BROCKHAUS TECHNOLOGIES

The Gateway into German Mittelstand Technology Champions

Juli 2025

Elevating Champions

Wir kennen Deutschland.

Wir kennen Mittelstand.

Wir kennen Technologie.

Wir erwerben Champions.

Aufbau einer der führenden Technologiegruppen Deutschlands

- Technologie-Champions in Nischenmärkten
- Hohe Margen und Cash Conversion
- Langfristiges Wachstumspotential

- Elevating Champions
- Strategischer Wissenstransfer
- Zugang zum Brockhaus Technologies Netzwerk

- Reinvestition von Cashflows
- Kontinuierliche strategische Weiterentwicklung
- Add-on Akquisitionen

>20 Jahre Erfolgsbilanz mit starken Renditen für Investoren

	2001 Auflage von Brockhaus Private Equity I (Geschlossen 2015)	2007 Auflage von Brockhaus Private Equity II (Geschlossen 2019)	2014 Auflage von Brockhaus Private Equity III (Geschlossen 2023)
Brutto-Multiple	2,6x[1]	2,1x	2,8x
IRR	53%[1]	26%	33%
	7 Unternehmen[1]	7 Unternehmen	5 Unternehmen

2017 Gründung von Brockhaus Capital Management

2021 Umbenennung in Brockhaus Technologies

PALAS® Akquisition

ihse.

BIKELEASING

kvm-tec

PALAS® Verkauf

BIKELEASING 4 Add-on Akquisitionen

Probonio

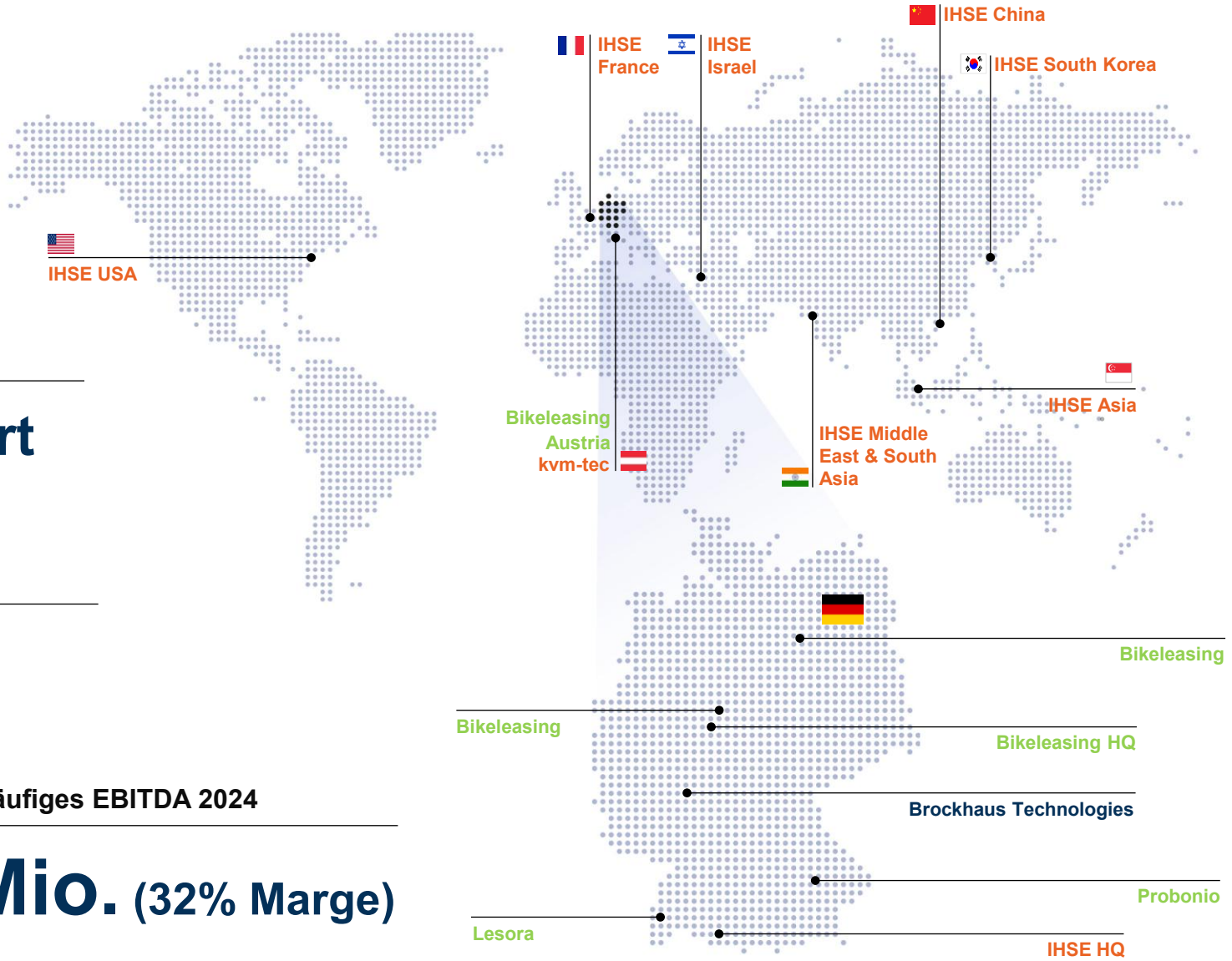
2025+

- Langfristig orientierte Technologiegruppe
- Möglichkeit, in vollem Umfang am Wachstumspotential der Töchter zu partizipieren
- Nachhaltig profitables Wachstum und Reinvestition von Cashflows

BROCKHAUS TECHNOLOGIES

Anmerkung: Brutto-Multiple = Veräußerungserlös / historische Anschaffungskosten. IRR = Internal Rate of Return. Brutto-Kennzahlen berücksichtigen keine Kosten und Gebühren, die beim Halten oder Verkaufen eines Unternehmens anfallen. 1. Exkl. Venture Capital Investitionen.

Brockhaus Technologies auf einen Blick



Gegründet

2017

Hauptsitz

Frankfurt
Deutschland

Unternehmen

BIKELEASING.DE
ihse.

Mitarbeiter

~620

Vorläufige Umsatzerlöse 2024

€ 205 Mio.

Bereinigtes vorläufiges EBITDA 2024

€ 66 Mio. (32% Marge)

Anmerkung: Für weitere Informationen verweisen wir auf die Ad-hoc Mitteilung vom 7. März 2025.

Außergewöhnliches Team mit direkter Incentivierung, Shareholder Value nachhaltig zu steigern

Brockhaus Technologies Team

Besitz von ~24% der ausstehenden BKHT-Aktien

Marco Brockhaus
Founder / CEO
Management Board

Dr. Marcel Wilhelm
COO / Legal Counsel
Management Board

Paul Göhring
Acquisitions

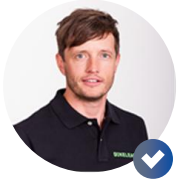
Harald Henning
Finance

EXECUTIVE COMMITTEE

Management der Tochter-unternehmen

Besitz von ~7% der ausstehenden BKHT-Aktien

BIKELEASING.DE



Bastian Krause
Co-CEO

Paul Sinizin
Co-CEO

Othmane Khelil
COO

ihse.

