

Lloyd Fonds AG
Hauptversammlung 2022

Rede CEO Dipl.-Ing. Achim Plate



Sehr geehrte Damen und Herren,

liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich begrüße Sie herzlich, im Namen des Vorstands und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur diesjährigen erneut virtuell stattfindenden Hauptversammlung der Lloyd Fonds AG.

Leider können wir Sie auch in diesem Jahr nicht zu der bis zum Jahr 2019 gewohnten Präsenzveranstaltung nach Hamburg einladen. Aufgrund der andauernden Covid-19-Pandemie, der wieder ansteigenden Inzidenz des Virus und den damit einhergehenden Gesundheitsgefahren für Aktionärinnen und Aktionäre, Gäste sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat die Gesellschaft erneut von der gesetzlichen Möglichkeit Gebrauch gemacht, die diesjährige Hauptversammlung mit verkürzter Einladungsfrist von 21 Tagen als virtuelle Hauptversammlung abzuhalten. Zudem sollte der im Finanzkalender der Gesellschaft veröffentlichte Termin für die heutige Hauptversammlung gehalten werden. Aufgrund der umfangreichen Vorbereitungsmaßnahmen für diese Hauptversammlung, konnten die für die Einberufung der Hauptversammlung relevanten Dokumente erst kurz vor dem Einberufungstermin am 29. Juni 2022 fertiggestellt werden. Bei der regulären 30-Tagesfrist plus Anmeldefrist von 6 Tagen hätte die Hauptversammlung erst am 5. August 2022 stattfinden können. In diesem Fall hätte die Verzögerung bis August 2022 zudem die rückwirkende Verschmelzung der BV Holding AG auf die Lloyd Fonds AG möglicherweise gefährdet.

Wir haben heute Morgen eine Corporate News veröffentlicht. Meine heutige Rede ergänzt damit den am 15. Juli 2022 veröffentlichten Redetext. Zudem hatten Sie die Möglichkeit, über Fragen an uns, die wir auch in diesem Jahr vollständig beantwortet werden, die Entwicklung Ihres Unternehmens proaktiv zu begleiten.



Inhalt



- Jahresrückblick 2021
- Rückblick 1. Halbjahr 2022
- LAIQON AG: Konzernstrategie 2023/25 2.0
- Beschlussgegenstände ordentliche Hauptversammlung 2022

Damit komme ich zum Ablauf meiner heutigen Rede: Sie werden zunächst einen Überblick über die Entwicklung und die erzielten Ergebnisse der Lloyd Fonds AG im Jahr 2021 erhalten. Darauf aufbauend stelle ich Ihnen die Entwicklung sowie die ersten vorläufigen Ergebnisse des ersten Halbjahres 2022 vor. Im Anschluss wird sich Ihnen mein neuer Vorstandskollege Stefan Mayerhofer, Chief Wealth Officer der Lloyd Fonds AG, vorstellen. Anschließend erfolgt eine detaillierte Darstellung unserer neuen Konzernstrategie 2023/25 2.0. Abschließend erläutere ich Ihnen die heutigen Beschlussgegenstände der Hauptversammlung, um deren Zustimmung wir Sie bitten. Der ursprünglich vorgesehene Tagesordnungspunkt 11 wurde, wie eben von Herrn Dr. Rindfleisch erläutert, von der Tagesordnung abgesetzt.

Meine Damen und Herren,

damit beginnen wir mit dem Rückblick auf das Jahr 2021. Nachdem wir uns im Jahr 2020 mit unserer Strategie 2023/25 als innovatives börsennotiertes Finanzhaus positioniert haben, blicken wir auf ein erfolgreiches und von Wachstum geprägtes Jahr 2021 zurück. Neben einem sehr starken organischen Wachstum der Assets under Management von über 32 Prozent auf knapp 2,2 Milliarden Euro konnten wir im vergangenen Jahr auch in Bezug auf die Umsetzung unserer strategischen Meilensteine liefern.



Ein erster Meilenstein des vergangenen Jahres war der Ausbau unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Wir sind mit der Kompensation aller CO²-Emissionen des eigenen Geschäftsbetriebes bereits seit 2020 CO²-neutral. Darüber hinaus traten wir als erster unabhängiger Asset Manager Deutschlands der „Science Based Targets initiative“ bei. Zudem haben wir die am 10. März 2021 in Kraft getretene EU-Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor, insbesondere im bisherigen Geschäftsfeld LLOYD FONDS, mit differenzierten Fondspositionierungen umgesetzt.

Ein weiterer Meilenstein im ersten Halbjahr 2021 war der Start des Vertriebs unserer Produktgruppen in Österreich. Die BaFin erteilte der LAIC Vermögensverwaltung GmbH den sogenannten „EU-Pass“, der die Gesellschaft berechtigt, im Wege des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs Finanzdienstleistungen in Österreich zu erbringen. Neben den LAIC-Lösungen können Privatanleger und institutionelle Kunden in Österreich damit auch die Produktlösungen unseres Geschäftsfeldes LLOYD FONDS erwerben.

Zudem führten wir als weiteren Meilenstein eine erste tokenisierte Wachstumsfinanzierung für unser WealthTech LAIC durch. Bei der Wachstumsfinanzierung beteiligten sich Investoren über die sogenannten LAIC Token 21 mit einem Nennbetrag von knapp 5,0 Millionen Euro an einem Spezial AIF, der sich wiederum in Höhe von 9,75 % an der LAIC Capital GmbH auf Basis einer 100 Prozent-Bewertung des LAIC-Teilkonzerns in Höhe von knapp 50 Mio. Euro beteiligte. Damit gelang zweierlei: einerseits schafften wir Visibilität in Bezug auf den organisch entwickelten Wert unseres WealthTech LAIC und andererseits stellten wir erneut unsere Innovationskraft unter Beweis. Die Erfahrungen in diesem Wachstumsmarkt als First-Mover haben wir nun auch für Produktlösungen und Projekte verwendet und damit ein weiteres Kompetenzfeld aufgebaut.

Die wichtigsten Meilensteine des Jahres 2021 waren allerdings die zunächst 17,75 %-ige Beteiligung an dem FinTech und Robo-Advisor growney GmbH, Berlin und das anschließende Übernahmeangebot an die Aktionäre der BV Holding AG, München. Damit konnten wir nicht nur weiteres anorganisches Wachstum erzielen, sondern unsere Wertschöpfungskette in den Geschäftsfeldern LLOYD DIGITAL und LLOYD VERMÖGEN vertiefen. Beide Gesellschaften passen strategisch ideal zum aufgebauten Geschäftsmodell der Lloyd Fonds AG. Wir gewannen dadurch Unternehmerpersönlichkeiten,

Vermögensverwalter und Fondsmanager hinzu, die ihre Reputation, ihre Netzwerke und ihre langjährige Investorenerfahrung in die Lloyd Fonds AG einbringen.

Damit zunächst zur growney GmbH:



Die growney GmbH wurde 2014 vom heutigen Geschäftsführer und Hauptgesellschafter Gerald Klein gegründet. Die Markteinführung der Plattform erfolgte im Mai 2016.

growney gehört zu den schnellst wachsenden digitalen Vermögensverwaltern und hat sich bereits erfolgreich als einer der wichtigsten Robo-Advisor-Anbieter mit dem Fokus auf das B2C-Endkundengeschäft in Deutschland etabliert. Inzwischen genießt growney in der Branche einen hervorragenden Ruf. Für ihre digitale Vermögensverwaltung wurde die Gesellschaft entsprechend bereits mehrfach ausgezeichnet, unter anderen von der Stiftung Warentest, Handelsblatt, Finanztip und ntv.

Was war unser strategisches Ziel dieser Akquisition? Durch die Partnerschaft mit growney soll das digitale Angebot im Geschäftsfeld LLOYD DIGITAL zu einem Full-Service-Lösungsanbieter ausgebaut werden. Im Rahmen einer Zwei-Marken-Strategie werden dann einerseits vermögenden und institutionellen Kunden individuell gesteuerte Strategien im Portfoliomanagement mit einem Fokus auf Risiko adjustierte Performance über das WealthTech LAIC angeboten. Andererseits werden preisbewusste Privatanleger über growney mit digital gesteuerten Anlagestrategien auf Basis von ETFs primär über den direkten Onlinevertrieb angesprochen.

Im Fokus der Weiterentwicklung der beiden Strategien werden dabei Synergien durch Know-how-Transfer auf beiden Seiten umgesetzt. Dazu zählt unter anderem die gestufte Weitentwicklung des Produktspektrums bei growney unter Einbeziehung der aufgebauten Risikomanagement-Kompetenz von LAIC. Das WealthTech LAIC soll darüber hinaus von der besonderen Expertise von growney im digitalen Online- und Performance-Marketing profitieren.

Damit zur Bayerischen Vermögen-Gruppe:



Die Bayerische Vermögen-Gruppe unter dem Dach der BV Holding AG ist die Holdinggesellschaft einer seit 1998 führenden unabhängigen Gruppe von Vermögensverwaltungen in Süddeutschland.

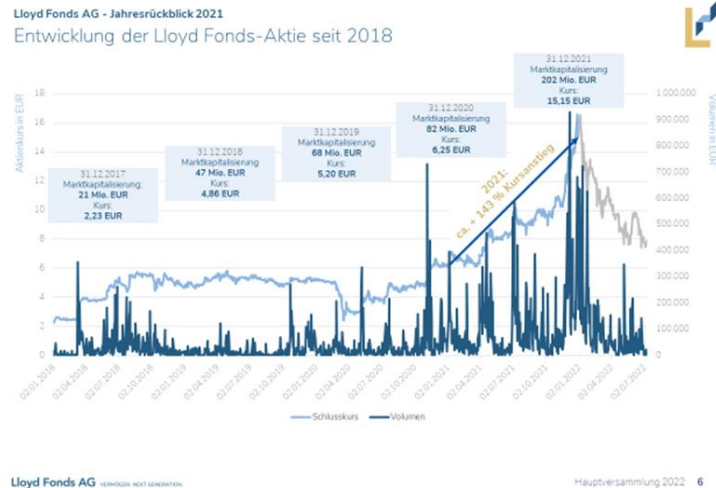
Im Zentrum der Tätigkeit der Bayerischen Vermögen-Gruppe steht die Verwaltung privater und institutioneller Vermögen sowie die Beratung institutioneller Kunden wie Unternehmen, Stiftungen, Kommunen und Family Offices vom Hauptstandort München und den drei weiteren Standorten in Frammersbach, Holzkirchen und Trostberg.

Kommen wir nun zum strategischen Ziel der Akquisition. Zunächst profitiert die Lloyd Fonds AG von der Expertise und dem Renommee der operativen Einheiten der Bayerischen Vermögen-Gruppe in Süddeutschland. Neben der Betreuung vermögenger Privatkunden besteht ein Fokus auf das Geschäft mit institutionellen Kunden. Dementsprechend wird mit sehr erfahrenen Teams im Markt agiert. Zum einen subsumiert die BV Holding AG unter ihrer Tochtergesellschaft MFI Asset Management GmbH die klassische Verwaltung institutioneller Gelder vorwiegend in Form von individualisierten Spezialmandaten. Zum anderen berät die Tochtergesellschaft m+c Asset Allocation GmbH institutionelle Großkunden in Form einer Top-down gesteuerten Allokationsberatung. Somit wächst durch die Akquisition der BV Holding AG nicht nur das Geschäftsfeld LLOYD VERMÖGEN, sondern erfolgt auch eine komplementäre Vertiefung der Wertschöpfungskette durch den Zugewinn von Kompetenzen im Segment des Wachstumsmarktes für institutionelles Kapital.

Dabei sollen die gegenseitigen Kompetenzen der Lloyd Fonds AG und der Bayerischen Vermögen-Gruppe eingebracht werden. Beispielsweise soll das stärkere Know-how der Lloyd Fonds AG beim Thema der Digitalisierung und Nutzerzentrierung für die Kundenbetreuung der Bayerischen Vermögen-Gruppe angewendet werden. Auf der anderen Seite sollen die ausgesprochene Erfahrung und der Fokus auf das Geschäft mit institutionellen Kunden der Bayerischen Vermögen-Gruppe mit seinem sehr erfahrenen Team zum Tragen kommen.

Ferner hat die Lloyd Fonds AG zur Optimierung der Integration und zur Verringerung der Konzernkomplexität entschieden, die BV Holding AG auf die Lloyd Fonds AG zu verschmelzen. Der Verschmelzungsvertrag sieht unter anderem im Rahmen eines sogenannten

verschmelzungsrechtlichen Squeeze-Out vor, dass die noch bestehenden Minderheitenaktionäre der BV Holding AG ihre Aktien auf die Lloyd Fonds AG gegen Gewährung einer angemessenen Barabfindung übertragen. Die Höhe der Barabfindung wurde auf Grundlage eines Bewertungsgutachtens der PricewaterhouseCoopers GmbH mit 92,12 Euro pro ausstehende Aktie ermittelt. Insgesamt sind 5.062 Aktien ausstehend. Die Barabfindung im Rahmen des Squeeze-Out beläuft sich damit insgesamt auf rund 466 Tausend Euro.



In Folge der beiden Meldungen der Beteiligung an der growney GmbH und des Übernahmeangebots an die BV Holding AG aber auch der im Gesamtjahr deutlich gestiegenen Visibilität stieg der Kurs der Lloyd Fonds-Aktie von 6,25 Euro Ende 2020 auf 15,15 Euro zum 30. Dezember 2021. Dies entsprach einem prozentualen Kursanstieg von über 140 Prozent. Entsprechend stieg die Marktkapitalisierung der Gesellschaft auf rund 202 Millionen Euro. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen über ausgewählte deutsche Börsenplätze stieg kumuliert auf über 22 Tausend Stücke.

Das voll eingezahlte Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2021 betrug 13.265.914 Euro. Durch einzelne Wandlungen der Wandelschuldverschreibung 2020/2024 im Geschäftsjahr 2021 stieg das gezeichnete Kapital um 60 Tausend Euro auf 13.325.914 Euro an.

Ich komme damit zur Ergebnisentwicklung des Lloyd Fonds-Konzerns im Jahr 2021. Zunächst zur Bilanz.

Lloyd Fonds AG – Jahresrückblick 2021
Konzern: Bilanzüberblick 2019 - 2021



	Bilanzüberblick (TEUR)	2021 FY	%	2020 FY	%	2019 FY	%
AKTIVA	Langfristige Vermögenswerte	83.977	71,8%	84.544	74,4%	83.676	79,8%
	Kurzfristige Vermögenswerte	32.984	28,2%	29.133	25,6%	21.162	20,2%
	- davon Zahlungsmittel*	16.331	14,0%	6.533	5,7%	9.152	8,7%
	SUMME VERMÖGENSWERTE	116.961	100%	113.677	100%	104.838	100%
PASSIVA	Eigenkapital	48.362	41,3%	42.728	37,6%	41.219	39,3%
	Langfristige Schulden	39.978	34,2%	45.491	40,0%	48.775	46,5%
	Kurzfristige Schulden	28.622	24,5%	25.458	22,4%	14.844	14,2%
	SUMME EIGENKAPITAL & SCHULDEN	116.961	100%	113.677	100%	104.838	100%

* und Zahlungsmitteläquivalente

Im Jahr 2021 vergrößerte sich die Bilanzsumme des Lloyd Fonds-Konzerns erneut von 113,7 Millionen Euro auf 117 Millionen Euro. Der Anstieg der Bilanzsumme resultiert dabei auf der Aktivseite im Wesentlichen aus dem Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte, die zum 31. Dezember 2021 33 Millionen Euro betragen. Davon entfielen über 49,5 Prozent auf Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente.

