

# H1 ZWISCHENBERICHT

ZUM 30. JUNI 2025

Hamburg  
Berlin  
Frankfurt  
München

	H1-2025	H1-2024	H1-2023	H1-2022
<b>Assets under Management (AuM) in Mrd. EUR</b>	7,0	6,5	6,0	4,3
<b>Konzernzahlen</b> in Mio. EUR				
Gesamterlöse	17,6	15,5	18,7	9,2
Umsatzerlöse (brutto)	14,2	14,8	15,9	8,8
EBITDA	-0,8	-2,9	-2,0	-6,7
Bilanzsumme	127,3	143,9	149,3	125,7
Eigenkapital	77,9	58,9	65,6	61,5
Eigenkapitalquote (in %)	61,2	40,9	44,0	48,9
Ergebnis je Aktie (in € unverwässert)	-0,23	-0,20	-0,16	-0,45
Ergebnis je Aktie (in € verwässert)	-0,16	-0,12	-0,16	-0,45
Mitarbeiterzahl (zum 30.06)	179	184	192	128

# Über den LAIQON-Konzern

Der LAIQON-Konzern mit Sitz in Hamburg und Büros in Frankfurt, München und Berlin positioniert sich als Premium Wealth Specialist mit innovativen und nachhaltigen Lösungen zum Vermögensaufbau bei privaten und institutionellen Kunden sowie Kunden der White Label Partner.

Das 1995 gegründete, bankenunabhängige Unternehmen ist seit 2005 an der Börse vertreten. Seit März 2017 ist die LAIQON AG im Segment Scale (ISIN: DE000A12UP29) der Deutschen Börse in Frankfurt gelistet.

Zentrales Element der Strategie war ab dem Jahr 2018 der Aufbau einer skalierbaren Plattform für den gesamten LAIQON-Konzern. Der grundlegende Aufbau des LAIQON-Konzerns und des Geschäftsmodells wurde bis Ende 2024 abgeschlossen. Der Konzern hat dafür die drei USPs Digitalisierung 4.0, KI-Nutzerzentrierung und Nachhaltigkeit aufgebaut. Als neuer vierter USP soll die Unterstützung des Asset/Wealth Managements des LAIQON-Konzerns mit GenKI weiter ausgebaut werden. Der LAIQON-Konzern betreut ein treuhänderisch verwaltetes Vermögen (Assets under Management) von rund 9,75 Mrd. EUR (Stand: 25. August 2025).

Über ihre Plattform bietet der LAIQON-Konzern privaten und institutionellen Anlegern ein breites Portfolio an Produkten und Lösungen an. Dazu zählen beispielsweise aktiv- und KI-gemanagte Publikums-/Spezialfonds, standardisierte und auch ganzheitliche, individuelle Vermögensverwaltung, Wealth Management-Kooperationen bis hin zu einem Consulting für strategische Asset Allocation. Die KI-Tochter LAIC® mit dem selbst entwickelten LAIC ADVISOR® zählt zu den Vorreitern für Künstliche Intelligenz im Wealth Management.

Mit seinen Prozessen und im Datenmanagement setzt LAIQON auf modernste Plattform-Technologie. Die Digital Asset Plattform (DAP 4.0) ermöglicht LAIQON sämtliche Dienstleistungen vom Asset- und Risikomanagement, über das Onboarding bis zum Kundenreporting vollständig digital abzubilden. LAIC kann damit beliebig auf höchste Volumina skalieren und Produkte und Services Dritten als White Label-Partner zur Verfügung stellen.

Mit seiner Strategie GROWTH 28 will sich LAIQON als eines der führenden KI Mid Cap-Unternehmen im europäischen Wealth Management positionieren.

## Premium Wealth Specialist mit innovativen und nachhaltigen Lösungen in 3 Segmenten

9,75 Mrd. Euro  
Assets under Management

20 Mrd. Euro  
Assets under Consulting

3.700+  
White Label Kunden

24.000+  
Direktkunden

179  
Mitarbeitende



Asset Management



Wealth Management



Digital Wealth



# LAIQON

### Leading

Wir sind ein innovativer Premium Wealth Specialist für nachhaltige Wealth-Lösungen.

### Artificial Intelligence

Wir nutzen KI für nutzerzentrierte digitale Wealth-Lösungen und der Unterstützung im Asset Management.

### Intelligence Quotient

Wir verfügen über langjähriges Expertenwissen in der Digitalisierung und im Asset- und Wealth Management.

### ONline

Wir bieten ein exzellentes und persönliches Serviceangebot mit großer UX und Always-on.

\* Stand: 31.08.2025

---

# Inhalt

## 01

### Unternehmen

Über den LAIQON-Konzern	3	Interview Dr. Robin Braun, Head of Group Sustainability LAIQON AG, Geschäftsführer SPSW Capital GmbH	24
Interview CEO Dipl.-Ing. Achim Plate	8		
Interview Christian Sievers, Geschäftsführer LAIC Vermögensverwaltung GmbH	16	LAIQON-Aktie	28
Interview Florian Barber, Bereichsvorstand Sales & Marketing LAIQON AG, Geschäftsführer LAIQON Solutions GmbH	20		

## 02

### Konzernzwischenlagebericht

1 Wirtschaftsbericht	32	4 Risikobericht	43
2 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	36	5 Nachtragsbericht	44
3 Mitarbeiterbericht	42	6 Prognosebericht	46

---

# 03

## Konzernzwischenabschluss

1 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	54	5 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	60
2 Konzern-Gesamtergebnisrechnung	55	6 Konzernanhang	61
3 Konzern-Bilanz	56	7 Versicherung der gesetzlichen Vertreter	75
4 Konzern-Kapitalflussrechnung	58		

---

# 01 Unternehmen



# Dipl.-Ing. Achim Plate im Interview zur Entwicklung im 1. Halbjahr 2025 und zu GROWTH 28

**Dipl.-Ing. Achim Plate**

Chief Executive Officer (CEO) der LAIQON AG



---

# Interview

**Herr Plate, am 3. Juli 2025 meldeten Sie einen erfreulichen Paukenschlag. Sie hoben die Prognose für die Entwicklung der Assets under Management (AUM) auf 10,0–11,5 Mrd. EUR(e) deutlich an. Was war der Anlass?**

**Achim Plate:** An diesem Tag konnten wir den Abschluss einer Übernahme von Assets im Rahmen eines Teilbetriebsübergangs von der MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH vermelden sowie die Übernahme der Anteile an der MainFirst Affiliated Fund Managers (Switzerland) AG mit einer FINMA Lizenz. Damit verbunden die Übernahme von über 2,1 Mrd. EUR Assets und Management (AuM) in Form von Publikums- und Spezialfonds sowie insgesamt vier Mitarbeitern im Portfoliomanagement sowie zwei weiteren Vertriebsmitarbeitern. Der Anlass ist also eine massive Ausweitung der AuM in unserem Segment LAIQON Asset Management gewesen. Und das mit einer wirtschaftlichen Auswirkung ab August 2025.

**Was bedeutet der Deal aus operativer Sicht?**

**Achim Plate:** Operativ bedeutet dies, dass das Geschäftssegment LAIQON Asset Management auf knapp 7,4 Mrd. EUR AuM wächst und damit ein signifikanter Baustein für die Erlössituation des LAIQON-Konzerns ist. Wir integrieren das neue Fondsmanagerteam auf unserer digitalen Plattform und binden die Spezialfonds ebenso in die Plattform ein.

Das Besondere ist aber nicht nur das Wachstum in den AuM, sondern dass sich die Strategie in den Publikums- und Spezialfonds ideal zu unseren vorhandenen Strukturen ergänzen. Sie sind vollkommen komplementär, d. h. es gibt damit keine Überschneidung mit den vorhandenen Strategien. Bei den Publikumsfonds liegt der Schwerpunkt im Aktienbereich auf globalen Growth Titeln. Daneben auf einem Asia Aktienfonds und einem Absolute Return Mischfonds. Diese Strategien waren in dem Umfang bei uns bisher nicht vorhanden. Wir ergänzen dadurch die Publikumsfondspalette des Konzerns ideal. Bei den Spezialfonds handelt es sich um acht langjährige Kunden, die aus Bereichen dazu kommen, die wir heute noch nicht in dem Umfang bedient haben. Insbesondere größere Versorgungswerke in unterschiedlichen Bundesländern. Es sind lukrative und sehr langfristig denkende institutionelle Kunden. Sie stehen in einer langen Partnerschaft zu unserem neuen Fondsmanagerteam.

**Sie erwähnten in der Meldung auch die europäische Expansion, die mit der Akquisition einen Schritt nach vorne macht. Was ist hier die Strategie?**

**Achim Plate:** Die Internationalisierung in den europäischen Markt wird durch diese Übernahme an zwei Stellen deutlich. Einerseits befinden sich rund 350 Mio. EUR AuM in den 4 Publikumsfonds außerhalb der Dach-Region, insbesondere mit einem Schwerpunkt in Benelux, aber auch mit Anteilen in Frankreich, Italien, Spanien und Portugal. In diesen Ländern hatte LAIQON bisher keine Vertriebsaktivitäten und daher

auch keine Kundengelder. Wir haben deshalb auch einen Vertriebsmitarbeiter in Belgien übernommen, um in diesem starken Markt weiter zu akquirieren. Andererseits haben wir durch die Lizenzgesellschaft in Zürich einen guten Startpunkt, um den attraktiven Schweizer Markt zu bearbeiten. Auch in der Schweiz haben wir bislang nur geringe Kundengelder unter Management.

**Und wie stellt sich die finanzielle Perspektive für LAIQON da?**

**Achim Plate:** Sehr gut. Wir erwarten aus dem übernommenen AuM einen Full Year Effekt auf die Bruttoumsatzerlöse aus fixen Managementgebühren von rund 14 Mio. EUR. Daneben besteht die Möglichkeit, insbesondere in den Publikumsfonds zusätzlich Performance-Fees zu erwirtschaften. Die Margen aus diesen Umsätzen sind sehr lukrativ. Außerdem erwarten wir eine EBITDA-Marge, die bereits unsere Zielmarke von 45 Prozent bezogen auf den Nettoumsatz, übersteigt. Dies deshalb, weil wir ja neben den Assets nur einen geringen Kostenapparat mit übernommen haben und damit unsere bestehenden Strukturen, weiter effektiver ausnutzen können.

**Wann wird sich die Übernahme in den Zahlen abbilden?**

**Achim Plate:** Der wirtschaftliche Übergang der Übernahme erfolgt ab dem 1. August dieses Jahres. Wir werden mit dem Übergang der Publikumsfonds seit dem 8. August und dem Übergang der Spezialfonds innerhalb des dritten Quartals 2025 sukzessive den Anstieg der Umsatzerlöse im 2. Hj. in den Zahlen erkennen. In den kommunizierten AuM-Zahlen zum 25. August sind diese knapp über 2,1 Mrd. EUR AuM bereits enthalten weil, wie schon gesagt, sie uns wirtschaftlich ab dem 1. August angerechnet werden.

**Im Zuge der Übernahme haben Sie nicht nur die Guidance für die AuM deutlich angehoben, sondern am 25. August 2025, kurz vor Ihrer Hauptversammlung, neben dem aktuellen Stand der Entwicklung der AuM die bestehende AuM-Guidance(e) bestätigt und eine Guidance für 2026 und für GROWTH 28 gegeben. Was können die Investoren erwarten?**

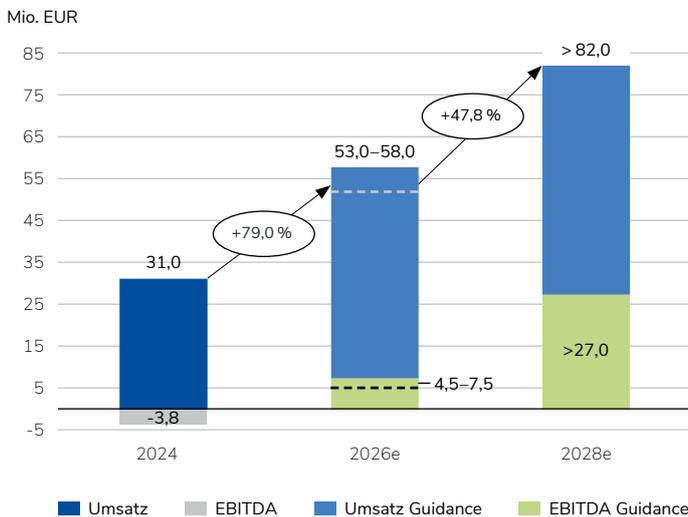
**Achim Plate:** Mit den beiden Guidances und den damit verbundenen Zielsetzungen soll der Profitabilitätssteigerung des LAIQON-Konzerns Rechnung getragen und die Transparenz bezüglich der operativen Geschäftssegmente des LAIQON-Konzerns gegenüber den Aktionären erhöht werden.

Für das Jahr 2026(e) werden Umsatzerlöse (brutto) des Konzerns in einer Bandbreite von 53,0–58,0 Mio. EUR erwartet. Dabei wird ein überproportionaler Anstieg der Umsatzerlöse im 2. Hj.(e) erwartet. Das EBITDA 2026(e) wird in einer Bandbreite von 4,5–7,5 Mio. EUR erwartet. Dabei sind Performance-Fees des Produktspektrums des LAIQON-Konzerns wie im Jahr 2024 und in gleicher Höhe auch für das Jahr 2025(e) in der Prognose des EBITDA berücksichtigt.

In der Umsetzung der Guidance 2026 erwarten wir die Erreichung der Dividendenfähigkeit im Geschäftsjahr 2026. Dafür ist ein Beschluss der Hauptversammlung im Jahr 2027 erforderlich.

## Guidance: Organisches Wachstum LAIQON 2026 und 2028

### Umsatz und EBITDA p. a. 2024 – 2028e



### GJ 2026e:

- ▶ **53,0 – 58,0 Mio. EUR Umsatz\***  
Überproportional in H2 2026e
- ▶ **4,5 – 7,5 Mio. EUR EBITDA**  
Performance Fee analog zu 2024/25e

### GJ 2028e:

- ▶ **Über 15 Mrd. EUR AuM**
- ▶ **Über 82,0 Mio. EUR Umsatz\***  
Überproportional in H2 2028e
- ▶ **Über 27,0 Mio. EUR EBITDA**  
Unter Berücksichtigung Performance Fee

## Für das GJ 2026e erwartet LAIQON die Dividendenfähigkeit (Beschluss HV 2027)

\* Fixe Provisionserlöse und Performance Fees zzgl. Aufwand für bezogene Leistungen (Bestands- und Vertriebsprovisionen)

Im Rahmen der Umsetzung unserer Strategie GROWTH 28 haben wir ebenfalls klare Zielsetzungen definiert. Die AuM sollen in 2028(e) auf über 15,0 Mrd. EUR ansteigen.

Für das Jahr 2028(e) werden Umsatzerlöse (brutto) des Konzerns von über 82,0 Mio. EUR erwartet. Darin enthalten sind die erwarteten Performance-Fees in allen drei Geschäftssegmenten des LAIQON-Konzerns. Das EBITDA 2028(e) wird mit mehr als 27,0 Mio. EUR erwartet. Diese Guidance wird durch organisches Wachstum erwartet. Zusätzliches anorganisches Wachstum darüber hinaus wird durch Übernahmen in den Geschäftssegmenten weiterhin nicht ausgeschlossen, sofern das Wachstum dadurch beschleunigt werden kann.

**Zudem haben Sie auch Ihren Vertrag vorzeitig bis zum 31. Dezember 2028 vorzeitig verlängert. Welche persönliche Erwartungen verbinden Sie damit?**

**Achim Plate:** Zunächst einmal bin ich dankbar dafür, dass der Aufsichtsrat der Gesellschaft mir das weitere Vertrauen zugesprochen hat. Ich freue mich sehr, auch in den nächsten Jahren bis Ende 2028 der Gesellschaft zur Verfügung zu stehen. Insbesondere deshalb, weil wir dann nach knapp 10 Jahren von dem Beginn unserer Entwicklung zu einem führenden KI-Unternehmen im Wealth Management in Europa gewachsen sein wollen. Ich möchte also in meiner dritten Amtsperiode ab dem Jahr 2026 die Umsetzung der Strategie GROWTH 28 maßgeblich mitgestalten. Damit möchte ich also nicht nur den inhaltlichen Aufbau unserer Gesellschaft weiter vorantreiben, sondern auch den wirtschaftlichen Erfolg für unsere Aktionäre mit verantworten.



# Insgesamt bin ich mit dem 1. Halbjahr 2025 sehr zufrieden. Die Positivschwelle der Gesellschaft wird jetzt auch erreicht.

CEO Dipl.-Ing. Achim Plate

**Der Aktienkurs ist aufgrund der aktuellen Entwicklungen seit Juni um über 54 Prozent auf 5,40 EUR zum 25. August angestiegen. Wie bewerten Sie diese Entwicklung?**

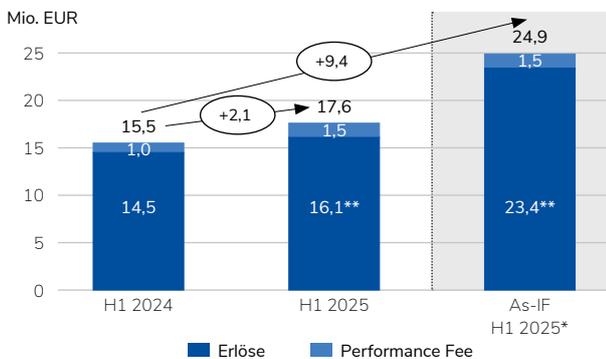
**Achim Plate:** Diese Entwicklung ist für mich schlüssig und ich hatte sie eigentlich auch erwartet. Unser Aktienkurs steht seit Anfang 2024 unter einem permanenten Abgabedruck einerseits, andererseits gibt es aber auch permanent Käufer, die diese Chance genutzt haben, diese Aktien zu immer günstigeren Kursen zu kaufen. So waren wir in einer Abwärtsbewegung, die sich eigentlich selbst bestimmt hat. Nachfrage in der Aktie zu immer geringeren Geldkursen und Abgabedruck von Bestandsaktionären, die einen Exit durchführen wollen. Mit unserer Meldung von Anfang Juli zum massiven Ausbau der AuM haben wir diese Abwärtsbewegung durchbrechen können und anschließend auch mit sehr hohen Umsätzen diesen Kursanstieg gesehen. Auch das war ein Effekt dieser Transaktion. Nicht nur Umsatzwachstum zu erzeugen, sondern auch, um am Kapitalmarkt diese Abwärtsbewegung der Aktie zu durchbrechen.

**Damit zu den Ergebnissen des 1. Hj. 2025. Wie zufrieden sind Sie mit der operativen Entwicklung in den einzelnen Geschäftssegmenten?**

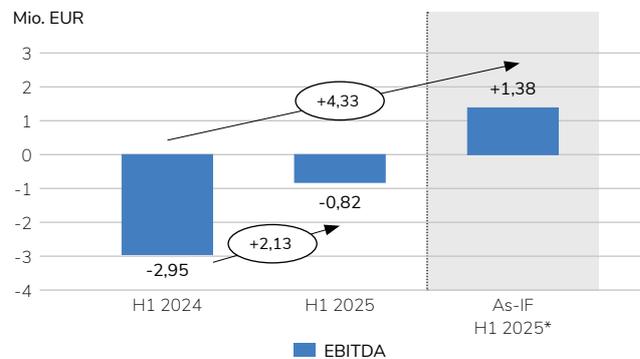
**Achim Plate:** Insgesamt bin ich mit dem 1. Hj. 2025 sehr zufrieden. Wir konnten die AuM zum Vorjahresende um 8,8 Prozent auf 7,03 Mrd. EUR am 30.06. steigern. Die Gesamterlöse konnten wir von rund 15,5 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum um 13,8 Prozent auf rund 17,6 Mio. EUR verbessern. Das EBITDA wurde um 2,13 Mio. EUR auf -0,82 Mio. EUR nach -2,95 Mio. EUR im Vorjahreshalbjahr verbessert. Dies ungeachtet der Transaktionsaufwendungen im sechsstelligen Bereich im ersten Halbjahr 2025 für die Übernahme. Diese Entwicklung bestätigt unseren Wachstumstrend sowohl in den AuM, aber eben auch in der stetigen Verbesserung unserer Finanzkennzahlen.

**Steigerung der Erlöse führt zu deutlicher EBITDA-Verbesserung ggü. H1 2024**  
(inkl. as-if-Betrachtung mit Übernahme Fondsmanager Team)

**Erlöse im Halbjahresvergleich 2024–2025**



**EBITDA im Halbjahresvergleich 2024–2025**



- Anstieg der Erlöse um 13,6% im 1. Hj. 2025
- 60,7% Anstieg der Erlöse mit der as-if Berücksichtigung der Übernahme im 1. Hj. 2025

- EBITDA Verbesserung im 1. Hj. 2025 um 2,1 Mio. EUR trotz Aufwendungen in Übernahme FM-Team MainFirst
- Bei as-if Betrachtung der Übernahme 1. Hj. 2025: EBITDA Steigerung um 4,3 Mio. EUR

\* As-IF-Betrachtung berücksichtigt die Effekte der Akquisition des MainFirst Fondsmanager-Teams  
\*\* Die dargestellten Erlöse beinhalten eine Forschungszulage i.H.v. 2,8 Mio. EUR

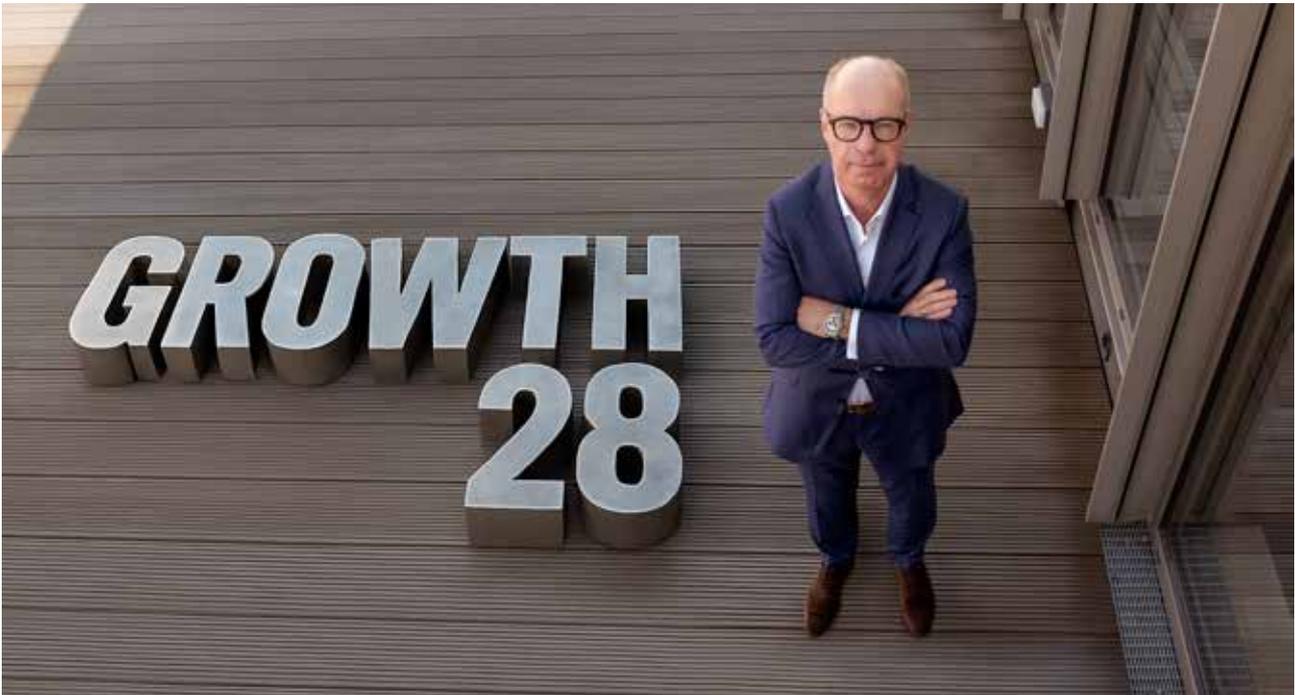
Und bei einer As-If-Betrachtung, die die Effekte der Übernahme bereits im 1. Hj. berücksichtigt, hätten wir bereits Erlöse im 1. Hj. 2025 in Höhe von 24,9 Mio. EUR erzielt. Unser EBITDA würde dann bei +1,4 Mio. EUR liegen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum wäre dies eine Verbesserung um mehr als 4,3 Mio. EUR. Das bedeutet, dass diese Positivschwelle der Gesellschaft, die wir seit dem Geschäftsjahr 2024 immer wieder andeuten, jetzt auch erreicht wird.

