



**DATAGROUP**

**DATAGROUP ein Synonym für Stabilität**

Analystenpräsentation

Juni 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



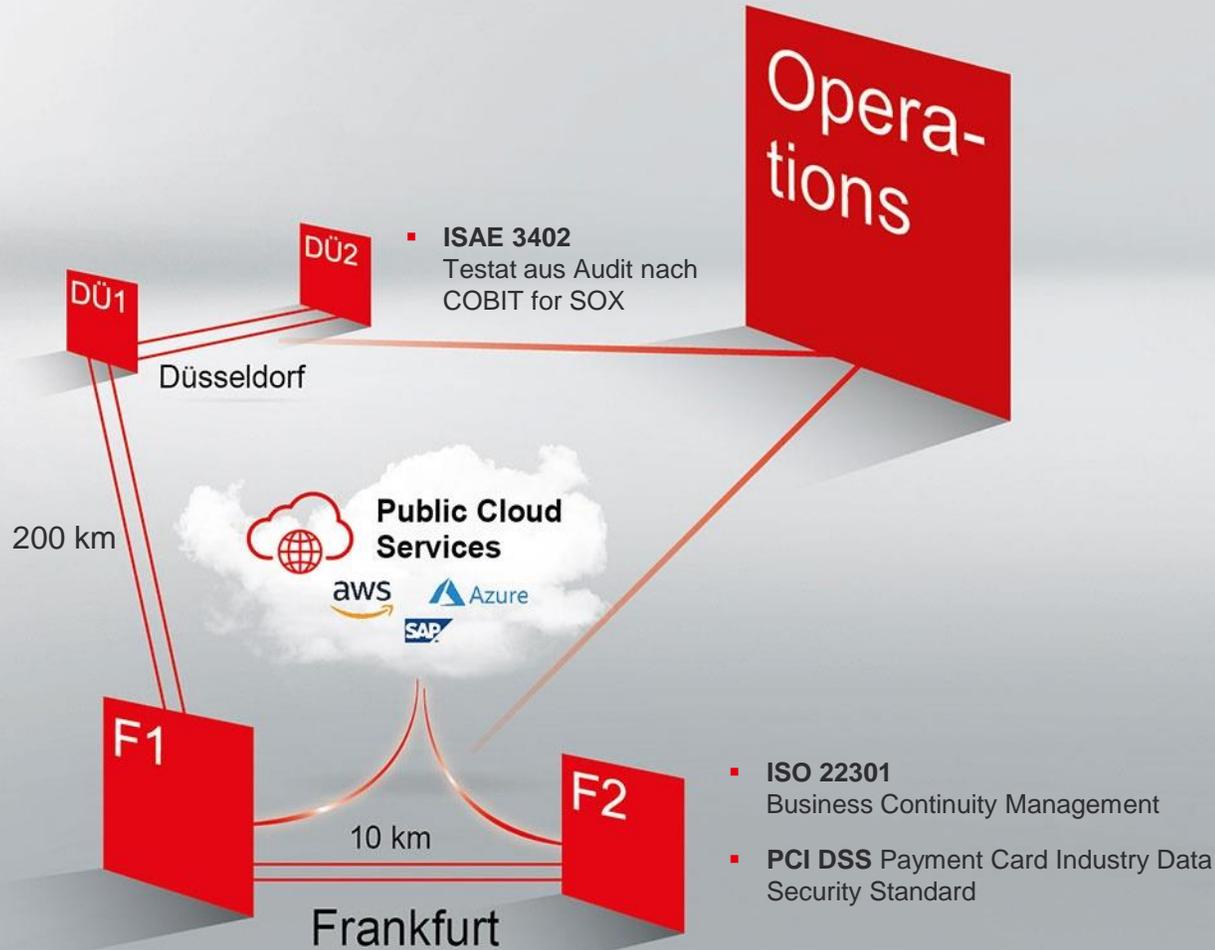
~ 500 Mio. EUR  
Umsatz



~ 3.500  
Mitarbeiter



# Rechenzentren in Deutschland mit Public Cloud Integration

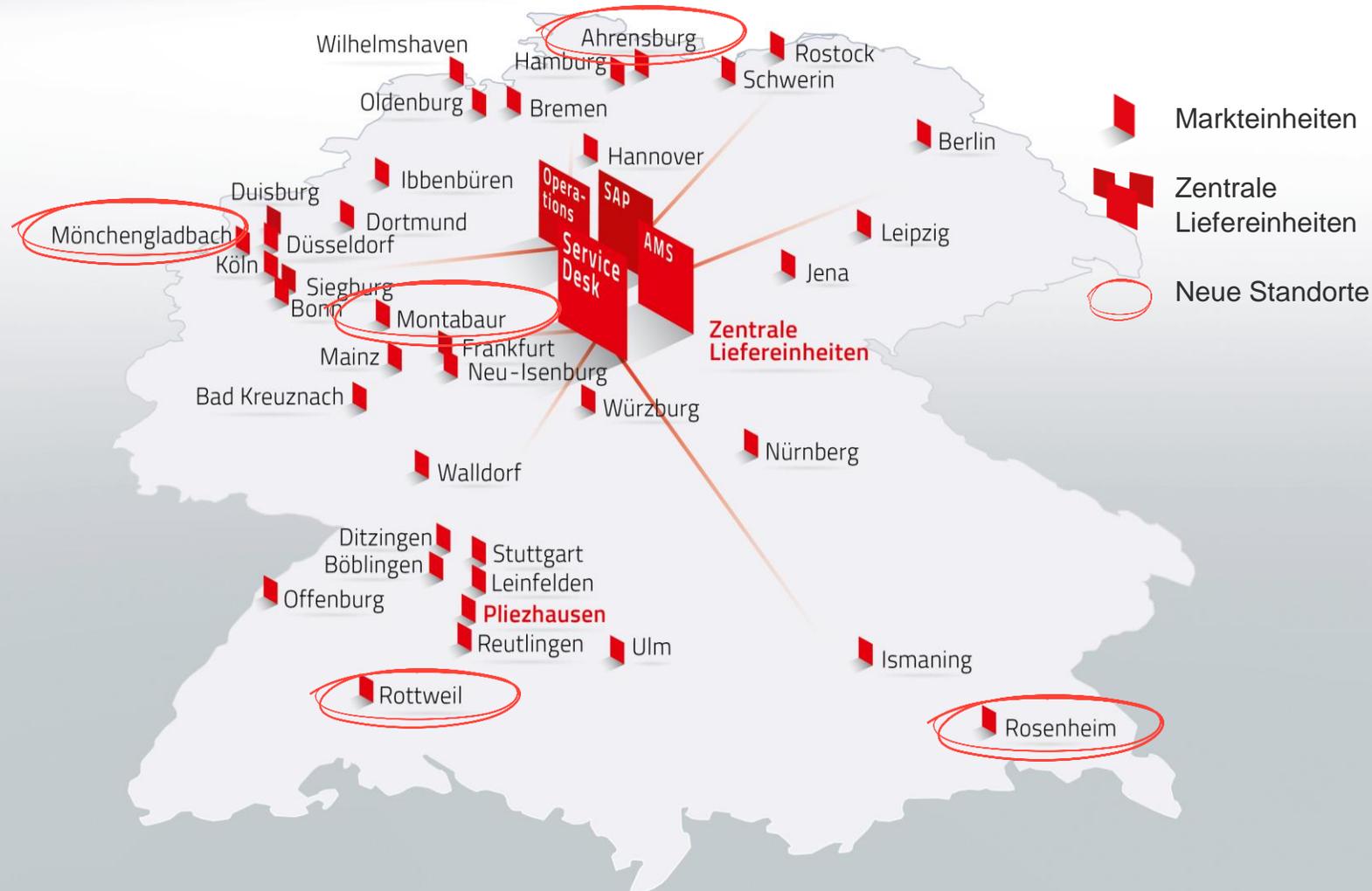


- Verbesserte Disaster Recovery-Fähigkeit durch gemeinsamen Data Center Backbone Frankfurt-Düsseldorf
- Optimale Public Cloud-Anbindung an DECIX und ECIX
- Eingliederung des Data Center-Standorts Nürnberg in die zentralen Data Center
