



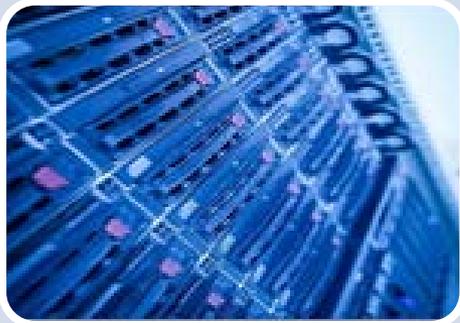
3U HOLDING AG
Erfolgreich in Megatrends

Erstes Halbjahr 2020

Investment Case 3U HOLDING AG	4
Ereignisse und Ergebnisse des ersten Halbjahrs des Geschäftsjahrs 2020	6
Erfolgreich in Megatrends – Cloud Computing	13
Erfolgreich in Megatrends – Onlinehandel	19
Erfolgreich in Megatrends – Erneuerbare Energien	23
Resümee	25
Option: Börsengang der weclapp	28
Anhang	32

Segment ITK

Informations- und
Telekommunikationstechnik



- **Cloud Computing: ERP und CRM für KMU/SME**
- Telekommunikation
- Rechenzentrumsdienste
- Software-Lizenzhandel

Segment Erneuerbare Energien



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

Segment SHK

Sanitär-, Heizungs-,
Klimatechnik

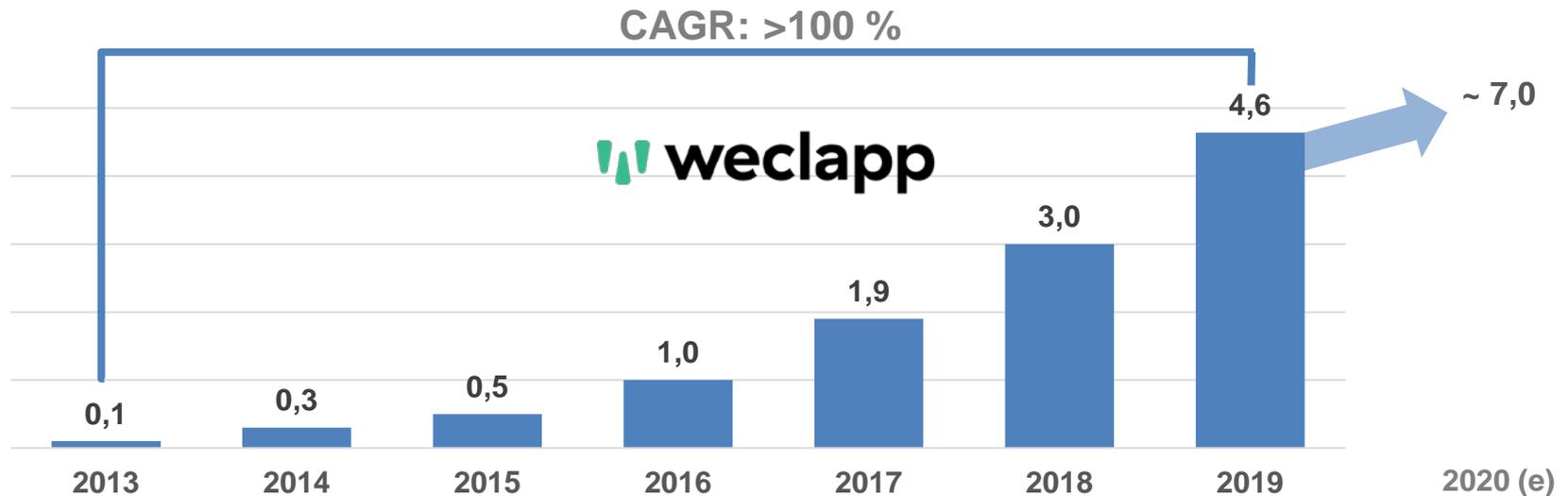
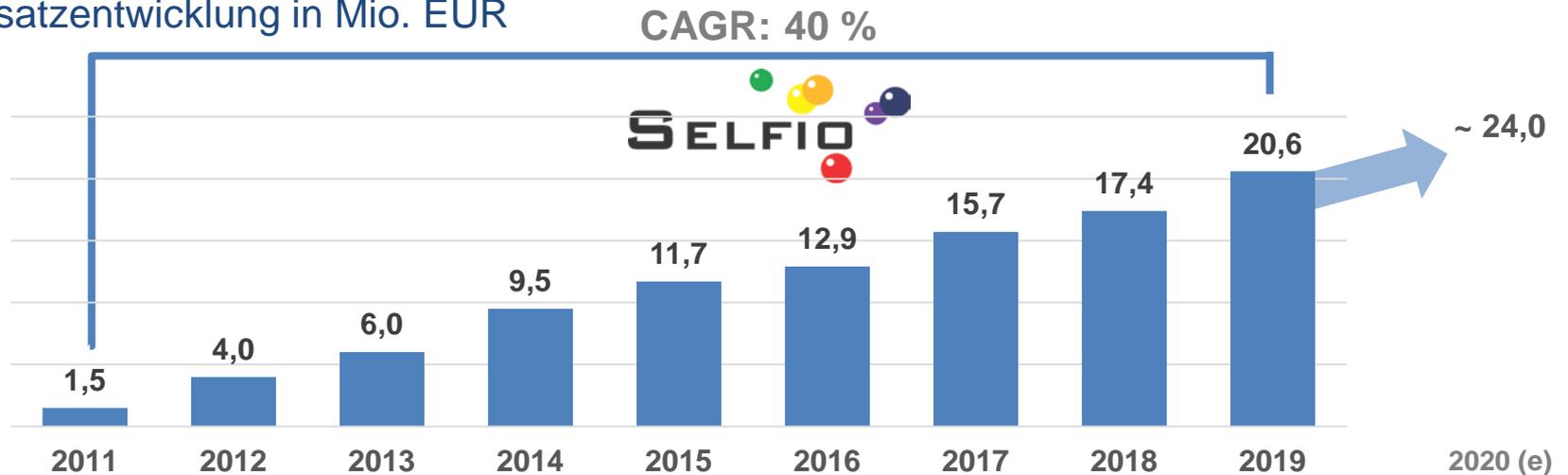


