



3U HOLDING AG

Erfolgreich in Megatrends

Marburg, Mai 2019

Ereignisse und Ergebnisse Q1/2019	3
Investment Cases 3U HOLDING, weclapp	6
Prognose 2019, Wachstumstreiber	8
Erfolgreich in Megatrends – Cloud Computing	12
Option: IPO der weclapp	18
Erfolgreich in Megatrends – Onlinehandel	24
Erfolgreich in Megatrends – Erneuerbare Energien	30
Resümee	32
Anhang	34

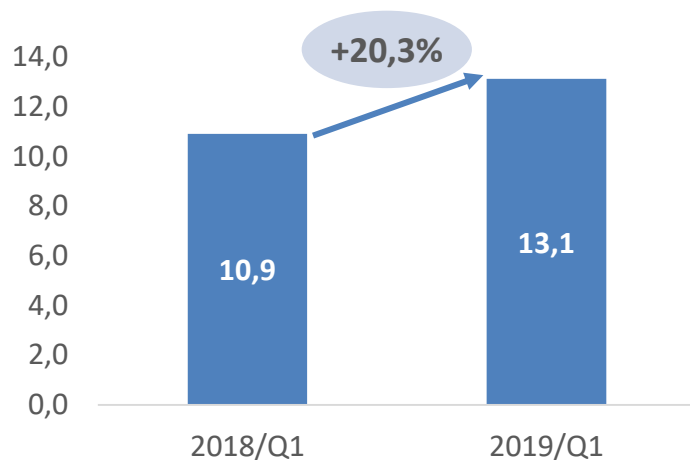
3U erzielt im ersten Quartal 2019 deutliches Umsatz- und Ergebniswachstum

- Wachstumstreiber Cloud Computing und Onlinehandel
- Erneuerbare Energien profitieren von günstigen Witterungsverhältnissen
- EBITDA steigt in allen drei Segmenten
- Schulden weiter reduziert, Eigenkapitalquote 53,85 %
- Prognose für das Geschäftsjahr 2019 bekräftigt

Ereignisse im ersten Quartal 2019

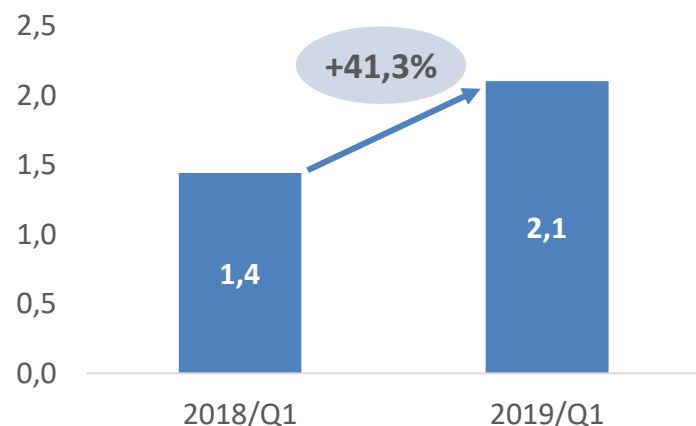
- Wegen politischer Entscheidungen: Projektentwicklung Wind vorübergehend zurückgefahren
- weclapp: Neuer Standort in Frankfurt/M. eröffnet und Vertriebskanal Partnervertrieb wird ausgebaut
- 3U TELECOM: Next Generation Network vollständig in Betrieb und erste Kunden für Virtuellen Netzbetrieb gewonnen

Entwicklung in Mio. EUR: Q1/2018 vs. Q1/2019

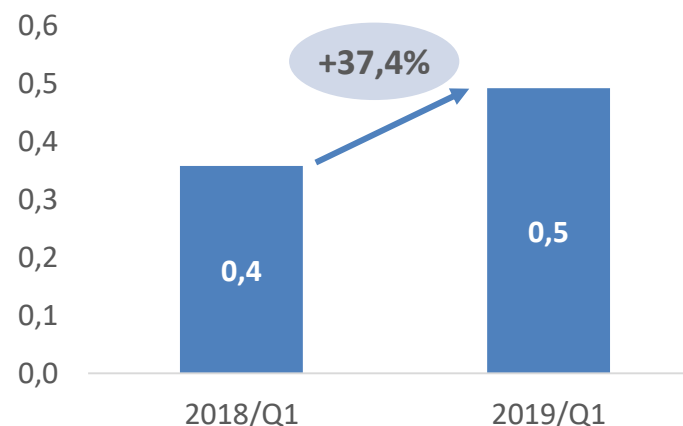


Umsatz

- Wachstumstreiber Cloud Computing und Onlinehandel
- Erneuerbare Energien profitieren von positiven Witterungseinflüssen

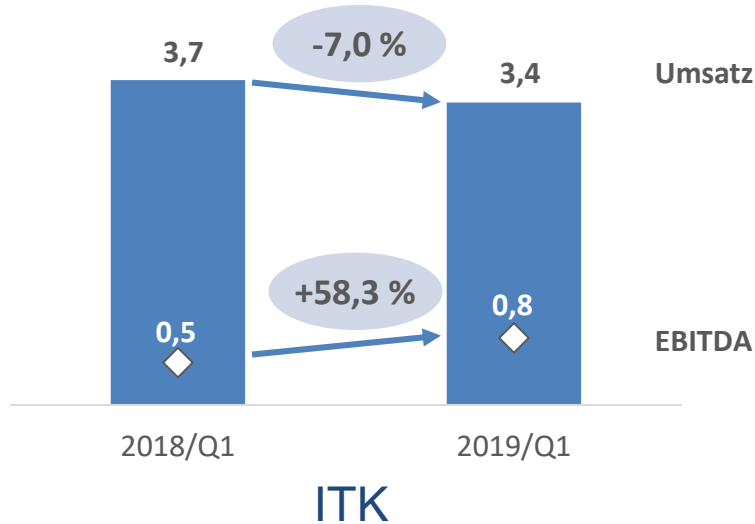


EBITDA

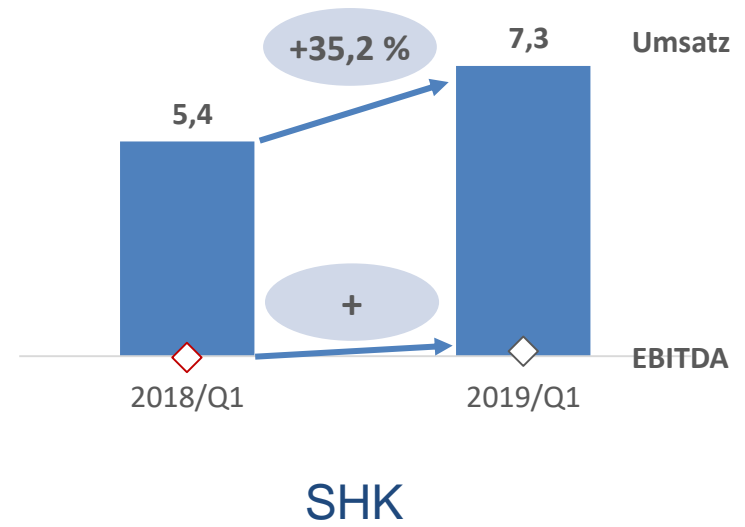
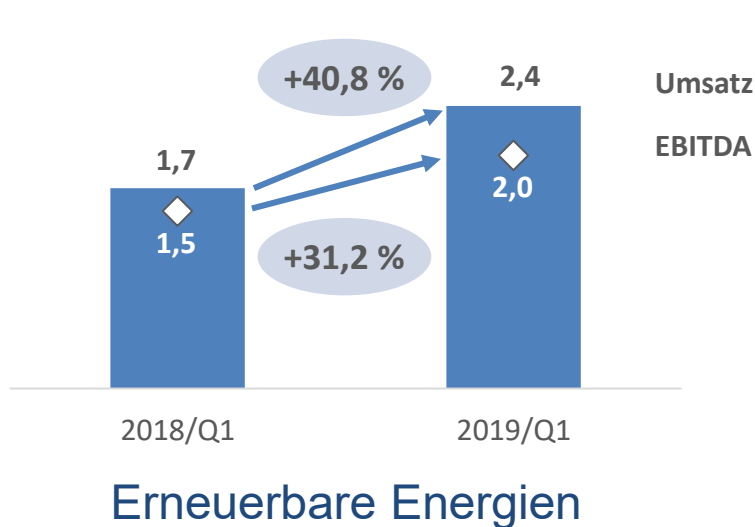


