



DATAGROUP

DATAGROUP

Investor*innencall, GJ 2023/2024 (vorläufig)

21. November 2024



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**

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



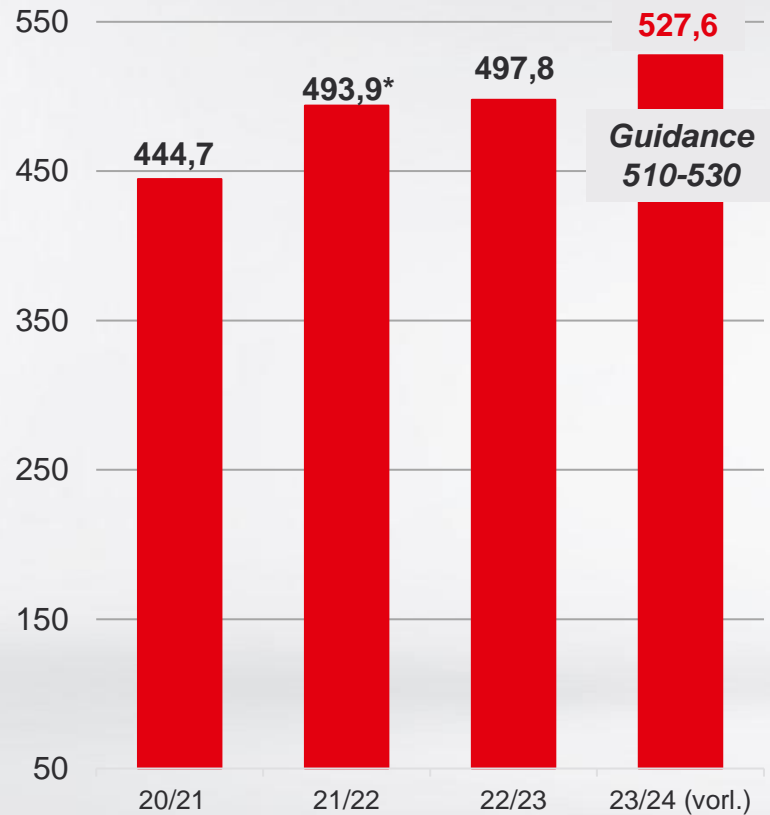
~ 530 Mio. EUR
Umsatz



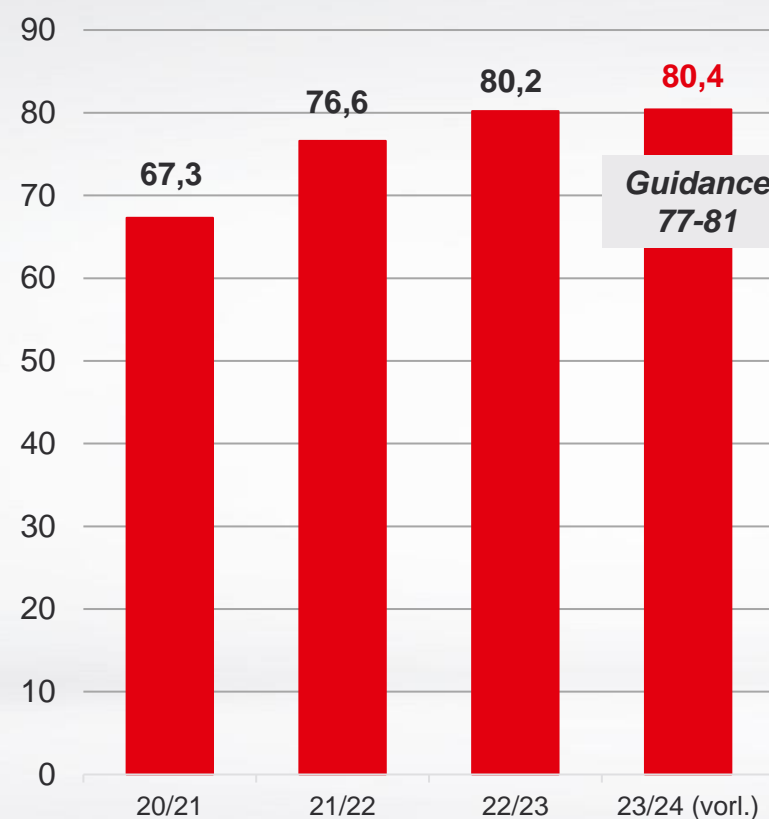
~ 3.500
Mitarbeitende

Wachstum von Umsatz und Ergebnis: Guidance für das Geschäftsjahr 2023/24 am oberen Ende erreicht

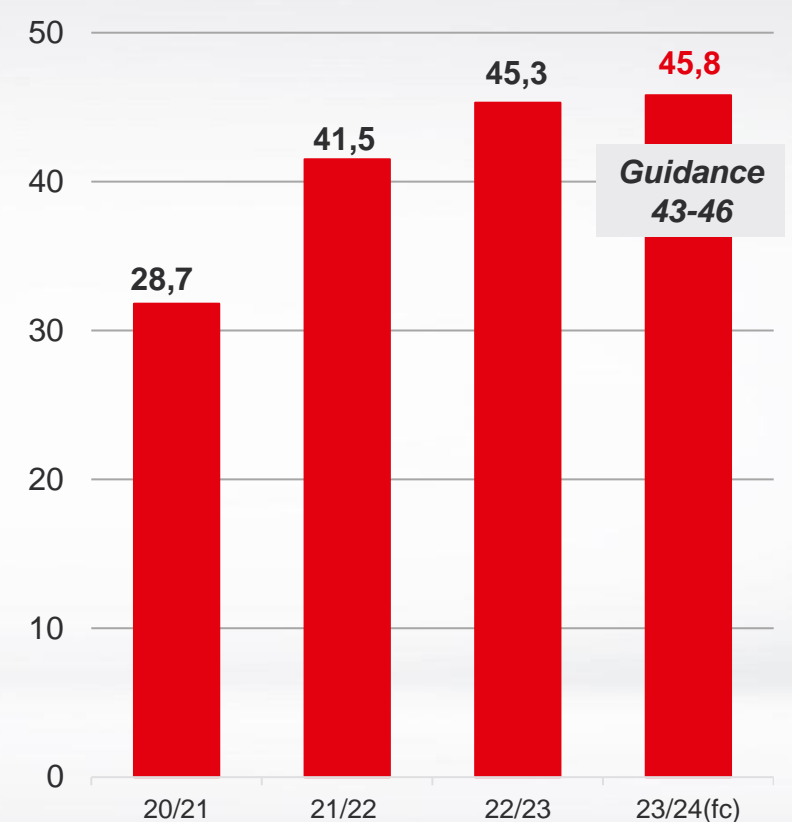
Mio. EUR Umsatz



Mio. EUR EBITDA



Mio. EUR EBIT



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



Highlights GJ 2023/24 (vorl.)

- Anziehende Umsatzdynamik:
 - Umsatzplus von 6,0 % in GJ 2023/24
 - Organisches Wachstum +1,0 %
- Strategischer Fokus auf organisches Wachstum bestätigt:
 - Rekord beim Auftragseingang von 26 Mio. EUR im Neugeschäft sowie 24 Mio. EUR im Cross- und Upselling
 - Sowohl im Gesamtjahr (+1 %) als auch in Q4 2023/24 (+8 %) organisches Wachstum erzielt
- Anziehende Auftragseingänge in den Zukunftsfeldern Cyber Security und Cloud Services und starkes CORBOX-Geschäft



Starke Entwicklung in allen operativen Zielen für das Geschäftsjahr 2023/24



DATAGROUP

100%

Cross- und Upselling:
ca. 24 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. 26 Mio. EUR Umsatz p.a.

Neukunden im CORBOX-Kerngeschäft

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

Verlängerung bestehender CORBOX-Kundenverträge:
75 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



Holzgroßhandel
Cloud & Application Services
5 Jahre, ca. 0,9 Mio. EUR p.a.



