

Bilanz der U.C.A. Aktiengesellschaft, München,**zum 31. Dezember 2025****Aktiva**

	<u>EUR</u>	Stand am 31.12.2025 <u>EUR</u>	Stand am 31.12.2024 <u>TEUR</u>
<u>A. Anlagevermögen</u>			
<u>I. Sachanlagen</u>			
Betriebs- und Geschäftsausstattung		4.162,00	1
<u>II. Finanzanlagen</u>			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	623.412,57		623
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	600.001,00		600
3. Beteiligungen	3.499,60		0
4. Wertpapiere des Anlagevermögens	3.066.622,39		3.547
5. Sonstige Ausleihungen	<u>1.820.871,75</u>		<u>2.020</u>
		6.114.407,31	<u>6.790</u>
<u>B. Umlaufvermögen</u>			
<u>I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</u>			
1. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.234.725,51		1.789
2. Sonstige Vermögensgegenstände	<u>1.099.263,89</u>		<u>1.634</u>
		2.333.989,40	<u>3.423</u>
<u>II. Wertpapiere</u>			
Sonstige Wertpapiere		116.027,49	117
<u>III. Flüssige Mittel</u>			
		2.973.440,12	1.190
<u>C. Rechnungsabgrenzungsposten</u>			
		3.336,88	16
		<u>11.545.363,20</u>	<u>11.537</u>

Passiva

	<u>EUR</u>	Stand am 31.12.2025 <u>EUR</u>	Stand am 31.12.2024 <u>TEUR</u>
<u>A. Eigenkapital</u>			
<u>I. Gezeichnetes Kapital</u>			
1. Grundkapital	7.910.000,00		7.910
2. Eigene Anteile	<u>-462.639,41</u>	7.447.360,59	<u>-463</u> 7.447
<u>II. Kapitalrücklage</u>		791.000,00	791
<u>III. Gewinnrücklagen</u>		15.222,02	15
<u>IV. Bilanzgewinn</u>		<u>2.993.966,81</u>	<u>3.034</u>
		11.247.549,42	11.287
<u>B. Rückstellungen</u>			
1. Rückstellungen für Pensionen	0,00		0
2. Steuerrückstellungen	29.920,00		17
3. Sonstige Rückstellungen	<u>47.663,34</u>	77.583,34	<u>51</u> 68
<u>C. Verbindlichkeiten</u>			
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	693,34		0
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	10.000,00		0
3. Sonstige Verbindlichkeiten	<u>209.537,10</u>	220.230,44	<u>182</u> 182
		<u>11.545.363,20</u>	<u>11.537</u>

Gewinn- und Verlustrechnung der U.C.A. Aktiengesellschaft, München,
für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025

	2 0 2 5		2 0 2 4
	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>TEUR</u>
1. Umsatzerlöse		0,00	0
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>738.498,53</u>	<u>690</u>
		738.498,53	690
3. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	246.645,12		260
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	<u>1.952,59</u>		<u>4</u>
		248.597,71	264
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögens- gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		1.720,23	1
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen		<u>228.427,41</u>	<u>210</u>
		259.753,18	215
6. Erträge aus Beteiligungen	1.437.500,00		1.725
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	1.052.472,87		922
8. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	177.219,61		198
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	59.050,59		62
10. Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens	180.160,57		42
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>200,05</u>		<u>39</u>
		2.545.882,45	2.826
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		<u>40.017,09</u>	<u>23</u>
13. Ergebnis nach Steuern		<u>2.765.618,54</u>	<u>3.018</u>
14. Sonstige Steuern		<u>686,00</u>	<u>1</u>
15. Jahresüberschuss		<u>2.764.932,54</u>	<u>3.017</u>
16. Gewinnvortrag		229.034,27	17
17. Bilanzgewinn		<u><u>2.993.966,81</u></u>	<u><u>3.034</u></u>

**Entwicklung des Anlagevermögens der U.C.A. Aktiengesellschaft, München,
im Geschäftsjahr 2025**

	Anschaffungs-/Herstellungskosten			Kumulierte Abschreibungen				Buchwerte	
	Stand am 1.1.2025 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Stand am 1.1.2025 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Zu- schreibungen EUR	Stand am 31.12.2025 EUR	Stand am 31.12.2024 EUR
I. Sachanlagen									
Betriebs- und Geschäftsausstattung	105.745,84	4.697,23	7.261,14	104.556,84	1.720,23	7.257,14	0,00	99.019,93	4.162,00
	105.745,84	4.697,23	7.261,14	104.556,84	1.720,23	7.257,14	0,00	99.019,93	4.162,00
II. Finanzanlagen									
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	703.912,39	0,00	0,00	80.499,82	0,00	0,00	0,00	80.499,82	623.412,57
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	640.000,00	0,00	0,00	39.999,00	0,00	0,00	0,00	39.999,00	600.001,00
3. Beteiligungen	0,00	3.499,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.499,60
4. Wertpapiere des Anlagevermögens	3.781.451,20	369.184,28	741.006,81	234.364,73	178.791,33	0,00	70.149,78	343.006,28	3.066.622,39
5. Sonstige Ausleihungen	2.020.016,07	0,00	199.144,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.820.871,75
	7.145.379,66	372.683,88	940.151,13	354.863,55	178.791,33	0,00	70.149,78	463.505,10	6.114.407,31
	7.251.125,50	377.381,11	947.412,27	459.420,39	180.511,56	7.257,14	70.149,78	562.525,03	6.118.569,31

Anhang der U.C.A. Aktiengesellschaft, München,
für das Geschäftsjahr 2025

A. Allgemeine Angaben

1. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Der Jahresabschluss der U.C.A. Aktiengesellschaft wird nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

Für die Gewinn- und Verlustrechnung wird das Gesamtkostenverfahren gemäß § 275 Abs. 1 HGB angewendet.

Nach den in § 267 HGB angegebenen Größenklassen ist die Gesellschaft eine kleine Kapitalgesellschaft.

2. Angaben zur Identifikation der Gesellschaft laut Registergericht

Firmenname laut Registergericht:	U. C. A. Aktiengesellschaft
Firmensitz laut Registergericht:	München
Registereintrag:	Handelsregister
Registergericht:	München
Register-Nr.:	HRB 121294

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Das **Sachanlagevermögen** wurde zu Anschaffungskosten angesetzt und, soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert. Die planmäßige Nutzungsdauer für Betriebs- und Geschäftsausstattung liegt zwischen drei und zehn Jahren. Bei den beweglichen Vermögensgegenständen werden die planmäßigen Abschreibungen linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer vorgenommen. Außerplanmäßige Abschreibungen werden darüber hinaus vorgenommen, wenn eine Wertminderung voraussichtlich von Dauer ist. Geringwertige Anlagengüter bis zu Anschaffungskosten von EUR 800 werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und als Abgang behandelt.

Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten, bzw. vermindert um außerplanmäßige Abschreibungen bei einer voraussichtlich dauerhaften Wertminderung, bilanziert. Sofern die Gründe für die dauerhafte Wertminderung nicht mehr vorliegen, wird bis maximal auf die ursprünglichen Anschaffungskosten zugeschrieben.

Die **Forderungen** und **sonstigen Vermögensgegenstände** sind mit ihrem Nennwert aktiviert. Erkennbaren Einzelrisiken bei den Forderungen wird durch Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen.

Die **sonstigen Wertpapiere** werden zu Anschaffungskosten angesetzt. Sofern der beizulegende Wert oder der Marktwert der sonstigen Wertpapiere am Bilanzstichtag unter den Anschaffungskosten liegt, werden auf die Anteile außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Stellt sich in einem späteren Geschäftsjahr heraus, dass die Gründe hierfür nicht mehr bestehen, so wird der Betrag dieser Abschreibung zugeschrieben.

Die **flüssigen Mittel** sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

Als **Rechnungsabgrenzungsposten** werden auf der Aktivseite Ausgaben vor dem Stichtag ausgewiesen, soweit sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Das in der Bilanz ausgewiesene **gezeichnete Kapital** von EUR 7.447.360,59 entspricht dem satzungsmäßigen und im Handelsregister eingetragenen Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von EUR 7.910.000,00, vermindert um den rechnerischen Wert der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Anteile in Höhe von EUR 462.639,41 und war zum 31. Dezember 2025 voll einbezahlt.

Die Höhe der **Altersversorgungsverpflichtungen** richtet sich ausschließlich nach dem beizulegenden Zeitwert von an die Bezugsberechtigten verpfändeten Wertpapieren. Dementsprechend stellen diese Wertpapiere in entsprechender Höhe Deckungsvermögen im Sinne von § 246 Abs. 2 S. 2 HGB dar und sind mit der bereits erdienten Pensionsverpflichtung zu saldieren, so dass kein Bilanzauswert ergibt.

Ebenso werden Aufwendungen und Erträge aus dem Deckungsvermögen vollständig mit den spiegelbildlichen Aufwendungen und Erträgen aus der Veränderung der Rückstellung für **Altersversorgungsverpflichtungen** verrechnet. Das ausgeglichene saldierte Ergebnis wird unter dem Posten Zinsen und ähnliche Aufwendungen ausgewiesen.

