WPNO GmbH WPG STBG Speditionsstraße 2 D-40221 Düsseldorf

427 Service GmbH
Poppenbütteler Weg 132
22399 Hamburg

WPNO GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Speditionsstraße 2
D-40221 Düsseldorf

T: 0800 – 783 9766
0800 – RUF WPNO
F: 0800 – 329 9766
0800 – FAX WPNO

www.wpno.com

Düsseldorf, den 25. Mai 2026

Martin Otten
Managing Partner

Tel.: + 49 172 770 2 770
Martin.Otten@wpno.com

Indikative Fairness Opinion in Anlehnung an IDW S 8

Sehr geehrter Herr Zelder,

die 427 Service GmbH (im Folgenden auch „427“ oder „Initiator“ genannt) hat uns mit der Erstellung einer indikativen Fairness Opinion in Anlehnung an den Standard IDW S8 „Grundsätze zur Erstellung von Fairness Opinions“ des Institutes der Wirtschaftsprüfer („IDW“) zur Beurteilung der finanziellen Angemessenheit der als Gegenleistung auszugebende Anzahl an Aktien für 100% der Gesellschaftsanteile an der

GAINMAX GROUP PTE. LTD.., Singapore

(im Folgenden auch „GAINMAX“ genannt), die im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung gem. §183a AktG in eine NewCo (im Folgenden auch „NewCo“; diese Transaktion im Folgenden auch „Einbringung“ genannt), eingebracht werden soll, beauftragt.

Die Gesellschafter der GAINMAX haben Ihre Absicht zu Abgabe von 100% der Gesellschaftsanteile an die NewCo erklärt.

Gegenstand unserer Beauftragung war die Abgabe einer indikativen Fairness Opinion bzgl. der finanziellen Angemessenheit, ob die Anzahl der neu auszugebenden Aktien

(Transaktionspreis) und damit die Gegenleistungen für die Einbringungen der GAINMAX aus Sicht der NewCo finanziell angemessen ist und den Wert der Sacheinlage nicht unterschreitet.

Unsere indikative Fairness Opinion dient der Unterstützung der Organe der NewCo und der Initiatoren bei der Meinungsbildung über die Angemessenheit des Angebots aus Sicht der Aktionäre der NewCo.

Unsere Tätigkeit haben wir als unabhängiger und unparteiischer Sachverständiger durchgeführt. Interessenskonflikte, die unsere Unabhängigkeit für die Erstellung der Fairness Opinion beeinflussen könnten, bestanden nicht. Unsere Beurteilung dient ausschließlich zur Information der Organe der NewCo sowie der Initiatoren. Sie ersetzt keine eigenständige Würdigung durch die Organe und enthält auch keine Empfehlung zur Durchführung der Sachkapitalerhöhung.

Wir haben unsere indikative Beurteilung in methodischer Anlehnung an IDW S8 vorgenommen. Danach ist es unsere Aufgabe, unter Anwendung der dort dargestellten Verfahren zu beurteilen, ob die angebotene Gegenleistung finanziell angemessen ist. Nicht Gegenstand unserer Tätigkeit war die Prüfung oder prüferische Durchsicht der uns von der NewCo oder Dritten (Initiatoren) vorgelegten Informationen.

Die vorliegende Fairness Opinion ist auf den gegenwärtig an den Kapitalmärkten herrschenden Bedingungen sowie auf den uns zur Verfügung stehenden Informationen begründet und bezieht sich ausschließlich auf die Angemessenheit der Gegenleistung zum Beurteilungsstichtag. Wir übernehmen keine Verpflichtung, unsere Stellungnahme aufgrund nach dem Beurteilungsstichtag eintretender Ereignisse oder Umstände zu aktualisieren oder zu überarbeiten.

Unserem Auftragsverhältnis liegen die als Anlage beigefügten Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüferinnen, Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vom 1. Januar 2024 zugrunde.

1. Finanzielle Angemessenheit des Transaktionspreises im Sinne dieser indikativen Fairness Opinion

In Anlehnung an den Grundsätzen des IDW S8 liegt finanzielle Angemessenheit vor, wenn der zu beurteilende Transaktionspreis innerhalb einer Bandbreite von kapitalwertorientiert ermittelten Werten und zum Vergleich herangezogenen Transaktionspreisen liegt.

Die Beurteilung der finanziellen Angemessenheit erfolgt im vorliegenden Fall aus Sicht der NewCo als Erwerberin von 100% der Gesellschaftsanteile an der GAINMAX. Transaktionspreis ist der Wert der im Rahmen einer geplanten Sachkapitalerhöhung ausgegebenen Anzahl neuer Aktien der NewCo an die einbringenden Gesellschafter der GAINMAX.

Der Transaktionspreis ist aus Sicht der NewCo angemessen, wenn sie sich hierdurch finanziell nicht schlechter stellt, als wenn sie die Transaktion nicht durchführt. Dies wird im vorliegenden Erwerbsfall an der Preisobergrenze der NewCo gemessen, also der maximal auszugebenden Anzahl neuer Aktien. Damit sind zwei Werte zu untersuchen bzw. zwei Fragestellungen zu beantworten:

- Welchen Wert stellen die an die Gesellschafter der GAINMAX neu ausgegebenen Anzahl der Aktien der NewCo dar, d.h. wie hoch ist der jeweilige Transaktionspreis?

- Welcher Unternehmenswert ist der GAINMAX zuzuordnen, d.h. wie hoch ist die jeweilige Gegenleistung?

Aus Sicht unseres Auftraggebers ist der Transaktionspreis angemessen, wenn die Unternehmenswerte der GAINMAX dem Wert der neu ausgegebenen Aktien der NewCo entsprechen oder aber diesen Wert noch weiter übersteigen.

2. Beurteilungsstichtag

Beurteilungsstichtag ist auftragsgemäß der 31. Dezember 2025.

3. Auftragsdurchführung und Informationsgrundlage

Wir haben unsere Arbeiten, mit Unterbrechungen, von Januar 2026 bis Mai 2026 durchgeführt. Im Rahmen der Auftragsdurchführung haben wir mehrere Gespräche mit den Initiatoren sowie dem Management der GAINMAX und mit uns benannten Auskunftspersonen, insbesondere beteiligten Beratern und Gutachtern geführt.

Schwerpunkte der Gespräche waren die Einschätzungen über das Geschäftsmodel und über das Markvolumen der GAINMAX sowie den in der Planung abgebildeten Geschäftsverlauf und die zugrunde liegenden Prämissen.

Als wesentliche Unterlagen wurden uns folgende Dokumente zur Verfügung gestellt:

- GAINMAX Financial Plan (xlsx)
- Ungeprüfte Jahresabschlüsse der Jahre 2023,2024,2025
- Ungeprüfte Bilanz und GuV zum 31.12.2025
- GAINMAX Company´s Profile and Expansion plan (pdf),
- GAINMAX Company Structure (pdf),
- GAINMAX Track Record & Project Pipeline (pdf)
- Memorandum of Understanding_Trivigo_Gainmax (pdf)
- Gainmax – Solar Monitoring platform (pdf)
- Gainmax – Group Customized-Solar PulseManagement… (pdf)
- Gainmax – Group Valuation IDW S8_Queries… (pdf)
- Allgemeine Marktinformationen, insbesondere öffentlich verfügbare (Kapitalmarkt-) Daten und Finanzdaten vergleichbarer Unternehmen.

Die Initiatoren sowie die Geschäftsführung der GAINMAX haben uns gegenüber schriftlich bestätigt, dass uns alle für unsere Tätigkeit erforderlichen Informationen und Unterlagen vollständig und richtig zur Verfügung gestellt wurden.

Darüber hinaus haben wir bei unserer Tätigkeit folgende öffentlich verfügbare Informationen berücksichtigt

- Finanzkennzahlen von vergleichbaren Unternehmen einer von uns bestimmten Peer Group für GAINMAX.
- Öffentlich verfügbare Informationen zu den Geschäftsmodellen und relevanten Märkten von GAINMAX.

Angesichts des indikativen Charakters unserer indikativen Fairness Opinion haben wir, abweichend von den Anforderungen des IDW S1 („Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen), auf den der IDW S8 bzgl. der kapitalstromorientierten Bewertungsverfahren verweist, bestimmte Analyseschritte nicht oder nur in eingeschränktem Umfang vollzogen. So haben wir insbesondere vereinfacht eingehende Vergangenheitsanalyse und Verplausibilisierung der Planungsrechnung vorgenommen. Weiterhin haben wir bestimmte Analysen, z.B. die Analyse der steuerlichen Situation oder der rechtlichen Verhältnisse, nur durchgeführt, sofern von diesen wesentliche Werteffekte zu erwarten waren.

WPNO ist im Zusammenhang mit der Transaktion als Berater der Initiatoren und der NewCo tätig. Für unsere insoweit erbrachten Dienstleistungen werden wir ein marktübliches Honorar erhalten. Wir erbringen möglicherweise auch zukünftig Dienstleistungen gegenüber den Initiatoren oder der NewCo, für die wir eine marktübliche Vergütung erwarten. Mögliche Unabhängigkeitskonflikte wurden überprüft und sind für die Erteilung der indikativen Fairness Opinion nicht gegeben.

4. Maßstäbe für die Beurteilung der finanziellen Angemessenheit

Zur Bestimmung der Bandbreite von zum Vergleich herangezogenen Transaktionspreisen (Maßstabsfunktion), die der Beurteilung der finanziellen Angemessenheit zugrunde liegt, haben wir die nachfolgend dargestellten Verfahren angewendet.

Als vorrangiges Bewertungsverfahren haben wir dabei im Rahmen unserer Tätigkeit das von uns verwendete kapitalwertorientierte Verfahren unserer Beurteilung unterlegt, weil es sich dabei nach berufsständischer Auffassung um das sachgerechte Verfahren für die Ermittlung von Unternehmenswerten handelt. Auf Grund der regelmäßig hohen Sensitivitäten des kapitalwertorientierten Verfahrens haben wir zu Plausibilitätszwecken weiterhin ein marktpreisorientiertes Verfahren herangezogen.

4.1 Kapitalwertorientiertes Verfahren

GAINMAX

Als kapitalwertorientiertes Verfahren wurde durch die Gutachter das Discounted Cash Flow Verfahren angewendet. Bei Anwendung des Discounted Cash Flow Verfahrens wird der Unternehmenswert durch Diskontierung der den Unternehmenseignern künftig voraussichtlich zufließenden Überschüsse ermittelt. Die finanziellen Überschüsse wurden aus der vom Management aufgestellten Unternehmensplanung abgeleitet und in Ansatz gebracht.

Grundlage unserer Tätigkeiten waren die uns zur Verfügung gestellten Planungsrechnungen sowie getroffenen Annahmen. Diese wurde von uns im Valuation Memorandum zur Fairness Opinion zu einem „adjusted-Management-Case“ als Szenario zur Ermittlung des Unternehmenswertes abgebildet.

Kapitalisierungszinssatz

Für die Bewertung eines Unternehmens ist der veranschlagte Zukunftserfolg mit einem geeigneten Kapitalisierungszinssatz auf den Bewertungsstichtag zu diskontieren. Der Kapitalisierungszinssatz repräsentiert dabei die Rendite aus einer laufzeit- und risikoäquivalenten Alternativanlage zur Investition in das zu bewertende Unternehmen und reflektiert somit die Eigenkapitalkosten der Gesellschaft.

Der für die Diskontierung verwendete Kapitalisierungszinssatz wurde dabei auf Basis des CAPM (Capital Asset Pricing Model) abgeleitet. Der Kapitalisierungszinssatz repräsentiert dabei die Rendite aus einer laufzeit- und risikoäquivalenten Alternativanlage zur Investition in das zu bewertende Unternehmen und reflektiert somit die Eigenkapitalkosten der Gesellschaft. Nach

dem CAPM entsprechen die Opportunitätskosten von Eigenkapitaltiteln der Rendite risikofreier Wertpapiere zuzüglich einer Risikoprämie. Die Risikoprämie ergibt sich aus dem Produkt der Überrendite des Marktportefeuilles risikobehafteter Anlagen gegenüber der Rendite risikofreier Wertpapiere und dem systematischen Risiko des Eigenkapitaltitels, repräsentiert durch den Beta-Faktor. Bei der Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes wurden persönliche Ertragsteuern nicht berücksichtigt (siehe Ausführung oben). Auf diese Weise ist eine konsistente Behandlung der Ertragsteuern bei der Ableitung der Nettoausschüttungen einerseits und des Kapitalisierungszinssatzes andererseits gewährleistet.

Basiszinssatz

Die Bemessung des Basiszinssatzes als risikofreier Zinssatz orientiert sich nach herrschender Auffassung an den zu erwartenden Renditen von festverzinslichen Wertpapieren der öffentlichen Hand. Der Durchschnitt der Renditen der sich im Umlauf befindlichen festverzinslichen Wertpapieren öffentlicher Emittenten lag in Deutschland in den letzten Jahrzehnten über der aktuellen Rendite vergleichbarer Wertpapiere, wobei vom aktuellen Zinsniveau nicht ohne weiteres auf eine zukünftig langfristig zu erwartende Verzinsung geschlossen werden kann. Die langfristig zu erwartende Verzinsung ist aber insofern bei der Bemessung des Basiszinssatzes zu berücksichtigen, als in der Unternehmensbewertung in aller Regel eine unbegrenzte Lebensdauer des Bewertungsobjektes unterstellt wird. Bei der Festlegung des Basiszinssatzes ist also zu berücksichtigen, dass die Geldanlage im zu bewertenden Unternehmen mit einer fristadäquaten alternativen Geldanlage zu vergleichen ist, so dass der Basiszinssatz ein fristadäquater Zinssatz sein muss (Laufzeitäquivalenz). Um zu einem laufzeitäquivalenten, langfristig zu erzielenden risikofreien Zins zu kommen, besteht die Möglichkeit des Rückgriffs auf langfristige historische Durchschnitte. Alternativ kann der Basiszins gemäß der vom Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (FAUB) des IDW empfohlenen Methode[1], die sich auf ein von der Bundesbank angewandtes Verfahren zur Schätzung von Zerobond-Renditen über verschiedene Laufzeiten stützt, unter Berücksichtigung der jeweils gültigen

[1] IDW Fachnachrichten 2005 S. 555f, IDW Fachnachrichten 2006 S. 581 und IDW Fachnachrichten 2008 S. 490f.

Zinsstrukturkurve quasirisikofreier Zerobond-Anleihen bestimmt werden. Aus den dort veröffentlichten durchschnittlichen Zinsstrukturdaten lässt sich nach der sogenannten „Svensson-Methode“ für Bewertungen zum Bewertungsstichtag 31. Dezember 2025 ein Basiszinssatz von **3,25%** für einen ewige Rente ermitteln (vor persönlicher Einkommensteuer).

Marktrisikoprämie

Die Berechnung der Marktrisikoprämie erfolgt durch Bildung der Renditedifferenz zwischen Anlagen in Unternehmensanteilen (Aktien) und risikolosen Anlagen. Kapitalmarktuntersuchungen haben gezeigt, dass Investitionen in Aktien in der Vergangenheit höhere Renditen erzielten als Anlagen in risikoarmen, festverzinslichen Wertpapieren.

Als Risikozuschlag des “Marktportfolios“ wurden in empirischen Studien, die jedoch durchgängig die steuerliche Situation vor der letzten Steuerreform abbilden, für den Zeitraum nach dem Zweiten Weltkrieg Werte zwischen 0,0% und 8,0% beobachtet, wobei die Mehrzahl der Studien zu einem Ergebnis zwischen 3,0% und 7,0% kommt. Viele Autoren ermitteln dabei ausschließlich eine Rendite vor persönlicher Einkommensteuer der Anteilseigner. Differenziertere Untersuchungen zeigen, dass die Marktrisikoprämie unter Berücksichtigung der persönlichen Einkommensteuer in der Vergangenheit je nach Zeitraum und Steuersatz um etwa einen Prozentpunkt höher lag als die Vorsteuer-Marktrisikoprämie. Dies gilt auch für Untersuchungen aus jüngerer Zeit, wobei sich diese ausschließlich auf Zeiträume vor der letzten Unternehmenssteuerreform beziehen. Unter Abwägung dieser Ergebnisse war vor Verabschiedung der Steuerreform eine Marktrisikoprämie von 5,5% nach persönlicher Einkommensteuer bzw. von 4,5% vor persönlicher Einkommensteuer für den deutschen Markt als angemessen einzustufen.

Als Folge der Unternehmenssteuerreform 2008 ist jedoch in der langfristigen Entwicklung damit zu rechnen, dass sich Änderungen bezüglich der Marktrisikoprämie ergeben. Diese sind – zumindest bis zum Vorliegen belastbarer empirischer Auswertungen über die tatsächlichen Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform – auf Basis der geplanten steuerlichen Änderungen zu schätzen. Der FAUB geht davon aus, dass es zu einer leichten Erhöhung der

Marktrisikoprämie vor persönlichen Einkommensteuern kommen kann. Zu begründen ist dies damit, dass für inländische unbeschränkt steuerpflichtige natürliche Personen durch die einheitliche Abgeltungssteuer für künftige Veräußerungsgewinne zusätzliche Steuern anfallen. Unter der Annahme, dass diese Anteilseigner bestrebt sind, die Rendite ihrer Anlage unter Berücksichtigung der persönlichen Steuern konstant zu halten, wird sich eine höhere Renditeforderung an die Unternehmen ergeben. Diese höhere Renditeforderung lässt sich unter Umständen am Kapitalmarkt jedoch nicht vollständig realisieren, da insbesondere ausländische Marktteilnehmer nicht von der Veränderung der persönlichen Steuern in Deutschland betroffen sind. Entsprechend wäre mit einem leichten Absinken der Marktrisikoprämie nach persönlichen Steuern und einem leichten Anstieg der Marktrisikoprämie vor persönlichen Steuern zu rechnen. Die Empfehlung des FAUB des IDW für die Marktrisikoprämie vor persönlichen Steuern unter Berücksichtigung der erwarteten Auswirkungen der Steuerreformen lag zuletzt entsprechend bei 4,5% bis 5,5%.

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Finanzmarktkrise, die zu einer veränderten Risikotoleranz der Kapitalmarktteilnehmer geführt hat, wie sich an der Entwicklung nahezu sämtlicher am Kapitalmarkt direkt beobachtbarer Risikoprämien zeigt, empfiehlt das IDW weiterhin gemäß der Veröffentlichung des FAUB vom 25. September 2019[2] unverändert eine Marktrisikoprämie an einer Bandbreite von 6% bis 8,0% (vor persönlichen Steuern). Vor diesem Hintergrund haben wir im vorliegenden Fall eine Marktrisikoprämie von **8,0%** veranschlagt.

Betafaktor

Zur Bestimmung des Risikozuschlags wird bei börsennotierten Unternehmen die Marktrisikoprämie mit dem Beta-Faktor des zu bewertenden Unternehmens multipliziert. Der Beta-Faktor ist ein Maß für das systematische Risiko des untersuchten Eigenkapitaltitels. Er wird mit Hilfe von beobachteten Renditen am Kapitalmarkt mittels einer linearen Regression der Aktienrendite auf einen Index, der das Marktportfolio repräsentiert, berechnet oder auf Basis qualitativer Risikobeurteilungen geschätzt.

[2] Vgl. aktuelle Hinweise des FAUB gemäß Ergebnisberichte (zuletzt bestätigt in der 170. Sitzung 11/2024) abrufbar im Mitgliederbereich unter www.idw.de.

Ein Beta-Faktor von 1,0 deutet auf ein zum Gesamtmarkt identisches Risikoprofil hin, während ein Beta-Faktor über/unter 1,0 auf ein über-/ unterdurchschnittliches Risikoprofil schließen lässt. Der statistische Erklärungsgehalt von linearen Regressionen (gemessen mit dem Bestimmtheitsmaß (R^2)) fällt in der Regel unterschiedlich hoch aus und ist von daher im Einzelfall zu betrachten. Ein Bestimmtheitsmaß von 0,0 sagt aus, dass die Aktienrendite gar nicht, ein Bestimmtheitsmaß von 1,0 sagt aus, dass die Aktienrendite vollständig durch die Indexrendite erklärt werden kann.

Im vorliegenden Bewertungsfall haben wir zur Ermittlung des systematischen Risikos eine Gruppe von Unternehmen, die einen mit der Geschäftstätigkeit der GAINMAX vergleichbaren Unternehmensgegenstand haben (sogenannte Peer-Group), berücksichtigt. Die Ermittlung der Peer-Group erfolgte mithilfe des Finanzdienstinformationssystems smartZebra. Aus den von dort bereitgestellten Informationen haben wir Beta-Faktoren von internationalen börsennotierten Unternehmen ermittelt, die in den Bereichen Solar-EPC, Renewable-Energy-Engineering, PV-Systemintegration, Betrieb und Wartung von PV-Anlagen sowie ergänzend Energieinfrastruktur- und Decarbonization-Dienstleistungen tätig sind. Dort lag das unverschuldete Beta im Mittelwert bei 0,75 für einen Zeitraum von 5 Jahren, bei monatlicher Ermittlung. Für die Bewertung wurde ein Beta von **0,80** zu Grunde gelegt.

4.2 Marktpreisorientiertes Verfahren

Als marktpreisorientiertes Verfahren haben wir zur Plausibilitätszwecken das Multiplikatorverfahren auf Basis von Kennzahlen vergleichbarer börsennotierter Unternehmen angewendet.

Bei Anwendung von auf Kennzahlen vergleichbarer börsennotierter Unternehmen aufbauenden Preisfindungsverfahren ergibt sich der Transaktionspreis als Produkt einer als repräsentativ und nachhaltig zu erachtenden Ergebnisgröße der jeweiligen Gesellschaft mit dem Ergebnismultiplikator der Vergleichsunternehmen. Der Multiplikator leitet sich aus dem Verhältnis von Marktpreis zu der Ergebnisgröße der Vergleichsunternehmen ab. Das Multiplikatorverfahren führt zu einem Unternehmenswert über dem geringsten Ausgabepreis der Aktien.

5. Zusammenfassende Stellungnahme

Auf Grundlage der von uns in Anlehnung des IDW S8 durchgeführten Tätigkeiten sind wir daher der Ansicht, dass die angebotene Ausgabe von Aktien bis zu einem Wert von EUR 20.103.128,00 für 100% der Gesellschaftsanteile an der GAINMAX GROUP PTE. LTD., Singapore durch die NewCo finanziell angemessen ist.

6. Besondere Hinweise im Zusammenhang mit diesem Schreiben

Eine (indikative) Fairness Opinion besteht aus einem Opinion Letter und einem Valuation Memorandum. Unser Valuation Memorandum, welches ausschließlich den Organen der Initiatoren zur Verfügung gestellt wurde, ergänzt die Berichterstattung des Opinion Letters entsprechend.

Wir übernehmen keine Verantwortung für Informationen über die GAINMAX, einschließlich jeglicher Finanzinformationen, Prognosen oder Schätzungen, die wir bei der Erstellung der Fairness Opinion Letters berücksichtigt haben, seien diese öffentlich verfügbar oder uns zur Verfügung gestellt worden, und haben diese Informationen nicht selbst überprüft. Entsprechend haben wir für Zwecke der Erstellung der Fairness Opinion und des Opinion Letters auftragsgemäß die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Informationen unterstellt und uns auf diese Informationen verlassen.

Wir haben auftragsgemäß im Hinblick auf alle für unsere Analyse erheblichen Umstände unterstellt, dass die geplante Transaktion in Übereinstimmung mit den uns dargestellten Informationen umgesetzt wird, ohne dass ein Verzicht auf eine wesentliche Bestimmung, Bedingung oder Vereinbarung oder eine wesentliche Änderung oder Ergänzung einer Bestimmung, Bedingung oder Vereinbarung erklärt oder getroffen wird. Ferner haben wir unterstellt, dass, sofern wesentlich, alle erforderlichen behördlichen, aufsichtsrechtlichen oder sonstigen Genehmigungen oder Zustimmungserfordernisse im Zusammenhang mit der Transaktion erlangt werden und in Zusammenhang mit der Erteilung solch erforderlicher Genehmigungen und Zustimmungen keine wesentlichen Beschränkungen auferlegt werden.

Der Opinion Letter dient ausschließlich zur Information und Unterstützung der Organe der NewCo sowie der Initiatoren im Zusammenhang mit und zum Zweck ihrer eigenen Beurteilung der Transaktion aus rein finanzieller Sicht und richtet sich nicht an Dritte und begründet weder Rechte noch Schutzwirkungen zugunsten Dritter. Die Tatsache, dass der Opinion Letter gegenüber den Organen der NewCo und Initiatoren abgegeben wurde, berechtigt Dritte nicht sich auf den Opinion Letter zu verlassen oder Rechte aus der dem Opinion Letter abzuleiten. Auch stellt der Opinion Letter keine Empfehlung unsererseits dazu dar, dass die Organe der NewCo sowie die Initiatoren die geplante Transaktion durchführen sollten oder nicht.

