

Pliezhausen, 17. März 2016

# Herzlich willkommen zur Hauptversammlung

DATAGROUP – We manage IT

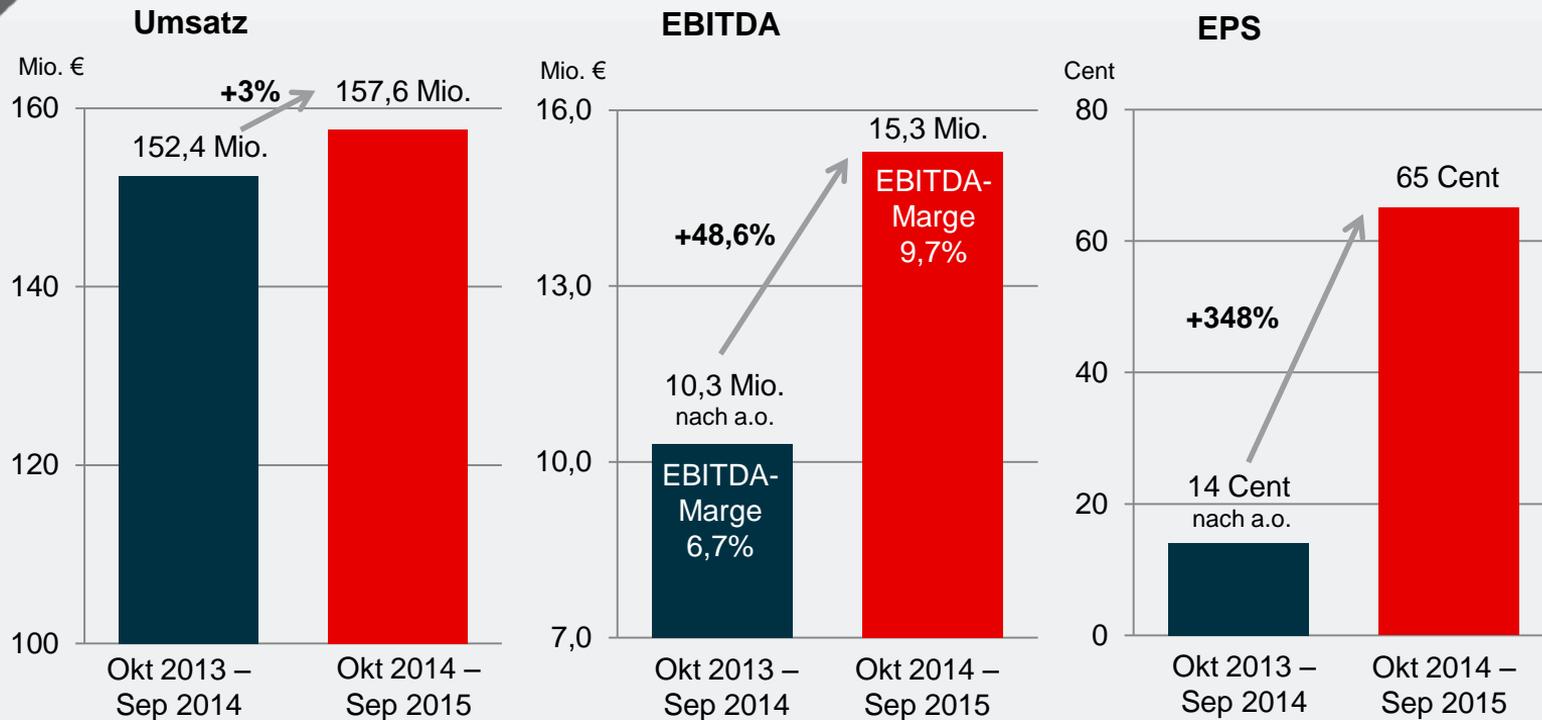


Seit der letzten HV sind wir voll durchgestartet!

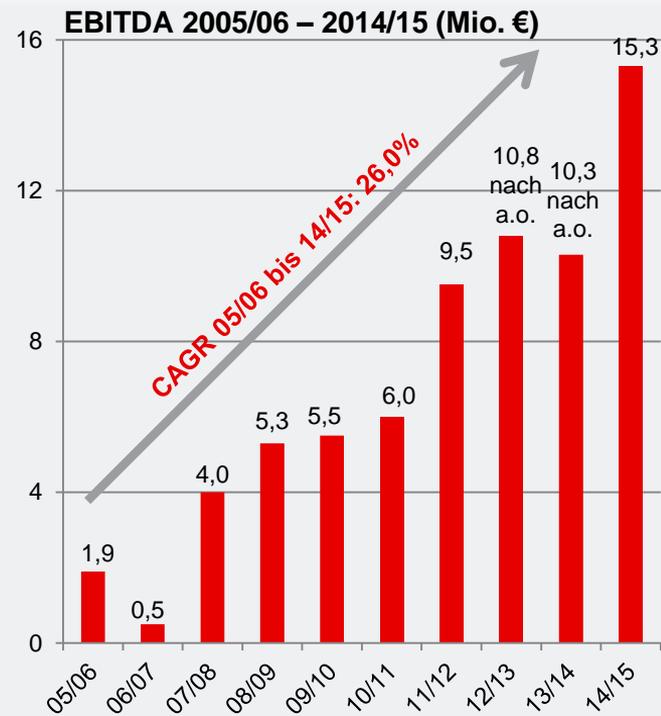
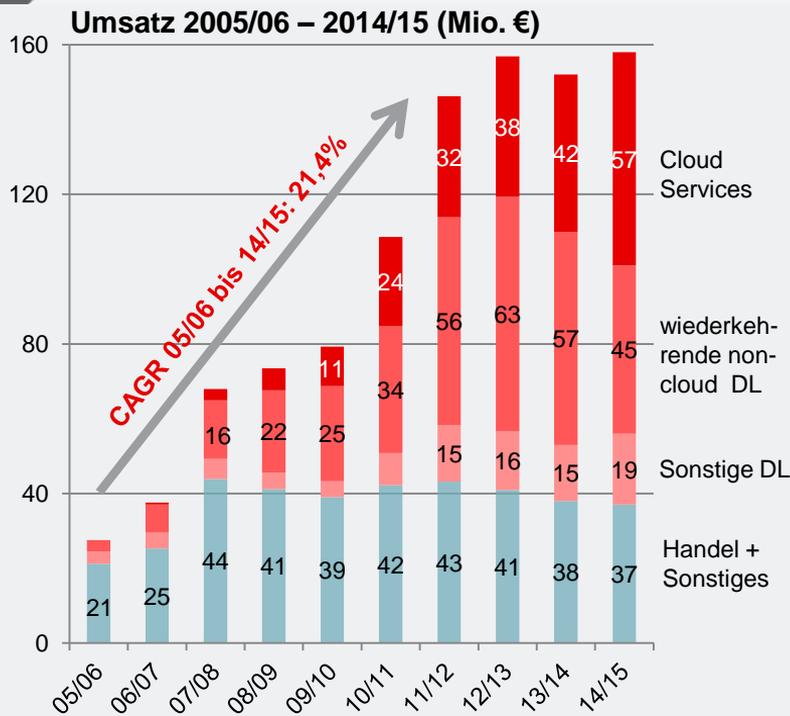


- Umsatz- und Ergebnisrekord
- CORBOX beflügelt den Vertrieb
- Erfolgreiche Übernahme von Vega
- Start der neuen CORBOX-Fabriken
- Spitzenergebnis bei der Kundenzufriedenheit
- Umsetzung von DATAGROUP 2020 liegt voll im Plan
- Aussicht auf tolle Akquisitionschancen

## Umsatz-Allzeithoch und Rekordergebnis im GJ 2014/15



## Der Fokus auf Cloud Services ermöglicht eine überproportionale Gewinnsteigerung



## Ausgewählte Bilanzkennzahlen

Angaben in TEUR	30.09.2014	30.09.2015	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	34.793	<b>38.523</b>	<b>+11%</b>
Langfristige Verbindlichkeiten	44.056	<b>39.013</b>	<b>-11%</b>
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten<sup>1)</sup></i>	26.905	<b>18.245</b>	<b>-32%</b>
<i>davon Verbindlichkeiten aus Finance Lease</i>	3.045	<b>5.565</b>	<b>+83%</b>
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	11.945	<b>12.822</b>	<b>+7%</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	29.778	<b>40.282</b>	<b>+35%</b>
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten<sup>1)</sup></i>	4.133	<b>9.443</b>	<b>+129%</b>
Zahlungsmittel	9.448	<b>2.265</b>	<b>-76%</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.801	<b>16.667</b>	<b>+30%</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.328	<b>4.749</b>	<b>+43%</b>
Nettofinanzverschuldung	20.369	<b>28.154</b>	<b>+38%</b>
Eigenkapitalquote <sup>2)</sup> (in %)	24,5	<b>25,2</b>	<b>+3%</b>
Eigenkapitalrendite (in %)	5,0	<b>21,7</b>	<b>+336%</b>
Bilanzsumme	95.098	<b>103.346</b>	<b>+9%</b>

