

LAIQON AG

Wealth. Next Generation.

Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2024

Hotel Empire Riverside Hamburg

28. August 2025

Rede Dipl.-Ing. Achim Plate, CEO

Hamburg

München

Frankfurt

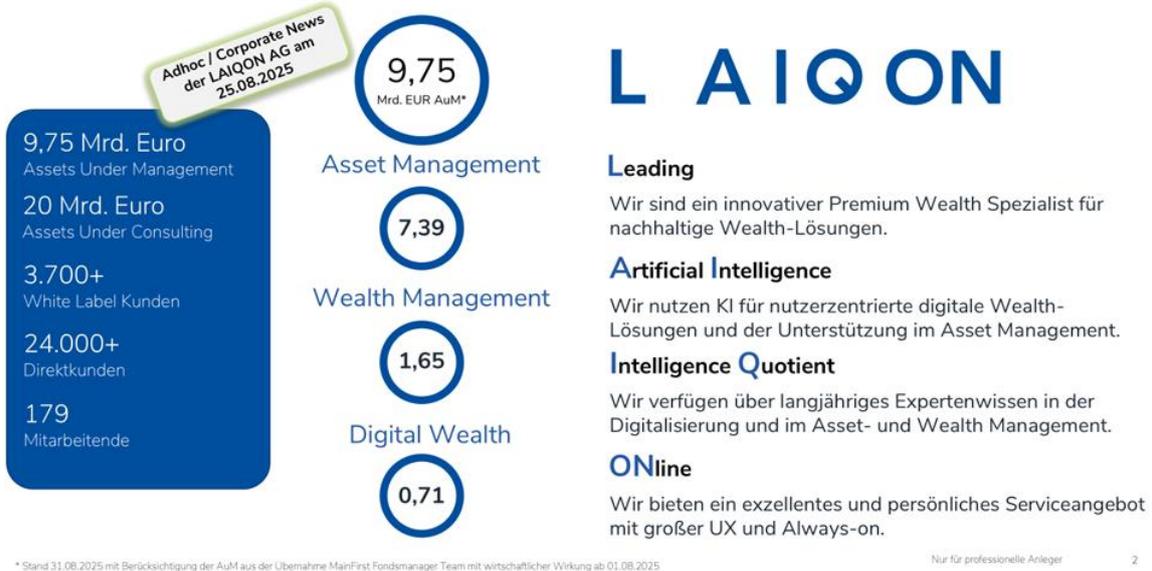
Berlin

**Auf der Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 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 Aktionärinnen, liebe Aktionäre, meine Damen und Herren, ich begrüße Sie auch im Namen meines Kollegen Stefan Mayerhofer herzlich zu unserer Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2024.

Ich gebe Ihnen einen Überblick über das Geschäftsjahr 2024 sowie die aktuelle Lage und den Ausblick bis 2028. Zunächst einen Überblick über die LAIQON AG und das bisher Erreichte.



Wie Sie der Ad-hoc-Mitteilung und der Corporate News vom 25. August 2025 entnehmen konnten, ist die Gesellschaft deutlich gewachsen und gibt erstmals eine Guidance für die Jahre 2026 und 2028.

Zunächst eine Anmerkung in eigener Sache: Der Aufsichtsrat der LAIQON AG hat am 25. August 2025 meine Bestellung zum Vorstandsvorsitzenden vorzeitig bis zum 31. Dezember 2028 verlängert. Ich danke dem Aufsichtsrat für das Vertrauen und werde meine gesamte Energie in die Erreichung der Wachstumsziele der LAIQON AG investieren. Ich werde sehr hart mit meinem Team daran arbeiten, dass wir die Strategie GROWTH 28, die ich heute vorstelle, auch auf den Punkt umsetzen werden.

Aktuell verwaltet LAIQON 9,75 Mrd. EUR Assets under Management (AuM), die wie in der obigen Folie dargestellt, auf die drei Geschäftssegmente entfallen.

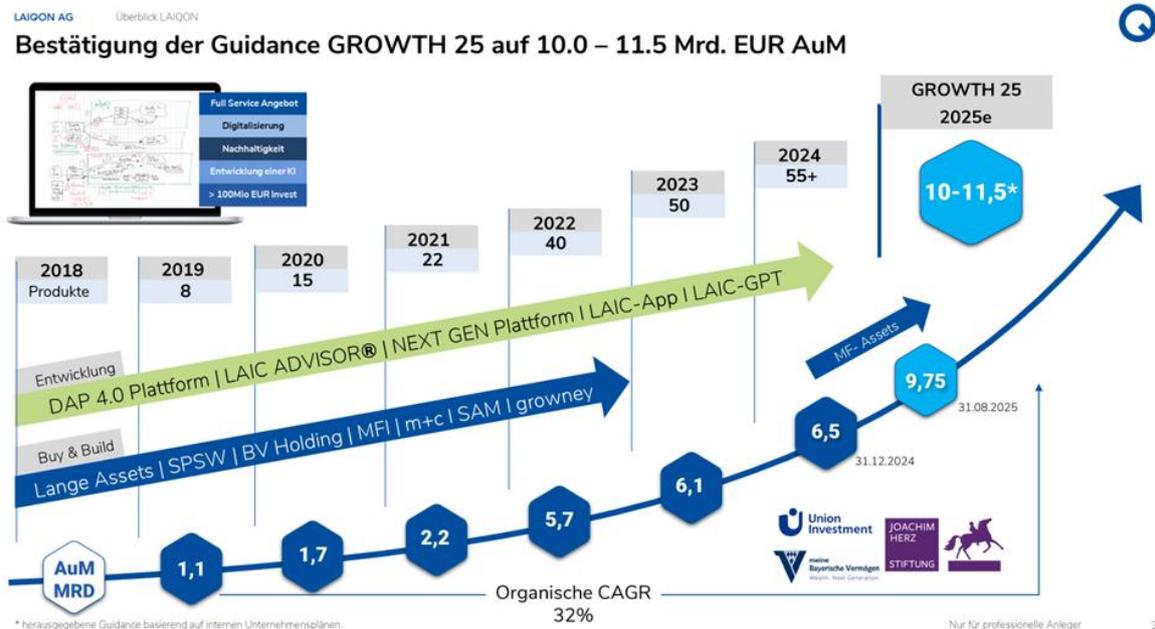
Kurz: Im Asset Management verwalten erfahrene Fondsmanager Publikumsfonds und sogenannte Spezialmandate für institutionelle Kunden. Mit 7,39 Mrd. EUR ist dies das größte Segment.

Das zweite Segment, Wealth Management, umfasst 1,65 Mrd. EUR verwaltetes Vermögen: die diskretionäre, direkte Vermögensverwaltung für rund 2.100 vermögende Kundinnen und Kunden. Hier werden individuelle Lösungen geliefert, das Klientel intensiv betreut.

Im Zukunftssegment Digital Wealth agiert die Gesellschaft ausschließlich digital, mit KI, und verwaltet aktuell 0,71 Mrd. EUR. Dies ist das größtes Wachstumssegment.

Daneben werden 24.000 Direktkundinnen und -kunden in unmittelbarer Vertragsbeziehung sowie 3.700 White-Label-Partnerkunden betreut. Rechtlich zählen Letztere nicht zu unseren Kunden, faktisch betreut LAIQON sie jedoch wie eigene. Die Zahl der White Label-Kunden wird deutlich zunehmen.

Im Konzern arbeiten aktuell 179 Mitarbeitende. Zusätzlich zu den AuM werden derzeit 20 Mrd. EUR Assets under Consulting betreut. In diesem Rahmen lassen sich institutionelle Kunden, Unternehmen und Institutionen von einer Konzerntochter in der strategischen und taktischen Asset-Allokation beraten.

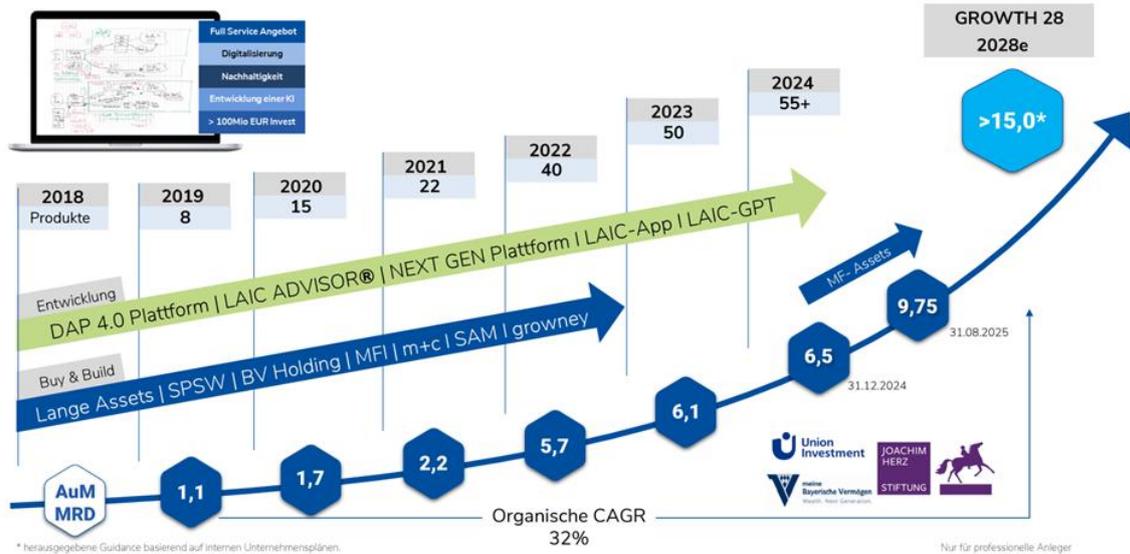


In der Corporate News vom 25. August 2025 wurde die Guidance „GROWTH 25“ bestätigt, die Anfang Juli auf 10-11,5 Mrd. EUR AuM(e) angehoben wurde. Aktuell werden 9,75 Mrd. EUR AuM verwaltet. Damit ist klar: Es fehlt nicht mehr viel, um im weiteren Jahresverlauf 2025 in die Guidance hineinzuwachsen. Ziel ist, sie bis Jahresende zu erreichen.

Zur Einordnung: Auf der Hauptversammlung im Juli 2022 wurde für Ende 2025(e) die Erzielung eines AuM-Wachstums auf 8-10 Mrd. EUR in Aussicht gestellt. Diese Zielsetzung wurde übertroffen. Deshalb wurde die Guidance angehoben und das bisherige Wachstumsziel gut erreicht.

Ansonsten zeigt die obige Grafik komprimiert, was in den letzten sechs Jahren geleistet wurde. Die selbst gegebene Strategie wurde umgesetzt: Einen modernen, zukunftsfähigen Asset Manager aufzubauen. Dies erfolgte zweigleisig: Im Rahmen der Buy & Build-Strategie wurden sieben Akquisitionen erfolgreich abgeschlossen und die Unternehmen in den LAIQON-Konzern integriert. In allen Geschäftssegmenten wurden dadurch Assets hinzugewonnen. Aber der viel bedeutendere Schritt ist der Strang im digitalen Bereich. Dieser USP wurde eigenentwickelt aufgebaut: Digitale Kompetenz, digitale Lösungen im Asset- und Wealth Management. Hier nimmt LAIQON mittlerweile eine führende Position im deutschen Markt ein.

Guidance GROWTH 28 auf über 15.0 Mrd. EUR AuM bis 2028



Beide Wege, Akquisitionen und Eigenentwicklung, wurden parallel verfolgt und integriert; heute sind sie in einer LAIQON-Gesellschaft zusammengewachsen. Zur Einordnung des Wachstums: Von 9,75 Mrd. EUR AuM entfallen rund 4,8 Mrd. EUR, etwa die Hälfte, auf Akquisitionen. Das übrige Wachstum ist organisch; seit 2020 beträgt der organische AuM-CAGR 32 %. Die Gesellschaft wächst eben auch stark organisch.

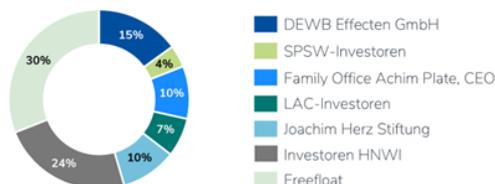
Mit „GROWTH 28“ richten wir den Blick nach vorn und planen, bis Ende 2028(e) mehr als 15 Mrd. EUR AuM zu verwalten. Im Verlauf meines Vortrags erläutere ich zudem die Umsatz- und EBITDA-Ziele der Gesellschaft.

Ich stelle Ihnen die Strategie GROWTH 28 vor: LAIQON tritt in die nächste Wachstums- und Ergebnisphase ein und ich bin dankbar, dass ich diese Phase als Vorstandsvorsitzender mitgestalten und vorantreiben kann. Zur Einordnung: Erreicht LAIQON bis 2028(e) mehr als 15 Mrd. EUR AuM, entspräche das neun Jahren Aufbauzeit. Ein hochgeschätzter Wettbewerber, die DJE Capital aus München, verwaltet derzeit Vermögen in dieser Größenordnung und feierte ihr 50-jähriges Bestehen. Unser Ziel besteht darin, diese Größenordnung innerhalb von weniger als zehn Jahren zu erreichen. Ein Zeitraum, der etwa einem Fünftel der üblichen Dauer entspricht und ein hohes Maß an Engagement erfordert. Dies ist der Ansporn.



Investorenfakten im Überblick

Aktionärsstruktur



Aktienstammdaten

- LQAG
- WKN A12UP2
- ISIN DE000A12UP29
- Börsenplatz: Frankfurt (Scale), Xetra, Freiverkehr in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München, Stuttgart und Tradegate
- Anzahl Aktien: 21.139.818 Aktien

Aktienkurs seit Januar 2024



Damit zum Aktienkurs. Nach der Juli-Meldung über die Übernahme von MainFirst-Assets und Fondsmanagern stieg der Kurs der LAIQON-Aktie um 53 %. Der Ausgangspunkt am 30.06.2025 lag bei 3,51 EUR nach einer Phase tendenziell fallender Kurse über rund 18 Monate bis Juli 2025.

