



Bilanzpressekonferenz 2023

DFV Deutsche Familienversicherung AG

30.03.2023

Herzlich willkommen

Begrüßung

Dr. Stefan Knoll

Konzernergebnis 2022

Dr. Karsten Paetzmann

Rückblick 2022 &
Ausblick 2023

Dr. Stefan Knoll





Konzernergebnis 2022

Dr. Karsten Paetzmann
CFO

Konzernergebnis 2022

+34 %

Beitragswachstum
netto

-12 %

Opex (Cost cutting)
netto

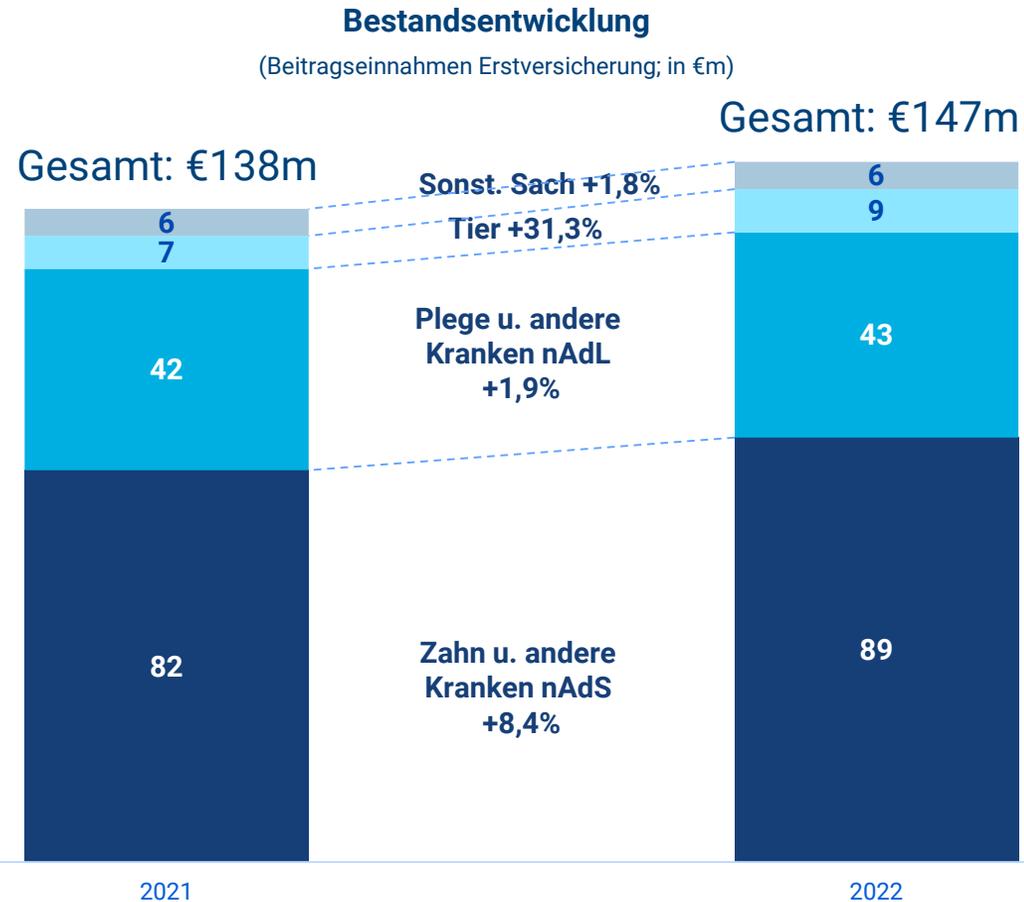
€1,7M

Profitabilitätsziel
übertroffen



Konzernergebnis 2022

Entwicklung Produktmix



- Weiterhin organisches Wachstum in allen Produktgruppen der Erstversicherung
- Höchste absolute Zuwächse in Zahn (+€7,2m), mit Abstand gefolgt von Tier (+€2,2m)
- Zahn weiterhin Kern des Geschäftsmodells – im Bestand wie auch im Neugeschäft
- Einstieg in die aktive Rückversicherung (seit 2021) als ergänzender Wachstumstreiber

Konzernergebnis 2022

Positive operative Profitabilität erstmals seit IPO erreicht

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

€m	2021	2022	Delta
Gebuchte Beiträge (brutto)	155,2	183,5	+28,3
Verdiente Beiträge (netto)	87,4	117,0	+29,6
Ergebnis aus Kapitalanlagen	10,8	2,1	-8,7
Sonstige Erträge	1,0	0,6	-0,4
Versicherungsleistungen	-58,3	-81,7	-23,4
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	-37,6	-33,0	+4,6
Sonstige Aufwendungen	-4,1	-3,5	+0,7
Operatives Ergebnis	-0,8	1,7	+2,5
Finanzierungsaufwendungen Leasing	0,0	0,0	+0,0
Jahresergebnis vor Ertragsteuern	-0,8	1,7	+2,5
Ertragsteuern	-0,9	-0,7	+0,2
Jahresergebnis	-1,7	1,0	+2,7
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Kapitalanlagen	-4,1	-19,0	-14,9
Gesamtergebnis	-5,8	-18,0	-12,2
Gebuchte Beiträge (brutto) je Stück in € - annualisiert (nur Erstvers.)	240	254	
Durchschnittliche Anzahl an Mitarbeitern	178	184	

1 Die gebuchten Beiträge steigen in 2022 brutto um 18 %. Das **Wachstum der verdienten Nettobeiträge** beträgt 34 %.

2 Die **Versicherungsleistungen** erhöhen sich um 40 %, etwas stärker als die verdienten Nettobeiträge.

3 Die **Nettoschadenquote** inkl. Zuführung zur Deckungsrückstellung und zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) beträgt 69,8 % (2021: 66,7 %).

Ergebnis je Aktie (EPS gem. IAS 33)

€-0,12 → **€0,07**

[2021] [2022]

Konzernergebnis 2022

Ebenfalls positives HGB-Ergebnis 2022 in der AG

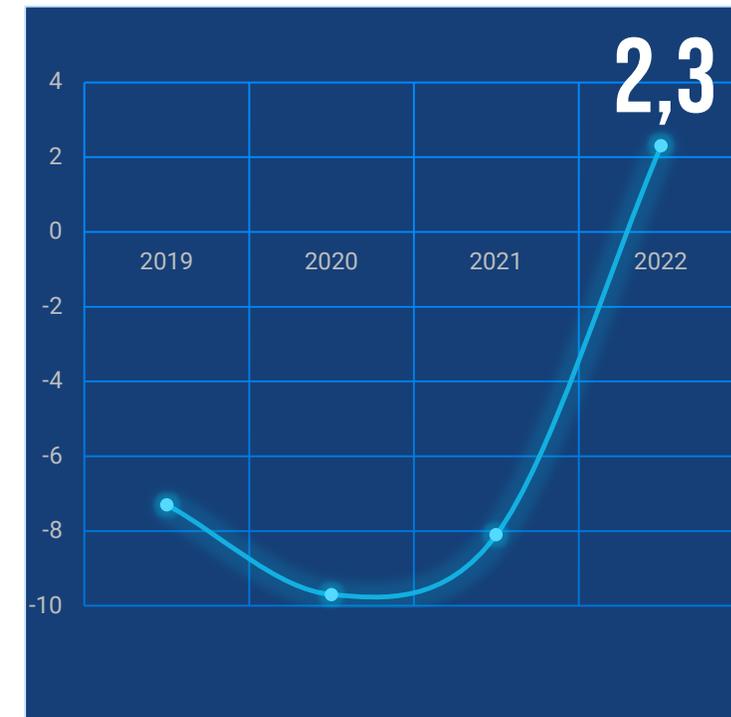
Ergebnisüberleitung IFRS zu HGB

€m	2021	2022	Delta
Jahresergebnis vor Ertragsteuern IFRS	-0,8	1,7	+2,5
abzgl. IFRS-Kapitalanlagenergebnis	-10,8	-2,1	+8,7
zzgl. HGB-Kapitalanlagenergebnis	4,4	3,7	-0,6
Zuf./Aufl. Schwankungsrückstellung	-0,2	-0,9	-0,7
Ergebnis Töchter	-0,6	-0,1	+0,6
Jahresergebnis vor Ertragsteuern HGB	-8,1	2,3	+10,4

Ziel: Dividendenfähigkeit, um Aktionäre direkt und nachhaltig am Erfolg der Deutschen Familienversicherung zu beteiligen

Turn-around HGB-Ergebnis in der AG

(vor Steuern; in €m)

