



3U HOLDING AG

Erfolgreich in Megatrends

Ereignisse und Ergebnisse
der ersten neun Monate 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
- ✓ Organisches Umsatzwachstum für 2021 geplant, zusätzliches Potenzial in den Folgejahren
- ✓ 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/ SMB**
- Telekommunikation
- Rechenzentrumsdienste
- Software-Lizenzhandel

**Segment Erneuerbare
Energien**



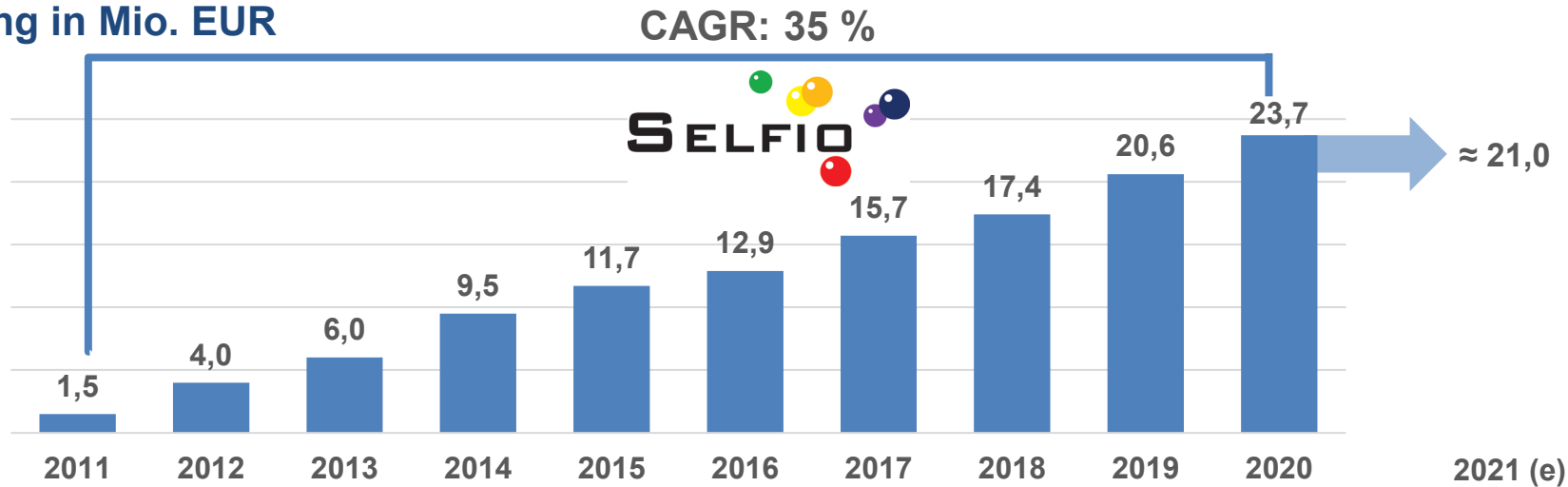
- **Stromerzeugung**
- Projekt-
An- und Verkauf
- Projektentwicklung

Segment SHK
Sanitär-, Heizungs-,
Klimatechnik

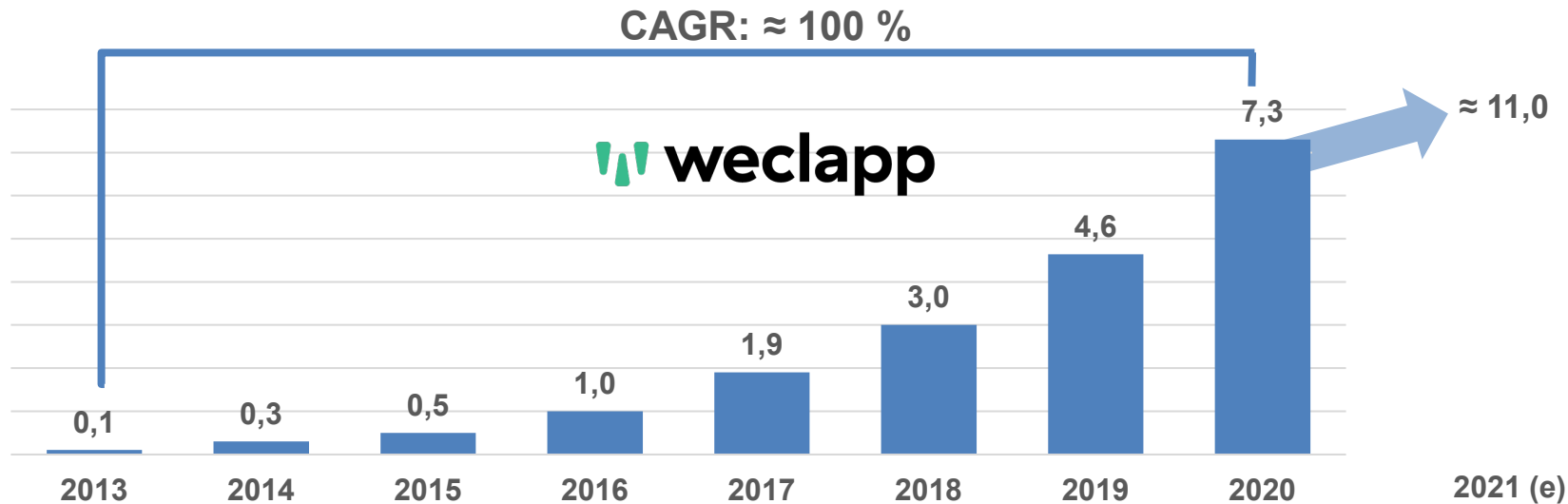


- **Onlinehandel**
- Produktion
- Logistik
- Planung

Umsatzentwicklung in Mio. EUR



Vorübergehend durch weltwirtschaftliches Umfeld beeinträchtigt



Weiter starkes organisches Wachstum – erste strategische Zukäufe umgesetzt



Ereignisse und Ergebnisse der ersten neun Monate 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
- ✓ Erwerb der ITscope GmbH durch weclapp abgeschlossen
- ✓ Telekommunikationsbereich wächst weiter. Private Nachfrage nach Telefonie wieder normalisiert. Mehrwertdienste sind wichtigster Wachstumstreiber
- ✓ Lieferengpässe und Preissteigerungen im Bausektor beeinträchtigen Segment SHK
- ✓ Auch im 3. Quartal: Wind und Solar unter ungünstigen Witterungsbedingungen
- ✓ InnoHubs-Bauprojekt in Würzburg im Plan, Verkauf von Flächen nimmt Fahrt auf
- ✓ Im Oktober: Erwerb der FinanzGeek GmbH durch weclapp
- ✓ Anfang November: Veränderungen in den Organen bei weclapp SE und 3U HOLDING AG
- ✓ Möglicher IPO weiterhin für erste Hälfte 2022 vorgesehen