Die **sonstigen Rückstellungen** berücksichtigen die Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten, die zum Zeitpunkt der Bilanzaufstellung erkennbar waren und sind jeweils in Höhe des Erfüllungsbetrags angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig erscheint.

Die **Verbindlichkeiten** sind mit ihrem Erfüllungsbetrag passiviert.

Bei Posten in Fremdwährung erfolgt die **Währungsumrechnung** mit dem Devisenkassamittelkurs am Zugangszeitpunkt bzw. am Bilanzstichtag.

C. Erläuterungen zur Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

I. Bilanz

1. Anlagevermögen

Die gesondert dargestellte Entwicklung des Anlagevermögens ist Bestandteil des Anhangs.

2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Der Betrag der sonstigen Vermögensgegenstände mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr beträgt TEUR 615 (Vorjahr TEUR 551). Die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind innerhalb eines Jahres fällig.

3. Grundkapital

Das als gezeichnetes Kapital ausgewiesene Grundkapital i. H. v. EUR 7.910.000,00 ist eingeteilt in 662.000 Inhaberaktien zum rechnerischen Wert von EUR 11,95 je Aktie (Stückaktie).

4. Eigene Aktien

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 06. Juli 2010 zum Einzug eigener Aktien ermächtigt.

Von 2001 bis 2013 wurden 349.194 eigene Aktien erworben. Nach Zusammenlegung der Aktien im Verhältnis 10:1 mit Wirkung vom 4. September 2014 entspricht dies 34.919 eigenen Aktien mit einem Anteil von 5,275 % am Grundkapital und einem darauf entfallenden Betrag von EUR 417.234,58.

Im Jahr 2016 wurden weitere 3.800 eigene Aktien mit einem Anteil von 0,574 % am Grundkapital und einem darauf entfallenden Betrag von EUR 45.404,83 erworben.

Insgesamt hält die Gesellschaft damit 38.719 eigene Aktien mit einem Anteil von 5,849 % am Grundkapital und einem darauf entfallenden Betrag von EUR 462.639,41.

Der Erwerb eigener Aktien dient dazu, diese Aktien Dritten im Rahmen eines Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen daran oder im Rahmen eines Zusammenschlusses mit Unternehmen anzubieten oder um sie einzuziehen.

5. Pensionsrückstellungen

Die bei den Pensionsrückstellungen ausgewiesenen Altersversorgungsverpflichtungen wurden vollständig mit Deckungsvermögen in Form von verpfändeten Bankguthaben und Wertpapierdepots saldiert. Die Anschaffungskosten der verrechneten Vermögensgegenstände betragen TEUR 2.566 (Vorjahr TEUR 2.569), ihr beizulegender Zeitwert TEUR 2.816 (Vorjahr TEUR 2.569), der Erfüllungsbetrag der Pensionsrückstellung TEUR 2.816 (Vorjahr TEUR 2.569).

6. Verbindlichkeiten

Der Betrag der Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr beträgt TEUR 210 (Vj. TEUR 183).

Von den sonstigen Verbindlichkeiten entfallen TEUR 8 (Vj. TEUR 8) auf Steuern.

II. Gewinn- und Verlustrechnung

1. Außerplanmäßige Abschreibungen auf das Anlagevermögen

In den Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens sind außerplanmäßige Abschreibungen auf Finanzanlagen auf den niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag nach § 253 Abs. 3 S. 5 HGB in Höhe von TEUR 179 (Vj. TEUR 42) enthalten.

2. Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Aufwendungen wurde der Ertrag aus dem Ansatz des Deckungsvermögens mit dem beizulegenden Zeitwert gem. § 253 Abs. 1 S. 4 HGB in Höhe von TEUR 250 (Vorjahr: TEUR 48) vollständig mit der spiegelbildlichen Erhöhung der Altersversorgungsverpflichtungen um TEUR 250 (Vorjahr: TEUR 43) verrechnet.

D. Sonstige Angaben zum Jahresabschluss

1. Mehrheitsbeteiligung

Die SUH Steuer Beteiligungs GmbH hält unmittelbar eine Mehrheitsbeteiligung i. S. v. § 20 Abs. 4 AktG an der U.C.A. Aktiengesellschaft. Eine Meldung nach § 20 Abs. 4 AktG liegt mit folgendem Inhalt vor: „Die SUH Steuer Beteiligungs GmbH, Hubertusstraße 54a, 82031 Grünwald, hat uns mitgeteilt, dass ihr unmittelbar mehr als der vierte Teil aller Aktien der U.C.A. Aktiengesellschaft Sinne von § 20 Abs. 1 AktG gehört (Mitteilung gem. § 20 Abs. 1 AktG) und dass ihr unmittelbar eine Mehrheitsbeteiligung im Sinne von § 20 Abs. 4 AktG an der U.C.A. Aktiengesellschaft gehört (Mitteilung gem. § 20 Abs. 4 AktG)“.

2. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen noch nicht fällige Verpflichtungen in Höhe von TEUR 932 für weitere Zuzahlungen aus Beteiligungsvereinbarungen.

3. Organe der Gesellschaft

Vorstand:

Dr. Jürgen Steuer

Mitglieder des Aufsichtsrats sind:

Dipl.-Kfm. Sy Schlüter (Kaufmann), (Vorsitzender)

Dr. Joachim Kaske (Rechtsanwalt), (stellvertretender Vorsitzender)

Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Achim Gippers (Unternehmensberater)

4. Durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahres beschäftigten Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahres im Unternehmen beschäftigten Arbeitnehmer ohne Vorstände betrug 1.

München, im April 2026

U.C.A. Aktiengesellschaft
Vorstand

Dr. Jürgen Steuer

Lagebericht der U.C.A. Aktiengesellschaft, München,
für das Geschäftsjahr 2024

I. Grundlagen des Unternehmens

Geschäftsmodell des Unternehmens

Die U.C.A. AG, München, (U.C.A.) in ihrer besonderen Rolle als Investor in kleinere deutsche Unternehmen entwickelt in ihrer weiteren Funktion als Inkubator auch eigene Unternehmenskonzepte. U.C.A. hat sich in mehr als 25 Jahren etabliert, um Kleinanlegern zu ermöglichen, primär an der Entwicklung nicht gelisteter deutscher Unternehmen zu partizipieren.

II. Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche, branchenbezogene Rahmenbedingungen

- Fundraisingklima wieder deutlich kühler, Exitklima anhaltend eisig
- Investitionsbereitschaft bleibt zurückhaltend, Einstiegsbewertungen wieder attraktiver
- Unzufriedenheit mit Höhe des Dealflows hält an, Qualitätsurteil aber nahe Allzeithoch

Investorenstimmung zum Jahresende schlechter

Das Geschäftsklima auf dem deutschen Venture-Capital-Markt (VC-Markt) ist im Schlussquartal 2025 deutlich eingeknickt. Der Stimmungsindikator verlor im vierten Quartal 2025 kräftig auf 32,4 Punkte. Das Geschäftsklima berechnet sich als Durchschnitt der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage und der Geschäftslage auf Sicht von sechs Monaten (Geschäftserwartungen). Im vierten Quartal haben beide Beurteilungen merklich verloren, erneut mit einer überdurchschnittlich starken Veränderung bei den Geschäftserwartungen. Der Indikator für die aktuelle Geschäftslage ging um 25,9 Zähler auf -37,5 Punkte zurück, der Indikator für die Geschäftserwartungen sackte um 38,9 Zähler auf -27,4 Punkte ab. Die Investorenstimmung lag zum Jahresende 2025 somit nur wenig über ihrem Fünf-Jahres-Tief von Ende 2022 nach der schnellen Zinswende zur Inflationsbekämpfung. Im Vergleich zur fast stetigen Stimmungserholung in den Jahren 2022 bis 2024 war der Stimmungsverlauf im Jahr 2025 sehr wechselhaft. Das Auf und Ab führte dazu, dass sich das durchschnittliche VC-Geschäftsklima 2025 deutlich schlechter darstellt als 2024 – anders als beispielsweise das realisierte Investitionsvolumen, das im Jahresvergleich mit 7,2 Mrd. EUR relativ stabil blieb.

Eiszeit beim Exitklima hält an

Die wechselhafte Stimmung kann verschiedene Ursachen haben. Zum einen ist die internationale wirtschaftspolitische Unsicherheit zu nennen, die im Jahresverlauf neue Rekordwerte erreichte. Zum anderen aber auch die anhaltende Unzufriedenheit der Investoren mit dem Exitklima. Das Exitklima hat sich im Schlussquartal 2025 kaum verändert und bleibt mit -44,9 Punkten eisig. Somit war das durchschnittliche Exitklima 2025 ebenfalls deutlich schlechter als 2024 – die aufkeimende Hoffnung auf Besserung, die sich im Anstieg der Exitstimmung im Jahr 2024 zeigte, blieb 2025 somit unerfüllt. Der Indikator zur Einschätzung der allgemeinen

Konjunktorentwicklung durch die Investoren zieht im Schlussquartal um 7,5 Zähler an, steht mit 54,1 Punkten aber tief im roten Bereich. Im langfristigen Vergleich zeigt sich eine starke Korrelation zwischen dem Exitklima und dem Konjunkturklima. Das für 2026 erwartete BIP-Wachstum von +1,5 % könnte somit auch das Exitklima verbessern.