**Im vergangenen Jahr haben Sie das White Label-Produkt „WertAnlage“ mit der Union Investment initiiert und aufgesetzt und daneben ist das ja auch das erste Jahr ihrer Kooperation mit der meine Bayerische Vermögen GmbH, ihrem Joint Venture mit der meine Volksbank Raiffeisenbank eG in Rosenheim. Wo stehen Sie aktuell?**

**Achim Plate:** Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung in diesem genossenschaftlichen Gemeinschaftsproduktprojekten. Wir betreuen hier mittlerweile ein AuM-Volumen von knapp 200 Mio. EUR. Wir haben alleine bei der „WertAnlage“ mittlerweile 80 Kooperationsbanken und generieren täglich neue Abschlüsse in beiden Produkten mit unseren Partnern.

**Kurz zusammengefasst. Was waren für Sie die Highlights im 1. Hj. 2025?**

**Achim Plate:** Ein Highlight haben wir bereits ausführlich besprochen. Es hat uns ja auch das gesamte 1. Hj. 2025 beschäftigt. Die Übernahme der Assets von der MainFirst. Ein weiteres Highlight war der Erhalt der Förderbescheide für die Forschungszulagen. Wir haben mit dem bereits im letzten Jahr erteilten Förderbescheid und denen im 1. Hj. 2025 Zusagen für knapp 2,8 Mio. EUR Fördergelder erhalten. Neben diesem finanziellen Aspekt ist für mich aber insbesondere die damit verbundene Würdigung der geleisteten Innovationen bei



**Das Ziel von GROWTH 28 ist, dass LAIQON eines der führenden KI Mid Cap-Unternehmen in Europa wird.**

**Halten Sie weiterhin an dem Ziel einer Dividendenfähigkeit zur Hauptversammlung 2027 fest?**

**Damit kurz zur geplanten Strategie GROWTH 28. Sie wollen zukünftig als vierten Megatrend neben Digitalisierung 4.0, KI-Nutzerzentrierung und Nachhaltigkeit GenKI stärker im Asset- und Wealth Management nutzen. Welche Überlegungen stehen dahinter und was haben Anleger davon?**

der digitalen Infrastruktur und der LAIC-KI durch eine professionelle Begutachtung staatlicher Einrichtungen wichtig. Ein weiteres Highlight ist zudem sicherlich der konsequente Aufbau unserer Vertriebs Einheit, der LAIQON Solutions GmbH, nachdem Ende letzten Jahres mit Florian Barber ein neuer Bereichsvorstand für das Thema Vertrieb im Schwerpunkt Asset Management bei uns gestartet ist. Er hat im 1. Hj. 2025 konsequent nach seinen strategischen Vorgaben die LAIQON Solutions GmbH aufgebaut. Mittlerweile sind dort insgesamt 15 Mitarbeiter unter der Führung von Herrn Barber beschäftigt und bearbeiten den Vertrieb und den Marktauftritt im deutschen und österreichischen Markt für unsere Produkte.

**Achim Plate:** An diesem Ziel halte ich weiter fest. Die Voraussetzung dafür ist ein positiver Jahresüberschuss nach HGB in der LAIQON AG im Jahr 2026. Dann kann die Hauptversammlung 2027 über die erste Ausschüttung der Dividendenzahlung beschließen. Wir arbeiten fest und hart weiterhin an der Erreichung dieses Ziels.

**Achim Plate:** Wir haben bei LAIQON seit 2018 eine eigene KI Lösung auf Basis Bayesianisch neuronaler Netze programmiert und steuern mittlerweile damit sehr erfolgreich auch für große Partner Endkunden, Depots und auch Publikumsfonds. Daneben hat sich gerade in den letzten Jahren das Thema der generativen KI stark weiterentwickelt, in der Öffentlichkeit bekannt durch große Namen wie Open AI, ChatGPT und weitere. Der Unterschied hier ist, dass man nicht selber die dahinterliegenden Sprachmodelle entwickeln muss, sondern dass

man diese für Anwendungen trainieren und nutzbar machen kann. Wir haben deshalb auch in Kooperation mit unserem Cloudpartner Amazon mittlerweile über 10 Sprachmodelle in unsere Digital Asset Plattform integriert und sind damit in der Lage unterschiedlichste Anwendungen zu nutzen und anzubieten. Zum Beispiel generieren wir individualisierte Kundenreports mit generativer KI, ohne hohen manuellen Aufwand. Für die Anleger bedeutet dies, dass diese Kompetenz ein weiterer Baustein ist, die LAIQON AG am Kapitalmarkt richtig zu bewerten. Wir sind vom Geschäftsmodell her ein innovativer Premium Wealth Manager, der mit der Verwaltung und Vermehrung von Kundengeldern sein Geld verdient, aber auf der anderen Seite eine starke digitale Kompetenz, insbesondere auch im KI-Bereich, aufgebaut hat und damit natürlich im Wettbewerbsvergleich eine herausragende Stellung hat. Dies führt einerseits dazu, dass wir für unsere Kunden langfristig planbare Wertzuwächse erarbeiten. Andererseits wollen wir für unsere Aktionäre eine lukrative Aktie sein, die das margenstarke Asset Management mit der digitalen Wachstumsphantasie verbindet, die KI mit sich bringt.

#### **Wo sehen Sie die wesentlichen Treiber des zukünftigen Wachstums der AuM?**

**Achim Plate:** Wir haben uns 2018 bewusst dafür entschieden, eine breite Aufstellung zu wählen, daher erwarten wir das zukünftige Wachstum auch in allen Geschäftssegmenten. Wir sind im Asset Management sowohl bei den Publikumsfonds als auch bei den Spezialfonds für institutionelle Kunden sehr gut aufgestellt. Mittlerweile haben wir eine kritische Größe überschritten, sodass auch größere Kapital-sammelstellen uns beachten, wenn es um Ausschreibungen und größere Anlagebeträge geht. Den größten Wachstumsimpuls erwarten wir natürlich im Geschäftssegment Digital Wealth durch vorhandene White Label Partnerschaften, insbesondere mit der Union Investment. Aber auch mit zukünftigen Partnern erwarten wir ein stetiges Wachstum. In diesem Bereich werden wir Ende 2025 ein neues Feld betreten. Wir werden dort den ersten aktiven KI-ETF der LAIC im Verbund mit einem der großen ETF-Player in Europa starten. Wir werden damit die Leistungsfähigkeit unserer KI in einem Massenprodukt, d. h. in einem KI gesteuerten ETF an den Markt bringen. Auch hier erwarten wir große Wachstumsimpulse. In unserem dritten Segment, dem Wealth Management erwarten wir Wachstumsraten von rund 10 Prozent im Jahr durch die Erweiterung unserer Produktpalette und auch durch Aufbau von weiteren Beratern.

#### **Wofür steht LAIQON und was ist das Ziel Ihrer Strategie GROWTH 28?**

**Achim Plate:** Das Ziel von GROWTH 28 ist das LAIQON eines der führenden KI Mid Cap-Unternehmen im europäischen Wealth Management wird. Mit mehr als 15 Mrd. EUR AuM und einer Cost-Income-Ratio von knapp 50–60 Prozent. Damit schaffen wir die Basis für nachhaltiges Wachstum und stetige Dividendenzahlungen an unsere Aktionäre.

# Christian Sievers zur KI des WealthTech LAIC

**Christian Sievers**

M. Sc., Geschäftsführer LAIC Vermögensverwaltung GmbH



---

# Interview

**Herr Sievers, mit LAIC hat sich LAIQON eine starke Kompetenz für den Einsatz künstlicher Intelligenz (KI) im Asset Management aufgebaut. Wie funktioniert das Zusammenspiel zwischen der KI und dem Menschen im Investmentprozess?**

**Christian Sievers:** Eine Besonderheit unserer KI ist, dass sie den kompletten Investmentprozess abdeckt, von der Datenanalyse über die Asset Allocation und Einzeltitelauswahl bis zum Risikomanagement. Das ist übrigens auch eine Kompetenz, mit der wir uns vom Wettbewerb abheben. Es gibt erst wenige Asset Manager, die – wie wir – wirklich durchgehend mit KI arbeiten können. Dennoch ist es der Mensch, der an zwei ganz wesentlichen Punkten den Rahmen setzt. Zunächst sind das die strategischen Vorgaben und die Parametrisierung. Darunter fallen etwa die Definition des Anlageuniversums, der Risikoklassen sowie der Nachhaltigkeitsfilter, die zum Einsatz kommen. Oder auch Fragen wie: Auf welche Themen soll bei der Asset Allocation der Fokus gesetzt werden? Gibt es beispielsweise konkrete Ausschlüsse und Grenzen, die durch die KI im Investmentprozess zu berücksichtigen sind? Letztendlich legt also der Mensch die Grundlagen für die Entscheidungsfindung der Künstlichen Intelligenz fest. Gleichzeitig sind dies die Stellschrauben, um die KI regelmäßig etwa an neue Regulatorik, ESG-Anforderungen und Partnerwünsche anzupassen.

**Und der zweite Punkt, an dem der Mensch aktiv eingreift?**

**Christian Sievers:** Neben diesen konzeptionellen Fragen spielt der Mensch auch eine wichtige Rolle im operativen Bereich. Unser Team überprüft die Vorschläge der KI täglich auf Plausibilität, Marktlogik, Kundenkonformität und auch darauf, ob die Vorgaben unserer Kunden und Partner beispielsweise zu ESG oder Risikoklassen eingehalten werden. Auch die finale Entscheidung über die Orderfreigabe wird durch erfahrene Portfoliomanager getroffen. Es erfolgt also kein automatisierter Handel. Man könnte sagen, der Mensch fungiert hier als zusätzlicher Sicherheitsfaktor. Insbesondere in Extremsituationen kann dies nützlich sein. Menschen erkennen eben auch Ereignisse, die außerhalb des historischen Datenraums liegen, wie beispielsweise die Anbahnung von Handelsverboten bestimmter Wertpapierklassen aufgrund von geopolitischer Krisen. Hier kann unser Portfoliomanagement-Team die KI sinnvoll durch Marktkenntnisse und Erfahrung ergänzen und die Entscheidungen der KI immer nachvollziehbar gegenüber Kunden oder Aufsichtsbehörden begründen.

**Wie würden Sie die Qualität der KI-Prognosen beurteilen?**

**Christian Sievers:** Insgesamt erreichen wir mit unserer KI eine sehr gute Trefferquote, mit der wir im Durchschnitt laut Studien von Morningstar aktives Management übertreffen. Der Erfolgsfaktor ist das Zusammenspiel aus drei Elementen. Die Basis ist unser qualitätsgesichertes Anlageuniversum mit bis zu 12.000 Fonds, mehr als 3.000 ETFs sowie 5.000 Aktien, je nach Filterung und Clustering. Was unser Konzept jedoch einzigartig macht, ist die Kombination von Datenanalyse und Wahrscheinlichkeitsrechnung.

### Was steckt konkret hinter diesem Konzept?

**Christian Sievers:** Unsere KI verarbeitet jeden Tag mehr als 125 Millionen Datenpunkte, inklusive Kursdaten, Fundamentaldaten, ESG-Kennzahlen, Analystenschätzungen und Makroindikatoren. Daraus errechnet der Algorithmus aber eben nicht nur die Renditeerwartung für einen Zeitpunkt X, sondern ein ganzes Bündel an Prognosen mit leicht unterschiedlichen Parametern. Je weiter die verschiedenen Werte auseinanderliegen, das heißt, je unsicherer die Prognosen sind, desto defensiver wird die KI das Portfolio aufstellen. Diese Integration von Wahrscheinlichkeitsrechnung bietet zwei erhebliche Vorteile: Einerseits schafft sie für unser Portfoliomanagement eine deutlich höhere Transparenz und eine klare Einschätzung dazu, welche der Marktsignale robust sind. Andererseits erhalten wir so insbesondere bei volatilen Märkten eine deutlich bessere Allokationsqualität, unter anderem, weil sich so Übergewichtungen von unsicheren Titeln vermeiden lassen.

### Im Mai dieses Jahres erreichten die drei durch die LAIC KI unterstützten Multi-Asset-Fonds einen Track-Record von fünf Jahren. Wie ist das bisherige Ergebnis ausgefallen?

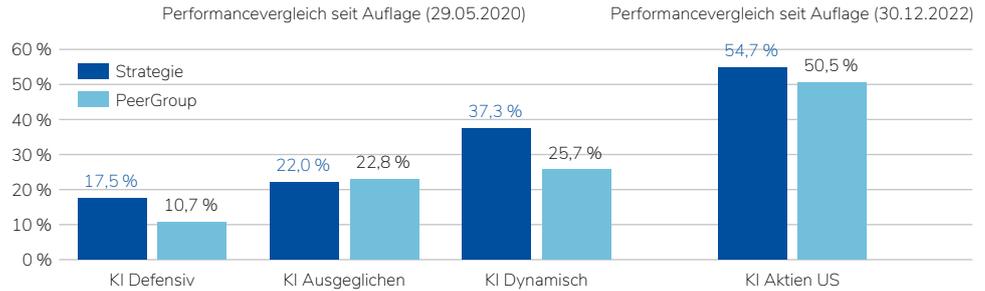
**Christian Sievers:** Ich denke, das Ergebnis kann sich sehen lassen. Obwohl wir seit der Auflegung unserer Fonds ein durchaus anspruchsvolles Umfeld mit Krisen wie der Covid-Pandemie, dem Ausbruch des Ukraine-Kriegs, dem sprunghaften Anstieg der Inflation und Zinsen im Frühjahr 2022 und zuletzt den Turbulenzen aufgrund von Trumps Zollpoker hatten, konnten unsere drei Multi-Asset Fonds eine Performance im Bereich der jeweiligen Peergroup oder sogar deutlich darüber erzielen – und das bei teilweise deutlich geringerem maximalen Drawdown und einer niedrigeren Volatilität. Der LF – AI Dynamic Multi Asset S beispielsweise konnte seit Auflegung bis zum 31.07.2025 mit 33,44 % seine Peergroup, den EAA Flexible Allocation, um mehr als 9,7 Prozentpunkte outperformen.

### Sie bieten mit Ihrer KI inzwischen auch hoch-individuelle KI-gesteuerte Vermögensverwaltungslösungen für White-Label-Partner an. Warum sollten Partner mit Ihnen zusammenarbeiten?

**Christian Sievers:** Dafür sprechen im Wesentlichen drei sehr gute Gründe: Erstens bieten wir unseren Partnern eine Full-Service-Plattform. Mit LAIC können wir die gesamte Wertschöpfungskette in der Vermögensverwaltung anbieten, vom Onboarding über KI-gestütztes Portfoliomanagement bis hin zum Reporting. Der zweite Punkt ist das Differenzierungspotenzial. Mit unserer individuellen Vermögensverwaltungslösung können sich unsere Partner klar vom Wettbewerb abheben. Sie können mithilfe unserer anspruchsvollen digitalen Technologie Kunden eine deutlich höhere Betreuungsqualität bieten und ganz nebenbei ihre Effizienz steigern. Gleichzeitig schaffen sie damit eine wichtige Voraussetzung, um Affluent-Kunden zu erreichen, die digitale und individuelle Lösungen erwarten. Und der dritte Punkt ist unser White-Label-Konzept: Unsere Partner erscheinen gegenüber ihren Kunden als Anbieter – mit Ihrer eigenen Marke und Corporate Identity und aufbauend auf ihrer bestehenden Beraterstruktur. LAIC agiert komplett im Hintergrund als technischer Enabler und regulierter Vermögensverwalter. Übrigens sind unsere White-Label-Lösungen hoch-individuell: Unsere Partner können ihre eigenen Strategien, Themen, Universen etc. vorgeben, ganz nach den Wünschen ihrer Kunden.

Abb.: Quelle: Universal-Investment-Gesellschaft mbH; eig. Darstellung; eig. Berechnungen; die Berechnung dieser Performedaten erfolgt auf Basis des Preises eines Anteils am Anfang der Periode. Ausschüttungen werden berücksichtigt. Kosten der Verwaltungsgesellschaft und der Verwahrstelle sind ebenfalls berücksichtigt. Ein Ausgabeaufschlag für die Anteilsklasse S fällt nicht an. Zusätzlich mindern das Anlageergebnis individuell anfallende jährliche Depotkosten. Die bisherige Wertentwicklung ist kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung, diese ist nicht prognostizierbar.

### Mehrfähriger erfolgreicher Track Record der KI gesteuerten Vermögensverwaltung (Stand: 31.07.2025)



**Mit dem Kooperationsprodukt „WertAnlage“ sind Sie Ende 2024 zusammen mit der Union Investment mit einer KI gesteuerten Vermögensverwaltungslösung erfolgreich gestartet. Was macht das Produkt so individuell und warum trifft es aus Ihrer Sicht exakt den Puls des Marktes?**

**Christian Sievers:** Die Vermögensverwaltungsbranche steht aktuell an einem historischen Wendepunkt. Die neue Generation an Anlegern möchte von Anbietern keine klassischen Produkte mehr. Sie will Lösungen, digital, individuell und nutzerzentriert. Gleichzeitig beobachten wir insbesondere im Affluent-Bereich ein enormes Wachstumspotenzial. Sei es durch Erbschaften, Unternehmensverkäufe oder Kapitalausbau: Das investierbare Vermögen in dieser Zielgruppe wird in den kommenden Jahren deutlich zunehmen. Dem gegenüber steht eine Branche mit klassischen Banken und eher standardisierten Lösungen von Robo-Advisors, die zwar vielleicht Weiterentwicklungen in dieser Richtung planen, aber aktuell noch zögerlich agieren. Mit „WertAnlage“ besetzen wir zusammen mit unserem Kooperationspartner Union Investment als allererste Plattform diesen Sweet Spot aus KI, Individualisierung und Beraterintegration. Wir kombinieren maximale Individualisierung mit digitaler Nutzerzentrierung und intuitiver User Experience. Damit bieten wir insbesondere für Affluent-Kunden eine adäquate Lösung.

**Eine sehr attraktive Zielgruppe, die aktuell noch zu wenig Beachtung findet ...**

**Christian Sievers:** Ganz genau. Obwohl Affluent-Kunden die zukünftige Erbgeneration sind, stehen sie heute meist nicht im Fokus von Privatbanken oder Vermögensverwaltern. Aus rein wirtschaftlichen Gründen bekommen sie aktuell vornehmlich standardisierte Lösungen angeboten. Entweder gibt es von Anbieterseite überhaupt keine Lösungsansätze oder nur mit sehr hoher Mindestanlage, die dieser Kundengruppe den Zugang oft verwehren. Mit „WertAnlage“ bieten wir gemeinsam mit Union Investment erstmals ein Produkt, das eine Antwort bietet. Damit sind wir im B2B-Segment bisher einzigartig positioniert.

### „WertAnlage“ fußt auf drei zentralen Säulen – und trifft damit exakt den Puls des Marktes

Aktuelle Marktsituationen prägen die Zukunft des Wealth Managements: „WertAnlage“ erkennt sie nicht nur – sondern adressiert sie konsequent:

**1 Verändertes Nutzerverhalten**

Die neue Generation von Anlegern erwartet keine Produkte – sondern Lösungen. Digital – Individuell – Nutzerzentriert

„WertAnlage“ kombiniert maximale Individualisierung mit digitaler Nutzerzentrierung und intuitiver UX.

**2 Wachstumsmarkt Affluent**

Die Affluent-Zielgruppe wächst rasant – durch Erbschaften, Unternehmensverkäufe und Kapitalaufbau.

„WertAnlage“ ist speziell auf diese Kunden zugeschnitten: dynamisch, transparent, skalierbar.

**3 First Mover Positionierung**

Während klassische Banken und Robo-Advisors zögern und Weiterentwicklungen erst planen, besetzt „WertAnlage“ als erste Plattform den Sweet Spot aus KI, Individualisierung und Beraterintegration.

# Florian Barber zur Vertriebspositionierung und -strategie

## **Florian Barber**

Bereichsvorstand Sales & Marketing LAIQON AG,  
Geschäftsführer LAIQON Solutions GmbH



---

# Interview

**Herr Barber, sind bereits erste Effekte Ihrer Vertriebsoffensive seit Januar 2025 zu verzeichnen?**

**Florian Barber:** Absolut. Ziel unserer Vertriebsoffensive ist es, die bestehenden Vertriebspartnerschaften und Kundenbeziehungen zu intensivieren, neue aufzubauen, optimierte Services zu bieten und damit stark und konsequent zu wachsen. Dafür haben wir nicht nur wie bekannt ein neues Vertriebsteam mit sehr erfahrenen Kollegen aufgebaut, sondern auch den Vertrieb und das Marketing neu strukturiert. Diese ab Winter 2024 begonnene Neustrukturierung haben wir in den vergangenen Monaten im LAIQON-Konzern implementiert. Die ersten sehr erfolgversprechenden Effekte dieser Vertriebsoffensive sind bereits eingetreten. Ein Beispiel sind die über 50 neu gewonnenen Vertriebspartner, Banken und Vermögensverwalter. Darüber hinaus konnte mit allen in Deutschland gängigen Vertriebsplattformen eine Kooperation abgeschlossen werden.

