

# **DATAGROUP**

### Wer wir sind: Führender IT-Service-Anbieter in Deutschland



- Grundsolides Geschäftsmodell auf Basis der innovativen CORBOX-Service-Suite
- Unterstützung von Unternehmen bei Effizienzsteigerung, Kostensenkung und Fachkräftemangel
- Hoher Anteil an langfristigen Verträgen mit wiederkehrenden Umsätzen bietet Sicherheit in gesamtwirtschaftlich schwierigen Zeiten
- Angetrieben durch eine stark diversifizierte Kundenbasis im KMU-Segment aus unterschiedlichsten Branchen, Institutionen und dem Finanzsektor, kein Kunde übersteigt 5% des Umsatzes
- Klarer Fokus auf wichtige Zukunftstrends (KI, Security, Cloud):
   Treiber für beschleunigtes Wachstum und Cross-Selling
- Starkes anorganisches Wachstum mit mehr als 30 erfolgreichen Übernahmen

## Geschäftsmodell: Full-Service-Angebot für IT-, Cloud- und Security-Services



- Innovativer Service-as-a-Product-Ansatz mit der CORBOX-Service-Suite als Kernstück
- Für mittelständische Unternehmen mit 100 5.000 Mio. EUR Jahresumsatz sowie für Institutionen und den Finanzsektor in ganz Deutschland
- Skaleneffekte durch industrielle Leistungserbringung
- Standardisierung als Basis für Automatisierung und Effizienzsteigerung
- Modulare Lösung für einen sorgenfreien IT-Betrieb mit zertifizierten, höchsten Sicherheitsstandards

#### Langfristige Kundenbeziehungen



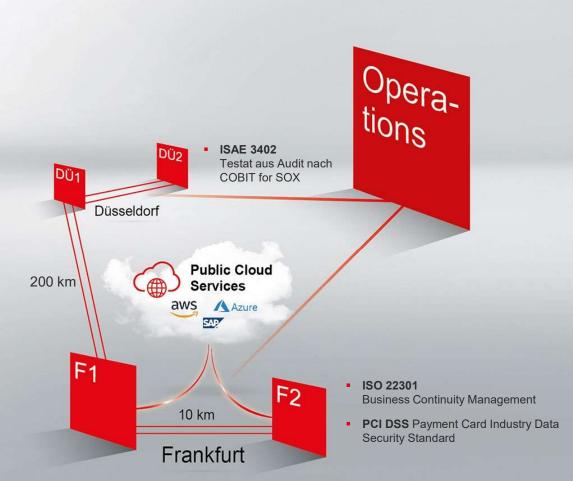
3-5 Jahre Vertragslaufzeit 3x durchschnittliche Vertragsverlängerung

IT's that simple.



# DATAGROUP

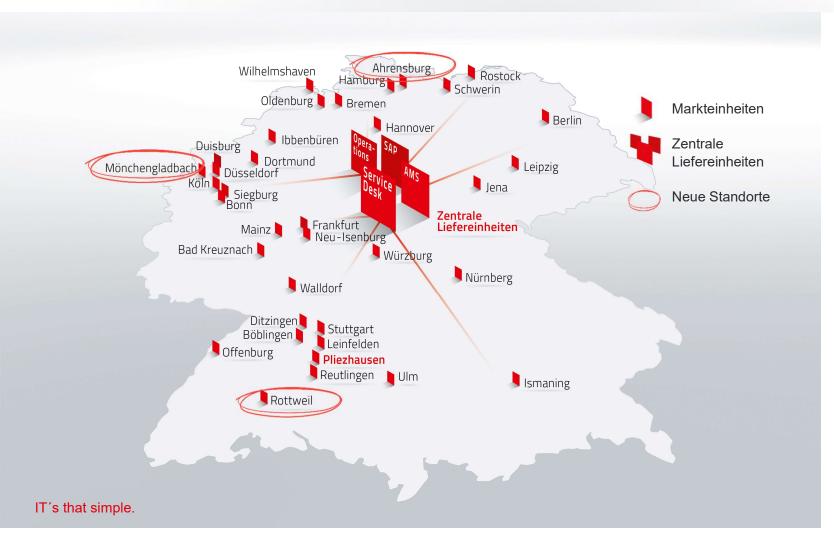
## Rechenzentren in Deutschland mit Public Cloud Integration



- Verbesserte Desaster 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

# DATAGROUP

### Das DATAGROUP-Produktionsmodell



## Virtuell zentralisierte Liefereinheiten für

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

#### Lokale Präsenz durch Markteinheiten

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

## Dez. 2023: Akquisition von







Standorte in

Ahrensburg

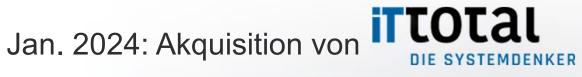
Mönchengladbach

- CONPLUS bietet ein komplettes Produktportfolio rund um SAP Business One
- Kundenfokus im KMU-Segment (klein und mittelständische Unternehmen)
- Rund 250 Kunden in Norddeutschland und NRW (primär Handels- und Produktionsunternehmen)
- Produktportfolio: SAP Lizenzen (>25%), Beratung (>40%), Wartungs- und Supportdienstleistungen (>25%)

