

Ordentliche Hauptversammlung der Allgeier Holding AG

Ausbau zu einem der führenden Dienstleister

Carl Georg Dürschmidt

ALLGEIER HOLDING AG

München, 16. Juni 2009

Allgeier hat sich in 2008 weiterentwickelt – Verkauf Zeitarbeit und Ausbau IT Service Geschäft

Strategischer Hintergrund Veräußerung Zeitarbeit

- > Veräußerung des Geschäftsbereichs Zeitarbeit unter Beachtung unserer konservativen Verschuldungspolitik
- > Finanzielle Stärkung durch den Verkauf
- > Ermöglichung des zielgerichteten Ausbaus des IT Bereichs

Fokus auf IT Service

- > Ausbau der Gruppe durch drei Akquisitionen:
 - Juli: TOPjects AG
 - August: Ixtra AG
 - Dezember: Next Gruppe
- > Umsatzsteigerung von 134 auf 224 Mio. EUR (auf Jahresbasis)
- > Deutlicher Ausbau unseres Marktanteils: Mittlerweile unter den Top 10 der IT-Beratungsunternehmen in Deutschland

Allgeier hat das IT Service Geschäft in 2008 durch drei Akquisitionen nachhaltig ausgebaut



Gegründet: 1995 – Standorte: München, Frankfurt, Hamburg, Köln und Leipzig

Fokus: Finanzdienstleistungs- und Telekommunikationsbranche, Fachthemen wie Business Intelligence und Application Management

Umsatz 2008: 28,7 Mio. EUR (+35%)



Gegründet: 1989 – Standorte: München/Ottobrunn, Berlin und Bad Homburg

Fokus: Übernahme der Gesamtverantwortung für Software-Entwicklungsprojekte, flexible Bereitstellung von IT Experten, Angebot Managed Services

Umsatz 2008: 12,0 Mio. EUR (+29%)



Gegründet: 2001 – Standorte: Frankfurt, Köln/Bonn und Saarbrücken

Fokus: Entwicklung, Implementierung und Betrieb von komplexen, heterogenen IT-Infrastrukturlösungen unter Berücksichtigung ITIL konformer Prozessqualität

Umsatz 2008: 20,7 Mio. EUR (+30%)

Wir halten an den vier Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells unverändert fest

1

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

2

Verbindung der Vorteile aus dezentralem Unternehmertum mittelständisch geprägter Unternehmenseinheiten mit der Leistungsfähigkeit 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

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		
Staffing und Recruiting – über 60.000 IT-Experten für alle Anforderungen		
Third Party Management		

Übersicht IT Geschäft: Organigramm und Informationen

Beteiligungsstruktur

[Beteiligungshöhe 80-100%]

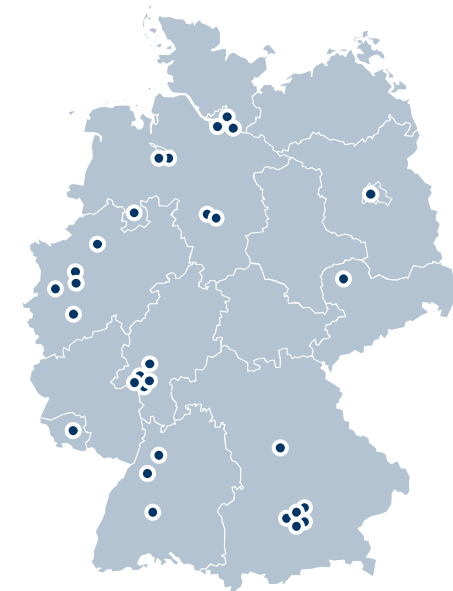
Allgeier IT Services	Allgeier IT Solutions
GFU Kiefer + Partner	Allgeier IT Solutions
Goetzfried	BOG IT Solutions
mgm technology partners	Allgeier Computer NV
SOFTCON Gruppe	Allgeier Computer BV
U.N.P. - Software	
Next Gruppe	
TOPjects	
IXTRA	

Informationen

- Deutschlandweit über 800 Mitarbeiter und über 1.300 freiberufliche Experten an 35 Standorten
- Platz 8 unter den Top IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland¹⁾

Ausland:

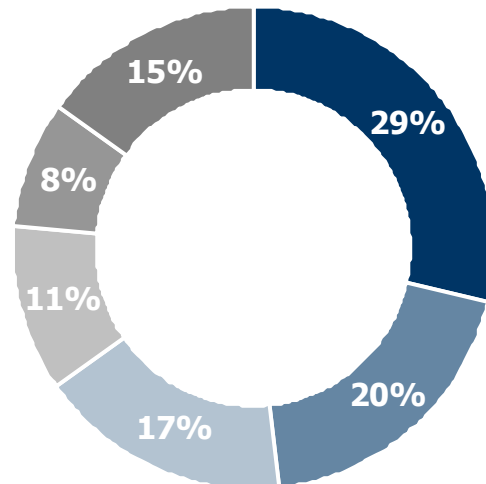
- Prag
- Timisoara
- Amsterdam
- Brüssel
- Grenoble
- Zürich
- Wien



1) Quelle: Lünendonk, „Top 25 der IT Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland 2008“

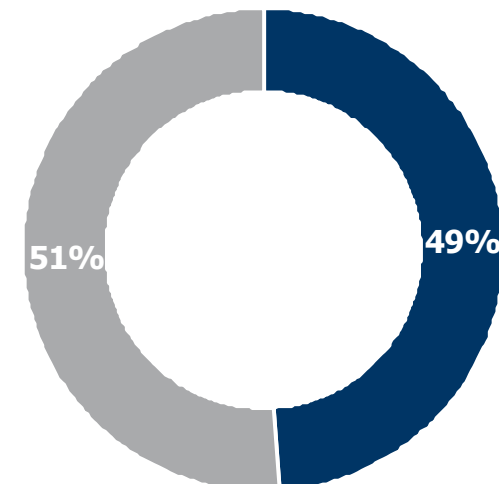
1.600 Kunden und breite Branchenaufstellung sichern nachhaltig die Marktposition von Allgeier

Branchenstruktur¹⁾



- Telekommunikation
- Banken, Versicherungen
- Informationstechnologie
- Industrie (Chemie, Energie, Automobil, etc.)
- Öffentlicher Sektor
- Diverse

Kundenstruktur¹⁾



- Top 10 Kunden

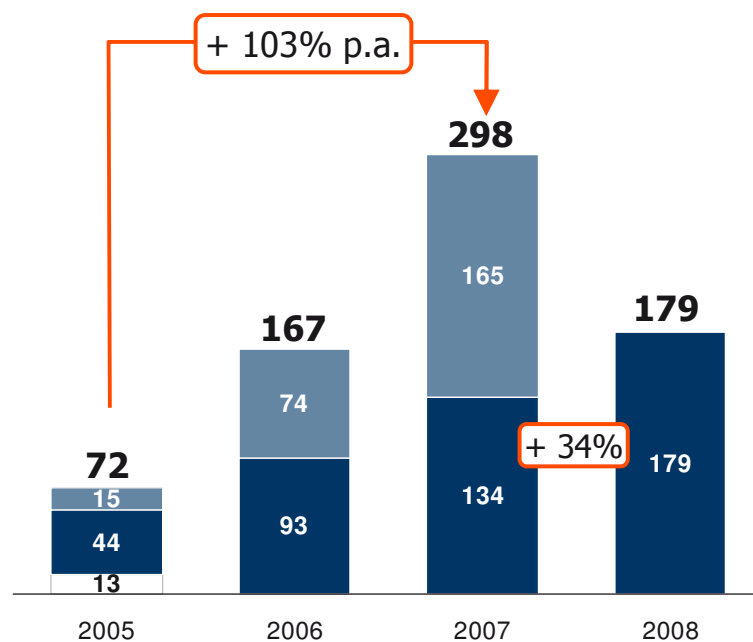
1) Umsatzverteilung

Zahlreiche namhafte Unternehmen zählen wir zu unseren Kunden

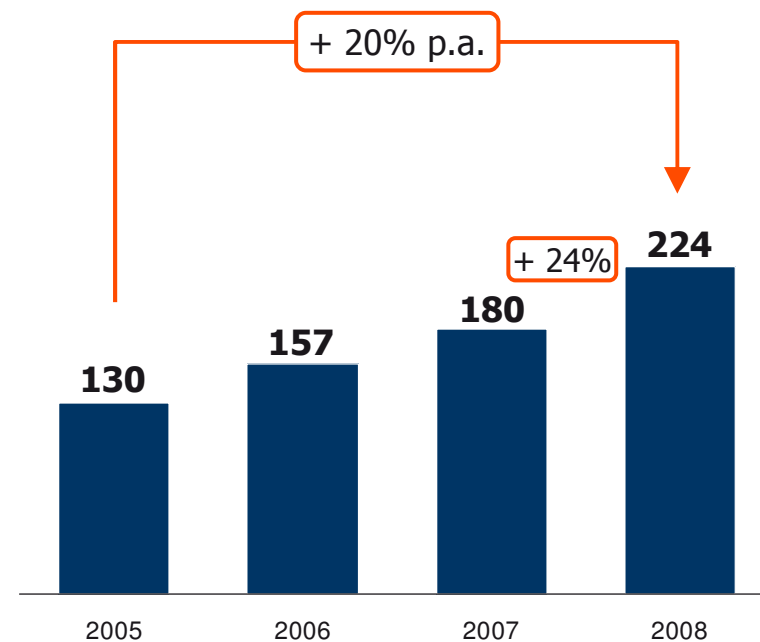


Die eingeschlagene Strategie geht auf: Starke Umsatzsteigerung ...

Umsatz nach IFRS [in Mio. EUR]



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

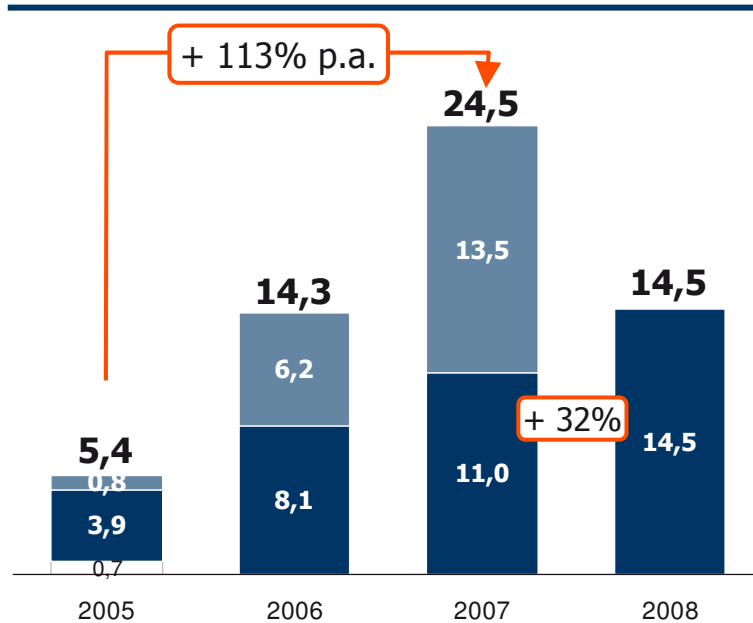


= GB IT
 = Personal-Services
 = Basistechnologie

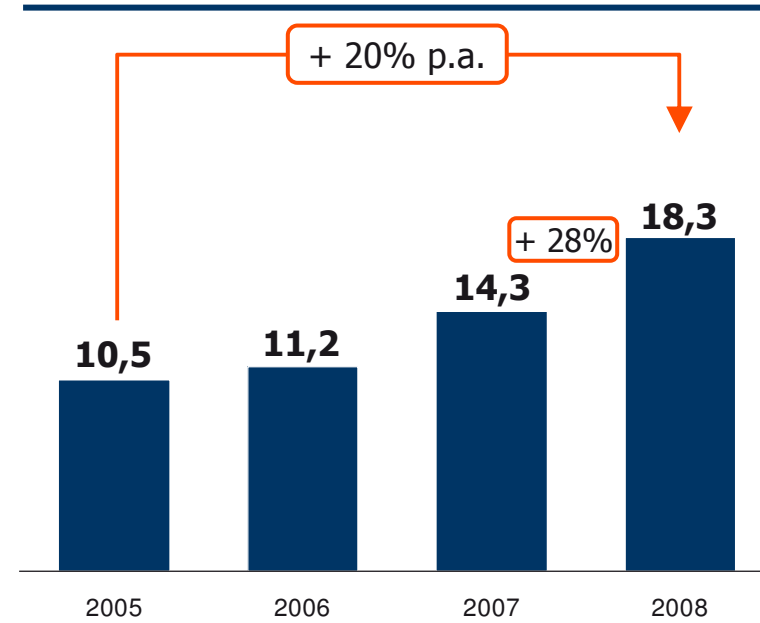
1) "Pro-Forma-Konsolidierung" zeigt internes Wachstum: Einbezug der vollen Jahresumsätze aller zum 31.12.2008 zum Konzern gehörenden Unternehmen

... und noch höhere Ergebnissteigerung (EBITA)

EBITA [in Mio. EUR]



EBITA "Pro-Forma"¹⁾ [in Mio. EUR] (internes Wachstum)



	2005	2006	2007	2008		2005	2006	2007	2008
	-1,5	-2,4	-3,3	-3,7	-/. Konsol. & Holding	-1,5	-2,4	-3,3	-3,7
EBITA	4,0	11,9	21,2	10,8		9,0	8,8	11,0	14,6

= 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

Eckdaten zum Verkauf der Zeitarbeit

Eckdaten zur Transaktion

- > Veräußerung von 100% der Allgeier DL GmbH, in der das Zeitarbeitsgeschäft gebündelt war
- > Gesellschafter der Allgeier DL:
 - 90% Allgeier Holding AG
 - 10% Roland Brohm (geschäftsführender Gesellschafter)
- > Erwerber: USG People N.V., Holland
- > Übernahmepreis: ca. 175 Mio. EUR basierend auf testiertem Abschluss 2007
- > Veräußerungsergebnis vor Steuern in 2008: 82,6 Mio. EUR

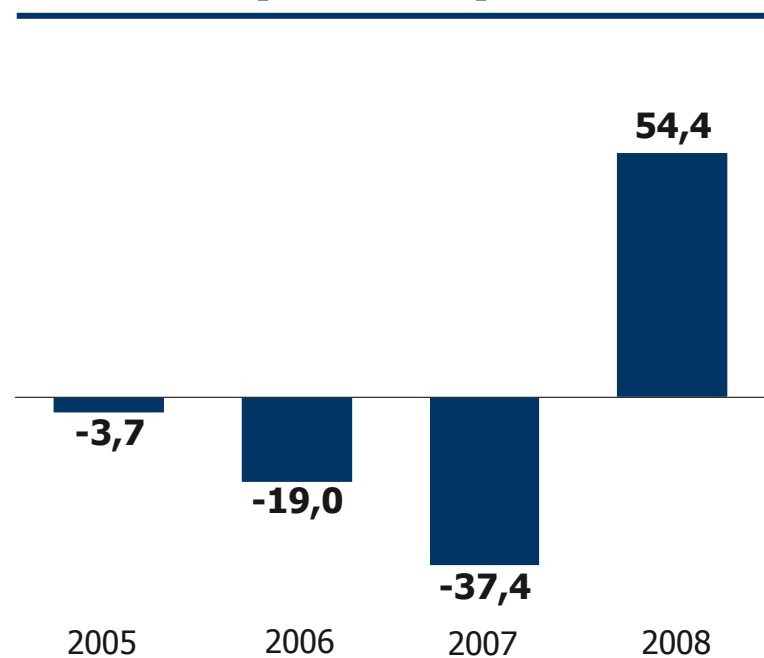
Verkauf des Zeitarbeitsgeschäfts beeinflusst Jahresüberschuss wesentlich

Konzernkennzahlen inkl. des veräußerten Zeitarbeitsgeschäfts, in Mio. EUR

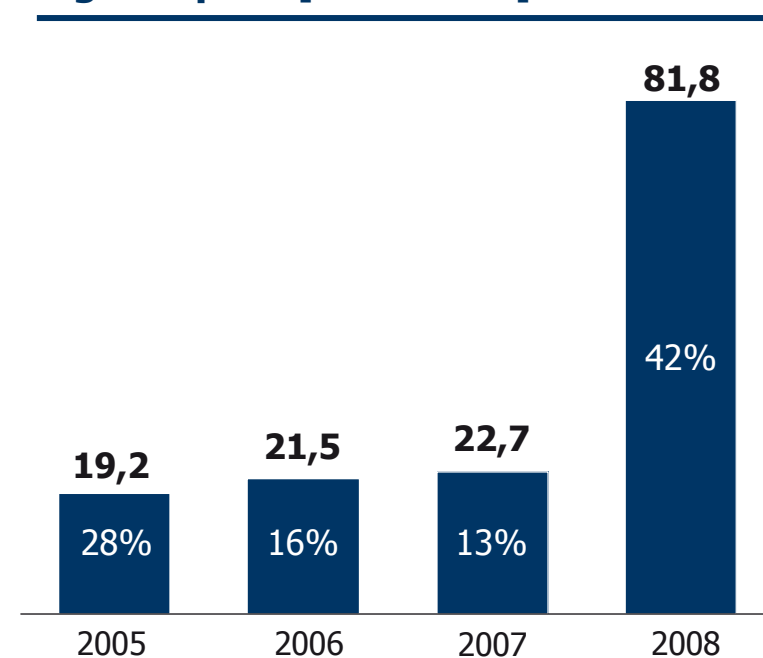
	2008	2007
Jahresüberschuss vor Steuern	87,4	11,2
Jahresüberschuss nach Steuern	80,4	6,5
Ergebnis je Aktie [EUR]	8,93	0,56

Netto-Cash Bestand und EK-Quote konnten durch die Veräußerung deutlich gesteigert werden

Netto-Cash [in Mio. EUR]

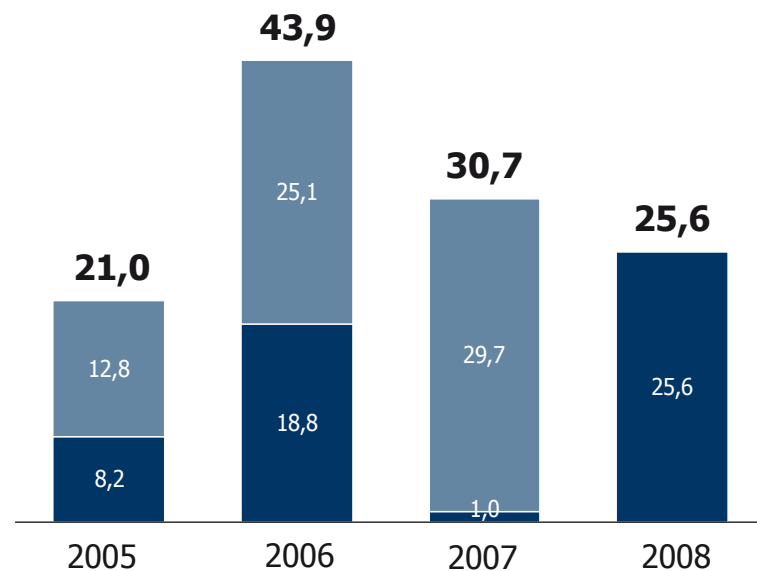




Eigenkapital [in Mio. EUR]



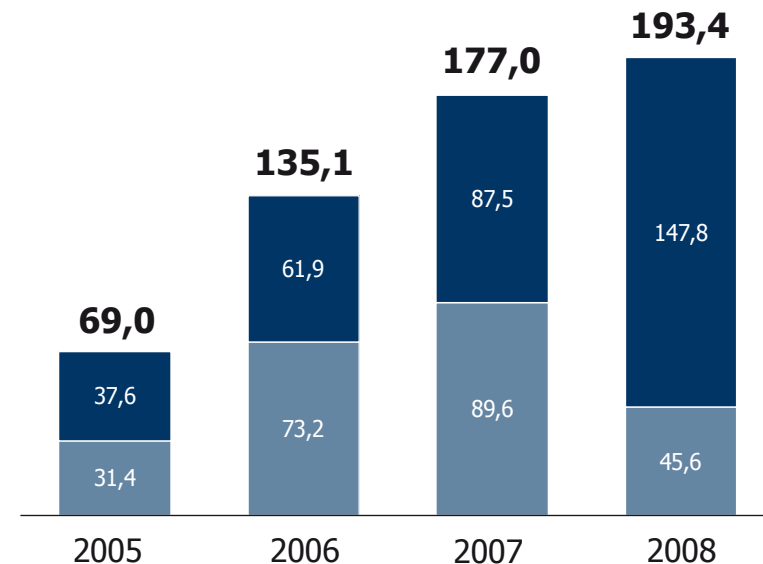
Allgeier investiert seit Jahren nachhaltig, dabei hat sich die Bilanzsumme deutlich ausgeweitet



Investitionen [in Mio. EUR]



 = Fortgeführte Geschäftsbereiche
 = Aufgegebene Geschäftsbereiche

Bilanzsumme [in Mio. EUR]



 = kurzfristige Vermögenswerte
 = langfristige Vermögenswerte

Allgeier schlägt Dividende vor ... und dankt allen Aktionären, Mitarbeitern und Partnern

1 Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,50 EUR je Aktie

2 Zusätzlich einmalige Dividende von 0,10 EUR je Aktie

3 Ausschüttung von 5,2 Mio. EUR

Allgeier setzt starke Entwicklung im 1. Quartal '09 fort

[Fortgeführte Geschäftsbereiche, in Mio. EUR]	Q1 2009	Q1 2008 ¹⁾	Veränderung in %
Umsatzerlöse	55,0	34,2	+61
EBITDA	2,7	1,4	+101
in %	5,0	4,0	
EBITA	2,4	1,1	+120
in %	4,4	3,2	
EBIT	0,8	0,6	+35
in %	1,5	1,8	

	Q1 2009	31.12.08	Veränderung in %
Bilanzsumme	188,7	193,4	-2
Eigenkapital	81,9	81,8	0
Anzahl Mitarbeiter	833	831	0

1) Gegenüber dem Vorjahresbericht wurden im Rahmen der Veräußerung Personalaufwendungen und sonst. betr. Aufwendungen i.H.v. insgesamt 6.285 TEUR in das Ergebnis aus Veräußerung umgegliedert, um eine Vergleichbarkeit der Angaben zu Q1 2008 mit denen zu Q1 2009 herzustellen.

Allgeier ist für bevorstehende Herausforderungen gut gerüstet



12 gut etablierte, operativ starke Gesellschaften – alle mit positivem Ergebnisbeitrag, > 1.600 Kunden und breite Branchenaufstellung



Notwendige kritische Größe und breites Leistungsspektrum – dadurch gute Positionierung bei Kunden im Rahmen von Lieferantenkonsolidierungen



Gute Kapitalausstattung – vermittelt Stärke und ermöglicht, auf Opportunitäten am Markt zu reagieren



Konsolidierung am Markt – erhöhte Bereitschaft bei Wettbewerbern, sich in wirtschaftlich schwierigen Zeiten einer starken Gruppe anzuschließen

Für die nächsten Jahre hat sich Allgeier fünf strategische Ziele gesetzt

1	Internes und externes Wachstum	Fortsetzen des Wachstumskurses durch Förderung des internen Wachstums und streng selektive wertschaffende Akquisitionen
2	Synergieerschließung	Erschließung der Synergiepotentiale zwischen den Beteiligungen – aber Beibehalt unserer dezentralen Führungsstruktur
3	Full-Service und Selling up	Fortsetzung unserer Full-Service Strategie – dabei Erschließung margenstarker Tätigkeitsfelder
4	Ausbau Flächenpräsenz	Ausbau unserer bundesweiten Präsenz, Prüfung des Ausbaus unseres internationalen Geschäfts
5	Mitarbeiterentwicklung	Investition in die Qualifizierung unserer Mitarbeiter

Fazit: Allgeier weiterhin auf Kurs

▶ **Gut aufgestellt für kommende Herausforderungen**

▶ **Erhebliche Potentiale aus Synergien und Selling Up**

▶ **Zahlreiche Optionen für weitere Zukäufe**

▶ **Solide Finanzausstattung**