

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 25. Februar 2016

*Es gilt das gesprochene Wort.*

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

Willkommen zur Hauptversammlung.

Über Ihr großes Interesse, das Sie mit Ihrer heutigen Anwesenheit zum Ausdruck bringen, freuen wir uns.

Das gibt uns die Möglichkeit, Sie persönlich über die erfreuliche Entwicklung Ihrer 50 Jahre alten Gesellschaft im Jubiläumsjahr 2015 zu informieren.

Vor einem Jahr nannte ich Ihnen an dieser Stelle unsere drei Herausforderungen für 2015; das waren:

1. Die Beibehaltung des guten Investitionstempos.
2. Die frühzeitige Weichenstellung bei unseren jungen Portfoliounternehmen und die Integration der Unternehmenszukäufe.
3. Die erfolgreiche Umsetzung unseres Projektes „Operative Exzellenz“ zur Verbesserung unserer Geschäftsprozesse.

Heute kann ich Ihnen mitteilen: Wir haben alle diese Herausforderungen im vergangenen Geschäftsjahr gemeistert.

Zum ersten Punkt:

Wir haben uns an sieben interessanten Unternehmen des deutschen Mittelstands beteiligt. Damit haben wir Investitionen von gut 300 Millionen Euro ausgelöst und unsere hohe Investitionsgeschwindigkeit beibehalten.

Zum zweiten Punkt:

Die positive Entwicklung des Portfolios mit einem Wertzuwachs um rund ein Drittel zeigt, dass wir auch mit unseren jungen Portfoliounternehmen auf einem guten Weg sind.

Zum dritten Punkt:

Mit unserem Projekt „Operative Exzellenz“ haben wir 2015 gerade bei den Geschäftsprozessen im Investmentgeschäft und bei den unterstützenden Funktionen gute Fortschritte erzielt. Dies ist von großer Bedeutung für die Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit.

Natürlich dient die Bewältigung dieser Herausforderungen dem Erreichen unserer wirtschaftlichen Ziele. Diese haben wir 2015 nicht nur wieder erreicht, sondern zum Teil auch übertroffen.

Mein Dank gilt – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes Engagement. Ohne diese tolle Mannschaft wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen.

Bevor wir nun zur Berichterstattung im Einzelnen kommen, möchte ich, sehr geehrte Damen und Herren, zuerst noch auf die heute anstehenden Wahlen zum Aufsichtsrat eingehen.

Mit der heutigen Hauptversammlung endet die Amtszeit des gesamten Aufsichtsrats. Turnusgemäß wählen Sie deshalb heute alle sechs Mitglieder dieses Gremiums neu.

Ein verdientes Aufsichtsratsmitglied kandidiert nicht mehr; ein neuer Name steht auf der Vorschlagsliste. Alle Kandidaten werden sich Ihnen später selbst vorstellen.

Ich danke dem ausscheidenden Roland Frobels – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – für die fruchtbare und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Roland Frobels hat diese Gesellschaft fünf Jahre lang mit großem Sachverstand und konstruktivem Rat – auch als Mitglied des Prüfungsausschusses – begleitet. Wir haben allen Anlass, ihm für das große Engagement zu danken, mit dem er seine Aufgabe wahrgenommen hat.

Ich denke, ich spreche auch in Ihrem Namen, sehr geehrte Damen und Herren, wenn ich Ihnen, lieber Herr Frobels, auch für die Zukunft alles Gute wünsche.

Wie in den vergangenen Jahren werden wir uns die Berichterstattung an Sie im Vorstand aufteilen. Im Anschluss an meinem Vortrag wird Ihnen meine

Kollegin Susanne Zeidler berichten, wie sich unsere Erfolge im Zahlenwerk niedergeschlagen haben. Außerdem wird sie Ihnen den Dividendenvorschlag erläutern.

Ich werde Ihnen über die strategische Weiterentwicklung der DBAG und die vor uns liegenden Herausforderungen berichten. Dabei möchte ich meinen Vortrag in vier Teile untergliedern:

- Ich werde zunächst auf unseren wichtigsten Aktivposten eingehen – unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
- Anschließend werde ich über die Fortschritte in unseren beiden Geschäftsfeldern berichten – der Fondsberatung und -verwaltung sowie den Private-Equity-Investments.
- Dabei werde ich auch auf unsere Marktposition und die Wettbewerbssituation eingehen.
- Abschließend komme ich noch auf das zu sprechen, was uns in den kommenden Monaten beschäftigen wird.

Ich komme zu unserem ersten Thema: Unser hervorragendes Team.

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einem Einsatz oft weit über Normalmaß hinaus den Erfolg der DBAG sichergestellt.

In diesem Jahr nimmt in Deutschland ein Thema einen großen Raum ein – die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern in Führungspositionen. Das Gesetz verlangt von uns, Zielgrößen festzulegen auch für den Frauenanteil der Führungsebene unterhalb des Vorstands.

Wir setzen uns für eine gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen bei der DBAG ein. Die Grundlage bei der Vergabe von Stellen muss aber unserer Ansicht nach immer die Qualifikation der Kandidatin bzw. des Kandidaten sein.

In den vergangenen drei Jahren haben wir sowohl für unser Investmentteam, als auch für die anderen Funktionen im Unternehmen mehr Frauen als Männer eingestellt. Und zwar deswegen, weil sie für die jeweils zu besetzende Position am besten geeignet waren. Dies spiegelt sich in einer Frauenquote von inzwischen 57 Prozent wider.