Dr. Enno Littmann
Chairman Advisory Board

Frank Breitenfelder
CFO

Aufsichtsrat

Besitz von <1% der ausstehenden BKHT-Aktien

Dr. Othmar Belker
Chairman

Michael Schuster
Vice-Chairman

Martin Bestmann
Member

Dr. Nathalie Krebs
Member

Prof. Dr. Christoph Hütten
Member

Matthias Memminger
Member

= Investiert in Brockhaus Technologies

KPIs nach Segmenten (Q1 2025)

	Financial Technologies		Security Technologies		Zentrale Funktionen und Konsolidierung		Konzern	
(in € Tsd.)	Q1 2025	Q1 2024	Q1 2025	Q1 2024	Q1 2025	Q1 2024	Q1 2025	Q1 2024
Umsatzerlöse	35.889	32.366	6.490	7.258	-	-	42.379	39.624
Umsatzwachstum	10,9%		(10,6%)		-		7,0%	
Rohertrag	18.334	21.275	5.186	5.239	92	105	23.613	26.619
Rohertragsmarge	51,1%	65,7%	79,9%	72,2%			55,7%	67,2%
Bereinigtes EBITDA	3.382	12.045	314	518	(1.310)	(1.202)	2.386	11.361
Bereinigte EBITDA-Marge	9,4%	37,2%	4,8%	7,1%			5,6%	28,7%

Zahlungsmittel und -äquivalente in Höhe von € 42 Mio. per Ende März 2025

Anmerkung: Für weitere Informationen verweisen wir auf die Seiten 4 - 5 unserer Quartalsmitteilung Q1 2025.

BIKELEASING.DE B2B-FinTech für Mitarbeiter-Benefits

KPIs FY24

€ 173 Mio.
Vorläufige Umsatzerlöse

€ 68 Mio.
Vorläufiges Bereinigtes EBITDA

39%
Vorläufige Bereinigte EBITDA-Marge

~451
Mitarbeiter

Unternehmensüberblick

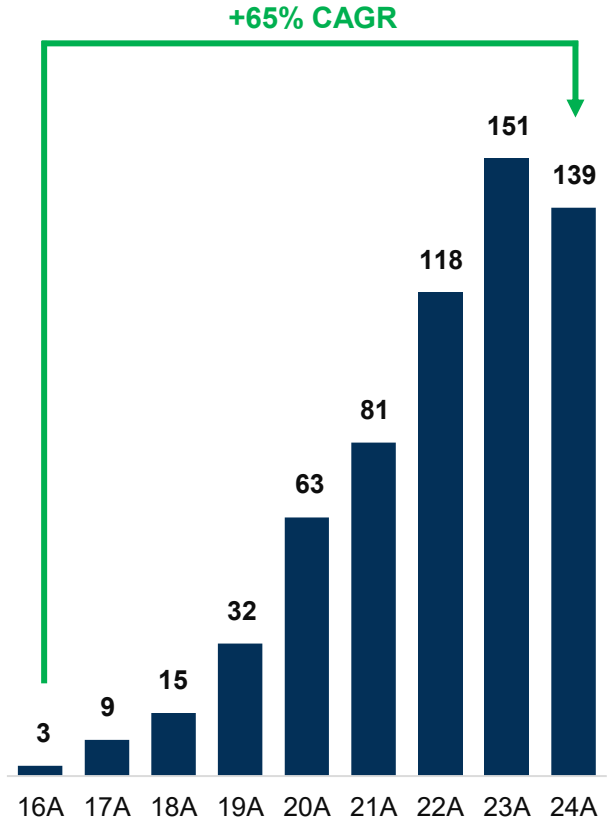
- Bikeleasing als FinTech bietet B2B-Kunden eine führende digitale Plattform für das Leasing von Mitarbeiter-Benefits
- Die Plattform ermöglicht eine hochautomatisierte Verbindung zwischen Einzelhändlern, Arbeitnehmern, Arbeitgebern, Finanzierungsanbietern und Versicherern
- Hauptsächlich transaktionsbasiertes Geschäftsmodell mit Einnahmen pro vermitteltem Leasingobjekt
- Brockhaus Technologies Anteil: 52%

Diversifizierter Kundenstamm (ausgewählt)

ADAC, BwFuhrpark SERVICE, DATEV, Dänisches Bettenlager, EnBW, ERGO, euronics, Gothaer, KÄRCHER, LUFTHANSA GROUP, Marc O'Polo, müller, POCO Einrichtungsmärkte, RITZENHOFF, Rödl & Partner

