



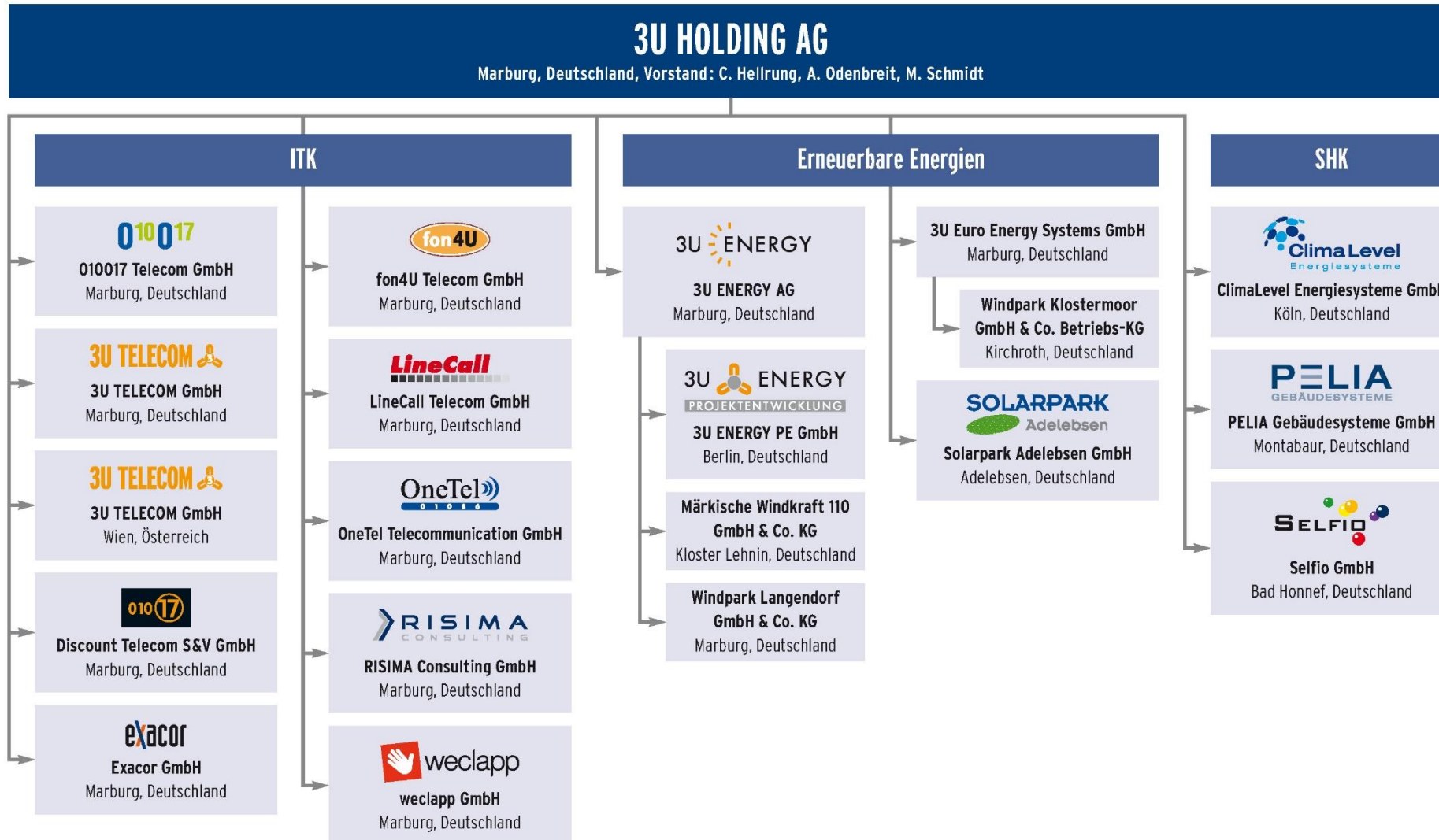
3U HOLDING AG
Michael Schmidt (CEO)