- **Onlinehandel**
- Produktion
- Logistik
- Planung
- Montage

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

- ✓ Erfolgreich in drei Megatrends:
 - Cloud Computing (weclapp SE)
 - Onlinehandel (Selfio GmbH)
 - Erneuerbare Energien
- ✓ Weitere strategische Fokussierung auf die Wachstumsbereiche Cloud Computing und Onlinehandel mit dem Ziel: Marktführerschaft!
- ✓ Profitable Geschäftsmodelle in allen drei Segmenten
- ✓ Konzernergebnis und Dividende zum vierten Mal in Folge gesteigert
- ✓ Deutliches Umsatzwachstum für 2020 und Folgejahre geplant
- ✓ Entwicklung und Einsatz führender Technologien von *Next Generation Network* in Telekommunikation bis *Künstliche Intelligenz bzw. Maschinelles Lernen* im Cloud Computing und im Onlinehandel

Umsatzentwicklung in Mio. EUR



Weiter starkes organisches Wachstum – strategische Zukäufe geplant



Ereignisse und Ergebnisse des ersten Halbjahrs 2020

COVID-19-Maßnahmen beeinträchtigen 3U nur punktuell / positive Sondereffekte in einigen Geschäftsbereichen / Umsatz wächst 19 % / Ertragsstärke meist verbessert

- ✓ 3U-Beschäftigte weit überwiegend im Home Office tätig – bislang keine Infektion bekannt. Zurzeit schrittweise Rückkehr in die Büros
- ✓ Aktuell erhöhte Nachfrage nach Telekommunikation
- ✓ Cloud Computing (weclapp) erneut Wachstumstreiber mit hohem Ergebnisbeitrag
- ✓ COVID-19-Maßnahmen werden zu weiterem Digitalisierungsschub und noch stärkerer Nachfrage nach Cloud Computing führen
- ✓ Zweischichtbetrieb mit Einsatz von Aushilfskräften im Distributionszentrum Montabaur belastet Segmentergebnis SHK
- ✓ Optimierung und Erweiterung Supply Chain schreitet voran
- ✓ Nach starkem Windaufkommen im ersten Quartal – Wind und Sonne im Q2 dem Saisonverlauf entsprechend auf zufriedenstellendem Niveau
- ✓ Windpark Roge erstkonsolidiert (+ Umsatz, EBITDA, Abschreibungen, Minderheiten)
- ✓ Veräußerung der fremdgenutzten Teile der Liegenschaft Adelebsen
- ✓ Bauvorhaben Würzburg, Koblenz im Plan

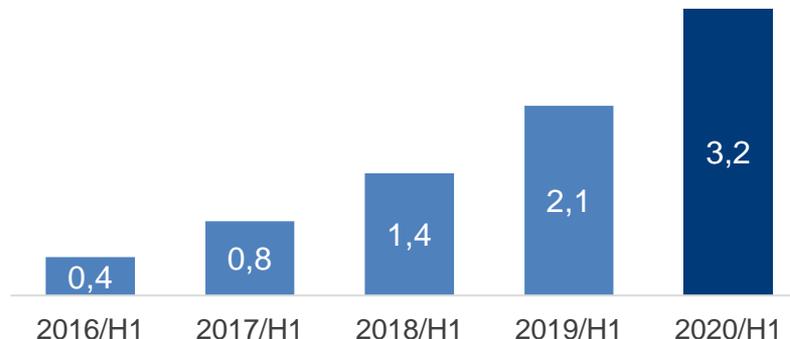
Umsatzentwicklung H1 in Mio. EUR ab 2016

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

 **weclapp**



 **SELFIO**



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

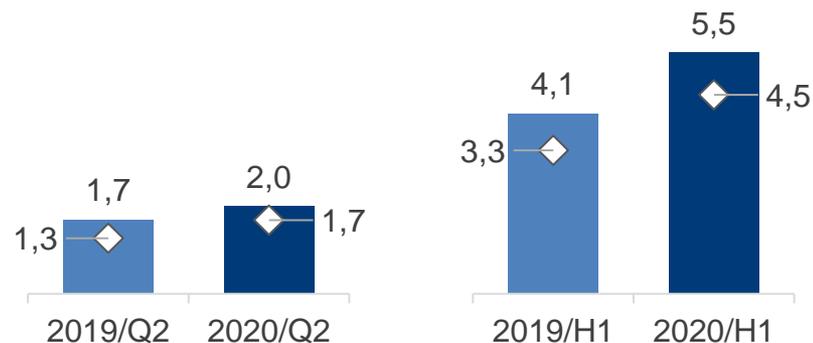
Umsatz und EBITDA in Mio. EUR: Q2/2019 vs. Q2/2020 und H1/2019 vs. H1/2020