#### Chancen & Ausblick

- Strategische Expansion von DATAGROUP's im KMU-Segment
- Zugewinn eines hochprofitablen Unternehmens konstant hoher Cashflow
- Erhebliche Cross- und Upselling der Hövermann-IT Gruppe und CONPLUS
- Starke regionale Präsenz der CONPLUS Norddeutschland und NRW als Chance zur Neukundengewinnung

hochprofitabel







- iT TOTAL ist ein IT Servicediesntleister mit stark wachsendem Managed Services Sektor sowie Handel mit Software und Hardware
- Diversifizierte Kundenstruktur mit über 200 Kunden aus verschiedenen Branchen des regionalen Mittelstand

#### Chancen & Ausblick

- Sukzessive Kompensation des Handelsgeschäfts mit Managed Services soll künftig zu einer deutlichen Verbesserung der Profitabilität führen
- Kundenportfolio mit CORBOX Potenzial: Transformation zu einem Full-Service Anbieter mit CORBOX
- Ausbau der DATAGROUP Präsenz im südwestdeutschen Raum

## Highlights Q1 2023/24





#### **Unternehmens-Highlights**

- Starker und deutlich über dem Vorjahr liegender Auftragseingang:
  - 13 neue CORBOX-Kunden
  - 13 Up-sellings
  - 16 Vertragsverlängerungen
- Akquisition von CONPLUS im Dez. 2023 und iT TOTAL im Jan. 2024
- Weitere Investitionen in die KI-Plattform sowie die Bereiche Cloud und Security i.H.v. 1,5 Mio. EUR

#### **Finanz-Highlights**

- Sehr starke Nachfrage nach CORBOX-Kerngeschäft
  - Auftragseingang von über
     15 Mio. EUR auf Jahresbasis
  - Serviceumsatz +4,2%, Anteil am Gesamtumsatz bei 86,6%

## Starker Auftragseingang im CORBOX-Geschäft







Messe
Cloud Management
4 Jahre, ca. 0,5 Mio. EUR p.a.



Wärme- und Elektrizitätserzeugung Managed IT Services 5 Jahre, ca. 5,3 Mio. EUR p.a.



Telekommunication und IT Private Cloud 5 Jahre, ca. 0,3 Mio. EUR p.a.



Medizin- und Pflegeprodukte Private Cloud 5 Jahre, ca. 1.5 Mio. EUR p.a.



Verteidigung
Management IT Services
3 Jahre, ca. 3,1 Mio. EUR p.a.



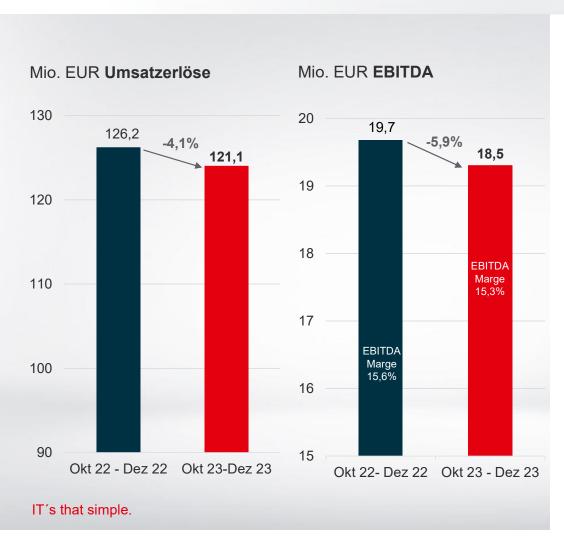
SAP 3 Jahre, ca. 1,0 Mio. EUR p.a.

und viele weitere...

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

## Q1 23/24: Sehr starker Auftragseingang, Umsätze planmäßig unter Vorjahr

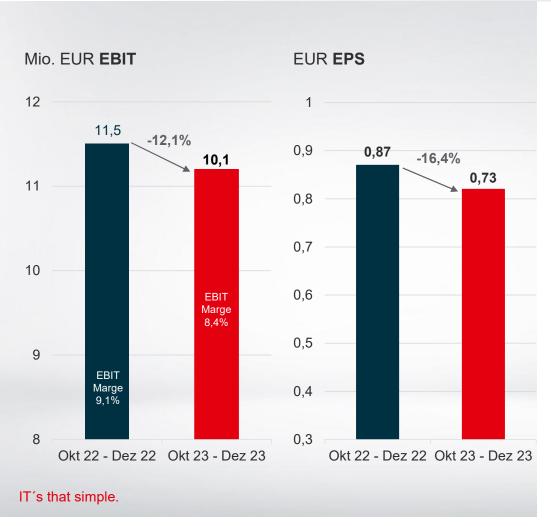




- Gesamtumsatz leicht unter Vorjahr durch Wegfall des COVID-bedingten Sonderbooms und der Umsatztransformation von margenschwachen Verträgen
- Dienstleistungsumsatz steigt um +4,2%, während Handelsumsatz aufgrund des Wegfalls des COVIDbedingten Hardware-Booms (hauptsächlich digitale Schultafeln) stark rückläufig ist
- EBITDA-Marge bleibt stark trotz Investitionen von 1,5 Mio. € in KI, Cloud und Sicherheit stark
- Überproportionaler Rückgang des EBIT vs. EBITDA insbesondere durch erhöhte Abschreibungen aus Kaufpreisallokation
- Gute operative Ergebnisentwicklung über Vorjahr, aber Ergebnis durch Investitionen belastet

