



PRIVATE
ASSETS

Geschäftsbericht 2025



Inhaltsverzeichnis

An unsere Aktionäre	3	Konzernabschluss der Private Assets	48
■ Brief an die Aktionäre	4	■ Konzern-Gesamtergebnisrechnung	49
■ Der Verwaltungsrat	6	■ Konzern Bilanz	50
■ Bericht des Aufsichtsrats	7	■ Konzern-Kapitalflussrechnung	52
■ Der Aufsichtsrat	9	■ Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	53
■ Die Entwicklung der Private Assets Aktie	10	■ Anhang zum Konzernabschluss	54
Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2025	11	Weitere Informationen	109
■ Das Geschäftsmodell	12	■ Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	110
■ Wirtschaftsbericht	16	■ Finanzkalender	113
■ Prognosebericht	31	■ Impressum/ Kontakt	113
■ Risiko- und Chancenbericht	34	■ Disclaimer und Hinweise	114

An unsere Aktionäre

■ Brief an die Aktionäre	4
■ Der Verwaltungsrat	6
■ Bericht des Aufsichtsrats	7
■ Der Aufsichtsrat	9
■ Die Entwicklung der Private Assets Aktie	10



Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

anliegend erhalten Sie den Geschäftsbericht des Private Assets Konzerns für das Jahr 2025.

Zunächst einmal freuen wir uns darüber, den ersten erfolgreichen Exit einer Beteiligung nach einer erfolgreichen Neuausrichtung vermelden zu können. Wenn die Instalighting GmbH auch eine kleine Beteiligung war, so zeigt der Lifecycle doch die Funktionsweise unseres Geschäftsmodells sehr schön. Nach langen Jahren als defizitäre Konzernsparte konnte das Unternehmen innerhalb weniger Jahre in eine nachhaltig positive Ergebnissituation mit klarer strategischer Ausrichtung gebracht werden.

Zum Stichtag 31. Dezember 2025 konnten wir gerade noch auf der Ziellinie den Kaufvertrag über die Anteile der TAM Groupe umsetzen und so eine weitere Beteiligung in unser Portfolio integrieren.

Neben dem bereits erwähnten, sehr erfreulichen Exit der Instalighting GmbH und dem Erwerb der TAM Groupe sowie der Add-on-Akquisition für die Kieler Maschinenwerke GmbH (vormals ProMachining) haben wir das Jahr 2025 für eine konsequente Portfoliobereinigung genutzt. So haben wir uns im Laufe des Jahres von unseren Beteiligungen, der Procast Guss España GmbH, der Procast Handform GmbH sowie von der Bever Electronic GmbH getrennt. Diese hatten das Ergebnis des 1. Halbjahres noch negativ beeinflusst.

Die erfolgreiche Sanierung des deutschen Gießereigeschäfts mit der Fokussierung auf die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH hat uns ebenfalls erfreut. Auch wenn die Herausforderungen für Gießereien bzw. energieintensive Unternehmen in Deutschland bestehen bleiben, sehen wir die Entwicklung des Unternehmens positiv. Das Unternehmen verfügt über eine treue Kundenbasis, eine eingespielte und motivierte Belegschaft und ein erfahrenes Management.

Wie bereits anlässlich des Halbjahresberichts 2025 geschrieben, war das Jahr 2025 mit Sicht auf das Gesamtportfolio insgesamt ein nach wie vor herausforderndes Jahr.

Die Unternehmen, die im Projektgeschäft tätig sind, waren das ganze Jahr von den spürbaren Projekt- bzw. Auftragsverzögerungen betroffen. Diese Situation besteht auch weiterhin. Die allgemeine wirtschaftliche Verunsicherung, die spürbare Investitionszurückhaltung und die in Deutschland vorherrschende Rezession führen zu Entscheidungsverzögerungen bei unseren Kunden. Waren dies in der Anfangsphase vor allem Herausforderungen für die Cash- und Kapazitätsplanung, so folgten mit Zeitverzug auch negative Ergebniseffekte aufgrund von Unterauslastung und verlorener Kapazitäten. Hier bleibt abzuwarten, wann sich die Situation der Verunsicherung auf Kundenseite löst und wie schnell es gelingen wird, mit einer Fokussierung auf andere Absatzmärkte gegenzusteuern.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung in 2025 angesichts der gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen im Portfolio zufrieden. Im Zuge der Aufstellung des Konzernabschlusses haben wir eine Korrektur nach IAS 8 vornehmen müssen. Hintergrund war die fehlerhafte periodengerechte Umsatzrealisierung bei einzelnen Projekten in einem Tochterunternehmen in den Vorjahren. Die Umsätze wurden teilweise nicht entsprechend dem Leistungsfortschritt erfasst, sondern zunächst als unfertige Erzeugnisse ausgewiesen und erst vollständig mit Fakturierung in 2025 realisiert. Im Rahmen der retrospektiven Anpassung mussten daher Umsätze und Ergebnisanteile, die wirtschaftlich dem Jahr 2024 zuzurechnen sind, entsprechend vorgezogen und im Jahr 2025 entsprechend bereinigt werden. Diese zeitliche Verschiebung führte zu einer rückwirkenden Erhöhung des Konzernergebnisses um EUR 3,7 Mio. im Jahr 2024. Entsprechend verminderten sich die zunächst im ersten Halbjahr 2025 ausgewiesenen und berichteten Werte in gleicher Höhe.

Unser aktuelles Portfolio besetzt Megatrends wie Energy Supply und kritische Infrastruktur (Kieler Maschinenwerke, Pro-Valve und Forgeem), Defence (Kieler Maschinenwerke, Pro-Valve, Procast Nortorfer Gusswerk und Die Jobmacher) sowie HVAC (Qlimate) und ist damit in Branchen aktiv, die zukünftiges Wachstum auch gegen den gesamtwirtschaftlichen Trend erwarten lassen.

Der M&A-Markt in unserem Segment zeigt sich herausfordernd und volatil. So haben auf der einen Seite die Projektdauern zugenommen, auf der anderen Seite sieht man mehr und mehr Broken Deals, bei denen Prozesse abgebrochen werden oder Salami-Prozesse, die mal mit Hochdruck geführt werden, dann wieder wochenlang nicht vorankommen



Sven Dübbers
Geschäftsführender Direktor



Florian Feddeck
Geschäftsführender Direktor



Daniel C. Grimm
Geschäftsführender Direktor

und dann wieder sehr dringend werden. Dies erhöht den Aufwand bei der Akquisition und erhöht gleichzeitig das Risiko, dass sicher geglaubte Deals nicht zustande kommen. So haben wir unlängst nach neun Monaten Prozessdauer einen Deal verloren, weil sich der Verkäufer aus strategischen Gründen und vor dem Hintergrund eines steigenden Auftrags-
eingangs entschlossen hat, das Unternehmen doch in der eigenen Gruppe zu behalten.

Insgesamt sehen wir aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ein Wachstum in den nächsten Jahren eher im europäischen Ausland als in Deutschland. Dies wird auch organisatorische Herausforderungen und Aufgaben für uns mit sich bringen, denen wir uns mit Freude stellen wollen.

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

Herzlichst

Sven Dübbers

Florian Feddeck

Daniel C. Grimm

Der Verwaltungsrat

Sven Dübbers

Als CEO und Vorsitzender des Verwaltungsrats der Private Assets betreut Sven Dübbers die Bereiche Unternehmenserwerb sowie die operative Betreuung und Weiterentwicklung der Beteiligungen.

Sven Dübbers absolvierte ein Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an der Technischen Universität Berlin und schloss dieses als Diplom-Ingenieur ab.

Bereits während des Studiums beschäftigte sich Sven Dübbers intensiv mit dem Thema Unternehmensrestrukturierungen sowie M&A, indem er an zahlreichen Sanierungsgutachten für die Treuhandanstalt mitarbeitete, bevor er in den Finanzbereich der Europazentrale von Procter & Gamble wechselte. Nach der Erfahrung in einem internationalen Großkonzern zog es ihn zurück in den deutschen Mittelstand. Hier beschäftigte er sich als Berater und Interim Manager erneut intensiv mit Unternehmensrestrukturierungen. Bevor er selbst mehr und mehr als aktiver Investor tätig wurde, war Sven Dübbers im Bereich Operations bei einem börsennotierten Private Equity Investor für Umbruchsituationen tätig.

Christoph Schäfers

Christoph Schäfers schloss sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Würzburg als Diplom-Kaufmann ab.

Seine erste berufliche Station nach dem Studium war die als Vorstandsassistent bei der CLF Hypothekenbank Berlin AG, gefolgt von seiner Tätigkeit als Prüfungsassistent im Bereich Banken der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG in Berlin. Im Jahr 2000 gründete er die Falkenstein Nebenwerte AG, die er 2003 an die Börse führte und bei der er seit Gründung bis zum Jahr 2009 als Vorstand aktiv war. Im Jahr 2009 wechselte er in den Vorstand der Falkenstein-Mehrheitsaktionärin, der ebenfalls börsennotierten Sparta AG.

Im Jahr 2019 erwarb Herr Schäfers mit seinem Ausscheiden aus dem Sparta-Vorstand die Aktienmehrheit an der Falkenstein Nebenwerte AG, deren Vorstand er seither ist. Gleichzeitig ist er Gründer und einer der geschäftsführenden Gesellschafter der Falkenstein Management GmbH, die als Sub-Advisor eines Investmentfonds tätig ist. Weiterhin ist er Mitglied des Vorstands der gemeinnützigen Kreissl-Stiftung.

Frank Arendt

Frank Arendt schloss sein Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an der Technischen Universität Berlin als Diplom-Ingenieur ab.

Er begann seine berufliche Tätigkeit bei Procter & Gamble als Projektleiter im Werk Crailsheim. Herr Arendt wechselte 1997 in den Einkauf des Unternehmens und nahm verschiedene Aufgaben an den Standorten Schwalbach, Genf, Moskau und Brüssel wahr, zuletzt als Einkaufsleiter für das globale Geschirrpflegegeschäft. 2019 wechselte er zur Unternehmensberatung Tenzing, wo er das europäische Geschäft entwickelte und Kundenprojekte im Bereich Medien und Maschinenbau führte.

Von 2020 bis 2025 war Herr Arendt Einkaufsleiter bei der Schweizer Migros-Industrie und ist seit November 2025 für den globalen Einkauf bei Barry-Callebaut verantwortlich.

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2025 hat sich der Aufsichtsrat der Private Assets SE & Co. KGaA regelmäßig und ausführlich mit der Lage und der Entwicklung der Gesellschaft und des Konzerns befasst. Den gesetzlichen Vorschriften sowie den Vorgaben nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung entsprechend, hat er die geschäftsführenden Direktoren und den Verwaltungsrat der Private Assets Management SE, die als persönlich haftende Gesellschafterin fungiert, bei der Geschäftsführung unterstützt und in Fragen der Unternehmensleitung beraten.

Der Aufsichtsrat der Private Assets SE & Co. KGaA wurde von den geschäftsführenden Direktoren der persönlich haftenden Gesellschafterin turnusgemäß, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über die Situation der Gesellschaft, insbesondere über deren Vermögens-, Finanz- und Ertragslage informiert. Dies beinhaltete auch Informationen über Abweichungen der tatsächlichen Entwicklung und des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Planungen. Darüber hinaus berichteten die geschäftsführenden Direktoren der persönlich haftenden Gesellschafterin anlassbezogen über besondere Maßnahmen und Ereignisse.

Auch zwischen den Aufsichtsratssitzungen standen die Mitglieder des Aufsichtsrats der Private Assets SE & Co. KGaA im regelmäßigen Kontakt zu den geschäftsführenden Direktoren der persönlich haftenden Gesellschafterin und haben sich mit ihm über aktuelle Entwicklungen, die die Private Assets SE & Co. KGaA und das Umfeld der Gesellschaft betreffen, ausgetauscht.

Im Jahr 2025 fanden drei Sitzungen des Aufsichtsrats der Private Assets SE & Co. KGaA statt, und zwar am 19. Mai, am 30. Juni und am 5. Dezember 2025. An diesen Sitzungen haben jeweils alle Aufsichtsratsmitglieder teilgenommen. Über eilbedürftige Angelegenheiten wurde zudem schriftlich beziehungsweise unter Nutzung elektronischer Kommunikationsmittel entschieden.

In den Sitzungen befasste sich der Aufsichtsrat der Private Assets SE & Co. KGaA anhand der Berichte und Vorlagen der geschäftsführenden Direktoren der persönlich haftenden Gesellschafterin unter anderem gemäß § 90 Absatz 1 Nr. 1 bis 4 Aktiengesetz mit der wirtschaftlichen und finanziellen Lage, der Rentabilität sowie der Entwicklung des Unternehmens und seiner Tochtergesellschaften.

Interessenkonflikte traten bei Mitgliedern des Aufsichtsrats der Private Assets SE & Co. KGaA im Berichtszeitraum nicht auf.

Schwerpunkte der Beratung

Über die gewöhnlichen Beratungen zur Liquiditäts-, Ertrags- und Vermögenslage der Private Assets SE & Co. KGaA hinaus befasste sich der Aufsichtsrat mit wichtigen Einzelthemen der Gesellschaft und fasste alle entsprechend erforderlichen Beschlüsse. Schwerpunkte der Beratungen im Berichtsjahr bildeten die Ergebnisse der Akquisitionen von Portfoliounternehmen, hier insbesondere die im Geschäftsjahr 2025 erfolgte Erweiterung der französischen Präsenz durch den Erwerb der TAM Groupe, die Veräußerung der Instalighting GmbH sowie Maßnahmen zur Intensivierung der Investorenansprache durch z. B. die Aufnahme des Listings der Gesellschaft im m:access der Börse München.n.

Bericht über die Arbeit des Gesellschafterausschusses

Der Gesellschafterausschuss der Private Assets SE & Co. KGaA hat im Geschäftsjahr 2025 einmal getagt. Es nahmen immer alle Ausschussmitglieder an der Sitzung teil.

Der Gesellschafterausschuss hat die ihm von der Hauptversammlung oder durch die Satzung übertragenen Angelegenheiten im Geschäftsjahr 2025 durchgeführt. Er hat sämtliche Rechte aus oder im Zusammenhang mit den von der Gesellschaft an der persönlich haftenden Gesellschafterin gehaltenen Anteile, insbesondere die ihm obliegende Ausübung

des Stimmrechts in der Hauptversammlung der persönlich haftenden Gesellschafterin und die Verfügung über die Anteile an der persönlich haftenden Gesellschafterin, wahrgenommen.

Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses der Private Assets SE & Co. KGaA

Die geschäftsführenden Direktoren der persönlich haftenden Gesellschafterin haben für das Geschäftsjahr 2025 für die Gesellschaft nach den Regeln des HGB einen Jahresabschluss und nach den internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) einen Konzernabschluss und einen Konzernlagebericht erstellt. Der Jahresabschluss sowie der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht wurden gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Juni 2025 durch die Forvis Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, unter Einbeziehung der Buchführung geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte jeweils uneingeschränkte Bestätigungsvermerke.

Am 8. Mai 2026 fand die Bilanzaufsichtsratssitzung statt. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats der Private Assets SE & Co. KGaA erhielten vor dieser Sitzung die Jahresabschlussunterlagen sowie die Prüfungsberichte sowie alle sonstigen Unterlagen. Der Abschlussprüfer berichtete in dieser Sitzung ausführlich über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung und stand neben den geschäftsführenden Direktoren der persönlich haftenden Gesellschafterin für ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Der Abschlussprüfer berichtete über den Umfang, die Schwerpunkte und die wesentlichen Ergebnisse der Prüfungen, insbesondere über die Prüfungsschwerpunkte und die Vorgehensweise bei den Prüfungen.

Der Aufsichtsrat der Private Assets SE & Co. KGaA hat die Prüfungsberichte zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen, pflichtgemäßen Prüfung hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss, den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht gebilligt. Er hat zugleich in Übereinstimmung mit dem Verwaltungsrat der Private Assets Management SE beschlossen, der Hauptversammlung der Gesellschaft vorzuschlagen, den Jahresabschluss der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2025 gemäß § 286 Abs. 1 Satz 1 Aktiengesetz wie von der persönlich haftenden Gesellschafterin aufgestellt festzustellen.

Der Aufsichtsrat dankt den geschäftsführenden Direktoren und dem Verwaltungsrat der persönlich haftenden Gesellschafterin, den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Private Assets SE & Co. KGaA für ihren persönlichen Einsatz und ihre Leistung im Geschäftsjahr 2025.

Hamburg, den 8. Mai 2026

Der Aufsichtsrat



Dr. Lukas Lenz

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat

Dr. Lukas Lenz

Vorsitzender

Dr. Lukas Lenz ist Unternehmer und zugelassener Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Aktien- und Kapitalmarktrecht, Corporate Finance sowie Mergers & Acquisitions. Er hat langjährige und umfassende Erfahrungen als Aufsichtsrat in zahlreichen Aktiengesellschaften.

Neben seiner Tätigkeit als Aufsichtsratsvorsitzender der Private Assets SE & Co. KGaA ist er aktuell auch Vorsitzender des Aufsichtsrats der ZG Energy AG, der Falkenstein Nebenwerte AG und der ABR German Real Estate AG.

Dr. Martin Wenderoth

Aufsichtsrat

Dr. Martin Wenderoth kann auf 25 Jahre kaufmännische Erfahrung im Medizintechnik- und Pharmabereich zurückblicken. Hiervon war er 15 Jahre im internationalen Kontext als Geschäftsführer tätig. Seine Verantwortungsbereiche umfassten u. a. Finance & Controlling, IT, HR, Einkauf, SCM, Logistik sowie die Vertriebsfunktion.

Nach Stationen in Österreich, Rumänien und Bulgarien verantwortete er zuletzt die spanischen Niederlassungen und parallel als CFO die Region Lateinamerika von B. Braun. Neben seiner operativen Tätigkeit verantwortet Dr. Wenderoth sowohl strategische Neuausrichtungen, M&A-Projekte als auch Digitalisierungs-, Restrukturierungs- und Transformationsprogramme. Akademisch ist er promovierter Wirtschaftswissenschaftler und absolvierte diverse Executive Education Programme an der IESE Business School und der MIT Sloan School of Management. Aktuell ist er in leitender Funktion bei der THOR GmbH, einem führenden Unternehmen im Bereich Spezialchemie, tätig.

Reinhold Zintgraf

Aufsichtsrat

Reinhold Zintgraf ist Management Consultant in Hamburg – mit einem tiefen Erfahrungsschatz aus dem In- und Ausland. Neben sechs Jahren als Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group arbeitete er acht Jahre in der Papier- und Textilindustrie in Deutschland und danach 26 Jahre bei tesa SE. Bei tesa war Reinhold Zintgraf stets für internationale Geschäftsgebiete verantwortlich: Er arbeitete zuerst im tesa International Headquarters (IHQ) in Hamburg, danach viele Jahre im Ausland als Leiter Marketing & Vertrieb Asia-Pacific mit Sitz in Singapur und als Regionalchef für Westeuropa in Barcelona und Amsterdam.

Die letzten Jahre, zurück im tesa IHQ, war er Mitglied der tesa-Geschäftsleitung und verantwortlich u. a. für die Geschäfte in MEA, für Digitalisierung und Unternehmenskommunikation.

Die Entwicklung der Private Assets Aktie

Die Aktie der Private Assets SE & Co. KGaA schloss das Geschäftsjahr 2025 mit einem Kurs von EUR 2,50 ab und verlor damit gegenüber dem Jahresanfang mehr als die Hälfte ihres Wertes. Belastend wirkten sich insbesondere Ergebnismrückgänge in der Gießerei-Gruppe aus, die die Kursentwicklung deutlich negativ beeinflussten.

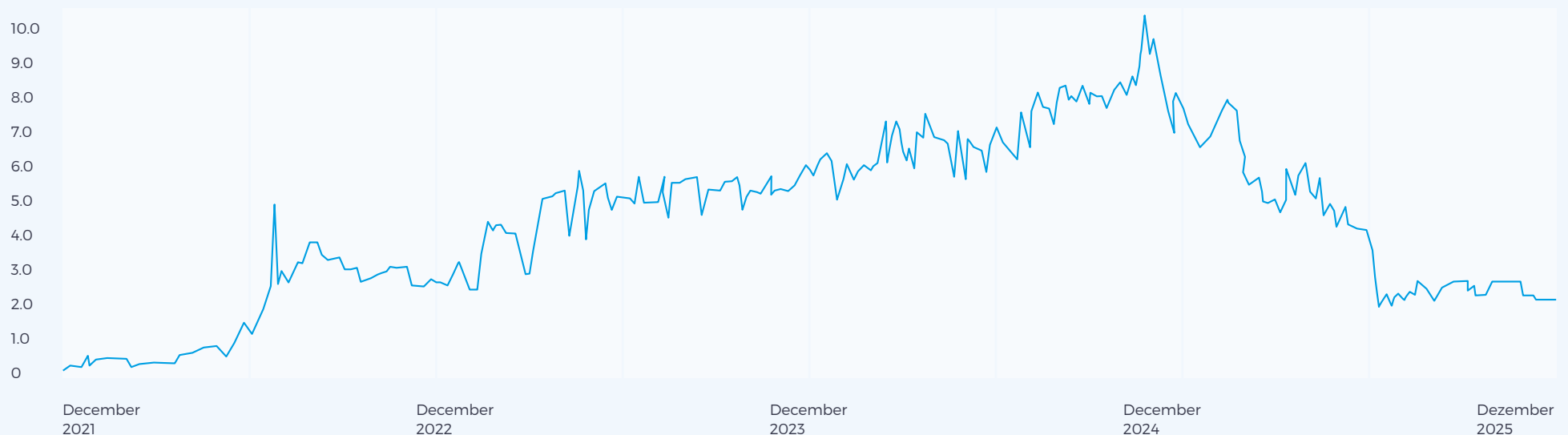
Positive Impulse aus der zweiten Jahreshälfte 2025 – darunter weitere Akquisitionen in Frankreich, etwa der Erwerb der TAM Groupe, eines Marktführers in der Herstellung und im Vertrieb von Betonprodukten, sowie der erfolgreiche Verkauf der 100%-Beteiligung Insta-lighting GmbH Ende November 2025 – konnten diesen Trend zunächst nicht umkehren. Inzwischen spiegeln sich diese Entwicklungen jedoch im Aktienkurs wider, der Ende April 2026 bei rund EUR 2,80 liegt. Die aktuellen Kursziele der begleitenden Analystenhäuser bewegen sich in einer Spanne von EUR 3,00 bis EUR 3,50.

Seit Juli 2025 sind die Aktien der Private Assets SE & Co. KGaA im Mittelstandssegment m:access der Börse München notiert. Der Wechsel in dieses Qualitätssegment stellt einen wichtigen Schritt in der Kapitalmarktstrategie des Unternehmens dar und unterstreicht

dessen Wachstumsambitionen sowie den Anspruch auf höhere Transparenz und eine stärkere Marktpräsenz. Im Zuge dessen wurde das Listing an der Börse Berlin planmäßig zum Jahresende 2025 eingestellt, während der Handel in Hamburg unverändert fortgeführt wird.

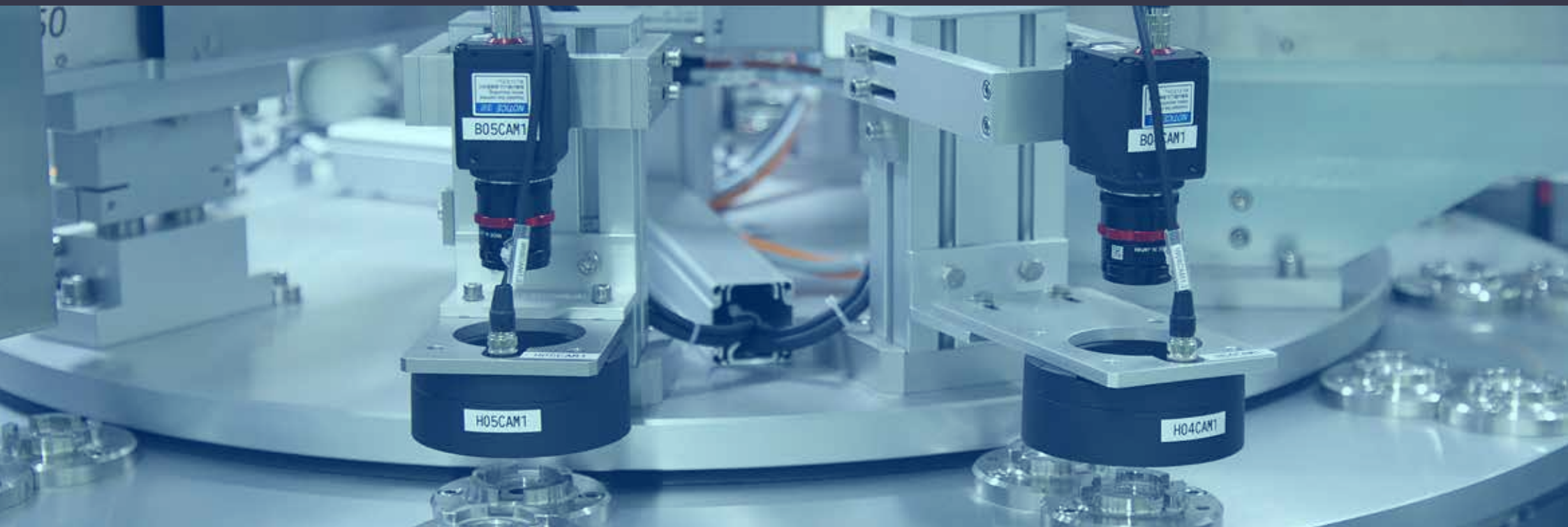
WKN	A3H223
ISIN	DE000A3H2234
Börse	m:access Börse München und Freiverkehr Börse Hamburg
Geschäftsjahr	Kalenderjahr
Grundkapital	4.610.815,- EUR
Anzahl Aktien	4.610.815 Stück
Rechnerischer Anteil am Grundkapital	1 Euro je Aktie

Stand: 31. Dezember 2025



Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2025

■ Das Geschäftsmodell	12
■ Wirtschaftsbericht	16
■ Prognosebericht	31
■ Risiko- und Chancenbericht	34



Das Geschäftsmodell

Die Private Assets SE & Co. KGaA („Private Assets“ oder „Gesellschaft“) ist spezialisiert auf Unternehmensübernahmen in Sondersituationen. Dabei fokussieren wir uns vor allem auf:

- Konzernabsaltungen von Bereichen, die nicht (mehr) zum Kerngeschäft gehören
- Unternehmen mit unterdurchschnittlicher Ertragslage
- Unternehmen mit ungeklärter 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 im jeweiligen Unternehmen sehen.

Unser Management-Team hat, im Gegensatz zu vielen anderen Private-Equity-Unternehmen, seine Wurzeln im Bereich Operations und nicht im Bereich Financial Engineering. Wir verfügen über umfangreiche operative Managementenerfahrung in verschiedensten Branchen, was eine gute Ausgangsposition für unseren opportunistischen Beteiligungsansatz bietet. Aufgrund der langjährigen Erfahrung im Beteiligungsgeschäft ist darüber hinaus eine fundierte Transaktionsexpertise entstanden.

Die häufigsten Wertsteigerungshebel aus unserer Erfahrung sind:



Management-
Team



Salesforce
Effectiveness



Pricing



International
Expansion



Digital
Transformation



Cash
Management



Supply Chain
Efficiency



Cost
Efficiency

Verkäufer von Unternehmen in Umbruchsituationen sind oft von der Komplexität der Herausforderungen überfordert. Sie verfügen entweder nicht über die notwendigen Inhouse-Kompetenzen oder möchten 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 Management-Team, 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 dadurch die Verluste sowie der Cash-Bedarf bis zur Beseitigung der Verlustsituation durch den Verkäufer abgedeckt werden.

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

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 Eigenmitteln. Als mittel- bis langfristiger Investor mit der klaren Strategie der operativen Restrukturierung sind wir, im Gegensatz zu vielen Fonds, frei von Exit-Druck. Die Erfahrung zeigt, dass viele der erworbenen Unternehmen in ihrem Segment durchaus bekannt und bei strategischen Partnern begehrt sind. Diese Strategen scheuen häufig die mit einer Transformation verbundenen Herausforderungen oder verfügen selbst nicht über die erforderlichen Kompetenzen und Kapazitäten. Somit ergibt sich in der Regel ein natürlicher Exit-Kanal, ohne dass wir eine Beteiligung aktiv zum Verkauf stellen.

Nach der Akquisition übernimmt ein Beteiligungsmanager die Führung der betreffenden Beteiligung, und zwar in der Regel als Geschäftsführer des Unternehmens, an dem er selbst eine virtuelle Unterbeteiligung hält. Dadurch ist gewährleistet, dass der Beteiligungsmanager sich selbst als Mitunternehmer und nicht als angestellter Geschäftsführer versteht und Interessensparallelität zwischen Unternehmensführung und Gesellschafter besteht.

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

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

Dafür setzen wir eigene Digital-Experten ein. Mit ihrer Expertise in komplexen Datenanalysen gewinnen wir wertvolle Erkenntnisse aus den Daten unserer Portfoliounternehmen, um fundierte Entscheidungen und Risikobewertungen zu treffen.

Wir setzen auch auf den gezielten Einsatz digitaler Tools, um operative Prozesse zu optimieren und die Effizienz unserer Portfoliounternehmen zu steigern. Durch Automatisie-

rung 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 Portfoliounternehmen 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 Portfoliounternehmen 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, ist dies zwar auch für unsere Bestandsunternehmen von Bedeutung, schafft jedoch auf Holdingebene viele interessante Opportunitäten und führt in der Regel zu niedrigeren Kaufpreisen beim Erwerb von neuen Unternehmen.

In Wachstumsphasen profitieren unsere Beteiligungen von der allgemeinen Marktsituation. Gleichzeitig steigt die Attraktivität der Märkte für strategische Investoren, was zu einem attraktiven Exit-Umfeld mit guten Verkaufschancen zu vorteilhaften Preisen führt.

Nach unserer Erfahrung sind unsere Beteiligungen insgesamt resilienter gegenüber Krisen als die unserer Wettbewerber, da wir exogene Krisen erfolgreich bewältigen und die erforderlichen Instrumente sicher beherrschen. Auch bei der Auswahl des Managements achten wir darauf, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzustellen, die krisenresistent sind, sich schnell an neue Gegebenheiten anpassen und mit Unsicherheiten umgehen können. Dies führt zu einem komparativen Wettbewerbsvorteil unserer Beteiligungen in ihren jeweiligen Marktumfeldern.

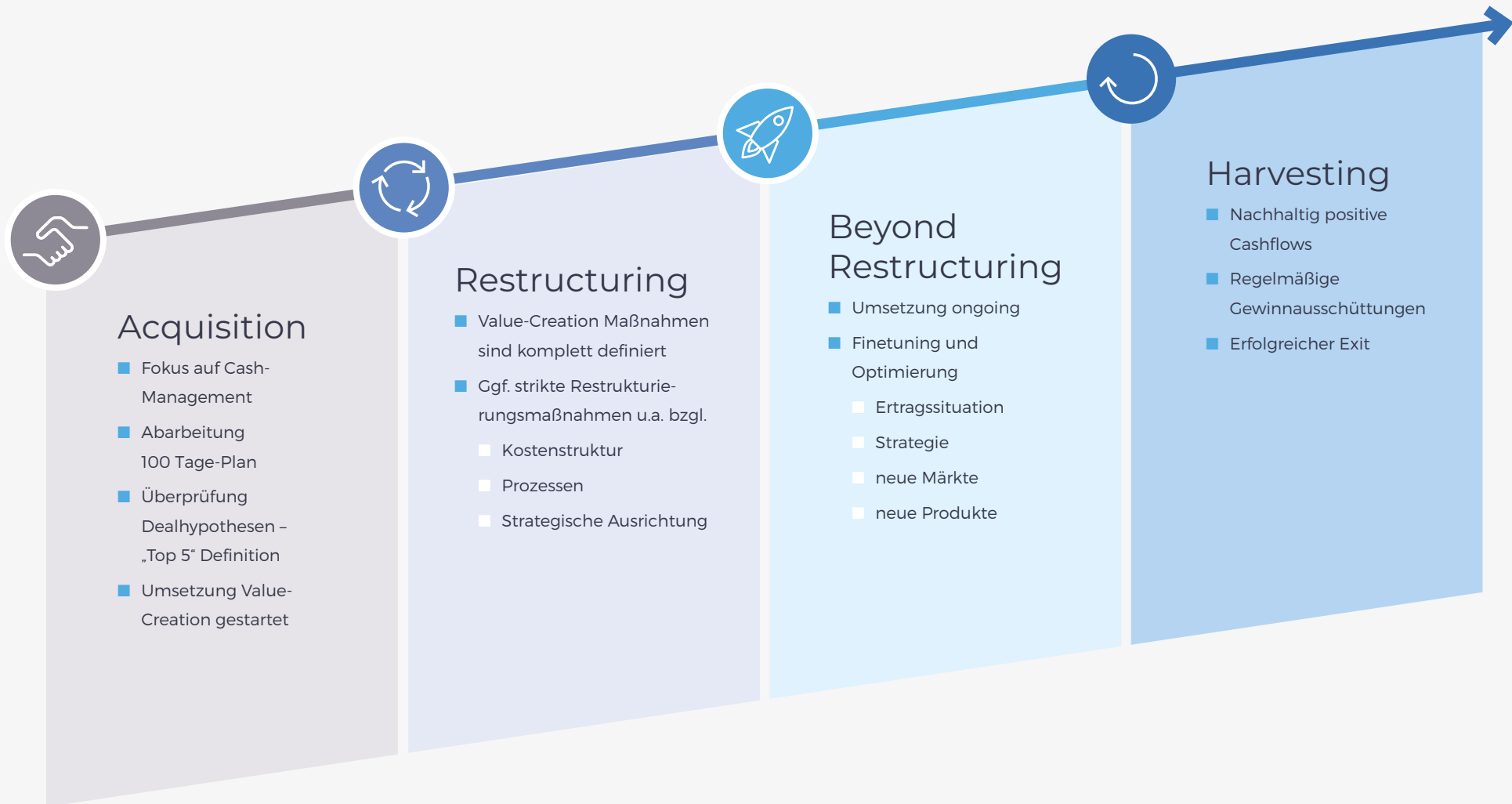
Die Private Assets verfügt über verschiedene Ertragsquellen auf Konzernebene. Neben den operativen Erträgen der Tochtergesellschaften sind es vor insbesondere Erlöse aus Unternehmensverkäufen, die zu attraktiven Ertragssituationen beitragen können.

In der Struktur des Private Assets Konzerns befinden sich unterhalb der Private Assets SE & Co. KGaA verschiedene Kapitalgesellschaften in der Form der GmbH. Neben der Bündelung von Task-Force-Aufgaben in der Private Assets Beteiligungsberatung GmbH existieren verschiedene Zwischenholdings, die wiederum die Anteile an den operativen Tochtergesellschaften halten. Diese dienen insbesondere 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 Vorratsgesellschaften vor, um in Akquise-Situationen schnell reagieren zu können. Grundsätzlich bestehen keine Ergebnisabführungsverträge oder Verlustausgleichsverpflichtungen zwischen der Private Assets SE & Co. KGaA und den Tochterunternehmen.

Die operativen Tochtergesellschaften sind im Wesentlichen Industrieunternehmen und werden aktuell drei Segmenten zugeordnet: Industrial, Automation & Technology und Consumer, Solutions & Services.

Im Private Assets Konzern wird keine Grundlagenforschung betrieben; diese Ausrichtung ist unverändert zu den Vorjahren. Die gesamten Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf ca. TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 133). Die aktivierten Entwicklungskosten betragen zum Stichtag 31. Dezember 2025 TEUR 16 (Vorjahr: TEUR 263). Die aktivierten Beträge enthalten sowohl Eigenleistungen als auch Leistungen Dritter. Je nach Entwicklungsstand und -ausprägung variiert der Anteil beider Komponenten, sodass ein grundsätzlicher Aufteilungsmaßstab nicht festlegbar ist. Grundsätzlich finden die Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten ausschließlich in den Tochterunternehmen (operative Einheiten) statt.