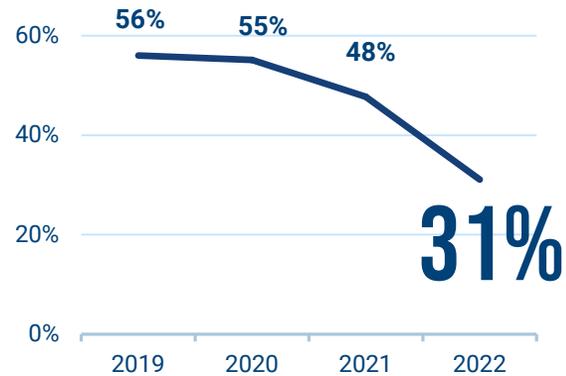


Konzernergebnis 2022

Fokus Kostenmanagement

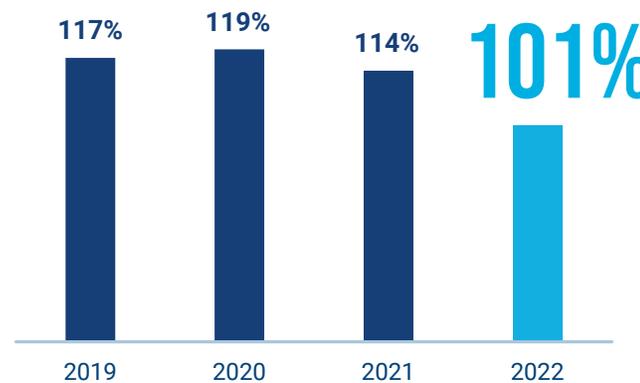
Kostenquote

(Opex und sonst. Aufw. in % der verd. Beiträge netto)



Combined Ratio

(netto)



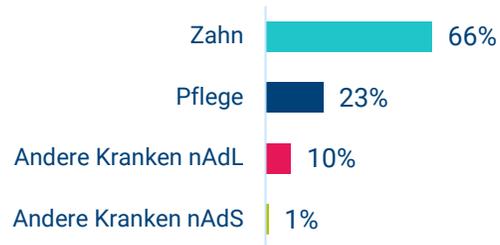
- Größter Ergebnistreiber: Stringentes Kostenmanagement bei steigenden Umsätzen
 - Opex in der Erstversicherung um 12 % rückläufig trotz Steigerung der Nettobeiträge um 34 %.
 - Weiterhin erhöhte Kostendisziplin.
 - Zusätzlicher Beitrag zum Kostenmanagement durch weitere Prozessautomatisierung.

Konzernergebnis 2022

Segment Krankenzusatz

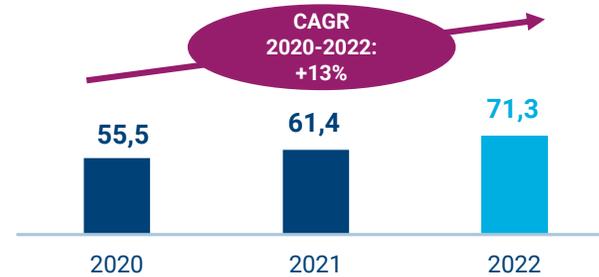
Portfoliostruktur

(Anteil an Beitragseinnahmen des Segments; 2022)



Wachstum

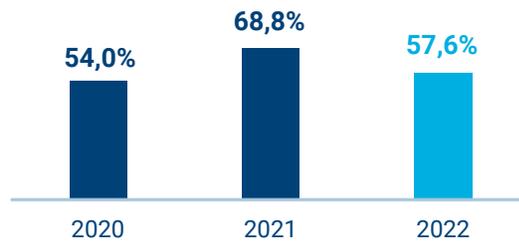
(Nettobeiträge in €m)



- Wachstum und stabiler Schadenverlauf
 - Weiter stabiles Wachstum (Nettobeiträge 2022: +16 %).
 - Nach Sondereffekt in 2021 liegt die Schadenquote wieder unter 60 %.
- Steuerung RfB-Quote bei Kranken nAdL

Schadenquote

(netto vor Zuführung zur Deckungsrückstellung)



RfB-Quote

(RfB in % der verd. Bruttobeiträge Kranken nAdL)



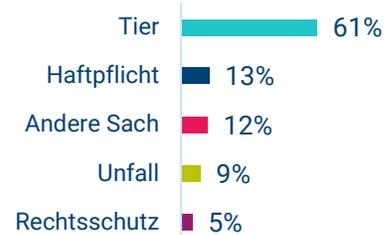
Schadenquote: netto und vor Zuführung zur Deckungsrückstellung und zur RfB
RfB: Rückstellung für Beitragsrückerstattung
nAdL: nach Art der Lebensversicherung

Konzernergebnis 2022

Segment Schaden/Unfall

Portfoliostruktur

(Anteil an Beitragseinnahmen des Segments; 2022)



Wachstum

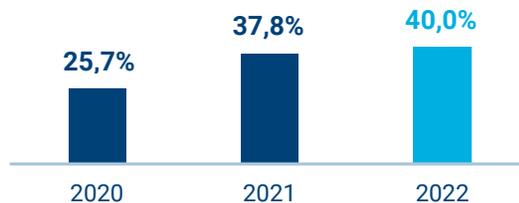
(Nettobeiträge in €m)



- Fortgesetztes Wachstum in 2022 und weiterhin erfreuliche Schadenquote
 - Nettobeiträge +16 % in 2022.
 - Wachstum wesentlich getragen von der Tierkrankenversicherung, vertrieben über etablierte Online-Vertriebskanäle.
 - Schadenverlauf weiter auf niedrigem Niveau.

Schadenquote

(netto)



Wachstum Tier

(Beitragseinnahmen; 2022 ggü. 2021)

+31%

Konzernergebnis 2022

Segment Aktive Rückversicherung

Portfoliostruktur

Quotenrückversicherung eines Konsortien für ein Portfolio mit rd. 0,5 Mio. Versicherten

Versicherung aller 450.000 Tarifbeschäftigten der chemischen und pharmazeutischen Industrie; zusätzlich außertarifliche und leitende Angestellte.

Rückversicherungsbeiträge

(Nettobeiträge in €m)



- Stabiler, planmäßiger Verlauf des aktiven Rückversicherungsgeschäfts
 - Tariflich vereinbarte Pflegezusatzversicherung.
 - Übernahme von Erstversicherungsanteilen seit 2021.
 - Verlauf wie geplant.

Schadenquote

(netto vor Zuführung zur Deckungsrückstellung)



Deckungsrückstellung

(in €m)

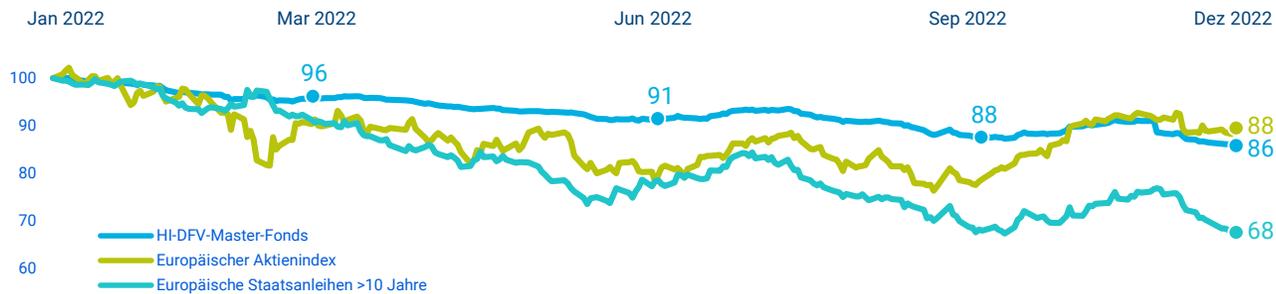


Konzernergebnis 2022

Investments

Marktwertentwicklung im Vergleich

(2022; Index 01.01.2022=100)



- Stabilisiertes Investmentportfolio
 - Von Renten geprägtes DFV-Investmentportfolio verzeichnet Marktwertrückgänge.
 - Hohe Volatilität bei Aktien.
 - De-Risking Strategie implementiert.
- Schutz der Kundengelder resultiert in außerordentlicher Ergebnisbelastung
- Fokus auf laufende Erträge
 - Die Asset Allocations in den DFV-Masterfonds legen ein besonderes Augenmerk auf die laufenden Erträge.
 - Immobilienanlagen leisten einen stabilisierenden Beitrag.

