ in 21/22 nach 11.037 T€ in 20/2135.855 T€ Auszahlungen für Unternehmensakquisitionen
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-25.244	-22.525	-10,8 %	<ul style="list-style-type: none">Auszahlungen für Finance Leases als Leasingnehmer 12.789 T€ in 21/22 nach 10.165 T€ in 20/21Auszahlung für Dividendenausschüttung 8.331 T€ im Q2 21/22 nach 0 T€ im Q2 20/21
Veränderung der liquiden Mittel	-19.814	2.950		
Liquide Mittel zum 30.09.	44.092	47.042	6,7 %	



EBITDA-Entwicklung

Mio. € EBITDA 12/13 – 21/22
CAGR 12/13 – 21/22: 21,6 %

EBITDA-Marge 12/13 – 21/22



Operative EBITDA-Entwicklung bestätigt den profitablen Wachstumskurs

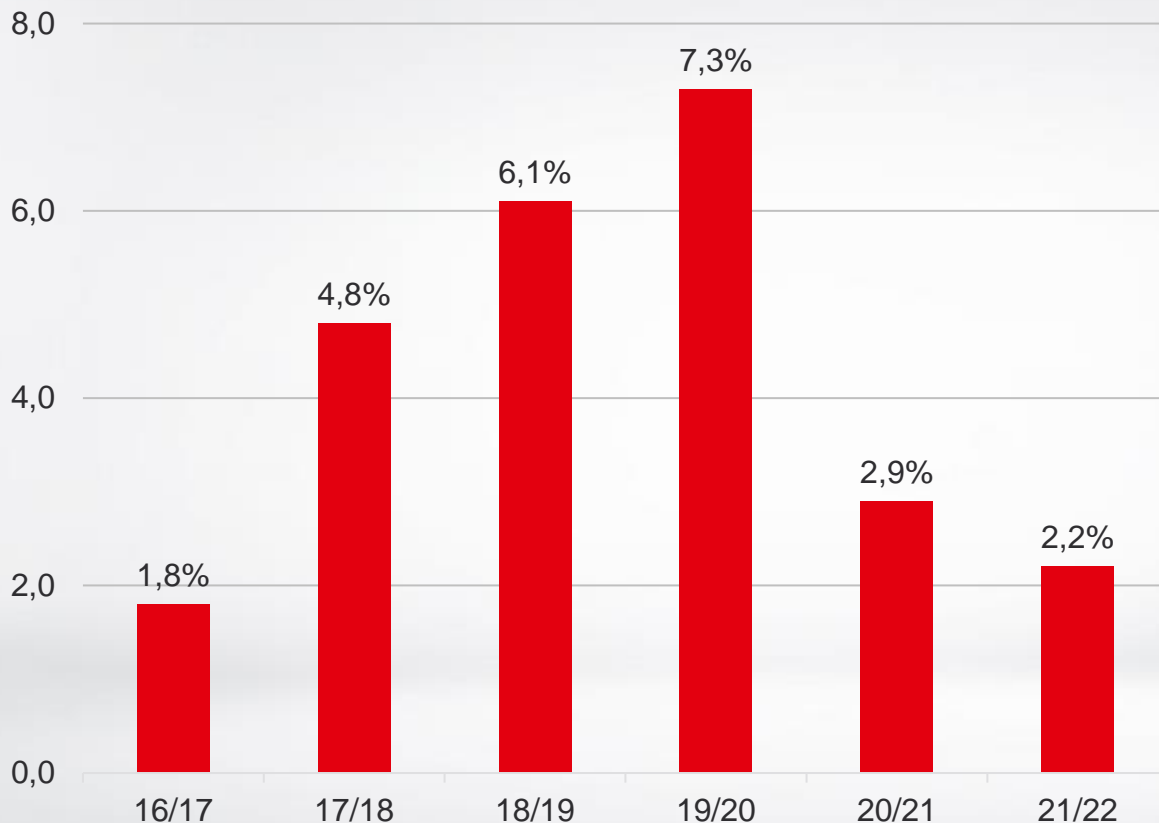
- EBITDA
- Jeweils einmalige Sondereffekte aus Akquisitionen
- EBITDA-Marge

¹ Vor Risikovorsorge
Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.



Investitionszyklus beendet – AfA normalisiert sich

Entwicklung der Investitionen im Verhältnis zu den Dienstleistungsumsätzen 16/17 – 21/22 in %



- Verstärkte Investitionstätigkeit seit 17/18:
 - Kauf IKB Data (heute DATAGROUP BIT Düsseldorf) im August 2017 triggert Plattforminvestition in dem zweiten Data Center Standort Düsseldorf
 - Straffung der Organisation und Zusammenlegung von Produktionseinheiten

EBIT-Entwicklung

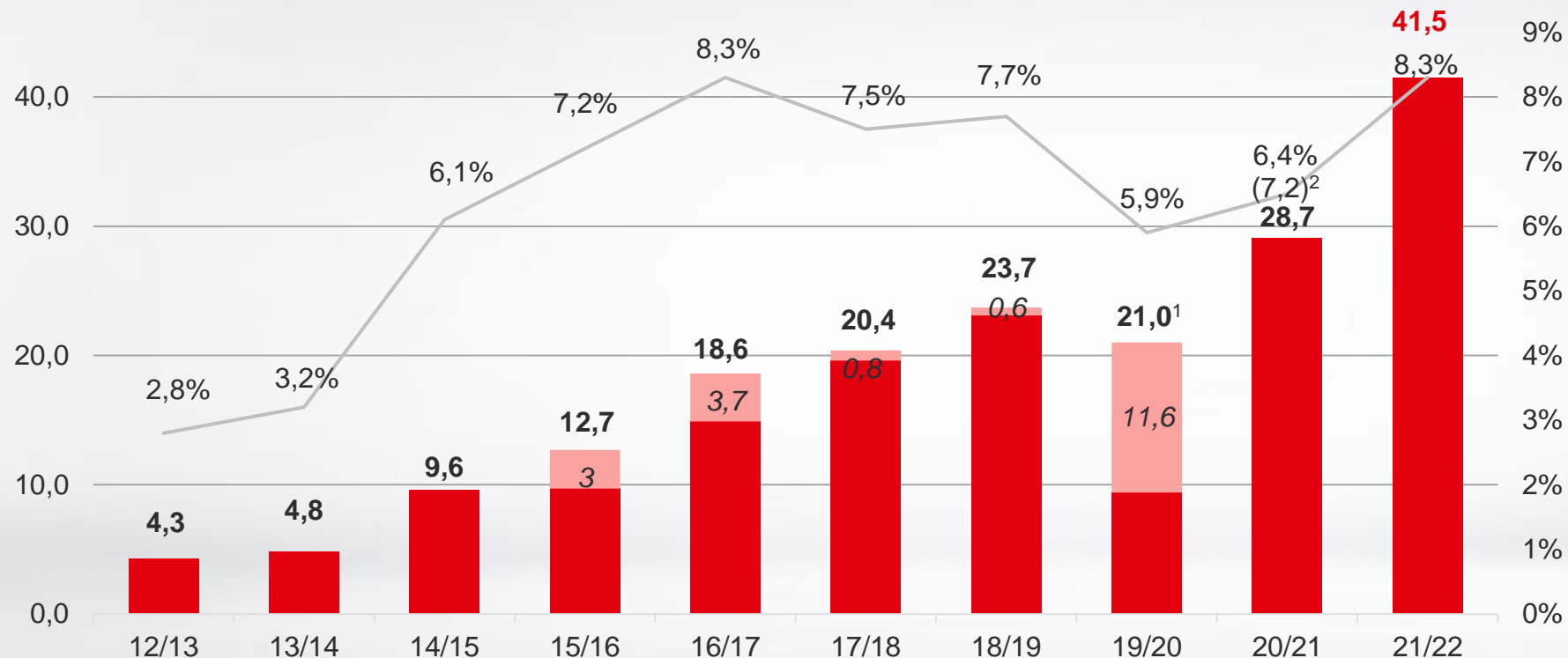


DATAGROUP

Mio. € EBIT 12/13 – 21/22

CAGR 12/13 – 21/22: 28,5 %

EBIT-Marge 12/13 – 21/22



DATAGROUP hatte in den letzten fünf Jahren mehrfach außerordentliche Erträge aus „Lucky Buys“ erzielt. Im Berichtsjahr konnte das EBIT ohne solche Effekte erzielt werden.

