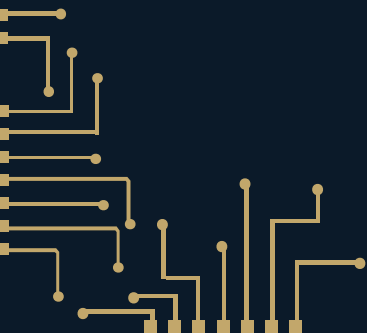




THE PLATFORM GROUP

GESCHÄFTSBERICHT 2025



THE PLATFORM GROUP KENNZAHLEN

WESENTLICHE KONZERNKENNZAHLEN (IFRS)

in TEUR	2025	Veränderung	2024	Veränderung	2023
GMV	1.303.281	44,3%	903.230	30,3%	693.438
GESAMT NETTOUMSATZ:	728.087	38,8%	524.642	21,4%	432.201
- davon CONSUMER GOODS	458.281	54,7%	296.231	17,7%	251.703
- davon FREIGHT GOODS	113.005	22,2%	92.494	52,8%	60.527
- davon INDUSTRIAL GOODS	76.456	7,0%	71.444	17,4%	60.880
- davon PHARMA & RETAIL GOODS	69.722	8,1%	64.473	9,4%	59.090
- davon OPTICS & HEARING	10.623	-	-	-	-
EBITDA	71.222	28,0%	55.625	19,0%	46.752
EBITDA (bereinigt)	55.002	65,3%	33.267	52,0%	21.893
EBITDA-Marge	9,78%	-0,82 PP	10,60%	-0,22 PP	10,82%
EBITDA-Marge (bereinigt)	7,55%	1,22 PP	6,33%	1,26 PP	5,07%
Konzernergebnis	46.515	42,1%	32.744	23,7%	26.478
Ergebnis je Aktie (in €)	2,26	41,3%	1,60	8,1%	1,48
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	59.715	3,0%	57.988	-44,3%	104.094
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-63.437	12,2%	-56.528	24,4%	-74.785
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4.534	-134,7%	13.070	150,5%	-25.875

in TEUR	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023
Bilanzsumme	379.921	323.179	284.340
Liquide Mittel	13.891	22.147	7.616
Eigenkapital	184.011	135.067	81.603
Eigenkapitalquote	48,4%	41,8%	28,7%
Return On Equity (ROE)	25,3%	26,4%	39,2%
Return On Capital Employed (ROCE)	19,1%	19,8%	25,9%
Beschäftigte	1.507	1.042	688

AKTIE

ISIN	seit 2026: DE000A40ZW88 (vorher DE000A2QEFA1)
WKN	seit 2026: A40ZW8 (vorher A2QEFA)
Ticker (Handelssymbol)	seit 2026: TPG0 (vorher TPG)
Aktientyp	Auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien)
Reverse IPO	7. November 2023. Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage und Umfirmierung der fashionette AG (börsennotiert seit 29. Oktober 2020) in The Platform Group
Anzahl ausstehender Aktien	20.583.646
davon: Anzahl eigener Aktien	0
Zulassungssegment	EU-registrierter KMU-Wachstumsmarkt „Scale“ (Freiverkehr) der Frankfurter Wertpapierbörse
Designated Sponsor	BankM AG, WOLFGANG STEUBING AG
Xetra-Schlusskurs am 30.12.2025	5,46 EUR
Marktkapitalisierung am 30.12.2025	112,39 Mio. EUR

NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

	2025	2024	2023
Anzahl der Bestellungen	10,0 Mio.	7,1 Mio.	6,2 Mio.
Durchschnittlicher Warenwert (EUR)	130	124	114
Aktive Kunden (LTM)	7,2 Mio.	5,1 Mio.	4,0 Mio.
Anzahl Mitarbeiter (31.12.)	1.507	1.042	688
Anzahl Partner (31.12.)	16.610	13.521	5.520

INHALTS- VERZEICHNIS

ÜBER UNS

- 5** Unser Unternehmen
- 8** Unsere Struktur
- 9** Unser Ziel & Mission
- 10** Unsere DNA
- 11** Markt, Branchen & Beteiligungen
- 14** Unsere Strategie
- 16** Unser Geschäftsmodell
- 18** Unsere Software-Plattform
- 19** Unsere Mitarbeiter & Kultur
- 20** Akquisitionsstrategie
- 22** Q&A

UNTERNEHMEN & AKTIONÄRE

- 26** Brief des Vorstands
- 28** Bericht des Aufsichtsrats
- 31** Der Aufsichtsrat
- 32** TPG auf dem Kapitalmarkt
- 33** Investor-Relation-Aktivitäten
- 35** Investoren, Aktionäre, Banken
- 37** Unsere Nachhaltigkeitsbemühungen
- 39** Corporate Governance

KONZERN LAGEBERICHT

- 41** Überblick über das Geschäftsjahr 2025
- 44** Geschäftsmodell, Geschäftstätigkeit, Segmente
- 46** Wichtige Leistungsindikatoren
- 47** Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 48** Geschäftsentwicklung
- 50** Wirtschaftliche Lage
- 53** Finanzlage
- 54** Gesamtaussage
- 55** Risiko- und Chancenbericht

KONZERNABSCHLUSS

- 61** Konzernbilanz
- 62** Konzerngesamtergebnisrechnung
- 63** Konzernkapitalflussrechnung
- 64** Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 65** Anhang zum Konzernabschluss
- 81** Erläuterung zur Konzernbilanz
- 93** Erläuterung zur Konzerngesamtergebnisrechnung

WEITERE INFORMATIONEN

- 102** Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 103** Bestätigung des unabhängigen Abschlussprüfers
- 106** Glossar
- 107** Disclaimer
- 108** Impressum



TPG Mitarbeiter 2025
1.507

UNSER UNTERNEHMEN:

Das C-Level Management der The Platform Group



Auf dem Weg zur führenden Plattform-Gruppe

The Platform Group SE & Co. KGaA (TPG) ist ein Softwareunternehmen, welches in über 26 Branchen digitale Plattformlösungen betreibt. Dies mit dem Ziel, europaweit Kunden (B2C- sowie B2B-Kunden) und Partner über unsere Plattformlösungen zusammenzubringen.

Im Jahr 2025 konnten wir erstmals 16.610 Partner auf unseren Plattformen anbinden und so das Produktsortiment in den 26 Branchen erfolgreich ausbauen. Denn unsere Logik ist: Je mehr Partner wir gewinnen, desto mehr Produkte können vermarktet werden, was zu mehr Kunden führt, die ein höheres Bruttowarenvolumen (GMV) generieren.

Seit dem Jahr 2012 hat TPG jährlich ein signifikantes Wachstum verzeichnet und war stets profitabel. Als Unternehmen mit einer strikten Kosteneffizienz, geringer Overhead-Struktur und einer klaren Fokussierung auf profitable Geschäftsbereiche haben wir es stets vermieden, aus Wachstumsgründen Verluste oder negative operative Cashflows auszuweisen. Sämtliche Segmente unseres Konzerns weisen positive EBITDA-Beiträge aus, die Gesamtprofitabilität hat im Jahr 2025 ein Rekordniveau erreicht.

Um in neue Branchen einzutreten und unsere Plattformlösung zu etablieren, wählen wir häufig den Weg mittels Akquisition von Unternehmen in der Zielbranche. Inzwischen sind in den vergangenen Jahren über 40 Beteiligungserwerbe verzeichnet worden, ein starkes M&A-Team und eine professionelle Post-Merger-Projektstruktur stellen anschließend den Wertbeitrag einer jeden Beteiligung sicher.

Unser Ziel für 2027 ist es, in 35 Branchen aktiv zu sein, das Bruttowarenvolumen (GMV) deutlich zu steigern und die Profitabilität ebenfalls zu erhöhen. Unsere Diversifikation und unsere breite Partnerbasis im B2B-Bereich ermöglicht es uns, unabhängig von einer einzelnen Branche positive Werte zu generieren.

Damit befinden wir uns auf einem guten Weg, die führende Plattform-Gruppe in Europa zu werden.



UNSER NACHHALTIGES WACHSTUMSMODELL

Wir möchten nachhaltiges Wachstum, stabile Renditen und eine gute Kapitalallokation sicherstellen.

Die Basis bildet dabei unser breit diversifiziertes Portfolio an guten Unternehmen, die Software- und Plattformlösungen in Nischenbereichen umsetzen.

Je mehr Partner wir an unsere Plattformen anbinden, desto mehr Produkte kommen hinzu. Durch mehr Produkte erreichen wir mehr Kunden, Umsätze steigen – ein Wachstumskreislauf entsteht. Dadurch entkoppeln wir uns von einer Branchenentwicklung.

Unsere Strategie stellt sicher, dass ein dauerhafter Mehrwert für unsere Aktionäre entsteht und TPG langfristig an Wert gewinnt.

01

ZIEL & MISSION

Wir möchten die führende Plattform-Gruppe in Europa werden. Hierzu möchten wir unsere Plattform- und Software-Lösungen in neuen Branchen etablieren, weltweit Partner anbinden und neue Länder abdecken.

02

DNA

Wir leben eine unternehmerische Kultur. Wir setzen Dinge schnell um. Und wir möchten profitabel wachsen. Dauerhafter Wertzuwachs steht über allem. Wir nennen es die TPG DNA.

03

BRANCHEN

Wir haben uns bewusst für Nischenmärkte entschieden, dies im eCommerce. So können wir über ein breites Portfolio von Unternehmen und Branchen wachsen. Unsere Software- und Plattform-Lösungen wollen wir in immer neue Branchen ausweiten und neue Partner anbinden – sie sind unser Wachstumsmotor.

04

STRATEGIE

Wir wachsen langfristig und erhöhen dauerhaft den Wert des Unternehmens. Unsere Software bildet dabei die Grundlage. Durch die Ausweitung der Branchenzahl und Partnerzahl werden wir robuster und können das profitable Wachstum skalierbar umsetzen. Um in neue Branchen einzutreten, sind M&A-Aktivitäten essenziell.

05 GESCHÄFTS- MODELL

Jedes unserer Verticals und Beteiligungen zählt auf unsere Plattformstrategie ein. Unser Geschäftsmodell ist es, weltweit Partner (Händler/Hersteller) mit Kunden zu verbinden, dies auf unseren Plattformen. Grundlage hierfür ist unsere Software- und Plattform-Lösung, die wir skalierbar in neue Branchen übertragen.

UNSERE STRUKTUR

The Platform Group verfügt über eine einfache, auf drei Ebenen beruhenden Struktur: Die Unternehmensebene, auf der die operativen Beteiligungen ihre Geschäfte umsetzen. Die Segmentebene, in welcher mittels fünf Konzernsegmenten die unternehmerischen Rahmen der Gruppe gesetzt sind. Und die Gruppenebene, welche die Steuerung der Gesamtgruppe vornimmt, Investitionsentscheidungen übergeordnet trifft und den Wert der Gruppe langfristig steuert.

UNTERNEHMEN

Für weitere Informationen über unsere Unternehmen, besuchen Sie:
www.the-platform-group.com

Unsere Portfolio-Unternehmen sind eigenständige Einheiten, geleitet durch die jeweilige Geschäftsführung. Die Einbindung in die TPG ist dabei eng: Durch unsere zentrale, operative Holding übernehmen wir zahlreiche Leistungen, von Softwareentwicklung bis Marketing. Dadurch entstehen Skaleneffekte, Kosten in den Beteiligungen werden reduziert und Umsätze signifikant erhöht. Der unternehmerische Spirit ist dabei maßgeblich: Wir nutzen aktiv Marktchancen, dies in profitablen Nischen des eCommerce, und möchten stärker als der Gesamtmarkt wachsen. Beteiligungen halten wir langfristig.

SEGMENTE

Unsere Gruppe hat fünf Konzernsegmente. Siehe hierzu Seite 13 im Geschäftsbericht.

Fünf Segmente bilden die Grundlage für unsere unternehmerische Tätigkeit: Consumer Goods, Freight Goods, Industrial Goods, Pharma & Retail Goods und Optics & Hearing. Jedes Segment hat andere Steuerungsgrößen, dies vor dem Hintergrund der verschiedenen Produkte und Plattformen je Segment. Innerhalb jedes Segments bilden wir Fachexpertise rund um die Themen Software, Logistik, Marketing und HR. Pro Segment werden einzelne Ziele, Wachstumsmaßnahmen und Kostenprogramme definiert.

GROUP

Für weitere Informationen, besuchen Sie:
www.the-platform-group.com

The Platform Group ist hoch spezialisiert auf die Führung sowie Optimierung der Beteiligungen und steuert diese durch eine zentrale, operative Holding. Eine effiziente Kapitalallokation steht dabei im Vordergrund. Der Vorstand der TPG legt dabei die strategischen Ziele fest. Oberster Grundsatz ist dabei profitables Wachstum, hohe CashFlows und eine gute Kapitalrendite der Investitionen. Dies mit dem übergeordneten Ziel, den Wert der Gruppe langfristig zu erhöhen.

UNSER ZIEL & MISSION

The Platform Group möchte die führende Plattform-Gruppe in Europa werden. Unser Ziel ist es, in 35 Branchen aktiv zu sein, das Bruttowarenvolumen (GMV) deutlich auszubauen und die Profitabilität zu steigern.

Die Grundlage hierfür bildet unsere Software, welche neben unseren Mitarbeitern unser wichtigstes Asset darstellt. Wir haben in den vergangenen Jahren hohe Beträge in unsere Software sowie umfangreiche ERP-Schnittstellen investiert, damit wir uns von anderen Wettbewerbern klar abgrenzen und Wettbewerbsvorteile sicherstellen können.

Die Diversifikation in derzeit 26 Branchen macht uns von einzelnen Branchenentwicklungen unabhängig. Unser Wachstum wird primär dadurch determiniert, neue Partner anzubinden und deren Produkte in unsere digitale Plattformlösung zu implementieren. Die Anzahl der Partner ist daher der Schlüssel und Treiber für unser Wachstum. Unser Ziel ist es, die Anzahl der Partner deutlich auszubauen und so das Bruttowarenvolumen (GMV) deutlich auszubauen und die Profitabilität zu steigern. Die Folge davon sind mehr Kunden, höhere Bruttowarenvolumen und mehr Gewinn.

Unsere Strategie verfolgt das übergeordnete Ziel, für unsere angebotenen Partner und deren Kunden durch unsere Software- und Plattformlösungen einen hohen Mehrwert zu bringen, den sie allein nicht erreichen können, und sie dadurch am Volumen des weltweiten eCommerce-Marktes teilhaben zu lassen.

Unser Ziel treibt unser Geschäft auf drei Arten voran:

SOFTWARE ALS BASIS

Die Grundlage, um überhaupt Partner (Händler und Hersteller) mit Kunden zu verbinden, ist Software. Seit über 12 Jahren investieren wir in unsere eigenen, selbst erstellten Softwarelösungen. Dadurch können wir die Wertschöpfung selbst realisieren, sind nicht von Drittanbietern abhängig und können mit der Software schnell in neue Branchen eintreten.

Unsere Software-Entwickler arbeiten in über 5 Ländern, beherrschen zahlreiche Programmiersprachen und arbeiten in agilen Teams zusammen.

BRANCHEN, M&A UND PARTNER

Unser Ziel ist es, unsere Software- und Plattformlösungen in neuen Branchen zu etablieren. Die derzeitige Branchenanzahl möchten wir von 26 auf 35 ausweiten, dies bis Ende 2026.

Um in neue Branchen einzutreten, nehmen wir aktiv M&A-Akquisitionen vor. Unser Ziel ist es, pro Jahr 3-8 Übernahmen umzusetzen.

Grundlage des Wachstums bilden dabei unsere Partner: Derzeit sind über 16.610 Partner (Händler/Hersteller) an unsere Plattformen angebunden. Diese Anzahl möchten wir deutlich ausbauen. Denn: Mit jedem Partner kommen neue Produkte hinzu, und mit neuen Produkten erreichen wir mehr Kunden, was zu höheren Umsätzen führt.

MENSCHEN

Ohne gute Mitarbeiter könnten wir – trotz KI und Automatisierung – keinen Erfolg haben. Wir investieren daher aktiv in unsere Mannschaft, holen die besten Talente und schaffen eine Leistungskultur.

Unsere unternehmerische DNA ist dabei tief verankert: Von der Rekrutierung, über das Führen bis hin zu Beförderungen haben wir diese verinnerlicht.

UNSERE DNA

Wir leben eine unternehmerische Kultur. Wir setzen Dinge schnell um. Und wir möchten profitabel wachsen. Dauerhafter Wertzuwachs steht über allem. Wir nennen es die TPG DNA.

Die DNA der TPG ist tief verankert: In unseren Abteilungen, Beteiligungen und im Headquarter leben wir unsere Werte und Ziele. Und wir achten darauf, den schnellen Wandel unserer Branchen

TPG DNA

Um unsere Wachstumsstrategie erfolgreich umzusetzen, haben wir eine DNA tief im Unternehmen verankert. Unsere DNA legt den Rahmen fest, wie unsere Kultur, Werte und Mitarbeiter sowie Stakeholder mit uns agieren.

- Software ist der Backbone unserer Entwicklung
- Nischenstrategien im eCommerce sind erfolgreich
- M&A ist Teil unserer DNA und ermöglicht es uns, unsere Lösungen in neue Branchen effizient und schnell zu übertragen.
- Synergien und Skaleneffekte sind keine Theorie, sondern werden gelebt
- Profitables Wachstum ist der Werttreiber der Gruppe

TPG KULTUR

TPG hat eine eigene Kultur im Laufe der vergangenen Jahre etabliert, geprägt von einem Familienunternehmen und stark an Leistung orientiert. Try & Error ist willkommen und gewünscht. Wir leben eine unternehmerische Kultur, die einzigartig ist.

- Profitabilität vor Wachstum
- Unternehmerisches Denken vor allem
- Trial & Error ist gewünscht
- Leistung ist essentiell, kein Nice to have
- Herzblut, Anpacken und Verantwortung

MARKT, BRANCHEN & BETEILIGUNGEN

The Platform Group ist bisher sehr stark auf Westeuropa ausgerichtet. Dies liegt zum einen in der Struktur und den Kunden der akquirierten Gesellschaften. Zum anderen in der Auswahl unserer Partner, die zu über 78% aus der Region DACH kommen. Entsprechend ist unser Sortiment stark durch Produkte und Marken geprägt, welche Kunden aus Westeuropa kennen und schätzen.

Gleichzeitig ist es unser Ziel, in den Jahren 2026 und 2027 unsere Auslandsaktivitäten auszubauen und so mehr Länder als Zielmärkte abzudecken. Unsere Softwarebasis bietet den Vorteil, dass diese multinational entwickelt wurde, weltweit Carrier einbinden kann und wir für ausländische ERP-Schnittstellen die Grundlagen gelegt haben. Auch die Expansion in die USA wird einer der Schritte sein, um die Internationalität weiter voranzubringen.

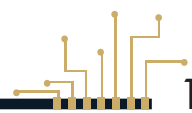
Im Jahr 2025 wurden unsere B2C-Produkte in über 18 Ländern vermarktet, unsere B2B-Produkte wurden in 29 Länder verkauft.

Unsere Kundenanzahl hat im Jahr 2025 einen neuen Rekord erreicht und lag erstmals über der Marke von 7,2 Mio. aktive Kunden. Gleichzeitig ist der durchschnittliche Warenkorb weiter angestiegen und die Retourenquote gesunken. Unser Bruttowarenvolumen erreichte 1.303 Mio. Euro, unsere Gesamterlöse stiegen auf über 728 Mio. Euro.

Unser Wachstumsmodell setzt auf eine klare Ausweitung der Branchen. Dies mit dem Ziel, unsere Software- und Plattformlösungen auszuweiten und die erfolgreiche Plattformstrategie in neue Branchen zu übertragen.

Unsere Keyfacts:

Anzahl Branchen	26
Anzahl aktive Kunden (in Mio.)	7,2
Anzahl Partner 31.12.2025	16.610
Umsatzwachstum (2024-2025)	+38,8%



MARKT, BRANCHEN & BETEILIGUNGEN

The Platform Group ist in 26 Branchen aktiv (Stand: 31.12.2025) und plant, bis zum Jahr 2027 dies auf 35 Branchen auszuweiten. Unsere Branchenübersicht:



SCHUHE seit 2013



FASHION seit 2018



TASCHEN seit 2018



SPORT seit 2019



LERNEN seit 2020



MASCHINEN seit 2020



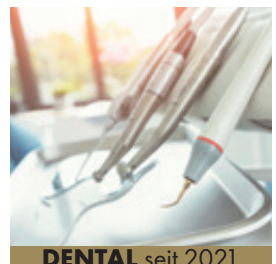
FAHRRÄDER seit 2020



JUWELIERE seit 2020



PHARMA/ APOTHEKE seit 2021



DENTAL seit 2021



AUTOMOBIL seit 2021



MÖBEL seit 2021



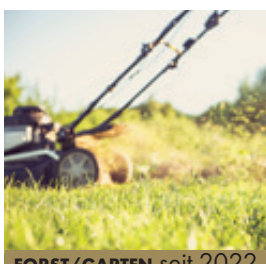
FRISEUR seit 2021



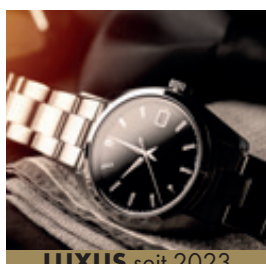
ANLAGEN seit 2021



IMMOBILIEN seit 2021



FORST/ GARTEN seit 2022



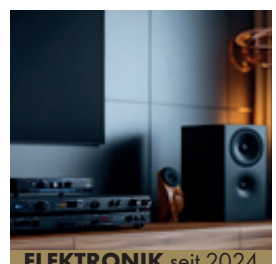
LUXUS seit 2023



NACHHALTIGKEIT seit 2024



FAHRRADTEILE seit 2024



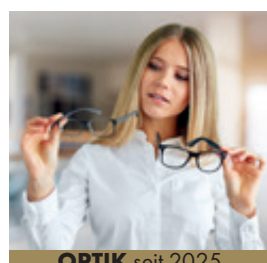
ELEKTRONIK seit 2024



B2B GROSSHANDEL seit 2024



FINANZEN seit 2024



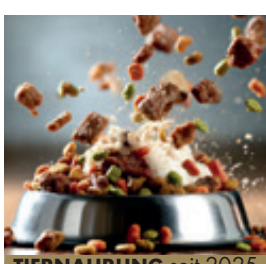
OPTIK seit 2025



BAUWIRTSCHAFT seit 2025



OUTDOOR seit 2025



TIERNAHRUNG seit 2025

MARKT, BRANCHEN & BETEILIGUNGEN

The Platform Group hat seit dem Jahr 2020 eine Segmentstruktur. Sämtliche Beteiligungen sind den fünf Segmenten zugeordnet:

CONSUMER GOODS

BRANDFIELD

Herbertz

JOLI CLOSET



fashionette®



CHRONEXT

OUTFITS24

SCHUHE24

INDUSTRIAL GOODS



PHARMA & RETAIL GOODS



Value Property Platform



We Connect Work

FREIGHT GOODS



SOFA DREAMS



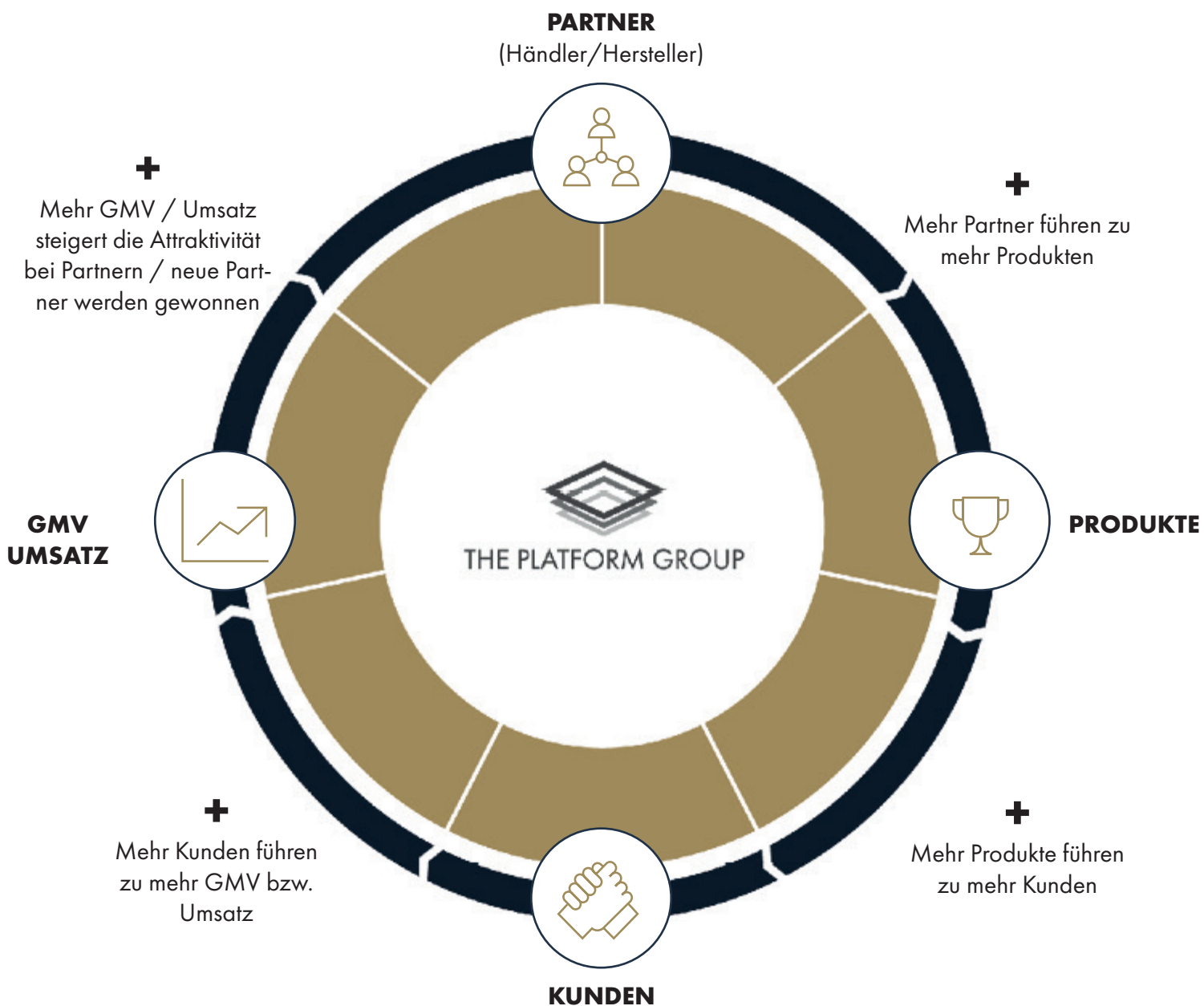
OPTICS & HEARING



UNSERE STRATEGIE

Unsere Wachstumsstrategie ist die Ausweitung unserer Software- und Plattformlösungen in neue Branchen. Derzeit decken wir 26 Branchen ab, künftig werden es 35 Branchen sein.

M&A ist dabei ein zentrales Mittel, um einen zielführenden Weg in eine neue Branche zu beschreiten. Unser Ziel ist es, antizyklisch Unternehmen für faire Bewertungen zu erwerben, die Umsätze dort zu erhöhen und Kosten zu senken. So gelingt eine effiziente Kapitalallokation und in der Folge eine hohe Kapitalrendite.



UNSERE STRATEGIE



Segmente und Portfolio-Unternehmen

Wir managen aktiv unsere Portfolio-Unternehmen und stellen sicher, dass sie konsequent eine profitable Wachstumsstrategie umsetzen. Die fünf Kernsegmente unserer Gruppe (Consumer, Industrial, Freight, Pharma/Retail Goods und Optics/Hearing) bilden dabei den Rahmen, um Investitionen zu tätigen und neue Branchen mit unseren Software- und Plattformlösungen zu erschließen.



M&A

TPG hat sich im M&A Markt erfolgreich etabliert und einen Track Record von über 40 Transaktionen vorzuweisen. Unser eigenes M&A-Team hat klare Anforderungen an gute Targets. Und daran, wie diese künftig zum Wert beitragen. TPG grenzt sich dabei stark von Private Equity-Playern ab. Unsere Beteiligungen halten wir langfristig, heben echte Umsatz- und Kosteneffekte durch unsere operative Holding und erreichen so einen echten Mehrwert, den andere nicht bieten.



Wertsteigerung

Durch die Strategie des profitablen Wachstums in zahlreichen Branchen erreichen wir eine außerordentlich, über dem Durchschnitt liegende Profitabilität. Dies führt dazu, dass wir den Wert der Gruppe dauerhaft steigern können. Und wir können eine hohe Kapitalrendite erzielen.



Branchen

Wir investieren bewusst in Nischenbranchen des eCommerce – egal ob Maschinenhandel, Fahrradteile, Finanzplattformen oder Kunstpflanzen: Hier sehen wir hohes Wachstumspotential und eine klare Abgrenzung von Konkurrenten in Massenmärkten. Nischenbranchen haben zudem den Vorteil, dass hier weniger Konkurrenz gegeben ist, der Preiswettbewerb geringer und die Anzahl der Akteure klein ist.



Produkte & Partner

Wir können gegen den Trend und gegen eine Branchenentwicklung wachsen. Warum? Ganz einfach: Wir wachsen, in dem neue Partner (Händler/Hersteller) an unsere Plattform anbinden, dadurch mehr Produkte erhalten und so neue Kunden gewinnen. Unsere Marketingkosten sind so viel geringer als bei Pure-Playern im eCommerce. Und durch die Plattformstrategie vermeiden wir eine hohe Kapitalbindung.



Langfristige Investitionen

Unsere Gruppe erzielt einen hohen operativen Cash-Flow. Diesen investieren wir vollständig in zwei Bereiche: (a) Software-Entwicklung und (b) M&A-Aktivitäten. Beides zahlt direkt auf unsere Strategie ein, profitables Wachstum in zahlreichen Branchen zu erzielen.

UNSER GESCHÄFTSMODELL

Wir haben ein Modell des profitablen Wachstums aufgebaut, welches langfristig ausgerichtet ist und auf neue Branchen sowie Beteiligungen setzt. Unsere DNA und Kultur helfen uns dabei, die Strategie erfolgreich umzusetzen und unsere Software- und Plattformlösungen in neuen Branchen zu etablieren.

MODELL DES PROFITABLEN WACHSTUMS

Unsere Struktur ist einfach und transparent gehalten. Es gibt genau drei Ebenen in unserer Gruppe: Unternehmen, Segmente und die Gruppe. Alle drei Ebenen sind darauf ausgerichtet, unsere Strategie des profitablen Wachstums umzusetzen, schnelle Entscheidungswege sicherzustellen und unnötige Bürokratie zu vermeiden.

UNSERE UNTERNEHMEN

Unsere Portfolio-Unternehmen sind eigenständige Einheiten, geleitet durch die jeweilige Geschäftsführung. In den Nischenbranchen sind sie hoch erfolgreich und profitabel agierend, wachsen stärker als der Gesamtmarkt und verfolgen gemeinsam mit TPG eine Plattformstrategie, um mehr Partner (Händler/Hersteller) anzubinden.

UNSERE SEGMENTE

Fünf Segmente bilden innerhalb der TPG Gruppe den Rahmen für alle Aktivitäten: Consumer Goods, Freight Goods, Industrial Goods, Pharma/Retail Goods und Optics/Hearing. Jedes Segment hat andere Steuerungsgrößen und erfordert spezielles Know-how rund um Logistik, Marketing, Software und HR.

UNSERE GRUPPE

TPG ist hoch spezialisiert auf die Führung und Optimierung der Beteiligungen und steuert diese über eine zentrale, operative Holding. Eine effiziente Kapitalallokation steht dabei im Vordergrund. Oberster Grundsatz ist profitables Wachstum, hohe Cash-Flows und eine gute Kapitalrendite, um dauerhaft den Wert der Gruppe zu steigern.



Unsere zentrale, operative Holding als Enabler für unsere Portfolio-Unternehmen

Damit unsere dezentralen Portfolio-Unternehmen und Beteiligungen die Ziele erreichen können, bietet unsere zentrale, operative Holding ein Bündel an Leistungen.



SOFTWARE

Unsere TPG-Software umfasst zahlreiche Module und Layer, Schnittstellen und Funktionen. Sie ist selbst entwickelt und Backbone für unsere Plattformen. Mit ihr wachsen wir auch in Zukunft und Beteiligungen können durch deren Nutzung auf teure Drittlösungen verzichten.



MARKETING & BI

Unsere Marketing-Spezialisten übernehmen alle Themen rund um Affiliate, SEO, SEA, Influencer oder E-Mail- und WhatsApp-Marketing. Das BI-Team unterstützt dabei mit Daten.



MARKETPLACE

Unser Marketplace-Team ist für die weltweite Vermarktung unserer Millionen Produkte zuständig. Dazu gehören eigene Kanäle genauso wie Drittkanäle im In- und Ausland.



SHARED SERVICES

Ein gemeinsames, zentrales HR-Team steuert alle HR-Prozesse für die Beteiligungen, von Recruiting über Payroll bis Talent-Programm. Unser Finance-Bereich sorgt für eine zielführende Steuerung der Buchhaltung, das Treasury für die Kapitalallokation. Unsere Fachanwälte sind für die Legal & Law-Themen zuständig. Seit Q4 2025 Integration eines eigenen KI-Teams zur Prozessoptimierung und Kosteneinsparung.

**UNSER FINANZIELLES WACHSTUMSMODELL:
PROFITABEL WACHSEN, GERINGE KAPITALBINDUNG, HOHER WERTZUWACHS**

Unser Ziel ist es, ein profitables Wachstumsmodell dauerhaft umzusetzen. Dabei stellen wir sicher, dass Gewinn vor Wachstum geht. Unsere Plattformstrategie ermöglicht es, dass wir dabei eine vergleichsweise geringe Kapitalbindung aufweisen. Dies bedeutet, dass unsere 16.610 Partner (Händler/Hersteller) größtenteils die Produkte lagern und anbieten, wir als Plattform diese weltweit verkaufen.

Unsere finanziellen Zielsetzungen:



UNSERE MOTIVATION ZUR ERREICHUNG UNSERER ZIELE

Zahlen sind letztlich immer Output-Kennzahlen, genauso wichtig ist der Input. Daher legen wir großen Wert darauf, bei den nicht-finanziellen Kennziffern ebenfalls deutlich zulegen zu können: Die Kundenzahl muss analog zum GMV weiter steigen, der Warenkorbwert erhöht werden und die Zahl der Partner steigen. Durch mehr Partner erhalten wir mehr Produkte und können so unser Wachstum ausbauen.

Ziel ist es, durch unser Modell des profitablen Wachstums den Wert der Gruppe dauerhaft zu steigern und damit die Marktkapitalisierung zu erhöhen.

Anspruchsvolle Zielsetzungen

Wir haben das Ziel, jedes Jahr ein profitables Wachstum zu erreichen. Dies gelingt nur, wenn in einem Bottom-up-Ansatz alle Mitarbeiter daran mitwirken, die Ziele verstehen und ambitioniert arbeiten. Unsere Zielsetzung bei den Beteiligungen ist dabei sowohl in Bezug auf GMV/Umsatz als auch Return on Equity/ROCE, EBITDA, Leverage sowie CashFlow bezogen. Unsere Kultur unterstützt uns dabei, unsere ambitionierten Ziele zu erreichen.

Enges Monitoring unserer Ziele

Wir managen aktiv unsere Beteiligungen und eigenen Geschäfte. Dabei ist ein enges, zeitnahes und effektives Monitoring die Grundlage. Monatlich werden die Input- und Output-Kennzahlen aller Beteiligungen geprüft, validiert und mit unserer Planung abgeglichen. Unsere Audit-Prozesse stellen sicher, dass unsere finanzielle Entwicklung unserer Planung entspricht.