## Q1 23/24: Ergebnis und Marge beeinflusst durch Investitionen in Zukunftsthemen KI, Cloud und Security





- Gesamtumsatz leicht unter Vorjahr durch Wegfall des COVID-bedingten Sonderbooms und der Umsatztransformation von margenschwachen Verträgen
- Dienstleistungsumsatz steigt um +4,2%, während Handelsumsatz aufgrund des Wegfalls des COVIDbedingten Hardware-Booms (hauptsächlich digitale Schultafeln) stark rückläufig ist
- EBITDA-Marge bleibt stark trotz Investitionen von 1,5 Mio. € in KI, Cloud und Sicherheit stark
- Überproportionaler Rückgang des EBIT vs. EBITDA insbesondere durch erhöhte Abschreibungen aus Kaufpreisallokation
- Gute operative Ergebnisentwicklung über Vorjahr, aber Ergebnis durch Investitionen belastet



## Ausgewählte GuV-Kennzahlen Q1 23/24

In TEUR	Q1 22/23	Q1 23/24	Veränderung
Umsatzerlöse	126.207 <sup>1)</sup>	121.069	-4,1%
Dienstleistung und Wartung	100.582	104.790	+4,2%
Handel	25.821 <sup>1)</sup>	16.423	-36,4%
Andere aktivierte Eigenleistungen	449	-77	-117,2%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-716	-1.054	+47,3%
Gesamtleistung	125.940 <sup>1)</sup>	119.937	-4,8%
Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen	43.436 <sup>1)</sup>	34.878	-19,7%
Rohertrag	82.504	85.059	+3,1%
Personalaufwand	57.720	62.885	+8,9%
EBITDA	19.676	18.519	-5,9%
EBITA	13.427	12.135	-9,6%
EBIT	11.508	10.117	-12,1%
Finanzergebnis	-391	-1.148	+193,7%
EBT	11.117	8.969	-19,3%
Periodenüberschuss	7.233	6.047	-16,4%
EPS (in EUR)	0,87	0,73	-16,4%
IT's that simula			

IT's that simple.

- Rückgang des Materialaufwands vor allem durch geringere Handelsumsätze
- Anstieg des Personalaufwands aufgrund von Akquisitionen, Ausbau des Vertriebs und neuen Mitarbeitern in den Zukunftsbereichen KI, Cloud und Security

<sup>1)</sup> Die Rechnungslegungsvorschriften wurden im Hinblick auf die Beurteilung der Umsatzrealisierung im Zusammenhang mit der Agententätigkeit aus Lizenzgeschäften angepasst. Dies führt zu einer Reduzierung der Umsatzerlöse und des Materialaufwands in gleicher Höhe. Um die Vergleichbarkeit des Vorjahresabschlusses zu gewährleisten, wurden die Umsatzerlöse und der Materialaufwand im letzten Vergleichsquartal Q1 2022/2023 reduziert



## Ausgewählte Bilanzkennzahlen Q1 23/24

In TEUR	30.09.23	31.12.23	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	157.025	169.206	7,8%
Langfristige Verbindlichkeiten	151.789	156.929	3,4%
davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	65.903	65.887	0,0%
davon Leasingverbindlichkeiten	33.414	30.269	-9,4%
davon Pensionsrückstellungen	35.884	42.880	19,5%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	166.064	187.818	13,1%
davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	33.748	53.770	59,3%
davon Leasingverbindlichkeiten	18.565	15.924	-14,2%
Zahlungsmittel	21.879	37.999	73,7%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	57.010	56.938	-0,1%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.069	14.331	9,7%
Nettofinanzverschuldung	112.574	117.992	4,8%
Eigenkapitalquote (in %)	31,7	30,1	
Bilanzsumme	465.287	493.422	6,0%

- Anstieg des Goodwills durch die Akquisition von **CONPLUS**
- Trotz des Erwerbs von 9,6 Mio. EUR an CONPLUS stieg die Nettoverschuldung lediglich um 5,4 Mio. EUR an
- Nettoverschuldung / **EBITDA = 1,59**



## Cash Flow Q1 23/24

Q1 22/23	Q1 23/24	Veränderung	
17.391	12.668	-27,2%	<ul> <li>Operativer Cashflow weiterhin solide</li> </ul>
-5.041	-11.593	+130,0%	<ul><li>CAPEX : 2.427 TEUR in Q1 23/24 2.747 TEUR in Q1 22/23</li></ul>
			<ul> <li>Abfluss von 9.597 TEUR für der Erwerb von CONPLUS</li> </ul>
-4.328	15.045	-447,7%	<ul> <li>Zufluss aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten von 20.048 TEUR in Q1 23/24</li> </ul>
55.064	37.999	-40,3%	
	-5.041 -4.328	17.391 12.668 -5.041 -11.593 -4.328 15.045	17.391 12.668 -27,2%  -5.041 -11.593 +130,0%  -4.328 15.045 -447,7%