Frankfurt – Eigenkapitalforum
26. – 28. November 2018



Wachstumsstrategie 3U Konzern





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

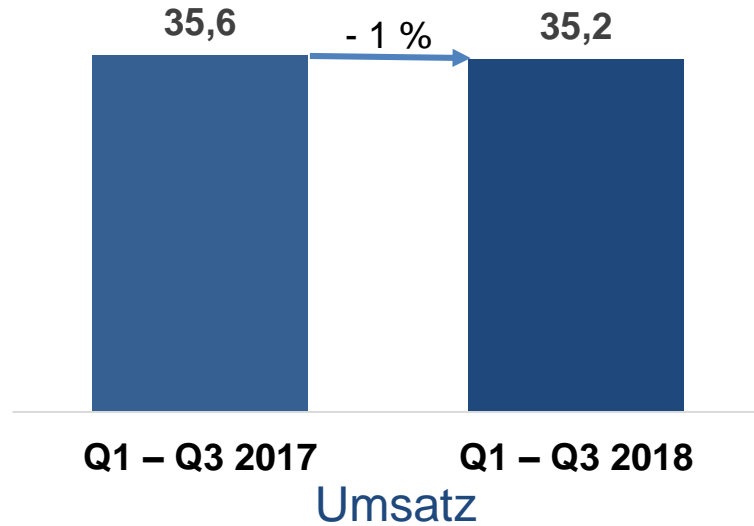




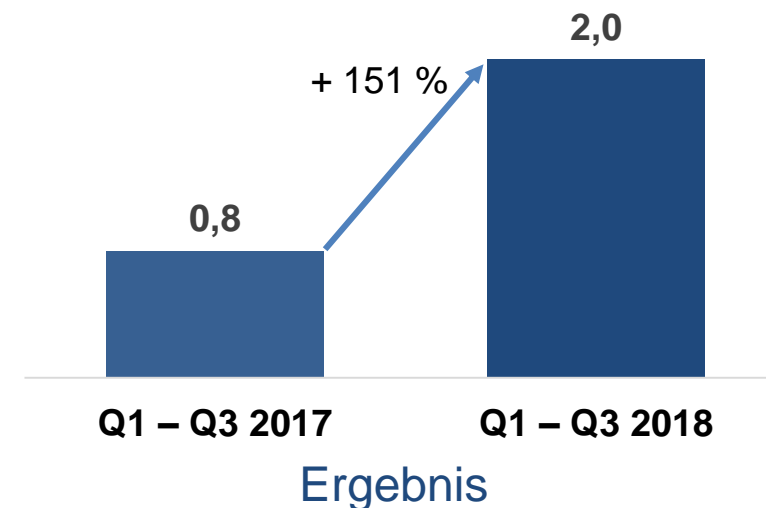
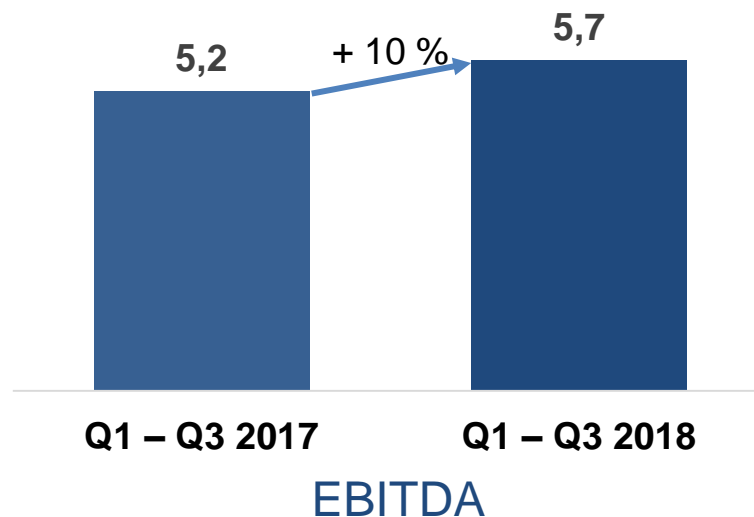
3U HOLDING in Zahlen



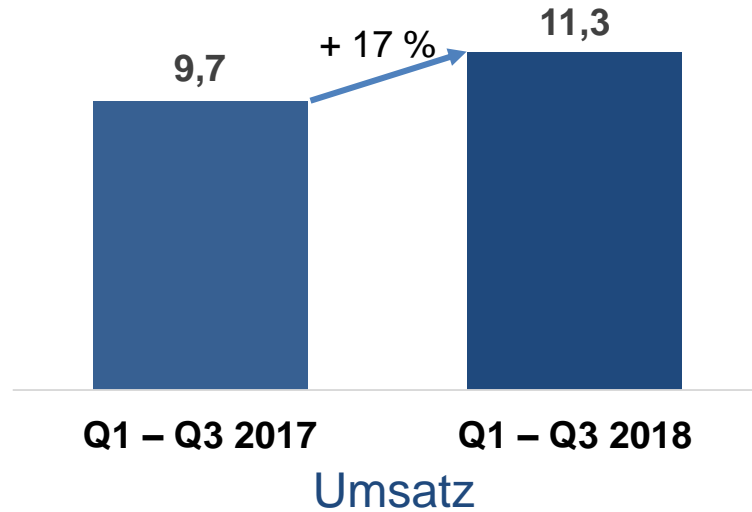
Entwicklung in Mio. EUR: Q1 – Q3 2017 vs. Q1 – Q3 2018



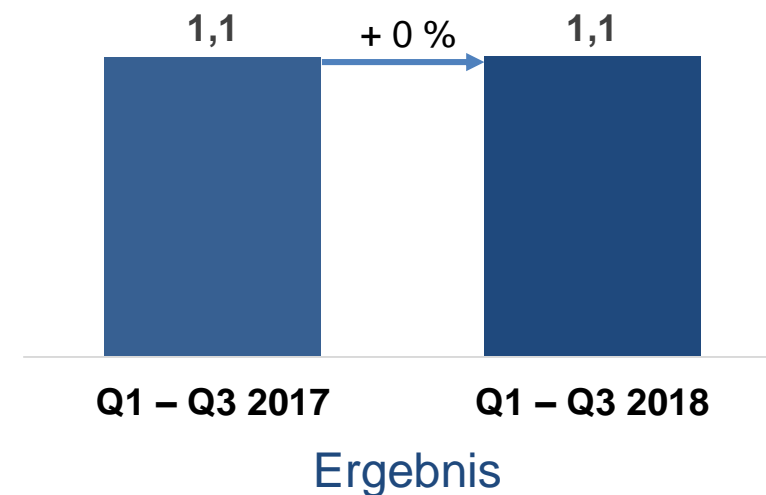
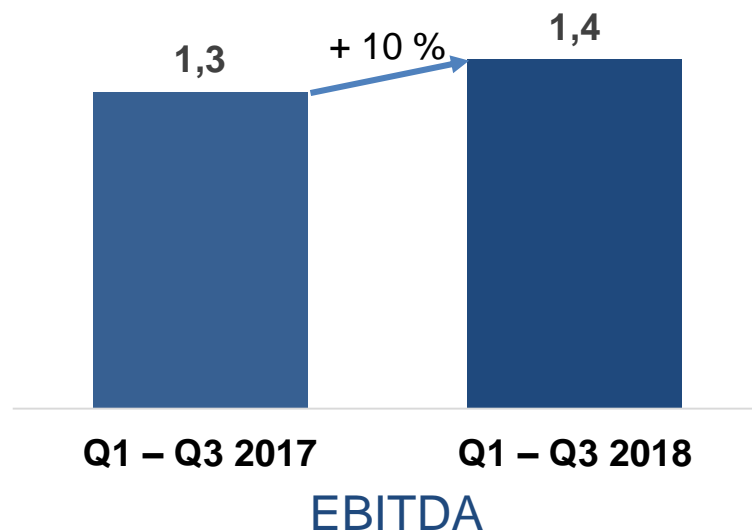
- Erfreuliche Entwicklung im Segment ITK
- Windparkverkauf im Vorjahr und Immobilienverkauf in Hannover führen zu leichtem Umsatzrückgang
- Weiterer Ergebnisanstieg durch Immobilienverkauf begünstigt



