



## Erfolgreich auf einem klar definierten Wachstumskurs

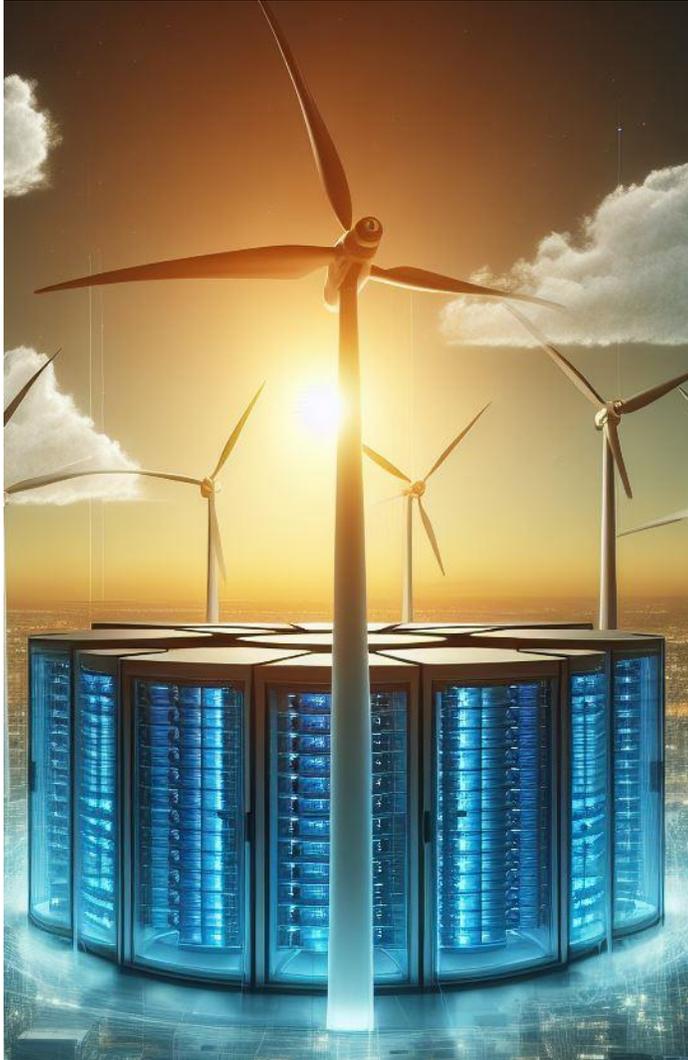
Hauptversammlung  
Dienstag, 28. Mai 2024

**2023, was kommt nach  
dem weclapp-Deal?**



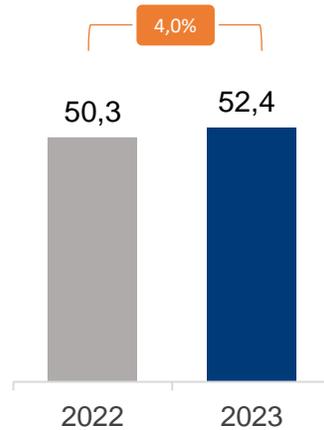
- Konjunkturrell zunehmende Herausforderungen: Deutschland rutscht in die Rezession
- Zunehmende Zahl an geopolitischen Krisen: z.B. Ukrainekrieg, Nahost, Handelskrieg China - USA
- Zinswende führt zu massiven Belastungen in der Baubranche und bei Zulieferern
- Hohe Erwartungshaltung nach dem durch den erfolgreichen weclapp Verkauf geprägten Rekordgewinn des Geschäftsjahres 2022

► Obwohl hierdurch die eigenen ursprünglichen Erwartungen nicht in allen Bereichen erfüllt wurden haben wir uns vor diesem Hintergrund im Geschäftsjahr 2023 gut behauptet!



- **Solide** operative Entwicklung
- Zahlung einer **Rekorddividende** von EUR 3,20 je Aktie
- **Rückkauf von über 3,2 Mio. eigenen Aktien**
  
- **Intaktes Geschäftsmodell, Wachstumsstrategie wird konsequent umgesetzt:**
  - Erneuerbare Energien startet **Ausbau der Nennleistung**
  - SHK beginnt mit Produktion und Vertrieb des **ThermCube**
  - ITK vollzieht erfolgreiche Übernahme des **Citrus-Systemhauses** in Süddeutschland und forciert Ausbau des Geschäftsfelds Managed Services
  
- Mit der **MISSION 2026** werden strategische Maßnahmen zur Verfolgung der mittelfristigen Wertsteigerungspotenziale vorgestellt

