



Unternehmenspräsentation der
3U HOLDING AG

Frankfurt, 28. Juni 2018



Unsere heutige Agenda

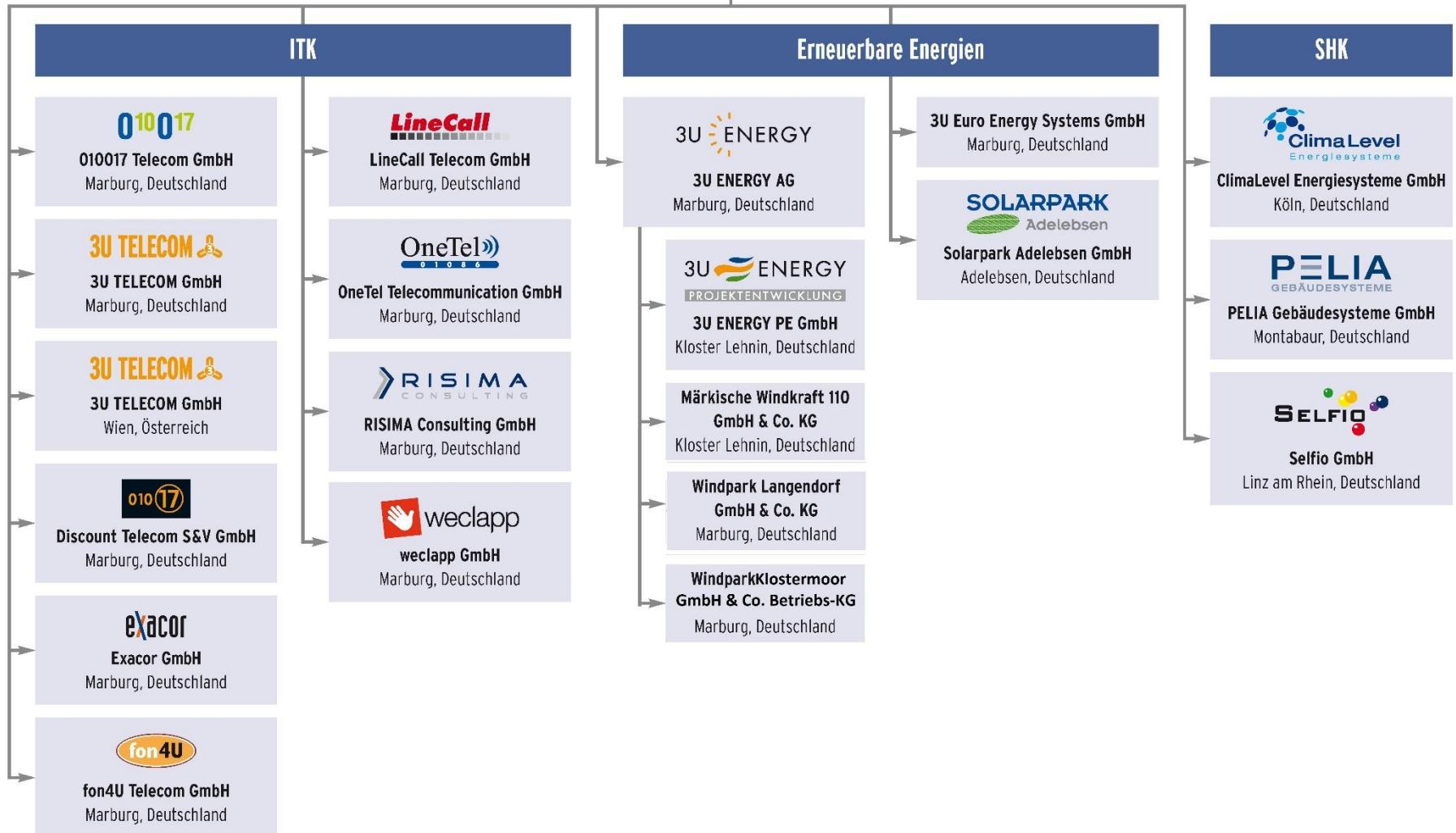
1. 3U HOLDING: Eine etwas andere Management- und Beteiligungsgesellschaft
2. 3U HOLDING in Zahlen
3. Erfolgreich aktiv in drei Megatrends



3U HOLDING:
Eine etwas andere Management-
und Beteiligungsgesellschaft

3U HOLDING AG

Marburg, Deutschland, Vorstand: C. Hellrung, A. Odenbreit, M. Schmidt



Segment ITK

Informations- und
Telekommunikationstechnik



- Telefonie
- DCS
- **Cloud Computing**
- Software-Lizenzhandel

Segment Erneuerbare Energien



- **Projekt-Entwicklung**
- **Projekt- An- und -Verkauf**
- **Stromerzeugung**

Segment SHK

Sanitär-, Heizungs-,
Klimatechnik



- **Onlinehandel**
- Produktion
- Logistik
- Planung
- Montage

➤ **Strategie ITK:**

- Zunehmende Fokussierung auf Cloud Computing **mit der weclapp**
- Dynamische Entwicklung durch organisches und anorganisches Wachstum
- Anhaltende Profitabilität im schrumpfenden Voice-Bereich



➤ **Strategie Erneuerbare Energien:**

- Erfolgreicher Projektmanager (vor allem im Bereich Windenergie) **mit der 3U ENERGY PE**

