

Rede von
Torsten Grede, Sprecher des Vorstands
der Deutschen Beteiligungs AG, Frankfurt am Main,
und von **Susanne Zeidler**, Finanzvorstand
der Deutschen Beteiligungs AG, Frankfurt am Main,
anlässlich der Hauptversammlung am 24. März 2015

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,

Ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung – bereits zum zweiten Mal im Gesellschaftshaus des Palmengartens.

Wir freuen uns, Sie persönlich über die Entwicklung Ihrer Gesellschaft im Geschäftsjahr 2014 zu informieren.

Zum vergangenen Geschäftsjahr können wir Ihnen Positives berichten:

1. Wir haben alle unsere wirtschaftlichen Ziele nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen.
2. Wir sind mit der kontinuierlichen Verbesserung unserer Geschäftsprozesse gut vorangekommen.
3. Vor allem aber: wir haben das hohe Investitionstempo aus dem Vorjahr aufrechterhalten können und waren auch 2014 wieder der aktivste Investor im deutschen Mittelstand.

Damit habe ich bereits den Rahmen umrissen für unsere heutige Berichterstattung an Sie. Diese Aufgabe werden wir uns im Vorstand aufteilen:

Ich werde zunächst auf einen Schwerpunkt im vergangenen Jahr eingehen - die Weiterentwicklung unserer Portfoliounternehmen. Deshalb steht unser Geschäftsbericht unter dem Motto „Expansion fördern. Kontinuität sichern.“ Was diese Aussage für unsere Portfoliounternehmen bedeutet, erläutere ich an zwei Beispielen. Auf die Veränderungen in unserem Beteiligungsportfo-

lio – Investitionen und Veräußerungen – werde ich ebenfalls eingehen. Außerdem werde ich Ihnen die strategische Weiterentwicklung der DBAG und unsere Marktposition darstellen.

Meine Kollegin Susanne Zeidler, unser Finanzvorstand, wird Ihnen im Anschluss berichten, wie sich die Strategie der DBAG im Zahlenwerk niederschlägt. Außerdem wird sie Ihnen den Dividendenvorschlag erläutern.

Sehr geehrte Damen und Herren,

in diesem Jahr haben wir allen Grund zum Feiern. Einerseits wegen der sehr guten Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres. Und andererseits auch wegen der beiden Jubiläen, die wir 2015 begehen werden. Im Herbst blicken wir auf fünf erfolgreiche Jahrzehnte im deutschen Private-Equity-Geschäft zurück. Am Jahresende ist die DBAG seit 30 Jahren börsennotiert.

- 1965 wurde die Vorgängergesellschaft der Deutschen Beteiligungs AG gegründet. Damals waren wir der Pionier des Beteiligungsgeschäfts in Deutschland. Allerdings hatte nur ein begrenzter Gesellschafterkreis Zugang zu den Potenzialen und Chancen unseres Geschäfts.
- 1985 änderte sich dies mit dem Börsengang – wieder war die DBAG der Pionier in Deutschland: Private Equity wird erstmals auch breiten Anlegerkreisen zugänglich.
- 2002 etablierten wir unser heutiges Geschäftsmodell: Mit dem DBAG Fund IV haben wir unseren ersten Private-Equity-Fonds für einen breiteren Kreis institutioneller Investoren aufgelegt. Damit haben wir uns das Geschäftsfeld der Fondsberatung erschlossen. Zugleich verbreiterten wir damit die Kapitalbasis für Eigenkapitalbeteiligungen.
- 2008 erreichten die Erträge aus der Fondsberatung erstmals die 10-Millionen-Euro-Grenze.
- 2013 haben wir mit dem DBAG Funds VI im Volumen von 700 Millionen Euro den größten Buy-out-Fonds einer deutschen Private-Equity-Gesellschaft platziert.

Wie sieht unser Geschäftsmodell heute aus? Es ruht auf zwei Säulen: der Fondsberatung und den Private-Equity-Investments.

Nach wie vor strukturieren wir Private-Equity-Fonds und werben Finanzierungszusagen deutscher und internationaler Investoren ein. Anschließend beraten wir diese Fonds. Das heißt: Wir suchen, prüfen und strukturieren Beteiligungsmöglichkeiten. Wir verhandeln Beteiligungsverträge und erstellen Entscheidungsvorlagen als Grundlage für die Investitionsentscheidung. Wir begleiten die Portfoliounternehmen und strukturieren auch die Beendigung der Beteiligung. Hier suchen wir dann nach einem geeigneten neuen Eigentümer. Für alle diese Leistungen erhalten wir eine Vergütung.

Auf der Grundlage von Co-Investmentvereinbarungen investieren wir die Mittel, die Sie uns anvertrauen, zu festgelegten Bedingungen in dieselben Unternehmen wie die Fonds.

Diese Vereinbarungen bieten einen doppelten Vorteil:

1. Beide Investorengruppen – Fondsinvestoren wie Aktionäre – profitieren von der damit verbundenen Verbreiterung der Kapitalbasis. Dies erlaubt uns, in größere Unternehmen zu investieren ohne auf eine Diversifizierung des Portfolios über unterschiedliche Geschäftsmodelle, Branchen und Regionen verzichten zu müssen.
2. Die Co-Investmentvereinbarungen stellen außerdem sicher, dass der Fondsberater und die Investoren dieselben Interessen haben. Im Vordergrund steht dabei, mit der Investitionstätigkeit eine angemessene Rendite zu erzielen.

Wie sind wir im abgelaufenen Geschäftsjahr bei der strategischen Weiterentwicklung der DBAG vorangekommen?

