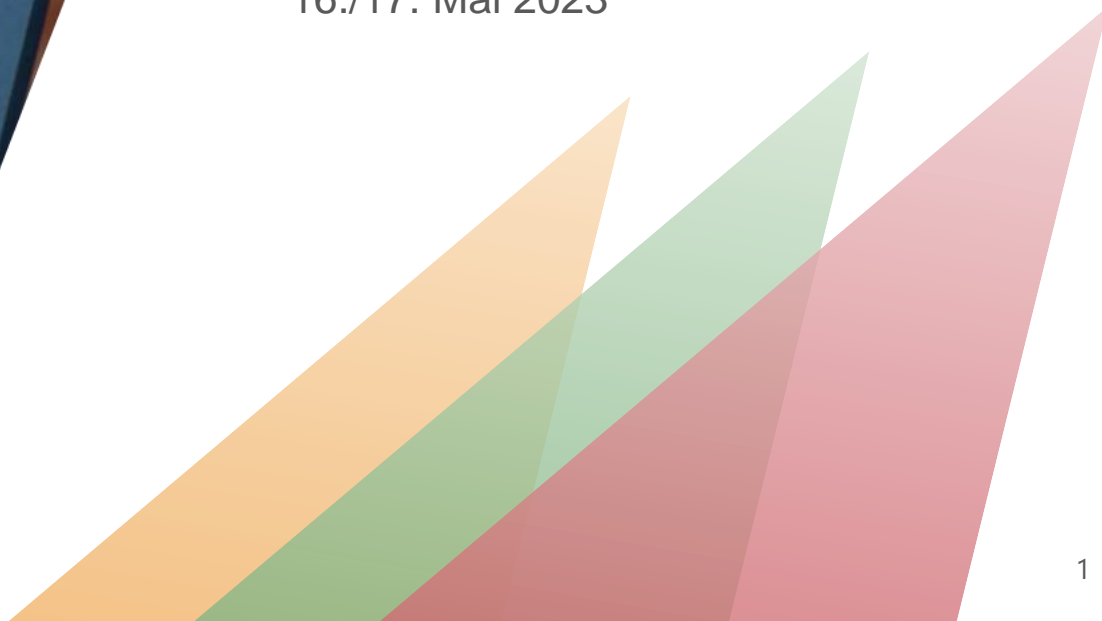




# Erfolgreich in Megatrends

Investor Relations Präsentation  
16./17. Mai 2023



# DISCLAIMER

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die mit verschiedenen Risiken und Ungewissheiten behaftet sind. Solche Aussagen beruhen auf einer Reihe von Annahmen, Schätzungen, Prognosen oder Plänen, die naturgemäß mit erheblichen Risiken sowie Ungewissheiten und Eventualitäten einhergehen und im zeitlichen Verlauf gewissen Änderungen unterliegen.

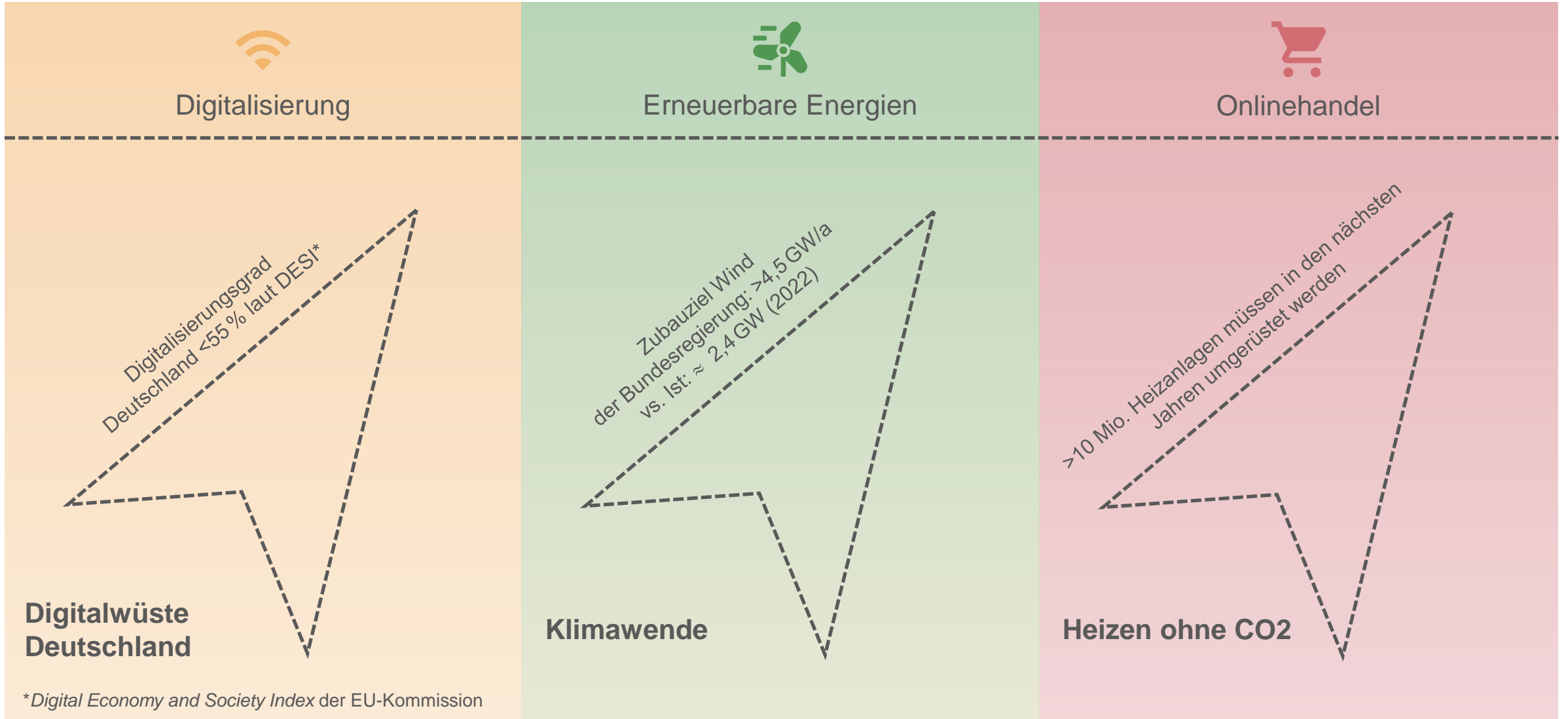
Die tatsächlichen Ergebnisse können erheblich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen der 3U HOLDING AG (das "Unternehmen") erwarteten Ergebnissen abweichen, was auf eine Vielzahl von Faktoren zurückzuführen ist, von denen viele außerhalb des Einflussbereiches des Unternehmens liegen, einschließlich derer, die von Zeit zu Zeit in den Pressemitteilungen und Berichten des Unternehmens sowie in den Analysten- und Investorengesprächen des Unternehmens dargelegt werden. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.