Zur Einordnung: Es gab Abgabedruck von Bestandsaktionären, zugleich aktive Käuferseiten. Im Freefloat hat sich die Aktionärsstruktur in den vergangenen 18 Monaten deutlich verändert, sichtbar an der Zunahme des Handelsvolumens: 2024 wurden rund 18.000 Aktien/Tag gehandelt, bis August 2025 rund 27.000 Stück/Tag. Also eine deutliche Zunahme im Handelsvolumen der Aktie, auf der Folie anhand der grünen Flächen erkennbar. Viele neue Aktionäre folgen der LAIQON-Wachstumsstrategie. Sie haben sich mit „Geldseiten“ in die „Briefe“ gestellt und damit im Grunde den Abgabedruck abgenommen. Aber auch ein wenig weiter initiiert, den Kurs nach unten gezogen, wenn ich das so ausdrücken darf. Meine Einschätzung: Handelsvolumen und Kursentwicklung sprechen dafür, dass dieser Abgabedruck seit Juli weitgehend abgebaut ist.

Zu der Aktionärsstruktur, die hier auf der Folie ebenfalls dargestellt ist, einige Ergänzungen: Wir informieren über die Ankeraktionäre und ich freue mich sehr und bin stolz, dass sich heute Herr Andreas E. Meier, Leiter des Bereichs Kapitalanlage der Joachim Herz Stiftung zur Wahl in den Aufsichtsrat stellt. Ende 2024 berichteten wir über den Einstieg dieses renommierten Ankerinvestors. Weitere eindeutig identifizierbare Großaktionäre sind mein Familienanteil von 10 %, der damit exakt an der regulatorischen Schwelle liegt, sowie die langjährige Ankeraktionärin DEWB Effecten GmbH aus Jena. Neu ausgewiesen ist eine HNWI-Gruppe mit 24 %, ausdrücklich einzelne Investoren, keine gesteuerte Gruppe. Diese Investoren kennen LAIQON sehr gut, stehen konsequent hinter der Strategie und begleiten den Wachstumskurs seit 2018, insbesondere bei Kapitalmaßnahmen. Mit dieser Darstellung schaffen wir

Transparenz: Rund 30 % der Aktien befinden sich derzeit im Freefloat und generieren, wie erwähnt, aktuell rund 27.000 Stück/Tag Handelsvolumen.



01. Highlights und Geschäftsentwicklung Geschäftsjahr 2024

02. Geschäftsmodell und Wachstumsstrategie GROWTH 28

03. Highlights und Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2025

04. Ausblick und Guidance Geschäftsjahre 2026 und 2028

05. Zur Tagesordnung

Damit zu den Highlights und der Geschäftsentwicklung der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2024.

Highlights im Geschäftsjahr 2024



1 Steigerung aller wesentlichen Finanzkennzahlen

- AuM 2024 +6,6% auf 6,5 Mrd. EUR / +500 Mio. EUR bis 30.06.25
- In H2/24 ohne Einmaleffekt im Aufwand (0,7 Mio. EUR) nahezu EBITDA-Break-Even erreicht

2 Bilanzqualität deutlich verbessert und neuen Ankerinvestor gewonnen

- Eigenkapital um insgesamt 26,3 Mio. EUR gestärkt, EK-Quote Konzern steigt auf 60,1%
- Joachim Herz Stiftung beteiligt sich mit knapp 10%
- Nettofinanzschulden sinken auf 9,7 Mio. EUR

3 Hohe "Hidden Reserves" aufgebaut

- Token-Finanzierung des LAIC-Teilkonzerns auf einer Bewertung von 65 Mio. EUR (Mai 2024)
- Verlustvorträge Konzern in Höhe von knapp 90 Mio. EUR
- Impairment-Test zeigt hohe stille Reserven der Beteiligungen von knapp 40 Mio. EUR

4 Klare Positionierung von LAIC abgeschlossen

- Rollout-Start „WertAnlage“ zusammen mit der Union Investment erfolgreich im Zeitplan ab Oktober 2024 umgesetzt
- Vertiefung der Partnerschaft mit der mVBRB Rosenheim
- Aufbau der LAIC NextGen Wealth Plattform

Was ist im Geschäftsjahr 2024 berichtenswert? Ich möchte es kurzhalten, der Fokus meines Vortrags liegt auf Gegenwart und Zukunft der Gesellschaft. Die Highlights im Geschäftsjahr 2024 waren, dass alle wesentlichen Finanzkennzahlen gesteigert wurden.

Das verwaltete Vermögen stieg um 6,6 % auf 6,5 Mrd. EUR AuM. Dieses wurde zum 30. Juni 2025 nochmals um 500 Mio. EUR auf 7,1 Mrd. EUR gesteigert.

LAIQON ist also gewachsen und erzielte im Ergebnis im 2. Hj. 2024 ohne Einmaleffekte ein nahezu ausgeglichenes EBITDA. Damit erreichten die Gesellschaft fast den Break-Even.

Die Bilanzqualität wurde deutlich verbessert. Die Eigenkapitalquote des Konzerns steigerte sich auf 60,1 % und mit der Joachim Herz Stiftung wurde eine renommierte Stiftung als Ankeraktionär gewonnen. Die Stiftung beteiligte sich über eine Kapitalerhöhung an der Gesellschaft. Zudem konnten die Nettofinanzschulden des Konzerns Ende 2024 auf unter 10 Mio. EUR gesenkt werden.

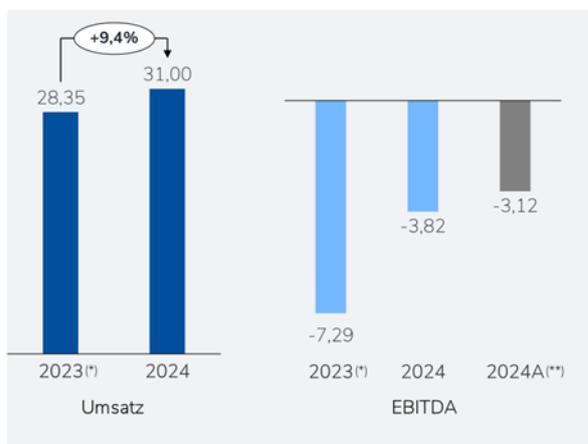
Es wurden „Hidden Reserves“ aufgebaut. Die Token-Finanzierung des LAIC-Teil Konzerns auf Basis einer Bewertung von 65 Mio. EUR zeigt, wie werthaltig allein dieser organisch aufgebaute Bereich ist. Der Konzern hat zudem Verlustvorräte in Höhe von kumuliert 90 Mio. EUR an Körperschaft- und Gewerbesteuer. Das bedeutet, wir werden über Jahre, über die Ergebnisabfindungsverträge aus den Tochtergesellschaften in die AG, diesen Steuervorteil nutzen und eine sehr geringe Steuerquote im Cash-Abfluss haben. Und es wurde ein Impairment-Test durchgeführt, der zeigt, dass die Gesellschaft stille Reserven von 40 Mio. EUR in den Beteiligungen hält.

Zudem wurde der Start des Produktes „WertAnlage“ im Oktober 2024 zusammen mit dem Kooperationspartner, der Union Investment, pünktlich umgesetzt. Dazu später im Verlauf meines Vortrags weitere Informationen. Zudem konnte die Partnerschaft mit der meine Volksbank Raiffeisenbank Rosenheim eG (mVBRB), deutlich vertieft und damit eine weitere Plattform für digitale Produkte in Betrieb genommen werden.

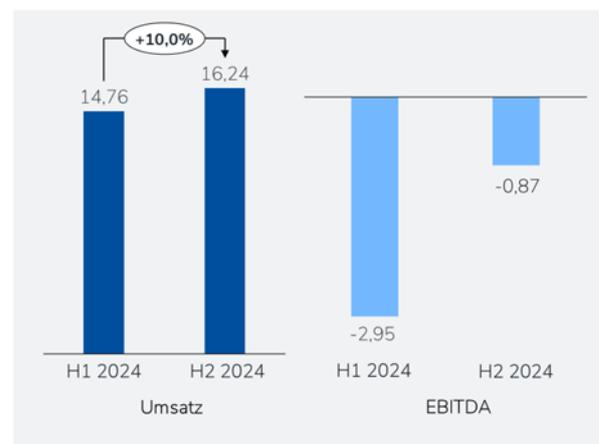
Highlights im Geschäftsjahr 2024: Steigerung aller wesentlichen Finanzkennzahlen



Umsatz und EBITDA GJ 2024 in Mio. EUR
Steigende AuM treiben Umsatzwachstum sowie deutliche Ergebnisverbesserung



Umsatz und EBITDA H2 2024 in Mio. EUR
Starkes Umsatzwachstum führt nahezu zu Break-Even beim EBITDA



(*) Bereinigt um den Verkauf des Bestandsgeschäfts im Jahr 2023
(**) Bereinigt um einmaligen Restrukturierungsaufwand im Vertrieb in Höhe von 0,7 Mio. EUR

Komprimiert in Zahlen sehen Sie die Ergebnisse der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2024 in der obigen Grafik. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 9,4 % auf 31 Mio. EUR, das EBITDA verbesserte sich von -7,3 auf -3,8 Mio. EUR. Rechts in der Grafik zudem die Umsatz- und EBITDA-Entwicklung im 2. Hj., mit einem Umsatzwachstum von 10 % auf 16,24 Mio. EUR. Zudem erzielte die Gesellschaft im 2. Hj., bereinigt um einmaligen Restrukturierungsaufwand im Vertrieb in Höhe von rund 0,7 Mio. EUR, ein EBITDA von rund -0,9 Mio. EUR und erreichte damit nahezu den Break-Even.

Highlights im Geschäftsjahr 2024: Bilanzqualität deutlich erhöht



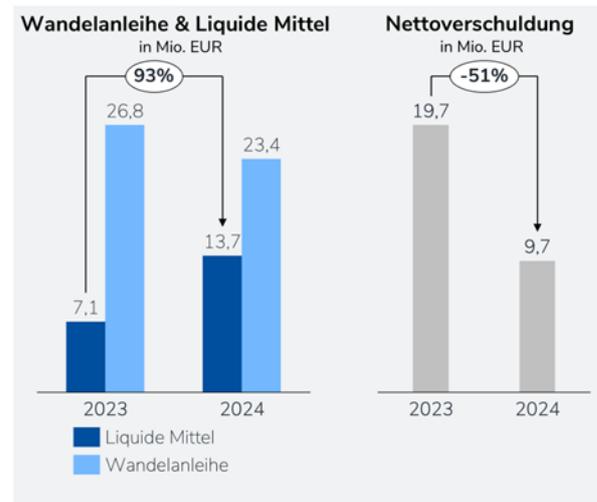
2023 vs. 2024

Eigenkapital-Quote erhöht sich auf 60,1%



2023 vs. 2024

Nettoverschuldung um 10,0 Mio. EUR reduziert



Nur für professionelle Anleger 9

Das Unternehmen ist seit sechs Jahren auf Wachstum ausgerichtet und strebt für das Jahr 2026(e) einen Umsatz von mehr als 53 Mio. EUR an. Dieser Wachstumskurs ist nicht ohne Investitionen möglich. In dieser Zeit „zieht die Ergebnislage hinterher“. Warum nicht schneller? Weil abgewogen werden muss: kurzfristiges Ergebnis oder notwendige Investition. Bisher wurde sechs Jahre lang Aufbauarbeit geleistet. Der Unterschied zwischen GROWTH 25 und GROWTH 28: Bei GROWTH 28 liegt der Schwerpunkt klar auf Ergebnissen. Wir wissen, dass Sie als unsere Aktionäre positive Ergebnisse erwarten. Eine Verbesserung ist bereits sichtbar, siehe die Ergebnisse im 1. HJ. 2025, die ich Ihnen später erläutern werde. Ziel ist die Dividendenfähigkeit der LAIQON AG für das Geschäftsjahr 2026.

Die Bilanzsumme hat sich um 7 Mio. EUR auf 134,9 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024 erhöht. Die Eigenkapitalquote stieg deutlich von 42,9 % auf 60,1 %.

Die Grafik auf der rechten Seite zeigt die Positionen der Wandelanleihen und liquiden Mittel zum Stichtag 31. Dezember 2024. Zum Jahresende verzeichnete der Konzern Verbindlichkeiten aus Wandelschuldverschreibungen in Höhe von 23,4 Mio. EUR, denen liquide Mittel in Höhe von 13,7 Mio. EUR gegenüberstehen. Das heißt, die Nettoverschuldung wurde 2024 um 10 Mio. EUR auf 9,7 Mio. EUR gesenkt.



01. Highlights und Geschäftsentwicklung Geschäftsjahr 2024
02. Geschäftsmodell und Wachstumsstrategie GROWTH 28
03. Highlights und Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2025
04. Ausblick und Guidance Geschäftsjahre 2026 und 2028
05. Zur Tagesordnung

Lassen Sie uns damit das Geschäftsjahr 2024 abschließen und den Blick nach vorne richten. Hier ist die Wachstumsstrategie GROWTH 28.

