



3U HOLDING AG

Erfolgreich in Megatrends

**Ereignisse und Ergebnisse
der ersten neun Monate 2020**

Investment Case 3U HOLDING AG	4
Ereignisse und Ergebnisse der ersten neun Monate des Geschäftsjahrs 2020	6
Erfolgreich in Megatrends – Cloud Computing	13
Erfolgreich in Megatrends – Onlinehandel	18
Erfolgreich in Megatrends – Erneuerbare Energien	22
Resümee	24
Anhang	26
Option: Börsengang der weclapp SE	29

Segment ITK
Informations- und
Telekommunikationstechnik



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

**Segment Erneuerbare
Energien**



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

Segment SHK
Sanitär-, Heizungs-,
Klimatechnik

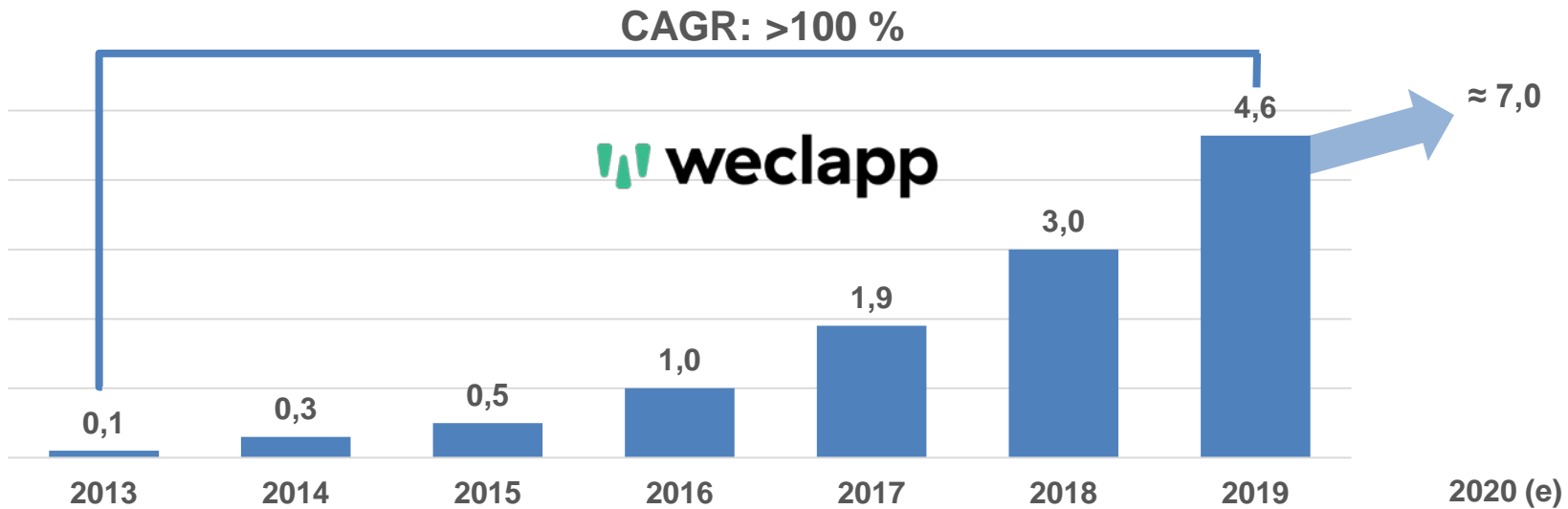
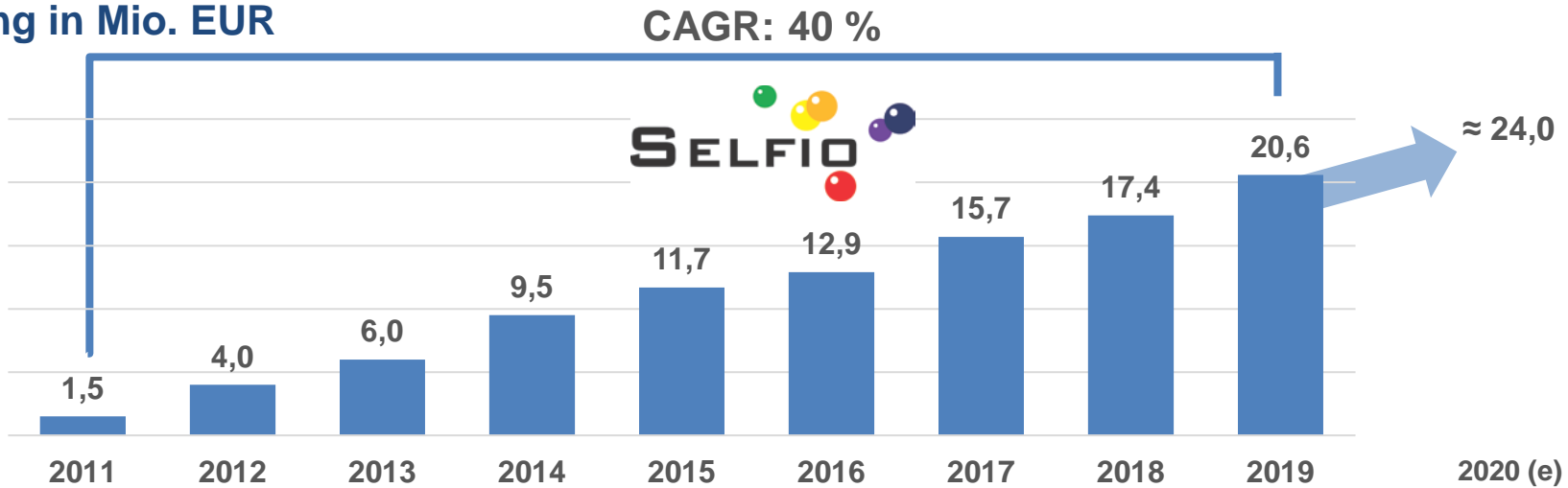


- **Onlinehandel**
- Produktion
- Logistik
- Planung
- Montage

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

- ✓ Unternehmenszweck: Wertsteigerung im Interesse von Kunden, Lieferanten, Beschäftigten und Stakeholdern
- ✓ 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 der ersten neun Monate 2020