Eine Weitergabe der von uns erstellten Unterlagen an andere Parteien bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Im Falle der vorherigen schriftlichen Zustimmung zur Weiterleitung dieses Schreibens an andere Personen (jeweils ein „Drittempfänger") oder im Falle der Veröffentlichung dieses Schreibens oder in sonstigen Fällen, in denen dieses Schreiben an Drittempfänger weitergeleitet wurde, haften in Bezug auf dieses Schreiben oder die darin enthaltene Stellungnahme weder wir noch die anderen zur WPNO-Gruppe gehörenden Gesellschaften gegenüber dem Drittempfänger oder einer anderen Person, die mittels eines Drittempfängers Ansprüche geltend macht.

In keinem Fall besteht oder entsteht eine vertragliche Beziehung zwischen uns und einem Drittempfänger im Zusammenhang mit diesem Schreiben oder der darin enthaltenen Stellungnahme. Kein Drittempfänger soll vom Schutzbereich dieses Schreibens oder der darin enthaltenen Stellungnahme erfasst sein, und zwar auch dann nicht, wenn ein Drittempfänger dieses Schreiben oder die darin enthaltene Stellungnahme mit unserer schriftlichen Genehmigung erhalten hat.

Unserem Auftrag liegen die als Anlage beigefügten Allgemeinen Auftragsbedingungen (AAB) für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungs-gesellschaften in der Fassung vom 1. Januar 2024 zugrunde. Im Verhältnis zu Dritten sind ebenfalls die AAB sowie die diese ergänzenden Vereinbarungen maßgebend.

Mit freundlichen Grüßen

WPNO GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Martin Otten

Valuation Memorandum

zur Fairness Opinion für die
427 Service GmbH
Hamburg

im Rahmen der Einbringung einer Beteiligung im Wege einer Sachkapitalerhöhung

Inhaltsverzeichnis

1. Auftrag und Auftragsdurchführung 5

2. Bewertungsgrundlagen 8

2.1 Rechtliche Struktur und wirtschaftliche Grundlagen der NewCo 8

2.2 Gegenstand der Sacheinlagen 8

2.3 Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen der GAINMAX 8

3. Bewertungsgrundsätze und Bewertungsmethoden 40

4. Ableitung der Unternehmenswerte 50

4.1. Planungsrechnung „Management Case“ 50

4.2 Bewertungen nach „adjusted-Management-Case“ 60

4.2.1 DCF-Verfahren 62

4.2.1 Multiplikatorverfahren 76

5. Zusammenfassung der Bewertungsergebnisse 79

Anlagen

Anlage 1	Opinion Letter
Anlage 2	Allgemeine Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüferinnen, Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vom 1. Januar 2024

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
B2B	Business-to-Business
B2C	Business-to-Consumer
PTE. LTD.	Private Limited Company
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
CAPM	Capital Asset Pricing Model
DCF	Discounted Cash Flow
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
EBITDA	Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände
FAUB	Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft
WACC	Weighted Average Cost of Capital
TV	Terminal Value / Wert der ewigen Rente
d. h.	das heißt
EUR/€	Euro
TEUR/T€	Tausend Euro
SGD	Singapur-Dollar
TSGD	Tausen Singapur-Dollar
HGB	Handelsgesetzbuch
HRB	Handelsregister Abteilung B

IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer e. V.
n/a	nicht anwendbar
u. a.	unter anderem

1. Auftrag und Auftragsdurchführung

Die Geschäftsführung der

427 Service GmbH

Hamburg

(im Folgenden auch „Gesellschaft“ oder „427“ genannt)

hat uns beauftragt, eine indikative Wertermittlung der GAINMAX GROUP PTE. LTD., Singapore (im Folgenden „GAINMAX“) anlässlich der geplanten Durchführung einer Kapitalerhöhung einer NewCo durch Sacheinlage durchzuführen. Dies beinhaltet die Überprüfung des Werts der Sacheinlage im Rahmen dieser indikativen Fairness Opinion in Anlehnung des IDW Standards „Grundsätze für die Erstellung von Fairness Opinions“ (IDW S8).

Es ist geplant, 100% der Geschäftsanteile an der

GAINMAX GROUP PTE. LTD.

in die NewCo im Wege der Sachkapitalerhöhung einzubringen. Den einbringenden Gesellschaftern sollen im Gegenzug insgesamt bis maximal zur Höhe des Anteilswertes neue Aktien der NewCo gewährt werden. Bei der Kapitalerhöhung soll es sich um eine Sachkapitalerhöhung gemäß §183a AktG handeln. Das Bezugsrecht von ggfl. Altaktionären wird ausgeschlossen.

Zweck unserer Tätigkeit ist, gegenüber den Organen der NewCo eine Stellungnahme abzugeben, ob die Anzahl der neu auszugebenden Aktien (Transaktionspreis) und damit die Gegenleistungen für die Einbringungen der GAINMAX aus Sicht der NewCo finanziell angemessen ist und den Wert der Sacheinlage nicht unterschreitet.

Beurteilungsstichtag für unsere Tätigkeit ist auftragsgemäß der 31. Dezember 2025.

Eine Fairness Opinion im Sinne des IDW S8 ist die Stellungnahme eines Wirtschaftsprüfers zur finanziellen Angemessenheit einer Transaktion, insbesondere eines vereinbarten oder vorgesehenen Transaktionspreises, im Rahmen einer unternehmerischen Initiative. Die Beurteilung der finanziellen Angemessenheit erfolgt aus Sicht des Auftraggebers. Der Wirtschaftsprüfer wird dabei als Sachverständiger unabhängig und eigenverantwortlich tätig.

Fairness Opinions treffen keine Aussagen darüber, ob ein vorteilhafterer Transaktionspreis mit anderen Parteien erzielbar wäre. Finanzielle Angemessenheit im Sinne dieses IDW Standards liegt dann vor, wenn der zu beurteilende Transaktionspreis innerhalb einer Bandbreite von kapitalwertorientiert ermittelten Werten und zum Vergleich herangezogenen Transaktionspreisen liegt.

Der Zweck von Fairness Opinions ist die Absicherung der zuständigen Unternehmensorgane und die Dokumentation ihrer Entscheidungsgrundlagen bei Transaktionen. Fairness Opinions können Hinweise geben, ob Entscheidungsträger im Hinblick auf den Transaktionspreis auf Basis angemessener Informationen im Sinne aktienrechtlicher Sorgfaltspflichten gehandelt haben. Zudem dienen sie dem Abbau von Informationsasymmetrien zwischen Management, Aufsichtsgremien und Anteilseignern.

Fairness Opinions sind kein Ersatz für die eigenverantwortliche Beurteilung des Transaktionspreises durch den Auftraggeber. Sie beinhalten keine Empfehlung zur Durchführung oder zum Unterlassen einer unternehmerischen Initiative oder einer damit verbundenen Maßnahme. Es gehört nicht zu unseren Aufgaben, die im Rahmen dieses Auftrages überlassenen Informationen und Dokumente oder öffentlich verfügbare Informationen auf ihre Vollständigkeit und Richtigkeit zu prüfen oder prüferisch durchzusehen.

Ebenfalls nicht Gegenstand der Beauftragung ist eine Beurteilung, inwieweit die Erstellung einer indikativen Fairness Opinion und die dieser zugrunde liegenden Tätigkeiten für Zwecke Dritter angemessen oder ausreichend sind. Auch war eine

rechtliche Prüfung der Sachkapitalerhöhung der NewCo und der wirksamen Einbringung der GAINMAX nicht Gegenstand unseres Auftrags.

Unsere Berichterstattung ist zweigeteilt. Der Opinion Letter (Anlage 1) ist die eigentliche Fairness Opinion in Form einer ausführlichen schriftlichen Stellungnahme zum Kaufpreis/Transaktionspreis. Die der Bewertung zugrunde liegenden Informationen und Sachverhalte sind in diesem Valuation Memorandum als gesonderter Bericht neben dem Opinion Letter dokumentiert. Dieser Bericht erweitert den Opinion Letter um detaillierte und vertrauliche Informationen, auf denen unsere Beurteilung beruht.

Wir haben unsere Arbeiten, mit Unterbrechungen, von Januar 2026 bis Mai 2026 durchgeführt. Sämtliche gewünschten Auskünfte wurden erteilt sowie die erforderlichen Nachweise erbracht. Die Organe der NewCo sowie die Initiatoren haben uns die Vollständigkeit der erteilten Auskünfte und der uns übergebenen Unterlagen schriftlich bestätigt.

Unsere Tätigkeit haben wir als unabhängiger und unparteiischer Sachverständiger durchgeführt. Interessenskonflikte, die unsere Unabhängigkeit für die Erstellung der indikativen Fairness Opinion beeinflussen könnten, bestanden nicht.

Für die Durchführung des Auftrags und unsere Verantwortlichkeit sind, auch im Verhältnis zu Dritten, die vereinbarten und diesem Bericht als Anlage 2 beigefügten Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüferinnen, Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vom 1. Januar 2024 maßgebend.

Dieser Bericht ist ohne unsere Zustimmung nicht zur Weitergabe an Dritte bestimmt und darf auch nicht veröffentlicht werden. Soweit er mit unserer vorherigen Zustimmung an Dritte weitergegeben wird bzw. Dritten mit unserer Zustimmung zur Kenntnis vorgelegt wird, verpflichtet sich die Gesellschaft, mit dem betreffenden Dritten schriftlich zu vereinbaren, dass die vereinbarten Haftungsregelungen auch für mögliche Ansprüche des Dritten uns gegenüber gelten sollen.

2. Bewertungsgrundlagen

2.1 Rechtliche Struktur und wirtschaftliche Grundlagen der NewCo

Die NewCo ist zum Zeitpunkt des Gutachtens noch nicht bekannt. Aus diesen Gründen wird auf eine Beschreibung verzichtet.

2.2 Gegenstand der Sacheinlagen

Gegenstand der Sacheinlage sind 1.000.000 von insgesamt 1.000.000 Anteilen der GAINMAX. Die Einbringung der 1.000.000 Anteile der GAINMAX soll in naher Zukunft erfolgen. bzw. nach der geplanten Hauptversammlung 2026.

Entsprechend § 205 Abs. 2 Satz 1 AktG soll im Beschluss über die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage sowohl

- der Gegenstand der Sacheinlage,
- die Person(en), von der die Gesellschaft den Gegenstand erwirbt, und
- die Zahl der bei der Sacheinlage zu gewährenden Aktien

festgesetzt werden.

Im Gegenzug für die Einbringung von 100% der Geschäftsanteile der GAINMAX sollen insgesamt Aktien im Wert bis maximal zur Höhe des Anteilswertes als Gegenleistung ausgegeben werden.

2.3 Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen der GAINMAX

Die GAINMAX GROUP PTE. Ltd. wurde am 10. Mai 2023 gegründet und wird beim Handelsregister in Singapore unter der „Company Registration Number“ 202318091N geführt. Sitz der Gesellschaft ist „246 Woodlands Industrial Park E5, Woodlands Bizhub, Singapore 757305, Singapore“.

Die Gesellschafterstruktur stellt sich zum Datum dieses Berichtes wie folgt dar:

Shareholder	Share-Ownership		
	Ordinary	Preference	in %
Iprotect Ventures PTE. LTD	750.000	0	75%
Khor Meng Yang	250.000	0	25%
Sub-Total in SGD	**1.000.000**	**0**	**100%**
		Total Shares	**1.000.000**

Gainmax wurde 2001 als familiengeführtes Ingenieurbüro gegründet, das als Subunternehmer in den Bereichen Telekommunikation und Solarenergie tätig war. Im Laufe von 24 Jahren hat sich das Unternehmen zu einem Projektpartner für lokale Behörden in Singapur sowie zu einem lokalen EPC-Anbieter und Systemintegrator für folgende Bereiche entwickelt:

Gainmax besteht heute aus drei Firmen, die in folgenden Geschäftsfelder tätig sind:

1. Construction & Engineering / Infrastruktur (Gründung in 2001)

Die GAINMAX Construction & Engineering Pte. Ltd. wurde am 12. Juni 2001 gegründet und wird beim Handelsregister in Singapore unter der „Company Registration Number“ 200104609M geführt. Sitz der Gesellschaft ist „246 Woodlands Industrial Park E5, Woodlands Bizhub, Singapore 757305, Singapore“. Eigentümer zu 100% mit 1.000.000 SGD- Anteilen ist die Gainmax Group Pte. Ltd.

Der Kernbereich der Gainmax C&E sind Telekommunikations- und Infrastrukturprojekte mit dem Schwerpunkt telekommunikationsbezogene Infrastruktur, inklusive Signal- und Antennentürme, integrierte Projektabwicklung sowie die Installation von Solaranlagen.

2. Innovation & Technology / Green Tech (Gründung in 2023)

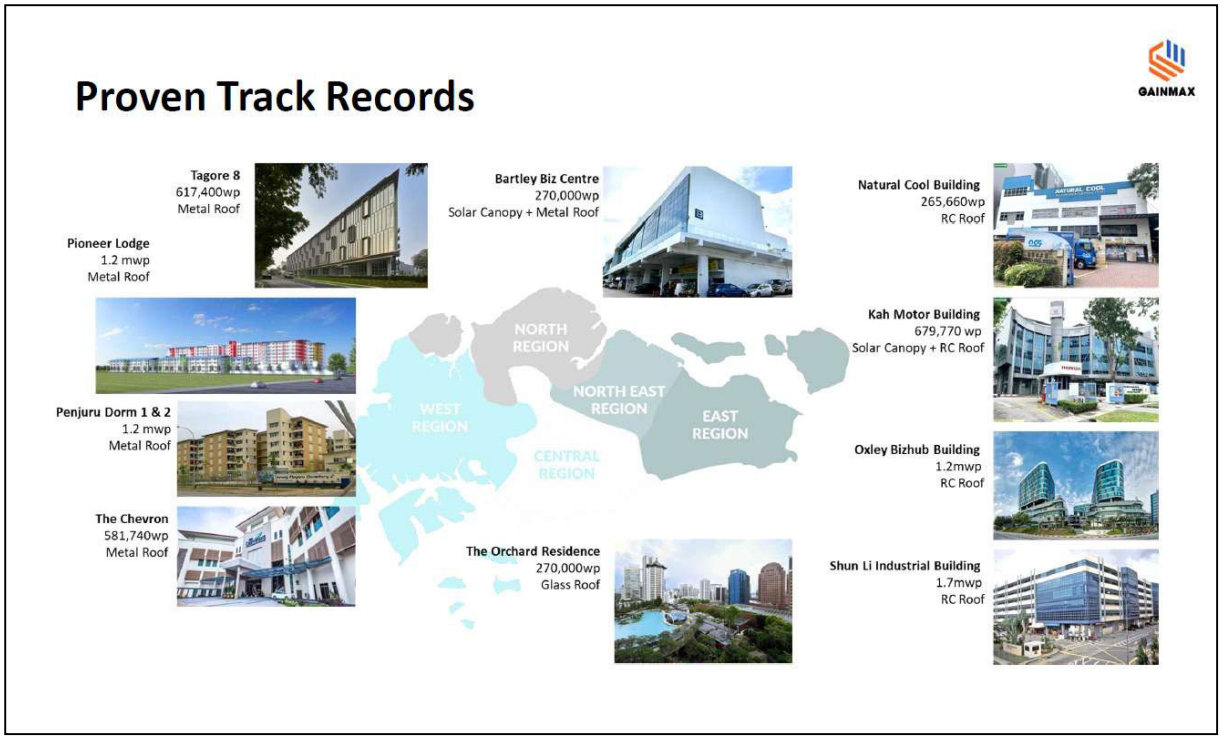
Die GAINMAX Innovation & Technology Pte. Ltd. wurde am 10. Mai 2023 gegründet und wird beim Handelsregister in Singapore unter der „Company Registration Number“ 202318081C geführt. Sitz der Gesellschaft ist „246 Woodlands Industrial Park E5, Woodlands Bizhub, Singapore 757305, Singapore“. Eigentümer zu 100% mit 50.000 SGD- Anteilen ist die Gainmax Group Pte. Ltd.

Der Schwerpunkt der Gainmax I&T sind Lösungen im Bereich der Solarenergie (Solar Energy Solutions, Solar Light, Solar Water Heater, EV Chargers, Solar Film, Hybrid Aircon und Energy Storage System Solutions) an. Gainmax bietet neben Solarprojekten auch sog. EPC-/Developer-Modelle an – inklusive PPA, CAPEX und Leasing als Finanzierungsoptionen, um nicht nur Produkte zu vertreiben, sondern auch größere B2B-Projekte realisieren zu können.

3. Consultancy & Partnership / ESG & Nachhaltigkeit (Gründung 2023)

Die GAINMAX Consultancy & Partnership Pte. Ltd. wurde am 10. Mai 2023 gegründet und wird beim Handelsregister in Singapore unter der „Company Registration Number“ 202318088W geführt. Sitz der Gesellschaft ist „246 Woodlands Industrial Park E5, Woodlands Bizhub, Singapore 757305, Singapore“. Eigentümer zu 100% mit 50.000 SGD- Anteilen ist die Gainmax Group Pte. Ltd.

Gainmax C&P versteht sich als ESG- und Sustainability-Berater mit den Schwerpunkten Energie, Wasser, Carbon, Abfall- und Umweltwirkungen sowie Strategieentwicklung und Unterstützung beim Zugang zu staatlichen Förderungen. Beratung in diesen Segmenten kann neben der potenziellen Margenstärke zugleich Türöffner für spätere EPC-, Solar- oder Speicherprojekte sein.



Current Project Commitment

We have ongoing projects, but all are executed under separate dedicated teams. For upcoming projects, we have ring-fenced a full project team, including project management, engineering, and safety supervision. We have reviewed manpower loading against the new project's program and confirmed there is no conflict with existing commitments.

Project	Capacity (kWp)	Roof / System Type	Scope	Status
Tagore 8	617.400	Metal Roof	EPC PV System	On-going
Kah Motor	679.770	Solar Car porch Canopy	EPC PV System	On-going
Penjuru Dormitory 1 & 2	1,200.000	Metal Roof	EPC PV System	On-going
Mega Pac	423.000	Metal Roof	EPC PV System	On-going
Sentron	523.000	Metal Roof + Solar Canopy	EPC PV System	On-going
Audi Celementi	930.000	Metal Roof + RC Roof	EPC PV System	On-going
Haikim Project	270.000	Metal Roof + Solar Canopy	EPC PV + BESS	On-going
Total Ongoing Capacity	**4.643 MWp**			

GAINMAX = ESG-Komplettlösung aus einer Hand



Fernüberwachungsdienst für PV-Anlagen
Als zusätzlichen Mehrwert bietet Gainmax einen Fernüberwachungsdienst für die PV-Anlage an, der als vorbeugendes und frühwarnendes System dient, um sicherzustellen, dass die PV-Anlage mit optimaler Leistung arbeitet.



Vorbeugende Wartung von Infrastruktur-/PV-/ESS-Anlagen
Durch regelmäßige, vorausschauende Wartungsmaßnahmen sollen Ausfallzeiten minimiert, die Effizienz maximiert und die Lebensdauer des Systems verlängert werden, was letztlich dessen Zuverlässigkeit und Wirtschaftlich-



Beratung im Bereich Nachhaltigkeit
Darüber hinaus beraten wir unseren Kunden zu bewährten Verfahren im Bereich grüner Energie, indem wir die passenden Stromkomponenten und -geräte beschaffen, Dienstleistungen zur CO_2-Bilanzierung erbringen und die Beantragung von Zertifizierungen für grünes Bauen unterstützen.



Förderung von Zertifikaten für erneuerbare Energien (Renewable Energy Certificates)
Wir erleichtern den Kauf oder Verkauf von RECs in Singapur sowie auf ausländischen Märkten, indem wir einen Service aus einer Hand für die Beschaf-



CO_2-Bilanzierung und Nachhaltigkeitsberichterstattung
Wir ermitteln und erfassen die CO_2-Emissionen Ihres Unternehmens und erstellen einen Jahresbericht auf der Grundlage international anerkannter Standards. Wir sind Ihr Partner bei der Reduzierung Ihrer Emissionen, um CO_2-Neutralität oder Netto-Null-Emissionen zu erreichen.

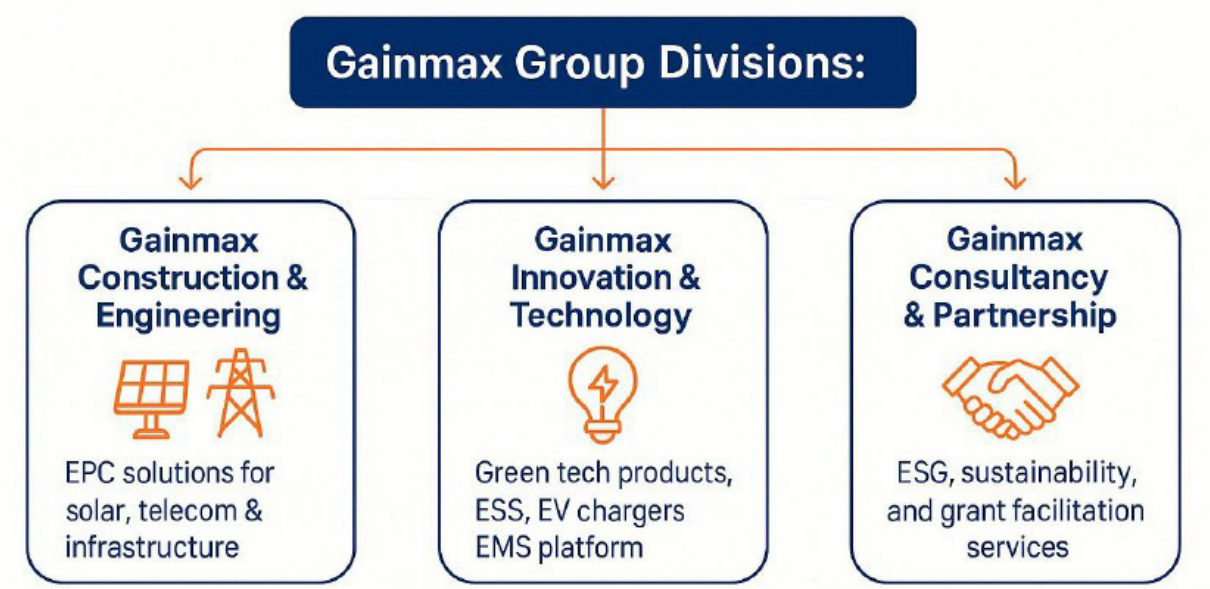


Team für interne Abläufe und Sicherheit
Hebearbeiten werden unter unserer internen Kontrolle durchgeführt, wobei zertifizierte LKW-Kranführer, Elektrotechniker und Montageteams im Rahmen eines koordinierten Projektmanagements zusammenarbeiten, um Sicherheit, Qualität und die Einhaltung des Zeitplans zu gewährleisten.

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Wirtschaftliche Verhältnisse

Organisatorische Struktur der Gainmax Group Pte Ltd.



Das GAINMAX-Führungsteam besteht derzeit aus einem Team von fünf Managern mit eigenen und zugewiesenen Aufgabenbereichen:

Irene Khor, CO, Gründerin und Konzern-CEO

Irene Khor hat über 24 Jahre Erfahrung im EPC-Bereich, Projektleiter für Industrie-, Behörden- und grenzüberschreitende Projekte und ist leitende Verantwortliche für Strategie, wichtige Kundenbeziehungen und die Roadmap für die Kapitalmärkte.

Sie ist eine visionäre Unternehmerin, Investorin und Vorreiterin für Transformation und Förderung von Wachstum in den Bereichen erneuerbare Energien, Ingenieurwesen und grenzüberschreitende Geschäftsentwicklung. Als Group CEO und Geschäftsführerin der Gainmax Group leitet Irene ein multidisziplinäres Team, das groß angelegte Solar-EPC-Projekte, Energiespeichersysteme (ESS), Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge und Telekommunikations-Energiesysteme in Singapur, Malaysia,

Thailand und Indonesien realisiert. Irene ist zudem Projektinvestorin und Beraterin der Trivigo Group, wo sie transnationale Allianzen im Textilsektor aufbaut, die Einführung grüner Energien vorantreibt und Gipfeltreffen auf Branchenebene leitet, darunter die Indonesia Solar-Textile Conference 2026. Zu ihrem Portfolio gehören bedeutende Solarprojekte wie:

- REMEX Minerals (598 kWp)
- Gardens by the Bay East
- Kah Motors innovativer Solar-Carport sowie
- Fabrikinstallationen im Multi-Megawatt-Bereich in Thailand (30 MWp) und Indonesien (100 MWp).