■ Umsatz
◇ EBITDA

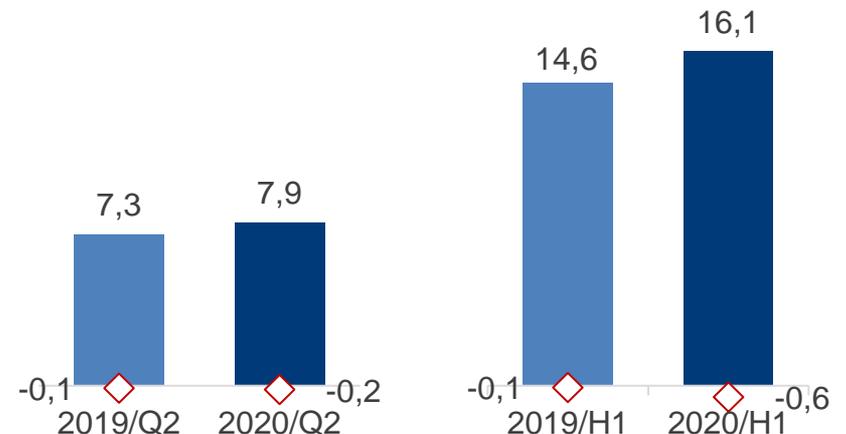


- ITK: Höhere Nachfrage nach Telefonie; TK-Mehrwertdienste leisten guten Beitrag; starkes Wachstum Cloud Computing
- Erneuerbare Energien: Windpark Roge erstkonsolidiert, Windaufkommen Q2 deutlich schwächer als im sehr guten Q1
- SHK: Stabiles Wachstum. Erhöhter Aufwand im Zuge COVID-19-Maßnahmen, Optimierung Supply Chain

Erneuerbare Energien

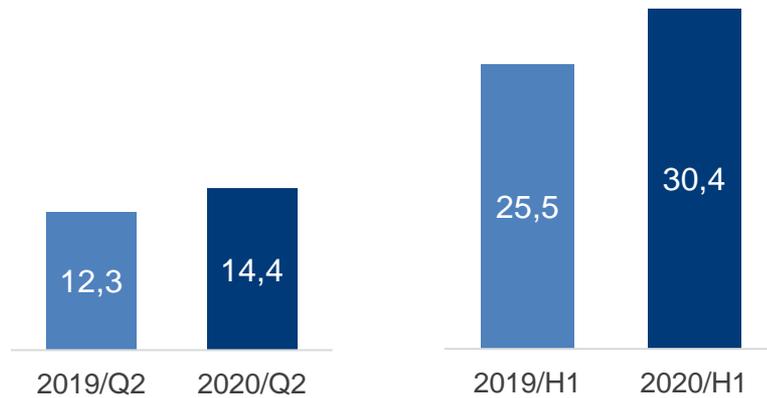


SHK



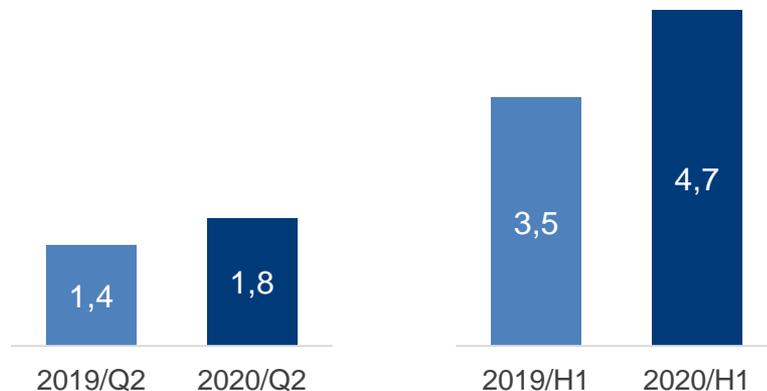
Entwicklung in Mio. EUR (3U Konzern): Q2/2019 vs. Q2/2020 und H1/2019 vs. H1/2020

Umsatz



- 3U-Geschäftsmodelle weitgehend „virenresistent“
- Wachstum im Bereich Telekommunikation
- Segmentergebnis SHK belastet durch Projekt zur Logistik-Optimierung, sowie aufgrund Zweischichtbetrieb zum Schutz der Mitarbeiter vor COVID-19-Infektion
- Wie erwartet: höhere Abschreibungen, Steuern

