



**DATAGROUP**

**DATAGROUP ein Synonym für Stabilität**

Analystenpräsentation Mai 2023



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

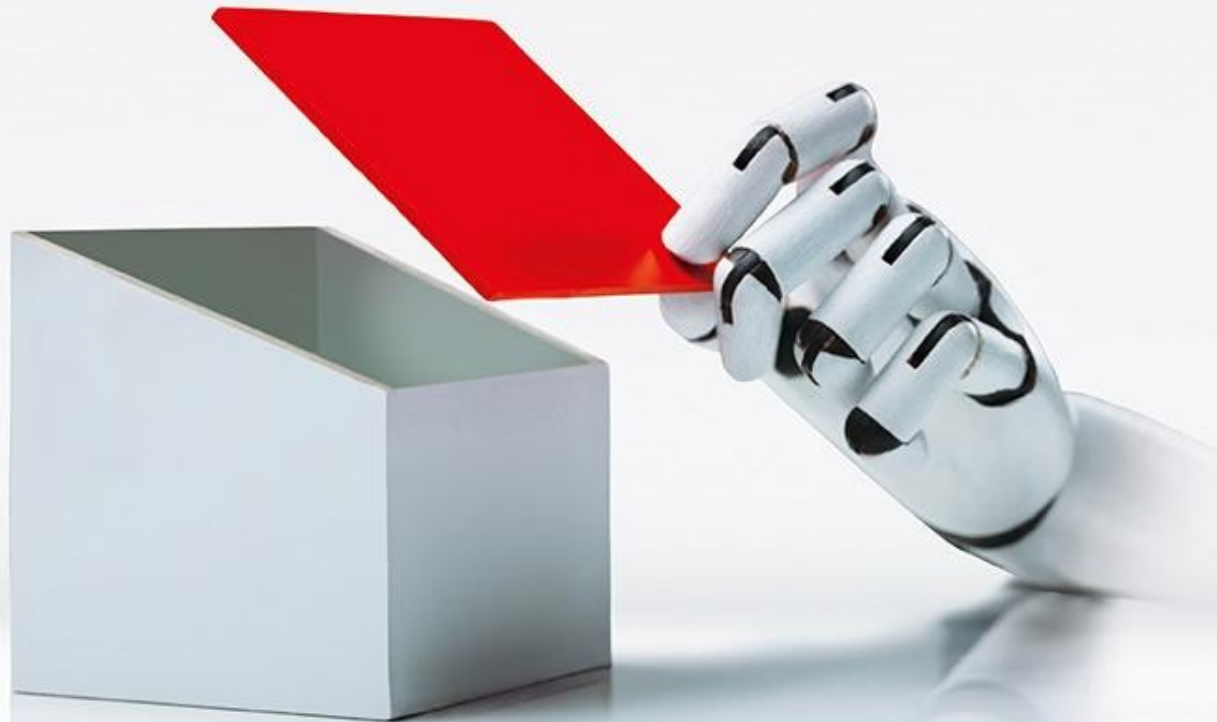
- Full-Service für IT- und Cloud-Services
- Für Firmen mit 100 – 5.000 Mio. € Jahresumsatz und öffentliche Einrichtungen
- Rund 3.500 Mitarbeiter überwiegend in Deutschland
- Bundesweit nah am Kunden
- Kompetente Ansprechpartner auf Augenhöhe
- Langfristige Verträge mit wiederkehrenden Umsätzen
- Innovativer Service-as-a-Product-Ansatz mit der CORBOX Service Suite statt „Time-and-Material“
- Modulare Lösung für sorgenfreien IT-Betrieb
- Skaleneffekte / industrielle Leistungserbringung

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

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



**DATAGROUP**



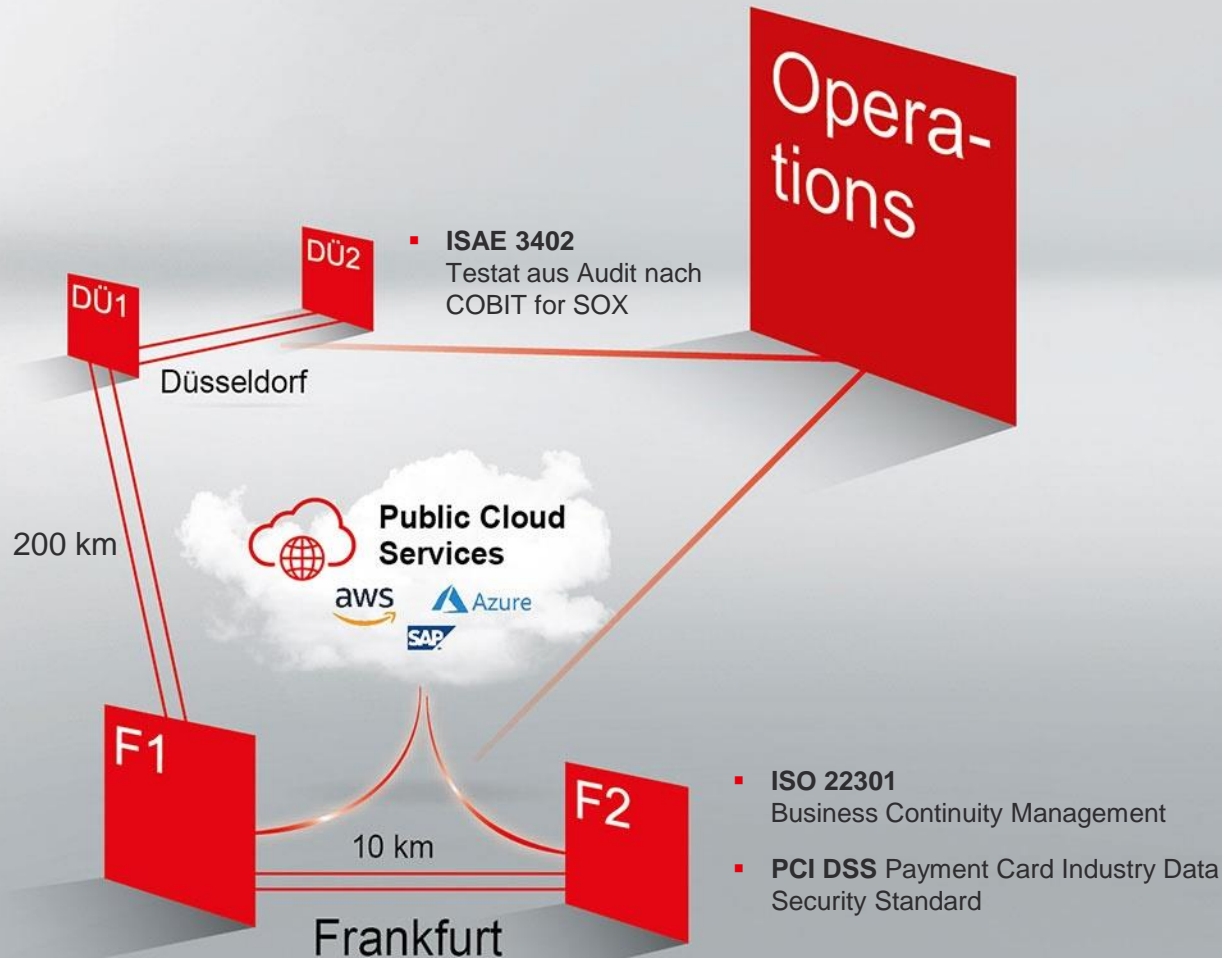
- Bereitstellung nach industriellen Maßstäben auf Basis festgelegter Rollen, Prozesse und Verfahren
- Standardisierung als Basis für Automatisierung und Effizienzgewinne
- DATAGROUP als Cloud Enabler



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



**DATAGROUP**

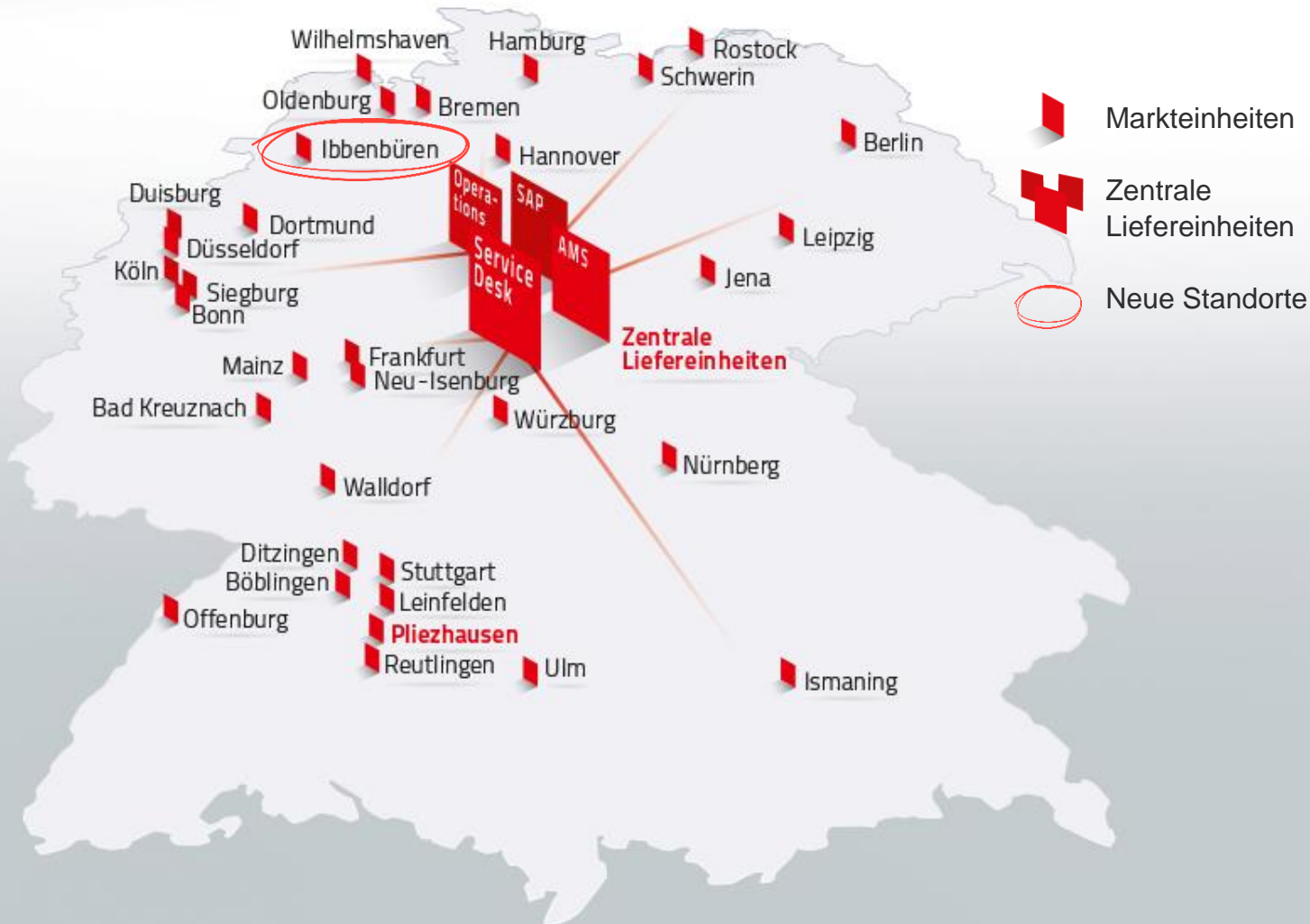


- Disaster Recovery Fähigkeit durch gemeinsamen Data Center Backbone Frankfurt-Düsseldorf
- Optimale Public Cloud-Anbindung an DECIX und ECIX
- Eingliederung des Data Center-Standorts Nürnberg in die zentralen Data Center
- 🌱 Nachhaltigkeit durch Verdichtung an energieeffizienten Standorten verbessert
- Weitere Integration akquirierter Data Center-Standorte
- CAPEX light