➤ **Strategie SHK:**

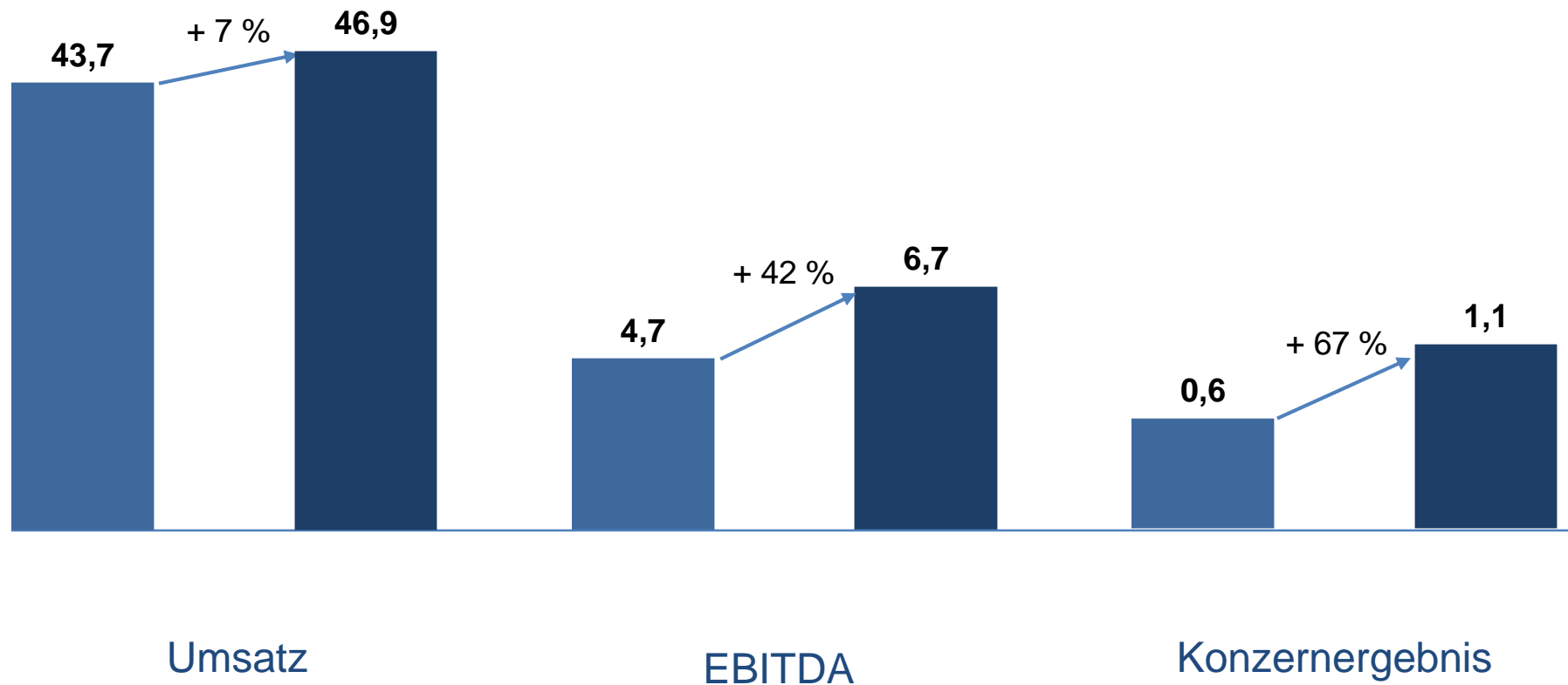
- Ausbau der bestehenden Geschäftsfelder, vor allem auch der Onlinehandels-Aktivitäten zu einer der führenden und profitablen Handelsplattformen für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik **mit der Selfio**, durch internes und auch externes Wachstum
- Verbesserung der Profitabilität