- EBIT
- Jeweils einmalige Sondereffekte aus Akquisitionen
- EBIT-Marge

¹ Vor Risikovorsorge

² Im Vorjahr 2020/2021 wurden 3,15 Mio. € an a.o. AfA verarbeitet. Ohne Berücksichtigung dieses Sondereffekts wäre ein EBIT von 31,8 Mio. € erreicht worden (EBIT-Marge 7,2 %)



Ausgewählte Bilanzkennzahlen 21/22

Angaben in T€	30.09.21	30.09.22	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	125.951	151.436	20,2 %
Langfristige Verbindlichkeiten	237.353	161.479	-32,0 %
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	78.224	69.225	-11,5 %
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	40.059	34.442	-14,0 %
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	64.038	36.103	-43,6 %
Kurzfristige Verbindlichkeiten	131.627	194.647	47,9 %
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	0	9.008	
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	17.079	18.052	5,7 %
Zahlungsmittel	44.092	47.042	6,7 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	56.363	55.148	-2,2 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.422	15.827	38,6 %
Nettofinanzverschuldung	116.555	109.302	-6,2 %
Eigenkapitalquote (in %)	20,3	26,4	
Eigenkapitalrendite ¹⁾ (in %)	22,0	17,3	
Bilanzsumme	462.991	483.584	4,4 %

- Bilanzverlängerung durch Erstkonsolidierung neuer Gesellschaften
- Reduzierung der Nettoverschuldung trotz Investitionen in Akquisitionen von 35 Mio. €
- Nettoverschuldung / EBITDA = 1,4

¹⁾ Eigenkapitalrendite = Überschuss / durchschnittliches Eigenkapital

M&A-Historie



DATAGROUP

Messerknecht
(120 Mitarbeiter), Okt. 2006

bte bürotechnik eggert
(10 Mitarbeiter), Juli 2008

PC-Feuerwehr
(10 Mitarbeiter), Jan. 2012

HanseCom
(70 Mitarbeiter), Mai 2017

Portavis
(200 Mitarbeiter), Mrz. 2020

ICP
(15 Mitarbeiter), Okt. 2006

Arxes
(380 Mitarbeiter), Apr. 2010

Consinto
(350 Mitarbeiter), Feb. 2012

ikb Data
(72 Mitarbeiter), Aug. 2017

Cloudeeter
(29 Mitarbeiter), Juni 2020

EGT Informationssysteme
(25 Mitarbeiter), Jan. 2007

Ptecs
(50 Mitarbeiter), Okt. 2010

Excelsis
(50 Mitarbeiter), Okt. 2014

ALMATO
(40 Mitarbeiter), Jan. 2018

Hamann und Feil
(20 Mitarbeiter), Okt. 2007

BGS
(120 Mitarbeiter), Jan. 2011

Vega
(120 Mitarbeiter), Aug. 2015

UBL
(70 Mitarbeiter), Apr. 2019

dna
(104 Mitarbeiter), Apr. 2021

Corporate Express
(20 Mitarbeiter), Nov. 2007

DATAGROUP IT Solutions
(20 Mitarbeiter), Sept. 2011

HP Enterprise
(306 Mitarbeiter), Sept. 2016

IT-Informatik
(300 Mitarbeiter), Aug. 2019

URANO Informationssysteme
(300 Mitarbeiter), Mai 2021

Best Computer Support
(30 Mitarbeiter), Jan. 2008

DATAGROUP Consulting
(10 Mitarbeiter), Sept. 2011

Mercoline
(60 Mitarbeiter), Aug. 2019

Hövermann IT
(55 Mitarbeiter), Apr. 2022

Hanseatische Datentechnik
(150 Mitarbeiter), Jan. 2008

Erfolgreiche Eingliederung am Beispiel der URANO Informationssysteme GmbH



DATAGROUP



URANO

- Vereinbartes Kaufpreismodell von DATAGROUP geht auf individuelle Situation des Targets ein
- Ziel ist die reibungslose Eingliederung neuer Unternehmen und langfristige Wertsteigerung im DATAGROUP-Konzern
- Beteiligungsvertrag zur Übernahme von 70 % der Anteile an der URANO Informationssysteme GmbH in 2021
- Earn-out-Regelung zur Übernahme der restlichen 30 % in 2023 orientiert sich im Wesentlichen an der Steigerung der für DATAGROUP langfristig nutzbaren Profitabilität der URANO
- Deutliche Steigerung des Ergebnisses der URANO in den letzten beiden Jahren führt zur Neubewertung des Restkaufpreises (Kaufpreisallokation)
- Die Neubewertung wurde erfolgsneutral gem. IFRS 3 rückwirkend zum 01.05.21 in der Bilanz erfasst und die Vorjahreswerte 20/21 in Teilen angepasst



Unsere jüngste Akquisition: Hövermann IT



- Übernahme von 100 % der Anteile an der Hövermann IT in Ibbenbüren
- Hövermann verfügt über ein eigenes Rechenzentrum und ausgewiesene Expertise im Bereich SAP Business One, einer auf den Mittelstand fokussierten ERP-Lösung der SAP
- Das Unternehmen ist seit Jahren zertifizierter Gold Partner bei SAP und Microsoft
- Mit seinem Angebot an IT-Services, IT-Consulting und der SAP Business One Expertise ist Hövermann der größte Full-Service-Dienstleister seiner Region
- DATAGROUP stärkt mit der Übernahme ihre Präsenz in Nordrhein-Westfalen und erweitert ihre SAP-Expertise im Bereich SAP Business One
- Mit rund 55 Mitarbeiter*innen fokussiert sich die Gruppe auf kleinere und mittlere Unternehmenskunden
- DATAGROUP erschließt sich mit der Hövermann IT zusätzlich zum CORBOX-Kundensegment den Zielmarkt der KMU-Unternehmen



Erhöhung der Beteiligung an der Cloudeteer GmbH

- DATAGROUP beteiligt sich im Juni 2020 mit 24 % am Cloud Native Start-up Cloudeteer und sichert sich eine Option auf weitere 76 % der Geschäftsanteile
- Im Juli 2022 erhöht DATAGROUP die Beteiligung auf 51 %
- 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 27 gemeinsamen Projekten hat sich die Zusammenarbeit bereits bewährt: u.a. bei der Public Cloud-Einführung für 55 Impfzentren in Baden-Württemberg, den ForstBW, All4Labels und Harry Brot
- Cloudeteer ist ein junges und agiles Unternehmen mit derzeit 58 Mitarbeiter*innen





Stabile Finanzierung für weiteres Wachstum

- Die Nettoverschuldung von DATAGROUP im Verhältnis zum EBITDA von 1,2 (Stand Q1 22/23) ermöglicht deutlichen Spielraum in der weiteren Fremdfinanzierung
- Abschluss eines neuen Finanzierungsrahmens in Höhe von insgesamt 70 Mio. € im Februar/März 2023:
 - Auflage eines neuen Schuldscheindarlehens in Höhe von 30 Mio. €
 - Abschluss von zwei flexiblen Finanzierungslinien mit einem Gesamtvolumen von weiteren 40 Mio. € bei einer Laufzeit von 4 Jahren
- Großes Interesse der Partnerbanken, das weitere Wachstum von DATAGROUP aktiv zu begleiten
- Solide und flexible Finanzierungsstruktur für weiteres organisches und anorganisches Wachstum
- Bitte um Zustimmung der Hauptversammlung zu den Tagesordnungspunkten 5 und 7 (Genehmigtes Kapital / Bedingtes Kapital) als weiteren Baustein der Unternehmens- und Transaktionsfinanzierung