Irene engagiert sich leidenschaftlich für Nachhaltigkeit und gesellschaftliches Engagement. Sie bringt sich aktiv in BNI-Netzwerken, Branchenverbänden und gemeinnützigen Programmen ein und setzt sich für grüne Innovationen, synergieorientierte Partnerschaften und die Stärkung von KMU ein. Ihre Philosophie ist einfach, aber wirkungsvoll: Synergien schaffen, Vertrauen aufbauen, Wachstum fördern und Gemeinschaften durch nachhaltigen Fortschritt stärken.

Alex Chia , CO Founder & Project Director

Alex ist zertifizierter Sicherheitsbeauftragter, leitender Ausbilder und verantwortlich für die Überwachung aller Projekte.

Alex Chia ist eine erfahrene Führungskraft im Ingenieurwesen mit fundierter Expertise in den Bereichen Solar-EPC, Telekommunikationsinfrastruktur und zertifiziertes Standortbetriebsmanagement. Mit über einem Jahrzehnt praktischer Erfahrung in Technik und Führung hat er sich eine beeindruckende Erfolgsbilanz bei der Leitung des gesamten Projektlebenszyklus erarbeitet – von der Planung über die Installation und Inbetriebnahme bis hin zum langfristigen Betrieb und der Wartung – und zwar in den Bereichen Industrie, Gewerbe und öffentliche Verwaltung.

Als Mitbegründer und Projektleiter der Gainmax Group spielt Alex eine zentrale Rolle beim Ausbau der branchenübergreifenden Ingenieurdienstleistungen der Gruppe. Er beaufsichtigt die Projektumsetzung in Singapur, Malaysia, Thailand und Indonesien und stellt sicher, dass jedes Projekt strenge Standards in Bezug auf Sicherheit, Leistung, Compliance und Kundenzufriedenheit erfüllt. Seine Führungsqualitäten haben maßgeblich dazu beigetragen, Gainmax zu einem regionalen EPC- und Systemintegrationsanbieter mit hochzuverlässiger Projektabwicklung zu machen.

Alex ist zudem für seine Fähigkeit bekannt, technische und geschäftliche Anforderungen miteinander zu verbinden. Er arbeitet eng mit Beratern, PE/LEW-Teams, Energieversorgern und Entwicklern zusammen, um eine nahtlose Koordination, Kostenoptimierung und die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sicherzustellen. Seine Fachkompetenz vor Ort, kombiniert mit ausgeprägten Fähigkeiten im Personalmanagement und in der Problemlösung, ermöglicht es ihm, hochkomplexe Projekte wie die Errichtung von Solarparks, die Nachrüstung von Dachsolaranlagen, die Modernisierung von Telekommunikationsnetzen, die Einrichtung von Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge und die Integration von Energiespeichersystemen zu leiten.

Mit offiziellen Zertifizierungen in den Bereichen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, elektrische Sicherheit sowie in technischen Disziplinen der Telekommunikation und der Installation von Solaranlagen bringt Alex eine seltene Kombination aus operativer Disziplin, technischer Kompetenz und Führungsreife mit. Er wird für seine Zuverlässigkeit, seine strategische Projektvorausschau und seine Fähigkeit geschätzt, Projekte termingerecht, im Rahmen des Budgets und über den Leistungserwartungen zu liefern.

Ng Hwee San, Finanzmanager - Konzernbuchhaltung - Revision und Compliance -Konzernberichterstattung

Ng Hwee San ist eine versierte Finanzmanagerin mit über 16 Jahren Berufserfahrung in den Bereichen Unternehmensfinanzierung, Konzernbuchhaltung, Wirtschaftsprüfung, Steuerwesen und Einhaltung finanzieller Vorschriften. Mit einem

Bachelor-Abschluss in Rechnungswesen der University of Malaya und einer soliden Grundlage, die sie in renommierten Positionen in der Wirtschaftsprüfung und im Bereich Unternehmensfinanzierung erworben hat, bringt sie ein hohes Maß an Sorgfalt, Genauigkeit und strategischem Finanzmanagement in die Gainmax Group ein.

Bevor sie zu Gainmax kam, war Hwee San fast ein Jahrzehnt lang als Buchhalterin für eine Unternehmensgruppe in Malaysia (Original Clay Industries) tätig, wo sie die monatlichen Konzernabschlüsse leitete, die aufsichtsrechtliche Berichterstattung verwaltete, die Unternehmensbesteuerung abwickelte, mit Banken bezüglich Finanzierungsfazilitäten verhandelte und die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und externen Stakeholdern koordinierte. Zu ihren Aufgaben gehörte es, die vollständige Einhaltung nationaler Vorschriften sicherzustellen und eine hochwertige Finanzgovernance aufrechtzuerhalten.

Ihre frühere Tätigkeit als Audit Senior bei Cheng & Co verschaffte ihr fundierte Fachkenntnisse in den Bereichen Prüfungsplanung, Durchführung von Feldarbeiten, Erstellung geprüfter Jahresabschlüsse und Beratung zu Rechnungslegungsstandards. Diese Grundlage im Bereich Wirtschaftsprüfung ermöglicht es ihr, finanzielle Risiken frühzeitig zu erkennen, interne Kontrollen zu stärken und sicherzustellen, dass die Finanzabläufe bei Gainmax den Erwartungen von Investoren, Aufsichtsbehörden und internationalen Stakeholdern entsprechen.

Bei der Gainmax Group leitet Hwee San den gesamten Finanzbereich aller Tochtergesellschaften und sorgt für eine zeitnahe Berichterstattung, Kostenkontrolle, die Einhaltung singapurischer und regionaler Rechnungslegungsstandards, eine korrekte Dokumentation für EPC- und energiebezogene Projekte sowie die finanzielle Vorbereitung auf den Börsengang der Gruppe. Ihre Kenntnisse in Million Accounting, UBS und Microsoft Office steigern die Produktivität und gewährleisten eine zuverlässige Datenintegrität in allen Finanzprozessen.

Hwee San ist bekannt für ihre ausgeprägte analytische Denkweise, ihre disziplinierte Arbeitsmoral und ihre Fähigkeit, Finanzprozesse zu optimieren, um das Wachstum

des Unternehmens zu unterstützen. Ihre Erfahrung in den Bereichen Konzernberichterstattung, Steuern, Wirtschaftsprüfung und Zusammenarbeit mit Finanzinstituten macht sie zu einer unverzichtbaren Stütze der Finanzführung und Expansion von Gainmax in Südostasien.

Tin Aung Lin, APAC-Lösungsingenieur für Elektrotechnik und Solaranlagen

Ein hochmotivierter und technisch versierter APAC-Lösungsingenieur mit Spezialisierung auf Elektro- und Solar-PV-Anlagen, der über fast 5 Jahre praktische Erfahrung in Singapur, Thailand, Indonesien, Malaysia und Myanmar verfügt. Nachgewiesene Erfolge in den Bereichen Projektausschreibung, Anlagenplanung, technische Bewertung, Kostenkalkulation und Projektmanagement vor Ort.

Erfahrung in der Überwachung des Projektfortschritts, der Sicherstellung der Einhaltung von Sicherheitsvorschriften und der Leitung funktionsübergreifender Teams. Effektive Zusammenarbeit mit Subunternehmern, Lieferanten und Kunden, um qualitativ hochwertige Ergebnisse zu liefern. Derzeit direkt dem CEO der Gainmax Group unterstellt, wobei alle Projektleistungen auf die Unternehmensziele und strategischen Wachstumspläne abgestimmt werden.

Chin Jian Tatt, leitender Projektingenieur

Chin Jian Tatt ist ein hochqualifizierter leitender Projektingenieur mit fundierter Fachkompetenz in den Bereichen Solar-PV-Anlagen, Wechselstrom-Elektroinstallationen, Nachrüstungen und technische Fehlerbehebung, der derzeit alle Großprojekte der Gainmax Group leitet. Mit fast einem Jahrzehnt Branchenerfahrung in den Bereichen EPC-Ausführung, Elektroarbeiten, Systemoptimierung und Baustellenleitung hat er sich einen Ruf als zuverlässiger, technisch versierter und lösungsorientierter Projektleiter erarbeitet.

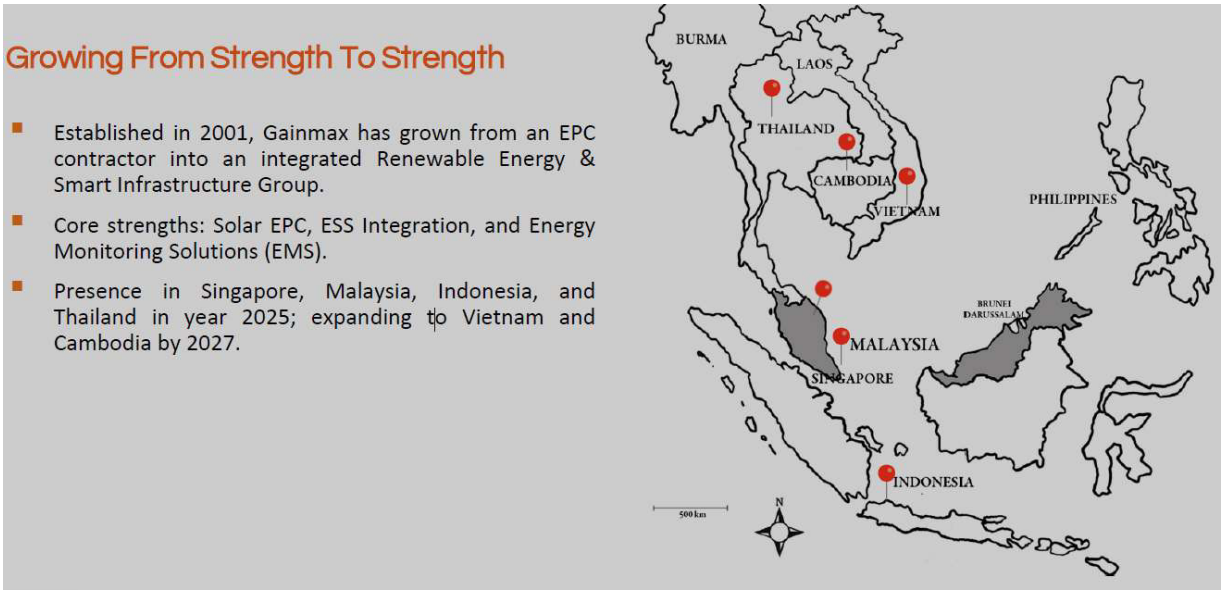
Er ist versiert in den Bereichen Wechselstromsysteme, Stromverteilung, Relaisprüfung, Kabelverlegung, Wartung von Transformatoren- und Niederspannungsschalträumen sowie komplexen Nachrüstungsarbeiten, was ihn zu einer wichtigen techni-

schen Stütze bei der Sicherstellung leistungsstarker, sicherer und normkonformer Systemlieferungen macht. Seine Erfahrung umfasst die praktische Planung von Solaranlagen, die Erzeugungsmodellierung mit PV-Systemen, die Erstellung von SLD-Unterlagen, 2D-AutoCAD-Zeichnungen, die Bauaufsicht sowie die Projektkoordination über den gesamten Lebenszyklus.

Bei der Gainmax Group spielt Jian Tatt eine zentrale Rolle bei der Planung, Verwaltung und Durchführung aller Solar-EPC-Projekte und stellt sicher, dass die Installationsqualität, die Sicherheitsdokumentation und die Systemleistung strengen technischen Standards entsprechen. Seine ausgeprägte Fähigkeit zur Fehlerbehebung ermöglicht es ihm, AC/DC-Probleme schnell zu diagnostizieren und zu beheben, die Systemleistung zu optimieren und wiederkehrende Störungen vor Ort zu verhindern.

Geschäftsmodell / - Strategie

Gainmax ist bereits in vier Ländern aktiv und will bis das Geschäftsgebiet bis 2027 Märkte in Vietnam und Kambodscha erschließen.



Driving Growth Through Innovation, Sustainability & Regional Expansion

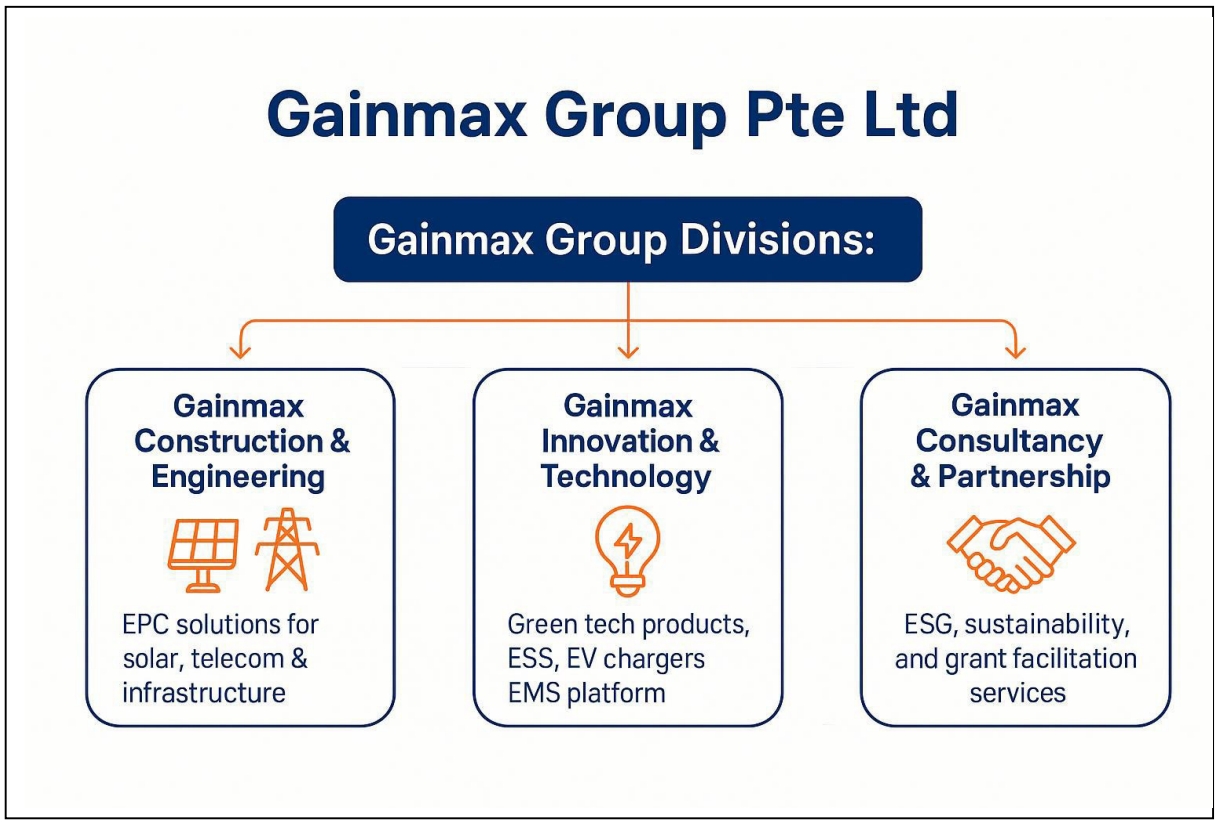
As part of our strategic growth drive, we have restructured our business framework to include sustainable green technology, solar products, and sustainability consultancy services to our clients in Singapore and South-East Asia.

- We are determined to shape a sustainable and low-carbon future.



ESG One Stop Solution

Die grundsätzliche Idee, welche Gainmax in eine erfolgreiche Zukunft bringen soll, ist multidisziplinäre Dienstleistungen zu vereinen, eine auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene strategische, technische, finanzielle sowie operative und umsetzungsbezogene Beratung anzubieten. Dies unterstreicht auch die Gliederung von Gainmax in drei Bereiche:



- Gainmax Construction & Engineering

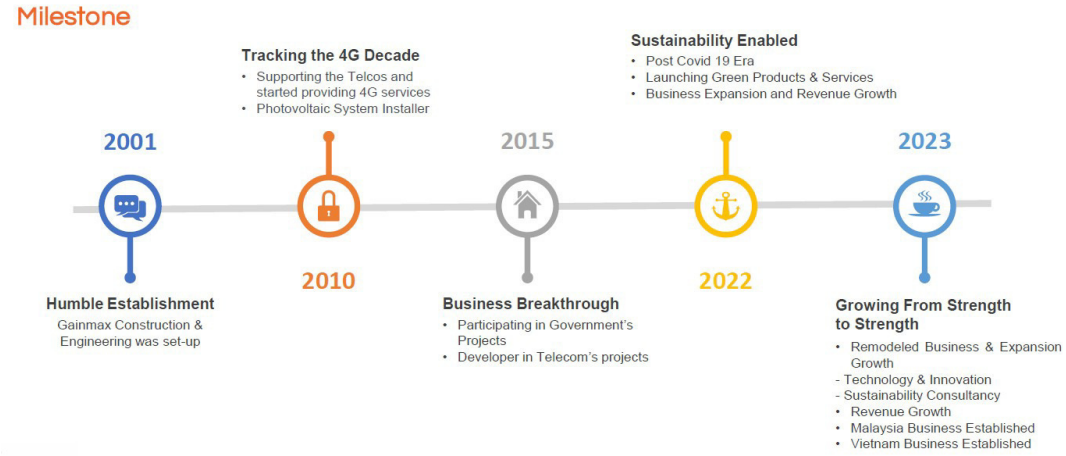
  Fachkompetenz bei der Systemintegration für Infrastrukturprojekte, Mobilfunk und die Installation von Solarmodulen.

- Gainmax Innovation & Technology

  Spezialisiert auf Green-Tech-Produkte mit Schwerpunkt auf Solarkomponenten, Energieüberwachungssystemen, intelligenten LED-Beleuchtungssystemen und Energiespeichersystemen, einschließlich Modulen, Zubehör, Materialien und Ladegeräten für Elektrofahrzeuge (EV).

- Gainmax Consultancy & Partnership

Bietet Dienstleistungen zur Einhaltung von ESG-Standards (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung), einschließlich Hilfestellung, Schulungen und Unterstützung sowie der Inanspruchnahme relevanter staatlicher Fördermittel.





Construction & Engineering

Infrastructure Specialist

- With over 22 years of market experience, we specialize in cutting-edge telecommunication infrastructure projects by providing a holistic suite of solutions, ensuring seamless connectivity for telecommunication operators and their users.
- Our expertise includes the construction and installation of vital components like signaling & antenna towers ensuring the system remains strong and robust.
- Our cross-disciplinary teams are made up of professionals with different profiles and skills. These groups combine a variety of technical backgrounds, abilities, and interpersonal styles, which helps to achieve desired outcomes more efficiently.



Construction & Engineering

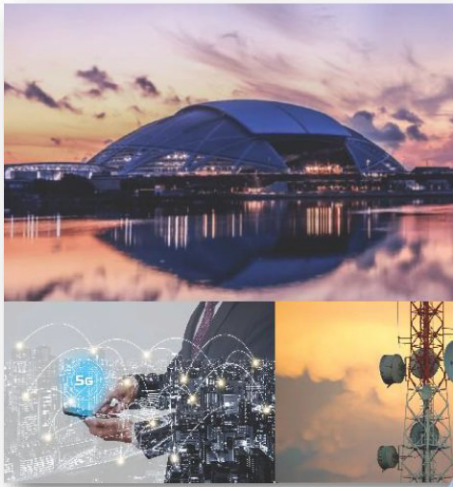
Telecommunications Infrastructure

Telecommunications infrastructure includes media, satellite, and data centers that transmit information over a long distance.

The infrastructure is the components that aid in the transmission of information which include network nodes, network services, telecom services, and satellite systems.

A strong telecommunications infrastructure directly contributes to enhanced efficiency and productivity in various segments enabling businesses to streamline their operations, coordinate supply chains, and improve customer service, resulting in greater overall efficiency.

Singtel STARHUB m1 TPG



Construction & Engineering

Ministry of Home Affairs

- Provision to design, engineering, and construction of essential infrastructure for radio equipment, signaling and antenna towers.



Construction & Engineering

MINDEF

- Provision to design, engineering, and construction of essential infrastructure for radio equipment, signaling and antenna towers at Safti City.



Innovation & Technology

SOLAR PANEL

- Gainmax delivers end-to-end photovoltaic (PV) system solutions under Power Purchase Agreement (PPA) and Capital Expenditure (CAPEX) models, including zero-CAPEX leasing options for clients seeking immediate savings without upfront investment. We also provide flexible arrangements for Renewable Energy Credits (RECs) ownership to support clients' sustainability and ESG objectives.
- In addition, Gainmax offers a diverse range of flexible solar panels solutions suited for the agricultural industry aiming to maximize electricity savings.
- Solar panels are widely used for residential, commercial, and industrial purposes.



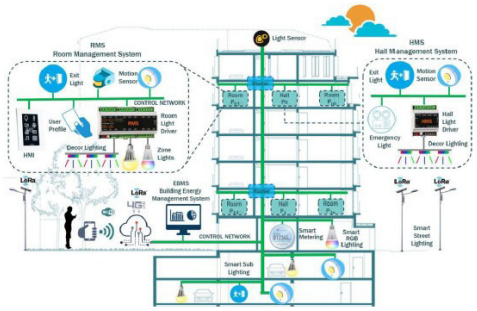
Innovation & Technology

LED SMART LIGHTING SYSTEM

NEWLY LAUNCHED

Efficient, Reliable, and Energy Saving

- Gainmax offers a Smart LED Lighting System that converts traditional lighting into an intelligent, energy-efficient solution up to 65%, with zero upfront cost to building owners.
- Through our Zero-CAPEX Profit-Sharing Model, Gainmax finances, installs, and maintains the system, while building owners enjoy instant energy savings and shared profits.
- Equipped with motion sensors, daylight control, and IoT monitoring, the system optimizes energy use in real time. Supported by a 10-year warranty and preventive maintenance, Gainmax ensures long-term reliability and performance.





Innovation & Technology

ENERGY STORAGE SYSTEM

- Gainmax brings together global industry experts with over 24 years of experience delivering advanced automation and energy solutions worldwide. We provide customized battery and automation systems designed to meet client budgets and performance goals.
- Our core strength lies in Smart Factory Automation, offering turnkey solutions for EV component and battery cell production. We proudly collaborate with a leading EV manufacturer and a top international Tier-1 automotive supplier.
- In addition, Gainmax undertakes EPCC projects across the energy and utilities sectors, ensuring seamless delivery from engineering to commissioning.





Innovation & Technology

SOLAR LIGHT

- Illuminate your world with the brilliance of solar lighting. Our advanced solutions offer numerous advantages over traditional lights, including unparalleled energy efficiency, minimal maintenance requirements, effortless installation, and remarkable cost-effectiveness.
- With a 10-year warranty, our solar lighting technology guarantees reliability and longevity, giving you peace of mind.
- Whether you're in the B2B or B2C sector, our versatile lighting solutions cater to various environments, from construction sites to gardens, farms, homes, and businesses.



Blue Carbon

Innovation & Technology

EV Charger & Power Charging Station

- We believe in building an environmentally friendly and sustainable future. The commitment to be greener through innovation and influence continues to drive us.
- Over the past years, we assisted many clients produce and consume green energy according to their requirements and needs, saving much on CO2 emission. This has motivated us to create and innovate in attaining net zero level of greenhouse gas (GHG) emissions by 2050.
- Under our realm, a wide range of green-tech products and solutions spanning from solar panels to EV chargers to meet diverse needs.





Consultancy & Partnership

YOUR PARTNER IN GREEN SOLUTIONS

- We offer a broad range of services to assist companies with their green efforts, including conducting company assessments on energy, water, carbon, waste, hazardous materials, environmental impacts, and more. As your partner, we can devise an overall strategy for sustainability plans.
- Environmental, social and governance (ESG) is a framework used to assess an organization's business practices and performance on various sustainability and ethical issues. It also provides a way to measure business risks and opportunities in those areas.
- We devise various consultancy packages that offer opportunities for companies to tap on government grants, whereby companies can further develop sustainable and innovative solutions, in particular the domain of green energy.



Consultancy & Partnership

VALUE PROPOSITION

Remote PV Performance Monitoring Service
As an additional value, Gainmax provides remote monitoring service for the PV System as a preventive and early warning system to ensure that the PV system is generating at its optimal level.

Infrastructure/ PV/ ESS System Preventive Maintenance
Through regular proactive servicing, is to minimize downtime, maximize efficiency, and extend the lifespan of the system, ultimately enhancing its reliability and cost-effectiveness.

Sustainability Consultancy
We also advise our Client on green energy best practices by sourcing for the right electricity components / appliances, conducting carbon tracking services and facilitating for green building application.

