



DATAGROUP

DATAGROUP ein Synonym für Stabilität

Analyst*innencall Q1 2024/2025

20. Februar 2025



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

- Grundsolides Geschäftsmodell auf Basis der innovativen CORBOX-Service-Suite
- Hoher Anteil an langfristigen Verträgen mit wiederkehrenden Umsätzen bietet Sicherheit in gesamtwirtschaftlich schwierigen Zeiten
- Angetrieben durch eine stark diversifizierte mittelständische Kundenbasis unterschiedlichster Branchen, Institutionen und des Finanzsektors
- Klarer Fokus auf wichtige Zukunftstrends (KI, Cyber Security, Cloud): Treiber für beschleunigtes Wachstum und Cross-Selling
- **Wachstumsstrategie mit Schwerpunkt auf organischem Wachstum, flankiert von gezielten Akquisitionen**

Cloud Services	SAP Services	Application & Data Management
Network Services	Security Services	Communication & Collaboration
Workplace Services	Compliance Services	Service Desk



~ 530 Mio. EUR
Umsatz



~ 3.500
Mitarbeitende



Highlights Q1 2024/2025

- Weiter anziehende Umsatzdynamik:
 - Umsatzplus von 15 % in Q1 2024/2025
 - Organisches Wachstum +8 %
- Strategischer Fokus auf organisches Wachstum bestätigt:
 - 18,7 Mio. EUR Auftragseingang im Neugeschäft sowie im Cross- und Upselling
- Erwerb des IT-Sicherheitsspezialisten TARADOR verstärkt KMU-Segment im strategisch zentralen Zukunftsfeld Cyber Security
- Weiterer Hochlauf der Automatisierungsraten durch Einsatz von KI-Technologie



Starker Auftakt in allen operativen Zielen für das Geschäftsjahr 2024/25

100%

Cross- und Upselling im Bestandskundengeschäft:
7,1 Mio. EUR Umsatz p.a.

Wachstum durch Cross- und Upselling
bei CORBOX-Bestandskunden

 Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Umsatz p.a.


Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft:
11,6 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft

 Ziel: ca. 10-15 Mio. EUR Umsatz p.a.

Verlängerung bestehender CORBOX-Kundenverträge:
30 Vertragsverlängerungen

Verlängerung bestehender CORBOX-
Kundenverträge

 Ziel: jährlich 20% des CORBOX-
Auftragsbestandes

M&A:
Erwerb der TARADOR GmbH

Anorganisches Wachstum

 Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

Starker Auftragseingang im CORBOX-Geschäft im Geschäftsjahr 2024/25



Druckindustrie
SAP Operating Services
5 Jahre, ca. 1,2 Mio. EUR p.a.



Spezialmaschinen
Workplace & Cloud Services
5 Jahre, ca. 1,8 EUR p.a.



Chemie & Pharma
Service Desk
2 Jahre, ca. 1,9 Mio. EUR p.a.



Service Logistik
Full IT-Outsourcing
5 Jahre, ca. 0,5 Mio. EUR p.a.



Energiesektor
Workplace Services
5 Jahre, ca. 2,9 Mio. EUR p.a.



Versicherung
Client Services
4 Jahre, ca. 0,6 Mio. EUR p.a.



