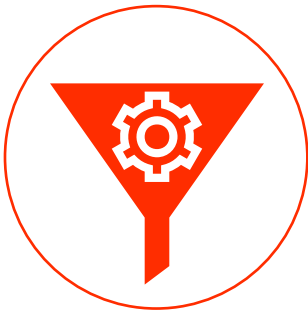


Die wichtigsten Fakten zur Fonds-Strategie in der Übersicht



STRATEGIE

- Wachstumsstarke & profitable Marktführer mit hoher Cashflow-Generierung
- Unter 1 Mrd. € Marktkapitalisierung
- D-A-CH-Region



METHODE

- Fokussiert (20-30 Werte)
- Qualitativ, quantitativer Bottom-up-Ansatz
- Eigene Bewertungsmodelle
- C-Level Kontakt



WACHSTUM

- Zielrendite: 15% p.a. über einen Wirtschaftszyklus von 5 Jahren
- Hohes Renditepotenzial durch fokussierten Ansatz & Nutzung von Ineffizienzen

Liebe Investorinnen und Investoren, liebe Interessierte,

hiermit möchten wir Ihnen das Investorenupdate zur Entwicklung des Tigris Small & Micro Cap Growth Fund im ersten Quartal 2026 zur Verfügung stellen.

Nach dem positiven Jahresstart und einer Performance von >2% im Januar hat sich die Entwicklung zunächst im Februar durch die mediale Berichterstattung rund um Anthropic bzw. Claude und den massiven Fortschritten von LLM-Modellen im Allgemeinen sowie Coding-Funktionen im Speziellen, die Software- und IT-Werte im Fonds unter Druck gesetzt haben, belastet. Das Titelbild haben wir daher diesem Thema gewidmet.

Ab Ende Februar hat dann die Eskalation im Nahen Osten die Kurse zusätzlich belastet. Die Verluste aus dem März konnten jedoch im April bereits wieder nahezu vollständig ausgeglichen werden. Im Mai hat sich die positive Entwicklung fortgesetzt. Gleichzeitig haben wir bereits Ende März damit begonnen, das Portfolio umzubauen. Einerseits wurden sogenannte „low Performer“ reduziert, d.h. Unternehmen, deren operatives Geschäft aktuell nicht vollumfänglich positiv verläuft oder bei denen Enttäuschungspotenzial besteht. Dadurch hat sich auch der Anteil der IT-Firmen im Fonds weiter reduziert. Andererseits wurde auf der Kaufseite konsequent auf Aktien gesetzt, die Teil unserer aktuell definierten vier Fokus-Sektoren sind. Diese sind:

1. Infrastruktur
2. Verteidigung
3. Energie & Energieinfrastruktur
4. Datacenter & AI

Diese Fokus-Sektoren sind aber nicht dauerhaft, sondern können sich zukünftig wieder ändern. Die Bauinfrastruktur profitiert vom Sondervermögen i.H.v. 500 Mrd. € in Deutschland bis 2037 sowie den TEN-T & EU-Kohäsionsfonds auf europäischer Ebene. Der Verteidigungssektor ist durch global wachsende Verteidigungsbudgets (8% CAGR bis 2030), dem ReArm Europe Programm in Europa (800 Mrd. € im Zeitraum 2025 bis 2030) sowie steigende Ausgaben auf 100 Mrd. € in Deutschland im Jahr 2030 (2025: 63 Mrd. €) geprägt. Der Strombedarf wird in den kommenden Jahren durch die weitere Digitalisierung und die Datacenter-Energieversorgung weiter ansteigen.

Damit verbunden werden dezentrale Energielösungen zunehmend bedeutend. Gleichzeitig führt dies zu einem Ausbau der Energieinfrastruktur, beispielsweise in Europa durch das Programm REPowerEU. Der Bau von Datacenter, insbesondere in den USA, erfährt einen deutlichen Aufschwung. Der globale Datacenter-Markt soll von 527 Mrd. USD im Jahr 2025 auf 636 Mrd. USD im Jahr 2027 und 739 Mrd. USD im Jahr 2030 ansteigen. In diesem Zusammenhang steigen auch KI-Anwendungen deutlich an, infolgedessen ebenso für den globalen Halbleitermarkt ein deutliches Wachstum prognostiziert wird. Weitere Details lesen Sie ab Seite 13.

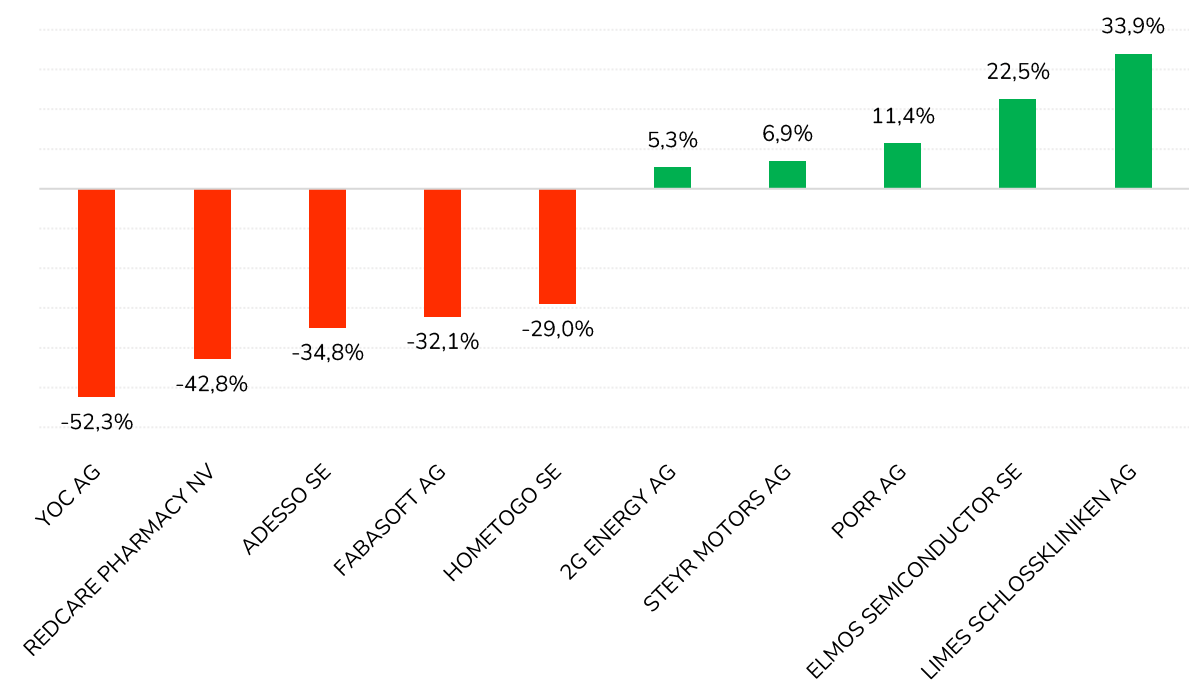
In Summe sehen wir bei den meisten unserer Portfoliounternehmen weiterhin noch viel Kurspotenzial, vielfach von >50%. Details dazu finden Sie ab den Seiten 30.

Performance & Kontribution

Periode	S-Tranche	I-Tranche	R-Tranche
Seit Auflage (03.05.2021)	-14,86%	-15,80%	-19,27%
03.05.2021 – 03.05.2022	+0,39%	+0,05%	-0,84%
03.05.2022 – 03.05.2023	+0,07%	-0,09%	-1,04%
03.05.2023 – 03.05.2024	-6,81%	-7,00%	-7,88%
03.05.2024 – 03.05.2025	-2,01%	-2,25%	-3,11%
Ab 03.05.2025	-7,19%	-7,34%	-7,83%
2026	-11,37%	-11,41%	-11,53%
Q1 2026	-11,37%	-11,41%	-11,53%

*Daten per 31.03.2026, Quelle: HANSAINVEST INFORMATIONSPORTAL (HIP)

Wertentwicklung der Top-5 und Flop-5 Positionen im Jahr 2026 / Q1 2026

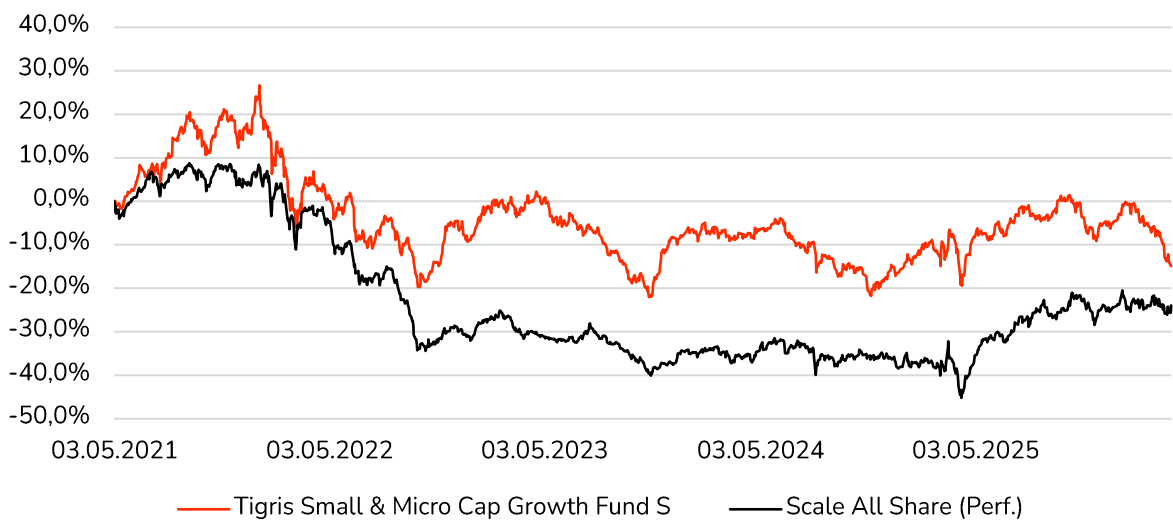


*Wertentwicklung bei 2G Energy AG & Elmos Semiconductor SE bezogen auf den Kaufkurs

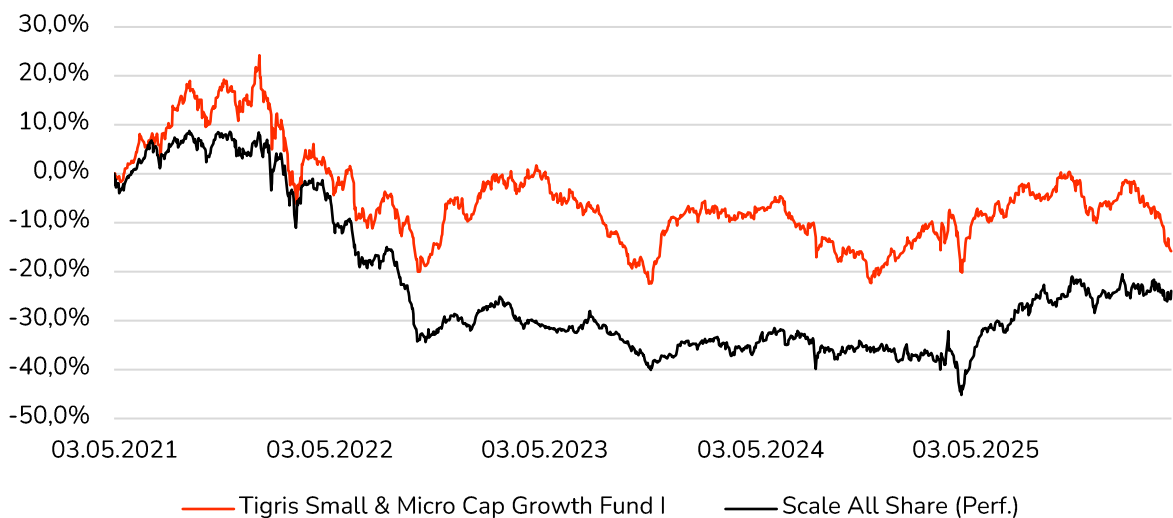
Performancebeitrag Top-5 und Flop-5 Positionen im Gesamtjahr 2026 / Q1 2026

Top-Werte		Flop-Werte	
Limes Schlosskliniken AG	1,66%	adesso SE	-2,11%
Elmos Semiconductor SE	0,49%	Redcare Pharmacy N.V.	-1,22%
Porr AG	0,26%	Fabasoft AG	-1,07%
SNP SE	0,22%	Friedrich Vorwerk SE	-0,96%
Steyr Motors AG	0,11%	HomeToGo SE	-0,88%

