



PRIVATE
ASSETS

Halbjahresbericht 2026



Inhaltsverzeichnis

An unsere Aktionäre	3
----------------------------	----------

Konzernzwischenlagebericht	4
-----------------------------------	----------

■ Das Geschäftsmodell	4
■ Wirtschaftsbericht	8
■ Prognosebericht	22
■ Risiko- und Chancenbericht	24

Konzernzwischenabschluss	25
---------------------------------	-----------

■ Konzern-Gesamtergebnisrechnung	25
■ Konzern-Bilanz	26
■ Konzern-Kapitalflussrechnung	28
■ Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	29
■ Ausgewählte erläuternde Angaben	30

Weitere Informationen	48
------------------------------	-----------



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das erste Halbjahr 2026 war für Private Assets eine Phase konsequenter Transformation und wichtiger strategischer Weichenstellungen. Mit der gezielten Optimierung unseres Portfolios haben wir die Grundlage für eine nachhaltig profitablere Entwicklung der Unternehmensgruppe weiter gestärkt.

Die Ergebnisentwicklung war erwartungsgemäß noch von Restrukturierungsmaßnahmen sowie Belastungen aus einzelnen nicht nachhaltig profitablen Beteiligungen geprägt. Gleichzeitig konnten wir unser Portfolio konsequent bereinigen und uns von nicht strategischen beziehungsweise dauerhaft verlustbringenden Beteiligungen trennen. Damit haben wir die Portfolioqualität deutlich verbessert und die Basis für eine höhere Ertragskraft in den kommenden Jahren geschaffen.

Unsere wesentlichen Beteiligungen entwickeln sich insgesamt erfreulich. Die Kieler Maschinenwerke profitieren weiterhin von einer hohen Nachfrage und erwarten insbesondere im zweiten Halbjahr eine positive Geschäftsentwicklung. Die Jobmacher baut ihre Personalvermittlung gezielt aus und erschließt attraktive Wachstumsmärkte, insbesondere in den Bereichen Defence und Aerospace. SIM Automation leidet im 1. Halbjahr 2026 unter der konjunkturell bedingten Entscheidungsschwäche von potentiellen Auftragsgebern und dem daraus resultierenden schwachen Auftragseingang, der sich im laufenden Halbjahr in Leerkosten und Kurzarbeit niederschlug. Nach einem verhaltenen Jahresauftakt verzeichnet sie seit Mitte 2026 wieder eine spürbare Belebung des Auftragseingangs.

Auch die Integration der TAM Groupe verläuft planmäßig. Nach dem erfolgreichen Carve-out konzentrieren wir uns nun auf die operative Weiterentwicklung, den Ausbau des internationalen Geschäfts sowie die Erschließung zusätzlicher Wachstumspotenziale.

Parallel dazu treiben wir den weiteren Ausbau unseres Beteiligungsportfolios voran. Während der deutsche Markt aktuell vielfach von Restrukturierungssituationen mit begrenztem Wertsteigerungspotenzial geprägt ist, sehen wir in ausgewählten europäischen Märkten attraktivere Investitionsmöglichkeiten und richten unsere Akquisitionsaktivitäten entsprechend aus.

Unsere strategische Zielsetzung bleibt unverändert: der Aufbau eines diversifizierten Beteiligungsportfolios mit rund 20 mittelständischen Unternehmen über verschiedene Branchen, Regionen und Geschäftsmodelle. Unsere solide Liquiditätsbasis verschafft uns die notwendige Flexibilität, attraktive Investitionschancen konsequent zu nutzen und langfristig nachhaltige Werte für unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen.

Wir blicken mit Zuversicht auf den weiteren Jahresverlauf. Die eingeleiteten Maßnahmen zeigen Wirkung, die operative Entwicklung unserer Beteiligungen stabilisiert sich zunehmend und unsere strategische Positionierung eröffnet zusätzliche Wachstumschancen. Wir sehen uns daher auf einem guten Weg, den eingeschlagenen Wachstumskurs konsequent fortzusetzen und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

Für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung danken wir Ihnen herzlich.



Sven Dübbers



Florian Feddeck



Daniel C. Grimm

Das Geschäftsmodell

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

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

Wir verfolgen einen opportunistischen Ansatz und haben keinen Branchenfokus. Für uns steht die Situation des Unternehmens im Fokus sowie die Fragestellung, welche Ansatzpunkte zur Wertsteigerung wir 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 Interessenparallelität zwischen Unternehmensführung und Gesellschaftern 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 zeitnah 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 unser Geschäftsmodell sind wir 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.

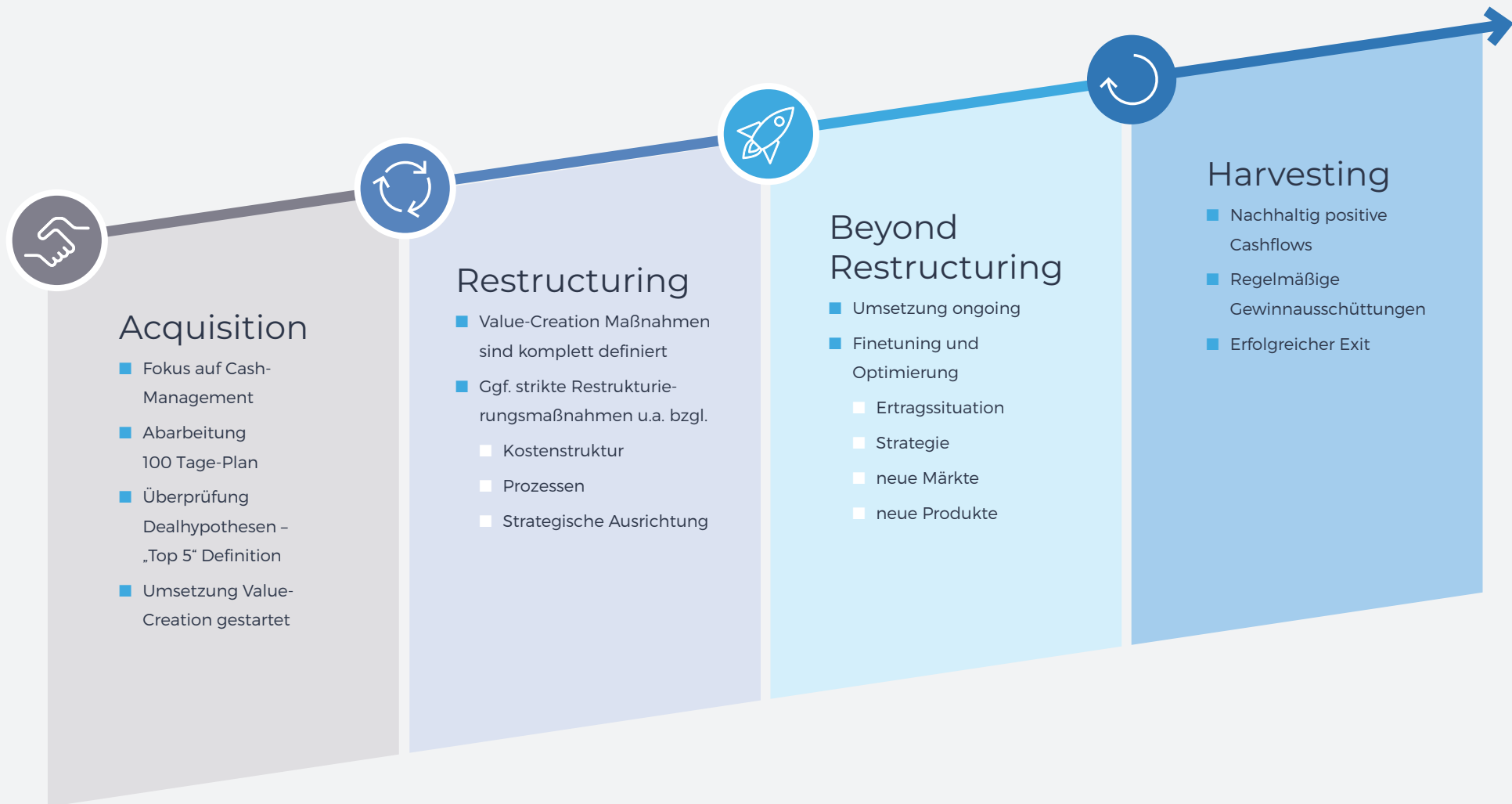
In Wachstumsphasen profitieren unsere Beteiligungen von der allgemeinen Marktsituation. Gleichzeitig steigt die Attraktivität der Märkte für strategische Investoren, was zu einem attraktiven Exit-Umfeld mit guten Verkaufschancen zu vorteilhaften Preisen führt.

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.

Wir verfügen über verschiedene Ertragsquellen auf Konzernebene. Neben den operativen Erträgen der Tochtergesellschaften sind es 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 Gesellschaften 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.

Transformationsmodell der Private Assets



Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft zeigte im ersten Halbjahr 2026 leichte Anzeichen einer konjunkturellen Stabilisierung, nachdem sie in den vergangenen Jahren durch eine anhaltende Investitionsschwäche, hohe geopolitische Unsicherheiten und eine verhaltene Industriekonjunktur belastet worden war. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) stieg das preis-, saison- und kalenderbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorquartal um 0,3 % und setzte damit die leichte Erholung zum Jahresende 2025 fort. Positive Impulse gingen insbesondere vom privaten Konsum und einer Belebung der Inlandsnachfrage aus, während das außenwirtschaftliche Umfeld sowie die Investitionstätigkeit weiterhin von Unsicherheiten geprägt blieben.

Für das zweite Quartal 2026 deuten die verfügbaren Konjunkturindikatoren auf eine Fortsetzung der moderaten wirtschaftlichen Entwicklung hin. Zwar belasten geopolitische Spannungen die wirtschaftliche Dynamik, gleichzeitig verbessern sich jedoch wichtige Stimmungsindikatoren sowie die Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe. Der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie veröffentlichte BIP-Nowcast prognostizierte zuletzt einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 0,3 % gegenüber dem Vorquartal.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seinem World Economic Outlook Update davon aus, dass sich das weltweite Wirtschaftswachstum im Jahr 2026 trotz anhaltender geopolitischer Risiken und erhöhter Unsicherheit auf 3,0 % belaufen wird. Die globale Konjunktur erweist sich damit weiterhin als vergleichsweise widerstandsfähig, wenngleich die Entwicklung regional unterschiedlich ausfällt. Für Deutschland erwartet der IWF eine allmähliche konjunkturelle Erholung, die insbesondere durch eine stabilere Binnennachfrage sowie zunehmende öffentliche und private Investitionen unterstützt werden dürfte. Gleichzeitig bleiben geopolitische Risiken, Handelskonflikte sowie die Entwicklung der Energiepreise wesentliche Unsicherheitsfaktoren für die weitere wirtschaftliche Entwicklung.

Entwicklung des Beteiligungsmarktes

Gemäß dem Private Equity Trend Report 2026 von PwC Deutschland zeigte sich der europäische Private-Equity-Markt im Jahr 2025 trotz eines anspruchsvollen makroökonomischen und geopolitischen Umfelds insgesamt robust. Während die Anzahl der Transaktionen gegenüber dem Vorjahr um 8 % auf 3.881 zurückging, stieg das aggregierte Transaktionsvolumen um 28 % auf EUR 457,6 Mrd. an. Während große Transaktionen und Mega-Deals deutlich an Bedeutung gewannen, entwickelte sich das Mid-Market-Segment aufgrund weiterhin bestehender Bewertungsunterschiede zurückhaltender.