### Konzernumsatz



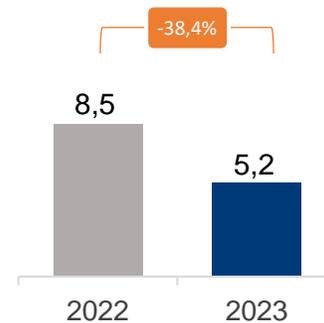
- Gutes Jahresendgeschäft;  
Q4 umsatzstärkstes Quartal

### Konzernergebnis



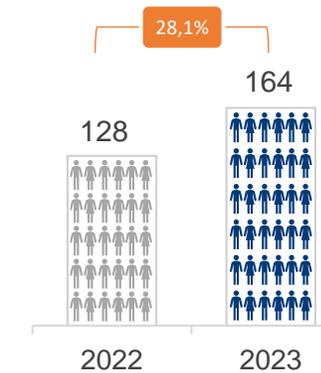
- Ergebnis je Aktie: EUR 0,07 (2022: EUR 0,09)

### Konzern-EBITDA

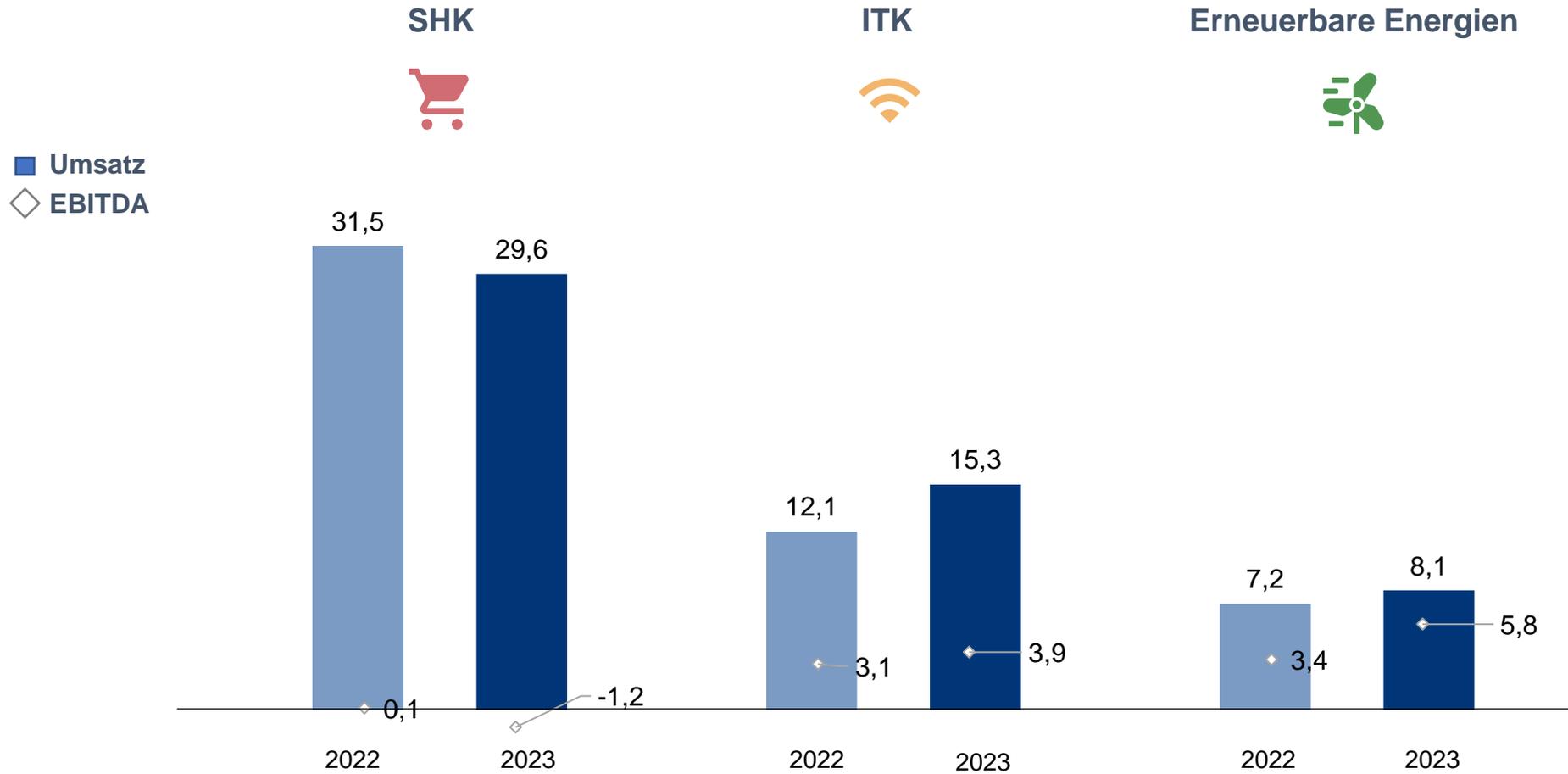


- EBITDA-Marge 10,0 %  