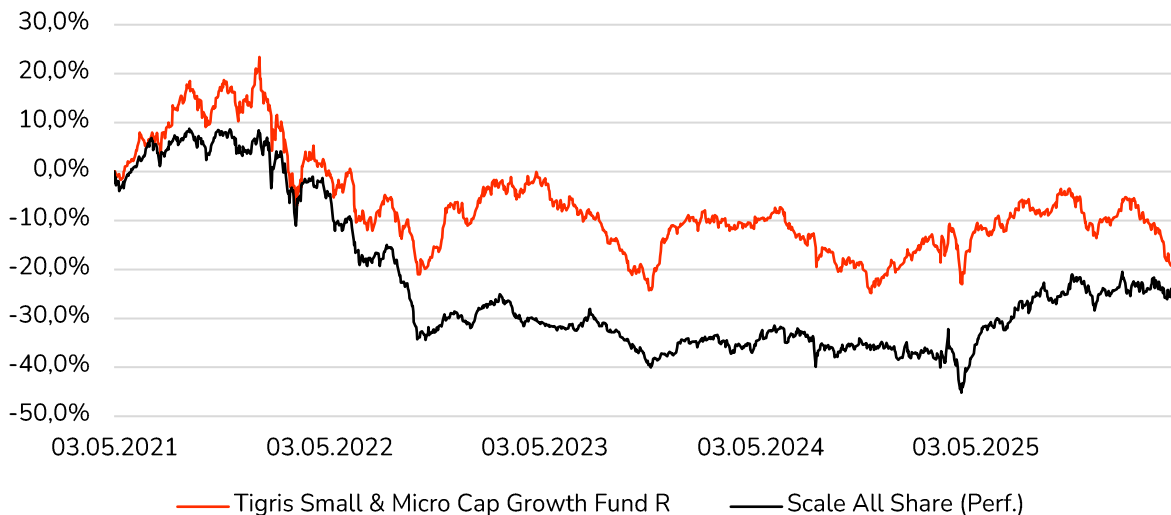
Wertentwicklung seit Fondsaufgabe gegenüber dem Scale All Share Performance Index



Quelle: Ariva.de, Darstellung Tigris Capital GmbH, Zeitraum: 03.05.2021-31.03.2026



Quelle: Ariva.de, Darstellung Tigris Capital GmbH, Zeitraum: 03.05.2021-31.03.2026

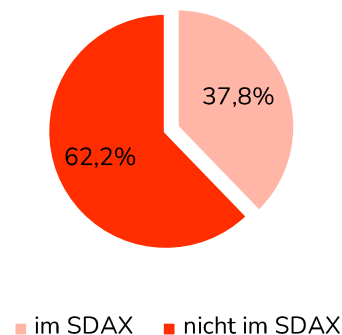


Quelle: Ariva.de, Darstellung Tigris Capital GmbH, Zeitraum: 03.05.2021-31.03.2026

Portfoliostruktur

Anteil der Unternehmen im SDAX (per 31.03.2026)

Gemäß der Strategie, im Durchschnitt in Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von durchschnittlich <1 Mrd. € zu investieren, ist die Überschneidung mit dem SDAX weiterhin gering. Derzeit befinden sich elf Unternehmen aus dem SDAX mit einem Anteil von 32,7% (31.12.2025: 21,9%) im Fonds.



Regionen (per 31.03.2026)

Auch wenn die Strategie auf die D-A-CH Region ausgerichtet ist, sehen wir in Deutschland nach wie vor die attraktivsten Chancen in unserem Marktsegment. Im Vergleich zum 31.12.2025 hat sich die regionale Verteilung nicht wesentlich verändert.



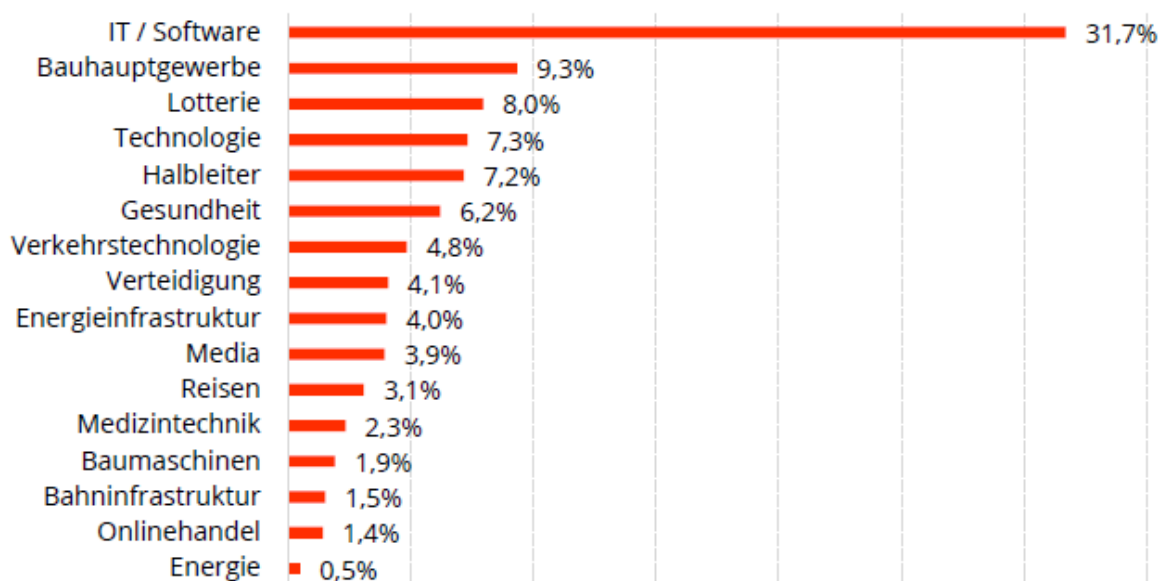
Allokation (per 31.03.2026)

Aufgrund der positiven Geschäftsaussichten für die Jahre 2026 & 2027 sowie der unverändert attraktiven Bewertungen lag die Investitionsquote per Ende März weiterhin auf einem hohen Niveau.



Sektoren (per 31.03.2026)

Mit Blick auf die Aufteilung nach Branchen haben sich im Fonds im ersten Quartal 2026 keine wesentlichen Veränderungen ergeben. Neu hinzugekommen ist durch die Aufnahme der 2G Energy Aktie der Energie Sektor. Der IT / Software-Sektor ist nach wie vor der größte Bereich, hat jedoch leicht an Gewichtung verloren (31.12.2025: 33,4%). Diese Firmen werden unverändert vom steigenden Digitalisierungsbedarf in der Privatwirtschaft sowie im öffentlichen Sektor profitieren, weshalb die Markterwartungen, sowohl in Deutschland als auch weltweit, ein überdurchschnittliches Wachstum aufzeigen. So erwartet der Branchenverband Bitkom für Deutschland für 2026 (Stand Januar 2026) ein Wachstum von 3,9% (2025e: +3,8%) im Bereich IT-Hardware, von 10,2% (2025e: +9,4%) im Bereich Software und von 3,5% (2025e: +2,9%) im Bereich IT-Services. Gartner (Stand Januar 2026) erwartet für das weltweite Wachstum Zuwächse in diesen Bereichen von 6,1% (2025e: +9,1%), 13,3% (2025e: +11,5%) sowie 8,7% (2025e: +6,4%). Der hohe IT / Software-Anteil wird im Fonds jedoch nicht aktiv gesteuert und kann daher zukünftig sowohl wieder höher als auch niedriger ausfallen.



Vermögensaufstellung (per 31.03.2026)

Per Ende März befanden sich 28 Unternehmen im Fonds.

Position	Anteil	Branche	Δ Q1*
ZEAL NETWORK SE	7,96%	Lotterie	↑
LIMES SCHLOSSKLINIKEN AG	6,21%	Gesundheit	↑
EASY SOFTWARE AG	6,16%	IT / Software	↑
ADESSO SE	5,24%	IT / Software	↓
PORR AG	5,04%	Bauhauptgewerbe	↑
SNP SE	5,04%	IT / Software	↑
INIT INNOVATION SE	4,84%	Verkehrstechnologie	↓
KONTRON AG	4,44%	Technologie	↓
IMPLENIA AG	4,30%	Bauhauptgewerbe	↓
ALLGEIER SE	4,10%	IT / Software	↓
STEYR MOTORS AG	4,08%	Verteidigung	↑
FRIEDRICH VORWERK SE	4,02%	Energieinfrastruktur	↓
ELMOS SEMICONDUCTOR SE	3,63%	Halbleiter	Neuaufnahme
SUSS MICROTEC SE	3,54%	Halbleiter	Neuaufnahme
AD PEPPER N.V.	3,20%	Media	↓
ATOSS SOFTWARE SE	3,10%	IT / Software	Neuaufnahme
HOMETOGO SE	3,10%	Reisen	↓
FABASOFT AG	2,93%	IT / Software	↓
TECHNOTRANS SE	2,88%	Technologie	↓
CENIT AG	2,50%	IT / Software	↑
ECKERT & ZIEGLER SE	2,34%	Medizintechnik	↓
WACKER NEUSON SE	1,92%	Baumaschinen	↑
EXASOL AG	1,53%	IT / Software	↓
VOSSLOH AG	1,52%	Bahninfrastruktur	↓
REDCARE PHARMACY N.V.	1,42%	Onlinehandel	↓
ALL FOR ONE GROUP SE	1,10%	IT / Software	↓
YOC AG	0,73%	Media	↓
2G ENERGY AG	0,50%	Energie	Neuaufnahme
Bankguthaben	2,65%		

*ΔQ1: Die Veränderung bezieht sich auf die Gewichtung im Vergleich zum Vorquartal. Eine Erhöhung oder Reduzierung kann dabei sowohl aktiv als auch passiv (durch Kursveränderung) erfolgt sein

Positions-Veränderungen Q1 2026

Im ersten Quartal wurden insgesamt vier neue Unternehmen in den Fonds aufgenommen und eine Position vollständig verkauft. Gekauft wurden 2G Energy, ATOSS Software, Elmos Semiconductor sowie SUSS MicroTec. Vollständig verkauft wurde die TeamViewer Aktie. Unverändert haben wir eine umfangreiche Watchlist mit weiteren Unternehmen, von denen auch einzelne Werte im laufenden zweiten Quartal den Weg in das Portfolio gefunden haben.

Unsere TeamViewer Position haben wir im ersten Quartal vollständig veräußert. Zwar hat das Unternehmen seine Prognose für das vergangene Geschäftsjahr 2025 erreicht, der Ausblick ist jedoch schwach ausgefallen. So wird lediglich ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 0 bis 3% angestrebt. Auf berichteter Basis war zum Zeitpunkt der Prognose von einer Belastung von 2,8%-Punkten per 31.12.2025 auf das Umsatzniveau des Jahres 2026 ausgegangen. Die bereinigte EBITDA-Marge soll gleichzeitig auf 43% (2025: 44%) leicht zurückgehen. Auch der ARR hat sich schwach entwickelt und konnte lediglich um 2% gesteigert werden, wodurch keine Wachstumsimpulse entstanden. Aufgrund des fehlenden operativen Rückenwinds, gepaart mit einem Branchengegenwind, haben wir uns im ersten Quartal dazu entschieden, die Position vollständig zu veräußern.

Nachfolgend möchten wir Ihnen die vier Neuaufnahmen vorstellen.

2G Energy AG

2G Energy entwickelt und produziert Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen (KWK), Großwärmepumpen sowie dezentrale Energieversorgungslösungen für Industrie, Kommunen und Energieversorger. Die Anlagen ermöglichen eine effiziente und flexible Erzeugung von Strom und Wärme und können mit Erdgas, Biogas oder zunehmend auch Wasserstoff betrieben werden. Neben dem Anlagenverkauf erzielt das Unternehmen Umsätze über das margenstarke Service-, Wartungs- und Ersatzteilgeschäft.

Ende März wurde begonnen eine Position in der 2G Energy Aktie aufzubauen, da wir nach mehreren Gesprächen mit dem Management zum Thema Datacenter und eigenem Research zum Marktpotenzial dezentraler Energieversorgung von Datacenter, insbesondere in den USA, großes Potenzial beim Unternehmen gesehen haben. 2G Energy bietet Gaskraftwerke als dezentrale Energielösung für Datacenter an und sieht großes Interesse an den Anlagen. Ziel war es Ende November letzten Jahres, in den nächsten sechs Monaten den ersten Großauftrag zu erhalten. Im Januar wurde gesagt, im ersten Halbjahr 2026 wolle man zwei Abschlüsse erzielen. Ende Mai konnte nun der erste Großauftrag im niedrig dreistelligen MW-Bereich gewonnen werden. Zugleich betonte das Unternehmen, mit weiteren Kunden in Gesprächen zu sein und erwartet weitere Aufträge im niedrigen dreistelligen MW-Bereich in den kommenden Wochen. Damit dürfte das Unternehmen bzw. die Aktie auch stärker als Datacenter-Profiteur wahrgenommen werden. Weitere Details finden Sie auf Seite 23.

ATOSS Software SE

Die ATOSS Software SE ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen für Workforce Management und Personaleinsatzplanung. Das Unternehmen unterstützt Kunden mit skalierbaren Cloud- und On-Premise-Lösungen bei der Optimierung von Arbeitszeitmodellen, Produktivität und Compliance und erzielt dabei einen hohen Anteil wiederkehrender Umsätze aus Wartung und SaaS.

Die ATOSS Software Aktie haben wir Anfang Februar im Zuge der „AI-Fear“ Phase bezüglich Software-Aktien am Kapitalmarkt in den Fonds aufgenommen. Das ATOSS Management sieht KI jedoch nicht als Bedrohung, sondern als Chance in der Produktentwicklung und der Verbesserung der Software durch neue Funktionen.