Allerdings nimmt es auch in unserem Unternehmen eine gewisse Zeit in Anspruch, bis man sich für eine Führungsposition qualifiziert hat. Ich bin aber zuversichtlich, dass wir bei der DBAG in Zukunft auch mehr Frauen in Führungspositionen haben werden. Schließlich arbeitet im Vorstand bereits

seit drei Jahren Susanne Zeidler mit Rolf Scheffels und mir sehr gut zusammen.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter spielen eine zentrale Rolle für den Erfolg der DBAG. Lange Zugehörigkeiten zu unserem Unternehmen belegen, dass wir ein attraktiver Arbeitgeber sind. Darauf können und wollen wir uns aber nicht ausruhen. Im Gegenteil: wir wollen unsere Anstrengungen im Wettbewerb um Talente verstärken. Ein Element ist hierbei auch die Überarbeitung unseres Vergütungssystems, bei der unser besonderes Augenmerk der erfolgsbezogenen Komponente galt.

Um noch besser zu verstehen, was unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bewegt, haben wir im vergangenen Geschäftsjahr eine Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Damit konnten wir wertvolle Erkenntnisse für weitere Verbesserungen gewinnen. So auch für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

An der Befragung nahmen 86 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter teil. Mehr als 90 Prozent davon sind mit dem Handlungsspielraum für ihre tägliche Arbeit sehr zufrieden oder zufrieden; und auch mit der Arbeitsatmosphäre im Unternehmen sind ebenfalls mehr als 90 Prozent sehr zufrieden oder zufrieden.

Auf diesen Werten basiert das Engagement unseres Teams – und damit auch der Erfolg der DBAG.

Ich komme nun zu meinem zweiten Thema: Wie haben sich unsere beiden Geschäftsfelder entwickelt?

Zunächst zur Fondsberatung und -verwaltung:

Wie die meisten von Ihnen sicher wissen: Wir strukturieren Private-Equity-Fonds und bemühen uns um Finanzierungszusagen deutscher und internationaler Investoren, den sogenannten Fondsinvestoren. 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 das Ende der Beteiligung.

Für diese Leistungen werden wir vergütet.

Die Fondsberatung und -verwaltung ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Seit 2011 verwalten wir unseren Fonds für Wachstumsfinanzierungen, den DBAG Expansion Capital Fund, und seit 2013 beraten wir unseren Fonds für Buy-outs, den DBAG Fund VI. Beide Fonds hatten 2015 einen sehr guten Investitionsfortschritt und sind jetzt jeweils zu mehr als der Hälfte investiert. Daneben verwalten wir weitere Fonds, deren Investitionsperiode abgelaufen ist.

Mit den Fonds bewegen wir heute ein sehr viel größeres Kapitalvolumen. Dies ist vor allem auf die große Erfahrung unseres Investmentteams zurückzuführen. Unsere Kunden, die Fondsinvestoren, trauen uns zu, dass wir dies auch zukünftig in erfolgreiche Transaktionen umsetzen.

Wir haben 2015 unser Angebot für Familienunternehmen nochmals attraktiver gestaltet. Damit können Familienunternehmen für die Realisierung ihrer unternehmerischen Pläne noch besser auf zusätzliches Eigenkapital zurückgreifen. Wir haben hierzu die Bedingungen unseres Fonds für Wachstumsfinanzierungen angepasst. Wir können hier nun Beteiligungen mit einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren anbieten. Hieraus ergeben sich für uns zusätzliche Marktchancen, für die wir zunächst auch Rückgänge bei der Verwaltungsvergütung in Kauf nehmen.

Nun zu unserem zweiten Geschäftsfeld, den Private-Equity-Investments:

Auf der Grundlage von Co-Investmentvereinbarungen investieren wir die Mittel, die Sie uns anvertrauen, zu festgelegten Bedingungen in dieselben Unternehmen wie die Fonds. Seit wir uns hier im März 2015 gesehen haben, sind vier Unternehmen neu zu unserem Portfolio hinzugekommen: davon zwei Buy-outs und zwei Wachstumsfinanzierungen.

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

Ein Blick auf die Buy-outs an der Seite des DBAG Fund IV und des DBAG Fund V zeigt: In beiden Fonds, die für die Investitionstätigkeit zwischen 2002 und 2012 stehen, finden sich mit einer Ausnahme nur Industrieunternehmen und Industriedienstleister.

Die Zusammensetzung des seit 2013 investierenden DBAG Fund VI sieht dagegen leicht anders aus: Drei der acht Unternehmen haben keinen industriellen Hintergrund.

Damit Sie mich richtig verstehen: Das ist kein geänderter Investitionsfokus, sondern eine Weiterentwicklung unserer Investitionsstrategie. Industrielle

Geschäftsmodelle und der Ausbau unseres Netzwerks in diese Branchen bleiben unser Fokus. Mit unserer langjährigen Investitionserfahrung können wir gerade hier die Entwicklungspotenziale der Unternehmen besonders gut beurteilen. Von der Realisierung der Entwicklungspotenziale hängt der Wertzuwachs ab – und damit unser wirtschaftlicher Erfolg.

Warum haben wir unsere Investitionsstrategie weiterentwickelt?