## Highlights GJ 2022/23





#### **Unternehmens-Highlights**

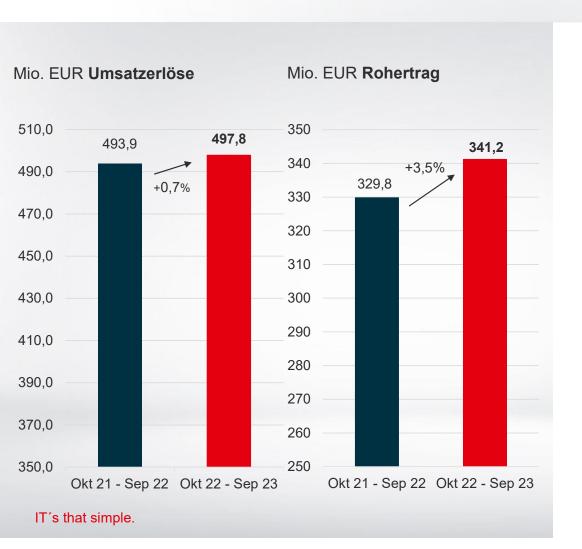
- Starker Auftragseingang:
  - 20 neue CORBOX-Kunden
  - 24 Up-Sellings
  - 33 Vertragsverlängerungen
- Übernahme von systemzwo und Erhöhung der URANO-Beteiligung auf 100%
- Investition in IP-Rechte und ein Spezialistenteam als Grundlage für DATAGROUPs zukünftige KI-Strategie

#### **Finanz-Highlights**

- Umsatzerlöse mit 497,8 Mio. EUR am oberen Ende der Guidance
- EBITDA von 80,2 Mio. EUR übertrifft Guidance
- EBIT steigt überproportional auf 45,3 Mio FUR
- Neue Finanzierung von 70 Mio. EUR bei gleichzeitiger Verbesserung der Bilanzstruktur und erhöhter Eigenkapitalquote von 31,7%

### 2022/23: Robuste Finanzkennzahlen belegen die Stärke des Geschäftsmodells von DATAGROUP

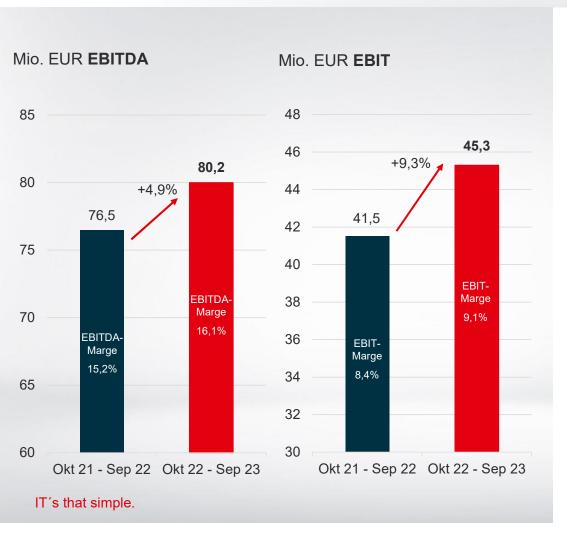




- Umsatz erreicht oberes Ende der revidierten Prognose trotz herausforderndem makroökonomischen Umfeld und 40 Mio. EUR Sondereffekten im GJ 2022/23
- Starke operative Entwicklung im CORBOX-Kerngeschäft und im Bereich Digitalisierung
- Überproportionaler Anstieg des Rohertrags um 3,5 % zeigt, dass sich die Fokussierung auf das profitable CORBOX-Kerngeschäft auszahlt

## 2022/23: Robuste Finanzkennzahlen belegen die Stärke des Geschäftsmodells von DATAGROUP





- EBITDA-Prognose leicht übertroffen
- EBITDA-Marge erstmalig über 16%
- Ergebniskennzahlen steigen überproportional durch Effizienzmaßnahmen und Fokussierung auf profitable Verträge des sehr profitablen CORBOX Service-as-a-Product-Geschäfts
- Stabilisierung des CAPEX in den vergangenen Jahren führt zu überproportionalem Anstieg des EBIT gegenüber dem EBITDA



## Ausgewählte GuV-Kennzahlen GJ 2022/23

in TEUR	GJ 2021/22	GJ 2022/23	Veränderung	
Umsatzerlöse	493.950	497.796	-0,7%	■ Umsatz in etwa auf
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.643	2.153	31,1%	Vorjahresniveau trotz
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-3.580	-4.086	14,1%	- 40 Mio. € negativer Effekte auf - Jahresbasis
Gesamtleistung	492.013	495.863	-0,7%	
Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen	162.244	154.670	-8,9%	Dienstleistungsanteil auf     Andre Niver aus 22, 40/
Rohertrag	329.769	341.193	3,5%	hohem Niveau von 81,4%
Personalaufwand	233.440	243.640	4,4%	Ergebnisverbesserung durch
EBITDA	76.459	80.228	4,9%	Reduzierung der
EBITA	48.852	52.977	8,4%	Fremdleistungen und Aufbau eigener Ressourcen
EBIT	41.453	45.318	9,3%	<ul> <li>Deutlicher Anstieg des EPS</li> </ul>
Finanzergebnis	-4.719	-4.077	-13,6%	von 2.64 € auf 3.39 €
EBT	36.733	41.241	12,3%	(+28,3 %) durch starkes
Periodenüberschuss	22.028	28.265	28,3%	Ergebnis und die Rückkehr zu
EPS (in EUR)	2,64	3,39	28,3%	einer normalen Steuerquote