COVID-19-Maßnahmen beeinträchtigen 3U nur punktuell / positive Sondereffekte in einigen Geschäftsbereichen / Umsatz wächst 16% / Ertragsstärke weiter verbessert

- ✓ Im November 2020 wurden die Beschäftigten aufgefordert, soweit möglich, wieder von zuhause aus zu arbeiten / Zweischichtbetrieb im Distributionszentrum wieder aufgenommen
- ✓ Cloud Computing (weclapp) erneut Wachstumstreiber mit hohem Ergebnisbeitrag
- ✓ COVID-19-Maßnahmen werden zu weiterem Digitalisierungsschub und noch stärkerer Nachfrage nach Cloud Computing führen
- ✓ Geschäftsbereich Telekommunikation wieder auf Wachstumskurs, auch jenseits der zeitweise höheren Nachfrage im Zuge der COVID-19-Maßnahmen
- ✓ Nach starkem Windaufkommen im ersten Quartal – Wind und Sonne im Q2 dem Saisonverlauf entsprechend auf zufriedenstellendem Niveau – schwaches Windaufkommen im Q3
- ✓ Windpark Roge erstkonsolidiert (+ Umsatz, EBITDA, Abschreibungen, Minderheiten)
- ✓ Veräußerung der fremdgenutzten Teile der Liegenschaft Adelebsen – Effekte werden nach Eigentumsübergang auf den Käufer gebucht
- ✓ 12-Punkte-Plan zur Verbesserung der Ertragsstärke im Segment SHK aufgelegt – Schwerpunkte: Beschaffung, Produktspektrum, Marketingeffizienz
- ✓ Optimierung der Logistik kommt voran
- ✓ Bauvorhaben Würzburg, Koblenz im Plan

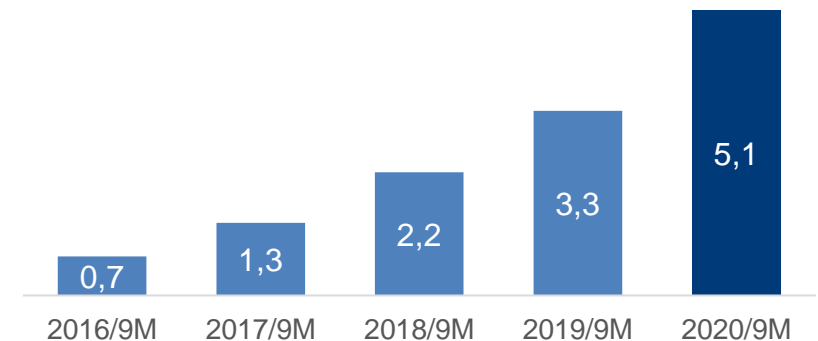
Umsatzentwicklung 9M in Mio. EUR ab 2016

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**

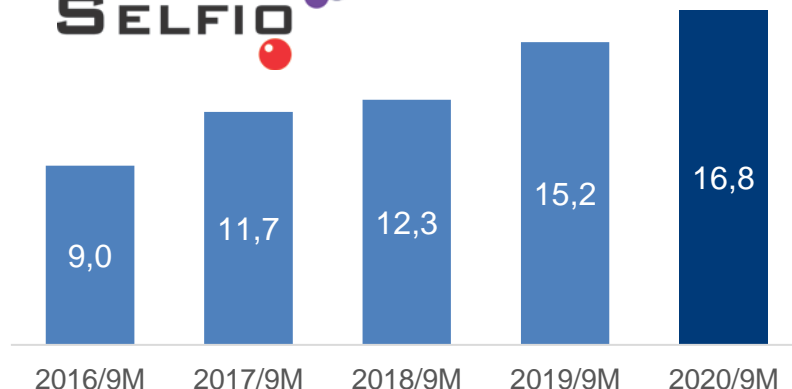


 **SELFIO**

Führender spezialisierter Onlineshop für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik

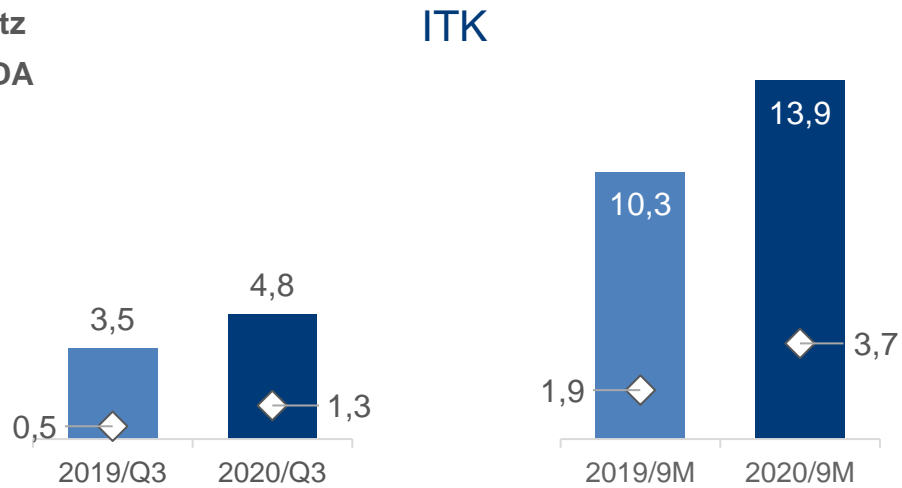
Nachhaltiges organisches Wachstum dank

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

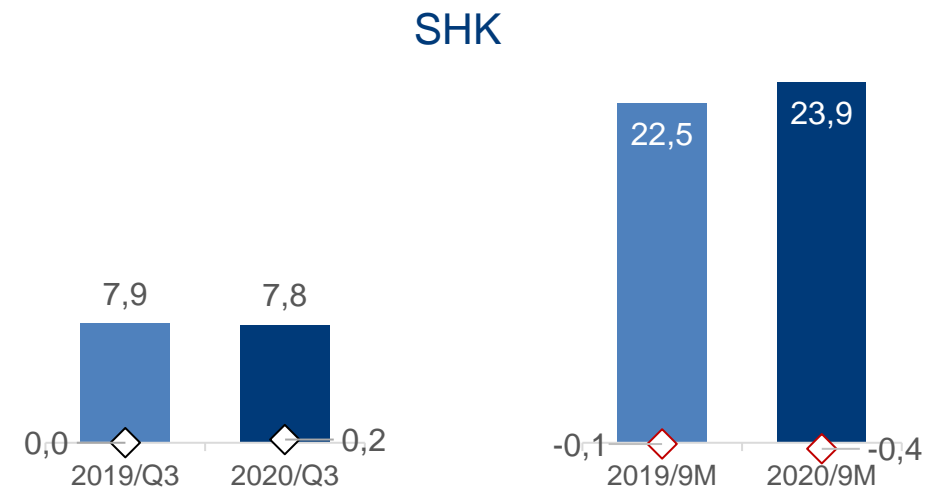
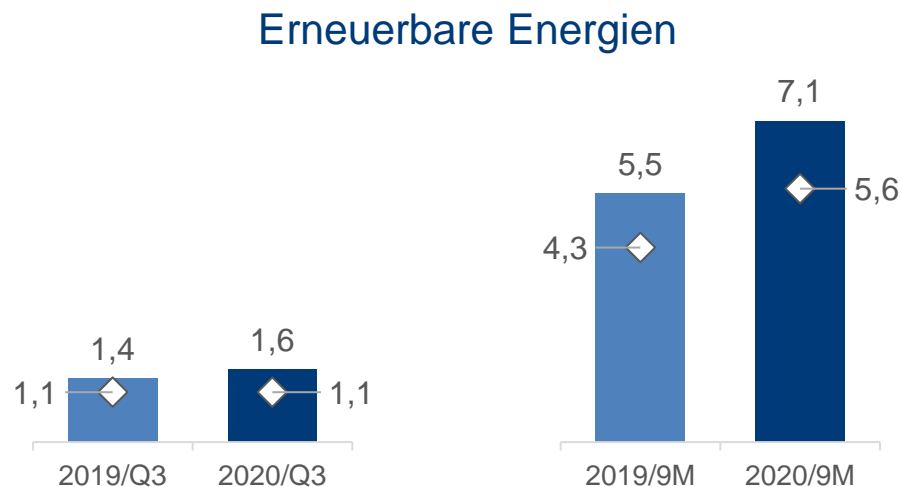


Umsatz und EBITDA in Mio. EUR: Q3/2019 vs. Q3/2020 und 9M/2019 vs. 9M/2020

■ Umsatz
◇ EBITDA

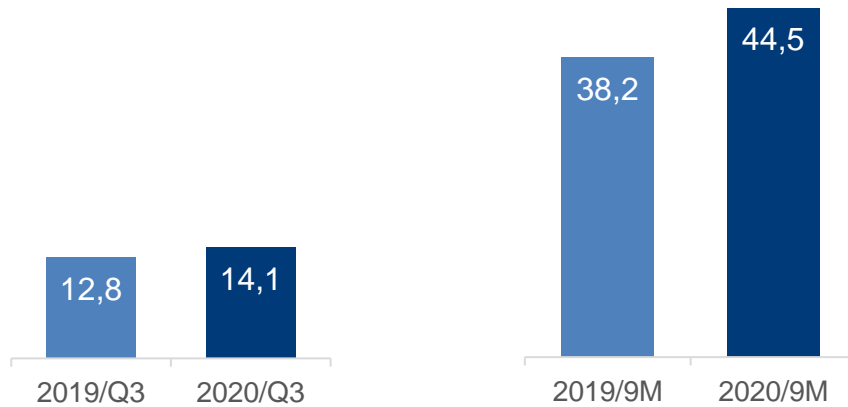


- ITK: Starkes Wachstum Cloud Computing; Höhere Nachfrage nach Telefonie; Mehrwertdiensten
- Erneuerbare Energien: Windpark Roge erstkonsolidiert, Windaufkommen Q3 unbefriedigend
- SHK: Erhöhter Aufwand im Zuge COVID-Maßnahmen, Optimierung Supply Chain; 12-Punkte-Plan zur Ertragsstärkung aufgelegt



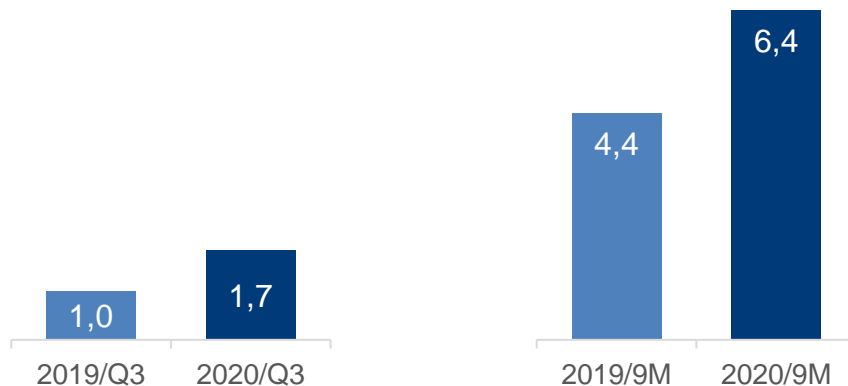
Entwicklung in Mio. EUR: Q3/2019 vs. Q3/2020 und 9M/2019 vs. 9M/2020

Konzernumsatz

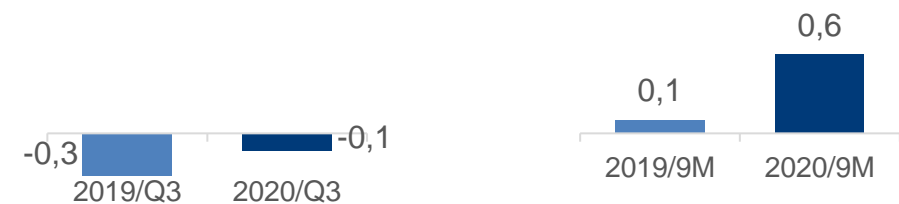


- 3U Geschäftsmodelle weitgehend „virenresistent“
- SHK-Ergebnis belastet auch Konzernkennzahlen
- Effizienzsteigerung und Ergebnisverbesserung
- Abschreibungen und Steuern erwartungsgemäß höher als im Vorjahr
- Effekte aus Grundstücksverkauf können gegebenenfalls im Q4 gebucht werden.

