

Rede von **Tom Alzin**, Sprecher des Vorstandes
der Deutschen Beteiligungs AG, Frankfurt am Main,

gehalten bei der Hauptversammlung am 02. Juni 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,
im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie herzlich zur Hauptversammlung der Deutschen Beteiligungs AG.

Ich freue mich, dass Sie heute nach Frankfurt gekommen sind. Bevor ich gleich in die Agenda einsteige, möchte ich eines vorwegschicken. Die DBAG hat ein ereignisreiches Jahr hinter sich gebracht. Wir haben investiert, unser Portfolio konsequent weiterentwickelt und erfolgreich Unternehmen veräußert. Gerade in einem Markt, der von Unsicherheit geprägt ist, ist das keine leichte Aufgabe. Und, wie wir dabei abgeschnitten haben, lege ich ihnen heute dar.

Den Vorstand bilden, wie Ihnen bekannt ist, mein geschätzter Kollege Jannick Hunecke sowie meine Wenigkeit. Noch ein kurzer Hinweis zur Aufstellung des Vorstands: Der Aufsichtsrat hat die Vorstandsverträge von Jannick Hunecke und mir bis Ende Februar 2031 verlängert. Damit ist Kontinuität in der Führung Ihrer Gesellschaft sichergestellt.

Ich werde heute zunächst auf die Entwicklung im Geschäftsjahr 2025 und im ersten Quartal 2026 eingehen. Danach spreche ich über Ausschüttung und Aktienrückkäufe, über unsere

Aktivitäten, die Entwicklung der DBAG-Aktie im Detail und abschließend über den Ausblick.

Die DBAG bietet Eigenkapital- und Fremdkapitallösungen für den Mittelstand an. Auf der Eigenkapitalseite fallen darunter Small-Cap-Mehrheitsbeteiligungen über den DBAG ECF, Mid-Cap-Buy-outs über den DBAG Fund VIII und Langfristige Beteiligungen aus der Bilanz der DBAG. Auf der Fremdkapitalseite kommt unsere Private-Debt-Plattform ELF Capital hinzu.

Dieses breite Angebot ist strategisch entscheidend. Es erweitert unseren Handlungsspielraum und erhöht damit unsere Relevanz für Unternehmer und Management-Teams. Mit dieser holistischen und originären Angebotspalette ist die DBAG der Finanzierungspartner für den Mittelstand.

Bevor ich zu den Zahlen komme, möchte ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken. Sie treiben die DBAG im Tagesgeschäft voran und entwickeln unser Portfolio weiter. Sie tun das in einem Umfeld, das nicht einfacher geworden ist. Dieses Engagement ist eine wesentliche Grundlage für unsere Entwicklung und unseren Erfolg. Insofern möchten wir uns ausdrücklich für die großartige Mitarbeit bei unserem Team bedanken.

Kommen wir zunächst zu den wesentlichen Leistungskennziffern aus dem Geschäftsjahr 2025. Je Aktie lag unser Nettovermögenswert zum 31. Dezember 2025 bei 36,37 Euro und insgesamt betrug er zum selben Stichtag 639,7 Millionen Euro. Das EBITA aus der Fondsberatung erreichte 14,3 Millionen Euro und unser Konzernergebnis lag bei 24,7 Millionen Euro.

Unser Portfolio haben wir durch attraktive Investitionen deutlich ausgeweitet, deren Entwicklung Sie hier auf der Grafik sehen können. Der Portfoliowert lag zum 31. Dezember 2024 bei 604,7 Millionen Euro. Im Rahmen des Geschäftsjahres wurden, entlang aller Anlagestrategien, Zukäufe im Wert von mehr als 160 Millionen Euro strukturiert. Darüber hinaus kam es zu Abgängen in Höhe von 36 Millionen Euro sowie Wertveränderungen in Höhe von 55 Millionen Euro.

Diese Entwicklungen führten zu einem Brutto-Portfoliowert von 789 Millionen Euro zum 31. Dezember 2025. Hierbei ist zu erwähnen, dass der duagon-Exit noch nicht berücksichtigt ist, dieser wurde zwar Ende 2025 vereinbart, aber erst im Januar 2026 vollzogen.