Für die DACH-Region zeigt sich ein ähnliches Bild. Die Zahl der Private-Equity-Transaktionen verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 3 % auf 557 Transaktionen, während das Transaktionsvolumen infolge mehrerer großvolumiger Transaktionen um 69 % auf EUR 88,3 Mrd. anstieg. Gleichzeitig entwickelte sich auch der Exit-Markt positiv: Die Zahl der Exits stieg um 6 % auf 168 Transaktionen.

Die im Markt beobachteten Trends bestätigen nach unserer Auffassung den eigenen Investmentansatz. Insbesondere die zunehmende Zahl von Unternehmensrestrukturierungen, Corporate Carve-outs, Nachfolgesituationen sowie Unternehmen mit erhöhtem Transformationsbedarf schaffen ein attraktives Umfeld für Investoren mit operativem Wertsteigerungsfokus. Gleichzeitig gewinnen operative Exzellenz, Digitalisierung und nachhaltige Transformationsmaßnahmen als Werttreiber gegenüber klassischem Financial Engineering weiter an Bedeutung.

Geschäftsverlauf des Konzerns

Das erste Halbjahr 2026 war für uns von der konsequenten Weiterentwicklung des Beteiligungsportfolios sowie der operativen Integration und Weiterentwicklung wesentlicher Beteiligungen geprägt. Nach dem erfolgreichen Verkauf der InstaLighting GmbH im Geschäftsjahr 2025 und dem Erwerb der TAM Groupe zum 31. Dezember 2025 lag der Fokus im Berichtszeitraum auf der nachhaltigen Weiterentwicklung des Portfolios sowie der Realisierung der mit den Transaktionen verbundenen Wertsteigerungspotenziale.

Ein wesentlicher Schwerpunkt des ersten Halbjahres 2026 war die Integration der erworbenen französischen TAM Groupe. Im Mittelpunkt standen dabei die organisatorische und operative Einbindung in den Private Assets Konzern und die Umsetzung erster Effizienzmaßnahmen. Die Integration verläuft planmäßig und bildet eine wesentliche Grundlage für die weitere Entwicklung des Segments Industrial. Die TAM Groupe konnte dabei im ersten Halbjahr planmäßig ein positives EBITDA erzielen, während das Gesamtergebnis noch negativ war.

Insgesamt verlief das erste Halbjahr im Segment Automation & Technology unter den Erwartungen. Im Rahmen des aktiven Portfoliomanagements wurde die Beteiligung an der OKU Automation GmbH im März 2026 veräußert und die Gesellschaft infolgedessen entkonsolidiert. Die Transaktion unterstreicht unseren aktiven Investmentansatz, Beteiligungen kontinuierlich entlang ihres Entwicklungspotenzials zu steuern und das Portfolio im Sinne des Best-Owner-Prinzips fortlaufend weiterzuentwickeln.

Insgesamt war das Segment weiterhin von der bereits in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 einsetzenden Investitions- und Entscheidungszurückhaltung der Kunden geprägt. Investitionsentscheidungen werden derzeit vielfach erst mit erheblicher zeitlicher Verzögerung getroffen, was zu einer umfangreichen Auftragspipeline, jedoch gleichzeitig zu einem vergleichsweise geringen Auftragseingang und Auftragsbestand führt. Die daraus resultierende Unterauslastung der Produktionskapazitäten verursacht Leerkosten, die lediglich teilweise durch den Einsatz von Arbeitszeitkonten und Kurzarbeit kompensiert werden können. Aufgrund des projektbezogenen Geschäftsmodells im Sondermaschinenbau lassen sich infolge verschobener oder ausbleibender Auftragserteilungen ungenutzte Kapazitäten regelmäßig nicht zu einem späteren Zeitpunkt nachholen. Dies belastet die Ertragslage des Segments entsprechend.

Die übrigen Segmente entwickelten sich im ersten Halbjahr 2026 insgesamt überwiegend im Rahmen der Erwartungen. Das wirtschaftliche Umfeld insbesondere in Deutschland blieb jedoch weiterhin von einer erhöhten Unsicherheit geprägt. Insbesondere führten verschobene Investitionsentscheidungen, geopolitische Unsicherheiten sowie eine weiterhin verhaltene industrielle Nachfrage teilweise zu längeren Projektlaufzeiten und einer geringeren Visibilität der Auftragseingänge. Vor diesem Hintergrund blieb ein aktives operatives Beteiligungsmanagement von zentraler Bedeutung. Wir unterstützen unsere Portfoliounternehmen weiterhin intensiv bei der Umsetzung operativer Verbesserungsmaßnahmen, der Optimierung von Kostenstrukturen sowie der Realisierung strategischer Wachstumsinitiativen. Gleichzeitig wurde die operative Betreuung der Beteiligungen fortlaufend an die jeweiligen Anforderungen der einzelnen Unternehmen angepasst und der gezielte Einsatz interner Expertenressourcen sowie der konzernweiten Taskforce konsequent auf die individuellen Transformations- und Wachstumsprogramme ausgerichtet.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Aufgrund unseres Geschäftsmodells ist der Konsolidierungskreis durch den laufenden Erwerb und die Veräußerung von Beteiligungen kontinuierlichen Veränderungen unterworfen. Erst- und Entkonsolidierungen haben regelmäßig wesentliche Auswirkungen auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum haben sich die folgenden Veränderungen ergeben: Entkonsolidierung der OKU Automation GmbH und der InstaLighting GmbH sowie Erstkonsolidierung der TAM Groupe. Die Kennzahlen des ersten Halbjahres 2026 sind daher nur eingeschränkt mit dem Vorjahreszeitraum vergleichbar.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse erhöhten sich im ersten Halbjahr 2026 auf TEUR 90.052 (Vorjahreszeitraum: TEUR 75.740). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war das Segment Industrial, dessen Umsatzerlöse von TEUR 31.044 auf TEUR 58.300 anstiegen. Maßgeblich hierfür war die erstmalige Einbeziehung der zum Jahresende 2025 erworbenen TAM Groupe. Demgegenüber verringerte sich der Umsatz im Segment Automation & Technology von TEUR 19.350 auf TEUR 10.119. Ursächlich hierfür war insbesondere die Veräußerung der OKU Automation GmbH im März 2026. Das Segment Consumer, Solutions & Services verzeichnete einen Umsatzrückgang von TEUR 25.357 auf TEUR 21.649, der im Wesentlichen auf den Wegfall der Umsätze der Ende 2025 veräußerten InstaLighting GmbH zurückzuführen ist.

Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich auf TEUR 3.447 (Vorjahreszeitraum: TEUR 3.470) und lagen damit nahezu auf Vorjahresniveau. Wesentlicher Einzelposten war der Entkonsolidierungsgewinn aus der Veräußerung der OKU Automation GmbH in Höhe von TEUR 1.041. Im Vorjahreszeitraum waren die sonstigen betrieblichen Erträge insbesondere durch Entkonsolidierungsgewinne aus der Bever Elektronik GmbH und der Procast Handform GmbH in Höhe von insgesamt TEUR 2.259 geprägt.

Der Materialaufwand erhöhte sich infolge des gestiegenen Geschäftsvolumens von TEUR 32.237 auf TEUR 44.160. Die Materialaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung stieg von 40,4 % auf 47,5 %. Wesentlicher Bestandteil des Materialaufwands waren Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe in Höhe von TEUR 35.882 (Vorjahreszeitraum: TEUR 25.695).

Der Personalaufwand blieb mit TEUR 39.987 gegenüber dem Vorjahreszeitraum (TEUR 40.791) nahezu unverändert. Demgegenüber erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf TEUR 13.275 (Vorjahreszeitraum: TEUR 11.836). Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus höheren Miet- und Leasingaufwendungen, Vertriebsaufwendungen und sonstigen externen Personalkosten. Die höheren Kosten resultieren erwartungsgemäß insbesondere aus der erstmaligen Einbeziehung der TAM Groupe sowie zusätzlicher Leasingverhältnisse innerhalb des Konzerns.

Das EBITDA belief sich auf TEUR -925 und verbesserte sich damit um TEUR 679 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (TEUR -1.604). Das negative EBITDA wurde im Wesentlichen vom Segment Automation & Technology getrieben. In diesem Segment ist nicht nur der Umsatz rückläufig, sondern mehr noch die Gesamtleistung, die fast 60 % unter dem Vorjahreszeitraum liegt.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um TEUR 874 auf TEUR -6.098.

Das Konzernergebnis belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf TEUR -6.335 nach TEUR -6.683 im Vorjahreszeitraum. Während sich das Segment Industrial durch die positive Entwicklung der Kieler Maschinenwerke GmbH, der Pro-Valve GmbH sowie der französischen Forgeom SAS von TEUR -5.203 auf TEUR -2.346 verbesserte, erzielte das Segment Consumer, Solutions & Services mit TEUR -1.488 ein Ergebnis auf Vorjahresniveau (Vorjahreszeitraum: TEUR -1.468). Im Segment Automation & Technology verschlechterte sich das Konzernergebnis trotz der Veräußerung der OKU Automation GmbH auf TEUR -2.621 (Vorjahreszeitraum: TEUR -1.213).

Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme verringerte sich zum 30. Juni 2026 auf TEUR 107.525 (31. Dezember 2025: TEUR 120.029). Ursächlich hierfür waren insbesondere Veränderungen im Konsolidierungskreis infolge der im Berichtszeitraum erfolgten Unternehmensverkäufe sowie stichtagsbezogene Veränderungen des Working Capitals.

Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich um TEUR 1.252 auf TEUR 47.007 (31. Dezember 2025: TEUR 48.259). Das kurzfristige Vermögen verringerte sich von TEUR 71.770 auf TEUR 60.518. Wesentliche Ursachen hierfür waren niedrigere liquide Mittel zum Berichtsstichtag sowie ein Rückgang der Vorratsbestände.

Das Eigenkapital belief sich zum 30. Juni 2026 auf TEUR 14.717 nach TEUR 21.083 zum 31. Dezember 2025. Die Veränderung resultierte ausschließlich aus dem im Berichtszeitraum erzielten Konzern-Gesamtergebnis. Entsprechend verringerte sich die Eigenkapitalquote von 17,6 % auf 13,7 %.

Die langfristigen Schulden erhöhten sich auf TEUR 39.728 (31. Dezember 2025: TEUR 36.322). Ursächlich hierfür war insbesondere der Anstieg der langfristigen Finanzverbindlichkeiten um TEUR 3.169 auf TEUR 9.172, im Wesentlichen resultierend aus der planmäßigen Verlängerung der Sale-and-Rent-Back-Verträge bei zwei Portfoliogesellschaften. Demgegenüber steht ein Rückgang der Leasingverbindlichkeiten sowie der passiven latenten Steuern. Die kurzfristigen Schulden reduzierten sich hingegen auf TEUR 53.080 (31. Dezember 2025: TEUR 62.624). Wesentliche Treiber waren die planmäßige Verringerung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um TEUR 3.801 auf TEUR 8.591 sowie der Rückgang der Vertragsverbindlichkeiten auf TEUR 178 (31. Dezember 2025: TEUR 5.299).

