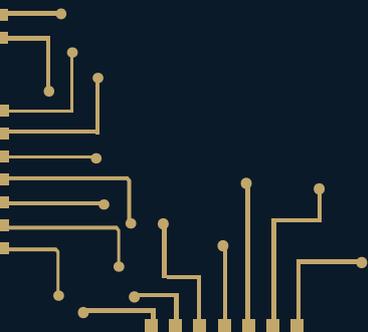




THE PLATFORM GROUP

HALBJAHRESBERICHT 01.01. - 30.06.2025



WESENTLICHE KONZERNKENNZAHLEN (IFRS)

in TEUR	01.01. - 30.06.2025	Veränderung	01.01. - 30.06.2024
GMV	652.069	47,4%	442.483
GESAMT NETTOUMSATZ:	343.027	48,2%	231.493
- davon CONSUMER GOODS	217.215	72,3%	126.069
- davon FREIGHT GOODS	54.329	17,3%	46.335
- davon INDUSTRIAL GOODS	38.439	19,9%	32.067
- davon SERVICE & RETAIL	33.044	22,3%	27.022
EBITDA	43.700	45,5%	30.045
EBITDA (bereinigt)	33.311	89,6%	17.572
EBITDA-Marge	12,74%	-0,24 PP	12,98%
EBITDA-Marge (bereinigt)	9,71%	2,12 PP	7,59%
Konzernergebnis	33.345	77,2%	18.815
Ergebnis je Aktie (in €)	1,55	72,2%	0,90
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23.047	7,8%	21.374
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-31.340	-107,8%	-15.083
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	603	-48%	1.159

in TEUR	30.06.2025	31.12.2024
Bilanzsumme	348.662	323.179
Liquide Mittel	14.457	22.147
Eigenkapital	168.412	135.067
Eigenkapitalquote	48,3%	41,8%
Beschäftigte	1.287	794

AKTIE

ISIN	DE000A2QEFA1
WKN	A2QEFA
Ticker (Handelssymbol)	TPG
Aktientyp	Auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien)
Erstnotiz	29. Oktober 2020
Anzahl ausstehender Aktien	20.416.979
davon: Anzahl eigener Aktien	0
Zulassungssegment	EU-registrierter KMU-Wachstumsmarkt „Scale“ (Freiverkehr) der Frankfurter Wertpapierbörse
Designated Sponsor	Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG
Xetra-Schlusskurs am 30.06.2025	9,62 €
Marktkapitalisierung am 30.06.2025	196.41 Mio. €

NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

	01.01. - 30.06.2025	01.01. - 30.06.2024
Anzahl der Bestellungen (Periode) (in Mio. EUR)	5,3 Mio.	3,8 Mio.
Durchschnittlicher Warenwert (in EUR)	124	118
Aktive Kunden (LTM) (in Mio. EUR)	6,2 Mio.	4,8 Mio.
Anzahl Mitarbeiter (30.06.)	1.287	794
Anzahl Partner (30.06.)	15.781	12.547

INHALTS- VERZEICHNIS

ÜBER UNS

- 5** Unser Unternehmen
- 6** Unser nachhaltiges Wachstumsmodell
- 8** Unsere Struktur
- 9** Unser Ziel & Mission
- 10** Unsere Strategie
- 12** Markt, Branchen & Beteiligungen
- 14** Brief des Vorstands

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 17** Überblick über das erste Halbjahr 2025
- 19** Grundlagen des Konzerns
- 20** Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 21** Geschäftsentwicklung
- 23** Ergebnisse nach Segmenten
- 24** Finanzlage
- 25** Vermögenslage
- 26** Risiko- und Chancenbericht
- 26** Prognosebericht

KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 28** Konzernbilanz
- 29** Konzerngesamtergebnisrechnung
- 30** Konzernkapitalflussrechnung
- 31** Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 32** Verkürzter Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

WEITERE INFORMATIONEN

- 35** Glossar
- 36** Disclaimer
- 37** Impressum



TPG Mitarbeiter 2025
1.287

Stand 30.06.2025

UNSER UNTERNEHMEN:

Auf dem Weg zur führenden Plattform-Gruppe

The Platform Group AG (TPG) ist ein Softwareunternehmen, welches in über 27 Branchen digitale Plattformlösungen betreibt. Dies mit dem Ziel, europaweit Kunden (B2C- sowie B2B-Kunden) und Partner über unsere Plattformlösungen zusammenzubringen.

Im Jahr 2025 konnten wir 15.781 Partner auf unseren Plattformen anbinden und so das Produktsortiment in den 27 Branchen erfolgreich ausbauen. Denn unsere Logik ist: Je mehr Partner wir gewinnen, desto mehr Produkte können vermarktet werden, was zu mehr Kunden führt, die ein höheres Bruttowarenvolumen (GMV) generieren.