Starke Plattform-Performance

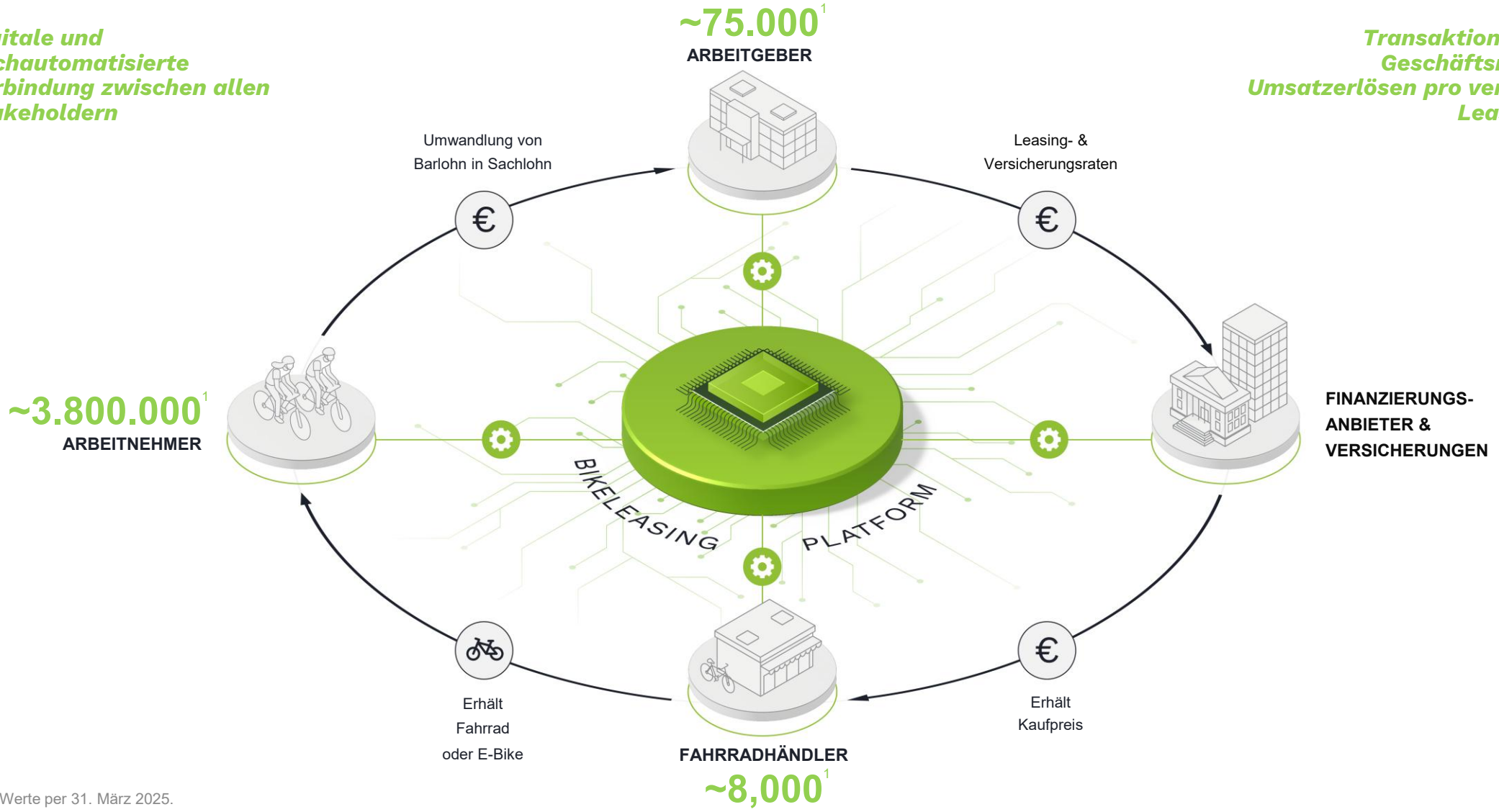
in tausend neuen Leasing-Objekten



Geschäftsmodell Visualisierung

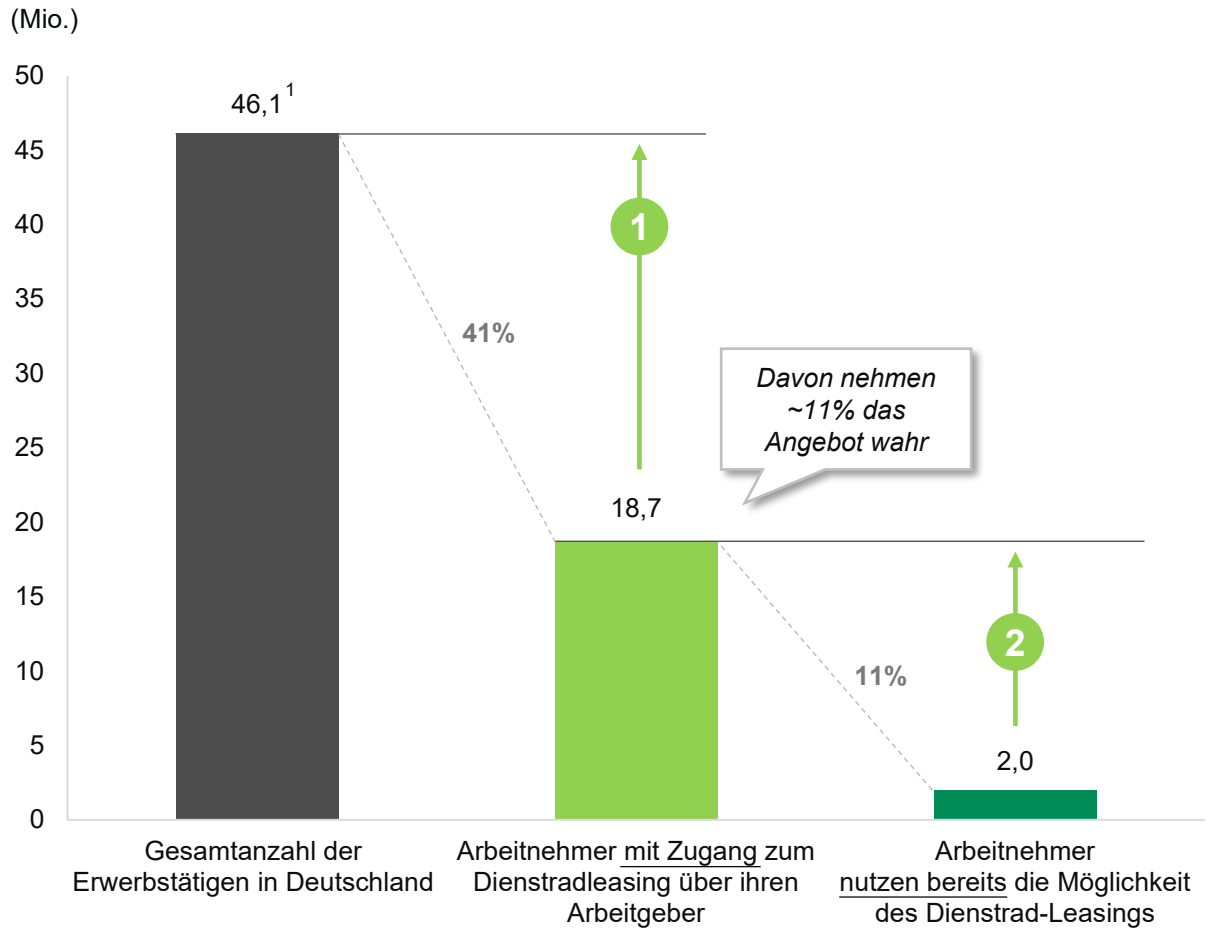
Digitale und hochautomatisierte Verbindung zwischen allen Stakeholdern

Transaktionsbasiertes Geschäftsmodell mit Umsatzerlösen pro vermitteltem Leasingobjekt



1. Werte per 31. März 2025.

Signifikantes Potenzial im deutschen Markt



Strategischer Fokus gestützt durch Marktdaten

1 Marktdurchdringung
Erhöhung der Anzahl von Unternehmen auf der Bikeleasing-Plattform

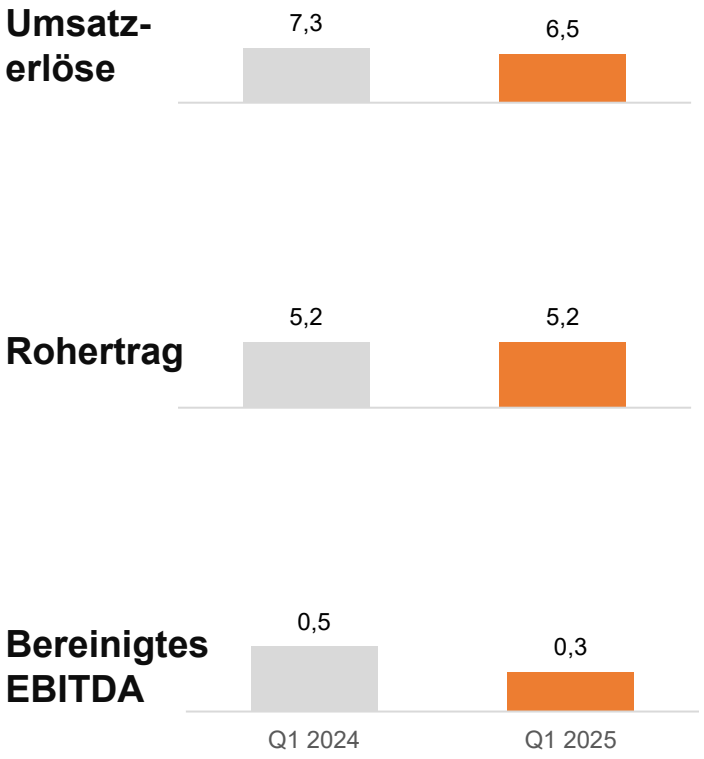
2 Steigerung der Nutzungsraten
Erhöhung des prozentualen Anteils an Mitarbeitern pro Unternehmen, die die Bikeleasing-Lösung nutzen

Quelle: Deloitte Studie, Der deutsche Dienstradleasing-Markt, Juni 2025.
1. Gemäß Statistischem Bundesamt gibt es in Deutschland ca. 46,1 Mio. Erwerbstätige (2024).