EBITDA

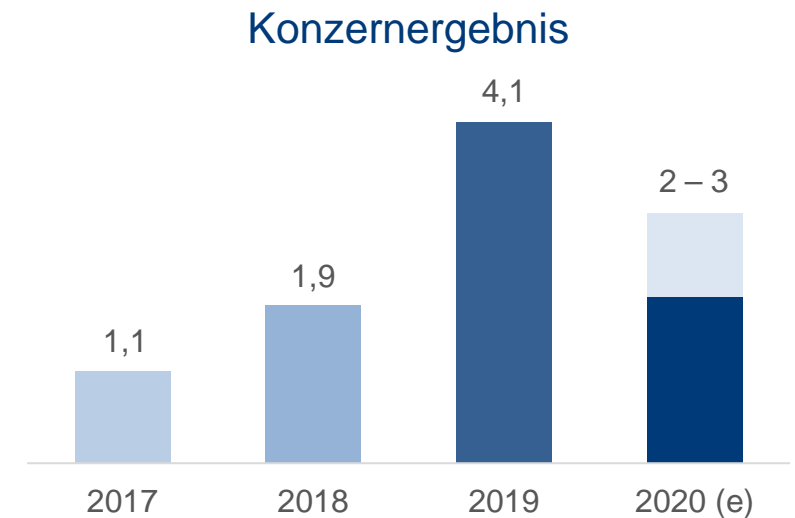
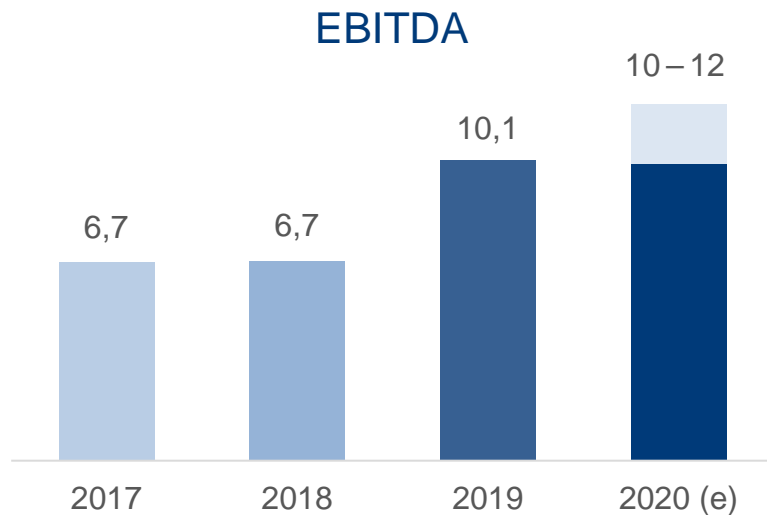
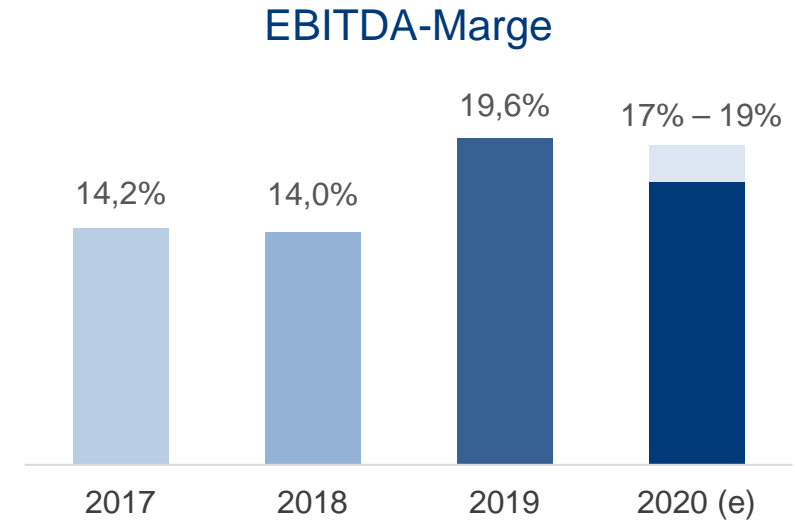
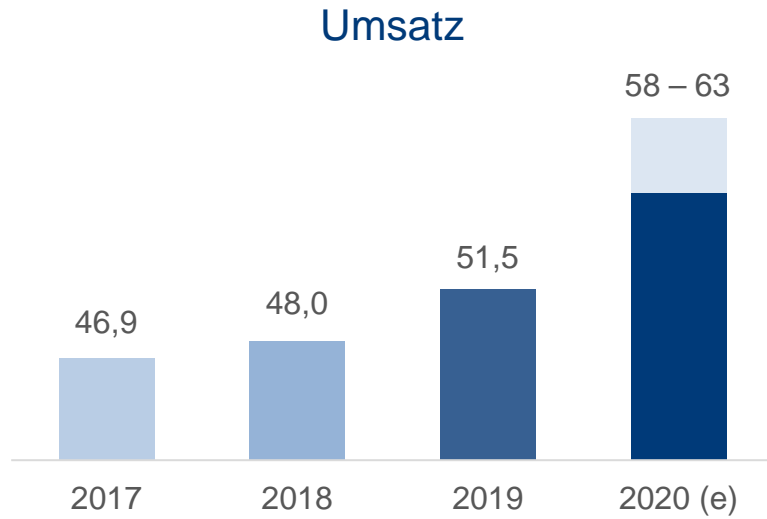


Konzernergebnis



in Mio. EUR / %	30. September 2020	31. Dezember 2019
Bilanzsumme	87,7	80,5
Vorräte	8,9	7,8
Liquide Mittel	20,6	20,6
Eigenkapital	49,8	46,5
Eigenkapitalquote	56,8 %	57,8 %
Verschuldungsgrad (Verbindlichkeiten/Eigenkapital)	76,0 %	73,0 %
Netto-Cashposition (Liquide Mittel – Finanzverbindlichkeiten)	0,9	2,8
Free Cashflow (1.1.– 30.9.) / (Op. CF + Inv. CF)	–2,1	3,4