- 🌍 Nachhaltigkeit durch Verdichtung an energieeffizienten Standorten 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

# Management

## Neue Aufstellung für zukünftiges Wachstum



**DATAGROUP**

**Der Vorstand**

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

**Bereichsvorstände**

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



DATAGROUP



IT's that dynamic.

Auftragseingang, Umsatztransformation und  
Q2/H1 2023/2024

# 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...

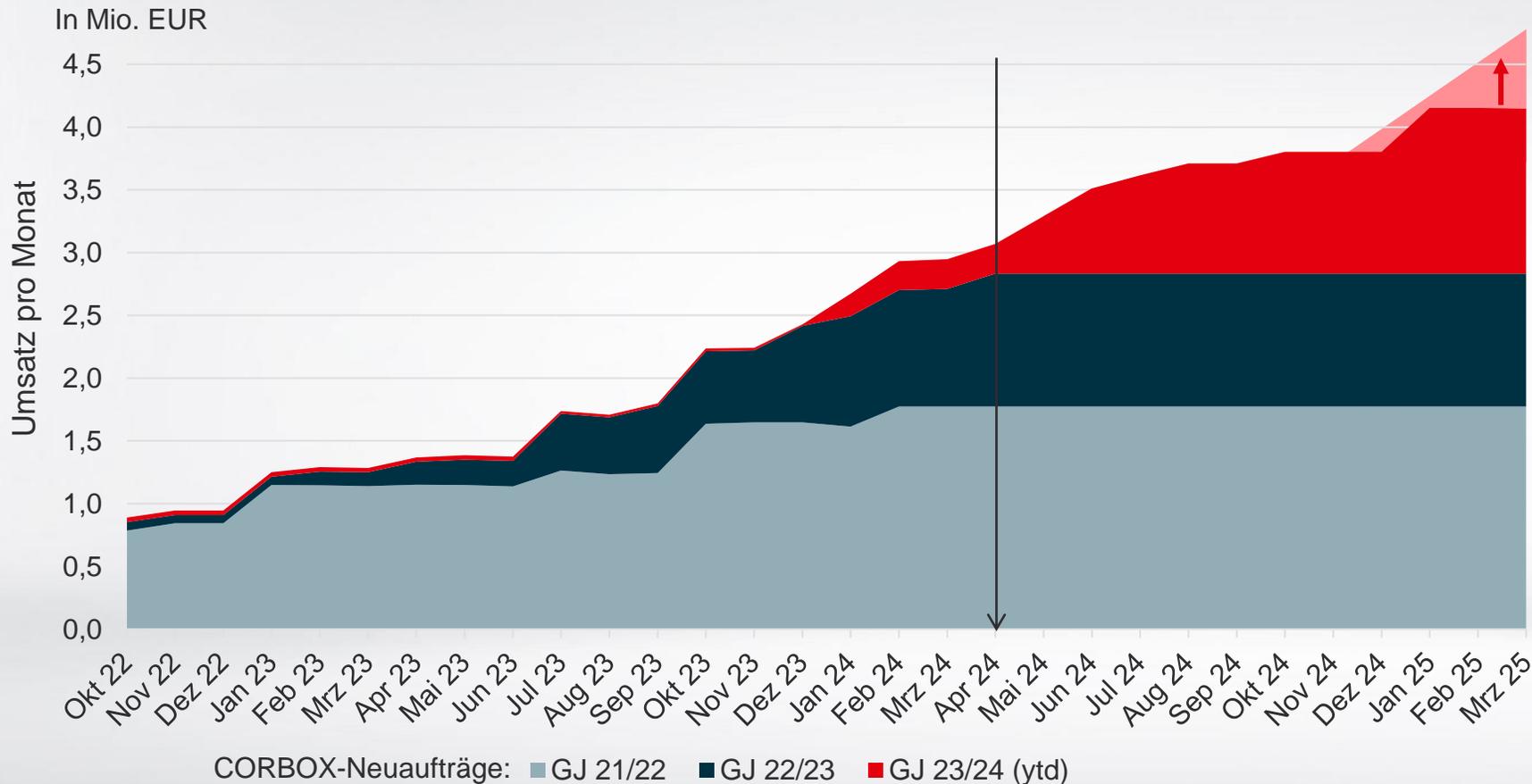
- Kein Klumpenrisiko
- Kein Branchenrisiko
- Kein Marktrisiko