Ergebnis

Umsatz und EBITDA in Mio. EUR: Q1/2018 vs. Q1/2019



- ITK: Voice Retail erwartungsgemäß rückläufig, Cloud Computing wächst ertragsstark um 50 % auf EUR 1,0 Mio.
- Erneuerbare Energien: Hochmarginig, profitiert im Q1 von positiven Witterungseinflüssen
- SHK: Onlinehandel wächst überproportional und ist profitabel; Maßnahmen zur Optimierung Supply-Chain-Management und Margenverbesserung werden forciert



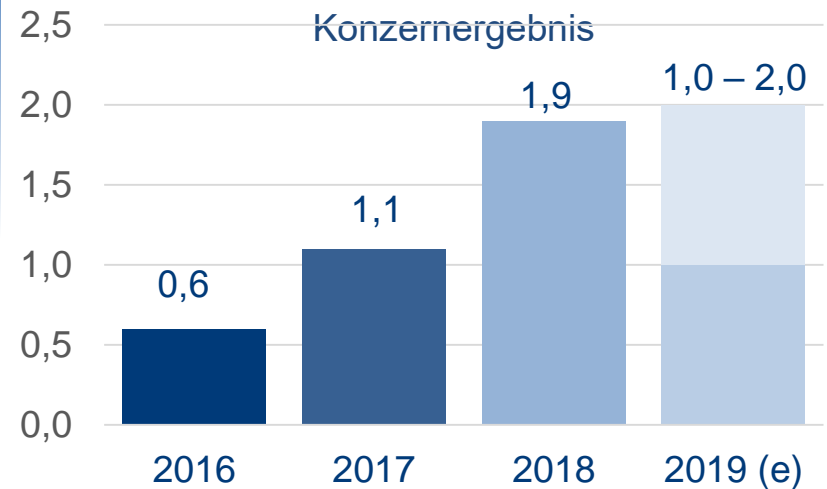
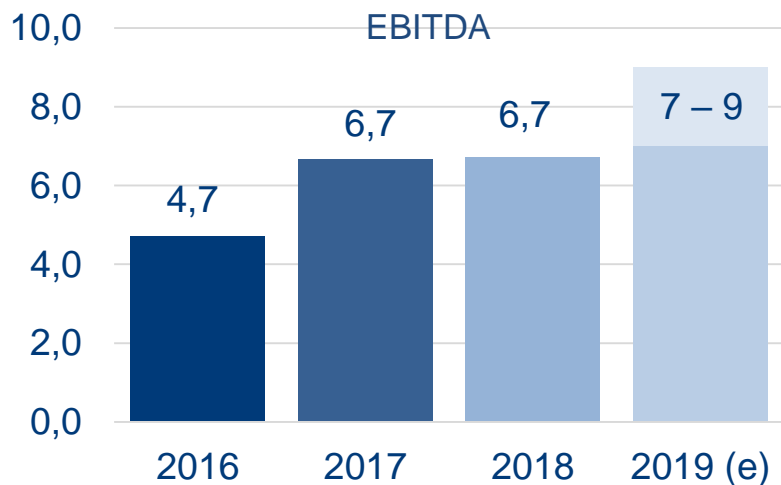
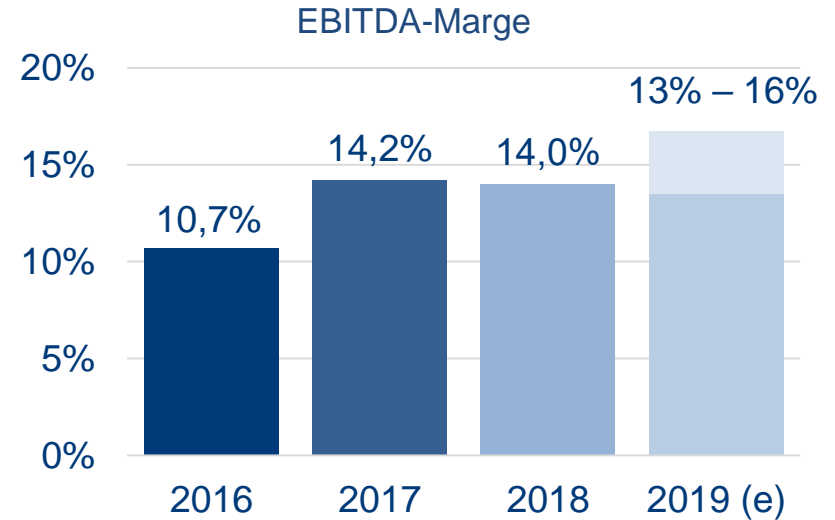
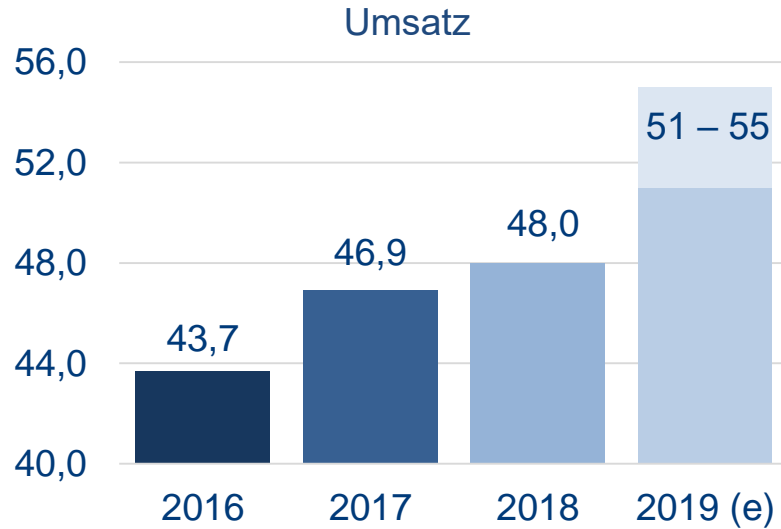
3U-Wachstumsstrategie: Technologien weiterentwickeln, Wachstumshemmnisse beseitigen, Potenziale erschließen

- ✓ Erfolgreich in 3 Megatrends:
 - Cloud Computing
 - Onlinehandel
 - Erneuerbare Energien
- ✓ Ziel: Marktführerschaft in wesentlichen Bereichen
- ✓ Profitable Geschäftsmodelle in allen 3 Segmenten
- ✓ Konzernergebnis zum 3. Mal in Folge gesteigert
- ✓ Dividende zum 3. Mal in Folge gesteigert
- ✓ Deutliches Umsatzwachstum für 2019 und Folgejahre geplant
- ✓ Entwicklung und Einsatz führender Technologien von Next Generation Network in Telekommunikation und DCS bis Künstliche Intelligenz im Cloud Computing und im Onlinehandel