**Neben dem Ausbau des Vertriebs ist auch die Stärkung der Bekanntheit der Marke LAIQON ein erklärtes Ziel ihrer Strategie. Was können Sie hier berichten?**

**Florian Barber:** Wir haben eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um die Marke LAIQON in den verschiedenen Zielgruppen bekannter zu machen. Dazu gehören strukturierte, regelmäßige Kommunikationsmassnahmen, beispielsweise, dass unsere Finanzexperten mit dem LAIQON Kapitalmarkt Insight jeden Monat die Key-Essentials ihrer Marktanalysen zusammenfassen. Darüber hinaus positionieren sich unsere Fondsmanager mit dem LAIQON Research Spotlight mit prägnanten kurzen Stellungnahmen zu aktuellen Themen, die den Markt gerade bewegen oder Ergebnissen Ihrer Analystengespräche mit den Unternehmen. Diese Informationen kommunizieren wir an unsere Multiplikatoren. Darüber hinaus sind wir auch in den neuen Kommunikationschannels so aktiv wie möglich. Dafür haben wir unsere Social-Media-Aktivitäten ausgeweitet und gehen hier auch neue Wege, um finanzaffine Zielgruppen zu erreichen. Beispielsweise haben wir jüngst eine Kampagne mit Niklas Schwab gestartet, der u. a. mit seinem Instagram Account @hedgefonds.henning zu den bekannten Content Creators und Fin-

fluencern zählt. Ziel der Kampagne ist hier Markenbildung von LAIQON über mehrere Kurzinterviews mit einem unserer Finanzexperten. Und wir testen auch Channels wie beispielsweise TikTok aus.

**Anfang Juli diesen Jahres hat LAIQON den Deal mit dem MainFirst Global Equities/Absolute Return Multi Asset Team kommuniziert. Mit der Übernahme baut LAIQON die verwalteten AuM im Asset Management erheblich aus und gewinnt Zugang zu neuen Märkten. Was ist die Strategie dahinter?**

**Florian Barber:** Als ich Anfang Oktober 2024 meine Arbeit bei LAIQON startete, war Hauptfokus der Arbeit zunächst die ganzheitliche Neustrukturierung des Vertriebs. Das war für den damaligen Zeitpunkt ehrlich gesagt etwas ambitioniert. Es war von Anfang an unsere Idee, auch auf der Produktseite aktiv zu werden. Das haben wir jetzt stringent mit dem Wechsel des langjährigen MainFirst Global Equities/Absolute Return Multi Asset-Teams zu LAIQON umgesetzt. Unsere Strategie ist ein Multi-Manager-Ansatz im Asset Management, mit einem klaren Fokus auf Alpha Generierung.

**Welche Kompetenzen gewinnen Sie mit dem neuen Team?**

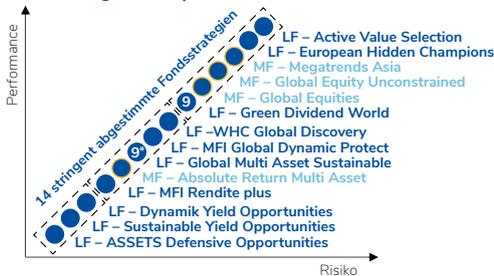
**Florian Barber:** Das neue Team ist als Marke etabliert, im Markt anerkannt und bei institutionellen Kunden wie Vertriebspartnern geschätzt. Der Track-Record ist langjährig, erfolgreich und folgt einem stringenten Investmentprozess. Der Schwerpunkt des mit dem Team übertragenen Portfolios aus vier Publikumsfonds und Spezialmandaten liegt dabei klar auf Aktienfonds mit einem aktiven Bottom-Up-Ansatz mit Fokus auf wachstumsstarke GROWTH-Unternehmen und nachweislichen Alpha. Das Team denkt langfristig, bleibt fokussiert auf strukturelle Trends und ignoriert bewusst das Tagesrauschen. Diese klare Positionierung wird die externe Wahrnehmung der LAIQON-Gruppe deutlich stärken.

**Bitte ordnen Sie das neue Portfolio in das bestehende Produktportfolio ein.**

**Florian Barber:** Gerne. Im Schwerpunkt GROWTH-Aktienfonds war LAIQON bisher nicht aktiv. Die vier neuen hier in der Grafik hellblau dargestellten Fonds sind eine komplementäre Ergänzung der bestehenden Publikums-Fondsstrategien. Wir können damit Kunden, angefangen von den Rentenstrategien, die von Dr. Tobias Spies und seinem Team erfolgreich gemanagt werden, über die Multi-Asset-Fonds mit dem LF – WHC Global Discovery von Herrn Wedel als Schwerpunktfonds bis hin zu den neuen Aktienfonds mit dem neuen Team, passgenau für nahezu alle Bedürfnisse unterschiedliche Strategien anbieten. Und die Spezialmandate, die weitestgehend die Strategien im Publikumsfondsbereich abbilden, ergänzen unsere aufgebaute Mandatskompetenz. Auch das institutionelle Leistungsspektrum wird damit bereichert.

## IQ & KI Fonds im Fokus – neue Impulse für IQ durch komplementäre Publikumsfonds-Strategien

### Asset Management-IQ



### IQ - Fondsstrategie

#### ► Ausbau der LF-Fondsfamilie

Integration globaler und asiatischer Märkte sowie Erweiterung um Growth, Quality, Core und Multi-Asset-Strategien (Absolute Return, Investment Grade Bonds)

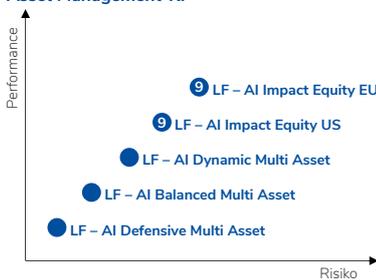
#### ► Fokussierung

Konzentrierte Portfolien mit hohen Gewichtungen der Top 10 und Ausnutzung ineffizienter Bewertungen von Small- und Mid-Cap- Unternehmen zur gezielten Alpha-Generierung

#### ► Nachhaltigkeit

Investments mit FNG-Siegel und Artikel-9-Fonds (z. B. LF-GDW, LF-GMAS), teilweise Paris aligned

### Asset Management-KI



### AI - Fondsstrategie

#### ► Vielfältige Fondsstrategien

Absolute Return zur Renditemaximierung bei kontrollierter Volatilität sowie Relative Return mit Fokus auf Benchmark-Outperformance

#### ► Strukturierte Investmentansätze

Top-Down-Analyse des Marktumfelds kombiniert mit Bottom-Up-Bewertung einzelner Unternehmen → Einsatz von Mischfonds und Aktienfonds mit globalem ETF-Universum und gezielter Titelselektion

#### ► Nachhaltigkeitsorientierung

Integration von ESG-Kriterien (Artikel 8) und Fokus auf nachhaltige Investments gemäß Artikel 9 (Paris aligned)

\* Nachhaltigkeitsfonds gemäß Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung

**Mit dem Deal wollen Sie auch den Vertrieb International ausbauen. Was sind hier die Hintergründe?**

**Florian Barber:** Deutschland und Belgien sind gemäß der AuM des MainFirst-Portfolios die größten Märkte, dann Österreich. Hinzu kommt, dass wir mit der Transaktion eine Schweizer Investmentgesellschaft mit FINMA-Lizenz erwerben. Somit ergeben sich alleine aus dem Bestand und der vorhandenen Infrastruktur die Möglichkeiten für neue Vertriebsländer und Aktivitäten, über die deutsche Grenze hinaus. Mit dem neuen Team haben wir ein super Angebot, weil echtes Alpha generiert und beispielsweise der MSCI World seit über 10 Jahren regelmässig outperformt wird. Somit ist eine vertriebliche Internationalisierungsstrategie absolut zielführend und sinnvoll.

**Was sind die nächsten Schritte und welche Produkte stehen im Zentrum ihrer Vertriebsstrategie im 2. Hj. 2025?**

**Florian Barber:** Momentan steht die Übernahme des Portfolios und die Integration des neuen Teams in den LAIQON-Konzern im Mittelpunkt der Arbeit. Dabei müssen regulatorische Themen beachtet sowie die Zustimmung der Kapitalverwaltungsgesellschaften für die Spezialmandate eingeholt werden. Das neue Team möchte dabei die LAIQON-Gruppe nicht nur mit Performance bereichern, sondern auch mit Haltung. Persönliches Ziel ist es dabei, die Publikumsfonds nachhaltig gemeinsam über die Milliardenmarke zu heben, aber mit der DNA, die das Team über 20 Jahre erarbeitet hat. Dementsprechend wird natürlich die Vermarktung des Produktportfolios ein Vertriebschwerpunkt im 2. Hj. sein. Weitere Schwerpunkte sind zudem unsere Rentenstrategien der LF – Creditplattform, unser Klassiker, der WHC Global Discovery, ein Mischfonds welcher im Kern in europäische Small-/Mid-Caps investiert, sowie unsere durch die KI des Wealth Tech LAIC gesteuerten Fonds.

# Dr. Robin Braun zur aktuellen Marktlage von Nachhaltigkeit und Positionierung von LAIQON

**Dr. Robin Braun**

Head of Sustainability LAIQON AG,  
Geschäftsführer SPSW Capital GmbH



---

# Interview

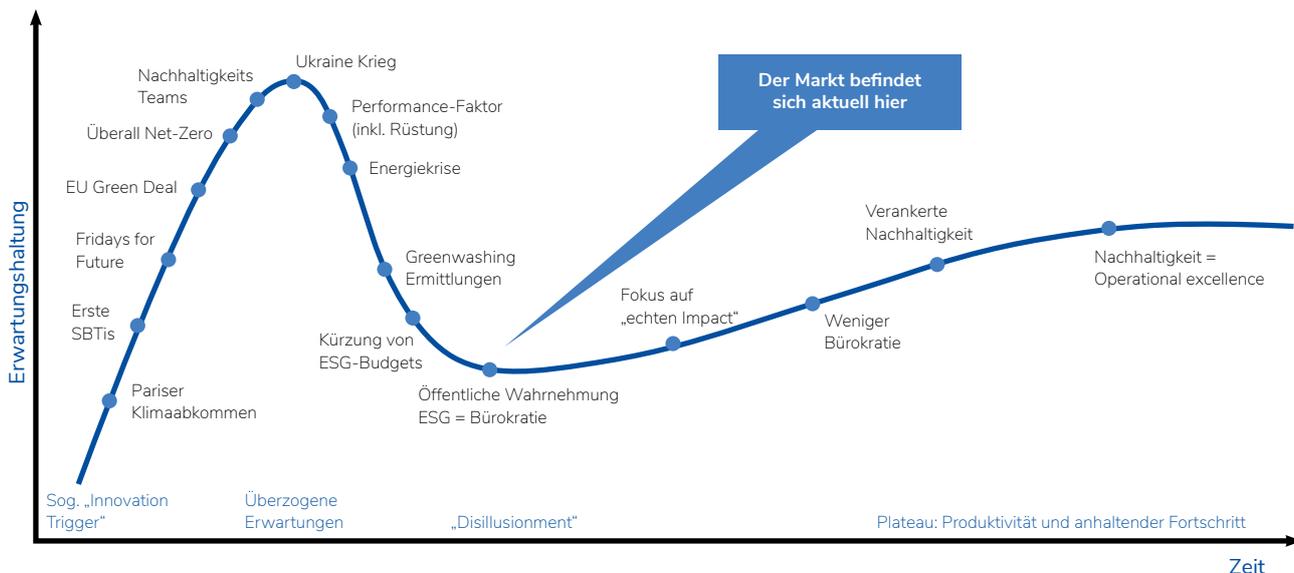
**Herr Dr. Braun, wie schätzen Sie als treuhänderischer Vermögensverwalter das Thema Nachhaltigkeit aktuell ein, nachdem man ja nun Gegenwind aus den USA und auch aus der Politik, auch zunehmend innerhalb der EU, wahrnimmt?**

**Dr. Robin Braun:** Sicherlich bleibt das Umfeld herausfordernd; aber ich persönlich glaube, dass es auch vor fünf Jahren überzogene Erwartungen an das Thema gab und sich dort die Entwicklungen etwas zu rasant überschlugen. Unsere Kundinnen und Kunden wollen beim Streben nach nachhaltigen Anlagelösungen dennoch ein nach Rendite-Risiko Aspekten optimal aufgestelltes Anlageprodukt. Da sollten Nachhaltigkeitsbemühen nicht über Schwächen hinwegtäuschen oder dem Vermögensverwalter unnötig Spielraum nehmen. Daher steht heutzutage mehr denn je die ökonomische Sinnhaftigkeit von Nachhaltigkeit im Vordergrund und nicht mehr, wie vielleicht vor fünf Jahren, wer über längere Ausschlusslisten die größere Nachhaltigkeitskompetenz suggeriert. Gewissermaßen auch das empfundene Aufweichen der Nachhaltigkeitsberichterstattung für Unternehmen. Nachhaltigkeit bleibt wichtig; aber nur, wenn es nicht überfrachtet. Langfristig bleibt es ein Wettbewerbsvorteil, wenn es sinnvoll umgesetzt wird. Das geht auch einher mit dem wahrgenommenen Gegenwind aus den USA und dem Rückzug vieler Vermögensverwalter aus einigen Nachhaltigkeitsinitiativen. Vielleicht wurde deren Unterzeichnung damals nur oberflächlich als Signal wahrgenommen, um „mitzuspielen“. Daher finde ich das „crowding out“, was gerade stattfindet (wohlgemerkt auch die Harmonisierung durch die ESMA-Leitlinie für nachhaltigkeitsbezogene Fondsnamen) gar nicht mal schlecht. Denn übrig bleiben die, die es ernst meinen und die Anforderungen im Griff haben. Und vieles, was in den USA stattfindet ist sehr wohl nachhaltig, es wird nur anders darüber gesprochen und sich weniger internationalen Standards unterworfen.

**Aktuell wird die Umsetzung von ESG-Anforderungen von vielen Marktteilnehmern gleichgesetzt mit Bürokratieaufwand. Dennoch unterstützen nach unserer Einschätzung viele Unternehmen weiterhin die Ziele einer CO<sub>2</sub>-armen EU-Wirtschaft. Nehmen auch Sie das wahr und wagen Sie einen Blick in die Zukunft des Marktes?**

**Dr. Robin Braun:** Exakt das ist der Fall, vor ein paar Jahren wurden validierte Klimaziele von den ersten Unternehmen gestartet. Mittlerweile haben fast 60 % der Unternehmen in den Portfolios der SPSW Capital GmbH durch die Science-Based Targets Initiative validierte Klimaziele – Tendenz steigend; vor zwei Jahren lag dieser Anteil nur bei knapp über 35 % . Dabei sollten Nachhaltigkeitsverpflichtungen die Unternehmen aber nicht lähmen oder die Wettbewerbsfähigkeit einschränken, sondern für innovative und langfristig robuste Geschäftsmodelle stehen. Auch bei LAIQON sehe ich natürlich einen erhöhten Aufwand im Produktmanagement des breiten Spektrums an Artikel 8 oder Artikel 9 Produkten. Das ist eine Investition von unserer Seite, weil wir daran festhalten, dadurch zukunftsfähigere Anlagelösungen bieten zu können. Es bieten sich auch neue Möglichkeiten, die Ansätze transparent nach außen zu kommunizieren. Als „Bürokratie“ würde ich Nachhaltigkeit jedoch niemals bezeichnen: es geht ja letztendlich fast immer nur um Offenlegung von Daten zu materiellen Nachhaltigkeitsthemen.

## Marktlage: Wo stehen wir? Wo befindet sich der Markt?



Materiell heißt: für das Unternehmen von finanzieller Relevanz und das Unternehmen hat darüber einen Einfluss auf Umwelt und / oder Gesellschaft. Daher muss jedes Unternehmen (und LAIQON ebenfalls) selbst definieren, worauf es sich fokussieren will. Die Regulierung sah sich in den letzten Jahren vor dem Spagat zwischen Greenwashing Risiken vermeiden über mehr Offenlegung, Kapitalströme in nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten zu lenken und gleichzeitig Wettbewerbsfähigkeit zu sichern – und dabei noch über die Taxonomie zu definieren, was überhaupt nachhaltig sein soll. Das hat bei Marktteilnehmern zu Verwirrungen und gestiegenem Dokumentationsaufwand geführt.

**LAIQON hat seit 2019 begonnen, nachhaltiges Investieren im gesamten Produkt- und Lösungsangebot umzusetzen. Wie würden Sie den damaligen Markt und die aktuelle Situation einschätzen? Was sind die gravierendsten Veränderungen?**

**Dr. Robin Braun:** Der sogenannte „Hype-Zyklus“ nach Gartner, den wir aktuell oft auf den Bereich der künstlichen Intelligenz (früher Blockchain, Kryptowährungen) sehen, lässt sich auch auf die Nachhaltigkeit der letzten Jahre bis heute übertragen. Natürlich ist die Nachrichtlage heute auch eine andere. Und es gibt polarisierende Meinungen. Aber vieles davon ist auch pauschal nicht korrekt oder differenzierter zu betrachten. Die Sicht, dass „nachhaltige Fonds ein Renditeproblem“ hätten nur weil Rüstungsaktien aktuell laufen, ist zu pauschal. Erstens gibt es nicht den einen nachhaltigen Fonds, sondern eine Vielzahl an Strategien und Ausprägungen. In meinen Gesprächen mit Kunden nehme ich wahr, dass nach wie vor Verständnis und Offenheit für das Thema besteht. Aber es ist mehr zu einem Hygienefaktor geworden, der Produktpräsentationen nicht überfrachten sollte. Es wird sachlicher mit dem Thema umgegangen und weniger der sogenannte „real world impact“ in den Vordergrund gestellt. Der Marketingaspekt rund um Nachhaltigkeit ist seit einer Weile merklich in den Hintergrund getreten: jetzt geht es um die Umsetzung der Anforderungen. Gute Nachricht ist: Nachhaltigkeit wird sich wieder normalisieren und etablieren. Zwar nicht auf dem Niveau von vor 5 Jahren, aber es war auch nie ein Modethema, sondern etwas, was bleibt. Dennoch müssen einige relevante Fragestellungen rund um Nachhaltigkeit sorgsam verfolgt werden, denn das Thema bleibt dynamisch.

## Früher versus heute; Bedeutung für die Gesellschaft

### 2019/2020

Kein rechtlicher Rahmen – mehr „Storytelling“
Wettbewerb um Nachhaltigkeitskompetenz
„ESG-Outperformance“ über längeren Zeitraum (e. g. MSCI World SRI vs. MSCI World)
Mitgliedschaft in Verbänden / Vereinigungen als Signal für Kompetenz
Mehr Werbung; auch zu realwirtschaftlicher Wirkung von Vermögensverwaltern
Medial positive Berichterstattung, Rückenwind von der Regulierung
Regulatorische Maßnahmen in Planung bzw. in Umsetzung

### 2025

„Storytelling“ nur noch im Rahmen der rechtlichen Vorgaben
Nachhaltigkeitsansätze nicht vergleichbar; jeder macht seins
ESG-Performance uneinheitlich oder schwer messbar / schwer zu verallgemeinern
Rückzug aus Verbänden wie Net Zero Asset Manager Initiative und Climate Action 100+
Zurückhaltung bei Werbung mit Nachhaltigkeit wegen Angst vor Greenwashing Vorwürfen
Einseitige (negative) Berichterstattung; regulatorische Komplexität und Gegenwind
Regulatorische Maßnahmen aufgeschoben oder aufgeweicht

**Haben diese Marktveränderungen Einfluss auf Ihre Nachhaltigkeitspositionierung des Produkt- und Lösungsangebotes? „Business as usual“, oder sind erhebliche Anpassungen notwendig?**

**Dr. Robin Braun:** Eigentlich ist es bei „business as usual“ geblieben, wenn man die Anforderungen kennt und das Marktumfeld richtig einschätzen kann. Anpassungen erfolgten Mitte des Jahres für einige LAIQON Produkte rund um die ESMA-Leitlinie für nachhaltigkeitsbezogene Fondsnamen. Die Auswirkungen waren klein. Aktuell ergeben sich Prozessanpassungen durch Anforderungen der Wirtschaftsprüfer, welche zusätzliche Dokumentationen erwarten. Dies ist aus unserer Sicht völlig verständlich. Wer jedoch Fallstricke antizipieren und das Erforderliche im Investmentprozess sinnvoll umsetzt, wird glaube ich, auch mittel- bis langfristig vom nach wie vor hohen Marktanteil nachhaltig ausgerichteter Finanzprodukte profitieren. Unsere Aufgabe gegenüber Kundinnen und Kunden wird sein, die Anforderungen etwas zu entschlüsseln, durch Komplexität entstandene Verunsicherung auszuräumen und Ressourcen sinnvoll zu priorisieren. Wie eingangs schon gesagt, ist nicht jedes Nachhaltigkeitsthema gleichermaßen materiell. Darüber hinaus wird Nachhaltigkeit als Kernbestandteil unserer Investment-Qualität betrachtet und auf Augenhöhe mit Rendite-Risikokennziffern. Im Endeffekt müssen natürlich auch Artikel 8 oder Artikel 9 Produkte das liefern, was sie versprechen.

**Wie sehen Sie sich aktuell im Marktumfeld positioniert und was ist das mittelfristige Ziel Ihrer Positionierung?**

**Dr. Robin Braun:** Eine Herausforderung, die bleibt, ist dass sich Nachhaltigkeit nach wie vor schwer objektiv messen lassen wird. Dabei sorgte die EU-Offenlegungsverordnung wie eingangs gesagt für mehr Dokumentation über die teilweise sehr heterogenen Herangehensweisen der Finanzmarktteilnehmer. Kurzfristiges Ziel unserer Positionierung liegt unter anderem darin, dass auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Strategien erklärbarer und greifbarer werden müssen. Aktuell verbergen sich Informationen zur Nachhaltigkeitsstrategie in komplexen Texten oder dem Jahresbericht. Aber was ist das Ergebnis der Ausschlusskriterien? Was bedeuten die PAIs für den Kunden bzw. den Anleger? Wurde der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck gesenkt als Ergebnis und wenn nein: warum? Wie können Verbesserungen erkannt werden? Und das alles am besten ohne überbordende Bildsprache oder komplexe Regulatorik. Für viele Entscheider bleibt Nachhaltigkeit ein „tick-the-box“ weil es vermutlich auch in ihren Vorgaben eine Rolle spielt. Es wird immer Produkte geben, in denen Nachhaltigkeit schwer umsetzbar ist oder zu sehr einschränkt: man denke da an Derivate-Strategien oder im Alternativen Investment Bereich, wo kaum bzw. keine Nachhaltigkeitsdaten vorhanden sind.