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



DATAGROUP

## Anlauf Betriebsumsatz neue CORBOX-Aufträge

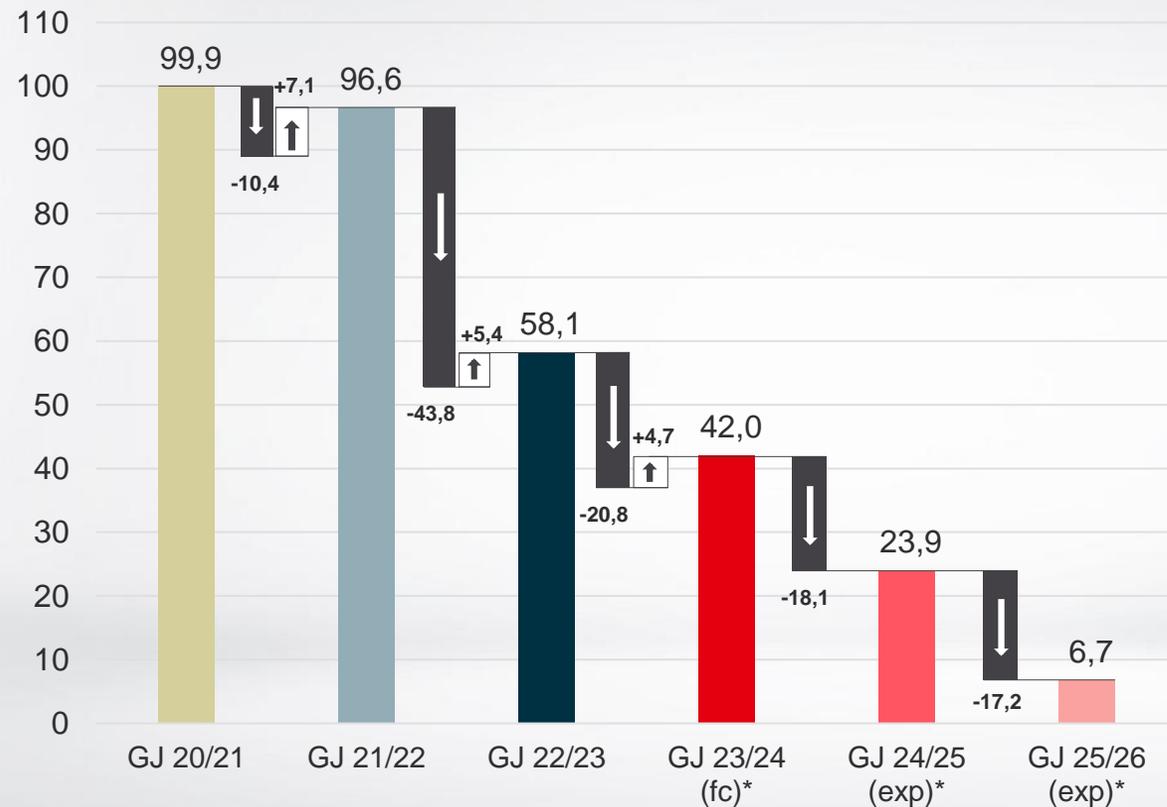


- CORBOX-Neuaufträge haben eine Anlaufphase von ca. 9 Monaten
- Danach 3-5 Jahre Vertragslaufzeit für den Betrieb und im Durchschnitt 3 Verlängerungen
- Weiterer Umsatz-  
aufwuchs bis Ende des  
Geschäftsjahres erwartet
- Weiteres CORBOX-  
Potenzial in der Pipeline