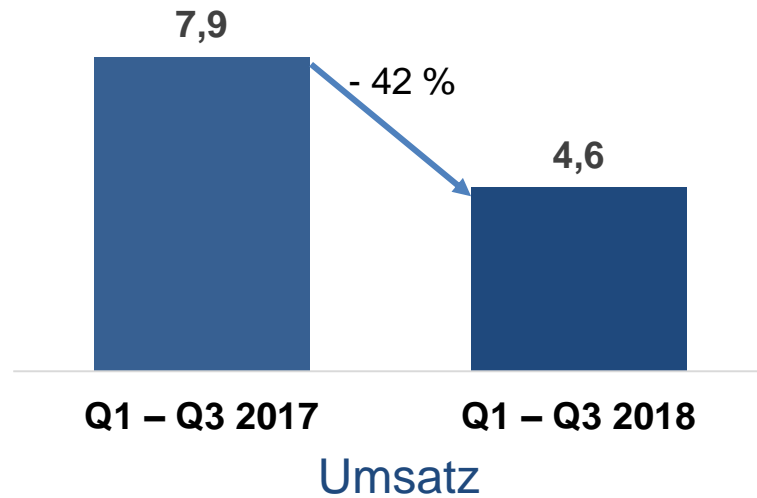
Entwicklung in Mio. EUR: Q1 – Q3 2017 vs. Q1 – Q3 2018



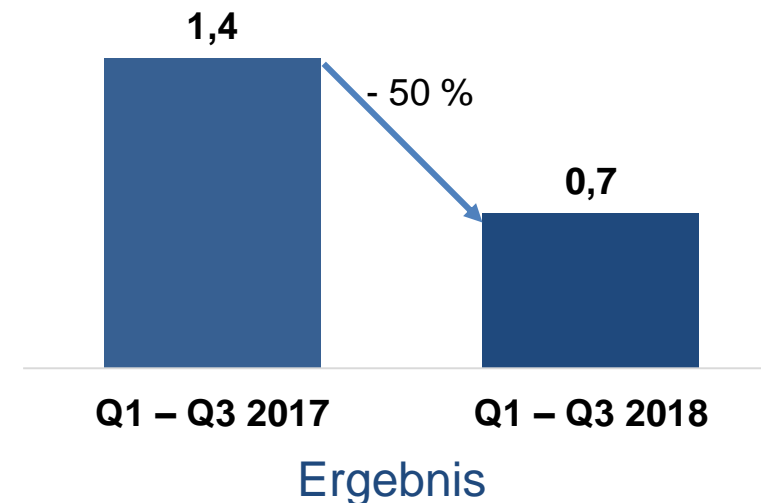
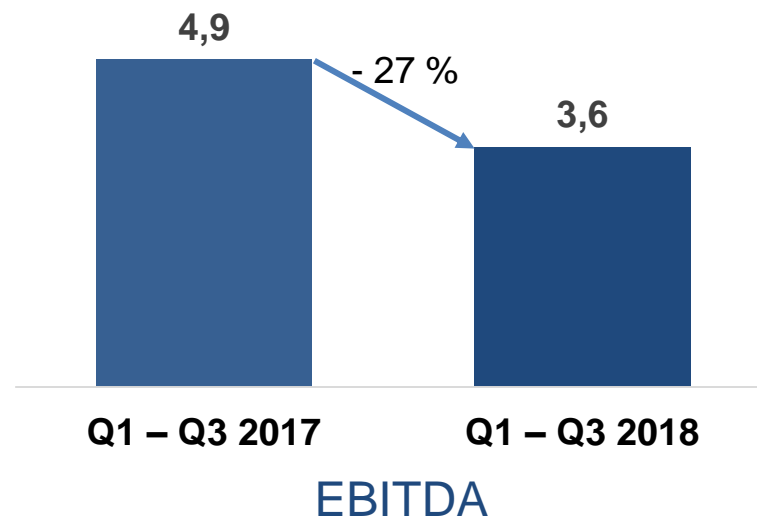
- Umsatzanstieg in Telefonie und Cloud Computing
- Ergebnisanstieg bei weclapp (Cloud Computing) kompensiert vollständig den Rückgang bei Telefonie



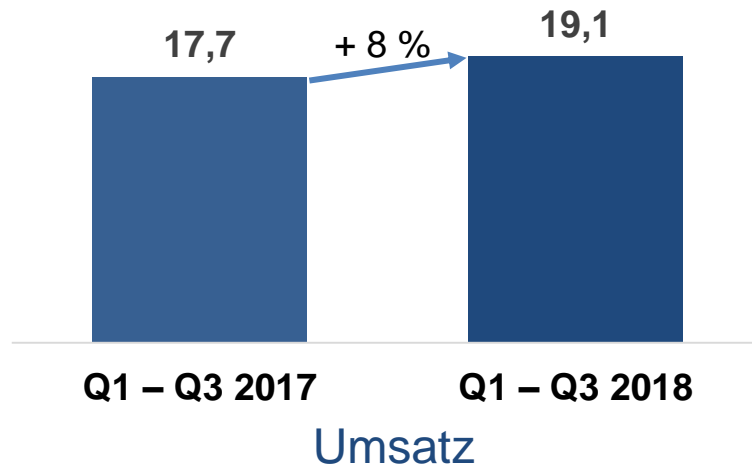
Entwicklung in Mio. EUR: Q1 – Q3 2017 vs. Q1 – Q3 2018