Renewable Energy Certificates Facilitation
We facilitate the buying or selling or RECs in Singapore as well as overseas markets by providing a one-stop sourcing and consolidating service.

Carbon Tracking and Sustainability Reporting
We assess and track your carbon emissions in your organization and provide annual report based on international recognized standard. We are your partner in helping you reduce your emissions to achieve a carbon-neutral or net-zero state.



3-Year Expansion & Forecast Plan (2025–2028)

Year	Revenue (SGD)	Net Profit (SGD)	Growth %	Key Highlights
2025	4,000,000	400,000	–	Consolidation of Singapore EPC & O&M business
2026	8,000,000	2,000,000	+100%	Market entry into Indonesia and Thailand via Trivigo partnership
2027	19,500,000	3,900,000	+30% increase	Regional expansion, new acquisitions, stronger PPA portfolio
2028	25,000,000	6,000,000	+28%	Post-acquisition integration and IPO readiness



Top markets for overseas expansion within the next 3 years

18% China
17% Singapore
15% Indonesia
15% Thailand
13% Japan



Strategic Acquisitions

→ Targeted purchase of profitable M&E and tech-integration firms to strengthen in-house delivery and improve profit margins.

Regional Expansion

→ Deeper market penetration in Bangkok and Jakarta, leveraging textile and industrial solar adoption.

Green Financing Alliances

→ Partnership with regional banks to introduce Zero-CAPEX Green Loan and PPA models.

Digital Innovation

→ Launch of Gainmax's AI-Based Energy Monitoring Platform (EMS 2.0) for predictive analysis and client dashboarding.

Sustainable Recurring Revenue

→ Strengthen long-term O&M contracts, preventive maintenance, and RECs trading facilitation.

Regional Expansion Overview (2025–2028)

"2027 marks Gainmax's transformation year – driving scale, synergy, and sustainable profitability."

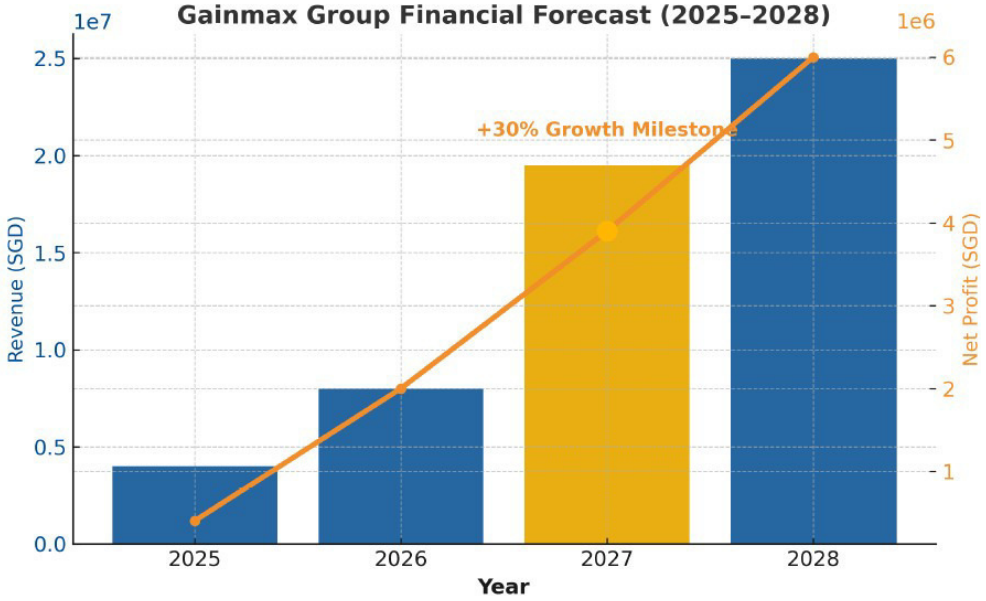
- 2025: Strengthen EPC operations & O&M base in Singapore
- 2026: Entry into Indonesia & Thailand via Trivigo partnerships and textile-industry networks
- 2027: Scale up with acquisitions, new ESS & EMS deployments, and regional subsidiaries
- 2028: Expansion into Vietnam & Cambodia to complete ASEAN footprint





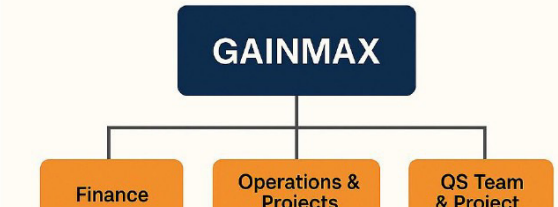
Financial Forecast (2025–2028)

"2027 marks Gainmax's transformation year – driving scale, synergy, and sustainable profitability."

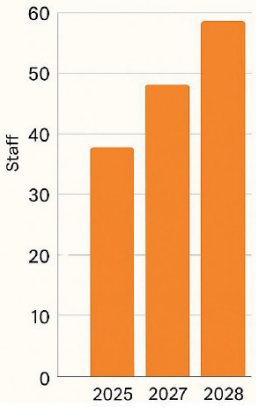


Growth in Human Capital

- Regional team setup visuals for Indonesia, Thailand, and Singapore HQ
- Highlight "Leadership, R&D, and Digital Transformation Teams"



Human Capital & Organizational Growth



- Strengthen HQ productivity.
- Build Indonesia & Thailand teams.
- Establish R&D, ESS data & cybersecurity units.
- Regional integration for IPO structure.
- Bselgenthen O&M recurring revenue.

Upcoming Technology

"Building Tomorrow's Energy Today."

Gainmax's technological advantage lies in its integrated and data-driven approach to renewable energy systems, combining intelligence, efficiency, and customer-centric solutions.

- EMS + ESS Integration:

Smart Energy Monitoring Systems (EMS) combined with modular Energy Storage Solutions (ESS) provide predictive analytics, real-time performance insights, and optimized energy management for industrial clients.

- Smart Carport & Modular Hybrid Designs:

Gainmax's patent-pending hybrid Solar-ESS carport uses a modular ballast-wheel design for rapid deployment and flexibility, enabling green power generation without permanent structural changes.

- Proprietary Digital CRM Platform:

A unified platform for project tracking, warranty management, and live system data visualization, ensuring transparency and customer engagement from installation to lifecycle maintenance.

IoT-Based Energy Monitoring System (EMS)

AI analytics & predictive maintenance



Modular ESS Design

Liquid-cooled, compact, scalable, and internation-aily certified



Hybrid Solar-ESS Carport

Patent-pending ballast-wheel design for temporary sites



Digital CRM Plaform

Tracks project progress, warranties & live system data



Um das geplante Wachstum zu unterstützen, hat GAINMAX am 18. Mai 2025 ein **Joint Venture** mit der TRIVIGO PTE. Ltd., Singapur für die Dauer von zwei Jahren geschlossen:

1. Hintergrund und Zielsetzung

„Die Parteien erkennen die rasante Expansion des Sektors der erneuerbaren Energien in ganz Südostasien an, insbesondere bei Photovoltaikanlagen, Batteriespeicherlösungen und integrierten Infrastrukturen für saubere Energie. In Anerkennung ihrer sich ergänzenden Kompetenzen und ihrer gemeinsamen strategischen Vision bekunden die Parteien hiermit ihre beiderseitige Absicht, bei der Entwicklung, Finanzierung, Durchführung und Verwaltung von Solarenergieprojekten auf dem Gebiet Indonesiens und Thailands zusammenzuarbeiten. Diese Absichtserklärung dient dazu, den Rahmen für die Zusammenarbeit zwischen den Parteien zu formalisieren und die Grundsätze für ihre beabsichtigte Zusammenarbeit festzulegen, mit dem Ziel, eine langfristige und für beide Seiten vorteilhafte Partnerschaft aufzubauen."

2. Ziele der Zusammenarbeit

„Die Parteien sind sich einig, dass das vorrangige Ziel dieser Zusammenarbeit darin besteht, gemeinsam bankfähige Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien zu identifizieren, zu entwickeln und umzusetzen, welche nachhaltige finanzielle Erträge und langfristigen Vermögenswert generieren. Zur Verwirklichung dieses Ziels beabsichtigen die Parteien, ihre jeweiligen Stärken in den Bereichen Geschäftsentwicklung, technisches Fachwissen, Projektdurchführung und Vermögensverwaltung zu nutzen und gleichzeitig zusätzliche Ertragsquellen wie Zertifikate für erneuerbare Energien (RECs), Emissionszertifikate und andere energiebezogene Anreize zu erschließen, die in den Zielmärkten verfügbar sind."

Zu den Hauptzielen dieser Zusammenarbeit gehören:

1. Gemeinsame Identifizierung und Sicherung von Möglichkeiten für Solarprojekte
2. Entwicklung bankfähiger Projekte im Bereich erneuerbare Energien
3. Aufbau skalierbarer Projektpipelines in Zielmärkten
4. Nutzung der gebündelten Stärken in folgenden Bereichen:
    a. Geschäftsentwicklung
    b. Technisches Fachwissen
    c. Projektdurchführung
    d. Asset-Management
5. Schaffung langfristiger Werte durch:
    a. Stromabnahmeverträge (PPA)
    b. Zertifikate für erneuerbare Energien (REC)
    c. Monetarisierung von Emissionszertifikaten
    d. Strategischer Besitz von Anlagen

3. Umfang der Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit zwischen den Parteien umfasst ein breites Spektrum an Initiativen im Bereich der erneuerbaren Energien, darunter unter anderem Photovoltaikanlagen auf Dächern und am Boden, hybride Solar- und Batteriespeicherlösungen, Mikronetz- und netzunabhängige Systeme, Ladeinfrastruktur für solarbetriebene Elektrofahrzeuge sowie Energiemanagementsysteme.

Die Parteien erkennen ferner an, dass sich diese Zusammenarbeit je nach Marktchancen und strategischer Ausrichtung auf Projekte mit industriellen und gewerbli-

chen Kunden, staatlich verbundenen Einrichtungen sowie auf großtechnische Entwicklungen erstrecken kann.

Es wird vereinbart, dass:

- **Trivigo** die federführende Rolle als Projektentwickler und Leiter der Geschäftsentwicklung übernimmt. In dieser Funktion ist Trivigo dafür verantwortlich, Projektmöglichkeiten zu identifizieren und zu sichern, Beziehungen zu lokalen Interessengruppen – darunter Grundstückseigentümer, Abnehmer, Aufsichtsbehörden und strategische Partner – aufzubauen sowie Vereinbarungen zur Landnutzung und Rahmenbedingungen für die Projektfinanzierung zu treffen. Trivigo führt zudem erste Machbarkeitsstudien durch und steuert die Risiken in der frühen Projektentwicklungsphase. Dabei leitet das Unternehmen alle kommerziellen Verhandlungen, einschließlich der Ausgestaltung und des Abschlusses von Stromabnahmeverträgen,

- **Gainmax** ist in seiner Rolle als Mitentwickler und Partner für die technische Umsetzung dafür verantwortlich, während des gesamten Projektlebenszyklus umfassende technische Unterstützung zu leisten. Dies umfasst die technische Planung, die Systemintegration, die Beschaffung, das Baumanagement, die Prüfung und Inbetriebnahme sowie die Gewährleistung der Einhaltung geltender technischer und behördlicher Standards. Gainmax überwacht darüber hinaus die Projektmanagementaktivitäten vom Beginn bis zur Fertigstellung und ist für das Asset-Management nach Fertigstellung verantwortlich, einschließlich Betrieb, Wartung und Leistungsoptimierung. Darüber hinaus leistet Gainmax technische Beratungsunterstützung, um die Bankfähigkeit des Projekts zu verbessern und bei Bedarf Finanzierungsvereinbarungen zu erleichtern. Unterstützung bei Finanzierung, Bankfähigkeit und Investorenanforderungen

4. Projektstruktur & Geschäftsrahmen

Für jedes Projekt gilt eine eigene projektspezifische Vereinbarung (PSV).

Die Parteien erkennen an, dass jedes im Rahmen dieser Absichtserklärung durchgeführte Projekt Gegenstand einer separaten, verbindlichen projektspezifischen Vereinbarung sein soll, in der die für das jeweilige Projekt geltenden detaillierten wirtschaftlichen, technischen und finanziellen Bedingungen festgelegt werden. Projekte können über gemeinsam gehaltene Zweckgesellschaften, vertragliche EPC-Vereinbarungen, Stromabnahmeverträge oder andere einvernehmlich vereinbarte Strukturen abgewickelt werden. Die Aufteilung der Kapitalbeteiligung, der Gewinnbeteiligung, der Risikoverteilung und der Kapitalzusagen wird unter Berücksichtigung der jeweiligen Beiträge und Verantwortlichkeiten jeder Partei von Fall zu Fall festgelegt.

Quelle: Trivigo - Memorandum

Marktfumfeld: Singapur

C&I-Solar plus Speicher

Für Singapur ist das Umfeld in den nächsten drei Jahren klar positiv: Die EMA hat das Solarziel für 2030 auf 3 GWp erhöht; 2025 wurde bereits die Marke von 2 GWp installierter Solarleistung überschritten, und über 80 % der heutigen Kapazität entfallen auf Rooftop-Solar. Parallel betont die EMA die Rolle von Energy Storage Systems für Netzstabilität, Lastverschiebung und die Integration dezentraler Erzeugung. Für Gainmax passt das direkt zur eigenen Kombination aus Solar-EPC, Speicherlösungen und Finanzierungsmodellen.

Quelle: https://www.ema.gov.sg/news-events/news/media-releases/2026/Singapore-to-Accelerate-Solar-Deployment-to-Meet-3-GWp-Solar-Target-by-2030

Hier liegt die beste Chance für echtes Umsatzwachstum. Vor allem im Segment Gewerbe/Industrie, wo Kunden Stromkosten senken, Eigenverbrauch optimieren und ESG-Ziele erreichen wollen. Besonders attraktiv ist Gainmax dann, wenn es nicht nur Komponenten liefert, sondern Komplettlösungen aus Beratung, Finanzierung, EPC, Inbetriebnahme und laufender Betreuung verkauft. Das ist eine Schlussfolgerung aus der Angebotsstruktur und dem Marktumfeld.

ESG-/Dekarbonisierungsberatung

In Singapur gelten ab FY2025 erweiterte Nachhaltigkeits- und Klimaberichtspflichten für alle SGX-gelisteten Unternehmen; zusätzlich steigt die CO_2-Steuer von S$25/t CO_2 in 2024/2025 auf S$45/t CO_2 in 2026/2027. Beides erhöht den Druck auf Unternehmen, Emissionen zu messen, Maßnahmenpläne zu entwickeln und Investitionen in Effizienz, Solar oder Speicher umzusetzen. Genau an dieser Schnittstelle sitzt Gainmax mit seinem Beratungsangebot.

Quelle: https://www.acra.gov.sg/regulations/sustainability-reporting/requirements-timeline/

Geschäftlich ist das relevant, weil Beratung allein schon Umsatz bringen kann, aber vor allem als Lead-Generator für Implementierungsprojekte dient. Der ideale Gainmax-Case wäre: ESG-Assessment → Dekarbonisierungs-Roadmap → Solar/ESS/EV-Implementierung. Wenn das Unternehmen diesen Cross-Sell-Prozess sauber aufsetzt, ist das in den nächsten drei Jahren vermutlich sein wertvollstes Geschäftsmodell.

EV-Ladeinfrastruktur

Singapur will bis 2030 60.000 Ladepunkte erreichen, und das regulatorische Umfeld für EV-Charging ist mit dem EV Charging Act und TR 25 klar definiert. Für Gainmax ist das ein logischer Erweiterungsmarkt, weil EV-Charger auf der Produktseite bereits angeboten werden.

Der Markt wächst, ist aber reguliert und tendenziell stärker umkämpft als spezialisierte C&I-Solar-/Storage-Projekte. Erfolgversprechend ist das Feld für Gainmax, wenn EV-Charging als Teil eines größeren Angebots verkauft wird – etwa zusammen mit Solar, Lastmanagement und Speicher für Gewerbeimmobilien oder Flottenstandorte.

Quelle: https://www.powereverymove.gov.sg/?utm_source=chatgpt.com

Telekom-/digitale Infrastruktur

Singapur investiert weiter in digitale Infrastruktur: IMDAs Digital Connectivity Blueprint setzt auf 10-Gbps-Konnektivität, resiliente Infrastruktur und grüne Rechenzentren; zudem wurde Ende 2025 eine zweite Ausschreibungsrunde für zusätzliche Rechenzentrumskapazitäten mit mindestens 200 MW gestartet. Gleichzeitig treibt IMDA 5G-Anwendungen in Bereichen wie Smart Estates und Industry 4.0 weiter voran.

Quelle: https://www.imda.gov.sg/how-we-can-help/digital-connectivity-blueprint

Das Infrastrukturgeschäft hat also weiter Berechtigung und stabile bis moderate Wachstumschancen ermöglichen. Der klassische Tower-/Telekom-Bereich ist weniger “Story-getrieben” als Solar/Storage/ESG. Er ist aber strategisch wertvoll, weil er technische Kompetenz, Projektmanagement und Referenzen liefert, die in angrenzende Smart-Estate- oder Green-Infra-Projekte hinein verlängert werden können.

Quelle: https://gainmax.net/gainmax-cne/

Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Vergangenheit

Die nachstehenden historischen Zahlen wurden jeweils mit den entsprechenden Jahresschlusskursen Euro/Singapur-Dollar umgerechnet.

Gewinn- und Verlustrechnung (Historie)

in EUR Jahr	Ist 31.12.2022	Ist 31.12.2023	Ist 31.12.2024	Ist 31.12.2025
Umsatz	-	**1.116.603**	**1.430.183**	**2.704.463**
Gesamtleistung	-	**1.116.603**	**1.430.183**	**2.704.463**
(-) Materialaufwand	-	-526.357	-766.258	-1.033.266
Rohertrag	-	**590.246**	**663.925**	**1.671.197**
(-) Personalaufwand	-	-283.092	-328.723	-706.905
(-) Abschreibungen	-	-22.448	-23.125	-19.755
(-) sonstiger betrieblicher Aufwand, sonstige Steuern	-	-314.044	-296.226	-489.341
(+) sonstiger betrieblicher Ertrag	-	50.855	33.632	270.446
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	-	**21.517**	**49.483**	**725.642**
(-) Zinsaufwand	-	-14.369	-26.956	-94.678
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-	**7.148**	**22.528**	**630.964**
(-) Steuern auf Einkommen und Ertrag	-	-	-	-107.264
Ergebnis nach Steuern (EAT)	-	**7.148**	**22.528**	**523.700**

Die obenstehende Tabelle zeigt die Ertragslage der GAINMAX für die Geschäftsjahre 2023 bis 2025. Die Zahlen basieren auf den ungeprüften Jahresabschlüssen der GAINMAX.

Bilanz-Aktiva (Historie)

in EUR Jahr	Ist 31.12.2023	Ist 31.12.2024	Ist 31.12.2025
Sachanlagevermögen	42.736	34.172	12.287
davon Maschinen und technische Anlagen	42.736	34.172	12.287
ANLAGEVERMÖGEN	**42.736**	**34.172**	**12.287**
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	34.495	31.368	191.789
Vorräte	**34.495**	**31.368**	**191.789**
Forderungen aus Lieferungen & Leistungen	612.850	1.065.864	1.217.881
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	**612.850**	**1.065.864**	**1.217.881**
Flüssige Mittel	93.477	253.928	664.517
UMLAUFVERMÖGEN	**740.822**	**1.351.160**	**2.074.187**
BILANZSUMME	**783.558**	**1.385.332**	**2.086.474**

Bilanz-Passiva (Historie)

in EUR Jahr	Ist 31.12.2023	Ist 31.12.2024	Ist 31.12.2025
Stammkapital	1	706.015	662.000
Bilanzgewinn zu Jahresende	7.148	29.891	658.992
EIGENKAPITAL	**7.149**	**735.907**	**1.320.992**
Kurzfristige Rückstellungen	62.096	54.084	61.975
RÜCKSTELLUNGEN	**62.096**	**54.084**	**61.975**
Kurzfrstige Bankverbindlichkeiten	28.645	113.185	129.559
Sonstige langfristige zinstragende Verbindlichkeiten	291.053	364.980	212.660
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	172.578	56.034	237.475
Sonstige kurzfristige zinstragende Verbindlichkeiten	-	-	107.264
Sonstige Verbindlichkeiten + PRAP	222.038	61.144	16.550
VERBINDLICHKEITEN	**714.314**	**595.342**	**703.507**
BILANZSUMME	**783.558**	**1.385.332**	**2.086.474**

Die obenstehende Tabelle zeigt die Vermögenslage der GAINMAX für die Geschäftsjahre 2023 bis 2025. Die Zahlen basieren auf den ungeprüften Jahresabschlüssen der GAINMAX.

Das Vermögen basiert untypischerweise in relativ geringer Höhe auf die Ausstattung im Sachanlagevermögen. Den Hauptteil am Vermögen in Höhe von 1,2 Mio. Euro von 2,1 Mio. Euro entfallen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Finanziert wurden die Gesellschaft durch Eigenkapital in Höhe von 1,3 Mio. Euro und weiteren Verbindlichkeiten aus, die im Falle von Darlehn o.ä. bis Ende 2027 getilgt werden sollen.

Fazit:

In den vergangenen Jahren hat sich GAINMAX primär auf dem Wachstum der Gesellschaft konzentriert und ohne wesentlich in Equipment investieren zu müssen.

Angesichts des indikativen Charakters unserer indikativen Fairness Opinion haben wir auf eine weitergehende detaillierte Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Vergangenheit verzichtet.

3. Bewertungsgrundsätze und Bewertungsmethoden

Zweck unserer Tätigkeit ist, zum Beurteilungsstichtag 31. Dezember 2025 eine Stellungnahme abzugeben, ob die vorgesehene jeweilige Anzahl der neu auszugebenden Aktien mit einem Nennwert von EUR 1,00 aus Sicht der NewCo finanziell angemessen ist. Wir haben das Verhältnis der Anzahl der auszugebenden Aktien zueinander nicht geprüft.

Unsere Bewertung richtet sich insofern ausschließlich auf GAINMAX.

Nach den Grundsätzen des IDW S8 liegt finanzielle Angemessenheit vor, wenn der zu beurteilende Transaktionspreis innerhalb einer Bandbreite von kapitalwertorien-

tiert ermittelten Werten und zum Vergleich herangezogenen Transaktionspreisen liegt.

Die Beurteilung der finanziellen Angemessenheit erfolgt im vorliegenden Fall aus Sicht der NewCo als Erwerberin von 100% der Gesellschaftsanteile an der GAINMAX. Der Transaktionspreis ist der Wert der im Rahmen der geplanten Sachkapitalerhöhung auszugebenen Anzahl neuer Aktien der NewCo an die einbringenden Gesellschafter der GAINMAX.

Der Transaktionspreis ist aus Sicht der NewCo angemessen, wenn sie sich hierdurch finanziell nicht schlechter stellt, als wenn sie die Transaktion nicht durchgeführt hätte. Dies wird im vorliegenden Erwerbsfall an der Preisobergrenze der NewCo gemessen, also der maximal auszugebenden Anzahl neuer Aktien. Damit sind zwei Werte zu untersuchen bzw. zwei Fragestellungen zu beantworten:

- Welchen Wert stellen die an die Gesellschafter der GAINMAX neu ausgegebenen Anzahl der Aktien der NewCo dar, d.h. wie hoch ist der jeweilige Transaktionspreis?

- Welcher Unternehmenswert ist der GAINMAX zuzuordnen, d.h. wie hoch ist die jeweilige Gegenleistung?

Aus Sicht unseres Auftraggebers ist der Transaktionspreis angemessen, wenn der Unternehmenswert der GAINMAX dem Wert der neu ausgegebenen Aktien der NewCo entspricht oder aber diesen Wert noch weiter übersteigt.

Zur Beurteilung der Angemessenheit des Transaktionspreises haben wir folgende Bewertungsverfahren herangezogen:

Ertragswertverfahren:

Als kapitalwertorientiertes Verfahren haben wir unter anderen in Entsprechung des IDW S8 das Ertragswertverfahren angewendet. Ausgehend von den zukünftigen Nettoeinnahmen auf Ebene der Anteilseigner sowie von einem angemessenen Kapitalisierungszinssatz errechnet sich der Ertragswert eines Unternehmens als Summe der Barwerte aller zukünftigen Nettoeinnahmen am Bewertungsstichtag.