# Hoher Abbau von Transformationsumsätzen im Geschäftsjahr 2022/23

## Entwicklung Backlog Transformationsumsätze aus Altverträgen

In Mio. EUR



- 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

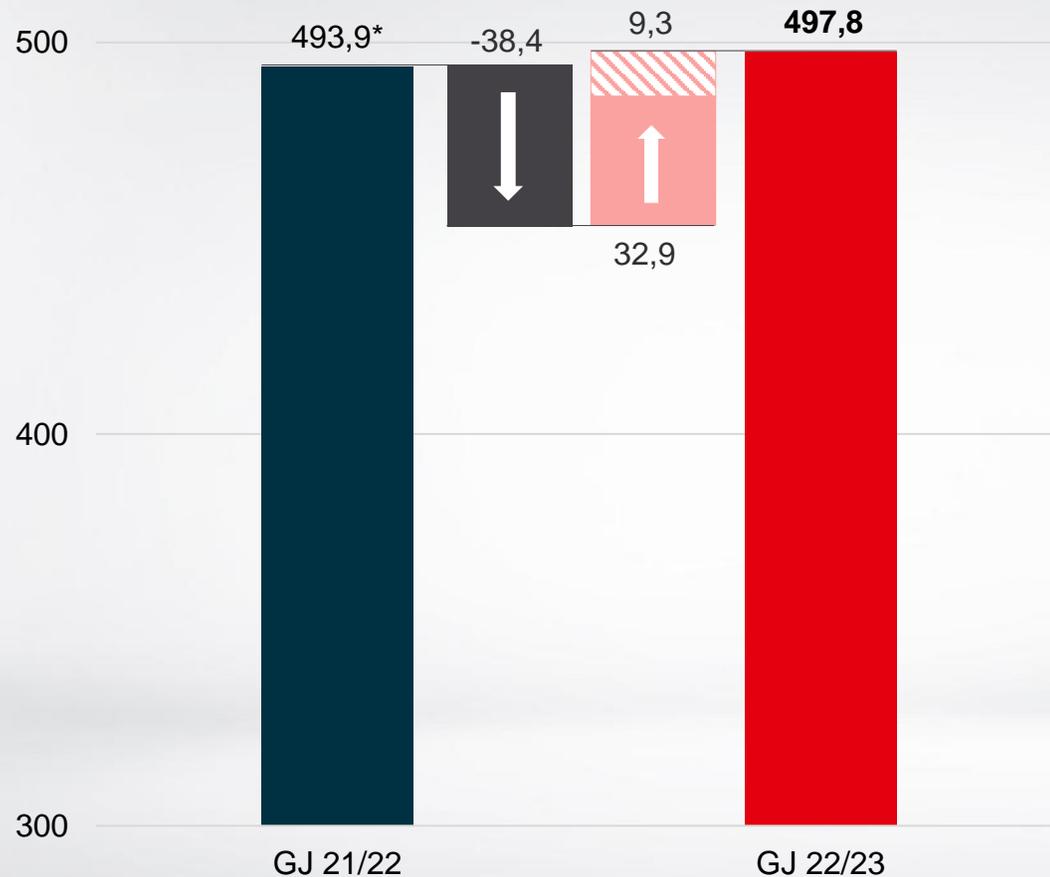
\*Erwarteter Verlauf ohne neue Akquisitionen

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



**DATAGROUP**

Mio. EUR **Umsatzsplit**



- 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.