Aktives Eingreifen

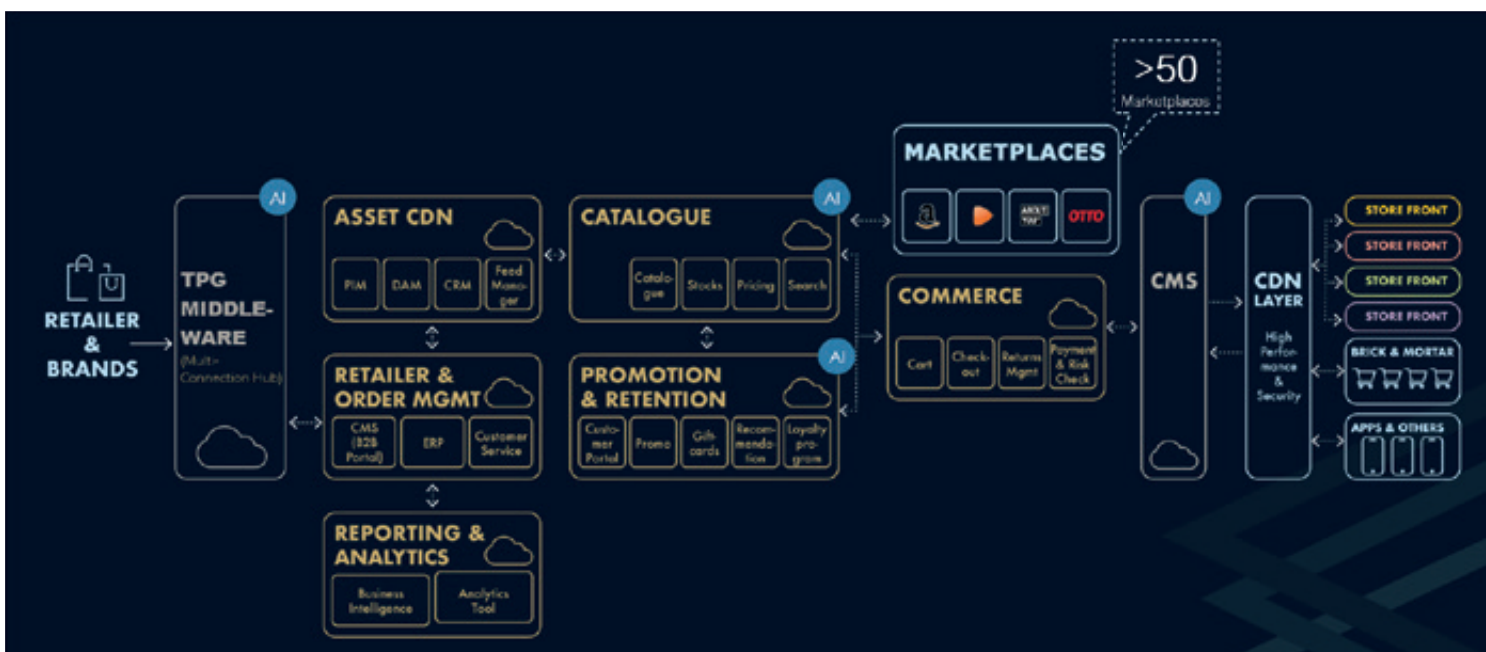
Nicht jede Entwicklung läuft perfekt, nicht jede Entscheidung ist die Richtige. Aufgabe von unseren Führungskräften ist es daher, schnell und aktiv einzugreifen, um Fehlentwicklungen zu stoppen. Denn nur, wenn wir rechtzeitig Fehler beheben, können wir unsere Ziele noch erreichen und Risiken verringern. Aktives Eingreifen trifft dabei auf allen drei Ebenen des Konzerns zu: Der Gruppe mit dem Vorstand, der Segment-Ebene als auch auf Ebene der Unternehmen.

UNSERE SOFTWARE-PLATTFORM

Seit dem Jahr 2013 investieren wir kontinuierlich in unsere Plattform- und Softwarelösungen. Das Ziel ist es, die Software so zu entwickeln, dass sie unabhängig in zahlreichen Branchen einsetzbar ist und nur geringe Anpassungen notwendig sind, um neue Partner und neue ERP-Systeme zu verbinden.

Unsere Software-Abteilung ist dabei maßgeblich von Full-Stack-Entwicklern geprägt, welche primär in PYTHON und PHP die verschiedenen Layer und Module der Software entwickeln. Unsere Softwareentwicklung ist dabei multinational in Projektteams organisiert, wir beschäftigen in über sechs Ländern die Kollegen.

Unsere Software ist dabei durch zahlreiche Layer und Module geprägt – wir entwickeln diese vollständig selbst und sind so unabhängig von Dritten. Dabei findet KI in vielen Bereichen bereits Anwendung. Für die angebotenen Partner bietet dies den großen Vorteil, dass sie unsere Softwarelösungen nutzen und keine Investitions- oder Folgekosten haben, da alle Leistungen im Rahmen der Anbindung abgedeckt sind. Nachfolgend ist die Architektur unserer Software dargestellt:



UNSERE MITARBEITER & KULTUR

TPG hat als Unternehmen mit familiärem Hintergrund und langfristiger Ausrichtung das Ziel, die besten Talente in unserer Branche zu gewinnen. Während bis zum Jahr 2022 die Rekrutierung oftmals eine Herausforderung darstellte, sind seit dem Jahr 2023 zahlreiche Branchenplayer aus dem Markt ausgeschieden oder haben ihren Personalbestand aktiv reduzieren müssen. Wir nutzen diese Marktphase und bauen kostenbewusst unseren Bestand an Spezialisten aus, ohne dabei unsere Personalkostenquote zu erhöhen.

Dabei stehen für uns Transparenz, Integrität, Gleichheit, Verantwortung und gegenseitiger Respekt im Mittelpunkt unseres Handelns. Sowohl unsere Mitarbeiter als auch unsere Geschäftspartner lassen sich von diesen unabdingbaren Werten leiten, um Teil des Übergangs zu einer fairen, nachhaltigen und kreislauforientierten Wirtschaft zu sein.

Wir glauben fest daran, dass unser Erfolg auf unseren motivierten Mitarbeitenden beruht. Ihr Wohlbefinden und ihre Gesundheit haben für uns oberste Priorität. Wir fördern Vielfalt und bekämpfen Diskriminierung. Wir unterstützen eine Kultur der Chancengleichheit. Wir fördern aktiv Weiterbildung. Seit dem vergangenen Jahr haben unsere Mitarbeiter die Chance sich jederzeit auf einer digitalen Lernplattform sowohl fachlich als auch persönlich weiterzuentwickeln. Diese Möglichkeit erfreut sich bereits großer Beliebtheit.

Wir sind daher bestrebt, die wirtschaftlichen Bedürfnisse unseres Unternehmens mit den beruflichen, privaten und familiären Bedürfnissen unserer Mitarbeitenden in Einklang zu bringen. Eine Teilregelung für Home-Office und eine funktionierende Work-Life-Balance können wir so in die Tat umsetzen.

MITARBEITER BEI THE PLATFORM GROUP



58%
weiblich



42%
männlich

UNSERE AKQUISITIONSTRATEGIE

Jedes Jahr erhalten wir viele Angebote zum Erwerb von Unternehmen – am Ende werden es aber unter 1% sein, welche wir erwerben. Wir haben uns daher klare Vorgaben gesetzt, wonach wir gute Unternehmen selektieren.

Diese sind unter anderem:

- Langfristige Umsatz- und Ergebnisentwicklung
- Starker IT-Fokus
- Breite Kundenbasis
- Erfolgreiche Nischenposition
- Kein Personenrisiko
- Hohes Synergiepotential durch aktives TPG-Postmerger-Management

Unsere Strategie bei Unternehmenserwerben ist, dass wir aktiv gute Targets suchen, im Rahmen der Due Diligence prüfen und anschließend ein zielführendes Post-Merger-Management vornehmen.

Dies gelingt jedoch nur, wenn unsere Kriterien und Anforderungen erfüllt werden, 99% der angebotenen Unternehmen fallen durch unser Raster:

- 35% wg. Branche/Industrie
- 31% wg. Finanzieller Performance
- 30% wg. Mangelnder Synergie zu TPG
- 4% wg. sonstigen Gründen (u.a. Legal)

Unser Post-Merger-Integration-Management (PMI) ist durch mehrjährige Erfahrung gewachsen und hat sich zu einem Best-Practice entwickelt.

Wesentliche Faktoren im PMI sind:

- Synergien auf Software-Ebene.
- Synergien auf Marketing-Ebene (einschl. Cross-Selling).
- Synergien auf Mitarbeiter-Ebene.
- Synergien auf Kostenebene.

Unser Post-Merger-Integration-Management (PMI) greift die Potentiale auf, welche im Rahmen der Due Diligence entdeckt und verifiziert wurden.

Maßgebliche Synergien umfassen dabei alle Bereiche der Wertschöpfung im eCommerce, angefangen bei der Software bis zum Marketing.

Um einen dauerhaften Wertzuwachs zu realisieren und profitables Wachstum zu ermöglichen, begleitet unser M&A-Team die Übergabe an das PMI-Team über mehrere Monate, so dass kein Reibungsverlust entsteht.

TPG PARTNERTAGUNG

TPG nimmt jedes Jahr drei Partnertagungen vor. Hier werden jeweils in zwei Tagen intensive Diskussionen zu Strategie, Maßnahmen, Budget/Planung sowie konzernweite Initiativen geführt.

Die Geschäftsführer und Führungskräfte der Portfolio-Unternehmen sind dabei die entscheidenden Personen, unsere Ziele des profitablen Wachstums auf die eigenen Gesellschaften zu übertragen und die Mitarbeiter hierfür zu gewinnen.

Im Jahr 2025 haben wir unsere Partnertagungen in Düsseldorf, Wiesbaden sowie Silicon Valley in den USA umgesetzt. Dabei haben wir die Gelegenheit genutzt, aktiv auf die weitere Software-Entwicklung und besonders auf Künstliche Intelligenz einzugehen, die weitere M&A-Strategie pro Segment zu erläutern und neue Konzerninitiativen vorzustellen. Auch Vertreter unserer Hausbanken sowie von Partnerunternehmen haben wir hierzu eingeladen und in den Dialog eingebunden.

„Unsere Partnertagung wird von allen Geschäftsführern der Beteiligungen besucht – Ziele, Maßnahmen und Planung sind dabei die Grundlage des gemeinsamen Erfolges.“

Sven Schumann, Leiter Beteiligungen





WACHSTUM BEI MENSCHEN



NATHALIE RICHERT | Head of IR & HR

Welche Rolle spielt HR bei der starken Expansionsstrategie der TPG?

HR agiert heute weit über administrative Aufgaben hinaus als strategischer Treiber, insbesondere in der Post-Merger-Integration (PMI). Wenn wir neue Unternehmen erwerben, sind wir neben Bereichen wie Marketing oder IT ein wichtiger Ansprechpartner für die Beteiligungen. Dabei richten wir uns stark nach den unterschiedlichen Bedürfnissen vor Ort: Einige Gesellschaften nutzen uns gezielt als strategischen Sparringspartner, andere gliedern ihre HR-Prozesse komplett an uns aus. Der Mehrwert für die Beteiligungen liegt klar auf der Hand: Sie sparen Kosten, gewinnen tiefgehende Fachexpertise und professionalisieren ihre Strukturen. So entlasten wir die Geschäftsführer operativ. Gleichzeitig liegt unser Fokus darauf, die wichtigsten Schnittstellen in den neuen und bestehenden Gesellschaften exakt mit den richtigen Skills zu besetzen, um das Wachstum der Gruppe nahtlos fortzusetzen.

Wie stellen Sie sicher, dass das Management und die Teams über genau diese richtigen Fähigkeiten verfügen?

„Sicherstellen“ ist in einer Zeit des Wandels, getrieben durch KI und neue technologische Standards in IT und Marketing, kaum der richtige Begriff. Es geht vielmehr darum, unsere Menschen auf das Jahr 2030 und darüber hinaus vorzubereiten und sie aktiv auf dieser Reise mitzunehmen. Unser Anspruch ist es, die besten Talente und Geschäftsführer für uns zu gewinnen und intern weiterzuentwickeln. Dafür haben wir als Management 2025 intensiv damit begonnen, die kritischen Skills für die Zukunft herauszuarbeiten und dieses Wissen aktiv in die gesamte Gruppe zu tragen. 2026 legen wir hierauf einen klaren Fokus: Mit dem Ausbau unseres Talentprogramms und der Planung einer eigenen TPG Academy schaffen wir die notwendige Struktur, um unsere Führungskräfte und Teams noch gezielter, strategischer und unternehmensübergreifend zu fördern.

TPG ist ein wachsendes Softwareunternehmen. Welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz künftig im Bereich Personal?

HR muss heute digital, datengetrieben und effizient aufgestellt sein. Deshalb haben wir Ende des Jahres damit gestartet, KI in unsere HR-Prozesse zu integrieren, und werden dieses Thema 2026 konsequent ausbauen. Technologie und Automatisierung helfen uns enorm bei der Skalierung. Doch bei aller Digitalisierung gilt für uns ein unumstößlicher Grundsatz: Der persönliche Kontakt ist und bleibt das Wichtigste. Wir arbeiten mit und für Menschen. Automatisierung schafft uns genau den Freiraum, den wir brauchen, um als HR nah an den Menschen zu sein.





SKALIERBARE PLATTFORM- LÖSUNGEN

FREDERIC VON BORRIES | CPO



Was macht ein CPO?

Als Chief Platform Officer liegt mein Fokus weiterhin darauf, neue Absatzkanäle im In- und Ausland zu erschließen und unser Plattform-Ökosystem gezielt auszubauen. Gleichzeitig geht es heute noch stärker darum, Komplexität zu managen: Wir verbinden tausende Händler, Marken und Partner über unsere Plattform und schaffen die Grundlage dafür, dass sie effizient skalieren können. Neben Wachstum spielt daher auch die intelligente Orchestrierung unseres Netzwerks eine zentrale Rolle.

Welche Rolle spielt Software, und insbesondere KI dabei?

Unsere eigenentwickelte Plattform ist nach wie vor das Herzstück unseres Geschäftsmodells. Sie ermöglicht es uns, Händler und Marken schnell und strukturiert anzubinden. Neu hinzugekommen ist der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz: Wir nutzen KI zunehmend, um Prozesse zu automatisieren, Daten besser auszuwerten und Entscheidungen zu optimieren. Dies insbesondere bei Sortimentssteuerung, Pricing, Content-Erstellung oder der operativen Abwicklung. Dadurch erhöhen wir nicht nur die Effizienz, sondern schaffen auch echten Mehrwert für unsere Partner.

Was waren die wichtigsten technologischen Entwicklungen im letzten Jahr?

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Plattform weiter in Richtung Skalierbarkeit und Flexibilität entwickelt. Dazu gehören der Ausbau unserer Microservice-Architektur, ein noch leistungsfähigeres API-Management sowie verbesserte Monitoring- und Datenstrukturen. Parallel haben wir begonnen, KI-Module gezielt in unsere Systeme zu integrieren, um Abläufe intelligenter zu steuern und schneller auf Marktveränderungen reagieren zu können.

Wie gelingt die Zusammenarbeit zwischen Beteiligungen und internen Teams?

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist die enge Verzahnung zwischen unseren Beteiligungen und den internen Plattform-Teams. Wir arbeiten mit klar definierten Schnittstellen, standardisierten Prozessen und einer gemeinsamen technologischen Basis. Gleichzeitig fördern wir den kontinuierlichen Austausch, damit Best Practices schnell skaliert werden können. KI unterstützt uns dabei zunehmend, Transparenz zu schaffen und operative Prozesse übergreifend zu optimieren.

Q&A

Unternehmen & Aktionäre

- 26** Brief des Vorstands
- 28** Bericht des Aufsichtsrats
- 31** Der Aufsichtsrat
- 32** TPG AG auf dem Kapitalmarkt
- 33** Investor-Relation-Aktivitäten
- 35** Investoren, Aktionäre, Banken
- 37** Unsere Nachhaltigkeitsbemühungen
- 39** Corporate Governance

Brief des VORSTANDS

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

das Jahr 2025 war für uns ein besonderes Jahr: Wir konnten die Anzahl der Partner deutlich ausbauen, die Branchenanzahl auf 26 ausweiten und haben uns auch erstmals von drei kleinen Beteiligungen getrennt. Wir konnten unser Warenvolumen und Umsatz jeweils um über 35% gegenüber dem Vorjahr steigern, die Ertragskraft signifikant erhöhen und vor allem deutlich mehr Partner (31.12.2025: 16.610) auf unseren Plattformen anbinden. Letzteres war der entscheidende Schritt, um in einem stagnierenden Branchenumfeld deutlich gegen den Trend profitabel zu wachsen. Analog ist die Anzahl der Bestandskunden sowie der Bestellungen jeweils um deutlich über 30% gewachsen.

Im Jahr 2025 haben wir unsere Prognosen zwei Mal erhöhen müssen, dies vor dem Hintergrund der guten operativen Entwicklung als auch der getätigten Akquisitionen. Per 31.12.2025 können wir vermelden, dass wir die erhöhte Prognose erreichen konnten. Insofern sind wir mit dem Jahresverlauf 2025 zufrieden. Insbesondere die Ertragskraft mit einem Konzernergebnis von über 46,5 Mio. Euro und einem bereinigten EBITDA von 55 Mio. Euro zeigen, wie robust unsere Gruppe aufgestellt ist und dass profitables Wachstum möglich ist.

Inzwischen sind wir in 26 Branchen mit unseren Software- und Plattformlösungen aktiv, in diesem Jahr planen wir, diese Anzahl deutlich auszuweiten. Zugleich weisen alle fünf Segmente des Konzerns positive Ergebnisbeiträge auf, dies bei steigenden Umsätzen. Unser Wachstum im Jahr 2025 war dabei sowohl organisch als auch durch Übernahmen geprägt. Unsere M&A-Kompetenz haben wir nach rund 40 Übernahmen bzw. Beteiligungen unter Beweis gestellt, die Post-Merger-Integration ist eine Kernkompetenz in unserem Konzern. Das Eigenkapital der Gesellschaft ist mit 48% (Vorjahr: 42%) deutlich angestiegen, der operative CashFlow des Konzerns ist positiv, das bankseitige Verschuldungslevel inkl. Anleihe liegt mit einem Faktor 2,1 (Vorjahr: 2,6) genau in unserer prognostizierten Spanne für das Jahr 2025, so dass die relative Verschuldung geringer wurde.

Das Jahr 2026 wird aus unserer Sicht dynamisch in der Branchenentwicklung: Es wird zu weiteren Konsolidierungen in unserer Branche kommen, einzelne Marktteilnehmer werden ausscheiden. Gleichzeitig steigen durch geopolitische Entwicklungen (u.a. Iran, Zollvorgaben) und Änderungen in der Finanzierungslandschaft die Risiken an, so dass unser Risikomanagement entsprechend diese Risiken neu bewerten und entsprechende zielgerichtete Maßnahmen ergreifen wird.

Als Vorstand der Gesellschaft haben wir beschlossen, die Branchenentwicklung als Gelegenheit zu nutzen und aktiv weitere Beteiligungen und Übernahmen vorzunehmen, denn das Kaufpreis- und Bewertungsniveau erscheint uns weiterhin sehr attraktiv und die Zahl der bietenden Akteure ist auf einem sehr geringen Niveau. Wir rechnen in 2026 mit der Übernahme von circa fünf bis acht Unternehmen. Unseren Akquisitions- und Integrationsansatz erachten wir als einzigartig, da uns bisher kein Akteur bekannt ist, der konsequent Unternehmen akquiriert, seine selbst entwickelte Software- und Plattformlösung implementiert, die Beteiligungen durch eine operative Holding führt und so die Kosten- und Wachstumspotenziale gemeinsam realisiert werden. Durch dieses signifikante Unterscheidungsmerkmal können wir uns klar von Finanzinvestoren, Family Offices und anderen strategischen Käufern unterscheiden und erhalten in der Folge Zugang zu bestmöglichen Transaktionsmöglichkeiten im europäischen Markt.

Der Jahresauftakt 2026 war für unsere Gesellschaft positiv: Wir konnten per Januar 2026 die Prognose für das Gesamtjahr bekannt geben, bereits die ersten zwei Übernahmen verkünden und unsere Ausweitung der Partnerbasis erfolgreich voranbringen. Ein wichtiger Schritt war dabei auch die Veränderung im C-Level: Wir haben dieses ausweiten auf acht Personen und neu mit Christoph Hies einen Chief Marketing Officer berufen.

Die Aktie hat sich im Geschäftsjahr 2025 nicht positiv entwickelt: Der Kurs ging um ca. 31% im Jahresverlauf zurück. Mit dieser Entwicklung können wir nicht zufrieden sein. Vor dem Hintergrund haben wir beschlossen, unsere IR-Aktivitäten forciert unter der Leitung von Nathalie Richert umzubauen. Als Vorstand sehen wir – vor dem Hintergrund der positiven Umsatz- und Ertragskraft unserer Gesellschaft – hier ein deutliches Potenzial für künftige Wertsteigerungen.

Die Prognose für das Geschäftsjahr 2026 haben wir im Januar 2026 veröffentlicht: Demnach wollen wir ein Bruttowarenvolumen (GMV) von 1,7 Mrd. Euro, einen Nettoumsatz von 1,0 Mrd. Euro und ein bereinigtes EBITDA von 70-80 Mio. Euro erreichen. Die Prognose werden wir anpassen, sobald wir eine hinreichende Datenbasis für das laufende, operative Geschäft sowie derzeitige Akquisitionsvorhaben vorliegen haben. Gleichzeitig haben wir die geplante Übernahme der AEP GmbH als zusätzliche pro-forma Prognose aufgenommen, dies im Fall der Umsetzung der Transaktion nach Umsetzung der entsprechenden Closing-Bedingungen gemäß Kaufvertrag.

Wir freuen uns, wenn Sie uns auf diesem Weg begleiten würden.

Dr. Dominik Benner
Vorstandsvorsitzender



DR. DOMINIK BENNER

Vorsitzender des Vorstands der
THE PLATFORM GROUP SE & Co. KGaA

PERSÖNLICHE INFORMATIONEN

Wohnhaft in Wiesbaden, Deutschland
Verheiratet, 3 Kinder

AUSBILDUNG

- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen (B.A., M.A.)
- Doktorat an der Universität St. Gallen, Schweiz (Dr. oec. HSG)
- Doctoral Fellowship am Insead, Fontainebleau, Frankreich

BERUFLICHER WERDEGANG

- | | |
|-------------|---|
| Seit 2023 | THE PLATFORM GROUP, Düsseldorf,
Vorsitzender des Vorstands,
Chief Executive Officer |
| Seit 2013 | The Platform Group GmbH & Co. KG,
Wiesbaden, Deutschland
Geschäftsführer, Chief Executive Officer |
| 2011 - 2013 | Juwi AG, Wörrstadt, Deutschland
Geschäftsführer mehrerer Beteiligungen |
| 2008 - 2011 | Bilfinger Berger SE, Mannheim, Deutschland
Prokurist im Bereich Wohnungsverwaltung |



Bericht des AUFSICHTSRATS

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

im Namen des gesamten Aufsichtsrats möchte ich an dieser Stelle allen Mitarbeitenden der The Platform Group SE & Co. KGaA und deren Tochtergesellschaften unseren besonderen Dank aussprechen. In einem herausfordernden Umfeld konnten die gesteckten Ziele im Geschäftsjahr 2025 erreicht und der Wachstumskurs der Gesellschaft fortgesetzt werden.

VERTRAUVENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM VORSTAND

Der Aufsichtsrat war und ist jederzeit eng in die Verfahren und Maßnahmen des Vorstands zur Weiterentwicklung des Unternehmens eingebunden und hat sich angemessen unterrichten lassen.

Der Aufsichtsrat hat im vergangenen Geschäftsjahr die offene und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Vorstand fortgesetzt. Auch zwischen den Sitzungen stand der Aufsichtsratsvorsitzende in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand und wurde grundsätzlich über alle wesentlichen Entwicklungen und anstehenden Entscheidungen, die für das Unternehmen von besonderer Bedeutung waren, in Kenntnis gesetzt. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats wurden vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats zeitnah und umfassend über kritische Themen informiert.

Darüber hinaus hat der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig auch außerhalb von turnusmäßigen Sitzungen per Videokonferenz über die Finanz- und Geschäftsentwicklung informiert.

Im vergangenen Geschäftsjahr gab es Veränderungen im Vorstand: Frau Laura Vogelsang ist nach langjähriger Tätigkeit im April 2025 aus dem Vorstand der damals noch als The Platform Group AG firmierenden Gesellschaft ausgeschieden und in den Beirat der The Platform Group GmbH & Co. KG gewechselt. Mit dem Ausscheiden von Frau Vogelsang wurde Herr Marcus Vitt als neuer Vorstand bestellt. Ende Mai 2025 erfolgte die einvernehmliche Aufhebung des Dienstvertrages mit Herrn Vitt. Der Aufsichtsrat bedankt sich hiermit nochmals für bei Frau Vogelsang und Herrn Vitt für ihre Tätigkeit als Vorstand der Gesellschaft.

Derzeit fungiert Herr Dr. Dominik Benner als alleiniger Vorstand der The Platform Group Management SE, welche wiederum persönlich haftende Gesellschafterin der The Platform Group SE & Co. KGaA fungiert. Sofern im Bericht des Aufsichtsrates von „Vorstand“ gesprochen wird, meint dies die persönlich haftende Gesellschafterin, die The Platform Group Management SE, wiederum vertreten durch den alleinigen Vorstand Dr. Dominik Benner.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Nach dem Wirksamwerden des Formwechsels in die Rechtsform der SE & Co. KGaA setzt sich der Aufsichtsrat der The Platform Group SE & Co. KGaA gemäß §§ 95, 96, 278 Abs. 3 AktG, § 15 Abs. 1 der Satzung der The Platform Group SE & Co. KGaA aus vier Vertretern der Anteilseigner zusammen. Mit Wirkung zum Ablauf des 31.05.2025 hatte Herr Dominik Barton sein Aufsichtsratsmandat aus persönlichen Gründen niedergelegt. Mit Blick auf den in der Hauptversammlung vom 25.08.2025 unter Tagesordnungspunkt 9 vorgeschlagenen Formwechsel der Gesellschaft in die Rechtsform der SE & Co. KGaA und die in diesem Zuge vorgeschlagene Verkleinerung des Aufsichtsrats auf vier Mitglieder wurde auf eine Nachbesetzung dieses vakanten Amtes verzichtet werden. Im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 25.08.2025 wurde Herr Marcel Roessner bis zur Hauptversammlung, die über das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 beschließt, bestellt.

Mit Wirksamwerden des in der Hauptversammlung vom 25.08.2025 unter Tagesordnungspunkt 9 zur Beschlussfassung vorgeschlagenen Formwechsels erloschen die Ämter der bisherigen Aufsichtsratsmitglieder, so dass eine Neuwahl der Aufsichtsratsmitglieder des Rechtsträgers neuer Rechtsform, also der The Platform Group SE & Co. KGaA, erforderlich war.

Folgende Personen wurden für eine Amtszeit ab dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens des unter Tagesordnungspunkt 9 der Hauptversammlung vom 25.08.2025 zur Beschlussfassung vorgeschlagenen Formwechsels bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt, wobei das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, nicht mitgerechnet wird, zu Mitgliedern des Aufsichtsrats der der The Platform Group SE & Co. KGaA bestellt:

- a. Stefan Schütze, wohnhaft in Bodolz, Geschäftsführer der C3 Management GmbH;
- b. Florian Müller, wohnhaft in Hofheim am Taunus, geschäftsführender Gesellschafter der FM Ventures GmbH;
- c. Dr. Olaf Hoppelshäuser, wohnhaft in Dreieich, selbständiger Unternehmer und Berater;
- d. Marcel Roessner, wohnhaft München, selbständiger Unternehmer und Berater für den Bereich Luxus und Plattformgeschäft.

Das Aufsichtsratsgremium im Geschäftsjahr 2025 war demnach ab dem Wirksamwerden des Formwechsels, welcher am 15.12.2025 erfolgte, mit dem Vorsitzenden Stefan Schütze und seinem Stellvertreter Florian Müller, sowie Dr. Olaf Hoppelshäuser und Marcel Roessner besetzt. In der Rechtsform der The Platform Group AG war das Aufsichtsratsgremium bis zum 31.05.2025 mit dem Vorsitzenden Stefan Schütze und seinem Stellvertreter Florian Müller, sowie Dr. Olaf Hoppelshäuser und Dominik Barton sowie ab dem 25.08.2025 mit dem Vorsitzenden Stefan Schütze und seinem Stellvertreter Florian Müller, sowie Dr. Olaf Hoppelshäuser und Marcel Roessner besetzt.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2025 die Aufgaben, die ihm nach dem Gesetz und der Satzung obliegen, vollumfänglich wahrgenommen und den Vorstand regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Grundlage hierfür waren die regelmäßigen schriftlichen und mündlichen Berichte des Vorstands zu allen für das Unternehmen und den Konzern relevanten Fragen der Unternehmensplanung, der Geschäftsentwicklung, insbesondere der Geschäfts- und Finanzlage, der Übernahmestrategie, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Falls erforderlich, hat der Aufsichtsrat die Vorschläge und Angelegenheiten des Vorstands ohne den Vorstand erörtert.

Im Geschäftsjahr 2025 fanden insgesamt 9 Aufsichtsratssitzungen statt, welche in der Regel in der Form der Videokonferenz abgehalten worden sind.

In der nachfolgenden Tabelle legen wir die Teilnahme der Aufsichtsratsmitglieder in individualisierter Form offen:

	19.03.25	04.04.25	09.04.25	15.05.25	28.05.25	15.07.25	25.08.25	28.11.25	16.12.25
Stefan Schütze, Vorsitzender	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Florian Müller, Stellv. Vorsitzender	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Dominik Barton (bis 31.05.2025)	x	x	x	x	x				
Dr. Olaf Hoppelshäuser	x	x	x		x	x	x	x	x
Marcel Roessner (ab 25.08.2025)							x	x	x

In seinen Sitzungen hat der Aufsichtsrat die Berichte und Beschlussvorlagen des Vorstands eingehend erörtert und geprüft. Darüber hinaus fanden verschiedene Gespräche zwischen einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern und dem Vorstand statt, um dessen Tätigkeit fachlich zu unterstützen.

Der Vorstand berichtete sowohl schriftlich als auch mündlich in den unterjährigen Sitzungen und Besprechungen sowie in Telefonkonferenzen und über die Erstellung der Finanzberichterstattung. Der Aufsichtsrat hat diese Angelegenheiten erörtert und, soweit erforderlich, die entsprechenden Beschlüsse gefasst.

Nach § 15 Abs. 4 der Satzung der The Platform Group AG als nach § 17 Abs. 2 der Satzung der The Platform Group SE & Co. KGaA können Beschlüsse auch außerhalb von Sitzungen gefasst werden. Von dieser Möglichkeit machte der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2025 gebrauch, indem er insgesamt 7 Umlaufbeschlüsse fasste. Die Umlaufbeschlüsse hatten im Wesentlichen stets die Zustimmung zu Sachkapitalerhöhungen und Satzungsanpassungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von Beteiligung zum Inhalt sowie auch die Zustimmung zum Bericht des Aufsichtsrates für das GJ 2024 sowie die Beschlussfassung zum Aufhebungsvertrag mit dem Vorstand Marcus Vitt und die Zustimmung zur Vorbereitung des Formwechsels in die Rechtsform der SE & Co. KGaA.

SCHWERPUNKTTHEMEN

In der ersten Sitzung des Jahres am 19.03.2025 wurde über die Umsatz-, Ergebnis- sowie Liquiditätsplanung der Gesellschaft gesprochen und diese vom Vorstand vorgestellt und im Detail erläutert.

In der Sitzung vom 04.04.2025 wurde dem Ausscheiden von Laura Vogelsang als Vorstand der Gesellschaft zugestimmt sowie Marcus Vitt als neuer Vorstand bestellt.

Die Bilanzsitzung fand am 09.04.2025 statt. In der Sitzung wurde der geprüfte Konzern- sowie der Jahresabschluss seitens des Vorstandes und des Wirtschaftsprüfers vorgestellt. Der Abschlussprüfer stand für Fragen des Aufsichtsrats zur Verfügung. Der geprüfte Jahresabschluss wurde vom Aufsichtsrat erörtert und festgestellt.

In der Sitzung vom 15.05.2025 wurden Vorstandsthemen besprochen, insbesondere die vorzeitige Aufhebung des Vorstandsvertrages mit Herrn Vitt.

In der Sitzung am 28.05.2025 wurde über den Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätsstatus der Gesellschaft gesprochen, dieser vom Vorstand vorgestellt und im Detail erläutert. Des Weiteren wurden diverse potenzielle Beteiligungserwerbe vorgestellt und vom Aufsichtsrat erörtert. Darüber hinaus wurde detailliert der Formwechsel in die Rechtsform der SE & Co. KGaA besprochen sowie die Agenda zur ordentlichen Hauptversammlung.

Die Sitzung am 15.07.2025 hatte ein Update zu M&A Themen und zur Finanzsteuerung der Gruppe zum Inhalt.

Die Sitzung am 25.08.2025 erfolgte im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft und hatte die Konstituierung des Aufsichtsrates zum Inhalt. Es wurde beschossen, Herrn Stefan Schütze zum Vorsitzenden und Florian Müller zu seinem Stellvertreter zu wählen.

Die Sitzung am 28.11.2025 hatte das Thema AEP-Erwerb, Finanzsteuerung und Refinanzierungsplanungen für das Geschäftsjahr 2026 zum Inhalt.

In der Sitzung am 16.12.2025 wurde final der geplante AEP-Erwerb erörtert, etwaige Vollzugsvorgaben gemäß Kaufvertrag besprochen und ausführlich diskutiert. Der Vorstand stellte die Inhalte der Transaktion im Detail vor.

CORPORATE GOVERNANCE

Die The Platform Group SE & Co. KGaA ist im Scale-Segment des Freiverkehrs (Open Market) an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und unterliegt daher nicht den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Ungeachtet dessen ist eine gute Corporate Governance eine wesentliche Grundlage für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2025 keine Ausschüsse gebildet. Der Aufsichtsrat vertritt jedoch die Auffassung, dass eine fokussierte und strategische Begleitung des Unternehmens die Erfahrung und Kompetenzen des gesamten Gremiums erfordert, das gezielt auf die unternehmensrelevanten Zielsetzungen des Unternehmens zusammengestellt wurde.

Im Berichtszeitraum sind keine Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern und von Vorstand aufgetreten.

JAHRESABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2025

Der vom Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin, der The Platform Group Management SE aufgestellte Jahresabschluss der The Platform Group SE & Co. KGaA, der Konzernabschluss und die jeweiligen Lageberichte zum Jahresabschluss sowie zum Konzernabschluss der The Platform Group SE & Co. KGaA für das Geschäftsjahr 2025 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der RR GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Wiesbaden, die von der ordentlichen Hauptversammlung am 25. August 2025 zum Abschlussprüfer gewählt wurde, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Der Abschlussprüfer hat die geforderte Unabhängigkeitserklärung dem Aufsichtsrat vor Beginn der Prüfung vorgelegt. Die zu prüfenden Unterlagen und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen jedem Mitglied des Aufsichtsrats in der Bilanzsitzung am 20. April 2026 vor und wurden jedem Mitglied des Aufsichtsrats vor der Sitzung zur Vorbereitung weitergeleitet. Herr Carsten Rösemeier als verantwortlicher Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil, um den Jahresabschluss und den Konzernabschluss zu erörtern und die Prüfungsschwerpunkte vorzustellen.

Der Jahresabschluss wird wie bei der Rechtsform der SE & Co. KGaA üblich gemäß § 286 Abs. 1 AktG von der Hauptversammlung festgestellt, welche am 01.07.2026 stattfinden soll.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat das Risikomanagementsystem der The Platform Group SE & Co. KGaA geprüft. Es wurden alle aus Sicht des Vorstands und des Aufsichtsrats erkennbaren Risikobereiche erörtert. Das Risikomanagementsystem wurde vom Abschlussprüfer intensiv geprüft. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen in geeigneter Weise getroffen hat, insbesondere durch die Einrichtung eines Überwachungssystems. Darüber hinaus bestätigte er, dass das Überwachungssystem grundsätzlich geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen und gegen festgestellte Fehlentwicklungen vorzugehen.