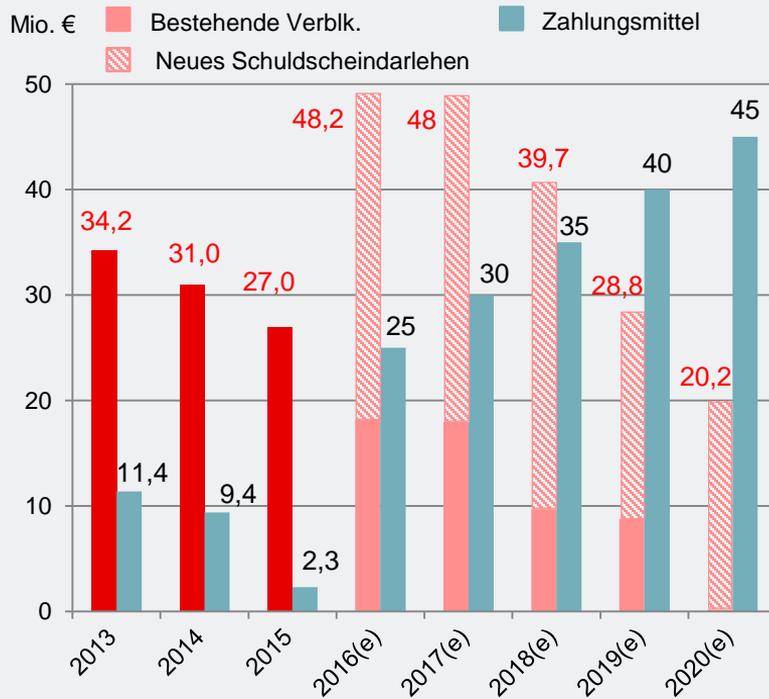
1) Fälligkeit der ersten Tranche des Schuldscheindarlehens im März 2016 2) Modifizierte EK-Quote inkl. EK-ähnliche Mittel

## Finanzierung durch neues Schuldscheindarlehen langfristig gesichert

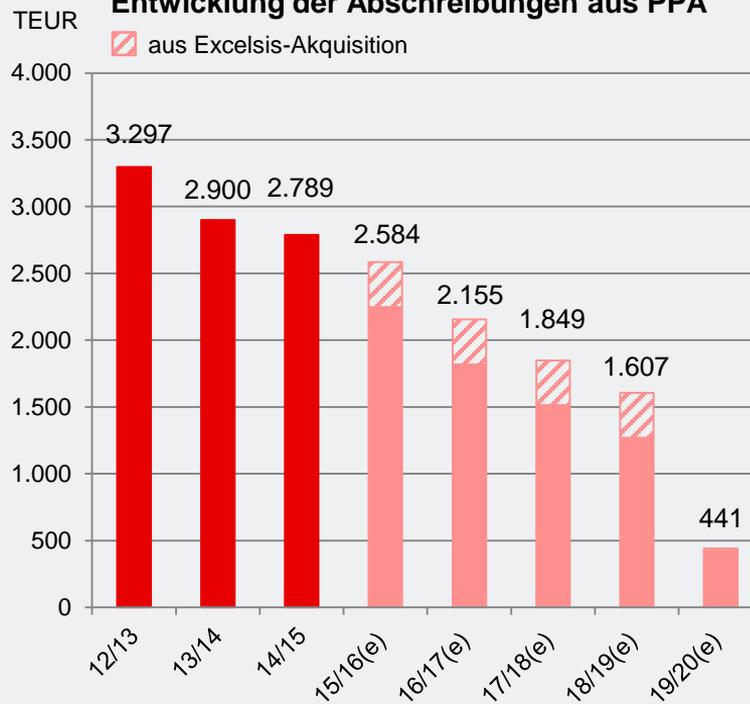
- 1. Tranche des alten Darlehens planmäßig zurückgezahlt: 8,5 Mio. Euro
- Neues Emissionsvolumen: 30 Millionen Euro (deutlich überzeichnet)
- Platzierung überwiegend bei Hausbanken
- Finales Pricing am 22.03.2016
  
- Wir profitieren noch stärker vom niedrigen Zinssatz als bisher:
  - Durchschnittlicher Zinssatz altes Schuldscheindarlehen: 2,988%
  - Erwarteter durchschnittlicher Zinssatz neues Schuldscheindarlehen: 1,883%
  
- Durchschnittl. Laufzeit der Finanzverbindlichkeiten liegt jetzt bei 41,6 Monaten

# Entwicklung von Bankverbindlichkeiten und Abschreibungen aus PPA verlaufen planmäßig

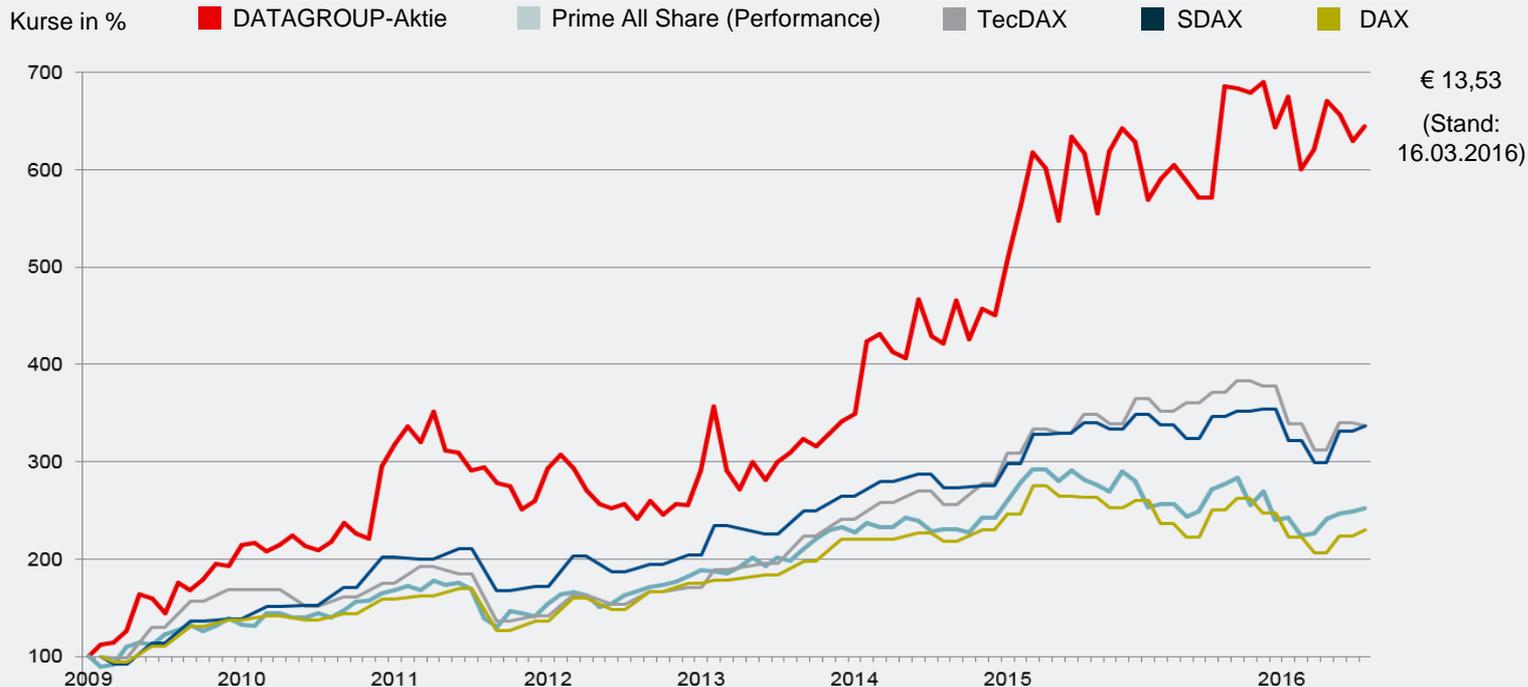
## Entwicklung Bankverbindlichkeiten (jew. zum 30.09.)



## Entwicklung der Abschreibungen aus PPA



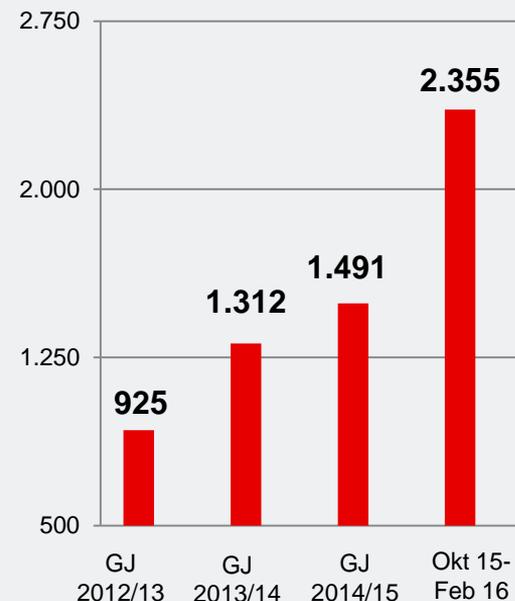
## DATAGROUP Aktie im Vergleich zu Indizes