(Vorjahr: 16,9 % - bereinigt 10,9 %)
- 2022 mit außerordentlichen Ergebnisbeiträgen von rd. EUR 3,0 Mio. durch Bauträgerprojekt InnoHubs

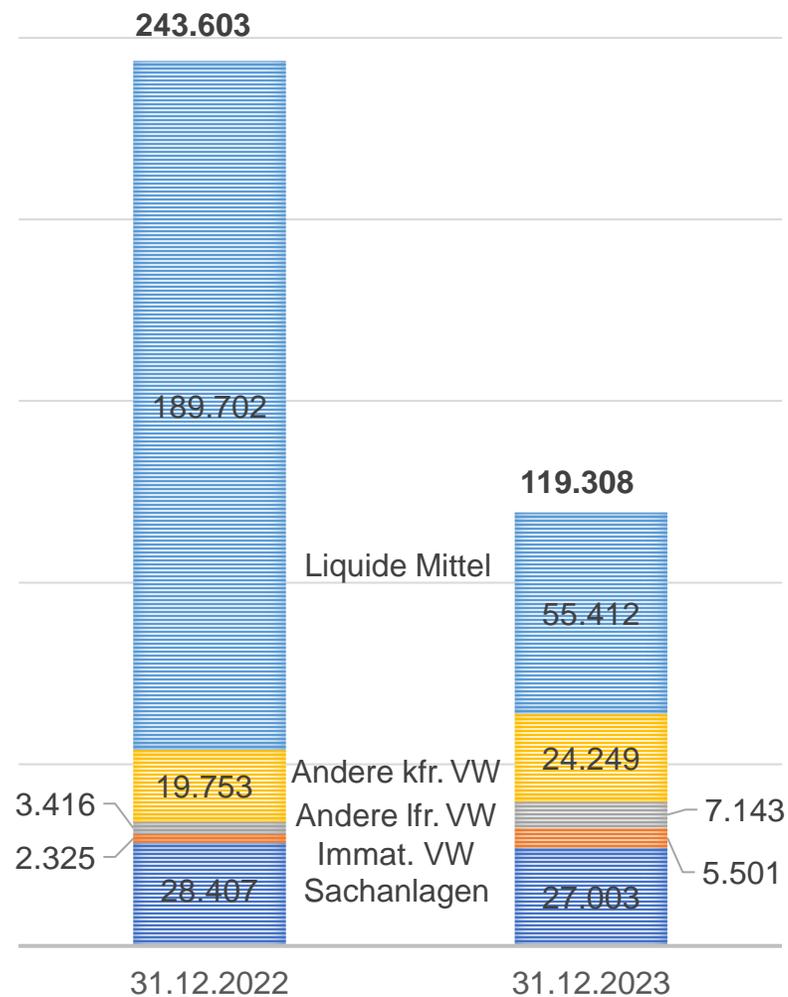
### Mitarbeiter (FTE)



- Zuwachs primär akquisitionsbedingt (Citrus-Gesellschaften) sowie z.T. auf SHK zurückzuführen