Das Bruttobewertungsergebnis im Bestandsportfolio wird von mehreren Faktoren geprägt. Dazu zählen die operative Entwicklung unserer Portfoliounternehmen, Veränderungen der Verschuldung, Multiplikatoreffekte sowie weitere Bewertungseinflüsse. Die einzelnen Beiträge entnehmen Sie der Grafik.

Dieser Zusammenhang ist wichtig, weil er zeigt: Einzelne Quartale oder auch einzelne Jahre bilden nie das ganze Bild ab. Private Equity ist ein langfristiges Geschäft. Genau so muss man auch unsere Ergebnisgrößen lesen.

Kommen wir nun zu dem Teil unseres Geschäfts, das unsere operativen Kosten trägt. Die Fondsberatung: Das EBITA lag im Geschäftsjahr 2025 bei 14,3 Millionen Euro und entsprach damit den Erwartungen und der zyklischen Entwicklung von Private-Equity-Fonds.

Anzumerken ist noch, dass die Erträge aus der Aufstockung des DBAG Solvares Continuation Funds in 2025 noch nicht berücksichtigt sind. Diese werden erst im aktuell laufenden Geschäftsjahr zum Tragen kommen.

Wie verlief der Auftakt in das aktuelle Geschäftsjahr?

Die Entwicklung unseres Nettovermögenswerts ist, so wie die Gesamtwirtschaft, getrieben durch die Energiekrise. Insofern lag der Nettovermögenswert je Aktie zum 31. März 2026 bei 35,29 Euro; kommend von 36,37 Euro zum 31. Dezember 2025. Insgesamt belief sich der Nettovermögenswert auf 613,3 Millionen Euro, gegenüber 639,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2025. Das Konzernergebnis im ersten Quartal betrug minus 20,5 Millionen Euro und hat damit unsere Erwartungen nicht erfüllt.

Diese Entwicklung ist vor allem auf niedrigere Kapitalmarktmultiplikatoren zurückzuführen, die wir bei der Bewertung unserer Portfoliounternehmen heranziehen.

Diese Kapitalmarktmultiplikatoren wiederum, werden durch geopolitische und makroökonomische Faktoren sowie der Stimmung am Kapitalmarkt getrieben. Bereits im April haben sich die Multiplikatoren deutlich erholt. Das EBITA der Fondsberatung entwickelte sich planmäßig und lag bei 3,1 Millionen Euro, nach 3,8 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Im ersten Quartal haben wir Kraft & Bauer veräußert und das Investment in die Hipp Technology Group vereinbart. Die verfügbaren Mittel lagen Ende März bei 152,4 Millionen Euro, nach 103,1 Millionen Euro zum Jahresende 2025; im Wesentlichen infolge des Mittelzuflusses aus dem Vollzug der Veräußerungen von duagon sowie Kraft & Bauer.

Insgesamt war die Aktivität sehr hoch. In den vergangenen neun Monaten gelang es unserem Team vier Käufe und drei Verkäufe zu strukturieren.

Damit komme ich zu einem zentralen Punkt für Sie als Aktionäre: Ihre Beteiligung an unserem Erfolg. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung eine stabile Dividende von 1,00 Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2025 vor.

Das ist die eine Säule unserer Ausschüttungspolitik. Die zweite sind unsere Aktienrückkäufe. Insgesamt haben wir Ihnen im Geschäftsjahr 2025 Bardividenden in Höhe von 22,3 Millionen Euro ausgeschüttet. Hinzu kamen Aktienrückkäufe in Höhe von 14,2 Millionen Euro. Bezogen auf die ausstehenden Aktien entspricht dies einem Gesamtrückfluss von 2,07 Euro je Aktie an die Aktionäre. Das laufende Aktienrückkaufprogramm haben wir bis zum 31. Juli 2026 verlängert, um das geplante Gesamtvolumen von bis zu 20 Millionen Euro auszuschöpfen.