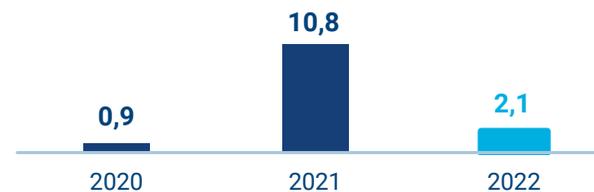
Laufende Erträge aus Kapitalanlagen

(in €m)



Ergebnis aus Kapitalanlagen

(in €m)



Konzernergebnis 2022

Eigenkapital

Veränderung DFV-Konzerneigenkapital

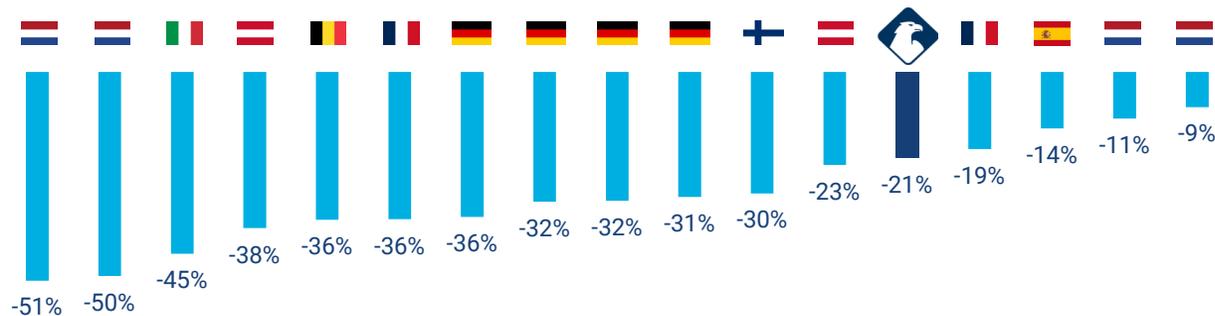
(in €m)



- Das DFV-Konzerneigenkapital reduzierte sich in 2022 um 21 % – eine im Marktvergleich moderate Minderung

Entwicklung des Eigenkapitals europäischer Versicherer

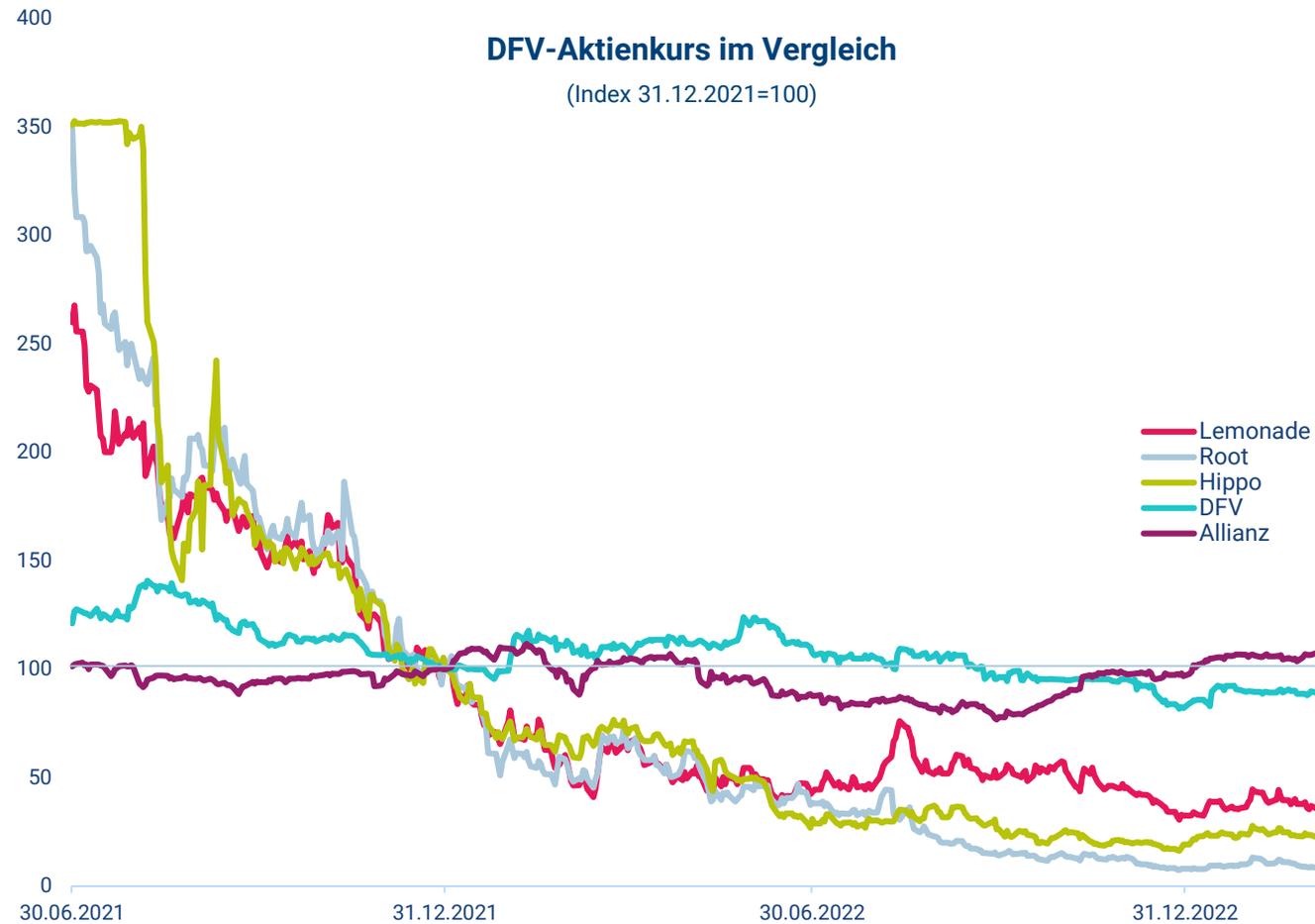
(prozentuale Minderung 31.12.2022 vs. 31.12.2021)



Eigenkapital: IFRS-Konzerneigenkapital ohne nicht beherrschte Anteile
 Quelle: (vorläufige) Finanzberichterstattung 2022 ausgewählter Versicherer im Euroraum

Konzernergebnis 2022

Aktienkurs



Quelle: Bloomberg; eigene Analysen

- Die DFV hat sich erfolgreich von der Peer Group der Insurtech-Unternehmen emanzipiert
- Aus fundamentaler/ökonomischer Sicht ist der DFV-Aktienkurs unbefriedigend

Konzernergebnis 2022

Sustainable Finance

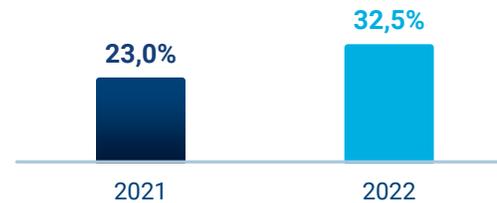
Scope 1-2: CO₂-Emissionen je Vollzeitkraft

(market-based; t CO₂e je Vollzeitkraft)



Scope 3: Taxonomie-eligible Investments

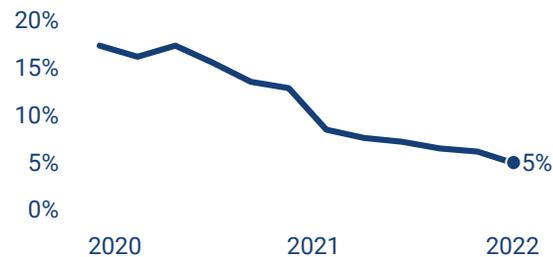
(Anteil an Gesamtinvestments; in %)



- Zweiter Nachhaltigkeitsbericht publiziert
 - Scope 1 und 2 Emissionen über Blockchain-basiertes System neutralisiert (bayerischer PEFC-zertifizierter Wald).
 - Scope 3 Monitoring nach dem GHG-Protokoll etabliert.
 - Weitere Fortschritte beim Anteil der Taxonomie-eligible Investments.

Papier im Dokumenteneingang

(Anteil Post am Eingangskanal Schaden Tier in %)



Konzernergebnis 2022

Sustainability Reporting

Regulierungspfad CSRD und ESRS

(vereinfacht und vorläufig; Stand März 2023)

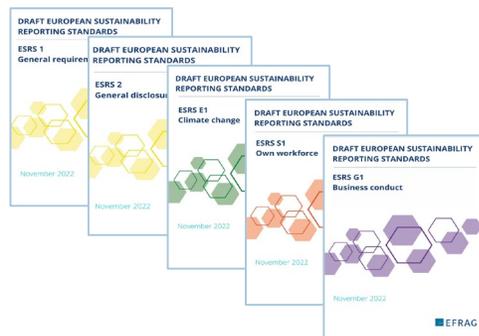


Regulierung schreitet voran

- DFV ab dem Geschäftsjahr 2025 im gesetzlichen Anwenderkreis zur CSRD.
- Bis dahin zwei weitere freiwillige Nachhaltigkeitsberichte, jeweils geprüft durch Abschlussprüfer.
- European Sustainability Reporting Standards (ESRS) werden bei der DFV die Standards der Global Reporting Initiative (GRI) ablösen.

