



3U HOLDING AG

Erfolgreich in Megatrends

Ereignisse und Ergebnisse
des ersten Halbjahrs 2021

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
- ✓ Dividende zum fünften Mal in Folge gesteigert
- ✓ Deutliches organisches Umsatzwachstum für 2021 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
- ✓ Konkrete Schritte für möglichen Börsengang der weclapp SE eingeleitet

Segment ITK
Informations- und
Telekommunikationstechnik



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

**Segment Erneuerbare
Energien**



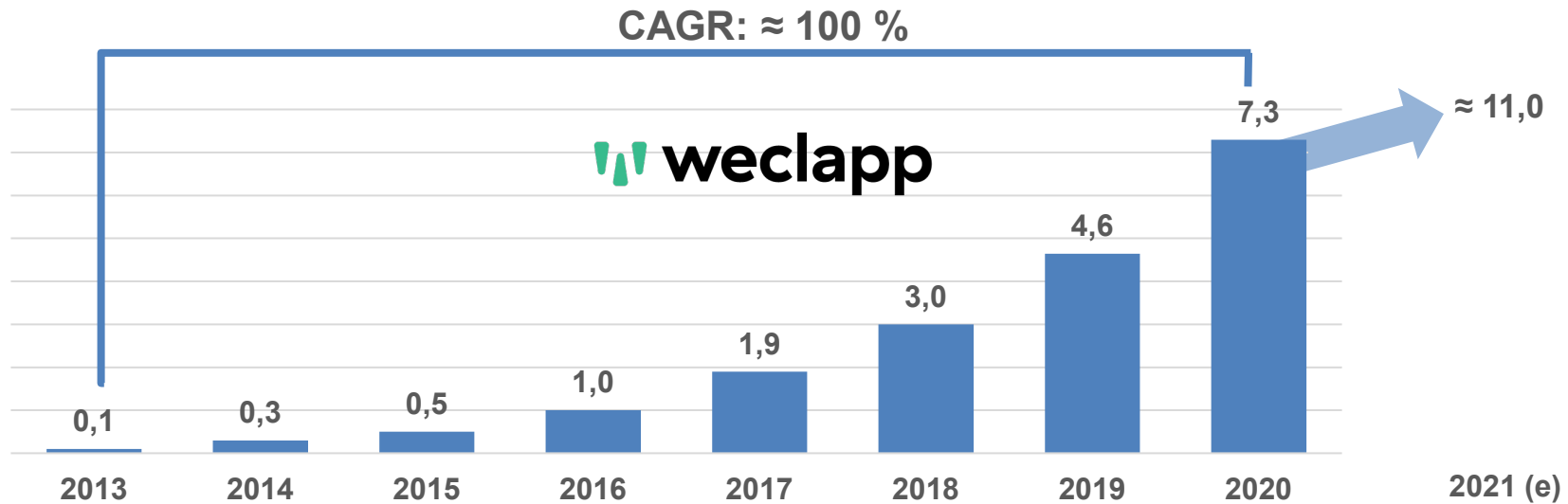
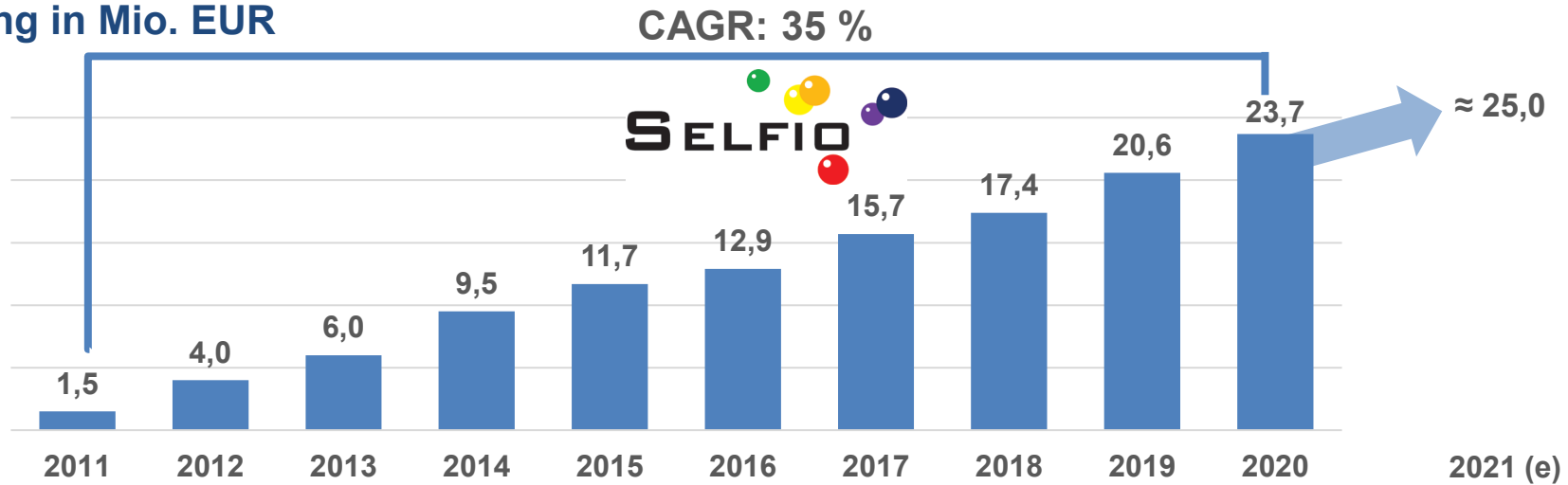
- **Stromerzeugung**
- Projekt-
An- und Verkauf
- Projektentwicklung

Segment SHK
Sanitär-, Heizungs-,
Klimatechnik



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

Umsatzentwicklung in Mio. EUR



Weiter starkes organisches Wachstum – strategische Zukäufe geplant

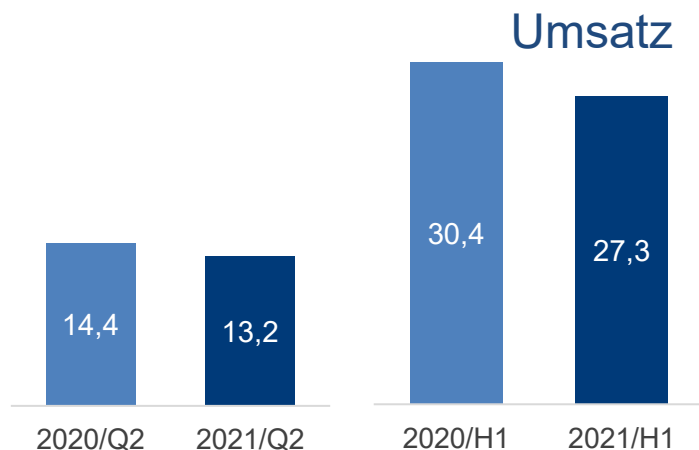


Ereignisse und Ergebnisse der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs 2021

Organisches Wachstum kompensiert noch nicht den Wegfall der 2020 veräußerten Bereiche / Cloud Computing Hauptwachstumstreiber / SHK in schwierigem Umfeld / Ungünstige Witterungsbedingungen

- ✓ Verkauf Windpark und SHK-Montage-Beteiligung im Q4 2020 führen zu Umsatz- und EBITDA-Rückgang
- ✓ Wie prognostiziert: Organisches Wachstum kompensiert noch nicht den Wegfall der veräußerten Bereiche
- ✓ Cloud Computing (weclapp) bleibt Wachstumstreiber mit hohen Ergebnisbeiträgen
- ✓ Personalaufbau mit Blick auf weitere Wachstumsplanung und M+A-Aufwand beeinträchtigen vorübergehend Marge
- ✓ Telekommunikationsbereich wächst weiter. Private Nachfrage nach Telefonie wieder normalisiert. Mehrwertdienste sind wichtigster Wachstumstreiber
- ✓ Lieferengpässe und Preissteigerungen im Bausektor
- ✓ 12-Punkte-Plan zur Ertragsstärkung im SHK-Segment zeigt die erwarteten Resultate, die aber derzeit durch die Lage am Beschaffungsmarkt im Bausektor aufgezehrt werden
- ✓ Umzug der Logistik des SHK-Segments ins neue Distributionszentrum erfolgreich abgeschlossen
- ✓ Auch im 2. Quartal: Wind und Solar unter ungünstigen Witterungsbedingungen
- ✓ InnoHubs-Bauprojekt in Würzburg im Plan, Baugenehmigung erteilt, "Erster Spatenstich" erfolgte am 5. August 2021
- ✓ weclapp-Vorstand beschließt, Konsortialbanken zu mandatieren. Möglicher IPO für erste Hälfte 2022 vorgesehen

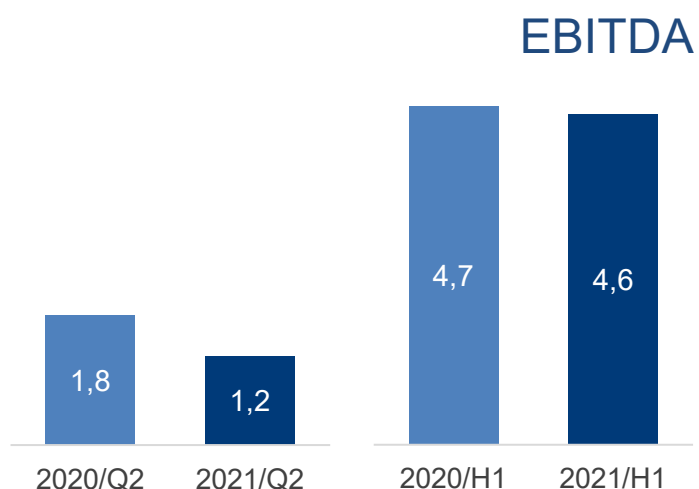
Entwicklung in Mio. EUR (3U Konzern): Q2 2020 vs. Q2 2021 und H1 2020 vs. H1 2021



Im Q4 2020 veräußerte Bereiche trugen im H1 2020 EUR 4,2 Mio. zum Umsatz bei.