Transformationsmodell der Private Assets



Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland blieben im Geschäftsjahr 2025 herausfordernd. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) verzeichnete lediglich ein leichtes Wachstum von rund 0,1 bis 0,2 %. Damit bewegt sich die deutsche Wirtschaft weiterhin in einer Phase der Stagnation ohne klare konjunkturelle Dynamik.

Wesentliche Wachstumsimpulse blieben im Jahresverlauf aus. Insbesondere der Außenhandel konnte keinen positiven Beitrag leisten und wirkte vielmehr dämpfend auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Die Exportdynamik blieb angesichts einer schwachen globalen Industriekonjunktur und zunehmender internationaler Wettbewerbsintensität begrenzt. Positiv hervorzuheben sind erste Stabilisierungstendenzen bzw. eine punktuelle Belebung der Investitionstätigkeit, die jedoch noch nicht ausreichen, um eine nachhaltige wirtschaftliche Erholung zu tragen. Für eine strukturelle Trendwende wäre eine deutlich stärkere und über mehrere Quartale stabile Investitionsdynamik erforderlich. Die wirtschaftliche Entwicklung wurde weiterhin durch eine Kombination aus konjunkturellen und strukturellen Faktoren belastet. Hierzu zählen insbesondere vergleichsweise hohe Energie- und Standortkosten, anhaltende geopolitische Unsicherheiten sowie strukturelle Herausforderungen wie Fachkräftemangel, eine teilweise unzureichende Infrastruktur und Investitionsrückstände bei Digitalisierung und Transformation. Die preisbereinigte Bruttowertschöpfung der Gesamtwirtschaft stieg im Jahr 2025 leicht um 0,2 %. Während das Wachstum vor allem auf die gestiegenen Konsumausgaben der privaten Haushalte und des Staates zurückzuführen sind, ist die Bruttowertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes erneut um rund 1,3 % gesunken (Vorjahr -3,0%). Die Entwicklung der Industrie bleibt damit der zentrale Belastungsfaktor für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Insbesondere der Maschinenbau verzeichnete rückläufige Produktionszahlen, während energieintensive Industrien weiterhin unter den hohen Kostenstrukturen litten und ihre Produktion auf niedrigem Niveau hielten. Demgegenüber zeigte sich der Einzelhandel vergleichsweise robust und fungierte als stabilisierendes Element (+1,2%), konnte die Schwäche der Industrie jedoch nicht vollständig kompensieren.

Insgesamt ist das wirtschaftliche Umfeld sowohl in Deutschland als auch global weiterhin durch eine Kombination aus schwacher konjunktureller Dynamik und strukturellen Herausforderungen geprägt. Für die exportorientierte deutsche Wirtschaft ergeben sich daraus weiterhin begrenzte Wachstumsimpulse bei gleichzeitig erhöhten Risiken.

Entwicklung des Beteiligungsmarktes

Der europäische Private-Equity-Markt war im Jahr 2025 durch eine fortschreitende Stabilisierung des Marktumfelds geprägt. Nach den Verwerfungen der Vorjahre führten insbesondere rückläufige Inflationsraten sowie stabilisierte Finanzierungskosten zu einer Belebung der Transaktions- und Exit-Aktivitäten. Marktanalysen zeigen übereinstimmend eine Verbesserung der Deal-Bedingungen und eine zunehmende Investitionstätigkeit.

Der Investitionsdruck im Markt blieb hoch, da weiterhin erhebliche liquide Mittel zur Verfügung stehen. Das weltweit verfügbare, noch nicht investierte Kapital („Dry Powder“) liegt weiterhin bei deutlich über 2 Billionen US-Dollar. Gleichzeitig gewann die Realisierung bestehender Beteiligungen an Bedeutung. Hintergrund ist ein weiterhin hoher Bestand an nicht veräußerten Portfoliounternehmen von rund 2,9 Billionen US-Dollar. In diesem Zusammenhang haben sich insbesondere Secondary-Transaktionen als wichtiger Liquiditätskanal etabliert, mit einem Marktvolumen von rund 160 Milliarden US-Dollar.

Für Deutschland zeigte sich im Jahr 2025 trotz der allgemeinen Markterholung weiterhin ein verhaltenes Umfeld. Die wirtschaftliche Entwicklung blieb schwach, mit einer stagnierenden bis leicht rückläufigen Tendenz. Gleichwohl bleibt der Standort aufgrund seiner industriellen Struktur sowie eines hohen Anteils mittelständischer Unternehmen attraktiv für Private-Equity-Investoren.

Strategisch stand im Jahr 2025 die operative Wertsteigerung im Vordergrund. Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, Digitalisierung und Transformation von Geschäftsmodellen gewannen weiter an Bedeutung. Gleichzeitig blieb das Fundraising-Umfeld anspruchsvoll, da institutionelle Investoren selektiver agieren und Kapital verstärkt auf etablierte Marktteilnehmer konzentrieren.

Insgesamt war der Private-Equity-Markt im Jahr 2025 durch eine Phase der Normalisierung und moderaten Erholung gekennzeichnet und zeigte sich trotz bestehender Risiken strukturell stabil.

Geschäftsverlauf des Konzerns

Das Geschäftsjahr 2025 war für die Private Assets durch den ersten erfolgreichen Exit (Insta-Lighting) sowie eine verhaltene Investitionstätigkeit geprägt. Die Gesellschaft hat im Laufe des Jahres eine neue Beteiligung (TAM Groupe) erworben sowie eine Add-On-Akquisition erfolgreich abgeschlossen.

Gleichzeitig war das Jahr jedoch auch noch ein Jahr der Portfolio-Reorganisation. Ende Februar 2025 hat die Procast Handform GmbH einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt.

Zudem wurden mit Wirkung zum 24. Juni 2025 die Procast Guss España S.L. sowie die Procast Sales & Service GmbH verkauft.

Am 10. Februar 2025 hat die Private Assets die Anteile an der Bever Electronic GmbH veräußert, die daraufhin den Rücktritt vom Asset-Kaufvertrag mit der FRIGO AG erklärt hat.

Trotz dieser Entwicklung blieb die Private Assets auf ihrem Wachstumskurs und konnte ihre Expansionsstrategie konsequent weiterverfolgen. Auch in den Ausbau der Organisation wurde weiter investiert, insbesondere in den Bereichen Einkauf, Marketing und Vertrieb. Diese strategische Entscheidung war essenziell, um den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden und unser nachhaltiges Wachstum weiter voranzutreiben. Im Einkauf lag der Fokus darauf, unsere Lieferketten weiter zu optimieren, bessere Konditionen zu verhandeln und die Resilienz gegenüber globalen Herausforderungen zu stärken. Die Investitionen in diese Schlüsselbereiche zahlen sich bereits aus und schaffen die Grundlage für weiteres Wachstum und eine nachhaltige Unternehmensentwicklung.

Zum 1. Februar 2025 hat die Brook Capital 8 GmbH (jetzt: 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.

Mit Vertrag vom Mai 2025 konnte die ProMachining GmbH (jetzt Kieler Maschinenwerke GmbH) ihre erste Add-On-Akquisition erfolgreich umsetzen. Das Unternehmen hat einen Teilbetrieb der Firma Oerlikon Neumag im schleswig-holsteinischen Neumünster im Rahmen eines Asset Deals vom Schweizer Oerlikon Konzern übernommen.

Mit Vertrag vom 26. September 2025 hat die PAIF Betontechnologie GmbH, ein Tochterunternehmen der Private Assets, 100 % der Geschäftsanteile an der TAM-Groupe, erworben und den Kauf zum 31. Dezember 2025 vollzogen. Das Unternehmen ist auf die Herstellung und den Vertrieb von chemischen Produkten für die Bauindustrie sowie auf Hebe-, Befestigungs- und Zubehörlösungen für Fertigteile- und Stahlbetonkonstruktionen spezialisiert. Die Produktlösungen begleiten Betonbauwerke von der Errichtung bis zur Instandhaltung. Die TAM Groupe ist dem Segment Industrial zugeordnet.

Im Dezember 2025 wurden sämtliche Anteile an der InstaLighting GmbH im Rahmen eines strukturierten Verkaufsprozesses an eine Münchener Investorengruppe veräußert. Seit dem Erwerb im Jahr 2022 hat sich die Gesellschaft operativ überaus positiv entwickelt. Im Zuge der strategischen Weiterentwicklung wurden insbesondere das Geschäft mit eigenen Produkten sowie das Exportgeschäft ausgebaut, konnte das OEM-Geschäft reduziert und die Marktposition des Unternehmens weiter gestärkt werden. In der weiteren Entwicklung des Unternehmens geht es nun um die klassische Wachstumsfinanzierung insbesondere für den weiteren internationalen Vertriebsaufbau. Mit der Veräußerung konnte Private Assets einen Multiple auf das investierte Kapital (MOIC) von 168x und einen IRR von 2.574% realisieren. Insgesamt wurde über die Haltedauer von 3 Jahren ein mittlerer einstelliger Millionenbetrag mit dieser Beteiligung verdient. Die Veräußerung erfolgte vor dem Hintergrund der aktiven Weiterentwicklung des Beteiligungsportfolios und der Frage nach dem Best-Owner-Prinzip.

Insgesamt war 2025 von viel Volatilität in den Märkten geprägt. Insbesondere die Unternehmen im Bereich der Investitionsgüter und im Projektgeschäft waren von anhaltenden Entscheidungsverzögerungen auf Kundenseite betroffen. Projekte wurden nicht anderweitig vergeben oder abgesagt, aber die Entscheidungen z.B. über regionale Standorte, Ausführungen etc. werden immer wieder verschoben, was dann in der Folge Auswirkungen auf Kapazitätsauslastungen beim Lieferanten hatte.

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 Berichtsjahres sind damit nur eingeschränkt vergleichbar mit den Vorjahreszahlen. Im Geschäftsjahr 2025 wurden die Vorjahreszahlen im Einklang mit IAS 8 angepasst. Die Anpassung der Vorjahreszahlen resultierte daraus, dass im Segment Automation & Technology bei einzelnen Projekten Umsatzerlöse nicht entsprechend dem Leistungsfortschritt gemäß den Vorgaben zur zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung erfasst worden waren. Stattdessen wurden die angefallenen Herstellungskosten als unfertige Erzeugnisse ausgewiesen. Dieser Sachverhalt wurde im Konzernabschluss korrigiert. Der Vorjahresvergleich im Folgenden umfasst die angepassten Zahlen 2024.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse der Private Assets beliefen sich im Berichtsjahr 2025 auf TEUR 168.334 und lagen damit unter dem Wert des Vorjahres (TEUR 173.780 angepasst). Auf Segmentebene zeigte sich eine differenzierte Entwicklung: Während die Umsatzerlöse im Segment Consumer, Solutions & Services deutlich von TEUR 33.179 auf TEUR 55.147 anstiegen, lagen sie im Segment Industrial mit TEUR 69.058 erheblich unter dem Vorjahresniveau von TEUR 87.647. Ursächlich hierfür waren insbesondere die Insolvenz der Procast Guss GmbH sowie signifikante Planverfehlungen bei zwei weiteren Beteiligungen. Die Umsatzerlöse im Segment Automation & Technology blieben mit TEUR 44.252 gegenüber TEUR 53.013 insbesondere wegen der Entkonsolidierung der Bever Electronic GmbH und geringeren Umsätze bei der OKU Automation GmbH unter dem Vorjahresniveau.

Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich im Berichtsjahr auf TEUR 15.210 (Vorjahr: TEUR 13.346) und waren erneut maßgeblich durch Erträge aus Erwerbungen unter dem beizulegenden Zeitwert des Nettovermögens („Bargain Purchase“) über TEUR 5.179 (Vorjahr: TEUR 5.731) sowie aus Unternehmensverkäufen über TEUR 6.281 (Vorjahr: TEUR 0) geprägt, die insgesamt TEUR 11.460 (Vorjahr: TEUR 5.731) ausmachten.

Der Materialaufwand blieb mit TEUR 66.673 nahezu auf Vorjahresniveau (Vorjahr: TEUR 66.908). Entsprechend zeigte auch die Materialaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung mit 40,9 % nach 39,1 % im Vorjahr nur eine geringe Veränderung. Innerhalb der Aufwandsstruktur ergaben sich jedoch gegenläufige Entwicklungen: Während sich die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe auf TEUR 52.503 reduzierten (Vorjahr: TEUR 53.720), erhöhten sich die Aufwendungen für bezogene Leistungen auf TEUR 14.169 (Vorjahr: TEUR 13.189). Der Personalaufwand blieb mit TEUR 78.010 ebenfalls weitgehend stabil (Vorjahr: TEUR 78.537).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen deutlich von TEUR 32.711 im Vorjahr auf TEUR 24.323 zurück. Für eine detaillierte Aufgliederung wird auf die Angaben im Konzernanhang unter Textziffer 21 „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ verwiesen. Das EBITDA verbesserte sich folglich auf TEUR 9.021 (Vorjahr: TEUR 6.290).

Die Abschreibungen beliefen sich auf TEUR 8.468 (Vorjahr: TEUR 11.938) und umfassen planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 7.709 (Vorjahr: TEUR 10.265) sowie Wertminderungen von TEUR 758 (Vorjahr: TEUR 1.673). Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betragen TEUR 4.696 (Vorjahr: TEUR 6.842), während auf Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen Abschreibungen in Höhe von TEUR 3.013 entfielen (Vorjahr: TEUR 3.413). Die Wertminderungen stehen im Zusammenhang mit Forderungen gegen einen nicht mehr zum Konzern gehörenden Unternehmen.

Infolgedessen wurde im Berichtsjahr ein EBIT in Höhe von TEUR 553 erzielt, nach TEUR -5.647 im Vorjahr.

Das Finanzergebnis verbesserte sich auf TEUR -1.878 (Vorjahr: TEUR -2.637) und setzt sich aus Zinserträgen von TEUR 374 (Vorjahr: TEUR 166) sowie Zinsaufwendungen von TEUR 2.252 (Vorjahr: TEUR 2.804) zusammen. Die Zinsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen, Factoring sowie Avalzinsen.

Die Ertragsteuern beliefen sich auf TEUR 881 (Vorjahr: TEUR 639) und umfassen laufende Steueraufwendungen in Höhe von TEUR 330 (Vorjahr: TEUR 202) sowie latente Steuern in Höhe von TEUR 1.211 (Vorjahr: TEUR 841).

Das Konzernergebnis verbesserte sich deutlich auf TEUR -443 (Vorjahr: TEUR -7.646). Ausschlaggebend hierfür waren insbesondere der Gewinn aus dem negativen Unterschiedsbetrag aus dem Erwerb der TAM Groupe sowie Ergebnisse aus Unternehmensverkäufen und -aufgaben verlustbringender Beteiligungen, insbesondere der Procast Handform GmbH und der Procast Cuss España S.L.

Das sonstige Ergebnis betrug im Berichtsjahr TEUR 673 (Vorjahr: TEUR 146) und umfasst im Wesentlichen Effekte aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten sowie Abschreibungen im Zusammenhang mit der Neubewertung von Sachanlagen, die bereits im Vorjahr im sonstigen Ergebnis erfasst wurden. Insgesamt ergibt sich damit ein Konzern-Gesamtergebnis von TEUR 230, das deutlich über dem Vorjahreswert von TEUR -7.500 liegt.

Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme beträgt zum Berichtsstichtag TEUR 120.029 (Vorjahr: TEUR 109.400).

Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich im Berichtsjahr um TEUR 3.744 von TEUR 52.003 auf TEUR 48.259. Demgegenüber erhöhte sich das kurzfristige Vermögen von TEUR 57.397 im Vorjahr auf TEUR 71.770 zum Berichtsstichtag. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der liquiden Mittel auf TEUR 14.672 (Vorjahr: TEUR 8.969) zurückzuführen. Darüber hinaus erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um TEUR 4.003 auf TEUR 16.215.

Das Eigenkapital des Private Assets Konzerns beträgt zum Berichtsstichtag TEUR 21.083 (Vorjahr: TEUR 21.522).

Die langfristigen Schulden belaufen sich auf TEUR 36.322 (Vorjahr: TEUR 35.970), während die kurzfristigen Schulden TEUR 62.624 (Vorjahr: TEUR 51.909) betragen. Die langfristigen Schulden umfassen im Wesentlichen Leasingverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 14.564 (Vorjahr: TEUR 13.446), passive latente Steuern in Höhe von TEUR 10.934 (Vorjahr: TEUR 12.175) sowie Finanzschulden in Höhe von TEUR 6.003 (Vorjahr: TEUR 4.396).

Die kurzfristigen Schulden resultieren im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 22.384 (Vorjahr: TEUR 17.497), Finanzschulden in Höhe von TEUR 12.392 (Vorjahr: TEUR 11.674), sonstigen Rückstellungen in Höhe von TEUR 7.919 (Vorjahr: TEUR 5.708) sowie Vertragsverbindlichkeiten (erhaltene Anzahlungen) in Höhe von TEUR 5.299 (Vorjahr: TEUR 7.382).

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist mit TEUR 1.083 positiv (Vorjahr: TEUR 6.943), jedoch unter dem Vorjahresniveau. Die Ermittlung erfolgt nach der indirekten Methode, ausgehend vom Ergebnis vor Steuern (EBT) unter Bereinigung nicht zahlungswirksamer Aufwendungen und Erträge. Hierzu zählen insbesondere Abschreibungen, nicht zahlungswirksame Zinsen sowie Effekte aus negativen Unterschiedsbeträgen in Höhe von insgesamt TEUR -3.838 (Vorjahr: TEUR 12.038).

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit beträgt im Berichtsjahr TEUR 5.612 (Vorjahr: TEUR 831) und ist insbesondere durch Einzahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb neuer Beteiligungen sowie dem Verkauf der Beteiligung an der InstaLighting GmbH geprägt.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit beläuft sich auf TEUR -992 (Vorjahr: TEUR -4.378). Er beinhaltet im Wesentlichen Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 2.802 (Vorjahr: TEUR 3.113) sowie für die Tilgung von Finanzschulden in Höhe von TEUR 3.894 (Vorjahr: TEUR 5.053). Gegenläufig wirkten Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von TEUR 6.369 (Vorjahr: TEUR 3.788). Diese betreffen insbesondere kurzfristige Kredite zur Finanzierung des laufenden Geschäftsbetriebs sowie Einzahlungen im Rahmen von mittelfristigen Sale-and-Rentback-Transaktionen, die im Private Assets Konzern eine wesentliche Finanzierungsform darstellen. Sämtliche Kredite wurden planmäßig bedient.

Zum 31. Dezember 2025 verfügte der Private Assets Konzern über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von TEUR 14.672 (Vorjahr: TEUR 8.969) sowie über nicht in Anspruch genommene Kontokorrentlinien bei Kreditinstituten in Höhe von TEUR 3.250 (Vorjahr: TEUR 1.500).

Gesamtaussage

Der Private Assets Konzern hat das Geschäftsjahr 2025 insgesamt zufriedenstellend abgeschlossen. Die Ergebnisentwicklung war weiterhin durch Restrukturierungsmaßnahmen sowie durch Belastungen aus einzelnen, nicht nachhaltig profitablen Beteiligungen geprägt. Gleichzeitig wurden wesentliche Fortschritte bei der Portfolio-Bereinigung erzielt.

Im Segment Industrial blieb die operative Entwicklung angesichts anhaltend hoher Energiekosten und rückläufiger Auftragseingänge herausfordernd. Das Segment-EBT verbesserte sich zwar auf TEUR -4.314 (Vorjahr: TEUR 13.976), war jedoch weiterhin deutlich negativ. Das Ergebnis wurde insbesondere durch die Gesellschaften Procast Guss España S.L. und Procast Handform GmbH belastet, die im Geschäftsjahr 2025 entkonsolidiert wurden. Mit der Entkonsolidierung dieser Einheiten konnten wesentliche Ergebnisbelastungen aus dem Konzernabschluss eliminiert werden.

Auch im Segment Automation & Technology war die Ergebnisentwicklung rückläufig. Das Segment-EBT verringerte sich auf TEUR -2.410 (Vorjahr: TEUR 4.615), im Wesentlichen infolge eines Umsatzrückgangs sowie negativer Effekte aus Bestandsveränderungen. Zudem enthielt das Vorjahr positive Einmaleffekte, die im Berichtsjahr nicht mehr anfielen. Das Segmentergebnis wurde maßgeblich durch die OKU Automation GmbH beeinflusst, die im März 2026 veräußert wurde. Mit dem Verkauf dieser Gesellschaft wurde ein weiterer wesentlicher negativer Ergebnistreiber aus dem Portfolio entfernt.

Das Segment Consumer, Solutions & Services verzeichnete ebenfalls eine Ergebnisverschlechterung. Das Segment-EBT sank von TEUR -487 auf TEUR -2.117, während sich das EBITDA nur auf TEUR 1.122 (Vorjahr: TEUR 1.617) reduzierte. Die Ergebnisbelastung resultiert im Wesentlichen aus erhöhten, nicht zahlungswirksamen Abschreibungen in Höhe von TEUR 2.796 (Vorjahr: TEUR 1.780), insbesondere im Zusammenhang mit der erstmaligen ganzjährigen Einbeziehung der Qlimate Gruppe.

Insgesamt zeigt sich, dass die Ergebnisentwicklung im Geschäftsjahr 2025 noch maßgeblich durch Beteiligungen geprägt war, die im Zuge der strategischen Neuausrichtung identifiziert und zwischenzeitlich veräußert oder entkonsolidiert wurden. Durch die bereits erfolgte sowie die im Jahr 2026 abgeschlossene Bereinigung des Portfolios werden wesentliche negative Ergebnistreiber künftig entfallen.

Der Verwaltungsrat und die geschäftsführenden Direktoren sind insgesamt mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2025 zufrieden.

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren des Private Assets Konzerns sind im Berichtsjahr 2025:

- Umsatzerlöse
- EBITDA
- EBIT

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 dem Management besprochen. Zur Entwicklung der einzelnen konsolidierten Leistungsindikatoren verweisen wir auf die Erläuterungen in der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.

Die operativen Beteiligungen des Private Assets Konzerns sind in unterschiedlichen Industrien tätig. Die Beteiligungen sind aktuell in die Segmente Industrial, Automation & Technology und Consumer, Solutions & Services eingeteilt. Im nachfolgenden Kapitel werden das Geschäftsmodell und die Geschäftsentwicklung für das Berichtsjahr erläutert sowie ein Ausblick auf das Jahr 2026 gegeben.

Berichte aus den operativen Beteiligungen

Segment Industrial

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 Ein- und Auslass-Ventilen für Großmotoren (Schiffsmotoren, Stromagregate, Kompressoren etc.) nach spezifischen Kundenanforderungen. Diese Ventile sind bei dieser Art von Motoren Verbrauchsgegenstände, die im Rahmen von festgelegten Wartungsintervallen regelmäßig ersetzt werden müssen. Als ergänzendes Geschäftsfeld bietet 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 abgelaufenen Geschäftsjahr

Das wirtschaftliche Umfeld gestaltete sich für die Pro-Valve im Geschäftsjahr 2025 weiterhin herausfordernd. Verzögerte Preiserhöhungen und ein selektiveres Beschaffungsverhalten (Working-Capital-Management) auf Kundenseite beeinflussten das Geschäft.

Vor diesem Hintergrund verzeichnete die Pro-Valve im Geschäftsjahr 2025 Umsatzerlöse, die spürbar unterhalb des erwarteten Wertes lagen. Auf der Ergebnisseite konnte das Unternehmen die Erwartungen hingegen leicht übertreffen: Das EBITDA lag moderat über dem budgetierten Niveau. Begünstigt wurde dies durch geringere Materialkosten sowie einen im Vergleich zur Planung reduzierten Personalaufwand. Das Jahresergebnis übertraf die Erwartungen geringfügig.

Ausblick 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 geht die die Pro-Valve von einer moderaten Steigerung der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr aus. Die Ausgangsbasis für das laufende Jahr ist solide: Der Auftragsbestand zum Jahresende 2025 deckt bereits rund 93 % des geplanten Jahresumsatzes ab und unterstreicht die gute Visibilität für das Geschäftsjahr 2026.

Kieler Maschinenwerke GmbH (vormals ProMachining GmbH)

Geschäftsmodell

Das Kerngeschäft der heutigen Kieler Maschinenwerke GmbH umfasst die Auftragsfertigung und Lohnbearbeitung von Komponenten hauptsächlich für Großmotoren aus dem Bereich der Energieerzeugung, Schiffsbau etc., mit einem Gewichtsspektrum von bis zu 100 Tonnen. Dazu zählen die mechanische Bearbeitung und Vorbearbeitung von Bauteilen, die fachgerechte Montage komplexer Baugruppen sowie spezialisierte Mess- und Labordienstleistungen, darunter Werkstoff- und Schadensanalysen mit hoher Diagnosetiefe.

Zu den heutigen Zielmärkten gehören die Bereiche Energieerzeugung, der Defence-Sektor sowie der Schiffsbau mit Schwerpunkt auf Motorenkomponenten. Diese breite Positionierung in Wachstumsmärkten ermöglicht eine ausgewogene Risikostreuung sowie die Nutzung branchenübergreifender technologischer und vertrieblicher Synergien.

Mit Datum vom 18. Februar 2026 wurde die ProMachining GmbH in „Kieler Maschinenwerke GmbH“ umfirmiert. Die Umfirmierung drückt die Verbundenheit des Unternehmens zum traditionellen Standort der ehemaligen MaK in Kiel aus, deren Nachfolgegesellschaft das Unternehmen quasi ist.

Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr

Die gesamtwirtschaftliche Lage in Deutschland blieb im Geschäftsjahr 2025 angespannt. Die Wirtschaftsleistung war rückläufig, und auch der deutsche Maschinenbau verzeichnete

mit einem Umsatzrückgang von rund 3,8 % erstmals seit 2020 wieder eine negative Entwicklung. Der Branchenverband VDMA hatte bereits zuvor auf strukturelle Herausforderungen hingewiesen, darunter hohe Bürokratiebelastungen, einen unflexiblen Arbeitsmarkt sowie eine anhaltende Unterauslastung.

Die Auftragslage 2025 stagnierte in der Breite – die Auftragsbücher zeigten im Branchendurchschnitt Nullwachstum. Zusätzliche Belastungen entstanden durch geopolitische Spannungen, zunehmende regulatorische Komplexität sowie Unsicherheiten infolge der US-amerikanischen Zollpolitik. Unternehmen sahen sich darüber hinaus mit steigenden Kosten für Steuern, Personal, Bürokratie und Energie konfrontiert.

Vor diesem Hintergrund entwickelte sich die Kieler Maschinenwerke GmbH im Geschäftsjahr 2025 signifikant besser als das Marktumfeld. Das operative Ergebnis übertraf die Erwartung deutlich. Die Umsatzerlöse konnten deutlich gesteigert werden, während sich das EBITDA leicht verbesserte.

Ein wesentliches strukturelles Ereignis des Berichtsjahres war im Mai der Erwerb eines weiteren Standorts in Neumünster im Zuge der Übernahme eines Teilbetriebes des Unternehmens Oerlikon Neumag. Damit erweiterte die Kieler Maschinenwerke GmbH ihr Leistungsangebot für komplexe Bauteile in der Gewichtsklasse von 2,5 bis 7 Tonnen nach unten.

Darüber hinaus wurde erfolgreich eine Sale-and-Lease-Back-Transaktion zur Refinanzierung umgesetzt. Es gelang zudem die Durchsetzung von notwendigen Preiserhöhungen gegenüber Kunden – ein wichtiger Schritt zur Kompensation gestiegener Kosten. Nachdem das Unternehmen seit 2022 im Wesentlichen auf die Ersatzteilversorgung von Großmotoren der ehemaligen Muttergesellschaft ausgerichtet war, ist insbesondere ein Großauftrag für eine neu aufgenommene Serienproduktion im Bereich Großmotoren für die Energieerzeugung hervorzuheben. Diese ist im Jahr 2026 angelaufen und eröffnet damit überaus positive Perspektiven für die Folgejahre.

Ausblick 2026

Auf Unternehmensebene stehen im Geschäftsjahr 2026 mehrere bedeutende Entwicklungen bevor: Neben der Umfirmierung in „Kieler Maschinenwerke GmbH“ wird parallel der Ramp-up der Serienproduktion für Großmotoren fortgeführt. Dazu wird eine Erweiterung

des Maschinenparks als auch der Produktionsflächen realisiert. Strategisch soll künftig eine stärkere Diversifizierung des Kundenportfolios vorangetrieben werden, um Abhängigkeiten zu reduzieren und konjunkturelle Schwankungen abzufedern.

Ein zentraler Wachstumstreiber für 2026 ist die Rückkehr des amerikanischen Hauptkunden zur eigenen Motorenfertigung, die ab Mitte 2026 erwartet wird. Zusätzliche Wachstumschancen bestehen im Energie- und im Rüstungsbereich, wodurch das Marktportfolio gezielt erweitert werden soll. Für das Segment Ersatzteilgeschäft wird ein stabiles bis wachsendes Umfeld erwartet.

Für das Geschäftsjahr 2026 wird eine weitere Steigerung der Umsatzerlöse sowie ein deutlich verbessertes EBITDA erwartet.

Procast Nortorfer Gusswerk GmbH

Geschäftsmodell

Die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH (PNG) ist eine Eisengießerei mit Sitz im schleswig-holsteinischen Nortorf. Bis Ende Januar 2025 war es ein Produktionsstandort der insolventen Procast Guss GmbH. Im Rahmen eines Asset Deals ging der Geschäftsbetrieb ab Februar 2025 auf die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH über. Seit diesem Zeitpunkt ist die Gießerei unabhängig und eigenständig am Markt tätig. Mit der Auflösung der früheren Procast-Gruppe und dem Übergang von einer Betriebsstätte zu einer unabhängig agierenden Gießerei wurde eine strategische Neuausrichtung vollzogen. Das Unternehmen fokussiert sich auf Eisengussteile im mittleren Gewichtssegment und adressiert Kunden aus verschiedenen Industriebranchen, darunter insbesondere den Mining-Sektor. Die Kunden befinden sich überwiegend in Deutschland sowie im europäischen Ausland.

Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr 2025 war das erste Rumpfgeschäftsjahr der Procast Nortorfer Gusswerk GmbH als eigenständiges Unternehmen und stand damit maßgeblich im Zeichen des organisatorischen und strukturellen Aufbaus. Trotz des herausfordernden Marktumfelds verlief die Geschäftsentwicklung insgesamt positiv und lag in wesentlichen Leistungskennzahlen über den Erwartungen.

Die Gesamtleistung übertraf somit die Erwartungen, während die Umsatzerlöse etwas dahinter zurückblieben. Das EBITDA entwickelte sich ebenfalls besser als erwartet. Der Output lag bei 3.722 Tonnen, was eine stabile Produktionsauslastung widerspiegelt. Der Auftragseingang bewegte sich auf einem insgesamt stabilen Niveau. Der Auftragsbestand bildet damit eine solide Basis für das Folgejahr.

Im Bereich Organisation und Verwaltung wurden im Berichtsjahr wesentliche Grundlagen für die Eigenständigkeit des Unternehmens gelegt. Es wurde eine eigenständige schlanke Verwaltungsstruktur aufgebaut, einschließlich der Einrichtung einer kaufmännischen Leitung sowie eines eigenen Vertriebsteams. Dies ermöglichte eine systematischere und intensivere Marktbearbeitung speziell auf das Produktionsspektrum von PNG abgestimmt sowie die Vertiefung bestehender Kundenbeziehungen.

Im Vertrieb wurden erste neue Marktpotenziale erschlossen, insbesondere im europäischen Umfeld. Ein Neuteilprojekt konnte erfolgreich in die Serienproduktion überführt werden. Auf Produktseite verzeichnete das Unternehmen die größte Nachfrage bei Eisengussteilen im mittleren Gewichtssegment sowie eine positive Entwicklung im Mining-Sektor.

Im Berichtsjahr wurde ein eigenes ERP-System erfolgreich implementiert, das die Transparenz in Produktion und Verwaltung verbessert und eine effizientere Steuerung von Produktionsprozessen sowie betriebswirtschaftlichen Auswertungen ermöglicht. Es wurde außerdem gezielt in den zentralen Maschinen- und Anlagenpark investiert, wodurch Effizienzsteigerungen innerhalb der Produktionsabläufe und somit eine Verbesserung der Produktionsstabilität erzielt werden konnte. Im Bereich Nachhaltigkeit und Compliance wurde das Unternehmen durch EcoVadis zertifiziert.

Ausblick 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 ist die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH mit einer soliden Ausgangsposition aufgestellt. Die Auftragslage ist stabil: Der Auftragseingang liegt in den Vormonaten über dem Niveau der vergleichbaren Vorjahresperiode, und der Auftragsbestand entspricht dem des Vorjahres. Die Vertriebspipeline mit neuen Projekten und Kunden-

anfragen befindet sich auf einem soliden und nachhaltig belastbaren Niveau. Bei positiver gesamtwirtschaftlicher Entwicklung wird eine Umsatzsteigerung sowie eine deutliche Verbesserung des EBITDA angestrebt.

Strategisch stehen der Ausbau des Neukunden- und Neuteilgeschäfts sowie die weitere Stärkung der Vertriebsaktivitäten im Vordergrund. Ziel ist die nachhaltige Steigerung von Auftragseingang und Umsatz sowie die Erweiterung der Kundenbasis im europäischen Markt. Auf der Kostenseite sind Maßnahmen zur Reduktion der Energiekosten durch die Planung und Einführung eines strompreisoptimierten Schmelzbetriebs vorgesehen. Zusätzlich wird die Kostenstruktur für bezogene Dienstleistungen der mechanischen Bearbeitung optimiert. Im Bereich Investitionen ist der Ausbau der bestehenden Immobilieninfrastruktur zur Verbesserung der Produktions- und Logistikflächen geplant. Darüber hinaus sollen Investitionen in die Automatisierung innerhalb der Gussnachbearbeitung Effizienz und Prozessstabilität weiter steigern.

Das gesamtwirtschaftliche und geopolitische Umfeld bleibt weiterhin unsicher. Hohe Energiepreise und Lieferkenthematiken stellen relevante Risikofaktoren dar. Gleichzeitig bietet die zunehmende Sensibilisierung für stabile Lieferketten eine Chance zur teilweisen Rückverlagerung der Beschaffung von Gussteilen aus Europa, wodurch sich zusätzliche Marktpotenziale für das Unternehmen ergeben können.

Forgeem SAS

Geschäftsmodell

Die Forgeem SAS ist ein französischer Hersteller von Schmiedeteilen aus Kupfer und Messing, der 1919 in Esvres sur Indre gegründet wurde und überwiegend die Elektroindustrie mit Bauteilen für die Stromübertragung 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 abgelaufenen Geschäftsjahr

Der Markt für hochwertige Schmiedekomponenten aus Kupfer und Messing für die Energie-Infrastruktur profitierte im Geschäftsjahr 2025 von einem anhaltend positiven Branchentrend. Die wachsende Nachfrage im Bereich Energiemanagement – insbesondere getrieben durch den Ausbau von Rechenzentren und die fortschreitende Digitalisierung der Energieverteilungsinfrastruktur – führte zu einer deutlichen Nachfragesteigerung nach hochwertigen Kupfer- und Messingkomponenten.

Das Geschäftsjahr 2025 war für die Forgeem SAS durch die Implementierung eines neuen ERP-Systems geprägt, das der Optimierung der Geschäftsprozesse und der Verbesserung der Transparenz entlang der Wertschöpfungskette diente. Im Geschäftsjahr 2025 entwickelte sich die Forgeem SAS besser als erwartet und übertraf die Erwartungen. Der Auftragseingang und der Auftragsbestand entwickelten sich solide auf dem erwarteten Niveau.

Ausblick 2026

Die Forgeem SAS geht mit einem insgesamt positiven Ausblick in das Geschäftsjahr 2026. Die Nachfrage in der Energiemanagementbranche wird sich voraussichtlich weiterhin positiv entwickeln. Das Unternehmen ist heute im Wesentlichen für einen großen französischen Netzausrüster tätig, will aber vor allem mit den drei anderen großen europäischen Netzausrüstern wachsen. Für die Umsatzerlöse wird auch für 2026 ein stabiles Niveau erwartet. Das EBITDA soll gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Der geplante Auftragseingang liegt dabei knapp 10 % über dem Auftragseingang des Vorjahres und unterstreicht die positive Geschäftserwartung für 2026.