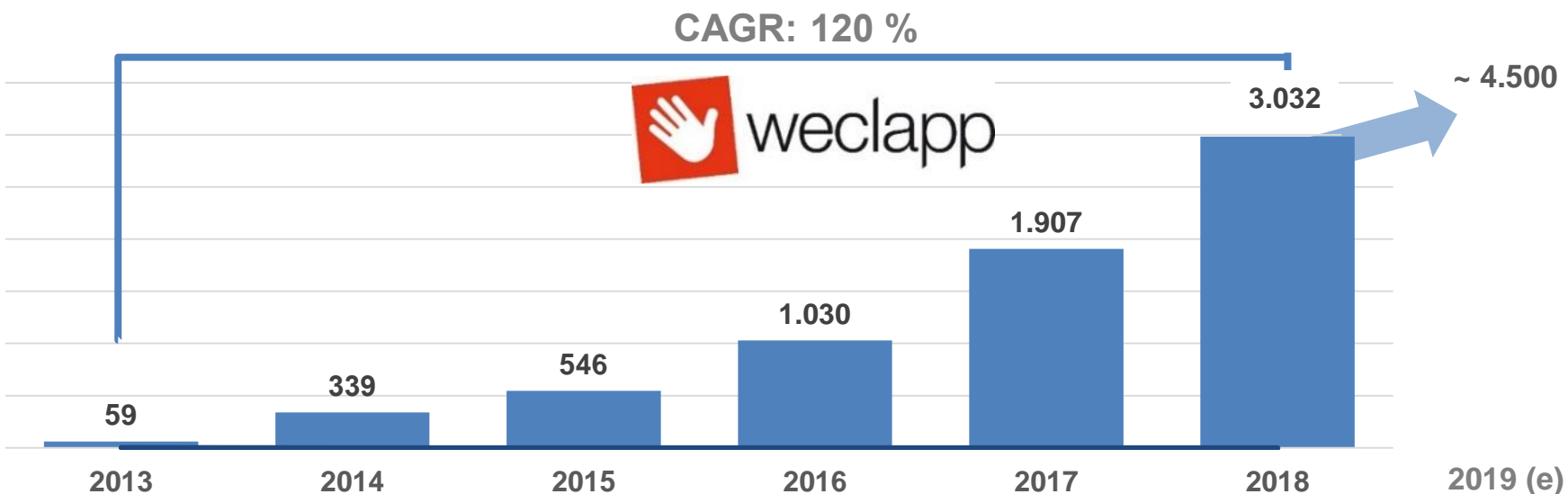
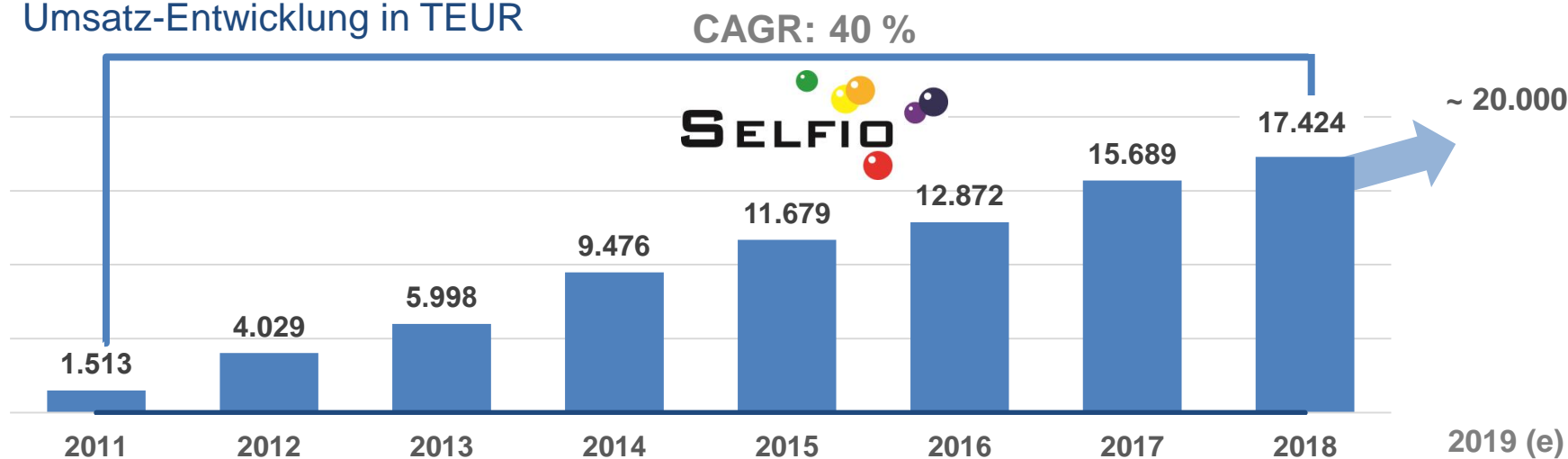
weclapp auf dem Weg zur Marktführerschaft

- ✓ Innovative, schnell wachsende, cloudbasierte SaaS-Unternehmung auf dem Weg zur Technologie- und Marktführerschaft
- ✓ Ausgereifte, einsatzfähige, mehrfach ausgezeichnete ERP-Suite für KMU/SME, erfolgreich am Markt seit Start 2013
- ✓ > 2.500 zufriedene Geschäftskunden
- ✓ Umsatz CAGR > 50 %
- ✓ NOPAT/Umsatz ca. 20 %
- ✓ Anhaltend hohe Margen und Cashflows
- ✓ M&A-Strategie für zusätzliches Wachstum (rasche Erschließung weiterer Marktsegmente, Internationalisierung)
- ✓ Investitionsmöglichkeit: Bis zu EUR 15 Mio.; pre-IPO-Finanzierung des kommenden Marktführers für cloudbasierte ERP-Lösungen für KMU/SME
- ✓ EXIT: IPO und/oder Trade Sale

Entwicklung in Mio. EUR: 2016 – 2019 (e)



Umsatz-Entwicklung in TEUR



Weiter starkes organisches Wachstum – strategische Zukäufe geplant

Segment ITK

Informations- und
Telekommunikationstechnik



Cloud Computing
ERP für KMU/SME

Telekommunikation

DCS

Software-
Lizenzhandel

Segment Erneuerbare Energien



- **Projekt**
Entwicklung

- **Projekt-An-**
und -Verkauf

- **Stromerzeugung**

Segment SHK

Sanitär-, Heizungs-,
Klimatechnik



- **Onlinehandel**

- Produktion

- Logistik

- Planung

- Montage

➤ Strategie ITK – Prio 1:

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



➤ Strategie SHK – Prio 2:

- Ausbau der bestehenden Geschäftsfelder, vor allem 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

➤ Strategie Erneuerbare Energien – Prio 3:

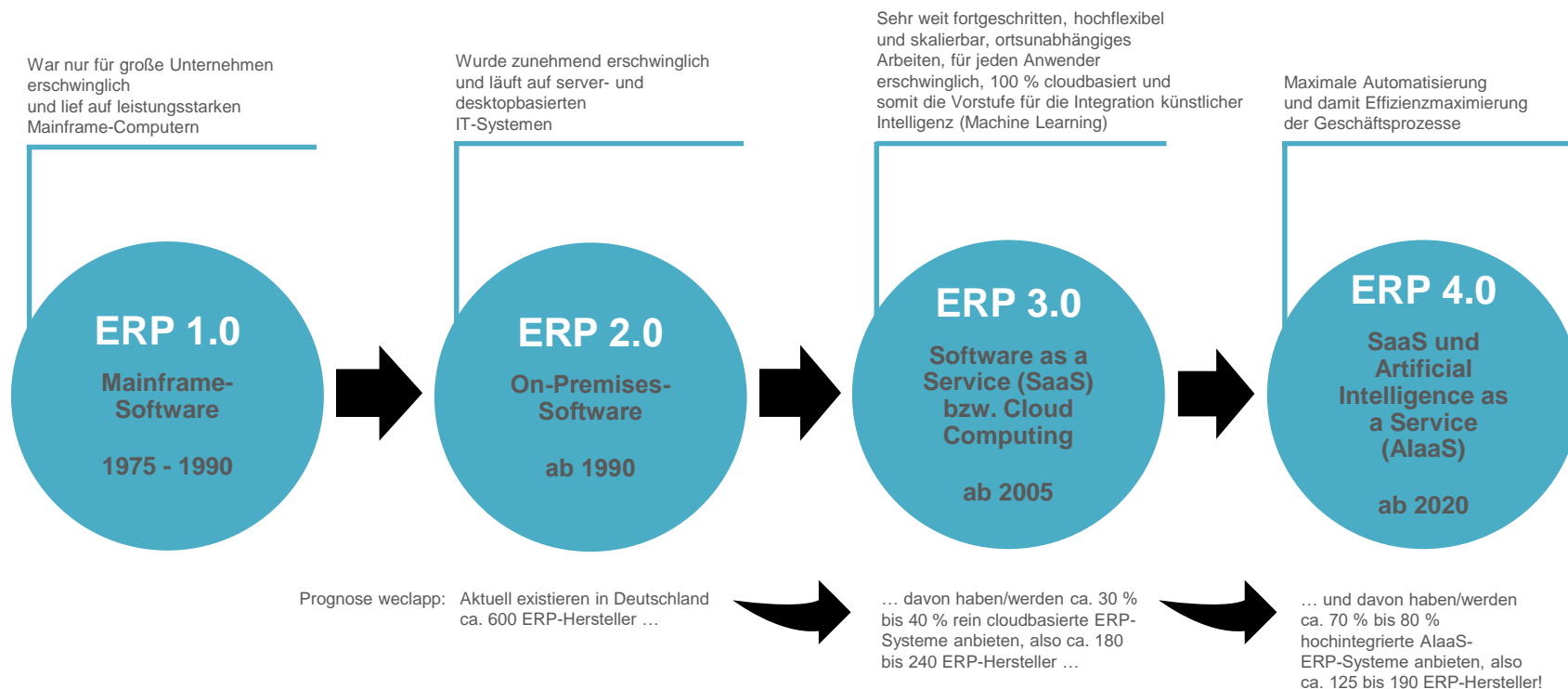
- Erfolgreicher Projektmanager und Bestandshalter (vor allem im Bereich Windenergie) **mit der 3U ENERGY PE**





weclapp:

Auf dem Weg zu einem
führenden Cloud-ERP-Unternehmen



Fazit: Auf der Grundlage eines 100 % cloudbasierten, vollständigen ERP-Systems und der Weiterentwicklung um Artificial Intelligence, sind die Wachstumsperspektiven der weclapp deutschland- und weltweit „blendend“!

weclapp als funktionsreiches cloudbasiertes ERP-System für das gesamte Unternehmen

 CRM Übersichtliches Kunden- und Kontaktmanagement mit 360-Grad-Blick	 Verkauf Reibungslose Auftragsabwicklung für mehr Leistung im Verkauf	 Einkauf Von Lieferantenverwaltung über Bestellabwicklung bis Wareneingang	 Projektmanagement Verwaltung der Projekte mit transparentem Task- und Teammanagement	 Faktura Erstellung professioneller Rechnungen im firmeneigenen Design	 Buchhaltung Buchhaltung effizient online managen und Auswertungen erstellen lassen
 Lager Bequeme Lagerüberwachung durch Bestandsbuchungen und -auswertungen	 Produktion Leistungsstarke Funktionen rund um den Produktionszyklus eines Artikels	 Versand Unkomplizierte Verwaltung mit Schnittstellen zu Versanddienstleistern	 Shop-Schnittstellen Durch bidirektionale Schnittstellen alle Daten synchron pflegen	 weclappPOS Flexibles und intuitiv bedienbares Kassensystem	 Helpdesk Schnelle und gezielte Bearbeitung von Kundenanfragen

- weclapp gewinnt zum dritten Mal in Folge (2016 – 2018) den Titel „Cloudbasiertes ERP-System des Jahres“
- weclapp wurde im letzten Jahr abermals ausgezeichnet für:
 - Kundenkommunikation
 - Konkreter Kundennutzen
 - Technologie & Integrationsumfang
 - Und neuerdings auch für die zukunftsweisenden Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zur Geschäftsprozess-Automatisierung mittels künstlicher Intelligenz



Prof. Dr. Gronau
Uni Potsdam

Ertan Oezdil
CEO weclapp



Marktpotenzial

Anzahl KMUs

Cloud-App-Ausgaben 2015
(+ 18 % CAGR)

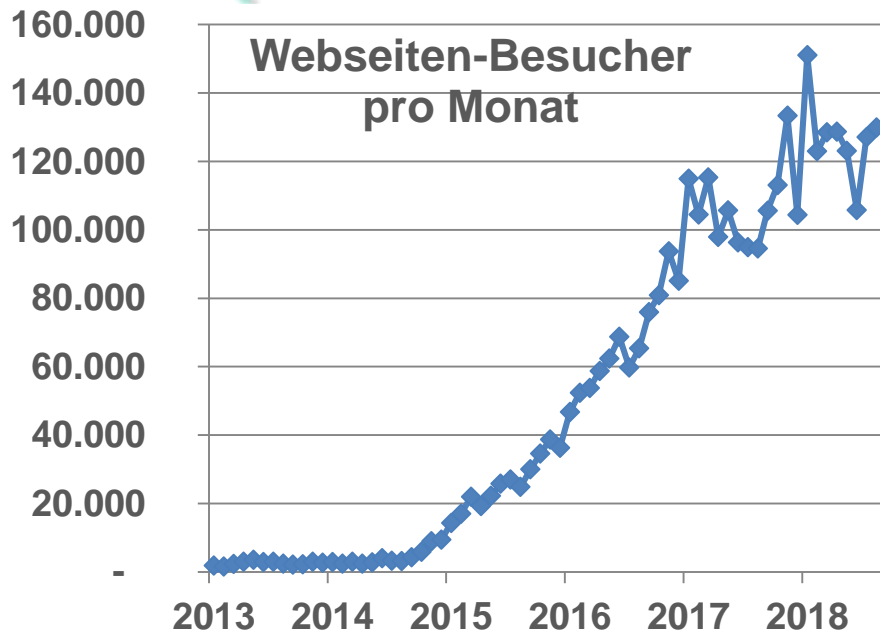


- Cloud Computing als Megatrend: Wachstum in Deutschland + 25 % p. a.
- Überdurchschnittliches Potenzial bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen
- Trend von On-Premises-Lösungen hin zu Cloud-Lösungen im CRM- und ERP-Bereich
- Aktuell noch stark fragmentierter Markt mit einer Reihe von Anbietern





- Umsatzsteigerung von über 100 % p. a. in den letzten 3 Jahren
- Aktuell: Mehr als 2.500 Unternehmens-Kunden und täglich mehr als 10.000 Nutzer in 33 Ländern, mit Schwerpunkt in Deutschland



➤ Mittel- bis Langfristziele:

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



Option:

IPO der weclapp

Mittel- bis Langfriststrategie

- Wachstumssteigerung u. a. durch zunehmenden Fokus auf größere Kunden
- Internationalisierung Online-Marketing-Strategie, sukzessiver Ausbau unserer bisher in der D-A-CH-Region sehr erfolgreich praktizierten Online-Marketing-Strategie
- Auf-/Ausbau eines international aufgestellten Partnervertriebs, organisch und anorganisch
- Auf-/Ausbau einer international ausgedehnten Organisations- und IT-Infrastruktur
- Intensivierung Aktivitäten in Forschung & Entwicklung: Künstliche Intelligenz (KI) bzw. Artificial Intelligence (AI)
- Wiederholte Übernahme von Wettbewerber-Kundenstämmen, also Übernahmen von ERP-Herstellern sowie IT-Full-Service-Dienstleistern bzw. IT-Systemhäusern als geeignete Vertriebspartner, zunächst innerhalb der D-A-CH-Region und dann international

Investmentkriterien Cloud Computing

- ERP-On-Premises-Software
- „Functional Fit“ möglichst hoch
- Standardisierungsgrad möglichst hoch (Customizing pro Kunde möglichst gering)
- Kundenanzahl möglichst hoch
- Mitarbeiteranzahl möglichst gering
- Vertriebspartneranzahl möglichst hoch
- Zielsetzung: Vollständige Migration der Kunden kurz- bis mittelfristig zur weclapp-SaaS; langfristig kein ineffizienter Parallelbetrieb mehrerer ERP-Systeme!

Vorgehensweise und Maßnahmen

- Beratungsmandat mit renommiertem Institut, u. a. zwecks Erstellung qualifizierter Target List, Exposés, Ansprache etc.
- Zusammenarbeit mit branchenspezifischen M&A-Beratern/-Boutiquen
- Laufende Prüfung eingehender Angebote

weclapp Potenzial: Ambitionierte GuV-Ziele 2019 – 2023

Annahmen: Wir setzen die bisherige Erfolgsstory weiter fort:

- Umsatzwachstum durchschnittlich CAGR 2019 – 2023: Rd. 50 %
- Kundenwachstum durchschnittlich CAGR 2019 – 2023: Rd. 40 %
- EBITDA-Marge: bis zu 30 %