Die Fondsinvestoren erwarten von uns, dass wir das uns zugesagte Kapital innerhalb eines vertraglich festgelegten Zeitraums investieren. Aber auch Sie, sehr geehrte Damen und Herren, erwarten von uns, dass Ihr Kapital renditeträchtig investiert wird. Hinzukommt, dass nichtindustrielle Geschäftsmodelle unser Portfolio besser ausbalancieren. Dies kann gerade bei stärkeren konjunkturellen Schwankungen von Vorteil sein.

Dies ist ein wesentlicher Grund, warum wir uns in den vergangenen Jahren mehr als zuvor für Investitionen außerhalb von Industrieunternehmen geöffnet haben. Dies ist eine Evolution und keine Revolution. Das verbindende Element sind auch hier die Entwicklungspotenziale der Unternehmen, die wir auch bei Investitionen außerhalb von Industrieunternehmen fest im Blick haben.

Schließlich ist das Eingehen einer neuen Beteiligung nur ein kleiner erster Schritt auf dem Weg zur Wertsteigerung. Wir halten unsere Beteiligungen vier bis sieben Jahre. In dieser Zeit begleiten wir die Portfoliounternehmen intensiv in ihrer Entwicklung. Denn nur durch gezielte Weiterentwicklung werden Unternehmen wertvoller. Deswegen ist es alles andere als ein Zufall, dass ein Schwerpunkt unserer Bemühungen bei der Verbesserung unserer Geschäftsprozesse auf dem Prozess der Begleitung unserer Portfoliounternehmen liegt.

Oder um es mit dem Motto unseres Geschäftsberichts zu sagen: Indem wir die „Stärken nutzen“ und den Unternehmen neue „Perspektiven eröffnen“ schaffen wir die Voraussetzung, damit wir für Sie, unsere Aktionäre, und für die Fondsinvestoren die Renditeziele erreichen.

Nach wie vor sind auch Unternehmenszukäufe ein wichtiges Element unserer Wertsteigerungsstrategie. Im vergangenen Geschäftsjahr haben sechs Portfoliounternehmen ihre Wettbewerbsposition durch einen oder mehrere Zukäufe gestärkt. Insgesamt haben unsere Portfoliounternehmen damit 150 Millionen Euro Umsatz dazu erworben. Als Gesellschafter haben wir diese Akquisitionen teilweise mit zusätzlichem Eigenkapital ermöglicht.

Letztes Jahr habe ich Ihnen an zwei Beispielen erläutert, welche Rolle Unternehmenszukäufe in der Wertsteigerungsstrategie spielen. Heute möchte ich Ihnen am Beispiel unseres Portfoliounternehmens Spheros zeigen, auf welche vielfältige Weise sich Unternehmen in unserem Portfolio verändern. Bei Spheros spielte ein Unternehmenszukauf eine zentrale Rolle bei der strategischen Weiterentwicklung.

An Spheros beteiligten wir uns im Dezember 2011. Schon damals war das Unternehmen als Weltmarktführer bei Klimaanlage und motorunabhängigen Heizsystemen für Busse ein attraktives Unternehmen.

Jetzt, vier Jahre später, schließen wir die Beteiligung mit einer sehr guten Rendite ab. Mit der Veräußerung an einen strategischen Käufer realisieren wir die Wertsteigerung, die aus der gezielten Weiterentwicklung des Unternehmens in den zurückliegenden Jahren resultiert.

Welche Ansätze zur Wertsteigerung haben wir verfolgt?

1. Spheros hat sein Produktangebot durch den Ausbau der technologischen Kompetenz erweitert.
2. Schon bald nach unserem Einstieg war klar, dass eine wesentliche Herausforderung für Spheros in der Erschließung des nordamerikanischen Marktes lag. Dieser Marktzugang war nur durch einen Unternehmenszukauf zu erreichen. Das Managementteam hat deshalb schon bald nach unserem Eintritt mit unserer Unterstützung nach geeigneten Akquisitionskandidaten Ausschau gehalten. Anfang 2015 wurden die zweijährigen Bemühungen dann mit dem Erwerb eines kleineren US-amerikanischen Wettbewerbers von Erfolg gekrönt.
3. Auch das margenstarke Service- und Ersatzteilgeschäft war und ist im Fokus des Managementteams von Spheros. Hierzu wurden neue Tochtergesellschaften gegründet.

Die Weiterentwicklung des Unternehmens zeigt sich in den Zahlen. Der Umsatz stieg von 185 auf rund 245 Millionen Euro 2015. Die Zahl der Mitarbeiter ist um 50 Prozent auf mehr als 1.000 angewachsen.

Spheros ist damit ein gutes Beispiel für Wertsteigerungen in unserem Portfolio.

Nun zur Markt- und Wettbewerbssituation, meinem dritten Thema:

Wie Sie wissen, konzentrieren wir uns auf den gehobenen Mittelstand. Unsere Transaktionen bewegen sich zwischen 75 und 250 Millionen Euro Unternehmenswert.

2015 haben wir einmal mehr unsere führende Marktstellung unter Beweis gestellt. Ihre DBAG gehört zu den aktivsten Investoren im deutschen Mittelstand. Nicht nur in einem Jahr, sondern auch über die vergangenen zehn Jahre.

