

tonies SE

Geschäftsbericht 2025



tonies SE – auf einen Blick

	2025	2024
Absatz		
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	630,3	480,5
Umsatzwachstum in % gegenüber Vorjahr	31,2 %	33,1 %
Verkaufte Tonieboxen (in Mio., Stücken)	2,6	2,4
Verkaufte Tonies (in Mio. Stücken)	43,3	30,7
Anteil des Online-Umsatzes (in % des Bruttoumsatzes)	43 %	44 %
Ertragslage (bereinigt)		
Bruttomarge (in % der Umsatzerlöse)	62,8 %	62,1 %
Bruttomarge nach Lizenzaufwendungen (in % der Umsatzerlöse)	51,8 %	50,7 %
Deckungsbeitrag (in % der Umsatzerlöse)	37,0 %	34,5 %
Bereinigte EBITDA-Marge (in % der Umsatzerlöse)	8,6 %	7,5 %
EBITDA-Marge (in % der Umsatzerlöse)	7,7 %	7,0 %
Finanz- und Vermögenslage		
Zahlungsmittel (in Mio. EUR)	87,8	87,4
Freier Cashflow (in Mio. EUR)	- 11,9	33,1
Team		
Mitarbeitende gruppenweit (zum Stichtag)	634	561



tonies SE

Geschäftsbericht 2025



Listen, Learn, **Grow**

Liebe Aktionär*innen,

es ist zehn Jahre her, dass wir mit der Toniebox eine neue Kategorie der Kinderunterhaltung schufen. Seitdem hat tonies die Art und Weise, wie Kinder spielen und lernen, grundlegend verändert. Was in Deutschland begann, begleitet heute Millionen von Familien tag-ein, tagaus – und das in mehr als 100 Ländern weltweit. Im Jahr 2025 haben wir ein neues Kapitel unserer Unternehmensgeschichte aufgeschlagen und das bildschirmfreie Spielen – einmal mehr – neu erfunden. Mit der Einführung der Toniebox 2 haben wir nicht nur erneut den Zeitgeist getroffen, sondern unsere Plattform in vielerlei Hinsicht auf das nächste Level gehoben. Zwischen dem Launch der ersten und der zweiten Toniebox vergingen neun Jahre – nun sind wir dabei, ein Ökosystem aufzubauen, das wir sukzessive erweitern wollen. Und ich kann Ihnen versprechen, dass Sie nicht noch einmal neun Jahre warten müssen, um den nächsten Meilenstein zu sehen, mit dem wir das Potenzial unseres Ökosystems noch besser zur Geltung bringen wollen.



Ein Jahr der Meilensteine – und der Innovation

Wenn ich auf 2025 zurückblicke, ist es sicher nicht übertrieben, von einem Jahr der Meilensteine zu sprechen. tonies hat Resilienz gezeigt, bemerkenswerte Innovationen zur Marktreife gebracht und überdies Rekord-ergebnisse erzielt. Im Mittelpunkt stand natürlich der Launch der Toniebox 2. Für ihre Entwicklung haben wir uns bewusst Zeit genommen. Denn wir wussten, dass die Erwartungen sowohl innerhalb von tonies als auch in unserer Community hoch waren. Daher war es uns wichtig, alles bis ins kleinste Detail richtig zu machen. Dass uns vor diesem Hintergrund die größte globale Markteinführung in der Geschichte von tonies geglückt ist, war eine großartige Bestätigung für die Arbeit unseres Teams. Wir verfolgen die Ambition, tonies weltweit zu einer ikonischen Marke – einer „Global Icon“ – zu ent-

wickeln. Deshalb wollen wir die Toniebox nicht nur als Goldstandard für Audio-First-Unterhaltung für Kinder etablieren. Wir wollen ein liebevollere, langjähriger und vor allem vertrauenswürdiger Alltagsbegleiter für Familien auf der ganzen Welt sein. Mit der Toniebox 2 haben wir das tonies-Erlebnis, das so viele Familien so sehr lieben, noch interaktiver und ansprechender gestaltet. Gleichzeitig haben wir unser Ökosystem derart erweitert, dass wir Kindern noch früher und noch länger durch ihre gesamte Kindheit hindurch zur Seite stehen. Das fantastische Feedback aus unserer Community erfüllt unser Team und mich persönlich mit Stolz. Wir haben das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt gebracht. Familien, die die Toniebox schon seit Jahren lieben, steigen auf das neue Modell um. Familien, die tonies noch nicht kennen, sind genauso begeistert: Wir sehen, dass die nächste Generation von



Mit **11,8 Mio.** verkauften **Tonieboxen** und **156 Mio. Tonies** bereichern wir das Leben von so vielen Kindern und Familien auf der ganzen Welt wie nie zuvor.

Kindern noch früher mit unseren Angeboten in Berührung kommt. Und wir registrieren, dass sich auch ältere Kinder intensiver mit der Box auseinandersetzen. Nur wenige Monate nach dem Marktstart kann ich mit Zuversicht sagen: Die Toniebox 2 liefert, was wir uns erhofft haben – und sie eröffnet uns massive Wachstumschancen.

Profitables Wachstum – jetzt als SDAX-Unternehmen

Die Begeisterung unserer Kunden spiegelt sich unmittelbar in einer außergewöhnlichen geschäftlichen Performance wider. So haben wir unsere Umsatzziele klar erreicht, und das profitabel mit einem Rekordwert bei der bereinigten EBITDA-Marge. Unser Ansatz, Umsatzwachstum und Ergebnis gleichzeitig zu verbessern, greift selbst in unruhigen weltwirtschaftlichen Fahrwassern. In einem herausfordernden Umfeld – denken Sie nur an die US-Zölle – hat es sich bezahlt gemacht, dass wir unsere Lieferkette frühzeitig diversifiziert haben. Auf diese Weise haben wir unsere Flexibilität deutlich erhöht. Im nordamerikanischen Markt haben wir trotz aller Widrigkeiten an unsere fantastische Dynamik angeknüpft und unser Wachstum beschleunigt. In der hochprofitablen DACH-Region haben wir beim Umsatz zweistellig zugelegt. Dies zeigt, dass es für uns selbst in einem reiferen Markt erfreuliche Wachstumsmöglichkeiten gibt, wenn man auf eine starke Community vertrauen kann und Innovationen liefert. Und nicht zuletzt bin ich wirklich begeistert davon, dass wir in den Ländern der „Rest of the World“-Region dabei sind, die typischen positiven Wendepunkte zu erreichen, oder diese bereits passiert haben. Wir entwickeln dort die gleiche Dynamik, die wir bereits aus der DACH-Region oder den USA kennen: Ist es uns erst einmal gelungen, tonies als Marke zu etablieren, sodass Eltern uns kennen und lieben gelernt haben, sind uns keine Grenzen gesetzt. Unsere starke operative Entwicklung spiegelte sich auch in unserer Aktienkursentwicklung wider. Im Dezember führte uns unser Weg an der Frankfurter Börse in den SDAX. Über das Vertrauen der Kapitalmärkte in unsere Vision freuen wir uns sehr. Deshalb können wir es auch kaum erwarten, Ihnen bei unserem ersten Kapitalmarkttag überhaupt, den wir in diesem Jahr ausrichten werden, mehr darüber zu berichten. Schon jetzt hat uns der Aufstieg in eine höhere Liga mehr Sichtbarkeit verschafft, um unsere globalen Ambitionen zu verwirklichen.

Internationale Vorstandsexpertise für eine globale Strategie

Diese Ambitionen und eine wachsende Präsenz in all unseren Märkten erfordern nicht zuletzt eine robuste Organisation. 2025 haben wir unseren Vorstand erweitert und ihm zusätzliche internationale Expertise hinzugefügt. Unser neues Set-up ist ausgewogen, trägt es doch sowohl unseren europäischen Wurzeln als auch unserem Fokus auf Nordamerika Rechnung. Auf dem Posten des CFO haben wir einen reibungslosen Übergang von Jan Middelhoff zu Hansjörg Müller realisiert, was seit Bekanntwerden von Jans Plänen, das Unternehmen zu verlassen, eine große Priorität war. Auch an

dieser Stelle möchte ich Jan nochmals für seinen unschätzbaren Beitrag zum Erfolg von tonies danken. Mit Hansjörg hat unser Vorstand viel Erfahrung in der globalen Skalierung von Konsumgüterunternehmen hinzugewonnen. Zudem freue ich mich sehr darüber, mit Christoph Frehsee als Chief Revenue Officer einen Kollegen im Vorstand begrüßen zu dürfen, der unser nordamerikanisches Geschäft von Grund auf aufgebaut und zu unserem größten Markt entwickelt hat. In seiner Rolle als CRO wird Christoph nun für unser weltweites kommerzielles Wachstum verantwortlich zeichnen. Die Arbeit in einem solch starken Team ist der Schlüssel zum Erfolg, und ich könnte mir keine besseren Kollegen im Vorstand wünschen. In diesem Sinne möchte ich auch dem Aufsichtsrat für die großartige Zusammenarbeit danken.

Die nächsten Kapitel unserer Erfolgsgeschichte im Jahr 2026

Wir haben allen Grund, die kommenden Monate mit Überzeugung und Vorfreude anzugehen. tonies bietet Familien von heute eine Lösung für ein wichtiges Alltagsbedürfnis. Wir führen unsere Branche an. Wir sind als Organisation in einer stärkeren Verfassung als je zuvor. Es gelingt uns, unseren Kunden bessere Erlebnisse zu bieten und gleichzeitig unsere Profitabilität zu erhöhen. Wir verfügen über zahlreiche gefestigte und neue, spannende Partnerschaften – und haben weitere in der Pipeline. Auch in diesem Bereich waren wir noch nie so gut aufgestellt wie heute. Diese Faktoren befeuern unser Wachstum und helfen uns dabei, unsere Mission erfolgreich voranzutreiben: nämlich echte Erlebnisse zu schaffen, die Fantasie, Kreativität und Unabhängigkeit fördern. Es ist unser Ziel, einen positiven Beitrag zum Leben von Kindern und Familien zu leisten. Mit 11,8 Mio. verkauften Tonieboxen und 156 Mio. Tonies bereichern wir das Leben von Kindern und Familien auf der ganzen Welt mehr als je zuvor. Wir wachsen weiter, und wir wachsen mit Herz und Verstand. Ohne unser unglaubliches Team wäre all dies unmöglich. Sie sind die Seele von tonies und treiben unsere mutigen Ideen und unsere Innovationen mit Leidenschaft und Kreativität voran. Also, an alle Tonies: Ihr seid der Grund, warum unsere großen Träume Wirklichkeit werden – danke! Ein besonderer Dank gilt auch unseren Partnern, die ebenso wie wir an den Zauber von Audio-Inhalten und -Spielen glauben. Und natürlich auch Ihnen, unseren Aktionären: Vielen Dank für Ihr Vertrauen und dafür, dass Sie tonies auf diesem Weg begleiten. Sie helfen uns, eine globale, ikonische Marke aufzubauen, und wir werden Ihre Unterstützung honorieren. Was wir 2025 geschafft haben, macht uns unglaublich stolz. Aber wir stehen erst am Anfang, und es warten noch viele aufregende Kapitel darauf, von uns geschrieben zu werden.



Tobias Wann

Vorstandsvorsitzender (CEO), tonies SE

Innovation als Wachstumstreiber:

Ein breiteres Portfolio für ein besseres Kundenerlebnis und eine tiefere Kundenbindung

2025 war ein wegweisendes Jahr in der Geschichte von tonies – wir haben das Kernprodukt unserer Plattform erfolgreich neu konzipiert und ein neues, von Innovation geprägtes Kapitel aufgeschlagen. Der Anspruch an ein Produkt, das in die Fußstapfen unserer ikonischen ersten Toniebox treten würde, war immer klar: Wenn wir ein neues Device launchen, dann müsste dieses nicht nur runde Ecken, sondern einen spürbaren Unterschied und neue Erfahrungen und Anwendungsmöglichkeiten bieten.

Mit der Toniebox 2 haben wir nun den Anfang für ein Ökosystem gemacht, das kontinuierlich begeistern und in den Bann ziehen soll. Nach Jahren des Fortschritts „above the box“, in denen wir vor allem unsere Inhalte stetig erweitert haben, haben wir nun bei der Hardware einen grundlegenden Sprung nach vorne gemacht. Die Entwicklung der Toniebox 2 zeigt, dass wir Innovation als Wachstumstreiber sehen. Und sie offenbart, was im Bereich der bildschirmfreien Audio-Unterhaltung möglich ist. Konzipiert für Kinder im Alter von 1 bis 9+ Jahren – eine Erweiterung der bisherigen Zielgruppe von 3 bis 7+ Jahren –, erfüllen wir die Bedürfnisse eines breiteren Publikums besser als je zuvor: von „My First Tonies“ für kleine bis hin zu „ToniePlay“ für ältere Kinder. Die Toniebox 2 wächst gemeinsam mit ihren Nutzern durch die gesamte Kindheit mit. Kinder entdecken unsere tonies früher als je zuvor und bleiben länger dabei. Wir als Unternehmen erschließen so zusätzliche Wachstumsvektoren.

Toniebox 2: Der Beginn einer neuen Wachstumsphase dank wegweisender Innovation

Die Toniebox 2 stellt unsere wichtigste Produktentwicklung seit dem Launch der ersten Toniebox im Jahr 2016 dar. Sie baut auf all dem auf, was Familien bereits an tonies lieben, und eröffnet viele zusätzliche Möglichkeiten. Für tonies heißt Innovation, Familien dort abzuholen, wo sie sind, und auf ihre Bedürfnisse einzugehen. Genau dafür wurde die Toniebox 2 entwickelt. Die Resonanz war herausragend – vom Feedback der Community bis hin zu den Zahlen. Im dritten Quartal 2025, in dem die Toniebox 2 auf den Markt kam, trug sie zu einem Um-

satzanstieg von 59%¹ in der Kategorie „Tonieboxen“ bei. Im Gesamtjahr wuchs diese Kategorie um sehr starke 21% – ein wichtiger Gradmesser, da es sich bei der Zahl der verkauften Boxen um einen wesentlichen Indikator für zukünftiges Wachstum handelt. Die Nachfrage von Familien nach bildschirmfreien Alternativen ist also ungebrochen – und die Toniebox 2 bietet ihnen mit ihrer bewährten „tonies experience“ genau das. Als Kernprodukt in einem sich entwickelnden Ökosystem verschafft sie uns zudem eine starke Ausgangslage für nachhaltiges Wachstum mit bestehenden wie neuen Kunden.

ToniePlay: Bildschirmfreies Spielen für ältere Kinder – neu erfunden

ToniePlay bereichert das tonies-Portfolio um eine neue interaktive Dimension an der Schnittstelle von Technologie, Audio und nun auch Gaming. Dank unserer firmeneigenen Gaming-Engine ist es uns gelungen, unser bekanntes Produkt in eine interaktive Plattform zu verwandeln, die Bewegung, Kreativität und Problemlösung fördert und bildschirmfreies Entdecken, Spielen und Wachsen ermöglicht.



¹ Alle Wachstumsraten auf währungsbereinigter Basis.

Das junge ToniePlay-Portfolio besteht sowohl aus eigenproduzierten Spielen sowie mit Partnern entwickelten Klassikern, die für die Plattform neu interpretiert wurden. Zum Beispiel werden in Zusammenarbeit mit Hasbro im Jahr 2026 Brettspielklassiker wie Monopoly auf den Markt kommen. Diese und weitere Spiele machen es insbesondere für ältere Kinder noch attraktiver, die Toniebox 2 zu nutzen. Für uns eröffnet das Zusammenspiel aus Audio, Gaming und taktilem Spielen die zusätzliche Chance, sowohl die Nutzerinteraktion zu vertiefen als auch in Kundenhaushalten mit mehr Produkten und für längere Zeit präsent zu sein.

My First Tonies: Taktile Erlebnisse, die bereits die kleinsten Hörer begeistern

Dank der erweiterten Altersspanne der Toniebox 2 – sie ist bereits für Kinder ab einem Jahr zertifiziert – haben wir unsere „My First Tonies“ eingeführt: eine kuratierte Kollektion, die speziell für unsere jüngsten Hörer entwickelt wurde. Sie bieten altersgerechte Inhalte, einfache Interaktionsmuster und langlebige Designs, die die frühkindliche Entwicklung durch Klang, Musik und Geschichtenerzählen unterstützen. „My First Tonies“ schaffen einen Einstiegspunkt für Familien mit Säuglingen und Kleinkindern und etablieren tonies als vertrauenswürdigen Begleiter von den frühesten Phasen der kindlichen Entwicklung an.



Die Produkterweiterung „above the box“ wird fortgesetzt

Während die Toniebox 2 und ToniePlay eine grundlegende Weiterentwicklung unseres Ökosystems darstellen, erweitern wir unsere Plattform auch weiterhin „above the box“, also mit neuen Inhalten. „Book Tonies“ zeichnen sich durch längere Erzählformen aus und geben Kindern die Möglichkeit, ganze Romane und Bücher zu erleben. Unsere wissensvermittelnden „Clever Tonies“ konnten 2025 in unseren wichtigsten Märkten an ihre Erfolge anknüpfen. Indem wir unsere Plattform kontinuierlich weiterentwickeln und unsere Inhalte stetig erweitern, verschaffen wir uns Spielraum, Kinder und Familien gleich in mehrfacher Hinsicht immer wieder aufs Neue zu begeistern – mit dem Ergebnis, dass sich unsere Kundenbasis verbreitert und bestehende Fans länger im Ökosystem verbleiben.



Global skalieren:

Internationale Popularität und Marktdurchdringung als Grundlage für nachhaltiges Umsatzwachstum

Unsere Tonies sind längst zu einem globalen Phänomen geworden – Audio-First-Angebote genießen bei Familien weltweit große Beliebtheit. 2025 haben wir unseren Expansionskurs fortgesetzt und unsere Präsenz in allen wichtigen Regionen verstärkt. Internationale Märkte – außerhalb der DACH-Region – machen mittlerweile rund zwei Drittel des Gesamtumsatzes aus. Unsere internationale Expansion haben wir mit starken Partnerschaften und Produktinnovationen vorangetrieben. Begleitet wurde dies durch eine weiter wachsende Zahl weltweit in Betrieb befindlicher Tonieboxen, ein weiterer wichtiger Treiber für unser Umsatzwachstum, das 2025 36% (auf 630 Mio. EUR) betrug. Da alle Regionen profitabel wuchsen, erzielte tonies zudem einen Rekord bei der bereinigten EBITDA-Marge (8,6%).

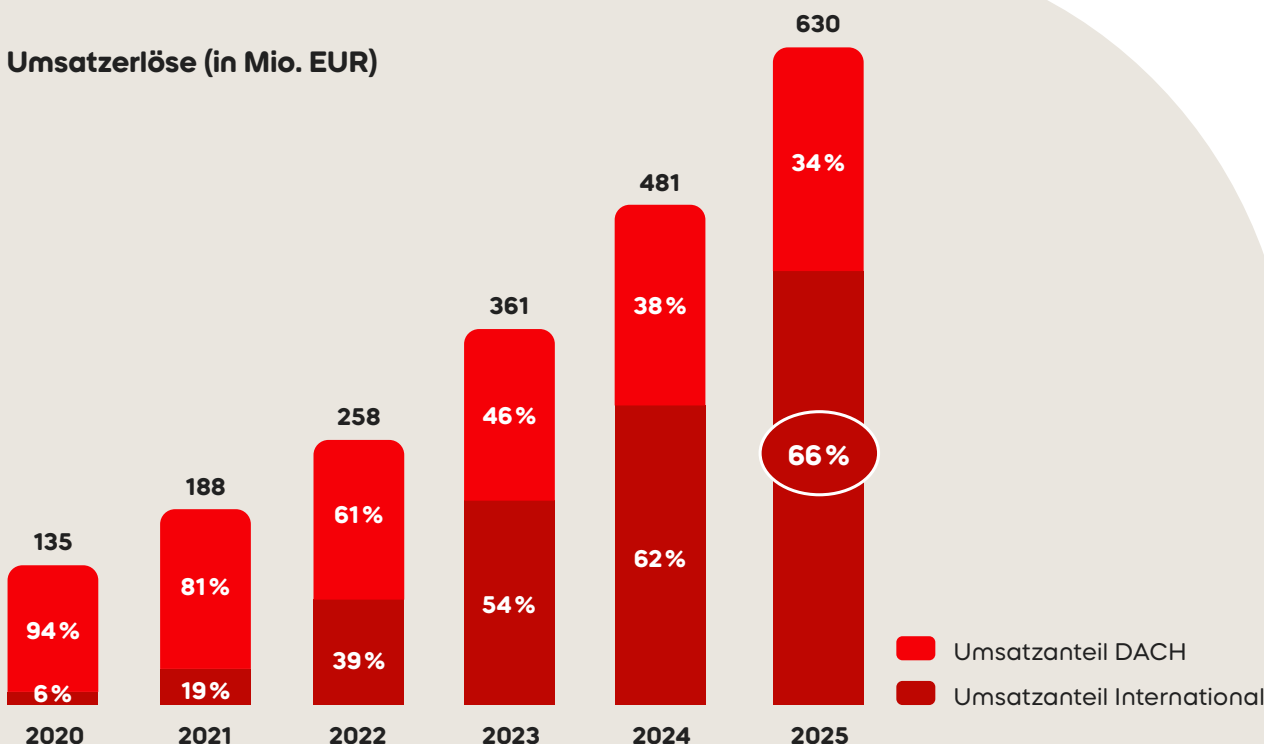
Eine klare Strategie als Grundlage für weiteres Wachstum in Nordamerika

Nahezu jedes internationale Unternehmen, das 2025 im nordamerikanischen Markt wachsen wollte, musste auf US-Zölle reagieren. Wir bei tonies konnten trotz der Herausforderungen an unsere starke Dynamik aus den vergangenen Jahren anknüpfen: 2025 stiegen Umsatzerlöse in Nordamerika insgesamt um 40%. Mit einer diversifizierten Aufstellung und der Erschließung neuer Produktionskapazitäten haben wir unsere Lieferketten noch flexibler und resilienter gestaltet. So konnten wir die Auswirkungen der Zölle abmildern. Starke Partnerschaften mit großen Einzelhändlern bewahrten uns vor negativen Auswirkungen und stellten sicher, dass wir weiter wachsen konnten. Obwohl wir im Zuge der Zölle Preise für unsere Figuren anpassen mussten, blieb die

Nachfrage unserer loyalen Community nahezu ungebrochen. Vor diesem Hintergrund konnten wir 2025 auch unseren kulturellen Stellenwert in Nordamerika festigen. tonies ist dort längst zu einem täglichen Begleiter im Leben vieler Familien geworden. Weitere Belege: Walmart präsentierte tonies prominent in seinem Weihnachts-Werbespot; tonies wurde ins „Rival 50“-Ranking bedeutender Endkundenmarken aufgenommen; und nicht zuletzt wurde die Toniebox 2 bereits mit Preisen ausgezeichnet, darunter dem prestigeträchtigen „Best of Innovation“-Award in der Kategorie EdTech auf der CES in Las Vegas – eine großartige Bestätigung für sowohl unsere Produktqualität als auch für unsere Position im weltweit größten Markt für Unterhaltungselektronik. Trotz einer im Vergleich zur DACH-Region deutlich geringeren Haushaltspenetration behauptete Nordamerika seine Position als größter Markt von tonies – was unterstreicht, wie viel Potenzial in dieser Region für tonies noch steckt.

¹ Alle Wachstumsraten auf währungsbereinigter Basis.

Umsatzerlöse (in Mio. EUR)



DACH-Region: Innovation treibt zweistelliges Wachstum in einem hochprofitablen Markt

Als am weitesten entwickelter Markt lieferte die DACH-Region auch 2025 hochprofitable Umsätze und kehrte zu einer zweistelligen Wachstumsrate (16%) zurück. Die erfolgreiche Markteinführung der Toniebox 2 unterstrich im vergleichsweise reifsten Markt von tonies, dass Innovationen unser Wachstum selbst in Regionen befeuern, in denen wir bereits über eine starke Präsenz verfügen. In einem Markt, in dem bereits rund 50% der relevanten Haushalte eine Toniebox besitzen, konnten wir erfolgreich zu Upgrades inspirieren und viele neue Familien auf unserer Plattform willkommen heißen. Auf dieser Grundlage verzeichnete tonies im DACH-Raum ein schnelleres Wachstum als im Vorjahr, eine Rekordprofitabilität und einen starken Cashflow, der dazu beiträgt, unsere weltweite Expansion sowie unsere weiteren Innovationen zu finanzieren. Indem wir unser Produktportfolio auch künftig erweitern, wollen wir das Wachstum in unserem nach wie vor profitabelsten Markt weiter vorantreiben – und damit weiterhin die Blaupause für unsere anderen Märkte liefern.

Stärkung der Präsenz über unsere Kernmärkte hinaus: die Region „Rest of World“

Unser Bestreben, schnell und profitabel zu wachsen, wurde 2025 auch außerhalb der großen Märkte sichtbar: Die Umsatzerlöse in der Region „Rest of World“ – die unter anderem Großbritannien, Frankreich, Australien und Neuseeland umfasst – stiegen um 68%. In Frankreich konnte sich tonies als klarer Marktführer etablieren und verzeichnete das schnellste Wachstum aller Spielzeugmarken und -hersteller für Vorschulkinder. In Großbritannien feierten wir den Verkauf der millionsten Toniebox; und in Australien und Neuseeland



bauten wir auf dem erfolgreichen Markteintritt von 2024 auf, brachten den ersten lokalen Tonie heraus und zeigten uns auch vertriebsseitig innovationsfreudig, unter anderem mit dem weltweit ersten Pop-up-Store in der Geschichte von tonies. Sorgfältige Lokalisierung ist für uns auf jedem neuen Markt das Gebot der Stunde. Dies gilt für Content-Partnerschaften über sprachliche Adaptionen bis hin zur Zusammenarbeit mit dem Einzelhandel. Universell ist hingegen die Anziehungskraft bildschirmfreier Audio-Unterhaltung. tonies konzentriert sich auf den Aufbau nachhaltiger, langfristiger Positionen in Märkten, die unser Wachstum über Jahre hinweg vorantreiben werden. Wir verfolgen unsere internationale Expansion fokussiert und diszipliniert. Dabei setzen wir auf Märkte, in denen wir starke Partnerschaften mit dem Einzelhandel aufbauen, relevante Content-Lizenzen sichern und unsere Markenbekanntheit effizient steigern können. Beim Ausbau des Geschäfts in neuen Märkten profitieren wir von Größenvorteilen und unserer Fähigkeit, Erkenntnisse aus bestehenden Regionen auf neue Länder zu übertragen.

fluffy and soft



Weltbekannte Partner und eigene Inhalte unter einem Dach: Unser einzigartiges Portfolio macht tonies zur führenden Plattform für kuratierte Inhalte für Kinder

Wir sind stolz auf unser kuratiertes Content-Universum. tonies bringt die globalen Lieblingsmarken und -charaktere von Kindern mit einzigartigen, firmeneigenen Franchises zusammen. So kombiniert unser Portfolio prestigeträchtige Lizenzpartnerschaften und margaenstarke Eigenproduktionen. Dies hilft uns dabei, sowohl neue Kunden zu gewinnen als auch die Nutzung etablierter Produkte zu intensivieren. Dieser Mix ermuntert unsere Kunden, weitere Inhalte auf die Toniebox zu stellen, und stärkt zugleich nachhaltig unser Wachstumsprofil. Dank unserer führenden Marktposition sind wir zu einer Bühne für unsere Content-Partner geworden, die mit unserer Hilfe ihre (manchmal ersten) Audioinhalte veröffentlichen. So ermöglichen wir es ikonischen Marken, über unser globales Ökosystem neue Zielgruppen zu erreichen. Dies kreiert eine Win-win-Situation für gemeinsames Wachstum und verschafft unserer Plattform einen starken Wettbewerbsvorteil.

Let's go to
sleep





Ikonische Partnerschaften, die die Strahlkraft unserer Marke und die Kundenbindung steigern

2025 schloss tonies weitere wegweisende Partnerschaften: Die Zusammenarbeit mit The Pokémon Company International wird die ersten Audioinhalte einer der weltweit größten Unterhaltungs-Franchises auf neue Weise zum Leben erwecken – mit einer speziellen „blitzgelben“ Toniebox und vier Pokémon-Figuren. Zudem haben wir unsere Partnerschaft mit Hasbro erweitert, unter anderem durch Tonieplay-Adaptionen ikonischer Brettspielklassiker: So werden wir bekannte Titel wie Monopoly in Form interaktiver Audio-First-Erlebnisse ganz neu interpretieren. Damit stärken wir sowohl unser Einzel- als auch unser Multiplayer-Portfolio und geben der Toniebox einen noch festeren Platz am Familientisch. Zudem sind wir neue Partnerschaften eingegangen, die auf die kulturellen Vorlieben unserer lokalen Märkte zugeschnitten sind: in Australien etwa mit Emma Memma und in den USA mit Ms. Rachel und Snoop Dogg. Dies verdeutlicht die Breite und die Vielfalt der Inhalte, die auf der tonies-Plattform erfolgreich sind. Dass wir über gewachsene Partnerschaften mit globalen Marken wie Disney, Paramount, Warner Bros., Mattel und NBC Universal verfügen, zeigt, dass die weltweit führenden Unterhaltungsunternehmen tonies als unverzichtbaren Ausspielweg für kindgerechte Inhalte betrachten.

Höhere Markentreue und Rentabilität dank eigener Franchises

Um diese Lizenzstrategie bestmöglich zu ergänzen, investiert tonies zusätzlich in eigene Franchises und firmeneigene Inhalte. Dies stärkt nicht nur die Marken-

treue, sondern macht uns als Unternehmen unabhängiger – und es verbessert unser Wachstumsprofil. Unsere „Schlummerbande“ (Sleepy Friends) – die zahlreichen jungen tonies-Fans schon seit vielen Jahren beim Einschlafen hilft – erhielt 2025 weiteren Zuwachs. Die „My First Tonies“ – eine sorgfältig ausgewählte Kollektion für unsere jüngsten Hörer – kamen als neue Franchise in Eigenregie hinzu und entfachen bereits in der frühesten Phase der Kindheit Begeisterung für tonies. Sie schicken sich damit an, in die Fußstapfen der Schlummerbande zu treten, die den enormen Wert unserer eigenentwickelten Inhalte seit Jahren unter Beweis stellt. Unsere Sleepy Friends haben nicht nur bereits mehrere Preise gewonnen. Ihr Erfolg unterstreicht auch, wie unsere firmeneigenen Inhalte sowohl zum Umsatz als auch zur Markendifferenzierung von tonies beitragen. Hieran hatte 2025 nicht zuletzt unsere „Sleepy Ocean“-Kampagne großen Anteil, die tonies anlässlich des alljährlichen Weltschlaftags lancierte.

Ein neues Level bei der Entwicklung von Inhalten: unser eigenes Games-Studio

Mit dem Start von ToniePlay haben wir zudem erfolgreich Neuland bei der Entwicklung firmeneigener Inhalte betreten: nun nämlich auch auf dem Feld der Spieleentwicklung. Unsere eigens entwickelte Gaming-Engine gibt uns die Möglichkeit, interaktive Erlebnisse zu kreieren, die das einzigartige Leistungsspektrum der neuen ToniePlay-Plattform nutzen.



Ein Schritt nach dem anderen:

Mit unserem Geschäft wächst auch der gesellschaftliche Beitrag von tonies

Bei tonies arbeiten wir für und denken an zukünftige Generationen. Uns treibt die Mission, einen positiven Einfluss auf das Leben von immer mehr Kindern auf der ganzen Welt zu haben. So blicken wir auch auf das Thema Nachhaltigkeit: Wir wollen unseren Fußabdruck auf dem Planeten reduzieren und das Leben heranwachsender Kinder verbessern. Unsere Vision „Zuhören, Lernen und verantwortungsvoll wachsen“ spiegelt den Weg wider, den wir gehen möchten – genau wie unser Geschäft soll auch unsere positive gesamtgesellschaftliche Wirkung größer werden.

Listen, Learn, Grow



Im Jahr 2025 haben wir unser Engagement insbesondere in drei Feldern vorangetrieben: der Nutzung wiederverwertbarer Materialien, der datengestützten Entscheidungsfindung und in der Frage nach dem gesellschaftlichen Impact unseres Handelns. Im Bewusstsein, dass aktives Hören, wie es die Toniebox ermöglicht, eine Dimension jenseits traditioneller ESG-Metriken darstellt, wollen wir Pionierarbeit leisten, wenn es darum geht, zu messen, wie bildschirmfreie Unterhaltung zum Wohlbefinden von Kindern beitragen kann.

Fortschritte auf unserem Weg zu einem kreislauforientierten Ökosystem

Unser Engagement zur Reduzierung der Umweltbelastung beginnt bei den verwendeten Materialien. Im Jahr 2025 haben wir das Gehäuse unserer „Pocket Tonies“ auf Terluran ECO GP-35 BC100 umgestellt und damit den Anteil an ISCC PLUS-zertifizierten bio-zirkulären Rohstoffen über einen Massenbilanz-Ansatz von zuvor 50% auf bis zu 94% erhöht. Die Materialien behalten die Qualität, Sicherheit und Langlebigkeit bei, die Familien von uns erwarten; gleichzeitig reduzieren sie die Umweltbelastung erheblich. Zudem haben wir weitere Fortschritte bei der Umstellung von lösungsmittelbasierten auf wasserbasierte Farben für unsere „Classic Tonies“ erzielt. Für diese Figuren arbeiten wir außerdem daran, eine nachhaltigere Alternative zu PVC zu finden. Über Materialinnovationen hinaus integrieren wir außerdem Prinzipien der Kreislaufwirtschaft in unsere Prozesse, um Produktlebenszyklen zu verlängern und Abfall zu reduzieren. Unser „Preloved Toniebox“-Programm bereitet gebrauchte Tonieboxen 1 auf und stellt sie dem Markt wieder zur Verfügung. Den Produkten wird hierdurch ein zweites Leben geschenkt – und sie werden zugleich weiteren Familien zugänglich. Und nicht zuletzt ermöglicht es der Toniebox-Reparaturservice Kunden in der DACH-Region, die Lebensdauer ihrer Toniebox 1 zu verlängern, indem wichtige Komponenten repariert werden, anstatt ein gesamtes Gerät zu ersetzen.

Aufbau einer datengesteuerten Grundlage, um unseren Wertbeitrag transparent aufzuschlüsseln

Unser zweiter Nachhaltigkeitsbericht, der sich an der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und den zugehörigen European Sustainability Reporting Standards (ESRS) aus dem Jahr 2023 orientiert, schafft eine fundierte Datengrundlage, um die ökologischen und gesellschaftlichen Auswirkungen unseres Handelns zu messen und zu steuern. Wir berücksichtigen dabei unsere gesamte Wertschöpfungskette – von der Rohstoffbeschaffung über die Herstellung, den Vertrieb und die Nutzung unserer Angebote bis hin zur Wiederverwertung am Ende ihres Lebenszyklus. Im Jahr 2025 konzentrierten wir uns zum einen auf die Verbesserung der Datenbasis, um Entscheidungen in diesen Bereichen möglichst fundiert zu treffen. Zum anderen optimierten wir unsere Berichterstattungs-Infrastruktur, um die strategische Steuerung unserer Initiativen noch präziser gestalten zu können.



Die gesellschaftliche Wirkung unseres Handelns messbar machen: ein neuer Indikator für das Wohlbefinden von Kindern

Wir nehmen für uns in Anspruch, einen positiven Einfluss auf die Entwicklung von Kindern auszuüben. Dafür bieten wir altersgerechte Möglichkeiten zum Spielen, Wachsen und Entdecken, bei denen Kinder die Kontrolle über ihr Spielerlebnis übernehmen. Teil unseres Nachhaltigkeitsansatzes ist es, diese Erfahrung zu messen: Wir wollen den Weg für möglichst viele Stunden bildschirmfreien Hörens, Lernens und Spielens bereiten – messbar anhand der Gesamtstunden aktiver Toniebox-Nutzung, die vor dem Bildschirm verbrachte Zeit ersetzt. Diese Kennzahl übersetzt den maßgeblichen Benefit aus der Nutzung unserer Toniebox in ein quantifizierbares Nachhaltigkeitsziel und liefert einen Indikator dafür, wie Unternehmen aus dem Bereich der Kinderunterhaltung einen spürbaren Beitrag zum Wohlbefinden ihrer jungen Nutzer*innen leisten können.

screen-free listening



Inhalt

Unternehmen

Bericht des Aufsichtsrates	16
Vergütungsbericht	22
tonies SE-Aktie im Rückblick	30

Konzernabschluss




Konzernlagebericht	36
Corporate Governance-Erklärung	76
Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers	84
Konzernbilanz	90
Konzerngesamtergebnisrechnung	91
Konzernkapitalflussrechnung	92
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	93
Konzernabschluss	96
Alternative Leistungskennzahlen	150

Weitere Informationen

Finanzkalender 2026	154
Impressum	155



Unternehmen

-  Bericht des Aufsichtsrates
-  Vergütungsbericht
-  tonies SE-Aktie im Rückblick



Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2025 war ein Jahr der Meilensteine für die tonies SE – ein Zeitraum, in dem tonies nicht nur seine ehrgeizigen Ziele erreicht hat, sondern auch als globale Organisation gereift ist. Als Vorsitzender des Aufsichtsrats erfüllt es mich mit besonderer Freude, zu sehen, dass die Markteinführung der Toniebox 2 so erfolgreich umgesetzt und dadurch echtes Wachstum generiert wurde. Dabei wurde der Vision von tonies treu geblieben, es wurden greifbare Fortschritte in der Entwicklung des Unternehmens zu einer globalen Ikone erzielt. tonies arbeitet daran, seine einzigartigen Audio-First-Erlebnisse zu einem zentralen Bestandteil des Lebens von Familien auf der ganzen Welt zu machen. Die im Jahr 2025 erzielten Fortschritte waren bemerkenswert, sowohl in finanzieller Hinsicht als auch darüber hinaus.

tonies hat auf Gruppenebene beeindruckende Ergebnisse erzielt und eine Rekordprofitabilität erreicht. Nordamerika hat seine Position als größter Markt von tonies weiter gefestigt und weitere Anzeichen für sein immenses Potenzial gezeigt. Die Region Deutschland-Österreich-Schweiz (DACH) ist mit einer Rekordprofitabilität zu zweistelligem Wachstum zurückgekehrt, und die Region Rest der Welt hat mit einer herausragenden Dynamik stark zugelegt.

Diese Leistung strahlt vor dem Hintergrund eines herausfordernden makroökonomischen Umfelds umso heller. Der Umgang mit Zöllen und die Stärkung der Resilienz der Lieferkette bei gleichzeitiger Erweiterung des Portfolios und Vertiefung der globalen Reichweite waren die Grundlagen für Rekorde beim Umsatz und Ergebnis. Das Jahr 2025 war ein wichtiger Beleg für die Attraktivität der tonies-Plattform, die Widerstandsfähigkeit ihres Geschäftsmodells sowie die Innovations- und Umsetzungskraft der Organisation.

Im Namen des Aufsichtsrats möchte ich dem gesamten tonies-Team auf der ganzen Welt meinen Dank aussprechen. Ihr Einsatz und ihr Engagement haben diesen Erfolg möglich gemacht. Ebenso danke ich dem Vorstand unter der Leitung des CEO Tobias Wann für die vertrauensvolle Zusammenarbeit in einem höchst erfolgreichen Jahr. Mit Blick auf das Führungsteam war 2025 ein Jahr des wichtigen Wandels. Mit der Bestellung von Hansjörg Müller zum Chief Financial Officer und Christoph Frehsee zum Chief Revenue Officer haben wir fundierte Expertise hinzugewonnen, um tonies global, nachhaltig und profitabel zu skalieren. Der Vorstand wurde mit CXO Virginia McCormick vervollständigt und bildet nun ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den europäischen Wurzeln von tonies und der wachsenden Präsenz in den Vereinigten Staaten ab.

Dieser Kurswechsel bedeutete auch, dass wir uns herzlich von Jan Middelhoff verabschieden müssen. Jans langjähriges Engagement und seine Vision waren maßgeblich für den Erfolg von tonies. Im Namen des Aufsichtsrats möchte ich Jan für seinen unschätzbaren Beitrag zum Weg des Unternehmens danken.

Gleichzeitig hießen wir den Mitbegründer von tonies, Patric Faßbender, als Mitglied des Aufsichtsrats wieder im Unternehmen willkommen. Als einer der ursprünglichen Schöpfer der Vision und des Geistes von tonies wird er die Entwicklung von tonies in seiner neuen Rolle eng begleiten. Ich freue mich sehr, Patrics Expertise, Leidenschaft und Unternehmergeist wieder bei tonies zu haben.

2025 war ein erfolgreiches Jahr für tonies und bildete eine gute Basis, um in der Zukunft darauf aufzubauen. Wir freuen uns, dass die Dynamik auch an den Kapitalmärkten anerkannt wird, was sich in einer starken Entwicklung des Aktienkurses und der erstmaligen Aufnahme von tonies in den SDAX widerspiegelt. Letzteres markiert einen von hoffentlich noch vielen weiteren Meilensteinen im Wachstum von tonies – und es spiegelt das Vertrauen wider, das Sie als Investoren in das Unternehmen setzen. Ich danke Ihnen für Ihre Unterstützung und versichere Ihnen, dass wir weiterhin sehr zuversichtlich in Bezug auf unsere kurz- und langfristigen Ausichten sind. Mit einem schlagkräftigen Team, einem kategorieprägenden Ökosystem, das noch weitere Innovationen hervorbringen wird, und einer wahrhaft besonderen Vision ist der Aufsichtsrat davon überzeugt, dass tonies weltweit weiterhin nachhaltiges und profitables Wachstum generieren wird.

Als Aufsichtsrat nehmen wir weiterhin unsere strategische Aufsichts- und Beratungsfunktion gegenüber dem Vorstand und dem erweiterten Führungsteam wahr. Wir arbeiten gewissenhaft daran, dass tonies seine Dynamik beibehält, seine Werte wahrt und langfristigen Erfolg erzielt.



Aufgaben des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat von tonies überwacht die Leitung der Gesellschaft durch den Vorstand. Während des gesamten Geschäftsjahres 2025 nahm er seine Aufgaben gemäß der Satzung der Gesellschaft, seiner Geschäftsordnung sowie den geltenden Gesetzen und Vorschriften wahr. Er beriet sich regelmäßig mit dem Vorstand und dem Prüfungsausschuss der Gesellschaft (der „**Prüfungsausschuss**“). Der Aufsichtsrat verfolgt die Geschäftsstrategie, wichtige finanzielle Entwicklungen sowie Investitionen eng und war direkt in alle wesentlichen Entscheidungen eingebunden.

Der Aufsichtsrat stand in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand. Er wirkte im am 31. Dezember 2025 endenden Geschäftsjahr an den folgenden Themen mit.

1. Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat greift nicht in die Leitung der Gesellschaft ein, die in den Händen des Vorstands liegt, unbeschadet der Zustimmungsvorbehalte für bestimmte Angelegenheiten. Der Aufsichtsrat hat jedoch ein unbegrenztes Informationsrecht bezüglich aller Vorgänge der Gesellschaft und kann alle Unterlagen der Gesellschaft einsehen. Er kann vom Vorstand alle für die Ausübung seiner Funktionen notwendigen Informationen verlangen und direkt oder indirekt alle Überprüfungen vornehmen, die er zur Erfüllung seiner Aufgaben für nützlich erachtet.

Im Laufe des Geschäftsjahres überwachte und unterstützte der Aufsichtsrat den Vorstand in Bezug auf Strategie, Planung, Geschäftsentwicklung, Compliance und Risikomanagement in einem kontinuierlichen, intensiven Dialog.

Der Aufsichtsrat ist in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft eingebunden und arbeitet eng und vertrauensvoll mit den anderen Organen der Gesellschaft, insbesondere mit dem Vorstand, im besten Interesse der Gesellschaft zusammen.

Zusätzlich zur Teilnahme an den Sitzungen haben die Mitglieder des Aufsichtsrats folgende Tätigkeiten ausgeübt:

- Genehmigung des Budgetentwurfs für das Geschäftsjahr 2025;
- Unterstützung der Nominierung von Patric Faßbender für den Aufsichtsrat auf der Hauptversammlung am 28. Mai 2025;
- Beteiligung an und Genehmigung der Finalisierung des Geschäftsberichts für das Geschäftsjahr 2024 und der endgültigen Unterlagen für die Hauptversammlung 2025, einschließlich aller zugehörigen Dokumente durch Christian Bailly:
 - der geprüfte Konzernabschluss und Konzernlagebericht sowie der geprüfte Jahresabschluss der Gesellschaft, jeweils für das Geschäftsjahr 2024, die der Hauptversammlung 2025 vorgelegt wurden;
 - der Vergütungsbericht der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2024, über den auf der Hauptversammlung 2025 beschlossen wurde;
 - die ergänzenden Unterlagen (d.h. Pressemitteilung und Investor-Relations-Präsentationen) im Zusammenhang mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts am 10. April 2025;
 - der Nachhaltigkeitsbericht der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2024.
- Genehmigungen im Zusammenhang mit dem Equity Incentive Program (EIP) der Gesellschaft, wie im Vergütungsbericht näher ausgeführt;
- Genehmigung der Halbjahresfinanzergebnisse für 2025;
- Bestellung von Christoph Frehsee zum Mitglied des Vorstands und CRO der Gesellschaft mit Wirkung zum 1. Juli 2025 und bis zum 1. Juli 2028;
- Kenntnisnahme der Niederlegung des Mandats von Jan Middelhoff als CFO mit Wirkung zum Ablauf des 1. September 2025;

- Bestellung von Hansjörg Müller zum Mitglied des Vorstands und CFO der Gesellschaft mit Wirkung zum 1. September 2025 und bis zum 1. September 2028;
- Genehmigung der vom Vorstand vorgeschlagenen richtungsweisenden Top-down-Budgetvorgaben für 2026;
- Einbindung in wichtige Angelegenheiten der Gesellschaft durch Abstimmung mit dem Vorstand und Genehmigung aller dem Aufsichtsrat vorbehaltenen Angelegenheiten;
- Überprüfung der laufenden Geschäftsentwicklung, einschließlich der Umsatz- und Profitabilitätsentwicklung, der Liquiditätslage, der Marktposition, der Expansion und der Geschäftsstrategie der Gesellschaft;
- Informeller Dialog und Beratung mit dem Vorstand und leitenden Angestellten;
- Prüfung und Genehmigung zusätzlicher Verträge mit Dritten nach Bedarf, z. B. mit den externen Abschlussprüfern und Beratern der Gesellschaft;
- Fortlaufende Überprüfung regulatorischer Anforderungen;
- Erstellung des Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2025;
- Entwicklung einer neuen Vergütungspolitik für die Vorstandsmitglieder, die der Hauptversammlung 2026 zur Genehmigung vorgelegt werden soll.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats tauschen untereinander häufig Informationen aus, treffen sich zur Erörterung spezifischer Angelegenheiten und halten Ausschusssitzungen ab.

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats ist verpflichtet, im besten Interesse der Gesellschaft zu handeln, und muss Interessenkonflikte unverzüglich dem Aufsichtsrat melden. Im Geschäftsjahr 2025 traten keine Interessenkonflikte auf.

2. Zusammensetzung des Aufsichtsrats und entsprechende Änderungen

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats muss über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, um seine Aufgaben ordnungsgemäß zu erfüllen. Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats muss über Fachwissen auf dem Gebiet der Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats müssen die Verantwortung für die Durchführung aller für die Erfüllung ihrer Aufgaben erforderlichen Aus- oder Fortbildungsmaßnahmen übernehmen. Die Gesellschaft unterstützt die Teilnahme der Aufsichtsratsmitglieder an solchen Schulungen.

Der Aufsichtsrat besteht aus den folgenden Mitgliedern:

- Christian Bailly (als Vorsitzender und Mitglied des Prüfungsausschusses),
- Helmut Jeggle (als Vorsitzender des Prüfungsausschusses),
- Alexander Kudlich,
- Alexander Schemann (als stellvertretender Vorsitzender und Mitglied des Prüfungsausschusses),
- Erika Wykes-Sneyd,
- Patric Faßbender (als Mitglied des Aufsichtsrats seit dem 28. Mai 2025).

3. Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hielt im am 31. Dezember 2025 endenden Geschäftsjahr fünf ordentliche Sitzungen und eine separate Strategietagung ab.

Die ordentlichen Sitzungen wurden alle per Videokonferenz aus dem Großherzogtum Luxemburg heraus durchgeführt, und an allen Sitzungen war eine ausreichende Anzahl von Mitgliedern des Aufsichtsrats anwesend, um sicherzustellen, dass jederzeit eine Beschlussfähigkeit gegeben war. Bei bestimmten Gelegenheiten bestellte der Aufsichtsrat einen Bevollmächtigten, um über bestimmte Transaktionsdetails zu beraten und zu entscheiden, z. B. die Bestellung von Christian Bailly, dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats, als Bevollmächtigten zur Genehmigung der endgültigen Unterlagen für die Hauptversammlung 2025.

	Mitglieder gesamt	Teilnehmer	Abwesend
Datum der Aufsichtsratssitzung			
07.03.2025	5	3	2 Alexander Schemann Alexander Kudlich
02.04.2025	5	5	0
12.05.2025	5	5	0
18.08.2025	6	6	0
10.11.2025	6	6	0
Datum der Prüfungsausschusssitzung			
08.04.2025	3	3	0
12.05.2025	3	3	0
18.08.2025	3	3	0
10.11.2025	3	3	0

4. Prüfungsausschuss und Prüfung des Einzel- und Konzernabschlusses

Der Prüfungsausschuss der Gesellschaft überwacht die Rechnungslegungs- und Finanzberichterstattungsprozesse der Gesellschaft, die Prüfungen des Einzel- und Konzernabschlusses (der „Abschluss“) der Gesellschaft, die internen Kontrollen sowie die Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft. Die Arbeitsweise sowie die Aufgaben und Verantwortlichkeiten sind in der internen Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses festgelegt. Der Prüfungsausschuss setzt sich ausschließlich aus Mitgliedern des Aufsichtsrats zusammen und besteht aus drei Mitgliedern.

Der Aufsichtsrat hat die folgenden Regeln für die Zusammensetzung des Prüfungsausschusses festgelegt:

- Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses muss über spezifische Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren verfügen.
- Eine angemessene Anzahl von Mitgliedern des Prüfungsausschusses sollte von der Gesellschaft unabhängig sein. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses müssen in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor, in dem die Gesellschaft tätig ist, vertraut sein.
- Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses muss vom Aufsichtsrat bestimmt werden und darf nicht der Vorsitzende des Aufsichtsrats sein.

Die derzeitigen Mitglieder des Prüfungsausschusses der Gesellschaft sind Helmut Jeggler (als Vorsitzender), Christian Bailly und Alexander Schemann. Diese Zusammensetzung folgt den oben genannten Zielen für die Zusammensetzung des Prüfungsausschusses. Insbesondere verfügen alle Mitglieder des Prüfungsausschusses über spezifische Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren, und einer von ihnen ist von der Gesellschaft unabhängig.

Forvis Mazars Luxembourg wurde auf der Hauptversammlung am 28. Mai 2025 als unabhängiger Abschlussprüfer der Gesellschaft für dieses Geschäftsjahr bestellt. Forvis Mazars Luxembourg führte auch die Prüfung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2021, 31. Dezember 2022, 31. Dezember 2023 und 31. Dezember 2024 durch. Die Abschlussprüfer haben einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Aufsichtsrat nahm die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zur Kenntnis und holte eine entsprechende Unabhängigkeitserklärung ein. Der Abschluss und die zugehörigen Prüfungsberichte wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats zugestellt. Der Aufsichtsrat prüfte den Einzel- und Konzernabschluss sowie den Lagebericht der Gesellschaft. Die Ergebnisse der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und die Ergebnisse seiner eigenen Prüfung stehen in vollem Einklang mit den Ergebnissen der Prüfung des Abschlusses. Angesichts der abschließenden Ergebnisse seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Ergebnisse der Prüfung durch den Abschlussprüfer. Der Aufsichtsrat hat daher den Einzel- und Konzernabschluss der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2025 gebilligt. Der Jahresabschluss der Gesellschaft ist damit festgestellt.

Als Aufsichtsrat freuen wir uns sehr darauf, die Erfolgsgeschichte von tonies in diesem Jahr fortzusetzen.

Luxemburg, 30. März 2026

Für den Aufsichtsrat

Christian Bailly
Vorsitzender



Vergütungsbericht 2025

Inhalt des Vergütungsberichts

Dieser Vergütungsbericht wurde in Übereinstimmung mit den luxemburgischen Gesetzen erstellt und bietet einen klaren und umfassenden Überblick über die den Mitgliedern des Vorstands (der „Vorstand“ oder die „Vorstandsmitglieder“ und jedes Mitglied einzeln ein „Vorstandsmitglied“) und des Aufsichtsrats (der „Aufsichtsrat“) der tonies SE („tonies“) für das Geschäftsjahr 2025 gewährte oder geschuldete Vergütung. Der Vergütungsbericht wird der Hauptversammlung 2026 zur Abstimmung vorgelegt.

1. Änderungen in der Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat während des Geschäftsjahres 2025

Im Geschäftsjahr 2025 ergaben sich folgende Änderungen in der Zusammensetzung des Vorstands:

Der ehemalige Finanzvorstand (CFO) von tonies, Jan Middelhoff, legte sein Amt als Mitglied des Vorstands mit Wirkung zum Ablauf des 1. September 2025 nieder. Hansjörg Müller wurde mit Wirkung zum 1. September 2025 zum Mitglied des Vorstands und CFO bestellt. Darüber hinaus wurde Christoph Frehsee mit Wirkung zum 1. Juli 2025 zum Chief Revenue Officer (CRO) bestellt.

Darüber hinaus ergaben sich im Geschäftsjahr 2025 folgende Änderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats:

Die Hauptversammlung 2025 wählte Patric Faßbender zum Mitglied des Aufsichtsrats.

2. Die Vergütungsregelungen für den Vorstand

Das aktuelle Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder (die „Vergütungspolitik 2024“) trat am 1. Januar 2024 in Kraft, nachdem sie der Hauptversammlung 2024 von tonies vorgelegt und von dieser mit einer Mehrheit von 95,54% genehmigt worden war. Die Vergütungspolitik 2024 gilt für alle aktuellen Mitglieder des Vorstands.

Die Vergütungspolitik 2024 fördert die Geschäftsstrategie und die langfristigen Interessen von tonies und trägt somit zur langfristigen Entwicklung von tonies bei. Die Stärkung des profitablen und nachhaltigen Wachstums des Geschäfts von tonies steht im Fokus und bildet die Grundlage für die Struktur des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder.

In diesem Zusammenhang ist das Vergütungssystem an die Entwicklung von tonies gekoppelt und bietet eine Vergütung, die die Vorstandsmitglieder zur Erreichung langfristiger Ziele motiviert, um die Geschäftsstrategie, den langfristigen Wert sowie die Wertschöpfung und Nachhaltigkeit von tonies zu fördern. Es bietet eine angemessene Vergütung unter Berücksichtigung der Verantwortlichkeiten, Kompetenzen, des Engagements, der Arbeitsbelastung, des Zeitaufwands und der Leistung jedes Vorstandsmitglieds. Dabei werden der Grad der erforderlichen Qualifikationen und Erfahrungen der Vorstandsmitglieder sowie die Risiken, die sie persönlich eingehen, berücksichtigt und der Einsatz sowie die Bemühungen gewürdigt, die die Vorstandsmitglieder für tonies erbringen. Zudem wird sichergestellt, dass tonies weiterhin Personen gewinnt und bindet, die beständig Leistungen auf oder über dem erwarteten Niveau erbringen und zum Erfolg von tonies beitragen.

Im Geschäftsjahr 2025 kam es zu keinen Abweichungen von der Vergütungspolitik 2024.

3. Bestandteile der Vorstandsvergütung

Das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder umfasst feste und variable Vergütungsbestandteile, wobei der Komponentenmix ein ausgewogenes Verhältnis zwischen kurzfristiger wirtschaftlicher Leistung und langfristigen Zielen von tonies herstellen soll. Die jährliche Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder soll dementsprechend zu 20 % bis 30 % aus festen Vergütungsbestandteilen bestehen, während die variable Vergütung 70 % bis 80 % der jährlichen Gesamtvergütung ausmachen soll. Diese Struktur soll Flexibilität bieten, um den unterschiedlichen Bedürfnissen aktueller und zukünftiger Mitglieder des Vorstands in Bezug auf ihre Vergütungsstruktur unter Berücksichtigung der marktüblichen Praxis und Angemessenheit gerecht zu werden.

3.1. Feste erfolgsunabhängige Vergütungsbestandteile

Die festen Bestandteile der Vergütung für alle Vorstandsmitglieder sind gemäß der Vergütungspolitik 2024 ein festes Jahresgehalt und Nebenleistungen. Die Gewährung einer angemessenen Basisvergütung soll die Verantwortlichkeiten, Kompetenzen, das Engagement, die Arbeitsbelastung und den Zeitaufwand jedes Vorstandsmitglieds berücksichtigen, den Grad der erforderlichen Qualifikationen und Erfahrungen sowie die persönlich eingegangenen Risiken widerspiegeln und den Einsatz sowie die Bemühungen würdigen, die die Vorstandsmitglieder für tonies erbringen. Darüber hinaus soll diese Vergütung sicherstellen, dass tonies weiterhin Personen gewinnt und bindet, die beständig Leistungen auf oder über dem erwarteten Niveau erbringen und zum Erfolg von tonies beitragen.

a. Festes Jahresgehalt

Die Vorstandsmitglieder erhalten ein festes Jahresgehalt, das in der Regel in gleichen Raten ausgezahlt wird. Die Höhe des festen Jahresgehalts richtet sich nach den Aufgaben sowie der strategischen und operativen Verantwortung des einzelnen Vorstandsmitglieds.

b. Nebenleistungen

Die Vorstandsmitglieder erhalten marktübliche Nebenleistungen wie Beiträge zur Unfallversicherung, D&O-Versicherung sowie einen Dienstwagen bzw. eine Dienstwagenpauschale oder Ähnliches. Darüber hinaus erstattet tonies dem Vorstandsvorsitzenden (CEO) Tobias Wann die Kosten für eine doppelte Haushaltsführung von bis zu 2.000,00 EUR brutto pro Monat sowie eine BahnCard 100 für die Dauer seiner Tätigkeit für tonies. Der CFO Hansjörg Müller erhielt eine einmalige Umzugskostenpauschale in Höhe von 15.000,00 EUR.

Zusätzlich erstattet tonies den Vorstandsmitgliedern alle notwendigen und angemessenen Auslagen im Rahmen ihrer Tätigkeit, soweit diese Auslagen im Interesse von tonies entstanden sind.

3.2. Variable erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile

Gemäß des Vergütungssystems besteht die variable Vergütung der Vorstandsmitglieder aus einem jährlichen Leistungsbonus („Leistungsbonus“, STI) und einem Equity Incentive Plan sowie einer Teilnahme an einem virtuellen Aktienoptionsprogramm (LTI).

Die Bereitstellung dieser unterschiedlichen variablen leistungsorientierten Vergütungsbestandteile soll die Vorstandsmitglieder dazu motivieren, ehrgeizige und herausfordernde finanzielle, operative und strategische Ziele innerhalb eines Geschäftsjahres, aber auch über mehrere Geschäftsjahre hinweg zu erreichen. Neben einer weiteren Vergütung unter Berücksichtigung der Verantwortlichkeiten, Kompetenzen, des Engagements, der Arbeitsbelastung und des Zeitaufwands jedes Vorstandsmitglieds sollen die aktienwertbasierten Vergütungsbestandteile die Vorstandsmitglieder auch zur Erreichung langfristiger Ziele motivieren, um die Geschäftsstrategie, den langfristigen Wert sowie die Wertschöpfung und Nachhaltigkeit von tonies zu fördern und die Interessen der Vorstandsmitglieder mit denen der Aktionäre von tonies in Einklang zu bringen.

a. Leistungsbonus

Der Leistungsbonus hängt von der Erreichung von Leistungszielen ab, die während des Geschäftsjahres definiert werden. Diese Leistungsziele bestehen für jedes Vorstandsmitglied zu 80 % aus finanziellen Zielen (einschließlich Umsatzerlösen, bereinigtem EBITDA, freiem Cashflow) und zu 20 % aus individuellen Zielen (qualitative und quantitative Leistungskriterien wie strategische und operative Kriterien sowie nachhaltigkeitsbezogene Kriterien).

Bei einer 100%igen Erreichung aller jährlichen Leistungsziele beträgt der Gesamtbetrag des Leistungsbonus für jedes Vorstandsmitglied folgendes Volumen:

- Tobias Wann: 250.000,00 EUR brutto (maximal 375.000,00 EUR brutto pro Geschäftsjahr),
- Hansjörg Müller: 200.000,00 EUR brutto (maximal 300.000,00 EUR brutto pro Geschäftsjahr),
- Virginia McCormick: 150.000,00 EUR (maximal 225.000,00 EUR brutto pro Geschäftsjahr),
- Christoph Frehsee: 220.000,00 USD (maximal 330.000,00 USD brutto pro Geschäftsjahr),
- Dr. Jan Middelhoff: 150.000,00 EUR (maximal 225.000,00 EUR brutto pro Geschäftsjahr).

