

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 22. Februar 2017

*Es gilt das gesprochene Wort.*

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

Herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung!

Wir freuen uns über Ihr Interesse und dass Sie heute hier sind.

Das gibt uns die Möglichkeit, Sie über die erfolgreiche Entwicklung Ihrer Gesellschaft im vergangenen Jahr persönlich zu informieren.

Mit einem „doppelten Fundraising“- begleitet von einer Kapitalerhöhung – sind uns 2016 wichtige strategische Weichenstellungen gelungen. Diese strategischen Weichenstellungen gehen in ihrer Bedeutung über das vergangene Geschäftsjahr hinaus. Sie wirken weit in die Zukunft. Darüber werden wir heute ausführlich berichten.

Mit der Dividende haben Sie – sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre – Teil am Erfolg des vergangenen Geschäftsjahres. Wir haben eine überdurchschnittliche Eigenkapitalrendite erzielt. Auch die übrigen finanziellen Ziele haben wir erreicht und zum Teil sogar übertroffen. Damit ist das zentrale Ziel der Unternehmenswertsteigerung erreicht.

Für diesen Erfolg und ihr großes Engagement danke ich – auch im Namen von Susanne Zeidler und Rolf Scheffels – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der DBAG ausdrücklich.

Wie in den vergangenen Jahren werden wir uns die Berichterstattung an Sie im Vorstand aufteilen.

Im Anschluss an meine Ausführungen wird Ihnen Susanne Zeidler das Erreichen unserer finanziellen Ziele im vergangenen Geschäftsjahr im Einzelnen erläutern. Dabei wird sie auch darauf eingehen, wie sich die strategischen Weichenstellungen im Zahlenwerk ausgewirkt haben beziehungsweise sich noch auswirken werden. Zudem wird sie Ihnen den Dividendenvorschlag erläutern.

Ich werde Ihnen nun über die strategische Weiterentwicklung der DBAG und über die vor uns liegenden Herausforderungen berichten.

Meinen Bericht gliedere ich in fünf Teile:

Erstens: Ich möchte an meine Ausführungen aus dem vergangenen Jahr anknüpfen. Wie haben wir die Herausforderungen gemeistert, von denen ich vor einem Jahr gesprochen habe?

Zweitens: 2016 war das Jahr wichtiger strategischer Weichenstellungen. Was bedeutet das für unsere beiden Geschäftsfelder?

Drittens: Die Wettbewerbsintensität in unserem Markt ist hoch. Wie haben wir uns hier geschlagen?

Viertens: Wir können in diesem Markt nur mit einer kontinuierlich gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit bestehen. Wie haben wir unser Team und unsere Geschäftsprozesse weiterentwickelt?

Und fünftens: Was sind unsere Herausforderungen 2017?

Zunächst zu den Herausforderungen aus dem letzten Jahr, meinem ersten Thema:

Vor einem Jahr hatte ich an dieser Stelle als Herausforderungen für 2016 das Aufrechterhalten des guten Investitionstempos und die erfolgreiche Realisierung von Beteiligungen aus unserem inzwischen reiferen Portfolio genannt. Heute kann ich Ihnen sagen: Wir haben diese Herausforderungen gemeistert.

Wir haben uns an fünf Unternehmen des deutschen Mittelstands beteiligt. Damit haben wir Investitionen von 278 Millionen Euro für Beteiligungen der DBAG und der DBAG-Fonds ausgelöst.

Hinzu kam vor wenigen Wochen ein weiteres Management-Buy-out. Es war die elfte Beteiligung unseres Fonds VI. Wir konnten damit die Investitionsperiode dieses Fonds nach nur knapp vier Jahren beenden. Es ist uns also gelungen, das gute Investitionstempo beizubehalten.

Wir haben vielversprechende Unternehmen gefunden; und dies ohne Abstriche bei der Qualität. Details zu den neuen Portfoliounternehmen und zu den

jeweiligen Geschäftsmodellen finden Sie übrigens auf unserer Website und – noch umfangreicher – auf der Website des jeweiligen Unternehmens.

Wir haben drei Beteiligungen veräußert. Zwei dieser Veräußerungen waren außerordentlich erfolgreich. Insgesamt hatte allein die DBAG 86 Millionen Euro Zuflüsse aus dem Portfolio, seit wir uns hier vor einem Jahr gesehen haben.

Im Fall von Broetje-Automation haben wir das eingesetzte Kapital mehr als vervierfacht. Wie ist das gelungen?

Innerhalb von vier Jahren hat sich das Unternehmen deutlich verändert und weiterentwickelt. Es hat seine Produktpalette erweitert, neue geografische Märkte erschlossen und das Service-Geschäft ausgebaut. Dazu hat Broetje-Automation fünf Unternehmen erworben. Die beiden ursprünglichen Standorte wurden an einem neuen Firmensitz zusammengefasst. Damit wurde auch die operative Leistungsfähigkeit des Unternehmens verbessert.

Diese starke Weiterentwicklung zeigt sich auch in den Zahlen. Der Umsatz hat sich von ursprünglich 83 Millionen Euro innerhalb von vier Jahren mehr als verdoppelt. Auch die Mitarbeiterzahl ist von 450 auf 850 gewachsen. Das Service-Geschäft wurde nahezu vervierfacht und auf einen Umsatzanteil von mehr als 20 Prozent gesteigert.

Broetje-Automation hat die sich bietenden Marktchancen genutzt und seine Position im Weltmarkt ausgebaut. Das hat das Unternehmen für strategische Käufer attraktiv gemacht.

Die Veräußerung an die chinesische Shanghai Electric – den Wunschpartner des Managementteams von Broetje-Automation – war ein Erfolg für uns und für das Unternehmen. Mit der Unterstützung durch seinen neuen Gesellschafter kann das Unternehmen die großen Wachstumschancen in China wahrnehmen. Dies nützt dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern.

Auch die Veräußerung der Beteiligung an Grohmann war ein großer Erfolg für uns.

Die DBAG und eine ihrer Vorgängergesellschaften hatten vor nahezu 30 Jahren eine Wachstumsfinanzierung bereitgestellt. Als typischer „hidden champion“ liefert Grohmann weltweit Fertigungsanlagen für die Industrieautomatisierung. Immer wieder war das Unternehmen am Durchbruch von Schlüsseltechnologien beteiligt. So hat es in den vergangenen Jahren zahlreiche Montageanlagen für Batteriezellen und Batterien an Automobilher-

steller geliefert. Seine Technologieführerschaft war stets Schlüssel zum Erfolg.