### 3. Auf der Basis des DATAGROUP-Produktionsmodells



**DATAGROUP**



#### **Virtuell zentralisierte Liefereinheiten für**

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

#### **Lokale Präsenz durch Markteinheiten**

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



## 4. Auf der Basis höchster Sicherheitsstandards



Qualität in der Serviceerbringung und Sicherheit von Informationen haben höchste Priorität

Richtlinien, Prozesse und Abläufe werden regelmäßig auch durch externe Audits überprüft:

- **ISO 27001 Native + ISO 27018 (Erweiterung)**  
Informationssicherheit
- **ISO 27001 auf Basis IT Grundschutz**  
Informationssicherheit
- **ISO 20000**  
IT-Servicemanagement
- **ISO 9001**  
Qualitätsmanagement
- **ISAE 3402**  
Testat aus Audit nach COBIT for SOX
- **TISAX**  
ein von der Automobilindustrie definierter Standard für Informationssicherheit

# Koelnmesse vertraut bei all ihren IT-Services auf DATAGROUP



- International tätige Messegesellschaft, Nr. 3 in Deutschland und unter den Top Ten weltweit
- Gastgeber von jährlich rund 80 Messen und 2.000 Tagungen und Veranstaltungen
- Wichtiger Wirtschaftstreiber der Region

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

- 60 Monate Betrieb mit Option auf weitere 5 Jahre
- 10 Monate Transition
- Hochverfügbare Umgebung für 24x7 Betrieb
- Ca. 1.000 Clients im FullService
- Ca. 600 Smartphones/Tablets
- Ca. 250 Printer und 40 MFPs
- Betreuung von Kassensystemen, Drehkreuzen, Infoscout Terminals, Vending Machines
- Vor-Ort Team zur Betreuung von Messen und Veranstaltungen
- Großer Public Cloud Anteil und Cloud Governance mit M365 und Intune

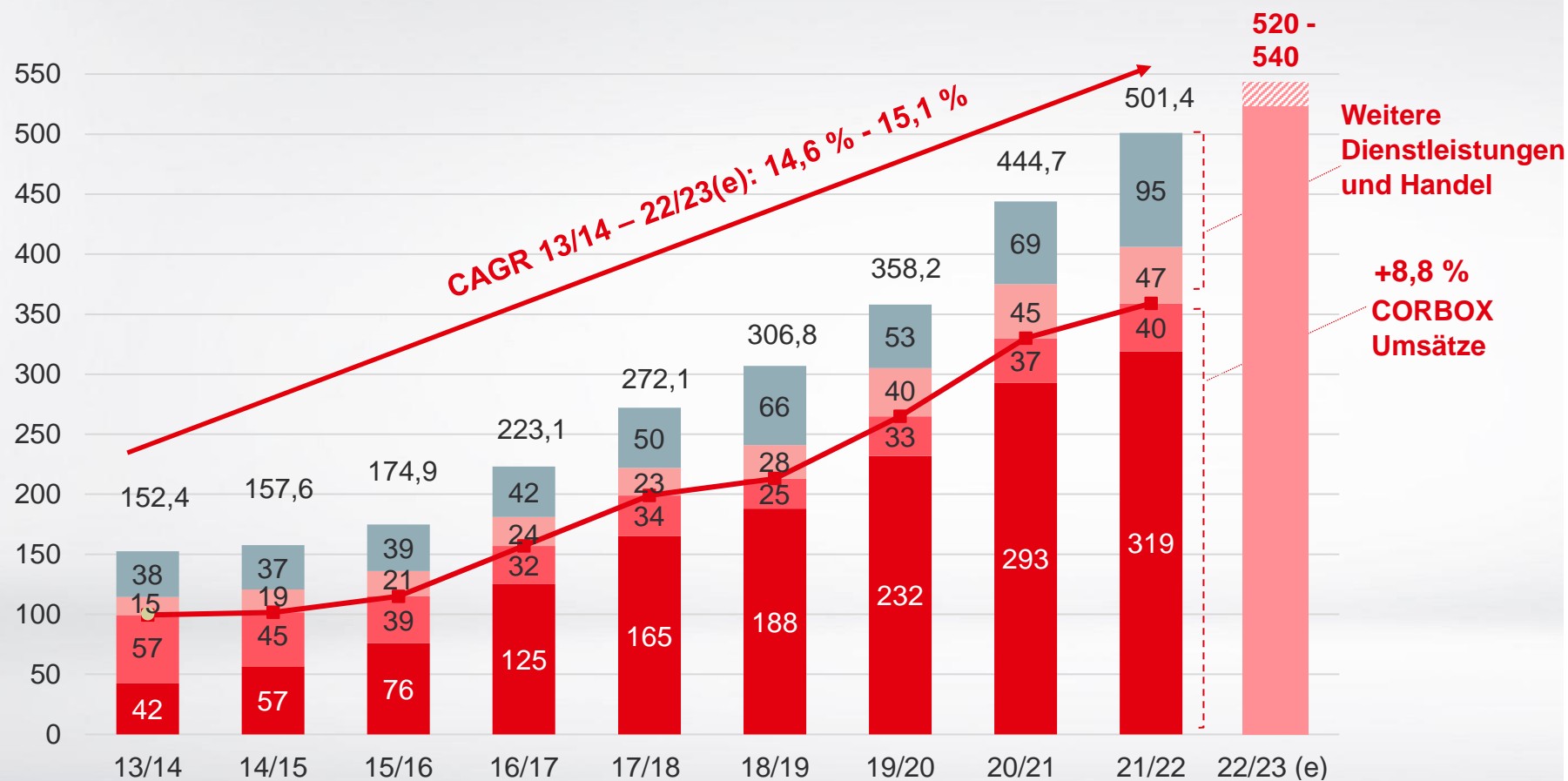


# Fokus auf CORBOX-Kerngeschäft mit stabilem Wachstum und kontinuierlicher Transformation



**DATAGROUP**

Mio. € Umsatz 13/14 – 22/23(e)



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.

Analystenpräsentation 5/23 (2) | 8



# EBITDA-Entwicklung

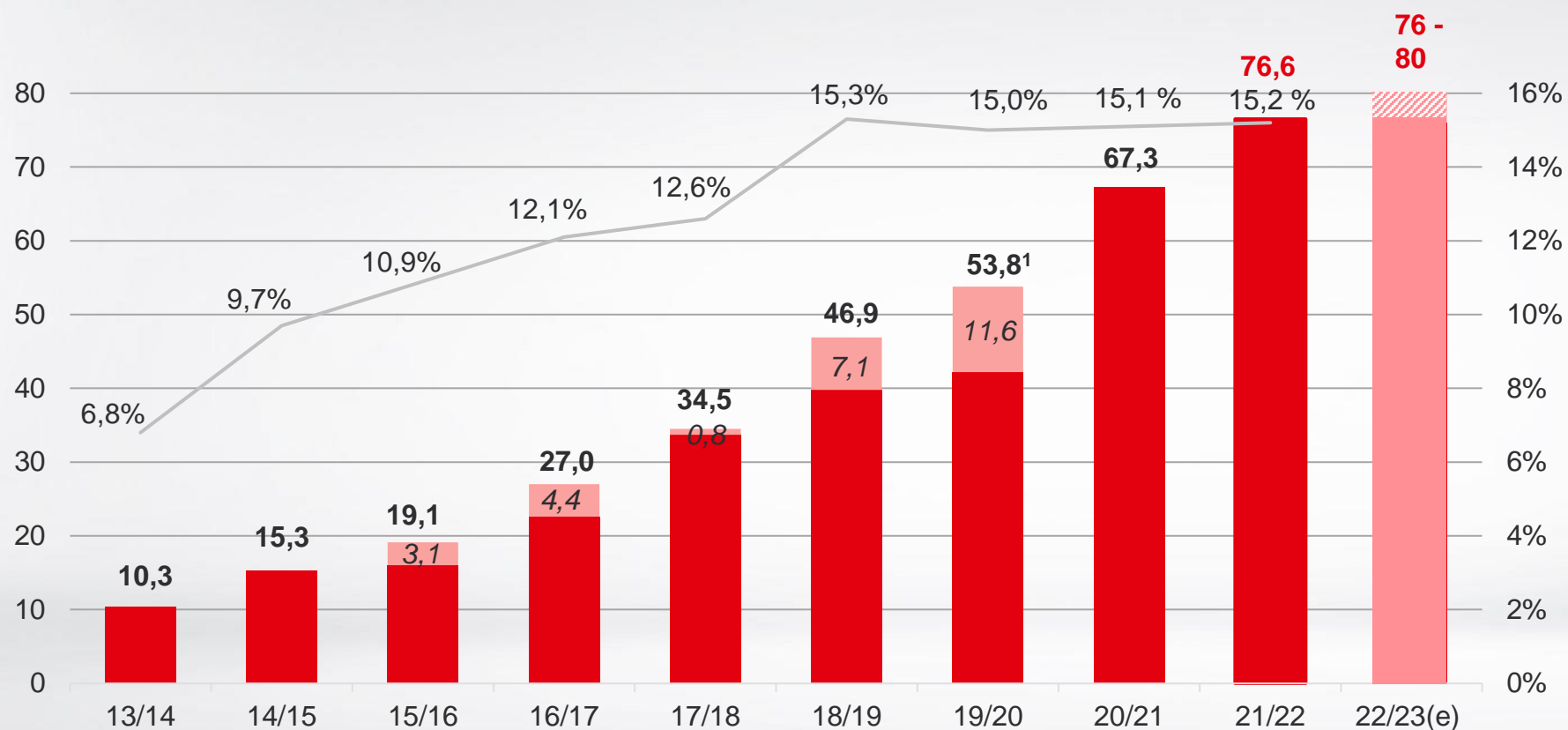


DATAGROUP

Mio. € EBITDA 13/14 – 22/23(e)

**CAGR 13/14 – 22/23: 24,9 % - 25,6 %**

EBITDA-Marge 13/14 – 21/22



Operative EBITDA –  
Entwicklung bestätigt den  
profitablen Wachstumskurs

■ Jeweils einmalige  
Sondereffekte aus  
Akquisitionen

■ EBITDA-Marge

<sup>1</sup> Vor Risikovorsorge  
Geschäftsjahr jeweils 01.10. – 30.09.

# EBIT-Entwicklung

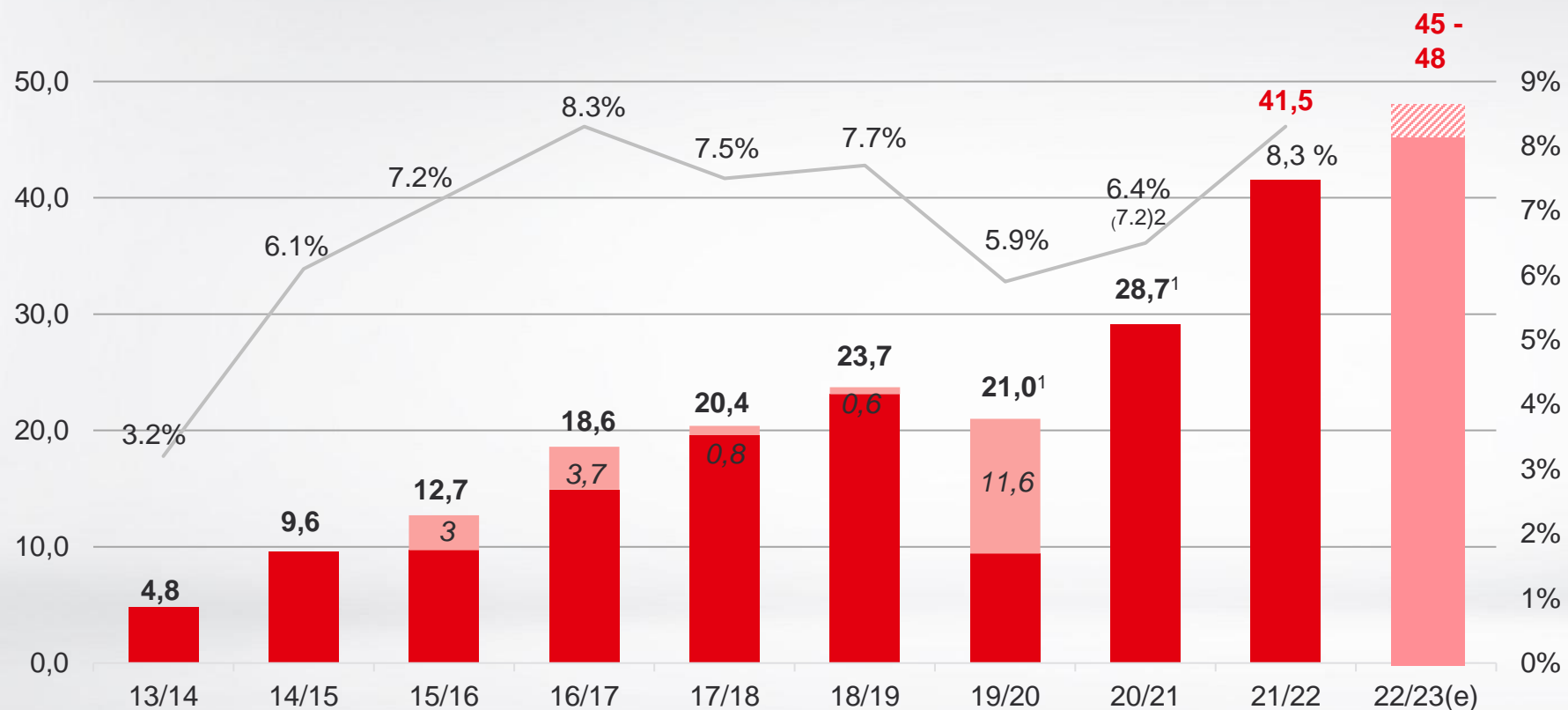


**DATAGROUP**

Mio. € EBIT 13/14 – 22/23(e)