Die Nettoeinnahmen der Unternehmenseigner sind wesentlich von der Fähigkeit des Unternehmens abhängig, finanzielle Überschüsse zu erwirtschaften. Wertbegründend sind jedoch nur diejenigen finanziellen Überschüsse des Unternehmens, die als Nettoeinnahmen in den Verfügungsbereich der Unternehmenseigner gelangen (Zuflussprinzip). Eine Unternehmensbewertung basiert daher auf der Prognose der erzielbaren künftigen finanziellen Überschüsse des Unternehmens. Die Nettoeinnahmen der Anteilseigner umfassen sowohl die ihnen zufließenden Dividenden als auch die unmittelbare Zurechnung thesaurierter Beträge.

Die der Bewertung zugrunde liegende Planungsrechnung kann nach handelsrechtlichen oder nach anderen Vorschriften (z.B. IFRS, US GAAP, Singapore Financial Reporting Standards (SFRS)) aufgestellt sein. Für Bewertungszwecke wurde eine Aufteilung der Planung in zwei Phasen vorgenommen, einer Detailplanungsphase und einer sich anschließenden Abschätzung eines nachhaltig erzielbaren Ergebnisses (ewige Rente).

Die Diskontierung der bewertungsrelevanten Überschussgrößen erfolgte mit einem laufzeit- und risikoäquivalenten Kapitalisierungszinssatz. Mögliche echte Synergieeffekte, die sich erst mit Durchführung der Transaktion aus Sicht des Erwerbers realisieren ließen, haben wir im Sinne der erforderlichen Ermittlung der Preisuntergrenze nicht berücksichtigt.

Discounted-Cashflow-Verfahren:

Ausgangsbasis

Discounted-Cashflow-Verfahren (DCF-Verfahren) bestimmen den Unternehmenswert durch Diskontierung von Cashflows. Die Cashflows stellen erwartete Zahlungen an die Kapitalgeber dar. Je nach Verfahren können sie unterschiedlich definiert sein. Während nach dem Konzept der gewogenen Kapitalkosten (Weighted-Average-Cost-of-Capital-Ansatz, WACC-Ansatz) und nach dem Konzept des angepassten Barwerts (Adjusted-Present-Value-Ansatz) der Marktwert des Eigenkapitals sich indirekt als Differenz aus einem Gesamtkapitalwert und dem Marktwert des Fremdkapitals ermittelt, wird nach dem Konzept der direkten Ermittlung des Werts des Eigenkapitals (Equity-Ansatz) der Marktwert des Eigenkapitals durch Abzinsung der um die Fremdkapitalkosten verminderten Cashflows mit der Rendite des Eigenkapitals (Eigenkapitalkosten) berechnet. Das Konzept der gewogenen Kapitalkosten und das Konzept des angepassten Barwerts gehen von einer Bruttokapitalisierung aus (Entity-Ansätze), das Konzept der direkten Ermittlung des Werts des Eigenkapitals hingegen von einer Nettokapitalisierung. Ungeachtet der Unterschiede in der Rechentechnik führen die einzelnen DCF-Verfahren bei gleichen Prämissen grundsätzlich zu übereinstimmenden Ergebnissen.

Zur DCF-Wertermittlung ist es damit grundsätzlich erforderlich, der Bewertung eine integrierte Planungsrechnung, bestehend aus GuV, Bilanz und Cashflow-Rechnung, zugrunde zu legen.

Die in der Vergangenheit tatsächlich erzielten Ergebnisse geben einen ersten Plausibilitätsmaßstab für die Beurteilung der zukünftigen Ertragskraft. Um die Vergangenheitswerte den Planungen vergleichbar zu machen, werden sie im Allgemeinen um einmalige und außerordentliche Vorgänge, also um nicht nachhaltige Aufwendungen und Erträge, bereinigt.

Bei Wachstumsunternehmen und überdies noch im Aufbau befindlichen Unternehmen ist die Vergangenheitsentwicklung für die Plausibilität der Planungsrechnung grundsätzlich von untergeordneter Bedeutung (vgl. IDW S 1, Tz. 147).

Angesichts des indikativen Charakters unserer indikativen Fairness Opinion wurde auf eine ausführliche Vergangenheitsanalyse bzw. eine Bereinigung der Vergangenheitsdaten verzichtet.

Das DCF-Wertverfahren ermittelt den Unternehmenswert durch Diskontierung der den Unternehmenseignern künftig zufließenden finanziellen Überschüsse, wobei diese üblicherweise aus den für die Zukunft geplanten Jahresergebnissen abgeleitet werden. Die dabei zugrunde liegende Planungsrechnung kann gemäß IDW S1 nach handelsrechtlichen oder nach anderen Vorschriften (z.B. IFRS, US-GAAP, Singapore Financial Reporting Standards (SFRS)) aufgestellt sein.

Die auf Unternehmensebene entstehenden Ertragsteuern sind von den zu kapitalisierenden finanziellen Überschüssen abzusetzen. Bezüglich der Behandlung der auf Anteilseignerebene anfallenden persönlichen Einkommensteuern eröffnet der IDW S1 sowohl die Möglichkeit einer Vorsteuer-, als auch einer Nachsteuerbewertung, wobei der gewählte Ansatz dann konsistent bei der Ableitung der finanziellen Überschüsse und des Kapitalisierungszinssatzes anzuwenden ist. Im vorliegenden Fall wurden persönliche Einkommensteuern nicht berücksichtigt.

Bei der Ermittlung des objektivierten Unternehmenswerts ist von der Ausschüttung derjenigen finanziellen Überschüsse auszugehen, die nach Berücksichtigung des zum Bewertungsstichtag dokumentierten Unternehmenskonzepts und rechtlicher Restriktionen zur Ausschüttung zur Verfügung stehen.

Die erwarteten Nettoausschüttungen müssen mit einem geeigneten Kapitalisierungszinssatz auf den Bewertungsstichtag bezogen werden. Die Ermittlung dieses Zinssatzes beruht auf der Betrachtung alternativer, mit dem Bewertungsobjekt vergleichbarer Anlagemöglichkeiten. Dabei ist darauf zu achten, dass die erwarteten Netto-

ausschüttungen aus dem Bewertungsobjekt zum Vergleichsobjekt insbesondere hinsichtlich ihrer Risikostruktur und ihrer zeitlichen Struktur äquivalent sind.

In der Bewertungspraxis wird der Kapitalisierungszins üblicherweise aus den Komponenten Basiszins und Risikozuschlag abgeleitet. Der Basiszins, der das Zinsniveau am Kapitalmarkt unabhängig von besonderen Risiken des Bewertungsobjekts abbildet, wird in der Bewertungspraxis üblicherweise aus den Renditen risikoarmer Gläubigerpapiere der öffentlichen Hand abgeleitet.

Zur Sicherstellung der Risikoäquivalenz mit dem Bewertungsobjekt wird der Basiszins dann mittels eines Risikozuschlags angepasst. Der Risikozuschlag soll gemäß IDW S1 möglichst auf Basis von Kapitalmarktdaten nach dem sogenannten Capital Asset Pricing Model (CAPM) abgeleitet werden. Ausgangspunkt für beide Verfahren ist die Renditedifferenz zwischen der Anlage in einem Aktienportfolio und der Anlage in risikoarmen Wertpapieren. Diese sogenannte Überrendite bildet ein durchschnittlich ausgeprägtes unternehmerisches Risiko ab und wird, je nach Ergebnis der Analyse der spezifischen Risiken des Bewertungsobjekts, nach oben oder nach unten angepasst.

Die zur Ermittlung des Unternehmenswertes von GAINMAX herangezogenen Nettoausschüttungen basieren im Wesentlichen auf den geplanten Ergebnissen von Absatz und Erlösen sowie den mit dem Absatz einhergehenden Produktions- und Administrationsaufwendungen. Das geplante Ergebnis von GAINMAX resultiert aus einer Vielzahl von Parametern, wie z.B. der geplanten Akquisitionen, dem Zusammenwirken mit Trivigo sowie der erfolgreichen Akquisition von neuen Projekten in den angestrebten Zielmärkten.

Der Unternehmenswert ergibt sich grundsätzlich aufgrund der finanziellen Überschüsse, die bei Fortführung des Unternehmens und Veräußerung etwaigen nicht betriebsnotwendigen Vermögens erwirtschaftet werden (Zukunftserfolgswert).

Insbesondere bei schlechter Ergebnislage kann der Barwert der finanziellen Überschüsse, die sich bei Liquidation des gesamten Unternehmens ergeben, den Fortführungswert übersteigen. In diesem Falle bildet grundsätzlich der Liquidationswert des Unternehmens die Wertuntergrenze für die Unternehmensbewertung. Im vorliegenden Bewertungsfall ist nach unseren Erkenntnissen davon auszugehen, dass der Liquidationswert der GAINMAX den ermittelten Gesamtwert unter Annahme der Unternehmensfortführung nicht übersteigt. Insofern kann auf die Ermittlung von Liquidationswerten verzichtet werden.

Neben dem betriebsnotwendigen Vermögen verfügen Unternehmen zum Teil auch über nicht betriebsnotwendiges Vermögen. Solche Vermögensteile können frei veräußert werden, ohne dass davon die eigentliche Unternehmensaufgabe berührt wird, wie z.B. reine Finanzbeteiligungen oder überschüssige liquide Mittel und Wertpapiere. Bei der Bewertung des gesamten Unternehmens zum Zukunftserfolgswert müssen die nicht betriebsnotwendigen Vermögensgegenstände, einschließlich der dazugehörigen Schulden, grundsätzlich unter Berücksichtigung ihrer bestmöglichen Verwertung und unter Berücksichtigung der Verwendung freigesetzter Mittel gesondert bewertet werden. Für die Ermittlung des Gesamtwerts ist dann der Liquidationswert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens dem Barwert der finanziellen Überschüsse des betriebsnotwendigen Vermögens hinzuzufügen. Nicht betriebsnotwendiges Vermögen besteht nach Einschätzung der Geschäftsführung bei der GAINMAX nicht.

Für den „adjusted-Management-Case" haben wir eine integrierte Planungsrechnung aus der vorliegenden Ertragsplanung abgeleitet und den Unternehmenswert nach dem Discounted-Cashflow-Verfahren in der Ausprägung der Flow-to-Equity-Methode ermittelt.

Bewertungsobjekte

Bewertungsobjekt ist, wie unter 2.2. und 2.3 dargestellt, die GAINMAX aus Standalone-Sicht, d. h. dem Wert der GAINMAX, den ein typisierter Anleger den Anteilen

an der GAINMAX beimessen würde, ohne mögliche Synergieeffekte zwischen der GAINMAX und der eigenen Geschäftstätigkeit in Betracht zu ziehen.

Mittelbare Typisierung steuerlicher Verhältnisse

Bei der Ermittlung eines objektivierten Unternehmenswerts bei unternehmerischen Initiativen, wie z.B. Sacheinlagen, ist eine mittelbare Typisierung der steuerlichen Verhältnisse der Anteilseigner sachgerecht. Hierbei wird die Annahme getroffen, dass die Nettozuflüsse aus dem zu bewertenden Unternehmen und aus der Alternativinvestition in ein Aktienportfolio auf der Anteilseignerebene einer vergleichbaren persönlichen Besteuerung unterliegen. In der Bewertung wird damit sowohl bei der Ermittlung der finanziellen Überschüsse, die sich aus der Planungsrechnung für zukünftige Geschäftsjahre ergeben, als auch beim Kapitalisierungszinssatz auf eine explizite Berücksichtigung persönlicher Ertragsteuern verzichtet.

Managementfaktoren

Bei der Ermittlung des objektivierten Unternehmenswerts ist darüber hinaus die dem Unternehmen innewohnende und übertragbare Ertragskraft zu bewerten. Diese Ertragskraft ist insbesondere davon abhängig, ob das bisher für die Unternehmensentwicklung verantwortliche Management auch in Zukunft für das Unternehmen tätig wird. Das Verbleiben des Managements wird zur Ermittlung des objektivierten Unternehmenswerts grundsätzlich typisierend unterstellt, so dass eine Eliminierung personenbezogener Einflüsse auf die finanziellen Überschüsse nicht notwendig ist.

Stichtagsprinzip

Die Bewertung eines Unternehmens basiert auf der zum Bewertungsstichtag vorhandenen Ertragskraft. Die bewertbare Ertragskraft beinhaltet die Erfolgschancen, die sich zum Bewertungsstichtag aus bereits eingeleiteten Maßnahmen oder aus hinreichend konkretisierten Maßnahmen im Rahmen des bisherigen Unternehmenskonzepts und der Marktgegebenheiten ergeben. Mögliche, aber noch nicht hinrei-

chend konkretisierte Maßnahmen sowie die daraus vermutlich resultierenden finanziellen Überschüsse sind bei der Ermittlung objektivierter Unternehmenswerte unbeachtlich.

Dieses Stichtagsprinzip wird von uns durch den Beurteilungsstichtag 31. Dezember 2025 berücksichtigt.

Ausschüttungsannahme

Bei der gutachterlichen Ermittlung des objektivierten Unternehmenswerts ist von der Ausschüttung derjenigen finanziellen Überschüsse auszugehen, die sich aus der integrierten Planungsrechnung ergeben.

Marktpreisorientierte Verfahren:

Eine vereinfachte Ermittlung von Unternehmenswerten erlauben die sogenannten Multiplikatorverfahren. Die Multiplikatorverfahren erlauben in der Regel nur eine grobe Annäherung an einen möglichen Marktwert des betrachteten Unternehmens, da die spezifischen wirtschaftlichen Verhältnisse des Bewertungsobjekts nicht vollständig berücksichtigt werden. Sie können jedoch im Einzelfall Anhaltspunkte für eine Plausibilitätskontrolle der Ergebnisse der Bewertung nach anderen Verfahren bieten.

Für diese Plausibilitätskontrolle haben wir als marktpreisorientiertes Verfahren das Multiplikatorverfahren auf Basis von Kennzahlen vergleichbarer Unternehmen (so genannte Trading-Multiplikatoren) angewendet. Zudem haben wir ein transaktionskennzahlenbasiertes Multiplikatorverfahren (so genannte Transaction-Multiplikatoren) auf Grundlage einer vergleichbaren Transaktion in der Vergangenheit angewandt.

Bei Anwendung von auf Kennzahlen vergleichbarer Unternehmen (so genannte Trading-Multiplikatoren) aufbauenden Preisfindungsverfahren ergibt sich der Transaktionspreis als Produkt einer als repräsentativ und nachhaltig zu erachtenden Ergeb-

nisgröße der Gesellschaft mit dem Ergebnismultiplikator der Vergleichsunternehmen. Der Multiplikator leitet sich aus dem Verhältnis von Marktpreis zu der Ergebnisgröße der Vergleichsunternehmen ab.

Eine wesentliche Voraussetzung für aussagefähige Bewertungsergebnisse unter Anwendung von Multiplikatoren ist die Vergleichbarkeit des Geschäftsmodells der Peer-Group-Unternehmen mit dem Geschäftsmodell des Bewertungsobjektes sowie der damit einhergehenden Chancen- und Risikostruktur.

Resultierend aus den beobachtbaren Multiplikatoren als auch aus einer Prognosebandbreite der jeweiligen Bezugsgröße des Unternehmens liefern Multiplikatorverfahren regelmäßig Ergebnisbandbreiten.

Wir haben zur Berechnung des Unternehmenswertes der GAINMAX das Umsatzmultiplikatorverfahren für die Jahre 2026 bis 2030 durchgeführt.

Um zu einem möglichst repräsentativen Ergebnis zu gelangen, verwendeten wir Multiplikatoren von mehreren börsennotierten Vergleichsunternehmen in Anlehnung an eine Kapitalkostenstudie des IDW.

Liquidationswert:

Insbesondere bei schlechter Ergebnislage kann der Barwert der finanziellen Überschüsse, die sich bei Liquidation des gesamten Unternehmens ergeben, den Fortführungswert übersteigen. In diesem Falle bildet grundsätzlich der Liquidationswert des Unternehmens die Wertuntergrenze für die Unternehmensbewertung. Im vorliegenden Bewertungsfall ist nach unseren Erkenntnissen davon auszugehen, dass der Liquidationswert der GAINMAX den ermittelten Gesamtwert unter Annahme der Unternehmensfortführung nicht übersteigt. Insofern kann auf die Ermittlung von Liquidationswerten verzichtet werden.

Börsenkurs:

Die NewCo ist nicht börsennotiert und damit existiert kein Aktienhandel, so dass auf Börsenkurse im Gutachten verzichtet wurde.

4. Ableitung der Unternehmenswerte

4.1. Planungsrechnung „Management Case“

Umsätze

Die Planung von GAINMAX wurde in Singapur Dollar = SGD vorgenommen, die wir mit der Schlussrate vom 31.12.2025 mit 0,6620 SGD/EUR für die weitere Darstellung in EUR angesetzt haben.

Gainmax plant mit Gesamtumsätzen je Gesellschaft, welche jeweils auf angenommenen, prozentualen Steigerungsraten beruhen:

Umsatz	**Wachstum in % zu Vorjahr**				
	2026	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**
Construction & Engineering	100%	80%	28%	15%	15%
Innovation & Technology	100%	80% zzgl. 5 Mio SGD abs.	30%	15%	15%
Consultancy & Partnership	100%	80%	30%	15%	15%

Auf diesen Steigerungen beruhen die nachstehenden Planumsätze, deren „Erfüllungsgrad“ per 30.4. für das Jahr 2026 in dem unten aufgeführten Auftragsbestand der jeweiligen Gesellschaften dargestellt wird.

Angaben in Euro	TOTAL GROUP					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Revenue	2.704.464	5.408.927	13.046.069	16.892.871	19.426.802	22.340.822

Order Backlog	Customer name	Value SGD	Value Euro	Plan 2026 in Euro	Completion by
Total group		**7.693.995**	**5.097.272**	**5.573.178**	
Construction&Engineering	Audi Celementi	930.000	616.125		Dez 26
Construction&Engineering	57 Yishun	339.138	224.679		Aug 26
Construction&Engineering	Tagore 8	617.400	409.028		Dez 26
		1.886.538	**1.249.831**	**1.927.322**	

Order Backlog	Customer name	Value SGD	Value Euro	Plan 2026 in Euro	Completion by
Total group		**7.693.995**	**5.097.272**	**5.573.178**	
Innovation & Technology	Mr Bean International	300.000	198.750		Dez 26
Innovation & Technology	Koh Brothers	450.000	298.125		Dez 26
Innovation & Technology	Kah Motor	707.336	468.610		Mai 26
Innovation & Technology	Haikim	270.000	178.875		Sep 26
Innovation & Technology	Santarli	309.414	204.987		Dez 26
Innovation & Technology	NTU @ North	280.381	185.752		Nov 26
Innovation & Technology	Ark @ Gambas	600.676	397.948		Sep 26
Innovation & Technology	Tiong Lian	500.000	331.250		2026 /2027
Innovation & Technology	Nord Comm II	516.650	342.281		Nov 26
Innovation & Technology	Penjuru Dorm	1.200.000	795.000		2026 /2027
Innovation & Technology	Mega Pac	423.000	280.238		Jun 26
		5.557.457	**3.681.815**	**2.875.769**	
ESG Consultancy	Koh Brothers Group Limited	96.000	63.600		
ESG Consultancy	Travelite Holdings Limited	72.000	47.700		
ESG Consultancy	Skylink Holdings Limited	48.000	31.800		
ESG Consultancy	Solarvest International Pte Ltd	34.000	22.525		
		250.000	**165.625**	**770.086**	
Total group		**7.693.995**	**5.097.272**	**5.573.178**	

Unter Berücksichtigung weiterer, zu erwartender Auftragserteilungen lässt der Auftragsbestand per 30.4. erwarten, dass die geplanten Umsatzziele der Gainmax-Gruppe für das Jahr 2026 erfüllt werden könnten.

Die geplanten Umsatzsteigerungen resultieren primär aus klaren Strukturen hinsichtlich des jeweils angebotenen, abgegrenzten Produktportfolios, sowie über die Erschließung von Auslandsmärkten in Indonesien und Thailand insbesondere durch die Partnerschaft mit Trivigo, siehe Schaubild „3-year Expansion & Forecast Plan (2025-2028). Diese finden ihren Ausdruck in Wachstumssteigerungen gegenüber dem jeweiligen Vorjahr.

Die weiteren Planpositionen seien wie folgt dargestellt:

COGS

Angaben in Euro	TOTAL GROUP					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Purchases	-368.948	-818.670	-2.135.606	-2.769.586	-1.942.680	-2.234.082
Equipment Costs	0	-138.889	-415.500	-540.150	0	0
Labour Cost	-117.329	-131.558	-236.804	-304.494	-971.340	-1.117.041
Professional Fee	-13.240	0	0	0	0	0
Sub Contractors	-517.166	-370.657	-506.090	-597.507	-1.149.805	-1.322.276
Sales Comm	-16.583	-89.562	-227.412	-294.965	-214.975	-247.222
Cost Of Sales	**-1.033.267**	**-1.549.336**	**-3.521.412**	**-4.506.702**	**-4.278.801**	**-4.920.621**

Die Steigerungen sind jeweils umsatzabhängig zzgl. Teuerungszuschlägen.

COGS	Wachstum in % zu Vorjahr				
	2026	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**
Construction & Engineering					
Purchases	10%	10%	10%	10%	10%
Equipment Costs					
Labour Cost	5%	5%	5%	5%	5%
Professional Fee					
Sub Contractors				4%	4%
Sales Comm	1%	1%	1%	1%	1%
Innovation & Technology					
Purchases	20%	20%	20%	10%	10%
Equipment Costs	5%	5%	5%		
Labour Cost				5%	5%
Professional Fee					
Sub Contractors				4%	4%
Sales Comm	2%	2%	2%	1%	1%
Consultancy & Partnership					
Purchases	10%	10%	10%	10%	10%
Equipment Costs					
Labour Cost	5%	5%	5%	5%	5%
Professional Fee					
Sub Contractors	22%	22%	22%	22%	22%
Sales Comm	2%	2%	2%	2%	2%

Quelle: GAINMAX

Personalaufwand

Der Personalaufwand wurde vom Management analog zu der vorherigen Systematik mit Steigerungen in Abhängigkeit von der Entwicklung einzelner Personalkostenpositionen bzw. Bezugsgrößen abgeleitet:

Angaben in Euro	TOTAL GROUP					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Salaries & Employee benefits	**-706.905**	**-1.644.852**	**-3.317.670**	**-4.168.563**	**-4.737.985**	**-5.390.325**
CPF	-11.597	-70.697	-193.455	-251.223	-288.907	-332.243
CPF Director	-39.678	-41.150	-43.207	-45.368	-47.636	-50.018
Director fees	-39.720	-39.720	-39.720	-39.720	-39.720	-39.720
Director Remuneration	-391.904	-411.499	-432.074	-453.678	-476.362	-500.180
Staff salaries & Bonusses	-224.007	-1.081.785	-2.609.214	-3.378.574	-3.885.360	-4.468.164

Personalaufwand		**Wachstum in % zu Vorjahr**				
	Bezugsgröße	**2026**	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**
Construction & Engineering						
CPF	Staff salary	2%	2%	2%	2%	2%
CPF Director	Dir Remuneration	10%	10%	10%	10%	10%
Director fees						
Director Remuneration	Act	5%	5%	5%	5%	5%
Staff salaries & Bonusses	Rev new	20%	20%	20%	20%	20%
Innovation & Technology						
Purchases	Staff salary	10%	10%	10%	10%	10%
Equipment Costs	Dir Remuneration	10%	10%	10%	10%	10%
Labour Cost						
Professional Fee	Act	5%	5%	5%	5%	5%
Sub Contractors	Rev new	20%	20%	20%	20%	20%
Consultancy & Partnership						
Purchases	Staff salary	5%	5%	5%	5%	5%
Equipment Costs	Dir Remuneration	10%	10%	10%	10%	10%
Labour Cost						
Professional Fee	Act	5%	5%	5%	5%	5%
Sub Contractors	Rev new	20%	20%	20%	20%	20%

Sonstige Kosten

Die in der Planung berücksichtigten sonstigen Kosten setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in Euro	TOTAL GROUP					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Administrative Expenses	**-300.677**	**-572.211**	**-1.194.641**	**-1.484.907**	**-1.742.534**	**-2.027.541**
Accounting Fees	-23.852	-27.045	-65.230	-84.464	-97.134	-111.704
Depreciation	-10.074	-19.755	-34.648	-44.031	-174.037	-200.071
Foreign worker levy	-66.730	-133.459	-240.227	-288.272	-345.926	-415.111
Freight & Courier	-48.657	-111.111	-332.400	-432.120	-496.938	-571.478
General Expenses	-11.973	-31.178	-89.221	-115.920	-21.498	-24.722
Insurances	-8.793	-9.673	-10.640	-11.704	-12.874	-14.162
Medical fee	-3.641	-6.620	-6.620	-6.620	-7.944	-7.944
Consultancy Fees	-4.303	-19.860	-19.860	-19.860	-19.860	-19.860
Printing & Stationery	-794	-993	-993	-993	-993	-993
Professional and legal fee	-12.578	-11.916	-11.916	-11.916	-11.916	-11.916
Skill Development levy	-3.562	-2.648	-2.648	-2.648	-5.296	-5.296
Secretary Fee	-861	-1.456	-1.456	-1.456	-1.258	-1.258
Staff Accomodation	-62.758	-125.515	-225.927	-271.113	-325.335	-390.402
Stamp Duty	-2.979	-5.958	-5.958	-5.958	-5.958	-5.958
Subscriptions & License	-6.891	-14.551	-42.212	-54.677	-1.324	-1.324
Staff Welfare	-20.962	-36.353	-81.985	-105.911	-183.914	-211.501
Internet Expenses	-298	-298	-298	-298	-298	-298
Telephone Expense	-5.391	-5.597	-5.813	-6.103	-6.341	-6.590
Training	-5.581	-8.224	-16.588	-20.843	-23.690	-26.952
Other Operating Expense	**-199.481**	**-263.738**	**-282.593**	**-289.015**	**-201.247**	**-212.347**
Entertainment	-5.676	-10.818	-26.092	-33.786	-38.854	-44.682
Gift & donation	-7.944	-7.944	-9.930	-6.620	-6.620	-6.620
Marketing Expense	-82.750	-102.610	-102.610	-102.610	-6.620	-6.620
Office Supplies	-397	-397	-397	-397	-397	-397
Repairs and Maintenance	-662	-662	-662	-662	-1.324	-1.324
Rental Of Equipment	-17.673	-18.556	-19.484	-20.458	-21.481	-22.555
Rental Of Premises	-55.608	-66.862	-66.862	-66.862	-66.862	-66.862
Recruitment fees	-1.192	-1.192	-1.192	-1.523	-1.523	-1.523
Travelling	-2.648	-3.972	-3.972	-3.972	-1.324	-1.324
Transporatation	-3.282	-3.691	-4.060	-4.466	-4.913	-5.404
Up Keep Office Expense	-4.682	-4.336	-4.336	-4.336	-4.336	-4.336
Up keep of Motor Vehicles	-14.259	-39.720	-39.720	-39.720	-43.030	-46.340
Utilities	-2.707	-2.978	-3.276	-3.603	-3.964	-4.360
Finance Cost	**-103.616**	**-113.978**	**-125.376**	**0**	**0**	**0**
Bank Charges	-8.939	-9.832	-10.816	0	0	0
Factoring Handling fees	0	0	0	0	0	0
Loan Interest	-94.678	-104.146	-114.560	0	0	0

Die Ertragsteuern wurden in Höhe von 17% eingeplant. Dies entspricht dem Körperschaftsteuersatz in Singapur. Sofern der tatsächliche Ertragssteueraufwand geringer sein sollte, ergibt sich daraus zusätzliches Wertpotential.