Der Aufsichtsrat hat den Abhängigkeitsbericht des Vorstands und den Prüfungsbericht des Abschlussprüfers seinerseits im Rahmen des Üblichen geprüft. Der Aufsichtsrat gelangte zu der Überzeugung, dass der Prüfungsbericht – wie auch die von dem Abschlussprüfer durchgeführte Prüfung selbst – den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Der Aufsichtsrat hat den Abhängigkeitsbericht insbesondere auf Vollständigkeit und Richtigkeit geprüft und hat sich dabei auch davon vergewissert, dass der Kreis der verbundenen Unternehmen mit der gebotenen Sorgfalt festgestellt und notwendige Vorkehrungen zur Erfassung der berichtspflichtigen Rechtsgeschäfte und Maßnahmen getroffen wurden. Anhaltspunkte für Beanstandungen des Abhängigkeitsberichts sind bei dieser Prüfung nicht ersichtlich geworden. Der Aufsichtsrat erhebt nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen gegen die Schlusserklärung des Vorstands und stimmt dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zu.

Abschließend möchte der Aufsichtsrat dem Vorstand sowie allen Mitarbeitenden von The Platform Group seinen Dank für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr aussprechen. Ferner gilt

Düsseldorf, den 20. April 2026

Für den Aufsichtsrat

STEFAN SCHÜTZE
VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS

Der AUF SICHTSRAT



STEFAN SCHÜTZE

VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS

- Wohnhaft in Bodolz, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der The Platform Group seit September 2020
- C3 Management GmbH, Frankfurt am Main, Geschäftsführender Gesellschafter seit Mai 2021

DERZEITIGE MITGLIEDSCHAFT IN ANDEREN GESETZLICH FESTGELEGTEN AUFSICHTSRÄTEN

- Coreo AG (Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- Naga AG (Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- TIN INN Holding AG (Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- The Platform Group Management SE (Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- SQD AG (Mitglied des Aufsichtsrats)

FLORIAN MÜLLER

Geschäftsführender Gesellschafter der FM Ventures GmbH
(Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats, Mitglied seit 06/2023)

DOMINIK BARTON

Geschäftsführer der Barton Group Familienholding GmbH
(Mitglied des Aufsichtsrats bis 05/2025)

DR. OLAF HOPPELSHÄUSER

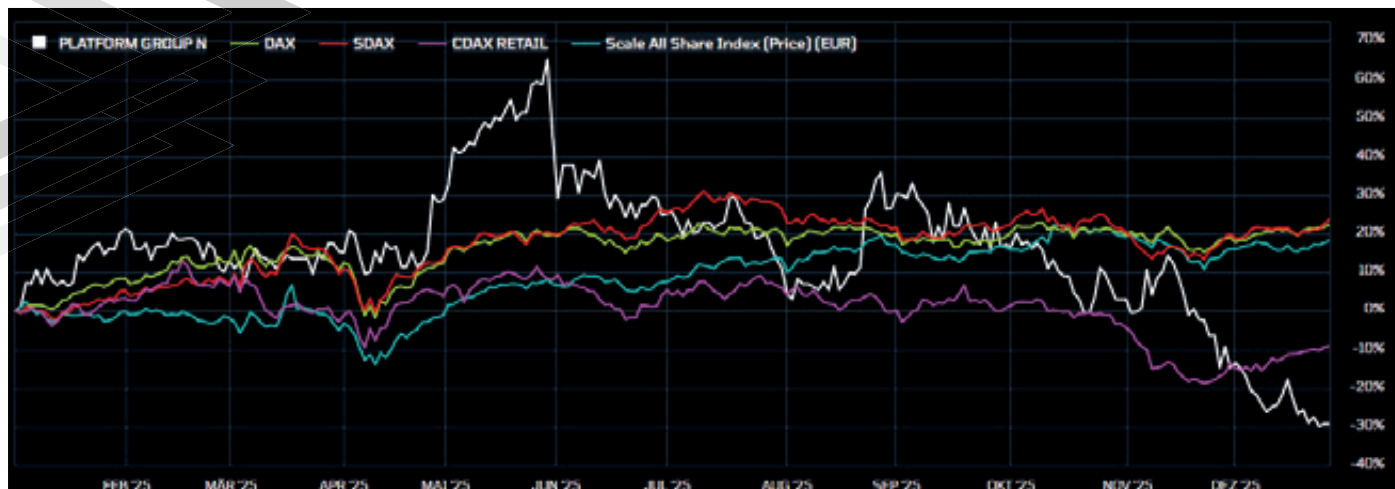
Berater
(Mitglied des Aufsichtsrats seit 07/2024)

MARCEL ROESSNER

Berater
(Mitglied des Aufsichtsrats seit 08/2025, gewählt auf der Hauptversammlung am 25. August 2025)

THE PLATFORM GROUP auf dem KAPITALMARKT

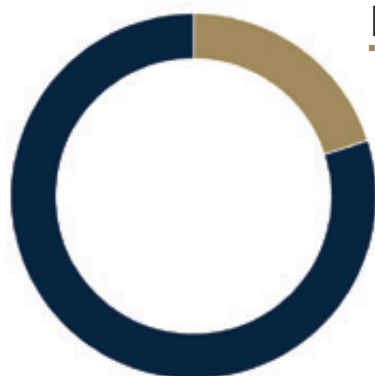
AKTIE: KURSENTWICKLUNG



Eröffnungskurs	2. Januar 2025	7,88 EUR
Tief	29. Dezember 2025	5,12 EUR
Hoch	29. Mai 2025	12,90 EUR
Schlusskurs	30. Dezember 2025	5,46 EUR
Kursentwicklung	02.01. - 30.12.2025	-30,71 %
Anzahl Aktien	31. Dezember 2025	20.583.646
Marktkapitalisierung	31. Dezember 2025	112,39 Mio. EUR

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Zum 31. Dezember 2025 sind der TPG Group die nach § 20 Abs. 5 AktG meldepflichtigen Anteile am stimmberechtigten Grundkapital bekannt, die freiwillig gemeldet wurden. Nach der Definition der Deutschen Börse AG umfasst der Streubesitz alle Aktien, die nicht von Großaktionären gehalten werden (Anteil am Grundkapital von mehr als 5 %).



Free float: 31,2%

Benner Holding: 68,8%

EMPFEHLUNGEN DER ANALYSTEN

Folgende Bankhäuser und Analysten haben die Aktie der TPG analysiert und bewertet:

Letzte Aktualisierung	Institut	Empfehlung	Kursziel (EUR)
29.01.2026	First Berlin	BUY	20,00
28.01.2026	NuWays	BUY	21,00
28.01.2026	Portzamparc BNP Paribas Group	STRONG BUY	23,00
27.01.2026	ODDO BHF	OUTPERFORM	16,00
26.01.2026	mwb research	BUY	19,50
17.11.2025	First Berlin	BUY	20,00
17.11.2025	mwb research	BUY	19,50

INVESTOR-RELATIONS-AKTIVITÄTEN

The Platform Group ist bestrebt, alle Kapitalmarktteilnehmer gleichberechtigt, zeitnah und transparent über aktuelle Entwicklungen zu informieren.

The Platform Group pflegt den Kontakt zu institutionellen Investoren und Analysten durch zahlreiche Einzelgespräche, Telefonate, Roadshows und Konferenzen. Der Vorstand präsentierte das Geschäftsmodell, die operative Entwicklung sowie die Wachstumsperspektiven des Unternehmens dabei sowohl vor Ort als auch auf digitalen Veranstaltungen. Zu den besuchten Präsenzveranstaltungen zählten u.a. die Münchener Kapitalmarktkonferenzen im Frühjahr und Herbst, das Equity Forum in Frankfurt, die SME Conference sowie die NuWays European Midcap Conference in Paris und Roadshows in Amsterdam, London und Zürich. Ergänzt wurde dieser direkte Austausch durch virtuelle Roadshows in Europa und den USA mit Kapitalmarktpartnern sowie gezielte, eigene Investor-Access-Formate.

Der Bereich Investor Relations auf der Website der The Platform Group unter corporate.the-platform-group.com ist ein wichtiges Kommunikationsinstrument für die Kapitalmarktteilnehmer. Die Website bietet weiterführende Informationen zu Strategie und Geschäftsentwicklung, Nachrichten, Finanzberichte und Präsentationen sowie zu anstehenden Ereignissen. Earnings Calls werden im Anschluss an die Veranstaltungen als Webcast zur Verfügung gestellt.

FINANZKALENDER 2026

- 05. Februar
Europe Digital Roadshow Portzamparc BNP Paribas
- 11. Mai
Equity Forum - Frühjahrskonferenz 11.-13.05.2026, Frankfurt
- 27. Mai
Veröffentlichung Quartalsmitteilung (Stichtag Q1)
- 25. Juni
Portzamparc BNP Paribas Group, Mid & Small Caps Conference, Paris
- 01. Juli
Hauptversammlung, Düsseldorf, Düsseldorf
- 20. August
Veröffentlichung Halbjahresabschluss
- 06. Oktober
Quirin, SME Conference 6.-7. Oktober, Paris, Paris
- 05. November
Veröffentlichung Quartalsmitteilung (Stichtag Q3)
- 23. November
Deutsches Eigenkapitalforum 23.-25.11.2026, Frankfurt

DATEN ZUR THE PLATFORM GROUP AKTIE

Börsenkürzel:
Seit 2026: TPG0 (vorher: TPG)

WKN (Wertpapierkennnummer):
Seit 2026: A40ZW8 (vorher: A2QEFA)

ISIN (Internationale Wertpapierkennnummer):
Seit 2026: DE000A40ZW88 (vorher DE000A2QEFA1)

Börse XETRA, Börse Frankfurt, Tradegate, Gettex

Marktsegment:
EU-registrierter KMU Wachstumsmarkt „Scale“



INVESTOR-RELATIONS

THE PLATFORM GROUP SE & Co. KGaA
Investor Relations
Schloss Elbroich, Am Falder 4
40589 Düsseldorf

ir@the-platform-group.com
www.corporate.the-platform-group.com

INVESTOREN, AKTIONÄRE, BANKEN

Aktionäre, Banken und Anleihezeichner sind unsere festen Partner, um unsere Strategie des profitablen Wachstums erfolgreich umzusetzen. TPG verpflichtet sich transparent und offen über die Entwicklungen und Strategie zu berichten.

Im Geschäftsjahr 2025 lag ein besonderer Fokus auf der direkten und internationalen Investorenansprache: Neben Roadshows, die von verschiedenen Kapitalmarktakteuren organisiert wurden, hat die Gesellschaft verstärkt eigene Roadshows sowie Investor-Access-Veranstaltungen – insbesondere in Europa und den USA – initiiert und durchgeführt.

Wesentlich dabei sind folgende Bereiche der Kapitalmarktkommunikation:

- Strategie und Implementierung.
- Operative Performance
- Finanzielle Performance
- Kapitalstruktur, Liquidität und CashFlow
- Kapitalrentabilität
- Risiko Management
- M&A-Aktivitäten
- Case-Studies zu Portfolio-Unternehmen
- HR-Strategie und Führungskräfte
- ESG-Strategie
- Unternehmenskultur und DNA

Unser Engagement

Der Vorstand von The Platform Group befindet sich in einem engen Austausch mit Aktionären, Investoren und Banken. Denn diese ermöglichen es uns, die bisherige, profitable Wachstumsstrategie auch in Zukunft fortzusetzen. Unser Finanzkalender umfasst pro Jahr 12 bis 15 Events, Konferenzen sowie Roadshows. Dabei verfolgen wir einen qualitativen und zielgerichteten Ansatz, um eine effektive Nähe zu Aktionären, Investoren und Banken sicherzustellen.

Dabei steht für uns Qualität vor Quantität: Wir suchen gezielt den intensiven Austausch mit Investoren und Partnern, die unsere langfristige Vision teilen und unsere Wachstumsstrategie nachhaltig begleiten möchten. Darüber hinaus arbeiten wir in 2026 mit 5 Bank- und Researchhäusern zusammen, um ein aussagefähiges Research zur TPG-Aktie umzusetzen sowohl für institutionelle- als auch Privatanlegern.

Im Rahmen der jährlichen Hauptversammlung arbeiten wir eng mit unseren Aktionären zusammen, zeigen Hintergründe auf und erläutern ausführlich die Strategie der Gesellschaft.

Im Geschäftsjahr 2025 fanden folgende Aktivitäten statt:

- Einzelgespräche mit Investoren, Aktionären und Banken (Teilnehmer: Vorstand/CFO/M&A, Führungskräfte).
- 7 Kapitalmarktkonferenzen, 1 Kapitalmarkttag
- Zahlreiche Roadshows und Investor-Access-Veranstaltungen in Europa und den USA (sowohl eigeninitiiert als auch durch Kapitalmarktakteure organisiert): London, Dublin, New York, Paris, Zurich, Amsterdam
- 64 Webinare und Online-Meetings mit Aktionären
- Hauptversammlung am 25. August 2025 in Düsseldorf

INVESTOREN, AKTIONÄRE, BANKEN

Die Strategie der TPG unterscheidet sich maßgeblich von anderen Unternehmen im Bereich eCommerce, Software oder Private Equity. Im Gegensatz zu anderen eCommerce-Unternehmen sind wir kein Pure-Player (also verkaufen ausschließlich eigene Lagerware) und sind auch in einer Vielzahl von Branchen unterwegs. Im Gegensatz zu Software-Unternehmen setzen wir nicht auf ein SaaS-Modell, da wir so beliebig austauschbar wären und die Wertschöpfung bei unseren Partnern (Händler/Hersteller) nur in kleinen Teilen abdecken würden. Im Gegensatz zu Private Equity-Unternehmen halten wir unsere Beteiligungen langfristig, bringen einen echten Mehrwert durch unsere operative Holding und arbeiten gemeinsam mit den Beteiligungen, um Werte dauerhaft zu erhöhen. Unser Wachstum ist dabei so ausgerichtet, dass in etwa eine Verteilung von 50/50 zwischen organischem und anorganischem Wachstum jedes Jahr erfolgt, dies künftig mit einem größeren Gewicht beim organischen Wachstum.

Dies lässt den Wert unserer Gruppe dauerhaft steigen. Wir planen wir eine langfristige, stabile Wertentwicklung. Seit der Übernahme der fashionette AG im Dezember 2022 hat sich unsere Aktie mit einem Wertzuwachs von 51,5 % positiv entwickelt. Besonders deutlich zeigt sich die Stärke unseres Plattform-Modells im direkten Branchenvergleich: Während der Retail-Sektor (abgebildet im CDAX Retail) im gleichen Zeitraum um 22,6 % nachgab, konnten wir uns diesem Trend klar entziehen. Auch im Vergleich zu relevanten Nebenwerte- und Wachstumsindizes wie dem SDAX (+37,0 %) sowie unserem Börsensegment, dem Scale All Share (+2,1 %), haben wir eine positive Entwicklung erzielt. Insgesamt unterstreicht unsere Entwicklung die Resilienz unseres Geschäftsmodells sowie die Attraktivität unserer klar fokussierten Nischenstrategie. Unser Ziel ist es, diese positive Entwicklung nachhaltig fortzusetzen.

Track Record

Nachweisbare Gewinnentwicklung seit 1948, Jahre mit Gewinn:

77 Jahre

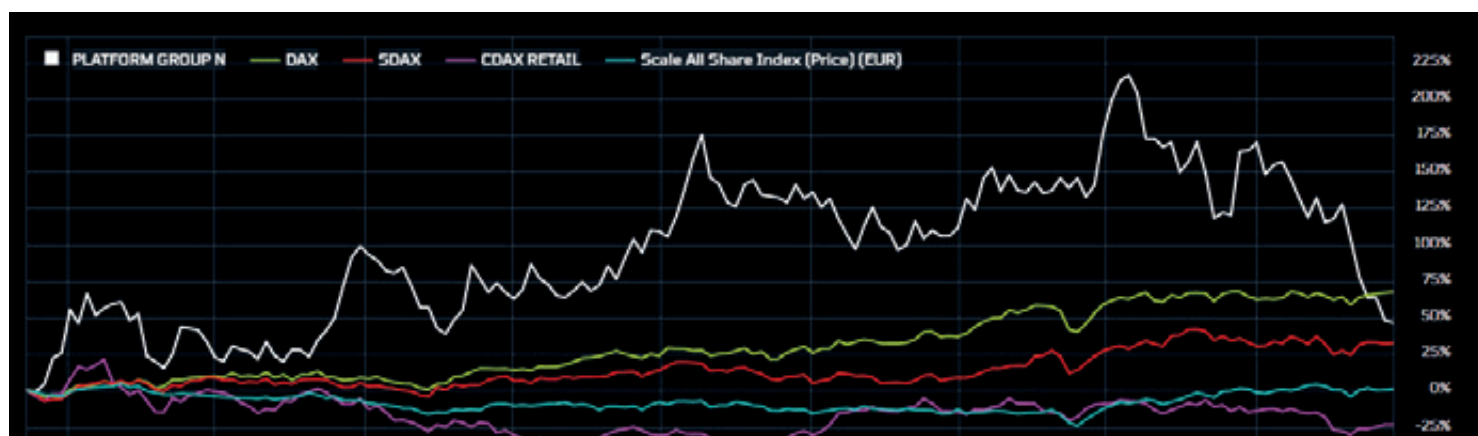
Umsatzwachstum seit 2012 / CAGR p.a.

40%

Return on Equity (ROE):

25,3%

Wertentwicklung der TPG-Aktie seit 12/2022 (Beginn Übernahme der früheren fashionette AG):



TPG-Aktie im Vergleich zu DAX und CDAX Retail seit 12/2022

TPG +51,5%

DAX +68,89%

CDAX Retail -22,55%

Unsere NACHHALTIGKEITSBEMÜHUNGEN



Bei The Platform Group bemühen wir uns um ein Gleichgewicht zwischen den Erwartungen der Aktionäre und den Anliegen unserer Kunden, Mitarbeitenden und anderer Interessengruppen.

BESCHAFFUNG

In Übereinstimmung mit den „Fünf Freiheiten“ der OIE (Weltorganisation für Tiergesundheit) und den Richtlinien des Fur Free Retailer Programms haben wir Beschaffungsstandards für den Tier- und Artenschutz definiert. So werden auf den Online-Plattformen der The Platform Group SE & Co. KGaA keine Produkte verkauft, die Materialien von exotischen Tieren enthalten. Außerdem verzichten wir darauf, Produkte aus geschützten Korallen, Muscheln, Schnecken und Schildkrötenpanzern sowie Angorawolle und nicht zertifizierte Mohairwolle anzubieten. Darüber hinaus verpflichten wir unsere Schmucklieferanten in Übereinstimmung mit den geltenden EU-Vorschriften dazu, die sichere Herkunft von Diamanten und Edelsteinen sowie die Nickelfreiheit, Bleifreiheit und Kadmiumfreiheit ihrer Produkte nachzuweisen. Im Rahmen der Beschaffungsrichtlinie verpflichten sich die Anbieter von Beauty Produkten, die EU-Vorschriften in Bezug auf Rezepturen, Inhaltsstoffe, Verpackung, Kennzeichnung und Beipackzettel einzuhalten und Tierversuche zu verbieten.

VERPACKUNGEN

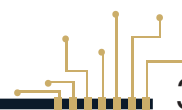
Wir verpflichten uns, unsere Treibhausgasemissionen zu reduzieren und verwenden deshalb zu 100 % recycelbare Versandkartons mit Selbstklebefunktion. Unsere Verpackungen sind FSC-zertifiziert und tragen seit Dezember 2019 das RESY-Siegel. Das bedeutet, dass die Papierprodukte, die wir für unsere Verpackungen verwenden, aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen und zu 100 % recycelbar sind. Unsere Versandkartons enthalten kein Plastik mehr. Darüber hinaus können die Versandkartons sofort für Rücksendungen wiederverwendet werden, ohne dass zusätzliches Klebeband erforderlich ist. Dies trägt dazu bei, den ökologischen Fußabdruck so gering wie möglich zu halten.

VERSAND „GO GREEN“

Wir nehmen an dem DHL-Umweltschutzprogramm GoGreen teil. Der Aufschlag auf jedes Paket wird von DHL in Klimaschutzprojekte reinvestiert, um die durch den Transport entstehenden Treibhausgase auszugleichen. Die GoGreen-Initiative befasst sich sowohl mit den direkten als auch mit den indirekten Treibhausgasemissionen, die durch den direkten Betrieb und durch die Aktivitäten der Transport-Subunternehmer von DHL verursacht werden.

WEITERVERKAUF

Wir sind uns bewusst, dass die einige unserer Branchen (wie Modebranche oder Edelmetall) sehr ressourcenintensiv ist. Die Gewinnung und Verwendung von Rohstoffen haben erhebliche Auswirkungen auf unsere Umwelt. Sie erhöhen den Energieverbrauch und erzeugen CO₂-Emissionen. Durch die Umsetzung spezifischer Maßnahmen wie Ökodesign und Wiederverwendung von Materialien könnten wir unsere Umweltauswirkungen verringern und gleichzeitig Kosten sparen. Daher wollen wir eine Kreislaufwirtschaft unterstützen, die auch unseren Kunden Vorteile in Form von haltbareren und innovativeren Produkten bringen kann. Deshalb hat sich TPG mit mehreren Organisationen zusammengesetzt, um nach der Retoure beschädigte Artikel weiterzuverkaufen. Diese Wiederverkaufsplattformen arbeiten nach einem Kreislaufmodell, bei dem u.a. Modeaccessoires weiterverkauft werden, um den Lebenszyklus eines Artikels zu verlängern.





REKRUTIERUNG UND BINDUNG VON MITARBEITENDEN

Wir glauben, dass eine gute Beziehung zu unseren Mitarbeitenden für die Schaffung einer vertrauensvollen und sicheren Umgebung unerlässlich ist. Wir haben eine offene Arbeitskultur, die es uns ermöglicht, mit unseren Mitarbeitenden zu sprechen, um herauszufinden, was sie motiviert, welche Ambitionen sie haben und was wir als Unternehmen gruppenübergreifend tun können, um sie zu unterstützen. Wir haben mehrere Aufstiegsmöglichkeiten, sowohl in andere Abteilungen als auch innerhalb der eigenen Abteilung oder auf der Managementebene. Die Bindung der Mitarbeitenden beginnt mit dem kontinuierlichen Kontakt zu neuen Mitarbeitenden bereits vor deren Arbeitsbeginn bei The Platform Group und im Anschluss während der Willkommenstage. Neben dem regen Austausch in den Teams und zwischen den Abteilungen tragen auch die Werte des Unternehmens und die zahlreichen Vorteile zur Bindung unserer Mitarbeitenden bei.

WEITERBILDUNGSMÖGLICHKEITEN

Wir sind davon überzeugt, dass die Entwicklung unserer Mitarbeitenden eine leistungsstarke Kultur ermöglicht. Um dies zu erreichen, bieten wir unseren Mitarbeitenden ein breites Spektrum an Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten. Dazu gehören Online-Lernressourcen und Sprachkurse, die darauf abzielen, die berufliche und persönliche Effektivität unserer Mitarbeitenden zu steigern. Im Jahr 2026 bauen wir die Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der The Platform Group mit der „TPG Academy“ weiter aus. Seit Ende 2025 bietet TPG den Mitarbeitenden wöchentlich verpflichtende KI-Schulungen an.

VIELFALT UND INKLUSION

Wir glauben fest daran, dass Vielfalt, Inklusion und Gleichberechtigung der Schlüssel zum Erfolg unseres Unternehmens sind. Wir schätzen die Vielfalt, die einzigartigen Erfahrungen und die Integration aller Mitarbeitenden, die sich äußerst positiv auf unsere Arbeit, andere Mitarbeitenden, die Produktivität, die Motivation und das Einkaufserlebnis auswirken.

THE PLATFORM GROUPS' CORPORATE GOVERNANCE

VERHALTENSKODEX

Wir bei The Platform Group verpflichten uns, gegenüber unseren internen und externen Stakeholdern integer zu handeln, indem wir die Gesetze respektieren und die Einhaltung der Unternehmenswerte und der Inhalte unseres Verhaltenskodex sicherstellen. Unser Verhaltenskodex ist auf der Unternehmenswebsite verfügbar und wurde an alle Mitarbeitenden übermittelt. Er bildet die Grundlage aller Konzernrichtlinien, legt die Erwartungen fest und gibt Orientierung darüber, wie The Platform Group Geschäfte machen will.

Der Verhaltenskodex ist in fünf Kapitel gegliedert und fasst die wesentlichen Grundsätze und Regeln zusammen, die unser Handeln und unsere Geschäftsaktivitäten leiten.

- Integrität unseres Geschäftsgebarens
- Integrität unseres Verhaltens untereinander
- Integrität unseres gesellschaftlichen Handelns
- Integrität in der Handhabung von Informationen
- Integrität im Umgang mit Firmeneigentum

Alle Vollzeitmitarbeitenden werden im Hinblick auf die Einhaltung der Vorschriften geschult. Obligatorische Compliance-Schulungen werden auf Englisch und auf Deutsch durchgeführt. Unser Verhaltenskodex für Geschäftspartner, der auf der Unternehmenswebsite ebenfalls veröffentlicht ist, bildet die Grundlage für faire und sichere Arbeitspraktiken, Umweltschutz und ethisches Geschäftsverhalten in unserer gesamten Wertschöpfungskette. Wir erwarten von unseren Geschäftspartnern, dass sie für die Gesundheit und Sicherheit ihrer Mitarbeitenden sorgen. Ebenso wenig tolerieren wir Menschenrechtsverletzungen, jede Form von Korruption, Kinderarbeit, Zwangsarbeit oder andere unfreiwillige Arbeit.

COMPLIANCE UND RISIKOMANAGEMENT

The Platform Group hat einen Compliance-Beauftragten, die die Risiken überwachen, dokumentieren und berichten, die sich aus Verstößen gegen die Konzernrichtlinien und ethischen Standards im Geschäftsleben ergeben. Das Compliance-Management-System von The Platform Group umfasst ein Richtlinienmanagement, ein Helpdesk-Tool (Unternehmens-E-Mail für interne und externe Stakeholder) und Compliance-bezogene Schulungen. Ebenso wurde ein jährlicher Fraud-Bericht erstellt und dem Aufsichtsrat übergeben.

Externe und interne Stakeholder können uns Hinweise auf die Einhaltung von Vorschriften oder Verstöße übermitteln und melden.

DATENSCHUTZ UND CYBERSICHERHEIT

Bei The Platform Group überwachen, überprüfen und investieren wir kontinuierlich in unsere IT-Systeme, um das Unternehmen vor Cybersicherheitsbedrohungen zu schützen. Wir setzen ein Kontrollsystem ein, um uns vor unbefugtem Zugriff auf unsere Systeme zu schützen. Dazu gehören Richtlinien und Prozesse für die Wartung und regelmäßige Aktualisierung von Servern und Sicherheitsvorrichtungen, die Einschränkung und Überwachung des Zugriffs auf Daten unserer Kunden und andere sensible Informationen.

Wir testen unsere Systeme regelmäßig auf Schwachstellen. Backup-Einrichtungen und Notfallpläne sind vorhanden und werden regelmäßig überprüft, um sicherzustellen, dass alle Daten geschützt sind. Jeder Mitarbeitende ist für die Cybersicherheit mit verantwortlich. Zudem kümmern wir uns um die Aufklärung und Sensibilisierung unserer Mitarbeitenden, um datenschutzrelevante Vorfälle zu verhindern. Dazu bieten wir regelmäßige Schulungen und Informationen an. Die Mitarbeitenden werden regelmäßig darüber informiert, wie sie Datensicherheitsrisiken, die Bedeutung der Passwortverwaltung, die neuesten Verstöße und Software-Updates mindern können.

DATENSCHUTZ

Der Schutz personenbezogener Daten hat für uns einen hohen Stellenwert und ist Teil unseres Unternehmenskodex. Personenbezogene Daten sind vertraulich zu behandeln und dürfen nur im Rahmen der einschlägigen Datenschutzbestimmungen erhoben, verarbeitet und genutzt werden. Wir schulen alle Mitarbeitenden regelmäßig zum Thema Datenschutz.

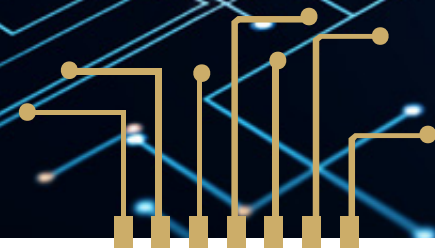


KONZERN LAGEBERICHT



KONZERN **LAGEBERICHT**

- 41** Überblick über das Geschäftsjahr 2025
- 44** Geschäftsmodell, Geschäftstätigkeit, Segmente
- 46** Wichtige Leistungsindikatoren
- 47** Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 48** Geschäftsentwicklung
- 50** Wirtschaftliche Lage
- 53** Finanzlage
- 54** Gesamtaussage
- 55** Risiko- und Chancenbericht



Dieser Lagebericht umfasst sowohl den IFRS-Konzernlagebericht als auch den Lagebericht der The Platform Group SE & Co. KGaA (nachfolgend: „TPG“, „Gesellschaft“, „Konzern“, „Gruppe“) zum 31. Dezember 2025. Wir berichten darin über den Geschäftsverlauf sowie die Lage und die voraussichtliche Entwicklung der The Platform Group SE & Co. KGaA.

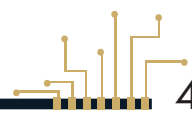
Sofern nicht ausdrücklich anders angegeben, beziehen sich alle Darstellungen im Geschäftsbericht auf konsolidierte IFRS-Zahlen. Auf die konsolidierten Gesellschaften der The Platform Group wird im Anhang verwiesen.

ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2025

Das Jahr 2025 war für die The Platform Group das bisher erfolgreichste Jahr der Firmenhistorie: TPG schloss das abgelaufene Geschäftsjahr 2025 bei einem Bruttowarenvolumen (GMV) von 1.303 Mio. Euro (Vorjahr: 903 Mio. Euro) und einem Umsatz von 728,1 Mio. EUR (Vorjahr: 524,6 Mio. Euro) im Rahmen der veröffentlichten, bereits erhöhten Prognose ab. Grundlage für das Wachstum bildete zum einen das Wachstum der angebundenen Partner auf 16.610 per 31.12.2025 (31.12.2023: 13.521), zum anderen der erfolgreiche Ausbau der Plattform- und Softwarelösungen auf 26 Branchen. Im Geschäftsjahr 2025 wurden elf Akquisitionen vorgenommen, davon neun bis zum Stichtag konsolidiert. Gleichzeitig wurden drei kleinere Gesellschaften veräußert und der Bereich Autoabonnements geschlossen bzw. veräußert. Mit dem gestiegenen Geschäftsvolumen hat sich die Anzahl der aktiven Kunden auf über 7,2 Mio. (Vorjahr: 5,1 Mio.) erhöht, dies bei einer Bestellzahl von 10,0 Mio. (Vorjahr: 7,1 Mio.).

Im Jahr 2023 wurde ein umfangreiches Kosten- und Effizienzprogramm umgesetzt, in dessen Folge in den Geschäftsjahren 2024 und 2025 die Profitabilität weiter ausgebaut werden konnte: So stieg das berichtete EBITDA auf 71,2 Mio. Euro (Vorjahr: 55,6 Mio. Euro), das bereinigte EBITDA auf 55,0 Mio. EUR (Vorjahr: 33,2 Mio. Euro), was einer Steigerung von 65,3 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das Konzernergebnis erreichte 46,5 Mio. Euro (Vorjahr: 32,7 Mio. Euro). Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie von 2,26 Euro pro Aktie (Vorjahr: 1,60 Euro pro Aktie), was eine Steigerung von 41,3% darstellt.

TPG konnte damit die im Geschäftsjahr 2025 kommunizierten Prognosen erreichen.



Finanzielle Leistungsindikatoren

Nachfolgende Übersicht ermöglicht einen Überblick über die finanziellen Leistungsindikatoren:

Leistungsindikatoren in TEUR, fortgeführte Aktivitäten	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	in TEUR	in TEUR
Bruttowarenvolumen (GMV)	1.303.281	903.230
Umsatzerlöse	728.087	524.642
EBITDA	71.222	55.625
EBITDA-Marge (in %)	9,78%	10,60%
EBITDA bereinigt	55.002	33.2204
EBITDA-Marge bereinigt (in %)	7,55%	6,33%
EBIT	59.196	45.782
Konzernergebnis	46.515	32.744
Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	46.515	35.538
Ergebnis je Aktie (in EUR)	2,26	1,60
Ergebnis je Aktie (in EUR) fort- geführte Aktivitäten	2,26	1,74
Bilanzsumme	379.921	323.179

PROGNOSEBERICHT

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026

Die Entscheidung, Profitabilität vor Wachstum zu stellen, ein umfassendes Kosten- und Effizienzprogramm umzusetzen, kleine Unternehmen in Nischenbereichen des eCommerce zu attraktiven Bewertungen zu erwerben und in unser Software- und Plattformmodell zu integrieren, zahlen sich aus und erlauben es der TPG, in herausfordernden Zeiten aktiv die Zukunft zu gestalten. Unsere Investitionen in Softwareentwicklung werden wir weiter forcieren, in 2026 rechnen wir mit weiterhin attraktiven Bedingungen für selektive Unternehmensübernahmen im eCommerce-, Handels- und Plattformbereich.

Gleichzeitig ist es unsere Aufgabe als Vorstand, die eigene Strategie zu überprüfen und Anpassungen vorzunehmen. Der Vorstand hat mit der Veröffentlichung der Prognose für das Geschäftsjahr 2026 (Veröffentlichung am 26.01.2026) und der Angabe zur Mittelfristplanung der TPG deutlich gemacht, dass er einen positiven Geschäftsverlauf erwartet und die Diversifikation in weitere Branchen des eCommerce- und Plattformgeschäfts zu erwarten ist. Die Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2026 wurde dabei aufgeteilt in eine Prognose mit der geplanten Übernahme der AEP-Gruppe und eine Prognose ohne Berücksichtigung der entsprechenden Konsolidierung. Die Ertragslage wird als positiv bezeichnet.

Der Vorstand der TPG verfolgt auch in 2026 aktiv das Ziel, die führende Plattformgruppe in Europa zu werden. Das Geschäftsjahr 2025 war ein wichtiger Meilenstein, dieses Ziel zu erreichen. Die vorgesehene Anzahl von fünf bis acht Unternehmensakquisitionen im laufende Geschäftsjahr 2026 unterstreicht die Relevanz der Akquisitionsstrategie im Rahmen der Konzerngesamtstrategie, die positiven Ergebnisbeiträge der Tochtergesellschaften verdeutlichen aus Sicht des Vorstandes den Erfolg der umgesetzten Strategie.

Angesichts des erfolgreichen Geschäftsjahres 2025, der positiven Entwicklung in allen fünf Konzernsegmenten, einer weiterhin steigenden Partnerzahl (Stand April 2026: 16.897) sowie einem positiven Jahresauftakt im ersten Quartal 2026 erwartet der Vorstand der The Platform Group SE & Co. KGaA eine Fortsetzung des Wachstumskurses und eine weitere Steigerung der Ertragslage. Zugleich wird eine zunehmend herausfordernde Finanzierungslage auf den Märkten mit einem erhöhten Risiko beobachtet, dies bei einem deutlichen Anstieg der makroökonomischen Unsicherheiten und einem Anstieg der Inflationsindikatoren.

Im Einzelnen wird folgende Prognose (ohne Berücksichtigung der Übernahme AEP GmbH) bekannt gegeben:

- Das **Bruttowarenvolumen** (GMV) soll voraussichtlich auf 1,7 Mrd. Euro steigen.
- Der **Nettoumsatz** soll voraussichtlich auf mindestens 1 Mrd. Euro steigen.
- Aufgrund der positiven Ertragsentwicklung sowie der Wirkung des umgesetzten Kosten- und Effizienzprogramms wird mit einer Steigerung des **bereinigten EBITDA** auf 70 bis 80 Mio. Euro gerechnet.
- Es wird erwartet, dass im Geschäftsjahr 5-8 **Unternehmensakquisitionen** erfolgen.
- Die **Nettoverschuldung** soll sich im Verhältnis zum bereinigten EBITDA in einem Bereich von 1,5 bis 2,3 bewegen.

