



DATAGROUP

DATAGROUP ein Synonym für Stabilität

Investor*innencall, Q2/H1 2023/2024

23. Mai 2024



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

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

IT's that simple.

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



~ 500 Mio. EUR
Umsatz



~ 3.500
Mitarbeiter


Management

Neue Aufstellung für zukünftiges Wachstum





DATAGROUP

Der Vorstand

	
<p>Andreas Baresel CEO Finanzen, M&A, IR, Portfolio</p>	<p>Dr. Sabine Laukemann Vorständin Unternehmenskommunikation, HR, Organisation, Legal, ESG</p>

Bereichsvorstände

	
<p>Alexandra Mülders Bereichsvorständin Vertrieb</p>	<p>Mark Schäfer Bereichsvorstand Produktion</p>

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



DATAGROUP

100%

Cross- und Upselling:
ca. 12,7 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. 21 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft

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

Verlängerung bestehender CORBOX-Kundenverträge:
38 Vertragsverlängerungen

Verlängerung bestehender CORBOX-Kundenverträge

 Ziel: jährlich 20 % des CORBOX-Auftragsbestandes

M&A:
Erwerb von conplus, iT TOTAL und ISC Innovative Systems Consulting

Anorganisches Wachstum

 Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

Starker Auftragseingang im CORBOX-Geschäft im Geschäftsjahr 2023/24



DATAGROUP



Prozessindustrie

Onsite support

3 Jahre, ca. 5,3 Mio. EUR p.a.



Automobilindustrie

Application Management

Branchenlösung

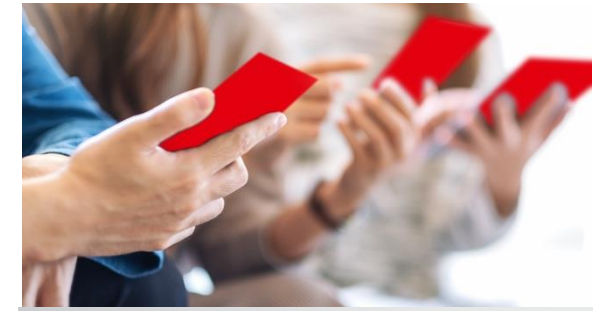
1 Jahr, ca. 1,6 Mio. EUR p.a.



Wärme- und Stromerzeugung

Managed IT Services

5 Jahre, ca. 5,3 Mio. EUR p.a.



Bankwesen

SAP S/4Hana

5 Jahre, ca. 1,6 Mio. EUR / Jahr



Studentenwerk

BAföG Bayern SaaS

5 Jahre, ca. 1,25 Mio. EUR p.a.



Nahrungsmittelindustrie

Digitale App Entwicklung für

Lieferfahrten

2 Jahre, ca. 1,4 Mio. EUR p.a.



Messe

Cloud & Application Services

5 Jahre, ca. 1,2 Mio. EUR p.a.

und viele mehr...