**CAGR 13/14 – 22/23: 28,2 % - 29,1 %**

EBIT-Marge 13/14 – 21/22



Der überproportionale Anstieg des EBIT im Vergleich zum EBITDA in den letzten Jahren basiert auf der besseren CAPEX-Rentabilität der gemeinsam genutzten CORBOX Cloud-Plattformen und deren steigendem Kapazitätsanteil

■ Jeweils einmalige Sondereffekte aus Akquisitionen

■ EBIT-Marge

<sup>1</sup> Vor Risikovorsorge

<sup>2</sup> Im Geschäftsjahr wurden 3,15 Mio.€ an a.o. AfA verarbeitet. Ohne Berücksichtigung dieses Sondereffekts wäre ein EBIT von 31,80 Mio.€ erreicht worden (EBIT-Marge 7,2%)



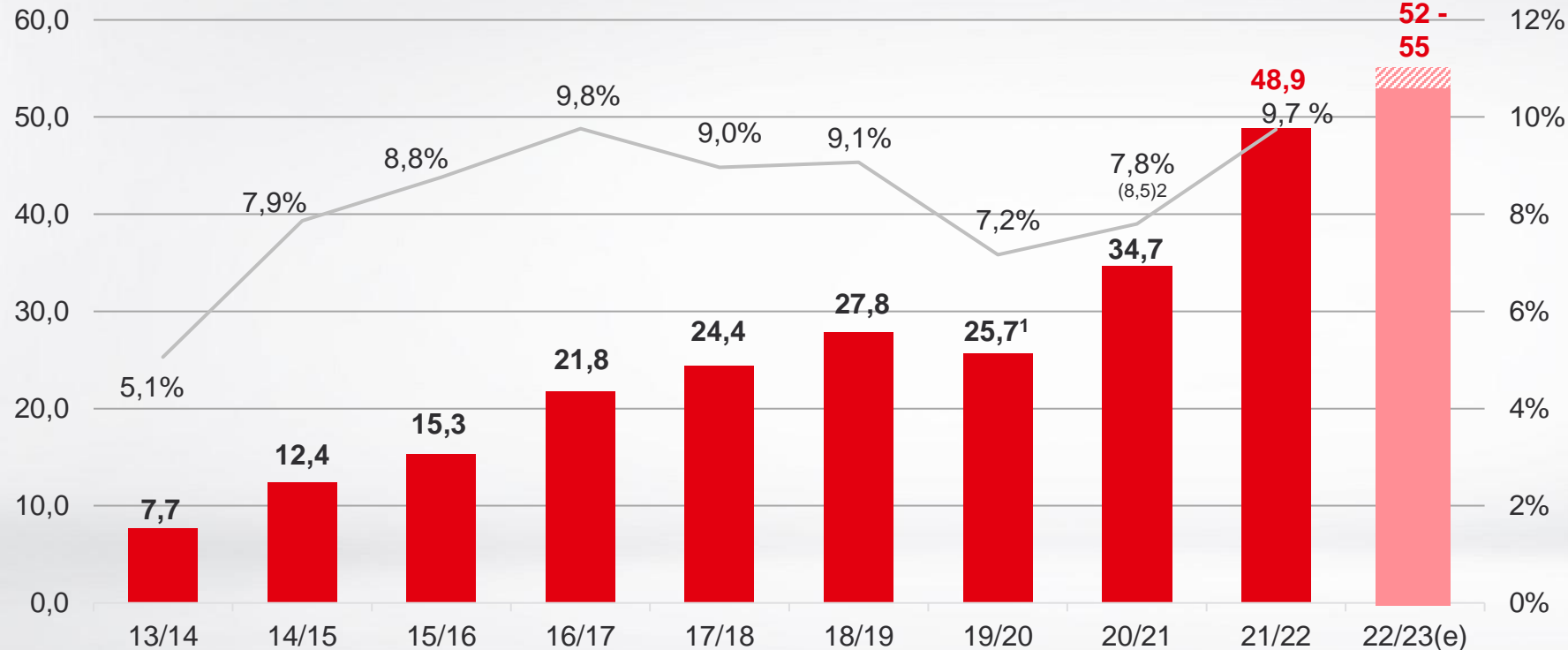
**DATAGROUP**

# EBITA-Entwicklung

Mio. € EBITA 13/14 – 22/23(e)

**CAGR 13/14 – 22/23: 23,6 % - 24,4 %**

EBITA-marge 13/14 – 21/22



Basierend auf dem anorganischen Wachstumsmodell von DATAGROUP zeigt die Entwicklung des EBITA die hervorragende operative Profitabilität des Geschäftsmodells. Daher wird das EBITA in Zukunft Teil der regelmäßigen Berichterstattung sein.

■ EBIT

<sup>1</sup> Before risk provisions

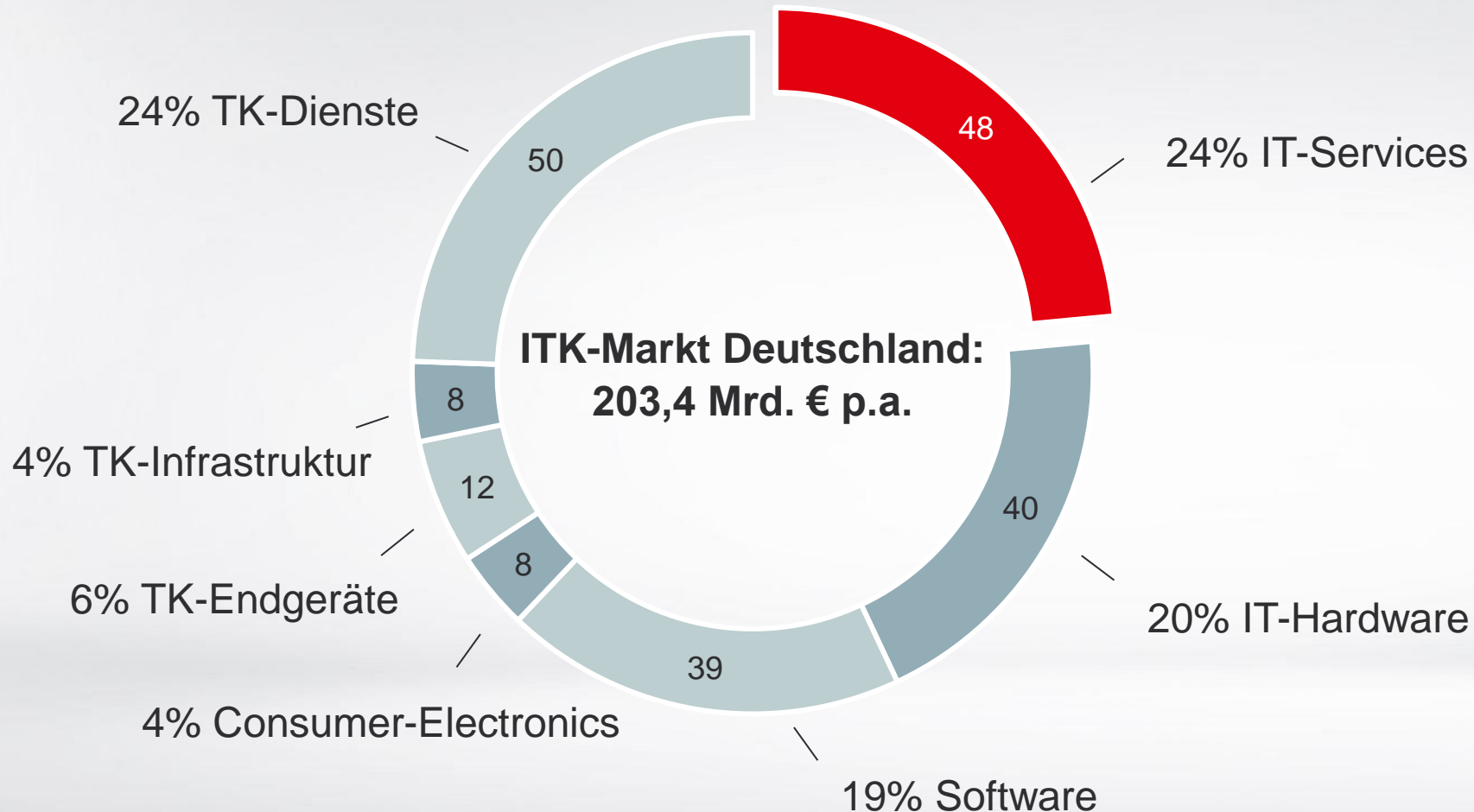
<sup>2</sup> 3,15 Mio. € betrafen außerordentliche Abschreibungen im GJ 20/21. Ohne diesen Effekt hätte das EBIT 31,8 Mio. € betragen (EBITA-Marge 8,5 %)

# Wachstumsstrategie

## DATAGROUP wächst stärker als der Markt



**DATAGROUP**



- Bitkom erwartet Marktwachstum von 3,8%
- Größtes Wachstum in den Bereichen IT-Services (+ 3,3 Mio.€) Hardware (+2 Mio.€) und Software (+3,3 Mio.€)
- DATAGROUP durchschnittliches Umsatzwachstum von 16% seit 13/14