Diese Präsentation stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung oder ein Angebot zum Kauf von Wertpapieren des Unternehmens dar, und kein Teil dieser Präsentation darf als Grundlage für ein Angebot oder eine Verpflichtung gleich welcher Art angesehen werden oder als Grundlage für ein solches Angebot dienen. Diese Präsentation wird ausschließlich zu Informationszwecken vorgelegt und kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

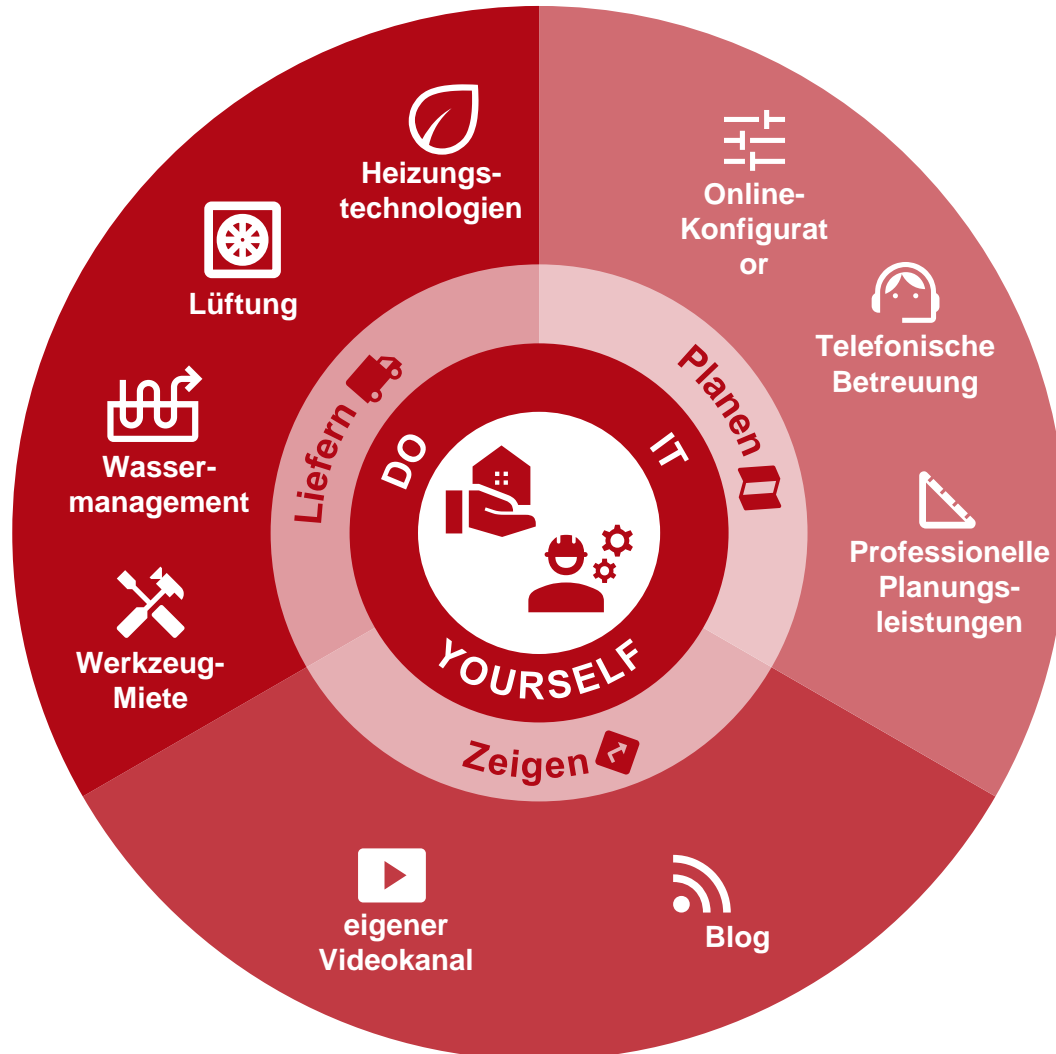
ERFOLGREICH IN MEGATRENDS

# Geschäft und Strategie





 ITK	 Erneuerbare Energien	 SHK
<p><b>Organisches Umsatzwachstum</b></p> <p>Neukundengewinnung für Voice Business Ausbau Managed Services Höherer Anteil wiederkehrender Umsätze</p> <p><b>Margenverbesserung</b></p> <p>Laufende Effizienzsteigerungen</p> <p><b>Investitionen</b></p> <p>Akquisitionen von Wettbewerbern und Kundenstämmen</p>	<p>Hohe technische Anlagenverfügbarkeit Verbesserte Abnahmekonditionen Neustart bei Projektentwicklungen</p> <p>Abschluss lukrativer Stromlieferverträge (PPA)</p> <p>Repowering bestehender Windparks Wiederaufnahme der Projektentwicklungen</p>	<p>Ausbau Produktspektrum und Dienstleistungen Fokus auf hochpreisige komplexe Systeme Ausbau des B2B-Geschäfts</p> <p>Fokus auf hoch-margige Vertriebskanäle Laufende Effizienzsteigerungen Automatisierung interner Abläufe Höherer Anteil Eigenmarken, eigene Fertigung</p> <p>Akquisitionen von Wettbewerbern und Kundenstämmen</p>