## Ausgewählte Bilanzkennzahlen GJ 2022/23

in TEUR	30.09.2022	30.09.2023	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	151.436	157.025	3,7%
Langfristige Verbindlichkeiten	161.479	151.789	-6,0%
davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	69.225	65.903	-4,8%
davon Leasingverbindlichkeiten	34.442	33.414	-3,0%
davon Pensionsrückstellungen	36.103	35.884	-0,6%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	194.647	166.064	-14,7%
davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	9.008	33.748	274,6%
davon Leasingverbindlichkeiten	18.052	18.565	2,8%
Zahlungsmittel	47.042	21.879	-53,5%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	55.148	57.010	3,4%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.827	13.069	-17,4%
Nettofinanzverschuldung	109.302	112.574	3,0%
Eigenkapitalquote (in %)	26,4	31,7	
Bilanzsumme	483.584	465.287	-3,8%

- Solide Bilanzstruktur bietet Spielraum für weiteres Wachstum
  - Eigenkapitalquote weiter auf 31,7% verbessert
  - Reduktion der Bilanzsumme durch Etablierung einer neuen, flexibleren Finanzierungsstruktur im März 2023
  - Nettoverschuldung trotz Investitionen in neue Tochtergesellschaften und Dividendenzahlung auf Vorjahresniveau

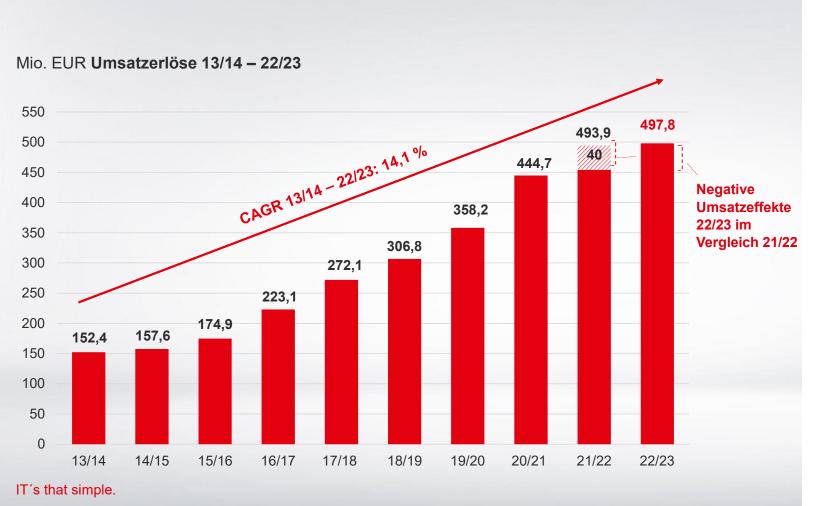


## Cashflow GJ 2022/23

in TEUR	GJ 2021/22	GJ 2022/23	Veränderung	
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	70.254	46.664	-33,6%	<ul> <li>Sehr guter Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zeigt die Stärke des Geschäftsmodells von DATAGROUP</li> </ul>
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-44.778	-64.834	44,8%	<ul> <li>CAPEX: 15.234 TEUR zum GJ- Ende 22/23 gegenüber 8.810 TEUR zum GJ-Ende 21/22</li> </ul>
				<ul> <li>50.930 TEUR Earn-Out- Zahlungen und Abfluss für Akquisitionen</li> </ul>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-22.525	-6.993	-69,0%	<ul> <li>Auszahlungen für Finance Leases als Leasingnehmer 15.421 TEUR zum Q4 22/23 nach 12.789 zum Q4 21/22</li> </ul>
				<ul> <li>Aufnahme von Schuldscheindarlehen 30.000 TEUR, Rückführung von Schuldscheindarlehen TEUR 9.000</li> </ul>
Veränderung der liquiden Mittel	2.950	-25.163	-953,0%	
Liquide Mittel zum 30.09.	47.042	21.879	-53,5%	
IT's that simple.				DATAGROUP SE – Februar 2024   <b>20</b>