Asset- und Wealth- Management-Branche als Wachstumsmarkt

Deutschland als größter Fondsmarkt der EU*



Strukturelle Herausforderungen

- Steigender Kostendruck und hoher Investitionsbedarf durch Regulatorik und Digitalisierung
- Hohe Wettbewerbsintensität durch aktive und passive Asset Manager
- Veränderte Kundenerwartungen in Bezug auf Nutzererfahrung (Digitalisierung, Realtime, App, KI-Unterstützung)

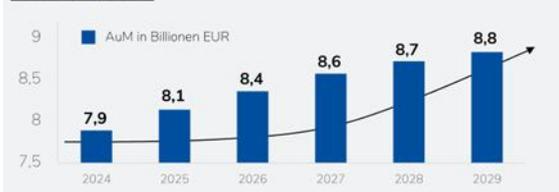
Chancen für Asset Manager

- Integration von Digitalisierung und KI wird zum Wettbewerbsvorteil
- IT-Plattformstrategien ermöglichen Skaleneffekte
- Konsolidierung der Branche schafft M&A Opportunitäten
- Hoher neuer Anlagebedarf der digital affinen „Erbengeneration“
- Steigende Komplexität und Regulierung erfordern Full-Service Ansatz

KI hilft die strukturellen Herausforderungen der Branche zu bewältigen - LAIQON ist hier Vorreiter.

„Nur 16% der Asset Manager haben überhaupt eine KI-Strategie definiert.“
Boston Consulting Group

Entwicklung Vermögensverwaltung Privatkunden Deutschland**



Quellen:

* Fondsvermögen von Anlegern in der EU - [Deutschland größter Fondsmarkt der EU – Fondsverband BV](#)

** Assets under Management (AuM) B2C-Wealth Management Deutschland - [Wealth Management - Germany | Statista Market Forecast](#)

LAIQON ist im Bereich Asset- und Wealth-Management tätig. Vereinfacht ausgedrückt heißt das: Wir legen das Geld unserer Kunden an und verwalten es. Ziel der Kunden ist die Vermögensvermehrung. Die Vielfalt der Kunden, Produkte und Anlageformen spiegelt die Breite des Geschäftsmodells wider. Im Zentrum steht stets das Risiko-Rendite-Verhältnis als Maßstab für nachhaltigen Erfolg.

Der deutsche Fondsmarkt umfasst aktuell rund 4,1 Billionen EUR und wächst seit 10 Jahren stabil um 8 % pro Jahr. Das bedeutet nicht unbedingt, dass jedes Jahr neues Geld in Höhe von 8 % in den Markt fließt, sondern er wächst auch durch die Performance der Märkte. Der Markt ist riesig. Auch die Vermögensverwaltung für Privatkunden verzeichnet ein kontinuierliches Wachstum, 2024 sollen bereits über 8 Bio. EUR verwaltet werden.

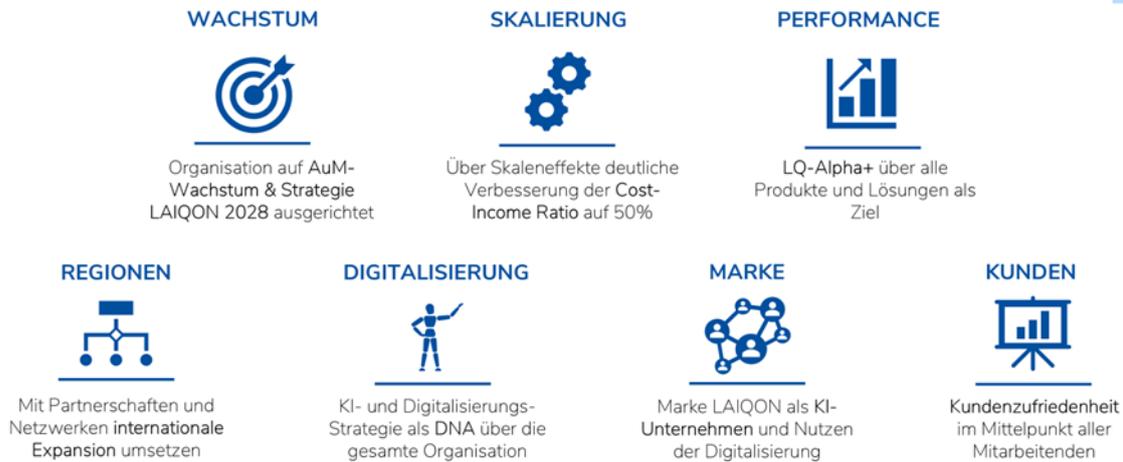
Gleichzeitig sehen wir strukturelle Herausforderungen: Steigende regulatorische Anforderungen und Digitalisierung erhöhen den Kostendruck. Die Wettbewerbsintensität nimmt durch den Trend zu ETFs und passiven Managementansätzen weiter zu. Kunden erwarten heute nicht nur Rendite, sondern auch exzellenten Service, Transparenz und digitale Nähe zu ihrer Geldanlage, und das jederzeit. Der Quartalsbericht reicht heute nicht mehr aus, die versierten Kunden von heute wollen die Möglichkeit haben, sich täglich über ihre Geldanlage zu informieren. Das sind Herausforderungen, denen moderne Asset- und Wealth-Manager begegnen müssen. Wir begreifen das als Chancen, die erkannt und adressiert wurden.

Diesen Herausforderungen begegnet LAIQON mit einer klaren Strategie: Digitalisierung und KI sind integraler Bestandteil des Geschäftsmodells und verschaffen der Gesellschaft einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil. Die cloudbasierte IT-Plattform ermöglicht Skaleneffekte und effiziente Prozesse. Die laufende Konsolidierung im Markt eröffnet zudem zusätzliche Chancen für selektives Wachstum.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Erbgeneration, die zunehmend digitale Lösungen und tägliche Transparenz erwartet. Gigantische Vermögen werden vererbt. Wie wird diese Erbgeneration erreicht? Die heutige Erbgeneration ist hoch digital und erwartet mindestens das Niveau, das sie bei anderen Nicht-Banken-Anbietern schon jetzt täglich bei der Vermögensanlage erlebt.

Wir sehen es als Chance, dass diese steigende Komplexität und Regulierung tatsächlich ein Full-Service-Angebot, wie LAIQON es bietet, erfordert. Eine vereinfachte Aussage wie „Ich habe hier einen vielversprechenden Fonds“ ist heute nicht mehr ausreichend. Moderne Asset- und Wealth-Manager müssen heute umfassender denken, um alle Herausforderungen zu bewältigen. Und all das wurde bei LAIQON umgesetzt.

Strategie LAIQON 2028: GROWTH 28



LAIQON ist das KI-Mid Cap Unternehmen im europäischen Wealth Management

Nur für professionelle Anleger

12

Ich habe Ihnen bereits die Zielsetzung des Wachstums des verwalteten Vermögens auf mehr als 15 Mrd. EUR bis Ende 2028(e) erläutert. Dazu einige Erläuterungen: Bei den AuM sind unterschiedlich hohe Margen zu beachten. Einige AuM erzielen gute Roherträge, verursachen aber hohe Personalkosten. Oder Sie haben ein KI-Produkt mit einer etwas geringeren Marge im Ertrag, dafür aber kaum skalierbare Personalkosten. Im Ergebnis erzielen Sie dann eine bessere Marge bei diesem Produkt. Das heißt, AuM-Wachstum ist wichtig, die reine AuM-Zahl ist aber nur ein Indikator. Am Ende zählt der Nettoumsatz. Mit anderen Worten: Wichtiger als der AuM-Anstieg ist die Umsatzsteigerung.

Damit zur Skalierung. Die Entscheidung wurde vor langer Zeit getroffen: Die Gesellschaft wird nicht über einen „Kahlschlag“ bei den Kosten positive Ergebnisse erzielen. LAIQON wächst durch Skalierung in die Profitabilität und strebt an, eine Cost-Income-Ratio von rund 50 % innerhalb der nächsten drei Jahre zu erreichen. Diese Ziel erreicht LAIQON nur, wenn der Umsatz stärker wächst als die Kosten. Genau dieses Prinzip zeigt sich auch langsam in der Ergebnisentwicklung.

Produktperformance bleibt ein zentrales Erfolgskriterium. Ein Anbieter wird in dieser Branche nur dauerhaft Erfolg haben, wenn die Performance der Produkte, die für Kunden abgeliefert wird, das sogenannte „Alpha“ besser ist als der Markt und der Wettbewerb. Besser heißt dabei nicht, dass das Produkt immer die Nummer 1 ist, aber es muss sich im oberen Quartil der Wettbewerbsprodukte einordnen. Für die Gesellschaft heißt das: Die konsequente Ausrichtung auf Alpha in den Produkten muss weiter geschärft werden. Rund die Hälfte der Produkte ist momentan im Wettbewerbsvergleich im obersten Quartil über eine lange Zeit. Aber auch wir haben, wie alle Wettbewerber, Produkte, die diese Zielsetzung noch nicht vollständig erreicht haben. Deshalb sind

Entscheidungen zu treffen: Kommt ein Produkt noch in die Alpha-Phase oder muss es aus dem Wettbewerb genommen werden?

Internationalisierung ist ein weiterer Wachstumstreiber von GROWTH 28. Bisher erzielte LAIQON den überwiegenden Anteil der Umsätze in Deutschland. Durch die Übernahme von MainFirst ist die Gesellschaft mit rund 350 Mio. EUR erstmals im europäischen Ausland vertreten und erschließt neue Vertriebskanäle in Benelux, Frankreich, Italien und Spanien. Ab 2026 werden diese Märkte gezielt bearbeitet. Und das WealthTech soll über Partnerschaften in internationale Strukturen hineinwachsen.

Die KI- und Digitalisierungsstrategie ist fest in der DNA des Konzerns verankert. Wir entwickeln unsere Plattform und KI-Lösungen kontinuierlich weiter und setzen neue Standards im Markt. Digitalisierung ist ein absolutes „Muss“, sie bringt aber nur dann entscheidenden Erfolg für die Gesellschaft, wenn daraus ein Nutzen für Kunden und Leistung erbracht wird.

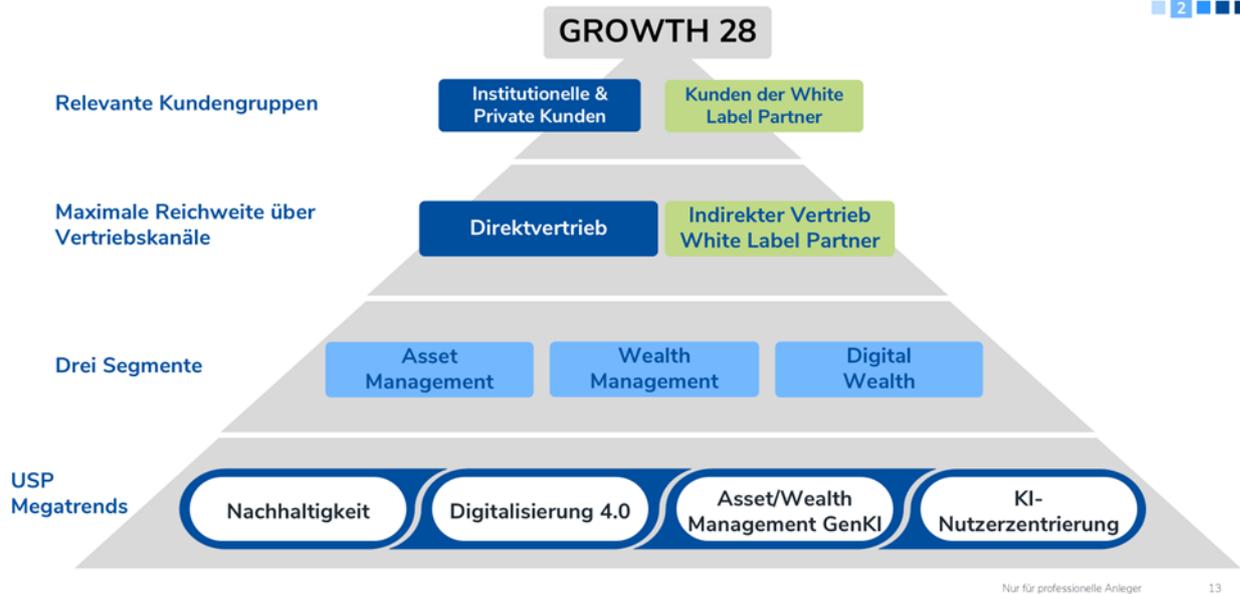
Nun zur Marke LAIQON. Neben der Marke LAIQON treten wir derzeit aufgrund der in den vergangenen Jahren verfolgten Buy & Build-Strategie auch mit weiteren Markennamen auf. Die Marke LAIQON wird als zentrale Dachmarke für alle Unternehmensbereiche etabliert. Die Egoismen auf alt eingebrachte Namen der Vergangenheit werden nicht mehr berücksichtigt werden können. Der Kunde soll sich zukünftig in der Wahrnehmung auf die börsennotierte LAIQON und das WealthTech LAIC konzentrieren.

Letztendlich, hier auf der Grafik rechts dargestellt, münden alle diese Strategiepunkte von GROWTH 28 in der Herstellung einer hohen Kundenzufriedenheit, egal ob es direkte Kunden oder Kunden von White-Label-Partnern sind. Diese steht daher im Mittelpunkt der Arbeit aller Mitarbeitenden von LAIQON.

GROWTH 28 heißt, alle diese Ihnen erläuterten Elemente jetzt mit Leben zu füllen und spürbar zu machen. Es ist der Auftrag für die nächsten drei Jahre, LAIQON in die Zahlen und die Profitabilität in die Bereiche zu führen, wo Zielsetzungen formuliert wurden. Mein Ziel daneben ist zu sagen: Das ist für die Börsianer wichtig, das ist für die Aktionäre wichtig und damit auch für mich.

Als Vorstandsvorsitzender und bedeutender Aktionär verfolge ich das Ziel, LAIQON als eines der führenden KI-Mid-Cap-Unternehmen im europäischen Wealth Management zu positionieren. Wir wollen europäische Kunden bedienen, in der Digitalisierung führend sein und nachhaltiges Alpha liefern. Die Umsetzung von GROWTH 28 wird sich auch positiv auf den Wert der LAIQON-Aktie auswirken.