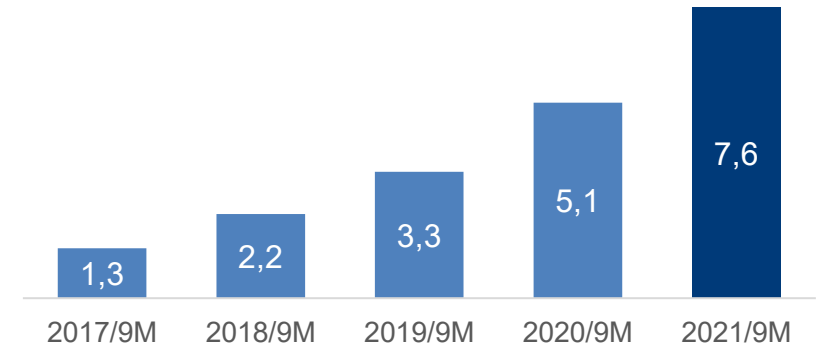
Umsatzentwicklung 9M in Mio. EUR ab 2017

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**



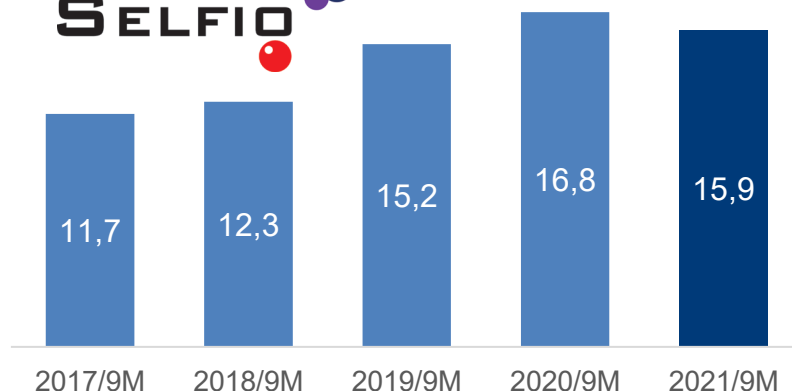
 **SELFIO**

Führender spezialisierter Onlineshop für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik

Nachhaltiges organisches Wachstum dank

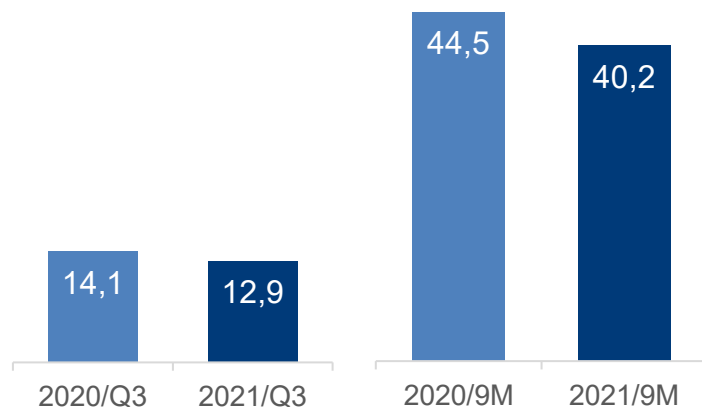
- effektivem Online-Marketing
- hoher Beratungskompetenz
- elaborierter Wettbewerbsbeobachtung und führender Preissetzungssoftware
- umfassendem Sortiment
- vielfältiger, erprobter Lieferantenbeziehungen

vorübergehend beeinträchtigt durch weltwirtschaftliches Umfeld



Entwicklung in Mio. EUR: Q3/2020 vs. Q3/2021 und 9M/2020 vs. 9M/2021

Konzernumsatz



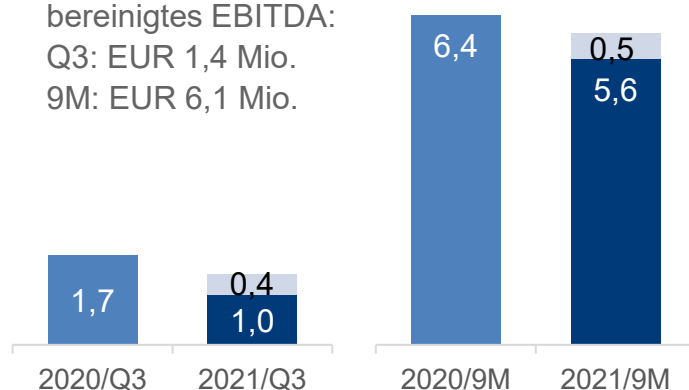
Im Q4 2020 veräußerte Bereiche trugen in den 9M 2020 EUR 6,2 Mio. zum Umsatz bei.

Wie geplant, weisen die meisten fortgeführten Bereiche organisches Wachstum auf

- Cloud Computing treibt Umsatz und Ergebnis – trotz Kosten für Personalaufbau, M+A, IPO
- Segment Erneuerbare Energien witterungsbedingt unbefriedigend
- SHK-Ergebnis belastet auch Konzernkennzahlen
- Effizienzsteigerung und Ergebnisverbesserung
- Veräußerung (2020) Windpark und Montagegeschäft in der Umsatzentwicklung weiter spürbar

EBITDA

Um einmalige Aufwendungen für M&A, IPO-Vorbereitungen bereinigtes EBITDA:
Q3: EUR 1,4 Mio.
9M: EUR 6,1 Mio.

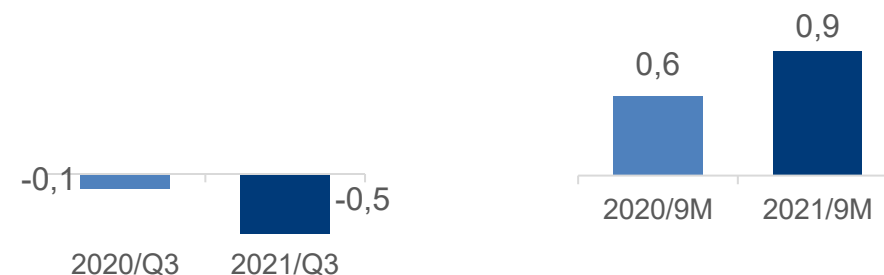


Im Q4 2020 veräußerte Bereiche trugen in den 9M 2020 EUR 0,9 Mio. zum EBITDA bei.