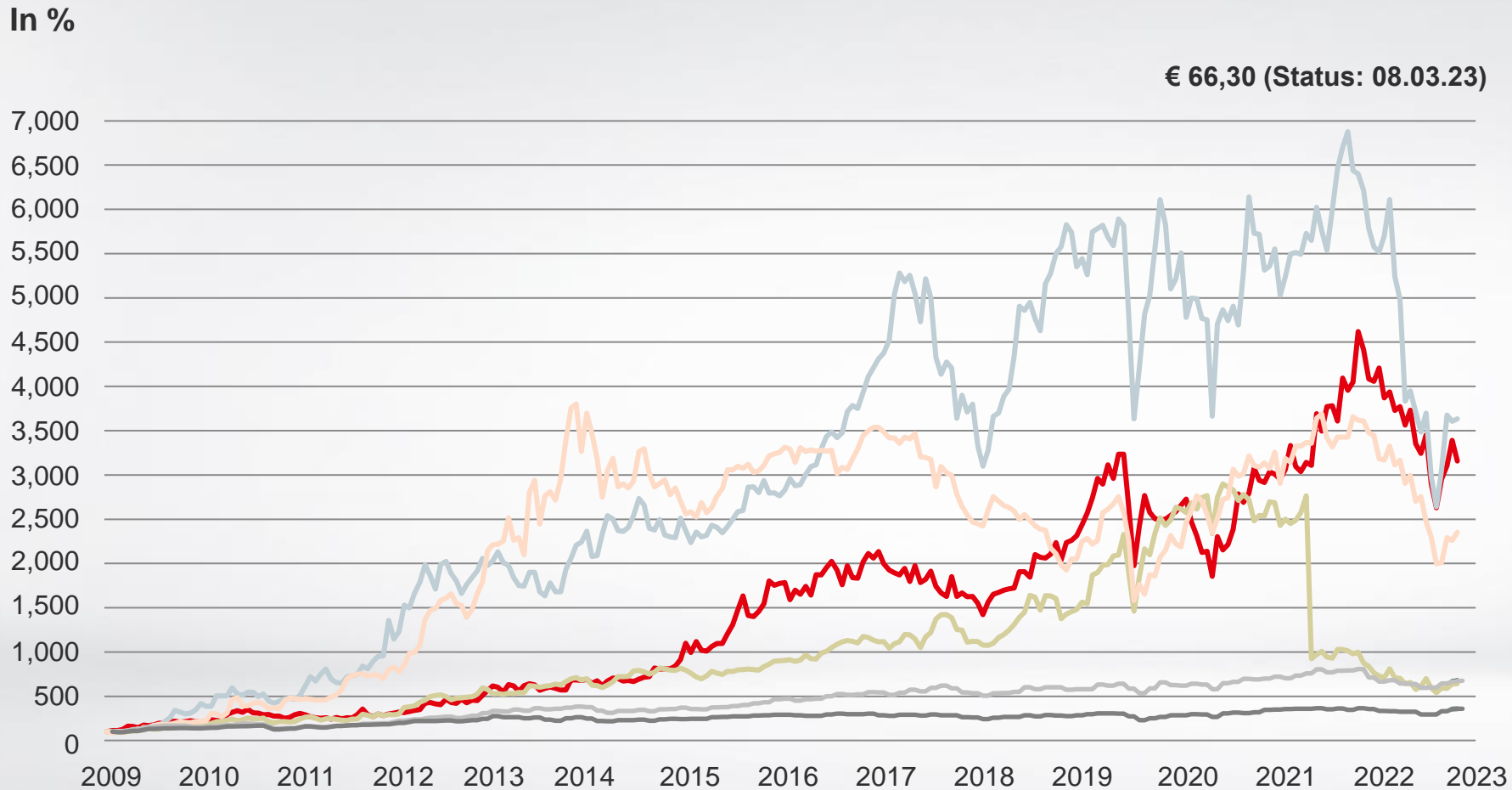


DATAGROUP

IT's that promising.
Informationen vom Aktienmarkt



DATAGROUP-Aktie im Vergleich zu Indizes und Peergroup



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

* Aktiensplit im Verhältnis 1:3 zum 16.08.21

Umfangreiche Analysten-Coverage



DATAGROUP

Bank	Analyst	HV 2022 Kursziel	HV 2022 Empfehlung	HV 2023 Kursziel	HV 2023 Empfehlung
Berenberg Bank	<u>Gustav Froberg</u>	110,00 €	Kaufen	90,00 €	Kaufen
Stifel Europe	<u>Jannik Siering</u>	96,00 €	Kaufen	84,00 €	Kaufen
M.M. Warburg Research	<u>Andreas Wolf</u>	100,00 €	Kaufen	89,00 €	Kaufen
Baader Helvea	<u>Knut Woller</u>	71,00 €	Verkauf	83,00 €	Kaufen
Quirin Privatbank	<u>Sebastian Droste</u>	105,00 €	Kaufen	113,50 €	Kaufen
Hauck & Aufhäuser	<u>Tim Wunderlich</u>	125,00€	Kaufen	125,00 €	Kaufen
Sadif Investment Analytics	<u>Team Coverage</u>	-	-	73,34 €	Kaufen



Analysten-Konsensusschätzungen



DATAGROUP

Angaben in Mio. €	IST-Angaben		Konsensusschätzungen			
	21/22	21/22	22/23	23/24	24/25	25/26
Umsätze	501,4	501,0	536,3	571,7	607,0	613,0
<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr (%)</i>	12,8	12,7	7,0	6,6	6,2	1,0
EBITDA	76,5	77,0	85,0	91,8	97,3	94,7
<i>EBITDA-Marge (%)</i>	15,2	15,4	15,8	16,0	16,0	15,4
EBIT	41,5	41,4	49,9	55,5	60,4	66,4
<i>EBIT-Marge (%)</i>	8,3	8,3	9,3	9,7	9,9	10,8
Jahresüberschuss (EAT)	22,0	23,5	31,5	35,7	39,3	45,3
<i>EAT-Marge (%)</i>	4,4	4,7	5,9	6,3	6,5	7,4

Quelle: Bloomberg Stand 16.02.23



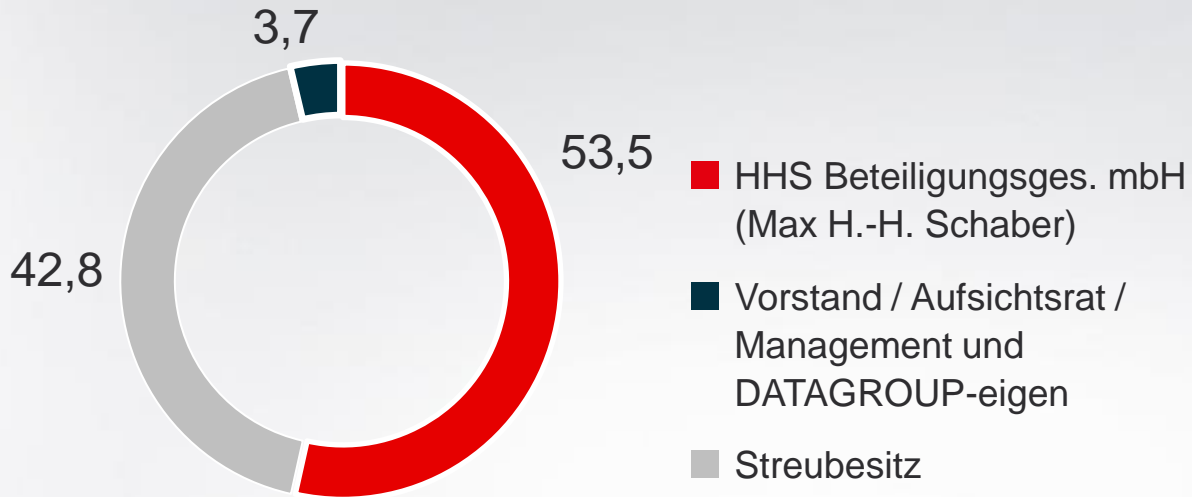
Auszug aus dem Finanzkalender



- **09.03.23** Ordentliche Hauptversammlung, Pliezhausen
- **03.-04.05.23** Münchner Kapitalmarkt Konferenz, München
- **15.-17.05.23** Equity Forum Frühjahreskonferenz 2023, Frankfurt am Main
- **23.05.23** Veröffentlichung der Q2- und Halbjahreszahlen
- **23.-24.05.23** Berenberg European Konferenz 2023, New York
- **31.05-01.06.23** Quirin Champions Konferenz, Frankfurt am Main
- **24.08.23** Veröffentlichung der Q3-Zahlen
- **13.09.23** Zürcher Kapitalmarkt Konferenz, Zürich
- **18.09.23** Berenberg and Goldman Sachs 12th German Corporate Conference, München
- **18.-22.09.23** 12th Baader Investment Conference, München