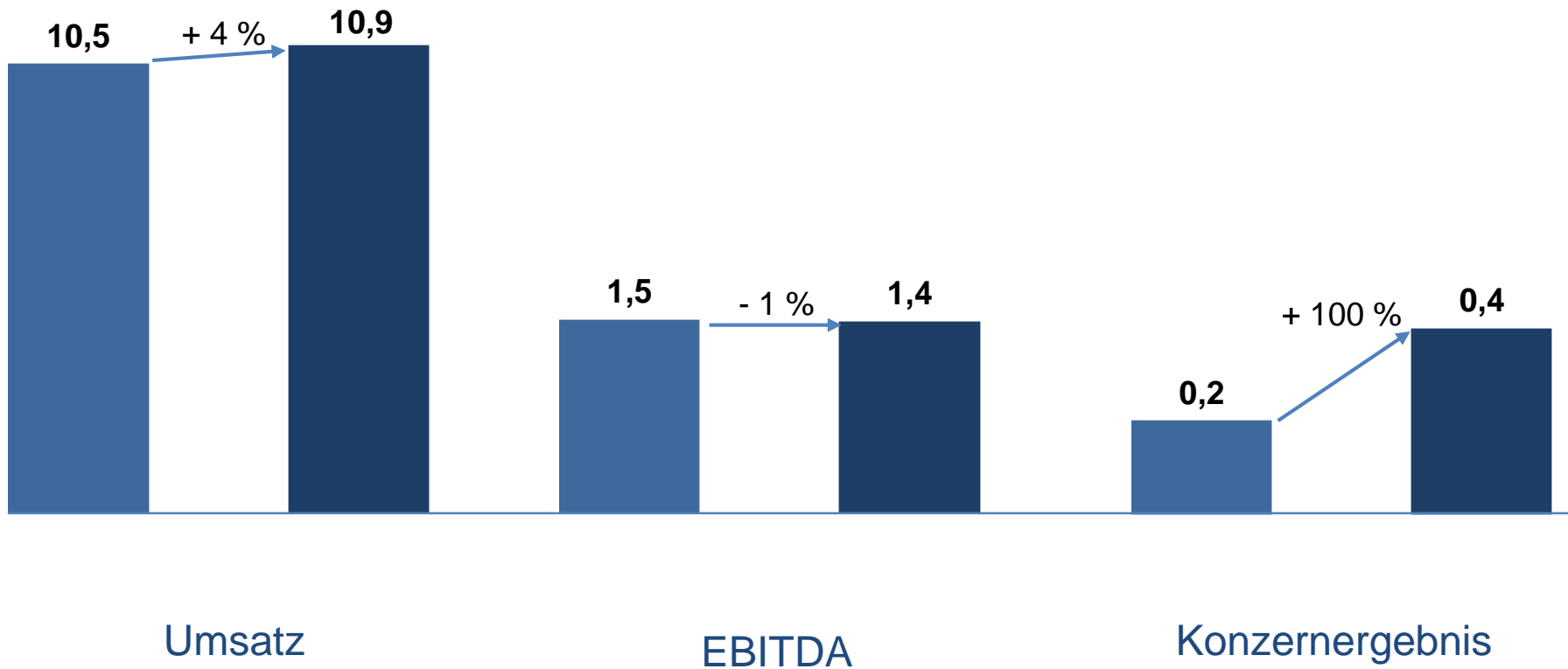


3U HOLDING in Zahlen

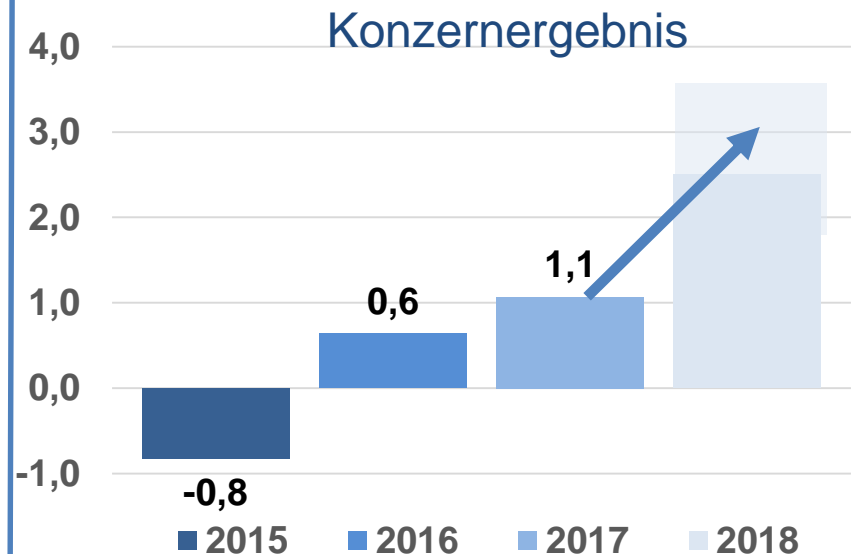
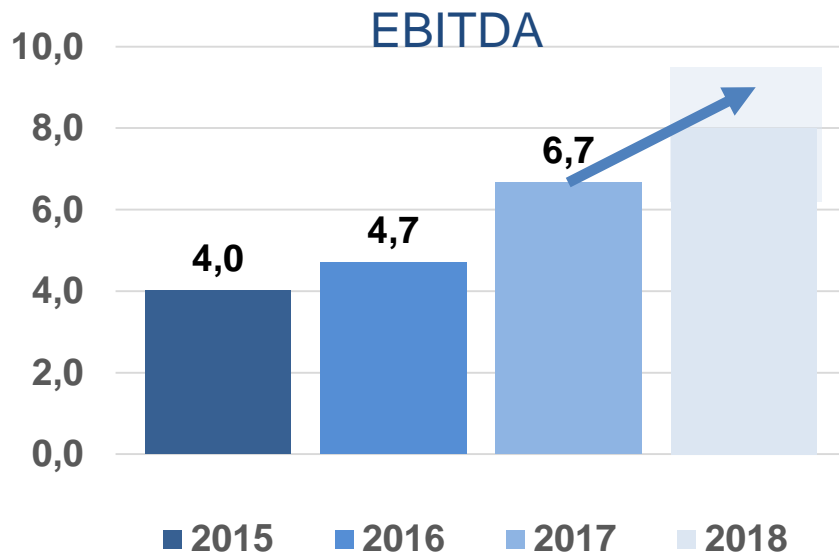
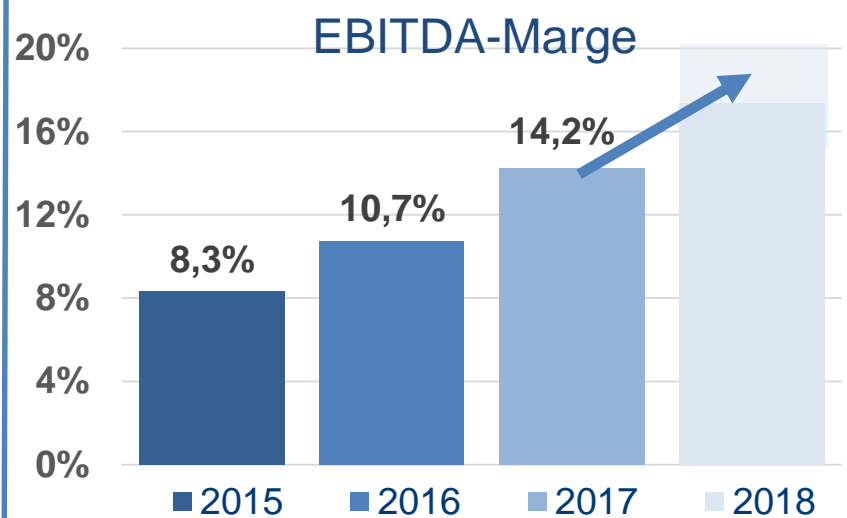
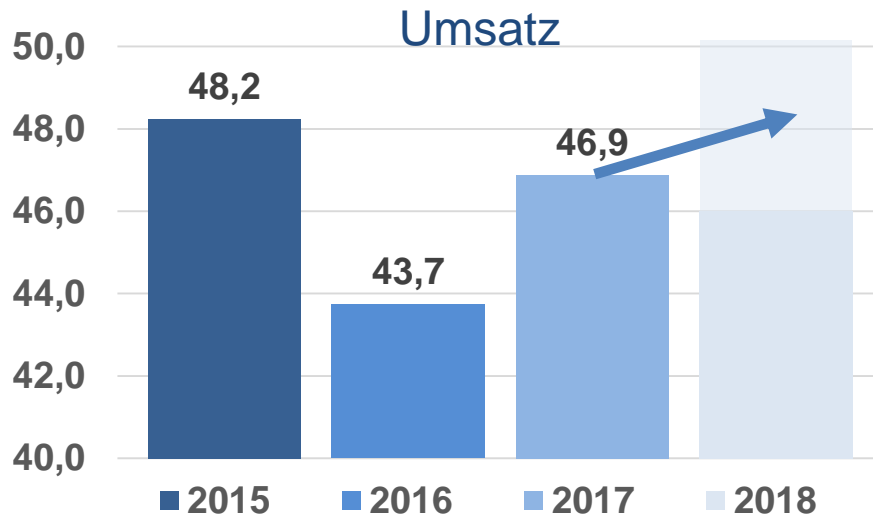
Entwicklung in EUR Mio.: 2016 vs. 2017