Auch bei Grohmann zeugen die Zahlen von der erfolgreichen Entwicklung. So ist der Umsatz in den vergangenen 20 Jahren um durchschnittlich mehr als 6 Prozent jährlich auf zuletzt 123 Millionen Euro gewachsen. Die Mitarbeiterzahl verdreifachte sich im gleichen Zeitraum auf 700. Allein die Gewinnausschüttungen, die wir über lange Jahre erhalten haben, erreichten das 2,5-Fache unserer Anschaffungskosten. Der jetzt erzielte Preis übertrifft unsere Anschaffungskosten noch einmal um das Zehnfache.

Neuer Eigentümer von Grohmann ist Tesla. Es war auch der Wunsch des Unternehmensgründers und Mehrheitsgesellschafters, das Unternehmen zur Sicherung der Zukunft an Tesla zu veräußern. So kann Grohmann bestmöglich an den Chancen der Elektromobilität teilhaben.

Sehr geehrte Damen und Herren: Sie sehen, auch 2016 hat sich wieder gezeigt, dass sich in unserem Portfolio interessante und zukunftssträchtige Unternehmen befinden.

Damit komme ich zu meinem zweiten Thema: Den strategischen Weichenstellungen. Sie betreffen unsere Kapitalausstattung und unsere Marktpositionierung.

Zunächst zur Kapitalausstattung:

Für unseren neuen Fonds, den Fonds VII sind uns 810 Millionen Euro von ausgewählten institutionellen Investoren zugesagt worden. Die DBAG selbst wird weitere 200 Millionen Euro an der Seite dieses Fonds co-investieren. Insgesamt kommen wir damit auf rund eine Milliarde Euro für Eigenkapitalinvestitionen von 40 Millionen Euro oder mehr je Unternehmen.

Damit ist der Fonds VII der größte deutsche Private-Equity-Fonds für Beteiligungen im deutschen Mittelstand. Das galt auch schon für seinen Vorgängerfonds. Wir können also sagen: die DBAG ist – auch gemessen an der Präferenz der Investoren – das führende deutsche Private-Equity-Haus.

Geht es um Beteiligungskapital für mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum, ist unser Investmentteam die erste Wahl. Mehr als 80 Prozent der Investitionszusagen für den Fonds VII stammen von bestehenden Investoren. Die meisten von ihnen sind in mehreren DBAG-Fonds engagiert. Sie schätzen unseren Investitionserfolg und unser gutes Investitionstempo.

Auch am anderen Ende des Marktes haben wir unser Angebot erweitert. Ich habe ja eingangs von einem „doppelten“ Fundraising gesprochen. Denn wir haben auch neue Zusagen für einen weiteren Fonds erhalten, den DBAG Expansion Capital Fund – oder wie wir kurz sagen: ECF.

Der ECF ist vor allem ein Angebot für inhabergeführte mittelständische Unternehmen. Die Bandbreite der Eigenkapitalinvestitionen liegt zwischen 10 und 30 Millionen Euro.

Bisher investierte der Fonds nur in minderheitliche Beteiligungen an Familienunternehmen. Beispiele aus unserem Portfolio sind inxio und DNS:NET, zwei Unternehmen, die im ländlichen Raum schnelle Internetverbindungen bereitstellen und hierfür erheblich investieren. Oder Oechsler: Oechsler ist ein etablierter Automobilzulieferer mit besonderer Expertise im hochwertigen Kunststoffspritzguss. Dieses besondere Know-how qualifizierte Oechsler als Partner für Adidas und für deren besonderes Vorhaben, künftig Sportschuhe wieder in den Endmärkten zu produzieren. Das geht natürlich nur vollautomatisiert. Automatisierung und Produktion übernimmt Oechsler. Auch das erfordert Kapital.

Nun zur Marktpositionierung:

Warum ist das doppelte Fundraising auch für unsere Marktpositionierung eine „strategische Weichenstellung“? Diese ergibt sich aus zwei wesentlichen Veränderungen in der Anlagestrategie der beiden neuen Fonds.

Der Fonds VII besteht aus zwei Teilfonds: Der Hauptfonds mit einem Volumen von 808 Millionen Euro wird ergänzt durch einen „Top-up Fund“ mit 202 Millionen Euro. Dieser wird für größere Transaktionen genutzt.

Die besondere Struktur der Fonds VII versetzt uns in die Lage, bis zu 200 Millionen Euro Eigenkapital in eine einzige Transaktion zu investieren. Damit können wir unser Netzwerk nun auch für größere Beteiligungen nutzen.

Bisher konnten wir solche größeren Transaktionen nur mit Co-Investoren stemmen. Das brauchen wir nun nicht mehr. Das stärkt unsere Handlungsfähigkeit. Das macht uns wettbewerbsfähiger.

Hinzu kommt, dass der ECF jetzt selektiv auch Unternehmen mehrheitlich übernehmen und kleinere Management-Buy-outs strukturieren wird.

In den vergangenen Jahren sind wir immer wieder auf attraktive kleinere Management-Buy-outs gestoßen. Leider konnten wir sie nicht verfolgen,

weil sie nicht mit den Anlagezielen des größeren DBAG-Fonds vereinbar waren. Die Erweiterung des ECF um Mehrheitsbeteiligungen ist deshalb ein logischer Schritt.

Größere Beteiligungen am oberen Ende des Marktes, Buy-outs auch an dessen unterem Ende: Damit komplettieren wir unser Angebot und stärken unsere Marktstellung. Wir erweitern unsere Möglichkeiten, im deutschen Mittelstand zu investieren. Dabei behalten wir selbstverständlich unseren Fokus und bewegen uns innerhalb unserer Kernkompetenzen.

Was bedeuten diese strategischen Weichenstellungen für unsere beiden Geschäftsfelder?

Die breitere Marktabdeckung und das größere Volumen des beratenen Vermögens ermöglichen es der DBAG zu wachsen. Und zwar in beiden Geschäftsfeldern, der Fondsberatung und den Private-Equity-Investments.

Die Summe des verwalteten und beratenen Vermögens ist die Grundlage für unsere Einnahmen aus der Fondsverwaltung und Fondsberatung. Diese Einnahmen werden in diesem und im kommenden Jahr deshalb deutlich steigen und unser Geschäftsfeld „Fondsberatung“ wieder in die Profitabilität führen. Erste Effekte werden schon in diesem Geschäftsjahr sichtbar werden.