Ein Blick auf die Marktentwicklung zeigt allerdings, dass auch für uns die Bäume nicht in den Himmel wachsen. Der Wettbewerb ist intensiv, nicht nur unter den Finanzinvestoren.

Wir suchen Unternehmen mit Entwicklungspotenzial und guter Marktstellung, zum Beispiel aufgrund einer besonderen Technologie. Solche Unternehmen sind nicht nur für uns interessant, sondern auch für strategische Käufer etwa aus den USA oder aus China. Chinesische Investoren waren 2015 in Deutschland so aktiv wie in keinem anderen Land der Europäischen Union. Strategische Käufer verfügen nach mehreren ertragreichen Jahren und dem leichten Zugang zu Kapital über eine hohe Finanzkraft. Sie verfolgen zum Teil einen aggressiven Akquisitionskurs. Gerade die Vielzahl global tätiger deutscher Mittelständler mit viel technologischer Substanz zieht strategische Investoren an.

Das Wettbewerbsumfeld wird sich in naher Zukunft kaum zu unseren Gunsten verändern. Die Notenbanken haben mit ihrer Niedrigzinspolitik einen Anlagenotstand bei Investoren ausgelöst. Private Equity hat so als Anlageklasse weiter an Attraktivität gewonnen. Immer größere Beträge kommen in diesen Markt und dies besonders ausgeprägt in attraktive Regionen wie den deutschen Wirtschaftsraum.

Diesem großen Angebot an anlagesuchenden Mitteln steht ein begrenztes Angebot an Investitionsmöglichkeiten gegenüber. Das führt zu höheren Preiserwartungen der Verkäufer. Auch wir können uns dieser Entwicklung nicht entziehen.

Was sind nun die Herausforderungen für die nächsten Monate?

1. Im Vergleich zu 2014 und 2015 ist unser Portfolio jetzt reifer. Das bedeutet, dass wir uns auch mit der Veräußerung von Beteiligungen zur Realisierung der erreichten Wertsteigerungen befassen. Es ist also durchaus möglich, dass zu den Veräußerungen des ersten Quartals im Laufe des Geschäftsjahres weitere hinzukommen.
2. Die beiden Fonds, die derzeit investieren, sind in der zweiten Hälfte ihrer Investitionsperiode. Zum Investieren der zugesagten Mittel in der vorgesehenen Zeit müssen wir unser gutes Investitionstempo aufrechterhalten. Angesichts der von mir beschriebenen Wettbewerbssituation wird dies anspruchsvoll sein.

Und: wir haben diese Herausforderungen unter herausfordernden Rahmenbedingungen zu bewältigen.

Im vergangenen Jahr sagte ich an dieser Stelle:

„Mit einer gewissen Sorge beobachten wir die in den vergangenen zwölf Monaten stark gestiegene Volatilität bei der Entwicklung unserer Rahmenbedingungen“. Dieser Satz gilt nach wie vor – allerdings ist unsere Sorge noch etwas größer geworden.

Keine der bereits im vergangenen Jahr vorhandenen Gefahren für die Weltwirtschaft ist geringer geworden, im Gegenteil: Die geopolitischen Konflikte haben sich verschärft, die Schwankungen an den Märkten sind größer geworden. Denken Sie nur an den Rückgang der Preise für Rohöl und andere Rohstoffe. Die Kursschwankungen an den Aktienmärkten seit Jahresbeginn schaffen zusätzliche Unsicherheit. Das Fragezeichen hinter der zukünftigen Entwicklung von China ist deutlich größer geworden.

In den vergangenen zehn Jahren hat gerade die deutsche mittelständische Industrie von relativ günstigen Rahmenbedingungen profitiert. Die aktuelle Entwicklung sollte uns daran erinnern, dass wir dies für die nächsten Jahre nicht als garantiert unterstellen können.

Wie wir uns hierauf einstellen, habe ich Ihnen heute erläutert:

- mit der Weiterentwicklung unserer Investitionsstrategie über Industrieunternehmen hinaus,
- mit der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der DBAG durch unser Projekt „Operative Exzellenz“ und
- mit vielfältigen Bemühungen, um ein noch attraktiverer Arbeitgeber zu werden.

All dieses wird es uns ermöglichen, unser Portfolio immer wieder um vielversprechende Unternehmen zu ergänzen und diese weiterzuentwickeln.

Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir mit unserer Mannschaft auch künftig erfolgreich sein werden. Uns ist für die Zukunft nicht bange!

Die jüngst veröffentlichten Zahlen zum ersten Quartal deuten an, dass wir weiterhin auf der Erfolgsspur sind. Und damit nun zu Susanne Zeidler, unserem Finanzvorstand, mit einem Rückblick und einem Ausblick in Zahlen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von meiner Seite: Guten Tag!

Wir kommen nun zum Überblick über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der DBAG 2015.

Ein wichtiger Hinweis: Die Zahlen, über die wir heute sprechen, sind nur eingeschränkt mit denen des Vorjahres vergleichbar. Und zwar aus zwei Gründen.

Erstens: Wie Sie wissen, haben wir mit Ihrer Zustimmung den Bilanzstichtag geändert. Wir wollten unsere Berichterstattung mit dem Rhythmus des Kapitalmarktes synchronisieren. Das vergangene Geschäftsjahr endete deshalb bereits nach elf Monaten.

