



GERMAN STARTUPS | GROUP

**ZWISCHENABSCHLUSS
ZUM 30. JUNI 2017**

THE BERLIN TRAIN

KENNZAHLEN 1H17 IFRS/KONZERN

Bilanzsumme	42.977 TEUR
Eigenkapital	31.677 TEUR
Eigenkapitalquote Einzelbilanz	81%
Anzahl Aktien	11.984 Tsd.
Ergebnis Beteiligungsgeschäft	3.291 TEUR
Umsatz	4.568 TEUR
Ergebnis nach Steuern und Minderheitsanteilen	2.242 TEUR oder 0,19 Euro pro Aktie

AKTIE

WKN	A1MMEV
ISIN	DE000A1MMEV4
Kürzel	GSJ
Börsenplatz / Marktsegment	Frankfurter Wertpapierbörse / Scale (Open Market)
Index / Sektor	Scale All Share / Tech
Designated Sponsors	Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA



INHALT

KENNZAHLEN 1H17 IFRS/KONZERN	1
VORWORT DES MANAGEMENTS	4
ÜBERBLICK ÜBER UNSERE MEHRHEITSBETEILIGUNG UND DIE FÜR UNS WESENTLICHEN MINDERHEITSBETEILIGUNGEN	14
GASTBEITRAG IN DER FRANKFUTER ALLGEMEINEN SONNTAGSZEITUNG	28
FINANZTEIL	30
IFRS-Konzernbilanz zum 30. Juni 2017	31
IFRS-Konzern-Gesamtergebnisrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	32
Notes zum verkürzten Konzernzwischenabschluss für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	33
IFRS-Konzern-Kapitalflussrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	49
IFRS-Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	51
Lagebericht zum verkürzten Konzernzwischenabschluss für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	53
KONTAKT UND IMPRESSUM	72



VORWORT DES MANAGEMENTS



VORWORT DES MANAGEMENTS



Christoph Gerlinger | CEO

Liebe Aktionäre, Freunde und Mitarbeiter,

wir legen Ihnen heute unseren Zwischenbericht für das erste Halbjahr 2017 vor.

Die German Startups Group ist eine Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Berlin, deren Strategie darauf ausgerichtet ist, sich direkt oder indirekt über Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen insbesondere an Startups zu beteiligen, also Venture Capital zur Verfügung zu stellen. Der Fokus der German Startups Group liegt auf Unternehmen, deren Produkte oder Geschäftsmodelle eine disruptive, also sprunghafte, Innovation beinhalten, eine hohe Skalierbarkeit erwarten lassen und bei denen die German Startups Group positive Erwartungen an die unternehmerischen Fähigkeiten der Gründer hat, zum Beispiel wenn diese bereits Erfahrungen als Gründer oder leitende Mitarbeiter von Startups oder Company Buildern bezüglich dem Aufbau und der Führung von Startups sammeln konnten.

Laut dem IFRS-Zwischenabschluss für das Geschäftsjahr 2017 erzielte die German Startups Group im Berichtszeitraum mit einem Konzern-Nettogewinn von 2,2 Mio. EUR nach einem Konzern-Nettoverlust von 3,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2016 (IFRS) wieder ein positives Ergebnis und setzt damit die positive Profitabilitätsentwicklung fort, die durch den Nettoverlust in 2016 erstmalig seit Gründung in 2012 unterbrochen wurde. Davon entfallen 15 TEUR auf die

Minderheitsgesellschafter der vollkonsolidierten Mehrheitsbeteiligung Exozet Berlin GmbH („Exozet“) und 2,2 Mio. EUR auf die Aktionäre der German Startups Group.

Bei einer Durchschnittsanzahl von 11.984.400 Aktien im ersten Halbjahr 2017 entspricht das einem Ergebnis je Aktie von 0,19 EUR nach Steuern (2016: -0,29 EUR).

Die Entwicklung ist vor allem den erfolgreichen Anteilsveräußerungen an Scalable Capital, realbest, Pyreg und CRX Markets sowie dem Exit unseres Portfoliounternehmens eWings zu verdanken. Insbesondere Scalable Capital war ein herausragender Investorfolg für uns. Mit der Veräußerung der Scalable Capital Anteile konnten wir ein Multiple auf das investierte Kapital von 11x, eine Internal Rate of Return (IRR) von rund 200% p. a. und einen Gewinn ggü. Buchwert von 2,4 Mio. EUR erzielen. Beim Börsengang von Delivery Hero wurde ebenfalls ein Multiple von knapp 5x auf das investierte Kapital, eine IRR von 60% p. a. sowie ein Veräußerungsgewinn von ca. 1,3 Mio. EUR gegenüber den Anschaffungskosten erwirtschaftet.

Auch die weiteren Portfoliounternehmen entwickelten sich im vergangenen Halbjahr positiv, sodass bei weiteren 8 der verbliebenen 22 für die Gesellschaft wesentlichen Minderheitsbeteiligungen ein Wertzuwachs verbucht werden konnte. Die Mehrheitsbeteiligung an der sich weiterhin positiv entwickelnden Exozet-Gruppe wird im Konzernabschluss nicht bewertet, sondern vollkonsolidiert. Mithin kann ein Wertzuwachs nicht in Bilanz und GuV verbucht werden, sondern führt zur Entstehung von stillen Reserven.

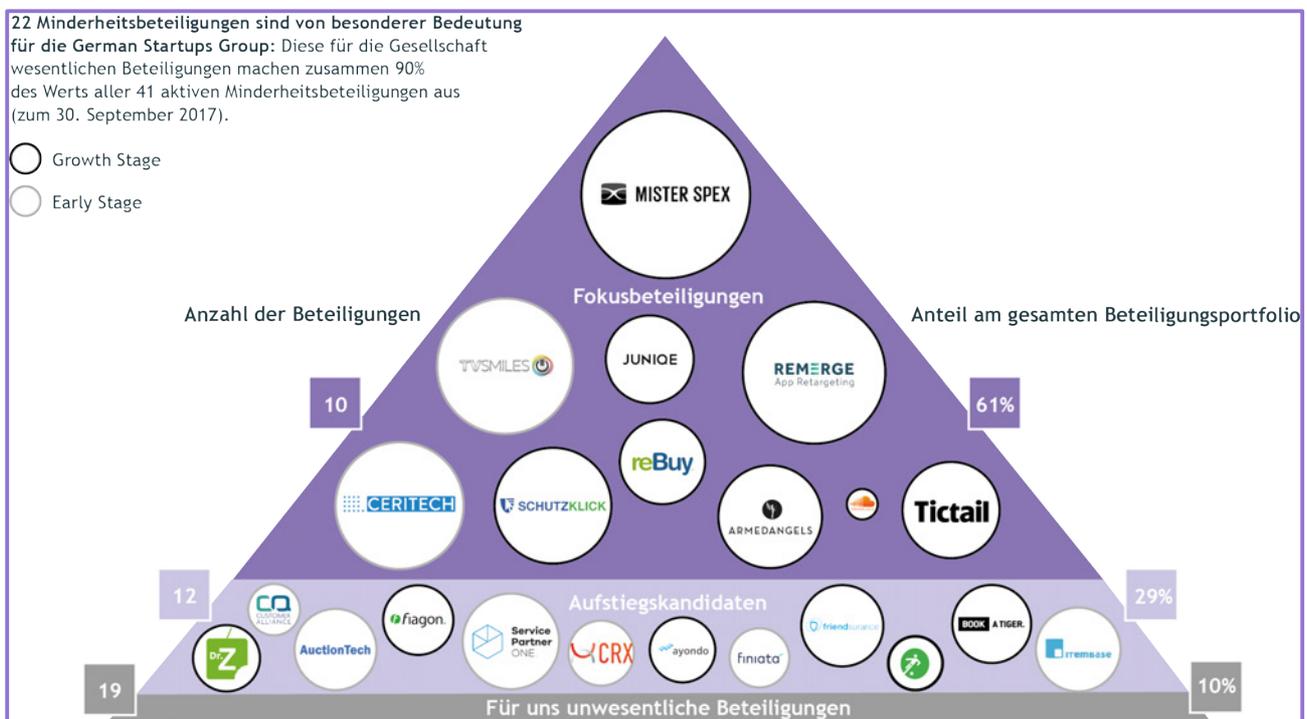
Insgesamt gab es im Halbjahr 2017 Anteilsaufstockungen an 3 Portfoliounternehmen.

Zum 30. Juni 2017 kommt die Gesellschaft somit auf 22 für sie wesentliche Beteiligungen. Diese 22 für die Gesellschaft wesentlichen Beteiligungen machen zusammen 90% des Werts aller 40 aktiven Minderheitsbeteiligungen aus. Allein auf die 8 Fokusbeteiligungen entfallen 56% des Werts aller 40 aktiven Minderheitsbeteiligungen. Die Gesellschaft bewertet die von ihr gehaltenen Unternehmensanteile überwiegend auf Basis der von fremden Dritten zuletzt für gleiche oder ähnliche Anteile bezahlten Preise.

Dies ist bei 18 der 22 für die Gesellschaft wesentlichen Beteiligungen der Fall. Bezogen auf den Wert des Gesamtportfolios sind 83% des Fair Value fremdobjektiviert. 17% des Fair Value des Gesamtportfolios verkörpern eine Höherbewertung gegenüber dem letzten fremdobjektivierten Anteilspreis aufgrund einer Anpassung des fremdobjektivierten Anteilspreises oder der Anwendung alternativer Bewertungsmethoden. Die Fremdobjektivierungsereignisse dieser 18 fremdobjektivierten, für die German Startups Group wesentlichen Beteiligungen lagen am 30. Juni 2017 im Durchschnitt - gewichtet nach dem Anteil des Fair Value der einzelnen Beteiligung zum 30. Juni 2017 am Fair Value der gesamten 18 fremdobjektivierten, für die Gesellschaft wesentlichen Beteiligungen in Höhe von 19.479 TEUR - 249 Tage zurück.

Das Eigenkapital vor Anteilen der Minderheitsgesellschafter an der Exozet-Gruppe umfasst in der Regel auch einen fiktiven Anspruch der German Startups Group Management GmbH am Bilanzergebnis. Der Komplementärin steht an einem positiven handelsrechtlichen Ergebnis der German Startups Group GmbH & Co. KGaA, nach Verrechnung mit handelsrechtlichen Verlustvorträgen, ein Gewinnvorab in Höhe von 25 Prozent (bzw. 20 Prozent, soweit das Beteiligungskapital 100 Mio. EUR überschreitet, für den übersteigenden Teil) zu. Sofern die Finanzanlagen am 30. Juni 2017 zu ihrem IFRS Fair Value veräußert worden wären, hätte der Komplementärin eine Vorabausschüttung in Höhe von 43 TEUR zugestanden.

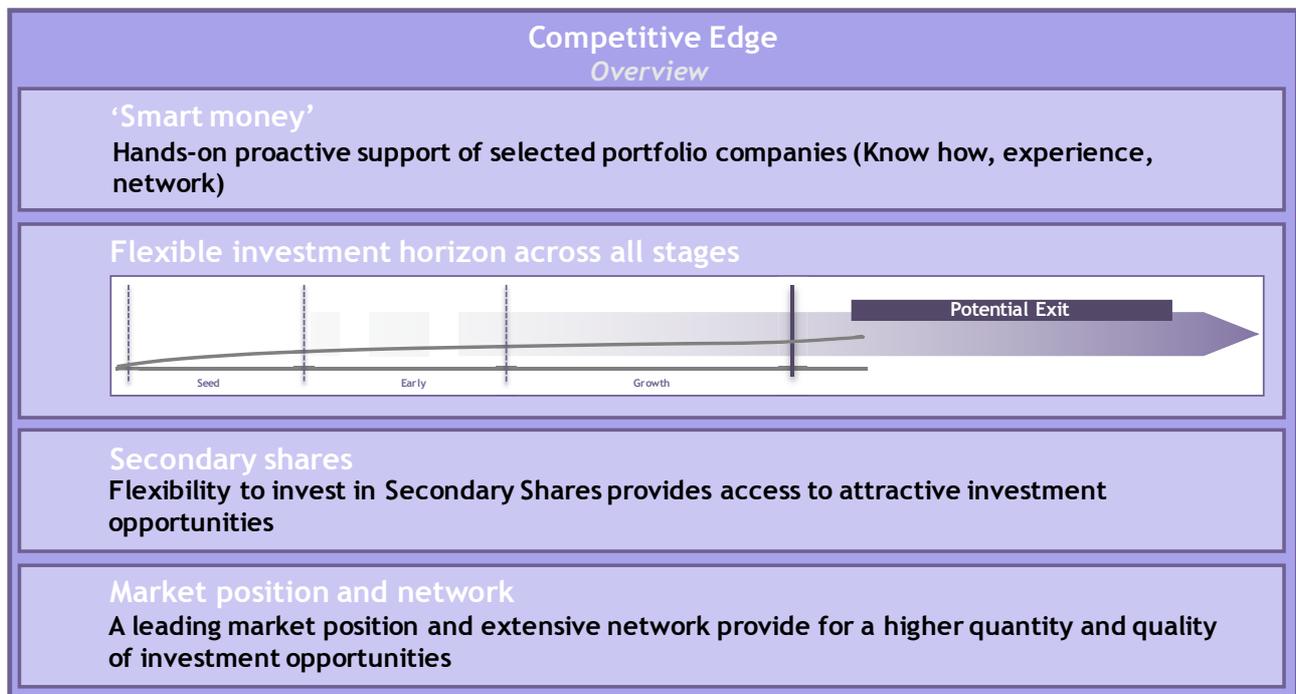
Unter anderem hält die German Startups Group Minderheitsbeteiligungen an den folgenden Startups:



Die Portfoliounternehmen der Gesellschaft können im Bereich Strategieentwicklung, im Hinblick auf Finanzierungsrunden, M&A-Transaktionen, Börsengänge oder Restrukturierungsnotwendigkeiten von der Expertise, der Erfahrung und dem Netzwerk der German Startups Group profitieren. Nach eigener Einschätzung stellt die German Startups Group den Startups im Rahmen des Anteilerwerbs damit sogenanntes "Smart Money" zur Verfügung.

Eine besondere Wettbewerbsstärke der Gesellschaft liegt nach eigener Einschätzung darin, dass wir nicht nur neue Anteile aus Kapitalerhöhungen zeichnen, sondern auch bereits bestehende Anteile von Altgesellschaftern (sog. „Secondary Shares“) erwerben können, während klassische Venture Capital-Fonds, nach Beobachtung der Gesellschaft, in der Regel ausschließlich in

„Primary Shares“, also neue Anteile aus Kapitalerhöhungen, investieren. Außerdem ist die German Startups Group aufgrund der zeitlichen Langlebigkeit unserer "Evergreen-Struktur" unserer Einschätzung nach einer der wenigen institutionellen Investoren in Deutschland, der theoretisch auch über viele Jahre und in diversen Finanzierungsrunden und verschiedenen Reifegraden in ein Portfoliounternehmen investieren kann.



Mit unserer Mehrheitsbeteiligung Exozet bieten wir Startups in allen Entwicklungsstufen das gesamte Leistungsspektrum der Exozet an. Dazu gehören unter anderem die Unterstützung von Startups bei der Konzipierung und Implementation einer Marke, Corporate Identity, Webseite, eines Online-Shops oder Marketing-Konzepts sowie der Programmierung von Apps, Durchführung von begleitenden Offline-Kampagnen oder Monetarisierung von Geschäftsmodellen. Dieses Angebot soll es Startups ermöglichen, sich auf ihre Stärken zu konzentrieren und die vorgenannten Leistungen bei Exozet abzurufen.

Die Exozet-Gruppe ist eine mehrfach prämierte Agentur für Digitale Transformation und beschäftigt rund 140 Mitarbeiter in Berlin, Potsdam-Babelsberg und Wien. Neben Medienhäusern wie Axel Springer, dem ZDF, Deutsche Welle, DuMont Gruppe und der BBC ist Exozet für etablierte Marken und Unternehmen wie Media Broadcast - freenet, Gothaer, Deutsche Bahn, Audi, Deutsche Telekom sowie für technology ventures wie z. B. PayPal, Wooga, LaterPay, Advigo, colorful und Portfoliounternehmen der German Startups Group tätig. Das Angebot von Exozet umfasst vor allem Beratungs- und Umsetzungsleistungen rund um die Digitalisierung aller Geschäftsprozesse, insbesondere das Konzipieren, Realisieren und Betreiben von anspruchsvollen Multimedialösungen mit Fokus auf Mobile, Video, Virtual- und Augmented Reality und Online Marketing auf verschiedensten Plattformen. Ein weiteres wichtiges Standbein und

Alleinstellungsmerkmal ist die hohe Kompetenz bei der Erstellung von videozentrierten Lösungen z. B. Portalen, Playern und Apps.

Die Mehrheitsbeteiligung Exozet konzipierte und entwickelte 2016 den Relaunch und die Verschmelzung der Webseite und der Mediathek der öffentlich-rechtlichen Fernsehanstalt ZDF. Im ersten Halbjahr 2017 fand der Start zur Umsetzung des Relaunchs der heute.de Webseite und des Teletextsystems und der Integration ZDFtivi in die ZDF Mediathek statt. Für ZDFtivi wurden zusätzlich auch die Mobile Apps entwickelt. Parallel dazu wurde die ZDF Mediathek kontinuierlich weiterentwickelt. Der eigentliche Launch findet in Q3 und Q4 2017 statt. Mit neuem Design, neuer Nutzerführung und deutlich mehr und intelligenteren Funktionen wurde die ZDFmediathek von Grund auf neugestaltet und den geänderten Sehgewohnheiten der Zuschauer angepasst. So werden z. B. für eingeloggte Benutzer, beruhend auf ihrer Nutzungshistorie, mit einem eigens dafür entwickelten Algorithmus personalisierte Empfehlungen ausgespielt. Auch die verbesserte Suche bietet durch Indizierungs- und Taggingservices unterschiedliche semantische Empfehlungsverfahren. Die ZDFmediathek ist zudem nun komplett responsiv, d. h. die Darstellung wird je nach benutztem Gerät auf die entsprechende Bildschirmgröße von Smartphone, Tablet, Desktop-Computer oder Smart TV angepasst. Ermöglicht wird dies durch das von Exozet neu konzipierte Backend, das mit einer auf Microservices basierenden Systemarchitektur ausgestattet wurde. Etwa ein Drittel der monatlich 45 Mio. Besuche der ZDFmediathek erfolgen mittlerweile über mobile Geräte. Exozet begleitet den Sender auch in Zukunft dabei, sich im digitalen Markt neu aufzustellen.

Mit einer mehrstufigen Web-Kommunikation half Exozet dem Kunden freenet.tv, den komplexen Vorgang des Wechsels dem Endkonsumenten nahe zu bringen. Das von unserer Beteiligung entwickelte Portal www.freenet.tv diente als zentraler Ort, um Informationssuchenden alle Details über das erklärungsbedürftige neue Produkt zu vermitteln. Der Kunde erfährt im passwortgeschützten persönlichen Bereich, ob an seinem Wohnort der neue Standard zu empfangen ist und welche Geräte nötig sind. Außerdem kann er die entsprechende Hardware dort direkt kaufen. Im selben Portal kann der Kunde seine Daten, Hardware, Abos und Vouchers verwalten. Exozet hat dazu das Content- und Shop Management System geliefert und die komplexe Architektur zur Einbindung in bestehende Systeme (Backend, Shopsysteme, CRM, etc.) durch zahlreiche Schnittstellenanbindungen umgesetzt.

Das Audi e-tron VR-experience Kundenprojekt unserer Mehrheitsbeteiligung ist ein Beispiel einer der strategischen Stoßrichtungen Exozets: "...we deliver next generation experiences...". Exozet schafft einmalige Erlebnisse und Perspektiven für Ihre Kunden. Dies ist nicht nur ein Antrieb der Automobilbranche, sondern auch der Kern des wachsenden Virtual Reality Marktes. Exozet hat es ermöglicht, Fahrzeuge in einem real anmutenden Erlebnis darzustellen und den Betrachter zum

Teil des Geschehens werden zu lassen. So kann der Endnutzer schon im Vorherein einen Blick auf die Details werfen und den Wagen aus nächster Nähe sehen, zum Beispiel in einem virtuellen Showroom mit Fahr Simulator. Streng nach dem Slogan "Vorsprung durch Technik" ist Exozets Kunde Audi bei der Produktvorstellung des Audi e-tron Sportback Konzepts der Konkurrenz einen Schritt voraus und präsentiert das Auto nicht nur in einem Virtual Reality Showroom, sondern stellt die Dynamik des Fahrzeugs und der Marke in einem einzigartigen VR-Fahrerlebnis dar.

Im ersten Halbjahr 2017 betrug der Umsatz der Exozet-Gruppe 4,5 Mio. EUR (Gesamtjahr 2016: 10,9 Mio. EUR - beides IFRS ungeprüft), wobei die erste Jahreshälfte saisonal bedingt erfahrungsgemäß umsatzschwächer ist, als die zweite. Der Umsatzrückgang in 1H17 war erwartet und budgetiert, weil der Umsatz im Vergleichszeitraum 2016 von der Fertigstellung des ZDF Großprojekts profitierte. Entsprechend betrug das Ergebnis nach Steuern (IFRS) im Berichtszeitraum -31,4 TEUR (Gesamtjahr 2016: 515,6 TEUR).