Auf der Passivseite stand dem ein von 42,7 Millionen Euro auf 48,4 Millionen Euro erhöhtes Eigenkapital gegenüber. Da zugleich die Summe der lang- und kurzfristigen Schulden von 70,9 Millionen Euro auf 68,6 Millionen Euro gesunken ist, hat sich die Eigenkapitalquote von 37,6 Prozent auf 41,3 Prozent erhöht.

Damit komme ich zur Gewinn- und Verlustrechnung im Einzelnen:

Lloyd Fonds AG – Jahresrückblick 2021
Konzern: Gewinn- & Verlustrechnung 2019 - 2021



GuV (TEUR)	2021	%	2020	%	2019	%
Umsatzerlöse	26.122	100%	27.739	100%	8.223	100%
Materialaufwand	-2.702	-10,3%	-1.072	-3,9%	-426	-5,2%
Personalaufwand	-11.341	-43,4%	-11.726	-42,3%	-8.732	-106,2%
Abschreibungen und Wertminderungen	-3.938	-15,1%	-3.750	-13,5%	-1.258	-15,3%
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-7.796	-29,8%	-8.385	-30,2%	-9.603	-116,8%
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	327	1,3%	400	1,4%	858	10,4%
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit (EBIT)	672	2,6%	3.206	11,6%	-10.938	-133,0%
Finanzergebnis	5.747	22,0%	-6.156	-22,2%	5.864	71,3%
Ergebnis vor Steuern	6.419	24,6%	-2.950	-10,6%	-5.074	-61,7%
Ertragsteuern/ Latente Steuern	213	0,8%	3.964	14,3%	4.981	60,6%
Konzernjahresergebnis*	6.632	25,4%	1.014	3,7%	-93	-1,1%

* vor Minderheiten

Der Lloyd Fonds-Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2021 um 5,8 Prozent leicht geringere Umsatzerlöse als in der Vorperiode 2020, in der sehr hohe Performance-Fees aus den Publikumsfonds anfielen. Von den 26,1 Millionen Euro Umsatzerlösen entfielen 20,2 Millionen Euro auf das Geschäftssegment LLOYD FONDS LIQUID ASSETS, indem das Neugeschäft gebündelt wird. Im Geschäftssegment LLOYD FONDS REAL ASSETS, der das ehemalige Kerngeschäft mit Alternativen Investmentfonds abbildet, reduzierten sich die Umsatzerlöse aufgrund auslaufender Verträge und den Verkauf von Assets erwartungsgemäß weiter von 4,6 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 3,4 Millionen Euro im Jahr 2021.

Den Umsatzerlösen standen in Summe leicht höhere operative Kosten gegenüber. Während der Personalaufwand mit 11,3 Millionen Euro aufgrund geringerer Bonuszahlungen an die Beschäftigten leicht unter dem Vorjahreswert in Höhe von 11,7 Millionen Euro lag und das sonstige betriebliche Ergebnis sich auf -7,8 Millionen Euro verbesserte, führten höhere Vertriebsprovisionen zu einem Anstieg des Materialaufwands von 1,1 Millionen Euro auf 2,7 Millionen Euro. Bei etwas gestiegenen Abschreibungen und einem leicht niedrigeren Ergebnis aus assoziierten Unternehmen resultierte daraus ein Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit in Höhe von 0,7 Millionen Euro.

Dieses Ergebnis wurde durch einen Sprung im Finanzergebnis von -6,2 Millionen Euro auf 5,7 Millionen Euro deutlich überkompensiert. Während der Finanzaufwand mit 9,8 Millionen Euro über dem Vorjahreswert lag, stiegen die Finanzerträge von 1,5 Millionen Euro auf 15,6 Millionen Euro. Der größte Teil davon ist auf den Wertzuwachs bei zwei Beteiligungen aus dem Geschäftssegment LLOYD FONDS REAL ASSETS zurückzuführen.

Diese massive Verbesserung des Finanzergebnisses führte zu einer deutlichen Verbesserung des Vorsteuerergebnisses von -3,0 Millionen Euro im Vorjahr auf 6,4 Millionen Euro. Da weniger latente Steuern auf Verlustvorräte als im Vorjahr gebildet wurden, führte dies zu einer starken Verbesserung des Konzernjahresergebnisses vor Minderheiten von 1,0 Millionen Euro auf 6,6 Millionen Euro.

Abschließend zum Ergebnis 2021 stellt sich die Entwicklung des Cashflows zum Stichtag wie folgt dar:

Lloyd Fonds AG – Jahresrückblick 2021
Konzern: Cashflow 2019 - 2021



Cashflow (TEUR)	2021	2020	2019
Konzernjahresergebnis vor Ergebnis aus Beteiligungen, Zinsen und Steuern	6.632	1.851	-11.782
Zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen	3.389	4.566	1.443
Veränderung des Working Capital	6.119	-8.818	-154
Erhaltene Ausschüttungen und Dividenden	6.307	1.427	7.425
Erhaltene sowie gezahlte Zinsen und Ertragsteuern	-	25	-142
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	19.956	-949	-3.210
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.117	-936	-51.570
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-9.041	-736	46.655
Zahlungsunwirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-	23	-
Nettomittelzu-/abfluss	9.798	-2.598	-8.125
Zahlungsmittel am Beginn der Periode	6.533	9.131	13.888
Veränderung des Konsolidierungskreises	-	-	3.368
Zahlungsmittel am Ende der Periode	16.331	6.533	9.131

Das positive Konzernjahresergebnis und die anteilig über Ausschüttungen bereits realisierte Wertsteigerung der beiden Beteiligungen waren maßgeblich verantwortlich für eine massive Verbesserung des operativen Cashflows.

Da zudem noch ein positiver Effekt aus der Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie den sonstigen Forderungen von -14,2 Millionen Euro auf 2,4 Millionen Euro resultierte, wurde der operative Cashflow von -0,9 Millionen Euro im Vorjahr auf 20,0 Millionen Euro erheblich gesteigert. Bei nur geringen Abflüssen aus Investitionstätigkeit führte das zu einem Free-Cashflow von 18,8 Millionen Euro. Dieser wurde zum Teil zur Tilgung von Finanz- als auch von Kaufpreisverbindlichkeiten aus den Übernahmen der SPSW Capital GmbH und der Lange Assets & Consulting GmbH genutzt, hatte aber dennoch einen starken Anstieg der Zahlungsmittel des Lloyd Fonds-Konzerns von 6,5 Millionen Euro auf 16,3 Millionen Euro im Jahr 2021 zur Folge.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich das Geschäftsjahr 2021 kurz zusammenfassen. Mit 26,1 Millionen Euro wurden im Vergleich zum Jahr 2020, in dem sehr hohe Performance-Fees anfielen, etwas geringere Umsatzerlöse erzielt, zugleich aber das Ergebnis und der Cashflow der Lloyd Fonds AG stark verbessert. Als Resultat des starken Wachstums im Jahr 2021 stieg das Konzernergebnis vor Steuern deutlich auf 6,4 Millionen Euro. Daraus ergibt sich ein Anstieg des Konzernjahresüberschusses nach Steuern auf 5,1 Millionen Euro. Der operative Cashflow stieg auf knapp 20,0 Millionen Euro, maßgeblich durch den Sondereffekt der Aufwertung und Realisierung zweier Beteiligungen aus dem Altgeschäft.

Essenzieller waren im letzten Geschäftsjahr aber die großen strategischen Fortschritte, die das Unternehmen bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie 2023/25 erreicht hat. Die Lloyd Fonds AG konnte im Jahresverlauf die Expansionsbasis des Wealth Tech LAIC mit einer Token Platzierung stärken, eine Beteiligung an dem FinTech und Robo-Advisor growney eingehen und mit der Übernahme der Bayerischen Vermögen-Gruppe die nächste große zukunftsweisende Akquisition auf den Weg bringen.

Damit wurde die Phase II der Wachstumsstrategie der Lloyd Fonds AG in den Jahren 2020 und 2021 sehr erfolgreich abgeschlossen. Sämtliche kommunizierten Ziele wurden erreicht oder übertroffen. In Zahlen ausgedrückt verdoppelte sich das Asset under Management-Volumen des Lloyd Fonds-Konzern organisch von rund 1,1 Milliarden Euro Ende 2019 auf 2,2 Milliarden Euro Ende 2021. In diesen Zahlen sind die Assets under Management der akquirierten Einheiten BV Holding AG und growney GmbH noch nicht enthalten, weil die jeweiligen Inhaberkontrollverfahren der BaFin erst im ersten Quartal 2022 abgeschlossen wurden.



Inhalt



- Jahresrückblick 2021
- Rückblick 1. Halbjahr 2022
- LAIQON AG: Konzernstrategie 2023/25 2.0
- Beschlussgegenstände ordentliche Hauptversammlung 2022

Meine Damen und Herren,

damit zum zweiten Teil meiner Rede, der Entwicklung Ihrer Gesellschaft im 1. Halbjahr 2022.

Lloyd Fonds AG – Rückblick 1. Halbjahr 2022 Meilensteine bis Juli 2022



Im Februar 2022 setzten wir als einen ersten Meilenstein eine Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht mit einer entsprechend parallel stattfindenden Privatplatzierung durch Ausgabe von 615.000 neuen Aktien um. Der weitaus überwiegende Teil der Barkapitalerhöhung wurde bei Altaktionären platziert, die neben der Nutzung ihrer Bezugsrechte noch weitere Aktien in Form eines Überbezugs erworben haben. Zudem konnten im Rahmen der genannten Privatplatzierung auch neue Aktionäre gewonnen werden. Die Emission führt zu einem Brutto-Mittelzufluss von 7,4 Millionen Euro.

Die eingeworbenen Mittel dienen vorrangig der Finanzierung der growney GmbH und der BV Holding AG. Diese Akquisitionen konnten mit der dafür notwendigen Freigabe im Rahmen des Inhaberkontrollverfahrens durch die BaFin im Februar beziehungsweise März 2022 umgesetzt werden. Im Ergebnis übernahmen wir damit über 98 Prozent der Anteile an der BV Holding AG. Ferner wurde entschieden zur Optimierung der Integration und zur Verringerung der Konzernkomplexität die BV Holding AG auf den Lloyd Fonds-Konzern zu verschmelzen. Dieser sieht unter anderem im Rahmen

eines sogenannten verschmelzungsrechtlichen Squeeze-Out vor, dass die noch bestehenden Minderheitenaktionäre der BV Holding AG ihre Aktien auf die Lloyd Fonds AG gegen Gewährung einer angemessenen Barabfindung übertragen.

Mit dem Vollzug der Übernahme der BV Holding AG erfolgte zudem die Bestellung von Stefan Mayerhofer zum Vorstandsmitglied als Chief Wealth Officer. Die Bestellung erfolgt für den Zeitraum vom 1. April 2022 bis zum 31. März 2026. Herr Mayerhofer wird sich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wie angekündigt gleich persönlich vorstellen.

Darüber hinaus wurde Alexander Gröbner neuer Bereichsvorstand Finanzen der Lloyd Fonds AG. Er verantwortet insbesondere die regulatorischen Themenfelder für den Lloyd Fonds-Konzern und den begonnenen Integrationsprozess der BV Holding AG in die Lloyd Fonds AG. Beide Herren bleiben zudem ebenfalls Vorstandsmitglied der BV Holding AG bis zur Verschmelzung auf die Lloyd Fonds AG.

Im Zuge dieser Veränderungen verließ Michael Schmidt aus persönlichen Gründen zum 31. März 2022 den Vorstand der Lloyd Fonds AG. Er bleibt uns als direkter Berater des Vorstands und des Aufsichtsrates für ein weiteres Jahr erhalten und wird damit weiterhin seine Expertise insbesondere im Bereich Nachhaltigkeit und im Geschäft mit institutionellen Investoren in den Lloyd Fonds-Konzern einbringen.

Des Weiteren kündigten wir aufgrund des deutlich überproportionalen Kunden- und Assets unter Management-Wachstums von growney die geplante Aufstockung dieser Beteiligung auf über 86 Prozent im 3. Quartal 2022 an. Dabei soll eine Erstkonsolidierung noch im Jahr 2022 nach Abschluss des dafür erneut notwendigen Inhaberkontrollverfahrens durch die BaFin erfolgen.

Zudem wurde die von der Lloyd Fonds AG emittierte auslaufende 3,75-prozentige Wandelschuldverschreibung 2019/2022 von sämtlichen Investoren in Aktien der Gesellschaft gewandelt. Insgesamt handelt es sich um einen Gesamtnennbetrag in Höhe von 6,1 Millionen Euro zu einem angepassten Wandlungspreis von 6,08 Euro je Aktie.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die ersten vorläufigen Ergebnisse der Gesellschaft im 1. Halbjahr 2022 werfen. Das gesamtwirtschaftliche Umfeld, also die anhaltende Covid-19-Pandemie sowie damit verbundene Logistikstörungen, der Krieg in der Ukraine, die Energiekrise, Inflations- und Wachstumssorgen waren für die Kapital- und Finanzmärkte außerordentlich schwierig. Das 1. Halbjahr 2022 war entsprechend global von negativen Wertentwicklungen an den internationalen Börsen geprägt. Diese zeitgleichen Kursrückgänge bei Aktien und Anleihen stellten nicht nur uns als Marktteilnehmer vor große Herausforderungen. Die Bilanz des deutschen Leitindex Dax für das erste Halbjahr 2022 ist mit minus 19,5 Prozent entsprechend rückläufig und gilt als das schwächste Halbjahr seit 2008. Diesen Vorgaben konnten sich auch die Anleihenmärkte nicht entziehen, welche nicht zuletzt aufgrund der Inflationsentwicklung und der korrespondierenden Zentralbankentscheidungen ebenfalls stark unter Druck gerieten.



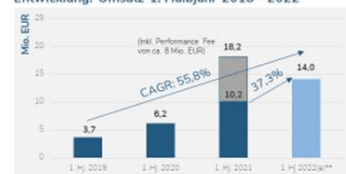
Entwicklung: AuM im neuen Konsolidierungskreis



1. Halbjahr 2022: Entwicklung AuM

- 2019 – 2022 CAGR: 62.3%
- Nettomittelabfluss im H1 2022 von ca. 90 Mio. EUR
- Guidance 2022(e): 5.5 – 6.0 Mrd. EUR

Entwicklung: Umsatz 1. Halbjahr 2018 - 2022



1. Halbjahr 2022: Entwicklung Umsatz

- 2019 – 2022 CAGR: 55.8%
- Keine Performance Fee im H1 2022 verzeichnet
- Anstieg fixer Umsatzerlöse um 37,3% gegenüber H1 2021

*Die Veröffentlichung des Halbjahresberichts 2022 erfolgt am 30. August 2022.
 ** Auf Basis der vollständigen Konsolidierungskreise mit BV Holding AG, Lange Asset & Consulting.