## DO IT YOURSELF – ABER DO IT RICHTIG!

### 3U Onlinehandel baut Marktposition aus

- Wettbewerbsvorteil Beratung
- Qualitativ hochwertige Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen
- Zusammenarbeit mit führenden Markenherstellern
- Margenstarke Eigenmarken
- Logistikzentrum für Verdreifachung des Umsatzes ausgelegt
- Innovative Ansätze für klimaneutrales Heizen
- Ausbau der Erträge durch Effizienzsteigerung

**Schwerpunkt:**  
Systeme, Komponenten  
und Produkte



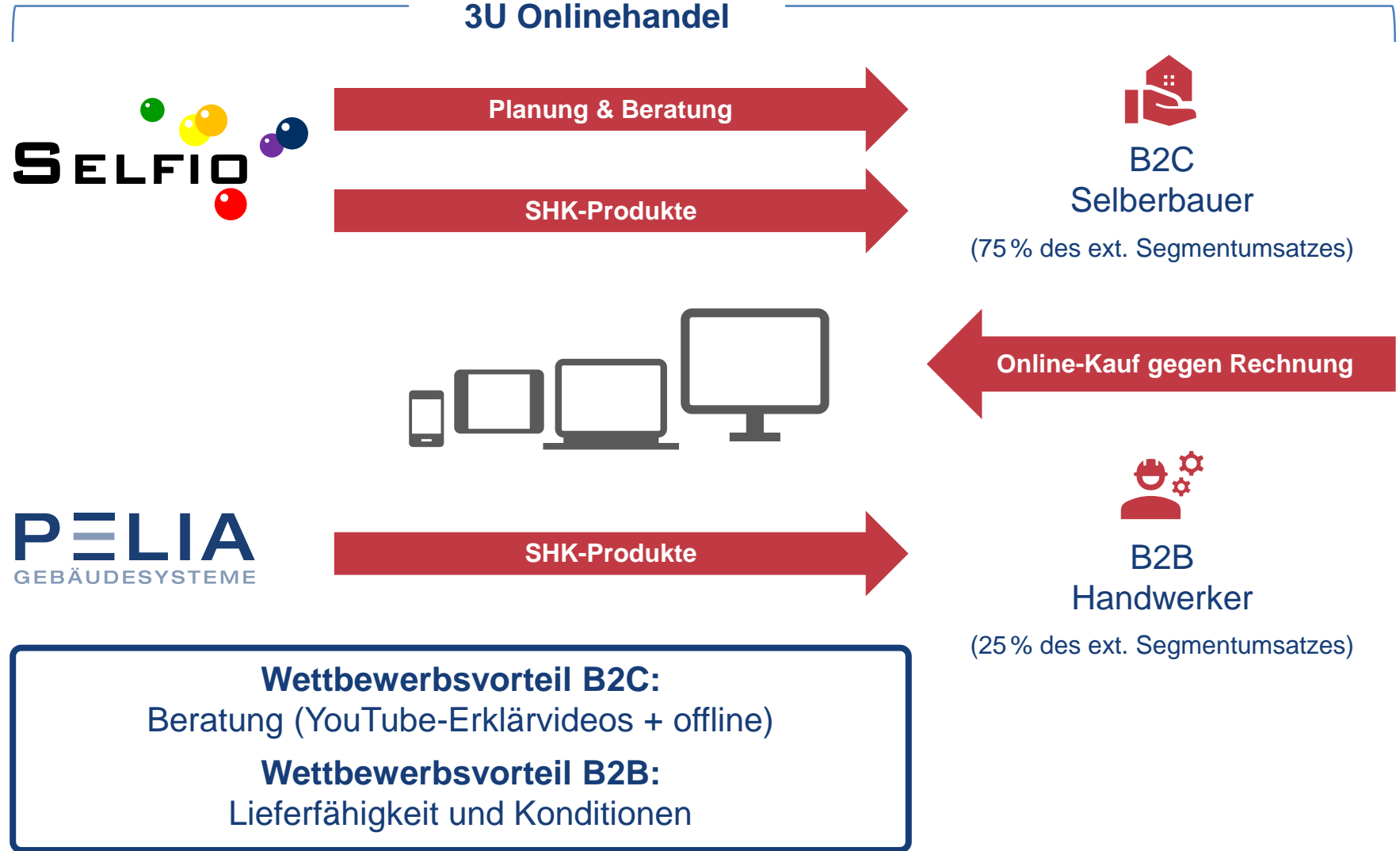
Heizung



Lüftung



Wasser-  
management



## Die Lösung für kostengünstigen, schnellen Umstieg auf CO2-neutrales Heizen

- Benötigte Module und Regelungseinheiten rund um die Wärmepumpe sind ortsfest verbaut, hydraulisch verbunden und elektrisch vorverdrahtet
- Industrielle Vormontage ...
  - ... erspart Koordination mehrerer Gewerke
  - ... verkürzt Montagezeit um bis zu 80 %
  - ... ermöglicht auch Laien den Einbau von Wärmepumpen
- Bereits großes Interesse ...
  - ... bei der Industrie
  - ... der Fertighausbranche



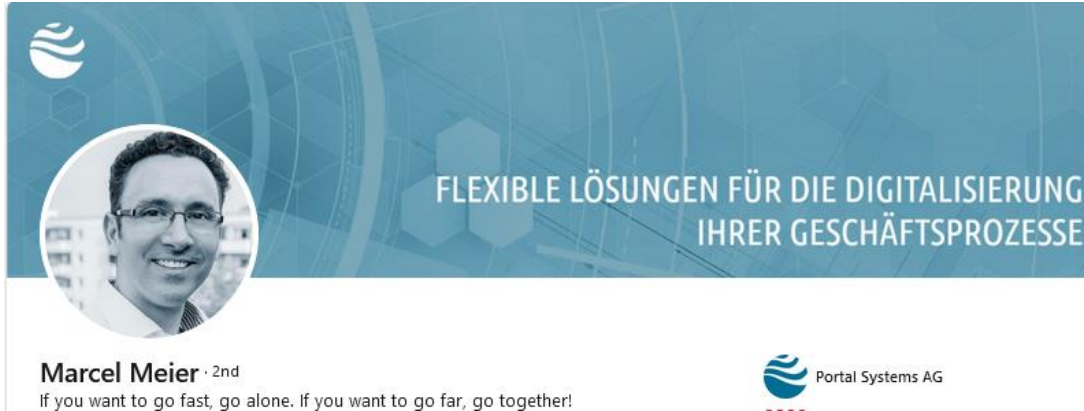


## Colocation



## 3U gut etabliert im ITK-Geschäft

- Voice Business als stabiles Kerngeschäft
- Schwerpunkt verlagert sich jedoch zunehmend hin zum ganzheitlichen Dienstleistungsangebot
- Digitalisierung als Werttreiber
- Transformation und Wachstum im Bereich der Rechenzentren (Colocation)
- Markt bietet viele Möglichkeiten für lukrative Zukäufe und Verbreiterung der Kundenbasis