Exozet-Büros in Berlin

Neben der strategischen Mehrheitsbeteiligung an Exozet streben wir mittel- und langfristig weitere operative Geschäftszweige an, für deren Durchführung wir aufgrund unserer Kenntnisse, Erfahrungen und unseres Netzwerks besonders befähigt sind und die wir dafür mit überschaubaren Investitionen aufbauen werden. Als konkrete operative Vorhaben haben wir in 2017 bereits die Schaffung einer Sekundärmarktplattform für Startupanteile, die Ausgabe von Genussrechten auf die Wertentwicklung einzelner Portfoliounternehmen (vorbehaltlich deren Zustimmung) und die Verwendung einer aus der Insolvenzmasse der Auctionata Paddle8 AG iL. sehr günstig erworbenen Softwaretechnologie für Livestreamauktionen bekannt gegeben. Letzteres haben wir mit der neu gegründeten AuctionTech GmbH kürzlich realisiert, an der sich die German Startups Group als Lead Investor beteiligte. AuctionTech, deren Gründerteam um CEO Jan Thiel aus leitenden Produkt- und Softwareentwicklern der ehemaligen Auctionata Paddle8 AG iL. besteht, setzt sich zum Ziel, mithilfe einer einzigartigen und teilweise patentierten Technologie führender Software-Anbieter von White-Label-Lösungen für Online-

Video-Livestreamauktionen zu werden und ihren Kunden auch Timed Auctions anzubieten. Mittelfristig streben wir eine Mehrheitsbeteiligung an der AuctionTech an.

Weiterhin stellen wir bis auf weiteres die Gewinnrealisierung durch Anteilsverkäufe aus dem Minderheitenportfolio in den Vordergrund und wollen deshalb bis auf weiteres überwiegend in Folgerunden bestehender Portfoliounternehmen investieren, da hier das Chance-Risiko-Verhältnis aufgrund längerer Kenntnis erfahrungsgemäß besser ist und wir für die Dauer des hohen Kursabschlags auf den von uns geschätzten deutlich höheren Net Asset Value pro Aktie keine Kapitalerhöhungen durchführen wollen, um die Altaktionäre nicht zu niedrigen Kursen zu verwässern. Zusätzlich haben wir weitreichende Kostensenkungsmaßnahmen durchgeführt. Darüber hinaus verzichtet die Komplementärin bis auf weiteres auf einen Prozentpunkt des 2,5%igen variablen Teils der Geschäftsführungs- und Haftungsvergütung („Management Fee“). Ziel dieser Maßnahmen ist es, im Interesse der Aktionäre den in unseren Augen im aktuellen Aktienkurs verkörperten Abschlag auf den Net Asset Value pro Aktie zu verringern oder zu eliminieren und bei der Realisierung von Veräußerungsgewinnen die Nettoerlöse nicht allzu sehr durch laufende Kosten zu schmälern. Solche Veräußerungserlöse können künftig zum Aktienrückkauf oder für Ausschüttungen genutzt werden.

Diesen Strategiewechsel hatten wir bereits den Aktionären unserer Hauptversammlung am 8. Juni in Frankfurt mitgeteilt, die zudem über einige der Vorhaben in Form von Satzungsänderungen abstimmen mussten. Mit Ausnahme eines Tagesordnungspunktes erlangten wir dabei eine Zustimmung von 100% des vertretenen Stammkapitals, was uns zuversichtlich stimmt, dass dies auch die Interessen unserer Aktionäre widerspiegelt.

Im August und September haben wir insgesamt 4,25 Mio. der 6,5 Mio. EUR Darlehensvaluta bereits vorzeitig getilgt. Der verbleibende Restbetrag von 2,25 Mio. EUR soll aus weiteren Veräußerungserlösen in 2017 oder 2018 getilgt werden. Sollten weitere erwartete Veräußerungserlöse nicht realisiert und eine Kapitalerhöhung nicht durchgeführt werden können, wäre eine fristgerechte Tilgung der restlichen Darlehen von 2,25 Mio. EUR weder möglich noch zulässig, da es sich um nachrangige Darlehen handelt. Aus diesem Grund würde eine ausbleibende fristgerechte Tilgung keinen Liquiditätsengpass auslösen, sondern wäre die Darlehenstilgung aufzuschieben.

Die Aktien der German Startups Group werden seit 11. November 2015 an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Das gesamte Grundkapital von 11.984.400 Aktien der German Startups Group ist in den Handel im Teilsegment Scale einbezogen.



Mit der Kursentwicklung der jüngeren Zeit sind wir leider nicht zufrieden. Trotz positiver Nachrichten, insbesondere zum Thema der gewinnträchtigen Anteilsveräußerung an Scalable Capital und dem Exit von Delivery Hero, die mit einer Steigerung des Net Asset Value pro Aktie von 19 Cent einhergingen, fiel der Aktienkurs von dem erreichten Zwischenhoch von 2,20 EUR wieder auf unter 2,00 EUR, was auch dem hastigen Abbau der Position eines Großaktionärs zwischen Mitte Juni und Mitte Juli geschuldet war, aus Gründen die offenbar in dessen geändertem Geschäftsmodell lagen.

Die realisierten Gewinne der vergangenen Monate zeigen, dass Exits und Anteilsverkäufe manchmal ein wenig auf sich warten lassen, um dann in statistischer Häufung aufzutreten. Diese Durststrecken sind als Venture Capitalist durchzustehen, werden dafür aber umso mehr belohnt. Wir bleiben somit bei unserer Hypothese, dass deutsche Innovationskraft auch in turbulenten Zeiten unabhängig von Niedrigzinsumfeld, Eurokrise, Konjunktur, Geldpolitik, Rohstoffpreisen und dem Kapitalmarktumfeld Wert schafft. Jedoch ist es für Anleger bisher nicht leicht, daran unmittelbar teilzuhaben. Wir schlagen mit unserer Aktie deshalb die Brücke zwischen der Startup-Szene und dem Kapitalmarkt, sodass alle Anleger die Chance haben, an dem unermüdlichen kreativen Wirken deutscher Gründer und Software-Ingenieure zu partizipieren.

Die deutsche Startup-Szene wird sich unserer Meinung nach auch in diesem Jahr sehr dynamisch weiterentwickeln - insbesondere in Berlin, ihrem unangefochtenen Mittelpunkt. Die Technologisierung und die Digitalisierung zahlreicher Branchen steht immer noch am Anfang und das Marktpotenzial vieler junger Unternehmen ist enorm. Von diesen disruptiven Innovationen profitiert die German Startups Group.

Zusammenfassend ist es uns mit Unterstützung unserer Aktionäre und dem Einsatz unseres gesamten Teams in nur knapp fünf Jahren seit Geschäftsaufnahme im Frühjahr 2012 mit unserem unternehmerischen Ansatz gelungen:

- unsere Marke zu etablieren, breite Bekanntheit und nach unserer Überzeugung hohe Reputation zu erzeugen,
- seither zweitaktivster VC Investor in Deutschland nach dem überwiegend aus öffentlichen Mitteln gespeisten High-Tech Gründerfonds zu sein,¹
- ein Portfolio von 22 für uns wesentlichen, teilweise sehr bekannten und erfolgreichen deutschen Startups der Growth, Early und Seed Stage aufzubauen, inkl. reiferen Wachstumsunternehmen wie Armedangels, Book-a-Tiger, Junique, Mister Spex, Soundcloud und TVSmiles sowie jüngeren Hoffnungsträgern wie Finiata, CRX Markets, Remerge u.v.m.,
- vier Exits zu realisieren (Delivery Hero, eWings, Fyber und Amorelie),

¹ Quelle: CB Insights 2015, PitchBook 2016



- mehrere Beteiligungen mit teils hohem Gewinn zu veräußern, darunter Scalable Capital, CRX Markets (teilweise veräußert), realbest und Pyreg,
- über weite Strecken sehr profitabel zu sein, bislang nur unterbrochen vom Geschäftsjahr 2016 sowie
- Ende 2015 mit Erfolg an die Börse zu gehen.

Neben den Interessen unserer Aktionäre nehmen wir auch in dem sich uns bietenden angemessenen Rahmen gesellschaftliche und soziale Verantwortung wahr. Unter anderem haben wir folgende Projekte gefördert:

- Deutschlandstipendium an der WHU - Otto Beisheim Business School of Management - ein vom Bundesministerium für Bildung und Forschung ins Leben gerufene Stipendium zur Förderung von Studierenden, deren Werdegang herausragende Leistungen in Studium und Beruf erwarten lässt (Förderung seit dem Wintersemester 2014),
- SensAbility an der WHU - Otto Beisheim Business School of Management - eine von den Studierenden organisierte Social Entrepreneurship und Social Business Konferenz, die jährlich mehr als 200 Studenten, Gründer, Unternehmer und Akademiker zusammen bringt (Förderung als Hauptsponsor in 2016) sowie
- Tempelhof hilft - eine Freiwilligengemeinschaft zur Unterstützung unserer neuen Nachbarn in der Flüchtlingsunterkunft im Flughafen Tempelhof (Förderung im Winter 2016/2017).

Wir danken unserem gesamten Team für die geleistete Mitarbeit und ihren Beitrag zum gemeinsamen Erfolg.

Berlin, im September 2017

Das Management

German Startups Group GmbH & Co. KGaA



Christoph Gerlinger

CEO | Geschäftsführer
German Startups Group
Management GmbH



BETEILIGUNGEN



ÜBERBLICK ÜBER UNSERE MEHRHEITSBETEILIGUNG UND DIE FÜR UNS WESENTLICHEN MINDERHEITSBETEILIGUNGEN

Zum 30. Juni 2017 sind von den 40 Minderheitsbeteiligungen an operativ tätigen Unternehmen 22 für die Gesellschaft wesentlich und machen zusammen 90% des Werts aller 40 aktiven Minderheitsbeteiligungen aus.



Exozet ist eine mehrfach prämierte Digitalagentur, die Beratungs- und Umsetzungsleistung rund um die „Digitale Transformation“ aller Geschäftsprozesse anbietet. Hierzu gehören insbesondere das Konzipieren, Realisieren und Betreiben von anspruchsvollen Multimedialösungen mit Fokus auf Mobile, Video, Virtual- und Augmented Reality sowie E-Commerce und Online-Marketing auf verschiedensten Plattformen, also die nahtlose Kombination aus Technologie und Design in digitalen Medien. Exozet beschäftigt ca. 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Berlin (Schwerpunkt), Potsdam-Babelsberg und Wien. Neben klassischen Medienhäusern wie Axel Springer und der BBC war oder ist Exozet für etablierte Marken und Unternehmen wie ZDF, Media Broadcast - freenet, Gothaer, Burda, Audi, Deutsche Telekom sowie für Startups wie z. B. Wooga, LaterPay, Adviqo, colorful, the Zene und für Portfoliounternehmen der German Startups Group tätig. Exozet wurde von CEO Frank Zahn gegründet. 2016 wechselte Peter Skulimma als Chief Commercial Officer zu Exozet.

UNSERE ZEHN FOKUSBETEILIGUNGEN (Auswahl Stand 30.06.2017)



ARMEDANGELS

Armedangels ist ein Social-Fashion-E-Commerce-Unternehmen mit Sitz in Köln, das auf Nachhaltigkeit, faire Arbeitsbedingungen und umweltfreundliche, gesundheitsunbedenkliche Materialien setzt und seine Bekleidung online sowie über herkömmliche Vertriebswege in fünf verschiedene Länder verkauft. Armedangels spricht so eine stark wachsende Kundengruppe an, die großen Wert auf die vorstehenden Kriterien legt. 2007 mit wenigen T-Shirt-Motiven als reiner Online-Shop gegründet, hat sich das Unternehmen nach eigener Einschätzung erfolgreich als junge, nachhaltige Marke etabliert. Armedangels erzielt substantielle Umsätze, wächst stark und

beschäftigt über 50 Mitarbeiter. Das Unternehmen ist unter anderem Gewinner des Neumacher-Gründerwettbewerbs der Wirtschaftswoche und wurde von den Lesern des Lifestyle Magazins Intro zum besten Modelabel 2015 gewählt. 2016 konnte das Kölner Fair-Fashion-Label nach eigenen Angaben 23 Millionen Euro umsetzen, ein Plus von 44%.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 2,5%



Ceritech entwickelt ein Verfahren, womit das Unternehmen zu geringen Produktionskosten Seltene Erden aus gipshaltigen Produktionsrückständen gewinnen kann. Ceritech bereitet dabei Partnerschaften mit zwei großen ausländischen Düngemittelwerken vor, bei denen große Mengen Phosphogips als Abfallprodukt der Phosphorsäureproduktion anfallen, aus dem Ceritech Seltene Erden extrahieren kann. Seltene Erden stellen für viele Hochtechnologieprodukte nach aktuellem Stand der Technik einen unverzichtbaren, weil kaum substituierbaren Werkstoff für Produkte wie Smartphones, Tablets und Elektromobilität dar. Sie sind z. B. in Deutschland für die Umsetzung der Energiewende - von Solarzellen über energiesparende Leuchtmittel bis hin zu Hochleistungsmagneten für Elektromotoren, Windrädern oder Fusionsreaktoren - unerlässlich. Die derzeit größten Anbieter von Seltenen Erden sind chinesische Unternehmen, die in den letzten Jahren nahezu eine Monopolstellung innehatten.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 6,1%



Mister Spex ist für viele ein Synonym für Online-Optiker in Deutschland. Über das Internet bietet das Unternehmen eine umfangreiche Auswahl qualitativ hochwertiger Korrektionsbrillen, Sonnenbrillen, Sportbrillen und Kontaktlinsen zu günstigen Preisen. Neben der Sortimentsvielfalt, der Preistransparenz und der Preisersparnis profitieren Kunden auch durch ein deutschlandweites Partnernetzwerk mit lokalen Augenoptikern von kostenlosen Services wie Sehtest und Brillenanpassung. Zudem verfügt Mister Spex über eine eigene Optikerwerkstatt in Berlin, in der die Endfertigung und Qualitätskontrolle der Brillen erfolgt. Das Unternehmen weitet außerdem seine Offline-Präsenz aus und hat bislang drei stationäre Läden eröffnet, mit weiteren in der Planung. Im Juli 2013 übernahm Mister Spex die schwedischen Online-Eyewear-Shops Lensstore sowie Loveyewear und im Februar 2015 den norwegischen Anbieter Lensit.no. Zudem ist Mister Spex mit eigenen Online-Shops im europäischen Ausland aktiv. Mister Spex ist Gewinner des eCommerce Award for Excellence 2015.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 1,4%

REMERGE

App Retargeting

Das AdTech-Startup **Remerge** bietet App-Anbietern die Möglichkeit, durch eine integrierte Retargeting-Plattform nach eigenen Angaben in über 350.000 anderen Apps Werbung zu platzieren. Werbetreibende können so nach Angaben von Remerge bis zu 700.000 Nutzer pro Sekunde weltweit erreichen. Die anzusprechende Nutzerzielgruppe lässt sich nach verschiedenen Kriterien detailliert definieren. Dies verringert nach Aussage des Unternehmens die Streuverluste und erhöht sowohl die Wirkung der Marketing-Ausgaben auf Seite der Werbetreibenden als auch die Einnahmen der App-Publisher, weil durch Remerge höhere Klickraten erzielt werden können. Apps werden als Werbeträger wegen ihrer enormen internationalen Verbreitung auf über 2,5 Mrd. Smartphones weltweit für Werbetreibende immer wichtiger. Remerge konnte in den ersten drei Quartalen 2016 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nach eigenen Angaben ein Umsatzwachstum von über 500% erzielen. Auch das in 2Q15 neu gestartete US-Geschäft des AdTech-Unternehmens entwickelt sich hervorragend. Mittlerweile macht Remerge in den Vereinigten Staaten pro Monat mehr Umsatz als im gesamten Jahr 2015. Das Berliner Unternehmen ist Gewinner des Angel's Choice Award der Web Summit 2015 und eine der "3 Companies to Watch" laut Online Marketing Rockstars.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 2,0%



In Partnerschaft mit namhaften Versicherern bietet die Berliner **Simpleurance** Verbrauchern die Möglichkeit, direkt beim Online-Einkauf mit wenigen Klicks und zu günstigen Konditionen einzelne Produktversicherungen, z. B. gegen Bruchschäden bei einem iPhone, oder Garantieverlängerungen abzuschließen. Der Onlineshop verdient so Vermittlungsprovisionen und bietet seinen Kunden einen zusätzlichen Service, während Simpleurance eine Marge an den online verkauften Versicherungspolicen erzielt. Mit Endkunden-Portalen in nach eigenen Angaben neun europäischen Ländern bietet Simpleurance auch die Möglichkeit der direkten Produktversicherung.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 2,4%





SoundCloud, gegründet im Jahr 2007, ist eine soziale Sound- und Musikplattform mit Sitz in London und operativer Betriebsstätte und Sitz der Geschäftsleitung in Berlin. SoundCloud bietet Zugang zu einer der, nach Einschätzung des Unternehmens, weltweit größten Communities von Muskschaffenden und Schöpfern von Klängen und Musik. Das Unternehmen ermöglicht es den Nutzern, über Widgets, Apps und ihre eigene Plattform, selbstkreierte Musik und anderweitige Klänge zu entdecken, sich miteinander zu vernetzen und ihre Entdeckungen mit anderen Nutzern zu teilen. Außerdem können die Nutzer über SoundCloud Musik aufnehmen, hochladen und diese über Webseiten, Blogs und soziale Netzwerke teilen. SoundCloud nutzen monatlich etwa 170 Mio. User. Umsätze generiert das Unternehmen mit kostenpflichtigen Abonnements wie Pro- oder Premier-Zugängen, die etwa Muskschaffenden die Möglichkeit bieten, ihre Musik bekannter zu machen. Im Frühjahr 2016 hat die Plattform das Abo-Modell SoundCloud Go eingeführt, wodurch Hörer Zugang zu einem erweiterten Musikkatalog, vor allem der drei Majorlabels, und eine Offline-Funktion erhalten.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 0,15%

Tictail

Tictail ermöglicht es allen Einzelhändlern, selbst sogenannten Tante-Emma-Läden, innerhalb weniger Minuten und ohne jegliche Vorkenntnisse allein per Tictail-Smartphone- oder Desktop-App einen kostenlosen Online-Shop zu eröffnen. Die Händler können dadurch nach eigenen Angaben schnell und unkompliziert parallel zum stationären Ladengeschäft online Bestellungen annehmen und so zusätzlichen Umsatz generieren. Gleichzeitig aggregiert Tictail die angebotenen Produkte aller Händler auf ihrer Plattform und bildet somit eine Art digitales Einkaufszentrum, wodurch die einzelnen Händler sofort Online-Besucher verzeichnen. Zusätzlich können Händler ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot über kostenpflichtige Extrafeatures wie z. B. eine Facebook-Shop-Integration verbreiten. Ziel von Tictail ist es, durch die Mobilisierung der kleinteiligen Einzelhändler-Szene die meistgenutzte und beliebteste E-Commerce-Plattform weltweit zu werden. Der technologische Fokus liegt auf einem vom Ladenbesitzer intuitiv, ohne Vorkenntnisse zu bedienenden, interaktiven, kundenfreundlichen und anpassbaren Design. Nach Aussage des Unternehmens nutzen bereits über 125.000 Händler aus ca. 140 Ländern Tictail. Die Tictail-App wurde schon bei Markteinführung 2014 sowohl von Apple als auch von Google als „beste neue App“ prämiert. Neben der German Startups Group zählen unter anderem Balderton Capital, Creandum und Acton Capital Partners zu den Gesellschaftern.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 1,2%



TVSmiles hat mit sogenannten Quiz Ads eine hocheffiziente Werbeform im Wachstumsmarkt Mobile Advertising entwickelt. TVSmiles bietet werbetreibenden Unternehmen eine Alternative zu klassischer Werbung, die Verbraucher oft unfreiwillig erdulden müssen, um an die Inhalte zu gelangen, die sie eigentlich konsumieren wollen. Der Werbetreibende schaltet in der im September 2013 veröffentlichten TVSmiles-Mobile-App Quiz Ads, durch die sich Nutzer freiwillig auf spielerische Art über das werbetreibende Unternehmen informieren und entsprechende Quizfragen beantworten können. Durch die Interaktion mit dem Unternehmen können Nutzer Punkte sammeln und diese gegen Prämien einlösen. Einerseits sind die Nutzer durch diese Werbeform nach eigener Ansicht viel empfänglicher für die werbetreibende Marke und deren Botschaft, andererseits führt dies zu einer hohen Kundentreue, da TVSmiles fortwährend Anreize für die Nutzer schafft, mit den werbetreibenden Unternehmen zu interagieren. Dies ermöglicht es TVSmiles zudem, Informationen über Nutzerverhalten und Produktpräferenzen zu gewinnen. Das AdTech-Startup hat kürzlich mit dem Start seiner Plattform Kwizzad sein Geschäftsmodell erweitert. Das neue Produkt ermöglicht es Anbietern von Mobile Apps, das von TVSmiles über drei Jahre optimierte, quizbasierte Werbeformat selbst zu integrieren und damit ihre Monetarisierung zu verbessern. Die App Publisher erzielen damit nach Angaben des Unternehmens die höchsten Werbeerlöse pro tausend Kontakte im Vergleich zu den anderen digitalen Werbeplattformen, da die spielerische Beschäftigung mit den Werbeinhalten eine effektive Umsetzung der Kampagnenziele ermöglicht. Nach Einschätzung der German Startups Group steigert Kwizzad das Skalierungspotential von TVSmiles enorm. CEO Christian Heins war zuvor Mitglied der Geschäftsleitung des Fernsehsenders 9Live. TVSmiles erreichte den ersten Platz in der Kategorie Mobile/App im Gründerszene Wachstums-Ranking 2016. Das Geschäftsmodell des in Berlin ansässigen Unternehmens basiert auf, nach eigenen Angaben, mehr als drei Millionen heruntergeladenen TVSmiles-Apps, durch die die Nutzer auf kontinuierliche Weise angesprochen werden können. TVSmiles nutzt drei Vertriebskanäle: die klassische Werbung, die digitale Werbung sowie die Direkt-/Affiliate-Werbung. Aktive Nutzer verwenden die App nach Daten von TVSmiles durchschnittlich länger als 90 Minuten im Monat.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 8,5% - daneben Wandeldarlehen in sechsstelliger Höhe



UNSERE WEITEREN FÜR UNS WESENTLICHEN BETEILIGUNGEN



ayondo bietet Social Trading und CFD-Trading aus einer Hand. So können Anleger den Strategien der "Top Trader" folgen und deren Handelssignale direkt auf ihrem ayondo-Konto ausführen oder selbst "Top Trader" werden und mit jedem Trade zusätzlich verdienen. ayondo wurde bei den ADVFN International Financial Awards 2015 als beste Social-Trading-Plattform und vom Finanzmagazin Euro am Sonntag im CFD-Broker-Test mit der Note "sehr gut" ausgezeichnet. Die ayondo Holding ist in Zug/Schweiz domiziliert und verfügt über eine Niederlassung in Singapur. Sie hat mit dem CFD-Broker ayondo markets Ltd. (reguliert durch die FCA) eine Tochtergesellschaft in London und mit der ayondo GmbH (BaFin reguliert) eine Tochtergesellschaft in Frankfurt am Main. Das Technologie-Team hat seinen Sitz in Toronto. ayondo plant eine sogenannte Reverse Takeover Transaction mit einem an der Börse in Singapur (SGX) gelisteten Unternehmen.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 0,5%

BOOK A TIGER.