Strategisch plant die Forgeem SAS im Geschäftsjahr 2026 gezielte Investitionen in die Modernisierung und Erweiterung des Maschinenparks: Vorgesehen sind die Robotisierung einer Schmiedepresse, die Anschaffung einer neuen Sägemaschine sowie die Nachrüstung von zwei bestehenden Maschinen. Darüber hinaus ist die Teilnahme an der Branchenmesse Castforge im Juni 2026 geplant. Zur weiteren Markterschließung strebt die Forgeem SAS aktive Akquise-Maßnahmen in Italien und Deutschland an. Flankierend dazu soll das Ingenieurteam gezielt verstärkt werden, um die technologische Kompetenz und die Beratungsleistung gegenüber den Kunden weiter auszubauen.

TAM Groupe

Geschäftsmodell

Die TAM Groupe (TAM) ist auf die Herstellung und den Vertrieb von chemischen Produkten für die Bauindustrie sowie auf Hebe-, Befestigungs- und Zubehörlösungen für Fertigteile- und Stahlbetonkonstruktionen spezialisiert. Die Produktlösungen begleiten Betonbauwerke von der Errichtung bis zur Instandhaltung.

Die TAM betreibt in Frankreich drei Produktionsstandorte sowie acht Vertriebszentren. Die Organisation ermöglicht eine flächendeckende Versorgung des französischen Marktes mit einem breiten Produktspektrum für den Beton- und Fertigteilbau. Mehrere hundert Kunden, darunter führende französische Baukonzerne, vertrauen auf die Qualität und Zuverlässigkeit des Unternehmens.

Das Unternehmen wurde in den 1960er-Jahren gegründet und entstand aus dem Zusammenschluss von Technique Béton, Artéon und Mandelli-Setra. Mit der Gründung wurden die drei renommierten Marken zu einem Leistungsportfolio vereint. Der Hauptsitz befindet sich in Moissy-Cramayel, Frankreich – etwa 30 km südöstlich von Paris.

Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr 2025 war für die TAM Groupe von einem insgesamt rückläufigen Marktumfeld geprägt. Im Bereich Neubau setzte sich der negative Trend des Vorjahres fort – der Baumarkt verzeichnete erneut einen Rückgang von rund 5 % im Vergleich zum Vorjahr.

Zum 31. Dezember 2025 übernahm die Private Assets SE & Co. KGaA die TAM Groupe und wurde neuer Gesellschafter.

Neben dem allgemeinen Marktumfeld war das Geschäftsjahr für TAM durch eine Reihe bedeutender operativer Ereignisse geprägt. Im Zeitraum von August bis Dezember 2025 wurde das Hauptlager im Großraum Paris an einen neuen Standort verlagert, was erhebliche Kapazitäten band. Darüber hinaus beeinträchtigten die Olympischen Spiele in Frankreich die Geschäftstätigkeit, insbesondere in der Region Île-de-France.

Die Ergebnisse des Geschäftsjahres lagen insgesamt deutlich unter den Erwartungen. Das budgetierte EBITDA wurde zum Jahresende nicht erreicht. Ursächlich hierfür waren neben dem Umsatzrückgang insbesondere ein Rückgang der Bruttomarge, außergewöhnliche Reorganisationskosten – unter anderem im Zusammenhang mit personellen Veränderungen und der Verlagerung des Hauptlagers – sowie Margenbelastungen bei chemischen Produkten. Darüber hinaus wirkte sich der allgemeine Rückgang der Bautätigkeit belastend aus.

Ausblick 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet die TAM Groupe eine spürbare Erholung der Geschäftstätigkeit. Im Neubausegment wird eine Stabilisierung des Marktes erwartet; darüber hinaus rechnet die TAM mit einem Wachstum von rund 10 % im Fertigteilbereich (Precast) sowie mit einem Anstieg des Exportgeschäfts von rund 5 %, der vornehmlich auf den afrikanischen Markt entfällt. Im Bereich Ingenieurbau sollen zudem mehrere bedeutende Großprojekte anlaufen, darunter ein Kernkraftwerk in der Normandie, der Tunnel Turin-Lyon sowie größere Rechenzentren.

Im Mittelpunkt des Geschäftsjahres 2026 stehen die Integration im Rahmen der Übernahme durch die Private Assets. Im Fokus der strategischen Maßnahmen stehen die zügige Rückgewinnung von Marktanteilen im Großraum Paris, der Ausbau neuer Kundenbeziehungen im Exportgeschäft sowie die Steigerung des Umsatzes durch eine verbesserte operative Performance. Diese wird maßgeblich durch eine gestärkte Liquiditätssituation unterstützt, die ihrerseits zur Stabilisierung und Weiterentwicklung der Lieferantenbeziehungen beiträgt.

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 abgelaufenen Geschäftsjahr

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld im Geschäftsjahr 2025 war trotz anhaltender Unsicherheiten von einem robusten globalen Wachstum geprägt. Die Inflation zeigte sich rückläufig. Im Maschinenbau blieb die Lage angespannt: Der weltweite Maschinenumsatz wuchs preisbereinigt um rund 2 %, während die EU-Maschinenproduktion im zweiten Jahr in Folge um 1 % zurückging. In Deutschland verzeichnete die Produktion einen Rückgang von 2,6 %; der preisbereinigte Auftragseingang bewegte sich etwa auf Vorjahresniveau, wobei ein leichtes Plus aus dem Ausland den schwächeren Inlandseingang kompensierte.

Ein wesentliches Ereignis mit positivem Liquiditätseffekt war der Sale-and-Leaseback der Betriebsimmobilie im September 2025.

Die verhaltene Entscheidungsbereitschaft der Kunden führten zu verzögerten Auftragseingängen bzw. signifikanten Projektverschiebungen, diese wiederum führten im Jahr 2025 in wechselnden Unternehmensbereichen zum Einsatz von Kurzarbeit.

Die operative Entwicklung blieb insgesamt hinter den Erwartungen zurück. Zwar stiegen die Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr um 5 %, die Gesamtleistung blieb jedoch deutlich hinter den Erwartungen zurück. Der Auftragseingang und der Auftragsbestand lagen unter Vorjahr und das EBITDA war zufriedenstellend; bereinigt um den Sale-and-Leaseback-Effekt lag der Wert jedoch unterhalb der Erwartung.

Ausblick 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet die SIM Automation GmbH eine deutliche Erholung der Geschäftsentwicklung. Der IWF prognostiziert ein Weltwirtschaftswachstum von 3,3 %; der globale Maschinenbau soll preisbereinigt um 2 % zulegen, getragen von Asien und den USA. Für die EU wird eher Stagnation erwartet.

Vor diesem Hintergrund plant die SIM Automation GmbH eine deutliche Steigerung der Gesamtleistung von ca. 28 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2025. Für den Auftragseingang wird ein signifikanter Anstieg gegenüber dem Vorjahr prognostiziert. Diese ambitionierte Planung stützt sich auf eine starke Angebotspipeline, ein robustes Medical-Segment, ein wachsendes Servicegeschäft sowie konkrete Großprojekte bei Stammkunden.

Flankiert werden die Wachstumsziele durch Optimierungen in Prozessen und Vertrieb, eine geringere Nacharbeitsquote sowie eine effizientere Kapazitätsbindung. Trotz anhaltendem Wettbewerbs- und Margendruck erwartet die SIM Automation GmbH damit ein deutlich verbessertes Jahresergebnis gegenüber dem operativen Ergebnis des Geschäftsjahres 2025.

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 abgelaufenen Geschäftsjahr

Das Marktumfeld für den Sondermaschinenbau zeigte sich im Geschäftsjahr 2025 weiterhin herausfordernd. Die anhaltende Debatte um Unsicherheiten hinsichtlich der Produktionsstandorte in Deutschland und der drohenden Strafzölle im Handel mit den USA und Mexiko führten bei zahlreichen Industriekunden zu einer spürbaren Zurückhaltung und Verzögerung bei Investitionsentscheidungen. Dies schlug sich unmittelbar in verschobenen Auftragseingangsentscheidungen bei der OKU nieder.

Alle wesentlichen Kennzahlen blieben deutlich hinter den Erwartungen zurück: Die Umsatzerlöse, das EBITDA, der Auftragseingang sowie der Auftragsbestand entwickelten sich schlechter als geplant.

Ausblick 2026

Im März 2026 erfolgte die Veräußerung sämtlicher Anteile an der OKU Automation GmbH aus strategischen Gründen im Rahmen der aktiven Weiterentwicklung des Beteiligungsportfolios.

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 für 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 abgelaufenen Geschäftsjahr

Das Marktumfeld im Beleuchtungssektor gestaltete sich im Geschäftsjahr 2025 insgesamt weiterhin herausfordernder als im Vorjahr. Eine positive Entwicklung bei den Genehmigungen im Neubausektor blieb erneut aus, sodass der Großteil der realisierten Projekte weiterhin im Sanierungsbereich lag. Zögerliche Budgetfreigaben, Budgetkürzungen sowie Projektverschiebungen prägten auch im Jahr 2025 den branchenweiten Alltag.

Trotz dieses anspruchsvollen Marktumfelds konnte die InstaLighting GmbH im Geschäftsjahr 2025 erneut ein positives Ergebnis erwirtschaften, das jedoch leicht unter dem Vorjahresniveau lag. Die Vertriebspartnerschaft mit dem Golfkooperationsrat (GCC-Gulf Cooperation Council) erwies sich als erfolgreich: Erste gemeinsame Projekte konnten im Pitch gewonnen und erfreulich abgeschlossen werden.

Positiv zu verzeichnen ist die Entwicklung des Auftragseingangs, der mit einem Zuwachs von 43 % deutlich über dem Vorjahresniveau abschloss und damit den Erwartungen entsprach. Der Auftragsbestand stieg korrespondierend um 50 % gegenüber dem Vorjahr und bestätigt die wachsende Projektpipeline der InstaLighting GmbH sowie die zunehmende Marktrelevanz des Unternehmens – insbesondere auch im internationalen Projektgeschäft.

Die Umsatzerlöse lagen mit einem Plus von 1,3 % zwar gegenüber dem Vorjahr auf nahezu unverändertem Niveau, aber unter den ursprünglichen Erwartungen. Ursächlich hierfür waren unerwartete Projektverschiebungen bzw. auch die verzögerte Auftragserteilung, die eine planmäßige Umsatzrealisierung in 2025 verhinderten. Das EBITDA fiel infolgedessen ebenfalls deutlich hinter die Planung zurück und lag mit einem Rückgang von 38 % spürbar unter dem Vorjahreswert.

Im Dezember 2025 wurden sämtliche Anteile an der InstaLighting GmbH im Rahmen einer strategischen Portfoliomaßnahme veräußert. Seit dem Erwerb im Jahr 2022 hatte sich die Gesellschaft operativ überaus positiv entwickelt. Im Zuge der strategischen Weiterentwicklung wurden insbesondere das Geschäft mit eigenen Produkten sowie das Exportgeschäft ausgebaut und die Marktposition des Unternehmens weiter gestärkt. Die erfolgreiche Veräußerung erfolgte vor dem Hintergrund, dass alle wesentliche Restrukturierungsschritte abgearbeitet waren und es jetzt um die Finanzierung der weiteren Markerschließung und des weiteren Wachstums geht, sowie um die aktive Weiterentwicklung des Beteiligungsportfolios. Dem von Private Assets eingesetzten Management in Zusammenarbeit mit unserer Task Force ist es gelungen nach dem Carve Out und der Übernahme aus einem langjährig defizitären Geschäftsbereich innerhalb weniger Jahre ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen zu formen. Insgesamt wurde über die Haltedauer mit dieser relativ kleinen Beteiligung ein mittlerer einstelliger Millionenbetrag verdient und ein Multiple auf das investierte Kapital (MOIC) von 168x erzielt.

Chris Farrell Cosmetics GmbH

Geschäftsmodell

Die Chris Farrell Cosmetics GmbH (CFC) ist das erste Portfoliounternehmen im Bereich Fast-Moving-Consumer-Goods (FMCG-Bereich) im Portfolio der Private Assets. Die Chris Farrell Cosmetics GmbH ist ein vollintegrierter Produzent hochwertiger pflegender Gesichtskosmetik am Standort Rheinmünster bei Baden-Baden.

Die 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. Die Chris Farrell Cosmetics GmbH 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 abgelaufenen Geschäftsjahr

Der globale Markt für Gesichtspflegeprodukte zeigte sich auf Wachstumskurs. Nach einer Hochrechnung des Industrieverbands Körperpflege- und Waschmittel (IKW) vom August 2025 wächst der Gesichtspflegemarkt im Inland um 6,3 %, während das weltweite Wachstum bei 3,4 % liegt. Die Chris Farrell Cosmetics GmbH konnte von dieser positiven Marktdynamik profitieren, wenngleich die Ergebnisse hinter den eigenen Erwartungen zurückblieben.

Ein wesentliches Ereignis im Geschäftsjahr 2025 war die abgeschlossene Modernisierung der Produktverpackung: Im Zuge der konsequenten Nachhaltigkeitsstrategie wurden sämtliche Tiegel auf Glas umgestellt. Zur Umsetzung dieser Maßnahme wurde in eine entsprechende Abfüllanlage investiert. In 2025 blieben sowohl die Umsatzerlöse als auch das EBITDA hinter den gesetzten Erwartungen zurück und entwickelten sich damit schlech-

ter als erwartet. Erfreulich entwickelte sich das Exportgeschäft, das überproportional und deutlich über den allgemeinen Marktwachstumswerten des IKW zulegen konnte.

Darüber hinaus wurde in 2025 die Positionierung und der Auftritt deutlich geschärft, das Produktportfolio überarbeitet und gestrafft und auf dieser Basis zum Black-Friday 2025 (Ende November) eine überarbeitete Webpräsenz und Webshop gelauncht.

Ausblick 2026

Die Branchenaussichten für den Beauty- und Kosmetiksektor bleiben positiv: McKinsey erwartet für den weltweiten Beauty-Markt ein Wachstum von 5 % im Jahr 2026.

Die Chris Farrell Cosmetics GmbH wird ihre neue, klare Positionierung als Kosmetik-Manufaktur mit nahezu 60 Jahren Erfahrung konsequent weiterverfolgen. Einen besonderen Stellenwert werden dabei die Bereiche Brandmanagement und Markenführung einnehmen, die deutlich stärker akzentuiert werden sollen. Parallel dazu ist eine umfassende Restrukturierung des Vertriebs geplant. In dem Zuge werden auch zur Stärkung des wichtigsten Absatzkanals, dem Institutsgeschäft, Trainings- und Partnerkonzepte überarbeitet und weiter ausgebaut.

Die Chris Farrell Cosmetics GmbH verfolgt für 2026 eine mehrschichtige Wachstumsstrategie mit vier strategischen Schwerpunkten: Erstens soll durch den systematischen Ausbau des Exportgeschäfts, unterstützt durch externe Vertriebspartner, eine breitere internationale Marktpräsenz erreicht werden. Zweitens ist eine verstärkte Fokussierung auf das Institutsgeschäft geplant, um die Marktdurchdringung im professionellen Segment deutlich zu steigern. Drittens wird mit der Einführung einer Zweitmarke eine strategische Portfolioerweiterung angestrebt, die bestehende, aber auch neue Kundensegmente adressiert und Synergieeffekte in Produktion und Vertrieb generieren soll. Des Weiteren ist eine Intensivierung der Presse- und Medienarbeit vorgesehen, bei der die Positionierung und Markenprofilierung geschärft und an die Kundinnen und Kunden kommuniziert wird. Davon werden auch das Plattform-Geschäft und die E-Commerce-Aktivitäten stark profitieren.

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet die Chris Farrell Cosmetics GmbH eine deutliche Steigerung der Umsatzerlöse, des EBITDA sowie des Auftragseinganges.

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. Dadurch 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 Leistungsspektrum umfasst damit umfassende Services entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

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 Évry.

Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr

Der relevante HLK-Markt zeigte sich 2025 insgesamt schwächer als im Vorjahreszeitraum. Der anhaltende Rückgang der Bauwirtschaft in Frankreich sowie Verzögerungen bei Investitionsentscheidungen belasteten das Geschäftsumfeld spürbar. Gleichwohl ist ein struktureller Trend erkennbar: Die Nachfrage konzentriert sich zunehmend auf energieeffiziente Lösungen, die mit Wärmepumpen und erneuerbaren Energiesystemen kompatibel sind. Gebäudeintegrierte Systeme – darunter Strahlungsdecken sowie aktive und gekühlte Decken – gewinnen aufgrund ihres thermischen Komforts und ihres geringen Energieverbrauchs insbesondere im tertiären Sektor (Büros, Krankenhäuser, Schulen) an Bedeutung.

Auf der Beschaffungsseite traten Lieferschwierigkeiten sowie Qualitätsprobleme mit einzelnen Lieferanten auf, die den operativen Betrieb belasteten. Die Umsatzerlöse lagen deutlich unterhalb der geplanten Zielwerte. Das EBITDA verfehlte die Erwartungen ebenfalls. Der Auftragseingang lag dementsprechend unter dem Planwert.

Die QLIMATE SAS verzeichnete zu Beginn des Jahres einen anhaltend verzögerten Anlauf. Bei dem Prestigeprojekt Tour Triangle (TTR), nach Fertigstellung das dritthöchste Bauwerk in Paris, konnte im Verlauf des letzten Quartals der Übergang in die Hauptphase mit Fokus auf die Produktionsaktivitäten zwar erfolgreich vollzogen werden, doch lagen Umsatzerlöse und EBITDA auf Jahresebene deutlich unter den Erwartungen, was unter anderem auch durch die viel länger als geplante strikte Baupause während der Olympischen Spiele in Paris zurückzuführen war.

Ausblick 2026

Für 2026 wird eine allmähliche Erholung des Marktes erwartet, die durch Neubau- und Renovierungsprojekte sowie strengere Energieeffizienzvorschriften in Europa getragen wird. Die Nachfrage nach kohlenstoffarmen HLK-Lösungen, insbesondere nach Systemen, die mit Wärmepumpen und nachhaltigen Gebäudekonzepten kompatibel sind, dürfte weiter zunehmen. Das Marktwachstum wird moderat bleiben.

Strategisch verfolgt die QLIMATE GmbH das Ziel, die Umsätze im Projektgeschäft zu stabilisieren und die im Materialgeschäft auszubauen. Im Materialgeschäft stellt insbesondere die Gewinnung von Neukunden eine wesentliche Herausforderung dar. Ein zentrales Projekt ist die Einführung des neuen ERP-Systems einschließlich der Neuprogrammierung eines Produktkonfigurators. Im Zuge der ERP-Einführung werden weitere Digitalisierungstools sowie KI-Anwendungen implementiert.

Für das Geschäftsjahr 2026 plant die QLIMATE GmbH eine deutliche Steigerung der Umsatzerlöse. Das EBITDA soll ebenfalls deutlich zulegen.

Für die QLIMATE SAS wird für das Schlüsselprojekt TTR die Produktionsphase gemäß aktueller Planung voraussichtlich bis Mitte 2026 andauern, im Anschluss folgen die Installationsarbeiten. Ein Abschluss des Projekts wird für Januar 2027 erwartet.

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 zahlreiche namhafte und primär mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen in Deutschland. Im Jahr 2025 waren die JOBMACHER mit bundesweit 13 Standorten und der Hauptverwaltung in Kiel vertreten.

Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr

Die Zeitarbeitsbranche gilt als Frühindikator der Gesamtwirtschaft und stand im Geschäftsjahr 2025 stark unter Druck. Zu Jahresbeginn waren laut Bundesagentur für Arbeit und dem Gesamtverband der Personaldienstleister (GVP) noch rund 580.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Zeitarbeit beschäftigt; bis zum Jahresende sank diese Zahl auf rund 530.000. Während das Statistische Bundesamt die Gesamtzahl der Erwerbstätigen in Deutschland im Jahresdurchschnitt 2025 mit rund 46,0 Millionen Personen nahezu unverändert ausweist, endete damit der langjährige Positivtrend in der Branche.

DIE JOBMACHER GmbH konnten den Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres stabilisieren. Das angepeilte Wachstum von 17,5 % ließ sich in dem schrumpfenden Markt nicht realisieren. Sowohl Umsatz als auch Ertrag aus der Direktvermittlung konnten auf Vorjahresniveau gehalten werden.

DIE JOBMACHER GmbH gewannen trotz der wirtschaftlichen Gesamtlage in 2025 deutschlandweit 137 Neukunden; auch aus dem Defence-Bereich, in dem eine deutlich erhöhte Nachfrage besteht. Die Überlassung von Facharbeiterinnen und Facharbeiter bei Kundenunternehmen liegt leicht über Budget und 5 % über dem Vorjahreswert. Die Digitalisierung und der Einsatz von KI-Tools insbesondere im Vertrieb und im Recruiting wurden weiter ausgebaut. Die konjunkturelle Lage belastete auch den Verkaufspreis pro Stunde. Durch eine verbesserte Produktivität und einen gesunkenen Krankenstand (4,5 %) konnte diese Belastung nahezu kompensiert werden.

Ausblick 2026

Die Zeitarbeitsbranche erwartet auch für 2026 ein herausforderndes Marktumfeld. DIE JOBMACHER GmbH hat sich gut positioniert, indem sie unter anderem in der Lage ist, überprüfbares Personal mit Sicherheitsfreigabe für Wachstumsbranchen wie Defence sowie Luft- und Raumfahrtindustrie zur Verfügung zu stellen. Die so neu gewonnenen Kunden aus der Rüstungsbranche profitieren von einer deutlichen Hochkonjunktur und einem großen Personalbedarf, was für die JOBMACHER eine wichtige Wachstumsperspektive darstellt.

Für das Geschäftsjahr 2026 ist eine Steigerung der Umsatzerlöse (+ 18 % gegenüber Vorjahr) geplant. Der Fokus im Neukundenvertrieb liegt weiterhin auf den Branchen Rüstung, Raumfahrt und Elektronik, in denen bereits erste Erfolge verzeichnet werden konnten. Der Ausbau eines breiten Kundenstamms und die gleichzeitige Stärkung der Fachkräfterekrutierung bleiben die zentralen strategischen Prioritäten für das laufende Geschäftsjahr. Darüber hinaus wird das Direktvermittlungsgeschäft personell aufgestockt und als eigene Abteilung intern neu aufgebaut.

Prognosebericht

Erwartete gesamtwirtschaftliche Entwicklung der Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Jahr 2026 stehen weiterhin im Zeichen erhöhter Unsicherheit infolge geopolitischer Spannungen, handelspolitischer Maßnahmen sowie struktureller Herausforderungen in den großen Volkswirtschaften. Insbesondere die Entwicklungen im internationalen Handel sowie die geld- und fiskalpolitischen Reaktionen prägen die konjunkturellen Aussichten maßgeblich.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seiner aktuellen Prognose davon aus, dass sich die globale Wirtschaft im Jahr 2026 nur moderat entwickeln wird. Belastend wirken dabei insbesondere protektionistische Tendenzen, eine weiterhin angespannte geopolitische Lage sowie eine insgesamt gedämpfte Investitionsdynamik.

Nach Einschätzung des IWF führen die anhaltenden handelspolitischen Spannungen – insbesondere die von den USA ausgehenden Zollmaßnahmen und entsprechende Gegenreaktionen anderer Volkswirtschaften – zu spürbaren Wachstumsverlusten in der Weltwirtschaft. Die Zölle haben laut IWF nicht nur direkte negative Effekte auf die betroffenen Handelsströme, sondern beeinträchtigen auch das Vertrauen von Unternehmen und Investoren.

Darüber hinaus besteht die Gefahr einer weiteren Eskalation der Handelskonflikte durch zusätzliche Vergeltungsmaßnahmen. Dies könnte zu einer erneuten Beschleunigung der Inflation führen und die geldpolitischen Spielräume weiter einschränken.

Der IWF betont, dass die Prognosen unter „besonderen Umständen“ erstellt wurden. Die derzeitige Kombination aus politischen Unsicherheiten, hohen Zöllen und strukturellen Anpassungsprozessen stellt ein außergewöhnliches Umfeld dar, das die Prognosegenauigkeit zusätzlich erschwert.

Ein zusätzlicher wesentlicher Unsicherheitsfaktor für die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2026 ergibt sich aus der weiterhin angespannten Lage im Nahen Osten. Die anhaltenden Konflikte in der Region bergen erhebliche Risiken für die Stabilität der globalen Energie- und Rohstoffmärkte.

Insbesondere eine mögliche Ausweitung der Konflikte oder Beeinträchtigungen wichtiger Transportwege (z. B. Straße von Hormus) könnten zu:

- steigenden Energiepreisen,
- erhöhten Transport- und Produktionskosten,
- sowie erneuten Inflationsimpulsen führen.

Für energieimportabhängige Volkswirtschaften wie Deutschland stellen diese Entwicklungen ein erhebliches Risiko dar. Höhere Energiepreise wirken sich direkt auf die Industrieproduktion sowie indirekt auf Konsum und Investitionen aus.

Darüber hinaus trägt der Nahostkonflikt zur allgemeinen geopolitischen Unsicherheit bei, was sich negativ auf das Vertrauen von Unternehmen und Investoren auswirkt und Investitionsentscheidungen verzögert.

Für Deutschland zeichnet sich im Jahr 2026 eine weiterhin schwache konjunkturelle Entwicklung ab. Während die Bundesregierung noch von einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von etwa 1,3 % ausgegangen war, rechnet der IWF für Deutschland im Jahr 2026 mit einem geringeren Zuwachs der Wirtschaftsleistung (0,9 % BIP-Wachstum). Damit bleibt die deutsche Wirtschaft weiterhin deutlich hinter ihrem langfristigen Wachstumspotenzial zurück.

Hauptursachen für das geringe Wirtschaftswachstum gemäß der Bundesregierung sind insbesondere:

- die schwache Auslandsnachfrage, insbesondere aus wichtigen Exportmärkten,
- die Belastungen durch hohe Energie- und Produktionskosten,
- strukturelle Herausforderungen im industriellen Sektor,
- sowie eine insgesamt zurückhaltende Investitions- und Konsumneigung.

Für das Jahr 2026 ist zusammenfassend von einer verhaltenen wirtschaftlichen Entwicklung auszugehen. Die deutsche Wirtschaft zeigt sich weiterhin schwach und stagniert, während die globale Konjunktur durch eine Vielzahl von Unsicherheiten geprägt ist.

Neben handelspolitischen Spannungen stellt insbesondere der Nahostkonflikt einen bedeutenden Risikofaktor dar, der über Energiepreise und Unsicherheit auf die wirtschaftliche Entwicklung wirkt.

Die weitere Entwicklung hängt maßgeblich davon ab, ob sich geopolitische Spannungen entschärfen, die Inflation stabilisiert werden kann und das Vertrauen von Unternehmen und Investoren zurückkehrt.

Erwartete Geschäftsentwicklung

Aufgrund des Geschäftsmodells der Private Assets ist eine Konzernplanung nur eingeschränkt möglich. Die Umsatzerlöse sowie die Ergebnisentwicklung (EBITDA, EBIT) werden maßgeblich von Erwerben und Veräußerungen operativer Beteiligungen beeinflusst.

Vor dem Hintergrund des aktuellen Konsolidierungskreises sowie unter Berücksichtigung des Zukaufs der Tam Groupe und trotz der Verkäufe der Oku Automation GmbH und der InstaLighting GmbH erwarten wir für das Geschäftsjahr 2026 insgesamt einen moderaten Anstieg der Umsatzerlöse. Gleichzeitig gehen wir davon aus, dass sich die Ergebniskennzahlen auf Konzernebene (EBITDA und EBIT) ebenfalls moderat verbessern werden.

Für das Segment Industrials erwarten wir infolge des Zukaufs der Tam Groupe einen deutlichen Anstieg der Umsatzerlöse gegenüber dem abgelaufenen Geschäftsjahr. Auch das Segment-EBT wird für das Geschäftsjahr 2026 voraussichtlich über dem Niveau des Berichtsjahres liegen.

Im Segment Automation & Technology rechnen wir aufgrund des Verkaufs der OKU Automation GmbH mit rückläufigen Umsatzerlösen. Gleichzeitig erwarten wir jedoch eine moderate Verbesserung des Segment-EBT, da mit dem Verkauf eine verlustbringende Portfoliogesellschaft abgegeben wurde.

Das Segment Consumer, Solutions & Services wird trotz des Verkaufs der InstaLighting GmbH voraussichtlich leicht steigende Umsatzerlöse erzielen. Dies ist auf positive Umsatzentwicklungen im bestehenden Portfolio zurückzuführen, die den Wegfall der InstaLighting kompensieren können. Das Segment-EBT erwarten wir leicht ansteigend beziehungsweise auf dem Niveau des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Zusammenfassend gehen wir auf Konzernebene von einem moderaten Anstieg der Umsatzerlöse sowie der Ergebniskennzahlen EBITDA und EBIT aus. Aufgrund des Geschäftsmodells der Private Assets, das durch strategische Einmaleffekte im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Veräußerung von Portfoliogesellschaften geprägt ist, ist eine verlässliche Prognose jedoch nur eingeschränkt möglich. Für das laufende Geschäftsjahr wird erwartet, dass das bereinigte EBITDA und das bereinigte EBIT ohne Berücksichtigung von Einmaleffekten über dem Niveau des abgelaufenen Geschäftsjahres liegen werden.

Die Entwicklung und der Erfolg des Private Assets Konzerns hängen weiterhin maßgeblich von weiteren Unternehmenserwerben sowie den Fortschritten bei der Restrukturierung des Bestandsportfolios ab. Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der wirtschaftlichen Herausforderungen vieler Unternehmen sieht die Private Assets grundsätzlich ein attraktives Umfeld für neue Erwerbe. Gleichzeitig ist festzustellen, dass es bei Unternehmenstransaktionen vermehrt zu Verzögerungen und auch Abbrüchen kommt, z.B. aufgrund von Planabweichungen während der Transaktion und sich daraus ergebenden Verlangsamungen oder Insolvenzen von Zielunternehmen während laufender Transaktionen.

Die Private Assets bietet ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern flache Hierarchien, moderne und flexible Arbeitsbedingungen sowie vielfältige Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten. Dadurch wird das Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen, und die Recruiting-Aktivitäten sollen weiter ausgebaut werden.

Investitionen werden individuell entsprechend der strategischen Ausrichtung und des Transformationsbedarfs der jeweiligen operativen Beteiligung geplant. Für das Geschäftsjahr 2026 liegt der Fokus insbesondere auf Ersatzinvestitionen in technische Anlagen und Maschinen sowie auf weiteren Digitalisierungsmaßnahmen. Die Finanzierung erfolgt über gängige Instrumente wie Leasing, Mietkauf oder klassische Bankfinanzierungen. Investitionen in neue Beteiligungen werden auf Holding-Ebene durch Eigenkapitalmaßnahmen finanziert.

Gesamtaussage zur erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung

Die externen Rahmenbedingungen für das laufende Geschäftsjahr 2026 sind verhalten. Der Private Assets Konzern blickt jedoch positiv in die Zukunft. Wir werden uns verstärkt dem europäischen Ausland zuwenden, um die Abhängigkeit von der Entwicklung in Deutschland zu reduzieren. Die bestehenden 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.

Nachtragsbericht

Bezüglich wesentlicher Ereignisse nach dem Bilanzstichtag verweisen wir auf die Ausführungen im Anhang des Konzernabschlusses.

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. „Risiken“ sind mehrstufig zu unterteilen. Von den Risiken, die zu einer negativen Abweichung bei den Portfoliounternehmen führen, bis hin zu einer Existenzgefährdung der Beteiligung und solchen Risiken, die sich auf der Konzernebene materialisieren.

Grundsätzlich ist die Private Assets aufgrund ihres Geschäftsumfeldes, der Neuausrichtung von Unternehmen mit oftmals schwacher Ertragssituation, 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.

Allgemeine Grundsätze des Risikomanagementsystem

Die Private Assets verfügt über ein konzernweites Risikomanagementsystem, das darauf ausgerichtet ist, Risiken der Geschäftstätigkeit frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und angemessen zu steuern. Das System erfüllt die gesetzlichen Anforderungen insbesondere nach § 91 Abs. 2 und 3 AktG und stellt sicher, dass bestandsgefährdende Entwicklungen frühzeitig identifiziert werden können.

Das Risikomanagement ist integraler Bestandteil der Unternehmenssteuerung und der Entscheidungsprozesse. Ziel ist es, Transparenz über die Risikolage des Unternehmens und der Beteiligungen zu schaffen und auf dieser Grundlage geeignete Maßnahmen zur Begrenzung oder Steuerung von Risiken einzuleiten. Dabei wird angestrebt, Risiken in einem für das Unternehmen tragbaren Rahmen zu halten und gleichzeitig unternehmerische Chancen wahrzunehmen.

Die Verantwortung für die Ausgestaltung und Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems liegt bei der Geschäftsführung. Der Aufsichtsrat überwacht die Wirksamkeit des Systems im Rahmen seiner gesetzlichen Kontrollfunktion.

Besonderes Gewicht kommt dabei der Überwachung der Portfoliounternehmen zu. Das Risikomanagement der operativen Beteiligungen liegt in der Verantwortung der jeweiligen Geschäftsführung. Die Risikolage der Private Assets ist wesentlich durch die wirtschaftliche Entwicklung der Portfoliounternehmen geprägt. Das Risikomanagementsystem berücksichtigt daher sowohl Risiken auf Ebene der Private Assets als auch solche innerhalb der Beteiligungen.

Risikomanagementprozess

Der Risikomanagementprozess umfasst die systematische Identifikation, Bewertung, Steuerung und Überwachung von Risiken.

Risiken werden sowohl auf Ebene der Private Assets als auch in den Portfoliounternehmen identifiziert. Dies erfolgt auf Basis strukturierter Analysen sowie durch laufende Beobachtung der Geschäfts- und Marktentwicklung. Dabei werden sowohl operative, finanzielle und strategische Risiken als auch regulatorische und Compliance-bezogene Risiken berücksichtigt.

Darüber hinaus werden spezifische Risiken berücksichtigt, die sich aus der spezifischen Tätigkeit der Private Assets ergeben. Hierzu zählen insbesondere Risiken aus Akquisitionen und Desinvestitionen, Finanzierungsrisiken, Integrationsrisiken bei neu erworbenen Beteiligungen sowie Risiken aus der operativen Entwicklung der Portfoliounternehmen.

Die Ermittlung potenzieller Risiken basiert auf einer Kombination aus Bottom-up- und Top-down-Ansätzen. Die identifizierten Risiken werden anschließend entlang zweier zentraler Kriterien bewertet: zum einen hinsichtlich ihres finanziellen Einflusses (Schadens-

höhe) auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft bzw. des Konzerns und zum anderen in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens innerhalb eines Betrachtungszeitraums von in der Regel einem Jahr. Sowohl die Schadenshöhe als auch die Eintrittswahrscheinlichkeit werden dabei jeweils in drei Stufen von gering bis hoch klassifiziert. Bei der Beurteilung der Schadenshöhe fließen neben direkten finanziellen Auswirkungen – Kosten- und Umsatzrisiken – auch indirekte Effekte ein, etwa durch zeitliche Verzögerungen, Beeinträchtigungen der Projektzielerreichung sowie Auswirkungen durch Reputationsverluste. Die Eintrittswahrscheinlichkeit wird ebenfalls dreistufig bewertet und reicht von gering (unter 25 %) über mittel (25 % bis 75 %) bis hin zu hoch (über 75 %).

Berichts- und Überwachungsprozesse

Zur Sicherstellung einer kontinuierlichen Überwachung der Risikolage bestehen strukturierte Reportingprozesse zwischen den Portfoliounternehmen und der Private Assets.

Die Gesellschaft erhält regelmäßig finanzielle und operative Informationen aus den Portfoliounternehmen, die im Rahmen des Beteiligungscontrollings analysiert werden. Hierzu gehören insbesondere periodische Finanzberichte, Plan-Ist-Vergleiche sowie Kennzahlenanalysen.