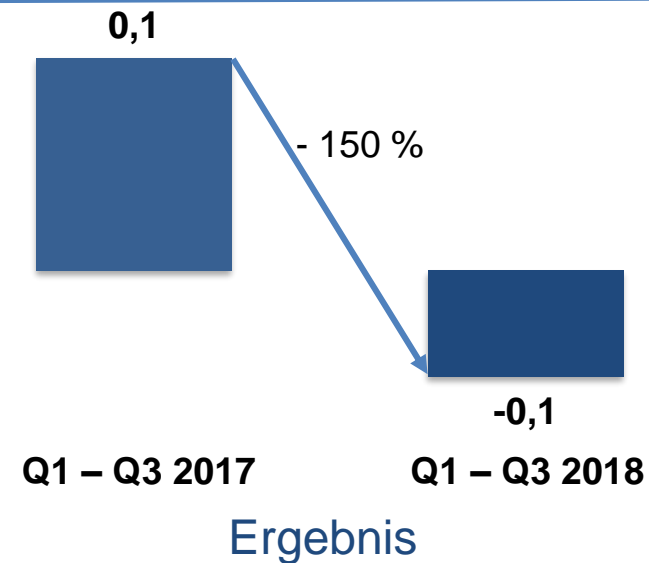
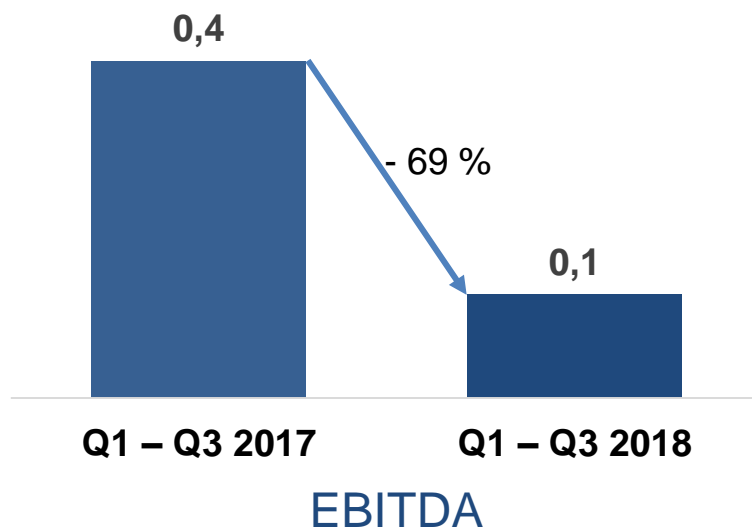
- Geringere Winderträge sowie Umsätze aus Verkäufen (Windparkverkauf im Vorjahr) verantwortlich für Umsatzrückgang
- Nachgeholte Abschreibungen auf Windpark, der als zur Veräußerung ausgewiesen wurde, führen zusätzlich zu Ergebnisrückgang



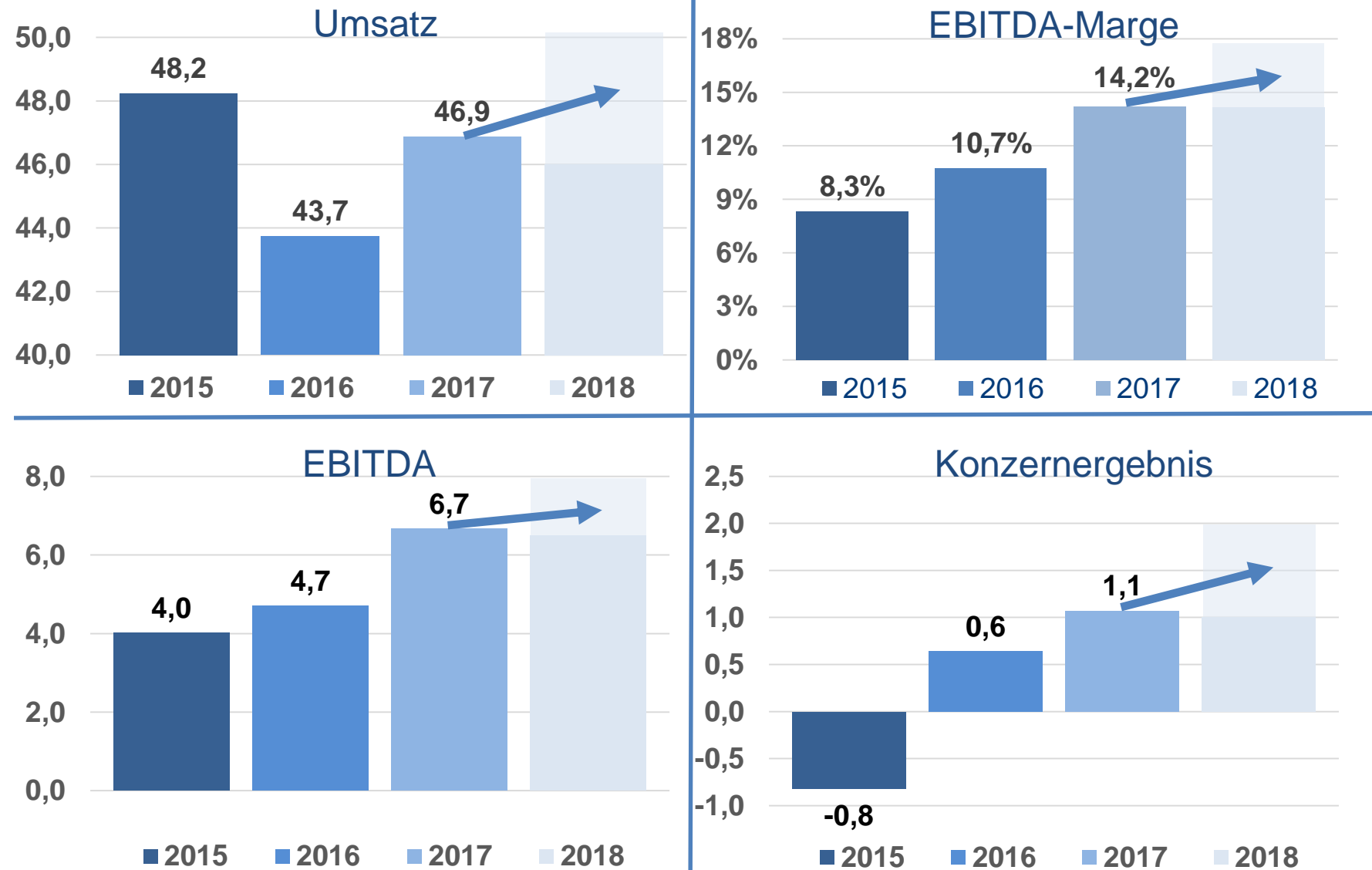
Entwicklung in Mio. EUR: Q1 – Q3 2017 vs. Q1 – Q3 2018