Entspannung beim Fundraisingklima?

Die Investorenstimmung zum Fundraisingumfeld war im Jahresverlauf ähnlich wechselhaft wie das Geschäftsklima. So auch zum Jahresende: Im Schlussquartal verlor das Fundraisingklima 28,7 Zähler auf -34,2 Punkte. Damit war das durchschnittliche Fundraisingklima 2025 im Jahresvergleich zwar schlechter als 2024, aber deutlich besser als im Jahr 2023, in dem die Notenbanken noch einem Zinserhöhungspfad folgten. Aktuell hält die Europäische Zentralbank (EZB) die Zinsen seit der letzten Leitzinssenkung im Juni 2025 unverändert. Für den Moment scheint die EZB das jetzige Zinsniveau als angemessen zu finden. Gegeben die angespannte geopolitische Lage scheint eine erneute Zinssenkung im Laufe des Jahres wahrscheinlicher als eine Anhebung. Eine Zinssenkung wäre sicher positiv für das Fundraisingklima. Viel wichtiger dürfte allerdings sein, dass sich das Exitumfeld aufhellt und die für Reinvestitionen wichtigen Rückflüsse an die Fondsinvestoren wieder anschwellen.

Investitionsbereitschaft bleibt zurückhaltend

Das Klima für Neuinvestitionen hat sich 2025 sukzessive eingetrübt. Im vierten Quartal gab der Indikator für die Investitionsbereitschaft um 4,2 Zähler auf -19,5 Punkte erneut leicht nach. Im Durchschnitt des Jahres liegt der Indikator somit deutlich im Minus und klar unter seinem langjährigen Durchschnitt. Das deutet auf eine Zurückhaltung der Investoren hin, die vermutlich auch die rückläufige Anzahl der VC-Finanzierungsrunden erklärt. Angesichts insgesamt wenig zufriedenstellender Exitmöglichkeiten und des somit auch schwierigen Fundraisingumfelds halten die Investoren offenbar ihr Pulver lieber trocken und konzentrieren sich eher auf Folgefinanzierungen in ihren Portfolien, anstatt Neuinvestments zu tätigen.

Hinzu kommt eine Unzufriedenheit mit der Höhe des Dealflows, die insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2025 zugenommen hat. Im Schlussquartal verlor der Indikator zur Höhe des Dealflows 3,4 Zähler auf -12,8 Punkte. Insgesamt lag das Jahr 2025 somit sehr knapp unter dem langfristigen Durchschnitt, was zuletzt im Jahr 2015 der Fall war. Die Unzufriedenheit mit der Höhe des Dealflows könnte mit der strukturellen Verschiebung der Start-up-Gründertätigkeit und somit auch der VC-Nachfrage zum Technologiefeld Künstliche Intelligenz (KI) zusammenhängen. Investoren, bei denen KI-Start-ups nicht in die Anlagestrategie passen, könnten aufgrund des steigenden KI-Anteils im Dealflow unzufriedener geworden sein. Das heißt allerdings nicht, dass der Dealflow insgesamt keine hohe Qualität aufweisen würde – im Gegenteil. Der Indikator für die Qualität des Dealflows legte im Schlussquartal um 7,6 Zähler auf 23,8 Punkte zu und beendete das Jahr knapp unter seinem Allzeithoch. Der Indikator für die Innovativität des Dealflows fällt im vierten Quartal 2025 dagegen deutlich ab. Mit einem Minus von 17,6 Zählern kann er das im Jahresverlauf erreichte, hohe Niveau nicht halten und liegt nun mit 3,6 Punkten nur noch knapp über seinem langjährigen Durchschnitt.

Ein deutlicher Sprung nach oben zeigt sich bei der Zufriedenheit mit den Einstiegspreisen. Der Indikator für die Einstiegsbewertungen für Neuengagements macht im vierten Quartal einen Satz um 23,0 Zähler auf 10,1 Punkte. Die Einstiegsbewertungen wurden zum Jahresende also offenbar wieder günstiger, nachdem sie Mitte des Jahres zwischenzeitlich anzogen. Günstigere Einstiegsbewertungen bedeuten allerdings einen höheren Druck auf die Portfoliobewertungen, der Indikator zur Zufriedenheit mit Wertberichtigungen gibt im Gegenzug um 9,8 Zähler auf 12,4 Punkte etwas nach (*entnommen dem German Venture Capital Barometer des Bundesverbandes der Kapitalbeteiligungs-gesellschaften für 2025, 10.2.2026*).

Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens

Die 15 Beteiligungen der U.C.A sind MedLearning AG (MedLearning); Pflegia GmbH (Pflegia); LoveHoney Group (LoveHoney); Matignon Gruppe (Matignon); Swissphone Wireless AG (Swissphone); Pflegehelden Gruppe (Pflegehelden); Comdesk GmbH, vormals inopla GmbH (Comdesk); AndCompany GmbH (AndCompany); Unternehmen aus dem Bereich Sicherheitssoftware; Upside Co-Invest GmbH (UCI); VONZEO Capital II (Vonzeo II), VONZEO Capital III (Vonzeo III), Caesar Venture (Caesar), IT Capital Partners Lineage und INSETA. Hinzu kommt das Global Brands Portfolio der U.C.A. mit ca. 20 internationalen Blue Chips, vier ETF's und einem Fonds für primär mittelständische Unternehmen: K&K. Weiter beteiligt sich die U.C.A. AG seit Ende 2022 an sehr frühen Finanzierungen, sog. pre seed- und seed-Finanzierungen, in der Größenordnung von T€ 25 bis T€ 50 je Beteiligungsfall, wobei eine Beteiligung keine Anschlussfinanzierung erhalten hat und somit eine Abschreibung von ca. T€ 50 erforderlich machte.

Die **MedLearning AG (MedLearning)** ist das wohl führende deutsche E-Learning Unternehmen für ärztliche Fortbildung (Continuing Medical Education, CME) mit aktuell 349 zertifizierten Online-Fortbildungen und 95.000 Ärzten. Eine zunehmende Anzahl der in Deutschland berufstätigen zugelassenen Mediziner bilden sich bereits über das CME-Portal von MedLearning fort und sammelt so ihre Pflichtpunktezahle gegenüber den jeweiligen Landesärztekammern. Ärzte/-innen haben in 2025 ca. 339.000 CME-Punkte auf cme.medlearning.de gesammelt. Insgesamt sind auf der Plattform in den vergangenen Jahren schon 2.453.139 Punkte gesammelt worden. Daraus kann man das Entwicklungspotential allein in Deutschland ableiten. Das operative Geschäft der MedLearning AG im Jahre 2025 war stabil. Kundenanzahl und Bildungsangebote aus den Bereichen Pharma, Fachverlage und Medizintechnik verbesserten sich leicht. MedLearning hat im Geschäftsjahr 2025 den Umsatz aus dem Vorjahr weiter gesteigert. Das Unternehmen setzt gezielt KI-Lösungen bei der Generierung/Optimierung medizinischer Inhalte, der ärztespezifischen CME-Empfehlung und der Weiterentwicklung/Programmierung des CME-Portals ein. Durch den in 2020 abgeschlossenen Ergebnisabführungsvertrag mit der MedLearning wird dem Hauptaktionär U.C.A. AG das komplette Ergebnis abzüglich einer Ausgleichszahlung an den Minderheitsaktionär gutgeschrieben. Die positive Ausgangslage zu Jahresbeginn 2026 verspricht einen Umsatz- und Ergebnisanstieg. In den Folgejahren geht der Vorstand von einer weiteren positiven Entwicklung aus. (cme.medlearning.de)

Die **Pflegia GmbH (Pflegia)** denkt Recruiting neu und macht die Jobsuche in der Pflege für beide Seiten einfach und transparent. Durch die vollautomatisierte Reverse-Recruiting-Plattform dreht Pflegia den Bewerbermarkt in der Pflege um. Arbeitgeber bewerben sich mit konkreten Jobangeboten direkt bei Pflegekräften - so entscheiden die Pflegekräfte selbst, welchen Arbeitgeber sie kennenlernen möchten. Pflegia bietet Pflegekräften den schnellsten und einfachsten Weg zu einem neuen Job in der Pflege und Arbeitgebern einen direkten und nachhaltigen Zugang zu qualifiziertem Pflegepersonal. Pflegia kombiniert das Beste aus Headhunting, Stellenportal, Active Sourcing, Job Anzeigen und Employer Branding - alles optimiert für das Pflege-Recruiting. Das Pflegia Team hat sein Office in Berlin. Umsatz, Ergebnis und Mitarbeiterzahl wurden im Jahr 2025 erneut kräftig gesteigert. Pflegia bietet in Deutschland mehr als 40.000 Jobs von über 10.000 Arbeitgebern u.a. aus den folgenden Bereichen an: Krankenhäuser, Pflegeheime, ambulante Dienste und Intensivpflege. Auf der Plattform sind über 600.000 Beschäftigte im Gesundheitssektor registriert. (www.pflegia.de)

Die **Lovehoney Group** ist aus dem Zusammenschluss von WOW Tech und Lovehoney im August 2021 entstanden. Als House of Brands mit Marken wie Womanizer, We-Vibe, ArcWave und ROMP ist Lovehoney heute der global führende Retailer mit integrierter Wertschöpfungstiefe im Sensual Wellbeing Segment. Zu den Stärken des Unternehmens zählt der herausragende E-Commerce Vertrieb und die Innovationskraft in der Entwicklung.