Zurückhaltende Marktlage in EMEA

Finanzkennzahlen Q1 2025

(€ Mio.)



Operatives Update

IHSE mit verhaltenem Jahresstart
aufgrund einer insgesamt zurückhaltenden Marktlage in der EMEA-Region

Rohertragsmarge von ~80%
über dem Niveau des Vorjahres (~72%) aufgrund von höheren aktivierten Eigenleistungen

Bereinigte EBITDA-Marge von ~5%
bedingt durch geringere Umsatzerlöse bei gleichzeitig höheren Fixkosten

Zukünftige Wachstumstreiber

- **Erstmalige Produktzulassungen für den NATO-Informationssicherheits-Produktkatalog (NIAPC)**
- **Fortsetzung der Marktdurchdringung mit proprietären, neuen IP- oder hybriden sowie zertifizierten „secure KVM“ Lösungen**
- **Wachstum in derzeit noch nicht erschlossenen Endmärkten (z. B. Government, Energieversorger, Transport)**
- **Entwicklung von völlig neuen Anwendungen (z. B. Kontrollräume für autonomes Fahren)**

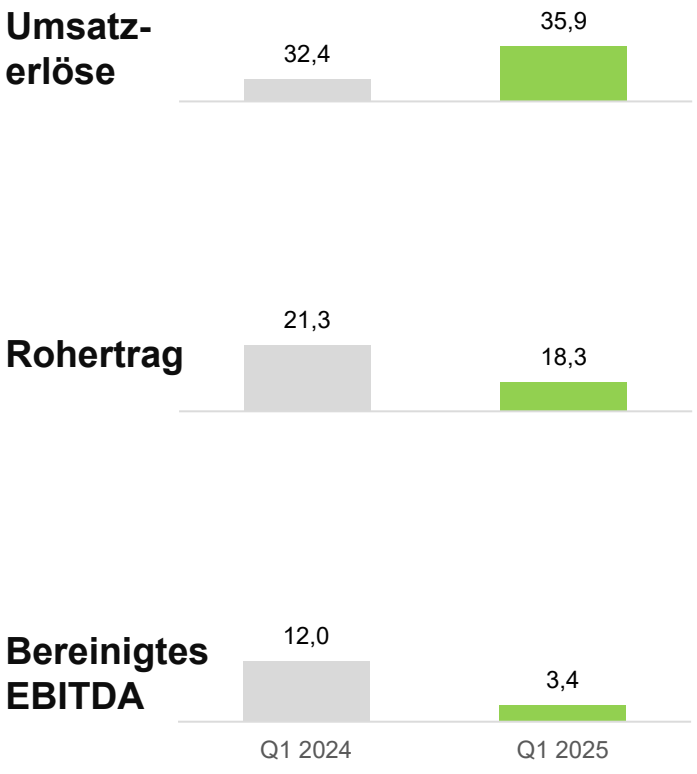
BROCKHAUS TECHNOLOGIES

Anmerkung: Für Definitionen und detaillierte Erläuterungen der alternativen Leistungskennzahlen verweisen wir auf Seite 8 ff. unserer Quartalsmitteilung Q1 2025.

Fokus auf langfristige Wachstumsstrategie

Finanzkennzahlen Q1 2025

(€ Mio.)



Operatives Update

Langsamer Start für 2025 erwartet
der Anstieg der Umsatzerlöse ist auf höhere Verwertungserlöse von Bikes am Ende der Leasinglaufzeit zurückzuführen

Rohertragsmarge von ~51%
die Rohertragsmarge der Verwertungs-erlöse liegt deutlich unterhalb der übrigen Umsatzkomponenten des Segments

Bereinigte EBITDA-Marge von ~9%
aufgrund hoher Rabatte mit reduzierten Verwertungspreisen sowie einer verzögerten Forfaitierung einer Forderungstranche

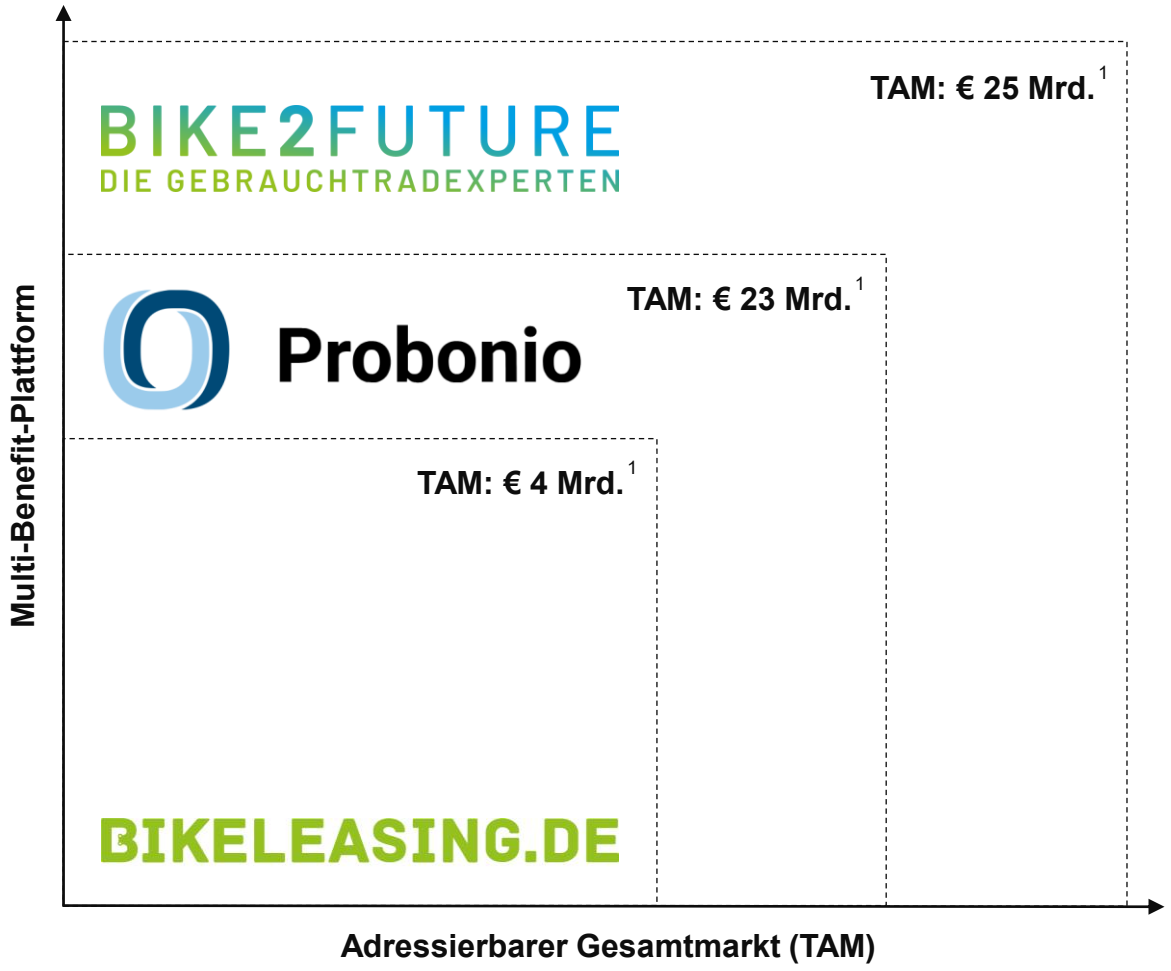
Zukünftige Wachstumstreiber

- **Ausweitung der Marktdurchdringung durch die kontinuierliche Gewinnung weiterer Unternehmenskunden**
- **Steigerung der Nutzungsrate bei bereits angeschlossenen Unternehmen**
- **Vertrieb von Probonio, um der bestehenden Bikeleasing Kundenbasis weitere Mitarbeiter-Benefits anzubieten und diese kontinuierlich zu erweitern**
- **Kontinuierliche Internationalisierung**

BROCKHAUS TECHNOLOGIES

Anmerkung: Für Definitionen und detaillierte Erläuterungen der alternativen Leistungskennzahlen verweisen wir auf Seite 8 ff. unserer Quartalsmitteilung Q1 2025.