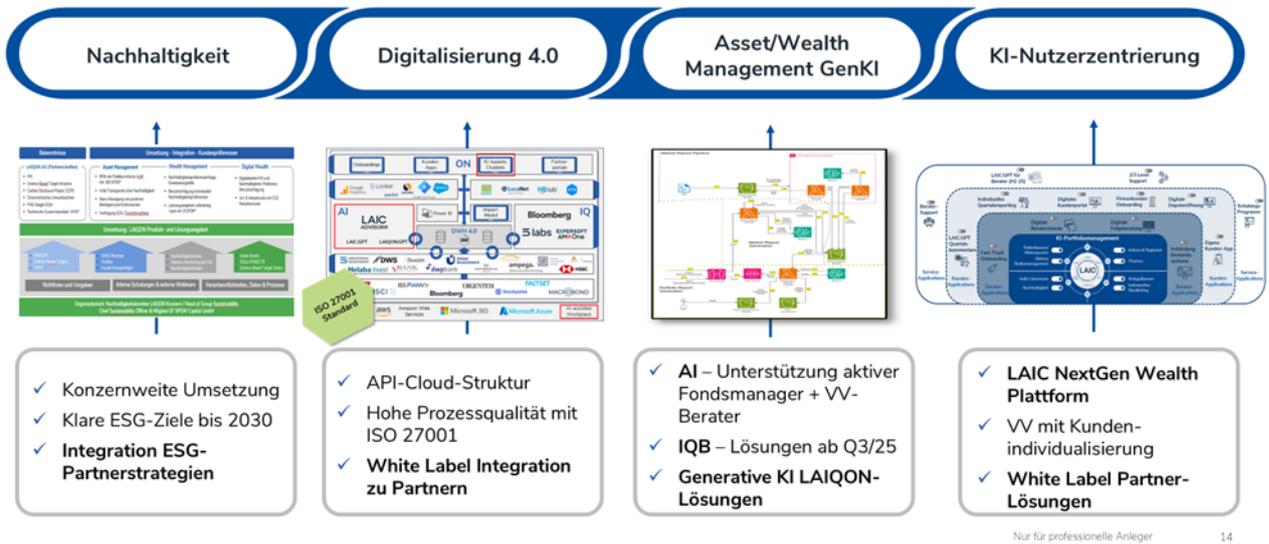
Mit GROWTH 28 nächste Phase des Wachstums eingeleitet



Die obige Grafik fasst zusammen, was bisher aufgesetzt wurde und anwendbar für GROWTH 28 ist. Unten sind die Megatrends dargestellt, die im Geschäftsmodell umgesetzt wurden. Generative KI im Asset- und Wealth-Management wurde als vierter Megatrend ergänzt.

Das Geschäftsmodell basiert auf den drei Segmenten Asset Management, Wealth Management und Digital Wealth. Das aktuelle AuM-Volumen verteilt sich auf diese Bereiche und wurde bereits erläutert.

LAIQON verfügt über zwei etablierte Vertriebswege. Einen Direktvertrieb mit 14 Mitarbeitenden. Hier akquirieren eigene Mitarbeitende inklusive Marketing in unserer Vertriebsfirma direkt Kunden. Über diesen Vertriebskanal werden 24.000 Kunden betreut. Es ist momentan der größere und wachstumsstärkere Kanal. Die White Label-Partner, also Volksbanken, Union Investment, Versicherungsgesellschaften und weitere Partner, sind indirekte Vertriebspartner, die ebenfalls in Kundenbeziehungen münden. Insgesamt bedient die Gesellschaft institutionelle und private Kunden direkt sowie Kunden unserer Partner. Dieses Dreieck treibt LAIQON zu GROWTH 28.

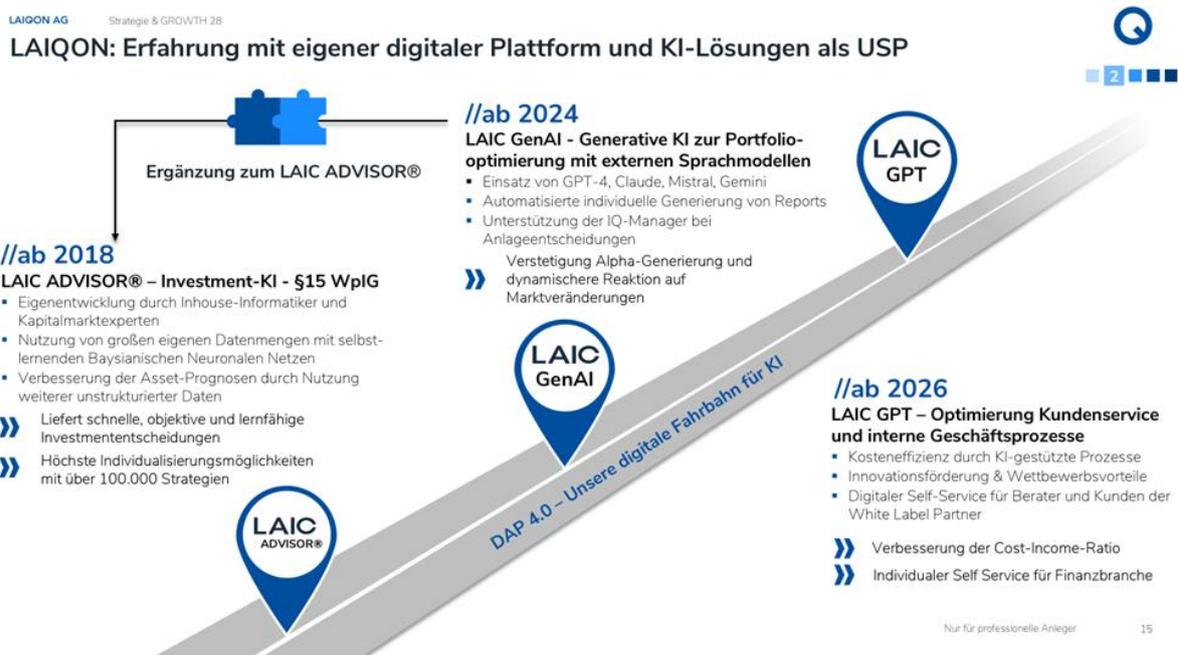


Die nächste Grafik zeigt die Basis des Geschäftsmodells. Beginnen wir mit der Nachhaltigkeit: LAIQON hat sich dem nachhaltigen Investieren verschrieben. Das heißt, die Gesellschaft und die Geschäftssegmente investieren bestmöglich im gesamten Produkt- und Lösungsportfolio nach Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung SFDR. Partnerlösungen werden entsprechend umgesetzt. Was bedeutet das in der Praxis? In keinem der öffentlichen Produkte sind Rüstungswerte enthalten. Wir haben aber einen europäischen Staatsfonds, der in seiner Anlagerichtlinie ausdrücklich festgelegt hat, dass er in Rüstung investiert. Also wird das umgesetzt, aber bei den LAIQON Produkten bislang nicht. Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil des Geschäftsmodells. Die Gesellschaft verfügt über entsprechende Kenntnisse und Kompetenzen, um dieses Thema mit großen White Label-Partnern zu erörtern. Bei der Partnerschaft mit der Union Investment und dem Produkt „WertAnlage“ wird beispielsweise nicht die LAIQON-Nachhaltigkeitsstrategie umgesetzt, sondern die der Union Investment. Sie müssen dafür die Kompetenzen und Fähigkeiten haben, sich profund auf „Augenhöhe“ mit dem jeweiligen Partner über Nachhaltigkeit austauschen zu können. Also nochmals: Nachhaltigkeit ist bei LAIQON im Geschäftsmodell komplett integriert.

Digitalisierung 4.0 ist das Herzstück des Geschäftsmodells. Die cloudbasierte Plattform integriert über 13 Kapitalsammelstellen (KVGs), acht Banken, unter anderem die Union Investment Service Bank AG und rund 50 europaweit tätige Broker für den Handel. Die Plattform ist selbst erschaffen, wird intern entwickelt und betrieben und soll in diesem Jahr nach ISO 27001 zertifiziert werden, den höchsten Standard für Datensicherheit in der Branche. Sie entspricht dem Standard bei Banken. Damit verfügt LAIQON über digitale Kompetenz auf Großbank-Niveau und kann jeden White-Label-Partner integrieren.

Zum nächsten KI-Begriff: Generative KI ist seit 2024 ein zentraler Bestandteil. Sie unterstützt Fondsmanager und Vermögensverwalter mit zusätzlichen Informationen und schafft die Basis für weiteres Alpha.

Die KI-Nutzerzentrierung steht für das WealthTech LAIC und die eigen entwickelte KI. Damit werden große White Label-Partner wie die Union Investment bedient.



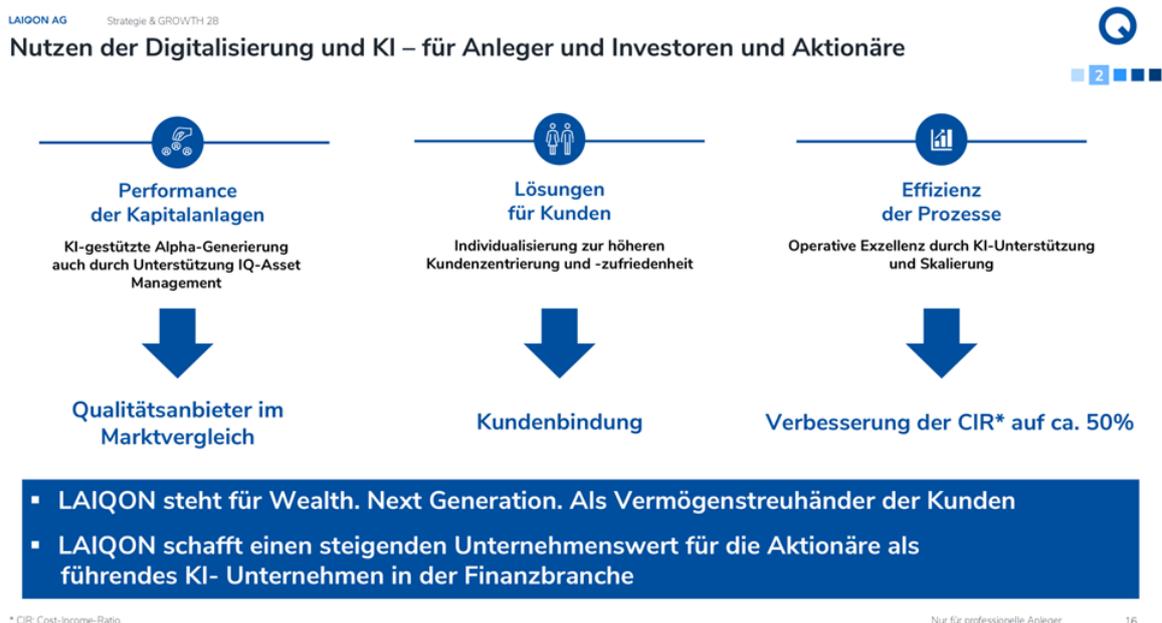
Technologisch zählen wir mit der KI-Entwicklung zu den Branchenführern. Seit 2018 werden KI-Lösungen für das Asset Management entwickelt. Der LAIC ADVISOR® umfasst rund 1 Mio. Codezeilen in der Programmiersprache Python und steuert über 100.000 individuelle Strategien für Kunden. Die Union Investment nutzt davon 2.640 Strategien im Produkt „WertAnlage“ für Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland.

Mit Daten der Digital Asset Plattform werden die KI und Kundendepots effizient durch selbstlernende neuronale Netze gesteuert. Es wurde eine tiefgreifende Kompetenz aufgebaut. Der LAIC ADVISOR® ist eine eigenentwickelte Software durch Inhouse-Informatiker und Kapitalmarktexperten.

Die nächste Stufe, die die Gesellschaft ab dem Jahr 2024 erkannt hat, war der Einsatz von externen Sprachmodellen. Man nutzt dafür etablierte Anbieter wie OpenAI, ohne selbst programmieren zu müssen. Genutzt wird die Intelligenz dieser Sprachmodelle, von denen mittlerweile mehr als 10 auf der Plattform integriert sind. Die Gesellschaft ist Entwicklungspartner von Amazon, die LAIQON als einen sehr weit vorne stehenden Anbieter in den Themen Digitalisierung und KI-Nutzerzentrierung im Finanzbereich betrachtet. Wir sind dadurch beispielsweise in der Lage mit den LAIC GenAI-Lösungen für das Produkt „WertAnlage“ unseres Partners Union Investment die Endkundenreports der Volksbanken vollständig automatisiert zu generieren. Mit der GenAI können zudem viel schneller und besser auch Texte gelesen, analysiert und zusammengefasst werden, als dies ein Fondsmanager könnte. Das heißt also, dass Asset Management wird mit der GenAI in der täglichen Arbeit unterstützt.

Links oben auf der Folie sehen Sie, wie die GenAI-Informationen im LAIC ADVISOR® zur weiteren Qualitätssteigerung eingesetzt werden. Künftig nutzen wir bei unserer Eigenprogrammierung, dem LAIC ADVISOR®, weltweit verfügbare Sprachmodelle. Diese werden in einem abgeschlossenen Datenraum nutzbar gemacht.

