

**Company Presentation**

# **Ausbau zu einem der führenden Dienstleister**

**Informationsunterlage für unsere Aktionäre**

ALLGEIER HOLDING AG

München, 31. März 2009

# Index

# Seite

<b>A</b>	<b>Die Allgeier Holding AG im Überblick</b>	<b>3</b>
<b>B</b>	<b>Strategische Eckpfeiler</b>	<b>10</b>
<b>C</b>	<b>Fokussierung auf den Wachstumsmarkt IT</b>	<b>13</b>
<b>D</b>	<b>Ausblick und strategische Ziele</b>	<b>22</b>
<b>E</b>	<b>Appendix</b>	<b>25</b>

## Unternehmensprofil der Allgeier Holding AG

- > **Allgeier ist eine der führenden IT Dienstleistungsgruppen in Deutschland** – mit über 800 fest angestellten Mitarbeitern und 1.300 freiberuflichen Experten begleiten wir unsere Kunden mit einem Full Service Ansatz von der Konzeption über die Umsetzung bis hin zum Betrieb ihrer IT Landschaft
- > **Das Allgeier Geschäft ist gegliedert in drei Bereiche**
  - > **IT Staffing & Recruiting:** Vermittlung fester und freier IT-Experten (über 60.000 Experten in Datenbank), Third Party Management
  - > **IT Services:** Outtasking/Outsourcing, Entwicklung von Individualsoftware, SAP/ERP
  - > **Enterprise Solutions:** Komplexe Lösungsprojekte, Geschäftsportale, Vertrieb von eigener und Standardsoftware (ERP, DMS, CRM, Internet- und Email-Verschlüsselung)
- > **13 operative Gesellschaften**, jede mit einem fachlichen oder branchenbezogenem Schwerpunkt, arbeiten gemeinsam für unsere derzeit **über 1.700 Kunden**
- > Eine **schlanke Führungsholding** fördert das Gruppenwachstum durch **streng selektive Akquisitionen** – die **Holding fördert und koordiniert die Zusammenarbeit zwischen den operativen Gesellschaften**

## Nach erfolgreicher Transformation fokussiert Allgeier heute auf Dienstleistungsgeschäfte

### 2002-2005

#### Unternehmenssanierung und Transformation

- > Portfolioüberprüfung (Altgeschäfte Basistechnologie und IT Solutions)
- > Sanierung des Bereichs Basistechnologie (Reorganisation, Kostensenkung, Vertriebsoptimierung) anschließend Ausstieg
- > Einstieg in IT Services
- > Einstieg in Personal-Services
- > Zurückführung in positiven Ergebnisbereich

### 2005-2007

#### Starkes organisches und externes Wachstum

- > Weitere Akquisitionen
  - 4 in 2005
  - 7 in 2006
  - 4 in 2007
- > Fokus auf IT Services, Personal Services und Zeitarbeit
- > Integration der Gesellschaften zu einer schlagkräftigen Gruppe
- > Verbesserung der operativen Exzellenz und Nutzung von Skaleneffekten

### Seit 2008

#### Fokus auf und Ausbau IT und Personal Services

- > Verkauf des Zeitarbeitsgeschäfts an USG People N.V.
- > Vorbereitung weiteren internen und externen Wachstums im Bereich Services

## Im Februar 2008 schärfte Allgeier ihr Profil und trennte sich von ihrem Zeitarbeitsgeschäft

### Strategischer Hintergrund

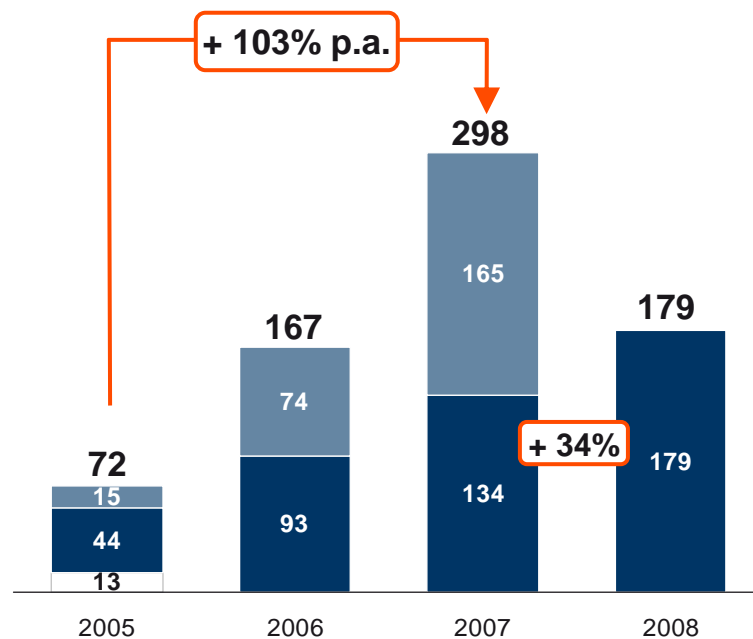
- > Allgeier baute innerhalb von knapp 3 Jahren eine Gruppe mit ca. 200 Mio. EUR Umsatzvolumen auf – durch die Akquisitionen von 8 Gesellschaften
- > Weitere notwendige Akquisitionen wollte Allgeier unter Beachtung einer konservativen Verschuldungspolitik nicht finanzieren
- > Der Verkauf stärkte Allgeier finanziell und eröffnete Möglichkeiten für zielgerichtete Akquisitionen im IT Bereich und ggf. auch in angrenzenden Geschäften