Zweitens: Größere Auswirkungen hatte die erstmalige Anwendung eines neuen Bilanzierungsstandards. In unserem Geschäftsbericht sind dazu selbstverständlich ausführliche Überleitungsrechnungen und Erläuterungen enthalten.

Das Erreichen unserer wirtschaftlichen Ziele ist eine kontinuierliche Herausforderung für uns. 2015 waren wir erneut erfolgreich, denn wir haben in elf Monaten mehr erreicht als wir uns für ein volles Jahr vorgenommen hatten. Dies gilt für alle wichtigen Kennzahlen.

Wir hatten vor, rund 50 Millionen Euro zu investieren. Mit rund 71 Millionen Euro haben wir das größte Jahres-Investitionsvolumen innerhalb der vergangenen zehn Jahre realisiert. Die Finanzmittel haben sich daher wie erwartet deutlich reduziert.

Wir sind mit einem Portfolio im Wert von gut 150 Millionen Euro in das Jahr gestartet. Unser Portfolio war vergleichsweise jung. Veräußerungen hatten wir für 2015 nicht geplant und deshalb auf vergleichbarer Basis nur eine leichte Steigerung des Konzernergebnisses erwartet. Unsere Erwartung wurde übertroffen, nicht zuletzt, weil sich das bestehende Portfolio sehr gut entwickelt hat.

Die Rendite auf das Eigenkapital je Aktie ist unsere zentrale Zielgröße. Sie soll im Durchschnitt eines Zehn-Jahres-Zeitraums über den Kosten des Eigenkapitals liegen. Kurzfristig hatten wir für 2015 prognostiziert, dass die Rendite (nach zwölf Monaten) in der Größenordnung der Eigenkapitalkosten liegt. Dieses Ziel haben wir mit einem Anstieg des Eigenkapitals je Aktie um zehn Prozent in elf Monaten übertroffen. Auf zehn Jahre ergibt sich

eine Rendite von 14,3 Prozent; damit haben wir das langfristige Ziel also erreicht.

Drei Zahlen fassen das Erreichte zusammen:

Das Konzernergebnis von 27,0 Millionen Euro und die Rendite auf das Eigenkapital je Aktie von 10,0 Prozent sind erwartungsgemäß, gemessen am langjährigen Durchschnitt, eher unterdurchschnittliche Werte.

Weitaus besser als in den vergangenen zehn Jahren war hingegen die Wertentwicklung für Sie, die Aktionäre der DBAG: Aus der Dividende und der Kursentwicklung der Aktie erzielten Sie eine Wertsteigerung von 20,9 Prozent.

Mit der Einführung der Segmentberichterstattung Anfang 2015 ist es uns gelungen, am Kapitalmarkt zu verdeutlichen, dass unser Unternehmen mehr ist als ein Portfolio attraktiver Unternehmensbeteiligungen. Sogar Analysten bewerten unser Fondsberatungsgeschäft inzwischen separat und berücksichtigen dessen Wert in ihren Kurszielen.

Die Finanzmittel in der Konzernbilanz sind, wie erwähnt, deutlich niedriger. Wie Sie wissen, definieren wir Finanzmittel als die Summe unserer flüssigen Mittel sowie der kurz- und langfristigen Wertpapiere. Die Investitionen und die damit verbundenen Mittelabflüsse lösten die größte Veränderung im Finanzmittelbestand aus. Zuflüsse erhielten wir aus der Rückzahlung von Brückenfinanzierungen sowie aus der Refinanzierung und Rekapitalisierung bestehender Beteiligungen.

Die DBAG war in den vergangenen zehn Jahren sehr erfolgreich. Dies zeigt sich auch an der Eigenkapitalrendite von im Durchschnitt 14,3 Prozent. Wir haben diese Rendite mit einer Bilanz erreicht, oder soll man sagen: trotz einer Bilanz erreicht, die in allen zehn zurückliegenden Geschäftsjahren zu mindestens einem Drittel aus Finanzmitteln bestand. Finanzmittel rentieren in der aktuellen Niedrigzinsphase bekanntlich nicht sonderlich gut.

In das vergangene Geschäftsjahr sind wir mit einem Anteil der Finanzmittel an der Bilanzsumme von 42 Prozent gestartet. Das Verhältnis von Finanzmitteln zu Portfoliowert lag bei fast 1:1. Dieses Verhältnis hat sich aufgrund der hohen Investitionen nun deutlich verbessert, und zwar auf rund 4:1.

Mit einem Finanzmittelbestand von gut 50 Millionen Euro und einem um ein Vielfaches höheren Portfoliowert haben wir die Zielstruktur unserer Bilanz erreicht: Die Finanzmittel zum Stichtag entsprechen ungefähr dem durchschnittlichen Investitionsprogramm eines Jahres.

Der Gesamtwert des Portfolios erhöhte sich um 102,6 Millionen Euro. Mehr als die Hälfte davon, 55,2 Millionen Euro, geht – im Saldo von Investitionen und Abgängen – auf die Investitionstätigkeit zurück.

47,4 Millionen Euro beträgt die Bruttowertsteigerung des Portfolios. Dazu haben 15 der 24 Portfoliounternehmen beigetragen; vier verzeichneten einen Bewertungsrückgang. Die übrigen sind entsprechend unserer Bewertungsrichtlinie noch zu Anschaffungskosten bewertet. Die Wertsteigerung beruht ganz überwiegend auf höheren Ergebnissen der Portfoliounternehmen. In der gestiegenen Verschuldung spiegelt sich auch die Akquisitionstätigkeit unserer Portfoliounternehmen wider. Denn in den meisten Fällen finanzieren die Portfoliounternehmen ihre Akquisitionen selbst; nur ausnahmsweise wenden wir weiteres Eigenkapital auf – im vergangenen Jahr waren es 2,3 Millionen Euro.