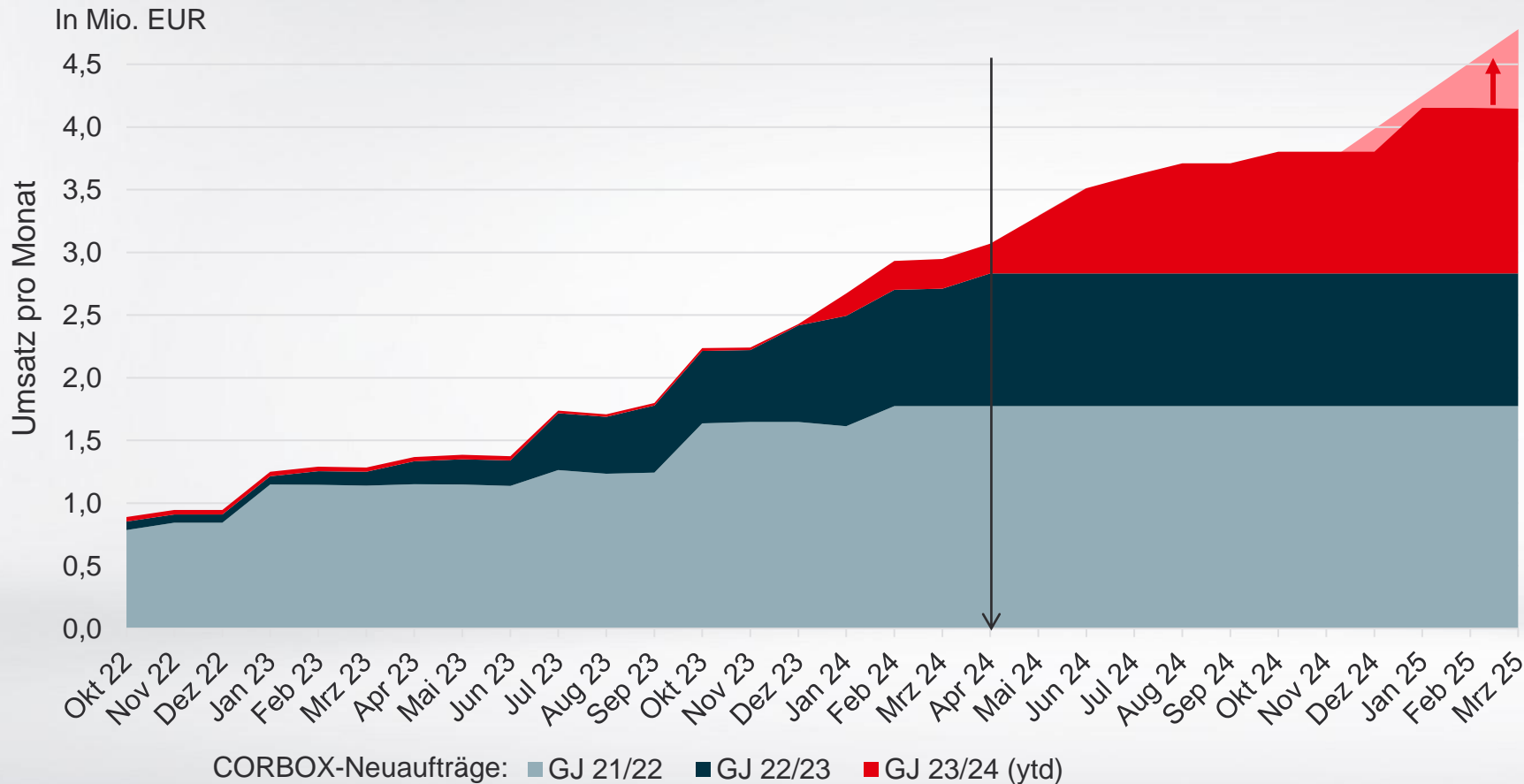
- Kein Klumpenrisiko
- Kein Branchenrisiko
- Kein Marktrisiko