Wie geplant, weisen die meisten fortgeführten Bereiche organisches Wachstum auf

- Q1 wie üblich stärker als Q2
- Veräußerung Windpark und Montagegeschäft in der Umsatzentwicklung spürbar
- Segment Erneuerbare Energien schwächer
- Cloud Computing treibt Umsatz- und Ergebniswachstum trotz Kosten für Personalaufbau, M+A
- Konzernergebnis verdoppelt

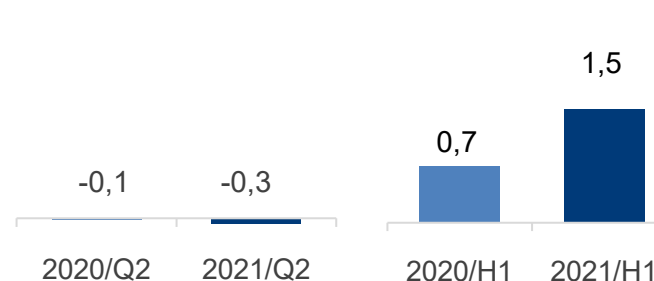


Im Q4 2020 veräußerte Bereiche trugen im H1 2020 EUR 0,7 Mio. zum EBITDA bei

Dank Verkauf Liegenschaft höhere Sonstige Erträge im Q1

Operative Margen meist verbessert

Konzernergebnis

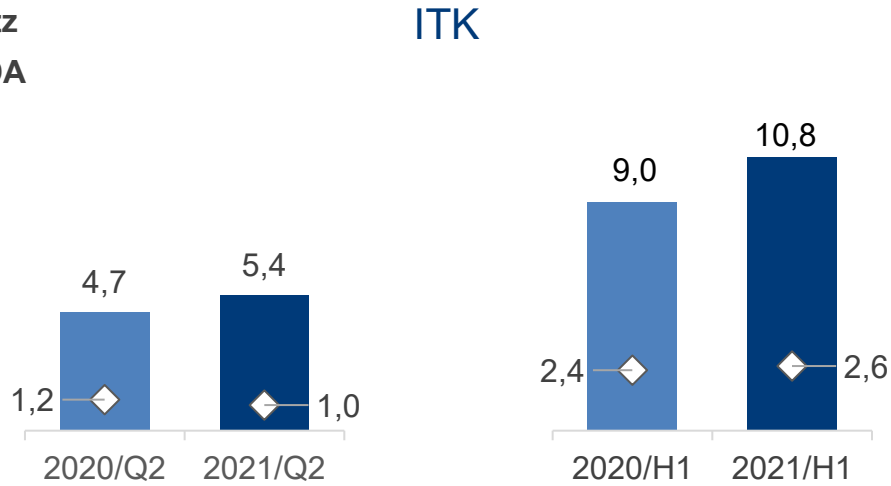


Veräußerungen im Q4 2020 führen zu geringeren Abschreibungen und Minderheitsanteilen

Finanzergebnis verbessert

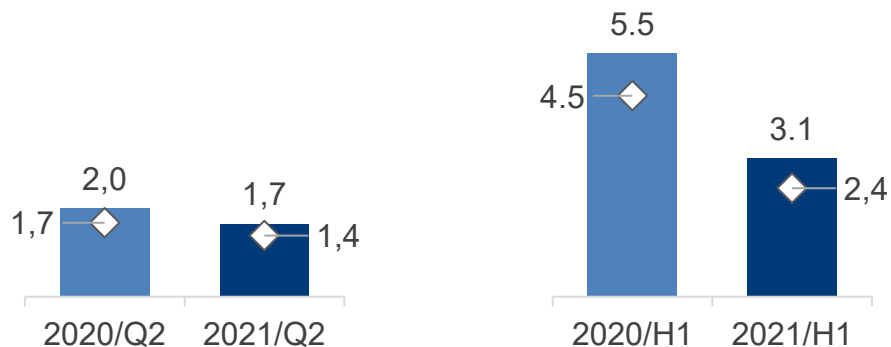
Umsatz und EBITDA in Mio. EUR: Q2 2020 vs. Q2 2021 und H1 2020 vs. H1 2021

■ Umsatz
◇ EBITDA

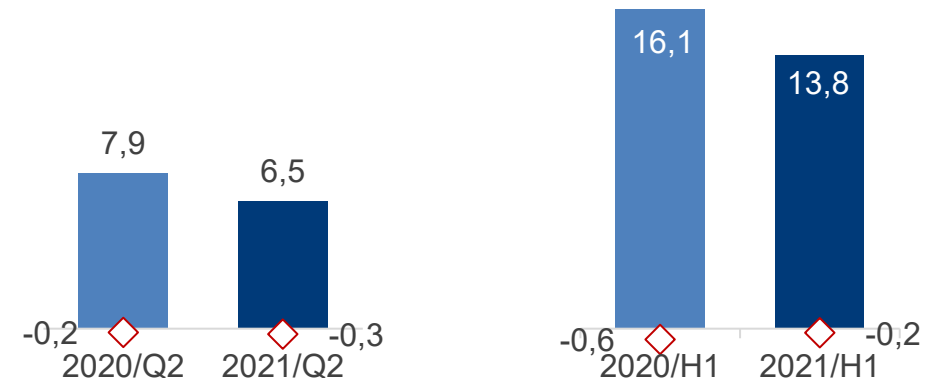


- ITK: Starkes Wachstum im Cloud Computing; B2C Telefonnachfrage normalisiert; B2B Mehrwert-, Rechenzentrumsdienste legen zu
- Erneuerbare Energien: Einspeisevergütung teilw. durch PPA ersetzt, schwache Wind-, Solarausbeute
- SHK: Schwierige Beschaffungslage; Engpässe, Preissteigerungen dank neuem Distributionszentrum abgemildert