EBITDA



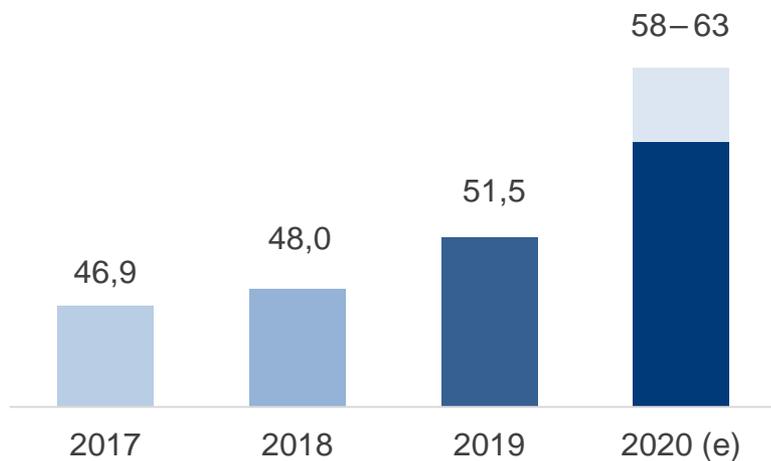
Konzernergebnis



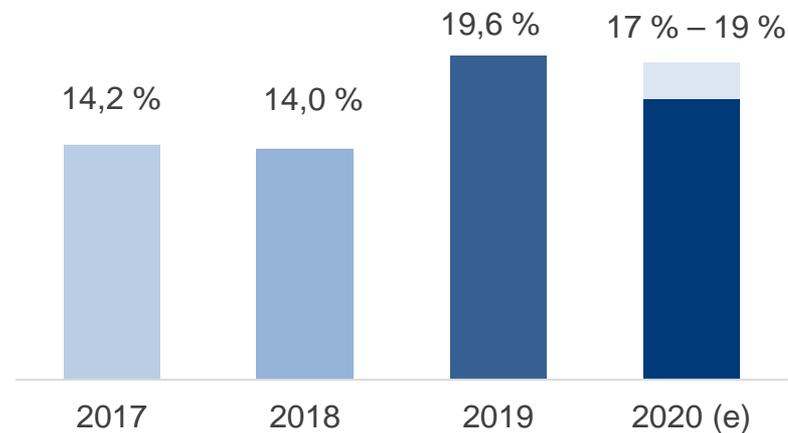
in Mio. EUR / %	30.06.2020	31.12.2019
Bilanzsumme	83,0	80,5
Vorräte	8,1	7,8
Liquide Mittel	17,4	20,6
Eigenkapital	47,8	46,5
Eigenkapitalquote	57,6 %	57,8 %
Verschuldungsgrad (Fremdkapital/Eigenkapital)	73,6 %	73,0 %
Netto-Cashposition (Liquide Mittel – Finanzverbindlichkeiten)	0,4	2,8
Free Cashflow (1.1.–30.6. / 1.1.–31.12.) (Op. CF + Inv. CF)	-0,8	1,2

Entwicklung in Mio. EUR: 2017 – 2020 (e)

