



3U HOLDING AG
Erfolgreich in Megatrends

Investment Case 3U HOLDING AG	4
Ereignisse und Ergebnisse der ersten neun Monate 2019	6
Erfolgreich in Megatrends – Cloud Computing	12
Erfolgreich in Megatrends – Onlinehandel	18
Erfolgreich in Megatrends – Erneuerbare Energien	22
Resümee	24
Option: Börsengang der weclapp	27
Anhang	32

Segment ITK Informations- und Telekommunikationstechnik



- **Cloud Computing**
ERP für KMU/SME
- Telekommunikation
- DCS
- Software-
Lizenzhandel

Segment Erneuerbare Energien



- **Projekt-
An- und –Verkauf**
- **Stromerzeugung**
- Projektentwicklung

Segment SHK Sanitär-, Heizungs-, Klimatechnik

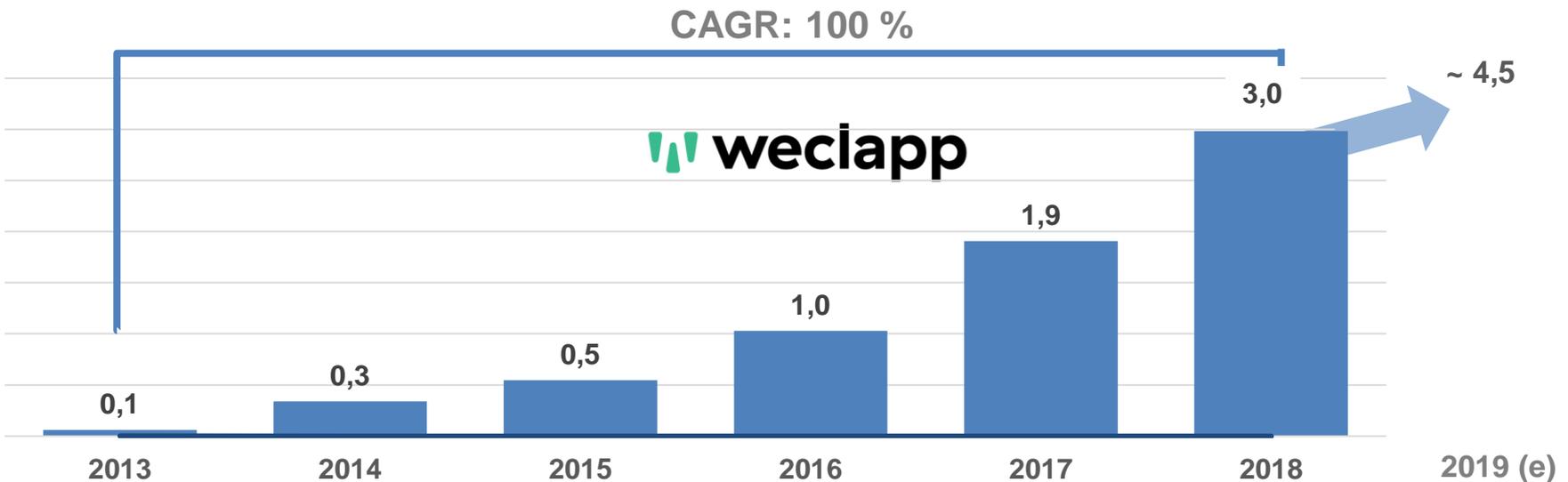
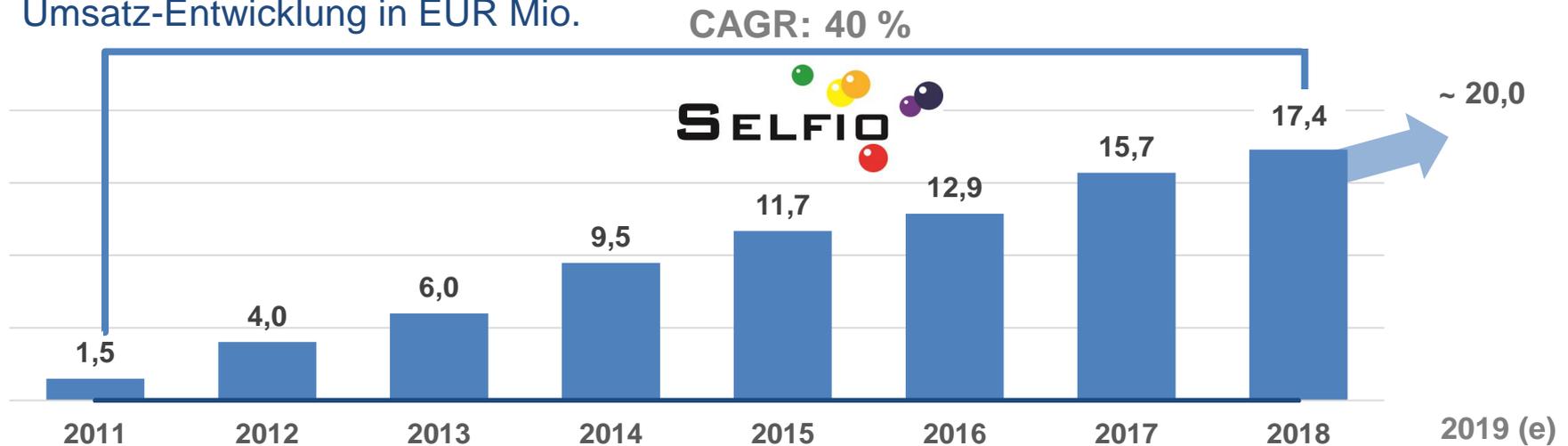