Auch unser zweites Geschäftsfeld „Private-Equity-Investments“ wird von dem neuen Fonds profitieren. Die Zusagen der DBAG als Co-Investor an der Seite des Fonds VII liegen um 50 Prozent über denen für den Vorläuferfonds. Wir werden deshalb mehr aus unserer Bilanz investieren. Dies eröffnet die Aussicht auf ein stärkeres Wachstum des Portfoliowertes in den kommenden Jahren. Damit haben wir mit dem Fonds VII die Weichen dafür gestellt, dass die DBAG weiter wachsen und noch wertvoller werden kann. Zur Finanzierung dieses Wachstums diente unsere Kapitalerhöhung im vergangenen Jahr. Hierauf wird Susanne Zeidler noch im Detail eingehen.

Damit zu meinem Thema Nummer 3: Wie haben wir uns in dem harten Wettbewerb geschlagen?

Wie Sie wissen, konzentrieren wir uns auf mittelständische Unternehmen. Unsere Transaktionen bewegen sich meistens zwischen 75 und 250 Millionen Euro Unternehmenswert. Unsere Mittel investieren wir überwiegend in Management-Buy-outs. Ein kleinerer Teil fließt in Wachstumsfinanzierungen. Daran wird sich nichts ändern, auch wenn wir jetzt fallweise die Grenzen ausdehnen.

Lassen Sie uns auf unseren Markt blicken. 2016 haben wir drei Management-Buy-outs vereinbart. Damit sind wir wieder Nr. 1 und teilen uns diesen Spitzenplatz mit einem anderen Finanzinvestor. Über die vergangenen zehn Jahre betrachtet sind wir die aktivste Private-Equity-Gesellschaft im deutschen Mittelstand. Und bei den Transaktionen, in denen Finanzinvestoren Unternehmen von Familien erwerben, ist unser Marktanteil besonders hoch.

Ein Blick auf die Marktentwicklung zeigt, dass der Markt für Management-Buy-outs begrenzt ist.

Man muss allerdings berücksichtigen, dass wir hier nur über einen Teilmarkt aller Unternehmenstransaktionen sprechen. In dieser Marktstatistik sind Unternehmenskäufe durch strategische Investoren nicht enthalten. Diese heizen den Wettbewerb aber zusätzlich an.

Dennoch bleibt unser Markt qualitativ weiterhin attraktiv. Dies zeigt ein näherer Blick.

Wichtig ist, dass hier nicht nur Finanzinvestoren untereinander Transaktionen abwickeln. Solche Secondaries sind in Deutschland immer noch in der Minderheit. Immer wieder bietet sich die Möglichkeit, Unternehmen von Konzernen oder von Familien zu erwerben. Solche Primärtransaktionen bieten oft mehr Ansatzpunkte zur Weiterentwicklung als Beteiligungen an Unternehmen aus dem Portfolio anderer Finanzinvestoren.

Über Familiennachfolgeregelungen im deutschen Mittelstand wurde in den vergangenen 25 Jahren viel gesprochen und geschrieben. Sie sind aber bisher eher eine Randerscheinung geblieben. 2016 war dies anders. Jedes dritte Management-Buy-out ging auf den Verkauf eines Familienunternehmens zurück. Dieser Anteil lag in den Jahren zuvor nur auf einem Niveau von zehn Prozent. Es ist erkennbar, dass sich die Offenheit im deutschen Mittelstand gegenüber Private Equity stetig erhöht. Dies gilt auch, falls sich das hohe Niveau des Jahres 2016 nicht wiederholen sollte.

Strategische Käufer hatte ich als Wettbewerber schon erwähnt. Das, was wir attraktiv finden, zieht auch andere Investoren an, zum Beispiel strategische Käufer aus den USA oder aus China. Hinzu kommt die Niedrigzinspolitik der Zentralbanken. Dadurch ist in den vergangenen Jahren viel Geld in die Anlageklasse Private Equity geflossen. Damit sind auch die Geldtöpfe unserer Konkurrenten gut gefüllt. Deshalb überrascht es nicht, dass wir in unserem Markt einen Mittelüberhang feststellen.

Dieser Mittelüberhang führt auch zu höheren Preisen. Was bedeutet dies für uns? Haben wir höhere Preise bezahlt? Mindert das die Ertragsaussichten in den kommenden Jahren?

Vergleicht man die Bewertungen unserer Transaktionen in den vergangenen drei Jahren mit dem Niveau der vergangenen 15 Jahre, zeigt sich ein Anstieg. Dieser erscheint zwar noch moderat, ist aber deutlich erkennbar.

Eine derartige Analyse bedarf aber natürlich der Interpretation:

So hatte ich Ihnen vor einem Jahr an dieser Stelle die Weiterentwicklung unserer Investitionsstrategie erläutert. Während sich unter den Management-Buy-outs an der Seite der Vorläuferfonds mit einer Ausnahme nur Industrieunternehmen und Industriedienstleister finden, sieht die Zusammensetzung des Fonds VI anders aus: Vier der elf Unternehmen haben keinen industriellen Hintergrund.

Nun – Sie wissen von Ihren eigenen Engagements an der Börse, dass konsumnahe Unternehmen als stabil gelten und daher häufig höher bewertet werden als zum Beispiel zyklische Maschinenbauer. Damit geht ein Teil des Anstiegs der Bewertungen auf einen veränderten Sektormix unserer Beteiligungen der vergangenen drei Jahre zurück.

Auch wir können uns von dem gestiegenen Preisniveau natürlich nicht abkoppeln. Allerdings können wir hier unternehmerisch Einiges tun. So bemühen wir uns um eine permanente Verbesserung unserer Vorgehensweise bei der Suche nach neuen Beteiligungen. Auch eine verbesserte Zusammenarbeit mit den Portfoliounternehmen zur konsequenten Realisierung von Verbesserungspotentialen ist eine Voraussetzung für die Sicherung unserer Ertragskraft bei einem höheren Preisniveau.

Neben der richtigen Investitionsstrategie sind hierfür unser Team und unsere Geschäftsprozesse ausschlaggebend.

Dies bringt mich zu meinem vierten Thema: Wie haben sich unser Team und unsere Geschäftsprozesse weiterentwickelt?

Die Förderung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat bei uns einen hohen Stellenwert. Daran arbeiten wir im Rahmen unseres Personalentwicklungsplans.