Seit dem Jahr 2012 hat TPG jährlich ein signifikantes Wachstum verzeichnet und war stets profitabel. Als Unternehmen mit einer strikten Kosteneffizienz, geringer Overhead-Struktur und einer klaren Fokussierung auf profitable Geschäftsbereiche haben wir es stets vermieden, aus Wachstumsgründen Verluste oder negative operative Cashflows auszuweisen. Sämtliche Segmente unseres Konzerns weisen positive EBITDA-Beiträge aus, die Gesamtprofitabilität hat im Jahr 2025 ein Rekordniveau erreicht.

Um in neue Branchen einzutreten und unsere Plattformlösung zu etablieren, wählen wir häufig den Weg mittels Akquisition von Unternehmen in der Zielbranche. Inzwischen sind in den vergangenen Jahren über 35 Beteiligungserwerbe verzeichnet worden, ein starkes M&A-Team und eine professionelle Post-Merger-Projektstruktur stellen anschließend den Wertbeitrag einer jeden Beteiligung sicher.

Unser mittelfristiges Ziel für das Jahr 2026 ist es, in 35 Branchen aktiv zu sein, ein Bruttowarenvolumen von mind. 1,6 Mrd. Euro zu erreichen und dabei eine Profitabilität von mind. 7,5% EBITDA-Marge zu verzeichnen. Unsere Diversifikation und unsere breite Partnerbasis im B2B-Bereich ermöglicht es uns, unabhängig von einer einzelnen Branche positive Werte zu generieren.

Damit befinden wir uns auf einem guten Weg, die führende Plattform-Gruppe in Europa zu werden.



UNSER NACHHALTIGES WACHSTUMSMODELL

Wir möchten nachhaltiges Wachstum, stabile Renditen und eine gute Kapitalallokation sicherstellen.

Die Basis bildet dabei unser breit diversifiziertes Portfolio an guten Unternehmen, die Software- und Plattformlösungen in Nischenbereichen umsetzen.

Je mehr Partner wir an unsere Plattformen anbinden, desto mehr Produkte kommen hinzu. Durch mehr Produkte erreichen wir mehr Kunden, Umsätze steigen – ein Wachstumskreislauf entsteht. Dadurch entkoppeln wir uns von einer Branchenentwicklung.

Unsere Strategie stellt sicher, dass ein dauerhafter Mehrwert für unsere Aktionäre entsteht und TPG langfristig an Wert gewinnt.

01

ZIEL & MISSION

Wir möchten die führende Plattform-Gruppe in Europa werden. Hierzu möchten wir unsere Plattform- und Software-Lösungen in neuen Branchen etablieren, weltweit Partner anbinden und neue Länder abdecken.

02

DNA

Wir leben eine unternehmerische Kultur. Wir setzen Dinge schnell um. Und wir möchten profitabel wachsen. Dauerhafter Wertzuwachs steht über allem. Wir nennen es die TPG DNA.

03

BRANCHEN

Wir haben uns bewusst für Nischenmärkte im eCommerce entschieden. So können wir über ein breites Portfolio von Unternehmen und Branchen wachsen. Unsere Software- und Plattform-Lösungen wollen wir in immer neue Branchen ausweiten und neue Partner anbinden – sie sind unser Wachstumsmotor.

04

STRATEGIE

Wir wachsen langfristig und erhöhen dauerhaft den Wert des Unternehmens. Unsere Software bildet dabei die Grundlage. Durch die Ausweitung der Branchenzahl und Partnerzahl werden wir robuster und können das profitable Wachstum skalierbar umsetzen. Um in neue Branchen einzutreten, sind M&A-Aktivitäten essenziell.

05 GESCHÄFTS- MODELL

Jedes unserer Verticals und Beteiligungen zählt auf unsere Plattformstrategie ein. Unser Geschäftsmodell ist es, weltweit Partner (Händler/Hersteller) mit Kunden zu verbinden, dies auf unseren Plattformen. Grundlage hierfür ist unsere Software- und Plattformlösung, die wir skalierbar in neue Branchen übertragen.

UNSERE STRUKTUR

The Platform Group AG verfügt über eine einfache, auf drei Ebenen beruhenden Struktur: Die Unternehmens-ebene, auf der die operativen Beteiligungen ihre Geschäfte umsetzen. Die Segmentebene, in welcher mittels vier Konzernsegmenten die unternehmerischen Rahmen der Gruppe gesetzt sind. Und die Gruppenebene, welche die Steuerung der Gesamtgruppe vornimmt, Investitionsentscheidungen übergeordnet trifft und den Wert der Gruppe langfristig steuert.

UNTERNEHMEN

Für weitere Informationen über unsere Unternehmen, besuchen Sie:
www.the-platform-group.com

Unsere Portfolio-Unternehmen sind eigenständige Einheiten, geleitet durch die jeweilige Geschäftsführung. Die Einbindung in die TPG ist dabei eng: Durch unsere zentrale, operative Holding übernehmen wir zahlreiche Leistungen, von Softwareentwicklung bis Marketing. Dadurch entstehen Skaleneffekte, Kosten in den Beteiligungen werden reduziert und Umsätze signifikant erhöht. Der unternehmerische Spirit ist dabei maßgeblich: Wir nutzen aktiv Marktchancen, dies in profitablen Nischen des eCommerce, und möchten stärker als der Gesamtmarkt wachsen. Beteiligungen halten wir langfristig.