## Umsatz am oberen Ende der Guidance von 485-500 Mio. EUR erreicht





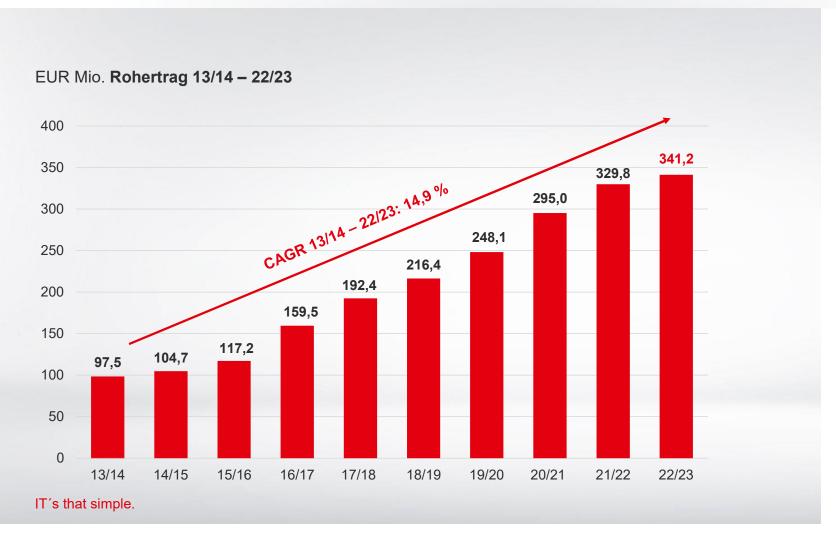
#### **Negative Umsatzeffekte in** Höhe von rund 40 Mio. EUR auf Jahresbasis:

- Vorzeitiger Umsatzrückgang der Corona-bedingten Sonderkonjunktur
- Veränderte Bilanzierungsmethode (IFRS 15 Principal Agent)
- Vorzeitige Anpassung wenig profitabler Bestandsverträge aus früheren Akquisitionen

Geschäftsjahr 01.10. - 30.09. DATAGROUP SE - Februar 2024 | 21

# **DATAGROUP**

## Starke Entwicklung des Rohertrags

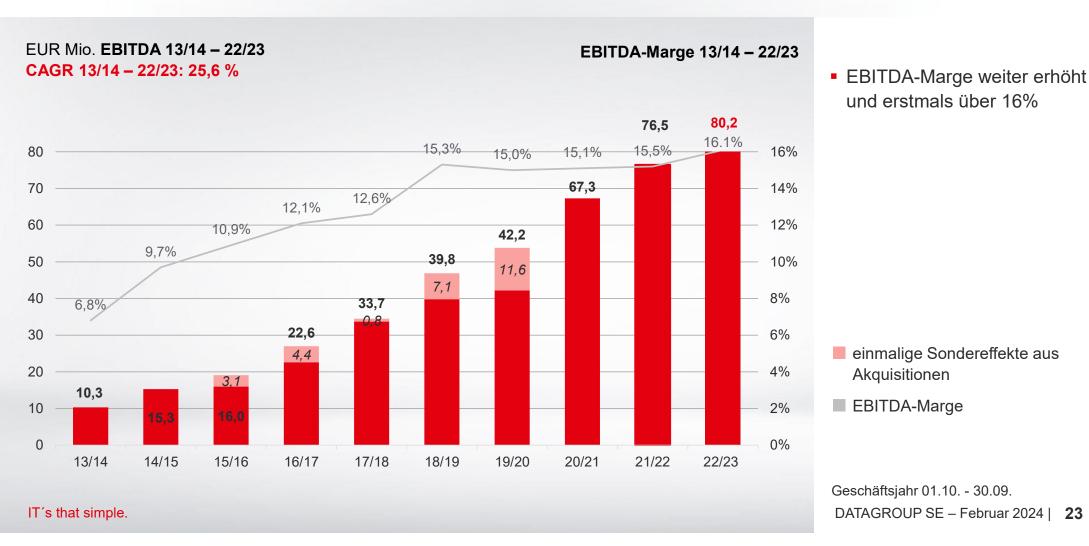


- Rohertrag steigt überproportional über die Jahre aufgrund des profitablen CORBOX-Kerngeschäfts
- Rohertrag +3,5% im GJ 22/23 trotz Verlust von Rohertrag durch negative Umsatzeffekte (siehe vorherige Folie)

Geschäftsjahr 01.10. - 30.09. DATAGROUP SE – Februar 2024 | 22

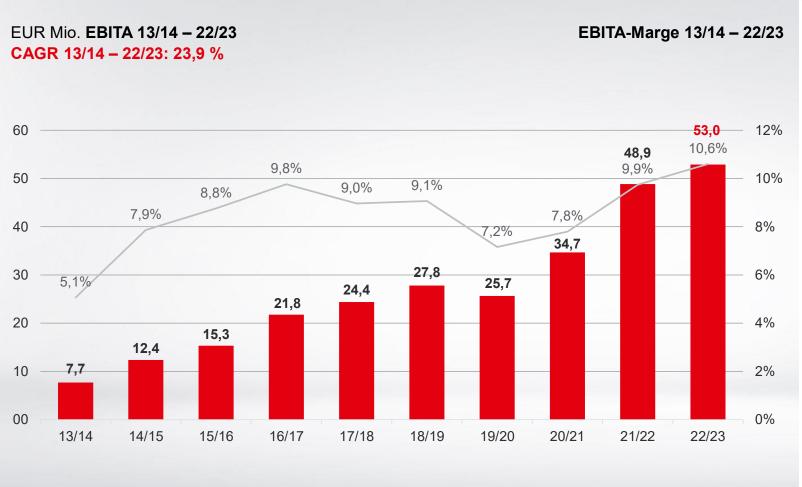
## EBITDA leicht über der Prognose untermauert die Profitabilität des CORBOX-Kerngeschäfts