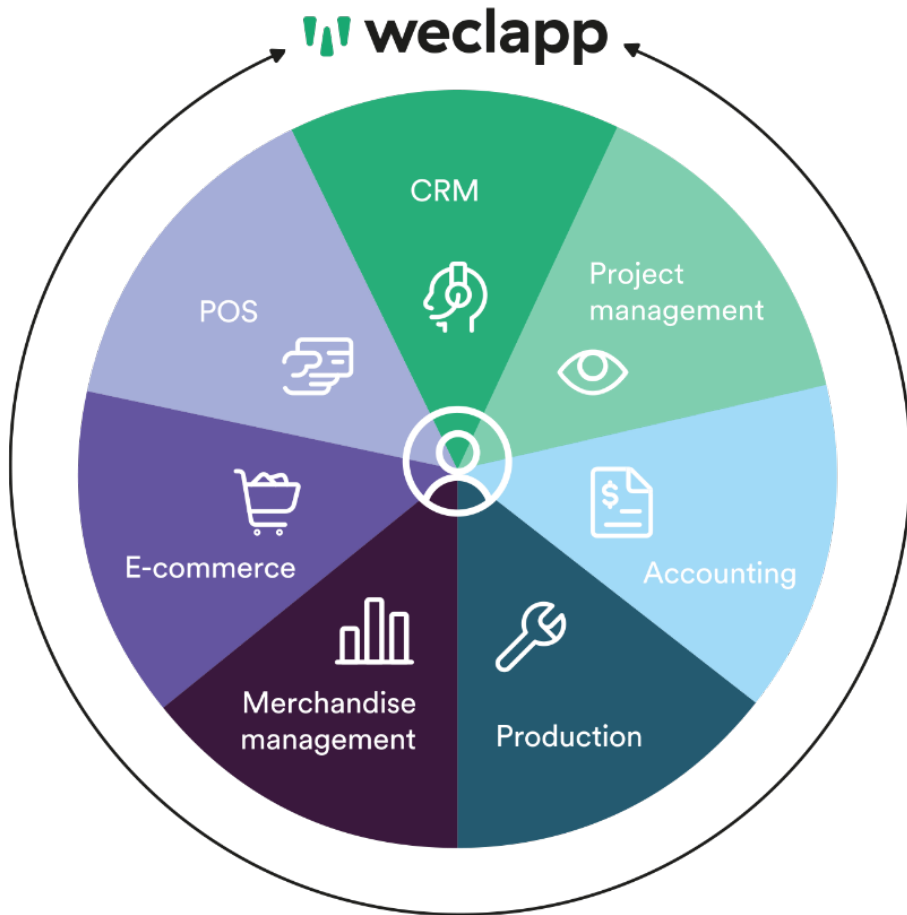
Entwicklung in Mio. EUR: 2017–2020 (e)





weclapp:

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



One login. One user interface. One platform

- Cloudbasiert von Grund auf:
durchgängig, skalierbar, erweiterbar, global, günstig
- Plattform: Kern Java EE, viele Erweiterungen, teils Open Source, API first (d.h. vielfältiger Zugang zu Dritt-Applikationen über Schnittstellen)
- weclapp hilft KMU, ihre Herausforderungen zu meistern
 - Umfassende Abdeckung unternehmensweiter Geschäftsprozesse
 - Ermöglicht und inspiriert Zusammenarbeit
 - Macht Geschäftsprozesse effizienter und komfortabler
 - Verschafft Wettbewerbsvorteile

Geschäftsmodell:

- Software as a Service – 90 % wiederkehrende Umsätze
- Vorauszahlung für 12- und 24-Monatsverträge
- Führende Technologie zu einem günstigen Preis

Keine inhärenten Wachstumsgrenzen

ERP 2.0

On-premises ERP
zunehmend veraltet

- Server Installationen langwierig und teuer
- Updates und neue Versionen müssen vor Ort implementiert werden
- Customizing kostet Zeit und Geld und führt zu kundenspezifischen Insellösungen
- Keine übergreifende Zusammenarbeit
- Keine „Big Data“

ERP 3.0

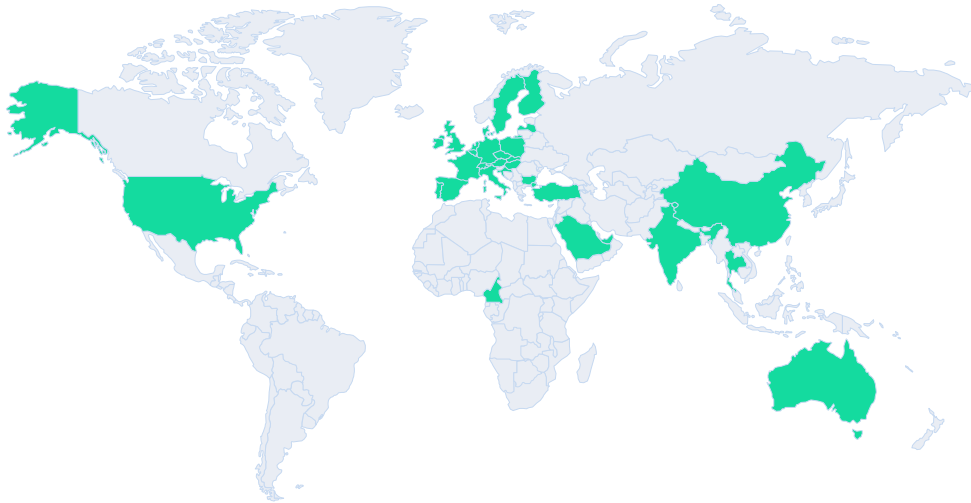
Cloudbasierte Systeme
sind ERP 2.0 überlegen

- Schnelle Implementierung, kein aufwändiges Customizing
- Updates auf Knopfdruck
- Übergreifende Zusammenarbeit möglich
- Big Data als Voraussetzung für Entwicklung und Einführung von Algorithmen des maschinellen Lernens