Die Lovehoney Group verfolgt einen House of Brands-Ansatz. Das Unternehmen ist fokussiert auf die Entwicklung neuer Produkte und Technologien, wobei das Produktdesign und die Marke stets eine zentrale Rolle spielen. Lovehoney ist ein globaler Retailer mit Eigenmarken sowie herausragendem B2B- und DTC-Vertriebsmodell. Zusammen bilden sie den globalen E-Commerce „Category“ Champion mit integrierter Wertschöpfung und direktem Kundenzugang.

Nach dem Erwerb von Rigeto in 2017 und die Einbringung in die Womanizer-Gruppe, dem Kern der heutigen Gruppe, begann die Transformation aus einem Einproduktunternehmen zu einer internationalen Unternehmensgruppe. Erste Meilensteine bildeten der Aufbau eines Vertriebsteams um ein Key Account Management für die Märkte in Europa und APAC und die Errichtung eines eigenen B2C Webshops. Eine systematische Produktpipeline wurde mit dem Aufbau einer F&E Gruppe etabliert. Die globale Marktpräsenz wurde durch den Aufbau regionaler Vertriebseinheiten und insbesondere durch gezielte Add-on Akquisitionen ausgebaut.

Rigeto unterstützte das Team der Womanizer-Gruppe um CEO Johannes von Plettenberg ab 2017 beim Aufbau des neuen Standorts Berlin. Der Zukauf der Marke We-Vibe im Mai 2018 markierte den Anfang einer House of Brands-Strategie bei gleichzeitiger geografischer Expansion unter dem neugegründeten Dach der WOW-Tech Group. An dieser hat die in Singapur ansässige CDH Investments 2020 eine Mehrheits-Beteiligung erworben und das Asiengeschäft forciert. 2021 schloss sich die WOW-Tech Group dann mit der in Großbritannien ansässigen Lovehoney zur neuen Lovehoney Group zusammen.

In 2025 konnte sich die positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung aufgrund der Konsumentenzurückhaltung nicht weiter fortsetzen. Die Lovehoney Group beschäftigt weltweit über 500 Mitarbeiter (www.Lovehoneygroup.com).

Die **Matignon Gruppe** ist eine von Rigeto initiierte Buy-and-Build-Plattform im Bereich medizinisch-ästhetischer Dienstleistungen in der Schweiz. Das Portfolio umfasst Marken wie Clinique Matignon, Prevention-Center, MEON Clinic, Matignon Cosmetics by Delarive und SAMBA. Mit über 20 Standorten ist Matignon führend im wachstumsstarken Markt für ästhetische Medizin und steht für höchste Qualitätsstandards und medizinische Kompetenz. Die Matignon Gruppe betreibt medizinisch-ästhetische Einrichtungen und deckt das gesamte Spektrum invasiver und nicht-invasiver Behandlungen ab, von ästhetisch-chirurgischen Eingriffen bis hin zu minimalinvasiven und apparativen Verfahren. Die Verbindung aus breitem Leistungsspektrum, hoher medizinischer Expertise und qualifiziertem Fachpersonal ermöglicht eine differenzierte Marktpositionierung und bildet die Grundlage für vertrauensbasierte, qualitativ hochwertige Dienstleistung.

Rigeto hat die Unternehmen der Matignon Gruppe im Rahmen verschiedener Nachfolgesituationen heraus integriert und unter einem gemeinsamen strategischen Dach zusammengeführt. Die unternehmerische Identität und regionale Markenstärke der einzelnen Einheiten wird dabei gezielt bewahrt und weiterentwickelt. Die Plattform folgt einer klaren Skalierungslogik, die auf professionellen Marken- und Marketingstrategien sowie gezielt gesteuerten organischen und anorganischen Expansionsmaßnahmen basiert.

Seit dem Einstieg im Jahr 2017 verfolgt die Matignon Gruppe eine gezielte organische und anorganische Wachstumsstrategie. Die Plattform wurde von ursprünglich 6 auf mittlerweile über 20 Standorte ausgebaut. Weitere Neueröffnungen und gezielte Zukäufe erfolgen laufend im Rahmen der aktiven Expansionsstrategie mit Fokus auf die flächendeckende Verdichtung in der Schweiz. Parallel dazu wurden frühzeitig effiziente Holdingstrukturen etabliert und sukzessive entlang der zentralen Funktionen wie Management, Operations, Marketing und Finance professionalisiert. (www.cliniquematignon.ch)

Die **Swissphone Gruppe** ist der führende europäische Anbieter von Lösungen in den Bereichen Alarmierung und Critical Incident Management. Das Unternehmen entwickelt und bietet End-to-End Systeme sowie Services um intelligente, modulare Plattformen. Hierbei produziert Swissphone leistungsfähige Basisstationen, robuste Endgeräte, konzipiert sichere Alarmierungsnetze und entwickelt Softwarelösungen für das Critical Incident Management. Die Produkte und Leistungen der Swissphone richten sich an Kunden aus Polizei, Feuerwehr, Rettungsdiensten, der öffentlichen Hand, im Bildungs- und Gesundheitswesen sowie an Industrieunternehmen für Zwecke der Betriebssicherheit oder zur Überwachung technischer Prozesse. Neben klassischen Pagern, Beacons, Repeatern und Software zur Steuerung von Alarmierungen und Evakuationen gehören seit 2021 auch cloudbasierte „Software as a Service (SaaS)“-Leistungen zum Angebot. Kernmärkte sind Europa und die USA.

Mit dem Einstieg von Rigeto wurde ein Strategieprozess initiiert und ein deutlicher Fokus auf die Innovationspipeline gelegt mit Schwerpunkt auf SaaS und Lösungen für das Internet of Things (IoT). Verschiedene bereits erfolgreich am Markt platzierte SaaS-Produkte werden zu einem SaaS-Paket gebündelt, das ein breites Spektrum an Anwendungsfällen im Management kritischer Ereignisse abdeckt.

Heute ist die Swissphone in der einzigartigen Position, ein Komplettangebot machen zu können: mit autarken, ausfallsicheren Kommunikationsnetzen, der Software zur Alarmierung und Prozess-Steuerung sowie den erforderlichen Endgeräten zur Kommunikation. Insbesondere die SaaS-Umsätze steigen mit einer hohen Wachstumsrate und erreichen mittlerweile einen mittleren einstelligen Millionenbetrag. In 2021 wurde die instaSOLUTION AG, ein in der Schweiz führender Anbieter einer Plattform für die integrierte Alarmierung, zur Auswertung der Services um das Critical Incident Management erworben. (www.swissphone.com/de)

Die **Pflegehelden Gruppe** betreibt eine digitale Plattform für die Vermittlung häuslicher Pflegekräfte mit über 50 Franchisepartnern in ganz Deutschland. Die Paulina bietet eine digitale Plattform zum Sourcing von Pflegekräften. Mit ihrem Angebot leistet die Pflegehelden Gruppe einen wertvollen Beitrag für die Gesellschaft und wächst dynamisch.

Die Gruppe zählt mit ihrer Plattform zu den marktführenden Anbietern in Deutschland. Kerngeschäft ist die Vermittlung von osteuropäischen Pflegekräften für die würdevolle Betreuung und Pflege im eigenen Zuhause. Die Vermittlung läuft über die mehr als 50 Franchisepartner. Mit der Marke „Ost-Profi“ ist das Unternehmen zudem in der Direktvermittlung an Endkunden aktiv. Unter der neu gegründeten Schwestergesellschaft wurde eine Technologie Plattform gegründet. Über die digitale Plattform werden selbstständige Pflegekräfte aus osteuropäischen Märkten gesourct, und administriert. Neben dem Pflegehelden-System nutzen auch andere Vermittler in Deutschland die Plattform.

Zusammen mit dem langjährigen CEO der Gruppe verfolgt Rigeto eine konsequente Wachstumsstrategie. Die wichtigsten Hebel: ein stetiger Ausbau der digitalen Plattform, die Etablierung von eigenen Sourcingmaßnahmen von Pflegekräften, Maßnahmen zur forcierten Kundengewinnung, dem Ausbau des Managementteams, eine Organisationsausweitung sowie fokussiert die Gewinnung weiterer Franchisepartner. Hinzu kommen die Digitalisierung von Back-Office-Funktionen und organische sowie Buy & Build-Aktivitäten zur Ausweitung der geografischen Marktabdeckung in der DACH-Region.

