



Auf der HV 2024 der LAIQON AG hat CEO Dipl.-Ing. Achim Plate in freier Rede gesprochen. Dieses Dokument ist ein Transkript der freien Rede.

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Aktionäre, liebe Aktionäre,

ich begrüße Sie auch im Namen von meinem Kollegen Herrn Stefan Mayerhofer sehr herzlich hier zur diesjährigen Hauptversammlung der LAIQON AG. Ich freue mich, Ihnen wie in jedem Jahr einen Bericht zum abgelaufenen Jahr 2023 und zur Lage der Gesellschaft geben zu dürfen.



01. LAIQON AG im Überblick

02. USP- Megatrends

03. Use Cases

04. Finanzen

05. Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 2024

Sie sehen hier die Gliederung meiner heutigen Rede. Ich werde Ihnen zunächst einen Überblick zu LAIQON geben. Auch für diejenigen, die vielleicht zum ersten Mal unsere Hauptversammlung besuchen.

Was zeichnet uns eigentlich aus? Diese neudeutschen USP-Megatrends. Welche haben wir davon zur Positionierung unserer Gesellschaft umsetzen können? Und dann, ganz wichtig, Use Cases. Das heißt, womit verdienen wir eigentlich unser Geld und was haben wir für Kunden umgesetzt. Last but not least erläutere ich Ihnen dann die finanziellen Ergebnisse, insbesondere das Ergebnis der LAIQON AG im ersten Halbjahr 2024. Abschließend stelle ich Ihnen die Tagesordnungspunkte der heutigen Hauptversammlung vor.

Die Aktie



1 ■■■



Ich beginne gleich mit der einzig „negativen“ Folie in meinem gesamten Vortrag. Sie schmerzt mich genauso wie alle anderen Aktionäre. Sie wissen vielleicht, dass ich mit knapp 10 % im Besitz von meiner Familie und mir auch ein großer Einzelaktionär der Gesellschaft bin. Und in meinem Depot sieht es auch nicht so aus, wie ich es mir gewünscht habe. Ich möchte jetzt gar nicht so sehr auf den Verlauf des Aktienkurses der Gesellschaft eingehen.

Ich wollte Ihnen hier nur dies als Signal der Selbstkritik spielen, der Unzufriedenheit. Mit meinem Vortrag möchte ich den Hinweis geben, dass ich der Meinung bin, dass dieser Aktienkurs nicht unsere Bewertung widerspiegelt und dass Sie das durch meinen Vortrag nachvollziehen werden können.

Die letzte Folie meines Vortrages ist dann wieder diese. Und dann sprechen wir noch mal über den Verlauf des Aktienkurses, wenn ich Ihnen den einen oder anderen Hinweis dazu geben konnte.

Wir bedienen Kunden in der DACH-Region als Premium Wealth Specialist mit innovativen und nachhaltigen Lösungen zum Vermögensaufbau



L AIQON

Leading	Artificial Intelligence	Intelligence Quotient	ONline
Wir sind ein innovativer Premium Wealth Spezialist für nachhaltige Wealth-Lösungen.	Wir nutzen KI für nutzerzentrierte digitale Wealth-Lösungen und der Unterstützung im Asset Management.	Wir verfügen über langjähriges Expertenwissen in der Digitalisierung und im Asset- und Wealth Management.	Wir bieten ein exzellentes und persönliches Serviceangebot mit großer UX und Always-on.

Hamburg
Berlin
Frankfurt
Frammersbach
München
Holzkirchen

german brand award 24 winner
WirtschaftsWoche BESTE Vermögensverwalter 2024
EURO 2021
WINNINGSTAR

* Stand 30.06.2024



LAIQON AG

Assets under Management über die gesamte Gruppe, davon



Asset Management

Spezialist für Publikumsfonds und Spezialmandate mit aktiven Alpha-Strategien von erfahrenen Managern



Wealth Management

Umsetzung individueller Vermögensziele durch standardisierte oder individualisierte VV-Lösungen sowie Family Office Angebot



Digital Wealth

KI-individualisierte Anlagelösungen und KI-Fonds sowie ETF (KI) Sparpläne als Wachstumstreiber

Nur für professionelle Anleger | 5

LAIQON ist unser neuer Name. Wir haben diesen 2023 eingeführt. Mittlerweile ist der Name am Markt bekannt. Und das, was dieser Name ausdrücken soll, wird zunehmend auch verstanden. Wir stehen als Premium Wealth Specialist dafür, dass wir Geld von Kunden anlegen, verwalten und vermehren sollen. Wir sind Vermögenstreuhänder für Kundengelder.

Unser Hauptgeschäftszweck ist also das Verwalten von Kundengeldern. Ob private oder institutionelle Kunden. Zum Teil sind es direkte LAIQON-Kunden, weil sie eine direkte Kundenbeziehung zu uns haben. Zum Teil arbeiten wir für White Label Partner, wo wir zwar die Kunden bedienen, diese uns aber rechtlich nicht gehören. Und unser Name drückt genau aus, wie wir moderne Geldanlage verstehen.

AI und IQ. Wir stehen einerseits für die moderne Seite des Asset Managements aus der künstlichen Intelligenz AI und andererseits mit dem IQ aus der menschlichen Erfahrung. Das heißt, wir versuchen, Produkte und Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln, die aus diesen beiden Welten das Beste hervorbringen. Wir haben Kunden, die dabei den reinen AI-Weg wählen. Und wir haben Kunden, die den reinen IQ-Weg wählen.

Von daher ist es uns nicht wichtig, eine Grundsatzdiskussion zu führen, was sich durchsetzt, sondern für uns ist nur wichtig, was unsere Kunden wollen. Und unser Geschäftsmodell ist auch ganz einfach: Assets under Management (AuM) * Marge = Umsatz. Dafür arbeiten wir. Das heißt vereinfacht, je mehr AuM, je höher der Umsatz und dann auch am Ende, je höher der Gewinn.

Wir sind in diesem Jahr ausgezeichnet worden mit dem German Brand Award 2024. Da kann man natürlich sagen, davon können Sie sich gar nichts kaufen. Aber die Auszeichnung erfolgte durch eine sehr hochkarätige Jury. Normalerweise kommen da Firmen wie Sixt oder TUI oder andere ins Spiel. Dass wir als kleiner Mittelständler dort ausgewählt wurden, zeigt, dass die Arbeit, die wir im Branding gemacht haben, als sehr

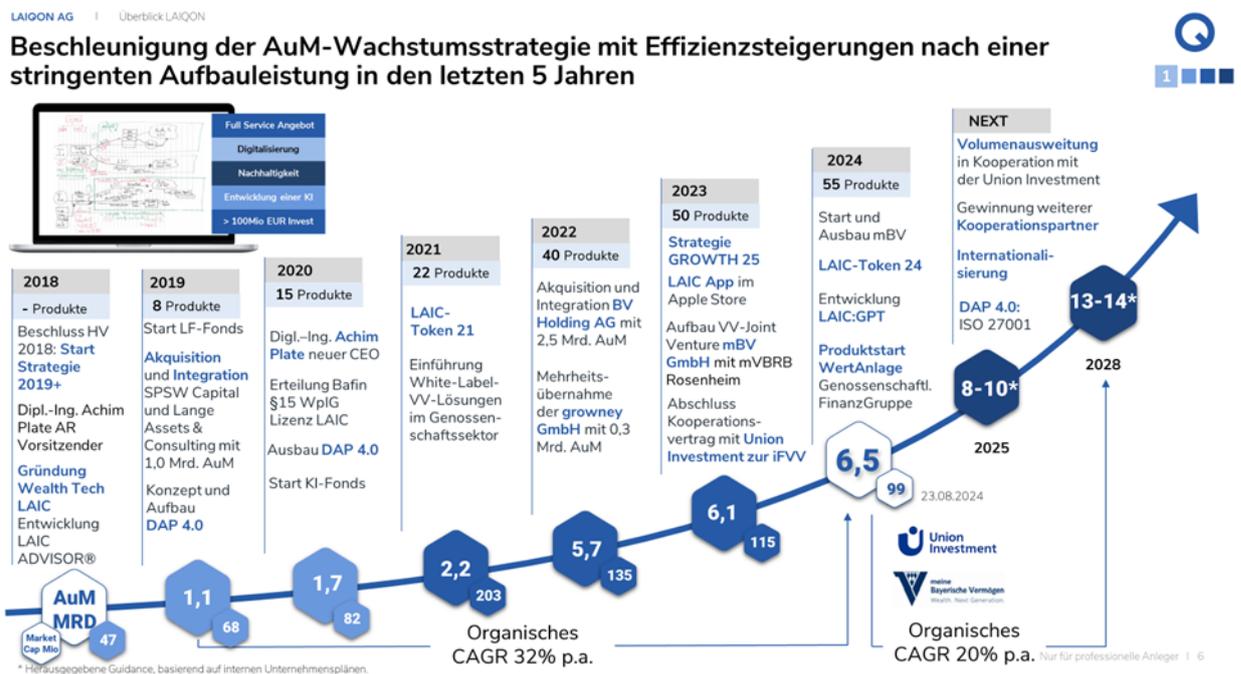
hochwertig angesehen wurde. Fazit: Der Switch von der Lloyd Fonds AG auf die LAIQON AG ist erfolgt und das sehr erfolgreich.

Sie sehen, wir managen aktuell 6,5 Mrd. EUR AuM im Konzern zum 30. Juni 2024. Diese teilen sich auf unsere drei Geschäftssegmente auf. Das größte Segment ist das Asset Management mit rund 4,35 Mrd. EUR AuM. Hier sind wir Spezialist für Publikumsfonds, für Spezialmandate, die man bei institutionellen Kunden hat. Und hier setzen wir auf erfahrene Manager. Also IQ.

Im Wealth Management bedienen wir vermögende Einzelkunden. Also die individuelle Vermögensverwaltung mit standardisierten oder mit sehr individualisierten Produkten. In diesem Segment managen wir 1,55 Mrd. EUR AuM. Hier würde ich auch das IQ verteilen. Denn auch hier sind es die erfahrenen Menschen, die Vermögensberater, die unsere Kunden beraten.

Unser jüngstes, neuestes und zunehmend wichtiges Segment ist Digital Wealth. Hier managen wir rund 0,6 Mrd. EUR AuM. Hier geht es um KI, also um digitale Lösungen bis hin zu ETF-Sparplänen unserer Tochter growney. Das sind unsere drei Segmente.

Wie sind wir dazu gekommen? Wie kommen heute die 6,5 Mrd. EUR AuM-Volumen zustande?



Auf dieser Folie dargestellt sehen Sie die Entwicklungsgeschichte von LAIQON. Von dieser bin ich jetzt hier als CEO seit dem Jahr 2020. Mit Ablauf dieses Jahres sind es für mich damit fünf Jahre. Wenn Sie diese Entwicklung sehen, beginnt es tatsächlich links ganz oben auf der Folie abgebildet, mit einer Skizze der Strategie für diese Gesellschaft.

Diese Skizze ist aus dem Jahr 2018. Häufig fragt sich die Börse, ob Strategien durchgehalten werden. Wir können eindeutig sagen, wir haben diese Strategie aus dem Jahr 2018 bislang eins zu eins umgesetzt. Und wir haben sie im Grunde mit diesem Jahr 2024 auch abgeschlossen. Ich möchte damit verdeutlichen, dass „Haus“ ist gebaut.

Das bedeutet, LAIQON ist ein Investitions-Case gewesen. Wir haben sehr viel Investieren müssen. Wir haben Kapitalmaßnahmen umgesetzt, um bis zu diesem Zustand zu kommen. Auf dem Weg haben wir Akquisitionen durchgeführt. Dabei haben wir immer mehr Produkte entwickelt für die Kunden in den einzelnen Geschäftssegmenten.

Auf dem Weg, wie Sie unten abgebildet auf der Folie sehen, sind die AuM de facto von null im Jahr 2018 auf aktuell 6,5 Mrd. EUR angestiegen. Das heißt, wir haben hier eine Leistung erbracht, eine neue Firma aufzubauen. Mit einer Strategie über diese Laufzeit, die uns zu den aktuellen 6,5 Mrd. EUR AuM gebracht hat. Aber wir sind noch bei sehr viel mehr angekommen, außer dieser reinen Zahl. Und das ist das, was ich Ihnen im Laufe meines Vortrags vermitteln möchte. Also was kann LAIQON? Was können wir wirklich? Was zeichnet uns aus? Warum sind wir ein gutes Investment, auch wenn die Börse das im Moment noch nicht honoriert?

Anhand der Marktkapitalisierung sehen Sie vielleicht ein wenig, wie Finanzmärkte manchmal funktionieren. Die kleine Zahl da unten auf der Folie abgebildet ist die Marktkapitalisierung der Gesellschaft. Im Jahr 2021 betrug sie mit einem Jahresschlusskurs von 15,55 EUR 203 Mio. EUR. In diesem Jahr hatten wir aber nur 2,2 Mrd. EUR AuM für unsere Kunden verwaltet. Heute haben wir dreimal so viele AuM und die halbe Marktkapitalisierung.

Das ist der erste Hinweis für mich. Irgendwas ist hier noch nicht richtig eingepreist. Zumal jeder weiß, dass dieses Jahr 2021 ein Sonderjahr war, nachdem Coronajahr. Aber damals ist die Börse auf uns angesprungen. Wir hatten damals auch eine andere Börsenphase, das muss man auch ganz klar sagen. Aber sie gibt vielleicht einen Hinweis. Wir sind letztendlich heute 2,5 Jahre weiter in der Entwicklung unserer Gesellschaft, haben dreimal so viel AuM, aber nur die halbe Marktkapitalisierung.