Finanzlage

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2026 TEUR -4.519 nach TEUR -2.473 im Vorjahreszeitraum. Ursächlich für die gegenüber dem Vorjahr schwächere Entwicklung war insbesondere die geringere Entlastung aus der Veränderung des Working Capitals. Während sich die Veränderungen des aktiven und passi-

ven Working Capitals im Vorjahreszeitraum noch mit TEUR 2.287 positiv auf den operativen Cashflow auswirkten, belief sich dieser Effekt im Berichtszeitraum lediglich auf TEUR 417.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich auf TEUR -1.578 (Vorjahreszeitraum: TEUR -1.328) und war im Wesentlichen durch Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von TEUR 1.168 (Vorjahreszeitraum: TEUR 914) geprägt.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit betrug TEUR -1.299 nach TEUR -2.100 im Vorjahreszeitraum. Die Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden beliefen sich auf TEUR 3.692 (Vorjahreszeitraum: TEUR 2.375) und Leasingverbindlichkeiten auf TEUR 1.789 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.434). Dem standen Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von TEUR 4.183 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.849) gegenüber. Diese betrafen im Wesentlichen eine Sale-and-Rent-Back-Transaktion von zwei Portfoliogesellschaften. Wir nutzen vorrangig Sale-and-Rent-Back- beziehungsweise Sale-and-Lease-Back-Transaktionen zur Finanzierung der operativen Beteiligungen. Klassische Bank- und Darlehensfinanzierungen als ergänzende Finanzierungsinstrumente zur Sicherstellung der Liquidität bestehen im Wesentlichen nur in Form von Kontokorrentdarlehen. Sämtliche Finanzverbindlichkeiten wurden vertragsgemäß bedient und planmäßig zurückgeführt.

Gesamtaussage

Das erste Halbjahr 2026 verlief weiterhin in einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld. Insbesondere die anhaltende Investitionszurückhaltung in Teilen der Industrie sowie Projektverschiebungen bei einzelnen Beteiligungen belasteten die operative Geschäftsentwicklung. Darüber hinaus wirkten sich die Ergebnisbeiträge einzelner aufgegebenen oder veräußerter Beteiligungen negativ auf das Konzernergebnis aus.

Gleichzeitig konnten innerhalb des Beteiligungsportfolios wesentliche Fortschritte erzielt werden. Insbesondere im Segment Industrial entwickelten sich mehrere Beteiligungen operativ besser als im Vorjahreszeitraum. Darüber hinaus wurden Restrukturierungs- und Effizienzmaßnahmen erfolgreich fortgeführt und erste operative Verbesserungen realisiert. Parallel konnten wir unsere Akquisitionsaktivitäten weiter vorantreiben und verfügen

unverändert über eine gut gefüllte Pipeline potenzieller Beteiligungserwerbe, wenngleich die einzelnen Erwerbsprozesse langwieriger und anspruchsvoller werden.

Die geschäftsführenden Direktoren sind mit der Ergebnisentwicklung des ersten Halbjahres 2026 insgesamt noch nicht zufrieden. Sie weisen jedoch darauf hin, dass die Entwicklung im Wesentlichen durch konjunkturelle Entwicklungen bei zwei Beteiligungen getrieben ist. Die eingeleiteten operativen Maßnahmen, die verbesserte Entwicklung der Mehrzahl der Beteiligungen sowie die strategische Weiterentwicklung des Beteiligungsportfolios sind eine solide Grundlage für eine Verbesserung der Ertragslage im weiteren Jahresverlauf und darüber hinaus.

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die Steuerung des Private Assets Konzerns erfolgt unverändert auf Basis ausgewählter finanzieller und nichtfinanzieller Leistungsindikatoren.

Zu den wesentlichen finanziellen Steuerungsgrößen gehören

- Umsatzerlöse
- EBITDA
- EBIT
- Eigenkapitalquote

Ergänzend werden insbesondere folgende operative Leistungsindikatoren zur Steuerung des Konzerns herangezogen:

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

Die Entwicklung der Leistungsindikatoren wird im Rahmen des monatlichen Beteiligungscontrollings analysiert und gemeinsam mit den Geschäftsführungen der Beteiligungsunternehmen regelmäßig bewertet. Weitere Erläuterungen zur Entwicklung der einzelnen Kennzahlen ergeben sich aus den vorstehenden Ausführungen zur Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage.

Der Auftragseingang belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf TEUR 115.193 (Vorjahreszeitraum: TEUR 56.922). Der Auftragsbestand betrug zum 30. Juni 2026 TEUR 131.860 (30. Juni 2025: TEUR 85.231) und sichert in wesentlichen Beteiligungen die Produktionsauslastung teilweise bis in das Jahr 2027. Die Entwicklung des Auftragseingangs und des Auftragsbestands war jedoch branchenbedingt sehr unterschiedlich zwischen den einzelnen Segmenten und Unternehmen. Diese Entwicklung spiegelt die weiterhin hohe Unsicherheit in einzelnen Absatzmärkten wider, verdeutlicht zugleich jedoch die insgesamt robuste Nachfrage in wesentlichen Industrie- und Infrastrukturmärkten.

Die operativen Beteiligungen sind in unterschiedlichen Industrien tätig. Die Beteiligungen sind in die Segmente Industrial, Automation & Technology und Consumer, Solutions & Services eingeteilt. Im nachfolgenden Kapitel werden das Geschäftsmodell und die Geschäftsentwicklung für den Berichtszeitraum erläutert sowie ein Ausblick auf das Gesamtjahr 2026 gegeben.

Berichte aus den operativen Beteiligungen

Segment Industrial

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 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 1. Halbjahr 2026

Die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH hat ihre operative Entwicklung im ersten Halbjahr 2026 weiter stabilisiert und die im Vorjahr eingeleiteten Optimierungsmaßnahmen konsequent fortgeführt. Im Mittelpunkt stand die weitere Optimierung der Organisations- und Verwaltungsstrukturen sowie die Verbesserung interner Prozesse mit dem Ziel, die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

Die Geschäftsentwicklung verlief insgesamt zufriedenstellend. Die Umsatzerlöse lagen aufgrund verzögerter Bearbeitungszeiten bei externen Dienstleistern und daraus resultierenden Verschiebungen von Auslieferungen leicht unter den ursprünglichen Erwartungen. Auch das operative Ergebnis entwickelte sich unter Plan, blieb jedoch weiterhin deutlich positiv. Die Produktionsauslastung war im ersten Halbjahr insgesamt besser als erwartet und unterstreicht die stabile operative Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

Der Auftragseingang entwickelte sich weiterhin solide und bestätigt die anhaltend stabile Nachfrage in den wesentlichen Marktsegmenten. Der bestehende Auftragsbestand bildet eine verlässliche Grundlage für die Geschäftsentwicklung im zweiten Halbjahr 2026. Gleichzeitig wurden die Vertriebsaktivitäten weiterentwickelt und stärker auf die Gewinnung neuer Kunden sowie die Akquisition neuer Projekte ausgerichtet. Die intensive Betreuung bestehender Kunden trug weiterhin zur Stabilisierung der Auftragsituation bei.

Darüber hinaus wurden die kaufmännischen Prozesse weiter ausgebaut und interne Abläufe vereinfacht, um Transparenz, Kostenkontrolle und Effizienz nachhaltig zu verbessern. Die Entwicklung digitaler Steuerungsinstrumente, unter anderem zur optimierten Schichtplanung unter Berücksichtigung prognostizierter Strompreise, unterstützt zusätzlich die weitere Effizienzsteigerung der Produktionsprozesse.

Die Nachfrage entwickelte sich insbesondere im Kerngeschäft mit Eisengussteilen im mittleren Gewichtssegment weiterhin stabil. Zusätzliche Impulse kamen aus dem Mining-Sektor sowie aus dem Baumaschinenbereich. Demgegenüber blieb das Marktumfeld durch einen zunehmenden internationalen Wettbewerbsdruck sowie eine weiterhin zurückhaltende Investitionsbereitschaft in zahlreichen Industriebranchen herausfordernd.

Ausblick 2026

Für die zweite Jahreshälfte 2026 erwartet die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH eine Fortsetzung der stabilen operativen Entwicklung. Trotz des weiterhin herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds sieht sich die Gesellschaft aufgrund ihrer soliden Auftragslage und einer gut gefüllten Vertriebspipeline gut für den weiteren Jahresverlauf aufgestellt.

Im Mittelpunkt der strategischen Aktivitäten stehen der weitere Ausbau des Neukunden- und Neuteilgeschäfts sowie die Intensivierung der Vertriebsaktivitäten im europäischen Markt. Parallel sollen Maßnahmen zur weiteren Steigerung der Effizienz und zur Optimierung der Kostenstruktur umgesetzt werden.

Das Marktumfeld bleibt durch konjunkturelle Unsicherheiten und geopolitische Risiken geprägt. Gleichzeitig bieten die zunehmende Nachfrage nach stabilen europäischen Lieferketten sowie eine mögliche Belebung der Investitionstätigkeit Chancen für eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung im weiteren Jahresverlauf.

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 Auslassventilen für Großmotoren (Schiffsmotoren, Stromaggregat, 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 1. Halbjahr 2026

Das wirtschaftliche Umfeld blieb für die Pro-Valve im ersten Halbjahr 2026 weiterhin anspruchsvoll. Vor diesem Hintergrund entwickelten sich die Umsatzerlöse leicht unterhalb der Erwartungen.

Auch das EBITDA blieb im Berichtszeitraum unter den ursprünglichen Erwartungen. Wesentlicher Grund hierfür war ein temporär erhöhter Ausschuss im ersten Quartal 2026, dessen Ergebnisbelastung durch eingeleitete Kosteneinsparungsmaßnahmen nicht vollständig kompensiert werden konnte.

Der Auftragseingang entwickelte sich erwartungsgemäß und unterstreicht die weiterhin stabile Nachfrage nach den Produkten des Unternehmens. Auch der Auftragsbestand entsprach den Erwartungen und bildet eine solide Grundlage für die Geschäftsentwicklung im weiteren Jahresverlauf.

Ausblick 2026

Für das zweite Halbjahr 2026 erwartet die Pro-Valve eine Fortsetzung der stabilen Geschäftsentwicklung. Das Marktumfeld wird unverändert als anspruchsvoll eingeschätzt, wesentliche Änderungen gegenüber den im Geschäftsbericht 2025 dargestellten Rahmenbedingungen werden derzeit nicht erwartet.

Im Fokus steht weiterhin die Sicherstellung einer hohen Produktqualität und Liefertreue. Darüber hinaus soll die Zusammenarbeit mit Hauptkunden und Hauptlieferanten weiter intensiviert werden, um die Volumenplanung über einen längeren Planungshorizont zu optimieren und die Versorgungssicherheit weiter zu erhöhen.

Vor dem Hintergrund der stabilen Nachfrage und der eingeleiteten Maßnahmen erwartet die Gesellschaft für das Gesamtjahr 2026 eine moderate Verbesserung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung gegenüber dem Vorjahr.