## EBITA zeigt die sehr gute operative Profitabilität des Geschäftsmodells





#### **Erweiterte Berichterstattung:**

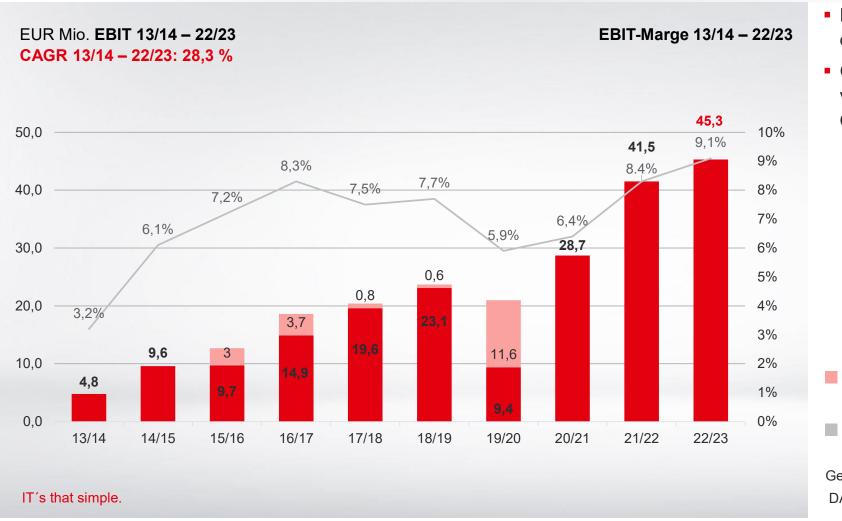
- Das EBITA wird in Zukunft fester Bestandteil der regelmäßigen Berichterstattung sein
- Basierend auf dem anorganischen Wachstumsmodell der DATAGROUP zeigt die EBITA-Entwicklung die hervorragende operative Profitabilität von DATAGROUP
- EBITA-Marge weiter verbessert und erstmals über 10%
- EBITA
- EBITA-Marge

Geschäftsjahr 01.10. - 30.09.

DATAGROUP SE – Februar 2024 | **24** 

## EBIT-Guidance trotz ergebnisrelevanter Investitionen in den zukünftigen Wachstumstreiber KI erreicht





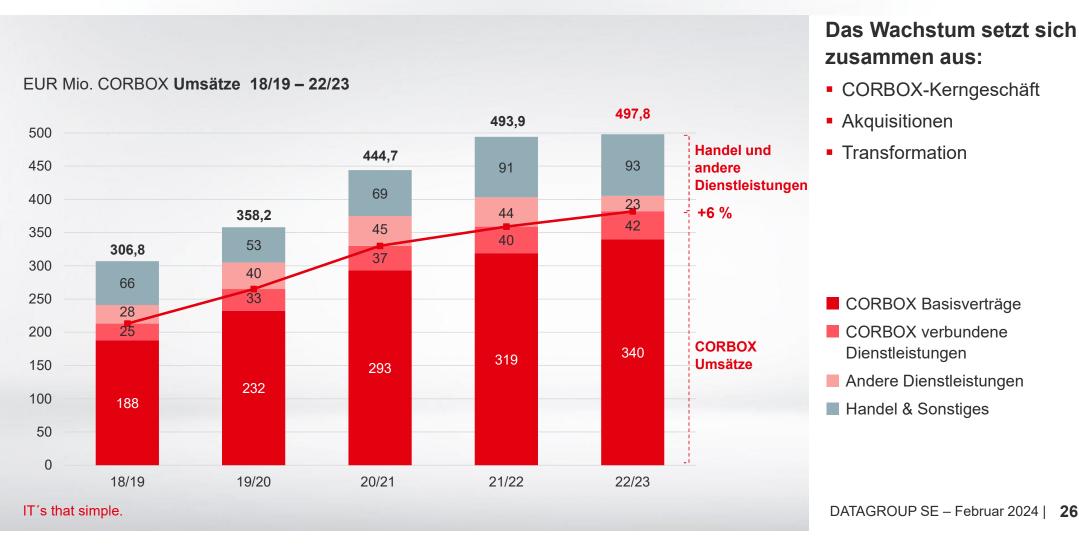
- EBIT über 9%, Bestätigung der mittelfristigen Prognose
- Guidance trotz Investitionen von mehr als 1 Mio. € in AI in Q4 22/23 erreicht

- einmalige Sondereffekte aus Akquisitionen
- EBIT-Marge

Geschäftsjahr 01.10. - 30.09. DATAGROUP SE - Februar 2024 | 25

## Konzentration auf das CORBOX-Kerngeschäft mit stabilem Wachstum und kontinuierlicher Transformation





## Ausblick: Nach dem ersten Quartal auf gutem Weg zu unseren operativen Zielen für das Geschäftsjahr 2023/2024



Wachstum durch Cross-Selling und Upselling an CORBOX-Kunden (Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Wachstum im CORBOX-Kerngeschäft p.a.)