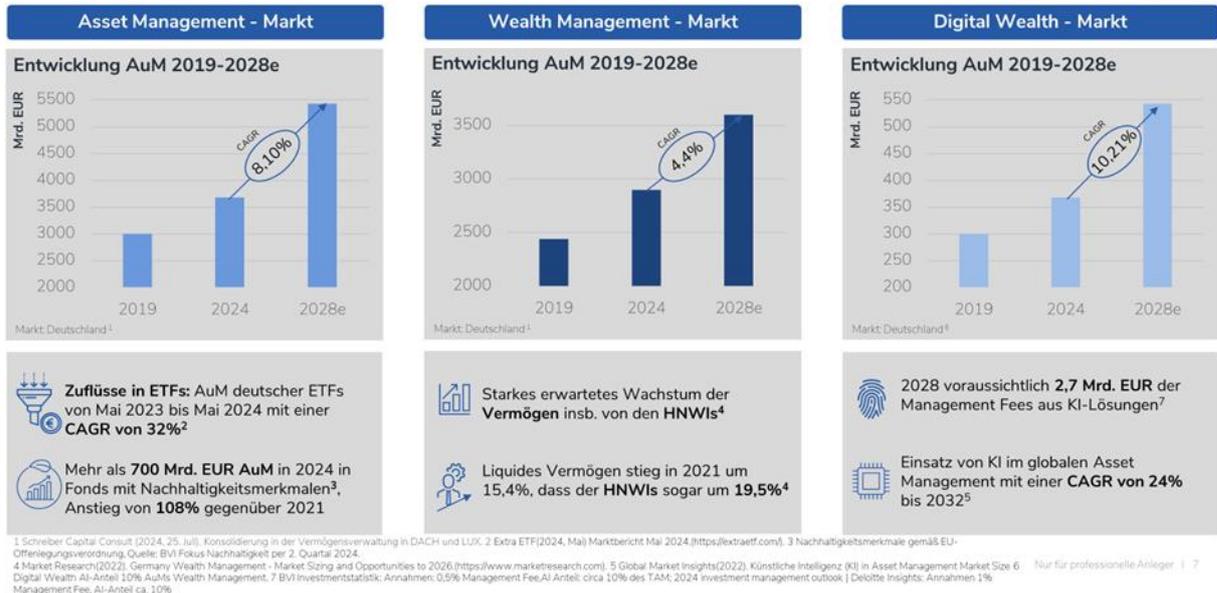
Darauf gehe ich dann später noch mal tiefer ein. Sie sehen auch rechts auf der Folie, was wir mittlerweile veröffentlicht haben. Ich möchte unsere Publikationen hier nicht alle vorlesen. Aber am Ende steht da, dass wir im Jahr 2028(e) erwarten, rund 13 - 14 Mrd. AuM Kundengelder zu verwalten. Das bedeutet, vereinfacht ausgedrückt, unser Ziel ist von heute bis in gut vier Jahren eine Verdopplung der AuM.

Das ist unser Ziel. Ich durfte die Gesellschaft bisher fünf Jahre als CEO begleiten und werde das auch in den nächsten Jahren tun. Ich möchte Ihnen mit meinem Vortrag vermitteln, dass wir Strategietreu sind. Wir setzen das um, was wir von Anfang an gesagt haben. Was auf jeder Hauptversammlung wiederholt wurde. Das ab und zu mal die Strategie eine nächste Jahreszahl bekommen hat, ist unwichtig, weil es vom Grundsatz immer die gleiche ist, wie oben links ursprünglich in der Skizze abgebildet.

Drei Wachstumsmärkte mit hohem Potenzial und steigenden Kundenansprüchen



1



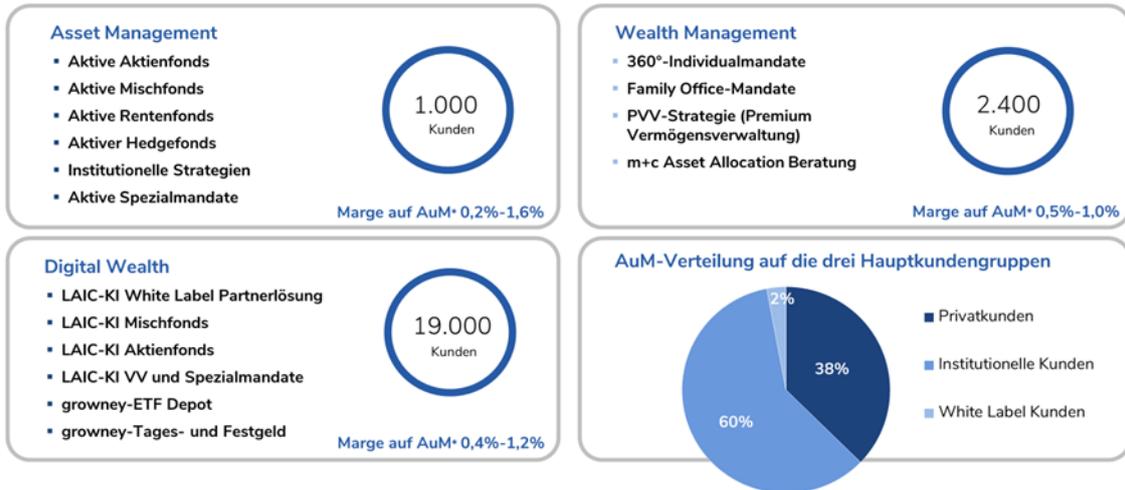
Warum haben wir uns für diese drei Segmente entschieden? Dies sind die Asset- und Wealth Management- sowie Digital Wealth-Märkte, die wir bedienen. Im Asset Management soll der deutsche Markt bis 2028(e) nochmals um 8 Prozent bis auf circa 5 Bill. EUR wachsen. Im Wealth Management Markt soll der Markt bis 2028(e) auf ein Volumen von rund 3,5 Bill. EUR ansteigen. Und im Bereich Digital Wealth rechnet man mit den stärksten Zuwachsraten. Hier soll der Markt bis 2028(e) auf rund 500 Mrd. EUR ansteigen.

Diese Märkte haben wir damals bewusst ausgewählt, weil sie Wachstum generieren, es sehr viel Vermögen dort gibt, das verwaltet werden will und weil wir über eine hohe Kundenanzahl sprechen. Und jeder dieser Märkte weist Besonderheiten auf, die wir auf dieser Folie jeweils pro Markt unten aufgeführt haben. Diese haben wir alle registriert und adressiert. Also welche Besonderheiten im Wachstum im jeweiligen Segment zu erwarten sind, welche Bedürfnisse die Kunden zunehmend haben und auch ganz rechts auf der Folie im Bereich Digital Wealth der zunehmende Bedarf auch an KI-Lösungen. Wir haben also nichts in der Theorie erarbeitet und umgesetzt, sondern, dies ist wichtig zu verstehen, orientieren uns an den Marktgegebenheiten.

Unsere Lösungen sind auf die Kundenbedürfnisse der drei Wachstumsmärkte abgestimmt



Anzahl betreuter LQ-Direktkunden und Margen



* Bruttomargen ohne Performance Fees

Nur für professionelle Anleger | 8

Wir haben das mit dem von mir skizzierten Aufbau unser drei Geschäftssegmente umgesetzt. Im Asset Management liefern wir eine breite Palette von Publikumsfonds, von Aktien- bis hin zu Mischfonds und auch einem Single Hedge-Fonds. Für institutionelle Kunden liefern wir die sogenannten Spezialmandate, in dem das Vermögen größerer Kunden verwaltet wird. Wie viele Kunden haben wir in diesem Bereich? Ungefähr 1.000.

Diese 1.000 Kunden betreuen wir sehr stark. Zum Verständnis: Eine Volksbank, die unsere Produkte verkauft, ist für uns der Kunde. Die Volksbankkunden, die unsere Fonds gekauft haben, kennen wir nicht persönlich. Im institutionellen Bereich haben wir direkte Kundenbeziehungen. Und ansonsten kennen wir natürlich sehr viele direkte Kunden, die unsere Fonds kaufen, die wir durch unsere Vertriebsteams betreuen.

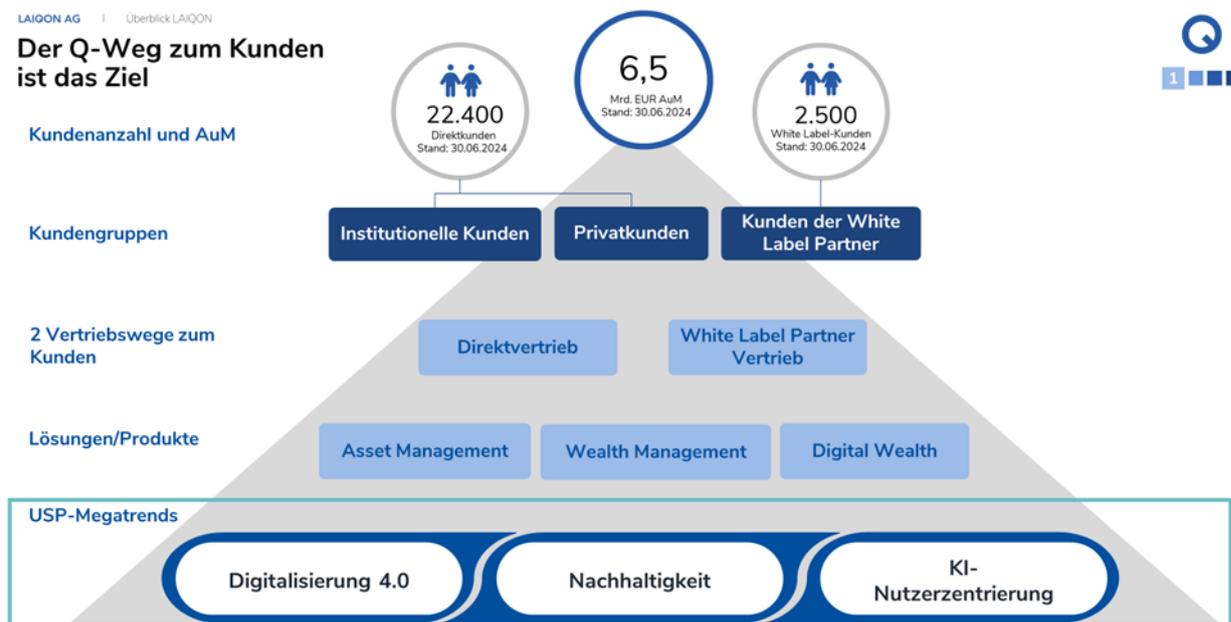
Unser Geschäftsmodell ist wie bereits ausgeführt $AuM \cdot \text{Marge} = \text{Umsatz}$. Was erhalten wir für unsere Leistung? Rund 0,2 - 1,6 % als Bruttovergütung ohne Performance Fees. Warum ist die Bandbreite so groß? Wenn Sie ein Spezialmandat mit 500 Mio. EUR AuM verwalten, erhalten sie rund 0,2 % Marge. Wenn Sie einen aktiven Aktienfonds als Publikumsfonds anbieten, dann liegen sie eher bei einer Marge von rund 1,6 %. Dies ist also die Bandbreite.

Im Wealth Management haben wir 2.400 direkte Einzelkunden. Das heißt in diesem Fall haben wir eine Vertragsbeziehung zum Kunden. Also ein Depot, das bei uns eröffnet wurde sowie eine Betreuung. Die Bandbreite ist aber auch hier sehr groß. Da gibt es den Kunden mit einem Vermögen von 100.000 EUR in einer standardisierten Vermögensverwaltung. Der Betreuungsumfang für diesen Kunden hält sich in Grenzen. Da gibt es aber auch den Kunden mit einem durch uns verwalteten Vermögen von 30 Mio. EUR mit einem umfangreichen Portfolio. Nicht nur mit Fonds, sondern beispielsweise auch mit Immobilien oder Direktbeteiligungen. Dort findet eigentlich eine permanente Betreuung durch unsere Vermögensberater statt. Daneben gibt es dann noch die Family

Offices, also die Betreuung sehr vermögnder Familien, die Dienstleistungen durch uns ausführen lassen im Controlling von beauftragten Vermögensverwaltungen. Das Wealth Management bei uns beinhaltet also auch eine Bandbreite von sehr kleinen bis sehr großen Kunden. Der Betreuungsaufwand und die Produktart, die dort gewünscht wird, ist dementsprechend komplett unterschiedlich. Die Margen liegen bei 0,5 - 1 %, auch wiederum ohne Performance Fee.

Damit zum Bereich Digital Wealth. In diesem Bereich haben wir eine große Kundenanzahl über unsere Tochter growney. In Summe sind dies 19.000 Kunden bei LAIC und growney. Über LAIC bieten wir KI-gesteuerte Produkte und Lösungen, also komplett Daten basiert an. Bei growney wird noch IQ genutzt, um ETF-Strategien zusammenzustellen und digital zu verkaufen. Zudem haben wir bei growney auch ein Tages- und Festgeldangebot, auch dafür bieten wir einen voll digitalen Abschluss an. Die Marge hier liegt zwischen 0,4 - 1,2 %.

Insgesamt kann ich auf Rückfragen sagen, der Druck auf diese Margen ist für mich momentan kein Thema mehr. Es gelingt uns auch in einzelnen Segmenten die Margen geringfügig bei Bestandskunden zu erhöhen. Das heißt, auch langjährige Kunden akzeptieren diesbezügliche Margenerhöhungen. Wir verspüren also keinen Margendruck, allerdings auch nicht eine ausufernde Margensteigerung.



Nur für professionelle Anleger | 9

Zusammengefasst ist auf dieser Folie im oberen Teil abgebildet, dass es bei unserer Gesellschaft drei Segmente mit ganz unterschiedlichen Angeboten für Kunden gibt. Wie werden diese vertrieben? Wir haben einen Direktvertrieb. Wir haben ungefähr 15 Personen, die im Direktvertrieb für uns als Angestellte unterwegs sind und unsere Produkt- und Lösungspalette vertreiben. Mit allem, was da so zugehört, Terminfindung, Gespräche, Abschlüsse usw.

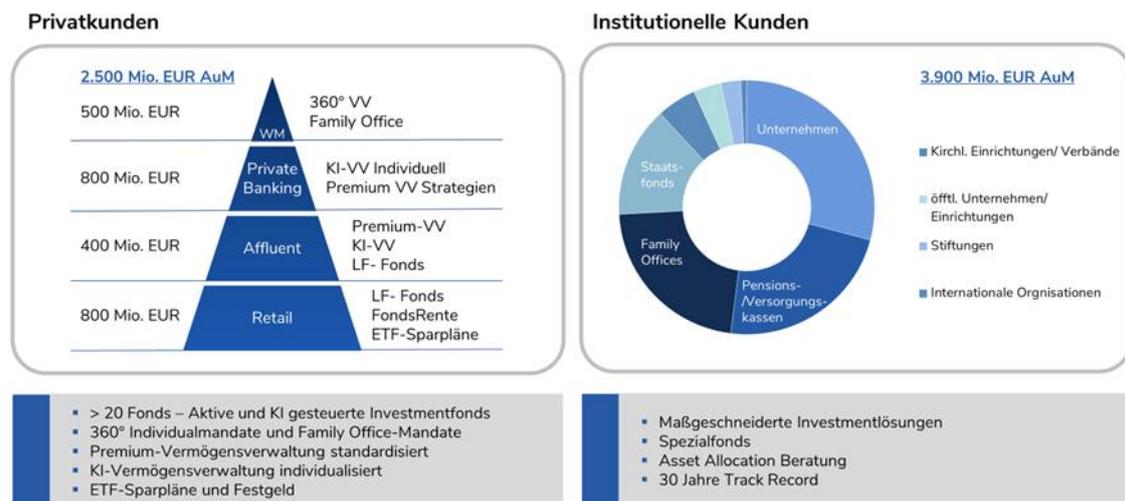
Wir haben daneben einen weiteren Vertriebsweg aufgebaut, der den Direktvertrieb deutlich schlagen wird. Und das ist der Vertrieb über White Label Partner. Wir haben erkannt, dass wir mit dem, was wir aufgebaut haben, interessant und partnerfähig sind. Damit meine ich große Partner. Die Vertriebsleistung mit großen Partnern werden wir nie mit dem eigenen Direktvertrieb erreichen können. Also haben wir gesagt, wir machen beides.