BERICHT ZUR GLEICHSTELLUNG UND ENTGELTGLEICHHEIT

Unser Unternehmen setzt auf eine diverse und inklusive Unternehmenskultur, da wir so mehr Sichtweisen, bessere Entscheidungen und eine breite Erfahrungsperspektive einbeziehen können. 2020 haben wir uns zum Ziel gesetzt, bis Ende 2023 auf der Führungsebene unterhalb der Geschäftsleitung ein ausgewogenes Verhältnis von Frauen und Männern zu erreichen, jeweils mit einem Anteil von 40-60%. Dieses Ziel wurde im Geschäftsjahr 2025 erreicht. Mit unseren Maßnahmen zur Weiterbildung, Führungskräfteentwicklung und der Talent-Pool-Entwicklung tragen wir dafür Sorge, diese Zielsetzung auch zukünftig zu erreichen.

Ebenso evaluieren wir bei The Platform Group regelmäßig bei allen Mitarbeitern sowie Führungskräften die Einschätzungen zu Gleichstellung, Fairness und Diversität. Per 31.12.2025 konnten wir das o.g. Ziel von 40% weiblichen Anteil bei Führungskräften erreichen.

Darüber hinaus wurde im Jahr 2020 ein zentralisierter Prozess zur Gehaltsüberprüfung in Verbindung mit definierten Gehaltsbändern (nach definierten Kriterien) eingeführt, um so potenzielle Entgeltungleichheiten zu identifizieren und zu beseitigen. Dieser Prozess wurde auch im Geschäftsjahr 2025 erfolgreich angewandt: Demnach betrug das Vergütungsgefälle zwischen Frauen und Männern, die in ähnlichen Positionen beschäftigt werden, weniger als 1,3% (Vorjahr: 1,2%). Insgesamt wurden im Konzern mehr Frauen als Männer beschäftigt. Aktuell können der Vorstand und der Aufsichtsrat keine Verstöße bei der Gleichstellung, beim Entgeltreglement oder anderen Diversitätsansprüchen erkennen. Ebenfalls bestehen und bestanden keine Vorgänge oder gerichtlichen Klagen in diesem Bereich.

THE PLATFORM GROUP

GESCHÄFTSMODELL GESCHÄFTSTÄTIGKEIT SEGMENTE



Die The Platform Group SE & Co. KGaA (TPG) ist eine Gruppe von Plattform-Unternehmen im eCommerce. Ziel ist es, durch spezifische Software-, Big Data- und Marketingleistungen sowie durch ein skalierbares Plattformmodell zur führenden Plattform-Gruppe in Europa zu werden. So wollen wir Plattformen in einer zunehmenden Anzahl von Branchen etablieren und profitables Wachstum realisieren. Unser Geschäftsmodell ist es als fester Partner eine erfolgreiche Digitalisierung für Händler, Hersteller oder sonstige Anbieter umzusetzen. Unsere drei Kompetenzebenen bilden dabei die Grundlage:

- Software für Branchenplattformlösungen und Schnittstellen für Partner
- Big Data und Online-Marketing
- Prozesse: Fullservice-Kompetenz, von Listing über Payment bis zur Logistik

Mit unseren inzwischen fünf Segmenten sind wir damit in 26 Branchen aktiv. Unser Geschäftsmodell war im Geschäftsjahr 2025 von den Partnern stark nachgefragt, die Anzahl der Partner ist auf über 16.610 angestiegen. Der Schlüssel für unseren Erfolg bildet dabei die hohe Bekanntheit unserer Plattformen bei den Partnern innerhalb der jeweiligen Branchen. Durch den Ansatz, dem B2B-Partner alle eCommerce-Leistungen zu organisieren und so fester Bestandteil seiner Wertschöpfung zu werden, hat sich ein Geschäftsmodell etabliert, welches nur wenige Unternehmen verfolgen. Und wir treten damit nicht in Konkurrenz zu normalen Online-Shops oder Online-Pure-Playern wie Amazon, Zalando & Co. Vielmehr sind wir Software-Spezialist, der seine Leistungen für die Partner so organisiert, dass diese selbst keine Risiken und Aufwendungen für den Onlinehandel mehr aufwenden müssen. Wir decken dabei die komplette eCommerce Wertschöpfung ab: Produktfotografie, Software-Entwicklung, Schnittstellenprogrammierung, Online-Listing auf über 53 Kanälen und Shops, Payment, Tax Services, Logistik, Preismanagement, Retourenmanagement, Marketing, After-Sales-Marketing. Die bei uns angeschlossenen Partner erlangen rechtliche Sicherheit und wir übernehmen die Position eines Verkäufers dem Endkunden gegenüber. Dadurch können wir für unsere B2B-Partnern einen überzeugenden Mehrwert schaffen, der sich von anderen Anbietern deutlich abhebt.

Der Verkauf der Waren und Güter erfolgt durch direkt an Kunden im B2C- sowie B2B-Bereich. Hier erreichen wir durch unser AI-basiertes Online-Marketing sowie unsere Big Data-Lösungen für die jeweiligen Branchen-Plattformen hohe Verkaufszahlen. Der Verkauf erfolgt in über 21 Länder, darunter Frankreich, Österreich, Niederland, Polen, Italien, Spanien, Portugal, England, Irland und Belgien. Das Logistikmanagement und das Retourenlager erfolgt weitgehend zentral aus Deutschland, seit dem Geschäftsjahr gibt es ein zentrales Logistikcenter in Gladbeck, wodurch kleinere Läger zusammengefasst und geschlossen werden konnten. Um der Komplexität und Vielseitigkeit der Geschäftsmodelle gerecht zu werden, erfolgt seit dem Jahr 2020 eine Segmentierung des Konzerns in fünf Bereiche (Darstellung einschl. Mehr- und Minderheitsbeteiligungen, sowie Beteiligungen vor Closing):



Innerhalb dieser fünf Segmente werden die einzelnen Plattformen betrieben bzw. entsprechende Beteiligungen zugeordnet. Jedes Segment unterliegt dabei einem eigenen Geschäftsmodell, welches die gleiche Software und Lösungen nutzt wie der Konzern, die Kundenstruktur und -Absatzpolitik sich jedoch unterscheiden.

Das Segment Consumer Goods bildet jene eigenen Online-Aktivitäten des Konzerns ab, welche sich an Endkunden richten und deren Produkte der Kategorie der Konsumgüter zuzuordnen sind. Im Segment Freight Goods sind jene Aktivitäten zusammengefasst, welche Plattformen für Frachtgüter mit B2C-Abnehmerstruktur aufweisen. Das Segment Industrial Goods beinhaltet Plattformen, welche der besonderen Komplexität von Industrieprodukten wie Maschinen Rechnung tragen und die ihr Geschäftsmodell speziell auf diese Güter als Absatz ausgerichtet haben. Das Segment Pharma & Retail Goods umfasst jene Plattformaktivitäten, welche durch ihre Geschäftsausrichtung sich an Dienstleistungen in den Branchen Pharma, Apotheken, Software und Finanzdienstleistungen orientieren, ebenso sind hierin die acht stationären Geschäfte des Konzerns enthalten. Das Segment Optics & Hearing ist im Geschäftsjahr 2025 neu entstanden (seit 01.07.2025) und fasst alle Aktivitäten der Onlineplattform MyGlasses sowie der erworbenen Fachoptikgeschäfte zusammen.

Wir sind davon überzeugt durch unsere Strategie der spezifischen Branchenplattformen einen hohen Mehrwert zu generieren, den der Kunde erleben und schätzen kann.

Die Corporate Governance und der Geschäftserfolg von TPG basieren auf den gemeinsamen Unternehmenswerten und dem Verhaltenskodex, der seit dem Jahr 2021 besteht und im Jahr 2025 aktualisiert wurde. Unsere Corporate Governance ist geprägt von einer hohen Compliance und einem ehrenvollen Verhaltenskodex, der sich ebenfalls in unserem Code of Conduct niederschlägt und fortlaufend aktualisiert wird.

Konzernstruktur

An der Spitze des Konzerns steht ihre Holdinggesellschaft, die The Platform Group SE & Co. KGaA, eine börsennotierte Gesellschaft mit Sitz in Düsseldorf, Deutschland, die im Handelsregister unter der Nummer HRB 111263 eingetragen ist. Die Geschäftsadresse des Unternehmens ist Am Falder 4, 40589 Düsseldorf, Deutschland. The Platform Group SE & Co. KGaA ist an der Frankfurter Wertpapierbörse (Segment: Scale) notiert.

Der Vorstand der TPG besteht per 31. 12.2025 aus dem Mitglied Herr Dr. Dominik Benner. Daneben besteht ein C-Level Management aus 8 Personen, welche die Gruppe führen.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht per 31.12.2025 aus vier Mitgliedern.

Die Umsätze des Konzerns werden dabei maßgeblich durch die vorhandenen Beteiligungen sowie durch eigene Aktivitäten erwirtschaftet. Der Konzern umfasst zum Stichtag 31. 12.2025 in Summe 46 vollkonsolidierte Mehrheitsbeteiligungen im In- und Ausland sowie zwei Minderheitsbeteiligung im Inland. In den jeweiligen Beteiligungen sind eigenständige Geschäftsführungen berufen, welche die Geschäftsführung der jeweiligen Gesellschaft ordnungsgemäß ausüben und an den Konzern berichten. The Platform Group übt entweder direkt oder indirekt vollständige Beherrschung über alle Tochtergesellschaften bzw. Mehrheitsbeteiligungen aus.

	Vollkonsolidiert		Equity-Methode		Gesamt
	Inland	Ausland	Inland	Ausland	
31.12.2024	30	8	2	0	40
Zugänge	12	2	0	0	11
Abgänge	4	2	0	0	6
31.12.2025	38	8	2	0	48

STEUERUNGSSYSTEM:

WICHTIGE LEISTUNGSINDIKATOREN

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren zur Steuerung der TPG sind Bruttowarenvolumen (GMV), Nettoumsatzerlöse, Rohmar-ge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, berichtetes EBITDA sowie berichtete EBITDA-Marge.

Das bereinigte EBITDA wird definiert als EBITDA, bereinigt um einmalige Effekte ohne Bezug zur Geschäftstätigkeit, einmalige Beratungsaufwendungen, einmalige Restrukturierungsaufwendungen, einmalige Aufwendungen, die nicht der Geschäftstätigkeit zuzuordnen sind, Abschreibungen auf stille Reserven des Vorratsvermögens sowie einmalige Erträge aus Kaufpreisermittlungen bei Unternehmensübernahmen.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Zu den wichtigsten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren der TPG zählen die Anzahl der angebotenen Partner, das Bruttowarenvolumen (GMV), die Anzahl der Neukunden, die Anzahl der aktiven Kunden, die Anzahl der Bestellungen, der durchschnittliche Warenkorbwert (Average Order Value) sowie die Anzahl der Mitarbeiter. Ebenso werden zu den wesentlichen Kostenbereichen die Kosten und Kostenrelationen in Bezug auf Marketingkosten, Distributionskosten sowie Logistikkosten verwendet.



WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltwirtschaft blieb im Jahr 2025 weitgehend positiv, das weltweite BIP stieg um 3,2% gegenüber dem Vorjahr, für das Jahr 2026 wird mit einem Anstieg von 2,9% gerechnet, die Inflation ging wieder auf das avisierte Zielmaß der Notenbanken zurück. Die geringe Inflation sorgte für eine Stützung des Realeinkommen und der Ausgaben der privaten Haushalte (Quelle: OECD Wirtschaftsausblick). Das weltweite BIP hat sich damit als widerstandsfähig gegenüber den negativen Schocks erwiesen.

In Deutschland wurde ein BIP-Zuwachs von 0,2% verzeichnet (Quelle: Statistisches Bundesamt vom Deutsche Bundesbank Monatsbericht Jan. 2026, DESTATIS), nachdem es im Vorjahr um 0,5% geschrumpft war. Die Verbraucherpreisinflation im Euroraum war mit 2,3% nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr, in Deutschland lag ein Wert von 2,2% vor (Vorjahr: 2,2%) (Quelle: DESTATIS).

Im Hinblick auf den eCommerce war eine deutlich positive Entwicklung zu verzeichnen: Die Umsätze im deutschen eCommerce-Markt 2025 stiegen laut HDE auf 92,4 Mrd. Euro, was einer Steigerung von 4,0% gegenüber dem Vorjahr entspricht (Quelle: HDE 2026).



GESCHÄFTSENTWICKLUNG

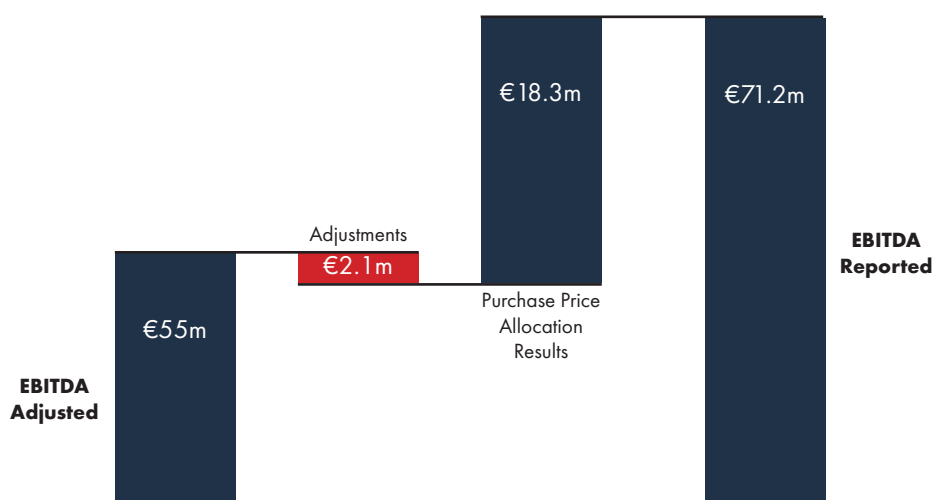
Im Geschäftsjahr 2025 erzielte die TPG ein Wachstum bei dem Nettoumsatz von 524,6 Mio. Euro (2024) auf 728,1 Mio. Euro realisieren. Dieser Anstieg ging mit einem Wachstum der aktiven Kunden einher: Die Zahl der aktiven Kunden stieg von 5,1 Mio. (2024) auf 7,2 Mio. (2025), einhergehend stieg der durchschnittliche Warenkorb von 124 Euro (2024) auf 130 Euro (2025).

	2025	2024
Anzahl der Bestellungen	10,0 Mio.	7,1 Mio.
Durchschnittlicher Warenwert (EUR)	130	124
Aktive Kunden	7,2 Mio.	5,1 Mio.
Mitarbeiter (31.12.)	1.507	1.042
Partner (31.12.)	16.610	13.521

Konzerngesamtergebnisrechnung	2025	2024
in EUR		
Umsatzerlöse	728.087.125	524.642.382
Sonstige betriebliche Erträge	24.387.596	29.132.822
Gesamtleistung	752.474.721	553.775.204
Materialaufwand	-483.449.851	-355.704.557
Personalaufwand	-38.151.765	-28.330.689
Marketingaufwand	-43.248.375	-33.419.720
Distributionsaufwand	-57.082.031	-40.974.570
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-59.320.749	-39.720.358
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	71.221.950	55.625.310
Abschreibungen	-12.025.863	-9.843.722
Ergebnis von Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)	59.196.087	45.781.588
Finanzerträge	78.602	19.438
Finanzaufwendungen	-10.236.284	-9.458.423
Ergebnis vor Steuern (EBT)	49.038.405	36.342.603
Ertragsteuern	-2.523.690	-804.382
Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	46.514.715	35.538.221
Davon entfallen auf Gesellschafter des Mutterkonzerns	42.016.174	33.949.163
Nicht beherrschende Gesellschafter	4.498.541	1.589.058
Nicht-fortgeführte Aktivitäten		
Konzernergebnis aus nicht-fortgeführten Aktivitäten	0	-2.794.270
Konzernergebnis	46.514.715	32.743.951
Davon entfallen auf Gesellschafter des Mutterkonzerns	42.016.174	31.154.894
Nicht beherrschende Gesellschafter	4.498.541	1.589.058

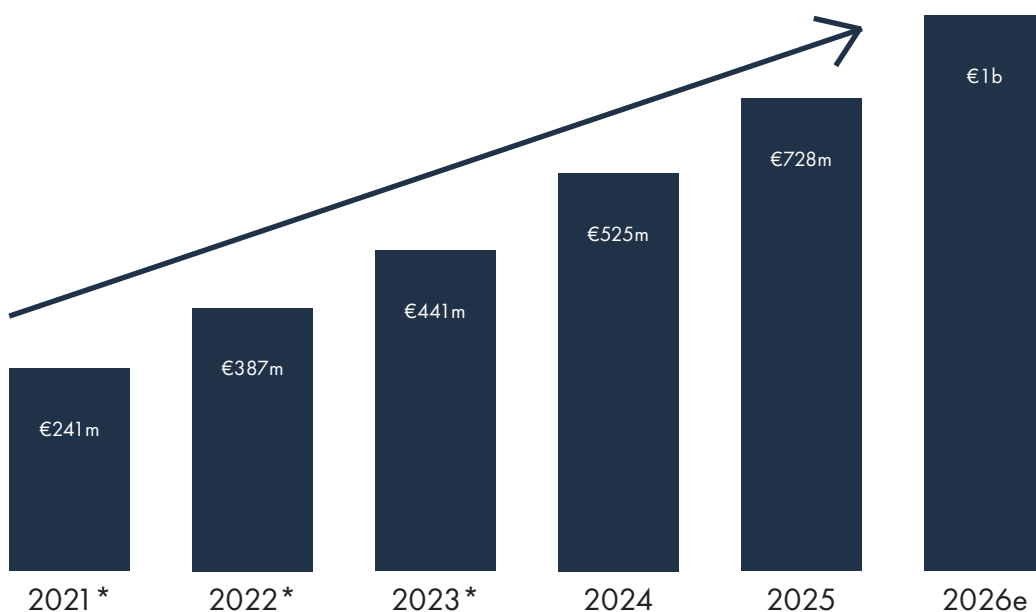
Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg von 55,6 Mio. Euro (2024) auf 71,2 Mio. Euro (2025). Das bereinigte EBITDA stieg von 33,2 Mio. Euro (2024) auf 55,0 Mio. Euro (2025). Das Konzernergebnis stieg signifikant von 32,74 Mio. Euro (2024) auf 46,5 Mio. Euro (2025). Die Geschäftsentwicklung lag damit im Rahmen der eigenen Prognose des Konzerns und kann als sehr positiv beschrieben werden. Auch die jeweilige Entwicklung in den fünf Segmenten des Konzerns war positiv.

Im Konzernergebnis sowie im berichteten EBITDA sind einmalige Sondereffekte (Erträge aus Kaufpreisbewertungen, PPA-Effekt) enthalten, welche ebenfalls im Jahr 2025 erwartet werden, jedoch nicht der üblichen Geschäftstätigkeit zuzuordnen sind. Entsprechend wurde das bereinigte EBITDA um diese einmaligen Sondereffekte bereinigt. Die Überleitung des vom bereinigten EBITDA zum berichteten EBITDA ist nachfolgend dargestellt. In den ausgewiesenen „Adjustments“ i.H.v. 2,1 Mio. Euro sind einmalige Rechts-, Beratungs- und Kapitalmarktaufwendungen (insb. durch die Ausweitung der Unternehmensanleihe im Geschäftsjahr), einmalige Restrukturierungsaufwendungen sowie sonstige einmalige Aufwendungen ohne Bezug zum laufenden Geschäftsbetrieb enthalten. Die 18,3 Mio. Euro entfallen auf die Effekte aus Kaufpreisbewertungen gem. IFRS.



Die langfristige Entwicklung der TPG ist seit der Transformation zum eCommerce und zur Softwareentwicklung im Jahr 2012 positiv: Es konnten kontinuierlich die Umsätze ausgeweitet werden, dies stets profitabel und unter Berücksichtigung einer Diversifizierung in mehreren Branchen.

THE PLATFORM GROUP: REVENUE DEVELOPMENT

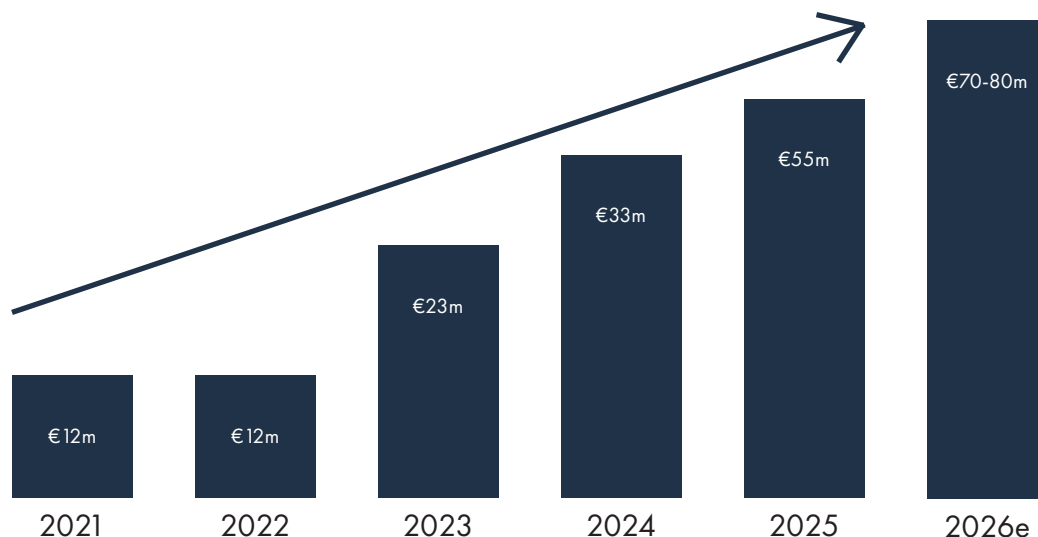


*pro-forma

Mit dem Umsatzanstieg hat sich ebenfalls die Profitabilität und Ertragslage der TPG verbessert: Die Investitionen in Software, Unternehmensübernahmen und Ausweitung der Partnerbasis verbessern nachhaltig und langfristig die Ertragsbasis des Konzerns.

Nachfolgend ist zusammenfassend die Umsatzentwicklung seit dem Jahr 2021 dargestellt:

THE PLATFORM GROUP: ADJUSTED EBITDA DEVELOPMENT



WIRTSCHAFTLICHE LAGE

Im Geschäftsjahr 2025 konnte TPG eine positive Geschäftsentwicklung verzeichnen. Dabei schloss der Konzern das abgelaufene Geschäftsjahr 2025 bei einem Bruttowarenvolumen (GMV) von 1.303 Mio. Euro (Vorjahr: 903 Mio. Euro) und einem Umsatz von 728,1 Mio. Euro (Vorjahr: 524,6 Mio. Euro) im Rahmen der eigenen Prognose ab.

Grundlage für das Wachstum bildete zum einen das Wachstum der angebotenen Partner auf 16.610 (Vorjahr: 13.521), zum anderen der erfolgreiche Ausbau der Plattform- und Softwarelösungen auf 26 Branchen.

Im Geschäftsjahr 2025 wurden elf Akquisitionen vorgenommen. Analog hat sich die Anzahl der aktiven Kunden auf über 7,2 Mio. (Vorjahr: 5,1 Mio.) erhöht, dies bei einer Bestellzahl von 10,0 Mio. (Vorjahr: 7,1 Mio.).

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind von 29,1 Mio. Euro (2024) auf 24,4 Mio. Euro gesunken, der Wert ist insbesondere durch die Effekte aus Kaufpreisallokationen geprägt.

Der Materialaufwand ist infolge der ausgeweiteten Geschäftstätigkeit sowie der erfolgten Konsolidierungen neuer Gesellschaften von 355,7 Mio. Euro (2024) auf 483,5 Mio. Euro angestiegen. Der Personalaufwand stieg von 28,3 Mio. Euro (2024) auf 38,2 Mio. Euro. Grund für den Anstieg waren auch hier Konsolidierungseffekte im Geschäftsjahr 2025. Der Marketingaufwand erhöhte sich von 33,4 Mio. Euro (2024) auf 43,2 Mio. Euro, der Distributionsaufwand von 40,9 Mio. Euro (2024) auf 57,1 Mio. Euro, beides infolge der Konsolidierungs- und Kostensteigerungseffekte (insbesondere durch Kostenerhöhungen von Fracht- und Logistikdienstleistungsunternehmen) sowie des gestiegenen Warenvolumens des Geschäftsjahres 2025.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen auf 59,3 Mio. Euro (2024: 39,7 Mio. Euro), diese gliederten sich im Wesentlichen in (nicht aktivierte) IT-/ Software- und Verwaltungskosten i.H.v. 28,6 Mio. Euro (2024: 14,0 Mio. Euro), Rechts-/Beratungskosten i.H.v. 2,8 Mio. Euro (2024: 1,9 Mio. Euro) sowie Allgemeine Kosten der Verwaltung inkl. sonst. Bestandsveränderungen und Earn-out Folgebewertungen i.H.v. 23,6 Mio. Euro (2024: 20,5 Mio. Euro), Letzteres insbesondere durch die Konsolidierungseffekte der neu erworbenen Tochtergesellschaften (u.a. Herbertz, Lyra Pet, Beste Aussichten/Karrasch&Nolte).

Im Rahmen des im Jahr 2025 weiter umgesetzten, umfassenden Kosten- und Effizienzprogramms konnte die Profitabilität deutlich ausgebaut werden: So stieg das bereinigte EBITDA (fortgeführte Aktivitäten) auf 55,0 Mio. Euro (Vorjahr: 33,2 Mio. Euro). Das berichtete EBITDA erreichte 71,2 Mio. Euro (Vorjahr: 55,6 Mio. Euro), das Konzernergebnis erreichte 46,5 Mio. Euro (Vorjahr: 32,7 Mio. Euro). Die Zinskosten stiegen bedingt durch die Ausweitung der Fremdfinanzierung/Anleihe sowie der Konsolidierungen im Geschäftsjahr 2025 von 9,46 Mio. Euro (2024) auf 10,2 Mio. Euro an, hinsichtlich der Ertragsteuern konnte per Saldo im Konzern ein Steueraufwand von 2,5 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro) verzeichnet werden. Die Abschreibungen erhöhten sich von 9,8 Mio. Euro (2024) auf 12,0 Mio. Euro (2025).

Das ausgewiesene Konzernergebnis des Jahres 2025 entspricht einem Ergebnis pro Aktie von 2,26 Euro pro Aktie (Vorjahr: 1,60 Euro pro Aktie).

Ergebnisse nach Segmenten

Die Gesamtentwicklung des Konzerns hat sich in den fünf Segmenten entsprechend widerspiegelt. Alle Segmente konnten im Bruttowarenvolumen (GMV) und Umsatz zulegen. Insbesondere durch Konsolidierungen der Jahre 2024 bis 2025 ist das Segment **Consumer Goods** das größte Segment im Konzern: Es konnte hier ein deutlicher Anstieg der Umsätze von 296,2 Mio. Euro (2024) auf 458,3 Mio. Euro verzeichnet werden, das bereinigte EBITDA stieg von 21,6 Mio. Euro (2024) auf 35,6 Mio. Euro, die Anzahl der Mitarbeiter stieg von 590 (2024) auf 859.

Im Segment **Freight Goods** konnte bei steigendem Umsatzvolumen (2025: 113,0 Mio. Euro, 2024: 92,5 Mio. Euro) ein deutlich höheres operatives Ergebnis (EBITDA bereinigt) i.H.v. 7,0 Mio. Euro (2024: 6,3 Mio. Euro) erreicht werden, Grund waren auch hier Konsolidierungseffekte neu akquirierter Gesellschaften sowie ein starkes operatives Wachstum der Bestandsplattformen.

Das Segment **Industrial Goods** hat bei steigenden Umsätzen (2025: 76,5 Mio. Euro, 2024: 71,4 Mio. Euro) eine positive Entwicklung im bereinigten EBITDA auf 3,5 Mio. Euro (2024: 2,1 Mio. Euro) verzeichnet. Die in diesem Bereich getroffenen Kosten- sowie Margenmaßnahmen zeigten Wirkung und konnten das Ergebnis verbessern. Die Anzahl der Mitarbeiter ist gleichzeitig auf 172 (Vorjahr: 201) gesunken.

Das Segment **Pharma & Retail Goods** (bis 2024: Service & Retail Goods) hat sich trotz herausfordernder Rahmenbedingungen positiv entwickelt, der Umsatz ist von 64,5 Mio. Euro auf 69,7 Mio. Euro angestiegen. Hintergrund war hier primär der Erwerb der Fintus Gruppe im Geschäftsjahr 2025. Das bereinigte EBITDA war deutlich positiv in der Entwicklung (2025: 6,3 Mio. Euro, 2024: 3,2 Mio. Euro).

Das Segment **Optics & Hearing** ist erstmals seit dem 1. Juli 2025 in der Konzernberichterstattung aufgenommen worden, dies vor dem Hintergrund der erworbenen Gesellschaften im Bereich Optik- und Hörgeräte sowie der Online-Plattform MyGlasses, welche 2025 initiiert wurde. Der Geschäftsbereich konnte in dem o.g. Zeitraum einen Umsatz von 10,6 Mio. Euro auf sich vereinen, dies bei einem bereinigten EBITDA von 2,6 Mio. Euro (EBITDA-Marge: 24,9%), es wurden 166 Mitarbeiter in diesem Segment beschäftigt.



Konzern-Segmentberichterstattung	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
in TEUR		
Segment Consumer Goods		
GMV	887.860	535.504
Nettoumsatz	458.281	296.231
EBITDA bereinigt	35.582	21.591
EBITDA berichtet	48.333	39.448
Anzahl Mitarbeiter	859	590
Segment Freight Goods		
GMV	155.904	142.944
Nettoumsatz	113.005	92.494
EBITDA bereinigt	7.029	6.329
EBITDA berichtet	8.392	9.894
Anzahl Mitarbeiter	154	153
Segment Industrial Goods		
GMV	145.651	135.439
Nettoumsatz	76.456	71.444
EBITDA bereinigt	3.457	2.104
EBITDA berichtet	3.389	2.939
Anzahl Mitarbeiter	172	201
Segment Pharma & Retail Goods		
GMV	100.973	89.343
Nettoumsatz	69.722	64.473
EBITDA bereinigt	6.292	3.242
EBITDA berichtet	8.495	3.344
Anzahl Mitarbeiter	156	98
Optics & Hearing		
GMV	12.893	
Nettoumsatz	10.623	
EBITDA bereinigt	2.643	
EBITDA berichtet	2.613	
Anzahl Mitarbeiter	166	
SUMME		
GMV	1.303.281	903.230
Nettoumsatz	728.087	524.642
EBITDA bereinigt	55.002	33.267
EBITDA berichtet	71.222	55.625
Anzahl Mitarbeiter	1.507	1.042

FINANZLAGE

Das Finanz- und Liquiditätsmanagement spielt eine wichtige Rolle für das Wachstum und die Entwicklung der TPG, insbesondere auch für die Begrenzung der finanziellen Risiken und die Optimierung der Kapitalkosten. Durch die jährliche Akquisition von Unternehmen werden zum einen Mittel für die Akquisitionstätigkeit gebunden, zum anderen können so aktiv Gesellschaften im Bereich eCommerce-/Online-Plattformen erworben werden, um die dauerhafte Wettbewerbspositionierung der TPG sowie deren Wert nachhaltig zu steigern. Die Finanzierungsstrategie ist darauf ausgerichtet, die Liquidität für die Umsetzung der definierten kurz- und mittelfristigen Unternehmensstrategie zu sichern und den operativen Finanzierungsbedarf zu decken.

Der Konzern verfügte per 31.12.2025 über liquide Mittel i.H.v. 13,9 Mio. Euro (2024: 22,1 Mio. Euro). Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit belief sich 59,7 Mio. Euro (Vorjahr: 58,0 Mio. Euro). Der Cashflow aus Investitionstätigkeit umfasste im Geschäftsjahr in Summe -63,4 Mio. Euro (2024: -56,5 Mio. Euro), darin enthalten waren Auszahlungen für Investitionen aus Anlagevermögen (17,4 Mio. Euro) sowie Auszahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften (48,3 Mio. Euro). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit enthielt insbesondere die Tilgung von Darlehen und sonstigen Verbindlichkeiten i.H.v. -4,5 (Vorjahr: 13,1 Mio. Euro). Die Veränderung des Finanzmittelfonds betrug im Geschäftsjahr 2025 -8,3 Mio. Euro, entsprechend sanken die liquiden Mittel von 22,1 Mio. Euro auf 13,9 Mio. Euro per 31.12.2025.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Banken betragen per 31.12.2025 57,5 Mio. Euro (2024: 59,2 Mio. Euro). Die Leasingverbindlichkeiten sanken von 13,5 Mio. Euro (2024) auf 12,4 Mio. Euro, dies geprägt durch die Zusammenfassung mehrerer Lagerstandorte auf das neue Logistikzentrum Gladbeck. Die Summe der Finanzverbindlichkeiten stieg von 122,7 Mio. Euro auf 139,9 Mio. Euro an. Ursächlich waren auch hier erstmalige Akquisitions- und Konsolidierungseffekte aus neu erworbenen Tochtergesellschaften sowie die Erhöhung der Anleihenverbindlichkeit auf 70 Mio. Euro.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich von 164,5 Mio. Euro (2024) auf 205,2 Mio. Euro, die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von 158,7 Mio. Euro (2024) auf 174,7 Mio. Euro. Maßgeblich für den Anstieg des Anlagevermögens waren insbesondere erstmalige Konsolidierungs- und Akquisitionseffekte sowie der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte im Rahmen der Investition in Softwareentwicklungen des Konzerns sowie der Aktivierung im Rahmen von akquisitionsbedingten Kaufpreisallokationen neuer Tochtergesellschaften.

Die Bilanzsumme erhöhte sich von 323,2 Mio. Euro (2024) auf 379,9 Mio. Euro, das Eigenkapital stieg von 135,1 Mio. Euro (2024) auf 184,0 Mio. Euro an.

Nachfolgend ist die Aktiv- und Passivseite der Konzernbilanz zusammenfassend dargelegt (Angaben in TEUR):

Aktiva (in TEUR)	2025	2024
Anlagevermögen	205.225	164.487
Umlaufvermögen	174.696	158.692
Aktiva	379.921	323.179

Passiva (in TEUR)	2025	2024
Eigenkapital	184.011	135.067
Langfristige Verbindlichkeiten	120.738	102.838
Kurzfristige Verbindlichkeiten	75.172	85.274
Passiva	379.921	323.179

Ergänzende Angaben nach § 315a für bestimmte Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien

Die folgenden Angaben sind im Konzernanhang enthalten, wobei keine Entschädigungsvereinbarungen des Mutterunternehmens, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder mit Arbeitnehmern getroffen sind:

- Die Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals unter gesondertem Ausweis der mit jeder Gattung verbundenen Rechte und Pflichten und des Anteils am Gesellschaftskapital;
- direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten;

Die ausgegebenen Aktien sind Namensaktien. Es gibt keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen. Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und über die Änderung der Satzung entspricht den gesetzlichen Vorschriften. Die Befugnisse des Vorstands insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen, sind durch die Hauptversammlung beschlossen worden.

GESAMTAUSSAGE

Der Vorstand ist mit der wirtschaftlichen Entwicklung der The Platform Group SE & Co. KGaA im Geschäftsjahr 2025 zufrieden. Erstmals konnte auch nach zwei Jahren eine Trendumkehr im deutschen und europäischen Markt für eCommerce festgestellt werden, so dass der Großteil der Branchenbereiche eine Wachstumsentwicklung vollziehen konnte. Insbesondere konnten Plattformunternehmen gegenüber Pure-Playern an Umsatz zulegen.