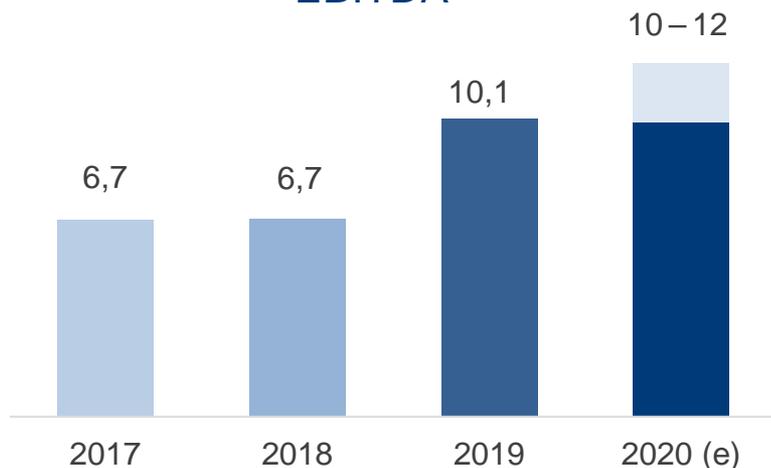
Umsatz



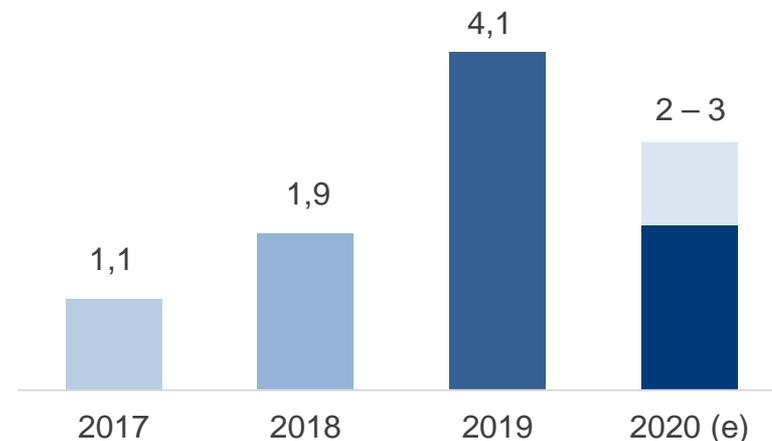
EBITDA-Marge



EBITDA



Konzernergebnis





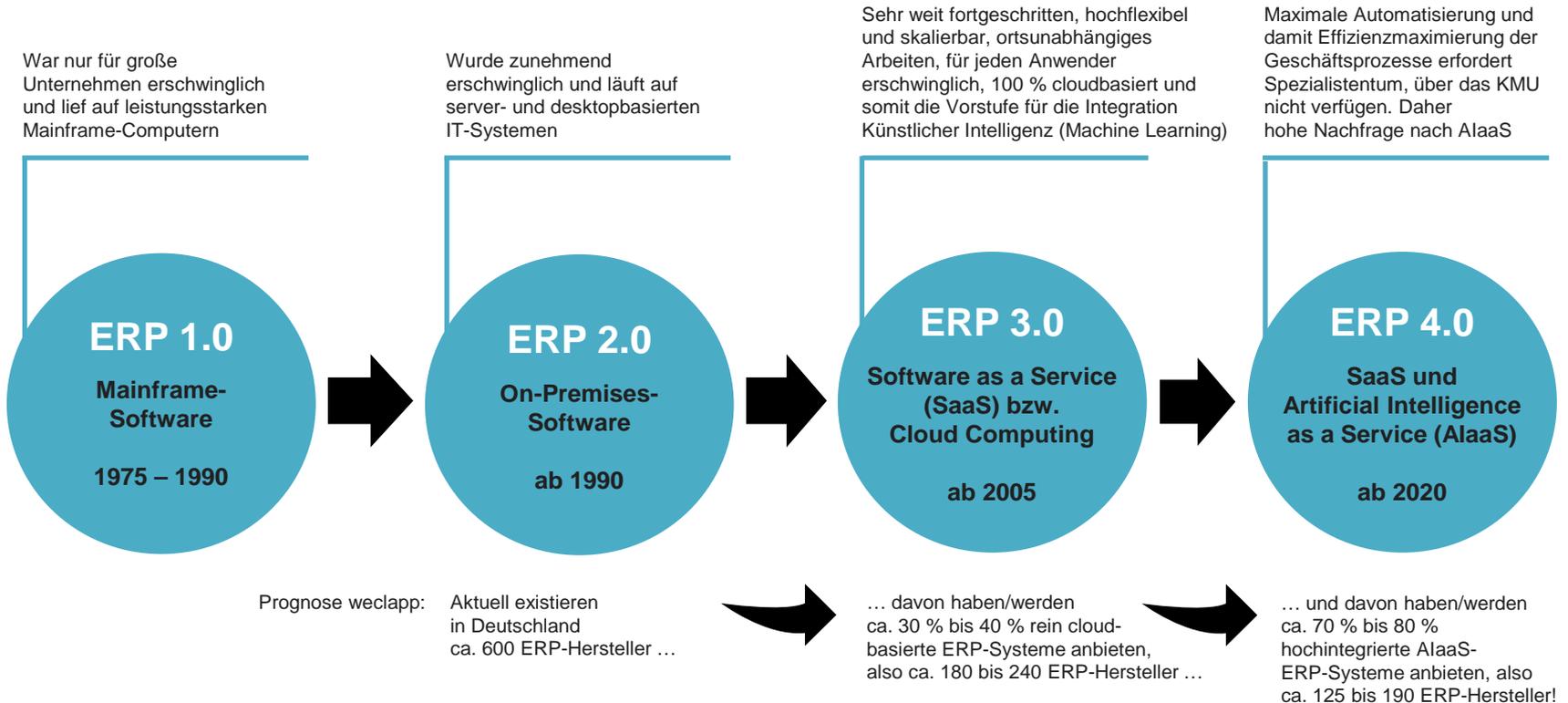
weclapp:

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

CRM	Verkauf	Einkauf	Projektmanagement	Faktura	Buchhaltung
Übersichtliches Kunden- und Kontaktmanagement mit 360-Grad-Blick	Reibungslose Auftragsabwicklung für mehr Leistung im Verkauf	Von Lieferantenverwaltung über Bestellabwicklung bis Wareneingang	Verwaltung der Projekte mit transparentem Task- und Teammanagement	Erstellung professioneller Rechnungen im firmeneigenen Design	Buchhaltung effizient online managen und Auswertungen erstellen lassen
Lager	Produktion	Versand	Shop-Schnittstellen	weclappPOS	Helpdesk
Bequeme Lagerüberwachung durch Bestandsbuchungen und -auswertungen	Leistungsstarke Funktionen rund um den Produktionszyklus eines Artikels	Unkomplizierte Verwaltung mit Schnittstellen zu Versanddienstleistern	Durch bidirektionale Schnittstellen alle Daten synchron pflegen	Flexibles und intuitiv bedienbares Kassensystem	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 zu 100 % cloudbasierten, vollständigen ERP-Systems und der Weiterentwicklung um Künstliche Intelligenz, sind die Wachstumsperspektiven der weclapp deutschland- und weltweit „blendend“!