Erneuerbare Energien

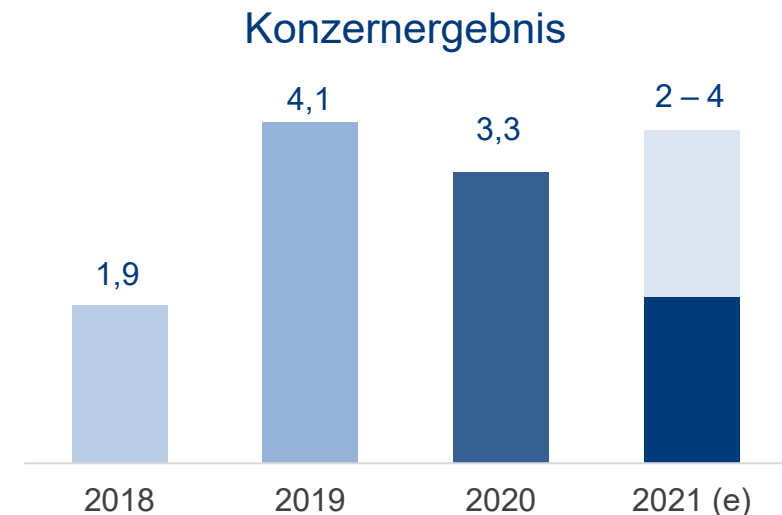
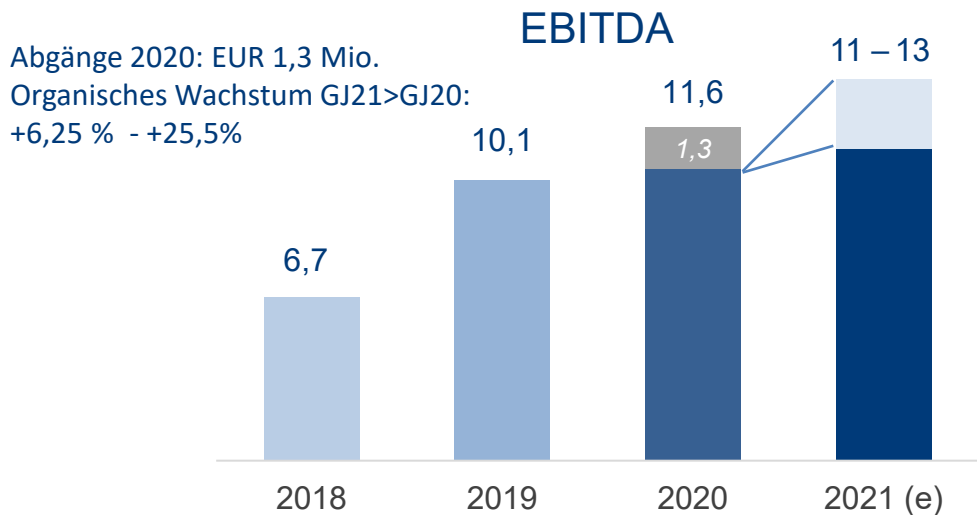
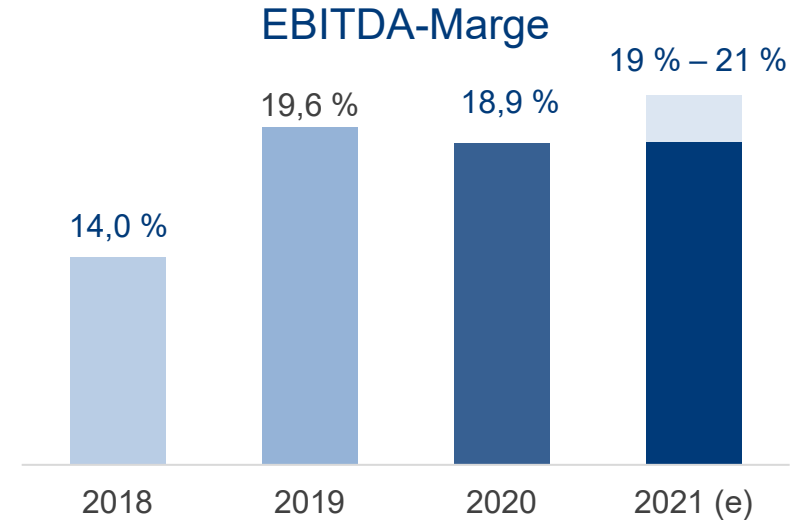
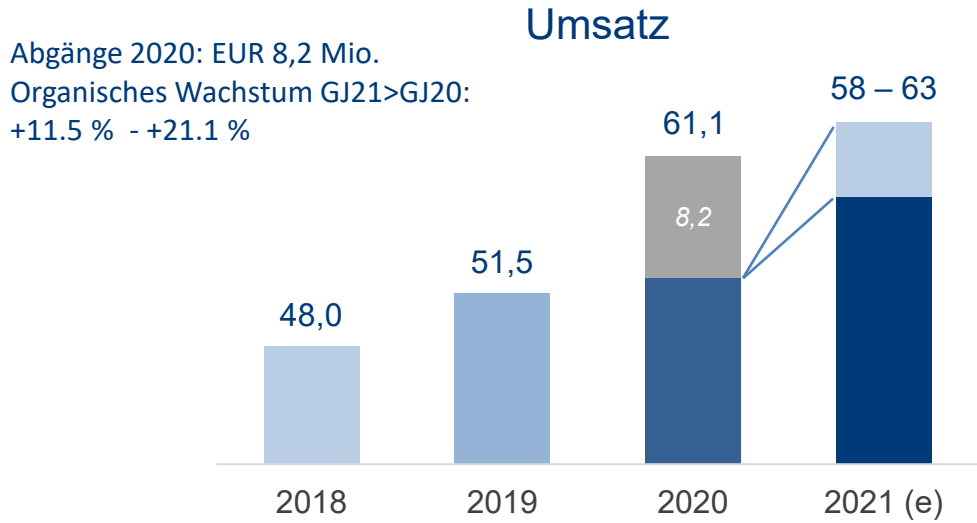


SHK



In EUR Mio. / %	30. Juni 2021	31. Dezember 2020
Bilanzsumme	87,2	85,9
Vorräte	9,1	8,6
Liquide Mittel	25,8	26,4
Eigenkapital	51,9	52,0
Eigenkapitalquote	59,6 %	60,5 %
Verschuldungsgrad (Verbindlichkeiten/Eigenkapital)	67,9 %	65,2 %
Netto-Cashposition (Liquide Mittel – Finanzverbindlichkeiten)	8,9	9,3
Free Cashflow (1. Januar – 30. Juni) / (Op. CF + Inv. CF)	1,9	1,5

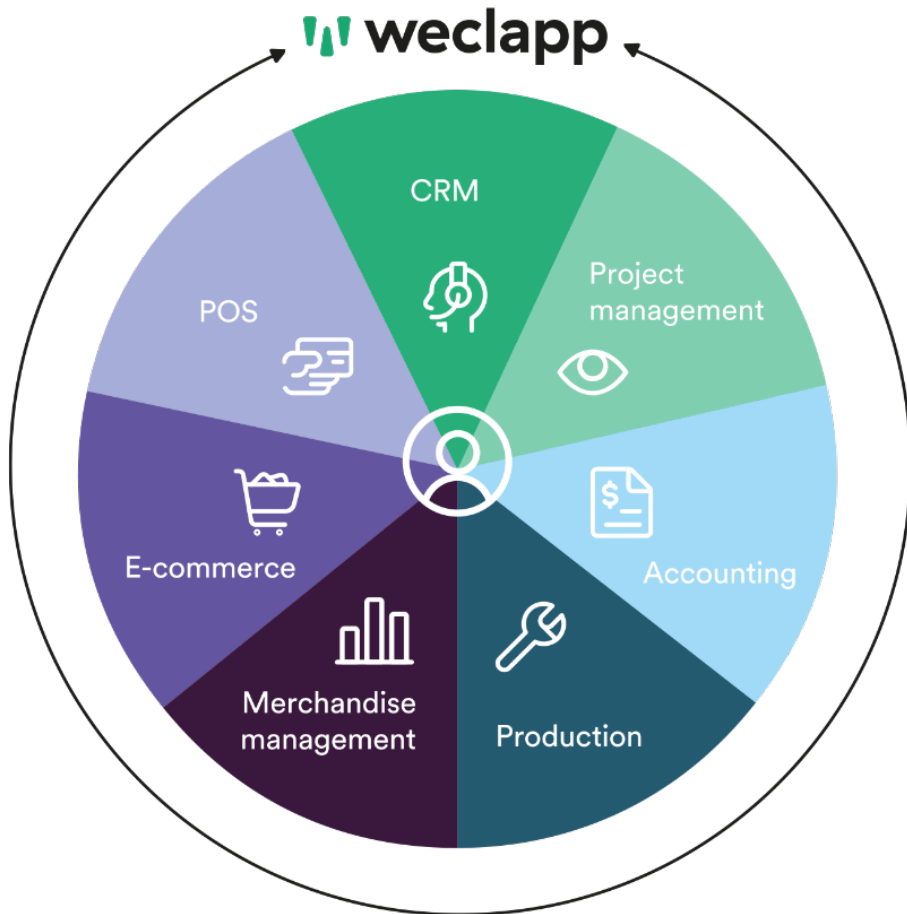
Konzernkennzahlen in EUR Mio.: 2018 – 2021 (e)





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

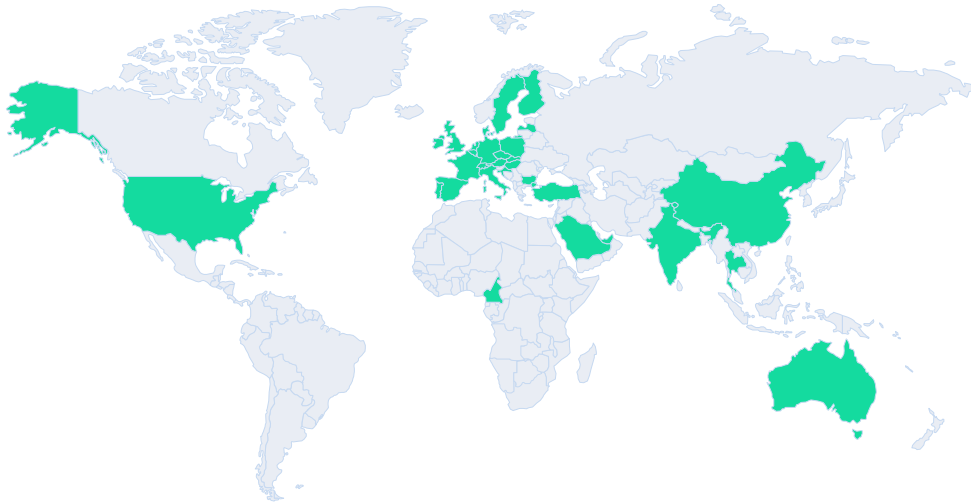
Cloudbasierte Systeme
sind ERP 2.0 überlegen