Beginnen wir mit der Entwicklung der Assets under Management, mit welcher wir im Ergebnis im 1. Halbjahr 2022 sehr zufrieden sind. Zum 30. Juni 2022 managt die Gesellschaft in dem geschilderten Kapitalmarktmarktumfeld wesentlich durch den Abschluss der Übernahme der BV Holding AG rund 4,7 Milliarden Euro. Dies entspricht einer CAGR, also einer jährlichen annualisierten Wachstumsrate von über 60 Prozent seit 2019. In diesen Angaben ist das Asset under Management-Volumen der durch die BV Holding AG und der Lloyd Fonds AG durchgeführten Übernahme der Selection Asset Management mit Sitz in München enthalten. Die Asset under Management der growney GmbH aus Berlin sind allerdings noch nicht darin berücksichtigt. Die Kapitalabflüsse im Geschäftssegment LLOYD FONDS waren dabei größtenteils performancebedingt. Die Nettomittelabflüsse beliefen sich auf rund 90 Mio. Euro.

Für die erwartete Entwicklung der Assets under Management im gesamten Geschäftsjahr 2022 haben wir am 24. Mai 2022 eine Ad Hoc-Mitteilung herausgegeben. Darin haben wir einen Anstieg auf 5,5 bis 6 Milliarden Euro prognostiziert.

In Folge der geplanten Erstkonsolidierung der growney GmbH nach Abschluss des weiteren Inhaberkontrollverfahren noch im Jahr 2022 erwarten wir dabei ein Asset under Management-Wachstum am oberen Rand der Prognose. Damit soll auch in der aktuell sehr anspruchsvollen Marktphase das weitere Wachstum der Gesellschaft fortgesetzt werden.

Damit kommen wir zu der Entwicklung der Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2022, indem wir bedingt durch die derzeitige Kapitalmarktsituation nahezu ausschließlich fixe Umsatzerlöse erzielten. Unter Berücksichtigung eines vollständigen Konsolidierungskreises des Lloyd Fonds Konzerns in einer pro forma Betrachtung ab dem 01. Januar 2022 mit der BV Holding AG und der Lange Assets & Consulting GmbH stiegen die fixen Umsatzerlöse im Vergleich zum 1. Halbjahr 2021 von 10,2 Millionen EUR um über 37 Prozent auf 14 Millionen Euro. Dies entspricht einer jährlichen annualisierten Wachstumsrate von über 55 Prozent seit 2019. Im ersten Halbjahr 2021 wurden aufgrund der damals noch positiven Kapitalmarktentwicklung zusätzlich Performance-Fees in Höhe von rund 8,2 Millionen Euro erzielt.

Meine Damen und Herren,

so weit zu den vorläufigen operativen Ergebnissen des 1. Halbjahres 2022. Den Halbjahresbericht 2022 mit den endgültigen Zahlen werden wir am 30. August 2022 veröffentlichen.

Ich möchte nun Stefan Mayerhofer bitten, sich Ihnen kurz vorzustellen.

Stefan, Du hast das Wort.

Lloyd Fonds AG
Chief Wealth Officer: Stefan Mayerhofer

Historie

- Staatsangehörigkeit: Deutsch; Jahrgang 1965, verheiratet, 1 Tochter
- Von 1982 bis 1984 Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank AG
- Von 1985 bis 1986 Grundwehrdienst
- Von 1986 bis 1989 Wertpapierspezialist bei der Commerzbank AG
- Von 1990 bis 1994 Leiter Strategie und Info im Stab Vermögensanlage bei der Bayerische Hypotheken und -Wechsel Bank AG
- Von 1994 bis 1998 Filialbereichsleitung Vermögensanlage, München Nordwest bei der Bayerische Hypotheken und -Wechsel Bank AG
- Von 1998 bis 1999 Leitung Wealth Management München bei der Bayerische Hypotheken und -Wechsel Bank AG
- Von 1999 bis 2000 Gründung und Geschäftsführung bei der PEH & Mayerhofer GmbH
- Von 2000 bis 2011 Vorstandsmitglied bei der PEH Wertpapier AG
 - Von 2001 bis 2010 Verwaltungsrat bei der AXION S.A. Luxemburg
 - Von 2000 bis 2010 Aufsichtsrat bei der Privatbilanz AG
 - Von 2009 bis 2010 Geschäftsführer bei der PEH Vermögensmanagement GmbH
- Von 2011 bis 2016 Geschäftsführer bei der Bayerische Vermögen Asset Management GmbH

Aktuell

- Seit 2011 Aufsichtsrat der Regio AG
- Seit 2014 Vorstand der Bayerische Vermögen AG
- Seit 2020 Geschäftsführer der BV Bayerische Vermögen GmbH
- Seit 2021 Vorstand der BV Holding AG
- Seit 04/2022 Mitglied des Vorstands und Chief Wealth Officer (CWO) der Lloyd Fonds AG

Lloyd Fonds AG TECHNOLOGICAL NEXT GENERATION Hauptversammlung 2022 13

Vielen Dank Achim.

liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mein Name ist Stefan Mayerhofer und ich darf mich Ihnen heute als Vorstand der Lloyd Fonds AG vorzustellen. Zunächst ein paar persönliche Daten: ich bin 57 Jahre jung, verheiratet und Vater einer Tochter, lebe seit über dreißig Jahre in München. Meine Leidenschaft gilt von frühester Kindheit den Kapitalmärkten und Ihren Herausforderungen, aber nicht minder begeistert mich die Betreuung und Akquisition privater und institutioneller Kunden. Wo wir schon bei meinem jetzigen Aufgabenbereich sind.

Im Rahmen der Übernahme der BV Holding AG, die ich mit meinen über vierzig Kolleginnen und Kollegen in den letzten zehn Jahren aufgebaut habe, durch die Lloyd Fonds AG, wurde ich vom Aufsichtsrat zum Chief Wealth Officer der Lloyd Fonds AG bestellt. Ich habe mich über das damit ausgesprochene Vertrauen sehr gefreut. Unser Zusammenschluss beziehungsweise die Übernahme der BV Holding AG mit Ihren Töchtern BV Bayerische Vermögen mit dem Schwerpunkt private Kunden, der MFI Asset Management für institutionelle Kunden und der M&C im Asset Consulting ergänzt in idealer Weise das erfolgreiche bestehende Geschäftsmodell der Lloyd Fonds AG, wie beispielsweise im Privatkundengeschäft. Die Lange Asset & Consulting hat Ihren Schwerpunkt in der Vermögensverwaltung und in den Family Office-Dienstleistungen für ausgewählte Kunden, die Bayerische Vermögen ebenfalls in der Vermögensverwaltung für über 2.000 Kunden mit einem regelbasierten prognosefreien Risikomanagement.

Im Weiteren erhielt der Gesamtkonzern eine dreißigjährige Expertise in der Vermögensverwaltung für institutionelle Kunden und schließt damit nahtlos an das bestehende Geschäft an. Mit dem Vorteil das die Einheiten der Bayerische Vermögen die geschaffene digitale Asset Management Plattform bereits nutzen. Damit werden die geschäftlichen Prozesse vereinfacht und verbessert und damit die Konzentration auf das Wesentliche, die Betreuung unserer Kunden in der Vermögensverwaltung erhöht. Die M&C mit Ihrem bewährten Indikatorenmodell, dass vor allem zur Steuerung großer Unternehmenskunden und Organisationen eingesetzt wird, runden unser zusätzliches Angebot ab.

Summa Summarum, gemeinsam haben wir es in der Hand, auf allen Ebenen neue Kunden zu gewinnen, zu wachsen und für unsere Kunden und Aktionärinnen und Aktionäre Werte zu schaffen. Dafür setze ich mich mit meiner ganzen Kraft ein. Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Damit wieder zurück zu Dir Achim.

Vielen Dank Stefan.



Inhalt



- Jahresrückblick 2020
- Rückblick 1. Halbjahr 2022
- LAIQON AG: Konzernstrategie 2023/25 2.0
- Beschlussgegenstände ordentliche Hauptversammlung 2022

Lloyd Fonds AG VERMÖGEN NEUT GEBAREN Hauptversammlung 2022 14

Und damit, Meine Damen und Herren,

komme ich somit zum dritten Teil meiner Rede, der weiterentwickelten Konzernstrategie 2023/25 2.0.

Ich habe mir erlaubt, diesen Teil der Präsentation bereits unter Verwendung des neuen Firmennamens vorzubereiten, über den heute in der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 7 noch abgestimmt werden soll.



Mit der neuen Konzernstrategie 2023/25 2.0 und dem Ziel „GROWTH 25“ soll das sehr dynamische Wachstum fortgeführt und auf die nächste Ebene gehoben werden. Wir treten damit in die Phase 3 der Entwicklung der Gesellschaft ein, die uns mit klaren Zielen bis in das Jahr 2025 leiten soll.



- 1 **LAIQON Positionierung**
- 2 DAP 4.0 und Impact
- 3 Wealth Produkte und Lösungen
- 4 Vertrieb und Marketing
- 5 Guidance und Zusammenfassung

Hauptversammlung 2022 16

Dabei erfolgt eine Darstellung der neuen Strategie anhand der Gliederungspunkte 1 bis 5.

Meine Damen und Herren,

zunächst werde ich Ihnen die Strategie 2023/25 2.0 anhand von sechs Positionierungsschwerpunkten zusammenfassen, die ich Ihnen im weiteren Verlauf meiner Rede dann detailliert erläutern werde.



1. Aus der Lloyd Fonds AG wird die LAIQON AG. LAIQON ist ein integrierter Vermögensmanager, börsennotiert und bankenunabhängig. LAIQON kümmert sich mit seinen aktuell 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in sieben Standorten mit Leidenschaft und großer Expertise um das Vermögen von Kunden. Unser Purpose ist WEALTH.NEXT GENERATION.
2. LAIQON ist in den vier großen Wachstumsmärkten Asset Management, Wealth Management, Digital Wealth und Advisory aktiv. Damit sind wir Full-Service-Anbieter und bietet privaten und institutionellen Kunden ein sehr breites Produkt- und Lösungsportfolio. Unsere umgesetzte Akquisitionsstrategie seit 2019 hat dies ermöglicht.
3. Die cloudbasierte DAP 4.0 ist das digitale Herzstück von LAIQON und zentrale Komponente der Plattformstrategie. Sie versetzt LAIQON in die Lage alle internen und externen Geschäftsprozesse abzubilden und enabled damit sämtliche Stakeholder. Sie schafft somit die entscheidende Grundlage, beliebig zu skalieren und nutzerzentrierte Lösungen für alle Kundengruppen anzubieten. Den Nutzen der Digitalisierung transportieren wir zu unseren Kunden.
4. LAIQON wird mit seinem Angebot einen Schwerpunkt auf das Thema SDG / Impact-Investing legen. Wir sind überzeugt, dass sich nachhaltige Investitionen, wenn sie fundiert, transparent zielgerichtet und zukunftsweisend sind, am Markt als Mindeststandard etablieren werden. Hier will LAIQON mit einem Produkt- und Lösungsportfolio, dass im Zielbild Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung entsprechen soll, zukünftig eine führende Rolle einnehmen. Nachhaltiges Investieren als Symbiose von Kunden- und Klimazielen sind unser Antrieb.
5. LAIQON bietet seinen Kunden aktuell circa 50 Wealth Produkte und Lösungen an. Dabei basieren alle Lösungen sowohl auf IQ, also der Kompetenz und Erfahrung der Fonds- und Vermögensmanager, als auch auf unseren Entwicklern und Digitalexperten, welche das Themenfeld der künstlichen Intelligenz weiterentwickeln. Die Kombination aus menschlicher Intelligenz und künstlicher Intelligenz als Motor für ein Premium Angebot.
6. Wealth, Technology, People und deren perfektes Zusammenspiel sind die drei zentralen Faktoren, um unseren Kunden und Partnern ein exzellentes Produktangebot mit

entsprechenden Lösungen für eine maximale Vielfalt an Problemstellungen anbieten zu können. Dieses Wechselspiel lebt von der aufgebauten Plattform und dem umfangreichen Netzwerk von Technologie- und Vertriebspartnern. Damit will LAIQON die Nutzerzentrierung innovativ erlebbar machen.

Sämtliches Handeln aus diesen sechs Positionierungsschwerpunkten von LAIQON ist dabei auf den Kunden ausgerichtet, der damit im Mittelpunkt der neuen Strategie 2023/25 2.0 steht. Kunden werden in Zukunft im Kern weiterhin Renditen mit einem individuellen Chance- Risiko Profil erwarten. Dazu sollen ihre Investitionen eine Wirkung auf die Klimaziele haben und das Ganze mit einer exzellenten Betreuung sowohl digital als auch persönlich erlebbar machen. Genau dafür will LAIQON stehen.

Soweit zusammengefasst zu unserer zukünftigen Positionierung, die ich Ihnen jetzt detailliert erläutere. Zunächst ein kurzer Rückblick auf das bisher Erreichte:



Beginnen wir mit Phase I in den Jahren 2018 und 2019.

Im Jahr 2019 wurde die auf der Hauptversammlung 2018 vorgestellte Strategie 2019+, die strategische Neupositionierung der Lloyd Fonds AG zum börsennotierten, bankenunabhängigen Vermögensverwalter und aktiven Asset Manager, umgesetzt.

Für die Neupositionierung war als zentrales Element der Plattformstrategie ab dem Jahr 2018 der Aufbau der eigenen, cloudbasierten, hoch leistungsfähigen digitalen Infrastruktur, der Digital Asset Plattform 4.0., wesentlich.

Im Mai 2019 startete der Publikumsfondsvertrieb der ersten vier Fonds der LF-Linie, heute das Geschäftsfeld LLOYD FONDS.

Neben diesem organischen Wachstum mit eigenen, aktiven Investmentlösungen wuchs das Unternehmen zudem durch Zukäufe. Nachdem im Dezember 2018 die Übernahme von 90 Prozent der Anteile des Vermögensverwalters Lange Assets & Consulting GmbH vereinbart wurde, wurde am 24. April 2019 der Erwerb von 90 Prozent der Anteile an dem Asset Manager SPSW Capital GmbH angekündigt.

In Folge dieser beiden Akquisitionen im Rahmen der Wachstumsstrategie 2019+ beliefen sich die Assets under Management zum 31. Dezember 2019 bereits auf rund 1,1 Milliarden Euro.

Damit zur Phase II in den Jahren 2020 und 2021.

In der Aufsichtsratssitzung am 30. März 2020 wurde die Umsetzung der Strategie 2023/25 1.0 beschlossen.

Im März 2020 folgte der Marktstart des Wealth Tech LAIC, beginnend zunächst mit einem Individualdepot. Das Produktspektrum wurde in der Folge deutlich erweitert.

Wesentlich für die Umsetzung der Wachstumsstrategie waren zudem die bereits erläuterte zunächst 17,75%-ige Beteiligung an der growney GmbH und die anschließende Akquisition der BV Holding AG, mit der die Wertschöpfungskette des Konzerns entscheidend vertieft wurde.

In Folge der Wachstumsstrategie 2023/25 1.0 stiegen die Assets under Management um weitere 100 Prozent zum 31. Dezember 2022 auf rund 2,2 Milliarden Euro.

Zusammenfassend wurde damit die begonnene tiefgreifende Transformation der Lloyd Fonds AG in den Phasen I und II von 2018 bis 2021 sehr erfolgreich umgesetzt. Nun gilt es den nächsten sehr umfassenden Wachstumsschritt mit der neuen Strategie 2023/25 2.0 in der Phase III zu gehen.

Daher wurde, beginnend bereits Ende 2021 vom Vorstand zusammen mit einem zu diesem Zweck erweiterten Führungskreis der Lloyd Fonds AG und deren Tochtergesellschaften, der auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von growney und der Bayerischen-Vermögen-Gruppe einschloss, diese neue Strategie erarbeitet. Vorgestellt wurde die neue Strategie in der Aufsichtsratssitzung am 21. Juni 2022, wo auch deren Umsetzung beschlossen wurde.