Die Portfoliounternehmen berichten regelmäßig über wesentliche Risiken sowie über Entwicklungen relevanter Kennzahlen an die Holdinggesellschaft. Ergänzend erfolgen Analysen von Planabweichungen sowie regelmäßige Überprüfungen der operativen und finanziellen Entwicklung der Beteiligungen.

Zusätzlich erfolgt eine laufende Überwachung wesentlicher Werttreiber der Beteiligungen, beispielsweise der Umsatz- und Ergebnisentwicklung, der Liquiditätssituation sowie der Einhaltung von Finanzierungsvereinbarungen.

Darüber hinaus besteht ein anlassbezogener Berichtsprozess für außergewöhnliche oder potenziell bestandsgefährdende Risiken, sodass die Geschäftsführung jederzeit über wesentliche Veränderungen der Risikosituation informiert ist.

Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem (IKS) bildet einen wesentlichen Bestandteil der Corporate-Governance-Strukturen der Gesellschaft. Es umfasst organisatorische Regelungen, Prozesse und Kontrollen, die darauf ausgerichtet sind,

- die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung sicherzustellen,
- die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und interner Richtlinien zu gewährleisten sowie
- die Effizienz und Sicherheit wesentlicher Geschäftsprozesse zu unterstützen.

Die Ausgestaltung des internen Kontrollsystems liegt im Verantwortungsbereich der Geschäftsführung.

Das interne Kontrollsystem umfasst neben den Prozessen auf Ebene der Holdinggesellschaft auch wesentliche Kontrollmechanismen im Zusammenhang mit dem Beteiligungscontrolling und der Konzernrechnungslegung.

Wesentliche Elemente des Systems sind unter anderem:

- klar definierte Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten,
- Funktionstrennung zwischen ausführenden und kontrollierenden Tätigkeiten,
- Vier-Augen-Prinzip bei wesentlichen Entscheidungen und Prozessen,
- IT-gestützte Kontrollmechanismen und Zugriffsregelungen sowie
- regelmäßige Abstimmungs- und Plausibilitätsprüfungen.

Darüber hinaus bestehen konzernweite Reportingprozesse sowie standardisierte Verfahren zur Erstellung der Abschlüsse und der Finanzberichterstattung.

Überwachung und Weiterentwicklung

Die Angemessenheit und Wirksamkeit des Risikomanagement- und internen Kontrollsystems werden regelmäßig überprüft und bei Bedarf weiterentwickelt. Erkenntnisse aus der laufenden Überwachung der Geschäftsprozesse sowie aus der Abschlussprüfung werden hierbei berücksichtigt.

Eine eigenständige interne Revisionsfunktion besteht derzeit nicht. Die Überwachung wesentlicher Kontrollmechanismen erfolgt daher primär durch die Geschäftsführung sowie im Rahmen der bestehenden Berichts- und Kontrollprozesse innerhalb der Organisation.

Im Mittelpunkt stehen hierbei insbesondere die kontinuierliche Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung der Beteiligungen sowie die Bewertung wesentlicher Risiken auf Ebene der Portfoliounternehmen.

Im Rahmen festgelegter Abläufe werden tatsächliche und potenzielle Risiken aufgenommen, analysiert und überwacht. Die so ermittelten Risiken sind dann anhand ihrer potenziellen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Eintrittswahrscheinlichkeit zu bewerten. Die Risikolage wird halbjährlich im Rahmen des Risiko-Reportings an die Private Assets berichtet.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die im weiteren Verlauf erörterten Risiken und nimmt eine Einstufung in die oben definierten Risikoklassen (gering /mittel /hoch) anhand der zwei maßgeblichen Dimensionen Eintrittswahrscheinlichkeit und potenzielles Schadensausmaß bei Materialisierung.

RISIKOART	EINZELRISIKO	GESAMTBEWERTUNG
Branchenrisiken/ Geschäftsmodellrisiken	Risiken aus Akquisitionen	Mittel
	Risiken aus Transformation und Wertsteigerung	Mittel
	Risiken aus der Veräußerung von Portfoliounternehmen	Mittel
Allgemeine wirtschaftliche Risiken	Konjunkturelle Risiken	Mittel
	Finanzrisiken	Mittel
Operative und Supply-Chain Risiken	Vertriebs- und Absatzrisiken	Mittel
	Beschaffungsrisiken	Mittel
	Produktionsrisiken	Gering
IT-Risiken	IT-, Cyber- und Digitalisierungsrisiken	Hoch
HR-Risiken	Personal- und Schlüsselkompetenzrisiken	Gering
Rechtliche Risiken und Compliance	Compliance- & Haftungsrisiken	Gering
	Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen	Hoch
Umweltrisiken	Klima- und ESG-Risiken	Mittel

Branchenrisiken/Geschäftsmodellrisiken und -chancen

Risiken und Chancen aus Akquisitionen

Der Erwerb und die Entwicklung von Unternehmen in Umbruch- und Sondersituationen stellen das Kerngeschäft des Private Assets Konzerns dar und sind mit spezifischen Risiken und Chancen verbunden. Der Erwerb solcher Unternehmen bietet grundsätzlich die Möglichkeit, durch aktive Transformation und strategische Neuausrichtung erhebliche Wertsteigerungspotenziale zu realisieren, ist jedoch im Vergleich zu Investitionen in etablierte und stabile Geschäftsmodelle mit erhöhten Risiken verbunden. Ein wesentliches Risiko besteht in der fehlerhaften Einschätzung der zukünftigen Branchen- und Geschäftsentwicklung der Zielunternehmen. Veränderungen im Marktumfeld, technologischer Wandel oder unerwartete externe Einflüsse können dazu führen, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung anders als ursprünglich angenommen darstellt. Ebenso besteht das Risiko, dass die Transformationsfähigkeit eines Unternehmens überschätzt wird und geplante Maßnahmen zur operativen und strategischen Neuausrichtung nicht oder nicht im erwarteten Umfang umgesetzt werden können. Darüber hinaus können im Rahmen der Due-Diligence-Prüfung Risiken unvollständig erkannt oder falsch bewertet werden. Dies betrifft insbesondere die Einschätzung der nachhaltigen Ertragskraft, bestehender Verpflichtungen sowie potenzieller versteckter Risiken. Trotz des Einsatzes interner Expertise und externer Berater kann nicht ausgeschlossen werden, dass wesentliche Aspekte im Vorfeld einer Transaktion nicht vollständig identifiziert werden. Ein weiteres Risiko liegt in der Verfügbarkeit geeigneter Akquisitionsmöglichkeiten. Der Wettbewerb um attraktive Zielunternehmen hat in den vergangenen Jahren zugenommen, unter anderem durch eine steigende Anzahl von Finanzinvestoren sowie strategischen Investoren. Dies kann zu einer Verknappung geeigneter Investitionsmöglichkeiten sowie zu steigenden Kaufpreisen führen und damit die Realisierung attraktiver Renditen erschweren. Zusätzlich besteht das Risiko, dass vertraglich vereinbarte Ansprüche und Zusagen gegenüber Verkäufern – beispielsweise im Rahmen von Garantien oder Kaufpreisanpassungen – im Nachgang nur eingeschränkt, verzögert oder gar nicht durchgesetzt werden können. Dies kann insbesondere in komplexen oder grenzüberschreitenden Transaktionen zu finanziellen Nachteilen führen. Die zukünftige Entwicklung der Beteiligungen kann sowohl aufgrund initialer Fehleinschätzungen als auch infolge nachträglicher externer Einflüsse von den ursprünglichen Annahmen abwei-

chen. Dies kann zu nachhaltigen Belastungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns führen. Zur Begrenzung dieser Risiken unterzieht Private Assets jede potenzielle Investition einer umfassenden Due-Diligence-Prüfung unter Einbeziehung interner und externer Experten. Darüber hinaus werden Transaktionen strukturiert vorbereitet und die Annahmen zur Entwicklung und Transformation der Zielunternehmen kritisch hinterfragt.

Gleichzeitig ergeben sich aus dem Geschäftsmodell erhebliche Chancen. Der Fokus auf Unternehmen in Sondersituationen ermöglicht es, Beteiligungen zu vergleichsweise attraktiven Bewertungen zu erwerben und durch gezielte operative und strategische Maßnahmen signifikante Wertsteigerungen zu realisieren. Erfolgreiche Transformationen können zu einer nachhaltigen Verbesserung der Ertragskraft, der Wettbewerbsposition und der strategischen Ausrichtung der Beteiligungen führen. Darüber hinaus bietet die breite Erfahrung des Konzerns im Umgang mit komplexen Unternehmenssituationen die Möglichkeit, Risiken besser zu steuern und Chancen gezielt zu nutzen. In einem herausfordernden Marktumfeld können sich zudem opportunistisch attraktive Einstiegsmöglichkeiten ergeben, insbesondere wenn Wettbewerber zurückhaltender agieren.

Insgesamt stellen Akquisitionsrisiken ein zentrales Risikofeld dar, sind jedoch integraler Bestandteil des Geschäftsmodells und werden durch strukturierte Prozesse, Erfahrung und eine aktive Steuerung adressiert.

Risiken und Chancen aus Transformation und Wertsteigerung

Die Transformation und die Wertsteigerung von Portfoliounternehmen stellen einen zentralen Bestandteil des Geschäftsmodells der Private Assets dar und sind mit spezifischen Risiken und Chancen verbunden. Grundlage jeder Beteiligung sind initiale Deal-Hypothesen, die insbesondere Annahmen zur operativen Entwicklung, zur zeitnahen Erreichung der Profitabilität sowie zu identifizierten Wertsteigerungspotenzialen enthalten. Ein wesentliches Risiko besteht darin, dass eingeleitete Transformations- und Restrukturierungsmaßnahmen nicht oder nur eingeschränkt erfolgreich sind. Ursachen hierfür können sowohl interne Fehleinschätzungen als auch externe Rahmenbedingungen sein. So können beispielsweise operative Maßnahmen nicht die erwartete Wirkung entfalten oder durch negative Marktentwicklungen überlagert werden. In der Folge kann es dazu kommen, dass die angestrebte Gewinnschwelle nicht erreicht wird oder sich die wirtschaftliche Situation der

Beteiligung nicht nachhaltig verbessert. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass die Marktpositionierung sowie die zukünftigen Entwicklungsperspektiven eines Unternehmens im Rahmen der Akquisition oder der Transformation falsch eingeschätzt werden. Dies kann dazu führen, dass geplante Wertsteigerungen nicht realisiert werden können und ein angestrebter Exit zu den erwarteten Konditionen ausbleibt. In solchen Fällen kann sich die Haltedauer von Beteiligungen verlängern, was mit zusätzlichen finanziellen und operativen Risiken verbunden ist.

Ein weiteres Risiko liegt in nicht oder nur unzureichend erkannten inhärenten Risiken innerhalb der Beteiligungen, beispielsweise rechtlicher oder steuerlicher Natur. Solche Risiken können sich erst im Zeitverlauf materialisieren und die geplante Entwicklung sowie die angestrebte Rendite negativ beeinflussen. Auch in diesem Zusammenhang kann sich die Haltedauer verlängern oder im Extremfall ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals eintreten. Das Scheitern von Transformationsmaßnahmen ist ein dem Geschäftsmodell inhärentes Risiko. In solchen Fällen kann es zu erheblichen Wertminderungen bis hin zu Insolvenzen einzelner Beteiligungen kommen. Zur Begrenzung der Auswirkungen verfolgt der Private Assets Konzern eine Struktur, die finanzielle Risiken auf Ebene der einzelnen Beteiligungen isoliert und insbesondere auf Ergebnisabführungs- oder Cash-Pooling-Strukturen verzichtet. Zur Risikominimierung setzt der Konzern auf eine enge operative Begleitung der Beteiligungen, den Einsatz erfahrener Experten sowie auf eine kontinuierliche Überprüfung und Anpassung der Transformationsmaßnahmen. Dennoch können die genannten Risiken nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Gleichzeitig ergeben sich aus der Transformation erhebliche Chancen. Durch die gezielte Umsetzung operativer Verbesserungsmaßnahmen, die Neuausrichtung von Geschäftsmodellen sowie die Hebung identifizierter Effizienzpotenziale können signifikante Wertsteigerungen realisiert werden. Erfolgreiche Transformationen ermöglichen nicht nur die nachhaltige Verbesserung der Ertragskraft, sondern auch eine deutliche Steigerung des Unternehmenswertes. Darüber hinaus bietet die aktive Steuerung von Beteiligungen in Sondersituationen die Möglichkeit, Wettbewerbsvorteile aufzubauen und Unternehmen strategisch neu zu positionieren. Eine erfolgreiche Umsetzung der Transformationsstrategie kann zu attraktiven Exit-Möglichkeiten und überdurchschnittlichen Renditen führen.

Insgesamt sind Transformations- und Wertsteigerungsrisiken integraler Bestandteil des Geschäftsmodells der Private Assets, werden jedoch durch Erfahrung, strukturierte Prozesse und eine aktive Steuerung gezielt adressiert und durch entsprechende Chancenpotenziale ergänzt.

Risiken und Chancen aus der Veräußerung von Portfoliounternehmen

Die Veräußerung von Portfoliounternehmen stellt einen wesentlichen Bestandteil des Geschäftsmodells der Private Assets dar und ist maßgeblich für die Realisierung von Wertsteigerungen und Erträgen. Die erzielbaren Verkaufspreise sowie die Timing-Optionen unterliegen jedoch einer Vielzahl von Einflussfaktoren und damit verbundenen Risiken. Ein zentrales Risiko besteht darin, dass Beteiligungen nicht zu den erwarteten oder angestrebten Bewertungs-Multiples veräußert werden können. Dies kann sowohl auf unternehmensspezifische Faktoren, wie eine hinter den Erwartungen zurückbleibende operative Entwicklung oder nicht vollständig realisierte Wertsteigerungspotenziale, als auch auf externe Einflussfaktoren zurückzuführen sein. Zu den externen Faktoren zählen insbesondere die allgemeine konjunkturelle Entwicklung, branchenspezifische Trends sowie die Situation an den Kapital- und M&A-Märkten. Veränderungen im Zinsumfeld, eine reduzierte Verfügbarkeit von Fremdfinanzierungen oder eine insgesamt zurückhaltendere Investitionsbereitschaft potenzieller Käufer können die Nachfrage nach Unternehmensbeteiligungen dämpfen und sich negativ auf erzielbare Kaufpreise auswirken. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass sich Käuferanforderungen im Zeitverlauf verändern, beispielsweise im Hinblick auf ESG-Kriterien, regulatorische Anforderungen oder technologische Zukunftsfähigkeit von Geschäftsmodellen. Beteiligungen, die diesen Anforderungen nicht ausreichend entsprechen, könnten nur mit Abschlägen oder verzögert veräußert werden. Ein weiteres Risiko liegt in der Wahl des Exit-Zeitpunkts. Eine ungünstige Marktphase oder unvorhergesehene externe Ereignisse können dazu führen, dass geplante Veräußerungen verschoben werden müssen oder nur zu weniger attraktiven Konditionen umgesetzt werden können. Dies kann zu einer Verlängerung der Haltedauer von Beteiligungen führen und Kapital binden. Zusätzlich können im Rahmen von Verkaufsprozessen Transaktionsrisiken auftreten, etwa durch gescheiterte Verkaufsverhandlungen, Due-Diligence-Erkenntnisse auf Käuferseite oder erschwerte Vertragsverhandlungen. Auch nachgelagerte Risiken, beispielsweise aus Garantien oder Haftungsregelungen in Kaufverträgen, können die tatsächlich realisierten Erlöse beeinflussen.

Gleichzeitig ergeben sich aus dem Exit-Geschäft erhebliche Chancen. Eine positive operative Entwicklung der Beteiligungen, erfolgreiche Transformationsmaßnahmen sowie ein günstiges Marktumfeld können zu attraktiven Verkaufspreisen und überdurchschnittlichen Renditen führen. Insbesondere in Phasen hoher Liquidität im Markt oder bei starkem Wettbewerb unter Käufern können Bewertungs-Multiples deutlich steigen. Darüber hinaus ermöglicht die flexible Haltedauer der Beteiligungen dem Private Assets Konzern, Exit-Entscheidungen weitgehend unabhängig von festen Laufzeiten zu treffen und somit Marktzyklen gezielt zu berücksichtigen. Dies bietet die Möglichkeit, Veräußerungszeitpunkte strategisch zu optimieren und Wertpotenziale bestmöglich zu realisieren. Zudem können durch unterschiedliche Exit-Kanäle – beispielsweise Verkäufe an strategische Investoren, Finanzinvestoren oder im Rahmen strukturierter Prozesse – zusätzliche Wertpotenziale gehoben und Transaktionsrisiken diversifiziert werden.

Insgesamt unterliegen Veräußerungen von Portfoliounternehmen sowohl unternehmensspezifischen als auch marktbedingten Risiken, bieten jedoch gleichzeitig die zentrale Möglichkeit zur Realisierung der im Beteiligungsportfolio aufgebauten Wertsteigerungspotenziale.

Allgemeine wirtschaftliche Risiken und Chancen

Konjunkturelle Risiken und Chancen

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen sind weiterhin von hoher Unsicherheit und strukturellen Belastungsfaktoren geprägt. Insbesondere bestehen Risiken aus einer anhaltend hohen bzw. erneut steigenden Inflation, die sowohl Kostenstrukturen als auch die Investitions- und Konsumbereitschaft negativ beeinflussen kann. Gleichzeitig stellt ein stagnierendes oder schrumpfendes Weltwirtschaftswachstum ein wesentliches Risiko dar, das sich dämpfend auf Nachfrage, Auftragslage und Geschäftsentwicklung der Portfoliounternehmen auswirken kann. Zusätzliche Belastungen ergeben sich aus globalen geopolitischen Unsicherheiten, insbesondere im Zusammenhang mit der US-Handelspolitik sowie den Konflikten im Nahen Osten und in der Ukraine. Diese Faktoren können die Stabilität der internationalen Wirtschaftsbeziehungen beeinträchtigen und zu erhöhter Volatilität in

den Märkten führen. Darüber hinaus besteht das Risiko weiterer Anspannungen in den globalen Handels- und Lieferketten. Insbesondere mögliche Blockaden strategisch wichtiger Handelsrouten (z.B. Straße von Hormus) können zu Lieferengpässen und signifikanten Preissteigerungen führen und damit die finanzielle Lage der operativen Beteiligungen zusätzlich belasten. In diesem Zusammenhang stellen auch Strafzölle, handelspolitische Restriktionen sowie wirtschaftliche Sanktionen gegenüber einzelnen Ländern ein wesentliches Risiko dar, da das direkte Auswirkungen auf Beschaffungskosten, Absatzmärkte und damit auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE) der Portfoliounternehmen haben kann. Die genannten externen makroökonomischen Risiken entziehen sich grundsätzlich dem direkten Einflussbereich des Private Assets Konzerns und können daher nicht aktiv gesteuert werden. Ihre Auswirkungen können je nach Ausprägung und Betroffenheit der einzelnen Beteiligungen unterschiedlich stark ausfallen.

Gleichzeitig ergeben sich aus dem herausfordernden Umfeld auch Chancen. Marktverwerfungen und Unsicherheiten können zu strukturellen Veränderungen in Wettbewerbspositionen führen, die gut aufgestellte Unternehmen strategisch nutzen können. Insbesondere die zunehmende Diskussion um Lieferkettenstabilität und geopolitische Risiken begünstigt teilweise die Rückverlagerung von Produktionskapazitäten nach Europa und Deutschland (Near- bzw. Reshoring), was Chancen für Investitionen und Wachstum im industriellen Umfeld eröffnen kann. Darüber hinaus können sich in einem von Unsicherheit geprägten Marktumfeld Opportunitäten für Akquisitionen zu attraktiven Bewertungen ergeben. Für Private Assets kann dies insbesondere im Rahmen des Portfolioaufbaus von Vorteil sein. Gleichzeitig ermöglicht die vorhandene Erfahrung im Umgang mit Krisensituationen, Herausforderungen aktiv zu begegnen und potenzielle Wettbewerbsvorteile zu realisieren.

Finanzrisiken und -chancen

Die finanzielle Steuerung und Ausstattung der Konzerngesellschaften erfolgen im Private Assets Konzern grundsätzlich dezentral auf Ebene der jeweiligen Beteiligung. Ziel ist es, finanzielle Abhängigkeiten zwischen den Beteiligungen zu vermeiden und die jeweilige unternehmerische Eigenständigkeit zu stärken. Im Fokus des Finanzmanagements stehen die Sicherung der Liquidität, die Aufrechterhaltung der Kreditwürdigkeit sowie die finanzielle Stabilität der operativen Einheiten. Ein strukturiertes Management von Zins- und Ausfallrisiken trägt dazu bei, Volatilitäten zu begrenzen. Der Konzern begleitet die Beteili-

gungen eng bei der Steuerung des Cash-Managements und stellt hierfür etablierte Steuerungs- und Reportinginstrumente zur Verfügung. Dadurch können potenzielle Liquiditätsengpässe frühzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. Gleichwohl bestehen Risiken aus verzögerten Zahlungseingängen, die unmittelbare Auswirkungen auf die Liquiditätslage haben können. Diesen Risiken wird durch ein aktives Debitorenmanagement, die Anpassung von Zahlungsbedingungen sowie den Einsatz von Warenkreditversicherungen begegnet. Die Private Assets verfolgt eine konservative Finanzierungs politik und nutzt in den Beteiligungen etablierte Finanzierungsinstrumente wie Factoring, Sale-and-Leaseback-Modelle, Sale-and-Rentback- sowie Leasingstrukturen. Dennoch ist die weitere Entwicklung des Konzerns in erheblichem Maße von externen Finanzierungsbedingungen abhängig, sodass Finanzierungsrisiken einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Steigende regulatorische Anforderungen an Banken und Versicherungen sowie veränderte Bonitätseinschätzungen einzelner Beteiligungen können zu einer eingeschränkten Verfügbarkeit von Finanzierungen oder zu verschlechterten Konditionen führen. Gleiches gilt für die Beschaffung von Avalen und Garantien, die sich unter diesen Rahmenbedingungen verteuern oder erschweren kann. Beteiligungen, die zum Zeitpunkt der Übernahme über bestehende Finanzierungsstrukturen in Form von Kredit-, Darlehens-, Leasing-, Aval-, Garantie- oder Factoringverträgen verfügen, unterliegen dem Risiko, dass Finanzierungspartner im Falle eines Eigentümerwechsels von vertraglichen Kündigungsrechten Gebrauch machen oder bestehende Vereinbarungen zu ungünstigeren Konditionen anpassen. Darüber hinaus kann eine hinter den Erwartungen zurückbleibende wirtschaftliche Entwicklung dazu führen, dass vereinbarte Covenants nicht eingehalten werden oder die Rückführung von Verbindlichkeiten nur verzögert oder nicht vollständig möglich ist. Private Assets begegnet diesen Risiken, indem bereits im Vorfeld sowie unmittelbar nach einer Übernahme ein enger und transparenter Austausch mit den jeweiligen Finanzierungspartnern erfolgt. Dabei werden insbesondere die aktuelle wirtschaftliche Situation sowie die geplanten Transformationsmaßnahmen umfassend dargestellt. Dennoch besteht grundsätzlich das Risiko, dass Finanzierungspartner nicht in vollem Umfang von der zukünftigen Entwicklung überzeugt werden können. Die Analyse der bestehenden Finanzierungsstrukturen und der Handlungsspielräume der Finanzierungspartner stellt daher einen wesentlichen Bestandteil der Due-Diligence-Prozesse dar.

Die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) war in den vergangenen Jahren durch eine langanhaltende Niedrigzinsphase geprägt. Zunehmende geopolitische Spannungen und globale Krisen führten zu einer erhöhten Unsicherheit und zu einem zurückhaltenden Investitionsverhalten auf Investorenmehrheit. In diesem Umfeld leitete die US-Notenbank (FED) eine geldpolitische Wende ein und senkte die Leitzinsen schrittweise von einer Spanne von 3,75 bis 4,00 % auf 3,50 bis 3,75 %. Auch die EZB ergriff geldpolitische Maßnahmen zur Stabilisierung der Preisentwicklung und senkte im Jahr 2025 den Hauptrefinanzierungssatz in mehreren Schritten von 3,15 % auf 2,15 %. Ein erhöhtes Zinsniveau wirkt sich grundsätzlich dämpfend auf Investitionen aus, erhöht die Finanzierungskosten und kann das gesamtwirtschaftliche Wachstum belasten. Die geldpolitischen Maßnahmen der Zentralbanken zielen daher darauf ab, inflationären Entwicklungen entgegenzuwirken und gleichzeitig Impulse für Investitionen und wirtschaftliche Aktivität zu setzen. Insbesondere für Beteiligungen, die im Zuge einer erfolgreichen Neupositionierung weiterentwickelt werden sollen, stellt der Zugang zu externen Finanzierungen eine zentrale Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum dar. Der Private Assets Konzern konnte diesen Anforderungen im vergangenen Geschäftsjahr insgesamt solide begegnen und geeignete Maßnahmen zur Sicherung der Finanzierungssituation umsetzen. Finanzrisiken werden im Konzern als eines der wesentlichen Risikofelder für die Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eingestuft. Durch regelmäßige und strukturierte Reportings der operativen Beteiligungen werden diese Risiken kontinuierlich überwacht, bewertet und durch gezielte Maßnahmen gesteuert.

Gleichzeitig ergeben sich aus dem Finanzierungsumfeld auch Chancen. Eine konservative Finanzierungsstrategie sowie etablierte Finanzierungsinstrumente ermöglichen es, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und alternative Finanzierungsquellen zu erschließen. Eine enge Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern kann zudem die Basis für langfristige und stabile Finanzierungsstrukturen schaffen. Darüber hinaus können sich aus veränderten Marktbedingungen Opportunitäten für die Optimierung bestehender Finanzierungen sowie für die strukturierte Weiterentwicklung von Beteiligungen ergeben. Insbesondere bei erfolgreich umgesetzten Transformations- und Restrukturierungsmaßnahmen kann eine verbesserte Bonität den Zugang zu attraktiveren Finanzierungsbedingungen eröffnen und weiteres Wachstum ermöglichen.

Operative und Supply-Chain Risiken und Chancen

Vertriebs- und Absatzrisiken und -chancen

Die Aktivierung und insbesondere die Systematisierung der Vertriebsaktivitäten in den Beteiligungen stellen einen wesentlichen Hebel der operativen Wertsteigerung im Private Assets Konzern dar. In diesem Zusammenhang erfolgt frühzeitig eine strukturierte Segmentierung der Kundenbasis. Dabei liegt ein Fokus auf der gezielten Weiterentwicklung und Bindung von Kunden mit hohem Umsatz- und Ergebnisbeitrag. Gleichzeitig werden Kunden- und Produktsegmente mit unterdurchschnittlichen Deckungsbeiträgen identifiziert und im Rahmen der strategischen Neuausrichtung überprüft und gegebenenfalls angepasst. Im Zuge dieser Maßnahmen besteht grundsätzlich das Risiko von Kundenverlusten. Dies kann sowohl durch bewusste Portfoliobereinigungen als auch durch externe Reaktionen auf strategische Veränderungen ausgelöst werden. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass Kunden verloren gehen oder nicht neu gewonnen werden können, wenn angebotene Preise als nicht wettbewerbsfähig wahrgenommen werden oder Vertriebsaktivitäten nicht in ausreichendem Maße wirksam sind. Weitere Risiken ergeben sich aus operativen Schwächen in der Auftragsabwicklung. Verzögerungen in der Auftragsbearbeitung oder eine unzureichende Verlässlichkeit in der Leistungserbringung können die Kundenbeziehungen nachhaltig beeinträchtigen und zu Umsatzverlusten führen. Ebenso können qualitative Mängel bei Produkten oder Dienstleistungen die Kundenzufriedenheit negativ beeinflussen und den Verlust bestehender Kunden oder die erschwerte Gewinnung von Neukunden zur Folge haben. Ein zusätzliches Risiko besteht in technologischen oder disruptiven Rückständen einzelner Beteiligungen. Eine unzureichende Anpassung an veränderte Marktanforderungen, neue Technologien oder innovative Geschäftsmodelle kann die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen und sowohl den Bestand an Kunden als auch die Neukundengewinnung negativ beeinflussen. Neben diesen strukturellen Risiken ist insbesondere bei Beteiligungen mit einem hohen Anteil an Projektgeschäft die zeitliche Verschiebung oder der Ausfall größerer Projekte als wesentliches Absatzrisiko zu berücksichtigen. Dies kann zu erheblichen Schwankungen in Umsatz und Ergebnis führen. Dem wird durch eine aktive Steuerung der Kunden- und Angebotsstruktur sowie

durch eine stärkere Diversifizierung entgegengewirkt. Darüber hinaus ist der im Private Assets Konzern verfolgte Ansatz zur strategischen Neuausrichtung und Weiterentwicklung von Beteiligungen mit Unsicherheiten verbunden. Es besteht das Risiko, dass geplante Maßnahmen nicht die erwarteten Markteffekte erzielen und sich negativ auf die Absatzentwicklung auswirken.

Trotz der genannten Risiken ergeben sich auch Chancen. Eine strukturierte und datenbasierte Steuerung der Vertriebsaktivitäten kann zu einer nachhaltig verbesserten Kundenstruktur und einer Steigerung der Margenqualität führen. Die gezielte Fokussierung auf profitable Kundensegmente sowie die Weiterentwicklung des Leistungsportfolios können die Wettbewerbsposition stärken und zusätzliche Wachstumspotenziale erschließen. Darüber hinaus bieten strategische Neuausrichtungen und Innovationsinitiativen die Möglichkeit, neue Märkte und Kundengruppen zu adressieren sowie bestehende Geschäftsmodelle zukunftsfähig weiterzuentwickeln. Eine erhöhte Vertriebsfokussierung und Professionalisierung der Vertriebsprozesse können zudem die Neukundengewinnung nachhaltig verbessern.

Die Vertriebs- und Absatzrisiken sind für die einzelnen Beteiligungen jeweils von wesentlicher Bedeutung, werden jedoch auf Konzernebene durch die Diversifikation des Beteiligungsportfolios insgesamt begrenzt.

Beschaffungsrisiken und -chancen

Auf der Beschaffungsseite bestehen wesentliche Risiken insbesondere in der Verfügbarkeit von Teilen, Rohstoffen sowie Vor- und Zwischenprodukten. Einschränkungen auf den Beschaffungsmärkten können dazu führen, dass benötigte Materialien nicht oder nicht rechtzeitig zur Verfügung stehen. Insbesondere Lieferantenengpässe und daraus resultierende Verzögerungen in der Belieferung stellen ein zentrales Risiko dar, das unmittelbare Auswirkungen auf Produktionsprozesse, Lieferfähigkeit und letztlich auf Umsatz und Liquidität der Beteiligungen haben kann. Kapazitätsbeschränkungen oder operative Störungen auf Lieferantenseite können zu Lieferrückständen führen. Diese können neben temporären Umsatzeffekten auch zusätzliche Kosten verursachen, beispielsweise durch Ineffizienzen in der Produktionsplanung, Anpassungen von Montagereihenfolgen oder eine ungleichmä-

ßige Auslastung von Personalressourcen. Ein weiteres wesentliches Beschaffungsrisiko liegt in der Preisentwicklung von Rohstoffen, Energie sowie Vor- und Zwischenprodukten. Volatile oder steigende Einkaufspreise können die Margensituation der Beteiligungen belasten, insbesondere wenn eine Weitergabe von Kostensteigerungen an Kunden – etwa aufgrund von Wettbewerbsdruck oder zeitlichen Verzögerungen zwischen Beschaffung, Produktion und Auslieferung – nur eingeschränkt möglich ist. Darüber hinaus besteht das Risiko von Lieferengpässen infolge von Rohstoffverknappungen oder wirtschaftlichen Schwierigkeiten einzelner Lieferanten. Der Konzern begegnet diesen Risiken durch eine gezielte Diversifikation der Lieferantenbasis sowie durch den Aufbau und die Pflege langfristiger Lieferantenbeziehungen. In bestimmten Branchen, beispielsweise im Maschinenbau, kann die Diversifikation jedoch durch kundenseitige Vorgaben hinsichtlich einzusetzender Komponenten oder Lieferanten eingeschränkt sein. Bei der Auswahl von Lieferanten berücksichtigt der Private Assets Konzern neben Preisaspekten insbesondere auch die Zuverlässigkeit und Stabilität der Lieferbeziehungen. Dabei werden die Gesamtkosten unter Einbeziehung potenzieller Folgekosten aus Lieferverzögerungen oder Ausfällen bewertet.

Trotz der genannten Risiken ergeben sich auch Chancen auf der Beschaffungsseite. Eine strategische Weiterentwicklung des Einkaufs, insbesondere durch die Diversifikation von Bezugsquellen, die Optimierung von Lieferantenstrukturen sowie die Professionalisierung von Beschaffungsprozessen, kann die Versorgungssicherheit erhöhen und Kostenvorteile realisieren. Zudem können stabile und langfristige Lieferantenbeziehungen zu einer verbesserten Verhandlungsposition und zu einer höheren Planungssicherheit beitragen. Darüber hinaus können Veränderungen in den Beschaffungsmärkten genutzt werden, um bestehende Lieferketten zu optimieren, alternative Bezugsquellen zu erschließen oder durch Bündelungseffekte Skalenvorteile zu erzielen. Aufgrund der Diversifikation des Beteiligungsportfolios sind die Beschaffungsrisiken in ihrer Auswirkung auf den Konzern insgesamt begrenzt, auch wenn sie für einzelne Beteiligungen von wesentlicher Bedeutung sein können.

Produktionsrisiken und -chancen

Die Beteiligungen des Private Assets Konzerns sind verschiedenen Produktionsrisiken ausgesetzt, die sich auf Effizienz, Qualität und Lieferfähigkeit auswirken können. Ein wesentli-

ches Risiko besteht darin, dass im Rahmen von Restrukturierungen und Neuausrichtungen eingeleitete Optimierungs- und Kosteneinsparmaßnahmen nicht oder nur verzögert greifen. In solchen Fällen können geplante Effizienzsteigerungen später als erwartet realisiert werden und die Ergebnisentwicklung entsprechend belasten. Darüber hinaus bestehen Risiken im Hinblick auf die Sicherstellung der Produkt- und Prozessqualität. Qualitätsprobleme können zu Nacharbeiten, erhöhten Kosten sowie zu Reputationsschäden führen und in der Folge den Verlust von Aufträgen oder Kunden nach sich ziehen. Eng damit verbunden sind Risiken aus Auslieferungsverzögerungen, die insbesondere bei komplexen Produktionsprozessen oder Störungen in der Wertschöpfungskette auftreten können und sich negativ auf die Kundenzufriedenheit und die Umsatzentwicklung auswirken. Ein weiterer wesentlicher Risikobereich betrifft notwendige Investitionen in Produktionsanlagen und -technologien. Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, sind regelmäßig Investitionen erforderlich, etwa aufgrund technologischer Weiterentwicklungen oder altersbedingter Erneuerungsbedarfe. Hierbei besteht das Risiko, dass erforderliche finanzielle Mittel nicht in ausreichendem Umfang zur Verfügung stehen oder externe Finanzierungen nicht oder nur zu wirtschaftlich nachteiligen Konditionen realisiert werden können. Dies kann die Modernisierung von Produktionskapazitäten verzögern und die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Beteiligungen beeinträchtigen. Private Assets begegnet diesen Risiken durch ein aktives Beteiligungsmanagement, den Einsatz funktionaler Spezialisten sowie durch eine enge operative Begleitung der Beteiligungen. Ergänzend tragen strukturierte Projektmanagementansätze dazu bei, die Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen zu unterstützen und Produktionsprozesse kontinuierlich zu verbessern.

Gleichzeitig ergeben sich auch Chancen im Produktionsbereich. Die konsequente Umsetzung von Effizienz- und Optimierungsmaßnahmen kann nachhaltig zu Kostensenkungen, Produktivitätssteigerungen und zu einer verbesserten Wettbewerbsposition führen. Investitionen in moderne Technologien und Anlagen bieten darüber hinaus die Möglichkeit, Qualität, Flexibilität und Innovationsfähigkeit der Produktion zu erhöhen. Zudem können verbesserte Produktionsprozesse und ein professionelles Qualitätsmanagement dazu beitragen, die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Marktposition der Beteiligungen weiter auszubauen. Insgesamt bietet die aktive Steuerung der Produktionsprozesse somit nicht nur die Möglichkeit zur Risikoreduzierung, sondern auch zur gezielten Realisierung von Wertsteigerungspotenzialen.