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

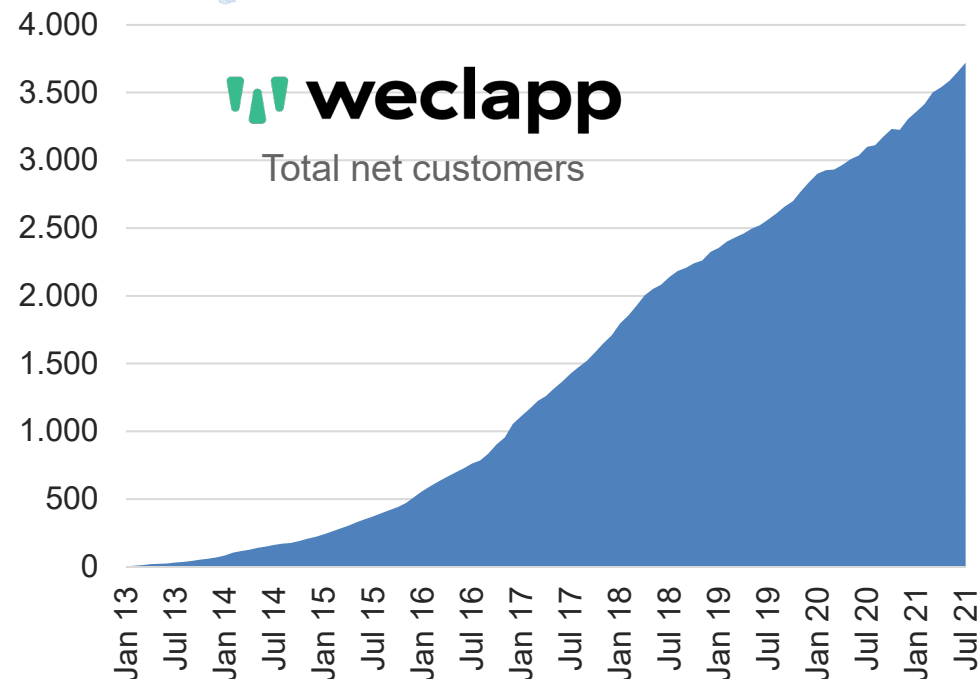


weclapps Wettbewerbsvorteil: Keine inhärenten Wachstumsgrenzen

- 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 >3.600 Unternehmenskunden und täglich >10.000 gleichzeitige Nutzer aus 33 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





weclapp :

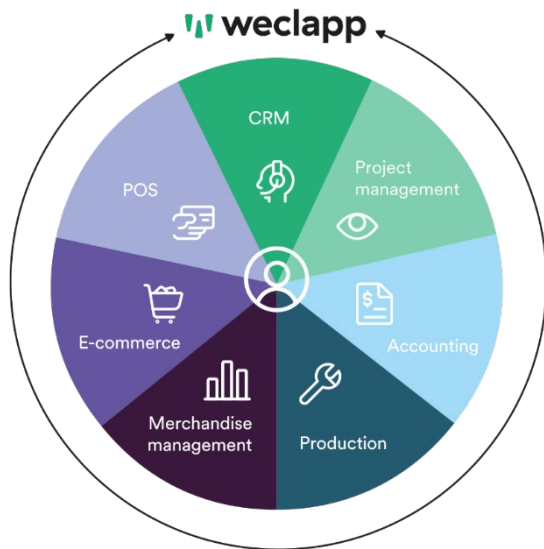
ITscope – Die passende Ergänzung!

ITscope selbst wächst schnell und profitabel
– plant internationale Expansion und leistet
einen erfreulichen Beitrag zur gemeinsamen
Zukunft

ITscope

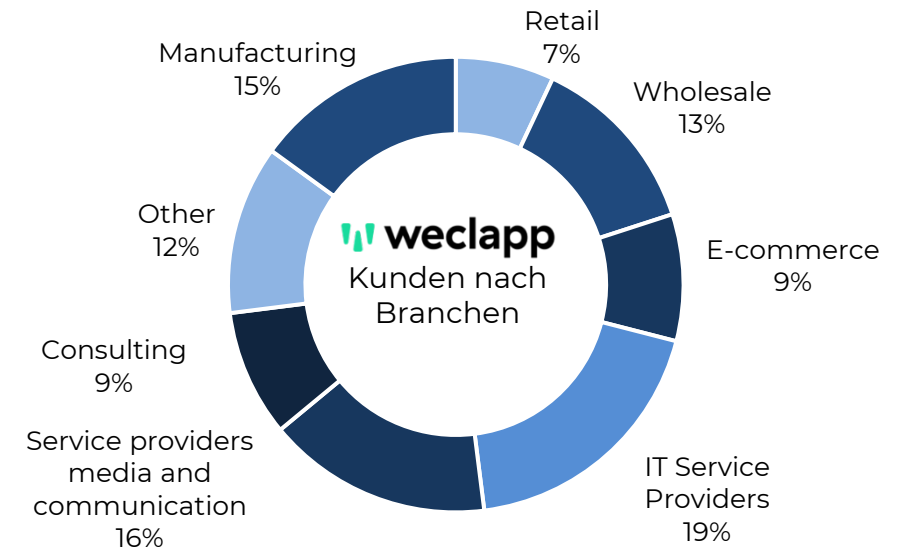
weclapp und ITscope erwarten Synergien,
Cross- und Upselling, und gehen
gemeinsam auf Wachstumskurs, auch
international

Digital Sales & eProcurement für den ITK-Channel



Die Mehrzahl der weclapp Kunden
wird profitieren von

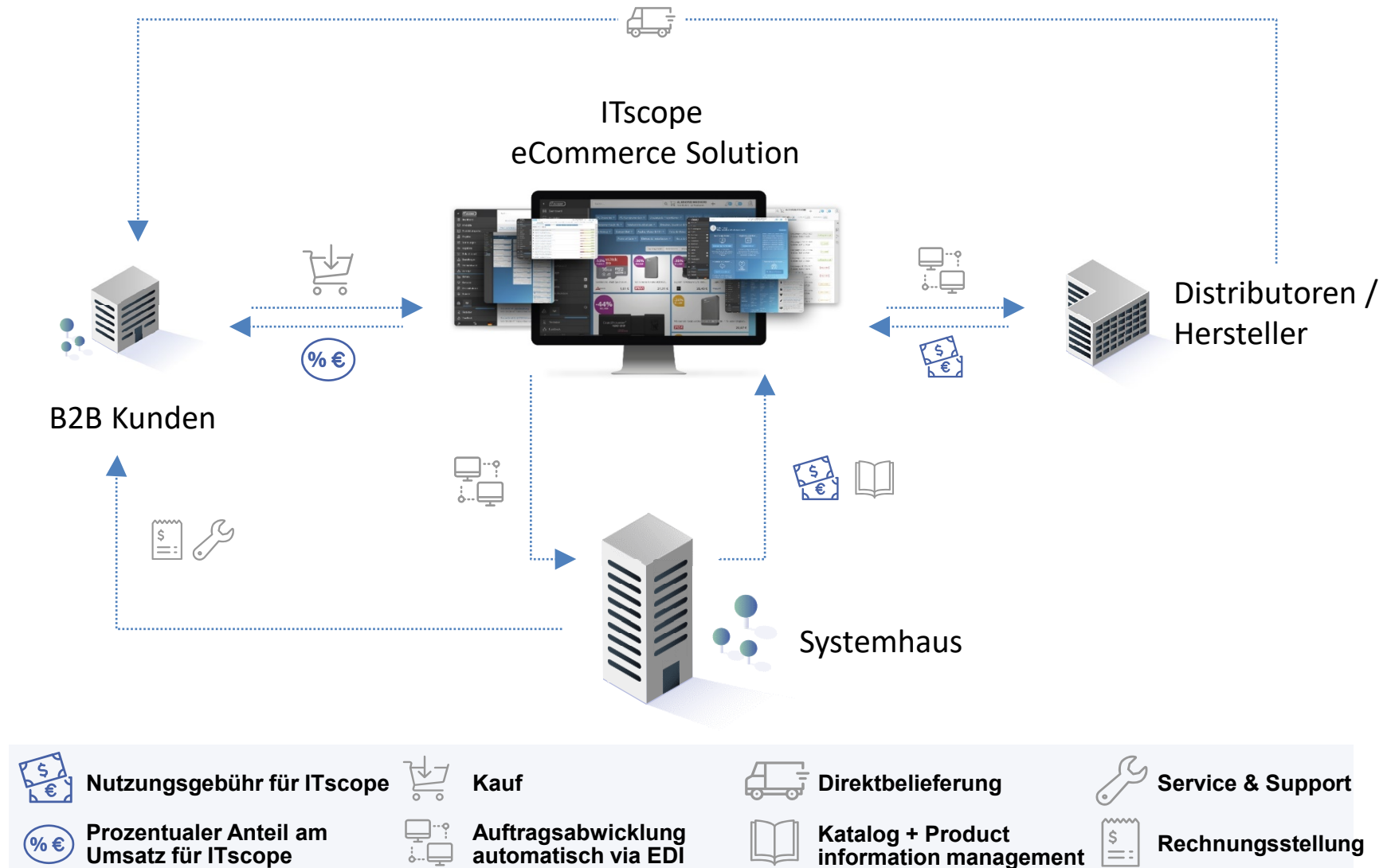
- führenden PIM/DAM* Funktionalitäten, die in die weclapp Plattform eingehen
- disruptiven Vorteilen bei Online-Beschaffung und Onlinehandel



Die Leistungsangebote beider Firmen ergänzen einander und versprechen künftig hohen Zusatznutzen für beiderseitige Kunden.