Marktpotenzial

Anzahl KMUs

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

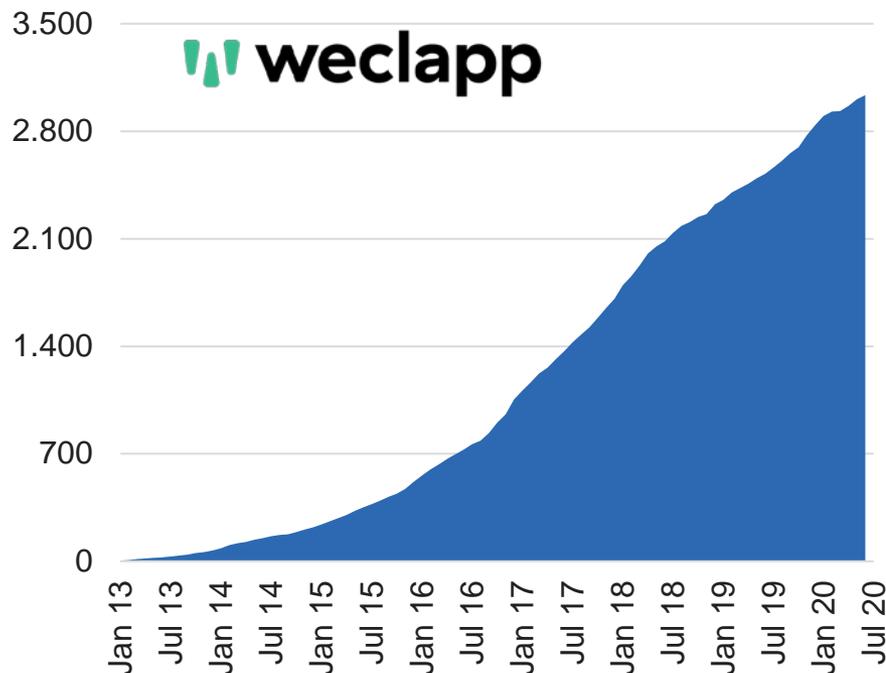


- Cloud Computing als Megatrend: Wachstum in Deutschland +25 % p. a.
- Überdurchschnittliches Potenzial bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen
- Trend von On-Premises-Lösungen hin zu Cloud-Lösungen im CRM- und ERP-Bereich
- Aktuell noch stark fragmentierter Markt mit einer Reihe von Anbietern





- Umsatzsteigerung von über 100 % p. a. in den letzten drei Jahren
- Aktuell: Mehr als 3.000 Unternehmens-Kunden und täglich mehr als 14.000 Nutzer aus 35 Ländern, in sieben Sprachen, mit Schwerpunkt in Deutschland
- EBITDA nachhaltig > 20 %



➤ Mittel- und langfristige Ziele:

- 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:

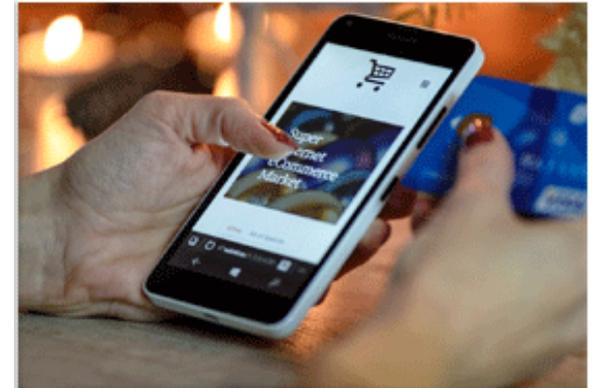
Erfolgreich im Onlinehandel
dank hoher Beratungs- und
Vertriebsqualität

- Selfio ist ein 2011 gegründeter Onlinehändler (www.selfio.de) mit Profiprodukten für Heimwerker und Do-it-Yourselfer, darunter bekannte Marken wie Buderus, Wilo, Grundfos, Biral, Junkers, Viessmann, Wolf etc.
- Über 120.000 zahlende Kunden im Geschäftsjahr 2019 (2019: 150.000 Ausgangsrechnungen; H1/2020: 99.500 Ausgangsrechnungen)
- Alleinstellungsmerkmal: Hohe Beratungsqualität – online und persönlich
- Über neun Millionen Video-Abrufe im YouTube-Kanal *SelfioTV* mit über 100 Videos mit Montage-Anleitungen und Tipps
- Fast 8.000 YouTube-Abonnenten, über 23.000 Follower auf Facebook
- Über 1,3 Millionen Unique Visitors auf der Website selfio.de
- 90 % Endkunden, 10 % gewerbliche Kunden