- **Onlinehandel**
- Produktion
- Logistik
- Planung
- Montage

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

- ✓ Erfolgreich in 3 Megatrends:
 - Cloud Computing (weclapp SE)
 - Onlinehandel (Selfio GmbH)
 - Erneuerbare Energien
- ✓ Ziel: Marktführerschaft in wesentlichen Bereichen
- ✓ Profitable Geschäftsmodelle in allen 3 Segmenten
- ✓ Konzernergebnis und 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
- ✓ Weitere strategische Fokussierung auf Wachstumsbereiche Cloud Computing und Onlinehandel

Umsatz-Entwicklung in EUR Mio.



Weiter starkes organisches Wachstum – strategische Zukäufe geplant



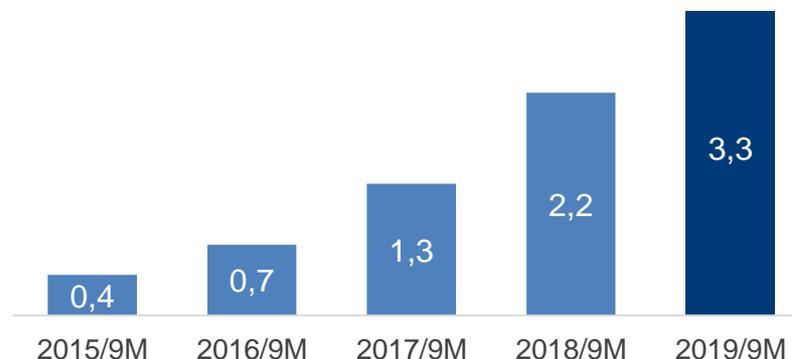
Ereignisse und Ergebnisse des ersten Halbjahrs 2019

Umsatzentwicklung in Mio. EUR ab 2015

Mehrfach ausgezeichnetes cloudbasiertes ERP-System

Nachhaltiges organisches Wachstum dank

- effektivem Online-Marketing,
- Technologie- und Preis-Führerschaft,
- F+E-Fokus auf Künstliche Intelligenz
- genuin cloudbasierter Plattform,
- führender User Experience,
- globaler Einsetzbarkeit auf allen mobilen Geräten



Führender spezialisierter Onlineshop für Sanitär, Heizungs- und Klimatechnik

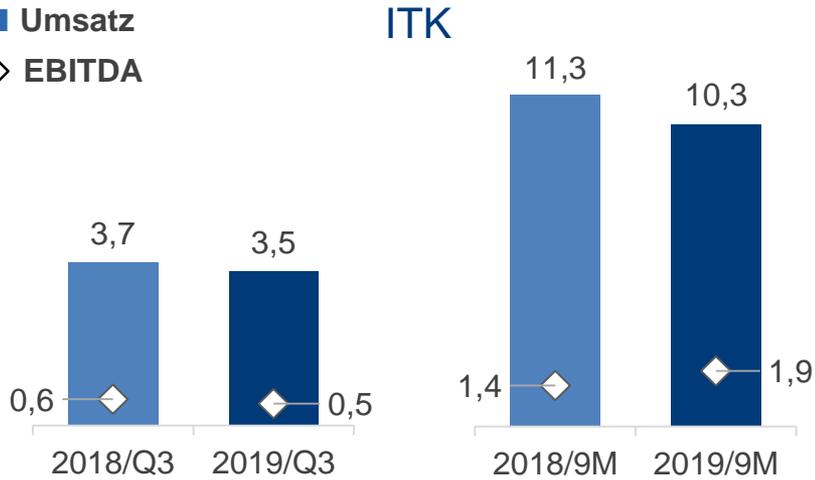
Nachhaltiges organisches Wachstum dank

- effektivem Online-Marketing,
- hoher Beratungskompetenz,
- elaborierter Wettbewerbsbeobachtung und führender Preissetzungssoftware,
- umfassendem Sortiment,
- vielfältiger, erprobter Lieferantenbeziehungen