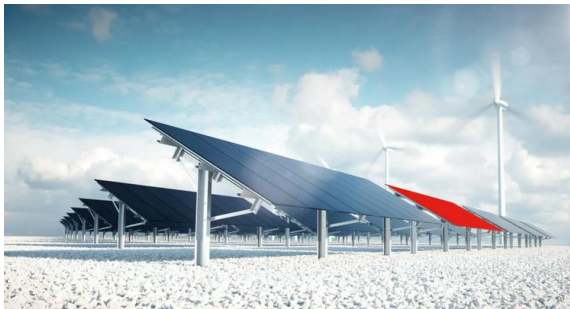
Gesundheitswesen
Workplace Services
4 Jahre, ca. 2,6 Mio. EUR p.a.



Hochschulen
Cyber Security
3 Jahre, ca. 1,4 Mio. EUR p.a.



Herstellung Türen & Fenster
Hybrid Cloud Services
5 Jahre, ca. 0,5 Mio. EUR p.a.



Energiesektor
Multi Cloud Transformation
1 Jahr, ca. 0,4 Mio. EUR p.a.



Banken
SAP Refresh Plattformen
5 Jahre, ca. 1,6 Mio. EUR



Öffentlicher Sektor
Client Services
2 Jahre, ca. 1,1 Mio. EUR p.a.

und viele mehr...

- Kein Klumpenrisiko
- Kein Branchenrisiko
- Kein Marktrisiko

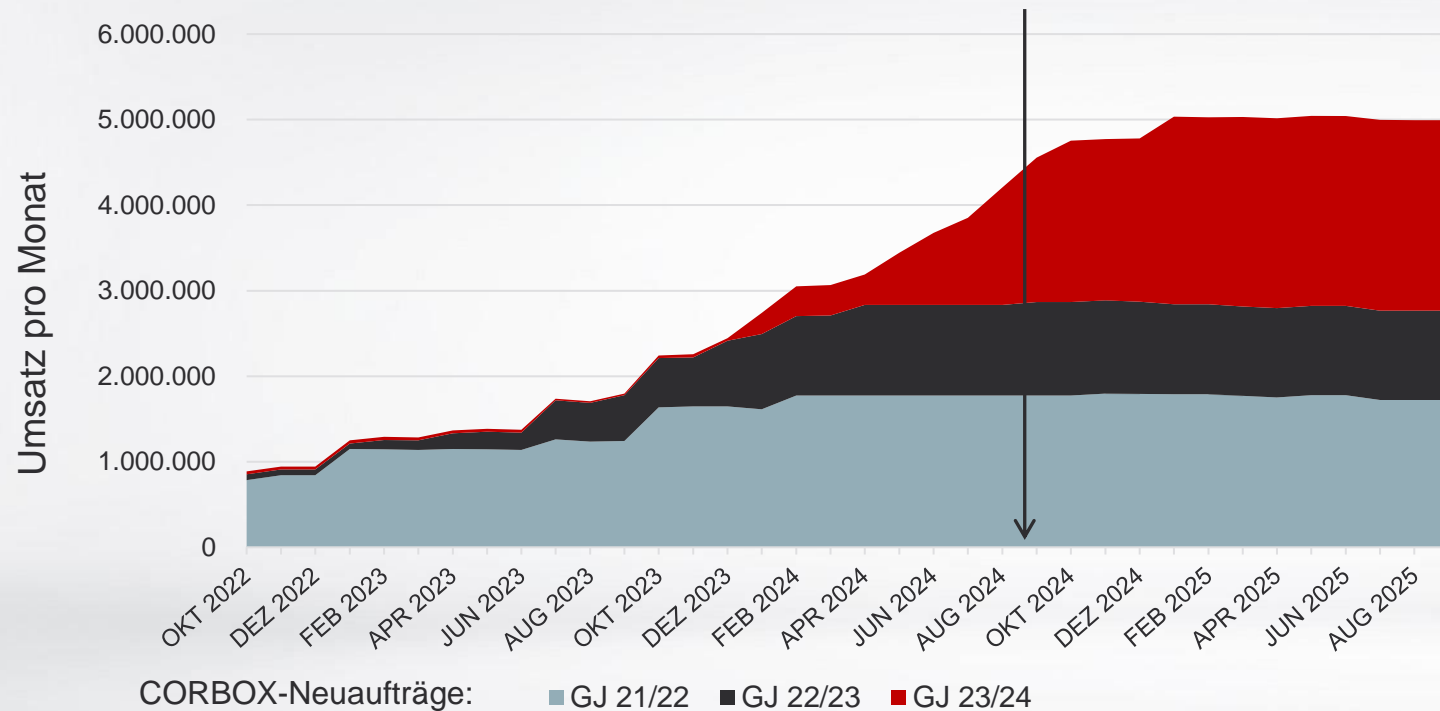
Die CORBOX-Auftragseingänge führen erst nach der Anlaufphase zu nachhaltigem Wachstum im Kerngeschäft