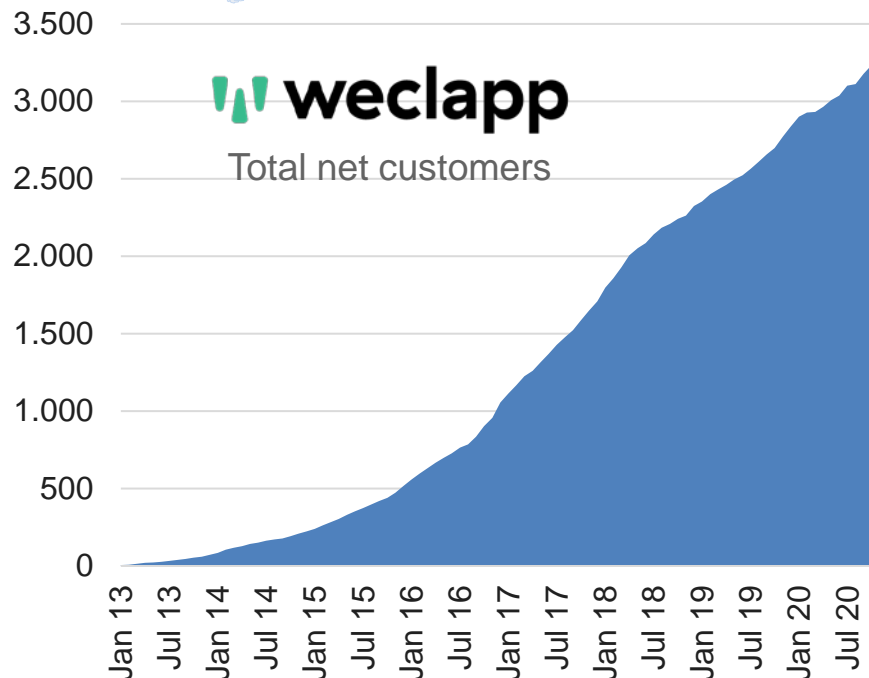


weclapps Wettbewerbsvorteil: Keine inhärenten Wachstumsgrenzen

- Beruht auf Geschäftsprozessen, nicht auf Finanzbuchhaltung
- Community und Marktplatz
- Entwickelt für den globalen Einsatz – keine Branchen- oder Länderausrichtung
- Bereits jetzt diverse Sprachversionen erhältlich
- Bestes Preis-/Leistungsverhältnis
- Ziel: Marktführerschaft

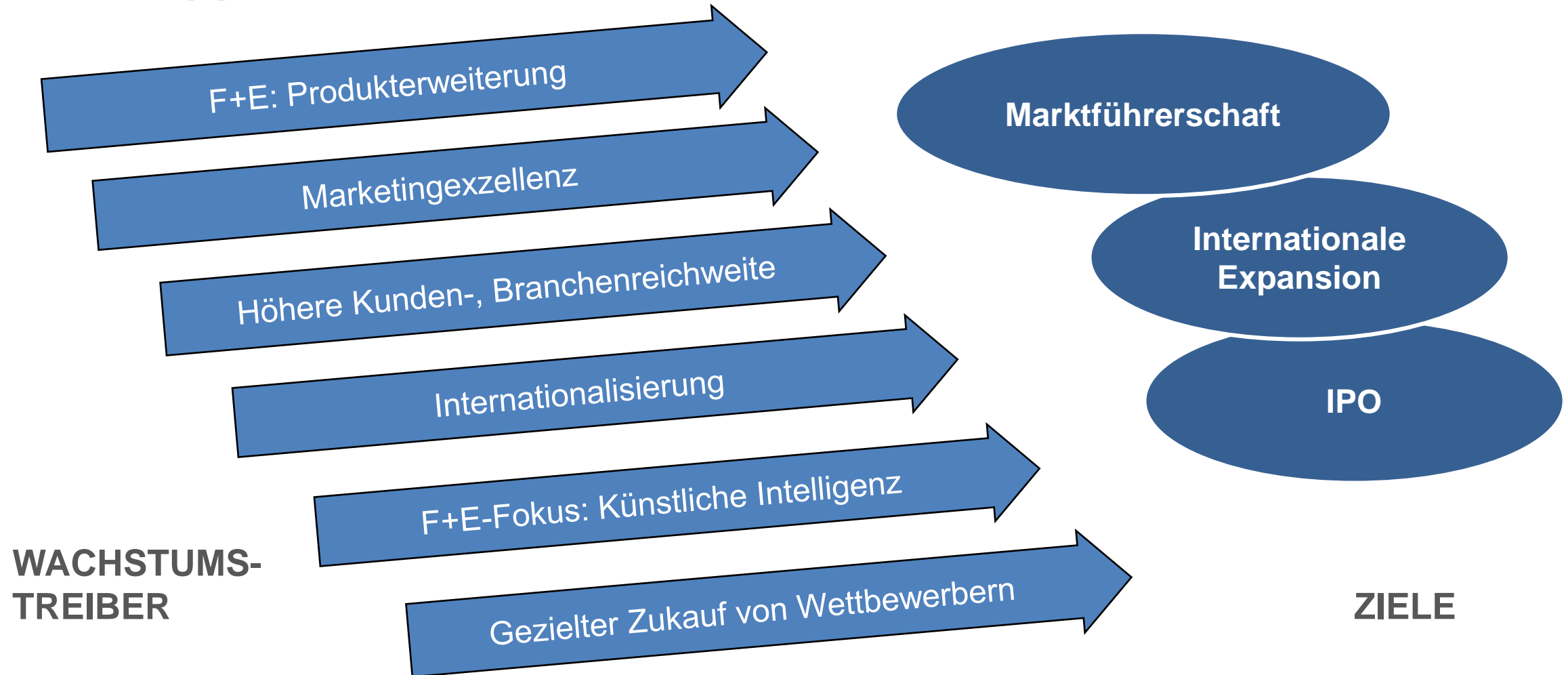


- Umsatzwachstum >100% (CAGR) seit Gründung
- Derzeit >3.200 Unternehmenskunden und täglich >10.000 gleichzeitige Nutzer aus 35 Ländern und in 7 Sprachen – Schwerpunkt D-A-CH
- EBITDA nachhaltig >20%