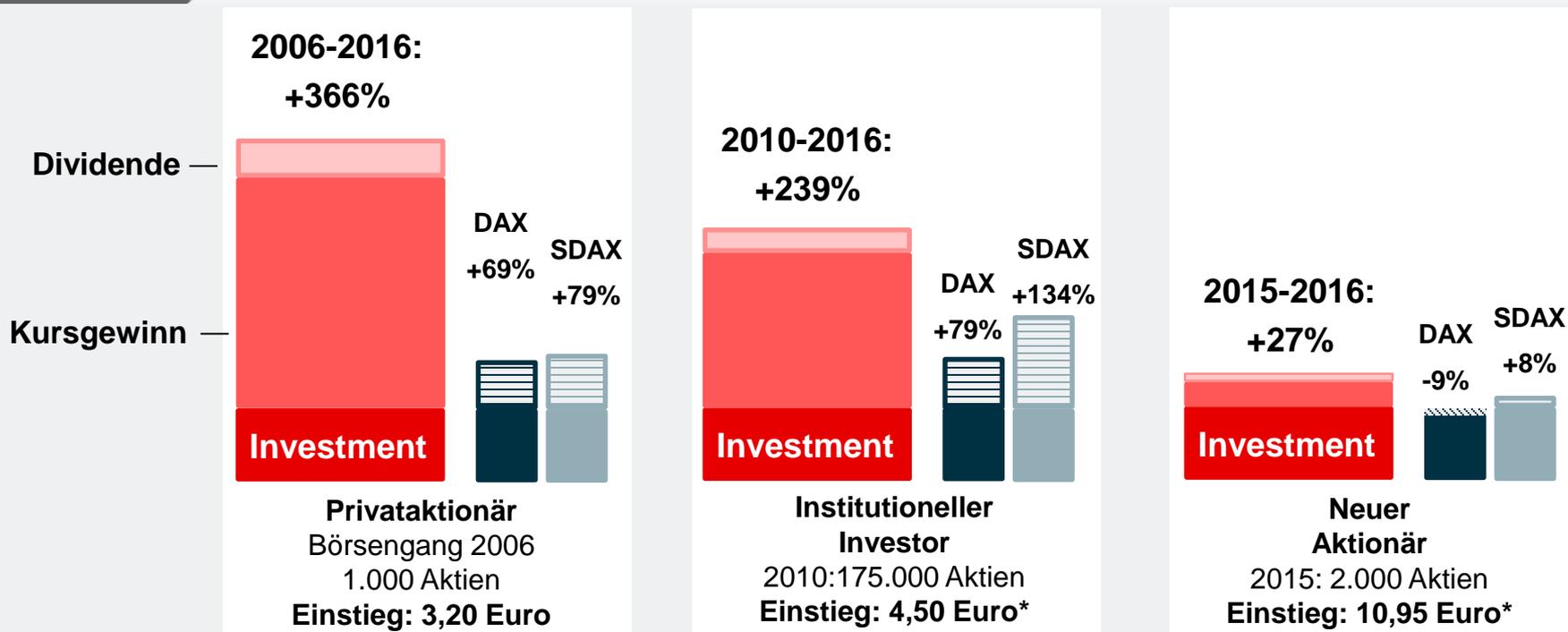
## Umsätze in der Aktie

Zeitraum	Durchschn. Tagesvolumen (Stück)	Handelsvolumen (Stück)
Mrz 2015	8.364	184.017
Apr 2015	8.421	168.414
Mai 2015	5.298	100.666
Juni 2015	7.621	167.658
Juli 2015	5.267	121.135
Aug 2015	5.255	110.362
Sep 2015	3.668	80.696
Okt 2015	4.102	90.244
Nov 2015	10.060	211.266
Dez 2015	12.828	256.559
Jan 2016	7.821	156.419
Feb 2016	7.299	153.289
<i>Letzte 12 Monate</i>	<i>7.169</i>	<i>1.800.725 (150.060 / Monat)</i>

**Durchschnittliches Handelsvolumen pro Monat (in TEUR)**



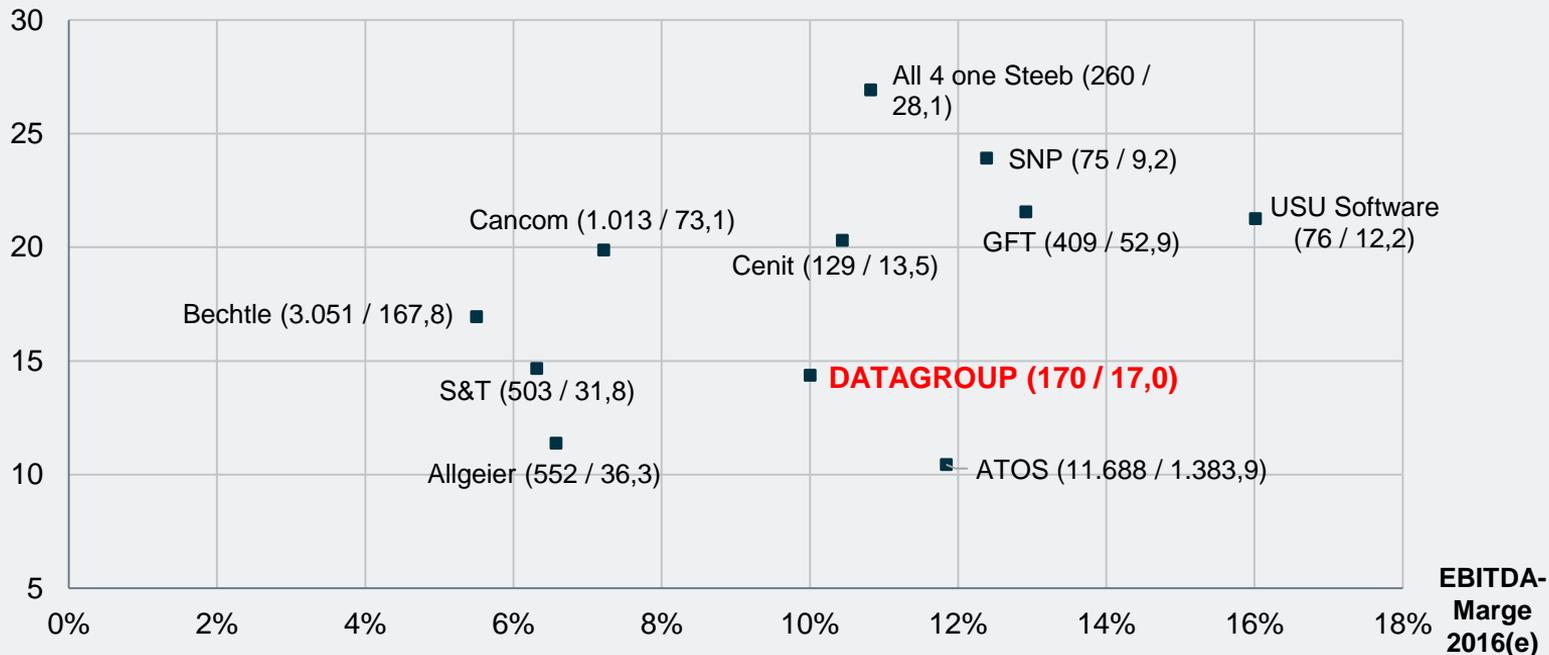
## Die DATAGROUP Aktie: Ein attraktives Investment!



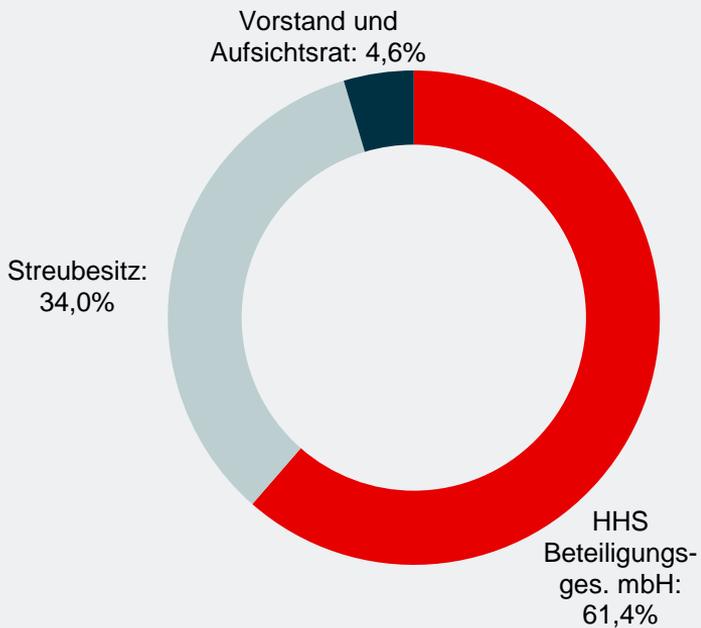
## Die DATAGROUP-Aktie im Peergroup-Vergleich: Großes Upside-Potenzial

**KGV 2016(e)**

In Klammern: (Umsatz 2016e / EBITDA 2016e) in Mio. Euro



## Aktionärsstruktur



Gesamtzahl Aktien: 7,59 Mio. Stück

Marktkapitalisierung (16.03.2016): 103 Mio. Euro

## Eigene Aktien

- Bestand zum **01.10.2014:**  
17.541 Stück
- Seither kein Erwerb eigener Aktien
- Bestand zur **Einberufung der Hauptversammlung:**  
17.541 Stück
- Bestand **heute:**  
17.541 Stück

## Dividende



- Die Aktionäre sollen vom hervorragenden Ergebnis im GJ 2014/2015 profitieren
- **Vorschlag: Erhöhung der Dividende um 5 ct./Aktie auf 25 ct./Aktie = +25%**
- Verwendungsvorschlag unter Berücksichtigung der 17.541 eigenen Aktien:
  - Ausschüttung Dividende  
= 1.893.114,75 Euro
  - Restbetrag auf neue Rechnung  
= 4.846.804,77 Euro
- Ausschüttungsquote abgestellt auf Wachstumsstrategie, Liquidität und Eigenkapitalquote