Die Fondsberatung ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen und hat zusätzliche Bedeutung erlangt. Wir investieren gegenwärtig an der Seite von zwei DBAG-Fonds und verwalten weitere Fonds, deren Investitionsperiode abgelaufen ist. Damit bewegen wir ein viel größeres Kapitalvolumen als etwa vor zehn Jahren. Daran haben wir jetzt unsere Unternehmenssteuerung angepasst. Sie ermöglicht es uns, jetzt eine Segmentberichterstattung vorzulegen. Susanne Zeidler wird darauf eingehen.

Ein Element, um Voraussetzungen für verbesserte Prozesse zu schaffen, hat seinen Niederschlag in unserer heutigen Tagesordnung gefunden: Wir schlagen Ihnen vor, den Bilanzstichtag vom 31. Oktober auf den 30. September zu verlegen. Damit passen wir unsere Berichtstermine dem Standard des Kapitalmarktes an.

Auch das beste Geschäftsmodell führt nur dann zu wirtschaftlichem Erfolg, wenn es im Tagesgeschäft effizient umgesetzt wird. Dabei kommt es entscheidend auf reibungslose und gut funktionierende Geschäftsprozesse an. Zur Wahrung unserer Wettbewerbsfähigkeit verbessern wir diese kontinuierlich. Stabile Prozesse sind Voraussetzung für eine stabile Qualität – dies gilt für unsere Portfoliounternehmen wie für uns.

Zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Geschäftsprozesse gehört auch ihre Ergänzung um neue Inhalte. So haben wir hohe ESG-Standards in unsere Prozesse integriert. Bei ESG geht es um die Beachtung bestimmter Umwelt-, Sozial- und Führungsstandards. Diese Standards in den Deal-Sourcing-Prozess integrieren bedeutet, diese im Rahmen der von uns durchgeführten Unternehmensprüfungen zu untersuchen. Im Rahmen des Portfoliomanagements machen wir dann unseren Einfluss als Gesellschafter dahingehend geltend, dass die Einhaltung und Verbesserung dieser Standards im Fokus des Managements unserer Portfoliounternehmen liegt.

Zur Optimierung unserer Geschäftsprozesse haben wir 2013 das Projekt „Operative Exzellenz“ gestartet. Dabei geht es auch um eine verbesserte Systemunterstützung. Neben der Einführung einer neuen Buchhaltungssoftware und eines Dokumenten-Management-Systems soll uns ein

neues Programm zur Verwaltung unserer Kontakte noch besser bei der Nutzung unserer breiten Kontaktbasis aus vielen Jahren unterstützen.

Eine zentrale Rolle spielen unsere Mitarbeiter. Neben dem weiteren Ausbau des Investmentteams haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr die unterstützenden Funktionen durch Erweiterungen in Risikomanagement, in der internen Revision, bei Steuern und Compliance gestärkt.

Mit der Verbesserung unserer Prozesse kommen wir gut voran. Ende 2014 haben wir innerhalb von weniger als vier Wochen die Strukturierung von drei MBOs mit der Unterschrift unter den Kaufvertrag abgeschlossen. Dies zeigt unsere gesteigerte operative Leistungsfähigkeit. Wir sind aber längst noch nicht am Ziel.

Im vergangenen Geschäftsjahr waren wir in allen Bereichen unseres Geschäfts erfolgreich unterwegs: beim Investieren, beim Weiterentwickeln und beim Veräußern.

Ich beginne mit dem Veräußern. Insbesondere der Verkauf unserer Beteiligung an Homag prägte die Ergebnisentwicklung des Geschäftsjahres 2014.

17 Jahre waren wir an Homag beteiligt – eine auch für uns eher ungewöhnlich lange Zeit. Bereits zu Beginn 1997 stand der Börsengang von Homag auf der Agenda. Erst 2007, zehn Jahre und zwei Börsenkrisen später, konnte dieser erfolgreich umgesetzt werden. In den sieben Jahren danach hat sich vieles in dem Unternehmen verändert. Hierzu zählten etwa die Neuausrichtung und Globalisierung der Wertschöpfung oder der Ausbau des weltweiten Vertriebs- und Servicenetzes. Ein wesentlicher Meilenstein war hier der Kauf der größten Vertriebs- und Serviceorganisation in der Branche in den USA.

Wie sich viele von Ihnen erinnern, haben diese Veränderungen nicht überall nur ungeteilte Zustimmung gefunden. Rückblickend werden jetzt vielleicht aber auch die schärfsten Kritiker einräumen, dass es gelungen ist, dem Unternehmen neue Perspektiven zu erschließen. So wurde Homag auch wertvoller. Wie wertvoll, dass zeigte sich im Juli 2014, als wir unsere Beteiligung in Abstimmung mit den übrigen Großaktionären an die Dürr AG veräußern konnten.

Für Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre konnten wir eine hochattraktive Rendite erzielen. Insgesamt wurde das 3,5-fache unserer gesamten Investitionen realisiert.

Auch die langjährige Beteiligung an dem Autohaus Dr. Vogler haben wir an ein Unternehmen aus der Branche verkaufen können.

In beiden Fällen ist es gelungen, für unsere Portfoliounternehmen einen guten neuen Mehrheitsaktionär bzw. Eigentümer zu finden. Damit haben beide Unternehmen gute Voraussetzungen für eine weiter positive Entwicklung.

Das Weiterentwickeln unserer Portfoliounternehmen war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Schwerpunkt unserer Aktivitäten.