Dank Verkauf Liegenschaft höhere Sonstige Erträge im Q1

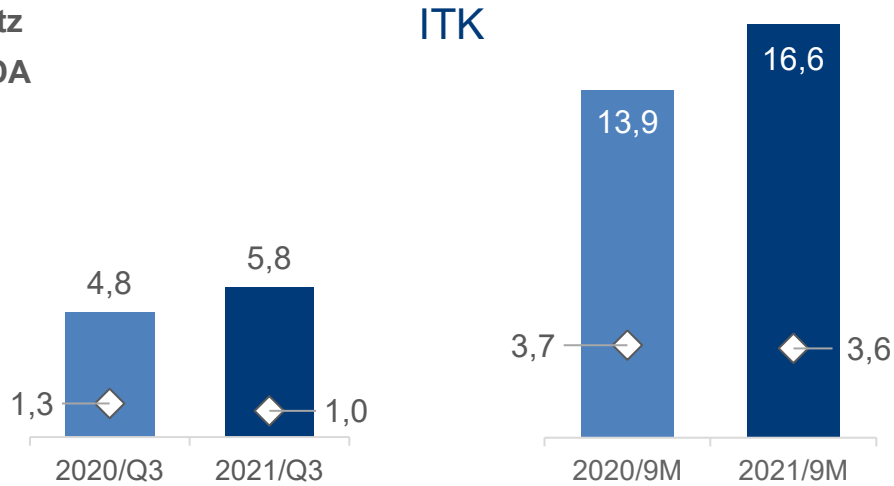
Operative Margen meist verbessert

Konzernergebnis



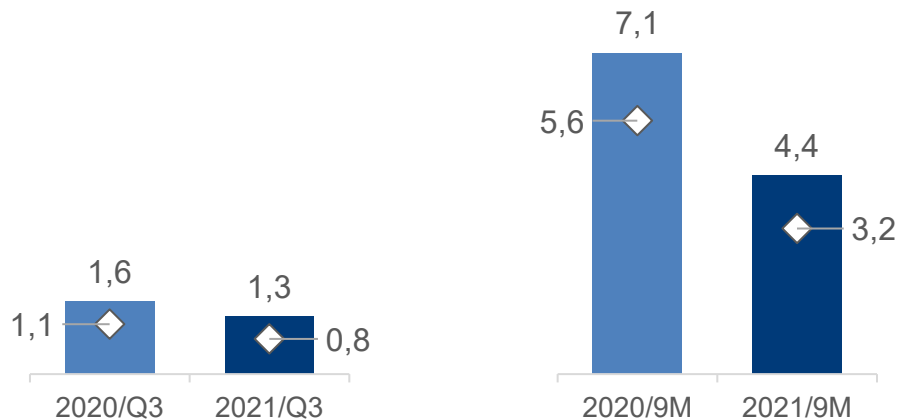
Umsatz und EBITDA in Mio. EUR: Q3/2020 vs. Q3/2021 und 9M/2020 vs. 9M/2021

■ Umsatz
◇ EBITDA



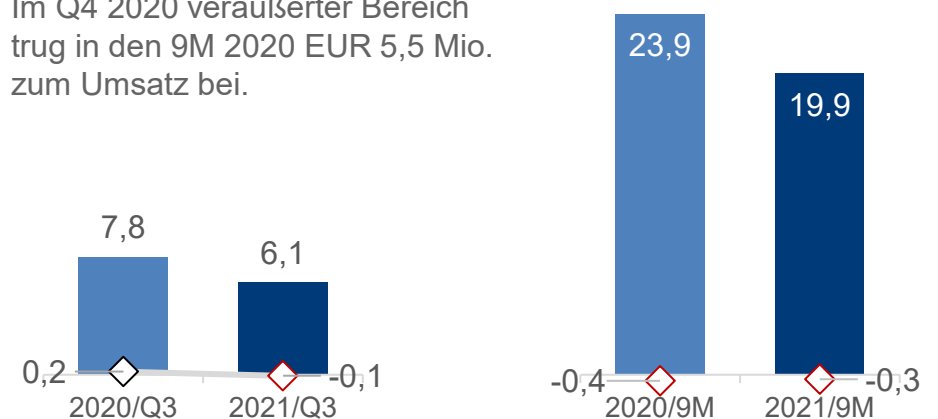
- ITK: Starkes Wachstum Cloud Computing; Telekommunikation wächst trotz Normalisierung privater Nachfrage
- Erneuerbare Energien: Wind und Sonne in allen drei bisherigen Quartalen unterdurchschnittlich
- SHK: Erfolge im 12-Punkte-Plan zur Ertragsstärkung überlagert durch schwieriges wirtschaftliches Umfeld

Erneuerbare Energien

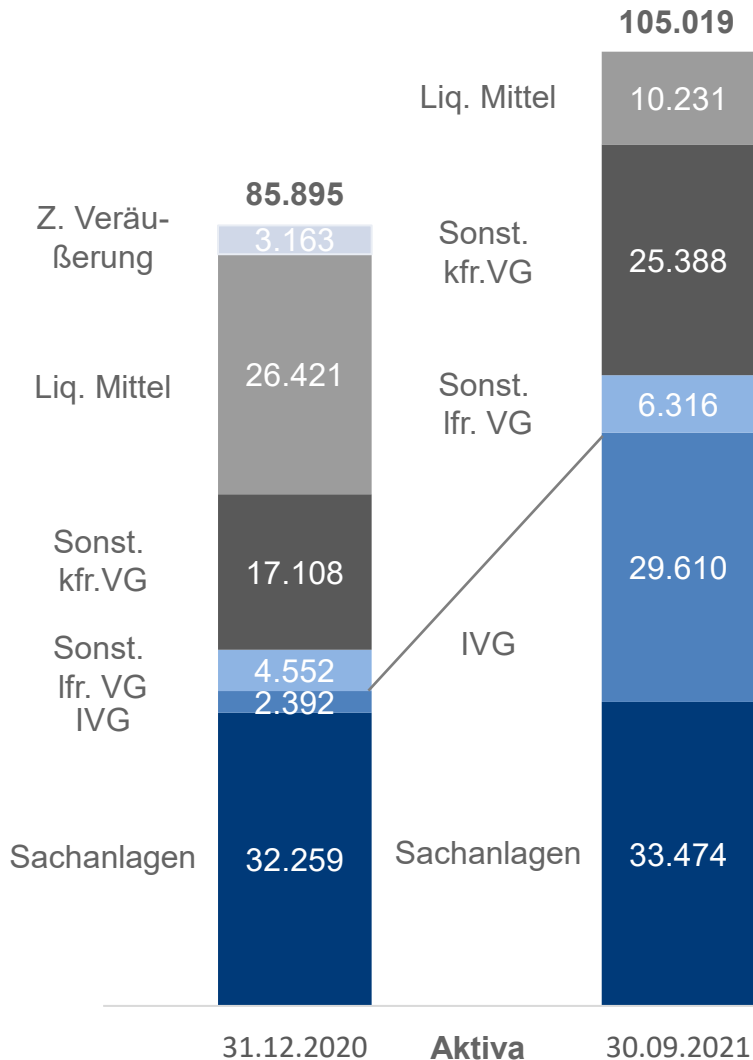


SHK

Im Q4 2020 veräußerter Bereich trug in den 9M 2020 EUR 5,5 Mio. zum Umsatz bei.