## Zukunftsstrategie DATAGROUP 2020

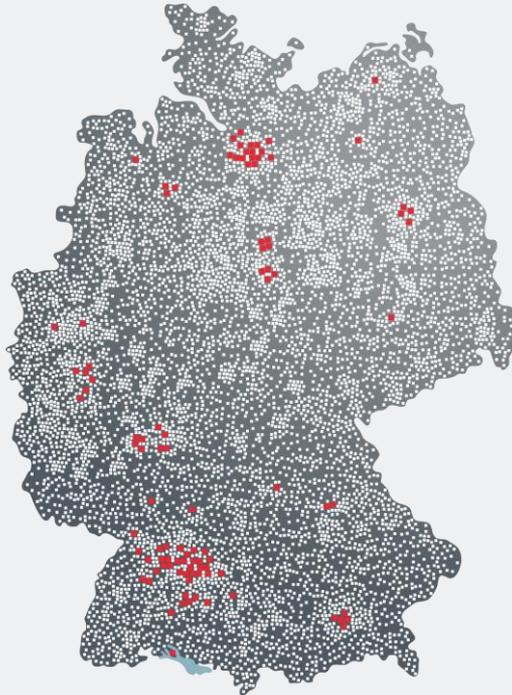
# Mit CORBOX zur Marktführerschaft

## DATAGROUP 2020: Unsere Vision



- Wir sind der agile IT-Dienstleister mit der höchsten Kundenzufriedenheit.
- Mit CORBOX werden wir zum Marktführer als Outsourcer und Cloud-Anbieter für Firmen mit 250 - 5.000 IT-Arbeitsplätzen.
- Wir erreichen das mit 3 Wachstumssäulen:
  1. Neukundengewinnung
  2. Upselling bei Bestandskunden
  3. Anorganisches Wachstum

## Wachstumssäule 1: Neukundengewinnung im CORBOX-Zielkundensegment (250 – 5.000 IT-APL)



- 11.000 potenzielle CORBOX-Kunden – davon wollen wir 250-500 für uns gewinnen
- 112 Bestandskunden mit 250 - 5.000 IT-APL (zur HV 2015: 96)

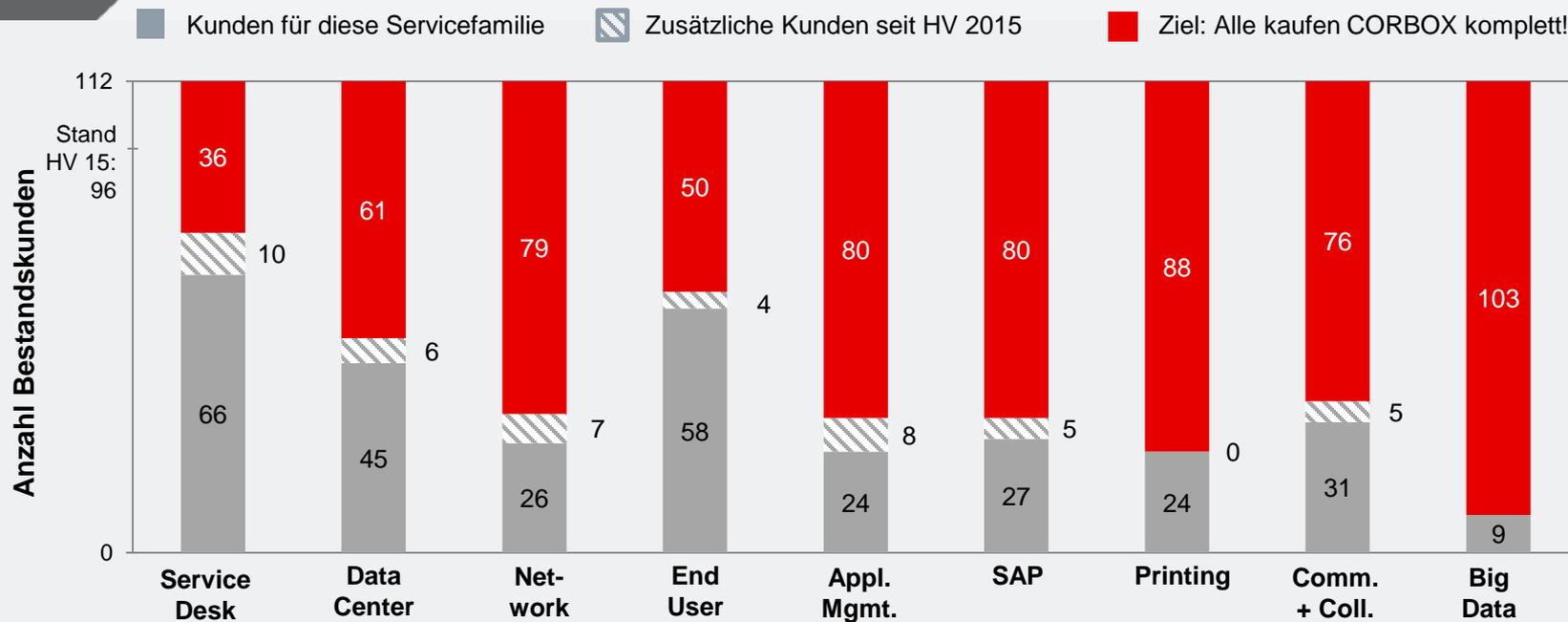
### **Im Geschäftsjahr 2014/2015:**

18 neue CORBOX-Kunden  
(durchschnittlicher Jahresumsatz: 740.000 Euro pro Neukunde)  
+ 9 erheblich weiterentwickelt

## CORBOX beflügelt unseren Vertrieb bei Neu- und Bestandskunden

Neukunden / Upselling	CORBOX-Services, Laufzeit und Volumen
Energiedienstleister	Data Center, AMS, Service Desk; 5 Jahre, 4,5 Mio. Euro
Rundfunkanstalt	Service Desk, End User Services; +1 Jahr, 1,5 Mio. Euro
Schmuckhandelskette	Full Outsourcing; 3 Jahre, 7 Mio. Euro
Industriekonzern	Service Desk; 3 Jahre, 1 Mio. Euro
Verlagshaus	Full Outsourcing; 5 Jahre 1,8 Mio. Euro
Immobilien dienstleister	Erweiterung um Application Mgt.; 2,5 Jahre, 1 Mio. Euro
Produzierendes Gewerbe	Service Desk, AMS, Data Center; 5 Jahre, 1,9 Mio. Euro
Verlagshaus	Service Desk, End User Services; 3 Jahre, 1,5 Mio. Euro
Konsumgüterhersteller	Service Desk, End User Services; 3 Jahre, 2,9 Mio. Euro

## Wachstumssäule 2: Upselling bei Bestandskunden



**Wachstumspotential: auf ca. 50 – 100 Mio. Euro p.a.**

## Wir haben den CORBOX-Vertrieb wesentlich weiterentwickelt

Data Center Services	Network Services	End User Services
Application Mgmt. Services	SAP Services	Printing Services
Communication + Collaboration Services	Big Data Services	Service Desk

### Basisfamilien, die alle Services betreffen

Security Services	Monitoring Services	Continuity Services
-------------------	---------------------	---------------------

- Der neue Servicekatalog 3.0: Kunden können IT-Services aus einem Katalog bestellen und individuell kombinieren.
- Über 15.000 individuelle Vereinbarungen mit Kunden wurden in 23 standardisierten CORBOX-Services gebündelt
- Neue Tools erleichtern und beschleunigen den Vertrieb, vor allem der CORBOX-Kalkulator

**CORBOX**  
IT-Services by DATAGROUP



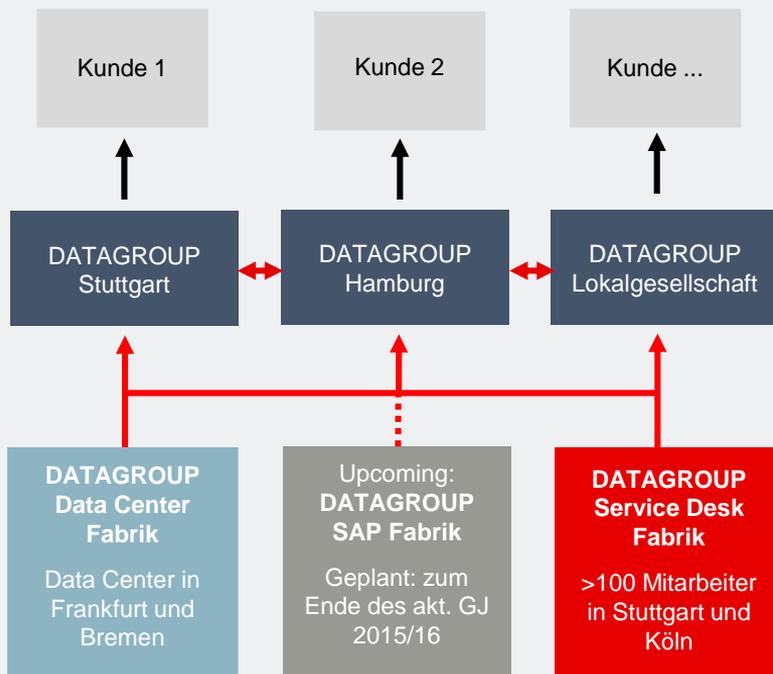
## Die ISO 20000-Zertifizierung wurde in 2015 erfolgreich verlängert