Book a Tiger ist eine Online-Plattform für die Vermittlung von Reinigungskräften, die Nutzern über ein einfach zu handhabendes Buchungssystem eine Alternative zu vielfach schwarz beschäftigten Haushaltshilfen bietet. Die Inanspruchnahme des Service von Book a Tiger bietet den Kunden verschiedene Vorteile wie die steuerliche Absetzbarkeit der Dienstleistung, eine flexible Buchung per Smartphone, Versicherungsschutz sowie die Gewissheit einer verlässlichen und professionellen Reinigung auch im Falle von Urlaub oder Krankheit, da die Putzkräfte durch ein strenges standardisiertes Auswahlverfahren selektiert, ausgebildet und ggf. als Vertretung eingesetzt werden. Die Gründer von Book a Tiger, Nikita Fahrenholz und Claude Ritter, sind gleichzeitig die Mitgründer des überaus erfolgreichen deutschen Startups Delivery Hero (Lieferheld, Pizza.de, Foodora), an dem die German Startups Group ebenfalls beteiligt ist, und sind deshalb mit dem systematischen Aufbau neuartiger digitaler Geschäftsmodelle vertraut. Sie haben ihr Angebot seit der Gründung im März 2014 nach eigenen Angaben schon auf Geschäftskunden in mehr als 200 Städten ausgeweitet und sind neben Deutschland mittlerweile in Österreich, der Schweiz und den Niederlanden aktiv. Book a Tiger ist laut CB Insights eines der "20 of Europe's Hottest Series A and B Tech Startups". Nikita Fahrenholz belegte 2015 den zweiten Platz auf der Financial-Times-Liste "Top 10 under 30" der europäischen Tech-Unternehmer.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 2,3%

finiata

Finiaata bietet Factoring-Lösungen für Freiberufler, Freelancer, Selbständige sowie kleine und mittlere Unternehmen. Bislang wird dieses Marktsegment von etablierten Anbietern nicht hinreichend bedient, da individuelle Risikobewertungen hohe Kosten verursachen. Das erfahrene Gründerteam - die vierköpfige Führungsmannschaft kann 13 Jahre FinTech-Erfahrung vorweisen - nutzt bereits etablierte Scoring-Konzepte und erreicht durch Digitalisierung und Automatisierung niedrigere Kosten und Prozesskomplexitäten. Das Ziel von Finiaata ist es, die Risikobewertung erstmals automatisiert in Sekundenschnelle vorzunehmen und das Forderungsausfallrisiko zu minimieren, sodass z. B. durch einfaches Abfotografieren einer Ausgangsrechnung mit Handy der Rechnungsbetrag beinahe sofort vereinnahmt werden kann. Durch Kooperationen mit den führenden europäischen FinTech-Unternehmen wurde die Funktionalität der Finanzlösung maximiert.

Das Gründerteam um CEO Sebastian Diemer hat gemeinsam bereits mit Kreditech, das auf Basis eines datengesteuerten Scoring-Modells Kredite für Privatpersonen anbietet, eines der erfolgreichsten deutschen FinTech-Startups aufgebaut.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 2,6%

CRX MARKETS

CRX Markets ist eine in München ansässige Supply-Chain-Finance-Handelsplattform, die es Lieferanten ermöglicht, ohne Einschaltung eines Intermediärs, also z. B. einer Factoringbank, Forderungen gegen ihre Abnehmer zu veräußern, nämlich sie gebündelt zu verbrieften, und automatisiert einen Bieter-Wettbewerb zwischen institutionellen Anlegern als Käufer zu veranstalten. Somit können Lieferanten den Verkaufserlös ihrer Forderungen maximieren und einen früheren Geldeingang erwirken. Nach Einschätzung des Unternehmens profitieren die Abnehmer von einer Stabilisierung der Lieferkette und der Optimierung des Umlaufvermögens. Der von CRX Markets geschaffene Marktplatz bietet darüber hinaus nach Einschätzung der Gesellschaft mit seiner transparenten Struktur und wettbewerbsorientierten Funktionsweise attraktive Anlagemöglichkeiten für Unternehmen, Banken und Investoren. CRX Markets wurde 2016 mit dem FintechGermany Award ausgezeichnet. Gründer und Manager Moritz von der Linden und Aufsichtsratsmitglied Carlo Kölzer sind Gründer der überaus erfolgreichen Online-Devisenhandelsplattform 360T, die 2015 von der Deutschen Börse erworben wurde.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 0,8%





Customer Alliance unterstützt Hotels seit 2009 mithilfe verschiedener Produkte weltweit beim Aggregieren und der Integration von gäste-bezogenen Daten sowie dem Ausschöpfen ihres Umsatz-potenzials. Mit „Review Analytics“ bietet Customer Alliance ein 360°-Bewertungs-Management-System für einen umfassenden und profes-sionellen Umgang mit Online-Bewertungen. So ist es möglich, etwa Online-Bewertungen zu verwalten und wichtige Statistiken für das Qualitäts-management zu erhalten. Daneben ermöglicht das Tool „Price Analytics“ eine gezielte Preis-gestaltung, indem es die Preisstruktur von Mitbewerbern im Auge behält und Hoteliers frühzeitig auf Markt-veränderungen einstellt. Customer Alliances neuestes Produkt „Booked“ ist ein responsives Buchungs-system, das Hotels erlaubt, ein leicht zu verwaltendes Buchungswidget auf ihren Webseiten zu implementieren, mit dem Kunden schnell und einfach Direkt-buchungen vornehmen und Hotels ihre Provisionszahlungen verringern können. Seit der Firmengründung im Jahr 2009 verwenden mittlerweile über 3.500 Hotels aus über 35 Ländern Software-Lösungen von Customer Alliance. Das internationale Team besteht aus ca. 100 Mitarbeitern.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 1,9%



Dr. Z steht für Qualität in der Zahnmedizin zu günstigen Preisen und bietet somit ein Alternativmodell zu traditionellen Zahnarztpraxen. So werden Regelleistungen der gesetzlichen Krankenkassen ohne Zuzahlung des Patienten sowie alle Privatleistungen mit erheblichen Preisvorteilen angeboten. Die hohe Qualität wird u. a. durch die ISO-Zertifizierung aller Niederlassungen bestätigt. Das wachsende Praxisnetz umfasst aktuell mehr als 25 Zahnarzt-praxen und zahnmedizinische Zentren. Dr. Z plant, das Geschäftsmodell in alle größeren und mittleren deutschen Städte auszurollen, um ihre Leistungen flächendeckend anbieten zu können. Unser Anteil zum 30.06.2017: 4,0%





Exozet-Büros in Berlin

fiagon.

Fiagon ist ein MedTech-Startup, das mit seiner patentierten „FlexSensor“-Technologie innovative chirurgische Navigationssysteme der neuesten Generation entwickelt und fertigt. Mit der elektromagnetischen Navigationstechnologie setzte Fiagon in den letzten Jahren, gemeinsam mit weltweit renommierten Ärzten, einen neuen Standard in der medizinischen HNO-Navigation. Die nach eigenen Angaben einzigartige Technologie wird vom Stammsitz in Hennigsdorf bei Berlin heraus bereits international, über das europäische Ausland hinaus auch in den USA sowie in China für die Fachbereiche Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie sowie in der Neurochirurgie und der Wirbelsäulenchirurgie eingesetzt. Fiagon erzielte im Jahr 2015 nach eigenen vorläufigen Angaben einen Umsatz von über 5 Millionen Euro und wächst stark und seit Jahren nachhaltig. Unser Anteil zum 30.06.2017: 1,3%



2010 haben die Gründer von **Friendsurance** erkannt, dass viele Menschen Versicherungen besitzen, die sie nie oder nur selten in Anspruch nehmen. Versicherungsunternehmen honorieren im Gegenzug umsichtiges und faires Verhalten aber nicht. Deswegen hat Friendsurance ein neuartiges Versicherungsprinzip entwickelt, das Schadensfreiheit mit Beitragsrückzahlungen belohnt: Beim Friendsurance-Prinzip schließen sich Versicherte zu kleinen Gruppen zusammen. Von den gezahlten Versicherungsbeiträgen fließt ein Teil in einen gemeinsamen Topf. Wenn kein Schaden auftritt, bekommt jedes Mitglied der Gruppe einen Teil aus dem Topf als Beitragsrückzahlung erstattet. Typischerweise erhalten über 75% derjenigen, die das Friendsurance-Prinzip nutzen, Beiträge zurück. Das Friendsurance-Prinzip kann derzeit für Haftpflicht-, Hausrat-, Rechtsschutz- und Elektronikversicherungen renommierter Anbieter genutzt werden. Bei Versicherungen, die direkt über www.friendsurance.de abgeschlossen werden, ist dieses Prinzip bereits kostenlos in die Police integriert. Die Vision von Friendsurance ist es, Versicherungen für alle günstiger zu machen. Daran arbeiten aktuell rund 90 Mitarbeiter am Unternehmensstandort Berlin. Dabei kooperiert Friendsurance mit vielen Versicherungsunternehmen.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 3,8%



Itembase ermöglicht es mit ihrer DataConnect-Technologie Online-Shops, webshoprelevante Daten nahtlos mit nahezu jedem beliebigen Service, Tool oder Lösung zu synchronisieren. So können E-Commerce-Betreiber ihre Daten automatisch mit ihrem Rechnungssystem, ihrem Lieferdienst, ihren Werbetätigkeiten sowie ihren Analysetools fast ohne zusätzlichen Implementierungsaufwand zu synchronisieren. Die Webshop-Service- und Lösungsanbieter sind im Gegenzug nicht mehr dazu gezwungen, Implementierungsmöglichkeiten für die verschiedenen E-Commerce-Plattformen zu entwickeln. Mit den über DataConnect aggregierten Daten können die nach eigenen Angaben bereits mehr als 100.000 angeschlossenen Online-Shops zusätzlich ihre Umsätze, Warenkörbe, Kundentreue etc. vergleichen und entsprechend optimieren.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 3,8%



JUNIQE

Junique ist die Lifestylemarke für handverlesene, bezahlbare Kunst. Motive internationaler Künstler werden von dem Online-Shop als Poster und Kunstdrucke für die Wand sowie auf Shirts, Schreibwaren und Wohnaccessoires angeboten. Die Produktion erfolgt auf Bestellung, sodass das Geschäftsmodell keine großen Vorratsbestände voraussetzt und höhere Margen erzeugt. Ferner verursachen die angebotenen Produkte eine geringere Rücksenderate als bei herkömmlichen E-Commerce-Anbietern. Das Unternehmen wurde 2013 von einem Team aus ehemaligen leitenden Casacanda-Mitarbeitern in Berlin gegründet (Casacanda wurde in 2012 von Fab.com übernommen). Junique liefert bereits nach eigenen Angaben in 13 europäische Länder, wuchs im Umsatz mit durchschnittlich 190% p. a. und erzielte im Jahr 2015 bereits einen zweistelligen Millionenumsatz. Junique belegte Platz 1 der CB-Insights-Liste "15 High Momentum German Early Stage Startups" im August 2015. Die Gründer wurden im Januar 2016 vom Wirtschaftsmagazin Forbes auf die Liste der „30 Under 30 Europe“ im Bereich Retail und E-Commerce gewählt. Unser Anteil zum 30.06.2017: 1,7%



Die Mobile-, Web- und Smartwatch-App **Onefootball** ist mit über 20 Millionen Nutzern in ca. 200 Ländern nach eigenen Angaben die weltweit größte Online-Fußballplattform. Onefootball bietet als eines der bekanntesten deutschen Startups Fußballfans mit News, Live-Ergebnissen und Statistiken vielfältige Wege, sich über ihre Lieblingsmannschaften, -wettbewerbe und -spieler zu informieren und sich mithilfe sozialer Funktionen sowie Wett- und Tippmöglichkeiten tiefergehend mit ihrem Verein zu beschäftigen. Zu den Investoren von Onefootball gehören Union Square Ventures, einer der erfolgreichsten amerikanischen Venture-Capital-Investoren, Klaus Hommels VC-Fonds Lakestar, prominente Business Angels sowie der Sportartikelhersteller Adidas, der zudem als strategischer Partner fungiert. Onefootball wurde in den Jahren 2014 und 2015 von Google als eine der Top 50 Android Apps weltweit ausgezeichnet und zählt laut dem Wired Magazine den „100 Hottest European Startups 2015“. Onefootball wurde auf der WWDC 2016, Apples großer Entwicklerkonferenz, als eine von wenigen deutschen Apps präsentiert. Unser Anteil zum 30.06.2017: 0,28%





ReBuy ist der einfache An- und Verkaufsshop im Internet und einer der deutschen Marktführer im Bereich ReCommerce. Nutzer kaufen und verkaufen Elektronik- und Medienartikel wie Handys, Tablets, Bücher, Software, Konsolen oder eBook-Reader zum Festpreis. Anschließend schickt der Nutzer seine Ware in einem Paket an reBuy.de und bekommt den Verkaufspreis unverzüglich auf sein Konto überwiesen. Kunden können aber nicht nur Artikel verkaufen, sondern im Gegenzug auch qualitätsgeprüfte Ware erwerben. Der Versand dauert nur ein bis zwei Werktage, da alle Produkte im großen Logistikzentrum am Unternehmenssitz in Berlin direkt lagernd sind. reBuy.de beschäftigt rund 500 Mitarbeiter.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 1,1%



Savedo ist ein unabhängiger Marktplatz für Festgeldanlagen in Europa. Das Finanzportal bietet deutschen Anlegern über die eigene Plattform die Möglichkeit, ihr Geld zu überdurchschnittlichen Zinsen im Euroraum in Festgeld anzulegen. Die mehr als 50 Mitarbeiter arbeiten daran, die besten europäischen Festgeldangebote zu identifizieren und ihren Kunden zur Verfügung zu stellen, damit Anleger ihr Kapital dort gebührenfrei und ohne großen Aufwand bestverzinslich in Festgeld anlegen können. Savedo bietet zudem Angebote, in Edelmetalle zu investieren. Nach Angaben des Unternehmens wurden bislang mehr als 300 Millionen Euro Festgeld über die Plattform angelegt. Savedo ist das erste Startup aus dem FinTech Company Builder FinLeap. CEO Christian Tiessen gründete zuvor das Startup Casacanda, das 2012 an Fab.com verkauft wurde.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 1,0%



Exozet-Büros in Berlin



**Service
Partner**
ONE™

Service Partner One digitalisiert den bislang fast ausschließlich analog bedienten Multimilliardenmarkt des Office Managements. Dienstleistungen wie u. a. Reinigung, Handwerkerarbeiten, Umzüge und Lieferungen von z. B. Getränken, Obstkörben oder Büromaterialien werden auf einer Plattform gebündelt und können zentral per iPad schnell und unkompliziert von Office Managern und Mitarbeitern gebucht werden. Die langfristige Kundenbindung als All-in-One-Serviceanbieter bietet zudem exzellente Möglichkeiten zum Cross-Selling weiterer Produkte und Dienstleistungen. Service Partner One zählt bereits über 1.000 Bürobetriebe in drei Ländern zu seinen Kunden. Das Berliner Unternehmen beschäftigt über 100 Mitarbeiter und expandiert gerade stark mit dem Ziel, die führende Online-Plattform für Office Management in Europa zu werden.

Unser Anteil zum 30.06.2017: 3,4%



GASTBEITRAG IN DER FAS



ES IST ZUM HEULEN

Ein Start-up-Pionier attackiert deutsche Investoren und Medien: Ihr versteht das Thema Tech nicht und verspielt mit eurer Miesepeterei die Zukunft! Ein Weckruf von *Christoph Gerlinger*

Die deutsche Misere lässt sich anhand von zwei prominenten Börsengängen darstellen, wo Tradition (Old Economy) und Zukunft (New Economy) frontal aufeinandergetroffen sind – und das auch noch in ein und derselben Branche, im Ernährungsbereich. Ende Juni sind zwei Firmen an der Börse gestartet, Vapiano, eine klassische Pizza-Kette, und Delivery Hero, eine Essensplattform im Internet. Der Tenor deutscher Investoren und Finanzmedien im Vorfeld lässt sich wie folgt zusammenfassen: Vapiano ist etwas Solides, das kann man sehen und anfassen – Delivery Hero dagegen ist nur eine Internetplattform, die Verluste macht, also heiße Luft! So viel Verständnis tut weh! Es ist zum Heulen.

Denn warum geht es? Vapiano ist ein herkömmliches Systemgastronomiemodell für italienische Küche, aufgezogen als Franchisekette. Dasselbe Geschäftsmodell gibt es seit den 90er Jahren: Innoventos? Sehr gering. Unterscheidungskraft? Praktisch null. Ein solches Modell mag vielleicht risikoarm sein, chancenarmer ist es in jedem Fall.

Delivery Hero dagegen ist eine Internetplattform für Essenslieferungen, mit der ebenfalls an Mahlzeiten verdient wird, allerdings ohne jeglichen materiellen Einsatz, sprich, ohne Wareneinsatz, ohne Teig, ohne Restaurants, ohne Küche, ohne Kellner und sogar – mit Ausnahme einer Tochterfirma – ohne Fahrer und Fahrzeuge. Dies ähnelt den Geschäftsmodellen von Uber, dem weltgrößten Personenbeförderungsunternehmen, und Airbnb, dem weltgrößten Personenbeherbergungsunternehmen. Autos beziehungsweise Hotels besitzen beide nicht.

Delivery Hero betreibt also nur eine Online-Plattform, um hungrige Menschen schnell und bequem mit Liefer-Restaurants zusammenzubringen. Damit ist weit mehr zu verlieren als mit dem Ausrollen von Pizzateig: Die Plattform kassiert für sich eine Vermittlungsgebühr von bis zu 20 Prozent des Essenspreises – ganz ohne den Herd anzudrehen.

Ein solches Geschäftsmodell ist um ein Vielfaches leichter zu vervielfältigen, größerskalierter heißt der Fachbegriff, als eine physische Restaurantkette. Die Delivery Hero Holding, erst zu von Serienunternehmern in Berlin gegründet, beschäftigt folglich schon mehr als 1000 Mitarbeiter allein am Hauptsitz, ist in mehr als 40 Ländern aktiv und wächst stark – allein vergangenes Jahr um knapp 80 Prozent. Eine tolle deutsche Erfolgsgeschichte, oder?

Der Ton in der öffentlichen Debatte in Deutschland ist ein anderer. Obwohl der kleinere Wettbewerber Takeaway.com in den Niederlanden bereits mit großem Erfolg an die Börse gegan-

gen war, lamentierte die „Wirtschaftswache“ noch im Mai in einer Titelstory über den ebenfalls öffentlich weithin unverständlichen Serienunternehmer Oliver Samwer, der mit seiner Start-up-Schmiede Rocket Internet maßgeblich an Delivery Hero beteiligt ist: „Delivery Hero scheint noch nicht reif für die Börse zu sein: Zusammen kamen die beiden Unternehmen [Delivery Hero samt der fusionierten Foodpanda] auf ein Minus von 17 Millionen Euro.“ Am 30. Juni ist Delivery Hero, allen Unsicherheiten zum Trotz, an die Börse gegangen und seither mit fast fünf Milliarden Euro bewertet – immerhin rund die Hälfte der mehr als 100 Jahre alten Lufthansa.