IN DEN ERSTEN NEUN MONATEN 2019: POSITIVE ENTWICKLUNGEN IN ALLEN SEGMENTEN

Umsatz und EBITDA in Mio. EUR: Q3/2018 vs. Q3/2019 und 9M/2018 vs. 9M/2019

■ Umsatz
◇ EBITDA

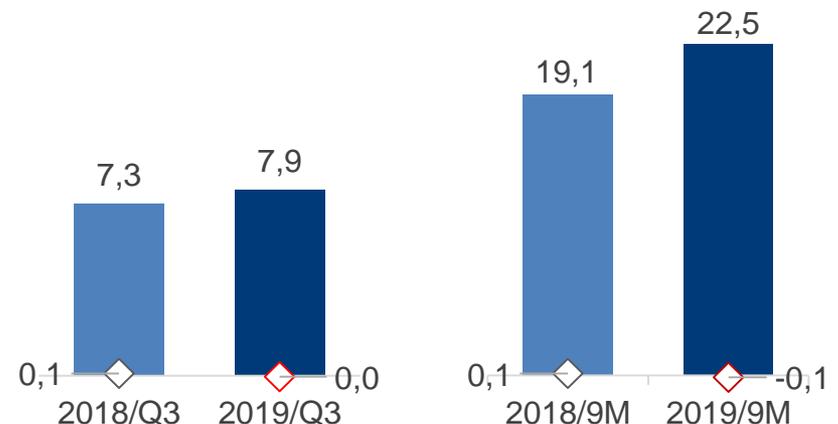


- ITK: Cloud Computing wächst mit hohem Ergebnisbeitrag, Voice Retail wie erwartet rückläufig
- Erneuerbare Energien: Windaufkommen auf gutem Niveau
- SHK: Wachstum Onlinehandel, höhere Aufwendungen für Optimierung, Ausbau Logistik

Erneuerbare Energien

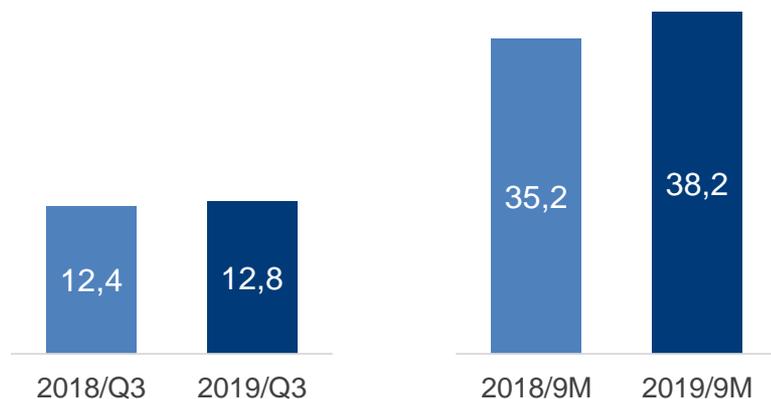


SHK



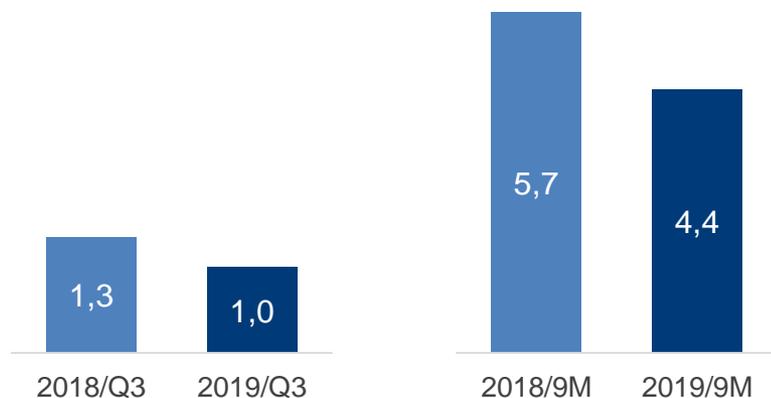
Entwicklung in Mio. EUR (3U Konzern): Q3/2018 vs. Q3/2019 und 9M/2018 vs. 9M/2019