## Vorstand, Portal Systems AG

Quelle: <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7045307545229369344/>



„Großes Lob!!!“

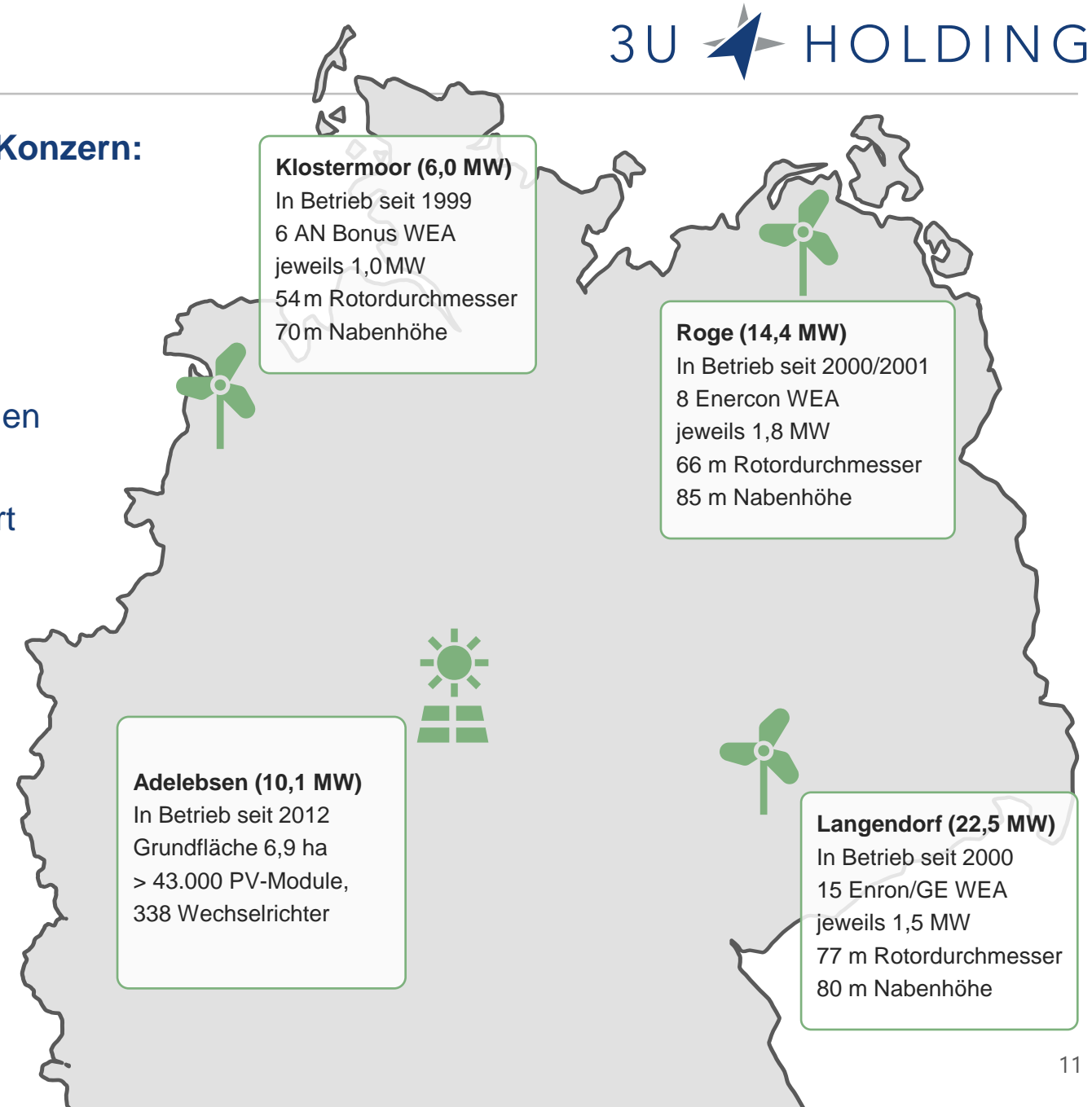
Seit einem Jahr haben wir unsere komplette IT-Administration ausgelagert. Innerhalb eines Jahres haben wir mit den Expertinnen und Experten der **3U TELECOM GmbH** ...

- einen qualitativ hochwertigen 1st Level Support aufgebaut!
- die Netzwerk- und Systemsicherheit in allen Geschäftsstellen verbessert!
- ein System zur Softwareverteilung eingeführt!
- ein Mobile Device Management eingeführt!
- ein BYOD Prozess etabliert!
- unsere Telekommunikationssysteme verbessert!
- die Grundlagen die ISO 27001 Zertifizierung geschaffen!
- Kosten u.a. für RZ-Betrieb und unnötige Lizenzen eingespart!