Kieler Maschinenwerke GmbH (vormals ProMachining GmbH)

Geschäftsmodell

Das Kerngeschäft der heutigen Kieler Maschinenwerke GmbH (KMW) umfasst die Auftragsfertigung und Lohnbearbeitung von Komponenten hauptsächlich für Großmotoren in den Bereichen Energieerzeugung und Schiffsbau 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 vor allem der Bereich Energieerzeugung sowie der Defence-Sektor und 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, an deren industrielle Tradition das Unternehmen anknüpft.

Entwicklung im 1. Halbjahr 2026

Das erste Halbjahr war vor allem von den Vorbereitungen für den Produktionshochlauf und von Versorgungsproblemen mit Roh-Gussteilen gekennzeichnet. Sowohl die Märkte als auch die Kundenbasis der KMW bieten erhebliche langfristige Wachstumsmöglichkeiten. Die größte Herausforderung besteht derzeit darin, dieses Wachstum durch Investitionen und den rechtzeitigen Aufbau qualifizierten Personals zu ermöglichen.

Die Umsatzerlöse entwickelten sich im ersten Halbjahr unter den Erwartungen. Ursächlich hierfür waren insbesondere Verzögerungen beim Rohmaterialzulauf eines Hauptlieferanten, die sich belastend auf die Produktions- und Auslieferungsprozesse auswirkten. Infolge des geringeren Umsatzvolumens blieb auch das EBITDA unter den Erwartungen, da die Ergebnisbelastung durch entsprechende Kosteneinsparungen nur teilweise kompensiert werden konnte.

Demgegenüber entwickelte sich die Auftragslage sehr erfreulich. Sowohl der Auftragseingang als auch der Auftragsbestand übertrafen die Erwartungen deutlich und unterstreichen die unverändert hohe Nachfrage nach den Produkten des Unternehmens. Damit verfügt die Gesellschaft über eine solide Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung im zweiten Halbjahr 2026.

Ausblick 2026

Nach einem aus wirtschaftlicher Sicht schwachen ersten Halbjahr erwartet die Kieler Maschinenwerke GmbH für die zweite Jahreshälfte 2026 eine deutliche Verbesserung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Maßgeblich hierfür sind die sehr gute Auftragslage, die bessere Versorgung seitens der Vorlieferanten sowie der beschleunigte Hochlauf der Serienproduktion für den amerikanischen Großkunden.

Im Mittelpunkt der operativen Entwicklung stehen der weitere Ausbau der Produktionskapazitäten sowie zusätzliche Investitionen in die Produktionsinfrastruktur, um die Kapazitäten und die Ausfallsicherheit weiter zu erhöhen. Parallel wird die Diversifizierung der Kundenbasis durch eine Intensivierung der Vertriebsaktivitäten konsequent vorangetrieben.

Die Marktbedingungen bleiben insgesamt stabil, wobei insbesondere aus den Bereichen Energie und Verteidigung weiterhin eine hohe Nachfrage erwartet wird. Vor diesem Hintergrund geht die Gesellschaft für das Gesamtjahr 2026 von einer deutlichen Steigerung der Umsatzerlöse sowie einer signifikanten Verbesserung des operativen Ergebnisses gegenüber dem Vorjahr aus.

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 1. Halbjahr 2026

Die positiven Markttrends im Bereich hochwertiger Schmiedekomponenten für die Energieinfrastruktur setzten sich im ersten Halbjahr 2026 fort. Insbesondere die anhaltend hohe Nachfrage aus dem Bereich Energiemanagement, getrieben durch den Ausbau von Rechenzentren und die fortschreitende Modernisierung der Energieverteilungsinfrastruktur, wirkte sich weiterhin positiv auf das Marktumfeld aus.

Das operative Geschäft der Forgeem SAS wurde im Berichtszeitraum durch regulatorische Veränderungen im Bereich von Mittelspannungsschaltanlagen sowie deutlich gestiegene Rohstoffpreise, insbesondere für Kupfer und Silber, beeinflusst. Trotz dieser herausfordernden Rahmenbedingungen entwickelte sich die Gesellschaft besser als erwartet. Sowohl die Umsatzerlöse als auch das operative Ergebnis übertrafen die Erwartungen.

Der Auftragseingang entwickelte sich weiterhin auf einem soliden Niveau und bildet gemeinsam mit dem bestehenden Auftragsbestand eine stabile Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung.

Ausblick 2026

Die Forgeem SAS blickt insgesamt positiv auf das zweite Halbjahr 2026. Die Nachfrage im Bereich Energiemanagement und Netzausbau wird sich voraussichtlich weiterhin positiv entwickeln und bietet attraktive Wachstumsperspektiven.

Im Mittelpunkt der strategischen Aktivitäten stehen die weitere Modernisierung des Maschinenparks, insbesondere die Fertigstellung der Robotisierung einer Schmiedepresse. Darüber hinaus sollen die Vertriebsaktivitäten im deutschen Markt weiter ausgebaut und das Engineering-Team gezielt verstärkt werden, um die technologische Kompetenz und die Marktbearbeitung weiter zu stärken.

Für das Gesamtjahr 2026 erwartet die Gesellschaft eine insgesamt stabile Umsatzentwicklung sowie ein operatives Ergebnis auf einem zufriedenstellenden Niveau. Der erwartete Auftragseingang unterstreicht die positive Geschäftserwartung für den weiteren Jahresverlauf.

TAM Groupe

Geschäftsmodell

Die TAM Groupe 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 Groupe 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 1. Halbjahr 2026

Das Marktumfeld der TAM Groupe blieb im ersten Halbjahr 2026 weiterhin anspruchsvoll. Zusätzliche Belastungen ergaben sich aus steigenden Einkaufspreisen infolge geopolitischer Spannungen sowie aus außergewöhnlichen Witterungsbedingungen, die zeitweise zu Beeinträchtigungen der Bautätigkeit und Verzögerungen auf Baustellen führten.

Der Berichtszeitraum war darüber hinaus von der Integration der Gesellschaft in den Private Assets Konzern geprägt. Im Mittelpunkt standen insbesondere Aktivitäten im Zusammenhang mit der IT-Migration sowie der organisatorischen Neuausrichtung und insbesondere der Verstärkung der Vertriebsaktivitäten.

Vor diesem Hintergrund entwickelten sich die Umsatzerlöse weitgehend im Rahmen der Erwartungen. Das operative Ergebnis lag aufgrund einmaliger Sondereffekte leicht unter den Planwerten. Auftragseingang und Auftragsbestand entsprachen den Erwartungen und bilden eine solide Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung im zweiten Halbjahr 2026.

Ausblick 2026

Für das zweite Halbjahr 2026 erwartet die TAM Groupe eine Belebung der Geschäftstätigkeit. Insbesondere im Neubausektor wird mit einer schrittweisen Erholung des Marktumfelds gerechnet. Darüber hinaus werden positive Impulse aus dem Exportgeschäft sowie dem Bereich Fertigteilbau erwartet.

Die im ersten Halbjahr eingeleiteten Maßnahmen zur operativen und organisatorischen Weiterentwicklung sollen im weiteren Jahresverlauf zunehmend Wirkung entfalten. Im Mittelpunkt stehen dabei die Stärkung der Vertriebsorganisation, die Optimierung der Lager- und Materialflüsse sowie die weitere Stabilisierung der Finanzierungsstruktur.

Vor diesem Hintergrund erwartet die Gesellschaft für das Gesamtjahr 2026 eine deutliche Verbesserung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung gegenüber dem Vorjahr. Auftragseingang und Auftragsbestand werden weiterhin auf einem stabilen Niveau erwartet und bilden eine solide Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung.

Segment Automation & Technology

SIM Automation GmbH

Geschäftsmodell

Die SIM Automation GmbH (SIM) positioniert sich als Hersteller von Sondermaschinen mit Fokus auf die Entwicklung und Fertigung individueller, kundenspezifischer Komplettlösungen. Neben den hochkomplexen kundenspezifischen Anlagen bietet die SIM zudem standardisierte Anlagen für Laserbeschriftung, Zuführtechnik und Bunkersysteme. Gegründet wurde das Unternehmen 1959 in Heilbad Heiligenstadt, Thüringen, wo sich heute noch der Unternehmenssitz befindet.

Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption, Projektierung sowie den Bau von Montageanlagen, Handlings-, Prüf- und Inspektionssystemen sowie kompletten, automatisierten Produktionslinien. Ein Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens liegt in der Integration eigener Fertigungs- und Prüftechnologien sowie eigener Zuführtechnik.

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

Entwicklung im 1. Halbjahr 2026

Das wirtschaftliche Umfeld blieb im ersten Halbjahr 2026 weiterhin herausfordernd. Wesentliche Veränderungen gegenüber den im Geschäftsbericht 2025 beschriebenen Rahmenbedingungen ergaben sich nicht. Die anhaltende Investitionszurückhaltung der Kunden führte weiterhin zu verzögerten Auftragsvergaben und Projektverschiebungen.

Vor diesem Hintergrund lagen sowohl die Umsatzerlöse als auch die Gesamtleistung im Berichtszeitraum deutlich unter den Erwartungen. Auch der Auftragseingang blieb zunächst hinter den Planwerten zurück. Im Juni konnten jedoch mehrere Großaufträge

gewonnen werden, die den Auftragseingang spürbar verbesserten und die Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung stärken. Das operative Ergebnis blieb infolge des geringeren Geschäftsvolumens ebenfalls unter den Erwartungen.

Der Auftragsbestand bietet eine solide Basis für die Umsetzung der Projekte im weiteren Jahresverlauf sowie für das Geschäftsjahr 2027.

Ausblick 2026

Für das zweite Halbjahr 2026 erwartet die SIM Automation GmbH unverändert ein herausforderndes Marktumfeld. Auch nach Einschätzung des Branchenverbands VDMA ist gegenüber dem Vorjahr keine wesentliche Verbesserung der Marktbedingungen zu erwarten. Die anhaltende Zurückhaltung der Kunden bei Investitionsentscheidungen führt weiterhin zu Verzögerungen bei der Vergabe größerer Projekte.

Vor diesem Hintergrund liegt der Fokus im weiteren Jahresverlauf auf der Stabilisierung der Geschäftsentwicklung sowie der konsequenten Umsetzung der eingeleiteten Maßnahmen. Hierzu zählen insbesondere der Ausbau der Vertriebsaktivitäten sowie die Intensivierung der operativen Unterstützung durch den Private Assets Konzern.

Vor dem Hintergrund der verzögerten Auftragseingänge und der hieraus resultierenden geringeren Leistungserbringung wird es aus heutiger Sicht herausfordernd sein, die Ziele sowie das operative Ergebnis des Vorjahres zu erreichen. Mit den im ersten Halbjahr gewonnenen Großaufträgen sowie den eingeleiteten Maßnahmen wurde jedoch eine verbesserte Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung geschaffen.

Es bleibt abzuwarten, ob der im Juni 2026 gestiegene Auftragseingang bereits eine nachhaltige Trendwende markiert.

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.