### Feedback aus dem TÜV-Audit

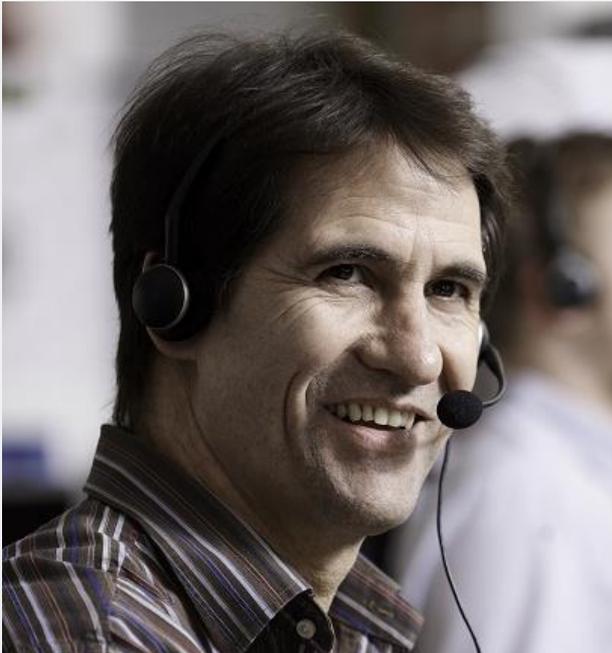
- Seit der ersten Zertifizierung 2012 wurden Prozesse und Services erheblich weiterentwickelt.
- Die Prozesse und Aufgaben sind noch stärker in die Organisation integriert.
- DATAGROUP ist vielen Wettbewerbern bei der Umsetzung eines standardisierten IT Service Managements voraus!

## Neue Service Fabriken für eine optimale Kombination von lokaler und zentraler Produktion



- **1.10.2015: Start der CORBOX-Fabriken**
- Die virtuelle Zentralisierung von Service Desk und Rechenzentren bringt uns **Effizienzgewinne** und **Qualitätsvorteile**, z.B.:
  - Urlaubs- und Krankheitsvertretung
  - 24x7-Service wird einfacher
  - größere Maschinen: Einsatz von Manpower steigt unterproportional zum Outcome
- 16 lokale Vertriebs- und Produktionsstandorte gewährleisten weiterhin Augenhöhe und Nähe zum Kunden!

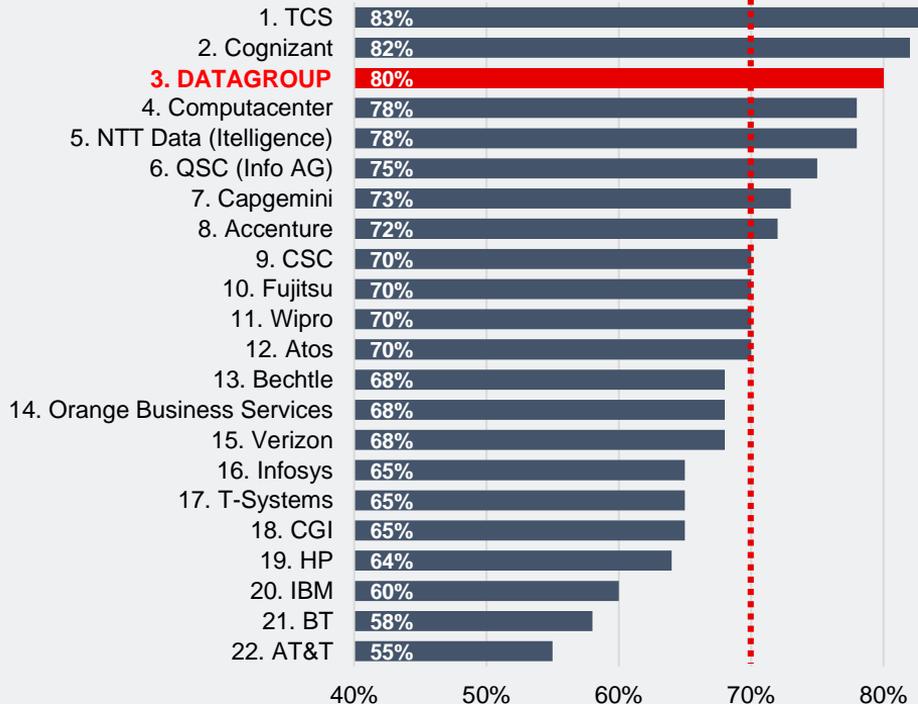
## Unser Wettbewerbsvorteil: Servicequalität aus Deutschland



- Wir setzen auf **hohe Qualität** und **Nähe zum Kunden**. Alle Leistungen kommen aus Deutschland – von Cloud Services bis zum Service Desk.
- Die **zentralisierte** und **automatisierte Produktion** ermöglicht gleichzeitig wettbewerbsfähige Preise.
- Ein Schlüssel für **Kundenzufriedenheit**: Die **Serviceorientierung** der Mitarbeiter
  - Beispiel: Mit unserer „Service-Akademie“ treiben wir die Personalentwicklung unserer Mitarbeiter erfolgreich voran
  - Ergebnis: **Hohe Kundenbindung!**

## DATA GROUP ist bei der Kundenzufriedenheit unter den TOP 3 in Deutschland

Durchschnitt allgemeine Kundenzufriedenheit = 70%



### IT Outsourcing Study Germany / Austria 2015 von Whitelane Research

- Größte unabhängige Befragung von Outsourcing-Kunden in 14 europäischen Ländern
- DATAGROUP nahm 2015 erstmals teil
- Ergebnis: **Rang 3 von 22** bewerteten Dienstleistern in Deutschland
- Spitzenbewertungen u.a. bei
  - Allg. Kundenzufriedenheit
  - Qualität der Serviceerbringung
  - Flexibilität

## Wir gewinnen besonders viele Kunden im 2nd/3rd Generation Outsourcing

- Wir sind schneller, flexibler und besser als die internationalen Wettbewerber
- Unsere Stärke: Augenhöhe und Nähe zum Kunden.

Beispielkunde	Services
Industrieunternehmen	Full Outsourcing
Immobilien dienstleister	Data Center Services
Energiedienstleister	Service Desk
Industrie konzern	Data Center Services
Landtag	End User Services
Universitätsklinik	Printing Services

## Immer mehr Outsourcing-Aufträge erhalten wir über Sourcing-Berater



- Bereits 54% aller Firmen schreiben ihre Outsourcing-Aufträge über Sourcing-Berater aus. Das ist gut für uns:
  - Berater machen ihre Kunden reif fürs Outsourcing
  - Unser Vertrieb wird effizienter, weil die Berater mit ihrer Marktkenntnis eine Vorauswahl treffen
- Wir positionieren uns mit innovativen Themen und Veranstaltungen, z.B.
  - Marktstudie mit Lünendonk
  - exklusive Networking-Events

## Wachstumssäule 3: Anorganisches Unternehmenswachstum

- 17 erfolgreiche Übernahmen seit Börsengang
- Im aktuellen Fokus:  
SAP-Betriebsdienstleister und Consultingunternehmen
- Derzeit führen wir Gespräche mit 2 Unternehmen.
- Kapital für weitere Zukäufe ist vorhanden.  
Aktuell keine Kapitalmaßnahmen geplant.

## Jüngster Unternehmenskauf: Das Consulting-Unternehmen Vega

- DATAGROUP Vega ist ein Software- und Beratungsunternehmen.
- Erwarteter Umsatz 2015/2016: ca. 10 Mio. Euro
- Die Übernahme bringt uns
  - stark nachgefragte Software-, Beratungs- und SAP-Spezialisten
  - einen sehr attraktiven, komplementären Kundenstamm
  - große Synergiepotentiale durch Eingliederung in den Konzern
- Kundenbeispiele:
  - Finanzdienstleister
  - Energieunternehmen
  - Kommune

Gerade ging diese Top-News „über den Ticker“:  
Wir verhandeln über die größte Übernahme der Firmengeschichte

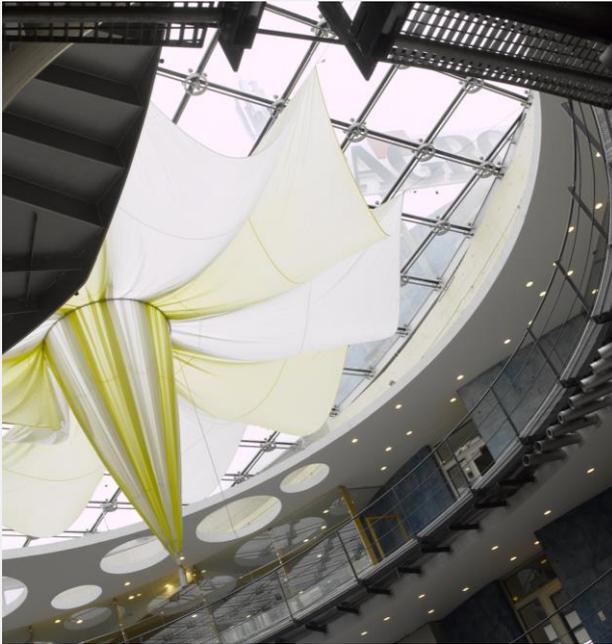


**DATAGROUP und Hewlett Packard Enterprise unterzeichnen  
Memorandum of Understanding zum Eintritt in einen Lieferverbund**