Das ist unsere Kompetenz. Bereits in der nächsten Ausbaustufe wird LAIC GPT weiterentwickelt. Dies führt zu zwei Vorteilen: Erstens mehr Kosteneffizienz. In einem Konzern wie LAIQON gibt es viele wiederkehrende Tätigkeiten, für die Personal aufgebaut werden muss. GenAI- und GPT-Systeme werden künftig viele Aufgaben, wie die schnelle Beantwortung von Fragen, übernehmen, die bisher manuell erledigt wurden. Neben der Kosteneffizienz ist es für jedoch für Kunden zentral, jederzeit aktuelle und umfassende Informationen zur Entwicklung ihrer Anlage abrufen zu können, und nicht nur einen statischen Bericht zu erhalten. Beispielsweise möchten sie freie Fragen formulieren: Welche Transaktionen wurden in meinem Depot im letzten Monat vorgenommen? Wie hat mein Depot auf Trumps Zollpolitik reagiert? Solche individuellen Self-Service-Anfragen für die Finanzbranche sind das Ziel. Besonders für den Großkunden Union Investment wäre es ein Highlight, dieses Feature als Erster in der Branche anbieten zu können.



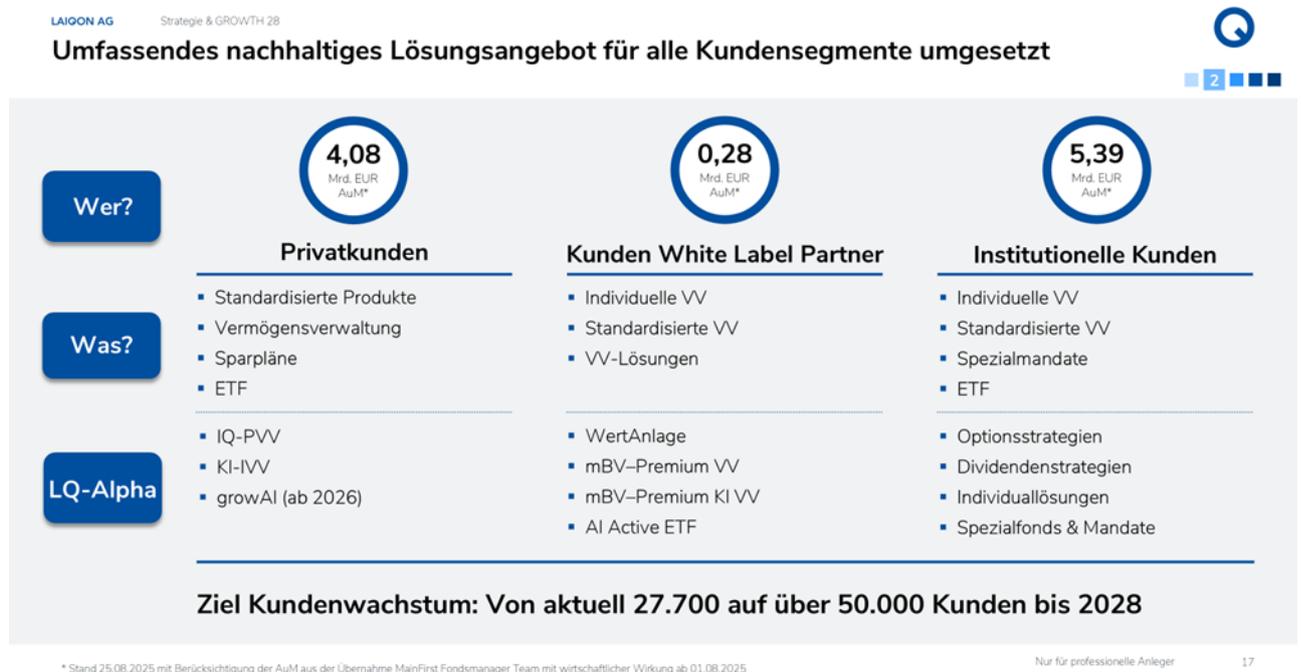
KI ist nicht gleich KI. Es gibt unterschiedlichste Anwendungen von KI in der Finanzbranche. LAIQON beherrscht viele davon und ist mit seiner Roadmap auf einem guten Weg.

Was ist der Nutzen der Digitalisierung und KI?

Erstens: Die Performance der Kapitalanlagen muss uns mit Unterstützung der KI zum Qualitätsanbieter im Marktvergleich führen. Das bedeutet nicht, dass nur noch KI-Produkte angeboten werden. Der erfahrene, aktive Fondsmanager bleibt weiterhin wichtig, wird aber durch KI bei manuellen Tätigkeiten entlastet. Die KI-Kompetenz soll die Produktperformance weiter verbessern.

Zweitens: Kunden erwarten zunehmend individualisierte Lösungen im Service. Dies stärkt die Kundenbindung. Ein zufriedener Bestandskunde ist wertvoller als der Aufwand, neue Kunden zu gewinnen. Deshalb wird kontinuierlich die Kundenbindung optimiert. Alles, was das Kundenerlebnis verbessert, ist gut.

Drittens: Die Verbesserung der Prozesseffizienz durch KI reduziert Kosten. Ziel ist es, die Cost-Income-Ratio (CIR) auf etwa 50 % zu verbessern.



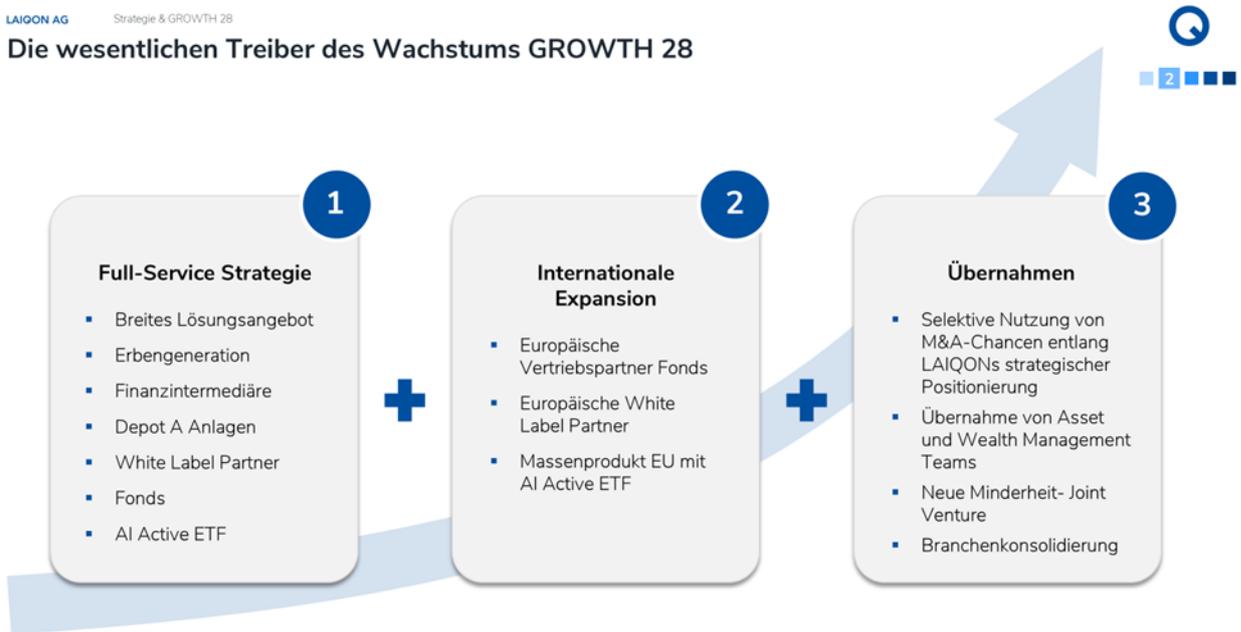
Wie teilt sich das verwaltete Vermögen (AuM) auf die Kundengruppen auf? Die auf der Folie dargestellten Zahlen ergeben zusammen 9,75 Mrd. EUR, das aktuelle AuM-Volumen des Konzerns. Davon verwaltet die Gesellschaft 4,08 Mrd. EUR für Privatkunden. Hier werden standardisierte Produkte, Sparpläne, ETFs über growney oder Vermögensverwaltungslösungen, wie die von Menschen gesteuerte IQ-PVV oder eine KI-gesteuerte VV angeboten. LAIQON ist auf dem Weg, dieses LQ-Alpha auch für Privatkunden umzusetzen.

Die größte Kundengruppe bilden die institutionellen Kunden (rechts auf der Folie), für die aktuell ein Volumen von 5,39 Mrd. betreut wird. Das betrifft rund 7.000 Kunden mit individuellen Strategien und hohen regulatorischen Anforderungen. Für institutionelle Kunden ist Alpha wichtig, aber noch wichtiger ist die Einhaltung aller regulatorischen Vorgaben und das Übertreffen der selbst definierten Benchmark.

In der Mitte der Folie sind die Kunden der White Label-Partner abgebildet. In diesem Bereich werden 280 Mio. EUR AuM verwaltet, mit steigender Tendenz. Täglich werden AuM-Zuflüsse verzeichnet, die Zahl der Depotöffnungen durch White Label-Partner wächst. Die Kundenanzahl soll von aktuell 27.000 auf über 50.000 bis 2028 ansteigen. Die Verteilung der AuM beträgt etwa 60 % institutionelle und 40 % private Kunden.

Institutionelle Kunden bringen größere Mandate, diese Kundengruppe wächst also schneller. Die Marge ist bei Privatkunden jedoch höher.

Die wesentlichen Treiber des Wachstums GROWTH 28



Damit zu den wesentlichen Wachstumstreibern der Strategie GROWTH 28. Full-Service-Strategie bedeutet, in den drei Geschäftssegmenten breit aufgestellt zu sein, digitale Kompetenz mit großen Partnern zu bieten und bis zum Endkunden digitalen Service zu ermöglichen. Wir adressieren die Erbengeneration über Partner, haben einen eigenen Vertrieb für Finanzintermediäre und bedienen institutionelle Kunden sowie White Label-Partner. In diesem Jahr steigt LAIQON selbst in den ETF-Markt ein und legt den ersten aktiv gesteuerten KI-ETF auf, ein weiterer Wachstumstreiber.

Damit zur geplanten internationalen Expansion von LAIQON. Durch den MainFirst-Deal haben wir europäische Vertriebspartner für unsere Fonds gewonnen und bauen ein Netzwerk von White Label-Partnern auf, die in Deutschland und im europäischen Ausland aktiv sind. Der aktive ETF wird als Massenprodukt mit europäischer Vertriebszulassung positioniert und ist europaweit handelbar. Der ETF ist das effizienteste Produkt, um die KI-Kompetenz der Gesellschaft international zu transportieren.

Damit zum Thema Übernahmen. Die Gesellschaft nutzt M&A-Chancen selektiv und im Einklang mit der strategischen Ausrichtung. Der MainFirst-Deal ist eine gezielte und erfolgreiche Konsolidierungsmaßnahme. Weitere Übernahmen von Asset- und Wealth-Management-Teams sind möglich. Die 25%-Beteiligung an der meine Bayerische Vermögen GmbH (Joint Venture mit der Volksbank Rosenheim eG) ist ein Beispiel für erfolgreiche Partnerschaften. Solche Joint Ventures werden als strategisch ähnlich bedeutsam wie Übernahmen betrachtet. Die Gesellschaft beobachtet die Branchenkonsolidierung und wird sie weiterhin aktiv nutzen.

Status 2025: Zentrale Meilensteine nach 6 Jahren erfolgreich strategietreu umgesetzt



* Stand 30.06.2025

Nur für professionelle Anleger

19

Damit zu den zentralen Meilensteinen, die nach sechs Jahren strategietreu umgesetzt wurden. Umgesetzt wurde ein Multi-Manager-Ansatz im Bereich des Asset Managements. LAIQON verfügt über sehr gute Teams und mit MainFirst ist ein hervorragendes neues Team mit drei Seniormanagern dazugekommen, die seit zehn Jahren eine sehr gute Arbeit leisten.

Der Konzern hat über 40 Mio. EUR in die IT- und KI-Fähigkeit investiert und ein führendes Technologie- und Plattformportfolio aufgebaut. Dabei wurde früh auf die kombinierten Stärken von Menschen und KI gesetzt.

Es wurden White Label Partner gewonnen, die mittlerweile als „echte“ Partner bezeichnet werden können. Die Union Investment, der zweitgrößte Asset Manager Deutschlands, behandelt uns nach drei Jahren Zusammenarbeit mittlerweile auf Augenhöhe, weil sie die Kompetenz, die wir haben, anerkennen und für sich nutzbar machen. Damit möchte ich verdeutlichen, dass es nicht nur um das gemeinsame Arbeiten mit einem White Label-Partner geht, sondern um eine enge, vertrauensvolle Partnerschaft und das ist uns bei der Union Investment und auch mit der Volksbank Raiffeisenbank eG in Rosenheim sehr gut gelungen. LAIQON ist in der genossenschaftlichen Finanzgruppe mittlerweile anerkannt, obwohl es kein Unternehmen der Finanzgruppe sind.

Und es wurde eine mehrdimensionale Wachstumsstrategie etabliert. Mit diesen drei Themen, also Full-Service mit drei Segmenten, Internationalisierungsstrategie und M&A-Kompetenz, ist LAIQON gut gerüstet für die nächsten Wachstumsschritte.



01. Highlights und Geschäftsentwicklung Geschäftsjahr 2024
02. Geschäftsmodell und Wachstumsstrategie GROWTH 28
- 03. Highlights und Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2025**
04. Ausblick und Guidance Geschäftsjahre 2026 und 2028
05. Zur Tagesordnung

Damit zu den Highlights und der Geschäftsentwicklung der Gesellschaft im 1. Hj. 2025.

Highlights H1 2025 – heute



Mittlerweile sind über 80 Banken aus dem Volksbank-Verbund als Partner für das Kooperationsprodukt „WertAnlage“ mit der Union Investment angebunden. Bis zum Jahresende wird eine dreistellige Zahl erwartet. Die Anbindung der Volks- und Raiffeisenbanken an unsere Systeme zum Verkauf der „WertAnlage“ läuft reibungslos, über 500 Berater sind bereits auf das Produkt geschult.

