



DATAGROUP

DATAGROUP ein Synonym für Stabilität

Analystenpräsentation

Mai 2024

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



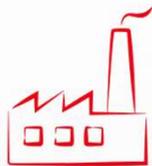
~ 3.500
Mitarbeiter*innen



~ 500 Mio. EUR
Umsatz



Grundsolide
Bilanzstruktur



30 Standorte in
Deutschland

IT's that simple.

- 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

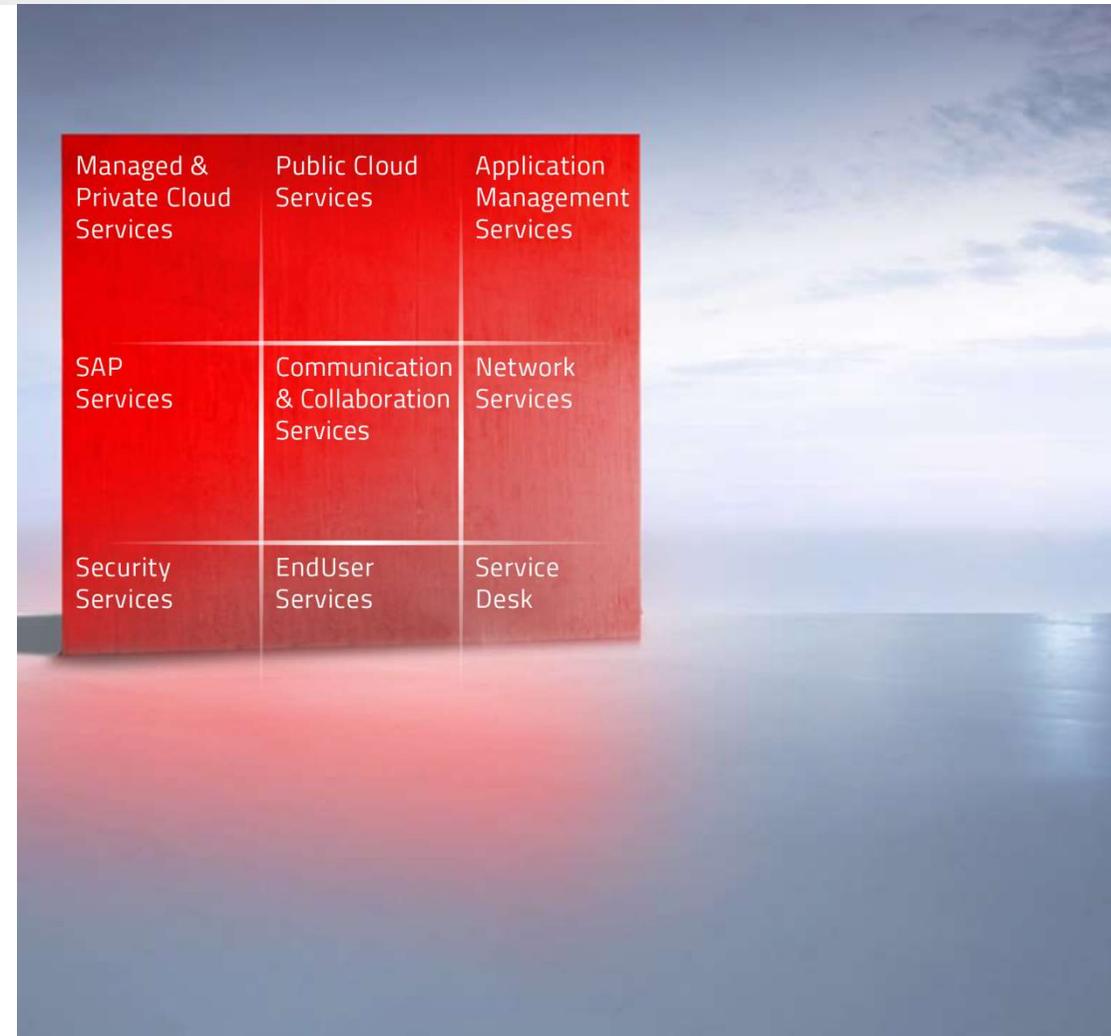


- Innovativer Service-as-a-Product-Ansatz mit der CORBOX-Service-Suite als Kernstück
- Für mittelständische Unternehmen mit 100 - 5.000 Mio. EUR Jahresumsatz sowie für Institutionen und den Finanzsektor in ganz Deutschland
- Skaleneffekte durch industrielle Leistungserbringung
- Standardisierung als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

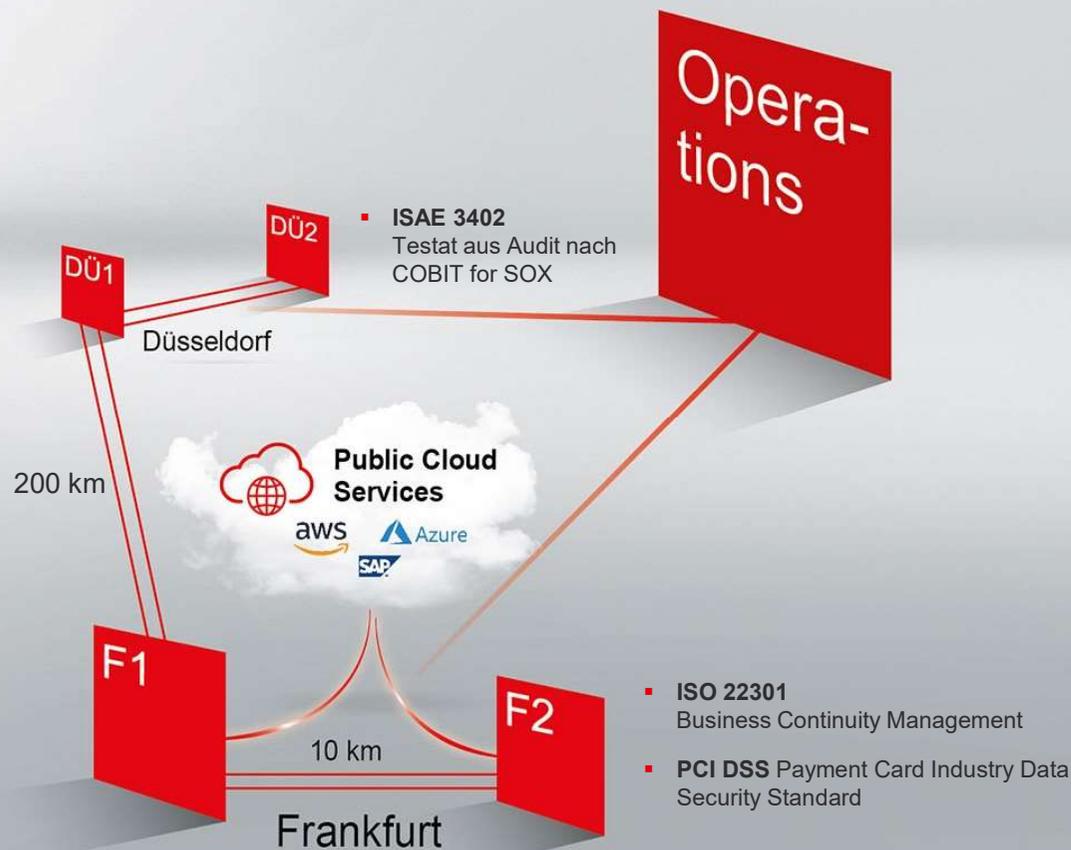
Langfristige Kundenbeziehungen



IT's that simple.