HR-Risiken und -Chancen

Personal- und Schlüsselkompetenzrisiken sowie -chancen

Der nachhaltige Erfolg des Private Assets Konzerns hängt in hohem Maße von der Verfügbarkeit und dem Einsatz qualifizierter Führungskräfte sowie von Experten in Schlüsselpositionen ab. In diesem Zusammenhang besteht insbesondere das Risiko des Abgangs oder Verlusts von Schlüsselmitarbeitern in den Portfoliounternehmen. Ein solcher Verlust kann zu Know-how-Abfluss, operativen Beeinträchtigungen sowie zu Verzögerungen in Transformations- und Wachstumsprojekten führen und sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass vakante Positionen in den Beteiligungen nicht zeitnah oder nicht mit ausreichend qualifizierten Mitarbeitern besetzt werden können. Insbesondere in spezialisierten Funktionen kann ein Mangel an geeigneten Fach- und Führungskräften die operative Leistungsfähigkeit und die Umsetzung strategischer Maßnahmen beeinträchtigen. Auch auf Ebene der Private Assets besteht das Risiko, dass geeignete Mitarbeiter mit den erforderlichen Qualifikationen und Erfahrungen – insbesondere in den Bereichen Unternehmenstransaktionen, Restrukturierung, Finanzierung sowie diejenigen mit hoher Einsatzbereitschaft – nicht in ausreichendem Maße gewonnen oder langfristig gebunden werden können. Dies kann die Fähigkeit des Konzerns einschränken, neue Beteiligungen erfolgreich zu akquirieren, bestehende Beteiligungen weiterzuentwickeln und operative Verbesserungen umzusetzen. Zur Begrenzung dieser Risiken verfolgt der Konzern eine aktive und strategisch ausgerichtete Personalarbeit. Ziel ist es, bestehende Mitarbeiter langfristig zu binden, interne Talente frühzeitig zu identifizieren und gezielt weiterzuentwickeln sowie Nachfolgestrukturen aufzubauen. Gleichzeitig wird daran gearbeitet, die Attraktivität als Arbeitgeber weiter zu stärken, um auch extern qualifizierte Fach- und Führungskräfte für den Konzern zu gewinnen. Das geplante Wachstum des Konzerns setzt voraus, dass jederzeit auf eine ausreichende Anzahl qualifizierter Mitarbeiter zurückgegriffen werden kann. Insbesondere die Neuausrichtung von Unternehmen in Sondersituationen stellt hohe Anforderungen an das Management und erfordert spezifische Erfahrungen und Kompetenzen.

Neben den genannten Risiken ergeben sich auch Chancen im Personalbereich. Eine gezielte Weiterentwicklung und Bindung von Mitarbeitern führen zu einem nachhaltigen Aufbau von unternehmensspezifischem Know-how und zu einer Stärkung der operativen Leistungsfähigkeit. Die Gewinnung externer Experten ermöglicht zudem die gezielte Ergänzung bestehender Kompetenzen und setzt neue Impulse für die Weiterentwicklung der Beteiligungen. Darüber hinaus trägt eine starke Positionierung als attraktiver Arbeitgeber dazu, sich im Wettbewerb um qualifizierte Fach- und Führungskräfte erfolgreich zu behaupten und so die Grundlage für weiteres Wachstum und eine erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie zu schaffen.

IT-Risiken und -Chancen

IT-, Cyber- und Digitalisierungsrisiken sowie -chancen

Die zunehmende Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie die verstärkte Nutzung von Homeoffice- und mobilen Arbeitsmodellen führen zu einer hohen Abhängigkeit der Beteiligungen von einer stabilen und leistungsfähigen IT-Infrastruktur. Vor diesem Hintergrund stellt der Ausfall von IT-Systemen oder der IT-Infrastruktur ein wesentliches Risiko dar, das zu erheblichen Störungen der operativen Abläufe sowie zu Produktivitäts- und Umsatzeinbußen führen kann. Ein zentrales Risiko besteht zudem in Cyberangriffen. Diese können in unterschiedlichen Formen auftreten, beispielsweise als Ransomware-Angriffe, Phishing oder als gezielte Angriffe auf IT-Infrastrukturen. Erfolgreiche Cyberangriffe können zu Systemausfällen, Datenverlusten, dem Abfluss sensibler Informationen sowie zu erheblichen Betriebsunterbrechungen führen. Darüber hinaus können daraus Reputationsschäden sowie rechtliche und finanzielle Konsequenzen, insbesondere in Form von Haftungsansprüchen oder regulatorischen Sanktionen, resultieren. Die zunehmende Professionalisierung von Angreifern sowie die steigende Vernetzung von Systemen erhöhen grundsätzlich die Gefährdungslage. Zur Begrenzung dieser Risiken verfolgt der Private Assets Konzern einen ganzheitlichen Ansatz zur IT-Sicherheit. Dieser umfasst sowohl technische als auch organisatorische Maßnahmen zum Schutz vor unberechtigtem Zugriff, Datenmissbrauch

und -verlust. Die IT-Systemlandschaft wird kontinuierlich weiterentwickelt, um eine hohe Verfügbarkeit, Skalierbarkeit und Sicherheit zu gewährleisten. Ergänzend erfolgen regelmäßige externe Prüfungen zur Qualitätssicherung sowie zur Identifikation potenzieller Schwachstellen. Im Rahmen von Unternehmenserwerben ergeben sich zusätzliche IT-bezogene Risiken. Insbesondere die Übernahme von Altsystemen sowie die notwendige Umstellung und Integration in bestehende IT-Strukturen bergen erhöhte Risiken im Hinblick auf Systemstabilität, Datensicherheit und Kostenentwicklung. Es besteht dabei das Risiko, dass im Rahmen der IT Due Diligence nicht alle sicherheitsrelevanten Schwachstellen erkannt werden und hieraus nachgelagerte Risiken oder ungeplante Investitionsbedarfe entstehen. Ebenso kann sich die Migration von Systemen als komplexer und kostenintensiver erweisen als ursprünglich angenommen. Der Konzern begegnet diesen Risiken durch eine strukturierte IT Due Diligence, durch die Identifikation und Bewertung von IT-Risiken sowie durch die Definition geeigneter Maßnahmen im Rahmen des Integrationsprozesses. Ziel ist es, im Zuge von Carve-outs veraltete Systeme und Infrastrukturen schrittweise zu ersetzen und ein modernes, sicheres IT-Umfeld zu etablieren. Dabei wird verstärkt auf standardisierte Systeme und Cloud-Technologien zurückgegriffen. Weitere Risiken ergeben sich aus möglichen Verstößen gegen datenschutzrechtliche Vorgaben, insbesondere im Zusammenhang mit der Verarbeitung personenbezogener Daten. Verstöße gegen die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) können zu erheblichen finanziellen Sanktionen sowie zu Reputationsschäden führen. Zur Risikobegrenzung werden externe Datenschutzbeauftragte eingesetzt und Mitarbeiter regelmäßig hinsichtlich datenschutzrechtlicher Anforderungen sensibilisiert.

Neben den dargestellten Risiken ergeben sich auch Chancen aus der Weiterentwicklung der IT-Landschaft. Die Modernisierung von Systemen sowie der Einsatz digitaler Lösungen und Cloud-Technologien können die Effizienz und Skalierbarkeit von Geschäftsprozessen verbessern. Darüber hinaus kann ein hohes IT-Sicherheitsniveau das Vertrauen von Kunden und Geschäftspartnern stärken und somit einen Wettbewerbsvorteil darstellen. Zudem bieten strukturierte IT-Integrationsprozesse im Rahmen von Unternehmenserwerben die Möglichkeit, bestehende Systemlandschaften zu harmonisieren, Komplexität zu reduzieren und langfristig Kosten zu optimieren. Insgesamt kann eine leistungsfähige und sichere IT-Infrastruktur einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Weiterentwicklung der Beteiligungen und zur nachhaltigen Wertsteigerung leisten.

Rechtliche Risiken und Chancen

Rechtliche Risiken und Chancen sowie Compliance

Die Private Assets als börsennotiertes Unternehmen unterliegt vielfältigen rechtlichen und regulatorischen Anforderungen. Diese ergeben sich sowohl auf Ebene der Private Assets, insbesondere aus kapitalmarktrechtlichen Vorschriften, als auch auf Ebene der Portfoliounternehmen, die in unterschiedlichen Branchen tätig sind und entsprechend branchenspezifischen regulatorischen Rahmenbedingungen unterliegen. Ein wesentliches Risiko besteht in möglichen Verstößen gegen kapitalmarktrechtliche Vorgaben, beispielsweise im Zusammenhang mit Ad-hoc-Publizitätspflichten, Insiderrecht oder weiteren Transparenzanforderungen. Solche Verstöße können finanzielle Sanktionen, Reputationsschäden sowie Einschränkungen des Kapitalmarktzugangs nach sich ziehen. Darüber hinaus bestehen Risiken aus der Erfüllung von Verpflichtungen im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen. Insbesondere aus Kaufverträgen können sich nachgelagerte Verpflichtungen oder Streitigkeiten mit Verkäufern ergeben, beispielsweise im Hinblick auf Garantien, Gewährleistungen oder Kaufpreisanpassungsmechanismen. Solche Auseinandersetzungen können zu finanziellen Belastungen sowie zu erhöhtem Managementaufwand führen. Auf Ebene der Portfoliounternehmen bestehen zudem allgemeine Haftungsrisiken, insbesondere aus Rechtsstreitigkeiten, etwa im Zusammenhang mit Gewährleistungsansprüchen, Produkthaftung oder sonstigen vertraglichen Verpflichtungen. Der Eintritt solcher Risiken kann die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der jeweiligen Gesellschaften negativ beeinflussen. Aufgrund der dezentralen Struktur und der branchenübergreifenden Tätigkeit der Portfoliounternehmen besteht zudem das Risiko, dass regulatorische Anforderungen nicht vollständig oder nicht zeitgerecht umgesetzt werden. Der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und interner Richtlinien kommt im gesamten Konzern eine hohe Bedeutung zu. Zur Begrenzung dieser Risiken setzt der Private Assets Konzern auf eine enge Begleitung der Beteiligungen, die Einbindung externer Berater sowie auf die Sensibilisierung des Managements für Compliance-relevante Fragestellungen. Im Rahmen von Transaktionen werden rechtliche Risiken regelmäßig durch strukturierte Due-Diligence-Prozesse identifiziert und bewertet.

Neben den dargestellten Risiken ergeben sich auch Chancen. Eine konsequente Beachtung regulatorischer Anforderungen sowie der Aufbau und die Weiterentwicklung von Compliance-Strukturen können das Vertrauen von Investoren, Geschäftspartnern und weiteren Stakeholdern stärken. Darüber hinaus kann eine professionelle Steuerung von rechtlichen Risiken dazu beitragen, Haftungsfälle zu vermeiden und die langfristige Stabilität des Konzerns zu sichern.

Zudem bietet die fortschreitende Professionalisierung von Compliance-Prozessen die Möglichkeit, konzernweite Standards zu etablieren, Transparenz zu erhöhen und Effizienzpotenziale in der Steuerung der Beteiligungen zu realisieren.

Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen

Die gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen unterliegen einer zunehmenden Dynamik und Komplexität. Für den Private Assets Konzern ergeben sich hieraus vielfältige Risiken, die sowohl auf Ebene der Holding als auch in den Portfoliounternehmen wirksam werden. Insbesondere führen neue gesetzliche Anforderungen sowie deren fortlaufende Anpassung zu einer erhöhten regulatorischen Belastung und einem steigenden administrativen Aufwand. Regulatorische Initiativen tragen zu einer weiteren Verdichtung der Anforderungen bei, wodurch das Risiko besteht, dass neue regulatorische Vorgaben nicht oder nicht rechtzeitig umgesetzt werden oder aufgrund unzureichender Kenntnis nicht vollständig berücksichtigt werden. Hieraus können rechtliche Risiken, finanzielle Belastungen sowie Reputationsschäden entstehen. Ein wesentliches Risiko besteht zudem darin, dass neue regulatorische Anforderungen oder gesetzliche Änderungen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einzelner Geschäftsmodelle signifikant verändern und diese kurz- bis mittelfristig an Attraktivität verlieren. Dies gilt insbesondere in stark regulierten Bereichen oder in Branchen mit hoher Abhängigkeit von politischen Rahmenbedingungen. Auch steuerliche Rahmenbedingungen unterliegen fortlaufenden Veränderungen. Änderungen bei Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer oder internationalen Steuerregelungen können die Wirtschaftlichkeit von Investitionen beeinflussen. Darüber hinaus können steuerliche Gesetzesänderungen Auswirkungen auf die Strukturierung von Transaktionen, die Finanzierungsmodelle der Beteiligungen sowie auf die erzielbaren Nettoerlösen haben. Die zunehmende regulatorische Komplexität führt insgesamt zu höhe-

ren Anforderungen an die internen Prozesse, die Dokumentation sowie an die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben. Gleichzeitig besteht das Risiko, dass kurzfristige oder unzureichend abgestimmte gesetzliche Änderungen zusätzliche Unsicherheiten schaffen und operative Entscheidungen erschweren. Zur Begrenzung dieser Risiken beobachtet der Private Assets Konzern kontinuierlich die regulatorischen Entwicklungen und bindet bei Bedarf externe Experten ein, um Auswirkungen frühzeitig zu analysieren und geeignete Maßnahmen abzuleiten. Dennoch können die genannten Risiken aufgrund ihrer externen Natur nur begrenzt beeinflusst werden.

Neben den dargestellten Risiken ergeben sich auch Chancen. Unternehmen, die regulatorische Anforderungen frühzeitig erkennen und effizient umsetzen, können Wettbewerbsvorteile erzielen und ihre Marktposition stärken. Insbesondere im Bereich Nachhaltigkeit und Energie können sich durch regulatorische Veränderungen neue Geschäftsmöglichkeiten und Investitionsfelder ergeben.

Darüber hinaus kann die zunehmende Standardisierung und Professionalisierung im Umgang mit regulatorischen Anforderungen zu effizienteren Prozessen, höherer Transparenz und einer verbesserten Steuerungsfähigkeit führen. Auch steuerliche Veränderungen können – abhängig von ihrer Ausgestaltung – Chancen für eine optimierte Strukturierung von Investitionen und Finanzierungen bieten.

Umwelttrisiken und -chancen

Klima- und ESG-Risiken sowie -Chancen

Die Private Assets und ihre Beteiligungen sind zunehmend Umwelt- und Klimarisiken ausgesetzt, die sowohl physischer als auch regulatorischer Natur sind. Physische Umwelt- und Klimarisiken ergeben sich insbesondere aus der steigenden Häufigkeit und Intensität extremer Wetterereignisse wie Überschwemmungen, Hitzewellen oder Stürmen. Solche Ereignisse können unmittelbare Auswirkungen auf Produktionsstandorte, Infrastruktur und Lieferketten der Portfoliounternehmen haben und dadurch operative Abläufe sowie Vermögenswerte beeinträchtigen. Darüber hinaus bestehen Übergangsriskien im Zuge

der Transformation zu einer nachhaltigeren und klimaneutralen Wirtschaft. Verschärfte Umwelt- und Nachhaltigkeitsregulierungen auf nationaler und internationaler Ebene – insbesondere im Zusammenhang mit Emissionsvorgaben, CO₂-Bepreisung oder Energieeffizienzanforderungen – können zu zusätzlichen Investitions- und Betriebskosten führen. Unternehmen mit hohem Energieverbrauch oder CO₂-Fußabdruck sind hiervon in besonderem Maße betroffen. Zudem führen neue Berichtspflichten und Transparenzanforderungen, beispielsweise im Bereich der ESG- und Nachhaltigkeitsberichterstattung, zu einem erhöhten administrativen Aufwand sowie zu zusätzlichen Compliance-Risiken. Eine unzureichende oder verspätete Umsetzung entsprechender Anforderungen kann rechtliche und reputationsbezogene Konsequenzen nach sich ziehen. Ein weiteres Risiko besteht darin, dass sich Geschäftsmodelle einzelner Beteiligungen im Zuge der ökologischen Transformation als weniger tragfähig erweisen oder kurzfristig Anpassungen erfordern. Dies gilt insbesondere für Unternehmen in emissionsintensiven oder stark regulierten Branchen. Der Private Assets Konzern begegnet diesen Risiken durch eine kontinuierliche Beobachtung relevanter Entwicklungen sowie durch die schrittweise Anpassung von Energiemanagement- und Nachhaltigkeitsmaßnahmen in den Beteiligungen. Ziel ist es, regulatorische Anforderungen frühzeitig zu adressieren und potenzielle Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit zu begrenzen.

Neben den dargestellten Risiken ergeben sich auch Chancen. Die Transformation zu einer nachhaltigeren Wirtschaft eröffnet neue Geschäftsmöglichkeiten und Investitionsfelder, insbesondere in Bereichen wie Energieeffizienz, Ressourcenschonung und nachhaltige Technologien. Unternehmen, die frühzeitig auf entsprechende Entwicklungen reagieren, können Wettbewerbsvorteile erzielen und ihre Marktposition stärken. Darüber hinaus kann eine konsequente Integration von Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekten in die Unternehmenssteuerung zu einer verbesserten Wahrnehmung bei Investoren, Kunden und weiteren Stakeholdern führen. Eine effiziente Umsetzung von ESG-Anforderungen kann zudem zur Optimierung von Prozessen, zur Reduzierung von Kosten sowie zur langfristigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen.

Gesamtaussage zur Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Konzernlageberichts wird von einem positiven Fortbestand des Private Assets Konzerns sowie seiner Portfoliounternehmen ausgegangen. Gleichwohl ist das Geschäftsmodell des Konzerns naturgemäß mit unternehmerischen Risiken verbunden, sodass zukünftige Entwicklungen von den heutigen Erwartungen abweichen können.

Wesentliche Unsicherheiten bestehen weiterhin insbesondere im gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Umfeld. Hierzu zählen vor allem der weitere Verlauf des Krieges in der Ukraine, die militärischen Auseinandersetzungen sowie die damit verbundene Eskalations- und Destabilisierungsgefahr im Nahen Osten, insbesondere im Zusammenhang mit dem Iran, die anhaltenden geopolitischen Spannungen zwischen den USA und China sowie die aus der US-Handelspolitik resultierenden Unsicherheiten infolge von Zöllen, handelspolitischen Restriktionen und einer zunehmenden Fragmentierung des internationalen Handels. Auch die weitere Entwicklung der Energiepreise und deren Auswirkung auf Beschaffung, Produktion und Absatz ist zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernlageberichts nicht verlässlich abschätzbar.

Darüber hinaus ist der Konzern Risiken aus Akquisitionen, Transformationsprozessen, Finanzierungen, regulatorischen Veränderungen sowie der Veräußerung von Beteiligungen ausgesetzt. Diese Risiken werden im Rahmen des konzernweiten Risikomanagements fortlaufend beobachtet, bewertet und, soweit möglich, durch geeignete Maßnahmen begrenzt. Aufgrund der Struktur des Geschäftsmodells und der Diversifikation des Beteiligungsportfolios können sich Risiken auf Ebene einzelner Beteiligungen unterschiedlich stark auswirken.

Gleichzeitig sieht der Private Assets Konzern weiterhin gute Chancen, neue Beteiligungen zu erwerben und den Konzern weiterzuentwickeln. Insbesondere die zunehmende Fokussierung vieler Unternehmen auf ihr Kerngeschäft, die Abgabe von Randaktivitäten, ungeklärte Unternehmensnachfolgen sowie Marktverwerfungen in herausfordernden wirtschaftlichen Phasen können attraktive Akquisitionsmöglichkeiten eröffnen. Darüber hinaus bestehen Chancen, durch die aktive operative und finanzielle Unterstützung der Beteiligungen deren Zukunftsfähigkeit zu sichern, Marktpositionen zu verbessern und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

Die Portfoliounternehmen profitieren hierbei von der Erfahrung des Konzerns in der Restrukturierung, Transformation und Weiterentwicklung von Unternehmen in Sondersituationen. Durch den Einsatz erfahrener, operativ ausgerichteter Fach- und Führungskräfte sowie strukturierter Steuerungs- und Kontrollprozesse sieht sich der Konzern grundsätzlich in der Lage, Risiken frühzeitig zu erkennen und Chancen gezielt zu nutzen.

Der Konzern hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr intensiv mit den wesentlichen Chancen und Risiken auseinandergesetzt, insbesondere auch mit Blick auf den Fortbestand einzelner Portfoliounternehmen. Bis zur Aufstellung dieses Berichts sind Risiken für einzelne Portfoliounternehmen erkennbar; bestandsgefährdende Risiken für den Private Assets Konzern als Ganzes sind jedoch nicht ersichtlich.

Hamburg, den 6. Mai 2026

Private Assets Management SE

Persönlich haftende Gesellschafterin der Private Assets SE & Co. KGaA

Die geschäftsführenden Direktoren

Sven Dübbers

Florian Feddeck

Daniel C. Grimm

Konzernabschluss der Private Assets SE & Co. KGaA

■ Konzern-Gesamtergebnisrechnung	49
■ Konzern Bilanz	50
■ Konzern-Kapitalflussrechnung	52
■ Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	53
■ Anhang zum Konzernabschluss	54



Konzern-Gesamtergebnisrechnung vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025

TEUR	Konzernanhang	2025	2024 angepasst*	2024 berichtet
Umsatzerlöse	15	168.334	173.780	168.482
Bestandsveränderungen	16	(5.531)	(2.693)	(2.693)
Aktivierete Eigenleistungen	17	14	15	15
Sonstige betriebliche Erträge	18	15.210	13.346	13.346
Materialaufwand	19	(66.673)	(66.908)	(66.908)
Personalaufwand	20	(78.010)	(78.537)	(78.537)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	21	(24.323)	(32.711)	(32.711)
EBITDA		9.021	6.291	992
Abschreibungen	22	(8.468)	(11.938)	(11.938)
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)		553	(5.647)	(10.946)
Zinserträge		374	166	166
Zinsaufwendungen		(2.252)	(2.804)	(2.804)
Finanzergebnis	23	(1.878)	(2.637)	(2.637)
Ergebnis vor Steuern (EBT)		(1.324)	(8.285)	(13.583)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	24	881	639	2.228
Konzernergebnis		(443)	(7.646)	(11.355)
Zurechnung des Überschusses/(Fehlbetrags) an die Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))		517	(5.975)	(8.935)
Anteile anderer Gesellschafter		(960)	(1.671)	(2.420)
Ergebnis je Aktie				
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))		517	(5.975)	(8.935)
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Stammaktien unverwässert/verwässert	Stück	4.610.815	4.610.815	4.610.815
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	EUR	0,11	(1,16)	(1,94)
Konzernergebnis		(443)	(7.646)	(11.355)
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden				
Neubewertung IAS 16		(59)	(59)	(59)
Neubewertung IAS 19		3	(161)	(161)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen		729	366	366
Sonstiges Ergebnis		673	146	146
Gesamtergebnis		230	(7.500)	(11.209)
Zurechnung des Gesamtergebnisses an die Eigentümer des Mutterunternehmens		1.123	(4.522)	(7.481)
Anteile anderer Gesellschafter		(893)	(2.978)	(3.727)

*angepasst aufgrund eines Fehlers nach IAS 8 siehe dazu Anhangsangabe 7

Konzern Bilanz 1/2

Aktiva

TEUR	Konzernanhang	31.12.2025	31.12.2024 angepasst*	31.12.2024 berichtet
Aktiva				
Langfristige Vermögenswerte		48.259	52.003	52.003
Immaterielle Vermögenswerte	25	9.771	11.400	11.400
Sachanlagen	26	17.351	20.999	20.999
Nutzungsrechte	27	17.484	15.784	15.784
Finanzanlagen	28	18	40	40
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	29	2.346	1.804	1.804
Aktive latente Steuern	30	1.289	1.976	1.976
Kurzfristige Vermögenswerte		71.770	57.397	60.691
Vorräte	31	25.005	24.092	9.608
Vertragsvermögenswerte	32	5.895	6.087	23.864
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	33	16.215	12.212	12.212
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	29	3.232	1.272	1.272
Übrige Vermögenswerte	34	5.987	3.495	3.495
Aktivische Abgrenzungen	35	764	1.271	1.271
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	36	14.672	8.969	8.969
Bilanzsumme		120.029	109.400	112.694

*angepasst aufgrund eines Fehlers nach IAS 8 siehe dazu Anhangsangabe 7

Konzern Bilanz 2/2

Passiva

TEUR	Konzernanhang	31.12.2025	31.12.2024 angepasst*	31.12.2024 berichtet
Passiva				
Eigenkapital	37	21.083	21.522	17.813
Gezeichnetes Kapital		4.611	4.611	4.611
Kapitalrücklage		1.523	1.523	1.523
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag		9.435	15.414	15.414
Konzernergebnis		517	(5.975)	(8.935)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis		5.474	4.868	4.868
Anteile der Eigentümer des Mutterunternehmens		21.561	20.442	17.482
Anteile anderer Gesellschafter		(478)	1.080	331
Schulden		98.946	87.879	94.882
Langfristige Schulden		36.322	35.970	34.381
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	38	2.853	2.192	2.192
Sonstige Rückstellungen	39	1.888	3.761	3.761
Finanzschulden	41	6.003	4.396	4.396
Leasingverbindlichkeiten	43	14.564	13.446	13.446
Passive latente Steuern	30	10.934	12.175	10.586
Übrige Schulden	45	80	0	0
Kurzfristige Schulden		62.624	51.909	60.501
Sonstige Rückstellungen	39	7.919	5.708	9.428
Ertragsteuerverbindlichkeiten	40	523	532	0
Finanzschulden	41	12.392	11.674	11.674
Vertragsverbindlichkeiten	42	5.299	7.382	15.975
Leasingverbindlichkeiten	43	3.948	2.906	2.906
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	44	22.384	17.497	17.497
Übrige nichtfinanzielle Schulden	45	10.160	6.210	3.022
Bilanzsumme		120.029	109.400	112.694

*angepasst aufgrund eines Fehlers nach IAS 8 siehe dazu Anhangsangabe 7

Konzern-Kapitalflussrechnung

TEUR	2025	2024 angepasst*	2024 berichtet
Ergebnis vor Steuern (EBT)	(1.324)	(8.285)	(13.583)
Abschreibungen	8.468	11.926	11.926
Finanzergebnis	1.878	2.637	2.637
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge/ Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen	(6.508)	(7.823)	(2.525)
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(138)	(283)	(283)
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen sowie anderer Aktiva	(3.149)	(1.126)	(1.126)
Zunahme (-) / Abnahme (+) der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	(241)	218	218
Veränderung der Rückstellungen	1.563	(2.141)	(2.141)
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten und anderer Passiva	2.279	13.943	13.943
Erhaltene(Gezahlte) Ertragsteuern	(333)	(37)	(37)
Operativer Cashflow	2.494	9.030	9.030
Gezahlte Zinsen	(1.767)	(2.244)	(2.244)
Erhaltene Zinsen	356	157	157
Cashflow aus der Geschäftstätigkeit	1.083	6.943	6.943
Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte	(267)	(743)	(743)
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	(2.159)	(1.435)	(1.435)
Auszahlungen aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	5.246	1.779	1.779
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	0	77	77
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen	1.201	1.158	1.158
Einzahlungen aus Abgängen des Konsolidierungskreises	1.590	0	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	5.612	831	831
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	6.369	3.788	3.788
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden	(3.894)	(5.053)	(5.053)
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	(2.802)	(3.113)	(3.113)
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaften	(665)	0	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(992)	(4.378)	(4.378)
Nettoveränderung der Zahlungsmittel	5.703	3.397	3.397
Bestand am Anfang des Berichtsjahres	8.969	5.572	5.572
Bestand am Ende des Berichtsjahres	14.672	8.969	8.969

*angepasst aufgrund eines Fehlers nach IAS 8 siehe dazu Anhangsangabe 7

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			
Stand zum 01.01.2024	4.610.815	4.611	1.523	12.369	3.352	4.593	(1.178)	25.270	3.609	28.879
Gewinnvortrag				3.352	(3.352)			0		0
Überschuss/(Fehlbetrag)					(8.935)			(8.935)	(2.420)	(11.355)
Sonstiges Ergebnis						1.650	(197)	1.453	(1.307)	146
Gesamtergebnis								(7.481)	(3.727)	(11.209)
Veränderung Konsolidierungskreis				(307)				(307)	449	142
Stand zum 31.12.2024	4.610.815	4.611	1.523	15.414	(8.935)	6.244	(1.375)	17.482	331	17.813
01.01.2024 (angepasst)	4.610.815	4.611	1.523	12.369	3.352	4.593	(1.178)	25.270	3.609	28.879
Gewinnvortrag				3.352	(3.352)			0		0
Überschuss/(Fehlbetrag)					(5.975)			(5.975)	(1.671)	(7.646)
Sonstiges Ergebnis						1.650	(197)	1.453	(1.307)	146
Gesamtergebnis								(4.522)	(2.978)	(7.500)
Veränderung Konsolidierungskreis				(307)				(307)	449	142
Stand zum 31.12.2024	4.610.815	4.611	1.523	15.414	(5.975)	6.244	(1.375)	20.442	1.080	21.522
Stand zum 01.01.2025	4.610.815	4.611	1.523	15.414	(5.975)	6.244	(1.375)	20.442	1.080	21.522
Gewinnvortrag				(5.975)	5.975	0		0		0
Überschuss/(Fehlbetrag)					517	0		517	(960)	(443)
Sonstiges Ergebnis						(50)	655	605	67	672
Gesamtergebnis						0		1.122	(893)	230
Veränderung Konsolidierungskreis				(4)		0		(4)	0	(4)
Dividendenausschüttung				0		0		0	(665)	(665)
Stand zum 31.12.2025	4.610.815	4.611	1.523	9.435	517	6.194	(720)	21.561	(478)	21.083

Konzernanhang der Private Assets SE & Co. KGaA

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 Konzernabspaltungen 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 nachhaltig ausgegerichtete Zukunftsperspektive. 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.

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht sind über das elektronische Unternehmensregister sowie auf der Website der Gesellschaft unter www.private-assets.de abrufbar.

Die persönlich haftende Gesellschafterin hat den vorliegenden Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht am 6. Mai 2026 aufgestellt. Der Konzernabschluss wird dem Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 8. Mai 2026 zur Billigung vorgelegt.

2. Grundlagen des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss der Gesellschaft für das am 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr umfasst die Gesellschaft und seine Tochterunternehmen (zusammen „Private Assets Konzern“ oder „Private Assets Gruppe“). Er wurde in Übereinstimmung mit den International 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, erstellt. Zusätzlich werden die ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt.

Der Konzernabschluss 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.

In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Bilanz, der Konzern-Kapitalflussrechnung sowie in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung des Private Assets Konzerns werden einzelne Posten zur Verbesserung der Klarheit zusammengefasst sowie etwaige Davon-Vermerke ausschließlich im Anhang erläutert.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt worden. Die Bilanzgliederung erfolgt nach der Fristigkeit der Vermögenswerte und Schulden. Als kurzfristig werden Vermögenswerte und Schulden angesehen, wenn sie innerhalb eines Jahres bzw. innerhalb des normalen Geschäftszyklus, der in der Regel ein Jahr nicht überschreitet, fällig sind oder veräußert werden sollen. Der normale Geschäftszyklus beginnt mit der Beschaffung der für den Leistungserstellungsprozess notwendigen Ressourcen und dauert bis zum Erhalt der Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente als Gegenleistung für die Veräußerung der in diesem Prozess erstellten Produkte oder Dienstleistungen. Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Vorräte werden grundsätzlich als kurzfristige Posten ausgewiesen. Latente Steueransprüche bzw. -verbindlichkeiten werden ebenso wie Pensionsrückstellungen grundsätzlich als langfristig dargestellt.

Der Konzernabschluss der Private Assets wird durch eine separate Darstellung weiterer wesentlicher Komponenten zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergänzt. Diese Komponenten beinhalten die berichtspflichtigen Segmente des Konzerns: Industrial, Automation & Technology und Consumer, Solutions & Services.

Die Jahresabschlüsse der einbezogenen Unternehmen sind auf den Bilanzstichtag der Private Assets erstellt und basieren auf einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Der Konzernabschluss ist grundsätzlich auf Basis historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt, mit Ausnahme der Bilanzpositionen, bei denen eine Bewertung zum beizulegenden Zeitwert verpflichtend ist.

3. Anwendung und Auswirkung von neuen und geänderten Rechnungslegungsstandards

Alle zum 31. Dezember 2025 verpflichtend anzuwendenden Standards wurden berücksichtigt. Von der Möglichkeit, zukünftig verpflichtende Standards vorzeitig anzuwenden, wurde kein Gebrauch gemacht.

Im Geschäftsjahr 2025 erstmals verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Nachfolgende Standards sind ab dem 1. Januar 2025 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

Veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anwendbare Rechnungslegungsvorschriften

Die nachfolgend aufgeführten Standards und Änderungen von Standards wurden vom IASB verabschiedet, deren Anwendung für das Geschäftsjahr 2025 noch nicht verpflichtend beziehungsweise noch nicht zur Anwendung in der EU freigegeben sind:

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	Februar 2026	1. Januar 2027
IFRS 19 „Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben“	Spezifizierung von Angabevorschriften	n. a.	1. Januar 2027
Änderungen an IAS 21: „Umrechnung in eine hochinflationäre Darstellungswährung“	Umrechnung einer nicht hochinflationären funktionalen Währung in eine hochinflationäre Darstellungswährung	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

Im April 2024 veröffentlichte das IASB den IFRS 18 „Darstellung und Angaben im Abschluss“, der IAS 1 Darstellung des Abschlusses ersetzen wird. IFRS 18 führt neue Anforderungen an die Darstellung in der Gewinn- und Verlustrechnung ein, einschließlich bestimmter Summen und Zwischensummen. Darüber hinaus müssen Unternehmen alle Erträge und Aufwendungen innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung in eine von fünf Kategorien einteilen: betriebliche Tätigkeit, Investitionstätigkeit, Finanzierungstätigkeit, Ertragsteuern und aufgegebene Geschäftsbereiche, wobei die ersten drei Kategorien neu und abweichend zu den vergleichbaren Kategorien in der Kapitalflussrechnung definiert sind.

Darüber hinaus wird die Offenlegung neu definierter, vom Management festgelegter Leistungskennzahlen (Management-defined Performance Measures, MPM) und Zwischensummen von Erträgen und Aufwendungen vorgeschrieben, und es gibt neue Anforderungen für die Aggregation und Disaggregation von Finanzinformationen auf der Grundlage der identifizierten „Rollen“ der primären Rechenwerke und des Anhangs.

Zudem wurden geringfügige Änderungen an IAS 7 Kapitalflussrechnung vorgenommen, darunter die Änderung des Ausgangspunkts für die Ermittlung der Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode von „Gewinn oder Verlust“ in „Betriebsergebnis“ und die Abschaffung des Wahlrechts für die Klassifizierung von Cashflows aus Dividenden und Zinsen.

Darüber hinaus gibt es Folgeänderungen an mehreren anderen Standards. IFRS 18 und die Änderungen an den anderen Standards sind für Berichtszeiträume, die am oder nach dem 1. Januar 2027 beginnen, anzuwenden, eine frühere Anwendung ist jedoch zulässig. IFRS 18 wird rückwirkend angewandt. Private Assets arbeitet derzeit daran, alle Auswirkungen zu ermitteln, die die Änderungen auf den primären Abschluss, die vom Konzern verwendeten Kennzahlen und die Erläuterungen zum Abschluss haben werden.

Der Konzern hat keine der zuvor angeführten Änderungen freiwillig vorzeitig angewendet. Gleiches gilt für alle weiteren Änderungen, die von der EU übernommen und im Jahr 2026 erstmalig oder noch nicht anzuwenden waren. Nach bisherigem Kenntnisstand resultieren, mit Ausnahme von IFRS 18, aus keiner dieser Änderungen wesentliche Veränderungen für den Konzernabschluss.