Die Entscheidung, Profitabilität vor Wachstum zu stellen, ein umfassendes Kosten- und Effizienzprogramm umzusetzen, kleine Unternehmen in Nischenbereichen des eCommerce zu attraktiven Bewertungen zu erwerben und in unser Software- und Plattformmodell zu integrieren, zahlen sich aus und erlauben es der TPG, in herausfordernden Zeiten aktiv die Zukunft zu gestalten. Unsere Investitionen in Softwareentwicklung werden wir weiter forcieren, in 2026 rechnen wir mit weiterhin attraktiven Bedingungen für selektive Unternehmensübernahmen im eCommerce-, Handels- und Plattformbereich.

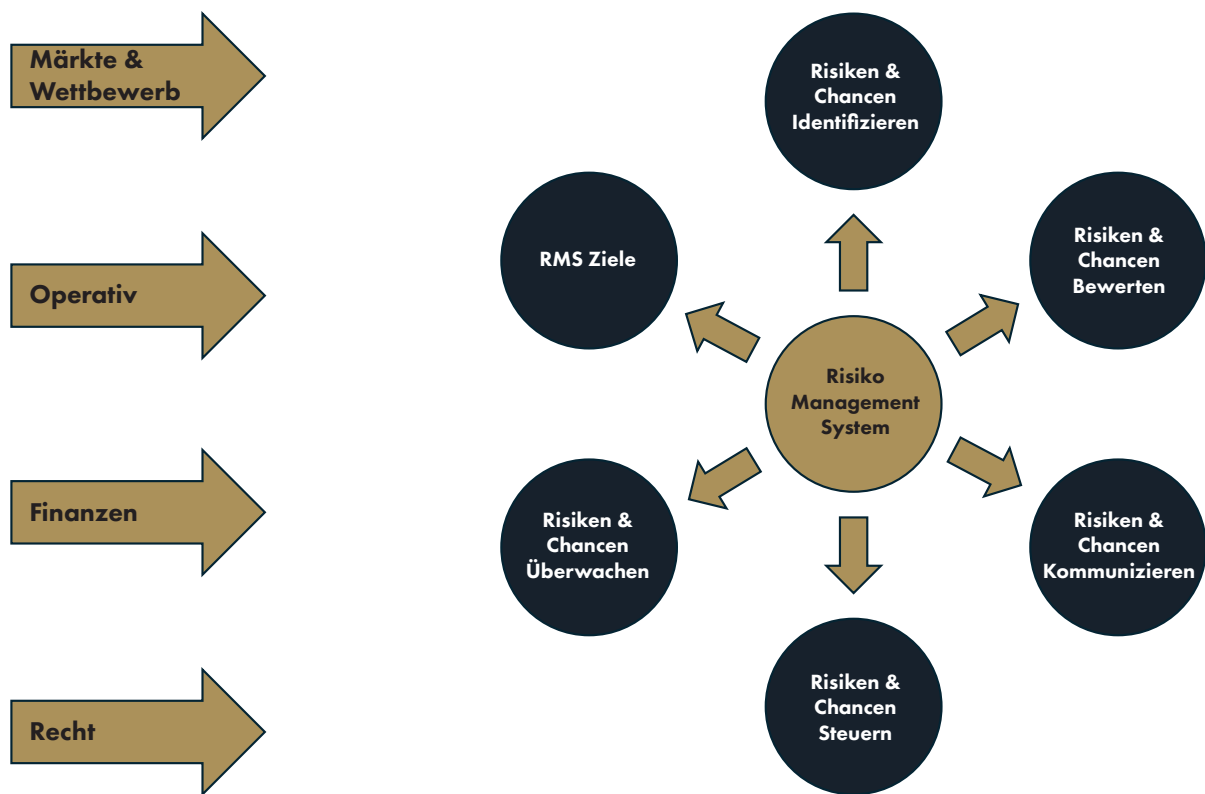
Gleichzeitig ist es unsere Aufgabe als Vorstand, die eigene Strategie zu überprüfen und Anpassungen vorzunehmen. Der Vorstand hat mit der Veröffentlichung der Prognose für das Geschäftsjahr 2025 (Veröffentlichung am 26.01.2026) und der Angabe zur Mittelfristplanung der TPG deutlich gemacht, dass er einen positiven Geschäftsverlauf erwartet und die Diversifikation in weitere Branchen des eCommerce- und Plattformgeschäfts zu erwarten ist. Die Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2026 wurde dabei aufgeteilt in eine Prognose mit der geplanten Übernahme der AEP-Gruppe und eine Prognose ohne Berücksichtigung der entsprechenden Konsolidierung. Die Ertragslage wird als positiv bezeichnet.

Der Vorstand der TPG verfolgt auch in 2026 aktiv das Ziel, die führende Plattformgruppe in Europa zu werden. Das Geschäftsjahr 2025 war ein wichtiger Meilenstein, dieses Ziel zu erreichen. Die vorgesehene Anzahl von fünf bis acht Unternehmensakquisitionen im laufenden Geschäftsjahr 2026 unterstreicht die Relevanz der Akquisitionsstrategie im Rahmen der Konzerngesamtstrategie, die positiven Ergebnisbeiträge der Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2025 verdeutlichen aus Sicht des Vorstandes den Erfolg der umgesetzten Strategie.



RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die The Platform Group sieht einen verantwortungsbewussten Umgang mit Risiken als wesentlichen Bestandteil einer guten Corporate Governance. Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben entsprechend ein Risk Management System (RMS) eingerichtet, welches ein zentraler Bestandteil der Unternehmensführung ist und dazu dient, die Prinzipien guter Unternehmensführung sowie die Erfüllung gesetzlicher Vorschriften sicherzustellen. Das im Konzernmanagement verankerte Risk Managementsystem versetzt das Unternehmen in die Lage, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und Risikopositionen durch entsprechende Maßnahmen zu reduzieren. Gleiches gilt für die Identifikation von Chancen und deren Bewertung: Hierzu wurde im Geschäftsjahr 2021 ein neues, IT-basiertes Risk Management-Tool implementiert, welches bei allen Beteiligungen angewandt und umgesetzt wird. Folglich ist das Risk Management integraler Bestandteil des im Jahr 2020 vereinbarten sowie etablierten Governance-Kodex der Platform Group. Die unternehmensweit gültige Risikopolitik, die von dem Vorstand festgelegt wurde, dient als Richtlinie für den Umgang mit Risiken und Chancen innerhalb des Konzerns und bildet somit den Rahmen für das Risk Management und dem im Rahmen des Geschäftsberichts abzuleitenden Risiko- und Chancenberichts.



RISIKO- UND CHANCENANALYSE

Die Identifikation ist zusammen mit der Bewertung die wichtigste Phase im Risk Managementprozess und gehört zur Risikoanalyse. Dabei betrachtet man sowohl interne als auch externe Bedrohungen. Im Rahmen der Risiko-Kontroll-Matrix des Konzerns wurden dabei folgende Bereiche von Risiken definiert (einschl. der Erweiterungen im Geschäftsjahr 2025) und die Risiken innerhalb der Bereiche in folgende Kategorien von Risiken unterteilt:

- Strategie: M&A, PMI-Management, Markt-/Wettbewerbssituation, Beteiligungsmanagement
- Finanzen: Liquidität, Erfolgsrechnung (einschließlich Zins-/Währungs-/Steuerrisiken), Kreditoren/Debitoren, Inflation
- Operativ: Kunden/Absatz, Software/IT/ERP, Cyber-Risk, Vertrieb/Partneranbindung
- Nachhaltigkeit: Ökologie, Lieferanten (einschl. Lieferketten), Sozialstandards
- Recht: Urheberrecht, Datenschutz, Regulatorik, Arbeitsrecht
- Personal: Compliance, Fairness, Diskriminierung, Unfälle/Krankheit, Kultur

Die hieraus resultierende Risiko-Kontroll-Matrix im Rahmen des RMS ist das Ergebnis der Risiko-Erhebungs- und Bewertungsaktivitäten von The Platform Group SE & Co. KGaA. Für die Risikoanalyse und -identifizierung bedienen wir uns unterschiedlichen Methoden und Instrumenten. So lassen sich kunden- und marktspezifische Risiken ermitteln sowie anhand der Bestimmung unternehmensinterner Stärken und Schwächen strategische Erfolgsfaktoren der The Platform Group herausarbeiten.

Im Anschluss an die Risikoidentifikation werden im vorigen Schritt ermittelten Risiken von uns analysiert mittels einer Einschätzung. Bei der Einschätzung geht es darum, diese ihrem Gefährdungspotenzial nach zu priorisieren, um die kritischsten Bedrohungen vorrangig zu steuern. Die Bewertung einzelner Risiken erfolgt durch die Einschätzung von Eintrittswahrscheinlichkeiten sowie die systematische Analyse möglicher Auswirkungen auf das geplante operative Ergebnis. Es geht folglich um den Zusammenhang zwischen Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe. Zudem sollten mögliche Wechselbeziehungen mit anderen Risiken ermittelt werden, da sich diese verstärken oder kompensieren können. Um eine konsistente Erfassung und Bewertung der einzelnen Risiken und Chancen zu gewährleisten, wird eine qualifizierte Berichtsdatei in Form einer digitalen Risiko-Kontroll-Matrix verwendet. Darüber hinaus werden in dieser Datei entsprechende Maßnahmen bzw. Gegenmaßnahmen definiert, mit Hilfe derer die einzelnen Risiken reduziert werden.

In spezifischen Intervallen werden die Chancen und Risiken jedes Bereichs auf ihre Aktualität hin überprüft und neu identifizierte Chancen und Risiken der Berichtsdatei hinzugefügt. Die identifizierten Risiken werden anschließend an die Geschäftsführung vollumfänglich berichtet. Risiken, die neu aufgetreten sind und ein festgelegtes Schadensausmaß überschreiten, werden hingegen als sogenannte Sofort-Meldungen mittels einer Standarddatei unmittelbar an die Geschäftsführung gemeldet. Im Anschluss ermitteln wir mithilfe der Risikoaggregation die Gesamtrisikoposition und damit die Risikotragfähigkeit des Konzerns. Da ein Risk-Management nur so gut ist, wie die Mitwirkenden und die vorliegenden Inputs, werden in der anschließenden Phase direkt die Bereiche Interne Revision, unser IKS und die Compliance-Prozesse mit eingebunden, um so neue Risiken zu identifizieren, zu evaluieren und Bewertungen neu vorzunehmen.

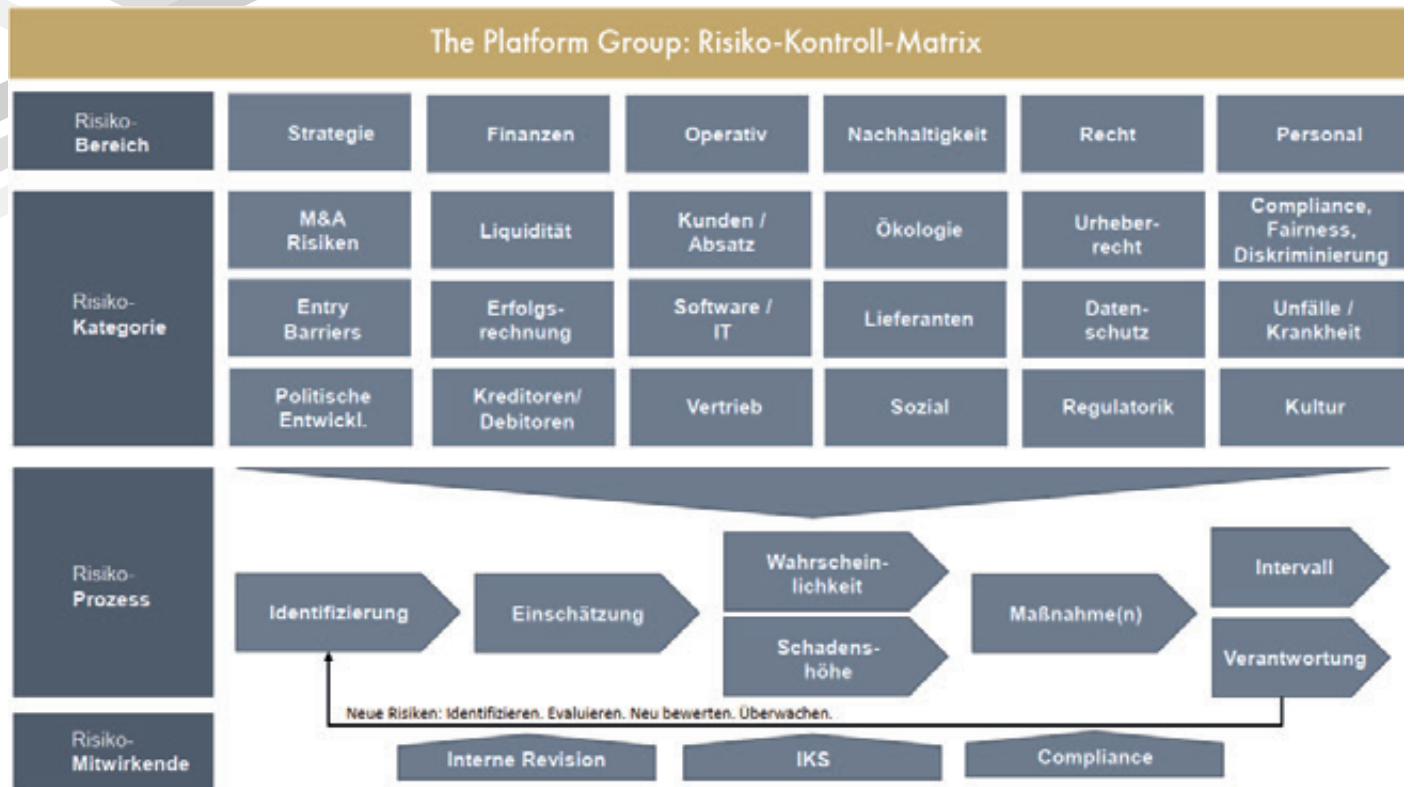


DARSTELLUNG VON RISIKEN UND CHANCEN

The Platform Group erfasst die Risiken systematisch und nach Bereich. Zum einen erfolgt dies systemseitig, zum anderen werden die Ergebnisse in den einzelnen Risiko-Kontroll-Matrix-Schemata erfasst. Nachfolgend werden einige ausgewählte Beispiele in tabellarischer Form angeführt (Status: 31.12.2025). Bei vier Risikokategorien wurden im Geschäftsjahr 2025 Anpassungen in der Eintrittswahrscheinlichkeit bzw. Auswirkung vorgenommen.

Risikocluster	Bewertung/ Risikoklasse	Auswirkung	Wahrscheinlichkeit
Strategie			
1. M&A Pipeline	mittel	hoch	möglich
2. PMI-Management	mittel	hoch	möglich
3. Markt-/Wettbewerb	mittel	mittel	möglich
4. Beteiligungsmanagement	mittel	hoch	wenig wahrscheinlich
Finanzen			
1. Liquidität	hoch	hoch	möglich
2. Erfolgsrechnung	mittel	hoch	möglich
3. Kreditoren/Debitoren	hoch	hoch	möglich
4. Inflationsentwicklung	gering	gering	möglich
Operativ			
1. Kunden-/Absatzwege	mittel	hoch	möglich
2. Software/IT/ERP	hoch	hoch	möglich
3. Cyber-Risk	mittel	hoch	wahrscheinlich
4. Vertrieb/Partneranbindung	hoch	hoch	wenig wahrscheinlich
5. Zoll-/Lieferrestriktionen	mittel	mittel	wahrscheinlich
Nachhaltigkeit			
1. Ökologie	mittel	gering	möglich
2. Lieferanten/Lieferkette	mittel	gering	wahrscheinlich
3. Sozialstandards	gering	gering	möglich
Recht			
1. Urheberrecht	gering	mittel	wahrscheinlich
2. Datenschutz	mittel	gering	möglich
3. Regulatorik	mittel	mittel	wahrscheinlich
4. Arbeitsrecht	gering	gering	möglich
Personal			
1. Compliance	mittel	mittel	möglich
2. Fairness	gering	gering	möglich
3. Diskriminierung	gering	gering	möglich
4. Unfälle/Krankheit	gering	gering	möglich
5. Kultur	mittel	mittel	möglich

Für die Darstellung der zusammenhängenden Risikobereiche und Risikokategorien verweisen wir auf die Risiko-Kontroll-Matrix des Konzerns:



Internes Kontrollsystem IKS

The Platform Group SE & Co. KGaA hat zusätzlich zum unternehmensweiten RMS gem. § Abs. 4 HGB ein internes Kontrollsystem (IKS) implementiert. Das IKS basiert auf den Anforderungen des vom IDW herausgegebenen Prüfungsstandard 982. Das IKS ermöglicht es TPG, hinreichende Sicherheit hinsichtlich der Erreichung der strategischen, operativen, finanziellen und Compliance-Ziele des Unternehmens zu bieten. Erreicht wird dies durch die Identifikation von Risiken innerhalb unserer wesentlichen Geschäftsprozesse und die Implementierung risikomindernder Kontrollen. Das IKS erstreckt sich auf zahlreiche Geschäftsprozesse und beinhaltet sowohl die finanzielle als auch die nichtfinanzielle Berichterstattung.

Ziel des IKS ist die Identifikation, Bewertung und Steuerung operativer Risiken, die sich signifikant auf den ordnungsgemäßen Inhalt und die angemessene Darstellung des Konzernabschlusses inklusive der Managementberichterstattung auswirken könnten. Das auf die finanzielle und nichtfinanzielle Berichterstattung bezogene IKS umfasst als integraler Bestandteil der verschiedenen Berichterstattungsprozesse präventive, überwachende und aufdeckende Kontrollmaßnahmen und stellt somit einen ordnungsgemäßen Prozess für die Erstellung der zuvor genannten Berichte sicher. Das IKS wird in den vielen Prozessen des Unternehmens, die einen wesentlichen Einfluss auf die finanzielle und nichtfinanzielle Berichterstattung haben, umgesetzt.

In der prozessübergreifenden Risikokontrollmatrix der TPG sind relevante Kontrollen des IKS inklusive Beschreibung und Art der Kontrolle, Häufigkeit der Kontrollausführung, gemindertes Risiko sowie die jeweils verantwortliche Person definiert. Die implementierten Kontrollmechanismen wirken prozessübergreifend und greifen somit häufig ineinander. Diese Mechanismen umfassen u. a. die Festlegung von Grundsätzen und Verfahrensweisen, die Definition von Prozessabläufen und Kontrollen sowie die Einführung von Freigabe- und Prüfkonzepten und die Formulierung von Richtlinien.

Das IKS der TPG wird kontinuierlich aktualisiert und die konzernweite Kontrolllandschaft wird unter Heranziehung einer standardisierten Risikokontrollmatrix an die sich verändernden Prozesse laufend angepasst. Die Überwachung des IKS obliegt dem Vorstand und dem Aufsichtsrat, dem die Ergebnisse mindestens einmal pro Jahr berichtet werden.

Die Interne Revision der TPG bezieht das IKS und dessen Implementierung und Wirksamkeit in ihre Prozesse ein, innerhalb des jährlichen Berichts der Internen Revision wird auf das IKS gesondert eingegangen.

Compliance im Rahmen des RMS

The Platform Group SE & Co. KGaA ist im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet und unterliegt somit einer Vielzahl von zusätzlichen gesetzlichen Regelungen und Pflichten. Compliance-Risiken lassen sich ganz allgemein als Risiken verstehen, die aus Regelverstößen hervorgehen. Dabei können Risiken bezüglich der Unternehmensreputation, der Haftung, des Rechts sowie der Wirtschaftlichkeit auftreten. Diese können wiederum ernsthafte finanzielle Schäden zur Folge haben. Denn bei der Missachtung von Compliance-Richtlinien drohen Bußgelder, Umsatzeinbußen aufgrund von Reputationsverlust oder Schadensersatzforderungen. TPG hat zwei Compliance-Befragte, die die Risiken überwachen, dokumentieren und berichten, die sich aus Verstößen gegen die Konzernrichtlinien und ethischen Standards im Geschäftsleben ergeben. Das Compliance-Management-System von TPG umfasst ein Richtlinienmanagement, ein Online-Tool, vertragliche Vorgaben (für Mitarbeiter, Lieferanten und sonstige Dienstleister) und compliance-bezogene Schulungen, welche für Mitarbeiter in allen Unternehmensbereichen und Tochtergesellschaften verpflichtend sind.

Die Compliance im Rechnungswesen wird neben den bestehenden Handlungsanweisungen und Vorschriften für die Anwendung der Buchungssysteme ergänzt durch ein Konzernhandbuch, das jährlich aktualisiert wird. Somit ist sichergestellt, dass für die Zwecke der Konzernrechnungslegung einheitliche Maßstäbe angesetzt werden.

Fraud definiert die TPG als jede bewusste Handlung, die zu einer Vermögensschädigung intern wie extern führt. Fraud-Fälle führen zu einer entsprechenden Berichterstattung an die Geschäftsleitungen der Gesellschaften und an den Vorstand der TPG. Dazu wird ein jährlicher Fraud-Bericht erstellt in dem die Vorfälle aufgeführt und mit entsprechenden Gegenmaßnahmen erläutert werden. Ebenso werden Rückschlüsse auf gegebenenfalls erforderliche Verbesserungen des IKS gezogen. Der jährliche Fraud-Bericht wird zudem dem Aufsichtsorgan zur Verfügung gestellt.

Darstellung wesentlicher Chancen

Risiken, die sich auf die Wettbewerbssituation und wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft auswirken können, stehen Chancen gegenüber, die das Potenzial darstellen, auch Wachstum und Profitabilität zu begünstigen.

Die Chancen selbst werden analog zur Risikoermittlung nach Bereichen erfasst und untergliedert. Als Chance wird definiert, was eine positive Abweichung zur geplanten Annahme/Wert darstellt und dies über einer Wesentlichkeitsgrenze liegt.

KONZERN**ABSCHLÜSSE**

- 61** Konzernbilanz
- 62** Konzerngesamtergebnisrechnung
- 63** Konzernkapitalflussrechnung
- 64** Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 65** Anhang zum Konzernabschluss
- 81** Erläuterung zur Konzernbilanz
- 93** Erläuterung zur Konzerngesamtergebnisrechnung

KONZERNBILANZ

Konzernbilanz	Anhangangabe	31.12.2025	31.12.2024
in TEUR			
Vermögenswerte			
Sachanlagen (inkl. Nutzungsrechten)	6	25.629	18.031
Immaterielle Vermögenswerte	7	118.932	89.207
Geschäfts-/Firmenwerte	7	51.247	47.484
nach der Equity Methode einbezogene Unternehmen	7	54	54
finanzielle Vermögenswerte einschl. Wertpapiere	17	133	4.503
Latente Steueransprüche	25	9.231	5.208
Summe langfristige Vermögenswerte		205.225	164.487
Vorräte	8	71.303	73.309
Rückgaberecht	9	13.213	6.948
Steuerrückerstattungsansprüche	25	326	341
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonst. Forderungen	10	63.905	51.039
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		34.285	33.158
davon Sonstige Forderungen und sonst. Vermögensgegenstände		29.620	17.881
Vorauszahlungen		12.059	4.908
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11	13.891	22.147
Summe kurzfristige Vermögenswerte		174.696	158.692
Bilanzsumme		379.921	323.179
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	12	20.584	20.417
Kapitalrücklage	12	49.051	49.051
Sonstige Rücklagen	12	10.768	10.768
Gewinnrücklagen	12	95.914	51.627
Eigenkapital der nicht-beherrschenden Gesellschafter	12	7.694	3.204
Summe des Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterkonzerns	12	176.317	131.863
Summe Eigenkapital		184.011	135.067
Verbindlichkeiten			
Kredite und Fremdkapitalaufnahmen (langfristig)	15	109.804	93.285
davon Leasingverbindlichkeiten		8.501	10.204
davon Bankverbindlichkeiten		31.303	33.081
davon Anleiheverbindlichkeiten		70.000	50.000
Sonstige Verbindlichkeiten	16	37	29
Latente Steuerschulden	25	10.896	9.524
Summe langfristige Verbindlichkeiten		120.738	102.838
Steuerschulden	25	2.204	2.402
Kredite und Fremdkapitalaufnahmen (kurzfristig)	14	30.100	29.434
davon Leasingverbindlichkeiten		3.891	3.308
davon Bankverbindlichkeiten		26.210	26.126
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)		41.435	50.754
davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15	31.603	36.308
davon Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	15	9.832	14.446
Sonstige Rückstellungen (kurzfristig)	16	1.433	2.684
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		75.172	85.274
Bilanzsumme		379.921	323.179

KONZERNGESAMTERGEBNIS-RECHNUNG



Konzerngesamtergebnisrechnung	Anhangangabe	2025	2024
in EUR			
Umsatzerlöse	18	728.087.125	524.642.382
Sonstige betriebliche Erträge	22	24.387.596	29.132.822
Gesamtleistung		752.474.721	553.775.204
Materialaufwand	19	-483.449.851	-355.704.557
Personalaufwand	21	-38.151.765	-28.330.689
Marketingaufwand	21	-43.248.375	-33.419.720
Distributionsaufwand	21	-57.082.031	-40.974.570
Sonstige betriebliche Aufwendungen	23	-59.320.749	-39.720.358
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)		71.221.950	55.625.310
Abschreibungen	6, 7	-12.025.863	-9.843.722
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)		59.196.087	45.781.588
Finanzerträge	24	78.602	19.438
Finanzaufwendungen	24	-10.236.284	-9.458.423
Ergebnis vor Steuern (EBT)		49.038.405	36.342.603
Ertragsteuern	25	-2.523.690	-804.382
Konzernergebnis		46.514.715	35.538.221
Davon entfallen auf Gesellschafter des Mutterkonzerns		42.016.174	33.949.163
Nicht beherrschende Gesellschafter		4.498.541	1.589.058
Nicht-fortgeführte Aktivitäten			
Konzernergebnis aus nicht-fortgeführten Aktivitäten	27	0	-2.794.270
Konzernergebnis		46.514.715	32.743.951
Davon entfallen auf Gesellschafter des Mutterkonzerns		42.016.174	31.154.894
Nicht beherrschende Gesellschafter		4.498.541	1.589.058
Konzerngesamtergebnis		46.514.715	32.743.951

Die vorstehende Konzerngesamtergebnisrechnung ist in Verbindung mit dem nachstehenden Anhang zu lesen.

KONZERNKAPITALFLUSS-RECHNUNG

Konzern-Kapitalflussrechnung	2025	2024
in TEUR		
Periodenergebnis	46.515	32.744
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	2.794
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	46.515	35.538
Anpassungen für		
Gewinn aus Unternehmenserwerbe	-18.283	-22.387
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) von Anlagevermögen	12.026	9.844
Gewinn (-) aus dem Abgang von Sachanlagen	1.655	-507
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	-1.251	-335
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	12.866	8.030
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte	2.006	19.004
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-9.319	-4.747
Zinsaufwand (+) / -ertrag (-)	10.236	9.458
Ertragssteueraufwand (+)/-ertrag (-) und latenter Steueransprüche (-/+) und -schulden (+/-)	2.808	3.437
Gezahlte Zinsen	456	757
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/ Erträge (-)	0	-104
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	59.715	57.988
Einzahlungen (+) aus Abgängen Auszahlungen (-) für Investitionen	-17.438	-8.109
Auszahlungen (-) für den Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel	-48.328	-48.418
Einzahlungen (+) aus Abgängen von Wertpapieren	2.329	0
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-63.437	-56.528
Auszahlungen (-) für Zinsen und Tilgung der Leasingverbindlichkeiten	-7.042	-1.208
Zahlungseingänge (+) aus der Aufnahme von Darlehen und Tilgung (-) von Darlehen	12.437	22.122
Gezahlte Zinsen (-)	-9.929	-7.844
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-4.534	13.070
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestands	-8.256	14.531
Verfügbarer Finanzmittelbestand zu Beginn des Geschäftsjahres	22.147	7.616
Verfügbarer Finanzmittelfonds am Ende der Periode	13.891	22.147

KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2024							
in TEUR	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklage	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterkonzerns	Minderheiten	Summe Konzern-eigenkapital
Stand 01.01.2024	17.855	41.190	10.768	10.692	80.505	1.098	81.603
Sach- und Bareinlagen der Gesellschafter in Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen	2.562	7.861	0	9.780	20.203	517	20.720
Gesamtergebnis							
Periodenergebnis nach Steuern	-	-	-	31.155	31.155	1.589	32.744
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	-	-	-
Stand 31. Dezember 2024	20.417	49.051	10.768	51.627	131.863	3.204	135.067

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2025							
in TEUR	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklage	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterkonzerns	Minderheiten	Summe Konzern-eigenkapital
Stand 01.01.2025	20.417	49.051	10.768	51.627	131.863	3.204	135.067
Sach- und Bareinlagen der Gesellschafter in Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen	167	0	0	2.271	2.438	0	2.438
Gesamtergebnis							
Periodenergebnis nach Steuern	-	-	-	42.016	42.016	4.490	46.506
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	-	-	-
Stand 31. Dezember 2025	20.584	49.051	10.768	95.914	176.317	7.694	184.011

ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS

1. Allgemeine Informationen

Die The Platform Group SE & Co. KGaA („TPG“ oder „die Gesellschaft“) ist eine in Deutschland gegründete Kapitalgesellschaft und die oberste Muttergesellschaft des The Platform Group-Konzerns. Die Gesellschaft ist im Handelsregister des Amtsgerichtes Düsseldorf unter der Nummer HRB 111263 eingetragen. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich an der Adresse Am Falder 4, 40589 Düsseldorf, Deutschland. Im Geschäftsjahr 2025 erfolgte ein Rechtsformwechsel (vormals: The Platform Group AG).

Der vorliegende Konzernabschluss umfasst die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften (zusammen als „der Konzern“ oder „TPG“ bezeichnet).

TPG ist ein Software- und Plattformunternehmen, welches in 26 Branchen Plattformlösungen im eCommerce betreibt und aktiv Beteiligungen erwirbt sowie verwaltet.

2. Grundlagen der Aufstellung

2.1 Bestätigung der Übereinstimmung mit IFRS

Der vorliegende Konzernabschluss von TPG umfasst das aktuelle Berichtsjahr vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Dezember 2025 mit Vergleichszeitraum vom 1. Januar 2024 bis zum 31. Dezember 2024. Die Konzernbilanz, die Konzerngesamtergebnisrechnung, die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und die Konzernkapitalflussrechnung sowie die Anhangangaben zum Konzernabschluss, einschließlich der wesentlichen Rechnungslegungsmethoden und sonstiger erläuternder Angaben, sind für den aktuellen Berichtszeitraum und dem Vergleichszeitraum dargelegt. Der Konzernabschluss von The Platform Group wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht und von der Europäischen Union übernommen wurden, aufgestellt. Der Begriff IFRS umfasst auch alle geltenden International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC), ergänzend wurden die Vorschriften des § 315e Abs. 1 HGB berücksichtigt, der Konzernabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt. Der Abschluss wurde vom Management am 18.04.2026 genehmigt und anschließend dem Aufsichtsrat zur Prüfung und Billigung weitergeleitet.

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

TPG hat sich für die Darstellung der Konzerngesamtergebnisrechnung nach dem Gesamt- kostenverfahren entschieden. TPG hat sich für die Darstellung der Konzerngesamtergebnisrechnung in einem „one-statement approach“ entschieden. Die Konzernbilanz entspricht den Gliederungsanforderungen von IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“. Bei der Darstellung der Posten des sonstigen Ergebnisses werden die Posten, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden, getrennt von den Posten dargestellt, die niemals umgegliedert werden. Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind nach Fälligkeit gegliedert. TPG erfasst die konsolidierten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode.

Einzelne Posten der Konzerngesamtergebnisrechnung und der Konzernbilanz werden zur besseren Übersichtlichkeit der Darstellung zusammengefasst. Diese Posten werden in den Anhangangaben zum Konzernabschluss erläutert.

Soweit nichts anderes angegeben ist, wurden alle Beträge auf den nächsten Tausender gerundet. Da Beträge in Tausend Euro angegeben sind, kann die Rundung nach kaufmännischen Grundsätzen zu Rundungsdifferenzen führen. In einigen Fällen entsprechen solche gerundeten Beträge und Prozentsätze bei der Addition nicht zu 100 % den angegebenen Summen und die Zwischensummen in den Tabellen können geringfügig von den nicht gerundeten Zahlen abweichen.

2.2 Abschluss

Der Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt.

2.3 Unternehmensfortführung

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

2.4 Bewertungsgrundlagen

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Dies gilt in der Regel nicht für derivative Finanzinstrumente, da diese zum beizulegenden Zeitwert am Bilanzstichtag erfasst werden. Eine entsprechende Erläuterung wird im Rahmen der jeweiligen Rechnungslegungsmethoden angeführt.

2.5 Funktions- und Darstellungswährung

Der Konzernabschluss ist in Euro, der funktionalen Währung von TPG, aufgestellt.

2.6 Einstufung als kurz- oder langfristig

Ein Vermögenswert wird als kurzfristig eingestuft, wenn davon ausgegangen wird, dass er innerhalb des normalen Geschäftszyklus von TPG von einem Jahr realisiert oder verbraucht wird. Alle sonstigen Vermögenswerte werden als langfristig eingestuft.

Eine Verbindlichkeit wird als kurzfristig eingestuft, wenn davon ausgegangen wird, dass sie innerhalb des normalen Geschäftszyklus von TPG beglichen wird. Alle sonstigen Verbindlichkeiten werden als langfristig eingestuft.



3. Wesentliche Rechnungslegungsmethoden

Der Konzern hat die folgenden Rechnungslegungsmethoden einheitlich auf alle in diesem Konzernabschluss dargestellten Perioden angewandt.

3.1 Konsolidierung

3.1.1 Unternehmenszusammenschlüsse

Der Konzern bilanziert Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode, wenn die erworbenen Aktivitäten und Vermögenswerte die Kriterien eines Unternehmens erfüllen und die Kontrolle auf den Konzern übergegangen ist. Um festzustellen, ob eine bestimmte Gruppe von Aktivitäten und Vermögenswerten ein Unternehmen darstellt, prüft der Konzern, ob die erworbene Gruppe von Vermögenswerten und Aktivitäten mindestens einen Ressourceneinsatz und ein substanzielles Verfahren umfasst und ob die erworbene Gruppe die Fähigkeit hat, Leistungen zu erzeugen.

Die beim Erwerb übertragene Gegenleistung wird in der Regel zum beizulegenden Zeitwert bewertet, ebenso wie die erworbenen identifizierbaren Nettovermögenswerte. Ein entstehender Geschäfts- oder Firmenwert (good-will) wird jährlich auf Wertminderung geprüft und bei auslösenden Ereignissen auf Ad-hoc-Basis. Gewinne aus einem Erwerb zu einem Preis unter Marktwert werden nach weiterer Prüfung ergebniswirksam erfasst. Der entsprechende Wert ergibt sich aus der PPA eines jeden Erwerbs und wird als bad-will gezeigt. Transaktionskosten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens als Aufwand verbucht, es sei denn, sie stehen im Zusammenhang mit der Ausgabe von Schuldtiteln oder Aktienpapieren.

3.1.2 Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften sind Gesellschaften, die von dem Konzern beherrscht werden. Der Konzern beherrscht ein Unternehmen, wenn er schwankenden Renditen aus seinem Engagement in dem Unternehmen ausgesetzt ist oder Anrechte auf diese besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen durch seine Verfügungsgewalt über das Unternehmen zu beeinflussen. Die Abschlüsse von Tochterunternehmen sind im Konzernabschluss ab dem Zeitpunkt enthalten, an dem die Beherrschung beginnt und bis zu dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung endet.



3.1.3 Im Rahmen der Konsolidierung eliminierte Geschäftsvorfälle

Konzerninterne Salden und Geschäftsvorfälle sowie alle nicht realisierten Erträge und Aufwendungen (mit Ausnahme von Gewinnen oder Verlusten aus Geschäftsvorfällen in Fremdwährung) aus konzerninternen Geschäftsvorfällen werden eliminiert.

3.2 Fremdwährungen

3.2.1 Konzerngesellschaften

Die in diesen Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften erstellen ihre Abschlüsse in der funktionalen Währung des Konzerns. Eine Währungsvereinheitlichung ist nicht vorzunehmen.