ERSTKONSOLIDIERUNG DER ITscope GmbH BEEINFLUSST DIE KONZERNBILANZ

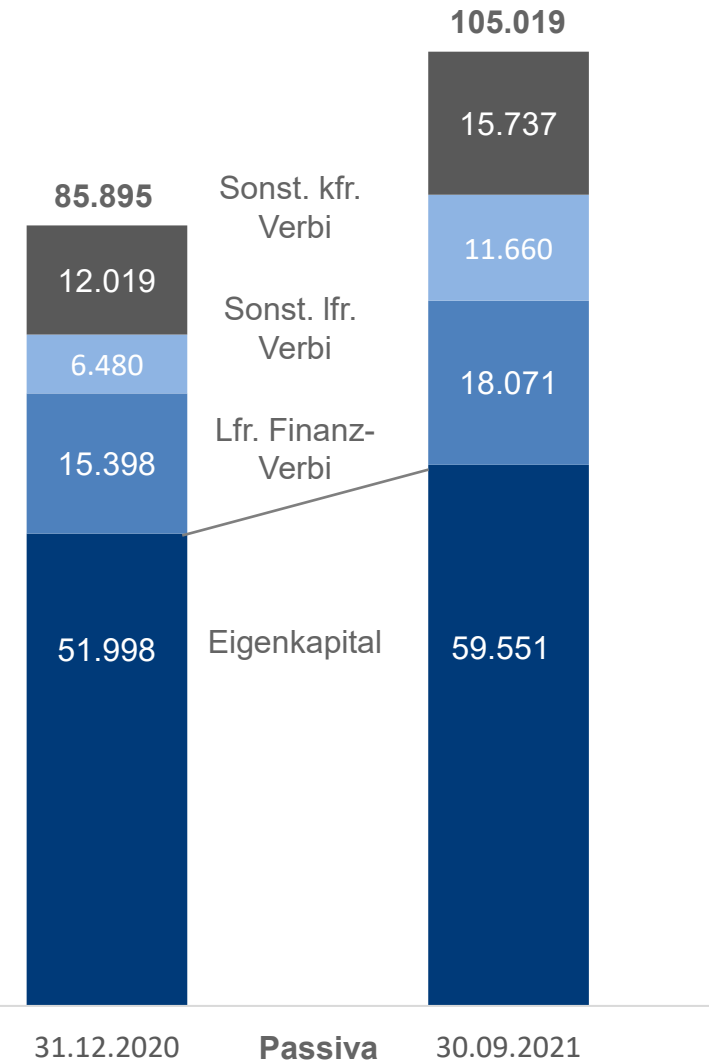


Die Akquisition der ITscope GmbH führt zur Einbeziehung aller Vermögenswerte und Schulden in die Konzernbilanz der 3U HOLDING AG.

Wesentliche Effekte sind:

- Anstieg der Immateriellen Vermögenswerte inklusive Goodwill
- Barkomponente des Erwerbs trägt zum Rückgang der liquiden Mittel bei
- Anstieg des Eigenkapitals durch Aufnahme der Verkäufer der ITscope als Anteilseigner der weclapp SE
- Anstieg der Finanzverbindlichkeiten durch Erstkonsolidierung der Finanzverbindlichkeiten der ITscope

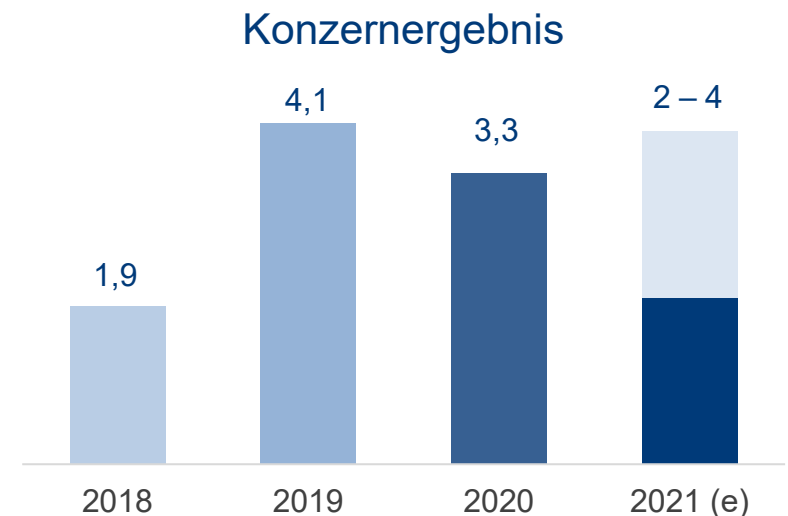
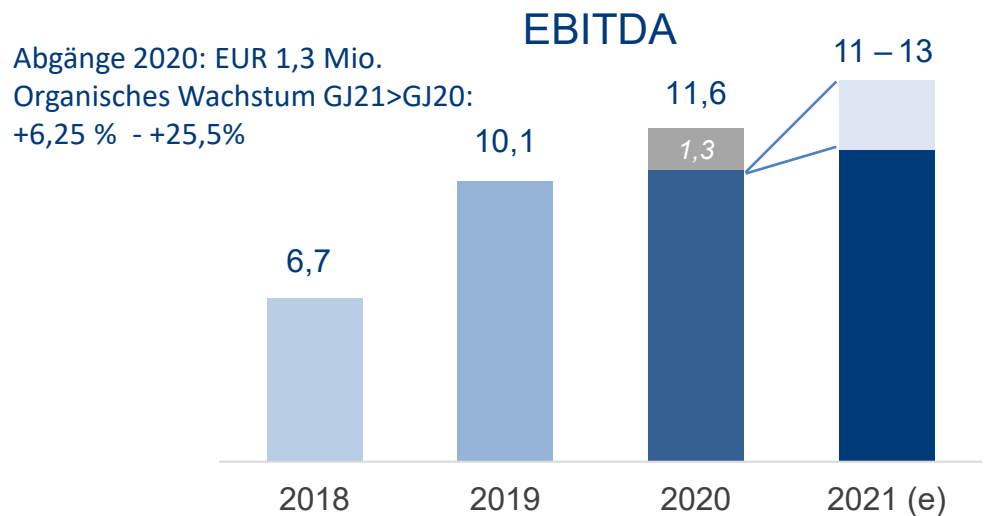
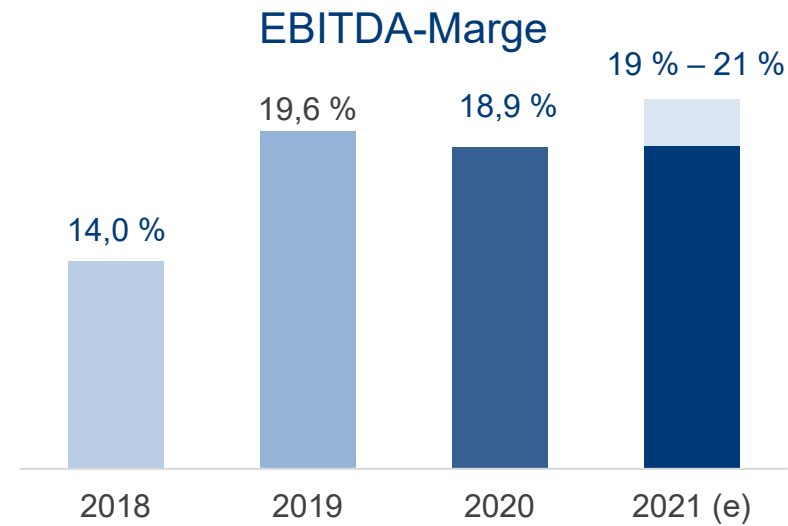
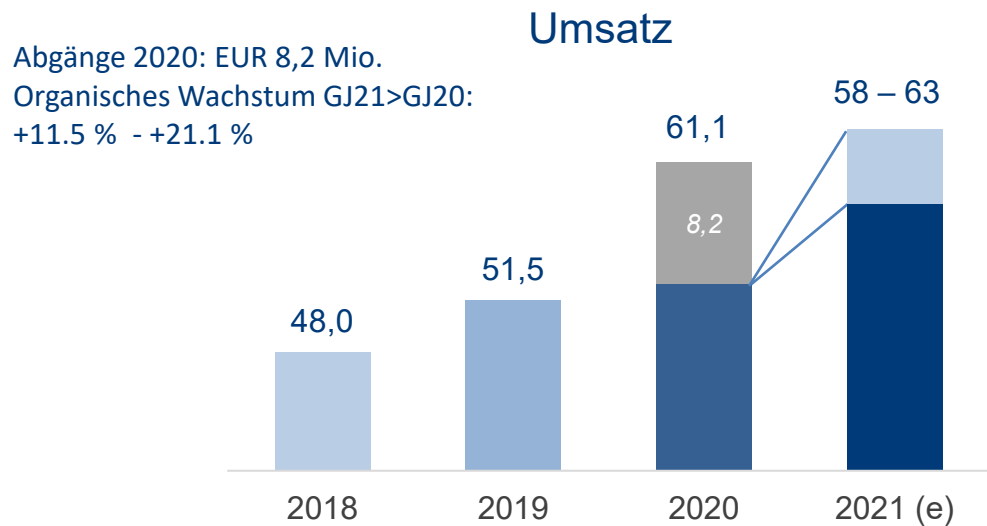
Fortschritte im Bauprojekt InnoHubs werden im Umfang von rund EUR 6 Mio. als Vorräte in den sonst. kfr. Vermögensgegenstände gezeigt, sofern sie zur Veräußerung vorgesehen sind.