Seit Erwerb wurden wichtige Funktionen im Management besetzt sowie die zweite Führungsebene ausgeweitet. Darüber hinaus wird die Vermittlungsplattform konstant weiterentwickelt und insbesondere um Funktionen zur verbesserten Kunden- und Pflegekraftbetreuung erweitert. Im Online Marketing wurden zahlreiche Maßnahmen umgesetzt; es gab deutliche Verbesserungen in der Sichtbarkeit, in der Markenbildung und in der Conversion. Im Vertrieb wurde

mit der neu geschaffenen Abteilung für das Franchise Management die Betreuung der Franchisepartner ausgeweitet. Zur Absicherung des Angebots wurden mit weiteren Agenturen Kooperationsverträge für die Bereitstellung von Pflegekräften geschlossen und eine eigene Disposition in Polen aufgebaut. Darüber hinaus wurde mit der Paulina ein eigener, digitaler Sourcingkanal aufgebaut. Im Finance wurde ein strukturiertes Reporting aufgebaut und die Steuerung nach OKR-Methodik eingeführt. Zusätzlich wurde ein „Entrepreneurial Partner“ Beirat mit Exit-erfahrenen Unternehmern etabliert, um bei den Werthebeln Performance Marketing, Technologie & Plattform und Franchisesystemoptimierung noch gezielter das Management unterstützen zu können. (www.pflegehelden.de)

Die **Comdesk-Gruppe** ist ein technologisch führender Anbieter von Cloud-Telefonanlagen, CX-Software und ChatGPT-basierten Voicebots auf Basis einer auf die Bedürfnisse des Mittelstands zugeschnittenen, vollständig inhouse entwickelten Cloud-Plattform. Das Unternehmen beschäftigt gut 40 Mitarbeitende in Köln-Reisiek, Potsdam und Düsseldorf.

Comdesk bietet Unternehmen intelligente SaaS-Lösungen rund um Kommunikation sowie Kundenservice und ist zudem ein von der Bundesnetzagentur zugelassener Teilnehmernetzbetreiber. Die Gruppe besteht aus den drei Marken Comdesk (Technologie-Holding und Wholesale-Partner), inopla (B2B SaaS *click and buy*) und CallOne (Lösungsanbieter für KMUs). Sie bietet ein sehr breites Angebot moderner Telekommunikationslösungen auf einer selbst entwickelten, Voice-zentrierten Plattform „Made in Germany“. Die Gruppe gilt als Innovationsführer und bietet eine best-in-class Integration von Microsoft Teams sowie Schnittstellen zu CRM-Systemen wie Zoho, Hubspot und MS Dynamics. Darüber hinaus hat die Comdesk als erster Anbieter in Deutschland ChatGPT am Telefon zum Sprechen gebracht, um die Bearbeitung kundenspezifischer Anwendungsfälle mittels KI zu automatisieren. Mehr als 3.600 Geschäftskunden nutzen die Plattform. Comdesk erwirtschaftet SaaS Lizenzumsätze und nutzungsbasierte Umsätze.

Die Gründer der inopla und der CallOne haben sich im Zuge der jeweiligen Transaktion rückbeteiligt mit dem erklärten Ziel der Nachfolgeregelung. Im Fokus stehen der Ausbau der Organisation (allen voran im Vertrieb, Marketing und Entwicklung) und die Weiterentwicklung des Produktportfolios. Einen weiteren Hebel stellt die Professionalisierung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten dar. Im Vertrieb soll neben dem Direktkundengeschäft zusätzlich der Channel-Vertrieb weiter gestärkt werden.

Seit Closing konnte eine Nachfolgeregelung für die Gründer der inopla etabliert werden. Der Onlinevertrieb wurde automatisiert, sodass >90% der Neukunden sich im Self-Service onboarden (SaaS *click and buy* Ansatz). In der Produktentwicklung konnte auf Basis von ChatGPT einer der technisch führenden Voicebots geschaffen werden. Nach dem Zukauf der CallOne wurde die die Drei-Marken-Strategie implementiert, das komplette Branding und CI überarbeitet, ein Relaunch aller Webseiten durchgeführt und das UI/UX der Produktoberfläche erneuert (www.Comdesk.de)

Die **AndCompany GmbH** ist eine Holding, die unter ihrem Dach bereits etablierte, aufstrebende Unternehmen und führende IT-Boutiquen versammelt. Die Kompetenzen der Gruppe reichen von strategischer Digitalisierungsberatung bis hin zur Implementierung moderner Business-Anwendungen und innovativer Cloud-Lösungen. Die Gründung der AndCompany erfolgte im Jahre 2022.

Die AndCompany setzt auf technologisch anspruchsvolle IT-Segmente. Der inhaltliche Fokus liegt dabei einerseits auf spezialisierten SAP-Anwendungen und andererseits auf performanten Web-Technologien, Prozessautomatisierungen, Back-End-Integrationen sowie Data-Driven Strategien und deren Implementierung. Zielkundensegmente von AndCompany sind die

Öffentliche Verwaltung, die Energiebranche, der Gesundheitssektor, Telekommunikation und allgemeine Dienstleistungen.

Die Holding hält 100 % der Anteile ihrer Beteiligungsunternehmen. Die veräußernden Unternehmer gehen eine nennenswerte Beteiligung an der AndCompany ein und bleiben involviert. Ziel ist es, mehrere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von jeweils 5-15 Mio. Euro unter das Dach der Holding zu bringen und Synergien zu nutzen, um kundenseitigen Mehrwert zu schaffen und den Unternehmen weiteres Wachstum zu erleichtern.

Während die AndCompany zentrale Funktionen wie Personalgewinnung und -entwicklung und das Finanzwesen verantwortet, können sich die Beteiligungsunternehmen auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und weiterwachsen. Autonomie und Marke der einzelnen Holdingmitglieder bleiben erhalten. Rigeto forciert die Gruppenentwicklung und baut die AndCompany als Plattform für die Zusammenarbeit der Schwesterfirmen weiter aus. (www.and-co.com)

Das **Unternehmen aus dem Bereich Sicherheitssoftware** ist im Bereich IT-Beratung mit dem Schwerpunkt IT-Sicherheit angesiedelt.

Das **Unternehmen aus dem Online-Plattformgeschäft** ist im Bereich der Buchung von Dienstleistungen tätig, die direkt online gebucht werden können.

U.C.A. hat sich Anfang 2019 mit EUR 1 Mio. an der **UPSIDE Co-Invest 2019 GmbH** (Upside) beteiligt. Die Upside ist ein Investmentunternehmen für alternative Beteiligungen. Upside erwirbt - direkt und indirekt - Beteiligungen an wachstumsstarken, zumeist profitabel arbeitenden kleinen und mittelgroßen Unternehmen. Dabei greift UPSIDE auf ein breites, weltweites Netzwerk sowie auf eine über 25-jährige Investment-Expertise in der Private Equity-Branche zurück. Die Beteiligungen erfolgen sowohl direkt über Co-Investitionen mit erfahrenen Lead-Investoren als auch indirekt über Fonds, die von führenden Beteiligungsgesellschaften verwaltet werden. Im Fokus stehen dabei Minderheitsbeteiligungen bei klassischen Wachstums- und Expansionsfinanzierungen sowie Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen von Spin-offs, Nachfolgeregelungen sowie Buy & Build-Situationen.

Upside bündelt das Kapital von mehreren Unternehmerfamilien und Family Offices und erwirbt damit Beteiligungen auf eigene Rechnung.

Über eine substanzielle Beteiligung des Managements an allen Investitionen der Upside stellt diese zu jedem Zeitpunkt eine vollständige Interessensgleichheit mit den Investoren sicher. UPSIDE versteht sich als „Multi Family Office für Unternehmensbeteiligungen“ und bietet den Investoren dementsprechend höchstmögliche Transparenz in einem übersichtlichen Kreis gleichgesinnter, unternehmerischer Investoren.

Der Fonds Ufenau VI hat seit Auflage in Deutschland, der Schweiz und Spanien neun Plattformunternehmen und 108 Add-on Unternehmen für diese Plattformen akquiriert. Drei der Portfolio-Unternehmen konnten bereits erfolgreich wieder veräußert werden. Bei vier der sechs noch aktiv im Portfolio gehaltenen Unternehmen konnten darüber hinaus aufgrund der guten operativen Entwicklung Aufwertungen vorgenommen werden.

Die Direktbeteiligung Coople (Plattform für die Vermittlung von temporären Arbeitsverhältnissen) entwickelte sich stabil. Die Bewertung der Beteiligung konnte im Vergleich zum Vorjahr angehoben werden.

Der Fonds Founders Circle Capital III hält Anteile an insgesamt 19 Technologieunternehmen. Im Portfolio fanden bisher sechs IPOs statt.

Der Fonds Index Growth V hält zum Stichtag 22 Beteiligungen, von denen 13 zu oder über Kosten bewertet wurden.