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



DATAGROUP

Anlauf Betriebsumsatz neue CORBOX-Aufträge



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

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



Künstliche Intelligenz



Cyber Security



Cloud Services

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



DATAGROUP



- 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



DATAGROUP



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

Künstliche Intelligenz

Exponentieller Zuwachs der Automatisierung



DATAGROUP

Automatisierungsfortschritt,
weitere Use Cases, Kunden,
Plattformen



- 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

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



DATAGROUP

„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



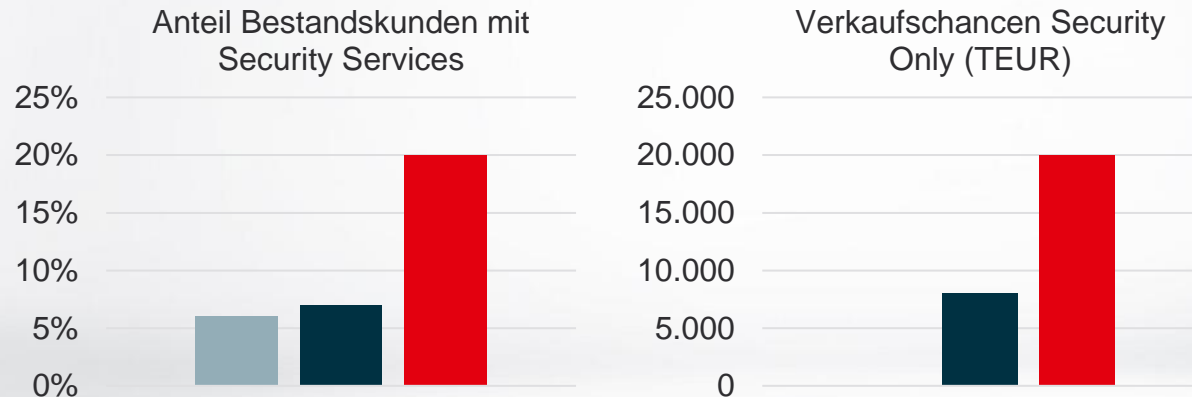
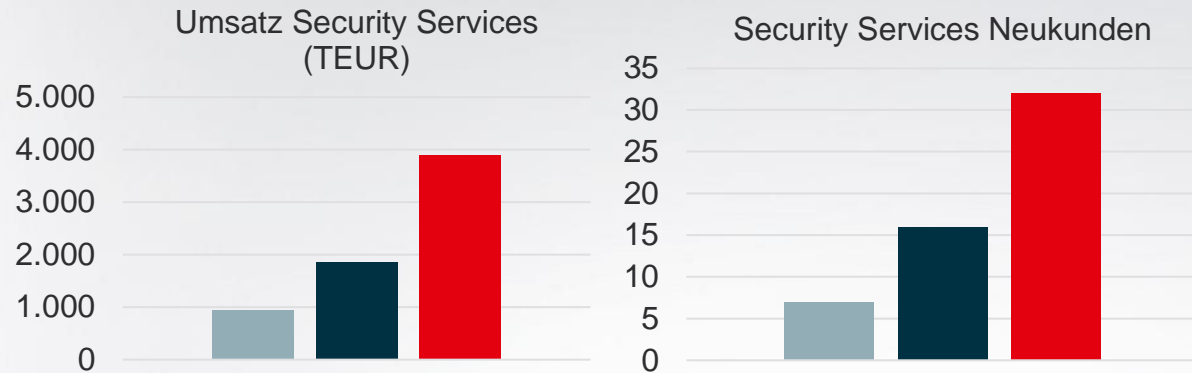
Anforderungsniveau
NIS-2-Richtlinie verpflichtend
ab Oktober 2024 für ca.
30.000 weitere Unternehmen



- 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 – Investitionen zeigen bereits Wirkung