SOLIDE BILANZ UND FINANZKENNZAHLEN TROTZ MITTELABFLUSS (INSBESONDERE FÜR ITscope-AKQUISITION)

In EUR Mio. / %	30. September 2021	31. Dezember 2020
Bilanzsumme	105,0	85,9
Vorräte	15,0	8,6
Liquide Mittel	10,2	26,4
Eigenkapital	59,6	52,0
Eigenkapitalquote	56,7 %	60,5 %
Verschuldungsgrad (Verbindlichkeiten/Eigenkapital)	76,4 %	65,2 %
Netto-Verschuldung (Liquide Mittel – Finanzverbindlichkeiten)	-9,5	9,3
Free Cashflow (1. Januar – 30. September) / (Op. CF + Inv. CF)	-15,1	2,1

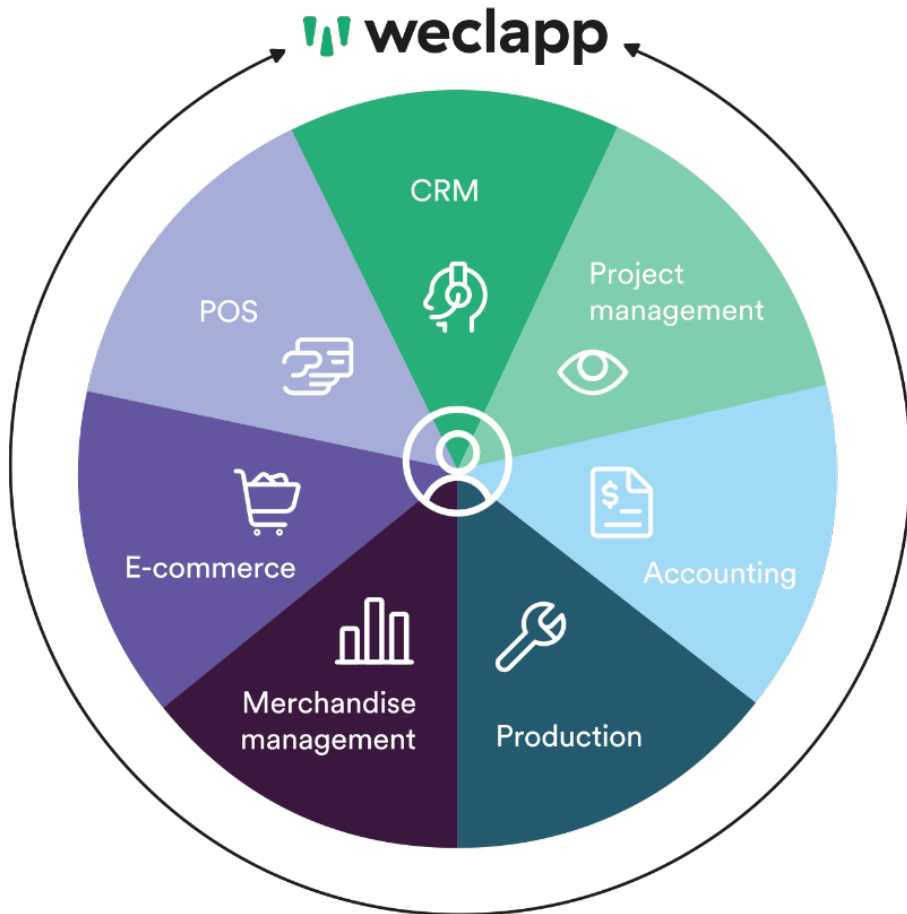
Konzernkennzahlen in EUR Mio.: 2018 – 2021 (e)





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

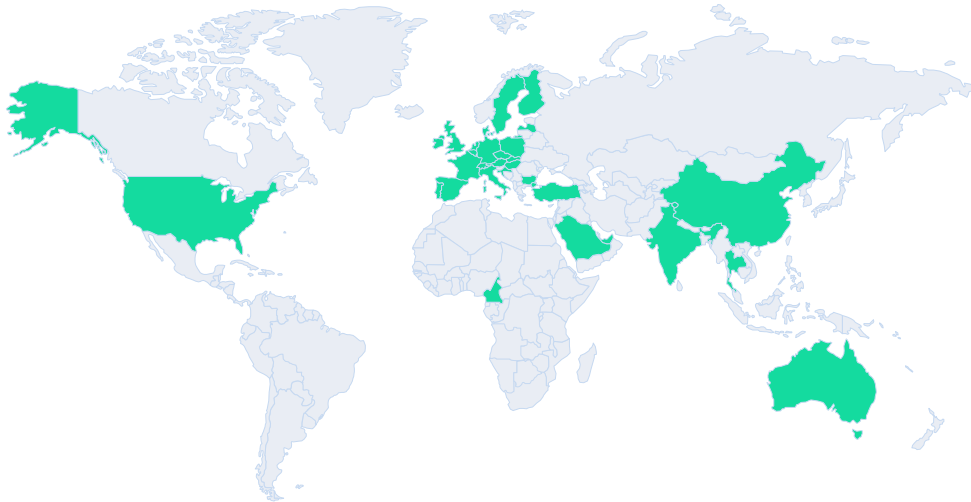
Cloudbasierte Systeme
sind ERP 2.0 überlegen

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

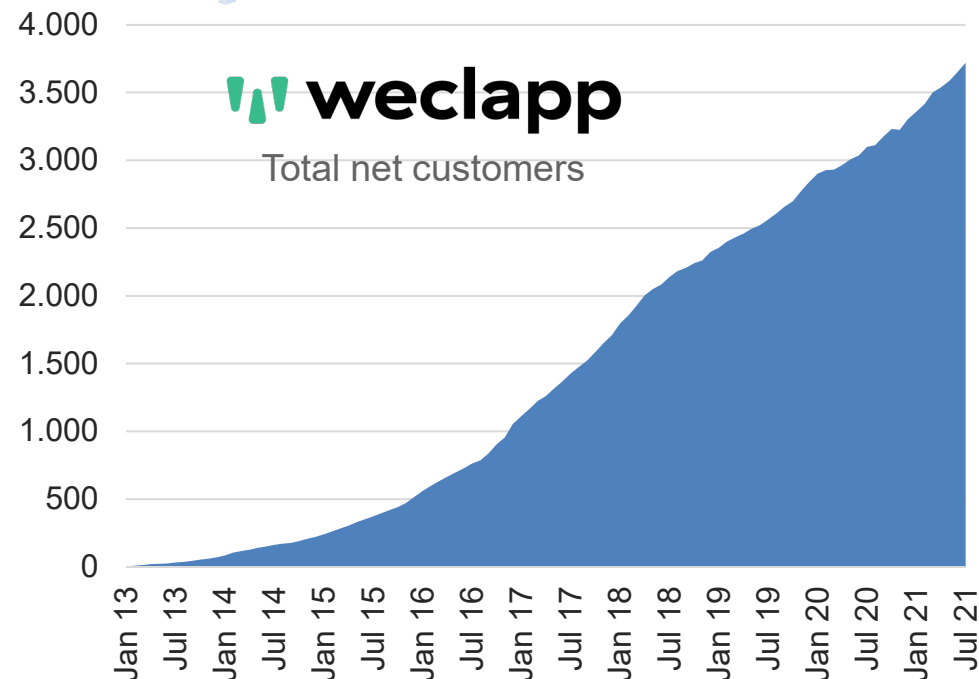


weclapps Wettbewerbsvorteil: Keine inhärenten Wachstumsgrenzen

- 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 >3.700 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!