3.2.2 Geschäftsvorfälle in Fremdwährungen

Geschäftsvorfälle in Fremdwährungen werden unter Verwendung des zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles geltenden Wechselkurses in die funktionale Währung des Konzerns umgerechnet.

Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die auf Fremdwährungen lauten, werden mit dem Kurs zum Abschlussstichtag in die funktionale Währung umgerechnet. Nicht monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die zu ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden zu dem Kurs in die funktionale Währung umgerechnet, der am Tag der Ermittlung des Zeitwertes gültig war. Nicht monetäre Posten, die auf Basis von historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden zum Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden im Allgemeinen erfolgswirksam erfasst und unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

3.3 Sachanlagen

3.3.1 Ansatz und Bewertung

Sachanlagen werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt und bei Folgebewertung abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen bewertet.

Wenn wesentliche Teile einer Sachanlage eine unterschiedliche Nutzungsdauer haben, werden sie als gesonderte Posten (Hauptkomponenten) innerhalb der Sachanlagen bilanziert.

Gewinne oder Verluste aus dem Abgang einer Sachanlage werden erfolgswirksam erfasst.

3.3.2 Nachträgliche Aufwendungen

Nachträgliche Aufwendungen werden nur aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass der mit dem Aufwand verbundene künftige wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird. Alle anderen Ausgaben für Sachanlagen werden unmittelbar als Aufwand erfasst.

3.3.3 Planmäßige Abschreibung

Planmäßige Abschreibungen werden berechnet, um die Anschaffungs- und Herstellungskosten von Sachanlagen abzüglich ihres geschätzten Restwerts linear über den Zeitraum ihrer geschätzten Nutzungsdauer zu verteilen, und werden grundsätzlich erfolgswirksam erfasst.

Die geschätzte Nutzungsdauer von Sachanlagen für das Berichtsjahr und die Vergleichsjahre lautet wie folgt:

Nutzungsrechte	2–10 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Maschinen	2–20 Jahre
Mietereinbauten	7–17 Jahre

Abschreibungsmethoden, Nutzungsdauer und Restwerte werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

3.3.4 Ausbuchung

Sachanlagen werden entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus ihrer weiteren Nutzung kein künftiger wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Gewinne oder Verluste, die bei Veräußerung oder Stilllegung von Sachanlagen entstehen, werden als Unterschiedsbetrag zwischen dem Veräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts bestimmt und erfolgswirksam unter den sonstigen Erträgen oder den sonstigen Aufwendungen erfasst.

3.4 Immaterielle Vermögenswerte

3.4.1 Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert, der sich aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften ergibt, wird mit den Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet.

3.4.2 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Sonstige immaterielle Vermögenswerte, einschließlich Patente, Lizenzen sowie ähnliche Rechte und Werte, Marken und Kundenbeziehungen, die von dem Konzern erworben werden und eine begrenzte Nutzungsdauer haben, werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt und bei der Folgebewertung abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen bewertet.

3.4.3 Nachträgliche Aufwendungen

Nachträgliche Aufwendungen werden nur aktiviert, wenn sie den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen des Vermögenswerts erhöhen, auf den sie sich beziehen. Alle anderen Aufwendungen, einschließlich Aufwendungen für einen selbst geschaffenen Geschäfts- oder Firmenwert und selbst geschaffene Marken, werden in der Berichtsperiode, in der sie entstehen, erfolgswirksam erfasst.

3.4.4 Amortisationen

Amortisationen werden berechnet, um die Anschaffungs- und Herstellungskosten immaterieller Vermögenswerte abzüglich ihres geschätzten Restwerts linear über den Zeitraum ihrer geschätzten Nutzungsdauer abzuschreiben, und werden grundsätzlich erfolgswirksam erfasst. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht planmäßig, jedoch bei Bedarf außerplanmäßig abgeschrieben.

Die geschätzte Nutzungsdauer für das Berichtsjahr lautet wie folgt:

Patente, Lizenzen sowie ähnliche Rechte und Werte	2–10 Jahre
Marken	5–10 Jahre
Kundenbeziehungen	5–10 Jahre
Software	3–5 Jahre

Amortisationsmethoden, Nutzungsdauer und Restwerte werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

3.4.5 Ausbuchung

Ein immaterieller Vermögenswert ist bei Abgang oder wenn kein weiterer wirtschaftlicher Nutzen aus seiner Nutzung oder seinem Abgang zu erwarten ist, auszubuchen. Die aus der Ausbuchung eines immateriellen Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste, gemessen als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts, werden bei der Ausbuchung des Vermögenswerts erfolgswirksam erfasst. Die Erfassung erfolgt unter den sonstigen Erträgen oder sonstigen Aufwendungen.

3.5 Leasingverhältnisse

Der Konzern beurteilt bei Vertragsbeginn, ob der Vertrag ein Leasingverhältnis begründet oder beinhaltet. Dies ist der Fall, wenn der Vertrag den Konzern dazu berechtigt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts gegen Zahlung eines Entgelts für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren. Der Konzern tritt ausschließlich als Leasingnehmer auf.

Zu Bereitstellungsbeginn oder bei Änderung eines Vertrages, der eine Leasingkomponente enthält, teilt der Konzern das vertraglich vereinbarte Entgelt jeder Leasingkomponente auf der Grundlage ihrer relativen Einzelveräußerungspreise zu.

Der Konzern erfasst Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Bereitstellungsbeginns. Nutzungsrechte werden bei der erstmaligen Bewertung zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt, die sich aus dem Anfangsbetrag der Leasingverbindlichkeit, bereinigt um alle bei oder vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen, zuzüglich aller ursprünglich angefallenen direkten Kosten und einer Schätzung der Kosten für Demontage und Beseitigung des zugrunde liegenden Vermögenswerts oder für die Wiederherstellung des zugrunde liegenden Vermögenswerts oder des Standorts, an dem er sich befindet, abzüglich aller etwaigen erhaltenen Leasinganreize, zusammensetzen.

Das Nutzungsrecht wird anschließend vom Bereitstellungsbeginn bis zum Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses linear abgeschrieben, es sei denn, das Eigentum an dem zugrunde liegenden Vermögenswert geht zum Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses auf den Konzern über oder es ist in den Kosten des Nutzungsrechts berücksichtigt, dass der Konzern eine Kaufoption wahrnehmen wird. In diesem Fall wird das Nutzungsrecht über die Nutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswerts abgeschrieben, wobei die Nutzungsdauer auf der gleichen Grundlage wie bei den Sachanlagen festgelegt wird. Darüber hinaus wird das Nutzungsrecht regelmäßig um etwaige Wertminderungen verringert und bei bestimmten Neubewertungen der Leasingverbindlichkeiten angepasst.

Die Leasingverbindlichkeit wird bei der erstmaligen Bewertung zum Barwert der zu Bereitstellungsbeginn noch nicht geleisteten Leasingzahlungen bewertet, abgezinst mit dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz oder, sollte sich dieser Satz nicht ohne Weiteres bestimmen lassen, mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Konzerns. Im Allgemeinen verwendet der Konzern seinen Grenzfremdkapitalzinssatz als Abzinsungssatz.

Der Konzern bestimmt seinen Grenzfremdkapitalzinssatz anhand der Zinssätze von verschiedenen externen Finanzierungsquellen, an denen er bestimmte Anpassungen vornimmt, um die Bedingungen des Leasingverhältnisses und die Art des geleasteten Vermögenswerts zu berücksichtigen.

Bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit werden folgende Leasingzahlungen berücksichtigt:

- feste Zahlungen (einschließlich de facto fester Zahlungen),
- variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind und deren erstmalige Bewertung anhand des am Bereitstellungsdatum gültigen Indexes oder Zinssatzes erfolgt,
- Beträge, die im Rahmen einer Restwertgarantie voraussichtlich zu entrichten sind, und
- der Ausübungspreis einer Kaufoption, wenn der Konzern hinreichend sicher ist, dass er diese auch tatsächlich ausüben wird, Leasingzahlungen während eines optionalen Verlängerungszeitraums, wenn der Konzern hinreichend sicher ist, dass er eine Verlängerungsoption ausüben wird, und Strafzahlungen für eine vorzeitige Kündigung eines Leasingverhältnisses, es sei denn, der Konzern ist hinreichend sicher, dass er nicht vorzeitig kündigen wird.

Die Leasingverbindlichkeit wird zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Sie wird neu bewertet, wenn bei den künftigen Leasingzahlungen bedingt durch eine Veränderung bei einem Index oder (Zins-)Satz eine Veränderung eintritt, wenn bei den vom Konzern geschätzten Beträgen, die im Rahmen einer Restwertgarantie voraussichtlich zu entrichten sind, eine Änderung eintritt, wenn der Konzern seine Einschätzung ändert, ob er eine Kauf-, Verlängerungs- oder Kündigungsoption ausüben wird, oder wenn eine Änderung der de facto festen Leasingzahlungen stattfindet.

Bei einer solchen Neubewertung der Leasingverbindlichkeit wird eine entsprechende Anpassung des Buchwerts des Nutzungsrechts vorgenommen oder erfolgswirksam erfasst, wenn sich der Buchwert des Nutzungsrechts auf null verringert.

Um zu beurteilen, ob ein Vertrag dazu berechtigt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren, prüft der Konzern, ob:

- der Vertrag die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts beinhaltet – dies kann explizit oder implizit angegeben werden und sollte physisch unterscheidbar sein oder den wesentlichen Kapazitätsanteil eines physisch unterscheidbaren Vermögenswerts darstellen. Besitzt der Lieferant das substantielle Substitutionsrecht, dann ist der Vermögenswert nicht identifiziert.
- der Konzern berechtigt ist, während des gesamten Verwendungszeitraums im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Verwendung des Vermögenswerts zu ziehen, und
- der Konzern berechtigt ist, über die Verwendung des Vermögenswerts zu entscheiden. Der Konzern ist dazu berechtigt, wenn er über die für die Änderung der Art und des Zwecks der Verwendung des Vermögenswerts während des gesamten Verwendungszeitraums maßgeblichen Entscheidungsrechte verfügt. Wenn sämtliche Entscheidungen darüber, wie und für welchen Zweck der Vermögenswert eingesetzt wird, vorab bestimmt sind, ist der Konzern berechtigt, über die Verwendung des Vermögenswerts zu entscheiden, wenn er entweder:
 - berechtigt ist, den Vermögenswert zu betreiben, oder
 - den Vermögenswert in einer Weise gestaltet hat, die bereits vorgibt, wie und für welchen Zweck er eingesetzt wird.

Der Konzern weist seine Leasingverhältnisse in der Bilanz unter „Sachanlagen“ aus.

Der Konzern hat sich dafür entschieden, Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten für Leasing- verhältnisse über geringwertige Wirtschaftsgüter und kurzfristige Leasingverhältnisse, einschließlich IT- Ausrüstung, nicht zu erfassen. Der Konzern erfasst die mit diesen Leasingverhältnissen verbundenen Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand.

3.6 Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten Vertriebskosten. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten der Vorräte beruhen, soweit möglich, auf den Kosten der einzelnen Vorräte. Andernfalls beruhen sie auf dem einfachen gewichteten Durchschnittspreis. Wertminderungen aufgrund der eingeschränkten Vermarktbarkeit von Posten werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt.

3.7 Wertminderung

3.7.1 Nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte

Finanzinstrumente

Der Konzern bewertet die Wertberichtigungen in der Regel mit einem Betrag, der den nach zwölf Monaten erwarteten Kreditverlusten entspricht (allgemeiner Ansatz), in Bezug auf Folgendes:

- Bankguthaben, bei denen sich das Ausfallrisiko (d. h. das Risiko, dass über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments ein Kreditausfall eintritt) seit dem erstmaligen Ansatz nicht wesentlich erhöht hat. Zum 31. Dezember 2025 waren keine Anpassungen erforderlich.

Der Konzern erfasst Wertberichtigungen in Höhe der erwarteten Kreditverluste über die Laufzeit (vereinfachter Ansatz) in Bezug auf Folgendes:

- finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden.

Bei der Feststellung, ob sich das Ausfallrisiko eines finanziellen Vermögenswerts seit dem erstmaligen Ansatz wesentlich erhöht hat, und bei der Schätzung der erwarteten Kreditverluste berücksichtigt der Konzern angemessene und belastbare Informationen, die relevant und ohne unangemessenen Kosten- oder Arbeitsaufwand verfügbar sind. Dies umfasst sowohl quantitative als auch qualitative Informationen und Analysen, die auf den historischen Erfahrungen des Konzerns und einer informierten Bonitätsbeurteilung beruhen, die auch zukunftsgerichtete Informationen enthält.

Der Konzern geht davon aus, dass sich das Ausfallrisiko bei einem finanziellen Vermögenswert wesentlich erhöht hat, wenn er mehr als 30 Tage überfällig ist.

Der Konzern erachtet einen finanziellen Vermögenswert als ausgefallen, wenn:

- es unwahrscheinlich ist, dass der Schuldner seinen Kreditverpflichtungen gegenüber dem Konzern vollständig nachkommen kann, ohne dass der Konzern auf Maßnahmen wie die Verwertung von Sicherheiten (sofern vorhanden) zurückgreift.

Über die Laufzeit erwartete Kreditverluste sind die erwarteten Kreditverluste, die aus allen möglichen Ausfallereignissen über die erwartete Laufzeit eines Finanzinstruments resultieren.

Die für die nächsten zwölf Monate erwarteten Kreditverluste sind der Anteil der erwarteten Kreditverluste, die innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag entstehen können (oder eines kürzeren Zeitraums, wenn die erwartete Laufzeit des Instruments weniger als zwölf Monate beträgt).

Der maximale Zeitraum, über den die erwarteten Kreditverluste bemessen werden, entspricht der maximalen Vertragslaufzeit, über die der Konzern dem Ausfallrisiko ausgesetzt ist.

Bemessung der erwarteten Kreditverluste

Die erwarteten Kreditverluste sind eine wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung der Kreditverluste. Die Kreditverluste werden als Barwert aller Zahlungsausfälle gemessen (d. h. als Differenz zwischen den Zahlungen, die dem Unternehmen vertragsgemäß geschuldet werden, und den Zahlungen, die der Konzern voraussichtlich erhalten wird). Erwartete Kreditverluste werden mit dem Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts abgezinst.

Finanzielle Vermögenswerte mit beeinträchtigter Bonität

Der Konzern prüft zu jedem Abschlussstichtag, ob die Bonität von zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzten finanziellen Vermögenswerten beeinträchtigt ist. Die Bonität eines finanziellen Vermögenswerts ist beeinträchtigt, wenn ein oder mehrere Ereignisse mit nachteiligen Auswirkungen auf die erwarteten künftigen Zahlungsströme dieses finanziellen Vermögenswerts eingetreten sind.

Indikatoren für eine beeinträchtigte Bonität eines finanziellen Vermögenswerts sind u. a. die folgenden beobachtbaren Daten:

- erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners,
- ein Vertragsbruch wie beispielsweise ein Ausfall oder Verzug von mehr als 30 Tagen,
- die Umstrukturierung eines Darlehens oder Kredits durch den Konzern zu Bedingungen, die der Konzern unter normalen Umständen nicht gewähren oder akzeptieren würde,
- hohe Wahrscheinlichkeit, dass der Schuldner in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht, oder
- das durch finanzielle Schwierigkeiten bedingte Verschwinden eines aktiven Markts

Darstellung der Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste in der Bilanz

Wertberichtigungen für zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte werden vom Bruttobuchwert der Vermögenswerte abgezogen.

Abschreibung

Der Bruttobuchwert eines finanziellen Vermögenswerts wird abgeschrieben, wenn der Konzern nach angemessener Einschätzung nicht davon ausgeht, dass ein finanzieller Vermögenswert ganz oder teilweise realisierbar ist. Dies stützt sich auf historische Erfahrungen mit der Realisierung ähnlicher Vermögenswerte. Bei Firmenkunden beurteilt der Konzern individuell den Zeitpunkt und die Höhe der Abschreibung, je nachdem, ob der Konzern nach angemessener Einschätzung davon ausgeht, dass ein finanzieller Vermögenswert realisierbar ist. Der Konzern erwartet keine signifikante Realisierung des abgeschriebenen Betrags. Abgeschriebene finanzielle Vermögenswerte können jedoch weiterhin Vollstreckungsmaßnahmen unterliegen, um die Verfahren des Konzerns zur Realisierung fälliger Beträge einzuhalten.

3.7.2 Nicht-finanzielle Vermögenswerte

Die Buchwerte der nicht finanziellen Vermögenswerte des Konzerns (mit Ausnahme von Vorräten und latenten Steueransprüchen) werden an jedem Bilanzstichtag daraufhin überprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswerts geschätzt. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird jährlich auf Wertminderung geprüft und bei auslösenden Ereignissen auf Ad-hoc-Basis.

Zur Überprüfung auf Wertminderung werden die Vermögenswerte in die kleinste Gruppe von Vermögenswerten zusammengefasst, die Mittelzuflüsse aus der fortgesetzten Nutzung erzeugen und weitgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder zahlungsmittel-generierender Einheiten (ZGEs) sind. Der aus einem Unternehmenszusammenschluss entstehende Geschäfts- oder Firmenwert wird den ZGEs oder den Gruppen von ZGEs zugeordnet, die voraussichtlich einen Nutzen aus den Synergien des Zusammenschlusses ziehen werden.

Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer ZGE ist der höhere Wert aus dem Nutzungswert und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Bei der Beurteilung des Nutzungswerts werden die erwarteten künftigen Cashflows auf ihren Barwert abgezinst, wobei ein Abzinsungssatz vor Steuern angewendet wird, der gegenwärtige Marktbewertungen des Zinseffekts und der speziellen Risiken des Vermögenswerts oder der ZGE widerspiegelt.

Ein Wertminderungsaufwand wird angesetzt, wenn der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer ZGE seinen bzw. ihren erzielbaren Betrag übersteigt.

Ein Wertminderungsaufwand wird erfolgswirksam erfasst. Er wird so zugeordnet, dass zuerst der Buchwert des der ZGE zugewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerts reduziert wird und dann die Buchwerte der sonstigen Vermögenswerte der ZGE anteilig vermindert werden. Ein Wertminderungsaufwand in Bezug auf den Firmen- oder Geschäftswert wird nicht aufgeholt. Bei sonstigen Vermögenswerten kann ein Wertminderungsaufwand nur insoweit aufgeholt werden, als dass der Buchwert des Vermögenswerts nicht den Betrag des Buchwerts übersteigt, der für den Vermögenswert bestimmt worden wäre, abzüglich der Abschreibung oder Amortisation, wenn kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre.

3.8 Gezeichnetes Kapital

Bei der Ausgabe der Stammaktien werden die angefallenen, direkt zurechenbaren Kosten gemäß IAS 32 eigenkapitalmindernd erfasst. Die gesamten Transaktionskosten werden als zusätzliche Kosten auf Grundlage des Verhältnisses zwischen den neu ausgegebenen Anteilen und der Summe aller Anteile zugewiesen. Lediglich der der Ausgabe neuer Anteile zugeordnete Betrag wird eigenkapitalmindernd erfasst. Die Ertragsteuer für die Transaktionskosten einer Eigenkapitaltransaktion wird gemäß IAS 12 bilanziert.

3.9 Rückstellungen

Eine Rückstellung ist eine Schuld, die bezüglich ihrer Fälligkeit oder ihrer Höhe ungewiss ist. Der Konzern bildet Rückstellungen, wenn er auf Grundlage eines vergangenen Ereignisses eine gegenwärtige Verpflichtung gegenüber Dritten hat, ein Abfluss von Mitteln zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist und die Höhe der Verpflichtung verlässlich geschätzt werden kann. Rückstellungen werden abgezinst, wenn die Wirkung wesentlich ist.

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

Die Höhe der Rückstellungen wird ermittelt, indem die zu erwartenden zukünftigen Cashflows mit einem Zinssatz vor Steuern abgezinst werden, der die gegenwärtigen Marktbewertungen im Hinblick auf den Zinseffekt und die spezifischen Risiken der Schuld widerspiegelt. Eine Aufzinsung wird als Finanzierungsaufwand erfasst.

Eine Rückstellung für Gewährleistungen wird gebildet, wenn die zugrunde liegenden Produkte oder Dienstleistungen verkauft werden, basierend auf den historischen Gewährleistungsdaten sowie der Gewichtung möglicher Ergebnisse nach ihren damit verbundenen Wahrscheinlichkeiten.

3.10 Finanzinstrumente

3.10.1 Ansatz und erstmalige Bewertung

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden erstmals bei ihrem Entstehen erfasst. Alle anderen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten werden erstmals erfasst, wenn der Konzern Vertragspartei des Finanzinstruments wird.

Ein finanzieller Vermögenswert (es sei denn, es handelt sich um eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungs Komponente) oder eine finanzielle Verbindlichkeit wird bei der erstmaligen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert bewertet, zuzüglich oder abzüglich der Transaktionskosten, die direkt dem Erwerb oder der Ausgabe des finanziellen Vermögenswerts bzw. der finanziellen Verbindlichkeit zuzurechnen sind, sofern es sich nicht um einen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Posten handelt. Eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungs Komponente wird anfänglich mit dem Transaktionspreis bewertet.

3.10.2 Einstufung und Folgebewertung

Finanzielle Vermögenswerte

Beim erstmaligen Ansatz wird ein finanzieller Vermögenswert als zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet; erfolgsneutrale Bewertung zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis – Schuldinstrument; erfolgsneutrale Bewertung zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis – Eigenkapitalinstrument; oder erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert.

Finanzielle Vermögenswerte werden nach ihrem erstmaligen Ansatz nicht umgegliedert, es sei denn, der Konzern ändert sein Geschäftsmodell für die Verwaltung finanzieller Vermögenswerte; 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 beide folgenden Bedingungen erfüllt sind und er nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet ist:

- Der finanzielle Vermögenswert wird innerhalb eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, Vermögenswerte zur Vereinnahmung vertraglicher Zahlungsströme zu halten, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Ein Schuldinstrument wird erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet, wenn beide folgenden Bedingungen erfüllt sind und es nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet ist:

- Es wird innerhalb eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung die Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme und der Verkauf von finanziellen Vermögenswerten ist, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Alle finanziellen Vermögenswerte, die nicht als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet sind, werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dazu gehören alle derivativen finanziellen Vermögenswerte. Beim erstmaligen Ansatz kann der Konzern einen finanziellen Vermögenswert, der ansonsten die Voraussetzungen für eine Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder eine erfolgsneutrale Bewertung zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis erfüllt, unwiderruflich als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet einstufen, wenn dadurch eine ansonsten entstehende Rechnungslegungsanomalie beseitigt oder signifikant verringert wird.

Finanzielle Vermögenswerte – Folgebewertung und Gewinne und Verluste

Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Diese Vermögenswerte werden bei der Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nettogewinne und -verluste, einschließlich etwaiger Zins- oder Dividendenerträge, werden erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

Diese Vermögenswerte werden in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden um Wertminderungs- aufwendungen reduziert. Zinserträge, Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung und Wertminderungen werden erfolgswirksam erfasst. Gewinne oder Verluste bei einer Ausbuchung werden erfolgswirksam erfasst.

Schuldinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet werden

Diese Vermögenswerte werden bei der Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nach der Effektivzinsmethode berechnete Zinserträge, Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung und Wertminderungen werden erfolgswirksam erfasst. Sonstige Nettogewinne und -verluste werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Bei Ausbuchung werden die im sonstigen Ergebnis kumulierten Gewinne und Verluste in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

Finanzielle Verbindlichkeiten – Einstufung, Folgebewertung und Gewinne und Verluste

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft, wenn sie als zu Handelszwecken gehalten eingestuft ist, es sich um ein Derivat handelt oder sie beim erstmaligen Ansatz als solches designiert wird. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet und Nettogewinne und -verluste, einschließlich etwaiger Zinsaufwendungen, werden erfolgswirksam erfasst. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten werden im Rahmen der Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Zinsaufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung werden erfolgswirksam erfasst. Gewinne oder Verluste bei einer Ausbuchung werden ebenfalls erfolgswirksam erfasst.

3.10.3 Ausbuchung

Finanzielle Vermögenswerte

Der Konzern bucht einen finanziellen Vermögenswert aus, wenn die vertraglichen Rechte an den Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert auslaufen oder er die Rechte zum Erhalt der Cashflows in einer Transaktion überträgt, in der auch alle wesentlichen mit dem Eigentum des finanziellen Vermögenswerts verbundenen Risiken und Chancen übertragen werden, oder der Konzern im Wesentlichen alle mit dem Eigentum des übertragenen Vermögenswerts verbundenen Risiken und Chancen weder überträgt noch behält und er keine Verfügungsmacht über den finanziellen Vermögenswert behält.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Der Konzern bucht eine finanzielle Verbindlichkeit aus, wenn seine vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, gekündigt oder abgelaufen sind. Der Konzern bucht eine finanzielle Verbindlichkeit ebenfalls aus, wenn sich ihre Bedingungen ändern und die Cashflows der geänderten Verbindlichkeit substantiell verschieden sind. In diesem Fall wird eine neue finanzielle Verbindlichkeit auf Grundlage der geänderten Bedingungen zum beizulegenden Zeitwert erfasst.

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

3.10.4 Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente und Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

Der Konzern setzt derivative Finanzinstrumente zur Absicherung eines Teils seiner Zinsrisiken ein. Eingebettete Derivate werden vom Basisvertrag getrennt und getrennt bilanziert, wenn es sich bei dem Basisvertrag nicht um einen finanziellen Vermögenswert handelt und bestimmte Kriterien erfüllt sind.

Derivate werden bei der erstmaligen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Rahmen der Folgebewertung werden Derivate zum beizulegenden Zeitwert bewertet; Veränderungen dieses Werts werden im Allgemeinen erfolgswirksam erfasst.

Der Konzern designiert bestimmte Derivate als Sicherungsinstrumente zur Absicherung der Schwankungen von Zahlungsströmen im Zusammenhang mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden Geschäftsvorfällen, die sich aus Zinsänderungen ergeben.

Zu Beginn der designierten Sicherungsbeziehungen dokumentiert der Konzern die Risikomanagementziele und -strategien für die Absicherung. Der Konzern dokumentiert ebenfalls die wirtschaftliche Beziehung zwischen dem gesicherten Grundgeschäft und dem Sicherungsinstrument, einschließlich einer Einschätzung, ob sich die Änderungen der Zahlungsströme des gesicherten Grundgeschäfts und des Sicherungsinstruments gegenseitig ausgleichen werden.

Absicherung von Zahlungsströmen

Bei Derivaten, die der Absicherung von Zahlungsströmen dienen, wird der wirksame Teil der Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Derivats im sonstigen Ergebnis erfasst und kumuliert in der Rücklage aus Sicherungsgeschäften ausgewiesen. Der wirksame Teil der Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Derivats, der im sonstigen Ergebnis erfasst ist, beschränkt sich auf die kumulierte Veränderung des beizulegenden Zeitwerts des abgesicherten Grundgeschäfts, die auf Barwertbasis ab Beginn der Absicherung ermittelt wird. Der unwirksame Teil der Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Derivats wird unmittelbar erfolgswirksam erfasst.

Der in der Rücklage aus Sicherungsgeschäften kumulierte Betrag wird in derselben Periode oder denselben Perioden in den Gewinn oder Verlust umgegliedert, in denen die abgesicherten künftigen Zahlungsströme den Gewinn oder Verlust beeinflussen.

Wenn das Sicherungsgeschäft die Voraussetzungen für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften nicht mehr erfüllt oder das Sicherungsinstrument ausläuft, veräußert, beendet oder ausgeübt wird, wird die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften prospektiv eingestellt. Wenn die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften zur Absicherung von Zahlungsströmen eingestellt wird, verbleibt der in der Rücklage aus Sicherungsgeschäften kumulierte Betrag im Eigenkapital, bis er in derselben Periode oder denselben Perioden in den Gewinn oder Verlust umgegliedert wird, in denen sich die abgesicherten erwarteten Zahlungsströme auf den Gewinn oder Verlust auswirken.

Wenn nicht länger erwartet wird, dass die abgesicherten künftigen Zahlungsströme eintreten, werden die in der Rücklage aus Sicherungsgeschäften kumulierten Beträge unverzüglich in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

3.11 Umsatzerlöse

Umsatzerlöse werden auf Grundlage der in einem Vertrag mit einem Kunden zugesagten Gegenleistung (Transaktionspreis) bewertet. Hiervon ausgenommen sind Beträge, die im Namen Dritter eingezogen werden. Der Konzern erfasst Umsatzerlöse, wenn er die Verfügungsgewalt über ein Gut auf einen Kunden überträgt. Es bestehen keine nicht erfüllten Leistungsverpflichtungen.

Weitere Informationen über die Art und den Zeitpunkt der Erfüllung von Leistungsverpflichtungen aus Verträgen mit Kunden, einschließlich wesentlicher Zahlungsbedingungen, und die damit verbundenen Grundsätze für die Umsatzrealisation sind in Anhangangabe 18 beschrieben.

3.12 Personalaufwand

Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der die zugrunde liegende Arbeitsleistung erbracht wurde. Der Konzern setzt eine Verbindlichkeit an, wenn aufgrund von vom Arbeitnehmer in der Vergangenheit erbrachten Arbeitsleistungen eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung zur Zahlung dieses Betrags besteht und die Höhe der Verpflichtung verlässlich geschätzt werden kann.

3.13 Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die Finanzaufwendungen des Konzerns umfassen Zinsen aus Krediten und Fremdkapitalaufnahmen, Zinsen aus Factoring und Zinsen aus Leasing. Zinsaufwendungen werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens unter Anwendung der Effektivzinismethode im Abschluss bilanziert.

Der Effektivzinssatz ist derjenige Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Ein- und Auszahlungen über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments exakt abgezinst werden auf:

- den Bruttobuchwert des finanziellen Vermögenswerts; oder
- die fortgeführten Anschaffungskosten der finanziellen Verbindlichkeit.

Bei der Berechnung von Zinserträgen und -aufwendungen wird der Effektivzinssatz auf den Bruttobuchwert des Vermögenswerts (wenn die Bonität des Vermögenswerts nicht gefährdet ist) oder auf die fortgeführten Anschaffungskosten der Verbindlichkeit angewandt. Bei finanziellen Vermögenswerten, die nach dem erstmaligen Ansatz eine beeinträchtigte Bonität aufweisen, werden die Zinserträge durch Anwendung des Effektivzinssatzes auf die fortgeführten Anschaffungskosten des finanziellen Vermögenswerts berechnet. Ist die Bonität des Vermögenswerts nicht mehr beeinträchtigt, werden die Zinserträge wieder auf Bruttobasis berechnet.

3.14 Ertragsteuern

Der Steueraufwand umfasst tatsächliche und latente Steuern. Tatsächliche Steuern und latente Steuern werden im Gewinn oder Verlust erfasst, ausgenommen in dem Umfang, in dem sie mit einem Unternehmenszusammenschluss oder mit einem direkt im Eigenkapital oder im sonstigen Ergebnis erfassten Posten verbunden sind.

Der Konzern hat festgelegt, dass Zinsen und Strafen auf Ertragsteuern, einschließlich unsicherer Steuerposten, nicht die Definition von Ertragsteuern erfüllen und deshalb nach IAS 37 bilanziert werden.

3.14.1 Tatsächliche Steuern

Tatsächliche Steuern sind die erwartete Steuerschuld oder Steuerforderung auf das für das Geschäftsjahr zu versteuernde Einkommen oder den steuerlichen Verlust, und zwar auf der Grundlage von Steuersätzen, die am Abschlussstichtag gelten oder in Kürze gelten werden, sowie alle Anpassungen der Steuerschuld für frühere Jahre. Der Betrag der erwarteten Steuerschuld oder Steuerforderung spiegelt den Betrag wider, der unter Berücksichtigung steuerlicher Unsicherheiten, sofern vorhanden, die beste Schätzung darstellt. Tatsächliche Steuerschulden beinhalten auch alle Steuerschulden, die als Folge der Festsetzung von Dividenden entstehen.

Erwartete Auswirkungen ungewisser latenter und laufender Ertragsteuerpositionen werden gemäß IFRIC 23 (Unsicherheiten bei der ertragsteuerlichen Behandlung) anhand der besten Schätzung bzw. des wahrscheinlichsten Betrags geschätzt. Es wird jeweils das Best-Estimate-Verfahren verwendet. Die mit Abstand wichtigste Ursache für Schätzungsunsicherheiten bei unsicheren Steuerpositionen sind Betriebsprüfungen, bei denen die zuständigen Finanzbehörden eine von der Rechtslage von TPG abweichende Auffassung vertreten können. Unsichere Steuerpositionen werden unter der Annahme berücksichtigt, dass die Steuerbehörden alle relevanten Angelegenheiten untersuchen werden und dass sie über alle relevanten Informationen verfügen.

Tatsächliche Steueransprüche und -schulden werden nur unter bestimmten Bedingungen saldiert.

3.14.2 Latente Steuern

Latente Steuern werden hinsichtlich temporärer Differenzen ausgewiesen, die zwischen dem Buchwert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zum Zwecke der Finanzberichterstattung und dem steuerlichen Wertansatz bestehen. Latente Steuern werden nicht bilanziert für:

- Temporäre Differenzen beim erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit im Rahmen einer Transaktion, die kein Unternehmenszusammenschluss ist und sich weder auf den bilanziellen noch auf den zu versteuernden Gewinn oder Verlust auswirken,
- temporäre Differenzen in Verbindung mit Anteilen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und gemeinschaftlich geführten Unternehmen, sofern der Konzern in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Auflösung der temporären Differenzen zu steuern und es wahrscheinlich ist, dass sie sich in absehbarer Zeit nicht auflösen werden,
- zu versteuernde temporäre Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts hervorgehen.

Temporäre Differenzen in Bezug auf ein Nutzungsrecht und eine Leasingverbindlichkeit für ein bestimmtes Leasingverhältnis werden zum Zwecke der Erfassung latenter Steuern zusammengefasst (das Leasingverhältnis) betrachtet.

Latente Steueransprüche für noch nicht genutzte steuerliche Verluste, ungenutzte Steuergutschriften und abzugsfähige temporäre Differenzen werden nur in dem Umfang bilanziert, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein zukünftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der noch nicht genutzte Steueranspruch verwendet werden kann. Künftige zu versteuernde Gewinne werden auf Grundlage der Auflösung entsprechender zu versteuernder temporärer Differenzen ermittelt. Wenn der Betrag der zu versteuernden temporären Differenzen nicht ausreicht, um einen latenten Steueranspruch in voller Höhe zu bilanzieren, werden auf Grundlage der Geschäftspläne der einzelnen Tochtergesellschaften des Konzerns künftige zu versteuernde Gewinne berücksichtigt, bereinigt um die Auflösung der bestehenden temporären Differenzen. Latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und entsprechend vermindert, sofern es nicht mehr als wahrscheinlich gilt, dass die Steuervorteile genutzt werden. Diese Minderungen werden zurückgenommen, wenn die Wahrscheinlichkeit künftiger zu versteuernder Gewinne steigt.

Nicht bilanzierte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und entsprechend erfasst, sofern es wahrscheinlich geworden ist, dass ein zukünftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die Steueransprüche verwendet werden können.

Latente Steuern werden anhand der Steuersätze bewertet, deren Gültigkeit für die Periode, in der die temporären Differenzen sich auflösen werden, erwartet wird, basierend auf den Steuersätzen, die zum Abschlussstichtag gültig oder gesetzlich angekündigt sind, und unter Berücksichtigung etwaiger Unsicherheiten im Zusammenhang mit den Ertragsteuern. Die Bewertung latenter Steuern berücksichtigt die steuerlichen Konsequenzen, die daraus resultieren, in welcher Art und Weise der Konzern zum Bilanzstichtag erwartet, den Buchwert seiner Vermögenswerte zu realisieren oder seiner Schulden zu erfüllen.

Latente Steueransprüche und latente Steuerverbindlichkeiten werden nur saldiert, wenn bestimmte Kriterien von IAS 12.74 erfüllt sind.