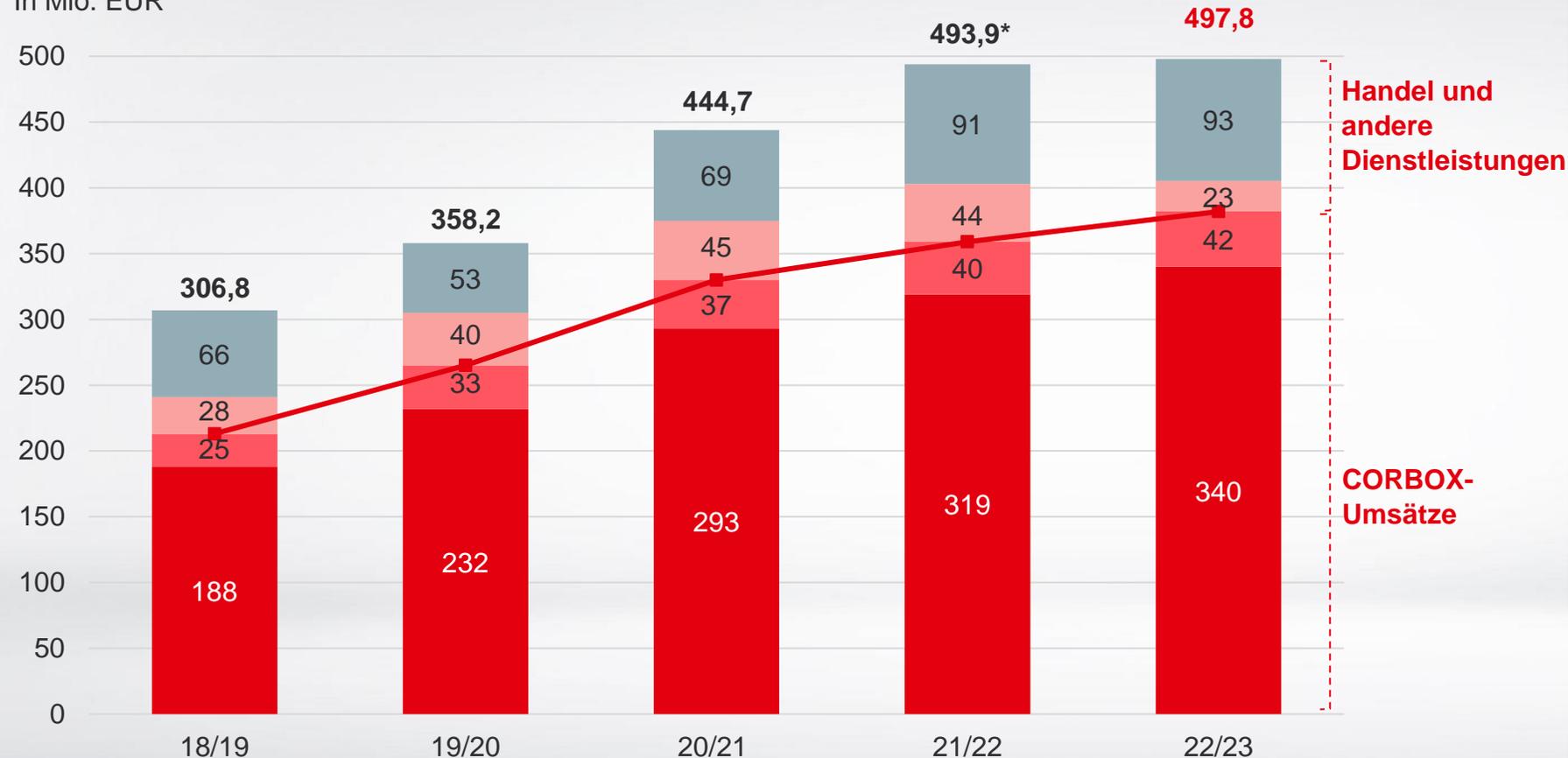
# Umsatzentwicklung 2022/23 mit stabilem Wachstum des CORBOX-Kerngeschäfts und hohem Transformationsanteil



**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.



# 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 <sup>1)</sup>	127.678	5,7%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	100.751	102.357	1,6%
<i>Handel</i>	19.878 <sup>1)</sup>	25.000	25,8%
Andere aktivierte Eigenleistungen	388	1.988	412,2%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-447	-214	-52,2%
Gesamtleistung	120.781 <sup>1)</sup>	129.452	7,2%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	34.630 <sup>1)</sup>	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 <sup>1)</sup>	248.747	0,7%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	201.333	207.146	2,9%
<i>Handel</i>	45.699 <sup>1)</sup>	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 <sup>1)</sup>	249.390	1,1%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	78.066 <sup>1)</sup>	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"><li>Operativer Cashflow bleibt solide</li><li>belastet durch einen Rückgang des Factoringvolumens, außerordentliche Steuerzahlungen und Finance Lease Effekte</li></ul>
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-50.864	-21.464	-57,8%	<ul style="list-style-type: none"><li>CAPEX: 7.100 TEUR in H1 23/24 nach 7.606 TEUR in H1 22/23</li><li>Abfluss von 9.597 TEUR für den Erwerb von CONPLUS und 4.195 TEUR für iT TOTAL</li></ul>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	17.619	7.582	-57,0%	<ul style="list-style-type: none"><li>Zufluss aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten in H1 23/24</li></ul>
Liquide Mittel zum 31.03.	42.175	24.958	-40,8%	