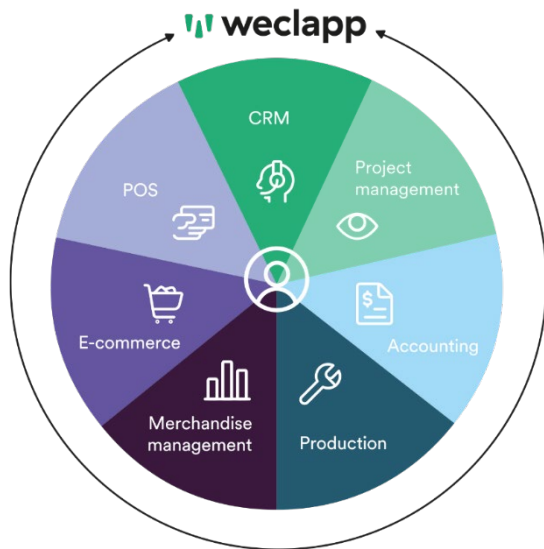
FinanzGeek – Einstiegsprodukt in cloud-
basiertes ERP

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

ITscope

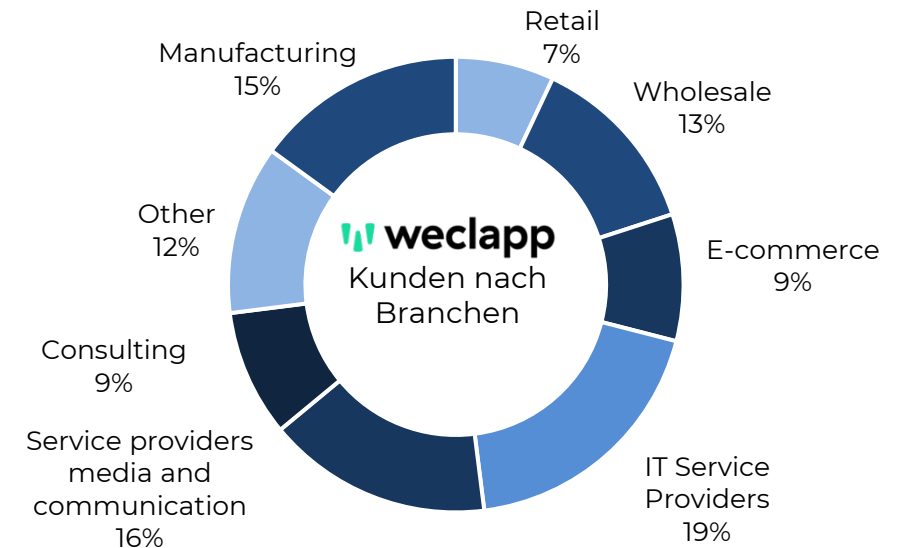
weclapp und ITscope erwarten Synergien,
Cross- und Upselling, und gehen
gemeinsam auf Wachstumskurs, auch
international

Digital Sales & eProcurement für den ITK-Channel



Die Mehrzahl der weclapp Kunden
wird profitieren von

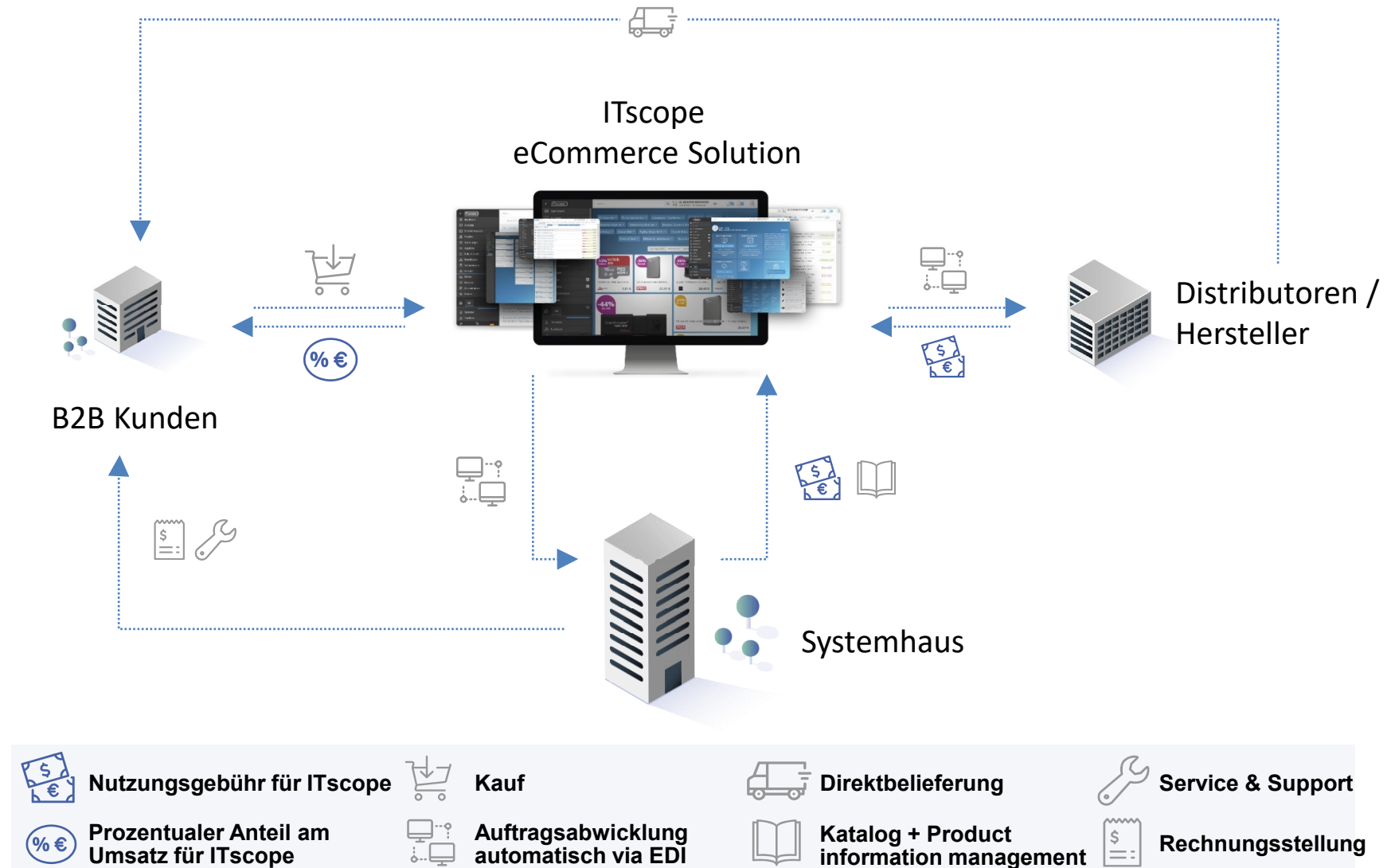
- führenden PIM/DAM* Funktionalitäten, die in die weclapp Plattform eingehen
- disruptiven Vorteilen bei Online-Beschaffung und Onlinehandel