Für eine Investitionsentscheidung ist von zentraler Bedeutung, ob Unternehmen über ein besonderes Entwicklungspotenzial verfügen. Dies kann die Globalisierung der Wertschöpfungsstruktur oder das externe Wachstum durch Unternehmenszukäufe sein. Bei einem Maschinenbauer kann sich der Ausbau des Ersatzteilgeschäfts lohnen. Auch die Verbesserung der operativen Geschäftsprozesse zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit kann hierzu gehören.

All dies können wir nicht anordnen. Aber wir begleiten das Management der Unternehmen – und das beginnt schon vor unserem Einstieg. Schon früh verständigen wir uns über die Maßnahmen, die von dem Management während unserer Beteiligung verwirklicht werden sollen. Als Sparringspartner des Managements bringen wir dabei unser Branchen-Know-how ein.

Das geht nicht immer reibungslos. Dabei müssen manchmal auch unpopuläre Maßnahmen vertreten werden. Erfreulicherweise gibt der Erfolg am Ende meistens Recht.

Wir wollen Unternehmen weiterentwickeln. Nur so werden sie wertvoller – eine Voraussetzung, damit wir für Sie, unsere Aktionäre, und für die Investoren der DBAG-Fonds, die Renditeziele erreichen. Ein wichtiges Element können dabei – wie erwähnt – Unternehmenszukäufe sein. Seit Beginn des Geschäftsjahres 2014 haben acht unserer Portfoliounternehmen ihre Wettbewerbsposition durch einen oder mehrere Zukäufe gestärkt. Insgesamt haben unsere Portfoliounternehmen damit mehr als 150 Millionen Umsatz hinzugewonnen.

Die Veränderungen bei unseren Portfoliounternehmen möchte ich Ihnen anhand von zwei Beispielen erläutern. Bei Romaco und Broetje-Automation hat sich seit unserem Einstieg vor drei bzw. vier Jahren sehr viel verändert – Sie sehen, wir haben einen langfristigen Ansatz.

Beide Unternehmen stehen für unseren Ansatz, bereits vor unserem Einstieg eine klare Vorstellung für die planvolle strategische Weiterentwicklung zu erarbeiten. Über die mehrjährige Halte-dauer unterstützen wir dann das Management bei der konsequenten Umsetzung dieser Strategie. Dazu gehört zum Beispiel auch das Investieren weiteren Eigenkapitals für die Finanzierung von Akquisitionen.

Als wir die Romaco-Gruppe in 2011 erwarben, stellte sie zum einen Verpackungsmaschinen für die Pharmaindustrie her. Zum anderen produzierte sie Anlagen zur Herstellung pastöser Lebensmittel. Wir fanden beide Bereiche sehr attraktiv. Sie hatten allerdings wenig gemeinsames Entwicklungspotenzial.

Wir haben das Management darin bestärkt, Romaco auf das Pharmageschäft zu konzentrieren. Die Wertschöpfung sollte aber deutlich ausgedehnt werden, und zwar durch zwei Akquisitionen:

- Kilian im Jahr 2013 und zuletzt
- Innojet

Romaco hat nun auch Maschinen zum Granulieren, Pressen und Beschichten von Tabletten im Programm. Das Unternehmen ist damit in der Lage, seinen Kunden die komplette Prozesskette von der Herstellung bis zur Verpackung von Tabletten anzubieten.

Wir sind der Überzeugung, dass diese Komplettierung des Leistungsangebotes und die Konzentration auf die Pharmaindustrie die Marktposition des Unternehmens gestärkt und den strategischen Wert von Romaco deutlich erhöht haben.

In konsequenter Umsetzung der Strategie, sich auf die Pharmaindustrie zu fokussieren, hat Romaco seine Aktivitäten in der Lebensmittelherstellung verkauft – interessanterweise an Stephan Machinery, ebenfalls ein Unternehmen des DBAG-Portfolios. Diese beiden Unternehmen passen perfekt zusammen, so dass wir auch hier eine starke und deutlich besser positionierte Einheit in einem sehr attraktiven Feld des Maschinenbaus geformt haben.

Das zweite Beispiel: Broetje-Automation ist mit Abstand Weltmarktführer in der Entwicklung und Produktion vollautomatischer Nietanlagen für die Montage von Flugzeugen und Hubschraubern. Basierend auf dieser Kerntechnologie hat sich Broetje-Automation zu einem Anbieter kompletter Montagestraßen weiterentwickelt. Diese Stärke sollte weiter ausgebaut werden. Ziel war es, der dominierende Anbieter für Produktionslösungen in der Flugzeugindustrie weltweit zu werden.

Vier Akquisitionen hat Broetje-Automation dazu in den vergangenen drei Jahren abgeschlossen. Mit kleineren Akquisitionen wurden die internationale Aufstellung sowie das Technologieportfolio [um das zukunftssträchtige Thema „faserverstärkte Kunststoffe“] verbreitert. Außerdem wurde das sehr attraktive Service-Geschäft deutlich ausgebaut. Zuletzt wurde Ende 2014 durch eine große Akquisition die Marktstellung als Anbieter von Gesamtanlagen und von hierfür erforderlichen Positionierlösungen signifikant gestärkt. Seit unserem Einstieg haben sich damit der Umsatz und die Zahl der Mitarbeiter nahezu verdoppelt. Broetje-Automation kann heute für sich in Anspruch nehmen, der Weltmarktführer für effiziente Produktionsprozesse in der Flugzeugindustrie zu sein.

Damit zum Investieren.

Bevor ich gleich auf die neuen Beteiligungen eingehe, lassen Sie uns einen Blick auf das Marktumfeld werfen.