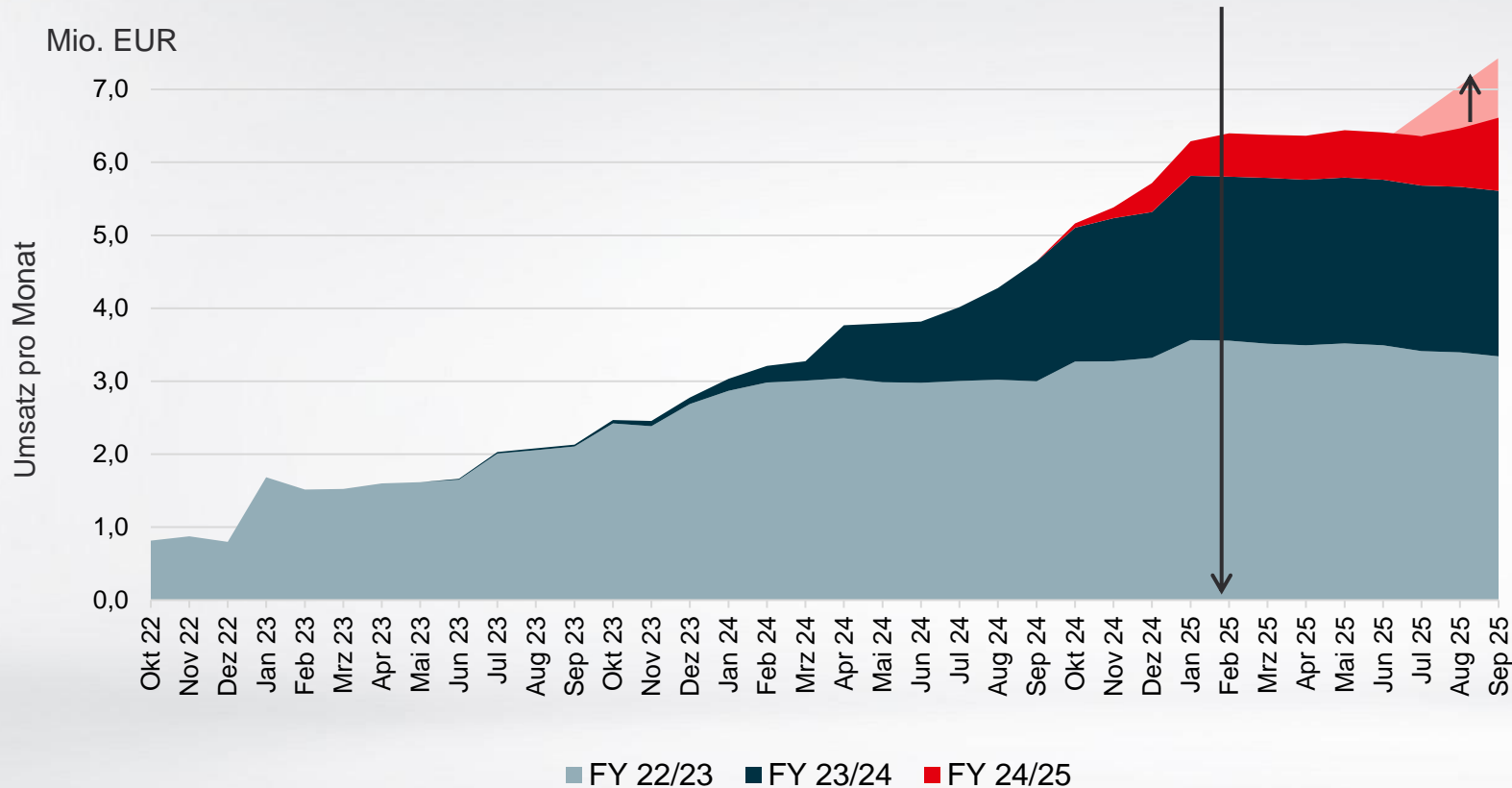
Handel
Managed IT-Services
3 Jahre, ca. 0,5 Mio. EUR p.a.

und viele mehr...

- Kein Klumpenrisiko
- Kein Branchenrisiko
- Kein Marktrisiko

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

Anlauf Betriebsumsatz der CORBOX-Neuaufträge



- CORBOX-Neuaufträge haben eine Anlaufphase von ca. 9 Monaten
- Danach 3-5 Jahre Vertragslaufzeit für den Betrieb und im Durchschnitt 3 Verlängerungen
- Weiterer Anstieg der Betriebsumsätze durch Neuaufträge aus dem vergangenen Geschäftsjahr
- Weiteres CORBOX-Potenzial in der Pipeline

Dez. 2024: Akquisition der



~8 Mio. EUR
Umsatz



15
Mitarbeitende



hochprofitabel



Sitz in Potsdam/
Brandenburg

- TARADOR ist ein IT-Sicherheitsspezialist mit einem Portfolio aus ganzheitlichen IT-Sicherheitslösungen und speziellem Kundenfokus im KMU-Segment (klein und mittelständische Unternehmen) sowie öffentliche Einrichtungen
- Rund 400 Kunden vorwiegend im Raum Berlin/Brandenburg
- 64 % der Kunden im Bereich kritischer Infrastrukturen (KRITIS)