Künftiges ESRS-Reporting

(erste DFV-Vorbereitungen seit November 2022)



Konzernergebnis 2022

IFRS 17/9 Transition – Vorläufige Takeaways

IFRS 17 Modelle	– Die DFV wendet alle drei Bewertungsmodelle von IFRS 17 an, einschließlich VFA.
Produktprofitabilität	– Verbesserte Visibilität über die Profitabilität der langfristigen Verträge und über den Beitrag des Neugeschäfts.
CSM	– Substanzielle CSM in VFA-Portfolien enthalten, jedoch ebenfalls hohe CSM in passiver Rückversicherung (GMM).
PAA-Portfolien	– Keinerlei Anzeichen, dass Gruppen von Versicherungsverträgen defizitär sind.
Neues IACF-Asset	– Durch das retrospektive Vorgehen werden auch historisch gezahlte Abschlusskosten aktiviert.
Eigenkapital	– Das Konzerneigenkapital steigt, zumal unter Einbezug der CSM als „Speicher“ künftiger Gewinne.
Ökon. Kapital	– In ökonomischer Betrachtung inkl. CSM/RA liegt das Eigenkapital deutlich über der aktuellen Marktkapitalisierung.
Investments	– Keine Wertänderungen durch Erstabibilanzierung nach IFRS 9.
Ergebnisvolatilität	– Die Anwendung von IFRS 17/9 wird zu erhöhter Ergebnisvolatilität führen (Zinsschwankungen, FVTPL).
Solvabilität	– Keine Auswirkung auf die Solvabilität der DFV.

Konzernergebnis 2022

Kernbotschaften

- 1** Starke Performance in 2022 – DFV erreicht erstmals seit dem IPO die operative Profitabilität
- 2** Striktes Kostenmanagement bei steigenden Umsätzen – Neugeschäft auskömmlich kalkuliert
- 3** Prioritäten für 2023: IFRS 17/9 Transition und Vorbereitung des nächsten strategischen Plans

Rückblick 2022 & Ausblick 2023

Dr. Stefan Knoll
CEO



Rückblick 2022

Was wir 2022 versprochen und erreicht haben

Mission accomplished

Starkes Wachstum

+18,2 %

Wachstum der
gebuchten Bruttobeiträge
inkl. Rückversicherung

Beste Kundenbewertungen

★ Trustpilot



Erfüllung Profitabilität

+1,7€m

Konzernergebnis
vor Steuern

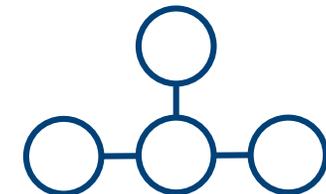
Höchste Automatisierung



On-Demand Insurance

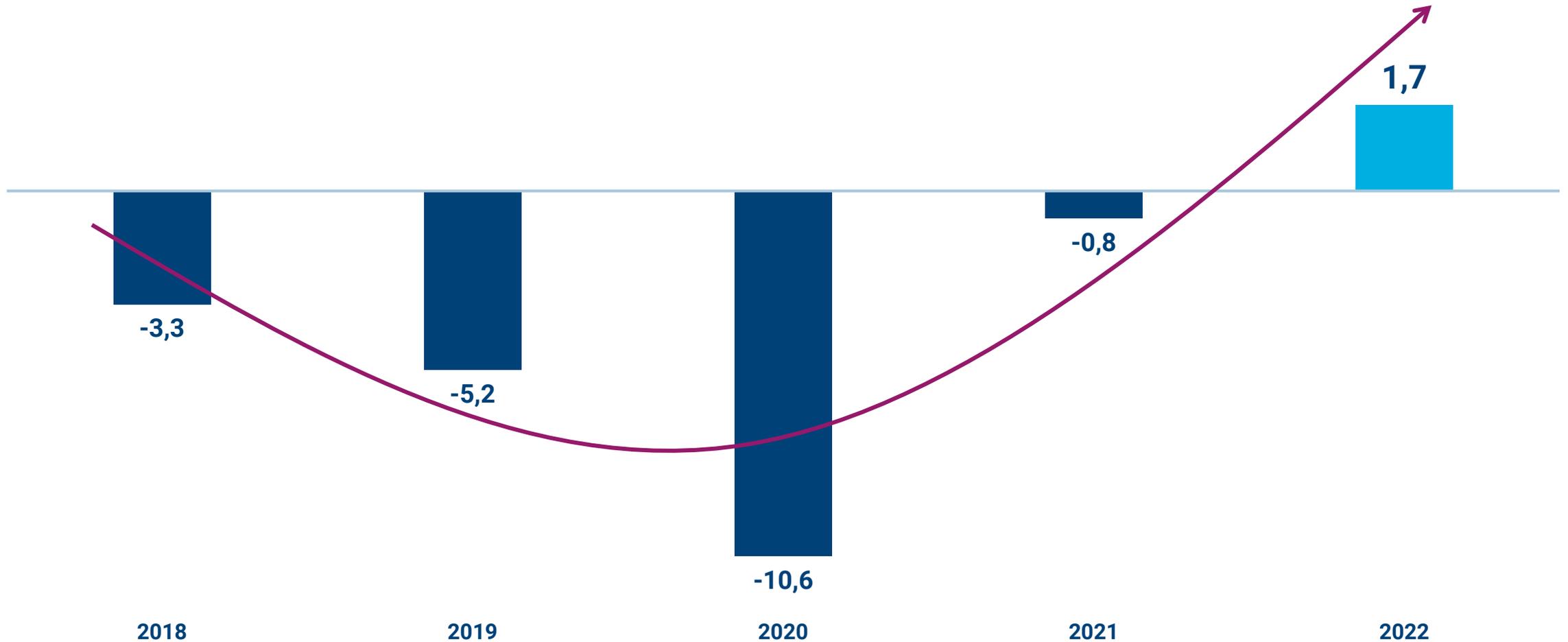


Neuaufstellung Vertrieb



Erfüllung Profitabilität

Auf dem Weg zur Dividendenfähigkeit



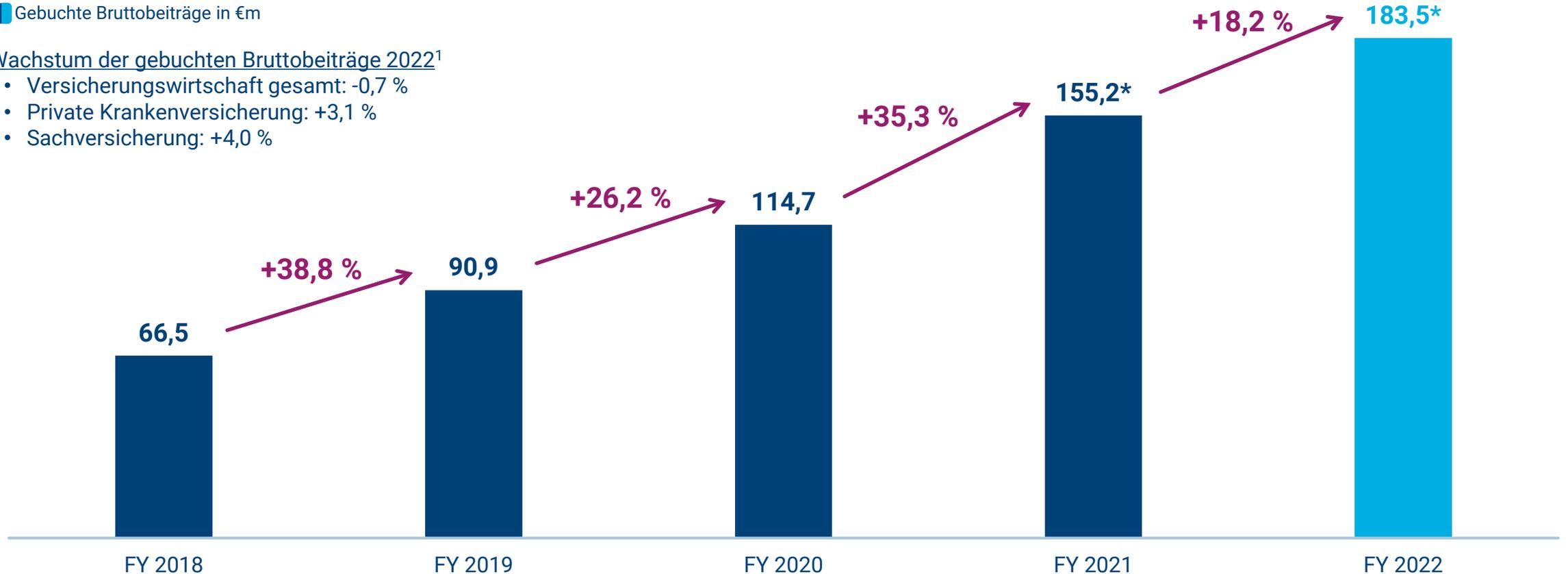
Starkes Wachstum

Entwicklung der gebuchten Bruttobeiträge in €m, inkl. Rückversicherung*

■ Gebuchte Bruttobeiträge in €m

Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge 2022¹

- Versicherungswirtschaft gesamt: -0,7 %
- Private Krankenversicherung: +3,1 %
- Sachversicherung: +4,0 %



¹Quelle Gesamtverbände der Deutschen Versicherer: <https://www.gdv.de/gdv/events/jahresmedienkonferenz2023>