Der Kapitalmarkt gab uns 2015 noch Rückenwind – der Wertbeitrag hieraus betrug 11,6 Millionen Euro – wenngleich die Windstärke im Lauf des Geschäftsjahres deutlich nachgelassen hat.

Die wirtschaftliche Entwicklung des Portfolios ist die Grundlage für unseren Erfolg. Die Zahlen zeigen: Unsere Beteiligungen haben ein starkes Jahr 2015 hinter sich. Umsatz- und Ergebniswachstum sind weit überdurchschnittlich. Das gilt auch, wenn man in Rechnung stellt, dass ein Teil des Wachstums nicht organisch war, sondern auf Zukäufe zurückzuführen ist.

Mit einem Quotienten aus Netto-Schulden und EBITDA von 2,1 ist unser Portfolio moderat verschuldet.

Die durchschnittliche Bewertung der Portfoliounternehmen zum Stichtag hat sich mit 8,0-mal EBITDA gegenüber dem Vorjahr (7,3-mal EBITDA) deutlich erhöht. Hier zeigt sich das während des vergangenen Geschäftsjahres insgesamt gute Klima an den Kapitalmärkten mit steigenden Unternehmensbewertungen. Das schlägt aufgrund unserer Bewertungsmethode auch auf den Wert unserer Unternehmen durch.

Das Ergebnis aus dem Beteiligungsgeschäft erreichte 29,2 Millionen Euro. Das sind zwar rund 20 Millionen Euro weniger als ein Jahr zuvor. Dennoch sind wir mit der Bruttowertsteigerung, die unser Portfolio geliefert hat, sehr zufrieden.

Zunächst: 2015 war, wie erwähnt, ein Rumpfgeschäftsjahr mit elf Monaten. Außerdem: Im Vorjahr war mehr als die Hälfte des Ergebnisses auf den Erfolg einer größeren Veräußerung zurückzuführen. In diesem Jahr steht das Ergebnis auf deutlich mehr Beinen. Ich hatte die Bruttowertsteigerung des

Portfolios um 47,4 Millionen Euro bereits erwähnt. Hinzu kamen Abgangsgewinne von 2,5 Millionen Euro, sodass das Bewertungs- und Abgangsergebnis 2015 insgesamt 49,9 Millionen Euro erreichte. Das ist, bezogen auf den Wert des Portfolios zu Geschäftsjahresbeginn, eine sehr erfreuliche Wertsteigerung um nahezu ein Drittel!

Einzelne Teile des Portfolios haben sich sogar noch besser entwickelt: Die sieben Beteiligungen an der Seite des DBAG Fund V waren am Ende des Geschäftsjahres 50 Prozent mehr wert als zu dessen Beginn. Damit wurden sogenannte Carried-Interest-Ansprüche des Investmentteams ausgelöst, die wir als Ansprüche der Minderheitsgesellschafter in den Co-Investitionsvehikeln berücksichtigen. Sie gehen zu Lasten der Brutto-Wertsteigerung des Portfolios.

Was ist der Hintergrund? Jede Investitionsentscheidung der Deutschen Beteiligungs AG muss mit einer privaten Investition derjenigen begleitet werden, die im Investmentteam an der Investitionsentscheidung mitwirken.

Dies ist im Private-Equity-Geschäft üblich. Es soll dazu dienen, Ihre Interessen als Aktionäre und die des Investmentteams in Einklang zu bringen. Mitglieder des Investmentteams nehmen so am wirtschaftlichen Erfolg (oder Misserfolg) der Beteiligungen teil. Sofern bestimmte Bedingungen erfüllt sind, steht ihnen ein überproportionaler Anteil an den Veräußerungserlösen zu.

Über dieses Modell haben wir immer wieder berichtet. Jetzt kommt es erstmals für die DBAG zum Tragen. Aufgrund der starken Wertsteigerung ist der Anteil der DBAG an den Veräußerungserlösen dieser Beteiligungen durch einen sogenannten „Carried-Interest-Anspruch“ der Mitglieder des Investmentteams gemindert, und zwar um 23,5 Millionen Euro. Dieser Anspruch steht für den kumulierten bisherigen Erfolg aus dem DBAG Fund V seit dem Jahr 2007. Er berücksichtigt also auch die Gewinne aus den bereits veräußerten vier Beteiligungen. Seine Auszahlung wird sich über einen Zeitraum von mehreren Jahren erstrecken, im Gleichlauf mit der Realisierung der Wertsteigerung der einzelnen Beteiligungen.

Torsten Grede hat es bereits deutlich gemacht: Wir führen unser Unternehmen nach zwei Geschäftsfeldern. Und wir schaffen mit beiden Geschäftsfeldern Wert. Das Geschäftsfeld Private-Equity-Investments liefert den größten Wertbeitrag. Das Geschäftsfeld Fondsberatung und -verwaltung zeigt, dass die DBAG mehr ist als „nur“ ein Portfolio vielversprechender Unternehmensbeteiligungen.