Das alles hätten wir selber niemals in der kurzen Zeit erreichen können. Das war nur mit den großartigen Expertinnen und Experten der 3U TELECOM GmbH möglich. Vielen Dank dafür an alle Mitwirkenden der 3U TELECOM GmbH Ich freue mich auf die kommenden Projekte!“

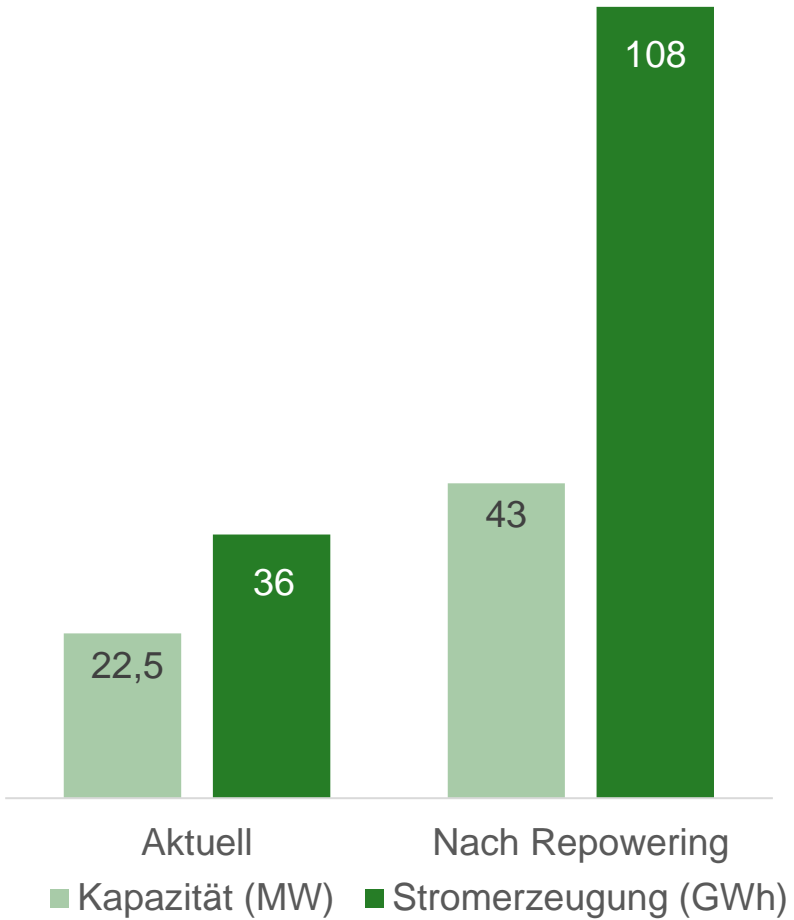
## Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien im 3U Konzern: Drei Windparks, ein Solarpark

- Nennleistung derzeit bei 53 MW
- Cashflow durch Verkauf des erzeugten elektrischen Stroms
- Vorteilhafte Stromlieferverträge für 2023 gesichert
- Geschäftserfolg insbesondere auch von Witterungsbedingungen abhängig
- Perspektiven zur Wertsteigerung durch Repowering



# REPOWERING: WINDENERGIE GEGEN KLIMAWANDEL

ANTRAG LANGENDORF GESTELLT, GENEHMIGUNG IN AUSSICHT





	Groß Haßlow	Wittstock-Heiligengrabe
<b>Zielkapazität:</b>	<b>16,8 MW</b>	<b>33,6 MW</b>
<b>Stromerzeugung:</b>	<b>56.500 MWh/a</b>	<b>120.000 MWh/a</b>

	Schlenzer II	Lüdersdorf III
<b>Zielkapazität:</b>	<b>25,2 MW</b>	<b>8,4 MW</b>
<b>Stromerzeugung:</b>	<b>56.500 MWh/a</b>	<b>120.000 MWh/a</b>
	Schlenzer I 2016 erfolgreich veräußert	Lüdersdorf II 2019 erfolgreich veräußert





## Organisches Wachstum beschleunigen durch Unternehmenskäufe!

- Aktive Suche nach Zielunternehmen in den Segmenten ITK und SHK
- Kriterien:
  - Verstärkung unseres bestehenden Angebots
  - Erweiterung unserer regionalen Präsenz, vorrangig in der DACH-Region sowie im benachbarten europäischen Ausland
  - Starke Kundenbasis
  - Wachstumsmöglichkeiten
  - Passende Unternehmenskultur
  - Profitable Unternehmen, keine Sanierungsfälle

## Wachstumsstrategie Onlinehandel = Eckpunkte einer Börsenstory?

- Nachfrage nach innovativen, CO2-neutralen Lösungen für Heiztechnik boomt
- Handwerkermangel verstärkt Trend zum Do-it-yourself
- Organisches Wachstum durch breiteres Produktportfolio
- Verstärkter Ausbau des B2B-Geschäfts
- Regionale Expansion im Fokus
- M+A flankiert starkes organisches Wachstum
- Wertsteigerung des Segments mit operativer Exzellenz und Verbesserung der Ertragsstärke







# Resümee



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

- Unternehmenszweck: Wertsteigerung im Interesse von Kunden, Lieferanten, Beschäftigten und Stakeholdern
- Aktionäre haben Anteil am Erfolg: Dividende für das Geschäftsjahr 2022: EUR 3,20 je Aktie
- Erfolgreiche Geschäftsmodelle in drei Megatrends:
  - Onlinehandel (Schwerpunkt klimafreundliche Technologien)
  - Digitalisierung im Mittelstand
  - Erneuerbare Energien
- Starkes organisches Umsatzwachstum für das Geschäftsjahr 2023 und die Folgejahre geplant
- Entwicklung und Einsatz führender Technologien von Next Generation Network in Telekommunikation bis hin zu CO2-neutralen Heizsystemen im Onlinehandel



# Ereignisse, Ergebnisse und Ausblick

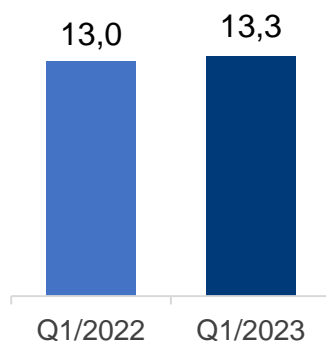
Erstes Quartal 2023

## Erneuerbare Energien dank verbesserter Konditionen Wachstumstreiber / Starke Nachfrage nach Systemen zur Wärmeerzeugung im Onlinehandel / ITK-Segment erwartungsgemäß stabil