Nach vielen Jahren, in denen uns die Aktie bewertungsseitig zu teuer war, hatten wir die Gelegenheit gesehen, diese zu einem für uns attraktiven Bewertungsniveau zu kaufen. Die Wachstumsaussichten mit einem geplanten Umsatzanstieg von knapp 14% auf 215 Mio. € in diesem Jahr und einer weiteren Steigerung von erneut rund 14% auf 245 Mio. € im kommenden Jahr waren sehr gut. Treiber dessen ist vor allem das Wachstum im Cloud-Geschäft. Der ARR konnte im Jahr 2025 um 17,2% auf 148,1 Mio. € gesteigert werden und bildete die Basis für weiteres Wachstum. Der weltweite Workforce Management Markt soll im Zeitraum 2025 bis 2030 um durchschnittlich rund 9% pro Jahr wachsen.

Gleichzeitig erzielt ATOSS EBIT-Margen von >30% bei einer hohen Free-Cashflow-Generierung. Für 2026 war eine EBIT-Marge von mindestens 32% in Aussicht gestellt, für 2027 von mindestens 33%. Anfang Dezember hatte darüber hinaus CEO, Gründer und Großaktionär Andreas Obereder, ATOSS Aktien im Wert von rund 9,4 Mio. € erworben. Kurz nach unserem Einstieg erwarb er weitere Aktien im Gegenwert von 11,6 Mio. € sowie Ende Februar nochmal für knapp 7,6 Mio. €.

Elmos Semiconductor SE

Elmos Semiconductor entwickelt hochintegrierte Analog-Mixed-Signal-Halbleiter vor allem für die Automobilindustrie. Die Produkte kommen unter anderem in Fahrerassistenzsystemen, Beleuchtung, Sensorik, Komfort- und Sicherheitsanwendungen zum Einsatz. Durch den steigenden Elektronikanteil in Fahrzeugen sowie den Trend zu intelligenten und energieeffizienten Systemen profitiert Elmos strukturell vom zunehmenden Halbleiterbedarf im Automotive-Bereich.

Die Elmos Aktie haben wir Anfang Februar nach einem sehr positiven Gespräch mit dem CEO der Gesellschaft in den Fonds aufgenommen. Nachdem uns in der Vergangenheit das Cashflow-Profil deutlich zu schwach im Vergleich zur Unternehmensbewertung war, hat sich dies bereits im Geschäftsjahr 2025 deutlich verbessert. Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2026 kam hinzu, dass das Management wieder stärkeres Wachstum erwartete, bedingt auch durch ein Ende der Vorratsreduzierungen bei großen Kunden. Zudem war für Ende Februar ein virtueller Capital Market Day (CMD) angekündigt, im Rahmen dessen nach dem letzten CMD

Ende 2024 nochmal bestimmte KPIs nachgeschärft werden sollten. Gleichzeitig war klar, dass die grundsätzlichen Rahmenbedingungen bezüglich Wachstum und Profitabilität unverändert waren. Auf Basis dessen ergab sich für uns ein sehr attraktives Chance-Risiko-Verhältnis. Weitere Details zur Aktie und den Perspektiven finden Sie auch nochmal auf Seite 27.

SUSS MicroTec SE

SUSS ist ein führender Anbieter von Anlagen und Prozesslösungen für die Halbleiterindustrie mit Fokus auf Advanced Packaging, Photomasken und Anwendungen rund um KI-Chipmodule, HBM und moderne Halbleiterarchitekturen. Besonders stark profitiert das Unternehmen aktuell vom strukturellen Wachstum rund um KI, High Performance Computing und die steigende Komplexität moderner Packaging-Technologien.

Die SUSS Aktie haben wir bereits seit Ende Oktober vergangenen Jahres auf der engeren Watchlist gehabt. Das Unternehmen musste am 27. Oktober 2025 seine Prognose für das Ergebnis reduzieren, signalisierte für das vierte Quartal jedoch bereits eine deutliche Auftragsbelegung. Zudem hatte das Management Mitte November im Rahmen eines Capital Market Days die Planungen bis 2030 vorgestellt. Gleichzeitig war aber durch den schwachen Auftragseingang der Quartale eins bis drei bereits mit einem rückläufigen Umsatz im Jahr 2026 zu rechnen. Dieses Kalkül galt es nun abzuwägen. Wir hatten uns daher zunächst entschieden, zu beobachten und nicht zu investieren.

Im Rahmen der Jahreszahlen Ende März zeigte sich dann eine sehr deutliche Belegung des Auftragseingangs im vierten Quartal (+67,9% vs. Q3 2025) und das Management berichtete davon, dass sich diese positive Dynamik im ersten Quartal fortgesetzt habe. In der Telefonkonferenz spezifizierte das Management diese Aussage dann dahingehend, dass der Auftragseingang im ersten Quartal deutlich über dem Q4-Niveau liegen werde. Da die Aktie an diesem Tag aufgrund des zu erwartenden schwachen Ausblicks für 2026 prozentual zweistellig verlor, hatten wir dies als Einstiegsgeschichte genutzt, da gleichzeitig davon auszugehen war, dass das erste Quartal den Tiefpunkt im Jahresverlauf darstellen dürfte. Da die wieder erhöhte Kundennachfrage auch auf KI-Anwendungen zurückzuführen war, hat dies gleichzeitig signalisiert, dass die Kunden nun weitere Investitionen tätigen. Insgesamt ein vielversprechender Ausgangspunkt.

Marktumfeld

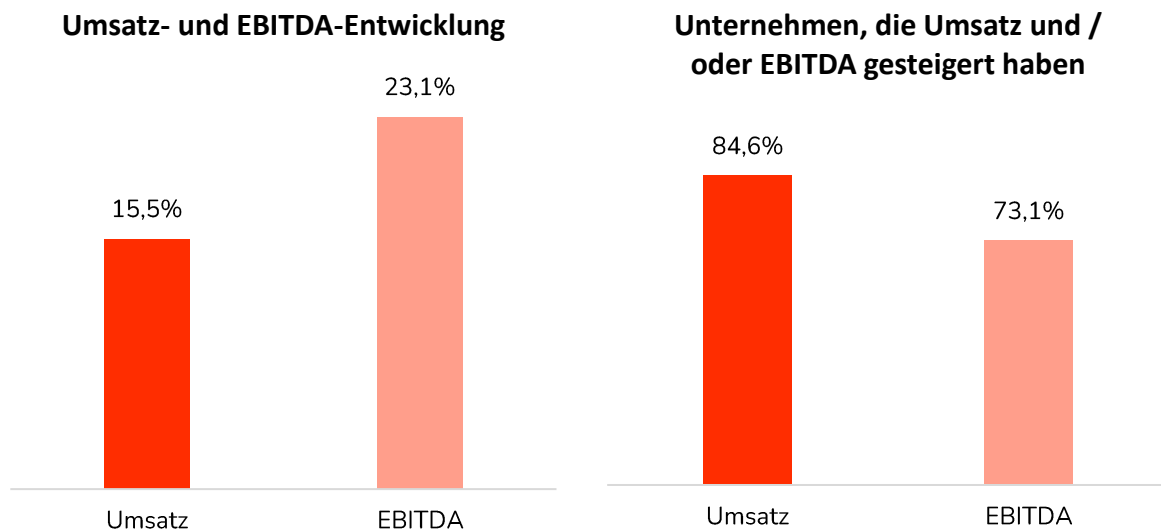
Geschäftszahlen 2025

Mit Blick auf die Geschäftszahlen 2025 der Portfoliounternehmen zeigt sich ein sehr positives Bild. Bezogen auf die Gewichtung der Unternehmen per Ende Mai erzielten diese ein Umsatzwachstum von 15,5% sowie eine EBITDA-Steigerung von 23,1%. Gleichzeitig konnten 84,6% der Unternehmen ihren Umsatz steigern und 73,1% ihr EBITDA.

Auf der Umsatzseite konnten vor allem ad pepper (+165,5%), Friedrich Vorwerk (+41,3%) sowie Limes Schlosskliniken (+33,5%) die stärksten Zuwächse erzielen. Auf der EBITDA-Ebene erreichte ebenfalls ad pepper mit einem Anstieg von 141,2% den größten Anstieg, gefolgt von Exasol (+107,8%) und Friedrich Vorwerk (+102,8%).

Die deutlichen Zuwächse über nahezu alle Kennzahlen hinweg zeigen, dass unsere Portfoliounternehmen:

- in attraktiven, wachstumsstarken Nischen tätig sind,
- über klare Wettbewerbsvorteile verfügen und
- selbst in einem anspruchsvollen Umfeld stabile bis sehr dynamische operative Fortschritte erzielen.



*2025: bezogen auf 27 Unternehmen für Umsatz & EBITDA

Infrastruktur

Relevante Unternehmen im Fonds (per 31.03.2026)

- Implenia AG (Größter Baukonzern der Schweiz)
- Porr AG (Zweitgrößter Baukonzern Österreichs)
- Vossloh AG (Spezialist im Bereich Schienen)
- Wacker Neuson SE (Hersteller von Baumaschinen und -geräten)

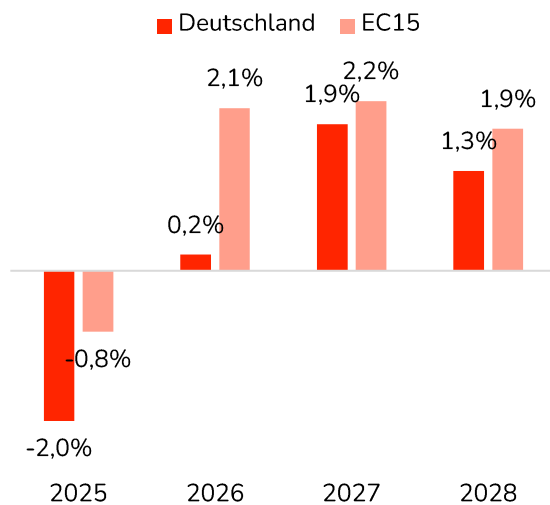
Die deutsche Infrastruktur steht vor ihrer größten Erneuerungswelle seit Jahrzehnten. Das im März 2025 verabschiedete Sondervermögen von 500 Mrd. € markiert eine strukturelle Zäsur: Nach Jahren chronischer Unterinvestition wird der Investitionsstau in Straßen, Brücken, Schienen und kommunaler Infrastruktur nun mit staatlicher Planungssicherheit über zwölf Jahre adressiert. Allein für Straße und Schiene sind kumuliert über 140 Mrd. € vorgesehen.

Hinzu kommen europäische Kofinanzierungsprogramme (CEF, EFRE, Kohäsionsfonds), die den Investitionsimpuls in den mittel- und osteuropäischen Ländern verstärken. Der globale Bauproduktmarkt wächst mit ~6% CAGR auf über 21 Bln. \$ bis 2030 – getrieben nicht nur durch Deutschland, sondern durch einen breit synchronisierten Infrastrukturzyklus in Nordamerika und Asien. Für die Unternehmen in diesem Sektor bedeutet das eine mehrjährige Sichtbarkeit auf Auftragseingang und Auslastung bei Tiefbauern, Brückenspezialisten und Planungsingenieuren.

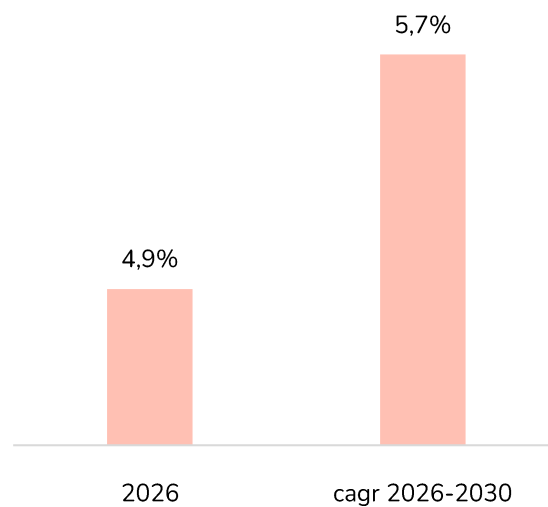
Staatliches Programm	Land	Volumen	Laufzeit
Sondervermögen	Deutschland	500 Mrd. €	2025-2037
EFRE – Europäischer Fonds für Regionalentwicklung	Europäische Kommission	~217 Mrd. €	2021-2027
InvestEU	Europäische Kommission / EIBGruppe + nationale Förderbanken	29,1 Mrd. € Garantie → 372+ Mrd. € mobilisiert	2021-2027
CEF Transport – TEN-T Straßen & Tunnel	Europäische Kommission / CINEA	25,81 Mrd. €	2021-2027
Kohäsionsfonds – TEN-V Straße & Schiene	Europäische Kommission (EU-15)	16,9 Mrd. €	2021-2027
MFF 2028–2034 – Militärische Mobilität (CEF)	Europäische Kommission	15,7 Mrd. €	2028-2034 (geplant)

*Die Tabelle stellt lediglich einen Auszug an staatlichen bzw. EU-Programmen dar

Wachstumsraten im Bausektor



Wachstumsraten Bausektor global



Quelle: Implenia AG, The Business Research Company

Verteidigung

Relevante Unternehmen im Fonds (per 31.03.2026)