Nach den Aufbaujahren der Phasen I und II wird die nun begonnene Phase III entscheidend für das weitere Wachstum der Gesellschaft sein. Vier Treiber bestimmen dabei die Ziele von GROWTH 25: Erstens muss die Integration aller neuen Konzerntochtergesellschaften, die bisher sehr effizient und

plangemäß verlaufen, abgeschlossen werden. Damit wird die Wertschöpfungskette des Lloyd Fonds-Konzerns weiter vertieft. Zweitens steht die Weiterentwicklung der aufgebauten Plattformstrategie im Fokus. Zielbild ist dabei, datengetriebene Lösungen für Kunden und Partner mit hoher Skalierbarkeit zu liefern. Drittens sollen die Produkt- und Lösungsangebote des Konzerns im Zielbild die Sustainable Development Goals, kurz SDGs, berücksichtigen und Impact, also eine zielgerichtete nachhaltige Wirkung erzielen. Viertes Treiber ist es, individualisierte, nutzerzentrierte Lösungen für alle Kundengruppen anzubieten und diese über unterschiedlichste Partner anzusprechen. Dabei soll eine außergewöhnlich hohe User-Experience zu einer hohen Kundenzufriedenheit führen. Customer Centricity führt außerdem zu einem hohen Customer Life Time Value für unsere Gesellschaft.

Meine Damen und Herren,

sichtbarster unmittelbarer Ausdruck der neuen Strategie 2023/25 2.0, den wir Ihnen heute als Tagesordnungspunkt 7 zur Abstimmung vorschlagen, ist mit der LAIQON AG der neue Name der heutigen Lloyd Fonds AG.

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
 TOP 7 der Hauptversammlung 2022 am 21.07.2022 (Namensänderung)

	Vorstand	Dipl.-Ing. Achim Plate (CEO), Stefan Mayerhofer (CWO)	
	Gründung	14. Nov. 1995 / Notierung Prime Standard 2005 / Scale März 2017	
	Mitarbeiter	> 160	Standorte 7
	AuM (Liquid Assets)	4,7 Mrd. EUR	Anzahl Aktien ca. 15,5 Mio. Aktien



LAIQON AG
Wealth. Next Generation.

↓

www.laiqon.com
LQ.AG

L	AI	Impact	IQ	IQON.ETF	ON
Leading	Artificial Intelligence		IQ Menschliche Intelligenz		ONline

Hauptversammlung 2022 19

Der Name LAIQON hebt sich deutlich von dem bisherigen Namen Lloyd Fonds ab, der ungeachtet des seit dem Jahr 2018 entwickelten neuen Geschäftsmodells immer noch von Teilen der Öffentlichkeit und von Kunden zu sehr mit dem alten Geschäftsmodell der Publikums-AIF assoziiert wird und das neue Geschäftsmodell unvollständig widerspiegelt.

Das im Mittelpunkt des Namens stehende **Q** soll dabei zum Ausdruck bringen, dass sich LAIQON als Premium-Qualitätsanbieter im Fonds- und Vermögensmanagement in Deutschland positionieren.

Auch die weiteren Begrifflichkeiten

Leading

Artificial Intelligence oder Künstliche Intelligenz

Impact

IQ, also Menschliche Intelligenz

und **Online**

spiegeln die zukünftige Positionierung wider. Es ist dabei das Zusammenspiel aus künstlicher- und menschlicher Intelligenz, gesteuert durch eine im Wettbewerb aus Sicht der Gesellschaft einzigartigen Plattformstrategie, mit der sich LAIQON mittelfristig positioniert. Basis des Erfolgs von LAIQON ist dabei die Erfahrung und das Netzwerk, also der IQ seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

In dem Buchstaben I spiegelt sich zudem auch der Begriff Impact als zentralen Begriff des Nachhaltigkeitsansatzes der Gesellschaft wider.

Zudem weist der Name mit der Ableitung IQON.ETF bereits auf neue Themenfelder und Produkte hin, an denen gearbeitet wird.

LAIQON soll als moderner Markenname klar mit dem aufgebauten Geschäftsmodell in Verbindung gebracht werden. Die Konstruktion des Namens mit seinem positiv wahrgenommenen Konnotationsraum „Like“ und „On“, sowie dem technophilen Namenskontext soll sich positiv in die Markenlandschaft der Finanzindustrie einordnen und eine deutliche Differenzierung ermöglichen.

Im Hinblick auf die Positionierung der LAIQON AG sind insbesondere die drei Werte, für die LAIQON steht, von besonderer Bedeutung.

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
Positionierung und Werte



Zum einen die Individualität und Transparenz, welche für das Angebot von nutzerzentrierten Produkten und Lösungen für alle Kundengruppen stehen. Dabei sollen die Kunden mit maximaler Transparenz über unterschiedlichste Kanäle angesprochen werden, um so eine erhöhte Kundenzufriedenheit und damit einhergehend eine langfristige Bindung erreichen zu können.

Darauf aufbauend ergibt sich im nächsten Schritt als zweiten wichtigen Wert von LAIQON die Unabhängigkeit und Innovationsfähigkeit. LAIQON soll als börsennotiertes und bankenunabhängiges Finanzhaus die erforderliche Unabhängigkeit insbesondere in Bezug auf transparente Entscheidungsprozesse bei der Portfoliozusammensetzung gewährleisten. Die Innovationen im Hinblick auf Strategieansätze und unsere damit verbundenen neuen, innovativen digitalen und nachhaltigen Angebote stehen dabei im Fokus der Positionierung der Gesellschaft.

Ergänzend und selbstverständlich steht der dritte Wert LAIQON für die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsstrategien im gesamten Angebot des Konzerns. Dabei steht die Erzielung von Impact im Vordergrund. Dies folgt der Erkenntnis, dass ein Finanzdienstleister die tiefgreifenden Veränderungen des Wirtschaftsmodells der Finanz- und Kapitalmärkte in den nächsten Jahren zu mehr Nachhaltigkeit in seinem Angebot zwingend berücksichtigen muss.

Diese Werte und die damit verbundenen Ansprüche sind es, welche uns an der innovativen Weiterentwicklung der Fragestellungen für diese und die kommende Vermögensgeneration beschäftigen. Unser Anspruch ist es, Lösungen zu bieten und entsprechend der Zeit einen Schritt voraus zu sein, um die notwendigen Antworten auf die Fragen unserer Kunden und Partner zu finden. Um diese Werte erfolgreich umsetzen zu können, nutzen wir im Dreiklang das ideale Zusammenspiel von Wealth, Technology und People.

Das Ergebnis dieser zukünftigen Positionierung und der Purpose der Gesellschaft manifestiert sich im Markenclaim „WEALTH. NEXT GENERATION“. Adressiert wird zum einem das Angebot von LAIQON insbesondere auch für die nächste Vermögensgeneration. Daher NEXT GENERATION. Zum anderen soll er zum Ausdruck bringen, dass LAIQON mit seiner Kompetenz und Innovationsfähigkeit sehr schnell auf die verändernden Kunden- und Marktbedürfnisse eingehen kann. Also NEXT GENERATION im Sinne von „State of the Art“ zum jeweiligen Zeitpunkt.



Ein entscheidender Punkt für die Frage der Positionierung, war die der zugrundeliegenden Endmärkte. Es ist ein essenzieller Baustein der Strategie 2023/25 2.0 sich nicht nur in perspektivischen Wachstumstrends zu bewegen, sondern auch der zugrundeliegende Markt sollte wachsen. Deshalb haben wir uns sehr bewusst für die Wachstumsmärkte Asset Management, Wealth Management, Digital Wealth und Advisory entschieden, welche auch global gesehen als starke Wachstumsmärkte gelten. Verbindendes Element dieser Märkte und deren möglichst effizienter Bearbeitung sind dabei die immens gestiegenen weltweiten Datenmengen und deren konsequente Nutzung auch im Bereich der Vermögensanlagen. Hierdurch entstand die für uns erfolgreiche Symbiose mit der seit 2018 aufgebauten LAIQON-Plattformstrategie.

Im Wettbewerb positioniert sich LAIQON damit eindeutig nicht als Nischenplayer, sondern als Full Service-Anbieter.

Ein Blick auf die aufgebauten Spezialisten Teams verdeutlicht nochmals die Stringenz der eingeschlagenen Akquisitionsstrategie, da sie sich explizit auf diese Wachstumsmärkte fokussiert.



Wir halten fest: Sowohl das bisherige organische Wachstum als auch die strategischen Zukäufe in den entsprechenden Geschäftsfeldern haben dazu beigetragen, den bisher sehr erfolgreichen Markteintritt sicherzustellen. Die Akquisitionen der Vermögensverwaltung Lange Assets & Consulting GmbH, des Asset Managers SPSW Capital GmbH, der Bayerischen Vermögen-Gruppe mit ihren Tochtergesellschaften und die Beteiligung an der growney GmbH stellten die beschriebene Positionierung als Full Service-Anbieter sicher. Dies wäre bei einem Aufbau der Gesellschaft „aus eigener Kraft“, sprich organischen Wachstum in dieser Zeitspanne und bei vorhandener Wettbewerbsintensität, nicht möglich gewesen.

Der entscheidende Erfolgsfaktor dieser Akquisitionen war dabei die Gewinnung von Unternehmerpersönlichkeiten, Fondsmanagern und Vermögensverwaltern, die ihre Reputation, ihre Kontakte und ihre Investorfahrung in die Gesellschaft zum Nutzen der Kunden einbringen.

Drei Zahlen verdeutlichen den Erfolg der bisherigen Positionierung seit 2018 am deutlichsten: Umsatz mehr als verdreifacht, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiteranzahl mehr als verdoppelt und die Bilanzsumme vervierfacht.

Meine Damen und Herren,

ich habe Ihnen erläutert, in welchen Wachstumsmärkten LAIQON mit seinen Spezialisten Teams aktiv ist. Für das zukünftig geplante Marktwachstum der Gesellschaft sind die Kunden in diesen Märkten und deren Anforderungen an moderne Finanzdienstleistungen entscheidend. Die Frage was erwartet der Kunde zukünftig muss daher stringent beantwortet werden, um diesen individuelle Lösungen anbieten zu können. Im Mittelpunkt der Strategie 2023/25. 2.0 steht damit der Kunde.



- Einfaches Onboarding mit Abschlussstrecken und Anwenderfreundlichkeit -> hoher digitaler Reifegrad
- Fortwährende Verfügbarkeit und Convenience mit intuitiver UX (Apps) -> kostendifferenzierte Lösungen
- Neo-Ökologie als Werte-Set, New Work geprägt durch die Sinnfrage und Konnektivität im Sinne der Vernetzung -> entscheidende Faktoren der Infrastruktur
- Megatrend Wissenskultur und Demokratisierung des Investierens -> CSR Corporate Social Responsibility
- Kundensegmentierung weicht durch Digitalisierung von Standardisierung ab -> Maßgeschneiderte Lösungen
- Persönliches Beratungsgespräch bleibt Bestandteil

Nachhaltige Anlagen werden der neue Standard – Daten, Wirkung, Nutzen

Hauptversammlung 2022 23

Von zunehmender Bedeutung wird hier zum einen die erhöhte digitale Affinität und die damit verbundene Notwendigkeit der Unternehmen sein, ihren Kunden einen möglichst hohen digitalen Reifegrad bieten zu können.

Zum anderen gilt neben der Rendite als selbstverständliches zentrale Kernattribut immer mehr das Thema der Berücksichtigung eines individuellen Chancen-/Risiko-Profiles. Die Covid-19-Pandemie hat Anlegerinnen und Anlegern erneut aufgezeigt, dass sie sich bei ihren langfristigen Renditeerwartungen häufiger auch auf negative Ereignisse einstellen müssen. Daher ist einem zeitgemäßen und modernem Risikomanagement hohe Priorität einzuräumen. Dies gilt auch im Hinblick auf die gestiegene Kostentransparenz, welche zur Notwendigkeit Kostendifferenzierter Lösungen führt.

Zweitens gilt es, die begonnene Transformation des Gesellschafts- und Wirtschaftsmodells zu mehr Nachhaltigkeit umfassend zu berücksichtigen. Neben Trends wie der Neo-Ökologie als Werte-Set hat insbesondere der Aspekt der Nachhaltigkeit großen Einfluss auf die Finanzindustrie. Für die Finanzberatung war dabei die Offenlegungsverordnung ein wichtiger Schritt, denn sie bietet Anlegern eine erste Orientierung hinsichtlich der Nachhaltigkeitscharakteristika von Finanzprodukten. Es ist unsere Überzeugung, dass individuelle Nachhaltigkeitspräferenzen von Kunden dabei weiter deutlich zunehmen werden. Diese müssen wir bedienen können. Kunden der Zukunft werden verlangen, dass Ihre Investitionsentscheidung etwas bewirkt und messbaren Nutzen bringt.

Wir erwarten, dass die Anforderungen von Kunden an die Finanzanlage durch diese äußeren Fakten immer weiter vorangetrieben werden. Dies wird zukünftig sowohl die Anforderungen an die Berichterstattung über die Geldanlage deutlich erhöhen als auch zu einem immer höheren Individualisierungsgrad führen. Diesem ist in der Betreuung und im Service umfassend nachzukommen. Wir haben dafür einen Multi-Service-Ansatz entwickelt, der sowohl digitale Self Service-Elemente als auch klassische persönliche Betreuung durch eine Beraterin oder einen Berater beinhaltet.



Die neue Strategie 2023/25 2.0 unterscheidet sich damit von der bisherigen Wachstumsstrategie in folgenden Punkten:

Bisher hat sich die Gesellschaft in den entsprechenden Teams singulär auf das jeweilige Wachstum in den drei aufgebauten Geschäftsfeldern FONDS, VERMÖGEN und dem WealthTech LAIC konzentriert. Dieses überspitzt formuliert „Silodenken“ war, wie bereits geschildert, sehr erfolgreich und auch notwendig, um das seit dem Jahr 2018 neu etablierte Geschäftsmodell der Lloyd Fonds AG im Markt zu positionieren und den Erfolg der bisherigen Strategie sicherzustellen.

Nun geht es darum, mit der Strategie 2023/25 2.0 dieses „klassische Denken“ aufzulösen und den gesamten LAIQON-Konzern noch stärker als bisher auf den neuen, modernen Kunden und dessen Bedürfnisse auszurichten. Dies ist der wesentliche „Gamechanger“ für das Erreichen der neu gesetzten, ehrgeizigen Wachstumsagenda GROWTH 25 und der Umsetzung unseres Ziels, WEALTH.NEXT GENERATION erlebbar zu machen.