Die Gesamtbeurteilung der Zielerreichung für den Leistungsbonus sowie der daraus resultierende Auszahlungsbetrag für die Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat innerhalb eines Monats nach Vorliegen des geprüften und festgestellten Konzernabschlusses der tonies SE festgelegt.

Dieser Vergütungsbericht weist den Leistungsbonus für das Geschäftsjahr 2024 aus, da dieser erst im Geschäftsjahr 2025 ausgezahlt wurde.

b. LTI

Die Vorstandsmitglieder nehmen ferner am Equity Incentive Plan von tonies („Equity Incentive Plan“) teil, der am 27. August 2022 verabschiedet und von der Hauptversammlung der Aktionäre von tonies am 24. Mai 2023 genehmigt wurde. Der Equity Incentive Plan bietet grundsätzlich Anreize, um qualifizierte Personen, deren gegenwärtige und potenzielle Beiträge für den Erfolg von tonies wichtig sind, zu gewinnen, zu binden und zu motivieren, indem ihnen die Möglichkeit geboten wird, an der künftigen Wertentwicklung von tonies durch die Gewährung von Vergütungen teilzuhaben. Er umfasst Optionen, Restricted Stock Awards, Stock Bonus Awards, Stock Appreciation Rights, Restricted Stock Units und Performance Awards, wie im Equity Incentive Plan definiert und beschrieben.

Mit Ausnahme einer Beteiligung des ehemaligen CFO, Jan Middelhoff, an einem geschlossenen virtuellen Aktienoptionsprogramm (siehe unten) wurden Vorstandsmitgliedern unter dem Equity Incentive Plan bis zum Datum dieses Vergütungsberichts ausschließlich Optionen gewährt.

Die Optionen werden für den CEO Tobias Wann, die CXO Virginia McCormick und den neu ernannten CFO Hansjörg Müller in der Regel nach folgendem Zeitplan unverfallbar (Vesting): 4/16 der Gesamtzahl der Optionen werden 12 Monate nach dem Beginn des Vesting-Zeitraums (jeweils wie unten definiert) unverfallbar, und danach jeweils 1/16 an jedem vierteljährlichen Jahrestag dieses Vesting-Datums (d. h. alle 3 Monate danach), sodass die Optionen nach vier Jahren zu 100% unverfallbar sind, vorbehaltlich der Fortsetzung des Dienstverhältnisses sowie üblicher Clawback- und Change-of-Control-Klauseln. Für den ehemaligen CFO Dr. Jan Middelhoff und den CRO Christoph Frehsee wird 1/16 der Optionen vierteljährlich ab dem Beginn des Vesting-Zeitraums unverfallbar, sodass die Optionen nach vier Jahren zu 100% unverfallbar sind, ebenfalls vorbehaltlich der Fortsetzung des Dienstverhältnisses sowie üblicher Clawback- und Change-of-Control-Klauseln.

Die Ausübung der Optionen ist ferner an unterschiedliche Ausübungspreise pro Aktie von tonies gebunden, die bei Gewährung der Option festgelegt werden, um einen Anreiz für die individuelle Leistung im Hinblick auf die Aktienkursentwicklung von tonies gemäß den Bedingungen des Equity Incentive Plan zu schaffen.

Zum Datum dieses Vergütungsberichts nehmen die Vorstandsmitglieder wie folgt am Equity Incentive Plan teil:

Im Jahr 2024 wurden dem CEO Tobias Wann gemäß seiner individuellen globalen Aktienoptionsvereinbarung Optionen mit Beginn des Vesting-Zeitraums zum 1. Januar 2024 wie folgt gewährt:

- 150.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 6,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 250.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 7,50 EUR pro tonies-Aktie.
- 300.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 12,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 300.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 20,00 EUR pro tonies-Aktie.

437.500 dieser Optionen wurden im Jahr 2025 unverfallbar.

Im Jahr 2024 wurden dem CFO Dr. Jan Middelhoff gemäß seiner individuellen globalen Aktienoptionsvereinbarung Optionen mit Beginn des Vesting-Zeitraums zum 1. Mai 2024 wie folgt gewährt:

- 97.500 Optionen mit einem Ausübungspreis von 6,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 162.500 Optionen mit einem Ausübungspreis von 7,50 EUR pro tonies-Aktie.
- 195.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 12,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 195.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 20,00 EUR pro tonies-Aktie.

162.504 dieser Optionen wurden im Jahr 2025 unverfallbar.

Im Jahr 2024 wurden der CXO Virginia McCormick gemäß ihrer individuellen globalen Aktienoptionsvereinbarung Optionen mit Beginn des Vesting-Zeitraums zum 1. September 2024 wie folgt gewährt:

- 60.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 6,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 100.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 7,50 EUR pro tonies-Aktie.
- 120.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 12,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 120.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 20,00 EUR pro tonies-Aktie.

125.000 dieser Optionen wurden im Jahr 2025 unverfallbar.

Im Jahr 2024 wurden dem CRO Christoph Frehsee (zu diesem Zeitpunkt in seiner Funktion als Mitarbeiter des Unternehmens) gemäß seiner individuellen globalen Aktienoptionsvereinbarung Optionen mit Beginn des Vesting-Zeitraums zum 1. Januar 2024 wie folgt gewährt:

- 150.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 6,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 250.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 7,50 EUR pro tonies-Aktie.
- 300.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 12,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 300.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 20,00 EUR pro tonies-Aktie.

Im Jahr 2025 wurden 250.008 Optionen unverfallbar, davon 125.004 während seiner Tätigkeit als Vorstandsmitglied (1. Juli bis 31. Dezember 2025).

Im Jahr 2025 wurden dem neu ernannten CFO Hansjörg Müller gemäß seiner individuellen globalen Aktienoptionsvereinbarung Optionen mit Beginn des Vesting-Zeitraums zum 1. September 2025 wie folgt gewährt:

- 75.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 6,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 125.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 7,50 EUR pro tonies-Aktie.
- 150.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 12,00 EUR pro tonies-Aktie.
- 150.000 Optionen mit einem Ausübungspreis von 20,00 EUR pro tonies-Aktie.

Im Jahr 2025 wurden keine Optionen unverfallbar.

c. Zusätzlicher freiwilliger Bonus

Tobias Wann und Jan Middelhoff erhielten im Geschäftsjahr 2025 einen projektbezogenen freiwilligen Bonus in Höhe von jeweils 50.000 EUR.

3.3. Geschlossenes virtuelles Aktienoptionsprogramm 2020

Vor der Bestellung von Jan Middelhoff zum CFO nahm dieser an einem virtuellen Aktienoptionsprogramm („VSOP“) teil, das vor dem Unternehmenszusammenschluss, der zu tonies führte, aufgelegt worden war. Das VSOP wurde geschlossen und ist nicht Bestandteil der neuen Vergütungspolitik von tonies. Nach Ermessen von tonies können die Jan Middelhoff im Rahmen des VSOP gewährten virtuellen Aktien bei Unverfallbarkeit gegen Barauszahlung oder Aktien von tonies ausgeübt werden. Die Vesting-Periode beträgt 48 Monate mit einer Cliff-Periode von 12 Monaten.

Im Jahr 2025 wurden keine zusätzlichen virtuellen Aktien des CFO unverfallbar, während 54.465 virtuelle Aktien ausgeübt wurden.

4. Vergütungsrelevante Vereinbarungen

Die Dienstverträge des CEO Tobias Wann und des CFO Hansjörg Müller sind für die Dauer der Bestellung von jeweils drei Jahren abgeschlossen. Die Dienstverträge der CXO Virginia McCormick und des CRO Christoph Frehsee sind auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und können von jeder Partei jederzeit gekündigt werden. Der Abschluss von Dienstverträgen ohne zeitliche Befristung trägt der US-Marktpraxis und bestimmten Anforderungen des US-Rechts Rechnung.

4.1. Abfindungszahlungen

Die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder enthalten Bestimmungen über Zahlungen im Falle einer vorzeitigen Beendigung der Dienstverträge wie folgt:

Im Falle des CEO Tobias Wann und des CFO Hansjörg Müller darf eine Abfindungszahlung bei vorzeitiger Beendigung des Dienstvertrags den Betrag aus (i) der für einen Zeitraum von zwei Jahren zu zahlenden Festvergütung, höchstens jedoch für die Restlaufzeit des jeweiligen Dienstvertrags, und (ii) dem zeitanteiligen jährlichen Leistungsbonus für einen Zeitraum von zwei Jahren, höchstens jedoch für die Restlaufzeit des jeweiligen Dienstvertrags, nicht überschreiten. Jede Abfindungszahlung wird auf eine etwaige Entschädigung angerechnet, die im Zusammenhang mit dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot zu zahlen ist.

Im Falle der CXO Virginia McCormick und des CRO Christoph Frehsee haben die CXO bzw. der CRO im Falle einer Beendigung des Dienstvertrags (i) durch tonies ohne wichtigen Grund oder (ii) durch die CXO bzw. den CRO aus wichtigem Grund Anspruch auf (a) eine Abfindungszahlung in Höhe von sechs Monaten der zu diesem Zeitpunkt aktuellen Festvergütung im Falle der CXO und (b) im Falle des CRO auf eine Abfindungszahlung in Höhe von sechs Monaten der zu diesem Zeitpunkt aktuellen Festvergütung bei Kündigung durch tonies sowie eine Abfindungszahlung in Höhe von 12 Monaten der zu diesem Zeitpunkt aktuellen Festvergütung bei Kündigung durch den CRO.

Das ehemalige Vorstandsmitglied Jan Middelhoff erhielt im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden keine Abfindungszahlung.

4.2. Einbehaltung oder Rückforderung variabler Vergütung

Im Geschäftsjahr 2025 hatte das Unternehmen keinen Anlass, variable Vergütungsbestandteile der Vorstandsmitglieder einzubehalten oder zurückzufordern.

4.3. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Die Dienstverträge des CEO Tobias Wann, des CFO Hansjörg Müller und der CXO Virginia McCormick enthalten ein zwölfmonatiges nachvertragliches Wettbewerbsverbot. Während der Dauer des Wettbewerbsverbots erhalten Tobias Wann und Hansjörg Müller im Gegenzug eine Entschädigungszahlung in Höhe von 50% der zuletzt bezogenen Festvergütung. Virginia McCormick erhält keine Entschädigungszahlung.

4.4. Aktienbesitz-Richtlinien (Share Ownership Guidelines – SOG)

Die Vorstandsmitglieder sind verpflichtet, Aktien der tonies SE im Wert von 100% ihrer jährlichen Brutto-Festvergütung zu erwerben („SOG-Zielwert“) und diese Aktien mindestens bis zum Ende ihrer Bestellung als Vorstandsmitglied zu halten. Zu diesem Zweck ist jedes Vorstandsmitglied verpflichtet, 50% des Nettobetrags des für ein Geschäftsjahr an dieses Vorstandsmitglied gezahlten Leistungsbonus in den Erwerb von tonies-Aktien zu investieren, bis der SOG-Zielwert erreicht ist.

5. Im Geschäftsjahr 2025 gewährte und geschuldete Vergütung

Tobias Wann

		Januar – Dezember 2025		Januar – Dezember 2024	
		in EUR	in %	in EUR	in %
Feste Vergütung	Grundgehalt (Festvergütung)	500.004,00	59,8%	500.004,00	94,8%
	Nebenleistungen (Versicherung, Dienstwagenpauschale etc.)	18.000,00	2,1%	18.000,00	3,4%
	Gesamt	518.004,00	61,9%	518.004,00	98,3%
Variable Vergütung	Variable Vergütung	318.250,00	38,1%	0,00	0,0%
	Gesamt	836.254,00	100,0%	518.004,00	98,3%
Sonstiges		0,00	0,0%	9.199,10	1,7%
Gesamt		836.254,00	100,0%	527.203,10	100,0%
Rentenleistungen		0,00	0,0%	0,00	0,0%
Gesamtvergütung		836.254,00	100,0%	527.203,10	100,0%

Jan Middelhoff

		Januar – August 2025		Januar – Dezember 2024	
		in EUR	in %	in EUR	in %
Feste Vergütung	Grundgehalt (Festvergütung)	200.000,00	25,4%	275.000,00	78,7%
	Nebenleistungen (Versicherung, Dienstwagenpauschale etc.)	9.384,48	1,2%	14.076,72	4,0%
	Gesamt	209.384,48	26,5%	289.076,72	82,8%
Variable Vergütung	Variable Vergütung	198.201,72	25,1%	60.134,53	17,2%
	Bonus aus virtuellem Aktienoptionsprogramm	381.278,60	48,3%	0,00	0,0%
	Gesamt	788.864,80	100,0%	349.211,25	100,0%
Sonstiges		0,00	0,0%	0,00	0,0%
Gesamt		788.864,80	100,0%	349.211,25	100,0%
Rentenleistungen		0,00	0,0%	0,00	0,0%
Gesamtvergütung		788.864,80	100,0%	349.211,25	100,0%

Virginia McCormick

		Januar – Dezember 2025		September – Dezember 2024	
		in EUR	in %	in EUR	in %
Feste Vergütung	Grundgehalt (Festvergütung)	443.687,80	79,6%	154.309,90	97,1%
	Nebenleistungen (Versicherung, Dienstwagenpauschale etc.)	34.073,04	6,1%	4.644,87	2,9%
	Gesamt	477.760,84	85,7%	158.954,78	100,0%
Variable Vergütung	Variable Vergütung	45.675,28	8,2%	0,00	0,0%
	Gesamt	523.436,12	93,9%	158.954,78	100,0%
Sonstiges		18.500,52	3,3%	0,00	0,0%
Gesamt		541.936,64	97,2%	158.954,78	100,0%
Rentenleistungen		15.495,75	2,8%	0,00	0,0%
Gesamtvergütung		557.432,39	100,0%	158.954,78	100,0%

Christoph Frehsee

		Juli – Dezember 2025		Januar – Dezember 2024	
		in EUR	in %	in EUR	in %
Feste Vergütung	Grundgehalt (Festvergütung)	194.803,74	83,1%	0,00	0,0%
	Nebenleistungen (Versicherung, Dienstwagenpauschale etc.)	12.463,37	5,3%	0,00	0,0%
	Gesamt	207.267,11	88,4%	0,00	0,0%
Variable Vergütung	Variable Vergütung	0,00	0,0%	0,00	0,0%
	Gesamt	207.267,11	88,4%	0,00	0,0%
Sonstiges		27.277,69	11,6%	0,00	0,0%
Gesamt		234.544,80	100,0%	0,00	0,0%
Rentenleistungen		0,00	0,0%	0,00	0,0%
Gesamtvergütung		234.544,80	100,0%	0,00	0,0%

Hansjörg Müller

		September – Dezember 2025		Januar – Dezember 2024	
		in EUR	in %	in EUR	in %
Feste Vergütung	Grundgehalt (Festvergütung)	119.330,98	99,1%	0,00	0,0%
	Nebenleistungen (Versicherung, Dienstwagenpauschale etc.)	1.105,40	0,9%	0,00	0,0%
	Gesamt	120.436,38	100,0%	0,00	0,0%
Variable Vergütung	Variable Vergütung	0,00	0,0%	0,00	0,0%
	Gesamt	120.436,38	100,0%	0,00	0,0%
Sonstiges		0,00	0,0%	0,00	0,0%
Gesamt		120.436,38	100,0%	0,00	0,0%
Rentenleistungen		0,00	0,0%	0,00	0,0%
Gesamtvergütung		120.436,38	100,0%	0,00	0,0%

6. Vergleichende Darstellung der jährlichen Veränderung der Vergütung mit der Ertragsentwicklung und der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer

	Jährliche Veränderung 2025 zu 2024	Jährliche Veränderung 2024 zu 2023	Jährliche Veränderung 2023 zu 2022	Jährliche Veränderung 2022 zu 2021	Jährliche Veränderung 2021 zu 2020
Vorstandsvergütung*					
Tobias Wann (seit 1. Januar 2024)	0,00%	./.	./.	./.	./.
Jan Middelhoff (1. Mai 2023 – 1. September 2025)	0,00%	+25,0%	./.	./.	./.
Virginia McCormick (seit 2. September 2024)	0,00%	0,00%	./.	./.	./.
Christoph Frehsee (seit 1. Juli 2025)	./.	./.	./.	./.	./.
Hansjörg Müller (seit 1. September 2025)	./.	./.			
Patric Faßbender (bis 31. Dezember 2023)	./.	./.	-0,17%	0,00%	+29,34%
Marcus Stahl (bis 31. Dezember 2023)	./.	./.	-0,17%	0,00%	+30,14%
Geschäftsentwicklung von tonies					
Umsatzentwicklung	+31,2%	+33%	+40%	+37%	+40%
Entwicklung bereinigtes EBITDA	+49,9%	+251%	+6,4%	./. (negativ)	./. (negativ)
Durchschnittliche Gehaltsentwicklung der Arbeitnehmer in Vollzeit					
Durchschnittliche Vergütung aller Arbeitnehmer oder einer Vergleichsgruppe	+3,2%	+4,2%	+8,2%	+9,6%	+12,43%

* Weitere Erläuterungen entnehmen Sie bitte den jeweiligen Vergütungsberichten.

Die Vergütung des Aufsichtsrats hat sich in den letzten fünf Jahren nicht verändert, abgesehen von Änderungen bei den Mitgliedern und Rollenwechseln.

6.1. Überprüfung der Angemessenheit der Vorstandsvergütung

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2025 eine Überprüfung der Vorstandsvergütung durchgeführt und ist zu dem Schluss gekommen, dass die Höhe der Vorstandsvergütung angemessen ist und die Übereinstimmung mit den luxemburgischen Gesetzen gewährleistet.

Für die Beurteilung der Angemessenheit der Vorstandsvergütung zieht der Aufsichtsrat regelmäßig externe Beratung hinzu. Dabei wird aus externer Sicht das Verhältnis zwischen Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung und der Vergütung der Belegschaft insgesamt beurteilt (vertikaler Vergleich). Neben einer Statusquo-Analyse berücksichtigt der vertikale Vergleich auch die Entwicklung der Vergütungsrelationen im Zeitverlauf. Andererseits werden die Höhe und Struktur der Vergütung auf der Basis der Positionierung von tonies in einem Vergleichsmarkt beurteilt (horizontaler Vergleich). Neben der Festvergütung umfasst der horizontale Vergleich auch den aktienbasierten langfristigen Bonus sowie die Höhe der Nebenleistungen. Die Vergleichsgruppe (Peer Group) wurde vom Aufsichtsrat sorgfältig ausgewählt, um einen automatischen Aufwärtstrend bei der Vergütung zu vermeiden.

7. Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2025

Gemäß der von der Hauptversammlung 2024 genehmigten Vergütungspolitik für den Aufsichtsrat erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste jährliche Vergütung wie folgt:

Für jedes Geschäftsjahr erhält der Vorsitzende des Aufsichtsrats 120.000,00 EUR und der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats 90.000,00 EUR. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhält 90.000,00 EUR für jedes Geschäftsjahr und die ordentlichen Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten 60.000,00 EUR pro Geschäftsjahr. Beginnt oder endet die Tätigkeit eines Aufsichtsratsmitglieds während eines Geschäftsjahres, wird die Vergütung für dieses Geschäftsjahr zeitanteilig (pro rata) gezahlt.

Aufsichtsratsmitglied	Geschäftsjahr	Feste Vergütung in EUR
Vorsitzender des Aufsichtsrats Christian Bailly (ab 20. August 2024)	2025	120.000
	2024	100.833
Mitglied des Aufsichtsrats, Vorsitzender des Prüfungsausschusses Helmut Jeggler	2025	90.000
	2024	90.000
Mitglied des Aufsichtsrats Patric Faßbender (ab 28. Mai 2025)	2025	35.667
	2024	./.
Mitglied des Aufsichtsrats Alexander Kudlich	2025	60.000
	2024	60.000
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats Alexander Schemann (ab 20. August 2024)	2025	60.000
	2024	60.000
Mitglied des Aufsichtsrats Erika Wykes-Sneyd	2025	60.000
	2024	60.000

Die tonies SE-Aktie im Rückblick

Marktumfeld und Herausforderungen im Jahr 2025

Im Geschäftsjahr 2025 bewegte sich tonies in einem höchst komplexen und strukturell herausfordernden makroökonomischen Umfeld in den globalen Kernmärkten. Dabei galt es, den europäischen Heimatmarkt mit der sich verändernden Dynamik im wichtigen US-Wachstumsmotor in Einklang zu bringen. Die deutsche Wirtschaft erlebte eine längere Phase der Stagnation und erzielte letztlich nur ein bescheidenes Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von rund 0,2%. Anhaltender Gegenwind im Inland, darunter erhöhte Betriebskosten, ein schwaches industrielles Auftragsvolumen und der Fachkräftemangel bremsen die allgemeine Geschäftsdynamik weiterhin aus. Trotz dieser Hürden erlebten die Kapitalmärkte eine erfreuliche Stabilisierung in der breiteren Eurozone, in der die durchschnittliche Inflationsrate in Deutschland auf 2,3% sank.

Die Wirtschaft der Vereinigten Staaten erwies sich als resilienter, kühlte sich jedoch im Jahresverlauf deutlich ab und beendete das Jahr 2025 mit einer BIP-Wachstumsrate von 2,2%. Dies geschah vor dem Hintergrund von Störungen im vierten Quartal durch einen „Government Shutdown“ (Behördenstillstand) und Unsicherheiten im Zusammenhang mit neu eingeführten Handelszöllen. Dieser makroökonomische Gegenwind belastete die US-Konsumstimmung erheblich, da die Haushalte mit den kumulierten Steigerungen der Lebenshaltungskosten zu kämpfen hatten.

Infolgedessen geriet der breitere Sektor für zyklische Konsumgüter unter spürbaren Druck und blieb hinter dem allgemeinen Aktienmarkt zurück, da preisbewusste Käufer sehr pragmatisch vorgehen, das Notwendigste priorisierten und gezielt nach attraktiven Angeboten suchten. Dennoch zeigten die Kapitalmärkte eine bemerkenswerte Entkopplung von dieser gedämpften wirtschaftlichen Realität; deutsche Nebenwerte (Small und Mid Caps) bewiesen eine beachtliche Widerstandsfähigkeit, wobei der MDAX und der SDAX robuste zweistellige Gewinne von rund 19% bzw. 25% verzeichneten. In den Vereinigten Staaten widersetzten sich die Aktienmärkte den abkühlenden makroökonomischen Daten, der S&P 500 und der Nasdaq 100 erzielten robuste Jahresrenditen von rund 18% bzw. 20%, was das dritte Jahr in Folge mit zweistelligen Zuwächsen markierte. Dieser Aufwärtstrend wurde maßgeblich durch High-Conviction-Investments in Künstliche Intelligenz gestützt, welche die anfänglichen Sorgen des Marktes hinsichtlich einer aggressiven Handelspolitik und der durch Zölle verursachten Volatilität effektiv überwogen.

Mit Blick auf das Jahr 2026 bleibt tonies vorsichtig optimistisch, dass eine proaktive Finanzdisziplin und die resiliente, nicht-zyklische Attraktivität seiner einzigartigen interaktiven Audioplattform es dem Unternehmen ermöglichen werden, auch in einem verhaltenen globalen Konsumumfeld weiterhin zweistellige Wachstumsraten zu erzielen und Marktanteile zu gewinnen.

Aktienkursentwicklung

Trotz des oben genannten Gegenwindes entwickelte sich die Aktie der tonies SE im Jahr 2025 außergewöhnlich gut und stieg im Jahresverlauf um **38%**. Nach einem Startkurs von **7,58 EUR** erreichte der Aktienkurs einen Höchststand von **10,52 EUR**, bevor er am **31. Dezember 2025** bei 10,44 EUR schloss. Die Marktkapitalisierung des Unternehmens belief sich zum Jahresende auf 1,324 Mrd. EUR (einschließlich eigener Aktien), bei einem durchschnittlichen täglichen Handelsvolumen auf Xetra von rund **77 Tsd. Aktien**.

tonies SE-Aktie (Stand: 31. Dezember 2025)

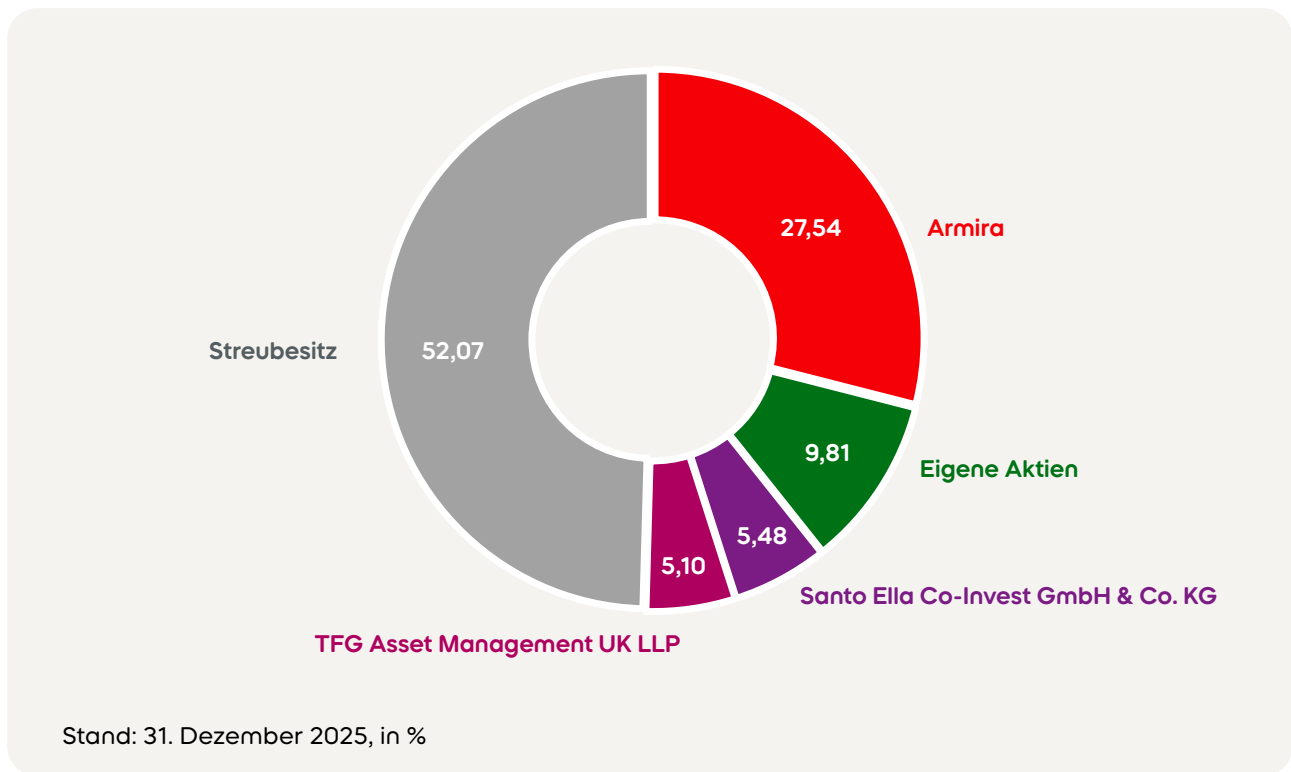
	2025
Anzahl der ausgegebenen Aktien	126.847.586
Aktienkurs in EUR	
Schlusskurs (31. Dezember)	10,44
Höchststand	10,52
Tiefststand	4,88
Marktkapitalisierung in Mrd. EUR (31. Dezember)	1,324
ISIN	LU2333563281
Börsenkürzel	TNIE
WKN	A3CM2W

Investorendialog und Transparenz

Seit dem **25. August 2022** werden die Aktien der tonies SE im Segment Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt, was dem höchsten Transparenzstandard entspricht. Zudem wurde das Unternehmen mit Wirkung zum **22. Dezember 2025** in den SDAX aufgenommen und damit als einer der größten und liquiden an der Frankfurter Wertpapierbörse notierten Werte anerkannt. Die Aufnahme in den SDAX unterstreicht die starke und profitable Wachstumsdynamik von tonies in seiner Entwicklung, vom Begründer einer neuen Kategorie hin zum globalen Marktführer und markiert den Beginn einer neuen Phase in der Unternehmensgeschichte. Die starke Performance von tonies hat sich in einem deutlichen Anstieg der Marktkapitalisierung und Liquidität niedergeschlagen, was zur Aufnahme des Unternehmens in den Index führte.

Im Laufe des Jahres 2025 pflegte das Unternehmen einen aktiven Austausch mit der Finanzcommunity und nahm an **16 Kapitalmarktkonferenzen und Roadshows** in Europa und Nordamerika teil. Diese Veranstaltungen boten institutionellen Investoren und Finanzanalysten die Möglichkeit zum direkten Austausch mit der tonies SE, einschließlich des Top-Managements, in Form von Einzel- und Gruppengesprächen, Standortbesuchen sowie virtuellen Formaten. tonies setzt weiterhin auf eine offene und transparente Kommunikation mit Investoren und Analysten.

Aktionärsstruktur



Analysten-Coverage und Empfehlungen (Stand: 28. Februar 2026)

Broker	Analyst	Kursziel (EUR)	Rating
Cantor Fitzgerald	Christian Salis	18,00	Overweight
Oddo BHF	Sinan Doganli Mariem Ben Nejma	14,50	Outperform
Berenberg	Gerhard Orgonas	14,50	Buy
nuways	Christian Sandherr	14,00	Buy
mwb Research	Oliver Wojahn	14,00	Buy
Kepler Cheuvreux	Julien Rault	13,00	Buy
Metzler	Felix Dennl	12,50	Buy

Zum **28. Februar 2026** wurde die Aktie der tonies SE von sieben Analysten beobachtet. Der allgemeine Ausblick bleibt positiv, alle sieben Analysten bewerten die Aktie mit „Buy“ (Kaufen) oder vergleichbar. Das durchschnittliche Kursziel lag bei rund **14,40 EUR**.



Konzernabschluss

- 📄 Konzernlagebericht
- 📄 Corporate-Governance-Bericht
- 📄 Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers
- 📄 Konzernbilanz
- 📄 Konzerngesamtergebnisrechnung
- 📄 Konzernkapitalflussrechnung
- 📄 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 📄 Anhang zum Konzernabschluss





Konzernlagebericht

für das zum 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr

1. Grundlagen des Konzerns

1.1. Geschäftsmodell

tonies wurde 2013 gegründet und hat seitdem eine neue, wertvolle Produktkategorie geschaffen. Die tonies SE und ihre Tochtergesellschaften (nachfolgend „Konzern“, „Gesellschaft“ oder „tonies“ genannt) entwickeln, produzieren und vertreiben eine digitale, cloudbasierte und interaktive Audioplattform und ein Unterhaltungssystem für Kinder ab drei Jahren, das ein Hör- und Erzählerlebnis bietet, welches ihre Fantasie anregt und es ihnen ermöglicht, intuitiv und haptisch zu spielen. tonies generiert Umsatzerlöse aus dem Erstverkauf der „Toniebox“ sowie aus Folgekäufen von „Tonies“ und „Zubehör & Digitales“.

Die **Toniebox** ist ein vernetzter Audioplayer, der auf der patentierten Hardware von tonies basiert. Der Verkauf einer Toniebox markiert den Beginn der Kundenreise durch das tonies-Ökosystem. Kinder können die Toniebox unabhängig und autonom bedienen, was die Toniebox im Wesentlichen zum „ersten eigenen Gerät“ für Kinder macht. Im Jahr 2025 markierte die weltweite Einführung der Toniebox 2 die bedeutendste Hardware-Innovation des Unternehmens und wandelte das System in eine interaktive Unterhaltungsplattform um. Die Lautstärke kann durch Drücken eines der beiden Ohren der Toniebox erhöht oder verringert werden; Kapitel oder Lieder können durch Klopfen auf die Seiten der Toniebox gewechselt oder durch Kippen vor- und zurückgespult werden. Sogar das Wechseln von Geschichten ist einfach, indem ein anderer Tonie auf die Box gestellt wird, um ein neues Abenteuer zu beginnen.

Tonies sind Figuren, die auf die Toniebox gestellt werden können. Jeder Tonie enthält einen Download-Code, der als Schlüssel fungiert, um Inhalte freizuschalten, die dann aus der Cloud auf die Toniebox heruntergeladen werden. Historisch gesehen löste jeder Verkauf einer Toniebox im Durchschnitt Wiederholungskäufe von etwa 20 Tonies innerhalb von 4,5 Jahren ab dem Verkauf der jeweiligen Toniebox aus. Tonies decken ein breites Spektrum an Inhalten ab, darunter Lieder, Geschichten, Unterhaltung und Bildung. Content-Tonies, die eigenproduzierte oder extern lizenzierte Inhalte von Partnern wie Disney, Sony und Universal bieten, machen den Großteil der Umsatzerlöse mit Tonies aus. Mit den „Pocket Tonies“, die für Kinder ab 5 Jahren konzipiert sind und den Fokus auf Lernserien legen, sowie der Einführung von „Tonieplay“ hat das Unternehmen seinen Produktlebenszyklus erfolgreich für Kinder bis zu neun Jahren und darüber hinaus verlängert. Der Konzern vertreibt auch Kreativ-Tonies, die eigene Inhalte des Kunden abspielen können, wie z. B. mit der eigenen Stimme aufgenommene Lieblingsbücher, das Singen von Lieblingsliedern, das Bewahren geschätzter Familienerinnerungen für die Zukunft oder das Versenden von Nachrichten an geliebte Menschen aus der Ferne.

Die Produktkategorie „**Zubehör & Digitales**“ umfasst Umsatzerlöse aus Zubehör, wie angrenzende Produkte und Merchandising (z. B. Kopfhörer, Transportlösungen und Dekoration), sowie Umsatzerlöse aus der digitalen Bibliothek von tonies, die eine Vielzahl digitaler Inhalte bietet, die einem Tonie über die mytonies-App zugewiesen werden können.

tonies ist in den geografischen Regionen DACH (Deutschland, Österreich und Schweiz), Nordamerika und Rest der Welt (einschließlich Großbritannien und Frankreich als größte Märkte sowie Australien und Neuseeland, die 2025 erfolgreich expandiert wurden) mit lokalen Teams vertreten. Der Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2025 den Großteil seiner Umsatzerlöse in den internationalen Märkten. Aufgrund der anhaltend erfolgreichen internationalen Expansion wachsen die Umsatzerlöse in den internationalen Märkten rasant und machen einen größeren Anteil am Gesamtumsatz aus als die DACH-Region – im Jahr 2025 wurden rund 66 % der Umsatzerlöse in internationalen Märkten erzielt, verglichen mit 62 % im Jahr 2024. Die DACH-Region trägt weiterhin einen großen Teil bei, was 213,8 Mio. EUR des Gesamtumsatzes von 630,3 Mio. EUR entsprach. Der nordamerikanische Markt festigte 2025 seine Position als größte Region mit einem Umsatz von 275,7 Mio. EUR.

Mit 11,8 Millionen verkauften Tonieboxen und 156 Millionen verkauften Tonies seit der ersten Produkteinführung Ende 2016 ist tonies nach eigenen Angaben klarer Marktführer in seiner Produktkategorie.

Die Produkte von tonies werden über verschiedene **Online- und Offline-Vertriebskanäle** verkauft: im **Großhandel** (stationäre Einzelhandelspartner und Online-Kanäle der Einzelhandelspartner) sowie über die **Direct-to-Consumer-Kanäle** des Konzerns, bestehend aus eigenen Online-Shops und dem Amazon-Marktplatz in den verschiedenen Ländern. Im Großhandel beliefert tonies große Einzelhändler („Key Accounts“) wie Target und Walmart sowie Fachhändler in den Bereichen Spielwaren und Buchhandel. Im Jahr 2025 überschritt der Konzern in Nordamerika die Marke von mehr als 7.300 Verkaufsstellen (Points of Sale). Der Umsatz über Direct-to-Consumer-Kanäle belief sich im Jahr 2025 auf rund 40% des Gruppenumsatzes, verglichen mit etwa 44% im Jahr 2024.

Das Marketing von tonies baut auf einer Marken- und Kategoriebildungsstrategie auf. Durch die Präsentation von Tonieboxen und Tonies als kategorieprägende Produkte hat tonies eine eigene unverwechselbare Identität am Markt geschaffen, die einen hohen Wiedererkennungswert bietet und eine Differenzierung von anderen Produkten am Markt ermöglicht. Die Pflege der starken Markenidentität von tonies, die in der DACH-Region eine gestützte Markenbekanntheit von über 80% erreichte, treibt die Kundenbindung sowie das Umsatz- und Gewinnwachstum voran.

Neben der Einzelhandels- und Vertriebsexpertise verfügt der Konzern zusammen mit seinen Lieferanten auch über die erforderliche Design-, Fertigungs- und Produktentwicklungskompetenz sowie die entsprechenden Patente. Die Verwendung speziell codierter Chips ermöglicht ein geschlossenes System. Im Rahmen seiner neuen Konzernstrategie konzentriert sich tonies auf drei Säulen: „Grow the Core“ (Den Kern stärken), „Build the Platform“ (Die Plattform ausbauen) und „Fuel the Future“ (Die Zukunft vorantreiben), mit dem Ziel, weltweit der ultimative „Held des Kinderzimmers“ zu werden.

1.2. Kapitalmarkt, Governance und Übernahmerecht

Allgemeine Informationen

Die tonies SE ist an der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Symbol „TNIE“ und der ISIN LU2333563281 notiert.

Das Unternehmen wird von einem Vorstand geleitet, der seine Funktion unter der Kontrolle eines Aufsichtsrats in einer dualen Leitungs- und Aufsichtsstruktur ausübt. Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von bis zu fünf Jahren bestellt; eine Wiederbestellung für aufeinanderfolgende Amtszeiten ist zulässig. Ein Vorstandsmitglied kann jederzeit vom Aufsichtsrat mit oder ohne wichtigen Grund abberufen werden. Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der Hauptversammlung für eine Amtszeit von bis zu sechs Jahren gewählt; eine Wiederwahl für aufeinanderfolgende Amtszeiten ist zulässig. Ein Mitglied des Aufsichtsrats kann jederzeit von der Hauptversammlung mit einer Zweidrittelmehrheit der anwesenden oder vertretenen Stimmen mit oder ohne wichtigen Grund abberufen werden.

Vorbehaltlich der Bestimmungen des luxemburgischen Rechts erfordert jede Änderung der Satzung der Gesellschaft (die „Satzung“) eine Mehrheit von mindestens zwei Dritteln (2/3) der gültig abgegebenen Stimmen in einer Hauptversammlung, in der mindestens die Hälfte des Grundkapitals anwesend oder vertreten ist. Falls die zweite Bedingung nicht erfüllt ist, kann gemäß luxemburgischem Recht eine zweite Versammlung einberufen werden, die unabhängig vom vertretenen Kapitalanteil beschlussfähig ist und in der Beschlüsse mit einer Mehrheit von mindestens zwei Dritteln (2/3) der gültig abgegebenen Stimmen gefasst werden. Stimmenthaltungen und ungültige Stimmen werden bei der Berechnung der Mehrheit nicht berücksichtigt. Wenn darüber hinaus mehr als eine Aktiengattung vorhanden ist und der Beschluss der Hauptversammlung die jeweiligen Rechte dieser Gattungen ändert, müssen die geltenden Quoren und Mehrheitserfordernisse in jeder der Aktiengattungen erfüllt sein.

Der Vorstand ist ermächtigt, innerhalb der Grenzen des genehmigten Kapitals, das auf 10.033.894,64 EUR festgesetzt ist und aus 627.118.414 Aktien der Klasse A (Publikumsaktien) besteht, Publikumsaktien auszugeben, Optionen oder Optionsscheine zu gewähren und andere Instrumente auszugeben, die Zugang zu Publikumsaktien gewähren, und zwar an Personen und zu Bedingungen, die er für angemessen hält, und insbesondere eine solche Ausgabe unter Ausschluss oder Einschränkung des Bezugsrechts der bestehenden Aktionäre vorzunehmen.

Der Vorstand ist derzeit nicht ermächtigt, die Gesellschaft direkt oder indirekt anzuweisen, eigene Aktien zurückzukaufen.

Die Gesellschaft hatte zum 31. Dezember 2025 insgesamt 126.847.586 ausgegebene Aktien (einschließlich eigener Aktien).

Die Aktionäre der tonies SE sind zum 31. Dezember 2025 die folgenden Parteien, von denen keine aufgrund ihrer Beteiligung eine beherrschende Partei ist. Die nachstehenden Informationen basieren auf offiziellen Veröffentlichungen einschließlich Stimmrechtsmitteilungen:

Armira	27,5%
Eigene Aktien	9,8%
Santo Ella Co-Invest GmbH & Co. KG	5,5%
TFG Asset Management UK LLP	5,1%
Streubesitz	52,1%

Transaktionen mit eigenen Anteilen

Am 24. Februar 2025 veräußerte die Gesellschaft 161.860 im Bestand gehaltene Aktien im Wege einer Privatplatzierung zu einem Durchschnittspreis von 6,10 EUR pro Aktie.

Am 4. und 5. September 2025 veräußerte die Gesellschaft insgesamt 129.160 im Bestand gehaltene Aktien im Wege einer Privatplatzierung zu einem Durchschnittspreis von 7,27 EUR pro Aktie.

Weitere 28.273 Aktien wurden zur Erfüllung von anteilsbasierten Vergütungen an einen Empfänger übertragen. Die Transaktionen wurden durchgeführt, um Zahlungen im Einklang mit dem Equity Incentive Plan zu leisten.

Die Gesellschaft hielt zum 31. Dezember 2025 12.446.839 (31.12.2024: 12.766.132) eigene Aktien der Klasse A.

Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft unterhielt am Ende des Berichtszeitraums neben den Tochtergesellschaften keine Zweigniederlassungen für Unternehmenszwecke.

1.3. Konzernstruktur

Die tonies SE steht an der Spitze des Konzerns. Der Hauptsitz der Gesellschaft befindet sich in der 9, Rue de Bitbourg, L-1273 Luxemburg, Luxemburg.

Zum 31. Dezember 2025 hielt die tonies SE 100% an der tonies Holding GmbH, die wiederum 100% an der tonies Beteiligungs GmbH hielt. Diese Unternehmensstruktur ist das Ergebnis eines Unternehmenszusammenschlusses. Die tonies Beteiligungs GmbH hält alle Anteile an der tonies GmbH, die das operative Geschäft des Konzerns in der DACH-Region, den europäischen Webshop sowie weitere internationale Aktivitäten, die nicht durch eigene Einheiten abgedeckt sind, und alle Headquarters-Funktionen betreibt. Sie ist zudem die Muttergesellschaft der internationalen Tochtergesellschaften. Das operative Geschäft in den USA und Kanada wird von der tonies US Inc. betrieben, in Frankreich von der tonies France SAS. Die tonies UK Ltd ist die Vertriebsgesellschaft für die Märkte in Großbritannien und Irland, und die tonies ANZ Pty Ltd unterstützt die Marktaktivitäten in Australien und Neuseeland.



1.4. Externe Faktoren mit Einfluss auf die Geschäftstätigkeit

Wesentliche Faktoren, die kurzfristig Auswirkungen auf das Geschäft des Konzerns haben könnten, umfassen Änderungen der allgemeinen makroökonomischen und politischen Rahmenbedingungen sowie die branchenspezifische Konjunktur. Diese werden in Abschnitt 2.1 näher erläutert. Abschnitt 8. enthält zudem weitere Erläuterungen zu Chancen und Risiken in Bezug auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft.

1.5. Konzernstrategie

Vision und Mission

Unsere Vision ist es, eine globale Marke aufzubauen, indem wir unsere spielerischen Audioerlebnisse zu einem integralen Bestandteil des Lebens von Kindern auf der ganzen Welt machen und Routinen und Rituale prägen, die die Kindheit ausmachen. Die Strategie von tonies zur Umsetzung dieser Vision basiert auf drei Hauptsäulen:

- Produktinnovation, die entscheidend ist, um Kunden auch in Zukunft Mehrwert zu bieten.
- Agile geografische Expansion, die sich derzeit auf die weitere Marktdurchdringung in bestehenden Märkten konzentriert.
- Befähigung von Organisation und Prozessen, was als Basis erforderlich ist, um unser Geschäft durch internationale Expansion und Produktinnovation erfolgreich zu skalieren.

Auf unserem Weg zur Verwirklichung unserer Vision ist es die Mission von tonies, Momente für kleine Hörer auf der ganzen Welt zu bereichern.

Produktinnovation bei tonies umfasst physische und digitale Produkte sowie Audioinhalte, einschließlich lizenzierter und eigener Inhalte.

Physisch: Innovationen bei unseren physischen Plattformen werden ein wesentlicher Treiber sein, um unsere führende Position in der Kategorie zu sichern. Im Jahr 2025 haben wir mit der Toniebox 2 unsere bisher größte Innovation auf den Markt gebracht, womit wir unsere Flaggschiff-Plattform modernisiert haben, sowie Tonieplay eingeführt. Darüber hinaus steigern wir die Attraktivität unserer Plattform kontinuierlich durch spezielle Startersset-Bundles und die Einführung neuer Tonie-Figuren. Gleichzeitig werden uns neue Tonie-Formfaktoren, wie die „My First Tonies“, helfen, unser Tonieverse für Familien zu erweitern und unsere Zielgruppe über verschiedene Altersgruppen hinweg zu verbreitern. Durch den weiteren Ausbau unseres Zubehör-Portfolios, das von Kopfhörern bis hin zu Nachtlichtern reicht, bieten wir unseren Kunden attraktive Zusatzprodukte an, die aufgrund ihrer attraktiven Margenprofile unsere allgemeine Profitabilitätsambition unterstützen.

Digitales Erlebnis: Unser digitales Ökosystem ist ein Haupttreiber für Engagement, Kundenbindung und den langfristigen Kundenwert und ergänzt unsere physischen Produkte nahtlos. Durch kontinuierliche Verbesserungen unserer mobilen App steigern wir das Kundenerlebnis durch Personalisierung und stellen sicher, dass Haushalte maßgeschneiderte Empfehlungen erhalten, die ihre Reise mit der Toniebox bereichern. Neben dem Engagement haben wir den Einrichtungsprozess für neue Boxen optimiert, was es Familien einfacher denn je macht, mit Tonies zu starten. Mit Blick auf die Zukunft investieren wir in Forschung, um neue Produkt-Erlebnisse zu erschließen und die nächste Welle des interaktiven, bildschirmfreien Geschichtenerzählens für Kinder voranzutreiben.

Inhalt: Zusammen mit dem physischen Produkt bilden hochwertige Audioinhalte den Kern unserer tonies-Erlebnisse. Wir werden weiterhin lizenzbasierte globale Blockbuster und lokale Helden-Geschichten anbieten, um den Anforderungen unserer kleinen Hörer gerecht zu werden. Gleichzeitig werden wir unsere eigenen Content-Franchises/Marken (die wir „tonies Originals“ nennen) weiter ausbauen, um unsere globale Präsenz und unsere interne Content-Expertise zu nutzen. Der große Erfolg unseres preisgekrönten Franchises „Schlummerbande“ (Sleepy Friends), das sich auf Einschlafrituale konzentriert, zeigt das Potenzial solcher Franchises auf.

Agile geografische Expansion

In Bezug auf die Geografie steuert tonies sein Geschäft in drei verschiedenen Regionen: DACH, Nordamerika und Rest der Welt.

DACH: Unser DACH-Markt ist weiterhin eine enorme Erfolgsgeschichte: Mehr als jedes zweite Kind in unserer Zielgruppe in Deutschland besitzt eine Toniebox. In diesem etablierten Markt liegt der Fokus auf der weiteren Steigerung der Profitabilität. Dies umfasst die Optimierung der Vertriebskanäle, aktives Portfoliomanagement einschließlich attraktiver neuer Produkteinführungen und Entscheidungen über die Einstellung weniger profitabler Produkte sowie die Optimierung der Wirtschaftlichkeit der Einheiten. Dennoch hat die DACH-Region in den letzten Jahren kontinuierlich ein zweistelliges Wachstum für den Konzern geliefert.

Nordamerika: Im Jahr 2024 wurde Nordamerika zum größten Markt für tonies. Die Geschäftsentwicklung in diesem großen und strategisch wichtigen Markt hat die Erwartungen übertroffen, angeführt von der kontinuierlichen Expansion im Großhandel, wodurch die Markenpräsenz bei großen Einzelhändlern gestärkt wurde. Wir bauen unsere Einzelhandelspartnerschaften weiter aus, insbesondere durch die Erweiterung unseres Geschäfts mit Key-Partnern wie Target und Walmart. Die Ausschöpfung unseres Potenzials in Nordamerika ist eine der Hauptprioritäten von tonies und wird durch Produkte unterstützt, die speziell auf die Anforderungen des nordamerikanischen Marktes zugeschnitten sind.

Rest der Welt: Diese Region besteht derzeit aus Großbritannien & Irland (beide von Großbritannien aus bedient), Frankreich sowie Australien & Neuseeland als Kernmärkte mit lokalen Teams. In Nicht-Kernmärkten verfolgt tonies einen agilen Ansatz und bedient die Märkte ausschließlich über Direct-to-Consumer-Kanäle ohne vollständig lokalisierte Inhalte (europäischer Webshop).

Befähigung von Organisation und Prozessen

Auf unserem Weg zur weiteren Stärkung der Skalierbarkeit unseres Unternehmens arbeiten wir ständig daran, unsere Organisation und Prozesse so aufzustellen und zu befähigen, dass sie unsere Wachstumsambitionen unterstützen. Dies umfasst unter anderem folgende Aspekte:

Skalierbares operatives Geschäft (Operations): Das operative Geschäft ist und bleibt ein Schwerpunktbereich für tonies, um Skalierbarkeit zu erreichen. Mit unserem Programm für operative Exzellenz (Operational Excellence), das wir 2023 gestartet haben, konnten wir wesentliche Skalierbarkeitsverbesserungen erzielen. Dieses Programm ist nun in eine Phase übergegangen, in der Aktivitäten in das tägliche operative Geschäft integriert sind, mit dem Ziel, die Abläufe und die Produktion weiter zu stabilisieren, zu standardisieren und Risiken zu minimieren. Diese Phase umfasst auch die Prüfung weiterer Möglichkeiten zur Automatisierung und Tool-Unterstützung in unseren Prozessen.

Performance Management: Das Performance Management spielt eine wichtige Rolle dabei, auf Konzernebene ein profitables Unternehmen zu werden, und half uns besonders in Zeiten herausfordernder makroökonomischer Rahmenbedingungen. Die kontinuierliche aktive Steuerung unserer Profitabilität unterstützte das Erreichen einer positiven bereinigten EBITDA-Marge im hohen einstelligen Prozentbereich im Jahr 2025, z. B. durch die weitere Optimierung der Wirtschaftlichkeit der Einheiten, die aktive Steuerung unserer Vertriebskanäle und die Generierung unternehmensübergreifender Marketingeffizienzen. Das Performance Management wird auch in Zukunft ein Schwerpunktbereich für tonies bleiben. Darüber hinaus werden wir kostenbewusst bleiben und während unseres internationalen Wachstums eine solide Kostenbasis beibehalten.

Nachhaltigkeit: Seit dem Berichtsjahr 2024 veröffentlichen wir freiwillig unseren dezidierten Nachhaltigkeitsbericht. Dieser Bericht enthält Details zu unseren spezifischen Nachhaltigkeitsprojekten und ermöglicht es uns, unsere Ambitionen und Fortschritte mit externen Stakeholdern zu teilen. Der neue Bericht wird separat als Teil des Geschäftsberichtspakets veröffentlicht.

Daten: Als datengetriebenes Unternehmen strebt tonies danach, vorhandene Daten besser zu nutzen und zusätzliche Daten zu generieren, um das Unternehmen während unserer Skalierungsphase aktiv zu steuern und zu unterstützen. Im Jahr 2025 haben wir unsere Datenexpertise weiter ausgebaut, auch durch gezielte Einstellungen, und unsere Mitarbeitenden weiter geschult, um die Datenkompetenz im gesamten Unternehmen zu verbessern.

Mensch und Kultur: Neben unserem Produkt baut der Erfolg von tonies auf der Stärke engagierter Teams und unserer Unternehmenskultur auf. Im Jahr 2025 haben wir unser Engagement für die Mitarbeiterbindung verstärkt, indem wir neben vierteljährlichen Befragungen eine jährliche globale Engagement-Umfrage durchführen. In Zeiten starken Wachstums ist es entscheidend, aktiv auf das Feedback der Teams zu hören, um Stimmungen zu verstehen, Herausforderungen zu identifizieren und sinnvolle Maßnahmen zu ergreifen.

1.6. System zur Leistungsbewertung

Seit 2023 werden Umsatz und Profitabilität des Geschäfts auf Segmentebene unterhalb der Konzernebene gesteuert und überwacht. Diese Segmente basieren auf der Zusammensetzung der Managementteams des Unternehmens entsprechend den Hauptabsatzmärkten von tonies: DACH, Nordamerika und Rest der Welt. Im Zusammenhang mit der Einführung der Steuerung nach Segmenten wurden die bisherigen zur Steuerung des Geschäfts verwendeten Leistungskennzahlen (KPIs) teilweise überarbeitet. Seit 2023 verwendet der Vorstand mehrere in der folgenden Tabelle dargestellte Leistungskennzahlen (KPI), um die operative Leistung der Segmente als Basis für die strategische Planung zu messen. Diese KPIs liefern auch nützliche Informationen für Investoren und andere Personen zum Verständnis und zur Bewertung der Ertragslage und sind eine nützliche Kennzahl für Vergleiche der Geschäftsentwicklung von tonies zwischen verschiedenen Perioden. Weitere Informationen zu den Segmenten finden Sie in Abschnitt 6, „Operative Segmente“, im Konzernanhang.

KPI	2025 (geprüft)	2024 (geprüft)
Umsatzerlöse	630 Mio. EUR	481 Mio. EUR
Deckungsbeitragsmarge (a)	37,0%	34,5%
bereinigte EBITDA-Marge (b)	8,6%	7,5%
EBITDA-Marge (c)	7,7%	7,0%

Wir verweisen auf die im Geschäftsbericht enthaltene separate Übersicht mit einer detaillierten Beschreibung der Berechnung der alternativen Leistungskennzahlen.

(a) Zur Definition, Erläuterung und Überleitung der Deckungsbeitragsmarge siehe 2.3.2 Profitabilität.

(b) Zur Definition, Erläuterung und Überleitung der bereinigten EBITDA-Marge siehe 2.3.2 Profitabilität.

(c) Zur Erläuterung der EBITDA-Marge siehe 2.3.2 Profitabilität.

2. Wirtschaftsbericht

2.1. Makroökonomische Entwicklung

Das Institut für Weltwirtschaft (IfW Kiel) erwartet, dass der weltwirtschaftliche Aufschwung im gesamten Prognosezeitraum moderat bleiben wird. Während die Geldpolitik auf einen neutralen Kurs einschwenkt und steigende Reallöhne den privaten Konsum stützen, wird die globale Dynamik durch strukturelle Probleme und eine erhebliche wirtschaftspolitische Unsicherheit gebremst.

Das Kieler Institut prognostiziert für 2026 ein Wachstum der weltweiten Produktion von 3,1%, was der Expansionsrate des Vorjahres entspricht. Ein wesentlicher Abwärtsrisikofaktor ist die potenzielle Einführung hoher Schutzzölle in den Vereinigten Staaten, die die weltweite Handelsdynamik bedroht.

Die wirtschaftliche Aktivität in der Eurozone bleibt auf niedrigem Niveau. Das BIP-Wachstum soll sich voraussichtlich leicht von 0,9 % im Jahr 2025 auf 1,2% im Jahr 2026 erhöhen. Diese schwache Dynamik wird auf die anhaltende Industrieschwäche, mangelnde fiskalische Impulse und politische Unsicherheit in wichtigen Mitgliedstaaten zurückgeführt. In diesem Zusammenhang wird erwartet, dass Deutschland mit einem prognostizierten Wachstum von 1,0% im Jahr 2026 am unteren Ende der Spanne bleiben wird.

2.2. Analyse der allgemeinen Geschäftsentwicklung

Insgesamt verzeichnete tonies ein sehr starkes Jahr 2025 mit exponentiellem Umsatzwachstum, angeführt von Nordamerika, das nun der größte Einzelmarkt für tonies ist. tonies erzielte zudem weitere erhebliche Verbesserungen der Profitabilität, was zu einem deutlichen Anstieg des bereinigten EBITDA führte, während der freie Cashflow (Free Cash Flow, FCF) durch den strategischen und vorübergehenden Bestandsaufbau im Zusammenhang mit der Einführung der neuen Toniebox 2 beeinflusst wurde.

Der Konzernumsatz belief sich im Jahr 2025 auf 630,3 Mio. EUR, was einem Anstieg von 31,2% gegenüber dem Vorjahr bzw. 35,7% auf währungsbereinigter Basis entspricht, mit einem starken Umsatzanstieg in allen Regionen. Nordamerika setzte seinen rasanten Wachstumskurs mit einem Umsatzwachstum von 31,1% bzw. 39,7% auf währungsbereinigter Basis auf 275,7 Mio. EUR fort und wurde damit erstmals zur größten Region von tonies. Das Wachstum in Nordamerika wurde nicht nur durch erweiterte Einzelhandelspartnerschaften, sondern auch durch eine zunehmend lokalisierte Inhaltsstrategie getrieben, die es tonies ermöglichte, bereits vier Jahre nach Markteintritt die Kategorieführerschaft in seinem größten Markt zu erreichen. Die anhaltend erfolgreiche internationale Expansion wurde zudem durch die Einführung von Produktinnovationen unterstützt, vor allem der Toniebox 2 in der zweiten Jahreshälfte.

Die Deckungsbeitragsmarge lag 2025 bei 37,0%. Während die Bruttomarge infolge günstiger Effekte aus dem Kanal- und Produktmix sowie eines optimierten Sourcings höher ausfiel, stiegen die Lizenzaufwendungen in absoluten Zahlen auf 69,4 Mio. EUR nach 54,9 Mio. EUR im Jahr 2024 (Anstieg um 26,4%).

Die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns verbesserte sich von 7,5% im Jahr 2024 auf 8,6% im Jahr 2025. Dies war hauptsächlich auf den operativen Leverage und eine verbesserte Bruttomarge zurückzuführen.

Die EBITDA-Marge des Konzerns verbesserte sich ebenfalls von 7,0% im Jahr 2024 auf 7,7% der Gesamtumsatzerlöse im Jahr 2025. Die Differenz zwischen bereinigtem EBITDA und EBITDA betrug 5,8 Mio. EUR oder 0,9 Prozentpunkte im Jahr 2025, was primär durch anteilsbasierte Vergütungen getrieben wurde.

2.3. Ertragslage des Konzerns

2.3.1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse stiegen deutlich um 31,2% von 480,5 Mio. EUR im Jahr 2024 auf 630,3 Mio. EUR im Jahr 2025. Währungsbereinigt betrug der Anstieg sogar 35,7%. Dieses Wachstum wurde durch die kontinuierliche internationale Expansion und die strategische Einführung wichtiger Produktinnovationen in der zweiten Jahreshälfte getrieben.

Die etablierte **DACH-Region** verzeichnete einen bemerkenswerten Umsatzzanstieg von 16,0% von 184,3 Mio. EUR auf 213,8 Mio. EUR. Das Wachstum wurde durch die Markteinführung der Toniebox 2 und den Roll-out der „Pocket Tonies“ gestärkt. Die Entwicklung wurde zudem durch den Großhandelskanal unterstützt, der nun mehr als 10.000 Verkaufsstellen (POS) umfasst.

Die Umsatzerlöse in **Nordamerika** stiegen um 31,1% von 210,4 Mio. EUR auf 275,7 Mio. EUR, wodurch die Region offiziell als größtes Berichtssegment des Konzerns etabliert wurde. Die kontinuierliche Akzeptanz bei großen Einzelhändlern wie Target und Walmart sowie die Einführung der Toniebox 2 trugen zu einem Anstieg der Verkaufsstellen auf mehr als 7.300 bei.

In der Region **Rest der Welt (RoW)** stiegen die Umsatzerlöse um 63,9% von 85,9 Mio. EUR auf 140,8 Mio. EUR. Dieses dynamische Wachstum wurde überwiegend durch starke Umsatzsteigerungen in Großbritannien und Frankreich sowie den erfolgreichen Markteintritt und die Expansion in Australien und Neuseeland getragen.

Aufgrund der anhaltend erfolgreichen internationalen Expansion wurden rund 66% der Umsatzerlöse in den internationalen Märkten erzielt (2024: 62%).

Bezogen auf die **Produktkategorien** stiegen die Umsatzerlöse aus **Tonieboxen** um 17,5% von 137,2 Mio. EUR auf 161,2 Mio. EUR. Die meisten Tonieboxen wurden in Nordamerika verkauft, was die installierte Basis von tonies deutlich vergrößerte und das internationale Margenpotenzial unterstreicht. Das Wachstum wurde durch die weltweite Einführung der Toniebox 2 beschleunigt, der bisher bedeutendsten Hardware-Innovation des Unternehmens.