Zum Stichtag (31.12.2025) hielt die Upside Co-Invest 2019 GmbH zwei Beteiligungen direkt und 47 indirekt über Fonds. (www.upside-equity.de)

U.C.A. hat sich Ende 2021 mit USD 500.000 an dem **VONZEO Capital Search Fund II** beteiligt. VONZEO Capital (Vonzeo) wurde 2017 mit Büros in Barcelona und Vancouver gegründet und ist als Search Fonds Investor in Europa, Lateinamerika und Nordamerika tätig. Vonzeo Capital war der erste institutionelle Investor seiner Art außerhalb der USA.

Vonzeo Capital ist ein globaler Investor in Search Funds. Das Unternehmen investiert in Unternehmer, die ein Unternehmen erwerben, aufbauen und verkaufen möchten – das sogenannte „Entrepreneurship through Acquisition“. Dazu finanziert Vonzeo die Suche und stellt das Kapital für die Akquisition zur Verfügung. Vonzeo begleitet die Unternehmertalente, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen und hilft diesen beim Ausstieg.

Die Büros befinden sich in Lions Bay / West Vancouver (Kanada) sowie in Barcelona, Spanien (Av. Diagonal 497). Das Unternehmen wurde 2017 von **Jan Simon** und **Kristoff Puelinckx** gegründet.

Vonzeo II war der zweite Private-Equity-Fonds des Unternehmens mit Fokus auf Search-Fund-Investments. Die Limited Partners kamen überwiegend aus dem Nicht-kanadischen Raum – darunter Investoren aus British Columbia, Asien, dem Nahen Osten, Europa und den USA.

Vonzeo ist weitgehend branchenunabhängig, bevorzugt aber Branchen mit überdurchschnittlichem Wachstum und fragmentierten Märkten ohne dominante Spieler. Als globaler Differenzialinvestor gilt die internationale Reichweite in Nord- und Südamerika, Europa und Asien. Laut Stanford GSB und IESE wurden für Search Funds historische IRRs von **32,6 % (Nordamerika)** bzw. **28,7 % (International)** berechnet.

Zu den jüngeren Akquisitionen unter Beteiligung von Vonzeo Capital zählen: **Auto-Matic** (Spanien), **Colortel** (Brasilien), **Effisus** (Portugal) und **Szwajcarka** (Polen), **Stilef Imballaggi** (Papier-/Verpackungsbranche, Oktober 2025), **Entrevo Capital** (Finanzdienstleistungen) und **Effisus** (Bau- und Ingenieurwesen).

Vonzeo ist bestrebt, in Unternehmen mit stark wiederkehrenden Umsatzmodellen, oft in wachsende Nischenbranchen, zu investieren. Typischerweise bieten Search Fonds eine Lösung für Nachfolgeregelungen und erwerben nach erfolgreicher Suche gut aufgestellte Unternehmen zu attraktiven Bewertungen. Tiefgreifende Verbindungen innerhalb des globalen MBA-Ökosystems bieten einen hervorragenden Zugang zu „Unternehmer-Talenten“ der nächsten Generation. Mittlerweile konnte sich Vonzeo an über 40 Unternehmen insbesondere auch im Healthcare- und Softwarebereich beteiligen. Dabei bildeten die USA und Spanien, regionale Schwerpunkte, das Investmentspektrum reicht von Australien über Brasilien, Mexiko und Israel bis nach Europa. Die verbleibende Einzahlungsverpflichtung der U.C.A. beträgt per 31.12.2025 noch USD 152.740,31. (www.vonzeocapital.com)

Im **ersten Quartal 2024** hat sich die U.C.A. mit US-Dollar 300.000 am Nachfolgerfonds von VONZEO II, dem **VONZEO Search Fonds III**, beteiligt.

Erstes Closing (Mai/Juni 2024): Vonzeo Capital gab das erste Closing seines dritten Fonds, **Vonzeo III**, mit Zusagen von über **40 Millionen US-Dollar** bekannt. Das Unternehmen plant, im Laufe des Jahres weiteres Kapital einzusammeln. Zu den zuletzt unterstützten Search-Fund-Teams weltweit gehören Ayete Partners, Cneo Partners und Quo Inversión (Spanien), Prospect Search Capital (China), Ciclo Partners (Brasilien), Start First (Italien), Anchora Transmission (Frankreich) und Del Lago Capital (Kolumbien).

Zweites Closing (Dezember 2024): Ende 2024 meldete Vonzeo Capital ein weiteres (zweites) Closing für Vonzeo III. Jan Simon und Kristoff Puelinckx betonten die Strategie: „Wir finanzieren die Suche, investieren in die Akquisition, befähigen sie zum Aufbau eines großartigen Unternehmens und helfen ihnen beim erfolgreichen Exit.“

Die verbleibende Einzahlungsverpflichtung der U.C.A. beträgt per 31.12.2025 noch rd. USD 261.473,21 (www.vonzeocapital.com).

In 2023 hat sich die U.C.A. mit Euro 300.000 an **Caesar Ventures** beteiligt. Caesar Ventures ist ein **Risikokapitalgeber**, der sich auf Founder in der Pre-Seed-Phase konzentriert. Das Team besteht aus erfahrenen Unternehmerinnen, Unternehmern, Investorinnen und Investoren, welches zudem auch von einem breiten Netzwerk an Branchenexpertinnen und -experten unterstützt wird. Der VC wird von Carolin Gabor und Gregor Unger geführt. Das Caesar-Netzwerk besteht aus mehr als 150 aktiven Business Angels und Family Offices, die gemeinsam mit Caesar Ventures eine umfassende Expertise in den vier Sektoren DeepTech, GreenTech, Digital Health und FinTech bieten.

Der Fonds wird in etwa 45 (Pre-)Seed-Stage-Startups während der Investitionsperiode investieren. Die anfänglichen Ticketgrößen liegen zwischen 200.000 € und 800.000 €, wobei zwei Drittel des Fonds für Folgeinvestitionen reserviert sind, um in die Gewinner zu investieren. Startups werden typischerweise einem von vier Investment-Vertikalen angehören: (1) GreenTech, (2) Software/KI und DeepTech, (3) HealthTech und (4) FinTech.

Caesar Ventures Fund I GmbH & Co. KG hat am 18. Juli 2025 ein Closing abgehalten und insgesamt 44.535.000 € an Investorenzeichnungen angenommen, davon 21.558.411 € abgerufen wurden. Dies entspricht 48,4 % des aktuellen Kapitals für Portfolioinvestitionen und Betriebsausgaben.

Im 4. Quartal 2025 hat der Fonds 3,2 Mio. € in 6 Startups aus den Bereichen Cybersicherheit, Rechts-KI, quantengestützte Diagnostik und nachhaltige Materialien investiert. Darüber hinaus haben mehrere Portfolio-Unternehmen im 4. Quartal bedeutende Meilensteine erreicht. Eine Beteiligung schloss eine interne Serie A über 8,1 Mio. € bei einer Post-Money-Bewertung von 48 Mio. € ab. Caesar trug 1,5 Mio. € zu dieser Runde bei.

Die General Partners werden von zwei Investment Managern und einem kleinen, rotierenden Pool von 1-2 Gastanalysten von Top-Universitäten unterstützt, die sich hauptsächlich auf Deal-Flow-Screening, Marktforschung und Due-Diligence-Unterstützung konzentrieren. Die Nachfrage nach Pre-Seed- und Seed-Kapital ist weiterhin hoch, während das Kapitalangebot weiterhin vergleichsweise selektiv ist, was die Bewertungsdisziplin in den meisten Segmenten aufrechterhält. Gleichzeitig zeigt der Markt anhaltende Zeichen der Stabilisierung, mit häufigeren, großen Series-A- und B-Runden – insbesondere in den Bereichen KI, Deep Tech und ausgewählten Klima- und Infrastrukturthemen.

Die verbleibende Einzahlungsverpflichtung der U.C.A. beträgt per 31.12.2025 noch rd. Euro 114.264 (www.caesar.com).

Im Dezember 2024 erfolgte die Beteiligung an der **IT Capital Partners** mit Euro 200.000,-. Die IT Capital Partners ist eine operative Beteiligungsgesellschaft, die den Fokus "People, Passion, and Technology" ins Zentrum ihrer Beteiligungsstrategie stellt. Mit über 20 Jahren Branchenerfahrung im IT-Service-Bereich verfügt IT Capital Partners über tiefgreifendes Branchenwissen und eine hohe operative Kompetenz. IT Capital Partners beteiligt sich mehrheitlich an wachsenden IT-Service-Unternehmen in hochdynamischen Sektoren wie Cloud Native Development, Big Data, Cybersecurity, IoT und Künstlicher Intelligenz (KI). Durch strategische Beteiligungen und gezielte Wachstumsinitiativen entwickelt IT Capital Partners Unternehmen zu Next-Gen IT-Service-Anbietern. Der First Close erfolgte am 12. Dezember 2024 mit 15 Kommanditisten und einem Gesamtcommitment von EUR 5,92 Mio. (Zielgröße: EUR 50–75 Mio.).

tecRacer und IT Capital Partners starten strategische Partnerschaft: Mit IT Capital Partners zur europäischen Expansion und AWS Thought Leadership

tecRacer, der einzige AWS Premier Tier Services und AdvancedTier Training Partner in der DACH-Region, beschließt eine strategische Partnerschaft mit IT Capital Partners. Ziel der Zusammenarbeit ist der weitere Aufbau und die Stärkung von tecRacer (<https://www.tecra-cer.com/>) als AWS-Premium-Anbieter mit einzigartiger Service-Kombination in Zentraleuropa. Das erste Post-Akquisitionsjahr war geprägt von einer umfassenden Professionalisierung. Zwei Add-on-Akquisitionen (Österreich: 12 FTEs; Deutschland: 35 FTEs) befinden sich in finalen SPA-Verhandlungen.