Die Direktvertriebsaktivitäten führen zu institutionellen Kunden und zu den Privatkunden. Dies sind, wie auf der vorherigen Folie bereits dargestellt, aufgeschlüsselt in Summe aktuell zum 30.06.2024 rund 22.400. Im White Label Partnerbereich haben wir zurzeit 2.500 Kundenbeziehungen, also momentan noch weniger. Ich gehe davon aus, dass sich im nächsten Jahr auf der Hauptversammlung die Zahlen schon angeglichen haben werden. Die White Label Kunden werden deutlich steigen und mittelfristig sechsstellig werden.

Warum machen wir noch diesen Direktvertrieb? Weil wir nur, wenn wir eigene Kunden haben und genau verstehen, was Kunden wollen, Produkte und Lösungen entwickeln und anbieten können, die White Label Partner interessieren. Wir brauchen die eigenen Kunden weiter, nicht nur für die Marge und für den Umsatz und das Ergebnis, sondern daraus lernen wir. Das ist für uns ganz, ganz wichtig.

Wozu hat dies geführt?

Premium Wealth Specialist mit Lösungen für die breit diversifizierte eigene LQ-Direktkundenbasis



Auf dieser Folie sehen Sie unsere Direktkunden. Links die Privatkunden. Das ist die typische Einteilung von Banken, wie Privatkunden gesehen werden. Von Retail-, Affluent- über Private Banking- bis Wealth Management-Kunden. Und sie sehen, wir adressieren alle Privatkunden, die es in Deutschland gibt, mit Lösungen und Produkten, die auf der Folie rechts aufgeführt sind in den einzelnen Kundenclustern. Ob das im Retail Bereich ETF Sparpläne sind oder ganz oben in der Spitze der Pyramide Family Office-Leistungen.

Und Sie sehen links, wie viele AuMs wir in diesen Gruppen der Privatkunden haben. In Summe sind das 2,5 Mrd. EUR. Das soll natürlich weiterwachsen.

Auf dem rechten Teil der Folie sehen Sie die institutionellen Kunden. Dort verwalten wir 3,9 Mrd. EUR AuM. Diese Summe ist ziemlich gleich aufgeteilt bei Unternehmen, Pensions- und Versorgungskassen für langfristige Pensionszahlungen. Zudem betreuen wir hier Family Offices als einen weiteren großen Block sowie Staatsfonds. Auch Staaten, die einen eigenen Fonds haben, lassen einen Teil dieses Fondsvermögens durch uns verwalten. Einen dreistelligen Millionenbetrag. Als anerkannter Manager wurden wir von diesem europäischen Staat ausgesucht und verwalten dessen Vermögen.

Hier ist unser Direktvertriebsteam gefordert. Es gibt dafür klare Aufgaben und wir vereinbaren Ziele mit dem Team. Ob im Privatkundenbereich oder im institutionellen Bereich. Ziel ist es, das betreute AuM-Volumen in beiden Bereichen mit hoher Marge schnell zu erhöhen. Wir haben deshalb für diesen Bereich mit Florian Barber ab 1. Oktober 2024 einen neuen Bereichsvorstand Vertrieb und Marketing ernannt. Er kommt von einem Münchener Wettbewerber zu uns und soll insbesondere diesen von mir erläuterten Bereich weiter nach vorne bringen.

Lösungen als Premium Wealth Spezialist für die Kunden unserer White Label Partner



Nur für professionelle Anleger | 11

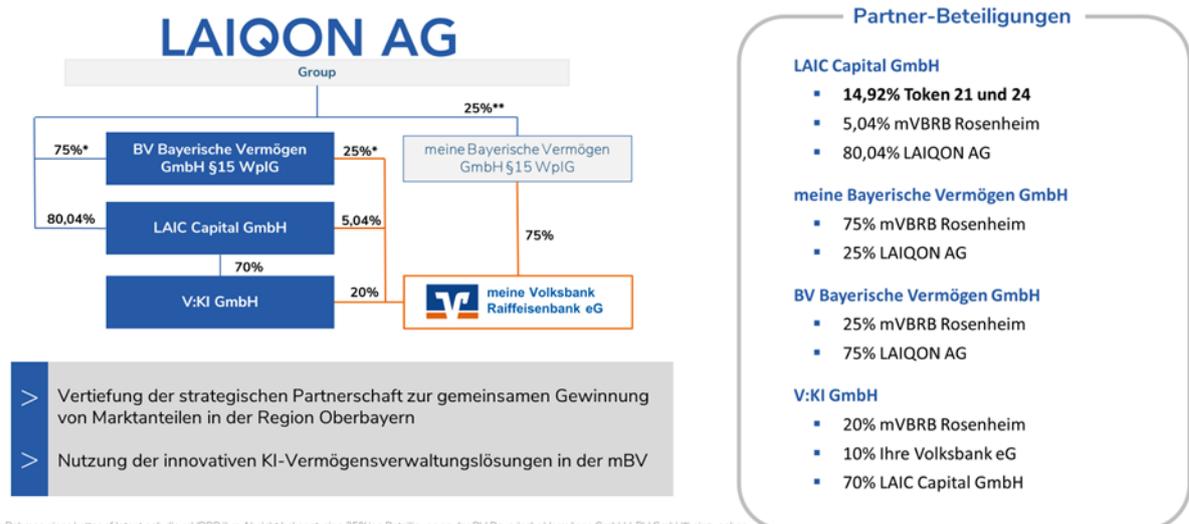
Der Wachstumstreiber für die Gesellschaft wird aber unser White Label Ansatz sein. Und da wir im White Label Ansatz auch Privatkunden, allerdings nicht direkt unsere, sondern die der Partner bedienen, muss es die gleiche Kundeneinteilung geben. Es hat keinen anderen Grund, denn unsere Partner adressieren die gleichen Kundengruppen. Mit growney adressieren wir den Retailbereich. Ja, growney ist eine Tochtergesellschaft der LAIQON AG. In diesem Segment wollen wir growney mit der growAI befähigen, dass die Gesellschaft der einzige Robo Advisor in Deutschland wird, der eine individualisierte KI-Lösung anbietet. Daher behandeln wir growney wie einen White Label Partner. Wir stellen die KI zur Verfügung, damit growney damit Kunden gewinnt.

Unser größter Gewinn ist im mittleren Block für die beiden Kundenbereiche dort auf dieser Folie abgebildet. Das ist der Gewinn des White Label Partners Union Investment. Union Investment ist der zweitgrößte deutsche Asset Manager hinter der Allianz mit aktuell 486 Mrd. EUR AuM. Und wir sind der exklusive Partner für die Union Investment zum Ausrollen einer KI-Vermögensverwaltungslösung. Sie sehen hier schon den Namen: WertAnlage. Wir haben diese Lösung zusammen mit der Union Investment komplett konzipiert. Sie soll in über 700 Volksbanken der gesamten Genossenschaftlichen FinanzGruppe zum Vertrieb angeboten werden. Das ist der größte Vertriebs Erfolg, den unsere Gesellschaft bisher vorweisen kann.

Ganz oben dargestellt, auf der Folie für das Wealth Management haben wir ebenfalls einen White Label Partner gewonnen. Die meine Volksbank Raiffeisenbank eG, die achtgrößte Volksbank in Deutschland in Rosenheim. Die Volksbank hat mit uns mit der meine Bayerische Vermögen eine komplette White Label Lösung realisiert, an der wir sogar mit 25 % beteiligt sind. Die Rosenheimer Volksbank hat 350.000 Kunden und betreut ein Kundenvolumen von 23 Mrd. EUR. Davon reicht ein Prozentsatz von 25 % in diesem Joint Venture.

Was ist, und damit schließe ich diesen Bereich ab, zukünftig auch aus Sicht eines Aktionärs in diesem Bereich zu erwarten? Wir müssen immer davon ausgehen, dass große White Label Partner Beteiligungen an der LAIQON AG anstreben. Und es gibt bei der LAIQON nur zwei Ebenen, auf der sich ein Partner beteiligen kann. Bei den Tochtergesellschaften oder in der LAIQON-Aktie. Wir haben zunehmend das Interesse, dass Partner bei uns in die LAIQON-Aktie investieren. Wir wollen White Label Partner auch als Aktionäre gewinnen.

Strategische Partnerschaft mit der mVBRB Rosenheim

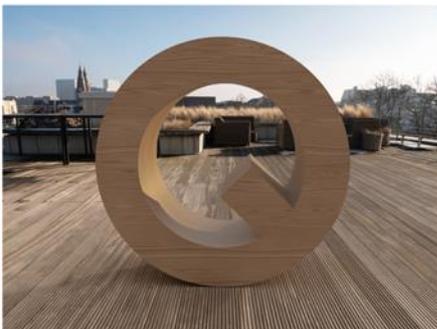


- > Vertiefung der strategischen Partnerschaft zur gemeinsamen Gewinnung von Marktanteilen in der Region Oberbayern
- > Nutzung der innovativen KI-Vermögensverwaltungslösungen in der mBV

* Im Rahmen eines Letter of Intent gab die mVBRB ihre Absicht bekannt, eine 25%ige Beteiligung an der BV Bayerische Vermögen GmbH („BV GmbH“) einzuziehen.
 ** Die Übertragung der mBV an die LAIQON AG erfolgt im Rahmen des zuvor genannten LoI. Bisher war die mBV eine Tochtergesellschaft der BV GmbH. Mit der Beteiligung der mVBRB an der BV GmbH wird sich diese Struktur ändern.

Was haben wir da bisher geschafft? Die meine Volksbank Raiffeisenbank eG Rosenheim, hat sich mittlerweile an vier Gesellschaften des LAIQON-Konzerns beteiligt. Die meine bayerische Vermögen GmbH ist das Joint Venture, das wir zusammen mit dieser großen Volksbank betreiben. Zusätzlich hat sich die Volksbank noch an drei weiteren Gesellschaften beteiligt. Auch an der LAIC Capital GmbH, an unser Vermögensverwaltung BV Bayerische Vermögen GmbH in München und an der V:KI GmbH. Den exakten Betrag für den Erwerb dieser Beteiligungen, den die Volksbank dafür bezahlt, darf ich Ihnen nicht nennen. Aber es ist in Summe von einem niedrigen zweistelligen Millionenbetrag in EUR auszugehen. Das bedeutet, wir arbeiten mit der achtgrößten Volksbank in Deutschland seit über eineinhalb Jahren zusammen. Diese Bank investiert hohe Beträge bei uns und ist der First Mover bei LAIQON. Weitere White Label Partner werden nachziehen. Dies ist auch unser erklärtes Ziel, wenn ich Ihnen später in meinem Vortrag nochmals die Aktienkursentwicklung erläutere. Ich springe noch einmal zurück. Die Börse gibt uns noch kein „grünes Licht“, noch keinen Proof of Concept. Die Union Investment waren die ersten, die gesagt haben, was ihr hier aufgebaut habt, haben wir in dieser Form von keinem anderen Wettbewerber bisher gesehen. Und die Volksbank Rosenheim ist der zweite White Lable Partner.

Also diejenigen Partner, die sich intensiv mit uns beschäftigen, mit uns zusammenarbeiten, erkennen unsere Leistung und den geschaffenen Wert der Gesellschaft. Also kommt es jetzt darauf an, dass dies noch mehr Interessierte an unserer LAIQON-Aktie ebenfalls tun.



01. LAIQON AG im Überblick

02. USP- Megatrends

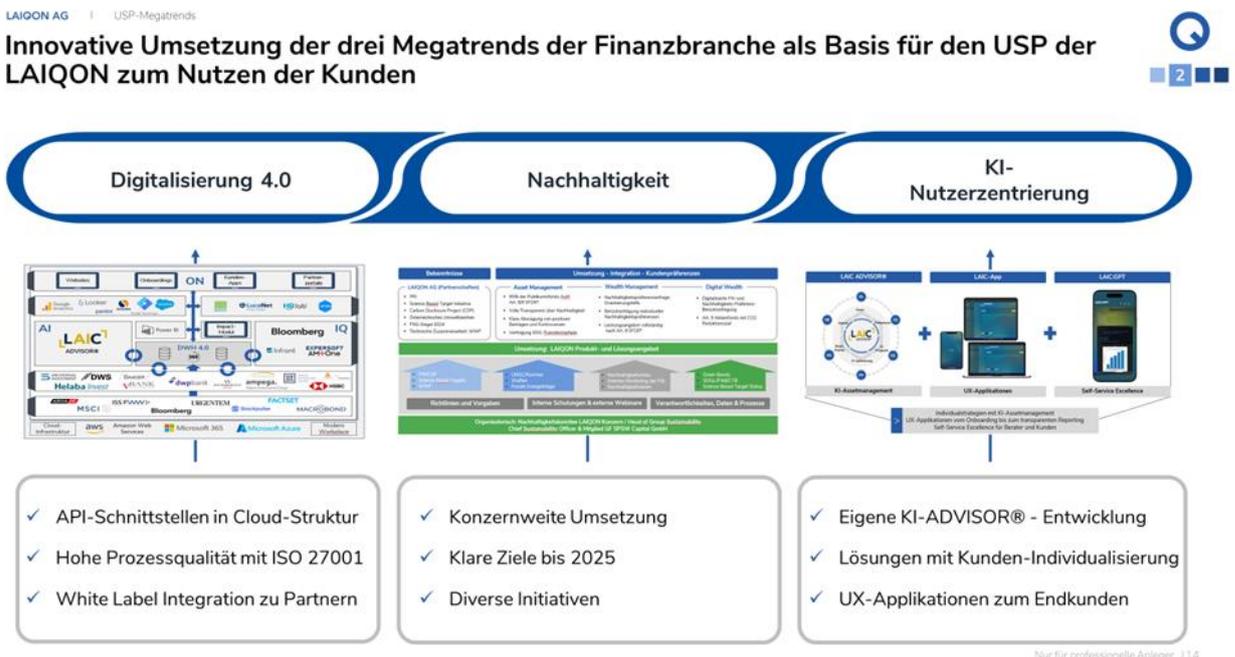
03. Use Cases

04. Finanzen

05. Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 2024

Jetzt könnten Sie kritisch die Frage stellen, wieso sucht die Union Investment mit LAIQON so einen vergleichsweise „kleinen“ Wealth Management Spezialisten aus? Wofür benötigt denn die Union Investment eine Gesellschaft wie LAIQON? Und da bin ich ziemlich stolz, dass wir als vergleichsweise „kleine“ Gesellschaft in den vergangenen fünf

Jahren konsequent drei Megatrends umgesetzt haben, die für die Finanzbranche gelten und die ganz, ganz wenige auch große Gesellschaften bisher umsetzen konnten.