Transformation von Bikeleasing zu einer HR Benefit & Mobility Platform



Multi-Benefit-Plattform

Mit der Übernahme von Probonio und der Gründung von Bike2Future wurde die Transformation von Bikeleasing zu einer vollumfänglichen Multi-Benefit-Plattform angestoßen

Weiterentwicklung des Segments von „single product“ zu „multi product“:

- Dienstradleasing via Bikeleasing.de
- Multi-Benefit-Software via Probonio
- Gebrauchtradplattform via Bike2Future

Dieser geplante strategische Schritt erweitert das Leistungsspektrum für Unternehmenskunden, verbessert den Auftritt im Neukundengeschäft und vergrößert den TAM um ~6x auf € 25 Mrd.

1. Marktschätzungen, basierend auf Research von unabhängigen Beratern.

Aufbau einer One-Stop-Shop Plattform für Mitarbeiter-Benefits

Probonio

Unternehmensüberblick

- Probonio ist ein Software-as-a-Service (SaaS) Anbieter für das Management einer Vielzahl von lohnoptimierten Zusatzleistungen
- Über ihre selbst entwickelte Plattform und App können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern aktuell bereits mehr als zehn verschiedene Benefits anbieten
- Zu den Benefits gehören, u.a. Sachbezüge (Gutscheine), Essenzuschüsse, Firmenfitness oder die Einbindung von Dienstradleasing-Anbietern

Strategische Vorteile

1. **Es besteht die Möglichkeit <u>Neukunden</u> mehr Benefits** als nur das Leasing von Dienstfahrrädern aus einer Hand anzubieten
2. **Nach der Integration wird das erweiterte Benefits-Portfolio den <u>bestehenden</u> Bikeleasing-Kunden** (~75.000 Unternehmen; 3,8 Millionen Mitarbeiter) **angeboten (Upselling)**
3. **Erhöhung der Durchdringung innerhalb der bestehender Kundenbasis** aufgrund einer signifikant höheren Nutzungsrate von Probonio im Vergleich zu Bikeleasing
4. **Vereinfachte Internationalisierung**, ohne Beschränkung auf Fahrradleasing

Software-basierte Multi-Benefit-Plattform

Erweiterte Wertschöpfung durch den B2C-Verkauf von Gebrauchträdern

BIKE2FUTURE
DIE GEBRAUCHTRADEXPERTEN

Neugründung Bike2Future

- Die in 2024 neu gegründete Gebrauchtplattform Bike2Future erweitert das Geschäftsmodell um einen B2C-Kanal für die Verwertung von zuvor verleasten Fahrrädern und E-Bikes
- Zukünftig auch europaweit online und am Standort Weiterstadt können Kunden auf einer Verkaufsfläche von über 2.000 m² aus mehr als 1.000 gebrauchten Premium-Bikes wählen

Strategische Vorteile

1. **Bikeleasing erweitert die Wertschöpfung**, indem Fahrräder nach Auslaufen der Leasingverträge nicht nur über den B2B-Kanal, sondern auch direkt über die eigene Gebrauchtplattform Bike2Future B2C weiterveräußert werden
2. **Zukünftiges Ziel, die Rohertragsmarge** im strukturell wachsenden Rückläufergeschäft durch gezielte Optimierung des Wiederverkaufswerts zu steigern
3. **Der Markt für Gebrauchträder wächst,** da sich der Kauf von gut aufbereiteten gebrauchten Diensträdern als attraktive Alternative zu neuen Fahrrädern erwiesen hat

Flagship Store in Weiterstadt

KTM BIKE INDUSTRIES · RIESE & MÜLLER · CUBE · TREK · FOCUS · RAYMON · ORBEA · SPECIALIZED · SCOTT

Technologieführer für hoch-performante Datenübertragung

KPIs FY24

€ 32 Mio.
Vorläufige Umsatzerlöse

€ 4 Mio.
Vorläufiges Bereinigtes EBITDA

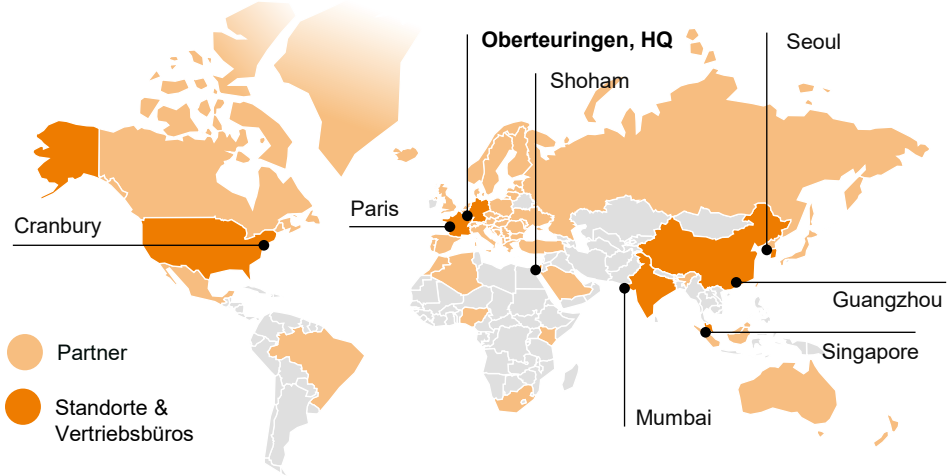
12%
Vorläufige Bereinigte EBITDA-Marge

~158
Mitarbeiter

Unternehmensüberblick

- KVM-Technologie (Tastatur, Video und Maus) für hochsichere Datenübertragung mit geringer Latenz in „mission-critical“ Anwendungen
- Strategische Akquisition des KVM-over-IP Herstellers kvm-tec etabliert IHSE als One-Stop-Shop für KVM-Lösungen
- Querschnittstechnologie mit Kunden aus den Bereichen Luftverkehr, Behörden, Gesundheitswesen, Transport, Unterhaltung, Industrie, Automobil, Finanzen und Bildung
- Brockhaus Technologies Anteil: 100%

Globale Präsenz direkt und über Partner



Produkte (ausgewählt)