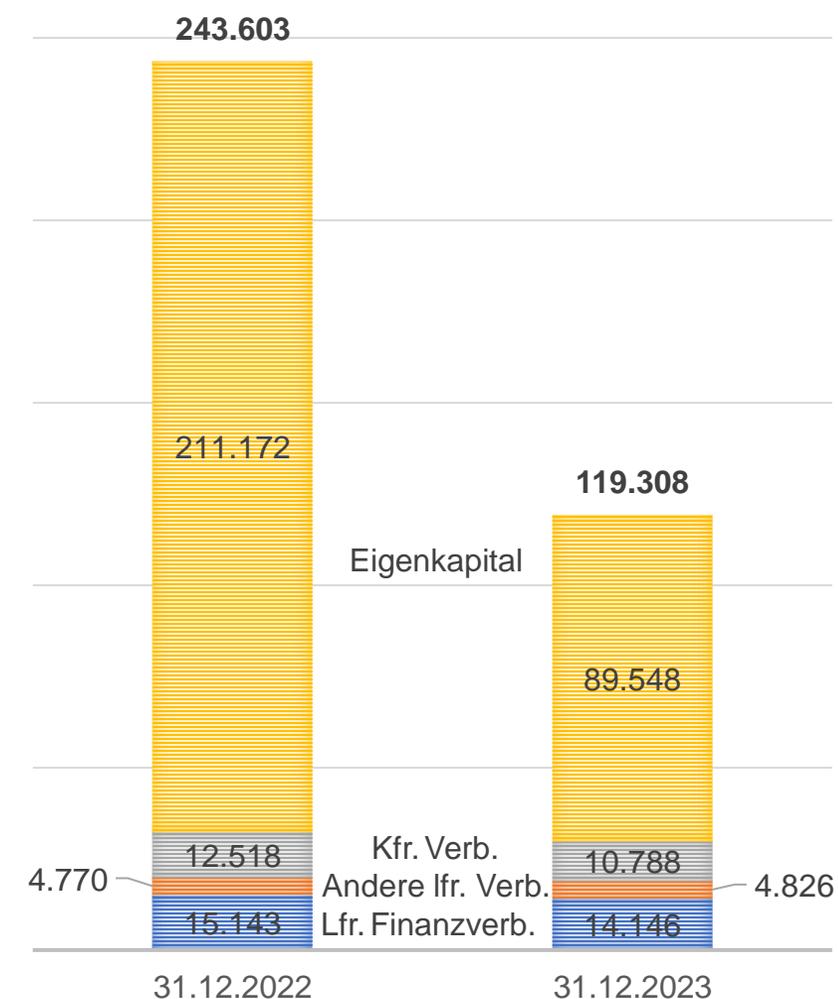
### Aktiva (in TEUR)



- **Bilanzverkürzung:** primär aus Rückgang liquider Mittel im Zuge der Dividendenzahlung in Höhe von EUR 117,4 Mio.
- **Hohe liquide Mittel** von EUR 55,4 Mio. und gesunde Kapitalstruktur

➔ **Gesunde finanzielle Basis zur Finanzierung der Wachstumsinitiativen**

### Passiva (in TEUR)





**Ausblick 2024,  
ein Jahr wichtiger  
Weichenstellungen**

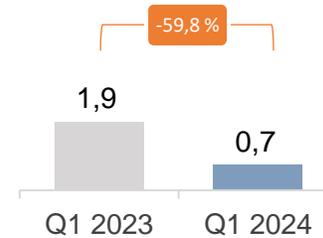
## Erstes Quartal 2024 entspricht weitestgehend den Erwartungen – unterschiedliche Entwicklung der Segmente

- ITK mit Umsatz- und Ergebnissprung
- Absatz in SHK profitiert von starker Nachfrage nach Photovoltaik-Komponenten
- Verlauf bei Erneuerbare Energien zeitweise von technischen Problemen beeinflusst

### Konzernumsatz



### Konzern-EBITDA



- Finanziell unverändert gut aufgestellt: Liquidität zum 31. März 2024 bei EUR 51,2 Mio., Eigenkapitalquote erreicht 75,2%

► Gute Basis für konsequente Umsetzung der strategischen Wachstumsmaßnahmen



- Absicherung der profitablen Geschäftsentwicklung im ITK-Segment  
Ausbau und Stärkung des Geschäftsbereichs Managed Services
- Investitionen in Repowering WP Langendorf und in laufende Projektentwicklungen  
Forcierung der Expansion im Segment Erneuerbare Energien
- Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz im Bereich SHK  
Neuausrichtung des Angebotssortiments sowie Ausbau renditestarker Produkte
- Externes Wachstum steht weiterhin im Fokus  
Verfolgung der Wertestrategie aus der MISSION 2026



- Umsatzwachstum auf EUR 58 Mio. bis EUR 62 Mio.
- EBITDA-Marge im Bereich von 7 % bis 8 %, insb. aufgrund geringerer  
Einspeisevergütungen im Segment Erneuerbare Energien
- Wertsteigerungen aus Immobilienaktivitäten und Vermögensverwaltung der  
Holding