- 1 LAIQON Positionierung
- 2 **DAP 4.0 und Impact**
- 3 Wealth Produkte und Lösungen
- 4 Vertrieb und Marketing
- 5 Guidance und Zusammenfassung

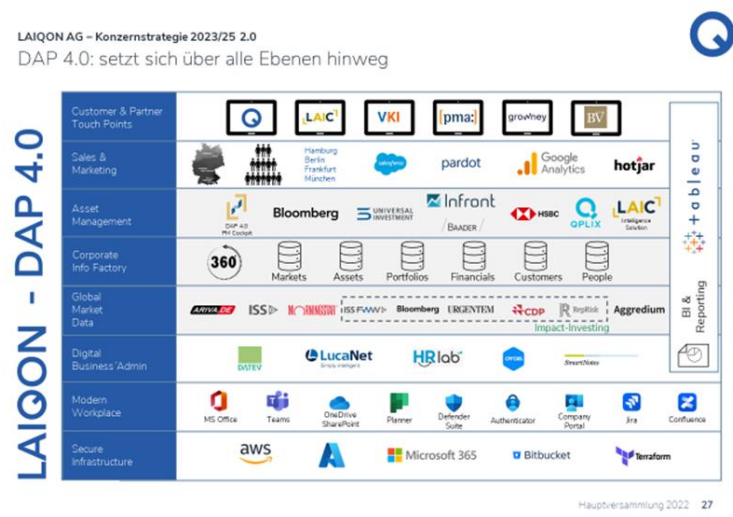
Nachdem ich Ihnen die zukünftige Positionierung von LAIQON erläutert habe, stelle ich Ihnen mit der DAP 4.0 das digitale Herzstück von LAIQON vor und erläutere Ihnen unsere Impact-Strategie als einen wesentlichen Meilenstein der Positionierung.

Es ist Überzeugung von LAIQON, dass ein Finanzdienstleister nur erfolgreich sein kann, wenn er schnell auf sich verändernde Kundenwünsche, wachsende Datenmengen, entstehende Risiken und regulatorische Änderungen reagieren kann. Dafür wurde beginnend mit der Transformation des Geschäftsmodells ab dem Jahr 2018 die skalierbare Plattformstrategie aufgebaut.



Die LAIQON DAP 4.0 ist das digitale Herzstück von LAIQON. Sie ist die zentrale Komponente der Plattformstrategie und bildet die Grundlage für sämtliche internen und externen Geschäfts-Abwicklungs- und Unterstützungsprozesse der Gesellschaft.

Stärke und Potenzial der LAIQON DAP 4.0 liegen somit in der Tiefe und Breite der Unterstützung aller Funktionen und Aufgabenbereiche des Konzerns, welche die DAP 4.0 aus einer integrierten Zielsetzung und Strategie abdeckt.



Die Ausgestaltung der Plattform orientiert sich an sämtlichen internen und externen Stakeholdern. Maßgeblich sind dabei vor allem externe Kunden und Partner, aber auch die intern unterstützten Bereiche wie Portfolio Management, Sales und Marketing und nicht zuletzt auch das Konzernmanagement sowie die zentral angebotenen Corporate Services. Die Unterstützung und Generierung von Mehrwerten für all diese Stakeholdergruppen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Erreichung der Ziele der Strategie 2023/25 2.0.

Die Ebenen der LAIQON DAP 4.0 folgen einzelnen Teilstrategien und Schwerpunkten, wovon ich drei aufgrund ihrer zentralen Bedeutung beispielhaft erläutern werde.

Basis aller Ebenen der DAP 4.0 ist erstens eine sichere, moderne IT-Infrastruktur, die Secure Infrastructure. Diese kombiniert multiple, cloudbasierte „as-a-Service-Technologien“, die konsequent anhand von Gestaltungsmaßstäben wie Sicherheit, Elastizität, Robustheit und Effizienz ausgewählt sind. Der gezielte Einsatz einer codebasierten Infrastruktur-Definition, kurz „Infrastructure-as-Code“, trägt zu Qualität, Zuverlässigkeit und Reproduzierbarkeit der Infrastruktur bei.

Kernebene der LAIQON DAP 4.0 ist der sogenannte Value Generation Core, der zweitens mit den beiden Bereichen Global Market Data und Corporate Information Factory die zentralen Systeme zur Unterstützung der primären Wertschöpfungsprozesse der Gesellschaft beschreibt.

Die Corporate Information Factory, kurz CIF, ist der konzernweite Hub für die zentrale Aggregation und Bereitstellung fachsystemübergreifend benötigter Daten. Für LAIQON mit seiner auf Informationsverarbeitung basierenden Wertschöpfung ist die CIF damit von herausragender Bedeutung für Geschäftsmodell und -erfolg.

LAIQON hat ein eigenes Datenuniversum für Publikumsfonds, ETFs, Aktien und Volkswirtschaftsdaten aufgebaut und damit die Basis für schnelle datengetriebene Analysen geschaffen. LAIQON ist dadurch ein Daten- Schnellboot.

Die CIF folgt dabei einem industriellen Fabrikansatz. Dieser kombiniert automatisierte Prozesse mit zentralen Überwachungs- und Steuerungsmechanismen für die Datenflüsse. Dadurch können auch große Datenmengen effizient verarbeitet und bereitgestellt werden. Dies ermöglicht die Bereitstellung und Kombination umfangreicher Daten externer Anbieter, hier dargestellt im Bereich Global Market Data, insbesondere für das Portfoliomanagement.

Der Bereich Asset Management inklusive der Teilbereiche Research, Portfoliomanagement und Handel ist für LAIQON ebenfalls von zentraler Bedeutung für den Erfolg der Gesellschaft: in diesem Bereich werden Performance und Wertschöpfung für die Kunden und Partner generiert. Kennzeichnend für unsere geschaffene Plattformökonomie ist dabei die Kombination und Unterstützung unterschiedlicher Portfoliomanagementansätze, von hoch automatisierten und standardisierten Wealth-Tech-Ansätzen über aktives Fondsmanagement bis zu institutionellen Spezialmandaten und persönlicher Vermögensverwaltung.

Zusammengefasst ermöglicht die LAIQON DAP 4.0 die Adressierung von unterschiedlichsten Kundengruppen. Beginnend mit Privatkunden, also dem klassischen Sparer über den Mandanten einer Vermögensverwaltung bis hin zum Family Office-Mandat. Darüber hinaus ermöglicht die Plattform das Onboarding von Neo-Banken-, Privatbanken-, Volksbanken- und Makler-Kunden. Des Weiteren wird

die zielgerichtete Ansprache von institutionellen Kunden und deren Prozessen optimierend unterstützt, so dass in Summe ein deutliches Kundenwachstum ermöglicht werden soll. Die Anlagebedürfnisse sämtlicher Zielgruppen, vom Sparer mit einem monatlichen Sparplan von 25 Euro bis zum institutionellen Anleger mit einem Anlagebedarf von über 100 Mio. Euro können damit entsprechend abgedeckt werden.

Mit dem aufgebauten Produkt- und Lösungsangebot, das ich Ihnen gleich erläutere, können so als klares Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb nahezu sämtliche Bedürfnisse der Kunden, vom Kapitalaufbau bis hin risikooptimierten digitalen Anlagelösungen bedient werden.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum Thema Impact. Der Klimawandel und seine immer augenscheinlicheren Auswirkungen stellen aktuell die größte Herausforderung für Gesellschaft und Politik, Wirtschaft und Kapitalmärkte sowie Verbraucher dar.

Der Finanzwirtschaft kommt im Rahmen der Transformation der Wirtschaft aufgrund ihrer Allokations- und Multiplikator Funktion eine Schlüsselrolle zu.



Treiber für die dynamische Entwicklung bei Nachhaltigkeit waren zwei Maßnahmen der Weltgemeinschaft im Jahr 2015, die mit überwältigender Zustimmung beschlossen wurden: zum einen das Pariser Klimaabkommen und zum anderen die Verfolgung der SDGs der Vereinten Nationen bis 2030.

Das Pariser Abkommen ist ein rechtsverbindlicher internationaler Vertrag zum Klimawandel. Ziel des Abkommens, das mit 195 Parteien vereinbart wurde, ist es, die globale Erwärmung auf deutlich unter 2-Grad-Celsius, vorzugsweise auf 1,5 Grad-Celsius im Vergleich zum vorindustriellen Niveau bis 2050 zu begrenzen.

Die Ziele für nachhaltige Entwicklung, die SDGs umfassen 17 weltweit festgelegte Ziele und 169 Unterziele, um bis 2030 eine bessere und nachhaltigere Zukunft für alle zu erreichen. Diese wurden in Folge von allen Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen angenommen.

Das Pariser Klimaabkommen und die UN-SDGs sind Basis für die EU-Taxonomie. Die EU-Taxonomie-Verordnung trat in Teilen 2020 in Kraft. Sie ist eine Berichterstattungsinitiative, die Investoren und Unternehmen bei der Transition zu einer CO²-neutralen und effizienten Wirtschaft helfen soll. Um als nachhaltig im Sinne der Taxonomie eingestuft zu werden, muss eine wirtschaftliche Tätigkeit dabei wesentlich zu einem in der Taxonomieverordnung festgelegten sechs Umweltziele beitragen.

Die beschriebenen Entwicklungen wirken sich auf das gesamte Geschäftsmodell von LAIQON aus. Daher hat sich LAIQON sehr ernsthaft und engagiert seit Beginn der Transformation des Geschäftsmodells im Jahr 2018 mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinandergesetzt und dafür einen übergreifenden Ansatz für den Gesamtkonzern entwickelt und transparent kommuniziert.



In der konkreten Umsetzung der Positionierung bedeutete dies erstens: Das Thema Nachhaltigkeit ist Kernelement der Unternehmensstrategie. Neben weiteren Initiativen und Verpflichtungen wie zu den PRI Principles for Responsible Investment ist LAIQON beispielsweise als erster unabhängiger Asset Manager Deutschlands der „Science Based Targets initiative“ beigetreten, die sich für die Reduktion von Treibhausgasen auf Basis von wissenschaftlich berechneten Zielvorgaben einsetzt. Zudem ist die Gesellschaft Mitglied im „Carbon Disclosure Project“, kurz CDP. Diese gemeinnützige Organisation wurde mit dem Ziel gegründet, ein globales Offenlegungssystem für Umweltdaten zu betreiben.

LAIQON leistet zudem seinen eigenen Beitrag zur CO²-neutralen Transition der Wirtschaft durch Reduktion und Kompensation seiner unternehmensspezifischen CO²-Emissionen durch Aufforstungsprojekte.

Zudem wurden in den drei Bereichen Asset Management, Wealth Management und Digital Wealth relevante und materielle Nachhaltigkeitsparameter in die Investment- und Geschäftsprozesse integriert.

Zurzeit gilt die Berücksichtigung von ESG-Kriterien und deren Integration im Anlageprozess als Branchenstandard. Sind diese Ansätze, vorausgesetzt sie werden gewissenhaft verfolgt, ausreichend? Nein, aber sie sind ein Anfang und tragen sicherlich dazu bei, dass sich Unternehmen mit nachhaltigen Themen beschäftigen, ihre Geschäftspolitik zum Besseren wandeln und teilweise ganze Geschäftsmodelle ändern. Noch besser nach Auffassung der Gesellschaft sind Fonds, die eine

nachhaltige Zielsetzung verfolgen, also in Unternehmen investieren, die zu einer Zielsetzung, wie den SDGs, aktiv beitragen. In Abgrenzung zu Standard-ESG-Ansätzen erfolgt daher in der Nachhaltigkeitsstrategie bei den bisherigen Publikumsfonds eine Konzentration auf zielgerichtete Aktivitäten der Unternehmen. Die Anlagestrategien wägen zudem positive Umweltwirkungen der wirtschaftlichen Aktivitäten eines Unternehmens gegenüber negativen Kontroversen ab.

Nachhaltiges Aushängeschild der Fondspalette ist bisher der Lloyd Fonds - Green Dividend World, der als Fonds nach Art. 9 der Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor vollumfänglich nachhaltige Investitionen anstrebt. Der innovative, auf Wirkung abzielende Ansatz strahlt auf die weiteren, schon länger etablierten Publikumsfonds ab, die weitestgehend als Fonds nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung nicht nur ESG-Merkmale aufweisen, sondern auch bereits selektive nachhaltige Investitionen verfolgen.

Daher sollen die Strategien einzelner Fonds, wie beispielsweise der Mischfonds Lloyd Fonds - Global Multi Asset Sustainable perspektivisch in Hinblick auf die vollumfängliche Berücksichtigung nachhaltiger Investitionen nach Artikel 9 der Offenlegungsverordnung ausgebaut werden.

Neben der unternehmerischen Verantwortung im Umgang mit Nachhaltigkeit ist es in der persönlichen Vermögensverwaltung im Bereich Wealth Management ebenso wichtig, die Mandanten für die Fragestellungen der Nachhaltigkeit zu sensibilisieren und die möglichen Chancen und Risiken auf Mandatebene zu diskutieren.

Zielbild 2025 der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie im Bereich Vermögen ist die vollständige Abbildung des Leistungsangebotes nach Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung.

Im Bereich Digital Wealth wurde bei LAIC in dem gesamten Produkt- und Dienstleistungsangebot für die Kunden ein Risikomanagement-System integriert, das der persönlichen Lebenssituation der Kunden Rechnung trägt und gleichzeitig die Berücksichtigung von nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren ermöglicht. Der Kunde kann eine auf seine persönliche Situation zugeschnittene Anlage- oder Vorsorgelösung wählen.

Zudem werden LAIC-Mischfonds mit unterschiedlichen Risikostrategien und Nachhaltigkeitsschwerpunkten angeboten. Zwei der LAIC Fonds werden aktuell auf Klasse 9 der Offenlegungsverordnung als Impact Fonds umgestellt.

Zielbild der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie im Bereich LAIC/growney sind weitere Produkte nach Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung.

Meine Damen und Herren,

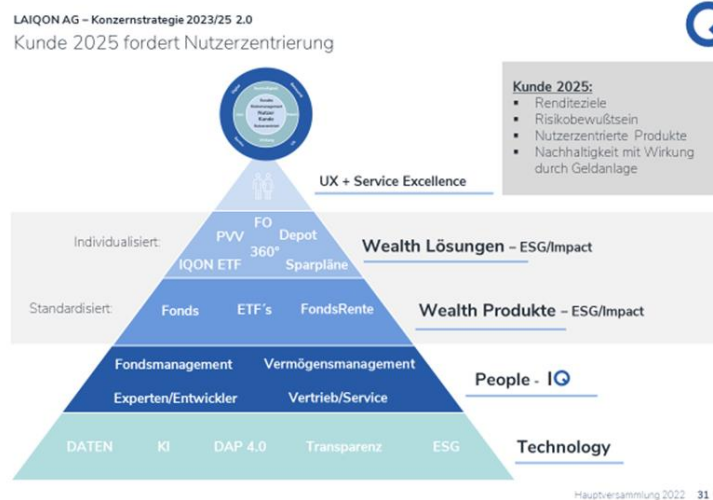
damit kommen wir zu den aufgebauten Wealth Produkten und Lösungen von LAIQON.



- 1 LAIQON Positionierung
- 2 DAP 4.0 und Impact
- 3 **Wealth Produkte und Lösungen**
- 4 Vertrieb und Marketing
- 5 Guidance und Zusammenfassung

Hauptversammlung 2022 30

Bei der Erläuterung der zukünftigen LAIQON-Positionierung hatte ich Ihnen aufgezeigt, dass die neue Konzernstrategie 2023/25 2.0 auf den fünf Ebenen Technology, People, Wealth-Produkte und Lösungen, jeweils mit einem besonderen Fokus auf Impact sowie UX und Service Excellence beruht.