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



**Künstliche Intelligenz**



**Cyber Security**

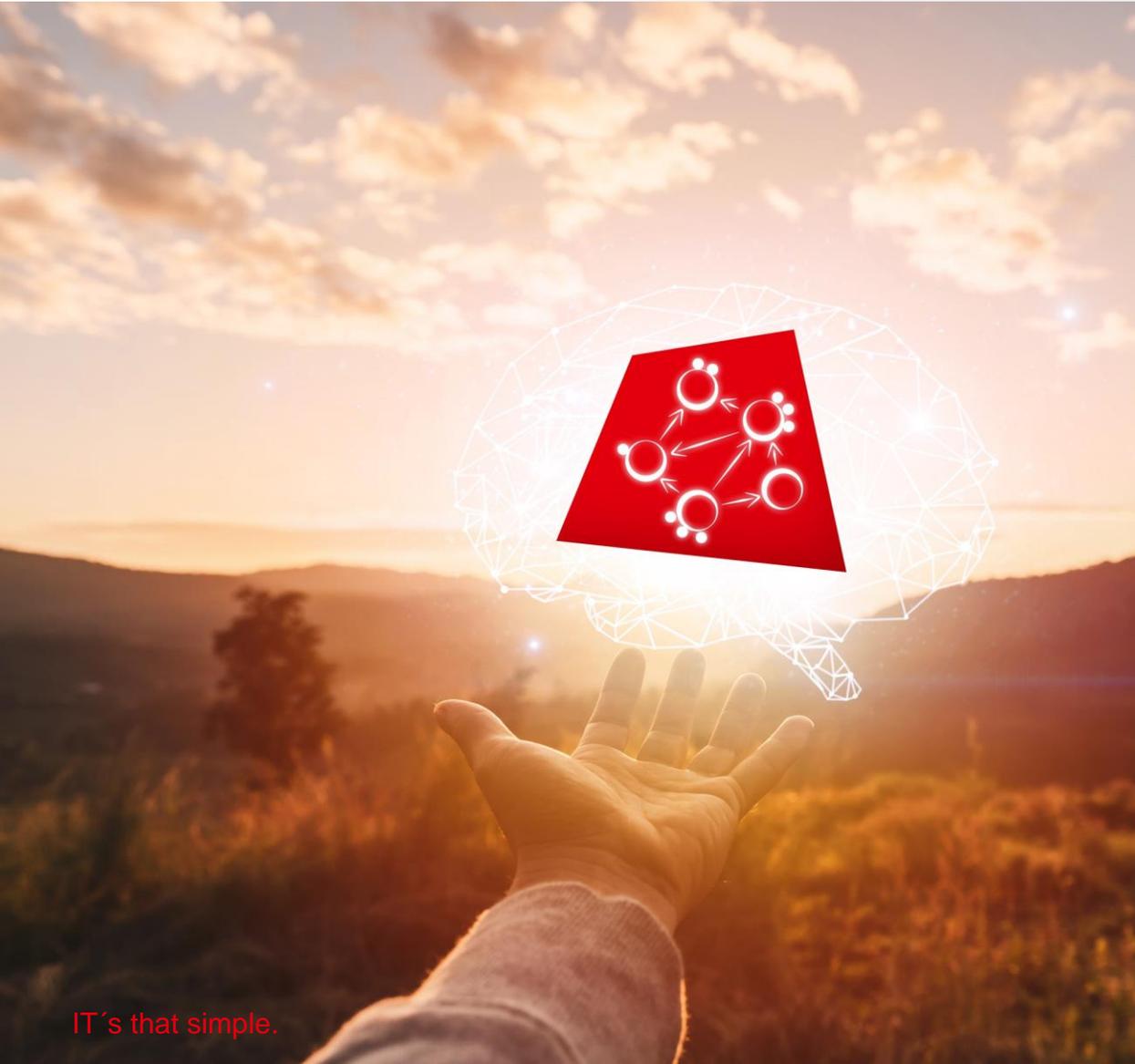


**Cloud Services**

# 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



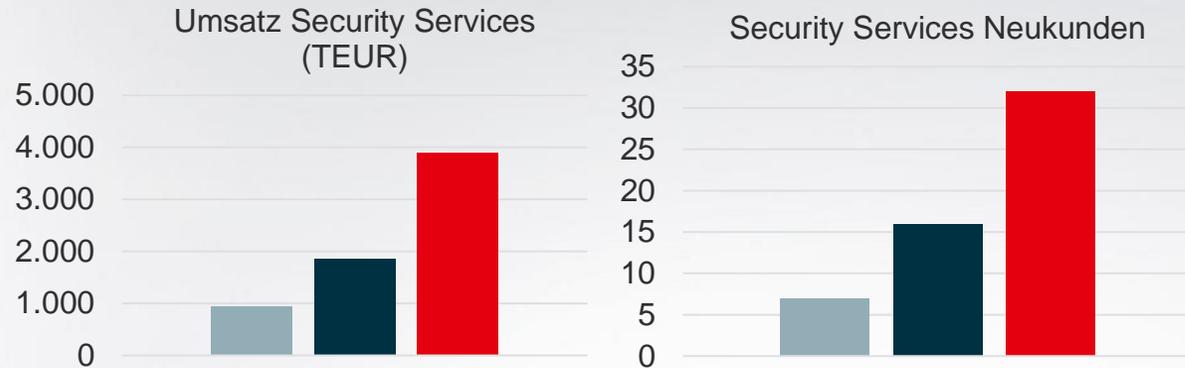
Anforderungsniveau  
NIS-2-Richtlinie verpflichtend  
ab Oktober 2024 für ca.  
30.000 weitere Unternehmen