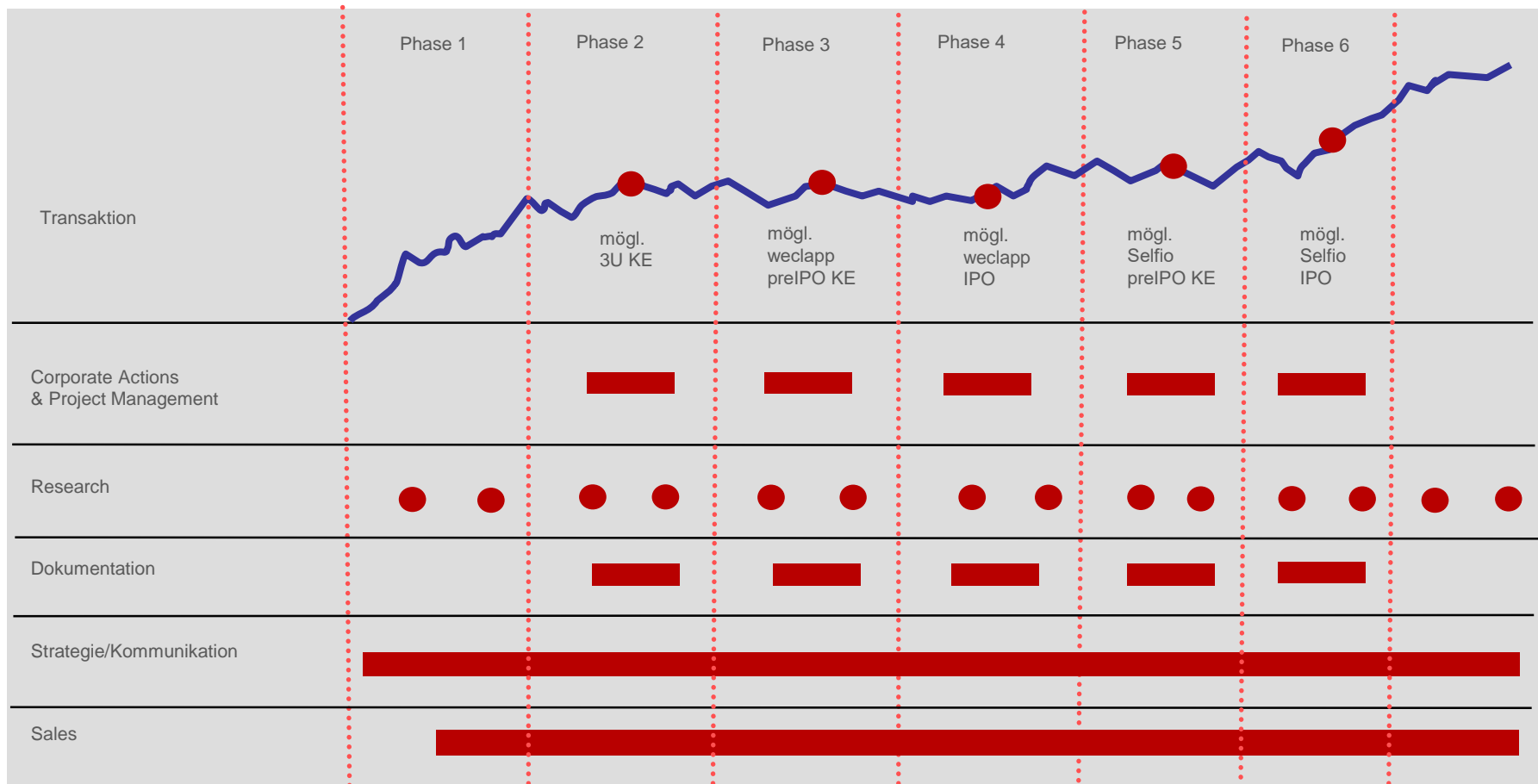
weclapp Planung [in Mio. EUR]	2019	2020	2021	2022	2023
Umsatz	4,5	7,5	11,8	19,0	25,6
EBITDA	1,3	2,4	3,3	5,4	7,4

- Zur Finanzierung des künftigen Wachstums prüft der Vorstand verschiedene Optionen, darunter einen möglichen Börsengang der weclapp

Option: IPO weclapp SE 2020

- Hinsichtlich der ausgezeichneten internationalen Wachstumsperspektiven der weclapp, mit erheblichem Investitionsbedarf
 - in ein international wirksames Online- und Offline-Marketing,
 - in den Auf-/Ausbau eines international aufgestellten Partnervertriebs,
 - in den Auf-/Ausbau einer international ausgedehnten Organisations- und IT-Infrastruktur,
 - in die zukünftig zu intensivierenden Aktivitäten bzgl. R&D bzw. Artificial Intelligence
 - und insbesondere in die Übernahme von Wettbewerber-Kundenstämmen,
- suchen wir laufend die Unterstützung des Kapitalmarkts und streben einen hohen Emissionserlös in Höhe von > EUR 100 Mio. an

KAPITALMARKTSTRATEGIE ALS BESTANDTEIL UNSERER WACHSTUMSSTRATEGIE 2019 – 2021





Selfio:

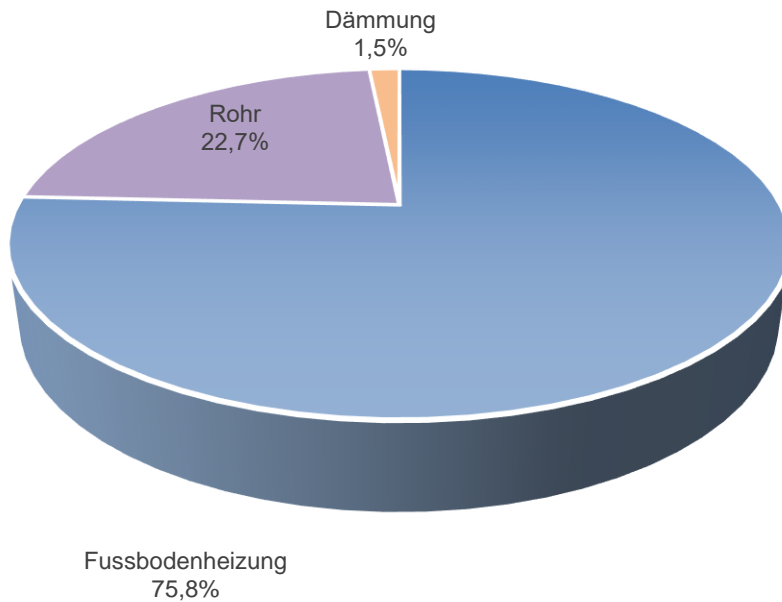
Erfolgreich im Onlinehandel dank
hoher Beratungs- und
Vertriebsqualität

- Selfio ist ein 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
- Alleinstellungsmerkmal: Hohe Beratungsqualität – online und persönlich
- Über 5.000.000 Video-Klicks bei SelfioTV auf unserem YouTube-Kanal – über 70 Videos mit Montage-Anleitungen und Tipps – über 4.700 YouTube-Abonnenten
- 120.000 – 140.000 monatliche Besucher auf der Website
- 90 % Endkunden, 10 % gewerbliche Kunden

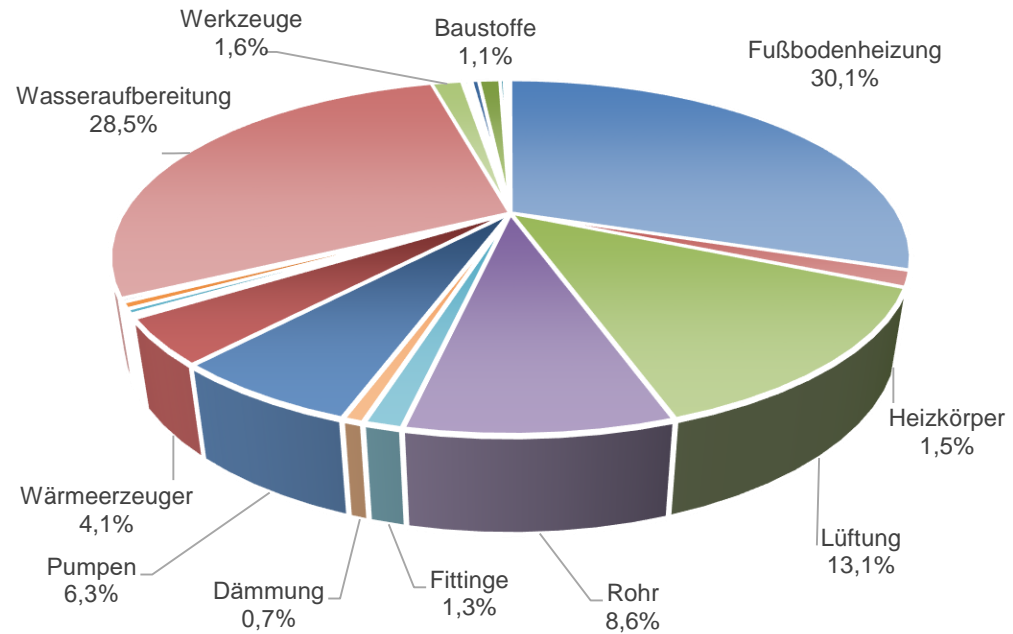


Anpassung an Markt und Kunden bringt Risikodiversifizierung im Produkt-Portfolio mit sich