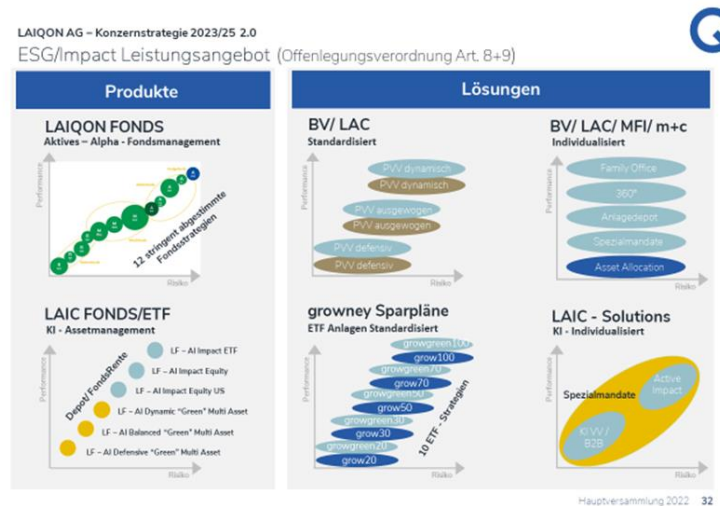


Die aufgebaute Plattformstrategie mit der LAIQON DAP 4.0. stellt dafür die unerlässliche technologische Basis. Alle künftigen Angebote basieren auf der Technologie-Plattform, welche von den LAIQON-Experten-Teams permanent weiterentwickelt wird. Aktuell sind rund 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern beschäftigt, darunter Experten im Fonds- und Vermögensmanagement, Programmierer und Entwickler, als auch im Vertrieb und Service. Dabei wird künftig zwischen standardisierten Wealth-Produkten und individualisierten Wealth-Lösungen unterschieden. Alle Angebote verarbeiten dabei die jeweiligen Kundenwünsche wie vorgegebene Renditeziele, entsprechende Risikoparameter und insbesondere Nachhaltigkeitsaspekte. Kunden soll dabei eine

maximale UX-Erfahrung und entsprechende Service Excellence angeboten werden. Das Zielbild eines optimierten nutzerzentrierten Angebotes steht damit im Fokus der neuen Strategie 2023/25 2.0.

Als Full-Service-Anbieter hat LAIQON ein stark differenziertes Produkt- und Lösungsangebot aufgebaut, mit dem Angebote für nahezu alle Kundengruppen, entweder standardisiert oder in Form von individuellen Lösungen, angeboten werden können.

Damit kommen wir zu den aufgebauten Wealth Produkten und Lösungen von LAIQON.



Bei den Produkten bietet LAIQON standardisierte Strategien mit einer Wertpapierkennnummer, die in der Regel über Dritt- und Partnervertriebe veräußert werden. Weitestgehend bestehen keine direkten Kundenverhältnisse. Unsere Aufgabe ist es dabei marktgerechte Strategien zu liefern und strategietreu zu steuern. Dabei wird angestrebt, in der Regel besser als der Wettbewerb zu performen. Die Produkte werden dabei sowohl IQ-basiert durch die Fondsmanager, oder eben wie im unteren linken Teil der Grafik abgebildet auf Basis von künstlicher Intelligenz gesteuert.

Bei den Lösungen bietet LAIQON individuelle sowohl auf IQ als auch auf künstlicher Intelligenz basierende Lösungen für den einzelnen Kunden an. Mit den Kunden haben wir, anders als bei den Produkten, eine direkte vertragliche Kundenbeziehung, bei der in der Regel ein Wertpapierdepot eröffnet wird. Langfristiges Ziel ist es, das wir 95 Prozent unserer gemanagten Assets unter Management Kunden direkt zuordnen können und mit Ihnen einen Vertrag haben. Dabei muss die Abfrage persönlicher Nachhaltigkeitspräferenzen berücksichtigt werden, denn ab dem 2. August 2022 müssen Anlageberaterinnen und -berater ihre Kunden fragen, ob und wie nachhaltig sie investieren möchten.

In Summe hat die Gesellschaft aktuell circa 50 Wealth Produkte und Lösungen im Angebot. Ziel ist es, ein nachhaltiges Angebotsportfolio aufzubauen, das Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung zugeordnet ist. Schon heute ist das in weiten Teilen unseres Angebotes bereits umgesetzt.

Damit zu den LAIQON-Fonds im Detail:

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
Produkte: LAIQON – Fonds

Aktive Alpha Strategien

- ✓ Ausgezeichneter Track-Record
- ✓ Renten-, Misch-, Aktien- und Hedgefonds
- ✓ Spezialmandate: Aktien und Renten
- ✓ ESG/Impact Klasse 8 und 9 Fonds

Team

- Langjähriges Investmentteam mit Erfahrung
- 5 Aktienfondsmanager
- 4 Rentenfondsmanager
- 5 Mischfondsmanager
- 6 Analystinnen und Analysten

Aktiver Ansatz

Wachstumspotentiale

- Hohe Wettbewerbsfähigkeit der Produkte als Grundlage für stetigen Wachstum
- Keine Kapazitätseinschränkungen zum Erreichen der langfristigen AuM-Ziele
- Zusätzliches Wachstum durch differenzierte Mischprodukte sowie Vertriebskanäle

Hauptversammlung 2022 33

In diesem Produktsegment werden aktuell 12 stringent aufeinander abgestimmte Fonds für Privatanleger und institutionelle Anleger vertrieben. Als Renten-, Misch-, Aktien- und Single-Hedgefonds gibt es ein Angebot mit unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen zur Abdeckung der Investorenziele.

Ein wesentliches Merkmal der Fonds ist das aktive Fondsmanagement. Die aktive Wertschöpfung resultiert bei LAIQON insbesondere durch das aktive Engagement der Fondsmanager in der Begleitung ihrer Fondspositionen. Dabei konzentriert sich das Team auf eine überschaubare Titellanzahl in den Fonds, was eine tiefgehende Analyse der Zielunternehmen erlaubt und das Potenzial für deutlichen Mehrwert bietet.

Erfolg mit aktiv gemanagten Fonds braucht Kompetenz, Erfahrung und einen überzeugenden Track Record der Fondsmanager. Das Team der Fondsmanager und Analystinnen und Analysten bringt genau diese Eigenschaften mit. Alle Fondsmanager verfolgen ihre Fondsstrategien bereits seit Jahren und wurden für ihre Leistungen regelmäßig ausgezeichnet.

Neben dem weiteren Ausbau von Nachhaltigkeitsmerkmalen in den Fonds soll die aktive Komponente als Kompetenz in diesem Geschäftssegment verstärkt werden. Hier ist das Ziel, die Vorteile eines Publikumsfonds zu kombinieren mit dem Engagement, welches üblicherweise von Private Equity-Fonds erbracht wird.

Damit zu den LAIC-Fonds im Detail:

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
Produkte: LAIC – Fonds

KI in der Geldanlage

- ✓ KI ermöglicht die immer größere Datenmenge konsistent in die Allokationsentscheidungen einzubinden
- ✓ LAIC ADVISOR® als hochskalierbarer Portfoliomanager
- ✓ Bayesische-Neuronale-Netze zur täglichen Prognose von 5.000 Aktien und mehr als 15.000 Fonds/ETFs

Lösungsansatz LAIC ADVISOR®

Daten
Handel
Filter ESG
KI-Prognose
KI-Optimierung
Risiko-Overlay

LAIC⁷
invest smart. digital.

KI Assetmanagement

Portfolio Rendite

Risiko

Fonds/ Fondskategorie

- LF – AI Impact ETF
- LF – AI Impact Equity
- LF – AI Impact Equity US
- LF – AI Dynamic "Green" Multi Asset
- LF – AI Balanced "Green" Multi Asset
- LF – AI Defensive "Green" Multi Asset

GELDLANLAGE Robo Advisor Performance-Sieger 13 Monate

Capital Beste Risiko-Abwägen 12 Monate LAIC

Die LAIC Fonds

- ✓ Global investiert mit Aktien-Mischfonds/ETFs
- ✓ ESG Impact Klasse 8 und 9 Fonds
- ✓ 4 Risikoklassen zur breiten Kundengruppen-Abdeckung

Optimales Risiko-Rendite-Verhältnis

Marktwert: Weltmarkt in %

Rendite in %

Risiko

Hauptversammlung 2022 34

Den Kern aller Produkte bildet der LAIC ADVISOR®. Dieser bildet auf Basis einer Vielzahl von Inputfaktoren mittels fortschrittlichster Algorithmen aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz Prognosen für mehr als 5.000 Aktien und mehr als 15.000 Fonds und 1.500 ETFs. Dank des Einsatzes bayesianisch neuronaler Netze kann die gesamte Wahrscheinlichkeitsverteilung der Assets modelliert werden. Im Gegensatz zu einem menschlichen Analysten ist er in der Lage seine Prognosen für mehrere tausende Assets täglich auf Basis der neusten Daten anzupassen. Eine Erweiterung des zu analysierenden Universums ist jederzeit möglich und nimmt lediglich etwas mehr Rechenzeit in Kauf. Die Erstellung und das Managen beispielsweise eines CO² reduzierten europäischen Aktienportfolios, eines amerikanischen Mid Cap-Fonds oder eines weltweiten Value-Fonds erfordern, dank der bereits vorhandenen Prognosen, lediglich eine initiale Anpassung innerhalb der Portfoliooptimierung. Somit ist LAIC der Partner für individuelle Lösungen im B2B2C-Bereich sowie für institutionelle Lösungen. Die Produktpalette kann nahezu beliebig ausgebaut werden.

Aktuell bieten die digital gesteuerten LAIC-Fonds Privatanlegern eine breit gesteuerte Investmentlösung mit vordefinierten Risikoklassen. Der Schwerpunkt der drei globalen nachhaltigen Mischfonds liegt auf aktiv gemanagten Fonds und ETFs zur breiten Risikodiversifizierung. Damit erzielen die LAIC-Mischfonds eine enorme Streuung in Einzeltitel wie Aktien, Anleihen und ETFs und ein attraktives Rendite-/ Risiko-Verhältnis. Die Fondspalette wird durch zwei Low Carbon Aktienfonds ergänzt werden, welche die gewichtete Treibhausgasemission des Portfolios in Einklang mit dem 1.5°-Grad-Zielpfad des Pariser Klimaabkommens bringen soll. Diese Lösung soll zukünftig ebenfalls als aktiver ETF angeboten werden.

Damit zu den standardisierten Lösungen im Detail:

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
 Lösungen BV/LAC: Standardisiert

Die Idee

- ✓ Persönliche Betreuung durch einen festen Vermögensverwalter
- ✓ Entscheidungen regelbasiert treffen keine subjektiven Prognosen
- ✓ Laufende Anpassung im Rahmen der vereinbarten Richtlinien
- ✓ Aktives Risiko- und Chancenmanagement

In vier Schritten

- ✓ Zuhören und analysieren
- ✓ Festlegung der persönlichen Ziele
- ✓ Individuelle Anpassung eines Anlagevorschlages
- ✓ Regelgebundene und strategische Umsetzung

PVV - Standardisiert

Ein Diagramm zeigt die Risikoreihe von PVV defensiv bis PVV dynamisch. Ein Vergrößerungsglas zeigt auf die Risikoreihe.

	PVV 500	PVV 100
Verpflichtungssumme	50 Kapitaleure Vermögensgegenstände	100 Kapitaleure Vermögensgegenstände
Zusätzliche Mittel	500.000 €	1.000.000 €
Währungsbindung	EUR	EUR
Verfügbarkeit	Grundsätzlich jederzeitlich	Grundsätzlich jederzeitlich
Mindestanlage	500.000 €	1.000.000 €
Mindestanlaufzeit	200.000 €	500.000 €
Art der Vergütung	Leistungsorientiert	Leistungsorientiert
Verträge	Kunden der abgibtürzten Bank sowie Produktfondskunden*	Kunden der abgibtürzten Bank sowie Produktfondskunden*
Einfluss von Fonds	ja	ja
Einfluss von ETFs	ja	ja
Einfluss von Alternativen	ja	nein

Einflussfaktoren

- Marktsituation
- Wirtschaft
- Geopolitik
- Umwelt
- Technologie
- Demografie
- Währungs- und Zinssituation
- Regulatorik
- Steuer

Steuerung

Ein kreisförmiges Diagramm zeigt die Steuerung durch verschiedene Faktoren: Markt, Risiko, Rendite, Liquidität, ESG, Steuern, Compliance, Governance, Kommunikation.

Hauptversammlung 2022 35

In der standardisierten Vermögensverwaltung werden sowohl defensive, ausgewogene und dynamische Strategien für Mandanten bis hin zu einer Mindestanlagesumme von 500.000 Euro angeboten.

Der Investmentansatz der Anlagestrategien deckt dabei eine breite Palette von Anlageklassen ab: Innerhalb der Asset-Klassen Aktien, Renten, alternative Anlagen und Liquidität werden eine Vielzahl an Sub-Segmenten genutzt, um eine möglichst breit diversifizierte Gesamtallokation auf globaler Ebene sicherzustellen. Dabei wird aus der Herleitung der Risikoeigenschaften und den Diversifikationspotenzialen der einzelnen Anlageklassen die strategische Allokation des Portfolios abgeleitet. Ein weiterer wesentlicher Bestandteil ist die taktische Asset Allokation. Hierbei wird Indikatoren basiert auf verschiedene Marktgegebenheiten reagiert. Die Bewertung des Marktes findet unter anderem auf Basis von Trendindikatoren, Branchenrotation oder auch Sentiment statt.

Die Aktienquote in den Strategien kann ab 500.000 EUR über Einzeltitel, ETFs sowie über aktiv gemanagte Investmentfonds gesteuert werden. Die Rentenquote in den Strategien wird überwiegend mittels ETFs sowie über aktiv gemanagte Investmentfonds gesteuert. Die Anlagestrategien werden durch alternative Anlagen beispielsweise Gold abgerundet. In den Anlagestrategien befindet sich auch die Anlageklasse Liquidität, um in sehr schwierigen Märkten das Risiko zu reduzieren und nach einer Korrektur bzw. Bodenbildung erneut zu investieren.

Der Kunde profitiert zusätzlich von einer sehr günstigen Kostenquote, welche durch den Einsatz von ETFs und durch institutionelle Anteilsklassen im Fondsbereich erreicht wird, die normalerweise dem Privatkunden nicht in dieser Form zugänglich sind.

Insbesondere bei der Einzeltitelselektion werden ESG-Kriterien innerhalb des Investmentprozesses in den einzelnen Strategien implementiert.

Damit zu den growney-Lösungen für Alle:

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0

Lösungen: Digitale Vermögenlösungen für alle

Idee

- ✓ Digitaler Zugang zu vielen Vermögens-Lösungen
- ✓ Geringe Kosten durch hohe Standardisierung und eigene IT
- ✓ Relevant für alle Alters-, Gehalts- und Vermögensgruppen

Performance-Marketing

Schnelle und effiziente Reaktion auf aktuelle (Nachfrage-) Situation

ETF Anlagen Standardisiert

Performance

Risiko

grow100
grow90
grow70
grow50
grow30
grow20
10 ETF - Strategien

TESTSIEGER SEHR GUT (1,3)

Optimal erweiterbar

- Robo-ETF Portfolios
- Nachhaltig investieren
- Private Banking
- Stiftungen, Festschreibungen
- Innovative Marktesse
- FinanzIT
- Tagesgeld
- Digital-IT

Positionierung

- ✓ ...einfach, günstig und sicher
- ✓ ...mit Fachwissen und Menschen-verstand
- ✓ ...hoher Trustfaktor durch etliche hochrangige Auszeichnungen

Hauptversammlung 2022 36

growney gehört zu den Vorreitern der digitalen Vermögensverwaltung. Wichtiges Asset ist dabei der sehr einfache und nutzerzentrierte Zugang zu einem professionell gemanagten Vermögensaufbau. Mit ETF-Sparplänen bereits ab 25 EUR ist growney insbesondere für Privatpersonen aller Alters- und Gehaltsgruppen attraktiv. Es werden insgesamt 10 Anlagestrategien, darunter 5 nachhaltige, entsprechend den persönlichen finanziellen Zielen der Kunden und dem Risikoprofil verfolgt. Die berücksichtigten ETFs umfassen dabei rund 5.000 Aktien in 45 Ländern. Dabei erfolgt ein regelmäßiges und automatisiertes Rebalancing der unterschiedlichen Strategien.