Die Umsatzerlöse aus **Tonie-Figuren** stiegen um 37,4% von 325,5 Mio. EUR auf 447,2 Mio. EUR. Der Anstieg wurde durch lizenzierte Inhalte getrieben, darunter die rekordverdächtige Markteinführung von Ms. Rachel in den USA sowie Klassiker wie Disney und Paw Patrol, sowie durch eigenproduzierte Inhalte wie „Lalalinos“ und „My First Tonies“. Neue Kategorien wie „Tonieplay“ und „Pocket Tonies“ stärkten das Portfolio für ältere Altersgruppen erfolgreich.

Die Umsatzerlöse aus **Zubehör & Digitales** stiegen um 22,8% auf 22,0 Mio. EUR.

in Mio. EUR	GJ 2025	GJ 2024	Veränderung
Umsatzerlöse	630,3	480,5	31,2%
nach Region			
DACH	213,8	184,3	16,0%
Nordamerika	275,7	210,4	31,1%
Rest der Welt (RoW)	140,8	85,9	63,9%
nach Produktkategorie			
Tonieboxen	161,2	137,2	17,5%
Tonie-Figuren	447,2	325,5	37,4%
Zubehör & Digitales	22,0	17,9	22,8%

2.3.2. Ertragslage

Das **bereinigte EBITDA** ist eine wichtige Leistungskennzahl, die aus dem EBITDA durch Bereinigung um verschiedene Einmaleffekte ermittelt wird, um eine Kennzahl für die grundlegende operative Profitabilität des Geschäfts zu schaffen. Die Bereinigungen beziehen sich auf angefallene Aufwendungen, bei denen das Management aufgrund ihres außergewöhnlichen und nicht operativen Charakters eine Bereinigung für angemessen hält. Seit 2023 umfassten die Bereinigungen ausschließlich Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen. Die **bereinigte EBITDA-Marge** ist definiert als das bereinigte EBITDA in Prozent der Umsatzerlöse. Trotz der fortgesetzten Investitionen in das internationale Wachstum verbesserte sich die bereinigte EBITDA-Marge deutlich von 7,5% der Umsatzerlöse im Jahr 2024 (36,1 Mio. EUR) auf 8,6% der Umsatzerlöse im Jahr 2025 (54,1 Mio. EUR). Dies war auf einen Anstieg der Bruttomarge und niedrigere Lizenzaufwendungen im Verhältnis zum Umsatz zurückzuführen.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS (basierend auf eigener Gruppierung):

	2025		2024		Veränderung	
	Mio. EUR	in % der Umsatzerlöse	Mio. EUR	in % der Umsatzerlöse	Mio. EUR	ppt
Umsatzerlöse	630,3	100,0%	480,5	100,0%	149,8	0,0
Materialeinsatz	-234,4	-37,2%	-182,2	-37,9%	-52,3	0,7
Bruttogewinn	395,9	62,8%	298,4	62,1%	97,5	0,7
Lizenzaufwendungen	-69,4	-11,0%	-54,9	-11,4%	-14,5	0,4
Bruttogewinn nach Lizenzaufwendungen	326,5	51,8%	243,5	50,7%	83,0	1,1
Aktivierete Eigenleistungen	1,1	0,2%	1,6	0,3%	-0,5	-0,2
Sonstige Erträge	5,2	0,8%	14,9	3,1%	-9,8	-2,3
Personalaufwand	-70,7	-11,2%	-53,7	-11,2%	-17,0	0,0
Sonstige Aufwendungen	-213,8	-33,9%	-172,9	-36,0%	-40,9	2,1
EBITDA	48,3	7,7%	33,5	7,0%	14,8	0,7
Abschreibungen	-20,5	-3,3%	-20,8	-4,3%	0,3	1,1
EBIT	27,8	4,4%	12,7	2,6%	15,1	1,8
Finanzergebnis	11,5	1,8%	7,7	1,6%	3,8	0,2
EBT	16,3	2,6%	5,0	1,0%	11,3	1,5
Ertragsteuern	-3,2	-0,5%	8,0	1,7%	-11,3	-2,2
Konzerngewinn (-verlust)	13,1	2,1%	13,1	2,7%	0,0	-0,6

Das bereinigte EBITDA wird wie folgt aus dem EBITDA übergeleitet:

	2025		2024		Veränderung	
	Mio. EUR	in % der Umsatzerlöse	Mio. EUR	in % der Umsatzerlöse	Mio. EUR	ppt
EBITDA	48,3	7,7%	33,5	7,0%	14,8	0,7
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	5,8	0,9%	2,7	0,6%	3,1	0,3
Bereinigtes EBITDA	54,1	8,6%	36,1	7,5%	17,9	1,1

Die **EBITDA-Marge** des Konzerns verbesserte sich ebenfalls deutlich von 7,0 % im Jahr 2024 auf 7,7% im Jahr 2025, da das EBITDA von 33,5 Mio. EUR im Jahr 2024 auf 48,3 Mio. EUR im Jahr 2025 anstieg. Zu diesem Anstieg trugen der operative Leverage und eine verbesserte Bruttomarge bei. Die Differenz zwischen der bereinigten EBITDA-Marge und der EBITDA-Marge vergrößerte sich leicht von 0,5% im Jahr 2024 auf 0,9% im Jahr 2025, was auf absolut höhere Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen aufgrund gestiegener Aktienkurse zurückzuführen war.

Die **Deckungsbeitragsmarge** ist definiert als der Deckungsbeitrag in Prozent der Umsatzerlöse mit externen Kunden. Der Deckungsbeitrag berechnet sich aus dem Bruttogewinn nach Lizenzaufwendungen abzüglich verschiedener absatzbezogener Kosten, die als Logistik- und sonstige absatzabhängige Kosten zusammengefasst werden (hauptsächlich Fracht- und Logistikkosten, Gebühren für Online-Marktplätze, Zahlungskosten und bestimmte variable Vertriebskosten). Der Deckungsbeitrag und die Deckungsbeitragsmarge zeigen auf, wie viel zur Deckung der Fixkosten wie Personal, Marketing und sonstige Aufwendungen zur Verfügung steht.

Die Deckungsbeitragsmarge stieg von 34,5% der Umsatzerlöse im Jahr 2024 auf 37,0% der Umsatzerlöse im Jahr 2025. Die Bruttomarge war infolge günstiger Effekte aus dem Kanal- und Produktmix sowie eines optimierten Sourcings höher. Die Lizenzaufwendungen sanken im Vergleich zum Vorjahr im Verhältnis zum Umsatz (das Vorjahr enthielt einen positiven Einmaleffekt aus der Auflösung von Lizenzrückstellungen in Höhe von rund 3,3 Mio. EUR im Jahr 2024). Mit 233,1 Mio. EUR lag der Deckungsbeitrag deutlich über dem Vorjahresniveau von 165,8 Mio. EUR.

Überleitung Deckungsbeitragsmarge

	2025		2024		Veränderung	
	Mio. EUR	in % der Umsatzerlöse	Mio. EUR	in % der Umsatzerlöse	Mio. EUR	ppt
Bruttogewinn nach Lizenzaufwendungen	326,5	51,8%	243,5	50,7%	83,0	1,1
Logistikkosten	-57,3	-9,1%	-46,0	-9,6%	-9,3	0,8
Absatzabhängige Kosten	-36,0	-5,7%	-31,7	-6,6%	-6,4	0,6
Deckungsbeitrag/-marge	233,2	37,0%	165,8	34,5%	67,3	2,5

Die **Bruttomarge** verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr leicht von 62,1% auf 62,8%. Dies war primär auf günstige Effekte aus dem Kanal- und Produktmix sowie auf laufende Effizienzsteigerungen in der Lieferkette und ein optimiertes Sourcing zurückzuführen, was zu niedrigeren Stückkosten führte.

Die **Lizenzaufwendungen** sanken von 11,4% der Umsatzerlöse im Jahr 2024 auf 11,0% im Jahr 2025. Der Rückgang stand im Zusammenhang mit einem höheren Anteil an margenstärkeren tonies® Originals mit deutlich reduzierten Lizenzaufwendungen im Umsatzmix des Jahres 2025 im Vergleich zu 2024. Unter Berücksichtigung des Einmaleffekts aus der Auflösung von Lizenzrückstellungen in Höhe von 3,3 Mio. EUR im Jahr 2024 liegen die Lizenzaufwendungen in Prozent der Umsatzerlöse im Jahr 2025 auf einem deutlich verbesserten Niveau im Vergleich zum bereinigten Vorjahr. Infolgedessen stieg der Bruttogewinn nach Lizenzaufwendungen von 50,7% im Jahr 2024 auf 51,8% im Jahr 2025. Selbst erstellte Vermögenswerte wurden im Jahr 2025 in Höhe von 1,1 Mio. EUR als aktivierte Eigenleistungen erfasst (2024: 1,6 Mio. EUR).

Der **Personalaufwand** stieg von 53,7 Mio. EUR im Jahr 2024 auf 70,7 Mio. EUR im Jahr 2025, was hauptsächlich auf den strategischen Personalaufbau zurückzuführen ist. In Prozent der Umsatzerlöse blieb der Personalaufwand im Jahr 2025 mit 11,2% stabil.

Die **sonstigen Aufwendungen** stiegen von 172,9 Mio. EUR im Jahr 2024 auf 213,8 Mio. EUR im Jahr 2025. Als Anteil an den Umsatzerlösen sanken die sonstigen Aufwendungen von 36,0% im Jahr 2024 auf 33,9% im Jahr 2025, was erneut einen starken operativen Leverage belegt. Die sonstigen Aufwendungen umfassen eine Reihe verschiedener Kosten wie Logistikkosten, sonstige absatzabhängige Kosten, Marketing und sonstige betriebliche Aufwendungen. Insbesondere die Marketing- und Logistikaufwendungen stiegen mit der fortgesetzten internationalen Expansion deutlich an. Darüber hinaus trugen Rechts- und Beratungskosten zum absoluten Anstieg der sonstigen Aufwendungen bei. Zusätzlich enthalten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auch Aufwendungen aus realisierten und unrealisierten Währungsverlusten, die teilweise durch Währungsgewinne innerhalb der sonstigen Erträge kompensiert werden.

Abschreibungen in Höhe von 20,5 Mio. EUR im Jahr 2025 (2024: 20,8 Mio. EUR) umfassten Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Das **Finanzergebnis** ging von –7,7 Mio. EUR im Jahr 2024 auf –11,5 Mio. EUR im Jahr 2025 zurück. Diese Veränderung war primär auf einen höheren nicht zahlungswirksamen Aufwand aus der Neubewertung von Optionsscheinen zum beizulegenden Zeitwert (7,8 Mio. EUR im Jahr 2025 gegenüber 4,5 Mio. EUR im Jahr 2024) sowie auf höhere kurzfristige Zinskosten zurückzuführen.

Das **Ertragsteuerergebnis** drehte von einem Steuerertrag im Vorjahr (8,0 Mio. EUR) zu einem Steueraufwand von 3,2 Mio. EUR infolge der für das Jahr 2025 berechneten laufenden Steuern. Der Steuerertrag im Jahr 2024 resultierte hauptsächlich aus der erstmaligen Aktivierung latenter Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge in den USA.

Der Konzerngewinn für das Jahr belief sich 2025 auf 13,1 Mio. EUR nach einem Konzerngewinn von 13,1 Mio. EUR im Jahr 2024.

2.3.3. Finanzlage

Zusammengefasste Konzern-Kapitalflussrechnung (basierend auf interner Gruppierung):

IFRS Konzern-Kapitalflussrechnung	2025	2024	Veränderung
	Mio. EUR	Mio. EUR	Mio. EUR
EBITDA	48,3	33,5	14,8
Abnahme (Zunahme) des Netto-Umlaufvermögens	–57,1	–4,3	–52,8
Veränderung sonstiger Positionen	14,6	18	–3,3
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	5,9	47,2	–41,3
Erwerb von Sachanlagen	–6,2	–3,6	–2,7
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	–11,6	–11	–0,6
Aktiviert Eigenleistungen aus Entwicklung	–1,1	1,5	–0,8
Veränderung sonstiger Positionen	1,1	0,5	–0,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	–17,8	–14,1	–3,7
Einzahlungen aus der Platzierung eigener Anteile	3,2	2	1,2
Aufnahme (Tilgung) von Darlehen & Leasingverhältnissen	12,4	–11,1	23,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	15,7	–9,1	24,8
Nettozunahme (-abnahme) der Zahlungsmittel	3,7	24,0	–20,2
Wechselkursbedingte Änderung der Zahlungsmittel	–3,3	4,2	–7,4
Freier Cashflow	–11,9	33,1	–45,0

Der **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** belief sich im Jahr 2025 auf 5,9 Mio. EUR (2024: 47,2 Mio. EUR). Diese Entwicklung war geprägt von einem deutlich höheren EBITDA, das um 14,8 Mio. EUR auf 48,3 Mio. EUR anstieg. Diese positive operative Entwicklung wurde jedoch durch einen bewussten Aufbau des Netto-Umlaufvermögens ausgeglichen, was zu einem Mittelabfluss von –57,1 Mio. EUR führte (2024: Abfluss von 4,3 Mio. EUR). Im Rahmen eines strategischen Bestandsaufbaus zur Sicherstellung der Produktverfügbarkeit für die fortgesetzte internationale Expansion sowie die Markteinführung der neuen Toniebox 2 stiegen die Vorräte deutlich an. Der korrespondierende Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen konnte diesen Effekt nur teilweise kompensieren. Zudem stiegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Einklang mit dem starken Umsatzwachstum.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** belief sich im Jahr 2025 auf –17,8 Mio. EUR (2024: –14,1 Mio. EUR), was die fortgesetzten Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte widerspiegelt. Diese umfassen Investitionen in Werkzeuge zur Herstellung von Tonies-Figuren, produktbezogene Aufwendungen sowie eigene Content-Produktionen und Software.

Der **Freie Cashflow**, berechnet als Summe aus dem Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit und dem Cashflow aus Investitionstätigkeit, belief sich im Jahr 2025 auf – 11,9 Mio. EUR (2024: 33,1 Mio. EUR). Dieser vorübergehende Rückgang wurde primär durch die strategischen Investitionen in das Netto-Umlaufvermögen getrieben, um neben der fortgesetzten geografischen Expansion auch die neuen Kategorieeinführungen zu unterstützen.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** drehte ins Positive und belief sich im Jahr 2025 auf 15,7 Mio. EUR (2024: – 9,1 Mio. EUR). Dies wurde primär durch eine Nettozunahme der Darlehen zur Finanzierung des strategischen Bestandsaufbaus sowie durch Einzahlungen aus der Platzierung eigener Anteile in Höhe von 3,2 Mio. EUR getrieben.

Insgesamt stiegen die **Zahlungsmittel** des Konzerns leicht um 3,7 Mio. EUR an, von 87,4 Mio. EUR zu Beginn der Periode auf 87,8 Mio. EUR zum Jahresende 2025. Während die tatsächliche Zunahme der Zahlungsmittel 3,7 Mio. EUR betrug, wurde diese durch negative Effekte aus Wechselkursdifferenzen in Höhe von – 3,3 Mio. EUR ausgeglichen.

Der Konzern war in den Geschäftsjahren 2024, 2025 und bis zum Datum dieses Berichts jederzeit in der Lage, seinen Verpflichtungen nachzukommen.

2.3.4. Vermögens- und Kapitalstruktur

Zusammengefasste Konzernbilanz nach IFRS (basierend auf eigener Gruppierung):

	31.12.2025		31.12.2024		Veränderung	
	Mio. EUR	in % der Bilanzsumme	Mio. EUR	in % der Bilanzsumme	Mio. EUR	ppt
Vermögenswerte	637,3	100,0%	558,5	100,0%	78,8	0,0
Langfristige Vermögenswerte	282,1	44,3%	287,4	51,5%	– 5,3	– 7,2
Sachanlagen	7,3	1,1%	5,7	1,0%	1,6	0,1
Immaterielle Vermögenswerte (inkl. Geschäfts- oder Firmenwert)	261,7	41,1%	266,1	47,6%	– 4,4	– 6,6
Sonstige	13,1	2,1%	15,6	2,8%	– 2,5	– 0,7
Kurzfristige Vermögenswerte	355,1	55,7%	271,1	48,5%	84,1	7,2
Zahlungsmittel	87,8	13,8%	87,4	15,6%	0,4	– 1,9
Vorräte	151,8	23,8%	89,1	16,0%	62,8	7,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	100,5	15,8%	76,9	13,8%	23,5	2
Sonstige	15,0	2,4%	17,7	3,2%	– 2,7	– 0,8
Eigenkapital und Verbindlichkeiten	637,3	100,0%	558,5	100,0%	78,8	0,0
Eigenkapital	356,5	55,9%	346,4	62,0%	10,1	– 6,1
Gezeichnetes Kapital & Kapitalrücklage	612,3	96,1%	609,1	109,1%	3,2	– 13
Sonstige Rücklagen inkl. kumulierte Gewinne und Verluste	– 255,7	– 40,1%	– 262,7	– 47,0%	6,9	6,9
Verbindlichkeiten	280,7	44,0%	212,1	38,0%	68,6	6,1
Langfristige Verbindlichkeiten	36,9	5,8%	45,9	8,2%	– 9,0	– 2,4
Darlehen und Kredite	8,7	1,4%	15,5	2,8%	– 6,8	– 1,4
Leasingverbindlichkeiten	4,5	0,7%	3,7	0,7%	0,7	0,0
Aktienbasierte Vergütungsverbindlichkeiten	1,8	0,3%	1,3	0,2%	0,5	0,0
Latente Steuerverbindlichkeiten	21,9	3,4%	25,3	4,5%	– 3,4	– 1,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten	243,9	38,3%	166,2	29,8%	77,7	8,5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	110,6	17,4%	75,5	13,5%	35,1	3,8
Darlehen und Kredite	22,7	3,6%	0,2	0,0%	22,5	3,5
Sonstige und Kredite	92,4	14,5%	80,1	14,3%	12,3	0,2
Verbindlichkeiten aus Optionsscheinen	18,2	2,9%	10,3	1,8%	7,8	1

Mit 637,3 Mio. EUR verzeichnete die Bilanzsumme einen Anstieg gegenüber dem Jahresende 2024 (558,5 Mio. EUR), was hauptsächlich auf gestiegene Vorräte und Forderungen zurückzuführen war.

Das Vermögen bestand insbesondere aus **langfristigen Vermögenswerten**, die im Jahr 2025 44,3% der Bilanzsumme (282,1 Mio. EUR) ausmachten und absolut gesehen auf einem etwas niedrigeren Niveau als 2024 (287,4 Mio. EUR) lagen, während ihr Anteil an der Bilanzsumme aufgrund des wachsenden Geschäfts und der damit verbundenen kurzfristigen Vermögenswerte von 51,5% sank (relativ zur Bilanzsumme). Die wichtigste Position innerhalb der langfristigen Vermögenswerte sind die immateriellen Vermögenswerte. Diese waren von der Kaufpreisallokation für die Übernahme der tonies GmbH im Jahr 2019 betroffen. Der Geschäfts- oder Firmenwert, die Marke tonies sowie die aktivierte Technologie und Kundenbeziehungen machten den überwiegenden Teil der immateriellen Vermögenswerte und der Bilanzsumme aus. Der Rückgang von 266,1 Mio. EUR im Jahr 2024 auf 261,7 Mio. EUR im Jahr 2025 resultierte primär aus planmäßigen Abschreibungen auf die Marke und Technologie. Die immateriellen Vermögenswerte enthalten einen Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 162,2 Mio. EUR. Die Investitionen in die immateriellen und materiellen Vermögenswerte des Konzerns wurden 2025 fortgesetzt. Neben Maschinenkapazitäten und Werkzeugen für neue Produkte wurden Investitionen vor allem in die IT-Infrastruktur (Hardware und Software) und in selbst erstellte Vermögenswerte getätigt, um die Zukunftsfähigkeit der Systeme des Konzerns sicherzustellen.

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** stiegen von 271,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024 auf 355,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2025. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente blieben mit 87,8 Mio. EUR stabil (31. Dezember 2024: 87,4 Mio. EUR). Die Vorräte erhöhten sich zum 31. Dezember 2025 auf 151,8 Mio. EUR, was das allgemeine Wachstum sowie die Einführung der Toniebox 2 unterstützte. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen zum 31. Dezember 2025 von 76,9 Mio. EUR auf 100,5 Mio. EUR an, was hauptsächlich auf die starke Performance im vierten Quartal zurückzuführen war. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte gingen von 17,7 Mio. EUR auf 15,0 Mio. EUR zurück und umfassten hauptsächlich Umsatzsteuerforderungen und Rechnungsabgrenzungsposten.

Im Vergleich zum Jahresende 2024 erhöhte sich das **Eigenkapital** von 346,4 Mio. EUR auf 356,5 Mio. EUR, was primär durch das positive Jahresergebnis der Periode getrieben wurde. Die Eigenkapitalquote sank aufgrund der Bilanzausweitung von 62,0% auf 55,9%.

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** sanken von 45,9 Mio. EUR auf 36,9 Mio. EUR. Die langfristigen Darlehen und Kredite verringerten sich auf 8,7 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 15,5 Mio. EUR). Die langfristigen aktienbasierten Vergütungsverbindlichkeiten stiegen zum Jahresende 2025 auf 1,8 Mio. EUR an. Die netto-latenten Steuerverbindlichkeiten sanken im Vergleich zum 31. Dezember 2024 (25,3 Mio. EUR) auf 21,9 Mio. EUR.

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** stiegen von 166,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024 auf 243,9 Mio. EUR zum Jahresende 2025. Der Anstieg resultierte aus den steigenden Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die zum 31. Dezember 2025 von 75,5 Mio. EUR auf 110,6 Mio. EUR anstiegen, was direkt mit dem strategischen Bestandsaufbau korreliert. Die kurzfristigen Darlehen und Kredite stiegen von 0,2 Mio. EUR auf 22,7 Mio. EUR an, um den Bedarf an Netto-Umlaufvermögen zu decken. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen stiegen zum 31. Dezember 2025 auf 92,4 Mio. EUR im Vergleich zu 80,1 Mio. EUR zum Vorjahresende. Die Verbindlichkeiten aus Optionsscheinen erhöhten sich von 10,3 Mio. EUR auf 18,2 Mio. EUR aufgrund der Neubewertung der Optionsscheine zum beizulegenden Zeitwert, was primär durch die positive Entwicklung des Aktienkurses der tonies SE getrieben wurde.

2.3.5. Vergleich zwischen tatsächlichem Geschäftsverlauf und Ausblick

Im Geschäftsbericht 2024 hatte tonies zunächst beschlossen, aufgrund der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung hochdynamischen globalen Zollsituation und der makroökonomischen Unsicherheiten keinen spezifischen zahlenmäßigen Ausblick für 2025 zu geben. Im Anschluss daran aktualisierte tonies im Halbjahresbericht 2025 seinen Ausblick und gab eine spezifische Prognose ab. Für den Konzernumsatz wurde ein Wachstum von mehr als 25% gegenüber dem Vorjahr auf über 600 Mio. EUR (währungsbereinigt) erwartet. Der Umsatz in Nordamerika sollte währungsbereinigt um mehr als 30% gegenüber dem Vorjahr auf über 273 Mio. EUR wachsen. Für die bereinigte EBITDA-Marge wurde ein Wert zwischen 6,5% und 8,5% erwartet.

Der Konzernumsatz erreichte 630,3 Mio. EUR und lag damit im Rahmen der Prognose, während der Umsatz in Nordamerika mit 275,7 Mio. EUR ebenfalls die Prognose erfüllte. Insgesamt wurde der Umsatzanstieg durch ein zweistelliges Wachstum in allen Regionen getrieben. Nordamerika wurde zum ersten Mal zum größten Markt für tonies, was vor allem durch eine weiterhin erfolgreiche Expansion im Großhandel im US-Markt getrieben wurde.

Die bereinigte EBITDA-Marge lag mit 8,6% leicht über der erwarteten Spanne von 6,5% bis 8,5%. Der Margenanstieg resultierte aus einem starken operativen Leverage und einer verbesserten Bruttomarge gegenüber dem Vorjahr.

Insgesamt erzielte tonies im Jahr 2025 eine starke Geschäftsentwicklung und konnte seine aktualisierte Prognose erneut erfolgreich erfüllen oder leicht übertreffen.

Ausblick gegenüber Performance 2025

	Prognose 2025	Ist 2025
Konzernumsatz (Mio. EUR)	> 25% Wachstum gegenüber Vorjahr (> 600 Mio. EUR)	630,3
Umsatz Nordamerika (Mio. EUR)	> 30% Wachstum gegenüber Vorjahr (> 273 Mio. EUR)	275,7
Bereinigtes EBITDA Konzern (in % der Umsatzerlöse)	6,5–8,5%	8,6%

2.3.6. Gesamtbeurteilung der wirtschaftlichen Lage

Insgesamt beurteilt das Management die wirtschaftliche Lage des Konzerns aufgrund des beschriebenen Geschäftsverlaufs und der Finanzlage als solide. Nach der ursprünglichen Refinanzierung des Konsortialkredits am 28. März 2025, mit der die Kreditlinie auf 60 Mio. EUR erweitert wurde, nutzte der Konzern im August 2025 seine Expansionsoptionen weiter, um die Gesamtkreditlinie auf 75 Mio. EUR zu erhöhen. Dieser strategische Schritt, unterstützt durch eine erweiterte Gruppe von fünf Finanzinstituten, stellt eine ausreichende Liquidität sicher, um die Markteinführungen neuer Kategorien, insbesondere rund um die Toniebox 2, und das fortgesetzte internationale Wachstum des Konzerns zu finanzieren. Weitere Einzelheiten zu Darlehen und Krediten entnehmen Sie bitte Angabe 15 im Konzernanhang.

3. Nichtfinanzielle Erklärung

Zusätzlich zu der vorliegenden nichtfinanziellen Erklärung wird tonies bis Ende April 2026 seinen zweiten umfassenden Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2025 veröffentlichen. Obwohl rechtlich noch keine Verpflichtung besteht, wird der Nachhaltigkeitsbericht auf freiwilliger Basis der Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) und den dazugehörigen Europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS) von 2023 folgen. Diese proaktive Ausrichtung unterstreicht unsere Verpflichtung zu einer frühzeitigen Bereitschaft und zu kontinuierlichen, bedeutenden Fortschritten im Bereich der Nachhaltigkeit.

Ein strukturierter Überblick über die Hauptrisiken und potenziellen nachteiligen Auswirkungen, die durch unsere doppelte Wesentlichkeitsanalyse 2025 identifiziert wurden, findet sich im umfassenden Nachhaltigkeitsbericht von tonies.

Basierend auf unserem bestehenden Fundament und den Berichten von 2024 lag unser Hauptfokus im Jahr 2025 darauf, unser Verständnis für die Auswirkungen von tonies weiter zu verfeinern und gleichzeitig die internen Berichtsprozesse zu optimieren. Durch die Verbesserung der Datenqualität und der Governance haben wir eine noch robustere Basis für zukünftige Nachhaltigkeitsbemühungen geschaffen.

3.1. Umwelt

Bei tonies stand unsere Mission, eine positive Wirkung auf die Menschen zu erzielen, schon immer im Mittelpunkt. Als schnell wachsendes Unternehmen haben wir der sozialen Verantwortung von Anfang an Priorität eingeräumt. In Übereinstimmung mit den Ergebnissen unserer doppelten Wesentlichkeitsanalyse 2025 erweitern wir nun unseren Fokus und verfolgen einen strukturierteren Ansatz zur ökologischen Nachhaltigkeit.

Wir unternehmen bereits Schritte in die richtige Richtung – wir verwenden recycelte und erneuerbare Materialien, minimieren Abfall und fördern Prinzipien der Kreislaufwirtschaft für unsere Tonieboxen. Wir sehen jedoch noch größeres Potenzial, unsere Umweltstrategie zu verbessern. Dazu gehört die Auseinandersetzung mit Schlüsselthemen wie THG-Emissionen, Ressourceneffizienz und Materialsicherheit sowie der Aufbau von Resilienz gegenüber klimabezogenen Risiken, die unsere Geschäftstätigkeit und Lieferkette beeinträchtigen könnten. Dies schließt auch physische Klimarisiken ein, wie Extremwetterereignisse und Temperaturextreme, welche unsere vorgelagerte Wertschöpfungskette und den Betrieb unserer Lieferanten beeinträchtigen können, sowie die potenzielle unzureichende Verfügbarkeit kritischer Ressourcen, einschließlich wertvoller Metalle und Seltener Erden, die für Elektronik und Batterien unerlässlich sind. Da sich die umweltbezogenen Erwartungen kontinuierlich weiterentwickeln – sowohl von Regulierungsbehörden als auch von Verbrauchern –, sind wir bestrebt, der Entwicklung immer einen Schritt voraus zu sein.

Das vergangene Jahr markiert einen weiteren Schritt auf unserem Weg zur Nachhaltigkeit. Wir bauen das Fundament weiter aus, indem wir das Verständnis für unseren ökologischen Fußabdruck vertiefen, was als Basis für die Festlegung ehrgeiziger Ziele und die Umsetzung wirkungsvoller Richtlinien in naher Zukunft dient.

Im Jahr 2025 haben wir eine Konzern-Nachhaltigkeitsrichtlinie (Group Sustainability Policy) verabschiedet, welche die Leitprinzipien und den Rahmen für unsere Umweltverpflichtungen festlegt. Unsere Nachhaltigkeitsvision – „Listen, learn, and grow responsibly“ (verantwortungsbewusst zuhören, lernen und wachsen) – spiegelt die Verpflichtung wider, die aktuellen Umweltauswirkungen zu bewerten, unsere Praktiken kontinuierlich zu verbessern und entschlossen Verantwortung für eine nachhaltigere Zukunft zu übernehmen. Die Richtlinie verankert Nachhaltigkeit als integralen Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit und betont Offenheit und Innovation, Transparenz und Bewusstsein sowie kontinuierliche Verbesserung. Im Rahmen der ökologischen Sorgfaltspflicht führen wir jährliche Bewertungen unseres Corporate Carbon Footprint (CCF) durch und nehmen Risikobewertungen vor, um potenzielle Umweltauswirkungen innerhalb unserer Geschäftstätigkeit und Lieferkette zu identifizieren. Diese Prozesse ermöglichen es uns, Verbesserungspotenziale zu erkennen, Minderungsmaßnahmen dort zu priorisieren, wo sie erforderlich sind, und den Fortschritt im Hinblick auf unsere Umweltziele zu verfolgen. Durch die Umsetzung der Konzern-Nachhaltigkeitsrichtlinie streben wir danach, unsere Umweltleistung in den Bereichen Klimaanpassung und Klimaschutz, Vermeidung von Umweltverschmutzung, Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft zu verbessern – und so zu einer nachhaltigeren Zukunft für kommende Generationen beizutragen.

CO₂-Reduktion

Bei tonies sind wir uns bewusst, dass Transitionsrisiken eine wachsende Rolle bei der Gestaltung unseres Geschäftsmodells und unserer Geschäftstätigkeit spielen. Die sich entwickelnde Regulierungslandschaft der Europäischen Union – einschließlich strengerer Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung, Gesetzen zur erweiterter Produzentenverantwortung und potenzieller Mechanismen zur CO₂-Bepreisung – beeinflusst die Art und Weise, wie wir unsere Produkte herstellen und vertreiben. In diesem Zusammenhang hat tonies die detaillierte Bewertung seines Corporate Carbon Footprints (CCF) seit 2023 fortgesetzt, wobei wir dem GHG Protocol folgen und uns auf Scope-1- und Scope-2-Emissionen konzentrieren. Darüber hinaus analysieren wir unsere Scope-3-Emissionen mit Schwerpunkt auf Emissionen aus eingekauften Waren und Dienstleistungen sowie dem Transport. Das Verständnis dieser indirekten Emissionen ist entscheidend für die Entwicklung einer umfassenderen und effektiveren Nachhaltigkeitsstrategie.

Während wir tiefere Einblicke in unsere Auswirkungen gewinnen, konzentrieren wir uns weiterhin auf die Optimierung der Logistik. Gleichzeitig erforschen und implementieren wir kontinuierlich emissionsärmere Materialalternativen, um unsere derzeitigen Komponenten zu ersetzen – und stellen so sicher, dass Nachhaltigkeit im gesamten Produktlebenszyklus verankert ist.

Zum 31. Dezember 2025 stellten sich die THG-Emissionen des Konzerns in t CO₂e wie folgt dar:

	2025	2024
Scope-1-THG-Emissionen		
Brutto-Scope-1-THG-Emissionen	138,85	443,58
Anteil der Scope-1-THG-Emissionen aus regulierten Emissionshandelssystemen	0%	0%
Stationäre Verbrennung	85,33	48,95
Mobile Verbrennung	52,78	70,86
Flüchtige Emissionen	0,74	323,77
Scope-2-THG-Emissionen		
Brutto-Scope-2-THG-Emissionen (standortbasiert)	53,51	134,97
Brutto-Scope-2-THG-Emissionen (marktbasiert)	37,56	123,31
Eingekaufter Strom (standortbasiert)	53,50	51,58
Eingekaufter Strom (marktbasiert)	37,55	39,92
Eingekaufte Wärme (standortbasiert)	0,01	83,39
Eingekaufte Wärme (marktbasiert)	0,01	83,39
Wesentliche Scope-3-THG-Emissionen		
Brutto-Scope-3-THG-Emissionen	202.320,33	111.567,82
Anteil der Brutto-Scope-3-THG-Emissionen	99,91%	99,49%
Eingekaufte Waren und Dienstleistungen	194.897,18	105.675,53
Vorgelagerter Transport und Verteilung	7.230,96	5.199,09
Nachgelagerter Transport und Verteilung	192,19	419,95
THG-Emissionen gesamt		
THG-Emissionen gesamt (standortbasiert)	202.512,70	112.146,37
THG-Emissionen gesamt (marktbasiert)	202.496,75	112.134,70

tonies kann derzeit nicht bestätigen, ob die beobachteten Abweichungen im Vorjahresvergleich tatsächliche Emissionsminderungen widerspiegeln oder primär das Ergebnis der Einführung der neuen Software und ihrer aktualisierten Berechnungsmethoden sind. Die Priorität des Unternehmens in dieser Phase liegt darin, die Datenqualität weiter zu verbessern und die Genauigkeit der zugrunde liegenden Aktivitätsdaten sicherzustellen. Während die Zahlen für 2025 erheblich von denen für 2024 abweichen, sind diese Abweichungen auf verbesserte Datenprozesse, aktualisierte Methoden und das Geschäftswachstum zurückzuführen. Um die Vergleichbarkeit der Berichtsperioden zu gewährleisten, sollten die folgenden methodischen Änderungen beachtet werden:

- **Scope 1:** Die Brutto-Scope-1-Emissionen sanken um 69%. Dies ist primär auf präzisere Eingangsdaten bezüglich „Flüchtiger Emissionen“ zurückzuführen.
- **Scope 2:** Wir beobachteten eine Reduzierung von 60% (standortbasiert) und 70% (marktbasiert). Diese Abweichung ist weitgehend auf eine verfeinerte Datenerfassung für Heizenergie zurückzuführen. Präzisere Eingangsdaten ermöglichten eine Reklassifizierung von Energieverbräuchen hin zur „Stationären Verbrennung“ (Scope 1).
- **Scope 3:** Die gesamten Scope-3-Emissionen stiegen um 81%. Dieser Anstieg wird primär durch die Kategorie „Eingekaufte Waren und Dienstleistungen“ getrieben, was das Geschäftswachstum von tonies und die Markteinführung der Toniebox 2 widerspiegelt.

Um unsere Ressourcen auf die Bereiche zu konzentrieren, in denen wir die größte Wirkung erzielen können, haben wir unsere Berichtsgrenzen für 2025 verfeinert. Die Kategorien „Brennstoff- und energiebezogene Aktivitäten“, „Abfall aus dem operativen Betrieb“ und „Pendeln der Mitarbeitenden“ wurden aus der Emissionsbilanz ausgeschlossen.

Diese methodischen Verfeinerungen stellen einen notwendigen Schritt hin zu langfristiger Transparenz und Datenzuverlässigkeit dar, auch wenn sie die direkte Vergleichbarkeit der Jahre während dieser Übergangsphase einschränken.

Kreislaufkonzepte

Mit 11,8 Millionen Tonieboxen und 156 Millionen verkauften Tonies bis heute erkennt tonies seine erhebliche Verantwortung an und verpflichtet sich zur Förderung einer verantwortungsvollen Ressourcennutzung. Unser Geschäftsmodell bietet uns eine echte Chance, Prinzipien der Kreislaufwirtschaft in unsere Geschäftstätigkeit zu integrieren.

Obwohl die Produkte von tonies ursprünglich so konzipiert wurden, dass sie Qualität, Sicherheit und Langlebigkeit unter Verwendung von industrieüblichen Materialien gewährleisten, bekennen wir uns zu deren kontinuierlicher Weiterentwicklung. Tonieboxen und Tonies werden weiterhin primär aus kunststoffbasierten Materialien hergestellt und benötigen elektronische Komponenten, papierbasierte Ressourcen und andere Materialien. Da die globale Politik emissionsarme und kreislauforientierte Wirtschaftsmodelle bevorzugt, wird erwartet, dass die Kosten für traditionelle fossile Kunststoffe und nicht erneuerbare Materialien weltweit steigen werden, was Unternehmen zum Umstieg auf nachhaltigere Alternativen drängt. Wir evaluieren weiterhin Schritte hin zu einer nachhaltigeren Ressourcennutzung und erkennen die Auswirkungen an, die dieses Transitionsrisiko auf unser Geschäftsmodell hat.

Wir haben damit begonnen, bei unseren Classic Tonies von lösungsmittelbasierten auf wasserbasierte Farben umzustellen. Diese Umstellung bietet nicht nur ökologische Vorteile, sondern unterstützt auch gesündere Arbeitsbedingungen bei unseren Lieferanten. Darüber hinaus streben wir an, noch weiter zu gehen, indem wir daran arbeiten, eine nachhaltigere Alternative zu PVC für unsere Classic Tonies zu finden.

Bei tonies integrieren wir Prinzipien der Kreislaufwirtschaft, insbesondere:

- „Langlebigkeit“ – durch die lange Lebensdauer und fortgesetzte Nutzung von tonies-Produkten;
- „Reparierbarkeit“ – durch das Angebot unseres Toniebox 1 Reparaturservice;
- „Aufarbeitung“ – durch die Einführung unserer Preloved Toniebox 1;
- „Recycling“ – durch den verantwortungsvollen Umgang mit Retouren.

Abfallmanagement

Obwohl wir die Herausforderung, überhaupt keinen Abfall zu produzieren, noch lösen müssen, sind Toniebox und Tonies so gebaut, dass sie ihre erste Nutzungsphase überdauern. So kann das Produkt an Familie oder Freunde weitergegeben werden, um sicherzustellen, dass die Freude geteilt werden kann. Dank des reparaturfreundlichen Designs der Toniebox kann ihre Lebensdauer sogar noch weiter verlängert werden; so haben wir 2024 den Toniebox 1 Reparaturservice in der DACH-Region eingeführt. Unser Ziel ist es, die Lebensdauer der Tonieboxen zu verlängern, Abfall zu minimieren und Kunden sowie unseren kleinen Hörerinnen und Hörern eine nachhaltige Option zur Bewahrung ihres Hörerlebnisses zu bieten, indem wir Schlüsselkomponenten der Toniebox reparieren.

In Fällen, in denen das Ende des Produktlebenszyklus erreicht ist, können unsere Produkte jederzeit zurückgegeben werden. Sogar unser komplexestes Produkt, die Toniebox, kann den Aufarbeitungsprozess durchlaufen, etwa im Rahmen unseres Preloved Toniebox 1-Programms – einige werden wiederhergestellt und als Refurbished-Verkäufe wiedereingeführt, während andere sorgfältig in Einzelteile zerlegt werden. Wir freuen uns über die Entwicklung dieses Programms und planen, die Kreislaufkonzepte zu erweitern. Für andere elektronische und nichtelektronische Rücksendungen arbeiten wir mit Entsorgungsunternehmen zusammen, um ein verantwortungsvolles Recycling, eine Verbrennung oder ein Deponiemanagement sicherzustellen.

Ressourcenabflüsse (in Tonnen)	2025	2024
Abfallaufkommen insgesamt	435,64	412,18
Gesamtmenge gefährlicher Abfälle	1,39	0,06
Gefährliche Abfälle, die nicht beseitigt wurden	0,47	0,02
Gefährliche Abfälle, die nicht beseitigt wurden (durch Recycling)	0,46	0,02
Nicht gefährliche Abfälle, die nicht beseitigt wurden	166,12	263,70
Nicht gefährliche Abfälle, die nicht beseitigt wurden (durch Recycling)	165,97	199,22
Gefährliche Abfälle, die zur Beseitigung bestimmt sind	0,92	0,03
Gefährliche Abfälle, die zur Beseitigung durch Deponierung bestimmt sind	0,92	0,03
Nicht gefährliche Abfälle, die zur Beseitigung bestimmt sind	268,17	148,44
Nicht gefährliche Abfälle, die zur Beseitigung durch Verbrennung bestimmt sind	6,98	27,13
Nicht gefährliche Abfälle, die zur Beseitigung durch Deponierung bestimmt sind	261,18	121,32
Nicht recycelter Abfall	269,08	148,48
Anteil nicht recycelter Abfälle	62%	38%

3.2. Soziales

tonies ist sich bewusst, dass seine Mitarbeitenden der Herzschlag seines Erfolgs sind; sie prägen eine einzigartige Kultur, die Qualität, Beständigkeit und eigenverantwortliche Entscheidungsfindung im gesamten Unternehmen vorantreibt. Deshalb bleibt die Förderung einer motivierten und erfüllten Belegschaft eine der obersten Prioritäten. Wir sind stolz darauf, überwiegend positive Auswirkungen sowohl auf unsere Teams als auch auf unsere Lieferkette zu sehen.

Während in Bezug auf unsere eigene Belegschaft keine wesentlichen Risiken identifiziert wurden, bleibt tonies wachsam gegenüber potenziellen Risiken innerhalb seiner Lieferkette. Dazu gehören die Möglichkeit von Reputationsschäden oder Unterbrechungen der Lieferkette aufgrund unzureichender Berücksichtigung der Interessen und Bedürfnisse der Beschäftigten in der Wertschöpfungskette, der potenzielle Verlust der gesellschaftlichen Akzeptanz im Falle der Nichteinhaltung geltender Arbeitsnormen sowie regionale Erwägungen zu Arbeitsrechten an bestimmten Fertigungsstandorten, einschließlich China und Tunesien. Um diese Risiken proaktiv anzugehen, hat tonies robuste Sorgfaltsmaßnahmen implementiert, darunter jährliche Menschenrechts-Risikoanalysen, regelmäßige Überprüfungen von Sozialaudits bei Kernlieferanten und die Durchsetzung unseres Verhaltenskodex für Geschäftspartner. Diese Maßnahmen ermöglichen es uns, potenzielle Risiken zu identifizieren, zu überwachen und zu mindern und gleichzeitig partnerschaftliche Beziehungen zu unseren Lieferkettenpartnern zu pflegen.

Darüber hinaus umreißt unser Verhaltenskodex die Kernwerte von tonies, zu denen die Übernahme sozialer Verantwortung, die Förderung von Vielfalt und die Konzentration auf die langfristigen Auswirkungen unseres Handelns gehören.

Über ökologische Erwägungen hinaus bleibt unsere Belegschaft eines unserer wertvollsten Güter. Als ein auf Kreativität und Innovation aufgebautes Unternehmen verstehen wir, dass engagierte Mitarbeitende der Schlüssel zu unserem anhaltenden Erfolg sind. Durch regelmäßige Umfragen zum Mitarbeiterengagement bieten wir unseren Teams eine Plattform, um ihre Erkenntnisse zu teilen, was uns hilft, eine positive und reaktions-schnelle Arbeitsplatzkultur zu fördern. Indem wir unseren Mitarbeitenden zuhören und uns kontinuierlich verbessern, stärken wir die Arbeitszufriedenheit und steigern die Produktivität – und stellen so sicher, dass wir auch in den kommenden Jahren ein dynamisches und resilientes Unternehmen bleiben.

Unser Engagement und unsere Erwartungen gelten auch für Subunternehmer und Lieferanten. Sie werden als Teil der Familie betrachtet und müssen unsere Werte teilen sowie die geltenden Gesetze einhalten. Unser Verhaltenskodex für Geschäftspartner spiegelt die notwendigen Anforderungen wider und verpflichtet alle Geschäftspartner zur Einhaltung unserer Standards.

Darüber hinaus spiegelt sich das Engagement von tonies für die Menschenrechte in der Einhaltung internationaler Standards wie der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen und der Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) wider. Themen wie die Achtung der Menschenrechte, das Verbot von Kinderarbeit und die Einhaltung anderer Standards in Bezug auf Arbeitsrechte und die Bereitstellung eines sicheren Arbeitsplatzes sind in der Konzern-Menschenrechtsrichtlinie (Group Human Rights Policy) und dem Verhaltenskodex für Geschäftspartner festgelegt.

Die Konzern-Menschenrechtsrichtlinie bildet die verbindliche Grundlage für die Umsetzung von Menschenrechtsstandards für die Belegschaft von tonies und wurde vom Vorstand von tonies verabschiedet. Diese Richtlinien erkennen die Kernarbeitsnormen der ILO und die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen an und verpflichten sich, nachteilige Auswirkungen auf die Menschenrechte innerhalb der Geschäftstätigkeit von tonies zu verhindern, zu mildern und, soweit möglich, zu beenden. Diese Verpflichtung in der Konzern-Menschenrechtsrichtlinie ist auf die Leitlinien abgestimmt, die in der Erklärung zu moderner Sklaverei und Transparenz (Modern Slavery & Transparency Statement) sowie im Verhaltenskodex dargelegt sind. Dies umfasst das Verbot von Kinderarbeit (ILO 138), die Beseitigung der schlimmsten Formen von Kinderarbeit (ILO 182) und die Abschaffung von Zwangsarbeit (ILO 105). Der Konzern lehnt Zwangs- oder Pflichtarbeit, einschließlich aller Formen von Sklaverei und Menschenhandel, im Rahmen seiner Menschenrechtsrichtlinie strikt ab.

Um die tatsächlichen und potenziellen Risiken von Menschenrechtsverletzungen bei unseren Geschäftspartnern besser zu verstehen und zu überprüfen, führen wir eine jährliche Menschenrechts-Risikoanalyse durch, die die wichtigsten First-Tier-Lieferanten in China, Vietnam und Tunesien abdeckt. Dies ermöglicht es uns, ein erhöhtes Risiko für Menschenrechtsverletzungen innerhalb unserer Lieferketten zu identifizieren und Minderungs- sowie Abhilfemaßnahmen zu priorisieren, falls erforderlich. Um die Wirksamkeit unserer Maßnahmen zu überwachen, überprüft tonies regelmäßig Sozialauditberichte, die wir jährlich von unseren wichtigsten First-Tier-Lieferanten anfordern. Die darin enthaltenen Standards orientieren sich maßgeblich an denen der ILO und sollen zur Umsetzung und Einhaltung entlang unserer Lieferkette beitragen. Der Konzern ist stolz darauf, berichten zu können, dass innerhalb seiner Geschäftstätigkeit keine Risiken identifiziert wurden, die unsere definierten Wesentlichkeitsschwellen in Bezug auf arbeitsbezogene Rechte wie Zwangs- oder Kinderarbeit überschreiten.

Obwohl viele Faktoren berücksichtigt werden müssen, kann unser Wachstum als Zeichen dafür gewertet werden, dass unsere Bemühungen um ein positives Arbeitsumfeld Wirkung zeigen. Zum 31. Dezember 2025 beschäftigte der Konzern 634 Mitarbeitende (Mitarbeiterzahl/Headcount), von denen 15 inaktiv waren.

Mitarbeiterzahl nach Geschlecht	2025 (Jahresende)
Gesamt	634
Männlich	276
Weiblich	357
Nicht gemeldet oder Sonstige	1

Die Geschlechterverteilung wird ausschließlich für Unternehmenseinheiten mit mehr als 50 Mitarbeitenden (Headcount) ausgewiesen.

Mitarbeiterzahl nach Land	2025 (Jahresende)
Gesamt	634
Deutschland	426
USA	116
Großbritannien	55
Frankreich	31
Sonstige	6

Mitarbeiterzahl	Headcount
Geschlechterverteilung auf der oberen Managementebene	14
Männlich	11
Weiblich	3
Sonstige	0

Die obere Managementebene, intern auch als Executive Team bezeichnet, umfasst den Vorstand, Führungskräfte auf C-Level und General Manager auf regionaler Ebene.

Verteilung der Mitarbeitenden nach Altersgruppen	Headcount	in %
Gesamt	634	100
Unter 30 Jahre alt	83	13
30 – 50 Jahre alt	454	72
Über 50 Jahre alt	56	9
Nicht gemeldet	41	6

Die oben genannten Mitarbeiterzahlen werden zum Ende des Berichtszeitraums ausgewiesen. Vergleichsdaten für 2024 wurden weggelassen, da unsere Berechnungsmethode für die Mitarbeiterzahl aktualisiert wurde, was einen direkten Vorjahresvergleich irreführend machen würde. tonies bekennt sich zur Kontinuität der Berichterstattung und wird in den folgenden Berichtszyklen Vergleichszahlen aufnehmen.

Berichterstattung über Diskriminierung	Einheit	2025	2024
Gesamtzahl der im Berichtszeitraum gemeldeten Vorfälle von Diskriminierung, einschließlich Belästigung	Anzahl	1	2
Anzahl der über Kanäle eingereichten Beschwerden für Personen in der eigenen Belegschaft, um Bedenken zu äußern	Anzahl	5	2
Anzahl der bei den Nationalen Kontaktstellen für die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen eingereichten Beschwerden	Anzahl	0	0
Höhe der Bußgelder, Strafen und Entschädigungen für Schäden als Folge von Vorfällen von Diskriminierung, einschließlich Belästigung und eingereichter Beschwerden	€	0	0
Berichterstattung über Menschenrechtsthemen			
Berichterstattung über Menschenrechtsthemen	Einheit	2025	2024
Anzahl schwerwiegender Menschenrechtsthemen und Vorfälle im Zusammenhang mit der eigenen Belegschaft	Anzahl	0	0
Anzahl schwerwiegender Menschenrechtsthemen und Vorfälle im Zusammenhang mit der eigenen Belegschaft, bei denen es sich um Fälle der Nichteinhaltung der UN-Leitprinzipien und der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen handelt	Anzahl	0	0
Anzahl der bei den Nationalen Kontaktstellen für die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen eingereichten Beschwerden	Anzahl	0	0
Höhe der Bußgelder, Strafen und Entschädigungen für schwerwiegende Menschenrechtsthemen und Vorfälle im Zusammenhang mit der eigenen Belegschaft	€	0	0

3.3. Governance und Diversität

Bei tonies ist eine starke Governance entscheidend für unseren Erfolg. Als Teil unserer Verpflichtung zu ethischen Geschäftspraktiken haben wir die Antikorruption als einen Schlüsselbereich identifiziert, in dem wir unsere Standards verstärken und die Transparenz erhöhen können. Durch die kontinuierliche Stärkung unserer Richtlinien, internen Kontrollen und Compliance-Maßnahmen stellen wir sicher, dass wir mit Integrität und Rechenschaftspflicht handeln. Die Einhaltung dieser hohen Standards baut nicht nur Vertrauen bei unseren Stakeholdern auf, sondern unterstützt auch ein langfristiges, nachhaltiges Wachstum. Wie jedes andere Unternehmen sieht sich tonies verschiedenen Compliance-Risiken gegenüber. Basierend auf einer ersten Risikobewertung wurde die Antikorruption als ein Thema mit erheblichen Compliance-Risiken (z. B. Bußgelder und Reputationsschäden) identifiziert, weshalb die Vermeidung von regulatorischen Verstößen proaktiv gesteuert werden muss.

tonies beobachtet aktiv die regulatorischen Entwicklungen in Bezug auf die Diversität in Leitungsorganen, einschließlich der „Frauen-in-Aufsichtsräten-Richtlinie“ (Women on Boards Directive). tonies hat den Bedarf an einer formellen Diversitätsrichtlinie erkannt und verpflichtet sich, eine solche im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2026 zu entwickeln und zu verabschieden. Diese Richtlinie wird sich an den Grundsätzen der Geschlechterparität, nichtdiskriminierender Auswahlprozesse und der Berücksichtigung von Diversitätskriterien wie Geschlecht, Alter, Qualifikation und Berufserfahrung orientieren. Diese Initiative wird ergriffen, um die Einhaltung der geltenden gesetzlichen Anforderungen sicherzustellen, einschließlich des luxemburgischen Gesetzes zur Umsetzung der Women on Boards Directive, welches ein Ziel von 33% für das Geschlechtergleichgewicht in Vorstand und Aufsichtsrat zusammengenommen vorschreibt. tonies formalisiert seine Auswahl- und Berichtsprozesse, um die Einhaltung der Anforderungen sicherzustellen.

Antikorruptionsrichtlinie

Die Konzern-Antikorruptionsrichtlinie von tonies wurde entwickelt, um die Managementorgane, Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartner vor Risiken und Schäden zu schützen, die im Zusammenhang mit Korruption und Bestechung entstehen können. Die Richtlinie deckt geschäftliche Interaktionen mit externen Parteien und Amtsträgern ab und beschreibt wichtige Verfahren und Prinzipien zur Verhinderung von Vorfällen im Zusammenhang mit Bestechung und Korruption. Darüber hinaus gibt es spezifische Leitlinien für Geschenke, Einladungen zu Veranstaltungen, Spenden, Sponsoring und Zuwendungen. Mitarbeitende können über ein Tool auf die Konzern-Antikorruptionsrichtlinie zugreifen.

Während des Berichtszeitraums wurden keine Vorfälle von Korruption oder Bestechung gemeldet.

Während des Berichtszeitraums 2025 wurden keine speziellen Antikorruptionsschulungen durchgeführt. Das Unternehmen richtet derzeit eine neue digitale Plattform für webbasierte Schulungen ein, in der auch Antikorruptionsschulungen enthalten sind. Das Unternehmen bekennt sich weiterhin dazu, umfassende Antikorruptionsschulungen im Zweijahresrhythmus durchzuführen und durch das webbasierte Format sicherzustellen, dass relevante Schulungskennzahlen und Abschlussquoten für nachfolgende Berichtsperioden verfügbar sein werden.

Whistleblowing-Richtlinie

Die Whistleblowing-Richtlinie von tonies wurde entwickelt, um sowohl unsere Mitarbeitenden als auch das Unternehmen vor potenziellen Risiken zu schützen und unsere Verpflichtung zu Integrität und Rechenschaftspflicht zu verstärken. Unser Whistleblowing-System befähigt Mitarbeitende und Dritte, Missstände anzusprechen, und fördert so eine starke Unternehmens- und Compliance-Kultur. Dieses System erfüllt nicht nur die europäischen gesetzlichen Anforderungen, sondern steht auch im Einklang mit unseren Kernwerten – es fördert Transparenz, Vertrauen und offene Kommunikation im gesamten Unternehmen.

Mitarbeitende und Managementorgane bei tonies, die Kenntnis von Umständen erhalten, die auf Menschenrechtsverletzungen oder anderes Fehlverhalten hindeuten, sind verpflichtet, diese unverzüglich dem Legal & Compliance Department zu melden. Meldungen können auch an einen direkten Vorgesetzten erfolgen. Die über die Online-Whistleblowing-Plattform eingehenden Informationen werden durch das Legal & Compliance Department geprüft, und alle Hinweise und Berichte werden durch das IT-System „LegalTegrity“ dokumentiert und bearbeitet. Das Legal & Compliance Department verfolgt und überwacht alle über das Whistleblowing-System eingegangenen Meldungen. Das System gewährleistet den Schutz der Identität der Hinweisgeber, die Vertraulichkeit der Informationen und den Schutz vor Repressalien für Hinweisgeber, die in gutem Glauben Bedenken äußern. Zudem wird sichergestellt, dass Informationen ausgewertet, weitere Aufklärungen eingeleitet und potenzielle Prozessverbesserungen identifiziert und umgesetzt werden können, um Wiederholungen in der Zukunft zu vermeiden.

tonies geht davon aus, dass seine Belegschaft das Whistleblowing-System durch regelmäßige Kommunikation kennt und ihm vertraut.

Compliance-Richtlinie

Die Konzern-Compliance-Richtlinie von tonies trägt zur effektiven Umsetzung seiner Werte, Prinzipien und Regeln bei. Die Mitarbeitenden werden ermutigt, wachsam und aufmerksam zu sein und ihre Bedenken zu äußern, wenn sie einen Verstoß gegen eine Corporate-Governance-Regel vermuten. Bedenken können über interne Kommunikationskanäle an Vorgesetzte und/oder das Legal & Compliance Department adressiert werden oder, falls bevorzugt, auf anonymer Basis über unser Whistleblowing-System. Die über die Online-Whistleblowing-Plattform eingehenden Informationen werden von dem Legal & Compliance Department geprüft, und alle Hinweise und Berichte werden durch das IT-System „LegalTegrity“ dokumentiert und bearbeitet. Das Legal & Compliance Department verfolgt und überwacht alle über das Whistleblowing-System angesprochenen Meldungen.

Diese Richtlinie hilft uns, potenzielle Compliance-Verstöße, die negative finanzielle und Reputationsfolgen haben könnten, präventiv zu identifizieren, zu bewerten und zu steuern. Durch die Vermeidung solcher nachteiligen Auswirkungen können wir mehr Ressourcen dort einsetzen, wo sie am wichtigsten sind – um unser Geschäft voranzutreiben und in das zu investieren, was wirklich einen Unterschied macht.

Im Rahmen der Sorgfaltspflichten wird die Konzern-Compliance-Richtlinie durch eine strukturierte Governance-Struktur umgesetzt, die vom Legal & Compliance Department überwacht wird. Diese Abteilung ist für die Nachverfolgung und Überwachung aller Compliance-Angelegenheiten im gesamten Unternehmen verantwortlich. Die Wirksamkeit der Richtlinie wird durch regelmäßige Überprüfungen gemeldeter Vorfälle, die Reaktionsfähigkeit der internen Kommunikationskanäle sowie die allgemeine Einhaltung der Corporate-Governance-Regeln bewertet.

3.4. EU-Taxonomie

Die EU-Taxonomie-Verordnung wurde als Teil der umfassenderen Bemühungen der Europäischen Union eingeführt, nachhaltige Finanzierungen zu fördern und Kapitalflüsse in Richtung ökologisch nachhaltiger Aktivitäten zu lenken. Sie legt ein Klassifizierungssystem fest, um Wirtschaftstätigkeiten zu identifizieren, die zur ökologischen Nachhaltigkeit beitragen, und stellt so Transparenz und Vergleichbarkeit über Branchen hinweg sicher.

Die EU-Taxonomie definiert sechs übergeordnete Umweltziele:

- Klimaschutz
- Anpassung an den Klimawandel
- Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
- Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

Damit eine Tätigkeit unter der EU-Taxonomie als ökologisch nachhaltig eingestuft werden kann, muss sie die folgenden Kriterien erfüllen:

- Einen wesentlichen Beitrag zu mindestens einem der sechs Umweltziele leisten;
- Keine erhebliche Beeinträchtigung (Do No Significant Harm – DNSH) eines der anderen Ziele verursachen;
- Einhaltung eines Mindestschutzes in den Bereichen Soziales und Governance;
- Erfüllung der im Taxonomie-Rahmenwerk festgelegten technischen Bewertungskriterien.

Im Rahmen seiner Verpflichtung zur Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und zur Nachhaltigkeit hat tonies eine umfassende Überprüfung seiner Wirtschaftstätigkeiten vorgenommen, um deren Taxonomie-Fähigkeit und potenzielle Taxonomie-Konformität zu bewerten. Dieser Prozess umfasste:

- Identifizierung taxonomie-fähiger Tätigkeiten durch Analyse der in der Verordnung aufgeführten Tätigkeiten;
- Zuordnung relevanter Tätigkeiten zu den Geschäftsprozessen von tonies sowie Bewertung der Umsatzströme, Investitionsausgaben (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx);
- Bewertung, ob diese Tätigkeiten die technischen Bewertungskriterien für den wesentlichen Beitrag, DNSH und den Mindestschutz erfüllen;
- Offenlegung des Anteils von Umsatz, CapEx und OpEx, der mit taxonomie-fähigen und taxonomie-konformen Tätigkeiten verbunden ist.

Bei der Umsetzung der EU-Taxonomie-Anforderungen hat tonies seine Tätigkeiten bewertet. Im Rahmen dieses Prozesses wurden alle in der Taxonomie aufgeführten Tätigkeiten überprüft. Es wurden nur wenige für tonies potenziell relevante Tätigkeiten identifiziert, die den Verkauf von Preloved Tonieboxen, Datendienste, Investitionen in Gebäude und die Fahrzeugflotte des Unternehmens betreffen. Beginnend mit dem Umsatz-KPI wird nur über eine Tätigkeit (Verkauf von Gebrauchsgütern) berichtet. Für die Berechnung des OpEx-KPI stellte tonies jedoch fest, dass diese Tätigkeiten nicht wesentlich sind, da sie nur einen sehr geringen Anteil am Leistungsindikator ausmachen und nicht in direktem Zusammenhang mit dem Kerngeschäft des Unternehmens stehen. Für die Berechnung des CapEx-KPI wurde keine Tätigkeit als taxonomie-fähig eingestuft. Angesichts dieser Ergebnisse besteht kein Risiko von Doppelzählungen bei der Allokation des Zählers zwischen den drei KPI-Kategorien. Die folgenden Angaben spiegeln diese Schlussfolgerungen wider.