Umsatzverteilung 2011 in %



Umsatzverteilung 2018 in %

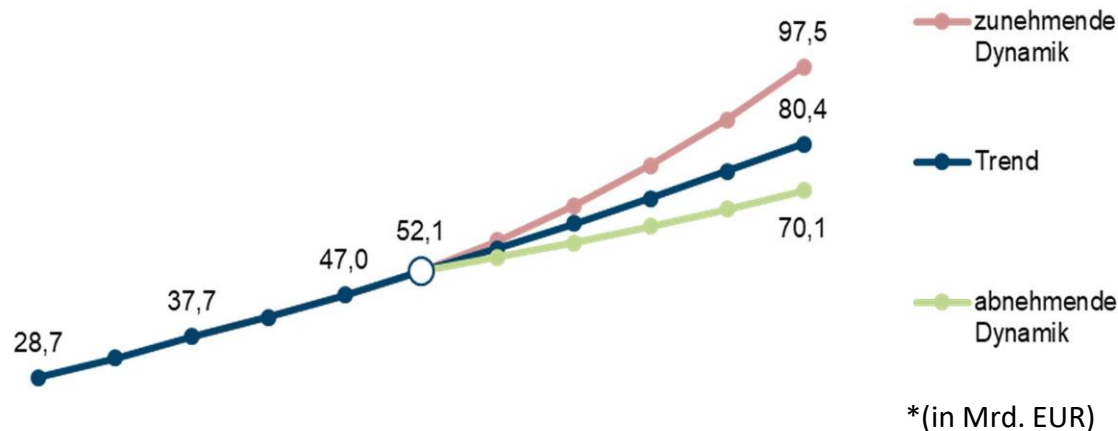


➤ Strategie:

- Ausbau der 3U-Onlinehandels-Aktivitäten zu einer führenden und profitablen Handelsplattform für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik durch internes und externes Wachstum
- Verbesserung der Profitabilität

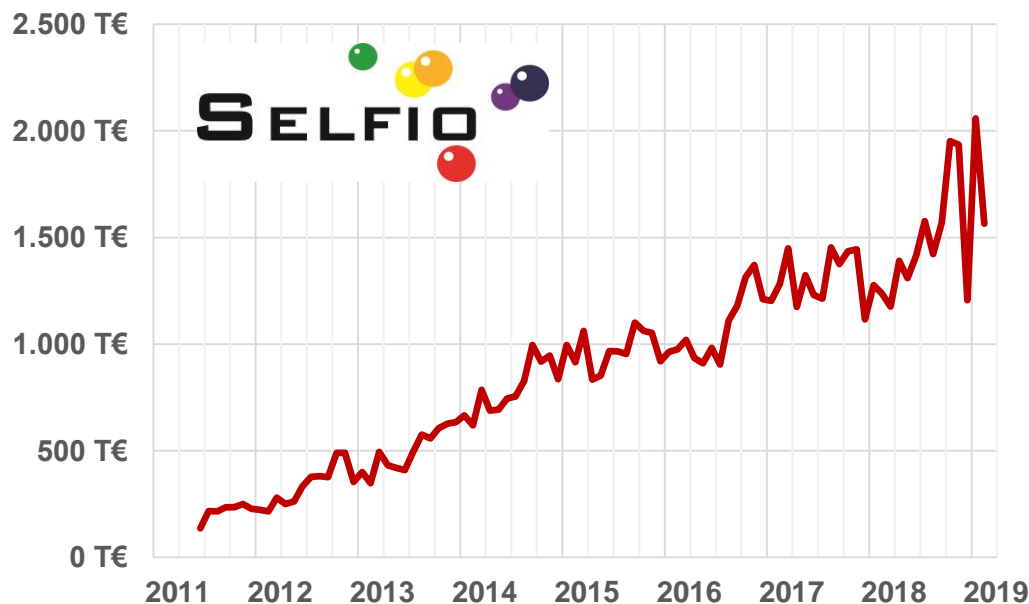


Online-Umsatz in Deutschland* (Prognose 2017 – 2021 in drei Szenarien)



- 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

Umsatz pro Monat: Wachstum 2011 – heute



Kategorie Bauen & Heimwerken
(ohne Filialnetz)



Sehr gut
4.78/5.00

Zertifizierter Shop 

- ✓ Dynamisches Umsatzwachstum seit 2011 von TEUR 80 auf heute rund TEUR 1.750 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

Organisches Wachstum 3U-Onlinehandel

- Mittel- und langfristige Erweiterung der Lagerflächen, von rd. 4.000 m² auf 7.500 m², durch Aufbau eines neuen Lager- und Logistikzentrums
- Optimierung insbesondere der Kernprozesse Supply-Chain-Management und After-Sales-Management
- Launch ergänzender Plattformen:
 - B2B-Onlinehandel
 - Onlineplattform für Vermietung von Werkzeugen, Geräten und Maschinen
- DIY-Onlineserie „Selfio-Musterhaus“
- Entwicklung und Etablierung Online-Konfigurator für Fußbodenheizung und Online-Preisvergleichstool
- Intensivierung Content-Marketing
- Optimierung/Automatisierung Warenwirtschafts-System

Anorganisches Wachstum 3U-Onlinehandel

- Intensivierung M&A-Aktivitäten für das anorganische Wachstum im 3U-Onlinehandel ab 2020
- Zwischenzeitlich Vertrauens-/Kooperationsbildung im Rahmen unseres Aufbaus B2B-Geschäft



Erneuerbare Energien: Kraft von Wind und Sonne

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

- Cashflow-Generierung durch Erträge aus Stromerzeugung
- Primär: Windkraft-Projekte an Land
- 3U Konzern als Käufer und Verkäufer schon errichteter Windparks
- Anorganischer Ausbau des 3U-Projektportfolios auf 100 MW angestrebt
- Erzeugungskapazität liegt derzeit bei rund 45 MW
- Erzeugte Energie:
52.006 MWh (2018) vs. 57.622 MWh (2017)
Rückgang um 10 % witterungsbedingt
(PV + 25 %, Wind - 16 %)





Resümee

- 2018 war ein erfolgreiches Jahr und 2019 wird deutlich besser!
- Wir sehen große Potenziale für weiteres Umsatzwachstum und Ergebnissteigerungen für 2019 und die Folgejahre!
- Wir schaffen Werte
 - dank der rasanten Wachstumsstory im Cloud Computing
 - dank dem 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