### Eckdaten zur Transaktion

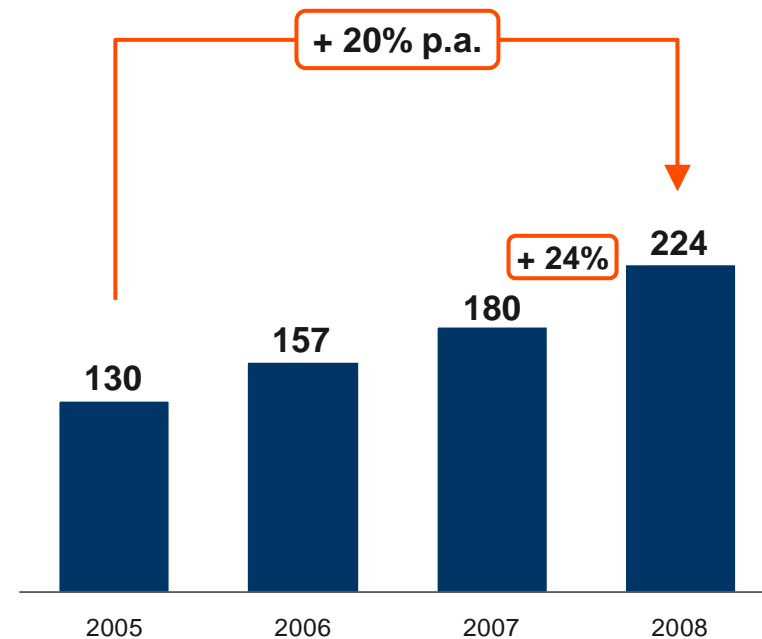
- > Veräußerung von 100% der Allgeier DL GmbH, in der Zeitarbeitsgeschäft gebündelt war
- > Erwerber: USG People N.V., Holland
- > Übernahmepreis: ca. 175 Mio. EUR
- > Veräußerungsergebnis vor Steuern in 2008: 82,6 Mio. EUR

## Die eingeschlagene Strategie geht auf: Starke Umsatzsteigerung ...

Umsatz nach IFRS [in Mio. EUR]



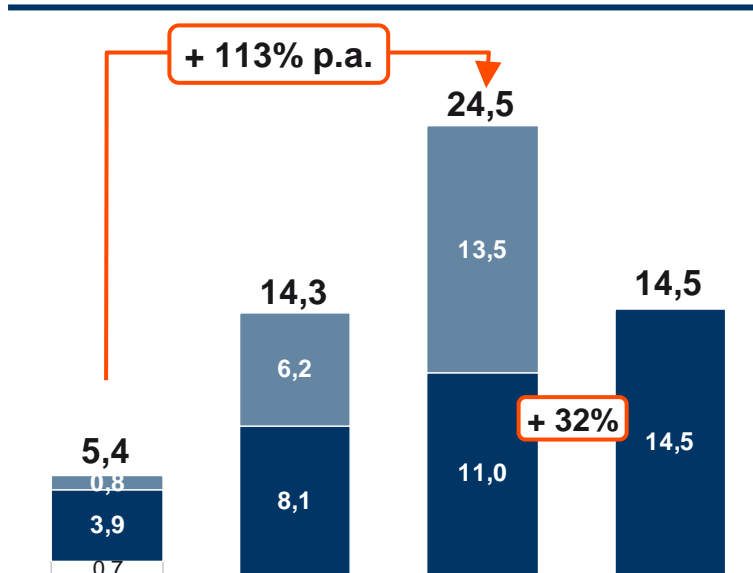
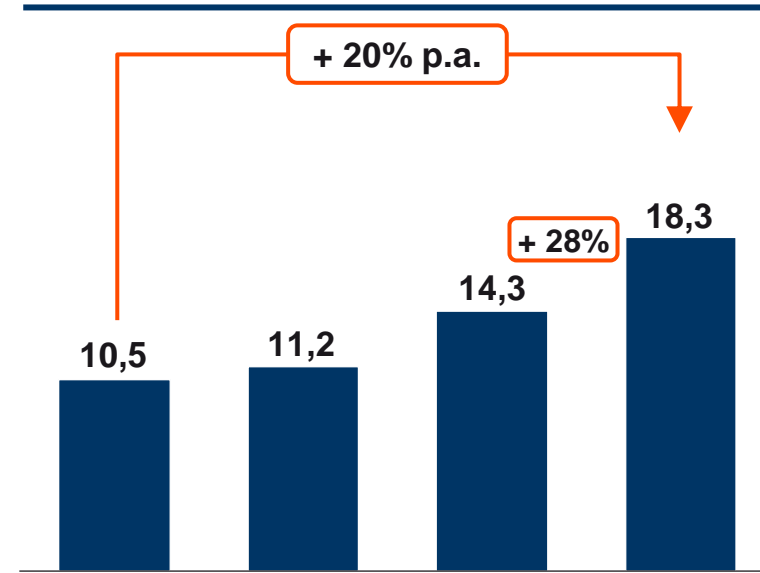
Umsatz "Pro-Forma"<sup>1)</sup> [in Mio. EUR]  
(internes Wachstum)



= GB IT
  = Personal-Services
  = Basistechnologie

1) "Pro-Forma-Konsolidierung" zeigt internes Wachstum: Einbezug der vollen Jahresumsätze aller zum 31.12.2007 zum Konzern gehörenden Unternehmen