Umsatz

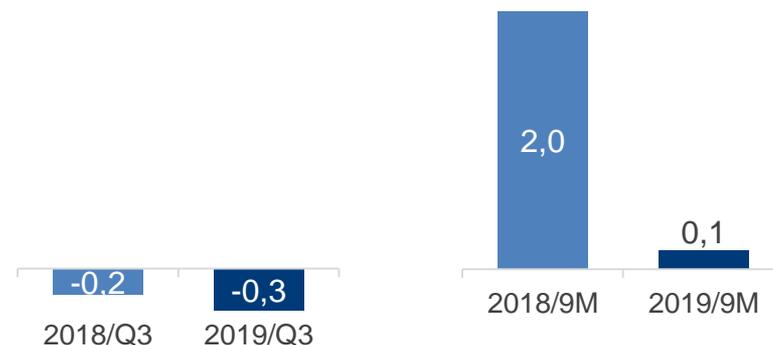


- Operative Ertragskraft leicht verbessert
- EBITDA und Konzernergebnis im Vorjahr durch M&A erhöht
- Ergebniseffekte aus Veräußerung einer Liegenschaft werden im vierten Quartal das Ergebnis deutlich verbessern

EBITDA



Konzernergebnis

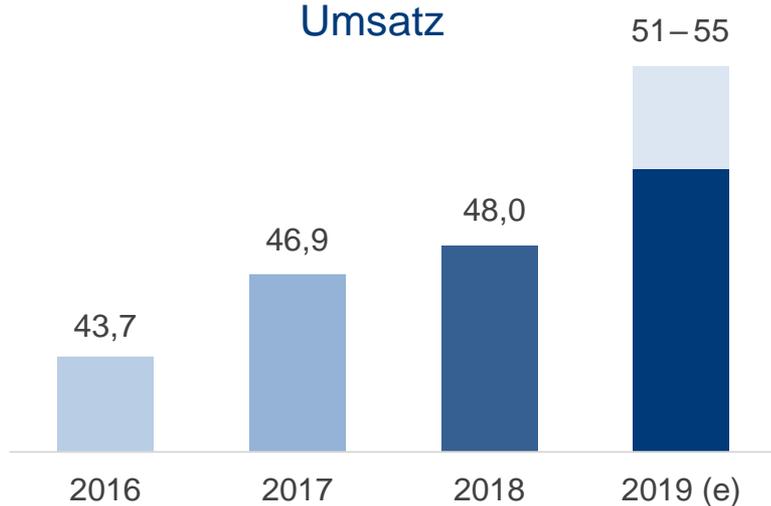


in EUR Mio. / %	30.09.2019	31.12.2018
Bilanzsumme	75,1	74,5
Vorräte	8,3	7,0
Liquide Mittel	11,6	12,3
Eigenkapital	40,8	41,4
Eigenkapitalquote	54,3 %	55,6 %
Verschuldungsgrad (Fremdkapital/Eigenkapital)	84,3 %	79,7 %
Nettoverschuldung (Finanzverbindlichkeiten–Liquide Mittel)	8,9	10,9
Free Cashflow (Op. CF + Inv. CF)	3,4 (9 Monate)	8,7 (Gesamtes Jahr)