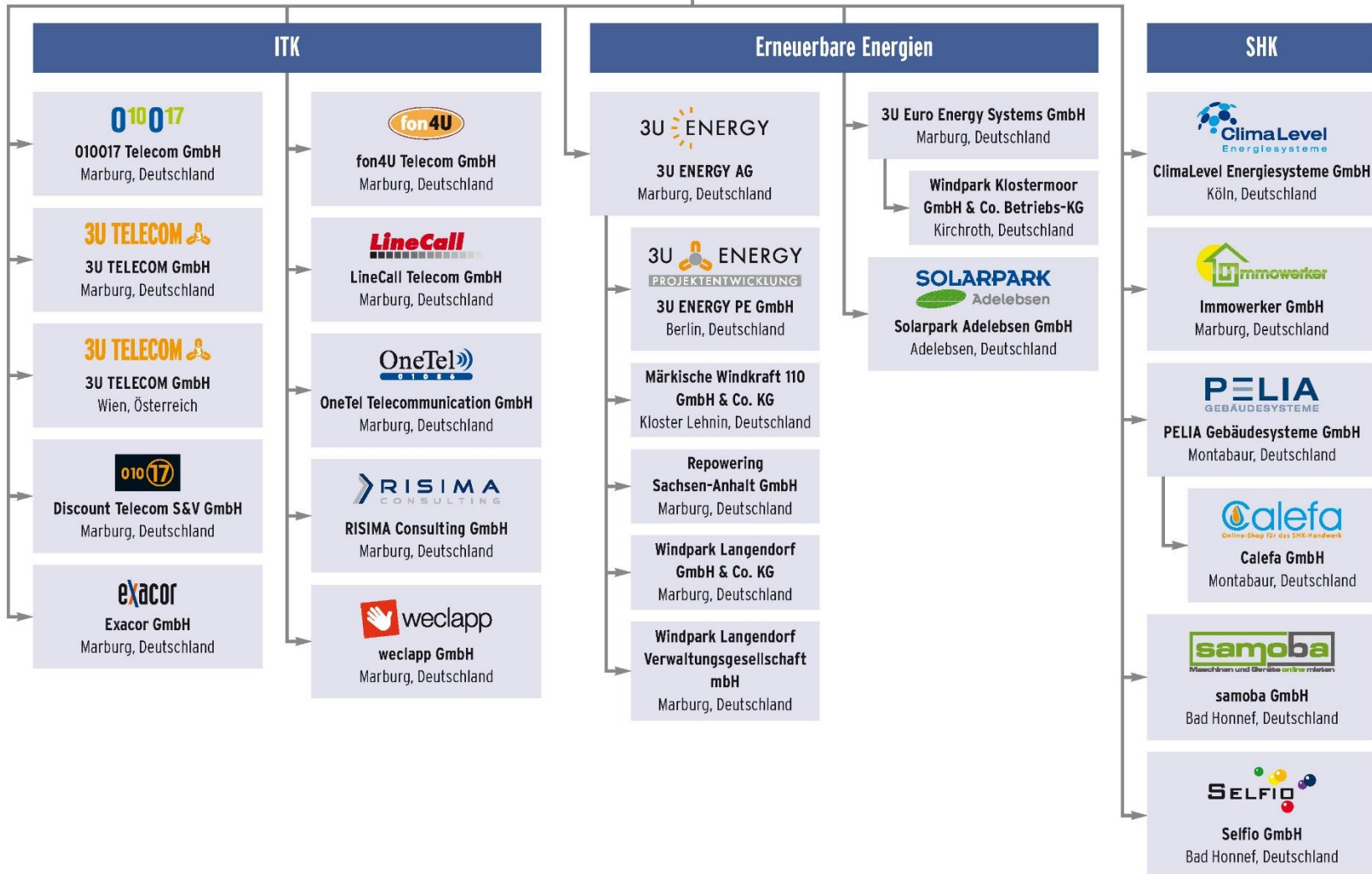


Anhang

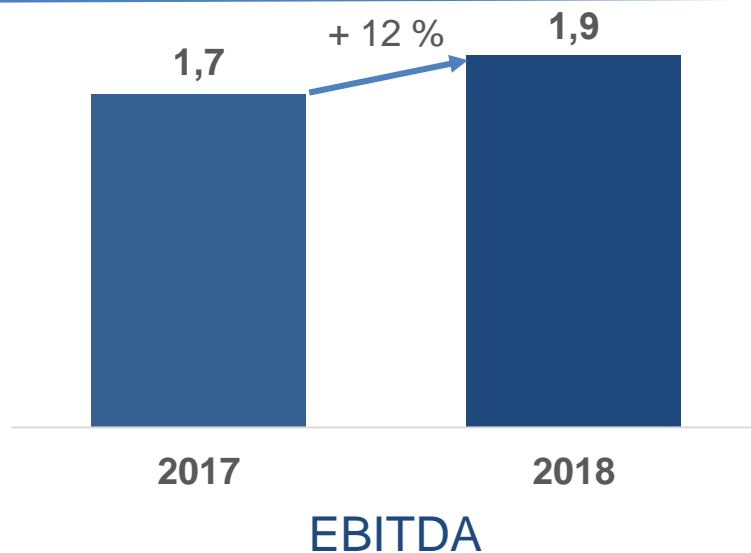
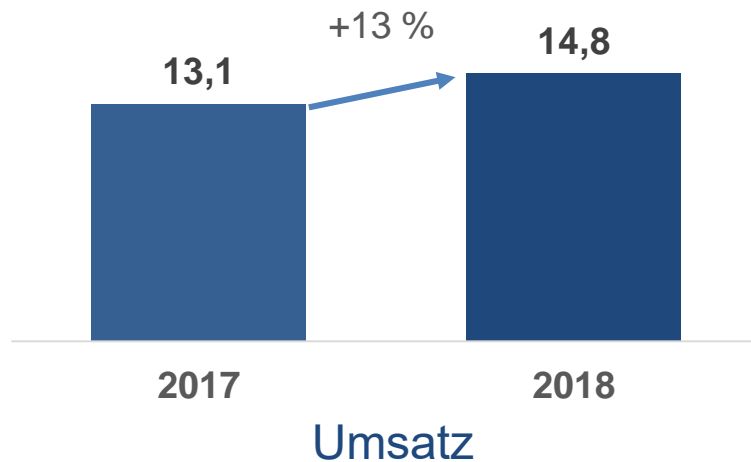
in EUR Mio.	31.03.2019	31.12.2018
Bilanzsumme	77,9	74,5
Vorräte	7,5	7,0
Liquide Mittel	12,4	12,3
Eigenkapital	43,0	42,4
Eigenkapitalquote	53,8 %	55,6 %
Verschuldungsgrad (Fremdkapital/Eigenkapital)	83,7 %	79,7 %
Free Cashflow (Op. CF + Inv. CF)	1,2 (3 Mte.)	8,7 (Ges. Jahr)

3U HOLDING AG

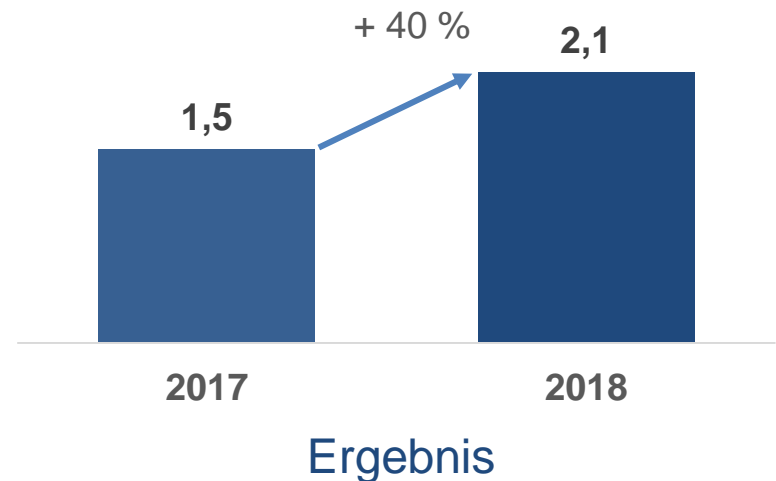
Marburg, Deutschland, Vorstand: C. Hellrung, A. Odenbreit, M. Schmidt