DATAGROUP ist exklusiver Verhandlungspartner zur Übernahme von SAP- und Application Management-Mitarbeitern der Hewlett Packard Enterprise (HPE)

**Pliezhausen, 17. März 2016. Die DATAGROUP AG (WKN A0JC8S) beabsichtigt, zukünftig Teile der Lieferkette von HPE in den Bereichen SAP- und Applikations-Outsourcing zu übernehmen. Das Unternehmen möchte sich damit in den nächsten 5 Jahren ein garantiertes Umsatzvolumen im dreistelligen Millionenbereich sichern. Zudem möchte**

## Im Bereich SAP: Übernahme eines großen Bereichs von Hewlett Packard Enterprise



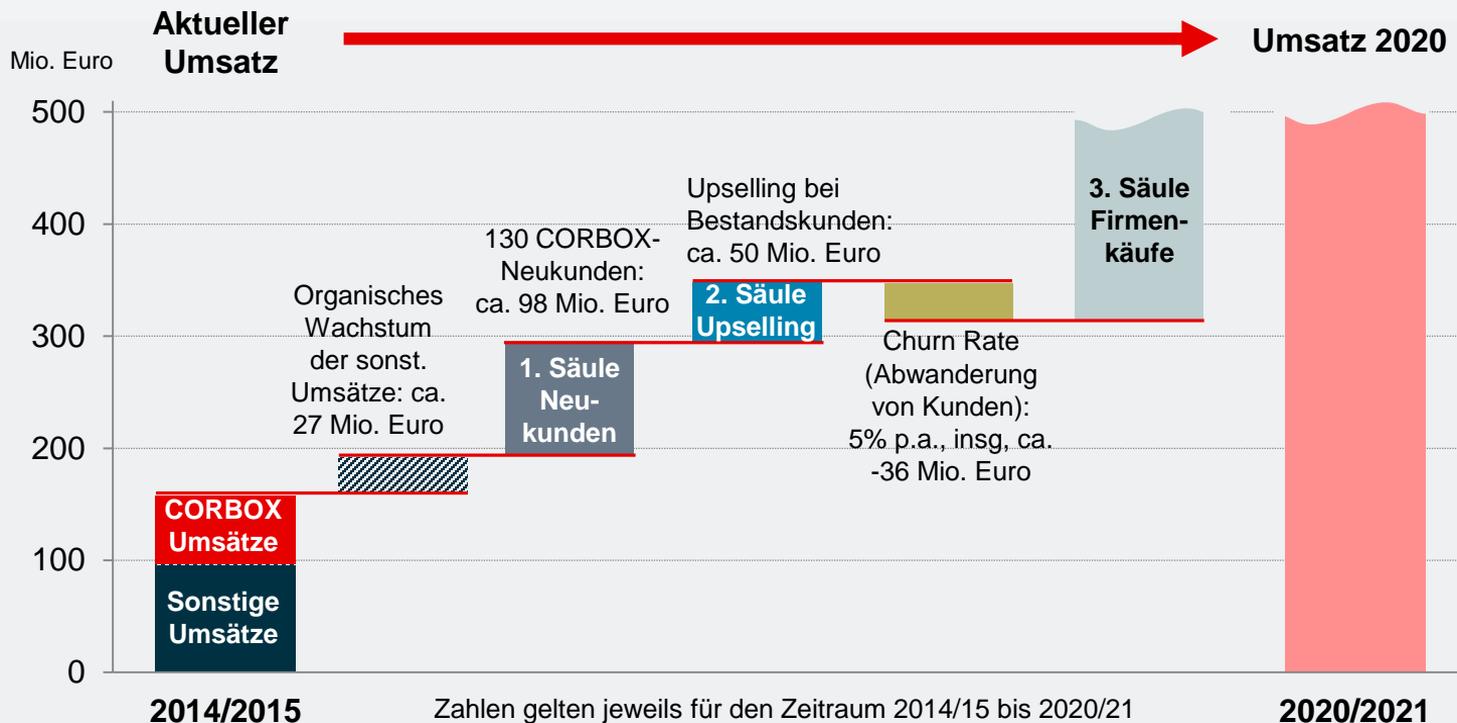
- Wir sind exklusiver Verhandlungspartner zur Übernahme von **ca. 400 SAP- und Application Management-Spezialisten** von HP Enterprise und dem dazugehörigen Geschäft.
- Wir können Teile der Lieferkette für HP-Bestandskunden übernehmen. Das bedeutet **garantierte Umsätze im dreistelligen Millionenbereich** in den nächsten 5 Jahren.
- Zusätzliche Vertriebschancen durch **gemeinsames Go-to-Market mit HP** in der Zukunft.

## Fazit: Starkes Wachstum mit 3 Säulen

1. **Organisches Wachstum** um 18 - 25 Outsourcing-Neukunden pro Jahr mit steigender Tendenz
2. **Entwicklung unserer Bestandskunden** zu Full-Outsourcing-Kunden
3. **Anorganisches Wachstum** bringt Umsatz und weitere Kunden, die CORBOX nutzen können



## Fazit: Mögliches Wachstumsszenario 2014/15 – 2020/21



## Ein weiterer wichtiger Schritt: Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE)



Warum ist die Umwandlung wichtig für DATAGROUP?

- Wir stärken unsere **Wettbewerbsposition** bei international agierenden Kunden durch ein internationales Erscheinungsbild
- Wir erhöhen die **Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt** und verbessern unsere Wachstumschancen

Unser **operativer Fokus** bleibt weiterhin in Deutschland.

## Der Verschmelzungsplan zwischen Corallo AG und DATAGROUP AG

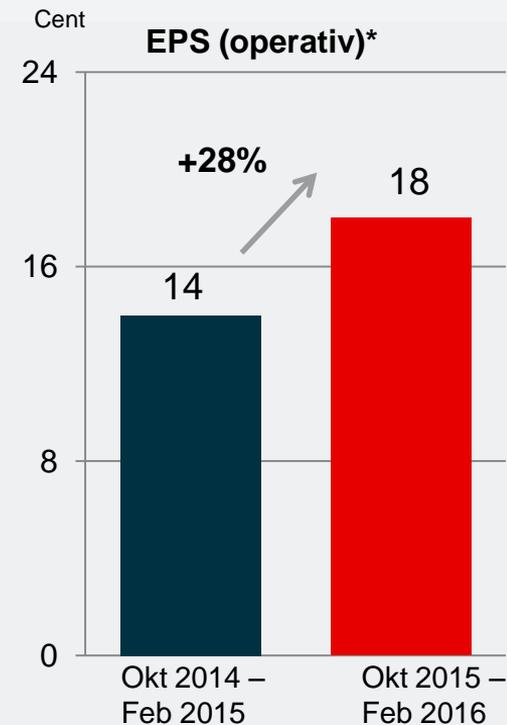
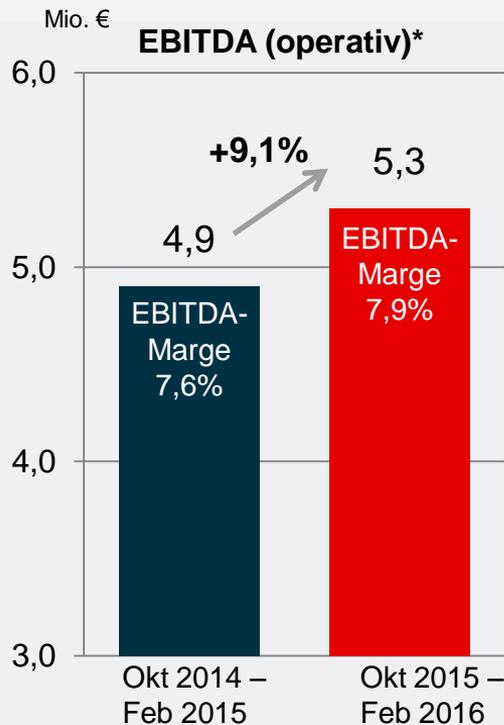
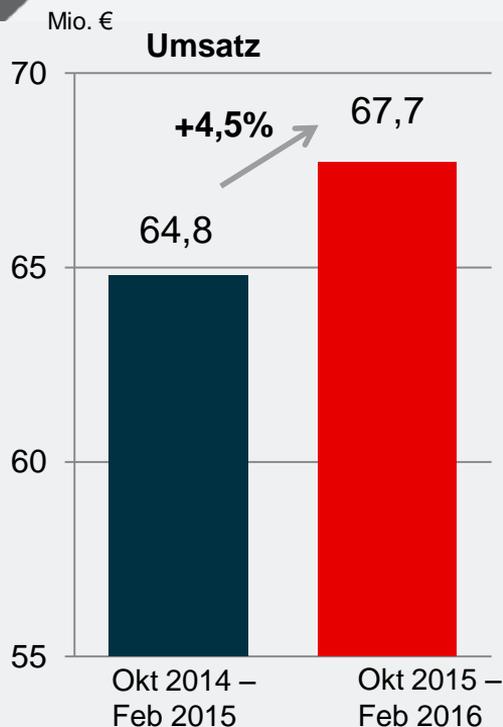
- Verschmelzung der **Corallo AG**, Wien, (Grundkapital EUR 70.000, keine Arbeitnehmer) auf die DATAGROUP AG mit Wirkung zum **01.01.2016**.
- Die Corallo AG ist eine **100%-Tochter der DATAGROUP AG**. Deshalb ist keine Gegenleistung, keine Kapitalerhöhung und keine Aktiengewährung an Alteigentümer im Rahmen der Konzernverschmelzung erforderlich.
- Es werden auch **keine besonderen Rechte** für die Mitglieder der Aufsichtsräte oder die Vorstände beider Gesellschaften gewährt.
- Die Umwandlung bringt grundsätzlich keine Änderung für die **Mitarbeiter**. Arbeitsverhältnisse bestehen unverändert mit der DATAGROUP SE fort.
- Derzeit laufen die gesetzlich vorgeschriebenen **Verhandlungen mit Arbeitnehmersvertretern** („Besonderes Verhandlungsgremium“). Der Ablauf ist im Verschmelzungsplan beschrieben.