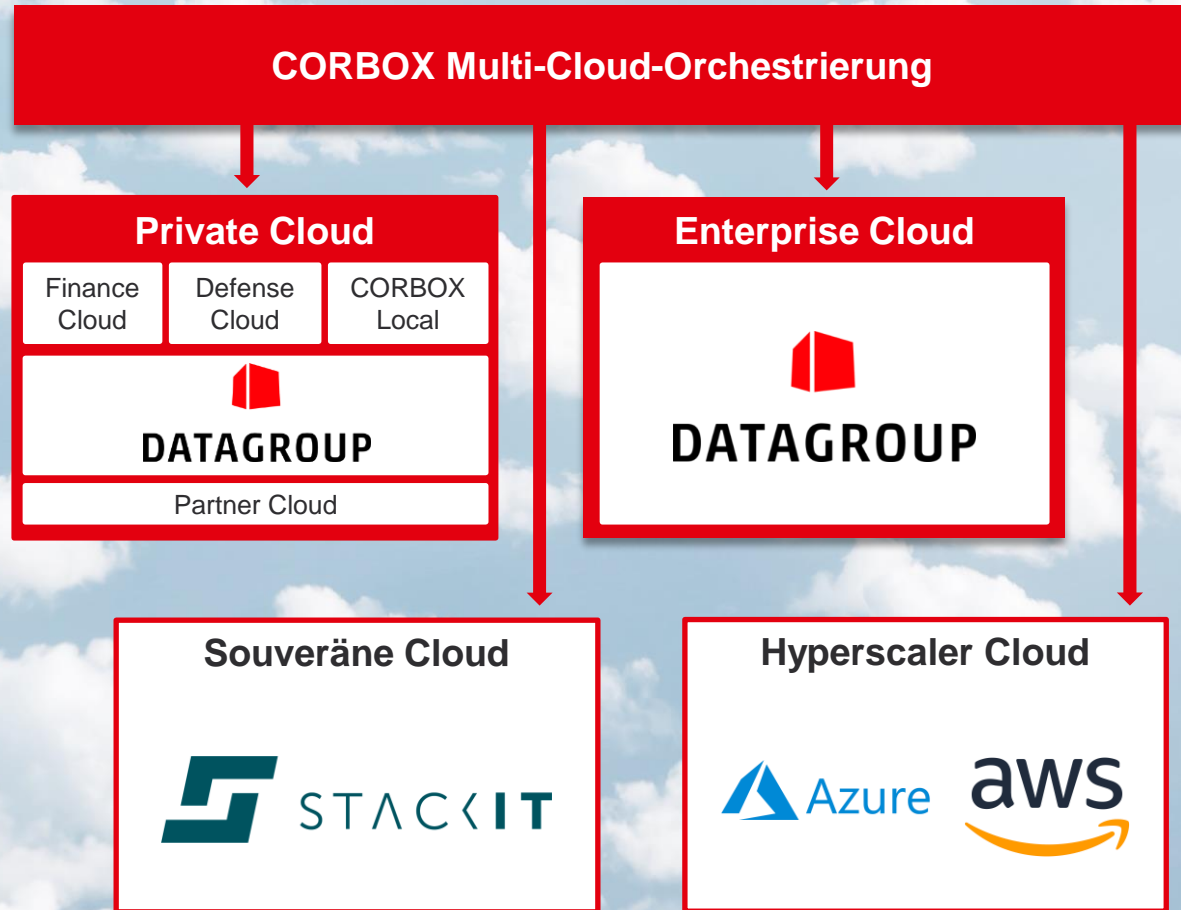


■ GJ 21/22 ■ GJ 22/23 ■ GJ 23/24(fc)

- 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



Full Service Multi-Cloud Angebot für den Mittelstand



- 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



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



~ 12 Mio. EUR
Umsatz



~ 50
Mitarbeitende

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



SAP-
Beratungshaus



Rosenheim,
Montabaur



Geschäftsentwicklung H1 2023/24 auf einen Blick

- Zukunftsfähige und wachstumsorientierte Neuausrichtung der Organisationsstruktur sowie nachhaltig stabiles und robustes Geschäftsmodell
- Weiter starker Auftragseingang und sehr guter Fortschritt in allen Wachstumszielen
- Investitionen in entscheidende Wachstumstreiber der Zukunft liefern erste Ergebnisse
- Gezielte Unternehmens-Akquisitionen mit hohem Beitrag zum Wachstumskurs





Ausgewählte GuV-Kennzahlen in Q2 2023/24

Angaben in TEUR	Q2 22/23	Q2 23/24	Veränderung
Umsatzerlöse	120.840 ¹⁾	127.678	5,7%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	100.751	102.357	1,6%
<i>Handel</i>	19.878 ¹⁾	25.000	25,8%
Andere aktivierte Eigenleistungen	388	1.988	412,2%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-447	-214	-52,2%
Gesamtleistung	120.781 ¹⁾	129.452	7,2%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	34.630 ¹⁾	37.620	8,6%
Rohertrag	86.151	91.832	6,6%
<i>Personalaufwand</i>	59.590	65.721	10,3%
EBITDA	19.743	19.541	-1,0%
EBITA	13.146	12.872	-2,1%
EBIT	11.301	10.644	-5,8%
<i>Finanzergebnis</i>	-758	-1.262	66,6%
EBT	10.543	9.382	-11,0%
Periodenüberschuss	7.273	6.330	-13,0%
EPS (in EUR)	0,87	0,76	-13,0%

- Schönes Umsatzwachstum durch anlaufende Neukundenumsätze sowie Transitionseffekte im nach IFRS ausgewiesenen Handelsumsatz
- Starke Rohertragsentwicklung

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 Vergleichsquartal Q2 2022/2023 reduziert.



Ausgewählte GuV-Kennzahlen in H1 2023/24

Angaben in TEUR	H1 22/23	H1 23/24	Veränderung
Umsatzerlöse	247.047 ¹⁾	248.747	0,7%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	201.333	207.146	2,9%
<i>Handel</i>	45.699 ¹⁾	41.423	-9,4%
Andere aktivierte Eigenleistungen	837	1.911	128,3%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-1.163	-1.268	9,0%
Gesamtleistung	246.721 ¹⁾	249.390	1,1%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	78.066 ¹⁾	72.499	-7,1%
Rohertrag	168.655	176.891	4,9%
<i>Personalaufwand</i>	117.310	128.606	9,6%
EBITDA	39.419	38.060	-3,4%
EBITA	26.573	25.007	-5,9%
EBIT	22.809	20.761	-9,0%
<i>Finanzergebnis</i>	-1.149	-2.410	109,8%
EBT	21.660	18.351	-15,3%
Periodenüberschuss	14.506	12.377	-14,7%
EPS (in EUR)	1,74	1,49	-14,7%

- Anstieg der Personalkosten durch Akquisitionen, Investitionen in den Vertrieb und neue Mitarbeiter in den Zukunftsbereichen KI, Cloud und Security
- Steigende Finanzierungskosten durch höhere Zinsen

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 bisherigen Vergleichshalbjahr H1 2022/2023 reduziert.