Beste Kundenbewertung der Branche

Deutliche Steigerung der Kundenzufriedenheit in 2022

Benchmark:
Ø 3,2



2021 **3,8**

2022 **4,4**

Steigerung +0,6

Benchmark:
Ø 3,0



2021 **3,8**

2022 **4,5**

Steigerung +0,7

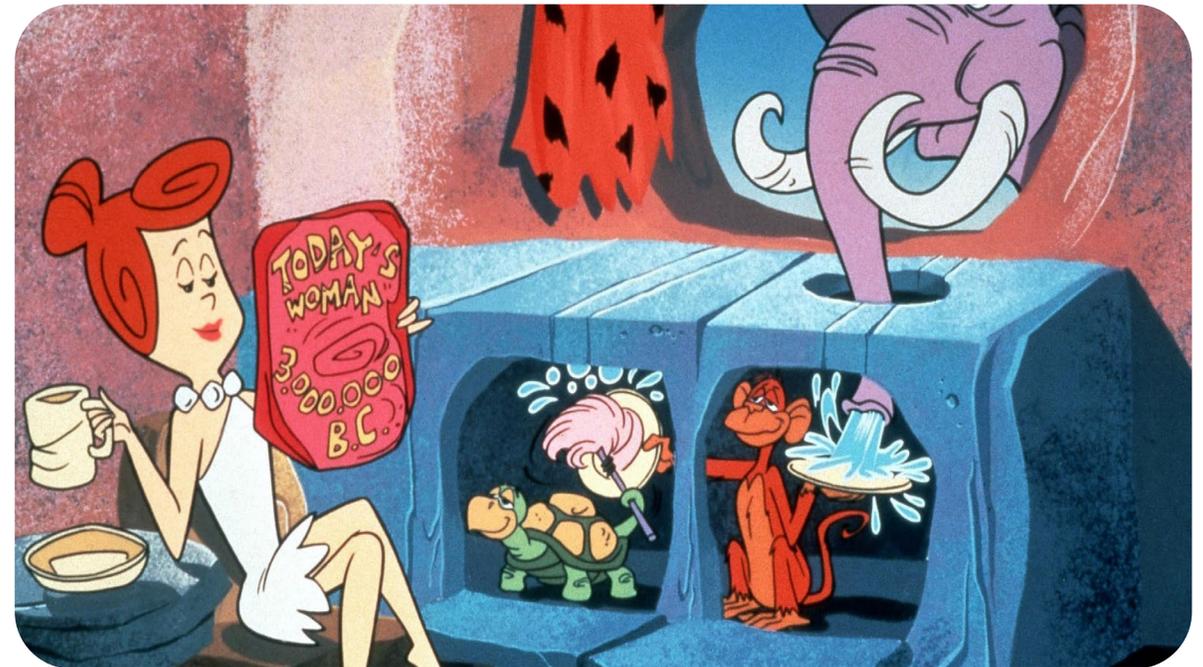


Bei Focus Money
erreicht die DFV
„Höchste und Hohe
Kundenzufriedenheit“*

*Unter anderem in der Privaten Krankenzusatzversicherung, Pflegezusatzversicherung und Zahnzusatzversicherung. Die Auswertung hat das Unternehmen ServiceValue im Auftrag von Focus Money durchgeführt.
Siehe zum Beispiel: <https://servicevalue.de/rankings/zahnzusatzversicherung-7/>

Automatisierung ist nicht nur ein Produkt-, sondern auch ein Prozessthema

- Mehr Automatisierung ist nicht nur im Interesse des Unternehmens, sondern auch im Interesse des Kunden.
- Mehr Automatisierung hat in erster Linie etwas mit Schnelligkeit zu tun.



Hohe Automatisierung im Betrieb

Steigerung der Automatisierungsquoten im Betrieb

96 %

Beitrags-
bescheinigungen

88 %

Zahldaten-
änderung

84 %

Antrags-
verarbeitung

82 %

Gesundheits-
protokoll



Hohe Automatisierung in Schaden/Leistung

Beispiel Zahnregulierung

85 %

PZR

64 %

Kunststoff-
füllung

50 %

Krone

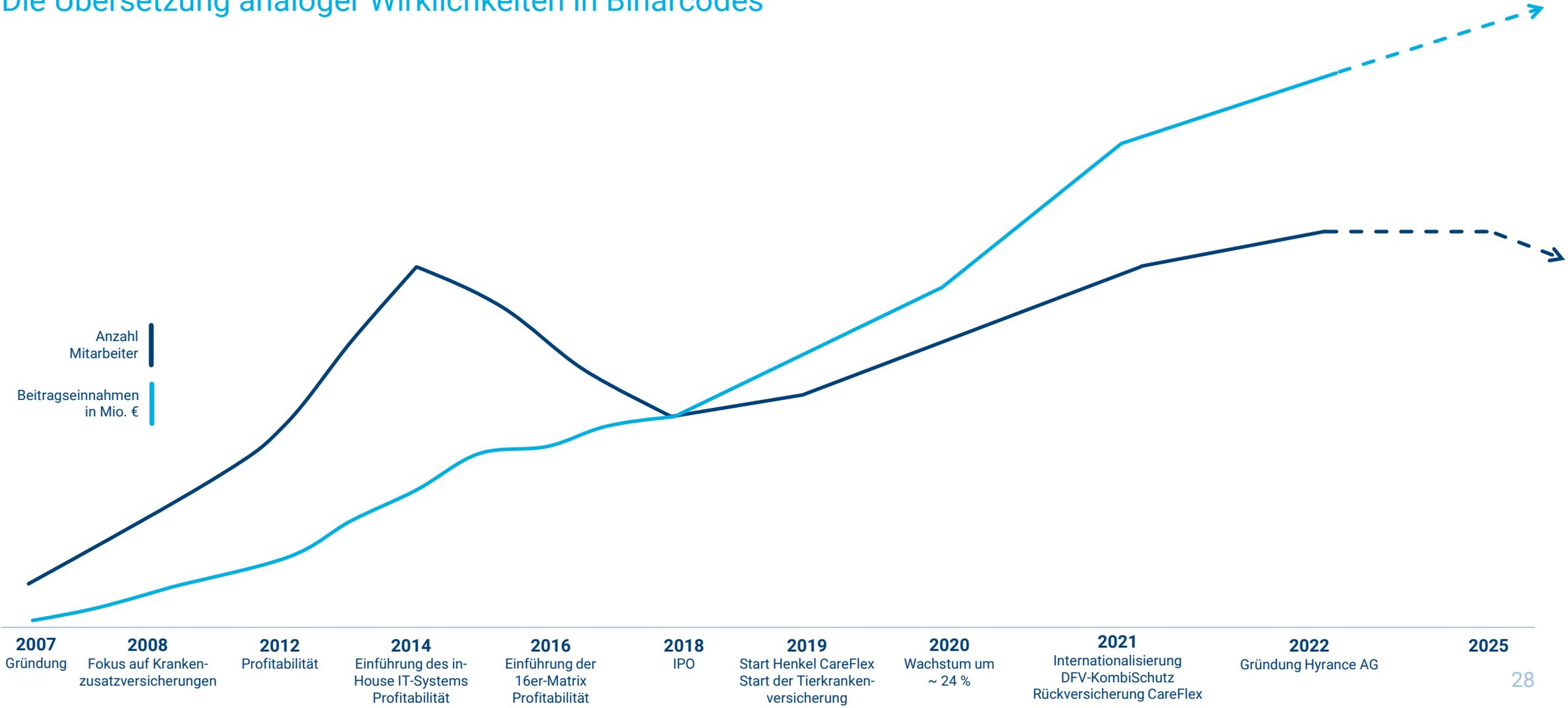
44 %

Wurzel-
behandlung



Degressive Einstellungspolitik bei progressiver Automatisierung

Die Übersetzung analoger Wirklichkeiten in Binärcodes



On-Demand Insurance

DFV Snap

Einführung von DFV Snap als 24 Stunden
Unfallversicherung für 5 Euro:

- ✓ Kein Papierkram
- ✓ Keine Wartezeit
- ✓ Keine Vertragsbindung
- ✓ Weltweiter Schutz



Jetzt scannen



Neuaufstellung Vertrieb



- Senkung der Vertriebskosten von 18MB auf 12MB
- Umstieg von DRTV zu TV-Werbung mit der eigenen Marke
- Wechsel vom Fremdmarketing zum Eigenmarketing

2023

Was haben wir 2023 vor?

01

**Mehr
Führung**

02

**Neuer
Vertrieb**

03

**Mehr
Automatisierung**

04

**Neue
Produkte**

05

**Mehr
Profitabilität**

Mehr Führung

Wir geben dem Management-Team eine neue Struktur

Langfristige Neustrukturierung zur effizienteren Erledigung der Aufgaben

Vorstand

- Damit die operative Arbeit und das Tagesgeschäft auch ohne CEO funktionieren.



Dr. Stefan Knoll
CEO



Dr. Karsten Paetzmann
CFO



Marcus Wollny
CCO

Geschäftsführung

- Damit sich der CEO künftig im Schwerpunkt um Investoren und die Aktienkursentwicklung kümmern kann.