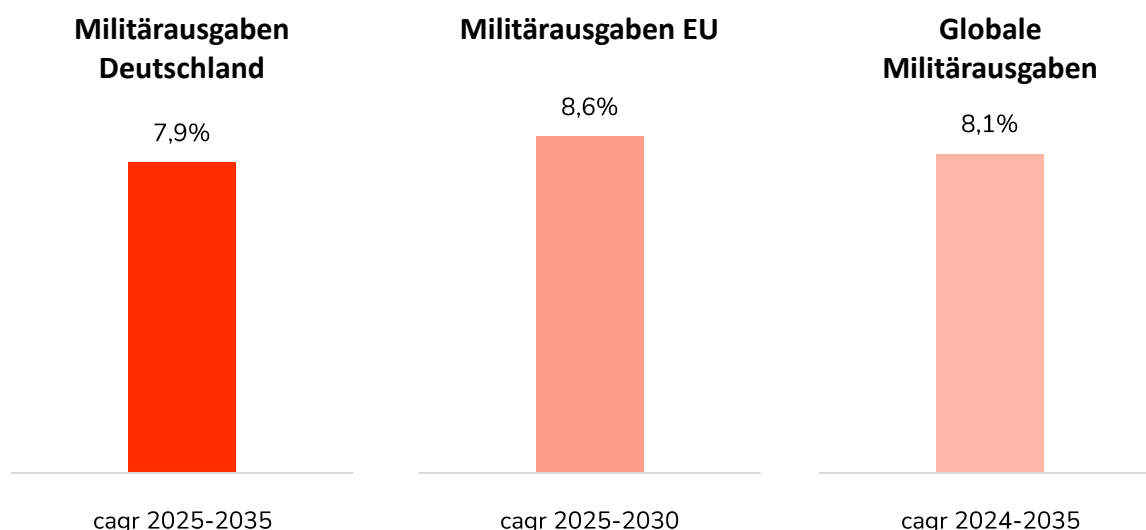
- Deutz AG (Motorenhersteller u.a. für Verteidigungsanwendungen)
- Kontron AG (u.a. Technologie für Verteidigungsanwendungen)
- Steyr Motors AG (Motorenhersteller u.a. für Verteidigungsanwendungen)

Der Paradigmenwechsel in der europäischen Sicherheitspolitik hat sich 2025 von der Ankündigung zur Ausgaberealität verschoben. Deutschland hat erstmals seit 1990 die NATO-Schwelle von 2% des BIP überschritten – mit 63 Mrd. € im laufenden Jahr und einem politisch verankerten Ziel von 3,5% bis 2035, was einem jährlichen Budget von rund 160 Mrd. € entspräche. Auf EU-Ebene addieren sich SAFE (150 Mrd. € Darlehen für gemeinsame Beschaffung), EDIP (1,5 Mrd. € Industrieförderung) und das ReArm-Europe-Programm zu einem Gesamtrahmen von bis zu 800 Mrd. € bis 2030.

Die Rüstungsausgaben der europäischen NATO-Mitglieder sind seit 2021 um 75% gestiegen – und Analystenkonsens geht von einer weiteren strukturellen Erhöhung aus, unabhängig vom Ausgang des Ukraine-Kriegs. Goldman Sachs sieht den globalen Defence-Equipment-Markt bis 2030 bei 739 Mrd. \$ (+8% CAGR). Für Investoren relevant sind dabei nicht nur die bekannten Primärlieferanten, sondern die gesamte Zulieferkette – von Elektronik über Spezialwerkstoffe bis hin zu Simulation und Training.

Staatliches Programm	Land	Volumen	Laufzeit
Sondervermögen Bundeswehr	Deutschland	100 Mrd. € Einmalfonds	2022-2027
Schuldenbremsen-Ausnahme	Deutschland	63 Mrd. € (2025) → ~160 Mrd. € (2035; 3,5% BIP-Ziel)	2025-2035
ReArm Europe / Readiness 2030	Europäische Kommission	Bis zu 800 Mrd. €	2025-2030
SAFE – Security Action for Europe	Europäische Kommission	150 Mrd. € (Darlehen, finanziert über EU-Anleihen)	2025-2030
EDF – European Defence Fund	Europäische Kommission	8 Mrd. €	2021-2027
EPF – European Peace Facility	Europäische Kommission	>17 Mrd. €	2021-2027

*Die Tabelle stellt lediglich einen Auszug an staatlichen bzw. EU-Programmen dar



Energie & Energieinfrastruktur

Relevante Unternehmen im Fonds (per 31.03.2026)

- 2G Energy AG (Dezentrale Energiegewinnung durch KwK-Anlagen oder Gaskraftwerke)
- Friedrich Vorwerk SE (Spezialist für den Ausbau von Energieinfrastruktur)

Die Energiewende ist keine Wachstumsstory mehr, die auf politische Entscheidungen wartet – sie ist eine Infrastrukturnotwendigkeit mit konkretem, quantifiziertem Investitionsrückstand. In Deutschland fehlen jährlich rund 19 Mrd. €, um den anerkannten Bedarf von 34 Mrd. €/Jahr für Netzausbau und -sanierung zu decken; bis 2045 summiert sich der Gesamtbedarf auf 651 Mrd. €. Auf globaler Ebene hat BloombergNEF für 2025 ein Rekordvolumen von 2,3 Bln. \$

an Energietransitionsinvestitionen gemessen – und sieht dieses bis 2030 auf ~2,9 Bln. \$/Jahr wachsen. Treiber sind neben Erneuerbaren vor allem Netze (483 Mrd. \$ aktuell vs. 600 Mrd. \$ benötigt) und Elektromobilität.

REPowerEU mobilisiert bis 2027 rund 300 Mrd. €, der JTF adressiert gezielt Kohleregionen in Deutschland, Polen und Tschechien. Das €100-Mrd.-Klimapaket aus dem deutschen Sondervermögen setzt für den Heimatmarkt einen zusätzlichen, mehrjährigen Investitionsanker. Für kapitalmarktorientierte Investoren bietet der Sektor eine seltene Kombination: politisch gesicherter Nachfragerahmen, struktureller Angebotsengpass und hoher Anteil an Infrastrukturunternehmen unterhalb des Large-Cap-Radars.

Staatliches Programm	Land	Volumen	Laufzeit
Sondervermögen	Deutschland	100 Mrd. € explizit für Klimaschutz & Energieinfrastruktur	2025-2037
REPowerEU	Europäische Kommission	210 Mrd. €	2022-2027, (2030)
EIB – REPowerEU Finanzierungspaket	Europäische Investitionsbank (EIB)	45 Mrd. € EIB-Darlehen	2022-2027
Just Transition Fund (JTF)	Europäische Kommission	17,5 Mrd. €	2021-2027

*Die Tabelle stellt lediglich einen Auszug an staatlichen bzw. EU-Programmen dar

Datacenter & AI

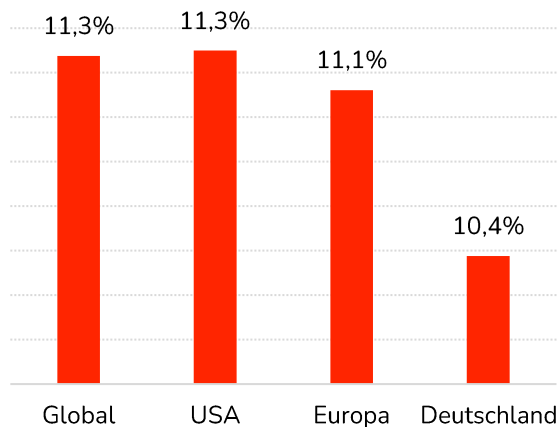
Relevante Unternehmen im Fonds (per 31.03.2026)

- 2G Energy AG (Gaskraftwerke für Datacenter)
- Deutz AG (Diesel basierte Back-up Lösungen für Datacenter)
- Implenia AG (Bau von Datacenter in der Schweiz und in Deutschland)
- Porr AG (Bau von Datacenter in Deutschland)
- SUSS MicroTec SE (Halbleiteranlagen für KI-Anwendungen)

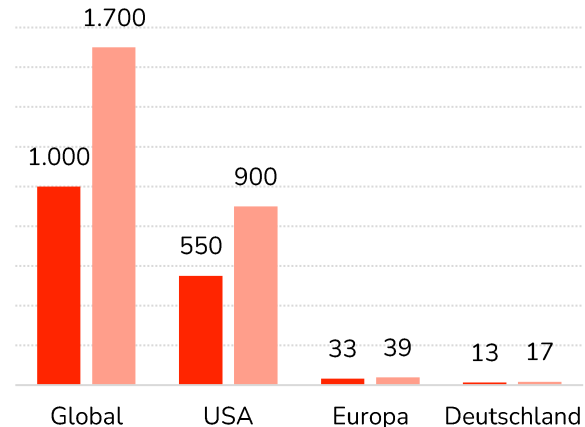
Der Aufbau der globalen KI-Infrastruktur entwickelt sich zur größten privaten Investitionswelle der Wirtschaftsgeschichte. Die fünf größten US-Hyperscaler – Microsoft, Amazon, Google, Meta und Oracle – werden 2026 kumuliert zwischen 660 und 725 Mrd. \$ in Capex investieren, ein Anstieg von rund 75% gegenüber dem Vorjahr. Goldman Sachs projiziert für die vier größten dieser Unternehmen ein kumuliertes Investitionsvolumen von 5,3 Bln. \$ von 2025 bis 2030; die Baseline über alle Hyperscaler liegt bei 7,6 Bln. \$ zwischen 2026 und 2031. Der europäische Datacenter-Markt wächst dabei mit ~11% CAGR auf über 230 Mrd. \$ bis 2030 – Deutschland, als führender europäischer DC-Hub mit Frankfurt im Zentrum des FLAP-D-Clusters, ist mit angekündigten Hyperscaler-Investments von mindestens 26 Mrd. € bis 2040 überdurchschnittlich exponiert. Der kritische Engpass ist nicht

Kapital, sondern Netzanschlusskapazität – was den Fokus auf Energieinfrastruktur, Kühlsysteme, Transformatoren und Spezialbaustoffe lenkt. Für Investoren ergibt sich daraus eine Suchmatrix entlang der gesamten physischen Wertschöpfungskette: von Halbleiterequipment über Leistungselektronik bis hin zu Infrastrukturbauunternehmen mit Datacenter-Exposition.

Wachstumsraten Datacenter Markt (CAGR*)



Datacenter Investitionen 2026-2030 (in Mrd. \$)



*Global: 2025-2033, USA: 2025-2035, Europa: 2025-2030, Deutschland: 2025-2030

Staatliches Programm	Land	Volumen	Laufzeit
KI-Strategie Deutschland + Sondervermögen Digital	Deutschland	KI-Strategie: 5 Mrd. € Sondervermögen Digital: Anteil aus ~160 Mrd. €	2025-2037
IPCEI CIS – Cloud Infrastructure & Services	Europäische Kommission	Mehrere Mrd. €	2023-2030
AI Factories – EuroHPC Joint Undertaking	Europäische Kommission / EuroHPC Joint Undertaking	~7 Mrd. €	EuroHPC: 2021-2027 AI Factories: 2024-2027
Digital Europe Programme (DEP)	Europäische Kommission	7,59 Mrd. €	2021-2027

*Die Tabelle stellt lediglich einen Auszug an staatlichen bzw. EU-Programmen

Unternehmensmeldungen

Nachfolgend soll auf die wichtigsten Unternehmensmeldungen der jeweils fünf besten und schlechtesten Aktien im ersten Quartal eingegangen werden.

Unternehmen: YOC AG	
Branche: Media	
Kurs per 31.03.2026: 5,20 €	Marktkapitalisierung: 18,1 Mio. €
Kaufkurs (Mischkurs): 10,52 €	Entwicklung seit Kauf: -50,6%
<u>Nachrichten</u>	
<p>YOC hat für das Geschäftsjahr 2025 auf Basis vorläufiger IFRS-Zahlen einen Umsatz von 37,1 Mio. € erzielt und damit über dem Vorjahresniveau von 35,0 Mio. € (+6,1%) abgeschlossen. Das EBITDA belief sich auf rund 2,4 Mio. € und lag damit deutlich unter dem Vorjahreswert von 5,2 Mio. €. Damit hat YOC die zuvor kommunizierte Prognose von 39–41 Mio. € Umsatz sowie 4,0–5,0 Mio. € EBITDA verfehlt.</p> <p>Ursächlich für die schwächere Entwicklung war insbesondere ein enttäuschendes viertes Quartal 2025, ein im Gesamtjahr seitwärts verlaufender digitaler Werbemarkt sowie ein Rückgang der Rohertragsmarge. Diese Faktoren belasteten die operative Profitabilität und verhinderten eine Zielerreichung auf Jahresbasis, obwohl der Umsatz moderat gesteigert werden konnte.</p>	

Unternehmen: Redcare Pharmacy N.V.	
Branche: Onlinehandel	
Kurs per 31.03.2026: 37,24 €	Marktkapitalisierung: 748,9 Mio. €
Kaufkurs (Mischkurs): 105,25 €	Entwicklung seit Kauf: -64,6%
<u>Nachrichten</u>	
<p>Redcare Pharmacy hat 2025 ein starkes Umsatzwachstum erzielt und ihre Marktführerschaft beim E-Rezept in Deutschland weiter ausgebaut. Der Konzernumsatz stieg im vierten Quartal um 17,8% auf 795,2 Mio. € und im Gesamtjahr um 24,1% auf 2,94 Mrd. €. Besonders dynamisch entwickelten sich die Rx-Umsätze in Deutschland, die im Gesamtjahr nahezu verdoppelt auf 503 Mio. € (+98%) zulegen. Im vierten Quartal wuchsen die Rx-Umsätze in Deutschland um 60% auf 155 Mio. €. Die gesamten Rx-Umsätze stiegen im vierten Quartal um 32,5% auf 319,1 Mio. €. Auch das Non-Rx-Geschäft entwickelte sich solide mit einem Plus von 15,5% auf 1,87 Mrd. € im Gesamtjahr, wengleich das Wachstum mit 8,6% im vierten Quartal lediglich einstellig war. Die Zahl aktiver Kunden stieg auf 13,9 Mio. (+10,9%), während sich die Kundenzufriedenheit weiter verbesserte. Das starke Wachstum im DACH-Segment und die deutlichen Zuwächse im internationalen Geschäft unterstreichen die erfolgreiche Skalierung des Geschäftsmodells und die strategisch wichtige Positionierung im E-Rezept-Markt.</p>	

Auch operativ zeigt sich zunehmende Skalierung: Das bereinigte EBITDA stieg um 72%, während sich die EBITDA-Marge auf 2,0% verbesserte. Treiber waren vor allem eine höhere Marketingeffizienz sowie operative Skaleneffekte.