Ein weiteres Highlight im 1. Hj. 2025 ist die Übernahme des Fondsmanagerteams von MainFirst. Zudem konnten Fördergelder für Forschungsprojekte generiert werden: Bis zu 4 Mio. EUR Fördermittelzusagen wurden für Innovationen in die Digital Asset Plattform und KI von staatlichen Stellen, die diese als zukunftsweisend beurteilten, bewilligt. Diese Zusagen werden in Cash fließen.

Zudem wurden im 1. Hj. 2025 die Finanzkennzahlen signifikant verbessert. Die Erlöse erhöhten sich im 1. Hj auf 17,6 Mio. EUR und das EBITDA verbesserte sich im 1. Hj. gegenüber dem Vorjahr um 2,1 Mio. EUR auf -0,8 Mio. EUR. Hier steht erneut ein Minus, aber Sie merken, das letzte Hj.-Ergebnis fiel noch deutlich negativer aus.

White Label Partnerschaft mit Union Investment und mVBRB Rosenheim



Individualisierte KI-basierte Fondsvermögensverwaltung auf Basis des LAIC ADVISOR® für gehobene Privatkunden der Volks- und Raiffeisenbanken



- Top 2 Asset Manager: 511 Mrd. EUR AuM (Stand 06/2025)
- Über 600 Volks- und Raiffeisenbanken der Genossenschaftlichen FinanzGruppe



- Top 9 VRB in Deutschland (Stand 04/2025)
- 350.000 Kunden
- 24 Mrd. EUR betreutes Kundenvolumen

ca. 200 Mio. EUR AuM
knapp 1.000 Kunden

Stand August 2025



White Label-Lösung WertAnlage/meine Bayerische Vermögen

- Modulare KI-Vermögensverwaltung zur Erweiterung des Produktangebotes unserer Partner
- DAP 4.0 und Applikationen von LAIQON zur Abdeckung der gesamten digitalen Wertschöpfungskette
- Modernste digitale Beratungstrecken und transparentes individuelles Reporting
- Über 5.000 unterschiedliche Anlagestrategien mit einer Vielzahl von Individualisierungen durch Kunden
- Hohe Zufriedenheit bei Partnern und deren Endkunden



Damit zu den White Label-Partnerschaften im genossenschaftlichen Finanzverbund. Konkrete Zahlen zum verwalteten Vermögen der „WertAnlage“ dürfen, wie Sie wissen, in Abstimmung mit der Union Investment nicht kommuniziert werden. Deshalb sind diese verbunden. Beide Partner aus der Volksbank-Welt realisieren unterschiedliche Produkte mit LAIQON. Die Union Investment steuert als zweitgrößter Asset Manager Deutschlands über die Volksbanken ein AuM-Volumen von über 500 Mrd. EUR. Und die meine Volksbank Raiffeisenbank eG in Rosenheim ist die neuntgrößte Volksbank in Deutschland. Sie betreut über 350.000 Kunden. Stand heute konnte aus diesen beiden Partnerschaften ein verwaltetes Vermögen von 200 Mio. EUR aufgebaut werden. Betreut werden knapp 1.000 Kunden. Aktuell wird täglich eine zweistellige Kundenzahl über diese Partnerschaften generiert. Die durchschnittliche Anlagesumme pro Kunde beträgt rund 200.000 EUR. Das monatliche Sparplanvolumen liegt bei etwa 0,5 Mio. EUR mit steigender Tendenz. Der Vertrieb läuft und wächst weiter. Wenn Sie mich jetzt fragen: Haben Sie damit gerechnet oder waren Sie optimistischer, dann muss ich letzteres bejahen. Aber es ist zu berücksichtigen, dass die Markteinführung neuer, komplexer und innovativer Produkte in dem heutigen herausfordernden Marktumfeld eben länger dauert. Der Vertrieb, das kann ich Ihnen definitiv kommunizieren, läuft, produziert und wird größer.



Übernahme von 2,1 Mrd. EUR AuM im Segment Asset Management



Transaktion

- Teilbetriebsübergang MainFirst Global Equities/Absolute Return Multi Asset-Team zu LAIQON
- Erwerb der MainFirst Affiliated Funds Managers (Switzerland) AG in Zürich im Juli 2025

Strategischer Mehrwert

- Expansion in den Schweizer Markt
- Zugang zum Vertriebskanal Benelux mit etablierten Partnern
- Kunden aus Italien, Spanien, Frankreich

Expansion des institutionellen LAIQON-Angebotes

- Neue skalierbare Investmentstrategien ergänzen bewährte maßgeschneiderte Mandatskompetenz
- Komplementäre Fondsstrategien der Publikumsfonds bei Assetklassen, Regionen und Investmentstilen
- Wachstumspotenziale durch übernommene Spezialfonds in vier Kundensegmenten

Finanzierung

- Anleihe LAIQON 2025/30 mit 5,5% Nominalzins

* AuM Entwicklung bis zum 25.08.2025 organisch

** AuM Entwicklung bis zum 25.08.2025 inkl. Übernahme MainFirst Fondsmanager Team mit wirtschaftlicher Wirkung ab 01.08.25.

Nur für professionelle Anleger

23

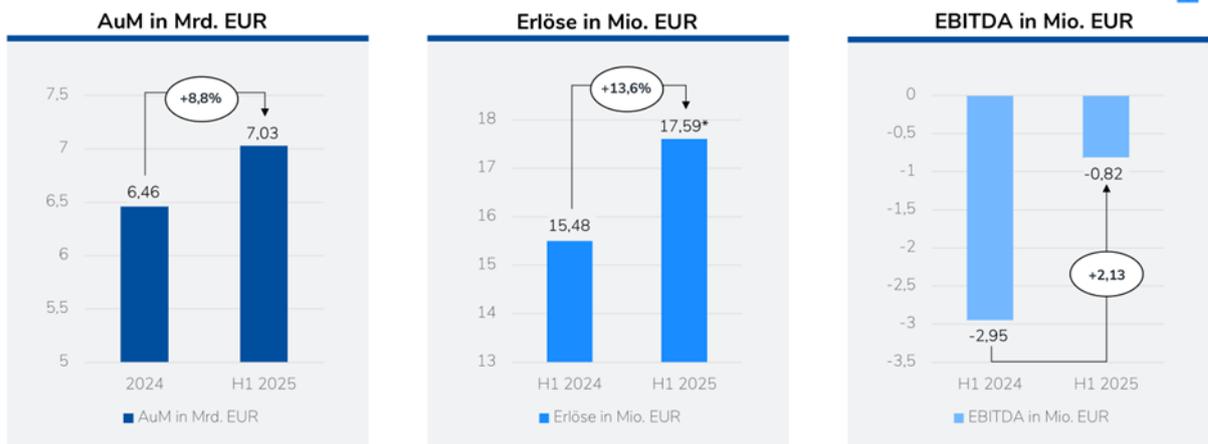
Damit zu der Übernahme von 2,1 Mrd. EUR AuM durch den MainFirst Deal im Segment Asset Management. Vor der Übernahme wurde ein verwaltetes Vermögen von 5,29 Mrd. EUR betreut. Mit der Übernahme werden 7,39 Mrd. EUR AuM betreut. Bislang wurden vier Publikumsfonds übernommen und acht Spezialmandate sind im Übernahmeprozess. Seit der Meldung im Juli 2025 haben wir ein Spezialmandat nicht mit übertragen können. Dies hatten wir aber auch erwartet und dies hat natürlich auch Auswirkungen auf den Übernahmepreis des Portfolios.

Neben den Assets besteht das Team nun aus insgesamt vier Mitarbeitenden im Portfoliomanagement sowie zwei weiteren Vertriebsmitarbeitenden, die diese Assets für private und institutionelle Kunden betreuen. Das Team sitzt überwiegend im Frankfurter Büro. Zudem wurde eine regulierte Gesellschaft in der Schweiz mit einer FINMA Lizenz übernommen, die ab dem 1. Januar 2026 an uns übergeht. Dort sitzt ein weiterer Fondsmanager in Zürich. Das heißt, LAIQON hat jetzt auch einen Standort in der Schweiz mit einer regulierten Gesellschaft und damit auch eine andere Vertriebsopportunität. Wir freuen uns über unser neues, großartiges Team und den Markteintritt in der Schweiz. Dort betreute die Gesellschaft bislang sehr geringe Kundenvermögen. Und wie schon gesagt, haben wir durch diese Übernahme auch den Zugang insbesondere zu Benelux erhalten und es wurden weitere Kunden auch in Italien, Spanien und Frankreich dazugewonnen. Mit der Übernahme hat LAIQON damit die Internationalisierungsstrategie konkret begonnen.

Viel wichtiger ist aber, dass im institutionellen Bereich komplementäre Kundengruppen dazugewonnen wurden. Die institutionellen Mandate sind unterschiedlichste Versorgungswerke, zum Teil sehr große Kapitalsammelstellen, in verschiedenen Bundesländern.

Zur Finanzierung: Wir führen dafür eine Leveragefinanzierung über eine unbesicherte Anleihe über fünf Jahre zu einem Nominalzins von 5,5 % durch. Alle anderen Kaufpreiskomponenten werden aus dem operativen Cash bedient.

Die wichtigsten Finanzkennzahlen H1 2025(e) im Vergleich



LAIQON verzeichnete im 1. Hj. 2025(e) ein deutliches Wachstum in allen zentralen Finanzkennzahlen – ein klarer Trend in Richtung nachhaltiger Ergebnisverbesserung

* Die Erlöse H1 2025 enthalten eine Forschungszulage i.H.v. 2,8 Mio. EUR.

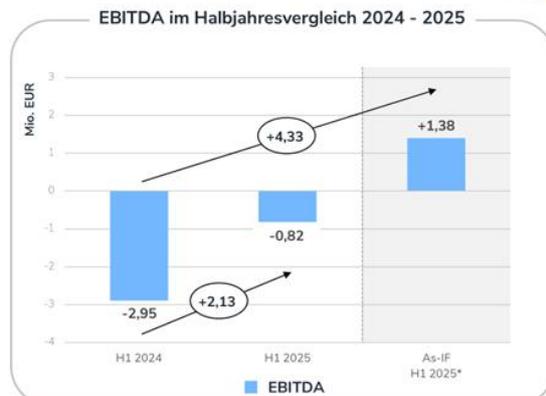
Nun ein Blick auf die wichtigsten Finanzkennzahlen im 1. Hj. 2025. Die AuM sind um 8,8 % auf 7,03 Mrd. EUR angestiegen. Das ist allerdings bereits Makulatur, ich hatte Ihnen den aktuellen Stand der AuM in Höhe von 9,75 Mrd. EUR bereits vorgestellt. Die Erlöse konnten um 13,6 % auf 17,59 Mio. EUR inklusive der Forschungszulage in Höhe von 2,8 Mio. EUR gesteigert werden. Und das EBITDA, wie schon erläutert, hat sich um 2,13 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr 1. Hj. 2024 verbessert. Das heißt, die Gesellschaft erzielte im 1. Hj. bereits eine deutliche Ergebnisverbesserung.

Steigerung der Erlöse führt zu deutlicher EBITDA-Verbesserung ggü. H1 2024

(inkl. as-if-Betrachtung mit Übernahme Fondsmanager Team)



- 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

Aber auch das ist bereits Makulatur. Bei einer As-if-Betrachtung, die die Effekte der Übernahme des MainFirst-Teams bereits im 1. Hj. berücksichtigt, hätte die Gesellschaft bereits Erlöse im 1. Hj. 2025 in Höhe von 24,9 Mio. EUR erzielt. Das 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 Übernahme sukzessive im 2. Hj. 2025 eine sehr hohe Ergebniskraft für die Finanzkennzahlen der Gesellschaft haben wird.

Bilanzüberblick nach IFRS 2023 - H1 2025 (e)

	H1 2025		FY 2024		FY 2023	
	In TEUR	%	In TEUR	%	In TEUR	%
AKTIVA						
Langfristige Vermögenswerte	107.919	85%	109.294	81%	107.611	84%
Kurzfristige Vermögenswerte	19.380	15%	25.560	19%	19.830	16%
- davon Zahlungsmittel	5.326	4%	13.653	10%	7.139	6%
SUMME VERMÖGENSWERTE	127.299	100%	134.854	100%	127.441	100%
PASSIVA						
Eigenkapital	77.925	61%	81.015	60%	54.677	43%
Langfristige Schulden	32.523	26%	41.080	31%	53.561	42%
Kurzfristige Schulden	16.851	13%	12.759	9%	19.202	15%
SUMME EIGENKAPITAL & SCHULDEN	127.299	100%	134.854	100%	127.441	100%

Bei der Bilanz stellt sich, vereinfacht ausgedrückt, langsam Normalität ein. Das Eigenkapital konnte um einen weiteren Prozentpunkt auf 61 Prozent gesteigert werden. In den letzten Jahren mussten wir den Aktionären immer wieder sagen, „da ist eine

Token-Finanzierung mit bilanziert, unser Bestandsgeschäft ist mit enthalten.“ Die Bilanz basiert nunmehr auf den drei Geschäftssegmenten, der Token-Bestand ist nicht mehr bilanzrelevant. Insgesamt schafft LAIQON damit immer mehr die Voraussetzungen, dass man bei einem Bilanzvergleich die Weiterentwicklung des Konzerns abbilden kann, weil eben die Sondereffekte des Aufbaus des Unternehmens weitestgehend abgearbeitet sind.



- 01. Highlights und Geschäftsentwicklung Geschäftsjahr 2024
- 02. Geschäftsmodell und Wachstumsstrategie GROWTH 28
- 03. Highlights und Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2025
- 04. Ausblick und Guidance Geschäftsjahre 2026 und 2028**
- 05. Zur Tagesordnung

Damit zum vorletzten Thema meines Vortrags: dem Ausblick und der Guidance für die Geschäftsjahre 2026 und 2028. Was sind die Erwartungen für das 2. Hj. 2025?