Rechenzentren in Deutschland mit Public Cloud Integration

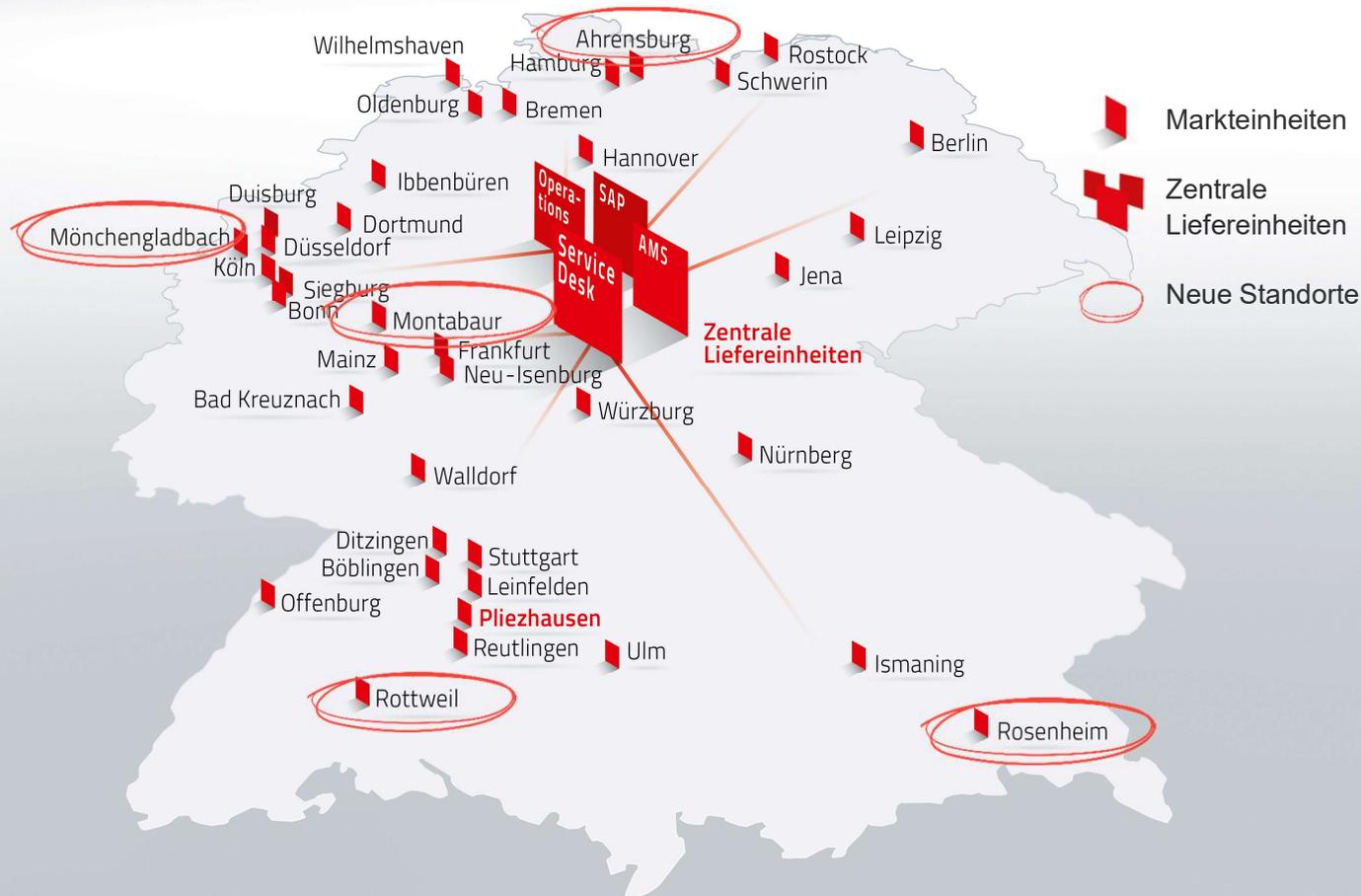


- Verbesserte Disaster Recovery-Fähigkeit durch gemeinsamen Data Center Backbone Frankfurt-Düsseldorf
- Optimale Public Cloud-Anbindung an DECIX und ECIX
- Eingliederung des Data Center-Standorts Nürnberg in die zentralen Data Center
- 🌱 Nachhaltigkeit durch Verdichtung an energieeffizienten Standorten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

Das DATAGROUP-Produktionsmodell



DATAGROUP



Virtuell zentralisierte Liefereinheiten für

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

Lokale Präsenz durch Markteinheiten

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

IT's that simple.



DATAGROUP

IT's that dynamic.

Auftragseingang, Umsatztransformation und
Q1 2023/2024

Starker CORBOX-Auftragseingang im angefangenen Geschäftsjahr 2023/24



Prozessindustrie
Onsite Support
3 Jahre, ca. 5,3 Mio. EUR p.a.



Studierendenwerk
Application Management
5 Jahre, ca. 1,25 Mio. EUR p.a.



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

- Im GJ 2023/24 bisher CORBOX-Neukunden mit Gesamtvolumen von über 18 Mio. EUR Umsatz pro Jahr gewonnen



Medizin- und Pflegeprodukte
Private Cloud
5 Jahre, ca. 1,5 Mio. EUR p.a.



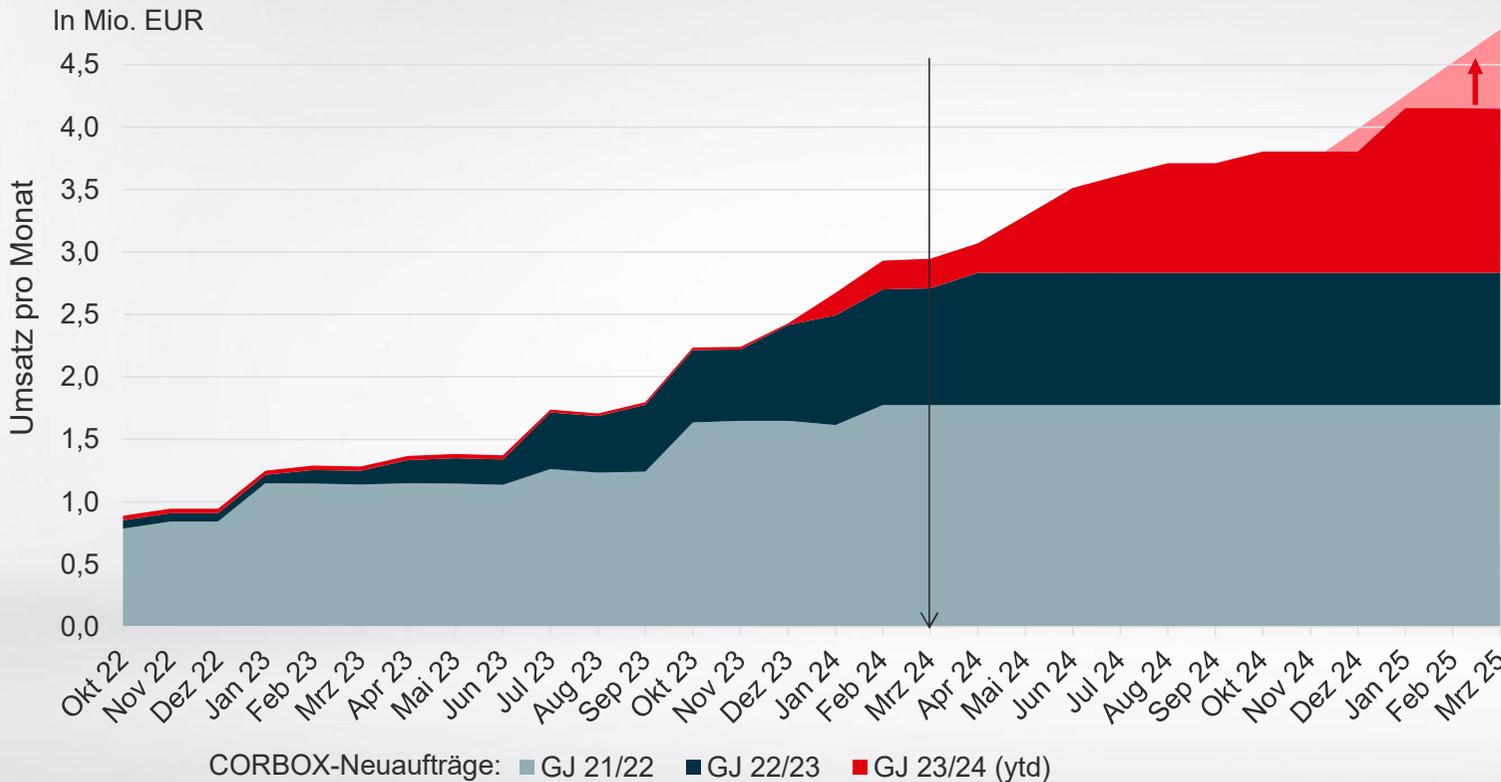
Verteidigung
Management IT Services
3 Jahre, ca. 3,1 Mio. EUR p.a.