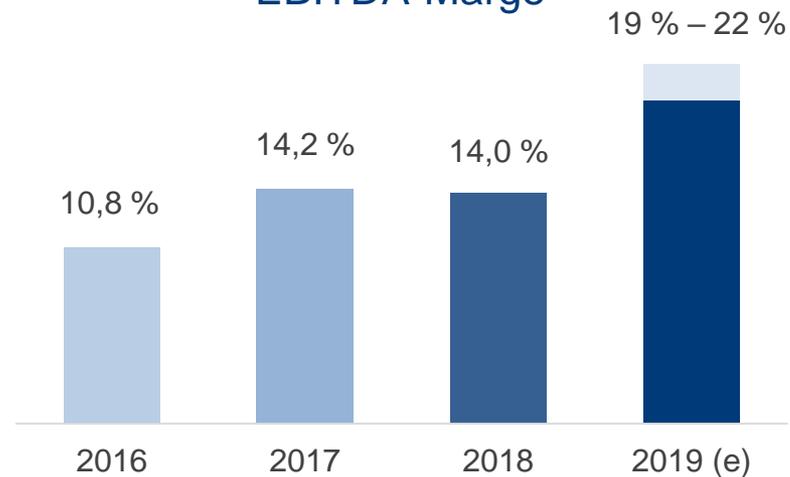
PROGNOSE 2019 ERHÖHT: TRANSAKTION SORGT FÜR ERGEBNISSCHUB

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

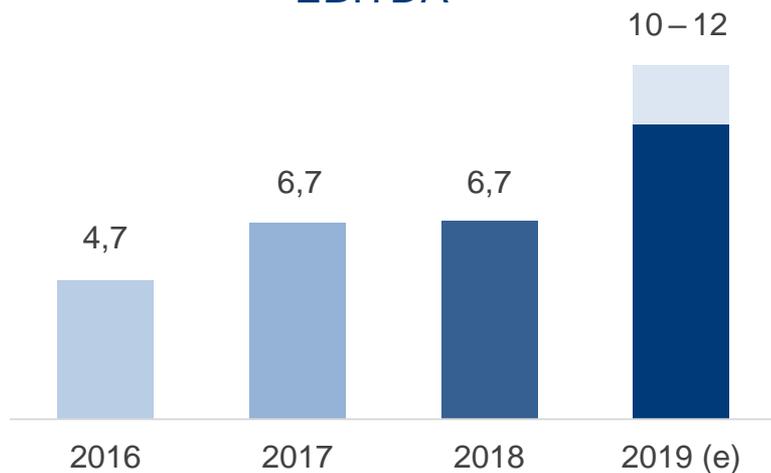
Umsatz



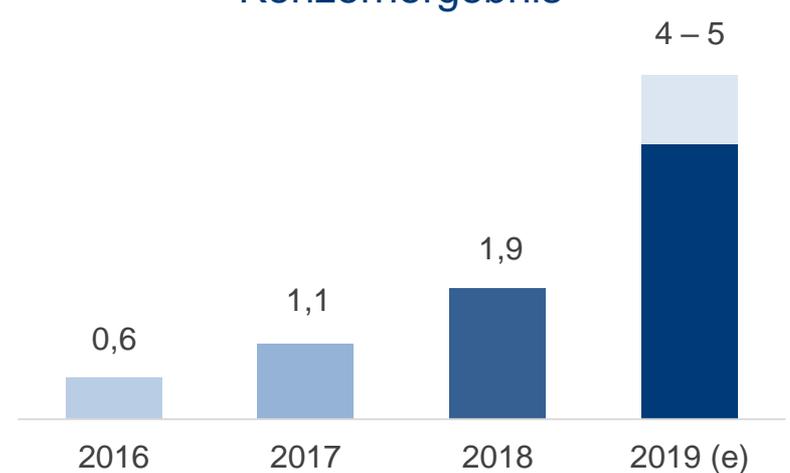
EBITDA-Marge



EBITDA



Konzernergebnis





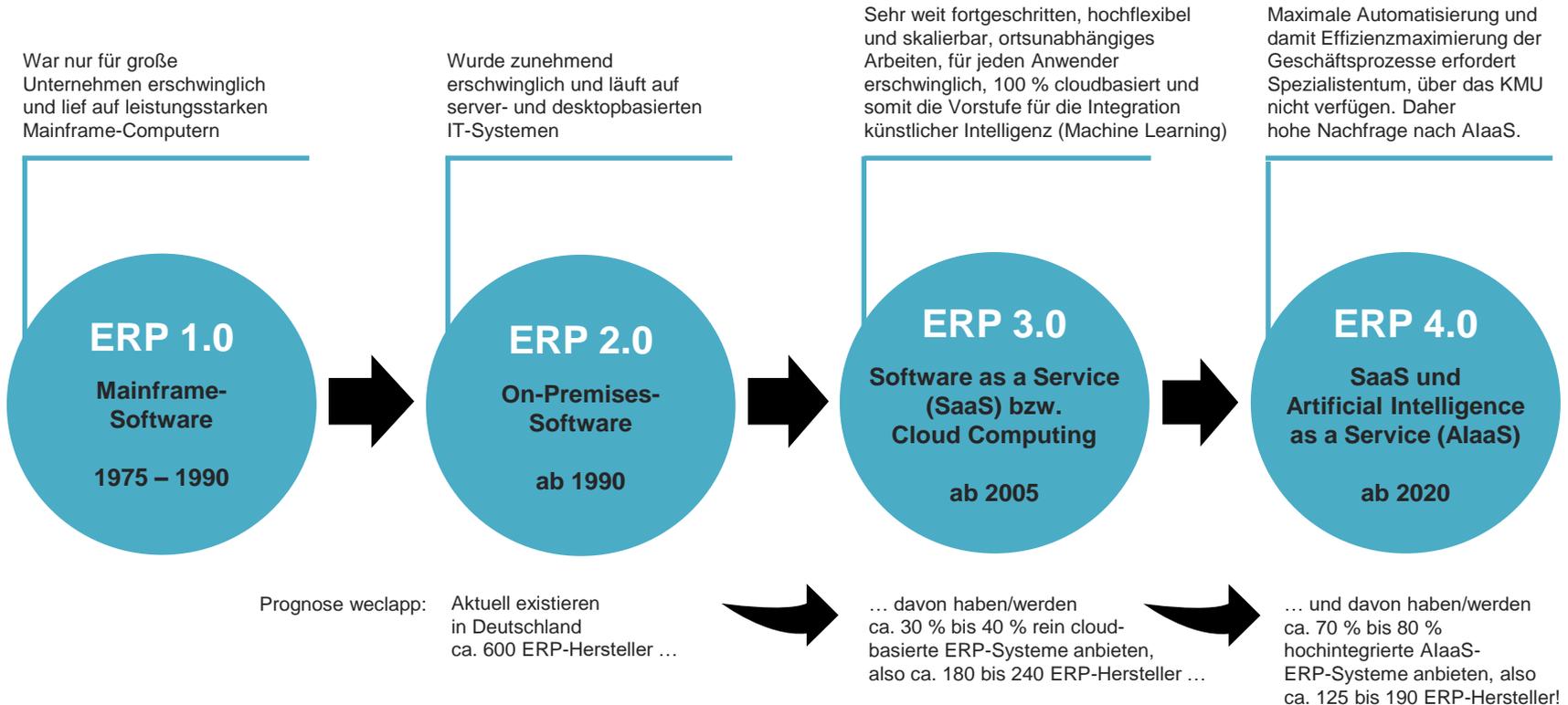
weclapp:

- ✓ Technologieführer
- ✓ Preisführer
- ⇒ Ziel: Marktführer!

 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

Alleinstellungsmerkmale:

- Joy of use
- Genuin cloudbasiert: durchgängig, skalierbar, erweiterbar, global, günstig
- International:
 - Fokus Warenwirtschaft (nicht Finanzbuchhaltung!)
 - Mehrsprachig, verschiedene Währungen, verschiedene Standorte
- Plattform: Kern Java EE, viele Erweiterungen zum Teil open source
- Aktive Community von Entwicklern, Anwendern und Technologiepartnern



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“!

Marktpotenzial

Anzahl KMUs

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

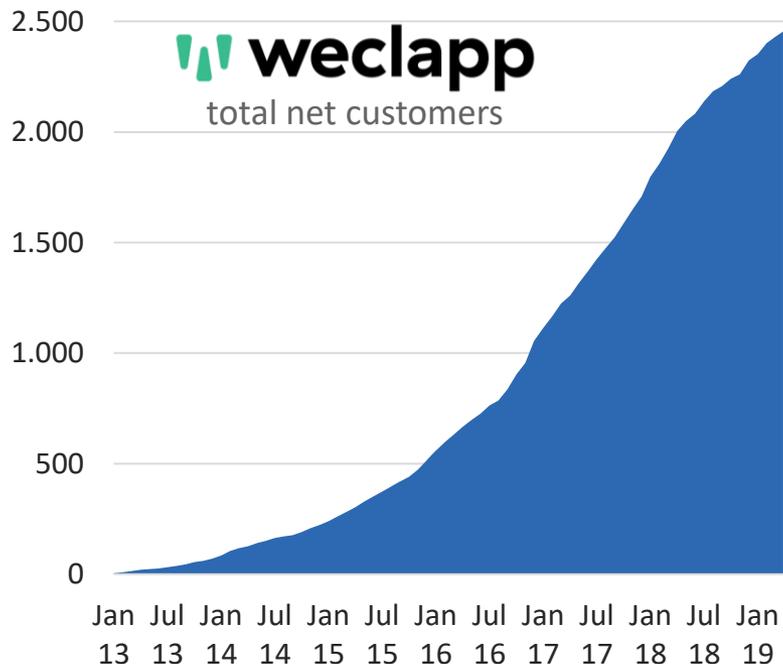


- Cloud Computing als Megatrend: Wachstum in Deutschland + 25 % p. a.
- Überdurchschnittliches Potenzial bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen
- Trend von On-Premises-Lösungen hin zu Cloud-Lösungen im CRM- und ERP-Bereich
- Aktuell noch stark fragmentierter Markt mit einer Reihe von Anbietern





- Umsatzsteigerung von über 100 % p. a. in den letzten 3 Jahren
- Aktuell: Mehr als 2.500 Unternehmenskunden und täglich mehr als 12.000 Nutzer in 35 Ländern, in 7 Sprachen, mit Schwerpunkt in Deutschland
- EBITDA nachhaltig > 20%



➤ 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



ZIELE

Marktführerschaft

Internationale Expansion

IPO

Funktionalitäten erweitern

Neue Vertriebskonzepte

M&A: Zukauf Kunden/
Wettbewerber

WACHSTUMS-
TREIBER

KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG

Ertragskraft sichern, in die Zukunft investieren

Tempo, Entwicklerkapazität steigern (intern, extern)



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. 300.000 Kunden, ca. 6.000 Kunden kommen zur Zeit jeden Monat dazu
- Alleinstellungsmerkmal: Hohe Beratungsqualität – online und persönlich
- Über 6.000.000 Video-Klicks bei *SelfioTV* auf unserem YouTube-Kanal – über 80 Videos mit Montage-Anleitungen und Tipps
- Über 5.200 YouTube-Abonnenten, über 18.000 Follower auf Facebook
- 120.000 – 140.000 monatliche Besucher auf der Website
- 90 % Endkunden, 10 % gewerbliche Kunden