Erfreulicherweise hat sich das Marktvolumen der Management-Buy-outs in Deutschland in unserem Marktsegment inzwischen wieder dem Rekordniveau vor der Finanzkrise angenähert. Wie Sie wissen, konzentrieren wir uns auf den gehobenen Mittelstand. Das heißt auf Transaktionspreise zwischen 50 und 250 Millionen Euro. In diesem Segment waren wir mit vier neuen Beteiligungen 2014 – wie schon 2013 – der aktivste Investor. Auch über zehn Jahre betrachtet, gehören wir zu den führenden Private-Equity-Investoren im deutschen Mittelstand.

Die Notenbanken tragen mit einer ausgesprochenen Niedrigzinspolitik und einem hohen Angebot an Liquidität zur Entspannung der Finanzierungsmärkte bei – da sage ich Ihnen nichts Neues. Dies erleichtert die Finanzierung von Unternehmen. Das trägt aber auch zu steigenden Preisen von Sachwerten und damit auch zu höheren Preisen für Unternehmensbeteiligungen bei.

Die Wettbewerbsintensität in unserem Markt steigt jedoch. Strategische Käufer verfügen über eine sehr gute Finanzkraft und haben schon bald nach der Finanzkrise auf einen zunehmend aggressiven Akquisitionskurs umgeschaltet. Welche Rolle strategische Investoren im M-&A-Markt spielen, zeigt ein Blick auf die Zahlen. Ihr Anteil am Markt für Unternehmenszusammenschlüsse und -akquisitionen ist in den vergangenen Jahren spürbar gestiegen. Volumen und Anzahl der Transaktionen der Private-Equity-Investoren blieben demgegenüber mehr oder weniger konstant.

Zudem treten angesichts des niedrigen Zinsniveaus neue Akteure wie Stiftungen oder Family Offices auf. Nicht zuletzt haben Private-Equity-Fonds hohe Kapitalzusagen erhalten. Sie müssen diese Mittel nun investieren.

Der Wettbewerb um neue Beteiligungen ist deutlich härter geworden. Dem großen Angebot an anlagensuchenden Mitteln steht ein begrenztes Angebot an Investitionsmöglichkeiten gegenüber. Das führt zu höheren Preiserwartungen der Verkäufer. In den vergangenen zwei, drei Jahren ist das Preisniveau auf dem hiesigen Markt nach unserer Einschätzung um einen Multiple-Punkt gestiegen. Auch wir können uns dieser Preisentwicklung nicht entziehen. Umso wichtiger ist und wird die intensive Begleitung der Portfoliounternehmen bei deren Weiterentwicklung.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir eine ganze Reihe neuer Investments geprüft: Ein Management-Buy-out wurde noch im abgelaufenen Geschäftsjahr umgesetzt, drei weitere in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres. Hinzu kommt eine Wachstumsfinanzierung. Fünf neue Beteiligungen also, seit wir uns hier im vergangenen Jahr gesehen haben.

Die Details der jeweiligen Geschäftsmodelle finden Sie auf unserer Website oder – noch präziser – auf der Website des jeweiligen Unternehmens.

Wo sehen wir die Entwicklungspotenziale bei den neuen Mitgliedern in unserem Portfolio?

Unser Heimatbäcker ist die fünftgrößte Filialbäckerei Deutschlands und klarer Marktführer im Nordosten Deutschlands. Das Unternehmen wird künftig eine noch stärkere Rolle in der Konsolidierung des Bäckereimarktes in Nordostdeutschland spielen. 2014 wurden zwei Bäckereiketten übernommen.

Infiana gehörte bisher zu einem großen finnischen Konzern für Verpackungsmittel. Jetzt, nach Gewinn der Eigenständigkeit, hat das Unternehmen neue Perspektiven. Wir unterstützen den weiteren Ausbau der Internationalisierung.

Pfautler hat mit uns seine Eigenständigkeit von einem Konzern wiedererlangt und will nun sein Potenzial besser ausschöpfen. Die Vielzahl der von Pfautler in den vergangenen Jahrzehnten gelieferten Komponenten bildet eine gute Grundlage für das Service- und Ersatzteilgeschäft. Mit unserer Unterstützung soll es ausgebaut werden.

Gienanth wird die herausragende Marktposition für die weitere Entwicklung des Geschäftes nutzen. Auch Unternehmenszukäufe sind denkbar.

Oechsler wollen wir mit unserer langjährigen Erfahrung in der Autozuliefererbranche bei der Wahrnehmung der Wachstumschancen insbesondere in den Auslandsmärkten unterstützen. Die Entwicklung neuer Produkte auf Basis eines breiten Technologieportfolios bietet Entwicklungschancen.

Diese fünf neuen Portfoliounternehmen bilden das Wertsteigerungspotenzial der Zukunft. Oder besser gesagt: einen Teil davon. Denn selbstverständlich erwarten wir auch aus den älteren Beteiligungen noch erfreuliche Wertsteigerungen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

was sind die Herausforderungen für die nächsten Monate?

Mit einer gewissen Sorge beobachten wir die in den vergangenen zwölf Monaten stark gestiegene Volatilität bei der Entwicklung unserer Rahmenbedingungen. Die Veränderungsgeschwindigkeit bei Devisenkursen, Rohstoffpreisen, Aktienkursen und Zinssätzen ist schon atemberaubend. Hinzu kommen erheblich gestiegene geopolitische Risiken. Dies können wir nicht beeinflussen. Das Beste was wir tun können, ist mit großer Intensität an der Weiterentwicklung der DBAG zu arbeiten.