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

Die CORBOX-Auftragseingänge führen erst nach der Anlaufphase zu nachhaltigem Wachstum im Kerngeschäft

Anlauf Betriebsumsatz neue CORBOX-Aufträge



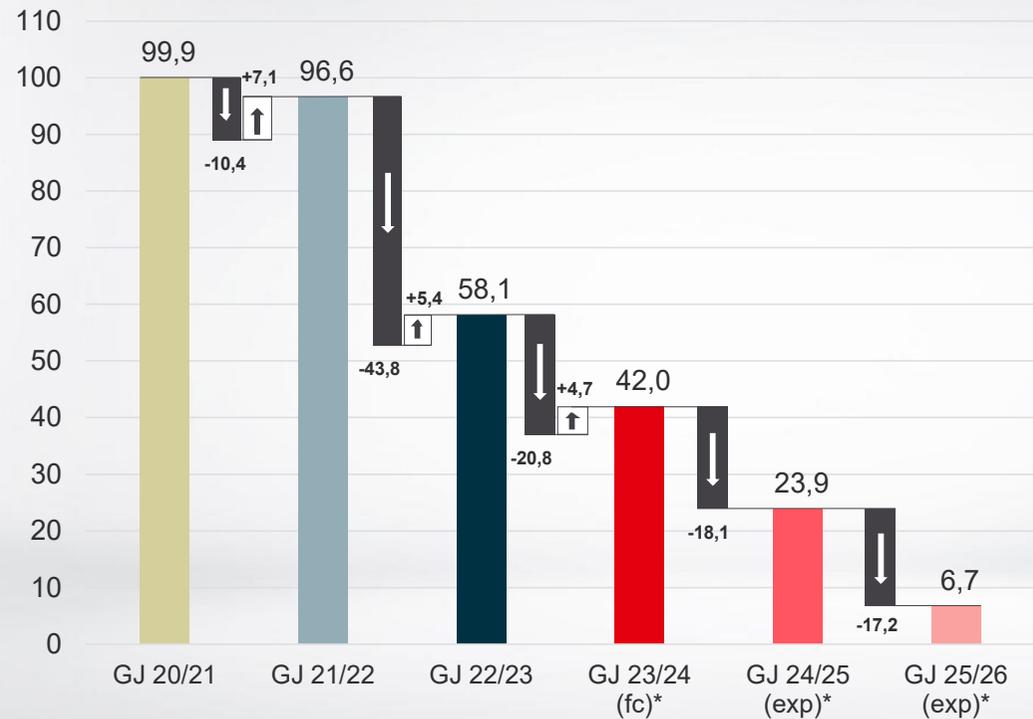
IT's that simple.

- CORBOX-Neuaufträge haben eine Anlaufphase von ca. 9 Monaten
- Danach 3-5 Jahre Vertragslaufzeit für den Betrieb und im Durchschnitt 3 Verlängerungen
- Weiterer Umsatz-
aufwuchs bis Ende des
Geschäftsjahres erwartet
- Weiteres CORBOX-
Potenzial in der Pipeline

Hoher Abbau von Transformationsumsätzen im Geschäftsjahr 2022/23

Entwicklung Backlog Transformationsumsätze aus Altverträgen

In Mio. EUR



IT's that simple.

- Hoher Abbau von Transformationsumsätzen aus Altverträgen in Höhe von ca. -38 Mio. EUR aus früheren Akquisitionen im Geschäftsjahr 2022/23
- Backlog an Transformationsumsätzen deutlich reduziert
- In kommenden Geschäftsjahren wieder „normales“ Niveau von ca. -15-20 Mio. EUR pro Jahr erwartet

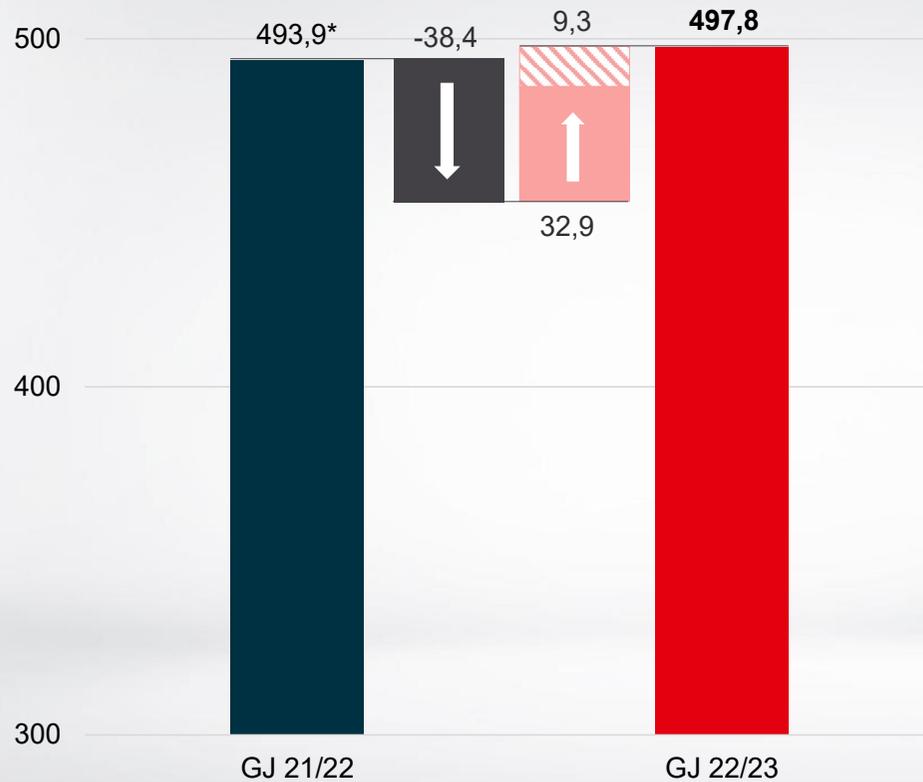
▾ Abbau von Transformationsumsätzen

▴ Zugang von Transformationsumsätzen

*Erwarteter Verlauf ohne neue Akquisitionen

Geschäftsjahr 2022/23: Weiteres deutliches Wachstum im CORBOX-Kerngeschäft

Mio. EUR **Umsatzsplit**



IT's that simple.

- Hoher Abbau von Transformationsumsätzen in Höhe von ca. 38 Mio. EUR aus früheren Akquisitionen im Geschäftsjahr 2022/23 durch organisches und anorganisches Wachstum überkompensiert

- ▣ Abbau von Transformationsumsätzen
- ▣ Organisches Wachstum
- ▣ Anorganisches Wachstum

*Die Vorjahreswerte wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.

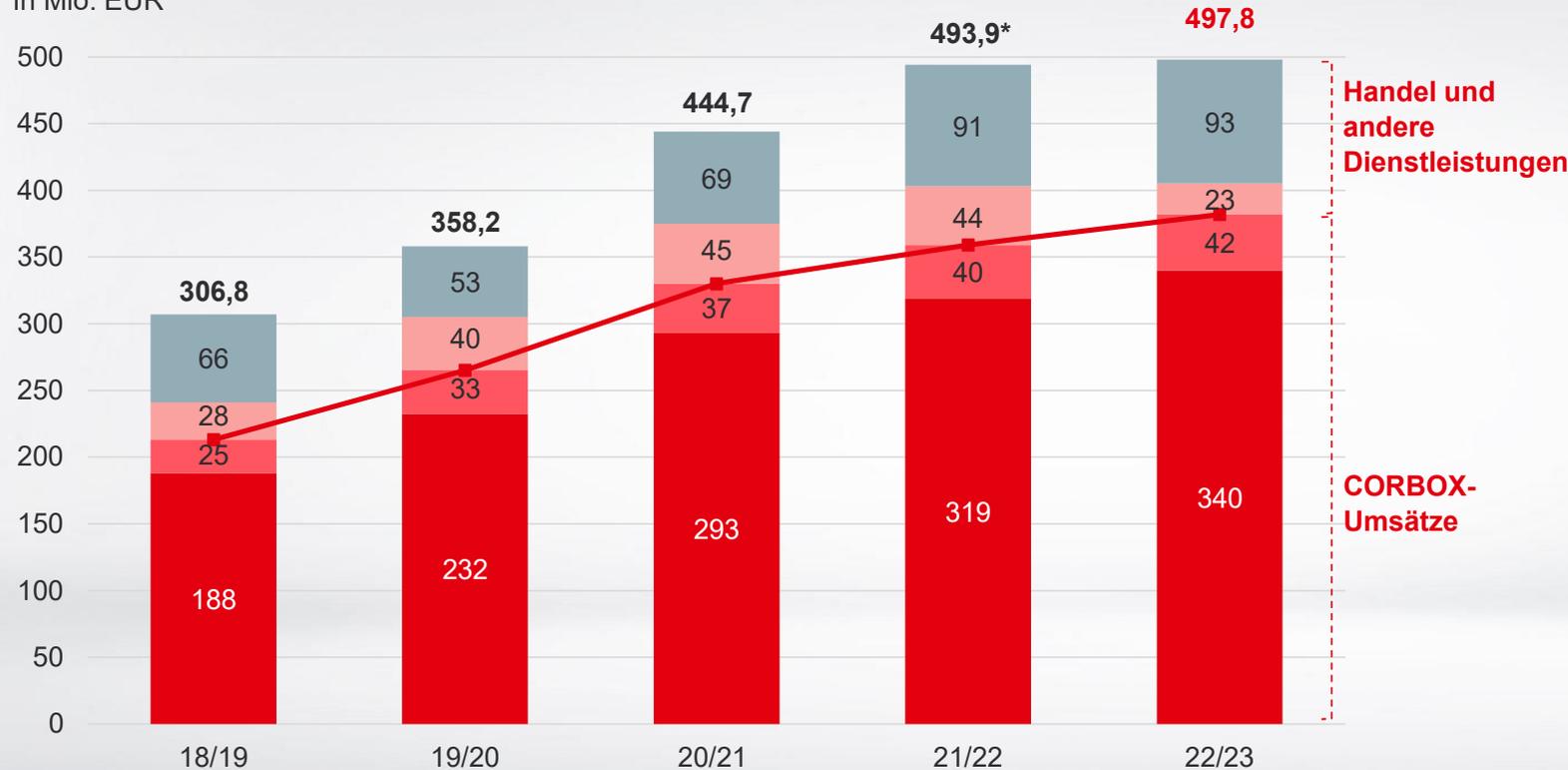
Umsatzentwicklung 2022/23 mit stabilem Wachstum des CORBOX-Kerngeschäfts und hohem Transformationsanteil



DATAGROUP

CORBOX-Umsätze 2018/19 – 2022/23

In Mio. EUR



Die Umsatzentwicklung setzt sich zusammen aus:

- +32,9 Mio. EUR organisches Wachstum
- -38,4 Mio. EUR Abbau von Transformationsumsätzen aus Altverträgen
- +9,3 Mio. EUR anorganisches Wachstum aus M&A

- CORBOX-Basisverträge
- CORBOX-verbundene Dienstleistungen
- Andere Dienstleistungen
- Handel & Sonstiges

*Die Vorjahreswerte wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.