Im März 2026 hat die U.C.A. AG ihr Engagement bei IT Capital Partners um Euro 200.000,- auf Euro 400.000,- erhöht.

Die verbleibende Einzahlungsverpflichtung der U.C.A. beträgt per 31.12.2025 noch rd. Euro 301.000,-. Im 1. Quartal 2026 ist ein weiterer Betrag in Höhe von Euro eingezahlt worden, sodass die aktuelle Einzahlungsverpflichtung per 15. April 2026 noch rd. Euro 46.000,- beträgt (www.itcapital.de).

Im Oktober 2025 hat sich die U.C.A. AG mit Euro 200.000,- an **Lineage** beteiligt, einem Fonds für Searcher, der die nächste Generation von Nachfolgeunternehmern unterstützt, indem er Technologie mit unternehmerischer Expertise verbindet. Als erster institutioneller Suchfonds mit Sitz in Deutschland erschließt Lineage das große Potenzial des europäischen Marktes. Durch ein bewährtes und erfolgreiches Modell verbessert Lineage die Nachfolgeplanung und Skalierbarkeit kleiner, profitabler Unternehmen in ganz Europa.

Der Investmentansatz

- Technologie ist ein entscheidender Hebel für zukünftige Wertschöpfung.
- Europa ist der Heimatmarkt, wobei 20–30 % der Investitionen global erfolgen.
- Der Match zwischen Searcher und Unternehmen ist zentral, wobei Unternehmen in technologiebezogenen Branchen von Vorteil sind.
- Führende Investmentrollen und Beiratssitze zur strategischen Unterstützung und Begleitung der Searcher.
- Die Plattform, das Netzwerk und die Community bieten umfassende Unterstützung entlang der gesamten Reise – von der Suche über die Akquisition bis hin zum Exit.

Lineage wird von einer herausragenden Gruppe von Gründern, Private-Equity- und Venture-Capital-Investoren sowie Unternehmern aus führenden Unternehmen wie Flix, Armira, Cherry

Ventures, Maxburg Capital, Project A, Henry Lamotte Group, Personio, Pitch und weiteren unterstützt. Sie bringen wertvolle Expertise, Erfahrung und Netzwerke ein, um die Searcher bestmöglich zu begleiten. Die Einzahlungs-verpflichtung per 31.12.2025 beträgt Euro 164.142,00 (www.lineage.partners).

Im Februar 2026 hat sich die U.C.A. AG mit Euro 500.000,- an INSETA beteiligt. INSETA Partners ist ein spezialisierter Asset Manager und Investor mit Sitz in München, der sich auf das Segment **Entrepreneurship Through Acquisition (ETA)** konzentriert. Kern der Strategie ist die Unterstützung und Finanzierung von **Search Funds** sowie vergleichbaren Nachfolgemodellen (wie Management Buy-ins). INSETA agiert dabei als Plattform, die Kapital, operatives Know-how und ein weitreichendes Netzwerk bereitstellt, um talentierten Führungspersonlichkeiten den Erwerb und die Leitung etablierter, mittelständischer Unternehmen zu ermöglichen.

Fonds und Investitionsschwerpunkt

Mit dem aktuellen Fonds **INSETA 26**, der im Frühjahr 2026 mit einem Volumen von 60 Millionen Euro (Hard Cap) erfolgreich geschlossen wurde, betreibt das Unternehmen den bislang größten europäischen Investmentfonds in diesem Bereich. Der Fokus liegt auf profitablen Unternehmen in Europa mit einem EBITDA zwischen 1,5 Mio. € und 10 Mio. €, für die eine nachhaltige Nachfolgelösung gesucht wird.

INSETA pflegt eine exklusive Kooperation mit dem **INSEAD ETA & Search Funds Hub**. Diese Verbindung ermöglicht einen erstklassigen Zugang zu talentierten MBAs und wissenschaftlich fundierten Investmentansätzen. Neben dem Hauptsitz in München verfügt das Team über eine starke Präsenz in Schlüsselmärkten wie Frankreich, Singapur und Portugal.

Das Team hinter INSETA kombiniert Erfahrungen aus den Bereichen Private Equity (u.a. Paragon Partners, BCG) und Wissenschaft. Bisher wurden über 100 Entrepreneure begleitet und Investitionen in mehr als 40 Unternehmen getätigt.

Als Beteiligung im Portfolio repräsentiert INSETA Partners den Zugang zu einer stark wachsenden Assetklasse am Schnittpunkt von Private Equity und Unternehmertum, die durch attraktive risikoadjustierte Renditen und die Lösung der Nachfolgeproblematik im Mittelstand gekennzeichnet ist (www.INSETA.com).

U.C.A. führt selbst ein **Global Brands Portfolio** aus ca. 20 internationalen Blue Chips und vier ETF's, das die freie Liquidität der U.C.A. im aktuellen Kapitalmarktumfeld optimiert und auch im Jahre 2025 gute Dividenden und Rebalancingerträge ermöglicht hat.

Die U.C.A. AG erzielte – nach Berücksichtigung etwaiger Ab- oder Zuschreibungen der Beteiligungen und Aktien - in 2025 einen Gewinn aus Beteiligungen in Höhe von TEUR 2.746 (Vj. TEUR 2.821). Das Finanzergebnis aus Zinserträgen und -aufwendungen sowie sonstigen Erträgen und Aufwendungen aus zur Geldanlage gehaltenen Wertpapieren beträgt TEUR 525 (Vj. TEUR 678). Daneben fielen sonstige betriebliche Erträge in Höhe von TEUR 12 (Vj. TEUR 17) an. Demgegenüber standen betriebliche Gesamtkosten von TEUR 480 (Vj. TEUR 476).

Unter Berücksichtigung von Steuern in Höhe von TEUR 40 (Vj. TEUR 23) fiel ein Jahresüberschuss von TEUR 2.765 (Vj. TEUR 3.017) an. Die Liquidität der U.C.A. AG (einschließlich zur Geldanlage gehaltener liquider Aktien und Fonds, bewertet zu handelsrechtlichen Kursen) beläuft sich auf ca. EUR 4,2 Mio.

Nachtragsbericht

Auch im Geschäftsjahr 2026 werden einige U.C.A. Beteiligungen von den zunehmenden Unsicherheiten der Weltwirtschaft mehr oder weniger in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung betroffen sein. Die Beteiligungen sind zum Teil aufgrund des Nachfragerückgangs in ihrer Umsatzentwicklung betroffen. Im Februar erfolgte eine Beteiligung in Höhe von TEUR 75 an Nexwise, einem KI-Player für den gehobenen deutschen Mittelstand.

Prognosebericht

2026 bis 2029 setzt U.C.A. die Build & Sale Strategie fort, d.h. das bestehende Portfolio von 15 Beteiligungen beim Wachstum zu unterstützen und zu einem erfolgreichen Exit zu führen.

MedLearning behält seine ertragsbringende Funktion im Portfolio der U.C.A., zumindest mittelfristig. Die relativ hohe Cash-Position der U.C.A. ermöglicht neue Beteiligungen einzugehen und auch, wie z.B. bei Pflegia, neue eigene Unternehmenskonzepte zu entwickeln. Abhängig von den wirtschaftlichen Ergebnissen ist jeweils eine Dividende für das Folgejahr geplant.

III. Chancen und Risikobericht

1. Risikobericht

Branchenspezifische Risiken

Das Umfeld der U.C.A. ist angesichts der Unternehmensgrößen von komplizierteren Finanzierungsstrukturen und limitierten Exit-Möglichkeiten geprägt. U.C.A. konzentriert sich deshalb auf den zeitgerechten Exit der Beteiligungen ihres Portfolios, vor allem aber auf die Weiterentwicklung ihrer Beteiligungen.

a) Adressenausfallrisiko

U.C.A. konnte in 2025 von einem guten Aktienjahr profitieren.