Der Erfahrungsschatz unseres Investmentteams spiegelt sich in der Vergütung wider, die die Investoren der DBAG-Fonds für unsere Verwaltungs- und Beratungsleistungen zahlen. Anders als die Erträge aus den Direktinvestments sind sie gut planbar. Sie sind stabil, entwickeln sich aber nicht kontinuierlich. Die Ertragsbasis sinkt durch Veräußerungen; sie kann erst mit dem Auflegen eines neuen Fonds wieder wachsen. Im Ergebnis aus der Fondsberatung und -verwaltung sind zwei Aufwandsposten enthalten, die vergleichbar auch bei nicht-börsennotierten Private-Equity-Gesellschaften entstehen: der Aufwand für das Investmentteam und für den Investitionsprozess.

Seit Anfang 2015 liefern wir auch Zahlen zu beiden Geschäftsfeldern. Dem Kapitalmarkt haben wir es damit ermöglicht, die beiden Geschäftsfelder getrennt zu bewerten.

Der Blick auf die Kursentwicklung der vergangenen 18 Monate zeigt: Die zusätzliche Transparenz zahlt sich aus. Unsere Aktie handelt deutlich über dem Wert des Eigenkapitals, das man mit dem Nettovermögenswert in etwa gleichsetzen kann. Offenkundig misst der Markt also der zweiten Säule unseres Geschäfts, der Fondsberatung und -verwaltung, einen eigenen Wert zu.

Dies sehen inzwischen auch die Analysten so, die unsere Aktie begleiten. Sie haben die Fondsberatung und -verwaltung in die Berechnung des Unternehmenswertes einbezogen. Daraus leiten sie höhere Kursziele ab als zuvor. Wenn Sie so wollen, haben wir mit unserer neuen Form der Berichterstattung unsere eigenen „Stärken genutzt“ und damit der Aktie „Perspektiven eröffnet“.

Weil die DBAG eine überdurchschnittliche Dividendenrendite hat, betrachten wir jeweils nicht nur die Kursentwicklung, sondern stets die Wertentwicklung unserer Aktie. Wir vergleichen das Ergebnis aus Kursentwicklung und Dividende mit dem S-Dax und dem LPX Direct. Unsere Aktie ist sowohl in den deutschen Small-Cap-Index als auch in den Index aus internationalen Private-Equity-Gesellschaften mit ähnlichem Geschäftsmodell wie dem der DBAG einbezogen.

Sie sehen: Unsere Aktie hat diese beiden Indizes nicht nur im vergangenen Geschäftsjahr geschlagen. Auch über zehn Jahre haben wir für Sie, unsere Aktionäre, Wert geschaffen.

Zur Attraktivität unserer Aktie trägt auch eine hohe Dividendenrendite bei: Mehr als neun Prozent im Schnitt der vergangenen zehn Jahre.

Damit komme ich zum letzten Teil meiner Berichterstattung über das vergangene Geschäftsjahr. Der Dividende. Unsere Basisdividende haben wir nach sieben Jahren an, und zwar um zehn Eurocent auf 50 Eurocent je Aktie. Grundlage dafür ist das Wachstum der Erträge aus der Fondsberatung und -verwaltung. Die Teilhabe der Aktionäre am wirtschaftlichen Erfolg durch Dividenden gehört bekanntlich zu unseren langfristigen wirtschaftlichen Zielen. Aus langfristigem Erfolg speist sich auch der zweite Teil der Dividende. Im Geschäftsjahr 2015 gab es keine wesentlichen Veräußerungen. Damit fehlt die Grundlage für eine Sonderdividende.

Allerdings besteht aus Veräußerungen in vorangegangenen Geschäftsjahren ein Bilanzgewinn von 67,1 Millionen Euro. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen daher vor, aus den in der Vergangenheit verdienten Mitteln für das zweifache Jubiläumsjahr 2015 – 50 Jahre nach der Gründung und 30 Jahre Börsennotiz – eine Verdoppelung der Basisdividende zur Grundlage des Ausschüttungsvorschlags zu machen.

Insgesamt soll damit eine Dividende von 1,00 Euro je Aktie ausgeschüttet werden.

Der Dividendenvorschlag entspricht einer Ausschüttungsrendite von knapp vier Prozent, gemessen am aktuellen Kurs; auf Basis des Eigenkapitals zu Beginn des Geschäftsjahres 2015 beträgt sie rund fünf Prozent. Das ist mehr als im Durchschnitt des S-Dax gezahlt werden.

Der Beginn des neuen Geschäftsjahres war von mehreren erfreulichen Nachrichten begleitet. Es gab Veränderungen im Portfolio: Ein neues Management-Buy-out und eine Wachstumsfinanzierung sind hinzugekommen.

Außerdem haben wir über zwei Veräußerungen berichtet. Beide haben zu dem hohen Quartalsergebnis beigetragen, über das wir vor zwei Wochen informieren konnten. Mit 30,8 Millionen Euro übertrifft es das Ergebnis des gesamten vorangegangenen Geschäftsjahres. Getragen war es von einer erfreulichen Entwicklung der Portfoliounternehmen. Die schlechtere Verfassung der Kapitalmärkte hat sich jedoch schon mit rund zehn Millionen Euro negativ ausgewirkt.

Das Eigenkapital je Aktie steht mit 24,41 Euro nach drei Monaten um 10,6 Prozent höher als zu Geschäftsjahresbeginn.