Der digitale Zugang wird systematisch um weitere attraktive Finanzprodukte erweitert, wie beispielsweise Tages- und Festgeldangebote sowie digitale Rentenversicherungsangebote.

Damit zu den Individual-Lösungen:

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0

Lösungen: Individual Lösungen

Family Office/ 360° VV

- ✓ Voll umfassende persönliche Betreuung (mit Post etc.)
- ✓ Ausrichtung des Vermögens ausschließlich am Mandantenwunsch
- ✓ Überwachung entsprechender Anlagerichtlinien
- ✓ Buchhalterische Erfassung aller Vermögenswerte
- ✓ Aktives Management mit adäquatem Risikomanagement
- ✓ Quartalsweises und individuelles Reporting zur Einordnung im Marktvergleich
- ✓ Transparente Kostenstruktur
- ✓ Professionelle Interaktion innerhalb der Unternehmensgruppe

Individual Lösungen

Performance

Risiko

Family Office
360°
Anlagespot
Spezialmandate
Asset Allocation

Spezialmandate

- ✓ Absolute Kundenorientierung
- ✓ Kompetenz, Erfahrung, Kontinuität und langjährige Kapitalmarkterfahrung
- ✓ Ausschließliche Konzentration auf die Ziele des Kunden
- ✓ Maximale Individualisierbarkeit der Lösungen

Intelligente Asset Allocation

- ✓ Strategische Asset Allocation
- ✓ Taktische Asset Allocation
- ✓ Manager Selection
- ✓ Monitoring

Hauptversammlung 2022 37

Durch eine voll umfassende persönliche Betreuung im Sinne einer 360-Grad-Beratung werden dabei über die Bayerische Vermögen GmbH und die Lange Assets & Consulting GmbH ganzheitliche, übergreifende Vermögenskonzept entwickelt und umgesetzt. Dabei hat die Hamburger Vermögensverwaltung Lange Assets & Consulting eine zusätzliche Kompetenz im Rahmen der Betreuung von Family Offices Mandaten aufgebaut. Ziel hierbei ist es hochvermögenden Privatpersonen und Institutionen auf Basis eines leistungsstarken Reportings eine ganzheitliche Vermögensbetreuung anzubieten, die über verschiedenen Vermögensverwalter und verschiedene Assetklassen hinweg das gesamte Vermögen strukturiert und im Einklang mit dem Mandantenzielen optimiert.

Über die MFI Asset Management GmbH erfolgt die klassische Verwaltung institutioneller Gelder vorwiegend in Form von hochgradig individualisierten Spezialmandaten. Die Spezialität der Investmentboutique ist die Fokussierung auf asymmetrische Anlagestrategien. Dabei wird ein risikooptimierter Rentenansatz, eine taktische Asset Allokation, eine quantitative Asset Allokation und einen modular kombinierten Ansatz angeboten.

Über die m+c Asset Allocation GmbH wird zudem institutionellen Anlegern, Family Offices, Banken und Asset Managern beziehungsweise deren Entscheidern und Gremien maßgeschneiderte Beratungskonzepte zur Steuerung ihrer Kapitalanlagen angeboten. Als spezialisierte Allokationsberatung liegt die Kern-Kompetenz in der strategischen wie taktischen Asset Allokation, sowie einer marktphasenabhängigen individuellen Managerauswahl und einem zielgerichteten Monitoring.

Abschließend zu dem KI-basierten Lösungen:

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
 Lösungen: KI-Solutions

KI VV / BZB

- Individuelle Depotlösungen für Endkunden. Frei wählbare:
 - Branchenpräferenzen
 - Regionspräferenzen
 - Nachhaltigkeitspräferenzen
 - Risikopräferenz
 - Sparplanmöglichkeit
- Tägliche Risikosteuerung der Depots
- Standard- / individuelles Reporting
- White Labelling möglich

Spezialmandate

- Spezialmandate: Aktien und Multi-Asset
- Modulares Plattformkonzept des LAIC ADVISORS erlaubt:
 - Frei wählbare Faktorstile und Länder- /Branchenallokationen
 - Berücksichtigung individueller Anlageneinschränkungen
 - Individuelle Risikokennzahlen in vorgegebenen Bandbreiten
 - Volatility Targeting
- Active Impact**
 - ESG Ausschlusskriterien
 - CO² Levels und Transitionspfade auf Portfoliebene frei wählbar

Hauptversammlung 2022 38

Bei den durch künstliche Intelligenz gesteuerten Lösungen können im Zielbild voll individualisierte Portfolios bezogen auf die jeweiligen Vorgaben des Kunden gesteuert werden. Der LAIC-ADVISOR® wurde bereits beginnend mit dem Individualportfolio in weiteren Produktlösungen beispielsweise Spezialmandanten für institutionelle Kunden skaliert. Insbesondere bei den Spezialmandaten kommt die ausgeprägte Flexibilität des LAIC Advisors® zum Tragen: Die dynamische Steuerung der Asset Allokation kann mit frei wählbaren Faktorstilen, Länderallokationen, Risikogrenzen und CO²-Zielen frei

kombiniert werden und somit über das gesamte Risiko-/ Performance-Spektrum hinaus individualisiert werden. Zielbild ist der Aufbau von weiteren Spezialmandaten für institutionelle Anleger und der individuellen Vermögensverwaltung in Kooperation mit weiteren B2B2C Partnern.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zu den Vertriebs- und Marketingmaßnahmen von LAIQON.



- 1 LAIQON Positionierung
- 2 DAP 4.0 und Impact
- 3 Wealth Produkte und Lösungen
- 4 **Vertrieb und Marketing**
- 5 Guidance und Zusammenfassung

Hauptversammlung 2022 39

Ein mitentscheidender Differenzierungsfaktor im Wettbewerb und bei der Umsetzung der Strategie 2023/25 2.0 mit dem GROWTH 25-Plan wird der Bereich Vertrieb und Marketing sein. LAIQON strebt nach einer Neuordnung und Optimierung des Vertriebs eine ganzheitliche Einbindung in das Unternehmen im Sinne einer „Sales-Driven-Company“ an, um sich durch eine konsequente Markenbildung wirkungsvoll im Wettbewerb zu positionieren und zu differenzieren. Ziel ist durch eine deutliche Stärkung der Marke mehr Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit und bei den Kunden und damit Wachstum zu generieren. Um diesen Wettbewerbsvorteil nicht nur zu erreichen, sondern stetig zu optimieren, gilt ein besonderes Augenmerk der Weiterentwicklung der Bereiche Marketing und Communication sowie Digital Sales, New Products und Innovationen sowie Sales.

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
Growth 25 – Marketing & Communication



- Homepage mit eigener digitaler Onboarding-Strecke
- Entwicklung einer Konzern-App mit hoher „user-experience“ im Sinne einer durchgehenden Kundenstrecke
- Moderne Podcast-Strecken
- Individuelle Benutzeroberflächen
- Smartes Partnerportal
- Transparentes Reporting über alle Kanäle
- Entwicklung und Kommunikation einer eigenen Impact Strategie
- Orts- und Zeitunabhängige Transparenz
- Vielfache Auszeichnungen für Produktqualität

Unsere Auszeichnungen

Hauptversammlung 2022 40

Im Bereich Marketing und Communication sowie Digital Sales steht dabei die digitale, datengetriebene Neukundengewinnung und Kundenbetreuung im Fokus. Dafür sollen im Zielbild die bestehenden Webseiten von LAIQON mit einer eigenen digitalen Onboarding-Strecke einen direkten Vertragsabschluss mit den Kunden ermöglichen. Zudem soll eine Konzern-App entwickelt werden, die das Produkt- und Lösungsangebot von LAIQON bündelt und den Kunden eine hohe User-Experience durch individuell gestaltbare Benutzeroberflächen bietet. Auch die aufgebauten Partnerportale sollen noch mehr als bislang einen smarten Dialog mit den Kunden ermöglichen.

Darüber hinaus kommt der Kommunikation der weiterentwickelten Impact-Strategie eine besondere Bedeutung zu. Hier gilt es über gesteigerte Marketingaktivitäten und Publikationen in der Finanz- und Fachpresse den entwickelten Impact-Ansatz so zu kommunizieren, dass die bisher aufgebaute Glaubwürdigkeit und Reputation von LAIQON weiter erhöht wird, was in der Folge zu einer Steigerung der Marktdurchdringung führen sollte. Letztere wurde in den letzten Jahren insbesondere durch zahlreiche Auszeichnungen des Konzerns auf allen Produktebenen erfolgreich angestoßen.

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
Growth 25 – New Products & Innovationen



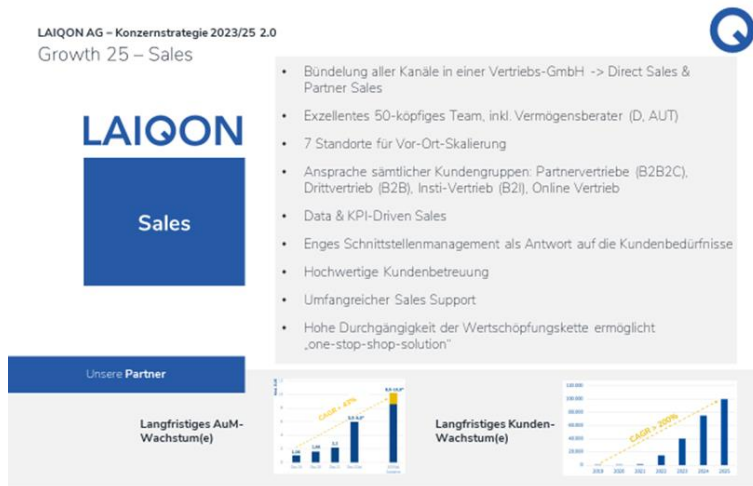
- LAIQON Impact Investing über innovative Art. 9 Produkte
- LAIQON Plattform als Treiber neuer Produktinitiativen
- „Tokenization as a Service“: Full-Service-Dienstleistungen im Bereich der Tokenisierung
- „LAIQON Financial Services GmbH“: Aufbau strukturierter Vertrieb für Finanzdienstleistungen
- LAIQON-Partnerfonds: Anbindung externer ergänzender Strategien zur Abrundung der Produktgruppen und Skalierung der Plattform
- Aufbau einer ETF-Produktlinie über exklusiven Partnervertrieb
- Family Office 2.0 -> Fokus auf datengetriebene Analysen und Auswertungen (Reporting-Tool)

Unsere Partner



Hauptversammlung 2022 41

Im Bereich New Products und Innovationen wird die LAIQON-Plattform Treiber neuer Produktinitiativen sein. Hierbei liegt der Fokus aus Unternehmenssicht bei dem Ausbau weiterer innovativer Impact-Produkte nach Artikel 9 der Offenlegungsverordnung. Zudem soll der Bereich „Tokenization as a Service“, mit dem wir im letzten Jahr über die Wachstumsfinanzierung des Wealth Tech LAIC erste Erfahrungen gesammelt haben, weiter ausgebaut werden. Auch der Aufbau einer eigenen aktiv gesteuerten ETF-Produktlinie über einen exklusiven Vertriebspartner soll dabei eines der Wachstumsthemen sein, wodurch die Gesellschaft erneut ihre Innovationskraft belegt. Zudem wird im Bereich der Betreuung besonders vermögender Kunden über das Dienstleistungsangebot der Family Offices ein Fokus auf datengetriebenen Analysen und Auswertungen liegen.



LAIQON
Sales

- Bündelung aller Kanäle in einer Vertriebs-GmbH -> Direct Sales & Partner Sales
- Exzellentes 50-köpfiges Team, inkl. Vermögensberater (D, AUT)
- 7 Standorte für Vor-Ort-Skalierung
- Ansprache sämtlicher Kundengruppen: Partnernvertriebe (B2B2C), Drittvertrieb (B2B), Insti-Vertrieb (B2I), Online Vertrieb
- Data & KPI-Driven Sales
- Enges Schnittstellenmanagement als Antwort auf die Kundenbedürfnisse
- Hochwertige Kundenbetreuung
- Umfangreicher Sales Support
- Hohe Durchgängigkeit der Wertschöpfungskette ermöglicht „one-stop-shop-solution“

Unsere Partner

Langfristiges AuM-Wachstum(e)

Langfristiges Kunden-Wachstum(e)

Hauptversammlung 2022 42

Kommen wir nun zum Bereich Sales. Hier werden zukünftig die durch unterschiedliche Teams betreuten Vertriebspartner gebündelt in einer Vertriebs-GmbH mit im Zielbild eines 30-köpfigen Teams über sieben Standorte in Deutschland und Österreich betreut werden. Das Vertriebsteam wird also deutlich ausgebaut. Die Bündelung der Kompetenzen soll die momentane Fokussierung des Sales-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf eine Zielgruppe aufheben und den breiten Vertrieb aller Produkte und Lösungen von LAIQON an sämtliche Partner und Kundengruppen ermöglichen. Die hohe Durchgängigkeit der Wertschöpfungskette ist damit als Antwort auf die veränderten Bedürfnisse des Vertriebs zu sehen. Dem Vertriebspartner soll ein durchgehendes Werterlebnis angeboten werden, bei welchem er möglichst wenig Berührungspunkte mit Schnittstellen wahrnimmt und viel mehr einen bedarfsorientierten „one stop shop“ vorfindet.



LAIQON **growney**
Wealth. Next Generation. LAIQON Digital LAIQON Token

Kunde

Wealth People

Technology

Partner

Digitale Zugänge: VKI Smartinvest, pma, FONDSFINANZ, CELDANLAGE.DIGITAL.DE, Standard Life, helvetia, pardot, DAB, HSBC, Confluence, UNIVERSEL INVESTMENT

30 eigene Berater

Hauptversammlung 2022 43

Über die vier Vertriebskanäle Direct Sales b2c, Direct Partner b2b2c, dem direkten institutionellen Vertrieb b2I und dem direkten über externe Plattformen gesteuerten b2Plattform-Vertrieb sollen sämtliche Produkte und Lösungen von LAIQON zukünftig in einer Einheit vertrieben werden.

Ziel ist es dabei, möglichst viele Kunden in eine direkte Kundenbeziehung zu überführen, um eine entsprechend datengetriebene Analyse der jeweiligen Bedürfnisstrukturen ermitteln zu können.



LAIQON - Kunden



LAIQON verfügt heute über rund 15.000 Kunden, mit denen eine direkte Kundenbeziehung besteht, die der Gesellschaft also bekannt sind. Dies entspricht rund 92 Prozent der aktuellen Assets under Management.

Im klassischen b2I-Geschäft hat LAIQON dabei eine direkte Kundenbeziehung mit einem entsprechendem Vertragsverhältnis. Somit sind ausreichend Daten und Informationen in Bezug auf die Kunden vorhanden, was eine Maximierung einer individualisierten Betreuung ermöglicht.

Im b2b2c-Geschäft verfügt LAIQON über rund 950 Kunden, bei denen eine direkte Kundenbetreuung stattfindet.