Ansgar Kaschel
CSO



Dr. Maximilian Knoll
COO



Dr. Bettina Hornung
CIO

Neuer Vertrieb

Neuer Vertrieb mit folgender Schwerpunktbildung

Direktvermarktung
im TV

Gezielte Nutzung
digitaler Medien



Eintracht Frankfurt
als Vertriebsweg

Aufbau der
CRM Factory

1. Schwerpunkt: Direktvermarktung im TV

**Direktvermarktung
im TV**

Gezielte Nutzung
digitaler Medien



Eintracht Frankfurt
als Vertriebsweg

Aufbau der
CRM Factory

Direktvermarktung im TV

Steigerung der Markenbekanntheit durch eigene Fernsehwerbung

- Weiterentwicklung der erfolgreichen Zusammenarbeit mit ProSiebenSat.1
- Fernsehwerbung mit eigenen Spots und ständig wechselnden Inhalten
- Seit 1.1.2023 DFV-KombiSchutz, seit 1.3. DFV Snap und ab 1.4. DFV-ZahnSchutz





Der DFV-KombiSchutz

Das Alles-Drin-Paket für die ganze Familie

- Unfall, Hausrat, Glas, Fahrraddiebstahl
Haftpflicht und Verkehrsrechtsschutz in einer
Police
- Diese sechs wichtigen Versicherungen zum
Preis von 39,90 € monatlich
- Einheitspreis für Singles und Familien

DFV-KombiSchutz

Das Alles-Drin-Paket



DFV Snap

Unser innovativstes Produkt als Hebel zur Markenkommunikation

- Bewerbung in österreichischen Ski-Gebieten
- Einbindung in reichweitenstarke Podcasts
- National angelegte Social Media Kampagnen
- Ausstrahlung im TV in Ergänzung zu DFV-KombiSchutz





DFV ist innovativster Versicherer der Branche

Bei Versicherungsunternehmen mit bis 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern¹



¹https://www.capital.de/wirtschaft-politik/das-sind-deutschlands-innovativste-unternehmen-2023-33199726.html?utm_medium=standard&utm_source=rss

Capital

EXKLUSIVE STUDIE

Das sind Deutschlands innovativste Unternehmen 2023

2. Schwerpunkt: Gezielte Nutzung digitaler Medien

Direktvermarktung
im TV

**Gezielte Nutzung
digitaler Medien**



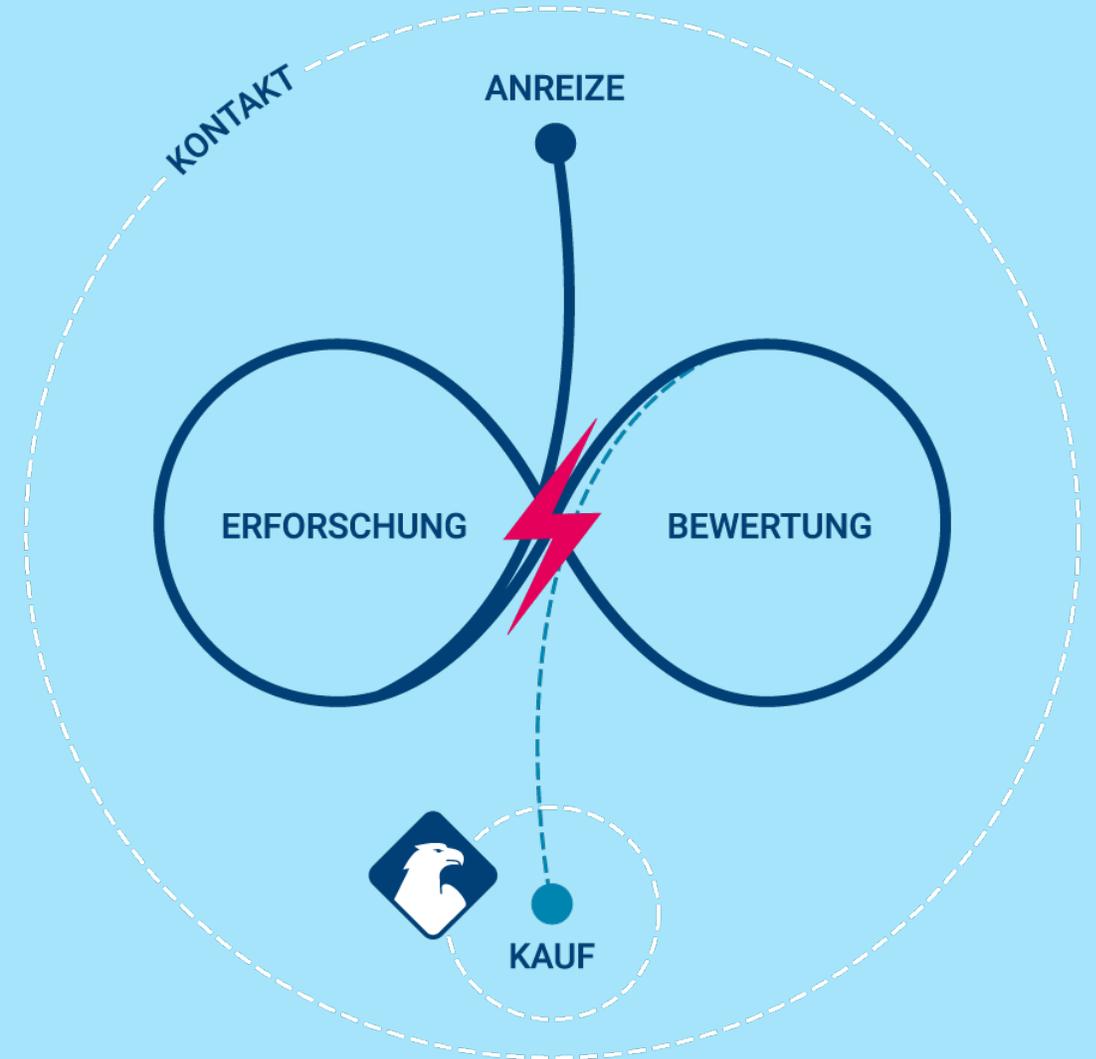
Eintracht Frankfurt
als Vertriebsweg

Aufbau der
CRM Factory

Gezielte Nutzung digitaler Medien

Wir sind dort wo die Kunden sind

- 360°-Kommunikation im digitalen Raum
- Permanente Präsenz innerhalb der Customer Journey
- Plattformübergreifende digital-first Kampagnen



CUSTOMER CENTRICITY *SEO* **META**

REMARKETING *CROSS-/UP-SELLING*

FULL-FUNNEL-KOMMUNIKATION

AUDIENCE SEGMENTATION **PAID SOCIAL**

TIKTOK *SEA* *PROGRAMMATIC DISPLAY*

INTERESSEN-/GEOTARGETING *YOUTUBE*

PERFORMANCE MARKETING

3. Schwerpunkt: Eintracht Frankfurt als Vertriebsweg

Direktvermarktung
im TV

Gezielte Nutzung
digitaler Medien



**Eintracht Frankfurt
als Vertriebsweg**

Aufbau der
CRM Factory

Eintracht Frankfurt als Vertriebsweg

120.000 Mitglieder sind 120.000 potentielle DFV-Kunden

Mit Live-Schaltung über 60 Abschlüsse

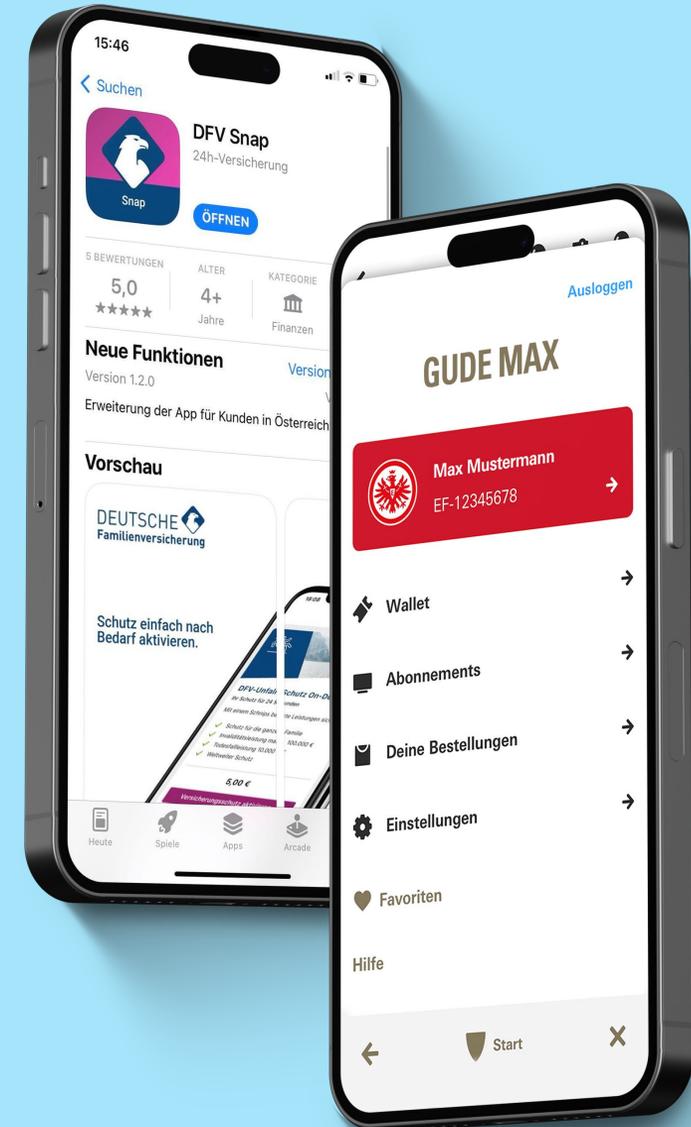


- Exklusiver Versicherungsshop für Eintracht-Mitglieder
- Bis zu 25% Rabatt auf DFV-Versicherungen mit Testsieger-Leistungen
- Verschmelzung von DFV-Produkten mit der Eintracht-Welt