Doch wer verdient bislang an solchen unternehmerischen Tech-Pionierleistungen? Da in Deutschland gemessen am Bruttoinlandsprodukt nur etwa ein Dreizehntel (ja: 1/13!) so viel Venture Capital (VC), Wagniskapital, wie in Amerika bereitsteht, siedeln sich die besten Gründer oft gleich in den Vereinigten Staaten an. Wenn sie doch hier bleiben und in Deutschland ihr Start-up aufziehen, werden sie von VC-Fonds finanziert, deren Anteilseigner sich oft zu großen Teilen aus angelsächsischen Investoren rekrutieren. Deutsche Finanziers in dem Bereich sind in der Regel zu klein, um bei Erfolg auch das Wachstum in der nächsten Stufe, der Growth Stage, mit Einzelbeträgen jenseits von zehn Millionen Euro zu finanzieren. Deshalb ziehen Start-ups dann nach Amerika oder akzeptieren das Wachstumskapital angelsächsischer VC-Fonds. Eigentümer werden dann internationale Investoren, diese dominieren fortan die sogenannten Cap Table, die Liste der wichtigsten Anteilseigner.

Selbst beim Gang an die Börse geht der Jackpot an uns vorbei. Delivery Hero hat schon am ersten Tag Zeichnungsgewinne von knapp zehn Prozent erzeugt, der Wettbewerber Takeaway.com bringt es inzwischen auf Kursgewinne von mehr als 60 Prozent. Es ist stark anzunehmen, dass bei beiden Unternehmen kaum deutsche Investoren unter den Zeichnern waren, die Aktien wurden ganz überwiegend in London und New York platziert. Noch nicht einmal über die Großbanken hierzulande, die Deutsche Bank oder die Commerzbank, war eine Zeichnung möglich, geschweide denn wurde die Aktie aktiv beworben. Deutsche Banken messen der Aktie von Delivery Hero nur einen Beilehungswert von 15 Prozent des Kurses zu (im Vergleich dazu Lufthansa 70 Prozent).

Die ungeheure Kraft, die hinter exponentiellem Wachstum steckt, das schließlich auch Anlaufverluste zu üppigen künftigen Gewinnen werden lässt, ist für das menschliche Gehirn nur sehr schwer intuitiv abzuschätzen, wie unter anderem die aus dem Google X-Forschungslabor

hervorgegangene Singularity University im Silicon Valley lehrt. Als Beispiel nehme man ein Unternehmen, das über zehn Jahre hinweg jeweils 80 Prozent pro Jahr wächst. Es wäre völlig falsch, zu glauben, dass dieses Unternehmen nach zehn Jahren grob aufgerundet zwanzigmal so groß ist. Tatsächlich ist es auf die über 350-fache Größe angewachsen. Das beweist: Uns fehlt das intuitive Vorstellungsvermögen, exponentielle Wachstumseffekte richtig einschätzen zu können. Allein die drei wertvollsten Vertreter der jüngsten Generation von Internetgiganten – Apple, Google und Facebook – sind heute mehr wert als der ganze Dax und dabei viel jünger und mit weniger physischem Ballast beschwert als die 30 wichtigsten deutschen Konzerne.

Die von mir gegründete German Startups Group hält als börsennotierter Venture-Capital-Anbieter seit 2013 eine Beteiligung an Delivery Hero. Deren Wert hat sich in diesen dreieinhalb Jahren bis heute vervielfacht. Eine hochlukrative Investition also. Dennoch wurden wir am Kapitalmarkt häufig für das angeblich riskante Engagement bei Delivery Hero kritisiert, noch dazu, weil wir aufgrund unseres geringen prozentualen Anteils keine Kontrolle hätten.

Auch unser eigener Börsengang im Jahr 2015 als aktivster VC-Investor in Deutschland wurde vorwiegend von negativen, sachfernen Kommentaren begleitet. Dies gipfelte in einem besonders qualifizierten Schlusswort – weit unter der

Gürtellinie – in der hoch angesehenen „Börsenzeitung“: „Falls dabei was schiefligt: Das Geld ist nicht weg. Es hat nur ein anderer.“ Für Furore sorgen regelmäßig Artikel, wie im Februar 2016 in der „Wirtschaftswache“, welche die deutsche Start-up-Szene für tot erklären: „Die Party bei den Berliner Start-ups ist vorbei“, hieß der Titel der Geschichte, die alle Start-up-Pleiten aufzählte und ein niederschmetterndes Bild des Berliner Tech-Ökosystems zeichnete. Aufhänger der Story: der Abverkauf eines Großteils des Investmentportfolios von Team Europe, dem damals neben Rocket Internet prominentesten Company Builder der Hauptstadt. Glücklicherweise kam in dem Artikel auch Kolja Hebenstreit, Mitgründer von Team Europe, zu Wort, der den Verkauf wie folgt begründete: „An weniger Unternehmen gleichzeitig zu arbeiten ergibt bessere Ergebnisse, daher die Anteilsverkäufe.“ Team Europe konzentrierte sich in der Folge auf Delivery Hero. Die Party für die Macher von Team Europe ist aber nach dem Börsengang sicher nicht vorbei. Da mögen sich die Kommentatoren im Börsenfernsehen noch so wundern, dass Delivery Hero erfolgreich an der Börse gestartet ist: „Wie erklären Sie sich das, dass die Leute bei einem Unternehmen, das Verluste schreibt, so zugreifen?“, fragte mürrisch eine TV-Frau.

Ähnliche negative Reflexe wie der Börsengang von Delivery Hero und wie

der unserer German Startups Group tief der Start des neuen Wachstumsbörsenspekulations Scale im März 2017 hervor – selbst in der hochseriösen Finanzpresse. „Neuer Markt 2.0“ oder „Vorsicht vor Börsentuschwindel an der Börse“, lauteten die abschätzigen Überschriften, um nur ein paar zu nennen. In anderen Ländern ist das Platzen der New-Economy-Blase längst verarbeitet. Auch in Deutschland gibt es Unternehmen aus dieser Zeit, die ihre Anleger mittlerweile reich gemacht haben, sofern die an ihren Aktien festgehalten haben. Die kraftstrotzende United Internet zum Beispiel ist so ein Fall. Dennoch sitzt bei uns die Angst immer noch tief, dass man mit einem Tech-Unternehmen, das stark wächst, aber noch nicht profitabel ist, möglicherweise Verluste machen könnte.

So verzerrt wir aus einem Mangel an Urteilskraft in Kombination mit „German Angst“ die Zukunft. Man muss sich dabei vor Augen führen, dass auch die heutigen deutschen Weltmarktführer einmal als Start-up angefangen haben. Auch sie haben Anlaufverluste verursacht, die sich teilweise über Jahrzehnte hinweg anhäuften.

Bestes Beispiel hierfür ist Friedrich Krupp mit seiner Krupp Gusstahlfabrik, der ein disruptives Verfahren zur Stahlverarbeitung erfand, jedoch knapp 30 Jahre brauchte, um die wiederkehrenden finanziellen Engpässe zu überwinden, Gewinne zu machen und schließlich zum Weltkonzern aufzusteigen. Die Fähigkeit, so etwas ex ante einschätzen zu können, und die Ausdauer, solche Situationen durchzustehen, scheint den Deutschen abhandengekommen zu sein.

Natürlich erfordert eine solche Anlageentscheidung mehr Wissen und Mut, denn man muss sich stärker mit den Geschäftsmodellen, dem Markt und der technischen Innovation auseinandersetzen. Und man muss mehr Volatilität aushalten, sprich Kursschwächen durchstehen können. Dafür wirken aber auch vielfach höhere Gewinne. Dazu scheinen deutsche Anleger jedoch nicht willens oder in der Lage zu sein. Deutsche Technologieunternehmen sprechen daher lieber angelsächsische Investoren an oder gehen gleich ins Ausland an die Börse. Die schwache Kursperformance des 2014 an die Börse gegangenen und in seinem Potential völlig unverständlichen Online-Shops für Babyprodukte, „winidell.de“, spricht Bände. Genauso haben deutsche Anleger auch jahrelang Amazon verspotet. Der Kurs von Amazon ist seit dem Börsengang vor 20 Jahren um sagenhafte 5400 Prozent gestiegen: Klug ist, wer es gewagt hat.

Wenn Deutschland wieder ein führender unternehmerischer Standort auch für disruptive Technologien werden möchte, brauchen wir mehr Mut, mehr Urteilskraft auf Seiten des Kapitalmarktes und der Medien und ganz besonders: weniger deutsche Miesepeterei.



Der Autor: Christoph Gerlinger, ein gelernter Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt, ist seit zwei Jahrzehnten in der Internetbranche aktiv und hat mehrere Börsengänge hinter sich gebracht. Heute ist er Chef der German Startups Group. Die börsennotierte Holding mit Sitz in Berlin hält Beteiligungen an mehr als 40 Firmen, darunter am Online-Brellhändler Mister Spex, am Musikdienst Soundcloud und an Delivery Hero, der Essensplattform, die vor vier Wochen an der Börse gestartet ist. Foto: Volker

FINANZTEIL



FINANZTEIL

IFRS-Konzernbilanz zum 30. Juni 2017	31
IFRS-Konzern-Gesamtergebnisrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	32
Notes zum verkürzten Konzernzwischenabschluss für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	33
IFRS-Konzern-Kapitalflussrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	49
IFRS-Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	51
Lagebericht zum verkürzten Konzernzwischenabschluss für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017	53



UNGEPRÜFTER KONZERNABSCHLUSS (IFRS) DER GERMAN STARTUPS GROUP GMBH & CO. KGAA ZUM 30. JUNI 2017

IFRS-Konzernbilanz zum 30. Juni 2017

Aktivseite	Note	30.06.2017 EUR	31.12.2016 EUR
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- oder Firmenwert		3.039.589,27	3.014.589,27
Immaterielle Vermögenswerte		2.070.406,38	1.793.882,64
Sachanlagen		205.837,75	208.135,51
Finanzanlagen	4, 5	23.278.276,26	24.397.608,01
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	4, 5	626.487,00	885.753,19
Latente Ertragssteueransprüche	5	3.615.127,02	3.526.487,81
		32.835.723,68	33.826.456,43
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		336.119,97	195.306,86
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		3.252.352,48	2.714.585,45
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	5	4.409.856,20	1.977.517,34
Laufende Ertragssteueransprüche		32.961,58	66.594,72
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		280.285,00	248.967,87
Flüssige Mittel		1.829.471,33	1.576.876,04
		10.141.046,56	6.779.848,28
		42.976.770,24	40.606.304,71
Passivseite			
Den Aktionären und der Komplementärin zustehendes Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		11.984.400,00	11.984.400,00
Kapitalrücklage		13.392.250,86	13.392.250,86
Bilanzergebnis		4.670.065,56	2.428.411,76
		30.046.716,42	27.805.062,62
Ausgleichsposten Anteile Minderheitsgesellschafter		1.630.467,00	1.646.019,15
Eigenkapital	7, 9	31.677.183,41	29.451.081,77
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		200.000,00	250.000,00
Passive latente Steuerverbindlichkeit	5	788.307,87	703.441,79
Rückstellungen		0,00	465.909,89
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		607.750,75	745.607,55
		1.596.058,62	2.164.959,23
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		581.678,91	342.997,07
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		21.764,71	60.160,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		989.822,99	635.544,99
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		7.368.458,50	7.240.650,67
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		597.094,59	566.202,47
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten		144.708,51	144.708,51
		9.703.528,21	8.990.263,71
		42.976.770,24	40.606.304,71

IFRS-Konzern-Gesamtergebnisrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

	Note	01.01.2017 bis 30.06.2017 EUR	01.01.2016 bis 30.06.2016 EUR
Ergebnis Beteiligungsgeschäft	4, 5		
Gewinne aus Finanzanlagen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind		1.242.824,53	2.695.509,31
Verluste aus Finanzanlagen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind		-331.070,02	-971.789,90
Gewinn aus dem Verkauf von Finanzanlagen		<u>2.379.016,66</u>	<u>0,00</u>
Ergebnis Beteiligungsgeschäft		3.290.771,17	1.723.719,41
Ergebnis übrige Bestandteile			
Umsatzerlöse		4.568.435,50	5.969.522,75
Veränderung des Bestandes an unfertigen Erzeugnissen		140.911,95	-127.775,30
Andere aktivierte Eigenleistungen		465.528,12	274.623,51
Sonstige betriebliche Erträge		315.671,24	139.969,24
Materialaufwand		-934.915,50	-1.303.245,87
Personalaufwand		-3.438.672,19	-3.439.178,42
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-224.922,06	-224.518,26
Sonstige betriebliche Aufwendungen davon laufende Aufwendungen im Zusammenhang mit der Notierung der Aktie 51.275,02 EUR (Vj.: 70 TEUR)		-1.623.655,14	-1.565.678,06
Anschaffungsnebenkosten der Beteiligungen		<u>-12.375,62</u>	<u>-35.579,86</u>
Ergebnis übrige Bestandteile		-743.993,70	-311.860,27
Finanzergebnis			
Zinserträge		25.905,33	24.587,26
Zinsaufwendungen		<u>-350.353,58</u>	<u>-46.921,40</u>
Finanzergebnis		-324.448,25	-22.334,14
Ergebnis vor Ertragsteuern		2.222.329,22	1.389.525,00
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	<u>3.772,43</u>	<u>552.217,89</u>
Ergebnis/Gesamtergebnis		<u>2.226.101,65</u>	<u>1.941.742,89</u>
Gewinnvortrag		2.428.411,76	5.894.628,65
Anteile Minderheitsgesellschafter		<u>15.552,15</u>	<u>-207.356,51</u>
Bilanzergebnis		<u>4.670.065,56</u>	<u>7.629.015,04</u>
Von dem Gesamtergebnis			
- den Aktionären und der Komplementärin der German Startups Group GmbH & Co. KGaA zustehend		2.241.653,80	1.734.386,38
- auf die Minderheitsgesellschafter entfallend		-15.552,15	207.356,51
Ergebnis je Aktie	7	<u>0,19</u>	<u>0,15</u>

Notes zum verkürzten Konzernzwischenabschluss für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

Inhaltsübersicht

- 1 Grundlegende Informationen
- 2 Grundlagen des verkürzten Konzernzwischenabschlusses
- 3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
- 4 Zusätzlich ausgewählte Angaben zu Finanzinstrumenten
- 5 Kritische Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen bei der Bilanzierung
- 6 Segmentberichterstattung
- 7 Ergebnis je Aktie
- 8 Kapitalflussrechnung
- 9 Sonstige Pflichtangaben



1 Grundlegende Informationen

Der Kreis der vollkonsolidierten Unternehmen (GSG-Konzern) umfasst unverändert neben der Muttergesellschaft German Startups Group GmbH & Co. KGaA (GSG) drei zu konsolidierende Tochtergesellschaften, die nach IFRS 10 in den Konzernzwischenabschluss einzubeziehen sind. Dies sind die Exozet Berlin GmbH und deren hundertprozentige Tochtergesellschaften, die Exozet Potsdam GmbH sowie die Exozet Neue Medien Produktion Wien GmbH (zusammen Exozet-Gruppe).

Gegenstand der Muttergesellschaft ist die Gründung von Unternehmen und der Erwerb, das längerfristige Halten, Verwalten und Fördern von im Schwerpunkt Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen sowie daneben der Erwerb, das Halten, Verwalten und Fördern von Minderheitsbeteiligungen an Unternehmen sowie darüber hinaus das Erbringen von Leistungen im Zusammenhang mit dem Vorstehenden an Portfoliounternehmen, wie die Unterstützung in Vertriebs-, Marketing-, Finanz- und allgemein Organisations- sowie Managementangelegenheiten und Unterstützung bei der Finanzierungsakquisition. Gegenstand des Unternehmens ist ferner die redaktionelle Bereitstellung von Informationen über Unternehmen und die Anlage von der Gesellschaft frei zur Verfügung stehenden liquiden Mittel, die noch nicht in Beteiligungen gebunden sind, in börsennotierte Wertpapiere, insbesondere Aktien, Genussscheine, andere Mezzanin-Instrumente, Anleihen, Fonds, Zertifikate und Derivate. Der Gegenstand der Muttergesellschaft beinhaltet des Weiteren die Anlage von der Gesellschaft frei zur Verfügung stehenden liquiden Mitteln in geringem Umfang und ohne dabei erlaubnispflichtige Geschäfte zu betreiben in Wertpapiere aller Art von oder bezogen auf branchenangehörige(n) oder -verwandte(n) Gesellschaften, einschließlich solcher, mit denen man auf fallende Kurse setzt, mit dem Ziel, die eigene Finanzierungsfähigkeit im Falle einer negativen Kursentwicklung von Vergleichsunternehmen abzusichern.

Das Geschäftsfeld der Exozet-Gruppe beinhaltet das Segment „Creative Technologies“ und umfasst vor allem Beratungs- und Umsetzungsleistung rund um die „Digitale Transformation“ aller Geschäftsprozesse, insbesondere das Konzipieren, Realisieren und Betreiben von anspruchsvollen Multimedialösungen mit Fokus auf Mobile, Video, Virtual- und Augmented Reality, E-Commerce und Online Marketing auf verschiedensten Plattformen.



2 Grundlagen des verkürzten Konzernzwischenabschlusses

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2017 ist nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen und von der Europäischen Union anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS), des International Accounting Standards Board (IASB), London, sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRS IC) erstellt worden. Dementsprechend wurde auch dieser Konzernzwischenabschluss in Übereinstimmung mit IAS 34 erstellt.

Gemäß IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ enthält der verkürzte Konzernzwischenabschluss nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die für einen Konzernabschluss zum Ende des Geschäftsjahres erforderlich sind. In Übereinstimmung mit IAS 34 werden nachfolgend nur die Ereignisse und Geschäftsvorfälle wiedergegeben, die für ein Verständnis von Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des GSG-Konzerns seit dem Abschlussstichtag 31. Dezember 2016 wesentlich sind. Aus diesem Grund sollte der vorliegende Konzernzwischenabschluss im Zusammenhang mit dem testierten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 gelesen werden.

3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im vorliegenden verkürzten Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2017 werden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016. Eine umfassende Beschreibung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ist im Anhang des IFRS-Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2016 veröffentlicht.

Die vom IASB verabschiedeten und von der EU übernommenen neuen Standards und Interpretationen sowie Änderungen bei bestehenden Standards, die ab dem 1. Januar 2017 verpflichtend anzuwenden sind, wurden bei der Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses angewendet. Die in diesem Zwischenabschluss erstmals anzuwendenden Standards bzw. Änderungen von Standards haben jedoch keine wesentliche Auswirkung auf den Zwischenabschluss.

4 Zusätzliche ausgewählte Angaben zu Finanzinstrumenten

Eines der Hauptgeschäftsfelder des GSG-Konzerns besteht darin, sich an Startups zu beteiligen, also sogenanntes Venture-Capital bereitzustellen. Die Beteiligung geschieht dabei nahezu ausschließlich über Eigenkapitalinstrumente gemäß IAS 32, andernfalls zumeist über Wandeldarlehen, die später in solche Eigenkapitalinstrumente gewandelt werden (sollen). Demnach sind Eigenkapitalinstrumente Verträge, die einen Residualanspruch an den Vermögenswerten eines Unternehmens nach Abzug aller Schulden begründen.



Nach IAS 39 sind diese Instrumente stets zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, wenn sie beim erstmaligen Ansatz vom Unternehmen als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden, weil die finanziellen Vermögenswerte gemäß einer dokumentierten Risikomanagement- und Anlagestrategie gesteuert und ihre Wertentwicklung anhand des beizulegenden Zeitwertes beurteilt wird und die auf dieser Grundlage ermittelten Informationen zu diesen Vermögenswerten intern an die Geschäftsführung weitergereicht werden. Dabei werden Entwicklungen in den beizulegenden Zeitwerten stets in der Gewinn- und Verlustrechnung im Ergebnis Beteiligungsgeschäft erfasst.

Die ausgewiesenen sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte umfassen Wandeldarlehen und Darlehen, die an Portfoliounternehmen mit dem Zwecke der Wandlung in Eigenkapital ausgegeben wurden. Diese Darlehen sind als langfristig einzuordnen, da aus den entsprechenden Verträgen eine Gewährung des Fremdkapitals von mehr als 12 Monaten eingeräumt wird bzw. für die vorgesehenen Wandlungen kein fester Termin vereinbart wurde. Diese Finanzinstrumente werden ebenso wie die Eigenkapitalinstrumente zum Fair Value bewertet.