Aktionärsstruktur und Aktie



Investor*	Prozent %*
CM-CIC Asset Management	1,15
Universal Investment	1,05
TaaleriTehtaan Rahas	0,81
Allianz SE	0,66
Lazard Ltd	0,65
KBC Group NV	0,62
Deutsche Bank AG	0,59
Massachusetts Mutual	0,55

* Hauck & Aufhäuser - Report, Februar 2023

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

IPO

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

Aktie

- Aktienwert: 66,30 € (08.03.23)
- Marktkapitalisierung: 553,5 Mio. € (08.03.23)

Unser Engagement in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung



DATAGROUP



- Veröffentlichung des neuen Nachhaltigkeitsberichts
- Wir geben Einblick in unsere Ziele, Leitmotive und Maßnahmen nachhaltiger Unternehmensführung, unsere Aktivitäten zum Schutz der Umwelt und in ausgewählte soziale Projekte, die unsere Mitarbeiter*innen unterstützen

*„Verantwortung, Partnerschaft, Stabilität, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Diese Werte leben wir jeden Tag für unsere Kunden, Mitarbeiter*innen, Geschäftspartner*innen und Aktionär*innen.“*

Der DATAGROUP-Vorstand



Herausforderungen im Bereich Personal



Als stetig wachsender IT-Dienstleister sind neben Technologie unsere Mitarbeitenden unsere zentralen Erfolgsfaktoren.

Unsere Herausforderung besteht darin, auch künftig die richtigen Menschen zu finden und an DATAGROUP zu binden. Dabei bewegen wir uns in mehreren Spannungsfeldern:

- Fachkräftemangel: der Arbeitsmarkt in IT-Berufen ist ein Angebotsmarkt
- Steigende Lohnkostenentwicklung und Inflationsdruck
- Veränderte Erwartungshaltung gegenüber Arbeitgebern
- New Work: neue Arbeitswelt nach Corona



DATAGROUP

Erste Herausforderung

Die Richtigen für uns begeistern

Recruiting auf einen Blick



DATAGROUP



IT's that simple.



9.000

Bewerbungen
im GJ 21/22



560

Einstellungen
im GJ 21/22



Unsere erfolgreichsten Recruitingkanäle:



Online-Stellen-
ausschreibungen



Mitarbeitende werben
Mitarbeitende



Active Sourcing



Unser Erfolgsfaktor: profilspezifische Ansprache statt One-size-fits-all



Die Jagd beginnt!



Java Hunter Kampagne



DATAGROUP

Wir suchen **SAP
MAGICIAN**
m | w | d

Consultants für:

- Order-to-Cash
- Source-to-Pay
- Make-to-Inventory
- Finance & Controlling
- Analytics Record-to-Report
- Maintenance OPRA und
- Basis

Night Out in Ulm:
Do, 16.12. | ab 19:00 Uhr
Do, 13.01. | ab 19:00 Uhr

datagroup.de/sap-jobs

Wir sind dynamisch wie ein Mittelständler mit der Power eines Großunternehmens. Für unsere nächste Mission suchen wir smarte SAP Magician.

Enter the Game: Wir suchen Menschen mit verschiedenen Hintergründen, die mit uns die Leidenschaft für das teilen, was wir tun. Um herauszufinden, ob die Chemie wirklich

passt und Dich bei uns das erwartet, was Du Dir vorstellst, eignet sich nichts besser als ein persönliches Gespräch – Komm zur Night Out und lerne uns kennen!

 **DATAGROUP**

Innovative Recruitingwege erweitern das Spektrum an Kennenlern-Möglichkeiten



DATAGROUP

Bewerbungsgame, Night Out oder ganz klassisch.

Gehe den Bewerbungsweg, der am besten zu dir passt.

The Game
Erspiele dir hier und jetzt dein Bewerbungsgespräch!

01



Night Out

Ein kühler Drink, Kneipenatmosphäre, Bewerbungsgespräch – Alles über uns im unverbindlichen Austausch. Ohne Verpflichtungen, ohne Bewerbungsunterlagen.

02



03



Stay Classy

Der Klassiker: Jetzt direkt Bewerbung hochladen.

Einstieg in unser Bewerbungsgame In 7 Leveln zum Kennenlerngespräch



DATAGROUP

The Game of Data

**Knacke in 7 Leveln das Tor zu
deinem Bewerbungsgespräch!**

Mit jedem Lösungswort kommst du dem Ziel einen Schritt näher. Erst wenn du alle Rätsel gelöst hast, ist dir dein Bewerbungsgespräch sicher! Dann brauchen wir nur noch deinen Lebenslauf.

Die einzige Regel ist: Es gibt keine Regeln. Du musst das Game weder zu Ende spielen, noch das Bewerbungsgespräch wahrnehmen. Jede/r kann mitspielen. Egal ob du dich als Digital Wizard für DATAGROUP als Arbeitgeber interessierst oder einfach deine Rätsel Skills testen möchtest.

Den Spielstand kannst du zwischendurch speichern und später weiterspielen. Setze dafür einfach ein Lesezeichen in deinem Browser mit dem Shortcut »Strg + D« (Windows) bzw. »cmd + D« (Mac).

Genug geredet. Just enter the game!

SPIELEN ... ▶





Unsere Recruitingwege sind breit gefächert



Instagram



Jobmessen



Night outs



Personaldienstleister



DATAGROUP Game



DATAGROUP



Zweite Herausforderung

Unsere Mitarbeitenden an uns binden

Unsere Belegschaft auf einen Blick



DATAGROUP



Personalbestand
zum 30.09.22
ohne Azubis und
Studierende



220

Azubis, Duale und Werk-
studenten, Bacheloranden
und Masteranden



18,5 %
Frauen



81,5 %
Männer



54

verschiedene
Nationalitäten



8,71 Jahre
durchschnittliche
Betriebszugehörigkeit



43,46 Jahre
Durchschnittsalter



Was bindet Mitarbeiter*innen an uns?



Unsere Top 3 Bindungsfaktoren:

1. Betriebsklima und Arbeitsatmosphäre sowie der Zusammenhalt im Team (Teamgeist)
2. Arbeitsbedingungen, bspw. mobiles Arbeiten, Arbeitszeitmodelle und die Berücksichtigung der persönlichen Lebenssituationen
3. Spannendes Aufgabengebiet und Entwicklungsmöglichkeiten



Unser Erfolgsfaktor: Unser Verständnis als beruflicher Lebenspartner unserer Mitarbeiter*innen

DATAGROUP Career Box

Einstiegs- und Entwicklungswege für Mitarbeiter*innen



DATAGROUP

DEIN WEG ZU UNS

Direkteinstieg als Fach-
oder Führungskraft

IT und kaufmännische
Ausbildung

Duales Studium

Praktikum und Werk-
studierendentätigkeit

Bachelor- und
Masterthesis

DATAGROUP
Traineeprogramme

DEINE EXPERTENKARRIERE BEI UNS

DATAGROUP Akademie

Berufsbegleitendes
Studium

Schulungs- und
Weiterbildungsangebote

Fachspezifische
Zertifizierungen

Maßgeschneiderte
Karrierepläne

DEINE FÜHRUNGSKARRIERE BEI UNS

Berufsbegleitendes
Studium

Talent Community

Führungskräftetrainings

Coaching und Mentoring

Meisterschmiede

Maßgeschneiderte
Karrierepläne



Karriere
by DATAGROUP.