Besonders dynamisch entwickelte sich das Rx-Segment mit 1,6 Mio. Rx-Kunden. Strategisch verfolgt Redcare weiterhin das Konzept der „One-Stop-Pharmacy“: Rx-Kunden sorgen für hohe Bestellfrequenz und Vertrauen, während OTC-Produkte, Marketplace-Angebote und zusätzliche Gesundheitsprodukte den Warenkorbwert und die Profitabilität erhöhen. Parallel investiert das Unternehmen stark in Effizienz. Am Logistikstandort Sevenum läuft ein umfangreiches Automatisierungsprojekt, das die Orderkapazität bis Anfang 2027 verdoppeln und die Arbeitskosten pro Bestellung um rund 70% senken soll. Zusätzlich wurde mit dem Standort Pilsen weitere Versandkapazität aufgebaut.

Für 2026 erwartet das Management weiterhin starkes Wachstum:

- Umsatzwachstum: 13–15%
- Rx-Umsatz Deutschland: über EUR 670 Mio.
- OTC-Wachstum: 8–10%
- EBITDA-Marge: mindestens 2,5%

Mittelfristig sieht Redcare eine EBITDA-Marge von rund 5% und strebt langfristig weiterhin mehr als 8% an. Da die Markterwartungen für dieses Jahr jedoch höher lagen, kam die Aktie im Nachgang deutlich unter Druck.

Unternehmen: adesso SE

Branche: IT / Software

Kurs per 31.03.2026: 57,80 €

Marktkapitalisierung: 370,5 Mio. €

Kaufkurs (Mischkurs): 87,98 €

Entwicklung seit Kauf: -34,3%

Nachrichten

Die adesso-Aktie hatte seit Jahresbeginn im Zuge der „AI eats Software“-Diskussion deutlich verloren und notierte vor den Zahlen rund 35% unter dem Kursniveau von Ende Dezember. Da die Aktie per 31.12.2025 mit 6,4% im Fonds gewichtet war, hat diese die Fondspersformance belastet. Zwar könnte es zukünftig Veränderungen in der Preisgestaltung von Projekten geben (weniger Time & Material, mehr Fixpreisprojekte), aber als Kompetenz- und Implementierungspartner bieten sich auch Chancen. Zugleich ist der Aufsichtsratsvorsitzende und Großaktionär, Prof. Dr. Volker Gruhn, Inhaber des Lehrstuhls für Software Engineering mit den Schwerpunkten künstliche Intelligenz, Augmented und Virtual Reality, Blockchain, Cyber Physical Systems und 5G.

Die veröffentlichten Zahlen für 2025 sowie der Ausblick auf 2026 zeigen jedoch erneut, dass adesso auch in einem schwierigen Umfeld weiter wächst und gleichzeitig die Profitabilität steigert.

Geschäftsjahr 2025: Organisches Wachstum und deutliche Margenverbesserung

- Umsatz: 1.470,0 Mio. € (+13,3%) – Prognose von 1.350 - 1.450 Mio. € leicht übertroffen

- EBITDA: 123,6 Mio. € (+25,7%) – am oberen Ende der Guidance (105-125 Mio. €)
- EBITDA-Marge: 8,4% (Vj.: 7,6%)

Besonders stark war das zweite Halbjahr mit einer EBITDA-Marge von 11,4% (H1: 5,2%). Das vierte Quartal erzielte bei 381,7 Mio. € Umsatz ein EBITDA von 45,6 Mio. €, entsprechend einer Marge von 11,9%. Zusätzliche Impulse kamen aus Lizenzeinnahmen im Versicherungsproduktgeschäft im höheren einstelligen Mio.-€-Bereich. Der Vorstand schlägt eine Dividendenerhöhung auf 0,78 € je Aktie vor (Vj.: 0,75 €).

Für 2026 prognostiziert das Management:

- Umsatz: 1.600,0 - 1.700,0 Mio. €
- EBITDA: 130,0 - 150,0 Mio. €

Damit signalisiert adesso auch für dieses Jahr weiteres Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Ergebnissteigerung – trotz weiterhin herausfordernder gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen.

Unternehmen: Fabasoft AG

Branche: IT / Software

Kurs per 31.03.2026: 10,80 €

Marktkapitalisierung: 114,4 Mio. €

Kaufkurs (Mischkurs): 17,02 €

Entwicklung bis Verkauf: -36,5%

Nachrichten

Fabasoft hat Anfang Februar auf den ersten Blick enttäuschende Zahlen für die ersten 9 Monate bzw. das dritte Quartal 2025/26 veröffentlicht. Der Umsatz stieg um lediglich 0,9% auf 66,0 Mio. € in den ersten drei Quartalen, im dritten Quartal ging er um 2,2% zurück. Das EBITDA reduzierte sich um 5,2% auf 16,3 Mio. € (24,7% EBITDA-Marge) respektive 21,5% auf 5,2 Mio. € (23,2% EBITDA-Marge). Allerdings ist hier ein genauerer Blick in die Zusammensetzung des Umsatzes entscheidend. Während die Lizenz- und Professional Service-Umsätze in den ersten drei Quartalen um 78,2% respektive 5,5% zurückgingen, erhöhten sich die wiederkehrenden Umsätze um 10,6% auf 40,2 Mio. € und erreichten einen Umsatzanteil von 61,0%. Noch deutlicher war die Entwicklung im dritten Quartal.

Die Lizenzlöse gingen um 89,2% auf 0,2 Mio. € zurück, die Professional Service Umsätze um 10,6% auf 8,1 Mio. €. Die wiederkehrenden Umsätze dagegen sind um 16,4% auf 14,1 Mio. € angestiegen und machten 63,2% vom Gesamtumsatz aus (+10,1 Prozentpunkte). Strategisch sollen diese in den kommenden Jahren auf 70% ansteigen. Demnach war der Umsatzrückgang im dritten Quartal ausschließlich dem Rückgang bei den Einmal-Lizenzlösen zurückzuführen, die strategisch nicht mehr im Fokus stehen. Bereinigt hätte Fabasoft ein Umsatzwachstum von 4,9% erzielt. Da diese jedoch auch fast 100% Gewinn entsprechen, hat dies im dritten Quartal das Ergebnis belastet. Der Free Cashflow lag nach 9 Monaten bei 4,8 Mio. € nach -8,0 Mio. € im Vorjahreszeitraum.

Perspektivisch sollte Fabasoft mit einem starken Footprint im öffentlichen Sektor und einem Umsatzanteil von 44,5% in Deutschland von den steigenden Investitionsausgaben hierzulande profitieren. Aktuell sei das Investitionsverhalten laut Management jedoch noch zurückhaltend, wenngleich die Pipeline gut sei. Daher ist der Anspruch des Vorstands auch

die Rule of 30 auf EBIT-Ebene mit einem angestrebten Wachstum von 15% und einer EBIT-Marge von 15% zu erreichen.

Unternehmen: HomeToGo SE

Branche: Reisen

Kurs per 31.03.2026: 1,17 €

Marktkapitalisierung: 202,2 Mio. €

Kaufkurs (Mischkurs): 1,68 €

Entwicklung seit Kauf: -30,4%

Nachrichten

HomeToGo hat im Geschäftsjahr 2025 die Prognose für das bereinigte EBITDA übertroffen und zugleich die Integration von Interhome schneller als geplant vorangetrieben. Auf statutarischer Basis (inkl. Interhome seit 28. August 2025) erreichten die IFRS-Umsatzerlöse 254–256 Mio. € (ca. +20–21% YoY) und lagen damit weitgehend im Rahmen der Prognose von 260 Mio. €. Das bereinigte EBITDA belief sich auf 12–13 Mio. € und lag damit über der Zielmarke von 11 Mio. €. Auf Pro-forma-Basis – unter Annahme einer ganzjährigen Konsolidierung von Interhome – erzielte die Gruppe IFRS-Umsatzerlöse von 393–395 Mio. € (ca. +3% YoY / Prognose: ca. 400 Mio. €) sowie ein bereinigtes EBITDA von 41–42 Mio. €, womit die Prognose von rund 40 Mio. € ebenfalls übertroffen wurde. Die bereinigte EBITDA-Marge betrug demnach rund 10,5%.

Ein zentraler Treiber war die schnelle Realisierung von Synergien aus der Interhome-Übernahme: Bereits innerhalb der ersten fünf Monate nach Closing wurden >5 Mio. € annualisierte Kosteneinsparungen erzielt. Damit ist HomeToGo auf Kurs, das kurzfristige Ziel von 10 Mio. € Synergien zu erreichen. Die strategische Neuausrichtung hin zu mehr Profitabilität zeigt sich besonders im Marktplatz-Segment. Trotz einer bewusst deutlichen Reduktion der Marketingausgaben – insbesondere im vierten Quartal – blieb der Umsatz stabil, während sich das bereinigte EBITDA auf 15,8 Mio. € mehr als verfünffacht hat. Gleichzeitig konnte die Take Rate weiter gesteigert werden, was auf eine verbesserte Monetarisierung und höhere Effizienz hindeutet. Parallel gewinnt das B2B-Segment HomeToGo_PRO zunehmend an Bedeutung und entwickelt sich zum zentralen Wachstumstreiber der Gruppe. Die Umsätze in diesem Bereich stiegen deutlich, insbesondere durch die Integration von Interhome

Für hohe Visibilität im Jahr 2026 sorgt laut Unternehmensangaben der Rekord-Auftragsbestand der Buchungserlöse von 119,5 Mio. € (+9,6% YoY). Interhome trug hierzu 69,9 Mio. € (+12,7%) bei, das Bestandsgeschäft von HomeToGo 49,6 Mio. € (+5,6%). Ergänzt wird dies durch eine sehr solide Cash-Position von 91,8 Mio. € zum Jahresende.

Ende Februar hat HomeToGo einen vorrangig besicherten Nordic Bond über 101,0 Mio. € mit einer Laufzeit von fünf Jahren (Fälligkeit 2031) erfolgreich platziert. Die Verzinsung beträgt 3M-EURIBOR + 7,75% p.a. Ursprünglich war ein Emissionsvolumen von bis zu 150,0 Mio. € geplant. Aufgrund eines schwierigen Marktumfelds bei Nordic-Bond-Emissionen Anfang Dezember wurde das Volumen jedoch reduziert. Der Bond wurde unter

einem Gesamtfinanzierungsrahmen von bis zu 200,0 Mio. € begeben. Die neue Anleihe ersetzt einen bestehenden, schnell amortisierenden Bankkredit über 75,0 Mio. €. Dadurch:

- entfallen kurzfristige Refinanzierungsrisiken
- wird die Kapitalstruktur auf ein Bullet-Repayment-Modell umgestellt
- werden 2026 rund 41,0 Mio. € und 2027 rund 43,0 Mio. € Cashflow freigesetzt

In Summe entstehen in den kommenden zwei Jahren ca. 84,0 Mio. € zusätzlicher Liquiditätsspielraum, der für organisches Wachstum, Innovationen und M&A genutzt werden soll.

Im Gegensatz zur bisherigen Bankenfinanzierung bietet der Nordic Bond einen flexibleren Rahmen für strategische Transaktionen. Mit einem Finanzierungsrahmen von bis zu 200,0 Mio. € stärkt HomeToGo die Fähigkeit, weitere Konsolidierungsmöglichkeiten – insbesondere im Bereich Ferienimmobilien-Management und Software – zu verfolgen.

Die Nettoerlöse dienen primär zur:

- Refinanzierung des bestehenden Bankkredits (75,0 Mio. €)
- Finanzierung aufgeschobener Kaufpreiszahlungen aus der Interhome-Akquisition (ca. 22,0 Mio. €)

Anfang März hat HomeToGo gleich zwei strategische Partnerschaften bekanntgegeben, die sowohl die B2B-Distribution als auch die globale Reichweite der Plattform deutlich ausbauen. Zum einen integriert HomeToGo sein Ferienhaus-Inventar in das Amadeus Bistro Portal, eines der wichtigsten Tools für Reisebüros in der DACH-Region. Über eine speziell entwickelte Lösung aus der HomeToGo_PRO-Produktpalette können tausende Reisebüros künftig direkt innerhalb ihres bestehenden Systems auf das Ferienhaus-Portfolio zugreifen und Buchungen durchführen. Für HomeToGo eröffnet sich damit ein zusätzlicher Vertriebskanal über den klassischen Reisebüro-Markt.