Extender

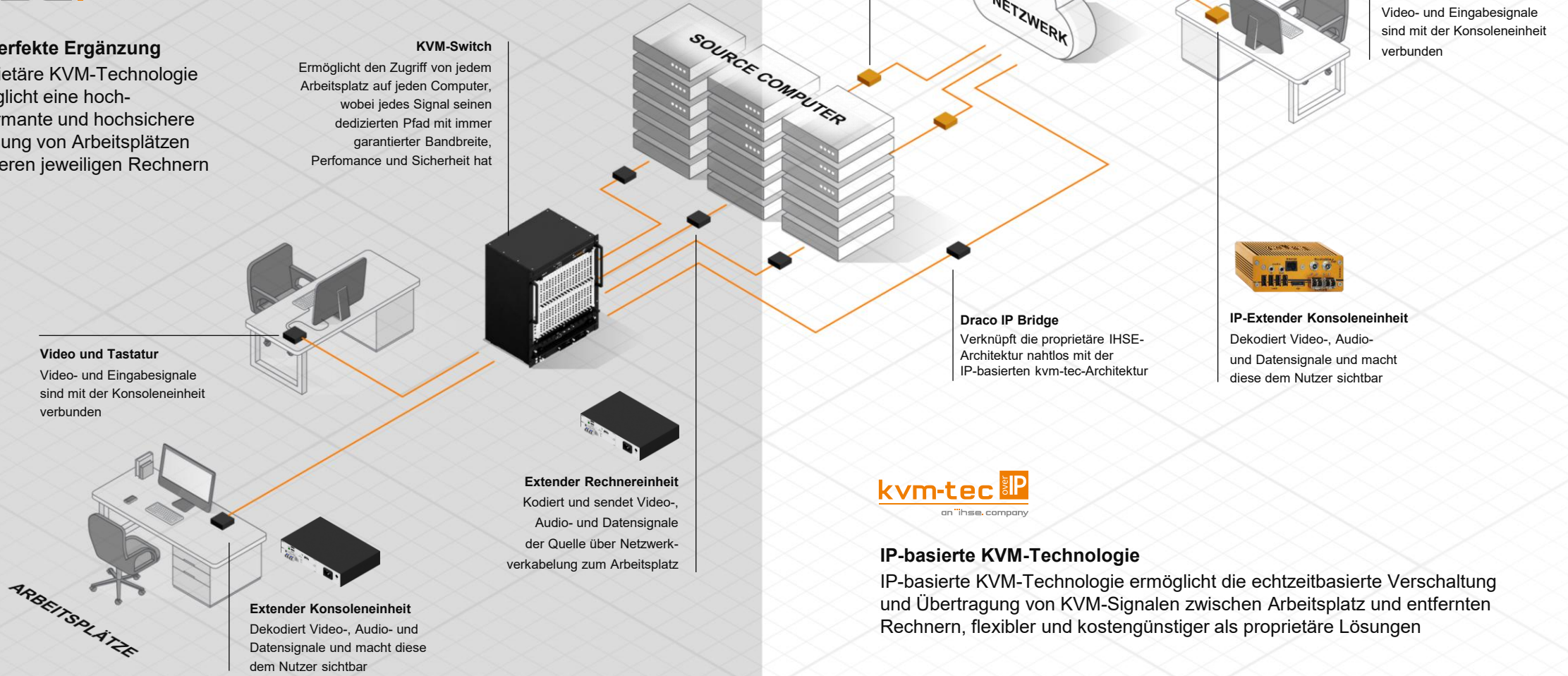
Switches

Konverter & Zubehör

Geschäftsmodell Visualisierung

Die perfekte Ergänzung

Proprietäre KVM-Technologie ermöglicht eine hoch-performante und hochsichere Trennung von Arbeitsplätzen und deren jeweiligen Rechnern



IP-basierte KVM-Technologie

IP-basierte KVM-Technologie ermöglicht die echtzeitbasierte Verschaltung und Übertragung von KVM-Signalen zwischen Arbeitsplatz und entfernten Rechnern, flexibler und kostengünstiger als proprietäre Lösungen

Starke Position im attraktiven Markt für leistungsstarke Datenübertragung

Marktsegmentierung

High Performance Endmarkt

- "Mission-critical" Anwendungen
- Zertifizierungsanforderungen
- Höchste Qualitätsanforderungen
- Premium Preise
- Kleineres Wettbewerbsumfeld

Mid- & Low-Endmarkt

- Standardlösungen
- Geringere Übertragungsreichweite / Datenvolumen
- Standardisierter Massenmarkt
- Geringere Marge
- Fragmentiertes Wettbewerbsumfeld

Eintrittsbarrieren

Zertifizierungen und Sicherheitsstandards
bieten Zugang zu wichtigen Endmärkten, die für andere Akteure unzugänglich sind

Hohe Wechselkosten
Hohe anfängliche Einrichtungskosten erhöhen die Kundenbindung und das Cross- / Upselling-Potenzial

Geistiges Eigentum als zentraler Erfolgsfaktor im Premium-KVM-Markt
Die lange Forschungs- und Entwicklungsgeschichte von IHSE verschafft dem Unternehmen einen erheblichen Wettbewerbsvorteil

Wesentliche Sicherheitszertifizierungen und Standards von IHSE

National Information Assurance Partnership – NIAP PP4

- US-Sicherheitsstandard, der für Projekte mit höchster Sicherheitsanforderung erforderlich ist

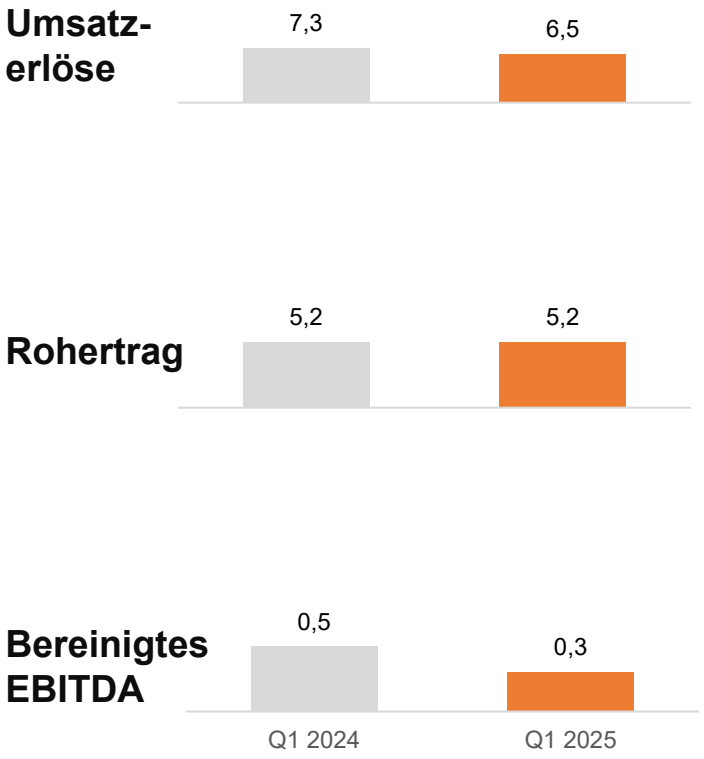
Common Criteria Evaluation Assurance Level – CC EAL 4+

- Europäischer Sicherheitsstandard, relevant für Projekte mit höchster Sicherheitsanforderung

Zurückhaltende Marktlage in EMEA

Finanzkennzahlen Q1 2025

(€ Mio.)