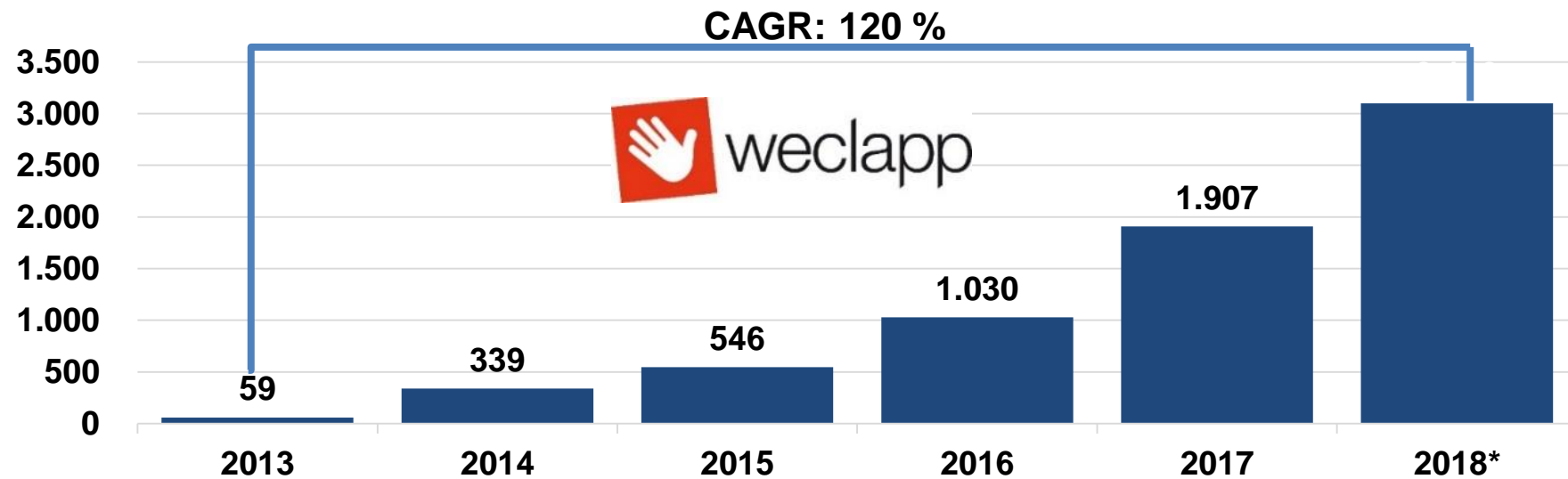
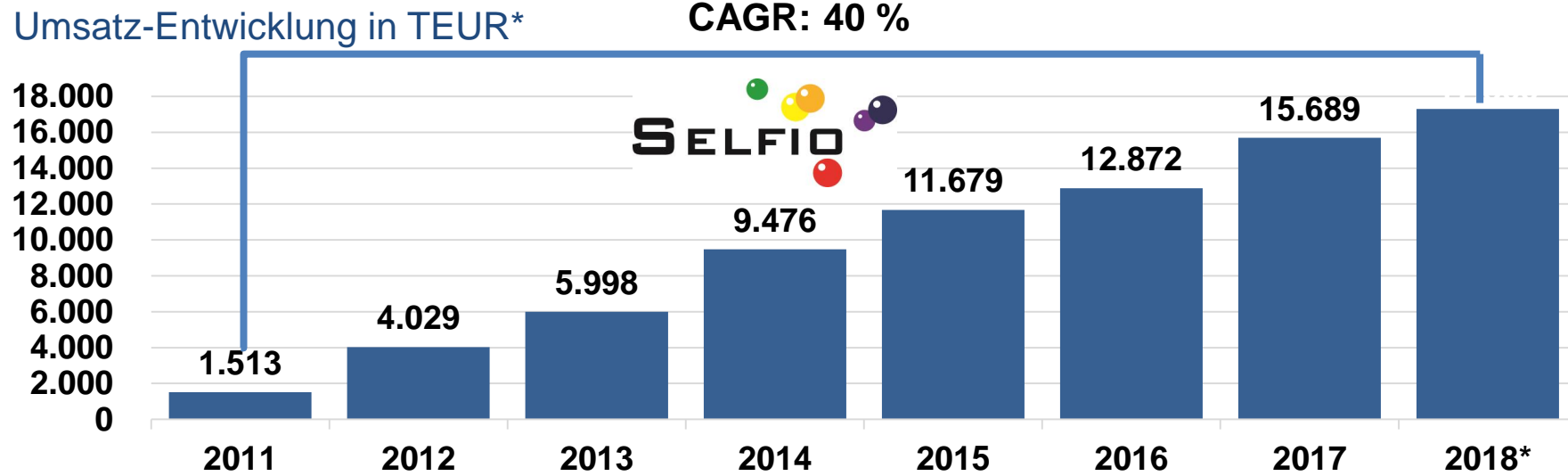


- Längere Kälteperiode zum Jahresanfang bremste Umsatzentwicklung
- Margenrückgang und erhöhte Personalaufwendungen belasten Ergebnis
- Maßnahmen zur Steigerung der Marge wurden eingeleitet



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





*2018: Prognose

In Mio. EUR	31.12.2017	30.09.2018
Bilanzsumme	81,3	76,0
Vorräte	5,9	7,0
Liquide Mittel	11,3	13,3
Eigenkapital	40,0	41,4
Eigenkapitalquote	49,2 %	54,5 %
Verschuldungsgrad (Fremdkapital/Eigenkapital)	103,3 %	83,5 %