Integration von DFV Snap in mainaquila

Coming soon

- Integration von DFV Snap in die digitaler Plattform von Eintracht Frankfurt
- Erweiterung des Auftritts innerhalb des Eintracht Ökosystems in Ergänzung zum Eintracht Versicherungsshop
- Exklusiver Mitgliedervorteil von 48h Versicherungsschutz bei DFV Snap



4. Schwerpunkt: Aufbau der CRM Factory

Direktvermarktung
im TV

Gezielte Nutzung
digitaler Medien



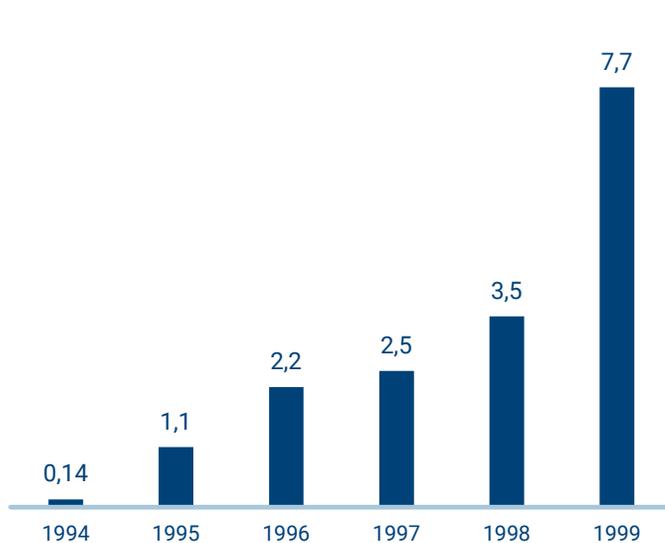
Eintracht Frankfurt
als Vertriebsweg

**Aufbau der
CRM Factory**

Direct Marketing forever

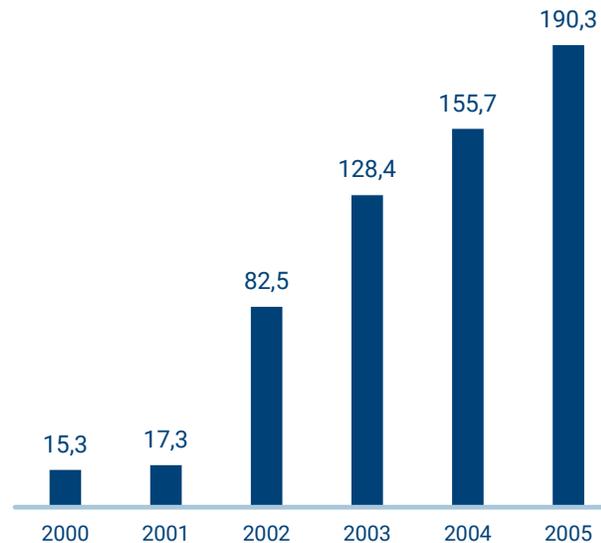
1994 – 1999

Umsatz in €m



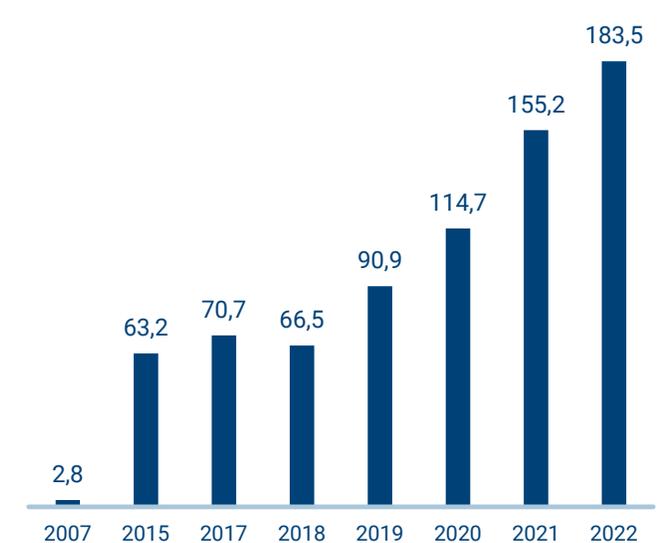
2000 – 2005

Umsatz in €m



2007 – heute

Gebuchte Bruttobeiträge in €m



Mit 200.000 €
Startkapital zu 7,7 Mio. €
Umsatz in 5 Jahren



Pan-Europäischer M&A und
Weiterentwicklung zu einem
Konzern mit 3.500 Mitarbeitern
und einem Umsatz von 200 Mio. €.



Konsequente Digitalisierung des
Versicherungsgeschäfts und
erster IPO eines InsurTech in
Europa

Aufbau der CRM Factory

- Cross-Selling, Up-Selling und Kündigerrückgewinnung erfolgt punktuell
- CRM ist durchaus erfolgreich, aber eben nicht „fabrikmäßig“
- Aufbau einer CRM Factory mit bis zu 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Systematische Kontaktaufnahme noch in 2023



Mehr Automatisierung

Die Automatisierungsquoten in Betrieb und Leistung sind schon heute außergewöhnlich hoch

Betrieb



Leistung



Automatisierung neu gedacht

Projekt Warthog

- Wir wollen Digitalisierung neu denken!
- Nicht die Technik bestimmt die Prozesse, sondern nur die Produkte.
- So wie die Amerikaner einst ein Flugzeug um eine Kanone gebaut haben, bauen wir die Produkte und Prozesse um die Technik herum.
- Das ist unser Projekt Warthog.



Alexa war gestern, ChatBot 2.0 ist die Zukunft

Wir testen die Anwendungsfelder neuer Technologien

- Wir haben als erster Direktversicherung den Versicherungsabschluss über Alexa demonstriert.
- Sprachassistenten haben nicht den Markt durchdrungen, sondern der Fokus liegt auf textbasierten Anwendungen wie ChatGPT.
- Wir testen und prüfen die Anwendungen von ChatGPT für den Versicherungsvertrieb.



Schadenauszahlung 2.0

PayPal als Auszahlungsplattform in Echtzeit

- Konsequente Fortsetzung der Automatisierung
- Regulierung von 70 % aller Zahnschäden in 10 Minuten
- Die Abwicklung bei der Bank benötigt 5 Tage – daher wolle wir in Echtzeit auszahlen

Mehr Profitabilität

Planung und Guidance 2023

Planung 2023 ff.

1. **Lineares Neugeschäft von 15 Mio. € pro Jahr**
2. **Erwartetes Bestandsvolumen in der Erstversicherung von 200 Mio. € bis 2027**
3. **Dauerhafte Profitabilität**

Vorteile

- Lineare Marketingaufwendungen
- Wachstum +4,1% CAGR
- Rückverdienen Verlustvortrag bis 2026
- Dividendenfähigkeit ab 2027
- Keine zusätzliche Kapitalisierung

Maßnahmen

- Organisches Wachstum
- Innovationsführer im relevanten Markt
- Automatisierte Prozesse
- Einhaltung der 12MB-Regel
- Mehr Direktvertrieb