Das fängt an mit der Digitalisierung. Alles, was man heute an Produkten zu Endkunden bringt, muss digital sein. Alles muss, dass wissen sie selbst, am Ende auf einer App abbildbar sein. Das Ganze möglichst einfach. Das heißt, es kommt zu komplexen Datenflüssen. Wenn man Digitalisierung in BaFin regulierten Gesellschaften nicht beherrscht, dann wird es schwierig. Also haben wir anscheinend mit dieser Digitalisierung etwas geschaffen, was ein White Label Partner allein in dieser Form bislang nicht darstellen kann.

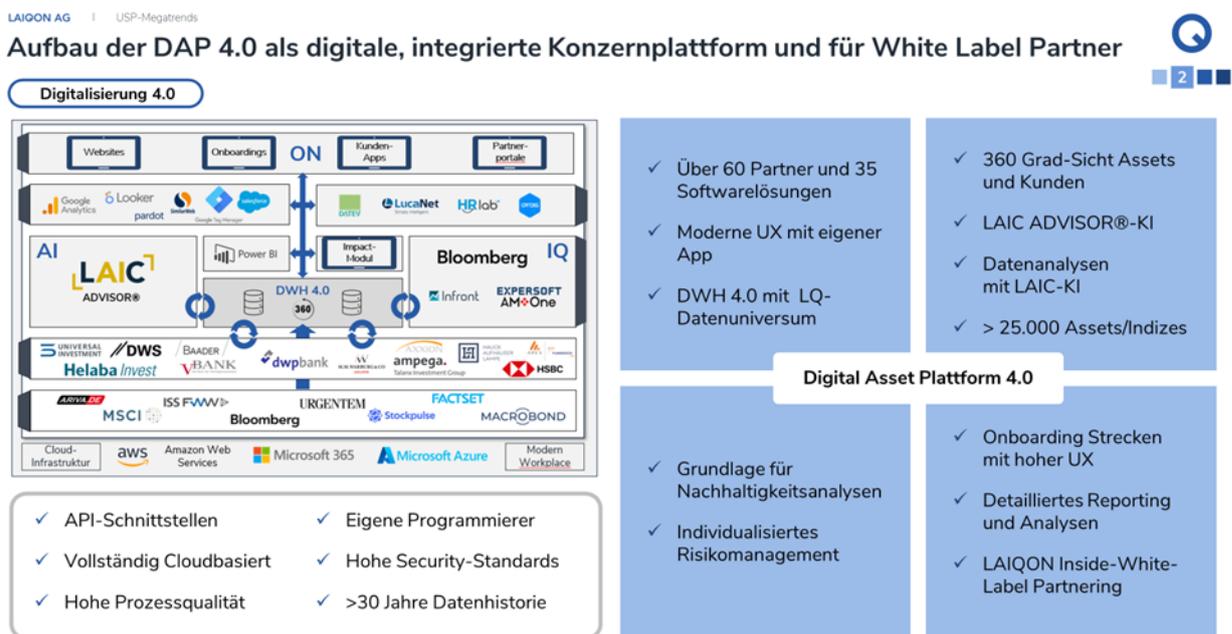
Wir haben mit der angestrebten ISO Zertifizierung nach 27001 eine hohe Prozessqualität, quasi einen Bankenstandard geschaffen. Wir sind eine „kleine“ Gesellschaft, aber unsere IT, Datensicherheit, alles was dazugehört, entspricht dem Bankenstandard.

Wir haben uns darüber hinaus dem nachhaltigen Investieren verschrieben. Das heißt, unsere gesamte Gesellschaft und die beschriebenen Geschäftssegmente investieren bestmöglich im gesamten Produkt- und Lösungsportfolio nach Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung SFDR. Dieses setzen wir auch in Partnerlösungen um.

Rechts auf der Folie abgebildet sehen Sie unsere KI-Entwicklung. Eine Eigenentwicklung. Rund 30 Mio. EUR haben wir bisher dafür investiert. Also eine eigene KI-Entwicklung und noch weitere Elemente, die ich Ihnen gleich in meinem Vortrag kurz erläutere.

Diese drei Elemente haben uns befähigt, die Union Investment sowie die Volksbank in Rosenheim als White Label Partner zu gewinnen. Ohne die Umsetzung dieser drei USPs wären wir nicht zu diesem Ziel gekommen. Wir haben dies bereits im Jahr 2018 erkannt und entsprechend sehr viel Energie, Manpower und Investments dort reingesteckt. Und ich kann sagen, wir sind in diesem Jahr mit der gesamten Struktur unser digitalen

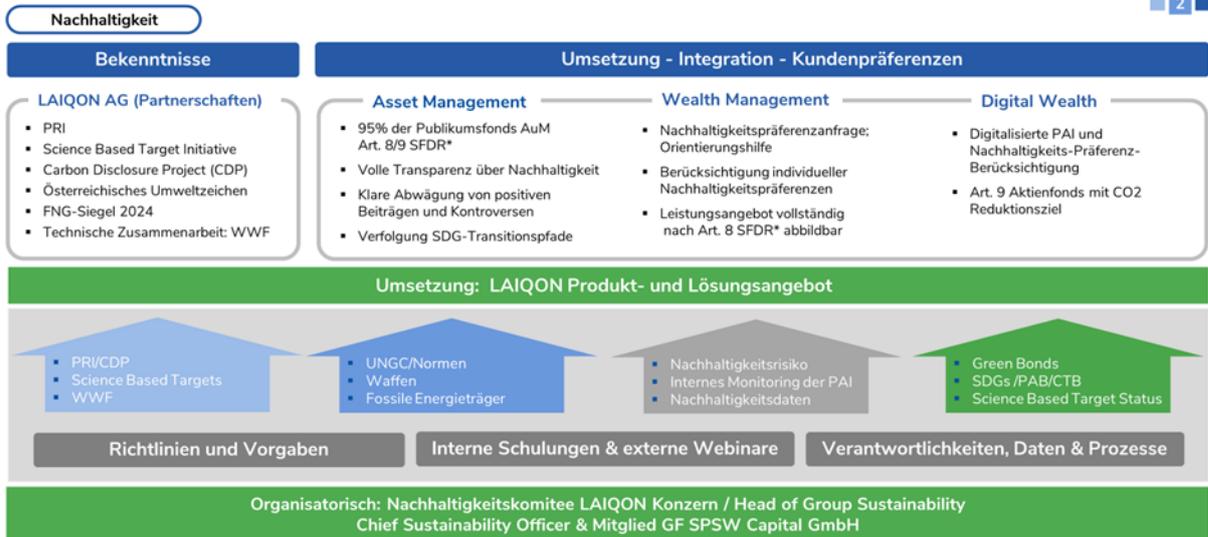
Konzernplattform fertig und werden über weitere Release Schritte unseren Wettbewerbsvorteil absichern.



Was verbirgt sich hinter dieser Plattform? Ich möchte dies nicht zu ausführlich erläutern. Bitte merken Sie sich vereinfacht, eine digitale Plattform heute in der sogenannten Cloud ist unendlich skalierbar. Funktioniert im Grunde genommen nicht auf Rechnern bei uns. Wir haben keinen einzigen Rechner bei LAIQON. Die Steuerung unseres gesamten Geschäftsmodells erfolgt auf der Plattform. Milliarden von Daten befinden sich in einem Data Warehouse. Wir steuern dort alle Prozesse, beispielsweise ob ein Fonds einen Kauf durchführt oder in der Vermögensverwaltung ein Depot eröffnet wird.

Alle Prozesse werden komplett digital abgebildet. Was ist das Besondere, was wir geschaffen haben? Wir sind in der Lage, unsere Plattform innerhalb von fünf Monaten komplett mit der Plattform beispielsweise unseres White Label Partners Union Investment zu integrieren. Wir haben also eine hohe IT-Kompetenz als Asset Manager aufgebaut, weil wir verstanden haben, dass man mit großen Partnern nur so ins Geschäft kommt.

Umsetzung im nachhaltigen Investieren über Integration - Transformation - Wirkung



* SFDR: Sustainable Finance Disclosure Regulation; Verordnung EU 2019/2088 des EUROPÄISCHEN PARLAMENTS und des RATES vom 27.11.2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor.

Nur für professionelle Anleger | 16

In der Nachhaltigkeit haben wir nicht nur in der AG, sondern in allen drei Geschäftssegmenten nachhaltiges Investieren bestmöglich umgesetzt. Wir sind als LAIQON AG Partner in vielen Initiativen. Diese zwingen uns nicht, sondern begleiten unsere Entwicklungsschritte in der Nachhaltigkeit konstruktiv mit dem Ziel, immer besser zu werden. Im Asset Management entsprechen mittlerweile 95 % der AuM unserer Publikumsfonds Art. 8 oder 9 der Offenlegungsverordnung SFDR.

Klasse 9 SFDR ist, wenn Sie so wollen der höchste Standard im nachhaltigen Investieren. Wenn Sie in diesen Klassen anlegen, müssen Sie Transparenz schaffen. Das können wir. Wir sind auch in der Lage, im Bereich Digital Wealth nachhaltige Produkte anzubieten. In diesem Bereich wurden Art. 9-Fonds Paris Aligned mit einem hohen CO2-Reduktionsziel, komplett KI-gesteuert, umgesetzt. Ich erläutere Ihnen das später noch etwas genauer.

Das heißt, wir haben nicht nur angefangen auf der AG-Ebene nur noch Hybride oder E-Autos einzelnen Mitarbeitern als Dienstwagen zur Verfügung zu stellen, sondern fördern auch Mobilität durch Bahntickets und die Bezuschussung zum Deutschlandticket. Dies sind alles notwendige Rahmenbedingungen, um als nachhaltiger Asset Manager wahrgenommen zu werden. Wichtig ist aber, dass wir in unseren Produkten sämtliche Nachhaltigkeitsanforderungen von Kunden bestmöglich erfüllen können.

KI-Nutzerzentrierung für individuellste Kundenziele mit hoher UX und Transparenz



Nur für professionelle Anleger 117

Unsere größte Leistung erläutere ich Ihnen auf dieser Folie. Unser KI Asset Management ist der sogenannte LAIC ADVISOR®. Das ist die Technologie, die in der Lage ist, vollkommen datenbasiert Kundengelder anzulegen. Und ob dieses Geld in einem Publikumsfonds ist oder in einem Einzeldepot, ist der KI dabei egal. Diese KI ist in der Lage, wirklich individuelle Strategien zu steuern. Und das werde ich Ihnen nachher ebenfalls noch kurz erläutern, wir können rund 1 Mio. Strategien parallel steuern.

In der Mitte auf dieser Folie abgebildet dann die UX-Applikationen. Auch so ein Wort. Es geht hier um das Empfinden von Kunden, wie sie diese Lösung aufnehmen, sie wahrnehmen. Hierbei nehmen Sie bitte mit, dass wir hier nicht als Berater auftreten, sondern digitale Lösungen für unsere Partner entwickeln müssen. Das fängt bei Onboarding Strecken an und geht bis hin zum Reporting zur Vermögensanlage in Apps oder Portalen. Das heißt, der Kunde erhält eine vollständig transparente Übersicht über seine Vermögensanlage. Mittlerweile sind diese Prozesse ausgereift und werden ausschließlich von uns betreut und auch mit Partnern zusammen programmiert. Es gibt keine „Fremdunternehmen“ mehr bei diesen Applikationen zwischen uns und den Kunden. Und es ist für uns unerheblich, ob es ein direkter LAIQON-Kunde ist oder ob es sich um den Kunden eine White Label Partners, beispielsweise einer Volksbank handelt. Beide würden von uns im spezifischen „Look and Feel“ informiert werden.

Als Buzzword ist das Thema ChatGPT zudem momentan in aller Munde. Was ist ChatGPT vereinfacht ausgedrückt? Es ist die nächste Dimension von KI. Man nutzt dabei die KI um Fragen, Informationen, die der Einzelne hat, in schneller Geschwindigkeit mit einer hohen Genauigkeit dem Kunden zu geben.

Wir haben einen LAIC:GPT umgesetzt und wollen diesen im Q1 2025 in die Marktreife bringen. Das bedeutet, bei uns kann ein Kunde, der ein Depot hat, das wir steuern, exakt

detaillierte Fragen zu seinem Depot stellen und wird innerhalb von unter drei Sekunden eine gestochen scharfe Antwort zu seiner Fragestellung mit einer Grafik erhalten. Zum Beispiel kann der Kunde dem LAIC:GPT folgende Frage stellen: Welcher Fonds hat im Q1 2022 in meinem Depot den höchsten Ergebnisbeitrag in EUR gebracht? Es dauert dann die entsprechende Zeitspanne von bis zu rund drei Sekunden. Dann erhält der Kunde seine individuelle Antwort auf diese Frage. Über dieses Tool soll jede beliebige Frage zum Kundendepot beantwortet werden.

LAIGON AG | USP-Megatrends

Breites nachhaltiges Lösungsangebot für Private- und institutionelle Kunden durch Innovationskraft und langer Erfahrung aufgebaut



Digital Wealth

White Label AuM Partner

Vollumfängliches White Label Angebot mit **Asset- und KI-Wealth Management** Lösungen beliebig skalierbar, vom Onboarding bis zum Reporting mit hoher UX in **App** und **LAIC:GPT**



Asset Management

Fonds/Spezialmandate

Spezialist für Publikumsfonds und Spezialmandate mit **aktiven Alpha-Strategien** von erfahrenen Managern im Direktvertrieb und Partnergeschäft



Wealth Management

Vermögensverwaltung

Umsetzung **individueller Vermögensziele** durch standardisierte oder individualisierte VV-Lösungen sowie **Family Office** Leistungen



> Tiefe IT-Integration und Digitalisierung über DAP 4.0

> Langjährige ausgezeichnete Alpha-Generierung und Prozessoptimierung mit DAP 4.0

> Erfahrung in der Beratung individueller Vermögensziele

Nur für professionelle Anleger | 18

Ich fasse meinen bisherigen Vortrag kurz zusammen. Auf der Folie sehen Sie unsere drei Geschäftssegmente Digital Wealth, Asset Management und Wealth Management. Ich habe Ihnen zum Marktvolumen in diesen Märkten, zu den Produkten, zu den Kunden bereits einige Informationen gegeben. Wir haben es geschafft, in jedem dieser Segmente etwas Besonderes aufzubauen und sind dadurch in der Lage, wie links auf der Folie abgebildet, große und etablierte White Label Partner zu gewinnen. Warum? Weil dort eine tiefe Integration in deren oftmals älteren IT-Systemen notwendig ist mit dem Ziel, deren Kunden moderne Finanzdienstleistungen anzubieten.