DATAGROUP

Anlauf Betriebsumsatz neue CORBOX-Aufträge

In Mio. EUR



- CORBOX-Neuaufträge haben eine Anlaufphase von ca. 9 Monaten
- Danach 3-5 Jahre Vertragslaufzeit für den Betrieb und im Durchschnitt 3 Verlängerungen
- Weiterer Umsatzaufwuchs durch jüngste Neuaufträge im angelaufenen Geschäftsjahr
- Weiteres CORBOX-Potenzial in der Pipeline

6 Mio. EUR Investitionen in Zukunftstechnologien haben die Grundlage für beschleunigtes Wachstum geschaffen und zahlen sich aus



Künstliche Intelligenz



Cyber Security



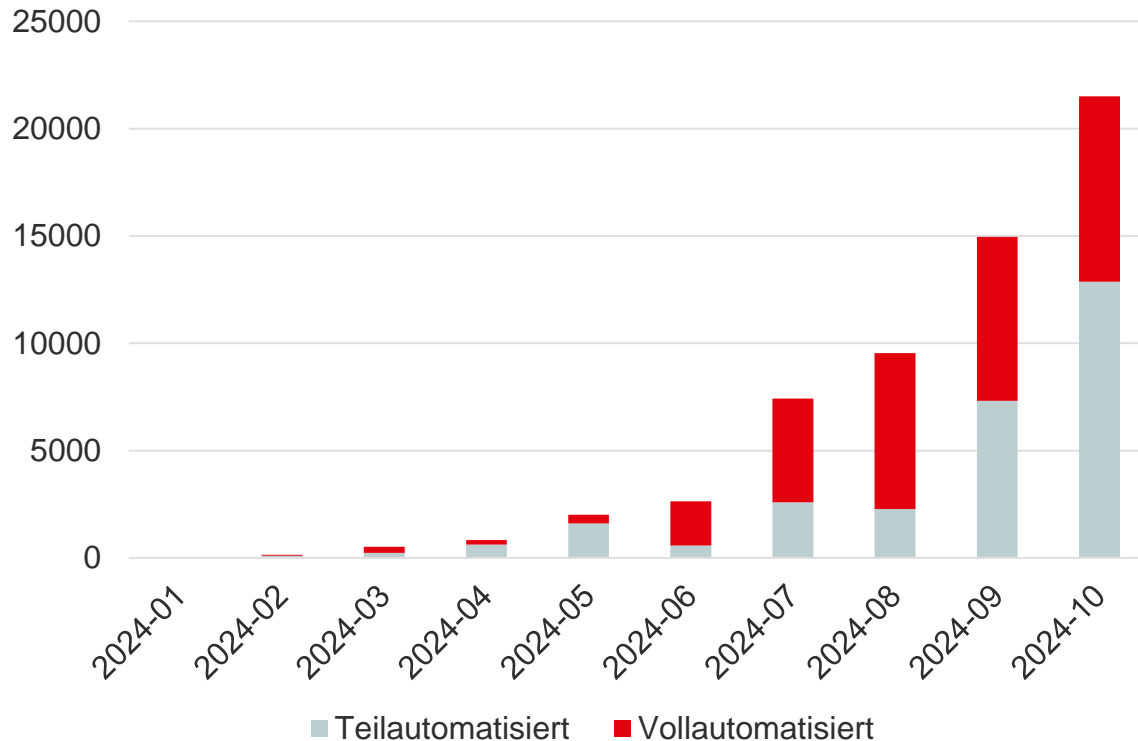
Cloud Services

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



DATAGROUP

Durch HIRO automatisierte Tasks je Monat



- Training der eigenen KI-Technologie HIRO mit eigenen 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 GJ 2023/24

Angaben in TEUR	GJ 22/23	GJ 23/24	Veränderung
Umsatzerlöse	497.796	527.559	6,0%
<i>Dienstleistung und Wartung</i>	405.005	430.819	6,4%
<i>Handel</i>	92.637	96.082	3,7%
Andere aktivierte Eigenleistungen	2.153	6.815	216,5%
Veränderung der aktivierten Vertragskosten	-4.086	-568	-86,1%
Gesamtleistung	495.863	533.806	7,7%
<i>Materialaufwand / Aufwand für bezogene Leistungen</i>	154.670	161.518	4,4%
Rohertrag	341.193	372.289	9,1%
<i>Personalaufwand</i>	243.640	267.710	9,9%
EBITDA	80.228	80.401	0,2%
EBITA	52.977	54.433	2,7%
EBIT	45.318	45.806	1,1%
<i>Finanzergebnis</i>	-4.077	-6.872	68,6%
EBT	41.241	38.934	-5,6%
Periodenüberschuss	28.265	26.108	-7,6%
EPS (in EUR)	3,39	3,13	-7,6%

- Umsatzwachstum auch durch starkes Neukundengeschäft
- Weitere anziehende Umsätze auf Quartalsbasis:
 - Q4 gesamt: +14,7 %
 - Q4 organisch +8 %
- EBIT-Marge bei 8,7 % trotz Zukunftsinvestitionen



Ausgewählte Bilanzkennzahlen zum 30.09.2024

Angaben in TEUR	30.09.23	30.09.24	Veränderung
Geschäfts- und Firmenwert	157.025	182.412	16,2%