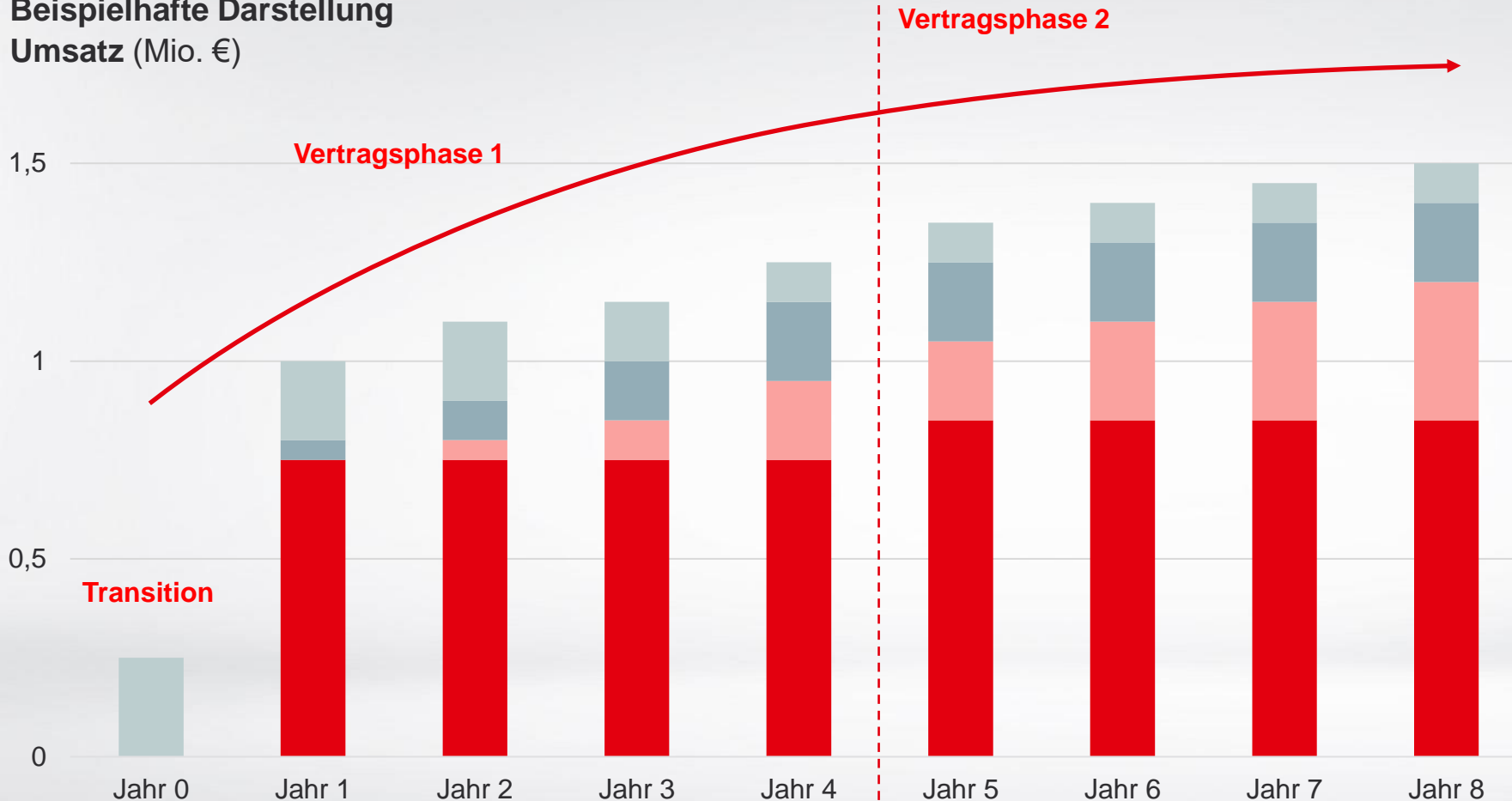
in Mrd. €  
Quelle: Bitkom, Januar 2023





# CORBOX garantiert wiederkehrende Erträge über viele Jahre

Beispielhafte Darstellung  
Umsatz (Mio. €)



- 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)

# 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

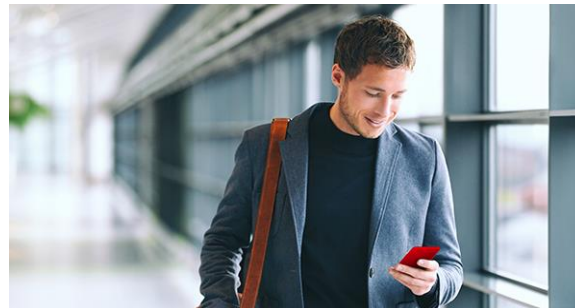
4 Jahre, ca. 0,5 Mio. € / Jahr



## 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

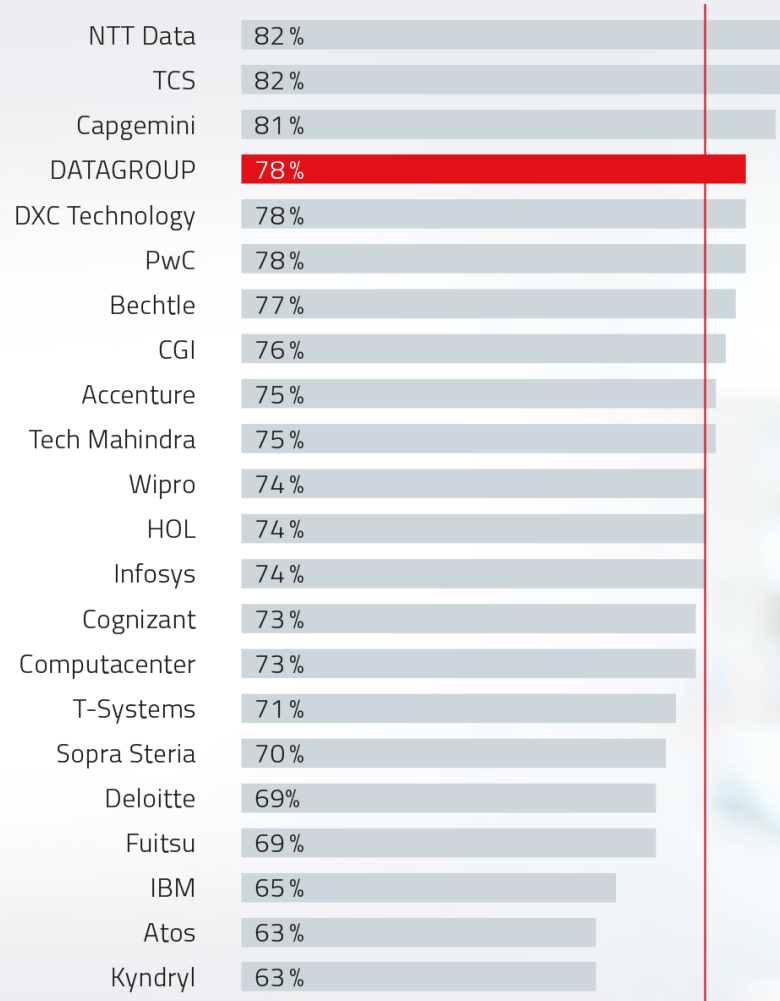
und viele weitere...

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

# DATAGROUP Spitze in der Kundenzufriedenheit



**DATAGROUP**



Durchschnitt = 74 %

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

**IT's that simple.**

- Rund 830 von Kunden bewertete Out- und Cloudsourcing-Verträge
- Vergleich von 21 IT-Service-Providern
- Wieder unter Top 5 mit Spitzenbewertungen in:
  - Contractual Flexibility, Business Understanding, Transformation Quality, jeweils Platz 1
  - Cloud Capability Platz 2
- In allen Disziplinen liegt DATAGROUP weit über dem Durchschnitt



# DATAGROUP erhöht kontinuierlich die Arbeitgeberattraktivität



**DATAGROUP**



IT's that simple.



# Bestnoten als Arbeitgeber



**DATAGROUP**



IT's that simple.

- **„Top Arbeitgeber für IT-Jobs 2023“**  
Chip in Kooperation mit Globis Consulting, 01/ 2023
- **„Deutschlands beste Arbeitgeber für IT-Fachkräfte 2023“**  
golem.de in Kooperation mit Statista, 10/22
- **„Top-Karrierechancen 2022“**  
Focus in Kooperation mit Deutschland Test, 11/22
- **„Deutschlands beste Jobs mit Zukunft“**  
Focus in Kooperation mit Deutschland Test, 05/22
- **„ Beste Arbeitgeber Deutschlands 2022“**  
Stern in Kooperation mit Statista, 01/22
- **„50 beste Arbeitgeber für IT-Fachkräfte “**  
golem.de in Kooperation mit Statista, 11/21
- **„Top Arbeitgeber Diversity“**  
Focus in Kooperation mit Deutschland Test, 11/21



**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!

It's that simple.



# SAP Magician 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](https://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

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



02



03



## **Stay Classy**

Der Klassiker: Jetzt direkt Bewerbung hochladen.

## **Night Out**

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



# 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



**DATAGROUP**



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 Career Box

## Fachkarriere: Die DATAGROUP Akademie





# 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





# 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



IT's that simple.





**DATAGROUP**



IT's that visionary.

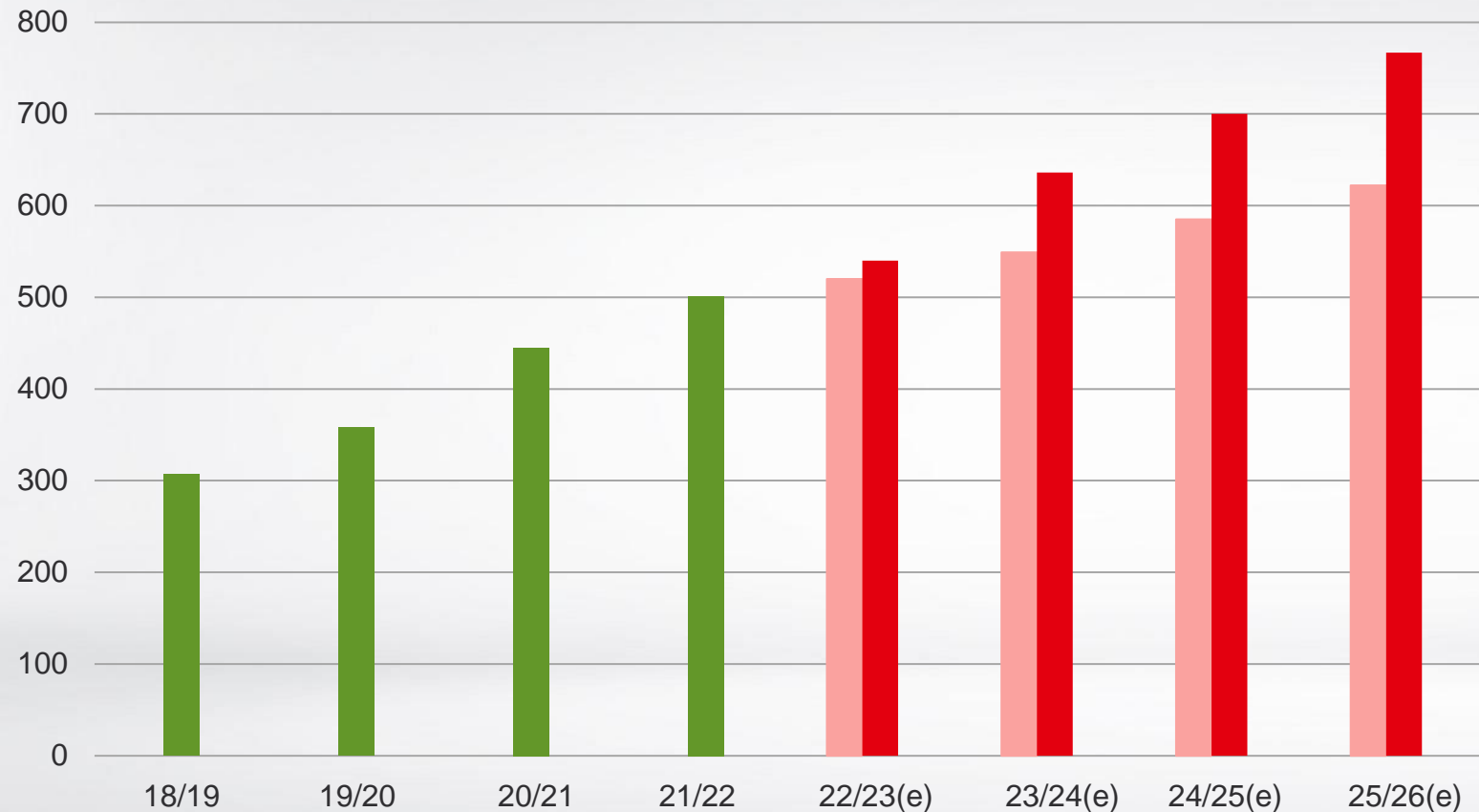
Unsere Wachstumsstrategie





# Mittelfrist Management Ambition bis 25/26: 750 Mio.€ Umsatz

**Umsatz** in Mio.€



Unsere Ambition  
bis 25/26:

- 750 Mio.€ Umsatz

ab 22/23:

- > 15% EBITDA

- > 9% EBIT

■ Min. Umsatzentwicklung

■ Max. Umsatzentwicklung

■ Realisierter Gesamtumsatz

Geschäftsjahr jeweils 01.10. - 30.09.