Im Asset Management sind wir noch sehr traditionell aufgestellt. Dieser Bereich lässt sich sicherlich weiter optimieren, indem wir unser Daten-Know-how aus der Digitalisierung hier noch stärker mit einbringen. Und im Wealth Management, in der Vermögensverwaltung? Dieses Segment lebt sehr stark von den dort handelnden Personen, von der individuellen Beratung der Kunden. Hier betreuen wir, wie bereits erläutert, insgesamt rund 2.400 Kunden. Ein guter Beleg unserer Kompetenz auch in diesem Bereich.



- 01. LAIQON AG im Überblick
- 02. USP- Megatrends
- 03. Use Cases
- 04. Finanzen
- 05. Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 2024

Wir sind jetzt in meinem Vortrag an dem Punkt angekommen, Ihnen zu verdeutlichen, was wir können, was wir aufgebaut haben. Ich habe Ihnen eingangs schon erläutert, das bereits fünf Jahre Arbeit, fünf Jahre Investitionen hinter uns liegen. Und was macht die Gesellschaft jetzt damit? Was sind diese Use Cases? Womit verdient die Gesellschaft Geld? Wie schnell wächst dieser Geldstrom jetzt?

Kooperation Union Investment - Erfolgreiche Umsetzung des White Label Partner Ansatzes in der iFVV WertAnlage



Platz 2

der größten deutschen Asset Manager

>486 Mrd. EUR AuM

- ✓ Kooperationsvertrag Dez 2023
- ✓ Vertriebsstart Okt. 2024

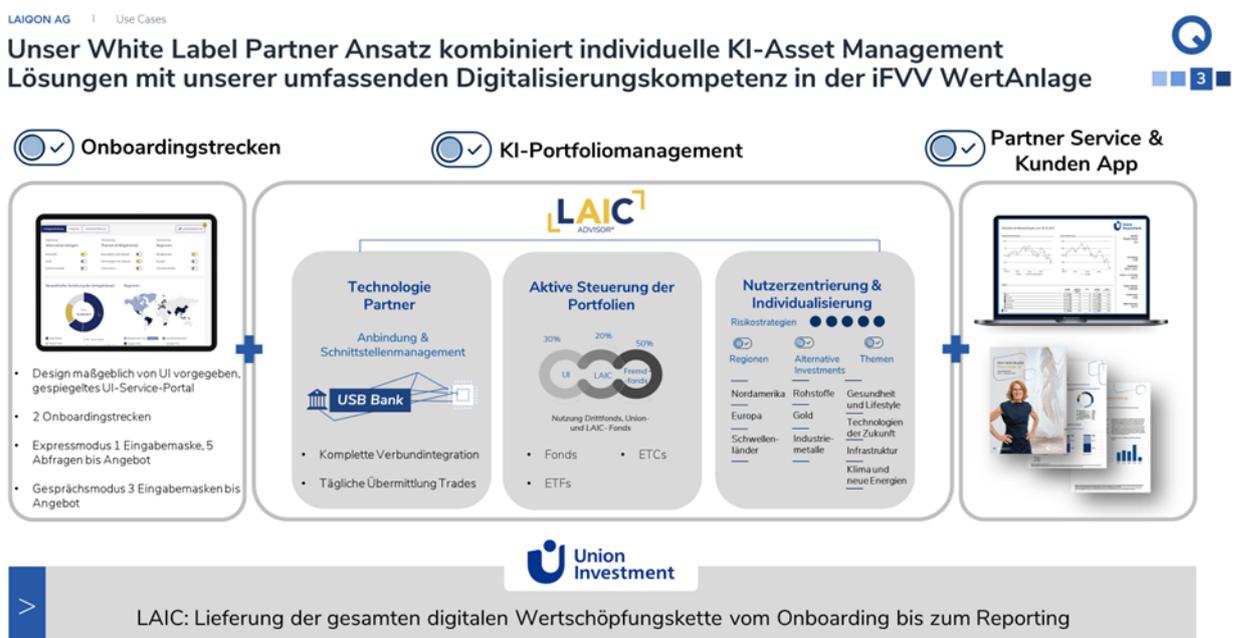
- Einführung Individualisierte Fondsvermögensverwaltung für gehobene Betreuungskunden mit LAIC im Oktober 2024
- Beeindruckende Vertriebsstärke durch Zusammenarbeit mit ca. 700 Banken der gesamten Genossenschaftlichen FinanzGruppe
- KI- und UX-Lösungen von LAIC zur Nutzung für die bestehende Infrastruktur der Volks- und Raiffeisenbanken

> WertAnlage als **einzigartige Fondsvermögensverwaltung** in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe eröffnet neue Möglichkeiten in der Geldanlage.

Wenn man als „kleine“ Gesellschaft mit der Union Investment den zweitgrößten Asset Manager Deutschlands gewinnt, der seit 18 Jahren zum ersten Mal mit einem Partner ein Produkt auflegt und bei allen Volksbanken ausrollen möchte. Und der erste Partner ist, der vollständig technisch an diesen Verbund angebunden ist, dann würde ich sagen, hat

dies die erste Darstellung als Use Case auf dieser Folie verdient. Vor uns hat dies noch keine andere Gesellschaft geleistet. Das ist einmalig. Und wenn man sich ein wenig im Vertrieb auskennt, dann weiß man, dass die Genossenschaftliche FinanzGruppe eine hohe Vertriebskraft hat. Mit unserer Kooperation mit der Union Investment, sind wir jetzt ein Teil davon geworden.

Das Produkt, ich hatte es bereits vorgetragen, heißt WertAnlage und soll ab dem 15. Oktober 2024 vertriebllich ausgerollt werden. Und wenn wir die Zahlen betrachten, dann muss man zunächst verstehen, dass wir diese Produktlösung ein dreiviertel Jahr zusammen mit der Union Investment entwickelt haben. Dafür haben wir noch keine monetäre Gegenleistung erhalten, denn ein White Label Partner vergütet die Vertriebsleistung nach AuM + Marge und nicht nach Tagessätzen, wie bei sonstigen Dienstleistern. Deshalb sind wir jetzt erst einmal in Vorleistung getreten, um jetzt ab dem 15. Oktober 2024 in die Umsatzphase bei diesem Kooperationsprodukt zu kommen.



Was müssen wir für die Union Investment im Rahmen der vereinbarten Kooperation liefern? Es fängt immer an mit dem Onboarding. Ein Kunde, der dieses Produkt über seinen persönlichen Berater bei der Volksbank in Deutschland abschließen möchte, benötigt dafür ein weiteres Depot. Dafür braucht man eine Onboardingstrecke, vereinfacht ausgedrückt die Depoteröffnung. Welche Strategie wollen Sie denn, lieber Kunde? Wie individuell soll diese Produktlösung denn sein? Diese Onboardingstrecke wurde komplett durch uns entwickelt. Das heißt, wenn der Kunde der Volksbank sich zusammen mit seinem Berater für diese Lösung entscheidet, dann bekommt er im Onboarding Prozess gar nicht mit, dass er im Hintergrund an unsere digitale Plattform angebunden wird. Die Onboardingstrecke wird dabei in unterschiedlichen Ausprägungsgraden durchlaufen. Das Ergebnis ist dann ein individueller Anlagevorschlag, der den regulatorischen Anforderungen vollumfänglich entspricht. Sehr vereinfacht ausgedrückt merkt der Kunde gerade nicht, während er noch mit seinem

Berater spricht, dass wir die Daten in Millisekunden Bereich an die Union Investment geben und die Plattform der Union Investment wiederum in Millisekunden Datensätze hinzufügt. Warum? Weil der Kunde einen Vermögensverwaltungsvertrag, mit allen in Deutschland sehr umfangreichen Regularien, mit dem Produkt WertAnlage abschließt.

Das heißt, das gesamte Vertragswerk für den Kunden entsteht durch ein „Wechselspiel“ von zwei IT-Umgebungen. Um dies zu ermöglichen, bestehen viele Schnittstellen zur Union Investment. Wenn das Kundendepot bei der Union Investment Service Bank AG eröffnet wurde, ist unsere Aufgabe für jeden dieser Kunden seine unterschiedliche Strategie zu steuern. Ein kurzer Exkurs: Die Union Investment Service Bank AG ist eine große Bank, die kaum einer kennt, obwohl sie rund 5 Mio. Kundendepots verwaltet.

Zurück zur Strategiesteuerung im Depot, die vollständig KI-basiert, durch uns erfolgt. Wir steuern dort Fonds, ETFs und Fremdprodukte ein. Und wir dürfen auch unsere eigenen Fonds dort einsteuern. Das heißt bei jedem Depot, das zukünftig bei einer Volksbank eröffnet wird, sind in dem Produkt WertAnlage dabei sowohl Fonds der Union Investment als auch von LAIQON enthalten.

Was ist das Besondere, warum hat sich die Union Investment für eine Kooperation mit uns entschieden? Weil wir eine Individualisierungskompetenz in der Strategiesteuerung aufgebaut haben. Der Kunde kann bei seinem Berater sein Produkt quasi selbst mitbestimmen und dabei Schwerpunkte, Neigungen und Einschätzungen mit angeben, die dann KI-basiert in der Strategiesteuerung durch uns umgesetzt werden. Damit hat jeder Kunde ein höchst individuelles Produkt und inhaltliche Steuerung zu erwarten.

Ganz rechts auf der Folie abgebildet sehen Sie die Reports über die Vermögensanlage, die Kunden und Berater ebenfalls durch uns erhalten. Das heißt, übersetzt auf den Union Investment Case, dass wir Kunden und Berater mit sämtlichen Informationen zur Vermögensanlage versorgen. Beispielsweise mit Informationen über Depotumschichtungen etc. Zudem müssen wir einmal im Quartal ein vollumfängliches regulatorisches Reporting zur Vermögensanlage zur Verfügung stellen.

Ich möchte Ihnen mit meinen ausführlichen Erläuterungen verdeutlichen, dass unsere Produktlösung kein „Kindergarten“, sondern eine der hochkomplexesten Produktlösungen, die wir bisher umgesetzt haben, ist. Und dies mit unser „kleinen“ Gesellschaft. Ich hoffe, Sie spüren, dass uns das wahnsinnig stolz macht. Das hat in diesem Umfang meines Wissens auch noch kein Wettbewerber mit der Union Investment umsetzen dürfen.

Was wir als Aufgabe weiterhin haben, ist, diesen White Label Partner als adäquater Innovationspartner zur Verfügung zu stehen. Uns also immer Gedanken zu machen, wie wir den Kunden der Volksbanken ein optimales Ergebnis Ihrer Vermögensanlage bieten können. Wir behandeln das Ganze daher, als wären es unsere Kunden. Nur wenn Sie das verinnerlichen, werden Sie langfristig erfolgreich mit White Label Partnern arbeiten können.

Use Case: UX-Applikation LAIC:GPT



Produkt



Interface



Kernfunktionen

- > KI-Service-Lösung mit der Kapitalmarkt-, sowie individuelle Depotfragen direkt beantwortet werden
- > Für Berater und Endkunden
- > Alle Daten der DAP 4.0 können genutzt werden
- > LAIC:GPT liefert dem Kunden umgehend Antwort inkl. Visualisierung
- > DAP 4.0 als Enabler für exzellente und skalierbare Kundenbetreuung
- > Berater gewinnt mehr Zeit für persönliche Kundenbindung
- > Entlastung der Fachbereiche zu produktspezifischen Fragen
- > Lieferung von guter Qualität mit erhöhter Geschwindigkeit

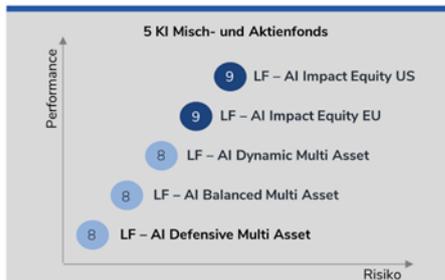
Nur für professionelle Anleger 122

Zum LAIC:GPT hatte Ich Ihnen ja schon viel zu gesagt. Daher fasse ich mich kurz. Ich hoffe, dass wenn der eine oder andere bei uns Kunde ist und ein Depot hat, er irgendwann im Q1 2025 dieses durch uns entwickelte Tool dann auch ausprobiert. Deshalb hier jetzt keine große Theorie. Aber es ist aus meiner Sicht hochinnovativ für die Finanzindustrie, wenn ein gesamtes Data Warehouse auf ein Sprachmodul überführt wird und der Kunde oder Berater dann einfach per Sprache oder per Eintippen beispielsweise auf seinem Handy beliebige Fragen zu seinem Depot mit sekundenschnellen Antworten stellen kann.

Use Case: Digital Wealth AI Fonds



Produkt



Performance: LF – AI Impact Equity US AK RC

Artikel 9 SFDR



Fondsstrategien

- > Mischfonds mit globalem ETF-Universum aus Aktien- und Renten-ETFs
- > Artikel 8 – Berücksichtigung der ESG-Kriterien
- > Absolute Return – Renditemaximierung unter Einhaltung einer festgelegten Volatilität
- > Top Down – Ansatz mit Fokus auf dem Gesamtmarktumfeld
- > Reine Aktienfonds mit Allokation von Einzeltiteln
- > Artikel 9 Paris Aligned – Expliziter Fokus auf nachhaltigen Investments
- > Relative Return – Fokus auf Outperformance der ausgewählten Benchmark
- > Bottom Up – Ansatz mit ausgiebiger Analyse der Einzelunternehmen

Nur für professionelle Anleger 123

Jetzt möchte ich Ihnen noch drei weitere Use Cases außerhalb des Union Investment Cases vorstellen. Im KI-Bereich managen wir momentan fünf KI-Fonds. Sie sehen hier auf

dieser Folie den AI, also Künstliche Intelligenz, Impact, also Nachhaltig, Equity, also Aktien, US, also Amerika weitgehend auf den MSCI USA aufbauenden LF – AI Impact Equity US-Fonds. Ein reiner Aktienfonds, nachhaltig durch KI gesteuert. Diesen Fonds bieten wir in dieser Struktur seit dem 1. Januar 2023 an, also seit rund ein dreiviertel Jahr.

Dieser Fonds hat 44 % Performance bis zum 31.07. 2024 erwirtschaftet. Zum Vergleich: Der MSCI USA, der Vergleichsindex liegt bei 42 % Performance im selben Zeitraum. Das bedeutet, wir sind in der Lage, mit der KI einen Index, den Kunden direkt gar nicht kaufen können, in dem Sinne zu schlagen, obwohl wir für unseren Fonds eine Fondsgebühr veranschlagen. Wir sind also besser als der Index. Und das Allerwichtigste. Dieser Fonds ist ein Art. 9 Fonds nach Offenlegungsverordnung SFDR. Ein Beispiel: Bei einem Investment von 1 Mio. EUR in diesen Fonds hätte man für 93 Tonnen CO2-Ausstoß gesorgt. Hätte ich mir alternativ einen ETF eines Anbieters gekauft, der diesen Index nachbaut, davon gibt es eine ganze Reihe von Index-ETFs, hätte diese 1 Mio. EUR für 335 Tonnen CO2-Ausstoß gesorgt. Das heißt, es wurde mit Hilfe der KI nicht nur eine bessere Performance als der Index generiert, sondern auch 72 % weniger CO2-Ausstoß verursacht. Das versteht man unter nachhaltigem Investieren in einem Art. 9 KI-gesteuerten Aktienfonds.