Umsatz

Für das Geschäftsjahr 2025 belief sich der Gesamtumsatz von tonies, wie im Geschäftsbericht 2025 ausgewiesen, auf 630,3 Mio. EUR. Die primären Umsatzströme des Unternehmens – einschließlich des Verkaufs von Tonieboxen, Tonie-Figuren, Tonieplay-Artikeln, Zubehör und digitalen Produkten – fallen nicht unter taxonomie-fähige Tätigkeiten.

Die einzige taxonomie-fähige Tätigkeit innerhalb des Geschäftsbetriebs von tonies ist der Verkauf unserer Preloved Toniebox 1. Dies umfasst die Aufarbeitung und den Wiederverkauf gebrauchter Tonieboxen, was mit dem Umweltziel des Übergangs zu einer Kreislaufwirtschaft in Einklang steht. Konkret fällt diese Tätigkeit unter die Kategorie 5.4 (Verkauf von Gebrauchsgütern), wie in der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2486 der Kommission dargelegt.

Aufgrund derzeitiger Datenbeschränkungen ist das Unternehmen jedoch noch nicht in der Lage, die volle Einhaltung der DNSH-Anforderungen zu bestätigen. Insbesondere fehlen tonies ausreichend granulare Daten von bestimmten Lieferanten und Dienstleistern, die am Aufarbeitungsprozess beteiligt sind, um die DNSH-Konformität über alle sechs Umweltziele hinweg umfassend zu bewerten, insbesondere in Bezug auf die Anpassung an den Klimawandel, Wasser- und Meeresressourcen sowie die Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung. Zukünftige Bewertungen werden darauf abzielen, diese Analyse zu verfeinern, um eine umfassendere Bewertung der Nachhaltigkeitskriterien sicherzustellen.

Anteil des Umsatzes aus Produkten oder Dienstleistungen, die mit taxonomie-fähigen und taxonomie-konformen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind.

Geschäftsjahr 2025	2025		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DNSH-Kriterien („Vermeidung erheblicher Beeinträchtigungen“)					Mindestschutz				
	Code	Umsatz	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Anteil taxonomie-konformer (A.1) oder taxonomie-fähiger (A.2) Umsatz, 2024	Kategorie ermöglichende Tätigkeit		
	Anteil am Umsatz 2025	J; N; N/EL ³															J; N; N/EL ³	J; N; N/EL ³
		Mio. EUR													J/N ²	%	E ⁵	T ⁵
		%																
A. Taxonomie-fähige Tätigkeiten																		
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomie-konform)																		
Umsatz aus ökologisch nachhaltigen Tätigkeiten (taxonomie-konform) (A.1)		0	0%	0%	0%	0%	0%	0%							0			
Davon ermöglichend		0	0%	0%	0%	0%	0%	0%							0	E		
Davon Übergang		0	0%	0%											0		T	
A.2 Taxonomie-fähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomie-konforme Tätigkeiten)																		
				EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³					
Verkauf von Gebrauchsgütern	CE 5.4 ⁴	0,6	0,1%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL							0,2		
Umsatz aus taxonomie-fähigen, aber nicht ökologisch nachhaltigen Tätigkeiten (nicht taxonomie-konforme Tätigkeiten) (A.2)		0,6	0,1%	0%	0%	0%	0%	0,1%	0%							0,2		
A. Umsatz aus taxonomie-fähigen Tätigkeiten (A.1 + A.2)		0,6	0,1%	0%	0%	0%	0%	0,1%	0%							0,2		
B. Nicht taxonomie-fähige Tätigkeiten																		
Umsatz aus nicht taxonomie-fähigen Tätigkeiten		629,7	99,9%															
Gesamt (A. + B.)		630,3	100%															

¹ Verwendete Abkürzungen: J: Ja, taxonomie-fähige und taxonomie-konforme Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel; N: Nein, taxonomie-fähige, aber nicht taxonomie-konforme Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel; N/EL: Nicht taxonomie-fähig, nicht taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel.

² Verwendete Abkürzungen: J: Ja; N: Nein.

³ Verwendete Abkürzungen: EL: Taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Ziel; N/EL: Nicht taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Ziel.

⁴ Verwendete Abkürzungen: CE: Kreislaufwirtschaft (Circular Economy).

⁵ Verwendete Abkürzungen: E: Ermöglichende Tätigkeit; T: Übergangstätigkeit.

Hinweis: Die schattierten Bereiche sind gemäß der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2486 nicht zu berichten.

CapEx

Die durch die EU-Taxonomie definierten Gesamt-Investitionsausgaben (CapEx) umfassen Zugänge zu Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten während des Geschäftsjahres vor Abschreibungen und etwaigen Neubewertungen. Dies umfasst auch Zugänge zu Nutzungsrechten (Right-of-use assets) gemäß den geltenden Rechnungslegungsstandards.

Für das Geschäftsjahr 2025 umfasst der CapEx-KPI von tonies keine Ausgaben, die unter dem EU-Taxonomie-Rahmenwerk als taxonomie-fähig eingestuft werden.

Anteil der CapEx aus Produkten oder Dienstleistungen, die mit taxonomie-fähigen und taxonomie-konformen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind.

Geschäftsjahr 2025	2025		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DNSH-Kriterien („Vermeidung erheblicher Beeinträchtigungen“)					Mindestschutz				
	Code	CapEx Anteil am CapEx 2025	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Anteil taxonomie-konformer (A.1) oder taxonomie-fähiger (A.2) CapEx, 2024	Kategorie ermöglichende Tätigkeit	Kategorie Übergangstätigkeit	
Wirtschaftstätigkeit		Mio. EUR %	J; N; N/EL ¹	J; N; N/EL ¹	J; N; N/EL ¹	J; N; N/EL ¹	J; N; N/EL ¹	J; N; N/EL ¹	J/N ²	J/N ²	J/N ²	J/N ²	J/N ²	J/N ²	J/N ²	%	E ⁵	T ⁵
A. Taxonomie-fähige Tätigkeiten																		
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomie-konform)																		
CapEx aus ökologisch nachhaltigen Tätigkeiten (taxonomie-konform) (A.1)		0 0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%							0			
Davon ermöglichend		0 0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%							0	E		
Davon Übergang		0 0%	0%												0			T
A.2 Taxonomie-fähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomie-konforme Tätigkeiten)																		
CapEx aus taxonomie-fähigen, aber nicht ökologisch nachhaltigen Tätigkeiten (nicht taxonomie-konforme Tätigkeiten) (A.2)		0 0%	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³	EL; N/EL ³							0			
A. CapEx aus taxonomie-fähigen Tätigkeiten (A.1 + A.2)		0 0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%							0			
B. Nicht taxonomie-fähige Tätigkeiten																		
CapEx aus nicht taxonomie-fähigen Tätigkeiten		21,1 100%																
Gesamt (A. + B.)		21,1 100%																

¹Verwendete Abkürzungen: J: Ja, taxonomie-fähige und taxonomie-konforme Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel; N: Nein, taxonomie-fähige, aber nicht taxonomie-konforme Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel; N/EL: Nicht taxonomie-fähig, nicht taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel.

²Verwendete Abkürzungen: J: Ja; N: Nein.

³Verwendete Abkürzungen: EL: Taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Ziel; N/EL: Nicht taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Ziel.

⁴Verwendete Abkürzungen: E: Ermöglichende Tätigkeit; T: Übergangstätigkeit.

Hinweis: Die schattierten Bereiche sind gemäß der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2486 nicht zu berichten.

OpEx

Die durch die EU-Taxonomie definierten gesamten Betriebsausgaben (OpEx) umfassen direkte, nicht aktivierte Kosten im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung, Gebäuderenovierungsmaßnahmen, kurzfristigen Leasingverhältnissen, Wartung und Reparatur sowie andere direkte Ausgaben, die notwendig sind, um das fortlaufende und effektive Funktionieren von Sachanlagen sicherzustellen.

Für das Geschäftsjahr 2025 waren nur zwei Tätigkeiten taxonomie-fähig, namentlich die Firmenfahrzeuge als Teil der Umweltziele Klimaschutz und Klimaanpassung unter der Tätigkeit 6.5 „Personenkraftwagen, leichte Nutzfahrzeuge und Krafträder“ (gemäß der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2139 in der durch die Delegierten Verordnungen (EU) 2022/1214 & (EU) 2023/2485 geänderten Fassung) sowie der Datenbetrieb als Teil der Umweltziele Klimaschutz und Klimaanpassung unter der Tätigkeit 8.1 „Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten“ (gemäß der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2139 in der durch die Delegierten Verordnungen (EU) 2022/1214 & (EU) 2023/2485 geänderten Fassung). Da diese Tätigkeiten keine wesentlichen Ausgaben umfassen, wurde keine weitere Bewertung durchgeführt, ob sie die DNSH- und Mindestschutzkriterien erfüllen. Das Kerngeschäft des Unternehmens umfasst primär das Design, Marketing und den Vertrieb von Audio-Unterhaltungsprodukten für Kinder, mit begrenzten direkten nicht aktivierten Kosten im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung, Gebäuderenovierungsmaßnahmen, kurzfristigen Leasingverhältnissen, Wartung und Reparatur oder anderen direkten Ausgaben, die notwendig sind, um das fortlaufende und effektive Funktionieren von Sachanlagen sicherzustellen, welche als taxonomie-fähig eingestuft würden. Dementsprechend wird in Übereinstimmung mit der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 der Zähler des OpEx-KPI mit Null (0) ausgewiesen, während der Gesamtwert des OpEx-Nenners in den beigefügten Vorlagen gemeldet wird.

Anteil der OpEx aus Produkten oder Dienstleistungen, die mit taxonomie-fähigen und taxonomie-konformen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind.

Geschäftsjahr 2025	2025		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DNSH-Kriterien („Vermeidung erheblicher Beeinträchtigungen“)					Mindestschutz			
	Code	OpEx Anteil am CapEx 2025	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Umweltverschmutzung	Kreislaufwirtschaft	Biologische Vielfalt	Anteil taxonomie-konformer (A.1) oder taxonomie-fähiger (A.2) OpEx, 2024	Kategorie ermöglichende Tätigkeit	Kategorie Übergangstätigkeit
Wirtschaftstätigkeit			Y; N;	Y; N;	Y; N;	Y; N;	Y; N;	Y; N;	Y/N ²	Y/N ²	Y/N ²	Y/N ²	Y/N ²	Y/N ²	Y/N ²	E ⁵	T ⁵
	EUR	%	N/EL ¹	N/EL ¹	N/EL ¹	N/EL ¹	N/EL ¹	N/EL ¹									
A. Taxonomie-fähige Tätigkeiten																	
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomie-konform)																	
OpEx aus ökologisch nachhaltigen Tätigkeiten (taxonomie-konform) (A.1)	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%						0			
Davon ermöglichend	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%						0	E		
Davon Übergang	0	0%	0%											0		T	
A.2 Taxonomie-fähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomie-konforme Tätigkeiten)																	
			EL;	EL;	EL;	EL;	EL;	EL;									
			N/EL ³	N/EL ³	N/EL ³	N/EL ³	N/EL ³	N/EL ³									
Personenkraftwagen, leichte Nutzfahrzeuge und Krafträder	CCM 6.5 CCA 6.5 ⁴	0 0%	EL	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL						0			
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	CCM 8.1 CCA 8.1 ⁴	0 0%	EL	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL						0			
OpEx aus taxonomie-fähigen, aber nicht ökologisch nachhaltigen Tätigkeiten (nicht taxonomie-konforme Tätigkeiten) (A.2)		0 0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%						0			
A. OpEx aus taxonomie-fähigen Tätigkeiten (A.1 + A.2)		0 0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%						0			
B. Nicht taxonomie-fähige Tätigkeiten																	
OpEx aus nicht taxonomie-fähigen Tätigkeiten	0,8	100%															
Gesamt (A. + B.)	0,8	100%															

¹ Verwendete Abkürzungen: J: Ja, taxonomie-fähige und taxonomie-konforme Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel; N: Nein, taxonomie-fähige, aber nicht taxonomie-konforme Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel; N/EL: Nicht taxonomie-fähig, nicht taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Umweltziel.
² Verwendete Abkürzungen: J: Ja; N: Nein.
³ Verwendete Abkürzungen: EL: Taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Ziel; N/EL: Nicht taxonomie-fähige Tätigkeit für das entsprechende Ziel.
⁴ Verwendete Abkürzungen: CCM: Klimaschutz; CCA: Anpassung an den Klimawandel.
⁵ Verwendete Abkürzungen: E: Ermöglichende Tätigkeit; T: Übergangstätigkeit.
Hinweis: Die schattierten Bereiche sind gemäß der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2486 nicht zu berichten.

Tätigkeiten im Bereich Kernenergie und fossiles Gas

Zeile	Tätigkeiten im Bereich Kernenergie	
1.	Das Unternehmen führt Forschungs-, Entwicklungs-, Demonstrations- und Einsatzaktivitäten für innovative Stromerzeugungsanlagen aus Kernprozessen mit minimalem Abfall aus dem Brennstoffkreislauf durch, finanziert diese oder ist in diesen engagiert.	Nein
2.	Das Unternehmen führt Bau- und den sicheren Betrieb neuer Kernanlagen zur Strom- oder Prozesswärmeerzeugung aus, finanziert diese oder ist in diesen engagiert, einschließlich für Zwecke der Fernwärme oder industrieller Prozesse wie der Wasserstoffproduktion, sowie deren sicherheitstechnische Nachrüstungen unter Verwendung der besten verfügbaren Technologien.	Nein
3.	Das Unternehmen führt den sicheren Betrieb bestehender Kernanlagen zur Strom- oder Prozesswärmeerzeugung aus, finanziert diesen oder ist in diesem engagiert, einschließlich für Zwecke der Fernwärme oder industrieller Prozesse wie der Wasserstoffproduktion aus Kernenergie, sowie deren sicherheitstechnische Nachrüstungen.	Nein
Zeile	Tätigkeiten im Bereich fossiles Gas	
4.	Das Unternehmen führt den Bau oder Betrieb von Stromerzeugungsanlagen aus, die Strom unter Verwendung fossiler gasförmiger Brennstoffe erzeugen, finanziert diesen oder ist in diesem engagiert.	Nein
5.	Das Unternehmen führt Bau, Sanierung und Betrieb von KWK-Anlagen zur Erzeugung von Wärme/Kälte und Strom unter Verwendung fossiler gasförmiger Brennstoffe aus, finanziert diesen oder ist in diesem engagiert.	Nein
6.	Das Unternehmen führt Bau, Sanierung und Betrieb von Wärmeerzeugungsanlagen aus, die Wärme/Kälte unter Verwendung fossiler gasförmiger Brennstoffe erzeugen, finanziert diesen oder ist in diesem engagiert.	Nein

Ausblick

Während wir unseren Weg zur Nachhaltigkeit fortsetzen, geleitet von starken Werten und Engagement, erkennen wir die Möglichkeiten für weitere Verbesserungen. Im Jahr 2026 wird unser Fokus auf ESG-Initiativen weiterhin umfassend bleiben, um die effektive Zuweisung von Zeit und Ressourcen sicherzustellen. Wir verpflichten uns zur weiteren Verbesserung unserer Berichtsprozesse, zur Nutzung der im Jahr 2025 erzielten Verbesserungen der Datenqualität und zur Verfeinerung unseres Ansatzes für nichtfinanzielle Leistungskennzahlen.

Um diese Ziele zu erreichen, wird tonies die Entwicklung und Umsetzung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Richtlinien fortsetzen und so unsere Rechenschaftspflicht und unser Engagement für Nachhaltigkeit stärken, wobei wir stets darauf abzielen, die für unser Geschäft und unsere Stakeholder relevantesten Themen zu identifizieren.

In Zukunft wird tonies bestrebt sein, seine ESG-Verpflichtungen weiter auszubauen und aktiv zu Prinzipien der Kreislaufwirtschaft, der ökologischen Verantwortung und zu sozialen Belangen beizutragen.

4. Mitarbeitende

Neben unserem Produkt basiert der Erfolg von tonies auf der Stärke engagierter Teams und unserer Unternehmenskultur. Im Jahr 2025 konzentrierten wir uns auf den Aufbau entscheidender Grundlagen und Strukturen, um unser globales Wachstum zu unterstützen und gleichzeitig das Wohlergehen der Mitarbeitenden zu priorisieren. Wir haben den Weg zur Weiterentwicklung unserer Kultur begonnen und dabei den Fokus auf Leistung beibehalten.

Zu Ende Dezember 2025 beschäftigte der Konzern 634 Personen. Dies entspricht einem Anstieg von 13% im Vergleich zu den 561 Mitarbeitenden Ende 2024.

	2025 (Jahresende)	2024 (Jahresende)
Gesamtzahl der Mitarbeitenden (Anzahl der Mitarbeitenden nach Headcounts)	634	561
Mitarbeitende gesamt		
Männlich	44%	44%
Weiblich	56%	56%
Mitarbeitende gesamt nach Region		
in Europa	512	462
außerhalb Europas	122	99
Führungspositionen	142	128
Männlich	54%	56%
Weiblich	46%	44%

People & Culture: Aufbau des Fundaments für globales Wachstum

Bei tonies wird Fortschritt durch den Einsatz unseres globalen Teams vorangetrieben. Im Jahr 2025 konzentrierten wir uns darauf, unsere Kultur durch skalierbare Rahmenbedingungen zu institutionalisieren, die die berufliche Entwicklung, Leistung und das Wohlergehen unterstützen.

1. Berufliche Entwicklung & Das Wachstumsmodell (Growth Framework)

Im Jahr 2025 haben wir mit der Entwicklung unseres „Career Growth Framework“ begonnen. Diese Initiative bietet einen transparenten Fahrplan für die berufliche Entwicklung und stellt sicher, dass wir Top-Talente binden, während wir die für eine skalierende Organisation erforderlichen Kompetenzen aufbauen. Darüber hinaus haben wir unsere tonies-Prinzipien als handlungsorientierte Fähigkeiten in den gesamten Lebenszyklus der Mitarbeitenden eingebettet – von der Talentakquise bis hin zu Leistungsbeurteilungen. Um diese Werte weiter zu stärken, haben wir die „Peer-Nominated Principles Awards“ eingeführt, mit denen Mitarbeitende gefeiert werden, die unsere Grundüberzeugungen in ihrer täglichen Zusammenarbeit beispielhaft verkörpern.

2. Datengestütztes Engagement & Wohlergehen

Wir haben einen strengen Ansatz zur Überwachung der organisatorischen Gesundheit durch eine vielschichtige Zuhörstrategie beibehalten:

- Quartals- & Jahresumfragen: Durch die Kombination von vierteljährlichen Befragungen mit einer umfassenden jährlichen Engagement-Umfrage haben wir datengestützte Erkenntnisse gewonnen, um proaktiv auf die sich entwickelnden Bedürfnisse unserer Belegschaft einzugehen.
- Kontinuierliche Verbesserung: Diese Erkenntnisse ermöglichen gezielte Interventionen, die die Stabilität des Arbeitsumfelds und das kollektive Wohlergehen verbessern.

3. Hochleistungs- & Aufrichtige Feedback-Kultur

Um ein Leistungsumfeld aufrechtzuerhalten, haben wir unsere halbjährlichen 360-Grad-Feedback-Zyklen fortgesetzt. Im Jahr 2025 haben wir weiter in diese Kultur investiert durch:

- Workshops für aufrichtiges Feedback: In Zusammenarbeit mit externen Experten haben wir Schulungen durchgeführt, die sich auf den konstruktiven Dialog konzentrieren.
- Befähigung (Empowerment): Diese Sitzungen statteten Führungskräfte und Teams mit den Werkzeugen aus, um das Wachstum durch offene Kommunikation und gegenseitige Rechenschaftspflicht zu steuern.

4. Vergütungsgrundlagen

Im Jahr 2025 haben wir die Grundlagen unseres Vergütungsansatzes weiter gestärkt. Dies beinhaltet die weitere Förderung unseres Einstufungsmodells (Leveling Framework) und dessen interne Einführung sowie die Verfeinerung der Vergütungsprinzipien, um eine Leistungskultur besser zu unterstützen.

Unser Fokus lag darauf, eine bessere Klarheit und Konsistenz über die Märkte hinweg zu schaffen und gleichzeitig die Ausrichtung an unserer allgemeinen Geschäftsstrategie sicherzustellen.

5. Gleichberechtigung, Diversität und Eingliederung (Equity, Diversity & Inclusion – EDI)

Im Jahr 2025 hat tonies sein Engagement für Gleichberechtigung, Vielfalt & Inklusion (EDI) weiter gestärkt und dabei auf den in den Vorjahren geschaffenen soliden Grundlagen aufgebaut. Unser Fokus blieb darauf gerichtet, eine Kultur der Zugehörigkeit zu fördern, Führungskräfte mit inklusiven Fähigkeiten auszustatten und eine bedeutungsvolle Verbündeten-Rolle (Allyship) in unseren globalen Teams zu fördern.

Zu unseren wichtigsten Erfolgen im Jahr 2025 gehörten:

- Globale Feier des Pride Month 2025 unter dem Motto „Stärken entdecken: Bedeutungsvolle Taten der Verbundenheit“.
- Bildungs-Webinar über Mikroaggressionen, um das Bewusstsein für alltägliche Verhaltensweisen und deren Auswirkungen zu schärfen; Pride-Geschichten, die die Stimmen der Mitarbeitenden und gelebte Erfahrungen im gesamten Unternehmen verstärken; Pride-Social- und Community-Building-Aktivitäten in verschiedenen Märkten, um lokales Engagement und globale Verbindungen zu fördern.
- Fortführung der „Unconscious Bias“-Workshops (unbewusste Voreingenommenheit) in Partnerschaft mit Unleashed, um sicherzustellen, dass Mitarbeitende mit praktischen Werkzeugen ausgestattet sind, um Voreingenommenheit zu mildern und faire, inklusive Vorstellungsgespräche zu führen.

Diese Initiativen wurden durch die kontinuierliche Zusammenarbeit und das Engagement unserer globalen „Inclusion & Diversity Champion Group“ ermöglicht, welche die Umsetzung von Pride-Initiativen unterstützte, den Dialog förderte und dazu beitrug, EDI-Gespräche in die tägliche Arbeitspraxis zu integrieren.

6. Wohlergehen der Mitarbeitenden

Bei tonies betrachten wir die Gesundheit und Resilienz unserer Teams als einen grundlegenden Teil unseres gemeinsamen Erfolgs. Im Jahr 2025 haben wir uns weiterhin darauf konzentriert, eine ausgewogene Mischung aus globalen und lokalen Initiativen anzubieten, die sowohl das physische als auch das mentale Wohlergehen ansprechen.

- **Deutschland:** Wir betonten die Bedeutung von körperlicher Gesundheit und Gemeinschaft durch unsere Teilnahme am B2Run-Event in Düsseldorf.
- **Großbritannien:** Über das Jahr verteilt haben wir wichtige Wellbeing-Momente markiert, darunter den „Time to Talk Day“, den „World Sleep Day“ mit einem Experten-Webinar über die Wissenschaft des Schlafes und die „Mental Health Awareness Week“ zum Thema Gemeinschaft. Neben diesen Initiativen hatten die Mitarbeitenden weiterhin Zugang zu vertraulicher Unterstützung beim Wohlergehen durch unser Mitarbeiterunterstützungsprogramm (Employee Assistance Programme), Krankenversicherungsleistungen, Wellbeing-Ressourcen und unser spezielles „Wellbeing Squad“.

- **USA:** Wir haben ein Mitarbeiterunterstützungsprogramm eingeführt, das den Mitarbeitenden vertrauliche Expertenunterstützung bietet, einschließlich Beratung für emotionales Wohlergehen, Unterstützung bei der Pflege von Angehörigen und Finanzplanung sowie Beratung zu Work-Life-Balance und Wellness.

Zusätzlich haben wir weltweit den „Mental Health Day“ im Oktober gewürdigt, indem wir den Tag der Achtsamkeit und Selbstfürsorge gewidmet haben. Durch unsere laufende Partnerschaft mit Calm, der führenden Meditations- und Schlaf-App, haben wir allen Mitarbeitenden sowie bis zu fünf ihrer Angehörigen weiterhin kostenlosen Zugang zu dieser Achtsamkeitsressource gewährt.

5. Beschaffung und Produktion

tonies beauftragte verschiedene Vertragshersteller mit der Produktion von Waren basierend auf den spezifischen Anforderungen des Konzerns. Tonies-Figuren wurden in Tunesien, China und Bosnien unter Verwendung der konzerneigenen Werkzeuge und Spezifikationen hergestellt. Tonieboxen wurden von Drittpartnern in China und Vietnam unter strikter Einhaltung technischer und gestalterischer Standards produziert. Über Fertigerzeugnisse hinaus beschaffte tonies auch Halbfabrikate und Rohstoffe – wie Stoffbezüge für die Toniebox –, die anderen Auftragsfertigern für nachfolgende Verarbeitungsschritte geliefert wurden.

Während sich die globale Produktions- und Lieferkettenlandschaft nach einer Phase erheblicher externer Herausforderungen verbessert hat, kann Stabilität angesichts der aktuellen geopolitischen und makroökonomischen Bedingungen nicht vorausgesetzt werden. Dennoch stellte die robuste Lieferkettenstrategie von tonies, gestützt auf einen globalen Multi-Sourcing-Ansatz, eine sichere und stetige Versorgung der Märkte trotz vorübergehender Störungen sicher. Diese Resilienz wurde ferner durch die erfolgreiche weltweite Markteinführung der Toniebox 2 unter Beweis gestellt.

Seit 2023 navigiert die Gesellschaft durch steigende Kosten für Arbeit, Energie und Rohstoffe; insbesondere synthetische Materialien und elektronische Komponenten. Durch die Anwendung eines „Total-Cost“-Ansatzes auf potenzielle Einsparungen und die Implementierung von Optimierungen über die gesamte Lieferkette hinweg konnte tonies die direkten Materialausgaben erfolgreich im Einklang mit der Planung halten.

tonies hat die Produktionsprozesse weiter verfeinert und dabei Priorität auf Effizienz, Flexibilität und Reaktionsfähigkeit gelegt. Unter Betonung seiner Multi-Source-Strategie hat der Konzern seine Lieferantenbasis durch die Anbindung eines zusätzlichen Toniebox-Herstellers in Vietnam weiter diversifiziert und die Abhängigkeit von der Beschaffung aus China reduziert. Das Unternehmen trieb zudem die IT-Integration entlang der Wertschöpfungskette voran und konzentrierte sich auf die Kostenbasisoptimierung, um Risiken hinsichtlich Inflation, Preisvolatilität und Zöllen zu mindern.

Mit Blick auf die Zukunft plant tonies, die Beschaffungsbemühungen außerhalb Chinas fortzusetzen, um eine robustere und vielfältigere Lieferantenbasis zu gewährleisten. Gleichzeitig strebt der Konzern danach, seine Lieferantenbasis zu diversifizieren, um größere Skaleneffekte zu nutzen und seine Lieferkette zu fächern. Darüber hinaus beabsichtigt die Gesellschaft, künftig stärker auf die Beschaffung von Fertigerzeugnissen umzustellen, um die Komplexität zu reduzieren und das Nettoumlaufvermögen zu optimieren.

6. Forschung und Entwicklung

tonies betreibt keine Grundlagenforschung, entwickelt jedoch seine Produktfamilie kontinuierlich weiter, um den Marktanforderungen gerecht zu werden und die Marktfähigkeit der Produktfamilie für die Zukunft sicherzustellen. Der enge Kontakt zu den Märkten sowie die Innovationskraft unserer Mitarbeitenden, Geschäftspartner und Lohnhersteller helfen uns dabei. Eine etablierte interne Entwicklungsabteilung unterstützt die gezielte Entwicklung neuer Produkte basierend auf der Toniebox-Technologie sowie die Weiterentwicklung möglicher Anwendungen und potenzieller neuer Zielgruppen.

Im Jahr 2025 mündeten diese Bemühungen erfolgreich in der weltweiten Markteinführung der Toniebox 2 und der neuen interaktiven Kategorie Tonieplay. Im Jahr 2025 aktivierte tonies Entwicklungskosten in Höhe von insgesamt 1,1 Mio. EUR (2024: 1,6 Mio. EUR) für bedeutende Projekte, die primär aus der internen Entwicklung stammen. Mit unseren professionalisierten Entwicklungsteams reduzieren wir zudem die Abhängigkeit von externen Partnern für die Zukunft.

7. Marketing

Durch die Präsentation unserer Tonieboxen und Tonies als kategorieprägende Produkte haben wir eine eigene, unverwechselbare Markenidentität am Markt geschaffen, die uns einen hohen Wiedererkennungswert verleiht und eine Differenzierung von Wettbewerbsprodukten ermöglicht. Wir betrachten die Aufrechterhaltung und ständige Weiterentwicklung unserer starken Markenidentität als entscheidend sowohl für die Kundengewinnung als auch für die langfristige Bindung, um ein nachhaltiges Umsatz- und Gewinnwachstum voranzutreiben. Durch die Konzentration auf datengestützte Marketingaktivierungen bieten wir ein überlegenes Produkterlebnis und stellen sicher, dass jeder „Tonie-Moment“ in hohe Markenloyalität und zunehmende Empfehlungen innerhalb unserer globalen Community übersetzt wird.

Um neue und bestehende kleine Hörer mit hochwertigen Audioerlebnissen zu binden, bereiten wir Freude durch starke Lizenzpartner sowie unsere eigenen erfolgreichen Serien. Ein wichtiger Meilenstein im Jahr 2025 war die mit Spannung erwartete weltweite Einführung der Toniebox 2, der bisher bedeutendsten Hardware-Innovation des Unternehmens. Diese Markteinführung markiert unseren Übergang von einem klassischen Audioplayer zu einer interaktiven Unterhaltungsplattform und definiert neu, wie Kinder durch unabhängiges Hören, Anfassen und Spielen wachsen. Flankierend dazu hat die Einführung neuer Kategorien wie „Tonieplay“ und „Pocket Tonies“ unseren Produktlebenszyklus erfolgreich auf ältere Altersgruppen ausgeweitet und den Customer Lifetime Value erheblich gesteigert. Zudem erzielten wir rekordverdächtige Erfolge mit erstklassigen Lizenzen, vor allem mit der Markteinführung von Ms. Rachel in den USA, was unsere einzigartige Fähigkeit unter Beweis stellt, „Digital-First“-Global-Brands in einem haptischen Format zu monetarisieren. Wir nahmen erneut an den weltweit führenden Spielwarenmessen und der Consumer Electronics Show (CES) in den USA teil, wo das Feedback zu unserem Hardware-Ökosystem und den interaktiven Inhalten überwältigend war.

Reichweitenstarke Kampagnen und eine starke, wachsende Community führten bis Ende 2025 zu einer gestützten Markenbekanntheit von über 80% innerhalb unserer Zielgruppe von Eltern in der DACH-Region. Diese Positionierung ist außergewöhnlich stark im Vergleich zu Wettbewerbsprodukten, die deutlich niedrigere Markenbekanntheit aufweisen. Dieser Erfolg wird durch unsere etablierte Markenidentität, eine engagierte Kundenbasis und die kontinuierliche Einführung von Innovationen getrieben. In Nordamerika wächst die Markenbekanntheit rasant, während wir einen kritischen Wendepunkt erreichen. Obwohl sie im Vergleich zur reifen DACH-Region noch niedriger ist, unterstreicht dies das verbleibende Wachstumspotenzial in unserem größten Markt beim Übergang von einem Nischenangebot zum Mainstream-Kategorieführer.

Über alle Kanäle hinweg, sowohl bezahlt als auch eigenverantwortlich (owned), legen wir einen starken Fokus auf Bindungsinitiativen, um den Customer Lifetime Value zu maximieren. Messbare Kommunikationsinitiativen versorgen bestehende Kunden mit relevanten, personalisierten Empfehlungen. Unsere intelligenten CRM-Prozesse und die kontinuierliche Verbesserung unserer mytonies App spielen eine zunehmend wichtige Rolle als digitale Schnittstelle unseres Ökosystems, indem sie die fortschrittlichen interaktiven Funktionen der neuen Toniebox 2 und von Tonieplay in die tägliche Kundenreise integrieren.

Innerhalb unserer Multi-Channel-Kommunikationsstrategie bauen wir unsere Reichweite in der sozialen Gemeinschaft weiter aus. Wir nutzen nicht nur unsere eigenen Social-Media-Kanäle wie Instagram und TikTok, sondern interagieren auch mit einem engagierten Netzwerk von Influencern mit hoher Markenpassung. Dieser „Social-First“-Ansatz ermöglicht es uns, nah an den Bedürfnissen moderner Eltern zu bleiben und schnell auf globale Content-Trends zu reagieren. Über das Jahr verteilt setzen wir zudem auf wirkungsvolle Aktivierungen am Point of Sale. Saisonale und produktbezogene Sonderplatzierungen schaffen starke Markenerlebnisse an relevanten Kundenkontaktpunkten. Unterstützt durch die kontinuierliche Akzeptanz und erweiterte Listungen bei großen Einzelhändlern wie Target und Walmart haben wir im Jahr 2025 in Nordamerika erfolgreich die Marke von 7.353 Verkaufspunkten (Points of Sale) erreicht. Diese Einzelhandelspräsenz, kombiniert mit innovativen Shopper-Aktivierungen rund um den Start der Toniebox 2, hat die Position von tonies als dominierende Kraft im globalen Spielwaren- und Unterhaltungsmarkt gefestigt.

8. Risiko- und Chancenbericht

8.1. Risikomanagementsystem

Als internationaler Konzern sieht sich tonies mit verschiedenen Risiken und Chancen konfrontiert. Risiken und Chancen sind Ereignisse und Entwicklungen, die eine gewisse Eintrittswahrscheinlichkeit haben und wesentliche negative oder positive finanzielle oder nicht-finanzielle Auswirkungen auf unsere Zielerreichung haben könnten.

Das Risikomanagementsystem (RMS) unterstützt tonies dabei, Kernziele zu erreichen und gleichzeitig unsere Leistung sicherzustellen und kontinuierlich zu steigern. Es legt den Schwerpunkt auf die Identifizierung, Bewertung und Steuerung der kritischsten Risiken und Chancen von tonies.

Risiken haben direkte Auswirkungen auf die Fähigkeit von tonies, strategische und geschäftliche Ziele zu erreichen. Die Geschäftsführung von tonies ist dafür verantwortlich, das Risikoniveau zu bestimmen, das die Organisation bereit und in der Lage ist zu akzeptieren. Dies definiert den Rahmen für das Streben nach einer ausgewogenen Wertschöpfung durch die Umsetzung von Strategien, die ein angemessenes Gleichgewicht zwischen Marktchancen und den damit verbundenen Risiken herstellen. Ein wirksames RMS unterstützt den Vorstand und das Management von tonies bei der Optimierung von Entscheidungsprozessen mit dem Ziel, die Fähigkeit von tonies zu verbessern, Werte zu schaffen, zu erhalten und zu realisieren. Der Wert von tonies wird durch Entscheidungen des tonies-Managements beeinflusst, die von der strategischen Planung bis zum Tagesgeschäft reichen.

Mit dem starken Wachstum von tonies sind die Geschäfte und die Strukturen komplexer geworden. Infolgedessen sind die Anforderungen an das RMS von tonies gestiegen. Um auch in Zukunft einen hohen Mehrwert zu bieten, wurden Ende 2024 Verbesserungen am Risikomanagementsystem implementiert und 2025 umgesetzt, wobei der Mehrwert vor allem durch eine erhöhte Transparenz erzielt wurde.

tonies gestaltet sein RMS in Anlehnung an den Standard „Enterprise Risk Management – Integrated Framework“, der vom Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) etabliert wurde. Dieser Rahmen definiert den Umfang, die Elemente und die Bewertungskriterien für die Beurteilung der Wirksamkeit des RMS von tonies. Darüber hinaus orientiert sich die Ausgestaltung des RMS an den Anforderungen des Prüfungsstandards „IDW PS 981“ des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW). Dieser Standard legt die Grundsätze ordnungsgemäßer Risikomanagementsysteme fest und verweist auf das COSO-Rahmenwerk als anerkannte Basis.

8.2. Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem (IKS) hilft tonies, wichtige Ziele zu erreichen sowie die Leistung aufrechtzuerhalten und zu verbessern. Das interne Kontrollsystem ist definiert als ein Prozess, der vom Aufsichtsrat, der Geschäftsleitung und anderen Mitarbeitenden durchgeführt wird und dazu dient, hinreichende Sicherheit hinsichtlich der Erreichung der Ziele von tonies in Bezug auf die Geschäftstätigkeit, die Einhaltung von Vorschriften und die Berichterstattung zu bieten, wobei der Schwerpunkt auf der Finanzberichterstattung liegt.

Kernelemente des IKS sind die Identifizierung von Risiken auf Prozessebene, die die Geschäftsziele gefährden könnten, und die Implementierung verschiedener Arten von Kontrollen zur Minderung dieser Risiken. Risiken können mit unterschiedlicher Häufigkeit und in unterschiedlichem Ausmaß auftreten. Durch die Durchführung von Kontrollen können wir gemeinsam daran arbeiten, Fehler zu korrigieren, bevor sie für tonies schädlich sind, oder kurz nach ihrem Auftreten, um sie zu beheben. Dies ermöglicht es uns, effektiver zu arbeiten, unsere Leistung zu steigern und das Unternehmen zu schützen.

Das IKS wurde im Rahmen des Börsengangs Ende 2021 implementiert, wobei der Schwerpunkt auf internen Kontrollen über die Finanzberichterstattung liegt und auch andere Schlüsselbereiche und Prozesse des Unternehmens abdeckt. Die sich ändernden Anforderungen der schnell wachsenden Organisation machten es erforderlich, das System Ende 2024 anzupassen, wobei eine vollständige Implementierung noch im Gange ist.

Das starke Wachstum führt auch zu sich verändernden Prozessen, von denen es teilweise an Standards und aktueller (Prozess-)Dokumentation mangelt. Diese Situation spiegelt sich auch im Risiko „Ineffiziente Prozesse und Standards für die Skalierbarkeit“ wider, das in diesem Bericht näher erläutert wird. Strategische Initiativen, wie die Umstellung des ERP-Systems und die Neugestaltung von End-to-End-Prozessen einschließlich der entsprechenden Prozessdokumentation, müssen eine gemeinsame Anstrengung mit dem IKS sein, um die Reduzierung relevanter Prozessrisiken zu unterstützen. Eine weitere Maßnahme zur Verbesserung des Reifegrades sowohl des RMS als auch des IKS ist die Implementierung einer GRC-Software, die 2025 beschlossen wurde und in Zukunft implementiert wird.

Für die Ausgestaltung eines effektiven IKS bezieht sich tonies auf das allgemein anerkannte Rahmenwerk des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), das den Umfang und die Elemente eines IKS definiert und den Maßstab für die Beurteilung der Wirksamkeit des IKS eines Unternehmens setzt. Darüber hinaus orientiert sich die Gestaltung des IKS am Prüfungsstandard „IDW PS 982“ des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW), der die Grundsätze eines ordnungsgemäßen IKS festlegt. Er bezieht sich auf das COSO als anerkanntes Rahmenkonzept.

8.3. Wesentliche Risikokategorien

Während des regulären und jährlichen Risikobewertungsprozesses wurden keine Risiken identifiziert, die den Fortbestand des Konzerns (Going Concern) im Zeitraum von 12 Monaten nach Veröffentlichung dieses Berichts gefährden könnten. Der Bericht fasst die wichtigsten Risiken zusammen und stellt sie dar, um Transparenz zu schaffen.

Die in diesem Bericht beschriebenen Risiken werden derzeit primär auf qualitativer Basis betrachtet und unter Berücksichtigung aktueller Risikomaßnahmen, aber ohne Berücksichtigung geplanter Maßnahmen als Nettorisiko bewertet. Relevante Risikominderungsmaßnahmen werden erläutert. Dementsprechend werden die Risiken nach Risikokategorie und in abnehmender Relevanz und Auswirkung für den Konzern dargestellt.

Insgesamt bleibt die Risikolandschaft von tonies weitgehend stabil. Die Resilienz von tonies hat sich durch den Anstieg des erwarteten EBITDA und positive Entwicklungen der zugrunde liegenden Risikoannahmen verbessert. Infolgedessen konnte tonies die Anzahl der Top-Risiken von acht im ersten Halbjahr 2025 auf sieben zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts erfolgreich reduzieren.

Strategisches externes Risiko

Abhängigkeit von kritischen Materialien

Getrieben durch die starke KI-Entwicklung erlebt der Markt für elektronische Komponenten einen strukturellen Wandel, insbesondere bei Speicherchips: Anbieter verlagern ihre Kapazitäten vom Markt für Consumer-Speicher hin zum margenstarken KI-Geschäft. Alle anderen Marktsegmente, die auf diese Speicherchips angewiesen sind, sind davon betroffen. Die grundlegenden Mechanismen von Angebot und Nachfrage machen sich bemerkbar, was zu erheblichen Preissteigerungen und potenziellen Einschränkungen der Lieferverfügbarkeit führt.

Infolge dieser Situation wurde die Beschaffungsstrategie von tonies für essentielle Materialien überarbeitet. tonies intensiviert die Bemühungen, die benötigten Mengen zu Festpreisen zu sichern. Ungeachtet dieser Minderungsmaßnahmen ist die Fähigkeit von tonies, die Auswirkungen breiterer makroökonomischer Entwicklungen zu neutralisieren, begrenzt.

Diese Marktdynamik wirkt sich direkt auf die Produktion von tonies®-Produkten aus. Die Kombination aus verlängerten Vorlaufzeiten und gestiegenen Kosten stellt ein erhebliches Risiko sowohl für die Produktverfügbarkeit als auch für den Deckungsbeitrag von tonies dar. Das Budget von tonies berücksichtigt diese Auswirkungen auf Basis von bestmöglichen Einschätzungen; die zukünftige Marktentwicklung und Preisvolatilität bleiben jedoch weiterhin ungewiss und müssen daher vom Unternehmen sehr eng beobachtet werden.

Geopolitische Risiken

Als international tätiges Unternehmen ist tonies globalen makroökonomischen und geopolitischen Entwicklungen und den damit verbundenen Risiken ausgesetzt. Die aktuelle Situation bleibt herausfordernd.

Die getroffenen Maßnahmen und die Notwendigkeit, schnell zu handeln, um die Dynamik der Zölle zu bewältigen, haben tonies resilienter gemacht. Dennoch besteht weiterhin eine globale Unsicherheit hinsichtlich bestehender, zukünftiger oder ausgesetzter US-Zölle in Bezug auf Höhe, Art und Inkrafttreten. Mögliche Ausgleichszölle, Exportbeschränkungen und Neuverhandlungen von Handelsabkommen könnten tonies ebenfalls betreffen. Diese Ungewissheit stellt ein Risiko für tonies dar, das zu finanzieller Volatilität führen oder die Kostenprognosen beeinflussen könnte.

Geopolitische Spannungen, wie zwischen den USA und China um Taiwan, bergen das Potenzial für Sanktionen, die den Welthandel und die Lieferketten, insbesondere in der APAC-Region, stören könnten.

Bewaffnete Konflikte und politische Spannungen sind präsent. Die anhaltenden Kriegshandlungen in der Ukraine und im Nahen Osten, kombiniert mit der internen Instabilität im Iran, bergen ein hohes Risiko für eskalierende geopolitische Spannungen und globale wirtschaftliche Störungen. Diese könnten sich auf Rohstoffpreise wie die Energiepreise auswirken und Risiken für kritische Handelsrouten schaffen, was potenzielle Konflikte weiter schüren könnte.

Geopolitische Veränderungen können erhebliche Auswirkungen auf die Lieferkette von tonies haben und potenziell zu Verzögerungen bei der Lieferung von Rohstoffen oder dem Versand von Fertigwaren aufgrund von Unterbrechungen der Lieferwege führen. Solche Verzögerungen könnten wiederum die Kundenbindung beeinträchtigen und die Beziehungen zu den Einzelhändlern belasten. Darüber hinaus kann die Verschärfung von Zöllen und Regulierungen zu einem allgemeinen Kostenanstieg führen, z.B. durch höhere Ausgaben für spezifische Produkte oder Komponenten. Erhöhte Zollgebühren, zusätzliche Steuern oder die Verhängung von Sanktionen können die Identifizierung alternativer Lieferanten oder Geschäftspartner erforderlich machen. Zudem könnten diese Faktoren in preissensiblen Märkten zu einem Nachfragerückgang führen.

Zu den aktuellen Maßnahmen gehören unter anderem die genaue Beobachtung der Situation mit Szenarioplanung, insbesondere für den US-Markt, der ein Schwerpunkt für tonies ist. Dies ermöglicht es tonies, im Bedarfsfall schnell und effektiv zu reagieren. tonies baut seine geografische Diversifizierung und die Logistikoptionen über mehrere Wege weiter aus, um die Inbound-Logistik weiter zu stärken und zu stabilisieren. Ein weiterer Aspekt ist die Verbesserung der Lagerstruktur und des Bestandsmanagements von tonies, um in den Märkten, in denen tonies tätig ist, zuverlässiger zu werden.

Abhängigkeit von Lieferanten

Die Resilienz der Lieferkette kann durch Unterbrechungen herausgefordert werden, die zu Lieferverzögerungen oder Schwankungen in der Produktqualität führen, was die Produktverfügbarkeit beeinträchtigen könnte. Dieses Risiko ist in Bereichen ausgeprägter, in denen tonies mit einer begrenzten Anzahl von Lieferanten und Produktionsstandorten zusammenarbeitet. Im Falle eines schwerwiegenden Vorfalls ist die Kapazität alternative Produktionsstandorte schnell einzubinden oder bestehende Standorte hochzufahren, durch die erforderlichen Vorlaufzeiten begrenzt.

Zu den Risikofaktoren, die zu dieser Anfälligkeit beitragen, gehören unter anderem Ereignisse höherer Gewalt (wie Naturkatastrophen), geopolitische Instabilität, Industrieunfälle, Arbeitsmarktvolatilität und die Nichteinhaltung regulatorischer Standards, die zu Betriebsschließungen führen. Ein weiterer Aspekt ist das Umsetzungsrisiko, dass kleinere Lieferantennetzwerke Schwierigkeiten haben könnten, ihren Betrieb im Einklang mit dem Wachstumspfad von tonies zu skalieren, und vereinbarte Meilensteine für den Kapazitätsausbau nicht erreichen.

tonies setzt sich unermüdlich für die Optimierung seiner globalen Lieferkettenarchitektur ein. Um potenziellen Unterbrechungen proaktiv entgegenzuwirken und die Betriebskontinuität sicherzustellen, hat tonies eine umfassende Resilienzstrategie implementiert, die sich auf die Diversifizierung seiner Lieferantenbasis und die geografische Verteilung seiner Produktionsstandorte konzentriert. Als Reaktion auf die zunehmende Komplexität seines Produktportfolios hat tonies seine interne Expertise im Bereich Global Procurement deutlich ausgebaut. Die aktuellen strategischen Initiativen von tonies sind darauf ausgerichtet, die langfristige Stabilität

und Resilienz der Beschaffungsprozesse zu stärken: (i) tonies mindert Abhängigkeitsrisiken aktiv durch das systematische Onboarding neuer Lieferanten und erhöht so seine strukturelle Kapazität, Schwankungen in den Produktionsanforderungen aufzufangen. (ii) tonies führt Verhandlungen zur Formalisierung und Stärkung der Vertragsbedingungen sowohl mit neuen als auch mit bestehenden Partnern, um die Einhaltung von Leistungsstandards und Kapazitätsanforderungen sicherzustellen. (iii) Das Qualitätsversprechen wird durch ein robustes Programm regelmäßiger Lieferantenaudits untermauert, das sicherstellen soll, dass operative Standards und regulatorische Verpflichtungen vollständig eingehalten werden. (iv) tonies operationalisiert fortschrittliche Präventions- und Krisenmanagementprotokolle in Zusammenarbeit mit seinen Lieferanten. Dieser kooperative Ansatz dient dazu, die Effizienz seiner Lieferkette zu steigern und sich gegen potenzielle Lieferunterbrechungen abzusichern.

Obwohl die globale Lieferkettenlogistik inhärente Risiken wie geopolitische Volatilität oder regionale Störungen birgt, sind die aktuellen strategischen Initiativen darauf ausgelegt, die langfristige Stabilität und Resilienz der Beschaffungsprozesse von tonies zu festigen.

Neuer und bestehender Wettbewerb

Die Intensität des Wettbewerbs variiert in den Märkten, in denen tonies tätig ist. Die Wettbewerbsposition von tonies wird durch die finanziellen Ressourcen (Finanzierung) der Hauptwettbewerber und deren Marktpräsenz über verschiedene Kanäle beeinflusst, was den künftigen Wettbewerb in einigen Märkten verstärken könnte. Darüber hinaus umfasst das Wettbewerbsumfeld Produkte, die zu einem niedrigeren Preis als das tonies-Produktportfolio angeboten werden. Daher ist es für tonies von entscheidender Bedeutung, die Marktführerschaft in der Kategorie zu behaupten, die es als Pionier geschaffen hat.

Wettbewerbsaktivitäten werden von den Produkt- und Strategieteams von tonies sowohl zentral als auch in den einzelnen Märkten genau überwacht und berichtet. Die Wettbewerbslandschaft wird regelmäßig bewertet und Geschäftsentscheidungen werden entsprechend getroffen. Ein primärer Arbeitsbereich konzentriert sich auf die Kostenstruktur, um Margen zu verbessern und Raum für niedrigere Preise zu schaffen. Ein weiteres Kernpaket an Maßnahmen fokussiert sich auf Kunden, einschließlich Endkunden und Distributoren sowie Einzelhändler. Dies umfasst die Förderung starker Kundenbeziehungen und die Aufrechterhaltung der Markentreue. Die Wirksamkeit dieser Bemühungen spiegelt sich in der Kundenbindung von tonies in bestehenden Märkten und dem robusten Wachstum in den USA wider. Um für Kunden attraktiv zu bleiben, erweitert tonies konsequent sein Produktportfolio und stellt sicher, dass es interessant und von hoher Qualität ist, sowie sich nahtlos in das Toniebox-Ökosystem integriert. Dazu gehören Tonies, Tonieplay, Produkte von Drittanbietern, die wie Tonies funktionieren, Audio-Bibliotheken und Zubehör.

Strategische Partnerschaften mit renommierten Lizenzgebern steigern die Attraktivität für Kunden weiter, erhöhen die Markensichtbarkeit und generieren zusätzliche Einnahmequellen.

Finanzielles internes Risiko

Liquidität

tonies verzeichnete in den letzten Jahren eine sehr dynamische Wachstumsrate, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt. Wir planen, unsere Erfolgsgeschichte fortzusetzen und weiter zu wachsen. Zusätzlich zum Wachstum könnten das starke Saisongeschäft mit der notwendigen Vorfinanzierung für das Working Capital (Nettoumlaufvermögen) und erwartete Kostensteigerungen die Liquidität beeinflussen.

Unvorhergesehene externe Entwicklungen könnten unseren Kapitalbedarf weiter belasten, insbesondere instabile makroökonomische Rahmenbedingungen, die sich auf unsere Umsatz- oder Kostenstruktur auswirken können, zunehmende Insolvenzen bei Geschäftspartnern und relevante Änderungen im Forderungsverhalten. Darüber hinaus könnten eine deutliche Verlangsamung des Geschäftswachstums oder größere Betriebsstörungen zu Liquiditätsengpässen führen und den Finanzierungsbedarf erhöhen.

Um diese Risiken zu mindern und weiteres Unternehmenswachstum zu ermöglichen, ist ein angemessener externer Finanzierungsmix essentiell, um eine resiliente Finanzierungsstruktur aufrechtzuerhalten. Dies beinhaltet die Optimierung der Working-Capital-Finanzierungsprogramme von tonies und die Erweiterung des bestehenden Konsortialkredits.

Operatives internes Risiko

Ineffiziente Prozesse und Standards für die Skalierbarkeit

Das schnelle Wachstum von tonies in der Vergangenheit und das erwartete Wachstum in der Zukunft haben es erforderlich gemacht, Prozesse regelmäßig anzupassen und basierend auf den individuellen Bedürfnissen jeder Einheit zu entwickeln. Dies geschah auf Kosten eines konzernweiten Gesamtkonzepts, bei dem Dokumentations- und Automatisierungsmöglichkeiten nicht strukturiert ausgeschöpft werden. Effiziente und abgestimmte Prozesse sowie Standards sind nicht vollständig implementiert. Dies macht tonies anfällig für Reibungsverluste und Ineffizienzen (z.B. Doppelarbeit, Inkonsistenzen, langsamere Realisierung geplanter Projekte).

Um den gewünschten Reifegrad bei Standards und Prozessen zu erreichen und eine weitere Skalierbarkeit zu ermöglichen, finden bedeutende Unternehmensinitiativen statt, die das gesamte Jahr 2026 andauern werden. tonies gestaltet sein Betriebsmodell (Operating Model) und die verwendeten Schlüsselsysteme neu und harmonisiert diese. Wichtige Meilensteine werden die Standardisierung von End-to-End-Prozessen und die Implementierung eines neuen ERP-Systems sein. Zu den wirksamen Maßnahmen gehört, dass tonies über eine strukturierte globale Führungsstruktur (Governance) verfügt, die Unternehmensprioritäten überwacht und Ineffizienzen schnell adressiert. Darüber hinaus werden bestehende Arbeitsmethoden kontinuierlich überprüft und optimiert.

Skalierbarkeit von Tools und Systeminfrastruktur

Die von tonies eingesetzten Tools erfüllen aufgrund des Unternehmenswachstums und der zunehmenden Komplexität nicht immer vollständig die aktuellen oder sich ändernden Anforderungen. Dies birgt das Risiko von Dateninkonsistenzen sowie komplexen, zeitaufwendigen und teuren Prozessen. Um eine datengetriebene Entscheidungsfindung zu fördern, ist eine weitere Integration der Tools in das operative ERP notwendig. Die Migration von Tools zur Erfüllung der geschäftlichen Anforderungen von tonies kann jedoch zu Herausforderungen führen (z.B. vorübergehende Verlangsamung des Geschäftsbetriebs, Einbeziehung vieler interner oder externer Stakeholder) oder sogar zu Umsatzeinbußen.

Um die bestehenden und zukünftigen Geschäftsanforderungen von tonies bestmöglich abzudecken, verfolgen wir eine „Best-of-Breed“-Strategie, indem wir die beste Lösung für jeden Anwendungsbereich auswählen und in unsere IT-Infrastruktur integrieren, anstatt uns auf einen einzigen Hersteller zu verlassen. Für erfolgreiche Migrationsprojekte beziehen wir Experten und alle relevanten Interessengruppen ein. Die Einführung eines klaren globalen Betriebsmodells (Prozesse, Governance usw.) für die Tools und die Systeminfrastruktur mit einem starken Mandat für unser zentrales IT-Team in allen Märkten dürfte unser Risiko weiter verringern.

8.4. Wesentliche Chancenkategorien

In Verbindung mit dem Risikoprofil und als Kehrseite der Medaille erkennt tonies mehrere wesentliche Chancen, die darauf ausgerichtet sind, seinen Geschäftsverlauf positiv zu beeinflussen. Diese Chancen umfassen strategische Wege für beschleunigtes Wachstum und das Potenzial für weitere Verbesserungen der operativen Profitabilität.

Der folgende Bericht bietet einen detaillierten Überblick über die wichtigsten Chancenkategorien.

Erweiterung des Produktportfolios und Produktinnovation

tonies verpflichtet sich kontinuierlich zur Erweiterung des Produktportfolios, wie die stetige Einführung einer vielfältigen Palette neuer Figuren zeigt. Die ständig wachsende Auswahl, unterstützt durch ein expandierendes Netzwerk von Lizenzpartnern, stellt sicher, dass eine größere Anzahl von Kindern über die Plattform mit ihren Lieblingscharakteren interagieren kann. Insbesondere profitieren die internationalen Märkte heute von einem größeren Portfolio-Angebot im Vergleich zur anfänglichen deutschen Markteinführungsphase.

Im Jahr 2025 verändert die Einführung des neuen Ökosystems rund um die Toniebox 2 und Tonieplay sowie preisgekrönter neuer Kategorien wie „My First Tonies“ das Wirtschaftsmodell grundlegend, indem der Alterskorridor an beiden Enden erweitert wird: Kinder werden früher gewonnen und länger gebunden.

Die Einführung neuer Figuren ermöglicht es zudem, durch speziell kuratierte Inhalte in neue Zielgruppen vorzudringen, wie etwa ältere Kinder. Diese Inhalte stammen zunehmend aus Eigenproduktionen, die von Natur aus eine überdurchschnittliche Gewinnspanne bieten.

Das Unternehmen sieht zudem eine weitgehend ungenutzte Chance in der Monetarisierung seines digitalen Ökosystems und dem Übergang von einem rein transaktionalen Hardware-Modell zu einem Modell, das margenstarke digitale wiederkehrende Umsätze umfasst. Durch den Ausbau des digitalen „MyTonies“-Stores können Eltern neue Geschichten kaufen und direkt auf vorhandene Tonies herunterladen, wodurch physische Logistik- und Lagerkosten vollständig umgangen werden. Diese digitale Ebene ermöglicht es dem Unternehmen, sofort auf Trends zu reagieren, preisgünstigere Inhalte für Impulskäufe anzubieten und potenziell abonnementbasierte Modelle für die aktivsten Nutzer zu testen.

Dieses erweiterte Ökosystem positioniert tonies nicht nur als Audio-Unternehmen, sondern als umfassende, bildschirmfreie interaktive Unterhaltungsplattform, die auf absehbare Zeit ein nachhaltiges zweistelliges Wachstum vorantreibt.

Die Marke tonies

Der Eigenwert und der hohe Wiedererkennungswert der Marke tonies sind ein entscheidender Faktor für den langfristigen Erfolg von tonies. Durch eine gezielte Kombination aus Öffentlichkeitsarbeit, Social-Media-Engagement, zielgerichteten Marketinginitiativen und überzeugender Content-Erstellung hat tonies ein Markenportfolio und eine Identität geschaffen, die sowohl von Kindern als auch von Eltern geschätzt wird. Die unverwechselbaren Tonies und ihr Design führen zu einem extrem hohen Wiedererkennungswert der Marke und besitzen einen hohen Sammlerwert. Diese Kombination aus physischer Figur und proprietärem Audioinhalt fördert eine tiefe emotionale Bindung und Loyalität, was durch eine starke Kundenbindung und hohe Wiederkaufsraten belegt wird. Die Stärke des Wiedererkennungswerts und des Rufs hat auch erfolgreiche Kooperationen mit renommierten Partnern erleichtert.

Die Marke tonies wird ein primärer Treiber für zusätzliche zukünftige Chancen sein. Neben der Förderung einer starken Kundenbindung ist der Markenwert so positioniert, dass er die Ausweitung des Verkaufs von Produkten und Zubehör unterstützt und das Engagement der Kunden mit dem tonies-Ökosystem vertieft.

Internationale Expansion

Die Strategie von tonies zum internationalen Markteintritt hat sich konsequent als Katalysator für robustes Wachstum erwiesen. Der US-Markt hat sich beispielsweise zum primären Umsatztreiber für tonies entwickelt, erreichte diese führende Position in nur fünf Jahren und ist heute der größte Markt des Unternehmens. Die anderen internationalen Märkte außerhalb der DACH-Region, insbesondere Großbritannien und Frankreich, zeigen weiterhin eine starke Wachstumsdynamik und stellen ein erhebliches Zukunftspotenzial dar. Sogar der Markt Australien/Neuseeland, der Mitte 2024 gestartet wurde, hat eine bemerkenswerte positive Umsatzentwicklung gezeigt.

Während ein anhaltender Fokus auf diese etablierten Märkte auch für 2026 von größter Bedeutung sein wird, wird eine Vielzahl zusätzlicher Länder aktiv evaluiert und beobachtet, um erhebliches zukünftiges globales Wachstum zu erschließen.

Multi-Sourcing-Strategie

tonies formalisiert einen strengen, kategoriebasierten Beschaffungsrahmen, um die Resilienz unserer Lieferkette zu stärken. Im Kern dieser Initiative steht die Integration spezifischer Kategoriestrategien mit abgestimmten Lieferantenstrategien, um sicherzustellen, dass unsere Beschaffungsarchitektur auf die einzigartigen Profile und Anforderungen jeder Materialgruppe zugeschnitten ist.