## ... und noch höhere Ergebnissteigerung (EBITA)

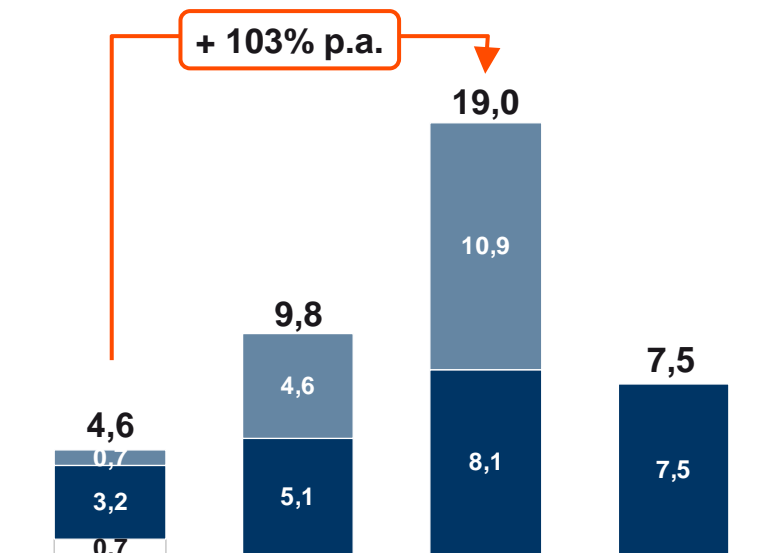
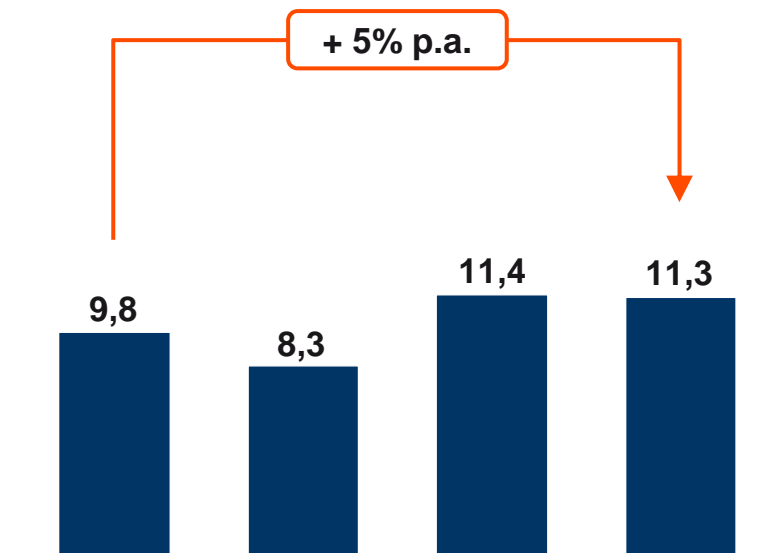
**EBITA [in Mio. EUR]**

**EBITA "Pro-Forma"<sup>1)</sup> [in Mio. EUR]**  
 (internes Wachstum; vor Holdingkosten)


	2005	2006	2007	2008	
<b>./. Konsol. &amp; Holding</b>	-1,5	-2,4	-3,3	-3,7	
<b>EBITA</b>	<b>9,0</b>	<b>8,8</b>	<b>11,0</b>	<b>14,6</b>	

= GB IT    
  = Personal-Services    
  = Basistechnologie

1) "Pro-Forma-Konsolidierung" zeigt internes Wachstum: Einbezug der vollen Jahresumsätze aller zum 31.12.2008 zum Konzern gehörenden Unternehmen

## Das EBIT ist durch gestiegene Abschreibungen auf Firmenwerte in 2008 leicht rückläufig

**EBIT [in Mio. EUR]**

**EBIT "Pro-Forma"<sup>1)</sup> [in Mio. EUR]**  
 (internes Wachstum; vor Holdingkosten)


Jahr	2005	2006	2007	2008	
./. Konsol. & Holding	-1,5	-2,4	-3,3	-3,7	
EBIT	3,2	7,4	15,7	3,9	

■ = GB IT      ■ = Personal-Services

1) "Pro-Forma-Konsolidierung" zeigt internes Wachstum: Einbezug der vollen Jahresergebnisse aller zum 31.12.2008 zum Konzern gehörenden Unternehmen

## Wesentliche Kennzahlen: Allgeier setzt auf nachhaltiges Wachstum und wertschaffende Akquisitionen

Per 31.12., Konzern-Werte in Mio. EUR (inkl. Zeitarbeit)

	2006	2007	2008
<b>Op. Cash Flow<sup>1)</sup></b>	10,6	21,7	9,6
<b>EBT<sup>2)</sup></b>	5,0	11,2	87,4
<b>EK-Quote</b>	16%	13%	42%
<b>Liquidität</b>	16,5	26,3	69,1
<b>Akquisitionsvolumen<sup>3)</sup></b>	43,1	29,1	24,9
<b>Market Cap.</b>	27,6	76,2	54,3

1) Vor Veränderungen Working Capital 2) Konzern-EBT nach IFRS

3) Kaufpreise für erworbene Tochtergesellschaften abzüglich erworbene liquide Mittel

## Allgeier fokussiert auf strukturelle Wachstumsmärkte und reagiert auf neue Chancen innerhalb dieser Märkte

- > Das Bedürfnis zur Flexibilisierung von Arbeitsstrukturen ist in der deutschen Wirtschaft ungebrochen – auch und gerade in konjunkturell schwächeren Zeiten wird das Bedürfnis weiter steigen
- > Viele Services befinden sich noch am Anfang ihrer Reifekurve – die angebotenen Dienstleistungen werden sich weiterentwickeln, die Gesamtmärkte dabei wachsen
- > Fundamentale Veränderungen in unseren Märkten, z.B. durch veränderte Wertschöpfungskonfigurationen, bieten zahlreiche Optionen und Chancen
- > Allgeier plant in den kommenden Jahren die Fortsetzung der erfolgreichen Akquisitionsstrategie der vergangenen Jahre