Aus den vorstehend erläuterten Prämissen ergibt sich die folgende Ertragsplanung der Gesellschaft:

Planung - Gewinn und Verlustrechnung

in EUR Jahr	Ist 31.12.2025	Plan 31.12.2026	Plan 31.12.2027	Plan 31.12.2028	Plan 31.12.2029	Plan 31.12.2030
Umsatz	**2.704.463**	**5.408.927**	**13.046.069**	**16.892.871**	**19.426.802**	**22.340.822**
Gesamtleistung	**2.704.463**	**5.408.927**	**13.046.069**	**16.892.871**	**19.426.802**	**22.340.822**
(-) Materialaufwand	-1.033.266	-1.549.336	-3.521.412	-4.506.702	-4.278.801	-4.920.621
Rohertrag	**1.671.197**	**3.859.591**	**9.524.658**	**12.386.169**	**15.148.001**	**17.420.201**
(-) Personalaufwand	-706.905	-1.644.852	-3.317.670	-4.168.563	-4.737.985	-5.390.325
(-) Abschreibungen	-19.755	-19.755	-34.648	-44.031	-174.037	-200.071
(-) sonstiger betrieblicher Aufwand	-489.341	-826.026	-1.453.401	-1.729.891	-1.769.744	-2.039.816
(+) sonstiger betrieblicher Ertrag	270.446	540.893	1.304.607	1.689.287	1.942.680	2.234.082
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	**725.642**	**1.909.852**	**6.023.545**	**8.132.970**	**10.408.915**	**12.024.071**
(-) Zinsaufwand	-94.678	-104.146	-114.560	-	-	-
(+) Finanzergebnis	-94.678	-104.146	-114.560	-	-	-
Ergebnis vor Steuern (EBT)	**630.964**	**1.805.706**	**5.908.985**	**8.132.970**	**10.408.915**	**12.024.071**
(-) Steuern auf Einkommen und Ertrag	-107.264	-306.970	-1.004.527	-1.382.605	-1.769.516	-2.044.092
Ergebnis nach Steuern (EAT)	**523.700**	**1.498.736**	**4.904.457**	**6.750.365**	**8.639.400**	**9.979.979**
Jahresergebnis (EATM)	**523.700**	**1.498.736**	**4.904.457**	**6.750.365**	**8.639.400**	**9.979.979**
(+) Bilanzgewinn zu Jahresanfang	135.292	658.992	963.694	2.633.836	3.492.210	4.013.253
(-) Ausschüttung als Dividende	-	-1.194.034	-3.234.315	-5.891.992	-8.118.357	-9.142.529
Bilanzgewinn zu Jahresende	**658.992**	**963.694**	**2.633.836**	**3.492.210**	**4.013.253**	**4.850.703**

Planung - Bilanz-Aktiva

in EUR Jahr	Ist 31.12.2025	Plan 31.12.2026	Plan 31.12.2027	Plan 31.12.2028	Plan 31.12.2029	Plan 31.12.2030
Sachanlagevermögen	12.287	12.296	12.296	12.296	12.296	12.296
davon Maschinen und technische Anlagen	12.287	12.296	12.296	12.296	12.296	12.296
Finanzanlagevermögen	0	3.887	0	0	0	0
ANLAGEVERMÖGEN	**12.287**	**16.183**	**12.296**	**12.296**	**12.296**	**12.296**
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	191.789	751.117	713.133	820.103	828.304	836.588
Vorräte	**191.789**	**751.117**	**713.133**	**820.103**	**828.304**	**836.588**
Forderungen aus Lieferungen & Leistungen	1.217.881	1.352.232	3.261.517	4.223.218	4.856.700	5.697.468
sonstige Vermögensgegenstände	0	54.089	130.461	168.929	194.268	223.408
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	**1.217.881**	**1.406.321**	**3.391.978**	**4.392.146**	**5.050.968**	**5.920.876**
Flüssige Mittel	664.517	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
UMLAUFVERMÖGEN	**2.074.187**	**2.357.438**	**4.305.111**	**5.412.250**	**6.079.273**	**6.957.464**
BILANZSUMME	**2.086.474**	**2.373.621**	**4.317.407**	**5.424.546**	**6.091.569**	**6.969.760**

Planung - Bilanz-Passiva

in EUR Jahr	Ist 31.12.2025	Plan 31.12.2026	Plan 31.12.2027	Plan 31.12.2028	Plan 31.12.2029	Plan 31.12.2030
Grundkapital	662.000	662.000	662.000	662.000	662.000	662.000
Bilanzgewinn zum Jahresende	658.992	963.694	2.633.836	3.492.210	4.013.253	4.850.703
EIGENKAPITAL	**1.320.992**	**1.625.694**	**3.295.836**	**4.154.210**	**4.675.253**	**5.512.703**
Anteile Dritter	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Langfristige Rückstellungen	0	0	0	0	0	0
Kurzfristige Rückstellungen	61.975	61.975	61.975	61.975	61.975	61.975
RÜCKSTELLUNGEN	**61.975**	**61.975**	**61.975**	**61.975**	**61.975**	**61.975**
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	129.559	129.559	0	0	0	0
Sonstige langfristige zinstragende Verbindlichkeiten	212.660	106.410	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	237.475	395.894	829.135	1.039.432	1.160.073	1.171.674
Sonstige kurzfristige zinstragende Verbindlichkeiten (tax payables)	0	0	0	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	123.814	54.089	130.461	168.929	194.268	223.408
VERBINDLICHKEITEN	**703.507**	**685.952**	**959.596**	**1.208.361**	**1.354.341**	**1.395.082**
BILANZSUMME	**2.086.474**	**2.373.621**	**4.317.407**	**5.424.546**	**6.091.569**	**6.969.760**

Für die Ermittlung des Unternehmenswertes ist es notwendig die zukünftigen finanziellen Überschüsse des zu bewertenden Unternehmens mittels eines geeigneten Diskontierungssatzes abzuzinsen. Der Wert des Unternehmens ergibt sich dabei als Barwert auf den Bewertungsstichtag.

Kapitalisierungszinssatz

Für die Bewertung eines Unternehmens ist der veranschlagte Zukunftserfolg mit einem geeigneten Kapitalisierungszinssatz auf den Bewertungsstichtag zu diskontieren. Der Kapitalisierungszinssatz repräsentiert dabei die Rendite aus einer laufzeit- und risikoäquivalenten Alternativanlage zur Investition in das zu bewertende Unternehmen und reflektiert somit die Eigenkapitalkosten der Gesellschaft.

Der für die Diskontierung verwendete Kapitalisierungszinssatz wurde dabei auf Basis des CAPM (Capital Asset Pricing Model) abgeleitet. Der Kapitalisierungszinssatz repräsentiert dabei die Rendite aus einer laufzeit- und risikoäquivalenten Alternativanlage zur Investition in das zu bewertende Unternehmen und reflektiert somit die

Eigenkapitalkosten der Gesellschaft. Nach dem CAPM entsprechen die Opportunitätskosten von Eigenkapitaltiteln der Rendite risikofreier Wertpapiere zuzüglich einer Risikoprämie. Die Risikoprämie ergibt sich aus dem Produkt der Überrendite des Marktportefeuilles risikobehafteter Anlagen gegenüber der Rendite risikofreier Wertpapiere und dem systematischen Risiko des Eigenkapitaltitels, repräsentiert durch den Beta-Faktor. Bei der Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes wurden persönliche Ertragsteuern nicht berücksichtigt (siehe Ausführung oben). Auf diese Weise ist eine konsistente Behandlung der Ertragsteuern bei der Ableitung der Nettoausschüttungen einerseits und des Kapitalisierungszinssatzes andererseits gewährleistet.

Basiszinssatz

Für allgemeine Ausführungen zu der Ermittlung des Basiszinssatzes wird auf Seite 53 dieses Berichts verwiesen.

Wir haben für die Bewertung der GAINMAX zum Stichtag 31. Dezember 2025 einen Basiszins von **3,25%** ermittelt.

Marktrisikoprämie

Für allgemeine Ausführungen zum Hintergrund sowie der Ermittlung der Marktrisikoprämie wird auf Seite 70 ff. dieses Berichts verwiesen.

Im vorliegenden Fall wurde eine Marktrisikoprämie von **8%** veranschlagt.

Betafaktor

Für allgemeine Ausführungen zum Hintergrund sowie der Ermittlung der Marktrisikoprämie und Betafaktor wird auf Seite 72 ff. dieses Berichts verwiesen.

Für die Bewertung der GAINMAX wurde ein Beta von **0,8** unverschuldet zu Grunde gelegt.

Zusammenfassend ergibt sich der Kapitalisierungszinssatz wie folgt:

Bewertungsparameter	
Abzinsungs-Tage im Geschäftsjahr 2025	
Basiszinssatz	3,25%
Beta-Faktor unlevered	0,80
Marktrisikoprämie vor persönlichen Steuern	8,00%

Auf Grundlage der oben beschriebenen Planungsrechnung des Managements der Gesellschaft ergibt sich durch Abzinsung der folgende Ertragswert für 100% der Anteile der GAINMAX zum Bewertungsstichtag 31. Dezember 2025.

Equity-Ansatz

in EUR		31.12.2026	31.12.2027	31.12.2028	31.12.2029	31.12.2030
Diskontierungssatz		9,67%	9,65%	9,65%	9,65%	9,65%
Multiplikator		0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Flow to Equity		1.194.034	3.234.315	5.891.992	8.118.357	9.142.529
Barwert der FtE + Barwert TV		79.390.310	85.872.544	90.924.929	93.807.193	94.741.230
= **Equity Value zum Bewertungsstichtag ("Post Money")**	**79.390.310**					

Danach ergibt sich auf Basis des Management-Case-Szenarios ein Unternehmenswert von **EUR 79,39 Mio.**

4.2 Bewertungen nach „adjusted-Management-Case“

Würdigung der Planung

Die Planung der Gesellschaft geht von einem Wachstum der Erlöse von 100% gegenüber 2025 aus. Für das Jahr 2026 plant das Unternehmen mit einem Umsatz von rund EUR 5,4 Mio. Dieser soll bis 2030 auf rund EUR 23,4 Mio. steigen.

Für Bewertungszwecke haben wir die Planung mit einem jährliche Umsatzwachstum wie folgt unterstellt.

Umsatz	**Wachstum in % zu Vorjahr**				
	2026	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**
Construction & Engineering	30%	30%	28%	15%	15%
Innovation & Technology	30%	30% zzgl. 2,5 Mio SGD abs.	30%	15%	15%
Consultancy & Partnership	50%	40%	30%	15%	15%

Die überwiegend „umsatzabhängig“ erfolgte Planung der Gemeinkosten, inkl. der Personalkosten wurden im Wesentlichen belassen. Die Materialeinsatzquote (COGS) haben wir mit 39% festgelegt.

Wie zuvor angeführt, haben wir die konkreten Anpassungen für den angepassten Bewerter Case in den Umsätzen aufgeführt. Die Anpassungen in den übrigen Positionen erfolgten ebenfalls analog wie zuvor beschrieben.

Umsätze in Euro

	TOTAL GROUP					
	2025	**2026**	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**
Revenue	**2.704.464**	**3.592.753**	**6.383.292**	**8.266.818**	**9.506.841**	**10.932.867**

Operative Kosten

Analog zu den Anpassungen in den Absatzzahlen, Umsatzerlösen sowie Personalkosten, haben wir Anpassungen ebenfalls in den operativen Kosten vorgenommen, wie nachstehend dargestellt:

	TOTAL GROUP					
	2025	**2026**	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**
Purchases	-369.227	-540.238	-1.039.336	-1.347.988	-951.402	-1.094.112
Equipment Costs	0	-90.346	-200.262	-260.341	0	0
Labour Cost	-117.418	-89.427	-119.144	-153.312	-475.701	-547.056
Professional Fee	-13.250	0	0	0	0	0
Sub Contractors	-517.557	-328.582	-379.408	-432.775	-598.153	-687.875
Sales Comm	-16.596	-59.799	-112.019	-145.310	-107.229	-123.313
Cost Of Sales	**-1.034.047**	**-1.108.394**	**-1.850.169**	**-2.339.726**	**-2.132.484**	**-2.452.357**
Salaries & Employee benefits	**-707.439**	**-1.258.592**	**-1.887.501**	**-2.316.493**	**-2.608.062**	**-2.940.870**
CPF	-11.606	-46.758	-94.488	-122.708	-141.115	-162.282
CPF Director	-39.708	-41.181	-43.240	-45.402	-47.672	-50.056
Director fees	-39.750	-39.750	-39.750	-39.750	-39.750	-39.750
Director Remuneration	-392.200	-411.810	-432.401	-454.021	-476.722	-500.558
Staff salaries & Bonusses	-224.176	-719.093	-1.277.623	-1.654.612	-1.902.804	-2.188.225
Administrative Expenses	**-300.904**	**-495.682**	**-854.973**	**-1.044.248**	**-1.201.336**	**-1.409.385**
Accounting Fees	-23.870	-17.977	-31.941	-41.365	-47.570	-54.706
Depreciation	-10.082	-13.249	-16.882	-21.290	-83.529	-95.987
Foreign worker levy	-66.780	-133.560	-240.408	-288.490	-346.188	-415.425
Freight & Courier	-48.694	-72.277	-160.210	-208.273	-239.514	-275.441
General Expenses	-11.982	-20.435	-43.244	-56.186	-10.723	-12.331
Insurances	-8.800	-9.680	-10.648	-11.713	-12.884	-14.172
Medical fee	-3.644	-6.625	-6.625	-6.625	-7.950	-7.950
Consultancy Fees	-4.306	-19.875	-19.875	-19.875	-19.875	-19.875
Printing & Stationery	-795	-994	-994	-994	-994	-994
Professional and legal fee	-12.588	-11.925	-11.925	-11.925	-11.925	-11.925
Skill Development levy	-3.564	-2.650	-2.650	-2.650	-5.300	-5.300
Secretary Fee	-861	-1.458	-1.458	-1.458	-1.259	-1.259
Staff Accomodation	-62.805	-125.610	-226.098	-271.318	-325.581	-390.697
Stamp Duty	-2.981	-5.963	-5.963	-5.963	-5.963	-5.963
Subscriptions & License	-6.896	-9.697	-20.689	-26.697	26.697	26.697
Staff Welfare	-20.978	-31.516	-39.812	-51.441	-89.096	-102.460
Internet Expenses	-298	-298	-298	-298	-298	-298
Telephone Expense	-5.395	-5.601	-5.817	-6.108	-6.346	-6.595
Training	-5.585	-6.293	-9.438	-11.582	-13.040	-14.704
Other Operating Expense	**-199.631**	**-260.302**	**-269.471**	**-271.968**	**-181.544**	**-189.674**
Entertainment	-5.680	-7.191	-12.776	-16.546	-19.028	-21.882
Gift & donation	-7.950	-7.950	-9.938	-6.625	-6.625	-6.625
Marketing Expense	-82.813	-102.688	-102.688	-102.688	-6.625	-6.625
Office Supplies	-398	-398	-398	-398	-398	-398
Repairs and Maintenance	-663	-663	-663	-663	-1.325	-1.325
Rental Of Equipment	-17.686	-18.570	-19.499	-20.474	-21.497	-22.572
Rental Of Premises	-55.650	-66.913	-66.913	-66.913	-66.913	-66.913
Recruitment fees	-1.193	-1.193	-1.193	-1.524	-1.524	-1.524
Travelling	-2.650	-3.975	-3.975	-3.975	-1.325	-1.325
Transporatation	-3.285	-3.694	-4.063	-4.469	-4.916	-5.408
Up Keep Office Expense	-4.686	-4.339	-4.339	-4.339	-4.339	-4.339
Up keep of Motor Vehicles	-14.270	-39.750	-39.750	-39.750	-43.063	-46.375
Utilities	-2.709	-2.980	-3.278	-3.606	-3.967	-4.363
Finance Cost	**-103.695**	**-114.064**	**-125.471**	**0**	**0**	**0**
Bank Charges	-8.945	-9.840	-10.824	0	0	0
Factoring Handling fees	0	0	0	0	0	0
Loan Interest	-94.749	-104.224	-114.647	0	0	0
Total Expense	**-1.311.669**	**-2.128.641**	**-3.137.415**	**-3.632.710**	**-3.990.943**	**-4.539.928**

Finanzierung

Das Management der Gesellschaft geht davon aus, dass sich die Gesellschaft aus dem laufenden Cash-Flow sowie durch Eigenkapital finanzieren wird. Insofern wurden keine neuen langfristigen Finanzverbindlichkeiten geplant. Das bestehende Darlehen wurde entsprechend dem Zins- und Tilgungsplan berücksichtigt.

4.2.1 DCF-Verfahren

Auf Basis der dargestellten Annahmen ergibt sich folgende Ertragslage für Zwecke der Bewertung:

Planung - Gewinn und Verlustrechnung

in EUR	Jahr	Plan 31.12.2026	Plan 31.12.2027	Plan 31.12.2028	Plan 31.12.2029	Plan 31.12.2030
Umsatz		**3.592.753**	**6.383.292**	**8.266.818**	**9.506.841**	**10.932.867**
Gesamtleistung		**3.592.753**	**6.383.292**	**8.266.818**	**9.506.841**	**10.932.867**
(-) Materialaufwand		-1.413.275	-2.505.215	-3.244.195	-3.670.991	-4.221.639
Rohertrag		**2.179.479**	**3.878.077**	**5.022.623**	**5.835.850**	**6.711.228**
(-) Personalaufwand		-1.257.642	-1.886.077	-2.314.745	-2.606.094	-2.938.650
(-) Abschreibungen		-13.239	-16.870	-21.274	-83.466	-95.914
(-) sonstiger betrieblicher Aufwand		-823.673	-1.199.621	-1.287.991	-1.292.413	-1.495.979
(+) sonstiger betrieblicher Ertrag		359.275	638.329	826.682	950.684	1.093.287
Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		**444.200**	**1.413.839**	**2.225.295**	**2.804.562**	**3.273.970**
(-) Zinsaufwand		-26.522	-26.522	-	-	-
(+) Finanzergebnis		-26.522	-26.522	-	-	-
Ergebnis vor Steuern (EBT)		**417.678**	**1.387.318**	**2.225.295**	**2.804.562**	**3.273.970**
(-) Steuern auf Einkommen und Ertrag	17%	-69.992	-234.831	-377.287	-475.763	-555.562
Ergebnis nach Steuern (EAT)		**347.686**	**1.152.486**	**1.848.008**	**2.328.799**	**2.718.408**
Jahresergebnis (EATM)		**347.686**	**1.152.486**	**1.848.008**	**2.328.799**	**2.718.408**
(+) Bilanzgewinn zu Jahresanfang		658.992	322.302	1.078.503	1.503.268	1.622.737
(-) Ausschüttung als Dividende		-684.376	-396.285	-1.423.243	-2.209.329	-2.309.387
Bilanzgewinn zu Jahresende		**322.302**	**1.078.503**	**1.503.268**	**1.622.737**	**2.031.758**

Quelle: angepasste Planungsrechnung 2026-2030.

Analyse GAINMAX – „adjusted-Management-Case

Auf Basis der angepassten Planung ergaben sich die dargestellten Kennzahlen:

Ertragsanalyse in EUR	31.12.2025	31.12.2026	31.12.2027	31.12.2028	31.12.2029	31.12.2030
Umsatz	2.704.463	3.592.753	6.383.292	8.266.818	9.506.841	10.932.867
Gross profit	1.671.197	2.179.479	3.878.077	5.022.623	5.835.850	6.711.228
EBITDA	840.075	483.961	1.457.231	2.246.569	2.888.027	3.369.884
EBIT	725.642	444.200	1.413.839	2.225.295	2.804.562	3.273.970
EAT	523.700	347.686	1.152.486	1.848.008	2.328.799	2.718.408

Ertragsanalyse in Prozent vom Umsatz	31.12.2025	31.12.2026	31.12.2027	31.12.2028	31.12.2029	31.12.2030
Umsatzwachstum (year-on-year)	89%	33%	78%	30%	15%	15%
Rohertragsmarge	62%	61%	61%	61%	61%	61%
EBITDA	31%	13%	23%	27%	30%	31%
EBIT	27%	12%	22%	27%	30%	30%
EAT	19%	10%	18%	22%	24%	25%

Planung - Bilanz-Aktiva

in EUR Jahr	Plan 31.12.2026	Plan 31.12.2027	Plan 31.12.2028	Plan 31.12.2029	Plan 31.12.2030
Sachanlagevermögen	12.296	12.296	12.296	12.296	12.296
davon Maschinen und technische Anlagen	12.296	12.296	12.296	12.296	12.296
Finanzanlagevermögen	3.887	0	0	0	0
ANLAGEVERMÖGEN	**16.183**	**12.296**	**12.296**	**12.296**	**12.296**
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	540.699	611.832	703.607	710.643	717.749
Vorräte	**540.699**	**611.832**	**703.607**	**710.643**	**717.749**
Forderungen aus Lieferungen & Leistungen	898.188	1.595.823	2.066.705	2.376.710	2.788.154
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	0	0	0	0
sonstige Vermögensgegenstände	35.928	63.833	82.668	95.068	109.329
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	**934.116**	**1.659.656**	**2.149.373**	**2.471.779**	**2.897.483**
Flüssige Mittel	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
UMLAUFVERMÖGEN	**1.674.815**	**2.471.488**	**3.052.979**	**3.382.421**	**3.815.232**
BILANZSUMME	**1.690.998**	**2.483.784**	**3.065.275**	**3.394.717**	**3.827.528**

Planung - Bilanz-Passiva

in EUR Jahr	Plan 31.12.2026	Plan 31.12.2027	Plan 31.12.2028	Plan 31.12.2029	Plan 31.12.2030
Grundkapital	662.000	662.000	662.000	662.000	662.000
Bilanzgewinn zum Jahresende	322.302	1.078.503	1.503.268	1.622.737	2.031.758
EIGENKAPITAL	**984.302**	**1.740.503**	**2.165.268**	**2.284.737**	**2.693.758**
Kurzfristige Rückstellungen	61.975	61.975	61.975	61.975	61.975
RÜCKSTELLUNGEN	**61.975**	**61.975**	**61.975**	**61.975**	**61.975**
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	129.559	0	0	0	0
Sonstige langfristige zinstragende Verbindlichkeiten	106.410	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	372.825	617.473	755.364	952.936	962.466
Sonstige Verbindlichkeiten	35.928	63.833	82.668	95.068	109.329
VERBINDLICHKEITEN	**644.721**	**681.306**	**838.032**	**1.048.005**	**1.071.794**
BILANZSUMME	**1.690.998**	**2.483.784**	**3.065.275**	**3.394.717**	**3.827.528**

Vermögenslage

- **Sachanlagevermögen**
  Das Anlagevermögen wurde unverändert fortgeschrieben.