Klassen der Finanzinstrumente nach IFRS 7

In den folgenden Tabellen werden die Buchwerte der Finanzinstrumente auf die Bewertungskategorien nach IAS 39 übergeleitet und die beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente mit Bewertungsquelle je Klasse angegeben:

Bilanzposten 30. Juni 2017, in TEUR (31. Dezember 2016, in TEUR)	Buchwert	Bewertungskategorie ¹⁾	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Beizulegender Zeitwert Bilanzstichtag
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	23.905 (25.283)	afv	23.905 (25.283)	23.905 (25.283)
Finanzanlagen	23.278 (24.398)	afv	23.278 (24.398)	23.278 (24.398)
Bewertungsstufe 1	0 (0)		0 (0)	0 (0)
Bewertungsstufe 2	0 (0)		0 (0)	0 (0)
Bewertungsstufe 3	23.278 (24.398)		23.278 (24.398)	23.278 (24.398)
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	626 (886)	afv	626 (886)	626 (886)
Bewertungsstufe 1	0 (0)		0 (0)	0 (0)
Bewertungsstufe 2	0 (0)		0 (0)	0 (0)
Bewertungsstufe 3	626 (886)		626 (886)	626 (886)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.252 (2.715)	LaR	0 (0)	3.252 (2.715)
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4.410 (1.978)	LaR/afv	22 (992)	4.410 (1.978)
Bewertungsstufe 1	22 (992)	afv	22 (992)	22 (992)
Übrige	4.388 (986)	LaR	0 (0)	4.388 (986)
Flüssige Mittel	1.829 (1.577)	LaR	0 (0)	1.829 (1.577)
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	782 (593)	AmC	0 (0)	782 (593)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	990 (636)	AmC	0 (0)	990 (636)
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	7.987 (7.986)	AmC	0 (0)	7.987 (7.986)

- 1) afv: at fair value (zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte); LaR: Loans and Receivables (Kredite und Forderungen); AmC: Amortised Cost (Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden)

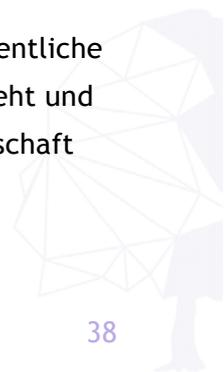
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente können nach der Bedeutung der in ihre Bewertungen einfließenden Faktoren und Informationen klassifiziert und in (Bewertungs-) Stufen eingeordnet werden. Die Einordnung eines Finanzinstruments in eine Stufe erfolgt nach der Bedeutung seiner Inputfaktoren für seine Gesamtbewertung und zwar nach der niedrigsten Stufe, deren Berücksichtigung für die Bewertung als Ganzes erheblich bzw. maßgeblich ist. Die Bewertungsstufen untergliedern sich hierarchisch nach ihren Inputfaktoren:

- Stufe 1: auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten notierte (unverändert übernommene) Preise
- Stufe 2: Inputfaktoren, bei denen es sich nicht um die auf Stufe 1 berücksichtigten notierten Preise handelt, die sich aber für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt (d. h. als Preis) oder indirekt (d. h. in Ableitung von Preisen) beobachten lassen
- Stufe 3: nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierende Faktoren für die Bewertung des Vermögenswerts oder der Verbindlichkeit (nicht beobachtbare Inputfaktoren)

Die German Startups Group bewertet die von ihr gehaltenen Unternehmensanteile überwiegend auf Basis der von fremden Dritten zuletzt für gleiche oder ähnliche Anteile bezahlten Anteilspreise. Bestehen Qualitätsunterschiede bei den Anteilen, z. B. in Form von einer höheren oder niedrigeren Position in der Hierarchie der Liquidationspräferenzen, adjustiert die German Startups Group die fremdobjektvierten Anteilspreise entsprechend, um die Vor- oder Nachteile gegenüber den zum Vergleich herangezogenen Anteilen zu berücksichtigen. Liegt der Zeitpunkt der Fremdobjektivierung des Anteilspreises schon länger zurück und sind in der Zwischenzeit wesentliche positive oder negative Entwicklungen eingetreten, bewertet die GSG die Anteile entsprechend höher oder niedriger und bedient sich dabei geeigneter marktüblicher Bewertungsmethoden (z. B. DCF oder Peer-Group-Analyse), wenn es sachgerecht erscheint und keine bloße Anpassung des fremdobjektvierten Anteilspreises möglich ist. Liegt kein fremdobjektivierter Anteilspreis vor, bewertet die German Startups Group anhand geeigneter marktüblicher Bewertungsmethoden oder zu Anschaffungskosten.

Unter den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten sind im Wesentlichen Forderungen aus Anteilsveräußerungen sowie im Rahmen der kurzfristigen Finanzmitteldisposition gehaltene Wertpapiere ausgewiesen. Diese Wertpapiere werden anhand des Börsenkurses (Stufe 1) ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Umkategorisierungen von Stufe 1 auf Stufe 3 werden dann vorgenommen, wenn keine öffentliche Preisfeststellung mehr verfügbar ist, z. B. wenn ein Portfoliounternehmen an die Börse geht und der Handel in Aktien des Portfoliounternehmens später eingestellt wird, bevor die Gesellschaft diese Aktien veräußert hat. In der Berichtsperiode wurden keine Umkategorisierungen vorgenommen.



Das Risikomanagement überprüft die klassischen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der Portfoliounternehmen, ergänzt um weitere typische KPIs und Informationen aus der ständigen Kommunikation mit der Finanzleitung oder der Geschäftsführung der Portfoliounternehmen.

In der Regel hat der GSG-Konzern als Minderheitsgesellschafter zwar keinen unmittelbaren Einfluss auf die Geschäftsführung, aber im Risikomanagement setzt sich der GSG-Konzern laufend mit der Performance der Portfoliounternehmen auseinander, soweit von diesen aktuelle Finanzinformationen vorgelegt werden, und kann so selber bessere Investmententscheidungen treffen, bei Fehlentwicklungen den Dialog mit dem Management und Ko-Gesellschaftern suchen und frühzeitig in der Anwerbung von neuem Kapital helfen.

Da es sich oftmals um Frühphasenbeteiligungen handelt, sind Umsatz und EBIT keine relevanten Wertbestimmungsmerkmale und wenn doch, dann oft nicht aussagekräftig.

Performanceindikatoren liegen gerade im Onlinebereich oft in KPIs, wie der Nutzung und dem Nutzerverhalten, den Kundenakquisitionskosten sowie dem Wert eines Nutzers. Entsprechend gibt dem GSG-Konzern die Auseinandersetzung im Rahmen der Analyse mit den Reportings der Unternehmen die Möglichkeit, gezielt nach weiteren, oftmals fehlenden aber relevanten Kennzahlen zu fragen, oder diese im Marktvergleich zu prüfen und ein Gefühl für das Potential zu entwickeln.

Die als Wandeldarlehen ausgegebenen finanziellen Vermögenswerte wurden auf Basis der Stufe 3 bewertet, da für den Wert der Wandeldarlehen keine Faktoren der Stufen 1 und 2 vorliegen. Als Basis für die Bewertung wurde zum Großteil der Ausgabebetrag erhöht um die fälligen Zinsen herangezogen.

Bei den nach Bewertungsstufe 3 bewerteten finanziellen Vermögenswerten ist darauf hinzuweisen, dass sich der Fair Value ändern kann, wenn die Inputfaktoren durch plausible alternative Angaben ersetzt werden.

Eine Sensitivitätsanalyse ist bei den langfristigen finanziellen Vermögenswerten, die in Höhe von 23.905 TEUR (31.12.2016: 25.283 TEUR) auf Basis der Stufe 3 bewertet wurden, nicht möglich, da keine beobachtbaren Parameter zur Verfügung stehen.



Die Entwicklung der zum Fair Value bewerteten Bilanzpositionen basierend auf Stufe 3 stellt sich wie folgt dar:

	1.01 bis 30.06.2017	1.01 bis 30.06.2016
	TEUR	TEUR
Zeitwert zum 01. Januar	25.283	18.656
Umgliederung	0	0
Erträge aus Neubewertung	1.243	2.696
Aufwendungen aus Neubewertung	-331	-972
Zugang	95	3.990
Abgang	-2.385	0
Zeitwert zum 30. Juni	23.905	24.370

Die Erträge bzw. Aufwendungen aus Neubewertung sind in der Gesamtergebnisrechnung unter den Posten Gewinne aus Finanzanlagen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind und Verluste aus Finanzanlagen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind ausgewiesen.

Die Entwicklung der beim erstmaligen Ansatz zum Fair Value bewerteten kurzfristigen zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten basierend auf Stufe 1 stellt sich wie folgt dar:

	1.01 bis 30.06.2017	1.01 bis 30.06.2016
	TEUR	TEUR
Zeitwert zum 01. Januar	992	0
Zugang	0	1.084
Abgang	-970	-576
Zeitwert zum 30. Juni	22	508

Bezüglich der Darstellung der konzerninhärenten Risiken nach IFRS 7 wird auf die Ausführungen im Anhang des testierten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 verwiesen. Wesentliche Änderungen haben sich nicht ergeben.



5 Kritische Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen bei der Bilanzierung

Die kritischen Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen haben sich gegenüber dem testierten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 wie folgt geändert:

- Für den Ansatz von laufenden und latenten Steuerposten müssen Schätzungen vorgenommen werden. Es bestehen Unsicherheiten hinsichtlich der Auslegung komplexer Steuervorschriften. Daher können Unterschiede zwischen den tatsächlichen Ergebnissen und unseren Annahmen oder künftige Änderungen unserer Einschätzungen Veränderungen des Steuerergebnisses in künftigen Perioden zur Folge haben. Zum Stichtag betragen die latenten Ertragssteueransprüche 3.615 TEUR (31.12.2016 3.526 TEUR), die latenten Ertragssteuerverbindlichkeiten betragen 788 TEUR (31.12.2016 703 TEUR).
- Bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts der finanziellen Vermögenswerte bestehen im Rahmen der Fair Value Bewertung Unsicherheiten in der Bewertung der einzelnen Portfoliounternehmen. Zum Stichtag beträgt der Buchwert der zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzanlagen sowie der sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte 23.905 TEUR (31.12.2015 25.283 TEUR).

6 Segmentberichterstattung

Die Berichtssegmente des GSG-Konzerns haben sich im ersten Halbjahr 2017 wie folgt entwickelt:

Berichtssegmente	1.01. bis 30.06.2017	1.01. bis 30.06.2017	1.01. bis 30.06.2017
	Beteiligungen TEUR	Creative Technologies TEUR	GSG-Konzern TEUR
Ergebnis Beteiligungsgeschäft	1.724	0	1.724
Umsatzerlöse mit Dritten	37	4.531	4.568
Planmäßige Abschreibungen	5	220	225
Segmentergebnis (Operatives Geschäft/EBIT)	2.625	-79	2.546
Zinsergebnis und übriges Finanzergebnis	-299	-25	-324

7 Ergebnis je Aktie

Zum Stichtag bestehen wie im Vorjahresvergleichszeitraum keine potenziell verwässernden Eigenkapitalinstrumente, wie z. B. Stock-Options. Das verwässerte und unverwässerte Ergebnis je Aktie stimmen überein und berechnen sich als Quotient aus dem Gewinn, der den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zusteht, und der durchschnittlichen Anzahl von ausgegebenen Aktien während des Berichtszeitraumes wie folgt:

	1.01. bis 30.06.2017 EUR	1.01. bis 30.06.2016 EUR
Den Aktionären und der Komplementärin der German Startups Group GmbH & Co. KGaA zustehender Gewinn/Gesamtergebnis	2.241.653,80	1.734.386,39
Durchschnittliche Anzahl Aktien	11.984.400	11.559.883
Ergebnis je Aktie	0,19	0,15

8 Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wurde nach der indirekten Methode erstellt. Dabei wurde zwischen laufender Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden. Der zum Stichtag ausgewiesene Bestand an liquiden Mitteln entspricht den Guthaben bei Kreditinstituten.

Die erhaltenen und geleisteten Zinszahlungen sowie Steuerzahlungen und -erstattungen sind in der Kapitalflussrechnung im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ausgewiesen.



Eigenkapital

Das Eigenkapital vor Anteilen der Minderheitsgesellschafter an der Exozet Berlin GmbH, umfasst auch einen fiktiven Anspruch der German Startups Group Management GmbH am Bilanzergebnis. Der Komplementärin steht an einem positiven handelsrechtlichen Ergebnis der German Startups Group GmbH & Co. KGaA, nach Verrechnung mit Verlustvorträgen, ein Gewinnvorab in Höhe von 25 Prozent zu. Zum 30.06.2017 beträgt der handelsrechtliche Bilanzverlust der GSG 10.664 TEUR.

Eventualverbindlichkeiten / Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus festvereinbarten Miet- und Leasingverträgen des GSG-Konzerns bestehen folgende finanzielle Verpflichtungen:

	<u>Bis 1 Jahr</u>	<u>1 - 5 Jahre</u>	<u>über 5 Jahre</u>
Mindestleasingzahlungen unbewegliche Wirtschaftsgüter	334	1.646	732
Mindestleasingzahlungen bewegliche Wirtschaftsgüter	81	76	0
Gesamt	<u>415</u>	<u>1.722</u>	<u>732</u>

Im Zuge des Erwerbs der Anteile an der Exozet Berlin GmbH räumte die GSG den damaligen Gesellschaftern der Exozet Berlin GmbH („Comet-Pool“) eine Put-Option zum Verkauf der verbleibenden Anteile der übrigen Gesellschafter an der Exozet Berlin GmbH an die GSG ein. Eine Teilausübung ist ausgeschlossen. Die Put-Option ist durch den Comet-Pool gemeinsam und einheitlich sowie einseitig durch schriftliche Mitteilung an die GSG im Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis 31. März 2018 mit wirtschaftlicher Wirkung zum 31. Dezember 2017 ausübbar. Die Bewertung der Put-Option ermittelt sich anhand des Gesamtwerts der Exozet-Gruppe (entspricht 100% des Stammkapitals). Der für die Bewertung der Put-Option maßgebliche Unternehmenswert der Exozet-Gruppe berechnet sich auf Basis eines vertraglich festgelegten, zweistufigen Bewertungsverfahrens. Die Bewertung der ersten Stufe setzt sich zu 50% aus einer Umsatz-Komponente und zu 50% aus einer EBITDA-Komponente zusammen. Die Bewertung der ersten Stufe ist auf maximal 15 Mio. EUR begrenzt („cap“). Vom resultierenden Ergebnis werden in der zweiten Bewertungsstufe alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft abgezogen und alle werthaltigen Forderungen sowie Bar-Guthaben hinzugezählt. Im Falle der Ausübung der Put-Option durch den Comet-Pool ist der Übernahmepreis der verbleibenden Anteile des Comet-Pools (45,56%) somit auf 6.834 TEUR begrenzt, zuzüglich 45,56% aller werthaltigen Forderungen sowie Barguthaben abzüglich aller Verbindlichkeiten. Die Gegenleistung erfolgt nach Wahl der GSG bis zu 50% in neu aus Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts

auszugebenden GSG-Aktien mit Bewertung zum Durchschnittsschlusskurs (XETRA) der letzten 20 Handelstage, jedoch nur, wenn die Aktien an einer Börse gehandelt werden und mit keinem Lock-up ausgestattet sind, ansonsten in Geld.

Analog zu der voranstehend bezeichneten Put-Option wurde der GSG eine Call-Option zum Kauf der verbleibenden Anteile des Comet-Pools eingeräumt, nach der die GSG zu den gleichen Konditionen wie in der Put-Option alle verbleibenden Anteile der übrigen Gesellschafter übernehmen kann. Bei der Ermittlung des Ausübungspreises für die Call-Option gilt die Begrenzung des Unternehmenswerts auf maximal 15 Mio. EUR („cap“) nicht. Der Unternehmenswert (nach der Bewertungsstufe 2, d. h. Unternehmensbewertung nach Stufe 1 zuzüglich aller werthaltigen Forderungen sowie Barguthaben abzüglich aller Verbindlichkeiten) muss aber zum 31. Dezember 2017 mindestens 6,4 Mio. EUR betragen, um die Call-Option auszuüben.

Im Rahmen der im Geschäftsjahr 2016 durchgeführten Kapitalerhöhung der Exozet Berlin GmbH wurde dem Geschäftsführer Herrn Peter Skulimma von der GSG eine analoge Call- und Put-Option wie dem Comet-Pool eingeräumt. Diese betrifft sämtliche Anteile, die Herr Skulimma an der Exozet Berlin GmbH hält (3,96%). Im Falle der Ausübung der Put-Option durch Peter Skulimma ist der Übernahmepreis für seine Anteile auf 593 TEUR begrenzt, zuzüglich 3,96% aller werthaltigen Forderungen sowie Barguthaben abzüglich aller Verbindlichkeiten.

Die vorgenannten Put-/Call-Optionen führen im Falle ihrer Ausübung dazu, dass GSG die Beteiligung an der Exozet Berlin auf bis zu 100% aufstocken würde. Im Falle der Ausübung der Put-Option durch den Comet Pool bzw. Peter Skulimma sind Frank Zahn bzw. Peter Skulimma verpflichtet, für weitere zwei Jahre als Geschäftsführer für die Exozet Berlin tätig zu sein.

Aus Sicht der Gesellschaft wäre eine Beteiligungsquote von bis zu 100% an der Exozet Berlin und damit der Exozet-Gruppe wirtschaftlich attraktiv, da sich die Exozet-Gruppe in der Vergangenheit positiv entwickelt hat.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Seit dem 30. Juni 2017 notieren die Aktien des Portfoliounternehmens Delivery Hero im Prime Standard der Deutschen Börse in Frankfurt. Der für die GSG aus diesem Börsengang resultierende Erlös von ca. 1,7 Mio. EUR wurde bereits im Rahmen der Bewertung dieser Anteile in dem Zwischenabschluss zum 30. Juni 2017 berücksichtigt, der Verkauf und die hieraus resultierende Liquidität werden aber erst nach dem 30. Juni 2017 wirksam, sodass der Liquiditätszufluss aus diesem Börsengang noch nicht in dem vorliegenden Zwischenabschluss berücksichtigt wurde.

Nach dem 30. Juni 2017 ist Herr Nikolas Samios aus der Komplementärin ausgeschieden.

Weitere wesentliche Ereignisse nach der Zwischenberichtsperiode vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017 haben sich nicht ergeben.

Organe der Gesellschaft

Die Geschäftsführung erfolgt durch die alleinige persönlich haftende Gesellschafterin (Komplementärin), German Startups Group Management GmbH, Berlin. Sie ist befugt die Gesellschaft allein zu vertreten.

Zum Bilanzstichtag sind zu Mitgliedern des Aufsichtsrates bestellt:

- Herr Gerhard A. Koning, Diplom-Ökonom Vorsitzender
- Herr Martin Korbmacher, Diplom-Mathematiker stellvertretender Vorsitzender
- Herr Andreas von Blottnitz, Betriebswirt (WA)
(bis 8. Juni 2017)
- Herr Markus Krohnenberghs, Diplom-Kaufmann
Diplome de Grande Ecole de Commerce und European
Master in Management (seit 8. Juni 2017)
- Herr Reiner Sachs, Rechtsanwalt Ersatzmitglied
(seit 8. Juni 2017)

Die satzungsgemäß vereinbarten Bezüge des Aufsichtsrates betragen für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2017 insgesamt 20 TEUR (1.01.2016 - 30.06.201 20 TEUR).

Aufstellung des Anteilsbesitzes

Die GSG hält zum Stichtag 30. Juni 2017 mit Ausnahme der voll konsolidierten Exozet Berlin GmbH sieben Beteiligungen von mehr als 20 Prozent, die, als reine Beteiligungsgesellschaften, die Anteile an den eigentlichen Portfoliounternehmen halten. Eine Aufstellung der für die GSG wesentlichen Portfoliounternehmen ist als **Anlage I** beigefügt. Unter den sieben Beteiligungen befindet sich eine Beteiligung an der OneF Holding UG (haftungsbeschränkt), die im Vorjahr von der GSG mitgegründet wurde. Die GSG hält zum Bilanzstichtag 80% der Anteile der OneF Holding UG (haftungsbeschränkt). Da es sich jedoch auch bei dieser Beteiligung um ein reines Investitionsvehikel handelt, das wiederum nur Minderheitsanteile an dem eigentlichen Investitionsobjekt hält, ist aus Wesentlichkeitsgründen auf eine Konsolidierung verzichtet worden.

Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Außer den Organen der Gesellschaft haben wir für den Berichtszeitraum nachfolgend aufgeführte nahestehende Personen und Unternehmen identifiziert zu denen im Berichtszeitraum

angabepflichtige Beziehungen nach IAS 24 bestanden:

Unternehmen	Beziehung
Cooperativa Venture Services GmbH	Nikolas Samios: Geschäftsführender Gesellschafter
Event Horizon Capital & Advisory GmbH	Martin Korbmacher: Geschäftsführender Gesellschafter
Gerlinger & Partner GmbH	Christoph Gerlinger: Geschäftsführender Gesellschafter
KK & K Invest GmbH, (vormals: Koning Unternehmensberatung UG)	Gerhard Koning: Geschäftsführender Gesellschafter
Wiredworld Holding GmbH	Nikolas Samios: Geschäftsführender Gesellschafter

Mit Ausnahme der Komplementärin wurden mit den anderen nahestehenden Unternehmen in der Berichtsperiode keine oder nur unwesentliche Aufwendungen oder Erträge erzielt, Forderungen oder Verbindlichkeiten bestanden gegenüber diesen Unternehmen am Bilanzstichtag nicht oder lagen unter 1 TEUR.

Zur Geschäftsführungs- und Haftungsvergütung der geschäftsführenden Komplementärin verweisen wir auf unsere diesbezüglichen vorangegangenen Ausführungen. Aus Weiterberechnungen von Personalaufwandsauslagen und Reisekostenauslagen wurden der German Startups Group Management GmbH Kosten in Höhe von 45 TEUR in Rechnung gestellt. Die im Berichtszeitraum von der Komplementärin belastete Management Fee beträgt 523 TEUR zzgl. Umsatzsteuer.

Zum Bilanzstichtag bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von 23 TEUR (2016: 4 TEUR) gegenüber der German Startups Group Management GmbH.