Zum anderen wird das Angebot von HomeToGo künftig auch auf der Metasuchplattform KAYAK gelistet. In einem ersten Schritt werden mehr als 500.000 Ferienhäuser und -wohnungen integriert und in über 20 Märkten verfügbar gemacht. Nutzer können die Angebote dort direkt mit anderen Anbietern vergleichen und buchen. Zusätzlich wird das Angebot auch über weitere Marken des Netzwerks wie SWOODOO, momondo oder HotelsCombined ausgespielt.

Beide Partnerschaften erweitern die Reichweite der Plattform deutlich:

- über Reisebüros im B2B-Segment (Amadeus)
- sowie über globale Metasuchmaschinen mit buchungsbereiten Nutzern (KAYAK).

Technologisch zeigt sich dabei auch der Plattformcharakter von HomeToGo: Über standardisierte API- und Plug-and-Play-Integrationen kann das Angebot relativ schnell in neue Vertriebskanäle eingebunden werden – ein zentraler Baustein der internationalen Wachstumsstrategie.

Für 2026 erwartet HomeToGo eine weitere Verbesserung bei Wachstum und Profitabilität mit Umsätzen von 400–410 Mio. € und einem bereinigten EBITDA von 45–47 Mio. €. Damit

würde sich die operative Ertragskraft nochmals signifikant erhöhen. Strategisch liegt der Fokus 2026 auf der vollständigen Realisierung der Interhome-Synergien (rund 10 Mio. €), weiteren gezielten Akquisitionen im B2B-Bereich, der Vereinheitlichung der Markenstruktur sowie einer weiteren Verbesserung der Marketingeffizienz im Marktplatz. Zusätzlich soll die technologische Position, insbesondere im Bereich AI-gestützter Plattformlösungen, weiter ausgebaut werden.

Unternehmen: 2G Energy AG

Branche: Energie

Kurs per 31.03.2026: 37,90 €

Marktkapitalisierung: 679,9 Mio. €

Kaufkurs (Mischkurs): 35,99 €

Entwicklung seit Kauf: +5,3%

Nachrichten

2G Energy hat nach vorläufigen Zahlen den Wachstumskurs im Geschäftsjahr 2025 fortgesetzt und den Konzernumsatz um 6% auf rund 398 Mio. € gesteigert (Vj.: 375,6 Mio. €). Besonders stark entwickelte sich das Geschäft mit Neuanlagen, dessen Umsatz um rund 11% auf 230 Mio. € zulegte (Vj.: 207,3 Mio. €). Das Servicegeschäft erreichte trotz operativer Belastungen durch die Einführung eines neuen ERP-Systems mit rund 169 Mio. € erneut ein Rekordniveau und lag damit leicht über dem Vorjahr (168,3 Mio. €). Hervorzuheben ist zudem die zunehmende Internationalisierung: Erstmals erreichten die Auslandsumsätze mit rund 198 Mio. € nahezu das Niveau des Heimatmarktes Deutschland (ca. 200 Mio. €), wobei das Auslandsgeschäft gegenüber dem Vorjahr um 19% wuchs.

Besonders spannend bleibt die Entwicklung im Datacenter-Markt. Das Unternehmen ist nach eigenen Angaben derzeit in zahlreiche Projekte zur Energieversorgung von Rechenzentren in den USA eingebunden, deren Leistung jeweils im hohen zweistelligen bis hin zum dreistelligen Megawattbereich liegt. Mehrere dieser Projekte sollen kurzfristig konkretisiert und kommuniziert werden, wobei bereits im zweiten Quartal mit signifikanten Anzahlungen der Kunden gerechnet wird. Darüber hinaus ist 2G in Deutschland in die Planungen großer Versorgungsunternehmen für Gas-Reservekraftwerke eingebunden, wobei das Unternehmen insbesondere von seiner Erfahrung mit Erdgas- und bis zu 100% wasserstofffähigen Kraftwerken sowie kurzen Lieferzeiten profitieren dürfte. Erste Beauftragungen werden ab dem kommenden Geschäftsjahr erwartet.

Vor diesem Hintergrund bestätigte der Vorstand die Umsatzprognose für 2026 von 440 bis 490 Mio. €, was einer Rückkehr zum langfristigen Wachstumspfad von rund 10% zuzüglich Inflation entspricht. Neben der erwarteten Auslieferung erster Kraftwerke für US-Rechenzentren soll auch das Servicegeschäft nach Abschluss der ERP-Einführung wieder auf seinen bisherigen Wachstumskurs einschwenken. Besonders die zunehmende Dynamik im Datacenter-Bereich und die Chancen durch den Aufbau von Reservekraftwerken in Deutschland untermauern aus unserer Sicht die attraktive mittel- bis langfristige Wachstumsperspektive des Unternehmens.

Unternehmen: Steyr Motors AG
Branche: Verteidigung

Kurs per 31.03.2026: 38,90 €

Marktkapitalisierung: 202,3 Mio. €

Kaufkurs (Mischkurs): 38,97 €

Entwicklung seit Kauf: -0,2%

Nachrichten

Steyr Motors beschleunigt seine Expansion in Asien durch einen 5-Jahres-Rahmenvertrag mit garantiertem Mindestumsatz von mindestens EUR 30 Mio. bis 2030 sowie den Start einer lokalen Produktionsplattform in China. Der Rahmenvertrag, der im Januar geschlossen wurde, umfasst die Lieferung von mindestens 750 zusätzlichen Motoren, die zunächst in Österreich produziert und nach China exportiert werden, und sorgt damit für hohe Planungssicherheit und Visibilität über mehrere Jahre. Parallel dazu hat Steyr Motors ein Joint Venture mit dem asiatischen Partner Trysun gegründet, das bereits operativ tätig ist und den Aufbau einer lokalen Produktion in China vorantreibt. Das Joint Venture ist nicht mit zusätzlichem Kapitalbedarf verbunden und dient der Erschließung weiterer Wachstumspotenziale, die über das gesicherte Mindestvolumen hinausgehen. Insgesamt erwartet das Management ein Upside-Potenzial von über EUR 100 Mio. Auftragswert oberhalb des bisherigen Businessplans. Die Maßnahmen stärken die Marktposition von Steyr Motors nachhaltig in einer dynamischen Wachstumsregion und unterstreichen die strategische Bedeutung Asiens für die langfristige Expansion des Unternehmens.

Das Geschäftsjahr 2025 hat Steyr Motors mit zweistelligem Wachstum abgeschlossen und die im vierten Quartal angepasste Prognose erreicht. Auf Basis vorläufiger Zahlen stieg der Umsatz um 16,4% auf 48,5 Mio. € (Prognose: 48,0-52,0 Mio. €), getragen von beiden Segmenten Civil (19,6 Mio. € / +22,0%) und Defense (28,8 Mio. € / +12,5%). Neben höheren Motorenabsätzen leisteten auch Spare Parts und Engineering einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum. Das bereinigte EBIT belief sich auf 7,0 Mio. €, entsprechend einer bereinigten EBIT-Marge von 14,5 % (Prognose: 13,0-16,0%).

Strategisch konnte Steyr Motors 2025 umfangreiche neue Absatzpotenziale über den bestehenden Auftragsbestand hinaus erschließen. Mehrjährige Rahmenvereinbarungen u. a. mit Rheinmetall, Laborde Products (USA) sowie weiteren Kunden in Nordamerika und Asien stärken die internationale Präsenz. Besonders hervorzuheben sind der mehrjährige Rahmenvertrag mit Trysun für den asiatischen Marine-Markt (Mindestvolumen 750 Motoren bis 2030) sowie der operative Start eines Joint Ventures in China, das ohne eigene Kapitalinvestitionen zusätzliches Wachstum ermöglicht. Die C2-Emissionszertifizierung in China eröffnet darüber hinaus ein Absatzpotenzial von mindestens 100 Mio. € im weltweit größten Schiffbaumarkt. Zusätzliche Wachstumstreiber ergeben sich aus neuen Geschäftsfeldern: Mit Lösungen zur mobilen Energieerzeugung adressiert Steyr Motors ein neues Segment mit einem erwarteten kumulierten Umsatzpotenzial von deutlich über 100 Mio. € bis 2030. Zudem positioniert sich das Unternehmen in den USA im Zukunftsmarkt unbemannter Wasserfahrzeuge (USV) für Verteidigungs- und Sicherheitsanwendungen. Parallel prüft Steyr Motors gezielt anorganisches Wachstum mit strategisch passenden Akquisitionszielen.

Für 2026 erwartet das Management einen deutlichen Wachstumssprung: Der Umsatz soll auf 75–95 Mio. € steigen, bei einer EBIT-Marge von mindestens 15%. Grundlage hierfür sind ein Auftragsbestand von über 300 Mio. € bis 2030, zusätzliche Opportunitäten von über 500 Mio. € sowie die verstärkte Marktbearbeitung in Asien, der MENA-Region und Nordamerika. Darüber hinaus geht der Vorstand davon aus, in diesem Geschäftsjahr auch Akquisitionen umzusetzen.

Ende Februar hat Steyr Motors eine verbindliche Vereinbarung über den Erwerb von 100% der Anteile an BUKH A/S (Dänemark) unterzeichnet. Der Vollzug erfolgte Anfang April. BUKH ist ein international führender Anbieter von SOLAS-zertifizierten Motoren für Rettungs- und militärische Einsatzboote und dürfte nach unseren Schätzungen einen Umsatz von rund 10 Mio. € im laufenden Jahr erzielen.

Durch die Transaktion erweitert Steyr Motors seine Leistungsbandbreite von bisher 120–300 PS auf künftig 24–700 PS. Damit entsteht erstmals ein nahezu durchgängiges Marine-Portfolio, das:

- die Teilnahme an internationalen Ausschreibungen über mehrere Leistungsstufen hinweg ermöglicht
- das Umsatzpotenzial je Kunde signifikant erhöht
- die Positionierung als Full-Range-Anbieter im missionskritischen Marinebereich stärkt

Das jährliche SOLAS-Absatzvolumen von BUKH liegt bei rund dem Vierfachen des bisherigen SOLAS-Volumens von Steyr Motors, was einen klaren Skalierungseffekt bedeutet. Besonders relevant ist die Erweiterung im Bereich USV (Unmanned Surface Vessels). Steyr verzeichnet hier bereits hohe Nachfrage, konnte bislang jedoch nicht alle Leistungsbereiche abdecken. Diese Lücke wird nun geschlossen.

Zudem stärkt BUKH:

- das margenstarke Aftermarket-Geschäft mit langfristigen Ersatzteil- und Servicezyklen
- die internationale Vertriebsstruktur, insbesondere in Asien und Südamerika
- die industrielle Basis durch einen zweiten europäischen Produktionsstandort

Der Kaufpreis liegt im mittleren siebenstelligen Bereich und wird über eine Kombination aus liquiden Mitteln, Kreditlinien sowie einer Sachkapitalerhöhung finanziert. Konkret werden 51.261 neue Aktien zu einem Ausgabepreis von 42,85 € je Aktie ausgegeben. Zusätzlich wurde ein Earn-out vereinbart, der an operative Erfolgskennzahlen geknüpft ist. Steyr geht davon aus, dass die Akquisition bereits im ersten vollen Konsolidierungsjahr EBIT-steigernd wirkt. Gleichzeitig bleibt die Kapitalstruktur solide und bietet Spielraum für weitere strategische M&A-Schritte.

Anfang März hat Steyr Motors einen neuen langfristigen Rahmenvertrag mit dem europäischen Rüstungssystemhaus KNDS abgeschlossen. Die Vereinbarung umfasst die Lieferung von mindestens 500 Motor-Generator-Einheiten (MGU) und läuft bis 2034. Die kompakten Zwei-Zylinder-Dieselmotoren mit integriertem Generator dienen der zuverlässigen Stromversorgung militärischer Systeme und werden insbesondere im

Kampfpanzer Leopard 2 sowie im Brückenlegesystem Leguan eingesetzt. Der Auftrag steht im Zusammenhang mit den umfassenden europäischen Verteidigungsmodernisierungsprogrammen und dem geplanten Produktionshochlauf beim Leopard-2-System. Die Motor-Generator-Einheiten von Steyr stellen dabei die autarke Energieversorgung moderner militärischer Plattformen sicher – eine zentrale Voraussetzung für zunehmend digitalisierte und vernetzte Einsatzsysteme. Für Steyr Motors bedeutet der Vertrag eine langfristige Absicherung von Produktionsvolumen sowie eine weitere Stärkung der strategischen Partnerschaft mit KNDS. Gleichzeitig unterstreicht der Auftrag die zunehmende Bedeutung spezialisierter Zulieferer innerhalb der europäischen Verteidigungsindustrie und festigt die Position des Unternehmens als Anbieter missionskritischer Energie- und Antriebslösungen.