In der Vermögensanlage (Global Brands Portfolio) orientiert man sich an Rating-Agenturen, einer breiten Diversifizierung (ca. 20 Werte plus ausgewählte ETF's) sowie der Betreuung durch namhafte Bankadressen. 2026 wird man sich nicht gegen eine ggf. negative Kursentwicklung renommierter Emittenten wehren können. Sobald sich die Märkte jedoch erholen, werden sich Bewertungsverluste wieder gutmachen lassen. Außerdem ergeben sich Chancen beim Nachkauf von Global Brands Aktien.

b) Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko

Die jederzeitige Zahlungsbereitschaft der U.C.A. ist durch ausreichend bemessene Liquiditätsreserven gegeben. U.C.A. finanziert Neuinvestitionen regelmäßig aus der vorhandenen Liquidität. Nachfinanzierungen erfolgen grundsätzlich freiwillig und nicht aufgrund einer vertraglichen Verpflichtung. Ausstehende Einzahlungen bei den Investments in Vonzeo, Caesar, IT Capital Partners, Lineage und INSETA sind in der Liquiditätsplanung berücksichtigt.

c) Kurs- und Marktrisiken

Markt- und Kursrisiken resultieren aus der Abhängigkeit von der Lage an den nationalen und internationalen Finanz- und Wertpapiermärkten. Betroffen ist insbesondere das Global Brands Portfolio. Das Marktpreisrisiko dieser Wertpapiere überwacht U.C.A. anhand der laufenden Kursentwicklung. Das Asset-Management konzentriert sich dabei auf Anlagen im Euro- und US-Dollar Währungsraum.

d) Human Resources

Die Qualifikation ihrer Mitarbeiter und Partner und unternehmerisch handelnde, eigenverantwortliche Vorstände in der Gruppe stellen den langfristigen Erfolg der U.C.A. sicher. Die U.C.A. Gruppe beschäftigt auf diese Weise zahlreiche Geschäftsführer und Vorstände, mehrere Berater und entsprechende Assistenzen. Darüber hinaus hat man projektweisen Zugriff auf Spezialisten.

e) Rechtsrisiken

Zur Begrenzung des Risikos, dass Ansprüche gegenüber Vertragspartnern nicht durchgesetzt werden können oder der U.C.A. ungewollt rechtliche Verpflichtungen entstehen, werden renommierte Rechtsanwaltskanzleien eingeschaltet. Diese entwerfen sämtliche Verträge der U.C.A. und begleiten auch in den entsprechenden Verhandlungen. Weiterhin hat U.C.A. vorsorgehalber auch Versicherungsschutz zur Abdeckung so gut wie sämtlicher rechtlicher Risiken durch die Aktivität des Vorstands vereinbart. Soweit darüber hinaus Risiken aus laufenden Prozessen bestehen sollten, wurden Rückstellungen in ausreichender Höhe gebildet. Rechtsstreitigkeiten bestehen nicht. Drohende Rechtsstreitigkeiten sind nicht bekannt.

Ertragsorientierte Risiken

Bei der U.C.A. sind über die Risiken hinaus, für die im Jahresabschluss 2025 Vorsorge getroffen wurde, keine weiteren existentiellen Risiken erkennbar. Das künftige Geschäftsrisiko der U.C.A. liegt im Wesentlichen in der Entwicklung des Portfolios, den richtigen, selektiv ausgewählten künftigen Investments sowie in der wirtschaftlichen Verwaltung der vorhandenen Liquidität.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Aufgrund der stabilen Liquiditäts- und Eigenkapitalsituation der U.C.A. sind Liquiditätsrisiken derzeit und auch künftig nicht zu erwarten. Die Liquiditätslage ist durchschnittlich über die letzten Jahre gut und hat, abhängig vom Jahresergebnis, zumeist die Ausschüttung einer Dividende ermöglicht.

2. Chancenbericht

Die Chancen und das Risiko der U.C.A. liegen in der Entwicklung und den möglichen Exits des Portfolios, der Finanzanlagen und der Neuinvestitionen und ggf. auch in der Entwicklung völlig neuer Geschäftsmodelle für die U.C.A. Die aktuellen Chancen bestehen noch hauptsächlich in der Realisierung der Veräußerung von Unternehmensanteilen an strategische Investoren oder Finanzinvestoren unter Erzielung attraktiver Veräußerungsgewinne. Die Chance im Bereich Neuinvestitionen besteht darin, unter Abwägung eines ausgewogenen Chancen/Risikoprofils, günstige Investments zu tätigen.

Gesamtaussage

Wegen der unvorhersehbaren Vertrauenskrisen im Finanzsektor wird eine stark schwankende Entwicklung des Kapitalmarktes erwartet. Vor dem Hintergrund der finanziellen Stabilität, flankiert von den Dividendenerträgen des Global Brands Portfolio im Bereich Asset Management, wird U.C.A. die künftigen Risiken gut bewältigen. Die gute Liquiditätsslage erlaubt U.C.A. auch in den kommenden Jahren, die angestrebten Investitionen umzusetzen. Der Fortbestand der Gesellschaft erscheint mittel- und langfristig gesichert.

Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zu den im Unternehmen bestehenden Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Wertpapiere, Forderungen, Verbindlichkeiten und Guthaben bei Kreditinstituten. Die Gesellschaft verfügt über langjährige Beteiligungserfahrung und einen übersichtlichen Kundenstamm.

Forderungsausfälle liegen im Rahmen der Portfolio-Bereinigung und Risikovorsorge im Rahmen des Üblichen. Verbindlichkeiten werden innerhalb der vereinbarten Zahlungsfristen gezahlt.

Im kurzfristigen Bereich finanziert sich die Gesellschaft aus den eigenen Finanzmitteln; Kreditlinien von Banken sind nicht erforderlich bzw. eingeräumte Kreditlinien werden nicht in Anspruch genommen.

Ziel des Finanz- und Risikomanagements der Gesellschaft ist die Sicherung des Unternehmenserfolgs gegen finanzielle Risiken jeglicher Art. Beim Management der Finanzpositionen verfolgt das Unternehmen eine konservative Risikopolitik. Soweit bei finanziellen Vermögenswerten Ausfall- und Bonitätsrisiken erkennbar sind, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen.

Zur Minimierung von Ausfallrisiken verfügt das Unternehmen über ein adäquates Reporting-Management. Darüber hinaus informieren wir uns vor Eingehung einer neuen Geschäftsbeziehung stets über die Bonität unserer Kunden.

München, im April 2026

U.C.A. Aktiengesellschaft
Vorstand

Dr. Jürgen Steuer



Rechtliche und steuerliche Grundlagen

1. Gesellschaftsrechtliche Verhältnisse

Firma: U.C.A. Aktiengesellschaft

Sitz: München

Satzung: Fassung der Satzung vom 14. Februar 2024

Gegenstand des Unternehmens:

- Erwerb, Veräußerung und Zusammenführung von Unternehmen, Unternehmensteilen und Beteiligungen an anderen Unternehmen;
- Beratung, Führung und Verwaltung der erworbenen Unternehmen, auch in operativen und betriebswirtschaftlichen Fragen;
- Beratung dritter Unternehmen zu oben genannten Transaktionen;
- Erstellung von Unternehmens-Analysen und Entwicklung von Finanzierungskonzepten;
- Beratung bei Verwaltung fremden Vermögens.

Die Gesellschaft betreibt keine erlaubnispflichtigen Geschäfte i. S. d. Kreditwesengesetzes.

Geschäftsjahr: Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Grundkapital: Das Grundkapital beträgt zum 31. Dezember 2025 EUR 7.910.000,00 und ist eingeteilt in 662.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.



- Aufsichtsrat: Der Aufsichtsrat besteht gem. § 7 Abs. 1 der Satzung aus drei Mitgliedern. Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft waren im Geschäftsjahr:
- Dipl.-Kfm. Sy Schlüter (Kaufmann), (Vorsitzender)
Dr. Joachim Kaske (Rechtsanwalt), (stellvertretender Vorsitzender)
Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Achim Gippers (Unternehmensberater)
- Die Wahl des Aufsichtsrats erfolgt für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung des vierten Geschäftsjahres nach Beginn der Amtszeit beschließt. Eine Wiederwahl ist möglich.
- Der Aufsichtsrat soll in der Regel vierteljährlich, er muss einmal im Kalenderhalbjahr bzw. wenn die Gesellschaft börsennotiert ist, zweimal im Kalenderhalbjahr zusammentreten.
- Vorstand: Mitglied des Vorstands der Gesellschaft war im Geschäftsjahr:
- Dr. Jürgen Steuer (Diplom-Kaufmann), Grünwald
- Herr Dr. Steuer vertritt die Gesellschaft allein.
- Handelsregister: Die Gesellschaft ist unter der Nummer HRB 121294 in das Handelsregister beim Amtsgericht München eingetragen. Ein unbeglaubigter Handelsregisterauszug hat uns vorgelegen.
- Vorjahresabschluss: Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2024 wurde von dem Aufsichtsrat der Gesellschaft in seiner Sitzung am 13. Mai 2025 festgestellt.
- Auf der Hauptversammlung vom 1. Juli 2025 wurden u.a. folgende Beschlüsse gefasst:
- Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns
Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2024
Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2024
Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2025

2. Steuerliche Verhältnisse

Die letzte steuerliche Außenprüfung umfasste den Zeitraum 1999 bis 2003. Die Veranlagungen sind bis einschließlich 2024 erfolgt.