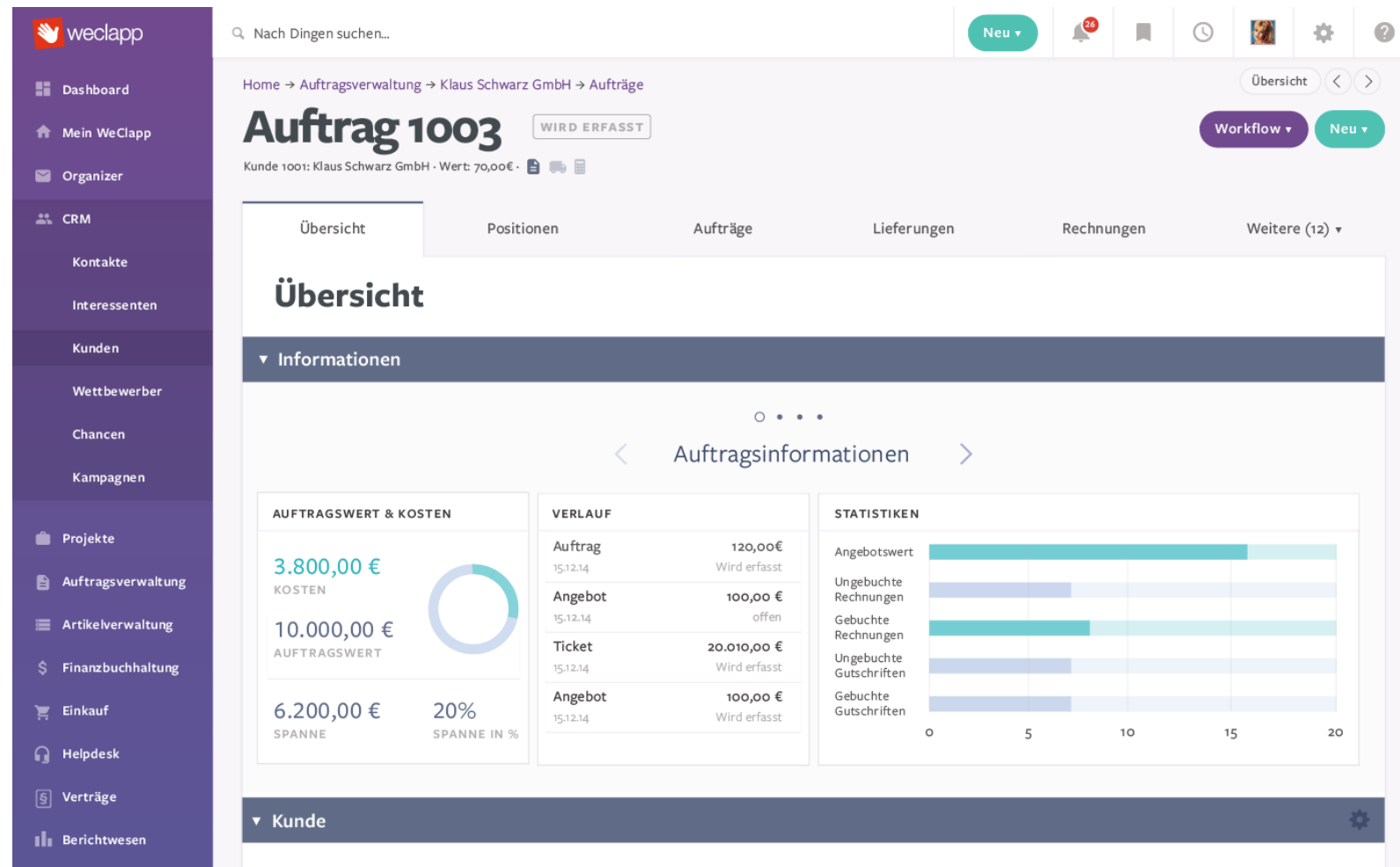




Erfolgreich aktiv in drei Megatrends



#1 Cloud ERP, WaWi & CRM Software



The screenshot displays the Weclapp software interface for a specific order, 'Auftrag 1003'. The interface is divided into several sections:

- Navigation:** A sidebar on the left contains menu items such as Dashboard, Mein WeClapp, Organizer, CRM, Kontakte, Interessenten, Kunden, Wettbewerber, Chancen, Kampagnen, Projekte, Auftragsverwaltung, Artikelverwaltung, Finanzbuchhaltung, Einkauf, Helpdesk, Verträge, and Berichtswesen.
- Search and Tools:** At the top, there is a search bar and several utility buttons including 'Neu', a notification bell (26), a bookmark, a clock, a profile picture, a settings gear, and a help icon.
- Breadcrumb:** The path 'Home → Auftragsverwaltung → Klaus Schwarz GmbH → Aufträge' is shown.
- Order Details:** The main header shows 'Auftrag 1003' with a 'WIRD ERFAST' status. Below it, customer information is provided: 'Kunde 1001: Klaus Schwarz GmbH · Wert: 70,00€'. There are also buttons for 'Workflow' and 'Neu'.
- Navigation Tabs:** Tabs for 'Übersicht', 'Positionen', 'Aufträge', 'Lieferungen', 'Rechnungen', and 'Weitere (12)' are visible.
- Information Section:** A dark bar labeled 'Informationen' is followed by a carousel for 'Auftragsinformationen'.
- Summary Cards:**
 - AUFTRAGSWERT & KOSTEN:** Shows a total value of 3.800,00 € and costs of 10.000,00 €. A donut chart indicates a 20% margin.
 - VERLAUF:** A table showing the order's history:

Datum	Typ	Wert	Status
15.12.14	Auftrag	120,00€	Wird erfasst
15.12.14	Angebot	100,00 €	offen
15.12.14	Ticket	20.010,00 €	Wird erfasst
15.12.14	Angebot	100,00 €	Wird erfasst
 - STATISTIKEN:** A horizontal bar chart comparing 'Angebotswert' (approx. 16) with 'Ungebuchte Rechnungen', 'Gebuchte Rechnungen', 'Ungebuchte Gutschriften', and 'Gebuchte Gutschriften' (all approx. 6).
- Kunde Section:** A dark bar at the bottom is labeled 'Kunde'.