* PIM/DAM = Product Information Management und Digital Asset Management

- Weitreichende Automatisierung von Beschaffung, Marketing und Vertrieb bietet ITscope-Kunden deutliche Wettbewerbsvorteile und Profitabilität
- In diesem Geschäftsmodell: Drei separate Einnahmequellen für ITscope
- Systemhäuser können dank ITscope eigene XaaS-Angebote auflegen (“Anything-as-a-Service”) und so wiederum ihren B2B-Kunden Wettbewerbsvorteile verschaffen
- Diese Vorteile im IT-Sektor werden auf weitere Branchen ausstrahlen wie Onlinehandel oder Dienstleistungen ⇒ Zusammenarbeit mit weclapp bietet große Potenziale
- ITscope-Produkte, -Marken und -Kundenbeziehungen werden im Rahmen des weclapp-Konzerns fortgeführt



ITscope

Umfangreichstes Datenmaterial:

- Hersteller, Distributoren, Preise, Verfügbarkeiten, Bezugsquellen
- Produktdatenblätter, Konditionen für Millionen Produkte
- Bildmaterial in diversen Formaten für alle Online-Zwecke

Zugang zu weiteren Branchen jenseits des derzeitigen Schwerpunkts IT

Führende Portallösungen

PIM / DAM Funktionalitäten

Angebot für Kunden der ITscope

← Internationale Märkte →

← + Strategie, + Produkt →

← + Produkt, + Wachstum →

← + Strategie, + Produkt →

← + Umsatz →

← + Produkt, + ARPA →

← + bietet Wettbewerbsvorteile →

← + Interessenten für weclapp →

← Aufbau cloudbasierter Transaktionsplattform für internationalen Handel →



Nächste Generation smarterer Lösungen, Algorithmen des maschinellen Lernens, branchenübergreifend, für Kunden beider Seiten vielseitig nutzbar

Weitreichende Branchenerfahrungen

weclapp-Kunden profitieren vom Angebot der ITscope

Werden als Zusatzangebot in die weclapp-Plattform integriert

Zugang zur weclapp ERP-Plattform

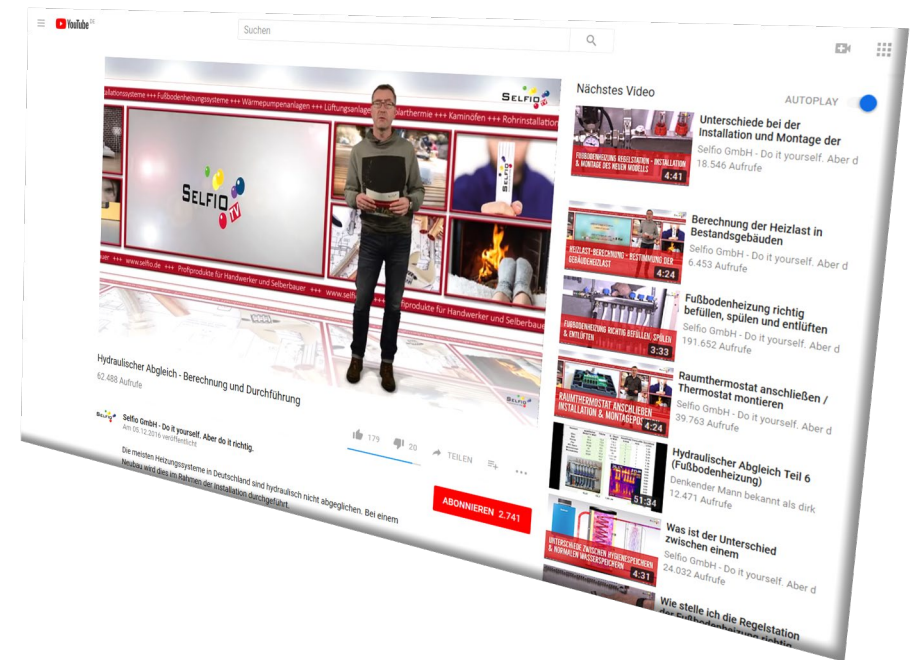


Selfio :

Erfolgreich im Onlinehandel
dank hoher Marketing- und Beratungsqualität

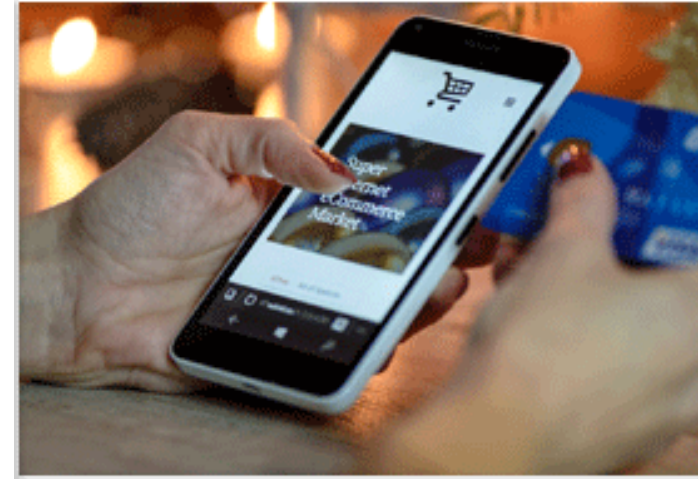
- Selfio ist ein 2011 gegründeter Onlinehändler (www.selfio.de) mit Profiprodukten für Heimwerker und Do-it-Yourselfer, darunter bekannte Marken wie Buderus, Wilo, Grundfos, Biral, Junkers, Viessmann, Wolf etc.
- Alleinstellungsmerkmal: Hohe Beratungsqualität – online und persönlich
- Über neun Millionen Video-Abrufe im YouTube-Kanal *SelfioTV* mit über 100 Videos mit Montage-Anleitungen und Tipps
- Über 10.000 YouTube-Abonnenten, über 24.500 Follower auf Facebook
- Über 1,9 Millionen Unique Visitors auf der Website selfio.de:
- Über 150.000 zahlende Kunden im Geschäftsjahr 2020: 90 % Endverbraucher; 10 % Geschäftskunden
- Positive Marktentwicklung: E-Commerce Nachfrage im Bereich SHK steigt bis 2030 um mehr als 10% p.a.

➤ **Strategie:** Ausbau des 3U Onlinehandels zu einer führenden, profitablen Handelsplattform im Bereich Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnologie (SHK)

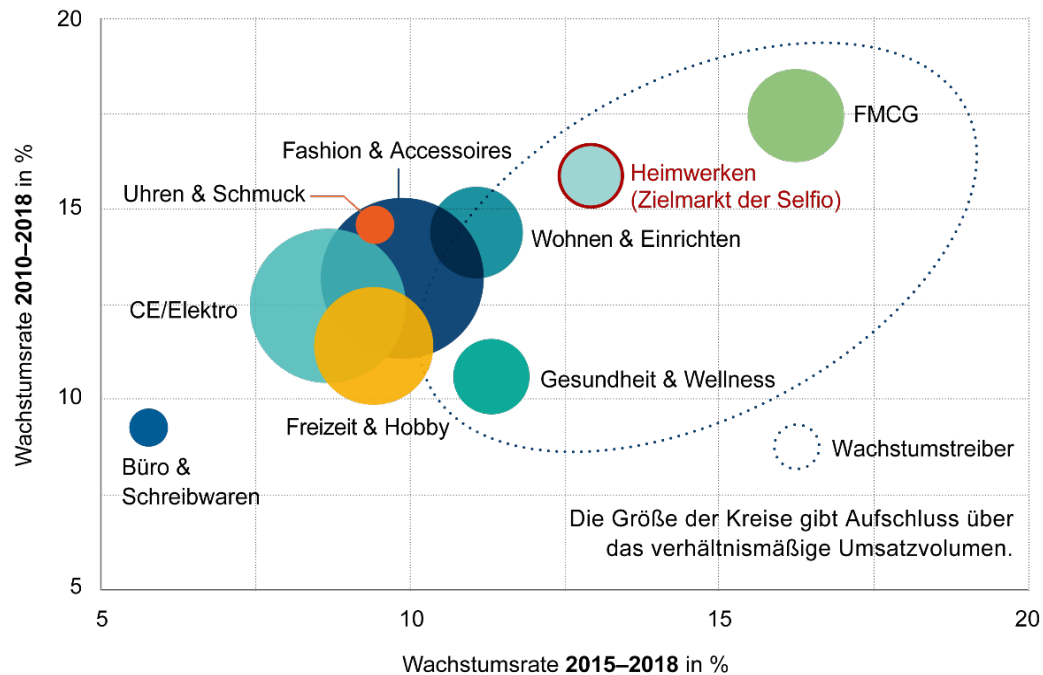


➤ Strategie

- 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

Konjunkturbericht

05.07.2021

Baukonjunktur

Probleme bei der Lieferung von Baumaterial gefährdet den Baustellenbetrieb und macht Projekte schwer kalkulierbar