# Maßnahmen zur Erreichung der Ziele



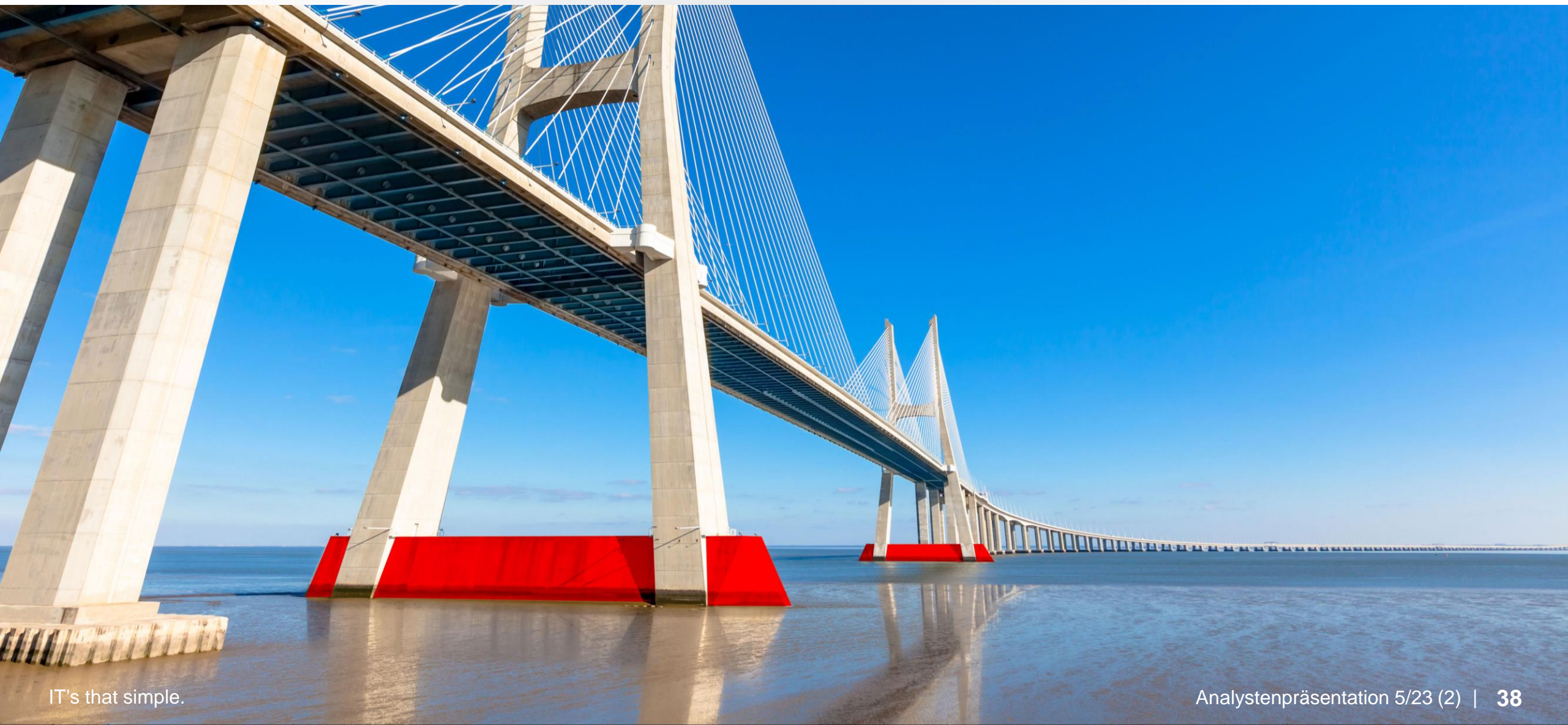
**DATAGROUP**



- Maßnahmen zur Erreichung der Ziele
  - Senkung des Capex und Reduzierung der AfA
  - Profitabilisierung von derzeit unterdurchschnittlich profitablen Tochtergesellschaften DATAGROUP BIT Düsseldorf (vormals DATAGROUP FIS) und DATAGROUP Ulm
  - Transformation von Nicht-CORBOX-Geschäft in langfristig wiederkehrende Umsätze mit standardisierten CORBOX-Services
  - Zunehmende Digitalisierung und Automatisierung unserer Services führen zu höherer Effizienz



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

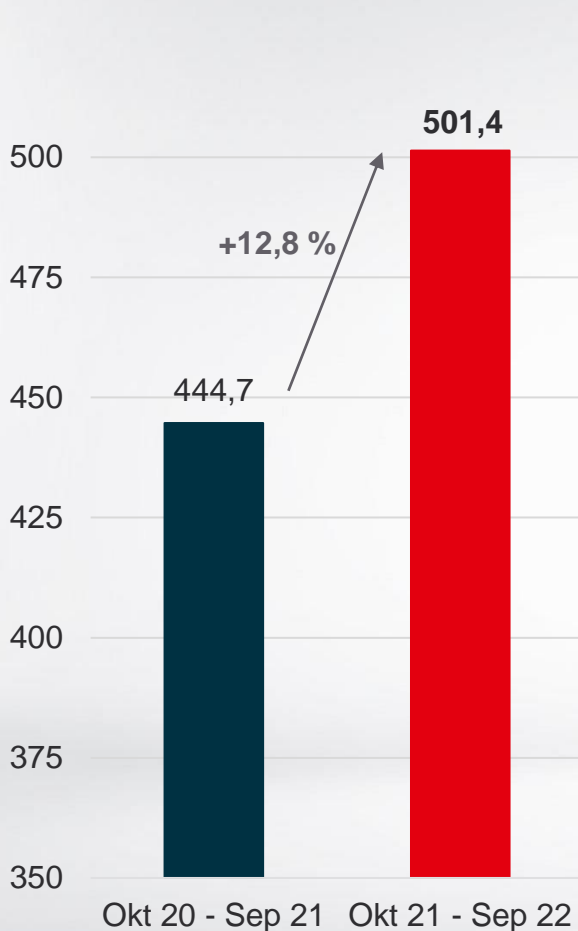




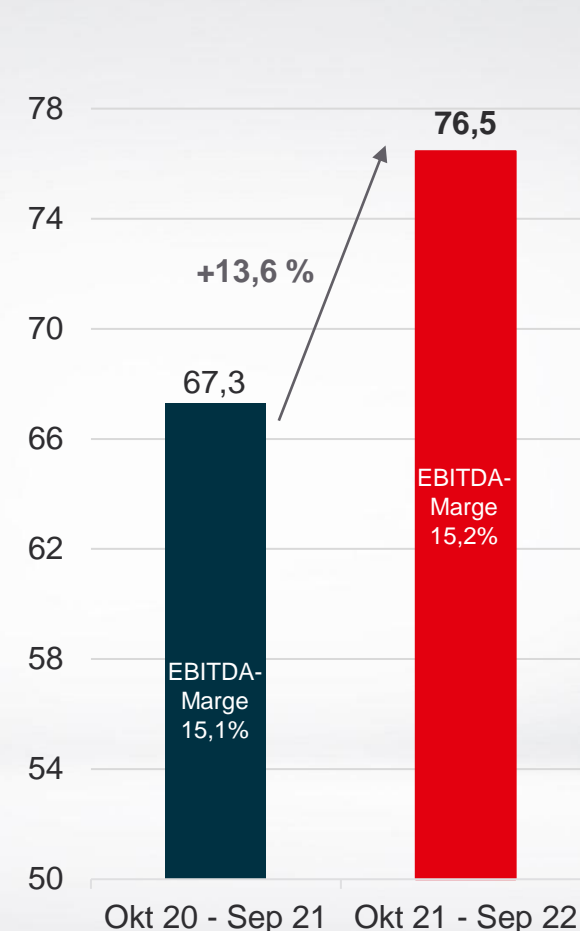
# 21/22 DATAGROUP weiter auf Erfolgskurs

## Rekordergebnisse in Umsatz, Margen und Ertrag

Mio. € Umsatz



Mio. € EBITDA

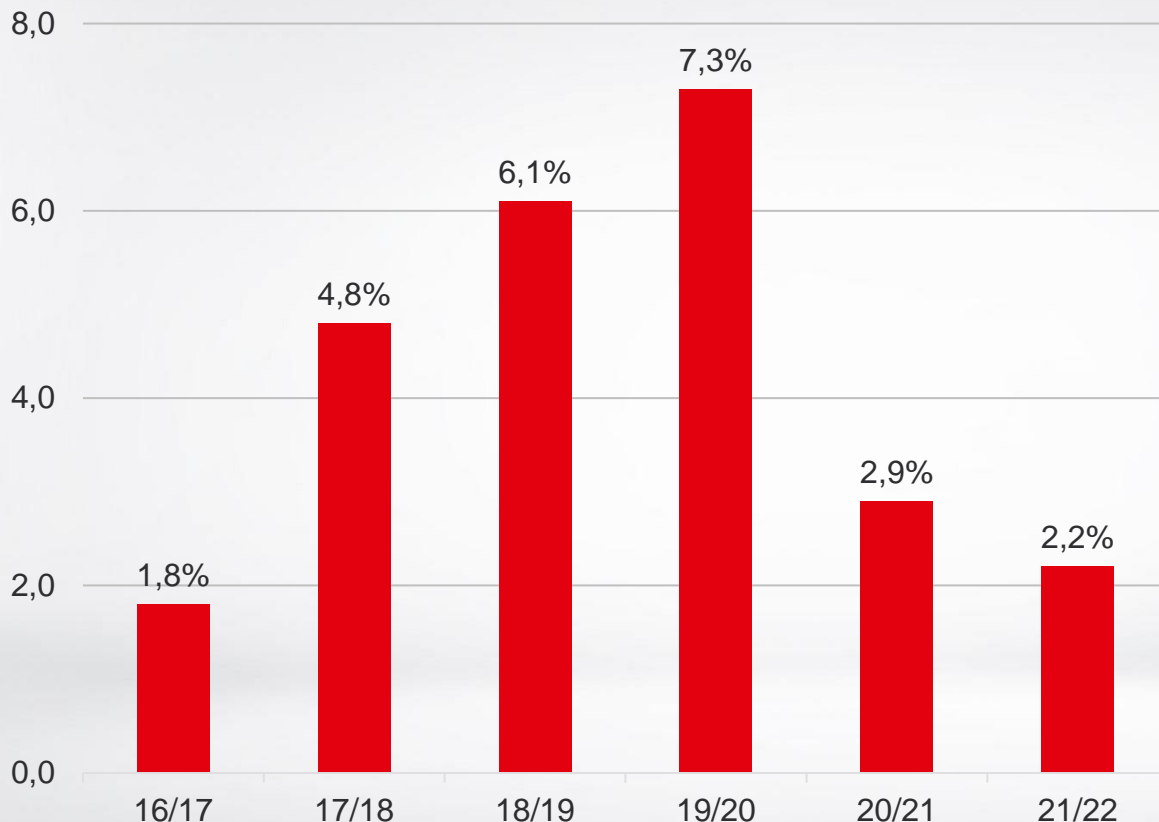


- DATAGROUP übertrifft Guidance
  - Umsatz 480 - 500 Mio. €
  - EBITDA Guidance 72 - 75 Mio. €
  - EBIT 39 - 42 Mio. €
- Vollkonsolidierung URANO und dna (heute DATAGROUP BIT Oldenburg) zum 01.05.2021
- Erstkonsolidierung Hövermann IT zum 01.05.2022