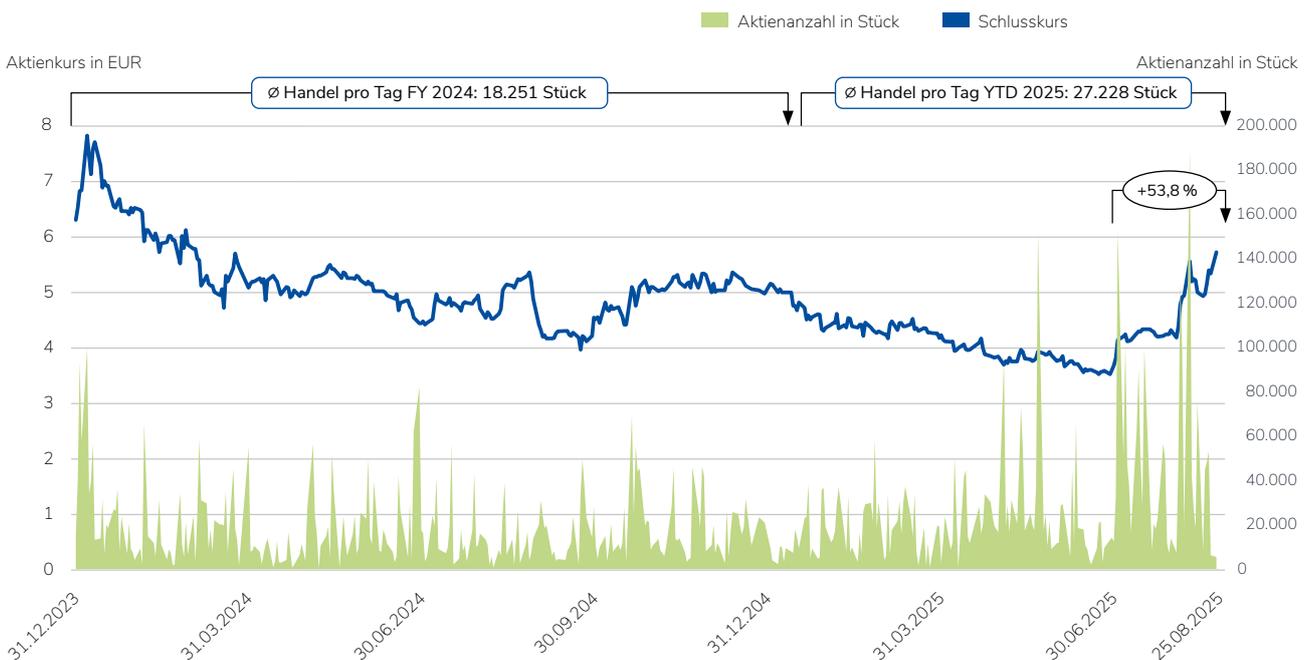
# LAIQON-Aktie

## Entwicklung der LAIQON-Aktie

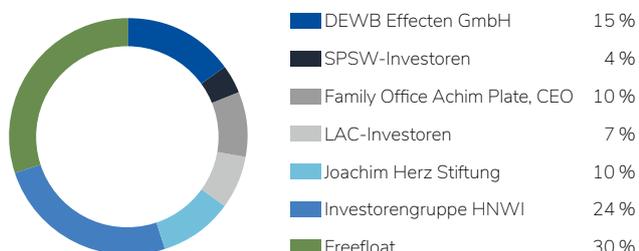
In einem volatilen Kapitalmarktumfeld beendete die Aktie der LAIQON AG das 1. Hj. 2025 mit einem Schlusskurs (XETRA) von 3,51 EUR. Im Zuge positiver Unternehmensnachrichten stieg der Aktienkurs der LAIQON AG seitdem bis zum 25. August 2025 auf 5,40 EUR. Die Marktkapitalisierung der Gesellschaft betrug zu diesem Stichtag rund 114,2 Mio. EUR. Das durchschnittliche tägliche Handels-

volumen über ausgewählte deutsche Börsenplätze und Tradegate beträgt in dem Zeitraum vom 1. Januar 2025 bis 25. August 2025 kumuliert rund 27.228 Stücke.

## Aktienkurs seit Januar 2024



## Aktionärsstruktur\*



\* ca. Angaben. Aktionäre von Unternehmen, deren Aktien im Scale-Segment (Open Market) der Frankfurter Wertpapierbörse notieren, unterliegen nicht der Stimmrechtsmitteilung nach WpHG. Die Darstellung der Aktionärsstruktur erfolgt daher nach bester Kenntnis der Gesellschaft und vollständig ohne Gewähr für die Richtigkeit und Aktualität. Stand: August 2025.

## Ordentliche Hauptversammlung 2025

Die ordentliche Hauptversammlung der LAIQON AG zu den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2024 und zur Entwicklung des Konzerns findet am 28. August 2025 in Hamburg statt. Die Einberufung erfolgte frist- und formgerecht. Die Abstimmungsergebnisse sowie die Rede und Präsentation des CEO, Dipl.-Ing. Achim Plate, werden zeitnah nach Beendigung der Hauptversammlung auf der Homepage der LAIQON AG unter der Rubrik Investor Relations/Hauptversammlung veröffentlicht.

## Investor Relations

Im Kapitalmarkt agiert die LAIQON AG mit einer transparenten und kontinuierlichen Finanzkommunikation. Die Veröffentlichungen können auf der Webseite der LAIQON AG und der Domain [www.laiqon.ag](http://www.laiqon.ag) im Bereich Investor Relations und Newsroom eingesehen werden.

In 2025 hat die LAIQON AG einen Webcast mit CEO Dipl.-Ing. Achim Plate neu eingeführt. In diesem Format gibt Herr Plate regelmäßig ein Update zur aktuellen Unternehmenssituation und zur Strategie der Gesellschaft.

Neben den marktüblichen Kommunikationsformen wie Ad Hoc- und Pressemitteilungen sowie laufenden Pressegesprächen werden auch neue Kommunikationskanäle zur Information über die LAIQON-Aktie und zum Branding, wie beispielsweise YouTube oder TikTok, eingesetzt.

## Analysten

Folgende Banken, Research- und Wertpapierhäuser erstellen regelmäßig Analysen bzw. (Kurz-) Studien und Updates zur LAIQON AG.

<b>First Berlin</b>	Update 17. Juli 2025 Buy (unverändert) Kursziel: 10,60 EUR
<b>SMC</b>	Update 14. Juli 2025 Buy (unverändert) Kursziel: 10,40 EUR
<b>NuWays (by Hauck Aufhäuser Lampe)</b>	Update 15. April 2025 Buy (unverändert) Kursziel: 7.40 EUR

## Stammdaten der LAIQON-Aktie (LQAG)

<b>Börsenkürzel</b>	WKN: A12UP2 ISIN: DE000A12UP29
<b>Börsenplätze</b>	Freiverkehr Frankfurt (Scale), Xetra, Freiverkehr in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München, Stuttgart und Tradegate
<b>Marktsegment</b>	Scale
<b>Anzahl Aktien*</b>	21.139.818 Stücke
<b>Designated Sponsor</b>	mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG
<b>Capital Market Partner</b>	mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG
<b>Capital Market Partner Coverage</b>	NuWays AG
<b>Erster Handelstag</b>	28. Oktober 2005
<b>Kurs (30.06.2025)*</b>	3,51 EUR
<b>Marktkapitalisierung (30.06.2025)</b>	Rund 74,2 Mio. EUR
<b>Kurs (25.08.2025)*</b>	5,40 EUR
<b>Marktkapitalisierung (25.08.2025)</b>	114,2 Mio. EUR

\* Xetra Schlusskurs 30.06.2025 und 25.08.2025.

---

# 02 Konzern- zwischenlagebericht



---

# 1. Wirtschaftsbericht

## 1.1 Geschäftsentwicklung

Das organische Wachstum des LAIQON-Konzerns bezogen auf die Assets under Management (AuM) wurde im 1. Hj. 2025 erfolgreich fortgesetzt. Die AuM des LAIQON-Konzerns stiegen in den drei Geschäftssegmenten Asset Management, Wealth Management und Digital Wealth zum 30. Juni 2025 in einem sehr volatilen Kapitalmarktumfeld um weitere 0,5 Mrd. EUR auf rund 7,0 Mrd. EUR (31.12.2024: 6,5 Mrd. EUR). Dies entspricht einer Wachstumsrate von rund 7,7 %. Insgesamt erzielte der LAIQON-Konzern im 1. Hj. 2025 Umsatzerlöse in Höhe von 14,2 Mio. EUR brutto (1. Hj. 2024: 14,8 Mio. EUR). Das operative Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) beträgt -0,8 Mio. EUR (1. Hj. 2024: -2,9 Mio. EUR).

## 1.2 Wesentliche Ereignisse bis zum 30. Juni 2025

### Ausbau Vertrieb

Die LAIQON AG berichtete am 13. Januar 2025 über den deutlichen Ausbau des Vertriebs insbesondere im Geschäftssegment LAIQON Asset Management. Bei der Vertriebseinheit des LAIQON-Konzerns, der LAIQON Solutions GmbH,

wurden mehrere Vertriebs-, Client Service & Internal Sales-Spezialisten sowie weitere Mitarbeitende im Marketing eingestellt. Ziel der Vertriebsoffensive ist es, die bestehenden Vertriebspartnerschaften und Kundenbeziehungen zu intensivieren, neue aufzubauen sowie optimierte Services zu bieten.

### LAIQON-Gruppe erhält Förderbescheide für die Entwicklung von Plattform-Technologie und KI-basierten Finanzdienstleistungen

Die LAIQON AG berichtete am 7. Mai 2025 über den Erhalt von insgesamt vier Zusagen für die Förderung von Projekten über die Entwicklung von Plattform-Technologie und KI-basierten Finanzdienstleistungen in Höhe von insgesamt knapp 4,0 Mio. EUR, von denen ca. 0,8 Mio. EUR im Geschäftsbericht 2024 bereits als Forderung berücksichtigt waren und dem Konzern am 30. Juni 2025 zugeflossen sind. Mit dieser nicht rückzahlungspflichtigen Summe fördert das zuständige Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) die bisherige Arbeit der LAIQON AG und des WealthTech LAIC bei der Entwicklung der Digital Asset Plattform (DAP 4.0) sowie der innovativen KI von LAIC als Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Das Ministerium unterstützt über die hierfür eingerichtete Bescheinigungsstelle Forschungszulage (BSFZ) die Arbeiten mit Blick auf die Neuartigkeit der Anwendungen für den Finanzdienstleistungssektor. Die Projekte werden zunächst für die Entwicklungsjahre 2020 bis 2024 gefördert.

## 1.3 Hauptgeschäftssegmente

### LAIQON Asset Management

Im Geschäftssegment LAIQON Asset Management werden Kunden aktiv gemanagte Aktien-, Renten-, Misch- und Single-Hedgefonds mit einem klaren Fokus auf aktiven Alpha-Strategien angeboten. Darüber hinaus werden für institutionelle Investoren ausgewählte Spezialmandate verwaltet und betreut.

Die dem Geschäftssegment LAIQON Asset Management zugeordneten AuM belaufen sich zum 30. Juni 2025 auf rund 4,7 Mrd. EUR.

Die kollektive Finanzportfolioverwaltung im Geschäftssegment LAIQON Asset Management erbringen die SPSW Capital GmbH und die MFI Asset Management GmbH. Zudem besteht eine Beteiligung des LAIQON-Konzerns in Höhe von 30 % an der Investmentboutique QC Partners GmbH, Frankfurt am Main. Alle drei Gesellschaften sind Wertpapierdienstleistungsunternehmen mit einer Erlaubnis nach § 15 Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG).

Insgesamt werden rund 25 Publikumsfonds angeboten und mehr als 50 Spezialmandate betreut.

Ein wesentliches Merkmal der verwalteten LAIQON Publikumsfonds ist das aktive Fondsmanagement. Jedem Produkt liegt eine dezidierte Anlagestrategie des Fondsmanagers zugrunde, der auf Grundlage einer fundierten Titelauswahl investiert. Im Zentrum stehen dabei der tatsächliche Wert sowie die Wachstumschancen und der Börsenwert des Unternehmens.

Über die MFI Asset Management GmbH erfolgt die klassische Verwaltung institutioneller Gelder vorwiegend in Form von hochgradig individualisierten Spezialmandaten. Dabei fokussiert sich die MFI auf sogenannte asymmetrische Anlagestrategien. Dabei wird ein risikooptimierter Rentenantritt, eine taktische Asset Allokation, eine quantitative Asset Allokation und ein modular kombinierter Ansatz angeboten.

Nach Auffassung des LAIQON-Konzerns ist es essentiell, dass die angebotenen Produkte eine nachhaltige Zielsetzung verfolgen. Die Fondsstrategien einzelner Publikums-

fonds sollen daher bestmöglich auf die vollumfängliche Berücksichtigung nachhaltiger Investitionen nach Art. 8/9 der Offenlegungsverordnung ausgerichtet sein. Weitere Publikumsfonds entsprechen zudem Art. 8U gemäß Verbändekonzept des deutschen Zielmarkts für Nachhaltigkeitspräferenzen. Das heißt, sie verfügen über eine festgelegte Mindestquote nachhaltiger Investitionen, welche über Green Bonds, SBTIs oder SDGs abgebildet werden kann. Bei den Spezialmandaten kann die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken über etablierte ESG-Datenanbieter beispielsweise über Ausschlüsse je nach Kundenpräferenz erfolgen.

### LAIQON Wealth Management

Im Geschäftssegment LAIQON Wealth Management erfolgt eine ganzheitliche und persönliche Vermögensverwaltung für vermögende und institutionelle Kunden sowie für Stiftungen und Family Offices.

Die dem Geschäftssegment LAIQON Wealth Management zugeordneten AuM belaufen sich zum 30. Juni 2025 auf rund 1,65 Mrd. EUR.

Zum Geschäftssegment LAIQON Wealth Management gehört der Vermögensverwalter BV Bayerische Vermögen GmbH. Zudem erfolgt eine unabhängige spezialisierte Allokationsberatung für Kapitalanlagen institutioneller Anleger durch die m+c Asset Allocation GmbH. Weiterhin besteht eine Beteiligung in Höhe von 25 % an der meine Bayerische Vermögen GmbH. Die Gesellschaft ist ein Joint Venture der LAIQON AG und der meine Volksbank Raiffeisenbank eG (mVBRB), Rosenheim.

Durch eine voll umfassende persönliche Betreuung bzw. Beratung werden über die BV Bayerische Vermögen GmbH ganzheitliche, übergreifende Vermögenskonzepte entwickelt und umgesetzt. Dabei werden sowohl standardisierte defensive, ausgewogene und dynamische als auch vollständig individuelle Strategien für Mandanten angeboten. Im Bereich der Individuallösungen ist es das Ziel, hochvermögenden Privatpersonen und Institutionen eine ganzheitliche Vermögensbetreuung anzubieten und im Einklang mit den Mandantenzielen kontinuierlich zu optimieren. Über die m+c Asset Allocation GmbH werden zudem institutionellen Anlegern, Family Offices, Banken und Asset Managern

maßgeschneiderte Beratungskonzepte zur Steuerung ihrer Kapitalanlagen angeboten. Als spezialisierte Allokationsberatung liegt die Kernkompetenz in der strategischen wie taktischen Asset Allokation, sowie einer marktphasenabhängigen individuellen Managerauswahl und einem zielgerichteten Monitoring.

Im Wealth Management ist es dem LAIQON-Konzern wichtig, Kunden für die Fragestellungen der Nachhaltigkeit zu sensibilisieren und die möglichen Chancen und Risiken auf Mandatsebene zu diskutieren. Zielbild für 2025 im Bereich LAIQON Wealth Management ist eine umfassendere Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsmerkmalen je nach Kundenanforderung.

#### **LAIQON Digital Wealth**

Im Geschäftssegment LAIQON Digital Wealth werden über das WealthTech LAIC und das FinTech growney GmbH digitale und risikooptimierte Anlagelösungen für Privatanleger und institutionelle Kunden angeboten. Daneben umfasst das Geschäftssegment auch Aktivitäten hinsichtlich der Tokenisierung von Assets.

Die dem Geschäftssegment LAIQON Wealth Management zugeordneten AuM belaufen sich zum 30. Juni 2025 auf rund 0,65 Mrd. EUR.

Das WealthTech LAIC ist als Teilkonzern des LAIQON-Konzerns organisiert. Der LAIC-Teilkonzern setzt sich zusammen aus der LAIC Capital GmbH als Zwischenholding und deren Tochtergesellschaften, der LAIC Intelligence GmbH, der LAIC Vermögensverwaltung GmbH sowie der V:KI GmbH. Als Vermögensverwalter erbringt die LAIC Vermögensverwaltung GmbH die Finanzportfolioverwaltung und verfügt über die Erlaubnis zum Erbringen von Wertpapierdienstleistungen gemäß § 15 WpIG. Das FinTech growney GmbH erbringt ebenfalls die Finanzportfolioverwaltung und besitzt die Erlaubnis gemäß § 15 WpIG.

Das WealthTech LAIC bietet digitale und risikooptimierte Anlagelösungen zur Portfoliooptimierung auf Basis eines eigenentwickelten, auf künstlicher Intelligenz basierenden Systems (LAIC ADVISOR®) für Privatanleger und institutionelle Kunden an. Es ist in der Lage, aus einem großen Daten-Universum von mehr als 12.000 Investmentfonds,

mehr als 3.000 ETFs und rund 5.000 Aktien sowie einer großen Kurs-, Makro-, ESG- und NLP Datenbank individuelle Portfolios zu strukturieren, zu bewerten und je nach Marktlage und Kundenpräferenz zeitgleich anzupassen. Der Kunde hat so die Möglichkeit, sich sein individuelles Portfolio stark personalisiert zusammenzustellen.

Das Produktangebot des WealthTech LAIC beinhaltet Individualdepots, Aktien- und Mischfonds für private als auch institutionelle Anleger sowie fondsgebundene, steuerlich geförderte Rentenversicherungen.

Mit dem Kooperationsprodukt „WertAnlage“ bietet LAIC in Kooperation mit der Union Investment eine der ersten Fondsvermögensverwaltungen mit Künstlicher Intelligenz in Deutschland. In Kooperation mit der LAIC Vermögensverwaltung wurde mit der „WertAnlage“ eine Lösung geschaffen, die im Investmentprozess menschliche Kompetenz mit KI kombiniert. Geeignet ist „WertAnlage“ für vermögende Privatkunden. Dabei wählt der Anleger eines aus fünf klassischen oder eines aus fünf Portfolios mit Nachhaltigkeitsmerkmalen aus, die über verschiedene hohe Aktienquoten verfügen. Darüber hinaus können verschiedene Anlageschwerpunkte wie Regionen, alternative Anlagen oder Themen kombiniert werden. Anhand dieser Kombinationsmöglichkeiten sind insgesamt über 2.600 unterschiedliche Allokationen auswählbar. Nachdem der Anleger zusammen mit dem Berater der genossenschaftlichen Bank die Ausrichtung des Portfolios festgelegt hat, erstellt das WealthTech LAIC das Portfolio. Dieses ist unter Chancen- und Risikoaspekten optimiert und besteht zu rund 30 % aus Fonds von Union Investment sowie zu circa 20 % aus Fonds der LAIQON-Gruppe. Die verbleibenden rund 50 % werden in Fonds anderer Anbieter, in Indexfonds (ETF) und mittels Exchange Traded Commodities (ETC) in Gold und Industriemetalle angelegt. Einzelwerte sind ausgeschlossen.

Die growney GmbH ist ein digitaler Vermögensverwalter. Das FinTech verwaltet mit seiner Geldanlage-Plattform vor allem Geld für Privatkunden und vermittelt Tages- sowie Festgelder. Die Anlagestrategien umfassen verschiedene ETF-Strategien. Die Strategien bilden verschiedene Risikoklassen ab, vom Euro-Geldmarkt-Portfolio bis zu einem 100%igen Aktien-Investment. Zum Leistungsangebot ge-

hört auch die ständige Überwachung und das automatische Rebalancing der Geldanlagen. Darüber hinaus kooperiert growney mit großen Versicherungen und Maklerpools. Für die steueroptimierte Altersvorsorge mit einer Rentenversicherung konnte growney einen der größten europäischen Lebensversicherer als Partner gewinnen. Im Versicherungsmantel werden dabei ausschließlich ETF-basierte Anlagestrategien von growney angeboten.

### **LAIQON Group**

Im Geschäftssegment LAIQON Group sind im Wesentlichen die administrativen Prozesse des LAIQON-Konzerns sowie die Vertriebsaktivitäten gebündelt.

Die Vertriebsaktivitäten des LAIQON-Konzerns werden neben der LAIC Vermögensverwaltung GmbH gegenwärtig im Wesentlichen über die LAIQON Solutions GmbH gesteuert. Die LAIQON Solutions GmbH übernimmt dabei die zentrale Abwicklung, Koordination und Steuerung des Vertriebs des LAIQON-Konzerns in Form des Vertriebs an Privatkunden über Partner- und Drittvertriebe sowie des Vertriebs an institutionelle Kunden.