- 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

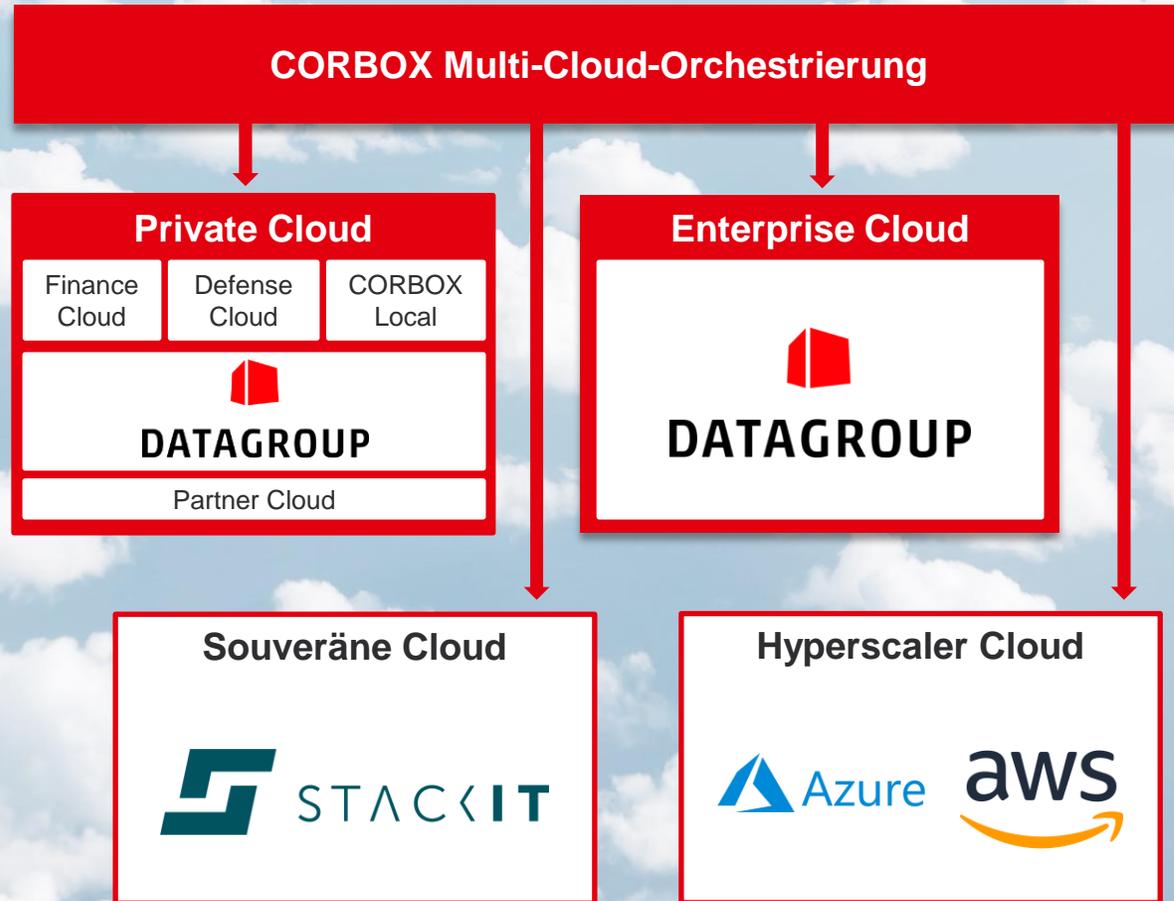


■ GJ 21/22 ■ GJ 22/23 ■ GJ 23/24(fc)

- 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



DATAGROUP

IT's that fundamental.

Erfolgreiche M&A-Aktivitäten  
als weitere Wachstumssäule



# Systematische Vorgehensweise für anorganisches Wachstum

## Profile attraktiver Akquisitionskandidaten



**DATAGROUP**



- 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

# GJ 2023/24: Akquisition der conplus Gruppe

Profil: IT-Dienstleister im KMU-Zielkundenmarkt



**DATAGROUP**



## 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

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

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



**DATAGROUP**



## 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

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



# M&A - Historie

## 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 **Cloudeeter** (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)

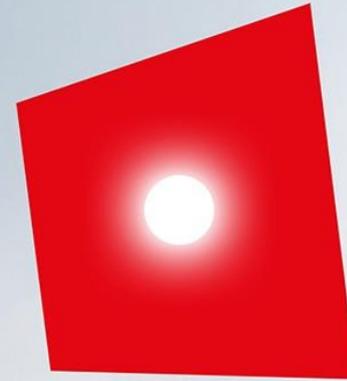
3.206

neue Mitarbeitende  
seit Oktober 2006

MA = Mitarbeiter\*innen



**DATAGROUP**



IT's that visionary.