Chancen & Ausblick

- Strategische Erweiterung im Zukunftsfeld Cyber Security im KMU-Segment
- Zugewinn eines hochprofitablen Unternehmens - konstant hoher Cashflow
- Stärkung und Synergien im DATAGROUP KMU-Segment durch erhebliche Cross- und Upselling-Potentiale mit Hövermann-IT Gruppe und CONPLUS

Investitionen in Zukunftstechnologien haben die Grundlage für beschleunigtes Wachstum geschaffen und zahlen sich aus



Künstliche Intelligenz



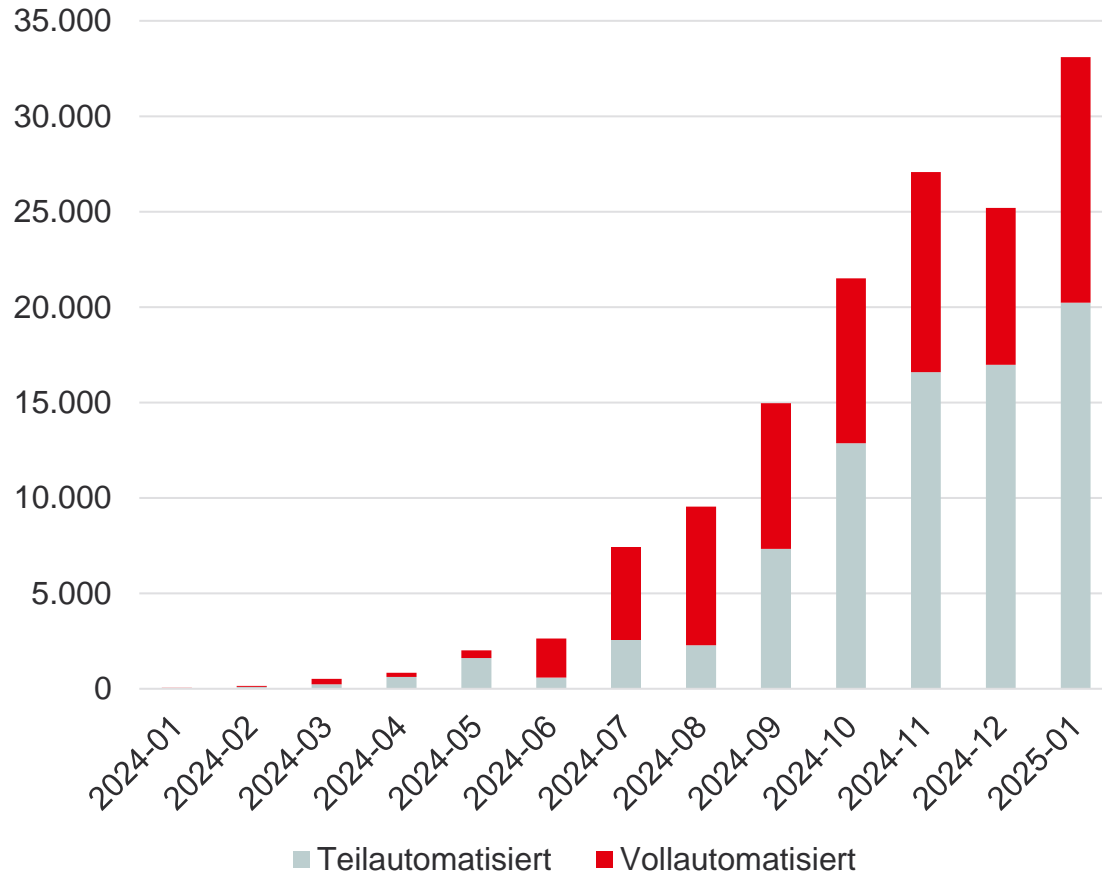
Cyber Security



Cloud Services

KI: Status Quo Automatisierung: auf dem Weg zu exponentiellem Wachstum

Durch HIRO automatisierte Tasks je Monat



- Training der eigenen KI-Technologie HIRO mit Daten und dem Wissen der DATAGROUP-Expert*innen seit Herbst 2023, um damit menschliches Entscheidungs- und Problemlösungsverhalten abzubilden (Reasoning AI)
- Erste erfolgreiche KI-Automation bei Aktivitäten aus dem Service Desk und ausrollen auf weitere Tasks
- Durch Automation können mehr Kunden mit der bestehenden Mannschaft bedient werden
- Big Data Analysen ermöglichen zukünftig zusätzlich zur Automation der IT-Serviceproduktion Kundenberatung sowie Cross- und Upselling