Ausgewählte Bilanzkennzahlen in Q2 2023/24

Angaben in TEUR	30.09.23	31.03.24	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	157.025	172.190	9,7%
Langfristige Verbindlichkeiten	151.789	175.830	15,8%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	65.903	85.929	30,4%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	33.414	30.239	-9,5%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	35.884	40.880	12,3%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	166.064	172.605	3,9%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	33.748	44.639	32,3%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	18.565	17.536	-5,5%
Zahlungsmittel	21.879	24.958	14,1%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	57.010	66.082	15,9%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.069	13.548	3,7%
Nettofinanzverschuldung	112.574	142.303	26,4%
Eigenkapitalquote (in %)	31,7	29,0	
Bilanzsumme	465.287	490.916	5,5%

- Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwerts durch den Erwerb von CONPLUS und iT TOTAL
- Durch den Erwerb von CONPLUS und iT TOTAL (13,8 Mio. EUR) und die Dividendenzahlung von 12,5 Mio. EUR stieg die Nettoverschuldung
- Nettoverschuldung / EBITDA = 1,87



Cash Flow im H1 2023/24

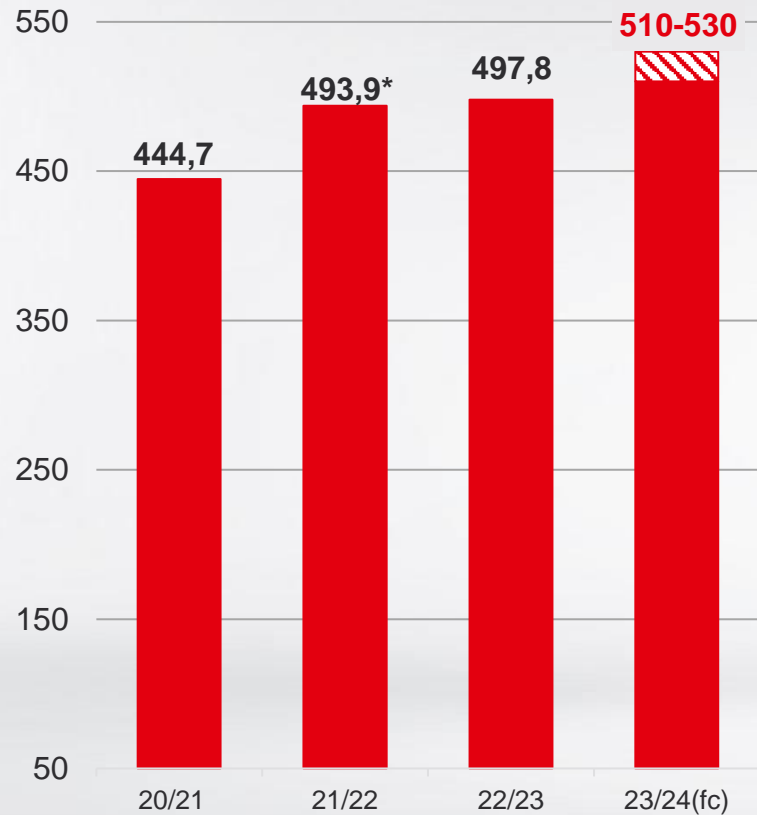
Angaben in TEUR	H1 22/23	H1 23/24	Veränderung	Anmerkungen
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	28.377	16.961	-40,2%	<ul style="list-style-type: none">Operativer Cashflow bleibt solidebelastet durch einen Rückgang des Factoringvolumens, außerordentliche Steuerzahlungen und Finance Lease Effekte
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-50.864	-21.464	-57,8%	<ul style="list-style-type: none">CAPEX: 7.100 TEUR in H1 23/24 nach 7.606 TEUR in H1 22/23Abfluss von 9.597 TEUR für den Erwerb von CONPLUS und 4.195 TEUR für iT TOTAL
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	17.619	7.582	-57,0%	<ul style="list-style-type: none">Zufluss aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten in H1 23/24
Liquide Mittel zum 31.03.	42.175	24.958	-40,8%	