Ausblick und Entwicklung im 1. Halbjahr 2026

Das weiterhin herausfordernde Marktumfeld im Sondermaschinenbau war von einer anhaltenden Investitionszurückhaltung der Kunden geprägt. Vor diesem Hintergrund wurde die OKU Automation GmbH im März 2026 aus strategischen Gründen im Rahmen der aktiven Weiterentwicklung des Beteiligungsportfolios veräußert. Bis zu diesem Zeitpunkt gehörte die Gesellschaft noch für einen kurzen Zeitraum zum Konsolidierungskreis des Private Assets Konzerns.

Segment Consumer, Solutions & Services

Chris Farrell Cosmetics GmbH

Geschäftsmodell

Die Chris Farrell Cosmetics GmbH (CFC) ist das erste und bisher einzige Portfoliunternehmen im Bereich Fast-Moving-Consumer-Goods (FMCG-Bereich) im Portfolio der Private Assets. Die Chris Farrell Cosmetics GmbH ist ein vollintegrierter Produzent hochwertiger pflegender Kosmetik 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 Partnerplattformen 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 darüber hinaus Logistik- und Versanddienstleistungen für weitere Kunden erbracht. Am Standort sind etwas mehr als 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

Entwicklung im 1. Halbjahr 2026

Das Marktumfeld für hochwertige Pflegeprodukte entwickelte sich im ersten Halbjahr 2026 schwächer als im Vorjahr. Die anhaltende Konsumzurückhaltung in Europa sowie eine insgesamt rückläufige Nachfrage nach Pflegeprodukten belasteten die Geschäftsentwicklung. Vor dem Hintergrund der weiterhin unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zeigten sich Verbraucher insbesondere bei nicht zwingend notwendigen Konsumausgaben zurückhaltend. Infolge dieser wirtschaftlichen Entwicklung kam es in den vergangenen Monaten bereits zu mehreren Insolvenzen in der Branche.

Vor dem Hintergrund der Marktentwicklung entwickelten sich die Umsatzerlöse im Berichtszeitraum unter den Erwartungen. Auch das operative Ergebnis blieb hinter den Planwerten zurück. Ursächlich hierfür war insbesondere die schwächere Nachfrage, die sich ebenfalls in einem unter den Erwartungen liegenden Auftragseingang und Auftragsbestand widerspiegelte.

Die Gesellschaft setzte im ersten Halbjahr die im Vorjahr eingeleitete Weiterentwicklung ihrer Marktposition konsequent fort. Der Fokus lag dabei weiterhin auf der Stärkung der Marke, der Weiterentwicklung des Produktportfolios sowie dem Ausbau der Vertriebsaktivitäten, um die Voraussetzungen für eine nachhaltige Verbesserung der Geschäftsentwicklung zu schaffen.

Ausblick 2026

Für das zweite Halbjahr 2026 wird das Marktumfeld im Beauty- und Kosmetiksektor weiterhin als herausfordernd eingeschätzt. Die anhaltende Konsumzurückhaltung dürfte die Nachfrage nach hochwertigen Kosmetikprodukten auch im weiteren Jahresverlauf beeinflussen.

Ungeachtet dessen wird die Chris Farrell Cosmetics GmbH ihre strategische Neuausrichtung konsequent fortsetzen. Im Mittelpunkt stehen die weitere Intensivierung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie der Ausbau des B2B- und B2C-Geschäfts, um zusätzliche Marktpotenziale zu erschließen und sich bewusst vom allgemeinen Markttrend abzuheben.

Vor diesem Hintergrund erwartet die Gesellschaft für das Gesamtjahr 2026 eine leichte Verbesserung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung gegenüber dem Vorjahr. Hierzu sollen insbesondere die bereits umgesetzten Preisanpassungen sowie die verstärkten Marketing- und Vertriebsmaßnahmen beitragen.

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 1. Halbjahr 2026

Im ersten Halbjahr 2026 zeigten sich im Bausektor erste Anzeichen einer Stabilisierung. So nahmen die Baugenehmigungen zu und öffentliche Investitionen wirkten unterstützend. In der Haus- und Gebäudetechnikbranche führte dies jedoch noch nicht zu einer spürbaren Belebung der Geschäftstätigkeit, da Nachfrageimpulse aufgrund der vergleichsweisen Niveau späten Einbindung in den Bauprozess zeitversetzt wirksam werden. Gleichzeitig blieb das Marktumfeld durch einen hohen Wettbewerbs- und Preisdruck geprägt, da die weiterhin begrenzte Anzahl neuer Projekte den Wettbewerb um Neuaufträge zusätzlich verschärfte.

Der Berichtszeitraum war zudem durch den Beginn der Einführung eines neuen ERP-Systems geprägt, mit dem die Digitalisierung und Optimierung der Geschäftsprozesse weiter vorangetrieben werden soll. Die Implementierung führte im laufenden Umstellungsprozess zu einer erhöhten Liquiditätsbelastung.

Vor diesem Hintergrund entwickelten sich die Umsatzerlöse und das operative Ergebnis bisher unter den Erwartungen. Auch der Auftragseingang blieb hinter den erwarteten Werten zurück. Der Auftragsbestand entsprach hingegen den Erwartungen und bildet eine solide Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung im zweiten Halbjahr 2026.

Ausblick 2026

Für das zweite Halbjahr 2026 wird das Marktumfeld voraussichtlich weiterhin anspruchsvoll bleiben. Projektverschiebungen sowie ein unverändert hoher Preiswettbewerb erschweren die Geschäftsentwicklung. Gleichzeitig belasten steigende Material- und Energiekosten die Kalkulation, während eine vollständige Weitergabe dieser Kostensteigerungen an die Kunden nur eingeschränkt möglich sein dürfte.

Im Mittelpunkt der strategischen Aktivitäten stehen die Stabilisierung der Umsätze, die Optimierung der internen Abläufe sowie die weitere Ausrichtung des Unternehmens auf künftiges Wachstum. Ein wesentlicher Baustein ist dabei die Einführung des neuen ERP-Systems, das die Grundlage für eine weitere Digitalisierung der Geschäftsprozesse und den perspektivischen Einsatz KI-gestützter Anwendungen schaffen soll. Hieraus werden ab dem Geschäftsjahr 2027 nachhaltige Effizienz- und Kostenvorteile erwartet.

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Rahmenbedingungen geht die Gesellschaft derzeit davon aus, dass die Umsatzerlöse das Vorjahresniveau voraussichtlich nicht erreichen werden. Für das operative Ergebnis wird hingegen weiterhin eine Entwicklung auf dem Niveau des Vorjahres 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 des Unternehmens sind die Erbringung von Personaldienstleistungen aller Art sowie Personalberatung und 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 war DIE JOBMACHER mit bundesweit 13 Standorten und der Hauptverwaltung in Kiel vertreten.

Entwicklung im 1. Halbjahr 2026

Das Marktumfeld in der Zeitarbeitsbranche blieb im ersten Halbjahr 2026 weiterhin anspruchsvoll. Wesentliche Veränderungen gegenüber den im Geschäftsbericht 2025 beschriebenen Rahmenbedingungen ergaben sich nicht. Nach Einschätzung des Gesamtverbands der Personaldienstleister (GVP) dürfte der Beschäftigungsrückgang in der Branche zum Ende des ersten Halbjahres seinen Tiefpunkt erreicht haben. Das insgesamt schwierige Marktumfeld war weiterhin von einer zurückhaltenden Einstellungsbereitschaft vieler Unternehmen geprägt.

Vor diesem Hintergrund entwickelte sich das Kerngeschäft der Arbeitnehmerüberlassung der Gesellschaft sehr erfreulich. Sowohl die Umsatzerlöse als auch die Ertragskraft des Geschäftsbereichs lagen über den erwarteten Werten. Demgegenüber blieb das Geschäft

im Bereich der Personalvermittlung deutlich hinter den Erwartungen zurück, nachdem die Nachfrage nach Direktvermittlungen im deutschen Markt im ersten Halbjahr 2026 spürbar nachgelassen hatte. Ungeachtet des schwierigen Marktumfelds wurde der Aufbau einer eigenständigen, spezialisierten Personalvermittlungsabteilung planmäßig umgesetzt und damit eine wichtige Grundlage für die künftige Weiterentwicklung dieses Geschäftsbereichs geschaffen.

Insgesamt entwickelten sich die Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2026 besser als geplant und lagen über dem Vorjahresniveau. Das operative Ergebnis blieb aufgrund der Anlaufkosten für den Aufbau der neuen Personalvermittlungsabteilung leicht hinter den Planwerten zurück. Der Auftragseingang entwickelte sich im Jahresverlauf positiv, während der Auftragsbestand kontinuierlich anstieg und zum Ende des ersten Halbjahres ein hohes Niveau erreichte.

Ausblick 2026

Für das zweite Halbjahr 2026 wird weiterhin von einem anspruchsvollen Marktumfeld in der Zeitarbeitsbranche ausgegangen. Die wirtschaftliche Unsicherheit und die weiterhin zurückhaltende Einstellungsbereitschaft vieler Unternehmen dürften die Geschäftsentwicklung auch im weiteren Jahresverlauf beeinflussen.

Strategisch liegt der Fokus auf dem weiteren Ausbau des Kerngeschäfts der Arbeitnehmerüberlassung sowie auf der erfolgreichen Etablierung der neu geschaffenen Personalvermittlungsabteilung. Für den Bereich der Personalvermittlung wird im zweiten Halbjahr eine Belebung der Nachfrage erwartet. Darüber hinaus werden die Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie der Einsatz KI-gestützter Anwendungen weiter vorangetrieben, um Effizienzpotenziale zu erschließen und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

Vor diesem Hintergrund erwartet die Gesellschaft für das Gesamtjahr 2026 trotz des weiterhin herausfordernden Marktumfelds ein Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr sowie eine leichte Verbesserung des operativen Ergebnisses. Auftragseingang und Auftragsbestand werden weiterhin auf einem guten Niveau erwartet und bilden eine solide Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung.

Prognosebericht

Erwartete gesamtwirtschaftliche Entwicklung der Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2026 von einer erhöhten Unsicherheit infolge geopolitischer Spannungen, handelspolitischer Entwicklungen sowie struktureller Herausforderungen in den großen Volkswirtschaften geprägt. Gleichzeitig zeigen sich erste Anzeichen einer Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) erwartet in seinem World Economic Outlook Update vom Juli 2026 für die Weltwirtschaft ein Wachstum von 3,0 % im Jahr 2026. Damit bleibt die globale Konjunktur trotz der bestehenden Belastungsfaktoren insgesamt robust. Belastend wirken weiterhin insbesondere geopolitische Konflikte, handelspolitische Unsicherheiten sowie eine gedämpfte Investitionsdynamik. Positiv wirken dagegen technologische Investitionen, insbesondere im Bereich der Künstlichen Intelligenz, sowie eine insgesamt widerstandsfähigere Weltwirtschaft als noch zu Jahresbeginn erwartet.

Für Deutschland erwartet der IWF weiterhin lediglich ein moderates Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 0,7 % im Jahr 2026. Die wirtschaftliche Entwicklung bleibt damit hinter dem langfristigen Wachstumspotenzial zurück. Belastend wirken insbesondere die schwache Auslandsnachfrage, strukturelle Herausforderungen des Industriestandorts sowie weiterhin hohe Energie- und Produktionskosten. Gleichzeitig deuten erste konjunkturelle Indikatoren auf eine allmähliche Stabilisierung der deutschen Wirtschaft hin.