- Konzernumsatz wächst um 2,5 % , EBITDA-Marge mit 14 % am oberen Rand der Prognose
- Liquide Mittel am 31.03.2023 rund EUR 186 Mio. – Geplante Verwendung:  
(1) Dividende und (2) Ausbau der wachstumsstarken 3U-Geschäftsfelder in Megatrends
- Die Strategie sieht weiteres organisches Wachstum und zusätzliche M&A-Aktivitäten in den Segmenten ITK und SHK vor
- 3U weiterhin gut gerüstet. Aktuelle Herausforderungen sorgen für Rückenwind:
  - **Klima- und Energiewende:** Ausbau unserer Erzeugungskapazität im Windbereich; Onlinehandel spezialisiert auf Produkte für Heizung und Klima
  - **Digitalisierung im Mittelstand:** Segment ITK baut Geschäftsfeld Managed Services auf
- Schwerpunkt der künftigen Ausrichtung: konsequenter Ausbau des Onlinehandels mit Blick auf einen möglichen Börsengang

**Q1/2022 vs. Q1/2023 (fortgeführte Aktivitäten) in EUR Mio.**

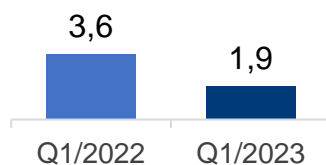
Umsatz



Organisch um 2,5 % gesteigert

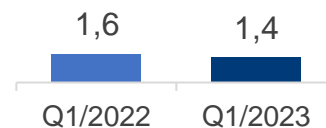
- Alle Segmente trugen zum Konzernergebnis bei
- Stärkstes Wachstum im Segment Erneuerbare Energien
- EBITDA war im Vorjahr durch sonstige Erträge erhöht
- Gewinn pro Aktie (verwässert und unverwässert): EUR 0,04

EBITDA



Q1/2022: im Saldo EUR 1,9 Mio. sonstige Erträge aus Bauträgerprojekt InnoHubs  
EBITDA-Marge mit 14,0 % am oberen Rand der Prognose

Konzernergebnis



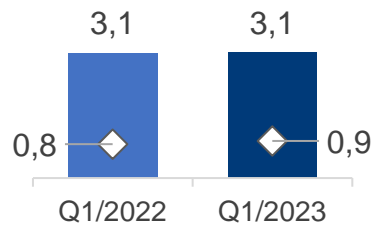
Verbessertes Finanzergebnis, geringerer Anteil Minderheiten



Q1/2022 vs. Q1/2023 (fortgeführte Aktivitäten) in EUR Mio.

■ Umsatz  
◇ EBITDA

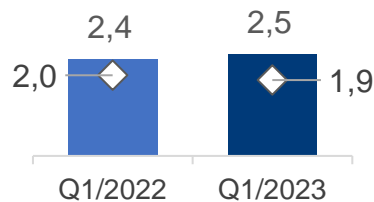
ITK (fortgeführte Aktivitäten)



Stabile Umsatzentwicklung  
Erwartungsgemäß:  
Rückgang Voice Retail, Netzentgelte  
Zuwachs Voice Business, Data Centre  
Weitere Ertragsstärkung:  
EBITDA-Marge erreicht fast 30%

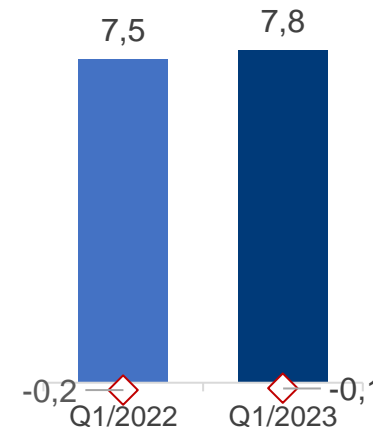
- ITK: weitere Ertragsverbesserungen
- Erneuerbare Energien: Umsatzwachstum dank verbesserter Konditionen und trotz längerem Ausfall einer Windenergieanlage
- SHK: Umsatz wächst – im Gegensatz zum Branchenumfeld

Erneuerbare Energien



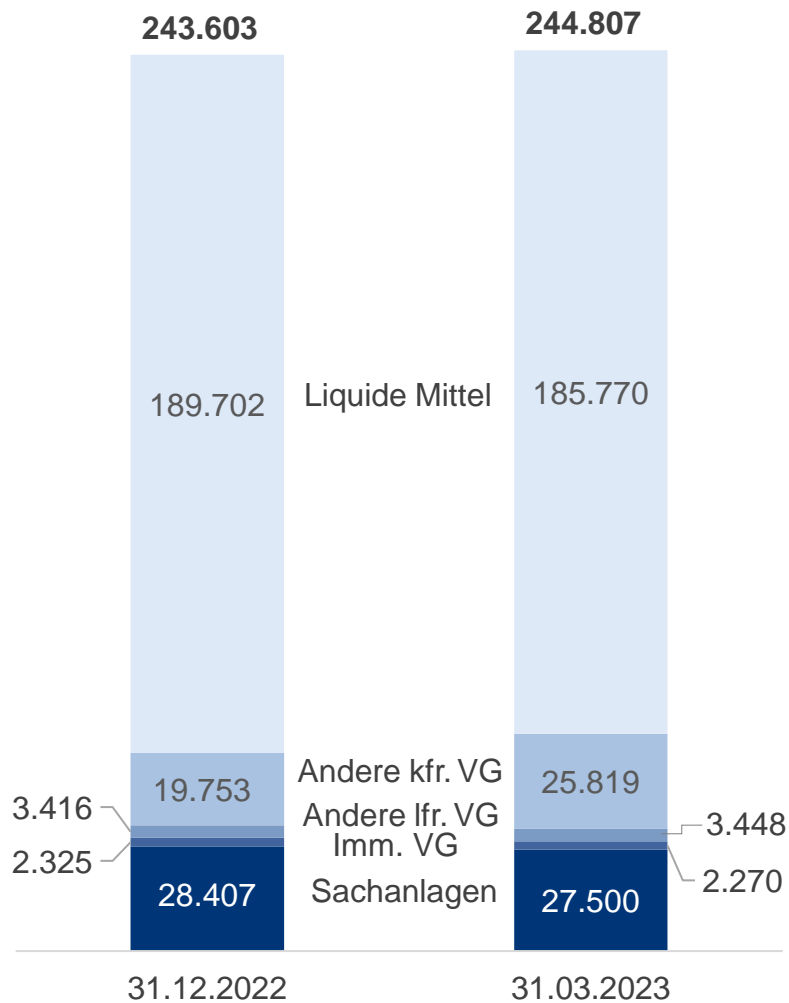
Längerer Ausfall einer Windenergieanlage im Windpark Roge  
Verbesserte Verkaufskonditionen  
Reparaturkosten