Produkt

9 stringent abgestimmte Fondsstrategien

- LF - Active Value Selection
- LF - European Hidden Champions
- LF - Atacama Global Equity Impact Opportunities
- LF - Green Dividend World
- LF - WHC Global Discovery
- LF - Global Multi Asset Sustainable
- LF - Sustainable Yield Opportunities
- LF - MFI Rendite plus
- LF - ASSETS Defensive Opportunities

Performance: LF-Sustainable Yield Opportunities Artikel 8 SFDR

Indizierte Wertentwicklung

Rentenstrategie
Ertrag: 6,65% p.a.
Volatilität: 4,06% p.a.

Tagesgeld +350BP*

+155,77%
+83,00%

2009 2011 2013 2015 2017 2019 2021 2023

Wertentwicklung: Berechnung BVI-Methode. Alle Fonds mit Vertriebszulassung in Deutschland, Quelle: Bloomberg LP
Referenzindex von 01.01.2009 bis 31.12.2021 EONIA® + 350BP TR; seit 01.01.2022 €STR +350BP; Laufzeit: 01.01.2009 bis 31.07.2024

Fondsstrategien

- > Aktives Fondsmanagement – Unabhängiger Bottom-Up Ansatz
- > Expliziter Fokus auf nachhaltigen Investments, FNG-Siegel
- > Opportunitäten – Attraktives Chance-Risiko-Profil
- > Artikel 9 – LF-GDW, LF-GMAS und LF-Atacama (Fonds teilw. Paris Aligned)
- > Absolute Return – Renditemaximierung unter Einhaltung einer festgelegten Volatilität
- > Aktive Interaktionen mit dem Management der Portfoliounternehmen
- > Fokussierung – Konzentrierte Portfolien mit hohen Gewichtungen der Top-10
- > Ausnutzung ineffizienter Bewertungen von Small- und Mid-Cap-Unternehmen

Nur für professionelle Anleger | 124

Dagegen nahezu langweilig ist das nächste Produkt, unser USE Case LF – Sustainable Yield Opportunities. Hierbei handelt es sich um einen ganz klar menschlich gesteuerten Rentenfonds. Und der Fondsmanager, Dr. Tobias Spies, steuert dieselbe Strategie schon seit 2009. Nicht immer in unserem Haus, aber seit 2009 verfolgt er im Grundsatz dieselbe Strategie. Er identifiziert Unternehmensanleihen mit einem attraktiven Chancen-Risiko-Profil. Er versucht also mit Anleihen, nicht mit Aktien, eine gute Performance für seine Kunden zu erzielen.

Auf dieser Folie sehen Sie, was Dr. Spies mit seinem Team bisher erreicht hat. Der Fonds erzielte bisher eine Performance von 6,65% pro Jahr bei einer ganz geringen Volatilität von rund 4 % pro Jahr. Das Besondere an diesem Produkt ist damit die Kontinuität für Kunden, die Aktien wegen zu hoher Volatilitäten meiden. Das ist auch ein Produkt unseres Konzerns. Artikel 8 nach Offenlegungsverordnung SFDR, also auch dieser Fonds ist nachhaltig.

Produkt

Individuelle Anlagestrategien für institutionelle Kunden

AUFGABENSTELLUNG → **KONFLIKT** → **UMSETZUNG** → **LÖSUNG**

LIQUIDE ANLAGE, die möglichst risikoarm eine moderate Steigerung des Realvermögens ermöglicht

Performance: Anleihestrategie eines institutionellen Mandates

Metric	Fonds	Benchmark
Performance (p.a.)	2,42%	0,92%
Max. Verlust	10%	17%
Endwert (2024)	+47,79%	+16,11%

Benchmark: iBoxx Euro Corporates A TR (EUR)

Bei der Benchmark handelt es sich um 100% iBoxx Euro Corporates A TR (EUR).
Quelle: Universal Investment, Laufzeit: 30.04.2008 bis 31.07.2024.

Individualisierte Insti-Mandate

- > **Schwerpunkt:** Betreuung institutioneller Anleger über Spezialfonds und Mandate
- > Durch unsere **asymmetrischen Investmentansätze** generieren wir langfristig „Überperformance“ bei **niedrigerem Risiko**
- > 10 **erfahrene Portfoliomanager** mit durchschnittlich über 20 Jahren Berufserfahrung
- > Vollständige Kundenzufriedenheit durch **direkte Kommunikation** zwischen Kunden und Fondsmanager
- > Ausschließliche Konzentration auf die **Ziele des Kunden**
- > Vollständige **Unabhängigkeit** von anderen Produktanbietern
- > Kooperation mit 10 Kapitalverwaltungsgesellschaften und 12 Depotbanken

Und auch für institutionelle Mandate bieten wir individuelle Strategien an. Auf dieser Folie sehen Sie eine individuelle Anleihen Strategie, die wir für einen großen institutionellen Kunden aufgebaut haben. Im Zeitraum von 2008 bis zum 31.07.2024 liegt die Performance bei 48 %, die vergleichbare Benchmark bei 16 %.

Sie müssen sich jetzt hier auf gar keinen Fall diese Prozente merken. Was ich Ihnen verdeutlichen möchte, ist folgendes. Wir bedienen Kunden. Der risikoaverse Privatkunde, der möchte Produkte, wie dieses Ihnen eben vorgestellte. Der Privatkunde, der in erster Linie Performance mit seiner Anlage erzielen will, der nimmt auch mehr Volatilität in Kauf. Und der institutionellen Kunden, der Mrd. EUR verantwortet, der überlegt sich eine individuelle Vermögensaufteilung. Unsere Pflicht ist es, diese Kundenbedürfnisse genauso zu erfüllen. Und vereinfacht ausgedrückt, das können wir nach meiner Einschätzung gut. Aber, auch das sei gesagt, wir können auch hier noch besser werden.

Bevor ich Ihnen die Finanzen erläutere, kommen wir damit inhaltlich zur Zusammenfassung unseres aufgebauten Geschäftsmodells.

Zukünftige Trends im Asset und Wealth Management als Basis für LAIQON: Wealth. Next Generation.



Trends Asset & Wealth Management	Umsetzung LAIQON
<p>„Digitalisierung“:</p> <ul style="list-style-type: none"> • KI und Daten getriebene Investmententscheidungen¹ • Zunehmende Automatisierung¹ 	<p>LAIC ADVISOR®, LAIC:GPT, hohe UX durch Onboarding- & Beratungstrecke, sowie eigener App</p>
<p>„Personalisierte Services“:</p> <p>Nachfrage nach relevanter Personalisierung wächst¹</p>	<p>LAIC ADVISOR® ermittelt aus >60.000 Kombinationsmöglichkeiten die optimale Anlagestrategie nach individuellen Kundenbedürfnissen</p>
<p>„ESG-Investments“:</p> <p>Nachhaltige und ethische Investitionsmöglichkeiten³</p>	<p>13 nachhaltige Publikumsfonds gem. Art. 8/9 SFDR und eigen entwickeltes „Impact Modul“ zur Nachhaltigkeitsanalyse</p>
<p>„Anleihen und Aktien im Fokus“:</p> <p>Kapitalzuflüsse in Anleihen & Aktien durch höhere Zinsen²</p>	<p>Breite Angebotspalette an Produkten in den Assetklassen Aktien-, Misch- und Rentenfonds</p>
<p>„Großer Vermögenstransfer“:</p> <p>Baby-Boomer-Generation überträgt riesige Vermögenswerte³</p>	<p>Breite Aufstellung LAIQON als Wealth Management Spezialist</p>

¹ Ralf Brenner.(2024). Asset Management Trends in Germany 2024. 2 Bankinghub. (2024, März). Asset Management Studie: Trends + Erfolgsfaktoren für ein langfristig profitables Geschäft.(<https://bankinghub.de>)

³ Ernst & Young. (2024, April). 2024 EY Global Wealth Management Industry Report.([ey-gi-global-wealth-mgmt-industry-report-04-2024.pdf](https://www.ey.com/en-de/global-wealth-mgmt-industry-report-04-2024.pdf)).

Nur für professionelle Anleger | 26

Unser Claim Wealth. Next Generation. ist ernst gemeint. Das ist unsere DNA, dafür fiebern wir, dafür leben wir. Und Wealth bedeutet, es geht nur um Vermögen. Dabei ist unerheblich, ob es sich um kleine oder große Vermögen handelt. Ein Sparplan bei growney startet mit 25 EUR im Monat. Und den betreiben wir genauso mit Herz und Verstand wie die Betreuung dreistelliger Millionenvermögen.

Next Generation heißt, wir versuchen immer, nicht nur die nächste Generation, also die Erbgeneration, zu adressieren. Das sind die nächsten Kunden der Zukunft. Aber Next Generation heißt für uns auch immer, was ist der aktuellste Technologiestandard? Wo geht die Entwicklung in der Technologie, in der „Digitalisierung“ hin? Wir wollen dabei immer weit vorne im Wettbewerb sein, denn dies macht uns interessant bei White Label Partnern. Es wird unsere Gesellschaft aber mit dem Investment Case auch interessant an der Börse machen, weil wir zeigen, dass wir Trends Produkt- und Partnerfähig umsetzen können.

„Personalisierte Services“ ist der neue Trend. Ein Beispiel: Wenn Sie heute ein Auto bestellen, gibt es eine Vielzahl von Auswahlmöglichkeiten. Kein Auto sieht heute in Deutschland mehr aus wie das andere, auch von derselben Marke oder Typ. Die gleiche Entwicklung beobachten wir auch im Finanzbereich.

Die Zeit, dass alle nur den ETFs hinterherrennen, die ist nicht vorbei. Aber ETF ist immer das Gleiche. Ohne Risikomanagement, relativ einfach und dafür günstig. Wenn die Märkte in die richtige Richtung laufen auch alles schön und gut. Deshalb haben wir ja auch ETFs im Angebot und arbeiten damit. Aber sobald es ein bisschen spezieller wird in der Situation, wollen die Kunden ihr Produkt anpassen. Und dies am liebsten verbunden mit einer hohen UX. Also vereinfacht gesagt möchten sie dann ihre beispielsweise bisher

offensive Strategie in der nächsten Zeit etwas defensiver aufstellen. Dies sollte dann relativ schnell, ohne großen Beratungsaufwand, im Depot umsetzbar sein. Und wenn der Kunde dann in naher Zukunft erwartet, dass ein neuer Trend für ihn wichtig wird, dann möchte er weitere Depotumschichtungen schnell realisieren können. Und davon bin ich überzeugt. Dies geht hervorragend mit KI.

„ESG-Investments“ ist kein Modetrend. Nachhaltiges Investieren ist die Zukunft. Es wird dafür immer mehr gesetzliche Vorgaben geben. Was wir momentan erleben, ist hier erst der Anfang. Und wenn ein Finanzunternehmen nachhaltiges Investieren nicht umsetzen kann, wird man niemals Partnerfähig sein können.

„Anleihen und Aktien im Fokus“. Wir sind nicht rein auf Aktien spezialisiert, sondern bieten unseren Kunden die gesamte Palette und ein breites Angebotsspektrum an.

Zudem haben wir den „großen Vermögenstransfer auf die Babyboomer“ auf allen Ebenen im Blick. NEXT.GENERATION. Die Kunden von morgen.



01. LAIQON AG im Überblick

02. USP- Megatrends

03. Use Cases

04. Finanzen

05. Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 2024

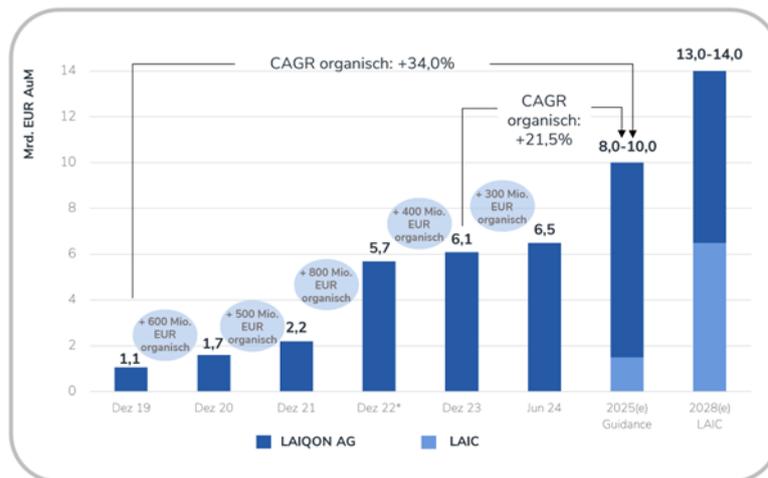
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich weiß selbst am besten, dass schöne Worte, bunte Bilder, die richtige Strategie, Produkte, die man umgesetzt hat, nicht zählen. Dadurch erzielt kein Aktionär einen Mehrwert. Ich formuliere es einmal ganz übertrieben. Eigentlich interessiert Sie als Aktionär nicht jedes Detail, aber Sie können nach meinem Vortrag hoffentlich die Perspektiven unserer Gesellschaft besser beurteilen.

Was ich Ihnen aber auch verdeutlichen möchte, ist dass wir bei dem Aufbau der Gesellschaft vielleicht unterschätzt haben, dass der Aufbau des Geschäftsmodells etwas länger dauert, als wir uns das gewünscht haben. Aber man muss auch den „Gegenwind“ berücksichtigen, den wir als Micro-Cap in den letzten fünf Jahren gehabt haben.

Das ist aber „Schnee von gestern“. Es geht jetzt nur um die Zukunft. Und ich möchte Ihnen vermitteln, dass unsere beschriebene Positionierung und Leistungsfähigkeit uns positiv für die Zukunft stimmen kann.

GROWTH 25: Mittelfrist-Guidance LAIQON bis 2025(e) und LAIC bis 2028(e)



GROWTH 25 erfordert organisches AuM-CAGR 2023-2025(e) von 21,5%

Konzern

- ✓ 491% anorganisches und organisches Wachstum seit Dezember 2019
- ✓ 34% organisches AuM-CAGR seit Dezember 2019 bis 2025(e)
- ✓ GROWTH 25 EBITDA Ziel > 45%**

LAIC

- ✓ 59,0% erwartetes organisches AuM-CAGR 2025(e) – 2028(e)
- ✓ AuM 2028(e) von ca. 5,5 – 6,5 Mrd. EUR durch alle LAIC-Lösungen und Partnerschaften erwartet

* AuM-Stand: 31.12.2022 mit BV GmbH/MPF GmbH/Selection Asset Management GmbH/Lange Assets & Consulting GmbH/Growney GmbH.
 ** Erwartet unter Berücksichtigung der durchschnittlichen historisch erwirtschafteten Performance-Fees.