- **Vorräte**
  Die Vorräte wurden vereinfachend anhand der Materialaufwendungen geplant. Sie wurden mit 60/360 berücksichtigt.

- **Forderungen aus Lieferungen- und Leistungen**
  Die Forderungen zum jeweiligen Stichtag wurden auf Basis der Debitorenlaufzeit und der Umsatzerlöse des Geschäftsjahres ermittelt. Unterstellt wurde ein durchschnittliches Zahlungsziel von 90 Tagen auf den Umsatzbestand.

- **Die sonstigen Vermögensgenstände** berechnen sich mit 1,0% der Umsatzerlöse.

- **Liquide Mittel Bankguthaben:**
  Zur Entwicklung der Bankguthaben siehe Kapitalflussrechnung. Es wurde mit einem Mindestbestand an liquiden Mitteln von TEUR 200 geplant.

- **Eigenkapital**
  Das Eigenkapital besteht zum Stichtag dieser Bewertung lediglich aus dem Stammkapital sowie dem Bilanzgewinn. Für Bewertungszwecke wurde lediglich der Bilanzgewinn fortentwickelt, wobei unterstellt wurde, dass die Gewinne, soweit möglich, an die Anteilseigner ausgekehrt werden sollen.

- **Rückstellungen**
  Für Planungszwecke und aus Wesentlichkeitsgründen wurden keine Rückstellungen berücksichtigt.

- **Verbindlichkeiten aus Lieferungen- und Leistungen**
  Die Verbindlichkeiten zum jeweiligen Stichtag wurden auf Basis der Kreditorenlaufzeit und der Materialaufwendungen des Geschäftsjahres ermittelt. Unterstellt wurde ein durchschnittliches Zahlungsziel von 60 Tagen auf den Materialaufwand.

- Die **sonstigen Verbindlichkeiten** wurden aus dem Umsatz mit 1,0% festgelegt.

- Die **zinstragenden Verbindlichkeiten** sind wie geplant bis 2027 zurückgeführt worden. Für die Bewertung wurde der Maximalzins in Höhe von 7,75% auf die bestehenden zinstragenden Verbindlichkeiten per 31.12.2025 für die Jahre 2026 und 2027 kalkuliert.

Finanzlage

Die folgende Tabelle enthält die Ableitung der Cashflows aus der bewertungsrelevanten Planung für die Jahre 2026 bis 2030. Aufgrund der Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells sowie aufgrund des Umstandes, dass es leicht auch auf andere Produktgruppen übertragen werden kann, wurde eine ewige Rente angesetzt.

Der Cash-Flow wurde auf Basis der GuV sowie Bilanzplanung entwickelt.

Periodenergebnis und daraus folgende Ausschüttungen

- Das Unternehmen plant mit Ausschüttungen. Für Planungszwecke wurde das Minimum aus Free Cashflow und dem Überschuss über eine zu unterhaltende

Mindestliquidität von TEUR 200 unter Beachtung von ausschüttbarem Bilanzgewinn angesetzt.

Finanzbedarf

- Der Finanzbedarf wurde jahresweise individuell anhand der benötigten Mittel geplant und fließt somit in die Ausschüttungspolitik mit ein. Der Finanzbedarf deckt sich im Wesentlichen durch den zu erwartenden positiven operativen Cash Flow.

Kapitalflussrechnung

in EUR	31.12.2026	31.12.2027	31.12.2028	31.12.2029	31.12.2030
Jahresergebnis	347.686	1.152.486	1.848.008	2.328.799	2.718.408
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen (inkl. auf Firmenwerte)	13.239	16.870	21.274	83.466	95.914
+/- Erhöhung/Verminderung Rückstellungen	0	0	0	0	0
+/- Verminderung/Erhöhung der Debitoren	319.692	-697.635	-470.881	-310.006	-411.444
+/- Verminderung/Erhöhung Forderungen gg. verbund. Unternehmen	0	0	0	0	0
+/- Verminderung/Erhöhung Sonst. Vermögen	-35.928	-27.905	-18.835	-12.400	-14.260
+/- Erhöhung/Verminderung Erhaltene Anzahlungen	0	0	0	0	0
+/- Erhöhung/Verminderung Kreditoren	135.350	244.648	137.892	197.572	9.529
+/- Erhöhung/Verminderung Sonst. Verbindlichkeiten	-87.886	27.905	18.835	12.400	14.260
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	343.244	645.237	1.444.517	2.292.795	2.405.301
-/+ Investitionen/Desinvestitionen in das Sachanlagevermögen	-13.249	-16.870	-21.274	-83.466	-95.914
Cashflow aus Investitionen	-17.135	-12.983	-21.274	-83.466	-95.914
+/- Erhöhung/Verminderung zinstragende Verbindlichkeiten	-106.249	-235.969	0	0	0
+/- Dividenden	-684.376	-396.285	-1.423.243	-2.209.329	-2.309.387
Cashflow aus Finanzierungen	-790.625	-632.254	-1.423.243	-2.209.329	-2.309.387
Netto Cashflow	-464.517	0	0	0	0
Liquide Mittel 01.01	664.517	200.000	200.000	200.000	200.000
Liquide Mittel 31.12	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000

Kapitalisierungszinssatz

Für die Bewertung eines Unternehmens ist der veranschlagte Zukunftserfolg mit einem geeigneten Kapitalisierungszinssatz auf den Bewertungsstichtag zu diskontieren. Der Kapitalisierungszinssatz repräsentiert dabei die Rendite aus einer laufzeit- und risikoäquivalenten Alternativanlage zur Investition in das zu bewertende Unternehmen und reflektiert somit die Eigenkapitalkosten der Gesellschaft.

Capital Asset Pricing Model (CAPM)

Der Kapitalisierungszinssatz wurde entsprechend dem IDW S1 unter Verwendung des Capital Asset Pricing Model (CAPM) abgeleitet. Nach dem CAPM entsprechen die Opportunitätskosten von Eigenkapitaltiteln der Rendite risikofreier Wertpapiere zuzüglich einer Risikoprämie. Die Risikoprämie ergibt sich aus dem Produkt der Überrendite des Marktportefeuilles risikobehafteter Anlagen gegenüber der Rendite risikofreier Wertpapiere und dem systematischen Risiko des Eigenkapitaltitels, repräsentiert durch den Beta-Faktor. Bei der Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes wurden persönliche Ertragsteuern nicht berücksichtigt. Auf diese Weise ist eine konsistente Behandlung der Ertragsteuern bei der Ableitung der Nettoausschüttungen einerseits und des Kapitalisierungszinssatzes andererseits gewährleistet.

Die Rendite nach Steuern wird im Rahmen des CAPM wie folgt ermittelt:

$$E\left(R^{v.St.}_{i}\right) = R_F + \beta_i \times MRP_{v.St.}$$

$E\left(R^{v.St.}_{i}\right)$	Erwartete Rendite des Eigenkapitaltitels *i* vor Steuern
R_F	Basiszinssatz
$MRP_{v.St.}$	Marktrisikoprämie vor Steuern
β_i	Beta-Faktor der risikoäquivalenten Alternativanlage

Basiszinssatz

Die Bemessung des Basiszinssatzes als risikofreier Zinssatz orientiert sich nach herrschender Auffassung an den zu erwartenden Renditen von festverzinslichen Wertpapieren der öffentlichen Hand. Der Durchschnitt der Renditen der sich im Umlauf befindlichen festverzinslichen Wertpapiere öffentlicher Emittenten lag in Deutschland in den letzten Jahrzehnten über der aktuellen Rendite vergleichbarer Wertpapiere, wobei vom aktuellen Zinsniveau nicht ohne Weiteres auf eine zukünftig langfristig zu erwartende Verzinsung geschlossen werden kann. Die langfristig zu erwartende Verzinsung ist aber insofern bei der Bemessung des Basiszinssatzes zu berücksichtigen, als in der Unternehmensbewertung in aller Regel eine unbegrenzte Lebensdauer des Bewertungsobjektes unterstellt wird. Bei der Festlegung des Basiszinssatzes ist also zu berücksichtigen, dass die Geldanlage im zu bewertenden Unternehmen mit einer fristadäquaten alternativen Geldanlage zu vergleichen ist, so dass der Basiszinssatz ein fristadäquater Zinssatz sein muss (Laufzeitäquivalenz). Um zu einem laufzeitäquivalenten, langfristig zu erzielenden risikofreien Zins zu kommen, besteht die Möglichkeit des Rückgriffs auf langfristige historische Durchschnitte. Alternativ kann der Basiszins gemäß der vom Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (FAUB) des IDW empfohlenen Methode[1], die sich auf ein von der Bundesbank angewandtes Verfahren zur Schätzung von Zerobond-Renditen über verschiedene Laufzeiten stützt, unter Berücksichtigung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurve quasirisikofreier Zerobond-Anleihen bestimmt werden. Aus den dort veröffentlichten durchschnittlichen Zinsstrukturdaten lässt sich nach der sogenannten „Svensson-Methode“ für Bewertungen zum Bewertungsstichtag 31. Dezember 2025 ein Basiszinssatz von gerundet 3,25% ermitteln (vor persönlicher Einkommensteuer). Wir sind diesem Ansatz einschließlich der empfohlenen Rundung auf den nächsten 0,25-Prozentpunkt gefolgt und haben entsprechend für

[1]IDW Fachnachrichten 2005 S. 555f, IDW Fachnachrichten 2006 S. 581 und IDW Fachnachrichten 2008 S. 490f.

die Bewertung der GAINMAX zum Stichtag 31. Dezember 2025 einen Basiszins von **3,25%** ermittelt.

Marktrisikoprämie

Die Berechnung der Marktrisikoprämie erfolgt durch Bildung der Renditedifferenz zwischen Anlagen in Unternehmensanteilen (Aktien) und risikolosen Anlagen. Kapitalmarktuntersuchungen haben gezeigt, dass Investitionen in Aktien in der Vergangenheit höhere Renditen erzielten als Anlagen in risikoarmen, festverzinslichen Wertpapieren.

Als Risikozuschlag des “Marktportfolios“ wurden in empirischen Studien, die jedoch durchgängig die steuerliche Situation vor der letzten Steuerreform abbilden, für den Zeitraum nach dem Zweiten Weltkrieg Werte zwischen 0,0% und 8,0% beobachtet, wobei die Mehrzahl der Studien zu einem Ergebnis zwischen 3,0% und 7,0% kommt. Viele Autoren ermitteln dabei ausschließlich eine Rendite vor persönlicher Einkommensteuer der Anteilseigner. Differenziertere Untersuchungen zeigen, dass die Marktrisikoprämie unter Berücksichtigung der persönlichen Einkommensteuer in der Vergangenheit je nach Zeitraum und Steuersatz um etwa einen Prozentpunkt höher lag als die Vorsteuer-Marktrisikoprämie. Dies gilt auch für Untersuchungen aus jüngerer Zeit, wobei sich diese ausschließlich auf Zeiträume vor der letzten Unternehmenssteuerreform beziehen. Unter Abwägung dieser Ergebnisse war vor Verabschiedung der Steuerreform eine Marktrisikoprämie von 5,5% nach persönlicher Einkommensteuer bzw. von 4,5% vor persönlicher Einkommensteuer für den deutschen Markt als angemessen einzustufen.

Als Folge der Unternehmenssteuerreform 2008 ist jedoch in der langfristigen Entwicklung damit zu rechnen, dass sich Änderungen bezüglich der Marktrisikoprämie ergeben. Diese sind – zumindest bis zum Vorliegen belastbarer empirischer Auswertungen über die tatsächlichen Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform – auf Basis der geplanten steuerlichen Änderungen zu schätzen. Der FAUB geht davon aus, dass es zu einer leichten Erhöhung der Marktrisikoprämie vor persönlichen

Einkommensteuern kommen kann. Zu begründen ist dies damit, dass für inländische unbeschränkt steuerpflichtige natürliche Personen durch die einheitliche Abgeltungssteuer für künftige Veräußerungsgewinne zusätzliche Steuern anfallen. Unter der Annahme, dass diese Anteilseigner bestrebt sind, die Rendite ihrer Anlage unter Berücksichtigung der persönlichen Steuern konstant zu halten, wird sich eine höhere Renditeforderung an die Unternehmen ergeben. Diese höhere Renditeforderung lässt sich unter Umständen am Kapitalmarkt jedoch nicht vollständig realisieren, da insbesondere ausländische Marktteilnehmer nicht von der Veränderung der persönlichen Steuern in Deutschland betroffen sind. Entsprechend wäre mit einem leichten Absinken der Marktrisikoprämie nach persönlichen Steuern und einem leichten Anstieg der Marktrisikoprämie vor persönlichen Steuern zu rechnen. Die Empfehlung des FAUB des IDW für die Marktrisikoprämie vor persönlichen Steuern unter Berücksichtigung der erwarteten Auswirkungen der Steuerreformen lag zuletzt entsprechend bei 4,5% bis 5,5%.

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Finanzmarktkrise, die zu einer veränderten Risikotoleranz der Kapitalmarktteilnehmer geführt hat, wie sich an der Entwicklung nahezu sämtlicher am Kapitalmarkt direkt beobachtbarer Risikoprämien zeigt, empfiehlt das IDW weiterhin gemäß der Veröffentlichung des FAUB vom 25. September 2019[2] unverändert eine Marktrisikoprämie an einer Bandbreite von 6% bis 8,0% (vor persönlichen Steuern). Vor diesem Hintergrund haben wir im vorliegenden Fall eine Marktrisikoprämie von **8,0%** veranschlagt.

Beta-Faktor

Zur Bestimmung des Risikozuschlags wird bei börsennotierten Unternehmen die Marktrisikoprämie mit dem Beta-Faktor des zu bewertenden Unternehmens multipliziert. Der Beta-Faktor ist ein Maß für das systematische Risiko des untersuchten

[2] Vgl. aktuelle Hinweise des FAUB gemäß Ergebnisberichte (zuletzt bestätigt in der 170. Sitzung 11/2024) abrufbar im Mitgliederbereich unter www.idw.de.

Eigenkapitaltitels. Er wird mit Hilfe von beobachteten Renditen am Kapitalmarkt mittels einer linearen Regression der Aktienrendite auf einen Index, der das Marktportfolio repräsentiert, berechnet oder auf Basis qualitativer Risikobeurteilungen geschätzt.

Ein Beta-Faktor von 1,0 deutet auf ein zum Gesamtmarkt identisches Risikoprofil hin, während ein Beta-Faktor über/unter 1,0 auf ein über-/ unterdurchschnittliches Risikoprofil
schließen lässt. Der statistische Erklärungsgehalt von linearen Regressionen (gemessen mit dem Bestimmtheitsmaß (R^2)) fällt in der Regel unterschiedlich hoch aus und ist von daher im Einzelfall zu betrachten. Ein Bestimmtheitsmaß von 0,0 sagt aus, dass die Aktienrendite gar nicht, ein Bestimmtheitsmaß von 1,0 sagt aus, dass die Aktienrendite vollständig durch die Indexrendite erklärt werden kann.

Im vorliegenden Bewertungsfall haben wir zur Ermittlung des systematischen Risikos eine Gruppe von Unternehmen, die einen mit der Geschäftstätigkeit der GAINMAX vergleichbaren Unternehmensgegenstand haben (sogenannte Peer-Group), berücksichtigt. Die Ermittlung der Peer-Group erfolgte mithilfe des Finanzdienstinformationssystems smartZebra.

Da die GAINMAX GROUP PTE. Ltd. nicht börsennotiert ist, wurde der Betafaktor aus einer Peer Group börsennotierter Vergleichsunternehmen abgeleitet. Die Peer Group umfasst Unternehmen aus den Bereichen Solar-EPC, Renewable-Energy-Engineering, PV-Systemintegration, Betrieb und Wartung von PV-Anlagen sowie ergänzend Energieinfrastruktur- und Decarbonization-Dienstleistungen. Zur Eliminierung kapitalstrukturbedingter Verzerrungen wurden die beobachteten levered Betafaktoren der Peer-Unternehmen unter Verwendung der jeweiligen Marktwertverschuldung und Steuerquote entschuldet. Auf Basis der Peer-Group ergibt sich ein Mittelwert des unverschuldeten Monthly-Betas von rund 0,75. Für die Bewertung wird der Mittelwert der Peer Group als Ausgangswert herangezogen.

Die börsennotierte Peer-Group der Gesellschaft zeigen folgende Betas:

Nr.	Company	Levered Weekly	Levered Biweekly	Levered Monthly	Unlevered Weekly	Unlevered Biweekl	Unlevered Monthl
1	Solarvest Holdings Berhad	0,55	0,53	0,5	0,49	0,48	0,45
2	Samaiden Group Berhad	0,62	0,6	0,57	0,52	0,51	0,48
3	Pekat Group Berhad	0,64	0,61	0,58	0,57	0,54	0,52
4	Sunview Group Berhad	0,34	0,33	0,31	0,21	0,21	0,19
5	Sterling and Wilson Renewable Energy Ltd.	0,82	0,8	0,76	0,69	0,67	0,64
6	Waaree Renewable Technologies Ltd.	0,3	0,28	0,27	0,3	0,28	0,27
7	MYR Group Inc.	1,39	1,35	1,3	1,38	1,34	1,29
8	Quanta Services Inc.	1,33	1,29	1,24	1,27	1,23	1,19
9	Ameresco Inc.	2,72	2,65	2,55	1,35	1,32	1,27
10	Array Technologies Inc.	1,9	1,85	1,76	1,35	1,31	1,25

Quelle: smartZebra

Basierend auf den oben genannten Beta-Werten ergeben sich folgende statistische Kennzahlen:

Kennzahl	Unlevered Weekly	Unlevered Biweekly	Unlevered Monthly
Mittelwert	**0,81**	**0,79**	**0,75**
Minimum	0,21	0,21	0,19
Unteres Quartil	0,5	0,48	0,46
Median	**0,63**	**0,61**	**0,58**
Oberes Quartil	1,33	1,29	1,23
Maximum	1,38	1,34	1,29

Für die Bewertung der GAINMAX haben wir uns am Mittelwert orientiert und ein Beta von **0,80** unverschuldet zu Grunde gelegt.

Wachstum im Planungszeitraum

Es ist davon auszugehen, dass die Kapitalmarktrendite einen Ausgleich für die Geldentwertung enthält. Deshalb sind beim Vergleich der Kapitalmarktrendite und der Rendite aus Unternehmensgewinnen die unterschiedlichen Auswirkungen von Inflationseinflüssen zu berücksichtigen. Der in der Kapitalmarktrendite enthaltene Ausgleich für die Geldentwertung folgt mittelfristig weitgehend der Entwicklung der Inflationsrate.

Dies muss bei Unternehmensgewinnen nicht der Fall sein, da die Entwicklung von Unternehmensgewinnen von der Markt- und der Konkurrenzsituation sowie der internen Kostenentwicklung abhängt. Kostensteigerungen können durch Rationalisierungsmaßnahmen ohne Gewinneinbußen aufgefangen oder bei geeigneter Marktposition an die Kunden weitergegeben werden. Diese können aber auch zu Gewinneinbußen führen, wenn der Markt die Weitergabe nicht ermöglicht und interne Maßnahmen zur Kostenreduzierung nicht durchsetzbar oder bereits ausgeschöpft sind. Es ist deshalb nicht ohne Weiteres davon auszugehen, dass Unternehmensgewinne automatisch mit der Geldentwertungsrate wachsen. Empirische Analysen zeigen, dass es Unternehmen in Deutschland historisch durchschnittlich nicht gelungen ist, ein Gewinnwachstum in Höhe der Inflationsrate zu erreichen. Vielmehr betrug die Wachstumsrate der Gewinne etwa 50% der durchschnittlichen Preissteigerungsrate. Zwar werden in einzelnen Planjahren durchaus deutlich höhere Wachstumsraten von den Unternehmen angestrebt und auch erzielt, es zeigt sich jedoch, dass die Unternehmen regelmäßig auch Gewinneinbrüche erleiden. Im Durchschnitt führte dies in der Vergangenheit zu einem Wachstum unterhalb der Inflationsrate.

Die von der Europäischen Zentralbank für Deutschland prognostizierte langfristige Inflationserwartung beträgt etwa 2%. Aufgrund der empirischen Erkenntnisse über die tatsächlich erreichten Gewinnsteigerungen von Unternehmen in Deutschland wird im Rahmen von Unternehmensbewertungen häufig eine durchschnittliche Wachstumsrate von 1% angesetzt. In Einzelfällen werden auch Wachstumsabschläge im Bereich von 0,5% bis 2% als vertretbar angesehen.

Für die Ermittlung des Terminal Value wurde kein gesonderter Wachstumsabschlag berücksichtigt.

Ableitung des Kapitalisierungszinssatzes

Die Ableitung des Kapitalisierungszinssatzes ergibt sich zusammenfassend für die jeweilige Periode wie folgt:

Kapitalisierungszinssatz						
		1	2	3	4	5
		31.12.2026	**31.12.2027**	**31.12.2028**	**31.12.2029**	**31.12.2030**
	Average	*in %*	*in %*	*in %*	*in %*	*in %*
Basiszinssatz		3,25%	3,25%	3,25%	3,25%	3,25%
Marktrisikoprämie		8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Beta unlevered		0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
EK am Anfang der Periode		20.103.128	21.373.807	23.040.094	23.840.219	23.931.471
FK am Anfang der Periode		235.969	0	0	0	0
Verschuldungsgrad		1,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Beta relevered		0,81	0,80	0,80	0,80	0,80
Eigenkapitalkosten ohne Start Up-Premium		9,73%	9,65%	9,65%	9,65%	9,65%
Start Up-Premium		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Eigenkapitalkosten mit Start Up-Premium		9,73%	9,65%	9,65%	9,65%	9,65%
Wachstumsabschlag						
Eigenkapitalkosten	**9,52%**	**9,73%**	**9,65%**	**9,65%**	**9,65%**	**9,65%**

<u>Ermittlung des Unternehmenswerts zum 31. Dezember 2025 auf Basis des Flow-to-Equity-Verfahrens</u>

Auf Basis der abgeleiteten Nettoausschüttungen (Cashflows to Equity) und des Kapitalisierungszinssatzes lässt sich zum 31. Dezember 2025 ein Ertragswert der GAIN-MAX wie folgt herleiten:

Equity-Ansatz

in EUR		31.12.2026	31.12.2027	31.12.2028	31.12.2029	31.12.2030
Diskontierungssatz		9,73%	9,65%	9,65%	9,65%	9,65%
Multiplikator		0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Flow to Equity		684.376	396.285	1.423.243	2.209.329	2.309.387
Barwert der FtE + Barwert TV		20.103.128	21.373.807	23.040.094	23.840.219	23.931.471
= **Equity Value zum Bewertungsstichtag ("Post Money")**	**20.103.128**					

Danach ergibt sich auf Basis des adjusted-Management-Case Szenarios ein Unternehmenswert von **EUR 20,10 Mio.**

4.2.1 Multiplikatorverfahren

Als weitere Bewertungsmethode kommt eine Bewertung mit Hilfe von Multiplikatoren in Betracht. Die Ableitung des Unternehmenswertes kann dabei durch Marktpreisvergleich mit börsennotierten Unternehmen erfolgen. Bei den Multiplikatoren kann sowohl auf umsatzbezogene als auch auf ergebnisbezogene Multiplikatoren zurückgegriffen werden.

Multiplikatorverfahren anhand einer Peer-Group

Als marktpreisorientiertes Verfahren haben wir das Multiplikatorverfahren auf Basis von Kennzahlen vergleichbarer börsennotierter Unternehmen (sog. Trading-Multiplikatoren) angewendet.

Bei Anwendung von auf Kennzahlen vergleichbarer börsennotierter Unternehmen aufbauenden Preisfindungsverfahren ergibt sich der Transaktionspreis als Produkt einer als repräsentativ und nachhaltig zu erachtenden Ergebnisgröße der jeweiligen Gesellschaft mit dem Ergebnismultiplikator der Vergleichsunternehmen. Der Multiplikator leitet sich aus dem Verhältnis von Marktpreis und Ergebnisgröße der Vergleichsunternehmen ab.