## Der Verschmelzungsplan zwischen Corallo AG und DATAGROUP AG

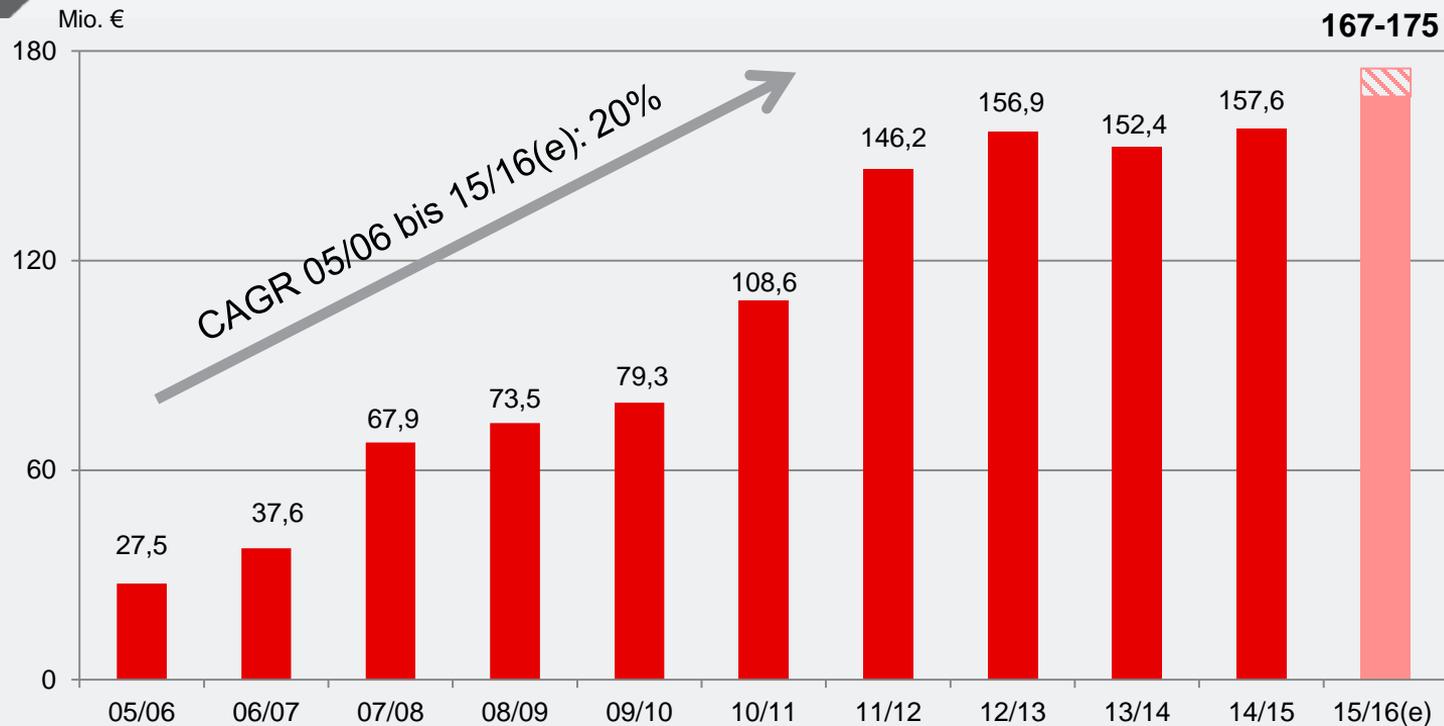


- Die neue Satzung der SE ist Bestandteil des Verschmelzungsplans und der HV-Zustimmung. Es gibt ein **dualistisches System** der Unternehmensführung mit Vorstand und Aufsichtsrat, d.h. keine wesentlichen Strukturänderungen.
- Die DATAGROUP AG wird mit der **Eintragung der Verschmelzung ins Handelsregister** zur SE.
- Die **Aktienbestände** der Aktionäre werden von den depotführenden Banken automatisch umgestellt.

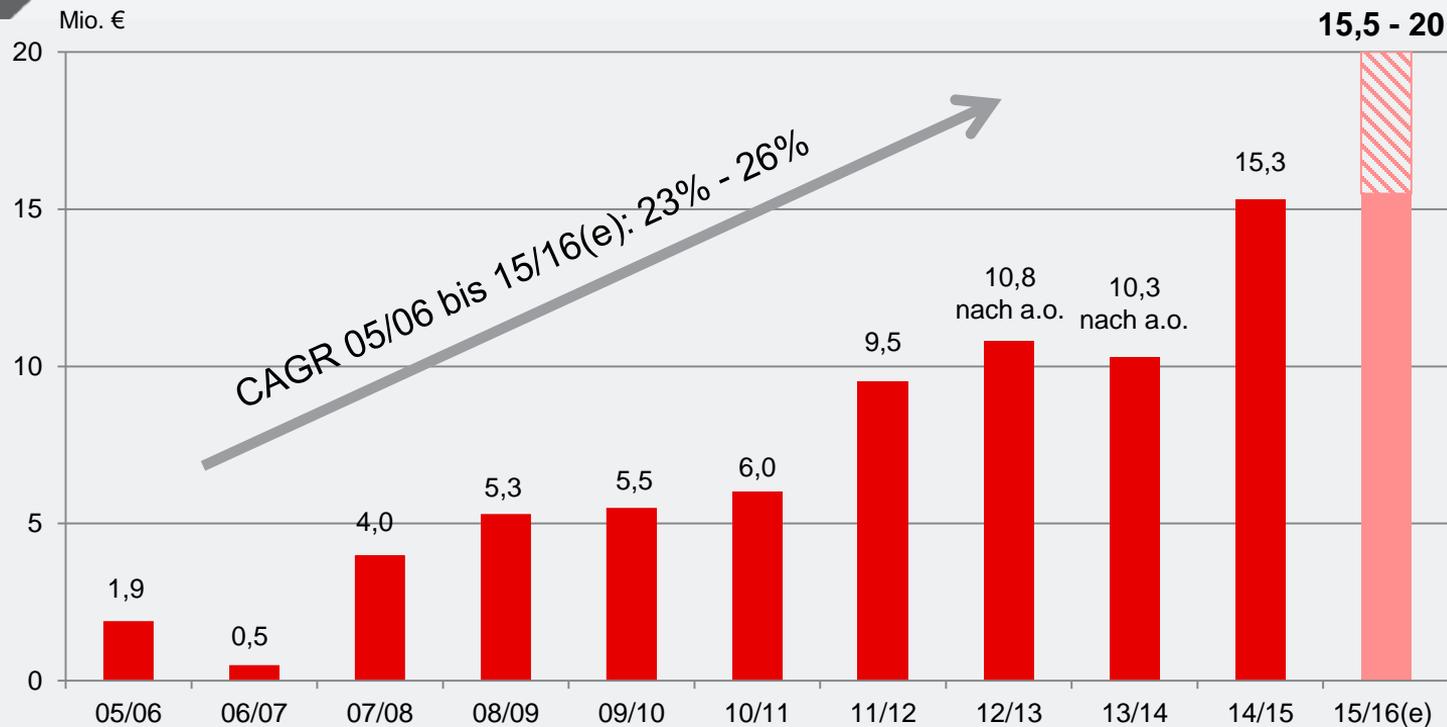
## Das Geschäftsjahr ist sehr gut gestartet: Umsatz, EBITDA und EPS von Oktober bis Februar