Fangen wir also mit den Erläuterungen zu den Finanzen an. Diese Folie kennen Sie. Das heißt, ich müsste ja ansonsten eine Meldung veröffentlichen, wenn ich nicht mehr von der Erreichung der 8 bis 10 Mrd. EUR AuM bis Ende nächsten Jahres(e), das sind noch rund 15 Monate, überzeugt wäre. Ich betone es nochmals. Wir halten diese Guidance deshalb aufrecht, weil wir von der Erreichung der 8 bis 10 Milliarden bis 2025(e) ausgehen.

Unser Wachstumspfad ist also aus unserer Sicht intakt.

Heißt an den publizierten Zielen hat sich nichts geändert. Können wir einen Nachweis bringen, dass wir auf dem richtigen Weg sind? Es geht um Umsatz und es geht um EBITDA. Sind wir dort auf dem richtigen Weg?

Umsatzerlöse im Vergleich zu Vorperioden (H1 / 2023 bereinigt um Abverkauf Bestandsgeschäft in 12/23)



Anstieg fixer Umsatzerlöse des LAIQON-Konzerns mit einer CAGR von 35% ab 2019

* Die Kennzahlen wurden um den Verkauf des Bestandsgeschäfts im Jahr 2023 bereinigt. Dabei wurde das Geschäft mit geschlossenen Fonds veräußert, mit Ausnahme der aktiven Immobilienfonds.
 ** Umsatzrealisierungen für Leistungen im 1. Hj. 2024 erst in 08/2024 vereinbart, daher nicht in H1 2024 reported.

Nur für professionelle Anleger 129

Relevant auf dieser Folie ist der rechte Bereich. Dargestellt sehen Sie die Entwicklung des Umsatzes in 1. Hj. 2022, 1. Hj. 2023 und aktuell im 1. Hj. 2024. In dieser Periode ist der Umsatz von 8,8 Mio. EUR über 13,9 Mio. EUR auf 16,3 Mio. EUR angestiegen. Das heißt, wir kommen im Umsatz nach vorne. Ohne Umsatz kein Ergebnis. Wir konnten die Performance Fees im 1. Hj. 2024 auf rund 1 Mio. EUR steigern. Zum Vergleich: Im gesamten Geschäftsjahr 2023 betragen sie rund 0,8 Mio. EUR. Wir erwarten in diesem Jahr unter der Voraussetzung einer weiterhin positiven Kapitalmarktentwicklung über 2 Mio. EUR aus Performance Fees. Das heißt, „aus diesem Tal der Tränen“, wo über mehrere Jahre so gut wie keine Performance Fees generiert werden konnten, kommen wir raus. Die Performance Fees im 1. Hj. 2024 sind ein erster Beleg dafür.

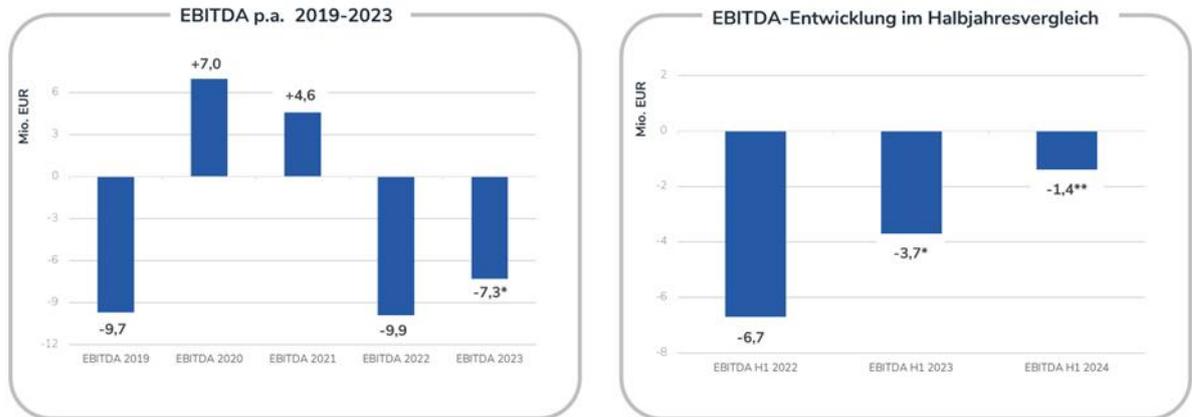
Unten abgebildet auf der Folie sehen Sie die beiden Zahlen, die wir mit einer Fußnote versehen haben. An diesen beiden Zahlen möchte ich Ihnen auf der Hauptversammlung verdeutlichen, wo wir wirklich stehen. Deshalb erläutere ich Ihnen die Zusammenhänge. Im Jahr 2023 haben wir final unser Altgeschäft mit geschlossenen Fonds veräußert, mit Ausnahme der aktiven Immobilienfonds. Es hat also keine Bedeutung mehr für uns. Wir haben aber aus der Endkonsolidierung des Altgeschäftes in 2023 besondere Umsätze erzielt. Diese Umsatzbestandteile haben wir in dieser Betrachtungsweise nicht berücksichtigt. Wir möchten vielmehr das ongoing Business darstellen.

Und wir haben zusätzlich Umsatzrealisierungen in Höhe von 1,5 Mio. EUR für Leistungen im 1. Hj. 2024 erst nach dem Stichtag des 1. Hj. 2024, dem 30. Juni 2024 vereinbart, weshalb Sie nicht im Ergebnis des 1. Hj. 2024 reported werden. Das sind die beiden Besonderheiten.

Mit dieser Folie geben wir Ihnen damit der Möglichkeit der Vergleichbarkeit, dass wir mit unserem Kern, dem fortlaufenden Geschäft in den drei operativen Geschäftssegmenten auf einem Wachstumspfad sind. Und dies ist ja wie bereits ausführlich erläutert die

Situation noch vor dem Start unserer Kooperationsprodukts mit der Union Investment im Oktober 2024.

EBITDA H1 2024 im Vergleich zu Vorperioden (H1 / 2023 bereinigt um Abverkauf Bestandsgeschäft in 12/23)



EBITDA Verbesserung durch Kosteneffizienz und Skalierung

* Die Kennzahlen wurden um den Verkauf des Bestandsgeschäfts im Jahr 2023 bereinigt. Dabei wurde das Geschäft mit geschlossenen Fonds veräußert, mit Ausnahme der aktiven Immobilienfonds.
 ** Umsatzrealisierungen für Leistungen im 1. Hj. 2024 erst in 08/2024 vereinbart, daher nicht in H1 2024 reported.

Damit zum EBITDA. Sie sehen auf der Folie rechts abgebildet, dass wir das EBITDA von -6,6 Mio. EUR in 1. Hj. 2022 über -3,7 Mio. EUR in 1. Hj. 2023 auf -1,4 Mio. EUR im 1. Hj. 2024 verbessern konnten. Das heißt, wir haben im 1. Hj. 2024 wieder ein besseres Ergebnis erzielt als in den Vorhalbjahren. Und wir erwarten auch für das 2. Hj. 2024 eine positive Entwicklung der Gesellschaft.

Gewinn- & Verlustrechnung H1 2022 – H1 2024 (H1/H2 2023 bereinigt um Abverkauf Bestandsgeschäft in 12/23)

GuV in TEUR	H1 2024	%	H2 2023*	%	H1 2023*	%	H1 2022	%
Umsatzerlöse	16.267**	100,0%	14.418	100,0%	13.899	100,0%	8.849	100,0%
Materialaufwand	-2.428	-14,9%	-3.057	-21,2%	-2.469	-17,8%	-1.599	-18,1%
Personalaufwand	-10.135	-62,3%	-9.446	-65,5%	-10.779	-77,6%	-7.883	-89,1%
Sonstige betriebliche Erträge	709	4,4%	901	6,2%	2.791	20,1%	418	4,7%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.859	-36,0%	-6.415	-44,5%	-7.135	-51,3%	-6.750	-76,3%
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	0	0,0%	-58	-0,4%	0,00	0,0%	281	3,2%
EBITDA	-1.447	-8,9%	-3.658	-25,4%	-3.694	-26,6%	-6.684	-75,5%
Abschreibungen und Wertminderungen	-3.160	-19,4%	-3.169	-22,0%	-3.217	-23,1%	-2.204	-24,9%
Ergebnis operative Geschäftstätigkeit (EBIT)	-4.607	-28,3%	-6.826	-47,3%	-6.911	-49,7%	-8.888	-100,4%
Finanzergebnis	-1.143	-7,0%	-8.867	-61,5%	-982	-7,1%	123	1,4%
Ergebnis vor Steuern	-5.749	-35,3%	-15.693	-108,8%	-7.893	-56,8%	-8.765	-99,1%
Ertragssteuern/Latente Steuern	3.504	21,5%	4.507	31,3%	2.586	18,6%	2.114	23,9%
Konzernjahresergebnis vor Minderheiten	-2.246	-13,8%	-11.188	-77,6%	-5.306	-38,2%	-6.651	-75,2%
Den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernperiodenergebnis	59	0,4%	362	2,5%	189	1,4%	-131	-1,5%
Den LAIQON-Aktionären zurechenbares Konzernperiodenergebnis	-2.186	-13,4%	-10.825	-75,1%	-5.117	-36,8%	-6.782	-76,6%

* Die Kennzahlen wurden um den Verkauf des Bestandsgeschäfts im Jahr 2023 bereinigt. Dabei wurde das Geschäft mit geschlossenen Fonds veräußert, mit Ausnahme der aktiven Immobilienfonds.
 ** Umsatzrealisierungen für Leistungen im 1. Hj. 2024 erst in 08/2024 vereinbart, daher nicht in H1 2024 reported.

Die Folie, die ich Ihnen jetzt erläutern möchte, ist sehr kleinteilig. Aber ich spreche mit den eingekreisten Zahlen genau das an, was ich Ihnen vermitteln möchte. Sie sehen mit

den eingekreisten Zahlen über dem 1. Hj. 2022, die beiden Hj. 2023 und das aktuelle 1. Hj. 2024 wie wir uns kontinuierlich zum Break Even bewegen. Sie sehen aber auch, dass wir an den Kosten gearbeitet haben. Wir hatten in 1. Hj. 2023 einen Personalaufwand von rund 10,8 Mio. EUR. Aktuell beläuft sich der Personalaufwand in 1. Hj. 2024 auf rund 10,1 Mio. EUR.

Lassen Sie sich also bitte nicht von Einstellungsmeldungen irritieren, die wir dem Kapitalmarkt kommunizieren. Wie in jeder Gesellschaft üblich, gibt es Personalumschichtungen und wir trennen uns auch gelegentlich von Mitarbeitern. Dies setzt dann Personalaufwendungen frei, die wir nicht sofort wieder in neues Personal investieren. Wir haben die Personalkosten also senken können.

Viel wichtiger sind die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Diese betrugen im 1. Hj. 2023 7,1 Mio. EUR. Diese Position beinhaltet u. a. Aufwendungen für Marketing, Kosten für Dienstleister, Mieten etc. Diese Aufwendungen konnten wir im 1. Hj. 2024 auf rund 5,8 Mio. EUR senken.

Das heißt, wir arbeiten „an beiden Seiten“. Wir versuchen den Umsatz zu steigern und arbeiten an der Effizienz des Unternehmens durch Kostensenkungen.

LAIQON AG | Finanzen

Status Quo des LAIQON Konzerns - wesentliche Finanzkennzahlen der Analysten

Ertrags- und Bilanzkennzahlen					Gewinn- und Verlustrechnung				
Jahr	2023**	2024E*	2025E*	2026E*	Jahr	2023**	2024E*	2025E*	2026E*
EPS	-94ct	-22ct	2ct	22ct	Umsatz	28,3	34,3	42,9	55,6
Eigenkapitalquote	38%	41%	42%	44%	EBITDA	-7,3	-2,3	4,2	13,3
Verschuldungsgrad	161%	146%	140%	128%	EBITDA Marge	-25,9%	-6,6%	9,7%	23,9%

Cash Flow					Gewinn- und Verlustrechnung				
Jahr	2023	2024E*	2025E*	2026E*					
Operativer Cashflow	-10,7	-1,1	3,8	10,1	<ul style="list-style-type: none"> • Starkes Umsatzwachstum mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von etwa 24%. • Starke finanzielle Position mit einer soliden Eigenkapitalquote und einem moderaten Verschuldungsgrad. • Prognosen für Umsatz, EBITDA und Cashflows implizieren ein starkes Wachstum und eine Verbesserung der operativen Effizienz. • Der signifikante Anstieg des EBITDA zeigt eine starke Verbesserung der operativen Rentabilität. Die Verbesserung wird durch AuM-Skalierung und Kosteneffizienz erzielt. 				
Free Cashflow	-12,1	-2,4	0,4	7,1					

• Operativer Cash Flow: Anwachsende Liquidität aus dem Kerngeschäft erwartet
 • Free Cash Flow: Verfügbare Liquidität für angestrebtes Wachstum und Dividenden

* Mittelwert der Analystenschätzungen; vergleiche Folie „Die Aktie“
 ** Die Kennzahlen wurden um den Verkauf des Bestandsgeschäfts im Jahr 2023 bereinigt. Dabei wurde das Geschäft mit geschlossenen Fonds veräußert, mit Ausnahme der aktiven Immobilienfonds.

Nur für professionelle Anleger 132

Damit nun zur Entwicklung der LAIQON-Aktie. Mit dieser Folie möchte ich Ihnen zunächst die Analystensicht auf unsere Aktie näherbringen.

Wie sehen die Analysten unsere Gesellschaft? Wir werden durch 5 Analysten gecovert. Sie sehen die wesentlichen durchschnittlichen Finanzkennzahlen dieser Analysten auf dieser Folie abgebildet. Sie wissen, dass wir keine dezidierte Ergebnisguidance zur Entwicklung der Gesellschaft für jedes einzelnen Geschäftsjahr veröffentlichen. Aber wir fühlen uns „auch nicht unwohl“, wenn wir betrachten, was die Analysten über uns berichten.