Ausblick



# Die richtigen Schwerpunkte für eine erfolgreiche Zukunft



**DATAGROUP**



- 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



**DATAGROUP**

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

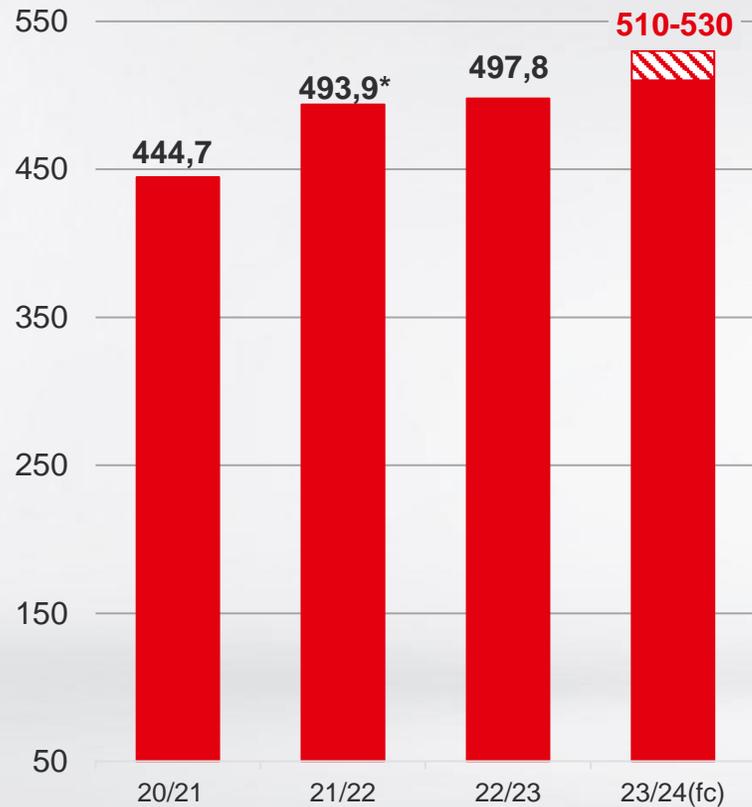
 Ziel: 2-4 Neuakquisitionen pro Jahr

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

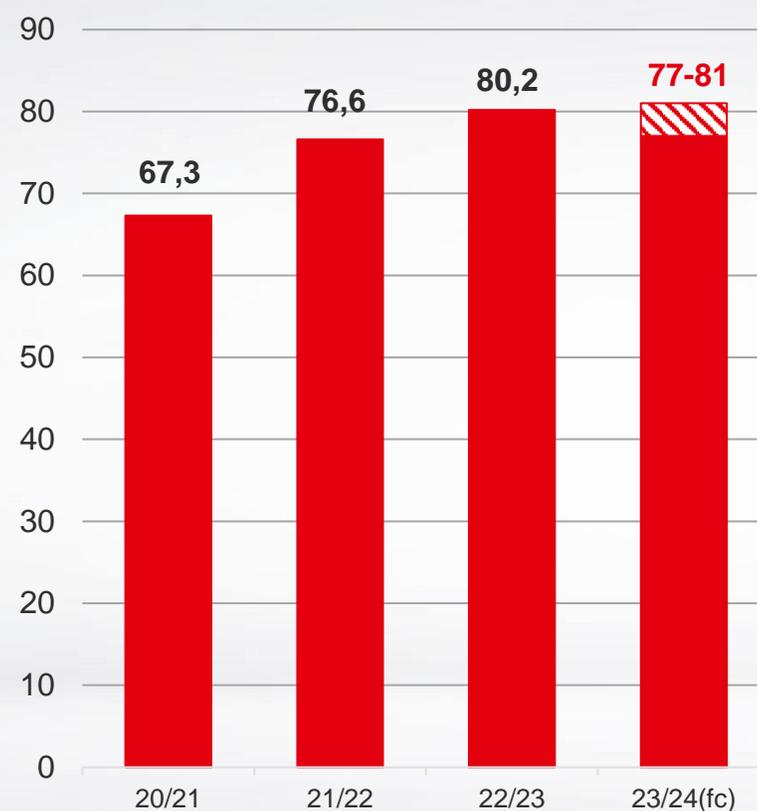


**DATAGROUP**

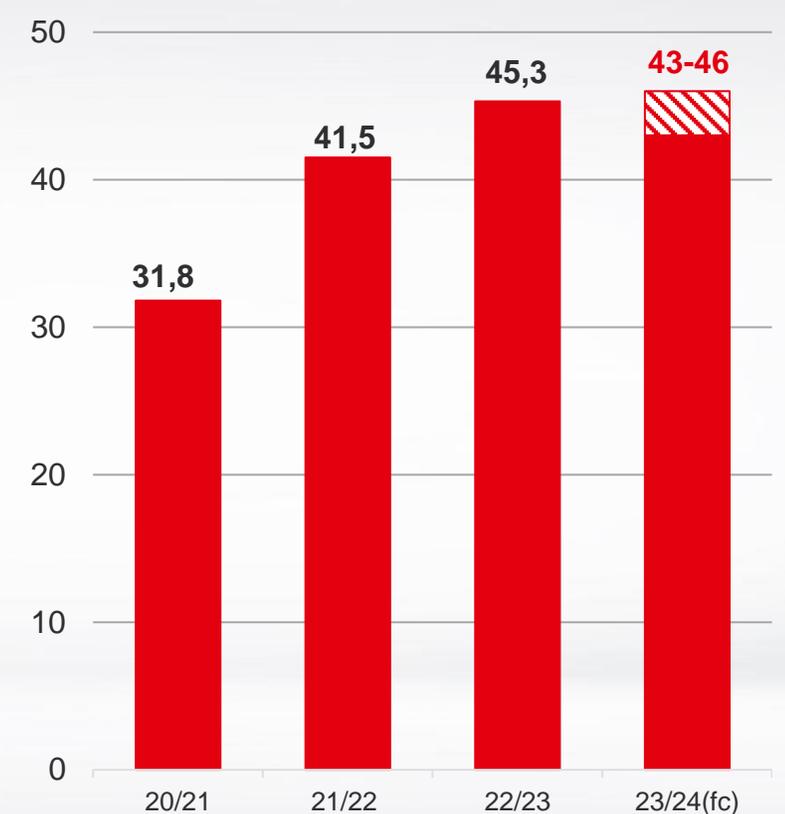
Mio. EUR Umsatz



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"><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 style="list-style-type: none"><li>CAPEX: 15.234 TEUR zum GJ-Ende 22/23 gegenüber 8.810 TEUR zum GJ-Ende 21/22</li><li>50.930 TEUR Earn-Out-Zahlungen und Abfluss für Akquisitionen</li></ul>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-22.525	-6.993	-69,0%	<ul style="list-style-type: none"><li>Auszahlungen für Finance Leases als Leasingnehmer 15.421 TEUR zum Q4 22/23 nach 12.789 zum Q4 21/22</li><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%	



- 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
- 13.08.2024 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](mailto:anke.banaschewski@datagroup.de)

DATAGROUP SE

Wilhelm-Schickard-Straße 7

72124 Pliezhausen, Germany

[datagroup.de](http://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.