Der strategische Beschaffungsrahmen von tonies umfasst drei strategische Säulen: (i) tonies stellt auf ein Modell mit Beschaffungsteams um, die einzelnen Kategorien zugeordnet sind. Dies stellt sicher, dass Bereiche mit hoher Auswirkung wie elektronische Komponenten dedizierte, spezialisierte Sourcing-Roadmaps erhalten und nicht pauschal behandelt werden. (ii) Die Lieferantenstrategie von tonies ist nun tief in den Kategorie-Ansatz eingebettet; durch deren Synchronisierung stellt das Unternehmen sicher, dass seine Lieferantenbeziehungen nicht rein transaktional sind, sondern darauf ausgelegt sind, unsere spezifischen Materialbedarfe und langfristigen Mengenanforderungen zu unterstützen. (iii) Zentraler Bestandteil dieser Abstimmung ist die Formalisierung von sogenannten „Directed-Buy“-Protokollen. Durch die direkte Zusammenarbeit mit Fertigungspartnern bei diesen Strategien behält tonies eine größere Aufsicht über seine Lieferantenbasis und die Sicherung der Kernkomponenten.

Dieser strukturierte Ansatz verwandelt die Beschaffung von tonies von einer reaktiven Funktion in ein proaktives Instrument zur Risikominderung. Durch die Sicherung kritischer Komponenten über validierte, kategoriebezogene Lieferantenpartnerschaften stellt die Organisation sicher, dass ihr globaler Wachstumskurs gegenüber potenziellen Produktionsunterbrechungen resilient bleibt.

Anhaltender Trend zu bildschirmfreier Kinderunterhaltung

Ein prägendes, einzigartiges Merkmal des tonies-Ökosystems ist sein vollkommen bildschirmfreies Konzept, das für die unabhängige Bedienung durch kleine Kinder konzipiert ist. Bildschirmfreie Unterhaltung ist entscheidend für die Förderung der Fantasie und adressiert direkt den starken Wunsch der Eltern nach entwicklungsfördernden Aktivitäten, die gleichzeitig die passive Bildschirmzeit reduzieren.

tonies hat diesen Makrotrend erfolgreich genutzt, indem es ein einzigartiges Marktangebot bietet: Die Kombination aus attraktiven Charakteren mit ansprechenden Audioinhalten. Die anhaltende Abkehr von Bildschirmen hin zu Audioformaten, die die Fantasie der Kinder anregen, wird sich fortsetzen und das Wachstum in allen operativen Märkten weiter vorantreiben.

Operative Hebelwirkung und Skaleneffekte

Da die installierte Basis und das Produktionsvolumen immer höhere Werte erreichen, besteht die Chance, signifikante Kosteneffizienzen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu erzielen. tonies ist nun in einer stärkeren Position, um günstigere Konditionen mit Auftragsfertigern und Rohstofflieferanten auszuhandeln, was die Herstellungskosten direkt senkt.

Zusätzlich lassen sich durch die Optimierung des logistischen Fußabdrucks – etwa durch den Aufbau lokaler Logistikzentren in wichtigen Wachstumsmärkten – die Frachtkosten sowie die Kapitalbindung für Transitzeiten senken. Dies führt zu einer strukturellen Verbesserung des operativen Hebeleffekts sowie der Rentabilitätskennzahlen.

8.5. Risiken und Chancen im Überblick

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts bestehen keine erkennbaren Risiken hinsichtlich künftiger Entwicklungen, die – einzeln oder in Kombination – den Fortbestand von tonies gefährden könnten.

Während interne Risiken zunehmend gut adressiert werden, bleiben strategische externe Risiken eine Herausforderung. Insbesondere die „Abhängigkeit von kritischen Materialien“ und „geopolitische Risiken“ stellen eine Herausforderung für tonies dar. Das Unternehmen hat seine Maßnahmen intensiviert, um resilienter zu werden. tonies erkennt jedoch auch an, dass es die Auswirkungen makroökonomischer Entwicklungen nicht vollständig kompensieren kann.

Der Vorstand ist weiterhin zuversichtlich, dass der Konzern über ein solides Fundament für die künftige Geschäftsentwicklung und die notwendigen Ressourcen verfügt, um die Chancen von tonies zu nutzen.

9. Prognose

9.1. Makroökonomische Entwicklung

In seiner Winterprognose für die Weltwirtschaft geht das Institut für Weltwirtschaft (IfW Kiel)¹ davon aus, dass der Aufschwung der Weltwirtschaft noch einige Zeit auf sich warten lassen wird.

Wirtschaftspolitische Unsicherheit und strukturelle Probleme stehen einer deutlichen Steigerung der globalen wirtschaftlichen Expansion im Wege. Die Konjunktur wird von wirtschaftlichen Kräften gestützt. Die Geldpolitik bremst immer weniger und dürfte im Laufe des kommenden Jahres auf einen neutralen Kurs einschwenken. Die Aussichten für den privaten Konsum haben sich verbessert, da die Reallöhne dank nachlassender Inflation und höherer Lohnsteigerungen seit einiger Zeit nicht mehr gesunken sind und in den meisten Ländern das vor dem Inflationsschub verzeichnete Niveau wieder überschritten haben, oft sogar deutlich. Dies geht jedoch teilweise zu Lasten der Gewinnmargen der Unternehmen, dämpft die Investitionen und kann zu einer geringeren Beschäftigung führen. Auch die hohe Unsicherheit im Zusammenhang mit der Wirtschaftspolitik in den Vereinigten Staaten wirkt sich derzeit negativ aus. Insbesondere die Einführung hoher Schutzzölle bedroht die globale wirtschaftliche Dynamik. Auch die europäische Wirtschaft leidet unter strukturellen Problemen, die sich in einem extrem niedrigen Produktivitätswachstum niederschlagen.

Das Institut für Weltwirtschaft erwartet für 2025 einen Anstieg der weltweiten Produktion um +3,1% (2024: 3,2%), was geringfügig weniger ist als im Vorjahr. Auch die Erwartungen für den weltweiten Warenhandel sind angesichts der unterstellten handelspolitischen Maßnahmen gesunken.

Die Expansion der US-Wirtschaft verlangsamt sich. Bis vor Kurzem wuchs das Bruttoinlandsprodukt kräftig, was primär auf einen deutlichen Anstieg des privaten Konsums zurückzuführen war. Die Aussichten für den Konsum haben sich für den Rest des Prognosezeitraums verbessert, da die Einkommensentwicklung der letzten Jahre nun deutlich besser ist als zuvor und die Ersparnisse der privaten Haushalte nach der Revision viel höher ausfallen. Die Auswirkungen der erheblichen Änderungen in der Wirtschaftspolitik der neuen US-Regierung in Bezug auf Handelsbeschränkungen, die Neuorganisation in Ministerien und Verwaltung sowie die Eindämmung der Migration sind noch unklar. Das Institut für Weltwirtschaft erwartet daher im Prognosezeitraum geringere Wachstumsraten.

Die Wirtschaft in der Eurozone bleibt verhalten. Nach dem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 0,4% im dritten Quartal dürfte sich die wirtschaftliche Expansion in der Eurozone gegen Jahresende wieder verlangsamt haben. Dies liegt nicht nur am Wegfall der temporären Faktoren, die die gesamtwirtschaftliche Produktion im dritten Quartal erhöht haben. Auch aktuelle Indikatoren wie die Industrieproduktion sowie die Stimmung bei Unternehmen und Verbrauchern deuten auf ein langsames Tempo der Wirtschaft hin. Das IfW erwartet auch für den Prognosezeitraum eine schwache wirtschaftliche Dynamik. Der private Konsum dürfte dank steigender Reallöhne auf einem Aufwärtstrend bleiben, und die erwartete Lockerung der Geldpolitik wird die Finanzierungsbedingungen verbessern. Die anhaltende Schwäche im verarbeitenden Gewerbe, die auch auf strukturelle Faktoren zurückzuführen ist, der Mangel an fiskalischen Impulsen und eine Reihe wirtschaftspolitischer Unsicherheiten wirken jedoch dämpfend. Zudem sind die Schwierigkeiten bei der Regierungsbildung in einigen Euro-Ländern, darunter Deutschland, ein Hindernis. Der Außenhandel wird angesichts angekündigter Zölle und außenpolitischer Risiken auch in Zukunft ein Risiko bleiben.

Die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts dürfte im Prognosezeitraum nur geringfügig von 0,8% im Jahr 2024 auf 0,9% im Jahr 2025 steigen, wobei insbesondere Deutschland dazu tendiert, das untere Ende der Bandbreite in Europa anzuführen.

¹ IfW Kiel – Konjunktur Weltwirtschaft im Winter 2025.

9.2. Ausblick für 2026

tonies erwartet für 2026 ein Wachstum des Konzernumsatzes von mehr als 20% auf währungsbereinigter Basis gegenüber dem Vorjahreswert von 630 Mio. EUR auf mehr als 760 Mio. EUR sowie ein Umsatzwachstum in Nordamerika von mehr als 30% auf währungsbereinigter Basis.

Die Umsatzprognose basiert auf einem angenommenen EUR/USD-Wechselkurs von 1,20 USD. Dieser deutliche Umsatzanstieg wird voraussichtlich primär auf Markteinführungen von Premium-IPs in Verbindung mit anhaltendem Wachstum in allen Märkten zurückzuführen sein.

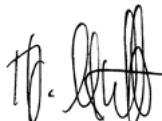
tonies rechnet zudem mit einer weiteren Steigerung der Profitabilität im Jahr 2026 und erwartet eine bereinigte EBITDA-Marge im Bereich von 9 bis 11%, verglichen mit +8,6% im Jahr 2025. Die Steigerung wird durch eine kontinuierliche Verbesserung der Deckungsbeitragsmarge aufgrund einer Reihe von Faktoren erreicht, darunter ein schnelleres Umsatzwachstum margenstärkerer Produkte.

Luxemburg, 30. März 2026

tonies SE



Tobias Wann
CEO



Hansjörg Müller
CFO



Virginia McCormick
CXO



Christoph Frehsee
CRO

Corporate Governance-Erklärung

zur Unternehmensführung und -verantwortung der tonies SE

1. Struktur und allgemeine Angaben

Die tonies SE ist eine nach luxemburgischem Recht geführte Gesellschaft (die „**Gesellschaft**“, die „**Gruppe**“ oder „**tonies**“), die in der Form einer Societas Europaea (société européenne) eingetragen ist. Ihre Aktien werden am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Die Corporate Governance der Gesellschaft wird durch das geltende luxemburgische Recht, die Satzung der Gesellschaft (die „**Satzung**“) sowie die Geschäftsordnung des Vorstands der Gesellschaft (der „**Vorstand**“ und dessen Geschäftsordnung, die „**Geschäftsordnung des Vorstands**“), die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats (der „**Aufsichtsrat**“ und dessen Geschäftsordnung, die „**Geschäftsordnung des Aufsichtsrats**“) und die Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses (der „**Prüfungsausschuss**“ und dessen Geschäftsordnung, die „**Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses**“) bestimmt.

Struktur der für die Gesellschaft geltenden Corporate-Governance-Regelungen

tonies unterliegt den Corporate-Governance-Regelungen, die im luxemburgischen Gesetz vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften in der jeweils geltenden Fassung festgelegt sind. Als Gesellschaft, deren Aktien an einem regulierten Markt notiert sind, unterliegt die Gesellschaft ferner dem Gesetz vom 24. Mai 2011 über die Ausübung bestimmter Aktionärsrechte in börsennotierten Gesellschaften in der jeweils geltenden Fassung. Die Gesellschaft ist jedoch nicht verpflichtet, das luxemburgische Corporate Governance-System einzuhalten, das für Gesellschaften gilt, deren Aktien in Luxemburg gehandelt werden. Insbesondere ist die Gesellschaft nicht verpflichtet, die „X Prinzipien der Corporate Governance“ der Luxemburger Börse einzuhalten, und hat sich entschieden, das luxemburgische Corporate Governance-Regime auch nicht freiwillig anzuwenden.

Da die Gesellschaft ihren Sitz in Luxemburg hat, ist sie nicht verpflichtet, den Deutschen Corporate Governance Kodex („**DCGK**“) einzuhalten. Ausschließlich für die Zwecke von Ziffer 5.4.1. des Leitfadens zur Methodik der DAX-Aktienindizes der STOXX Ltd. muss die tonies SE erklären, dass sie nicht von den Empfehlungen C.10 (unter ausschließlicher Bezugnahme auf deren Anwendbarkeit auf den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses), D.8 und D.9 des DCGK abweicht. Die Gesellschaft hat daher eine Erklärung abgegeben, dass sie nicht von den vorgenannten Empfehlungen abweicht.

Obwohl der DCGK für die Gesellschaft nicht gilt, bekennt sich die Gesellschaft zu hohen Standards der Corporate Governance in ihrer gesamten Organisation. Da ihre Aktien an einem deutschen regulierten Markt im Sinne der Richtlinie 2014/65/EU in der jeweils geltenden Fassung (MiFID II) notiert sind, folgt die Gesellschaft insbesondere den Empfehlungen des DCGK so weit wie möglich und in dem Maße, wie dies mit dem geltenden luxemburgischen Recht und der eigenen Governance-Struktur von tonies vereinbar ist. Beispielsweise wird der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der Gesellschaft von einem unabhängigen Mitglied des Aufsichtsrats – Helmut Jeggler – geleitet, der über spezifische Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen verfügt und nicht der Vorsitzende des Aufsichtsrats ist.

Vergütungssystem

tonies verfügt über ein Vergütungssystem für den Vorstand und den Aufsichtsrat (die „Vergütungspolitik“), das von der ordentlichen Hauptversammlung am 29. Mai 2024 genehmigt wurde und seit dem 1. Januar 2024 in Kraft ist. Die Grundsätze und die Struktur der Vergütungspolitik für den Vorstand und den Aufsichtsrat wurden im Einklang mit dem vorgenannten luxemburgischen Gesetz vom 24. Mai 2011 erstellt. Die Vergütungspolitik und der aktuelle Vergütungsbericht sind auf unserer Investor-Relations-Webseite abrufbar.¹

¹ <https://ir.tonies.com/corporate-governance/>

2. Verhaltenskodex und Compliance

Die Gesellschaft hat zudem einen unternehmensweiten Verhaltenskodex (der „**Verhaltenskodex**“) erlassen, nach dem alle Mitarbeitenden der Gesellschaft verpflichtet sind, die geltenden Gesetze einzuhalten und eine Kultur der Integrität zu pflegen. Der Verhaltenskodex skizziert die Kernwerte der Gesellschaft, zu denen die Übernahme unternehmerischer und gesellschaftlicher Verantwortung, die Förderung von Vielfalt und die Konzentration auf die langfristigen Auswirkungen unseres Handelns gehören.

In allen geschäftlichen Belangen arbeiten Mitarbeitende und Teams untereinander und mit unseren Geschäftspartnern auf der Grundlage von Offenheit, Respekt und konstruktiver Zusammenarbeit zusammen und fördern so eine Kultur und ein Arbeitsumfeld, das jeden Mitarbeitenden befähigt, sein Bestes zu geben. Die Beziehungen zu unseren Geschäftspartnern spielen dabei eine wichtige Rolle. Die Achtung der Menschenrechte, das Verbot von Kinderarbeit, die Einhaltung von Standards für Arbeitsrechte und die Bereitstellung eines sicheren Arbeitsplatzes sind Themen, die in einem separaten Verhaltenskodex für Geschäftspartner festgelegt sind. Die darin enthaltenen Standards orientieren sich weitgehend an den Standards der International Labor Organization (ILO) und sollen zur Einhaltung in unserer gesamten Lieferkette beitragen.

Unser Erfolg basiert auf unseren Innovationen und unseren einzigartigen Produkten und Dienstleistungen. Geistiges Eigentum (IP) ist eines unserer wichtigsten Vermögenswerte und muss entsprechend geschützt werden. Darüber hinaus basieren einige unserer Produkte auch auf der Zusammenarbeit mit Lizenzpartnern. Um deren Rechte an geistigem Eigentum zu respektieren, wird der Ausarbeitung der vertraglichen Grundlagen und der anschließenden Umsetzung größtmögliche Aufmerksamkeit gewidmet.

Dieser Ansatz sichert den Erfolg der Gesellschaft, der auf großartigen Produkten und Dienstleistungen, zufriedenen und loyalen Kunden sowie dem Ruf der Gesellschaft basiert.

Da tonies Online-Plattformen betreibt, ist sich das Unternehmen der besonderen Verantwortung für den Datenschutz und die IT-Sicherheit bewusst. Um alle personenbezogenen Daten seiner Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner zu schützen, hält die Gesellschaft die geltenden Bestimmungen und Anforderungen der relevanten Datenschutzgesetze ein und bekennt sich insbesondere zu Grundprinzipien wie Zweckbindung, Speicherbegrenzung und der Verantwortlichkeit der für die Verarbeitung der Daten zuständigen Personen. tonies hat angemessene technische und organisatorische Maßnahmen implementiert, um den unbefugten Zugriff auf seine Daten zu verhindern. Mitarbeitende sind verpflichtet, das Eigentum der Gesellschaft nur für geschäftliche Zwecke zu nutzen und es durch sachgemäße Behandlung vor Verlust oder Beschädigung zu schützen. Darüber hinaus legt die Gesellschaft großen Wert auf die Geheimhaltung vertraulicher Informationen, einschließlich technischer und finanzieller Daten oder Geschäftsstrategien.

Als globales Unternehmen sind wir uns bewusst, dass Vorschriften, die sicherstellen sollen, dass keine Beziehungen zu sanktionierten Personen/Unternehmen eingegangen werden oder dass Finanzmittel nicht mit Geldwäschepraktiken in Verbindung stehen oder der Terrorismusfinanzierung dienen, für uns von besonderer Relevanz sind und entsprechend berücksichtigt werden müssen.

Das Compliance-System der Gesellschaft hilft uns, die vorgenannten Werte, Prinzipien und Regeln effektiv umzusetzen. Mitarbeitende werden ermutigt, wachsam und aufmerksam zu sein und Bedenken zu äußern, wenn sie Verstöße gegen Corporate-Governance-Regeln vermuten. Sie können ihre Bedenken an Vorgesetzte und/oder den Chief Compliance Officer richten oder, falls bevorzugt, einen anonymen Bericht über vermutetes Fehlverhalten über die internen Kommunikationskanäle der Gesellschaft mittels unseres Whistleblowing-Systems abgeben.

3. Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Arbeitsweise des Vorstands

Die Gesellschaft wird vom Vorstand geleitet, der seine Funktionen unter der Aufsicht des Aufsichtsrats ausübt. Der Vorstand ist mit den weitestgehenden Befugnissen ausgestattet, um im Namen der Gesellschaft zu handeln und alle Maßnahmen zu ergreifen, die zur Erfüllung des Gesellschaftszwecks notwendig oder ratsam sind, mit Ausnahme der Befugnisse, die dem Aufsichtsrat oder der Hauptversammlung durch Gesetz, Verordnung oder die Satzung vorbehalten sind.

Der Vorstand trägt die Verantwortung für die Leitung der Geschäfte der Gesellschaft. Er ist verpflichtet, im Interesse der Gesellschaft zu handeln und den langfristigen Wert der Gesellschaft zu steigern. Die Mitglieder des Vorstands sind für die Strategie der Gesellschaft und deren tägliche Umsetzung verantwortlich. Sie arbeiten zusammen und informieren sich gegenseitig regelmäßig über alle wesentlichen Maßnahmen und Ereignisse in ihrem Zuständigkeitsbereich. Der Vorstand entwickelt die Strategie der Gesellschaft unter der Aufsicht des Aufsichtsrats und sorgt für deren Umsetzung. Er führt die Geschäfte der Gesellschaft zudem mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters in Übereinstimmung mit dem geltenden Recht, der Satzung und der Geschäftsordnung des Vorstands. Der Vorstand handelt im besten Interesse der Gesellschaft in einer Atmosphäre der Kollegialität und des Vertrauens mit den anderen Organen der Gesellschaft zusammen.

Die Zusammenarbeit und die Zuständigkeiten der Vorstandsmitglieder sind in der Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Die Mitglieder des Vorstands vertreten die Gesellschaft gegenüber Dritten. Im Rahmen der täglichen Geschäftsführung kann der Vorstand solche Handlungen an ein oder mehrere Vorstandsmitglieder, leitende Angestellte oder Beauftragte delegieren. Gemäß der Satzung und der Geschäftsordnung des Vorstands ist die Gesellschaft gegenüber Dritten durch die gemeinsame Unterschrift von zwei Vorstandsmitgliedern oder durch die Einzel- oder Gemeinschaftsunterschrift von Personen gebunden, die zur Unterzeichnung im Namen des Vorstands im Rahmen dieser Bevollmächtigung ermächtigt wurden.

Der Vorstand ist bestrebt, in jedem Kalenderquartal mindestens eine Sitzung abzuhalten, um die Fortschritte und die Geschäftsentwicklung der Gesellschaft zu erörtern. Bei Bedarf finden zusätzliche Sitzungen statt. Mindestens jedes Kalenderquartal erstattet der Vorstand dem Aufsichtsrat schriftlich Bericht über die Geschäfte der Gesellschaft und deren voraussichtliche künftige Entwicklung. Darüber hinaus ist der Vorstand verpflichtet, den Aufsichtsrat unverzüglich über Ereignisse zu informieren, die voraussichtlich wesentliche Auswirkungen auf die Gesellschaft haben.

Jedes Vorstandsmitglied, das einen finanziellen Interessenkonflikt im Zusammenhang mit einer Transaktion hat, die in den Zuständigkeitsbereich des Vorstands fällt, ist verpflichtet, diesen unverzüglich dem Aufsichtsrat offenzulegen und auch die anderen Vorstandsmitglieder zu informieren. Das betreffende Mitglied darf weder an den Beratungen über solche Transaktionen teilnehmen noch über solche Transaktionen abstimmen. Ein solcher Interessenkonflikt muss der nächsten Hauptversammlung gemeldet werden, bevor diese Versammlung Beschlüsse über andere Punkte fasst. Für Transaktionen, bei denen ein bekannter Interessenkonflikt besteht, ist zudem die Genehmigung des Aufsichtsrats erforderlich.

Arbeitsweise des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat ist für die ständige Überwachung und Kontrolle der Geschäftsführung der Gesellschaft durch den Vorstand zuständig. Er darf nicht in die Geschäftsführung eingreifen. Der Aufsichtsrat hat ein unbeschränktes Recht auf Information über alle Vorgänge der Gesellschaft und kann alle Unterlagen der Gesellschaft einsehen. Er kann vom Vorstand verlangen, alle Informationen bereitzustellen, die er zur Ausübung seiner Funktionen für notwendig erachtet, und kann direkt oder indirekt alle Prüfungen vornehmen, die er für seine Aufgaben als sachdienlich erachtet. Ein Vorstandsmitglied kann nicht gleichzeitig Mitglied des Aufsichtsrats sein.

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand regelmäßig und überwacht dessen Leitung der Gesellschaft. Er ist in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft eingebunden. Der Aufsichtsrat führt seine Geschäfte in Übereinstimmung mit dem geltenden Recht, der Satzung und der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats. Er arbeitet eng und vertrauensvoll mit den anderen Unternehmensorganen der Gesellschaft, insbesondere mit dem Vorstand, im besten Interesse der Gesellschaft zusammen. Gemäß der Satzung und der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats muss der Aufsichtsrat aus mindestens drei Mitgliedern bestehen. Der Aufsichtsrat muss aus einer nach seiner Auffassung angemessenen Anzahl unabhängiger Mitglieder bestehen. Es muss jedoch mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats unabhängig sein. Derzeit hat der Aufsichtsrat sechs Mitglieder, von denen vier unabhängig sind.

Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben. Diese regelt die Arbeitsweise und die Zuständigkeiten des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsrat hält in jedem Kalenderquartal mindestens eine Sitzung ab. Bei Bedarf werden zusätzliche Sitzungen einberufen. Der Aufsichtsrat überprüft mindestens jährlich die Effizienz seiner Tätigkeit und der Tätigkeit seiner Ausschüsse. Das Ergebnis der Effizienzbewertungen wird im Aufsichtsrat erörtert und alle erforderlichen Maßnahmen werden so bald wie möglich umgesetzt. Die letzte Effizienzprüfung wurde im Februar 2026 durchgeführt. Für den Aufsichtsrat gelten dieselben Regeln für Interessenkonflikte wie für den Vorstand (wie oben beschrieben).

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats legt zudem die Verfahren und Zuständigkeiten für die Ausschüsse der Gesellschaft fest. Derzeit verfügt der Aufsichtsrat über einen Ausschuss, den Prüfungsausschuss, dessen Arbeitsweise und Zuständigkeiten durch die Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses geregelt sind.

4. Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats

Zusammensetzung des Vorstands und entsprechende Änderungen

Gemäß der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats berücksichtigt der Aufsichtsrat bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern deren Vielfalt (Diversity). Die Altersgrenze für Vorstandsmitglieder liegt bei 69 Jahren. Vorstand und Aufsichtsrat haben zudem eine langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand sicherzustellen. Daher überwacht und diskutiert der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand regelmäßig die Zusammensetzung des Vorstands (sowie der darunter liegenden Führungsebenen).

Die folgende Tabelle führt die Mitglieder des Vorstands für das Kalenderjahr 2025 auf:

Name	Nationalität	Alter	Position	Beginn der Amtszeit	Ende der Amtszeit
Tobias Wann	Deutsch	53	CEO	01/01/2024	31/12/2026
Virginia Saino McCormick	USA	51	CXO	02/09/2024	01/09/2027
Dr. Jan Middelhoff	Deutsch	42	CFO	01/05/2023	01/09/2025
Hansjörg Müller	Deutsch	54	CFO	01/09/2025	01/09/2028
Christoph Frehsee	USA/Deutsch	46	CRO	01/07/2025	01/07/2028

Tobias Wann wurde zum Mitglied des Vorstands und CEO bestellt und trat seine Position am 1. Januar 2024 an. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Leitung schnell wachsender internationaler Technologieunternehmen.

Jan Middelhoff wurde am 1. Mai 2023 zum Mitglied des Vorstands und CFO bestellt. Er trat bereits im Mai 2020 in die Gesellschaft ein und bekleidete verschiedene Positionen, z. B. MD International und Chief of Staff. Im Jahr 2025 informierte er den CEO und den Aufsichtsrat, dass er Ende August 2025 von seiner Rolle als CFO zurücktreten werde. Er stellt der Gesellschaft jedoch seine Expertise in beratender Funktion weiter zur Verfügung und wird dies auf der Grundlage eines Beratungsvertrags bis zum 31. Dezember 2026 weiterhin tun.

Nach einer umfangreichen Suche für die CFO-Nachfolge wurde Hansjörg Müller mit Wirkung zum 1. September 2025 zum Vorstandsmitglied und neuen CFO bestellt. Er verfügt über umfassende finanzielle und internationale Führungserfahrung und war zuvor in leitenden Positionen bei Netflix, Electronic Arts (EA) und Procter & Gamble (P&G) tätig.

Virginia Saino McCormick wurde am 2. September 2024 zum Mitglied des Vorstands und Chief Experience Officer (CXO) bestellt. Mit zwei Jahrzehnten Branchenerfahrung war sie in Führungspositionen bei Zappos.com, Amazon Hub, Hasbro, Mattel Interactive und Reebok tätig.

Christoph Frehsee wurde am 1. Juli 2025 zum Mitglied des Vorstands und Chief Revenue Officer (CRO) bestellt. Er trat am 1. September 2022 als President und Managing Director von tonies US, Inc. in die Gesellschaft ein. In seiner neuen Rolle als CRO verantwortet er das Wachstum über alle Märkte und Kanäle hinweg.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats und entsprechende Änderungen

Gemäß der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats muss jedes Mitglied des Aufsichtsrats über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, um seine Aufgaben ordnungsgemäß zu erfüllen. Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats muss über Kenntnisse auf dem Gebiet der Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügen. Jedes Mitglied des Aufsichtsrats hat sicherzustellen, dass es über genügend Zeit zur Erfüllung seines Mandats verfügt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind dafür verantwortlich, alle für die Ausübung ihrer Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen wahrzunehmen. Die Gesellschaft hat sie hierbei angemessen zu unterstützen.

In der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats hat der Aufsichtsrat folgende Ziele für seine Zusammensetzung und folgendes Kompetenzprofil für seine Mitglieder festgelegt:

- Die Aufsichtsratsmitglieder müssen in ihrer Gesamtheit über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, um ihre Aufgaben erfolgreich abzuschließen.
- Die Aufsichtsratsmitglieder müssen in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor vertraut sein, in dem die Gesellschaft tätig ist.
- Mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats darf keine Vorstandsposition, Beratungs- oder Vertretungsaufgaben bei wesentlichen Lieferanten, Kreditgebern oder anderen Geschäftspartnern der Gesellschaft wahrnehmen.
- Die Aufsichtsratsmitglieder dürfen keine Aufsichtsratsmandate oder ähnliche Positionen oder Beraterrollen bei wesentlichen Wettbewerbern der Gesellschaft innehaben.
- Die Altersgrenze für Mitglieder des Aufsichtsrats liegt bei 75 Jahren.

Gemäß der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats müssen die Vorschläge des Aufsichtsrats zur Zusammensetzung an die Hauptversammlung darauf abzielen, das vorgenannte Gesamtprofil der erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse zu erfüllen. Im Jahr 2025 ergaben sich folgende Änderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats:

- Patric Faßbender wurde mit Wirkung zum Datum der ordentlichen Hauptversammlung am 28. Mai 2025 zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Die folgende Tabelle zeigt die Mitglieder des Aufsichtsrats für das Kalenderjahr 2025:

Name	Nationalität	Alter	Beruf	Beginn der Amtszeit	Ende der Amtszeit	Weitere Funktionen in der Gesellschaft
Christian Bailly	Deutsch	44	Managing Partner bei Armira	2024	2027	– Vorsitzender des Aufsichtsrats (seit 20. August 2024) – Stellv. Vorsitzender des Prüfungsausschusses – Mitglied des Prüfungsausschusses
Helmut Jeggler	Deutsch	55	Gründer und Managing Partner bei Salvia GmbH	2024	2027	– Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Alexander Kudlich	Deutsch	46	General Partner bei 468 Capital	2024	2027	–
Alexander Schemann	Deutsch	49	Gründer und Managing Partner bei Armira	2024	2027	– Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats (seit 20. August 2024) – Mitglied des Prüfungsausschusses
Erika Wykes-Sneyd	USA	42	Global Vice President & General Manager bei adidas	2024	2027	–
Patric Faßbender	Deutsch	55	Mitgründer der tonies SE	2025	2027	– seit 28. Mai 2025

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss der Gesellschaft überwacht die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung, die Prüfungen des Einzel- und Konzernabschlusses (der „Abschluss“), das interne Kontrollsystem sowie die Auswahl des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft. Die interne Geschäftsordnung des Prüfungsausschusses legt die Arbeitsweise sowie die Aufgaben und Verantwortlichkeiten fest.

Die Befugnisse und Verantwortlichkeiten des Prüfungsausschusses umfassen:

- (i) Erörterung der Pressemitteilungen zu den Ergebnissen der Gesellschaft sowie der Finanzinformationen und Ergebnisprognosen (Guidance), die Analysten und Ratingagenturen zur Verfügung gestellt werden, mit dem Vorstand und dem unabhängigen Abschlussprüfer;
- (ii) Prüfung und Genehmigung aller Transaktionen mit nahestehenden Personen;
- (iii) Erörterung bestimmter Korrespondenz und Rechtsangelegenheiten;
- (iv) Einholung bestimmter Zusicherungen vom Vorstand, dem unabhängigen Abschlussprüfer und dem internen Revisor der Gesellschaft in Bezug auf ausländische Tochtergesellschaften und ausländische verbundene Unternehmen;
- (v) Erörterung der Risikobewertung und des Risikomanagements mit dem Vorstand;
- (vi) Festlegung klarer Einstellungsrichtlinien für Mitarbeitende des unabhängigen Abschlussprüfers der Gesellschaft;
- (vii) Einrichtung von Verfahren für den Eingang, die Aufbewahrung und die Behandlung von Beschwerden über die Rechnungslegung, interne Kontrollen der Rechnungslegung oder Prüfungsthemen; und
- (viii) Bereitstellung aller Berichte für die Gesellschaft, die in die periodischen oder gesetzlich vorgeschriebenen Berichte der Gesellschaft aufzunehmen sind.

Der Prüfungsausschuss besteht ausschließlich aus Mitgliedern des Aufsichtsrats und umfasst drei Mitglieder. Der Aufsichtsrat hat folgende Regeln für die Zusammensetzung des Prüfungsausschusses festgelegt:

- Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses muss über spezifische Kenntnisse und Erfahrungen in der Rechnungslegungspraxis und den internen Kontrollverfahren verfügen.
- Eine angemessene Anzahl der Mitglieder des Prüfungsausschusses sollte von der Gesellschaft unabhängig sein. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses müssen in ihrer Gesamtheit in der Branche der Gesellschaft kompetent sein.
- Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses muss vom Aufsichtsrat benannt werden und darf nicht der Vorsitzende des Aufsichtsrats sein.

Die aktuellen Mitglieder des Prüfungsausschusses sind Helmut Jeggler (als Vorsitzender), Christian Bailly und Alexander Schemann. Diese Zusammensetzung folgt den oben genannten Regeln für den Prüfungsausschuss. Alle Mitglieder des Prüfungsausschusses verfügen über spezifische Kenntnisse und Erfahrungen in der Rechnungslegungspraxis und den internen Kontrollverfahren, und einer von ihnen ist von der Gesellschaft unabhängig.

5. Erklärung zur Unternehmensführung durch den Vorstand für den Berichtszeitraum zum 31. Dezember 2025

Der Vorstand der Gesellschaft bekräftigt seine Verantwortung für die Führung einer ordnungsgemäßen Buchhaltung, die die konsolidierte Finanzlage der Gruppe jederzeit mit hinreichender Genauigkeit offenlegt, und für die Einrichtung eines angemessenen internen Kontrollsystems, das eine effiziente und transparente Abwicklung der Geschäfte der Gruppe gewährleistet.


Gemäß Artikel 3 des luxemburgischen Gesetzes vom 11. Januar 2008 über Transparenzanforderungen in Bezug auf Informationen über Emittenten, deren Wertpapiere zum Handel an einem regulierten Markt zugelassen sind, erklärt der Vorstand, dass der geprüfte Konzernabschluss für den Berichtszeitraum zum 31. Dezember 2025, der in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt wurde, nach seinem besten Wissen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zum Stichtag sowie der Ergebnisse für diesen Geschäftszeitraum vermittelt.

Darüber hinaus enthält der Lagebericht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild des Geschäftsverlaufs und des Geschäftsergebnisses der Gruppe während des Berichtszeitraums, der Geschäftsrisiken und der Lage der Gruppe, mit denen die Gruppe gegebenenfalls konfrontiert ist, weitere Informationen, die gemäß Artikel 68b des luxemburgischen Gesetzes vom 19. Dezember 2002 über das Handelsregister und die Buchführung und den Jahresabschluss von Unternehmen in seiner geänderten Fassung erforderlich sind.

Luxemburg, 30. März 2026



Tobias Wann
CEO



Hansjörg Müller
CFO



Virginia McCormick
CXO



Christoph Frehsee
CRO



Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers

Bericht über die Prüfung des Konzernabschlusses

Bestätigungsvermerk

Wir haben den Konzernabschluss der **tonies SE** (der „Konzern“) geprüft, bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2025, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Datum abgelaufene Geschäftsjahr sowie dem Konzernanhang, einschließlich wesentlicher Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und sonstiger erläuternder Informationen.

Nach unserer Auffassung vermittelt der beigefügte Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards („IFRS“), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2025 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das an diesem Datum abgelaufene Geschäftsjahr.

Grundlage für den Bestätigungsvermerk

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 über den Berufsstand der Abschlussprüfer („Gesetz vom 23. Juli 2016“) und den von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier“ („CSSF“) für Luxemburg übernommenen International Standards on Auditing („ISA“) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten gemäß der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den von der CSSF für Luxemburg übernommenen ISAs sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten des „réviseur d’entreprises agréé“ zur Prüfung des Konzernabschlusses unseres Berichts näher beschrieben. Wir sind ferner unabhängig von der Gruppe in Übereinstimmung mit dem Internationalen Kodex für Berufsethik der Wirtschaftsprüfer, einschließlich der Internationalen Unabhängigkeitsstandards, herausgegeben vom International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA-Kodex), wie er für Luxemburg von der CSSF zusammen mit den berufsständischen Anforderungen, die für unsere Prüfung des Konzernabschlusses relevant sind, übernommen wurde, und haben unsere sonstigen berufsständischen Pflichten gemäß diesen berufsständischen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Wesentliche Prüfungssachverhalte

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung des Konzernabschlusses des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit der Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Wesentlicher Prüfungsgegenstand:	Umsatzrealisierung
Beschreibung des wesentlichen Prüfungssachverhalts:	<p>Die Höhe der Umsatzerlöse in Höhe von 630 Mio. EUR (Erläuterung 6 und 20) aus dem Verkauf von Tonies und Tonieboxen hängt von der angemessenen Bewertung der Incoterms und Rückgabebesätze ab. Daher erachteten wir das Risiko, dass die Umsatzerlöse nicht korrekt sind, als ein wesentliches Risiko, insbesondere aufgrund folgender Tatsache:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Die meisten Liefervereinbarungen werden von einem externen Dienstleister abgewickelt, so dass der Zeitpunkt der Anerkennung von der Verfügbarkeit und Genauigkeit der erhaltenen Informationen abhängt. ■ Die Verkaufsverträge enthalten bestimmte Rückgaberechte, die sich auf die als Umsatz zu erfassenden Beträge auswirken. Die Bestimmung der Rückgabequoten erfordert von der Geschäftsleitung Schätzungen und Annahmen, die sich auf die ausgewiesenen Umsatzbeträge auswirken können. <p>Die Gruppe verfügt über Verfahren und Prozesse zur Verwaltung der kommerziellen, technischen und finanziellen Aspekte von Verkaufsverträgen. Das Risiko einer wesentlichen Falschdarstellung besteht darin, dass die Bilanzierung der Verkaufsverträge der Gruppe den Zeitpunkt der Erfassung und das Recht auf Rückgabe von Vermögenswerten zum Berichtszeitpunkt nicht korrekt widerspiegelt.</p>
Unsere Antwort:	<p>Unsere Prüfungshandlungen zur Behebung des Risikos wesentlicher falscher Darstellungen im Zusammenhang mit der Umsatzrealisierung, das als erhebliches Risiko eingestuft wurde, umfassten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bewertung und Test der Konzeption und Durchführung der relevanten Kontrollen über die Prozessaktivitäten, insbesondere der Kontrollen über die Abschaltung; ■ Abstimmung zwischen dem Verkaufsbuch und dem Hauptbuch der Gruppe; ■ Bei einer Stichprobe von Rechnungen werden die einschlägigen Klauseln in den entsprechenden Verträgen sowie die Incoterms analysiert, um ein vollständiges Verständnis der spezifischen Bedingungen und Risiken zu erlangen, damit festgestellt werden kann, ob die Umsatzerlöse aus diesen Verträgen ordnungsgemäß im richtigen Zeitraum erfasst wurden; ■ Bestätigung durch Dritte für große Einzelhändler; ■ Prüfung der Gutschriften nach der Bilanzierung; ■ Neuberechnung und Analyse der Rücklaufquoten einschließlich Überprüfung der tatsächlichen Rückläufe nach dem Bilanzstichtag. <p>Wir beurteilten die Vollständigkeit und Angemessenheit der Angaben in Anmerkung 3.12 „Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze“, Anmerkung 6 „Geschäftssegmente“ und Anmerkung 20 „Umsatzerlöse“ des Konzernabschlusses.</p>

Sonstige Informationen

Für die sonstigen Informationen ist der Vorstand verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Konzernlagebericht auf den Seiten 36 bis 74 und in der Erklärung zur Unternehmensführung auf den Seiten 76 bis 82 aufgeführten Informationen, nicht aber den Konzernabschluss und unseren Bericht des „réviseur d'entreprises agréé“ darüber.

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss deckt die sonstigen Informationen nicht ab, und wir geben diesbezüglich keine Zusicherung ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses ist es unsere Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu berücksichtigen, ob die sonstigen Informationen wesentlich im Widerspruch zum Konzernabschluss oder zu unserem bei der Prüfung gewonnenen Wissen stehen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Wenn wir auf der Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten zu dem Schluss kommen, dass diese sonstigen Informationen wesentliche Falschdarstellungen enthalten, sind wir verpflichtet, dies zu melden. Diesbezüglich haben wir nichts zu berichten.

Verantwortlichkeiten des Vorstands und der mit der Leitung des Konzerns beauftragten Personen für den Konzernabschluss

Der Vorstand ist verantwortlich für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS-Rechnungslegungsstandards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und für die internen Kontrollen, die der Vorstand als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist, unabhängig davon, ob diese aus Betrug oder Irrtum resultieren.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses ist der Vorstand dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit – sofern einschlägig – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Unternehmenstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Vorstand beabsichtigt, entweder den Konzern zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu, dies zu tun.

Die mit der Unternehmensführung betrauten Personen sind für die Überwachung des Finanzberichterstattungsprozesses der Gruppe verantwortlich.

Der Vorstand ist ferner dafür verantwortlich, dass der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den Anforderungen der Delegierten Verordnung 2019/815 über das einheitliche europäische elektronische Format in ihrer geänderten Fassung („ESEF-Verordnung“) vorgelegt und gekennzeichnet wird.

Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers „Réviseur d'Entreprises Agréé“ für die Prüfung des Konzernabschlusses

Die Ziele unserer Prüfung sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht des „réviseur d'entreprises agréé“ zu erstellen, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den ISA, wie sie von der CSSF für Luxemburg angenommen wurden, durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung immer aufdeckt, wenn sie existiert. Falsche Darstellungen können aus Betrug oder Irrtum resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen der Adressaten beeinflussen.

Im Rahmen einer Prüfung in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und den von der CSSF für Luxemburg angenommenen ISAs üben wir während der gesamten Prüfung professionelles Urteils- vermögen und professionelle Skepsis aus. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder – falscher Darstellungen im Konzernabschluss, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes Risiko, da dolose Handlungen betrügerische Absprachen, Fälschungen, vorsätzliche Auslassungen, falsche Darstellungen oder die Umgehung interner Kontrollen beinhalten können.
- machen wir uns ein Bild von dem für die Prüfung relevanten internen Kontrollsystem, um die Prüfungshandlungen festzulegen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht, um ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems der Gruppe abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und die Angemessenheit der vom Vorstand vorgenommenen Schätzungen und damit verbundenen Angaben.

- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit durch den Vorstand sowie auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Wenn wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, in unserem Bericht des „réviseur d'entreprises agréé“ auf die entsprechenden Angaben im Konzernabschluss hinzuweisen oder, falls diese Angaben unzureichend sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Unsere Schlussfolgerungen beruhen auf den bis zum Datum unseres Berichtes des „réviseur d'entreprises agréé“ erlangten Prüfungsnachweisen. Künftige Ereignisse oder Bedingungen können jedoch dazu führen, dass die Gruppe nicht mehr fortgeführt werden kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses, einschließlich der Abschlüsse sowie der Frage, ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse in einer Weise wiedergibt, die eine angemessene Darstellung ermöglicht.
- beurteilen wir, ob der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung erstellt wurde.
- erlangen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise über die Finanzinformationen der Einheiten und Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Leitung, Überwachung und Durchführung der Konzernprüfung. Für unser Prüfungsurteil bleiben wir allein verantwortlich.

Wir kommunizieren mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und den Zeitplan der Prüfung sowie wesentliche Prüfungsfeststellungen, einschließlich wesentlicher Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Darüber hinaus geben wir den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die einschlägigen ethischen Anforderungen in Bezug auf die Unabhängigkeit erfüllt haben, und teilen ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte mit, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, sowie gegebenenfalls die Maßnahmen, die zur Beseitigung von Risiken oder Schutzmaßnahmen ergriffen wurden.

Aus den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, bestimmen wir diejenigen Sachverhalte, die am bedeutsamsten für die Prüfung des Konzernabschlusses des aktuellen Zeitraums waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Bericht, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Bericht über sonstige rechtliche und regulatorische Anforderungen

Wir wurden von der Hauptversammlung des Vorstands am 28. Mai 2025 zum „réviseur d'entreprises agréé“ ernannt. Die Dauer unseres ununterbrochenen Engagements, einschließlich früherer Verlängerungen und Wiederbestellungen, beträgt 5 Jahre.

Der Konzernlagebericht auf den Seiten 36 bis 74 steht im Einklang mit dem Konzernabschluss und wurde in Übereinstimmung mit den geltenden rechtlichen Anforderungen erstellt.

Die Erklärung zur Corporate Governance auf den Seiten 76 bis 82 dargestellt. Die in Artikel 68 Absatz (1) Buchstaben c) und d) des Gesetzes vom 19. Dezember 2002 über das Handels- und Gesellschaftsregister sowie über die Buchführung und den Jahresabschluss von Unternehmen in seiner geänderten Fassung geforderten Angaben stimmen mit dem Konzernabschluss überein und wurden gemäß den geltenden gesetzlichen Bestimmungen erstellt.

Wir haben die Übereinstimmung des Konzernabschlusses der Gruppe zum 31. Dezember 2025 mit den relevanten gesetzlichen Anforderungen der ESEF-Verordnung, die auf den Abschluss anwendbar sind, geprüft. Für die Gruppe bezieht sich dies auf:

- Im gültigen xHTML-Format erstellte Jahresabschlüsse;
- Die XBRL-Auszeichnung der Konzernabschlüsse unter Verwendung der Kerntaxonomie und der in der ESEF-Verordnung festgelegten gemeinsamen Regeln für Auszeichnungen.

Nach unserer Auffassung wurde der Konzernabschluss der Gruppe zum 31. Dezember 2025 in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den Anforderungen der ESEF-Verordnung erstellt.

Wir bestätigen, dass der Bestätigungsvermerk mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss übereinstimmt.

Wir bestätigen, dass die in der EU-Verordnung Nr. 537/2014 genannten verbotenen Nichtprüfungsleistungen nicht erbracht wurden und dass wir bei der Durchführung der Prüfung unabhängig von der Unternehmensgruppe geblieben sind.





Luxembourg, 9. April 2026

Für Forvis Mazars, Cabinet de révision agréé
5, rue Guillaume J. Kroll
L-1882 LUXEMBOURG

Houssein DOM
Wirtschaftsprüfer
(Réviseur d'entreprises agréé)



Konzernabschluss

-  Konzernbilanz
-  Konzerngesamtergebnisrechnung
-  Konzernkapitalflussrechnung
-  Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung



Konzernbilanz

in TEUR	Anhangangabe	31.12.2025	31.12.2024
Vermögenswerte			
Sachanlagen	7	7.306	5.726
Nutzungsrechte	7	5.069	4.326
Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwert)	8	99.488	103.870
Geschäfts- oder Firmenwert	8	162.236	162.236
Latente Steueransprüche	27	8.034	11.240
Langfristige Vermögenswerte		282.133	287.398
Vorräte	10	151.837	89.083
Recht auf Rückgabe		1.691	1.078
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11	100.463	76.942
Sonstige Vermögenswerte	11	13.309	16.585
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12	87.849	87.410
Kurzfristige Vermögenswerte		355.149	271.098
Summe Aktiva		637.282	558.496
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	13	2.030	2.030
Kapitalrücklage	13	610.237	607.032
Sonstige Rücklagen		25.657	31.838
Eigene Aktien		-244	-250
Ergebnisvortrag Vorjahre		-294.258	-307.341
Gewinn (Verlust)		13.114	13.083
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens		356.536	346.392
Nicht beherrschende Anteile (NCI)			
Eigenkapital gesamt		356.536	346.392
Verbindlichkeiten			
Darlehen und Anleihen	15	8.747	15.546
Leasingverbindlichkeiten	15	4.451	3.744
Verbindlichkeiten aus anteilsbasierter Vergütung	22	1.796	1.309
Latente Steuerverbindlichkeiten	27	21.902	25.336
Langfristige Verbindlichkeiten		36.896	45.935
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		2.181	4.243
Darlehen und Kredite	15	22.705	173
Leasingverbindlichkeiten	15	919	899
Verbindlichkeiten aus anteilsbasierter Vergütung	22	2.367	2.637
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16	110.574	75.520
Sonstige Verbindlichkeiten	16	70.552	59.137
Verbindlichkeiten aus Optionsscheinen	17	18.168	10.332
Sonstige Rückstellungen	18	16.384	13.228
Kurzfristige Verbindlichkeiten		243.850	166.169
Verbindlichkeiten gesamt		280.746	212.104
Summe Passiva		637.282	558.496

Die beigefügten Anhangangaben sind integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzerngesamtergebnisrechnung

in TEUR	Anhangangabe	2025	2024
Fortgeführte Aktivitäten			
Umsatzerlöse	20	630.346	480.547
Bestandsveränderungen		65.347	21.721
Materialaufwand	21	-299.774	-203.886
Bruttogewinn		395.919	298.382
Lizenzaufwendungen	21	-69.394	-54.869
Bruttogewinn nach Lizenzaufwendungen		326.525	243.513
Aktiviere Eigenleistungen		1.115	1.594
Sonstige betriebliche Erträge	24	5.187	14.943
Personalaufwand	23	-70.719	-53.734
Sonstige betriebliche Aufwendungen	25	-213.803	-172.855
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)		48.305	33.461
Abschreibungen	7/8	-20.462	-20.758
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		27.843	12.703
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	26	347	642
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	26	-11.843	-8.295
Ergebnis vor Steuern (EBT)		16.347	5.050
Steuern vom Einkommen und Ertrag	27	-3.233	8.033
Konzerngewinn (-verlust) für den Berichtszeitraum		13.114	13.083
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Posten, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert wurden oder anschließend umgegliedert werden können			
Wechselkursdifferenzen bei der Umrechnung in die Berichtswährung		-9.476	4.171
Gesamtergebnis für den Berichtszeitraum		3.638	17.254
Zuordnung des Gewinns:			
Eigentümer des Mutterunternehmens		13.114	13.083
Nicht beherrschende Anteile (NCI)		0	0
Zuordnung des Gesamtergebnisses:			
Eigentümer des Mutterunternehmens		3.638	17.254
Nicht beherrschende Anteile (NCI)		0	0
Ergebnis (Verlust) je Aktie (in EUR)			
Durchschnittliche Anzahl der Aktien (unverwässert)	28	114.267.954	113.791.778
Durchschnittliche Anzahl der Aktien (verwässert)	28	130.667.954	130.191.778
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	28	0,11	0,11
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	28	0,10	0,10

Konzernkapitalflussrechnung

IFRS Konzernkapitalflussrechnung in TEUR	Anhangangabe	2025	2024
Gewinn (Verlust) für den Berichtszeitraum		13.114	13.083
Abschreibungen	7/8	20.462	20.758
Finanzaufwand (-ertrag)	26	11.496	7.653
Steueraufwand (-ertrag)	27	3.233	-8.033
EBITDA		48.305	33.461
Abnahme (Zunahme) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11	-29.144	-27.872
Verminderung (Erhöhung) der Vorräte	10	-68.409	-13.014
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16	40.473	36.614
Abnahme (Zunahme) des Nettoumlaufvermögens		-57.080	-4.272
Abnahme (Zunahme) der sonstigen Aktiva	11	3.495	7.480
Zunahme (Abnahme) der sonstigen Rückstellungen	18	3.415	-5.597
Zunahme (Abnahme) der sonstigen Verbindlichkeiten	16	6.601	16.765
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus anteilsbasierten Vergütungen	22	379	-2.870
Zunahme (Abnahme) der Rücklagen für anteilsbasierte Vergütungen	22	3.295	1.788
Verluste aus der Veräußerung von Vermögenswerten	7/8	1.390	498
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern		9.800	47.253
Gezahlte Ertragsteuern		-3.927	-89
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		5.874	47.164
Erwerb von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	7	-6.246	-3.568
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	8	-11.561	-11.011
Aktivierte eigene Entwicklungskosten	8	-1.115	-1.594
Einkünfte aus öffentlichen Zuschüssen	7/8	753	1.540
Erhaltene Zinsen		347	527
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-17.823	-14.106
Einzahlungen aus der Platzierung eigener Aktien		3.211	2.033
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen und Krediten		22.533	0
Rückzahlung von Darlehen und Krediten	15	-7.580	-7.500
Gezahlte Zinsen		-1.357	-2.595
Zahlung von Leasingverbindlichkeiten	15	-1.153	-1.045
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		15.654	-9.107
Nettozunahme (-abnahme) von liquiden Mitteln		3.705	23.951
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel		-3.267	4.171
Netto Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums		87.410	59.288
Netto Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums		87.849	87.410

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

IFRS Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung in TEUR	Anhang- angabe	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Währungs- umrech- nungs- rücklage	Transak- tions- kosten- rücklage	Rücklage für anteils- basierte Vergütung	Ergebnis- vortrag Vorjahre	Rück- lage für eigene Anteile	Konzern- gewinn (-verlust)	Nicht beherr- schende Anteile	Summe Eigen- kapital
Stand zum 1.1.2025		2.030	607.032	282	- 1.871	33.427	- 307.341	- 250	13.083	0	346.392
Vortrag Vorjahres- ergebnis		0	0	0	0	0	13.083	0	-13.083	0	0
Gesamtergebnis											
Gewinn (Verlust) für den Berichts- zeitraum		0	0	0	0	0	0	0	13.114	0	13.114
Sonstiges Ergebnis		0	0	-9.476	0	0	0	0	0	0	-9.476
Gesamtergebnis		0	0	-9.476	0	0	0	0	13.114	0	3.638
Einzahlungen und Ausschüttungen											
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapital- instrumente	13/22	0	0	0	0	3.295	0	0	0	0	3.295
Einzahlungen und Ausschüttungen gesamt		0	0	0	0	3.295	0	0	0	0	3.295
Gesamte Trans- aktionen mit Eigen- tümern des Mutter- unternehmens		0	0	0	0	3.295	0	0	0	0	3.295
Platzierung von eigenen Anteilen	13		3.205	0	0	0	0	6	0	0	3.211
Stand zum 31.12.2025		2.030	610.237	-9.194	- 1.871	36.722	-294.258	-244	13.114	0	356.536

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

IFRS Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung in TEUR	Anhang-angabe	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Währungsumrechnungsrücklage	Transaktionskostenrücklage	Rücklage für anteilsbasierte Vergütung	Ergebnisvortrag Vorjahre	Rücklage für eigene Anteile	Konzern-gewinn (-verlust)	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Stand zum 1.1.2024		2.030	607.166	-3.889	-1.871	29.484	-295.796	0	-11.807	0	325.317
Vortrag Vorjahresergebnis		0	0	0	0	0	-11.807	0	11.807	0	0
Gesamtergebnis											
Gewinn (Verlust) für den Berichtszeitraum		0	0	0	0	0	0	0	13.083	0	13.083
Sonstiges Ergebnis		0	0	4.171	0	0	0	0	0	0	4.171
Neuzuweisung eigener Aktien	13	0	0	0	0	0	262	-262	0	0	0
Gesamtergebnis		0	0	4.171	0	0	262	-262	13.083	0	17.254
Einzahlungen und Ausschüttungen											
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	13/22	0	-2.155	0	0	3.943	0	0	0	0	1.788
Einzahlungen und Ausschüttungen gesamt		0	-2.155	0	0	3.943	0	0	0	0	1.788
Gesamte Transaktionen mit Eigentümern des Mutterunternehmens		0	-2.155	0	0	3.943	0	0	0	0	1.788
Platzierung von eigenen Anteilen	13	0	2.021	0	0	0	0	12	0	0	2.033
Stand zum 31.12.2024		2.030	607.032	282	-1.871	33.427	-307.341	-250	13.083	0	346.392



Anhang zum Konzernabschluss

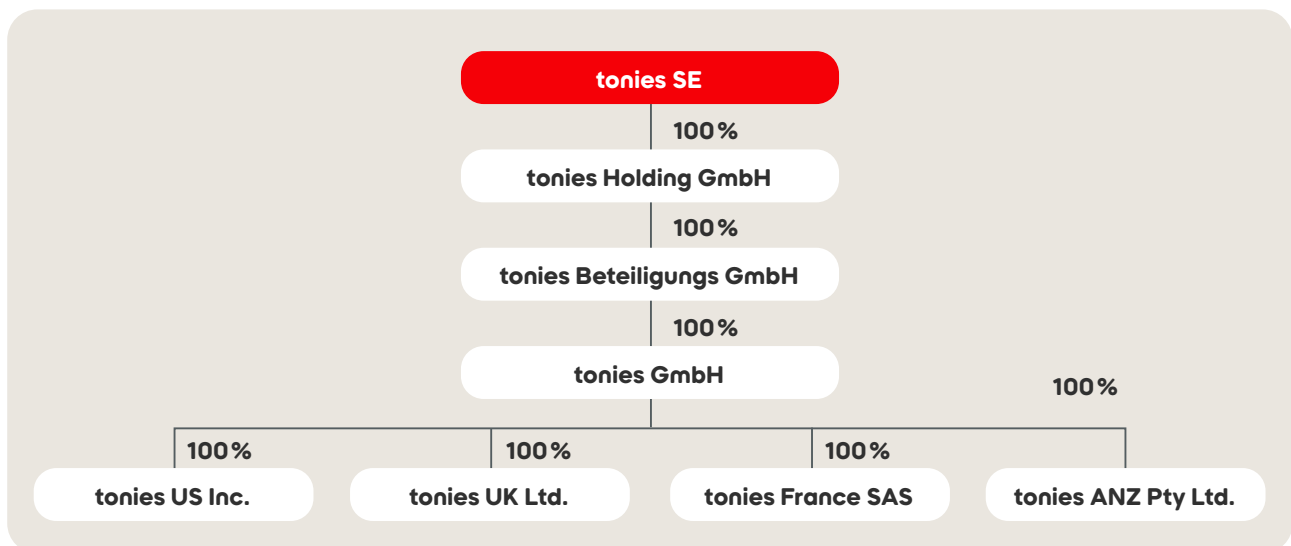
1. Allgemeine Informationen

tonies SE (die „Gesellschaft“ oder „tonies“) wurde am 18. März 2021 in Luxemburg gegründet und am 29. März 2021 unter der Nummer B252939 in das Luxemburger Handels- und Gesellschaftsregister eingetragen. Der eingetragene Sitz der Gesellschaft befindet sich in der Rue de Bitbourg 9, L1273, Luxemburg. Der vorliegende konsolidierte Abschluss umfasst die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften (zusammenfassend als „Gruppe“ oder „tonies“ bezeichnet).

tonies ist eine Societas Europaea, die am 18. März 2021 nach luxemburgischem Recht gegründet wurde. Die Gesellschaft wurde als spezielle Übernahmegesellschaft gegründet, um eine Fusion oder Übernahme mit einem oder mehreren nicht identifizierten oder einer anderen Organisation oder Person durchzuführen. Die Gesellschaft wurde zu dem Zweck gegründet, ein operatives Unternehmen mit Hauptgeschäftsbetrieb in einem Mitgliedstaat des Europäischen Wirtschaftsraums oder im Vereinigten Königreich oder in der Schweiz im Technologie- oder technologiegestützten Sektor mit Schwerpunkt auf den Teilsektoren Marktplätze, Direct-to-Consumer und Software & künstliche Intelligenz durch Fusion, einen Aktientausch, einen Aktienkauf, einen Erwerb von Vermögenswerten, eine Umstrukturierung oder eine ähnliche Transaktion zu erwerben.

tonies SE wird seit dem 29. November 2021 im regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse unter der International Securities Identification Number („ISIN“) LU2333563281 gehandelt.

Die Konzernstruktur der tonies SE stellt sich zum 31. Dezember 2025 wie folgt dar:



tonies ist über seine indirekte Tochtergesellschaft tonies GmbH der Hersteller des innovativen Audiosystems „Tonies“, das aus Lautsprecherboxen namens Toniebox und verschiedenen Figuren besteht, die unter dem Namen Tonies vermarktet werden und es Kindern ermöglichen, Geschichten und Musik ihrer Wahl zu hören, indem sie einen Tonie auf die Toniebox stellen. Im Jahr 2025 führte tonies die Toniebox 2 und Tonieplay ein: die nächste Generation interaktiver Audio-Unterhaltung, die neu definiert, wie Kinder durch unabhängiges Hören, Anfassen und Spielen wachsen.

2. Grundlagen der Erstellung

2.1. Erklärung zur Einhaltung der Vorschriften

Der Konzernabschluss von tonies wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) erstellt, wie sie von der Europäischen Union zum 31. Dezember 2025 übernommen wurden. Die Bezeichnung IFRS umfasst auch alle gültigen International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des IFRS Interpretations Committee und des Standing Interpretations Committee (IFRIC und SIC).

Der Jahresabschluss wurde vom Vorstand am 30. März 2026 zur Veröffentlichung genehmigt.

Die Vermögenswerte und Schulden in der Konzernbilanz wurden gemäß IAS 1 nach den in IAS 1.54 ff. definierten Kriterien als kurzfristig/langfristig klassifiziert.

tonies hat sich entschieden, eine konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung und sonstige Gesamtergebnisrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren zu erstellen.

tonies hat sich für die Darstellung des konsolidierten Gesamtergebnisses nach dem „Onestatement“-Ansatz entschieden. Die Konzernbilanz entspricht den Gliederungsvorschriften des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“. Bei der Darstellung von Posten des sonstigen Ergebnisses werden die Posten, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden, getrennt von den Posten dargestellt, die nie umgegliedert werden. Die Vermögenswerte und Schulden sind nach Fristigkeit gegliedert. tonies stellt den konsolidierten Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode dar. Einzelne Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und des sonstigen Ergebnisses sowie der Konzernbilanz werden zusammengefasst, um die Klarheit der Darstellung zu verbessern. Diese Posten werden im Anhang des Konzernabschlusses erläutert.