Ausgewählte GuV-Kennzahlen Q1 24/25

In TEUR	Q1 23/24	Q1 24/25	Veränderung
Umsatzerlöse	121.069	139.253	+15,0%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	104.790	111.877	+6,8%
<i>Handel</i>	16.423	27.077	+64,9%
Andere aktivierte Eigenleistungen	-77	1.700	./.
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-1.054	-738	-30,1%
Gesamtleistung	119.937	140.216	+16,9%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	34.878	44.161	+26,6%
Rohertrag	85.059	96.054	+12,9%
<i>Personalaufwand</i>	62.885	70.208	+11,6%
EBITDA	18.519	17.596	-5,0%
EBITA	12.135	11.435	-5,8%
EBIT	10.117	9.226	-8,8%
<i>Finanzergebnis</i>	-1.148	-2.194	+91,1%
EBT	8.969	7.032	-21,6%
Periodenüberschuss	6.047	4.327	-28,5%
EPS (in EUR)	0,73	0,52	-28,0%

- Handelsumsätze steigen durch höheren Hardware-Anteil der Roll-outs
- Materialaufwand steigt vor allem durch höhere Handelsumsätze
- Anstieg des Personalaufwands aufgrund von Akquisitionen, Ausbau des Vertriebs und neuen Mitarbeitenden in den Zukunftsbereichen KI, Cloud und Security



Ausgewählte Bilanzkennzahlen Q1 24/25

In TEUR	30.09.24	31.12.24	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	182.412	190.383	+4,4%
Langfristige Verbindlichkeiten	229.409	233.670	+1,9%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	144.313	145.715	+1,0%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	30.596	29.182	-4,6%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	39.023	38.954	-0,2%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	154.136	156.238	+1,4%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	1.246	16.719	./.
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	15.208	15.009	-1,3%
Zahlungsmittel	36.586	35.029	-4,3%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	74.465	63.923	-14,2%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21.864	15.891	-27,3%
Nettofinanzverschuldung	139.107	155.600	+11,9%
Eigenkapitalquote (in %)	28,6	28,6	
Bilanzsumme	537.384	546.135	+1,6%

- Anstieg des Goodwills durch die Akquisition von TARADOR
- Verbindlichkeiten L+L um 27,3% reduziert
- Nettoverschuldung/ EBITDA = 1,79