Auch die handelspolitischen Rahmenbedingungen haben sich gegenüber dem Jahresbeginn teilweise verbessert. Die Europäische Union und die Vereinigten Staaten verständigten sich auf einen pauschalen Höchstzollsatz von 15 % für den überwiegenden Teil der europäischen Exporte in die USA. Dadurch konnte eine weitere Eskalation des Handelskon-

flikts zunächst vermieden und die Planungssicherheit für Unternehmen verbessert werden. Gleichwohl bestehen weiterhin erhebliche Unsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen internationalen Handelspolitik und ihrer Auswirkungen auf die Weltwirtschaft.

Ein weiterer wesentlicher Unsicherheitsfaktor bleibt die geopolitische Lage, insbesondere im Nahen Osten. Die dortigen Konflikte bergen weiterhin Risiken für die Stabilität der globalen Energie- und Rohstoffmärkte sowie für internationale Lieferketten. Darüber hinaus können erneute Spannungen zu steigenden Energiepreisen, höheren Produktionskosten und einer Beeinträchtigung der Investitionsbereitschaft führen.

Erwartete Geschäftsentwicklung

Aufgrund des Geschäftsmodells ist eine Konzernplanung weiterhin nur eingeschränkt möglich. Die Umsatzerlöse sowie die Ergebnisentwicklung (EBITDA und EBIT) werden maßgeblich durch den Erwerb und die Veräußerung operativer Beteiligungen sowie deren jeweilige Erst- und Entkonsolidierung beeinflusst.

Vor dem Hintergrund des aktuellen Konsolidierungskreises sowie unter Berücksichtigung der zum 31. Dezember 2025 erworbenen TAM Groupe und der im ersten Halbjahr 2026 erfolgten Veräußerung der OKU Automation GmbH erwarten wir für das Geschäftsjahr 2026 unverändert einen Anstieg der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig gehen wir weiter davon aus, dass sich die Ergebniskennzahlen auf Konzernebene (EBITDA und EBIT) gegenüber dem Geschäftsjahr 2025 verbessern werden.

Für das Segment Industrial wird infolge der erstmaligen ganzjährigen Einbeziehung der TAM Groupe ein deutlicher Anstieg der Umsatzerlöse erwartet. Darüber hinaus wird für das Segment-EBT weiterhin eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr prognostiziert.

Im Segment Automation & Technology werden aufgrund der Veräußerung der OKU Automation GmbH und des verhaltenen Auftragseingangs bei der SIM zunächst rückläufige Umsatzerlöse erwartet. Mittelfristig wird unverändert von einer moderaten Verbesserung des Segment-EBT ausgegangen, da mit dem Verkauf eine verlustbringende Portfoliogesellschaft aus dem Konzern ausgeschieden ist.

Für das Segment Consumer, Solutions & Services wird trotz des Verkaufs der InstaLighting GmbH weiterhin mit leicht steigenden Umsatzerlösen gerechnet. Dies ist auf die erwartete positive Entwicklung der verbleibenden Beteiligungen zurückzuführen, welche den Wegfall der InstaLighting GmbH weitgehend kompensieren soll. Das Segment-EBT wird voraussichtlich auf oder leicht über dem Vorjahresniveau liegen.

Zusammenfassend gehen wir weiterhin von einem moderaten Anstieg der Umsatzerlöse sowie einer Verbesserung der Ergebniskennzahlen EBITDA und EBIT auf Konzernebene aus. Aufgrund unseres Geschäftsmodells, das durch strategische Einmaleffekte im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben und -veräußerungen geprägt ist, bleibt eine verlässliche Prognose jedoch nur eingeschränkt möglich. Nach heutiger Einschätzung erwarten wir, dass das EBITDA sowie das EBIT ohne Berücksichtigung von Einmaleffekten über dem Niveau des Geschäftsjahres 2025 liegen werden.

Die Entwicklung und unser Erfolg hängen weiterhin maßgeblich von weiteren Unternehmenserwerben, erfolgreichen Unternehmensveräußerungen sowie den Fortschritten bei der operativen Weiterentwicklung des Bestandsportfolios ab. Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der anhaltenden Transformationsherausforderungen vieler Unternehmen sehen wir weiterhin ein attraktives Umfeld für neue Akquisitionsmöglichkeiten. Gleichzeitig ist unverändert festzustellen, dass sich Transaktionsprozesse häufig verlängern und die Zahl abgebrochener oder verschobener M&A-Prozesse erhöht hat. Ursachen hierfür sind unter anderem Planabweichungen während laufender Verkaufsprozesse, erschwerte Finanzierungsbedingungen sowie sich verändernde wirtschaftliche Rahmenbedingungen einzelner Zielunternehmen.

Wir bieten unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiterhin flache Hierarchien, moderne und flexible Arbeitsbedingungen sowie vielfältige Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten. Dadurch werden wir als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen. Die Recruiting-Aktivitäten sollen daher auch im weiteren Jahresverlauf fortgesetzt werden. Darüber hinaus verfolgen wir das Ziel, unsere personellen Ressourcen zunehmend international auszurichten und die bisherige Fokussierung auf den deutschen Markt schrittweise zu reduzieren. Vor diesem Hintergrund ist der Aufbau eines neuen Digital Hubs in Lissabon vorgesehen, von dem aus künftig zentrale IT-, Digitalisierungs- und Aktivitäten im Bereich der künstlichen Intelligenz (KI) der Gruppe gebündelt, gesteuert und weiterentwickelt werden sollen. Investitionen werden unverändert entsprechend der strategischen Ausrichtung und dem Transformationsbedarf der jeweiligen operativen Beteiligung geplant. Der Schwerpunkt liegt weiterhin auf Ersatzinvestitionen in technische Anlagen und Maschinen sowie auf Digitalisierungs- und Automatisierungsmaßnahmen. Die Finanzierung erfolgt über etablierte Instrumente wie Leasing, Mietkauf und klassische Bankfinanzierungen. Investitionen in neue Beteiligungen werden auf Holdingebene grundsätzlich durch Eigenkapital finanziert.

Gesamtaussage zur erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung

Die externen Rahmenbedingungen für das weitere Geschäftsjahr 2026 bleiben insgesamt anspruchsvoll und von einer erhöhten Unsicherheit geprägt. Wir blicken gleichwohl zuversichtlich auf den weiteren Jahresverlauf. Neben der weiteren Internationalisierung des Beteiligungsportfolios und einer stärkeren Ausrichtung auf europäische Märkte stehen insbesondere die operative Weiterentwicklung der bestehenden Beteiligungen sowie die erfolgreiche Integration der TAM Groupe im Mittelpunkt. Die Portfoliounternehmen erzielen zunehmend Fortschritte bei der Stabilisierung ihres Kerngeschäfts, der Optimierung ihrer Prozesse sowie der nachhaltigen Verbesserung ihrer Ertragskraft. Vor diesem Hintergrund halten wir an unserer Einschätzung fest und erwarten für das Gesamtjahr 2026 weiterhin eine insgesamt positive Entwicklung der Unternehmensgruppe.

Risiko- und Chancenbericht

Unser Geschäftsmodell ist – wie jede unternehmerische Tätigkeit – mit Risiken verbunden und bietet zugleich Chancen. Chancen ergeben sich sowohl für die positive Entwicklung des Konzerns insgesamt als auch aus der Möglichkeit, in den bestehenden Beteiligungen die zugrunde gelegten Planungen und Erwartungen zu übertreffen.

Aufgrund des Geschäftsmodells, das auf den Erwerb und die operative Weiterentwicklung von Unternehmen in Sondersituationen ausgerichtet ist, besteht naturgemäß ein erhöhtes unternehmerisches Risiko. Diesem begegnen wir mit einem konsequenten und risikobewussten Management. Das oberste Handlungsprinzip lautet weiterhin „Save the Capital“. Ziel ist es, die in der Akquisitionsphase bestehenden Risiken durch eine aktive operative und finanzielle Unterstützung der Beteiligungsunternehmen frühzeitig zu reduzieren und nachhaltig Werte zu schaffen.

Der Einsatz erfahrener Restrukturierungs- und Transformationsexperten stärkt die Zukunftsfähigkeit der Beteiligungsunternehmen, verbessert ihre Marktposition und steigert langfristig ihre Profitabilität und ihren Unternehmenswert.

Im Übrigen wird auf den im Geschäftsbericht 2025 enthaltenen Risiko- und Chancenbericht verwiesen. Gegenüber der dort dargestellten Risiko- und Chancensituation haben sich im Berichtszeitraum keine wesentlichen Änderungen ergeben.

Zum 30. Juni 2026 sowie bis zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Halbjahresfinanzberichts waren keine Risiken erkennbar, die den Fortbestand des Private Assets Konzerns gefährden.

Hamburg, den 25. August 2026

Private Assets Management SE

Persönlich haftende Gesellschafterin der Private Assets SE & Co. KGaA

Die geschäftsführenden Direktoren

Sven Dübbers

Florian Feddeck

Daniel C. Grimm

Konzern-Gesamtergebnisrechnung zum 30. Juni 2026

TEUR	Anhang	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Umsatzerlöse	8	90.052	75.740
Bestandsveränderungen		2.934	4.035
Aktiviert Eigenleistungen		63	14
Sonstige betriebliche Erträge	9	3.447	3.470
Materialaufwand	10	(44.160)	(32.237)
Personalaufwand	11	(39.987)	(40.791)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12	(13.275)	(11.836)
EBITDA		(925)	(1.604)
Abschreibungen	13	(4.001)	(4.315)
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)		(4.926)	(5.919)
Zinsergebnis		(1.178)	(1.053)
Sonstiges Finanzergebnis		5	0
Finanzergebnis		(1.173)	(1.053)
Ergebnis vor Steuern (EBT)		(6.098)	(6.972)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		236	289
Konzernergebnis		(6.335)	(6.683)
Zurechnung des Überschusses/(Fehlbetrags) an die			
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))		(5.809)	(6.654)
Anteile anderer Gesellschafter		(526)	(28)
Ergebnis je Aktie			
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))		(5.809)	(6.654)
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Stammaktien unverwässert/verwässert	Stück	4.610.815	4.610.815
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	EUR	(1,26)	(1,44)
Konzernergebnis		(6.335)	(6.683)
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden			
Neubewertung IAS 16		(29)	(29)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen		0	18
Sonstiges Ergebnis		(29)	(12)
Gesamtergebnis		(6.364)	(6.694)
Zurechnung des Gesamtergebnisses an die Eigentümer des Mutter-unternehmens		(5.835)	(6.665)
Anteile anderer Gesellschafter		(529)	(30)

Konzern-Bilanz 1/2

Aktiva

TEUR	Anhang	30.06.2026	31.12.2025
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		47.007	48.259
Immaterielle Vermögenswerte		9.496	9.771
Sachanlagen	14	16.680	17.351
Nutzungsrechte	15	17.736	17.484
Finanzanlagen		137	18
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		2.201	2.346
Aktive latente Steuern		756	1.289
Kurzfristige Vermögenswerte		60.518	71.770
Vorräte	16	22.007	25.005
Vertragsvermögenswerte	17	5.325	5.895
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		15.970	16.215
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		3.375	3.232
Übrige Vermögenswerte		6.565	6.751
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		7.276	14.672
Bilanzsumme		107.525	120.029