Alle Beträge wurden auf den nächsten Tausender gerundet, sofern nicht anders angegeben. Da die Beträge in Tausend Euro angegeben sind, kann es aufgrund kaufmännischer Rundung zu Rundungsdifferenzen kommen. In Einzelfällen kann es vorkommen, dass gerundete Beträge und Prozentangaben bei der Addition nicht 100% der angegebenen Summe entsprechen und dass Zwischensummen in Tabellen geringfügig von ungerundeten Zahlen abweichen.

2.2. Fortführung des Unternehmens

Der Konzernabschluss wurde unter der Prämisse der Unternehmensfortführung gemäß IAS 1.25 erstellt.

2.3. Bewertungsgrundlage

Der Konzernabschluss wurde auf der Grundlage der historischen Kosten erstellt. Dies gilt in der Regel nicht für derivative Finanzinstrumente und Verbindlichkeiten für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich und Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, da diese zum beizulegenden Zeitwert am Bilanzstichtag erfasst werden. Eine entsprechende Erläuterung findet sich im Zusammenhang mit den jeweiligen Rechnungslegungsgrundsätzen.

2.4. Funktionale Währung und Berichtswährung

Der vorliegende Konzernabschluss wird in Euro, der Berichtswährung von tonies, erstellt. Alle Beträge wurden auf die nächsten Tausend gerundet, sofern nicht anders angegeben.

2.5. Einstufung nach Fristigkeit

Ein Vermögenswert wird als kurzfristig eingestuft, wenn erwartet wird, dass er innerhalb des normalen Betriebszyklus von einem Jahr realisiert oder verbraucht wird. Alle anderen Vermögenswerte werden als langfristig eingestuft.

Eine Verbindlichkeit wird als kurzfristig eingestuft, wenn sie voraussichtlich innerhalb des normalen Geschäftszyklus von einem Jahr beglichen wird. Alle anderen Verbindlichkeiten werden als langfristig eingestuft.

3. Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze

tonies hat die folgenden Rechnungslegungsgrundsätze konsequent auf alle in diesem Konzernabschluss dargestellten Zeiträume angewandt.

3.1. Konsolidierung

3.1.1. Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften sind Unternehmen, die von der Gruppe beherrscht werden. Die Gruppe „beherrscht“ ein Unternehmen, wenn sie schwankenden Renditen aus ihrem Engagement bei dem Unternehmen ausgesetzt ist oder Anrechte auf diese besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels ihrer Macht über das Unternehmen zu beeinflussen. Die Jahresabschlüsse von Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung beginnt, bis zu dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung endet, in den Konzernabschluss einbezogen.

3.1.2. Bei der Konsolidierung eliminierte Geschäftsvorfälle

Konzerninterne Salden und Transaktionen sowie alle nicht realisierten Erträge und Aufwendungen (mit Ausnahme von Gewinnen oder Verlusten aus Fremdwährungstransaktionen), die sich aus konzerninternen Transaktionen ergeben, werden eliminiert.

3.2. Fremdwährung

3.2.1. Fremdwährungstransaktionen

Transaktionen in Fremdwährungen werden zu den am Tag der Transaktion geltenden Wechselkursen in die jeweilige funktionale Währung der Konzernunternehmen umgerechnet.

Auf Fremdwährungen lautende monetäre Vermögenswerte und Schulden werden zu dem am Stichtag geltenden Wechselkurs in die funktionale Währung umgerechnet. Nicht monetäre Vermögenswerte und Schulden, die zu ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs in die funktionale Währung umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts gültig war. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Wechselkurs zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Fremdwährungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst und in den sonstigen Erträgen oder sonstigen Aufwendungen ausgewiesen.

3.2.2. Fremdwährungsgeschäfte

Die Vermögenswerte und Schulden ausländischer Geschäftsbetriebe, einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts und der Anpassungen an den beizulegenden Zeitwert, die beim Erwerb entstanden sind, werden zu dem am Bilanzstichtag geltenden Wechselkurs in Euro umgerechnet. Die Erträge und Aufwendungen ausländischer Geschäftsbetriebe werden zu dem am Tag der Transaktion geltenden Wechselkurs in Euro umgerechnet.

Unterjährig werden Monatsend- bzw. Monatsdurchschnittskurse für die Umrechnung der Bilanz bzw. der Gewinn- und Verlustrechnung ausländischer Tochterunternehmen verwendet. Fremdwährungsdifferenzen werden im sonstigen Gesamtergebnis (OCI) erfasst und in der Währungsumrechnungsrücklage kumuliert.

3.3. Sachanlagen und Ausrüstung

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Gewinne oder Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Nachträgliche Ausgaben werden nur dann aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass der mit den Ausgaben verbundene künftige wirtschaftliche Nutzen dem Unternehmen zufließt. Alle anderen Ausgaben für Sachanlagen werden sofort als Aufwand erfasst. Erhaltene Zuwendungen der öffentlichen Hand oder andere Zuschüsse werden von den Anschaffungskosten abgezogen, wenn sie nicht mit den Erträgen verbunden sind.

Abschreibungen werden berechnet, um die Anschaffungskosten von Sachanlagen abzüglich ihres geschätzten Restwerts nach der linearen Methode über ihre geschätzte Nutzungsdauer abzuschreiben, und werden im Allgemeinen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die geschätzte Nutzungsdauer der Sachanlagen für den Berichtszeitraum und die Vergleichszeiträume ist wie folgt:

Nutzungsrechte	2 – 10 Jahre
Grundstücke und Gebäude	Bis zu 10 Jahre
Technische Ausrüstung und Maschinen	3 – 10 Jahre
Werkzeugbau (Tooling)	3 – 5 Jahre
Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 10 Jahre

Abschreibungsmethoden, Nutzungsdauer und Restwerte werden zu jedem Berichtszeitpunkt überprüft und gegebenenfalls angepasst. Dies gilt insbesondere für die Werkzeugausstattung.

Eine Sachanlage wird ausgebucht, wenn sie veräußert wird oder wenn aus der weiteren Nutzung des Vermögenswerts kein künftiger wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Der Gewinn oder Verlust aus dem Verkauf oder der Stilllegung einer Sachanlage wird als Differenz zwischen dem Veräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den sonstigen Erträgen oder sonstigen Aufwendungen erfasst.

3.4. Immaterielle Vermögenswerte

3.4.1. Geschäfts- oder Firmenwert

Geschäfts- oder Firmenwerte aus dem Erwerb von Tochterunternehmen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet.

Wenn die Summe der übertragenen Gegenleistung den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Nettovermögens übersteigt, wird ein Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der übertragenen Gegenleistung und des Betrags, der für nicht beherrschende Anteile und frühere Beteiligungen erfasst wurde, über die erworbenen identifizierbaren Nettovermögenswerte und übernommenen Schulden ergeben. Übersteigt der beizulegende Zeitwert des erworbenen Nettovermögens die Summe der übertragenen Gegenleistung, nimmt die Gruppe eine erneute Beurteilung vor, ob sie alle erworbenen Vermögenswerte und alle übernommenen Schulden korrekt identifiziert hat, und überprüft die Verfahren, die zur Bewertung der zum Erwerbszeitpunkt zu erfassenden Beträge verwendet wurden. Ergibt die erneute Beurteilung immer noch einen Überschuss

des beizulegenden Zeitwerts der erworbenen Nettovermögenswerte über die Summe der übertragenen Gegenleistung, wird der Gewinn in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu den Anschaffungskosten abzüglich aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, wird der Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag an jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns, die aus dem Zusammenschluss Nutzen ziehen sollen, zugeordnet, unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen Einheiten zugewiesen werden.

3.4.2. Kosten für Forschung und Entwicklung

Selbst erstellte Anlagen werden gemäß den Anforderungen von IAS 38 aktiviert. Die Aktivierung umfasst die für spezielle Projekte aufgewendeten Stunden unter Berücksichtigung der entsprechenden Vergütung und den entsprechenden Zuschlägen.

Forschungsaufwendungen werden bei ihrer Entstehung als Aufwand verbucht. Entwicklungsaufwendungen für ein einzelnes Projekt werden als immaterieller Vermögenswert erfasst, wenn die Gruppe dies nachweisen kann:

- Die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, sodass der Vermögenswert zur Nutzung oder zum Verkauf zur Verfügung stehen wird.
- Ihre Absicht, die Arbeiten abzuschließen, sowie ihre Fähigkeit und Absicht, den Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen.
- Wie der Vermögenswert einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erbringen wird.
- Die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung der Anlage.
- Die Fähigkeit, den Aufwand während der Entwicklung zuverlässig zu messen.

Erhaltene staatliche oder sonstige Zuwendungen werden von den Anschaffungskosten abgezogen, wenn sie nicht mit den Erträgen zusammenhängen.

Nach dem erstmaligen Ansatz der Entwicklungsaufwendungen als Vermögenswert wird der Vermögenswert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Abschreibung des Vermögenswerts beginnt, wenn die Entwicklung abgeschlossen und der Vermögenswert zur Nutzung zur Verfügung steht. Er wird über den Zeitraum des erwarteten künftigen Nutzens abgeschrieben. Die Abschreibung wird in den Umsatzkosten erfasst. Während des Entwicklungszeitraums wird der Vermögenswert jährlich auf Wertminderung geprüft.

3.4.3. Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Sonstige immaterielle Vermögenswerte, einschließlich Patente und Marken, Kundenbeziehungen, Software und Auftragsbestand, die von der Gruppe erworben wurden und eine begrenzte Nutzungsdauer haben, werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet.

Nachträgliche Aufwendungen werden nur dann aktiviert, wenn sie den künftigen wirtschaftlichen Nutzen des jeweiligen Vermögenswertes, auf den sie sich beziehen, erhöhen. Alle anderen Aufwendungen, einschließlich der Aufwendungen für selbst geschaffenen Geschäfts- oder Firmenwert und Marken, werden bei ihrem Anfall in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Erhaltene staatliche oder sonstige Zuwendungen werden von den Anschaffungskosten abgezogen, wenn sie nicht mit den Erträgen in Zusammenhang stehen.

Ein immaterieller Vermögenswert ist bei seinem Abgang oder wenn kein weiterer wirtschaftlicher Nutzen aus seiner Nutzung oder seinem Abgang zu erwarten ist, auszubuchen. Der Gewinn oder Verlust aus der Ausbuchung eines immateriellen Vermögenswertes, der sich als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes ergibt, wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn der Vermögenswert ausgebucht wird. Er wird unter den sonstigen Erträgen oder sonstigen Aufwendungen erfasst.

3.4.4. Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens

Die Abschreibung wird berechnet, um die Kosten der immateriellen Vermögenswerte abzüglich ihres geschätzten Restwertes linear über ihre geschätzte Nutzungsdauer abzuschreiben, und wird im Allgemeinen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht abgeschrieben.

Die geschätzten Nutzungsdauern für den Berichtszeitraum und die Vergleichszeiträume sind wie folgt:

Marke	15 Jahre
Technik	15 Jahre
Kundenbeziehungen	10 – 15 Jahre
Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte und Werte	3 – 7 Jahre

Abschreibungsmethoden, Nutzungsdauern und Restwerte werden zu jedem Berichtszeitpunkt überprüft und angepasst. Die Investition in die neue Toniebox 2 wurde mit einer Nutzungsdauer von 7 Jahren festgelegt.

Der Geschäftswert wird nicht systematisch über einen bestimmten Zeitraum abgeschrieben. Er wird mindestens einmal jährlich einem Wertminderungstest unterzogen. Die jährlichen Wertminderungstests werden jeweils zum 31. Dezember eines jeden Jahres durchgeführt. Siehe Erläuterung 3.7.2. für weitere Einzelheiten.

3.5. Leasingverhältnisse

Zu Beginn eines Vertrages beurteilt tonies, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis ist oder enthält. Ein Vertrag ist oder enthält ein Leasingverhältnis, wenn der Vertrag das Recht überträgt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts für einen bestimmten Zeitraum gegen eine Gegenleistung zu kontrollieren. tonies tritt ausschließlich als Leasingnehmer auf.

Zu Beginn oder bei Änderung eines Vertrages, der eine Leasingkomponente enthält, ordnet tonies die Gegenleistung des Vertrages jeder Leasingkomponente auf der Grundlage ihrer relativen Einzelpreise zu.

tonies erfasst zu Beginn des Vertrages ein Nutzungsrecht am Vermögenswert und eine Leasingverbindlichkeit. Das Nutzungsrecht wird bei der erstmaligen Bewertung zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt, die den anfänglichen Betrag der Leasingverbindlichkeit umfassen, berichtigt um alle zu oder vor dem Beginn der geleisteten Leasingzahlungen, zuzüglich aller anfänglich angefallenen direkten Kosten und einer Schätzung der Kosten für den Abbau und die Entfernung des zugrunde liegenden Vermögenswerts oder für die Wiederherstellung des zugrunde liegenden Vermögenswerts oder des Standorts, an dem er sich befindet, abzüglich aller erhaltenen Leasinganreize.

Das Nutzungsrecht wird anschließend vom Beginn bis zum Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses linear abgeschrieben, es sei denn, das Eigentum an dem zugrunde liegenden Vermögenswert wird bis zum Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses auf tonies übertragen oder die Kosten des Nutzungsrechts spiegeln wider, dass tonies eine Kaufoption ausüben wird. In diesem Fall wird das Nutzungsrecht über die Nutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswertes abgeschrieben, die auf der gleichen Grundlage wie die der eigenen Betriebs- und Geschäftsausstattung bestimmt wird. Darüber hinaus wird das Nutzungsrecht regelmäßig um etwaige Wertminderungsaufwendungen verringert und um bestimmte Neubewertungen der Leasingverbindlichkeit bereinigt.

Die Leasingverbindlichkeit wird beim erstmaligen Ansatz mit dem Barwert der zu Beginn des Leasingverhältnisses noch nicht gezahlten Leasingraten bewertet, abgezinst mit dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz oder, wenn dieser nicht ohne Weiteres ermittelt werden kann, mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz von tonies. Im Allgemeinen verwendet tonies seinen Grenzfremdkapitalzinssatz als Abzinsungssatz.

tonies bestimmt seinen Fremdkapitalzinssatz, indem es Zinssätze von verschiedenen externen Finanzierungsquellen einholt und bestimmte Anpassungen vornimmt, um die Bedingungen des Leasingverhältnisses und die Art des geleasteten Vermögenswerts zu berücksichtigen.

Die in die Bewertung der Leasingverbindlichkeit einbezogenen Leasingzahlungen setzen sich wie folgt zusammen:

- feste Zahlungen, einschließlich substanzloser fester Zahlungen;
- variable Leasingzahlungen, die von einem Index oder einem Zinssatz abhängen, wobei die anfängliche Bewertung anhand des Indexes oder des Zinssatzes zum Zeitpunkt des Beginns der Laufzeit erfolgt;
- Beträge, die voraussichtlich im Rahmen einer Restwertgarantie zu zahlen sind; und
- der Ausübungspreis im Rahmen einer Kaufoption, deren Ausübung für tonies hinreichend sicher ist, Leasingzahlungen in einem optionalen Verlängerungszeitraum, wenn tonies hinreichend sicher ist, eine Verlängerungsoption auszuüben, und Vertragsstrafen für die vorzeitige Beendigung eines Leasingverhältnisses, es sei denn, tonies ist hinreichend sicher, nicht vorzeitig zu kündigen.

Die Leasingverbindlichkeit wird zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Sie wird neu bewertet, wenn sich die künftigen Leasingzahlungen aufgrund einer Änderung eines Indexes oder Zinssatzes ändern, wenn sich die Schätzung von tonies bezüglich des Betrags ändert, der voraussichtlich im Rahmen einer Restwertgarantie zu zahlen ist, wenn tonies seine Einschätzung darüber ändert, ob es eine Kauf-, Verlängerungs- oder Kündigungsoption ausüben wird, oder wenn es eine geänderte, im Wesentlichen feste Leasingzahlung gibt. Wenn die Leasingverbindlichkeit auf diese Weise neu bewertet wird, wird eine entsprechende Anpassung des Buchwerts des Nutzungsrechts am Vermögenswert vorgenommen oder im Gewinn oder Verlust erfasst, wenn der Buchwert des Nutzungsrechts am Vermögenswert auf null reduziert wurde.

Um zu beurteilen, ob ein Vertrag das Recht überträgt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren, prüft tonies, ob:

- Der Vertrag die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts beinhaltet – dieser kann explizit oder implizit angegeben werden und sollte physisch getrennt sein oder im Wesentlichen die gesamte Kapazität eines physisch getrennten Vermögenswerts darstellen. Wenn der Lieferant ein substantielles Substitutionsrecht hat, wird der Vermögenswert nicht identifiziert.
- tonies das Recht hat, im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Nutzung des Vermögenswerts über den gesamten Zeitraum der Nutzung zu ziehen; und
- tonies das Recht hat, die Nutzung des Vermögenswerts zu bestimmen. tonies hat das Recht, wenn es die Entscheidungsbefugnisse hat, die für die Änderung der Art und des Zwecks der Nutzung des Vermögenswerts während des gesamten Nutzungszeitraums am relevantesten sind. Wenn alle Entscheidungen darüber, wie und zu welchem Zweck der Vermögenswert genutzt wird, vorherbestimmt sind, hat tonies das Recht, die Nutzung des Vermögenswerts zu bestimmen, wenn entweder:
 - tonies das Recht hat, den Vermögenswert zu nutzen; oder
 - tonies hat den Vermögenswert in einer Weise konzipiert, die vorgibt, wie und zu welchem Zweck er genutzt werden soll. tonies weist seine Leasingverhältnisse in der Bilanz unter „Nutzungsrechte“ aus.

tonies hat sich dafür entschieden, bei Leasingverträgen über geringwertige Vermögenswerte und kurzfristige Leasingverträge, einschließlich IT-Ausrüstung, keine Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten anzusetzen. tonies erfasst die mit diesen Leasingverträgen verbundenen Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des Leasingvertrags als Aufwand.

3.6. Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten von Vorräten basieren auf dem einfachen gewogenen Durchschnittspreis. Bei den Vorräten an Fertigerzeugnissen enthalten die Anschaffungs- oder Herstellungskosten einen angemessenen Anteil an den Leitungskosten der Produktion, der auf der normalen Betriebskapazität beruht. Wertminderungen aufgrund eingeschränkter Marktgängigkeit von Artikeln werden durch Abwertungen berücksichtigt.

Die Veränderungen der unfertigen und fertigen Erzeugnisse werden in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Zeile „Bestandsveränderung“ ausgewiesen. Rohstoffe und Handelswaren sind nicht in der Zeile „Bestandsveränderung“ enthalten.

3.7. Wertminderung

3.7.1. Nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte

Bei der Feststellung, ob sich das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswerts seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat, und bei der Schätzung der erwarteten Kreditausfälle (ECLs) berücksichtigt die Gruppe angemessene und verlässliche Informationen, die ohne unangemessene Kosten oder Aufwand verfügbar sind. Dazu gehören sowohl quantitative als auch qualitative Informationen und Analysen, die auf den historischen Erfahrungen der Gruppe und einer fundierten Bonitätsbeurteilung beruhen und auch zukunftsgerichtete Informationen und makroökonomische Faktoren umfassen.

Die Gruppe geht davon aus, dass sich das Kreditrisiko für einen finanziellen Vermögenswerts erheblich erhöht hat, wenn er mehr als 30 Tage überfällig ist. Die Gruppe betrachtet einen finanziellen Vermögenswert als in Verzug, wenn:

- es unwahrscheinlich ist, dass der Schuldner seinen Kreditverpflichtungen gegenüber der Gruppe in vollem Umfang nachkommen kann, ohne dass die Gruppe auf Maßnahmen wie die Verwertung von Sicherheiten (sofern vorhanden) zurückgreift; oder
- der finanzielle Vermögenswert mehr als 180 Tage überfällig ist.

Der maximale Zeitraum, der bei der Schätzung der Kreditausfälle berücksichtigt wird, ist der längste Vertragszeitraum, über den die Gruppe einem Kreditrisiko ausgesetzt ist.

ECLs sind eine wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung der Kreditverluste. Kreditverluste werden als Barwert aller Zahlungsausfälle gemessen (d. h. als Differenz zwischen Zahlungsströmen, die dem Unternehmen gemäß dem Vertrag zustehen, und den Zahlungsströmen, die es zu erhalten erwartet). ECLs werden mit dem Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes abgezinst.

Die Wertberichtigungen für Bankguthaben und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden vom Bruttobuchwert der entsprechenden Vermögenswerte abgezogen.

Abschreibung

Der Bruttobuchwert eines finanziellen Vermögenswerts wird abgeschrieben, wenn tonies keine vernünftigen Erwartungen hat, einen finanziellen Vermögenswert in seiner Gesamtheit oder einen Teil davon wiederzuerlangen. Bei Einzelkunden schreibt die Gruppe den Bruttobuchwert ab, wenn der finanzielle Vermögenswert 180 Tage überfällig ist, basierend auf historischen Erfahrungen mit der Einbringung ähnlicher Vermögenswerte. Bei Firmenkunden nimmt die Gruppe eine individuelle Beurteilung hinsichtlich des Zeitpunkts und der Höhe der Abschreibung vor, je nachdem, ob eine vernünftige Erwartung der Wiedererlangung besteht. Die Gruppe rechnet nicht mit einer signifikanten Erholung des abgeschrieben Betrags. Allerdings können abgeschriebenene finanzielle Vermögenswerte noch Gegenstand von Vollstreckungsmaßnahmen sein, um die Verfahren der Gruppe zur Einziehung fälliger Beträge einzuhalten.

3.7.2. Nicht-finanzielle Vermögenswerte

Zu jedem Berichtszeitpunkt überprüft tonies die Buchwerte seiner nicht-finanziellen Vermögenswerte (mit Ausnahme von Vorräten und latenten Steueransprüchen), um festzustellen, ob es Anzeichen für eine Wertminderung gibt. Wenn ein solches Anzeichen vorliegt, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird jährlich auf Wertminderung geprüft und auf Ad-hoc-Basis im Falle von auslösenden Ereignissen.

Für die Prüfung der Wertminderung werden die Vermögenswerte in der kleinsten Gruppe von Vermögenswerten zusammengefasst, die Mittelzuflüsse aus der fortgesetzten Nutzung erzeugen, die weitgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder zahlungsmittelgenerierender Einheiten (CGU) sind. Gemäß IAS 36.80 darf eine CGU nicht größer sein als ein operatives Segment gemäß IFRS 8. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird den CGUs zugewiesen, die den Segmenten entsprechen, die in der tonies-Gruppe ausgewiesen sind.

Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer CGU ist der höhere der beiden Beträge aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Der Nutzungswert basiert auf den geschätzten künftigen Cashflows, die unter Verwendung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuelle Markteinschätzung des Zeitwerts des Geldes und die für den Vermögenswert oder die CGU spezifischen Risiken widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst werden.

Ein Wertminderungsaufwand wird erfasst, wenn der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer CGU seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Wertminderungsaufwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Sie werden zunächst zur Verringerung des Buchwerts eines der CGU zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerts und dann anteilig zur Verringerung der Buchwerte der anderen Vermögenswerte der CGU verwendet. Die Obergrenzen für die Verringerung des Buchwerts eines Vermögenswertes gemäß IAS 36.105 werden berücksichtigt.

Ein Wertminderungsaufwand in Bezug auf den Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht rückgängig gemacht. Bei anderen Vermögenswerten wird ein Wertminderungsaufwand nur insoweit rückgängig gemacht, als der Buchwert des Vermögenswerts nicht den Buchwert übersteigt, der sich nach Abzug der Abschreibungen ergeben hätte, wenn kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre.

3.8. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden als Kassenbestand und Bankguthaben definiert. Die Bankguthaben umfassen Zahlungsdienstleister mit Banklizenzen in den jeweiligen geografischen Regionen, sofern die entsprechenden Beträge den Gesellschaften kurzfristig zur freien Verfügung stehen.

Gelder, die bei Dienstleistern und Einzelhandelsplattformen ohne Banklizenz gehalten werden, sind nicht in den liquiden Mitteln, sondern in den sonstigen Vermögenswerten enthalten, da diese Gelder in keinem Fall ohne Einschränkungen kurzfristig übertragen werden können. Kurzfristige Bankverbindlichkeiten sind nicht in den liquiden Mitteln für die Darstellung in der Bilanz oder den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten in der Kapitalflussrechnung enthalten.

3.9. Gezeichnetes Kapital

3.9.1. Stammaktien

Zusätzliche Kosten, die direkt der Ausgabe von Stammaktien zuzuordnen sind, werden als Abzug vom Eigenkapital erfasst. Ertragsteuern, die sich auf die Transaktionskosten einer Eigenkapitaltransaktion beziehen, werden in Übereinstimmung mit IAS 12 bilanziert.

3.9.2. Rückkauf und Neuausgabe von Stammaktien (eigene Anteile)

Wenn als Eigenkapital ausgewiesene Aktien zurückgekauft werden, wird der Betrag des gezahlten Entgelts, der direkt zurechenbare Kosten enthält, als Abzug vom Eigenkapital ausgewiesen. Zurückgekaufte Aktien werden als eigene Anteile klassifiziert und als Abzug vom Stammkapital ausgewiesen. Werden eigene Anteile zu einem späteren Zeitpunkt verkauft oder wieder ausgegeben, so wird der erhaltene Betrag als Erhöhung des Eigenkapitals ausgewiesen, und der sich daraus ergebende Überschuss oder Fehlbetrag aus der Transaktion wird unter den Kapitalrücklagen ausgewiesen.

3.10. Rückstellungen

Eine Rückstellung ist eine Verbindlichkeit mit ungewisser Fälligkeit oder ungewisser Höhe. Rückstellungen werden gebildet, wenn tonies eine gegenwärtige Verpflichtung gegenüber einem Dritten hat, die auf einem Ereignis in der Vergangenheit beruht, ein Abfluss von Ressourcen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist und die Höhe der Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann. Rückstellungen werden abgezinst, wenn der Effekt wesentlich ist.

Rückstellungen, bei denen der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich innerhalb des nächsten Jahres eintritt, werden als kurzfristig eingestuft, alle anderen Rückstellungen als langfristig.

Rückstellungen werden durch Abzinsung der erwarteten künftigen Zahlungsströme mit einem Zinssatz vor Steuern ermittelt, der die aktuelle Markteinschätzung des Zeitwerts des Geldes und die spezifischen Risiken der Verbindlichkeit widerspiegelt. Die Aufzinsung wird als Finanzaufwand erfasst.

Eine Rückstellung für Garantien wird gebildet, wenn die zugrunde liegenden Produkte oder Dienstleistungen verkauft werden, und zwar auf der Grundlage historischer Garantiedaten und einer Gewichtung der möglichen Ergebnisse mit den entsprechenden Wahrscheinlichkeiten.

3.11. Finanzinstrumente

3.11.1. Ansatz und erstmalige Bewertung

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden erstmalig zum Zeitpunkt ihrer Entstehung erfasst. Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden erstmalig angesetzt, wenn tonies Vertragspartei des jeweiligen Instruments wird.

Ein finanzieller Vermögenswert (es sei denn, es handelt sich um eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen ohne wesentliche Finanzierungskomponente) oder eine finanzielle Verbindlichkeit wird beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, zuzüglich bzw. abzüglich der Transaktionskosten, die dem Erwerb oder der Emission direkt zurechenbar sind, sofern es sich nicht um einen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Posten (FVTPL) handelt. Eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen ohne wesentliche Finanzierungskomponente wird bei der Erstbewertung zum Transaktionspreis angesetzt.

3.11.2. Klassifizierung und Folgebewertung

Beim erstmaligen Ansatz wird ein finanzieller Vermögenswert als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, als zum beizulegenden Zeitwert durch das sonstige Gesamtergebnis (FVOCI) bewertet (Schuldtitel), als zum beizulegenden Zeitwert bewertet (Eigenkapitalbeteiligung) oder als zum beizulegenden Zeitwert bewertet (FVTPL) eingestuft.

Finanzielle Vermögenswerte werden nach ihrem erstmaligen Ansatz nicht umgegliedert, es sei denn, die Gruppe ändert ihr Geschäftsmodell für die Verwaltung von finanziellen Vermögenswerten; in diesem Fall werden alle betroffenen finanziellen Vermögenswerte am ersten Tag der ersten Berichtsperiode nach der Änderung des Geschäftsmodells umgegliedert.

Ein finanzieller Vermögenswert wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, wenn er die beiden folgenden Bedingungen erfüllt und nicht als FVTPL eingestuft ist:

- sie im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten werden, dessen Ziel es ist, Vermögenswerte zu halten, um vertragliche Zahlungsströme zu erzielen; und
- ihre Vertragsbedingungen führen zu bestimmten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, bei denen es sich ausschließlich um Zahlungen von Kapital und Zinsen auf den ausstehenden Kapitalbetrag handelt.

Alle finanziellen Vermögenswerte, die nicht als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder FVOCI bewertet eingestuft sind, werden FVTPL bewertet. Dazu gehören auch alle derivativen finanziellen Vermögenswerte. Beim erstmaligen Ansatz kann die Gruppe einen finanziellen Vermögenswert, der ansonsten die Anforderungen für eine Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu FVOCI erfüllt, unwiderruflich als zu FVTPL bewertet einstufen, wenn dadurch eine ansonsten entstehende Inkongruenz in der Rechnungslegung beseitigt oder erheblich verringert wird.

Finanzielle Vermögenswerte – Folgebewertung sowie Gewinne und Verluste

Vermögenswerte zu FVTPL

Diese Vermögenswerte werden anschließend zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nettogewinne und -verluste, einschließlich etwaiger Zins- oder Dividendenerträge, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten

Diese Vermögenswerte werden in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden um Wertminderungsaufwendungen verringert. Zinserträge, Wechselkursgewinne und -verluste sowie Wertminderungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung werden im Ergebnis erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten – Klassifizierung, Folgebewertung und Gewinne und Verluste

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder FVTPL bewertet eingestuft. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird als FVTPL eingestuft, wenn sie als zu Handelszwecken gehalten eingestuft wird, wenn es sich um ein Derivat handelt oder wenn sie beim erstmaligen Ansatz als solche eingestuft wird, um eine ansonsten entstehende Inkongruenz in der Rechnungslegung zu beseitigen oder erheblich zu verringern. Finanzielle Verbindlichkeiten zu FVTPL werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, und Nettogewinne und -verluste, einschließlich etwaiger Zinsaufwendungen, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, mit Ausnahme des Anteils des „eigenen Kreditrisikos“ an der Anpassung des beizulegenden Zeitwerts, der im OCI erfasst wird, es sei denn, dies würde eine Inkongruenz in der Rechnungslegung schaffen oder vergrößern. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten werden in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Zinsaufwendungen sowie Fremdwährungsgewinne und -verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung werden ebenfalls im Ergebnis erfasst.

3.11.3. Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten

tonies bucht einen finanziellen Vermögenswert aus, wenn die vertraglichen Rechte auf die Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert auslaufen oder es die Rechte auf den Erhalt der vertraglichen Cashflows in einer Transaktion überträgt, bei der im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen werden oder bei der tonies im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält und auch nicht die Verfügungsmacht über den finanziellen Vermögenswert behält.

tonies bucht eine finanzielle Verbindlichkeit aus, wenn ihre vertraglichen Verpflichtungen erfüllt oder gekündigt werden oder auslaufen. tonies bucht eine finanzielle Verbindlichkeit auch dann aus, wenn ihre Bedingungen geändert werden und sich die Cashflows der geänderten Verbindlichkeit wesentlich unterscheiden; in diesem Fall wird eine neue finanzielle Verbindlichkeit auf der Grundlage der geänderten Bedingungen zum beizulegenden Zeitwert erfasst.

Bei der Ausbuchung einer finanziellen Verbindlichkeit wird die Differenz zwischen dem getilgten Buchwert und dem gezahlten Entgelt (einschließlich etwaiger übertragener nicht zahlungswirksamer Vermögenswerte oder übernommener Verbindlichkeiten) erfolgswirksam erfasst.

3.11.4. Derivative Finanzinstrumente

Die Gruppe hält derivative Finanzinstrumente, um einen Teil ihres Fremdwährungsrisikos sowie ihr Zinsrisiko, das sich aus dem variablen Zinsanteil eines Konsortialkredits ergibt, wirtschaftlich abzusichern. Eingebettete Derivate werden vom Basisvertrag getrennt und separat verbucht, wenn der Basisvertrag kein finanzieller Vermögenswert ist und bestimmte Kriterien erfüllt werden.

Derivate werden zunächst zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nach dem erstmaligen Ansatz werden die Derivate zum beizulegenden Zeitwert bewertet, und Änderungen dieses Wertes werden im Allgemeinen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Zu den von der Gruppe ausgegebenen zusammengesetzten Finanzinstrumenten gehören auf EUR lautende Wandelanleihen, die nach Wahl des Inhabers in Aktienkapital umgewandelt werden können.

Die Schuldenkomponente eines zusammengesetzten Finanzinstruments wird beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert einer vergleichbaren Schuld angesetzt, die keine Option auf Umwandlung in Eigenkapital hat. Die Eigenkapitalkomponente wird zunächst in Höhe der Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des gesamten zusammengesetzten Finanzinstruments und dem beizulegenden Zeitwert der Schuldenkomponente angesetzt. Alle direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden der Schulden- und Eigenkapitalkomponente im Verhältnis zu ihren anfänglichen Buchwerten zugewiesen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird die Schuldenkomponente eines zusammengesetzten Finanzinstruments zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Die Eigenkapitalkomponente eines zusammengesetzten Finanzinstruments wird nach dem erstmaligen Ansatz nicht neu bewertet.

Die mit der finanziellen Verbindlichkeit verbundenen Zinsen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Bei der Umwandlung wird die finanzielle Verbindlichkeit in das Eigenkapital umgegliedert, und es wird kein Gewinn oder Verlust ausgewiesen.

3.12. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse werden auf der Grundlage der in einem Vertrag mit einem Kunden festgelegten Gegenleistung gemessen und schließen Beträge aus, die zu einem bestimmten Zeitpunkt im Namen Dritter eingezogen werden. tonies erfasst Umsatzerlöse, wenn es die Kontrolle über ein Gut auf einen Kunden überträgt. Mögliche Rücksendungen werden von den Umsatzerlösen abgezogen, was zu einer Rückerstattungsverbindlichkeit und einem entsprechenden Rückerstattungsanspruch führt.

Weitere Informationen über die Art und den Zeitpunkt der Erfüllung von Leistungsverpflichtungen aus Verträgen mit Kunden, einschließlich wesentlicher Zahlungsbedingungen, und die damit verbundenen Grundsätze der Umsatzrealisierung sind in Anmerkung 20 beschrieben.

3.13. Anteilsbasierte Vergütungen

Der beizulegende Zeitwert von anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, die Mitarbeitern gewährt werden, wird im Allgemeinen als Aufwand mit einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals über den Erdienungszeitraum der Prämien erfasst. Der als Aufwand erfasste Betrag wird angepasst, um die Anzahl der Prämien widerzuspiegeln, für die erwartet wird, dass die zugehörigen Dienstleistungs- und nicht marktbezogenen Leistungsbedingungen erfüllt werden, sodass der letztendlich erfasste Betrag auf der Anzahl der Prämien basiert, die die zugehörigen Dienstleistungs- und nicht marktbezogenen Leistungsbedingungen zum Zeitpunkt der Unverfallbarkeit erfüllen. Bei anteilsbasierten Vergütungsprämien mit Nicht-Ausübungsbedingungen wird der beizulegende Zeitwert der anteilsbasierten Vergütung am Tag der Gewährung so bemessen, dass er diese Bedingungen widerspiegelt, und es erfolgt keine Wertanpassung für Unterschiede zwischen den erwarteten und den tatsächlich erzielten Ergebnissen.

Der beizulegende Zeitwert des an die Mitarbeiter zu zahlenden Betrags für Aktienwertsteigerungsrechte (Share Appreciation Rights, SARs), die in bar abgegolten werden, wird über den Zeitraum, in dem die Mitarbeiter einen uneingeschränkten Anspruch auf die Zahlung erwerben, als Aufwand mit einer entsprechenden Erhöhung der Verbindlichkeiten erfasst. Die Verbindlichkeit wird zu jedem Berichtszeitpunkt und am Erfüllungstag auf der Grundlage des beizulegenden Zeitwerts der SARs neu bewertet. Alle Änderungen der Verbindlichkeit werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

3.14. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die Finanzierungskosten beinhalten Zinsaufwendungen aus Darlehen und Krediten sowie Zinsaufwendungen aus Leasing und Factoring. Für Details zum Factoring-Programm verweisen wir auf Anmerkung 11. Zinsaufwendungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode in dem Zeitraum, in dem sie anfallen, in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Bei der Berechnung von Zinserträgen und -aufwendungen wird der Effektivzinssatz auf den Bruttobuchwert des Vermögenswerts (wenn der Vermögenswert nicht kreditgemindert ist) oder auf die fortgeführten Anschaffungskosten der Verbindlichkeit angewendet. Bei finanziellen Vermögenswerten, deren Kreditwürdigkeit nach dem erstmaligen Ansatz gemindert wurde, werden die Zinserträge jedoch durch Anwendung des Effektivzinssatzes auf die fortgeführten Anschaffungskosten des finanziellen Vermögenswertes berechnet. Wenn der Vermögenswert nicht mehr kreditgefährdet ist, erfolgt die Berechnung der Zinserträge wieder auf Bruttobasis.

3.15. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Der Ertragsteueraufwand umfasst laufende und latente Steuern. Er wird im Gewinn oder Verlust erfasst, es sei denn, er bezieht sich auf einen Unternehmenszusammenschluss oder Posten, die direkt im Eigenkapital oder im sonstigen Ergebnis (OCI) erfasst werden.

3.15.1. Laufende Steuern

Die laufende Steuer umfasst die erwartete Steuerschuld oder Steuererstattungsansprüche auf das zu versteuernde Einkommen oder den steuerlichen Verlust des Geschäftsjahres sowie jede Anpassung der Steuerschuld oder des Steuererstattungsanspruchs in Bezug auf frühere Jahre. Der Betrag der zu zahlenden oder zu erhaltenden laufenden, tatsächlichen Steuern ist die bestmögliche Schätzung des erwarteten Steuerbetrags, der gegebenenfalls Unsicherheiten im Zusammenhang mit Ertragsteuern widerspiegelt. Er wird unter Verwendung von Steuersätzen bewertet, die am Abschlussstichtag gelten oder angekündigt sind.

3.15.2. Latente Steuern

Latente Steuern werden in Bezug auf temporäre Differenzen zwischen den Buchwerten von Vermögenswerten und Schulden für Zwecke der Rechnungslegung und den für steuerliche Zwecke verwendeten Beträgen erfasst. Latente Steuern werden nicht erfasst für:

- temporäre Differenzen beim erstmaligen Ansatz von Vermögenswerten oder Schulden bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der weder das bilanzielle noch das zu versteuernde Ergebnis (den steuerlichen Verlust) beeinflusst;
- temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, assoziierten Unternehmen und gemeinsamen Vereinbarungen, soweit der Konzern in der Lage ist, den Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern, und es wahrscheinlich ist, dass sie sich in absehbarer Zeit nicht umkehren werden; und
- zu versteuernde temporäre Differenzen aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts.

Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit einem Nutzungsrecht und einer Leasingverbindlichkeit für ein spezifisches Leasingverhältnis werden für Zwecke des Ansatzes latenter Steuern als ein Paket (das Leasingverhältnis) betrachtet.

Latente Steueransprüche werden für noch nicht genutzte steuerliche Verluste, noch nicht genutzte Steuergutschriften und abzugsfähige temporäre Differenzen in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass künftige zu versteuernde Ergebnisse verfügbar sein werden, gegen die sie verwendet werden können. Künftige zu versteuernde Ergebnisse werden auf der Grundlage der Umkehrung relevanter zu versteuernder temporärer Differenzen ermittelt. Wenn der Betrag der zu versteuernden temporären Differenzen nicht ausreicht, um einen latenten Steueranspruch in voller Höhe anzusetzen, werden künftige zu versteuernde Ergebnisse unter Berücksichtigung der Umkehrung bestehender temporärer Differenzen auf der Grundlage der

Geschäftspläne einzelner Tochterunternehmen im Konzern berücksichtigt. Latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Maße reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass der damit verbundene Steuervorteil realisiert wird; solche Reduzierungen werden rückgängig gemacht, wenn sich die Wahrscheinlichkeit künftiger zu versteuernder Ergebnisse verbessert.

Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag neu beurteilt und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass künftige zu versteuernde Ergebnisse verfügbar sein werden, gegen die sie verwendet werden können.

Latente Steuern werden mit den Steuersätzen bewertet, deren Anwendung auf temporäre Differenzen zum Zeitpunkt ihrer Umkehrung erwartet wird, wobei Steuersätze zugrunde gelegt werden, die am Abschlussstichtag gelten oder angekündigt sind, und spiegeln gegebenenfalls Unsicherheiten im Zusammenhang mit Ertragsteuern wider. Die Bewertung latenter Steuern spiegelt die steuerlichen Konsequenzen wider, die sich aus der Art und Weise ergeben würden, in der tonies am Abschlussstichtag erwartet, den Buchwert seiner Vermögenswerte und Schulden zu realisieren oder zu erfüllen.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden nur dann saldiert, wenn bestimmte Kriterien nach IAS 12.74 erfüllt sind.

3.16. Neue und geänderte IFRS

Eine Reihe neuer und überarbeiteter Standards und Änderungen bestehender Standards wurden bis zum Berichtszeitpunkt veröffentlicht und treten für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2025 beginnen, in Kraft. Sie können auch vorzeitig angewendet werden. tonies hat jedoch keine der neuen oder geänderten Standards bei der Erstellung dieses Konzernabschlusses vorzeitig angewandt. Auf der Grundlage einer detaillierten Analyse der folgenden Standards sind wir zu dem Schluss gekommen, dass diese Standards keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von tonies haben:

■ Änderungen an IAS 21 – Mangelnde Austauschbarkeit

In der folgenden Tabelle sind die jüngsten Änderungen an den IFRS aufgeführt, die für einen nach dem Datum des Inkrafttretens beginnenden Jahreszeitraum anzuwenden sind. Es wird nicht erwartet, dass die geänderten Standards und Interpretationen einen wesentlichen Einfluss auf die konsolidierten Abschlüsse von tonies haben werden. Die potenziellen Auswirkungen der künftigen Umsetzung von IFRS 18 werden derzeit sorgfältig geprüft; aktuell erwarten wir Auswirkungen auf die Zuordnung von FX-Effekten sowie auf konzerninterne Zinsen und Finanzierungskosten gegenüber Dritten.

Standard	Titel der Norm oder der Änderungen	Datum des Inkrafttretens
IAS 8.28		
Änderungen an IAS 21	Mangelnde Austauschbarkeit	1.1.2025
IAS 8.30, EU Endorsement bis zum Datum der Genehmigung		
Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7	Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten	1.1.2026
Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7	Verträge mit Bezug auf naturabhängige Elektrizität	1.1.2026
Jährliche Verbesserungen an den IFRS – Band 11	Jährliche Verbesserungen an den IFTS – Band 11	1.1.2026
IAS 8.30, EU Endorsement in Arbeit		
IFRS 18	Darstellung und Offenlegung in Finanzberichten	1.1.2027
IFRS 19	Tochtergesellschaften ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben	1.1.2027
Änderungen an IAS 21	Auswirkungen von Wechselkursänderungen: Umrechnung in eine hyperinflationäre Darstellungswährung	1.1.2027
Änderungen an IFRS 10 und IAS 28	Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und seinem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	ausstehend

4. Verwendung von Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Bei der Erstellung dieses Konzernabschlusses hat die Geschäftsleitung Ermessensentscheidungen und Schätzungen vorgenommen, die sich auf die Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze und die ausgewiesenen Beträge der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Die Schätzungen und die zugrunde liegenden Annahmen werden laufend überprüft. Überarbeitungen von Schätzungen werden prospektiv erfasst.

Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit verwendet tonies so weit wie möglich beobachtbare Marktdaten. Die beizulegenden Zeitwerte werden in einer Hierarchie der beizulegenden Zeitwerte in verschiedene Stufen eingeteilt, die auf den in den Bewertungstechniken verwendeten Inputs basieren, wie folgt:

- Stufe 1:** Auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten notierte (nicht berichtigte) Preise.
- Stufe 2:** Andere Inputfaktoren als die in Stufe 1 enthaltenen notierten Preise, die für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt (d.h. als Preise) oder indirekt (d.h. abgeleitet von Preisen) beobachtbar sind.
- Stufe 3:** Preisindikationen für die Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhen (nicht beobachtbare Inputs).

Der vorliegende Konzernabschluss enthält die folgenden wesentlichen Posten, deren Buchwerte in erheblichem Maße von Ermessensentscheidungen und den zugrunde liegenden Annahmen und Schätzungen abhängen:

Ermessensentscheidungen

Informationen über Ermessensentscheidungen bei der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen, die die größten Auswirkungen auf die in den Jahresabschlüssen ausgewiesenen Beträge haben, sind in den folgenden Anmerkungen enthalten:

- Anmerkung 9 – Laufzeit des Leasingvertrags: ob die Gruppe mit hinreichender Sicherheit von Verlängerungsoptionen Gebrauch machen wird.
- Anmerkung 27 – Latente Steuern: Realisierbarkeit von latenten Steueransprüchen aus steuerlichen Verlustvorträgen.

Annahmen und Schätzungsunsicherheiten

Informationen über Annahmen und Schätzungsunsicherheiten zum 31. Dezember 2025, bei denen ein erhebliches Risiko besteht, dass sie zu einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten im nächsten Geschäftsjahr führen, sind in den folgenden Anmerkungen enthalten:

- Anmerkung 7 und 8 – Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen: Grundlegende Annahmen über die zugrunde liegende Nutzungsdauer und die künftige Nutzung des Vermögenswertes.
- Anmerkung 8.2 – Geschäfts- oder Firmenwert: Schlüsselannahme über die erzielbaren Beträge der CGU und das zugrunde liegende Budget.
- Anmerkung 8.2 – Überprüfung der Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten: Hauptannahme über die Nutzungsdauer und den zugrunde liegenden erzielbaren Betrag.
- Anmerkung 18 – Ansatz und Bewertung von Rückstellungen: Schlüsselannahmen über die Wahrscheinlichkeit und den Umfang eines Mittelabflusses, insbesondere bei Lizenzrückstellungen.
- Anmerkung 19.1.1 – Einstufung und Bewertung von Optionsscheinen: Schlüsselannahmen über die Einstufung von Optionsscheinen entweder als Eigenkapital oder als Derivate sowie die kontinuierliche Neubewertung des beizulegenden Zeitwerts auf der Grundlage eines Black-Scholes-Optionspreismodells.
- Anmerkung 27 – Annahme der Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen und die daraus resultierende Bildung eines latenten Steueranspruchs.

5. Liste der Tochtergesellschaften

Der Anteilsbesitz der Gesellschaft umfasst – unverändert gegenüber dem Vorjahr:

Name	Eingetragener Sitz	Beteiligungsquote
tonies Holding GmbH	Düsseldorf, Deutschland	100%
tonies Beteiligungs GmbH	Düsseldorf, Deutschland	100%
tonies GmbH	Düsseldorf, Deutschland	100%
tonies UK Ltd.	Bishops Stortford, UK	100%
tonies US, Inc.	Palo Alto/Kalifornien, USA	100%
tonies France SAS	Paris, Frankreich	100%
tonies ANZ Pty Ltd.	Sydney, Australien	100%

6. Operative Segmente

Der Konzern hat sein Geschäft in die drei operativen Segmente DACH, Nordamerika („NA“) und Rest der Welt („RoW“) unterteilt, um die Leistung zu beurteilen und operative Entscheidungen zu treffen. Diese drei Segmente basieren auf der geografischen Struktur der Hauptabsatzmärkte mit den externen Kunden von tonies und entsprechen den berichtspflichtigen Segmenten:

- Die DACH-Region umfasst die Vertriebsländer Deutschland, Österreich und Schweiz, wobei die Geschäfte unter dem Dach der tonies GmbH, Deutschland, geführt werden.
- NA setzt sich aus den Vertriebsländern USA und Kanada zusammen, wobei der Vertrieb in Letzterem im September 2023 begann. Das Geschäft in Nordamerika wird über tonies US, Inc. mit Sitz in Kalifornien, USA, abgewickelt.
- Die RoW-Vertriebsregion umfasst derzeit Großbritannien, Irland, Frankreich, Australien und Neuseeland als Kernmärkte mit lokalen Teams sowie Nicht-Kernmärkte wie Hongkong und mehrere Länder, die über den europäischen Webshop bedient werden (z. B. Belgien, Luxemburg, die Niederlande, Portugal und Spanien). Im August 2024 wurde das Geschäft erfolgreich in der neuen Vertriebsregion Australien und Neuseeland gestartet. In Frankreich, Großbritannien und Australien bestehen eigenständige Vertriebsgesellschaften, mit denen die entsprechenden Märkte erschlossen werden, wobei die britische Gesellschaft auch den irischen Markt und die australische Gesellschaft auch den neuseeländischen Markt bedient. Alle anderen genannten Regionen werden von der deutschen Gesellschaft tonies GmbH abgedeckt.

Das gesamte Produkt- und Dienstleistungsportfolio des Konzerns wird in allen drei Segmenten angeboten. Es gibt keine wesentlichen Transaktionen zwischen den operativen Segmenten. Im Zuge der Globalisierung der Arbeitsmärkte werden seit 2024 Mitarbeiter für zentrale Funktionen international eingestellt. Die Mitarbeiter sind bei der jeweiligen lokalen Konzerngesellschaft angestellt, erbringen ihre Leistungen jedoch für andere operative Segmente oder die Konzernzentrale. Die Leistungen werden zu marktüblichen Bedingungen miteinander verrechnet. Die entsprechenden internen Umsätze sind in der Zeile „Umsätze (int)“ der folgenden Tabelle dargestellt.

Die Zuordnung von Erträgen und Aufwendungen zu den einzelnen Geschäftssegmenten erfolgt, soweit vorhanden, auf der Grundlage der lokalen Finanzberichterstattung der in der jeweiligen Region ansässigen Gesellschaften. Für die Regionen DACH und RoW werden die Erträge und Aufwendungen so zugeordnet, als ob in der Region eine eigene Gesellschaft existiert hätte. Diese Zuordnung erfolgt nach den Bewertungsgrundsätzen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und den international anerkannten Verrechnungspreisrichtlinien der OECD. Informationen über das Vermögen und die Schulden der operativen Segmente werden nicht regelmäßig an die verantwortliche Unternehmenseinheit berichtet und daher nicht offengelegt.

Für jedes Segment ist ein Geschäftsführer verantwortlich. Der Vorstand, der seit dem 1. Juli 2025 aus vier Mitgliedern besteht, ist der Hauptentscheidungsträger, der regelmäßig die Ergebnisse der operativen Segmente überprüft und Entscheidungen über die Allokation der Ressourcen der Gruppe trifft.

Aus Managementperspektive sind die primären Leistungsindikatoren der operativen Segmente die Nettoumsatzerlöse mit externen Dritten, das EBITDA und der Deckungsbeitrag (zur Definition verweisen wir auf den separaten Abschnitt des Geschäftsberichts „Alternative Leistungskennzahlen“), die regelmäßig im internen Management-Reporting berichtet werden. Andere Kennzahlen werden nicht regelmäßig berichtet.

Funktionale Bereiche der Gruppe, wie die traditionellen Zentralfunktionen Konzernbuchhaltung, Steuern, Recht, Treasury, strategische Planung und IT, werden als nicht-operatives Geschäftssegment „Corporate Headquarter“ zusammengefasst und separat ausgewiesen. Andere produktbezogene Dienstleistungen wie der Betrieb des Webshops oder der technischen Produktinfrastruktur, marktübergreifende Marketingdienstleistungen, Logistikdienstleistungen und Kundendienst werden ebenfalls in dem Corporate Headquarter erbracht. Die erbrachten Dienstleistungen werden den operativen Segmenten zu denselben Bedingungen in Rechnung gestellt oder zugewiesen, wie sie mit Dritten ausgehandelt würden. Diese Informationen zum Corporate Headquarter werden als Überleitungsposition auf die Konzernzahlen dargestellt, das Corporate Headquarter stellt kein operatives Segment gemäß IFRS 8.5 dar.

Einzelheiten zu den Umsätzen und Ergebnissen der operativen Segmente und dem Corporate Headquarter sowie die Überleitung zum Konzernergebnis sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

in TEUR	DACH	NA	RoW	Gesamte operative Segmente	Corporate Headquarter	Überleitung	tonies Gruppe nach IFRS
1.1.2025 – 31.12.2025							
Umsatzerlöse (ext)	213.824	275.729	140.793	630.346	0	0	630.346
Umsatzerlöse (int)	0	5.423	2.772	8.195	-8.195	0	0
Umsatzerlöse gesamt	213.824	281.152	143.565	638.541	-8.195	0	630.346
Lizenzaufwendungen	-31.612	-28.005	-12.931	-72.547	3.153	0	-69.394
EBITDA	52.538	25.701	5.294	83.532	-30.781	-4.446	48.305
Deckungsbeitrag	38,2%	30,9%	30,0%	33,2%			37,0%
1.1.2024 – 31.12.2024							
Umsatzerlöse (ext)	184.274	210.351	85.922	480.547	0	0	480.547
Umsatzerlöse (int)	0	2.174	1.371	3.545	-3.545	0	0
Umsatzerlöse gesamt	184.274	212.525	87.293	484.092	-3.545	0	480.547
Lizenzaufwendungen	-27.643	-23.389	-9.042	-60.074	5.206	0	-54.869
EBITDA	42.558	5.343	2.226	50.127	-10.094	-6.573	33.461
Deckungsbeitrag	38,3%	30,0%	29,6%	33,1%			34,5%

Die Spalte „Überleitung“ enthält IFRS-Anpassungen, da die Segmentergebnisse auf den jeweiligen lokalen GAAP beruhen. Darüber hinaus werden hier Sonderposten ausgewiesen, bei denen das Management der Ansicht ist, dass Anpassungen aufgrund ihres außergewöhnlichen und nicht-operativen Charakters vorgenommen werden sollten und die daher keinem operativen Segment zugeordnet werden.

Im Jahr 2024 enthält die Spalte „Überleitung“ für „Sonstige Posten“ insgesamt 11.535 TEUR. Davon entfallen 9.514 TEUR auf eine Gutschrift des Corporate Headquarter der tonies GmbH an die tonies US, Inc. (Segment NA) und die tonies UK Ltd. (Segment RoW) aufgrund von überhöhten Gebühren in den Vorperioden. Da es sich hierbei um einen einmaligen Sonderposten handelt, hat das Management beschlossen, diesen in der Spalte „Überleitung“ auszuweisen. Ein weiterer Betrag in Höhe von 2.021 TEUR resultiert aus der unterschiedlichen Behandlung der Platzierung eigener Aktien nach IFRS. Im Jahr 2025 enthalten die „Sonstigen Posten“ hauptsächlich die IFRS-Umstellung für die Behandlung von eigenen Anteilen.

Die folgende Tabelle enthält eine weitere Aufschlüsselung der Spalte „Überleitung“:

in TEUR	2025	2024
IFRS 2 (Aktienbasierte Vergütungen)	-2.083	6.847
IFRS 16 (Leasing)	1.212	-1.885
Periodenfremde Erträge/Aufwendungen	-397	0
Sonstige Posten	-3.179	-11.535
Gesamt	-4.446	-6.573

6.1. Geografische Informationen

In den geografischen Informationen werden die Umsätze der Gruppe mit externen Kunden und das Anlagevermögen nach dem Sitzland des Unternehmens und anderen Ländern analysiert. Bei der Darstellung der geografischen Informationen wurden die Segmenterlöse auf der Grundlage des geografischen Standorts der Kunden ermittelt.

Aufschlüsselung der Umsatzerlöse nach Ländern in TEUR	2025	2024
Deutschland	198.482	172.279
Vereinigte Staaten (US)	289.613	209.291
Vereinigtes Königreich (UK)	71.913	53.706
Frankreich	49.648	25.248
Alle anderen Auslandsmärkte	20.690	20.024
Gesamt	630.346	480.547

Die folgende Tabelle zeigt die langfristigen Vermögenswerte des Konzerns ohne den neu zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert, aufgeschlüsselt nach Segmenten. Bei der Darstellung der geografischen Informationen wurde das Segmentvermögen auf der Grundlage des Standorts der Vermögenswerte ermittelt. Der zugeordnete Geschäfts- oder Firmenwert ist in dieser Übersicht nicht enthalten.

Aufschlüsselung langfristiger Vermögenswerte nach Ländern in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Deutschland	274.239	275.788
Vereinigte Staaten (US)	3.793	11.147
Vereinigtes Königreich (UK)	95	132
Frankreich	3.736	330
Australien	270	1
Gesamt	282.133	287.398

Die Umsatzerlöse der Gruppe nach Produktarten und geografischen Hauptmärkten sind in Anmerkung 20 aufgeführt.

6.2. Wesentliche Kunden

Die Bruttoumsatzerlöse mit einem Kunden des Konzerns beliefen sich auf ca. 89.574 TEUR (14%) (2024: Bruttoumsatzerlöse mit einem Kunden 72.139 TEUR; 15%) der gesamten Bruttoumsatzerlöse des Konzerns. Der Kunde gehört zum operativen Segment NA.

7. Sachanlagen und Nutzungsrechte

Die Sachanlagen (einschließlich der Nutzungsrechte) lassen sich in die folgenden Posten untergliedern:

in TEUR	Nutzungsrechte	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Werkzeuge	Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungs- und Herstellungskosten							
Stand zum 1.1.2025	7.211	1.420	3.327	7.441	5.648	387	25.434
Zugänge	2.064	24	1.960	1.320	2.589	361	8.318
Umgliederungen	0	0	57	0	215	-272	0
Abgänge	-358	-12	-720	-1.461	-1.803	0	-4.354
Wechselkursdifferenzen	0	-8	0	0	-152	0	-160
Andere	0	0	-1	0	0	0	-1
Stand zum 31.12.2025	8.917	1.424	4.623	7.300	6.497	476	29.237
Abschreibungen							
Stand zum 1.1.2025	2.885	732	2.886	5.481	3.397	0	15.381
Zugänge	963	251	332	1.303	2.277	0	5.126
Umgliederungen	0	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	-12	-327	-1.460	-1.763	0	-3.562
Wechselkursdifferenzen	0	-7	0	0	-76	0	-83
Stand zum 31.12.2025	3.848	964	2.891	5.324	3.835	0	16.862
Buchwert zum 31.12.2025	5.069	460	1.732	1.976	2.662	476	12.375
in TEUR							
in TEUR	Nutzungsrechte	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Werkzeuge	Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungs- und Herstellungskosten							
Stand zum 1.1.2024	7.370	1.092	3.777	6.458	4.508	70	23.275
Zugänge	384	91	173	1.018	1.529	373	3.568
Umgliederungen	0	154	-154	28	0	-28	0
Abgänge	-543	0	0	-63	-81	0	-687
Wechselkursdifferenzen	0	7	0	0	82	0	89
Andere	0	76	-469	0	-390	-28	-811
Stand zum 31.12.2024	7.211	1.420	3.327	7.441	5.648	387	25.434
Abschreibungen							
Stand zum 1.1.2024	2.014	349	2.213	3.945	2.750	28	11.299
Zugänge	871	248	982	1.599	1.189	0	4.889
Umgliederungen	0	133	-66	0	-67	0	0
Abgänge	0	0	0	-63	-73	0	-136
Wechselkursdifferenzen	0	9	0	0	25	0	34
Andere	0	-6	-243	0	-427	-28	-704
Stand zum 31.12.2024	2.885	732	2.886	5.481	3.397	0	15.382
Buchwert zum 31.12.2024	4.326	684	441	1.960	2.254	387	10.052

8. Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

8.1. Überleitung von Buchwert und Abschreibung

Die immateriellen Vermögenswerte lassen sich wie folgt aufgliedern:

in TEUR	Marke	Technologie	Kundenbeziehungen	Auftragsbestand	Erworbene Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte und Werte	Selbst erstellte Vermögenswerte	Selbst erstellte Vermögenswerte in Entwicklung	Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	Gesamt
Anschaffungs- und Herstellungskosten									
Stand zum 1.1.2025	34.738	90.688	4.819	669	37.491	155	1.861	7.103	177.524
Zugänge	0	0	0	0	9.908	0	2.769	0	12.677
Umgliederungen	0	0	0	0	-3.888	12.815	-2.510	-6.417	0
Abgänge	0	0	0	0	-1.561	0	0	-253	-1.814
Wechselkursdifferenzen	0	0	0	0	-46	0	0	0	-46
Andere	0	0	0	0	0	0	-753	0	-753
Stand zum 31.12.2025	34.738	90.688	4.819	669	41.904	12.970	1.367	433	187.588
Abschreibungen									
Stand zum 1.1.2025	12.159	31.741	2.303	669	26.743	39	0	0	73.654
Abschreibungen	2.316	6.046	440	0	6.394	141	0	0	15.337
Umgliederungen	0	0	0	0	-379	379	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0	-855	0	0	0	-855
Wechselkursdifferenzen	0	0	0	0	-36	0	0	0	-36
Stand zum 31.12.2025	14.475	37.787	2.743	669	31.867	559	0	0	88.100
Buchwert zum 31.12.2025	20.263	52.901	2.076	0	10.037	12.411	1.367	433	99.488
in TEUR									
Anschaffungs- und Herstellungskosten									
Stand zum 1.1.2024	34.738	90.688	4.819	669	30.753	0	1.416	3.260	166.343
Zugänge	0	0	0	0	6.695		1.594	4.316	12.605
Umgliederungen	0	0	0	0	711	155	-155	-711	0
Abgänge	0	0	0	0	-20	0	0	0	-20
Wechselkursdifferenzen	0	0	0	0	24	0	0	0	24
Andere	0	0	0	0	-672	0	-994	238	-1.428
Stand zum 31.12.2024	34.738	90.688	4.819	669	37.491	155	1.861	7.103	177.524
Abschreibungen									
Stand zum 1.1.2024	9.843	25.695	1.865	669	19.703	0	0	0	57.775
Abschreibungen	2.316	6.046	438	0	7.030	39	0	0	15.869
Umgliederungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0	-2	0	0	0	-2
Wechselkursdifferenzen	0	0	0	0	12	0	0	0	12
Stand zum 31.12.2024	12.159	31.741	2.303	669	26.743	39	0	0	73.654
Buchwert zum 31.12.2024	22.579	58.947	2.516	0	10.748	116	1.861	7.103	103.870

Die Marke und das aktivierte erworbene Technologiepaket (verschiedene Kerntechnologien) machen den größten Teil der immateriellen Vermögenswerte sowie der gesamten Vermögenswerte aus. Beide Vermögenswerte haben eine erwartete Nutzungsdauer von 15 Jahren und werden linear abgeschrieben.

tonies erfüllt die Anforderungen von IAS 38 für die Aktivierung selbst erstellter Vermögenswerte. Die Aktivierung umfasst die für dedizierte Projekte aufgewendeten Stunden unter Berücksichtigung der relevanten Vergütung und anwendbarer Aufschläge. Die Aktivierung umfasst Stunden für dedizierte Projekte unter Berücksichtigung der relevanten Vergütung und anwendbarer Aufschläge in Höhe von 1.115 TEUR im Jahr 2025 (2024: 1.594 TEUR).