Süddeutsche Zeitung

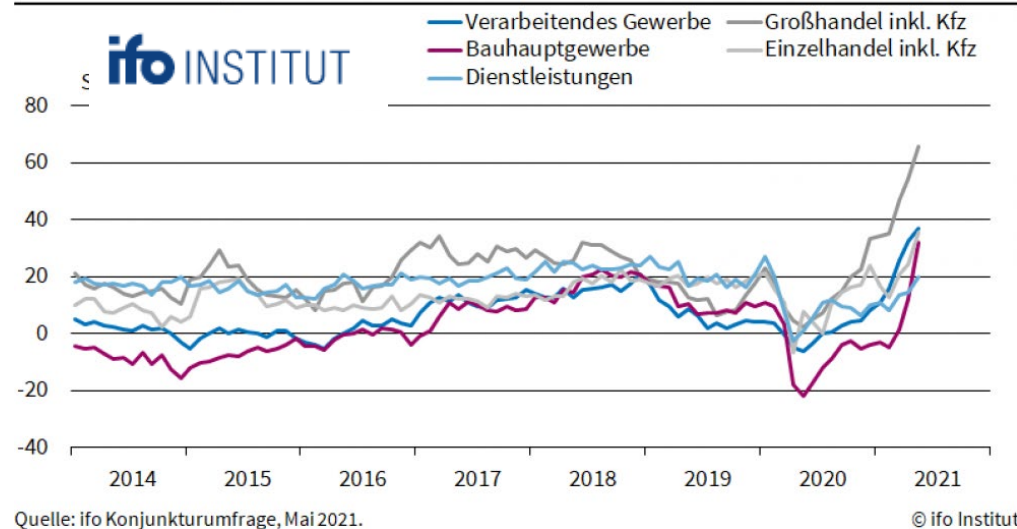
Berlin (dpa) - Kunden müssen wegen Lieferengpässen bei Rohstoffen immer länger auf einen Handwerker warten - und Bauen wird teurer. Handwerkspräsident Hans Peter Wollseifer sagte der Deutschen Presse-Agentur:

"Nicht nur Holz ist derzeit knapp und teurer, sondern alles, was man braucht, um ein Haus zu bauen oder zu renovieren und vieles mehr. Auch elektronische Teile für unsere Elektriker und Kabel und all das fehlt. Das macht unseren Betrieben in diesen Bereichen im Moment ganz schwer zu schaffen." Wollseifer warnte vor einem Einbruch des privaten Wohnungsbaus.

„Nicht nur Holz ist dieser Tage knapp und teurer, sondern alles, was man braucht, um ein Haus zu bauen oder zu renovieren und vieles mehr.“



ifo Preiserwartungen



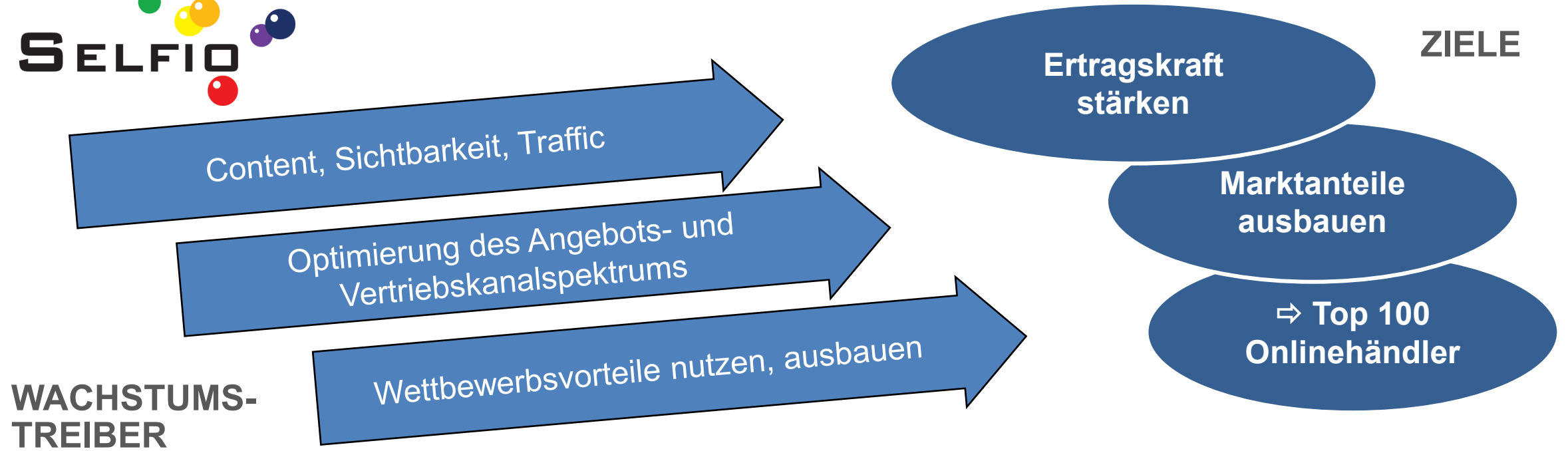
Nicht nur die deutsche Bauindustrie ist von der globalen Beschaffungs- und Preiskrise betroffen.

Unser SHK Onlinehandel berichtet: „Im zweiten Quartal 2021 führten Lieferschwierigkeiten seitens der Hersteller dazu, dass sich die Bearbeitung eines spürbaren Anteils bestehender Aufträge verzögerte.“

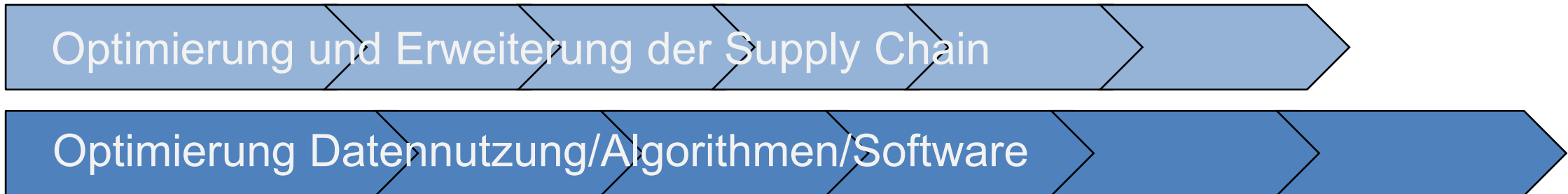
Dennoch: dank

- weiter hoher Nachfrage
- unserem Beschaffungs-Know-how
- der hervorragenden Marktposition
- unserer Vorteile durch das neue Distributionszentrum,
- und die absehbare Verbesserung der Liefersituation

ist 3U zuversichtlich, diese Herausforderungen zu meistern



KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG





Erneuerbare Energien: Kraft von Wind und Sonne

- **Erfolgreicher Projektmanager
im Segment Erneuerbare Energien**
- Erzeugungskapazität liegt derzeit bei rund 54 MW
- Cashflow-Generierung
durch Erträge aus Stromerzeugung
- Einspeisevergütung wird schrittweise durch
Stromabnahmeverträge ersetzt
- Ergebnisse witterungsabhängig





Resümee

- 2020 wird ein erfolgreiches Jahr – 2021 wird noch besser
- 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 Streben nach führenden Marktpositionen
 - dank der Stromerzeugung aus Erneuerbaren Energien mit hohem Ertrags- und Cash-Beitrag!