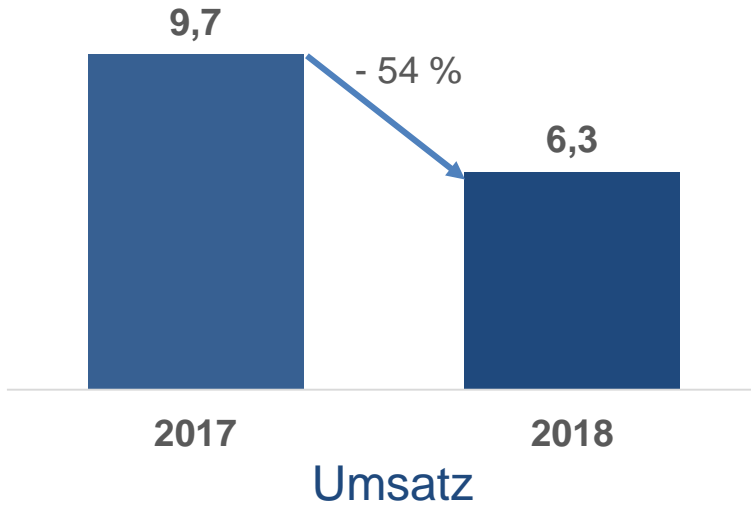
Entwicklung in Mio. EUR: 2017 vs. 2018



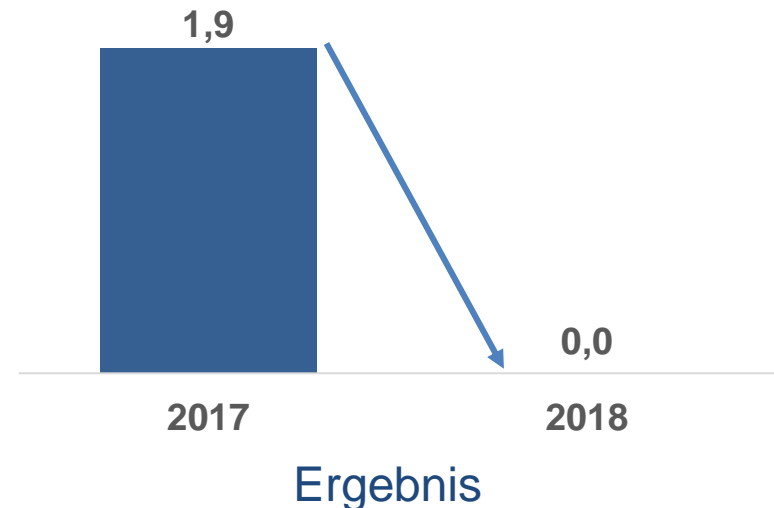
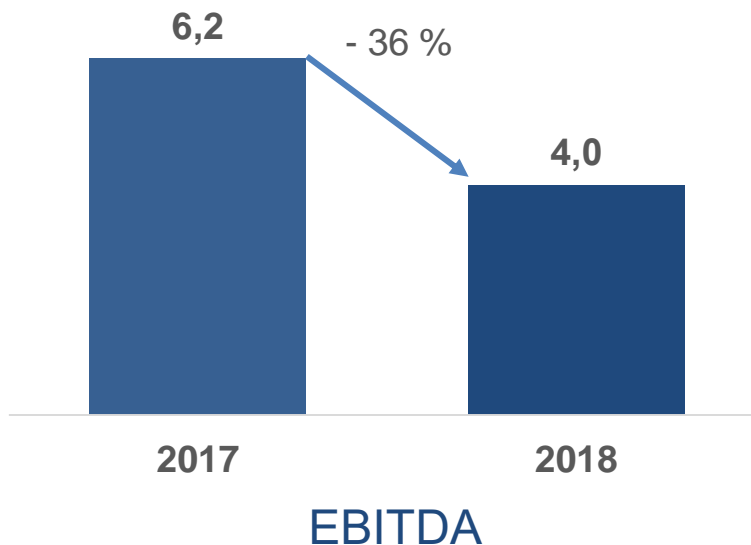
- Umsatzanstieg im Cloud Computing
- Ergebnisanstieg bei weclapp (Cloud Computing) und im Rechenzentrumsgeschäft (DCS), Ergebniswende zum Positiven bei Telekommunikation



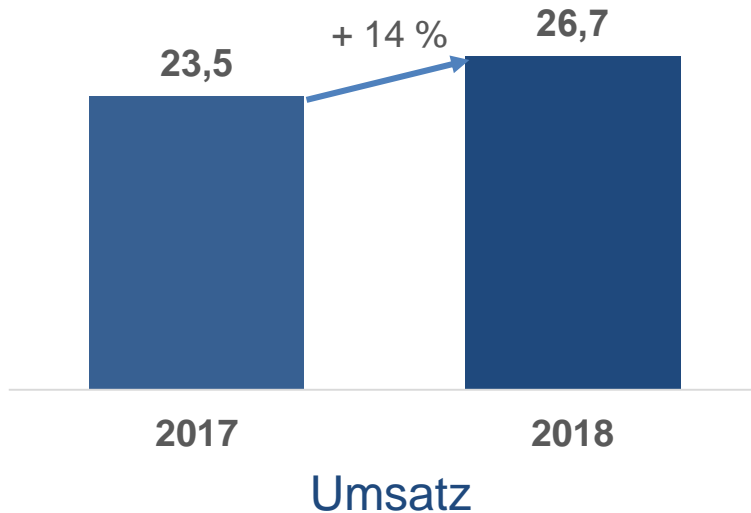
Entwicklung in Mio. EUR: 2017 vs. 2018



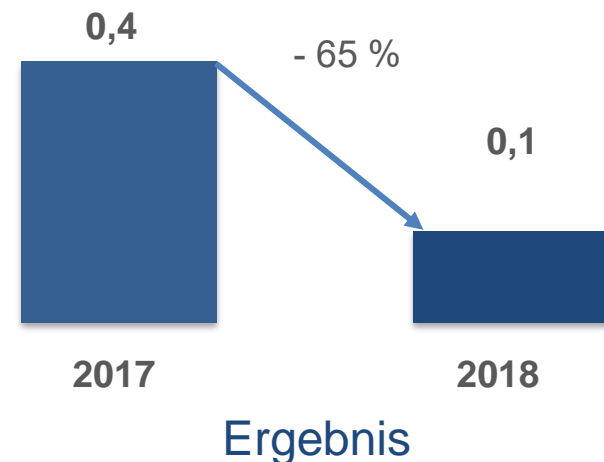
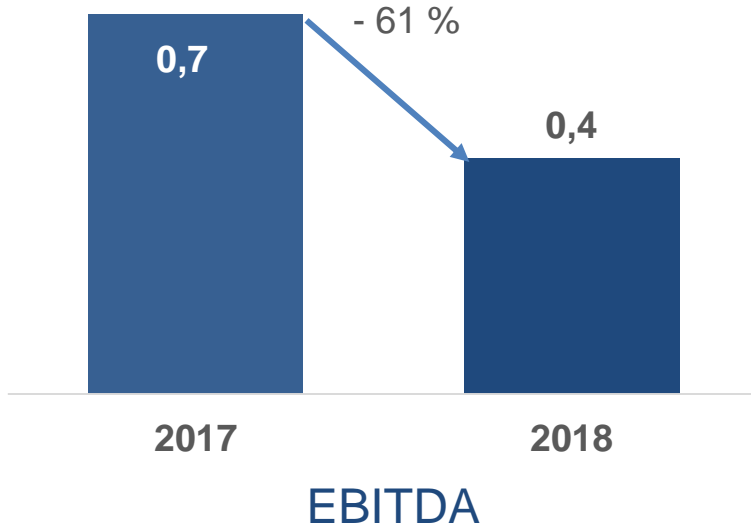
- Geringere Winderträge sowie Windparkverkauf im Vorjahr verantwortlich für Umsatzrückgang
- Nachgeholte Abschreibungen auf Windpark, der als zur Veräußerung ausgewiesen wurde, führen zusätzlich zu Ergebnisrückgang



Entwicklung in Mio. EUR: 2017 vs. 2018



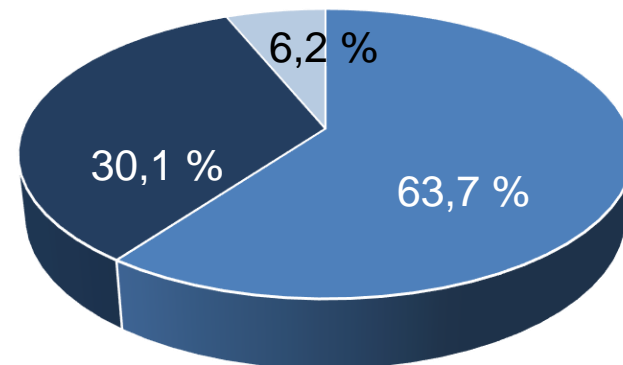
- Längere Kälteperiode Anfang 2018 sowie „Jahrhundertsommer“ bremsen Umsatzentwicklung
- Margenrückgang und erhöhte Personalaufwendungen belasten Ergebnis
- Maßnahmen zur Steigerung der Margen sind eingeleitet



Kursentwicklung (12 Monate)



Aktionärsstruktur



- Streubesitz
- Management und Aufsichtsrat
- Eigene Aktien

Angaben zur Aktie

Marktsegment	Prime Standard
Ausstehende Aktien	35,31 Mio.
ISIN	DE0005167902
Bloomberg Ticker	UUU

Dividendenpolitik:

- Rund die Hälfte des Konzernergebnisses wird als Dividenden ausgeschüttet
- Für das Geschäftsjahr 2018 wird voraussichtlich eine Dividende von EUR 0,03 ausbezahlt
- Dividende erfolgt ohne Kapitalertragssteuerabzug (Leistung aus dem steuerlichen Einlagenkonto)

Datum	Ereignis
23.05.2019	Hauptversammlung in Marburg
14.08.2019	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht 2019
02.09.-03.09 2019	Teilnahme Herbstkonferenz (Frankfurt)
27.09.2019	Teilnahme Baader Investment Konferenz (München)
07.11.2019	Veröffentlichung Quartalsmitteilung 3/2019
25.11.-27.11.2019	Teilnahme Eigenkapitalforum (Frankfurt)

Kontakt:

Dr. Joachim Fleißing
 Head of Investor Relations
 Frauenbergstraße 31-33, 35039 Marburg
 Tel. +49 6421 / 999 1200
 Fax +49 6421 / 999 1222
 ir@3u.net
www.3u.net



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.