Die Zugänge im Jahr 2025 beziehen sich hauptsächlich auf Produktentwicklungen.

Darüber hinaus wurden Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von insgesamt 2.718 TEUR (2024: 1.920 TEUR) erfolgswirksam erfasst. Diese umfassen hauptsächlich Marktforschung sowie Aufwendungen für die Entwicklung selbst erstellter Vermögenswerte, welche die Anforderungen von IAS 38 nicht erfüllen.

Im Jahr 2025 erhielt tonies Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 789 TEUR im Zusammenhang mit zwei Entwicklungsprojekten. Die Zuschüsse sind nicht an Bedingungen geknüpft und wurden mit 753 TEUR von den aktivierten Kosten abgesetzt. Die Zuschüsse werden über die Nutzungsdauer der entsprechenden Vermögenswerte abgeschrieben und in der Gewinn- und Verlustrechnung als reduzierte Abschreibung erfasst. Ein zusätzlicher Betrag von 36 TEUR wurde direkt als Ertrag erfasst, da dieser Betrag nicht direkt den entsprechenden Vermögenswerten zugeordnet wurde.

Da die Zuwendungen der öffentlichen Hand für bereits verbuchte Zugänge in Vorjahren gewährt werden, ist die Kürzung in der Position „Andere“ enthalten.

Die Vermögenswerte aus Kundenbeziehungen, die künftige Einnahmen generieren, werden zwischen dem B2B- und dem B2C-Geschäft mit einer Nutzungsdauer von 15 Jahren bzw. 10, 25 Jahren aufgeteilt.

8.2. Geschäfts- oder Firmenwert und Wertminderungstest

Seit 2023 hat tonies seine operative Management- und Berichtsstruktur geändert und drei separate CGUs identifiziert, die den berichteten Segmenten entsprechen. Infolgedessen wurde der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts den Geschäftssegmenten auf der Grundlage der relativen beizulegenden Zeitwerte zugewiesen. Diese CGUs haben sich im Jahr 2025 nicht geändert.

Die folgende Tabelle zeigt die Zuordnung und Entwicklung des Geschäfts- oder Firmenwerts, der ausschließlich in der Eurozone entstanden ist, auf die CGUs:

in TEUR	DACH	NA	RoW	Gesamt
Buchwerte				
Buchwert zum 1.1.2024	23.594	132.536	6.106	162.236
Erfasste Zugänge/Abgänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	0	0	0
Buchwert zum 31.12.2024	23.594	132.536	6.106	162.236
Neuzuweisung	0	0	0	0
Erfasste Zugänge/Abgänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	0	0	0
Buchwert zum 31.12.2025	23.594	132.536	6.106	162.236

Alle CGUs wurden auf Wertminderung geprüft. Die Prüfung ergab keinen Wertminderungsbedarf. Im Berichtszeitraum traten keine sonstigen Triggerereignisse auf.

In den Berichtsperioden wurde keine Wertminderung erfasst. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird jährlich sowie anlassbezogen bei Vorliegen von Triggerereignissen auf Werthaltigkeit geprüft.

Bei der Prüfung auf Wertminderung werden die erzielbaren Beträge der CGUs mit ihren Buchwerten (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert) verglichen. Die erzielbaren Beträge der CGUs werden durch Berechnung des Nutzungswerts unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Grundlage hierfür war die mittelfristige Planung des Managements für die Jahre 2026 bis 2030, aus der die Nachsteuer-Cashflows verwendet wurden. Für die Folgejahre wurden Annahmen getroffen, um zu einer ewigen Wachstumsrate der Umsatzerlöse zwischen 0,5% und 2,0% zu gelangen. Die letztgenannte Wachstumsrate wird für das Segment RoW verwendet, da sie die künftige internationale Ausweitung der tonies widerspiegelt.

Die Planungsannahmen basieren auf einer stabilen Entwicklung nach einem Zeitraum von fünf Jahren in den bereits erschlossenen Märkten. Das EBITDA wird daher auch in diesen Märkten stabil geplant, während für das Wachstumssegment RoW für die Jahre 6 und 7 leicht steigende EBITDA-Margen angenommen werden, bevor auch hier die Endwachstumsrate erreicht wird.

Inputvariablen für den Wertminderungstest im Jahr 2025 in % für den Detailplanungszeitraum	DACH	NA	RoW
Abzinsungssatz	8,58%	9,39%	9,24%
Wachstumsrate des Endwertes	0,50%	1,00%	2,00%
Wachstumsrate der Umsätze	7,10%	22,92%	25,38%
EBIT-Wachstumsrate	11,37%	64,49%	89,49%

Inputvariablen für den Wertminderungstest im Jahr 2024 in % für den Detailplanungszeitraum	DACH	NA	RoW
Abzinsungssatz	9,75%	9,90%	10,00%
Wachstumsrate des Endwertes	0,50%	1,00%	2,00%
Wachstumsrate der Umsätze	2,78%	31,34%	22,67%
EBIT-Wachstumsrate	8,59%	138,31%	319,68%

Bei den Abzinsungssätzen handelt es sich um Werte nach Steuern, die auf der Grundlage des historischen Durchschnitts der gewichteten Kapitalkosten für die Branche geschätzt werden.

Die Sensitivitätsanalyse, die für die wichtigsten Annahmen, einschließlich Umsatz, EBITDA und Abzinsung, durchgeführt wurde, ließ uns zu dem Schluss kommen, dass keine angemessene Änderung des Modells zu einer Wertminderung des Firmenwerts führen würde.

9. Leasingverhältnisse

tonies mietet mehrere Büroimmobilien, die größten davon in Düsseldorf, in Schwäbisch Gmünd, in London/UK und in Paris/Frankreich, sowie mehrere Fahrzeuge. Die Laufzeit der Leasingverträge beträgt bis zu zehn Jahre, abhängig von den individuellen Verträgen.

tonies hat nicht die Option, die Vermögenswerte am Ende der Vertragslaufzeit zu erwerben. Die Entwicklung der Nutzungsrechte an Vermögenswerten ist der nachstehenden Tabelle zu entnehmen.

Einige Immobilien-Leasingverträge enthalten eine Verlängerungsoption, die von tonies vor Ende der unkündbaren Vertragslaufzeit ausgeübt werden kann. Die Verlängerungsoption wird in den Leasingverbindlichkeiten berücksichtigt, sofern sie hinreichend sicher ist. Soweit praktikabel, strebt tonies an, Verlängerungsoptionen in neue Leasingverträge aufzunehmen, um operative Flexibilität zu gewährleisten. Die Verlängerungsoptionen können nur von der Gruppe und nicht von den Leasinggebern ausgeübt werden. Der Konzern beurteilt zu Beginn des Leasingverhältnisses, ob die Ausübung der Verlängerungsoptionen hinreichend sicher ist. Die Gruppe beurteilt erneut, ob sie mit hinreichender Sicherheit die Optionen ausüben kann, wenn ein bedeutendes Ereignis eintritt oder sich die Umstände, auf die sie Einfluss hat, wesentlich ändern.

Der Konzern hat im Jahr 2025 im Rahmen des normalen Geschäftsverlaufs neue Verträge über Büroflächen und Fahrzeuge abgeschlossen. Diese betreffen die Erneuerung von Fahrzeug-Leasingverträgen und die Anpassung von Büroflächen an das Unternehmenswachstum in Frankreich und Australien.

Darüber hinaus least tonies weitere Büroimmobilien und Fahrzeuge mit Vertragslaufzeiten von bis zu einem Jahr oder unbefristete Verträge mit der Option zur fristgerechten Kündigung. Da es sich hierbei um kurzfristige Leasingverhältnisse handelt, hat tonies davon abgesehen, Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten für diese Leasingverhältnisse anzusetzen.

Informationen über Leasingverträge, bei denen die Gruppe als Leasingnehmer auftritt, sind nachstehend aufgeführt:

Leasingverhältnisse in TEUR	Grundstücke und Gebäude	Fahrzeuge	Gesamt
Nutzungsrechte			
2025			
Stand zum 1.1.2025	4.086	240	4.326
Abschreibungsaufwand für das Jahr	- 719	- 236	- 955
Zugänge zu Nutzungsrechten	1.882	172	2.054
Abgänge von Nutzungsrechten	- 356	0	- 356
Stand zum 31.12.2025	4.893	176	5.069
2024			
Stand zum 1.1.2024	5.279	77	5.356
Abschreibungsaufwand für das Jahr	- 756	- 115	- 871
Zugänge zu Nutzungsrechten	106	278	384
Abgänge von Nutzungsrechten	- 543	0	- 543
Stand zum 31.12.2024	4.086	240	4.326

Bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten diskontiert tonies die Leasingzahlungen mit einem risikofreien Zinssatz zuzüglich eines vertragsindividuellen Credit Spreads. Für die Berechnung der risikofreien Zinssätze wird für jeden Leasingvertrag der Kassazinssatz für eine europäische AAA-Anleihe gewählt. Die gewählte Laufzeit des Kassazinssatzes entspricht der Hälfte der Laufzeit des Leasingvertrags. Dies ist darauf zurückzuführen, dass es sich bei den mit AAA bewerteten Anleihen um endfällige Zahlungen mit voller Amortisation handelt und die Mietzahlungen monatlich erfolgen. Die Verwendung der halben Laufzeit anstelle der gesamten Laufzeit des Leasingvertrags dient somit als Laufzeitanpassung.

Zur Ermittlung der Kreditrisikoprämie wurden zunächst die Credit Spreads der einzelnen Darlehen bestimmt. Zum 31. Dezember 2025 beläuft sich die gesamte Leasingverbindlichkeit auf 5.370 TEUR (2024: 4.643 TEUR).

Zur Berechnung der Credit Spreads werden die Kassazinssätze (risikofreie Zinssätze) zum 31. Dezember 2025 verwendet. Die gewählte Laufzeit des Kassazinssatzes entspricht der Hälfte der Laufzeit des Darlehensvertrags. Anschließend wurde der Kassazinssatz vom Sollzinssatz des Darlehensvertrags subtrahiert, um die jeweiligen Credit Spreads zu erhalten. Anschließend wurden die Spreads auf der Grundlage der Darlehensvolumina gewichtet. Schließlich wurde als Abzinsungssatz für jede Leasingverbindlichkeit der risikofreie Zinssatz zuzüglich des Credit Spreads zum 31. Dezember 2025 auf Basis des aktuellen Konsortialkreditvertrags verwendet.

Leasingverhältnisse in TEUR	2025	2024
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Beträge		
1. Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	240	248
2. Aufwendungen für kurzfristige Leasingverhältnisse	555	1.046
In der Kapitalflussrechnung erfasste Beträge		
Gesamte Zahlungsmittelabflüsse für Leasingverhältnisse	1.153	1.046

10. Vorräte

Die Vorräte können wie folgt aufgeschlüsselt werden:

Vorräte in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
1. Fertige Erzeugnisse und Waren	150.064	83.126
2. Rohstoffe	1.578	4.171
3. Unfertige Erzeugnisse	195	1.786
Gesamt	151.837	89.083

Die im Aufwand erfasste Abwertung der Vorräte auf den Nettoveräußerungswert belief sich im Jahr 2025 auf –9.768 TEUR (2024: –4.663 TEUR). Der Buchwert der Vorräte, die zum beizulegenden Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten bewertet werden, beträgt 18.507 TEUR (2024: 9.430 TEUR).

Zum 31. Dezember 2025 sind Vorräte der tonies GmbH in Höhe von 28.463 TEUR als Sicherheit für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abgetreten. Die Besicherung umfasst die Sicherungsübereignung des Lagers mit wechselndem Bestand an Fertigerzeugnissen.

11. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Vermögenswerte lassen sich wie folgt aufschlüsseln:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Finanzielle Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	100.463	76.942
Gesamt	100.463	76.942
Sonstige Vermögenswerte in TEUR		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		
Forderungen gegenüber Mitarbeitern	92	19
Forderungen gegenüber elektronischen Handelsplattformen	5.361	8.022
Kautionen	255	187
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.837	2.878
Summe der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	7.545	11.106
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte		
Forderungen aus Vorsteuern und Umsatzsteuer	0	2
Rechnungsabgrenzungsposten	5.511	5.477
Geleistete Anzahlungen	253	0
Summe sonstiger nicht-finanzieller Vermögenswerte	5.764	5.479
Gesamt	13.309	16.585

Für Einzelheiten zu den erwarteten Kreditverlusten verweisen wir auf die Anhangangabe 19.2.1

Der Konzern nimmt für die wesentlichen Tochtergesellschaften tonies GmbH und tonies US Inc. an Factoring-Programmen teil, in deren Rahmen dieser durch das Factoring von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber B2B-Kunden vorzeitige Zahlungen auf seine Rechnungen von einer Bank erhält. Im Rahmen der Vereinbarungen erklärt sich die Bank bereit, ausstehende Beträge eines qualifizierten Kunden in Bezug auf den Konzern geschuldete Rechnungen zu zahlen und erhält zu einem späteren Zeitpunkt den Ausgleich vom Kunden. Der Hauptzweck dieses Programms besteht darin, eine effiziente Zahlungsabwicklung zu ermöglichen und die Liquidität des Konzerns zu verbessern, indem Zahlungen von Kunden vor deren Fälligkeit ermöglicht werden.

Zum Berichtsstichtag belief sich der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Gegenstand von Factoring-Vereinbarungen sind, auf 53.618 TEUR. Der Konzern bucht die ursprünglich ausstehenden Forderungen gegenüber seinen Kunden in Übereinstimmung mit IFRS 9 aus.

Die Zahlungen der Banken für diese Forderungen sind im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit enthalten, da sie weiterhin Teil des normalen Geschäftszyklus des Konzerns sind und ihr grundlegender Charakter operativ bleibt – d. h. Zahlungen für den Verkauf von Waren.

Zum 31. Dezember 2025 sind nicht gefactorte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der tonies GmbH in Höhe von 5.885 TEUR (2024: 9.057 TEUR) als Sicherheit für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestellt. Die Besicherung umfasst die Globalzession aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, soweit diese nicht bereits im Rahmen bestehender Factoring-Programme verkauft wurden.

12. Zahlungsmittel

Die Zahlungsmittel umfassen Kassenbestand und Bankguthaben. Zum 31. Dezember 2025 verfügte tonies über Zahlungsmittel mit einem Buchwert von 87.849 TEUR (2024: 87.410 TEUR). Da der Betrag des Kassenbestands unter 500 EUR lag, wird kein Betrag ausgewiesen.

Zahlungsmittel in TEUR	31.12. 2025	31.12. 2024
1. Kassenbestand	0	0
2. Bankguthaben	87.849	87.410
davon mit Verfügungsbeschränkung	143	741
Gesamt	87.849	87.410

Für Einzelheiten zu den erwarteten Kreditverlusten verweisen wir auf Angabe 19.2.1.

Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung beziehen sich auf die Einlagen von Zahlungsdienstleistern mit Banklizenz.

13. Eigenkapital

Die Veränderungen der verschiedenen Eigenkapitalbestandteile vom 1. Januar 2024 bis zum 31. Dezember 2025 sind in der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung von tonies dargestellt.

13.1. Gezeichnetes Kapital

Der buchhalterische Erwerber der tonies SE, die tonies Holding GmbH, hat 100.000 gezeichnete Aktien im Jahr 2021 mit einem Nennwert von je 1 EUR.

Wie in Anmerkung 3.1.2 beschrieben, wird das gezeichnete Kapital des buchhalterischen Erwerbers vorgetragen und dann angepasst, um den Nennwert des ausstehenden gezeichneten Kapitals des rechtlichen Erwerbers tonies SE widerzuspiegeln. Diese Anpassungen werden im Folgenden beschrieben.

Das ursprüngliche gezeichnete Kapital von 120 TEUR blieb von der Gründung bis zum 31. März 2021 unverändert und bestand aus 12.000.000 Sponsoraktien, die zu je 0,01 EUR ausgegeben wurden. Anschließend, am 15. April 2021, beschloss die außerordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft die Umwandlung der bestehenden 12.000.000 Sponsoraktien in 7.500.000 Sponsoraktien zu einem Nennwert von 0,016 EUR.

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft wurde durch Vorstandsbeschluss vom 29. April 2021 im Rahmen einer Privatplatzierung und Börsennotierung von 30.000.000 Aktien vom ursprünglichen gezeichneten Kapital von 120 TEUR auf 600 TEUR erhöht. Die entsprechenden Aktien wurden zu einem Preis von 10,00 EUR pro Aktie ausgegeben.

Vor dem Erwerb der tonies Holding GmbH hatte die Gesellschaft 30.000.000 öffentliche Aktien und 7.500.000 Sponsoraktien zu einem Nennwert von 0,016 EUR je Aktie ausgegeben. Das gezeichnete Kapital der tonies betrug somit 600 TEUR und war eingeteilt in:

- 1) 30.000.000 rückzahlbare Aktien der Klasse A mit einem Nennwert von jeweils 0,016 EUR pro Aktie und
- 2) 7.500.000 Aktien der Klasse B mit einem Nennwert von je 0,016 EUR pro Aktie.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der tonies Holding GmbH hat die Gesellschaft Aktien mit einem Nennwert von 0,016 EUR zurückgekauft/ausgegeben:

- 1) 5.885 öffentliche Aktien wurden von den tonies-Aktionären eingezogen und als Teil der neuen öffentlichen Aktien direkt an die Altaktionäre der tonies Holding GmbH und der tonies Beteiligungs GmbH ausgegeben. Die Einziehung führte zu einer Herabsetzung des Grundkapitals der tonies um 94 EUR.
- 2) 50.431.586 neue öffentliche Aktien als Gegenleistung für den Erwerb aller von der Höllenhunde GmbH gehaltenen Anteile an der tonies Beteiligungs GmbH und den Erwerb aller Anteile an der tonies Holding GmbH von den Gesellschaftern der tonies Holding GmbH. Dieser Erwerb erfolgte aus einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage in Höhe von 807 TEUR, die vom Vorstand der Gesellschaft am 24. November 2021 beschlossen und vom Aufsichtsrat der Gesellschaft am selben Tag genehmigt wurde. Die entsprechenden Aktien wurden zu einem Kurs von 10,00 EUR je Aktie ausgegeben. Für die Gegenleistungsaktien wurden mehr als 10 % des jeweiligen Grundkapitals mit anderen Vermögenswerten als liquide Mittel eingezahlt.
- 3) 10.500.000 neue öffentliche Aktien gemäß den Zeichnungsverträgen im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss, den das Unternehmen mit Investoren in einer Private-Investment-in-Public-Equity-(PIPE-)Transaktion gegen Zahlung von 10,00 EUR je Aktie beschlossen hat, die am 24. November 2021 vom Vorstand beschlossen und vom Aufsichtsrat am selben Tag genehmigt wurde. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde im Zusammenhang mit der Ausgabe der PIPE-Aktien um 168 TEUR erhöht.

- 4) 16.400.000 neue öffentliche Aktien an die Tochtergesellschaft des Unternehmens, tonies Issuance GmbH & Co. KG, zur Gewährung von öffentlichen Aktien im Falle der Ausübung von 10.000.000 öffentlichen Optionsscheinen und 6.400.000 Sponsorenoptionsscheinen. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde im Zusammenhang mit der Ausgabe der Optionsaktien durch Beschluss des Vorstands vom 24. November 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom selben Tag um 262 TEUR erhöht.
- a) Die 10.000.000 ausgegebenen Optionsscheine der Klasse A („öffentliche Optionsscheine“) werden im Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Die öffentlichen Optionsscheine wurden ursprünglich zusammen mit den öffentlichen Aktien, mit einem dritten öffentlichen Optionsschein und einer öffentlichen Aktie als eine Einheit an institutionelle Investoren im Rahmen einer Privatplatzierung mit 10,00 EUR pro Einheit und einem Gesamterlös von 300.000 TEUR ausgegeben. Die öffentlichen Optionsscheine und die öffentlichen Aktien werden seit dem 30. April 2021 separat an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt.
- b) tonies hat vor dem Börsengang 6.400.000 Optionsscheine der Klasse B („Sponsor-Optionsscheine“) an seine Sponsoren und andere Privataktionäre zu 1,50 EUR pro Optionsschein ausgegeben. Jeder tonies-Optionsschein berechtigt den Inhaber zur Ausübung eines tonies-Optionsscheins für eine öffentliche Aktie zu einem Ausübungspreis von 11,50 EUR.
- 5) 16.000 neue öffentliche Aktien an die Aufsichtsratsvorsitzende Anna Dimitrova zu je 11,74 EUR. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde im Zusammenhang mit der Ausgabe dieser Aktien um 256 EUR erhöht.

Im Zuge der Kapitalrestrukturierung wurde das historische Stammkapital der tonies Holding GmbH in Höhe von 100 TEUR mit den Anteilen an der tonies Holding GmbH konsolidiert.

Das satzungsmäßige Grundkapital der Gesellschaft beträgt somit 1.837 TEUR und es befinden sich 114.841.701 Aktien im Umlauf:

- 107.341.701 öffentliche Aktien; und
- 7.500.000 Sponsoraktien.

Im Dezember 2021 erwarb tonies die 16.400.000 Optionsscheine (10.000.000 öffentliche Optionsscheine und 6.400.000 Sponsor-Optionsscheine) von ihrer Tochtergesellschaft zum Nennwert von EUR 0,016 zurück, wodurch das Grundkapital auf 1.575 TEUR herabgesetzt wurde und diese Aktien als eigene Aktien im Grundkapital ausgewiesen wurden.

Bei allen Angelegenheiten, die den Aktionären zur Abstimmung vorgelegt werden, stimmen die Inhaber öffentlicher Aktien und die Inhaber von Sponsoraktien gemeinsam als eine Klasse ab, wobei jede Aktie zu einer Stimme berechtigt. Alle öffentlichen Aktien sind ab dem Tag ihrer Ausgabe voll dividendenberechtigt.

Durch die Ausgabe von 77.347.586 neuen öffentlichen Aktien im Zusammenhang mit dem Abschluss des Unternehmenszusammenschlusses wurden die Dividendenrechte und Stimmrechte jedes bestehenden Inhabers öffentlicher Aktien um etwa 72% verwässert.

Im Rahmen einer Kapitalerhöhung im November 2022 platzierte tonies erfolgreich 12.000.000 neue A-Aktien des Unternehmens bei institutionellen Anlegern, darunter auch einige Altaktionäre des Unternehmens, die sich zur Teilnahme an der Platzierung verpflichtet hatten, zu einem Platzierungspreis von 5,00 EUR je A-Aktie. Infolgedessen erhöhte sich das Grundkapital der Gesellschaft durch teilweise Ausnutzung des genehmigten Kapitals um 10,4% von 1.837.561,38 EUR auf 2.029.561,38 EUR (die „Kapitalerhöhung“). Das Vorzugszeichnungsrecht der Aktionäre wurde gemäß der Satzung der Gesellschaft ausgeschlossen. Die neuen Aktien der Klasse A sind ab dem Geschäftsjahr 2022 voll dividendenberechtigt. Die Gesellschaft hat aus der Kapitalerhöhung einen Bruttoerlös von 60.000 TEUR erhalten.

In den Jahren 2024 und 2025 gab es keine Änderungen des Aktienkapitals.

13.2. Kapitalrücklage

Am 31. Dezember 2021 belief sich die Kapitalrücklage auf 548.791 TEUR. In der Kapitalrücklage sind ein Effekt in Höhe von 348.685 TEUR aus der Kapitalumwandlung sowie 2.155 TEUR aus anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente enthalten. Die detaillierten Einzeleffekte sind im Folgenden dargestellt.

Der buchhalterische Erwerber tonies Holding GmbH verfügte im Jahr 2021 über eine Kapitalrücklage in Höhe von 368.610 TEUR, die eine Kapitaleinlage der tonies SE in Höhe von 170.658 TEUR und die Rückzahlung eines Gesellschafterdarlehens durch Auflösung von Kapitalrücklagen in Höhe von 5.249 TEUR beinhaltet.

Die Kapitalrücklage des bilanziellen Erwerbers wird vorgetragen und um die Kapitalrücklage des rechtlichen Erwerbers bereinigt. Diese Anpassungen werden im Folgenden beschrieben.

Am 15. April 2021 haben die Sponsoren einen Betrag von 1.080 TEUR in das Eigenkapital von tonies ohne Ausgabe von Aktien eingebracht. Die erste Privatplatzierung von 30.000.000 Aktien, die am 29. April 2021 abgeschlossen wurde, führte zu einer Erhöhung der Kapitalrücklage in Höhe von 299.420 TEUR.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der tonies Holding GmbH führte die Ausgabe neuer öffentlicher Aktien zu den folgenden Beiträgen zur Kapitalrücklage:

- 1) 5.885 öffentliche Aktien wurden von den tonies-Aktionären eingezogen und als Teil der neuen öffentlichen Aktien direkt an die Altaktionäre der tonies Holding GmbH und der tonies Beteiligungs GmbH ausgegeben. Die Einziehung führte zu einer Verminderung der Kapitalrücklage der tonies um 59 TEUR.
- 2) eine Erhöhung der Kapitalrücklage in Höhe von 503.509 TEUR für den Erwerb sämtlicher von der Höllenhunde GmbH gehaltenen Anteile an der tonies Beteiligungs GmbH und den Erwerb sämtlicher Anteile an der tonies Holding GmbH.
- 3) eine Erhöhung der Kapitalrücklage in Höhe von 104.832 TEUR für neue öffentliche Aktien im Rahmen der Zeichnungsverträge im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss, den die Gesellschaft mit Investoren im Rahmen einer Private-Investment-in-Public-Equity-(PIPE-)Transaktion abgeschlossen hat.
- 4) 188 TEUR für die Ausgabe von neuen öffentlichen Aktien an Anna Dimitrova.

Der Erwerb der tonies Holding GmbH im November 2021 wird als Kapitalumwandlung gemäß IFRS 2 bilanziert. Daher wurde ein Aufwand als Börsenzulassungsgebühr für die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert der Aktien, die als von der tonies Holding GmbH, dem bilanziellen Erwerber, ausgegeben gelten, und dem beizulegenden Zeitwert des identifizierbaren Nettovermögens von tonies, dem bilanziell erworbenen Unternehmen, erfasst. Der beizulegende Zeitwert der Aktien, die als ausgegeben gelten, wurde auf der Grundlage des Aktienkurses von tonies am 26. November 2021 von 11,70 EUR berechnet. Die Erfassung der Börsenzulassungsgebühr führte zu einer Erhöhung der Kapitalrücklage von tonies in Höhe von 209.248 TEUR. In den Pro-Forma-Finanzdaten im Prospekt der tonies wurde eine Notierungsgebühr in Höhe von 122.634 TEUR veranschlagt. Die Differenz resultiert hauptsächlich daraus, dass der beizulegende Zeitwert der Aktien, die als ausgegeben gelten, auf der Grundlage des Aktienkurses von tonies am 11. November 2021 in Höhe von EUR 10,57 berechnet wurde, sowie aus dem Effekt der Anpassung der Optionsscheine an den beizulegenden Zeitwert.

Der kumulierte Verlust von tonies für den Zeitraum vom 29. März 2021 bis zum 26. November 2021, also für den Zeitraum vor dem Erwerb der tonies Holding GmbH, wurde in die Kapitalrücklage umgliedert, was zu einer Verringerung der Kapitalrücklage in Höhe von 71.667 TEUR führte. Die Pro-Forma-Finanzdaten im tonies-Prospekt enthielten eine Schätzung von 22.917 TEUR als Bilanzverlust für den Zeitraum vor der Übernahme, einschließlich angefallener Verluste von 11.421 TEUR und geschätzter Transaktionskosten von 11.496 TEUR. Die Differenz resultiert im Wesentlichen aus zusätzlichen Aufwendungen aus der Bewertung der Optionsscheine.

Aufgrund des Charakters der Kapitalumwandlung wurden die Anteile an der tonies Holding GmbH und der tonies Beteiligungs GmbH in Höhe von 889.817 TEUR mit der Kapitalrücklage konsolidiert.

Da die tonies SE im Rahmen des Erwerbs im November 2021 die NCI an der tonies Beteiligungs GmbH in Höhe von 21.293 TEUR erworben hat, wurden diese NCI mit der Kapitalrücklage konsolidiert.

Aus der oben erwähnten Kapitalerhöhung 2022 erhöhte sich die Kapitalrücklage um 58.374 TEUR auf 607.166 TEUR. Im Jahr 2024 wurde ein Betrag von 2.155 TEUR aus der Kapitalrücklage in die Rücklage für aktienbasierte Vergütungen aus einem Programm mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente im Jahr 2021 umgegliedert, um eine transparentere Darstellung innerhalb des Eigenkapitals zu erreichen.

Durch die Platzierung eigener Aktien erhöhte die tonies SE ihre Kapitalrücklage um 3.205 TEUR (2024: 2.021 TEUR). Die Kapitalrücklage beläuft sich zum 31. Dezember 2025 auf 610.237 TEUR.

13.3. Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen umfassen:

- 1) Währungsumrechnungsrücklagen für Währungsdifferenzen aus der Umrechnung in die Berichtswährung in Höhe von 785 TEUR im Jahr 2025 (2024: 3.265 TEUR). Für weitere Informationen zur Währungsumrechnung verweisen wir auf Angabe 3.2. Darüber hinaus entfallen im Jahr 2025 8.408 TEUR auf Währungsdifferenzen aus monetären Posten, die Teil einer Nettoinvestition von tonies in einen ausländischen Geschäftsbetrieb sind (2024: 3.546 TEUR).
- 2) Transaktionskostenrücklage in Höhe von –1.871 TEUR aus der Aktivierung von Transaktionskosten bei der tonies Holding GmbH (–203 TEUR) und der tonies SE (–1.668 TEUR) im Rahmen der Kapitalmaßnahme 2021. Durch die Ausgabe neuer öffentlicher Aktien (10.500.000 Stück an PIPE-Investoren und 16.000 Stück an den Aufsichtsratsvorsitzenden) sind der tonies Kosten in Höhe von 22.457 TEUR entstanden. Gemäß IAS 32 wurden diese Kosten im Hinblick auf ihre Abzugsfähigkeit vom Eigenkapital (sog. Incremental Costs) bewertet. Im Ergebnis wurden 2.518 TEUR dieser Kosten als Minderung des Eigenkapitals innerhalb der Transaktionskostenrücklage erfasst (tonies Holding GmbH: 295 TEUR, tonies SE: 2.223 TEUR). Der entsprechende latente Steuereffekt in Höhe von 647 TEUR wurde ebenfalls in der Transaktionskostenrücklage erfasst (tonies Holding GmbH: 92 TEUR, tonies SE: 554 TEUR).
- 3) Ein im November 2021 gewährtes Aktienoptionsprogramm wurde gemäß IFRS 2 als anteilsbasierter Vergütungsplan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente eingestuft und ist im Jahr 2023 ausgelaufen. Ein weiteres Aktienoptionsprogramm wurde im Januar 2024 gewährt. Im Jahr 2025 wurden 3.295 TEUR (2024: 1.788 TEUR) unverfallbar. Für weitere Informationen verweisen wir auf Angabe 22.

14. Kapitalmanagement

Die Gruppe ist bestrebt, eine starke Kapitalbasis aufrechtzuerhalten, um das Vertrauen von Investoren, Gläubigern und Märkten zu erhalten und die künftige Entwicklung des Unternehmens zu unterstützen.

Im Rahmen des Kapitalmanagements ist das Unternehmensziel neben der Unternehmensfortführung die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes.

Die Eigenkapitalquote der Gruppe sank von 62,0% auf 56,0%. Das Eigenkapital selbst ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, jedoch auch die Bilanzsumme.

Zum Jahresende verfügte der Konzern über ungenutzte Kreditlinien in Höhe von 77.467 TEUR (2024: 22.421 TEUR) bei einer Gesamtkreditlinie von 100.000 TEUR (2024: 30.000 TEUR). Der Konzern war während des Berichtsjahres und danach jederzeit in der Lage, seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen. Die Konzernleitung ist in ständiger Diskussion mit ihren Banken, um auch in Zukunft stabile Kreditlinien zu gewährleisten, damit stets ausreichend Liquidität vorhanden ist. Weitere Informationen zu den Verzichtserklärungen während des Berichtszeitraums finden sich in Anhangangabe 15.

15. Darlehen und Kredite

Die Darlehen und Kredite lassen sich wie folgt aufschlüsseln:

Darlehen und Kredite in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristiger Anteil der Wandelanleihe	8.747	8.046
Langfristiger Anteil besicherter Bankdarlehen	0	7.500
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristiger Anteil besicherter Bankdarlehen	22.533	79
Sonstige	172	94
Gesamt	31.452	15.719

Am 28. Juni 2022 schloss die tonies SE als Emittentin einen Zeichnungsvertrag über die tonies SE-Wandelanleihe mit einer Laufzeit bis 2027 in Höhe von bis zu 30.000.000 EUR, wandelbar in A-Aktien in entmaterialisierter Form der tonies SE. Die Anleihe ist in drei Tranchen zu je 10.000.000 EUR aufgeteilt. Der Stichtag für das Pflichtemissionsvolumen von 10 Mio. EUR ist der 1. Juli 2022 und die zusätzlichen zwei Aufstockungsoptionen von je 10 Mio. EUR können ab dem 1. Juli 2022, aber nicht später als bis zum 15. Dezember 2022 gezogen werden. Keine der zusätzlichen Upsize-Optionen wurde vor dem 15. Dezember 2022 gezogen und ist daher nicht mehr verfügbar.

Bei der erstmaligen Erfassung wurde die Summe der erhaltenen Zahlungsmittel in eine Eigenkapital- (3.276 TEUR) und eine Fremdkapitalkomponente (6.724 TEUR) zum 1. Juli 2022 aufgeteilt. Die Bewertung der Komponenten erfolgte nach dem Binomialgittermodell. Zum 31. Dezember 2025 beläuft sich die Fremdkapitalkomponente auf 8.747 TEUR zu fortgeführten Anschaffungskosten. Die Anleiheverbindlichkeit ist mit einem Nominalzins von 5% p.a. ausgestattet.

Am 25. September 2023 wurde ein Konsortialkredit von vier Finanzinstituten im Austausch gegen die bestehenden Einzelbankdarlehen in Höhe von 26.000 TEUR unterzeichnet. Der Konsortialkredit hat ein Gesamtvolumen von 30.000 TEUR mit einer Erhöhungsoption um weitere 10.000 TEUR und eine Laufzeit bis zum 25. September 2026.

Am 28. März 2025 wurde eine Änderungsvereinbarung zum Konsortialkreditvertrag abgeschlossen. Diese Änderung erhöhte die verfügbaren Kreditlinien maßgeblich von 30.000 TEUR auf 60.000 TEUR, und eine zusätzliche vorübergehende Erhöhung der verfügbaren Kreditlinien um 25.000 TEUR bis zum 31. Dezember 2025 sowie eine weitere Erhöhungsoption von bis zu 50.000 TEUR bis zur Fälligkeit des Konsortialkreditvertrags wurde unterzeichnet. Darüber hinaus wurde die tonies US, Inc. als Garantiegeberin in den Vertrag aufgenommen, und ein fünftes Finanzinstitut trat dem Konsortialkreditvertrag bei.

Am 14. August 2025 nahm die Gruppe durch die Ausübung einer Erhöhungsoption eine Erhöhung der verfügbaren Kreditlinien unter dem Konsortialkreditvertrag von 60.000 TEUR auf 75.000 TEUR vor, was zu einem insgesamt verfügbaren Betrag der Konsortialkreditlinie von 100.000 TEUR zum 31. Dezember 2025 führte.

Zum 31. Dezember 2025 wurde ein Betrag in Höhe von 22.533 TEUR (2024: 7.579 TEUR) zuzüglich aufgelaufener Zinsen von einem insgesamt verfügbaren Betrag in Höhe von 100.000 TEUR einschließlich der vorübergehenden Erhöhung in Anspruch genommen (2024: 30.000 TEUR).

Für Informationen zu den Zins-, Fremdwährungs- und Liquiditätsrisiken von tonies wird auf Angabe 19.2. verwiesen.

15.1. Bedingungen und Tilgungsplan

Darlehen und Kredite	Ursprungswährung	Laufzeitende	Zinsart*	Effektiver Zinssatz in %	Nominalwert TEUR	Buchwert TEUR
31.12.2025						
Anleihe	EUR	1.7.2027	fix	14,92	10.000	8.747
Besicherte Bankdarlehen	EUR	25.9.2026	fix/variabel	4,09	22.533	22.533
Sonstige Darlehen und Kredite	EUR	k. A.	variabel	3,92	172	172
Gesamt					32.705	31.452
31.12.2024						
Anleihe	EUR	1.7.2027	fix	14,92	10.000	8.046
Besicherte Bankdarlehen	EUR	25.9.2026	fix	7,02	7.579	7.579
Sonstige Darlehen und Kredite	EUR	k. A.	fix	7,02	94	94
Gesamt					17.673	15.719

Bezüglich der Sicherungsübereignung von Vorräten als Sicherheit für Verbindlichkeiten gegenüber Banken verweisen wir auf Angabe 10.

15.2. Kreditvereinbarung

Die tonies SE und die tonies GmbH haben am 25. September 2023 den oben genannten Konsortialkreditvertrag unterzeichnet.

tonies ist verpflichtet, mehrere Finanzkennzahlen in Bezug auf besicherte Bankdarlehen auf Ebene des Teilkonzerns tonies GmbH einzuhalten:

- Mindest-EBITDA
- Mindesteigenkapital
- Mindest-Current-Ratio: Mindestdeckung der kurzfristigen Verbindlichkeiten durch Vermögenswerte.

Darüber hinaus ist der Konzern verpflichtet, Covenants in Bezug auf den Anteil der Kreditnehmer und anderer Garanten am Umsatz, EBITDA und an der Bilanzsumme des Konzerns zu erfüllen. Aufgrund des starken internationalen Wachstums wurde die Garantendeckung in Bezug auf den Umsatz zum 31. Dezember 2023 nicht erreicht. Daher beantragte der Konzern einen bis zum 31. März 2025 gültigen Waiver, der am 14. August 2024 mit den Banken unterzeichnet wurde. Mit der Unterzeichnung einer Änderung des Konsortialkreditvertrags am 28. März 2025 wurde die tonies US, Inc. als Garant in den Vertrag aufgenommen und die Garantendeckung in Bezug auf den Umsatzanteil der Kreditnehmer und anderer Garanten wurde endgültig angepasst.

Die Nichteinhaltung einer einzuhaltenden Finanzkennzahl stellt einen wichtigen Grund zur Kündigung des Kredits dar und berechtigt alternativ dazu, die Stellung oder Verstärkung von Sicherheiten zu verlangen. Dies kann zur sofortigen Rückzahlung des ausstehenden Betrags führen. Zum Berichtszeitpunkt wurden keine weiteren Verstöße gegen Covenants identifiziert und wir erwarten derzeit auch für die Zukunft keine Verstöße.

* Unbesicherte und besicherte Bankdarlehen aus Kontokorrentkrediten haben Kündigungsfristen gemäß den mit den jeweiligen Finanzinstituten vereinbarten Bedingungen (in der Regel mindestens zwei Monate). Die Zinssätze sind im Allgemeinen fest, werden jedoch regelmäßig von den Banken überprüft. Besichertes Bankdarlehen: Die Bedingungen sind für eine bestimmte Tranche für einen begrenzten Zeitraum (in der Regel mindestens zwei Monate) festgeschrieben.

15.3. Überleitung der Entwicklung der Verbindlichkeiten zum Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung zwischen den Eröffnungs- und Schlussalden in der Konzernbilanz. Die Veränderungen der Cashflows aus der Finanzierung von Krediten und Anleihen sowie der Leasingverbindlichkeiten werden separat dargestellt.

Darlehen und Anleihen & Leasingverbindlichkeiten (Überleitung der Bewegungen) in TEUR	Bankdarlehen	Leasing- verbindlichkeiten	Gesamt
Stand zum 1.1.2025	15.719	4.643	20.362
Veränderungen aus Finanzierungsströmen			
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten und Anleihen	22.533	0	22.533
Rückzahlung von Krediten	-7.580	0	-7.580
Zahlungen von Leasingverbindlichkeiten	0	-1.153	-1.153
Gezahlte Zinsen	-1.357	0	-1.357
Summe der Veränderungen aus Finanzierungsströmen	13.596	-1.153	12.443
Verbindlichkeiten			
Neue Leasingverbindlichkeiten	0	2.054	2.054
Zinsaufwand	2.137	240	2.377
Sonstige	0	-414	-414
Sonstige Veränderungen im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten	2.137	1.880	4.017
Stand zum 31.12.2025	31.452	5.370	36.822

Darlehen und Anleihen & Leasingverbindlichkeiten (Überleitung der Bewegungen) in TEUR	Bankdarlehen	Leasing- verbindlichkeiten	Gesamt
Stand zum 1.1.2024	22.989	5.614	28.603
Veränderungen aus Finanzierungsströmen			
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten und Anleihen	0	0	0
Rückzahlung von Krediten	-7.500	0	-7.500
Zahlungen von Leasingverbindlichkeiten	0	-1.045	-1.045
Gezahlte Zinsen	-1.523	0	-1.523
Summe der Veränderungen aus Finanzierungsströmen	-9.023	-1.045	-10.068
Verbindlichkeiten			
Neue Leasingverbindlichkeiten	0	384	384
Zinsaufwand	1.753	248	2.001
Sonstige	0	-558	-558
Sonstige Veränderungen im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten	1.753	74	1.827
Stand zum 31.12.2024	15.719	4.643	20.362

16. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gliedern sich wie folgt:

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	94.410	60.737
2. Rückstellungen für ausstehende Rechnungen	12.640	12.479
3. Rücknahmepflicht	3.524	2.304
Summe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	110.574	75.520

Die sonstigen Verbindlichkeiten zum Ende des Berichtsjahres bestehen aus:

Sonstige Verbindlichkeiten in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten für Lizenzen	34.382	27.934
2. Sonstige Abgrenzungen	10.524	10.902
3. Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern	2.369	358
4. Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	40	148
Summe der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	47.315	39.342
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Lohnsteuer- und Sozialversicherungsbeiträge	6.029	3.777
2. Verbindlichkeiten aus Vorsteuern und Umsatzsteuer	10.575	9.009
3. Verbindlichkeiten aus Löhnen und Gehältern	54	25
4. Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	6.579	6.984
Summe der sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten	23.237	19.795
Gesamt	70.552	59.137

Die sonstigen Abgrenzungen bestehen hauptsächlich aus Werbekostenzuschüssen, Personalkosten und ausstehenden Rechnungen für einzelne Anforderungen aus Lizenzverträgen. Die sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten beziehen sich auf eine Vielzahl von Posten, von denen die größten Quellensteuer- und Vorauszahlungen sowie Rückstellungen für Prüfungs- und Beratungskosten sind.

Informationen zum Währungs- und Liquiditätsrisiko von tonies finden Sie in Angabe 19.2.

Darüber hinaus bestehen außerbilanzielle Bankbürgschaften in Höhe von 4.119 TEUR.

17. Verbindlichkeiten aus Optionsscheinen

Derivate in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Optionsscheine	18.168	10.332
Summe der Verbindlichkeiten aus Optionsscheinen	18.168	10.332

Bezüglich der Bewertung der Optionsscheine verweisen wir auf die Anhangangabe 19.1.1.

18. Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen in TEUR	Gewährleistung	Lizenzen	Rechtliche Risiken	Sonstige	Gesamt
Stand zum 1.1.2025	1.760	7.497	744	3.227	13.228
Zuführung	2.069	9.930	970	0	12.968
Inanspruchnahme	1.760	3.320	400	1.214	6.693
Auflösung	0	919	200	2.001	3.120
Stand zum 31.12.2025	2.069	13.188	1.114	13	16.384
Fälligkeit					
Kurzfristig	2.069	13.189	1.114	13	16.384
Langfristig	0	0	0	0	0
Sonstige Rückstellungen gesamt	2.069	13.189	1.114	13	16.384

Sonstige Rückstellungen in TEUR	Gewährleistung	Lizenzen	Rechtliche Risiken	Sonstige	Gesamt
Stand zum 1.1.2024	1.514	9.672	1.694	5.944	18.824
Zuführung	1.760	6.015	8	0	7.783
Inanspruchnahme	1.514	3.812	0	2.717	8.043
Auflösung	0	1.319	958	0	2.277
Umgliederung	0	3.059	0	0	3.059
Stand zum 31.12.2024	1.760	7.497	744	3.227	13.228
Fälligkeit					
Kurzfristig	1.760	7.497	744	3.227	13.228
Langfristig	0	0	0	0	0
Sonstige Rückstellungen gesamt	1.760	7.497	744	3.227	13.228

Sonstige Rückstellungen für Gewährleistungen werden auf Basis historischer Gewährleistungsdaten für verkaufte Produkte oder Dienstleistungen gebildet, wobei mögliche Ergebnisse mit den zugehörigen Wahrscheinlichkeiten gewichtet werden. Im Berichtszeitraum traten keine größeren Gewährleistungsfälle außerhalb der gesetzlichen Bestimmungen auf, die über die in diesem Kapitel genannten hinausgehen. Rechtliche Rückstellungen wurden für eine Reihe von hauptsächlich IP- und forderungsbezogenen Fällen gebildet.

Die Rückstellungen für Lizenzen wurden gebildet, um die Gebühren für Verwertungsgesellschaften und Sammelgesellschaften sowie ähnliche Organisationen abzudecken. Zur Ermittlung der Lizenzrückstellung wurden die Umsatzzahlen des vorangegangenen Geschäftsjahres und die erwarteten oder vertraglich vereinbarten Gebühren herangezogen. Im Jahr 2024 wurde ein Teil der Rückstellung in die sonstigen Verbindlichkeiten umgliedert, da hinsichtlich der Höhe und des Zeitpunkts der Zahlungen hinreichende Sicherheit bestand.

Die sonstigen Rückstellungen enthalten eine Rückstellung für Aufbewahrungspflichten.

Wesentliche Unsicherheiten beziehen sich auf die tatsächlich anfallenden Gewährleistungsaufwendungen und den damit verbundenen Abfluss von Ressourcen, sei es in bar oder als Austauschmaterial. Dasselbe gilt für einen spezifischen Garantieanspruch in den sonstigen Rückstellungen, der 2025 endgültig geklärt wurde. Darüber hinaus basiert die Berechnung potenzieller Lizenzzahlungen auf Annahmen, die aus aktuellen Gesprächen mit Lizenzgebern und erwarteten Berechnungsschemata abgeleitet wurden. Der Ressourcenabfluss wird kurzfristig erfolgen, sobald die zugrunde liegenden Berechnungsschemata zwischen den beteiligten Parteien finalisiert sind. Dieselben Unsicherheiten gelten für rechtliche Rückstellungen.

19. Finanzinstrumente und Risikomanagement

19.1. Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle enthält die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte aller finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich ihrer Stufen in der Hierarchie der Zeitwerte. Sie enthält keine Angaben zum beizulegenden Zeitwert für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wenn der Buchwert einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert darstellt. Die beizulegenden Zeitwerte (MTM) von Optionsscheinen werden auf der Grundlage stochastischer Modelle unter Berücksichtigung der abgezinsten erwarteten künftigen Cashflows der gegenseitigen Zahlungsverpflichtungen zum Bewertungsstichtag berechnet. Die beizulegenden Zeitwerte von derivativen Finanzinstrumenten werden anhand von Bankbewertungsmodellen ermittelt, die auf aktuellen Parametern wie Zinssätzen und Wechselkursen basieren.

Finanzinstrumente in TEUR	Anhang- angabe	Obligatorisch zu FVTPL – Sonstige	Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Sonstige finanzielle Verbindlich- keiten	Gesamt	Beizulegender Zeitwert
Stand zum 31.12.2025						
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	11	0	113.772	0	113.772	113.772
2. Zahlungsmittel	12	0	87.849	0	87.849	87.849
Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte		0	201.621	0	201.621	201.621
1. Anleihen	15	0	0	8.747	8.747	9.534
2. Besicherte Bankdarlehen	15	0	0	22.533	22.533	22.533
3. Sonstige Darlehen und Anleihen		0	0	172	172	172
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	16	0	0	181.126	181.126	181.126
Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		0	0	212.578	212.578	213.365
1. Optionsscheine (Stufe 2)	17	18.168	0	0	18.168	18.168
2. Derivative finanzielle Verbindlichkeiten (Stufe 2)		40	0	0	40	40
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		18.208	0	0	18.208	18.208

Finanzinstrumente in TEUR	Anhang- angabe	Obligatorisch zu FVTPL – Sonstige	Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten	Sonstige finanzielle Verbindlich- keiten	Gesamt	Beizulegender Zeitwert
Stand zum 31.12.2024						
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	11	0	93.527	0	93.527	93.527
2. Zahlungsmittel	12	0	87.410	0	87.410	87.410
Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte		0	180.937	0	180.937	180.937
1. Anleihen	15	0	0	8.046	8.046	9.293
2. Besicherte Bankdarlehen	15	0	0	7.594	7.594	7.594
3. Sonstige Darlehen und Anleihen		0	0	80	80	80
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	16	0	0	134.657	134.657	134.657
Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		0	0	150.377	150.376	151.623
1. Optionsscheine (Stufe 2)	17	10.332	0	0	10.332	10.332
2. Derivative finanzielle Verbindlichkeiten (Stufe 2)		148	0	0	148	148
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		10.480	0	0	10.480	10.480

Gemäß IFRS 7.29 gibt die Gruppe die beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten nicht an, wenn die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten einen angemessenen Näherungswert für die beizulegenden Zeitwerte darstellen.

Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften, die zur wirtschaftlichen Absicherung eingesetzt werden, wird auf der Grundlage von Wechselkursen und Renditekurven bestimmt, die aus beobachtbaren Marktparametern – und gegebenenfalls auf der Grundlage von Black-Scholes- oder lokalen Volatilitätsmodellen, die auf verfügbare Volatilitätsnotierungen kalibriert sind – erstellt werden.

Sofern Umgliederungen in andere Stufen der Bewertungshierarchie erforderlich sind, erfolgen diese zum Ende des Geschäftsjahres, in dem das Ereignis eintritt, das die Umgliederung erforderlich macht. In allen Perioden gab es keine Umgliederungen.

Finanzielle Verbindlichkeiten in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
1. Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	40	148
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	40	148

19.1.1. Beizulegender Zeitwert von Optionsscheinen

Öffentliche Optionsscheine

Am 29. April 2021 hatte die Gesellschaft 10.000.000 öffentliche Optionsscheine (oder „Optionsscheine der Klasse A“) zusammen mit den Aktien der Klasse A (zusammen als „Einheit“) zu einem Gesamtpreis von 10 EUR pro Einheit ausgegeben, wobei jede Einheit eine Aktie der Klasse A und ein Drittel eines öffentlichen Optionsscheins umfasst. Der nominale Zeichnungspreis pro öffentlichen Optionsschein betrug 0,01 EUR. Somit beläuft sich der Gesamterlös aus der Emission der öffentlichen Optionsscheine auf 100.000 EUR. Öffentliche Optionsscheine haben den ISIN-Code LU2333564099. Jeder öffentliche Optionsschein berechtigt seinen Inhaber zur Zeichnung einer Aktie der Klasse A mit einem angegebenen Ausübungspreis von 11,50 EUR, vorbehaltlich kumulativer Verwässerungsanpassungen. Die Inhaber von öffentlichen Optionsscheinen können die Optionsscheine bargeldlos ausüben, es sei denn, die Gesellschaft entscheidet sich dafür, die Ausübung gegen Barzahlung des Ausübungspreises zu verlangen.

Am Ausgabetag wurde der beizulegende Zeitwert der öffentlichen Optionsscheine unter Verwendung eines Monte-Carlo-Bewertungsmodells auf EUR 9.100.000 (0,91 EUR pro Optionsschein) geschätzt, was zur Erfassung eines Day-One-Verlusts von 9.000.000 EUR führte.

Zu den wesentlichen Inputs für das Bewertungsmodell gehören die Vertragsbedingungen der Optionsscheine (d.h. Ausübungspreis, Laufzeit), die risikofreien Zinssätze deutscher Staatsanleihen und die Volatilität der Optionsscheine unter Bezugnahme auf gehandelte Optionsscheine, die von ähnlichen börsennotierten Erwerbszweckgesellschaften ausgegeben wurden.

Zum 31. Dezember 2025 wurde der beizulegende Zeitwert der öffentlichen Optionsscheine unter Anwendung der Monte-Carlo-Simulation (Stufe 3) auf 11.000.000 EUR (1,10 EUR pro Optionsschein) geschätzt. Zum 31. Dezember 2024 wurde der beizulegende Zeitwert der öffentlichen Optionsscheine auf 6.300.000 EUR (0,63 EUR pro Optionsschein) geschätzt.

Optionsscheine können nur für eine ganze Anzahl von Aktien der Klasse A ausgeübt werden. Optionsscheine werden 30 Tage nach dem Abschluss eines Unternehmenszusammenschlusses ausübbar. Optionsscheine verfallen fünf Jahre nach dem Datum des Abschlusses des Unternehmenszusammenschlusses oder früher bei Einlösung oder Liquidation. Die Gesellschaft kann Optionsscheine mit einer Kündigungsfrist von mindestens 30 Tagen zu einem Rücknahmepreis von 0,01 EUR pro Optionsschein einlösen, wenn (i) der Schlusskurs ihrer Aktien der Klasse A an 20 von 30 aufeinanderfolgenden Handelstagen nach Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses mindestens 18,00 EUR beträgt oder (ii) der Schlusskurs ihrer Aktien der Klasse A an 20 von 30 aufeinanderfolgenden Handelstagen nach Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses 10,00 EUR oder mehr beträgt, aber unter 18,00 EUR liegt, bereinigt um Anpassungen, wie im Abschnitt über die Rücknahme von Optionsscheinen im Prospekt beschrieben. Die Inhaber von Optionsscheinen können diese nach der Einlösungsmitteilung ausüben.

Sponsor-Optionsscheine

Am 16. April 2021 haben der Sponsor und die Co-Sponsoren insgesamt 5.500.000 Sponsor-Optionsscheine zu einem Preis von 1,50 EUR pro Optionsschein (das „Sponsor-Risikokapital“) und einem Gesamtpreis von 8.250.000 EUR gezeichnet. Der Sponsor erklärte sich bereit, 45.500 EUR des Gesellschafterdarlehens mit dem Zeichnungspreis der Sponsor-Optionsscheine zu verrechnen. Die Erlöse aus den Sponsor-Optionsscheinen wurden zur Finanzierung des Betriebskapitalbedarfs des Unternehmens, der Privatplatzierung und der Kosten für die Börsenzulassung (mit Ausnahme der festen, aufgeschobenen Börsenzulassungsprovision, die aus dem Treuhandkonto gezahlt wird) sowie der Kosten für die Due-Diligence-Prüfung im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss verwendet.

Am selben Tag haben der Sponsor und die Co-Sponsoren zusätzlich 900.000 Sponsor-Optionsscheine (zusammen mit den 5.500.000 Sponsor-Optionsscheinen, die das Risikokapital des Sponsors darstellen) zu einem Preis von 1,50 EUR pro Optionsschein und zu einem Gesamtpreis von 1.350.000 EUR gezeichnet (die „zusätzliche Sponsorzeichnung“). Der Erlös aus dieser zusätzlichen Sponsorzeichnung wird zur Deckung etwaiger negativer Zinsen auf die auf einem Treuhandkonto gehaltenen Zahlungsmittel verwendet. Für jeden überschüssigen Teil der zusätzlichen Sponsorzeichnung, der nach dem Vollzug des Unternehmenszusammenschlusses und einer Rücknahme von Aktien der Klasse A verbleibt, können der Sponsor und die Co-Sponsoren:

- i) entweder die Rückzahlung des verbleibenden Baranteils im Rahmen der zusätzlichen Sponsorzeichnung durch Einlösung der entsprechenden Anzahl der im Rahmen der zusätzlichen Sponsorzeichnung gezeichneten Sponsor-Optionsscheine verlangen; oder
- ii) die Rückzahlung des verbleibenden Baranteils der zusätzlichen Sponsorzeichnung nicht verlangen und die im Rahmen der zusätzlichen Sponsorzeichnung gezeichneten Sponsor-Optionsscheine behalten.

Die Sponsor-Optionsscheine sind identisch mit den öffentlichen Optionsscheinen, die den im Rahmen der Privatplatzierung verkauften Anteilen zugrunde liegen, mit der Ausnahme, dass die Sponsor-Optionsscheine nicht rückzahlbar sind und immer bargeldlos ausgeübt werden können, solange sie vom Sponsor und den Co-Sponsoren oder deren zugelassenen Übertragungsempfängern (im Prospekt definiert) gehalten werden. Sponsor-Optionsscheine sind nicht Teil der Privatplatzierung und sind nicht an einer Börse notiert.

Am Ausgabetag wurde der beizulegende Zeitwert der Sponsor-Optionsscheine unter Verwendung des Black-Scholes-Optionspreismodells auf 8.448.000 EUR (1,32 EUR pro Optionsschein) geschätzt, was zur Erfassung eines Tagesgewinns von 1.152.000 EUR führte.

Zum 31. Dezember 2025 wurde der beizulegende Zeitwert der 6.400.000 Sponsor-Optionsscheine unter Verwendung des Black-Scholes-Optionspreismodells (Stufe 3) auf 7.168.000 EUR (1,12 EUR pro Optionsschein) geschätzt. Zum 31. Dezember 2024 wurde der beizulegende Zeitwert der 6.400.000 Sponsor-Optionsscheine auf 4.032.000 EUR (0,63 EUR pro Optionsschein) geschätzt.

Die wesentlichen Inputfaktoren für das Bewertungsmodell umfassen die vertraglichen Bedingungen der Optionsscheine (d.h. Ausübungspreis, Laufzeit), risikofreie Zinssätze für deutsche Staatsanleihen und die Volatilität der Optionsscheine unter Bezugnahme auf den deutschen TECDAX-Index.

Wenn Umgliederungen in andere Stufen der Bewertungshierarchie erforderlich sind, werden sie am Ende des Geschäftsjahres vorgenommen, in dem das Ereignis eintritt, das die Umgliederung erfordert. Für alle Perioden gab es keine Umgliederungen.

19.2. Finanzielles Risikomanagement

Die Vorstände von tonies tragen die Gesamtverantwortung für die Einrichtung und Überwachung des Risikomanagementrahmens von tonies. Die Vorstände sind auch für die Entwicklung und Überwachung der Risikomanagementrichtlinien verantwortlich.