DATAGROUP Career Box

Fachkarriere: Die DATAGROUP Akademie



DATAGROUP



Spezifische Ausbildungs- und Traineeprogramme für unser IT-Business



Java Akademie
IT-affine Quereinsteiger*innen und Informatiker*innen werden in wenigen Monaten zu Java Spezialist*innen



SAP Akademie
Maßgeschneiderte Ausbildungsprogramme zum SAP Spezialist*innen in 7 bis 15 Monaten

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

CORBOX Akademie
In 7 Monaten zum CORBOX Sales-, Service- oder Transition-Manager*innen



- Ausbildung der strategisch wichtigen CORBOX Rollen Sales, Service und Transition Management
- Hybrides Lernen, Kombination aus interner und externer Expertise
- One DATAGROUP durch Verzahnung von Sales-, Service- und Transition-Management (Community-Gedanke)

DATAGROUP Career Box

Führungskarriere: Die Meisterschmiede



DATAGROUP

DEIN WEG ZU UNS

- Direkteinstieg als Fach- oder Führungskraft
- IT und kaufmännische Ausbildung
- Duales Studium
- Praktikum und Werkstudierendentätigkeit
- Bachelor- und Masterthesis
- DATAGROUP Traineeprogramme

DEINE EXPERTENKARRIERE BEI UNS

- DATAGROUP Akademie
- Berufsbegleitendes Studium
- Schulungs- und Weiterbildungsangebote
- Fachspezifische Zertifizierungen
- Maßgeschneiderte Karrierepläne

DEINE FÜHRUNGSKARRIERE BEI UNS

- Berufsbegleitendes Studium
- Talent Community

Meisterschmiede

Karriere
by DATAGROUP.

Basis der Meisterschmiede: Unsere kulturelle Leitlinie „Meister der Führung“



DATAGROUP

Meister der Führung

Das Geschäft führen

Unternehmer
Ergebnisoptimierer
Veränderer

Sich selbst führen

Selbstreflexion
Leistungsmotivation
Wertefokus
Flexibilität
Analytik

Andere führen

Teammanager
Coach
Kundenverstehender

Die Meisterschmiede ist
Sprungbrett für das Top
Management bzw.
konzernweite Positionen

Erfolgreicher Abschluss unseres ersten Meisterschmiede-Jahrgangs 2022



DATAGROUP



Die Richtigen für uns zu finden und zu binden bleibt eine Herausforderung



DATAGROUP





DATAGROUP 2025 – Unser gemeinsames Zielbild

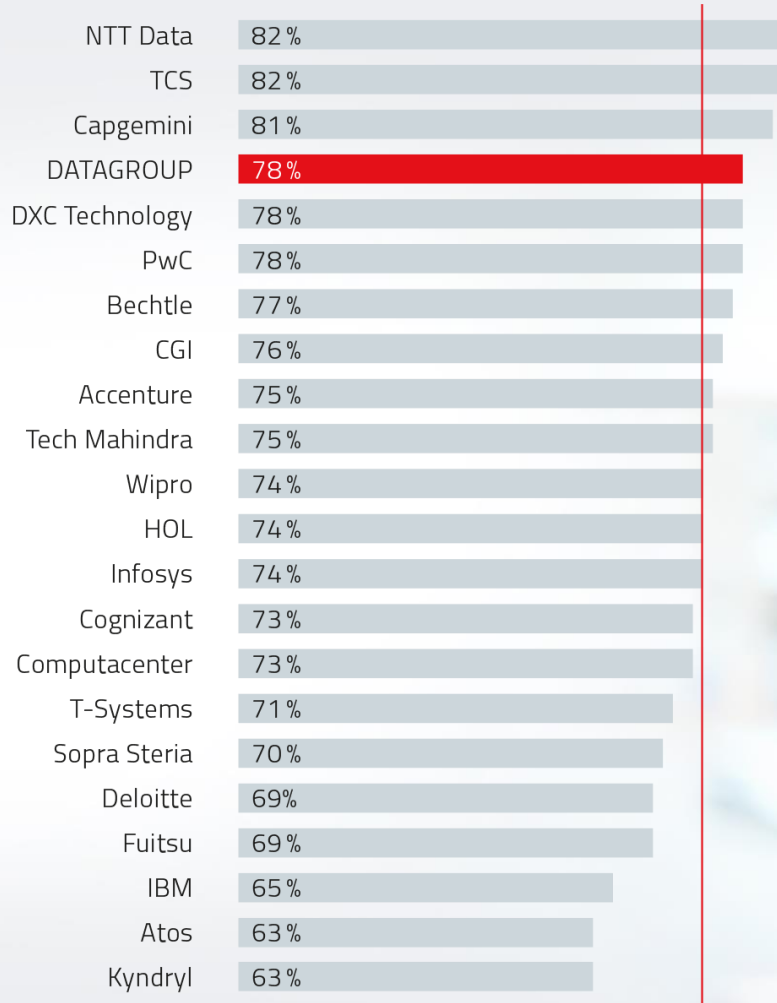
Vision		
Wir sind der beste IT-Service-Provider mit der höchsten Kundenzufriedenheit.		
CORBOX ist das „Unternehmens-Betriebssystem“ – die einzigartige, gelingsichere und komplette Lösung für die garantiert sorgenfreie und menschliche IT.	Mit der Produktwelt von CORBOX gewinnen wir leicht langfristige Verträge und damit wiederkehrende Umsätze und Erträge.	CORBOX hat den höchsten Kundenzufriedenheitswert mit 100 Mio. bis 500 Mio. Umsatz.
Strategische Leitlinien		
Wir arbeiten für Unternehmen, deren Entscheidungs-zentrale in Deutschland sitzt. Wir arbeiten für ausgewählte öffentliche Kunden.	Wir pflegen partnerschaftliche und vertrauensbasierte Beziehungen mit den höchsten Entscheidern bei unseren Kunden und mit deren Beratern.	Wir sind Unternehmer, wie wir sind.
Wir heben mit (CORBOX) Transformations die IT-Landschaft unserer Kunden auf ein nächstes, höheres Niveau.	Wir erzielen zusätzlichen strategischen und finanziellen Nutzen aus dem Geschäft mit selbst entwickelten vertikalen Lösungen für spezifische Branchen und Funktionen.	Wir denken anders, wir arbeiten anders, wir liefern bessere Lösungen.
Wir sind in den wichtigsten Wirtschaftsregionen Deutschlands lokal präsent.	Wir sehen Konsequenz und Geschwindigkeit als zentrale Erfolgsfaktoren.	Wir werden unserer sozialen Verantwortung nach innen und außen gerecht.
An jeder Stelle erleben wir die Kundenzufriedenheit als Erfolgsfaktoren.	Wir sehen Konsequenz und Geschwindigkeit als zentrale Erfolgsfaktoren.	Wir verstehen uns als beruflicher Freundeskreis.
	Wir entwickeln uns als Persönlichkeiten, im Team und als Organisation durch ständiges Lernen weiter.	
Mission		
Wir stärken und entlasten Kunden durch eine sorgenfreie und menschliche IT.		



Wir sind auf einem sehr guten Weg, unsere Vision der höchsten Kundenzufriedenheit zu erreichen



DATAGROUP



Durchschnitt = 74 %

Quelle: IT Outsourcing Studie Deutschland 2022 by Whitelane Research und Navisco AG

IT's that simple.