Rechts oben auf der Folie abgebildet erwarten die Analysten für das Geschäftsjahr 2024(e) noch ein negatives EBITDA. Ich hatte Ihnen unser Ergebnis des 1. Hj. 2024 mit einem EBTIDA von -1,4 Mio. EUR bereits erläutert. Die Analysten erwarten für das Gesamtjahr 2024(e) ein Ergebnis von -2,3 Mio. EUR. Das kann auch besser werden. Und Sie sehen im Forecast 2025(e) und 2026(e) die Analystenschätzungen hinsichtlich der positiven Entwicklung des EBITDA der Gesellschaft. Und auch die erwartete Umsatzentwicklung mit 55,6 Mio. EUR im Jahr 2026(e).

Was Sie im Cashflow, und das ist viel wichtiger links unten auf der Folie abgebildet allerdings sehen, ist das 2025(e) zum ersten Mal ein positiver operativer und Free Cashflow von den Analysten erwartet wird. Das wiederum bedeutet, dass wir am Punkt 1, dass wir keine finanziellen Mittel mehr benötigen, dass wir an diesem Punkt angekommen sind. Punkt 2 und das wird die nächste Frage sein. Wann können Sie Dividenden zahlen? Die Zahlung einer Dividende wird nach diesen Analystenschätzungen, ohne dass dies jetzt eine feste Dividendenaussage von mir ist, frühestens für das Jahr 2026(e) möglich sein. Wenn wir diese hier abgebildeten Zahlen erreichen, ergibt das einen ausreichenden Free Cashflow, und damit auch die Voraussetzung für eine Dividendenzahlung.

Also, wenn Sie die Entwicklung unserer Gesellschaft und diese abgebildeten Zahlen betrachten, dann würde ich sagen, die LAIQON AG hat in den vergangenen fünf Jahren ein Geschäftsmodell mit vielen USPs aufgebaut. Die Gesellschaft entwickelt sich positiv und „bekommt jetzt die Kurve“. Und es war ein Investment Case über diese gesamte Laufzeit, wo die Gesellschaft auch Kapitalmaßnahmen vorgenommen hat. Das ist so. Ich sehe das aber positiv, weil wir damit unser Geschäftsmodell im heutigen IST-Stand aufgebaut haben. Dafür waren Investitionen nötig. Dabei wurden auch Fehler gemacht. Ja, als Selbstkritik sei gesagt, vielleicht hätte man an der ein oder anderen Stelle auch 2 - 3 Mio. EUR sparen können.

Die Aktie



Die große Frage ist also, warum reagiert der Aktienkurs nicht darauf? Warum erkennt die Börse noch nicht, was wir hier aufgebaut haben?

Und da kann man erstens sagen, es ist momentan nicht die Zeit von Small Caps. Das hören wir immer wieder, steht sogar im Handelsblatt. Erster Punkt. Ja, wir sind kein Small, Cap, wir sind sogar nur ein Micro Cap. Die Zeit ist noch nicht gekommen für solche Werte.

Zweitens und das hat sich auch geändert. Die Börse zahlt nichts mehr auf Strategie, auf Ausblick. Die Börse zahlt auf „Ist“. Wenn wir jetzt diese Werte, die ich Ihnen gerade erläutert habe, auch aus den Analysenschätzungen schauen, dann kommen wir auch im Ist langsam wieder in einem Bereich, wo eine Aufmerksamkeit da sein wird. Das wird uns bei der Entwicklung unserer Aktie an der Börse helfen.

Drittens. Die Aktionärsstruktur der Gesellschaft ist nicht kursfördernd. Wir haben Akquisitionen durchgeführt, um so weit zu kommen, wie wir heute stehen. Zur Finanzierung dieser Akquisitionen haben wir Sachkapitalerhöhungen durchgeführt, Aktien ausgegeben und damit bezahlt. Das heißt, wir haben Aktien in Händen von Verkäufern von Gesellschaften. Irgendwann haben auch diese Kapitalbedarf. Das heißt, wir haben Verkäufer, die ihre Aktie auch mal auf den Markt bringen. Dass muss man einfach zur Kenntnis nehmen. Wir können nicht davon ausgehen, dass jeder Investor, der Gesellschaftsanteile an uns verkauft hat, mittel- bis langfristig seine Aktie halten möchte. Da wird es immer Bewegung geben.

Das bedeutet, wenn das ein strukturelles Thema ist, brauchen wir neue Aktionäre. Wir brauchen neue Aktionäre, die dieses Geschäftsmodell verstehen. Die diesen Kurs attraktiv finden, sich mit 1 %, 2 % oder 3 % an der Gesellschaft beteiligen, damit auch diejenigen, die abgeben wollen, Käufer finden. Im Moment finden 15.000 Aktien jeden Tag einen Käufer und ein anderer hat sie verkauft. Das ist der Durchschnitt über die letzten Monate. 15.000 EUR * 5 EUR Aktienkurs, sind im Ergebnis 75.000 EUR. Das ist ein zu vernachlässigendes Handelsvolumen. Die Liquidität in unserer Aktie ist also aus unterschiedlichsten Gründen sehr gering.

Also müssen wir neue Aktionäre finden. Ein Bestreben von mir wäre, Ihnen anhand dieser rechts auf dieser Folie dargestellten Aktionärsstruktur einen weiteren Ankerinvestor zu präsentieren. Der auf dieser dargestellten Aktionärsstruktur Platz findet und der auch bereit ist, Aktien der LAIQON AG über die Börse zu zeichnen. Damit würde sicherlich Bewegung in die Kursentwicklung kommen.

Das ist ein erklärtes Ziel aber andererseits auch keine große Aussage. Es ist einfach eine Notwendigkeit, Investor Relations-Arbeit durchzuführen, einen großen Ankeraktionär zu finden und damit Bewegung in den Aktienkurs zu bekommen.

Ich habe versucht, Ihnen zu vermitteln, was die Gesellschaft geleistet hat. Wir müssen auch im Investor Relation-Bereich an diesen erläuterten Punkten mehr arbeiten. Aber ich kann Ihnen auch sagen, wir sind bei vielen Roadshows präsent. Wenn ich mit Investoren spreche, auch über unserer Kooperation mit der Union Investment, gewinnen Sie zunächst gar nichts damit. Heute müssen Sie sagen, wir haben das Produkt gelauncht, es funktioniert, sie können sich das Produkt in einer Volksbank ansehen und erwerben. Dann

funktioniert unser Investment-Case. Also wissen wir aber auch, dass wir an diesem Punkt mit dem Start des Kooperationsproduktes mit der Union Investment in wenigen Wochen angekommen sind.



- 01. LAIQON AG im Überblick
- 02. USP- Megatrends
- 03. Use Cases
- 04. Finanzen
- 05. Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 2024**

Damit zum Abschluss meines heutigen Vortrags auf der Hauptversammlung zu den heutigen Tagesordnungspunkten.



Zuordnung Tagesordnungspunkte - Stimmabschnitte

TOP Nr.	Stimmabschnitt	Bezeichnung
2	2	Verwendung des Bilanzgewinns
3	3	Entlastung der Mitglieder des Vorstands
4	4	Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats
5	5	Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers
6	6	Änderung der Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder und Satzungsänderung
7a	7a	Wahl zum Aufsichtsrat – Wahl von Herrn Oliver Heine
7b	7b	Wahl zum Aufsichtsrat – Wahl von Herrn Michael Schmidt
8	8	Aufhebung des Genehmigten Kapitals 2023 und Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2024 und Satzungsänderung
9	9	Aufhebung der erteilten Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen und Erteilung einer Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) und zum Ausschluss des Bezugsrechts
10	10	Schaffung eines neuen Bedingten Kapitals 2024 und Satzungsänderung
11	11	Änderung der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen und Änderung des Bedingten Kapital II und Satzungsänderung

Beginnen wir mit dem Tagesordnungspunkt 2. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzgewinn der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2023 in Höhe von rund 1 Mio. EUR vollständig auf neue Rechnung vorzutragen.

Unter Tagesordnungspunkt 3 und 4 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, den im Geschäftsjahr 2023 amtierenden Mitgliedern des Vorstands, also Herrn Mayerhofer und mir, sowie des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2023 Entlastung zu erteilen.

Unter Tagesordnungspunkt 5, Wahlen zum Prüfer, schlagen wir vor, die RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, für das Geschäftsjahr 2024 zum neuen Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer sowie für die prüferische Durchsicht verkürzter Abschlüsse und Zwischenberichte sowie unterjähriger Finanzberichte in den Geschäftsjahren 2024 und 2025 bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung zu wählen. Zur Erhaltung und Sicherstellung der Unabhängigkeit der Abschlussprüfung soll nach vielen Jahren der Prüfung durch die Baker Tilly GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft ein Wechsel des Abschlussprüfers vollzogen werden.

Das war immer Gegenstand von Fragen auf der Hauptversammlung. Wann wechseln Sie mal den Wirtschaftsprüfer? Wir haben das jetzt hier als Vorschlag für Sie versucht umzusetzen.

Unter Tagesordnungspunkt 6 schlagen Aufsichtsrat und Vorstand vor, die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder von derzeit fünf auf sechs zu erhöhen und die Satzung der LAIQON AG entsprechend zu ändern. Die Schaffung einer weiteren Position im Aufsichtsrat würde diesen noch besser in die Lage versetzen, im Hinblick auf seine Zusammensetzung ein möglichst breites Spektrum an Sachverstand und Erfahrungen aus verschiedenen für die LAIQON AG relevanten Bereichen zu spiegeln.

Deshalb unter Tagesordnungspunkt sieben a schlägt der Aufsichtsrat vor, Herrn Oliver Heine, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Heine und Partner GbR in Hamburg, erneut in den Aufsichtsrat der Gesellschaft zu wählen und unter Tagesordnungspunkt sieben b schlägt der Aufsichtsrat vorbehaltlich positiver Beschlussfassung bezüglich des Tagesordnungspunkt sechs, also müssen Sie erst mal auf sechs Aufsichtsräte hoch, die Neuwahl von Herrn Michael Schmidt, Bankkaufmann, selbstständiger Berater und ehemaliges Vorstandsmitglied der LAIQON AG, wohnhaft in Frankfurt, als neues sechstes Mitglied des Aufsichtsrats vor.

Unter Tagesordnungspunkt 8 schlagen wir die Beschlussfassung über die Aufhebung des Genehmigten Kapitals 2023 und Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2024 mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre sowie über die entsprechende Änderung der Satzung der Gesellschaft vor. Mit der Aufhebung des Genehmigten Kapitals 2023 und der Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2024 soll insbesondere die Ermächtigung des Vorstands, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bei der Ausgabe von Aktien der Gesellschaft unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, auf das hierfür gesetzlich zulässige Höchstvolumen von 20 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft angehoben werden.

Ferner soll die Schaffung des Genehmigten Kapitals 2024 in Höhe von 5,5 Mio. EUR für die erforderliche Flexibilität des Vorstands und Aufsichtsrats bei sich ergebenden Opportunitäten angepasst werden.

Unter Tagesordnungspunkt 9 schlagen wir die Beschlussfassung über die Aufhebung der erteilten Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen und Erteilung einer neuen Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen bzw. eine Kombinationen dieser Instrumente und zum Ausschluss des Bezugsrechts vor. Die Erteilung dieser Ermächtigung soll der Gesellschaft die Möglichkeit geben, im Bedarfsfall rasch und flexibel Finanzierungsinstrumente in dem vorgesehenen Volumen nutzen zu können.

Unter Tagesordnungspunkt 10 schlagen wir die Beschlussfassung über die Schaffung eines neuen Bedingten Kapitals 2024 sowie über die entsprechende Änderung der Satzung vor. Um bei Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten aus Schuldverschreibungen den Inhabern bzw. Gläubigern dieser Schuldverschreibungen auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft ohne eine gesonderte Kapitalmaßnahme gewähren zu können, beabsichtigen Vorstand und Aufsichtsrat die Schaffung eines diesen Zwecken dienenden neuen Bedingten Kapitals 2024.

Und unter Tagesordnungspunkt 11 schlagen wir die Beschlussfassung über die Änderung der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft unter dem Aktienoptionsprogramm und über die Änderung des Bedingten Kapitals 2018 II sowie über die entsprechende Änderung der Satzung vor. Damit der Vorstand unter anderen auch künftig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gesellschaft durch die Gewährung von Aktienoptionen motivieren und langfristig an die Gesellschaft binden kann, soll die Ermächtigung zur Ausgabe von Optionsrechten, bei gleichbleibendem Gesamtvolumen, also es gibt keine neuen Aktien, es ist das gleiche Volumen wie schon seit Jahren, hinsichtlich der Verteilung der Optionsrechte auf die berechtigten Personengruppen neu festgelegt werden. Das ist das ganze Thema. Wir haben vier Gruppen von anspruchsberechtigten Personen und wenn in einer Gruppe zu wenig sind, dann holt man aus der anderen Gruppe was in diese Gruppe rein. In Summe ändert sich gar nichts. Es geht also nicht um neue Aktienoptionen. Die einzelnen Änderungen sind erforderlich, damit das Aktienoptionsprogramm die angestrebten Funktionen der Mitarbeitermotivation und -bindung in vollem Umfang erfüllen kann.

Herzlichen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!

LAIQON AG
An der Alster 42 · 20099 Hamburg
Tel. +49 (0)40 325678-0 · Fax -99
www.laiqon.ag



Damit komme ich zum Ende meiner heutigen Ausführungen und möchte mich auch im Namen meines Kollegen Stefan Mayerhofer recht herzlich bei Ihnen bedanken. Für Ihr Vertrauen, für Ihre Treue und dafür, dass Sie zu uns halten und das auch hoffentlich noch länger tun.

Das Management, Vorstand, Aufsichtsrat, Führungskräfte und alle Mitarbeiter. Wir alle sind uns der Verantwortung bewusst, dass wir das Vertrauen genießen, dass man uns Geld anvertraut. Die Kunden, für die wir Geld vermehren sollen, für die Altersversorgung, für Anschaffungen, für was auch immer. Und die Aktionäre, die uns ihr Geld anvertrauen und damit die Gesellschaft mitfinanziert haben und auf Rendite und Ausschüttung warten.

Wir sind uns dieses Vertrauens, aber auch dieser Bedeutung sehr, sehr bewusst. Ich kann Ihnen versichern, dass wir mit aller Energie jeden Tag wieder mit sehr viel Zeiteinsatz für unsere Sache arbeiten. Es ist nichts anderes als mein sehnlichster Wunsch, Ihnen hier selber noch in der Funktion als Chief Investment Officer den ersten Dividendenvorschlag präsentieren zu können. Daran arbeiten wir sehr hart und ich hoffe, Sie nehmen heute mit, dass wir ganz schön viel dafür getan haben. Was sich jetzt auch materialisieren wird. Und wenn Sie das so sehen, wäre ich sehr glücklich und bedanke mich, dass Sie hier sind und für Ihre Aufmerksamkeit.

Bitte bleiben Sie uns gewogen.

Vielen Dank.

LAIQON AG

Wealth. Next Generation.

Hauptversammlung 2024 - LAIQON AG

Hamburg

München

Frankfurt

Berlin