Operatives Update

IHSE mit verhaltenem Jahresstart
aufgrund einer insgesamt zurückhaltenden Marktlage in der EMEA-Region

Rohertragsmarge von ~80%
über dem Niveau des Vorjahres (~72%) aufgrund von höheren aktivierten Eigenleistungen

Bereinigte EBITDA-Marge von ~5%
bedingt durch geringere Umsatzerlöse bei gleichzeitig höheren Fixkosten

Zukünftige Wachstumstreiber

- **Erstmalige Produktzulassungen für den NATO-Informationssicherheits-Produktkatalog (NIAPC)**
- **Fortsetzung der Marktdurchdringung mit proprietären, neuen IP- oder hybriden sowie zertifizierten „secure KVM“ Lösungen**
- **Wachstum in derzeit noch nicht erschlossenen Endmärkten (z. B. Government, Energieversorger, Transport)**
- **Entwicklung von völlig neuen Anwendungen (z. B. Kontrollräume für autonomes Fahren)**

BROCKHAUS TECHNOLOGIES

Anmerkung: Für Definitionen und detaillierte Erläuterungen der alternativen Leistungskennzahlen verweisen wir auf Seite 8 ff. unserer Quartalsmitteilung Q1 2025.

Hohe Wertrealisierung durch Verkauf nach erfolgreicher Weiterentwicklung unter dem Dach von Brockhaus Technologies

Weiterentwicklung seit Erwerb durch BKHT im Dez. 2018

Nahezu Verdopplung von Umsatzerlösen (~ € 12 Mio. auf ~ € 21 Mio.), EBITDA (~ € 3 Mio. auf ~ € 7 Mio.) und EBIT (~ € 3 Mio. auf ~ € 6 Mio.) von 2018 bis 2021

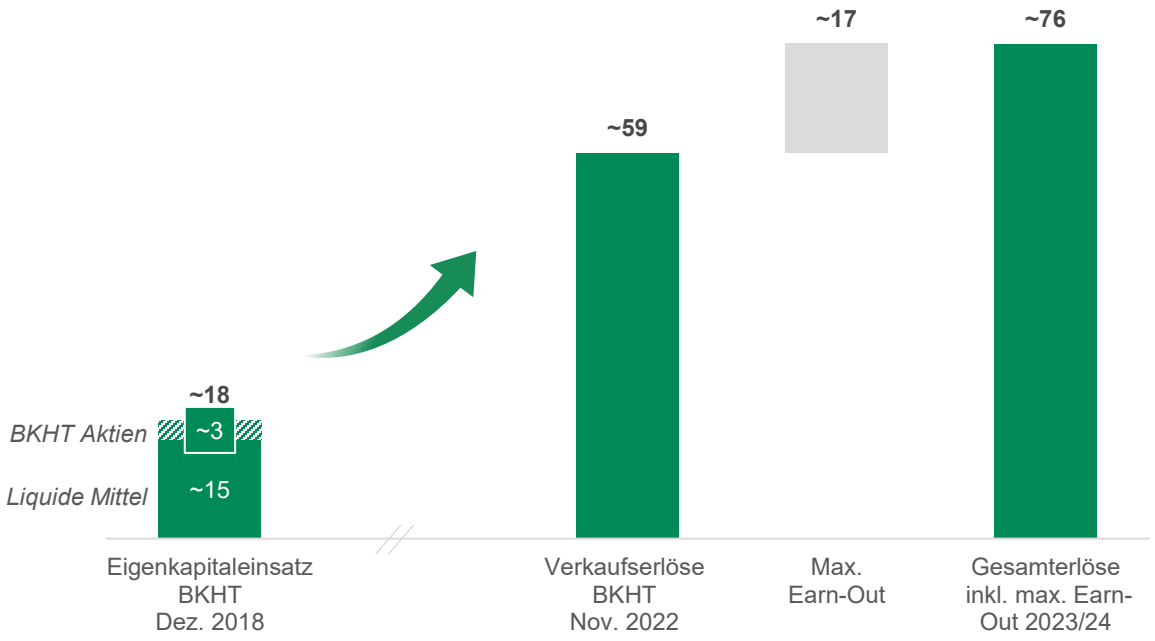
Erfolgreiche internationale Expansion mit Markteintritt und starker Expansion in Asien
Gründung von Tochterunternehmen in Hongkong und Shanghai sowie Aufbau eines ~ 10-köpfigen, lokalen Teams

Aufbau wachstumsfähiger und skalierbarer Strukturen bspw. durch die Erweiterung der Geschäftsleitung
darunter die Anstellung eines CSOs und CFOs sowie Etablierung eines Beirats bestehend aus Industrieexperten des BKHT-Netzwerks

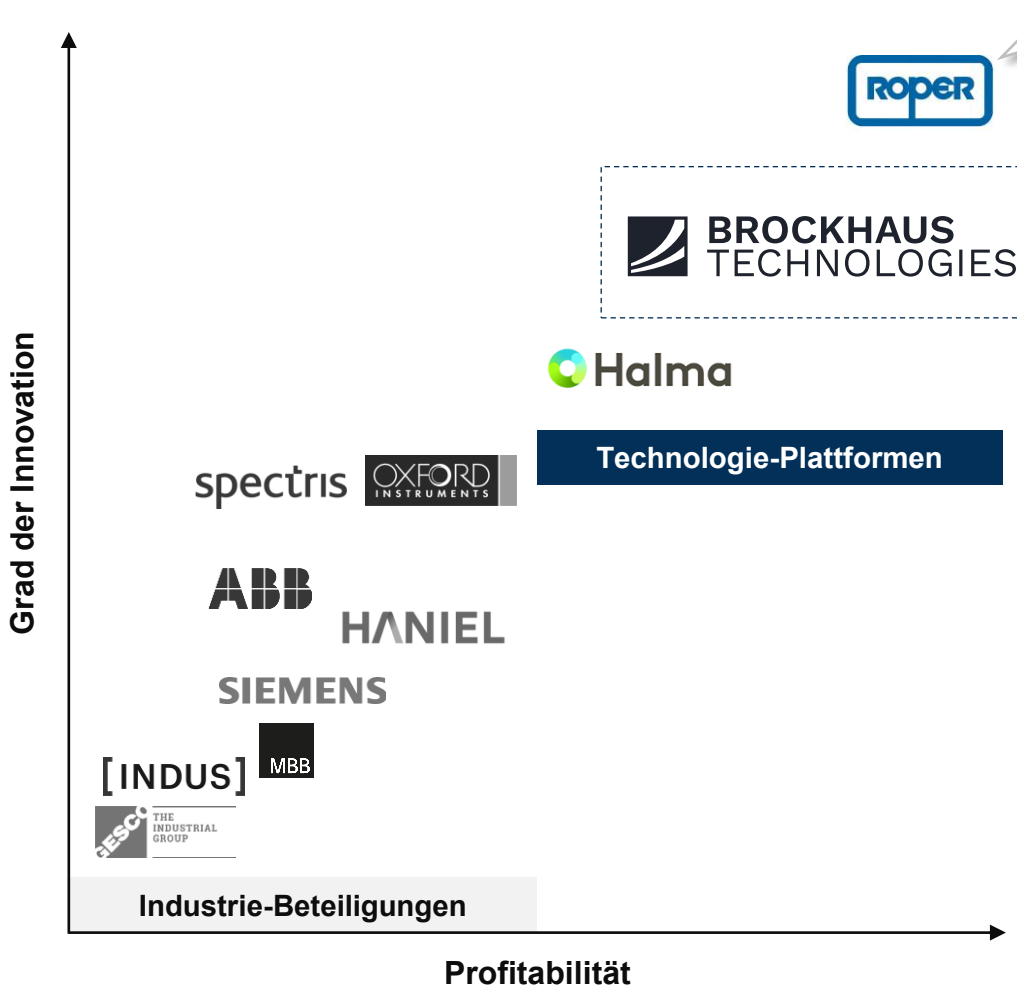
Umsetzung einer gezielten Wachstumsstrategie in neuen Märkten und Anwendungsbereichen
z.B. im unregulierten Markt oder durch die eigens entwickelte Datenplattform für Luftqualität my-atmosphere.net

Wertrealisierung durch Verkauf von Palas

(€ Mio.)