## Die Allgeier Strategie stützt sich auf vier Eckpfeiler

**1**

Konzentration auf den stark wachsenden Markt für Dienstleistungen zur Flexibilisierung von Arbeits- und Kostenstrukturen – Fokus auf IT-Services und angrenzende Geschäftsfelder

**2**

Verbindung der Vorteile aus dezentralem Unternehmertum mittelständisch geprägter Unternehmenseinheiten mit der Schlagkraft einer starken, börsennotierten Gruppe

**3**

Unterstützung des organischen Wachstums der Gesellschaften durch selektive, wertschaffende Akquisitionen

**4**

Kontinuierliche Prüfung des unternehmerischen Pfads und der Wertentwicklung der Gruppe – Screening neuer Opportunitäten, schnelles Reagieren auf neue Wachstumschancen

# Das Wachstum wird über eine abgestimmte Führungs- und Beteiligungsphilosophie ermöglicht

## BETEILIGUNGSPHILOSOPHIE

- > Investition in gut am Markt etablierte, nachhaltig wachsende Gesellschaften
- > Prüfung des Mehrwerts für die Allgeier Gruppe (zur Realisierung von Synergien) und des Mehrwerts der bestehenden Gruppe für die neue Gesellschaft
- > Professionelles, unternehmerisch denkendes Management
- > Weitere Investitionskriterien:
  - > Fokus: Primär Deutschland
  - > Investitionshöhe zwischen 5 und 100 Mio. EUR

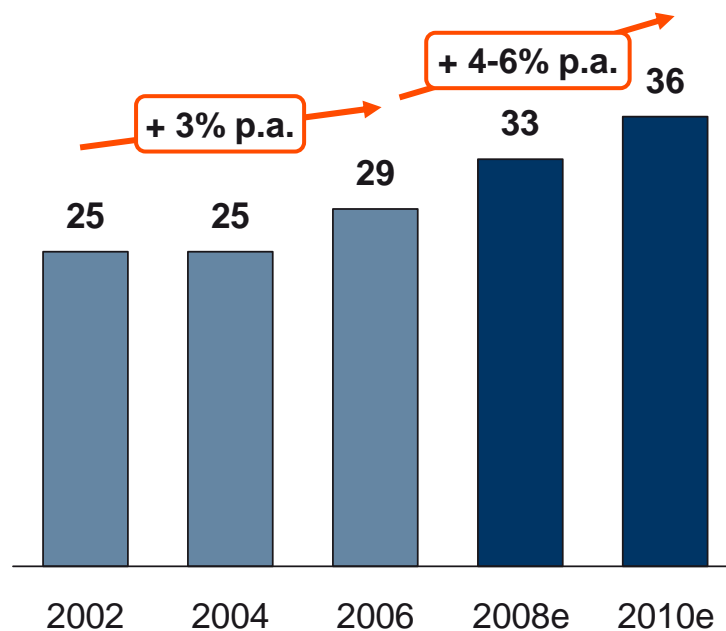
## FÜHRUNGSPHILOSOPHIE

### Verbindung der Vorteile aus

- a. dezentralem Unternehmertum mittelständischer Einheiten: Förderung von Eigeninitiative, Verantwortung und Flexibilität (Geschäftsführer der Beteiligungen agieren als quasi selbstständige Unternehmer im Rahmen strategischer Vorgaben)
- b. mit der Schlagkraft einer starken, börsennotierten Gruppe: Nutzung von Größeneffekten (Markenstärke, Unternehmensstabilität, Attraktivität für Großkunden, Overheadsnergien, Mitarbeiterdisposition, Finanzierungsbedingungen etc.)

## IT Service bleibt Wachstumsmarkt – trotz konjunktureller Lage weiterhin positive Aussichten





### Marktwachstum IT Services in D [in Mrd. EUR]



### Wachstumstreiber

- > Outsourcing von IT Services ist ungebrochener Trend zur Professionalisierung und Reduzierung von (Personal-) Fix-Kosten
- > Modernisierung der IT Umgebung (Verfügbarkeit, Sicherheit, Flexibilität) wird Erfolgsfaktor für optimierte Geschäftsprozesse
- > Investitionsstau der Jahre 2002 bis 2006 zeitigt immer noch Nachholbedarf
- > IT-Spezialisten nach wie vor knapp/wechseln zu IT Service-Companies

## Der Markt gliedert sich für Allgeier in 4 Bereiche – Allgeier investiert primär in die Wachstumsfelder

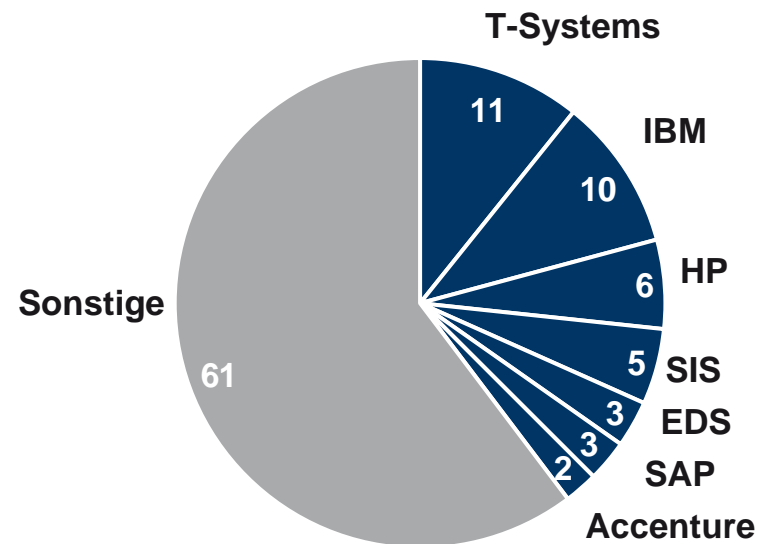
Leistungen/ Produkte	Recruiting/ Expert Leasing	Outtasking/ Outsourcing	Komplexe Lösungsprojekte	Software Entwick- lung/Vertrieb
<b>Angebots- spektrum von Allgeier</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Bereitstellung und Vermittlung von IT Experten aller Fachrichtungen</li> <li>&gt; 60.000 Experten im Netzwerk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Selektive Unterstützung bis dauerhafte Übernahme von IT-Leistungen</li> <li>&gt; Infrastructure/ Application Mgmt. (Planung, Wartung, Help Desk)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Unterstützung bei Innovation von IT-Landschaften (insb. Geschäftsportale, Innovationsmgmt.)</li> <li>&gt; IT-Consulting</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Software zur Automatisierung administrativer Abläufe (ERP, Dokumenten-Management, Mail-Security etc.)</li> </ul>
<b>Markttrend</b>				
<b>Anteil am IT- Umsatz von Allgeier</b>	63%	11%	17%	9%

## Allgeier begleitet Kunden ganzheitlich – von der Konzeption über die Umsetzung bis hin zum Betrieb

Fachexpertise	Branchenexpertise	Produktangebot
Management & IT Consulting	Banken	ERP für den Mittelstand
Business Process Consulting	Versicherungen	ECM / DMS
Individualsoftware-Entwicklung	Telekommunikation	CRM
SAP-Beratung	Öffentlicher Sektor	SC-OWI / SC-Mobil
Outsourcing/Outtasking	Automotive	Logistik Lösungen
Online-/Portalgeschäft	Informationstechnologie	Security Lösungen
Infrastruktur	Handel	Web-Shop
Business Intelligence	Energieversorger	
IT Kosten-/Effizienzcheck	Medien	
IT Compliance		
<b>Staffing und Recruiting – über 60.000 IT-Experten für alle Fragestellungen</b>		
<b>Third Party Management</b>		

## Allgeier hat sich im Markt fest etabliert – gute Ausgangslage für weiteren Aufstieg

Marktanteile in D [in %]

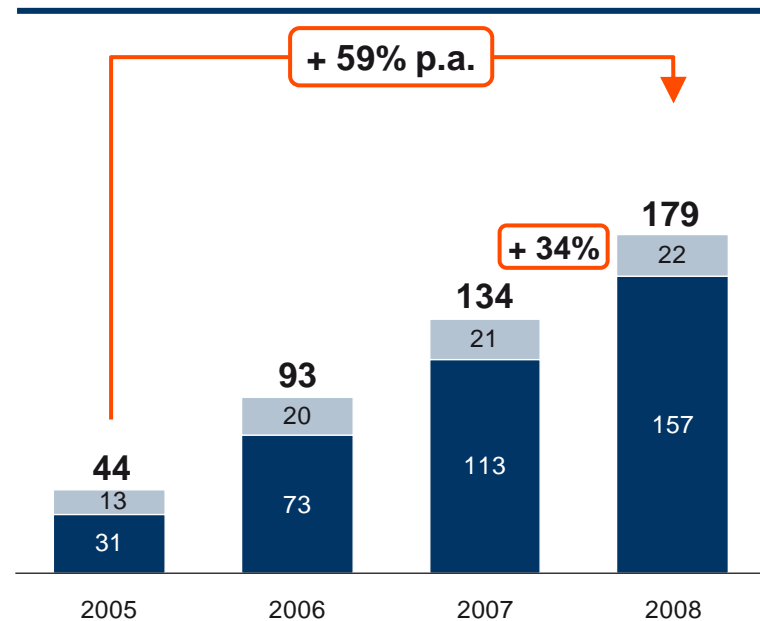


- > Mehrheit der großen Player ist captive und von internationalen Konzernen beherrscht
- > Allgeier konnte innerhalb 3 Jahre den Marktanteil stark ausweiten und ist heute bereits unter den Top 20 Playern – insbesondere einer der führenden Anbieter für den Mittelstand
- > Gesamtmarkt ist immer noch stark fragmentiert – weitere Akquisitions-Opportunitäten für Allgeier
  - > 50.000 Anbieter in Deutschland
  - ca. 90% der Anbieter mit Umsätzen < 1 Mio. EUR
  - Top 10 Player mit Marktanteil von < 50%

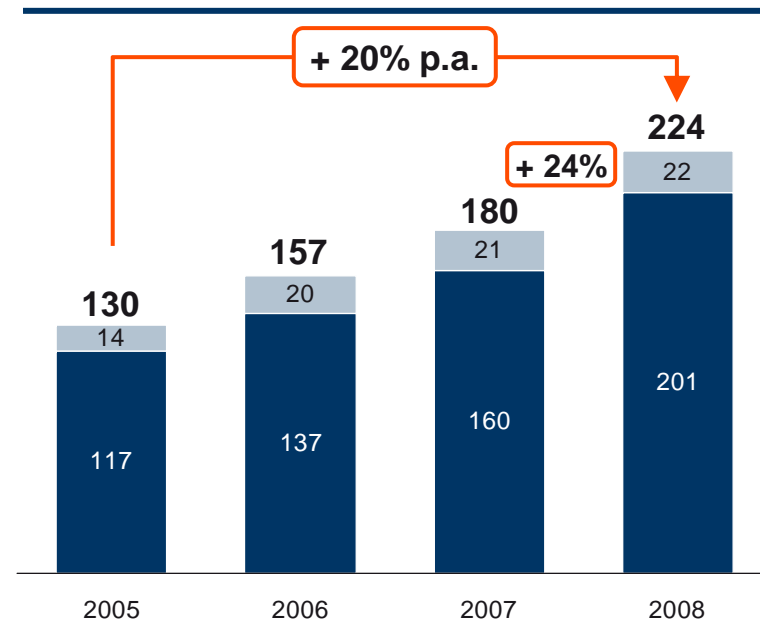
## Internes Wachstum übertrifft Entwicklung des IT-Marktes – zusätzlich starkes externes Wachstum (1/2)

Bereiche IT Services und IT Solutions

**Umsatz nach IFRS** [in Mio. EUR]



**Umsatz "Pro-Forma"<sup>1)</sup>** [in Mio. EUR]



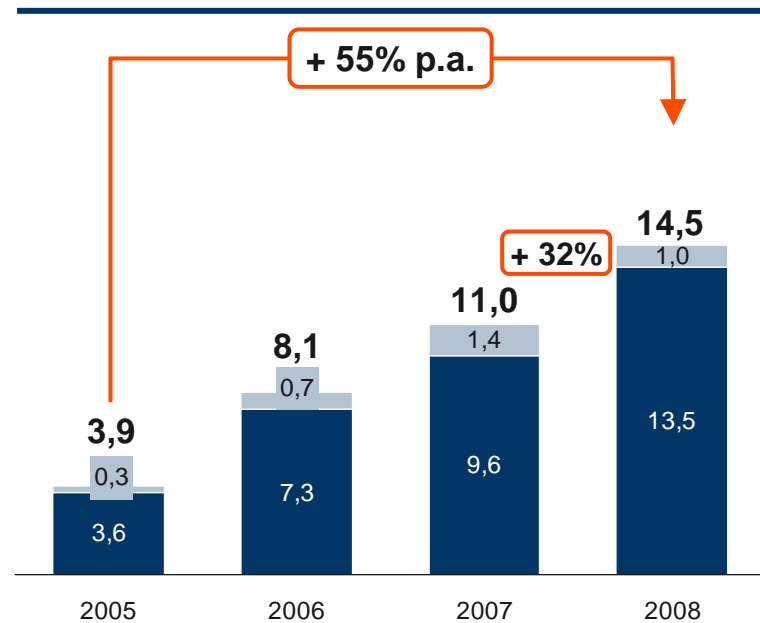
 = IT Services     = IT Solutions

1) "Pro-Forma-Konsolidierung" zeigt internes Wachstum: Einbezug der vollen Jahresumsätze aller zum 31.12.08 zum Konzern gehörenden Unternehmen

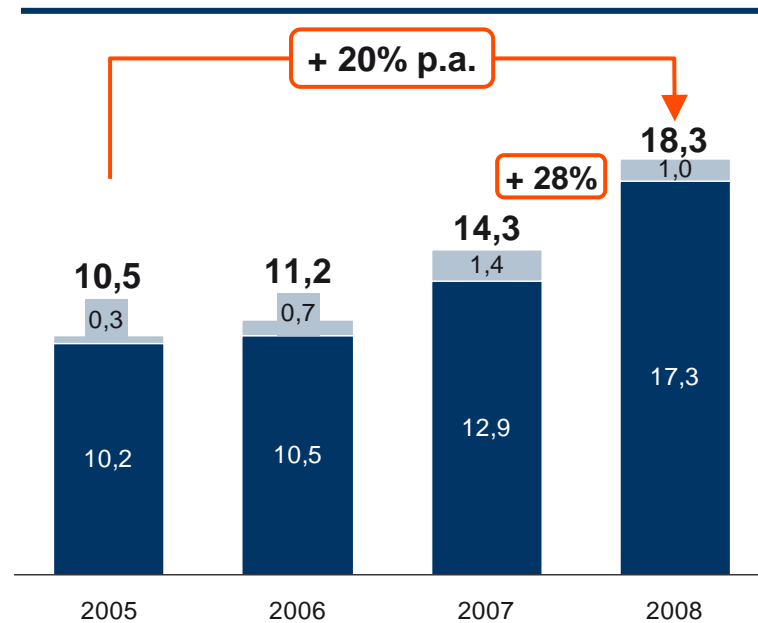
## Internes Wachstum übertrifft Entwicklung des IT-Marktes – zusätzlich starkes externes Wachstum (2/2)

Bereiche IT Services und IT Solutions

**EBITA nach IFRS** [in Mio. EUR]



**EBITA "Pro-Forma"<sup>1)</sup>** [in Mio. EUR]



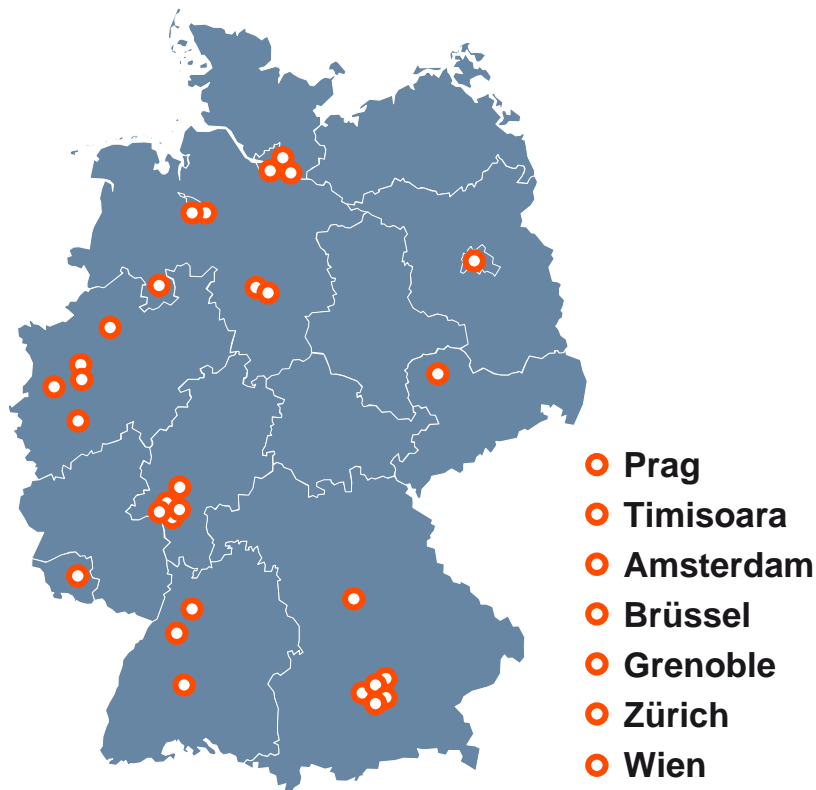
= IT Services     = IT Solutions

1) "Pro-Forma-Konsolidierung" zeigt internes Wachstum: Einbezug der vollen Jahresergebnisse aller zum 31.12.08 zum Konzern gehörenden Unternehmen

## Deutschlandweit arbeiten für uns über 800 Mitarbeiter und über 1.300 freie Experten an 35 Standorten

### Übersicht der IT Services Niederlassungen

---



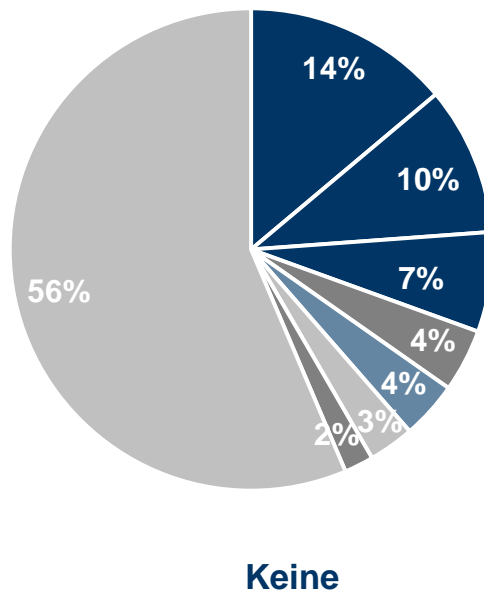
### Bemerkungen

---

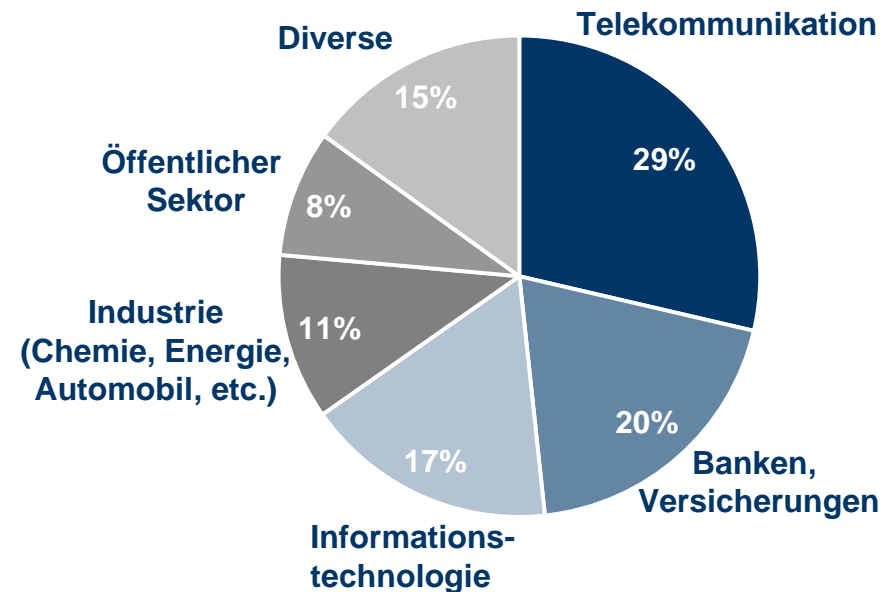
- > Derzeit arbeiten über 800 fest angestellte Mitarbeiter und über 1.300 freiberufliche Experten für die Allgeier Gruppe
- > Freiberufliche Experten stammen aus allen Fachrichtungen – damit kann Allgeier sowohl regional als auch fachlich alle Kundenanfragen in IT Projekten besetzen
- > Die Standorte Prag und Timisoara dienen dabei als Nearshoring Kapazitäten

## Durch Top-Kunden und breite Branchenaufstellung ist die Marktpositionierung nachhaltig gesichert (1/2)

Kundenstruktur (Umsatzverteilung)



Branchenstruktur



## Durch Top-Kunden und breite Branchenaufstellung ist die Marktpositionierung nachhaltig gesichert (2/2)



## Für die nächsten Jahre hat sich Allgeier fünf strategische Ziele gesetzt (1/2)

<b>1</b>	<b>Internes und externes Wachstum</b>
<b>2</b>	<b>Synergieerschließung</b>
<b>3</b>	Full-Service und Selling up
<b>4</b>	Ausbau Flächenpräsenz
<b>5</b>	Mitarbeiterentwicklung

### **1 FORTSETZUNG DES WACHSTUMSKURSES**

---

- > Internes Wachstum: Fortsetzen des Wachstums (über Markt)
- > Externes Wachstum: Unterstützung durch wertschaffende Akquisitionen insbesondere in den Bereichen Recruiting, Outsourcing, IT Solutions sowie in angrenzenden Geschäftsfeldern
- > EBIT-Steigerung mindestens in Höhe Umsatzsteigerung

### **2 ERSCHLIESSUNG DER SYNERGIEPOTENTIALE ZWISCHEN DEN BETEILIGUNGEN – ABER BEIBEHALT DER DEZENTRALEN FÜHRUNGSSTRUKTUR**

---

- > Gemeinsame Nutzung Führungs-/IT-Systeme und Konzernfunktionen
- > Optimierte Mitarbeiter-Disposition
- > Profitieren von Kundenbeziehungen
- > Brand Synergien (Attraktivität insb. für Großkunden)
- > Finanzierungsmaßnahmen

## Für die nächsten Jahre hat sich Allgeier fünf strategische Ziele gesetzt (2/2)

1	Internes und externes Wachstum
2	Synergieerschließung
3	Full-Service und Selling up
4	Ausbau Flächenpräsenz
5	Mitarbeiterentwicklung

### **3 FORTSETZUNG DER FULL-SERVICE STRATEGIE – ZUSÄTZLICH AUSBAU MARGENSTARKER TÄTIGKEITSFELDER**

---

- > Angebot aller IT aus einer Hand
- > Ausbau von Expert-Leasing und Outsourcing
- > EBIT-Zielmarge: ~ 10%

### **4 AUSBAU DER BUNDESWEITEN PRÄSENZ**

---

- > Erreichen der kritischen Größe in allen Standorten
- > Weiterer Ausbau des Flächennetzes

### **5 INVESTITION IN DIE QUALIFIZIERUNG VON MITARBEITERN**

---

- > Qualität der Mitarbeiter als bereits mittelfristig entscheidendes Erfolgskriterium im Wettbewerbsumfeld

## Ausblick

- > Die Allgeier Gruppengesellschaften konnten in den letzten Jahren schneller als der Markt wachsen und Marktanteile gewinnen
- > Wir haben uns als eine der führenden mittelständischen Einheiten fest im Markt etabliert und gehen davon aus, dass wir weiterhin schneller als unser Wettbewerb wachsen können
- > Trotz der guten Positionierung bei unseren Kunden ist die weitere Entwicklung der Allgeier Gruppe auch abhängig von den allgemeinen Marktbedingungen
- > Der BITKOM rechnet in 2009 mit einem Wachstum von 3,7% im Bereich IT Service und 2,0% im Bereich Software Entwicklung
- > Alle Gruppengesellschaften haben sich im Sinne einer Szenarioplanung auf das Jahr 2009 vorbereitet – von der Fortsetzung des Wachstumskurses bis zur schnellen kostenseitigen Reduktion
- > Wie in den letzten Jahren plant das Management die Unternehmensentwicklung durch streng selektive Akquisitionen zu unterstützen

## **E** Appendix

## Wesentliche Bilanzpositionen

AKTIVA (in Tsd. EUR)	31.12.08	31.12.07	PASSIVA (in Tsd. EUR)	31.12.08	31.12.07
Langfr. Vermögenswerte			Auf das Mutterunternehmen entfallendes Eigenkapital	79.733	19.534
Immater. Vermögensgegenstände	41.904	26.029	Minderheitenanteile	<u>2.030</u>	<u>3.163</u>
Sachanlagen	3.439	2.856	<b>Eigenkapital</b>	<b><u>81.763</u></b>	<b><u>22.697</u></b>
Aktive latente Steuern	<u>300</u>	<u>1.371</u>	Genussrechte	13.000	13.000
<b>Langfr. Vermögenswerte</b>	<b><u>45.643</u></b>	<b><u>30.256</u></b>	Darlehen, Rückstellg., sonst. Schulden	<u>11.026</u>	<u>9.430</u>
Kurzfristige Vermögenswerte			<b>Langfr. Schulden</b>	<b><u>24.026</u></b>	<b><u>22.430</u></b>
Vorräte	994	775	Verbindl. aus L&L, Anzahlungen	22.574	13.408
Kurzfr. Forderungen und sonst. Vermögensgegenstände	76.244	32.468	Verzinsliche Darlehen	13.439	10.086
Cash und kurzfr. Einlagen	69.960	12.464	Steuer-, sonst. Rst. und Vbl.	51.600	20.327
Rechnungsabgrenzungsposten	562	355	Schulden im Zusammenhang mit zur Veräuß. geh.Vermögensw.	<u>0</u>	<u>88.073</u>
Zur Veräuß. geh.Vermögenswerte	0	100.723	<b>Kurzfr. Schulden</b>	<b><u>87.613</u></b>	<b><u>131.913</u></b>
<b>Kurzfr. Vermögenswerte</b>	<b><u>147.760</u></b>	<b><u>146.785</u></b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b><u>193.403</u></b>	<b><u>177.041</u></b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b><u>193.403</u></b>	<b><u>177.041</u></b>			

## Kontakt

### ALLGEIER HOLDING AG

Dr. Holger von Daniels  
Vorstand

Wehrlestraße 12  
81679 München

Tel. +49 (0) 89 998421-0  
Fax +49 (0) 89 998421-11

E-Mail: [ir@allgeier.com](mailto:ir@allgeier.com)  
[www.allgeier.com](http://www.allgeier.com)