Marktpotenzial

KMUs

Cloud App-Ausgaben 2016
(+18% CAGR)

Welt
> 200 Millionen



\$ 33 Mrd.

Europa
> 23 Millionen



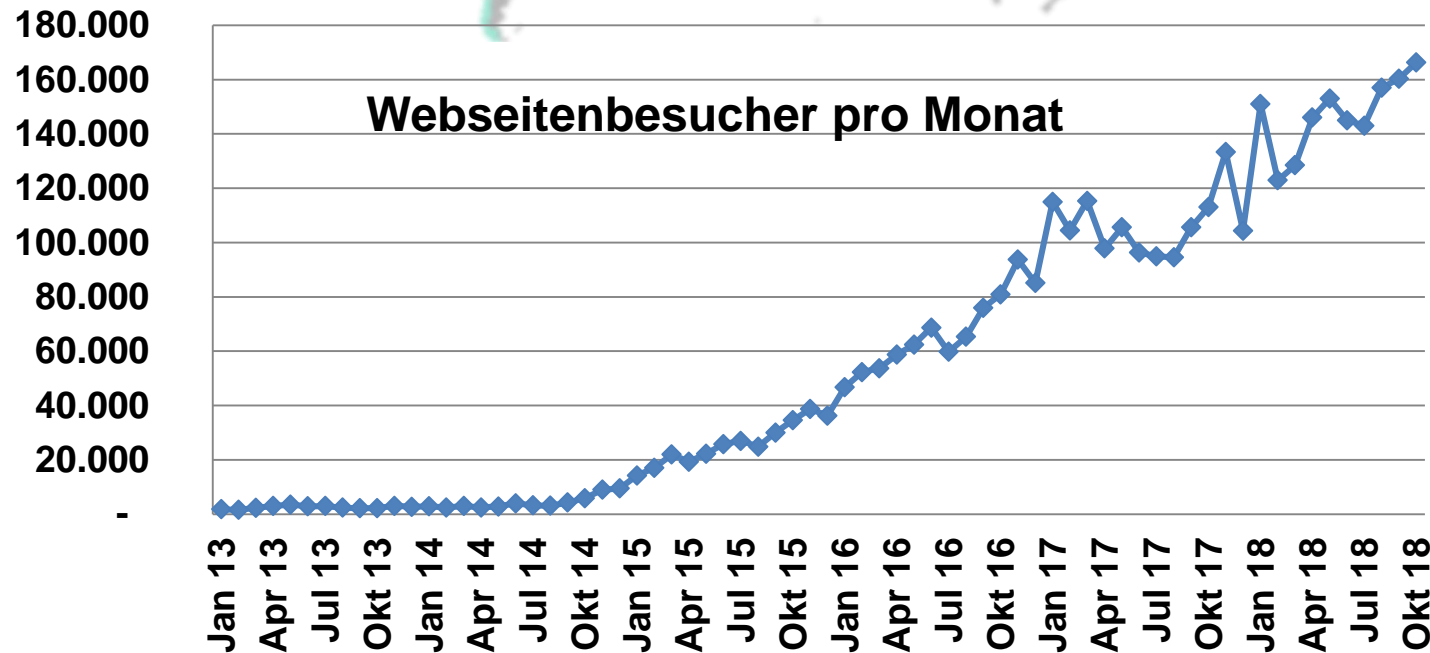
\$ 8 Mrd.

Deutschland
ca. 6 Millionen



\$ 1,5 Mrd.

- 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



- Exponentielle Umsatzsteigerungen in den letzten 3 Jahren
- Aktuell: Mehr als 2.500 Unternehmenskunden und täglich mehr als 10.000 aktive Nutzer

➤ **Mittel- bis Langfristziele:**

- Viel 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
- Umwandlung zur Aktiengesellschaft
- Börsengang

- weclapp gewinnt 2018 zum dritten Mal in Folge den Titel „ERP-System des Jahres“



- weclapp wurde in diesem Jahr ausgezeichnet für:
 - die innovativen Technologie,
 - die intuitive Nutzerführung
 - die schnelle Einführung beim Kunden und
 - die zukunftsweisenden Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zur Geschäftsprozess-Automatisierung bei den weclapp-Kunden mittels künstlicher Intelligenz