Die Finanzmittel sind – anders als Sie das vielleicht erwarten würden – leicht gestiegen. Das liegt daran, dass die neuen Beteiligungen zwar vor dem Stichtag vereinbart, jedoch noch nicht vollzogen wurden. Mit rund 60 Millionen Euro liegen die Finanzmittel in einer sinnvollen Größen-

ordnung: Sie entsprechen in etwa dem durchschnittlichen Investitionsprogramm eines Jahres.

Unser Geschäft ist allerdings von wenigen Transaktionen und naturgemäß schwer planbaren Zahlungsströmen geprägt. Wir können nicht absehen, an wie vielen Portfoliounternehmen wir uns innerhalb eines Geschäftsjahres beteiligen können. Und wir wissen nicht, wann sich eine Beteiligung beenden lassen wird und wir den Veräußerungserlös tatsächlich einbuchen können. Wir haben uns deshalb jetzt eine Kreditlinie gesichert.

Wir wollen jederzeit Beteiligungsmöglichkeiten wahrnehmen können, ohne auf der Exit-Seite unter Druck zu geraten. Unsere Bilanzeffizienz wiederum soll auf dem erreichten Niveau bleiben. Deutlich möchte ich sagen: Eine grundsätzliche Änderung der Finanzierungsstrategie ist damit nicht verbunden.

Es bleibt dabei: Langfristig soll es auf Ebene der DBAG keine Verschuldung geben; langfristig finanziert sich die DBAG am Aktienmarkt. Kurzfristig kann es jedoch nötig sein, die Linie zu ziehen, um jederzeit interessante Beteiligungsmöglichkeiten wahrnehmen zu können. Mitunter ist es wichtig, schnell Finanzierungszusagen geben zu können – auch das soll die Linie gewährleisten.

Wenn Sie uns schon länger begleiten, dann wissen Sie: Die Ergebnisse einzelner Quartale können nicht auf das gesamte Geschäftsjahr hochgerechnet werden. Und Sie wissen auch: Unser Ergebnis hängt kurzfristig maßgeblich von externen Faktoren ab, die wir nicht beeinflussen können. Dies sind vor allem die Bewertungsverhältnisse an den Kapitalmärkten.

Dies vorausgeschickt, kann ich Ihnen mitteilen: Wir wollen in nahezu allen Kennziffern noch deutlich besser werden. Mitte Dezember hatten wir unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2016 veröffentlicht: Danach erwarten wir ein Konzernergebnis, das auf vergleichbarer Basis deutlich über dem des Vorjahres liegen wird. „Deutlich“ heißt nach unserem Verständnis: um mehr als 20 Prozent. Daraus ergibt sich ein Konzernergebnis von mindestens 30 Millionen Euro.

Diese Prognose gilt grundsätzlich weiterhin. Jetzt, nach den beiden Veräußerungen des ersten Quartals, können wir diese Prognose konkretisieren. Denn der Ergebnisbeitrag aus den beiden Veräußerungen steht jetzt fest. Dieser Beitrag von zehn Millionen Euro kommt jetzt zu dem von uns erwarteten Konzernergebnis hinzu.

Über die Risiken aus dem konjunkturellen Umfeld hat mein Kollege Torsten Grede ja bereits gesprochen. Diese Risiken können in Veränderungen der Bewertungsverhältnisse an den Kapitalmärkten gegenüber dem jüngsten Stichtag resultieren. Angesichts der hohen Unsicherheit über die weitere Entwicklung können wir diese in der Prognose nicht berücksichtigen.

Erstmals geben wir auch einen Einblick in unsere Mittelfristplanung.

Die Deutsche Beteiligungs AG soll im laufenden Geschäftsjahr und in den beiden folgenden Jahren weiter wachsen. Mit dem Auflegen des nächsten Fonds erwarten wir ein deutlich besseres Ergebnis im Segment Fondsberatung und -verwaltung. Der Portfoliowert, wichtige Kennziffer im Segment Private-Equity-Investments, soll mittelfristig um durchschnittlich mehr als zehn Prozent im Jahr steigen, und zwar durch Investitionen und Wertsteigerungen. Daraus erwarten wir ein Konzernergebnis und ein Eigenkapital je Aktie, das ebenfalls mittelfristig deutlich über dem des vergangenen Geschäftsjahres liegt.

Sehr geehrte Damen und Herren,  
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

Wir, meine beiden Kollegen Torsten Grede und Rolf Scheffels und ich, sind sehr zuversichtlich.

Dafür gibt es drei Gründe. Erstens: Unsere Produkte werden gebraucht. Privates Beteiligungskapital spielt eine wichtige Rolle für die Weiterentwicklung von Unternehmen, beim Generationenübergang, bei der Neuausrichtung von Konzernen oder zur Finanzierung von Wachstum. Die DBAG wird als bevorzugter Beteiligungspartner im deutschen Mittelstand wahrgenommen.

Zweitens: Wir haben gezeigt, wie leistungsfähig unser Geschäftsmodell ist und wie viel Wert sich damit schaffen lässt.

Und drittens: Wir trauen uns zu, auch künftig Wertsteigerungen zu erzielen und Renditen zu erwirtschaften, die über den Kosten unseres Eigenkapitals liegen.

Wir beantworten nun sehr gern Ihre Fragen!