Die Risikomanagementrichtlinien von tonies dienen dazu, die Risiken, denen die Gruppe ausgesetzt ist, zu identifizieren und zu analysieren, angemessene Risikolimits und interne Kontrollen festzulegen sowie die Risiken und die Einhaltung der Limits zu überwachen. tonies ist bestrebt, durch seine Schulungs- und Management-

standards und -verfahren ein diszipliniertes und konstruktives Kontrollumfeld aufrechtzuerhalten, in dem alle Mitarbeiter ihre Rollen und Pflichten verstehen. Das Unternehmen passt derzeit die internen Risikomanagement- und Kontrollprozesse an, um den Anforderungen eines börsennotierten Unternehmens gerecht zu werden und sie an das weitere Wachstum der Gruppe anzupassen. Dazu gehört eine detaillierte Dokumentation der Prozesse, der implementierten Kontrollen und der damit verbundenen Managementtests. Wo nötig, werden die Prozesse angepasst und zusätzliche Kontrollen eingeführt. Dieser Prozess wurde 2025 für die deutsche operative Einheit abgeschlossen, während die stark wachsenden ausländischen Tochtergesellschaften aufgrund ständiger Prozessänderungen als Folge des Wachstums noch in Arbeit sind. Das Management hat jedoch aufdeckende interne Kontrollen implementiert, um vollständige und genaue Finanzinformationen sicherstellen zu können.

Die wesentlichen finanziellen Verbindlichkeiten von tonies umfassen im Allgemeinen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Darlehen und Kredite, die aus besicherten und unbesicherten Bankdarlehen sowie Leasingverbindlichkeiten bestehen. Der Hauptzweck dieser finanziellen Verbindlichkeiten ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit der Gruppe und die Gewährung von Garantien zur Unterstützung ihrer Geschäftstätigkeit. Darüber hinaus hat die Gruppe sonstige Verbindlichkeiten und Zahlungsmittel, die direkt mit ihrer Geschäftstätigkeit zusammenhängen. Die Gruppe ist hauptsächlich einem Liquiditätsrisiko sowie einem geringen Kredit- und Marktrisiko ausgesetzt.

19.2.1. Kreditrisiko

Das Kreditrisiko ist das Risiko eines finanziellen Verlusts für das Unternehmen, wenn eine Gegenpartei eines Finanzinstruments ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Das maximale Kreditrisiko des Unternehmens ergibt sich aus den Buchwerten der finanziellen Vermögenswerte abzüglich der Deckung durch Versicherungen des Unternehmens für bestimmte Vermögenswerte. Das Unternehmen überwacht sein Risiko regelmäßig.

Beurteilung der erwarteten Kreditverluste für Gegenparteien

Das Unternehmen ordnet jedes Engagement einem Kreditrisiko zu und stützt sich dabei auf Daten, die das Verlustrisiko vorhersagen lassen. Das maximale Kreditrisiko ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

Maximales Kreditrisiko der finanziellen Vermögenswerte in TEUR	31.12.2025	31.12.2024
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kein Factoring, nicht versichert)	36.574	18.833
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	7.545	8.575
Zahlungsmittel	87.849	87.410

Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten handelt es sich hauptsächlich um Einlagen und Forderungen gegenüber Zahlungsdienstleistern, bei denen das Ausfallrisiko gering ist. Aus diesem Grund wurden für keine der berichteten Perioden wesentliche Wertminderungsaufwendungen für sonstige finanzielle Vermögenswerte ermittelt.

Die liquiden Mittel bestehen hauptsächlich aus Bankguthaben. Die entsprechende Kreditwürdigkeit wird ebenfalls regelmäßig überwacht. Aufgrund der guten Bonität der Banken haben die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ein sehr geringes Ausfallrisiko. Daher wurden für keinen der Berichtszeiträume wesentliche Wertminderungen festgestellt.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wendet das Unternehmen den sogenannten „vereinfachten Ansatz“ an und erfasst die erwarteten Kreditverluste über die gesamte Restlaufzeit bereits bei Zugang. Im Rahmen des vereinfachten Ansatzes ermittelt das Unternehmen die erwarteten Kreditausfälle je Kategorie der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen unter Berücksichtigung historischer Ausfallquoten auf der Basis historischer Ausfalldaten des letzten Geschäftsjahres und unter Berücksichtigung zukunftsorientierter makroökonomischer Indikatoren.

Das Unternehmen unterscheidet zwischen Forderungen an Unternehmen und Forderungen an private Kunden. Für letztere wurden keine erwarteten Kreditverluste berücksichtigt. Für Forderungen an Unternehmen hat das Unternehmen eine Versicherung für mehrere Kunden abgeschlossen. Daher werden nicht alle Forderungen gegen Unternehmen bei der Ermittlung des maximalen Kreditrisikos berücksichtigt.

Eine Einzelwertberichtigung wird nach dem vereinfachten Ansatz gebildet, wenn ein oder mehrere Ereignisse eingetreten sind, die sich negativ auf die Bonität des Schuldners auswirken. Diese Ereignisse sind unter anderem Zahlungsverzögerungen, eine drohende Insolvenz oder Zugeständnisse des Schuldners aufgrund von Zahlungsschwierigkeiten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden direkt abgeschrieben, wenn ihre Einbringlichkeit nach vernünftigem Ermessen nicht mehr zu erwarten ist. Dies ist z. B. der Fall, wenn die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners festgestellt wird.

Die erwarteten Kreditverluste bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beziehen sich nur auf Verträge mit Kunden und haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	Erwarteter Kreditverlust
Stand zum 1.1.2025	321
Netto-Neubewertung	308
Stand zum 31.12.2025	629
Stand zum 1.1.2024	133
Netto-Neubewertung	188
Stand zum 31.12.2024	321

Kreditrisiko	Gewichtete durchschnittliche Verlustrate in %	Bruttobuchwert in TEUR	Wertberichtigung in TEUR	Nettobuchwert in TEUR
31.12.2025				
Aktuell (nicht überfällig)	0,10%	30.589	60	30.529
1 – 30 Tage überfällig	0,12%	2.906	93	2.813
31 – 60 Tage überfällig	0,21%	1.016	2	1.014
61 – 90 Tage überfällig	0,36%	1.602	179	1.423
Mehr als 90 Tage überfällig	0,37%	461	295	166
Gesamt		36.574	629	35.945
31.12.2024				
Aktuell (nicht überfällig)	0,07%	16.791	11	16.780
1 – 30 Tage überfällig	0,07%	905	1	904
31 – 60 Tage überfällig	0,10%	478	0	478
61 – 90 Tage überfällig	0,14%	105	0	105
Mehr als 90 Tage überfällig	0,27%	554	309	245
Gesamt		18.833	321	18.512

19.2.2. Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass tonies Schwierigkeiten hat, die Verpflichtungen im Zusammenhang mit seinen finanziellen Verbindlichkeiten zu erfüllen, die durch die Lieferung von liquiden Mitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten beglichen werden.

tonies ist bestrebt, den Bestand an liquiden Mitteln auf einem Niveau zu halten, das die erwarteten Mittelabflüsse aus finanziellen Verbindlichkeiten übersteigt.

Liquiditätsrisiko

Die folgende Tabelle zeigt die verbleibenden vertraglichen Fälligkeiten der finanziellen Verbindlichkeiten von tonies zum Berichtsstichtag. Es handelt sich um nicht diskontierte Bruttobeträge inklusive vertraglicher Zinszahlungen:

Liquiditätsrisiko in TEUR	Buchwert	Gesamt	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	Mehr als 5 Jahre	Zinssatz
31.12.2025						
Wandelanleihe	8.747	11.000	500	10.500	0	5,00%
Leasingverbindlichkeiten	5.370	5.370	1.020	3.222	1.128	
Darlehen und Kredite	22.705	22.705	22.705	0	0	4,09%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	181.126	181.126	181.126	0	0	
Optionsscheine	18.168	18.168	18.168	0	0	
Gesamt	236.116	238.369	223.519	13.722	1.128	
31.12.2024						
Wandelanleihe	8.046	11.500	500	11.000	0	5,00%
Leasingverbindlichkeiten	4.643	5.263	858	3.071	1.334	
Darlehen und Kredite	7.673	7.673	173	7.500	0	7,02%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	134.657	134.657	134.657	0	0	
Optionsscheine	10.332	10.332	10.332	0	0	
Gesamt	165.352	169.425	146.520	21.571	1.334	

tonies ist Liquiditätsrisiken ausgesetzt, wenn die einzuhaltenden Finanzkennzahlen (Financial Covenants) für die besicherten und unbesicherten Bankdarlehen nicht eingehalten werden. Neben der Wandelschuldverschreibung auf Ebene der tonies SE hat tonies den Konsortialkredit im Jahr 2025 erweitert.

tonies hat zudem ein tägliches Liquiditätsberichtswesen implementiert, um eine aktuelle Sicht über die kurzfristige Liquidität im Vergleich zu geplanten Mittelabflüssen zu gewährleisten.

Die Zinszahlungen für die besicherten Bankdarlehen in der obigen Tabelle spiegeln den Zinssatz zum Berichtszeitpunkt wider. Der Zinssatz kann sich ändern, wenn sich die Marktzinsen ändern und ein bestimmter Verschuldungsgrad nicht eingehalten wird.

19.2.3. Marktrisiko

Das Marktrisiko ist das Risiko, dass sich Änderungen der Marktpreise – z.B. der Wechselkurse, Zinssätze und Aktienkurse – auf die Erträge von tonies oder den Wert der von ihr gehaltenen Finanzinstrumente auswirken. Bei den vom Marktrisiko betroffenen Finanzinstrumenten handelt es sich im Wesentlichen um finanzielle Verbindlichkeiten.

Zinsänderungsrisiko

Im Allgemeinen ist das Zinsänderungsrisiko das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert künftiger Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze schwankt. In Bezug auf tonies weisen bestimmte erfasste Darlehen und Kredite Zinssätze auf, die auf variablen Parametern basieren.

Die folgende Tabelle zeigt die festverzinslichen oder unverzinslichen Verbindlichkeiten und die variabel verzinslichen Verbindlichkeiten:

Buchwerte verzinslicher finanzieller Verbindlichkeiten in TEUR	1.1.2025 – 31.12.2025		1.1.2024 – 31.12.2024	
	Festverzinslich oder unverzinslich	Variabler Zinssatz	Festverzinslich oder unverzinslich	Variabler Zinssatz
Darlehen und Kredite	8.919	0	8.126	0
Besicherte Bankdarlehen	10.000	12.533	0	7.579

Die Zinssensitivität für die besicherten Bankdarlehen stellt sich wie folgt dar:

Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in TEUR	Darlehen und Kredite (+ 100 BP)	Darlehen und Kredite (- 100 BP)
31.12.2025	- 314	314
31.12.2024	- 340	337

Währungsrisiko

tonies ist einem transaktionsbedingten Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, in dem eine Diskrepanz zwischen den Währungen, auf die Darlehen und Anleihen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lauten, und der jeweiligen funktionalen Währung von tonies besteht. Die funktionale Währung von tonies ist Euro. Die Umsatzerlöse lauten teilweise auf USD und GBP, wobei der Großteil der Umsatzerlöse weiterhin in EUR generiert wird, bei stetig steigenden USD-Umsätzen der US-Einheit. Die Beschaffung erfolgt teilweise in USD für wichtige Lieferanten (z. B. für Boxen und Tonies) und einige in Anspruch genommene IT-Dienstleistungen.

Im Geschäftsjahr 2025 wurden von der Gruppe Devisentermingeschäfte in Höhe von 14.690 TUSD (2024: 0 TUSD) zur Absicherung gegen Währungsrisiken aus Einkäufen in USD eingesetzt.

Die folgenden wesentlichen Wechselkurse wurden angewendet:

	Durchschnittskurs in		Stichtagskurs zum	
	2025	2024	31.12.2025	31.12.2024
1 EUR/USD	1,1709	1,0824	1,1750	1,0389
1 EUR/GBP	0,8750	0,8466	0,8726	0,8292
1 EUR/AUD	1,7634	1,6529	1,7581	1,6772

Die Währungssensitivität für die Bilanzposten stellt sich wie folgt dar:

Auswirkungen auf den Gewinn vor Steuern	AUD Nettorisiko (+ 10%)	AUD Nettorisiko (- 10%)	USD Nettorisiko (+ 10%)	USD Nettorisiko (- 10%)	GBP Nettorisiko (+ 10%)	GBP Nettorisiko (- 10%)
31.12.2025	- 159	160	1.198	- 1.198	2.888	- 2.888
31.12.2024	0	0	4.650	- 4.650	2.896	- 2.896

Sonstige Marktrisiken

tonies ist keinen wesentlichen sonstigen Marktrisiken ausgesetzt.

20. Umsatzerlöse

In der folgenden Tabelle sind die Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden nach geografischen Hauptmärkten und Hauptprodukten aufgeschlüsselt.

Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden in TEUR	2025	2024
DACH	213.825	184.274
Starterset	41.867	41.219
Tonies	161.475	133.767
Sonstiges (z.B. Zubehör und mytonies)	10.482	9.288
NA	275.728	210.351
Starterset	72.084	65.119
Tonies	196.834	139.425
Sonstiges (z.B. Zubehör und mytonies)	6.810	5.807
RoW	140.793	85.922
Starterset	47.269	30.826
Tonies	88.842	52.272
Sonstiges (z.B. Zubehör und mytonies)	4.682	2.823
Gesamt	630.346	480.547

20.1. Leistungsverpflichtungen und Grundsätze der Umsatzrealisierung

Umsatzerlöse werden auf der Grundlage der im Vertrag mit einem Kunden festgelegten Gegenleistung bewertet. tonies erfasst Umsatzerlöse, wenn es die Kontrolle über ein Gut auf einen Kunden überträgt. Entsprechende Rückgabeoptionen werden berücksichtigt, sofern sie zutreffend und wesentlich sind.

Zum 31. Dezember 2025 wurden potenzielle Produktrückgaben auf der Grundlage von Erfahrungswerten aus der Vergangenheit geschätzt, was zu einer Erlösminderung von 3.524 TEUR (2024: 2.304 TEUR) und der Erfassung einer Rückgabeverbindlichkeit von 3.524 TEUR (2024: 2.304 TEUR) führte (siehe Anhangangabe 16). Ein entsprechendes Rückgaberecht in Höhe von 1.691 TEUR (2024: 1.078 TEUR) wurde aktiviert, was zu einer Reduzierung des Materialaufwands und der Lizenzkosten führt.

Die folgende Tabelle enthält Informationen über die Art und den Zeitpunkt der Erfüllung von Leistungsverpflichtungen in Verträgen mit Kunden, einschließlich wesentlicher Zahlungsbedingungen, und die damit verbundenen Grundsätze der Umsatzrealisierung:

Art des Produkts	Art und Zeitpunkt der Erfüllung der Leistungsverpflichtung, einschließlich wesentlicher Zahlungsbedingungen	Umsatzerfassung nach IFRS 15
Startersets, Tonies und Zubehör	B2B: Da tonies hauptsächlich den Incoterm DDP verwendet, erhalten die Kunden die Kontrolle über das Produkt, wenn sie es erhalten. Rechnungen werden erstellt und Umsätze werden zu diesem Zeitpunkt anerkannt. Die Rechnungen sind in der Regel innerhalb von 30 bis 90 Tagen zahlbar. B2C: Die Kunden erhalten die Kontrolle über das Produkt, wenn sie es erhalten. Die Rechnungen sind je nach der vom Kunden gewählten Zahlungsmethode direkt zahlbar.	Der Umsatz wird erfasst, wenn der Kunde das Produkt erhält. Marketingzuschüsse und Kundenboni sowie eventuelle Rabatte werden von den Umsätzen abgezogen.
mytonies	Die Rechnungen werden zum Zeitpunkt des Herunterladens von Artikeln von der Plattform erstellt und die Umsätze werden erfasst. Die Rechnungen sind in der Regel sofort zahlbar, da Kreditkarten, Paypal oder direkte Überweisungen verwendet werden.	Die Umsätze werden erfasst, wenn der Download durchgeführt wird.

20.2. Rückgaben, Erstattungen und ähnliche Verpflichtungen

tonies hat eine allgemeine Rückgabepolitik, wobei die Rückgabefristen in den einzelnen Märkten aufgrund der Kundenstruktur, der Vertriebskanäle und der gesetzlichen Bestimmungen unterschiedlich sind.

Rückgaben werden gemäß den Leitlinien von IFRS 15.55 und IFRS 15.B20–27 bilanziert. Rückgaben werden für die etablierten Märkte überwacht. Für andere Märkte wird diese Überwachung derzeit etabliert, liefert aber noch keine verlässlichen Daten, die für die Bilanzierung von Rückgaben verwendet werden können. Erwartungen an die Wiederverwendbarkeit zurückgegebener Produkte werden auf Marktebene berücksichtigt, was sich ebenfalls von den tatsächlichen und rechtlichen Anforderungen unterscheidet. Im Abschluss werden eine Verbindlichkeit für Rückgaben sowie ein Recht auf Rückgabe erfasst. Umsatzerlöse und Umsatzkosten werden entsprechend angepasst (IFRS 15.B21). Die Verbindlichkeit wird in der Höhe des an den Kunden zurückzuzahlenden Betrags einschließlich der Versandkosten gebildet. Das Recht auf Rückgabe wird für das Recht berechnet, Produkte von Kunden zurückzuerhalten, wenn die Rückgabeverpflichtung erfüllt ist. Lizenzkosten, die zurückerstattet werden können, werden in die Berechnung einbezogen.

20.3. Gewährleistungen

Für Gewährleistungen gelten die allgemeinen länderspezifischen Rechte. Falls ein Kunde gegenüber tonies Ansprüche wegen eines defekten Produkts geltend macht, übernimmt tonies die Lieferkosten für die Rücksendung des ursprünglichen Artikels und stellt auf eigene Kosten einen neuen Artikel als Ersatz zur Verfügung. Wenn das Produkt tatsächlich defekt ist, müssen auch die Kosten der Qualitätsprüfung (an einen externen Partner ausgelagert) und die ordnungsgemäße Entsorgung von Batterien und elektronischen Bauteilen von tonies übernommen werden.

Daher ist die Verpflichtung zur Lieferung eines neuen Produkts im Austausch der wesentliche Kostentreiber im Rahmen der Gewährleistung; die Qualitätskontrolle (teilweise interne Personalaufwendungen, teilweise beauftragte externe Dienstleister) und die Lieferkosten einschließlich der von unserem Logistikpartner berechneten Gebühren für die Entsorgung sind ebenfalls in der Gewährleistungsberechnung enthalten.

Die gesetzlichen Anforderungen der Gewährleistung und die Dauer des Gewährleistungszeitraums sind ein starker Indikator dafür, dass die Gewährleistung nicht als Leistungsverpflichtung nach IFRS 15 zu qualifizieren ist. Die Gewährleistungsrechte der Kunden sind im ursprünglichen Verkaufspreis enthalten und können nicht separat erworben oder verlängert werden. Daher werden die Gewährleistungen von tonies als gewissheitsverschaffende Garantien angesehen, und in Übereinstimmung mit IFRS 15.B30 bilanziert tonies seine Gewährleistungen gemäß IAS 37.

21. Material- und Lizenzaufwendungen

Die Material- und Lizenzaufwendungen lassen sich wie folgt aufschlüsseln:

Materialaufwand und Lizenzaufwendungen in TEUR	2025	2024
1. Verwendete Roh- und Betriebsstoffe	296.479	202.590
2. Zugekaufte Dienstleistungen	3.295	1.296
3. Lizenzaufwendungen	69.394	54.869
Gesamt	369.168	258.755

Die Kosten für eingekaufte Dienstleistungen bestehen hauptsächlich aus Qualitätskontrolldiensten.

Die Aufwendungen umfassen Aufwendungen für verschiedene Lizenzen und Konzessionen. Der Anstieg gegenüber 2024 ist hauptsächlich auf die gestiegenen Umsätze zurückzuführen.

Die Gesamtkosten für die Lizenzierung setzen sich aus zwei Hauptkategorien zusammen:

Kategorie 1 sind direkte Lizenzaufwendungen für Lizenzgeber für die Nutzung der Tonies-Figuren sowie für Musik und Inhalte, die von Drittlizenzgebern lizenziert wurden. Die Lizenzen werden in der Regel pro verkaufte Einheit bezahlt. Es werden keine Rechte oder Lizenzen erworben.

Kategorie 2 sind direkte Lizenzaufwendungen für Verwertungsgesellschaften wie GEMA, ZPÜ, Suisa und andere. Diese Verwertungsgesellschaften erheben Lizenzgebühren für die Vervielfältigung und Verbreitung von Musik und anderen Inhalten. Die Lizenzen werden in der Regel pro verkaufte Einheit gezahlt. Es werden keine Rechte oder Lizenzen erworben.

Folglich hat tonies durch die oben genannten Lizenzzahlungen keine Lizenzen oder Rechte erworben und aktiviert daher auch keine Lizenzaufwendungen. Lizenzzahlungen sind ein wesentlicher Teil der Verbindlichkeiten des Unternehmens im Zusammenhang mit der Produktion und dem Verkauf von Tonies und Tonieboxen an Kunden.

22. Anteilsbasierte Vergütungen

22.1. Virtuelles Aktienprogramm auf der Ebene der tonies Holding GmbH

Ab März 2020 hat die Gruppe ein anteilsbasiertes Vergütungsprogramm für berechnigte Mitarbeiter in Form von virtuellen Aktienoptionen eingeführt, die auf einem künftigen potenziellen Gewinn aus einem Exit-Preis des Unternehmens abzüglich der anfänglichen Investitionen und Transaktionskosten basieren. Das Programm wird vollständig in bar abgewickelt und soll die langfristige Mitarbeiterbindung verbessern.

Der Plan hat eine Sperrfrist von 48 Monaten und eine Cliff-Periode von 12 Monaten. Er umfasst eine bestimmte Anzahl fester virtueller Aktien. In Einzelfällen umfasst er eine bestimmte Anzahl von Aktien, die bei Erreichen von Leistungsbedingungen, z. B. Umsatzzielen, unverfallbar werden. Diese Komponenten werden wie zeitlich begrenzte Optionen behandelt.

Zum 31. Dezember 2025 umfasst das System 3 (2024: 11) Mitarbeiter der C- und D-Managementebene. Im Jahr 2025 wurden 1.289 Aktien unverfallbar (2024: 36.822 Aktien).

Der beizulegende Zeitwert wurde unter Verwendung der Aktienkurse zum Jahresende 2025 berechnet, da die Aktienkurse die beste Schätzung für die künftigen Zahlungen darstellen. Der Plan führte zu einer Auszahlung von 971 TEUR im Jahr 2025 (2024: 2.455 TEUR). Die Gesamtverbindlichkeit aus diesem Plan beträgt zum 31. Dezember 2025 496 TEUR (31.12.2023: 1.491 TEUR).

22.2. Virtuelles Aktienprogramm auf der Ebene der tonies SE

Ab 2022 hat die Gruppe ein anteilsbasiertes Vergütungsprogramm für berechnigte Mitarbeiter von tonies US, Inc. in Form von virtuellen Aktien eingeführt. Das Programm wird vollständig in bar abgewickelt, mit der Option eines Ausgleichs in Aktien. Im Jahr 2024 wurde dieses Programm auf Mitarbeiter von tonies GmbH, tonies UK Ltd. und tonies France SAS ausgeweitet.

Der Plan hat eine Sperrfrist von 48 Monaten und eine Cliff-Periode von 12 Monaten, außer für einen Mitarbeiter ohne Cliff-Periode. Er umfasst eine bestimmte Anzahl fester virtueller Aktien. In Einzelfällen umfasst er eine bestimmte Anzahl von Aktien, die bei Erreichen von Leistungsbedingungen, z. B. Umsatzzielen, unverfallbar werden.

Zum 31. Dezember 2025 umfasst der Plan 40 leitende Angestellte (2024: 37 Angestellte). Im Jahr 2025 wurden 196.804 Aktien unverfallbar, während 1.144 TEUR ausgeübt wurden. Im Jahr 2024 wurden 162.526 Aktien unverfallbar, während 1.195 TEUR ausgeübt wurden.

Für einen Begünstigten ist das Programm teilweise vom Erreichen bestimmter Meilensteine in lokalen Geschäftsbereichen abhängig. Diese Komponenten werden zur Vereinfachung als zeitbasierte Optionen behandelt.

Der beizulegende Zeitwert wurde auf Basis der Aktienkurse zum Jahresende 2025 berechnet, da die Aktienkurse die beste Schätzung für die künftigen Zahlungen darstellen. Die Gesamtverbindlichkeit aus diesem Plan zum 31. Dezember 2025 beträgt 3.666 TEUR (2024: 2.454 TEUR).

22.3. Aktienoptionsplan auf der Ebene der tonies SE

Ab 2024 hat die Gruppe ein anteilsbasiertes Vergütungsprogramm für berechnete Mitarbeiter in Form von Aktienoptionen eingeführt. Das Programm wird vollständig in Aktien abgegolten, und die gewährten Aktienoptionen werden vierteljährlich über 4 Jahre unverfallbar. Zwei Mitarbeiter haben eine Sperrfrist von 12 Monaten. Die Aktienoptionen können nach Ablauf der Sperrfrist über eine maximale Laufzeit von 10 Jahren ausgeübt werden. 50% der gewährten Optionen unterliegen einer Verkaufsbeschränkung, d. h., Aktien, die bei Ausübung der Optionen erworben werden, dürfen frühestens 4 Jahre nach Beginn der Sperrfrist verkauft werden. Die Ausübungspreise liegen zwischen 6,00 EUR und 21,50 EUR.

Zum 31. Dezember 2025 umfasst das Programm 4,124 Millionen Optionen mit unterschiedlichen Ausübungspreisen, die an 12 (2024: 5) Mitarbeiter des oberen Managements ausgegeben wurden. Im Jahr 2024 wurden für diese Mitarbeiter insgesamt 3.295 TEUR (2024: 1.788 TEUR) als Personalaufwand erfasst. Bei der Berechnung wurden risikofreie Zinssätze zwischen 2,30% und 2,50% und Aktienkurse zwischen 5,30 EUR und 7,47 EUR berücksichtigt. Volatilitätsraten zwischen 41,37% und 43,15% wurden jeweils zwischen dem Gewährungsdatum und der Erstnotierung im April 2021 berücksichtigt. Die beizulegenden Zeitwerte je Option liegen in einer Spanne von 0,57 EUR bis 3,52 EUR und wurden unter Verwendung eines Black-Scholes-Modells zum Zeitpunkt der Gewährung berechnet. Für die Bewertung wurde eine Ausübung nach 7 Jahren angenommen, um Fluktuationen und eine vorzeitige Ausübung im Vergleich zur maximalen Laufzeit von 10 Jahren abzubilden. Der gesamte beizulegende Zeitwert beträgt zum 31. Dezember 2025 5.083 TEUR (2024: 1.788 TEUR). Es wurde keine Dividende angenommen. Im Jahr 2025 wurden keine Ausübungen vorgenommen.

22.4. Zusammenfassung des aktienbasierten Vergütungsplans

Die zusammengefassten Aufstellungen für alle Programme stellen sich wie folgt dar:

Entwicklung der Anzahl der Aktien/Optionen	Pläne mit Barausgleich	Aktienbasierter Plan
Kumulierte gewährte Aktien zum 1. Januar 2024	1.035.207	0
Zuführungen in der Anwartschaftsphase	222.693	1.442.794
Verfall	-95.713	0
Ausübungen	-641.620	0
Kumulierte gewährte Aktien zum 31. Dezember 2024	520.567	1.442.794
Zuführungen in der Anwartschaftsphase	199.468	1.397.087
Verfall	0	0
Ausübungen	-321.319	0
Kumulierte gewährte Aktien zum 31. Dezember 2025	398.716	2.839.881

Insgesamt erfasste die tonies Gruppe für das Jahr 2025 einen Personalaufwand für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von 5.760 TEUR (2024: 2.670 TEUR).

23. Personalaufwand

Der Personalaufwand umfasst die folgenden Posten:

Personalaufwand in TEUR	2025	2024
1. Löhne und Gehälter	55.357	43.562
2. Sozialversicherungsbeiträge	9.602	7.503
3. Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich	2.465	882
4. Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	3.295	1.788
Gesamt	70.719	53.734

Im Jahr 2025 wurden zusätzliche Mitarbeiter eingestellt, um das weitere Wachstum zu unterstützen, was sich zunehmend auf den Personalaufwand auswirkt.

Die Gesamtaufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen stiegen im Vergleich zu 2024 an, was zum einen auf Kurssteigerungen in der zweiten Jahreshälfte 2025 und zum anderen auf die Erneuerung von Aktienoptionsprogrammen für das Management zurückzuführen ist. Weitere Informationen zu den Auswirkungen von aktienbasierten Vergütungen finden sich in der Anhangangabe 22.

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten stieg von 523 im Jahr 2024 auf 604 im Jahr 2025.

24. Sonstige Erträge

Die sonstigen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Erträge in TEUR	2025	2024
1. Periodenfremde Erträge	0	413
2. Währungsgewinne	5.043	10.924
3. Sonstige Erträge	144	3.606
Gesamt	5.187	14.943

Aufgrund der aktuellen Währungsentwicklungen im Jahr 2025 sind die Währungsgewinne zurückgegangen. Dies ist hauptsächlich auf die Entwicklung des USD-EUR-Wechselkurses zurückzuführen.

25. Sonstige Aufwendungen

Zu den sonstigen Aufwendungen gehören die folgenden:

Sonstige Aufwendungen in TEUR	2025	2024
1. Logistik- und Vertriebskosten	93.337	77.687
2. Marketing	56.324	41.451
3. IT-Aufwendungen	16.878	11.787
4. Rechts-, Prüfungs- und Beratungskosten	17.043	7.316
5. Verwaltungsaufwendungen	9.807	7.372
6. Aufbewahrungsgebühren	3.505	3.476
7. Variable Gebühren, Beiträge und Versicherungen	2.209	2.007
8. Periodenfremde Aufwendungen	0	77
9. Garantien	310	246
10. Währungsverluste	5.330	8.203
11. Sonstige betriebliche Aufwendungen	9.060	13.233
Gesamt	213.803	172.855

Die sonstigen Aufwendungen sind im Jahr 2025 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen, was vor allem auf die erfolgreiche internationale Expansion zurückzuführen ist, die zu höheren operativen Aufwendungen wie Logistik- und vertriebsabhängigen Kosten oder Marketingaufwendungen im Zusammenhang mit der Markteinführung der Toniebox 2 in der zweiten Jahreshälfte 2025 führte. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen decken ein breites Spektrum an Kosten ab, wobei größere Posten auf Fremdpersonal, Miete und Bankgebühren entfallen.

Aufgrund der aktuellen Währungsentwicklungen im Jahr 2025 haben sich die Währungsverluste verringert.

26. Finanzergebnis

Die Finanzergebnisse setzen sich wie folgt zusammen:

Finanzerträge in TEUR	2025	2024
1. Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert von Optionsscheinen		
2. Finanzerträge aus Devisentermingeschäften	0	0
3. Sonstige Zinserträge	0	471
Gesamt	347	171
Total	347	642
Finanzaufwendungen in TEUR		
1. Zinsaufwand aus Kontokorrentkonten	1.869	2.122
2. Zinsaufwand aus Factoring	1.070	805
3. Zinsaufwand aus Leasingverhältnissen	241	248
4. Neubewertung des beizulegenden Zeitwerts von Optionsscheinen	7.836	4.500
5. Anpassung der Verbindlichkeit aus der Wandelanleihe an den effektiven Zinssatz	701	613
6. Sonstige Finanzierungsaufwendungen	126	7
Gesamt	11.843	8.295

Alle Finanzerträge und -aufwendungen resultieren aus finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die nicht zum FVTPL bewertet werden.

Darlehenszinsen

Für Informationen zu den Zinssätzen, die auf tonies Anwendung finden, verweisen wir auf die Anhangangabe 19.2.3.

27. Ertragsteuern

27.1. Im Gewinn oder Verlust erfasste Steuern

Ertragsteuern in TEUR	2025	2024
Steueraufwand für das laufende Jahr	- 3.877	- 1.463
Laufende Steuer Vorjahr aus steuerlichem Verlustrücktrag	0	0
Anpassung von Schätzungen in Bezug auf frühere Jahre	- 668	- 584
Gesamtsteueraufwand für das laufende Jahr	- 4.545	- 2.046
Latenter Steuerertrag	1.313	10.079
Davon aus der Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	1.895	0
Davon aus steuerlichen Verlustvorträgen	- 582	0
Ertragsteuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	- 3.233	8.033

IFRIC 23 ist auf die Bestimmung des zu versteuernden Ergebnisses (steuerlicher Verlust), der steuerlichen Basis, der noch nicht genutzten steuerlichen Verluste, der noch nicht genutzten Steuergutschriften und der Steuersätze anzuwenden, wenn Ungewissheit über die ertragsteuerliche Behandlung nach IAS 12 besteht. In diesem Zusammenhang ging der Konzern davon aus, dass eine Steuerbehörde mit dem Recht, an sie gemeldete Beträge zu prüfen, diese Beträge prüfen wird und dabei über die volle Kenntnis aller relevanten Informationen verfügt. Darüber hinaus hat der Konzern geprüft, ob es wahrscheinlich ist, dass die zuständige Behörde die jeweilige steuerliche Behandlung oder Gruppe von steuerlichen Behandlungen akzeptiert, die er in seiner Ertragsteuererklärung verwendet hat oder zu verwenden plant. Infolgedessen sieht der Konzern keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

27.2. Steuerliche Überleitungsrechnung

Die Überleitung der effektiven Steuern sieht wie folgt aus:

Überleitungsrechnung der effektiven Steuern in TEUR	2025	2024
Ergebnis vor Steuern aus fortgeführten Geschäftsbereichen	16.347	5.050
Erwartete Steuer unter Verwendung des Steuersatzes des Unternehmens (23,87%; 2024: 24,94%)	- 3.902	- 1.259
Verlustvorträge, für die kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde (steuerliche Verluste aller Gesellschaften außer tonies GmbH)	- 3.632	- 2.912
Nicht erfasste latente Steueransprüche aus IFRS 2-Anpassungen	- 1.026	1.565
Nicht abzugsfähige Aufwendungen/Gewerbesteuerberichtigungen	- 1.545	- 692
Steuerfreie Einkünfte	246	0
Steuersatzdifferenzen in- und ausländische Steuern	- 730	- 125
Erfassung von latenten Steuern aus Vorjahren (Verluste und temporäre Differenzen)	5.559	12.106
Periodenfremde Steuern	- 468	- 665
Steuersatzänderungen	2.443	0
Sonstige	- 178	15
Effektiver Steuerertrag (-aufwand)	- 3.233	8.033
Gewinn (Verlust) für den Berichtszeitraum	13.114	13.083

Die Steuersätze der einzelnen Unternehmen liegen zwischen 25% und 31,14%.

Im Juli 2025 wurde vom Gesetzgeber in Deutschland eine Änderung des Steuersatzes verabschiedet. Die Reform sieht eine schrittweise Senkung des Körperschaftsteuersatzes von derzeit 15% auf 10% ab dem Jahr 2028 vor. Die Auswirkungen der Steuersatzänderung wurden bei der Neubewertung der latenten Steueransprüche und -schulden berücksichtigt. Die Anpassung des geltenden Steuersatzes führte zu einem latenten Steuerertrag von 2.443 TEUR, der im Gewinn oder Verlust der Periode erfasst wurde.

27.3. Entwicklung der latenten Steueransprüche und -verpflichtungen

Aktive und passive latente Steuern in TEUR	31.12.2025	In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Direkt im Eigenkapital erfasst	1.1.2025
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 45	285	0	- 330
2. Vorräte	1.753	765	0	988
3. Leasingverhältnisse	113	26	0	87
4. Verlustgeschäfte aus Termingeschäften	0	- 46	0	46
5. Steuerliche Verlustvorträge	6.707	- 582	- 645	7.934
6. Vorausbezahlte Aufwendungen	- 349	- 25	50	- 374
7. Immaterielle Vermögenswerte	- 25.240	1.419	0	- 26.659
8. Sachanlagen	- 44	53	0	- 97
9. Rücklagen und sonstige Abgrenzungen	3.089	- 652	- 490	4.231
10. Sonstige	148	70	0	78
Latente Steueransprüche (vor Saldierung)	11.809	- 420	- 1.135	13.364
Latente Steuerverbindlichkeiten (vor Saldierung)	- 25.678	1.733	50	- 27.460
Gesamt (Nettoausweis latenter Steueransprüche)	8.034	- 2.121	- 1.085	11.240
Gesamt (Nettoausweis latenter Steuerverbindlichkeiten)	- 21.902	3.434	0	- 25.336

Aktive und passive latente Steuern in TEUR	31.12.2024	In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Direkt im Eigenkapital erfasst	1.1.2024
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 330	- 289	0	- 41
2. Vorräte	988	- 407	0	1.395
3. Leasingverhältnisse	87	- 1.104	0	1.191
4. Verlustgeschäfte aus Termingeschäften	46	- 606	0	652
5. Steuerliche Verlustvorträge	7.934	6.243	82	1.609
6. Vorausbezahlte Aufwendungen	- 374	- 374	0	0
7. Immaterielle Vermögenswerte	- 26.659	2.373	0	- 29.032
8. Sachanlagen	- 97	- 97	0	0
9. Rücklagen und sonstige Abgrenzungen	4.231	4.231	0	0
10. Sonstige	78	109	0	- 31
Latente Steueransprüche (vor Saldierung)	13.364	8.435	82	4.847
Latente Steuerverbindlichkeiten (vor Saldierung)	- 27.460	1.644	0	- 29.104
Gesamt (Nettoausweis latenter Steueransprüche)	11.240	11.158	82	0
Gesamt (Nettoausweis latenter Steuerverbindlichkeiten)	- 25.336	- 1.079	0	- 24.257

Die Leasingzahlungen sind bei Zahlung für steuerliche Zwecke abzugsfähig. Bei der Bilanzierung der latenten Steuern im Zusammenhang mit dem Leasingverhältnis werden sowohl der Leasinggegenstand als auch die Leasingverbindlichkeit separat betrachtet. Der Netto-Steuerereffekt aus dem Leasing umfasst latente Steueransprüche in Höhe von 1.586 TEUR (31.12.2024: 1.275 TEUR) und latente Steuerschulden in Höhe von 1.473 TEUR (31.12.2024: 1.188 TEUR).

Latente Steuern auf zu versteuernde temporäre Differenzen und abzugsfähige temporäre Differenzen werden separat angesetzt. Nachträgliche Änderungen der zu versteuernden und temporären Differenzen werden bei der Berechnung der latenten Steuern berücksichtigt. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden dürfen nur dann saldiert werden, wenn sie sich auf dieselbe Steuerbehörde beziehen. Die latenten Steuern im Jahr 2025, die zu den Unternehmen tonies GmbH, tonies UK Limited, tonies US Inc., tonies France SAS und tonies ANZ Pty Ltd. gehören, wurden entsprechend auf Unternehmensebene saldiert. Die Brutto- und Nettoeffekte aus latenten Steueransprüchen und -schulden sind in der obigen Tabelle detailliert aufgeführt.

Der Konzern hat latente Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge und temporäre Differenzen in Höhe von 6.393 TEUR (31.12.2024: 0 TEUR) angesetzt, die sich auf Tochterunternehmen in Frankreich und Großbritannien beziehen, die seit einiger Zeit verlustbringend sind. Die latenten Steueransprüche wurden angesetzt, da sie nicht verfallen und zur Verrechnung mit steuerlichen Gewinnen in künftigen Perioden verwendet werden können. Ihr Ansatz basiert auf einer Beurteilung der Wahrscheinlichkeit der Umkehrung der zugrunde liegenden temporären Differenzen und der Verfügbarkeit ausreichender künftiger zu versteuernder Einkünfte.

27.4. Nicht erfasste latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten

Latente Steueransprüche für steuerliche Verlustvorträge und Zinsvorträge wurden für die tonies GmbH, tonies UK Limited, tonies US Inc. und tonies France SAS angesetzt. Für alle anderen Unternehmen wurden die Auswirkungen von steuerlichen Verlusten in Höhe von 40.702 TEUR (31.12.2024: 62.869 TEUR) und Zinsvorträgen in Höhe von 4.474 TEUR (31.12.2024: 4.436 TEUR) nicht angesetzt.

Innerhalb des Konzerns bestehende steuerliche Verlustvorträge haben kein Ablaufdatum, außer in den USA (auf Bundesebene begrenzt auf 10 Jahre) und Luxemburg (begrenzt auf 17 Jahre). Der Betrag der steuerlichen Verlustvorträge, der in einem Geschäftsjahr genutzt werden kann, kann jedoch auf einen bestimmten Betrag begrenzt sein.

Die temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen des Konzerns, für die in den dargestellten Perioden keine latente Steuerschuld angesetzt wurde, belaufen sich insgesamt auf 15.399 TEUR (31.12.2024: 13.608 TEUR). Der Konzern hat festgestellt, dass die nicht ausgeschütteten Gewinne seiner Tochterunternehmen in absehbarer Zeit nicht ausgeschüttet werden.

27.5. BEPS 2.0 Pillar 2

Am 23. Mai 2023 veröffentlichte das International Accounting Standards Board (das „Board“) die „Internationale Steuerreform – Säule-2-Modellregeln (Änderungen an IAS 12)“, die klarstellen, dass IAS 12 auf Ertragsteuern anzuwenden ist, die sich aus Steuergesetzen ergeben, die in Kraft gesetzt oder angekündigt wurden, um die von der OECD veröffentlichten Säule-2-Modellregeln umzusetzen, einschließlich Steuergesetzen, die qualifizierte inländische Mindeststeuern (Qualified Domestic Minimum Top-up Taxes) umsetzen. Der Konzern hat diese Änderungen übernommen. Sie sind jedoch für das aktuelle Berichtsjahr noch nicht anwendbar, da der Konzernumsatz derzeit unter dem Schwellenwert von 750 Mio. EUR liegt.

28. Ergebnis je Aktie

Die Gesellschaft ist eine private Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die ihren Aktionären Anteile (Aktien) an der Gesellschaft zuteilt.

Das Ergebnis je Aktie (unverwässert) und das Ergebnis je Aktie (verwässert) werden auf Basis des den Aktionären der tonies SE zustehenden Ergebnisses berechnet.

Zum 31. Dezember 2024 und 31. Dezember 2025 wurden die Optionsscheinaktien in die verwässerte gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien einbezogen.

Das den Aktionären der tonies SE zurechenbare Ergebnis (unverwässert und verwässert) beläuft sich auf 13.114 TEUR (2024: 13.083 TEUR). Die gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Anteile (unverwässert) beträgt 114.267.954 (2024: 113.791.778). Die gewichtete Anzahl der Aktien (verwässert) beläuft sich auf 130.667.954 (2024: 130.191.778).

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über das den Aktionären der tonies SE zurechenbare Ergebnis (unverwässert und verwässert) sowie die gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Anteile (unverwässert und verwässert).

Den Stammaktionären zurechenbares Ergebnis (unverwässert) in TEUR	2025	2024
Gewinn (Verlust) für das Jahr, den Eigentümern des Mutterunternehmens zurechenbar	13.114	13.083
Dividende auf nicht rückkaufpflichtige Vorzugsaktien	0	0
Dem Stammaktionär zurechenbarer Gewinn (Verlust)	13.114	13.083

Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien (unverwässert) in # Aktien	2025	2024
Ausgegebene Stammaktien zum 1. Januar	114.081.454	113.439.834
Auswirkung der ausgeübten Aktienoptionen (ESOP)		0
Auswirkung der ausgeübten Aktienoptionen (Programme mit Barausgleich)	319.293	641.620
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien zum 31. Dezember	114.267.954	113.791.778

Ergebnis per Aktie	2025	2024
Den Aktionären zurechenbares Ergebnis in TEUR	13.114	13.083
Durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert)	114.267.954	113.791.778
Durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien (verwässert)	130.667.954	130.191.778
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	0,11	0,11
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	0,10	0,10

29. Angaben zu Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

29.1. Muttergesellschaft und oberstes beherrschendes Unternehmen

Seit November 2021 ist die tonies SE, Luxemburg, das oberste beherrschende Unternehmen der Gruppe; tonies ist in den Konzernabschluss der tonies SE einbezogen.

Die Anteilseigner von tonies zum 31. Dezember 2025 sind die folgenden Unternehmen, von denen keines aufgrund seines Anteilsbesitzes ein beherrschendes Unternehmen ist:

Armira	27,5 %
Santo Ella ColInvest GmbH & Co. KG	5,5 %
TFG Asset Management UK	5,1 %
Eigene Aktien	9,8 %
Streubesitz	52,1 %

tonies wird derzeit in keinem Konzernabschluss auf der Ebene der Gesellschafter konsolidiert. Keiner der Anteilseigner hat eine Beteiligung von mehr als 25%. Die in der obigen Tabelle dargestellten Beteiligungen von Armira stellen lediglich eine Gruppe von separaten Investmentgesellschaften dar, die einzeln eine Beteiligung an tonies von jeweils deutlich unter 25% halten.

29.2. Geschäftsvorfälle mit Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen

29.2.1. Vergütung von Führungskräften in Schlüsselpositionen

Die Vergütung von Managements in Schlüsselpositionen setzt sich wie folgt zusammen:

Vergütung des Managements in Schlüsselpositionen in TEUR	2025	2024
Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	2.537	1.035
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (während des Zeitraums unverfallbar)	1.846	985
Aktienbasierte Vergütung mit Barausgleich (während des Zeitraums unverfallbar)	0	45
Gesamt	4.383	2.065

Die Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen der Gruppe umfasst Gehälter und Sachleistungen. Für Einzelheiten verweisen wir auf den Vergütungsbericht 2025.

Mit Wirkung zum 1. Juli 2025 wurde Christoph Frehsee zum Vorstandsmitglied und Chief Revenue Officer (CRO) der tonies SE und aller Konzerngesellschaften ernannt. Mit Wirkung zum 1. September 2025 wurde Hansjörg Müller zum Vorstandsmitglied und Chief Financial Officer (CFO) der tonies SE und aller Konzerngesellschaften bestellt; er löste Dr. Jan Middelhoff ab, der das Unternehmen zum 31. Dezember 2025 verließ. Infolgedessen ist die Vergütung der vorgenannten Vorstandsmitglieder der obigen Tabelle nur für den Zeitraum ihrer Tätigkeit als Geschäftsführer im Jahr 2025 enthalten.

29.2.2. Aufsichtsrat

Die derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine feste monatliche Grundvergütung in Höhe von 5 TEUR. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste Grundvergütung von 10 TEUR, der stellvertretende Vorsitzende sowie der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhalten eine feste Grundvergütung von 7,5 TEUR pro Monat.

Der Aufsichtsrat setzte sich im Berichtsjahr aus folgenden Mitgliedern zusammen:

- Christian Bailly: Vorsitzender des Aufsichtsrats, Mitglied des Prüfungsausschusses
- Helmut Jeggler: Mitglied des Aufsichtsrats, Vorsitzender des Prüfungsausschusses
- Alexander Kudlich: Mitglied des Aufsichtsrats
- Alexander Schemann: stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, Mitglied des Prüfungsausschusses
- Erika Wykes-Sneyd: Mitglied des Aufsichtsrats
- Patric Faßbender: Mitglied des Aufsichtsrats (ab 28. Mai 2025)

Vergütung des Aufsichtsrats in TEUR	2025	2024
Vergütung	426	446
Gesamt	426	446

29.2.3. Andere Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Der Gesamtwert der Transaktionen und ausstehenden Salden im Zusammenhang mit Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen und Unternehmen, über die sie Kontrolle ausüben, stellte sich wie folgt dar:

Nahestehende Personen in TEUR	2025			2024		
	Transaktionsvolumen			Transaktionsvolumen		
	Zinsaufwendungen	Verkauf von Waren und Dienstleistungen	Kauf von Waren und Dienstleistungen	Zinsaufwendungen	Verkauf von Waren und Dienstleistungen	Kauf von Waren und Dienstleistungen
Transaktion mit milou GmbH (ehemals Höllenhunde GmbH)	0	0	175	0	0	690
Transaktionen mit PIXIPOP	0	0	852	0	0	623
Transaktionen mit Armira Beteiligungen GmbH & Co. KG	0	0	0	0	0	47
Transaktionen mit Elinor Partners	0	0	0	0	0	5
Gesamt	0	0	1.027	0	0	1.365

Nahestehende Personen in TEUR	2025		2024	
	Ausstehende Beträge		Ausstehende Beträge	
	Forderungen	Verbindlichkeiten	Forderungen	Verbindlichkeiten
Transaktion mit milou GmbH (ehemals Höllenhunde GmbH)	0	0	0	0
Transaktionen mit PIXIPOP	0	0	0	2
Transaktionen mit Armira Beteiligungen GmbH & Co. KG	0	0	0	0
Gesamt	0	0	0	2

PIXIPOP Faßbender KommunikationsDesign & Illustration, Düsseldorf, wird von Nina Faßbender, der Ehefrau des ehemaligen tonies SE Co-CEOs Patric Faßbender, kontrolliert und ist an der Gestaltung bestimmter Tonies beteiligt. Die Vergütung wird als fester Betrag pro verkauftem Artikel gezahlt.

30. Honorare für Prüfungsleistungen

Das Gesamthonorar für die vom Abschlussprüfer Forvis Mazars Luxemburg im Konzern erbrachten Dienstleistungen belief sich auf:

Prüfungsgebühren in TEUR	2025	2024
Prüfungsleistungen	262	209
Sonstige Dienstleistungen	226	124
Gesamt	488	333

Der Posten „Prüfungsleistungen“ umfasst die Honorare und Aufwendungen für die Prüfung des Konzernabschlusses sowie der Jahresabschlüsse von tonies und ihrer Tochtergesellschaften.

Zu den „Sonstigen Dienstleistungen“ zählen CSRD-Coaching, Unterstützung durch Validierungsdienste sowie Beratung in Rechnungslegungsfragen..

31. Ereignisse nach dem Berichtszeitraum

Die folgenden nicht wertbegründenden Ereignisse wurden nach dem Berichtszeitraum identifiziert:

- Am 20. Februar 2026 erließ der Oberste Gerichtshof der USA sein Urteil in zwei Berufungsverfahren betreffend Zölle, die US-Präsident Trump unter dem International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) verhängt hatte. Das Gericht entschied, dass der IEEPA dem Präsidenten nicht die Befugnis gibt, Zölle zu verhängen. Dies könnte künftig zu Rückerstattungen gezahlter Zölle führen.
- Am 28. Februar 2026 wurde die Islamische Republik Iran von den Vereinigten Staaten von Amerika und dem Staat Israel angegriffen, was potenziell erhebliche Auswirkungen auf die Ölpreise, die Aktienkursentwicklung und die Lieferketten nach sich ziehen könnte.
- Aufgrund der hohen Nachfrage nach Speicherkomponenten wurden im ersten Quartal 2026 Preiserhöhungen verzeichnet, die im Jahr 2026 weitere Maßnahmen erforderlich machen könnten, um die aktuellen Einkaufspläne aufrechtzuerhalten.
- Eine Verlängerung und Erhöhung des bestehenden Factoring-Programms mit der tonies GmbH wurde am 19. März 2026 unterzeichnet, um den verfügbaren Rahmen zum 1. Juli 2026 von 20.000 TEUR auf 30.000 TEUR zu erhöhen und die Laufzeit des Programms um ein Jahr zu verlängern.

Die vorgenannten Ereignisse oder Bedingungen haben keine Auswirkungen auf den Abschluss 2025. Wir werden die Situation genau beobachten und über potenziell erforderliche weitere Schritte entscheiden.

Es wurden keine weiteren Ereignisse nach dem Ende des Geschäftsjahres 2025 identifiziert, die wesentliche Auswirkungen auf die künftige Ertragslage, Finanzlage oder Vermögenslage von tonies haben könnten.

Düsseldorf, 30. März 2026

Der Vorstand



Tobias Wann
CEO



Hansjörg Müller
CFO



Virginia McCormick
CXO



Christoph Frehsee
CRO

Alternative Leistungskennzahlen

Der Vorstand der tonies SE verwendet Umsatzerlöse, Deckungsbeitragsmarge, EBITDA-Marge und bereinigte EBITDA-Marge als wichtige Leistungsindikatoren, um die operative Ertragskraft des Geschäfts und der Segmente zu messen, und als Grundlage für die strategische Planung. Diese KPIs bieten Investoren und anderen nützliche Informationen zum Verständnis und zur Bewertung der Ertragslage, und sie sind nützliche Kennzahlen für Periodenvergleiche der Geschäftsentwicklung von tonies.

Seit dem ersten Quartal 2025 berichtet tonies das Umsatzwachstum auch auf währungsbereinigter Basis unter Verwendung der durchschnittlichen Wechselkurse aus dem Vorjahreszeitraum. Diese zusätzliche Leistungskennzahl spiegelt die wachsenden Auswirkungen von Währungsschwankungen, insbesondere des US-Dollars, auf die Ergebnisse aufgrund der erfolgreichen internationalen Expansion des Unternehmens wider und wird eine klarere Sicht auf die grundlegende Geschäftsentwicklung ermöglichen.

Alle zusätzlichen alternativen Leistungskennzahlen liefern zusätzliche und unterstützende Informationen, sind jedoch nicht Teil des eigentlichen Leistungssteuerungssystems.

Alternative Leistungskennzahlen, die in der internen und externen Berichterstattung von tonies zum 31. Dezember 2025 verwendet werden, sind in der nachstehenden Tabelle definiert.


APM	Definition	Überleitung zum Jahresabschluss, alle Angaben in TEUR
EBITDA	Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation ist ein Maß für die Rentabilität des operativen Geschäfts eines Unternehmens.	Konzerngesamtergebnisrechnung: EBITDA 48.305
EBITDA-Marge	EBITDA als Prozentsatz des Umsatzerlöses mit Dritten – eine Rentabilitätskennzahl, die misst, wie viel Gewinn ein Unternehmen ausschließlich aus dem operativen Geschäft erwirtschaftet.	Konzerngesamtergebnisrechnung: EBITDA/Umsatzerlöse 48.305/630.346 = 7,7%
Bereinigtes EBITDA	Berechnet sich aus dem EBITDA durch Bereinigung verschiedener Effekte, um eine Kennzahl für die zugrunde liegende Rentabilität des Geschäfts zu schaffen. Die Bereinigungen beziehen sich auf Aufwendungen, bei denen das Management der Meinung ist, dass sie aufgrund ihres außergewöhnlichen und nicht-operativen Charakters angepasst werden sollten. Im Jahr 2025 wurden nur Anpassungen für Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen vorgenommen.	Konzerngesamtergebnisrechnung: EBITDA + Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen 48.305 + 5.760 = 54.065
Bereinigte EBITDA-Marge	Bereinigtes EBITDA in Prozent des Umsatzerlöses mit Dritten – eine Rentabilitätskennzahl, die misst, wie viel Gewinn ein Unternehmen aus dem operativen Geschäft erwirtschaftet, ohne Berücksichtigung von Aufwendungen, bei denen das Management der Meinung ist, dass Anpassungen aufgrund außergewöhnlicher und nicht-operativer Merkmale vorgenommen werden sollten. Im Jahr 2025 wurden nur Anpassungen für Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen vorgenommen.	Konzerngesamtergebnisrechnung: Bereinigtes EBITDA/Umsatzerlöse 54.065/630.346 = 8,6%
Bruttogewinn	Umsatzerlöse mit Dritten abzüglich Materialaufwand und Bestandsveränderungen – Maß für die Produkt-/Kanal-/Kategorieleistung nach Warenaufwand.	Konzerngesamtergebnisrechnung: Bruttogewinn 395.919
Bruttomarge	Bruttogewinn in Prozent des Umsatzerlöses mit Dritten.	Konzerngesamtergebnisrechnung: Bruttogewinn/Umsatzerlöse 395.919/630.346 = 62,8%
Bruttogewinn nach Lizenz-aufwendungen	Bruttogewinn abzüglich der Kosten für Lizenzen für verkaufte Produkte – Maß für die Produkt-/Kanal-/Kategorie-Performance nach Kosten für Waren und Lizenzen.	Konzerngesamtergebnisrechnung: Bruttogewinn nach Lizenzen 326.525
Bruttomarge nach Lizenz-aufwendungen	Bruttogewinn nach Lizenzkosten in Prozent des Umsatzerlöses Gewinn- und Verlustrechnung der Gruppe.	Konzerngesamtergebnisrechnung: Bruttogewinn nach Lizenzen/Umsatzerlöse 326.525/630.346 = 51,8%


Deckungsbeitrag	Bruttogewinn nach Lizenzkosten abzüglich verschiedener umsatzabhängiger Kosten, die unter dem Begriff Fulfillment-Kosten zusammengefasst werden (Fracht- und Logistikkosten, Gebühren für Online-Marktplätze, Kosten des Zahlungsverkehrs und bestimmte variable Vertriebskosten), und der Deckungsbeitrag zeigen, wie viel zur Deckung der Fixkosten wie Personal, sonstige Kosten und Marketing zur Verfügung stehen.	Lagebericht: Bruttogewinn nach Lizenzen ./ Logistische Kosten ./ Umsatzabhängige Kosten 326.525 ./ 57.314 ./ 36.023 = 233.188
Deckungsbeitragsmarge	Deckungsbeitrag in Prozent des Umsatzerlöses mit Dritten.	Konzernlagebericht: Deckungsbeitrag/Umsatzerlöse 233.188/630.346 = 37,0%
Nettoumlaufvermögen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen plus Vorräte abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, wie in der Bilanz ausgewiesen, gibt Aufschluss über die für das Geschäft verfügbare operative Liquidität.	Konzernbilanz: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen + Vorräte ./ Verbindlichkeiten aus Lieferungen 100.463 + 151.837 ./ 110.574 = 141.726
Freier Cashflow	Die Summe aus operativem und investivem Cashflow ist das Geld, das einem Unternehmen nach Begleichung seiner Betriebskosten (OpEx) und Investitionsausgaben (CapEx) übrig bleibt. Je mehr freier Cashflow einem Unternehmen zur Verfügung steht, desto mehr kann es für Dividenden, die Tilgung von Schulden und Wachstumschancen ausgeben.	Konzernkapitalflussrechnung: Operativer Cashflow + Cashflow aus Investitionstätigkeit 5.874 + (-)17.823 = - 11.949
Umsatzwachstum auf währungsbereinigter Basis	Umsatzwachstum in Prozent aus dem Vergleich der Umsatzerlöse des Konzerns der Vorperiode mit den Umsatzerlösen der aktuellen Periode, letztere umgerechnet mit den historischen Fremdwährungskursen der Vorperiode.	Lagebericht Umsatzwachstum auf währungsbereinigter Basis = 35,7%





Weitere Informationen

 [Finanzkalender 2026](#)

 [Impressum](#)



Finanzkalender 2026

13. 5. 2026

Veröffentlichung der Quartalsmitteilung für Q1 2026

27. 5. 2026

Jahreshauptversammlung 2026

18. 6. 2026

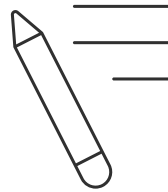
tonies SE – Kapitalmarkttag

20. 8. 2026

Veröffentlichung des Halbjahresberichts für H1 2026

12. 11. 2026

Veröffentlichung der Quartalsmitteilung für Q3 2026





Impressum

Kontakt

tonies SE
9, Rue de Bitbourg
L-1273 Luxemburg

Investor Relations

ir@tonies.com

Presse

press@tonies.com

Konzept & Design

pom point of media GmbH, Willich

Haftungsausschluss

Bestimmte Aussagen in diesem Dokument sind zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind typischerweise an der Verwendung von Wörtern wie „erwartet“, „kann“, „wird“, „könnte“, „sollte“, „beabsichtigt“, „plant“, „sagt voraus“, „sieht vor“ oder „antizipiert“ oder anderen Wörtern mit ähnlicher Bedeutung zu erkennen. Diese in die Zukunft gerichteten Aussagen beruhen auf aktuellen Erwartungen und Annahmen in Bezug auf erwartete Entwicklungen und andere Faktoren, die die tonies SE betreffen. Sie stellen weder historische oder aktuelle Fakten dar, noch sind sie Garantien für zukünftige Leistungen. Es liegt in der Natur der Sache, dass zukunftsgerichtete Aussagen eine Reihe von Risiken, Unsicherheiten und Annahmen beinhalten, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse oder Ereignisse wesentlich von denen abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebracht oder impliziert werden. Diese Risiken, Ungewissheiten und Annahmen könnten das Ergebnis und die finanziellen Auswirkungen der in diesem Dokument beschriebenen Pläne und Ereignisse nachteilig beeinflussen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen beziehen sich nur auf das Datum dieser Bekanntmachung. Die tonies SE lehnt ausdrücklich jegliche Verpflichtung ab, Aktualisierungen oder Korrekturen der in diesem Dokument enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um eine Änderung der diesbezüglichen Erwartungen der tonies SE oder eine Änderung der Ereignisse, Bedingungen oder Umstände, auf denen diese zukunftsgerichteten Aussagen basieren, widerzuspiegeln, es sei denn, dies ist durch anwendbare zwingende Gesetze oder Vorschriften vorgeschrieben. Weder die tonies SE noch irgendeine andere Person übernimmt die Verantwortung für die Richtigkeit der in diesem Dokument geäußerten Meinungen oder der zugrunde liegenden Annahmen. Der Geschäftsbericht ist in englischer und deutscher Sprache verfügbar. Bei Abweichungen hat die englische Version Vorrang vor der deutschen Übersetzung.

tonies SE
9, Rue de Bitbourg
L-1273 Luxembourg