Hierbei stehen im Vordergrund

1. Die Beibehaltung des guten Investitionstempos
2. Die frühzeitige Weichenstellung bei unseren jungen Portfoliounternehmen und die erfolgreiche Integration der Zukäufe bei unseren etablierten Portfoliounternehmen
3. Die erfolgreiche Umsetzung unseres Projektes „Operative Exzellenz“

Zuversichtlich für eine erfolgreiche Bewältigung der vor uns liegenden Herausforderungen macht meine Vorstandskollegen und mich vor allem eine tolle Mannschaft, der ich an dieser Stelle für ihren weit über das Normalmaß hinausgehenden Einsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr danken möchte.

Ich habe schon erwähnt, dass wir ein gutes Geschäftsjahr 2014 hatten. Wie sich das in Zahlen ausdrückt, und wie Sie davon profitieren, berichtet Ihnen nun meine Kollegin Susanne Zeidler.

Übergabe an Susanne Zeidler

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie schlagen sich die von meinem Kollegen angesprochenen Themen im Zahlenwerk Ihrer Gesellschaft nieder? Diese Frage beantworten wir in den nächsten zwanzig Minuten.

Das sind heute unsere Themen:

1. Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2014,
2. aktuelle Situation 2015,
3. Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr 2015 und
4. Änderungen in der Berichterstattung an den Kapitalmarkt.

2014 war für die Deutsche Beteiligungs AG und ihre Aktionäre erneut ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Das machen wir vor allem an drei Kennziffern fest:

- Das Konzernergebnis erreichte 47,8 Millionen Euro.
- Das entspricht einer Rendite auf das Eigenkapital je Aktie von 15,8 Prozent. Und:
- Ihre Aktie hat eine Wertsteigerung von 19,5 Prozent erzielt. Das ist der sogenannte Total Return: Der Kursanstieg der Aktie im Verlauf des Geschäftsjahres zuzüglich der Dividende, die wir im vergangenen Jahr an Sie ausgeschüttet haben.

Damit haben wir unsere Prognose für 2014 deutlich übertroffen.

Zur Erinnerung: Wir hatten ein Konzernergebnis unter dem Vorjahreswert von 32,3 Millionen Euro prognostiziert, wollten jedoch mindestens eine Rendite in Höhe der Eigenkapitalkosten erreichen. In der Prognose war keine Veräußerung berücksichtigt, da eine solche nicht planbar ist. Die Veräußerungen von Homag und Vogler und die Auflösung von Garantieeinbehalten aus früheren Veräußerungen haben mit 28,9 Millionen Euro zum Konzernergebnis beigetragen.

Wie Torsten Grede deutlich gemacht hat, ist unser Geschäftsmodell langfristig ausgerichtet. Um unseren Erfolg zu ermitteln, betrachten wir daher einen Zehn-Jahres-Zeitraum. Auch auf diese lange Sicht war 2014 ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr: Bei allen drei Kennziffern haben wir Werte erreicht, die über dem langjährigen Durchschnitt liegen.

Entsprechend können wir bei unseren langfristigen wirtschaftlichen Zielen überall Erfolg melden.

Wie Sie wissen, ist das zentrale wirtschaftliche Ziel unserer Geschäftstätigkeit, den Unternehmenswert Ihrer DBAG langfristig zu steigern. Der Unternehmenswert wird in erster Linie vom Wert der Portfoliounternehmen bestimmt. Wir steigern ihn durch eine konsequente Umsetzung einer Strategie aus „Investieren, Entwickeln und Realisieren von Wertsteigerungen“.

Auch die Fondsberatung soll langfristig einen positiven Wertbeitrag leisten. Dieses Ziel wurde entsprechend der neuen Ausrichtung der Unternehmenssteuerung nun zusätzlich aufgenommen.

Und nicht zuletzt sollen Sie, die Aktionäre, durch Dividenden am Erfolg teilhaben.

Wie haben wir nun im Einzelnen diese Ziele erreicht?

Beginnen wir mit dem zentralen Ziel: der langfristigen Steigerung des Unternehmenswerts.

Wir gehen von einer Wertsteigerung aus, wenn die Rendite auf das Eigenkapital je Aktie die Eigenkapitalkosten übertrifft. Von einer langfristigen Wertsteigerung sprechen wir dann, wenn uns dies auch über einen Zeitraum von zehn Jahren gelingt. Auf Basis des Konzern-Gesamtergebnisses ermittelt sich für 2014 eine Rendite auf das Eigenkapital je Aktie von 15,8 Prozent.

Das ist ein erfreuliches Ergebnis. Insbesondere auch, wenn man berücksichtigt, dass zwei Sachverhalte renditemindernd wirkten:

- der weitere Zinsverfall bei der Bewertung der Pensionsverpflichtungen – er hat das Ergebnis in Höhe von 6,7 Millionen Euro belastet – und
- ein hoher Anteil nahezu unverzinslicher Finanzmittel.

Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr Wert geschaffen: Die Rendite von 15,8 Prozent liegt deutlich über den Eigenkapitalkosten, die wir nach wie vor konservativ mit acht Prozent angesetzt haben. Das gilt auch auf die lange Sicht von zehn Jahren: Für diesen Zeitraum errechnet sich eine durchschnittliche Rendite auf das Eigenkapital je Aktie von 15,3 Prozent. Bei durchschnittlichen Eigenkapitalkosten von rund 8 Prozent in demselben Zeitraum lässt sich festhalten: Wir haben auch das Ziel der langfristigen Wertsteigerung erreicht.