Einzigartige Positionierung mit einem bewährten und erfolgreichen Geschäftsmodell



Fokus BKHT

Deutscher Mittelstand	EV: €30–300m	EBITDA: €3–30m

- Technologie- und Innovationsführer
- Starkes Wachstumspotential
- Skalierbare und nachhaltige Alleinstellungsmerkmale
- Hohe Margen und Cash Conversion
- Erwiesene Managementerfahrung
- Anreize für das Management durch direktes Aktienengagement

BROCKHAUS TECHNOLOGIES

BROCKHAUS TECHNOLOGIES AG

Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main, Germany

Tel.: +49 69 20 43 40 90
Fax: +49 69 20 43 40 971
E-Mail: ir@brockhaus-technologies.com
Web: www.brockhaus-technologies.com

IR Verteiler | Newsletter | Folgen Sie uns auf

Vorstand: Marco Brockhaus (Vors.), Dr. Marcel Wilhelm
Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Othmar Belker
Registergericht: Amtsgericht Frankfurt am Main
Registernummer: HRB 109637
USt-Identifikationsnummer: DE315485096

Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und ist nicht als Anlageberatung zu verstehen. Es stellt weder ein Angebot zum Kauf oder zur Zeichnung noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren der Brockhaus Technologies AG ("BKHT") dar und ist auch nicht als solches auszulegen. Es ist nicht als alleinige Grundlage für eine Analyse oder sonstige Bewertung gedacht (und sollte auch nicht als solche verwendet werden). Alle hierin enthaltenen Bewertungen oder Einschätzungen geben unsere persönliche Meinung wieder. Wir weisen Sie darauf hin, dass einige der Informationen auf Aussagen von Dritten beruhen und dass keine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der Fairness, Genauigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit dieser Informationen oder der hierin enthaltenen Meinungen gegeben wird und kein Vertrauen darauf gesetzt werden sollte.

Diese Präsentation enthält bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen, die sich auf das Geschäft, die finanzielle Leistung und die Ergebnisse von BKHT und seinen (zukünftigen) Tochtergesellschaften (zusammen die "Brockhaus Technologies") und/oder die Branchen, in denen Brockhaus Technologies tätig ist, beziehen. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich auf zukünftige Umstände und Ergebnisse und andere Aussagen, die keine historischen Tatsachen darstellen und manchmal durch die Worte "glaubt", "erwartet", "sagt voraus", "beabsichtigt", "projiziert", "plant", "schätzt", "strebt an", "sieht voraus", "antizipiert", "zielt ab" und ähnliche Ausdrücke gekennzeichnet sind. Bei den in dieser Präsentation enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen, einschließlich potenzieller Transaktionen, Annahmen, Meinungen und Ansichten von Brockhaus Technologies oder aus Drittquellen zitiert, handelt es sich ausschließlich um Meinungen und Prognosen, die unsicher sind und Risiken unterliegen. Die tatsächlichen Ereignisse können aufgrund einer Reihe von Faktoren erheblich von der erwarteten Entwicklung abweichen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen, insbesondere der wirtschaftlichen Bedingungen in den Märkten, in denen Brockhaus Technologies tätig ist, Änderungen des Zinsniveaus, Änderungen des Wettbewerbsniveaus, Änderungen von Gesetzen und Vorschriften, Umweltschäden, die möglichen Auswirkungen von Gerichtsverfahren und Klagen sowie die Fähigkeit von Brockhaus Technologies, Synergien aus Akquisitionen zu erzielen. Generell sind die möglichen Auswirkungen des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, des Nahostkonflikts, der anhaltenden Lieferengpässe, der andauernden Energiekrise, der Spannungen im Bankensektor, der Inflation oder der signifikant gestiegenen Zinsen auf das Geschäft von Brockhaus Technologies ungewiss. Brockhaus Technologies übernimmt keine Garantie dafür, dass die Annahmen, die den zukunftsgerichteten Aussagen in dieser Präsentation zugrunde liegen, fehlerfrei sind. Brockhaus Technologies übernimmt auch keine Verantwortung für die zukünftige Richtigkeit der in dieser Präsentation geäußerten Meinungen und keine Verpflichtung, die Aussagen in dieser Präsentation zu aktualisieren, um sie an spätere Ereignisse anzupassen. Die zukunftsgerichteten Aussagen in dieser Präsentation beziehen sich ausschließlich auf das Datum dieser Präsentation. Weder die Aushändigung dieser Präsentation noch weitere Erörterungen von Brockhaus Technologies mit den Empfängern dieser Präsentation dürfen unter keinen Umständen zu der Annahme führen, dass sich seit diesem Datum keine Änderungen in den Angelegenheiten von Brockhaus Technologies ergeben haben. Folglich ist Brockhaus Technologies nicht verpflichtet, die Erwartungen oder Einschätzungen der Empfänger zu überprüfen, zu aktualisieren oder zu bestätigen oder Revisionen von zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um Ereignisse oder Umstände widerzuspiegeln, die im Zusammenhang mit dem Inhalt der Präsentation eintreten.

Für Informationen zu den alternativen Leistungskennzahlen verweisen wir auf Angabe 6 des Konzernabschlusses 2023 oder auf Seite 8 ff. unserer Quartalsmitteilung Q1 2025.

Weder Brockhaus Technologies noch seine jeweiligen Vorstandsmitglieder, Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter, verbundenen Unternehmen, Vertreter oder Berater noch irgendeine andere Person übernehmen irgendeine Haftung (durch Fahrlässigkeit oder anderweitig) für Verluste, die sich aus der Verwendung dieser Präsentation oder der darin enthaltenen Aussagen in Bezug auf nicht überprüfte Aussagen Dritter, Aussagen über Zukunftserwartungen und andere zukunftsgerichtete Aussagen oder die Fairness, Genauigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit der hierin enthaltenen Aussagen ergeben oder anderweitig in Verbindung mit dieser Präsentation entstehen.

Diese Präsentation wird unter der ausdrücklichen Voraussetzung zur Verfügung gestellt, dass sie nicht alle Informationen enthält, die für die Beurteilung des Kaufs von oder der Investition in Wertpapiere von BKHT erforderlich sein könnten. Diese Präsentation ist daher nicht als Grundlage für eine Anlageentscheidung gedacht und stellt keine (ausdrückliche oder stillschweigende) Empfehlung dar, dies zu tun.