IT's that simple.



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 18 Mio. EUR auf Jahresbasis (Stand März 2024)
 - Serviceumsatz +4,2%, Anteil am Gesamtumsatz bei 86,6%

Q1 2023/24: Sehr starker Auftragseingang, Umsätze planmäßig unter Vorjahr



DATAGROUP

Mio. EUR Umsatzerlöse



Mio. EUR EBITDA

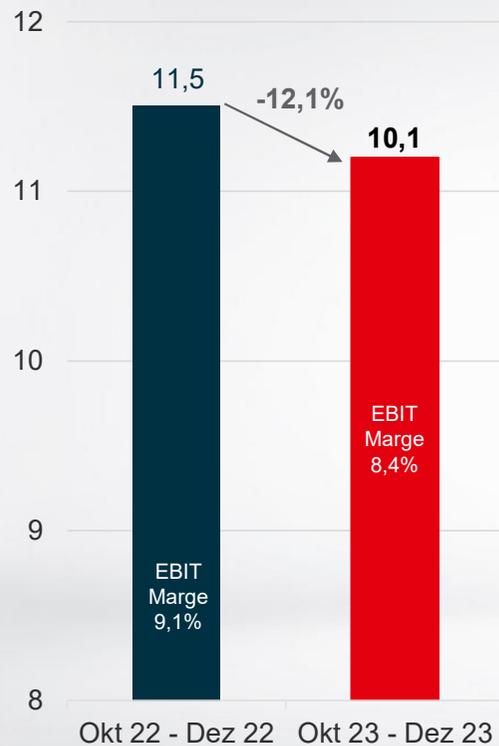


IT's that simple.

- 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 COVID-bedingten 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 2023/24: Ergebnis und Marge beeinflusst durch Investitionen in Zukunftsthemen KI, Cloud und Security

Mio. EUR EBIT



EUR EPS



IT's that simple.

- 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 COVID-bedingten 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 2023/24

In TEUR	Q1 22/23	Q1 23/24	Veränderung
Umsatzerlöse	126.207 ¹⁾	121.069	-4,1%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	100.582	104.790	+4,2%
<i>Handel</i>	25.821 ¹⁾	16.423	-36,4%
Andere aktivierte Eigenleistungen	449	-77	-117,2%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-716	-1.054	+47,3%
Gesamtleistung	125.940 ¹⁾	119.937	-4,8%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	43.436 ¹⁾	34.878	-19,7%
Rohertrag	82.504	85.059	+3,1%
<i>Personalaufwand</i>	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%
<i>Finanzergebnis</i>	-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 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

1) 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 Vergleichsquarter Q1 2022/2023 reduziert



Ausgewählte Bilanzkennzahlen Q1 2023/24

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%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	65.903	65.887	0,0%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	33.414	30.269	-9,4%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	35.884	42.880	19,5%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	166.064	187.818	13,1%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	33.748	53.770	59,3%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	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 2023/24

In TEUR	Q1 22/23	Q1 23/24	Veränderung	
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	17.391	12.668	-27,2%	<ul style="list-style-type: none"> Operativer Cashflow weiterhin solide
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-5.041	-11.593	+130,0%	<ul style="list-style-type: none"> CAPEX : 2.427 TEUR in Q1 23/24 2.747 TEUR in Q1 22/23 Abfluss von 9.597 TEUR für den Erwerb von CONPLUS
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4.328	15.045	-447,7%	<ul style="list-style-type: none"> Zufluss aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten von 20.048 TEUR in Q1 23/24
Liquide Mittel zum 31.12.	55.064	37.999	-40,3%	



DATAGROUP

„75% der gesamten IT-Ausgaben werden in neue Technologien wie Cloud, KI und Security fließen.“

IDC IT Trends

„Die IT-Branche wird die Auswirkungen der KI-Zäsur stärker zu spüren bekommen als jede andere Branche.“

IDC IT Industry Predictions



Mit 6 Mio. EUR Investitionen in Zukunftstechnologien schaffen wir die Grundlage für beschleunigtes zukünftiges Wachstum



Künstliche Intelligenz



Cyber Security



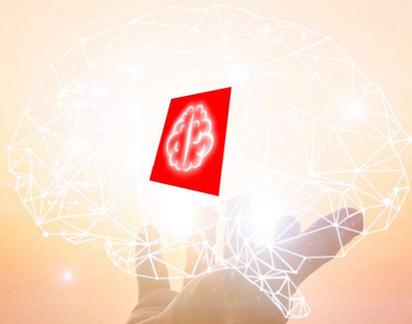
Cloud Services



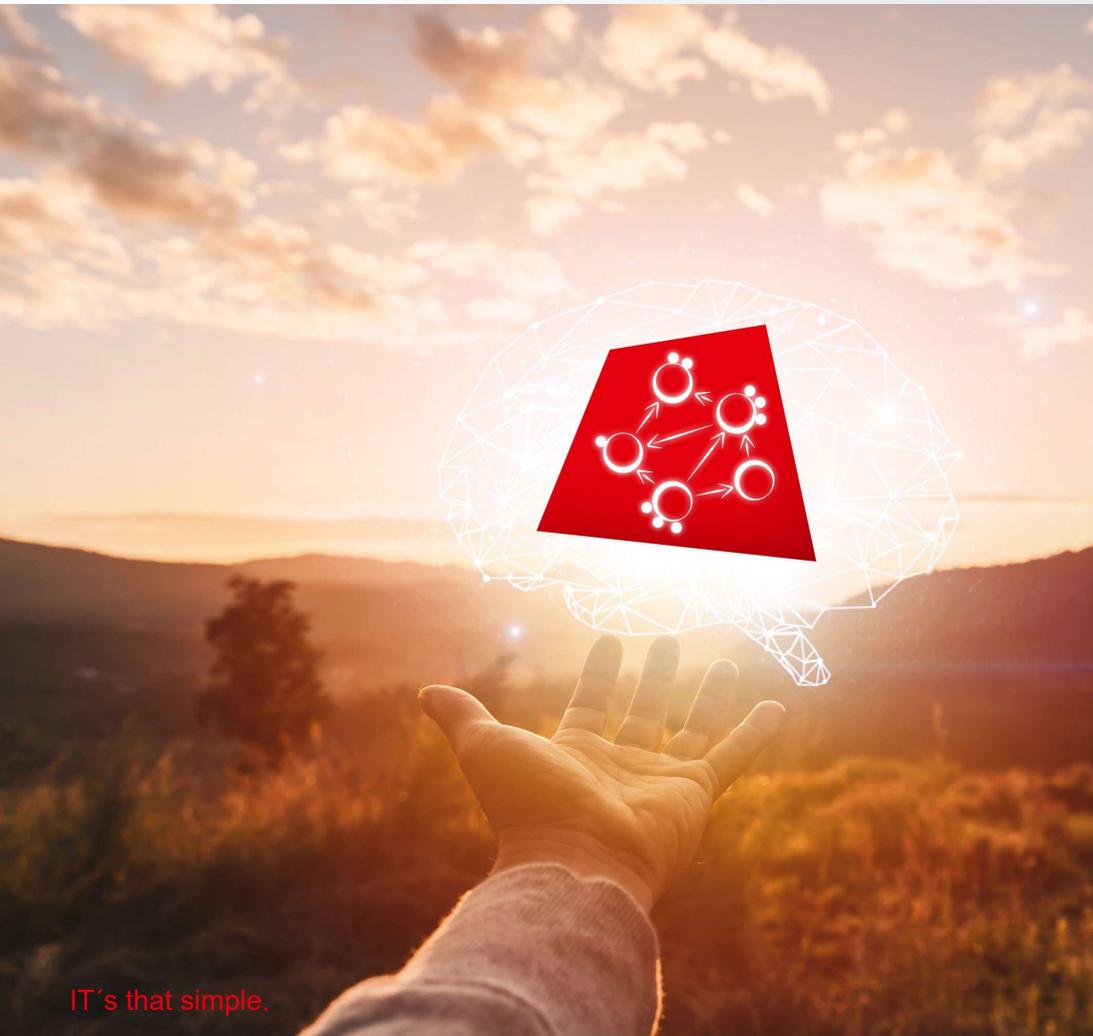
DATAGROUP

„KI wird eine Verschiebung der von Menschen bereitgestellten Dienstleistungen [...] auslösen. Bis 2025 werden 40 % der Servicebereitstellung KI-Anteile enthalten[...].“

IDC IT Industry Predictions



Künstliche Intelligenz – Mit der HIRO-Technologie IT-Service-Produktion in einer neuen Dimension erschließen



IT's that simple.