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

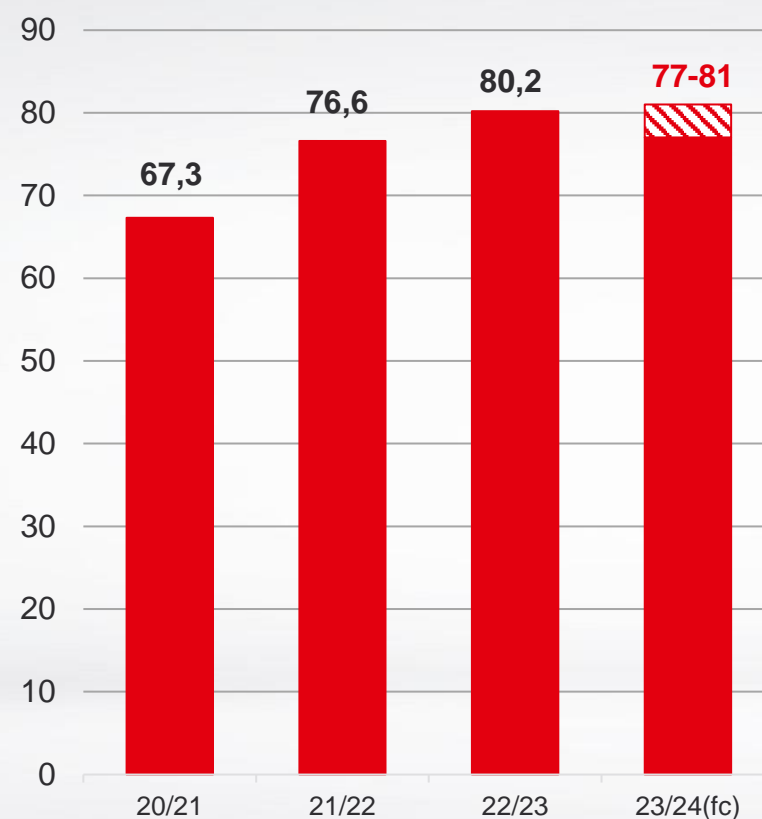


DATAGROUP

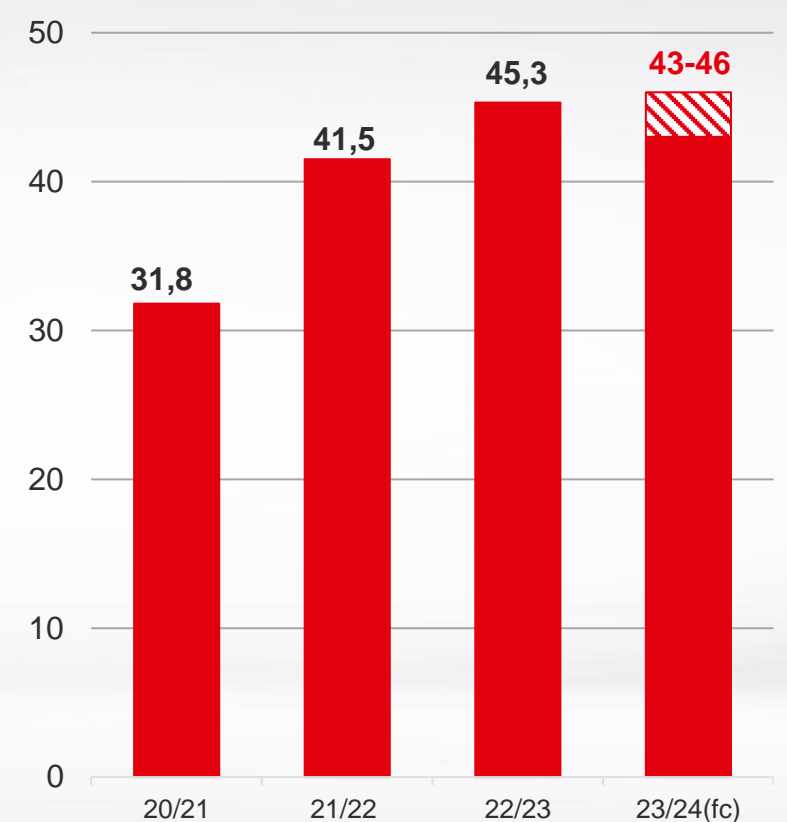
Mio. EUR Umsatz



Mio. EUR EBITDA



Mio. EUR EBIT



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



- 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
- 16.-17.05.2024 Hauck & Aufhäuser Stockpicker Summit 2024, Kitzbühel (Österreich)
- **23.05.2024** **Veröffentlichung Zahlen zum zweiten Quartal 2023/24**
- 06.06.2024 Warburg Highlights, Hamburg
- 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



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



DATAGROUP

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.