4. Verwendung von Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses 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. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem zum Zeitpunkt der Aufstellung verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden hinsichtlich der erwarteten künftigen Geschäftsentwicklung die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände ebenso wie die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des Umfelds zugrunde gelegt. Tatsächliche Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Schätzungen und zugrunde liegende Annahmen werden laufend überprüft. Die Auswirkung der Änderung einer Schätzung ist prospektiv vorzunehmen, und zwar durch erfolgswirksame Erfassung in der Periode der Änderung, wenn die Änderung nur diese Periode betrifft, oder in der Periode der Änderung und in späteren Perioden, sofern die Änderung sowohl die Berichtsperiode als auch spätere Perioden betrifft. Soweit die Änderung einer Schätzung jedoch zu Änderungen der Vermögenswerte oder Schulden führt oder sich auf einen Eigenkapitalposten bezieht, hat die Erfassung dadurch zu erfolgen, dass der Buchwert des entsprechenden Vermögenswerts, der Schuld oder der Eigenkapitalposition in der Periode der Änderung anzupassen ist.

Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden trifft das Management auch Ermessensentscheidungen, die wesentliche Auswirkungen auf die im Konzernabschluss ausgewiesenen Beträge haben können. Diese betreffen insbesondere die Beurtei-

lung von Beherrschungstatbeständen im Rahmen der Konsolidierung von Beteiligungsunternehmen, die Einschätzung, ob Vereinbarungen Leasingverhältnisse im Sinne von IFRS 16 darstellen, sowie die Beurteilung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten.

Die getroffenen Ermessensentscheidungen basieren auf den zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses verfügbaren Informationen und werden regelmäßig überprüft.

Insbesondere in folgenden Bereichen sind Annahmen und Schätzungen erforderlich:

- Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten der erworbenen Vermögenswerte und Schulden im Rahmen von Unternehmenserwerben:

Technische Anlagen und Maschinen werden in der Regel von einem unabhängigen Sachverständigen bewertet. Grund und Boden sowie Gebäude werden ebenso von einem unabhängigen Gutachter oder nach Bodenrichtwerten bewertet.

- Ermittlung abgezinster Cashflows im Rahmen von Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte:

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden gemäß IAS 36 nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Dabei werden grundsätzlich die normalisierten Cashflows (nach Steuern) für die nächsten drei Jahre aus der aktuellen Unternehmensplanung herangezogen, für die Folgeperioden wird eine kontinuierliche Wachstumsrate, abgeleitet auf Basis langfristiger Geschäftserwartungen, von 1 % zugrunde gelegt. Hierfür werden vor allem Annahmen über künftige Auftragsbestände, Umsätze und Kosten getroffen. Der Entwicklung dieser Annahmen liegen Einschätzungen des Beteiligungsmanagements zugrunde. Die so ermittelten Werte werden mit dem entsprechenden Kapitalkostensatz (nach Steuern) abgezinst. Der Kapitalkostensatz wird als gewichteter Durchschnitt des Eigen- und Fremdkapitalkostensatzes ermittelt und liegt bei 8,00 %. Der ermittelte Barwert (Nutzungswert) wird mit dem Buchwert abgeglichen. Ist der Buchwert höher als der Nutzungswert, liegt in der Höhe der Differenz ein Wertberichtigungsbedarf vor.

■ Ermittlung des Grenzfremdkapitalzinssatzes bei Leasingverhältnissen:

Der Grenzfremdkapitalzinssatz wird je Leasingverhältnis länderspezifisch, währungsspezifisch, jahresspezifisch und risikoäquivalent sowie laufzeitäquivalent ermittelt. Hierbei findet für die Anlagenklasse Immobilien die Zinsmatrix „Property Leases“ Anwendung, für die übrigen Leasingverhältnisse wird die Zinsmatrix „Mobile Leases“ angewendet.

■ Pensionsrückstellungen:

Bei acht operativen Beteiligungen bestehen Pensionsverpflichtungen. Hierfür werden Schätzungen bezüglich des Abzinsungssatzes, des Gehalts- und Rententrends sowie der Lebenserwartung vorgenommen. Diese versicherungsmathematischen Annahmen können aufgrund von veränderten Markt- und Wirtschaftsbedingungen erheblich von den tatsächlichen Entwicklungen abweichen und deshalb zu einer wesentlichen Veränderung der Pensionsverpflichtungen sowie des zugehörigen künftigen Aufwands führen.

5. Währungsumrechnung

Die funktionale Währung sämtlicher ausländischen Tochtergesellschaften ist der Euro. Eine Währungsumrechnung im Rahmen der Konsolidierung entfällt entsprechend.

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung werden zum Kassakurs am Tag der Transaktion in die funktionale Währung umgerechnet.

Monetäre Vermögenswerte und Schulden, die in einer anderen Währung bestehen als in der funktionalen Währung einer Konzerngesellschaft, werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Daraus resultierende Kursdifferenzen werden im Gewinn oder Verlust der Periode erfasst und in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

6. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Ertragsrealisierung

Im Rahmen der Ertragsrealisierung von Kundenverträgen erfolgt die Erfassung von Umsatzerlösen gemäß dem in IFRS 15 beschriebenen 5-Stufen-Modell, wenn die Kontrolle über die zugesagten Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übergeht, entweder über einen Zeitraum oder zu einem Zeitpunkt.

Die Transaktionspreise als Grundlage zur Umsatzrealisierung bestimmen sich auf Basis der vereinbarten Entgelte der jeweiligen Kauf- und Dienstleistungsverträge, ohne dass hier besondere ermessensbehaftete Anpassungen notwendig sind.

Das Private-Assets-Produktportfolio ist sehr diversifiziert. Es werden Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern, aus Auftragsfertigung und im geringen Umfang aus Dienstleistungen erzielt.

Die Umsatzerlöse sind folgenden Bereichen zuzurechnen:

Mechanische Bearbeitung von Bauteilen aus Metall diverser Größen mit kompletter Wertschöpfungskette ab Konstruktion, Ventiltechnik, Nichteisenprodukte aus Kupfer und Messing mit hoher elektrischer Leitfähigkeit, Oberflächenbehandlung, Gusseisenbauteile aus GJL, GJS, Ni-Resist, Ni-Hard, ADI oder SiMo mit kompletter Wertschöpfungskette (Segment: Industrial); Montageanlagen, Zuführsysteme, Prüftechnik, Laserzellen, Rundtaktmaschinen, Zuführtechnik, Cam-Plattformen, Roboterzellen, manuelle sowie halb- und vollautomatische Systemlösungen (Segment: Automation & Technology); Heiz- und Kühldecken, Hautpflege/Wirkkosmetik, Arbeitnehmerüberlassung, Weiterqualifizierung, direkte Personalvermittlung (Segment Consumer, Solutions & Services).

Bei bestimmten auftragsbezogenen Fertigungsaufträgen erfolgt die Erlösrealisierung über den Zeitraum. Werden die Voraussetzungen zur zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung erfüllt, ist eine Bestimmung des Leistungsfortschritts notwendig. Hierfür wird aufgrund der verlässlichen Kalkulation die inputorientierte „Cost-to-Cost“-Methode angewandt. Die Umsatzrealisierung erfolgt damit gemessen am Leistungsfortschritt bis zum vollständigen Übergang der Kontrolle an den Kunden oder bis zur Erfüllung der Dienstleistung. Ein erwarteter Verlust wird gemäß IAS 37 sofort als Aufwand erfasst.

Werden die Voraussetzungen der zeitraumbezogenen Methode nicht erfüllt, erfolgt die Erlösrealisierung zeitpunktbezogen. Dies ist typischerweise der Zeitpunkt der Warenübergabe bzw. der Zeitpunkt der Abnahme der Vertragsverpflichtung durch den Kunden. In den Verträgen mit Kunden sind in der Regel branchenübliche Zahlungsziele vereinbart. Bei Verträgen, die zur zeitpunktbezogenen Umsatzrealisierung führen, werden zum Teil Anzahlungen vereinbart. Branchenübliche Gewährleistungen stellen keine eigenständigen Leistungsverpflichtungen dar und werden als Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen bilanziert.

Finanzerträge und Finanzierungsaufwendungen

Zinsaufwendungen und Zinserträge werden periodengerecht ergebniswirksam und unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfasst. Zinserträge werden unter Berücksichtigung der ausstehenden Darlehenssumme und des anzuwendenden Zinssatzes abgegrenzt.

Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand bzw. -ertrag umfasst laufende Steuern und latente Steuern.

Das Mindeststeuergesetz findet im Geschäftsjahr keine Anwendung auf den Konzern. Die OECD hat mit den sogenannten Pillar-Two-Regelungen (Global Anti-Base Erosion Rules – GloBE) ein Rahmenwerk zur Einführung einer globalen effektiven Mindestbesteuerung von 15 % für große multinationale Unternehmensgruppen veröffentlicht. Der Konzern ist hiervon nicht betroffen, da die Regelungen erst ab einem konsolidierten Umsatz von mindestens EUR 750 Mio. Anwendung finden.

Laufende oder latente Steuern werden entsprechend dem zugrunde liegenden Sachverhalt entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst.

Laufende Steuern sind die erwartete Steuerschuld oder Steuerforderung auf Basis des zu versteuernden Einkommens für das Kalenderjahr. Der zu versteuernde Gewinn (der steuerliche Verlust) ist der nach den steuerlichen Vorschriften ermittelte Gewinn (Verlust) der Periode, aufgrund dessen Ertragsteuern zahlbar (erstattungsfähig) sind. Sofern noch keine gültigen Steuerbescheide vorliegen, werden diese auf Basis von Steuersätzen, die am Abschlussstichtag gelten oder bereits gesetzlich verabschiedet bzw. im Wesentlichen ver-

abschiedet sind, ermittelt. Der Betrag der erwarteten Steuerschuld oder Steuerforderung spiegelt den Betrag wider, der unter Berücksichtigung von steuerlichen Unsicherheiten – sofern vorhanden – die beste Schätzung darstellt. In der Bilanz werden für laufende Ertragsteuern für die aktuelle und früheren Perioden Steuerforderungen oder Steuerrückstellungen angesetzt, sofern diese zum Bilanzstichtag noch nicht bezahlt wurden.

Laufende Steueransprüche und -schulden werden saldiert, wenn ein rechtlich durchsetzbarer Anspruch auf Aufrechnung der erfassten Beträge besteht und die laufenden Steuern gegenüber derselben Steuerbehörde erhoben werden sowie der Konzern beabsichtigt, den Ausgleich auf Nettobasis vorzunehmen oder die Steuerforderung und die Steuerschuld gleichzeitig zu realisieren. Latente Steuern sind die zu erwartenden Steuerbe- bzw. -entlastungen aus den temporären Differenzen der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden im IFRS-Jahresabschluss und dem entsprechenden Steuerwert. Des Weiteren können latente Steuern aus Konsolidierungsvorgängen sowie auf wahrscheinlich realisierbare steuerliche Verlustvorträge entstehen. Latente Steuerverbindlichkeiten werden für alle steuerbaren temporären Differenzen und latenten Steueransprüche insoweit erfasst, wie es wahrscheinlich ist, dass steuerbare Gewinne zur Verfügung stehen, für welche die abzugsfähigen temporären Differenzen genutzt werden können. Solche Vermögenswerte und Schulden werden nicht angesetzt, wenn sich die temporäre Differenz aus einem steuerlich nicht abziehbaren Geschäfts- oder Firmenwert oder aus der erstmaligen Erfassung (außer bei Unternehmenszusammenschlüssen) von anderen Vermögenswerten und Schulden ergibt, welche aus Vorfällen resultieren, die weder das zu versteuernde Einkommen noch den Jahresüberschuss berühren. Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden saldiert, sofern sie gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen und fristenkongruent sind.

Latente Steuerverpflichtungen, die durch temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen entstehen, werden angesetzt, es sei denn, dass der Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen vom Konzern gesteuert werden kann, und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird jedes Jahr am Stichtag geprüft und herabgesetzt, falls es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass genügend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, um den Anspruch vollständig oder teilweise wieder einzu-

bringen. Latente Steuern werden mit den Steuersätzen bewertet, die zum Zeitpunkt der Umkehr der zugrunde liegenden temporären Differenzen voraussichtlich gelten werden. Maßgeblich sind dabei Steuersätze, die am Abschlussstichtag gesetzlich verabschiedet oder im Wesentlichen verabschiedet sind.

Aufgrund der stufenweisen Anpassung des Körperschaftsteuersatzes in Deutschland wird bei der Bewertung latenter Steuern berücksichtigt, welcher Steuersatz zum Zeitpunkt der erwarteten Umkehr der temporären Differenzen Anwendung findet. Hierzu erfolgt eine zeitliche Zuordnung der Umkehr der Differenzen („Scheduling“).

Latente Steuern werden generell erfolgswirksam erfasst, außer für solche Positionen, die direkt im Eigenkapital bzw. im sonstigen Ergebnis gebucht werden.

Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwerte

Immaterielle Vermögenswerte, die begrenzte Nutzungsdauern haben, werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen bewertet. Sie werden ab dem Zeitpunkt, ab dem sie für die Nutzung bereitstehen, über den Zeitraum ihrer geschätzten Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Die Abschreibungen werden grundsätzlich in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Abschreibungsmethode, die Nutzungsdauer und der Restwert eines Vermögenswerts werden bei Verdacht einer Wertminderung überprüft und gegebenenfalls entsprechend den zukünftigen Erwartungen angepasst.

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte werden nur dann aktiviert, wenn sie alle Kriterien des IAS 38 erfüllen. Sofern ein selbsterstellter immaterieller Vermögenswert nach IAS 38 nicht erfasst werden darf, werden die Entwicklungskosten in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Ein im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird mit den Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bilanziert.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen die nachfolgenden Nutzungsdauern zugrunde:

	Jahre
Patente	3 bis 5
Firmenlogos, ERP-Software, Internet-Domain-Namen	3 bis 6
Urheberrechtlich geschützte Software	3 bis 6
Technologie	3 bis 15
Aktiviere Entwicklungskosten	3 bis 5

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierten Wertminderungsaufwendungen bewertet. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten beinhalten Aufwendungen, die dem Erwerb direkt zurechenbar sind.

Nachträgliche Aufwendungen werden nur aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass der mit den Aufwendungen verbundene künftige Nutzen dem Konzern zufließen wird.

Entsprechend dem tatsächlichen Nutzungsverlauf erfolgt die planmäßige Abschreibung linear. Die Abschreibung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Folgende Nutzungsdauern werden angesetzt:

	Jahre
Spezial-Fabrikbauten	5 bis 40
Verwaltungsgebäude	5 bis 40
Sonstige Bauten	5 bis 19
Betriebsvorrichtungen	3 bis 20
Maschinen und maschinelle Anlagen	1 bis 17
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1 bis 23

Eigene Grundstücke nebst aufstehenden Bauten werden nach dem Neubewertungsmodell zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Bewertungsstichtag war der 31. Dezember 2021. Die Folgebewertung der Bauten erfolgt unter Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen über die Nutzungsdauer.

Leasingverhältnisse

Für Leasingverträge wird ein Nutzungsrecht an einem Vermögenswert (Right-of-Use Asset) sowie eine korrespondierende Leasingverbindlichkeit für die ausstehenden Leasingzahlungen angesetzt.

Für kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Vertragslaufzeit von bis zu zwölf Monaten (Short Term Leases) oder Leasingverhältnisse, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist (Low Value), nimmt der Konzern die in IFRS 16 vorgesehenen Ansatzbefreiungen in Anspruch. Der Private Assets Konzern verzichtet auf den Ansatz eines Nutzungsrechts und erfasst die Leasingzahlungen als sonstige betriebliche Aufwendungen.

Die Höhe des Right-of-Use Asset entspricht im Zugangszeitpunkt dem Barwert der Leasingverbindlichkeit zuzüglich etwaiger anfänglicher direkter Kosten des Leasingnehmers. Anpassungen können auch aufgrund von Leasinganreizen erforderlich sein, für Zahlungen am oder vor Beginn des Leasingverhältnisses und für Rückbau- und vergleichbare Verpflichtungen. Bei der Folgebewertung wird das Nutzungsrecht zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen gemäß IAS 36 angesetzt.

Die Leasinglaufzeit umfasst die nicht kündbare Grundlaufzeit des Leasingverhältnisses sowie Zeiträume, für die eine Verlängerungsoption besteht, sofern der Konzern hinreichend sicher ist, dass diese Option ausgeübt wird. Ebenso werden Zeiträume berücksichtigt, für die eine Kündigungsoption besteht, sofern hinreichend sicher ist, dass diese nicht ausgeübt wird.

Bei der Beurteilung der Ausübung von Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen berücksichtigt der Konzern sämtliche relevanten wirtschaftlichen Faktoren, wie beispielsweise vertragliche Bedingungen, wirtschaftliche Anreize, die Bedeutung des zugrunde liegenden Vermögenswerts für den Geschäftsbetrieb sowie erwartete Kosten eines Ersatzes.

Die entsprechende Leasingverbindlichkeit bemisst sich beim erstmaligen Ansatz als Barwert der noch zu leistenden Leasingzahlungen. Die Ermittlung des Barwerts erfolgt unter Verwendung des dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz, falls dieser verlässlich bestimmt werden kann. Sofern der Leasingnehmer diesen nicht ohne Weiteres ermitteln kann, verwendet er einen Grenzfremdkapitalzinssatz. Bei der Folgebewertung wird der Buchwert mit demselben Zinssatz aufgezinnt und um geleistete Leasingzahlungen vermindert. Die Aufzinsung erfolgt über den Zinsaufwand. Die Leasingverbindlichkeiten werden im Berichtsjahr separat als langfristige und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten entsprechend den verbleibenden Vertragslaufzeiten bzw. Fälligkeiten ausgewiesen.

Vorräte

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zum niedrigeren Nettoveräußerungswert bewertet.

Vertragsvermögenswerte

Vertragsvermögenswerte werden zu Herstellungskosten angesetzt. Die Herstellungskosten enthalten neben den Material-, Fertigungs- und Sondereinzelkosten der Fertigung auch Fertigungs- und Materialgemeinkosten.

Finanzielle Vermögenswerte

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Vorschriften zum Ansatz und zur Bewertung finanzieller Vermögenswerte enthält IFRS 9 „Finanzinstrumente“.

Finanzielle Vermögenswerte im Private Assets Konzern umfassen:

- Finanzanlagen
- Sonstige finanzielle Vermögenswerte (Vorjahr: Sonstige Vermögensgegenstände)
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Ein Unternehmen hat finanzielle Vermögenswerte nach dem zugrundeliegenden Geschäftsmodell und dem sogenannten Zahlungsstromkriterium zu klassifizieren. Die Beurteilung des Geschäftsmodells ist abhängig davon, wie finanzielle Vermögenswerte zur Generierung von Zahlungsströmen gesteuert werden. Die Steuerung kann entweder auf ein Halten, Verkaufen oder auf eine Kombination aus beiden erfolgen. Die Beurteilung des Zahlungsstromkriteriums, bei dem finanzielle Vermögenswerte ausschließlich aus Zins- und Tilgungszahlungen bestehen, erfolgt immer auf Ebene des einzelnen Finanzinstruments.

Finanzielle Vermögenswerte sind in eine der folgenden drei Kategorien einzuteilen:

- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet
- Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet
- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet

Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet

Diese Kategorie umfasst finanzielle Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden, Finanzinstrumente unter Anwendung der Fair Value Option und finanzielle Vermögenswerte, für die eine verpflichtende Bewertung zum beizulegenden Zeitwert vorgesehen ist. Ein Handelszweck liegt vor, wenn ein kurzfristiger Kauf oder Verkauf vorgesehen ist. Finanzielle Vermögenswerte, die nicht das Zahlungsstromkriterium erfüllen, werden

immer zum beizulegenden Zeitwert bewertet, unabhängig vom zugrundeliegenden Geschäftsmodell. Dies sind im Private Assets Konzern ausschließlich Finanzanlagen und haben eine untergeordnete Bedeutung. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet

Finanzielle Vermögenswerte, deren Zahlungsströme ausschließlich aus Zins- und Tilgungszahlungen bestehen, werden dem Geschäftsmodell „Halten“ zugeordnet. Die Vermögenswerte werden gehalten, um die vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen, und werden daher zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Diese Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen die Kauttionen im Bilanzposten Sonstige finanzielle Vermögenswerte, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und unterliegen der Effektivzinsmethode. Die Wertberichtigungen werden anhand der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste (Expected Credit Loss Model) ermittelt. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden auf eindeutig eingetretene Kreditverluste hin beurteilt und entsprechend wertgemindert. Die Forderungen, die nicht eindeutig wertgemindert sind, werden kollektiv auf etwaige Kreditverluste beurteilt, die noch nicht eingetreten sind. Dieses Kreditrisiko wird durch eine Pauschalwertberichtigung in einer Bandbreite von 0,5 % bis 2,5 % Rechnung getragen. Für die Gießereien wird ein Kreditausfallrisiko von 2 % angenommen auf die Forderungen, die nicht durch die Warenkreditversicherung abgesichert sind.

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte, die zu Anschaffungskosten bewertet werden, werden kollektiv auf die über die Laufzeit zu erwartenden Kreditverluste hin beurteilt. Wertberichtigungen werden ausschließlich im konkreten Einzelfall unter Berücksichtigung der Bonität, der wirtschaftlichen Situation und des wirtschaftlichen Umfelds des jeweiligen Geschäftspartners durchgeführt.

Die Höhe der Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts, der zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wird, bemisst sich als Differenz zwischen dem Buchwert der

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, wenn der Konzern eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, die aus einem vergangenen Ereignis resultiert, und es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Ressourcen führen wird sowie die Höhe der Rückstellung verlässlich ermittelt werden kann. Die Rückstellungshöhe entspricht der bestmöglichen Schätzung des Erfüllungsbetrages der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag, wobei erwartete Erstattungen Dritter nicht saldiert, sondern als separater Vermögenswert angesetzt werden, sofern die Realisation so gut wie sicher ist. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt, sofern der Zinseffekt wesentlich ist.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten umfassen Finanzschulden, Vertragsverbindlichkeiten, Leasingverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Zu den Finanzschulden zählen im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und anderen Darlehensgebern.

Sämtliche finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert abzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bewertet. Im Rahmen der Folgebewertung werden die finanziellen Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Finanzielle Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, liegen im Private Assets Konzern zum Bilanzstichtag nicht vor.

Die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Zinsen werden periodengerecht als Zinsaufwand erfasst.

Beizulegender Zeitwert

Bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, für die eine Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts vorgesehen ist, wird die nachfolgend beschriebene Bewertungshierarchie angewendet. Demnach werden die in den Bewertungstechniken verwendeten Inputfaktoren in drei Stufen eingeordnet:

Stufe 1: Notierte (nicht berichtigte) Preise in aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden (z. B. Börsenkurse).

Stufe 2: Inputfaktoren, bei denen es sich um andere als in Stufe 1 genannte Marktpreisnotierungen handelt, die für den Vermögenswert oder die Schuld direkt oder indirekt zu beobachten sind (z. B. Zinsstrukturkurven, Währungsterminkurse); dies betrifft insbesondere die OTC-gehandelten Derivate (ZinsCap) bzw. die eingebetteten Derivate der finanziellen Verbindlichkeiten.

Stufe 3: Inputfaktoren, die für den Vermögenswert oder die Schuld auf dem Markt nicht beobachtbar sind (z. B. geschätzte zukünftige Ergebnisse); dies betrifft insbesondere die Bewertung von finanziellen Vermögenswerten.

Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wird die Verwendung maßgeblicher, beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und die Verwendung nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering gehalten. Die Eingruppierung der Bemessungsverfahren in die einzelnen Stufen wird zum Ende jeder Berichtsperiode überprüft.

Auswirkung aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Lage

Auch im Geschäftsjahr 2025 war das wirtschaftliche Umfeld weiterhin durch geopolitische Spannungen, insbesondere den Krieg in der Ukraine, sowie durch makroökonomische Faktoren wie Inflationsentwicklungen und Veränderungen des Zinsniveaus geprägt. Im Verlauf

des Geschäftsjahres zeigte sich jedoch eine zunehmende Stabilisierung der Marktbedingungen. Insbesondere im Immobilienmarkt waren eine Belebung der Transaktionsaktivität sowie eine stabilere Preisentwicklung zu beobachten. Die Auswirkungen dieser gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen auf den Konzern waren im Berichtsjahr insgesamt gering und überwiegend indirekter Natur. Der Konzernumsatz und das Konzernergebnis sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wurden durch die genannten Faktoren nicht wesentlich beeinträchtigt.

Die möglichen mittelbaren Auswirkungen geopolitischer Entwicklungen sowie makroökonomischer Veränderungen auf die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden werden fortlaufend beobachtet und im Rahmen der regelmäßigen Werthaltigkeitsprüfungen berücksichtigt. Für das Geschäftsjahr 2025 ergaben sich hieraus keine wesentlichen finanziellen Auswirkungen.

Auswirkung von klimabezogenen Sachverhalten

Der Konzern berücksichtigt potenzielle Auswirkungen klimabezogener Entwicklungen im Rahmen seiner Risikoanalyse sowie bei der Beurteilung wesentlicher Annahmen und Schätzungen im Konzernabschluss. Hierzu zählen insbesondere mögliche Auswirkungen von Energiepreisentwicklungen, regulatorischen Veränderungen sowie physischer Klimarisiken auf die Geschäftstätigkeit und Vermögenswerte des Konzerns.

Zum Abschlussstichtag ergaben sich aus klimabezogenen Sachverhalten keine wesentlichen unmittelbaren Auswirkungen auf die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden.

Der Konzern verfolgt Maßnahmen zur Reduzierung seiner ökologischen Auswirkungen, unter anderem durch eine zunehmende Nutzung von Energie aus erneuerbaren Quellen sowie durch Maßnahmen zur Verbesserung von Governance-Strukturen und nachhaltiger Unternehmensführung.

7. Anpassung der Vorjahreszahlen nach IAS 8

Im Rahmen der Abschlussarbeiten wurde ein Fehler in der Vorperiode identifiziert. Bei mehreren Projekten eines Unternehmens aus dem Segment Automation & Technology, deren Umsatzerlöse die Kriterien zur zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung gemäß IFRS 15.35(c) erfüllen, wurden die zum 31. Dezember 2024 auf Basis des Leistungsfortschritts (Percentage-of-Completion-Methode) zu erfassenden Umsatzerlöse sowie die entsprechende Bilanzierung von Vertragsvermögenswerten nicht bzw. nicht vollständig berücksichtigt. Stattdessen wurden projektbezogene Herstellungskosten als Bestand unfertiger Erzeugnisse (Work in Progress) ausgewiesen.

Der Sachverhalt stellt einen Fehler im Sinne von IAS 8 dar, da die zugrunde liegenden Informationen bereits zum Zeitpunkt der Aufstellung des Vorjahresabschlusses verfügbar waren. Die Korrektur erfolgte retrospektiv gemäß IAS 8 durch Anpassung der Vergleichsinformationen (Restatement).

Die Fehlerkorrektur führt im Wesentlichen zu einer Umgliederung von Vorräten (unfertige Erzeugnisse) in Vertragsvermögenswerte sowie zur periodenrichtigen Erfassung von Umsatzerlösen und Ergebnissen entsprechend dem Leistungsfortschritt. Darüber hinaus ergaben sich Auswirkungen auf Vertragsverbindlichkeiten sowie latente Steuern.

Die Auswirkungen auf die Vorperiode (2024) betreffen sowohl die Gewinn- und Verlustrechnung als auch die Bilanz. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um TEUR 5.298, während das Ergebnis vor Steuern um TEUR 5.298 anstieg. Infolge der temporären Differenzen erhöhte sich der latente Steueraufwand um TEUR 1.589. In der Bilanz verminderten sich die Vertragsvermögenswerte per Saldo um TEUR 5.486 sowie die Vertragsverbindlichkeiten um TEUR 8.593.

Die Anpassung der Vertragsvermögenswerte und -verbindlichkeiten resultiert aus der nunmehr korrekten Saldierung der projektbezogenen Ansprüche und Verpflichtungen gegenüber Kunden auf Basis des Leistungsfortschritts.

Darüber hinaus wurden unfertige Erzeugnisse und Leistungen, fertige Erzeugnisse und Waren sowie geleistete Anzahlungen auf Vorräte in den Vorjahren fehlerhaft unter den Vertragsvermögenswerten anstelle der Vorräte nach IAS 2 ausgewiesen. Die IFRS-konforme Umgliederung führt zu einer Erhöhung der Vorräte zum 31. Dezember 2024 sowie zum 1. Januar 2024 in folgender Höhe:

TEUR	31.12.2024	01.01.2024
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	20.302	19.484
Fertige Erzeugnisse und Waren	2.520	5.401
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	392	76
Gesamt	23.212	34.961

In entsprechender Höhe verringert sich der Ausweis der Vertragsvermögenswerte.

Die Korrektur hatte keinen Einfluss auf die Zahlungsströme des Konzerns, da ausschließlich die periodengerechte Erfolgserfassung sowie die Zuordnung zu den Bilanzposten angepasst wurden.

Die Auswirkungen der Fehlerkorrektur auf die einzelnen Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Bilanz, der Konzern-Kapitalflussrechnung sowie der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung werden in den jeweiligen Anhangangaben gesondert dargestellt.

Soweit anwendbar, wurden auch die auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Effekte, TEUR 371, sowie die latenten Steuern, TEUR 1.589, berücksichtigt.

B. KONSOLIDIERUNGSKREIS UND KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

8. Konsolidierungskreis

Im Konzernabschluss werden alle Tochterunternehmen (Beteiligungsunternehmen) vollkonsolidiert, die von der Private Assets SE & Co. KGaA direkt oder indirekt beherrscht werden. Beherrschung liegt vor, wenn ein Investor alle nachfolgenden Eigenschaften besitzt:

- Die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen.
- Eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement in dem Beteiligungsunternehmen.
- Die Fähigkeit, seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Höhe der Rendite des Beteiligungsunternehmens beeinflusst wird.

Tochterunternehmen werden grundsätzlich ab dem Zeitpunkt des Übergangs der Kontrolle (Beherrschung) in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung). Gesellschaften, die abgehen, werden zu dem Zeitpunkt des wirtschaftlichen Übergangs nicht mehr einbezogen (Entkonsolidierung).

In den Konzernabschluss werden sämtliche Tochterunternehmen einbezogen, es sei denn, sie sind aus Sicht eines operativen Segments oder des Konzerns unwesentlich.

Eine vollständige Liste des Anteilsbesitzes, die Bestandteil dieses Konzernanhangs ist, wird in der Textziffer 52 „Tochterunternehmen, At-Equity- und Assoziierte Unternehmen“ dargestellt. Nicht in den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen sind entsprechend gekennzeichnet.

Im Berichtsjahr wurde keine (Vorjahr: sieben) Gesellschaft neu gegründet und vier (Vorjahr: drei) Unternehmen erworben. Zu den Erstkonsolidierungen wird auf die Erläuterung in dem Abschnitt „Erwerb von Tochterunternehmen“ verwiesen.

Im Berichtsjahr wurden fünf (Vorjahr: ein) Unternehmen entkonsolidiert. Die Angaben sind im Abschnitt „Unternehmensaufgaben und Veräußerungen“ dargestellt.

Der Konsolidierungskreis ist gegenüber dem Vorjahr um fünf Gesellschaften gestiegen und umfasst zum Berichtsstichtag insgesamt 34 Gesellschaften.

Im Geschäftsjahr wurde die Giaron Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG erstmals in den Konzernabschluss einbezogen. Dabei handelt es sich um eine Objektgesellschaft, an der eine Mehrheitsbeteiligung besteht. Die Einbeziehung erfolgte, da die Gesellschaft nach den Vorschriften des IFRS 10 als vom Konzern beherrscht anzusehen ist. Die Beurteilung der Beherrschung erfolgte unter Berücksichtigung aller relevanten vertraglichen Vereinbarungen sowie der wirtschaftlichen Ausgestaltung der Struktur. Die Gesellschaft hält im Wesentlichen einen langfristig vermieteten Vermögenswert und dient der Finanzierung und Verwaltung dieses Vermögenswertes. Die Geschäftstätigkeit ist damit insgesamt von untergeordneter Bedeutung für die operative Tätigkeit des Konzerns. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum Zeitpunkt des Übergangs der Beherrschung im Oktober 2025. Aus der Einbeziehung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Weitere Angaben erfolgen aufgrund der untergeordneten Bedeutung der Gesellschaft für den Konzern nicht.

Eine Erläuterung zu den Tochter- und At-Equity-Unternehmen ist in den sonstigen Angaben in der Textziffer 52 „Tochterunternehmen, At-Equity- und Assoziierte Unternehmen“ dargestellt.

9. Unternehmenszusammenschlüsse

Der Private Assets Konzern bilanziert Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode. Dabei sind die übertragenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt zu bewerten und direkt mit dem Eigenkapital zu verrechnen (Neubewertungsmethode).

Ein aus der Transaktion entstehender Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill), der als Differenz zwischen den Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses und der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und der übernommenen Schulden ermittelt wird, wird aktiviert. Ein etwaiger Gewinn aus dem Erwerb (Bargain Purchase) wird sofort erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten werden unmittelbar erfolgswirksam erfasst.

10. Nicht beherrschende Anteile

Nicht beherrschende Anteile werden zum Erwerbszeitpunkt mit ihrem entsprechenden Anteil am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewertet.

Die auf die nicht beherrschenden Anteilseigner entfallenden Anteile am konsolidierten Eigenkapital und am konsolidierten Jahresergebnis werden getrennt von den auf die Aktionäre des Mutterunternehmens entfallenden Anteilen ausgewiesen.

11. Bei der Konsolidierung eliminierte Geschäftsvorfälle

Konzerninterne Transaktionen, Salden und Geschäftsvorfälle sowie unrealisierte Erträge und Aufwendungen aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen werden eliminiert.

Nicht realisierte Verluste werden ebenso eliminiert, es sei denn, die Transaktion deutet auf eine Wertminderung des übertragenen Vermögenswertes hin.

12. Erwerb von Tochterunternehmen

Procast Nortorfer Gusswerk GmbH

Zum 1. Februar 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. Dieser ist steuerlich abzugsfähig. 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
Langfristige Vermögenswerte	46	0	46
Immaterielle Vermögenswerte	1	0	1
Sachanlagen	46	0	46
Kurzfristige Vermögenswerte	1.960	0	1.960
Vorräte	1.620	0	1.620
Übrige Vermögenswerte	317	0	317
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	23	0	23
Summe Vermögenswerte	2.006	0	2.006
Kurzfristige Schulden	1.986	0	1.986
Sonstige Rückstellungen	1	0	1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.674	0	1.674
Übrige Schulden	311	0	311
Summe Schulden	1.986	0	1.986
Nettovermögenswerte	20	0	20

Die Erstkonsolidierung von PNG erfolgte zum 1. Februar 2025. Zum Ergebnis des Geschäftsjahres trägt die PNG einen Umsatz in Höhe von TEUR 12.172 und ein operatives Ergebnis (EBITDA) in Höhe von TEUR 941 bei.

Kieler Maschinenwerke GmbH (vormals ProMachining GmbH)

Die Kieler Maschinenwerke 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 aus der Erstkonsolidierung (Bargain Purchase) in Höhe von TEUR 503 wurde erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wurden bestehende latente Steuerverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 217 gegen den Ertrag aus der Erstkonsolidierung verrechnet. Da diese zum Bilanzstichtag nicht mehr bestehen, ergibt sich insgesamt ein Ertrag aus der Erstkonsolidierung in Höhe von TEUR 720, der unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen ist.

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
Langfristige Vermögenswerte	0	719	719
Sachanlagen	0	719	719
Kurzfristige Vermögenswerte	558	0	558
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	558	0	558
Summe Vermögenswerte	558	719	1.277
Langfristige Schulden	164	216	379
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	164	0	164
Passive latente Steuern	0	216	216
Kurzfristige Schulden	395	0	395
Sonstige Rückstellungen	305	0	305
Übrige Schulden	89	0	89
Summe Schulden	558	216	774
Nettovermögensewerte	(0)	503	503

Der Fair Value der erworbenen Forderungen bezogen auf einen Bruttoforderungsbetrag von TEUR 558 beläuft sich zum Erwerbszeitpunkt auf TEUR 558. Entsprechend beläuft sich die zum Erwerbszeitpunkt vorgenommene bestmögliche Schätzung für vertragliche Zahlungsströme, deren Einbringlichkeit nicht erwartet wird, auf TEUR 0.