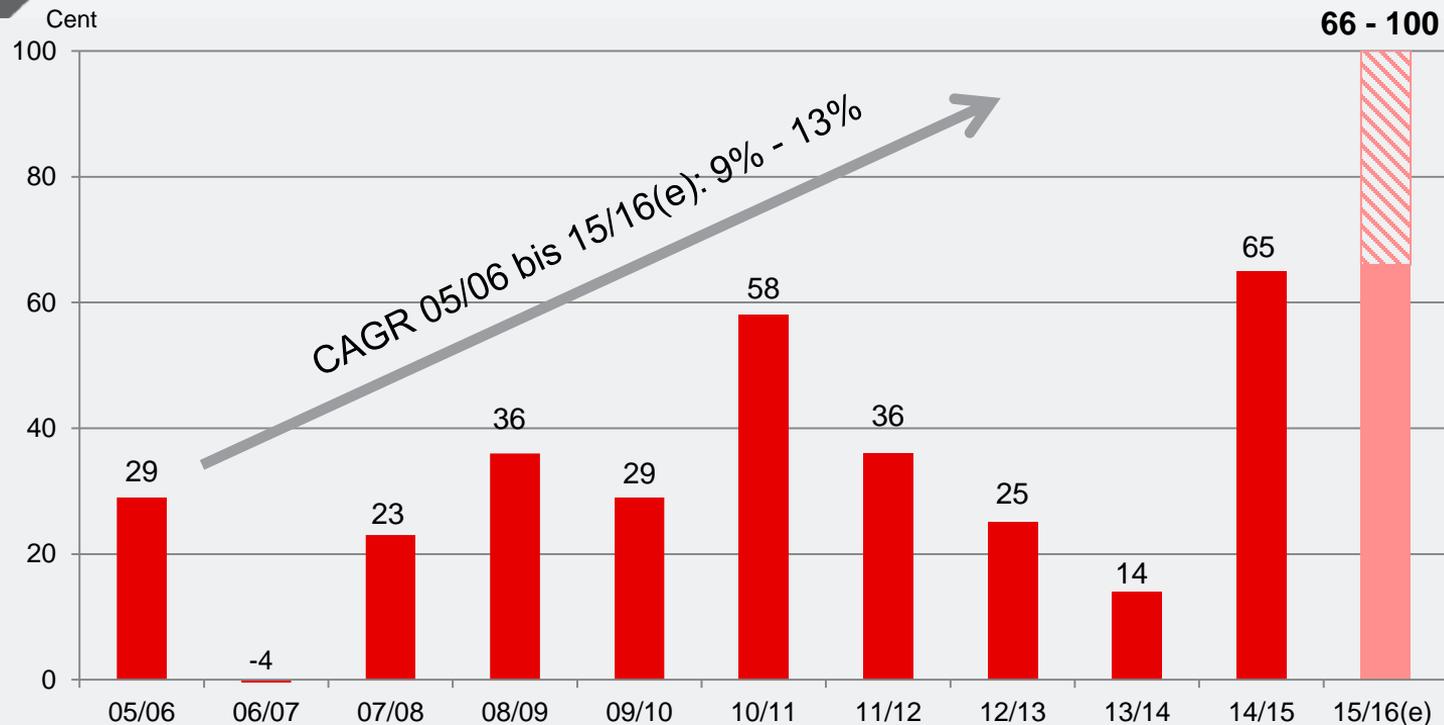
## Das Umsatzwachstum wird wieder steiler...



... und das EBITDA steigt steiler!



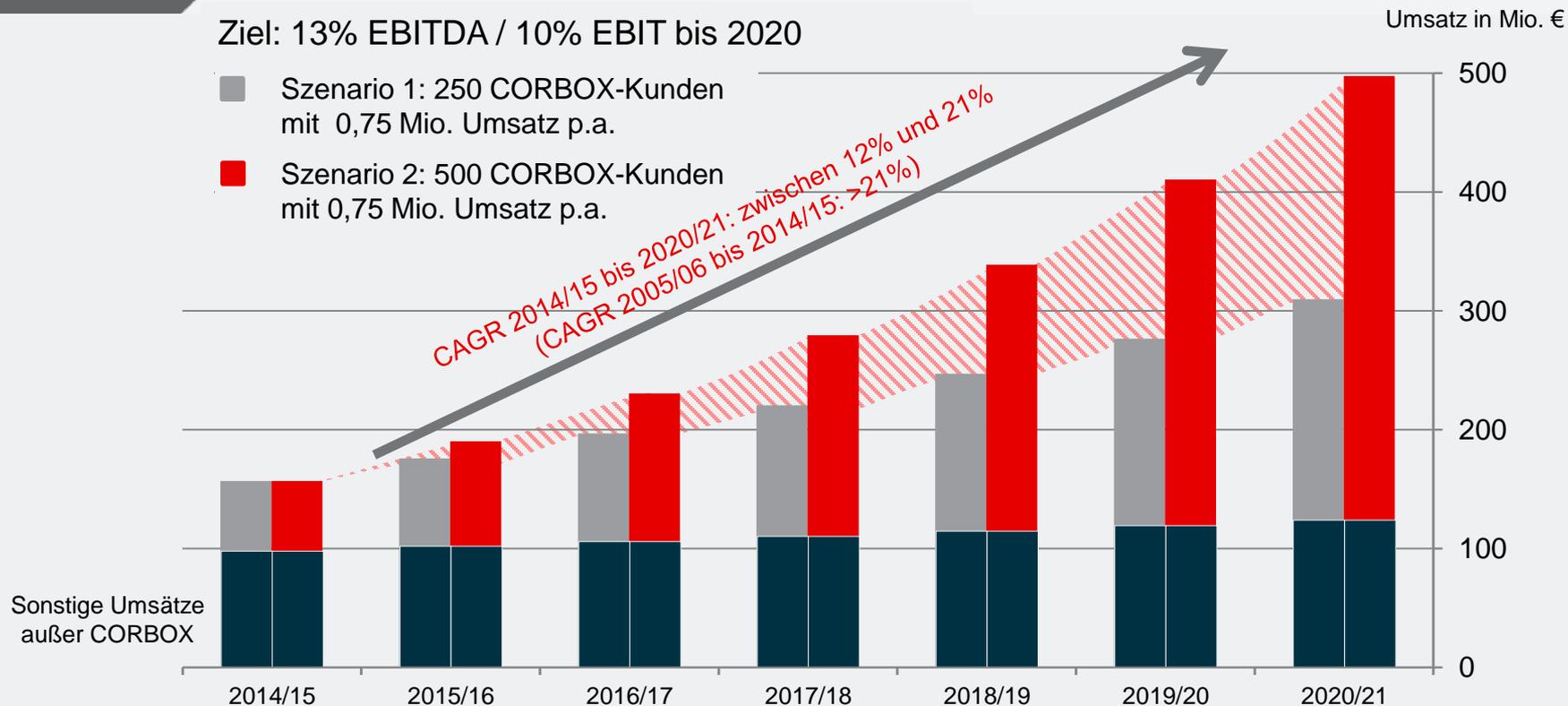
## Akquisitionschance macht einen Sprung beim EPS möglich



## Blendende Zukunftsaussichten: Szenarien inkl. Neukunden/Upselling und Akquisitionen

Ziel: 13% EBITDA / 10% EBIT bis 2020

- Szenario 1: 250 CORBOX-Kunden mit 0,75 Mio. Umsatz p.a.
- Szenario 2: 500 CORBOX-Kunden mit 0,75 Mio. Umsatz p.a.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**DATAGROUP**

Wilhelm-Schickard-Straße 7 ▪ 72124 Pliezhausen

Tel. 07127 970 000 ▪ kontakt@datagroup.de ▪ www.datagroup.de

Sie finden uns auch auf     



## Vorstellung der Kandidaten für den Aufsichtsrat: Dr. Carola Wittig



- Vorsitzende Richterin am Landgericht Stuttgart
- Studium der Rechtswissenschaften an der Eberhard Karls Universität Tübingen
- Beruflicher Werdegang (Auszug): Vorsitzende Richterin einer Zivilkammer und einer Kammer für Handelssachen, stellv. Vorsitzende einer für IT-Verträge spezialzuständigen Zivilkammer, Staatsanwältin bei der Schwerpunktstaatsanwaltschaft für Wirtschaftsstrafsachen, Richterin an Amtsgerichten, zuvor Rechtsanwältin bei der Arthur Andersen Wirtschaftsprüfer Steuerberater GmbH
- Keine Mandate in Aufsichtsräten und Kontrollgremien.

## Vorstellung der Kandidaten für den Aufsichtsrat: Klaus Hardy Mühleck



- Senior Vice President / CIO thyssenkrupp AG
- Dipl.-Ing. der Prozessautomatisierung und Datenverarbeitung / Fachbereich Elektrotechnik
- Beruflicher Werdegang (Auszug): Group CIO bei Volkswagen und der Audi AG sowie Mitglied der Konzernleitung der VW AG, zuvor CIO Automotive bei der Mercedes Benz AG / DaimlerChrysler AG für alle Marken und Regionen und Mitglied des Daimlerdirektoriums
- Mandate in Aufsichtsräten und Kontrollgremien:
  - thyssenkrupp Group Services Gdansk (seit 2015)

## Vorstellung der Kandidaten für den Aufsichtsrat: Heinz Hilgert



- Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer der TransVise GmbH, Senior Management Beratung in der Financial Services Industry
- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Duisburg
- Beruflicher Werdegang (Auszug): Führende Positionen in Banken und Finanzinstituten, u.a. als CEO der West LB und Deputy CEO der DZ Bank sowie bei SAL. Oppenheim und der Chase Manhattan Bank
- Mandate in Aufsichtsräten und Kontrollgremien:
  - DATAGROUP AG (seit 2011)
  - Lowell Group, Leeds (seit 2015)
  - GFKL GmbH, Essen (seit 2016)

## Disclaimer

Diese Präsentation wurde von der Firma DATAGROUP AG 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 AG 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 AG 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 AG 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 AG dürfen unter keinen Umständen Mitarbeiter, Repräsentanten, Vertreter, Berater, Kunden oder Lieferanten der DATAGROUP AG kontaktiert werden.