- HIRO basiert, mit der Kombination aus Knowledge Graphen und Reasoning-Modell, auf modernster KI-Technologie, integriert in unsere souveräne CORBOX-Cloud
- HIRO kann Expert*innenwissen für die IT-Service-Produktion erfassen und vervielfachen
- Skalierung der Servicekapazität unabhängig von Fachkräftezugang und zu minimalen Grenzkosten

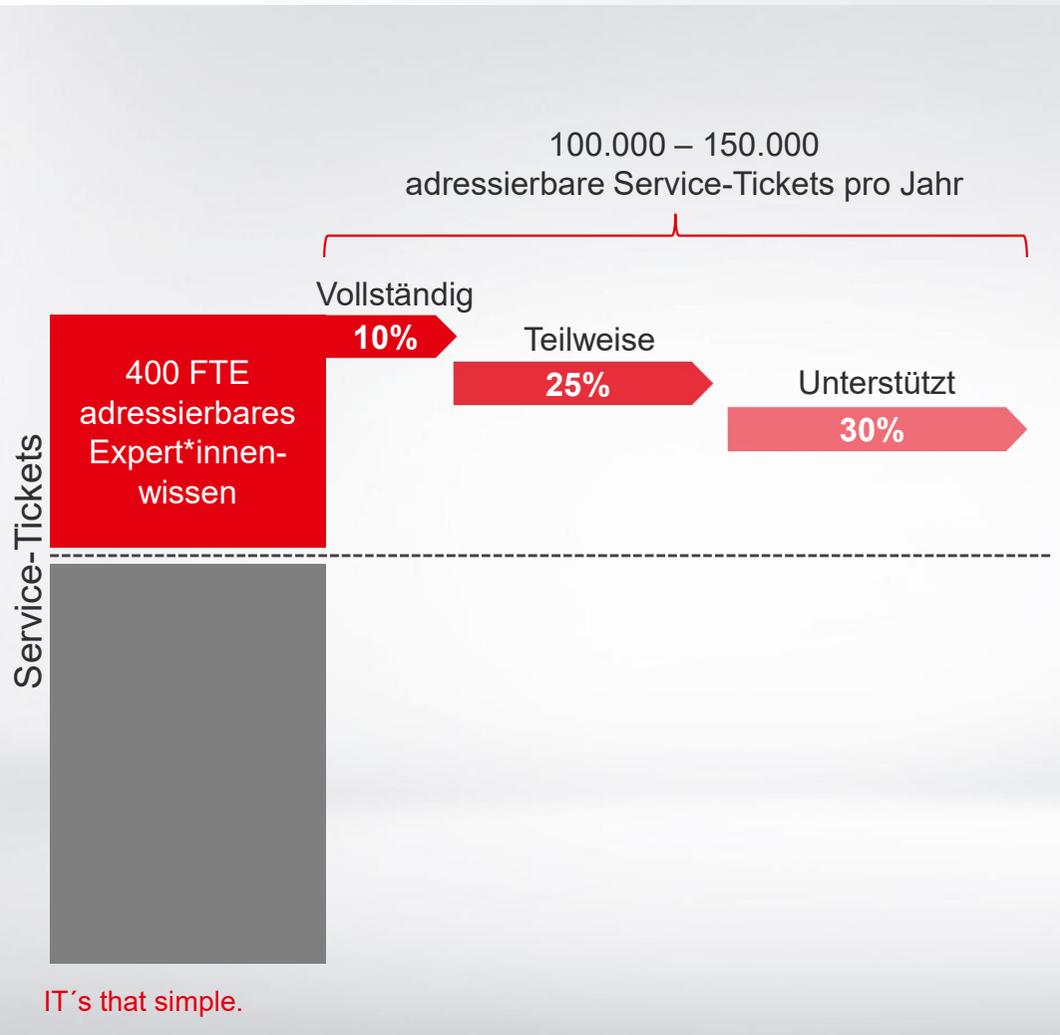
Künstliche Intelligenz IT-Automatisierung für bisher nicht Erreichbares



IT's that simple.

- HIRO ermöglicht Automatisierung von heterogenen und individuellen Aufgabenstellungen
- Das KI-Modell wird trainiert, passende Arbeitsschritte individuell zusammenzustellen und auszuführen

Künstliche Intelligenz Hohes Potenzial im DATAGROUP-Produktionsmodell



- Durch das Produktionsmodell, das auf zentralen Tools und Plattformen basiert, besteht ein hohes Potenzial
- Ziel: 15 % Stückkostenreduzierung in den relevanten Services in 2-3 Jahren zusätzlich durch HIRO

Künstliche Intelligenz

Exponentieller Zuwachs der Automatisierung

Automatisierungsfortschritt,
weitere Use Cases, Kunden,
Plattformen

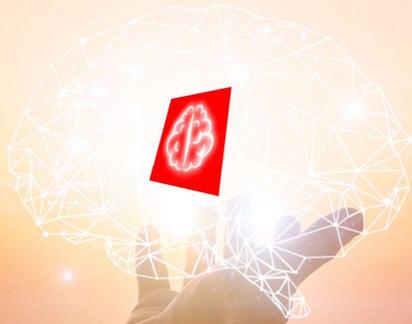


IT's that simple.

- Mehr Zeit und Aufwand für Training des Modells, Wissensbausteine und Schnittstellen in der Anlaufphase
- Für neue Aufgabenstellungen sind zunehmend weniger neue Fähigkeiten erforderlich und die Fähigkeit der Plattform wächst exponentiell
- In der Kombination aus eigenem geistigen Eigentum (IP) der Technologie und dem Training des Modells entsteht ein wertvolles Asset



DATAGROUP



Durch den Einsatz unserer KI-Technologie HIRO erzielen wir wesentliche Produktivitätssteigerungen, höhere Skalierungsfähigkeit und einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.



DATAGROUP



„Wenn Sie Ihre Gefährdung durch Cyber Security Bedrohungen minimieren wollen, müssen Sie zu der Minderheit von Unternehmen gehören, die Sicherheitsrisiken aller Art und in allen Bereichen umfassend und systematisch managen.“

IDC IT Security Leadership Strategies

Cyber Security ist existenziell für Unternehmen und Organisationen

Auszug aus dem BSI-Lagebericht 2023 zu Ransomware:

2 

Ø **Ransomware-Angriffe** auf Kommunalverwaltungen oder kommunale Betriebe pro Monat.

Mehr als **2.000** 
Schwachstellen in Software-Produkten (15 % davon kritisch) wurden im Berichtszeitraum durchschnittlich im Monat bekannt. Das ist ein **Zuwachs von 24 %**.

 **68**

erfolgreiche Ransomware-Angriffe auf Unternehmen bekannt.

Eine Viertelmillion

 neue **Schadprogramm-Varianten** wurden durchschnittlich an jedem Tag im Berichtszeitraum gefunden.

66% aller **Spam-Mails** im Berichtszeitraum waren **Cyberangriffe**:



34 % Erpressungsmails,
32 % Betrugsmails.

84% aller betrügerischen E-Mails waren **Phishing-E-Mails** zur Erbeutung von Authentisierungsdaten, meist bei Banken.



Quelle: BSI-Lagebericht 2023, Darstellung angelehnt an IT-Service.Network, Berichtszeitraum: 1. Juni 2022 bis 30. Juni 2023

IT's that simple.

- Mit zunehmender Digitalisierung steigt Angriffsfläche sowie Abhängigkeit von sicheren IT-Systemen
- Laut dem „Hiscox Cyber Readiness Report 2023“ stand jedes fünfte Unternehmen nach einem Cyberangriff am Rand der Insolvenz
- Effektive IT-Sicherheit ist heute existenzieller für Unternehmen, Organisationen und IT-Dienstleister denn je

Cyber Security - Steigende Anforderungen an Unternehmen führt zu Wachstumspotenzial für IT-Security-Services

„7-Lines of Defense“

Mail Gateway / Firewall

Proxy / Intrusion
Detection & Prevention

Endpoint Detection and
Response

Virens Scanner / Patching

Vulnerability
Management System

Compromise Scanner

Immutable Backup

➔ Anforderungsniveau
NIS-2-Richtlinie verpflichtend
ab Oktober 2024 für ca.
30.000 weitere Unternehmen



IT's that simple.