TAM

Mit Erwerbszeitpunkt 31. Dezember 2025 hat die Private Assets Betontechnologie GmbH, ein Tochterunternehmen der Private Assets SE & Co. KGaA, 100 % der Geschäftsanteile an der DSI Holding France und der TAM Groupe (zusammen „TAM“), Moissy-Cramayel, Frankreich, erworben. Die TAM ist auf die Herstellung und den Vertrieb von chemischen Produkten für die Bauindustrie sowie auf Hebe-, Befestigungs- und Zubehörlösungen für

Fertigteil- und Stahlbetonkonstruktionen spezialisiert. Die Produktlösungen begleiten Betonbauwerke von der Errichtung bis zur Instandhaltung. Die TAM ist dem Segment „INDUSTRIAL“ zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert der gesamten Gegenleistung für den Erwerb der TAM 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 4.202 wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam erfasst. Die übernommenen Vermögenswerte und Schulden der TAM stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Buchwert zum Erwerbszeitpunkt	Neubewertung	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Langfristige Vermögenswerte	13.149	(421)	12.728
Immaterielle Vermögenswerte	15	0	15
Sachanlagen	2.739	4.667	7.407
Nutzungsrechte	4.310	0	4.310
Sonstige Vermögenswerte	996	0	996
Aktive latente Steuern	5.088	(5.088)	0
Kurzfristige Vermögenswerte	14.682	0	14.682
Vorräte	5.554	0	5.554
Vertragsvermögenswerte	1.494	0	1.494
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.362	0	1.362
Übrige Vermögenswerte	1.046	0	1.046
Aktivische Abgrenzungen	36	0	36
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.191	0	5.191
Summe Vermögenswerte	27.831	(421)	27.410
Langfristige Schulden	4.196	1.400	5.596
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	823	0	823
Leasingverbindlichkeiten	3.294	0	3.294
Übrige Schulden	80	0	80
Passive latente Steuern	0	1.400	1.400
Kurzfristige Schulden	17.353	0	17.353
Sonstige Rückstellungen	796	0	796
Finanzschulden	5.339	0	5.339
Leasingverbindlichkeiten	1.345	0	1.345
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.373	0	6.373
Übrige Schulden	3.500	0	3.500
Summe Schulden	21.549	1.400	22.949
Nettovermögenwerte	6.282	(1.822)	4.460

Die neu bewerteten Sachanlagen beinhalten ausschließlich Grundstücke und Gebäude.

Die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge wurden im Rahmen einer Neubewertung vollständig aufgelöst. Gemäß IAS 12 werden aktive latente Steuern nur insoweit angesetzt, als es wahrscheinlich ist, dass künftig zu versteuernde Ergebnisse zur Verfügung stehen, gegen die die abzugsfähigen temporären Differenzen bzw. Verlustvorträge genutzt werden können. Auf Basis der aktuellen Mittelfristplanung der TAM liegen für den maßgeblichen Prognosezeitraum von fünf Jahren keine hinreichend wahrscheinlichen steuerlichen Ergebnisse vor, die eine Nutzung der Verlustvorträge ermöglichen würden.

Der Fair Value der erworbenen Forderungen bezogen auf einen Bruttoforderungsbetrag von TEUR 34 beläuft sich zum Erwerbszeitpunkt auf TEUR 34. Entsprechend beläuft sich die zum Erwerbszeitpunkt vorgenommene bestmögliche Schätzung für vertragliche Zahlungsströme, deren Einbringlichkeit nicht erwartet wird, auf TEUR 0.

Wäre die Gesellschaft bereits zum 1. Januar 2025 konsolidiert worden, hätte sie TEUR 42.283 zum Umsatz und TEUR -9.735 zum Konzernergebnis beigetragen. Das Ergebnis beinhaltet einmalige Sondereffekte von TEUR -9.600.

Die Erstkonsolidierung der TAM erfolgte zum 31. Dezember 2025.

13. Unternehmensaufgaben und Veräußerungen

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 1. Mai 2025 wurde das Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eröffnet.

Am 26. Februar 2025 verlor der Konzern infolge der Insolvenz die Beherrschung. Die Vermögenswerte und Schulden der Gesellschaft wurden ausgebucht. Eine Gegenleistung ist nicht erhalten worden; Die verbleibenden Anteile wurden zum Fair Value mit EUR 1,00 bewertet. Das Ergebnis aus dem Kontrollverlust beträgt TEUR 2.965 und ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten. OCI-relevante Umgliederungen ergaben sich nicht.

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

TEUR	26.02.2025	TEUR	26.02.2025
Langfristige Vermögenswerte	4.278	Langfristige Schulden	4.568
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	Kurzfristige Schulden	5.201
Kurzfristige Vermögenswerte	2.526	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	Summe Schulden	9.769
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	44		
Summe Vermögenswerte	6.804	Nettovermögenswert	-2.965

Bis zur Entkonsolidierung wurde ein Verlust in Höhe von TEUR 1.383 erwirtschaftet.

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

Bis zur Entkonsolidierung wurde ein Verlust in Höhe von TEUR 274 erwirtschaftet. Der Gewinn aus der Entkonsolidierung beträgt TEUR 926.

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
Langfristige Vermögenswerte	9.370	Langfristige Schulden	1.383
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	Kurzfristige Schulden	12.304
Kurzfristige Vermögenswerte	2.212	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	Summe Schulden	13.687
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	25		
Summe Vermögenswerte	11.582	Nettovermögenswert	-2.105

Bis zur Entkonsolidierung wurde ein Verlust in Höhe von TEUR 2.166 erwirtschaftet. Der Gewinn aus der Entkonsolidierung beträgt TEUR 2.105.

InstaLighting GmbH

Mit Vertrag vom 28. November 2025 hat die Private Assets Lumen, eine 100%ige Tochtergesellschaft der Private Assets, 100 % der Geschäftsanteile an der InstaLighting GmbH veräußert. Die Entkonsolidierung erfolgte zum 22. Dezember 2025.

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

TEUR	22.12.2025	TEUR	22.12.2025
Langfristige Vermögenswerte	640	Langfristige Schulden	35
Immaterielle Vermögenswerte	201	Sonstige Rückstellungen	0
Sachanlagen	372	Finanzschulden	0
Nutzungsrechte	66	Leasingverbindlichkeiten	35
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	Passive latente Steuern	0
Aktive latente Steuern	1	Kurzfristige Schulden	1.609
Kurzfristige Vermögenswerte	4.047	Sonstige Rückstellungen	477
Vorräte	1.331	Finanzschulden	0
Vertragsvermögenswerte	706	Vertragsverbindlichkeiten	265
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.443	Leasingverbindlichkeiten	33
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	651
Übrige Vermögenswerte	30	Übrige Schulden	182
Aktivische Abgrenzungen	31	Summe Schulden	1.644
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	505		
Summe Vermögenswerte	4.687	Nettovermögenswert	3.043

Der Gewinn aus der Entkonsolidierung beträgt TEUR 257.

14. Unternehmensfortführung

Zur Sicherung der Konzernliquidität dienen im Wesentlichen Factoring und Sale-and-Leaseback-Transaktionen. Zur notwendigen schnellen Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen verfügt die Private Assets über eine eigene Task Force und ein routiniertes Team mit Inhouse-Erfahrung in den Bereichen Product Supply, Projektmanagement, Sales & Marketing, Recht und Finanzen. Risiken zur Unternehmensfortführung der operativen Beteiligungen könnten bei signifikanter negativer Abweichung vom geplanten Geschäftsverlauf und bei dem Ausbleiben von erfolgreichen operativen Maßnahmen aus dem Restrukturierungsprogramm auftreten. Dadurch könnte die Liquidität der einzelnen Beteiligungen nicht länger gewährleistet werden. In einem solchen Fall ist der Fortbestand der einzelnen Portfoliounternehmen, aber nicht die des Konzerns gefährdet. Ein Portfoliounternehmen des Konzerns weist zum 31. Dezember 2025 ein negatives Eigenkapital auf, ist jedoch für den Konzern von untergeordneter Bedeutung, da das Portfoliounternehmen mit einer unkonsolidierten Bilanzsumme von knapp 3,2 Mio. Euro keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns hat. Die Gesellschaft wird fortlaufend überwacht, um bei Bedarf zeitnah geeignete finanzielle Unterstützungsmaßnahmen ergreifen zu können. Aufgrund eines bestehenden, vertraglich gesicherten Großauftrags verfügt die Gesellschaft jederzeit über eine positive Liquiditätsprognose und ist in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

15. Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 168.334 (Vorjahr: Angepasst TEUR 173.780; Berichtet TEUR 168.482) sind Umsatzerlöse nach der zeitpunktbezogenen Methode in Höhe von TEUR 164.022 (Vorjahr: Angepasst TEUR 167.687; Berichtet TEUR 172.986) und nach der zeitraumbezogenen Methode in Höhe von TEUR 4.312 (Vorjahr: Angepasst TEUR 6.092; Berichtet TEUR 794) realisiert worden. Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach den berichtspflichtigen Segmenten ist der Segmentberichterstattung zu entnehmen.

16. Bestandsveränderungen

TEUR	2025	2024
Unfertige Erzeugnisse	(2.437)	(1.498)
Fertige Erzeugnisse	(3.094)	(1.195)
Gesamt	(5.531)	(2.693)

17. Aktivierte Eigenleistungen

Aktivierte Eigenleistungen betreffen selbsterstellte Anlagen sowie Entwicklungskosten.

18. Sonstige betriebliche Erträge

TEUR	2025	2024
Erträge aus Entkonsolidierung	6.281	0
Erträge aus Bargain Purchase	5.179	5.731
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	1.327	424
Erträge aus der Veräußerung von Sachanlagen	159	1.125
Erträge aus Loss Compensation Agreements	0	4.503
Übrige Erträge	2.264	1.563
Gesamt	15.210	13.346

Die Gewinne aus einem sogenannten „Bargain Purchase“ (Erwerb unter dem beizulegenden Zeitwert des Nettovermögens) werden unter Textziffer 12 „Erwerb von Tochterunternehmen“ ausführlich dargestellt, die Gewinne aus Entkonsolidierung unter Textziffer 13 „Unternehmensaufgabe und Veräußerungen“.

19. Materialaufwand

TEUR	2025	2024
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	(52.503)	(53.720)
Bezogene Leistungen	(14.170)	(13.189)
Gesamt	(66.673)	(66.908)

20. Personalaufwand

TEUR	2025	2024
Löhne und Gehälter	(63.621)	(62.446)
Soziale Abgaben	(14.568)	(16.067)
Aufwendungen für Altersversorgung	179	(24)
Gesamt	(78.010)	(78.537)

Für beitragsorientierte und sonstige Pensionspläne belief sich der Aufwand in der aktuellen Periode auf TEUR 148 (Vorjahr TEUR 197).

Der Ertrag bei den Aufwendungen für Altersversorgung resultiert aus den Veränderungen der Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen.

21. Sonstige betriebliche Aufwendungen

TEUR	2025	2024
Rechts- und Beratungskosten	(3.483)	(5.262)
EDV-Kosten	(2.440)	(2.827)
Vertrieb	(2.190)	(2.066)
Instandhaltung	(1.957)	(3.394)
Miete/Leasing	(1.912)	(2.377)
Produktionsnahe Aufwendungen	(1.707)	(2.767)
Versicherungen	(1.237)	(1.426)
Sonstige Personalkosten	(1.121)	(1.328)
Reise- und Bewirtungskosten	(1.052)	(1.030)
KFZ-Kosten	(905)	(577)
Betriebskosten (Energie und Versorgung)	(863)	(1.380)
Wertberichtigung und Forderungsverluste	(808)	(262)
Zuführung Rückstellungen	(655)	(192)
Marketing	(427)	(481)
Gebühren und Beiträge	(422)	(576)
Büro- und Kommunikationskosten	(304)	(356)
Periodenfremde Aufwendungen	(193)	(283)
Transaktionskosten	(113)	(159)
Verlust auf Entkonsolidierungen	(23)	(3.206)
Aufwand aus Anlagenabgängen	(21)	(842)
Übrige Aufwendungen	(2.490)	(1.920)
Gesamt	(24.323)	(32.711)

Im Hinblick auf die Verluste aus Entkonsolidierungen verweisen wir auf Textziffer 13 „Unternehmensaufgabe und Veräußerungen“.

22. Abschreibungen

TEUR	2025	2024
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und auf Sachanlagen	(4.696)	(6.843)
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	(3.008)	(3.413)
Sonstige Abschreibungen	(764)	(1.683)
Gesamt	(8.468)	(11.938)

23. Finanzergebnis

TEUR	2025	2024
Zinserträge	374	166
Zinsauswendungen		
Zinsen für Pensionsverpflichtungen	(58)	(297)
Zinsen aus der Abzinsung von Sonstigen Rückstellungen	(82)	(169)
Zinsen für Leasing	(683)	(837)
Zinsen für Kredite	(358)	(388)
Zinsen für Factoring	(40)	(206)
Übrige Zinsaufwendungen	(1.031)	(906)
	(2.252)	(2.804)
Gesamt	(1.878)	(2.637)

24. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

TEUR	2025	2024 angepasst	2024 berichtet
Laufende Ertragsteuern	(330)	(202)	(202)
Latente Steueraufwendungen	(1.107)	(2.008)	(419)
Latente Steuererträge	2.318	2.849	2.849
Gesamt	881	639	2.228

Die laufenden Ertragsteuern umfassen den Saldo aus Steueraufwendungen und -erträgen. Darin sind – nach Saldierung – Steueraufwendungen für Vorjahre in Höhe von TEUR 1 (Vorjahr: TEUR 67) enthalten.

Der latente Steueraufwand beinhaltet Aufwendungen in Höhe von TEUR 581 (Vorjahr: latenter Steuerertrag TEUR 1.077) im Zusammenhang mit nicht nutzbaren steuerlichen Verlustvorträgen. Die im Geschäftsjahr 2024 angepassten latenten Steueraufwendungen werden im Konzernanhang unter Textziffer 7 „Anpassung der Vorjahreszahlen nach IAS 8“ erläutert.

Die latenten Steueraufwendungen und -erträge resultieren im Wesentlichen aus temporären Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der IFRS-Konzernbilanz, insbesondere im Zusammenhang mit neu bewerteten Sachanlagen und Nutzungsrechten sowie mit Pensionsverpflichtungen, Altersteilzeitrückstellungen und Jubiläumsgeldverpflichtungen.

Die Überleitung vom (theoretisch) zu erwarteten Steueraufwand zum tatsächlich im Konzernabschluss erfassten Steueraufwand stellt sich wie folgt dar:

TEUR	2025	2024 angepasst
Ergebnis vor Steuern	(1.324)	(13.583)
Ertragsteuersatz	30,0%	30,0%
Erwarteter Steueraufwand (-) / -ertrag (+)	397,2	4.075
Nicht aktivierte latente Steuern auf temporäre Differenzen und Verlustvorträge	(2.956)	0
Verwendung nicht aktivierter Verlustvorträge	860	(1.077)
Steuereffekte auf Zuschreibung negativer Unterschiedsbetrag	0	(789)
Steuerzahlungen und -erstattungen aus Vorjahren sowie andere aperiodische Steuereffekte	(84)	58
Steuerbefreite Erträge (+) und Aufwendungen (-)	3.395	67
Steuerermehrungen/ -minderungen aufgrund von Quellensteuern und Tax Credits	(2)	1.591
Veränderung aus der Neueinschätzung latenter Steuerforderungen und Verbindlichkeiten	(768)	(241)
Effekte aus zukünftigen Steuersatzänderungen	159	1.456)
(noch) Nicht gebuchte Steuern	(105)	0
übrige Effekte	(15)	0
Ausgewiesener Steuerbetrag	881	2.228
Effektiver Steuersatz	55,7%	16,4%

Der erwartete Steuersatz in Höhe von 30,0 % setzt sich gerundet aus Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag sowie Gewerbesteuer für in Deutschland ansässige Gesellschaften zusammen und stellt aufgrund der überwiegenden Geschäftstätigkeit des Konzerns in Deutschland eine angemessene Näherung für den Konzernsteuersatz dar. Aufgrund der stufenweisen Anpassung des Körperschaftsteuersatzes in Deutschland wird bei der Bewertung latenter Steuern berücksichtigt, welcher Steuersatz zum Zeitpunkt der erwarteten Umkehr der temporären Differenzen Anwendung findet. Die latenten Steuern wurden mit den folgenden landesspezifischen Steuersätzen berücksichtigt:

	2025	2024
Deutschland	30,00%	30,00%
Frankreich	25,00%	25,00%
Spanien	24,00%	24,00%

Die Überleitung vom erwarteten zum tatsächlichen Steuerertrag zeigt einen effektiven Steuersatz von 55,7 %, der deutlich über dem erwarteten Steuersatz von 30 % liegt. Die Aussagekraft des effektiven Steuersatzes ist aufgrund des negativen Ergebnisses vor Steuern eingeschränkt. Die Abweichung ist im Wesentlichen auf folgende Effekte zurückzuführen: Nicht aktivierte latente Steueransprüche auf temporäre Differenzen und Verlustvorträge führten zu einer signifikanten Erhöhung des Steueraufwands, da für steuerliche Verlustpotenziale keine entsprechenden latenten Steuererträge erfasst wurden. Demgegenüber wirkten sich steuerbefreite Erträge deutlich steuermindernd aus. Zusätzlich ergaben sich Belastungen aus der Neueinschätzung latenter Steueransprüche und -verbindlichkeiten, die zu einer Reduktion des ausgewiesenen Steuerertrags führten. Weitere Effekte, insbesondere aus der Nutzung bisher nicht aktivierter Verlustvorträge, Steuersatzänderungen sowie aperiodischen Steuereffekten, hatten im Vergleich dazu einen untergeordneten Einfluss.

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

25. Immaterielle Vermögenswerte

Mit Ausnahme der Geschäfts- oder Firmenwerte haben die immateriellen Vermögenswerte bestimmbare Nutzungsdauern. Die Veränderung des Konsolidierungskreises betrifft Zugänge nach IFRS 3 sowie Entkonsolidierungen (siehe Textziffer 13 „Unternehmensaufgaben und Veräußerungen“).

Die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	Geschäfts- oder Firmenwert	Geleistete Anzahlungen und immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten					
Stand zum 01.01.2024	779	3.117	1.995	0	5.890
Zugänge	5	731	0	7	743
Abgänge	(47)	(60)	0	0	(108)
Umgliederungen	0	53	0	0	53
Veränderung Konsolidierungskreis	4.367	2.987	2.251	0	9.605
Stand zum 31.12.2024	5.103	6.828	4.246	7	16.184
Zugänge	6	261	0	0	267
Abgänge	0	(23)	0	0	(23)
Umgliederungen	(4.367)	4.398	0	(7)	24
Veränderung Konsolidierungskreis	(614)	(672)	175	0	(1.111)
Stand zum 31.12.2025	127	10.792	4.421	0	15.341

Zum 31. Dezember 2025 wurde die im Rahmen der Erstkonsolidierung 2024 erfasste erworbene Marke der Jobmacher, die bislang als selbst erstellter immaterieller Vermögenswert ausgewiesen war, in einen entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögenswert umgliedert.

TEUR	Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	Geschäfts- oder Firmenwert	Geleistete Anzahlungen und immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	Summe
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand zum 01.01.2024	(301)	(1.880)	0	0	(2.181)
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(197)	(1.019)	0	0	(1.217)
Abgänge	0	60	0	0	60
Umgliederungen	0	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	0	(1.416)	(30)	0	(1.447)
Stand zum 31.12.2024	(498)	(4.255)	(30)	0	(4.783)
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(68)	(1.232)	0	0	(1.301)
Abgänge	0	23	0	0	23
Umgliederungen	124	(124)	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	431	226	(165)	0	492
Stand zum 31.12.2025	(11)	(5.363)	(195)	0	(5.570)
Buchwerte					
Stand zum 31.12.2024	4.605	2.573	4.215	7	11.400
Stand zum 31.12.2025	4.061	1.484	4.226	0	9.771

26. 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
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten					
Stand zum 01.01.2024	12.859	17.116	16.193	66	46.234
Zugänge	16	545	606	267	1.435
Abgänge	0	(1.026)	(266)	0	(1.292)
Umgliederungen	0	87	98	(238)	(53)
Veränderung Konsolidierungskreis	(1.136)	4.974	(2.932)	(42)	864
Stand zum 31.12.2024	11.739	21.696	13.699	53	47.187
Zugänge	18	1.109	871	161	2.159
Abgänge	(9)	(733)	(360)	0	(1.102)
Umgliederungen	0	325	(227)	(122)	(24)
Veränderung Konsolidierungskreis	5.958	1.436	(5.323)	472	2.543
Stand zum 31.12.2025	17.706	23.833	8.660	564	50.764

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
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand zum 01.01.2024	(3.366)	(5.396)	(5.898)	0	(14.661)
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(686)	(4.358)	(2.311)	0	(7.355)
Abgänge	0	191	226	0	418
Umgliederungen	0	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	(611)	(4.241)	263	0	(4.589)
Stand zum 31.12.2024	(4.663)	(13.804)	(7.720)	0	(26.188)
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(557)	(1.723)	(1.174)	0	(3.454)
Abgänge	9	123	192	0	324
Umgliederungen	(40)	0	40	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	(3.100)	(2.541)	1.545	0	(4.094)
Stand zum 31.12.2025	(8.351)	(17.945)	(7.117)	0	(33.413)
Buchwerte					
Stand zum 31.12.2024	7.076	7.892	5.979	53	20.999
Stand zum 31.12.2025	9.356	5.888	1.543	564	17.351

Die Ermittlung des Fair Value der Grundstücke, die gemäß IAS 16.31 nach dem Neubewertungsmodell bewertet werden, erfolgten auf Basis eines unabhängigen Immobiliengutachtens.

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	31.12.2025	31.12.2024
Anschaffungskosten	3.957	7.391
Zuschüsse aus öffentlicher Hand	(338)	(350)
Kumulierte Abschreibungen	(3.132)	(3.120)
Buchwert Anschaffungskostenmodell	486	3.921
Neubewertungsrücklage zum Start	3.464	3.522
Veränderung der Neubewertungsrücklage	(59)	(59)
Neubewertungsrücklage zum Ende	3.405	3.464

Im Berichtsjahr wurden, wie im Vorjahr, im Konzern keine Fremdkapitalkosten aktiviert.

27. 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 Lease back Transaktionen	Fuhrpark	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Sonstige Beförderungsmittel	Gesamt
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						
Stand zum 01.01.2024	20.479	556	1.344	86	1.443	23.909
Zugänge	3.099	1.442	0	68	6	4.616
Abgänge	0	(163)	(350)	(14)	(175)	(701)
Veränderung Konsolidierungskreis	(6.359)	(31)	(424)	0	(162)	(6.975)
Stand zum 31.12.2024	17.220	1.804	571	141	1.112	20.848
Zugänge	3.593	482	337	744	0	5.156
Abgänge	(409)	(220)	(479)	(38)	0	(1.146)
Umgliederungen	661	(661)	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	(281)	1.794	0	0	(166)	1.348
Stand zum 31.12.2025	20.783	3.200	429	847	946	26.206

TEUR	Grundstücke und Bauten aus Sales and Lease back Transaktionen	Fuhrpark	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Sonstige Beförderungsmittel	Gesamt
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand zum 01.01.2024	(2.764)	(272)	(776)	(42)	(378)	(4.232)
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(2.369)	(405)	(279)	(31)	(328)	(3.413)
Abgänge	0	163	350	14	175	701
Veränderung Konsolidierungskreis	1.476	26	259	0	119	1.880
Stand zum 31.12.2024	(3.657)	(488)	(447)	(59)	(412)	(5.064)
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(1.864)	(729)	(117)	(109)	(194)	(3.014)
Abgänge	409	220	479	38	0	1.146
Umgliederungen	(447)	447	0	0	0	0
Veränderung Konsolidierungskreis	(948)	(996)	0	0	155	(1.789)
Stand zum 31.12.2025	(6.507)	(1.546)	(85)	(130)	(452)	(8.721)
Buchwerte						
Stand zum 31.12.2024	13.562	1.316	124	82	700	15.784
Stand zum 31.12.2025	14.276	1.654	344	717	494	17.484

Bei Tochterunternehmen aus dem Segment Automation & Technology ist es im Geschäftsjahr im Rahmen von Sale-and-Leaseback-Transaktionen zu Veräußerungen von maschinellen Anlagen gekommen. Der Ergebniseffekt aus den Sale-and-lease-back-Transaktionen beträgt im Geschäftsjahr TEUR 3. (Vorjahr TEUR 0.). Dieser wird unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

28. Finanzanlagen

In den Finanzanlagen sind die Beteiligungen an der Brook Capital Elf GmbH und Glowology Skin Care UG enthalten. Die Brook Capital Elf GmbH dient als reine Akquisitionsgesellschaft. Aufgrund Ihrer Unwesentlichkeit für den Konzern werden die Gesellschaften mit Anschaffungskosten zum Fair-Value als Beteiligung bilanziert.

29. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Sonstige finanzielle Vermögenswerte enthalten langfristige Kautionen in Höhe von TEUR 1.744 (Vorjahr: TEUR 1.804) und Forderungen aus Unternehmenstransaktionen von TEUR 601 (Vorjahr: TEUR 0) aus dem Verkauf der InstaLighting GmbH sowie kurzfristige Forderungen gegenüber Dritten in Höhe von TEUR 3.161 (Vorjahr: TEUR 1.272).

30. Latente Steuern

Aktive latente Steuern resultieren im Wesentlichen aus temporären Differenzen zwischen den im Konzernabschluss angesetzten Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen der Pensionsverpflichtungen, Altersteilzeitrückstellungen und Jubiläumsgeldverpflichtungen.

Passive latente Steuern resultieren im Wesentlichen aus temporären Differenzen zwischen den im Konzernabschluss bilanzierten Buchwerten der Sachanlagen und deren steuerlichen Wertansätzen.

Für steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 6.872 (Vorjahr: TEUR 5.060) wurden aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 581 (Vorjahr: TEUR 1.312) angesetzt. Der Ansatz erfolgt auf Grundlage der aktuellen Unternehmensplanung, wonach innerhalb des Planungszeitraums von 3 bis 5 Jahren ausreichende zu versteuernde Ergebnisse erwartet werden, um die Verlustvorträge zu nutzen. Gemäß IAS 12.35 werden bei Unternehmen mit Verlusthistorie latente Steuern auf Verlustvorträge nur angesetzt, soweit überzeugende substantielle Hinweise für ausreichende künftige zu versteuernde Ergebnisse vorliegen, durch die diese Verlustvorträge genutzt werden können. Die noch nicht genutzten steuerlichen Verluste sind unverfallbar.

Die Verlustvorträge auf die Ertragsteuern des Konzerns betragen:

TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Verlustvorträge Körperschaftsteuer	33.584	17.407
Verlustvorträge Gewerbesteuer	13.828	17.482
davon: Aktive latente Steuern	699	894

Von den bestehenden Verlustvorträgen sind auf TEUR 44.316 (Vorjahr: TEUR 20.540) keine aktiven latenten Steuern bilanziert worden. Die darauf entfallenden nicht genutzten Steuergutschriften betragen TEUR 8.610 (Vorjahr: 3.583).

Die aktiven und passiven latenten Steuern resultieren zum Bilanzstichtag und Vorjahresstichtag aus den folgenden Bilanzpositionen.

TEUR	Aktive latente Steuern		
	31.12.2025	31.12.2024 angepasst	31.12.2024 berichtet
Sachanlagen	331	0	0
Nutzungsrechte	250	0	0
Finanzielle Vermögenswerte	0	324	324
Übrige Aktiva	0	4.905	4.905
Pensionsrückstellungen	155	108	108
Sonstige Rückstellungen	0	63	63
Steuerliche Verlustvorträge	552	1.312	1.312
Bruttobetrag	1.289	6.712	6.712
Saldierungen	0	(4.735)	(4.735)
Bilanzansatz	1.289	1.977	1.977

TEUR	Passive latente Steuern		
	31.12.2025	31.12.2024 angepasst	31.12.2024 berichtet
Immaterielle Vermögenswerte	1.069	1.340	1.340
Sachanlagen	2.761	3.725	3.725
Finanzielle Vermögenswerte	5.687	5.229	5.229
Vertragsvermögenswerte	1.293	1.590	0
Pensionsrückstellungen	117	84	84
Sonstige Rückstellungen	7	128	128
Übrige Passiva	0	4.814	4.814
Bruttobetrag	10.934	16.910	15.320
Saldierungen	0	(4.735)	(4.735)
Bilanzansatz	10.934	12.175	10.585

Unter den Nutzungsrechten sind aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 5.495 sowie passive latente Steuern in Höhe von TEUR 5.245 enthalten, die saldiert unter den aktiven latenten Steuern ausgewiesen werden.

Vom Nettobetrag der latenten Steuern in Höhe von TEUR 9.645 (Vorjahr: TEUR 10.198) wurden TEUR 722 (Vorjahr: TEUR 1.451) direkt im Eigenkapital erfasst. Diese betreffen im Wesentlichen die kumulierten, erfolgsneutral erfassten Ergebnisse aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionsverpflichtungen sowie die Neubewertung des Sachanlagevermögens.

31. Vorräte

Die Vorräte enthalten ausschließlich Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe. Darin enthalten sind Vorräte in Höhe von TEUR 1.594 (Vorjahr: TEUR 1.535), die auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert wertberichtigt wurden.

TEUR	31.12.2025	31.12.2024 angepasst	31.12.2024 berichtet
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	8.042	9.608	9.608
Fertige Erzeugnisse und Waren	6.864	2.570	0
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	490	392	0
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	9.609	11.522	0
Gesamt	25.005	24.092	9.608

Im Konzernabschluss 2025 wurde im Anhang gemäß IAS 8 eine Ausweiskorrektur der Vorjahreszahlen (2024) vorgenommen: Die Positionen „Unfertige Erzeugnisse, unfertige Erzeugnisse“, „Fertige Erzeugnisse und Waren“ sowie „Geleistete Anzahlungen auf Vorräte“ waren 2024 unter den Vertragsvermögenswerten ausgewiesen und werden ab 2025 zutreffend unter den Vorräten dargestellt (Umgliederung der Vergleichszahlen).

Hinsichtlich der Anpassung des Vorjahres zu den Positionen verweisen wir zusätzlich auf die Erläuterungen in Textziffer 7 „Anpassung der Vorjahreszahlen nach IAS 8“.

32. Vertragsvermögenswerte

TEUR	31.12.2025	31.12.2024 angepasst	31.12.2024 berichtet
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	0	0	20.302
Fertige Erzeugnisse und Waren	0	0	2.570
Unfertige Leistungen aus Kundenverträgen	5.895	6.087	601
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	0	0	392
Gesamt	5.895	6.087	23.684

Die Veränderung der Vertragssalden im Geschäftsjahr 2025 resultiert aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie aus Veränderungen im Projektfortschritt und den entsprechenden Abrechnungen. Mit TEUR 5.486 wurden im Geschäftsjahr Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden realisiert, die zu Beginn der Periode in den Vertragsvermögenswerten enthalten waren.

Den zum 31. Dezember 2025 nicht oder nicht vollständig erfüllten Leistungsverpflichtungen ist insgesamt ein Transaktionspreis von TEUR 10.002 zugeordnet. Das Management geht davon aus, dass hiervon TEUR 10.002 im nächsten Jahr in den Folgeperioden als Umsatzerlöse erfasst werden.

Die ausstehenden Leistungsverpflichtungen beziehen sich hauptsächlich auf Fertigungsaufträge der QLIMATE GmbH sowie der SIM Automation GmbH. Gemäß IFRS 15 wird der Transaktionspreis für Leistungsverpflichtungen mit einer maximalen Laufzeit von einem Jahr nicht offengelegt.

Hinsichtlich der Ausweiskorrektur des Vorjahres zu den Positionen „Fertige Erzeugnisse und Waren“ sowie „Geleistete Anzahlungen auf Vorräte“ verweisen wir auf die Erläuterungen in Textziffer 31 „Vorräte“.

Hinsichtlich der Anpassung des Vorjahres zu den Positionen „Unfertige Erzeugnisse, unfertige Erzeugnisse“, „Fertige Erzeugnisse und Waren“ sowie „Geleistete Anzahlungen auf Vorräte“ verweisen wir auf die Erläuterungen in Textziffer 7 „Anpassung der Vorjahreszahlen nach IAS 8“.

33. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.646	12.562
abzgl. erwartete Kreditverluste	(432)	(351)
Gesamt	16.215	12.212

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zunächst auf konkrete Kreditverluste überprüft und ggf. Wertminderungen ergebniswirksam erfasst. Darüber hinaus werden für erwartete Kreditverluste pauschale Wertminderungen auf den Forderungsbestand erfasst.

Private Assets wendet den vereinfachten Ansatz nach IFRS 9 an, um die erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu bemessen.

Zur Bemessung der erwarteten Kreditverluste wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf Basis historischer Erfahrungen analysiert. Die erwarteten Verlustquoten beruhen auf den historischen Zahlungsprofilen vor dem 31. Dezember 2025 bzw. Vorjahresstichtagen und den entsprechenden historischen Ausfällen dieser Perioden.

Private Assets passt diese Verlustquoten an, wenn sich aktuelle Informationen ergeben, die einen signifikanten Einfluss auf die Zahlungsprofile der Kunden haben oder zukünftige wirtschaftliche Verhältnisse und Ereignisse dies erforderlich machen.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Risikovorsorge auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach IFRS 9 im Jahr 2025 und der Vergleichsperiode:

TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Risikovorsorge zum 1. Januar	351	217
Zuführung	148	57
Sonstige Veränderung	0	0
Inanspruchnahmen	(60)	(5)
Auflösung	(20)	(36)
Änderung Konsolidierungskreis	13	118
Risikovorsorge zum 31. Dezember	432	351

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verteilen sich auf:

TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Deutschland	11.824	9.188
Europäische Union	3.149	2.236
Übriges Europa	566	196
Rest der Welt	676	520
Gesamt	16.215	12.140

34. Übrige Vermögenswerte

Die übrigen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen Darlehensforderungen gegenüber Unternehmen, die früher zum Konsolidierungskreis gehörten, geleistete Vorauszahlungen auf Mietnebenkosten und Gewährleistungseinbehalte.

35. Aktive Abgrenzungen

Aktive Abgrenzungen enthalten im Voraus bezahlte Kosten für Wartungen, Versicherungen und Lizenzen.

36. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente enthalten ausschließlich Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten.

37. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum Bilanzstichtag beträgt EUR 4.610.815,00 und ist in 4.610.815 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien eingeteilt. Jede Aktie hat eine Stimme und ist dividendenberechtigt. Das bei der Umwandlung der Gesellschaft in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien vorhandene Grundkapital in Höhe von EUR 4.610.815,00 wurde vollständig durch den Formwechsel des Rechtsträgers bisheriger Rechtsform, der im Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg unter HRB 177385 eingetragenen Private Assets AG mit Sitz in Hamburg, erbracht.

Genehmigtes Kapital

Die persönlich haftende Gesellschafterin ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis einschließlich 28. August 2028 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmals um insgesamt bis zu EUR 2.305.407,00 durch Ausgabe von bis zu 2.305.407 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2023/I).

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu EUR 411.675,00 durch Ausgabe von bis zu 411.675 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2023/I).

Das Bedingte Kapital 2023/I dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente), die gemäß der Ermächtigung vom 29. August 2023 von der Gesellschaft oder durch eine unmittelbare oder mittelbare Beteiligungsgesellschaft der Gesellschaft begeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Wandlungs- bzw. Optionsrechten Gebrauch gemacht wird oder entsprechende Pflichten zu erfüllen sind und so weit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden.