# Investitionszyklus beendet – Afa normalisiert sich

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



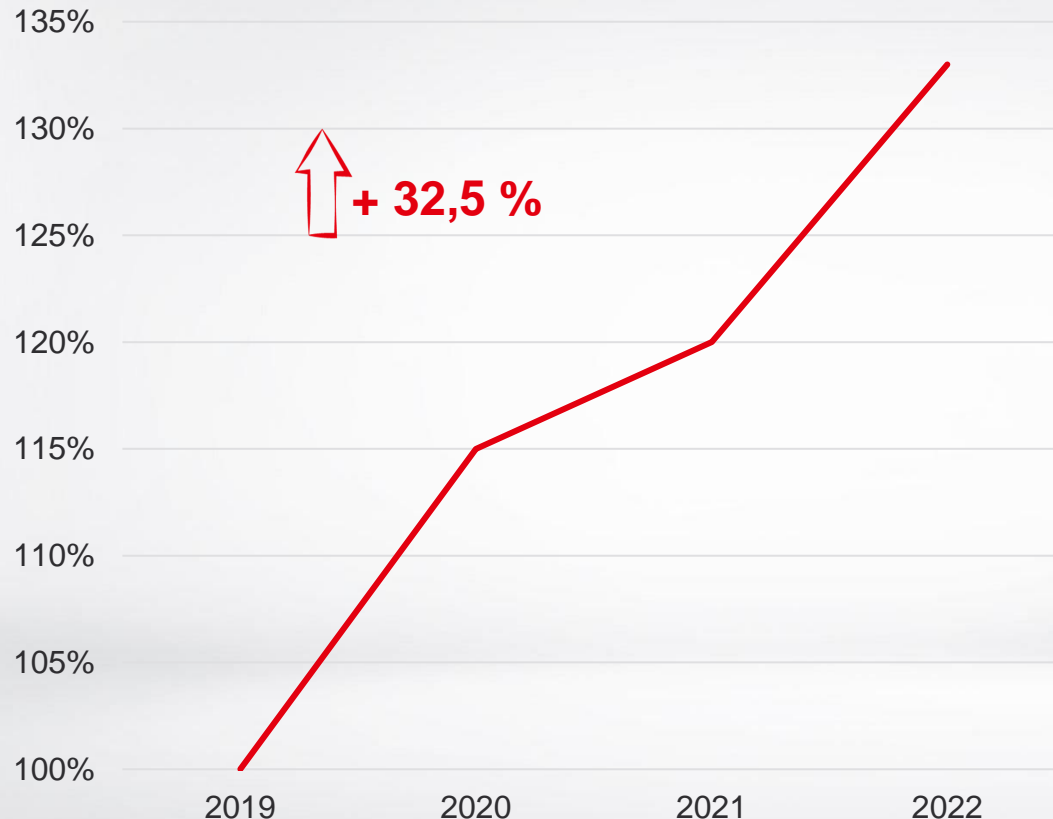
- Verstärkte Investitionstätigkeit seit 17/18:
  - Kauf IKB Data (heute DATAGROUP BIT Düsseldorf) August 2017 triggert Plattforminvestition in den zweiten Data Center-Standort Düsseldorf
  - Straffung der Organisation und Zusammenlegung von Produktionseinheiten
  - Zusammenlegung von Standorten, z.B. in Hamburg



# Skaleneffekte und Reserven der CORBOX Cloud

## 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 %**



# M&A-Historie



**DATAGROUP**

**Messerknecht**  
(120 Mitarbeiter\*innen),  
Okt. 2006

**ICP**  
(15 Mitarbeiter\*innen),  
Okt. 2006

**EGT Informationssysteme**  
(25 Mitarbeiter\*innen),  
Jan. 2007

**Hamann und Feil**  
(20 Mitarbeiter\*innen),  
Okt. 2007

**Corporate Express**  
(20 Mitarbeiter\*innen),  
Nov. 2007

**Best Computer Support**  
(30 Mitarbeiter\*innen),  
Jan. 2008

**Hanseatische Datentechnik**  
(150 Mitarbeiter\*innen),  
Jan. 2008

**bte bürotechnik eggert**  
(10 Mitarbeiter\*innen),  
Juli 2008

**Arxes**  
(380 Mitarbeiter\*innen),  
Apr. 2010

**Ptecs**  
(50 Mitarbeiter\*innen),  
Okt. 2010

**BGS**  
(120 Mitarbeiter\*innen),  
Jan. 2011

**DATAGROUP IT Solutions**  
(20 Mitarbeiter\*innen),  
Sept. 2011

**DATAGROUP Consulting**  
(10 Mitarbeiter\*innen),  
Sept. 2011

**PC-Feuerwehr**  
(10 Mitarbeiter\*innen),  
Jan. 2012

**Consinto**  
(350 Mitarbeiter\*innen),  
Feb. 2012

**Excelsis**  
(50 Mitarbeiter\*innen),  
Okt. 2014

**Vega**  
(120 Mitarbeiter\*innen),  
Aug. 2015

**HP Enterprise**  
(306 Mitarbeiter\*innen),  
Sept. 2016

**HanseCom**  
(70 Mitarbeiter\*innen),  
Mai 2017

**ikb Data**  
(72 Mitarbeiter\*innen),  
Aug. 2017

**ALMATO**  
(40 Mitarbeiter\*innen),  
Jan. 2018

**UBL**  
(70 Mitarbeiter\*innen),  
Apr. 2019

**IT-Informatik**  
(300 Mitarbeiter\*innen),  
Aug. 2019

**Mercoline**  
(60 Mitarbeiter\*innen),  
Aug. 2019

**Portavis**  
(200 Mitarbeiter\*innen),  
Mrz. 2020

**Cloudeeteer**  
(29 Mitarbeiter), Juni 2020

**dna**  
(104 Mitarbeiter\*innen),  
Apr. 2021

**URANO Informationssysteme**  
(300 Mitarbeiter\*innen),  
Mai 2021

**Hövermann IT**  
(55 Mitarbeiter\*innen),  
Apr. 2022

**systemzwo**  
(38 Mitarbeiter\*innen),  
Apr. 2023

# Unsere jüngste Akquisition: systemzwo GmbH



**DATAGROUP**

- 30. Übernahme seit dem Börsengang 2006
- Ausbau der regionalen Präsenz am Standort Ulm
- Gute Kundenbasis für das CORBOX-Serviceportfolio
- Umsatz 12 Mio. EUR
- Übernahme von 100% der Anteile

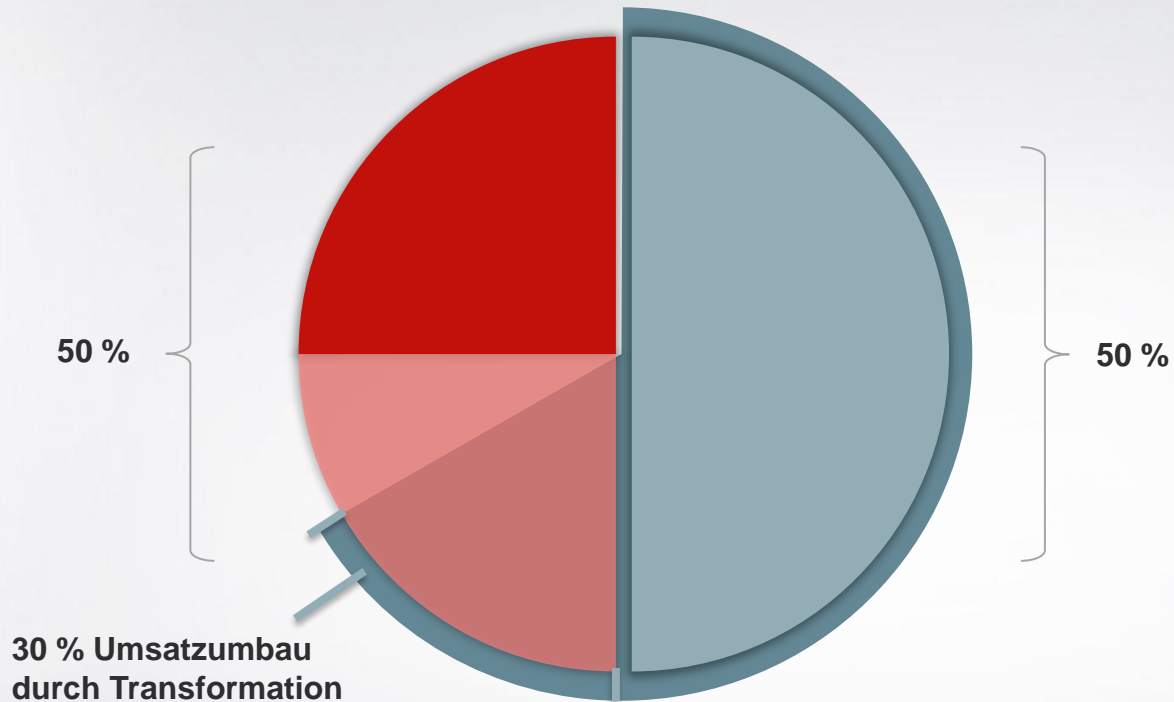


# Wir halten weiter an unserer Wachstumsstrategie und unserer Wachstumsambition fest



**DATAGROUP**

## Anorganisches vs. organisches Wachstum – Ambition



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

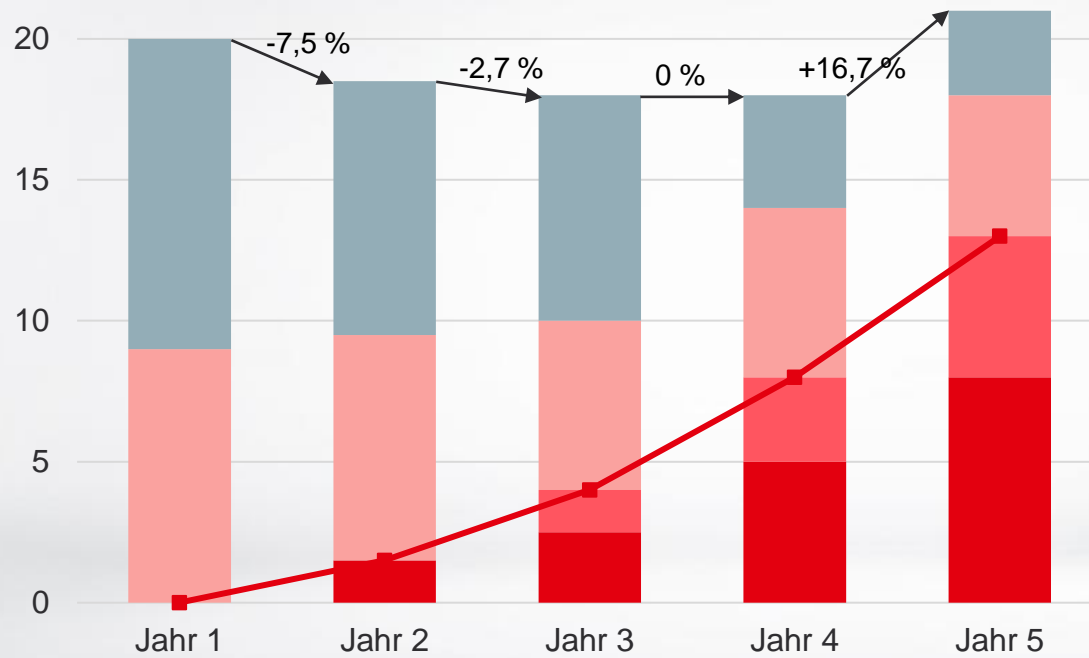
IT's that simple.

- 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



# Transformationen von akquirierten Unternehmen ins CORBOX-Kerngeschäft entlang mehrerer Meilensteine

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



# Unsere Akquisitionskriterien



- IT-Serviceunternehmen mit Hauptsitz in Deutschland
- Leistungserbringung im deutschen Mittelstand
- Jahresumsatz zwischen 5 Mio. EUR und 50 Mio. EUR
- Möglichst keine Branchenspezialisierung
- Möglichst wiederkehrende Umsätze
- Mitarbeitende mit IT-Expertenwissen
- Regionale Kundenstruktur auf Augenhöhe
- IT-Services mit Mehrwert für Kunden
- Neue Technologien, zum Beispiel aus den Bereichen RPA, KI, Cyber Security und Cloud
- Kundenportfolio mit potenzial für die Transformation in die CORBOX





DATAGROUP

IT's that promising.