- Heutige Security-Anforderungen können von vielen Kunden auf eigenen Infrastrukturen nicht mehr geleistet werden und sind Treiber für Cloud und Managed IT-Services
- Zunehmende regulatorische Anforderungen für weite Teile der Wirtschaft zu Cyber Security verstärken diese Entwicklung

Cyber Security – Security Portfolio und Leistungsfähigkeit der DATAGROUP wurden stark erweitert



IT's that simple.

- Security Operation Kapazität auf inzwischen 230 Spezialist*innen erweitert
- Gründung der DATAGROUP Cyber Security GmbH als Spezialeinheit
- Starkes Partner-Netzwerk:



- Exklusiver Deutschland-Partner des CISCO CRETE Programms



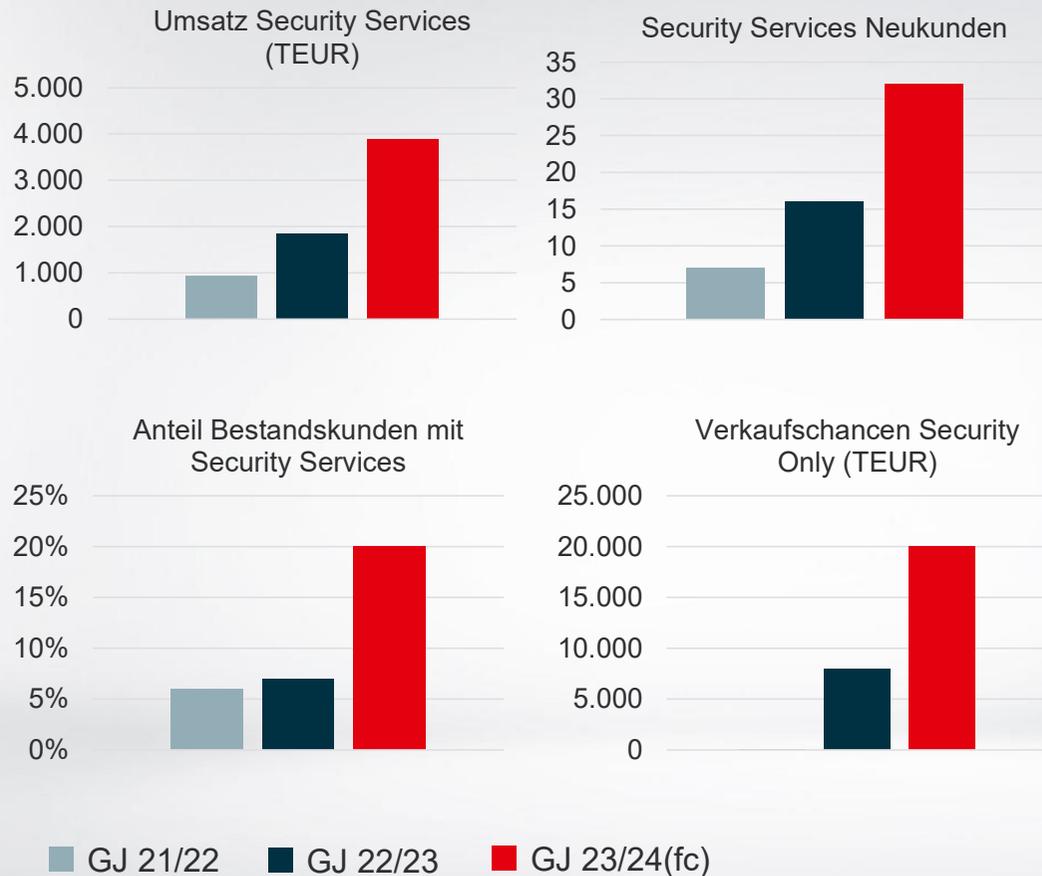
- Mitgründer des DIRT – Deutsches Incident Response Teams



- Managed-Services-Partner von XM Cyber einem Unternehmen der schwarz digits Gruppe



Cyber Security – Investitionen zeigen bereits Wirkung



IT's that simple.

- Guter Zuwachs an Security-Umsätzen und Neukunden
- Hohes Potenzial im Cross- und Upselling in der CORBOX-Bestandskundenbasis
- Volumen von Verkaufschancen mit reinem Security-Scope deutlich gestiegen



DATAGROUP

Mit unseren erweiterten Cyber Security Fähigkeiten und Kapazitäten schützen wir unsere Kunden und DATAGROUP vor den steigenden Cyber Risiken.



DATAGROUP

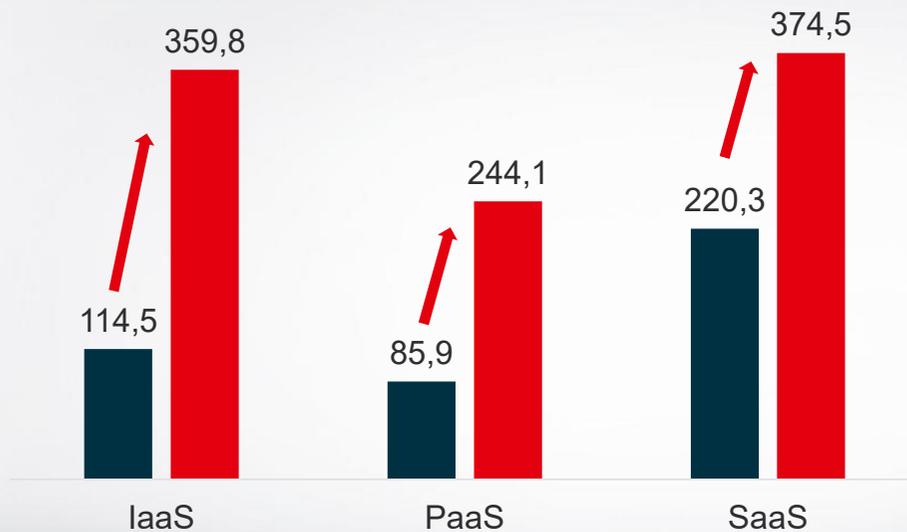


„Im Jahr 2025 werden 95 % der neuen digitalen Arbeitslasten auf Cloud Plattformen bereitgestellt werden.“

Gartner

Cloud Services werden zum dominierenden Betriebsmodell

Anhaltendes Wachstum des Cloud-Marktes



Public Cloud Umsätze in Mrd. US\$

■ 2022 ■ 2028

Quelle: Statista Market Insights 2023

IT's that simple.

- Die Wertschöpfungstiefe und -struktur der IT-Branche wird durch Cloud Services massiv verändert
- Die Nachfrage nach Betriebs- und Transformations-services verlagert sich zu den Cloud-Technologien

Im wachsenden Cloud-Markt wird der Bedarf der Kunden differenzierter und bietet neue Chancen



DATAGROUP

„Gartner prognostiziert, dass bis 2027 über 70 % der Unternehmen branchenspezifische Clouds nutzen werden.“