SHK



Steigende Nachfrage nach Anlagen zur Wärmeerzeugung  
Trotz erneut höherem Materialaufwand leicht verbessertes Ergebnis

**Aktiva (in TEUR)**



**Bilanz weiterhin von hohem Bestand liquider Mittel und hohem Eigenkapital geprägt**

Aktivtausch nach Ausreichung von Darlehen an Beschäftigte und Organmitglieder  
(- Kasse, + kurzfristige Forderungen)

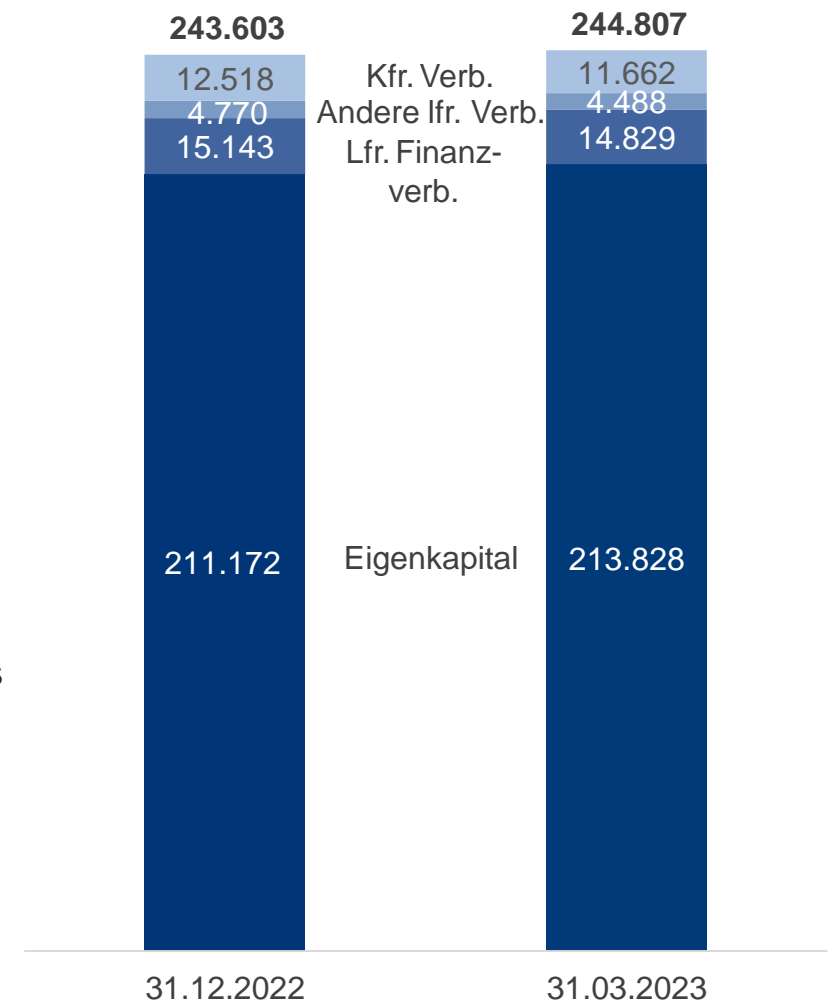
Anstieg des gezeichneten Kapitals durch Ausübungen von Optionen aus dem Aktienoptionsprogramm 2018

Nettocashbestand: EUR 169 Mio.  
Working Capital: EUR +17 Mio.

Periodenergebnis und Kapitalerhöhung aus AOP stärken Eigenkapital

Eigenkapitalquote 87,4 %

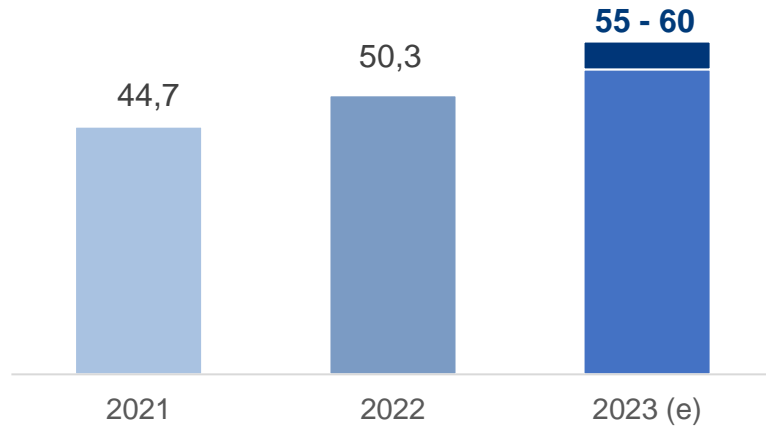
**Passiva (in TEUR)**



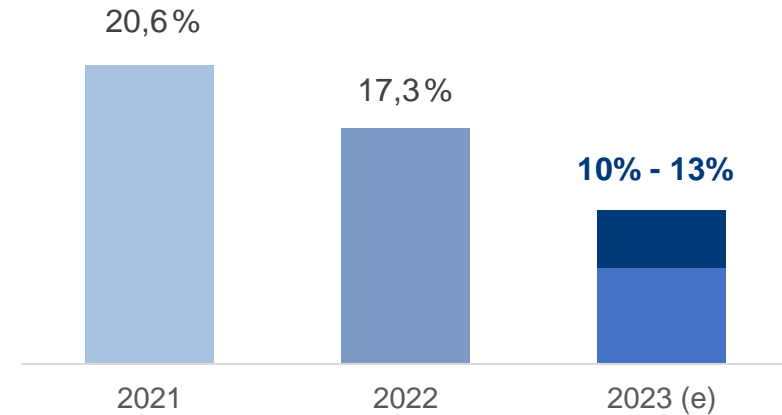
In EUR Mio.	31. Dezember 2022	31. März 2023
Bilanzsumme	243,6	244,8
Vorräte	10,8	12,1
Liquide Mittel	189,7	185,8
Eigenkapital	211,2	213,8
Eigenkapitalquote	86,7 %	87,3 %
Verschuldungsgrad (Verbindlichkeiten/Eigenkapital)	15,4 %	14,5 %
Netto-Cash-Bestand (Liquide Mittel – Finanzverbindlichkeiten)	173,2	169,5
Free Cashflow (1. Januar–31. März)/(Op. CF + Inv. CF)	1,81	-4,14