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

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

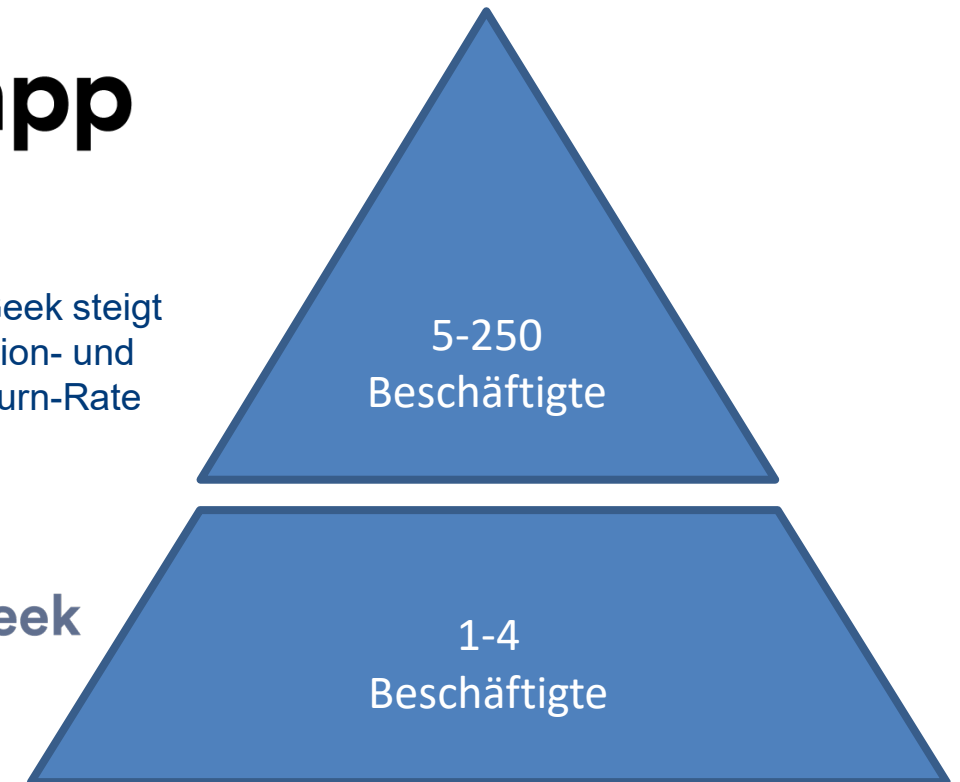
- Weitreichende Automatisierung von Beschaffung, Marketing und Vertrieb bietet ITscope-Kunden deutliche Wettbewerbsvorteile und Profitabilität
- In diesem Geschäftsmodell: Drei separate Einnahmequellen für ITscope
- Die Vorteile im IT-Sektor werden auf weitere Branchen ausstrahlen wie Onlinehandel oder Dienstleistungen ⇒ Zusammenarbeit mit weclapp bietet große Potenziale
- weclapp integriert insbesondere die PIM/DAM-Funktionalitäten, die im E-Commerce heiß begehrt sind und greift auf die reiche Datenbasis zu
- ITscope-Produkte, -Marken und -Kundenbeziehungen werden im Rahmen des weclapp-Konzerns fortgeführt



**FinanzGeek adressiert den SOHO-Markt (Small Office – Home Office), also Selbstständige und Kleinunternehmen.
Dieses Segment umfasst rund 50 % des SMB-Marktes!**



Mit FinanzGeek steigt
die Conversion- und
sinkt die Churn-Rate



Die Alltagsaufgaben im Griff

- Alle Online-Konten im Überblick
- Einnahmen und Ausgaben
- Aufgaben, Termine, Projekte
- Angebote, Rechnungen, Mahnungen
- Scannen von Dokumenten
- Warnfunktionen und Hinweise

Kleine Kunden, denen weclapp zu umfangreich ist, können mit Hilfe von FinanzGeek effizient arbeiten; Kunden, die aus FinanzGeek herauswachsen, heißen wir auf der weclapp-Plattform willkommen.



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)