Konzern-Bilanz 2/2

Passiva

TEUR	Anhang	30.06.2026	31.12.2025
Passiva			
Eigenkapital		14.717	21.083
Gezeichnetes Kapital		4.611	4.611
Kapitalrücklage		1.523	1.523
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag		9.952	9.435
Konzernergebnis		(5.809)	517
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis		5.447	5.474
Anteile der Eigentümer des Mutterunternehmens		15.724	21.561
Anteile anderer Gesellschafter		(1.007)	(478)
Schulden		92.808	98.946
Langfristige Schulden		39.728	36.322
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen		2.822	2.853
Sonstige Rückstellungen	18	1.728	1.888
Finanzschulden	19	9.172	6.003
Leasingverbindlichkeiten	20	15.175	14.564
Passive latente Steuern		10.810	10.934
Übrige Schulden		21	80
Kurzfristige Schulden		53.080	62.624
Sonstige Rückstellungen	18	4.524	7.919
Ertragsteuerverbindlichkeiten		694	523
Finanzschulden	19	8.591	12.392
Vertragsverbindlichkeiten		178	5.299
Leasingverbindlichkeiten	20	3.356	3.948
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21	26.747	22.384
Übrige nichtfinanzielle Schulden		8.988	10.160
Bilanzsumme		107.525	120.029

Konzern-Kapitalflussrechnung

TEUR	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Ergebnis vor Steuern (EBT)	(6.098)	(6.972)
Abschreibungen	4.001	4.315
Finanzergebnis	1.173	1.053
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge/ Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen	(1.041)	(2.681)
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(326)	(130)
Veränderung aktives operatives Working Capital	(1.083)	(11.796)
Veränderung sonstige operative Vermögenswerte	(399)	(70)
Veränderung der Rückstellungen	2.440	832
Veränderung passives operatives Working Capital	1.500	14.083
Erhaltene (gezahlte) Ertragsteuern	(239)	(344)
Operativer Cashflow	(3.501)	(1.710)
Gezahlte Zinsen	(1.234)	(894)
Erhaltene Zinsen	216	132
Cashflow aus der Geschäftstätigkeit	(4.519)	(2.473)
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(332)	(34)
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	(836)	(880)
Auszahlungen aus dem Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	(185)	(16)
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen	50	165
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen	(275)	(562)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(1.578)	(1.328)
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	4.183	1.849
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzschulden	(3.692)	(2.375)
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	(1.789)	(1.434)
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaften	(0)	(140)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(1.299)	(2.100)
Nettoveränderung der Zahlungsmittel	(7.396)	(5.901)
Bestand am Anfang des Berichtsjahres	14.672	8.969
Bestand am Ende des Berichtsjahres	7.276	3.068

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	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinnrück- lagen einschl. Ergebnisvortrag	Konzern- ergebnis	Neube- wertungs- rücklage	Steuern			
Stand zum 01.01.2025	4.610.815	4.611	1.523	15.414	(8.935)	6.244	(1.375)	17.482	331	17.813
Gewinnvortrag				(5.111)	5.111			0	0	0
Gewinnausschüttungen								0	(140)	(140)
Überschuss/(Fehlbetrag)					(6.654)			(6.654)	(28)	(6.683)
Sonstiges Ergebnis						(26)	16	(11)	(1)	(12)
Veränderung Konsolidierungskreis					3.823			3.823	0	3.823
Stand zum 30.06.2025	4.610.815	4.611	1.523	10.303	(6.654)	6.217	(1.359)	14.640	161	14.802
Stand zum 01.01.2026	4.610.815	4.611	1.523	9.435	517	6.194	(720)	21.561	(478)	21.083
Gewinnvortrag				517	(517)			0	0	0
Überschuss/(Fehlbetrag)					(5.809)			(5.809)	(526)	(6.335)
Sonstiges Ergebnis						(26)		(26)	(3)	(29)
Stand zum 30.06.2026	4.610.815	4.611	1.523	9.952	(5.809)	6.167	(720)	15.724	(1.007)	14.717

Ausgewählte erläuternde Angaben zum 1. Halbjahr 2026

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 gesicherte Zukunft. Bei Akquisitionen beschränkt sich die Private Assets nicht auf eine bestimmte Branche. Entsprechend sind die operativen Konzerngesellschaften in den unterschiedlichsten Industrien tätig und verfolgen verschiedene Geschäftsmodelle.

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

2. Grundlagen des Konzernabschlusses

Der verkürzte Konzernhalbjahresabschluss der Gesellschaft für das 1. Halbjahr 2026 umfasst die Gesellschaft und ihre Tochterunternehmen (zusammen „Private Assets Konzern“ oder „Private Assets Gruppe“). Er wurde in Übereinstimmung mit den Regelungen des International Accounting Standard 34 (IAS 34) aufgestellt. Er steht im Einklang mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten 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.

Da es sich um einen verkürzten Konzernzwischenabschluss handelt, enthält dieser nicht sämtliche Angaben und Informationen, die für einen vollständigen Konzernabschluss nach IFRS erforderlich sind. Er ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 zu lesen.

Die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2025 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden, soweit nicht anders angegeben, unverändert fortgeführt.

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

3. Anwendung und Auswirkung von neuen und geänderten Rechnungslegungsstandards

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

Im Geschäftsjahr 2026 erstmals verpflichtend anzuwendende Änderungen von Standards

Im Berichtsjahr erstmals verpflichtend anzuwenden:

Standards und Änderungen von Standards	Inhalt	Veröffentlichung durch IASB	Erstanwendungszeitpunkt in der EU
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

Noch nicht anzuwendende Standards sowie Änderungen von Standards

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

Standards und Änderungen von Standards	Inhalt	Veröffentlichung durch IASB	Erstanwendungszeitpunkt in der EU
IFRS 18 „Darstellung und Angaben im Abschluss“	Anforderungen an die Darstellung und die Offenlegung von Informationen in Abschlüssen	n. a.	1. Januar 2027
IFRS 19 „Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben“	Spezifizierung von Angabevorschriften	n. a.	1. Januar 2027
Änderungen an IAS 21: „Umrechnung in eine hochinflationäre Darstellungswährung“	Umrechnung einer nicht hochinflationären funktionalen Währung in eine hochinflationäre Darstellungswährung	n. a.	1. Januar 2027

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 Konzernhalbjahresabschlusses sind Ermessensentscheidungen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten sowie der Erträge und Aufwendungen der Berichtsperiode auswirken. Hierzu wird auf die Textziffer 4 des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2025 (Seite 57) verwiesen. Im Berichtsjahr liegen keine Änderungen von Ermessensentscheidungen oder Schätzungen aus vorherigen Abschlüssen vor.

5. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die im Vorjahr angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (siehe Textziffer 6 des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2025, Seite 58 bis 65) wurden für den vorliegenden Konzernhalbjahresabschluss unverändert fortgeführt.

6. Änderung des Bilanzausweises

Zur Verbesserung der Übersichtlichkeit und Vereinheitlichung des Bilanzausweises werden aktive Rechnungsabgrenzungsposten im Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2026 innerhalb der übrigen Vermögenswerte ausgewiesen. Die Vergleichsinformationen zum 31. Dezember 2025 wurden entsprechend angepasst. Die Änderung betrifft ausschließlich den Ausweis einzelner Bilanzposten und hat keine Auswirkungen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Cash-flows oder das Eigenkapital des Konzerns. Die übrigen Vermögenswerte innerhalb der kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich demnach um TEUR 764 in der Ansicht der Vergleichszahlen zum 31. Dezember 2025, während keine aktivischen Abgrenzungen in den kurzfristigen Vermögenswerten mehr aufgeführt werden.

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

Im ersten Halbjahr 2026 wurden keine (Vorjahr: drei) Gesellschaften neu gegründet und kein (Vorjahreszeitraum: ein) Unternehmen erworben. Daneben ist eine Gesellschaft (Vorjahr: vier) aus dem Konzernkreis ausgeschieden.

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem letzten Berichtsstichtag zum 31. Dezember 2025 um eine Gesellschaft verringert und umfasst zum Berichtsstichtag insgesamt 33 Gesellschaften.

7. Unternehmensaufgaben und Veräußerungen

OKU Automation GmbH

Am 16. März 2026 wurde das Portfoliounternehmen OKU Automation GmbH aus dem Segment Automation & Technology verkauft. Die Veräußerung erfolgte aus strategischen Gründen im Rahmen der aktiven Weiterentwicklung des Beteiligungsportfolios. Aus der Veräußerung wird im Geschäftsjahr 2026 ein positiver Ergebnisbeitrag erwartet. Die Entkonsolidierung fand zum 31. März 2026 statt.

Folgende Vermögenswerte und Schulden sind abgegangen:

TEUR	31.03.2026	TEUR	31.03.2026
Langfristige Vermögenswerte	1.961	Langfristige Schulden	979
Immaterielle Vermögenswerte	16	Sonstige Rückstellungen	33
Sachanlagen	20	Finanzschulden	0
Nutzungsrechte	1.345	Leasingverbindlichkeiten	946
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	Passive latente Steuern	0
Aktive latente Steuern	581	Kurzfristige Schulden	5.803
Kurzfristige Vermögenswerte	3.779	Sonstige Rückstellungen	1.154
Vorräte	1.183	Finanzschulden	303
Vertragsvermögenswerte	2.065	Vertragsverbindlichkeiten	2.153
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	159	Leasingverbindlichkeiten	494
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.365
Übrige Vermögenswerte	237	Übrige Schulden	334
Aktivische Abgrenzungen	61	Summe Schulden	6.782
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	74		
Summe Vermögenswerte	5.741	Nettovermögenswert	-1.041

Bis zur Entkonsolidierung wurde ein Verlust in Höhe von TEUR 208 erwirtschaftet. Der Gewinn aus der Entkonsolidierung beträgt TEUR 1.041.

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

8. Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 90.052 (Vorjahreszeitraum: TEUR 75.740) sind Umsatzerlöse nach der zeitpunktbezogenen Methode in Höhe von TEUR 85.440 (Vorjahreszeitraum: TEUR 75.710) und nach der zeitraumbezogenen Methode in Höhe von TEUR 4.612 (Vorjahreszeitraum: TEUR 30) realisiert worden. Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach den berichtspflichtigen Segmenten ist der Segmentberichterstattung zu entnehmen.

9. Sonstige betriebliche Erträge

TEUR	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Erträge aus Entkonsolidierung	1.041	2.259
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	678	186
Erträge aus Kostenerstattungen	545	0
Erträge aus der Veräußerung von Sachanlagen	440	130
Erträge aus Bargain Purchase	0	503
Übrige Erträge	743	393
Gesamt	3.447	3.470

10. Materialaufwand

Die Gewinne aus der Entkonsolidierung werden unter Textziffer 9 „Unternehmensaufgaben und Veräußerungen“ ausführlich dargestellt.