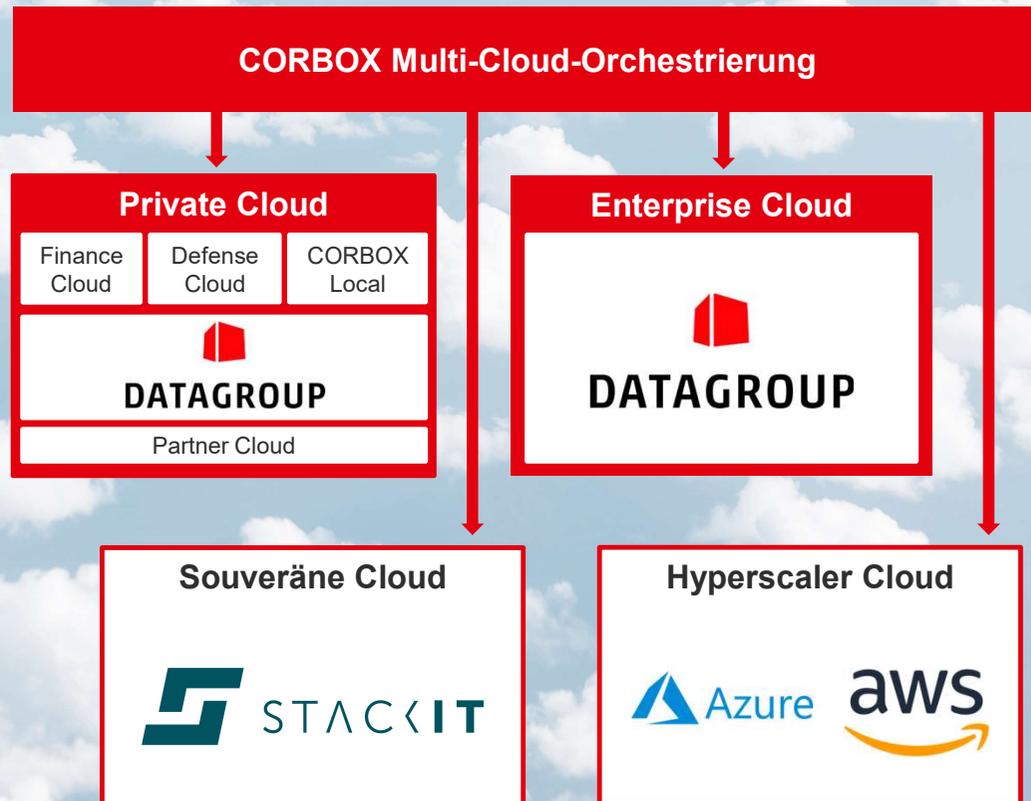
Gartner



- Neben Hyperscaler und Private Clouds treten souveräne und branchenspezifische Cloud-Angebote
- Multi-Cloud-Strategien vermeiden Abhängigkeit und erfüllen regulatorische Anforderungen

IT's that simple.

Full Service Multi-Cloud Angebot für den Mittelstand



IT's that simple.

- Neue Kunden und zukunftsfähiges Portfolio durch Kombination von Multi-Cloud-Orchestrierung mit eigenen Cloud-Plattformen
- Cloud Transformation aus einer Hand - mit Landing Zone Standard und End-to-End Migrationskompetenz



DATAGROUP



Wir sind der führende Managed-Service-Provider für Multi-Cloud-Services im Mittelstand mit einem einzigartigen Komplettangebot aller relevanten Cloud-Varianten.



DATAGROUP

IT's that fundamental.

Erfolgreiche M&A-Aktivitäten
als weitere Wachstumssäule



Systematische Vorgehensweise für anorganisches Wachstum Profile attraktiver Akquisitionskandidaten



IT's that simple.

- Profil #1:
Regionale Systemhäuser auf dem Weg zum IT-Service-Provider
- Profil #2:
Stärkung der Expertise im CORBOX-Kerngeschäft (inkl. Technologie- und Automatisierungskompetenz)
- Profil #3:
IT-Dienstleister im KMU-Zielkundenmarkt
- Profil #4:
Stärkung der Digitalisierungskompetenz

GJ 2023/24: Akquisition der iT TOTAL AG

Profil: Regionale Systemhäuser auf dem Weg zum IT-Service-Provider



DATAGROUP

ittotal

DIE SYSTEMDENKER
Ein Unternehmen der DATAGROUP



~ 11 Mio. EUR
Umsatz



~ 40
Mitarbeitende



IT-Systemhaus



Rottweil,
Stuttgart

Auf einen Blick

- IT-Systemhaus mit einem Umsatzmix aus Handel und Dienstleistungen
- Anteil an Managed Services stark wachsend
- Attraktives mittelständisches Kundenportfolio mit Cross- und Upselling-Potenzial
- Sehr gute Kundenzugänge zur Platzierung von CORBOX-Services
- Hoch qualifizierte IT-Expertise in der Belegschaft

Chancen & Ausblick

- Strategische Erweiterung der regionalen Präsenz in Baden-Württemberg
- Transformation zu einem Full-Service-Anbieter im CORBOX-Kerngeschäft
- Verbesserung der Profitabilität durch Transformation zum IT-Service-Provider

IT's that simple.

GJ 2023/24: Akquisition der conplus Gruppe

Profil: IT-Dienstleister im KMU-Zielkundenmarkt



Auf einen Blick

- SAP Business One Spezialist
- Attraktives Kundenportfolio
- Hoch qualifizierte IT-Expertise in der Belegschaft

Chancen & Ausblick

- Starke Positionierung der SAP Business One Expertise
- DATAGROUP gehört deutschlandweit zu den Top 3 SAP Business One Partnern
- Cross- und Upselling zwischen der Hövermann IT Gruppe und conplus
- Gute Flächenabdeckung im Norden und Westen Deutschlands


~ 6 Mio. EUR
Umsatz


~ 22
Mitarbeitende


SAP Business
One Experte


Mönchengladbach,
Ahrensburg

IT's that simple.

GJ 2023/24: Akquisition der ISC Innovative Systems Consulting*

Profil: Regionale Systemhäuser auf dem Weg zum IT-Service-Provider



~ 12 Mio. EUR
Umsatz



~ 50
Mitarbeitende



SAP-
Beratungshaus



Rosenheim,
Montabaur

Auf einen Blick

- ISC Innovative Systems ist ein etabliertes SAP-Beratungsunternehmen für mittelständische Unternehmen
- Branchenübergreifendes Leistungsspektrum aus Value Added Reselling (Lizenzen), SAP-Implementierung und SAP-Individuallösungen

Chancen & Ausblick

- Leistungen von ISC ergänzen und erweitern das CORBOX-Portfolio insbesondere im Bereich SAP
- Stärken des SAP-Geschäfts innerhalb der Gruppe und Ausbau SAP-Expertise
- Ausbau der Präsenz im süddeutschen Raum und heben von Synergien
- Stärkung des Produktportfolios, der Kundenbasis und des Mitarbeiter-Know how

*Das Closing der Transaktion wird im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres erwartet.

IT's that simple.

M&A - Historie



DATAGROUP

2006 – 2009

- 2006 **Messerknecht** (120 MA)
- 2006 **ICP** (15 MA)
- 2007 **EGT Informationssysteme** (25 MA)
- 2007 **Hamann und Feil** (20 MA)
- 2007 **Corporate Express** (20 MA)
- 2008 **Best Computer Support** (30 MA)
- 2008 **Hanseatische Datentechnik** (150 MA)
- 2008 **bte bürotechnik eggert** (10 MA)

2010 – 2013

- 2010 **Arxes** (380 MA)
- 2010 **Ptecs** (50 MA)
- 2011 **BGS** (120 MA)
- 2011 **DATAGROUP IT Solutions** (20 MA)
- 2011 **DATAGROUP Consulting** (10 MA)
- 2012 **PC-Feuerwehr** (10 MA)
- 2012 **Consinto** (350 MA)

2014 – 2017

- 2014 **Excelsis** (50 MA)
- 2015 **Vega** (120 MA)
- 2016 **HP Enterprise** (306 MA)
- 2017 **HanseCom** (70 MA)
- 2017 **ikb Data** (72 MA)

2018 – 2020

- 2018 **ALMATO** (40 MA)
- 2019 **UBL** (70 MA)
- 2019 **IT-Informatik** (300 MA)
- 2019 **Mercoline** (60 MA)
- 2020 **Portavis** (200 MA)
- 2020 **Cloudeteer** (29 MA)

2021 – 2024

- 2021 **dna** (104 MA)
- 2021 **URANO Informationssysteme** (300 MA)
- 2022 **Hövermann IT** (55 MA)
- 2023 **systemzwo** (38 MA)
- 2023 **conplus** (22 MA)
- 2024 **iT TOTAL** (40 MA)
- 2024 **ISC** (50 MA)

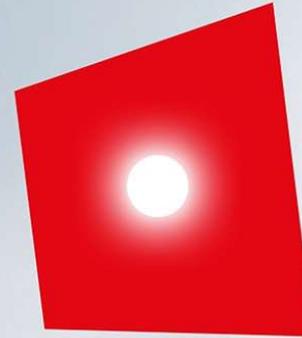
3.206

neue Mitarbeitende
seit Oktober 2006

MA = Mitarbeiter*innen



DATAGROUP



IT's that visionary.

Ausblick



Die richtigen Schwerpunkte für eine erfolgreiche Zukunft



DATAGROUP



IT's that simple.

- Investitionen in Zukunftstechnologien, um zukünftiges Wachstumspotenzial zu erschließen
- Organisches Wachstum im CORBOX-Kerngeschäft durch Neukunden, Cross- und Upselling
- Abbau von Transformationsumsätzen aus früheren Akquisitionen
- Stärkung unserer Positionierung als Top Arbeitgeber und nachhaltiges Unternehmen
- Weiteres anorganisches Wachstum mit definierten Schwerpunkten

Auf einem guten Weg zur Erreichung unserer operativen Ziele für das Geschäftsjahr 2023/24

100%

Cross- und Upselling:
ca. 5,3 Mio. EUR Umsatz p.a.

Wachstum durch Cross- und Upselling an CORBOX-Bestandskunden
📈 Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft
ca. 18,5 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft
📈 Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Umsatz p.a.