Die Personalentwicklung findet bei uns sowohl „on the job“ als auch in Form externer Trainings statt. Für die Mitglieder des Investment-Teams haben wir ein Programm entwickelt, mit dem auch Berufsanfänger in verschiedenen Stufen und Modulen gezielt an die Tätigkeit herangeführt werden.

Worauf es aber meiner Ansicht nach besonders ankommt ist der „Spirit“, die Zusammenarbeit der Menschen. Hier haben wir schon heute ein gutes Niveau, wie Mitarbeiterbefragungen zeigen. Natürlich gibt es auch Ansätze für Verbesserungen, an denen wir arbeiten.

Besonders gefordert ist die gute Zusammenarbeit unserer Mitarbeiter bei der kontinuierlichen Verbesserung unserer Geschäftsprozesse. Sie ist eine weitere Voraussetzung, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und weiter zu stärken. Das betrifft die Geschäftsprozesse im gesamten Unternehmen – sowohl im Investment-Team als auch in den unterstützenden Funktionen.

Warum geht dies nur mit einem motivierten Team? Die kontinuierliche Verbesserung von Geschäftsprozessen bedeutet permanente Veränderung. Dies ist für den Einzelnen nicht immer leicht. Jeder von uns hängt ja an seinen lieb gewonnenen Gewohnheiten. Leider gibt es angesichts unseres dynamischen Umfelds keine Alternative als sich hierauf immer wieder neu einzustellen.

Deshalb sind die Veränderungen innerhalb der DBAG mit den Aktivitäten im vergangenen Jahr keineswegs abgeschlossen. Dies bleibt eine Daueraufgabe.

Und ich bin sehr froh darüber, wie positiv und konstruktiv unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit dieser Herausforderung umgehen.

Ich schließe meine Ausführungen mit den drei wesentlichen Herausforderungen für 2017:

Erstens: Die Weiterentwicklung der Portfoliounternehmen.

Vor drei Jahren bestand unser Portfolio aus 17 Beteiligungen. Inzwischen sind es 24. Schon aufgrund der Anzahl der Unternehmen sind wir also 2017 gefordert. Hinzu kommt: Es ist anspruchsvoller geworden, Wertsteigerungen zu erreichen. Grund dafür ist unter anderem unser Wettbewerbsumfeld mit den beschriebenen Folgen für das Preisniveau. Wertsteigerungen setzen immer stärker eine erfolgreiche Weiterentwicklung unserer Portfoliounternehmen voraus. Mit einem immer größeren Augenmerk auf den strategischen Ausbau durch zusätzliche Geschäfte und Dienstleistungen müssen wir

bei der Weiterentwicklung unserer Portfoliounternehmen noch mehr in die Tiefe gehen.

Zweitens: Eine kontinuierlich hohe Investitionsgeschwindigkeit

Beide Fonds, der Fonds VII und der ECF, stehen am Beginn einer neuen Investitionsperiode. Zum Investieren der zugesagten Mittel in der vorgesehenen Zeit müssen wir unser gutes Investitionstempo aufrechterhalten. Angesichts der von mir beschriebenen Wettbewerbssituation bleibt dies anspruchsvoll.

Drittens: Die Weiterentwicklung des Teams

Wir haben unseren Investitionsfokus verbreitert, und wir haben mehr Mittel zur Verfügung als bisher. Deshalb werden wir unser Investmentteam weiter verstärken. Wir verstehen die Weiterentwicklung unseres Teams als Daueraufgabe.

Die Rahmenbedingungen für unser Geschäft sind nicht leichter geworden. Sie alle werden mir bei nüchterner Betrachtung sicher zustimmen. Die Liste der geopolitischen Bedrohungen und der Gefahren für die Weltwirtschaft – diese Liste ist länger geworden. Ich nenne hier nur den Brexit, den drohenden Protektionismus der USA und die Wahlen bei unseren wichtigen europäischen Nachbarn mit dem Risiko einer weiteren Destabilisierung der EU. Und unsere eigene Wahl, nicht zu vergessen.

Wir können deshalb nicht einfach davon ausgehen, dass auf die vergangenen guten Jahre für die deutsche mittelständische Industrie vergleichbar gute oder gar bessere folgen.

Diese Rahmenbedingungen für unser Geschäft und das unserer Portfoliounternehmen können wir nicht beeinflussen. Wir können und werden aber hart daran arbeiten, die strategischen Weichenstellungen für Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren erfolgreich umzusetzen. Dies bietet die Chance, dass die DBAG-Aktie auch in Zukunft – allen Widrigkeiten zum Trotz – eine attraktive Kapitalanlage bleibt!

Daraus – sehr geehrte Damen und Herren – schöpfe ich meine Zuversicht.

Vor zwei Wochen haben wir die Zahlen zum ersten Quartal veröffentlicht. Sie sind gut ausgefallen.

Damit nun zu einem Rückblick und einem Ausblick in Zahlen, mit unserem Finanzvorstand: Susanne Zeidler!

Sehr geehrte Damen und Herren,  
Guten Tag und herzlich willkommen!

Ich freue mich, mit Ihnen heute überdurchschnittlich gute Zahlen besprechen zu können.

Das sind heute meine Themen:

1. unsere Ziele und Resultate im abgelaufenen Geschäftsjahr,
2. die Kapitalerhöhung, die mein Kollege Torsten Grede bereits erwähnte,
3. der Start ins neue Geschäftsjahr und
4. ein Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr 2017 und darüber hinaus.

Vorab noch ein Hinweis zur Vergleichbarkeit der Zahlen:

Wie Sie wissen, war 2015 ein Rumpfgeschäftsjahr mit elf Monaten. Auf die Besonderheiten, die sich daraus ergeben, werde ich fallweise eingehen.

1. Zu unseren wirtschaftlichen Zielen und Resultaten im abgelaufenen Geschäftsjahr

Das zentrale Ziel unserer Geschäftstätigkeit ist, den Unternehmenswert Ihrer Deutschen Beteiligungs AG langfristig zu steigern. Um dieses Ziel operational zu machen, haben wir sechs Unterziele definiert.

Wie wir bei den nichtfinanziellen Zielen im abgelaufenen Geschäftsjahr vorangekommen sind, hat Ihnen meine Kollege Torsten Grede bereits ausführlich erläutert.

Ich will mich daher im Folgenden auf die finanziellen Ziele konzentrieren:

Die Schaffung eines Wertbeitrags aus der Fondsberatung, die Steigerung des Wertes der Portfoliounternehmen und zuletzt, aber nicht am unwichtigsten, für Sie, unsere Aktionäre, Ihre Teilhabe am Erfolg durch möglichst regelmäßige Dividenden.