- Mehr als 760 von Kunden bewertete Out- und Cloud-Sourcing-Verträge
- Vergleich von 22 IT-Service-Providern
- Wieder unter Top 5 mit Spitzenbewertungen in:
 - Account Management Quality, Contractual Flexibility und End User Services – jeweils Platz 1
 - Business Understanding – Platz 2
- DATAGROUP über Durchschnitt in vielen Disziplinen

DATAGROUP Strategy Program

Strategieübersetzungen auf jede DATAGROUP-Einheit



1. Mission



2. Positionierung



3. Vision



4. Strategische Leitlinien



5. Kulturelle Leitlinien



6. Zukunftsannahmen



7. Erfolgsfaktoren



8. Ziele



9. KPI



10. Initiativen und Maßnahmen



Strategiearbeit ist ein kontinuierlicher Prozess



- DATAGROUP 2025 ist fester Bestandteil
 - Unserer internen Business Reviews
 - Unserer Aus- und Weiterbildungsprogramme
 - Der internen Kommunikation auf Gesellschafts- und Konzernebene

- Unsere Überzeugung:
Wenn die Strategie im Unternehmen präsent ist und Akzeptanz findet, ziehen alle am selben Strang der strategischen Zielerreichung.

- Wir machen uns auf den Weg zu DATAGROUP 2030



DATAGROUP



IT's that visionary.

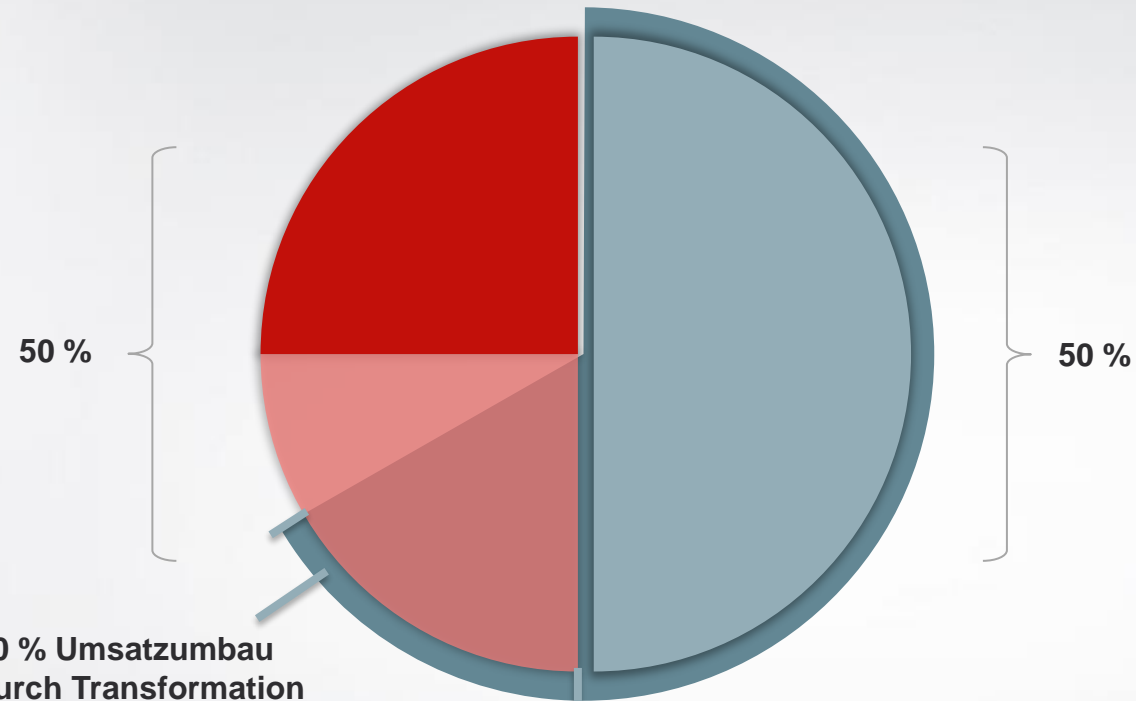
Ausblick

Wir halten weiter an unserer Wachstumsstrategie und unserer Wachstumsambition fest



DATAGROUP

Anorganisches vs. organisches Wachstum – Ambition



- Anorganisches Wachstum vor Transformation
- Anorganisches Wachstumsbeitrag nach Transformation
- Organisches Wachstum aus Upselling bei Bestandskunden
- Organisches Wachstum aus Neukundenakquise

IT's that simple.

- Unsere Wachstumsambition: 750 Mio. € in 25/26
- Wachstum aus Neukundengewinnung für das CORBOX-Kerngeschäft
 - Ca. 10 - 15 Mio. € Wachstum im CORBOX-Kerngeschäft pro Jahr
- Wachstum durch Cross- und Upselling bei CORBOX-Kunden
 - Ca. 10 - 15 Mio. € Steigerung des CORBOX-Kerngeschäftes pro Jahr
- Wachstum aus M&A-Aktivitäten
 - Durchschnittlich 2 - 3 Neuakquisitionen pro Jahr
 - Bei ca. 30 % Umsatzumbau durch Transformation in CORBOX-Geschäft

Starker Jahresauftakt Q1 22/23

Fortsetzung des Erfolgskurses in Q1 trotz schwierigem Umfeld

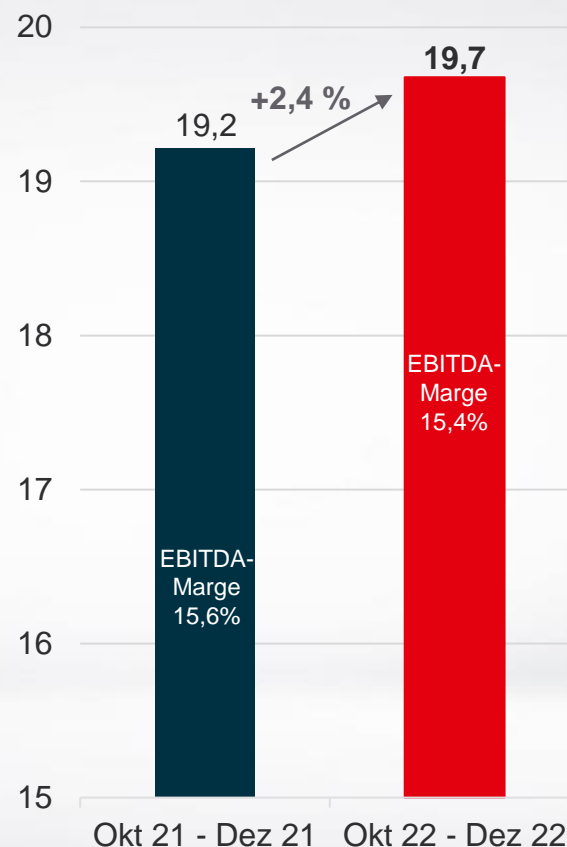


DATAGROUP

Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA



- Starke Zahlen belegen erneut die Nachhaltigkeit der DATAGROUP Strategie, sich auf wiederkehrende Umsätze in langfristigen Verträgen auf Basis des CORBOX Service-as-a-Product Portfolios zu konzentrieren
- Umsatzwachstum und EBITDA-Steigerung wurden durch organisches Wachstum erzielt (keine Effekte aus Erstkonsolidierungen von Akquisitionen)