## 2. Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

### 2.1 Ertragslage

in TEUR		H1-2025	H1-2024
Umsatzerlöse	1	14.169	14.767
Bezogene Leistungen		-1.793	-2.429
Personalaufwand	2	-10.748	-10.135
Sonstiges betriebliches Ergebnis	3	-2.444	-5.149
<b>Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA)</b>		<b>-816</b>	<b>-2.947</b>
Abschreibungen und Wertminderungen	4	-3.300	-3.160
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>		<b>-4.115</b>	<b>-6.107</b>
Finanzergebnis	5	-1.646	-1.143
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>		<b>-5.761</b>	<b>-7.250</b>
Ertragsteuern	6	845	3.504
<b>Konzernperiodenergebnis</b>		<b>-4.916</b>	<b>-3.746</b>
davon: nicht beherrschende Anteile		12	-60
<b>davon: LAIQON-Aktionäre</b>		<b>-4.928</b>	<b>-3.686</b>
<b>in TEUR</b>		<b>H1-2025</b>	<b>H1-2024</b>
Asset Management		8.140	8.261
Wealth Management		3.889	3.905
Digital Wealth		1.042	1.085
Group		1.097	1.515
<b>Umsatzerlöse</b>	7	<b>14.169</b>	<b>14.767</b>

- 1 Die **Umsatzerlöse** entsprechen mit 14,2 Mio EUR in Summe in etwa dem Vorjahresniveau. Die Umsatzerlöse bestehen insbesondere aus Management-Vergütungen für verwaltete Publikumsfonds und Spezialmandate sowie aus Gebühren für Vermögensverwaltung. Im ersten Halbjahr wurden insgesamt ca. 1,5 Mio. EUR variable Vergütungen (Performance Fees) vereinnahmt (Vj.: 0,9 Mio. EUR).
- 2 Der **Personalaufwand** ist mit 10,7 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr insbesondere aufgrund des Ausbaus der Vertriebsmannschaft angestiegen. Insgesamt entfällt der Personalaufwand zu ca. 63 % auf Fixgehälter (Vj.: 68 %), zu ca. 24 % auf variable Gehälter (Vj.: 20 %) und zu ca. 13 % auf gesetzliche, soziale und sonstige Aufwendungen (Vj.: 12 %).
- 3 Das **sonstige betriebliche Ergebnis** liegt mit -2,4 Mio. EUR deutlich unterhalb des Vorjahres und enthält 2,8 Mio. EUR Erträge aus der Beantragung von staatlichen Forschungszuschüssen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind insgesamt auf Vorjahresniveau und entfallen im Wesentlichen auf IT-Kosten in Höhe von 2,0 Mio. EUR (Vj.: 1,8 Mio. EUR), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 1,1 Mio. EUR (Vj.: 1,1 Mio. EUR) und Kosten für Sales und Marketing in Höhe von 0,9 Mio. EUR (Vj.: 0,8 Mio. EUR).
- 4 Die **Abschreibungen** sind zum Vorjahr leicht auf 3,3 Mio. EUR gestiegen. Enthalten sind insbesondere planmäßige lineare Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Mietverhältnissen in Höhe von 0,91 Mio. EUR (Vj.: 0,96 Mio. EUR) so wie planmäßige lineare Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Unternehmensakquisitionen (insbesondere Kundenstämme) in Höhe von 1,66 Mio. EUR (Vj.: 1,60 Mio. EUR).
- 5 Das **Finanzergebnis** hat sich auf -1.6 Mio. EUR erhöht. Das Finanzergebnis enthält Zinsaufwendungen für Wandelschuldverschreibungen in Höhe von 1,13 Mio. EUR (Vj.: 1,32 Mio. EUR) sowie Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Mietverbindlichkeiten in Höhe von 0,3 Mio. EUR (Vj.: 0,3 Mio. EUR).
- 6 Die **Ertragsteuern** beinhalteten im Vorjahr insbesondere Erträge aus der Bildung von latenten Steuern auf Verlustvorträge, welche in diesem Jahr nicht in dem Umfang gebildet wurden. Aufgrund der ertragsteuerlichen Organschaft werden Gewinne aus den Segmentgesellschaften mit dem Verlustvortrag der LAIQON AG verrechnet. Im Konzern fallen daher nur im sehr geringen Maße Steueraufwendungen an.
- 7 Die Umsatzerlöse sind insgesamt leicht gesunken. Für eine Beschreibung der Tätigkeiten je Segment, siehe Kapitel 1.3.
 

Im Segment **Asset Management** führten Marktschwankungen zu einem leichten Rückgang.

Im Segment **Wealth Management** entspricht der Umsatz in etwa dem Vorjahresniveau.

Im Segment **Digital Wealth** sind die Umsatzerlöse nur leicht unter dem Vorjahreszeitraum.

Im **Group**-Segment sind die Umsatzerlöse um ca. 28 % zurückgegangen. Der Umsatzanteil aus dem zum Großteil veräußerten Bestands-geschäft läuft planmäßig aus und beträgt im ersten Halbjahr 0,4 Mio. EUR (Vj.: 0,7 Mio. EUR).

## 2.2 Vermögenslage

<b>Aktiva in TEUR</b>		<b>30.06.2025</b>	<b>31.12.2024</b>
Sachanlagen	1	10.538	11.569
Immaterielle Vermögenswerte	2	84.572	85.920
Finanzanlagen		1.332	1.660
Latente Steuererstattungsansprüche	3	10.837	9.898
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4	14.693	12.155
Zahlungsmittel	5	5.326	13.653
<b>Bilanzsumme</b>		<b>127.299</b>	<b>134.854</b>
<b>Passiva in TEUR</b>		<b>30.06.2025</b>	<b>31.12.2024</b>
Konzerneigenkapital	5	77.925	81.015
Finanzschulden	6	33.376	33.839
Kaufpreisverbindlichkeiten	7	9.058	10.465
Übrige Verbindlichkeiten		6.940	9.535
<b>Bilanzsumme</b>		<b>127.299</b>	<b>134.854</b>
Eigenkapitalquote		61,2 %	60,1 %

- 1 Die **Sachanlagen** enthalten im Wesentlichen aktivierte Nutzungsrechte aus Mietverhältnissen in Höhe von ca. 8,4 Mio. EUR (31.12.2024: 9,2 Mio. EUR). Diese entfallen insbesondere auf die Büroimmobilien in Hamburg und München. Des Weiteren sind in den Sachanlagen ca. 2,1 Mio. EUR Büroeinrichtungen, Mieterebauten und sonstige Geschäftsausstattungen enthalten. Die planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen betragen im Geschäftsjahr ca. 1,15 Mio. EUR (Vj.: 1,24 Mio. EUR).
- 2 In den **immateriellen Vermögenswerten** sind unverändert Geschäfts- und Firmenwerte von insgesamt 34,3 Mio. EUR enthalten. Weiterhin bestehen im Rahmen von Unternehmenserwerben bilanzierte Kundenbeziehungen in Höhe von 44,2 Mio. EUR (31.12.2024: 45,6 Mio. EUR). Durch planmäßige lineare Abschreibungen haben die immateriellen Vermögenswerte um ca. 2,15 Mio. EUR (Vj.: 1,93 Mio. EUR) abgenommen.
- 3 Für Verlustvorträge wird im Rahmen der Business Planung ein Steuervorteil in den nächsten Jahren angenommen. Zur Abbildung des Steuervorteils werden im Konzern aktive **latente Steuern** gebildet. Aus unterschiedlichen Wertansätzen zwischen der IFRS-Bilanz und der Steuerbilanz ergeben sich gegenläufige **latente Steuerverbindlichkeiten**. Der LAIQON-Konzern saldiert diese Steuerforderungen und -verbindlichkeiten so weit möglich und sachgerecht.
- 4 **Forderungen und sonstige Vermögenswerte** enthalten insbesondere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen aus Kautionen, Vorauszahlungen oder Steuererstattungen. Die Erhöhung der Forderungen resultiert unter anderem aus den erfassten Ansprüchen aus der Forschungszulage.
- 5 Die **liquiden Mittel** haben sich im Vergleich zum Vorjahr auf 5,3 Mio. EUR durch weitere Investitionen und Aufbauleistungen verringert. **Das Konzerneigenkapital** inklusive nicht beherrschender Anteile ist in Folge des negativen Ergebnisses im ersten Halbjahr 2025 auf 77,9 Mio. EUR gesunken.
- 6 Die **Finanzschulden** enthalten insbesondere die Verbindlichkeiten aus der Wandelschuldverschreibung 23/27 in Höhe von 4,8 Mio. EUR (31.12.2024: 4,7 Mio. EUR) und aus der Wandelschuldverschreibung 23/28 in Höhe von 18,6 Mio. EUR (31.12.2024: 18,3 Mio. EUR). Außerdem sind korrespondierend zu den Nutzungsrechten Verbindlichkeiten zu den hauptsächlich langfristigen Mietverhältnissen in Höhe von 8,9 Mio. EUR (31.12.2024: 9,6 Mio. EUR) enthalten.
- 7 Variable **Kaufpreisverbindlichkeiten** aus Unternehmenserwerben wurden im Geschäftsjahr durch Tilgungen und Neubewertungen auf 9,1 Mio. EUR weiter reduziert. Der verbleibende Betrag wird voraussichtlich im Wesentlichen innerhalb der nächsten 12 Monate getilgt.

Im Ergebnis konnte die Eigenkapitalquote trotz des negativen Periodenergebnisses aufgrund der Reduktion von Verbindlichkeiten leicht auf 61,2 % gesteigert werden

## 2.3 Finanzlage

in TEUR		H1-2025	H1-2024
Konzernergebnis vor nicht beherrschenden Anteilen		-4.916	-3.746
Zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen	1	3.300	3.190
Veränderung des Working Capital		-4.040	-5.554
Gezahlte Zinsen	2	-863	-700
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>-6.519</b>	<b>-6.809</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	3	<b>-1.079</b>	<b>-767</b>
Tilgung von Kaufpreisverbindlichkeiten	4	-1.828	-4.212
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	5	–	5.800
Tilgung von Finanzschulden	6	-840	-925
Sonstige Veränderungen aus Finanzierungstätigkeit	7	1.940	4.096
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-728</b>	<b>4.758</b>
<b>Nettomittelzu-/abfluss</b>		<b>-8.326</b>	<b>-2.818</b>
Zahlungsmittel am Beginn der Periode		13.653	7.139
<b>Zahlungsmittel am Ende der Periode</b>	8	<b>5.326</b>	<b>4.321</b>

- 1 Ausgehend vom Konzernperiodenergebnis vor nicht beherrschenden Anteilen werden die erfolgswirksamen aber nicht zahlungswirksamen Geschäftsvorfälle hinzugerechnet. Im Wesentlichen sind hier Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von insgesamt 3,3 Mio. EUR enthalten.
- 2 Für die Wandelschuldverschreibung 2023/27 mit einem Emissionsvolumen von 5 Mio. EUR (6,5 %) und die Wandelschuldverschreibung 2023/28 mit einem Emissionsvolumen von 20 Mio. EUR (7 %) sind halbjährliche Kupon-Zinsen zu zahlen. Teilweise Wandlungen vor der Endfälligkeit hätten eine Reduktion der Zinszahlungen zur Folge. Der zusätzliche Zinsaufwand für Wandelschuldverschreibungen (siehe 2.1 Ertragslage) ergibt sich aus der Effektivverzinsung. Weitere wesentliche Zinszahlungen sind im Konzern nicht angefallen.
- 3 Der Cashflow aus Investitionstätigkeit besteht im Wesentlichen aus Investitionen in die Erstellung von Software wie die Entwicklung des LAIC ADVISOR® oder digitaler Onboardingstrecken durch eigene Mitarbeiter oder Dienstleister. Ferner wurden geringe laufende Investitionen in Sachanlagen wie Büroausstattungen getätigt.
- 4 Die variablen Kaufpreisverbindlichkeiten für vergangene Unternehmensakquisitionen (SPSW Capital GmbH, Lange Assets & Consulting GmbH, BV-Gruppe) konnten durch Tilgungen im Geschäftsjahr weiter reduziert werden. In der Bilanz werden als erwarteter Barwert noch zu leistender Kaufpreisverbindlichkeiten insgesamt 9,2 Mio. EUR angesetzt, die im Wesentlichen über die nächsten 12 Monate zu zahlen sind.
- 5 Im Vorjahr wurden zwei Barkapitalerhöhungen durchgeführt. Dem Konzern flossen dabei insgesamt liquide Mittel in Höhe von 18,4 Mio. EUR vor Emissionskosten zu (davon 5,8 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2024).
- 6 Die Tilgungen von Finanzschulden enthalten ausschließlich Tilgungen von Mietverbindlichkeiten in Höhe von 0,84 Mio. EUR (Vj.: 0,92 Mio. EUR).
- 7 In den sonstigen Veränderungen aus Finanzierungstätigkeit sind im ersten Halbjahr 2025 Zu- und Abflüsse aus der Veränderungen an Anteilen von Tochterunternehmen enthalten. Neben der Veräußerung von 15,1 % der Anteile an der BV Bayerische Vermögen GmbH wurden LAIC-Token in Wert von 1 Mio. EUR erworben und kurz danach für 1,3 Mio. EUR wieder veräußert.
- 8 Insgesamt führten Investitionen und Tilgungen sowie das negative Periodenergebnis zu einem Rückgang der liquiden Mittel zum 30. Juni 2025 auf 5,3 Mio. EUR.

---

## 3. Mitarbeiterbericht

Den Mitarbeitenden des LAIQON-Konzerns kommt ein sehr hoher Stellenwert zu. Die passgenaue Auswahl neuer Mitarbeitender, ihre Qualifikation, ihre stetige Weiterentwicklung, Bindung und fortlaufende Verbesserung der Vernetzung innerhalb der unterschiedlichen Gesellschaften des LAIQON-Konzerns ist ausschlaggebend für den Geschäftserfolg und die erfolgreiche Umsetzung von GROWTH 25.

Die Mitarbeitenden sind der besondere Kern und das entscheidende Kapital des Unternehmens. Eine fortlaufende Herausforderung für den LAIQON-Konzern ist es, sich in einem starken national und international geprägtem Wettbewerb und Umfeld als attraktiver Arbeitgeber positiv zu behaupten und nachhaltig zu positionieren. Wichtig wird es weiterhin sein, qualifizierte, engagierte und spezialisierte Talente zu gewinnen und für das Unternehmen zu halten – nachzubesetzende und neu zu besetzende Positionen möglichst passgenau zu besetzen. Daraus resultierend wird der Schwerpunkt im Bereich People & Culture der weitere Ausbau eines professionellen Recruitings und eine permanente Weiterentwicklung des Employer Brandings und damit der Arbeitgebermarke LAIQON sein.

Gleichzeitig wird es immer wichtiger mit attraktiven festen Vergütungen, zusammen mit einer lukrativen variablen Vergütung sowie wichtigen und unterstützenden Benefits die Mitarbeitenden nach modernen Maßstäben zu vergüten und nach zeitgemäßen Anforderungen aufgabengerecht weiterzuentwickeln. Hierzu werden die Mitarbeitenden des

LAIQON-Konzerns mit fixen und variablen Gehaltsbestandteilen vergütet. Die variablen Vergütungen orientieren sich dabei sowohl an Unternehmens- und Teamzielen als auch an individuell vereinbarten persönlichen Zielen. Bestimmten Beschäftigten wird zusätzlich die Teilnahme an einem Aktienoptionsprogramm gewährt.

Am 30. Juni 2025 waren im LAIQON-Konzern 179 Personen angestellt (Anzahl inkl. Vorstand, Mitarbeiter in Mutterschutz oder Elternzeit, Auszubildende, Werkstudenten und Aushilfskräfte). Das Durchschnittsalter beträgt rund 43 Jahre. Rund 75 % der Beschäftigten sind Männer, rund 25 % sind Frauen, wobei die LAIQON AG stetig daran arbeitet, die Quote der beschäftigten Frauen zu steigern.

---

## 4. Risikobericht

Der ausführliche Risikobericht findet sich im Konzernlagebericht 2024 im Kapitel 5. Im Vergleich zum Bilanzstichtag 31.12.2024 haben sich nur unwesentliche Änderungen an den Risikoeinschätzungen ergeben:

Die Eintrittswahrscheinlichkeit bezüglich der Rechtsrisiken zu Kapitel 5.3.7 wird auf gering reduziert, da die Verfahren aus dem Altgeschäft weiter rückläufig sind und durch den Ausbau und Weiterentwicklung der Rechtsabteilung entsprechende Maßnahmen eingeleitet wurden. Die Eintrittswahrscheinlichkeit bezüglich der Risiken im Zusammenhang mit aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen und Gesetzesverstößen (Kapitel 5.3.8) wurde analog reduziert.

Die Eintrittswahrscheinlichkeit zu den IT-Risiken zu Kapitel 5.5 wurde reduziert, da im Rahmen der ISO 27001 Zertifizierung das Informationssicherheits-Managementsystem umfassend ausgebaut wurde.

Die Auswirkungen des Zinsänderungs- und Währungsrisikos zu Kapitel 5.6.4 wurden reduziert, da im Konzern keine wesentlichen Fremdwährungspositionen oder variable Zinsinstrumente vorhanden sind.

Im Kapitel 5.6.2 zum Bewertungsrisiko wurde die potenzielle Schadenshöhe auf gravierend erhöht. Auch wenn sich die Eintrittswahrscheinlichkeit nicht geändert hat, so ist der Kern des Konzerns und ein wesentlicher Teil der Bilanzsumme von der Werthaltigkeit der Beteiligungen bzw. der im

Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbenen Vermögenswerten abhängig.

Die Gesamtaussage zur Risikosituation (5.7.) ist weiterhin zutreffend.

---

## 5. Nachtragsbericht

### **LAIQON AG erhöht Profitabilität im Segment Asset Management durch massiven Ausbau der verwalteten AuM**

Am 3. Juli 2025 veröffentlichte die LAIQON AG eine Insiderinformation (Ad-hoc-Mitteilung) über die Unterzeichnung einer verbindlichen Rahmenvereinbarung mit der Haron Holding S. A. sowie weiteren verbundenen Gesellschaften. Gegenstand der Vereinbarung ist die Übernahme des Portfoliomanagements eines Portfolios aus Publikums- und Spezialfonds von der MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH sowie der Erwerb der MainFirst Affiliated Fund Managers (Switzerland) AG. Die Transaktion umfasst den Erwerb der Portfoliomanagementrechte an 4 Teilfonds der luxemburgischen MF SICAV, in separater Transaktion die geplante Übernahme der Portfoliomanagementmandate für mehrere Spezialfonds im Wege eines Asset Deals, sowie den Erwerb von 100 % der Anteile an der MainFirst Affiliated Fund Managers (Switzerland) AG im Wege eines Share-Deals.

Die Umsetzung der Transaktion steht unter dem Vorbehalt regulatorischer Genehmigungen, insbesondere durch die CSSF (Luxemburg) und die FINMA (Schweiz), sowie der Zustimmung der Kapitalverwaltungsgesellschaften für die Spezialmandate. Die Zustimmung der CSSF wurde erteilt und trat nach Ablauf der Einspruchsfrist am 08. August 2025 in Kraft.

Mit der Transaktion wechselt das bisherige MainFirst Global Equities/Absolute Return Multi Asset-Team zum LAIQON-Konzern. Das langjährige Team ist mit seinem Fokus auf globalen Growth-Aktien und Multi Asset-Investitionen nachhaltig im Wettbewerb etabliert. Durch die Transaktion erhöht der LAIQON-Konzern die Profitabilität im Segment Asset Management durch den massiven Ausbau der verwalteten AuM. Zudem wird der Vertrieb des LAIQON-Konzerns in der DACH-Region und in weiteren europäischen Ländern verstärkt.

Die Transaktion soll zu einer deutlichen Erhöhung der Umsatzerlöse des LAIQON-Konzerns führen. Die Bilanzierung des Unternehmenserwerbs ist aktuell noch nicht abgeschlossen und wird im Geschäftsbericht 2025 vollständig abgebildet.

Die Finanzierung der Transaktion erfolgt aus Teilen der Umsatzerlöse der übernommenen Assets. Zur Teilfinanzierung erfolgte die Begebung einer prospektfreien Unternehmensanleihe 2025/30 mit einer Laufzeit von fünf Jahren im Gesamtnennbetrag von bis zu 10 Mio. EUR bei professionellen Investoren. Der Kupon beträgt 5,5 % p. a. Bislang wurde durch Bestandsaktionäre insgesamt ein Volumen in Höhe von 7,0 Mio. EUR gezeichnet.

### **Anhebung Guidance GROWTH 25 auf 10,0 – 11,5 Mrd. EUR AuM(e)**

Mit der Insiderinformation vom 3. Juli 2025 veröffentlichte die LAIQON AG die Erhöhung der bisherigen Guidance. Die am 10. März 2025 bestätigte bisherige Guidance des LAIQON-Konzerns eines organischen Anstiegs der AuM auf 8–10 Mrd. EUR(e) wurde auf 10,0–11,5 Mrd. EUR AuM(e) in 2025 angehoben. Hierzu sollen neben dem gestarteten Kooperationsprodukt „WertAnlage“ von Union Investment und LAIC und dem massiven Ausbau der AuM im Asset Management durch das neu angebundene Main-First Global Equities/Absolute Return Multi Asset-Team Investment Team die Umsetzung weiterer konzernweiter Projekte im 2. Hj. 2025 in allen operativen Geschäftssegmenten des LAIQON-Konzerns beitragen. Die Guidance wurde aufgrund der positiven AuM-Entwicklung auf aktuell ca. 9,75 Mrd. EUR am 25. August 2025 bestätigt.

### **CEO Dipl. Ing. Achim Plate verlängert bis 31. Dezember 2028**

Der Aufsichtsrat der LAIQON AG hat am 25. August 2025 beschlossen, das Mandat des Vorstandsvorsitzenden (CEO) Dipl.-Ing. Achim Plate vorzeitig um weitere zwei Jahre bis zum 31. Dezember 2028 zu verlängern.

### **Guidance 2026 und GROWTH 2028**

Mit der Insiderinformation vom 25. August 2025 veröffentlichte die LAIQON AG die Erweiterung der bestehenden Guidance GROWTH 25.

Mit der Guidance für das Geschäftsjahr 2026 werden Umsatzerlöse (brutto) des Konzerns in einer Bandbreite von 53–58 Mio. EUR erwartet. Dabei wird ein überproportionaler Anstieg der Umsatzerlöse im 2. Hj. erwartet. Das EBITDA 2026(e) wird in einer Bandbreite von 4,5–7,5 Mio. EUR erwartet. Dabei sind Performance-Fees des Produktspektrums des LAIQON-Konzerns wie im Jahr 2024 und in gleicher Höhe auch für das Jahr 2025(e) in der Prognose des EBITDA berücksichtigt.

In der Umsetzung der Guidance 2026 erwartet die LAIQON AG die Erreichung der Dividendenfähigkeit im Geschäftsjahr 2026. Dafür ist ein Beschluss der Hauptversammlung im Jahr 2027 erforderlich.