**Konzernkennzahlen in EUR Mio.** (nur fortgeführte Aktivitäten ohne weclapp)

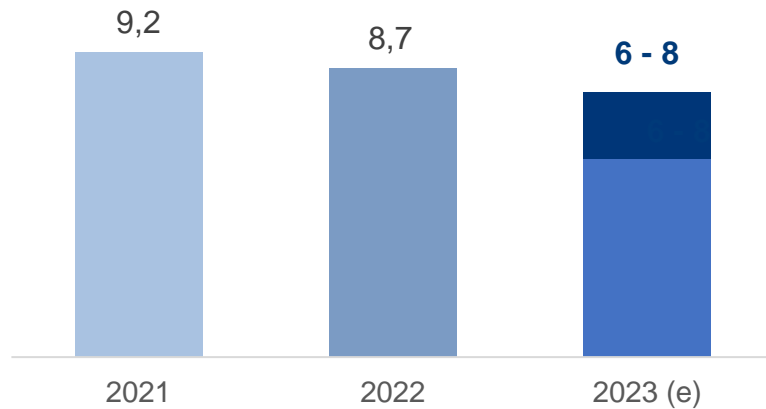
Konzernumsatz



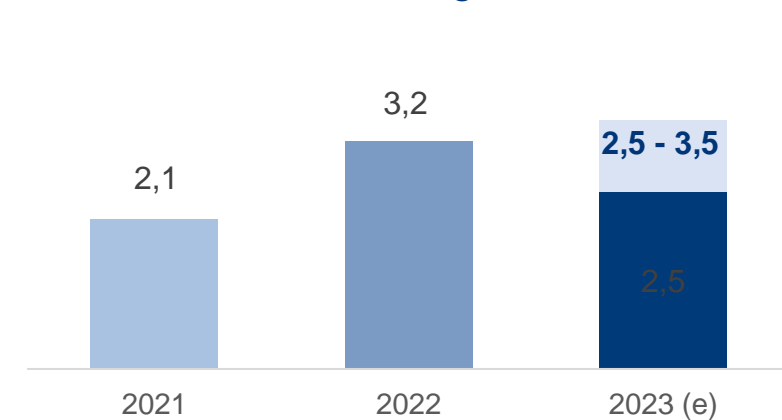
EBITDA-Marge



EBITDA



Konzernergebnis





# Anhang

**Kursentwicklung (6. Mai 2022 – 5. Mai 2023)**



Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen: >55.000

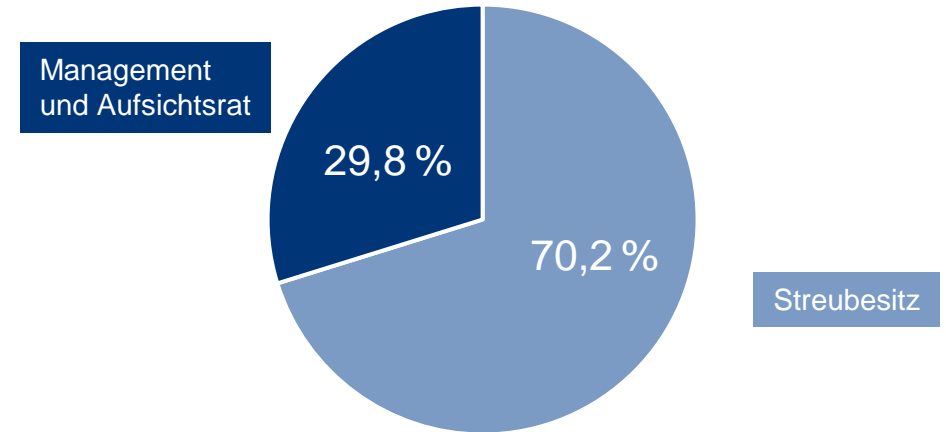
**Dividendenpolitik:**

- Üblicherweise wird rund die Hälfte des operativen Konzernergebnisses als Dividende ausgeschüttet

**Dividende für 2022:**

- Für das Geschäftsjahr 2022 wird eine Dividende von EUR 3,20 je Aktie gezahlt

**Aktionärsstruktur (30.04.23)**



**Angaben zur Aktie**

Marktsegment	Prime Standard
Ausstehende Aktien	36,70 Mio.
ISIN	DE0005167902
Bloomberg Ticker	UUU

Datum	Ereignis
16./17. Mai 2023	Equity Forum – Frühjahrskonferenz Frankfurt am Main
14. August 2023	Halbjahresfinanzbericht H1 2023
23./24. August 2023	Montega – Hamburger Investorentage
4./5. September 2023	Equity Forum – Herbstkonferenz Frankfurt am Main
13. September 2023	GBC – Zürcher Kapitalmarktkonferenz
8. November 2023	Quartalsmitteilung Q3 und 9M
15./16. November 2023	GBC – Münchner Kapitalmarktkonferenz
27./28. November 2023	Eigenkapitalforum Deutsche Börse AG

## Kontakt

**Dr. Joachim Fleïng**

Head of Investor Relations

3U HOLDING AG

Frauenbergstraße 31-33

35039 Marburg

Deutschland

Tel. +49 (0)6421 999 1200

Fax +49 (0)6421 999 1222

ir@3u.net

www.3u.net