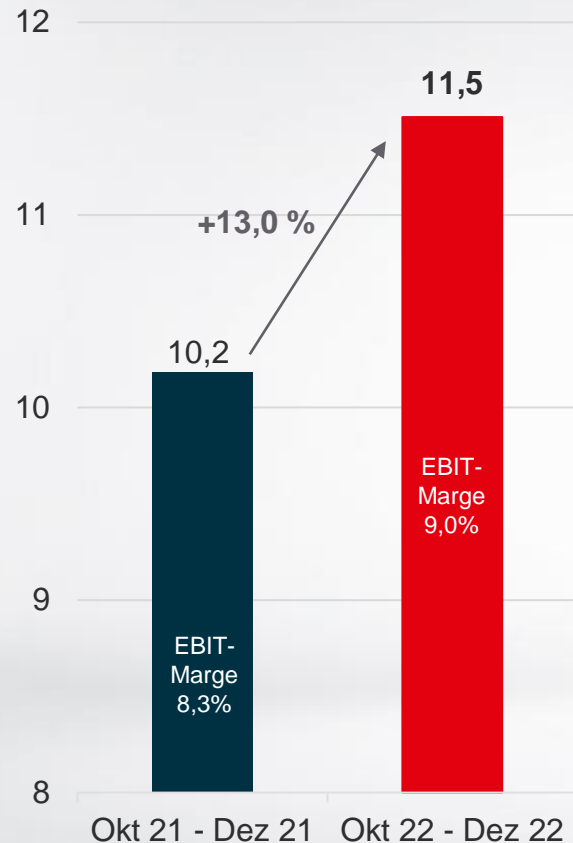
Starker Jahresauftakt Q1 22/23

Fortsetzung des Erfolgskurses in Q1 trotz schwierigem Umfeld



DATAGROUP

Mio. € EBIT



€ EPS



- Überproportionale Steigerung des EBIT gegenüber EBITDA durch Verbesserung der CAPEX-Quote
- DATAGROUP erreicht das langfristige EBIT-Margenziel von 9 %

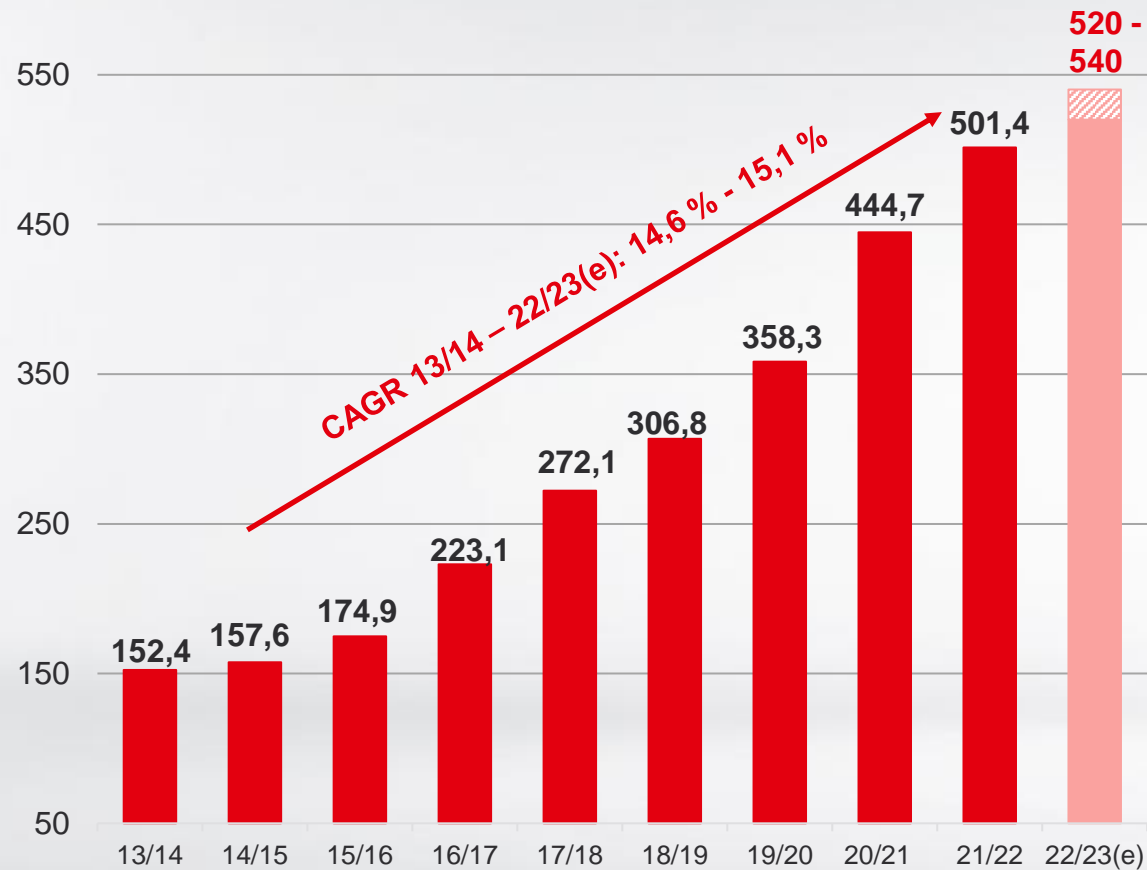
Unsere Guidance für das Geschäftsjahr 22/23