NEUBAU DER KONZERNZENTRALE NIMMT FORMEN AN  
BEZUG WIE GEPLANT BIS ENDE 2024 VORGESEHEN





**Klar definierte Wachstums-  
und Wertestrategie**



Fokussierung auf Kernkompetenzen auf **3 Megatrends**

- E-Commerce: SHK-Onlinehandel, mit exzellenten Wachstumsaussichten
- Erneuerbare Energien: Umweltfreundliche Energieerzeugung - Windkraft und Photovoltaik
- Digitalisierung im Mittelstand

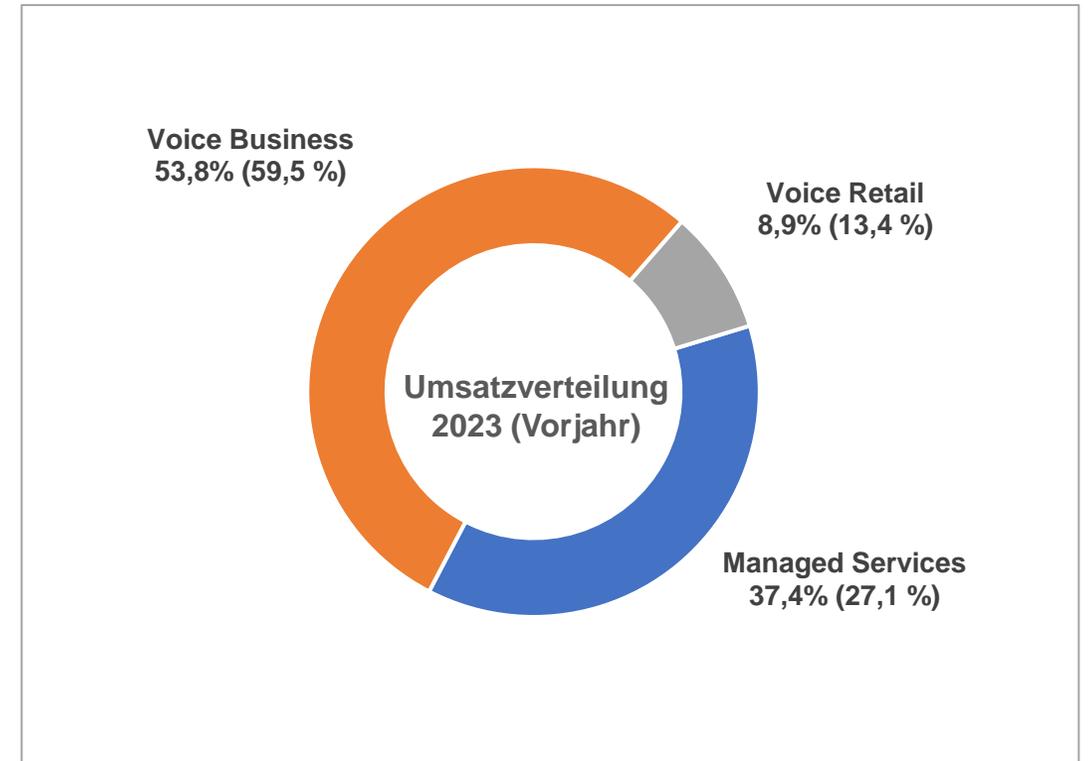
Strategische Ausrichtung auf starkes **organisches Wachstum**