Nr.	Unternehmen	Börse / Ticker	Vergleichbarkeit mit GAINMAX	EV/Sales LTM
1	Solarvest Holdings Berhad	Bursa Malaysia / SLVEST	Solar-EPCC, Renewable Energy Generation, O&M, BESS, EV Charging, RECs, Solar Leasing und Solar-Projektentwicklung	3,59x
2	Samaiden Group Berhad	Bursa Malaysia / SAMAIDEN	EPCC für Solar-PV-Systeme, Kraftwerke, BESS, O&M und Renewable-Energy-/Environmental-Consulting	1,61x
3	Pekat Group Berhad	Bursa Malaysia / PEKAT	Design, Supply und Installation von Solar-PV-Systemen und Kraftwerken; elektrische Infrastrukturkomponenten	2,10x
4	Sunview Group Berhad	Bursa Malaysia / SUNVIEW	EPCC von Solar-PV-Anlagen, Solarstromerzeugung, Bau- und Installationsleistungen	1,55x
5	Sterling and Wilson Renewable Energy L	NSE India / SWSOLAR	Internationaler Renewable-EPC-Anbieter mit EPC- und O&M-Segment, Solar-plus-Storage und BESS-Projekten	0,67x
6	Waaree Renewable Technologies Ltd.	NSE India / WAAREERTL	Ground-mounted Solar, Rooftop Solar, Floating Solar, RESCO/OPEX, O&M und EPC-Leistungen	2,98x

Zur Plausibilisierung des Unternehmenswerts der GAINMAX GROUP PTE. Ltd. wurde ein marktpreisorientiertes Umsatzmultiplikatorverfahren auf Basis börsennotierter Vergleichsunternehmen angewendet. Da die Gesellschaft nicht börsennotiert ist, wurde eine Peer Group aus börsennotierten Unternehmen abgeleitet, deren Geschäftstätigkeit insbesondere Solar-EPC, Renewable-Energy-Engineering, PV-Systemintegration, Betrieb und Wartung von PV-Anlagen sowie ergänzende Energiespeicher- und Green-Energy-Lösungen umfasst. Die Peer Group weist auf Basis aktueller Trading-Multiplikatoren einen **EV/Sales-Median von rund 1,86x** auf.

Kennzahl	EV/Sales LTM
Mittelwert	2,08x
Minimum	0,67x
Unteres Quartil	1,57x
Median	**1,86x**
Oberes Quartil	2,76x
Maximum	3,59x

Zur besseren Verplausibilisierung haben wir das Umsatzmultiplikatorverfahren für die Jahre aus der Ertragsplanung von 2026 bis 2030 angewandt. Das Ergebnis der Multiplikatoranalyse wird aus folgender Tabelle ersichtlich:

Jahr	Umsatz in EUR	EV bei Minimum	EV bei unterem	EV bei Median	EV bei Mittelwert	EV bei oberem	EV bei Maximum
2026	3.592.753	2.407.145	5.640.622	6.682.521	7.472.926	9.915.998	12.897.983
2027	6.383.292	4.276.806	10.021.768	11.872.923	13.277.247	17.617.886	22.916.018
2028	8.266.818	5.538.768	12.978.904	15.376.281	17.194.981	22.816.418	29.677.877
2029	9.506.841	6.369.583	14.925.740	17.682.724	19.774.229	26.238.881	34.129.559
2030	10.932.867	7.325.021	17.164.601	20.335.133	22.740.363	30.174.713	39.248.993

Jahr	Umsatz in EUR	Median-Multiple	Indikativer Enterprise Value
2026	3.592.753	1,86x	6.682.521
2027	6.383.292	1,86x	11.872.923
2028	8.266.818	1,86x	15.376.281
2029	9.506.841	1,86x	17.682.724
2030	10.932.867	1,86x	20.335.133

Jahr	Unteres Quartil 1,57x	Median 1,86x	Oberes Quartil 2,76x
2026	5.640.622	6.682.521	9.915.998
2027	10.021.768	11.872.923	17.617.886
2028	12.978.904	15.376.281	22.816.418
2029	14.925.740	17.682.724	26.238.881
2030	17.164.601	20.335.133	30.174.713

Mittelwert	21.352.779
Minimum	9.915.998
Maximum	30.174.713
Median	22.816.418

Bei Anwendung dieses Median-Multiplikators auf die Planumsätze der Gesellschaft ergibt sich für das Jahr 2030 ein indikativer Enterprise Value von rund EUR 20,3 Mio. Die Interquartilsbandbreite der Peer Group führt für 2030 zu einer Wertbandbreite von rund **EUR 17,2 Mio**. bis **EUR 30,2 Mio**.

Wir halten dabei einen Wert im Bereich des Mittelwertes **(TEUR 21.352)** für am wahrscheinlichsten.

Die Multiplikatoranalyse dient ausschließlich der Plausibilisierung und nicht der Wertableitung.

5. Zusammenfassung der Bewertungsergebnisse

Unter Anwendung aller Verfahren zeigen sich die folgenden Wertansätze für 100% der Anteile an der GAINMAX.

Der Wert von 100% der Anteile an der GAINMAX stellt sich zusammengefasst wie folgt dar:

Zusammenfassung Unternehmenswerte	
in EUR	Gainmax
	100%
Management Case	79.390.310
Adjusted Mgt. Case	20.103.128
Multiplikatoranalyse ø	21.352.779

Der Wert der ausgegebenen Aktien der NewCo kann dem Börsenkurs entnommen werden. Der IDW S8 gibt vor, die Analyse eines angemessenen durchschnittlichen Börsenkurses in die Bewertung einfließen zu lassen.

Aufgrund der noch zu definierenden NewCo können zu diesem Zeitpunkt keine Börsenkurse angegeben werden.

Auf Grundlage, der von uns in Anlehnung des IDW S8 durchgeführten Tätigkeiten sind wir daher der Ansicht, dass die angebotene Gegenleistung in Höhe von EUR 1,00 je Aktie der NewCo für 100% der Gesellschaftsanteile an der GAINMAX finanziell angemessen im Sinne des IDW S8 ist.

Wir erstatten diesen Bericht nach bestem Wissen und Gewissen und unter Beachtung der berufsüblichen Sorgfaltspflichten. Wir haben unsere Tätigkeiten zum Datum dieses Berichts beendet. Unsere in diesem Bericht getroffenen Feststellungen beziehen sich auf die uns bis zu diesem Zeitpunkt bekannt gewordenen Tatsachen.

Düsseldorf, den 25. Mai 2026

WPNO GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Martin Otten

Allgemeine Auftragsbedingungen

für
Wirtschaftsprüferinnen, Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

vom 1. Januar 2024

1. Geltungsbereich

(1) Die Auftragsbedingungen gelten für Verträge zwischen Wirtschaftsprüferinnen, Wirtschaftsprüfern oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (im Nachstehenden zusammenfassend „Wirtschaftsprüfer“ genannt) und ihren Auftraggebern über Prüfungen, Steuerberatung, Beratungen in wirtschaftlichen Angelegenheiten und sonstige Aufträge, soweit nicht etwas anderes ausdrücklich in Textform vereinbart oder gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist.

(2) Dritte können nur dann Ansprüche aus dem Vertrag zwischen Wirtschaftsprüfer und Auftraggeber herleiten, wenn dies vereinbart ist oder sich aus zwingenden gesetzlichen Regelungen ergibt. Im Hinblick auf solche Ansprüche gelten diese Auftragsbedingungen auch diesen Dritten gegenüber. Einreden und Einwendungen aus dem Vertragsverhältnis mit dem Auftraggeber stehen dem Wirtschaftsprüfer auch gegenüber Dritten zu.

2. Umfang und Ausführung des Auftrags

(1) Gegenstand des Auftrags ist die vereinbarte Leistung, nicht ein bestimmter wirtschaftlicher Erfolg. Der Auftrag wird nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Berufsausübung ausgeführt. Der Wirtschaftsprüfer übernimmt im Zusammenhang mit seinen Leistungen keine Aufgaben der Geschäftsführung. Der Wirtschaftsprüfer ist für die Nutzung oder Umsetzung der Ergebnisse seiner Leistungen nicht verantwortlich. Der Wirtschaftsprüfer ist berechtigt, sich zur Durchführung des Auftrags sachverständiger Personen zu bedienen.

(2) Die Berücksichtigung ausländischen Rechts bedarf – außer bei betriebswirtschaftlichen Prüfungen – der ausdrücklichen Vereinbarung in Textform.

(3) Ändert sich die Sach- oder Rechtslage nach Abgabe der abschließenden beruflichen Äußerung, so ist der Wirtschaftsprüfer nicht verpflichtet, den Auftraggeber auf Änderungen oder sich daraus ergebende Folgerungen hinzuweisen.

3. Mitwirkungspflichten des Auftraggebers

(1) Der Auftraggeber hat dafür zu sorgen, dass dem Wirtschaftsprüfer alle für die Ausführung des Auftrags notwendigen Unterlagen und weiteren Informationen rechtzeitig übermittelt werden und ihm von allen Vorgängen und Umständen Kenntnis gegeben wird, die für die Ausführung des Auftrags von Bedeutung sein können. Dies gilt auch für die Unterlagen und weiteren Informationen, Vorgänge und Umstände, die erst während der Tätigkeit des Wirtschaftsprüfers bekannt werden. Der Auftraggeber wird dem Wirtschaftsprüfer geeignete Auskunftspersonen benennen.

(2) Auf Verlangen des Wirtschaftsprüfers hat der Auftraggeber die Vollständigkeit der vorgelegten Unterlagen und der weiteren Informationen sowie der gegebenen Auskünfte und Erklärungen in einer vom Wirtschaftsprüfer formulierten Erklärung in gesetzlicher Schriftform oder einer sonstigen vom Wirtschaftsprüfer bestimmten Form zu bestätigen.

4. Sicherung der Unabhängigkeit

(1) Der Auftraggeber hat alles zu unterlassen, was die Unabhängigkeit der Mitarbeiter des Wirtschaftsprüfers gefährdet. Dies gilt für die Dauer des Auftragsverhältnisses insbesondere für Angebote auf Anstellung oder Übernahme von Organfunktionen und für Angebote, Aufträge auf eigene Rechnung zu übernehmen.

(2) Sollte die Durchführung des Auftrags die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers, die der mit ihm verbundenen Unternehmen, seiner Netzwerkunternehmen oder solcher mit ihm assoziierten Unternehmen, auf die die Unabhängigkeitsvorschriften in gleicher Weise Anwendung finden wie auf den Wirtschaftsprüfer, in anderen Auftragsverhältnissen beeinträchtigen, ist der Wirtschaftsprüfer zur außerordentlichen Kündigung des Auftrags berechtigt.

5. Berichterstattung und mündliche Auskünfte

Soweit der Wirtschaftsprüfer Ergebnisse im Rahmen der Bearbeitung des Auftrags in gesetzlicher Schriftform oder Textform darzustellen hat, ist allein diese Darstellung maßgebend. Entwürfe solcher Darstellungen sind unverbindlich. Sofern nicht anders gesetzlich vorgesehen oder vertraglich vereinbart, sind mündliche Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers nur dann verbindlich, wenn sie in Textform bestätigt werden. Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers außerhalb des erteilten Auftrags sind stets unverbindlich.

6. Weitergabe einer beruflichen Äußerung des Wirtschaftsprüfers

(1) Die Weitergabe beruflicher Äußerungen des Wirtschaftsprüfers (Arbeitsergebnisse oder Auszüge von Arbeitsergebnissen – sei es im Entwurf oder in der Endfassung) oder die Information über das Tätigwerden des Wirtschaftsprüfers für den Auftraggeber an einen Dritten bedarf der in Textform erteilten Zustimmung des Wirtschaftsprüfers, es sei denn, der Auftraggeber ist zur Weitergabe oder Information aufgrund eines Gesetzes oder einer behördlichen Anordnung verpflichtet.

(2) Die Verwendung beruflicher Äußerungen des Wirtschaftsprüfers und die Information über das Tätigwerden des Wirtschaftsprüfers für den Auftraggeber zu Werbezwecken durch den Auftraggeber sind unzulässig.

7. Mängelbeseitigung

(1) Bei etwaigen Mängeln hat der Auftraggeber Anspruch auf Nacherfüllung durch den Wirtschaftsprüfer. Nur bei Fehlschlagen, Unterlassen bzw. unberechtigter Verweigerung, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Nacherfüllung kann er die Vergütung mindern oder vom Vertrag zurücktreten; ist der Auftrag nicht von einem Verbraucher erteilt worden, so kann der Auftraggeber wegen eines Mangels nur dann vom Vertrag zurücktreten, wenn die erbrachte Leistung wegen Fehlschlagens, Unterlassung, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Nacherfüllung für ihn ohne Interesse ist. Soweit darüber hinaus Schadensersatzansprüche bestehen, gilt Nr. 9.

(2) Ein Nacherfüllungsanspruch aus Abs. 1 muss vom Auftraggeber unverzüglich in Textform geltend gemacht werden. Nacherfüllungsansprüche nach Abs. 1, die nicht auf einer vorsätzlichen Handlung beruhen, verjähren nach Ablauf eines Jahres ab dem gesetzlichen Verjährungsbeginn.

(3) Offenbare Unrichtigkeiten, wie z.B. Schreibfehler, Rechenfehler und formelle Mängel, die in einer beruflichen Äußerung (Bericht, Gutachten und dgl.) des Wirtschaftsprüfers enthalten sind, können jederzeit vom Wirtschaftsprüfer auch Dritten gegenüber berichtigt werden. Unrichtigkeiten, die geeignet sind, in der beruflichen Äußerung des Wirtschaftsprüfers enthaltene Ergebnisse infrage zu stellen, berechtigen diesen, die Äußerung auch Dritten gegenüber zurückzunehmen. In den vorgenannten Fällen ist der Auftraggeber vom Wirtschaftsprüfer tunlichst vorher zu hören.

8. Schweigepflicht gegenüber Dritten, Datenschutz

(1) Der Wirtschaftsprüfer ist nach Maßgabe der Gesetze (§ 323 Abs. 1 HGB, § 43 WPO, § 203 StGB) verpflichtet, über Tatsachen und Umstände, die ihm bei seiner Berufstätigkeit anvertraut oder bekannt werden, Stillschweigen zu bewahren, es sei denn, dass der Auftraggeber ihn von dieser Schweigepflicht entbindet.

(2) Der Wirtschaftsprüfer wird bei der Verarbeitung von personenbezogenen Daten die nationalen und europarechtlichen Regelungen zum Datenschutz beachten.

9. Haftung

(1) Für gesetzlich vorgeschriebene Leistungen des Wirtschaftsprüfers, insbesondere Prüfungen, gelten die jeweils anzuwendenden gesetzlichen Haftungsbeschränkungen, insbesondere die Haftungsbeschränkung des § 323 Abs. 2 HGB.

(2) Sofern weder eine gesetzliche Haftungsbeschränkung Anwendung findet noch eine einzelvertragliche Haftungsbeschränkung besteht, ist der Anspruch des Auftraggebers aus dem zwischen ihm und dem Wirtschaftsprüfer bestehenden Vertragsverhältnis auf Ersatz eines fahrlässig verursachten Schadens, mit Ausnahme von Schäden aus der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit sowie von Schäden, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen, gemäß § 54a Abs. 1 Nr. 2 WPO auf 4 Mio. € beschränkt. Gleiches gilt für Ansprüche, die Dritte aus oder im Zusammenhang mit dem Vertragsverhältnis gegenüber dem Wirtschaftsprüfer geltend machen.

Alle Rechte vorbehalten. Ohne Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Vordrucke ganz oder teilweise nachzudrucken bzw. auf fotomechanischem oder elektronischem Wege zu vervielfältigen und/oder zu verbreiten.
© IDW Verlag GmbH · Tersteegenstraße 14 · 40474 Düsseldorf. 50341/1

Lizenziert für/Licensed to: DMP | 4343569 | 637

(3) Leiten mehrere Anspruchsteller aus dem mit dem Wirtschaftsprüfer bestehenden Vertragsverhältnis Ansprüche aus einer fahrlässigen Pflichtverletzung des Wirtschaftsprüfers her, gilt der in Abs. 2 genannte Höchstbetrag für die betreffenden Ansprüche aller Anspruchsteller insgesamt.

(4) Der Höchstbetrag nach Abs. 2 bezieht sich auf einen einzelnen Schadensfall. Ein einzelner Schadensfall ist auch bezüglich eines aus mehreren Pflichtverletzungen stammenden einheitlichen Schadens gegeben. Der einzelne Schadensfall umfasst sämtliche Folgen einer Pflichtverletzung ohne Rücksicht darauf, ob Schäden in einem oder in mehreren aufeinanderfolgenden Jahren entstanden sind. Dabei gilt mehrfaches auf gleicher oder gleichartiger Fehlerquelle beruhendes Tun oder Unterlassen als einheitliche Pflichtverletzung, wenn die betreffenden Angelegenheiten miteinander in rechtlichem oder wirtschaftlichem Zusammenhang stehen. In diesem Fall kann der Wirtschaftsprüfer nur bis zur Höhe von 5 Mio. € in Anspruch genommen werden.

(5) Ein Schadensersatzanspruch erlischt, wenn nicht innerhalb von sechs Monaten nach der in Textform erklärten Ablehnung der Ersatzleistung Klage erhoben wird und der Auftraggeber auf diese Folge hingewiesen wurde. Dies gilt nicht für Schadensersatzansprüche, die auf vorsätzliches Verhalten zurückzuführen sind, sowie bei einer schuldhaften Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit sowie bei Schäden, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen. Das Recht, die Einrede der Verjährung geltend zu machen, bleibt unberührt.

(6) § 323 HGB bleibt von den Regelungen in Abs. 2 bis 5 unberührt.

10. Ergänzende Bestimmungen für Prüfungsaufträge

(1) Ändert der Auftraggeber nachträglich den durch den Wirtschaftsprüfer geprüften und mit einem Bestätigungsvermerk versehenen Abschluss oder Lagebericht, darf er diesen Bestätigungsvermerk nicht weiterverwenden.

Hat der Wirtschaftsprüfer einen Bestätigungsvermerk nicht erteilt, so ist ein Hinweis auf die durch den Wirtschaftsprüfer durchgeführte Prüfung im Lagebericht oder an anderer für die Öffentlichkeit bestimmter Stelle nur mit in gesetzlicher Schriftform erteilter Einwilligung des Wirtschaftsprüfers und mit dem von ihm genehmigten Wortlaut zulässig.

(2) Widerruft der Wirtschaftsprüfer den Bestätigungsvermerk, so darf der Bestätigungsvermerk nicht weiterverwendet werden. Hat der Auftraggeber den Bestätigungsvermerk bereits verwendet, so hat er auf Verlangen des Wirtschaftsprüfers den Widerruf bekanntzugeben.

(3) Der Auftraggeber hat Anspruch auf fünf Berichtsausfertigungen. Weitere Ausfertigungen werden besonders in Rechnung gestellt.

11. Ergänzende Bestimmungen für Hilfeleistung in Steuersachen

(1) Der Wirtschaftsprüfer ist berechtigt, sowohl bei der Beratung in steuerlichen Einzelfragen als auch im Falle der Dauerberatung die vom Auftraggeber genannten Tatsachen, insbesondere Zahlenangaben, als richtig und vollständig zugrunde zu legen; dies gilt auch für Buchführungsaufträge. Er hat jedoch den Auftraggeber auf von ihm festgestellte wesentliche Unrichtigkeiten hinzuweisen.

(2) Der Steuerberatungsauftrag umfasst nicht die zur Wahrung von Fristen erforderlichen Handlungen, es sei denn, dass der Wirtschaftsprüfer hierzu ausdrücklich den Auftrag übernommen hat. In diesem Fall hat der Auftraggeber dem Wirtschaftsprüfer alle für die Wahrung von Fristen wesentlichen Unterlagen, insbesondere Steuerbescheide, so rechtzeitig vorzulegen, dass dem Wirtschaftsprüfer eine angemessene Bearbeitungszeit zur Verfügung steht.

(3) Mangels einer anderweitigen Vereinbarung in Textform umfasst die laufende Steuerberatung folgende, in die Vertragsdauer fallenden Tätigkeiten:

a) Ausarbeitung und elektronische Übermittlung der Jahressteuererklärungen, einschließlich E-Bilanzen, für die Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer, und zwar auf Grund der vom Auftraggeber vorzulegenden Jahresabschlüsse und sonstiger für die Besteuerung erforderlichen Aufstellungen und Nachweise
b) Nachprüfung von Steuerbescheiden zu den unter a) genannten Steuern
c) Verhandlungen mit den Finanzbehörden im Zusammenhang mit den unter a) und b) genannten Erklärungen und Bescheiden
d) Mitwirkung bei Betriebsprüfungen und Auswertung der Ergebnisse von Betriebsprüfungen hinsichtlich der unter a) genannten Steuern
e) Mitwirkung in Einspruchs- und Beschwerdeverfahren hinsichtlich der unter a) genannten Steuern.

Der Wirtschaftsprüfer berücksichtigt bei den vorgenannten Aufgaben die wesentliche veröffentlichte Rechtsprechung und Verwaltungsauffassung.

(4) Erhält der Wirtschaftsprüfer für die laufende Steuerberatung ein Pauschalhonorar, so sind mangels anderweitiger Vereinbarungen in Textform die unter Abs. 3 Buchst. d) und e) genannten Tätigkeiten gesondert zu honorieren.

(5) Sofern der Wirtschaftsprüfer auch Steuerberater ist und die Steuerberatervergütungsverordnung für die Bemessung der Vergütung anzuwenden ist, kann eine höhere oder niedrigere als die gesetzliche Vergütung in Textform vereinbart werden.

(6) Die Bearbeitung besonderer Einzelfragen der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Einheitsbewertung sowie aller Fragen der Umsatzsteuer, Lohnsteuer, sonstigen Steuern und Abgaben erfolgt auf Grund eines besonderen Auftrags. Dies gilt auch für

a) die Bearbeitung einmalig anfallender Steuerangelegenheiten, z.B. auf dem Gebiet der Erbschaftsteuer und Grunderwerbsteuer,
b) die Mitwirkung und Vertretung in Verfahren vor den Gerichten der Finanz- und der Verwaltungsgerichtsbarkeit sowie in Steuerstrafsachen,
c) die beratende und gutachtliche Tätigkeit im Zusammenhang mit Umwandlungen, Kapitalerhöhung und -herabsetzung, Sanierung, Eintritt und Ausscheiden eines Gesellschafters, Betriebsveräußerung, Liquidation und dergleichen und
d) die Unterstützung bei der Erfüllung von Anzeige- und Dokumentationspflichten.

(7) Soweit auch die Ausarbeitung der Umsatzsteuerjahreserklärung als zusätzliche Tätigkeit übernommen wird, gehört dazu nicht die Überprüfung etwaiger besonderer buchmäßiger Voraussetzungen sowie die Frage, ob alle in Betracht kommenden umsatzsteuerrechtlichen Vergünstigungen wahrgenommen worden sind. Eine Gewähr für die vollständige Erfassung der Unterlagen zur Geltendmachung des Vorsteuerabzugs wird nicht übernommen.

12. Elektronische Kommunikation

Die Kommunikation zwischen dem Wirtschaftsprüfer und dem Auftraggeber kann auch per E-Mail erfolgen. Soweit der Auftraggeber eine Kommunikation per E-Mail nicht wünscht oder besondere Sicherheitsanforderungen stellt, wie etwa die Verschlüsselung von E-Mails, wird der Auftraggeber den Wirtschaftsprüfer entsprechend in Textform informieren.

13. Vergütung

(1) Der Wirtschaftsprüfer hat neben seiner Gebühren- oder Honorarforderung Anspruch auf Erstattung seiner Auslagen; die Umsatzsteuer wird zusätzlich berechnet. Er kann angemessene Vorschüsse auf Vergütung und Auslagenersatz verlangen und die Auslieferung seiner Leistung von der vollen Befriedigung seiner Ansprüche abhängig machen. Mehrere Auftraggeber haften als Gesamtschuldner.

(2) Ist der Auftraggeber kein Verbraucher, so ist eine Aufrechnung gegen Forderungen des Wirtschaftsprüfers auf Vergütung und Auslagenersatz nur mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Forderungen zulässig.

14. Streitschlichtungen

Der Wirtschaftsprüfer ist nicht bereit, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle im Sinne des § 2 des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes teilzunehmen.

15. Anzuwendendes Recht

Für den Auftrag, seine Durchführung und die sich hieraus ergebenden Ansprüche gilt nur deutsches Recht.

Lizenziert für/Licensed to: DMP | 4343569 | 637