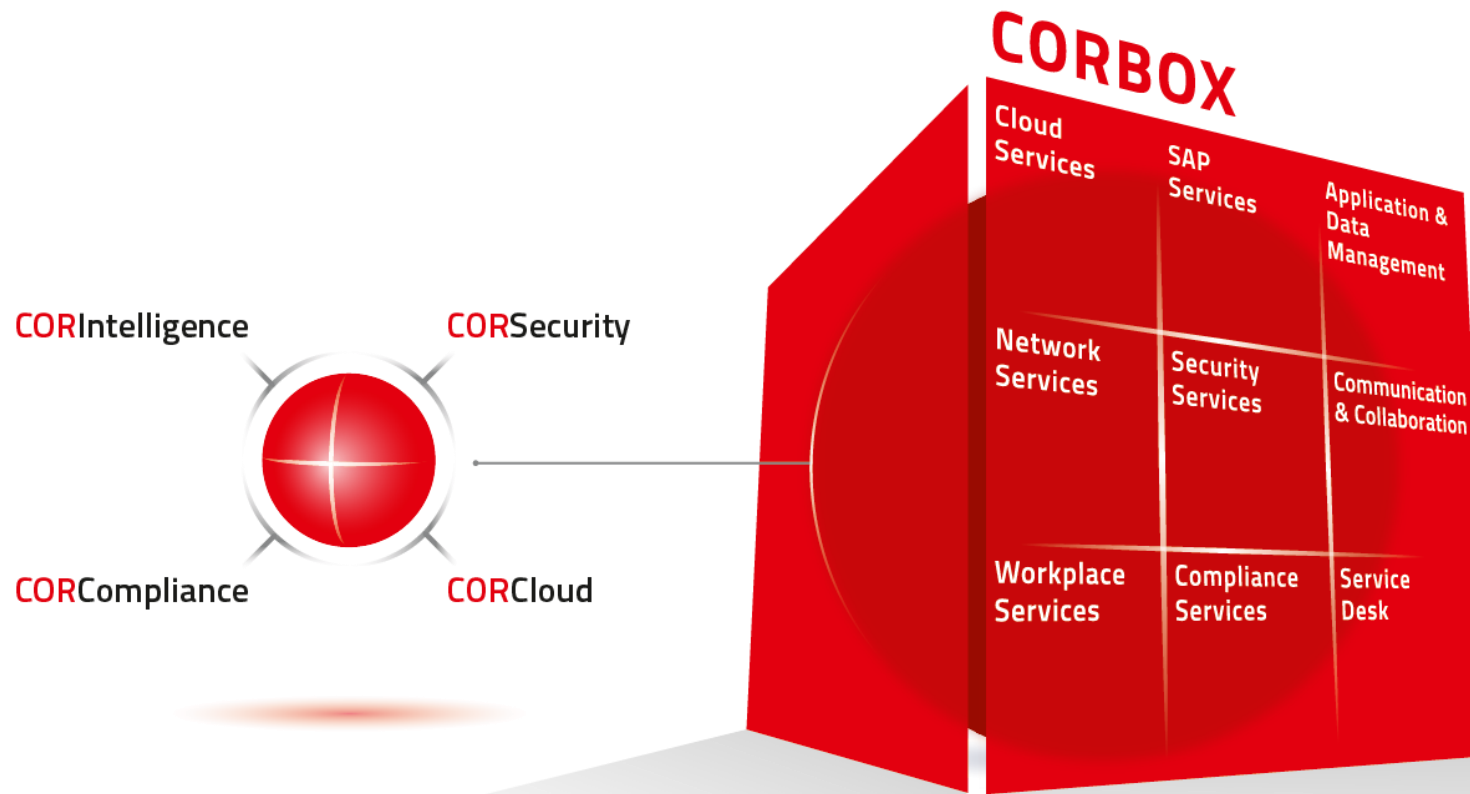
Cash Flow Q1 24/25

In TEUR	Q1 23/24	Q1 24/25	Veränderung	
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	12.668	-390	-103,1%	▪ Operativer Cashflow außergewöhnlich belastet durch Hardware Roll Outs (Finance Lease), hohe Steuerzahlungen, Einmalzahlung von Lizenzpaketen
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-11.593	-10.558	-8,9%	▪ CAPEX : 2.360 TEUR in Q1 24/25 2.427 TEUR in Q1 23/24 Abfluss von 8.275 TEUR für den Erwerb von TARADOR
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	15.045	9.392	-37,6%	▪ Zufluss aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten von 16.619 TEUR in Q1 24/25
Liquide Mittel zum 31.12.	37.999	35.029	-7,8%	

Januar 2025: Launch der neuen CORBOX-Generation



DATAGROUP



- **Ganzheitliche IT-Services:**
nahtlose Integration der vier Kernelemente in jeden Service
- **Stabilität und Skalierbarkeit:**
flexibel an wachsende Anforderungen anpassbare Services und neue technologische Entwicklungen
- **Effizienz und Sicherheit:**
Automatisierung, Compliance-Integration und robuste Schutzmechanismen optimieren IT-Prozesse und minimieren Risiken



- 28.01.2025 Testierte Zahlen 2023/2024 / Geschäftsbericht 2023/2024
- **20.02.2025** **Veröffentlichung der Q1-Zahlen für das Geschäftsjahr 2024/2025**
- 18.03.2025 Hauptversammlung
- 27.05.2025 Veröffentlichung Zahlen zum zweiten Quartal 2024/2025
- 12.08.2025 Veröffentlichung Zahlen zum dritten Quartal 2024/2025
- 20.11.2025 Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen 2024/2025



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](https://www.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.