Anhang

Kursentwicklung (12 Monate, Stand 10. August 2021)



Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen: >50.000

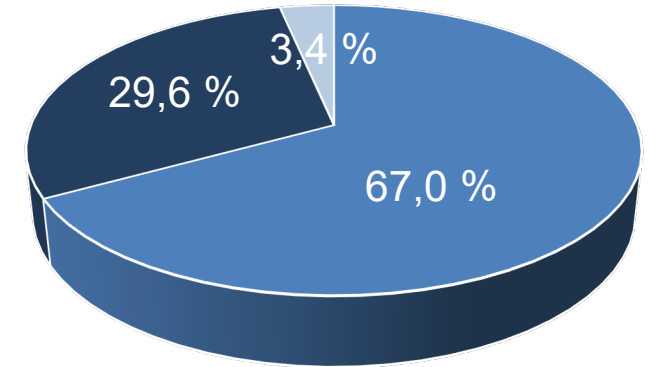
Dividendenpolitik:

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

Dividende für 2020:

- Für das Geschäftsjahr 2020 wurde eine Dividende von EUR 0,05 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
6. September 2021	Teilnahme an der Herbstkonferenz des Equity Forum
7. September 2021	Teilnahme an der ZKK Zürcher Kapitalmarkt Konferenz
10. November 2021	Quartalsmitteilung zum Q3 2021
22.-23. November 2021	Teilnahme am Deutschen Eigenkapitalforum

Kontakt

Dr Joachim Fleißing
Head of Investor Relations

3U HOLDING AG
Frauenbergstraße 31–33
35039 Marburg
Germany

Tel. +49 6421 999 1200
Fax +49 6421 999 1222
ir@3u.net
www.3u.net



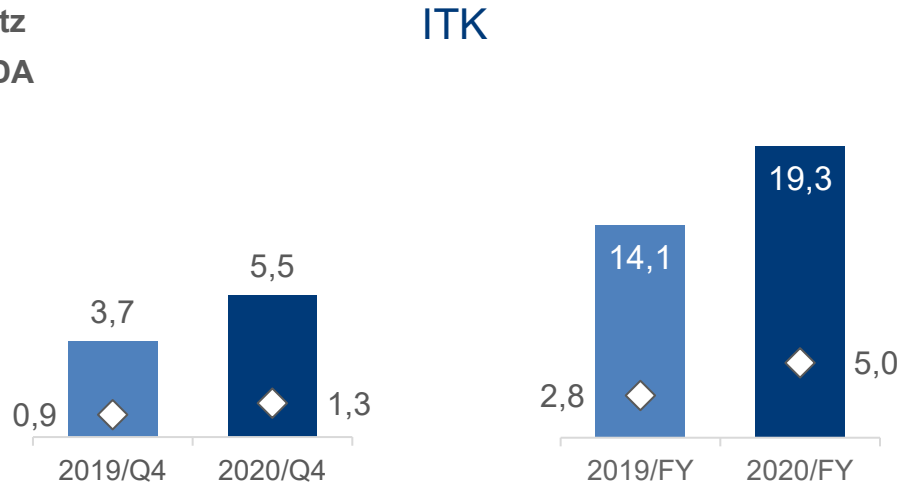
Ereignisse und Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2020

COVID-19-Maßnahmen beeinträchtigen 3U nur punktuell / positive Sondereffekte in einigen Geschäftsbereichen / Umsatz wächst 18,7 % / Ertragsstärke weiter verbessert

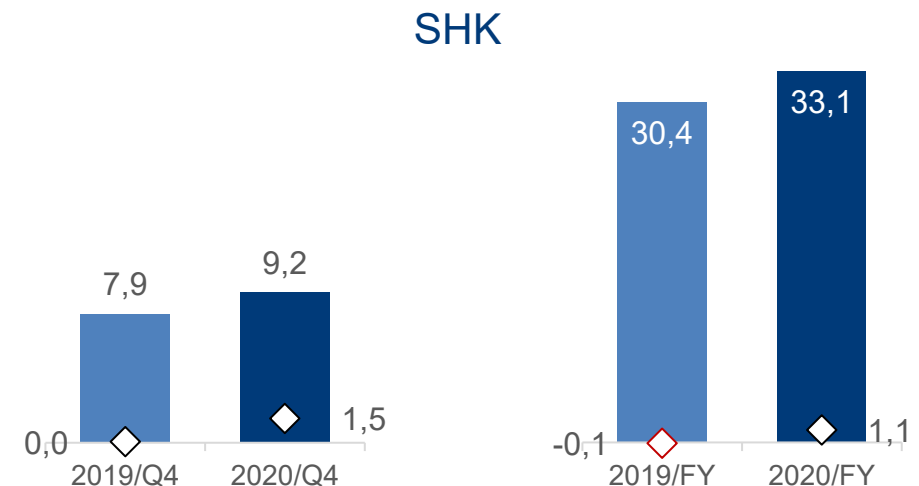
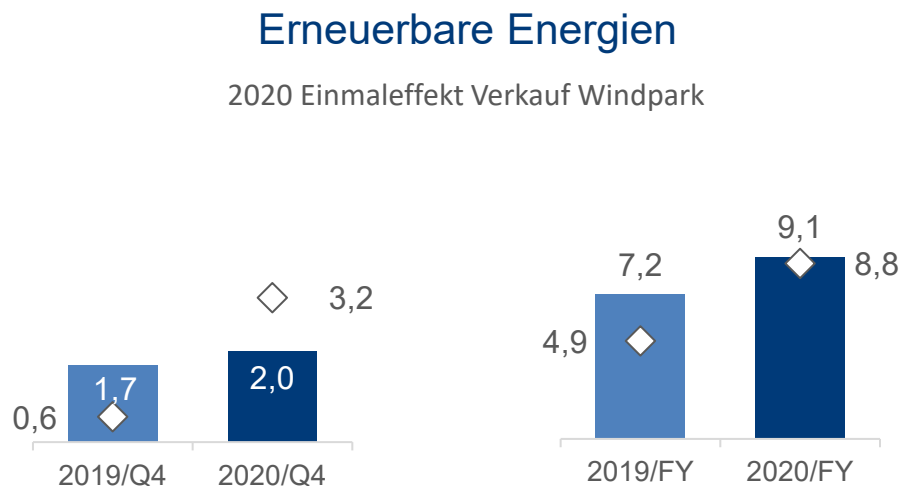
- ✓ Im November 2020 wurden die Beschäftigten aufgefordert, soweit möglich, wieder von zuhause aus zu arbeiten / Zweischichtbetrieb im Distributionszentrum wieder aufgenommen
- ✓ Cloud Computing (weclapp) erneut Wachstumstreiber mit hohem Ergebnisbeitrag
- ✓ COVID-19-Maßnahmen werden zu weiterem Digitalisierungsschub und noch stärkerer Nachfrage nach Cloud Computing führen
- ✓ Geschäftsbereich Telekommunikation wieder auf Wachstumskurs, teilweise wegen zeitweise höherer Nachfrage im Zuge der COVID-19-Maßnahmen
- ✓ 12-Punkte-Plan zur Verbesserung der Ertragsstärke im Segment SHK zeitigt erste Erfolge – Schwerpunkte: Beschaffung, Produktspektrum (einschl. Eigenmarken), Marketingeffizienz
- ✓ Wind und Sonne insgesamt auf dem guten Niveau des Vorjahrs
- ✓ Windpark Roge erstkonsolidiert (+ Umsatz, EBITDA, Abschreibungen, Minderheiten)
- ✓ Veräußerung der fremdgenutzten Teile der Liegenschaft Adelebsen – Effekte werden nach Eigentumsübergang auf den Käufer im Q1/2021 gebucht
- ✓ Fokussierung auf strategische Schwerpunkte: Trennung von Montagegeschäft, Veräußerung Immobilie, Windpark Lüdersdorf
- ✓ Bauvorhaben Würzburg, Koblenz im Plan

Segmentumsatz und -EBITDA in Mio. EUR: Q4/2019 vs. Q4/2020 und FY/2019 vs. FY/2020

■ Umsatz
◇ EBITDA

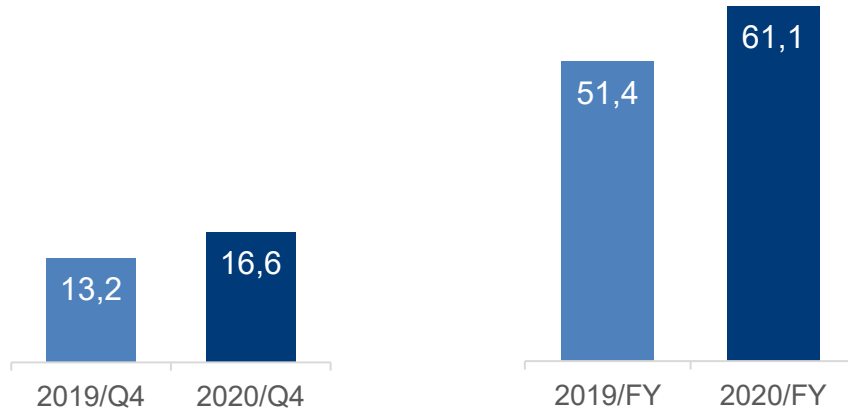


- ITK: Starkes Wachstum Cloud Computing; Höhere Nachfrage nach Telefonie / Mehrwertdiensten
- Erneuerbare Energien: Windpark Roge erstkonsolidiert, Wind und Sonne auf gutem Niveau, Einmaleffekt Verkauf Windpark
- SHK: Erhöhter Aufwand im Zuge COVID-Maßnahmen, 12-Punkte-Plan zur Verbesserung der Ertragsstärke zeitigt erste Erfolge