Dabei war das Jahr 2014 ein besonders erfolgreiches: Die Rendite 2014 lag über der Zehn-Jahres-Durchschnittsrendite. Und dies, obwohl der Durchschnitt durch die außergewöhnlichen drei Vorkrisen-Jahre positiv überzeichnet ist.

Unser zweites wirtschaftliches Ziel ist die Wertsteigerung der Portfoliounternehmen.

Der Gesamtwert des Portfolios hat im Vorjahresvergleich abgenommen. Die beiden veräußerten Portfoliounternehmen waren ein Jahr zuvor noch mit 56 Millionen Euro im Portfoliowert enthalten. Kurz vor dem Bilanzstichtag wurden die beiden Veräußerungen vollzogen: Die Beteiligungen gingen ab und die vereinbarten Kaufpreise flossen zu – insgesamt 83 Millionen Euro.

Diesem Rückgang steht ein Anstieg durch Investitionen und durch die Wertsteigerung des fortgeführten Portfolios gegenüber. Mit dem fortgeführten Portfolio meine ich jene 14 Unternehmen, die während des gesamten Geschäftsjahres zum Portfolio gehört haben. Der Wert dieser Portfoliounternehmen stieg um 21,6 Millionen Euro oder 18,5 Prozent.

Diese Wertsteigerung resultierte zu einem ganz wesentlichen Teil aus Ergebnisverbesserungen und aus der Entschuldung der Unternehmen. Zudem bekamen wir auch Rückenwind von den

Kapitalmärkten: Ein Teil des Wertzuwachses geht auf höhere Bewertungsmultiplikatoren zurück.

Mit 14,2 Millionen Euro haben die sieben Unternehmen, in die wir im vorletzten Geschäftsjahr investiert hatten, ganz maßgeblich zu dieser Wertsteigerung beigetragen.

Dies zeigt: unser junges Portfolio steht für Wertsteigerungspotenzial in der Zukunft.

Wesentliche Grundlage der Wertsteigerung des fortgeführten Portfolios ist die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen. Drei der vier Kennziffern veranschaulichen, wie sich diese Unternehmen insgesamt entwickelt haben:

- Der Umsatz dieser Unternehmen stieg im Durchschnitt um 9,3 Prozent – deutlich stärker als die Wirtschaft insgesamt. Und wichtig: Dieser Zuwachs wurde überwiegend durch organisches Wachstum erzielt.
- Das EBITDA, also das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern, verbesserte sich um 12,1 Prozent und übertraf damit das Umsatzwachstum. Die Unternehmen konnten also ihre Ertragskraft erhöhen.
- Und: Die Portfoliounternehmen sind weiterhin nur moderat verschuldet: Der Verhältnis der Finanzschulden zum EBITDA beträgt nur 2,4.

Die vierte Kennziffer vermittelt einen Eindruck, wie wir diese 14 Portfoliounternehmen im Abschluss bewertet haben: Die Bewertung liegt im Durchschnitt bei einem konservativen 7,3-fachen des EBITDA.

In den vergangenen beiden Jahren haben wir kräftig investiert, und wir konnten einige Portfoliounternehmen erfolgreich veräußern. Die Folge: unser Portfolio ist gegenwärtig jung. Knapp die Hälfte der Unternehmen gehörte am jüngsten Bilanzstichtag weniger als zwei Jahre zum Portfolio.

Die Säulengrafik zeigt den Zeitwert laut IFRS-Konzernabschluss im Vergleich zu den Anschaffungskosten der Unternehmen. Bei erfolgreichen Beteiligungen baut sich umso mehr Wert auf, je länger wir das jeweilige Unternehmen in unserem Portfolio haben:

- Zum jüngsten Bilanzstichtag überstieg daher der IFRS-Wert der jungen Unternehmen mit bis zu zwei Jahren Haltedauer deren Anschaffungskosten um 25 Prozent.
- Bei Unternehmen mit mehr als fünf Jahren Haltedauer lag der IFRS-Wert hingegen fast doppelt so hoch wie die Anschaffungskosten.

Damit steht fest: Auch für die Zukunft besteht weiteres deutliches Wertsteigerungspotenzial für unser Portfolio.

Jede neue Beteiligung, die wir eingehen, steht für Wertsteigerungspotenzial in der Zukunft. Deshalb zum Abschluss noch ein Wort zum Zuwachs des Portfoliowerts durch Investitionen. Im Geschäftsjahr 2014 haben wir 20 Millionen Euro investiert, wenn wir exakt von Bilanzstichtag zu Bilanzstichtag schauen.

Die Investitionen betrafen mit 10,1 Millionen Euro

- unsere Verpflichtungen aus der Vereinbarung von Wachstumsfinanzierungen bei DNS:net und inexo,
- unsere Anteilserhöhung bei inexo sowie
- die Finanzierung von Akquisitionen bei Romaco und Stephan Machinery.

9,9 Millionen Euro investierten wir in das Management-Buy-out von „Unser Heimatbäcker“.

Auf den Weg gebracht haben wir auch die Transaktionen, die wir in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres vereinbart haben, nämlich Infiana, Pfaudler, Gienanth und Oechsler. Rund 44 Millionen Euro sind seit dem 31. Oktober 2014 für die Beteiligungen an diesen Unternehmen geflossen, über die wir in kurzer Folge berichtet haben. Sie alle stehen für Wertsteigerungspotenzial in der Zukunft.