Erwerb eigener Aktien

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 29. August 2023 wurde die Gesellschaft bis zum 28. August 2028 ermächtigt, eigene Aktien mit einem Anteil von bis zu insgesamt 10 % zu erwerben. Zum Bilanzstichtag befanden sich keine eigenen Aktien im Bestand der Gesellschaft.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage umfasst Beträge, die bei der Ausgabe von Aktien über den Nennbetrag hinaus erzielt werden.

Gewinnrücklagen und Konzernbilanzgewinn

Die Entwicklung der Gewinnrücklagen ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Anteile anderer Gesellschafter

Die Anteile anderer Gesellschafter betreffen Kapital- und Ergebnisanteile an drei (Vorjahr: drei) operativen Beteiligungen. Sie resultieren in diesem Berichtsjahr aus der Private Assets Management SE, der SIM Automation GmbH, und der JOBMACHER.

Das Konzernergebnis und das sonstige Ergebnis für die Anteile anderer Gesellschafter werden entsprechend der Kapitalanteile zugeordnet.

38. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Der Konzern unterhält über seine Beteiligungen sowohl beitrags- als auch leistungsorientierte Pläne für anspruchsberechtigte Arbeitnehmer seiner Gesellschaften.

Die betrieblichen Altersversorgungspläne in Deutschland begründen sich auf entsprechenden Betriebsvereinbarungen bzw. auf einzelvertraglichen Regelungen und weisen eine

leistungsorientierte Ausgestaltung auf. Sie betreffen ausschließlich ehemalige Mitarbeiter. Die Höhe der Versorgungsleistung bemisst sich nach der Anzahl der Dienstjahre und in Abhängigkeit von der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung.

Der Barwert der Pensionsverpflichtungen hat sich wie folgt entwickelt:

TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Zum Beginn des Berichtsjahres	2.191	7.891
Wert durch Erstkonsolidierung	771	413
Wert durch Entkonsolidierung	0	(6.057)
Laufender Dienstzeitaufwand	138	461
Zinsaufwand/ (ertrag)	(58)	(3)
	851	(5.186)
Versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+)		
aus erfahrungsbedingten Anpassungen	21	64
aus der Änderung finanzieller Annahmen	(24)	97
	(3)	161
Rentenzahlungen	(186)	(675)
Zum Ende des Berichtsjahres	2.853	2.191

Der Barwert der Pensionsrückstellungen wird mittels versicherungsmathematischer Gutachten jährlich zum Bilanzstichtag bewertet. Den Berechnungen liegen die Richttafeln von Klaus Heubeck (RT 2018 G) sowie die folgenden Annahmen zugrunde.

in %	31.12.2025	31.12.2024
Diskontierungszins	3,82	3,37
Rentensteigerung	2,00	2,17

Von den oben genannten versicherungsmathematischen Annahmen hat insbesondere der Zinssatz wesentliche Auswirkung auf die Ermittlung der Pensionsverpflichtung zum jeweiligen Bilanzstichtag.

Risiken aus leistungsorientierten Versorgungszusagen entstehen aus Verpflichtungen und können negative Effekte auf die Rückstellungen und das Eigenkapital haben. Veränderungen der Lebenszeiten können zu früheren Inanspruchnahmen oder längeren Versorgungszeiträumen und höheren Rentenzahlungen als bisher erwartet führen.

Die im Folgenden dargestellte Sensitivitätsanalyse berücksichtigt jeweils die Änderung einer Annahme, wobei die übrigen Annahmen gegenüber der ursprünglichen Berechnung unverändert bleiben, das heißt, mögliche Korrelationseffekte zwischen den einzelnen Annahmen werden dabei nicht berücksichtigt.

Barwert der Verpflichtungen	Veränderung der versicherungsmathematischen Annahmen	Auswirkung auf die leistungsorientierten Verpflichtungen	
		Endsaldo TEUR	Veränderung TEUR
Diskontierungszins	Plus 0,5%-Punkte	1.597	(1.307)
	Minus 0,5%-Punkte	1.725	(1.179)
Rentensteigerung	Plus 0,5%-Punkte	1.722	(1.182)
	Minus 0,5%-Punkte	1.599	(1.305)
Rentensterblichkeit	Erhöhung um 1 Jahr	1.780	(1.124)
	Verminderung um 1 Jahr	1.566	(1.338)

39. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

TEUR	01.01.2025 angepasst	Inanspruch- nahme	Auflösung	Zuführung	Änderung Konsoli- dierungskreis	Umbuchung	31.12.2025
Sonstige langfristige Rückstellungen							
Pensionen	2.192	(186)	(52)	127	771	0	2.853
Altersteilzeit	991	(36)	(15)	129	(131)	0	938
Jubiläumsgeld	863	(12)	(445)	7	(276)	0	137
Earn-Outs	1.907	0	(1.093)	0	0	0	814
	5.952	(234)	(1.605)	263	364	0	4.741
Sonstige kurzfristige Rückstellungen							
Restrukturierung	10	(10)	0	0	0	0	0
Gewährleistung	1.722	(238)	(276)	927	(12)	0	2.123
Abschluss- und Prüfungskosten	288	(270)	(10)	269	(27)	51	301
Übrige	3.688	(2.886)	(696)	5.319	115	(45)	5.495
	5.708	(3.404)	(982)	6.515	76	6	7.919
	11.660	(3.638)	(2.587)	6.778	440	6	12.660

Im Geschäftsjahr 2024 wurden Personalverpflichtungen aus kurzfristigen Leistungen an Arbeitnehmer, insbesondere für Urlaubsansprüche, Tantiemen sowie Urlaubs- und Weihnachtsgeld in den sonstigen kurzfristigen Rückstellungen in Höhe von TEUR 3.188 ausgewiesen. Dieser Vorjahresausweis wurde entsprechend IAS 19 korrigiert und als kurzfristige Verbindlichkeiten unter den übrigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr 2024 wurden Steuerverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 532 in den sonstigen kurzfristigen Rückstellungen ausgewiesen. Dieser Vorjahresausweis wurde entsprechend korrigiert und in der Bilanzposition „Ertragsteuerverbindlichkeiten“ dargestellt. Die Korrektur erfolgte zur sachgerechten Darstellung gemäß IAS 1 und IAS 12.

Rückstellungen für Altersteilzeitverpflichtungen bestehen bei fünf Beteiligungsunternehmen. Der Barwert der Verpflichtungen wurde mit einem Rechnungszinssatz von 2,55 % (Vorjahr: 2,70 %) ermittelt.

Jubiläumsgeldverpflichtungen bestehen bei zwei Beteiligungen. Die Jubiläumsrückstellungen werden entsprechend der bisherigen Betriebszugehörigkeit der Mitarbeiter angesammelt und mit einem Zinssatz von 4,02 % (Vorjahr: 3,32 %) abgezinst.

Die Zuführungen zu den langfristigen Rückstellungen im Personalbereich (ATZ/Jubiläum) enthielten Beträge aus der Aufzinsung sowie aus der Änderung von Abzinsungssätzen in Höhe von insgesamt TEUR 4 (Vorjahr TEUR 23), welche im übrigen Finanzergebnis des Berichtsjahres ergebniswirksam erfasst wurden.

Die übrigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen stichtagsbezogene Rückstellungen für ausstehende Rechnungen.

40. Ertragsteuerverbindlichkeiten

Die Ertragsteuerverbindlichkeiten betreffen in Höhe von TEUR 523 (Vorjahr: TEUR 532) von den deutschen Konzerngesellschaften geschuldete Körperschaft- und Gewerbesteuer sowie von den ausländischen Konzerngesellschaften noch zu leistende Ertragsteuern, die mit der deutschen Körperschaft- und Gewerbesteuer vergleichbar sind.

41. Finanzschulden

Die Finanzverbindlichkeiten gliedern sich wie folgt:

TEUR	31.12.2025		
	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	347	170	4.075
Verbindlichkeiten aus Darlehen von Dritten	12.045	1.758	0
Gesamt	12.392	1.928	4.075

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
Gesamt	11.674	4.396	0

42. Vertragsverbindlichkeiten

Die Vertragsverbindlichkeiten betreffen Anzahlungen auf Bestellungen, für die die Leistungen noch nicht vollständig erbracht wurden.

Hinsichtlich der Anpassung des Vorjahres verweisen wir auf die Erläuterungen in Textziffer 7 „Anpassung der Vorjahreszahlen nach IAS 8“.

43. Leasingverbindlichkeiten

TEUR	31.12.2025		31.12.2024	
	Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen	Barwert	Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen	Barwert
Restlaufzeit bis zu einem Jahr	3.279	3.948	3.571	2.906
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	11.766	10.627	9.982	8.518
Restlaufzeit über 5 Jahre	4.616	3.936	5.478	4.928
Gesamt	19.661	18.512	19.031	16.353

Die Zahlungsmittelströme aus Leasingverhältnissen betragen im Berichtsjahr TEUR 3.631 (Vorjahr: TEUR 3.950). Gemäß IFRS 16 wird der Tilgungsteil in Höhe von TEUR 2.892 (Vorjahr: TEUR 3.113) im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit und der Zinsanteil in Höhe von TEUR 739 (Vorjahr: TEUR 837) im Cashflow aus der Geschäftstätigkeit gezeigt.

Für Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von maximal zwölf Monate sowie geringem Wert wurde Aufwand in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von TEUR 816 (Vorjahr TEUR 826) bzw. TEUR 1.096 (Vorjahr TEUR 1.551) berücksichtigt.

44. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

45. Übrige Schulden

TEUR	31.12.2025	2024 angepasst	2024 berichtet
Langfristige übrige Schulden			
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	80	0	0
Kurzfristige übrige Schulden			
Personal	3.921	3.188	0
Sozialversicherungsbeiträge	1.101	467	467
Übrige Steuern	1.212	702	702
Umsatzsteuer	404	0	0
Passive Rechnungsabgrenzung	48	2	2
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	3.474	1.851	1.850
Gesamt	10.240	6.210	3.022

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen abgegrenzte Personalverpflichtungen, kreditorische Debitoren sowie sonstige Verpflichtungen aus dem operativen Geschäft, insbesondere im Zusammenhang mit variablen Vergütungsbestandteilen und kundenbezogenen Konditionen.

E. SONSTIGE ANGABEN

46. Erläuterung zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wird in Übereinstimmung mit IAS 7 nach der indirekten Methode dargestellt. Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich der Finanzmittelfonds des Konzerns im Berichtsjahr und im Vorjahr verändert hat. Der Finanzmittelfonds umfasst Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Die Zahlungsströme werden nach dem Mittelzufluss und Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit, aus der Investitionstätigkeit und aus der Finanzierungstätigkeit gegliedert. Für weitere Informationen wird auf die separate Darstellung verwiesen.

Für weitere Informationen wird zwecks Vermeidung von Dopplungen auf den Konzernlagebericht der Private Assets verwiesen.

47. 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 31.12.2025	Hierarchie	Fair Value 31.12.2025
Finanzanlagen	FVTPL	18	Level 2	18
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AC	5.578	Level 2	5.578
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	16.215	Level 2	16.215
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	AC	14.672	Level 2	14.672
Finanzschulden	AC	18.395	Level 2	18.395
Vertragsverbindlichkeiten	AC	5.299	Level 2	5.299
Leasingverbindlichkeiten	AC	18.512	Level 2	18.512
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	22.384	Level 2	22.384

TEUR	Bewertungs-kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2024	Hierarchie	Fair Value 31.12.2024
Finanzanlagen	FVTPL	40	Level 2	40
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AC	3.075	Level 2	3.075
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	12.212	Level 2	12.212
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	AC	8.969	Level 2	8.969
Finanzschulden	AC	16.070	Level 2	16.070
Vertragsverbindlichkeiten	AC	15.975	Level 2	15.975
Leasingverbindlichkeiten	AC	16.353	Level 2	16.353
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	17.497	Level 2	17.497

48. Finanzrisiken und Risikomanagement

Risiken aus Finanzinstrumenten betreffen den Private Assets Konzern im Hinblick auf Kredit- und Ausfallrisiken, Liquiditätsrisiken und Marktpreisrisiken (Zinsrisiken). Alle Risikoarten können die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns beeinflussen.

Ziel eines Finanzrisikomanagements ist es, die Risiken durch gezielte Maßnahmen zu begrenzen und Informationen hinsichtlich der Wahrscheinlichkeit, des Zeitpunktes und der Höhe des Eintretens von Cashflows, die aus Finanzinstrumenten resultieren, bereitzustellen. Das Risikomanagement der operativen Beteiligungen liegt in der Verantwortung der Geschäftsführung, diese wird von der Task Force unterstützt. Die Holding bewacht den Cashflow und unterstützt bei der Finanzierung der Beteiligungen.

Kredit- und Ausfallrisiko

Der Private Assets Konzern ist bei Finanzinstrumenten einem Kredit- und Ausfallrisiko ausgesetzt. Das Kredit- und Ausfallrisiko ist der wirtschaftliche Verlust, wenn Vertragspartner nicht in der Lage sind, ihren Verpflichtungen innerhalb der Fälligkeit nachzukommen oder wenn die als Sicherheit dienenden Vermögenswerte an Wert verlieren. Das Ausfallrisiko besteht daher maximal in Höhe des positiven beizulegenden Zeitwertes des betreffenden Finanzinstrumentes.

Im operativen Bereich werden die Außenstände und Ausfallrisiken von den Konzerngesellschaften fortlaufend überwacht und teilweise über Warenkreditversicherungen abgesichert. Somit kann das Ausfallrisiko im Private Assets Konzern als eher gering erachtet werden. Die nachfolgende Tabelle enthält eine Übersicht über die Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

31.12.2025 TEUR	nicht überfällig	überfällig bis 30 Tage	überfällig 31-60 Tage	überfällig 61-90 Tage	überfällig über 90 Tage	Total 31.12.2025
Forderungen Inland	11.835	408	101	35	588	12.968
Forderungen Europäische Union	2.000	388	62	0	43	2.493
Forderungen Drittland	691	21	22	1	18	754
Gesamt	14.526	817	185	37	650	16.215

31.12.2024 TEUR	nicht überfällig	überfällig bis 30 Tage	überfällig 31-60 Tage	überfällig 61-90 Tage	überfällig über 90 Tage	Total 31.12.2024
Forderungen Inland	5.646	1.828	496	221	1.070	9.260
Forderungen Europäische Union	1.179	190	193	259	414	2.236
Forderungen Drittland	518	120	47	0	30	716
Gesamt	7.343	2.138	736	480	1.514	12.212

Die Portfoliounternehmen führen die Wertberichtigung ihrer Forderungen eigenständig durch; ein einheitliches konzernweites Vorgehen besteht nicht.

Die Forderungen mit einer Fälligkeit über 90 Tage betreffen i. W. vertragsgemäße Sicherheitseinbehalte. Diese sind trotz der langen Laufzeit voll werthaltig.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko für den Private Assets Konzern besteht darin, bestehende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen zum Zeitpunkt der Fälligkeit nicht nachkommen zu können. Das Management des Liquiditätsrisikos zählt zu den zentralen Aufgaben des Konzerns und wird für jede Konzerngesellschaft individuell geführt. Die operativen Beteiligungen finanzieren sich grundsätzlich selbst aus ihren operativen Ergebnissen. Je nach Liquiditätssituation erfolgen Transfers zwischen der Private Assets und den Beteiligungen oder den Beteiligungen untereinander.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Fälligkeit der finanziellen Verbindlichkeiten, dabei werden die zukünftigen Zahlungsmittelabflüsse und diskontiert dargestellt:

31.12.2025 TEUR	bis 1 Jahr	über 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Total 31.12.2025
Finanzschulden	12.392	1.928	4.075	18.395
Vertragsverbindlichkeiten	5.299	0	0	5.299
Leasingverbindlichkeiten	3.948	10.627	3.936	18.512
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22.384	0	0	22.384
Gesamt	44.022	12.555	8.011	64.588

31.12.2024 TEUR	bis 1 Jahr	über 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Total 31.12.2024
Finanzschulden	11.674	4.396	0	16.070
Vertragsverbindlichkeiten	15.975	0	0	15.975
Leasingverbindlichkeiten	3.571	9.982	5.478	19.031
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.496	0	0	17.496
Gesamt	48.716	14.378	5.478	68.572

Zum Bilanzstichtag verfügte der Konzern über Finanzmittel in Höhe von TEUR 14.672 (Vorjahr: TEUR 8.969). Darüber hinaus bestanden Kontokorrentlinien in Höhe von TEUR 3.250 (Vorjahr: TEUR 1.500), die zeitweise während des Berichtsjahres in Anspruch genommen wurden.

Die Nettoliquidität bzw. Nettofinanzverbindlichkeit (Nettofinanzverschuldung) resultiert aus der Summe der lang- und kurzfristigen Finanzschulden (Darlehen gegenüber Kreditinstituten und Dritten) abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Langfristige Finanzschulden	6.003	4.396
Kurzfristige Finanzschulden	12.392	11.674
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14.672	8.969
Nettofinanzverbindlichkeit (Nettoliquidität)	3.723	7.101

Marktpreisrisiko (Zinsrisiko)

Die Marktpreisrisiken für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bestehen im Private Assets Konzern hauptsächlich aus Zinsrisiken.

Zinssatzänderungen könnten den Marktwert und den Cashflow von Finanzinstrumenten beeinflussen und Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben. Das Risiko wird durch den Konzern gesteuert, indem ein angemessenes Verhältnis aus festen und variablen Mittelaufnahmen eingehalten wird. Variabel verzinsliche Finanzierungen werden nicht abgesichert. Wesentliche Auswirkungen auf den zukünftigen Cashflow werden nicht erwartet.

Die Private Assets überwacht regelmäßig die Änderungsbewegungen am Geld- und Kapitalmarkt und richtet auf dieser Basis ihre neue Finanzierungsabschlüsse und Investitionsentscheidungen bedarfsspezifisch aus.

Die Sensitivitätsanalyse für Zinsrisiken stellt den Effekt der Veränderung des Marktzinssatzes auf den Gewinn vor Steuern dar, wenn das Marktzinsniveau im Vergleich zum Niveau des 31. Dezember 2025 (bzw. 31. Dezember 2024) um 100 Basispunkte höher bzw. niedriger gewesen wäre und alle anderen Variablen konstant gehalten wurden.

TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Ergebniswirksamer Effekt vor Steuern		
+100 bp	(1.467)	(8.445)
-100 bp	(1.181)	(8.124)

49. Kapitalmanagement

Generell besteht das Ziel des Kapitalmanagements darin, dass der Konzern wirksam seine Ziele und Strategien im Interesse aller Anteilseigner, seiner Mitarbeiter und der übrigen Stakeholder erreichen kann. Der Private Assets Konzern konzentriert sich auf den Erwerb von Unternehmen in Umbruch- und Sondersituationen. Demzufolge besteht das primäre Ziel im unternehmerischen Fortbestand aller Konzerngesellschaften sowie in einem ausgewogenen Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital, um Finanzquellen und Flexibilität zu dem Zweck zu sichern, das Geschäftswachstum der Gesellschaften aufrechtzuerhalten und in strategische Geschäftsmöglichkeiten zu investieren. Die Kapitalsteuerung erfolgt dabei zum überwiegenden Teil in den operativen Einheiten des Konzerns.

Die Kapitalzusammensetzung umfasst neben den kurz- und langfristigen Schulden auch die Eigenkapitalbestandteile. Der Konzern unterliegt keinen externen auferlegten Kapitalanforderungen.

TEUR	31.12.2025	2024 angepasst	2024 berichtet
Finanzschulden	18.395	16.070	16.070
Vertragsverbindlichkeiten	5.299	7.382	15.975
Leasingverbindlichkeiten	18.512	16.352	16.353
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22.384	17.497	17.497
Übrige Schulden	34.356	30.578	28.988
Summe Schulden	98.946	87.879	94.882
Gezeichnetes Kapital	4.611	4.611	4.611
Kapitalrücklage	1.523	1.523	1.523
Andere Gewinnrücklagen und Konzernbilanzgewinn	14.948	15.387	11.679
Summe Eigenkapital	21.082	21.521	17.813
Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital	17,6%	19,7%	15,8%

50. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie (Earnings Per Share, EPS) nach IAS 33 ergibt sich durch Division des den Eigentümern der Mutterunternehmens zustehenden Konzernüberschusses bzw. -fehlbetrags durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stückaktien.

		31.12.2025	2024 angepasst	2024 berichtet
Konzernergebnis	TEUR	(443)	(7.646)	(11.355)
Anteile anderer Gesellschafter	TEUR	(960)	(1.671)	(2.420)
Zurechnung des Konzernergebnisses an die Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	TEUR	517	(5.975)	(8.935)
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Aktien	Stück	4.610.815	4.610.815	4.610.815
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	EUR	0,11	(1,16)	(1,94)

51. Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 sind Geschäftssegmente auf Basis der internen Berichterstattung gemäß IFRS 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 31. Dezember 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 Kieler Maschinenwerke GmbH (vormals: ProMachining GmbH), die Pro-Valve GmbH, die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH, die Forgeem SAS und die neu erworbene TAM Group SE. Mit einem Kunden wurden Umsätze in Höhe von TEUR 24.054 (Vorjahr: TEUR 33.463) erzielt, das entspricht rund 35 % (Vorjahr: 38 %) 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 zwei Kunden wurden jeweils Umsätze über 10 % des Segmentumsatzes erzielt. Die Umsätze betra-

gen TEUR 14.140 (Vorjahr: TEUR 11.716), das entspricht rund 31 % (Vorjahr: 25 %) der Gesamtumsätze dieses Segments.

Zu dem Segment Consumer, Solutions & Services zählen Unternehmen, die sich auf Endanwender bzw. Endverbraucher konzentrieren. Dazu zählen die Chris Farrell Cosmetics GmbH, QLIMATE und JOBMACHER.

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

2025 bzw. 31.12.2025 TEUR	Industrial	Automation & Technology	Consumer, Solutions & Services	Corporate/ Konsolidierung	Konzern
Umsatzerlöse	69.058	44.252	55.147	(123)	168.334
EBITDA	613	(942)	1.122	8.227	9.021
Abschreibungen	(3.863)	(1.057)	(2.769)	(779)	(8.468)
Betriebsergebnis (EBIT)	(3.250)	(1.999)	(1.646)	7.449	553
Zinserträge	47	135	28	165	374
Zinsaufwendungen	(1.112)	(546)	(498)	(96)	(2.252)
Sonstiges Finanzergebnis	0	0	0	0	0
Ergebnis vor Steuern	(4.314)	(2.410)	(2.117)	7.517	(1.324)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	449	294	302		881
Konzernergebnis	(3.865)	(2.167)	(1.815)		(443)
Segmentvermögen	73.307	22.213	30.742	(6.233)	120.029
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmittelaquivalente	9.825	292	1.660	2.896	14.672
Segmentschulden	54.754	18.481	23.684	2.028	98.946
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1.330	426	230	439	2.425

2024 bzw. 31.12.2024 angepasst TEUR	Industrial	Automation & Technology	Consumer, Solutions & Services	Corporate/ Konsolidierung	Konzern
Umsatzerlöse	87.647	53.013*	33.179	(59)	173.780
EBITDA	(3.373)	6.508	1.617	1.538	6.290
Abschreibungen	(8.608)	(1.528)	(1.780)	(22)	(11.938)
Betriebsergebnis (EBIT)	(11.981)	4.980	(163)	1.516	(5.648)
Zinserträge	97	83	29	(43)	166
Zinsaufwendungen	(2.092)	(448)	(354)	90	(2.804)
Sonstiges Finanzergebnis	0	0	0	0	0
Ergebnis vor Steuern	(13.976)	4.615*	(487)	1.564	(8.285)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	2.092	(1.088)	(365)		639
Konzernergebnis	(11.885)	3.534	(853)		(7.646)
Segmentvermögen	39.369	34.881	36.126	(976)	109.400
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmittelaquivalente	2.063	2.135	4.069	701	8.969
Segmentschulden	36.767	23.929	26.551	632	87.879
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1.079	901	185	13	2.178

* Die im Geschäftsjahr 2024 angepassten Umsatzerlöse und latenten Steuern werden im Konzernanhang unter Textziffer 7 „Anpassung der Vorjahreszahlen nach IAS 8“ erläutert.

Die Umsatzerlöse verteilen sich nach Regionen wie folgt:

TEUR	2025	2024
Inland	122.669	129.086
Europäische Union	29.143	28.057
Übriges Europa	1.967	3.705
Drittland	14.555	12.933
Gesamt	168.334	173.780

52. Tochterunternehmen, At-Equity- und Assoziierte Unternehmen

Vollkonsolidierte, direkte Beteiligungen

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%
PAIF Betontechnologie GmbH	Hamburg	100,0%
Brook Capital Sechs GmbH	Hamburg	100,0%
Brook Capital Neun GmbH ¹	Hamburg	100,0%

¹ Erstmöglicher Einbezug durch Gründung oder Erwerb

Vollkonsolidierte, indirekte Beteiligungen

NAME	Sitz	Kapitalanteil
OKU Automation GmbH	Winterbach	100,0%
SIM Automation GmbH	Heilbad Heiligenstadt	90,0%
Kieler Maschinenwerke GmbH	Kiel	100,0%
Pro-Valve GmbH	Kiel	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 ¹	Hamburg	100,0%
Giaron Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG ¹	Mainz	90,0%
DSI Holding France SE ¹	Moissy-Cramayel, Frankreich	100,0%
TAM Groupe ¹	Moissy-Cramayel, Frankreich	100,0%

¹ Erstmalsiger Einbezug durch Gründung oder Erwerb

Anteile an verbundenen und assoziierten Unternehmen

NAME	Sitz	Kapitalanteil
Brook Capital Elf GmbH	Hamburg	100,0%
Procast Cuss GmbH ¹	Gütersloh	54,3%
Procast Anlagen Verwaltungs GmbH ¹	Gütersloh	54,3%
Procast Cuss Immobilie Nortorf Verwaltung GmbH ¹	Nortorf	54,3%
Procast Handform GmbH ¹	Kiel	100,0%
Glowology Skin Care UC	Hamburg	100,0%

¹ Entkonsolidiert aufgrund von Insolvenz

Bei drei (Vorjahr: vier) Tochterunternehmen bestehen folgende nicht beherrschende Anteile:

NAME	31.12.2025	31.12.2024
JOBMACHER	12,00%	12,00%
Private Assets Management SE	40,00%	40,00%
SIM Automation GmbH	10,00%	10,00%

Aus Sicht des Konzerns sind die Anteile anderer Gesellschafter an der SIM Automation GmbH und an JOBMACHER nicht wesentlich. Angaben zu den nicht beherrschenden Anteilen an der Private Assets Management SE werden aufgrund der unwesentlichen Vermögenswerte und Schulden für den Konzern nicht gemacht.

53. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag bestehen keine Nennswerten sonstigen finanziellen Verpflichtungen.

54. Mitarbeiter

Im Berichtsjahr waren im Private Assets Konzern durchschnittlich 1.149 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.648 Mitarbeiter) beschäftigt. Davon sind 33 Auszubildende (Vorjahr 41 Auszubildende).

55. Abschlussprüferhonorar

TEUR	2025	2024
Abschlussprüfungsleistungen	208	174
Andere Bestätigungsleistungen	0	0
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	0	0
Gesamt	208	174

Von den Abschlussprüfungsleistungen entfallen TEUR 19 (Vorjahr: TEUR 3) auf das Mutterunternehmen, auf Tochterunternehmen TEUR 137 (Vorjahr: TEUR 127) und auf die Konzernprüfung TEUR 52 (Vorjahr: TEUR 44).

56. Nahestehende Personen und Unternehmen

Gemäß IAS 24 werden diejenigen Personen sowie assoziierte und nicht konsolidierte Unternehmen als nahestehend identifiziert, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Private Assets nehmen können. Hierzu gehören natürliche Personen mit maßgeblichen Stimmrechtsanteil und Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen sowie deren jeweilige nahe Familienangehörige. Das sind im Private Assets Konzern die geschäftsführenden Direktoren, die Mitglieder des Verwaltungsrats und die Mitglieder des Aufsichtsrats.

Zu den nahestehenden Unternehmen der Private Assets gehört insbesondere die Private Assets Management SE (PAMS) als persönlich haftende Gesellschafterin sowie Geschäftsführerin der Private Assets SE & Co. KGaA.

Ein geschäftsführender Direktor der PAMS rechnet seine Bezüge über eine Managementgesellschaft ab. Für Zwecke der Angaben im Konzernanhang wird auf die Person durchgeschaut.

Ein Mitglied des Verwaltungsrats der PAMS belastet anteilige Kosten für Personal und Büromiete über Management- oder Holdinggesellschaften. Diese Gesellschaften werden als nahestehend angesehen. Für die Angaben im Konzernanhang werden solche Gesellschaften als „Sonstige nahestehende Unternehmen“ bezeichnet.

Salden und Geschäftsvorfälle zwischen der Private Assets und ihren vollkonsolidierten Tochterunternehmen werden im Zuge der Konsolidierung eliminiert und nicht im Konzernanhang erläutert.

Vergütungen an die geschäftsführenden Direktoren und die Mitglieder des Verwaltungsrats

Die Gesamtbezüge an die geschäftsführenden Direktoren betragen im Berichtsjahr TEUR 2.187 (Vorjahr: TEUR 861). In den Gesamtbezügen enthalten sind noch nicht ausgezahlte variable Vergütungen in Höhe von TEUR 1.045 (Vorjahr: TEUR 117). Der Anstieg resultiert aus den verbesserten Net Proceeds im Vergleich zum Vorjahr. Zum Bilanzstichtag

betragen die noch nicht ausgezahlten variablen Vergütungen für Berichtsjahr und Vorjahr insgesamt TEUR 1.045 (Vorjahr TEUR 272). Es liegen keine anteilsbasierten Vergütungen oder Pensionsverpflichtungen vor.

Für die Gesamtbezüge der übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats wurden TEUR 40 (Vorjahr: TEUR 40) zurückgestellt. Diese werden erst nach der Hauptversammlung, die über die Höhe einer etwaigen Vergütung beschließt, ausgezahlt.

Vergütungen an den Aufsichtsrat

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen TEUR 81 (Vorjahr: TEUR 81).

Für die Mitglieder des Aufsichtsrats und ihre Hinterbliebenen existieren keine Versorgungszusagen der Gesellschaft.

Es wurden weder Kredite oder Vorschüsse an Mitglieder des Aufsichtsrats gewährt noch Haftungsverhältnisse an die Aufsichtsratsmitglieder gewährt.

Sonstige Geschäfte mit dem Management in Schlüsselpositionen

Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen und ihre nahen Familienangehörigen erwarben im Berichtsjahr keine Aktien (Vorjahr: 3.330 Aktien).

An zwei nahestehende Unternehmen wurden im Berichtsjahr Zahlungen für anteilige Personalkosten für eine Vorstandsassistenz in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 11) und für die Untermiete der Geschäftsräume in Höhe von TEUR 23 (Vorjahr: TEUR 27) geleistet. Zum Bilanzstichtag bestanden hierzu keine ausstehenden Salden (Vorjahr: TEUR 11).

57. Organe der Gesellschaft

Geschäftsführende Direktoren:

Sven Dübbers , Sylt (Vorsitzender)	Keine Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate
Philip Borbély , Köln (vom 01. Juli 2024 bis 28. Februar 2025)	Keine Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate
Florian Feddeck , Berlin	Keine Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate
Daniel C. Grimm , Hamburg (seit 01. September 2025)	Keine Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate

Verwaltungsrat

Sven Dübbers , Sylt (Vorsitzender)	Keine Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate
Christoph Schäfers , Hamburg	Vorstand der Falkenstein Nebenwerte AG, Hamburg
	Keine Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate
Frank Arendt , Zürich/Schweiz	Chief Procurement Officer Barry-Callebaut AG, Zürich/Schweiz
	Keine Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate

Aufsichtsrat

Dr. Lukas Lenz , Hamburg (Vorsitzender)	Rechtsanwalt, Hamburg
	Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate im In- und Ausland: <ul style="list-style-type: none"> ■ 2G Energy AG, Heek, Vorsitzender des Aufsichtsrats ■ Falkenstein Nebenwerte AG, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats ■ ABR German Real Estate AG, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats
Reinhold Zintgraf , Hamburg (Stellvertretender Vorsitzender)	Management Consult
	Keine Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate
Dr. Martin Wenderoth , Speyer	Geschäftsführer THOR GmbH, Speyer
	Pflichtmandate oder vergleichbare Mandate im In- und Ausland: <ul style="list-style-type: none"> ■ ANSANA Health – NLC Venture, Amsterdam, Mitglied im Advisory Council

Die Gesellschaft ist weder gesetzlich verpflichtet, Vertreter der Arbeitnehmer in den Aufsichtsrat zu berufen, noch liegt eine freiwillige Mitbestimmung vor, sodass dem Aufsichtsrat im Berichtsjahr weiterhin ausschließlich Vertreter der Aktionäre angehörten.

58. 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 250 (fällig zum 30. Juni 2026) aus dem Erwerb der Forgeem SAS zu leisten. Das Risiko der Inanspruchnahme wird als gering eingestuft.

59. Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 16. März 2026 wurde das Portfoliounternehmen OKU Automation GmbH aus dem Segment Automation & Technology verkauft. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Winterbach ist ein Hersteller und Serviceanbieter von kurvengesteuerten Rundtaktmaschinen im Hochgeschwindigkeitsbereich für die Montage von kleinen bis mittelgroßen Bauteilen. Die Veräußerung erfolgte aus strategischen Gründen im Rahmen der aktiven Weiterentwicklung des Beteiligungsportfolios. Aus der Veräußerung wird im Geschäftsjahr 2026 ein positiver Ergebniseffekt erwartet. Die finale Höhe kann zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht abschließend bestimmt werden.

Der seit dem 28. Februar 2026 eskalierende Konflikt in der Golfregion führt zu geopolitischen Unsicherheiten und steigenden Energiepreisisiken. Die daraus resultierenden Unsicherheiten erhöhen die gesamtwirtschaftlichen Risiken in verschiedenen Sektoren, insbesondere im Energie und Rohstoffumfeld sowie in globalen Lieferketten. Mittel und langfristige Auswirkungen auf Kunden, Lieferanten und weitere Geschäftspartner der Portfoliounternehmen sind nach aktuellem Kenntnisstand nicht verlässlich einschätzbar.

Hamburg, den 6. Mai 2026

Private Assets Management SE

Persönlich haftende Gesellschafterin der Private Assets SE & Co. KGaA

Die geschäftsführenden Direktoren



Sven Dübbers



Florian Feddeck



Daniel C. Grimm

Weitere Informationen

■ Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	110
■ Finanzkalender	113
■ Impressum/ Kontakt	113
■ Disclaimer und Hinweise	114



Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Private Assets SE & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2025, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Private Assets SE & Co. KGaA für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen IFRS Accounting Standards (im Folgenden „IFRS Accounting Standards“), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2025 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Hinweis auf einen sonstigen Sachverhalt

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht der Private Assets SE & Co. KGaA für das vorherige, am 31. Dezember 2024 endende Geschäftsjahr wurden von einem anderen Abschlussprüfer geprüft, der mit Datum vom 15. Mai 2025 nicht modifizierte Prüfungsurteile zu diesem Konzernabschluss und diesem Konzernlagebericht abgegeben hat.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, und ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- erlangen wir ein Verständnis von den für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollen und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen des Konzerns bzw. dieser Vorkehrungen und Maßnahmen abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- planen wir die Konzernabschlussprüfung und führen sie durch, um ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen

oder Geschäftsbereiche innerhalb des Konzerns einzuholen als Grundlage für die Bildung der Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Beaufsichtigung und Durchsicht der für Zwecke der Konzernabschlussprüfung durchgeführten Prüfungstätigkeiten. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.

- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Hamburg, 7. Mai 2025

Forvis Mazars GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Dirk Jessen
Wirtschaftsprüfer

Esther Knieschke
Wirtschaftsprüfer

Finanzkalender

25. Juni 2026

Hauptversammlung

26. August 2026

Halbjahresfinanzbericht 2026

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
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
www.private-assets.de

Sitz der Gesellschaft: Hamburg

Geschäftsführende Direktoren: Sven Dübbers, Florian Feddeck, Daniel C. Grimm

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 12.05.2025 veröffentlicht und steht unter www.private-assets.de unentgeltlich zum Download bereit.



PRIVATE
ASSETS

Geschäftsbericht 2025