Berlin, den 21. September 2017

Für die geschäftsführende Komplementärin



Christoph Gerlinger



Für die German Startups Group wesentliche Minderheitsbeteiligungen an operativ tätigen Unternehmen zum 30.06.2017:

Firma	Kommerzieller Name	Produkt/Geschäftsmodell	Marktsegment	Reifegrad ¹	Beteiligungsquote
ayondo Holding AG	Ayondo	CFD- und Social Trading	B2C Internet Services	Growth	0,50%
BAT Household Services GmbH	Book a Tiger	Online-Putzkraft-Vermittlung	B2C Internet Services	Early	2,29%
Blackbill Internet GmbH	Finiata	Online-Factoring Plattform	B2B Internet Services	Early	2,57%
CA Customer Alliance GmbH	Customer Alliance	Hotel-Bewertungsmanagement- und -vertriebstool	B2B Internet Services	Early	1,93%
Ceritech AG	Ceritech	Neuartige Verfahren zur Gewinnung Seltener Erden	Hardware & Others	Early	6,09%
Delivery Hero Holding GmbH	Delivery Hero / Lieferheld	Online-Plattform für Essenslieferdienste	B2C Internet Services	Growth	0,06% ²
Dr. Z Beteiligungs- und Verwaltungs GmbH	Dr. Z	Zahnarztkette mit dem Angebot von „Zahnersatz ohne Zuzahlung“	Hardware & Others	Growth	4,00%
Fiagon AG Medical Technologies	Fiagon	Chirurgische Navigationssystemshardware	Hardware & Others	Growth	1,31%
Itembase Inc.	Itembase	eCommerce Organisationstool für Online-Shops	B2B Internet Services	Early	3,80% ³
Kollwitz Internet GmbH	Junique	Online-Shop für erschwingliche Kunst	B2C Internet Services	Growth	1,65%
Mister Spex GmbH	Mister Spex	Online-Shop für Brillen und Kontaktlinsen	B2C Internet Services	Growth	1,41%
Mysafetynet Limited	Friendsurance	Peer-to-Peer-Online-Versicherungen	B2C Internet Services	Growth	3,79% ⁴
Onefootball GmbH	Onefootball	Mobile Fußball News und Live-Ticker App	B2C Internet Services	Growth	0,28% ²
reBuy reCommerce GmbH	reBuy	eCommerce Plattform für Gebrauchsgüteran- und Verkauf	B2C Internet Services	Growth	1,13%
remerge GmbH	Remerge	App-Marketing und Retargeting	B2B Internet Services	Early	1,99%
Savedo GmbH	Savedo	Online-Marktplatz für Festgeld	B2C Internet Services	Early	1,01%

Firma	Kommerzieller Name	Produkt/Geschäftsmodell	Marktsegment	Reifegrad ¹	Beteiligungsquote
Service Partner ONE GmbH	Service Partner One	Online-Office-Management	B2B Internet Services	Early	3,41% ³
simplesurance GmbH	Schutzklick	eCommerce Zusatzversicherungsmakler	B2C Internet Services	Growth	2,37% ³
Social Fashion Company GmbH	Armedangels	Online-Shop für nachhaltig hergestellte Kleidung	B2C Internet Services	Growth	2,48% ^{2,6}
SoundCloud Limited	SoundCloud	Musik-Streaming-Plattform und -Community	B2C Internet Services	Growth	0,15% ²
Tictail Inc.	Tictail	Mobile-Tool für eCommerce-Shopsysteme	B2C Internet Services	Growth	1,21%
TVSMILES GmbH	TVSMILES	Mobile Advertising / Quiz App	B2B Internet Services	Early	8,53% ⁵

1 nach Einteilung der Gesellschaft

2 indirekte Beteiligung

3 direkte und indirekte Beteiligung

4 Vorgänge, die zur angegebenen Beteiligungsquote führen, sind zum 30. Juni 2017 teilweise noch nicht im Handelsregister eingetragen, jedoch bereits wirksam vereinbart

5 Beteiligungsquote ohne treuhänderisch gehaltene Anteile

6 Bereinigtes Stammkapital



IFRS-Konzern-Kapitalflussrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

	Note	1.1.-30.06.2017	1.1.-30.06.2016
	8	TEUR	TEUR
Jahresergebnis nach Minderheiten		2.242	2.149
Ergebnis Minderheiten		-16	-207
Ergebnis / Gesamtergebnis		2.226	1.942
Zahlungsunwirksame Änderung der zu beizulegenden Zeitwerten bewerteten Finanzanlagen und sonstige Ausleihungen		-912	-1.729
Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Finanzanlagen		-2.379	0
Zahlungsunwirksame Veränderung der latenten Steuern, Abschreibungen auf Anlagevermögen, der langfristigen Rückstellungen, Erträge aus anderen aktivierten Eigenleistungen		-245	-252
Verminderung / Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-4.079	-1.203
Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		713	299
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		-4.676	-943
Auszahlungen aus dem Erwerb von Finanzanlagen und Gewährung langfristiger finanzieller Vermögenswerte		-95	-2.925
Auszahlungen aus dem Erwerb von Sachanlagen		-33	-47
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen		-465	-275
Einzahlungen aus dem Verkauf von Finanzanlagen		4.763	505
Auszahlungen aus dem Erwerb konsolidierter Tochterunternehmen		-25	0

Einzahlungen aus dem Verkauf kurzfristig gehaltener Finanzmittel	970	-508
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	5.115	-3.250
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Grundkapital)	0	268
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Kapitalrücklage)	0	482
Verminderung der Kapitalrücklage durch Kosten für die Kapitalerhöhung	0	-38
Einzahlung aus Kapitalerhöhung Minderheitsgesellschafter	0	0
Auszahlungen für Kosten für zukünftige Kapitalerhöhungen	0	-317
Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz-) Krediten	-187	-194
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	0	620
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-187	821
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	252	-3.372
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	1.577	4.527
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	1.829	1.155

* Im Vorjahr wurden teilweise Sachkapitalerhöhungen durchgeführt, dabei wurden Finanzanlagen eingebracht.



IFRS-Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

Note 9

Die einzelnen Bestandteile des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung stellen sich für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2017 wie folgt dar:

	Gezeichnetes Kapital	Zur Durchführung der be- schlossenen Kapital- erhöhung geleistete Einlage	Kapital- rücklage	Bilanz- ergebnis	Den Aktionären und der Komple- mentärin zustehendes Eigenkapital	Ausgleich- posten Anteile Minderheits- gesellschafter	Gesamt
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
1. Januar 2017	11.984.400,00	0,00	13.392.250,86	2.428.411,76	27.805.062,62	1.646.019,15	29.451.081,77
Kapitalerhöhungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kosten der Kapitalbeschaffung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zugang Ausgleichposten Anteile Minderheits- gesellschafter aus der Änderung des Konsolidierungs- kreises	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ergebnis für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2017	0,00	0,00	0,00	2.241.653,80	2.241.653,80	-15.552,15	2.226.101,65
30. Juni 2017	11.984.400,00	0,00	13.392.250,86	4.670.065,56	30.046.716,42	1.630.467,00	31.677.183,42



Die einzelnen Bestandteile des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung stellen sich für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2016 wie folgt dar:

	Gezeichnetes Kapital	Zur Durch- führung der be- schlossenen Kapital- erhöhung geleistete Einlage	Kapital- rücklage	Bilanz- ergebnis	Den Aktionären und der Komple- mentärin zustehendes Eigenkapital	Ausgleich- posten Anteile Minderheits- gesellschafter	Gesamt
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
1. Januar 2016	11.114.750,00	711.735,80	11.731.258,95	5.894.628,65	29.452.373,40	1.005.199,43	30.457.572,83
Kapitalerhöhungen	869.650,00	-711.735,80	1.709.035,60	0,00	1.866.949,80	0,00	1.866.949,80
Kosten der Kapitalbeschaffung	0,00	0,00	-37.778,11	0,00	-37.778,11	0,00	-37.778,11
Zugang Ausgleichposten Anteile Minderheitsgesell- schafter aus der Änderung des Konsolidierungskreises	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ergebnis für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2016	0,00	0,00	0,00	1.734.386,39	1.734.386,39	207.356,51	1.941.742,90
30. Juni 2016	11.984.400,00	0,00	13.402.516,44	7.629.015,04	33.015.931,48	1.212.555,94	34.228.487,42



Lagebericht zum verkürzten Konzernzwischenabschluss für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017

1. Grundlagen des Konzerns

Die German Startups Group GmbH & Co. KGaA ist mit Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Mai 2014 durch formwechselnde Umwandlung der German Startups Group Berlin AG entstanden. Die Handelsregistereintragung der formwechselnden Umwandlung erfolgte am 15. August 2014.

Komplementärin der German Startups Group GmbH & Co. KGaA (im Folgenden auch „Gesellschaft“ oder „GSG“ genannt) ist die German Startups Group Management GmbH, die in ihrer Eigenschaft zur Geschäftsführung berechtigt und verpflichtet ist. Die Komplementärin wird durch ihren Geschäftsführer, Herrn Christoph Gerlinger, vertreten.

Der Aufsichtsrat der German Startups Group GmbH & Co. KGaA besteht aus drei Mitgliedern.

Seit dem 1. März 2017 werden die Aktien der GSG im Scale-Segment der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Zuvor war die Aktie seit dem 11. November 2015 im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Der Kreis der in den Konzernabschluss einbezogenen vollkonsolidierten Unternehmen umfasst neben der German Startups Group GmbH & Co. KGaA drei Tochtergesellschaften. Hierbei handelt es sich um die Exozet Berlin GmbH („Exozet Berlin“), die Exozet Potsdam GmbH („Exozet Potsdam“) sowie die Exozet Neue Medien Produktion Wien GmbH („Exozet Wien“) (zusammen „Exozet-Gruppe“).

Der Erstkonsolidierungszeitpunkt war der 30. Juni 2015.

Die berichtspflichtigen Segmente bestehen aus den zwei Segmenten „Beteiligungen (GSG)“ und „Creative Technologies (Exozet-Gruppe)“.

Die Aktivität des Segments „Beteiligungen (GSG)“ erstreckt sich auf die Gründung von Unternehmen und den Erwerb, das Halten, Verwalten und Fördern von Unternehmensbeteiligungen, auf die Unterstützung in Vertriebs-, Marketing-, Finanz- und allgemeinen Organisations- sowie Managementangelegenheiten und auf die Unterstützung bei den Finanzierungen von Portfoliounternehmen sowie darüber hinaus auf das Erbringen von weiteren von Portfoliounternehmen angefragten Leistungen.

Gegenstand des Segments ist ferner die redaktionelle Bereitstellung von Informationen über Unternehmen und die Anlage von der Gesellschaft frei zur Verfügung stehenden, liquiden Mitteln, die noch nicht in Beteiligungen gebunden sind, in börsennotierte Wertpapiere,



insbesondere Aktien, Genussscheine, andere Mezzanine-Instrumente, Anleihen, Fonds, Zertifikate und Derivate.

Ziel des Segments ist in Bezug auf die Portfoliounternehmen die Förderung und Wertsteigerung dieser Beteiligungen.

Das Segment „Creative Technologies (Exozet-Gruppe)“ umfasst vor allem Beratungs- und Umsetzungsleistungen rund um die „Digitale Transformation“ aller Geschäftsprozesse, insbesondere das Konzipieren, Realisieren und Betreiben von anspruchsvollen Multimedialösungen mit Fokus auf Mobile, Video, Virtual- und Augmented Reality, E-Commerce und Online Marketing auf verschiedensten Plattformen.

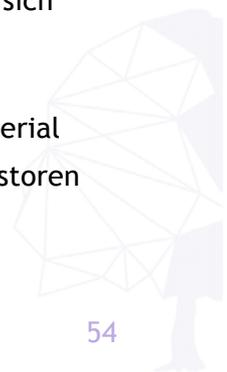
Geschäftsmodell der German Startups Group GmbH & Co. KGaA (Segment Beteiligungen)

Die GSG ist eine unternehmerische Beteiligungsgesellschaft, die durch den Einsatz von geschäftlicher Expertise und Kapital junge Wachstumsunternehmen beim Aufbau, der Finanzierung, dem Wachstum und - zu gegebener Zeit - der Veräußerung - dem Exit - unterstützt. Die Beteiligung geschieht dabei primär über Eigenkapital, andernfalls zumeist über Wandeldarlehen, die später in Eigenkapital gewandelt werden (sollen). Die GSG verfolgt dabei keine statuarisch festgelegte Anlagestrategie.

Die GSG hat ihre Tätigkeit im Juni 2012 aufgenommen und kontinuierlich ein diversifiziertes Portfolio von Anteilen an Startups aufgebaut und sich zum aktivsten privaten Venture-Capital-Investor seit 2012 in Deutschland entwickelt (Quelle: CB Insights 2015, PitchBook 2016). Im speziellen Sektor FinTech, d. h. modernen Technologien im Bereich Finanzdienstleistungen, galt die GSG 2016, gemessen an der Anzahl der Investments, als zweitaktivster Investor im deutschen Markt (Quelle: Dow Jones Venture Capital Report Q1 2016). Nach Einschätzung der Gesellschaft verschafft ihr diese Marktposition einen Wettbewerbsvorteil, da Gründer aussichtsreicher Startups meist einen im Markt anerkannten Investor bevorzugen.

Der Fokus lag und liegt derzeit auf disruptiven Innovationen bzgl. eines Produktes oder eines Geschäftsmodells, einer hohen Skalierbarkeit sowie unternehmerischen Fähigkeiten der Gründer. Neben der Bereitstellung von Wachstumskapital unterstützt die GSG Portfoliounternehmen auch in verschiedenen Aspekten der strategischen und operativen Planung und Umsetzung, insbesondere auch bei der Strukturierung von weiteren Finanzierungsrunden und auch von Exits. Regionaler Schwerpunkt ist Deutschland. Eine steigende Bedeutung spielt dabei auch der sich zunehmend entwickelnde Startup-Cluster in und um Berlin.

Die GSG hat sich ein dichtes Netzwerk an Multiplikatoren und Partnerunternehmen, wie Serial Entrepreneurs, Company Buildern, Inkubatoren und Acceleratoren sowie anderen Ko-Investoren



aufgebaut, um sich so zu positionieren, dass sie breiten Zugang zu „Deal Flow“, also zu Beteiligungsmöglichkeiten erhält.

Geschäftsmodell der Exozet-Gruppe (Segment Creative Technologies)

Die Exozet Berlin ist selbst operativ tätig und zugleich hundertprozentige Gesellschafterin der beiden Töchter Exozet Wien und Exozet Potsdam. Exozet ist ein führendes Unternehmen im Bereich von Dienstleistungen Digitaler Medien und Softwareentwicklung und beschäftigt ca. 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Berlin (Schwerpunkt), Potsdam-Babelsberg und Wien. Exozet ist mehrfach prämiert und neben klassischen Medienhäusern wie Axel Springer und der BBC war oder ist Exozet für etablierte Marken und Unternehmen wie ZDF, Media Broadcast - freenet, Gothaer, Burda, Audi, Deutsche Telekom sowie für Startups wie z. B. Wooga, LaterPay, Advigo, colorfy, the Zene und für Portfoliounternehmen der GSG tätig.

Exozet begleitet die Kunden durch den Prozess der Digitalen Transformation, entwickelt also mit ihnen neue digitale Strategien und Produkte und unterstützt sie so maßgeblich dabei, ihr Geschäft zukunftsfähig zu machen. Exozet ist hierbei nicht nur Berater, sondern setzt die entwickelten Konzepte für ihre Kunden anschließend mit Hilfe ihrer umfangreichen Humanressourcen an Softwareentwicklern und Kreativen auch um. Ein weiteres wichtiges Standbein und ein Alleinstellungsmerkmal von Exozet ist die hohe Kompetenz bei der Erstellung von videozentrierten Lösungen z. B. Portale, Player und Apps.

Die Exozet-Gruppe wurde mit der ersten Firma (die heutige Exozet Berlin) unter dem Namen Exozet Grafik 1996 gegründet und hat sich sukzessive auf einen konsolidierten Umsatz in Höhe von 4.603 TEUR im Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017 (Gesamtjahr 2016: 10.944 TEUR) sowie ein Ergebnis von -31.405 EUR (Gesamtjahr 2016: 516 TEUR) entwickelt. Die erste Jahreshälfte ist saisonal bedingt erfahrungsgemäß umsatzschwächer, als die zweite. Der Umsatzrückgang in 1H17 war erwartet und budgetiert, weil der Umsatz im Vergleichszeitraum 1H16 von der Fertigstellung des ZDF Großprojekts profitierte.

Die Exozet Potsdam ist in der Entwicklung von medialen Unterhaltungsprodukten tätig. Die Exozet Wien ist im Wesentlichen eine Vertriebsgesellschaft, die die Produkte der Exozet-Gruppe an Kunden mit Sitz in Österreich vertreibt.

2. Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche branchenbezogene Rahmenbedingungen

Ausgangspunkt für die Analyse des Geschäftsverlaufs und der wirtschaftlichen Lage soll ein Überblick über die makro- und mikroökonomische Situation, die Geschäftstätigkeit der Konzerngesellschaften sowie deren Rahmenbedingungen geben.



In einer Studie zum Vergleich der Innovationsfähigkeit von 35 Industrieländern, die von der Deutsche Telekom Stiftung und dem Bundesverband der deutschen Industrie (BDI) seit 2005 jährlich herausgegeben wird, belegt Deutschland nur Rang 5³ des internationalen Rankings.

Ein wesentlicher Grund für diese Platzierung ist das zu geringe Angebot an Wagnis- und Beteiligungskapital. Die Innovationsfinanzierung über Beteiligungs- und Wagniskapital ist in Deutschland im internationalen Vergleich weiterhin deutlich unterentwickelt.

Um eine nachhaltig positive Entwicklung der deutschen Wirtschaft und ihrer Zukunftsfähigkeit sicherzustellen, ist Innovationskraft und damit Investitionen in neue Technologien in Deutschland unverzichtbar.

Den Kern der Innovationskraft bilden schnell wachsende Jungunternehmen, die den überwiegenden Teil der neuen Produkte und Dienstleistungen hervorbringen und in den Märkten etablieren. So stellen junge Unternehmen vor allem im Technologie- und Internetbereich durch sehr hohe Innovationskraft, hohe Skalierbarkeit, Know-How, Erfahrungen, Netzwerke und hohe Risikobereitschaft die Grundlage für die Schaffung neuer qualifizierter Arbeitsplätze - und damit die Generierung von Steuereinnahmen und Sozialversicherungsbeiträgen - und verkörpern zugleich enorme Wertsteigerungschancen für ihre Gesellschafter. So weist die Arbeitsgruppe des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zum Monitoring-Report Wirtschaft DIGITAL 2016 der Digitalen Wirtschaft eine entscheidende Bedeutung für die Zukunftsfähigkeit Deutschlands zu. Ihr zufolge erzielte die Internetwirtschaft im Jahr 2016 eine Bruttowertschöpfung von knapp 111 Mrd. EUR, was einen Anteil von rund 3,7% der gewerblichen Wertschöpfung in Deutschland ausmacht⁴. Zum Vergleich: In den VC-reicheren USA wurden bereits 2010 21% des Bruttoinlandsproduktes von VC-finanzierten Firmen erwirtschaftet, das entspricht mehr als 3 Billionen USD Umsatz und 11% aller Arbeitsplätze der freien Wirtschaft - also über 10 Millionen Jobs⁵, die maßgeblich durch Venture-Capital Investitionen geschaffen wurden. Entsprechend ist auch weiterhin von einer Aufholbewegung im Markt mit entsprechend guten Chancen für die Anbieter von Venture Capital im deutschsprachigen Raum auszugehen.

Exozet-Gruppe

Laut „iBusiness - Internet Ranking“ betrug das Marktvolumen der deutschen Full-Service-Internetagenturen ungefähr 1,4 Milliarden Euro Honorarumsatz im Kalenderjahr 2015. Dies entspricht einem Wachstum von ca. 18%. Insgesamt beschäftigt diese Branche in Deutschland laut „iBusiness“ ca. 14.300 Mitarbeiter. Im „iBusiness“ Internetagentur-Ranking der umsatzgrößten Agenturen ist Exozet auf Rang 37 platziert (2015: Rang 43)⁴.

³ <http://www.innovationsindikator.de/2015/home/#!/Deutschland-hat-noch-Luft-nach-oben>

⁴ https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Digitale-Welt/monitoring-report-wirtschaft-digital-2016.pdf?__blob=publicationFile&v=10

⁵ <http://de.slideshare.net/darugburn/venture-impact-2011-report>

⁴ <http://www.ibusiness.de/internetagentur-ranking/>



Geschäftsverlauf

Im Vergleich zum 31.12.2016 wurden im Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017 keine weiteren für die GSG wesentlichen Beteiligungen neu erworben. Lediglich bereits vorhandene Minderheitsbeteiligungen wurden geringfügig in Höhe von insgesamt 95 TEUR ausgebaut.

Typische Investmentkriterien zur Beteiligung der GSG an einem Startup waren bisher und sind derzeit folgende drei Kerneigenschaften:

1. disruptive Innovation in Produkt- oder Geschäftsmodell,
2. hohe Skalierbarkeit sowie
3. unternehmerisches Talent.