Erwartungen für das 2. Halbjahr 2025

» Integration Fondsmanager Team MainFirst

- Sukzessive Übernahme der Publikumsfonds und Spezialmandate von MainFirst
- Integration der MainFirst-Fonds auf die LAIQON DAP 4.0 Plattform
- Anpassung Marken- und Produktnamen in Q1 2026
- Aktiver Vertriebsstart durch LAIQON Solutions GmbH

» Erster LAIQON-AI Active ETF mit einem der TOP 5 ETF-Anbieter in Europa

- LAIQON-AI ETF als aktive Lösungen mit Alpha
- Konzeption und Strukturierung: Aktives Management (tägliche Berechnung) und Management by AI-Anlageprozess mit Outperformance-Potenzial
- Vereinbarung eines LOI, Vertriebsstart Q4/25

» White Label Partnerschaften

- Ausbau weiterer White Label Partnerschaften
- Aktuelle Gespräche über Produkte und Lösungen mit potenziellen Top-Adressen der Finanz-Branche
- Gespräche/Workshops mit Versicherungen
- Neue potentielle Zielkunden in der Schweiz

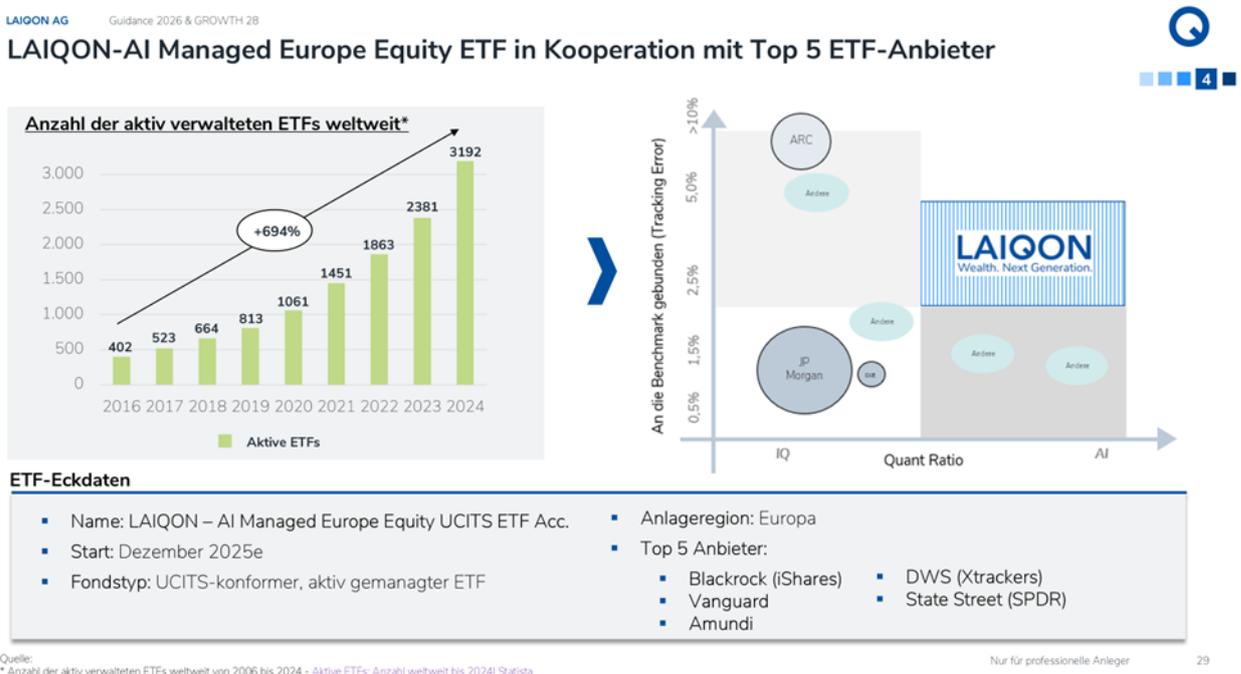
» Finanzen

- Realisierung von Skaleneffekten zur weiteren Steigerung der Profitabilität
- Kostensenkungsprogramm Fit for Future 2025/26
- Konsequente Optimierung der Deckungsbeiträge
- Neuer Bereichsvorstand Finanzen ab 01.01.2026

Das MainFirst-Team wird sukzessive im zweiten Halbjahr auf die Plattform integriert und ist seit dem 8. August bereits bei LAIQON tätig. Die Anpassung der Marken- und Produktnamen erfolgt erst nach vollständiger Integration und Gewöhnung der Partner, voraussichtlich im ersten Quartal 2026. Der Vertrieb arbeitet intensiv daran, neues AuM-Volumen zu akquirieren.

Zweitens, und darauf bin ich besonders stolz, stehen wir vor dem Abschluss eines LOI mit einem der Top fünf ETF-Anbieter in Europa. Ich darf Ihnen diesen Anbieter heute noch nicht nennen, werde Ihnen aber gleich noch die Top 5-Anbieter zeigen, wo der Name auch draufsteht. Der ETF heißt LAIQON, nicht LAIC. Wir zahlen also auch hier bereits auf die Marke ein.

Ich möchte Ihnen den Zusammenhang kurz anhand der nächsten Folie verdeutlichen.



Der Name des ETF wird LAIQON-AI Managed Europe Equity ETF Acc. lauten. LAIQON zahlt auf die Marke ein. AI steht für Artificial Intelligence, der ETF wird also durch die LAIC KI-gesteuert. Managed steht für aktives Management. Also kein passiver Indexnachbau. Europa ist der Anlagehorizont. Equity steht für Aktien, also nichts anderes. ETF ist das Anlagevehikel und Accumulated steht für Thesaurierung, der Fonds schüttet also nicht aus.

Die Top 5-Anbieter in Europa sehen Sie dort unten rechts auf der Folie abgebildet. BlackRock, Vanguard, Amundi, DWS sowie State Street. Das bedeutet, wir werden mit einem sehr großen Anbieter als Partner zusammenarbeiten. Dazu einige Anmerkungen. Viele Wettbewerber würden gerne mit einem dieser Anbieter einen ETF auflegen. Uns ist dies gelungen. Sie müssen sich dafür beweisen, Gremien etc. überzeugen. Und ich darf

sagen, dass LAIQON bei einem dieser Top 5-Anbieter als Top AI-Strategie in diesem Bereich betrachtet wird.

Und was ist das Besondere? Das sehen Sie rechts oben auf der Folie in der Matrix abgebildet. Sehr vereinfacht ausgedrückt geht es bei der ETF-Steuerung darum, anhand einer vorgegebenen Benchmark keine großen Abweichungen zu erzielen. Die aktiven ETFs sollen davon abweichen und das nennt man Tracking. Sie müssen also nicht zu 100 % die Benchmark abbilden. Der Tracking Error, den wir zusammen mit dem Partner ausgewählt haben, beträgt 2,5-5 %. Das heißt, wenn Sie einen aktiven ETF managen, haben Sie einen Index zur Verfügung, aber Sie dürfen einen Tracking Error generieren. Die Alpha-Erwartung bei dem ETF ist, dass er mind. 2,5 % besser performt als der Index. Und diesen ETF bringt LAIQON mit einem der Top 5-Anbieter auf dem Markt. Die Produktauflage ist auf Dezember dieses Jahres festgelegt.

LAIQON AG Guidance 2026 & GROWTH 28

Erwartungen für das 2. Halbjahr 2025



- » **Integration Fondsmanager Team MainFirst**
 - Sukzessive Übernahme der Publikumsfonds und Spezialmandate von MainFirst
 - Integration der MainFirst-Fonds auf die LAIQON DAP 4.0 Plattform
 - Anpassung Marken- und Produktnamen in Q1 2026
 - Aktiver Vertriebsstart durch LAIQON Solutions GmbH
- » **Erster LAIQON-AI Active ETF mit einem der TOP 5 ETF-Anbieter in Europa**
 - LAIQON-AI ETF als aktive Lösungen mit Alpha
 - Konzeption und Strukturierung: Aktives Management (tägliche Berechnung) und Management by AI-Anlageprozess mit Outperformance-Potenzial
 - Vereinbarung eines LOI, Vertriebsstart Q4/25
- » **White Label Partnerschaften**
 - Ausbau weiterer White Label Partnerschaften
 - Aktuelle Gespräche über Produkte und Lösungen mit potenziellen Top-Adressen der Finanz-Branche
 - Gespräche/Workshops mit Versicherungen
 - Neue potentielle Zielkunden in der Schweiz
- » **Finanzen**
 - Realisierung von Skaleneffekten zur weiteren Steigerung der Profitabilität
 - Kostensenkungsprogramm Fit for Future 2025/26
 - Konsequente Optimierung der Deckungsbeiträge
 - Neuer Bereichsvorstand Finanzen ab 01.01.2026

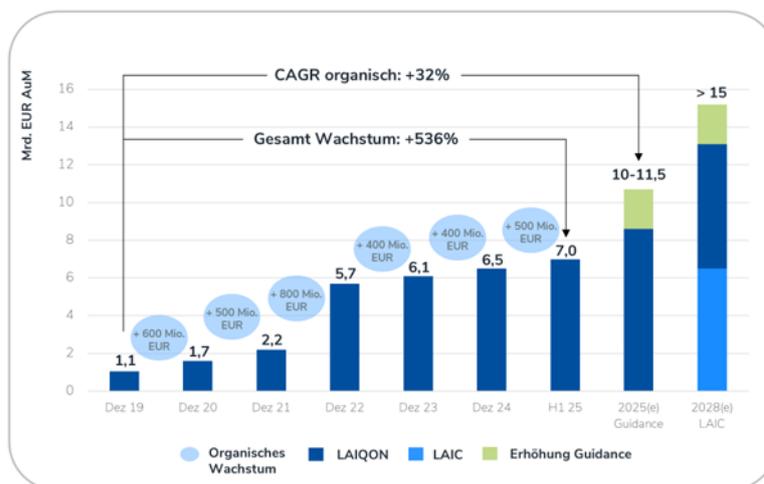
Nur für professionelle Anleger 28

Damit zurück zu den White Label Partnerschaften, dem dritten großer Punkt, wo die Gesellschaft im 2. Hj. 2025 weiter vorankommen will. Kurz gesagt: Wir sind mit weiteren Top-Adressen in fortgeschrittenen Gesprächen und ich bin zuversichtlich neben der Union Investment einen weiteren Partner auf diesem Niveau präsentieren zu können. Wir sprechen dabei auch mit großen Versicherungsgesellschaften. Und es gibt eine Ziel-Kundenliste auch in der Schweiz, an der gearbeitet wird.

Ebenso steht die weitere Verbesserung der Finanzsituation der Gesellschaft im 2. Hj. im Vordergrund der Arbeit. Dabei sollen Skaleneffekte realisiert werden, um die Profitabilität zu steigern. Wir führen ein Kostensenkungsprogramm im Personalbereich durch und optimieren auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Dies gilt auch für die Deckungsbeiträge, die ebenfalls weiter optimiert werden sollen. Dabei soll zur Entscheidungsfindung auch die Transparenz, also was an dem Produkt- und

Lösungsportfolios des Konzerns verdient wird, weiter erhöht werden. Zudem hat der Aufsichtsrat entschieden, zum 1. Januar 2026 einen neuen Bereichsvorstand Finanzen einzustellen. Er war in vorangegangener Tätigkeit CFO, ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und wird den Finanzbereich der Gesellschaft mit seiner langjährigen Erfahrung deutlich verstärken.

Guidance: Organisches Wachstum AuM LAIQON bis 2025 und GROWTH 28



GROWTH 28

- ✓ Wachstumsambitionen entsprechen einem organischen AuM CAGR 26e-28e von 12%

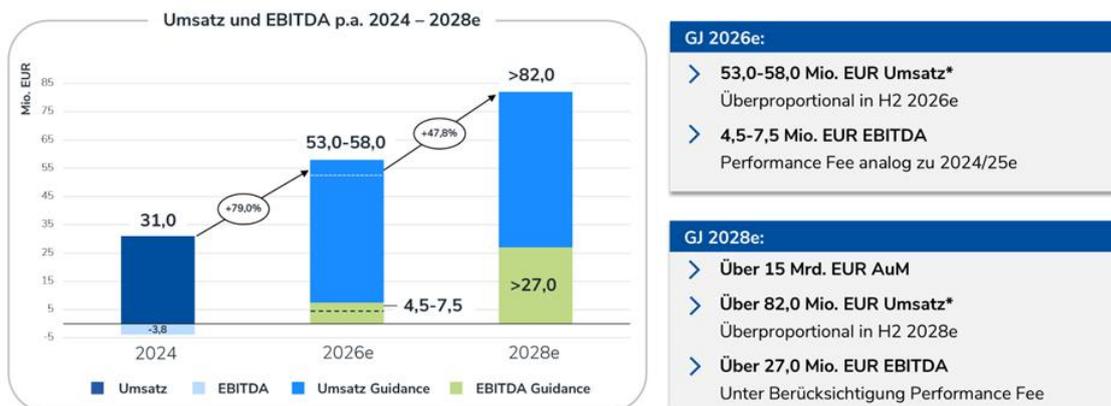
Konzern

- ✓ 32% organisches AuM-CAGR seit 2020 bis 2025(e)
- ✓ 19% organisches AuM-CAGR seit 2024 bis 2025(e)
- ✓ AuM-Wachstum seit 2020 bis 2025(e) gleichmäßig verteilt – je 4.8 Mrd. EUR organisch und anorganisch

LAIC

- ✓ AuM 2028(e) von ca. 5.5 – 6.5 Mrd. EUR durch alle LAIC-Lösungen und Partnerschaften erwartet

Damit zu der AuM-Guidance GROWTH 28. Im Rahmen der Umsetzung der Strategie sollen die AuM in 2028(e) auf über 15,0 Mrd. EUR ansteigen. Dazu ein paar Erläuterungen. Um dieses Ziel zu erreichen, ist ein CAGR in Höhe von 12 % für die nächsten drei Jahre 2026(e) bis 2028(e) erforderlich. Diese organische Wachstumsrate ist ordentlich, aber nach unserer Auffassung erreichbar. Rechts aufgeführt die bisherigen Wachstumsraten im Vergleich. Kurzfristig, also im Zeitraum seit 2024 bis 2025(e) erzielte die Gesellschaft einen CAGR von 19 %. Langfristig, also seit 2020 bis 2025(e) waren es 32 %. Das bedeutet, je mehr AuM-Wachstum erzielt wird, desto mehr wird die CAGR-Rate abnehmen. Deshalb benötigt die Gesellschaft für Ihre Wachstumsambitionen bis 2028(e) „nur“ noch einen CAGR von 12 %.