Die ersten beiden Ziele geben den Weg vor für unsere Geschäftsfelder Fondsberatung und Private-Equity-Investments, über die wir seit zwei Jahren gesondert berichten.

Das dritte finanzielle Ziel ist zwar aus dem zentralen Ziel abgeleitet – denn ohne wirtschaftlichen Erfolg keine Ausschüttung –, es trägt jedoch nicht zur Erreichung unseres zentralen wirtschaftlichen Ziels bei.

Was bedeutet das?

Einerseits freut uns jeder Euro, den wir an Sie ausschütten können. Andererseits vermindert jeder Euro, den wir an Sie ausschütten, den Unternehmenswert um 15 Millionen Euro.

Mit der Anpassung unserer Dividendenpolitik im vergangenen Sommer haben wir auch in Bezug auf die Balance zwischen Ausschüttung und Wachstum die Weichen neu gestellt.

Mit Besonnenheit. Denn: Die DBAG soll wachsen, zugleich soll die Aktie ein attraktiver Dividentitel bleiben.

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

Drei Zahlen fassen das Erreichte zusammen.

Zuerst: Das Konzernergebnis: Wir hatten für 2016 ein Konzernergebnis deutlich über Vorjahr geplant. „Deutlich“ heißt nach unserer Definition: mehr als 20 Prozent. Das haben wir erreicht. Abschließen konnten wir das Geschäftsjahr mit einem Konzernergebnis von 50,2 Millionen Euro. Das liegt deutlich über Vorjahr und deutlich über dem Zehn-Jahres-Durchschnitt von 32,5 Millionen Euro.

2016 war also abermals ein erfolgreiches Geschäftsjahr!

Die zweite wichtige Zahl: die Rendite auf das Eigenkapital je Aktie: Auf Basis des Konzern-Gesamtergebnisses ermittelt sich für 2016 eine Rendite auf das Eigenkapital je Aktie von 16 Prozent.

Das ist ein erfreuliches Ergebnis! Insbesondere auch, wenn man berücksichtigt, dass der weitere Zinsverfall bei der Bewertung der Pensionsverpflichtungen renditemindernd wirkte. Er hat das Konzern-Gesamtergebnis in Höhe von 6,8 Millionen Euro deutlich belastet. Der maßgebliche Zinssatz beträgt mittlerweile nur noch 0,8 Prozent nach rund zwei Prozent ein Jahr zuvor.

Wir gehen von einer Wertsteigerung aus, wenn die Rendite auf das Eigenkapital je Aktie die Eigenkapitalkosten übertrifft. Von einer langfristigen Wertsteigerung sprechen wir, wenn uns dies auch über einen Zeitraum von zehn Jahren gelingt. Dann haben wir unser zentrales wirtschaftliches Ziel nach unserer Definition erreicht: Für 2016 hatten wir prognostiziert, dass die Rendite die Eigenkapitalkosten deutlich übertrifft. Dieses kurzfristige Ziel

haben wir mit einer Rendite von 16 Prozent bei Eigenkapitalkosten von 4,7 Prozent bequem erreicht. Auf zehn Jahre ergibt sich eine Rendite von 12,2 Prozent.

Das langfristige Ziel haben wir damit ebenfalls erreicht. Denn die Kosten des Eigenkapitals lagen im selben Zeitraum bei durchschnittlich knapp sieben Prozent.

Das Geschäftsjahr 2016 hat zu diesem langfristigen Erfolg mit der Rendite von 16 Prozent überdurchschnittlich beigetragen.

Zur dritten wichtigen Zahl: der Wertsteigerung für die Aktionäre  
Überdurchschnittlich gut war auch die Wertentwicklung für Sie, die Aktionäre der DBAG: Aus der Dividende und der Kursentwicklung der Aktie erzielten Sie eine Wertsteigerung von 23 Prozent. Das Plus setzt sich zusammen aus einem Kursanstieg um 18,8 Prozent und dem Erfolg aus der Ausschüttung im Februar 2016 von einem Euro je Aktie.

Sie haben damit einen größeren Wertzuwachs erzielt als mit Investitionen in Papiere, die den Dax oder den S-Dax abbilden. Die Vergleichsindizes haben wir in verschiedenen Zeiträumen übertroffen: Ob drei, fünf oder zehn Jahre – ein Depot mit der DBAG-Aktie hat sich hervorragend entwickelt.

Nun zu unseren finanziellen Zielen im Detail. Wir beginnen mit dem Segment Fondsberatung. Die Fondsberatung lieferte 2016 wie erwartet einen negativen Wertbeitrag.

Das hat vier Gründe:

1. Die Erträge gingen trotz des um einen Monat längeren Berechnungszeitraums zurück. Wenn wir Beteiligungen veräußern, sinkt die Summe des von uns verwalteten oder beratenen Kapitals. Wir bekommen dann weniger Vergütung für die Verwaltung oder Beratung der DBAG-Fonds.
2. Ebenfalls nicht unerwartet waren höhere Aufwendungen. Mit dem Auflegen eines neuen Fonds sind erhebliche Kosten verbunden. Zum Beispiel für die umfangreiche Rechtsberatung. Oder für die Abwicklung des Prozesses.
3. Auch für die Beratung zur Weiterentwicklung der DBAG-Struktur sind nicht regelmäßig wiederkehrende Kosten angefallen. Es geht dabei um mögliche Anpassungen an Anforderungen des Kapitalanlagegesetzbuches.
4. Im selben Maß, in dem unser Konzernergebnis unsere Erwartungen übertroffen hat, haben auch variable, erfolgsbasierte Vergütungen für Mitarbeiter und Vorstand den Planansatz und damit auch den Vorjahreswert übertroffen.

Im laufenden Jahr und darüber hinaus planen wir die Rückkehr der Fondsberatung in die Profitabilität:

Wir erwarten eine Entlastung durch das Ausbleiben vergleichbar hoher nicht regelmäßig wiederkehrender Kosten und außerdem ein deutliches Plus bei den Erträgen.

Nun zum Segment Private-Equity-Investments. Der Erfolg dieses Segments bestimmt das Konzern-ergebnis maßgeblich. In ihm spiegelt sich die Entwicklung der Portfoliounternehmen wider: Gelingt es den Unternehmen, ihr Ergebnis zu verbessern und ihre Verschuldung zu reduzieren, macht sie das wertvoller.