Verlängerung bestehender CORBOX-Kundenverträge:
26 Vertragsverlängerungen

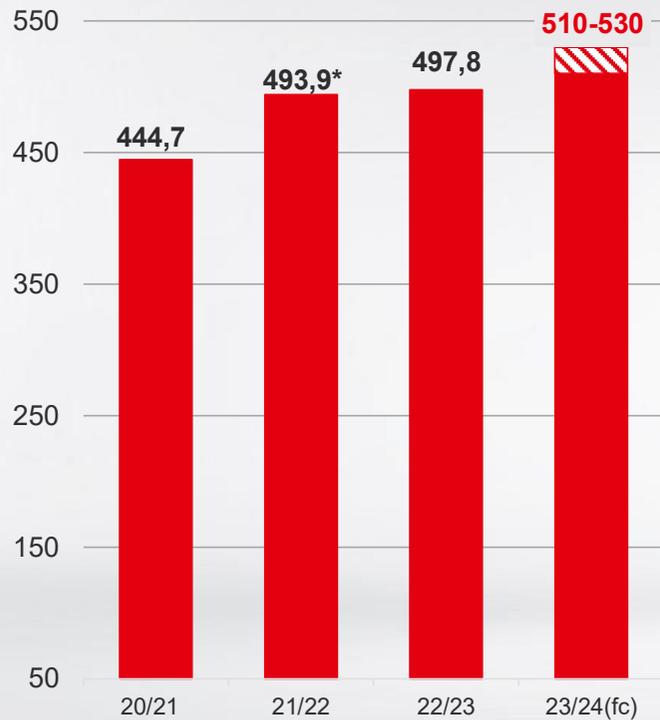
Verlängerung bestehender CORBOX-Kundenverträge
📈 Ziel: jährlich 20 % des CORBOX-Auftragsbestandes

M&A:
Erwerb von conplus und iT TOTAL

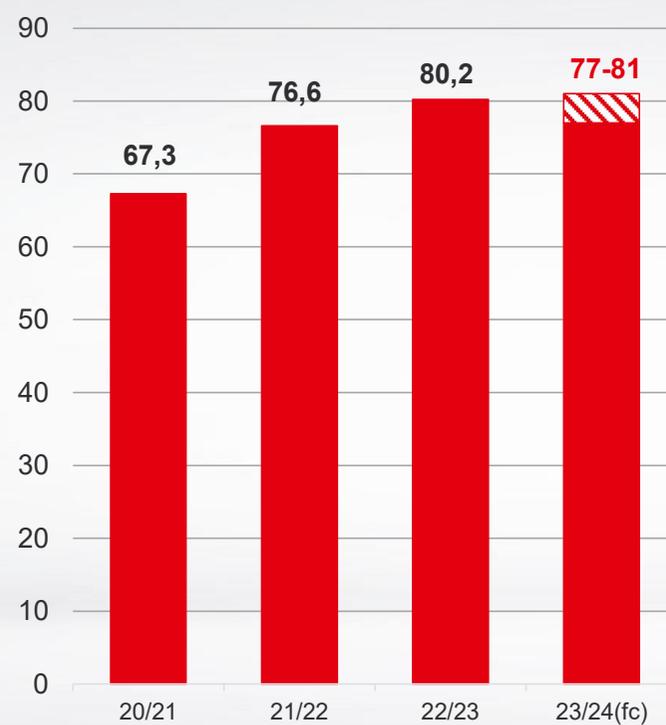
Anorganisches Wachstum
📈 Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

Unsere Guidance für das Geschäftsjahr 2023/24 mit Wachstum, Transformation, Zukunftsinvestitionen

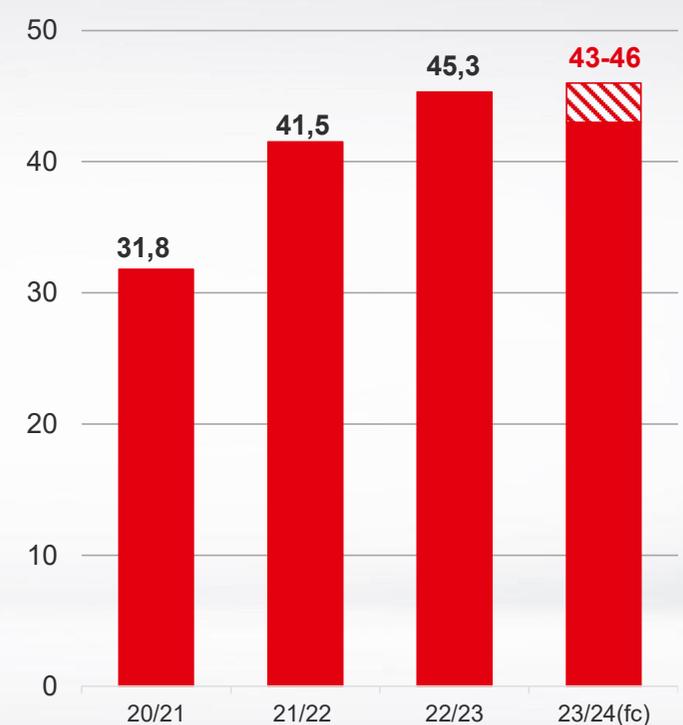
Mio. EUR Umsatz



Mio. EUR EBITDA



Mio. EUR EBIT



*Die Vorjahreswerte wurden angepasst. Zu den Einzelheiten siehe Geschäftsbericht 2022/23.



DATAGROUP

IT's that solid.

Appendix





Ausgewählte GuV-Kennzahlen GJ 2022/23

in TEUR	GJ 2021/22	GJ 2022/23	Veränderung
Umsatzerlöse	493.950	497.796	-0,7%
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.643	2.153	31,1%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-3.580	-4.086	14,1%
Gesamtleistung	492.013	495.863	-0,7%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	162.244	154.670	-8,9%
Rohhertrag	329.769	341.193	3,5%
<i>Personalaufwand</i>	233.440	243.640	4,4%
EBITDA	76.459	80.228	4,9%
EBITA	48.852	52.977	8,4%
EBIT	41.453	45.318	9,3%
<i>Finanzergebnis</i>	-4.719	-4.077	-13,6%
EBT	36.733	41.241	12,3%
Periodenüberschuss	22.028	28.265	28,3%
EPS (in EUR)	2,64	3,39	28,3%

- Umsatz in etwa auf Vorjahresniveau trotz 40 Mio. € negativer Effekte auf Jahresbasis
- Dienstleistungsanteil auf hohem Niveau von 81,4%
- Ergebnisverbesserung durch Reduzierung der Fremdleistungen und Aufbau eigener Ressourcen
- Deutlicher Anstieg des EPS von 2,64 € auf 3,39 € (+28,3 %) durch starkes Ergebnis und die Rückkehr zu 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%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	69.225	65.903	-4,8%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	34.442	33.414	-3,0%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	36.103	35.884	-0,6%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	194.647	166.064	-14,7%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	9.008	33.748	274,6%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	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 style="list-style-type: none">Sehr guter Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zeigt die Stärke des Geschäftsmodells von DATAGROUP
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-44.778	-64.834	44,8%	<ul style="list-style-type: none">CAPEX: 15.234 TEUR zum GJ-Ende 22/23 gegenüber 8.810 TEUR zum GJ-Ende 21/2250.930 TEUR Earn-Out-Zahlungen und Abfluss für Akquisitionen
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-22.525	-6.993	-69,0%	<ul style="list-style-type: none">Auszahlungen für Finance Leases als Leasingnehmer 15.421 TEUR zum Q4 22/23 nach 12.789 zum Q4 21/22Aufnahme von Schuldscheindarlehen 30.000 TEUR, Rückführung von Schuldscheindarlehen TEUR 9.000
Veränderung der liquiden Mittel	2.950	-25.163	-953,0%	
Liquide Mittel zum 30.09.	47.042	21.879	-53,5%	

Finanzkalender 2024



- 15.01.2024 Oddo Forum, Lyon
- 25.01.2024 Warburg, Klein Aber Fein, Frankfurt
- 07.02.2024 Hamburger Investorentage, Hamburg
- 20.02.2024 Veröffentlichung Zahlen zum ersten Quartal 2023/24
- 14.03.2024 Ordentliche Hauptversammlung, Pliezhausen
- 22.04.2024 Metzler Small Cap Days, Frankfurt/Main
- 23.04.2024 Quirin Champions Konferenz, Frankfurt/Main
- 13.-15.05.2024 Frühjahrskonferenz, Frankfurt/Main
- 23.05.2024 Veröffentlichung Zahlen zum zweiten Quartal 2023/24
- 20.08.2024 Veröffentlichung Zahlen zum dritten Quartal 2023/24
- 23.09.2024 Berenberg Goldman Sachs, München
- 24.09.2024 Baader Investment Conference, München
- 21.11.2024 Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2023/24
- 25.-27.11.2024 Eigenkapitalforum 2024

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.