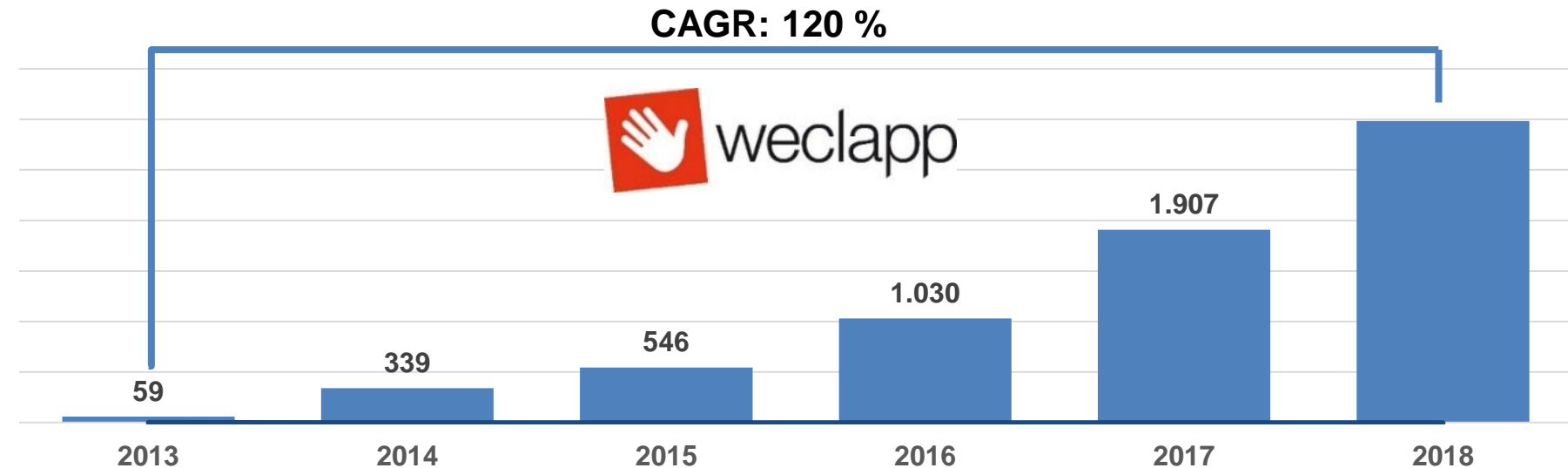
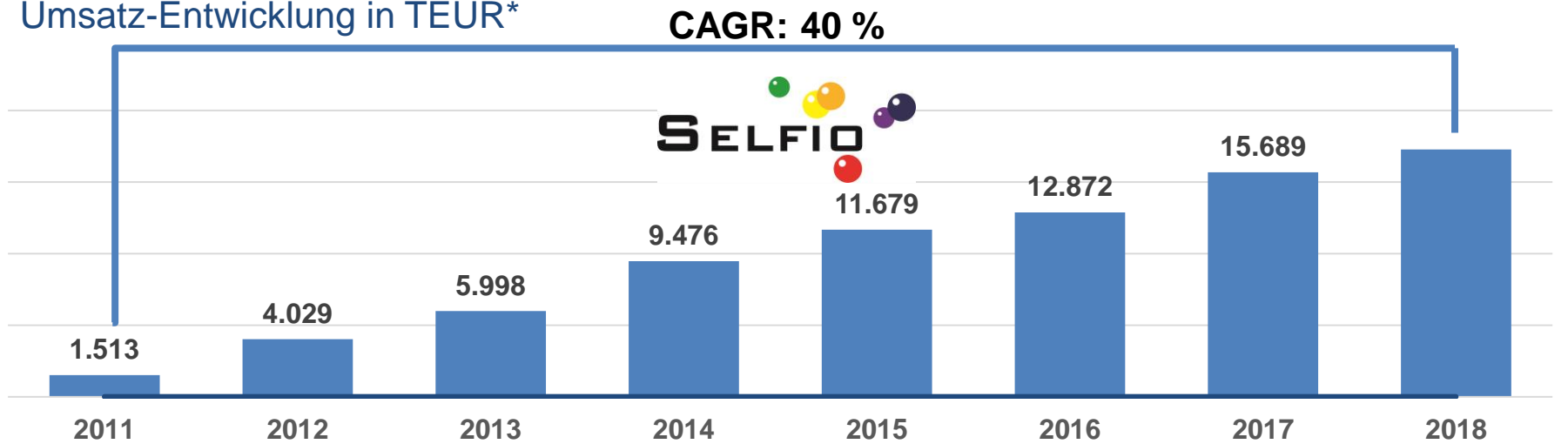
Entwicklung in EUR Mio.: Q1/2017 vs. Q1/2018



Entwicklung in EUR Mio.: 2015 – 2018(e)



Umsatz-Entwicklung in TEUR*



*2018: Prognose

in EUR Mio.	31.12.2016	31.12.2017	31.03.2018
Bilanzsumme	95,8	81,2	80,2
Vorräte	14,8	5,9	6,3
Liquide Mittel	11,7	11,3	10,0
Eigenkapital	39,2	40,0	40,0
Eigenkapitalquote	40,9 %	49,2 %	50,3 %
Verschuldungsgrad (Fremdkapital/Eigenkapital)	144,6 %	103,3 %	98,8 %
Operativer Cashflow	- 1,7	6,6	0,2
Free Cashflow	- 12,3	5,5	-0,3



Erfolgreich aktiv in drei Megatrends

#1 Cloud ERP, WaWi & CRM Software

weclapp

- Dashboard
- Mein WeClapp
- Organizer
- CRM
 - Kontakte
 - Interessenten
 - Kunden
 - Wettbewerber
 - Chancen
 - Kampagnen
- Projekte
- Auftragsverwaltung
- Artikelverwaltung
- Finanzbuchhaltung
- Einkauf
- Helpdesk
- Verträge
- Berichtswesen

Nach Dingen suchen...

Neu ▾
 26

Home → Auftragsverwaltung → Klaus Schwarz GmbH → Aufträge

Auftrag 1003

Kunde 1001: Klaus Schwarz GmbH · Wert: 70,00€ ·

Übersicht < >
Workflow ▾ Neu ▾

Übersicht
Positionen
Aufträge
Lieferungen
Rechnungen
Weitere (12) ▾

Übersicht

▼ Informationen

< Auftragsinformationen >

AUFTRAGSWERT & KOSTEN

3.800,00 €

KOSTEN

10.000,00 €

AUFTRAGSWERT

20%

SPANNE IN %

6.200,00 €

SPANNE

VERLAUF

Auftrag	120,00€
15.12.14	Wird erfasst
Angebot	100,00 €
15.12.14	offen
Ticket	20.010,00 €
15.12.14	Wird erfasst
Angebot	100,00 €
15.12.14	Wird erfasst