➤ Mittel- und langfristige Ziele

- Schneller wachsen als der Markt (organisch und mit Akquisitionen)
- Positionieren als bevorzugte ERP-Plattform für KMU weltweit
- weclapp soll einer der führenden Cloud-CRM- und -ERP-Anbieter Deutschlands (Europas und weltweit) werden

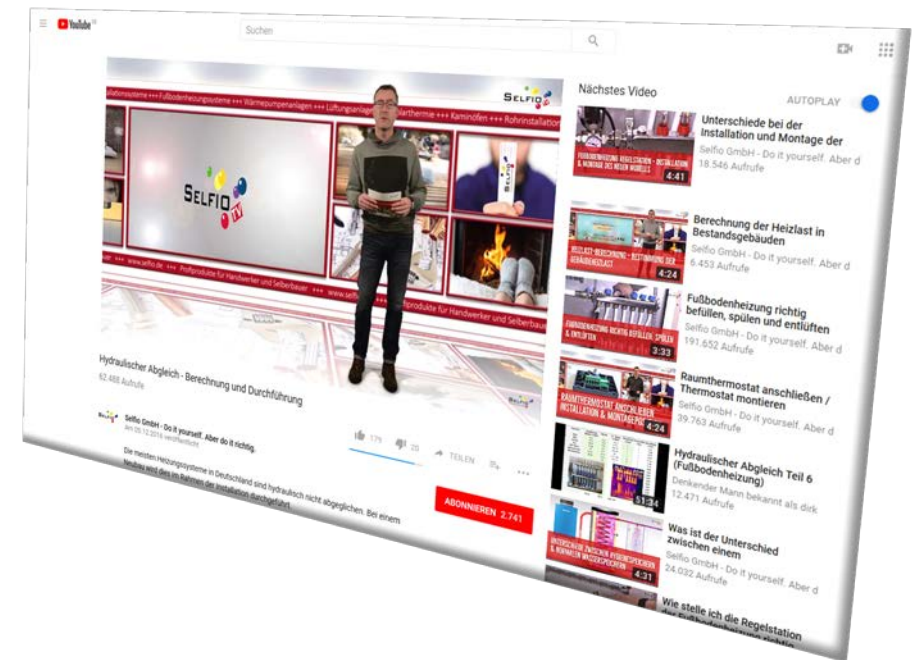




Selfio:

Erfolgreich im E-Commerce
dank hoher Marketing- und Beratungsqualität

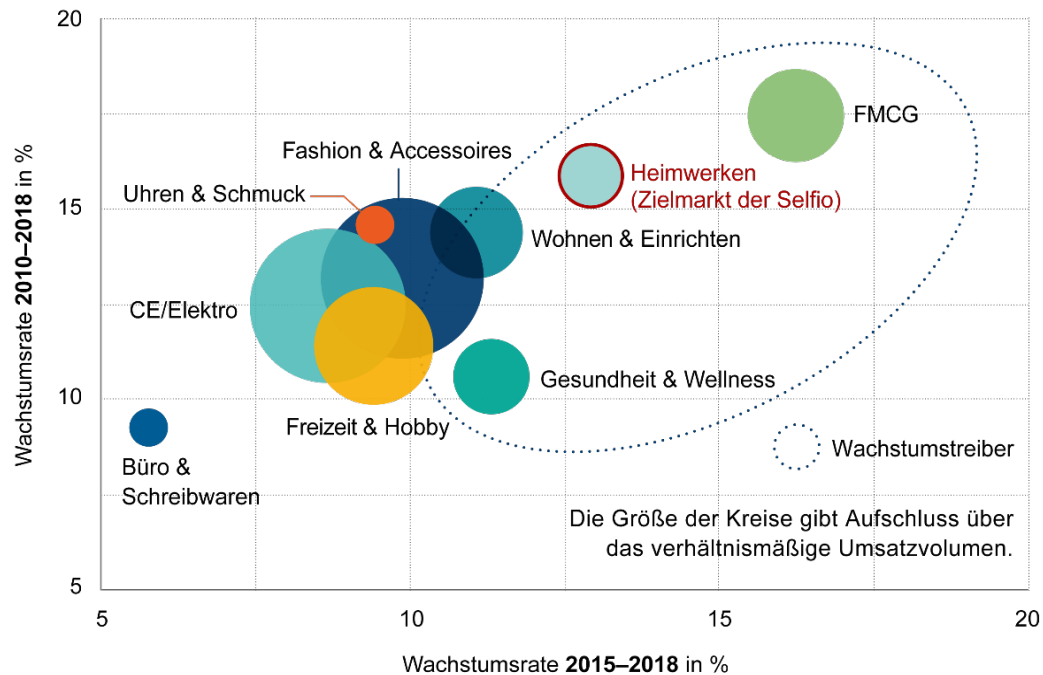
- Selfio ist ein 2011 gegründeter Onlinehändler (www.selfio.de) mit Profiprodukten für Heimwerker und Do-it-Yourselfer, darunter bekannte Marken wie Buderus, Wilo, Grundfos, Biral, Junkers, Viessmann, Wolf etc.
- Alleinstellungsmerkmal: Hohe Beratungsqualität – online und persönlich
- Über sechs Millionen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