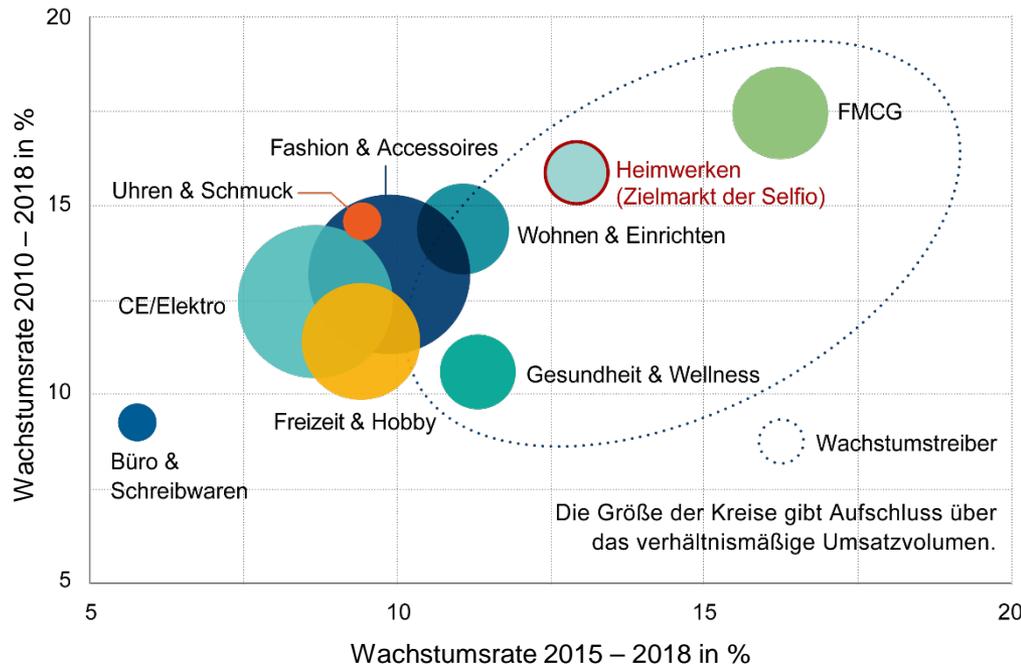


Strategie:

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



E-Commerce: Wachstumsrate nach Branchen



Quelle: HDE Online-Monitor 2019

- 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 Segment Erneuerbare Energien

- Cashflow-Generierung durch Erträge aus Stromerzeugung
- 3U Konzern als Käufer und Verkäufer schon errichteter Windparks
- Erzeugungskapazität liegt derzeit bei rund 60 MW





Resümee



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

- 2019 war ein erfolgreiches Jahr und 2020 wird noch besser!
- Wir sehen große Potenziale für weiteres Umsatzwachstum und Ergebnissteigerungen für 2020 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 langfristige Strategie

- Wachstumssteigerung u. a. durch zunehmenden Fokus auf größere Kunden
- Internationalisierung Online-Marketing-Strategie, sukzessiver Ausbau unserer bisher in der DACH-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 DACH-Region, 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
- EBITDA-Marge möglichst >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 2021

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 für F&E und Künstliche Intelligenz,
- und insbesondere in die Übernahme von Wettbewerber-Kundenstämmen

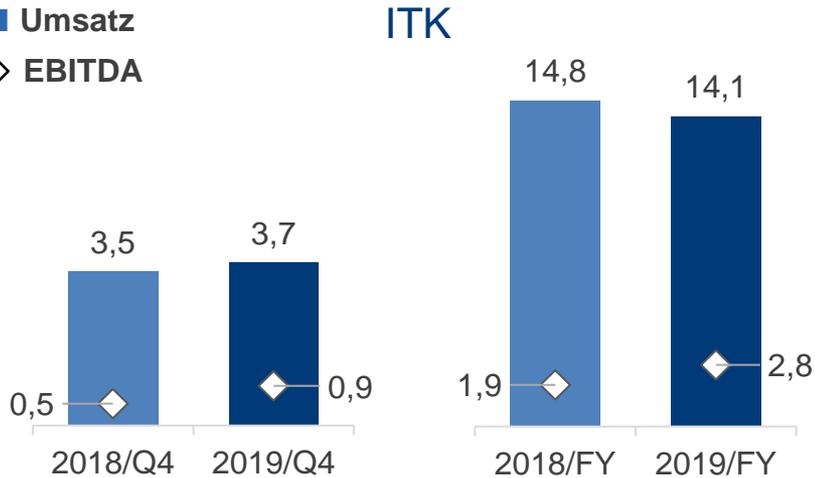
suchen wir laufend die Unterstützung des Kapitalmarkts und streben einen möglichst hohen Emissionserlös in Höhe von >100 Mio. EUR an.