Umsatz und EBITDA wachsen weiter

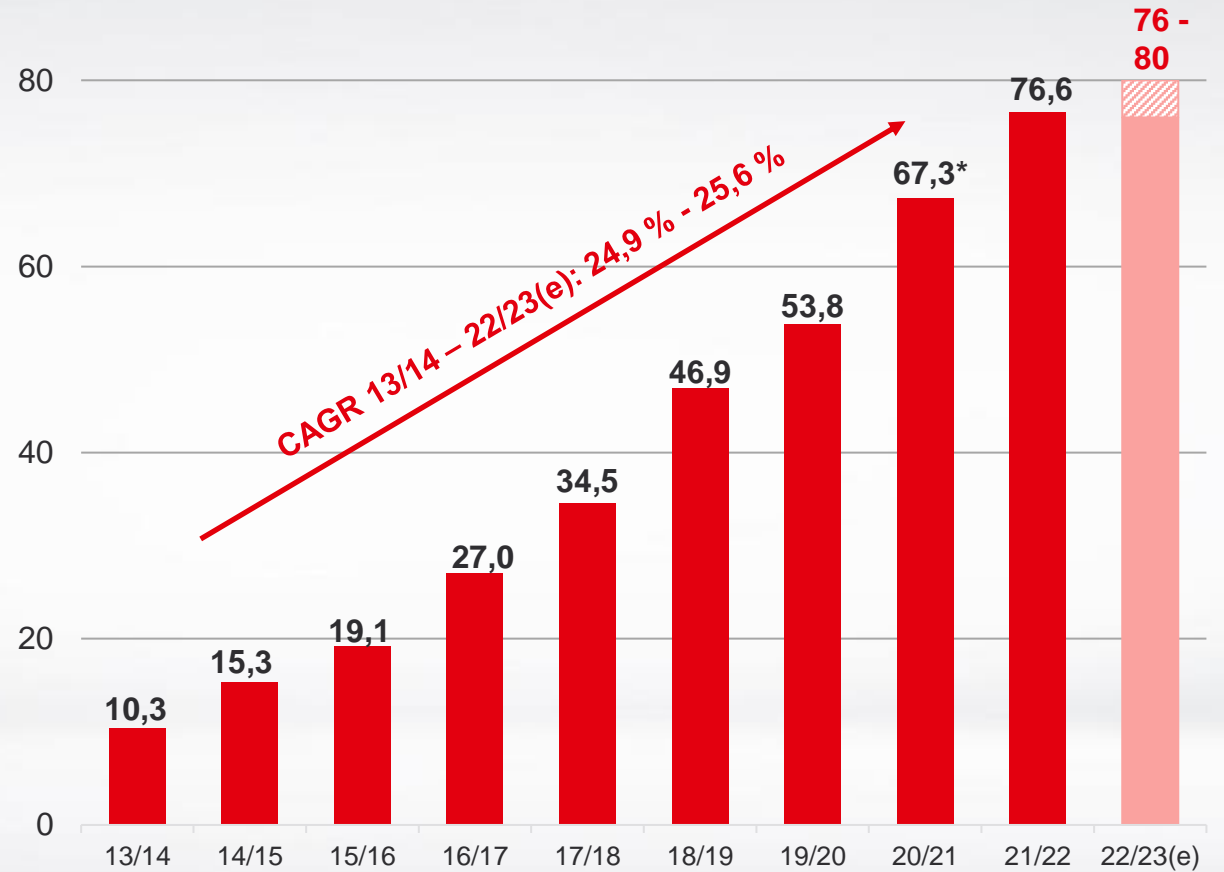


DATAGROUP

Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA



* EBITDA vor Risikovorsorge

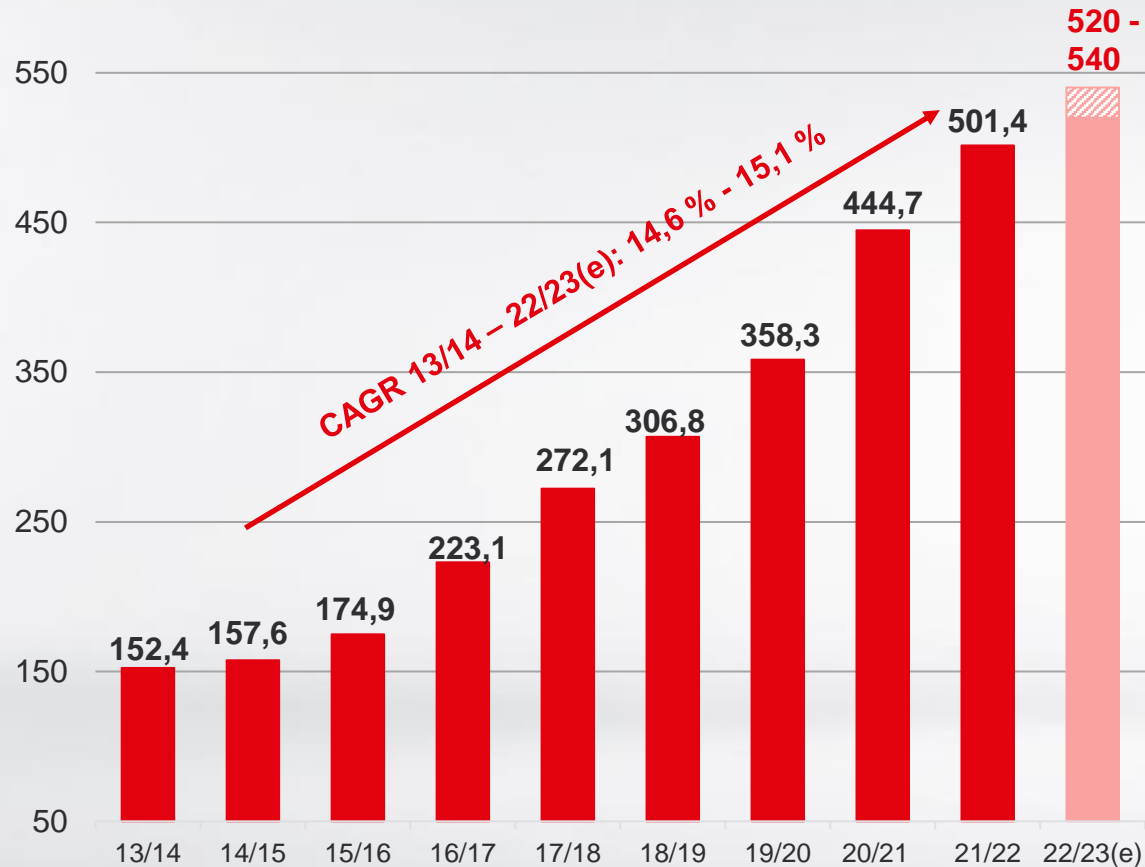
Unsere Guidance für das Geschäftsjahr 22/23

Umsatz und EBIT wachsen weiter

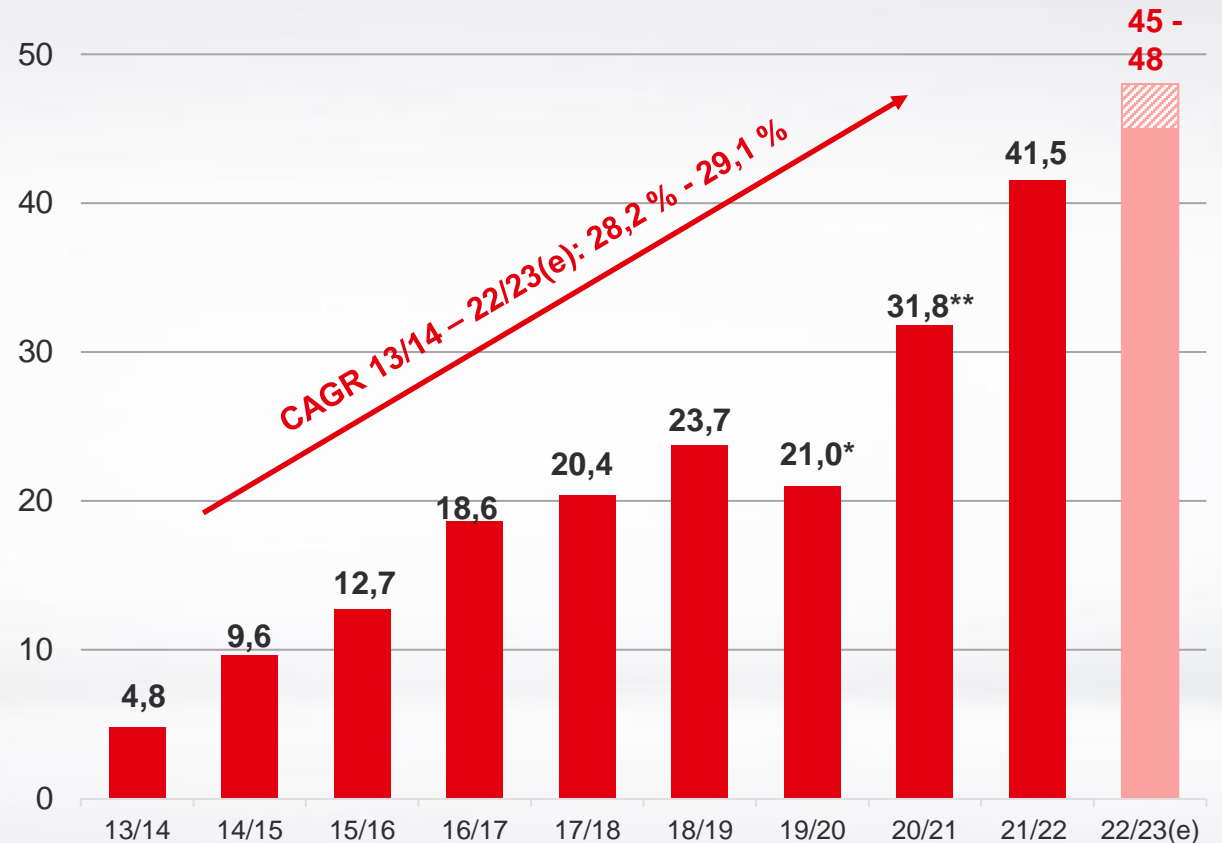


DATAGROUP

Mio. € Umsatz



Mio. € EBIT



* EBIT vor Risikovorsorge

** EBIT vor Sondereffekt



Unser Ausblick auf die nächsten 12 Monate



- Neue Akquisitionen zur Stärkung des anorganischen Wachstumsziels
- Transformation und Weiterentwicklung unserer Gesellschaften für das weitere Wachstum des CORBOX-Kerngeschäfts
- Weitere Stärkung unserer Positionierung als Top Arbeitgeber für Fach- und Führungskräfte
- Ausbau und Erweiterung des neu erschlossenen KMU-Kundensegments
- Erweiterung der Automatisierung und Digitalisierung durch neue Technologien, z.B. im Bereich Künstliche Intelligenz
- Kick-off zur Strategie DATAGROUP 2030



DATAGROUP

IT's that promising.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



DATAGROUP

DATAGROUP – Stabilität in einem herausfordernden Umfeld
Hauptversammlung 2023