Guidance 2023

**Beitragsvolumen
gesamt**

€194M

**Combined
Ratio Erstversicherung**

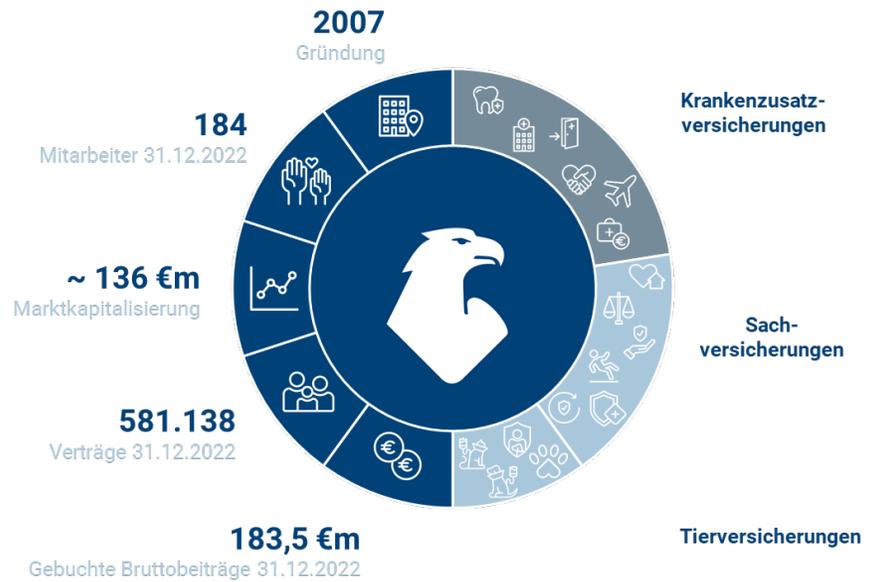
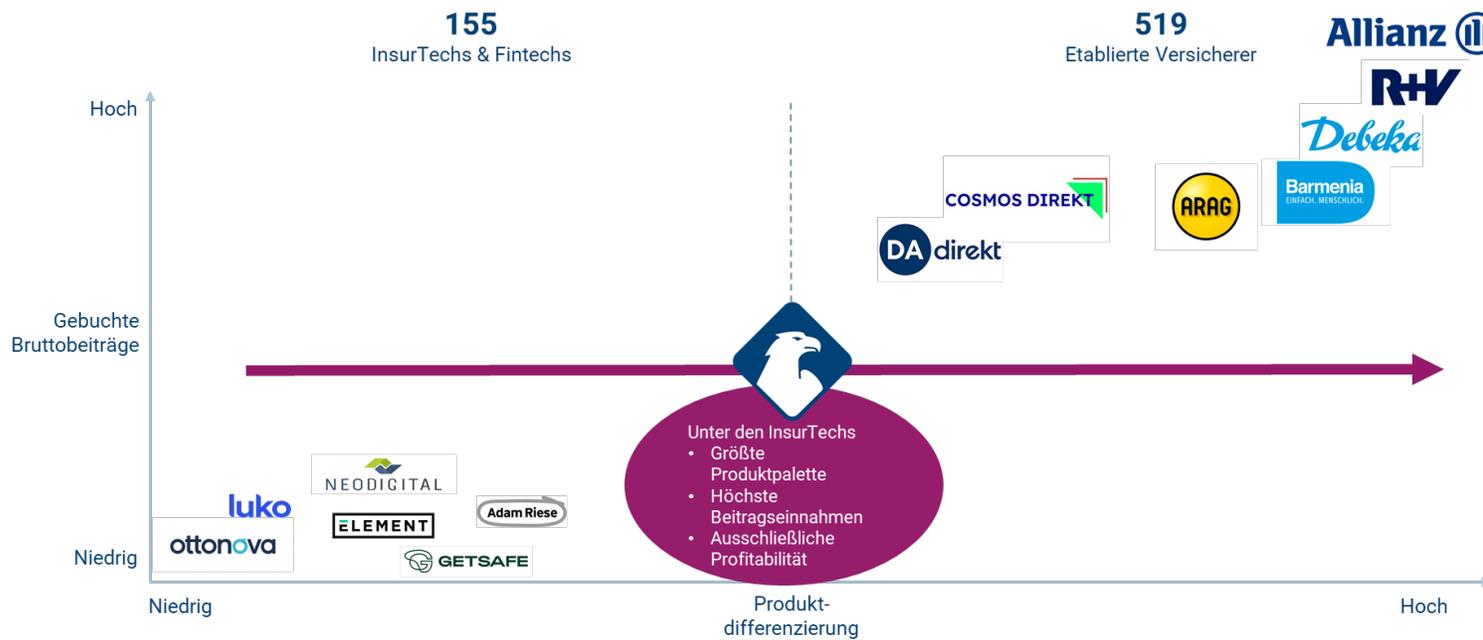
99%

**Konzernergebnis
vor Steuern**

€3-5M

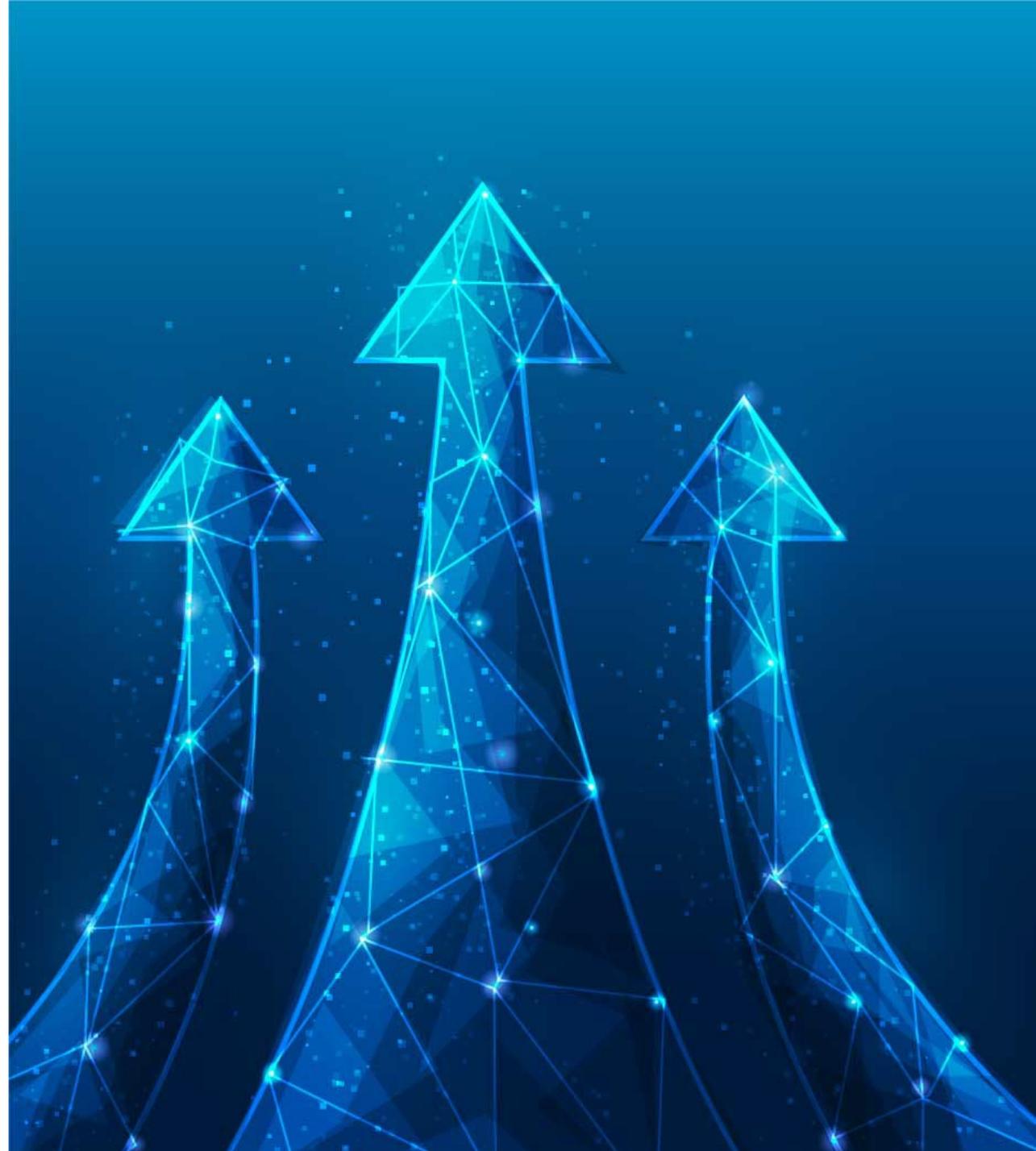
Was sind wir nun?

Die Deutsche Familienversicherung ist ein unabhängiger, börsennotierter digitaler Direktversicherer



Das Jahr 2023

- Solides **Wachstum**
- Fortschreibung der **Profitabilität**



One more thing



Rekord-Testsieger

DFV-ZahnSchutz

Halte dein Lächeln fest!

TESTSIEGER	
Stiftung Warentest	SEHR GUT (0,5)
Finanztest	(ZahnSchutz Exklusiv 100)
1	Im Test: 267 Zahnzusatz- versicherungen
	Ausgabe 06/2022
	www.test.de
22RN32	



Vielen Dank

für Ihre Aufmerksamkeit

Fragerunde

Die DFV bleibt spannend

Unsere nächsten IR-Termine

30. März

Veröffentlichung Jahresfinanzbericht 2022

12. Mai

Stifel German Corporate Conference

15.–17. Mai

Equity Forum Frühjahrskonferenz

17. Mai

Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht (Stichtag Q1)

24. Mai

Hauptversammlung