Dabei achtet die GSG auf eine diversifizierte Mischung an Branchen, Reifegraden und teilweise sogar Synergiepotenzialen innerhalb ihres Beteiligungsportfolios. So bestehen derzeit Beteiligungen in den Bereichen:

- B2C Internet Services
- B2B Internet Services
- Hardware & Others

Die GSG hielt bereits ab dem 01.06.2015 48.632 Geschäftsanteile an der Exozet Berlin (50,48% am Stammkapital) und erwarb am 14.10.2016 aus einer bei der Exozet Berlin durchgeführten Kapitalerhöhung weitere 4.226 Anteile zu einem Anteilspreis von 124,56 EUR pro Anteil. Mit notarieller Urkunde vom 22. Mai 2017 wurden weitere 300 Anteile erworben, sodass GSG zum 30. Juni 2017 insgesamt 53.158 Anteile am derzeitigen Stammkapital von 104.710 EUR hält und damit zu 50,77% am Stammkapital der Exozet GmbH beteiligt ist.

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2017 wurden die Anteile an fünf Portfoliounternehmen veräußert. Der Abgang führte insgesamt zu Gewinnen in Höhe von 2.379 TEUR.

Die folgende Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage soll Informationen bzgl. des Berichtszeitraums 1. Januar bis 30. Juni 2017 über die Entwicklung der Geschäftstätigkeit im abgelaufenen Berichtszeitraum und stichtagsbezogene Informationen zum 30. Juni 2017 über die wirtschaftliche Lage des Konzerns zum Aufstellungszeitpunkt vermitteln.

Ertragslage

Der Konzern weist im Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017 einen Gesamtgewinn in Höhe von 2.222 TEUR bzw. nach Abzug der den Minderheitsgesellschaftern zustehenden



Ergebnisanteile von 2.242 TEUR aus, im Vergleich zu 1.942 TEUR für den Vorjahresvergleichszeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2016.

Ursache für das positive Ergebnis im ersten Halbjahr 2017 sind im Wesentlichen die bei der Muttergesellschaft erzielten Gewinne aus dem Verkauf von Finanzanlagen in Höhe von 2.379 TEUR, wohingegen insbesondere die Umsatzerlöse bei der Exozet Gruppe im Vergleich zum Vorjahr leicht zurück gegangen sind. Entscheidend für die Umsatzrealisierung ist bei der Exozet Gruppe der Fertigstellungszeitpunkt der Aufträge, so dass unterjährig hier Schwankungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entstehen können.

Bei den Gewinnen aus Finanzanlagen in Höhe von 1.243 TEUR (1.01. bis 30.06.2016: 2.696 TEUR) im ersten Halbjahr 2017, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, handelt es sich um Wertsteigerungen von Beteiligungen, die noch nicht als Veräußerungsgewinne realisiert sind. Gemäß IAS 39 wurden diese erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgenommen. Damit ist eine reale Abbildung der Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft gewährleistet.

Aus der Veräußerung von Beteiligungsunternehmen resultieren Gewinne in Höhe von 2.379 TEUR (1.01. bis 30.06.2016: 0 TEUR). Verluste aus der Veräußerung von Beteiligungsunternehmen sind in beiden Zeiträumen nicht entstanden.

Die Verluste aus Finanzanlagen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, betragen im Berichtszeitraum 2017 331 TEUR (1.01. bis 30.06.2016: 872 TEUR).

Die konsolidierten Umsatzerlöse in Höhe von 4.568 TEUR (1.01. bis 30.06.2016: 5.970 TEUR) resultieren in Höhe von 4.529 TEUR aus den anteiligen Erlösen der Exozet-Gruppe. Die auf die GSG entfallenden Umsatzerlöse des ersten Halbjahres 2017 betragen 39 TEUR.

Die anderen aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 465 TEUR (1.01. bis 30.06.2016: 275 TEUR) resultieren aus Softwareentwicklungen der Exozet-Gruppe und deren Aktivierung als selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens.

Der Personalaufwand im ersten Halbjahr 2017 beträgt 3.439 TEUR (1.01. bis 30.06.2016: 3.439 TEUR). Auf die Exozet-Gruppe entfallen Personalaufwendungen in Höhe von 3.292 TEUR. Auf die GSG entfallen Personalaufwendungen in Höhe von 147 TEUR, von denen aber Personalaufwendungen in Höhe von insgesamt 60 TEUR mit der an die Komplementärin zu zahlenden Geschäftsführungs- und Haftungsvergütung verrechnet wurden und weitere 38 TEUR an die Komplementärin für erbrachte Dienstleistungen berechnet wurden, so dass die GSG wirtschaftlich lediglich Personalaufwendungen in Höhe von 49 TEUR getragen hat.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen im ersten Halbjahr 2017 1.624 TEUR (1.01. bis 30.06.2016: 1.566 TEUR).

Der Aufwand für die Geschäftsführungs- und Haftungsvergütung der Komplementärin berechnet sich auf Basis der Bilanzsumme der Einzelbilanz der GSG nach IFRS in den einzelnen Monaten. Die monatliche Vergütung wird gemindert um bestimmte, vertraglich fest vereinbarte, von der GSG verauslagte, aber von der Komplementärin wirtschaftlich zu tragende Aufwendungen.

Finanzlage

Der Bestand an liquiden Mitteln des Konzerns hat sich im Vergleich zum 31.12.2016 von 1.577 TEUR zum 30.06.2017 um 252 TEUR auf 1.829 TEUR erhöht. Aufgeteilt nach Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit hat sich die Finanzlage wie folgt entwickelt:

	1.01. bis 30.06.2017 TEUR	1.01. bis 30.06.2016 TEUR
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-4.676	-943
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	5.115	-3.250
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-187	821
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	252	-3.372
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	1.577	4.527
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	1.829	1.155

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit resultiert in Höhe von 2.226 TEUR aus dem Gewinn des Berichtszeitraumes vom 1.01. bis 30.06.2017 (nach Minderheitenanteilen), der in Höhe von 912 TEUR vermindert wurde um zahlungsunwirksame Änderungen der zu beizulegenden Zeitwerten bilanzierten Finanzanlagen und sonstigen Ausleihungen. Gleichzeitig sind die kurzfristigen Aktiva um 4.079 TEUR und die kurzfristigen Passiva um 713 TEUR im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Die zahlungsunwirksamen Änderungen der immateriellen Vermögensgegenstände, der Rückstellungen und der latenten Steuern betragen -245 TEUR und die Gewinne aus der Veräußerung von Finanzanlagen 2.379 TEUR.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit enthält in Höhe von 95 TEUR Auszahlungen aus dem Erwerb von Finanzanlagen und der Gewährung langfristiger finanzieller Vermögenswerte, in Höhe von 498 TEUR Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen

des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie in Höhe von 4.763 TEUR Einzahlungen aus dem Verkauf von Finanzanlagen. Die Position enthält des Weiteren in Höhe von 970 TEUR Einzahlungen aus der Veräußerung kurzfristig gehaltener Finanzmittel und in Höhe von 25 TEUR Auszahlungen aus dem Erwerb weiterer Anteile von konsolidierten Tochterunternehmen.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit enthält in Höhe von 187 TEUR Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzkrediten. Der Konzern war während der Berichtsperiode stets in der Lage, seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme ist zum Stichtag des Zwischenabschlusses 30.06.2017 von 40.606 TEUR zum 31.12.2016 auf 42.977 TEUR angestiegen. Der Anstieg der Bilanzsumme resultiert überwiegend aus der Erhöhung der sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte von 1.977 TEUR zum 31.12.2016 um 2.433 TEUR auf 4.410 TEUR zum 30.06.2017. Ursächlich für den Anstieg dieser Bilanzposition sind im Wesentlichen die realisierten Gewinne aus den im ersten Halbjahr 2017 veräußerten Beteiligungen. Die Bilanzstruktur stellt sich im Vergleich zum Vorjahr dabei wie folgt dar:

	30.06.2017	31.12.2016
	TEUR	TEUR
Langfristige Vermögenswerte	32.836	33.826
Kurzfristige Vermögenswerte	10.141	6.780
Summe Aktiva	42.977	40.606
Langfristiges Kapital	33.273	61.616
Kurzfristige Schulden	9.704	8.990
Summe Passiva	42.977	40.606

Die langfristigen Vermögenswerte bestehen zum Bilanzstichtag im Wesentlichen aus den Beteiligungen und Wandeldarlehen der GSG in Höhe von 23.905 TEUR (31.12.2016: 25.283 TEUR), dem aus der Konsolidierung zugegangenen Firmenwert für die Exozet-Gruppe in Höhe von 3.040 TEUR (31.12.2016: 3.015 TEUR), immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 2.070 TEUR (31.12.2016: 1.794 TEUR) sowie latenten Ertragssteueransprüchen aus den steuerlichen Verlustvorträgen der Konzerngesellschaften in Höhe von 3.615 TEUR (31.12.2015: 3.526 TEUR).

Die immateriellen Vermögenswerte beinhalten in erster Linie die Technologien der Exozet-Gruppe sowie deren im Rahmen der Kaufpreisallokation bei Erstkonsolidierung bewerteten Kundenstamm.

Zum Stichtag des Zwischenabschlusses 30. Juni 2017 wurden die erworbenen Beteiligungen und Wandeldarlehen unverändert zu den Vorjahren zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die kurzfristigen Vermögenswerte in Höhe von 10.141 TEUR (31.12.2016: 6.780 TEUR) beinhalten zum Stichtag des Zwischenabschlusses 30. Juni 2017 im Wesentlichen Forderung aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3.252 TEUR (31.12.2016: 2.715 TEUR), sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 4.410 TEUR (31.12.2016: 1.978 TEUR) sowie Vorräte aus unfertigen Leistungen der Exozet-Gruppe 336 TEUR (31.12.2016: 195 TEUR).

Darüber hinaus bilanziert der Konzern sonstige kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 280 TEUR (31.12.2016: 249 TEUR) sowie liquide Mittel in Höhe von 1.829 TEUR (31.12.2016: 1.577 TEUR).

Die Zunahme der sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus den Kaufpreisforderungen der im Berichtszeitraum veräußerten Beteiligungen.

Das langfristige Kapital besteht zu 31.677 TEUR (31.12.2016: 29.451 TEUR) aus Eigenkapital. Der Erhöhung des Eigenkapitals resultiert aus dem Gewinn des Berichtszeitraums.

Die langfristigen Schulden in Höhe von 1.596 TEUR (31.12.2016: 2.165 TEUR) beinhalten passive latente Steuerverbindlichkeiten, langfristige Darlehen sowie Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Die kurzfristigen Schulden sind im Vergleich zum 31. Dezember 2016 von 8.990 TEUR um 714 TEUR auf 9.704 TEUR zum 30. Juni 2017 gestiegen. Der Anstieg resultiert überwiegend aus der Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der Erhöhung der kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bei der Exozet.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Im Fokus der GSG steht der langfristige Erfolg des Unternehmens, der sich aus dem Erfolg der Portfoliounternehmen ableitet. Dafür beteiligt sich die GSG an vielversprechenden Startups, um mit ihrer aktiven Unterstützung derselben Wertsteigerungen zu erzeugen und zu gegebener Zeit Gewinnausschüttungen und Veräußerungsgewinne zu erzielen.

Im Vordergrund der Überwachung des unternehmerischen Erfolgs steht für das Segment Beteiligungen (GSG) die Veränderung des operativen Buchwerts des Eigenkapitals der GSG, die monatlich auf Basis der Entwicklungen der Portfoliounternehmen aus der Summe der Fair Values

der Beteiligungen und ausgegebenen Wandeldarlehen sowie der Barmittel und Forderungen abzüglich der Rückstellungen und Verbindlichkeiten berechnet wird.

Für das Segment Creative Technologies (Exozet-Gruppe) wird zur Überwachung des unternehmerischen Erfolges im Wesentlichen auf die Entwicklung der Umsatzerlöse und die EBIT-Marge abgestellt.

Ergebnis pro Aktie

Es ergibt sich ein Ergebnis pro Aktie nach Steuern in Höhe von 0,19 EUR (1.01. bis 30.06.2016: 0,15 EUR).

3. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Prognosebericht

Der deutsche Venture-Capital-Markt ist trotz der insgesamt guten Entwicklungen in den letzten Jahren im Ländervergleich zu anderen Nationen weiterhin eher schwach ausgebildet. So wurden 2015 im deutschsprachigen Raum lediglich Venture-Capital-Investments in Höhe von ca. 1,2 Mrd. EUR getätigt⁶, hingegen wurden im gleichen Zeitraum in den USA ca. 59,1 Mrd. USD investiert⁷. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt verfügt der US-amerikanische Markt also ca. über das Dreizehnfache an Beteiligungs- und Wachstumskapital, was sich auch im Laufe des Jahres 2017 nicht wesentlich geändert hat.

Man kann daher davon ausgehen, dass auch in den zukünftigen Jahren die Nachfrage der Startups im deutschsprachigen Raum nach Eigenkapital das Angebot übersteigen wird. Auch wenn der Wettbewerb von VC-Anbietern zunähme, würde der Markt für gut positionierte Investoren wie die GSG nach unserer Einschätzung weiterhin zahlreiche vielversprechende Beteiligungsmöglichkeiten bieten.

Die GSG hat bei Startups, ihren Gründern, wichtigen Business Angels, Company Buildern und Ko-Investoren nach unserer Einschätzung eine hohe Reputation erworben, die noch weiter ausgebaut werden soll, um weiterhin eine hohe Quantität und Qualität von Beteiligungsoportunitäten zu erhalten. Ebenfalls wurden und werden die Geschäftsleiter der GSG regelmäßig als Sprecher und Juroren auf (Fach)-Kongressen rund um Startups, Venture Capital und Unternehmertum geladen. Im Berichtszeitraum wurden zahlreiche Artikel mit Aussagen und Positionen der GSG in unterschiedlichen Medien wie dem Handelsblatt, der Welt oder der FAZ veröffentlicht.

⁶ <https://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>

⁷ <http://nvca.org/pressreleases/2016-nvca-yearbook-captures-busy-year-for-venture-capital-activity/>

Die Beteiligungstätigkeit soll weiter fortgeführt werden. Weitere Zugänge zum bestehenden Portfolio sind geplant, sodass sich das Beteiligungsvermögen in den Finanzanlagen weiter erhöhen dürfte. Weiterhin hat die GSG aufgrund des vergleichsweise großen bereits bestehenden Beteiligungsportfolios die privilegierte Möglichkeit, Folgeinvestments in ausgesuchte Portfoliounternehmen zu tätigen und hierbei auch das aufgebaute, in der Regel nicht öffentlich verfügbare Wissen über die Entwicklung des Unternehmens zu nutzen.

Das Geschäftsfeld der GSG, die Bereitstellung von Risikokapital, ist risikobehaftet, sodass zu Beginn einer Beteiligung an einem Portfoliounternehmen leider nie ausgeschlossen werden kann, dass einzelne Beteiligungen langfristig nicht werthaltig bleiben und dementsprechend zu Verlusten führen.

GSG geht für das Segment der Beteiligungen hinsichtlich der Ergebniserwartungen für das Gesamtjahr 2017 von einer Rückkehr zu den positiven Marktbedingungen aus, die die vorherigen Jahre geprägt haben, und will die bisherige Strategie dementsprechend unverändert fortsetzen. Dabei strebt GSG weiterhin einen positiven Wertentwicklungssaldo aus Wertsteigerungen und -verlusten und entsprechend Gewinnen aus ihren Finanzanlagen an. Es ist zu erwarten, dass die laufenden Aufwendungen wachstumsbedingt steigen werden. In diesem Kontext sieht sich GSG für die Zukunft gut gerüstet, um an der für die Zukunft erwarteten positiven Marktentwicklung partizipieren zu können.

Nach der negativen Entwicklung im Gesamtjahr 2016 geht die GSG nach heutigem Stand für das Segment Beteiligungen für 2017 wieder von einem positiven Ergebnisbeitrag des Beteiligungsgeschäfts aus, das zu einem positiven Segmentergebnis führt. Diese Erwartung hat sich im ersten Halbjahr 2017 bereits bestätigt.

Auf Basis der positiven Entwicklung für das Segment Creative Technologies (Exozet-Gruppe) sowohl in Umsatz als auch Ertrag im Berichtszeitraum, sowie einem erfreulichen Bestand an bereits vorhandenen Aufträgen für 2017, erwartet die Exozet-Gruppe für das Gesamtjahr 2017 steigende Umsatzerlöse und eine steigende EBIT-Marge. Der Fokus soll unverändert auf einer weiteren Steigerung der EBIT-Margen und damit der Profitabilität, beispielsweise durch eine weitere Reduktion der Fremdleistungskostenquote erreicht werden.

Im Zuge des Erwerbs der Anteile an der Exozet Berlin GmbH räumte die GSG den damaligen Gesellschaftern der Exozet Berlin GmbH („Comet-Pool“) eine Put-Option zum Verkauf der verbleibenden Anteile der übrigen Gesellschafter an der Exozet Berlin GmbH an die GSG ein, die in 2018 mit Wirkung zum 31.12.2017 ausübbar ist. Die Bewertung des Unternehmenswerts der Exozet-Gruppe für die Put-Option ist zweistufig und setzt sich zu 50% aus einer Umsatz- und zu 50% aus einer EBITDA-Komponente zusammen. Von dem ermittelten Wert werden alle Verbindlichkeiten der Exozet-Gruppe abgezogen und alle werthaltigen Forderungen sowie Bar-Guthaben hinzu gezählt. Im Falle der Ausübung der Put-Option durch den Comet-Pool ist jedoch

der Übernahmepreis der verbleibenden Anteile des Comet-Pools (45,56%) auf 6.834 TEUR begrenzt, zuzüglich 45,56% aller werthaltigen Forderungen sowie Barguthaben abzüglich aller Verbindlichkeiten. Der Kaufpreis kann nach Wahl der German Startups Group zur Hälfte durch Ausgabe von neuen GSG-Aktien beglichen werden. Analog zu der Put-Option wurde der GSG eine Call-Option zum Kauf der verbleibenden Anteile des Comet-Pools eingeräumt, nach der die GSG zu den gleichen Konditionen wie in der Put-Option alle verbleibenden Anteile der übrigen Gesellschafter übernehmen kann. Der Unternehmenswert der Exozet-Gruppe muss aber zum 31. Dezember 2017 mindestens 6,4 Mio. EUR betragen, um die Call-Option auszuüben. Im Rahmen der im Geschäftsjahr 2016 durchgeführten Kapitalerhöhung der Exozet Berlin GmbH wurde dem Geschäftsführer Peter Skulimma von der GSG eine analoge Call- und Put-Option wie dem Comet-Pool eingeräumt. Diese betrifft sämtliche Anteile, die Peter Skulimma an der Exozet Berlin GmbH hält (3,96%). Im Falle der Ausübung der Put-Option durch Peter Skulimma ist der Übernahmepreis für seine Anteile auf 593 TEUR begrenzt, zuzüglich 3,96% aller werthaltigen Forderungen sowie Barguthaben abzüglich aller Verbindlichkeiten. Die vorgenannten Put-/Call-Optionen führen im Falle ihrer Ausübung dazu, dass GSG ihre Beteiligung an der Exozet Berlin auf bis zu 100% aufstocken würde. Aus Sicht der Gesellschaft wäre eine Beteiligungsquote von bis zu 100% an der Exozet Berlin und damit der Exozet-Gruppe wirtschaftlich attraktiv, da sich die Exozet-Gruppe im Berichtszeitraum positiv entwickelt hat.

Für den Gesamtkonzern erwartet GSG aus heutiger Sicht für das Gesamtjahr 2017 ebenfalls ein positives Ergebnis.

Bericht über die wesentlichen Chancen und Risiken

Im folgenden Chancen- und Risikobericht legt die Geschäftsführung der German Startups Group GmbH & Co. KGaA ihre Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung des Konzerns mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken dar. Sie werden in einer Gesamtaussage zusammengefasst.

Venture Capital verfügt grundsätzlich über ein ausgeprägtes inhärentes Chance-/Risikoprofil. Als Risiko- oder Wagniskapital bezeichnet, weist es schon semantisch darauf hin. Ziel der Investments ist es, Startups mit einer hohen Innovationskraft, hoher Skalierbarkeit und unternehmerischem Talent der Gründer die schnelle Entwicklung zu einem florierenden Unternehmen zu ermöglichen und so mittelfristig von der Ertragskraft dieser Unternehmen und den davon hervorgerufenen Unternehmenswertsteigerungen zu profitieren. Da die Beteiligung teilweise in Phasen stattfindet, in der die Unternehmen noch keine nennenswerten Erlöse erzielen, ergeben sich hohe Chancen und Risiken für die Investoren.

Das Management dieser Risiken erfordert einen intelligenten Selektionsprozess, die Prüfung der Beteiligungsangebote, die Integration von für Investoren typischen Schutzrechten in die



Beteiligungsverträge, ihre laufende Beobachtung, eine kontinuierliche Kommunikation und ggfs. eine intensive Betreuung einzelner Portfoliounternehmen bei Fehlentwicklungen.

Welche Chancen in der nahen Zukunft konkret bestehen, welche Chancen und Risiken von Exozet dem gegenüberstehen und wie der Konzern gewährleistet, dass diese kontinuierlich kontrolliert werden, erläutern wir nachstehend.