Alle **Segmente sollen zum profitablen Erfolgskurs** beitragen

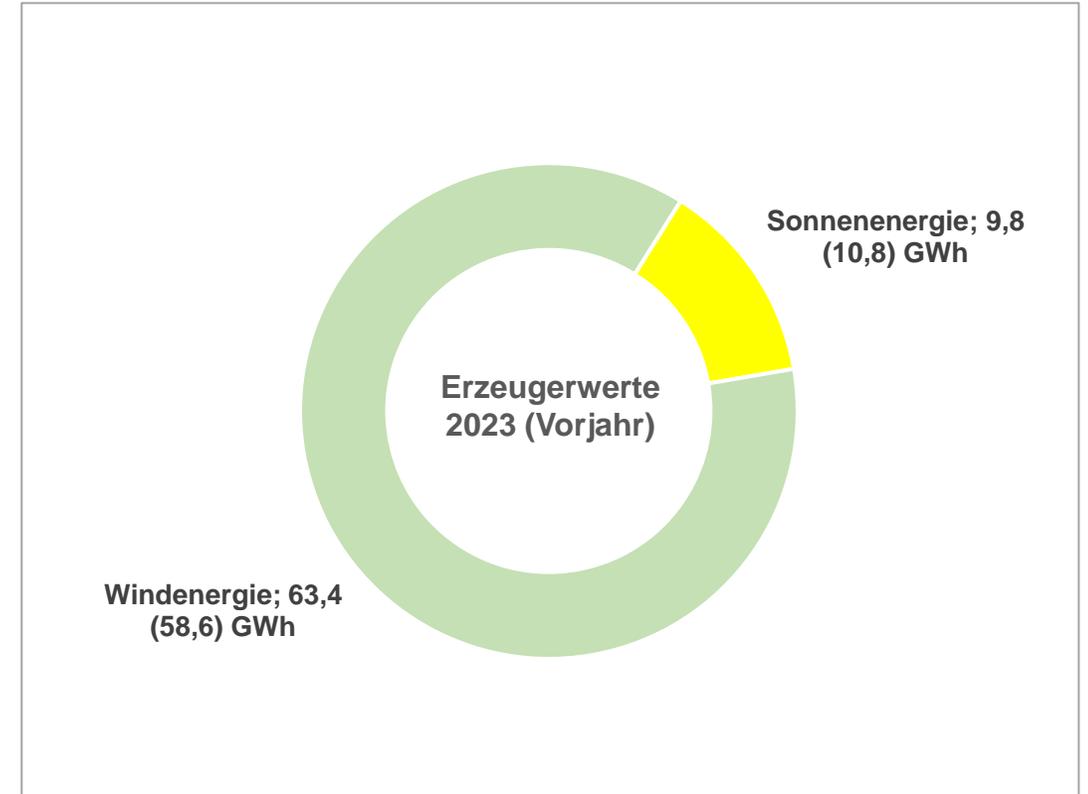
Beschleunigtes **anorganisches Wachstum** durch **Akquisitionen**

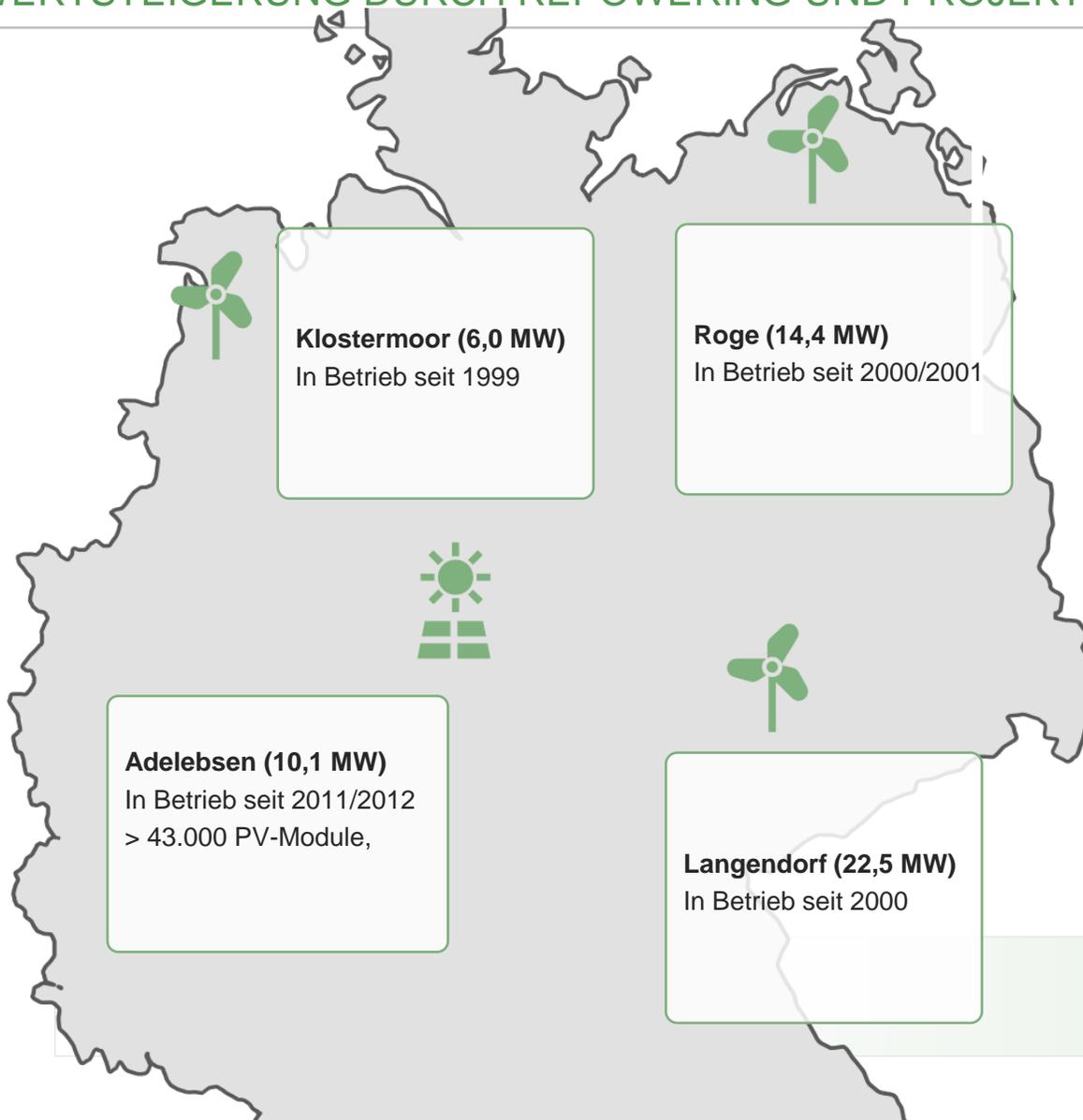
**Überproportionales Wertsteigerungspotenzial: IPO oder PE-Exit: „weclapp 2.0“**