Finanzzahlen



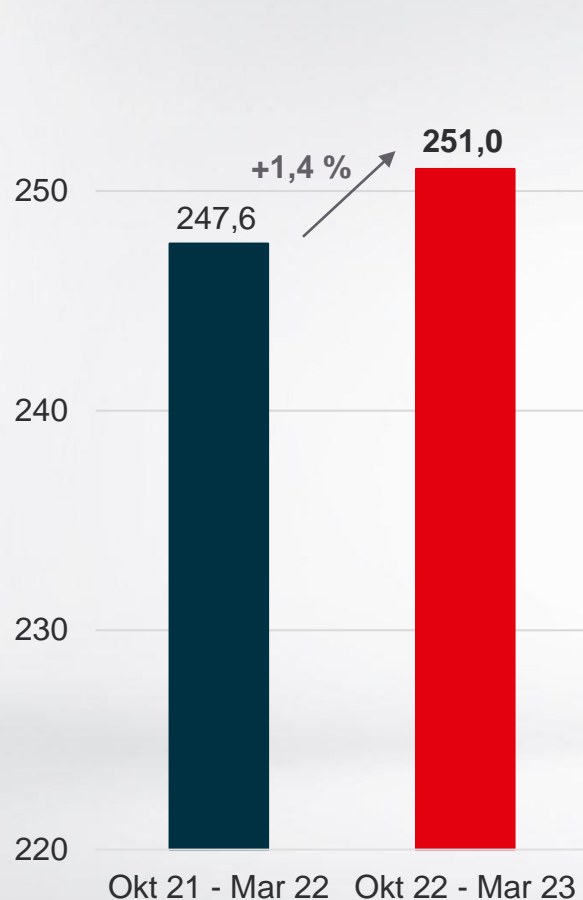
# Positives Halbjahr 22/23

## Fortsetzung des Erfolgskurses in Q2 trotz schwierigem Umfeld

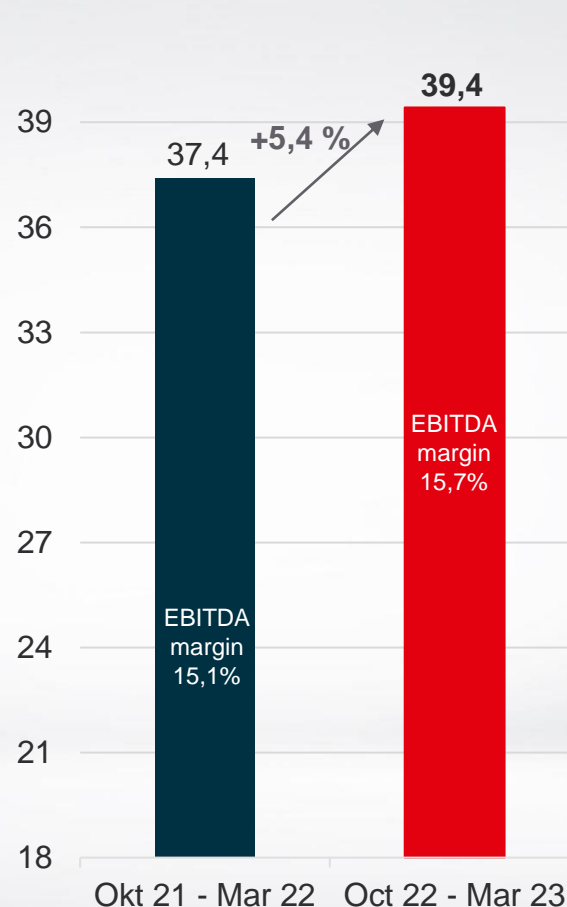


**DATAGROUP**

€m Umsatz



€m EBITDA

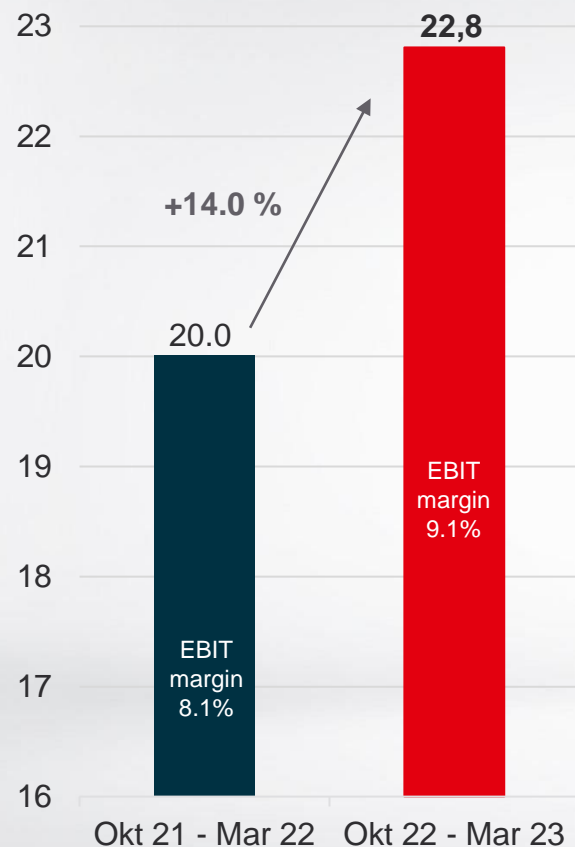


- Starke Zahlen belegen erneut die Nachhaltigkeit der DATAGROUP Strategie, sich auf wiederkehrende Umsätze in langfristigen Verträgen auf Basis des CORBOX Service-as-a-Product Portfolios zu konzentrieren
- Umsatzwachstum und EBITDA-Steigerung wurden durch organisches Wachstum erzielt (keine Effekte aus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

# Positives Halbjahr 22/23

## Fortsetzung des Erfolgskurses in Q2 trotz schwierigem Umfeld

Mio. € EBIT



€ EPS

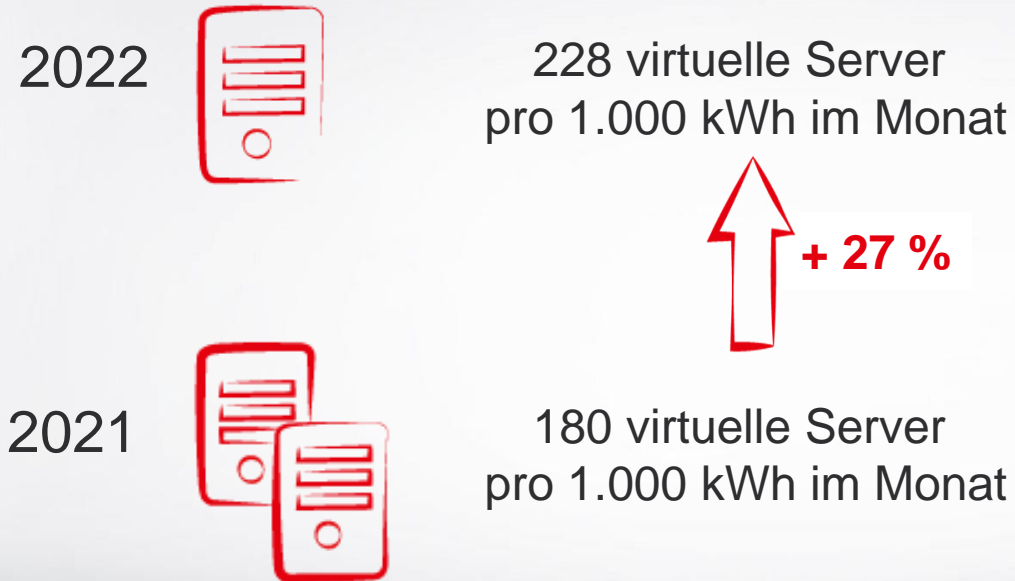


- Starke Zahlen belegen erneut die Nachhaltigkeit der DATAGROUP Strategie, sich auf wiederkehrende Umsätze in langfristigen Verträgen auf Basis des CORBOX Service-as-a-Product Portfolios zu konzentrieren
- Umsatzwachstum und EBITDA-Steigerung wurden durch organisches Wachstum erzielt (keine Effekte aus Erstkonsolidierungen von Akquisitionen)
- Überproportionale Steigerung des EBIT gegenüber EBITDA durch Verbesserung der CAPEX-Quote
- Mit Fokus auf Profitabilität weiterhin auf dem Weg zum mittelfristigen Ziel einer EBIT-Marge von 9 %

# 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





# Ausgewählte GuV-Kennzahlen 1. Halbjahr 2022/2023

Angaben in T€	1. Halbjahr 21/22 <sup>1)</sup>	1. Halbjahr 22/23	Veränderung	
Umsatzerlöse	247.645	251.047	1,4%	■ Dienstleistungsanteil verbleibt mit 80,2% auf hohem Niveau
Andere aktivierte Eigenleistungen	688	837	21,7%	
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-1.591	-1.163	-26,9%	■ Vermehrter Rückgriff auf interne Ressourcen ermöglicht eine Reduzierung des Aufwand für bezogene Leistungen
Gesamtleistung	246.742	250.721	1,6%	
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	88.555	82.066	-7,3%	
Rohertrag	158.187	168.655	6,6%	
<i>Personalaufwand</i>	111.439	117.310	5,3%	
EBITDA	37.403	39.419	5,4%	■ Anstieg von EBIT und EBT durch reduzierte Abschreibungen
EBITA	23.611	26.573	12,5%	
EBIT	20.011 <sup>1)</sup>	22.809	14,0%	
<i>Finanzergebnis</i>	-1.249	-1.149	-8,0%	■ Starker Anstieg in EPS von 1,45€ auf 1,74€ (+19,7%)
EBT	18.762 <sup>1)</sup>	21.660	15,4%	
Periodenüberschuss	12.120 <sup>1)</sup>	14.506	19,7%	
EPS (in €)	1,45 <sup>1)</sup>	1,74	19,7%	

1) Vorjahreswerte wurden angepasst. Die Anpassung resultiert aus der Anpassung der Kaufpreisallokation



# Ausgewählte Bilanzkennzahlen 1. Halbjahr 2022/2023

Angaben in T€	31.03.2022 <sup>1)</sup>	31.03.2023	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	125.950 <sup>1)</sup>	151.436	20,2%
Langfristige Verbindlichkeiten	216.830 <sup>1)</sup>	176.100	-18,8%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	78.551	90.492	15,2%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	36.700	34.810	-5,1%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	52.538	33.191	-36,8%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	123.858 <sup>1)</sup>	163.348	31,9%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	14	23.204	./.
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	18.049	17.513	-3,0%
Zahlungsmittel	42.405	42.175	-0,5%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	55.804	58.749	5,3%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.386	14.306	37,7%
Nettofinanzverschuldung	103.388 <sup>1)</sup>	107.582	4,1%
Eigenkapitalquote (in %)	23,7 <sup>1)</sup>	28,4	
Eigenkapitalrendite <sup>1)</sup> (in %)	26,2	25,3	
Bilanzsumme	446.715 <sup>1)</sup>	474.045	6,1%

- Erhöhung des Geschäfts- und Firmenwerts durch Akquisitionen
- Seitwärtsbewegung der Nettoverschuldung trotz Investitionen in Akquisitionen
- Nettoverschuldung / EBITDA = 1,4

1) Vorjahreswerte wurden angepasst. Die Anpassung resultiert aus der Anpassung der Kaufpreisallokation

2) Eigenkapitalrendite = Überschuss / durchschnittliches Eigenkapital



# Cash Flow 1. Halbjahr 2022/2023

Angaben in T€	1. Halbjahr 21/22 <sup>1)</sup>	1. Halbjahr 22/23	Veränderung	Erläuterungen
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	34.972	28.377	-18,9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nach wie vor sehr solider Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</li> </ul>
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-19.755	-50.864	157,5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>CAPEX : T€ 7.606 in 1. HJ 22/23 nach T€ 3.399 in 1. HJ 21/22</li> <li>T€ 43.805 Auszahlungen für Unternehmensakquisitionen</li> </ul>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-16.904	17.619	-204,2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auszahlungen für Finance Leases als Leasingnehmer T€ 7.504 in 1. HJ 22/23 nach T€ 7.691 in 1. HJ 21/22</li> <li>Aufnahme von Schuldscheindarlehen sowie Geldmarktdarlehen T€ 45.000, Rückführung von Schuldscheindarlehen T€ 9.000</li> </ul>
Veränderung der liquiden Mittel	-1.687	-4.867	188,5%	
Liquide Mittel zum 31.03.	42.405	42.175	-0,5%	

1) Vorjahreswerte wurden angepasst.  
Die Anpassung resultiert aus der Anpassung der Kaufpreisallokation





**DATAGROUP**

IT's that promising.