Langfristige Verbindlichkeiten	150.222	229.409	52,7%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	65.903	144.313	119,0%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	33.414	30.596	-8,4%
<i>davon Pensionsrückstellungen</i>	34.317	39.023	13,7%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	167.631	154.136	-8,1%
<i>davon Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten</i>	33.748	1.246	-96,3%
<i>davon Leasingverbindlichkeiten</i>	18.565	15.208	-18,1%
Zahlungsmittel	21.879	36.586	67,2%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	57.010	74.465	30,6%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.069	21.864	67,3%
Nettofinanzverschuldung	112.574	139.107	23,6%
Eigenkapitalquote (in %)	31,7	28,6	
Bilanzsumme	465.287	537.375	15,5%

- Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwerts durch Akquisitionen im GJ 23/24
- Erhöhung der Bankdarlehen um 45.908 TEUR
- Finanzverbindlichkeiten steigen durch Neuerwerbe
- Nettofinanzverschuldung zu EBITDA = 1,7



Cash Flow GJ 2023/24

Angaben in TEUR	GJ 22/23	GJ 23/24	Veränderung	Anmerkungen
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	46.664	58.894	26,2%	<ul style="list-style-type: none">Operativer Cashflow entwickelt sich solide
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-64.834	-53.074	-18,1%	<ul style="list-style-type: none">CAPEX: 20.572 TEUR in GJ 23/24 nach 15.234 TEUR in GJ 22/23Abfluss von 27.300 TEUR für die Unternehmenserwerbe CONPLUS, iT TOTAL und ISCLeistung von Earn Out- und ähnlichen Zahlungen über 8.142 TEUR
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-6.993	8.887	-227,1%	<ul style="list-style-type: none">Zufluss aus der Aufnahme von Bankdarlehen über 80.140 TEURTilgung von Bankdarlehen in Höhe von 34.375 TEUR
Liquide Mittel zum 30.09.	21.879	36.586	67,2%	