- Organisches Wachstum mit Fokus auf Neukundengeschäft
  - Starker Ausbau der Managed-Service-Dienstleistungen
  - Voice Business aktuell noch größter Bereich
  - Erwarteter Rückgang im Endkundengeschäft
- Opportunistisches externes Wachstum: Übernahme Citrus / CS-Gruppe August 2023 (angestrebter Jahresumsatz: EUR >7 Mio.)
- Renditestarker Produktmix sorgt für Absicherung einer hohen EBITDA-Marge

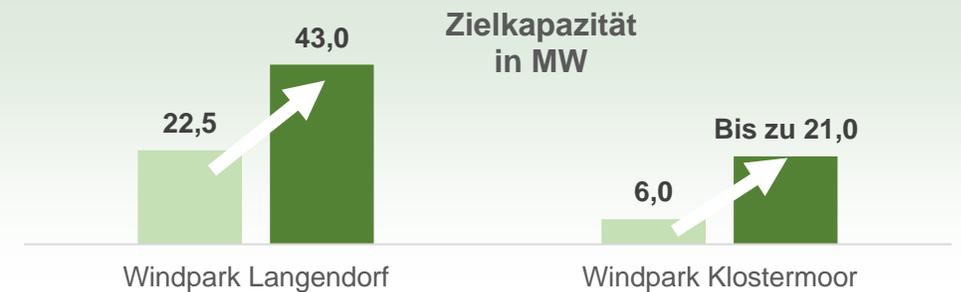


- Stromproduktion im Eigenbestand steigt auf 73,2 GWh
- Stromerzeugung im 3U Konzern reicht aus, um Bedarf von rund 20.000 4-Personen-Haushalten zu decken
- Personalaufbau und wichtige Weichenstellungen für geplanten Kapazitätsausbau
- Wichtige Weichenstellungen für Projektentwicklungen in Brandenburg
- Repowering Langendorf schreitet planmäßig voran