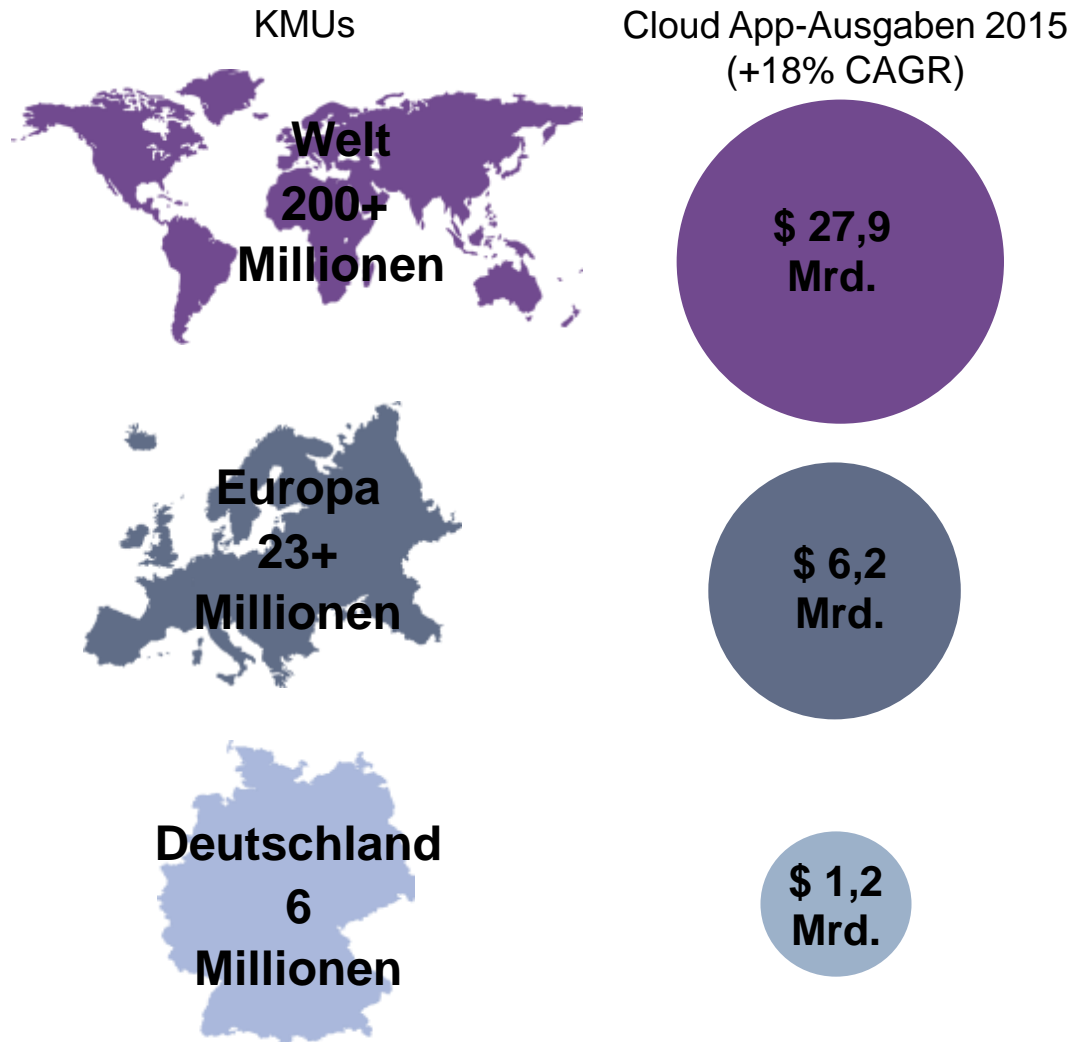
STATISTIKEN

Angebotswert	15
Ungebuchte Rechnungen	7
Gebuchte Rechnungen	8
Ungebuchte Gutschriften	7
Gebuchte Gutschriften	7

▼ Kunde

14

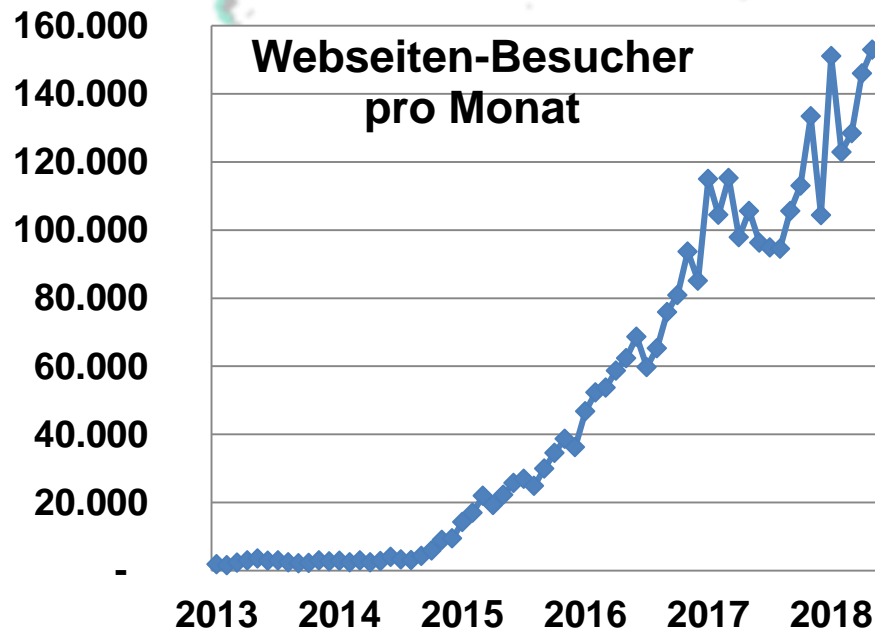
Marktpotential



- Cloud Computing als Megatrend: Wachstum in Deutschland + 25 % p. a.
- Überdurchschnittliches Potenzial bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen
- Trend von On-Premises-Lösungen hin zu Cloud-Lösungen im CRM- und ERP-Bereich
- Aktuell noch stark fragmentierter Markt mit einer Reihe von Anbietern



- Umsatzsteigerung von über 100 % p. a. in den letzten 3 Jahren
- Aktuell: Mehr als 2.500 Unternehmens-Kunden und täglich mehr als 10.000 aktive Nutzer



➤ Mittel- bis Langfristziele:

- Schneller wachsen als der Markt: CAGR > + 100 % (organisch und durch Akquisitionen)
- Zunehmender Fokus auf größere Kunden
- weclapp soll einer der führenden Cloud-CRM- und -ERP-Anbieter Deutschlands (Europas und weltweit) werden

- weclapp gewinnt nach 2016 erneut den Titel „ERP-System des Jahres“
- weclapp wurde in diesem Jahr ausgezeichnet für:
 - Kundenkommunikation
 - Konkreter Kundennutzen
 - Technologie & Integrationsumfang



Prof. Dr. Gronau
Uni Potsdam

Ertan Oezdil
CEO weclapp



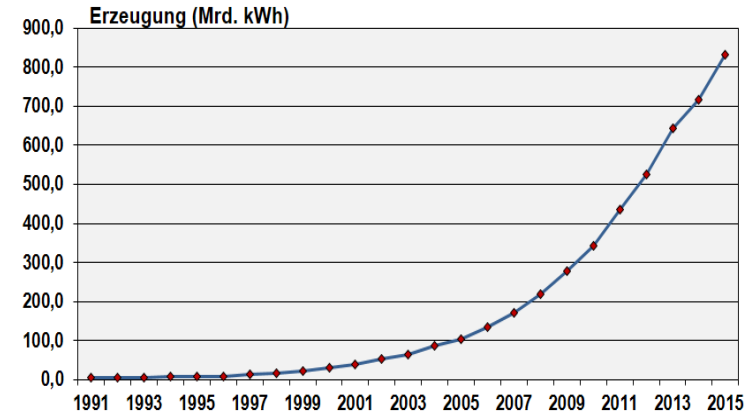
➤ **Strategie:** Erfolgreicher Projektmanager im Bereich Windenergie

- Cashflow-Generierung durch Erträge aus Stromerzeugung
- Der 3U Konzern engagiert sich hinsichtlich Projektentwicklung, Projektrealisierung und Betriebsführung primär im Bereich Windenergie an Land
- 3U Konzern als Käufer und Verkäufer schon errichteter Solar- und Windparks
- Anorganischer Ausbau des 3U-Projektportfolios auf 100 MW angestrebt
- Kontinuierliche Erträge aus Stromerzeugung
- Erzeugungskapazität liegt derzeit bei rund 45 MW
- Erzeugte Energie:
65.062 MWh (2017) vs. 44.314 MWh (2016);
entspricht Anstieg von 47 %