Im Rahmen der Umsetzung der Strategie GROWTH 28 hat der LAIQON-Konzern ebenfalls klare Zielsetzungen definiert. Die AuM sollen plangemäß auf über 15 Mrd. EUR ansteigen. Für das Jahr 2028(e) werden Umsatzerlöse (brutto) des Konzerns von über 82,0 Mio. EUR erwartet. Darin enthalten sind die erwarteten Performance-Fees in allen drei Geschäftssegmenten des LAIQON-Konzerns. Das EBITDA 2028(e) wird mit mehr als 27,0 Mio. EUR erwartet. Diese Guidance wird durch organisches Wachstum erwartet. Zusätzliches anorganisches Wachstum darüber hinaus wird durch Übernahmen in den Geschäftssegmenten weiterhin nicht ausgeschlossen, sofern das Wachstum dadurch beschleunigt werden kann

### **Hauptversammlung 2025**

Die ordentliche Hauptversammlung der LAIQON AG zu den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2024 und zur Entwicklung des Konzerns findet am 28. August 2025 in Hamburg statt. Die Einberufung erfolgte frist- und formgerecht. Die Abstimmungsergebnisse sowie die Rede und Präsentation des CEO, Dipl.-Ing. Achim Plate, werden zeitnah nach Beendigung der Hauptversammlung auf der Homepage der LAIQON AG unter der Rubrik Investor Relations/Hauptversammlung veröffentlicht.

---

## 6. Prognosebericht

### 6.1 Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

In den folgenden Prognosen sind Annahmen enthalten, deren Eintritt nicht sicher ist. Sofern eine oder mehrere Annahmen nicht eintreffen, können die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen wesentlich von den dargestellten Prognosen abweichen.

#### 6.1.1 Entwicklung der Weltwirtschaft

Aktuelle Prognosen internationaler Organisationen wie der OECD weisen darauf hin, dass sich die weltwirtschaftlichen Perspektiven im weiteren Jahresverlauf 2025 merklich abschwächen dürften. Es wird davon ausgegangen, dass die erheblichen Handelshemmnisse, die restriktiveren finanziellen Rahmenbedingungen, das abnehmende Vertrauen und die zunehmende politische Unsicherheit negative Auswirkungen auf das Wachstum haben werden.

Den Projektionen zufolge wird das weltweite Wachstum von 3,3 % im Jahr 2024 auf 2,9 % in den Jahren 2025 und 2026 zurückgehen. Von der Verlangsamung des Wachstums dürften die USA, Kanada, Mexiko und China am stärksten betroffen sein. Aber auch in weiteren Volkswirtschaften wird mit kleineren Anpassungen nach unten gerechnet.

In ihrem Wirtschaftsausblick verweist die OECD dabei auf eine Reihe von Risiken, die mit der Befürchtung beginnen, dass eine weitere Handelsfragmentierung die Wachstumsabschwächung verstärken und Störungen der grenzüberschreitenden Lieferketten auslösen könnte. Insbesondere in Volkswirtschaften mit erheblich höheren Handelskosten oder einer angespannten Arbeitsmarktlage könnte der Preisauftrieb länger anhalten als erwartet und eine restriktivere Geldpolitik sowie eine Abschwächung der Wachstumsaussichten nach sich ziehen.

Höhere Schuldentrückzahlungen könnten den fiskalischen Druck auf die Regierungen weltweit erhöhen, während restriktivere finanzielle Rahmenbedingungen für Niedrigeinkommensländer zusätzliche Risiken bergen. Die Aktienmärkte haben sich von ihrem jüngsten Einbruch erholt, bleiben jedoch volatil.

Eine Rücknahme neuer Handelsbeschränkungen würde dagegen die globalen Wachstumsaussichten verbessern und die Inflation senken. Eine friedliche Lösung des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine und der anhaltenden Konflikte im Nahen Osten könnte zudem das Vertrauen von Unternehmen und Konsumenten stärken und Anreize für Investitionen erhöhen.

In Deutschland ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im 2. Quartal 2025 gegenüber dem 1. Quartal 2025, preis-, saison- und kalenderbereinigt um 0,1 % gesunken, nach-

dem es zum Jahresbeginn 2025 noch gestiegen war. Dabei sind die Investitionen in Ausrüstungen und Bauten gesunken, während die privaten und staatlichen Konsumausgaben angestiegen sind. Insgesamt hat sich die Stimmung in der deutschen Wirtschaft aufgehellt, insbesondere mit der Aussicht auf milliardenschwere Investitionen der Bundesregierung. Der Internationale Währungsfonds (IWF) blickt nach dem USA-EU-Zollabkommen daher inzwischen optimistischer auf die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland als zuvor und prognostiziert ein Mini-Wachstum von 0,1 % des BIP für 2025.

### 6.1.2 Kapitalmarktentwicklung

Auch das 2. Quartal 2025 brachte an den Märkten viel Bewegung, aber wenig echte Fortschritte. Trumps „Liberation Day“ am 2. April war ein Paukenschlag. Die angekündigten Zölle lösten die schnellste und stärkste Korrektur der Aktienkurse seit der Corona-Krise aus. Die Verunsicherung war so groß, dass Trump diese Zölle nur wenige Tage später für 90 Tage aussetzte. Die amerikanischen Sparanstrengungen (DOGE) dürften die angestrebten Ziele verfehlen. Die geplanten Steuersenkungen dürften stattdessen das Haushaltsdefizit ausweiten. Die Renditen langlaufender US-Staatsanleihen stiegen, der US-Dollar schwächte sich weiter ab und die Wachstumserwartungen wurden reduziert. Dies drückte zusammen mit Fördererhöhungen durch die OPEC den Ölpreis bis der Israel-Iran-Konflikt diesem neuen Rückenwind gab. Mit der Pause im Zollstreit erholten sich die Aktienmärkte und setzen auf Handelsabkommen.

Die Unsicherheit dürfte auch im weiteren Jahresverlauf 2025 deutlich erhöht bleiben. Erst mit dem tatsächlichen Abschluss von Handelsabkommen dürfte mehr Klarheit vorhanden sein. Die Auswirkungen des Zollstreits auf die Konjunktur und die Unternehmen sollten sich beginnend ab dem dritten Quartal 2025 weltweit mehr und mehr zeigen. Seit der Erholung ab Mitte Mai setzen die Aktienmärkte bereits auf eine Beruhigung im Zollstreit. Die Bewertung von Aktien, besonders in den USA, ist unverändert hoch, während die Gewinnwachstumserwartungen für 2025 rückläufig sind. Es gibt aber einige unterstützende Faktoren für eine positive Entwicklung der Aktienmärkte: die globale Lockerung der Geldpolitik des letzten Jahres, Steuersenkungen sowie mögliche erhöhte staatliche Ausgaben im Vorfeld der

Zwischenwahlen und des 250-jährigen Jubiläums der USA, aber auch fiskalische Anreize in Deutschland. Zudem könnten auch noch positive Impulse von Deregulierungsbemühungen in den USA und vielleicht sogar in Europa ausgehen. Weniger wahrscheinlich, aber dennoch unterstützend, wären Konjunkturprogramme in China und Japan sowie der Abbau von Zöllen.

Die Zoll- und Steuerpolitik in den USA hat im 2. Quartal 2025 phasenweise für kräftige Schwankungen auf den Anleihemärkten gesorgt. Der Aufschwung der US-Treasuries der ersten drei Monate des Jahres setzte sich nicht fort. Stattdessen legten im 2. Quartal 2025 Staatsanleihen aus Europa zu. Das Potential dürfe allerdings ausgereizt sein. Auch sollte angesichts der konjunkturell und handelspolitisch bedingt höheren Schwankungsbreite der Makrodaten die Volatilität sicherer Staatsanleihen erhöht bleiben, ohne dass die Renditen längerer Laufzeiten dauerhaft sinken. Die weitere Entwicklung europäischer Unternehmensanleihen wird maßgeblich davon abhängen, ob die USA und Europa in konjunkturelle Schwierigkeiten geraten und dies zu einer Neubewertung von Kreditrisiken führt.

## 6.2 Unternehmensentwicklung

In den Jahren 2018 bis 2022 wurde die Transformation des LAIQON-Konzerns zu einem börsennotierten, bankenunabhängigen Vermögensverwalter und aktiven Asset Manager mit der Strategie 2019+ und der Strategie 2023/25 1.0 umgesetzt. Für die kommenden Jahre hat der LAIQON-Konzern die darauf aufbauende Strategie 2023/25 2.0 mit „GROWTH 25“ entwickelt, deren Umsetzung und weitere Skalierung mit „GROWTH 28“ für das weitere Wachstum des LAIQON-Konzerns entscheidend sein wird.

Der LAIQON-Konzern positioniert sich als Premium Wealth Specialist mit innovativen und nachhaltigen Lösungen zum Vermögensaufbau bei privaten und institutionellen Kunden sowie Kunden der White Label Partner. Zentrales Element der Strategie war ab dem Jahr 2018 der Aufbau einer skalierbaren Plattform für den gesamten LAIQON-Konzern. Der grundlegende Aufbau des LAIQON-Konzerns und des Geschäftsmodells wurde dabei bis Ende 2024 abgeschlossen. Die Gesellschaft hat

dafür die drei USPs Digitalisierung 4.0, KI-Nutzerzentrierung und Nachhaltigkeit aufgebaut.

Zentrale Komponente der Plattformstrategie ist die LAIQON Digital Asset Plattform 4.0 (LAIQON DAP 4.0), eine eigene, cloudbasierte, digitale Infrastruktur. Durch die LAIQON DAP 4.0 kann der LAIQON-Konzern sein aufgebautes Produkt- und Lösungsportfolio beliebig skalieren. Zielbild ist es, durch einen weiter steigenden Automatisierungsgrad aller internen und externen Prozesse eine steigende Anzahl von Kunden zu betreuen, das weiter wachsende Datenuniversum zu verwerten oder auch das aufgebaute Produkt- und Lösungsportfolio zu erweitern.

Der LAIQON-Konzern fokussiert sich mit seinem Produkt- und Lösungsangebot zudem auf die Bedienung der Kundenbedürfnisse und kombiniert zusätzlich Services mit einem individualisierten Fokus auf den Kunden. Der Kunde soll dadurch Teil einer personalisierten Kundenführung (sog. User Journey) werden, die von der Entscheidung des Kunden für die Produkte und Lösungen des LAIQON-Konzerns bis zur Berichterstattung über deren Performance (sog. Reporting) eine hohe Benutzererfahrung (sog. User Experience) bieten und damit die Kundenzufriedenheit steigern soll. Im Kundenservice kombiniert die Gesellschaft dabei die persönliche Betreuung durch Vermögensmanager mit einem hohen digitalen Self-Service.

Drittes USP des LAIQON-Konzerns ist Nachhaltigkeit. Der Konzern versteht Nachhaltigkeit dabei als einen übergreifenden Ansatz, der in allen drei Geschäftsfeldern seinen Niederschlag findet. Im Produkt- und Lösungsportfolio sollen dabei insbesondere das Pariser Klimaabkommen, die Ziele der Vereinten Nationen (UN) für nachhaltige Entwicklung (sog. Sustainable Development Goals, SDG) sowie die darauf aufsetzende EU-Taxonomie-Verordnung Berücksichtigung finden. Ein Meilenstein der Geschäftsstrategie, das gesamte Produktportfolio des LAIQON-Konzerns bestmöglich nach Art. 8/9 der Offenlegungsverordnung SFDR auszurichten, wurde dabei bereits umgesetzt. Dieses Ambitionsniveau soll analog auch bei dem angebotenen Lösungsportfolio des Konzerns Anwendung finden. Zudem muss Nachhaltigkeit aber auch übergreifend auf Konzernebene verbindlich weiter verankert werden, um Glaubwürdigkeit als treuhänderischer Investor zu erlangen.

Als neuer vierter USP soll das Asset/Wealth Management (GenKI) des LAIQON-Konzerns weiter ausgebaut werden. Dazu zählt insbesondere die Unterstützung der aktiven Fondsmanager und Vermögensverwalter in den Bereichen LAIQON Asset Management und LAIQON Wealth Management mit generativer AI. Dafür soll das aufgebaute Datenuniversum des WealthTech LAIC vermehrt zugänglich gemacht und genutzt werden. Insbesondere soll dabei mit von dem Konzern entwickelten generativen AI-Lösungen die tägliche Arbeit der Fondsmanager und Vermögensverwalter erleichtert werden. Übergeordnetes Ziel ist die Informationsflut zu kanalisieren und damit die Transparenz der Berichterstattung und Stetigkeit in der Performance des Produkt- und Lösungsportfolios sukzessive zu erhöhen.

Auf der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2024 am 28. August 2025 sollen neben den wesentlichen Use-Cases und deren derzeitigen Umsetzungsstatus als Wachstumstreiber der Gesellschaft die wesentlichen Strategieelemente für die weitere Skalierung des Geschäftsmodells zu GROWTH 28 vorgestellt werden.

### **Ausbau Vertriebskanäle, Kommunikation und Partnerschaften**

Ein mitentscheidender Differenzierungsfaktor im Wettbewerb und bei der Umsetzung der Strategie soll der weitere Ausbau der bestehenden Vertriebskanäle und Partnerschaften sein. Dafür wurde der Vertriebs- und Marketingbereich insbesondere im Geschäftssegment LAIQON Asset Management seit Januar 2025 personell und strukturell deutlich ausgebaut. Im Fokus der Vertriebsoffensive steht dabei besonders der Ausbau der Vertriebspartnerschaften für die aktiv gemanagten Fonds und die institutionellen Lösungen. Der Vertrieb wurde dafür regional strukturiert und um den Bereich Internal Sales mit einem eigenen Team erweitert. Zudem wurde der Bereich Client Service neu aufgebaut. Dabei wird neben dem Vor-Ort-Service der digitale Service mit hoher Kundenzentrierung ein Dreh- und Angelpunkt der Vertriebs- und Vermarktungsstrategie sein. Ziel der Vertriebsoffensive ist es, die bestehenden Vertriebspartnerschaften und Kundenbeziehungen zu intensivieren, neue aufzubauen sowie optimierte Services zu bieten.

Ziel ist es zudem, durch eine weitere Stärkung der Marke LAIQON und einer gesteigerten Kommunikation der Kompetenzen, der LAIQON-Aktie als auch des Produkt- und

Lösungsportfolios des LAIQON-Konzerns mehr Aufmerksamkeit und Reputation in der Öffentlichkeit und bei Anlegern und Finanzpartnern zu erzielen. Dabei werden neben dem marktüblichen Kommunikationsangebot auch Inhalte auf Kommunikationschannels wie YouTube, TikTok etc. auch in der Zusammenarbeit mit Influencern getestet und ausgespielt, um damit neue, jüngere und gleichzeitig finanzaffine Zielgruppen zu erreichen.

Daneben steht der strukturierte Ausbau der Mehrmandantenfähigkeit der Plattform im Fokus. Der LAIQON-Konzern setzte dabei bereits mehrere White-Label-Partnerschaften um. Dazu zählen insbesondere die Kooperation mit der Union Investment und die erfolgreiche Umsetzung des White-Label-Partner-Ansatzes in der individuellen Fonds Vermögensverwaltung „Wertanlage“. Zielbild der Strategie ist die kontinuierliche Gewinnung weiterer großer Finanzpartner, mit denen WhiteLabel-Lösungen auch in neuen Produktkategorien wie beispielsweise KI-ETFs realisiert werden können.

#### **Stärkung Asset Management durch Übernahme Fondsmanager-Team und Assets der MainFirst Affiliated Funds Managers (Deutschland) GmbH**

Mit der Übernahme des Portfolios aus Publikums- und Spezialfonds von der MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH wurden zudem wichtige Weichenstellungen zur Erhöhung der Profitabilität im Geschäftssegment Asset Management durch den massiven Ausbau der verwalteten AuM (siehe auch Nachtragsbericht Kapitel 5) beschlossen.

Mit der Transaktion wechselt das MainFirst Global Equities/Absolute Return Multi Asset-Team zu LAIQON. Das langjährige Team ist mit seinem Fokus auf globale Growth-Aktien und Multi Asset-Investitionen als Marke etabliert, anerkannt und bei institutionellen Kunden wie Vertriebspartnern geschätzt.

Mit der fokussierten Investmentstrategie des neuen Teams soll eine Angebotslücke im Asset Management von LAIQON geschlossen werden. Die Publikumsfonds bieten mit ihren Fondsstrategien in Assetklassen, Regionen und Investmentstile eine komplementäre Ergänzung zum bestehenden Produktangebot im LAIQON Asset Management und auch das institutionelle Leistungsspektrum ergänzt die bestehen-

den bewährten maßgeschneiderte Mandatskompetenz. Die Zielgruppenansprache sowohl von Wholesale- und Retailkunden als auch institutionellen Mandanten wird dadurch erweitert.

#### **Internationalisierung**

Mit der Übernahme des Portfolios aus Publikums- und Spezialfonds von der MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH wird zudem der Vertrieb des LAIQON-Konzerns in der DACH-Region und in weiteren europäischen Ländern verstärkt. Neben der geplanten Expansion in die Schweiz durch den Erwerb der MainFirst Affiliated Fund Managers (Switzerland) AG mit FINMA Lizenz eröffnet das Produktportfolio der Publikumsfonds neue Vertriebskanäle in weitere europäische Länder. Weitere Vertriebspartner befinden sich bereits in Benelux, Frankreich, Italien und Spanien. Ziel des LAIQON-Konzerns ist es, ab 2026 diese Märkte verstärkt vertrieblich mit der LAIQON Solutions GmbH zu bearbeiten.

#### **Zielsetzungen**

Der LAIQON-Konzern hat für die weitere Umsetzung von „GROWTH 25“ und die geplante weitere Skalierung des Wachstums mit „GROWTH 28“ klare Zielsetzungen definiert. Die AuM sollen plangemäß auf 10,0–11,5 Mrd. EUR bis 2025(e) ansteigen. Dieses Wachstum wird überwiegend organisch erwartet. Hierzu sollen neben dem gestarteten Kooperationsprodukt „WertAnlage“ von Union Investment und LAIC und dem massiven Ausbau der AuM im Asset Management durch das neu angebundene MainFirst Global Equities/Absolute Return Multi Asset-Team die Umsetzung weiterer konzernweiter Projekte im 2. Hj. 2025 in allen operativen Geschäftssegmenten des LAIQON-Konzerns beitragen

Bezogen auf den LAIC-Teilkonzern sollen die AuM plangemäß auf rund 5,5–6,5 Mrd. EUR bis 2028(e) ansteigen. Dies entspricht einem jährlich erwarteten durchschnittlichen organischen Wachstum (CAGR) über 4 Jahre von 2025 bis 2028 von 59 %.

Die bestehende Guidance wurde um eine Guidance für 2026 und GROWTH 28 erweitert (siehe Nachtragsbericht Kapitel 5)

## 6.3 Chancen

### 6.3.1 Gesamtaussage

Der LAIQON-Konzern positioniert sich als Premium Wealth Specialist mit innovativen und nachhaltigen Lösungen zum Vermögensaufbau bei privaten und institutionellen Kunden sowie Kunden der White Label Partner. Im Vergleich zum Vorjahr zeigen sich insbesondere Chancen aus dem weiteren Ausbau der bestehenden White-Label-Partnerschaften mit großen Finanzpartnern, die zunehmend maßgeblich für das prognostizierte AuM-Wachstum sein sollen. Ein weiteres wesentliches Chancenpotential ergibt sich aus der erhöhten Profitabilität im Segment Asset Management durch den Ausbau der verwalteten AuM. Weitere wesentliche Chancen ergeben sich aus folgenden Entwicklungen:

### 6.3.2 Positionierung in Wachstumsmärkten

Die Gesellschaft positioniert sich in den Wachstumsmärkten Asset Management, Wealth Management, Digital Wealth und Advisory. Das Anlagevolumen wächst insbesondere im Bereich Digital Wealth weltweit kontinuierlich. Daher reichen schon sehr geringe Marktanteilsgewinne für deutliche Zuwächse. Die LAIQON DAP 4.0 und die KI-Kompetenz des WealthTech LAIC sorgen für eine starke Marktposition des LAIQON-Konzerns insbesondere im digitalen Anlage-management.

### 6.3.3 White-Label-Fähigkeit

Die Plattformstrategie über die LAIQON DAP 4.0 bietet die Chance, datengetriebene Produkte für alle Kundengruppen und Vertriebspartner anzubieten. Die Plattformarchitektur ermöglicht zudem, die schnelle und individuelle Anpassung dieser Infrastrukturen auf die Kundenbedürfnisse. Es können beliebig viele Partner auf der Plattform angebunden werden. Daher bietet das digital geprägte Geschäftsmodell des LAIQON-Konzerns ein nahezu unbegrenztes Skalierungspotenzial. Dies kann ein entscheidender Wettbewerbsvorteil in einem durch ein dynamisches Wettbewerbsumfeld gekennzeichneten Markt sein.

### 6.3.4 Spezialisten-Teams mit breitem Netzwerk

Der LAIQON-Konzern verfügt konzernweit über Spezialisten-Teams, die ihre Reputation, ihr breites Kontaktnetzwerk und ihre langjährige Investorfahrung zum Nutzen der Kunden einbringen. Dadurch bietet sich weiterhin die Chance, sowohl neue Zielgruppen erschließen zu können, als auch auf sich verändernde Anforderungen eingehen zu können.

### 6.3.5 Innovationsfähigkeit

Ein durch die Rahmenbedingungen mit einer beschleunigten Digitalisierung und erhöhter Transparenz stattfindender Umbruch der Finanzmärkte erfordert eine permanente Anpassung der Strategien und Geschäftsmodelle. Zudem müssen dauerhaft Innovationen geliefert werden, um in diesem zunehmend dynamischen Umfeld erfolgreich zu sein. Produktanbieter müssen mehrgleisige Wachstumsstrategien verfolgen, stark in Daten und Technologien investieren und flexibel bei Partnerschaften und Kooperationen sein. Der LAIQON-Konzern hat seine Innovationskraft, beispielsweise durch den Aufbau der LAIQON Digital Asset Plattform 4.0 sowie der Auflage von innovativen sowohl IQ- als auch durch KI-gesteuerten Produkten mehrfach belegt. Diese Innovationskraft kann ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein.

### 6.3.6 Full-Service-Anbieter

Als Full-Service-Anbieter bietet der LAIQON-Konzern ein stark differenziertes Produktangebot an. Dies bietet die Chance, die Anforderungen nahezu aller Kundengruppen zu bedienen.

### 6.3.7 Schwerpunkt nachhaltiges Investieren

Schwerpunkt des LAIQON-Konzerns ist nachhaltiges Investieren. Es ist beabsichtigt, mit den Produkten, die im Zielbild Art. 8/9 der Offenlegungsverordnung SFDR bestmöglich entsprechen sollen, zukünftig eine führende Rolle in der Industrie einzunehmen. Dies bietet die Chance, den Anlegerbedarf nach nachhaltigen Produktlösungen zu bedienen und sich positiv vom Wettbewerb abzugrenzen.