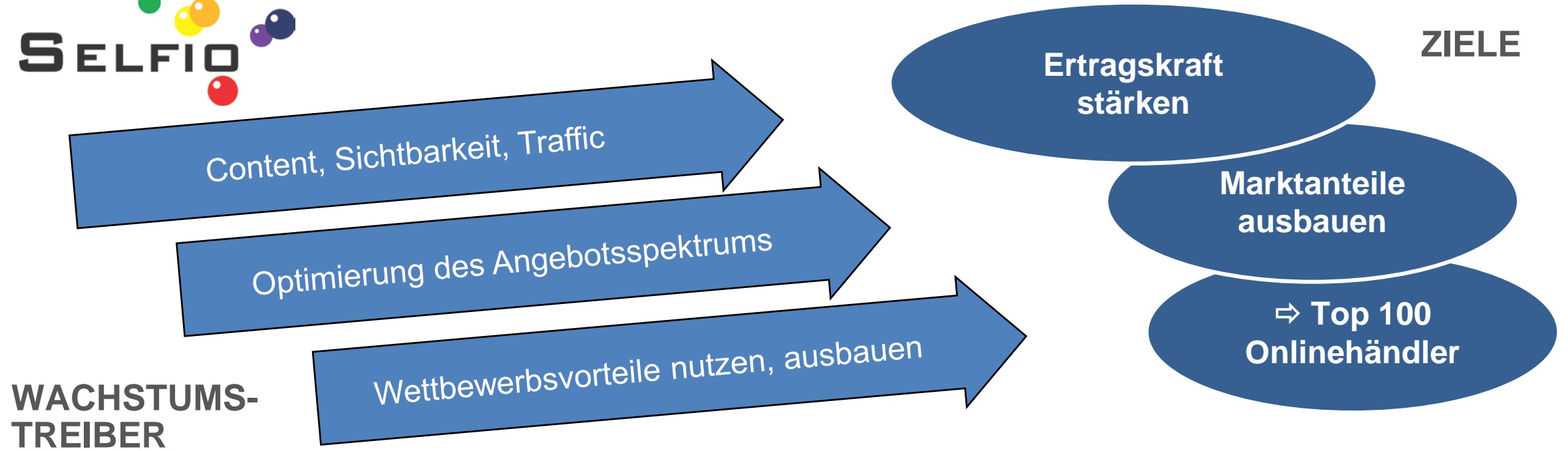
➤ Strategie

- Ausbau des 3U Onlinehandels zu einer führenden, ertragsstarken Handelsplattform für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik (SHK) mittels organischen und externem Wachstum
- Stärkung der Ertragskraft

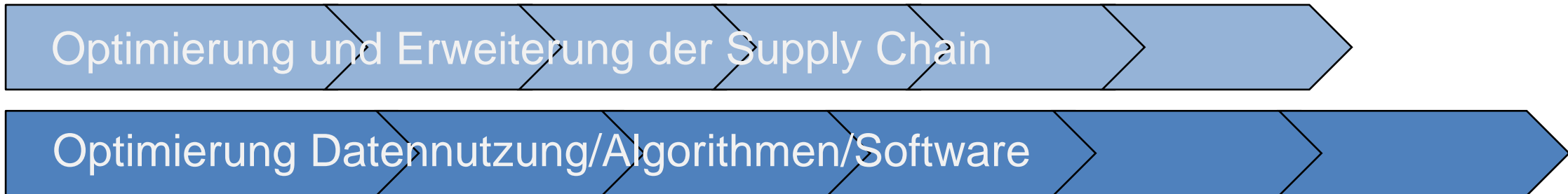
Wachstumsraten im deutschen Onlinehandel nach Branchen



- 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



KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG





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
 - Wertsteigerung durch gezielte An- und Verkäufe
von Anlagen





Resümee

- 2020 wird ein erfolgreiches Jahr – wir gehen mit Schwung in das Geschäftsjahr 2021
- „Virenresistente“ Geschäftsmodelle:
3U ist gut aufgestellt, um sich den Herausforderungen durch die COVID-19-Pandemie gewachsen zu zeigen
- Wir sehen große Potenziale für weiteres Umsatzwachstum und Ergebnissteigerungen für die Folgejahre
- Wir schaffen Werte
 - dank der rasanten Wachstumsstory im Cloud Computing
 - dank dem dynamischen Ausbau unserer Onlinehandels-Aktivitäten im SHK-Bereich und deren Rückkehr in die Gewinnzone
 - dank der Stromerzeugung aus Erneuerbaren Energien mit hohem Ertrags- und Cash-Beitrag!





Anhang

Kursentwicklung (12 Monate, Stand 11. November 2020)



Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen: >40.000

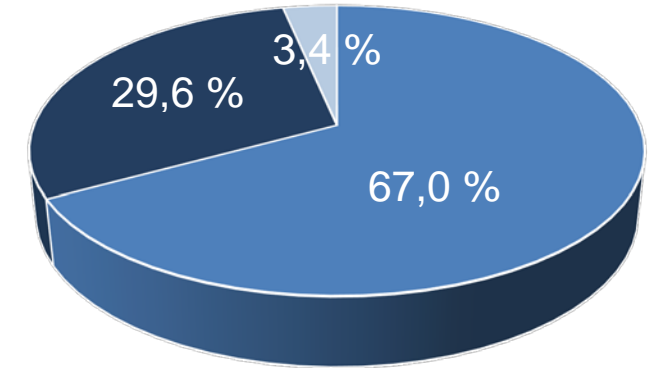
Dividendenpolitik:

- 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)

Aktionärsstruktur



- Free Float
- Management und Aufsichtsrat
- Lupus alpha

Angaben zur Aktie

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

Datum	Ereignis
16.–18. November 2020	Teilnahme am Deutschen Eigenkapitalforum (Frankfurt am Main)
30. März 2021	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2020
12. Mai 2021	Veröffentlichung Quartalsmitteilung 1/2021
20. Mai 2021	Hauptversammlung 2021
11. August 2021	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht 2021
10. November 2021	Veröffentlichung Quartalsmitteilung 3/2021

Kontakt:

Dr. Joachim Fleïng
 Head of Investor Relations
 3U HOLDING AG
 Frauenbergstraße 31–33
 35039 Marburg
 Tel. +49 6421 999 1200
 Fax +49 6421 999 1222
 ir@3u.net
 www.3u.net



Option :

IPO der weclapp SE

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
- 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. für Erstellung qualifizierter Target List, Exposés, Ansprache etc.
- Zusammenarbeit mit branchenspezifischen M&A-Beratern/-Boutiquen
- Laufende Prüfung eingehender Angebote

Option: IPO der weclapp SE

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 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

Im Falle des IPO werden beide derzeitigen Gesellschafter beteiligt bleiben und Lockdownvereinbarungen unterzeichnen

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.

Zukunftsgerichtete Aussagen

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