**Repowering:** Mehr als Verdoppelung der Nennleistung und Verdreifachung der Stromerzeugung



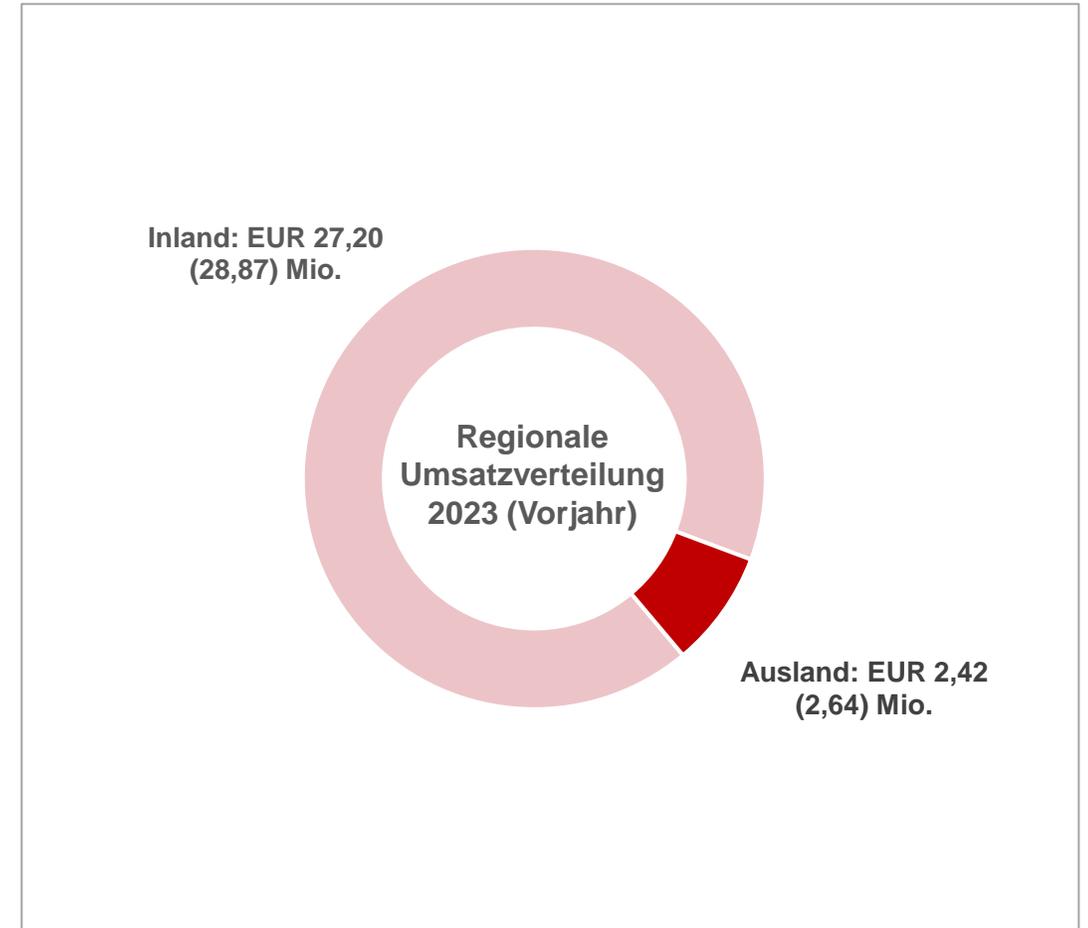
## Projektentwicklung:

- Errichtung zusätzlicher Windenergieanlagen im Rahmen bestehender WP-Projekte
- >15 neue Einheiten mit je 6 MW bis 7 MW Nennleistung



Investitionen > **EUR 150 Mio.** zur Steigerung der Nennleistung **auf 150 bis 200 MW**

- Schwächelndes gesamtwirtschaftliches Umfeld und schwierige Rahmenbedingungen in der Baubranche
- Wachstumsbremse – Verunsicherung um das Gebäudeenergiegesetz (GEG)
- Entwicklung bei SHK 2023 besser als Branchenumfeld
- Belebung ab 2024 über Produktoffensive und verbessertes Investitionsverhalten vor allem im zweiten Halbjahr erwartet
- EBITDA zeitweilig durch Markteinführung neuer Produkte und wachstumsbedingten Personalaufbau belastet





Fokus auf kontinuierlicher **Wertsteigerung** für alle Stakeholder:  
Verfolgung 3U-Wertziele 2026 von in Summe EUR 510 – 620 Mio.



Kompetenzen in 3 Megatrends und Wertgenerierung mit renditestarken **Investitionen**: Beispiel weclapp, realisierter Enterprise Value von EUR ~240 Mio.



Nachhaltiges **Wachstum** von Umsatz und Ertrag



Hervorragende finanzielle Ausstattung ermöglicht strategische Spielräume



Aktionärsfreundliche **Dividendenpolitik**: Ausschüttungsquote ~50 %, bei realisierten außerordentlichen Wertsteigerungen auch darüber



### Attraktive Dividendenpolitik wird fortgesetzt:

- Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung **Dividende** von **EUR 0,05** vor:
  - **Ausschüttungsquote** von über 70 %
  - **Dividendenrendite** von aktuell rund 2,4 %
  - 3U seit acht Jahren **Dividendenwert**
  
- **Tagesordnung**
  1. Billigung Jahresabschluss, Konzernabschluss und zusammengefassten Lagebericht
  2. Verwendung Bilanzgewinn
  3. Entlastung Mitglieder des Vorstands
  4. Entlastung Mitglieder des Aufsichtsrats
  5. Wahl des Abschlussprüfers für 2024
  6. Beherrschungsvertrag mit der RISIMA Consulting GmbH
  7. Beherrschungsvertrag mit der cs communication systems GmbH
  8. Billigung des Vergütungsberichts

**Wir freuen uns auf  
Ihre Fragen**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**