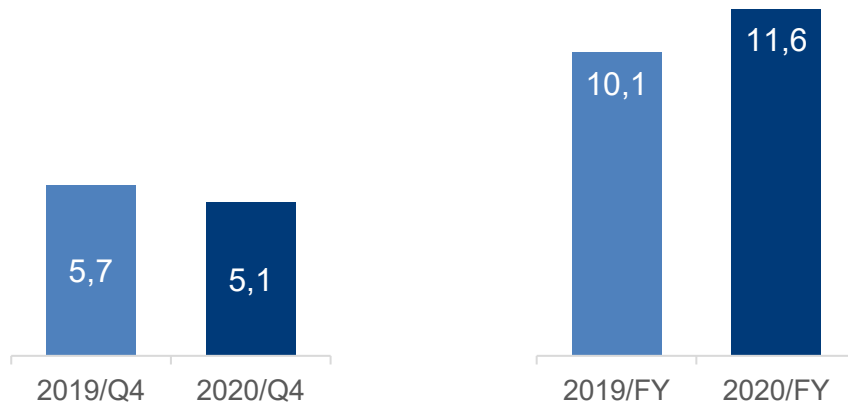
Entwicklung in Mio. EUR: Q4/2019 vs. Q4/2020 und FY/2019 vs. FY/2020

Konzernumsatz



- 3U Geschäftsmodelle weitgehend „virenresistent“
- Durchgängig: Effizienzsteigerung und operative Ergebnisverbesserung
- Vorjahrsertrag erhöht durch Verkauf Firmengelände
- Abschreibungen und Steuern erwartungsgemäß höher als im Vorjahr
- Erträge aus Transaktionen wie geplant

EBITDA

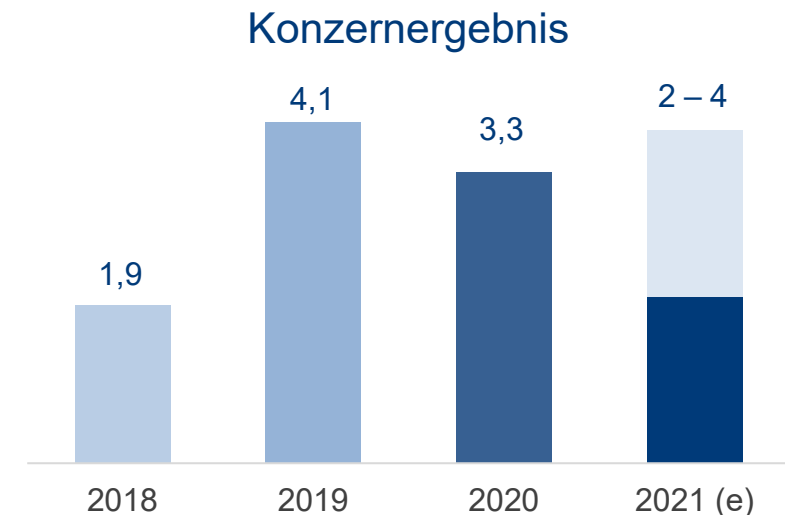
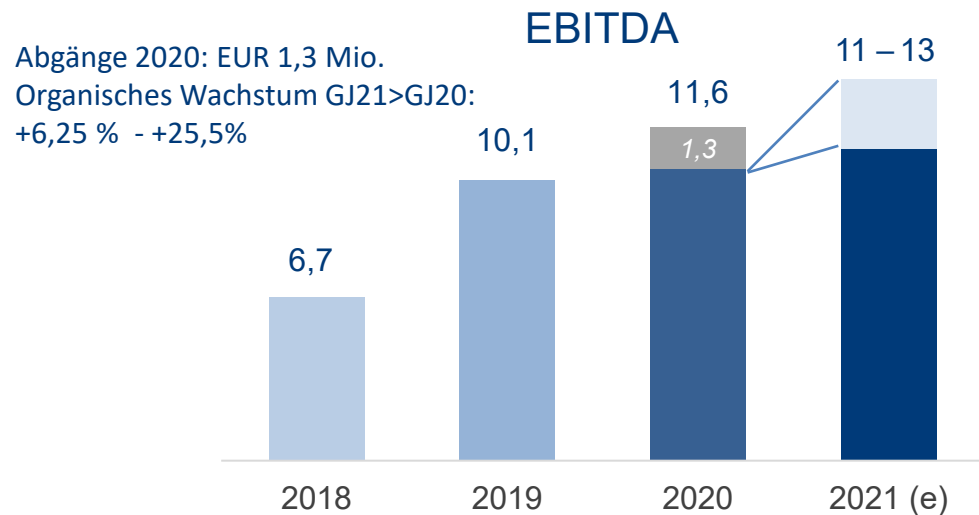
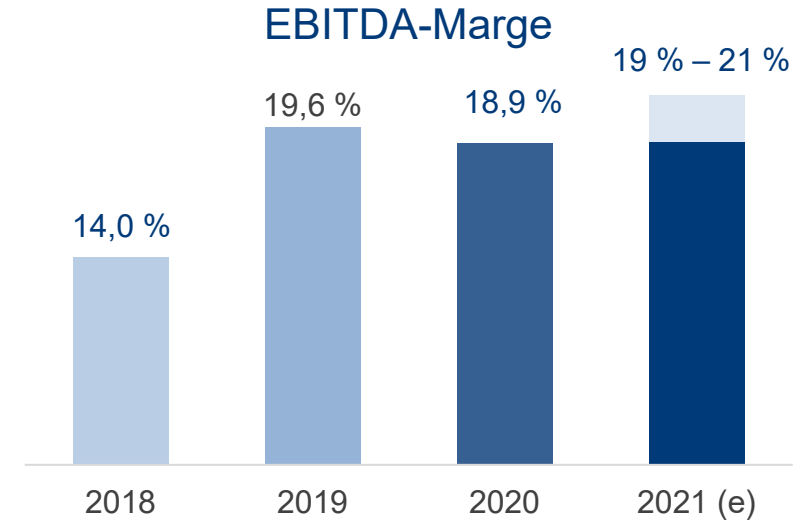
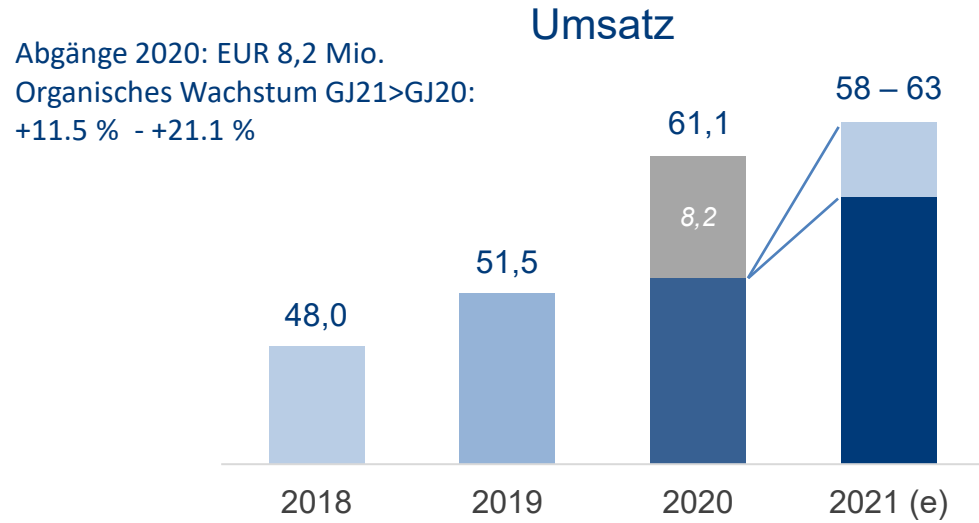


Konzernergebnis



in Mio. EUR / %	31. Dezember 2020	31. Dezember 2019
Bilanzsumme	85,9	80,5
Vorräte	8,6	7,8
Liquide Mittel	26,4	20,6
Eigenkapital	52,0	46,5
Eigenkapitalquote	60,5 %	57,8 %
Verschuldungsgrad (Verbindlichkeiten/Eigenkapital)	65,2 %	73,0 %
Netto-Cashposition (Liquide Mittel – Finanzverbindlichkeiten)	9,3	2,8
Free Cashflow (1.1.– 31.12.) / (Op. CF + Inv. CF)	0,0	13,9

Konzernkennzahlen in EUR Mio.: 2018 – 2021 (e)



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.