Mein Kollege Torsten Grede erwähnte die Änderung unserer Unternehmenssteuerung, die nun die beiden Geschäftsfelder „Private-Equity-Investments“ und „Fondsberatung“ gleichermaßen berücksichtigt. Eine Folge: die Schaffung eines Wertbeitrags aus der „Fondsberatung“ wurde zu einem eigenständigen wirtschaftlichen Ziel. Aufgebaut haben wir das Fondsberatungsgeschäft über mehr als zehn Jahre. In diesem Zeitraum haben wir das verwaltete und beratene Vermögen verdoppelt. Die Erträge, die wir für unsere Verwaltungs- und Beratungsleistungen erzielen, haben noch stärker zugenommen, wie Sie auf der Grafik rechts sehen.

Mir ist wichtig, festzuhalten: Diese Erträge wachsen nicht kontinuierlich von Jahr zu Jahr. Die Sprünge, die Sie in der Grafik sehen, sind geschäftstypisch. Denn: Die Erträge sind abhängig vom Volumen der verwalteten und beratenen Fonds. Sobald also ein Fonds platziert ist, haben wir auf die Höhe der Erträge keinen Einfluss mehr. Und: Da die investierten Mittel eines Fonds nach Ende seiner Investitionsperiode im Zuge erfolgreicher Veräußerungen im Zeitverlauf sukzessive zurückgehen, sinken parallel auch die Verwaltungs- und Beratungserträge. Steigerungen sind erst wieder mit dem Auflegen eines neuen Fonds zu erwarten, falls dieser ein größeres Volumen als der aktuelle Fonds hat.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir 21,7 Millionen Euro an Erträgen aus der Fondsberatung erzielt. Sie sind gestiegen, weil wir 2014 erstmals für ein volles Jahr Erträge für die Beratung des DBAG Fund VI vereinnahmen konnten. Aus einem älteren DBAG-Fonds erhielten wir zudem eine erfolgsabhängige Vergütung von 1,2 Millionen Euro. Dies ist ein nicht regelmäßig wiederkehrender Sondereffekt. Gegenläufig hat sich ausgewirkt, dass die Verwaltungserträge aus dem DBAG Fund V und dem DBAG Expansion Capital Fund zurückgegangen sind.

Damit, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, komme ich zu unserem vierten langfristigen wirtschaftlichen Ziel: Ihrer Teilhabe am wirtschaftlichen Erfolg durch Dividenden.

Im vergangenen Geschäftsjahr lag der Jahresüberschuss der DBAG nach HGB mit 65,4 Millionen Euro um 29,8 Millionen Euro bzw. 84 Prozent über dem Vorjahreswert von 35,6

Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert wesentlich aus der Veräußerung der Beteiligung an der Homag Group AG im Sommer 2014.

An diesem Erfolg sollen Sie mit der Ausschüttung einer weiteren Sonderdividende teilhaben. Dies wäre die sechste in Folge und die neunte im vergangenen Zehn-Jahres-Zeitraum. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen daher heute vor, für das Geschäftsjahr 2013/2014 zusätzlich zur Basisdividende von unverändert 40 Eurocent eine Sonderdividende von 1 Euro 60 auszuschütten. Eine Gesamtdividende von 2 Euro je Aktie führt zu einer ansehnlichen Ausschüttungsrendite: Gemessen am Börsenkurs zu Beginn des Geschäftsjahres ist sie zweistellig. Bezogen auf den aktuellen Kurs Ihrer Aktie liegt sie bei rund sechs Prozent.

Die Vermögensstruktur hat sich durch die erfolgreichen Veräußerungen verändert. Mit der Homag Group AG ist immerhin die größte Beteiligung im Portfolio abgegangen. Das Bild, das sich hier zeigt, ist nur eine Momentaufnahme, die ein halbes Jahr später völlig anders aussieht. Die Finanzmittel werden sich bis übermorgen um rd. 80 Millionen Euro verringert haben: durch die eingegangenen vier neuen Beteiligungen, die Auszahlung der erfolgsabhängigen Vergütungen und die Dividendenzahlung, wenn Sie unserem heutigen Vorschlag zustimmen.

Mit den verbleibenden 70 Millionen Euro wollen wir unsere Investitionszusagen an die DBAG-Fonds erfüllen. Und um jederzeit handlungsfähig zu bleiben, schlagen wir Ihnen heute vor, das turnusmäßig auslaufende Kapital wieder zu verlängern. Wie Sie sicher registriert haben, schöpfen wir diesmal den gesetzlichen Rahmen nur zur Hälfte aus.

Was sich seit dem jüngsten Bilanzstichtag nicht verändert hat: die Kapitalstruktur Ihrer DBAG ist weiterhin sehr solide. Auf der Passivseite standen und stehen weiterhin keine Bankverbindlichkeiten. Wir finanzieren unsere Aktivitäten unverändert aus den Mitteln, die Sie uns anvertrauen, sowie aus den Rückflüssen erfolgreicher Beteiligungen, soweit wir diese nicht an Sie ausgeschüttet haben. Diese solide Bilanzstruktur ist gewollt: Sie berücksichtigt den besonderen Charakter des Private-Equity-Geschäfts mit zeitlich nicht planbaren Investitionen und Realisierungen.

So viel zur Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres.

Wir kommen nun zur Änderung unserer Berichterstattung an den Kapitalmarkt, die sich aus unserer neuen Unternehmenssteuerung ergibt.