Die Unternehmen sind gut vorangekommen. Nahezu alle waren auch 2016 sehr erfolgreich. Sie haben im Durchschnitt ihre Umsätze um 5,4 Prozent und ihr Ergebnis um nahezu zwölf Prozent gesteigert.

Hinter diesen guten Zahlen stehen bemerkenswerte Entwicklungen in den Unternehmen. Sie gehen auf die Impulse zurück, die mit unserer Beteiligung verbunden sind.

Zwei Beispiele: Unter der Dachgesellschaft ProXES haben wir mehrere Unternehmen der Prozesstechnik zusammengeführt. Sie alle stellen Maschinen für die Verarbeitung von Lebensmitteln her, wie zum Beispiel Ketchup; allerdings für jeweils unterschiedliche Schritte in der Prozesskette ihrer Kunden. Jede für sich war zu klein, um ein globales Vertriebs- und Service-netz zu unterhalten. Seit 2016 profitieren sie von der gemeinsamen Nutzung dieses Netzes. Das Ergebnis: Der Umsatz erhöhte sich um fast zehn Prozent bei ebenfalls gestiegener EBITDA-Marge.

Oder Infiana: Das Unternehmen entwickelt und produziert Spezialfolien unter anderem für den Hygienemarkt und die Baubranche. Wir haben das Geschäft 2014 von einem finnischen Konzern erworben. Seither wurde viel investiert, um neue Produkte und Anwendungsfelder zu erschließen und die Kapazitäten zu erweitern. Außerdem wurde die defizitäre brasilianische Tochtergesellschaft zu einem positiven Preis verkauft. Zusammen genommen zahlt sich dies nun in einer höheren Marge und einem gestiegenen Gewinn aus. So verbesserte sich das Ergebnis 2016 im Vergleich zum Vorjahr um rund elf Prozent.

Entsprechend gut ist das Bewertungsergebnis ausgefallen. Mit 68,9 Millionen Euro übertrifft es den Vorjahreswert um fast 40 Prozent.

Der größte Teil geht auf die Ergebnissteigerungen der Portfoliounternehmen zurück. Wir haben allerdings auch von Veränderungen am Kapitalmarkt profitiert. Dort sind die Unternehmensbewertungen gestiegen. Dieser Effekt hat mit 16 Millionen Euro zum Bewertungsergebnis beigetragen. Sie wissen, dass sich Veränderungen am Kapitalmarkt aufgrund unserer Bewertungsmethode in die Ergebnisrechnung übertragen. Das geschieht nicht immer mit positivem Vorzeichen. Aus der Kapitalmarktentwicklung kann auch ein negativer Wertbeitrag entstehen. Das gilt für einzelne Quartale, aber möglicherweise einmal auch für ein ganzes Geschäftsjahr – so wie zuletzt 2011.

Einen Teil der Wertsteigerungen im Portfolio haben wir 2016 durch Veräußerungen realisiert. Mit Clyde Bergemann verließ die letzte Beteiligung des DBAG Fund IV das Portfolio. Spheros und Broetje-Automation waren zwei jeweils sehr erfolgreiche Beteiligungen des DBAG Fund V. Durch Veräußerungen haben wir immerhin gut 20 Prozent des Portfoliowertes zu Jahresbeginn realisiert.

Zum Thema Carried Interest.

Ich hatte Ihnen im vergangenen Jahr den Hintergrund erläutert: Jede Investitionsentscheidung der Deutschen Beteiligungs AG muss mit einer privaten Investition von Mitgliedern des Investmentteams begleitet werden. Dies ist im Private-Equity-Geschäft üblich. Es dient dazu, Ihre Interessen als Aktionäre und die des Investmentteams in Einklang zu bringen. Mitglieder des Investmentteams nehmen so am wirtschaftlichen Erfolg (oder Misserfolg) eines Fonds teil. Sofern bestimmte Bedingungen erfüllt sind, steht ihnen ein überproportionaler Anteil an den Veräußerungserlösen zu.

Die Veräußerung von Spheros löste im April 2016 – also im siebten Jahr der Laufzeit des DBAG Fund V – erstmals die Auszahlung von Carried Interest an Mitglieder des Investmentteams aus.

Wir berücksichtigen dies bei der Bewertung der Co-Investitionsvehikel zum Netto-Vermögenswert. Co-Investitionsvehikel nennen wir die Gesellschaften, über die wir die Co-Investitionen Ihrer Deutschen Beteiligungs AG an der Seite der DBAG-Fonds strukturieren. Carried-Interest-Ansprüche gehen zu Lasten der Brutto-Wertsteigerung des Portfolios. Zum 30. September 2016 haben wir den Anteil des Investmentteams an dem bisherigen kumulierten Erfolg des DBAG Fund V und des DBAG ECF berücksichtigt.

Seit dem vergangenen Frühjahr unterliegt unsere Rechnungslegung – mittlerweile zum dritten Mal seit Einführung des sogenannten Enforcement-Verfahrens – einer Stichprobenprüfung der Deutschen Prüfstelle für Rech-

nungslegung, kurz DPR. Konkret geht es um den Konzernabschluss zum 30. September 2015.

Dazu einige Erläuterungen: Die Rechnungslegung von kapitalmarktorientierten Unternehmen wird nicht nur alljährlich vom Abschlussprüfer geprüft; seit zwölf Jahren gibt es darüber hinaus das „Enforcement-Verfahren“. Es hat zum Ziel, Verstößen gegen Rechnungslegungsvorschriften in Jahres- und Konzernabschlüssen präventiv entgegenzuwirken. Zu diesem Zweck prüfen die DPR und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – kurz BaFin – in einem zweistufigen Verfahren die Rechnungslegung kapitalmarktorientierter Unternehmen entweder ohne konkreten Anlass auf Basis einer Stichprobenziehung oder – bei Vorliegen eines konkreten Anhaltspunkts für einen Verstoß gegen Rechnungslegungsvorschriften – im Rahmen einer Anlassprüfung.

In der Stichprobenprüfung unseres Abschlusses zum 30. September 2015 hat sich gezeigt, dass die DPR einen Sachverhalt anders beurteilt als wir und unser Abschlussprüfer. Der Sachverhalt ergab sich aus der Erstanwendung eines neuen Bilanzierungsstandards, des IFRS 10, und hier insbesondere der Sonderregelungen für Private-Equity-Unternehmen. Konkret geht es um eine Frage, wann und wie die erwähnten Carried-Interest-Ansprüche im Zeitraum zwischen dem geprüften Konzernabschluss zum 30. September 2015 und der retrospektiv zu erstellenden Eröffnungsbilanz nach IFRS 10 zum 1. November 2013 bilanziell zu berücksichtigen waren.