Ich möchte an dieser Stelle einen Punkt vorwegnehmen, auf den ich gleich noch ausführlich zurückkommen werde: Unsere Aktie handelt mit einem deutlichen Abschlag zum Nettovermögenswert. Solange das der Fall ist, ist jeder Aktienrückkauf eine unmittelbar wertsteigernde Transaktion für unsere verbleibenden Aktionäre. Wir kaufen Substanz unter Wert zurück. Hinzu kommt: Anders als Dividenden, die der Kapitalertragsteuer unterliegen, führt der Rückkauf zu einer steuerneutralen Wertsteigerung, allenfalls zu einer nachgelagerten Besteuerung. Der Rückkauf ist damit ein Hebel, der für Sie als Aktionäre konsequent funktioniert.

Hierzu gleich mehr.

Lassen Sie mich nun zuerst einen Blick auf die Transaktionen werfen, die sie hier auf der Folie sehen. Auf einige davon gehe ich im Detail ein.

Im Geschäftsjahr 2025 haben wir über den DBAG Fund VIII die Mehrheit an MAIT erworben. MAIT ist eines der führenden mittelständischen IT-Beratungsunternehmen im DACH-Raum: rund 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 25 Standorte und ein Kundenstamm, in dem mehr als 60 Prozent der Beziehungen seit über einem Jahrzehnt bestehen, zeichnen das Unternehmen aus. Hinzu kommt eine erprobte Buy-and-Build-Plattform, auf die wir gemeinsam mit dem Management aufsetzen.

Der Markt, in dem MAIT tätig ist, wächst nach unseren Marktanalysen jährlich zwischen neun und zwölf Prozent. Treiber sind Kostendruck, regulatorische Anforderungen, kürzere Entwicklungszyklen und der Übergang vieler Mittelständler in datengestützte und KI-basierte Prozesse.

Im Oktober 2025 haben wir eine weitere bedeutende Transaktion vereinbart. Gemeinsam mit dem DBAG Solvares Continuation Fund, dem DBAG Fund VIII und FAPI haben wir Totalmobile übernommen, einen britischen Anbieter von Field-Service-Management-Software.

Mit der Transaktion entstand eine integrierte Plattform für vertikale Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Außendienstmanagements. Wir setzen damit eine konsequente Konsolidierungsstrategie in einem fragmentierten europäischen Markt fort.

Ebenfalls im März 2026 haben wir uns über den DBAG Fund VIII an der Hipp Technology Group beteiligt. Hipp ist führender Entwicklungs- und Fertigungspartner in der Medizintechnik, orthopädische Implantate, robotische Systeme, Dentalanwendungen, und verfügt zusätzlich über Kompetenzen in Hochpräzisionsbranchen wie der Luft- und Raumfahrt.

Zur Hipp-Transaktion kam es Dank unseres eigenen Netzwerks und außerhalb eines strukturierten Verkaufsprozesses. Klaus Bauer, der Gründer unseres ehemaligen Portfoliounternehmens Kraft & Bauer, wusste die sehr gute Zusammenarbeit mit der DBAG zu schätzen und stellte den Kontakt zum Hipp Gründer, Markus Hipp, her. Dies ist ein erneuter Beleg dafür, wie wertvoll unser proprietärer Zugang zu attraktiven Transaktionen für uns alle ist.

Auf der Exit-Seite war duagon die zentrale Transaktion. Das Schweizer Unternehmen bietet Lösungen für sicherheitskritische Anwendungen, vor allem in der Bahnindustrie und wurde 2017 vom DBAG Fund VII in einer Nachfolgesituation übernommen. Während der Haltedauer wurde duagon mittels drei strategischer Zukäufe erweitert und erfolgreich durch die Chipkrise zwischen 2020 und 2023 begleitet.

Ferner hat duagon während des Beteiligungszeitraums eine durchschnittliche EBITDA-Wachstumsrate von mehr als 30 Prozent pro Jahr erzielt. Im September 2025 haben wir die Veräußerung an die Knorr-Bremse AG vereinbart, vollzogen wurde sie im Januar 2026. Das Ergebnis: ein Kapitalmultiplikator von mehr als 2,7 auf die ursprüngliche Investition. Diese Transaktion markiert den vierten Exit aus dem DBAG Fund VII und unterstreicht abermals unsere Fähigkeit, unser Portfolio für strategische Käufer attraktiv zu halten.

Kraft & Bauer haben wir seit 2018 begleitet. Im März 2026 haben wir die Veräußerung an das Family Office der Familie Grohe vereinbart und vollzogen. In dieser Haltedauer hat das Management operative Wertsteigerungsmaßnahmen umgesetzt, das Servicegeschäft systematisch ausgebaut und die internationale Präsenz verstärkt, unter anderem durch die Übernahme des Wettbewerbers Batec. Kraft & Bauer steht beispielhaft für unsere Fähigkeit, hochspezialisierte Nischen-Champions zu finden, sie weiterzuentwickeln und im richtigen Moment in neue Eigentümerhände zu übergeben.

Lassen Sie mich nun das Marktumfeld einordnen.

Die geopolitischen Spannungen haben zugenommen und Veränderungen in der globalen Handelspolitik beeinflussen die Kapitalmärkte. Diese Faktoren prägen das aktuelle Umfeld. Unser Portfolio ist gezielt aufgestellt, um in solchen Phasen resilient zu sein. Nahezu alle unsere Portfoliounternehmen haben ihren Sitz und Geschäftsschwerpunkt in der Europäischen Union. 86 Prozent der Umsätze entfallen auf Europa, rund 6 Prozent auf Nordamerika. Derzeit sehen wir daher keine substanziellen Auswirkungen von US-Zöllen oder anderen Handelsbarrieren auf die Geschäftsentwicklung unserer Portfoliounternehmen.

Aktuell erzielt lediglich ein Beteiligungsunternehmen einen signifikanten Umsatzanteil in den USA. In diesem Fall gibt es jedoch keinen anderen relevanten Anbieter mit US-Produktion. Daher ist die Weitergabe eventueller Zusatzkosten aus Zöllen an die Kunden möglich. Insofern sind hier keine wesentlichen Veränderungen der Marktposition dieses Unternehmens absehbar.

Hinzu kommt die strukturelle Verschiebung unseres Portfolios in den vergangenen Jahren hin zu Bereichen, die weniger zyklisch reagieren und eine geringere Exportabhängigkeit aufweisen. Die aktuelle Marktsituation kann zudem die Bereitschaft strategischer Käufer erhöhen, ihre Kompetenzbasis und Produktpalette durch Zukäufe zu erweitern. Dies ist ein für unsere Exit-Planungen relevanter Faktor.

Wie sich die DBAG in diesem Marktumfeld positioniert, zeigt die jüngste FINANCE-Studie. Wir sind weiterhin der aktivste Investor im deutschen Mittelstand im Segment der Management-Buy-outs zwischen 50 und 250 Millionen Euro Unternehmenswert. Diese Position halten wir kontinuierlich seit über einem Jahrzehnt.

Die DBAG ist jedoch nicht nur unter quantitativen, sondern gleichermaßen qualitativen Gesichtspunkten stark.

Über 85 Prozent unserer MBO-Transaktionen in diesem Größensegment betreffen familien- und gründergeführte Unternehmen, der Marktdurchschnitt liegt mit 56 Prozent deutlich darunter. Dieser besondere Zugang zum Mittelstand ist ein zentraler Bestandteil unserer Wertschöpfung und ein schwer replizierbarer Wettbewerbsvorteil. Diese marktbeherrschende Stellung macht einige Schlüsselkennzahlen der DBAG zu einer Art Mittelstandsbarometer. Und so schön diese Medaille auch glänzt, hat sie natürlich auch eine Kehrseite. Einige unserer Leistungskennzahlen korrelieren unweigerlich und überproportional stark mit der makroökonomischen Lage. Kurzum: geht es dem Mittelstand gut, geht es der DBAG gut. Dies ist jedoch keine Einbahnstraße und gilt somit in beide Richtungen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein Thema, das uns alle dauerhaft beschäftigt, ist die Entwicklung unseres Aktienkurses.

Unsere Aktie handelt aktuell mit einem Abschlag von rund 29 Prozent zum ausgewiesenen Nettovermögenswert je Aktie. Diese Diskrepanz ist aus unserer Sicht nicht gerechtfertigt. Wir sind als Vorstand von der Werthaltigkeit unseres Portfolios und vom ausgewiesenen Nettovermögenswert überzeugt. Und diese Überzeugung ist nicht spekulativ.

Das belegen beispielsweise Exits, die über den zuletzt ausgewiesenen Buchwerten lagen, dazu zählt auch die Veräußerung von duagon. Anders gesagt: Die Substanz, die wir Ihnen im Nettovermögenswert ausweisen, hat sich vor dem Hintergrund vergangener Realisierungen als belastbar erwiesen und ist tendenziell eher konservativ bewertet. Hier ist noch wichtig zu erwähnen, dass die Aktienrückkäufe keinen Effekt auf unsere Gewinn-und-Verlust-Rechnung haben, wir interpolieren daher nicht unser Ergebnis.

Genau diese Diskrepanz ist gleichzeitig die Grundlage dafür, dass unsere Aktienrückkäufe für Sie als Aktionäre werthaltig sind. In Zahlen: Wir kaufen unter dem Substanzwert.

Dieser Effekt kommt unmittelbar unseren langjährigen Aktionären zugute.

Hier sehen sie nun, dass ein Abschlag zum Buchwert im Segment der börsennotierten Beteiligungsgesellschaften nichts Ungewöhnliches ist. Vielmehr befindet sich der Abschlag seit drei Jahren auf einem historischen Hoch. Dies zeigt die aktuelle Grafik anhand der Aktienkursentwicklung unserer Vergleichsgruppe. Bemerkenswert ist aber, wie sich unsere Aktie innerhalb dieser Vergleichsgruppe verhält.

Lassen Sie mich konkret werden. Seit Anfang des Jahres 2025 hat sich der Abschlag zwischen dem Nettovermögenswert pro Aktie sowie dem Aktienkurs um rund 2 Prozent verringert. Die Vergleichsgruppe hat im selben Zeitraum rund 8 Prozent verloren. Das ist eine signifikante Differenz. Und sie ist kein Zufall, sondern hat einen konkreten Grund: Und dieser Grund sind unsere konsequenten Aktienrückkäufe.

Durch unsere Aktienrückkäufe schärfen wir auf der einen Seite Werte und erzielen gleichzeitig eine bessere Wertentwicklung als unsere Vergleichsgruppe und schaffen sogar eine Prämienbewertung gegenüber unseren Wettbewerbern.

Ich will hier erneut betonen, dass wir vor dem Hintergrund der Substanz, definiert durch den Wert unseres Portfolios, den aktuellen Kurs als nicht gerechtfertigt erachten. Um den bestehenden Abschlag so niedrig wie möglich zu halten, finden wir, dass unsere Aktienrückkäufe das stärkste Instrument sind. Und, wie Sie anhand der rückläufigen Entwicklung des Abschlags feststellen können, machen wir hier gute Fortschritte.

Lassen Sie mich an dieser Stelle einen Schritt zurückgehen und das Umfeld einordnen, in dem wir uns aktuell bewegen. Vorab eine kurze Vorbemerkung zur hier verwendeten Terminologie. Liquiditätsevents bezeichnen hier die Kapitalrückflüsse an unsere Fondsinvestoren. Diese sind das Ergebnis realisierter Veräußerungen oder anderer Kapitalrückflüsse aus dem Portfolio.

Die aktuelle Grafik zeigt Ihnen: Globale Liquiditätsevents im Verhältnis zum verwalteten Vermögen der Branche, befinden sich derzeit auf einem historischen Tiefpunkt. Dieser Wert hat sich seit der Finanzkrise 2008 nur unmerklich erholt. Das gilt für die gesamte Private-Equity-Branche weltweit.

Hier sehen Sie nun die jüngste Entwicklung sowie den Tiefpunkt, der bei etwa 15 Prozent liegt. Und nun schauen wir uns an, wie die DBAG hierbei abschnitt.

Der helle Balken zeigt Ihnen die Entwicklung der DBAG im Vergleich mit dem Markt.

Wie Sie sehen, seit 2022 gelang es uns, in allen Jahren besser abzuschneiden als der Markt.

Insbesondere unsere jüngsten Exits sind in einem Umfeld zustande gekommen, in dem Liquidität knapp ist. Nur wieso spiegelt sich das nicht im Aktienkurs börsennotierter

Private-Equity-Gesellschaften wider? Nun Private Equity hat in den letzten Jahren relativ wenige Unternehmen veräußert.

Der Kapitalmarkt preist diese Entwicklung überproportional negativ ein. Vor dem Hintergrund, dass die DBAG mehr Liquiditätsevents hatte als der Wettbewerb sowie dem Substanzwert unseres Portfolios, erachten wir den Abschlag unseres Aktienkurses daher als zusätzlich ungerechtfertigt. Auch wenn wir auf die Leistungen unseres Teams sehr stolz sind, richten wir den Blick stets nach vorn und was sich am Horizont abzeichnet, sieht vielversprechend aus. Dazu zähle ich insbesondere unsere Pipeline für weitere Exits.

Insofern warten wir nicht auf die richtigen Gelegenheiten, sondern schaffen sie uns selbst. Beispielsweise, indem wir unsere Portfoliounternehmen so weiterentwickeln, dass sie für strategische Käufer attraktiv sind. Dies wiederum gelingt uns auch deswegen, weil wir als DBAG unser gemeinsames Unternehmen kontinuierlich weiterentwickeln. Hierbei passen wir uns nicht nur den Anforderungen des Marktes an, sondern gestalten diese sogar mit. Wie sich diese entwickelt haben, lege ich Ihnen als nächstes dar.

Diese Grafik beschreibt eine Entwicklung, die für das Verständnis unseres Geschäfts zentral ist. Die Anforderungen an erfolgreiche Private-Equity-Unternehmen sind im Zeitverlauf deutlich gestiegen. In den 1980er- und 1990er-Jahren reichte bereits ein gutes Deal-Sourcing in Verbindung mit einer smarten Finanzierungsstruktur. Heute ist dies eher selbstverständlich.

Hinzugekommen sind eine differenzierte Investmentthese, ein strukturierter Value-Creation-Plan, ein professionalisiertes Exit-Management, Strategie-getriebene Personalentwicklung und zwingend eine Technologie- und KI-gestützte Infrastruktur.

Wir sind in dieser Zeit mitgewachsen. Personell. Strukturell. Kulturell. Und wir wachsen weiter. Denn die Anforderungen werden weiter steigen. Genau deshalb investieren wir konsequent in die Infrastruktur, die diese Anforderungen erfüllt. In unser Team, in KI-gestützte Deal-Sourcing-Tools, und in unsere Strategien. Unser Unternehmen entwickelt sich stets weiter, gleichzeitig wachsen die Anforderungen. Für uns, als einen der etabliertesten Marktteilnehmer, wie die FINANCE Studie belegt, sind diese hohen Ansprüche sogar vorteilhaft. Schließlich haben wir früh die richtigen Weichen gestellt, um Veränderungen im Markt antizipieren und schnell zu unseren Gunsten adaptieren zu können.

Hier sehen Sie den Anteil unserer Portfoliounternehmen mit längerer Haltedauer und gemessen am Anteil ihres Wertbeitrags am Gesamtportfolio. Der Anteil dieser Unternehmen ist über die vergangenen Jahre kontinuierlich geschrumpft.

Das heißt: Das DBAG-Portfolio ist jung und der weit überwiegende Teil unserer Beteiligungen befindet sich in der aktiven Wertschöpfungsphase. Das ist auch einer der Gründe, wieso wir positiv in die Zukunft blicken können. Dieser Optimismus wird durch zwei weitere Faktoren getrieben: Zum einen, durch die bereits zuvor erwähnten vielversprechenden und sich in der Planung befindlichen Exits sowie dem hohen Anteil an Portfoliounternehmen, die sich in Sektoren befinden, die von strukturellem Wachstum geprägt sind.

Nun zu dem Punkt, der für unser Geschäft entscheidend ist. Diese Grafik zeigt die Performance unserer beiden Flaggschiff-Fonds, des DBAG Fund VII und des DBAG Fund VIII. Sie sehen: Beide Fonds entwickeln sich seit einigen Jahren positiv. Der Rendite-Faktor steigt und Veräußerungen werden realisiert. Die fundamentale Wertschöpfung findet statt, Veräußerung für Veräußerung.

Was Sie aber auch sehen: Gleichzeitig überdeckt der Aktienkurs der DBAG die konsequent positive Entwicklung unserer Fonds. Der Markt preist sie aktuell nicht angemessen mit ein. Und genau hier liegt die Botschaft, die ich Ihnen heute mitgeben möchte.

Für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre ist Folgendes entscheidend: Der innere Wert Ihrer Aktien wird durch die Entwicklung unserer Fonds, durch die Substanz unserer Beteiligungen und durch die realisierten und künftigen Veräußerungserlöse bestimmt. Der aktuelle Aktienkurs reflektiert das nicht. Das ist die Differenz zwischen dem Nettovermögenswert und dem Aktienkurs, die ich eingangs dargestellt habe. Und das ist gleichzeitig die Chance für unsere Aktienrückkäufe, für unsere langfristigen Aktionäre und für jeden, der heute zu diesem Kurs kauft oder hält. Dass unsere beiden Flaggschiff-Fonds zurück auf dem Wachstumspfad sind, ist ein zentraler Punkt. Denn aus diesen Fonds ergeben sich die Erträge aus der Fondsberatung.

Diese Erträge sind die wirtschaftliche Grundlage dafür, dass wir Fähigkeiten, Infrastruktur und Prozesse aufbauen und weiterentwickeln können, die wir für den nächsten Wachstumsschritt brauchen. Sie sichern damit nicht nur unsere Wettbewerbsfähigkeit heute, sondern auch unsere Weiterentwicklung in den kommenden Jahren.

Damit komme ich zum Ausblick. Wir bestätigen unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2026. Für das EBITA aus der Fondsberatung erwarten wir einen Wert zwischen 5 und 9 Millionen Euro. Der Nettovermögenswert je Aktie soll sich in der Bandbreite zwischen 36 und 40 Euro entwickeln. Für 2028 erwarten wir eine Bandbreite von 41 bis 48 Euro. Grundsätzlich gilt: Bei der Festlegung unserer Prognose versuchen wir konservativ zu sein. Unser konservativer Ausblick hängt auch damit zusammen, dass es in unserem Portfolio Beteiligungen gibt, die von strukturell bedingten Herausforderungen im Markt geprägt sind, auch wenn der Anteil dieser relativ klein ist. Dazu zählte beispielsweise mageba, ein Unternehmen, das wir zu einem, für die aktuelle Marktlage, angemessenen Preis veräußert haben, der jedoch unter unseren historischen Anschaffungskosten lag.

Unser strategischer Fokus für 2026 liegt auf der Vorbereitung und Realisierung weiterer Exits. Gut die Hälfte unseres Portfoliowerts entfällt auf Beteiligungen, die wir seit fünf Jahren oder länger begleiten und bei denen die wesentlichen Wertsteigerungsmaßnahmen umgesetzt sind. Mit jedem Exit mobilisieren wir Kapital für den nächsten Wertschöpfungszyklus.

Gleichzeitig gehen wir neue Plattforminvestments mit klarem Wachstumsprofil ein, um auch weiterhin an den attraktiven Chancen, die der Markt bietet, partizipieren zu können.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

über 60 Jahre, mehr als 400 Beteiligungen. Was die DBAG trägt, ist nicht die Vergangenheit. Es ist der Anspruch, jedes nächste Kapitel ein Stück besser zu schreiben als das vorhergehende. Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen, Ihre Geduld und Ihre Unterstützung.

Wir freuen uns nun auf Ihre Fragen.