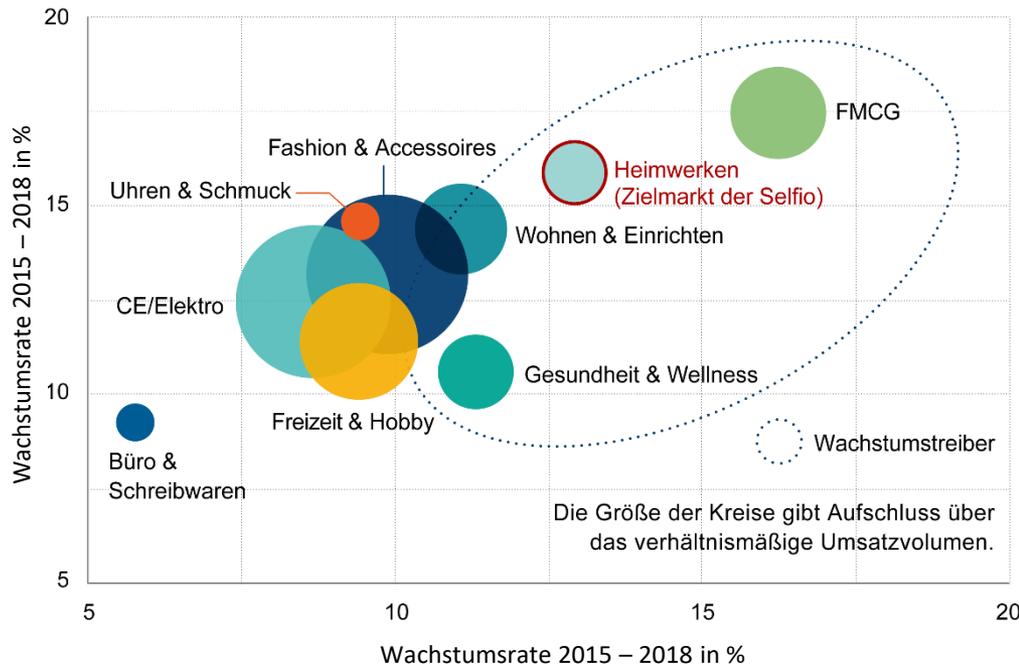


Strategie:

- 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 Wachstumsrate nach Branchen



- E-Commerce-Nachfrage im SHK-Bereich steigt überdurchschnittlich um über 10 % p. a. bis 2030
- Nachfrageverschiebung bei SHK Richtung Onlinehandel hat erst begonnen
- 3U in einer aktiven Rolle bei der Konsolidierung des Marktes



ZIELE

**Marktanteile gewinnen
Top 100 Onlinehändler**

**Internationale
Expansion**

Ertragsstärke

**Content, Sichtbarkeit,
Traffic**

**Erweiterung Produkt- und
Dienstleistungsspektrum**

**Erweiterte Wertschöpfung
durch Kooperationen**

**WACHSTUMS-
TREIBER**

KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG

Optimierung und Ausbau der Logistik

Optimierung Datennutzung/Algorithmen/Software



Erneuerbare Energien: Kraft von Wind und Sonne

➤ Erfolgreicher Projektmanager im Bereich Erneuerbare Energien

- Cashflow-Generierung durch Erträge aus Stromerzeugung
- 3U Konzern als Käufer und Verkäufer schon errichteter Windparks
- Erzeugungskapazität liegt derzeit bei rund 45 MW





Resümee



Von der Stärkung und zukunftsorientierten Erweiterung unserer F&E-Aktivitäten profitieren unsere Kunden, aber auch viele Konzerngesellschaften.

- 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,
 - dank der Stromerzeugung aus Erneuerbaren Energien mit hohem Ertrags- und Cash-Beitrag!





Option:

IPO der weclapp

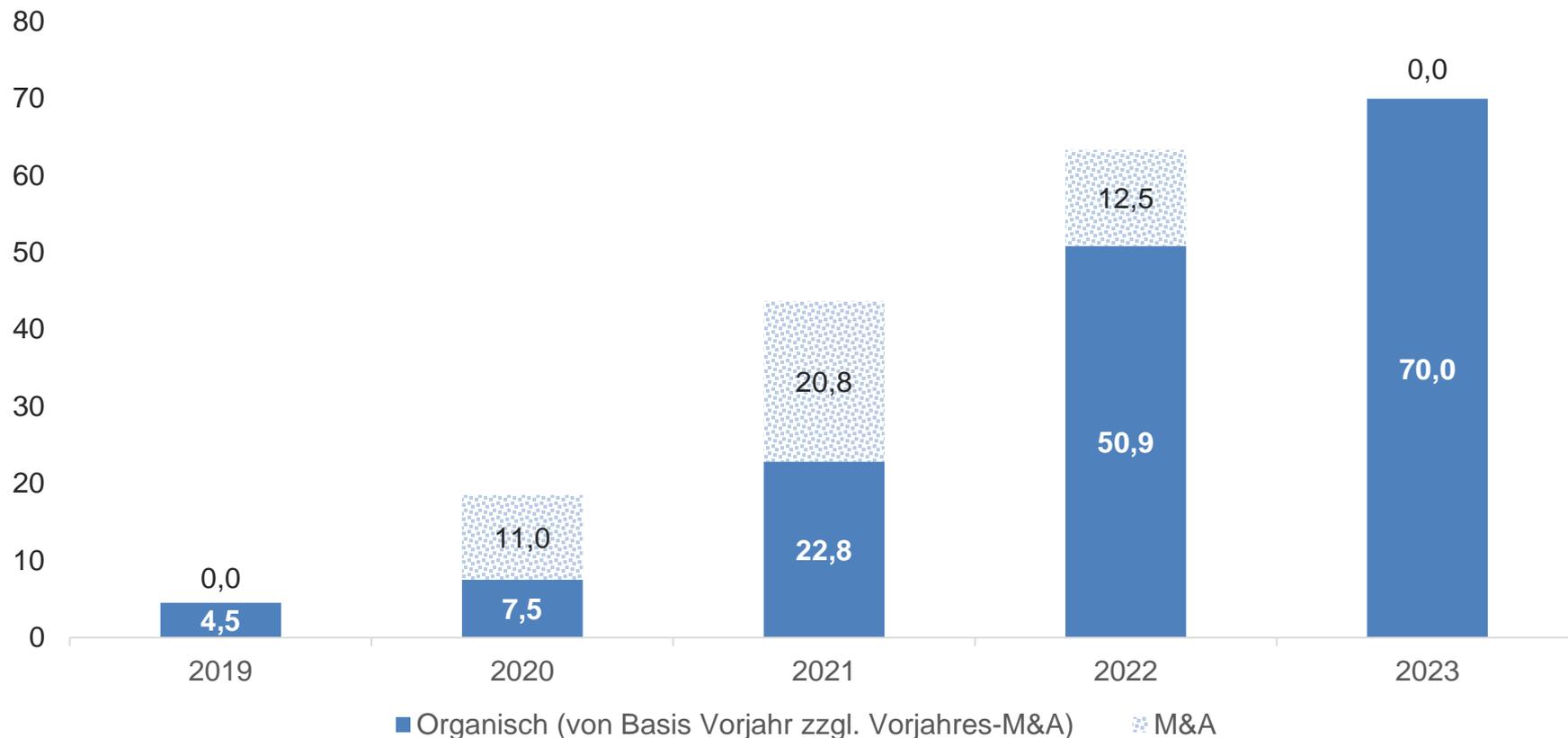
Mittel- bis Langfriststrategie

- 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)
Schwerpunkt Machine Learning
- 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

weclapp-Potenzial: Ambitionierte Ziele 2019 – 2023

- Umsatzwachstum organisch CAGR 2019 – 2023: Rd. 50 % (basiert auf Planung)
- Umsatzwachstum M&A: Strategische Annahmen abhängig von Finanzierungsoptionen
- EBITDA-Marge: Nachhaltig 20 – 30 %

Mio. EUR



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
- EBITDA-Marge > 20 %
- 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

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

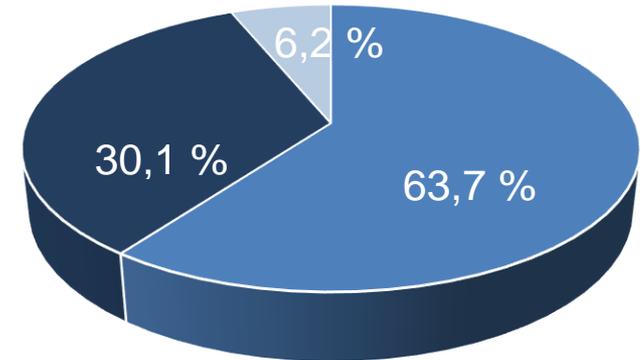


Anhang

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 wurde eine Dividende von EUR 0,03 ausgezahlt
- Dividende erfolgte ohne Kapitalertragssteuerabzug (Leistung aus dem steuerlichen Einlagenkonto)

Datum	Ereignis
27.09.2019	Teilnahme Baader Investment Konferenz (München)
07.11.2019	Veröffentlichung Quartalsmitteilung 3/2019
25.11.-26.11.2019	Teilnahme Eigenkapitalforum (Frankfurt)
20.05.2020	Hauptversammlung

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.

Kontakt:

3U HOLDING AG

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