Vor einem Jahr hatte ich bereits ausführlich über diese Fragestellung berichtet, die mit der Anwendung des neuen IFRS 10 erstmals in dieser Form zum Tragen kam. Mit unserem Geschäftsmodell bewegen wir uns in einer attraktiven Nische: Private Equity an der Börse ist eine Ausnahme. Deshalb ist es wenig überraschend, dass die Anwendung neuer Sonderregelungen für Private-Equity-Unternehmen schwierige Abwägungen erfordert. Es fehlt an Vergleichsfällen, wenn es um die Abbildung branchentypischer Besonderheiten im Zahlenwerk geht. Gegenwärtig liegt die Prüfung bei der BaFin.

Für Sie als Aktionäre ist wichtig: Die Höhe des Konzerneigenkapitals zum 30. September 2015 wird nicht in Frage gestellt. Auch auf den Abschluss zum 30. September 2016 wirkt sich die strittige Frage nicht aus.

Wie sieht nun das Netto-Ergebnis aus dem Beteiligungsgeschäft aus? Es erreichte 60,1 Millionen Euro. Das ist mehr als doppelt so viel als ein Jahr zuvor!



Das Segmentergebnis 2016 war durch Kosten belastet, die nicht in jedem Jahr anfallen, zum Beispiel den Aufwand für das Arrangieren der Kreditlinie, die wir uns im Januar 2016 gesichert haben.

Auch die Prüfungskosten sind höher als zuvor. Das liegt vor allem am Aufwand für die Begleitung der Stichprobenprüfung durch die DPR. Berücksichtigt ist auch der Aufwand für die prüferische Durchsicht des Halbjahresabschlusses, die wir erstmals durchführen ließen.

Aufgrund des guten Ergebnisses im Segment Private-Equity-Investments ist der Nettovermögenswert deutlich höher als ein Jahr zuvor. Zu dem Anstieg um 25 Prozent hat auch die Kapitalerhöhung im September beigetragen.

Die Kreditlinie war zum Bilanzstichtag nicht gezogen; der Nettovermögenswert ist deshalb nicht durch Schulden gemindert.

Zum 30. September 2016 hatten wir Finanzmittel von knapp 79 Millionen Euro ausgewiesen. Unserem Geschäftsmodell entsprechend, halten wir stets in nennenswertem Umfang Mittel vor. Sie dienen dazu, jederzeit die Co-Investitionsvereinbarungen mit den DBAG-Fonds erfüllen zu können.

Mit dem DBAG Fund VII wollen wir 200 Millionen Euro investieren. Das sind – wie Torsten Grede bereits erwähnte – 50 Prozent mehr als mit dem Vorgängerfonds. Wenn wir zu den vorhandenen Mitteln die Erlöse aus den jüngsten Veräußerungen addieren und auch die Kreditlinie in Betracht ziehen, erreichen die verfügbaren Mittel rund 170 Millionen Euro.

Das entspricht dem Investitionsbedarf dieses und der beiden kommenden Jahre; und damit, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch unserer Vorstellung von solider Finanzierung.

Die langjährigen Aktionäre unter Ihnen wissen: Unser drittes finanzielles Ziel ist Ihre Teilhabe am wirtschaftlichen Erfolg durch möglichst regelmäßige Dividenden.

Mit einer durchschnittlichen Dividendenrendite von 6,8 Prozent in den vergangenen zehn Jahren war die DBAG-Aktie ein attraktiver Dividentitel.

Unsere Dividendenpolitik ruhte bisher auf zwei Säulen: einer stabilen Basisdividende und einer variablen Sonderdividende. Diese Sonderdividende wurde in Jahren mit besonderen Veräußerungserfolgen gezahlt und schwankte stark. Die Abhängigkeit von besonderen Veräußerungserfolgen hatte zur Folge, dass Investoren ständig auf der Lauer liegen und unsere

Veröffentlichungen verfolgen mussten. Das führte zu einer hohen Volatilität der Kurse rund um die Veröffentlichung besonderer Veräußerungen.

Die neue Dividendenpolitik erleichtert uns auch den Umgang mit dem neuen Marktmissbrauchsrecht. Es hat die Schwellen für die Ad-hoc-Publizität gesenkt. Was hat das mit unserer Dividende zu tun? Wenn unsere Dividende nicht mehr maßgeblich vom Erfolg einer einzelnen Transaktion bestimmt wird, müssen wir auch nicht frühzeitig über bevorstehende Veräußerungen berichten. Dies stärkt unsere Position in Verkaufsprozessen.

Und schließlich: Mit einer durchschnittlichen Ausschüttungsquote von 92 Prozent waren dem Wachstum des Unternehmenswertes Grenzen gesetzt. Mit einem um 50 Prozent höheren Co-Investitionsvolumen an der Seite des DBAG Fund VII haben wir jetzt die Weichen eindeutig auf Wachstum im Segment Private-Equity-Investments gestellt.

Ein größeres Portfolio verstetigt zudem die Mittelzuflüsse aus Veräußerungen. Aus den höheren Kapitalzusagen fremder Investoren für den DBAG Fund VII erwarten wir eine deutliche Steigerung der Erträge aus der Fondsberatung innerhalb des laufenden und des kommenden Geschäftsjahres.

Diese Veränderungen begleiten wir mit einer neuen Dividendenpolitik. Um die Dividende zu verstetigen, wollen wir künftig eine Einheitsdividende zahlen, die zumindest stabil sein und, wenn immer möglich, steigen soll. Wir haben Sie darüber bereits im August zum dritten Quartal informiert.

Was bedeutet das konkret? „Stabil“ weist darauf hin, dass starke Schwankungen wie in der Vergangenheit vermieden werden sollen. Auch nach oben soll die Dividende „stabil“ sein. Sie soll gleichwohl, „wenn immer möglich, steigen“. Das heißt: In kleinen Schritten, und nicht unbedingt in jedem Jahr.

Sie dürfen von uns allerdings weiter eine attraktive Dividendenrendite erwarten. Attraktiv zunächst im allgemeinen Vergleich. Im S-Dax beträgt die Dividendenrendite rund 2,3 Prozent. Das ist deutlich weniger als wir in diesem Jahr zahlen werden. Wir wollen uns aber auch an der Ausschüttung anderer börsennotierter Private-Equity-Gesellschaften messen lassen.