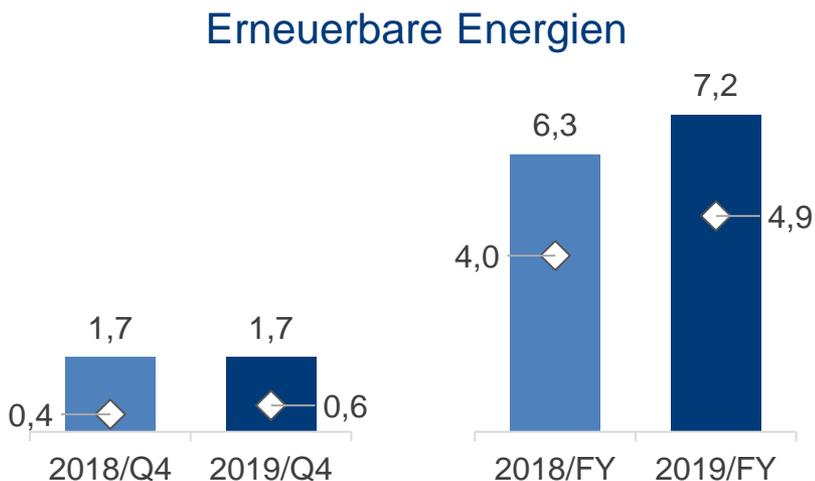
Anhang

Umsatz und EBITDA in Mio. EUR: Q4/2018 vs. Q4/2019 und FY/2018 vs. FY/2019

■ Umsatz
◇ EBITDA

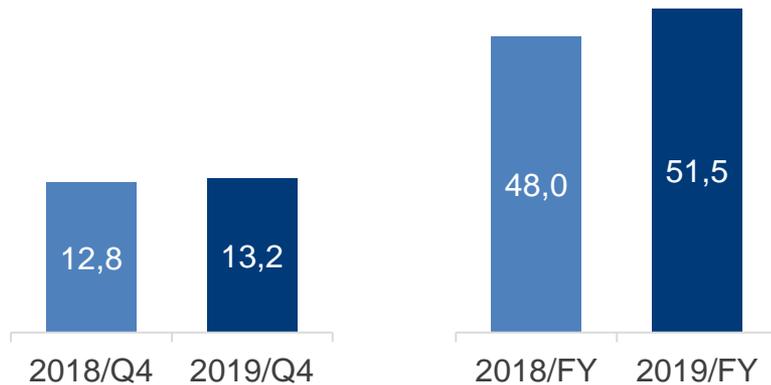


- ITK: Cloud Computing wächst mit hohem Ergebnisbeitrag, Voice Retail wie erwartet rückläufig
- Erneuerbare Energien: Windaufkommen und Sonneneinstrahlung auf gutem Niveau
- SHK: Wachstum Onlinehandel, höhere Aufwendungen für Optimierung, Ausbau der Logistik



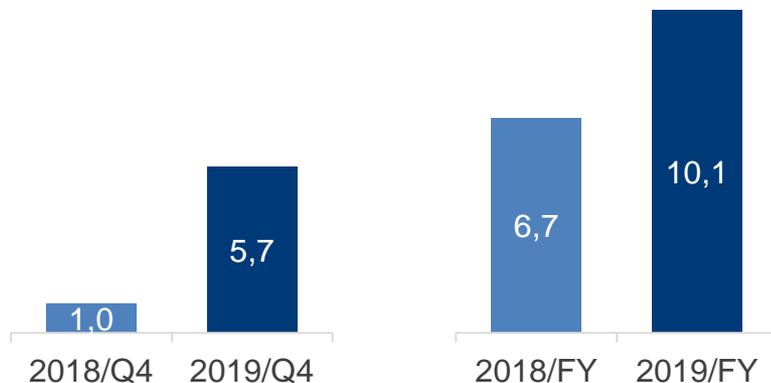
Entwicklung in Mio. EUR (3U Konzern): Q4/2018 vs. Q4/2019 und FY/2018 vs. FY/2019

Umsatz

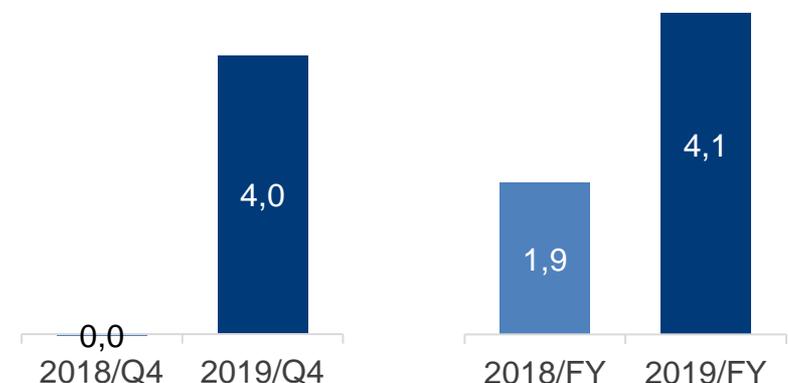


- Angehobene Umsatz- und Ertragsprognose voll erfüllt
- Positive Ergebniseffekte aus Veräußerung zweier Liegenschaften
- Belastungen durch höhere Aufwendungen für Optimierung, Ausbau der Logistik

EBITDA



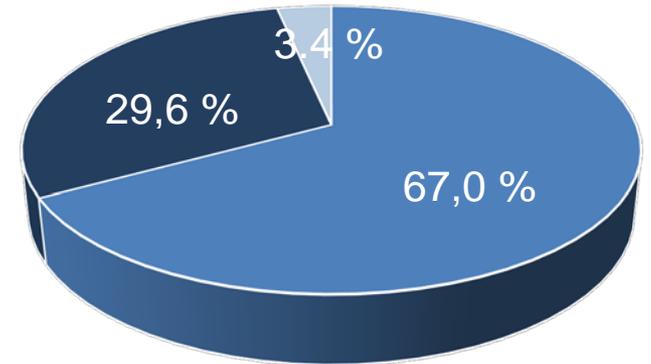
Konzernergebnis



Kursentwicklung (12 Monate)



Aktionärsstruktur



- Streubesitz
- Management und Aufsichtsrat
- Eigene Aktien

Dividendenpolitik:

- Rund die Hälfte des operativen Konzernergebnisses soll als Dividende ausgeschüttet werden

Dividende für 2019:

- Für das Geschäftsjahr 2019 wurde eine Dividende von EUR 0,04 ausgezahlt
- Dividende erfolgte ohne Kapitalertragssteuerabzug (Leistung aus dem steuerlichen Einlagenkonto)

Angaben zur Aktie

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

Datum	Ereignis
02.09.2020	Teilnahme Herbstkonferenz Equity Forum
25.09.2020	Teilnahme Baader Small Cap Day
11.11.2020	Veröffentlichung Quartalsmitteilung 3/2020
16.11.-18.11.2020	Teilnahme Eigenkapitalforum

Kontakt:

Dr. Joachim Fleïng
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

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