Neue und geänderte IFRS

IFRS 18 bzw. dessen Darstellung und Angaben im Abschluss wird IAS 1 ersetzen und ist verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre beginnend nach dem 1. Januar 2027. Es wurden neue Kategorien für die Darstellung der Ergebnisrechnung (operativer Bereich, Investitionsbereich und Finanzierungsbereich), neue Zwischensummen (insbesondere operatives Ergebnis) und neue Anhangangaben (insbesondere bezogen auf vom Management definierte Leistungszahlen) definiert. Zudem wird die Kapitalflussrechnung angepasst, was Auswirkungen auf Angaben zu unserem frei verfügbaren Cashflow haben wird. Wir werden IFRS 18 und damit verbundene Änderungen anderer Standards in Berichtsperioden anwenden ab Beginn der Wirksamkeit der Regelung.

Die im Geschäftsjahr 2025 erstmals anzuwendenden geänderten Standards hatten auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unseres Konzerns sowie auf die Angaben im Abschluss keinen wesentlichen Einfluss. Darüber hinaus wurden im Geschäftsjahr keine Rechnungslegungsstandards oder geänderten Rechnungslegungsstandards, für die eine vorzeitige Anwendung zulässig ist, angewendet.

4. Verwendung von Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Beim Erstellen des Konzernabschlusses hat der Vorstand Ermessensentscheidungen zugrunde gelegt, die sich auf die Anwendung der Rechnungslegungsmethoden und die ausgewiesenen Beträge der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Ermessensentscheidungen abweichen. Die Ermessensentscheidungen und die zugrunde liegenden Annahmen werden laufend überprüft. Überarbeitungen der Schätzungen werden prospektiv erfasst.

Bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld verwendet der Konzern, soweit möglich, am Markt beobachtbare Daten. Basierend auf den in den Bewertungstechniken verwendeten Inputfaktoren werden die beizulegenden Zeitwerte in unterschiedliche Stufen der Fair Value-Hierarchie eingeordnet.

Annahmen und Schätzungsunsicherheiten

Informationen über Annahmen und Schätzungsunsicherheiten zum 31. Dezember 2025, die ein signifikantes Risiko beinhalten, im nächsten Geschäftsjahr zu einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zu führen, sind in folgenden Anhangangaben enthalten:

- Anhangangabe 7 – **Geschäfts- oder Firmenwert**: Wesentliche Annahme über die erzielbaren Beträge der ZGE und das zugrunde liegende 3-Jahres-Budget.
- Anhangangabe 16 – **Sonstige Rückstellungen**: Die Höhe der Rückstellungen ist mit Annahmen und damit einhergehenden Schätzungsunsicherheiten verbunden.
- Anhangangabe 25 – **Ansatz latenter Steueransprüche**: Verfügbarkeit eines zukünftigen zu versteuernden Ergebnisses, gegen das abzugsfähige temporäre Differenzen verwendet werden können.
- Anhangangabe 22 – **Ansatz zur Berechnung von Kaufpreiswertermittlungen (PPA-Effekte)**: Wesentliche Annahmen zu Bewertung des übernommenen Unternehmens, Aktivierung von immateriellen Vermögensgegenständen (u.a. Software).

5. Geschäftssegmente

5.1 Segmentstruktur

Der Konzern verfügt über strategische Bereiche, die seine operativen Segmente darstellen. Diese Bereiche bieten ähnliche Produkte an, werden aber aufgrund unterschiedlicher Marketingstrategien getrennt verwaltet.

Im Folgenden wird eine Übersicht über die Segmentstruktur des Konzerns gegeben:

Berichtspflichtige Segmente
Consumer Goods
Freight Goods
Industrial Goods
Pharma & Retail Goods
Optics & Hearing

Das Segment Optics & Hearing ist seit dem 1. Juli 2025 als fünftes Segment im Konzern etabliert. Der Vorstand des Konzerns überprüft mindestens vierteljährlich die internen Managementberichte der einzelnen Bereiche und Segmente.

5.2 Informationen über berichtspflichtige Segmente

Nachfolgend sind Informationen zu den einzelnen berichtspflichtigen Segmenten des Konzerns aufgeführt:

Konzern-Segmentberichterstattung	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
in TEUR		
Segment Consumer Goods		
GMV	887.860	535.504
Nettoumsatz	458.281	296.231
EBITDA bereinigt	35.582	21.591
EBITDA berichtet	48.333	39.448
Anzahl Mitarbeiter	859	590
Segment Freight Goods		
GMV	155.904	142.944
Nettoumsatz	113.005	92.494
EBITDA bereinigt	7.029	6.329
EBITDA berichtet	8.392	9.894
Anzahl Mitarbeiter	154	153
Segment Industrial Goods		
GMV	145.651	135.439
Nettoumsatz	76.456	71.444
EBITDA bereinigt	3.457	2.104
EBITDA berichtet	3.389	2.939
Anzahl Mitarbeiter	172	201
Segment Pharma & Retail Goods		
GMV	100.973	89.343
Nettoumsatz	69.722	64.473
EBITDA bereinigt	6.292	3.242
EBITDA berichtet	8.495	3.344
Anzahl Mitarbeiter	156	98
Optics & Hearing		
GMV	12.893	
Nettoumsatz	10.623	
EBITDA bereinigt	2.643	
EBITDA berichtet	2.613	
Anzahl Mitarbeiter	166	
SUMME		
GMV	1.303.281	903.230
Nettoumsatz	728.087	524.642
EBITDA bereinigt	55.002	33.267
EBITDA berichtet	71.222	55.625
Anzahl Mitarbeiter	1.507	1.042

Kennzahlen sowie Mitarbeiter der Holding wurden anteilig den Segmenten zugeordnet.

5.3 Angaben zu Regionen

Der Konzern vertreibt seine Produkte weltweit, insbesondere jedoch in Deutschland, Österreich, Schweiz und den Niederlanden. Derzeit werden 73,4% der Umsätze in den Regionen Deutschland, Österreich, Schweiz (Region DACH) und Niederlande erzielt. Aus diesem Grund wird auf eine weitergehende Berichterstattung zu Regionen verzichtet. Davon entfällt ein Anteil von 63,1% auf inländische Umsätze, 36,9% auf ausländische Umsätze. Von den langfristigen Vermögenswerten (ohne Finanzinstrumente, latente Steuern etc.) entfallen 81,2% auf das Inland, 18,8% auf das Ausland.

5.4 Wichtige Kunden und Lieferanten

The Platform Group verfügt über keine Kunden, auf die mindestens 3 % des Gesamtumsatzes entfällt. The Platform Group verfügt über keine Lieferanten, auf die mehr als 3% des Gesamtliefervolumens (Materialeinsatz) entfällt.

ERLÄUTERUNG ZUR KONZERNBILANZ

6. Sachanlagen und Leasingverhältnisse

Die Sachanlagen (einschließlich Nutzungsrechte) gliedern sich in die folgenden Posten:

Sachanlagen	Nutzungsrecht	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Mieter-einbauten	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand zum 31.12.2024	10.286,92	6.391,09	1.353,24	18.031,25
Zugänge	14.379,40	3.219,37	2.240,17	19.838,94
Abgänge	-5.281,18	-681,09	-431,58	-6.393,85
Abschreibungen	-4.256,03	-971,55	-620,18	-5.847,76
Stand zum 31.12.2025	15.129,11	7.957,82	2.541,65	25.628,58

TPG und die mit ihr verbundenen Beteiligungen weisen zahlreiche Mietverträge auf, welche i.d.R. mehrjährige Laufzeiten beinhalten. Die Mietdauer beträgt i.d.R. zwischen zwei und zehn Jahren.

Einige Mietverträge für Immobilien enthalten eine Verlängerungsoption, die vom Konzern bis zu fünf Jahre vor Ablauf der unkündbaren Vertragslaufzeit ausgeübt werden kann. Der Konzern versucht mit Blick auf die operative Flexibilität, wo immer möglich, Verlängerungsoptionen in neue Mietverträge aufzunehmen. Die bestehenden Verlängerungsoptionen können nur vom Konzern und nicht von den Leasinggebern ausgeübt werden. Der Konzern prüft zu Beginn des Leasingverhältnisses, ob es hinreichend sicher ist, dass die Verlängerungsoptionen ausgeübt werden. TPG prüft erneut, ob es hinreichend sicher ist, dass die Optionen ausgeübt werden, wenn ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände in ihrem Einflussbereich eintritt. Darüber hinaus mietet der Konzern Lagerkapazitäten mit Vertragslaufzeiten von bis zu fünf Jahren oder unbefristeten Verträgen mit der Option auf fristgerechte Kündigung. Informationen über Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern als Leasingnehmer auftritt, sind nachstehend aufgeführt.

Bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten zinst TPG die Leasingzahlungen mit einem risikolosen Zinssatz zuzüglich eines für jeden Vertrag individuellen Credit-Spreads ab. Für die Berechnung der risikofreien Zinssätze wird bei jedem Leasingverhältnis der Kassakurs für eine europäische AAA-Anleihe herangezogen. Die gewählte Laufzeit für den Kassakurs entspricht der Hälfte der Laufzeit des Leasingvertrags. Der Grund hierfür ist, dass die AAA-Anleihen Festdarlehen mit voller Amortisation sind und die Mietzahlungen monatlich erfolgen. Die Verwendung der halben Laufzeit anstelle der gesamten Laufzeit des Leasingverhältnisses dient somit als Fälligkeitsanpassung.

Zur Ermittlung der Ausfallrisikoprämie wurden zunächst die Credit-Spreads der einzelnen Kredite von TPG bestimmt.

Zur Berechnung der Credit-Spreads wurden zunächst die Kassakurse (risikofreie Zinssätze) zum Ausgabedatum der Kredite ermittelt. Die gewählte Laufzeit für den Kassakurs entspricht der Hälfte der Laufzeit des Kreditvertrags. Anschließend wurde der Kassakurs vom Sollzins des Kreditvertrags abgezogen, um die jeweiligen Credit-Spreads zu erhalten. Anschließend wurden die Spreads auf der Grundlage des jeweiligen Kreditvolumens gewichtet. Schließlich wurde der Abzinsungssatz für jede Leasingverbindlichkeit als individueller risikofreier Zinssatz zuzüglich des Credit-Spreads bestimmt.

In der folgenden Tabelle sind die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Beträge für Leasingverhältnisse dargestellt:

Leasingverhältnisse	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Beträge		
1. Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	968,15	798,04
2. Aufwendungen für kurzfristige Leasingverhältnisse	103,12	53,49
3. Aufwendungen für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert, ausgenommen kurzfristige Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert	39,17	33,94

7. Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Die immateriellen Vermögenswerte gliedern sich in die folgenden Posten:

Immaterielle Vermögenswerte	Geschäfts- oder Firmenwert	Patente, Lizenzen sowie ähnliche Rechte und Werte/Software	Marke	Kundenbeziehungen	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand zum 31.12.2024	47.484,04	49.381,23	21.493,38	18.332,41	136.691,06
Zugänge	3.998,03	28.810,81	2.039,55	6.054,66	34.688,74
Abgänge	-234,85	-624,16	-168,19	-209,57	-431,95
Abschreibungen	0	-3.567,00	-1.507,68	-1.103,42	-6.178,10
Stand zum 31.12.2025	51.247,22	74.000,88	21.857,06	23.074,08	170.179,24

Der Konzern überprüft, ob ein Wertminderungsbedarf für langfristige nicht-finanzielle Vermögenswerte, z.B. immaterielle Vermögenswerte, vorliegt. Die Überprüfung, ob ein Wertminderungsbedarf für einen Geschäfts- oder Firmenwert vorliegt, wird, sofern keine anderweitigen Anhaltspunkte vorliegen, regelmäßig zum Ende eines Geschäftsjahres durchgeführt.

The Platform Group verfügt über zahlreiche Beteiligungen im In- und Ausland. Im Rahmen der Wertminderungsprüfung wurden die Geschäftspläne, IST-Ergebnisse der Beteiligungen sowie die Prognosen der einzelnen Gesellschaften entsprechend überprüft. Der Wertminderungstest für Geschäfts- oder Firmenwerte wird dabei auf Basis der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durchgeführt. Dem Test liegen Cashflow-Prognosen mit spezifischen Schätzungen für eine Detaillierungsphase von drei Jahren, einer Grobplanungsphase von drei Jahren, einem normalisierten Jahr und eine anschließende ewige Wachstumsrate zugrunde. Die Detaillierungsphase spiegeln die aktuelle Entwicklung sowie Schätzungen des Managements hinsichtlich der künftigen Entwicklungen wider. Die Grobplanungsphase unterstellt ein abschmelzendes Wachstum und für die Berechnung der ewigen Rente wurde ein eingeschwungener Zustand angenommen.

Der Konzern weist einen Geschäfts- oder Firmenwert i.H.v. 51.247 TEUR (2024: 47.484 TEUR) aus. Dieser wurde auf 26 (Vorjahr: 25) zahlungsmittelgenerierenden Einheiten allokiert (Hinweis: Teilkonzerne innerhalb der TPG werden zu einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zusammengefasst, sofern diese als einheitliche Gesellschaft mit identischer Geschäftstätigkeit sowie interner Konsolidierung geführt werden).

Bzgl. der getroffenen Annahmen wurden entsprechende Einschätzungen und Prämissen im Rahmen der Impairment Tests angesetzt: Der durchschnittliche Diskontierungssatz (WACC) lag im Geschäftsjahr 2025 bei 9,1% (2024: 9,3%).

Im Rahmen der Wertminderungsprüfung / Impairment Tests gab es keine Anhaltspunkte, welche eine oder mehrere Wertminderungen begründen würde.

Die Vermögenswerte durch Beteiligungen nach der Equity Methode einbezogenen Unternehmen gliedern sich in die folgenden Posten:

Nach der Equity Methode einbezogene Unternehmen	Summe
	TEUR
Stand zum 31.12.2024	53,82
Zugänge	0
Abgänge	0
Stand zum 31.12.2025	53,82

TPG wies per 31.12.2025 zwei Unternehmensbeteiligungen als Minderheitsbeteiligung aus, im Geschäftsjahr 2024 bestanden ebenfalls zwei Minderheitsbeteiligungen.

Der Konsolidierungskreis hat sich dabei im Konzern im Berichtsjahr wie folgt entwickelt:

	Vollkonsolidiert		Equity-Methode		Gesamt
	Inland	Ausland	Inland	Ausland	
31.12.2024	30	8	2	0	40
Zugänge	12	2	0	0	14
Abgänge	4	2	0	0	6
31.12.2025	38	8	2	0	48

Im Bereich Abgänge wurde der Verkauf der GEM-S GmbH, der Emco Electroroller GmbH sowie der Aplanta GmbH im Geschäftsjahr erfasst, ebenso die Gesellschaft X-Mobility GmbH mit der verbundenen Auslandsgesellschaft. Die Gesellschaften wurden entsprechend im Geschäftsjahr vollständig dekonsolidiert.

Nachfolgend ist die Beteiligungsübersicht (Anteilsbesitzliste nach § 313 Abs. 2 HGB) der im Konzern The Platform Group SE & Co. KGaA vollkonsolidierten Beteiligungen sowie die Unternehmen nach der Equity Methode per 31.12.2025 dargestellt. Drei Beteiligungen wurden veräußert und dekonsolidiert (EMCO, GEMS, Aplanta) sowie der Geschäftsbereich Automobilabonnement geschlossen und deren Gesellschaften veräußert. Bei den vollkonsolidierten Unternehmen entfällt die Veröffentlichungspflicht gem. den gesetzlichen Regelungen.

Name des Unternehmens	Sitz	Währung	Anteil in %
Verbundene konsolidierte Unternehmen			
The Platform Group GmbH & Co. KG	Wiesbaden	EUR	100,0
The Platform Group Holding GmbH	Wiesbaden	EUR	100,0
Fashionette GmbH	Düsseldorf	EUR	100,0
Brandfield Holding B.V.	Groningen (NL)	EUR	100,0
Fastylo Holding B.V.	Groningen (NL)	EUR	100,0
Value Property Platform GmbH	Frankfurt am Main	EUR	100,0
Gindumac GmbH	Kaiserslautern	EUR	50,1
Gindumac SL	Barcelona (ES)	EUR	50,1
bike-angebot GmbH & Co.KG	Neubulach	EUR	100,0
bike-angebot Verwaltungs GmbH	Neubulach	EUR	100,0
Möbelfirst GmbH	Bonn	EUR	100,0
Digitec Living Brands GmbH	Berlin	EUR	50,1
Werner Lott Kfz. und Industriebedarf GmbH	Uslar	EUR	100,0
Bevmaq GmbH	Menslage	EUR	50,1
ApoNow GmbH	Wetter (Ruhr)	EUR	80,0
Machinery Purchase & Fulfillment GmbH	Frankfurt am Main	EUR	80,0
DentaTec Dental-Handel GmbH	Nidderau	EUR	100,0
Beste Aussichten GmbH	Münster	EUR	50,1
Karrasch & Nolte GmbH	Münster	EUR	50,1
Freudenhaus Optik Handels GmbH	München	EUR	50,1
TPG Fullfillment GmbH	Gladbeck	EUR	100,0
Feine Augenoptik Beteiligungs-GmbH	Münster	EUR	50,1
FH EYWR GmbH	München	EUR	50,1
Wehrmann Holzbearbeitungsmaschinen GmbH & Co. KG*	Barntrup	EUR	90,0
Wehrmann Holzbearbeitungsmaschinen Verwaltung GmbH*	Barntrup	EUR	90,0
Avocadostore GmbH	Hamburg	EUR	50,1
Hood Media GmbH	Köln	EUR	100,0
Simon Profi Technik GmbH	Kaiserslautern	EUR	100,0
Jungherz GmbH	Nagold	EUR	80,0
OEGE GmbH & Co. KG	Lünen	EUR	50,1
OEGE Verwaltungsgesellschaft mbH	Lünen	EUR	50,1
Tribellium GmbH & Co. KG	Lünen	EUR	50,1
UB-Trading GmbH & Co. KG	Lünen	EUR	50,1
Chronext GmbH	Köln	EUR	100,0
First Wire GmbH	Köln	EUR	50,1
0815 Handel GmbH	Wien (AT)	EUR	50,1
Winkelstraat B.V.	Vianen (NL)	EUR	50,1
Herbertz GmbH	Solingen	EUR	100,0
Lyra Pet GmbH	Albstadt	EUR	80,0
The Platform Group Swiss AG	Zug (CH)	EUR	100,0
TPG Goldhandel GmbH	Düsseldorf	EUR	100,0
PMR Handelsgesellschaft mbH**	Berlin	EUR	50,1
Fintus GmbH	Frankfurt	EUR	50,1
Joli Closet SAS	Paris (FR)	EUR	50,1
WeConnect Work GmbH	Bad Ems	EUR	50,1

*Konsolidiert in der Gindumac GmbH

** Konsolidiert in der Digitec Living Brands GmbH

Name des Unternehmens	Sitz	Währung	Anteil in %
Assoziierte Unternehmen (Equity Methode)			
Teech GmbH	Darmstadt	EUR	8,01
The Cube Club Platform GmbH	Wiesbaden	EUR	40,40

8. Vorräte

Die Vorräte gliedern sich in die folgenden Posten:

Vorräte	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
1. Rohstoffe und Verbrauchsgüter	1.231,67	3.021,84
2. Fertigerzeugnisse	70.070,92	70.287,42
Summe	71.302,59	73.309,26

Im Jahr 2025 wurden aufwandswirksame Abschreibungen auf Vorräte in Höhe von 135,6 TEUR vorgenommen (2024: 82,3 TEUR).

Innerhalb der Rohstoffe und Verbrauchsgüter i.H.v. 1.231,67 TEUR (2024: 3.021,84 TEUR) sind insbesondere halbfertige Erzeugnisse enthalten, welche in zwei Beteiligungen des Konzerns entsprechend ausgewiesen werden.

Innerhalb der Fertigerzeugnisse (2025: 70.070,92 TEUR, 2024: 70.287,42 TEUR) waren Bestände von 10 Gesellschaften zum Stichtag 31.12.2025 enthalten. Darunter unter anderem Warenbestände der fashionette GmbH, der Herbertz GmbH, der Lyra Pet GmbH, der Chronext GmbH sowie der The Platform Group GmbH & Co. KG. Der Buchwert der als Sicherheit für Verbindlichkeiten verpfändeten Vorräte beträgt 14.593 TEUR.

9. Rückgaberecht

Die Rückgaberechte betragen zum 31. Dezember 2025 13.213 TEUR (31.12.2024: 6.948 TEUR). Die korrespondierenden Rückerstattungsverbindlichkeiten sind innerhalb der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.



10. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen setzen sich wie folgt zusammen:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.285,18	33.157,89
Summe	34.285,18	33.157,89

Sonstige Vermögenswerte	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		
1. Forderungen gegen Drittunternehmen (Plattformen, Dienstleister)	20.093,03	9.926,00
2. Forderungen gegen Zahlungsdienstleister	5.871,20	5.439,08
3. Geleistete sonstige Anzahlungen an Zahlungsdienstleister	204,65	133,95
4. Kautionen	1.235,19	983,59
5. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.215,68	1.398,30
Summe der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	29.619,74	17.880,92
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Entschädigungen	605,13	1.043,13
2. Forderungen aus Vorsteuer und Mehrwertsteuer	539,22	432,88
3. Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1.037,66	914,52
4. Lieferantengutschriften	687,43	593,71
5. Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	1.006,77	1.295,19
Summe der sonstigen nicht-finanziellen Vermögenswerte	3.876,21	4.279,43
Summe	33.495,95	22.160,35

Der Konzern nimmt bei zwei seiner Beteiligungen an einem Factoring-Programm teil, in dessen Rahmen er vorzeitig für seine Rechnungen bezahlt wird und gleichzeitig seine Forderungen gegenüber Kunden abtritt. Der Umfang der Factoring-Forderungen betrug zum Stichtag 31.12.2025 329 TEUR (31.12.2024: 231 TEUR). Im Rahmen dieser Vereinbarung verpflichtet sich eine Bank zur Zahlung ausstehender Rechnungsbeträge qualifizierender Kunden, die dem Konzern geschuldet werden, und wird vom Kunden zu einem späteren Zeitpunkt bezahlt. Der Konzern bucht die ursprünglich ausstehenden Forderungen gegenüber seinen Kunden gemäß IFRS 9 aus, die Wertminderungen betragen im Geschäftsjahr 231,3 TEUR (2024: 188,9 TEUR). Kreditrisikokonzentrationen gab es bzgl. einzelner Abnehmer oder Kunden nicht. Die Restlaufzeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug unter 12 Monate, bei 7,2% der Forderungen liegt eine Laufzeit von mehr als 12 Monaten vor.

Die Zahlungen der Bank sind in den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit einzubeziehen, da sie weiterhin Teil des normalen Geschäftszyklus des Konzerns und grundsätzlich operativer Natur sind, d. h. Zahlungen für den Verkauf von Waren.

11. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Bargeld und Bankguthaben. In der folgenden Tabelle sind die einzelnen Beträge der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aufgeführt:

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
1. Barmittel	45,16	22,09
2. Bankguthaben	13.802,77	22.106,59
3. Geldtransfer	43,07	18,41
Summe	13.891,00	22.147,09

12. Eigenkapital

Die Veränderungen der verschiedenen Komponenten des Eigenkapitals vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Dezember 2025 sind in der KonzernEigenkapitalveränderungsrechnung von TPG dargestellt.

12.1 Gezeichnetes Kapital

Im Jahr 2025 wurde das Aktienkapital um insgesamt 167.333 auf 20.583.646 erhöht – durch die Ausgabe neuer Anteile im Rahmen von Akquisitionen in neue Beteiligungen bzw. im Rahmen von Vergütungsregelungen mit den Verkäufern übernommener Beteiligungen.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2024							
in TEUR	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklage	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterkonzerns	Minderheiten	Summe Konzern-eigenkapital
Stand 01.01.2024	17.855	41.190	10.768	10.692	80.505	1.098	81.603
Sach- und Bareinlagen der Gesellschafter in Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen	2.562	7.861	0	9.780	20.203	517	20.720
Gesamtergebnis							
Periodenergebnis nach Steuern	-	-	-	31.155	31.155	1.589	32.744
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	-	-	-
Stand 31. Dezember 2024	20.417	49.051	10.768	51.627	131.863	3.204	135.067

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2025							
in TEUR	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklage	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterkonzerns	Minderheiten	Summe Konzern-eigenkapital
Stand 01.01.2025	20.417	49.051	10.768	51.627	131.863	3.204	135.067
Sach- und Bareinlagen der Gesellschafter in Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen	167	0	0	2.271	2.438	0	2.438
Gesamtergebnis							
Periodenergebnis nach Steuern	-	-	-	42.016	42.016	4.490	46.506
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	-	-	-
Stand 31. Dezember 2025	20.584	49.051	10.768	95.914	176.317	7.694	184.011

12.2 Kapitalrücklage, sonst. Rücklagen, Gewinnrücklagen und Minderheiten

Darüber hinaus wurde das Periodenergebnis i.H.v. 42.016 TEUR in die Gewinnrücklage gebucht.

Entsprechende Periodenergebnisse durch Minderheitsgesellschafter wurden entsprechend ausgewiesen. Das Eigenkapital des Konzerns umfasst per 31.12.2025 184.011 TEUR (Vorjahr: 135.067 TEUR), davon entfällt auf Minderheitsgesellschafter / nicht-beherrschende Gesellschafter 7.694 TEUR (2024: 3.204 TEUR).

13. Kapitalmanagement

Der Konzern verfolgt die Strategie, durch eine solide Kapitalbasis das Vertrauen von Investoren, Gläubigern und Marktteilnehmern zu wahren und eine nachhaltige künftige Geschäftsentwicklung sicherzustellen. Im Rahmen des Kapitalmanagements strebt der Konzern neben der Sicherstellung der Unternehmensfortführung die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes an.

Der Konzern konnte im Berichtsjahr und der Folgezeit jederzeit seinen finanziellen Verpflichtungen nachkommen. Der Konzern verfügt über hinreichende Kreditlinien, um seine laufenden Verpflichtungen zu erfüllen und aktiv Investitionen sowie Ankäufe vorzunehmen.

Im Rahmen von Akquisitionstätigkeiten des Konzerns werden vereinzelt Finanzierungen bzw. Langzeitdarlehen umgesetzt, um so einen Teil der Kaufpreise der Unternehmensakquisition zu finanzieren. Darüber hinaus hat der Konzern Teile von Kaufpreiszahlungen durch neue Aktien bzw. Kapitalerhöhungen im Rahmen des Genehmigten Kapitals umgesetzt.

Darüber hinaus strebt der Vorstand eine zielführende Kapitalallokation an. Hier werden die zwei wesentlichen Kenngrößen Return On Equity (ROE) sowie Return On Capital Employed (ROCE) verwendet:

Der **ROE** wird dabei definiert als Verhältnis von Konzerngewinn (bereinigt um Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, Ertragsteuern sowie Gewinnanteile von Minderheiten) zum Eigenkapital des Konzerns. Im Geschäftsjahr 2025 konnte ein ROE von 25,3% realisiert werden (Vorjahr: 26,4%).

Der **ROCE** wird definiert als Verhältnis des EBIT aus fortzuführenden Aktivitäten zum Capital Employed (Eigenkapital des Konzerns zzgl. verzinsliches Fremdkapital abzgl. Zahlungsmittel und Wertpapiere). Es wird somit die aktivische Ermittlung des ROCE vorgenommen. Im Geschäftsjahr 2025 konnte ein ROCE von 19,1% realisiert werden (Vorjahr: 19,8%).

Return On Equity (ROE)	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
Konzerngewinn nach Steuern	46.514,7	32.744,0
Bereinigung um		
Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0,0	+2.794,3
Ertragsteuern	+2.523,7	+804,4
Konzerngewinn von nicht beherrsch. Gesellschaftern	-4.489,5	-1.589,1
Bereinigter Konzerngewinn	44.548,9	34.753,6
Eigenkapital der Gesellschafter des Konzerns	176.317,0	131.863,0
Return on Equity (in %)	25,3 %	26,4 %

Return On Capital Employed (ROCE)	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
EBIT	59.196,1	45.781,6
Capital Employed	309.891,0	231.136,3
Eigenkapital Konzern	184.011,0	135.067,0
Verzinsliches Fremdkapital (kurz- und langfristig)	139.904,1	122.719,1
Zahlungsmittel und Wertpapiere	-13.891,2	-26.649,8
Return On Capital Employed (in %)	19,1 %	19,8 %

14. Kredite und Fremdkapitalaufnahmen

Die Kredite und Fremdkapitalaufnahmen setzen sich wie folgt zusammen:

Kredite und Leasingverbindlichkeiten	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
Langfristige Schulden		
1. Bankdarlehen	31.302,90	33.081,06
2. Leasingverbindlichkeiten	8.501,46	10.203,91
3. Unternehmensanleihe (Nordic Bond)	70.000,00	50.000,00
Summe langfristige Schulden	109.804,36	93.284,97
Kurzfristige Schulden		
1. Bankdarlehen	26.209,86	26.126,15
2. Leasingverbindlichkeiten	3.890,51	3.307,83
Summe kurzfristige Schulden	30.100,37	29.433,98
Summe	139.904,73	122.718,95

Der deutliche Anstieg der Verbindlichkeiten ist durch zwei Effekte hervorgerufen: Zum einen der Konsolidierungseffekt durch die erworbenen und konsolidierten Gesellschaften im Geschäftsjahr 2025. Zum anderen wurde im Geschäftsjahr 2025 der Betrag auf 70 Mio. Euro erweitert – der Gesamtrahmen der Anleihe beträgt gem. Prospekt 70 Mio. Euro.

Der Vorstand der TPG nimmt ein aktives Management des Fremdkapitals vor, dies innerhalb der definierten Rahmenvorgaben. Der Vorstand hat die mittelfristige Zielsetzung, ab dem Jahr 2025 eine Nettoverschuldungsverhältnis von unter 2,3 aufzuweisen. Das Nettoverschuldungsverhältnis wird dabei definiert als die Höhe der Bankverbindlichkeiten abzgl. liquider Mittel, dies in Relation zum bereinigten EBITDA. Im Jahr 2025 betrug diese Kennziffer 2,1 (2024: 2,6) und lag damit im vollständig im geplanten Zielkorridor für das Geschäftsjahr 2025.

15. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	28.235,84	31.299,93
2. Rückerstattungsverbindlichkeiten	861,16	741,05
3. Verbindlichkeiten für sonstige Lieferungen/Leistungen	2.505,68	4.267,24
Summe	31.602,68	36.308,22

Der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 31.602,68 TEUR (2024: 36.308,22 TEUR) ist primär durch ein aktives Zahlungsmanagement im vierten Quartal 2025 zu erklären.

Sonstige Verbindlichkeiten	31.12.2025	31.12.2024
	TEUR	TEUR
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Kreditkarten	301,12	103,94
2. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten inkl. Earn-out Bewertungen	5.121,08	7.438,18
Summe sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.422,20	7.542,12
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Vorsteuer und Mehrwertsteuer	1.597,03	2.104,29
2. Erhaltene Anzahlungen	539,19	731,92
3. Passive Rechnungsabgrenzung	251,88	129,30
4. Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	2.022,07	3.938,26
Summe sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	4.410,17	6.903,77
Summe	9.832,37	14.445,89

Der Rückgang der sonstigen Verbindlichkeiten ist primär auf den Rückgang der Verpflichtungen aus Earn-Out Zahlungen sowie geringere Verbindlichkeiten aus Vorsteuern/Mehrwertsteuern zurückzuführen.

16. Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen sind nicht-finanzielle Verbindlichkeiten, die bezüglich ihrer Fälligkeit oder ihrer Höhe ungewiss sind (diese beinhalten auch Rechtsrisiken). Die Rückstellungshöhe wird unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken bestmöglich geschätzt.

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Rückstellungen	Gewährleistungen	Rückbauverpflichtung	Archivierungskosten	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand zum 31.12.2024	2.021,38	540,99	121,81	2.684,18
Gebildete Rückstellungen	531,03	18,94	8,18	558,15
Konsolidierungseffekte	236,11	64,12	12,39	312,62
Verwendete Rückstellungen	-1.960,28	-153,22	-8,55	-2.122,05
Stand zum 31.12.2025	828,23	470,83	133,83	1.432,89

17. Finanzinstrumente, Risikomanagement, sonst. Vermögenswerte

17.1 Finanzinstrumente

Die beizulegenden Zeitwerte werden auf der Grundlage stochastischer Modelle unter Berücksichtigung der abgezinsten erwarteten künftigen Cashflows der gegenseitigen Zahlungsverpflichtungen zum Bewertungsstichtag berechnet. Der Konzern verzichtet gemäß IFRS 7.29 auf die Angabe beizulegender Zeitwerte von Finanzinstrumenten, wenn die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten einen angemessenen Näherungswert für die beizulegenden Zeitwerte darstellen.

Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps auf Grundlage von Stufe 2 der Fair-Value-Hierarchie wird als Barwert der geschätzten künftigen Cashflows berechnet. Die Schätzungen der künftigen variabel verzinsten Cashflows beruhen auf veröffentlichten Swap-Sätzen, Terminkursen und Interbanken-Kreditzinsen. Die geschätzten Cashflows werden anhand einer Zinskurve aus vergleichbaren Quellen abgezinst, die den entsprechenden Referenzindex für Interbankensätze widerspiegelt, der von den Marktteilnehmern bei der Bepreisung von Zinsswaps verwendet wird. Die Schätzung des beizulegenden Zeitwerts unterliegt einer Anpassung des Ausfallrisikos, die das Ausfallrisiko des Konzerns und der Gegenpartei widerspiegelt; diese wird auf Grundlage von Credit-Spreads berechnet, die von den aktuellen Preisen für Credit Default Swaps oder Anleihen abgeleitet werden.

Sind Umgliederungen in andere Stufen der Bewertungshierarchie erforderlich, so werden sie am Ende des Geschäftsjahres vorgenommen, in dem das die Umgliederung erfordernde Ereignis eintritt. In keiner Periode fand eine Umgliederung statt.

17.2 Finanzrisikomanagement

Der Vorstand der TPG trägt die Hauptverantwortung für die Aufstellung und Aufsicht der Grundsätze des Risikomanagements von TPG. Der Vorstand ist auch für die Ausarbeitung und Überwachung der Managementrichtlinien verantwortlich.

Die Risikomanagementrichtlinien von TPG wurden zur Identifizierung und Analyse der Risiken des Konzerns entwickelt, um geeignete Risikolimits und Kontrollen einzuführen und die Entwicklung der Risiken und die Einhaltung der Limits zu überwachen. Durch Schulungen und die Festlegung von Managementstandards und -verfahren wird ein diszipliniertes und konstruktives Kontrollumfeld geschaffen, in dem alle Mitarbeiter ihre Aufgaben und Pflichten kennen. Der Konzern hat sein internes Risikomanagement und seine internen Kontrollverfahren an die Anforderungen einer Aktiengesellschaft angepasst. Dies beinhaltet eine detaillierte Dokumentation der Prozesse, der durchgeführten Kontrollen und der damit verbundenen Prüfungen des Managements. Bei Bedarf werden die Prozesse angepasst und zusätzliche Kontrollen eingeführt.

Die wichtigsten finanziellen Verbindlichkeiten von TPG umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Bankkredite und Fremdkapitalaufnahmen sowie Leasingverbindlichkeiten.

Der Hauptzweck dieser Finanzverbindlichkeiten besteht in der Finanzierung der Geschäftstätigkeit von TPG und in der Bereitstellung von Garantien zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit. Der Konzern verfügt darüber hinaus über sonstige Verbindlichkeiten und Zahlungsmittel, die in direktem Zusammenhang mit seiner Geschäftstätigkeiten stehen. TPG ist hauptsächlich einem Liquiditätsrisiko ausgesetzt sowie einem Ausfall- und Marktrisiko.

17.2.1 Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko ist das Risiko von finanziellen Verlusten, falls ein Kunde oder die Vertragspartei eines Finanzinstruments seinen bzw. ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Das maximale Ausfallrisiko entsteht grundsätzlich aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen finanziellen Vermögenswerten sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten des Konzerns. Der Konzern überwacht ihre Risiken regelmäßig.