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

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

Nur für professionelle Anleger

31

Damit zur Guidance. Im Jahr 2026 will sich die Gesellschaft an drei Dingen messen lassen. Für das Jahr 2026(e) werden Umsatzerlöse (brutto) des Konzerns in einer Bandbreite von 53,0-58,0 Mio. EUR 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 nur wie im Jahr 2024 und in gleicher Höhe auch für das Jahr 2025(e) in der Prognose des EBITDA berücksichtigt. Und wir wollen die Dividendenfähigkeit im Geschäftsjahr 2026 erreichen. Dividendenfähigkeit bedeutet, dass die LAIQON AG einen positiven Jahresüberschuss erzielen muss, ansonsten ist die Gesellschaft nicht dividendenfähig. Das erwarten wir im nächsten Jahr. Und, das ist mir sehr wichtig hier zu betonen: Wenn es zu einer Abstimmung über den Dividendenbeschluss, dann ja in der Hauptversammlung im Jahre 2027 kommt, dann erwarten Sie bitte nicht schon 3 EUR Dividende pro Aktie. Bitte erwarten Sie, dass wir Dividendenfähig werden. Und diese Abwägung, LAIQON ist ja weiterhin ein Wachstumsunternehmen, auch berücksichtigt bleibt. Mit anderen Worten: Die Dividendenfähigkeit steht hier für das klare Ziel eines positiven Jahresüberschusses in der AG.

Der nächste Schritt, die Guidance GROWTH 28 schaut nochmals zwei Jahre nach vorne. Für das Jahr 2028(e) werden Umsatzerlöse (brutto) des Konzerns von über 82,0 Mio. EUR erwartet. Und das EBITDA 2028(e) wird mit mehr als 27,0 Mio. EUR erwartet.

Für LAIQON sind diese Zielsetzungen eine Menge Arbeit. Die Gesellschaft wird sich zukünftig am Umsatz und EBITDA messen lassen müssen. Und die Dividendenfähigkeit ist sozusagen ein zusätzliches quantitatives Ziel. Bis 2028 sind alle Ihnen heute vorgestellten Maßnahmen Zwischenschritte. Festes Ziel ist es, diese umzusetzen. Und wenn diese Zielsetzungen erreicht sind, dann gehört LAIQON nach heutiger Lesart mindestens zu den Top fünf Anbietern in Deutschland.

**LAIQON Aktie: Der Markt beginnt die LAIQON- Story (wieder) zu entdecken**

	Früh in die Trends im Asset/ Wealth Management investiert <ul style="list-style-type: none"> 130+ Mio. EUR in Digitalisierung, KI und Buy&Build investiert Megatrends Digitalisierung und KI bereits 2018 erkannt 	<ul style="list-style-type: none"> Wachstumsstrategie konsequent umgesetzt Gewinnung von großen White Label Partnern bestätigt LAIQON-USPs
	Gute Bilanzqualität H1 2025 und strategische Flexibilität <ul style="list-style-type: none"> EK-Quote Konzern bei 61% Leverage Finanzierung für Übernahme Assets mit 5,5% p.a. 	<ul style="list-style-type: none"> CEO und Ankeraktionäre mit ca.60% des Grundkapitals Liquide Mittel im Konzern bei 5,7 Mio. EUR
	Wachstumsstrategie greift <ul style="list-style-type: none"> Union Investment/WertAnlage: 80 Banken mit über 500 Beratern angeschlossen Kooperation mit mVBRB weiter ausgebaut 	<ul style="list-style-type: none"> Ausgezeichnete Marktresonanz: Starke White Label-Pipeline aufgebaut Dynamisches AuM-Wachstum auf aktuell knapp 10 Mrd. EUR
	Übernahme von ca. 2,1 Mrd. EUR AuM <ul style="list-style-type: none"> Guidance GROWTH 25 steigt auf 10 – 11,5 Mrd. EUR EBITDA (as-if) positiv in H1 2025 Guidance für 2026 mit deutlichem Umsatz/EBITDA Wachstum 	<ul style="list-style-type: none"> Strategische Ergänzung des LAIQON Fonds-Portfolios um: Global Equities, Megatrends Asia, Absolute Return sowie Spezialmandate und Top Fondsmanager Team
	Potenzial für Wertsteigerung der Aktie <ul style="list-style-type: none"> "Hidden Reserves" in Nutzungswerten Verlustvorträge der Vorjahre von knapp EUR 90 Mio. Stark gestiegenes Handelsvolumen 	<ul style="list-style-type: none"> GROWTH 28: 2026-2028 CAGR 12 % auf > 15 Mrd. EUR AuM und über 82 Mio. EUR Umsatz und über 27 Mio. EUR EBITDA Ziel der Dividendenfähigkeit ab dem GJ 2026

Nur für professionelle Anleger

32

Damit endet der Ausblick sowie die Präsentation der Guidance. Mein Eindruck ist, der Markt beginnt die LAIQON-Story wieder oder neu zu entdecken. In den Jahren 2020 und 2021 herrschte bereits der Eindruck, die Gesellschaft sei erkannt. Diese außergewöhnlichen Jahre waren von einer starken Entwicklung einiger Fonds geprägt. Die damalige Kursentwicklung konnte daher, das war allen klar, nicht so weiter verlaufen.

Aber mein Eindruck ist jetzt, dass der Markt langsam erkannt hat, was aufgebaut wurde. Wir haben über 130 Mio. EUR in die gesamte Entwicklung unseres Geschäftsmodells, in die digitale Plattform, in die KI und in die Buy&Build-Strategie gesteckt. Wir haben die richtigen Megatrends schon seit dem Jahr 2018 erkannt, insbesondere die Bedeutung von KI im Asset- und Wealth Management. Und wir sind dieser Strategie treu geblieben. Ja, wir haben ja viel Gegenwind gehabt, Corona, der Ukrainekrieg, Trump und, und, und. Ungeachtet der Umstände haben wir die Strategie konsequent beibehalten, was sich aus unserer Perspektive als vorteilhaft erwiesen hat. Wir haben, wie ich Ihnen bereits erläuterte, die Bilanzqualität deutlich verbessert.

Wir waren in der Lage, eine Leverage-Finanzierung bei uns verbundenen Anlegern zu 5,5 % zu platzieren. Etwa 60 % des Grundkapitals der Gesellschaft befinden sich bei Ankeraktionären, wie ich Ihnen bereits erläuterte. Dies sind Investoren, die sich für unsere Strategie GROWTH 28 begeistern. Diese Wachstumsstrategie greift nach meiner festen Überzeugung. Unser Produkt „WertAnlage“, dass wir gemeinsam mit unserem Kooperationspartner Union Investment aufgelegt haben, entwickelt sich sehr gut, wenn auch langsamer als erwartet. Die Marktresonanz von den Volksbanken und den Kunden ist ausgezeichnet. Das war ein wichtiger Meilenstein. Wir haben durch den MainFirst-Deal 2,1 Mrd. EUR AuM übernommen und das LAIQON Fondsportfolio optimal ergänzt. Abschließend noch einige Worte zum Potenzial für Wertsteigerung in unserer Aktie. Wir haben stille Reserven aus den Beteiligungen, wir haben Verlustvorträge, was ein

steuerliches Asset ist. Die LAIQON-Aktie verzeichnete stark gestiegene Handelsvolumina und der Markt kennt mit unserer Strategie GROWTH 28 unsere Ambitionen, unsere Zielsetzungen. Ich bin daher der festen Überzeugung, dass der Markt dieses Potential der Gesellschaft zukünftig auch stärker honorieren wird.



- 01. Highlights und Geschäftsentwicklung Geschäftsjahr 2024
- 02. Geschäftsmodell und Wachstumsstrategie GROWTH 28
- 03. Highlights und Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2025
- 04. Ausblick und Guidance Geschäftsjahre 2026 und 2028
- 05. Zur Tagesordnung**

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

TOP Nr.	Stimmabschnitt	Bezeichnung
2	2	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2024
3	3	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2024
4	4	Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2025 sowie des Prüfers für die prüferische Durchsicht verkürzter Abschlüsse und Zwischenberichte sowie unterjähriger Finanzberichte im Geschäftsjahr 2025 ab der ordentlichen Hauptversammlung 2025 und im Geschäftsjahr 2026 bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung
5	5	Wahl zum Aufsichtsrat - Wahl von Herrn Andreas E. Meier
6	6	Beschlussfassung über die Aufhebung des Genehmigten Kapitals 2024 und Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2025 mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre sowie über die entsprechende Änderung der Satzung
7	7	Beschlussfassung über die Änderung der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft unter dem Aktienoptionsprogramm und über die Erhöhung und Änderung des Bedingten Kapitals 2018 II sowie über die entsprechende Änderung der Satzung

Unter Tagesordnungspunkt 2 und 3 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, den im Geschäftsjahr 2024 amtierenden Mitgliedern des Vorstands, also Herrn Mayerhofer und

mir, sowie den im Geschäftsjahr 2024 amtierenden Mitgliedern des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2024 Entlastung zu erteilen.

Unter Tagesordnungspunkt 4, Wahl des Abschlussprüfers, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, für das Geschäftsjahr 2025 erneut zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer sowie zum Prüfer für die prüferische Durchsicht verkürzter Abschlüsse und Zwischenberichte sowie unterjähriger Finanzberichte im Geschäftsjahr 2025 und im Geschäftsjahr 2026 bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung zu wählen.

Unter Tagesordnungspunkt 5 schlägt der Aufsichtsrat vor, Herrn Meier, Leiter des Bereichs Kapitalanlage der Joachim Herz Stiftung als Nachfolger von Herrn Prof. Wolfgang Henseler, der sein Mandat zum 31. August 2025 niederlegt, neu in den Aufsichtsrat der Gesellschaft zu wählen. Herr Meier wird sich Ihnen nachher noch kurz vorstellen.

Unter Tagesordnungspunkt 6 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat die Beschlussfassung über die Aufhebung des Genehmigten Kapitals 2024 und Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2025 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 2024 und der Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2025 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 2025 in Höhe von 5,5 Mio. EUR für die erforderliche Flexibilität des Vorstands und Aufsichtsrats bei sich ergebenden Opportunitäten sorgen. Kurz dazu: Das ist exakt die Auffüllung des genehmigten Kapitals in der Höhe, die vor einem Jahr von der Joachim Herz Stiftung gezeichnet wurde. Wir stellen nur den Zustand im genehmigten Kapital wieder her, den wir davor hatten.

Und abschließend schlagen Vorstand und Aufsichtsrat heute unter Tagesordnungspunkt 7 die Beschlussfassung über die Änderung der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft unter dem Aktienoptionsprogramm und über die Erhöhung und Änderung des Bedingten Kapitals 2018 II sowie über die entsprechende Änderung der Satzung vor. Damit der Vorstand auch künftig Mitarbeiter der Gesellschaft durch die Gewährung von Aktienoptionen motivieren und langfristig an die Gesellschaft binden sowie der Aufsichtsrat auch weiterhin dem Vorstand Aktienoptionen als einen möglichen Bestandteil der variablen Vorstandsvergütung gewähren kann, soll das Volumen des Aktienoptionsprogramms um bis zu 350.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien der Gesellschaft, und zudem das zur Bedienung dieser neuen Optionsrechte dienende Bedingte Kapital 2018 II um 350.000 EUR erhöht werden. Die Ausgabe von Optionsrechten an Mitglieder des Vorstands soll ausschließlich durch eine Ermächtigung des Aufsichtsrats erfolgen. Kurz

auch dazu: Das ist auch eindeutig in meinem neuen Vorstandsvertrag geregelt, der gerade verlängert wurde. Es gibt es keine Aktienoptionen. Es geht hier um neue und andere Mitarbeiter, nicht um den Vorstand.

Damit bin ich am Ende meiner Ausführungen und möchte mich herzlich bei Ihnen liebe Aktionäre und Aktionärinnen bedanken. Ich habe Ihnen erneut sehr ausführlich über die Situation der Gesellschaft und unsere Strategie berichtet. Ich hoffe, Sie haben ein Gefühl dafür bekommen, mit welchem Herzblut ich und meine Mitarbeiter an der Umsetzung von GROWTH 28 arbeiten. Die formulierten Ziele kennen Sie jetzt und wir geben uns alle Mühe, diese auch stringent umzusetzen.

Ich bedanke mich für Ihre Treue, insbesondere bei den Ankeraktionären, die uns seit Anfang an begleiten. Das gibt Kraft. Das gibt Mut, dass man nicht vor allen Dingen immer wieder neu anfangen muss. Und es ist das größte Anliegen, insbesondere von mir, dieses Vertrauen zu rechtfertigen und zu erfüllen. Und dafür danke ich Ihnen, dass Sie uns diese Möglichkeit geben. Und in dem Sinne nochmals: bleiben Sie uns gewogen und ich freue mich dann über den Bericht im nächsten Jahr.

Vielen Dank!

LAIQON AG

LAIQON AG
Wealth. Next Generation.

**Herzlichen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!**

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



Nur für professionelle Anleger