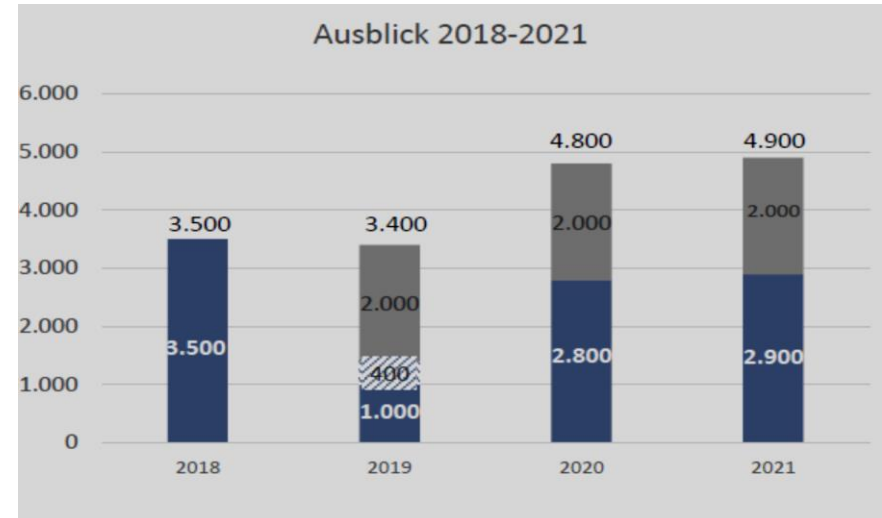
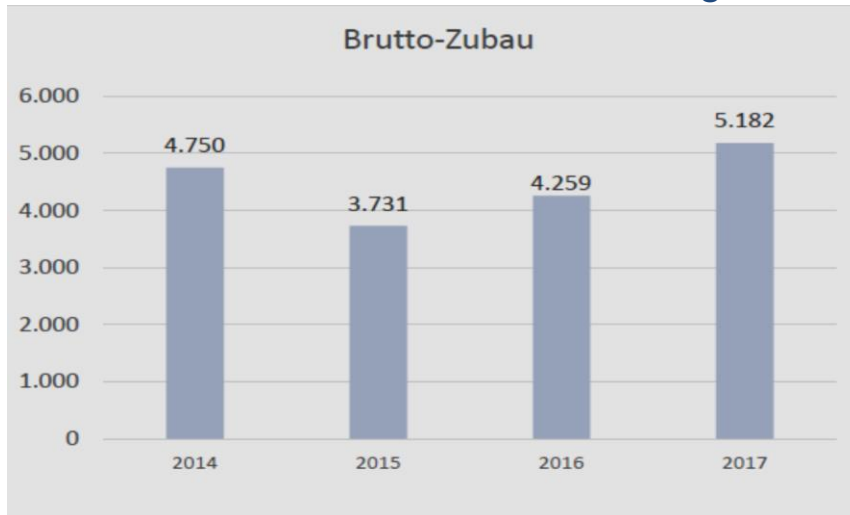
- Zwischen 2004 und 2017: Weltweit installierte Windenergieleistung verzehnfacht
- Seit 2013 verliert fossile und nukleare Stromerzeugung zunehmend an Bedeutung
- Aktuelles EEG setzt auf marktwirtschaftliche Prinzipien
- Zukünftiges zusätzliches Wachstumspotenzial durch geplanten Atomausstieg und möglichen, zur Erreichung der gesteckten Klimaziele notwendigen Kohleausstieg

Weltweite Windstromerzeugung



Quelle: IWR

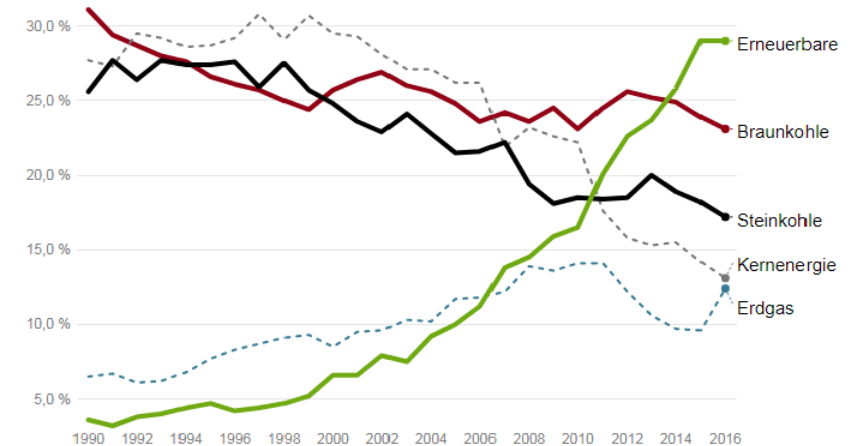
Status und Ausblick Windenergie an Land 2014 bis 2021 in MW in Deutschland



Quelle: Bundesverband WindEnergie

- Windenergie ist heute schon konkurrenzfähig, in Deutschland werden zukünftig Anlagen zu Stromgestehungskosten von 3,8 Cent pro kWh realisiert
- Zahlreiche Marktstudien gehen zukünftig von deutlich steigenden Stromgestehungskosten hinsichtlich der fossilen Kraftwerke und der Erdgas-Kraftwerke (GuD-Kraftwerke) aus, aufgrund des CO₂-Ausstoßes und der niedrigeren Vollaststunden, resultierend aus dem steigenden Anteil von Wind- und Solarstrom
- Die Stromgestehungskosten der Erneuerbaren Energien werden in den nächsten Jahren und Jahrzehnten weiter sinken

Anteil Energieträger an der Bruttostromerzeugung in Deutschland



(Angaben in Prozent)

Quelle: AG Energiebilanzen e.V.