Unternehmen: Porr AG

Branche: Bauhauptgewerbe

Kurs per 31.03.2026: 35,80 €

Marktkapitalisierung: 1.406,2 Mio. €

Kaufkurs (Mischkurs): 29,00 €

Entwicklung seit Kauf: +23,4%

Nachrichten

Gemeinsam mit HABAU und FELBERMAYR hat PORR Anfang Januar den Zuschlag für die Generalsanierung der Schleuse Kachlet in Passau erhalten – eines der größten Modernisierungsprojekte an der Main-Donau-Wasserstraße. Das Gesamtauftragsvolumen der ARGE beläuft sich auf rund 290 Mio. €, wovon 40% auf PORR entfallen. Das Projekt umfasst die vollständige Grundinstandsetzung beider Schleusenammern über einen Zeitraum von 13 Jahren (2026–2038). Die bestehenden Bauwerke werden bis zur Grundsohle zurückgebaut und nach aktuellen technischen Standards neu errichtet. Neben umfangreichen Beton-, Erd- und Spezialtiefbauarbeiten beinhaltet der Auftrag die Installation moderner Schleusentore mit hydraulischen Antrieben sowie zeitgemäßer Steuerungs-, Automatisierungs- und Sicherheitstechnik. Während der Bauphase bleibt der Schiffsverkehr jeweils über die parallel betriebene Schleuse aufrechterhalten. Mit einer künftigen Länge von rund 335 m und einer Breite von 24 m je Schleuse handelt es sich um ein infrastrukturelles Großprojekt mit hoher ingenieurtechnischer Komplexität. Für PORR unterstreicht der Auftrag die starke Position im Bereich Infrastruktur- und Wasserbau sowie die Kompetenz bei technisch anspruchsvollen Sanierungsprojekten im Bestand.

Des Weiteren wurde PORR im Januar von der polnischen Generaldirektion für Landesstraßen und Autobahnen (GDDKiA) mit einem zentralen Abschnitt der Westumfahrung Stettin (S6) beauftragt – einem der größten Straßenbauprojekte in Polen. Der Auftrag umfasst die Planung und Errichtung einer 13 km langen Schnellstraße mit zwei Fahrstreifen je Richtung zwischen Kotbaskowo und Dołuje. Das Auftragsvolumen beträgt rund 150 Mio. €, die Projektdauer liegt bei 41 Monaten. Neben dem Straßenbau errichtet PORR zwei Verkehrsknoten (Będargowo und Dołuje), insgesamt 18 Ingenieurbauwerke – darunter acht Wildtierdurchlässe – sowie eine Straßenmeisterei. Technisch hervorzuheben ist eine 284 m lange Brücke zur Querung einer Bahnstrecke, das längste Bauwerk des Abschnitts. Mit dem Projekt stärkt PORR ihre Position als einer der führenden Infrastruktur Errichter in Polen. Das Unternehmen hat für die GDDKiA bereits mehr als 600 km Straßen

realisiert und in den vergangenen Jahren unter anderem Abschnitte der S6 sowie den Tunnel in Świnoujście fertiggestellt.

Mit den Zahlen für 2025 hat PORR das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt. Besonders hervorzuheben ist das deutlich gestiegene operative Ergebnis: Das EBIT erhöhte sich um 24,2% auf EUR 196,7 Mio., was einer EBIT-Marge von 3,1% entspricht. Treiber waren vor allem starke Ergebnisse in den Kernmärkten Österreich, Polen und Rumänien.

Vor allem die Auftragslage hat sich deutlich verbessert

- Produktionsleistung: EUR 6.818,0 Mio. (+1,1%)
- Umsatz: EUR 6.295,9 Mio. (+1,7%)
- Auftragseingang: EUR 7.813,0 Mio. (+14,1%)
- Auftragsbestand: EUR 9.539,0 Mio. (+11,7%)

Damit liegt der Auftragsbestand weiterhin deutlich über einer Jahresleistung, was für eine hohe Visibilität der kommenden Jahre sorgt. Die Zahlen zeigen einmal mehr, dass PORR aktuell besonders vom Infrastruktur- und Tiefbaugeschäft profitiert. Gerade Großprojekte in Osteuropa sowie internationale Infrastrukturprojekte bieten Potenzial. Auf Basis des hohen Auftragsbestands sowie der erwarteten Marktentwicklung geht das Management auch für 2026 von einer positiven Entwicklung bei Leistung, Umsatz und Ergebnis aus. Strategisch bleibt das Ziel, die Profitabilität weiter zu verbessern und bis 2030 eine EBIT-Marge von 3,5% bis 4,0% zu erreichen.

Unternehmen: Elmos Semiconductor SE

Branche: Halbleiter

Kurs per 31.03.2026: 143,80 €

Marktkapitalisierung: 2.476,2 Mio. €

Kaufkurs (Mischkurs): 117,42 €

Entwicklung seit Kauf: +22,5%

Nachrichten

Ende Februar hat Elmos Semiconductor die vorläufigen Zahlen für 2025 sowie die Guidance für 2026 veröffentlicht und im Anschluss im Rahmen des Capital Markets Day ein strategisches Update bis 2030 gegeben.

Zahlen 2025

- Umsatz: 582,6 Mio. € (+0,3% YoY, neuer Rekord)
- EBIT-Marge: 21,8% (Vj. 25,1%)
- Adjustierte Free-Cashflow-Marge: 11,4% (Vj. -8,7%)
- CAPEX-Quote: 5,8% (Vj. 7,6%)

In einem weiterhin anspruchsvollen Automotive-Umfeld mit Destocking-Effekten bestätigt Elmos erneut die strukturelle Qualität des Geschäftsmodells. Positiv: Die Profitabilität bleibt hoch – und die Cash-Generierung zieht deutlich an. Das erste volle Jahr als fabless-Unternehmen spiegelt sich klar in der gesunkenen Kapitalintensität wider.

Guidance 2026

- Umsatzwachstum: 11% \pm 3pp
- EBIT-Marge: 24% \pm 2pp
- Adjustierte Free-Cashflow-Marge: >17%
- CAPEX: rund 5% vom Umsatz

Das impliziert einen spürbaren operativen Hebel. Skaleneffekte, Effizienzgewinne (u.a. Testzeitreduktion und OEE-Optimierung) sowie eine niedrigere Kapitalbindung sollen 2026 nicht nur Wachstum, sondern vor allem einen klaren Cashflow-Sprung bringen.

Capital Markets Day – die 2030-Ziele wurden bestätigt:

- ~1 Mrd. € Umsatz
- ~25% EBIT-Marge
- ~17% Free-Cashflow-Marge
- strukturell niedrige CAPEX-Intensität (~6%)
- Zusätzliche Potenziale, die in der Planung noch nicht berücksichtigt sind, können sich aus dem Thema Robotics ergeben.

Die strategische Stoßrichtung ist klar: Elmos positioniert sich klar als struktureller Content-Gewinner im Automotive-Bereich – mit Fokus auf genau jene Felder, in denen der Halbleiteranteil pro Fahrzeug besonders stark steigt:

- Software Defined Vehicle (SDV) und zonale Architekturen
- Elektrifizierung und 48V-Systeme
- ADAS, Ultraschall und Sensorik
- eFuse- und Sicherheitslösungen
- höhere Systemintegration aus IC + Software + Algorithmen

Das Unternehmen versteht sich dabei als hochspezialisierter Analog/Mixed-Signal-Anbieter mit ausgeprägter Applikations- und Systemkompetenz. Wesentliche Hebel bis 2030 sind die weitere Skalierung des fabless-Modells, der Ausbau der Design-Win-Pipeline, eine strukturell verbesserte Steuerquote sowie eine klar aktionärsorientierte Kapitalallokation. Die Botschaft des Tages war aus unserer Sicht klar: Elmos sieht sich weniger als zyklischer Halbleiterwert, sondern als struktureller Profiteur eines steigenden Elektronikanteils im Fahrzeug – mit zunehmender Cash-Stärke.

Medienberichten (Mitte März) zufolge prüfen die Gründer von Elmos aktuell einen möglichen Verkauf des Unternehmens. Demnach wurde Morgan Stanley mandatiert, um einen strukturierten Verkaufsprozess zu begleiten. Laut Insidern befinden sich bereits erste Gespräche mit potenziellen Interessenten in einer frühen Phase. Als mögliche Käufer werden unter anderem größere Halbleiterunternehmen wie Infineon oder Qualcomm genannt. Eine finale Entscheidung über einen Verkauf wurde jedoch noch nicht getroffen. Der mögliche Verkaufsprozess unterstreicht die strategische Attraktivität von Elmos im Halbleitermarkt – insbesondere im Bereich automotive-spezifischer Mixed-Signal-Lösungen, die von strukturellem Wachstum in Bereichen wie Elektrifizierung, Assistenzsysteme und Sensorik profitieren.

Unternehmen: Limes Schlosskliniken AG
Branche: Gesundheit

Kurs per 31.03.2026: 474,00 €

Marktkapitalisierung: 141,3 Mio. €

Kaufkurs (Mischkurs): 232,79 €

Entwicklung bis Verkauf: +103,6%

Nachrichten

Laut einem Bericht der lokalen Presse von Anfang Januar ist der Betrieb der Limes Schlossklinik Abtsee im Berchtesgadener Land nach der Neueröffnung im Sommer 2025 gut angelaufen. Die Klinik, die aus einer ehemaligen Venenklinik hervorgegangen ist, verfügt über 47 Betten und richtet sich an psychisch erkrankte Jugendliche aus dem In- und Ausland mit hohem Diskretionsbedarf. In den ersten Betriebsmonaten zeigte sich eine besonders starke Nachfrage nach Behandlungen von Essstörungen, insbesondere Magersucht, wobei Mädchen deutlich in der Mehrheit sind. Andere Indikationen spielten bislang eine untergeordnete Rolle. Die Einrichtung arbeitet aktuell ausschließlich mit Selbstzahlern, wurde Ende 2025 bei privaten Krankenversicherungen gelistet und strebt für 2026 eine durchschnittliche Belegung von rund 30 Patienten an. Perspektivisch prüft die Gruppe laut Artikel zudem die Eröffnung eines weiteren Standorts in der Toskana für erwachsene Patienten.

Limes Schlosskliniken hat im Geschäftsjahr 2025 auf Basis vorläufiger Zahlen ein sehr starkes Ergebnis erzielt und dabei sowohl Umsatz als auch Profitabilität deutlich gesteigert. Die Umsätze stiegen um 33,5% auf 50,0 Mio. €, während die Patiententage um 9,1% auf 52.374 zunahmen. Das EBITDA legte um 81,5% auf 12,8 Mio. € zu, was einer EBITDA-Marge von 25,6% entspricht. Die EBITDA-Prognose i.H.v. 8,7 Mio. € wurde damit deutlich übertroffen. Das EBIT erhöhte sich überproportional um 117,0% auf 9,3 Mio. €, der Gewinn vor Steuern stieg um 119,3% auf 9,1 Mio. €.

Operativ profitierte die Gruppe von einer hohen Nachfrage in allen bestehenden Kliniken sowie von einer besonders starken Entwicklung der Paracelsus Recovery Clinic in Zürich. Auch die Kliniken Mecklenburgische Schweiz und Fürstenhof verzeichneten zweistellige Umsatz- und Ergebniszuwächse. Positiv hervorzuheben ist zudem der besser als erwartete Anlauf der zwei neuen Kliniken: Die LIMES Schlossklinik Abtsee zeigt eine starke Nachfrage und ist seit Januar 2026 bereits profitabel, während die Klinik Bergisches Land voraussichtlich Anfang des zweiten Quartals 2026 die Gewinnschwelle erreichen wird. Durch die beiden neuen Kliniken hat sich die Bettenkapazität der Gruppe von 196 auf 375 nahezu verdoppelt.

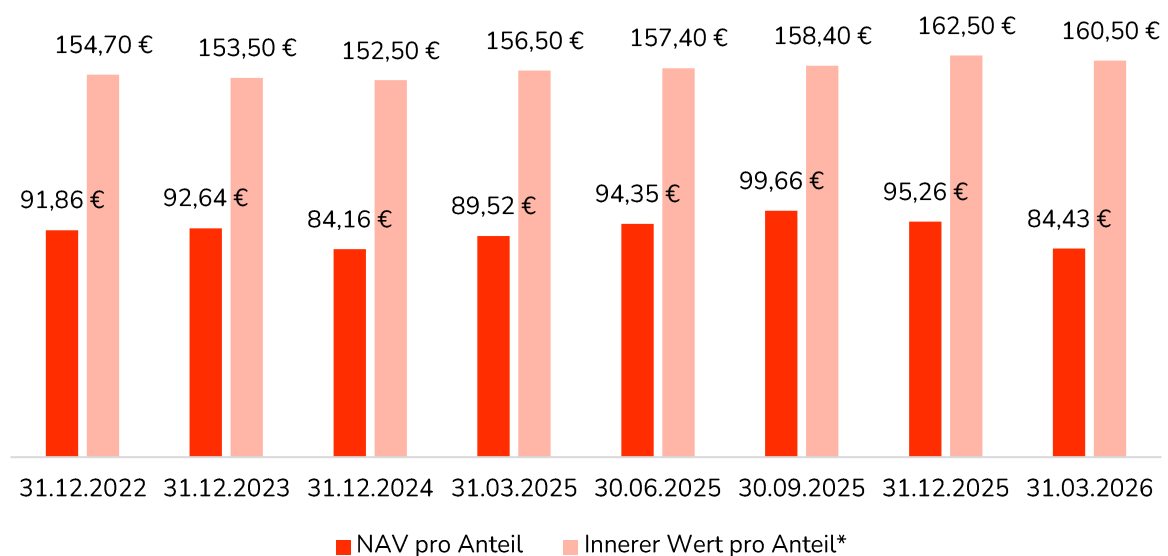
Für 2026 erwartet das Management eine solide Entwicklung der bestehenden Kliniken sowie eine weitere Umsatz- und Ergebnissteigerung durch den Beitrag der beiden neuen Standorte.