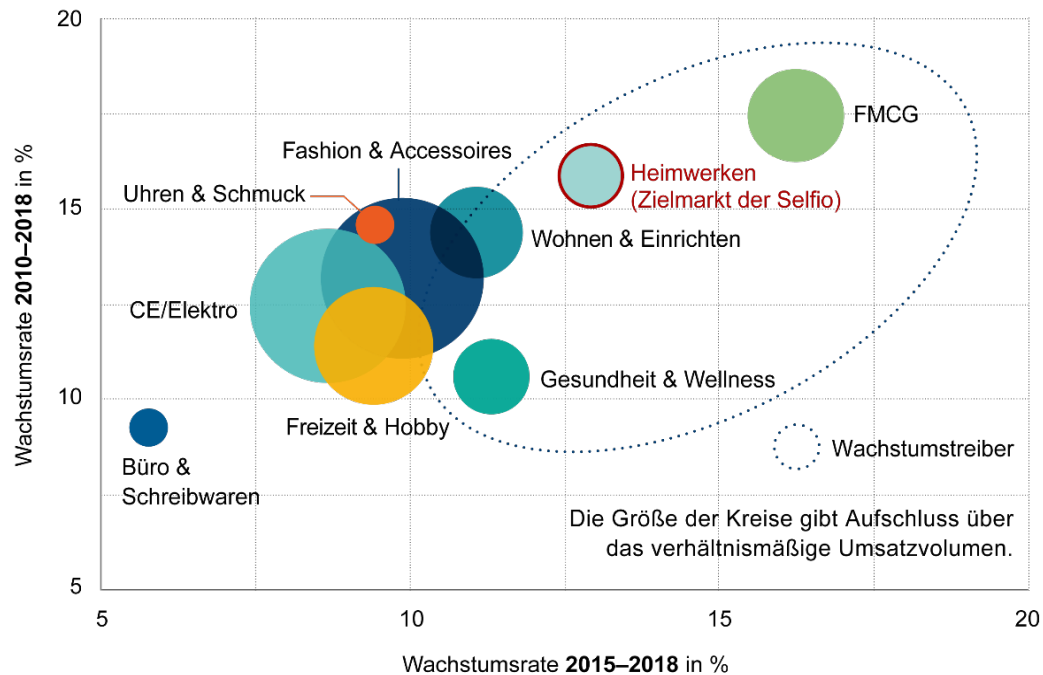


➤ Strategie

- 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

02.11.2021

Baukonjunktur

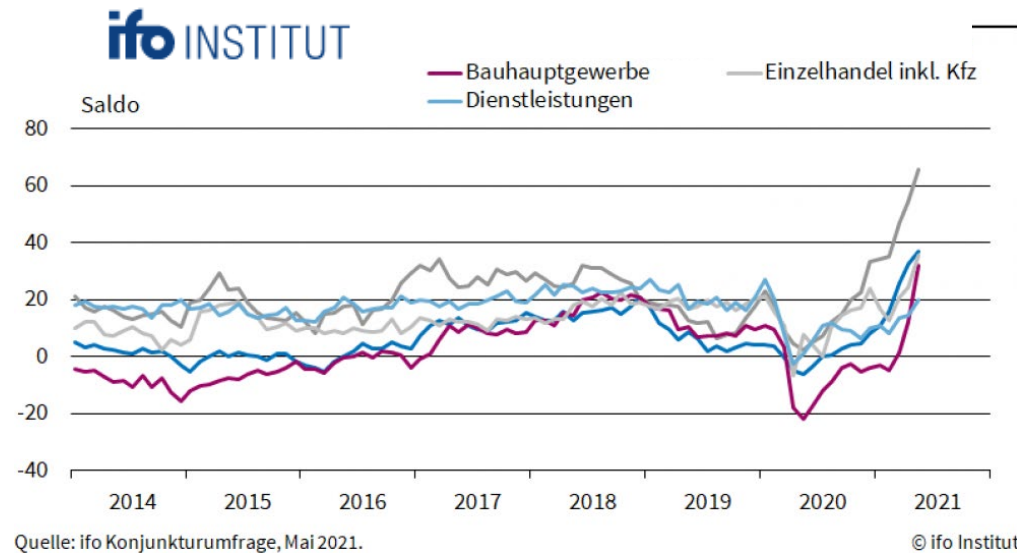
Dynamische Baunachfrage in allen Bausparten; Lieferengpässe bremsen Bautätigkeit und erhöhen Druck auf Baupreise.

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 teuer, sondern alles, was man braucht, um ein Haus zu bauen oder zu renovieren und vieles mehr.“



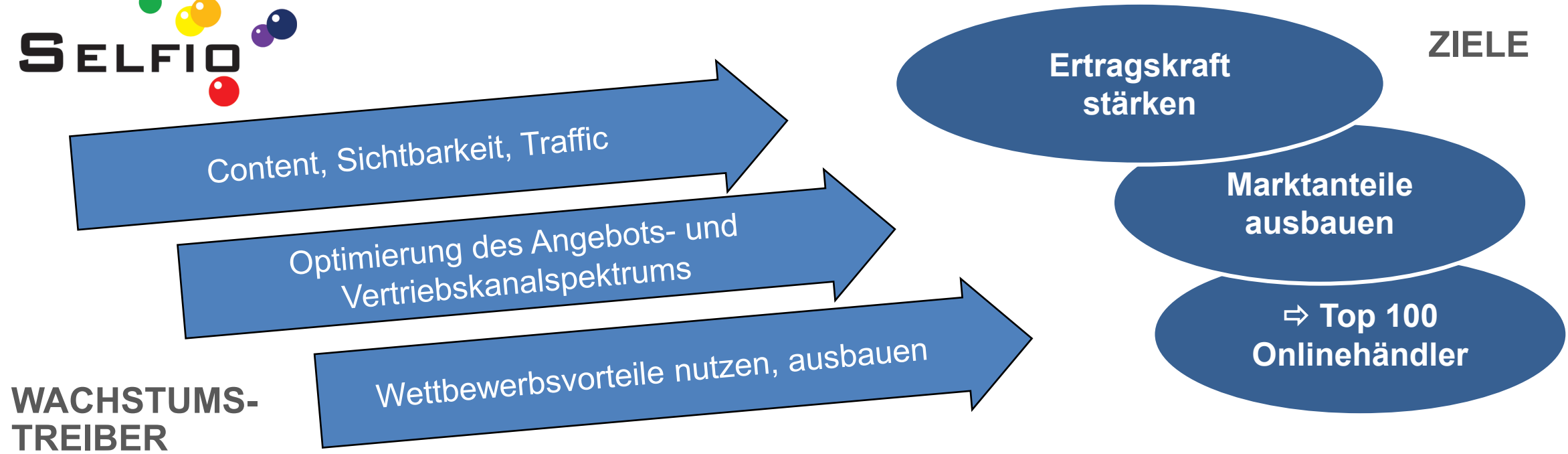
Nicht nur die deutsche Bauindustrie ist von der globalen Beschaffungs- und Preiskrise betroffen.

Unser SHK Onlinehandel berichtet auch im dritten Quartal 2021 über Liefer-schwierigkeiten seitens der Hersteller und steigende Preise. Preiserhöhungen werden von Kunden akzeptiert. Mangel an verfügbaren Waren drückt Umsatz im Segment.

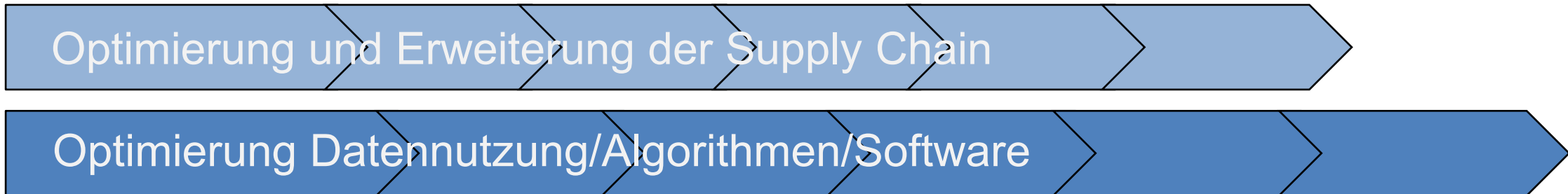
Dennoch: dank

- 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

- 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!

- Wir sehen große Potenziale für weiteres Umsatzwachstum und Ergebnissteigerungen für die Folgejahre



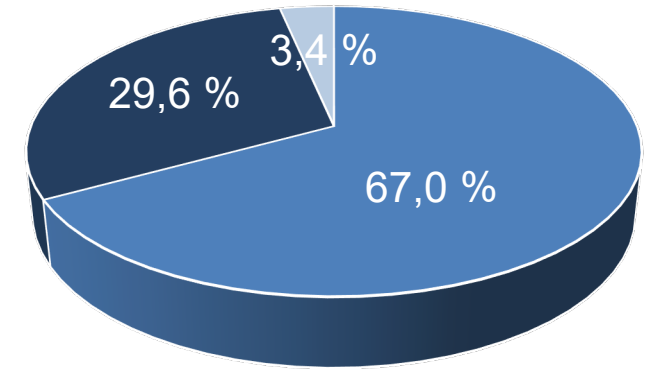


Anhang

Kursentwicklung (12 Monate, Stand 8. November 2021)



Aktionärsstruktur



- Free Float
- Management und Aufsichtsrat
- Lupus alpha

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)

Angaben zur Aktie

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

Datum	Ereignis
10. November 2021	Quartalsmitteilung zum Q3 2021
22.-23. November 2021	Teilnahme am Deutschen Eigenkapitalforum
30.03.2022	Veröffentlichung des Geschäftsberichts
11. Mai 2022	Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q1
25. Mai 2022	Hauptversammlung
10. August 2022	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht
09. November 2022	Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q3 und 9M

Kontakt

Dr. Joachim Fleing
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

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.