Chancen

Erzielung von außerordentlichen Wertsteigerungen von Portfoliounternehmen

Das grundlegende Modell eines jeden Risikokapitalinvestors ist die Erlangung einer attraktiven Gesamt-Rendite über ein diversifiziertes Portfolio von Unternehmensbeteiligungen hinweg. Hat sich ein Portfoliounternehmen positiv entwickelt, bieten sich oftmals Veräußerungsoportunitäten, indem Finanz- oder strategische Investoren Erwerbsangebote abgeben oder ein Börsengang stattfindet. In der Veräußerbarkeit von Beteiligungen an Portfoliounternehmen und der Höhe des Veräußerungserlöses liegen die zentralen Chancen (und Risiken) der GSG.

Während das Risiko in aller Regel auf den einmaligen Verlust des eingesetzten Kapitals beschränkt ist (bei allen Beteiligungen ohne Nachschusspflicht), kann im Erfolgsfall ein Vielfaches des eingesetzten Kapitals Erlöst werden. Diese Asymmetrie kann dazu führen, dass eine „gute“ Beteiligung mehrere Totalausfälle überkompensiert.

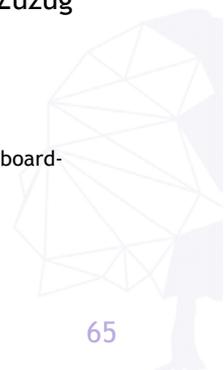
Die besondere Entwicklung der Berliner Startup-Landschaft

Es liegt im natürlichen Interesse vieler Stakeholder der Berliner Politik und Wirtschaft, die Startup-Landschaft weiter auszubauen. So zeigen zahlreiche Studien, dass die jungen Unternehmen für Arbeitsplätze (vgl. OECD-Scoreboard 2015⁸), die Akquise ausländischer Investoren und nicht zuletzt für das positive Weltbild Berlins sorgen. Über das quantitative Wachstum des Berliner Ökosystems hinaus ergibt sich in den nächsten Jahren die Chance auf die Entstehung eines sich sukzessive selbstverstärkenden Clusters nach dem Vorbild des amerikanischen Silicon Valley. Glaubt man internationalen Experten, ist der Grundstock hierfür bereits gelegt⁹.

Entscheidend hierfür sind weniger die regulatorischen Rahmenbedingungen, sondern der Zuzug von weiteren Gründern, z. B. Produktdesignern, Programmierern, Internet-Vermarktungsexperten, Monetarisierungsspezialisten mit unternehmerischem Talent und

⁸ www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2015_sti_scoreboard-2015-en

⁹ <http://techcrunch.com/2013/06/04/berlins-network-effect-will-make-it-a-global-startup-center/>



sukzessive auch von weiteren Kapitalinvestoren sowie relevante „Exits“, also größere, erfolgreiche Startup-Verkäufe, die dann wiederum als Vorbild für weitere Gründer und Kapitalgeber dienen. Diese Effekte verstärken sich mit jedem erfolgreichen Exit eines Berliner Startups. Diese verschaffen nicht nur dem Thema Startups aus Berlin zusätzliche Publicity, sondern bescheren auch den Gründern und Venture-Capital-Investoren dieser Unternehmen einen signifikanten Vermögenszuwachs, von denen Teile erfahrungsgemäß in das Startup-Ökosystem reinvestiert werden.

Die GSG erwartet für das Jahr 2017 positive Voraussetzungen für die bestehenden Portfoliounternehmen, eine erhöhte Anziehungskraft auf die besten Köpfe aus Deutschland und dem Ausland und damit letztendlich auch höhere Chancen auf profitable Exits als auch vielfältige, spannende Opportunitäten für kommende Beteiligungen. Bereits heute ist GSG der zweitaktivste Risikokapitalgeber in Deutschland und erhielt als solcher im Berichtszeitraum mehr als 500 Beteiligungsangebote.

Exozet

Die Exozet-Gruppe ist nach unserer Einschätzung nicht von wenigen Großkunden abhängig und hat nach Auffassung der GSG ein tiefes Verständnis für Digitale Medien, insbesondere des Online-Geschäftes einschließlich mobiler Anwendungen. Die besonderen Chancen liegen insbesondere in einer weiteren Steigerung von Umsatz, Gewinn und somit dem Unternehmenswert. Es ist nach aktuellem Planungsstand beabsichtigt, mindestens 0,4 Mio. EUR in Produktentwicklungen zu investieren. Für das Geschäftsjahr 2017 und mittelfristig stehen folgende Wachstumsthemen im Vordergrund: „Digitale Produktentwicklung und Consulting“, „Service Design“ und „VR“ (Virtual Reality, Immersive Media). Als technologische Basis im Wachstumsbereich VR hat die Exozet-Gruppe über Jahre Erfahrung in 3D-Programmierung gesammelt, zum Beispiel mit Unity3D-Programmierung in der Entwicklung von Computerspielen. In 2016 konnten im Bereich VR Projekte u. a. im Automotive-Sektor akquiriert werden und eine Anzahl solcher Projekte erfolgreich umgesetzt werden. Die Exozet-Gruppe nimmt aus Sicht der Gesellschaft auch bei videozentrierten Lösungen im Online Bereich (Mediatheken, Portale, Broadcaster) eine starke Stellung ein und verfügt hierbei über neuartige technische Lösungen, welche die Chance zum weiteren Ausbau dieses Geschäfts bieten. Daneben beabsichtigt Exozet, ihr Consulting Team weiter auszubauen; dieses Team erarbeitet Konzepte und Business Pläne für die digitale Produktentwicklung und übergibt diese Projekte in das Exozet-interne Umsetzungsteams. Exozet beobachtet seit geraumer Zeit einen Nachfrageanstieg nach entsprechenden Lösungen aus einer Hand. Außerdem nimmt nach den Erfahrungen des letzten Jahres die Nachfrage nach VR-Lösungen insbesondere im Automobilbereich markant zu und kann weitere Wachstumschancen eröffnen.



Risiken

Geschäftsentwicklung der Portfoliounternehmen, Totalausfall, Blockrisiko, Venture Capital Risiko

Die Kehrseite der hohen Wertsteigerungschancen ist die Gefahr des Totalverlustes einer Investition. Dieses Risiko ist bei Risikokapitalinvestments prägend und immer gegeben. Die GSG reduziert die Auswirkungen eines potenziellen Totalverlusts bei einer bestimmten Beteiligung auf die Gesamrendite durch die breite Streuung des Beteiligungsportfolios über verschiedene Unternehmen, Reifegrade, Branchen und Segmente. Durch diese mehrfache Diversifikation wird ein Blockrisiko systematisch vermieden. Es werden fast ausschließlich Investments ohne Nachschusspflicht getätigt. Aber das bestehende Risiko lässt sich weder vollständig vermeiden noch durch die bei der GSG installierten Kontrollen ausschließen.

Außerdem wirkt die GSG dem Risiko mit ihrem Risikomanagement entgegen, indem sie sich fortlaufend mit der Performance der Portfoliounternehmen auseinandersetzt, soweit von diesen aktuelle Finanzinformationen vorgelegt werden, und kann so selber bessere Investmententscheidungen treffen, bei Fehlentwicklungen den Dialog mit dem Management und Ko-Gesellschaftern suchen und frühzeitig in der Anwerbung von neuem Kapital unterstützen. Der Chance der Gesellschaft auf eine hohe Rendite aus der Bereitstellung von Risikokapital steht das Risiko gegenüber, dass mehrere Investitionen trotz Auswahl, Prüfung vor Beteiligung und kontinuierlichem Risikomanagement während der Beteiligung einen Verlust bis hin zu einem Totalverlust erleiden. Zwar strebt die Gesellschaft eine Minimierung der Auswirkungen dieses Risikos durch eine breite Streuung ihrer Anlagen an, da im Venture-Capital Geschäft, insbesondere in der Seed Stage, aber auch in der Early und der Growth Stage, einige Startups scheitern. Die diesen Investitionen inhärenten Risiken können nicht oder nicht vollständig eliminiert werden. Sollte eine größere Anzahl von Portfoliounternehmen scheitern, könnte dies eine für die GSG entwicklungsbeeinträchtigende oder im Extremfall sogar kritische Situation verursachen.

Die German Startups Group wertet zum Stichtag des Zwischenabschlusses 22 ihrer 40 aktiven Minderheitsbeteiligungen nach bestimmten Kriterien als für sie wesentlich („für die Gesellschaft wesentliche Beteiligungen“). Die Kriterien beinhalten die Höhe des Fair Value, das Momentum der Entwicklung der Beteiligung und die Ausprägung der Absicht, dort Folgeinvestments vorzunehmen. Die 22 für die Gesellschaft wesentlichen Beteiligungen verkörpern 90% des Fair Value aller 40 aktiven Beteiligungen. Die GSG unterteilt ihre Beteiligungen in drei verschiedene Reifegrade, „Seed Stage“, „Early Stage“ und „Growth Stage“. Die Einstufung basiert dabei auf subjektiv durch die Gesellschaft festgelegte Kriterien. 14 der 22 für die GSG wesentlichen Beteiligungen sind der Growth Stage zuzuordnen. Dies entspricht 56% des Fair Value aller aktiven Minderheitsbeteiligungen. Acht der für die GSG wesentlichen Beteiligungen sind wiederum der

Early Stage zuzuordnen und bilden 33% des Fair Value aller aktiven Minderheitsbeteiligungen. Zum Stichtag befindet sich keine der für die GSG wesentlichen Beteiligungen in der Seed Stage. 10% des Fair Value aller aktiven Minderheitsbeteiligungen entfallen auf die für die Gesellschaft nicht wesentlichen Beteiligungen.

Als wesentliches Risiko für die Profitabilität von Exozet lässt sich vor allem die Vertriebsleistung und die Verfügbarkeit von neuen, qualifizierten Mitarbeitern bzw. die Geschwindigkeit des Recruitings dieser festhalten. In den letzten 12 Monaten hat Exozet das Recruiting Team entsprechend vergrößert und deren Effektivität verbessert. Ansonsten ist das Geschäftsmodell der Exozet auch durch eine geringe Abhängigkeit von wenigen Kunden nach unserer Einschätzung nicht stark risikobehaftet.

Die Exozet Gruppe ist ein Technologie-Unternehmen und damit naturgemäß technologischen Risiken ausgesetzt. Dies bedeutet für Exozet v. a., dass technologische Trends teilweise schwer vorhersehbar sind. Insbesondere ist der Zeitpunkt, zu welchem die Nachfrage nach bestimmten Technologielösungen stark wächst und/oder zurück geht, schwer prognostizierbar. So kann es sein, dass Exozet technologische oder personelle Ressourcen aufbaut bzw. diese auf Programmiersprachen, Tools oder Plattformen ausrichtet, die zu einem späteren Zeitpunkt durch die Verwendung anderer Technologien hinfällig werden. Hinzu kommt die Gefahr, dass bei der Auftragsannahme Festpreise für Leistungen vereinbart wurden, deren Herstellungskosten zu niedrig einkalkuliert wurden, da sie mehr interne und/oder externe Ressourcen verbrauchen, als geplant, sodass Exozet ein Verlust entsteht. Ein ständiges Risiko eines Technologieanbieters wie Exozet besteht in Bezug auf Virenbefall oder Datenlecks - sowohl auf Seiten Exozets selbst, als auch innerhalb der für Kunden programmierten Software -, die zu einem Schaden beim jeweiligen Kunden führen und damit Gewährleistungspflichten hervorrufen können. Um das erstgenannte Risiko zu verringern, diversifiziert sich Exozet über verschiedene Units und fördert unterschiedliche Technologien, sei es bei der Entwicklung neuer Produkte, im Vertrieb oder in der Ausbildung von Entwicklern.

In der Exozet-Gruppe wird der überwiegende Umsatzanteil naturgemäß mit Bestandskunden generiert. Die Umsätze mit Bestandskunden tendieren dazu, über ein Kalenderjahr hinweg weniger volatil bzw. besser prognostizierbar zu sein als die Umsätze mit Neukunden. Für weiteres Wachstum erscheint es notwendig, dass die Exozet-Gruppe den Neukundenumsatz signifikant steigert.

Auslandsgeschäfte, Zinsänderung und Währung

Obwohl GSG überwiegend nur im deutschsprachigen Raum investiert, kann es dazu kommen, dass in Deutschland tätige Startups ihren Sitz im Ausland haben oder ihn und/oder ihre Geschäftstätigkeit dorthin verlegen. Diesbezüglich bestehen die üblichen Gefahren und Risiken bzgl. ausländischer Rechtsordnungen. Einzelne Verträge basieren auf dem jeweiligen

landesspezifischen Recht. Das Risiko wird auch durch die enge Zusammenarbeit mit spezialisierten Anwaltskanzleien als gering eingestuft.

Bei den Wandeldarlehen wurden für den Fall, dass keine Wandlung stattfindet, feste Zinssätze vereinbart, sodass kein Risiko von Zinsänderungen besteht. Kurzfristige Geldanlagen hingegen sind variabel verzinst. Aufgrund der derzeit niedrigen Marktzinssätze bestehen auch hinsichtlich der Verzinsung der kurzfristigen Geldanlagen keine wesentlichen Zinsänderungsrisiken, die einen signifikanten Einfluss auf die Ertragslage haben könnten.

Die Gesellschaft hat sich bei juristisch in den USA domizilierten Unternehmen in US-Dollar beteiligt sowie bei einem in der Schweiz domizilierten Unternehmen entsprechend in Schweizer Franken. Bezüglich zukünftiger möglicher Veräußerungsgewinne oder -verluste bestehen Währungsänderungsrisiken, die zusätzliche Kursgewinne oder -verluste herbeiführen können. Diese Risiken sind auf Grund der geringen Anzahl der in Fremdwährungen getätigten Beteiligungen bzw. Forderungen als unwesentlich anzusehen. Analoge unwesentliche Risiken bestehen auch für die Exozet-Gruppe für Geschäfte in US Dollar und britischen Pfund.

Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken

Es bestehen grundsätzlich keine Verpflichtungen der GSG in bestehende oder neue Beteiligungen zu investieren, so dass sich hieraus kein Finanzierungsrisiko ergibt. Die kurzfristigen Darlehensverbindlichkeiten der Exozet-Gruppe gegenüber Kreditinstituten und Minderheitsgesellschafter sollen planmäßig aus dem Ertrag der Exozet getilgt werden.

Die unter den sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Darlehen der GSG in Höhe von 6,5 Mio. EUR sind zum 31.12.17 zur Rückzahlung fällig und lassen sich unter bestimmten Bedingungen in Höhe von 3,25 Mio. EUR um ein Jahr verlängern. Die Bedingungen dafür sind die Verwendung von Erlösen aus etwaigen Kapitalerhöhungen und von 75% der Erlöse aus etwaigen Veräußerungen von Beteiligungen zur Darlehenstilgung. GSG hat im August und September 2017 insgesamt 4,25 Mio. der 6,5 Mio. EUR Darlehensvaluta bereits vorzeitig getilgt. Der verbleibende Restbetrag von 2,25 Mio. EUR soll aus weiteren Veräußerungserlösen oder einer vorzunehmenden Kapitalerhöhung in 2017 oder 2018 getilgt werden. Sollten weitere erwartete Veräußerungserlöse nicht realisiert und eine Kapitalerhöhung nicht durchgeführt werden können, wäre eine fristgerechte Tilgung der restlichen Darlehen von 2,25 Mio. EUR weder möglich noch zulässig, da es sich um nachrangige Darlehen handelt. Aus diesem Grund würde eine ausbleibende fristgerechte Tilgung keinen Liquiditätsengpass auslösen, sondern wäre die Darlehenstilgung aufzuschieben.

Weiterhin stellt die GSG bis auf weiteres die Gewinnrealisierung durch Anteilsverkäufe aus dem Minderheitenportfolio in den Vordergrund und will deshalb bis auf weiteres überwiegend in Folgerunden bestehender Portfoliounternehmen investieren, da hier das Chance-Risiko-

Verhältnis aufgrund längerer Kenntnis erfahrungsgemäß besser ist und sie für die Dauer des hohen Kursabschlags auf den von ihr geschätzten deutlich höheren Net Asset Value pro Aktie keine Kapitalerhöhungen durchführen will, um die Altaktionäre nicht zu niedrigen Kursen zu verwässern. Zusätzlich hat sie weitreichende Kostensenkungsmaßnahmen durchgeführt. Darüber hinaus verzichtet die Komplementärin bis auf weiteres auf einen Prozentpunkt des 2,5%igen variablen Teils der Geschäftsführungs- und Haftungsvergütung („Management Fee“). Ziel dieser Maßnahmen ist es, im Interesse der Aktionäre den in den Augen der Geschäftsführung im aktuellen Aktienkurs verkörperten Abschlag auf den Net Asset Value pro Aktie zu verringern oder zu eliminieren und bei der Realisierung von Veräußerungsgewinnen die Nettoerlöse nicht allzu sehr durch laufende Kosten zu schmälern. Solche Veräußerungserlöse können künftig zum Aktienrückkauf oder für Ausschüttungen genutzt werden.

Ein weiteres Finanzierungsrisiko besteht aus der den Minderheitsgesellschaftern der Exozet eingeräumten Put-Option für die restlichen 48,95%, die bei Ausübung nach Wahl der Gesellschaft nur zur Hälfte in Geld zu vergüten wären, wenn sie für die andere Hälfte des Kaufpreises neue Aktien zu Gunsten der Verkäufer ausgabe. Die Option ist ausübbar nach Vorliegen des Jahresabschlusses 2017 der Exozet, also nach den bisherigen Usancen der Exozet etwa im März 2018, und fällig nach Aushandlung des konkreten, bisher nur in Abhängigkeit von Finanzkennzahlen vereinbarten Ausübungspreises und der sonstigen Kaufvertragsausgestaltungen, nach der Beurkundung und nach einer weiteren Frist von 30 Bankarbeitstagen. Sollte die Option ausgeübt werden und die Gesellschaft zu diesem Zeitpunkt nicht über ausreichende Barmittel verfügen, um die Barkomponente des Kaufpreises zu bezahlen, wird sie zur Finanzierung weiteres Fremd- oder Eigenkapital aufnehmen. Sollte eine Kapitalerhöhung nicht durchgeführt werden können, wäre eine fristgerechte Zahlung des Ausübungspreises der Put-Option weder möglich noch zulässig, da es sich um eine nachrangige Verbindlichkeit gegenüber einer Aktionärin handelt. Aus diesem Grund würde eine ausbleibende fristgerechte Zahlung ebenfalls keinen Liquiditätsengpass auslösen, sondern wäre die Zahlung aufzuschieben.

Regulatorische, steuerliche und sonstige Risiken

GSG unterliegt nach ihrer geprüften Rechtsauffassung aktuell keiner gesonderten Regulierung durch eine Finanzaufsicht. Sollte sich dies auf Grund einer geänderten Rechtslage bzw. abweichender Interpretation der bestehenden Gesetzeslage ändern, könnte dies zur Unzulässigkeit der Fortführung des Beteiligungsgeschäfts, und/oder zu deutlichen Mehrkosten durch zusätzlichen Verwaltungsaufwand, Personalkosten und Beratungs- und Prüfungskosten führen oder einen Wechsel der Rechtsform erzwingen.

Aufgrund komplexer steuerlicher Regelungen im und einer möglichen abweichenden bzw. unterschiedlichen Auslegung durch die Steuerbehörden kann es zu einer von der vom Konzern

erwarteten, abweichenden Besteuerung kommen, die eine Anpassung der erfassten latenten Steuern zur Folge haben könnte.

Der Konzern bilanziert zum 30.06.2017 aktive latente Steuern in Höhe von 3.615 TEUR und passive latente Steuern in Höhe von 608 TEUR. Hinsichtlich des Betrages von 3.007 TEUR, um den die aktiven latenten Steuern die passiven latenten Steuern übersteigen, besteht das Risiko, dass diese möglicherweise entwertet werden, wenn der Gesetzgeber die Regelungen zur Besteuerung von Gewinnen aus der Veräußerung von Kapitalgesellschaften ändert oder die Gesellschaft in Zukunft keine zur Verrechnung des Verlustvortrages verwendbaren steuerpflichtigen Gewinne erzielt.

Gesamteinschätzung zur Lage der Gesellschaft

Zusammenfassend sieht die Geschäftsführung der GSG ihre Gesellschaft in einer aussichtsreichen Lage. Den dem Venture-Capital-Geschäft inhärenten Geschäftsrisiken wird mit mehrdimensionaler Diversifikation, einem strukturierten Investmentprozess sowie einem Risiko- und Beteiligungsmanagement soweit möglich entgegen gewirkt. Die erwarteten Marktentwicklungen der kommenden Jahre versprechen die Bedingungen für Venture-Capital-Investoren weiter zu verbessern.

Im Segment Creative Technologies (Exozet-Gruppe) sieht die Geschäftsführung der Gesellschaft ebenfalls eine positive Ausgangslage und Marktentwicklung gesehen, die eine positive Entwicklung der Exozet-Gruppe erwarten lässt.

Berlin, den 21. September 2017

Für die geschäftsführende Komplementärin



Christoph Gerlinger



KONTAKT UND IMPRESSUM

IMPRESSUM

German Startups Group GmbH & Co. KGaA

Platz der Luftbrücke 4-6
12101 Berlin

Tel +49.30.6098890.80

Fax +49.30.6098890.89

E-Mail ir@german-startups.com



COPYRIGHT

TITELBILD - DASKLEINEATELIER / Fotolia.com

BILD RÜCKSEITE - DANIEL GEYER / fotografie-erlebnis.de