Katja Dofel
Journalistin, ntv

Ertan Özdil
CEO weclapp

Prof. Dr. Gronau
Uni Potsdam

➤ **Strategie:** Erfolgreicher Projektmanager im Bereich Erneuerbare Energien

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



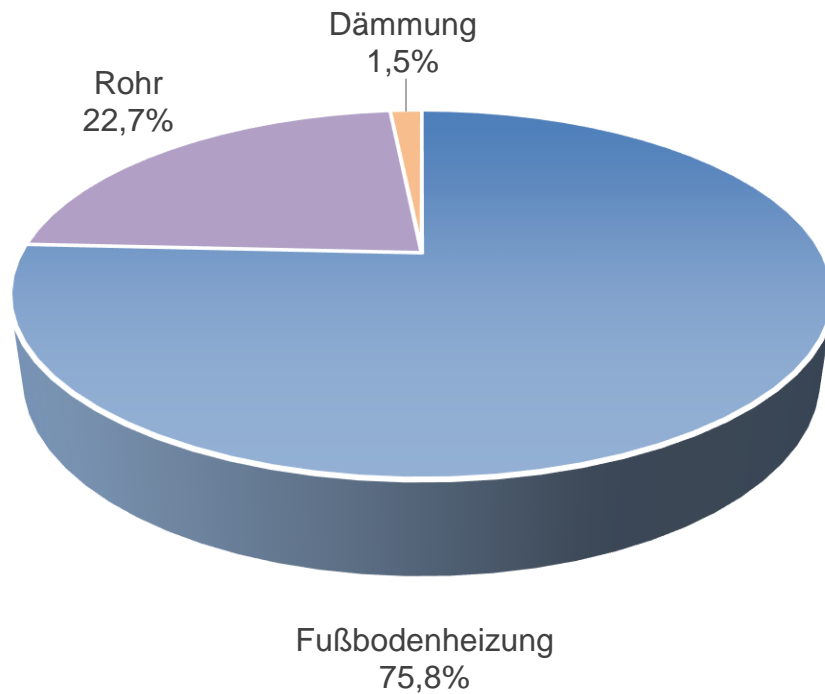
- Selfio ist ein in 2011 gegründeter Onlinehändler (www.selfio.de) mit Profiprodukten für Heimwerker und Selberbauer, darunter bekannte Marken wie Buderus, Wilo, Grundfos, Biral, Junkers, Viessmann, Wolf etc.
- Ca. 230.000 Kunden, ca. 6.000 Kunden kommen zur Zeit jeden Monat dazu
- Über 5.000.000 Video-Klicks bei SelfioTV auf unserem YouTube-Kanal – fast 80 Videos mit Montage-Anleitungen und Tipps – über 3.500 YouTube-Abonnenten
- 150.000 monatliche Besucher auf der Website
- 90 % Endkunden, 10 % gewerbliche Kunden



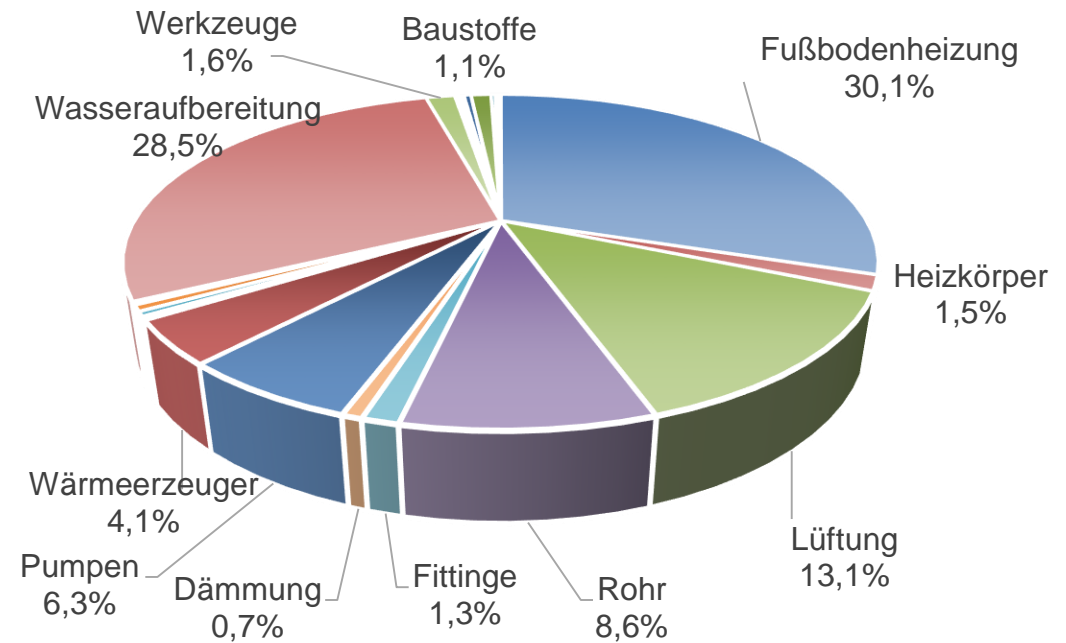
Durch eine ausgeprägte Risikodiversifizierung im Produkt-Portfolio ist eine Abhängigkeit vom Ursprungs-Produktsegment „Fußbodenheizungen“ nicht mehr gegeben



Umsatzverteilung 2011 in %



Umsatzverteilung 2018 in %

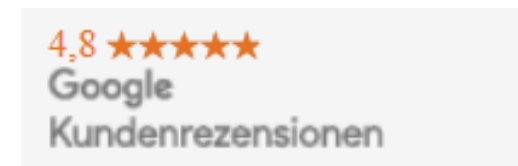
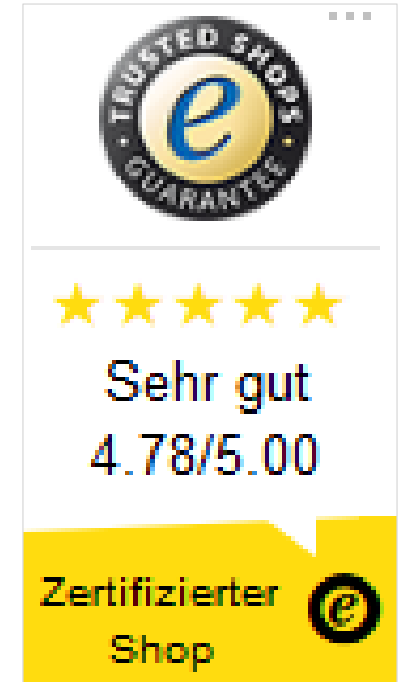


➤ **Strategie:**

- 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
- Dynamisches Umsatzwachstum seit 2011 von TEUR 80 auf heute durchschnittlich TEUR 1.600 p. M. und TEUR 1.970 im Oktober 2018
- 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



- 2018 ist ein gutes Jahr, 2019 wird noch besser!
- 3U hat das Potenzial für weiteres Umsatzwachstum und Ergebnissteigerungen in den Folgejahren!
- Wir schaffen und realisieren Werte
 - durch eine rasante Wachstumsstory im Cloud Computing,
 - durch den dynamischen Ausbau unserer Onlinehandels-Aktivitäten im SHK-Bereich durch den Ausbau unserer Stromerzeugungskapazitäten auf rund 100 MW
 - durch das Aufdecken stiller Reserven (bspw. Verkauf von Immobilien)





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.