DATAGROUP



Maßnahmenpaket zur
Steigerung des
Shareholder Value

52 Wochen	
Hoch	Tief
48,00	31
95,99	7

Tages H/T	Uhr
47,15	29.7.
90,69	Uhr
52,70	
50	

Vortag
6595,28
6592,9
9255
4712

Dax
6600
6400
6200
6000
5800
29.7.
22:11 Uhr
Dax
L-Dax 3481
MDax 4985
SDax 5840
TecDax 4443
8109

Umfangreiches Maßnahmenpaket zur Steigerung des Shareholder Value

Überblick



- Abspaltung der Digitalisierungstochter Almato AG mit ihren Tochtergesellschaften in Prüfung, um klarere Positionierung beider Unternehmen – Almato und DATAGROUP – und strategische Fokussierung auf weiteres organisches Wachstum zu ermöglichen
- Abspaltung im Verhältnis 1:1 und Börsenlisting der neuen Almato-Aktie geplant
- Aktienrückkauf von bis zu 9,79 % des Grundkapitals zu einem Angebotspreis von 42,13 EUR je Aktie
- Dividende soll zu Gunsten der beiden ersten Schritte (Abspaltung und Aktienrückkauf) ausgesetzt werden
- Segmentwechsel in den m:access der Münchner Börse bei vollem Beibehalt des bisherigen Transparenzniveaus



Motivation zur Prüfung einer Abspaltung der Almato



- Almato ist im Bereich der Digitalisierung von Geschäftsprozessen sowie in der Softwareentwicklung für Unternehmen und öffentliche Institutionen tätig
- Almato plant, mit Bardioc ein neues, international angelegtes Geschäftsfeld zu entwickeln und auszubauen
- Bardioc ist eine semantische Datenplattform, die als Software-as-a-Service (SaaS) angeboten wird. Sie ermöglicht die Implementierung von KI-Anwendungen, hochkomplexe Datenanalysen für datengetriebene Geschäftsmodelle und die Automatisierung von Prozessen
- Um das Potential von Bardioc voll auszuschöpfen, sind Rahmenbedingungen notwendig, die stark abweichend zu DATAGROUP und unserem Kerngeschäft CORBOX sind
- Deshalb soll Almato (mit ihren Tochtergesellschaften) als eigenständiges Unternehmen am Markt positioniert werden

Wachstum mit CORBOX und die Geschäftsentwicklung von Bardioc benötigen unterschiedliche Rahmenparameter



DATAGROUP

1. Unterschiedliche Bewertungsmultiplikatoren für IT-Services vs. Software-Unternehmen
2. Unterschiedliche Geschäftsmodelle und Wachstumsprofile
3. Unterschiedliche Zielkundensegmente
4. Unterschiedliche geografische Märkte
5. Fokussierung auf die jeweiligen Kernkompetenzen
6. Besserer Zugang zu Kapital für Almato
7. Unterschiedliche Kundenanforderungen und Vertriebsstrategien
8. Unterschiedliche und einzeln besser bewertbare Risikoprofile
9. Potenzielle M&A und Wachstumsstrategien können getrennt fokussierter verfolgt werden
10. Attraktivität für Fachkräfte und Führungskräfte

Finanzkalender 2024/2025



DATAGROUP



- 25.-27.11.2024 Eigenkapitalforum 2024, Frankfurt/Main
- 02.12.2024 Berenberg European Conference, Pennyhill (UK)
- 16.01.2025 Testierte Zahlen 2023/2024 / Geschäftsbericht 2023/2024
- 20.02.2025 Veröffentlichung der Q1-Zahlen für das Geschäftsjahr 2024/2025
- 18.03.2025 Hauptversammlung
- 22.05.2025 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

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.