TEUR	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	(35.882)	(25.695)
Bezogene Leistungen	(8.278)	(6.543)
Gesamt	(44.160)	(32.237)

11. Personalaufwand

TEUR	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Löhne und Gehälter	(32.085)	(33.112)
Soziale Abgaben	(7.957)	(7.701)
Aufwendungen für Altersversorgung	55	22
Gesamt	(39.987)	(40.791)

Im 1. Halbjahr 2026 waren zum Stichtag 30. Juni 2026 im Private Assets Konzern 980 (Vorjahreszeitraum: 1.648) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

12. Sonstige betriebliche Aufwendungen

TEUR	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Rechts- und Beratungskosten	(1.490)	(1.745)
Instandhaltung	(1.376)	(1.209)
EDV-Kosten	(1.162)	(1.252)
Miete/Leasing	(1.054)	(933)
Produktionsnahe Aufwendungen	(988)	(854)
Vertrieb	(963)	(789)
Sonstige Personalkosten	(961)	(595)
Versicherungen	(814)	(696)
Reise- und Bewirtungskosten	(521)	(482)
KFZ-Kosten	(440)	(423)
Gebühren und Beiträge	(414)	(223)
Marketing	(300)	(257)
Büro- und Kommunikationskosten	(237)	(143)
Verlust aus Entkonsolidierungen	(0)	(81)
Übrige Aufwendungen	(2.555)	(2.154)
Gesamt	(13.275)	(11.836)

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

Der Vertriebsaufwand beinhaltet Frachten im In- und Ausland sowie Provisionsaufwendungen

Die übrigen Aufwendungen enthalten unter anderem geringfügige periodenfremde Aufwendungen, Rückstellungszuführungen und Bankgebühren sowie Energiekosten, die nicht der Produktion zuzuordnen sind.

13. Abschreibungen

TEUR	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und auf Sachanlagen	(2.020)	(2.766)
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	(1.981)	(1.548)
Gesamt	(4.001)	(4.315)

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

14. 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 01.01.2025	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
Zugänge	4	448	290	93	836
Abgänge	0	(29)	(145)	0	(174)
Umgliederungen	0	41	30	(71)	0
Veränderung Konsolidierungskreis	0	(258)	(255)	0	(513)
Stand zum 30.06.2026	17.710	24.035	8.579	587	50.911

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 01.01.2025	(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)
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(269)	(916)	(250)	0	(1.436)
Abgänge	0	8	114	0	123
Veränderung Konsolidierungskreis	0	253	240	0	493
Stand zum 30.06.2026	(8.620)	(18.599)	(7.013)	0	(34.232)
Buchwerte					
Stand zum 31.12.2025	9.356	5.888	1.543	564	17.351
Stand zum 30.06.2026	9.090	5.436	1.566	587	16.680

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

TEUR	30.06.2026	31.12.2025
Anschaffungskosten	3.957	3.957
Zuschüsse aus öffentlicher Hand	(310)	(338)
Kumulierte Abschreibungen	(3.176)	(3.132)
Buchwert Anschaffungskostenmodell	470	486
Neubewertungsrücklage zum Start	2.371	3.464
Veränderung der Neubewertungsrücklage	(137)	(59)
Neubewertungsrücklage zum Ende	2.234	3.405

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

15. 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- und-Leaseback-Transaktionen	Fuhrpark	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Sonstige Beförderungsmittel	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						
Stand zum 01.01.2025	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
Zugänge	1.260	573	0	64	666	2.564
Abgänge	0	(2.227)	0	(31)	0	(2.258)
Veränderung Konsolidierungskreis	(2.430)	(185)	0	(42)	0	(2.657)
Stand zum 30.06.2026	19.614	1.361	429	838	1.613	23.855

TEUR	Grundstücke und Bauten aus Sales and Lease back Transaktionen	Fuhrpark	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Sonstige Beförderungsmittel	Summe
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand zum 01.01.2025	(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)
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	(1.168)	(412)	(46)	(142)	(212)	(1.981)
Abgänge	1.882	1.359	0	31	0	3.271
Veränderung Konsolidierungskreis	1.197	102	0	14	0	1.312
Stand zum 30.06.2026	(4.597)	(498)	(131)	(229)	(664)	(6.119)
Buchwerte						
Stand zum 31.12.2025	14.276	1.654	344	717	494	17.484
Stand zum 30.06.2026	15.016	863	298	610	949	17.736

16. Vorräte

TEUR	30.06.2026	31.12.2025
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	6.290	8.042
Fertige Erzeugnisse und Waren	8.059	6.864
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	762	490
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	6.896	9.609
Gesamt	22.007	25.005

17. Vertragsvermögenswerte

TEUR	30.06.2026	31.12.2025
Unfertige Leistungen aus Kundenverträgen	5.325	5.895

Die Veränderung der Vertragssalden zum 30. Juni 2026 resultiert aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie aus Veränderungen im Projektfortschritt und den entsprechenden Abrechnungen.

18. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

TEUR	01.01.2026	Inanspruch- nahme	Auflösung	Zuführung	Änderung Konsoli- dierungskreis	Umbuchung	30.06.2026
Sonstige langfristige Rückstellungen							
Pensionen	2.853	(41)	0	11	0	0	2.822
Altersteilzeit	938	(173)	0	46	(33)	0	778
Jubiläumsgeld	137	0	0	0	0	0	137
Earn-Outs	814	0	0	0	0	0	814
	4.741	(214)	(0)	56	(33)	0	4.551
Sonstige kurzfristige Rückstellungen							
Gewährleistung	2.123	(385)	0	32	(31)	0	1.739
Abschluss- und Prüfungskosten	301	(179)	(19)	51	0	0	154
Übrige	5.495	(2.864)	(240)	1.363	(1.123)	0	2.631
	7.919	(3.427)	(259)	1.446	(1.154)	0	4.524
	12.660	(3.641)	(259)	1.502	(1.187)	0	9.075

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

19. Finanzschulden

Die Finanzverbindlichkeiten gliedern sich wie folgt:

TEUR	30.06.2026		
	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	280	194	4.075
Verbindlichkeiten aus Darlehen von Dritten	8.311	4.903	0
Gesamt	8.591	5.097	4.075

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

20. Leasingverbindlichkeiten

TEUR	30.06.2026		31.12.2025	
	Summe der künftigen Mindest-leasing-zahlungen	Barwert	Summe der künftigen Mindest-leasing-zahlungen	Barwert
Restlaufzeit bis zu einem Jahr	4.163	3.356	3.279	3.948
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	11.916	10.037	11.766	10.627
Restlaufzeit über 5 Jahre	5.819	5.137	4.616	3.936
Gesamt	21.899	18.531	19.661	18.512

Die Zahlungsmittelströme aus Leasingverhältnissen betragen im Berichtszeitraum TEUR 2.265 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.792). Gemäß IFRS 16 wird der Tilgungsteil in Höhe von TEUR 1.789 (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.435) im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit und der Zinsanteil in Höhe von TEUR 476 (Vorjahreszeitraum: TEUR 357) im Cashflow aus der Geschäftstätigkeit als Teil des Finanzergebnisses gezeigt.

21. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

E. SONSTIGE ANGABEN

22. Finanzinstrumente

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

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

TEUR	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 30.06.2026	Hierarchie	Fair Value 30.06.2026
Finanzanlagen	FVTPL	137	Level 2	137
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AC	5.576	Level 2	5.576
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	15.970	Level 2	15.970
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	AC	7.276	Level 2	7.276
Finanzschulden	AC	17.763	Level 2	17.763
Vertragsverbindlichkeiten	AC	178	Level 2	178
Leasingverbindlichkeiten	AC	18.531	Level 2	18.531
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	26.747	Level 2	26.747

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

23. Segmentberichterstattung

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

Zum 30. Juni 2026 sind die operativen Beteiligungen in die drei Segmente Industrial, Automation & Technology und Consumer, Solutions & Services eingeteilt.

Das Segment Industrial umfasst Unternehmen, die Gusserzeugnisse herstellen und weiterverarbeiten sowie Ventile herstellen. Dazu gehören die Kieler Maschinenwerke GmbH, die Pro-Valve GmbH, die Procast Nortorfer Gusswerk GmbH, Forgeem SAS sowie die TAM Groupe. Mit zwei Kunden wurden Umsätze in Höhe von TEUR 23.633 (Vorjahreszeitraum: TEUR 14.903) erzielt, das entspricht rund 41 % (Vorjahreszeitraum: 48 %) der Gesamtumsätze dieses Segments.

Das Segment Automation & Technology beinhaltet Gesellschaften, die sich auf den Bau von Spezialmaschinen für unterschiedlichste Einsatzmöglichkeiten spezialisiert haben. Hierzu zählt die SIM Automation GmbH. Mit drei Kunden wurden Umsätze in Höhe von TEUR 4.196 (Vorjahreszeitraum: TEUR 10.387) erzielt, das entspricht rund 41 % (Vorjahreszeitraum: 54 %) der Gesamtumsätze dieses Segments.

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

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

1. HJ 2026 bzw. 30.06.2026 TEUR	Industrial	Automation & Technology	Consumer, Solutions & Services	Holding & sonstige Gesellschaften und Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse	58.300	10.119	21.649	(16)	90.052
EBITDA	1.338	(2.374)	111	1	(925)
Abschreibungen	(2.582)	(317)	(1.093)	(9)	(4.001)
Betriebsergebnis (EBIT)	(1.244)	(2.691)	(983)	(7)	(4.926)
Zinsergebnis	(878)	(193)	(236)	128	(1.178)
Sonstiges Finanzergebnis	5	0	0	0	5
Ergebnis vor Steuern	(2.117)	(2.884)	(1.218)	121	(6.098)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(229)	263	(270)		(236)
Konzernergebnis	(2.346)	(2.621)	(1.488)		(6.335)
Segmentvermögen	74.801	11.332	29.931	(8.539)	107.525
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.472	33	1.575	2.196	7.276
Segmentsschulden	58.346	9.200	24.362	900	92.808
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	8	4	320	0	332

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

Die Umsatzerlöse verteilen sich nach Regionen wie folgt:

TEUR	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Inland	48.363	48.452
Europäische Union	35.408	21.331
Übriges Europa	487	1.121
Drittland	5.794	4.837
Gesamt	90.052	75.740

24. Tochterunternehmen, At-Equity- und Assoziierte Unternehmen

Vollkonsolidierte, direkte Beteiligungen zum Berichtsstichtag

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

Vollkonsolidierte, indirekte Beteiligungen zum Berichtsstichtag

NAME	Sitz	Kapitalanteil
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	Hamburg	100,0%
Giaron Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG	Mainz	90,0%
TAM GROUPE HOLDING (vormals DSI Holding France SE)	Moissy-Cramayel, Frankreich	100,0%
TAM Groupe	Moissy-Cramayel, Frankreich	100,0%

Anteile an verbundenen und assoziierten Unternehmen

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

25. Eventualverbindlichkeiten

Zum Bilanzstichtag bestehen keine wesentlichen Eventualverbindlichkeiten, über die zu berichten wäre.

26. Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Hamburg, den 25. August 2026

Private Assets Management SE

Persönlich haftende Gesellschafterin der Private Assets SE & Co. KGaA

Die geschäftsführenden Direktoren



Sven Dübbers



Florian Feddeck



Daniel C. Grimm

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 25.08.2026 veröffentlicht und steht unter www.private-assets.de unentgeltlich zum Download bereit.



PRIVATE
ASSETS

Halbjahresbericht 2026