### 6.3.8 Transparenz

Transparenz ist ein wichtiges Kriterium bei einer Investitionsentscheidung sowohl für private als auch institutionelle Anleger. Ziel des LAIQON-Konzerns ist es, Anleger und Partner bestmöglich über die Produkte und deren Performance zu informieren. Dies bietet die Chance, einen Mehrwert für Anleger zu generieren und stärkt das Vertrauen in die Marke LAIQON. Als im Scale-Segment an der Frankfurter Wertpapierbörse notiertes Unternehmen erfüllt die LAIQON AG zudem die Transparenzerwartungen an einen Anbieter von Kapitalanlagen und hat sich, obwohl sie derzeit aufgrund der Notierung im Freiverkehr rechtlich dazu nicht verpflichtet ist, entschlossen, bestimmte Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und der DVFA Scorecard for Corporate Governance umzusetzen.

### 6.3.9 Unterproportionale Kostensteigerungen

Nach dem Abschluss des Aufbaus der Konzernstrukturen im Geschäftsjahr 2024 besteht die Chance, dass das weitere geplante Wachstum des LAIQON-Konzerns mit vergleichsweise niedrigeren Aufwand erreicht werden soll.

### 6.3.10 Erzielung von Performance-Fees

In einem positiven Kapitalmarktumfeld besteht die Chance durch Performance-Fees insbesondere im aktiven Asset-Management erhebliche Einnahmen auf Konzernebene zu erzielen.

## 6.4 Gesamtaussage Prognosebericht

Die Transformation zu einem Premium Wealth Spezialisten ist weitestgehend abgeschlossen und führte in den vergangenen Jahren zu entsprechenden Aufbauleistungen. Diese Anfangsinvestitionen zahlen auf die Skalierbarkeit und den geplanten Wachstumspfad des LAIQON-Konzerns ein. Das deutlich verbesserte Ergebnis im 1. Hj. 2025 entspricht vor diesem Hintergrund den Erwartungen.

Bei einem positiven Kapitalmarktumfeld geht der LAIQON-Konzern durch Vertriebsfolge und die Anbindung weiterer Kooperationspartner sowie durch das deutliche Wachstum der AuM im Bereich Asset Management von deutlich steigenden Umsätzen aus, wodurch bei unterproportional steigender Kostenbasis kurz- bis mittelfristig ein positives EBITDA geplant ist.

Die dargestellten Chancen unterstützen diese Entwicklung. Mit der Erweiterung der bestehenden Guidance GROWTH 25 um die Guidance 2026 und GROWTH 28 und den damit verbundenen Zielsetzungen soll der Profitabilitätssteigerung des LAIQON-Konzerns Rechnung getragen werden und die Transparenz bezüglich der operativen Geschäftssegmente des LAIQON-Konzerns gegenüber den Aktionären erhöht werden.

Hamburg, 29. August 2025

Der Vorstand der LAIQON AG



Achim Plate



Stefan Mayerhofer

---

03

# Konzern- zwischenabschluss



# 1. Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2025

in TEUR	Kapitel	H1-2025	H1-2024
Umsatzerlöse	6.6.1	14.169	14.767
Bezogene Leistungen	6.6.2	-1.793	-2.429
Personalaufwand	6.6.3	-10.748	-10.135
Abschreibungen	6.6.4	-3.300	-3.160
Sonstiges betriebliches Ergebnis	6.6.5	-2.444	-5.149
<b>Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit</b>		<b>-4.115</b>	<b>-6.107</b>
Finanzerträge	6.6.6	393	1.296
Finanzaufwand	6.6.6	-2.039	-2.439
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>-5.761</b>	<b>-7.250</b>
Ertragsteuern	6.6.7	845	3.504
<b>Konzernperiodenergebnis vor nicht beherrschenden Anteilen</b>		<b>-4.916</b>	<b>-3.746</b>
den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernperiodenergebnis		12	-60
<b>den LAIQON-Aktionären zurechenbares Konzernperiodenergebnis</b>		<b>-4.928</b>	<b>-3.686</b>
<b>Ergebnis je Aktie für die Berichtsperiode (EUR je Aktie)</b>			
unverwässert	6.6.8	-0,23	-0,20
verwässert	6.6.8	-0,16	-0,12

Die Erläuterungen auf den nachfolgenden Seiten sind ein integraler Bestandteil dieses Zwischenabschlusses.

---

## 2. Konzern- Gesamtergebnisrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2025

<b>in TEUR</b>	<b>H1-2025</b>	<b>H1-2024</b>
<b>Konzernperiodenergebnis vor nicht beherrschenden Anteilen</b>	<b>-4.916</b>	<b>-3.746</b>
den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernperiodenergebnis	12	-60
<b>den LAIQON Aktionären zurechenbares Konzernperiodenergebnis</b>	<b>-4.928</b>	<b>-3.686</b>

Die Erläuterungen auf den nachfolgenden Seiten sind ein integraler Bestandteil dieses Zwischenabschlusses.

## 3. Konzern-Bilanz

30. Juni 2025 im Vergleich zum 31. Dezember 2024

in TEUR	Kapitel	30.06.2025	31.12.2024
<b>Vermögenswerte</b>			
Sachanlagen	6.7.1	10.538	11.569
Immaterielle Vermögenswerte	6.7.2	84.572	85.920
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	6.7.3	1.145	1.077
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		827	830
Latente Steuererstattungsansprüche	6.7.5	10.837	9.898
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>107.919</b>	<b>109.294</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	6.7.6	13.601	10.343
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und Personen		39	76
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	6.7.4	187	582
Laufende Ertragsteuererstattungsansprüche	6.7.7	226	906
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.7.8	5.326	13.653
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>19.380</b>	<b>25.560</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>		<b>127.299</b>	<b>134.854</b>

in TEUR	Kapitel	30.06.2025	31.12.2024
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	6.7.9.1	21.140	21.140
Kapitalrücklage	6.7.9.2	65.712	65.823
Gewinnrücklagen		-18.489	-14.835
<b>Den LAIQON-Aktionären zustehendes Eigenkapital</b>		<b>68.363</b>	<b>72.127</b>
Nicht beherrschende Anteile	6.7.9.3	9.562	8.888
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>77.925</b>	<b>81.015</b>
<b>Schulden</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6.7.10	1.042	9.014
Finanzschulden	6.7.11	31.402	31.874
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	6.7.12	80	122
Latente Steuerverbindlichkeiten	6.7.5	-	70
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>32.523</b>	<b>41.080</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6.7.10	14.360	9.860
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	6.7.12	435	838
Finanzschulden	6.7.11	1.974	1.965
Laufende Ertragsteuerschulden	6.7.7	82	95
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>16.851</b>	<b>12.759</b>
<b>Summe Schulden</b>		<b>49.374</b>	<b>53.839</b>
<b>Summe Eigenkapital und Schulden</b>		<b>127.299</b>	<b>134.854</b>

Die Erläuterungen auf den nachfolgenden Seiten sind ein integraler Bestandteil dieses Zwischenabschlusses.

## 4. Konzern- Kapitalflussrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2025

in TEUR	Kapitel	H1-2025	H1-2024
<b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>			
Konzernperiodenergebnis vor nicht beherrschenden Anteilen		-4.916	-3.746
Abschreibungen auf langfristige Vermögenswerte	6.6.4	3.300	3.160
Sonstige zahlungsunwirksame Geschäftsvorfälle		–	30
Veränderung der Forderungen aus Lieferung und Leistungen und sonstige Forderungen		-2.778	-4.859
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung und sonstiger Verbindlichkeiten		-847	-137
Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen		-415	-511
Veränderung der sonstigen Rückstellungen		–	-47
Gezahlte Zinsen	6.7.12	-863	-700
<b>Nettomittelab-/zufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>		<b>-6.519</b>	<b>-6.809</b>
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>			
Auszahlungen für Investitionen in:			
Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-1.011	-431
Finanzielle Vermögenswerte		-68	-606
Einzahlungen aus Abgängen von:			
Sachanlagen und Immateriellen Vermögenswerten		–	8
Finanzielle Vermögenswerte		–	272
Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis		–	-10
<b>Nettomittelzu-/abfluss aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>-1.079</b>	<b>-767</b>

in TEUR	Kapitel	H1-2025	H1-2024
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>			
Tilgung von Kaufpreisverbindlichkeiten	6.7.10	-1.828	-4.212
Einzahlungen aus Tokenisierung		–	4.084
Tilgung von Finanzschulden	6.7.11	-840	-913
Einzahlungen aus Barkapitalerhöhungen		–	5.800
Einzahlungen aus Anteilsveränderungen von Tochtergesellschaften		2.940	–
Auszahlungen für Anteilsveränderungen von Tochtergesellschaften		-1.000	–
<b>Nettomittelab-/zufluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-728</b>	<b>4.758</b>
Nettoab/zunahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	6.8.1	-8.326	-2.818
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 1. Januar</b>		<b>13.653</b>	<b>7.139</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 30. Juni</b>	<b>6.8.2</b>	<b>5.326</b>	<b>4.321</b>

Die Erläuterungen auf den nachfolgenden Seiten sind ein integraler Bestandteil dieses Zwischenabschlusses.

## 5. Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2025

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
<b>Stand 1. Januar 2024</b>	<b>17.494</b>	<b>48.596</b>	<b>-10.536</b>	<b>-877</b>	<b>54.677</b>
Gesamtes im Konzerneigenkapital erfasstes Ergebnis	–	–	-3.686	–	-3.686
Aktienoptionsprogramm	–	30	–	–	30
den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	–	–	–	-60	-60
Wandelschuldverschreibung	618	2.382	–	–	3.000
Optionen LAIC Intelligence GmbH	–	3	–	–	3
Barkapitalerhöhung	928	4.831	–	–	5.759
Veränderungen Konsolidierungskreis	–	–	-1.045	210	-1.095
<b>Stand 30. Juni 2024</b>	<b>19.040</b>	<b>55.842</b>	<b>-15.267</b>	<b>-726</b>	<b>58.889</b>
<b>Stand 1. Januar 2025</b>	<b>21.140</b>	<b>65.823</b>	<b>-14.835</b>	<b>8.888</b>	<b>81.015</b>
Gesamtes im Konzerneigenkapital erfasstes Ergebnis	–	–	-4.928	–	-4.928
den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	–	–	–	12	12
Optionen LAIC Intelligence GmbH	–	-111	–	–	-111
Veränderungen Konsolidierungskreis	–	–	1.275	662	1.936
<b>Stand 30. Juni 2025</b>	<b>21.140</b>	<b>65.712</b>	<b>-18.489</b>	<b>9.562</b>	<b>77.925</b>

Die Erläuterungen auf den nachfolgenden Seiten sind ein integraler Bestandteil dieses Zwischenabschlusses.

# 6. Konzernanhang für den Zwischenabschluss zum 30. Juni 2025

## 6.1 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2025 wird freiwillig nach internationalen Rechnungslegungsstandards aufgestellt. Die Angaben erfolgen in Tausend Euro (TEUR). Hierdurch können sich Rundungsdifferenzen zwischen den einzelnen Abschlussbestandteilen ergeben. Der Zwischenabschluss der LAIQON AG wurde in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie von der Europäischen Union (EU) bis zum 30. Juni 2025 angenommen wurden. In Übereinstimmung mit den Regelungen der IFRS (IAS 34 „Zwischenberichterstattung“) wird dieser Zwischenabschluss in einer im Vergleich zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2024 verkürzten Form erstellt.

Die übrigen im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2024 angegebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden unverändert angewendet. Daher ist der Zwischenabschluss unter Berücksichtigung der Angaben des Konzernabschlusses 2024 zu verstehen.

Neue Standards und Interpretationen, die im Berichtszeitraum erstmalig anzuwenden sind:

Änderungen an IAS 21, fehlende Umtauschbarkeit (erstmalig ab 01.01.2025).

Neue Standards und Interpretationen, die im Berichtszeitraum noch nicht anzuwenden sind:

IFRS 18 Darstellung und Angaben im Abschluss (erstmalig ab 01.01.2027, noch nicht endorsed).

## 6.2 Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis zum Bilanzstichtag umfasst neben der Muttergesellschaft 16 vollkonsolidierte Tochterunternehmen (31.12.2024: 16).

Gesellschaft	Anteil Konzern
SPSW Capital GmbH, Hamburg	90,0 %
MFI Asset Management GmbH, München	100,0 %
BV Bayerische Vermögen GmbH, München	75,0 %
m+c Asset Allocation GmbH, München	100,0 %
LAIC Capital GmbH, Hamburg	80,04 %
LAIC Vermögensverwaltung GmbH, Hamburg	100,0 %*
LAIC Intelligence GmbH, Hamburg	80,0 %*
V:KI GmbH, Hamburg	70,0 %*
growney GmbH, Berlin	76,6 %
growney Technology & Service GmbH, Berlin	100,0 %*
LAIQON Token GmbH, Hamburg	100,0 %
LAIQON Solutions GmbH, Hamburg	100,0 %
LAIQON Financial Service GmbH, Hamburg	100,0 %
53.10. Real Assets Treuhand GmbH, Hamburg	100,0 %
53.10. Real Estate Management GmbH, Hamburg	100,0 %
TradeOn GmbH, Hamburg	100,0 %

\* Anteil der jeweiligen direkten Muttergesellschaft

Mit Geschäftsanteilskaufvertrag vom 17. September 2024 hat die LAIQON AG zunächst 9,9 % der Anteile an der BV Bayerische Vermögen GmbH an die meine Volksbank Raiffeisenbank eG, Rosenheim, veräußert. Nach Abschluss des Inhaberkontrollverfahrens am 25. Februar 2025 erfolgte die weitere Veräußerung von 15,1 %, so dass die LAIQON AG nun 75,0 % der Anteile an der BV Bayerische Vermögen GmbH hält.

Am 17. Februar 2025 führte die LAIQON AG eine Barkapitalerhöhung bei der growney GmbH im Umfang von 500 TEUR durch. Die LAIQON AG baute damit ihre Beteiligung an der growney GmbH auf 76,6 % aus.

## 6.3 Kapitalmanagement

Die Ziele des LAIQON-Konzerns im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegen in der nachhaltigen Aufrechterhaltung einer ausreichenden Eigenkapitalausstattung und der Erwirtschaftung einer angemessenen Rendite auf das eingesetzte Kapital. Dabei steht die Bonität des Konzerns an vorderster Stelle. Der Konzern überwacht sein Kapital auf Basis der absoluten Höhe unter Berücksichtigung der Eigenkapitalquote. Die zukünftige Kapitalentwicklung und der mögliche Kapitalbedarf werden auf Basis eines integrierten Planungsmodells für die kommenden fünf Geschäftsjahre ermittelt.

Die Dividendenpolitik ist Teil der Steuerung der Kapitalstruktur der LAIQON AG. Aufgrund der Neuausrichtung und der damit im Zusammenhang stehenden geplanten Investitionen wird für das Geschäftsjahr 2024 keine Dividendenausschüttung vorgeschlagen.

## 6.4 Änderungen von Schätzungen, Annahmen sowie Ermessensentscheidungen

Sämtliche Schätzungen und Annahmen werden fortlaufend neu beurteilt und basieren auf historischen Erfahrungen und weiteren Faktoren, einschließlich Erwartungen hinsichtlich

zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen als wahrscheinlich erscheinen. Der Konzern trifft Einschätzungen und Annahmen, welche die Zukunft betreffen. Die Beträge der hieraus abgeleiteten Schätzungen können naturgemäß von den späteren tatsächlichen Gegebenheiten abweichen.

## 6.5 Segmentberichterstattung

Der LAIQON-Konzern besteht aus den folgenden Segmenten: LAIQON Asset Management, LAIQON Wealth Management, LAIQON Digital Wealth und LAIQON Group.

### LAIQON Asset Management

- Verwaltung von aktiv gemanagten Aktien-, Renten-, Misch- und Single-Hedgefonds (Publikumsfonds)
- Individualfonds für institutionelle Investoren (Spezialmandate)

### LAIQON Wealth Management

- Ganzheitliche und persönliche Vermögensverwaltung sowie unabhängige spezialisierte Allokationsberatung für vermögende und institutionelle Kunden

### LAIQON Digital Wealth

- Digitale und risikooptimierte Anlagelösungen für Privatanleger und institutionelle Kunden unter Einsatz von künstlicher Intelligenz
- Tokenization as a Service von Vermögenswerten oder Schuldtiteln

### LAIQON Group

Im Segment LAIQON Group sind im Wesentlichen die Personalaufwendungen für Verwaltungs- und Stabstellen wie Rechnungswesen, Rechtsabteilung, Kommunikation (IR/PR) inklusive Marketing und Vorstand sowie allgemeine sonstige betriebliche Aufwendungen wie Miet-, Büro- und EDV-Aufwendungen enthalten. Die zentralen Kosten werden teilweise für Zwecke der Segmentberichterstattung anteilig je nach Kostenart auf die übrigen Segmente umgelegt.

Neben den zentralen Organisationsaufgaben sind im Segment LAIQON Group die Vertriebsaktivitäten zu den Produkten der übrigen Segmente gebündelt.

## 6.5 Segmentberichterstattung

H1-2025 in TEUR	Asset Manage- ment	Wealth Manage- ment	Digital Wealth	LAIQON Group	Summe
Umsatzerlöse mit externen Kunden	8.140	3.889	1.042	1.097	14.169
Bezogene Leistungen	-775	-118	-163	-736	-1.793
Personalaufwand	-3.843	-3.159	-1.480	-2.265	-10.748
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-1.022	-884	-529	-9	-2.444
<b>Segmentergebnis EBITDA</b>	<b>2.500</b>	<b>-272</b>	<b>-1.129</b>	<b>-1.914</b>	<b>-816</b>

Überleitung des Segmentergebnisses (EBITDA) auf das Konzernergebnis

<b>Segmentergebnis EBITDA</b>	<b>-816</b>
Abschreibungen	-3.300
<b>EBIT</b>	<b>-4.115</b>
Finanzergebnis	-1.646
<b>EBT</b>	<b>-5.761</b>
Ertragsteuern	845
<b>Konzernperiodenergebnis vor nicht beherrschenden Anteilen</b>	<b>-4.916</b>
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernperiodenergebnis	12
<b>davon den LAIQON-Aktionären zurechenbares Konzernperiodenergebnis</b>	<b>-4.928</b>

<b>H1-2024 in TEUR</b>	<b>Asset Manage- ment</b>	<b>Wealth Manage- ment</b>	<b>Digital Wealth</b>	<b>LAIQON Group</b>	<b>Summe</b>
Umsatzerlöse mit externen Kunden	8.261	3.905	1.085	1.515	14.767
Bezogene Leistungen	-1.012	-140	-364	-912	-2.429
Personalaufwand	-3.503	-3.116	-1.638	-1.878	-10.135
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-1.117	-949	-1.317	-1.766	-5.149
<b>Segmentergebnis EBITDA</b>	<b>2.628</b>	<b>-300</b>	<b>-2.234</b>	<b>-3.041</b>	<b>-2.947</b>

Überleitung des Segmentergebnisses (EBITDA) auf das Konzernergebnis

<b>Segmentergebnis EBITDA</b>	<b>-2.947</b>
Abschreibungen	-3.160
<b>EBIT</b>	<b>-6.107</b>
Finanzergebnis	-1.143
<b>EBT</b>	<b>-7.250</b>
Ertragsteuern	3.504
<b>Konzernperiodenergebnis vor nicht beherrschenden Anteilen</b>	<b>-3.746</b>
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernperiodenergebnis	-60
<b>davon den LAIQON-Aktionären zurechenbares Konzernperiodenergebnis</b>	<b>-3.686</b>

## 6.6 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

### 6.6.1 Umsatzerlöse

in TEUR	H1-2025	H1-2024
Fixe Erlöse aus Fonds- und Assetmanagement	12.659	13.833
Variable Erlöse aus Fonds- und Assetmanagement	1.510	934
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>14.169</b>	<b>14.767</b>

### 6.6.2 Bezogene Leistungen

in TEUR	H1-2025	H1-2024
Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.793	2.429
<b>Aufwendungen für bezogenen Leistungen</b>	<b>1.793</b>	<b>2.429</b>

### 6.6.3 Personalaufwand

in TEUR	H1-2025	H1-2024
Löhne und Gehälter	9.441	8.915
Soziale Abgaben	1.219	1.119
Sonstige Personalkosten	88	101
<b>Personalaufwand</b>	<b>10.748</b>	<b>10.135</b>

### 6.6.4 Abschreibungen

in TEUR	H1-2025	H1-2024
Sachanlagen	1.153	1.227
Immaterielle Vermögenswerte	2.146	1.934
<b>Abschreibungen</b>	<b>3.300</b>	<b>3.160</b>

### 6.6.5 Sonstiges betriebliches Ergebnis

in TEUR	H1-2025	H1-2024
<b>Sonstige betriebliche Erträge</b>		
Erträge aus der Ausbuchung von Verbindlichkeiten	482	165
Erträge aus der Auflösung von Wertminderungen auf Forderungen	–	129
Staatliche Zuschüsse	2.821	–
Übrige Erträge	123	416
	<b>3.425</b>	<b>710</b>
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>		
Bürobedarf, EDV-Aufwendungen und Kommunikation	-2.016	-1.829
Abschluss-, Rechts- und Beratungsaufwendungen	-1.101	-1.075
Vertriebsunterstützung und Anlegerbetreuung	-851	-789
Mieten, Mietnebenkosten, Raumkosten und Instandhaltung	-221	-284
Versicherungen und Beiträge	-357	-365
Wertminderungen auf Forderungen und Forderungsausfälle	-99	-26
Kfz- und Reiseaufwendungen	-241	-216
Sonstige Personalaufwendungen	-51	-137
Nicht abziehbare Aufwendungen	-466	-589
Übrige Aufwendungen	-467	-548
	<b>-5.869</b>	<b>-5.859</b>
<b>Sonstiges betriebliches Ergebnis</b>	<b>-2.444</b>	<b>-5.149</b>

## 6.6.6 Finanzergebnis

in TEUR	H1-2025	H1-2024
<b>Finanzerträge</b>		
Beteiligungserträge	9	36
Gewinne aus Fremdwährungsumrechnung	4	1
Bewertungserträge	356	1.253
Sonstige Finanzerträge	24	7
	<b>393</b>	<b>1.296</b>
<b>Finanzaufwand</b>		
Kaufpreisverbindlichkeiten	-598	-772
Wandelschuldverschreibungen	-1.131	-1.321
Mietverhältnisse IFRS 16	-265	-299
Verluste aus Fremdwährungsumrechnung	-12	-6
Sonstige Zinsaufwendungen	-32	-41
	<b>-2.039</b>	<b>-2.439</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-1.646</b>	<b>-1.143</b>

## 6.6.7 Ertragsteuern

In den Ertragsteuern sind die gezahlten und geschuldeten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie die latenten Steuern erfasst. Die laufenden Steuern setzen sich dabei aus Körperschaftsteuer nebst Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer zusammen.