Der Konzern ordnet jeder Kategorie ein Ausfallrisiko zu. Dies geschieht auf Grundlage von Daten, die für die Vorhersage des Verlustrisikos als geeignet erachtet werden. Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte umfassen hauptsächlich Forderungen gegenüber Factoringunternehmen, Kautionen, geleistete Anzahlungen und Forderungen gegenüber Zahlungsdienstleistern. Das Ausfallrisiko dieser Vermögenswerte wird als sehr gering angesehen. Daher wurden für keinen der Berichtszeiträume wesentliche Wertminderungsaufwendungen für sonstige finanzielle Vermögenswerte identifiziert.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel und Bankguthaben. Die entsprechende Bonität wird regelmäßig überwacht. Aufgrund der sehr guten Bonität der Banken haben die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ein sehr geringes Ausfallrisiko. Daher wurden für keinen der Berichtszeiträume wesentliche Wertminderungsaufwendungen identifiziert.

Der Konzern wendet auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen den so genannten „vereinfachten Ansatz“ an und erfasst die erwarteten Kreditverluste bereits bei Zugang über die gesamte Restlaufzeit. Im Rahmen des vereinfachten Ansatzes ermittelt der Konzern die erwarteten Kreditverluste der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Kategorien. Dabei werden die historischen Ausfallquoten auf Basis historischer Ausfälle der letzten drei Geschäftsjahre sowie unter Berücksichtigung zukunftsorientierter makroökonomischer Indikatoren ermittelt.

Der Konzern unterscheidet nicht zwischen Forderungen gegen Unternehmen und Forderungen gegen Einzelkunden. Im Rahmen des vereinfachten Ansatzes wird eine Wertberichtigung auf Einzelbasis vorgenommen, 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 Konzessionen des Schuldners aufgrund von Zahlungsschwierigkeiten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden direkt abgeschrieben, wenn ihre Realisierbarkeit nach vernünftigem Ermessen nicht mehr zu erwarten ist. Die erfolgswirksam erfassten erwarteten Kreditverluste auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen im Jahr 2025 321,84 TEUR (2024: 131,22 TEUR).

17.2.2 Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass TPG möglicherweise nicht in der Lage ist, seine finanziellen Verbindlichkeiten vertragsgemäß durch Lieferung von Zahlungsmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten zu erfüllen.

Das Ziel des Konzerns ist es, den Bestand an Zahlungsmitteln auf einem Niveau zu halten, das über den erwarteten Mittelabflüsse aus finanziellen Verbindlichkeiten liegt.

TPG hat ein Cash-Reporting sowie rollierende Cash-Forecasts, um einen Überblick über die kurzfristige Liquidität im Vergleich zu den geplanten Mittelabflüssen sicherzustellen. Darüber hinaus unterhält der Konzern Kreditlinien auf den bestehenden Konzernebenen, um kurzfristige Liquiditätsbedarfe auf der jeweiligen Konzernebene ausgleichen zu können.

17.2.3 Marktrisiko

Das Marktrisiko bezeichnet das Risiko, dass die Erträge von TPG oder der Wert seines Bestands an Finanzinstrumenten durch Veränderungen der Marktpreise, wie z. B. Wechselkurse oder Zinssätze, nachteilig beeinflusst werden. Die vom Marktrisiko betroffenen Finanzinstrumente umfassen im Wesentlichen finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

17.2.4 Zinsrisiko

Das Risiko spiegelt das Risiko wider, dass sich der beizulegende Zeitwert oder die künftigen Zahlungsströme eines Finanzinstruments aufgrund von Schwankungen der Marktzinssätze verändern. TPG verfügte im Geschäftsjahr 2025 über Kredite und Fremdkapitalaufnahmen in der Bilanz, die Zinssätze mit variablen Parametern aufweisen.

TPG unterliegt Zinsrisiken, die sich aus dem Eingehen variabel verzinslicher Verbindlichkeiten ergeben. Zur Reduzierung der Volatilität der Zinszahlungen sieht die Risikomanagement-Strategie der TPG den Abschluss von Zinsbindungen im Zeitraum von 12 bis 72 Monaten vor.

17.2.5 Währungsrisiko

TPG ist bei Geschäftsvorfällen insoweit einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, als dass die Währungen, auf die die Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lauten, und die jeweilige funktionale Währung von TPG nicht übereinstimmen. Die funktionale Währung von TPG ist der Euro. Die Umsatzerlöse lauten teilweise auf CHF, GBP, SEK und USD, während der größte Teil der Umsatzerlöse nach wie vor in Euro erzielt wird. Auch die Beschaffung erfolgt zum Teil in ähnlichen Währungen. Der Währungsrisiko kann bei TPG als gering eingeschätzt werden.

17.2.6 Sonstige Marktrisiken

TPG ist keinen sonstigen wesentlichen Marktrisiken ausgesetzt.



ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

18. Umsatzerlöse

In den folgenden Tabellen sind die Erlöse aus Verträgen mit Kunden aufgeschlüsselt nach Segmenten dargestellt.

Erlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse gesamt	728.087,13	524.642,38
Umsatzerlöse gegliedert nach Segmenten:		
Consumer Goods	458.281,15	296.231,09
Freight Goods	113.005,02	92.493,79
Industrial Goods	76.455,97	71.443,91
Pharma & Retail Goods	69.722,05	64.473,24
Optics & Hearing	10.622,94	
Zeitpunkt der Erlösrealisierung		
Zu einem Zeitpunkt übertragene Produkte	728.087,13	524.642,38
Summe	728.087,13	524.642,38

Leistungsverpflichtungen und Methoden für die Erfassung der Umsatzerlöse

Umsatzerlöse werden auf Grundlage der in einem Vertrag mit einem Kunden zugesagten Gegenleistung bewertet. TPG erfasst Umsatzerlöse, wenn sie die Verfügungsgewalt über ein Gut auf einen Kunden überträgt. Etwaige Rückgabeoptionen werden in entsprechenden Fällen und bei Wesentlichkeit berücksichtigt.

Die folgende Tabelle enthält Informationen über die Art und den Zeitpunkt der Erfüllung von wesentlichen Leistungsverpflichtungen aus Verträgen mit Kunden (B2B- sowie B2C-Kunden), einschließlich wesentlicher Zahlungsbedingungen, und die damit verbundene Methodik für die Umsatzrealisierung.

Wesentliche Produktart	Art und Zeitpunkt der Erfüllung der Leistungsverpflichtung, einschließlich wesentlicher Zahlungsbedingungen	Umsatzrealisierung nach IFRS 15
Handelsware	<p>B2B: Die Kontrolle über das Produkt verbleibt bei TPG, bis TPG den Verkauf erfolgreich getätigt hat. Da TPG hauptsächlich den Incoterm DDP verwendet, erhalten die Kunden zum Zeitpunkt der Übergabe die Verfügungsgewalt über das Produkt. Zu diesem Zeitpunkt werden die Rechnungen erstellt und die Umsatzerlöse verbucht. Die Rechnungen sind in der Regel innerhalb von 10 bis 30 Tagen zahlbar.</p> <p>B2C: Kunden erhalten zum Zeitpunkt der Übergabe die Verfügungsgewalt über das Produkt. Die Produkte sind direkt oder per Rechnung / Rate zahlbar, je nach der vom Kunden gewählten Zahlungsmethode. Es bestehen mit Zahlungsdienstleistern Verträge über die Zahlungsfrist von Kundenforderungen.</p>	<p>Die Umsatzerlöse werden erfasst, wenn das Produkt vom Kunden akzeptiert wird. Rabatte werden direkt von den Umsatzerlösen abgezogen.</p>

Die Umsatzerlöse aus Dienstleistungen werden erfasst, wenn die Dienstleistung vollständig erbracht ist.

19. Materialaufwand

Materialaufwand	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Materialaufwand	483.449,85	355.704,56
Summe	483.449,85	355.704,56

Im Geschäftsjahr 2025 belief sich der Materialaufwand auf 483.449,85 TEUR (2024: 355.704,56 TEUR). Der Anstieg ergibt sich aus dem ganzjährig enthaltenen Materialaufwand durch die Konsolidierung der erworbenen Gesellschaften sowie aus dem insgesamt gestiegenen Geschäftsvolumen im Gesamtjahr.

20. Anteilsbasierte Vergütungsvereinbarungen

Die Gesellschaft TPG hat keine anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen für Mitarbeiter oder Führungskräfte implementiert.

Der Vorstand der Gesellschaft hat keine Aktienoptionsprogramme erhalten und keine solchen genutzt.

21. Personal-, Marketing- und Distributionsaufwand

Im Geschäftsjahr 2025 beschäftigt TPG im Durchschnitt 1.507 Mitarbeiter (2024: 1.042), wie im Vorjahr handelt es sich ausschließlich um Angestellte. Darüber hinaus bestehen bei 72 Personen Funktionen in Schlüsselpositionen/Leitungsfunktion.

Die Personalaufwendungen setzen sich aus den folgenden Positionen zusammen:

Personalaufwand	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
1. Löhne und Gehälter	27.792,60	20.439,21
2. Sozialversicherungsbeiträge	10.359,17	7.891,48
Summe	38.151,77	28.330,69

Die Marketingaufwendungen setzen sich aus den folgenden Positionen zusammen:

Marketingaufwand	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
1. Performance-Marketing	34.106,48	25.391,02
2. Shop-Marketing und Drittkommissionen werbeseitig	6.124,58	5.227,42
3. Sonstiges Marketing (Brand, CRM etc.)	3.017,32	2.801,28
Summe	43.248,38	33.419,72

Die Distributionsaufwendungen setzen sich aus den folgenden Positionen zusammen:

Distributionsaufwand	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
1. Fracht-, Versand- und Logistikkosten	39.915,22	28.491,39
2. Kosten der Warenabgabe / sonst. Provisionsaufwand	7.539,04	4.652,15
3. Paymentgebühren	9.627,77	7.831,03
Summe	57.082,03	40.974,57

22. Sonstige Erträge

Die sonstigen Erträge setzen sich aus den folgenden Posten zusammen:

Sonstige Erträge	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
1. Erträge aus Schadensersatz und Versicherungen	123,60	231,92
2. Erträge aus der Währungsumrechnung	15,87	25,01
3. Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	22,39	18,37
4. Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	34,63	44,20
5. Erträge aus Kaufpreisermittlungen	18.282,70	22.339,73
6. Aktivierte Eigenleistungen und sonst. Aktivierungen	5.799,72	6.291,18
7. Sonstige (einschl. Umgliederungseffekte)	108,69	182,41
Summe	24.387,60	29.132,82

Die Erträge aus Kaufpreisermittlungen (gem. o.g. Tabelle, Position 5) gliedern sich wie folgt:

Erträge aus Kaufpreisermittlungen	01.01.2025 - 31.12.2025
	TEUR
1. WeConnectWork GmbH	873,21
2. PMR Handelsgesellschaft mbH	892,18
3. Lyra Pet GmbH	2.815,31
4. Herbertz GmbH	3.587,55
5. Beste Aussichten/Karrasch & Nolte	5.811,94
6. Fintus Gruppe	4.302,51
Summe	18.282,70

23. Sonstige Aufwendungen

Die sonstigen Aufwendungen setzen sich aus den folgenden Posten zusammen:

Sonstige Aufwendungen	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
1. IT- und Verwaltungskosten	28.627,12	14.042,32
2. Aufwendungen für Währungsumrechnung	116,55	102,93
3. Rechts-, Prüfungs- und Beratungskosten	2.841,39	1.893,70
4. Instandhaltungen / Energiekosten	3.541,02	2.698,25
5. Versicherungskosten	641,39	481,19
6. Sonstige Aufwendungen inkl. Earn-out Folgebewertungen	23.553,28	20.501,97
Summe	59.320,75	39.720,36

Der Anstieg der Sonstigen Aufwendungen gegenüber dem Vorjahr ergibt sich hauptsächlich aus dem im Jahr 2025 konsolidierten Beteiligungen der TPG, im Mittelpunkt stehen hier die (nicht aktivierten) IT-, Software- und Verwaltungskosten i.H.v. 28.627,12 TEUR (Vorjahr: 14.042,32 TEUR). Der Anstieg der sonstigen Aufwendungen inkl. Bestandsveränderungen sowie Earn-out Folgebewertungen auf 23.553,28 TEUR (Vorjahr: 20.501,97 TEUR) ergibt sich primär durch Konsolidierungseffekte der neu erworbenen Tochtergesellschaften, unter anderem Fintus GmbH, Beste Aussichten/ Karrasch&Nolte, Herbertz GmbH, Lyra Pet GmbH, WeConnect Work GmbH und sekundär durch die Earn-out Folgebewertungen (vgl. Ziffer 28).

24. Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

Finanzerträge	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Sonstige Zinserträge sowie Dividenden	78,60	19,44
Summe	78,60	19,44

Finanzaufwendungen	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Zinsaufwendungen aus Factoring	352,03	421,90
Zinsaufwendungen aus Leasing	921,68	981,22
Zinsaufwendungen aus Kontokorrentkonten und Bankdarlehen	3.730,93	6.291,02
Sonstige Zinsaufwendungen einschl. Zinskosten-Anleihe	5.231,64	1.764,28
Summe	10.236,28	9.458,42

Alle Finanzerträge und -aufwendungen ergeben sich aus finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Der Anstieg der Zinsaufwendungen ist durch die erhöhte Zinslast aus der Anleihe/sonst. Zinskosten (2025: 5.231,64 TEUR, 2024: 1.764,28 TEUR) begründet. Die Anleihe wurde auf ein Volumen von 70 Mio. Euro ausgeweitet, die Mittel primär in Akquisitionen von weiteren Beteiligungen investiert.

25. Ertragsteuern

Im Jahr 2025 betrug der geltende Ertragssteuersatz im Sitzland der Muttergesellschaft 31,225 % (2024: 31,225 %). Zum 31. Dezember 2025 beliefen sich die Steuererstattungsansprüche auf 326 TEUR (31.12.2024: 341 TEUR) und resultieren im Wesentlichen aus Erstattungsansprüchen aus Verlustrückträgen. Die Ertragsteuern beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 2.524 TEUR (Vorjahr: 804 TEUR). Zum 31. Dezember 2025 beliefen sich die Steuerschulden auf 2.204 TEUR (31.12.2024: 2.402 TEUR).

Die latenten Steuerschulden beliefen sich auf 10.896 TEUR (2024: 9.524 TEUR) und sind aufgrund der Erträge aus Kaufpreisbewertungen von übernommenen Unternehmen (PPA-Effekt) sowie sonst. Immateriellen Vermögenswerten sowie Nutzungsrechten/Leasingverhältnissen resultierend. Die latenten Steueransprüche, insbesondere aus Leasingverhältnissen und aus Verlustvorträgen beliefen sich auf 9.231 TEUR (2024: 5.208 TEUR). Sämtliche latenten Steueransprüche wurden erfasst.

IFRIC 23 muss angewendet werden bei der Bestimmung des zu versteuernden Gewinns (steuerlichen Verlusts), der steuerlichen Basis, der noch nicht genutzten steuerlichen Verluste, der noch nicht genutzten Steuergutschriften und der Steuersätze, wenn Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung nach IAS 12 besteht. In diesem Zusammenhang ist der Konzern davon ausgegangen, dass eine Steuerbehörde sämtliche Beträge prüfen wird, zu deren Prüfung sie befugt ist, und dass sie für deren Prüfung über alle einschlägigen Informationen verfügt. Darüber hinaus hat der Konzern beurteilt, ob es wahrscheinlich ist, dass die entsprechende Steuerbehörde jede steuerliche Behandlung oder Gruppe von steuerlichen Behandlungen akzeptiert, die sie in ihren Einkommenssteuererklärungen verwendet hat bzw. zu verwenden beabsichtigt. Infolgedessen erwartet der Konzern keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Im Juli 2025 wurde in Deutschland eine Änderung des Körperschaftsteuergesetzes verabschiedet. Infolgedessen wird der Körperschaftsteuersatz von 2028 bis 2032 stufenweise von 15 % auf 10 % gesenkt. Dies führte zu einem Aufwand in Höhe von unter 0,5 Mio. EUR aus der Bewertung latenter Steueransprüche und latenter Steuerverbindlichkeiten.

26. Ergebnis je Aktie

Die Berechnung des Ergebnisses je Aktie erfolgte auf Grundlage des den Stammaktionären zurechenbaren Gewinns und der Anzahl der durchschnittlich sich im Umlauf befindlichen Stammaktien (2025: 20,58 Mio. Stammaktien, 2024: 19,46 Mio. Stammaktien) eines jeden Geschäftsjahres:

Zurechnung des Gewinns auf Stammaktionäre	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Gewinn des Konzerns	46.514,72	32.743,95
davon Gewinn entfallend auf die Gesellschafter des Mutterkonzerns	42.016,17	31.154,89
Gewinn den Inhabern der Stammaktien zurechenbar	42.016,17	31.154,89
Gewinn den Inhabern der Stammaktien zurechenbar aus fortgeführten Aktivitäten	42.016,17	33.949,16

Anzahl der Stammaktien	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
Ausgegebene Stammaktien zum 1. Januar	20.416.979	17.273.852
Stammaktien zum 31. Dezember	20.583.646	20.416.979

Ergebnis je Aktie	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
Ergebnis je Aktie in EUR	2,26	1,60
Ergebnis je Aktie in EUR aus fortgeführten Aktivitäten in EUR	2,26	1,74

27. Nahestehende Unternehmen und Personen

27.1 Mutterunternehmen und oberstes beherrschendes Unternehmen

TPG hat kein oberstes beherrschendes Unternehmen. TPG wird derzeit nicht als Tochtergesellschaft in anderen Konzernabschlüssen einbezogen. Mit einem Anteil von ca. 69% per 31.12.2025 ist die Benner Holding GmbH, Wiesbaden, Hauptaktionärin der TPG.

27.2 Geschäftsvorfälle mit Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen

Der Vorstand der Gesellschaft besteht per 31.12.2025 aus Herr Dr. Dominik Benner, bestellt bis zum 31.12.2028.

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen

Die Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen umfasste Folgendes:

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Basisgehalt	204,3	319,4
Variable Vergütung	71,0	150,0
Summe	275,3	469,4

Die Vergütung der Mitglieder des Managements besteht aus einem Basisgehalt (12 Monatsgehälter) sowie einer variablen Vergütung in Abhängigkeit von der Erreichung der definierten Ziele im Geschäftsjahr. Das Vorstandsmitglied hält unmittelbar keine Aktien an der Gesellschaft, es besteht kein Aktienoptionsprogramm. Im Geschäftsjahr 2025 wurden mittelbar durch die Benner Holding Aktien an der Gesellschaft erworben (Veröffentlichung als Director Dealings-Meldung).



Aufsichtsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wird durch die Satzung der The Platform Group SE & Co. KGaA geregelt.

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Vergütung inkl. Spesenaufwendungen	212,1	261,3
Variable Vergütung	0	0
Summe	212,1	261,3

Im Jahr 2025 wurde eine Vergütung an die Mitglieder des Aufsichtsrats iHv. 212,1 TEUR gezahlt (2024: 261,3 TEUR). Der Beirat der The Platform Group GmbH & Co. KG hat im Geschäftsjahr 2025 eine Vergütung von 61,6 TEUR (Vorjahr: 59,2 TEUR) erhalten.

Neben den festen Bezügen erstattet die TPG den Mitgliedern des Aufsichtsrats ihre im Rahmen der Ausübung ihrer Pflichten entstandenen angemessenen Auslagen/Spesen sowie die auf ihre Vergütung und Auslagen entfallene Umsatzsteuer, sofern diese anfällt bzw. in Rechnung gestellt wird.

Ferner werden die Mitglieder des Aufsichtsrats in die D&O-Haftpflichtversicherung für Vorstandsmitglieder einbezogen, die eine Absicherung gegen finanzielle Schäden bietet. Die Prämien für diese Versicherungspolice werden vom Unternehmen gezahlt.

Gemäß der Satzung (§ 14) setzt sich der Aufsichtsrat aus bis zu fünf Mitgliedern zusammen. Er unterliegt keiner Mitbestimmung durch Arbeitnehmer. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der Hauptversammlung als Vertreter der Anteilseigner gewählt. Weitere Einzelheiten zu den Aufsichtsratsmitgliedern werden im Folgenden aufgeführt. Im Geschäftsjahr 2025 hat der Aufsichtsrat keine Ausschüsse gebildet. Während des Geschäftsjahres 2025 setzte sich der Aufsichtsrat aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Stefan Schütze, Geschäftsführer C3 Management GmbH
 - o Aufsichtsratsvorsitzender
- Florian Müller, geschäftsführender Gesellschafter der FM Ventures GmbH (Mitglied des Aufsichtsrats seit 06/2023)
- Dominik Barton, Geschäftsführer der Barton Group Familienholding GmbH (Mitglied des Aufsichtsrats bis 05/2025)
- Dr. Olaf Hoppelshäuser, Berater (Mitglied des Aufsichtsrats seit 07/2024)
- Marcel Roessner, Berater (Mitglied des Aufsichtsrats seit 08/2025, gewählt auf der Hauptversammlung am 25. August 2025)

Die Aufsichtsratsmitglieder der TPG sind darüber hinaus in Aufsichtsräten sowie Kontrollgremien der folgenden Gesellschaften vertreten:

Stefan Schütze:

- Coreo AG (Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- Naga AG (Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- TIN INN Holding AG (Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- The Platform Group Management SE (Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- SQD AG (Mitglied des Aufsichtsrats)

Sonstige Geschäftsvorfälle mit nahen stehenden Unternehmen und Personen

In den in diesem Abschluss dargestellten Geschäftsjahr fanden keine Geschäftsvorfälle mit Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen oder anderen nahen stehenden Unternehmen und Personen statt. Bei der Tochtergesellschaft The Platform Group GmbH & Co. KG, Wiesbaden, besteht eine Darlehens- und Liquiditätsvereinbarung seitens der Benner Kleiderman Grundbesitz GmbH & Co. KG, Wiesbaden, zugunsten der The Platform Group GmbH & Co. KG. Die Verzinsung erfolgt zu marktüblichen Konditionen (Zinssatz: 5,7%). Der Vorstandsvorsitzende Dr. Dominik Benner ist geschäftsführender Gesellschafter der Benner Kleiderman Grundbesitz GmbH & Co. KG und an dieser mit einem Anteil von 10% beteiligt, so dass dies als nahestehende Person bzw. Unternehmen auszuweisen ist.

Die Gesellschaft hat einen Mietvertrag für ein Ladengeschäft in Hofheim am Taunus (Kurhausstr. 1, 65719 Hofheim am Taunus). Vermieter des Ladengeschäfts ist die Benner Grundbesitz GbR, Hofheim am Taunus. Die Vermietung erfolgt zu marktüblichen Konditionen (Mtl. Miete: 2.650 EUR mtl. Miete). Darüber hinaus hat die Gesellschaft BM Grundbesitz GmbH & Co. KG einen Gewerbemietvertrag über die Ladenfläche Ellenbogengasse 10, 65183 Wiesbaden, abgeschlossen. Auch hier wurden marktübliche Konditionen vereinbart (Mtl. Miete i.H.v. 3.200 EUR). Bei der Tochtergesellschaft DentaTec Dental-Handel GmbH besteht ebenfalls ein Mietvertrag mit der BM Grundbesitz GmbH & Co. KG, dabei wurde ein marktüblicher Mietvertrag geschlossen (Mtl. Miete i.H.v. 4.500 EUR). Der Vorstand, Herr Dr. Dominik Benner, ist geschäftsführender Gesellschafter der Benner Grundbesitz GbR sowie der BM Grundbesitz GmbH & Co. KG und an diesen Gesellschaften beteiligt, so dass dies als nahestehende Person bzw. Unternehmen auszuweisen ist.

28. Eventualverbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2025 bestanden sieben separate Bürgschaften mit Finanzinstituten.

Zur Absicherung des Zahlungsanspruchs von Dienstleistern (Bereich Logistik) gegenüber dem Konzern sowie zur Absicherung von Zahlungsansprüchen einzelner Lieferanten für erbrachte vertragliche Leistungen ging TPG Bürgschaften in Höhe von 8.975 TEUR ein (2024: 1.742 TEUR).

Zur Absicherung sämtlicher Ansprüche aus Mietverhältnissen ging der Konzern gegenüber Vermietern selbstschuldnerische Bürgschaften in Höhe von 639 TEUR (2024: 308 TEUR) ein.

29. Unternehmenserwerbe

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2025 und in den Vorjahren verschiedene Akquisitionen getätigt.

Im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse bzw. Mehrheitsbeteiligungen im Geschäftsjahr wurden in mehreren Fällen bedingte Kaufpreisbestandteile vereinbart, die an die zukünftige finanzielle Performance der erworbenen Unternehmen geknüpft sind (Earn-Outs). Die Erfüllung dieser variablen Gegenleistungen erfolgt teils in bar, teils durch die Übertragung eigener Aktien.

Die Verpflichtungen aus Earn-Out-Vereinbarungen wurden zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt gemäß IFRS 3 zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte auf Basis der erwarteten Zahlungsströme unter Berücksichtigung der Eintrittswahrscheinlichkeit sowie eines angemessenen Abzinsungssatzes in Übereinstimmung mit IFRS 13. Zum Erwerbszeitpunkt der jeweiligen Beteiligungserwerbe belief sich der Fair Value der aktienbasierten Gegenleistungen auf 5.341 (Vorjahr: 5.341 TEUR), der Fair Value der in bar zu erfüllenden Komponenten auf TEUR 4.397 (Vorjahr: 4.397 TEUR) – die Laufzeit der Earn-Out-Vereinbarungen beträgt zwischen ein und fünf Jahren.

Im Rahmen der Folgebewertung werden die Verpflichtungen aus Earn-Outs bis zur endgültigen Abwicklung auf den jeweiligen Fair Value zum Stichtag angepasst. Änderungen des Fair Value werden erfolgswirksam erfasst, sofern es sich nicht um Eigenkapitalkomponenten handelt. Vor dem Hintergrund der positiven Entwicklung der betroffenen Beteiligungen sowie der entsprechenden Bewertung für die Verkäufer wurden folgende Earn-Out Folgebewertungen im Geschäftsjahr 2025 vorgenommen und erfolgswirksam berücksichtigt:

Earn-Out Folgebewertung	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Cash-based Earn-out Folgebewertungen	1.036,97	1.281,26
Share-based Earn-out Folgebewertungen	3.024,56	4.284,19
Summe	4.061,53	5.565,45

30. Honorar des Abschlussprüfers

Die Gesamthonorare für die vom Abschlussprüfer erbrachten Dienstleistungen für die Geschäftsjahre 2025 und 2024 beliefen sich auf:

Honorar des Abschlussprüfers	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2024 - 31.12.2024
	TEUR	TEUR
Abschlussprüfungsleistungen	149,0	115,0
Andere Bestätigungsleistungen	25,1	10,4
Sonstige Leistungen	0	0
Summe	174,1	125,4

31. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Wirkung zum Januar 2026 hat die Gesellschaft ihren Aktienbestand von Inhaberaktien auf Namensaktien (WKN A40ZW8) umgestellt. Dies wurde im Rahmen der Mitteilung vom 15.12.2025 im Rahmen des Rechtsformwechsels angekündigt. Der letzte Handelstag der bisherigen Inhaberaktien war der 7. Januar 2026, die technische Einbuchung in den Depots erfolgte am 12. Januar 2026.

Per 26. Januar 2026 hat die Gesellschaft angekündigt, einen 100%igen Erwerb an der AEP GmbH mit Sitz in Alzenau vorzunehmen und diese in dem Segment Pharma & Retail Services zu führen. Mit einem Closing-Vorgang sowie der zu erfüllenden Abschlussvereinbarung gemäß Kaufvertrag wird voraussichtlich bis Mai 2026 gerechnet.

Per März 2026 hat die Gesellschaft mitgeteilt, die Gesellschaft Blickpunkt GmbH Brillen und Contactlinsen mit Sitz in Starnberg erworben zu haben, dies über die Tochtergesellschaft Feine Augenoptik Beteiligungs-GmbH. Mit einem Closing wird im April 2026 gerechnet.

Nach dem Ende des Geschäftsjahres sind keine weiteren Ereignisse mit wesentlichen Auswirkungen auf das Nettovermögen, die Finanzlage und die Betriebsergebnisse von TPG eingetreten.

32. Genehmigung des Abschlusses

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht werden der Hauptversammlung fristgerecht zur Genehmigung und anschließenden Veröffentlichung vorgelegt.

WEITERE INFORMATIONEN

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Düsseldorf, 20.04.2026



Dr. Dominik Benner
Vorstandsvorsitzender



WEITERE INFORMATIONEN

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts

An die The Platform Group SE & Co. KGaA, Düsseldorf

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der The Platform Group SE & Co. KGaA, Düsseldorf und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2025 und der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzernkapitalflussrechnung und der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Dezember 2025 sowie dem Konzernanhang, einschließlich wesentlicher Informationen zu den Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der The Platform Group SE & Co. KGaA, Düsseldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Dezember 2025 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den vom International Accounting Standard Board (IASB) herausgegebenen IFRS Accounting Standards (im Folgenden „IFRS Accounting Standards“), wie sie in der EU anzuwenden sind, und ergänzend nach § 315e Abs1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2025 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Dezember 2025 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

Grundlagen für die Prüfungsurteile

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

WEITERE INFORMATIONEN

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

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

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

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

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

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

WEITERE INFORMATIONEN

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- erlangen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen des Konzerns bzw. dieser Vorkehrungen und Maßnahmen abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind und der ergänzend nach § 315e Abs.1 HGB anzuwendenden deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Beaufsichtigung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unserer Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erheblich unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

Wiesbaden, den 20. April 2026

RR GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Carsten Rösemeier
Wirtschaftsprüfer

GLOSSAR

Aktive Kunden

Wir definieren aktive Kunden als die Anzahl von Kunden, die in den letzten zwölf Monaten (bezogen auf den Stichtag) mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (ungeachtet von Retouren). Die Anzahl von Kunden, die ihre Bestellungen vollständig storniert haben, ist darin nicht berücksichtigt.

Anzahl Bestellungen

Wir definieren die Anzahl Bestellungen als die Anzahl der im Berichtszeitraum von Kunden aufgegebenen Bestellungen (ungeachtet von Stornierungen oder Retouren). Eine Bestellung wird an dem Tag berücksichtigt, an dem der Kunde die Bestellung aufgibt. Die Anzahl aufgebener Bestellungen kann von der Anzahl ausgelieferter Bestellungen abweichen, da sich Bestellungen am Ende des Berichtszeitraums auf dem Transportweg befinden können oder möglicherweise storniert wurden.

Bereinigtes EBIT(DA)

Wir definieren das bereinigte EBIT(DA) als EBIT(DA) vor Aufwendungen für akquisitionsbezogenen Aufwendungen und vor Aufwendungen für nicht operative Einmaleffekte.

Capex

Die Summe der Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in immaterielle Vermögenswerte ohne Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen.

DACH

Regionalangaben für die Länder: Deutschland, Österreich und Schweiz.

Durchschnittliche Bestellungen pro aktivem Kunden

Wir definieren die durchschnittlichen Bestellungen pro aktivem Kunden als die Anzahl Bestellungen der letzten zwölf Monate (bezogen auf den Stichtag) geteilt durch die Anzahl aktiver Kunden.

Durchschnittliches GMV pro aktivem Kunden

Wir definieren das durchschnittliche GMV pro aktivem Kunden als den Durchschnittswert aller Waren einschließlich Umsatzsteuer, die in den letzten zwölf Monaten (bezogen auf den Stichtag) nach Stornierungen und Retouren an aktive Kunden verkauft wurden.

Durchschnittliche Warenkorbgröße

Wir definieren die durchschnittliche Warenkorbgröße als das Bruttowarenavolumen (einschließlich des Bruttowarenavolumens aus unserem Partnerprogramm) nach Stornierungen und Retouren, einschließlich Umsatzsteuer, geteilt durch die Anzahl an Bestellungen in den letzten zwölf Monaten (bezogen auf den Stichtag). Das Bruttowarenavolumen ist definiert als Gesamtausgaben unserer Kunden (einschließlich Umsatzsteuer) abzüglich Stornierungen und Retouren in den letzten zwölf Monaten.

EBIT

EBIT ist definiert als das Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBIT-Marge

Die EBIT-Marge ist definiert als das Verhältnis von EBIT zum Umsatz.

EBITDA

Mit EBITDA bezeichnen wir das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände.

Frei verfügbarer Cashflow

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zuzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit (außer Investitionen in Termingelder und Zahlungsmittel, die einer Verfügungsbeschränkung unterliegen).

GLOSSAR

GMV

Das GMV (Gross Merchandise Volume, zu Deutsch: Bruttowarenvolumen) ist definiert als Wert aller Waren einschließlich Umsatzsteuer, welche an Kunden versendet wurden bzw. Leistungen an Kunden erbracht wurden. Es beinhaltet sowohl B2C- als auch B2B-Leistungen. GMV wird bezogen auf den Zeitpunkt der Kundenbestellung.

LTM

„last twelve months“ - Hiermit bezeichnen wir den Betrachtungszeitraum der letzten zwölf Monate.

Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)

Das Nettoumlaufvermögen berechnen wir als die Summe aus Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Schulden.

RMS

Als spezifisches Instrument des Vorstands hat das Risikomanagement-Team ein Risiko- und Chancenmanagementsystem (RMS) auf der Grundlage des Enterprise Risk Management Standard des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) sowie des Prüfungsstandards 981 des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) umgesetzt.

ROE

Return on Equity (ROE) wird definiert als das Verhältnis zwischen Konzerngewinn nach Steuern, bereinigt um Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, Ertragsteuern und Konzerngewinn der nicht-beherrschenden Gesellschaftern, zum Eigenkapital der Gesellschafter des Konzerns.

ROCE

Return on Capital Employed (ROCE) wird definiert als das Verhältnis zwischen EBIT (aus fortzuführenden Aktivitäten) zum gebundenen Kapital (Eigenkapital zzgl. verzinsliches Fremdkapital abzgl. Zahlungsmittel und Wertpapiere).

SaaS

Software as a Service

USP

Unique Selling Proposition - Alleinstellungsmerkmal, besonderer Vorteil um sich auf dem Markt von der Konkurrenz abzusetzen

Disclaimer

Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der The Platform Group SE & Co. KGaA beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU sowie Veränderungen in der Branche gehören.

Die The Platform Group übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Geschäftsbericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von der The Platform Group weder beabsichtigt, noch übernimmt die The Platform Group eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter <https://corporate.the-platform-group.com/> zum Download bereit.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Geschäftsberichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.



THE PLATFORM GROUP

IMPRESSUM

KONTAKT

THE PLATFORM GROUP SE & Co. KGaA
Investor Relations
Schloss Elbroich, Am Falder 4
40589 Düsseldorf

info@the-platform-group.com
www.the-platform-group.com

KONTAKT INVESTOR RELATIONS

ir@the-platform-group.com
www.corporate.the-platform-group.com

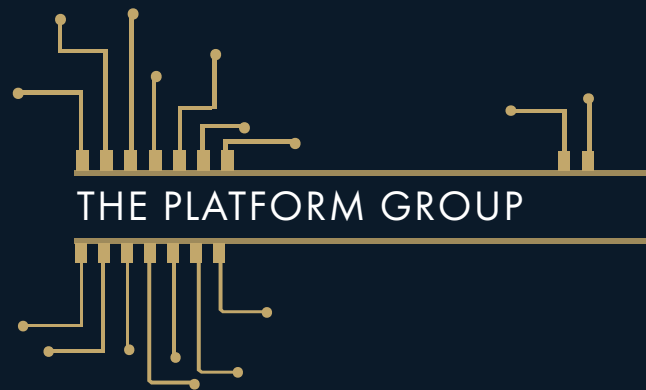
KONTAKT PRESSE

presse@the-platform-group.com

Stand: April 2026







THE PLATFORM GROUP SE & Co. KGaA
Investor Relations
Schloss Elbroich, Am Falder 4
40589 Düsseldorf

ir@the-platform-group.com
www.corporate.the-platform-group.com