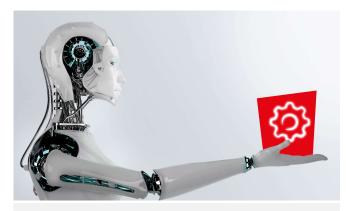
Neukundengewinnung für das CORBOX-Kerngeschäft (Ziel: ca. 10-15 Mio. Zuwachs im CORBOX-Kerngeschäft p.a.)

M&A-Aktivitäten: Erwerb von CONPLUS und iT Total (Ziel: 2-4 Neuakquisitionen p.a.)

Verlängerung bestehender CORBOX Kundenverträge (Ziel: ca. 20% des **CORBOX-Auftragsbestandes p.a.)** 

## Ausblick: Ausgewählte Investitionen in Kapazitäten für Wachstum und Skalierbarkeit durch künstliche Intelligenz, Cybersicherheit und Cloud





Erweiterung der bestehenden Automatisierung mit eigener KI-basierter Technologie (Al Ops); Skalierung unabhängig von Spezialisten.

Erwerb von IP-Rechten für eine eigene Al Ops Plattform sowie ein Team von Spezialisten in Q4 2022/2023 legen den Grundstein für DATAGROUPs zukünftige KI-Strategie.



Erweiterung des

**Cybersicherheitsportfolios** als Antwort auf die steigende Nachfrage nach einem sicheren und widerstandsfähigen IT-Betrieb.

Gründung einer spezialisierten DATAGROUP-Cybersicherheitseinheit als zusätzliche Task Force zur Verhinderung, Erkennung und Bekämpfung von Cyberangriffen.



Durchgängig eigene Cloud-Kapazitäten gewährleisten ein vertrauensvolles "Zuhause" für sensible Daten.

Kombination des CORBOX Cloud-Portfolios mit STACKIT Cloud-Services in strategischer Partnerschaft als Reaktion auf die hohe Nachfrage nach Multi-Cloud-Angeboten mit höchsten Standards für Datensicherheit und -hoheit



### Back-up: M&A-Historie

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),

Jul. 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

UBL

(70 Mitarbeiter\*innen), Apr. 2019

**IT-Informatik** 

(300 Mitarbeiter\*innen), Aug. 2019

Mercoline

**Portavis** 

Mrz. 2020

Juni 2020

Cloudeteer

(60 Mitarbeiter\*innen), Aug. 2019

(200 Mitarbeiter\*innen),

(29 Mitarbeiter\*innen),

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

conplus

(22 Mitarbeiter\*innen), Dez. 2023

IT TOTAL

(40 Mitarbeiter\*innen), Jan. 2024

**ALMATO** 

(40 Mitarbeiter\*innen), Jan. 2018

IT's that simple.

DATAGROUP SE - Februar 2024 | 29



## Auszug aus dem Finanzkalender



<b>2</b> 0.02.24	Veröffentlichung Q1 GJ 23/24
<b>1</b> 4.03.24	Ordentliche Hauptversammlung, Pliezhausen
<b>22.04.24</b>	Metzler Small Cap Days, Frankfurt/Main
<b>2</b> 3.04.24	Quirin Champions Konferenz, Frankfurt/Main
<b>1</b> 315.05.24	Frühjahrskonferenz, Frankfurt/Main
<b>2</b> 3.05.24	Veröffentlichung Q2/H1 GJ 23/24
<b>2</b> 0.08.24	Veröffentlichung Q3/9M GJ 23/24
<b>2</b> 3.09.24	Baader Investment Conference, München
<b>2</b> 1.11.24	Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das GJ 23/24

### Kontakt





#### Anke Banaschewski

**Investor Relations** 

M +49 177 41 80 747 anke.banaschewski@datagroup.de

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

#### Disclaimer



This presentation has been produced by DATAGROUP SE with the sole purpose of providing decision support for the recipient.

This presentation is no prospectus and in no way is intended to be an offer or solicitation to purchase or subscribe to corporate shares or other securities.

This presentation has been produced to the best of our knowledge. However, DATAGROUP assumes no responsibility for the correctness and completion of the statements explicitly or implicitly made in this presentation. This also applies to any other written or oral statement, which was made to the interested recipient or her/his consultants. Any liability is expressly excluded.

This presentation contains statements, estimates and projections related to the expected future development. They are based on different assumptions made by the management of DATAGROUP SE in relation to the expected results and may prove to be true or false depending on the actual development. We assume no liability for the correctness of these statements. The statements made in this presentation represent only a selection and are therefore not exhaustive. Extensions, modifications or adjustments are explicitly subject to change. DATAGROUP SE assumes no liability for the correctness of figures and estimates taken from publicly accessible sources that have been explicitly marked.

This presentation is confidential and may not be redistributed in whole or in part to third parties.

Under no circumstances should employees, representatives, agents, consultants, customers or suppliers of DATAGROUP SE be contacted without prior agreement.