Der Kapitalmarkt hat die DBAG bisher eher wie einen angelsächsischen Investmenttrust wahrgenommen und bewertet, d.h. wie ein extern gemanagtes Portfolio von Unternehmen. Die DBAG ist aus unserer Sicht aber weit mehr. Denn: Wer in eine Aktie der DBAG investiert, erwirbt zusätzlich:

1. das Know-how eines herausragenden Investmentteams und
2. ein weitverzweigtes Netzwerk. Und
3. Ihre DBAG ist eine Marke, die für fünf Jahrzehnte erfolgreicher Beteiligungen im deutschen Mittelstand steht.

Unsere Fondsinvestoren nehmen diesen Mehrwert bereits wahr. Deshalb vergüten sie uns für unsere Management- und Beratungsleistungen.

Mit dem Beginn des Geschäftsjahres 2015 bilden wir dies nun auch in unserer Unternehmenssteuerung und in unserer Berichterstattung ab. Inzwischen gibt es also zwei Geschäftsfelder und damit zwei Berichtssegmente:

1. Private-Equity-Investments und
2. Fondsberatung.

Das Geschäftsfeld Private-Equity-Investments ist wie ein Investment Trust aufgestellt. Es hat kein eigenes Investmentteam, sondern entrichtet eine Vergütung an den Manager der Investments, in diesem Fall an das Segment Fondsberatung.

Das Geschäftsfeld Fondsberatung beinhaltet unsere Aktivitäten als Berater und Verwalter der von uns aufgelegten Private-Equity-Fonds. Das Ergebnis dieses Geschäftsfelds hängt ab von der Vergütung, die sämtliche Investoren einschließlich des Geschäftsfelds Investments zahlen, und von den Kosten für die Geschäftstätigkeit.

Damit wird deutlich, dass wir für unsere Aktionäre auf zwei Wegen Wert schaffen.

Wie bewertet nun der Kapitalmarkt diese beiden Bereiche? Das Geschäftsfeld Private-Equity-Investments ist vergleichbar mit anderen Private-Equity-Gesellschaften. Marktüblich ist hier eine Bewertung auf Basis des Nettovermögenswertes. Das Geschäftsfeld Fondsberatung hingegen ist vergleichbar mit Asset Managern, die üblicherweise auf Basis von Ergebnismultiples bewertet werden.

Wie sieht nun die aktuelle Situation 2015 aus? Ich kann Ihnen über einen guten Start in das neue Geschäftsjahr berichten. Wir haben im ersten Quartal ein Konzernergebnis von 13,3 Millionen Euro erreicht. Es beruht im Wesentlichen auf der Wertsteigerung des Portfolios. Angesichts ihrer guten Auftragslage und zuversichtlicher Markterwartungen planen die meisten unserer Portfoliounternehmen für 2015 höhere Umsätze und demzufolge auch höhere Ergebnisse. Nach unserem Bewertungsverfahren führt dies zu höheren Wertansätzen als am vorangegangenen Stichtag, an dem wir noch die Ergebnisse des Jahres 2014 als Bewertungsgrundlage herangezogen hatten. Höhere Wertansätze der Portfoliounternehmen münden in ein positives Ergebnis aus dem Beteiligungsgeschäft. Neben dem Investmentgeschäft lieferte auch die Fondsberatung einen positiven Ergebnisbeitrag.

Wie sieht der Ausblick für das gesamte Geschäftsjahr 2015 aus? Wie Torsten Grede sagte, sind wir für die Zukunft zuversichtlich. Konkret gehen wir für das laufende Geschäftsjahr von einem Anstieg des Konzernergebnisses im einstelligen Prozentbereich aus. Diese Aussage treffen wir auf vergleichbarer Basis – das heißt ohne die Berücksichtigung von Erfolgen aus der Veräußerung von Beteiligungen. Die vergleichbare Basis des Vorjahres beträgt 23,1 Millionen Euro.

Nach wie vor sind wir zuversichtlich, dass die Rendite auf das Eigenkapital je Aktie mindestens die Eigenkapitalkosten und damit die Untergrenze unserer Zielsetzung für den langjährigen Durchschnitt erreicht.

Unsere Portfoliounternehmen arbeiten weiter intensiv an der Umsetzung ihrer Wachstumspläne und entwickeln diese entsprechend den Bedingungen ihrer Märkte kontinuierlich fort. Wir erwarten daher, dass das Ergebnis der DBAG aus dem Beteiligungsgeschäft auf vergleichbarer Basis 10 bis 20 Prozent über dem entsprechenden Vorjahreswert von 25,6 Millionen Euro liegen dürfte.

Wie erwähnt: Die Erträge aus dem Fondsgeschäft gehen bis zur Auflage eines neuen DBAG-Fonds tendenziell mit jeder Veräußerung aus dem Portfolio zurück. Aufgrund der Veräußerungen des vergangenen Geschäftsjahres dürfte dieser Posten leicht unter dem Vorjahreswert liegen.

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

All diese Informationen finden Sie in unserem neuen Geschäftsbericht, der Ihnen heute vorliegt. In der Mitte dieses Berichts laden wir Sie ein zu einem Streifzug durch die vergangenen fünf Jahrzehnte unserer Unternehmensgeschichte. Wir denken, dass wir über all die Jahre erfolgreich waren,

1. weil wir uns konsequent weiterentwickelt haben, ohne unsere bewährten Investitionsgrundsätze aufzugeben und
2. weil Sie uns über viele Jahre Ihr Vertrauen geschenkt haben und uns bei unserer Arbeit unterstützen.

50 erfolgreiche Jahre sind für meine Kollegen Torsten Grede, Rolf Scheffels und mich kein Grund zum Ausruhen, sondern Ansporn, die bisherige Erfolgsgeschichte Ihrer Deutschen Beteiligungs AG fortzuschreiben.