Fundamentaldaten

Innerer Wert pro Anteil vs. NAV pro Anteil

Nachfolgend zeigen wir an dieser Stelle wie gewohnt, wo der aus unserer Sicht derzeit faire innere Wert der Unternehmen im Fonds liegt. Dieser basiert auf den von uns ermittelten fairen Werten für jedes Unternehmen im Verhältnis zur Gewichtung am jeweiligen Stichtag und unter Berücksichtigung der Liquiditätsquote. Fondskosten sind in dieser Kalkulation unberücksichtigt, weshalb dieser Wert ausschließlich als Indikation dienen soll.

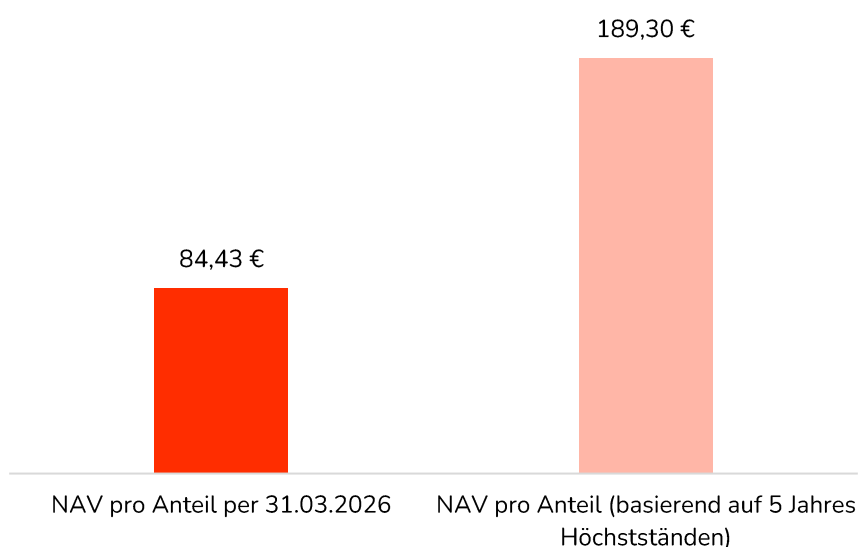
Es zeigt sich, dass sich der Wert im Vergleich zum 31.12.2025 leicht reduziert hat und unverändert sehr deutlich oberhalb des aktuellen Fondspreises liegt. Hier haben sich einzelne Veränderungen in der Gewichtung von Aktien ausgewirkt, wobei wir hier aufgrund der Differenz von lediglich 1,2% keinen fundamentalen Grund sehen. Bereits im April (161,50€) und Mai (166,70€) ist der innere Wert pro Anteil hingegen bereits wieder gestiegen. Im Vergleich zum NAV pro Anteil liegt der innere Wert per Ende März 90,1% höher.



*Innerer Wert definiert als gewichteter kumulierter Wert des Kurspotenzials der Einzelwerte auf Basis eigener Bewertungsmodelle, Wert berücksichtigt keine zukünftigen Fondsgebühren¹

Zur weiteren Veranschaulichung der Divergenz zwischen Small Caps und Large Caps haben wir an dieser Stelle wie gewohnt ermittelt, wo der NAV, ebenfalls nur indikativ ohne weitere Kosten, läge, wenn alle Aktien aus dem Fonds auf 5-Jahreshoch notieren würden. Dabei ergibt sich eine Differenz von 124,2%. Dies zeigt, wie niedrig die Kurse von Nebenwerten weiterhin notieren.

¹ Der Wert per 31.12.2024 wurde nachträglich aufgrund eines Berechnungsfehlers korrigiert

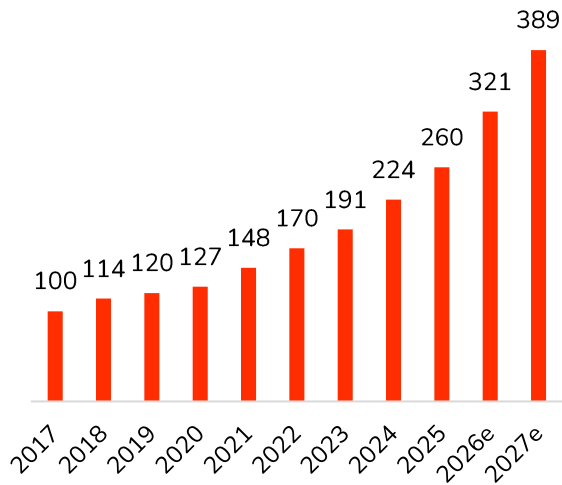


Bewertung & Erwartungen

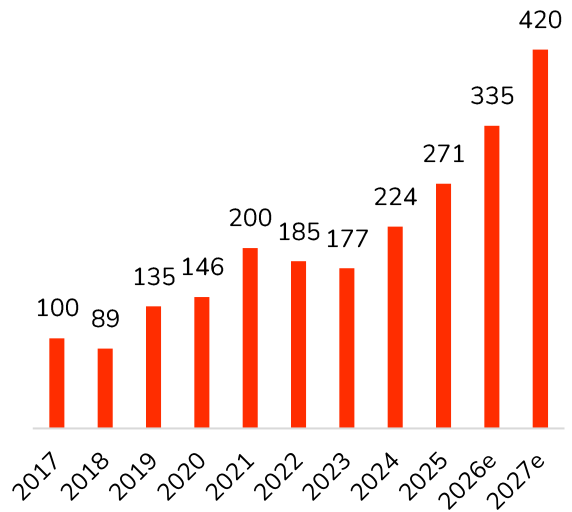
Darüber hinaus zeigt sich unverändert, dass die Wachstumsaussichten der im Fonds enthaltenen Unternehmen weiterhin sehr gut sind und für 2026, wie auch für 2027, ein zweistelliges Umsatz- und Ergebniswachstum erwartet werden kann. Dies schlägt sich auch in den Bewertungen nieder, die auf Basis der Jahre 2026 und 2027 unverändert niedrig und aus unserer Sicht äußerst attraktiv erscheinen. Es zeigt sich, dass die aktuellen Bewertungsniveaus für kommendes Jahr rund 44% unter dem Durchschnitt der vergangenen Jahre liegen. Allerdings können auch wir nicht sagen, wann diese Potenziale gehoben werden. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass sich diese mittelfristig positiv in den Kursen niederschlagen werden.

Neben dem Rückenwind aus den vier genannten Sektoren sowie einzelnen Investmentsituationen sollte sich auch ein verbessertes konjunkturelles Umfeld in Deutschland sowie eine Entspannung der geopolitischen Situation (Ukraine, Iran) positiv auf die Investitionsbereitschaft in Nebenwerte auswirken. Unterstützend sollten aus unserer Sicht das geplante Investitionspaket der Bundesregierung in die Infrastruktur und auch die angekündigten erhöhten Investitionen im Bereich Verteidigung wirken. Dies dürfte das Wirtschaftswachstum in Deutschland ankurbeln und zugleich werden die erhöhten Investitionsausgaben von ausländischen Investoren positiv betrachtet, wodurch wieder verstärkt Geld nach Deutschland fließen sollte.

Umsatzerlöse [indexiert]

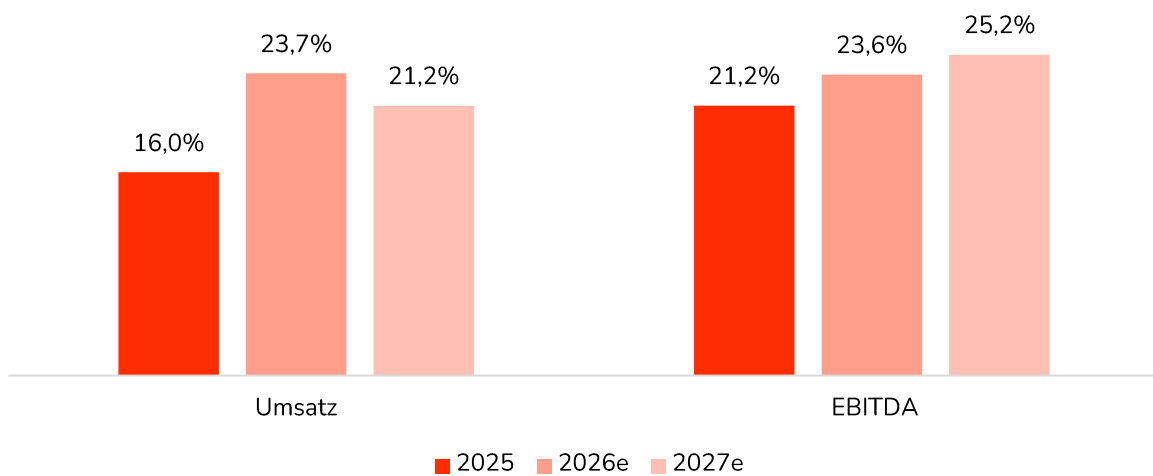


EBITDA [indexiert]

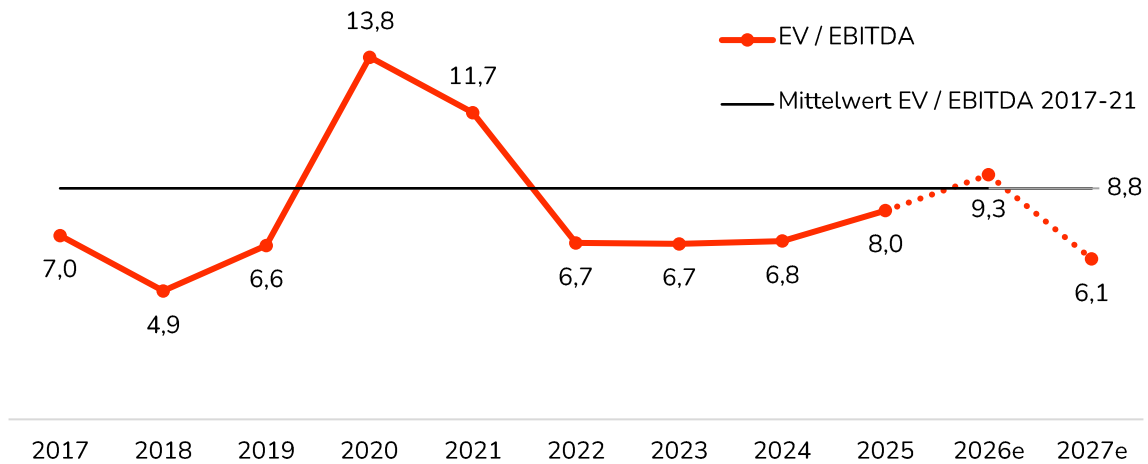


Quelle: Unternehmenszahlen 2017-2024, 2025e & 2026e Schätzungen Tigris Capital GmbH, Daten per 31.05.2026

Umsatz- und Ergebniswachstum



Quelle: Berichtete Zahlen für 2024, 2025e & 2026e Schätzungen Tigris Capital GmbH, Daten per 31.05.2026

Enterprise Value / EBITDA

Quelle: 2017-2024: Bewertung auf Basis des Jahres, 2025-2026e: Schätzungen Tigris Capital GmbH, Daten per 31.05.2026

Ich freue mich, wenn wir Ihnen hiermit einen tieferen Einblick in die Entwicklung des Tigris Small & Micro Cap Growth Fund sowie unsere Arbeit geben konnten und stehe Ihnen für Rückfragen jederzeit gerne zur Verfügung.

Liebe Grüße

Lukas Spang

(Geschäftsführer Tigris Capital GmbH)

Rechtliche Hinweise

Dies ist eine Marketing-Anzeige.

Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des Tigris Small & Micro Cap Growth Fund [https://fondswelt.hansainvest.com/uploads/documents/verkaufsprospekt/VKP_Tigris_Small_MicroCap_Growth_01_01_2023.pdf], das Basisinformationsblatt [<https://fondswelt.hansainvest.com/de/fonds/details/1491>] und das Factsheet [https://fondswelt.hansainvest.com/uploads/documents/fs_retail/BI_DE000A2QDSH1_retail_2023_08_11_de.pdf], bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Die Anlageberatung (§ 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG) erbringen wir als vertraglich gebundener Vermittler gemäß § 3 Abs. 2 WpIG ausschließlich für Rechnung und unter der Haftung der NFS Netfonds Financial Service GmbH, Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg (NFS).

Dies ist eine Marketingmitteilung. Sie dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder eine individuelle Anlageempfehlung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Bitte lesen Sie vor einer Anlageentscheidung die verbindlichen Verkaufsdokumente, die Ihnen Ihr Berater oder der jeweilige Emittent auf Anfrage zur Verfügung stellt.

Frühere Wertentwicklungen lassen nicht auf zukünftige Renditen schließen. Wertpapiergeschäfte sind grundsätzlich mit Risiken, insbesondere dem Risiko des Totalverlustes des eingesetzten Kapitals, behaftet.

Diese Marketingmitteilung unterliegt nicht den regulatorischen Anforderungen, welche die Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen sowie das Verbot des Handels vor der Veröffentlichung der Anlageempfehlung/Anlagestrategieempfehlung vorschreiben.

Herausgeber: Tigris Capital GmbH, Oskar-von-Miller-Ring 20, 80333 München

Bildquelle Titelbild: Unsplash (Daniel Joshua)

Datum: 17. Juni 2026