Das Steuerergebnis des Berichtszeitraums resultiert im Wesentlichen aus Erträgen aus der Auflösung von passiven latenten Steuern sowie Erträgen aus der Bildung von aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge.

Weitere wesentliche Steueraufwendungen sind aufgrund der ertragsteuerlichen Organschaften zwischen der LAIQON AG (Organträger) und Organgesellschaften nicht angefallen.

## 6.6.8 Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird berechnet, indem der Quotient aus dem Gewinn, der den Eigenkapitalgebern zusteht, und der durchschnittlichen Anzahl von ausgegebenen Aktien während der Berichtsperiode gebildet wird.

Unverwässertes Ergebnis je Aktie	H1-2025	H1-2024
Aktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis (in TEUR)	-4.928	-3.686
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien (in 1.000)	21.140	18.241
<b>Ergebnis je Aktie (EUR je Aktie)</b>	<b>-0,23</b>	<b>-0,20</b>

Aus Transparenzgründen wird ein potenzieller Verwässerungseffekt durch die Wandelschuldverschreibungen angegeben, obwohl das aktuelle Konzernergebnis negativ ist und der Aktienkurs der LAIQON AG zum Bilanzstichtag unter dem Wandlungspreis notiert. Bei vollständiger Wandlung der bestehenden Wandelschuldverschreibungen zu Beginn des Berichtszeitraums würde sich die Anzahl ausgegebener Aktien um 2.260.000 erhöhen.

Verwässertes Ergebnis je Aktie	H1-2025	H1-2024
Aktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis (in TEUR)	-4.928	-3.686
Zuzüglich ersparte Zinsen auf Wandelschuldverschreibungen	1.131	1.321
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien (in 1.000)	23.400	20.501
<b>Ergebnis je Aktie (EUR je Aktie)</b>	<b>-0,16</b>	<b>-0,12</b>

## 6.7 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

### 6.7.1 Sachanlagen

Die Sachanlagen in Höhe von 10.538 TEUR (31.12.2024: 11.569 TEUR) setzen sich aus den Mietereinbauten (939 TEUR), der Betriebs- und Geschäftsausstattung (1.180 TEUR) und im Wesentlichen aus den Nutzungsrechten an Vermögensgegenständen durch die Anwendung des IFRS 16 (8.419 TEUR) zusammen.

Planmäßige lineare Abschreibungen auf Sachanlagen wurden im Berichtszeitraum in Höhe von 1.153 TEUR erfasst.

### 6.7.2 Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte sind bedingt durch planmäßige Abschreibungen auf 84.572 TEUR (31.12.2024: 85.920 TEUR) gesunken. Enthalten sind der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 34.288 TEUR (31.12.2024: 34.288 TEUR) sowie die aktivierten immateriellen Vermögenswerte aus Unternehmensakquisitionen und sonstigen immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 50.284 TEUR (31.12.2024: 51.632 TEUR).

Planmäßige lineare Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte wurden im Berichtszeitraum in Höhe von 2.146 TEUR erfasst.

### 6.7.3 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

Die nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen umfassen insbesondere die Beteiligungen an der QC Partners GmbH.

### 6.7.4 Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

in TEUR	30.06.2025	31.12.2024
Wertpapiere	40	39
Beteiligungen	147	543
	<b>187</b>	<b>582</b>

### 6.7.5 Latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern betragen zum Stichtag 10.837 TEUR (31.12.2024: 9.898 TEUR) und betreffen hauptsächlich die zukünftige Nutzung der vorhandenen Verlustvorträge.

Die passiven latenten Steuern betragen zum Bilanzstichtag 0 EUR (31.12.2024: 70 TEUR), da eine vollständige Saldierung mit den aktiven latenten Steuern erfolgt. Grundsätzlich bestehen passive latente Steuern im Wesentlichen aus den im Rahmen der Akquisitionen erworbenen immateriellen Vermögenswerten.

### 6.7.6 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in TEUR	30.06.2025	31.12.2024
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	827	830
<b>Langfristige Forderungen</b>	<b>827</b>	<b>830</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.921	5.049
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	5.680	5.294
<b>Kurzfristige Forderungen</b>	<b>13.601</b>	<b>10.343</b>
	<b>14.428</b>	<b>11.173</b>

## 6.7.7 Ertragsteuern

Die laufenden Ertragsteueransprüche in Höhe von 226 TEUR (31.12.2024: 906 TEUR) betreffen im Wesentlichen Rückzahlungsansprüche aus Kapitalertragsteuer.

Die laufenden Ertragsteuerschulden zum 30. Juni 2025 betragen 82 TEUR (31.12.2024: 95 TEUR).

## 6.7.8 Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente

Die Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente ist in der Konzern-Kapitalflussrechnung dargestellt. Es wird zusätzlich auf das Kapitel 6.8. verwiesen.

## 6.7.9 Eigenkapital

Die Veränderung des Eigenkapitals des LAIQON-Konzerns ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

### 6.7.9.1 Gezeichnetes Kapital

Das voll eingezahlte Grundkapital zum 30. Juni 2025 beinhaltet 21.139.818 (31.12.2024: 21.139.818) auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) mit einem Nominalwert von jeweils 1,00 EUR. Es gilt die Satzung in der Fassung vom 22. November 2024.

#### Genehmigtes Kapital 2024

In der Hauptversammlung am 29. August 2024 wurde das Genehmigte Kapital 2023 und seine Regelungen aufgehoben und die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2024 beschlossen.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 28. August 2029 um insgesamt bis zu 3.400.000,00 EUR durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von bis zu 3.400.000 neuen, nennwertlosen auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen. Der Vor-

stand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre ein- oder mehrmalig auszu-schließen.

#### Bedingtes Kapital 2018 II

In der Hauptversammlung am 29. August 2024 wurde über die Änderung der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft unter dem Aktienoptionsprogramm und über die Erhöhung des Bedingten Kapitals 2018 II sowie über die entsprechende Änderung der Satzung beschlossen.

Der Vorstand ist darüber hinaus ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Mitglieder des Vorstands und Mitarbeiter bis zum 20. Juli 2027 einmalig oder mehrmals Optionsrechte zum Bezug von insgesamt bis zu 1.350.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft auszugeben. Hierfür ist das Grundkapital in entsprechender Höhe bedingt erhöht.

#### Bedingtes Kapital 2020

In der Hauptversammlung am 31. August 2020 wurde das Bedingte Kapital 2019 und seine Regelungen aufgehoben und die Schaffung eines neuen Bedingten Kapital 2020 beschlossen.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 25. August 2025 um insgesamt bis zu 3.645.260 Stückaktien einmalig oder mehrmals auf den Inhaber oder auf den Namen lautende Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) zu erhöhen.

#### Bedingtes Kapital 2024

In der Hauptversammlung am 29. August 2024 wurde die Schaffung eines neuen Bedingten Kapital 2024 beschlossen.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 28. August 2029 um insgesamt bis zu 1.375.000 Stückaktien einmalig oder mehrmals auf den Inhaber oder auf den Namen lautende Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) zu erhöhen.

### 6.7.9.2 Kapitalrücklagen

Die Kapitalrücklage zum 30. Juni 2025 beträgt 65.712 TEUR (31.12.2024: 65.823 TEUR). Im Vorjahr resultierte der Anstieg im Wesentlichen aus der teilweisen Wandlung der Wandelschuldverschreibung 2020/2024 sowie den durchgeführten Barkapitalerhöhungen.

### 6.7.9.3 Nicht beherrschende Anteile

Die Anteile konzernfremder Dritter am Eigenkapital der konsolidierten Tochterunternehmen betragen zum Stichtag 9.290 TEUR (31.12.2024: 8.888 TEUR). Diese entfallen im Wesentlichen auf die nicht beherrschenden Anteile an der LAIC Capital GmbH.

### 6.7.10 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

in TEUR	30.06.2025	31.12.2024
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Kaufpreisverbindlichkeiten:		
– SPSW Capital GmbH	224	6.460
– Lange Asset & Consulting GmbH	–	978
– BV Gruppe	–	709
– QC Partners GmbH	–	160
Option Minderheiten LAIC Intelligence GmbH	818	707
	<b>1.042</b>	<b>9.014</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Kaufpreisverbindlichkeiten:		
– SPSW Capital GmbH	6.661	209
– Lange Asset & Consulting GmbH	586	244
– BV Gruppe	770	803
– QC Partners GmbH	–	196
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.010	2.496
Verbindlichkeiten aus Betriebssteuern und Abgaben	680	738
Übrige Verbindlichkeiten	3.654	5.174
	<b>14.360</b>	<b>9.860</b>
<b>Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>15.402</b>	<b>18.874</b>

Die übrigen Verbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern wie Urlaubsansprüchen, Abfindungen sowie ausstehenden Bonuszahlungen.

### 6.7.11 Finanzschulden

in TEUR	30.06.2025	31.12.2024
<b>Langfristige Finanzschulden</b>		
Leasingverbindlichkeit IFRS 16	7.272	8.012
Wandelschuldverschreibung	23.330	23.062
Langfristige Darlehen	800	800
	<b>31.402</b>	<b>31.874</b>
<b>Kurzfristige Finanzschulden</b>		
Leasingverbindlichkeit IFRS 16	1.646	1.637
Wandelschuldverschreibung	328	328
	<b>1.974</b>	<b>1.965</b>
<b>Finanzschulden</b>	<b>33.376</b>	<b>33.839</b>

In den kurzfristigen Finanzschulden ist der zum Bilanzstichtag im Zusammenhang mit der Wandelschuldverschreibung entstandene und noch nicht ausgezahlte Verzinsungsanspruch ausgewiesen. Weiterhin sind die Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 entsprechend in den langfristigen und den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesen.

### 6.7.12 Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen

in TEUR	30.06.2025	31.12.2024
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern	80	122
	<b>80</b>	<b>122</b>

in TEUR	30.06.2025	31.12.2024
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern	435	838
	<b>435</b>	<b>838</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>515</b>	<b>960</b>

Die Verbindlichkeiten gegenüber Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern enthalten die Aufsichtsratsvergütung, Verbindlichkeiten gegenüber der Plate & Cie. GmbH im Zusammenhang mit der Akquisition der SPSW Capital GmbH sowie Verbindlichkeiten aus variablen Vergütungen des Vorstands.

## 6.8 Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

### 6.8.1 Darstellungen der wesentlichen Entwicklungen

Der Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit beträgt -6.519 TEUR (Vergleichsperiode: -6.809 TEUR) und ist insbesondere durch das negative Periodenergebnis und die gezahlten Zinsen bedingt.

Der Nettomittelzufluss aus Investitionstätigkeit beträgt -1.079 TEUR (Vergleichsperiode: -767 TEUR). Darin sind im Wesentlichen Investitionen in die Erstellung von Software wie der Entwicklung des LAIC ADVISOR® enthalten. Ferner wurden geringe laufende Investitionen in Sachanlagen wie Büroausstattungen getätigt.

Der Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit beträgt -728 TEUR (Vergleichsperiode: 4.758 TEUR). Enthalten sind insbesondere Tilgungen von Kaufpreisverbindlichkeiten (1.828 TEUR), Tilgungen von Mietverbindlichkeiten (840 TEUR) sowie Einzahlungen aus der Veräußerung von Anteilen an der BV Bayerische Vermögen GmbH.

## 6.8.2 Zusammensetzung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in TEUR	30.06.2025	31.12.2024
Bankguthaben	5.326	13.652
Kassenbestand	–	1
	<b>5.326</b>	<b>13.653</b>

## 6.9 Sonstige Angaben

### 6.9.1 Eventualschulden

Die in Kapitel 6.9.2 des Konzernanhangs 2024 beschriebenen Eventualschulden aus dem Treuhandgeschäft haben sich zum 30. Juni 2025 nicht wesentlich verändert.

Die LAIQON AG trägt für folgende Tochtergesellschaften, dafür Sorge, dass sie ihre vertraglichen Verbindlichkeiten erfüllen können (Patronatserklärung):

- TradeOn GmbH
- LAIQON Financial Service GmbH

### 6.9.2 Nahestehende Personen

Im Berichtszeitraum wurden folgende Geschäftsvorfälle mit Aufsichtsratsmitgliedern, ihnen nahestehenden Personen oder mit von ihnen beherrschten bzw. beeinflussten Unternehmen getätigt:

- Für Beratungsleistungen gegenüber der LAIC Capital GmbH wurden durch die BlueVentues GmbH 2,5 TEUR in Rechnung gestellt.

Der Vorstand setzte sich im ersten Halbjahr 2025 wie folgt zusammen:

Achim Plate, CEO, seit dem 1. Januar 2020, verantwortlich für die Entwicklung der Unternehmensstrategie 2023/25, die Segmente LAIQON Asset Management, LAIQON Digital Wealth sowie die Konzernressorts Finanzen, Vertrieb, Personal, IR, PR und IT im Konzernsegment LAIQON Group.

Stefan Mayerhofer, CWO, seit dem 1. April 2022, verantwortlich für das weitere Wachstum im Bereich LAIQON Wealth Management.

Der Aufsichtsrat der LAIQON AG besteht laut Satzung aus sechs Mitgliedern und setzt sich wie folgt zusammen:

- Dr. Stefan Rindfleisch, Rechtsanwalt (Vorsitzender)
- Jörg Ohlsen, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (stellvertretender Vorsitzender)
- Oliver Heine, Rechtsanwalt
- Prof. Wolfgang Henseler, Creative Managing Director bei Sensory-Minds
- Helmut Paulus, Unternehmer
- Michael Schmidt, CFA, Unternehmer

### 6.9.3 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

#### LAIQON AG erhöht Profitabilität im Segment Asset Management durch massiven Ausbau der verwalteten AuM

Am 3. Juli 2025 veröffentlichte die LAIQON AG eine Insiderinformation (Ad-hoc-Mitteilung) über die Unterzeichnung einer verbindlichen Rahmenvereinbarung mit der Haron Holding S. A. sowie weiteren verbundenen Gesellschaften. Gegenstand der Vereinbarung ist die Übernahme des Portfoliomanagements eines Portfolios aus Publikums- und Spezialfonds von der MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH sowie der Erwerb der MainFirst Affiliated Fund Managers (Switzerland) AG. Die Transaktion umfasst den Erwerb der Portfoliomanagementrechte an 4 Teilfonds der luxemburgischen MF SICAV, in separater Transaktion die geplante Übernahme der Portfoliomanagementmandate für mehrere Spezialfonds im Wege eines Asset Deals sowie den Erwerb von 100 % der Anteile an der MainFirst Affiliated Fund Managers (Switzerland) AG im Wege eines Share-Deals.

Die Umsetzung der Transaktion steht unter dem Vorbehalt regulatorischer Genehmigungen, insbesondere durch die CSSF (Luxemburg) und die FINMA (Schweiz), sowie der Zustimmung der Kapitalverwaltungsgesellschaften für die Spezialmandate. Die Zustimmung der CSSF wurde erteilt und trat nach Ablauf der Einspruchsfrist am 08. August 2025 in Kraft.

Mit der Transaktion wechselt das bisherige MainFirst Global Equities/Absolute Return Multi Asset-Team zu LAIQON. Das langjährige Team ist mit seinem Fokus auf globalen Growth-Aktien und Multi Asset-Investitionen nachhaltig im Wettbewerb etabliert.

Durch die Transaktion erhöht die LAIQON AG die Profitabilität im Segment Asset Management durch den massiven Ausbau der verwalteten AuM. Zudem wird der Vertrieb des LAIQON-Konzerns in der DACH-Region und in weiteren europäischen Ländern verstärkt.

Die Transaktion soll zu einer deutlichen Erhöhung der Umsatzerlöse des LAIQON-Konzerns führen. Die Bilanzierung des Unternehmenserwerbs ist aktuell noch nicht abgeschlossen und wird im Geschäftsbericht 2025 vollständig abgebildet.

Die Finanzierung der Transaktion erfolgt aus Teilen der Umsatzerlöse der übernommenen Assets. Zur Teilfinanzierung erfolgte die Begebung einer prospektfreien Unternehmensanleihe 2025/30 mit einer Laufzeit von fünf Jahren im Gesamtnennbetrag von bis zu 10 Mio. EUR bei professionellen Investoren. Der Kupon beträgt 5,5 % p. a. Bislang wurde durch Bestandsaktionäre insgesamt ein Volumen in Höhe von 7,0 Mio. EUR gezeichnet.

### **Anhebung Guidance GROWTH 25 auf 10,0 – 11,5 Mrd. EUR AuM(e)**

Mit der Insiderinformation vom 3. Juli 2025 veröffentlichte die LAIQON AG auch die Erhöhung der bisherigen Guidance. Die am 10. März 2025 bestätigte bisherige Guidance des LAIQON-Konzerns eines organischen Anstiegs der AuM auf 8–10 Mrd. EUR(e) wurde auf 10,0–11,5 Mrd. EUR AuM(e) in 2025 angehoben. Hierzu sollen neben dem gestarteten Kooperationsprodukt „WertAnlage“ von Union Investment und LAIC und dem massiven Ausbau der AuM im Asset Management durch das neu angebundene MainFirst Global Equities/Absolute Return Multi Asset-Team Investment Team die Umsetzung weiterer konzernweiter Projekte im 2. Hj. 2025 in allen operativen Geschäftssegmenten des LAIQON-Konzerns beitragen.

Die Guidance wurde aufgrund der positiven AuM-Entwicklung auf aktuell ca. 9,75 Mrd. EUR am 25. August 2025 bestätigt.

### **CEO Dipl. Ing. Achim Plate verlängert bis 31. Dezember 2028**

Der Aufsichtsrat der LAIQON AG hat am 25. August 2025 beschlossen, das Mandat des Vorstandsvorsitzenden (CEO) Dipl.-Ing. Achim Plate vorzeitig um weitere zwei Jahre bis zum 31. Dezember 2028 zu verlängern.

### **Guidance 2026 und GROWTH 2028**

Mit der Insiderinformation vom 25. August 2025 veröffentlichte die LAIQON AG die Erweiterung der bestehenden Guidance GROWTH 25.

Mit der Guidance für das Geschäftsjahr 2026 werden Umsatzerlöse (brutto) des Konzerns in einer Bandbreite von 53–58 Mio. EUR erwartet. Dabei wird ein überproportionaler Anstieg der Umsatzerlöse im 2. Hj. erwartet. Das EBITDA 2026(e) wird in einer Bandbreite von 4,5–7,5 Mio. EUR erwartet. Dabei sind Performance-Fees des Produktspektrums des LAIQON-Konzerns wie im Jahr 2024 und in gleicher Höhe auch für das Jahr 2025(e) in der Prognose des EBITDA berücksichtigt.

In der Umsetzung der Guidance 2026 erwartet die LAIQON AG die Erreichung der Dividendenfähigkeit im Geschäftsjahr 2026. Dafür ist ein Beschluss der Hauptversammlung im Jahr 2027 erforderlich.

Im Rahmen der Umsetzung der Strategie GROWTH 28 hat der LAIQON-Konzern ebenfalls klare Zielsetzungen definiert. Die AuM sollen plangemäß auf über 15 Mrd. EUR ansteigen.

Für das Jahr 2028(e) werden Umsatzerlöse (brutto) des Konzerns von über 82,0 Mio. EUR erwartet. Darin enthalten sind die erwarteten Performance-Fees in allen drei Geschäftssegmenten des LAIQON-Konzerns. Das EBITDA 2028(e) wird mit mehr als 27,0 Mio. EUR erwartet. Diese Guidance wird durch organisches Wachstum erwartet. Zusätzliches anorganisches Wachstum darüber hinaus wird durch Übernahmen in den Geschäftssegmenten weiterhin nicht ausgeschlossen, sofern das Wachstum dadurch beschleunigt werden kann.

### Hauptversammlung 2024

Die ordentliche Hauptversammlung der LAIQON AG zu den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2024 findet am 28. August 2025 in Hamburg statt. Die Einberufung erfolgte frist- und formgerecht. Die Abstimmungsergebnisse sowie die Rede und Präsentation des CEO, Dipl.-Ing. Achim Plate, werden zeitnah nach Beendigung der Hauptversammlung auf der Homepage der LAIQON AG unter der Rubrik Investor Relations/Hauptversammlung veröffentlicht.

Weitere Ereignisse mit einer wesentlichen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sind nach dem Bilanzstichtag nicht eingetreten.

Hamburg, 29. August 2025

Der Vorstand



Achim Plate



Stefan Mayerhofer

---

## 7. Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht 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 im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Hamburg, 29. August 2025

Der Vorstand



Achim Plate



Stefan Mayerhofer

---

# Finanzkalender ab August 2025

<b>29. August</b>	H1 Zwischenbericht und CEO-Talk Dipl.-Ing. Achim Plate
<b>13. September</b>	Stuefe & Partner Vermögensverwaltung, Investorenkonferenz, Heidelberg
<b>24. November</b>	Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt am Main

## Bildrechte

Alle Fotos intern entstanden



## Herausgeber

**LAIQON AG**

An der Alster 42

20099 Hamburg

## Kontakt

Investor Relations und Public Relations

Tel.: +49 (0)40 32 56 78 -0

E-Mail: [ir@laiqon.com](mailto:ir@laiqon.com)

[www.laiqon.ag](http://www.laiqon.ag)

---

## Hamburg



**LAIQON AG**

An der Alster 42

20099 Hamburg

Tel. +49 (0)40 32 56 78-0

[info@laiqon.com](mailto:info@laiqon.com)

## München



**LAIQON AG**

Oberanger 43

80331 München

Tel. +49 (0)89 24 20 84-100

[info@laiqon.com](mailto:info@laiqon.com)

## Frankfurt



**LAIQON AG**

Bockenheimer Landstraße 39

60325 Frankfurt am Main

Tel. +49 (0)69 97 78 27-100

[info@laiqon.com](mailto:info@laiqon.com)

## Berlin



**growney GmbH**

Chausseestraße 20

10115 Berlin

Tel. +49 (0)30 22 01 24 67-0

[service@growney.de](mailto:service@growney.de)

---

## Hinweise

Der Zwischenbericht 2025 der LAIQON AG ist unter [www.laiqon.ag](http://www.laiqon.ag) in der Rubrik Investor Relations/Finanzberichte als PDF-Datei abrufbar.

