



# Zwischenmitteilung der PRO DV AG zum 30.06.2018



PRO DV

## Sehr geehrte Damen und Herren,

die PRO DV AG (ISIN DE0006967805/WKN 696780) fokussierte sich im ersten Halbjahr 2018 weiter auf die Schwerpunkte hochwertiger Beratung und Lösungen mit branchenspezifischer Kompetenz und den Ausbau des Personals.

Insbesondere durch den weiteren Ausbau unserer strategischen Kompetenzen und Lösungen (Geschäftsprozesse, BCM/Notfall-/Krisenmanagement, Identity & Access Management, Data Center und Cloud Computing), und die einher gehende Erweiterung und Weiterqualifizierung unseres hoch motivierten Teams haben wir die wirtschaftliche und inhaltliche Grundlage gelegt, um unsere Marktstellung weiter auszubauen.

Die Themen der PRO DV Lösungen und Beratungsleistungen entsprechen hierbei den TopTrends im IT-Markt<sup>1</sup>: IT-Sicherheit, Cloud Computing/Virtualisierung, Internet der Dinge und Dienste, Big Data, Enterprise Content Management.

## Geschäftsverlauf

Das EBIT des ersten Halbjahres 2018 ist mit 25 TEuro (Vorjahr -3 TEuro) weiterhin noch durch Investitionen in den Aufbau und die Qualifizierung unseres Personals beeinflusst. Der Umsatz im ersten Halbjahr betrug 1,2 Mio. Euro (Vorjahr 1,35 Mio. Euro).

Wir bauten unsere Produktlösungen im Bereich des Katastrophenschutzes und des Krisenmanagements konsequent aus und erreichten hier eine größere Marktdurchdringung. Unsere F&E-Leistungen im Sicherheitsforschungsbereich können wir auf Basis zweier Verbundforschungsprojekte angemessen verfolgen. Im Bereich der Business Continuity Management- (BCM), Risiko-/Notfall-/Krisenmanagement- und Krisenübung-Beratungsprojekte bei Betreibern kritischer Infrastrukturen und der Industrie erweiterten wir unsere Kompetenzen signifikant, was sich in einer weiter steigenden Nachfrage auswirkt.

Im Wachstumsfeld Identity & Access Management (IAM) konnten wir im Rahmen innovativer Projekte bei namhaften Kunden Kompetenzen aufbauen und vertiefen, und somit eine sehr gute Ausgangslage für kommende Marktanforderungen erarbeiten: unser Beratungsportfolio differenziert sich vom klassischen Integrationsgeschäft - wir können den Kunden weitaus früher, bereits in der Analyse- und Strategiedefinition begleiten, ohne praktische Projekterfahrungen (wie im Umfeld des Privileged Access Managements) vermissen lassen zu müssen.

Die Migration von IT Services aus dem eigenen Data Center hin zu Cloud basierten oder hybriden Lösungen erfordert sorgfältige Analyse und Vorbereitung durch erfahrene Business Analysten, Architekten und Projektleiter. Unser Team konnte auch hier namhafte Kunden bei der Realisierung zukunftsorientierter Projekte unterstützen. Wir sehen uns sehr gut aufgestellt, unsere Kunden durch alle Phasen der Digitalisierung und seiner Sourcing-Strategie zu begleiten.

## Entwicklung und Ausblick

Mit unseren Lösungen und Beratungsdienstleistungen, unserer konsequenten Fokussierung auf unsere Kompetenzen und Lösungen sowie unsere bestehende Kundenbasis ist die Gesellschaft sehr gut aufgestellt. Wir investieren weiter in Qualifikation und Ausbau des Teams, um mit erfolgreichem, nachhaltigen Wachstum Umsatz und Ertrag zu steigern.

Dortmund im August 2018

Der Vorstand



Uwe Osterkamp



Gregor Steverding

<sup>1</sup> *Quelle: Bitkom (2018): 52. Branchenbarometer, halbjährliche Befragung deutscher ITK-Unternehmen; Frage: »Was sind aus Sicht Ihres Unternehmens die maßgeblichen Technologie- und Markttrends, die den deutschen ITK-Markt im Jahr 2018 prägen werden?« (Mehrfachantworten möglich)*