Durch die beiden jüngsten Akquisitionen ist es LAIQON zudem gelungen, die Gruppierung der b2c-Beziehungen erheblich auszubauen. So führte die Akquisition der BV Holding AG in Kombination mit der growney GmbH zu einem Zugewinn von mehr als 10.000 direkten Endkundenbeziehungen.

Zielbild bis 2025 ist es, die Anzahl der direkten Kundenbeziehungen auf über 100.000 zu steigern. Dabei soll der Anteil der direkten Kundenbeziehungen an den Assets under Management um 3 Prozent von aktuell 92 Prozent auf 95 Prozent ansteigen. Eine steigende Anzahl dieser Beziehungen ermöglicht es der LAIQON-Plattform, die Kunden immer ganzheitlicher zu betrachten, wodurch ein deutlich höherer Grad an individualisierten Produkten und Lösungen angeboten werden kann und die Betreuung verbessert wird.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich jetzt zur Guidance und Zusammenfassung.



- 1 LAIQON Positionierung
- 2 DAP 4.0 und Impact
- 3 Wealth Produkte und Lösungen
- 4 Vertrieb und Marketing
- 5 **Guidance und Zusammenfassung**

Hauptversammlung 2022 45

Das weitere Wachstum von LAIQON soll sowohl in der Tiefe und Breite als auch durch Innovationen erfolgen.

LAIQON AG – Konzernstrategie 2023/25 2.0
GROWTH 25: Umsetzung der Wachstumstreiber



LAIQON - GROWTH 25



Hauptversammlung 2022 46

In der Tiefe will LAIQON dabei sowohl durch den Ausbau der bestehenden Kommunikationskanäle über mehr Touch-Points zu Kunden als auch durch eine klare Produktausrichtung mit aktivem als auch KI-basiertem Management über Performance wachsen.

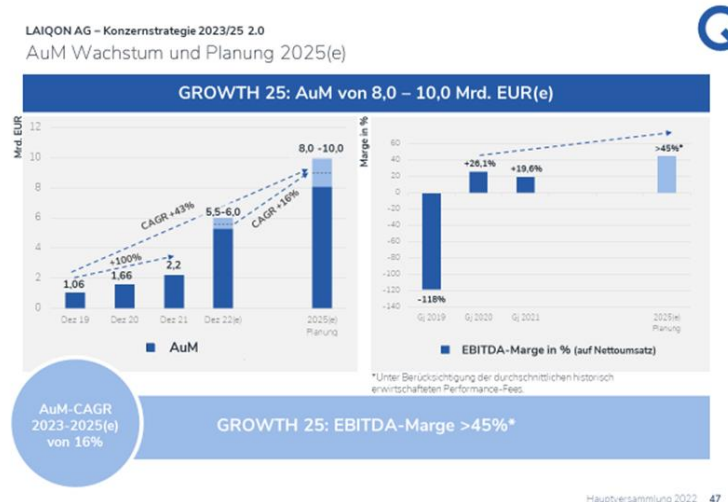
Wie bereits erläutert ist es darüber hinaus erklärtes Ziel, die Konzernplattform in der Breite zu skalieren. Dies erfolgt insbesondere über den Aufbau weiterer exklusiver Partnerschaften, sowie unserer permanenten Verbesserungsstrategie im Hinblick auf die Kunden-Schnittstellen als Antwort auf deren Bedürfnisse.

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil unserer Wachstumsstrategie sind Innovationen. Hier werden wir ein besonderes Augenmerk auf den Bereich des Impact-Investings legen. Wir vertiefen die aufgebaute

Erfahrung bei zukunftsweisenden Projekten der Tokenisierung von Assets und bauen unsere Kompetenzen in Bezug auf das Themenfeld der künstlichen Intelligenz weiter aus. Am Ende ist es aus unserer Sicht wichtig zu verstehen, dass die erhöhte Kundenfrequenz auf unserer Plattform zu mehr Informationen und Datenpunkten unserer Kunden führt und wir dadurch unsere Wealth-Innovationen im Interesse derer weiter vorantreiben können.

Meine Damen und Herren,

unsere mit dieser heutigen Hauptversammlung erstmals erläuterte Strategie 2023/25 2.0 und das damit verbundene „GROWTH 25“ besteht aus zwei klaren Zielsetzungen. Dazu haben wir heute Morgen eine Corporate News veröffentlicht.



Erstens gilt das weiterhin erwartete überproportionale Wachstum der Assets under Management als wesentliche Treiber der zukünftigen Ergebnisse der LAIQON AG. Bis Ende 2025 sollen die Assets under Management durch unsere vollständig aufgebauten Plattform-Strukturen auf 8 bis 10 Milliarden Euro ansteigen. Dies entspricht einer CAGR, also einer jährlichen annualisierten Wachstumsrate von 2023 bis 2025 von 16 Prozent. Wir erwarten diesen Anstieg der Assets under Management aus organischem Wachstum. Zusätzliche Akquisitionen werden nicht ausgeschlossen, diese müssen allerdings strategisch einen Mehrwert mitbringen und nicht ausschließlich weitere Assets under Management.

Für das Jahr 2022 erwarten wir bekannter maßen einen Anstieg der Asset under Management auf 5,5 bis 6,0 Milliarden Euro.

Zweitens strebt LAIQON dabei bis Ende 2025 eine EBITDA-Marge von über 45 Prozent bezogen auf den Nettoumsatz an. Dies gilt unter Berücksichtigung der durchschnittlichen historisch erwirtschafteten Performance-Fees des Produktspektrums der LAIQON AG.

Aktionärsstruktur*



* % Angaben: Aktionäre von Unternehmen, deren Aktien im Zone-Segment (Open Market) der Frankfurt Wertpapierbörsen notieren, unterliegen nicht der Schmelzstrichmeldung nach §109g.
Die Darstellung der Aktionärsstruktur erfolgt daher nach besten Kenntnis der Gesellschaft und vollständig ohne Gewähr für die Richtigkeit und Aktualität Stand April 2022.

** Lange Assets & Consulting GmbH
*** Börseberg (ITD) 31.12.2021: Aggregiert aus diversen deutschen Börsenplätzen und Tradegate

- **Aktienstammdaten**
- WKN A12UP2, ISIN DE000A12UP29, Reuters L10GK.DE
- Erster Handelstag: 28.10.2005
- Börseplatz: Frankfurt (Scale), Xetra, Freiverkehr in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München, Stuttgart und Tradegate
- Anzahl Aktien: ca. 15,5 Mio. Aktien (nach Wandlung WSV 19/22)



- **Marktkapitalisierung**
- 31.12.2021: 202,8 Mio. EUR
- 31.12.2020: 82,2 Mio. EUR
- 31.12.2019: 68,3 Mio. EUR
- 31.12.2018: 47,3 Mio. EUR
- 31.12.2017: 21,0 Mio. EUR

- **Wandelschuldverschreibung 20/24**
- Platzierung von 5,0 Mio. EUR im Juli 2020
- Privatplatzierung bei europäischen Investoren
- Endfälligkeit: 17. Juli 2024; Wandlungszone: 5 EUR
- Halbjährlich zahlbarer fixer Kupon: 5,5 % p.a.

- **Research**
- GfK Research – PT 17,00 EUR
- Hauck & Aufhäuser – PT 18,00 EUR
- M.M. Warburg & CO – PT 16,50 EUR

Meine Damen und Herren,

damit habe ich Ihnen die neue Strategie 2023/25 des Konzerns vorgestellt. Wir sind überzeugt, dass wir mit dieser Strategie in der dritten Entwicklungsstufe des Unternehmens weiteres organisches, skalierbares Wachstum sicherstellen können.

Seit dem begonnenen Konzernumbau im Jahr 2018 hat der Vorstand der Gesellschaft immer klar die eingeschlagene Strategie kommuniziert und erläutert. Dies war immer die Leitlinie unseres Handelns.

Die seinerzeitige erstmalige Wachstumsplanung der Assets under Management auf 7,0 Milliarden EUR war ambitioniert, aber sie wurde heute durch die GROWTH 25-Erwartung mit 8,0 -10,0 Milliarden Assets under Management bis 2025 erhöht.

Mit LAIQON. WEALTH. NEXT GENERATION. beweisen wir eindrucksvoll unsere unternehmerische Innovationskraft.

Wir sind fest davon überzeugt, dass die Anlegerinnen und Anleger an der Börse dies mittelfristig auch in ihrer Bewertung unserer Gesellschaft abbilden und uns zu einem interessanten Investment mit Fantasie machen.

Darin ändert auch die aktuelle schwierige Marktphase nichts.

Wir werden unsere Arbeit am Kapitalmarkt ausweiten, um auch den Aktionärinnen und Aktionären ein nutzerzentriertes Unternehmen zu bieten.

Ich, mein Kollege Stefan Mayerhofer und alle Teams von LAIQON werden die ehrgeizigen Ziele der Strategie wie auch bisher schon stringent weiter umsetzen. Wir werden dies mit aller Energie tun.

Und damit kommen wir jetzt zu den Formalitäten der heutigen Hauptversammlung.



Inhalt

- Jahresrückblick 2020
- Rückblick 1. Halbjahr 2022
- Lloyd Fonds AG Strategie 2023/25
- **Beschlussgegenstände ordentliche Hauptversammlung 2022**

Lloyd Fonds AG VERBODEN, NEXT GENERATION Hauptversammlung 2022 49

Damit komme ich zu den Beschlussgegenständen der heutigen ordentlichen Hauptversammlung:

Lloyd Fonds AG – Beschlussgegenstände ordentliche Hauptversammlung
Tagesordnungspunkte

Tagesordnungspunkte 2-11*

Top 2	Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2021
Top 3	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2021
Top 4	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021
Top 5	Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2022 sowie des Prüfers für die prüferische Durchsicht verkürzter Abschlüsse und Zwischenberichte sowie unterjähriger Finanzberichte in den Geschäftsjahren 2022 und 2023 bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung
Top 6	Wahl zum Aufsichtsrat: Wahl von Herrn Dr. Rindfleisch
Top 7	Beschlussfassung über die Änderung der Firma der Gesellschaft und die entsprechende Satzungsänderung
Top 8	Beschlussfassung über die Änderung der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft unter dem Aktienoptionsprogramm und über die Erhöhung des Bedingten Kapitals 2018 II sowie über die entsprechende Änderung der Satzung
Top 9	Beschlussfassung über die Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrages zwischen der Lloyd Fonds AG und der Lange Assets & Consulting GmbH
Top 10	Beschlussfassung über die Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrages zwischen der Lloyd Fonds AG und der Lloyd Token GmbH
Top 11	Beschlussfassung über die Zustimmung zu einem Verschmelzungsvertrag zwischen der BV Holding AG mit Sitz in München als übertragendem Rechtsträger und der Lloyd Fonds AG mit Sitz in Hamburg als übernehmendem Rechtsträger

* Der vollständige Text der Einberufung mit den Beschlussvorlägen der Verwaltung ist im Bundesanzeiger vom 29. Juni 2022 veröffentlicht worden. Tagesordnungspunkt 11 wurde mit Bekanntmachung im Bundesanzeiger vom 20. Juli 2022 abgesetzt.

Lloyd Fonds AG VERBODEN, NEXT GENERATION Hauptversammlung 2022 50

Beginnen wir mit dem Tagesordnungspunkt 2. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzgewinn der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von rund 14,2 Millionen Euro vollständig auf neue Rechnung vorzutragen.

Unter Tagesordnungspunkt 3 und 4 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, den im Geschäftsjahr 2021 amtierenden Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021 Entlastung zu erteilen.

Unter Tagesordnungspunkt 5, Wahlen zum Prüfer, schlagen wir Ihnen vor, die Baker Tilly GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, auch für das Geschäftsjahr 2022 zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer sowie für die prüferische Durchsicht verkürzter Abschlüsse und Zwischenberichte sowie unterjähriger Finanzberichte in den Geschäftsjahren 2022 und 2023 bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung zu wählen.

Unter Tagesordnungspunkt 6 schlägt der Aufsichtsrat vorbehaltlich positiver Beschlussfassung vor, Herrn Dr. Rindfleisch, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei EHLERMANN RINDFLEISCH GADOW Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, erneut in den Aufsichtsrat der Gesellschaft zu wählen.

Unter Tagesordnungspunkt 7 schlagen wir Ihnen die Beschlussfassung über die Änderung der Firma der Gesellschaft und die entsprechende Satzungsänderung vor. Die Firma der Gesellschaft soll, wie in meiner Rede ausführlich erläutert, in „LAIQON AG“ geändert und die Satzung der Gesellschaft entsprechend angepasst werden. Der Vorstand wird angewiesen, vor Anmeldung der beschlossenen Firmen- und Satzungsänderung zur Eintragung in das Handelsregister eine vertiefte Markenrecherche durchzuführen und die Entscheidung über die Anmeldung zur Eintragung in das Handelsregister von dem dabei ermittelten Ergebnis abhängig zu machen.

Unter Tagesordnungspunkt 8 schlagen wir Ihnen die Beschlussfassung über die Änderung der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der Gesellschaft unter dem Aktienoptionsprogramm und über die Erhöhung des Bedingten Kapitals 2018 II sowie über die entsprechende Änderung der Satzung vor. Damit der Vorstand unter anderen auch künftig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gesellschaft durch die Gewährung von Aktienoptionen motivieren und langfristig an die Gesellschaft binden kann, soll das Volumen des Aktienoptionsprogramms vergrößert werden. Dafür soll der Vorstand zur Ausgabe weiterer Optionsrechte zum Bezug von insgesamt bis zu 130.000 Stückaktien der Gesellschaft nach näherer Maßgabe des Aktienoptionsprogramms ermächtigt werden.

Unter Tagesordnungspunkt 9 schlagen wir Ihnen die Beschlussfassung über die Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrages zwischen der Lloyd Fonds AG und der Lange Assets & Consulting GmbH vor. Im Einbringungsvertrag zwischen der Lange Assets & Consulting GmbH und der Lloyd Fonds AG vom 3. Juni 2019 hatten die Parteien vereinbart, dass ein Gewinnabführungsvertrag geschlossen werden sollte. Die zu vereinbarende Gewinnabführung ermöglicht der Lloyd Fonds AG eine steuerliche Optimierung. Der Vertrag soll rückwirkend für das seit dem 1. Januar 2022 laufende Geschäftsjahr der Lange Assets & Consulting GmbH gelten.

Unter Tagesordnungspunkt 10 schlagen wir Ihnen heute abschließend die Beschlussfassung über die Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrages zwischen der Lloyd Fonds AG und der Lloyd Token GmbH vor. Die Lloyd Token GmbH soll als Organgesellschaft in eine körperschaft- und gewerbsteuerliche Organschaft mit der Lloyd Fonds AG eingebunden werden. Die zu vereinbarende Gewinnabführung ermöglicht der Lloyd Fonds AG eine steuerliche Optimierung. Der Vertrag soll rückwirkend für das seit dem 1. Januar 2022 laufende Geschäftsjahr der Lloyd Token GmbH gelten.

Wie bereits am Anfang meiner Rede erläutert, wurde der ursprünglich vorgesehene Tagesordnungspunkt 11 von der Tagesordnung abgesetzt.

Meine Damen und Herren,

damit bin ich am Ende meiner Rede. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und möchte mich an dieser Stelle herzlich auch im Namen meines Vorstandskollegen Stefan Mayerhofer bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das bisher Erreichte bedanken.

Bitte bleiben Sie uns gewogen.

Vielen Dank!