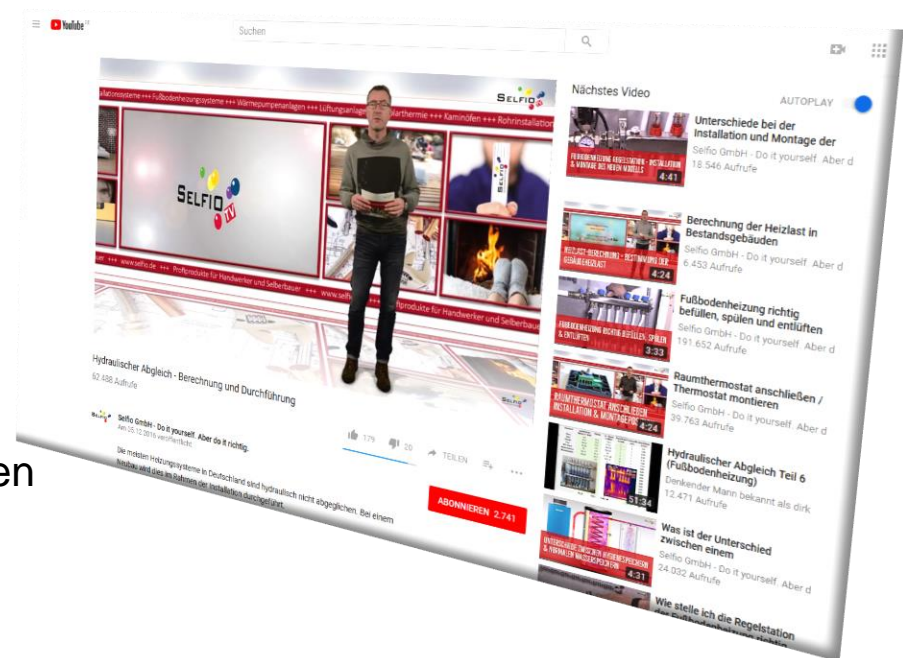
Quelle: n-tv.de, mmo/DJ/dpa



Mindest-Stromgestehungskosten aus heutiger Sicht

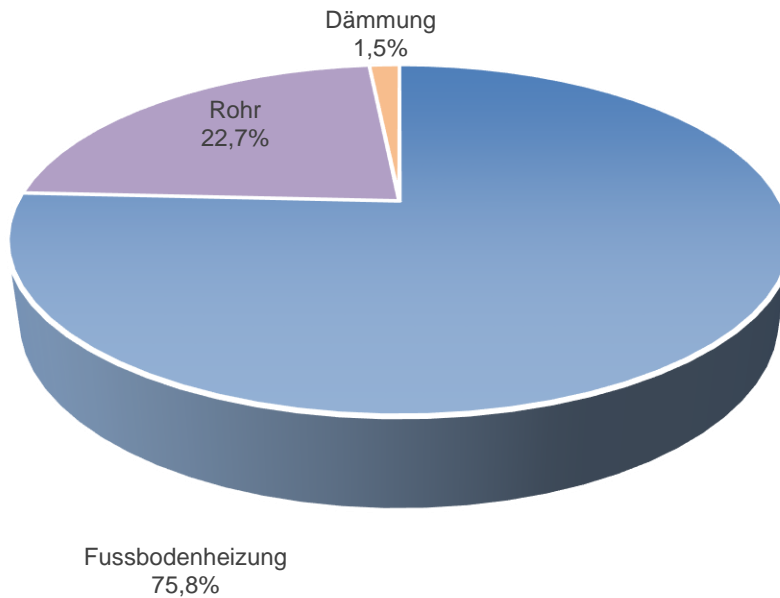
Windenergie (onshore)	Windenergie (offshore)	Photovoltaik	Bioenergie	Erdgas (GuD)	Steinkohle	Braunkohle
4 ct/kWh	10 ct/kWh	6 ct/kWh	13 ct/kWh	7 ct/kWh	7 ct/kWh	4 ct/kWh

- Selfio ist ein in 2011 gegründeter Onlinehändler (www.selfio.de) mit Profiprodukten für Heimwerker und Selberbauer, darunter bekannte Marken wie Buderus, Wilo, Grundfos, Biral, Junkers, Viessmann, Wolf etc.
- Ca. 200.000 Kunden, ca. 6.000 Kunden kommen zur Zeit jeden Monat dazu
- Über 3.000.000 Video-Klicks bei SelfioTV auf unserem YouTube-Kanal – über 70 Videos mit Montage-Anleitungen und Tipps – über 2.700 YouTube-Abonnenten
- 120.000–140.000 monatliche Besucher auf der Website
- 90 % Endkunden, 10 % gewerbliche Kunden

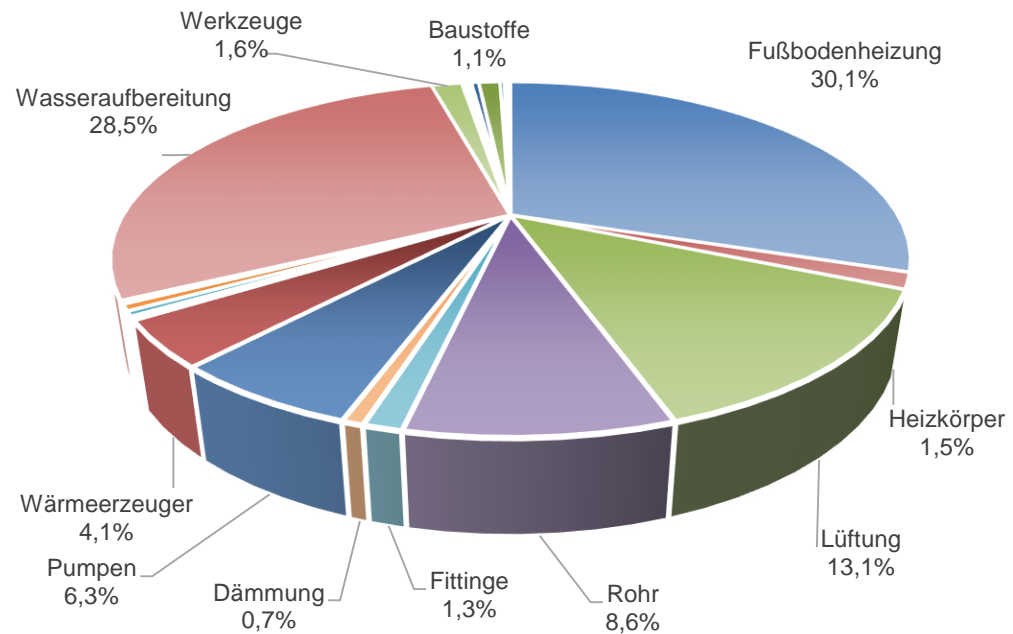


Durch eine ausgeprägte Risikodiversifizierung im Produkt-Portfolio ist eine Abhängigkeit vom Ursprungs-Produktsegment „Fußbodenheizungen“ nicht mehr gegeben

Umsatzverteilung 2011 in %



Umsatzverteilung 2018 in %



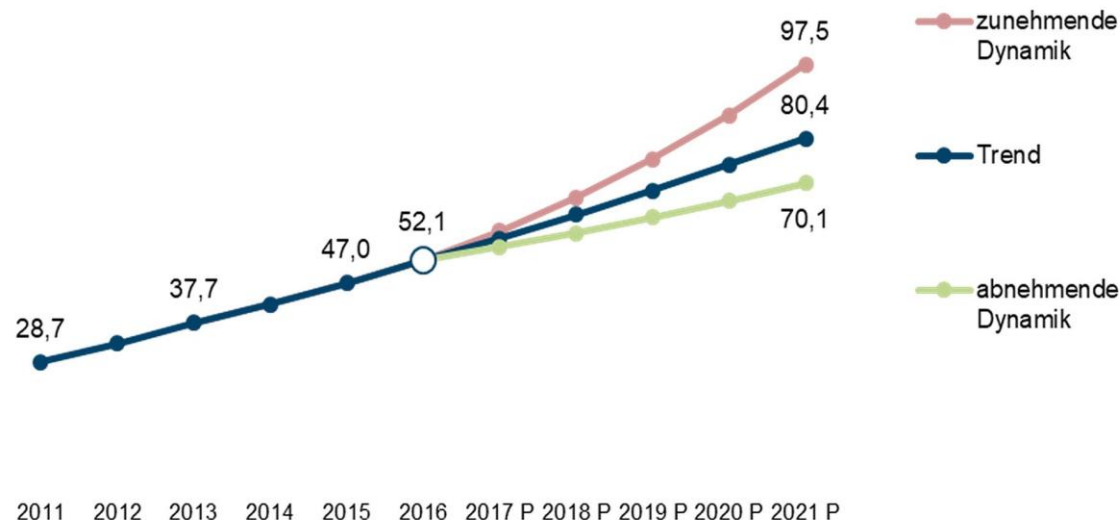
➤ Strategie:

- Ausbau der bestehenden Geschäftsfelder, vor allem der Onlinehandels-Aktivitäten zu einer führenden und profitablen Handelsplattform für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik durch internes und externes Wachstum
- Verbesserung der Profitabilität



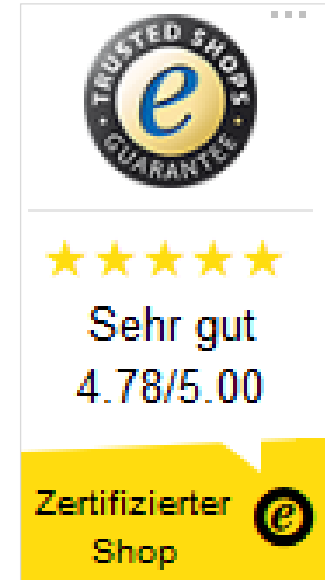
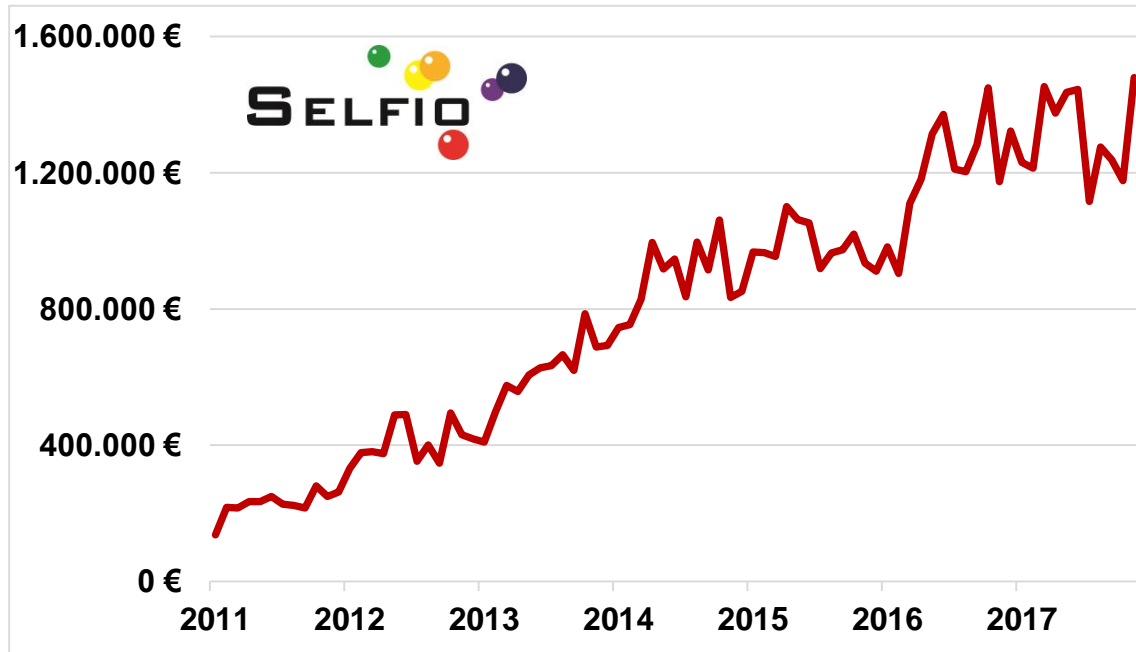
Onlineumsatz in Mrd. Euro

Prognose 2017 bis 2021 in 3 Varianten



- E-Commerce-Nachfrage im SHK-Bereich steigt überdurchschnittlich um über 14 % p. a. bis 2030
- Nachfrageverschiebung bei SHK Richtung Onlinehandel hat erst begonnen
- 3U in einer aktiven Rolle bei der Konsolidierung des Marktes

Monatliche Umsatzentwicklung 2011 - heute



- Dynamisches Umsatzwachstum seit 2011 von TEUR 80 auf heute knapp TEUR 1.500 p. M.
- Professionalisierung, Sortimentsausweitung sowie Ansprache weiterer Kundensegmente
- Profitabilität trotz Wachstumsfokus jederzeit gegeben

➤ Mittel- bis Langfristziele:

- Top 100 der umsatzstärksten Onlineshops Deutschlands in den nächsten 2-4 Jahren
- Umsatzziel > EUR 50 Mio. und Verbesserung der Profitabilität durch Skaleneffekte

- 2017 war ein erfolgreiches Jahr und 2018 wird noch besser!
- Wir sehen große Potenziale für weiteres Umsatzwachstum und Ergebnissteigerungen in 2018 und den Folgejahren!
- Wir schaffen Werte
 - durch eine rasante Wachstumsstory im Cloud Computing,
 - durch den dynamischen Ausbau unserer Onlinehandels-Aktivitäten im SHK-Bereich zur Marktführer-Position,
 - durch den Ausbau unserer Stromerzeugungskapazitäten aus Erneuerbaren Energien auf rund 100 MW in den nächsten Jahren
 - durch das Aufdecken stiller Reserven (bspw. Liegenschaft Hannover)





Haftungsausschluss - Disclaimer

Die Informationen dieser Präsentation stellen kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder zur Zeichnung von Aktien der 3U HOLDING AG dar, sondern dienen ausschließlich Informationszwecken.

Deutscher Rechtsrahmen

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen richten sich ausschließlich an Personen, die ihren Wohn- bzw. Geschäftssitz in Deutschland haben. Nur diesen Interessenten ist der Zugriff auf die vorstehenden Informationen gestattet. Die Einstellung dieser Informationen ins Internet stellt kein Angebot an Personen mit Wohn- bzw. Geschäftssitz in anderen Ländern, insbesondere in den Vereinigten Staaten von Amerika, Großbritannien und Nordirland, Kanada und Japan dar. Die Aktien der 3U HOLDING AG werden ausschließlich in der Bundesrepublik Deutschland öffentlich zum Kauf und zur Zeichnung angeboten.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen dürfen in anderen Rechtsordnungen nur in Einklang mit den dort geltenden Rechtsvorschriften verteilt werden und Personen, die in Besitz dieser Informationen gelangen, haben sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften zu informieren und diese zu befolgen.

Alle Angaben ohne Gewähr.

Zukunftsaussagen

Soweit in den in dieser Präsentation enthaltenen Informationen Prognosen, Einschätzungen, Meinungen oder Erwartungen geäußert oder Zukunftsaussagen getroffen werden, können diese Aussagen mit bekannten sowie unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen.