



PRIVATE  
ASSETS

# Halbjahresbericht 2025



# Inhaltsverzeichnis



<b>Brief an die Aktionäre</b>	<b>3</b>
<b>Konzernzwischenlagebericht</b>	<b>4</b>
■ Das Geschäftsmodell	4
■ Wirtschaftsbericht	8
■ Prognosebericht	21
■ Risiko- und Chancenbericht	23
<b>Konzernzwischenabschluss</b>	<b>24</b>
■ Konzern-Gesamtergebnisrechnung	24
■ Konzernbilanz	25
■ Konzern-Kapitalflussrechnung	27
■ Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	28
■ Ausgewählte erläuternde Angaben	29
<b>Weitere Informationen</b>	<b>51</b>

## Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

das erste Halbjahr 2025 war aus Konzernsicht mit Blick auf das Gesamtportfolio und die Entwicklung des Konzerns ein nach wie vor herausforderndes Halbjahr.

Die positive Entwicklung der Transformationsprojekte in den letzten Jahren konnte erfolgreich fortgesetzt werden.

Gleichzeitig war das erste Halbjahr 2025 von deutlichen Projekt- bzw. Auftragsverzögerungen betroffen. Die allgemeine wirtschaftliche Verunsicherung, die spürbare Investitionszurückhaltung und die in Deutschland vorherrschende Rezession führen zu Entscheidungsverzögerungen bei unseren Kunden.

Das bedeutet nicht, dass Aufträge wegfallen, aber Verzögerungen in der Auftragserteilung führen zu geänderten Cash-Strömen und zu Kapazitätsverschiebungen in unseren Portfoliounternehmen. Darauf müssen wir unsere Portfoliounternehmen einstellen und mit geeigneten Maßnahmen gegenwirken.

Im Fall der Procast Handform GmbH wurden die Verschiebungen um mehrere Monate allerdings zu einer existenzbedrohenden Krise, sodass sich die Geschäftsführung entschlossen hat, das Unternehmen im Rahmen eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung auf die neuen Marktbedingungen anzupassen.

Insgesamt hat sich das Portfolio im ersten Halbjahr 2025 nochmals verändert. Neben dem bereits erwähnten Abgang der Procast Handform haben wir im Februar die Anteile an der Private Assets Electronic Holding GmbH, der Gesellschafterin der Bever Elektronik GmbH, veräußert. Hintergrund war ein Streit mit der ehemaligen Gesellschafterin und Hauptauftraggeberin, der darin mündete, dass der Geschäftsführer der Bever Elektronik GmbH den Rücktritt vom Asset-Kaufvertrag vom Dezember 2023 erklärt hat. Ende Juni 2025 haben wir die Anteile an der Procast Guss España S.L. an einen spanischen Strategen veräußert. Die Verlagerung der Produktion vom Standort Bad Saulgau nach Spanien war abgeschlossen. Ziel ist jetzt eine kontinuierliche Ausweitung der Produktion, um die hohen Auftragsbestände abzarbeiten.

Im Gegenzug konnten wir im ersten Halbjahr den Standort Nortorf aus der Procast Guss GmbH im Rahmen eines Asset Deals erwerben. Dieser agiert jetzt unter der Firmierung Procast Nortorfer Gusswerk GmbH als eigenständige Einheit erfolgreich am Markt. Ebenso im Rahmen eines Asset Deals konnte unsere Beteiligung ProMachining GmbH Maschinen und Mitarbeiter des bisherigen Sublieferanten Oerlikon Neumag am Standort Neumünster erwerben und damit ihren Maschinenpark und ihr Leistungsspektrum nach unten hin zu kleineren Bauteilen erfolgreich erweitern.

Der M&A-Markt zeigt sich nach wie vor ebenfalls sehr volatil. Auf der einen Seite haben sich die Projektdauern deutlich verlängert, auf der anderen Seite beobachten wir zunehmend sogenannte Broken Deals, bei denen Prozesse abgebrochen werden oder auch Salami-Prozesse, die mal mit Hochdruck geführt werden, dann wieder wochenlang nicht vorankommen und dann wieder sehr dringend werden. Dies erhöht den Aufwand bei der Akquisition und gleichzeitig das Risiko, dass sicher geglaubte Deals nicht zustande kommen.

Trotz dieser Herausforderungen blicken wir positiv auf das zweite Halbjahr 2025 und darüber hinaus, denn dieser Situation müssen sich alle Marktteilnehmer stellen, und wir gehen davon aus, dass wir schwierige Herausforderungen besser meistern können als andere Marktteilnehmer.

Wir danken unseren Aktionärinnen und Aktionären für das uns entgegengebrachte Vertrauen sowie unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren außerordentlichen Einsatz.

Sven Dübbers  
Geschäftsführender Direktor, CEO

Florian Feddeck  
Geschäftsführender Direktor

# DAS GESCHÄFTSMODELL

Wir sind spezialisiert auf Unternehmensübernahmen in Sondersituationen. Dabei fokussieren wir uns vor allem auf:

- Konzernabspaltungen von Bereichen, die nicht (mehr) zum Kerngeschäft gehören
- Unternehmen mit unterdurchschnittlicher Ertragssituation
- Unternehmen mit ungelöster Unternehmensnachfolge

Wir verfolgen einen opportunistischen Ansatz und haben keinen Branchenfokus. Für uns steht die Situation des Unternehmens im Fokus sowie die Fragestellung, welche Ansatzpunkte zur Wertsteigerung wir in dem betreffenden Unternehmen sehen.

Unser Managementteam hat, im Gegensatz zu vielen anderen Private-Equity-Unternehmen, seine Wurzeln im Bereich Operations und nicht im Bereich Financial Engineering. Wir haben große operative Managementenerfahrung in verschiedensten Branchen, die eine gute Ausgangsposition für unseren opportunistischen Beteiligungsansatz bietet. Aufgrund der langjährigen Erfahrung im Beteiligungsgeschäft ist im Laufe der Zeit darüber hinaus eine nachhaltige Transaktionserfahrung entstanden.

Verkäufer von Unternehmen in Umbruchsituationen sind oft von der Komplexität der Herausforderungen überfordert. Sie haben nicht die notwendigen Inhouse Skills oder wollen ihre Managementkapazitäten auf ihre Kernbereiche konzentrieren. Sollte sich das Unternehmen zudem in einer Verlustsituation befinden, geht es darum, diese Verlustsituation möglichst schnell zu beseitigen. Dies können wir mit unserem eingespielten Managementteam, der unterstützenden Task Force und etablierten Tools in der Regel schneller als die Verkäufer.

Vor diesem Hintergrund sind wir in der Lage, Unternehmen zu einem Kaufpreis zu erwerben, der unter dem Buchwert liegt. In manchen Fällen kann der Kaufpreis sogar negativ sein, wenn damit die Verluste bzw. auch der Cash-Bedarf bis zur Beseitigung der Verlustsituation durch den Verkäufer abgedeckt wird.

Ein Kernelement für unsere zielgerichtete Arbeit an der langfristigen Wertsteigerung ist unser „Playbook“. Hier sind die langjährigen Erfahrungen und Best-Practice-Ansätze eingeflossen. Das Playbook ermöglicht uns ein strukturiertes Vorgehen beim Onboarding neuer Beteiligungen und ermöglicht darüber hinaus auch den Wissenstransfer auf neue Kolleginnen und Kollegen, die wir im Rahmen unseres kontinuierlichen Wachstums als elementare Treiber der Veränderungsprozesse benötigen.

Die häufigsten Wertsteigerungshebel aus unserer Erfahrung sind:



Management  
Team



Salesforce  
Effectiveness



Pricing



International  
Expansion



Digital  
Transformation



Cash  
Management



Supply Chain  
Efficiency



Cost  
Efficiency

Unser Ziel ist es, die erworbenen Unternehmen mittel- bis langfristig zu halten. Wir erwerben die Unternehmen in der Regel zu niedrigen Kaufpreisen und finanzieren diese überwiegend aus dem Eigenkapital. Als mittel- bis langfristiger Investor mit der klaren Strategie der operativen Restrukturierung sind wir, im Gegensatz zu vielen Fonds, frei von einem Exit-Druck. Die Erfahrung zeigt, dass viele der erworbenen Unternehmen in ihrem Segment durchaus bekannt und bei strategischen Partnern begehrt sind. Diese Strategen scheuen die Aufgaben und Herausforderungen, die mit einer Transformation verbunden sind, beziehungsweise haben selbst nicht die Skills und Kapazitäten dafür. Somit ergibt sich in der Regel ein automatischer Exit-Kanal, ohne dass wir eine Beteiligung offen zum Verkauf stellen.

Nach der Akquisition übernimmt ein Beteiligungsmanager die Führung der betreffenden Beteiligung, und zwar in der Regel als Geschäftsführer/Vorstand in dem Unternehmen, an welchem er selbst eine virtuelle Unterbeteiligung hält. Somit ist gewährleistet, dass der Beteiligungsmanager sich selbst als Mitunternehmer und nicht als angestellter Geschäftsführer versteht und es gleichlaufende Interessen zwischen Unternehmensführung und Gesellschaftern gibt.

Unterstützt wird der Beteiligungsmanager von unserer internen Task Force, einem eingespielten und erfahrenen Team von Funktionsexperten. Ziel ist, die verschiedenen Wertsteigerungsschritte des Playbooks möglichst zügig und effizient abzuarbeiten, um schnell eine optimale Aufstellung des Unternehmens zu gewährleisten.

Ergänzend zu den traditionellen Wertsteigerungsmechanismen und -werkzeugen wird im Rahmen unseres „Beyond Restructuring“ eine Digitalisierungsstrategie entwickelt.

Dafür setzen wir eigene Digital-Experten ein. Mit ihrer Expertise in komplexer Datenanalyse gewinnen wir wertvolle Erkenntnisse aus den Daten unserer Portfolio-Unternehmen, um informierte Entscheidungen und Risikobewertungen zu treffen.

Wir setzen auch auf den gezielten Einsatz digitaler Tools, um operative Prozesse zu optimieren und die Effizienz unserer Portfolio-Unternehmen zu steigern. Durch Automatisierung und Digitalisierung von Workflows verbessern wir ihre Leistungsfähigkeit und ermöglichen eine Fokussierung auf wertschöpfende Tätigkeiten.

Darüber hinaus suchen wir aktiv nach disruptiven Geschäftsmodellentwicklungen und digitalen Innovationen, um die Geschäftsmodelle unserer Portfolio-Unternehmen zu transformieren und neue Wachstumschancen zu erschließen.

Dabei erkennen wir das Potenzial des Einsatzes von künstlicher Intelligenz (KI). Durch den Einsatz moderner KI-Technologien können wir komplexe Datenanalysen automatisieren, schnelle Entscheidungsprozesse ermöglichen und präzisere Prognosen treffen. Dies unterstützt uns bei der Identifizierung von Chancen und Risiken und hilft uns dabei, fundierte strategische Entscheidungen zu treffen.

Die Kombination dieser Bereiche – komplexe Datenanalyse, digitale Tools und disruptive Geschäftsmodelle – in Verbindung mit dem Einsatz von künstlicher Intelligenz ermöglicht es uns, die Wertsteigerungspotenziale unserer Portfolio-Unternehmen zu maximieren, sie wettbewerbsfähig zu machen und auf die Herausforderungen des digitalen Wandels vorzubereiten.

Durch ihr Geschäftsmodell ist die Private Assets grundsätzlich gut vor konjunkturellen Schwankungen geschützt.

Kühlt sich die konjunkturelle Lage ab, so ist dies zwar auch für unsere Bestandsunternehmen von Bedeutung, aber schafft auf Holdingebene viele interessante Opportunitäten und führt in der Regel zu geringen Kaufpreisen beim Erwerb von neuen Unternehmen.

In einer Wachstumsphase profitieren unsere Beteiligungen von der allgemeinen Marktsituation. Daneben führt eine Wachstumsphase zu Fantasie in den Märkten generell sowie bei den Strategen in den jeweiligen Märkten der Beteiligungen. Das führt wiederum zu einem guten Exit-Markt mit hohen Verkaufschancen zu attraktiven Preisen.

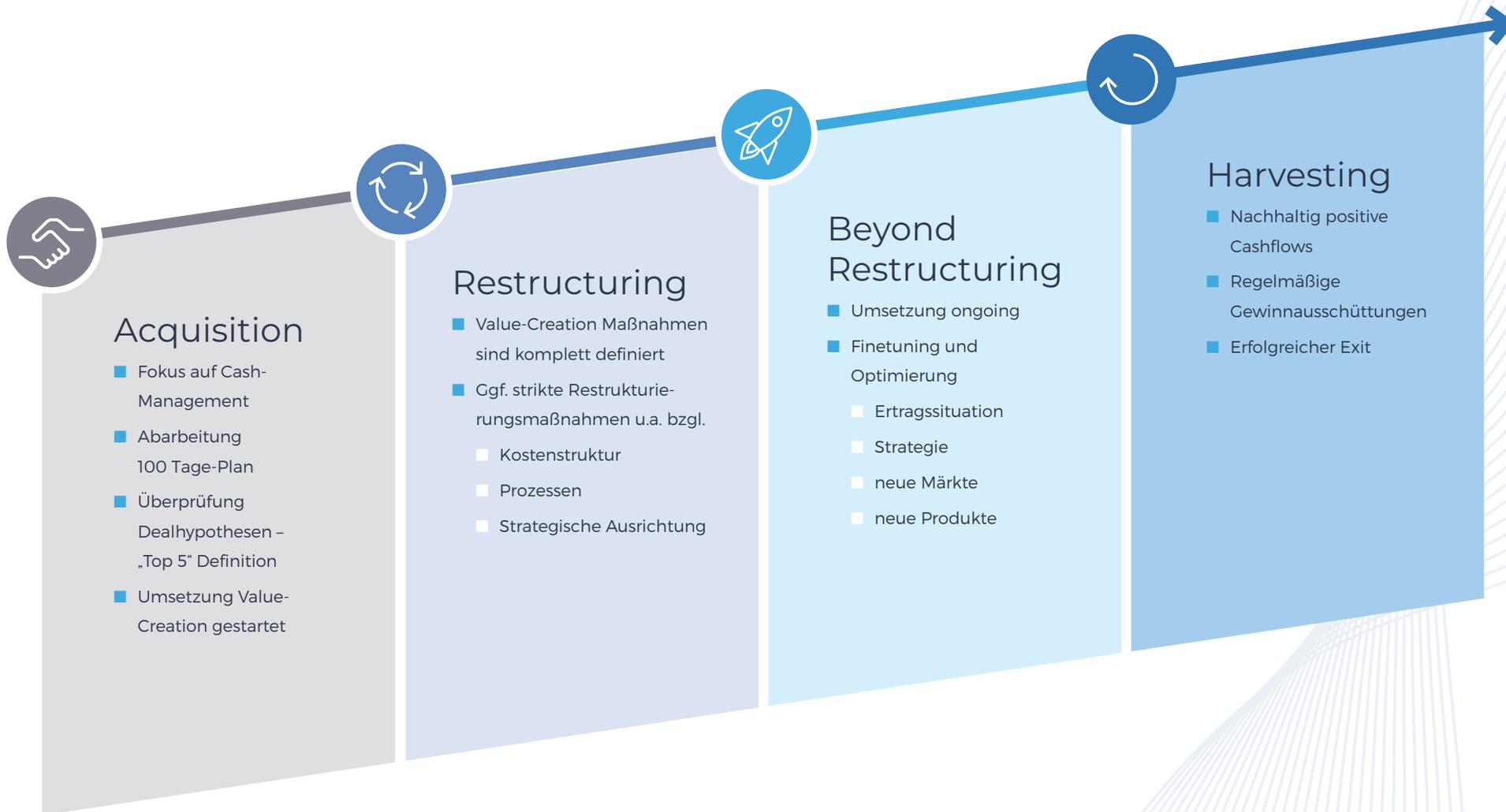
Im Allgemeinen sind nach unserer Erfahrung unsere Beteiligungen resilienter gegenüber Krisen als diejenigen der Wettbewerber, da wir es verstehen, exogene Krisen zu meistern und die erforderlichen Instrumente gut beherrschen. Auch bei der Auswahl des Manage-

ments achten wir darauf, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzustellen, die Krisen gegenüber widerstandsfähig sind, d. h. sich schneller an neue Gegebenheiten anpassen können und in der Lage sind, mit ständigen Veränderungen und Unsicherheiten umzugehen. Dies führt zu einem komparativen Wettbewerbsvorteil unserer Beteiligungen in ihren einzelnen Marktumfeldern.

Die Private Assets hat verschiedene Quellen für ihre Erträge auf Konzernebene. Neben den operativen Erträgen der Tochtergesellschaften sind es vor allem Erlöse aus Unternehmensverkäufen, die zu attraktiven Ertragssituationen führen können.

In der Struktur des Private Assets Konzerns befinden sich unterhalb der Private Assets SE & Co. KGaA verschiedene GmbHs. Neben der Bündelung von Management- und Task-Force-Aufgaben in der Private Assets Beteiligungsberatung GmbH existieren verschiedene Zwischenholdings. Diese wiederum halten die Anteile an den operativen Tochtergesellschaften. Die Zwischenholdings dienen vor allem dem Schutz der Private Assets SE & Co. KGaA für den Fall, dass eine Restrukturierung scheitern sollte. Darüber hinaus hält die Private Assets SE & Co. KGaA regelmäßig eigene Akquisitionsgesellschaften vor, um in Akquisitionssituationen schnell reagieren zu können. Es existieren grundsätzlich keine Ergebnisabführungsverträge oder Verlustausgleichsverpflichtungen zwischen der Private Assets SE & Co. KGaA und unseren Tochterunternehmen.

# Transformationsmodell der Private Assets



# WIRTSCHAFTSBERICHT

## Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das kumulierte Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im 1. Halbjahr 2025 ergibt etwa ein Wachstum von 3 %. Das BIP „ist im 2. Quartal 2025 gegenüber dem 1. Quartal 2025 – preis-, saison- und kalenderbereinigt – um 0,1 % gesunken, nachdem es zum Jahresbeginn 2025 noch gestiegen war (revidiert +0,3 % im 1. Quartal 2025 zum Vorquartal; bisher: +0,4 %). Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) weiter mitteilt, waren die Investitionen in Ausrüstungen und Bauten im 2. Quartal 2025 nach vorläufigen Erkenntnissen niedriger als im Vorquartal. Die privaten und staatlichen Konsumausgaben stiegen dagegen preis-, saison- und kalenderbereinigt an.“<sup>1</sup>

„Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat seine Konjunkturprognose für Deutschland leicht angehoben: Die deutsche Wirtschaft werde in diesem Jahr voraussichtlich um 0,1 % im Vorjahresvergleich wachsen, teilte der IWF am Dienstag in Washington mit. Im April waren die IWF-Experten - vor allem wegen der damals drohenden noch höheren Zöllen auf US-Importe - noch von einem Nullwachstum 2025 in der Bundesrepublik ausgegangen.

Insgesamt sieht der IWF weiterhin große Unsicherheit durch die Zollpolitik von US-Präsident Donald Trump. Die Weltwirtschaft erweise sich aber als etwas widerstandsfähiger als im April erwartet. Sie könnte demnach in diesem Jahr um 3,0 Prozent zulegen, 0,2 Prozentpunkte mehr als bisher erwartet.“<sup>2</sup>

## Entwicklung des Beteiligungsmarktes

Gemäß dem Private Equity Trendreport 2025 von PwC Deutschland habe die Private-Equity-Branche „angesichts großer wirtschaftlicher Volatilität und geopolitischen Unsicherheiten enorme Resilienz bewiesen. So ist 2024 die Deal-Anzahl wieder leicht gestiegen, um +3,3 Prozent auf insgesamt 3.975 Transaktionen. Das Dealvolumen stieg um satte 23 Prozent auf 342 Milliarden Euro.“

1. [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/07/PD25\\_278\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/07/PD25_278_811.html)

2. <https://de.statista.com/infografik/23188/iwf-prognose-zur-veraenderung-des-realen-bip/>

Jedoch performte die DACH-Region „schlechter als der europäische Durchschnitt. Die Zahl der Transaktionen sank gegenüber 2023 auf 549“ um 6 %. „Demgegenüber stieg das Transaktionsvolumen (...) um 0,2 % auf 56,9 Milliarden Euro.

Trotzdem bleibt der deutsche Markt für Private-Equity-Investoren attraktiv. So verfügen deutlich mehr als die Hälfte (58 Prozent) der befragten Private-Equity-Firmen über Investments in Deutschland – und 98 Prozent von ihnen wollen auch in den kommenden fünf Jahren im Land investieren. 2023 waren es „nur“ 91 Prozent. Und: 39 Prozent derer, die in Deutschland investieren wollen, wollen ihre Investments hierzulande ausbauen.“<sup>3</sup>

## Geschäftsverlauf des Konzerns

Das 1. Halbjahr 2025 war erneut von besonderen Herausforderungen geprägt. Nachdem im Geschäftsjahr 2024 die Beteiligung an der Procast Guss GmbH (PCG) aufgrund einer Insolvenz in Eigenverwaltung aufgegeben wurde, setzte sich die Anpassung der strategischen und operativen Planung fort. Der Standort Nortorf der PCG konnte zum 1. Februar 2025 durch die Private Assets herausgelöst werden und wird seitdem eigenständig als Procast Nortorfer Gusswerk GmbH weitergeführt. Der Standort Gütersloh wurde zum 1. März 2025 an die Foundry Alliance Gruppe veräußert. Nachdem Ende Februar 2025 auch die Procast Handform GmbH ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung beantragt hatte, wurde diese im 1. Halbjahr 2025 entkonsolidiert. Parallel dazu wurde die Beteiligung Procast Guss España S.L., die im Juli 2023 aus einer Insolvenz übernommen wurde, nach erfolgreicher Neuaufstellung am 24. Juni 2025 an eine spanische Unternehmerfamilie aus Barcelona veräußert.

Trotz dieser Sondereffekte und des erhöhten Restrukturierungsaufwands verlief der übrige Geschäftsbetrieb der Beteiligungsunternehmen stabil.

Die ProMachining GmbH konnte im Mai 2025 ihre erste Add-On-Akquisition erfolgreich umsetzen. Das Unternehmen hat mechanische Bearbeitungskapazitäten der Firma Oerlikon

3. <https://www.pwc.de/de/private-equity/private-equity-trend-report.html>

Neumag im schleswig-holsteinischen Neumünster im Rahmen eines Asset Deals übernommen. Mit der Übernahme komplettiert die ProMachining GmbH ihr Leistungsangebot für komplexe Bauteile in der Gewichtsklasse von 2,5 bis 7 Tonnen. Sowohl bei der ProMachining GmbH als auch bei der Pro-Valve GmbH hält die Ausgliederung von der früheren Gesellschafterin Caterpillar aufgrund der sehr großen Anzahl unterschiedlicher Artikel bis heute an.

Die verbleibenden Beteiligungsunternehmen entwickelten sich überwiegend im Rahmen der Erwartungen, wobei weiterhin ein aktives Beteiligungsmanagement erforderlich ist, um den vielfältigen externen Herausforderungen adäquat zu begegnen. Hierzu wurde die operative Betreuung der Beteiligungen unter dem erweiterten Management neu aufgeteilt und auch der Einsatz der Taskforce auf die jeweiligen Bedarfe abgestimmt

## Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Aufgrund des Geschäftsmodells der Private Assets sind mit der wachsenden Anzahl von M&A-Transaktionen regelmäßig Änderungen im Konsolidierungskreis verbunden. Sowohl Erstkonsolidierungen als auch Entkonsolidierungen von Beteiligungen haben einen signifikanten Einfluss auf die Bilanz und auf die Gewinn- und Verlustrechnung des Private Assets Konzerns. Die Zahlen des Berichtszeitraums sind damit nur eingeschränkt vergleichbar mit den Vorjahreszahlen.

### Ertragslage

Die Umsatzerlöse der Private Assets für das 1. Halbjahr 2025 liegen mit TEUR 75.740 leicht über dem Vorjahreszeitraum (TEUR 70.590). Im Segment Industrial verringerten sich jedoch die Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 31.044 deutlich um rund 32 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum (TEUR 45.719). Die Umsatzerlöse im Segment Automation & Technology betragen nahezu unverändert TEUR 19.350 nach TEUR 19.155 im Vorjahreszeitraum. Im Segment Consumer, Solutions & Services stiegen die Umsatzerlöse von TEUR 5.715 im Vorjahreszeitraum auf TEUR 25.357 im 1. Halbjahr 2025.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von TEUR 3.470 (Vorjahreszeitraum: TEUR 5.120) beinhalten im Wesentlichen Erträge aus der Erstkonsolidierung des Teilgeschäftsbetriebs Oerlikon Neumag in Höhe von TEUR 503, den die ProMachining GmbH im Mai 2025 erwor-

ben hat, sowie die Ergebnisse aus der Entkonsolidierung der Bever Elektronik GmbH und der Procast Handform GmbH in Höhe von TEUR 2.259. Im Vorjahreszeitraum waren hier insbesondere Erträge aus Verlustausgleichszahlungen bei zwei Beteiligungen durch die Verkäufer (Loss Compensation Agreements) in Höhe von TEUR 2.599, Erträge aus Strompreiskompensationen in Höhe von TEUR 980 und ein Ertrag aus Bargain Purchase in Höhe von TEUR 673 enthalten.

Der Materialaufwand stieg von TEUR 29.359 im Vorjahreszeitraum auf TEUR 32.237 im Berichtszeitraum, korrespondierend zu den Umsatzerlösen. Die Materialaufwandsquote (bezogen auf die Gesamtleistung) beträgt 42,6 % (Vorjahreszeitraum: 40,7 %). Der Materialaufwand setzt sich zusammen aus den Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe in Höhe von TEUR 25.694 (Vorjahreszeitraum: TEUR 23.733) und den Aufwendungen für bezogene Leistungen in Höhe von TEUR 6.543 (Vorjahreszeitraum: TEUR 5.626).

Der Personalaufwand erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um TEUR 8.001 auf TEUR 40.791 (Vorjahreszeitraum: TEUR 32.790). In dem Anstieg spiegeln sich im Wesentlichen die erhöhte Anzahl an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Unternehmenserwerben des Vorjahrs, insbesondere DIE JOBMACHER, die nun für ein ganzes Jahr berücksichtigt wurden, wider.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verringerten sich von TEUR 12.972 im Vorjahreszeitraum um TEUR 1.136 auf TEUR 11.836 im Berichtszeitraum und verteilen sich wie folgt:

TEUR	1. HJ 2025	1. HJ 2024
Rechts- und Beratungskosten	1.745	2.308
EDV-Kosten	1.252	1.319
Instandhaltung	1.209	1.529
Miete/Leasing	933	1.163
Produktion	854	1.444
Vertrieb	789	861
Versicherungen	696	710
Übrige Aufwendungen	4.355	3.638
<b>Gesamt</b>	<b>11.836</b>	<b>12.972</b>

Das EBITDA in Höhe von TEUR -1.604 fiel gegenüber dem Vorjahreszeitraum (TEUR 2.110) deutlich niedriger aus. Grund hierfür ist insbesondere die deutlich gesunkene Gesamtleistung im Segment Industrial.

Die Abschreibungen in Höhe von TEUR 4.315 (Vorjahreszeitraum: TEUR 4.454) beinhalten ausschließlich planmäßige Abschreibungen. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betragen für den Berichtszeitraum TEUR 2.766 (Vorjahreszeitraum: TEUR 2.897). Auf die Abschreibungen für Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen entfallen TEUR 1.548 nach TEUR 1.557 im Vorjahreszeitraum.

Danach ergibt sich für das Berichtsjahr ein EBIT in Höhe von TEUR -5.919 (Vorjahreszeitraum: TEUR -2.344).

Das Finanzergebnis in Höhe von TEUR -1.053 (Vorjahreszeitraum: TEUR -1.359) setzt sich zusammen aus den Zinserträgen in Höhe von TEUR 143 (Vorjahreszeitraum: TEUR 16) abzüglich der Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 1.196 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.375). Die wesentlichen Zinsaufwendungen resultieren aus den Aufwendungen für Leasingverhältnisse, Factoring, Avalzinsen und Zinsen für Bankkredite.

Das Konzernergebnis vor Steuern beträgt TEUR -6.972 (Vorjahreszeitraum: TEUR -3.702). Hierzu trug insbesondere das Segment Industrial mit einem Ergebnis vor Steuern (Earnings before Taxes, EBT) von TEUR -5.536 (Vorjahreszeitraum: TEUR -3.074) bei. Die Insolvenz der Procast Handform GmbH führte zu einem einmaligen, signifikanten Verlustbeitrag. Darüber hinaus kamen bei zwei weiteren Beteiligungen deutlich höhere Material- und Personalaufwendungen zum Tragen. Die daraus resultierende Verschlechterung der operativen Marge belastete das Segmentergebnis erheblich. Im Segment Automation & Technology verbesserte sich das EBT leicht von TEUR -1.377 im Vorjahreszeitraum auf TEUR -1.124. Insgesamt weist das Segment eine deutlich geringere Kostenstruktur auf. Im Vorjahr war jedoch im Ergebnis eine Verlustausgleichszahlung in Höhe von TEUR 1.099 enthalten, weshalb das Segmentergebnis nun trotz deutlich gesunkener Kosten nur leicht besser ausfiel. Das Segment Consumer, Solutions & Services erzielte ein EBT von TEUR -1.515 (Vorjahreszeitraum: TEUR -68). Zwar wurden durch die gestiegene Anzahl der Beteiligungsunternehmen in diesem Segment deutlich höhere Umsatzerlöse erzielt, jedoch sind korrespondierend auch die Aufwendungen signifikant gestiegen. Während das EBITDA nahezu gleich hoch

ist, belasten das Ergebnis nun deutliche höhere Abschreibungen für technische Anlagen und Maschinen sowie Nutzungsrechte.

Die Ertragsteuern in Höhe von TEUR 289 (Vorjahreszeitraum: TEUR 274) beinhalten laufende (tatsächliche) Steueraufwendungen in Höhe von TEUR 167 (Vorjahreszeitraum: TEUR 295) und Erträge aus latenten Steuern in Höhe von TEUR 457 (Vorjahreszeitraum: TEUR 569).

Das Konzernergebnis für das 1. Halbjahr 2025 in Höhe von TEUR -6.683 fiel deutlich niedriger aus als das im 1. Halbjahr des Vorjahres in Höhe von TEUR -3.429. Grund dafür war im Wesentlichen das Ergebnis aus dem Segment Industrial. Die beiden anderen Segmente Automation & Technology sowie Consumer, Solutions & Services entwickelten sich im Rahmen der Erwartungen und konnten die negativen Effekte aus dem Segment Industrial nur teilweise kompensieren. Das Konzern-Gesamtergebnis für das 1. Halbjahr 2025 beträgt TEUR -6.694 (Vorjahreszeitraum: TEUR -3.441).

## Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme beträgt zum Berichtsstichtag TEUR 101.214 (31. Dezember 2024: TEUR 112.694). Die langfristigen Vermögenswerte fielen von TEUR 52.003 um TEUR 13.513 auf TEUR 38.491 zum 30. Juni 2025. Das kurzfristige Vermögen erhöhte sich von TEUR 60.691 zum 31. Dezember 2024 auf TEUR 62.723 zum Berichtsstichtag. Die deutlich kürzere Bilanzsumme resultiert im Wesentlichen aus der Entkonsolidierung der Procast Handform GmbH und der Procast Guss España S.L. (PCE).

Der wesentlichste Rückgang der langfristigen Vermögenswerte resultiert aus dem Abgang der Sachanlagen, insbesondere aus dem Grund und Boden und den Gebäuden der PCE. Die Sachanlagen betragen zum Berichtsstichtag TEUR 11.849, nach TEUR 20.999 zum 31. Dezember 2024.

Die Veränderungen in den kurzfristigen Vermögensgegenständen resultieren im Wesentlichen aus dem Anstieg der Vertragsvermögenswerte (unfertige und fertige Erzeugnisse und Waren) in Höhe von TEUR 27.750 (31. Dezember 2024: TEUR 23.864), den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 14.515 (31. Dezember 2024: TEUR 12.213) und den übrigen Vermögenswerten in Höhe von TEUR 5.813 (31. Dezember 2024: TEUR 3.495).

Gegenläufig reduzierten sich insbesondere die Zahlungsmittel von TEUR 8.969 zum 31. Dezember 2024 auf TEUR 3.068 zum 30. Juni 2025.

Das Eigenkapital des Private Assets Konzerns beläuft sich zum Berichtsstichtag auf TEUR 14.801 (31. Dezember 2024: TEUR 17.482). Der Rückgang resultiert ausschließlich aus dem Konzern-Gesamtergebnis. Die Eigenkapitalquote beträgt zum Berichtsstichtag 14,6 %, nach 15,8 % zum 31. Dezember 2024.

Die langfristigen Schulden betragen zum Berichtsstichtag TEUR 31.267 (31. Dezember 2024: TEUR 34.381), auf die kurzfristigen Schulden entfallen TEUR 55.145 (31. Dezember 2024: TEUR 60.501).

Die langfristigen Schulden beinhalten im Wesentlichen Leasingverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 11.680 (31. Dezember 2024: TEUR 13.446), passive latente Steuern in Höhe von TEUR 9.720 (31. Dezember 2024: TEUR 10.586) und Finanzschulden (Darlehen von Kreditinstituten und Dritten) in Höhe von TEUR 4.317 (31. Dezember 2024: TEUR 4.396).

Der Rückgang der kurzfristigen Schulden resultiert im Wesentlichen aus der Ausbuchung der Verbindlichkeiten nach der Entkonsolidierung der Procast Handform GmbH und der Procast Guss España S.L.. Sie enthalten im Wesentlichen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 16.867 (31. Dezember 2024: TEUR 15.975), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 16.710 (31. Dezember 2024: TEUR 17.497) und sonstige kurzfristige Rückstellungen in Höhe von TEUR 9.002 (31. Dezember 2024: TEUR 9.428).

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit beträgt TEUR -2.473 und ist damit deutlich schlechter als das 1. Halbjahr 2024 in Höhe von TEUR 5.625. Der Cashflow aus der Geschäftstätigkeit wird nach der indirekten Methode erstellt. Das heißt, dass ausgehend vom Ergebnis vor Steuern (EBT) nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge bereinigt werden. Entsprechend werden insbesondere Abschreibungen, nicht bezahlte Zinsen sowie Gewinne aus negativen Unterschiedsbeträgen hinzugerechnet. Insbesondere die Veränderung des aktiven und passiven Working Capital in Höhe von TEUR 2.287 (Vorjahreszeitraum: TEUR 3.706) wirkten sich positiv auf den Cashflow aus der Geschäftstätigkeit aus.

Der Saldo aus dem Cashflow aus der Investitionstätigkeit beläuft sich im 1. Halbjahr 2025 auf TEUR -1.328 (Vorjahreszeitraum: TEUR -614). Er betrifft im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von TEUR 914 (Vorjahreszeitraum: TEUR 610) sowie den Abgang der Zahlungsmittel nach der Entkonsolidierung der Beteiligungen in Höhe von TEUR 562 (Vorjahreszeitraum: TEUR 0).

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR -2.100 (Vorjahreszeitraum: TEUR -1.949) beinhaltet im Wesentlichen Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 1.434 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.409) und Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden (Darlehen von Kreditinstituten und Dritten) in Höhe von TEUR 2.375 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.583). Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von TEUR 1.849 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.043) wirkten sich positiv auf den Finanzierungscashflow aus. Die Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden betreffen insbesondere eine Sale-and-Rentback-Transaktion der neuen Beteiligung. Sale-and-Rentback-Transaktionen oder Sale-and-Leaseback-Transaktionen werden im Private Assets Konzern neben klassischen Krediten als weitere Finanzierungsform gewählt. Sämtliche Kredite wurden planmäßig getilgt.

Zum 30. Juni 2025 verfügte der Private Assets Konzern über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von TEUR 3.068 (31. Dezember 2024: TEUR 8.969) und teilweise nicht genutzte Kontokorrentlinien bei Kreditinstituten in Höhe von TEUR 2.200 (31. Dezember 2024: TEUR 1.500). Die Kontokorrentlinien sind in einer Bandbreite von 4,50 % bis 6,50 % verzinst.

## Gesamtaussage

Der Private Assets Konzern hat das 1. Halbjahr 2025 mit einem deutlichen Verlust abgeschlossen. Der Geschäftsverlauf blieb damit erneut hinter den Erwartungen zurück. Belastend wirkten sich insbesondere anhaltende Projektverschiebungen sowie die aufgelaufenen Verluste von aufgegebenen Beteiligungen aus.

Trotz dieser negativen Einflüsse konnten in einzelnen Beteiligungen weitere Fortschritte erzielt werden, unter anderem bei der Umsetzung von Effizienzmaßnahmen und in der Kostenstruktur.

Die geschäftsführenden Direktoren sind mit der bisherigen operativen Entwicklung des Geschäftsjahres nicht zufrieden. Jedoch sehen sie aufgrund der eingeleiteten Maßnahmen, stabilisierender interner Prozesse sowie einer weiterhin gut gefüllten Akquisitions-Pipeline positive Perspektiven für die 2. Jahreshälfte und darüber hinaus.

## Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren des Private Assets Konzerns sind unverändert:

- Umsatzerlöse
- EBITDA
- EBIT
- Eigenkapitalquote

Weitere wichtige Kennzahlen des Private Assets Konzerns sind unverändert:

- Auftragseingang
- Auftragsbestand
- Cash-Bestand
- Cashflow aus der Geschäftstätigkeit

Die Ergebnisse aus den operativen Beteiligungen werden in monatlichen Reports analysiert und mit den Beteiligungsmanagern besprochen. Zur Entwicklung der einzelnen konsolidierten Leistungsindikatoren verweisen wir auf die Erläuterungen in der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.

Der Auftragseingang im 1. Halbjahr 2025 liegt mit TEUR 56.922 deutlich unter dem Wert des Vorjahreszeitraums in Höhe von TEUR 109.542. Der Auftragsbestand beträgt zum Berichtsstichtag insgesamt TEUR 85.231, nach TEUR 113.755 im Vorjahreszeitraum. Die Reichweite des Auftragsbestands geht aufgrund von langfristigen Auftragsfertigungen bis ins Jahr 2027. Der deutlich niedrigere Auftragseingang und -bestand spiegelt die derzeit hohe Unsicherheit in der Wirtschaft wider und zeigt sich in den Beständen der entkonsolidierten Unternehmen.

Die nichtfinanziellen Leistungsindikatoren des Private Assets Konzerns sind unverändert:

- Restrukturierungsfortschritt in den einzelnen operativen Beteiligungen
- Akquise-Pipeline beziehungsweise Transaktionsgeschehen
- Personelle Entwicklung und Attraktivität als Arbeitgeber

Die operativen Beteiligungen des Private Assets Konzerns sind in unterschiedlichen Industrien tätig. Die Beteiligungen sind in die Segmente Industrial, Automation & Technology und Consumer, Solutions & Services eingeteilt. Im nachfolgenden Kapitel werden das Geschäftsmodell und die Geschäftsentwicklung für den Berichtszeitraum erläutert sowie ein Ausblick auf das Gesamtjahr 2025 gegeben.

## Berichte aus den operativen Beteiligungen

### Segment Industrial

#### Procast Nortorfer Gusswerk GmbH

##### Geschäftsmodell

Die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH (Procast Nortorf) blickt auf eine lange Tradition zurück und ist eine der führenden Spezialgießereien in Deutschland. Das Leistungsspektrum umfasst die Konstruktion, den Entwurf, den Guss, die mechanische Bearbeitung, die Beschichtung und die Montage von Gusseisenteilen. Die Procast Nortorf verfügt über eine Produktionskapazität von 20.000 Tonnen Gussprodukten an dem Standort in Nortorf.

Es werden sowohl standardisierte als auch innovative Gusseisenwerkstoffe verwendet. Mit dem eigenen Modellbau und der mechanischen Bearbeitung deckt das Leistungsspektrum die gesamte Kette von der Konstruktionsunterstützung bis zur Lieferung der bearbeiteten und, falls erforderlich, lackierten Bauteile ab.

##### Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH konnte nach dem Neustart zum 1. Februar 2025 eine bemerkenswerte Stabilisierung des operativen Geschäfts erreichen. Die aus der Insolvenz der Procast Guss GmbH hervorgegangene Gesellschaft hat in den ersten fünf Monaten ihrer Geschäftstätigkeit die wesentlichen Restrukturierungsmaßnahmen erfolgreich implementiert.

Im Fokus der Transformation stand die Neustrukturierung der kaufmännischen Verwaltung und des Vertriebs mit dem Ziel, eine vollständige operative Eigenständigkeit zu etablieren.

Es zeigt sich per 30. Juni 2025 eine solide Entwicklung. Die Umsatzerlöse erreichten nahezu die Erwartungen. Das EBITDA liegt über den Erwartungen. Diese Überperformance resultiert maßgeblich aus den realisierten Sondereffekten im Nachgang der Insolvenz sowie der konsequenten Umsetzung von Effizienzsteigerungsmaßnahmen.

Der Auftragseingang entwickelte sich stabil. Besonders erfreulich ist die bereits kurz nach dem Neustart erfolgreiche Akquisition von vier Neuteilen mit einem jährlichen Umsatzpotenzial von TEUR 290, was die Wettbewerbsfähigkeit und Kundenakzeptanz des neu strukturierten Unternehmens unterstreichen. Der Auftragsbestand bis Ende 2025 bildet eine solide Basis für die weitere Geschäftsentwicklung. Zur Erreichung der angestrebten Kapazitätsauslastung ist die Akquisition zusätzlicher Auftragsvolumina erforderlich, was angesichts der aktuellen Marktdynamik als realistisch einzuschätzen ist.

##### Ausblick 2025

Für die zweite Jahreshälfte 2025 prognostiziert die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH eine Fortsetzung des eingeschlagenen Kurses. Die Stimmung in der Branche zeigt sich verhalten positiv. Die Branchenerwartungen deuten auf gleichbleibende oder leicht verbesserte Geschäftsbedingungen hin.

Im Zentrum der strategischen Agenda steht die weitere Stabilisierung der Unternehmensstrukturen bei gleichzeitiger Intensivierung der Marktbearbeitung. Die systematische Akquisition von Neuteilen und die Erschließung neuer Kundensegmente bilden die Kernelemente der Wachstumsstrategie.

#### Pro-Valve GmbH

##### Geschäftsmodell

Die Pro-Valve GmbH (Pro-Valve) fokussiert sich auf zwei strategische Geschäftsfelder mit synergetischen Effekten. Im Kerngeschäft konzentriert sich das Unternehmen auf die Auftragsfertigung von Ventilen für Schiffsmotoren, Stromaggregaten und Kompressoren nach spezifischen Kundenanforderungen. Als ergänzendes Geschäftsfeld bietet die Pro-Valve Auftragsschweißen und spezialisierte Wärmebehandlungsverfahren in Lohnfertigung an. Die duale Positionierung ermöglicht dem Unternehmen, sowohl produktionsseitige Kapazitäten optimal auszulasten als auch Synergieeffekte in der Wertschöpfungskette zu realisieren.

## Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Die Pro-Valve war im 1. Halbjahr 2025 durch operative und finanzielle Herausforderungen geprägt. Ursächlich hierfür war primär ein unzureichender Auftragseingang seitens des Hauptkunden und eine nicht wie geplant zu Jahresbeginn umgesetzte Preiserhöhung.

Die Pro-Valve GmbH erzielte im 1. Halbjahr 2025 Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit einer Steigerung von 12,2 %. Die für das Halbjahr geplanten Umsätze wurden jedoch verfehlt.

Aufgrund der o. g. Einflüsse blieb auch das EBITDA unter den Erwartungen. Der Umsatzanstieg im Vergleich zum 1. Halbjahr 2024 basiert vor allem auf der Umstellung von Lohnfertigung auf Komponentenlieferung während die geplante Preiserhöhung zu Beginn des Jahres 2025 bisher nicht umgesetzt werden konnte.

## Ausblick 2025

Die Pro-Valve hat auf die operativen Herausforderungen des 1. Halbjahres mit einem Maßnahmenpaket reagiert. Die implementierten Sondermaßnahmen zielen vor allem auf die Optimierung der Produktionsprozesse und der Kapazitätsauslastung durch zusätzliche Aufträge sowie die Umsetzung der Preiserhöhung ab.

Die Umsatzerlöse sollen sich deutlich über dem Niveau des 1. Halbjahres stabilisieren. Die Pro-Valve erwartet durch die eingeleiteten Maßnahmen ein positives EBITDA für das Gesamtjahr 2025.

## ProMachining GmbH

### Geschäftsmodell

Das Kerngeschäft der heutigen ProMachining GmbH umfasst die Auftragsfertigung einbaufertiger Komponenten mit einem Gewichtsspektrum bis zu 100 Tonnen. Dazu zählt die mechanische Bearbeitung und Vorbearbeitung von Bauteilen, die fachgerechte Montage

komplexer Baugruppen sowie spezialisierte Mess- und Labordienstleistungen, darunter Werkstoff- und Schadensanalysen mit hoher Diagnostiktiefe.

Schwerpunkte der Tätigkeit liegen in der Fertigung von Motorenkomponenten für die Zielmärkte Marinetchnik, Energieerzeugung, Defense. Daneben werden die Märkte Agrartechnik und allgemeiner Maschinebau bedient. Diese diversifizierte Marktpositionierung ermöglicht der ProMachining eine ausgewogene Risikostreuung bei gleichzeitiger Nutzung branchenübergreifender Synergiepotenziale.

## Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Das 1. Halbjahr 2025 war für die ProMachining GmbH durch gemischte operative Entwicklungen geprägt. Die Umsatzerlöse lagen über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres, blieben jedoch deutlich unter den Zielwerten zurück.

Die Verfehlung der Umsatzerwartungen resultierte primär aus niedrigeren Erlösen mit den Hauptkunden eines Großkonzerns, insbesondere mit dem Kunden in den USA wegen der nicht wie geplant implementierten Preiserhöhung zu Beginn des Jahres. Außerdem haben sich für das 1. Halbjahr 2025 erwartete Aufträge von Neukunden in Verbindung mit der Situation der Procast Handform verschoben.

Der unter den Erwartungen liegende Umsatz wirkte sich deutlich negativ auf das EBITDA aus. Weitere Belastungsfaktoren waren höhere Materialaufwendungen und vor allem ein Personalaufbau, der zur Unterstützung des bisher nicht erreichten, geplanten Wachstums erfolgt war. Die im Mai erfolgte strategische Akquisition von zusätzlichen Produktionskapazitäten der Firma Oerlikon Neumag Neumünster wird erst im 2. Halbjahr des laufenden Jahres positive operative Effekte erzielen.

## Ausblick 2025

Zur Bewältigung der operativen Herausforderungen des 1. Halbjahres hat die ProMachining verschiedene Maßnahmen vor allem hinsichtlich der Optimierung der Fertigungsleistung, der kommerziellen Rahmenbedingungen (rückwirkende Preiserhöhungen) sowie Kosten-

senkung im Bereich Personal und Gemeinkosten eingeleitet. Durch die Kombination dieser Initiativen wird eine signifikante Umsatz- und Ergebnisverbesserung für das Gesamtjahr erwartet, die zu einem mindestens ausgeglichenen Betriebsergebnis 2025 führen wird.

Die strategische Akquisition der Produktionskapazitäten der Oerlikon Neumag wird als wichtiger Baustein für die mittelfristige Geschäftsentwicklung positioniert und soll ab dem 2. Halbjahr zusätzlich zur operativen Verbesserung beitragen.

## Forgeem SAS

### Geschäftsmodell

Die Forgeem SAS (ehemals BE Esvres Matriçage) ist ein französischer Hersteller von Schmiedeteilen aus Kupfer und Messing, der 1919 in Esvres-sur-Indre gegründet wurde und aktuell überwiegend die Elektroindustrie beliefert.

Die Forgeem SAS ist auf das Schmieden, die CNC-Bearbeitung sowie die Oberflächenbehandlung von NE-Metallkomponenten spezialisiert. Die Kunden befinden sich überwiegend in Europa. Ein Team von Ingenieuren unterstützt die Kunden bei der Optimierung der Endprodukte bereits in der Entwicklung und Konstruktion. Die Forgeem SAS verfügt dabei über Produktionsanlagen für unterschiedliche Stückzahlen.

### Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Das 1. Halbjahr 2025 war für die Forgeem SAS von einer nachhaltig positiven Geschäftsentwicklung geprägt. Die Positionierung in dem Kernmarkt Energiemanagement erwies sich als zukunftsweisend, da die kontinuierlichen Innovationszyklen und Kapazitätserweiterungen der führenden Marktakteure in diesem Segment eine verstärkte Nachfrage generierten.

Sowohl Umsatz als auch Auftragseingang liegen über den Erwartungen und den entsprechenden Vorjahreswerten. Das EBITDA entwickelt sich nachhaltig positiv und liegt oberhalb der Erwartungen aus der DueDiligence. Gründe hierfür sind die optimierte Kapazitätsauslastung und die effizienzsteigernden Maßnahmen in der Produktionsorganisation sowie ein positives Marktumfeld.

Die stabile Auftragslage unterstreicht die grundsätzliche Validität des Geschäftsmodells und bietet eine solide Planungsgrundlage für die weitere Geschäftsentwicklung.

### Ausblick 2025

Für das Gesamtjahr 2025 wird eine weiterhin steigende Nachfrage in dem Kernmarkt Energiemanagement vorausgesehen. Die beschriebenen kontinuierlichen Innovationszyklen und Kapazitätserweiterungen in diesem Segment generieren unverändert einen wachsenden Bedarf an hochwertigen Kupferkomponenten.

Nach mehrjähriger Investitionszurückhaltung plant die Forgeem SAS für 2025 ein umfassendes Modernisierungsprogramm. Zentrale Investitionsschwerpunkte umfassen die Implementierung eines neuen ERP-Systems zur Optimierung der Geschäftsprozesse mit geplantem Go-live zum 1. Oktober sowie die gezielte Robotisierung von Schmiedeprozessen zur Effizienzsteigerung und Qualitätssicherung. Diese Maßnahmen dienen der nachhaltigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und schaffen strukturelle Voraussetzungen für weiteres Wachstum.

## Segment Automation & Technology

### SIM Automation GmbH

#### Geschäftsmodell

Die SIM Automation GmbH (SIM) positioniert sich als Hersteller von Sondermaschinen mit Fokus auf die Entwicklung und Fertigung individueller, kundenspezifischer Komplettlösungen. Neben den hochkomplexen kundenspezifischen Anlagen bietet die SIM zudem standardisierte Anlagen für Laserbeschriftung, Zuführtechnik und Bunkersysteme. Gegründet wurde das Unternehmen 1959 in Heilbad Heiligenstadt, Thüringen, wo sich heute noch der Unternehmenssitz befindet. Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption, Projektierung sowie den Bau von Montageanlagen, Handlings-, Prüf- und Inspektionssystemen sowie kompletten, automatisierten Produktionslinien. Ein Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens liegt in der Integration eigener Fertigungs- und Prüftechnologien sowie eigener Zuführtechnik.

Die Kundenbasis ist primär in Deutschland und der Europäischen Union angesiedelt. Produktinnovationen und technologische Weiterentwicklungen werden regelmäßig im Kontext konkreter Kundenprojekte realisiert.

### Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Das 1. Halbjahr 2025 war auch für die SIM Automation GmbH durch ein herausforderndes Marktumfeld geprägt. Die Gesamterlöse erreichten 46,0 % der aktualisierten Jahresprognose. Das bereinigte EBITDA erreichte im 1. Halbjahr die Erwartungen. Damit liegt die SIM Automation GmbH auf Kurs, die angepasste Zielsetzung zu erreichen.

Der Auftragseingang lag im 1. Halbjahr trotz guter Anfragesituation unter den Erwartungen. Die Abweichung ist auf eine ausgeprägte Entscheidungszurückhaltung der Kunden zurückzuführen. Das volatile politische und wirtschaftliche Umfeld führte zu Investitions- und Entscheidungsverschiebungen in allen Zielsegmenten. Der Auftragsbestand per Ende Juni 2025 stellt aber weiterhin eine solide Basis für die zweite Jahreshälfte dar.

Die Segmentverteilung zeigt eine kontinuierliche Fokussierung auf den MedTech-Bereich, der im Montagegeschäft 67,4 % der Erlöse ausmacht. Im Bereich Zuführtechnik dominiert mit 40,4 % weiterhin das Mobilitätssegment, während auch hier MedTech mit 29,9 % zusätzliches Wachstumspotenzial aufweist.

### Ausblick 2025

Für das 2. Halbjahr 2025 erwartet die SIM Automation GmbH eine Stabilisierung der Marktdynamik. Mit einem gesicherten Auftragsbestand ist die Auslastung für die kommenden Monate weitgehend gewährleistet. Die Geschäftsführung fokussiert auf die kontinuierliche Optimierung interner Prozesse zur nachhaltigen Sicherung der EBITDA-Marge oberhalb der 9%-Schwelle. Einen wesentlichen Effekt für die Zukunft wird die proaktive Marktbearbeitung haben, welche durch die Neubesetzung der Vertriebsleitung zum Herbst 2025 forciert werden wird.

Die mittel- bis langfristigen Wachstumsperspektiven bleiben intakt, gestützt durch strukturelle Megatrends wie den demografischen Wandel im MedTech-Bereich, die fortschreitende Automatisierung in der Industrie 4.0 sowie die Transformation der Mobilitätsindustrie.

Für das Gesamtjahr 2025 prognostiziert die Geschäftsführung ein EBITDA, was leicht unter dem Vorjahr läge, aber sich immer noch deutlich über dem Niveau der Jahre davor stabilisiert. Die Abweichung resultiert aus den verzögerten Auftragseingängen des 1. Halbjahres, welche zu verlorenen Kapazitäten sowohl in der Entwicklung als auch in der Montage führen. In der Folge wird voraussichtlich nur eine geringere Gesamtleistung erreicht werden, bei weitgehend stabilen Strukturkosten.

## OKU Automation GmbH

### Geschäftsmodell

Die OKU Automation GmbH (OKU), Winterbach, ist seit über 60 Jahren ein zuverlässiger Partner für hochwertige und langlebige Montage- und Prüfanlagen „Made in Germany“. Das Unternehmen beschäftigt in Winterbach rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist spezialisiert auf die Herstellung und den Service von kurvengesteuerten Rundtaktmaschinen im Hochgeschwindigkeitsbereich für die Montage von kleinen bis mittelgroßen Bauteilen mit hohen Anforderungen an die Präzision. Zu den Kunden zählen weltweit agierende Blue-Chips aus verschiedenen Industriesektoren

### Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Die OKU Automation GmbH verzeichnete im 1. Halbjahr 2025 eine verhaltene Geschäftsentwicklung, die maßgeblich durch verzögerte Kundenprojektentscheidungen geprägt war. Der Auftragseingang erreichte ein unterplanmäßiges Niveau. Diese zeitlichen Verschiebungen hatten kaskadierende Effekte auf die gesamte operative Wertschöpfungskette.

Die Kapazitätsauslastung zeigte ein heterogenes Bild: Eine durchgängige Auslastung aller Abteilungen konnte unter den Umständen nicht gewährleistet werden. Während die Montagekapazitäten durchgehend voll ausgelastet waren, litt die Konstruktionsabteilung unter Unterauslastung. Die freien Kapazitäten wurden genutzt, um konsequent die Implementierung einer neuen IT-Infrastruktur inklusive eines modernen ERP-Systems voranzutreiben. Diese Transformation erfolgt in enger Synchronisation mit dem Schwesterunternehmen SIM Automation GmbH.

Die Ergebnisentwicklung blieb hinter den Erwartungen zurück. Die Umsatzerlöse verfehlten aufgrund der verschobenen Auslieferungen die prognostizierten Werte. Das EBITDA entwickelte sich korrespondierend ebenfalls schwächer als erwartet. Der Auftragsbestand reflektierte die verzögerten Vergabeentscheidungen.

### Ausblick 2025

Für das 2. Halbjahr 2025 prognostiziert die OKU Automation GmbH eine Stabilisierung der Geschäftsentwicklung mit moderater Ergebnisverbesserung gegenüber dem Vorjahr.

Die Schwerpunkte für das weitere Geschäftsjahr bilden im Kern drei Bereiche: Erstens wird die begonnene Implementierung des ERP-Systems weiter fortgesetzt und finalisiert, um die digitale Transformation der Geschäftsprozesse weiter voranzutreiben. Zweitens erfolgt ein systematischer Ausbau und Optimierung der Sales Excellence zur proaktiven Marktbearbeitung. Drittens wird die Projektmanagement-Methodik gezielt weiterentwickelt, um auch potenzielle Risiken frühzeitig zu identifizieren.

## Segment Consumer, Solutions & Services

### InstaLighting GmbH

#### Geschäftsmodell

Die InstaLighting GmbH mit Sitz in Brilon entstand als ehemalige Business Unit „Lightment“ der INSTA GmbH aus Lüdenscheid und hat sich in den vergangenen 25 Jahren einen Namen als Pionierin bei der Nutzung neuer Technologien und intelligenter Steuerungssysteme gemacht. Die InstaLighting GmbH war in Deutschland einer der ersten Hersteller, die LED-Leuchtmittel in der Außenbeleuchtung eingesetzt haben, und sie steht heute für technologisch anspruchsvolle und hochwertige Architektur-Beleuchtung im Innen- sowie Außenbereich. Als Anbieter im internationalen Projektgeschäft setzt die InstaLighting GmbH den Fokus auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb ganzheitlicher Lichtlösungen für urbane Räume, Verkehr und Infrastruktur, Museumsbeleuchtung sowie Mall und Retail mit integrierten digitalen Steuerungssystemen. Durch die Übernahme des OEM-Spezialisten Getron Lichttechnologie GmbH wurde das Geschäftsmodell der InstaLighting GmbH 2019 erweitert.

Die InstaLighting GmbH verfügt über eine für die Unternehmensgröße bemerkenswerte Fertigungstiefe. In einem sich konsolidierenden Markt bieten das technische Know-how und die hohe Spezialisierung die Chance, eine starke Marktposition aufzubauen, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und sich so als eine solide Plattform für eine Buy-and-Build-Strategie zu etablieren.

#### Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Das Marktumfeld gestaltete sich auch im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres erwartungsgemäß herausfordernd. Die gesamtkonjunkturelle Lage führte zu einer anhaltenden Belastung im Neubaubereich.

Der Markt war geprägt von zähen und langwierigen Entscheidungsprozessen bei den Kunden. Erschwerend wirkten sich baubedingte Projektverzögerungen aus, die primär durch vorgelagerte Verzögerungen anderer Gewerke verursacht wurden. Diese systemischen Herausforderungen belasteten auch die InstaLighting GmbH, da der strategische Vertriebsfokus auf Großprojekten liegt, der die Kompensationsmöglichkeit bei Projektverschiebungen einschränkt.

Die Umsatzerlöse und der Auftragseingang entwickelten sich differenziert: Während das Exportgeschäft die Erwartungen übertraf, blieb das Inlandsgeschäft aus den genannten Gründen hinter den Planwerten zurück.

Positiv hervorzuheben ist die Entwicklung des Auftragseingangs im 1. Halbjahr 2025, der insgesamt mit dem stärksten Halbjahresergebnis seit der Unternehmensübernahme einen Höchststand erreichte.

#### Ausblick 2025

Für das weitere Geschäftsjahr 2025 erwartet die InstaLighting GmbH eine unverändert angespannte Marktsituation. Die strukturellen Herausforderungen im Neubaubereich insbesondere in Deutschland werden voraussichtlich fortbestehen. Es bleibt abzuwarten, wie schnell sich positive Effekte aus dem Infrastrukturprogramm auswirken werden.

Die Ausrichtung für das 2. Halbjahr 2025 fokussiert sich auf zwei Kernbereiche:

Erstens wird der Ausbau der technischen Kapazitäten zur Beschleunigung der Erarbeitung von Beleuchtungslösungen vorangetrieben. Ziel ist eine signifikante Verkürzung der internen Durchlaufzeiten. Zweitens konzentriert sich das Unternehmen auf eine intensiviertere Vertriebsarbeit im Export zum Ausbau des Auftragsbestands für 2026.

Für das Gesamtjahr 2025 prognostiziert die InstaLighting GmbH eine leichte Steigerung sowohl bei den Umsatzerlösen als auch beim EBITDA gegenüber dem Vorjahr. Der Auftragseingang und der Auftragsbestand sollen weiterhin deutlich gesteigert werden, um eine nachhaltige Geschäftsentwicklung sicherzustellen und die Marktposition weiter auszubauen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf wachstumsstarken Exportmärkten.

## Chris Farrell Cosmetics GmbH

### Geschäftsmodell

Die Chris Farrell Cosmetics GmbH (CFC) ist die erste Portfolio-Company im Bereich Fast-Moving-Consumer-Goods (FMCG-Bereich) im Portfolio der Private Assets. CFC ist ein vollintegrierter Produzent von hochwertiger Gesichtskosmetik am Standort Rheinmünster bei Baden-Baden. CFC vermarktet ihre Produkte über drei Absatzkanäle. Wichtigste Kundengruppe sind exklusive Kosmetikinstitute, die die Marke für ihre Behandlungskonzepte einsetzen und ihren Kundinnen und Kunden maßgeschneidert auf ihren Hauttyp die Pflegeprodukte empfehlen. CFC exportiert außerdem erfolgreich an ausgewählte Distributoren in Europa und Asien. Daneben wird ein stetig wachsender D2C-Bereich (Direct-to-Consumer) über eine eigene E-Commerce-Plattform und über Partner-Plattformen bedient. Am Unternehmenssitz ist neben der Markenführung die gesamte Wertschöpfungskette von der Produktinnovation über die Produktion bis hin zum Endkunden-Versand ansässig. Im eigenen Versandlager werden noch weitere Kunden bewirtschaftet. Am Standort sind etwas mehr als 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

### Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

CFC war im 1. Halbjahr 2025 von operativen Optimierungsmaßnahmen und strukturellen Marktherausforderungen geprägt.

Ein wertvoller Erfolg zeigte sich in der Inbetriebnahme eines hochmodernen Rundmetrikkettierers, der im Rahmen von Produktaufwertung und Nachhaltigkeit für die Umstellung auf Glastiegel implementiert wurde. Die Umstellung generierte unmittelbare Kostenreduktionspotenziale.

Im internationalen Geschäft gelang die erfolgreiche Akquisition neuer Exportkunden, was die Diversifizierungsstrategie der Absatzmärkte nachhaltig unterstützt. Diese Marktexpansion resultierte in einer Exportumsatzsteigerung von 63 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Die Gesamtumsatzentwicklung blieb mit einem Rückgang von 3,8 % gegenüber dem Vorjahr hinter den Erwartungen zurück. Analog dazu verfehlte das EBITDA die prognostizierten Zielwerte, was primär auf die gedämpfte Nachfragesituation im Heimatmarkt und die strukturellen Herausforderungen der Branche sowie der konjunkturell bedingten Nachfragezurückhaltung in Deutschland zurückzuführen ist.

### Ausblick 2025

CFC wird sich im 2. Halbjahr auf den umfassenden Relaunch des Online-Auftritts sowie bewusst auf die Unternehmenskommunikation und Markenführung konzentrieren. Die strategische Positionierung wird deutlich geschärft.

Die bereits erfolgreiche Exportstrategie wird durch externe Vertriebspartnerschaften systematisch intensiviert, um die beeindruckende Wachstumsdynamik nachhaltig zu verstetigen.

Parallel erfolgt eine gezielte Marktdurchdringung im relevanten sogenannten Institutsgeschäft, unterstützt durch intensiviertere Pressearbeit zur Steigerung der Markenvisibilität.

Für das Gesamtjahr 2025 prognostiziert das Management eine deutliche Trendwende mit signifikanten Steigerungen bei Umsatzerlösen, EBITDA und Auftragseingang. Diese optimistische Prognose basiert auf der erfolgreichen Implementierung der geplanten Initiativen, der fortschreitenden internationalen Expansion und der erwarteten Markterholung im 2. Halbjahr.

## QLIMATE GmbH/SAS

### Geschäftsmodell

Die QLIMATE GmbH positioniert sich als führender Hersteller von Klimadecken mit einem integrierten Geschäftsansatz, der sämtliche Wertschöpfungselemente unter einem Dach vereint. Das Unternehmen bündelt Produktmanagement, Entwicklungsabteilung, Beschaffung und Produktion sowie den Vertrieb für den deutschsprachigen Raum einschließlich Luxemburg. Durch diese strategische Aufstellung bietet die QLIMATE GmbH ihren Kunden und Geschäftspartnern in Deutschland und Westeuropa umfassende Expertise in Beratung, Planung und Ausführung der zunehmend nachgefragten Klimadecken-Technologie.

Das Unternehmen entstammt einer Sparte des Klimaspezialisten Zehnder und hat seinen Firmensitz in Lahr im Schwarzwald. Ein weiterer Standort befindet sich mit der QLIMATE SAS im französischen Evry.

### Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Die Branchenentwicklung zeichnete sich im 1. Halbjahr 2025 durch einen engen Wettbewerb und wie in vielen anderen Branchen auch durch zunehmende Verzögerungen auf den Baustellen aus, was die operative Umsetzung von Projekten deutlich erschwert. Zeitgleich belasteten Lieferschwierigkeiten mit einigen Lieferanten die operative Geschäftstätigkeit und erforderten eine Neuausrichtung in der Beschaffungskette.

Die finanzielle Performance des 1. Halbjahres zeigt eine differenzierte Entwicklung der Geschäftsindikatoren. Die Umsatzerlöse übertrafen leicht die prognostizierten Planwerte. Das EBITDA lag im Rahmen der Erwartungen und dokumentiert eine solide operative Ertragskraft. Der Auftragseingang blieb hinter den angestrebten Zielwerten zurück, was die herausfordernden Marktbedingungen widerspiegelt.

### Ausblick 2025

Die Branchenprognose für das 2. Halbjahr 2025 deutet auf eine weitere Abkühlung der Anfragesituation und verzögerte Entscheidungsfindungen bei Auftragsvergaben hin. Auch

hier bleibt abzuwarten, wie sich Wachstumsimpulse aus dem Infrastrukturpaket auswirken werden. Grundsätzlich ist die Qlimate gut positioniert, denn die Nachfrage nach klimatisierten Einheiten bei geringen Energieverbräuchen und hohem Komfortfaktoren wird weiterhin ansteigen. Auch die Erschließung neuer Märkte bringt zusätzliches Umsatz- und Ertragspotenzial.

Die QLIMATE GmbH fokussiert sich für das verbleibende Geschäftsjahr auf die Stabilisierung der Umsätze und die systematische Optimierung interner Abläufe, d. h. auf das konsequente Vorantreiben von zentralen Transformationsinitiativen wie die Implementierung von ERP- und DMS-Systemen (Document Management) inklusive integriertem Vertragsmanagement.

Die Finanzprognose für das Gesamtgeschäftsjahr 2025 zeigt eine positive Entwicklungstendenz. Die Umsatzerlöse sollen gesteigert werden, was einer signifikanten Wachstumsdynamik entspricht. Das EBITDA soll eine erhebliche Verbesserung der Ertragskraft dokumentieren. Der geplante Auftragseingang sowie ein Auftragsbestand stellen hierbei die Basis für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung.

## DIE JOBMACHER GmbH

### Geschäftsmodell

DIE JOBMACHER GmbH (JOBMACHER), seit 2010 ein etablierter Personaldienstleister in Deutschland, konzentriert sich auf die Vermittlung und Überlassung von qualifizierten Fachkräften. Das Unternehmen unterstützt sowohl Firmen bei der Suche nach qualifiziertem Personal als auch Arbeitnehmer bei der Jobsuche und Karriereentwicklung. Gegenstand der JOBMACHER sind die Erbringung von Personaldienstleistungen aller Art sowie die Personalberatung und das Projektmanagement.

Zu den Geschäftsfeldern der JOBMACHER gehören neben der klassischen Arbeitnehmerüberlassung gemäß dem Arbeitnehmerüberlassungsgesetz auch die Personalvermittlung und die Weiterqualifizierung von Arbeitnehmern in Zusammenarbeit mit den Kunden der JOBMACHER und den Agenturen für Arbeit in Deutschland.

Zu den Kundenunternehmen zählen bundesweit zahlreiche namhafte und primär mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen. Die Hauptverwaltung befindet sich in Kiel.

### Entwicklung im 1. Halbjahr 2025

Die Personaldienstleistungsbranche durchlebt weiterhin schwierige Zeiten und befindet sich bereits im dritten Jahr einer Rezession in Deutschland. Die Kopfbzahl der in der Zeitarbeit beschäftigten Menschen hat sich im 1. Halbjahr 2025 leicht verringert, und eine Trendwende ist noch nicht absehbar.

DIE JOBMACHER GmbH hat den Vorjahresumsatz gehalten und das EBITDA im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erfreulich verbessert. Wesentliche Fortschritte wurden bei der Kosteneinsparung erzielt. Die planmäßig umgesetzten Maßnahmen zeigten ihre Wirkung und ermöglichten Einsparungen im sechsstelligen Bereich gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Ein Meilenstein war die Implementierung des KI-gestützten Recruiting-Systems MONA zu Beginn des Jahres. Parallel dazu wurden die Prozesse zur Personalgewinnung optimiert, was die Effizienz und Zielgenauigkeit bei der Kandidatensuche erheblich verbessert hat.

Die Umsatzerlöse entwickelten sich planmäßig und lagen damit im Rahmen der Erwartungen. Das EBITDA konnte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum verbessern und lag damit über den Erwartungen.

Erfreulich entwickelte sich die Auftragslage: Aktuell verfügt die Gruppe über ca. 400 valide offene Stellen bei Kundenunternehmen, die besetzt werden könnten. Parallel wird nahezu die gleiche Anzahl den Kunden in Vollzeit überlassen.

### Ausblick 2025

Für die Personaldienstleistungsbranche wird über das Gesamtjahr 2025 noch keine wirkliche Erholung erwartet. Die anhaltenden strukturellen Herausforderungen durch Kurzarbeit, hohe Energiepreise und gestörte internationale Lieferketten werden weiterhin belasten.

DIE JOBMACHER GmbH nutzt diese Übergangsphase strategisch, um sich kosten- und prozessstechnisch optimal aufzustellen. Ziel ist es, von dem kommenden Aufschwung – sobald ein positives BIP-Wachstum eintritt – optimal profitieren zu können. Auf diesem Weg wird das Unternehmen ein leicht positives EBITDA und einen positiven Cashflow anstreben.

Für das Gesamtjahr 2025 erwarten DIE JOBMACHER ein Umsatzwachstum von 5 % bis 10 % gegenüber dem Vorjahr sowie ein leicht verbessertes Ergebnis. Diese vorsichtig optimistische Prognose basiert auf der kontinuierlichen Marktdurchdringung in den Nischensegmenten und den bereits realisierten Effizienzsteigerungen.

# PROGNOSEBERICHT

## Erwartete gesamtwirtschaftliche Entwicklung der Rahmenbedingungen

„Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat seine Konjunkturprognose für Deutschland auf 0,1 % angehoben. Im Vergleich zum Vorjahr werde die deutsche Wirtschaft also leicht wachsen. Im April hatte der Währungsfonds noch eine Stagnation prognostiziert. Aufgrund des Milliardenpakets für Infrastruktur und Verteidigung sowie der Einigung im Zollstreit mit den USA blickten die IWF-Experten nun etwas optimistischer auf die wirtschaftliche Entwicklung.

Auch die Weltwirtschaft habe sich als widerstandsfähiger erwiesen als bei der vorherigen Prognose angenommen. Der IWF korrigierte seine Prognose hier um 0,2-Punkte nach oben – und rechnet nun mit einem weltweiten Wachstum von 3,0 %. ‚Der durch die Zölle verursachte Schock erscheint momentan weniger heftig, als wir im April erwartet hatten‘, sagte IWF-Chefökonom Pierre-Olivier Gourinchas der Nachrichtenagentur AFP. Das liege etwa an ‚angekündigten Pausen‘ sowie Abkommen im Zollstreit.

Ende Juli 2025 ‚haben sich die Europäische Union und die USA auf einen Zollsatz von 15 % auf die meisten EU-Importe geeinigt. Zuvor hatte US-Präsident Donald Trump gedroht, auf die meisten EU-Produkte 30 % ab dem 1. August draufzuschlagen. In der neuen Prognose ist das Abkommen nicht berücksichtigt. Auch weiterhin sieht der IWF große Unsicherheit durch die US-Zollpolitik.“<sup>4</sup>

4. <https://www.zeit.de/wirtschaft/2025-07/iwf-wirtschaftsprognose-deutschland-leichter-anstieg>

## Erwartete Geschäftsentwicklung

Aufgrund des Geschäftsmodells der Private Assets ist eine Konzernplanung nur eingeschränkt möglich. Die Umsatzerlöse und die Ergebnisentwicklung (EBITDA, EBIT) sind stark abhängig von Erwerben und Veräußerungen von operativen Beteiligungen.

Auf Basis des aktuellen Konsolidierungskreises erwarten wir für das Geschäftsjahr 2025 eine moderate Erhöhung der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Dabei werden die Umsatzerlöse im Segment Industrial aufgrund des reduzierten Portfolios deutlich niedriger ausfallen. Im Segment Automation & Technology werden die Umsatzerlöse leicht steigen. Im Segment Consumer, Solutions & Services werden die Umsatzerlöse deutlich steigen, da hier insbesondere die im Geschäftsjahr 2024 erworbenen Beteiligungen für ein ganzes Jahr einbezogen werden.

Insgesamt wird in den bestehenden Beteiligungen mit einem weiter fortschreitenden Sanierungserfolg und damit mit einer nachhaltigen Ergebnisverbesserung gerechnet. Zu den Maßnahmen zählen insbesondere weitere Kosteneinsparungen sowie der Ausbau von Marketing und Vertrieb.

Die Entwicklung des EBITDA und des EBIT für das laufende Geschäftsjahr sind nicht vergleichbar mit dem Vorjahr, insbesondere aufgrund der signifikanten Verluste aus der Insolvenz der Procast Guss GmbH und aufgrund des veränderten Konsolidierungskreises. Es ist nach jetzigem Stand davon auszugehen, dass das EBITDA und das EBIT für das laufende Geschäftsjahr deutlich höher ausfallen werden als für das Vorjahr.

Für das Segment Industrials erwarten wir für das Geschäftsjahr 2025 eine deutliche Verbesserung des Segment-EBT, da insbesondere die stark verlustbringenden Beteiligungen bereits aufgegeben wurden.

Im Segment Automation & Technology erwarten wir moderate Verbesserung des Segment-EBT. Insbesondere wird davon ausgegangen, dass Nachholeffekte aufgrund von Auftragsverschiebungen realisiert werden.

Das Segment Consumer, Solutions & Services wird ebenfalls ein moderat höheres Segment-EBT erzielen.

Die Entwicklung und der Erfolg des Private Assets Konzerns sind maßgeblich abhängig von Unternehmensveräußerungen und weiteren Unternehmenserwerben sowie den weiteren Restrukturierungserfolgen des Bestandsportfolios. Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und wirtschaftlichen Herausforderungen von Unternehmen sieht die Private Assets ausreichend Potenzial für neue Unternehmenserwerbe. Jedoch sehen wir auch in diesem Bereich „Projektverzögerungen“, weil Verkäufer von Unternehmen Verkaufsprozesse starten, sie dann wieder stoppen oder sehr langsam vorantreiben oder das Unternehmen z. B. mitten im Verkaufsprozess in die Insolvenz geht. Insgesamt ist die Projektlaufzeit für M&A-Projekte gestiegen und die Abschlussicherheit ist geringer geworden. Die Anzahl der beobachteten Broken Deals im Markt nimmt zu.

Die Private Assets bietet ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern flache Hierarchien, einen modernen und flexiblen Arbeitsplatz und viele Entwicklungs- und Aufstiegschancen. Damit wird Private Assets als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen, sie hat seit dem Geschäftsjahr 2024 das Recruiting weiter ausgebaut.

Investitionen werden individuell nach der Unternehmensausrichtung bzw. dem Transformationsbedarf der jeweiligen operativen Beteiligung geplant. Im Wesentlichen handelt es sich für das Geschäftsjahr 2025 um Ersatzinvestitionen in technische Anlagen und Maschinen und weitere Digitalisierungsmaßnahmen. Finanziert werden diese durch die Finanzierungsinstrumente wie Leasingverhältnisse, Mietkauf oder klassische Bankenfinanzierungen. Investitionen in neue Beteiligungen werden in der Holding durch Eigenkapitalmaßnahmen finanziert.

## Gesamtaussage zur erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung

Die Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2025 ist wegen der externen Rahmenbedingungen verhalten. Der Private Assets Konzern blickt jedoch positiv in die Zukunft. Aufgrund der Aufgabe der Procast Guss GmbH im Vorjahr, der Sanierung über ein Insolvenzverfahren bei der Procast Handform GmbH zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres und nach der Veräußerung der Procast Guss España S.L. ist Private Assets gut aufgestellt. Durch die damit verbundenen strukturellen Anpassungen stehen dem Managementteam zusätzliche Ressourcen zur Verfügung, die gezielt in die Stabilisierung und Weiterentwicklung der verbleibenden Beteiligungen investiert werden. Die übrigen Beteiligungen machen sichtbare Fortschritte bei der Stabilisierung ihres Kerngeschäfts, der Optimierung von Prozessen sowie der nachhaltigen Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Vor diesem Hintergrund wird von einer insgesamt positiven Entwicklung der Unternehmensgruppe im weiteren Jahresverlauf ausgegangen.

# RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Das Geschäft der Private Assets ist, wie jegliche unternehmerische Betätigung, nicht frei von Risiken und bietet gleichzeitig Chancen. Dabei sind Chancen sowohl Chancen für die positive weitere Gesamtentwicklung des Konzerns als auch Chancen, in den bestehenden Beteiligungen die Prognosen bzw. Erwartungen zu übertreffen. Grundsätzlich ist die Private Assets aufgrund ihres Geschäftsumfeldes, der Neuausrichtung von Unternehmen mit oftmals schwacher Ertrags- und Liquiditätssituation nicht frei von Risiken. Daher agiert sie sehr risikobewusst. Das oberste Prinzip für den Konzern lautet „Save the Capital“. Darunter ist zu verstehen, in den einzelnen Beteiligungen schnell aus dem Risiko herauszukommen, das in der Akquise-Phase durch die Eigenkapitalfinanzierung durchaus vorhanden ist.

Durch die aktive operative und finanzielle Unterstützung können die Zukunftsfähigkeit und die Arbeitsplätze der Beteiligungsunternehmen gesichert, die Marktposition verbessert und somit die Profitabilität und der Unternehmenswert langfristig gesteigert werden.

Die Konzernunternehmen profitieren bei dem Restrukturierungsprozess von den erfahrenen, krisenerprobten operativ tätigen Task-Force-Spezialisten aus allen Fachbereichen.

Zu den Chancen und Risiken wird auf den Lagebericht zum 31. Dezember 2024 verwiesen. Diese gelten grundsätzlich weiter.

Zum 30. Juni 2025 und bis zur Erstellung dieses Berichts waren keine Risiken erkennbar, die den Fortbestand des Private Assets Konzern gefährden.

Hamburg, den 27. August 2025

Private Assets Management SE,  
persönlich haftende Gesellschafterin der Private Assets SE & Co. KGaA

Die geschäftsführenden Direktoren

Sven Dübbers

Florian Feddeck

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung

TEUR	Anhang	1. HJ 2025	1. HJ 2024
<b>Umsatzerlöse</b>	9	<b>75.740</b>	<b>70.590</b>
Bestandsveränderungen		4.035	1.507
Aktivierte Eigenleistungen		14	14
Sonstige betriebliche Erträge	10	3.470	5.120
Materialaufwand	11	(32.237)	(29.359)
Personalaufwand	12	(40.791)	(32.790)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	13	(11.836)	(12.972)
<b>EBITDA</b>		<b>(1.604)</b>	<b>2.110</b>
Abschreibungen	14	(4.315)	(4.454)
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)</b>		<b>(5.919)</b>	<b>(2.344)</b>
Zinsergebnis		(1.053)	(1.359)
<b>Finanzergebnis</b>		<b>(1.053)</b>	<b>(1.359)</b>
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>		<b>(6.972)</b>	<b>(3.702)</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		289	274
<b>Konzernergebnis</b>		<b>(6.683)</b>	<b>(3.429)</b>
<b>Zurechnung des Überschusses/(Fehlbetrags) an die Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))</b>		<b>(6.654)</b>	<b>(2.856)</b>
Anteile anderer Gesellschafter		(28)	(573)
<b>Ergebnis je Aktie</b>		<b>(6.654)</b>	<b>(2.856)</b>
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))		(6.654)	(2.856)
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Stammaktien unverwässert/verwässert	Stück	4.610.815	4.561.233
<b>Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert</b>	<b>EUR</b>	<b>(1,44)</b>	<b>(0,63)</b>
<b>Konzernergebnis</b>		<b>(6.683)</b>	<b>(3.429)</b>
<b>Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden</b>			
Neubewertung IAS 16		(29)	(29)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen		18	18
<b>Sonstiges Ergebnis</b>		<b>(12)</b>	<b>(12)</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>(6.694)</b>	<b>(3.441)</b>
Zurechnung des Gesamtergebnisses an die Eigentümer des Mutterunternehmens		(6.665)	(2.867)
Anteile anderer Gesellschafter		(30)	(574)

# Konzernbilanz

## Aktiva

TEUR	Anhang	30.06.2025	31.12.2024
<b>Aktiva</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>38.491</b>	<b>52.003</b>
Immaterielle Vermögenswerte		10.361	11.400
Sachanlagen	15	11.849	20.999
Nutzungsrechte	16	13.695	15.784
Finanzanlagen		25	40
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		1.178	1.804
Aktive latente Steuern		1.384	1.976
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>62.723</b>	<b>60.691</b>
Vorräte	17	8.626	9.608
Vertragsvermögenswerte	18	27.750	23.864
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		14.515	12.212
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		2.028	1.272
Übrige Vermögenswerte		5.813	3.495
Aktivische Abgrenzungen		922	1.271
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		3.068	8.969
<b>Bilanzsumme</b>		<b>101.214</b>	<b>112.694</b>

# Konzernbilanz

## Passiva

TEUR	Anhang	30.06.2025	31.12.2024
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital		4.611	4.611
Kapitalrücklage		1.523	1.523
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag		10.303	15.414
Konzernergebnis		(6.654)	(8.935)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis		4.858	4.868
<b>Anteile der Eigentümer des Mutterunternehmens</b>		<b>14.640</b>	<b>17.482</b>
Anteile anderer Gesellschafter		161	331
<b>Schulden</b>			
<b>Langfristige Schulden</b>			
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen		2.207	2.192
Sonstige Rückstellungen	19	3.345	3.761
Finanzschulden	20	4.317	4.396
Leasingverbindlichkeiten	21	11.680	13.446
Passive latente Steuern		9.720	10.586
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>55.145</b>	<b>60.501</b>
Sonstige Rückstellungen	19	9.002	9.428
Finanzschulden	20	5.620	11.674
Vertragsverbindlichkeiten		16.867	15.975
Leasingverbindlichkeiten	21	2.501	2.906
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	16.710	17.497
Übrige Schulden		4.445	3.022
<b>Bilanzsumme</b>		<b>101.214</b>	<b>112.694</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung

TEUR	1. HJ 2025	1. HJ 2024
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>(6.972)</b>	<b>(3.702)</b>
Abschreibungen	4.315	4.454
Finanzergebnis	1.053	1.359
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge/ Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen	(2.681)	(673)
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(130)	(28)
Veränderung aktives operatives Working Capital	(11.796)	(801)
Veränderung sonstige operative Vermögenswerte	(70)	0
Veränderung der Rückstellungen	832	1.681
Veränderung passives operatives Working Capital	14.083	4.507
Erhaltene(Gezahlte) Ertragsteuern	(344)	(55)
<b>Operativer Cashflow</b>	<b>(1.710)</b>	<b>6.741</b>
Gezahlte Zinsen	(894)	(1.128)
Erhaltene Zinsen	132	12
<b>Cashflow aus der Geschäftstätigkeit</b>	<b>(2.473)</b>	<b>5.625</b>
Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte	(34)	(28)
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	(880)	(582)
Auszahlungen aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	(16)	(50)
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen	165	46
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen	(562)	0
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(1.328)</b>	<b>(614)</b>
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	1.849	1.043
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden	(2.375)	(1.583)
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	(1.434)	(1.409)
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaften	(140)	0
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(2.100)</b>	<b>(1.949)</b>
<b>Nettoveränderung der Zahlungsmittel</b>	<b>(5.901)</b>	<b>3.063</b>
Bestand am Anfang des Berichtsjahres	8.969	5.572
<b>Bestand am Ende des Berichtsjahres</b>	<b>3.068</b>	<b>8.428</b>

# Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

TEUR	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens							Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern-Eigenkapital
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital		Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis				
	Anzahl der Aktien in Stück	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnisvortrag	Konzernergebnis	Neubewertungsrücklage	Steuern			
<b>Stand zum 01.01.2024</b>	<b>4.610.815</b>	<b>4.611</b>	<b>1.523</b>	<b>12.369</b>	<b>3.352</b>	<b>4.593</b>	<b>(1.178)</b>	<b>25.270</b>	<b>3.609</b>	<b>28.879</b>
Gewinnvortrag				3.352	(3.352)			0		0
Überschuss/(Fehlbetrag)					(2.856)			(2.856)	(573)	(3.429)
Sonstiges Ergebnis						(26)	16	(11)	(1)	(12)
<b>Stand zum 30.06.2024</b>	<b>4.610.815</b>	<b>4.611</b>	<b>1.523</b>	<b>15.722</b>	<b>(2.856)</b>	<b>4.567</b>	<b>(1.162)</b>	<b>22.404</b>	<b>3.035</b>	<b>25.440</b>
<b>Stand zum 01.01.2025</b>	<b>4.610.815</b>	<b>4.611</b>	<b>1.523</b>	<b>15.414</b>	<b>(8.935)</b>	<b>6.244</b>	<b>(1.375)</b>	<b>17.482</b>	<b>331</b>	<b>17.813</b>
Gewinnvortrag				(5.111)	5.111	0		0	0	0
Gewinnausschüttungen								0	(140)	(140)
Überschuss/(Fehlbetrag)					(6.654)	0		(6.654)	(28)	(6.683)
Sonstiges Ergebnis						(26)	16	(11)	(1)	(12)
Veränderung Konsolidierungskreis				0	3.823	0		3.823	0	3.823
<b>Stand zum 30.06.2025</b>	<b>4.610.815</b>	<b>4.611</b>	<b>1.523</b>	<b>10.303</b>	<b>(6.654)</b>	<b>6.217</b>	<b>(1.359)</b>	<b>14.640</b>	<b>161</b>	<b>14.802</b>

# Ausgewählte erläuternde Angaben zum 1. Halbjahr 2025

## A. ALLGEMEINE ANGABEN

### 1. Berichtendes Unternehmen

Die Private Assets SE & Co. KGaA („Private Assets“ oder „Gesellschaft“), Hamburg, Deutschland, ist eine Kommanditgesellschaft auf Aktien nach deutschem Recht und im Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg unter der Nummer HRB 183289 eingetragen. Komplementär ist die Private Assets Management SE, Hamburg, Deutschland.

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft i. S. d. § 267 Abs. 1 HGB. Die Gesellschaft ist keine kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft im Sinne des § 264d HGB, da ihre Anteile lediglich im Freiverkehr gehandelt werden.

Die Private Assets ist eine Holding mit einem mittel- bis langfristigen Investitionshorizont und auf die Übernahme von Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in Sondersituationen spezialisiert. Die Geschäftstätigkeit der Private Assets umfasst im Wesentlichen die Beteiligung an Konzernabschlüssen und an mittelständischen Unternehmen mit heute unterdurchschnittlicher Performance. Ein weiterer Beteiligungsschwerpunkt sind Unternehmen mit offenen Nachfolgefragen. Durch insbesondere operative Unterstützung bietet die Gesellschaft ihren Beteiligungen Know-how, Wachstum und eine gesicherte Zukunft. Bei Akquisitionen beschränkt sich die Private Assets nicht auf eine bestimmte Branche. Entsprechend sind die operativen Konzerngesellschaften in den unterschiedlichsten Industrien tätig und verfolgen verschiedene Geschäftsmodelle.

Die derzeitigen Portfoliounternehmen sind im Wesentlichen Industrieunternehmen, die drei Unternehmensbereichen (Segmente) zugeordnet sind: Industrial, Automation & Technology und Consumer, Solutions & Services.

### 2. Grundlagen des Konzernabschlusses

Der Konzernhalbjahresabschluss der Gesellschaft für das 1. Halbjahr 2025 umfasst die Gesellschaft und seine Tochterunternehmen (zusammen „Private Assets Konzern“ oder „Private Assets Gruppe“). Er wurde in Übereinstimmung mit den Regelungen des International Accounting Standard 34 (IAS 34) aufgestellt. Er steht im Einklang mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Auslegungen durch das International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind. Die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2024 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden, soweit nicht anders angegeben, unverändert fortgeführt.

Der Konzernhalbjahresabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt ist, werden alle Beträge in Tausend Euro (TEUR) gerundet angegeben, sodass das Aufaddieren einzelner Zahlen nicht immer genau zu der angegebenen Summe führt.

### 3. Anwendung und Auswirkung von neuen und geänderten Rechnungslegungsstandards

Alle im Berichtsjahr verpflichtend anzuwendenden Standards wurden berücksichtigt. Von der Möglichkeit, zukünftig verpflichtende Standards vorzeitig anzuwenden, wurde kein Gebrauch gemacht.

## Im Geschäftsjahr 2025 erstmals verpflichtend anzuwendende Änderungen von Standards

Nachfolgende Änderungen von Standards sind im Berichtsjahr erstmals verpflichtend anzuwenden:

Standards und Änderungen von Standards	Inhalt	Veröffentlichung durch IASB	Erstanwendungszeitpunkt in der EU
Änderungen an IAS 21 „Die Auswirkungen von Wechselkursänderungen“	Wechselkursbestimmung bei langfristig fehlender Umtauschbarkeit	November 2024	1. Januar 2025

## Noch nicht anzuwendende Standards sowie Änderungen von Standards

Die nachfolgenden Standards und Änderungen von Standards wurden vom IASB verabschiedet, sind im Berichtsjahr jedoch noch nicht verpflichtend anzuwenden bzw. zur Anwendung in der EU noch nicht freigegeben:

Standards und Änderungen von Standards	Inhalt	Veröffentlichung durch IASB	Erstanwendungszeitpunkt in der EU
IFRS 18 „Darstellung und Angaben im Abschluss“	Anforderungen an die Darstellung und die Offenlegung von Informationen in Abschlüssen	n. a.	1. Januar 2027
IFRS 19 „Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben“	Spezifizierung von Angabevorschriften	n. a.	1. Januar 2027
Änderungen an IFRS 9 „Finanzinstrumente“ und IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“	Abbildung von Verträgen über den Kauf und die Abnahme von Strom aus erneuerbaren Energien Änderung der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten	Juni 2025	1. Januar 2026
Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Jahrgang 11		Juli 2025	1. Januar 2026

## 4. Verwendung von Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Bei der Aufstellung des Konzernhalbjahresabschlusses sind Ermessensentscheidungen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten sowie der Erträge und Aufwendungen der Berichtsperiode auswirken. Hierzu wird auf die Textziffer 4 des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2024 (Seite 54) verwiesen. Im Berichtsjahr liegen keine Änderungen von Ermessensentscheidungen oder Schätzungen aus vorherigen Abschlüssen vor.

## 5. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die im Vorjahr angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (siehe Textziffer 6 des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2024, Seite 55 bis 60) wurden für den vorliegenden Konzernhalbjahresabschluss unverändert fortgeführt.

## B. VERÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS, UNTERNEHMENSZUSAMMEN- SCHLÜSSE UND UNTERNEHMENSAUFGABEN BZW. VERÄUSSERUNGEN

Im Berichtszeitraum wurden drei (Vorjahr: sechs) Gesellschaften neu gegründet und ein (Vorjahreszeitraum: ein) Unternehmen erworben. Daneben sind vier Gesellschaften (Vorjahr: ein) aus dem Konzernkreis ausgeschieden.

Der Konsolidierungskreis ist gegenüber dem letzten Berichtsstichtag um eine Gesellschaft gestiegen und umfasst zum Berichtsstichtag insgesamt 31 Gesellschaften.

### 6. Unternehmenszusammenschlüsse

#### Procast Nortorfer Gusswerk GmbH

Zum 1. März 2025 hat die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH (PNG), ein 100%iges Tochterunternehmen der Private Assets, den Betriebsstandort Nortorf im Rahmen eines Asset

Deals aus der Insolvenz der Procast Guss GmbH herausgelöst und übernommen.

Der beizulegende Zeitwert der gesamten Gegenleistung betrug TEUR 27 zum Erwerbszeitpunkt und besteht vollständig aus einer Barkomponente.

Der im Rahmen der Kaufpreisallokation ermittelte Geschäfts- oder Firmenwert beträgt TEUR 7. Der Geschäfts- oder Firmenwert ist die Residualgröße der gesamten Gegenleistung abzüglich des Werts der neubewerteten erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden und repräsentiert nicht abzugsfähige Ertragspotenziale der übernommenen Gesellschaft für die Zukunft. In der Kaufpreisallokation wurden die erworbenen Vermögenswerte und Schulden wie folgt ermittelt:

TEUR	Buchwert zum Erwerbszeitpunkt	Neubewertung	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>46</b>	<b>0</b>	<b>46</b>
Immaterielle Vermögenswerte	1	0	1
Sachanlagen	46	0	46
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>1.960</b>	<b>0</b>	<b>1.960</b>
Vorräte	1.620	0	1.620
Übrige Vermögenswerte	317	0	317
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	23	0	23
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>2.006</b>	<b>0</b>	<b>2.006</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>1.986</b>	<b>0</b>	<b>1.986</b>
Sonstige Rückstellungen	1	0	1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.984	0	1.984
Übrige Schulden	311	0	311
<b>Summe Schulden</b>	<b>1.986</b>	<b>0</b>	<b>1.986</b>
<b>Nettovermögenwerte</b>	<b>20</b>	<b>0</b>	<b>20</b>

Die Erstkonsolidierung der PNG erfolgte zum 1. Februar 2025. Zum Ergebnis des Halbjahresabschlusses trägt die PNG einen Umsatz in Höhe von TEUR 5.991 und ein operatives Ergebnis (EBITDA) in Höhe von TEUR 1.506 bei.

### ProMachining GmbH

Die ProMachining GmbH konnte im Mai 2025 ihre erste Add-On-Akquisition erfolgreich umsetzen. Das Unternehmen hat mechanische Bearbeitungskapazitäten der Firma Oerlikon Neumag im schleswig-holsteinischen Neumünster im Rahmen eines Asset Deals übernommen.

Der beizulegende Zeitwert der gesamten Gegenleistung betrug EUR 1,00 zum Erwerbszeitpunkt und besteht vollständig aus einer Barkomponente.

Der im Rahmen der Kaufpreisallokation ermittelte negative Unterschiedsbetrag (Bargain Purchase) in Höhe von TEUR 503 wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam erfasst. Der negative Unterschiedsbetrag ist die Residualgröße der gesamten Gegenleistung abzüglich des Werts der neu bewerteten Vermögenswerte und übernommenen Schulden. Die übernommenen Vermögenswerte und Schulden stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Buchwert zum Erwerbszeitpunkt	Neubewertung	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>0</b>	<b>719</b>	<b>719</b>
Sachanlagen	0	719	719
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>558</b>	<b>0</b>	<b>558</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	558	0	558
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>558</b>	<b>719</b>	<b>1.277</b>
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>164</b>	<b>216</b>	<b>379</b>
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	164	0	164
Passive latente Steuern	0	216	216
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>395</b>	<b>0</b>	<b>395</b>
Sonstige Rückstellungen	305	0	305
Übrige Schulden	89	0	89
<b>Summe Schulden</b>	<b>558</b>	<b>216</b>	<b>774</b>
<b>Nettovermögenwerte</b>	<b>(0)</b>	<b>503</b>	<b>503</b>

Die Kaufpreisallokation zum dargestellten Unternehmenserwerb ist noch nicht final abgeschlossen. Zum jetzigen Zeitpunkt liegen noch nicht sämtliche relevante Informationen – namentlich die Informationen über die zu bewertenden Pensionsrückstellungen – in finaler Version vor. Die Aufdeckung der stillen Reserven und Lasten ist somit aktuell noch vorläufig.

## 7. Unternehmensaufgaben

### Procast Handform GmbH

Am 25. Februar 2025 hat die Geschäftsführung der Procast Handform GmbH (PCH) ein vorläufiges Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung (Eigenverwaltungsverfahren) mit dem Ziel der Sanierung beantragt. Am 26. Februar 2025 wurden durch das zuständige Gericht das vorläufige Eigenverwaltungsverfahren angeordnet und ein Sachwalter sowie ein vorläufiger

Gläubigerausschuss eingesetzt. Am 01. Mai 2025 wurde das Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eröffnet. Private Assets hat ab dem 26. Februar 2025 die Kontrolle über die PCH verloren und damit die Gesellschaft zum 28. Februar 2025 entkonsolidiert.

Aufgrund der Insolvenz der PCH sind die folgenden Vermögenswerte und Schulden abgegangen:

TEUR	28.02.2025	TEUR	28.02.2025
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>4.278</b>	<b>Langfristige Schulden</b>	<b>4.568</b>
Immaterielle Vermögenswerte	0	Sonstige Rückstellungen	407
Sachanlagen	1	Finanzschulden	621
Nutzungsrechte	3.601	Leasingverbindlichkeiten	3.529
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	625	Passive latente Steuern	11
Aktive latente Steuern	51	<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>5.201</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>2.526</b>	Sonstige Rückstellungen	695
Vorräte	616	Finanzschulden	816
Vertragsvermögenswerte	566	Vertragsverbindlichkeiten	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	746	Leasingverbindlichkeiten	242
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	63	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.373
Übrige Vermögenswerte	450	Übrige Schulden	1.075
Aktivische Abgrenzungen	41	<b>Summe Schulden</b>	<b>9.769</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	44		
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>6.804</b>	<b>Nettovermögenswert</b>	<b>-2.965</b>

Bis zur Entkonsolidierung wurde ein Verlust in Höhe von TEUR 1.383 erwirtschaftet. Der Gewinn aus der Entkonsolidierung beträgt TEUR 1.582

## 8. Veräußerungen

### WINIME Electronic Holding GmbH

Am 10. Februar 2025 wurde die WINIME Electronic Holding GmbH (vormals: Private Assets Electronic Holding GmbH, „WINIME“) veräußert. Durch die Veräußerung der WINIME als Gesellschafterin der Bever Elektronik GmbH wurde auch diese mitveräußert. Die Entkonsolidierung fand zum 31. Januar 2025 statt.

Folgende Vermögenswerte und Schulden sind abgegangen:

TEUR	31.01.2025	TEUR	31.01.2025
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>1.577</b>	<b>Langfristige Schulden</b>	<b>858</b>
Immaterielle Vermögenswerte	402	Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	0
Sachanlagen	15	Finanzschulden	0
Nutzungsrechte	1.083	Leasingverbindlichkeiten	858
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	70	Passive latente Steuern	0
Aktive latente Steuern	8	<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>5.299</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>3.653</b>	Sonstige Rückstellungen	367
Vorräte	750	Finanzschulden	0
Vertragsvermögenswerte	964	Vertragsverbindlichkeiten	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	862	Leasingverbindlichkeiten	251
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.076
Übrige Vermögenswerte	390	Übrige Schulden	605
Aktivische Abgrenzungen	201	<b>Summe Schulden</b>	<b>6.157</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	488		
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>5.231</b>	<b>Nettovermögenswert</b>	<b>-926</b>

Bis zur Entkonsolidierung wurde ein Verlust in Höhe von TEUR 274 erwirtschaftet. Der Gewinn aus der Entkonsolidierung beträgt TEUR 677.

## Procast Guss España S.L.

Mit Vertrag vom 24. Juni 2025 hat die Procast Holding GmbH, eine 100%ige Tochtergesellschaft der Private Assets, 100 % der Geschäftsanteile an der Procast Guss España S.L. veräußert. Die Entkonsolidierung erfolgte zum 30. Juni 2025.

Im Einzelnen sind folgende Vermögenswerte und Schulden mit der Entkonsolidierung abgegangen:

TEUR	30.06.2025	TEUR	30.06.2025
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>9.370</b>	<b>Langfristige Schulden</b>	<b>1.383</b>
Immaterielle Vermögenswerte	41	Sonstige Rückstellungen	0
Sachanlagen	8.569	Finanzschulden	560
Nutzungsrechte	0	Leasingverbindlichkeiten	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	Passive latente Steuern	823
Aktive latente Steuern	760	<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>12.304</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>2.212</b>	Sonstige Rückstellungen	0
Vorräte	189	Finanzschulden	6.394
Vertragsvermögenswerte	207	Vertragsverbindlichkeiten	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.373	Leasingverbindlichkeiten	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.446
Übrige Vermögenswerte	417	Übrige Schulden	464
Aktivische Abgrenzungen	0	<b>Summe Schulden</b>	<b>13.687</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	25		
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>11.582</b>	<b>Nettovermögenswert</b>	<b>-2.105</b>

Bis zur Entkonsolidierung wurde ein Verlust in Höhe von TEUR 2.166 erwirtschaftet. Der Verlust aus der Entkonsolidierung beträgt TEUR 57.

## C. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### 9. Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 75.740 (Vorjahreszeitraum: TEUR 70.590) sind Umsatzerlöse nach der zeitpunktbezogenen Methode in Höhe von TEUR 75.710 (Vorjahreszeitraum: TEUR 70.590) und nach der zeitraumbezogenen Methode in Höhe von TEUR 30 (Vorjahreszeitraum: TEUR 0) realisiert worden. Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach den berichtspflichtigen Segmenten ist der Segmentberichterstattung zu entnehmen.

### 10. Sonstige betriebliche Erträge

TEUR	1. HJ 2025	1. HJ 2024
Erträge aus Entkonsolidierung	2.259	0
Erträge aus Bargain Purchase	503	673
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	186	82
Erträge aus der Veräußerung von Sachanlagen	130	28
Erträge aus Loss Compensation Agreements	0	2.599
Übrige Erträge	393	4.336
<b>Gesamt</b>	<b>3.470</b>	<b>5.120</b>

### 11. Materialaufwand

TEUR	1. HJ 2025	1. HJ 2024
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	(25.695)	(23.733)
Bezogene Leistungen	(6.543)	(5.626)
<b>Gesamt</b>	<b>(32.237)</b>	<b>(29.359)</b>

### 12. Personalaufwand

TEUR	1. HJ 2025	1. HJ 2024
Löhne und Gehälter	(33.112)	(25.461)
Soziale Abgaben	(7.701)	(7.354)
Aufwendungen für Altersversorgung	22	24
<b>Gesamt</b>	<b>(40.791)</b>	<b>(32.790)</b>

Im 1. Halbjahr 2025 waren zum Stichtag 30. Juni 2025 im Private Assets Konzern 1.648 (Vorjahreszeitraum: 1.071) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

### 13. Sonstige betriebliche Aufwendungen

TEUR	1. HJ 2025	1. HJ 2024
Rechts- und Beratungskosten	(1.745)	(2.308)
EDV-Kosten	(1.252)	(1.319)
Instandhaltung	(1.209)	(1.529)
Miete/Leasing	(933)	(1.163)
Produktion	(854)	(1.444)
Vertrieb	(789)	(861)
Versicherungen	(696)	(710)
Sonstige Personalkosten	(595)	(653)
Übrige Aufwendungen	(3.760)	(2.985)
<b>Gesamt</b>	<b>(11.836)</b>	<b>(12.972)</b>

Bei den Mieten/Leasing handelt es sich um Aufwendungen für kurzfristige (unter einem Jahr) Leasingverhältnisse sowie um die Nebenkosten der Mieten.

Der Aufwand Vertrieb beinhaltet Frachten im In- und Ausland sowie Provisionsaufwendungen.

Die übrigen Aufwendungen enthalten im Wesentlichen Personaleinstellungskosten, Fremdarbeiten, Reise- und Bewirtungskosten, Kfz-Kosten und Kosten für Marketing.

## 14. Abschreibungen

TEUR	1. HJ 2025	1. HJ 2024
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und auf Sachanlagen	(2.766)	(2.897)
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	(1.548)	(1.557)
<b>Gesamt</b>	<b>(4.315)</b>	<b>(4.454)</b>

## D. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

### 15. Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen hat sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt:

TEUR	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte, Bauten und Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>					
<b>Stand zum 01.01.2024</b>	<b>12.859</b>	<b>18.393</b>	<b>16.253</b>	<b>75</b>	<b>47.581</b>
Zugänge	16	254	440	142	853
Abgänge	0	(1.026)	(123)	0	(1.149)
Umgliederungen	0	62	61	(123)	0
Veränderung Konsolidierungskreis	(1.136)	4.013	(2.932)	(42)	(97)
<b>Stand zum 31.12.2024</b>	<b>11.739</b>	<b>21.696</b>	<b>13.699</b>	<b>53</b>	<b>47.187</b>
Zugänge	18	936	562	84	1.600
Abgänge	(9)	(104)	(78)	0	(191)
Umgliederungen	0	320	(244)	(100)	(24)
Veränderung Konsolidierungskreis	(3.434)	(5.003)	(5.685)	0	(14.122)
<b>Stand zum 30.06.2025</b>	<b>8.314</b>	<b>17.845</b>	<b>8.254</b>	<b>36</b>	<b>34.450</b>

TEUR	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte, Bauten und Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
<b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b>					
<b>Stand zum 01.01.2024</b>	<b>(3.493)</b>	<b>(6.789)</b>	<b>(6.860)</b>	<b>0</b>	<b>(17.142)</b>
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(559)	(2.966)	(1.224)	0	(4.750)
Abgänge	0	191	101	0	293
Umgliederungen	0	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	(611)	(4.241)	263	0	(4.589)
<b>Stand zum 31.12.2024</b>	<b>(4.663)</b>	<b>(13.804)</b>	<b>(7.720)</b>	<b>0</b>	<b>(26.188)</b>
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(356)	(941)	(838)	0	(2.135)
Abgänge	9	3	173	0	185
Umgliederungen	0	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	322	3.186	2.029	0	5.537
<b>Stand zum 30.06.2025</b>	<b>(4.688)</b>	<b>(11.556)</b>	<b>(6.357)</b>	<b>0</b>	<b>(22.601)</b>
<b>Buchwerte</b>					
Stand zum 31.12.2024	7.076	7.892	5.979	53	20.999
<b>Stand zum 30.06.2025</b>	<b>3.626</b>	<b>6.289</b>	<b>1.897</b>	<b>36</b>	<b>11.849</b>

Im Geschäftsjahr 2021 sowie zum 1. Juli 2023 wurden Grundstücke und Bauten nach dem Neubewertungsmodell zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die nachfolgende Tabelle zeigt den Buchwert, der angesetzt worden wäre, wenn die Vermögenswerte nach dem Anschaffungskostenmodell bewertet worden wären, sowie die Beträge, die in die Neubewertungsrücklage eingestellt wurden.

TEUR	30.06.2025	31.12.2024
Anschaffungskosten	3.957	7.391
Zuschüsse aus öffentlicher Hand	(325)	(350)
Kumulierte Abschreibungen	(3.089)	(3.120)
<b>Buchwert Anschaffungskostenmodell</b>	<b>543</b>	<b>3.921</b>
Neubewertungsrücklage zum Start	3.464	3.522
Veränderung der Neubewertungsrücklage	(29)	(59)
<b>Neubewertungsrücklage zum Ende</b>	<b>3.434</b>	<b>3.464</b>

Im Berichtszeitraum wurden, wie im Vorjahreszeitraum, im Konzern keine Fremdkapitalkosten aktiviert.

## 16. Nutzungsrechte

Leasingverhältnisse bestehen im Private Assets Konzern bezüglich der Anmietung von Grundstücken und Gebäuden, technischen Anlagen und Maschinen sowie anderen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Die Entwicklung der Nutzungsrechte stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Grundstücke und Bauten aus Sales and Leaseback-Transaktionen	Fuhrpark	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Sonstige Beförderungsmittel	Gesamt
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>						
<b>Stand zum 01.01.2024</b>	<b>22.087</b>	<b>641</b>	<b>995</b>	<b>82</b>	<b>1.367</b>	<b>25.171</b>
Zugänge	1.491	1.223	0	68	0	2.783
Abgänge	0	(29)	0	(9)	(93)	(131)
Umgliederungen	0	0	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	(6.359)	(31)	(424)	0	(162)	(6.975)
<b>Stand zum 31.12.2024</b>	<b>17.220</b>	<b>1.804</b>	<b>571</b>	<b>141</b>	<b>1.112</b>	<b>20.848</b>
Zugänge	3.782	56	199	106	0	4.143
Abgänge	(36)	(46)	(479)	(18)	0	(578)
Umgliederungen	0	0	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	(5.603)	(7)	0	0	(166)	(5.775)
<b>Stand zum 30.06.2025</b>	<b>15.363</b>	<b>1.808</b>	<b>291</b>	<b>229</b>	<b>946</b>	<b>18.637</b>

TEUR	Grundstücke und Bauten aus Sales and Leaseback- Transaktionen	Fuhrpark	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Sonstige Beförderungsmittel	Gesamt
<b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b>						
<b>Stand zum 01.01.2024</b>	<b>(3.870)</b>	<b>(237)</b>	<b>(591)</b>	<b>(50)</b>	<b>(471)</b>	<b>(5.219)</b>
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(1.263)	(306)	(115)	(18)	(154)	(1.856)
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	29	0	9	93	131
Umgliederungen	0	0	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	1.476	26	259	0	119	1.880
<b>Stand zum 31.12.2024</b>	<b>(3.657)</b>	<b>(488)</b>	<b>(447)</b>	<b>(59)</b>	<b>(412)</b>	<b>(5.064)</b>
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(982)	(352)	(83)	(28)	(104)	(1.548)
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	0	0	0	0	0
Abgänge	36	46	479	18	0	578
Umgliederungen	0	0	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	934	3	0	0	155	1.092
<b>Stand zum 30.06.2025</b>	<b>(3.670)</b>	<b>(791)</b>	<b>(51)</b>	<b>(69)</b>	<b>(362)</b>	<b>(4.942)</b>
<b>Buchwerte</b>						
Stand zum 31.12.2024	13.562	1.316	124	82	700	15.784
<b>Stand zum 30.06.2025</b>	<b>11.693</b>	<b>1.016</b>	<b>240</b>	<b>161</b>	<b>585</b>	<b>13.695</b>

## 17. Vorräte

Die Vorräte enthalten ausschließlich Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe.

TEUR	30.06.2025	31.12.2024
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	8.626	9.608

## 18. Vertragsvermögenswerte

TEUR	30.06.2025	31.12.2024
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	23.060	20.302
Fertige Erzeugnisse und Waren	2.984	2.570
Unfertige Leistungen aus Kundenverträgen	1.311	601
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	395	392
<b>Gesamt</b>	<b>27.750</b>	<b>23.864</b>

Die Vertragsvermögenswerte beinhalten Langzeitprojekte bis 2027, die zum Berichtsstichtag noch nicht fertiggestellt waren.

## 19. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

TEUR	01.01.2025	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	Änderung Konsolidierungskreis	Umgliederung	30.06.2025
<b>Sonstige langfristige Rückstellungen</b>							
Pensionen	2.192	(45)	(15)	75	0	0	2.207
Altersteilzeit	991	19	(8)	(23)	(131)	0	848
Jubiläumsgeld	863	0	(1)	4	(276)	0	590
Earn-Outs	1.907	0	0	0	0	0	1.907
	<b>5.952</b>	<b>(27)</b>	<b>(24)</b>	<b>56</b>	<b>(407)</b>	<b>0</b>	<b>5.551</b>
<b>Sonstige kurzfristige Rückstellungen</b>							
Körperschaftsteuer	170	(22)	0	0	0	0	148
Gewerbsteuer	283	(160)	0	0	0	0	123
Sonstige Steuern	79	0	0	0	0	0	79
Personal	3.188	(895)	(83)	1.810	(647)	(6)	3.366
Restrukturierung	10	(5)	0	0	0	0	5
Gewährleistung	1.722	(102)	0	51	(290)	0	1.381
Abschluss- und Prüfungskosten	288	(229)	(11)	53	(27)	51	124
Energiekosten	0	0	0	67	0	0	67
Übrige	3.688	(1.990)	(325)	2.479	(98)	(45)	3.709
	<b>9.428</b>	<b>(3.404)</b>	<b>(419)</b>	<b>4.460</b>	<b>(1.063)</b>	<b>0</b>	<b>9.002</b>
	<b>15.381</b>	<b>(3.431)</b>	<b>(443)</b>	<b>4.515</b>	<b>(1.469)</b>	<b>0</b>	<b>14.553</b>

Rückstellungen für Personal betreffen im Wesentlichen Urlaubsansprüche, zusätzliches Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld sowie Tantiemen.

## 20. Finanzschulden

Die Finanzverbindlichkeiten gliedern sich wie folgt:

TEUR	30.06.2025		
	< 1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	763	373	0
Verbindlichkeiten aus Darlehen von Dritten	4.856	3.944	0
<b>Gesamt</b>	<b>5.620</b>	<b>4.317</b>	<b>0</b>

TEUR	31.12.2024		
	< 1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	830	614	0
Verbindlichkeiten aus Darlehen von Dritten	10.844	3.782	0
<b>Gesamt</b>	<b>11.674</b>	<b>4.396</b>	<b>0</b>

## 21. Leasingverbindlichkeiten

TEUR	30.06.2025		31.12.2024	
	Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen	Barwert	Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen	Barwert
Restlaufzeit bis zu einem Jahr	3.099	2.501	3.571	2.906
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	8.585	7.208	9.982	8.518
Restlaufzeit über 5 Jahre	5.251	4.472	5.478	4.928
<b>Gesamt</b>	<b>16.935</b>	<b>14.181</b>	<b>19.031</b>	<b>16.352</b>

Die Zahlungsmittelströme aus Leasingverhältnissen betragen im Berichtszeitraum TEUR 1.792 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.811). Gemäß IFRS 16 wird der Tilgungsteil in Höhe von TEUR 1.435 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.409) im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit und der Zinsanteil in Höhe von TEUR 357 (Vorjahreszeitraum: TEUR 402) im Cashflow aus der Geschäftstätigkeit gezeigt.

## 22. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen gegenüber Dritten. Sie werden zum Erfüllungs- bzw. Rückzahlungsbetrag angesetzt und sind in voller Höhe innerhalb eines Jahres fällig.

## E. SONSTIGE ANGABEN

### 23. Finanzinstrumente

Finanzanlagen sind erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (At Fair Value Through Profit or Loss, FVTPL) bewertet. Sonstige finanzielle Vermögenswerte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet (At Amortised Cost, AC) und größtenteils unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Sie haben eine gute Kreditqualität und sind ungesichert. Bei diesen Instrumenten gehen wir davon aus, dass der beizulegende Zeitwert dem Buchwert entspricht.

Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Wir gehen davon aus, dass ihr beizulegender Zeitwert dem Buchwert entspricht.

TEUR	Bewertungs-kategorie nach IFRS 9	Buchwert 30.06.2025	Fair Value 30.06.2025
Finanzanlagen	FVTPL	25	25
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AC	3.206	3.206
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	14.515	14.515
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	AC	3.068	3.068
Finanzschulden	AC	9.937	9.937
Vertragsverbindlichkeiten	AC	16.867	16.867
Leasingverbindlichkeiten	AC	14.181	14.181
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	16.710	16.710

TEUR	Bewertungs-kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2024	Fair Value 31.12.2024
Finanzanlagen	FVTPL	40	40
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AC	3.075	3.075
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	12.212	12.212
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	AC	8.969	8.969
Finanzschulden	AC	16.070	16.070
Vertragsverbindlichkeiten	AC	15.975	15.975
Leasingverbindlichkeiten	AC	16.353	16.353
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	17.497	17.497

### 24. Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 sind Geschäftssegmente auf Basis der internen Berichterstattung von Konzernbereichen abzugrenzen, die regelmäßig von der Gesellschaft im Hinblick auf Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu diesem Segment und der Bewertung seiner Ertragskraft überprüft werden. Die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die interne Berichterstattung bilden somit die Grundlage zur Bestimmung des Segmentberichtsformats des Konzerns.

Zum 30. Juni 2025 sind die operativen Beteiligungen in die drei Segmente Industrial, Automation & Technology und Consumer, Solutions & Services eingeteilt.

Das Segment Industrial umfasst Unternehmen, die speziell Gusserzeugnisse erstellen und weiterverarbeiten sowie die Herstellung von Ventilen. Dazu gehören die die ProMachining

GmbH, die Pro-Valve GmbH, die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH sowie die Forgeem SAS. Mit zwei Kunden wurden Umsätze in Höhe von TEUR 14.903 (Vorjahreszeitraum: TEUR 15.802) erzielt, das entspricht rund 48 % (Vorjahreszeitraum: 35 %) der Gesamtumsätze dieses Segments.

Das Segment Automation & Technology beinhaltet Gesellschaften, die sich auf den Bau von Spezialmaschinen für unterschiedlichste Einsatzmöglichkeiten spezialisiert haben. Hierzu zählen die OKU Automation GmbH und die SIM Automation GmbH. Mit drei Kunden wurden Umsätze in Höhe von TEUR 10.387 (Vorjahreszeitraum: TEUR 2.601) erzielt, das entspricht rund 53 % (Vorjahreszeitraum: 14 %) der Gesamtumsätze dieses Segments.

Zu dem Segment Consumer, Solutions & Services zählen Unternehmen, die sich auf Endanwender bzw. Endverbraucher sowie Dienstleistungen konzentrieren. Dazu zählen im Berichtszeitraum die InstaLighting GmbH, die Chris Farrell Cosmetics GmbH, QLIMATE und JOBMACHER. Mit keinem Kunden wurden Umsätze über 10% (Vorjahreszeitraum: 11 %) der Gesamtumsätze dieses Segments erzielt.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Segmentinformationen des Berichtszeitraums und des Vorjahres. In der Spalte „Holding & sonstige Gesellschaften und Überleitung“ werden neben der Private Assets SE & Co. KGaA und sonstigen, nicht operativen Gesellschaften die Konsolidierungseffekte und die Überleitung auf die entsprechenden Konzernwerte ausgewiesen.

1. HJ 2025 bzw. 30.06.2025 TEUR	Industrial	Automation & Technology	Consumer, Solutions & Services	Holding & sonstige Gesellschaften und Überleitung	Konzern
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>31.044</b>	<b>19.350</b>	<b>25.357</b>	<b>(12)</b>	<b>75.740</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(2.597)</b>	<b>(351)</b>	<b>157</b>	<b>1.187</b>	<b>(1.604)</b>
Abschreibungen	(2.318)	(569)	(1.419)	(9)	(4.315)
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>(4.915)</b>	<b>(920)</b>	<b>(1.262)</b>	<b>1.178</b>	<b>(5.919)</b>
Zinsergebnis	(621)	(204)	(253)	25	(1.053)
Sonstiges Finanzergebnis	0	0	0	0	0
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(5.536)</b>	<b>(1.124)</b>	<b>(1.515)</b>	<b>1.203</b>	<b>(6.972)</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	333	(89)	47		289
<b>Konzernergebnis</b>	<b>(5.203)</b>	<b>(1.213)</b>	<b>(1.468)</b>		<b>(6.683)</b>
Segmentvermögen	33.294	30.963	33.154	3.804	101.214
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	955	419	1.391	304	3.068
Segmentsschulden	30.805	25.418	25.548	4.642	86.412
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	513	278	97	27	914

1. HJ 2024 bzw. 30.06.2024 TEUR	Industrial	Automation & Technology	Consumer, Solutions & Services	Holding & sonstige Gesellschaften und Überleitung	Konzern
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>45.719</b>	<b>19.155</b>	<b>5.715</b>	<b>0</b>	<b>70.590</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.249</b>	<b>(432)</b>	<b>421</b>	<b>872</b>	<b>2.110</b>
Abschreibungen	(3.290)	(733)	(424)	(8)	(4.454)
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>(2.041)</b>	<b>(1.165)</b>	<b>(3)</b>	<b>865</b>	<b>(2.344)</b>
Zinsergebnis	(1.032)	(213)	(66)	(48)	(1.359)
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(3.074)</b>	<b>(1.377)</b>	<b>(68)</b>	<b>817</b>	<b>(3.702)</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	248	35	5		274
<b>Konzernergebnis</b>	<b>(2.825)</b>	<b>(1.343)</b>	<b>(63)</b>		<b>(3.429)</b>
Segmentvermögen	70.475	37.429	10.334	1.544	119.781
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.489	2.640	526	2.772	8.428
Segmentsschulden	59.912	31.249	6.899	(3.718)	94.342
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	239	361	8	2	610

Die Umsatzerlöse verteilen sich nach Regionen wie folgt:

TEUR	1. HJ 2025	1. HJ 2024
Inland	48.452	48.939
Europäische Union	21.331	9.902
Übriges Europa	1.121	3.190
Drittland	4.837	8.559
<b>Gesamt</b>	<b>75.740</b>	<b>70.590</b>

## 25. Tochterunternehmen und At-Equity-Unternehmen

### Vollkonsolidierte, direkte Beteiligungen zum Berichtsstichtag

NAME	Sitz	Kapitalanteil
Private Assets Management SE	Hamburg	60,0%
Private Assets Beteiligungsberatung GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets New Ventures GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets Wachstumsbeteiligungen GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets Industriebeteiligungen GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets Industrieholding GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets Wertkapital GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets Beteiligungsholding GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets Lumen GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets Valueinvest GmbH	Hamburg	100,0%
Procast Holding GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets France S.A.S.	Paris, Frankreich	100,0%
Private Assets International GmbH	Hamburg	100,0%
PAHR-Beteiligung GmbH	Hamburg	88,0%
PACE-Beteiligung GmbH	Hamburg	100,0%
Private Assets Transaction Services GmbH	Hamburg	100,0%
Brook Capital Sechs GmbH	Hamburg	100,0%
Brook Capital Neun GmbH <sup>1</sup>	Hamburg	100,0%

<sup>1</sup> Erstmalsiger Einbezug durch Gründung oder Erwerb

**Vollkonsolidierte, indirekte Beteiligungen zum Berichtsstichtag**

NAME	Sitz	Kapitalanteil
OKU Automation GmbH	Winterbach	100,0%
SIM Automation GmbH	Heilbad Heiligenstadt	90,0%
ProMachining GmbH	Kiel	100,0%
Pro-Valve GmbH	Kiel	100,0%
InstaLighting GmbH	Brilon	100,0%
Chris Farrell Cosmetics GmbH	Rheinmünster	100,0%
QLIMATE GmbH	Lahr	100,0%
QLIMATE SAS	Evry	100,0%
MAZO Beteiligungs GmbH	Kiel	88,0%
DIE JOBMACHER HOLDING GmbH	Kiel	88,0%
DIE JOBMACHER GmbH	Kiel	88,0%
Forgeem SAS	Esvres, Frankreich	100,0%
Procast Nortorfer Gusswerk GmbH <sup>1</sup>	Hamburg	100,0%

<sup>1</sup> Erstmalsiger Einbezug durch Gründung oder Erwerb

**At-Equity-Unternehmen zum Berichtsstichtag**

NAME	Sitz	Kapitalanteil
Brook Capital Zehn GmbH	Hamburg	100,0%
Brook Capital Elf GmbH	Hamburg	100,0%
Procast Guss GmbH <sup>1</sup>	Gütersloh	54,3%
Procast Anlagen Verwaltungs GmbH <sup>1</sup>	Gütersloh	54,3%
Procast Guss Immobilie Nortorf Verwaltung GmbH <sup>1</sup>	Nortorf	54,3%
Procast Handform GmbH <sup>1</sup>	Kiel	100,0%

<sup>1</sup> Entkonsolidiert aufgrund von Insolvenz

## 26. Eventualverbindlichkeiten

Die Private Assets SE & Co. KGaA hat gegenüber der Brook Capital Sechs GmbH eine Patronatserklärung abgegeben, um deren Verpflichtungen aus bedingten Kaufpreiszahlungen in Höhe von TEUR 436 (fällig zum 30. Juni 2025) sowie TEUR 250 (fällig zum 30. Juni 2026) aus dem Erwerb der Forgeem SAS zu leisten. Zum 30. Juni 2025 wurde die Patronatserklärung nicht in Anspruch genommen, die Brook Capital Sechs GmbH hat Ihre Verpflichtung aus der bedingten Kaufpreiszahlung in Höhe von TEUR 436 erfüllt. Das Risiko der Inanspruchnahme für die zum 30. Juni 2026 fällige Kaufpreiszahlung wird als gering eingestuft.

Die Private Assets SE & Co. KGaA hat mit Wirkung zum 1. Juli 2025 gegenüber einem Kunden eine Patronatserklärung (Letter of Comfort) abgegeben, mit dem Versprechen, dass sie dafür sorgen wird, dass ihre Tochtergesellschaft ihre Lieferverpflichtungen einer Maschine gegenüber dem Kunden einhalten wird. Die Patronatserklärung ist auf TEUR 1.000 begrenzt und wird voraussichtlich in der ersten Hälfte 2025, durch Fertigstellung der Maschine, erlöschen. Das Management der Private Assets SE & Co. KGaA geht zum Bilanzstichtag nicht von einer Inanspruchnahme der Patronatserklärung aus.

## 27. Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, über die zu berichten wäre.

Hamburg, den 27. August 2025

Private Assets Management SE  
persönlich haftende Gesellschafterin der Private Assets SE & Co. KGaA

die geschäftsführenden Direktoren

Sven Dübbers

Florian Feddeck

# Impressum/ Kontakt

## Herausgeber:

Private Assets SE & Co. KGaA  
Brook 1  
20457 Hamburg  
Deutschland

Tel: +49 (0) 40 37 41 10 22  
Email: [info@private-assets.de](mailto:info@private-assets.de)  
[www.private-assets.de](http://www.private-assets.de)

**Sitz der Gesellschaft:** Hamburg

**Aufsichtsrat:** Dr. Lukas Lenz (Vorsitzender), Dr. Martin Wenderoth, Reinhold Zintgraf

**Registergericht:** Amtsgericht Hamburg HRB 183289

**Umsatzsteuer-ID:** DE 813 892 693

## Persönlich haftende Gesellschafterin:

Private Assets Management SE  
Brook 1  
20457 Hamburg  
Deutschland

Tel: +49 (0) 40 37 41 10 22  
Email: [info@private-assets.de](mailto:info@private-assets.de)  
[www.private-assets.de](http://www.private-assets.de)

**Sitz der Gesellschaft:** Hamburg

**Geschäftsführende Direktoren:** Sven Dübbers, Florian Feddeck

**Registergericht:** Amtsgericht Hamburg HRB 183923

# Disclaimer und Hinweise

Dieser Bericht enthält Aussagen über künftige Entwicklungen, die auf gegenwärtig verfügbaren Informationen beruhen und mit Risiken und Unsicherheiten verbunden sind, die dazu führen könnten, dass die tatsächlichen Ergebnisse von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Zu solchen Risiken und Unsicherheiten zählen beispielsweise unvorhersehbare Änderungen der politischen und ökonomischen Bedingungen, die Wettbewerbssituation, die Zins- und Währungsentwicklung, technologische Entwicklungen sowie sonstige Risiken und nicht zu erwartende Umstände. Die Private Assets SE & Co. KGaA und ihre Konzerngesellschaften übernehmen keine Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben.

Im vorliegenden Bericht wird bei tatsächlich oder potenziell gemischtgeschlechtlichen Personenmehrheiten (z. B. „Wirtschaftsexperten“, „Aktionäre“, „Mitarbeiter“) sowie bei geschlechtlich unbestimmten Bezügen auf eine einzelne Person (z. B. „der zuständige Beamte“) auf die Nennung beider Geschlechter im Regelfall verzichtet; dies geschieht ausschließlich im Interesse der besseren Lesbarkeit.

Die nach außen verwendete Konzernmarke der Private Assets SE & Co. KGaA lautet „Private Assets“. Daher werden auch in diesem Bericht die Bezeichnungen „Private Assets“ bzw. „Private Assets Konzern“ verwendet.

Dieser Bericht wird unter Umständen auch in englischer Übersetzung veröffentlicht; bei Abweichungen geht die deutsche Fassung vor. Ferner kann es aus technischen Gründen

(z. B. Umwandlung von elektronischen Formaten) zu Abweichungen zwischen den in diesem Bericht enthaltenen und den zum elektronischen Unternehmensregister eingereichten Rechnungslegungsunterlagen kommen.

Dieser Bericht wurde am 27.08.2025 veröffentlicht und steht unter [www.private-assets.de](http://www.private-assets.de) unentgeltlich zum Download bereit.



PRIVATE  
ASSETS

# Halbjahresbericht 2025