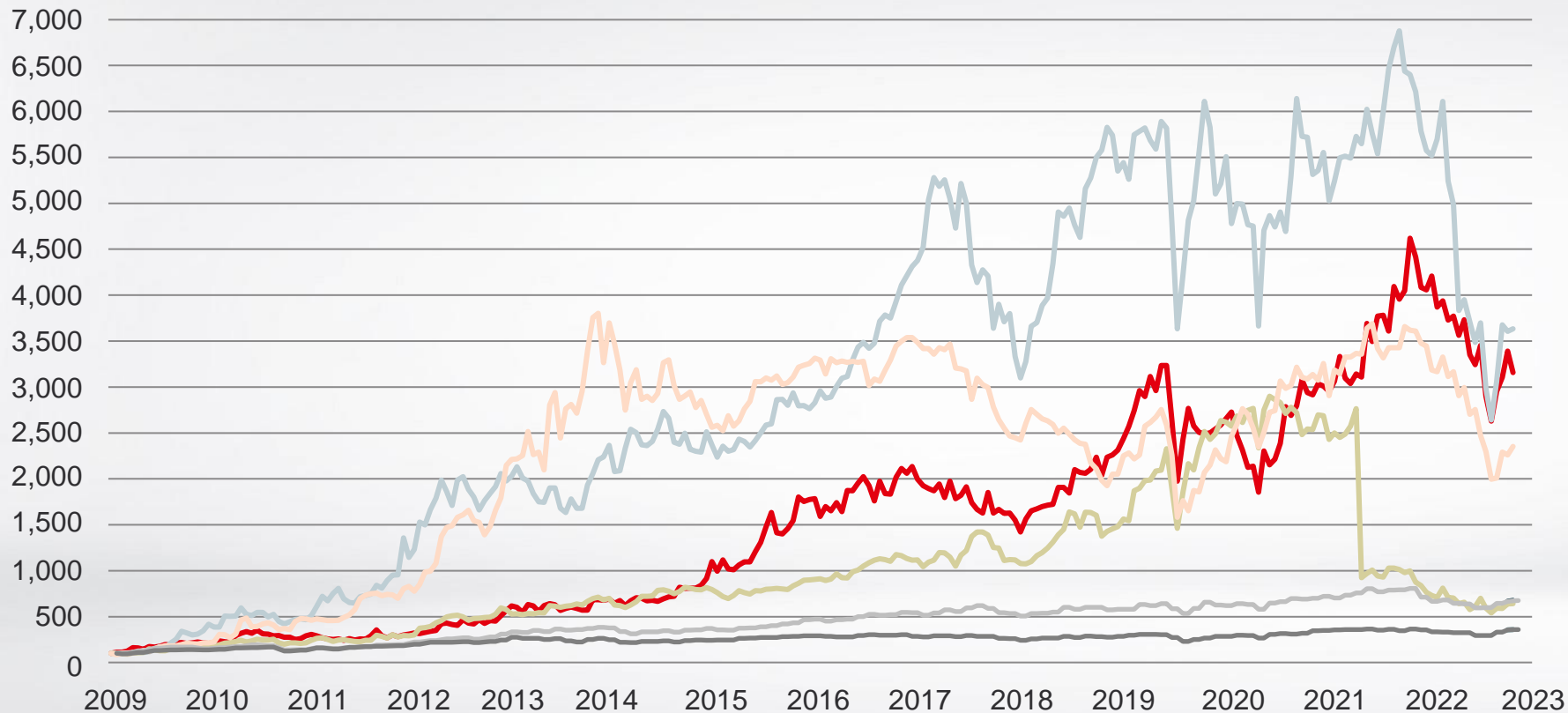
Informationen vom Aktienmarkt



# DATAGROUP-Aktie im Vergleich zu Indizes und Peergroup

In %

€ 66,70 (Status: 28.04.23)



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

\* Aktiensplit im Verhältnis 1:3 zum 16.08.21

# Umfangreiche Analysten-Coverage



Bank	Analyst	Kursziel	Empfehlung
<b>Berenberg Bank</b>	Gustav Froberg	90,00 €	Kaufen
<b>Stifel Europe</b>	Jannik Siering	84,00 €	Kaufen
<b>M.M. Warburg Research</b>	Andreas Wolf	89,00 €	Kaufen
<b>Baader Helvea</b>	Knut Woller	83,00 €	Kaufen
<b>Quirin Privatbank</b>	Sebastian Droste	113,50 €	Kaufen
<b>Hauck &amp; Aufhäuser</b>	Tim Wunderlich	125,00 €	Kaufen
<b>Metzler Capital Markets</b>	Oliver Frey	93,00 €	Kaufen
<b>Sadif Investment Analytics</b>	Team Coverage	73,34 €	Kaufen



# Analysten-Konsensusschätzungen



DATAGROUP

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

Quelle: Bloomberg Stand 16.02.23

# Unser Engagement in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung



**DATAGROUP**



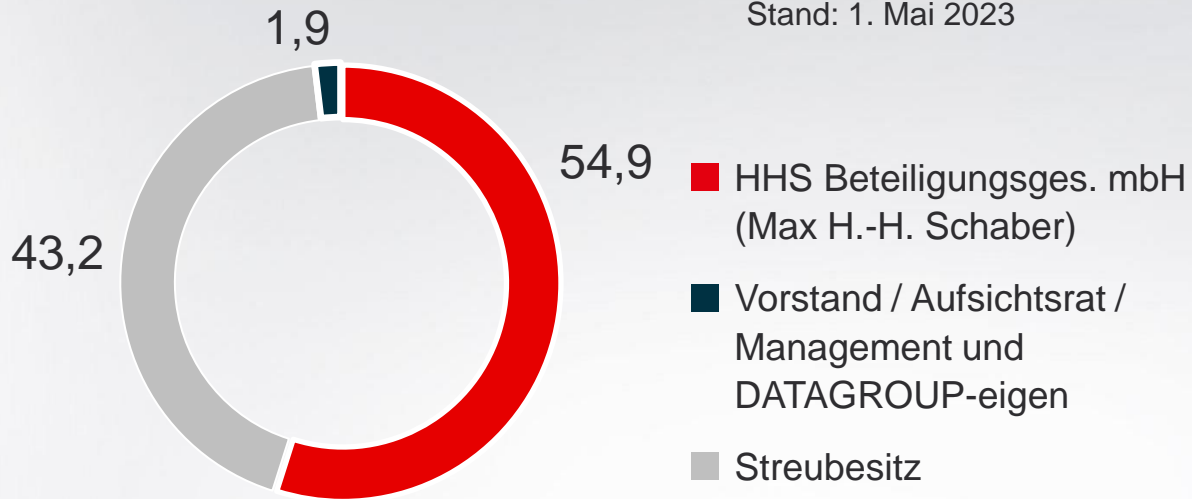
- Veröffentlichung des neuen Nachhaltigkeitsberichts
- Wir geben Einblick in unsere Ziele, Leitmotive und Maßnahmen nachhaltiger Unternehmensführung, unsere Aktivitäten zum Schutz der Umwelt und in ausgewählte soziale Projekte, die unsere Mitarbeiter\*innen unterstützen

*„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



# Aktionärsstruktur und Aktie

Stand: 1. Mai 2023



Investor*	Prozent %*
Universal Investment	1,06
Allianz SE	0,88
Lazard Ltd	0,65
Deutsche Bank AG	0,59
KBC Group NV	0,55
Massachusetts Mutual	0,55
Fil Limited	0,54
Societe De Gestion P	0,49

\* Hauck & Aufhäuser - Report, April 2023

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

## IPO

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

## Aktie

- Aktienwert: 66,70 € (28.04.23)
- Marktkapitalisierung: 556,9 Mio. € (28.04.23)





# Auszug aus dem Finanzkalender



- **31.05-01.06.23** Quirin Champions Konferenz, Frankfurt am Main
- **20.06.23** Stifel International Technology Conference, New York
- **24.08.23** Veröffentlichung der Q3-Zahlen
- **12.09.23** Quirin Champions Konferenz, Kopenhagen
- **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
- **09.-10.10.23** SME Conference, Paris

# Ihre Ansprechpartnerin



**DATAGROUP**



**Claudia Erning**  
Investor Relations

Tel. +49 7127 970 015  
Mobil: +49 160 968 98171  
[Claudia.Erning@datagroup.de](mailto:Claudia.Erning@datagroup.de)

DATAGROUP SE  
Wilhelm-Schickard-Straße 7  
72124 Pliezhausen  
[datagroup.de](https://www.datagroup.de)

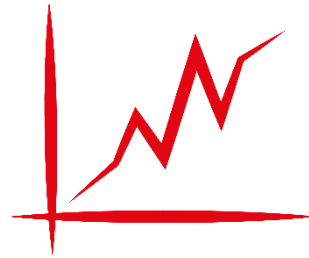
# 16 Jahre fortgesetztes Wachstum

## Ein Invest in DATAGROUP is that...



**DATAGROUP**

... PROFITABLE



**15,2%**  
EBITDA-Marge

**8,3%**  
EBIT-Marge

... SECURE



**13,8%**  
Umsatzwachstum  
CAGR 12/13 – 21/22

**71,5%**  
Wiederkehrende  
Erträge

... STRONG



**rund 3.500**  
Mitarbeiter/innen

**>30**  
Hauptstandorte in  
Deutschland





**DATAGROUP**

IT's that empowering.

Anhang





# Erfolgreiche Entwicklung des CORBOX-Kerngeschäfts



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

Erfolgreiche CORBOX-Bestandskundenentwicklung, mit

+ 20 Vertragserweiterungen

+ 34 Vertragserneuerungen

- 2 Verträge nicht verlängert



# 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	20.727	22.028	6,3%
EPS (in €)	2,49	2,64	6,0%

- 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 22,5% auf 40,0% belastet





# 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 <sup>1)</sup> (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

# 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"> <li>▪ Zeigt die Finanzkraft der DATAGROUP-Unternehmen auf</li> </ul>
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-44.568	-44.778	0,5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ CAPEX: T€ 8.810 im 21/22 nach T€ 11.037 im 20/21</li> <li>▪ T€ 35.855 Auszahlungen für Unternehmensakquisitionen</li> </ul>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-25.244	-22.525	-10,8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auszahlungen für Finance Leases als Leasingnehmer T€ 12.789 im 21/22 nach T€ 10.165 im 20/21</li> <li>▪ Auszahlung für Dividendenausschüttung T€ 8.331 im Q2 21/22 nach T€ 0 im Q2 20/21</li> </ul>
Veränderung der liquiden Mittel	-19.814	2.950		
Liquide Mittel zum 30.09.	44.092	47.042	6,7%	

# 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,  
bestellt bis 30.09.2025
- Andreas Baresel,  
Vorstandsvorsitzender  
seit 10.03.22, bestellt bis  
31.03.2027
- Dr. Sabine Laukemann,  
Vorständin Personal,  
Strategie und  
Organisation seit  
01.04.22, bestellt bis  
31.03.2027





Von links nach rechts:

- Hubert Deutsch, Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, bestellt bis zum Ablauf der Hauptversammlung zum Gj. 2024/2025
- Max H.-H. Schaber, Mitglied de Aufsichtsrats, bestellt bis zum Ablauf der Hauptversammlung zum Gj. 2025/2026
- Heinz Hilgert, Vorsitzender des Aufsichtsrats, bestellt bis zum Ablauf der Hauptversammlung zum Gj. 2025/2026

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.