Die neue Dividendenpolitik beginnen wir mit einem Ausschüttungsvorschlag von 1,20 Euro je Aktie. Das entspricht einer Rendite von 4,4 Prozent auf den durchschnittlichen Börsenkurs des vergangenen Geschäftsjahres.

Wir sind der Ansicht, dass diese Dividendenpolitik noch aktionärsfreundlicher ist. Wenn nicht mehr besondere Erfolge aus der Veräußerung einzelner Beteiligungen die Dividende eines Jahres bestimmen, erleichtert das die Erwartungsbildung am Kapitalmarkt.

Soviel, sehr geehrte Damen und Herren, zu unseren wirtschaftlichen Zielen. Lassen Sie mich nun die Kapitalerhöhung ansprechen.

Wie berichtet, wird die DBAG künftig mehr als bisher aus der eigenen Bilanz investieren. Zugleich wollen wir an unserer Finanzierungsstrategie festhalten: Die DBAG soll keine langfristige Verschuldung in ihrer Bilanz tragen.

Wir haben deshalb im September 2016 das Kapital der Gesellschaft um zehn Prozent erhöht. Es ist uns gelungen, Aktien im Wert von rund 38 Millionen Euro an institutionelle Investoren zu veräußern. Der Ausgabepreis von 28,25 Euro lag nahe am letzten Kurs vor der Ankündigung der Maßnahme.

Schon der Schlusskurs am Tag der Ausgabe der neuen Aktien war höher als der Emissionspreis. Unsere Aktie hat sich seit der Kapitalerhöhung besser entwickelt als der Markt; den S-Dax hat sie deutlich übertroffen.

Wir freuen uns, dass die Kapitalerhöhung so gut aufgenommen wurde. Wir hatten sie so bemessen, dass die effiziente Kapitalstruktur der DBAG erhalten bleibt. Sie entsprach genau dem Kapitalbedarf, den unsere Planung für die kommenden drei Jahre ausweist. Und: Mit der Beschränkung auf zehn Prozent war es möglich, die Kapitalerhöhung ohne Bezugsrechte zu strukturieren. Wir konnten auf einen Prospekt verzichten und dadurch erhebliche Kosten vermeiden. Der Bezugsrechtsausschluss erlaubte es, flexibel auf die Veränderungen des Kapitalmarktes zu reagieren.

Wir sind sicher, dass diese Maßnahme im besten Interesse aller bestehenden Aktionäre war.

Wegen Details zur Ausnutzung des genehmigten Kapitals für die Kapitalerhöhung darf ich auf unseren schriftlichen Bericht verweisen.

Wie geht es nun weiter? Der Beginn des neuen Geschäftsjahres war von erfreulichen Nachrichten begleitet.

Die Veräußerung der Beteiligung an Grohmann Engineering hat beträchtlich zu dem guten Quartalsergebnis beigetragen, über das wir vor knapp zwei Wochen informieren konnten. Mit 14,1 Millionen Euro liegt es voll im Plan. Und das, obwohl das Ergebnis durch negative Wertbeiträge aufgrund ungünstiger Kapitalmarkteinflüsse in Höhe von 10,5 Millionen belastet ist.

Die Finanzmittel sind im ersten Quartal plangemäß leicht zurückgegangen. Wir haben Mittel aus Veräußerungen erhalten, zugleich allerdings auch investiert. Mit rund 60 Millionen Euro liegen die Finanzmittel in einer sinnvollen Größenordnung: Sie entsprechen in etwa dem durchschnittlichen Investitionsprogramm eines Jahres.

Das Eigenkapital je Aktie steht mit 25,46 Euro nach drei Monaten um 3,8 Prozent höher als zu Geschäftsjahresbeginn.

Unsere Prognose für 2017 haben wir jüngst bekräftigt: In unserer Planung gehen wir stets von unveränderten Bewertungsverhältnissen an den Kapitalmärkten aus. Allein aus diesem Grund weichen unsere Ergebnisse von unseren Prognosen ab. Denn die Bewertungsmultiplikatoren bleiben nur zufällig über ein Jahr unverändert. 2016 waren sie gestiegen und hatten das Ergebnis nennenswert positiv beeinflusst. Ohne eine solche Begünstigung erwarten wir für das laufende Jahr ein Konzernergebnis, das auf vergleichbarer Basis moderat unter dem des Vorjahres liegen wird.

Mit der Rendite wollen wir die Kosten des Eigenkapitals, wie auch in den zurückliegenden Jahren, deutlich übertreffen.

Zum Schluss möchte ich mit Ihnen gern über das laufende Jahr hinausblicken.

Wir haben heute mehrfach über Wachstum gesprochen. Das Wachstum soll auch in den Erfolgskennziffern sichtbar werden. Das Segment Fondsberatung wird schon im laufenden Geschäftsjahr wieder profitabel. Auf mittlere Sicht, also für die beiden Geschäftsjahre nach 2017, erwarten wir für dieses Segment ein noch einmal um mindestens zehn Prozent höheres Ergebnis als für das laufende Jahr. Für das Segment Private-Equity-Investments gehen wir von einem Anstieg des Portfolio-wertes um mehr als fünfzehn Prozent jährlich und einem jeweils deutlich besseren Segmentergebnis als 2017 aus. Wenn ich von „deutlich“ besser spreche, meine ich „mehr als 20 Prozent“.

Das ist auch unsere Planung für das Konzernergebnis in den beiden folgenden Geschäftsjahren. Es soll zu einer deutlich höheren Rendite auf das Kon-

zern-Eigenkapital führen als 2017. Wie bei allen unseren Planungen unterstellen wir dabei weitgehend stabile Rahmenbedingungen.

Sehr geehrte Damen und Herren,  
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

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

Ich denke, dass Ihnen unsere Ausführungen ermöglichen, unsere Zuversicht nachzuvollziehen und zu teilen:

Wir haben ein sehr erfahrenes Team.

Wir haben unser Angebot an den Markt noch attraktiver gestaltet.

Wir sind ausreichend kapitalisiert – in der DBAG und mit zwei DBAG-Fonds jeweils am Beginn ihrer Investitionsperiode.

Im vergangenen Jahr haben wir die Weichen für Wachstum gestellt – Wachstum in unseren beiden Geschäftsfeldern.

Dieses Wachstum soll letztlich Ihnen, den Aktionären, zugutekommen.

Wir beantworten nun sehr gern Ihre Fragen!