SEGMENTE

Unsere Gruppe hat vier Konzernsegmente. Ab dem 2. Halbjahr entsteht ein fünftes Segment: Optics & Hearing.

Vier Segmente bilden die Grundlage für unsere unternehmerische Tätigkeit: Consumer Goods, Freight Goods, Industrial Goods und Service&Retail Goods. Jedes Segment hat andere Steuerungsgrößen, dies vor dem Hintergrund der verschiedenen Produkte und Plattformen je Segment. Innerhalb jedes Segments bilden wir Fachexpertise rund um die Themen Software, Logistik, Marketing und HR. Pro Segment werden einzelne Ziele, Wachstumsmaßnahmen und Kostenprogramme definiert.

GROUP

Für weitere Informationen, besuchen Sie:
www.the-platform-group.com

The Platform Group ist hoch spezialisiert auf die Führung sowie Optimierung der Beteiligungen und steuert diese durch eine zentrale, operative Holding. Eine effiziente Kapitalallokation steht dabei im Vordergrund. Der Vorstand der TPG legt dabei die strategischen Ziele fest. Oberster Grundsatz ist dabei profitables Wachstum, hohe CashFlows und eine gute Kapitalrendite der Investitionen. Dies mit dem übergeordneten Ziel, den Wert der Gruppe langfristig zu erhöhen.

UNSER ZIEL & MISSION

The Platform Group AG möchte die führende Plattform-Gruppe in Europa werden. Unser mittelfristiges Ziel ist es, in 35 Branchen aktiv zu sein, ein Bruttowarenavolumen von mind. 1,6 Mrd. Euro zu erreichen und dabei eine Profitabilität von mind. 7,5% EBITDA-Marge zu verzeichnen.

Die Grundlage hierfür bildet unsere Software, welche neben unseren Mitarbeitern unser wichtigstes Asset darstellt. Wir haben in den vergangenen Jahren hohe Beträge in unsere Software sowie umfangreiche ERP-Schnittstellen investiert, damit wir uns von anderen Wettbewerbern klar abgrenzen und Wettbewerbsvorteile sicherstellen können.

Die Diversifikation in derzeit 27 Branchen macht uns von einzelnen Branchenentwicklungen unabhängig. Unser Wachstum wird primär dadurch determiniert, neue Partner anzubinden und deren Produkte in unsere digitale Plattformlösung zu implementieren. Die Anzahl der Partner ist daher der Schlüssel und Treiber für unser Wachstum. Unser Ziel ist es, die Anzahl der Partner deutlich auszubauen und so unsere Produktsortiment auszuweiten. Die Folge davon sind mehr Kunden, höhere Bruttowarenavolumen und mehr Gewinn.

Unsere Strategie verfolgt das übergeordnete Ziel, für unsere angebotenen Partner und deren Kunden durch unsere Software- und Plattformlösungen einen hohen Mehrwert zu bringen, den sie allein nicht erreichen können, und sie dadurch am Volumen des weltweiten eCommerce-Marktes teilhaben zu lassen.

Unser Ziel treibt unser Geschäft auf drei Arten voran:

SOFTWARE ALS BASIS

Die Grundlage, um überhaupt Partner (Händler und Hersteller) mit Kunden zu verbinden, ist Software. Seit über 10 Jahren investieren wir in unsere eigenen, selbst erstellten Softwarelösungen. Dadurch können wir die Wertschöpfung selbst realisieren, sind nicht von Drittanbietern abhängig und können mit der Software schnell in neue Branchen eintreten.

Unsere Software-Entwickler arbeiten in über 5 Ländern, beherrschen zahlreiche Programmiersprachen und arbeiten in agilen Teams zusammen.

BRANCHEN, M&A UND PARTNER

Unser Ziel ist es, unsere Software- und Plattform-Lösungen in neuen Branchen zu etablieren. Die derzeitige Branchenanzahl möchten wir von 27 auf 35 ausweiten, dies bis Ende 2026.

Um in neue Branchen einzutreten, nehmen wir aktiv M&A-Akquisitionen vor. Unser Ziel ist es, pro Jahr 3-8 Übernahmen umzusetzen.

Grundlage des Wachstums bilden dabei unsere Partner: Derzeit sind über 15.700 Partner (Händler/Hersteller) an unsere Plattformen angebunden. Diese Anzahl möchten wir deutlich ausbauen. Denn: Mit jedem Partner kommen neue Produkte hinzu, und mit neuen Produkten erreichen wir mehr Kunden, was zu höheren Umsätzen führt.

MENSCHEN

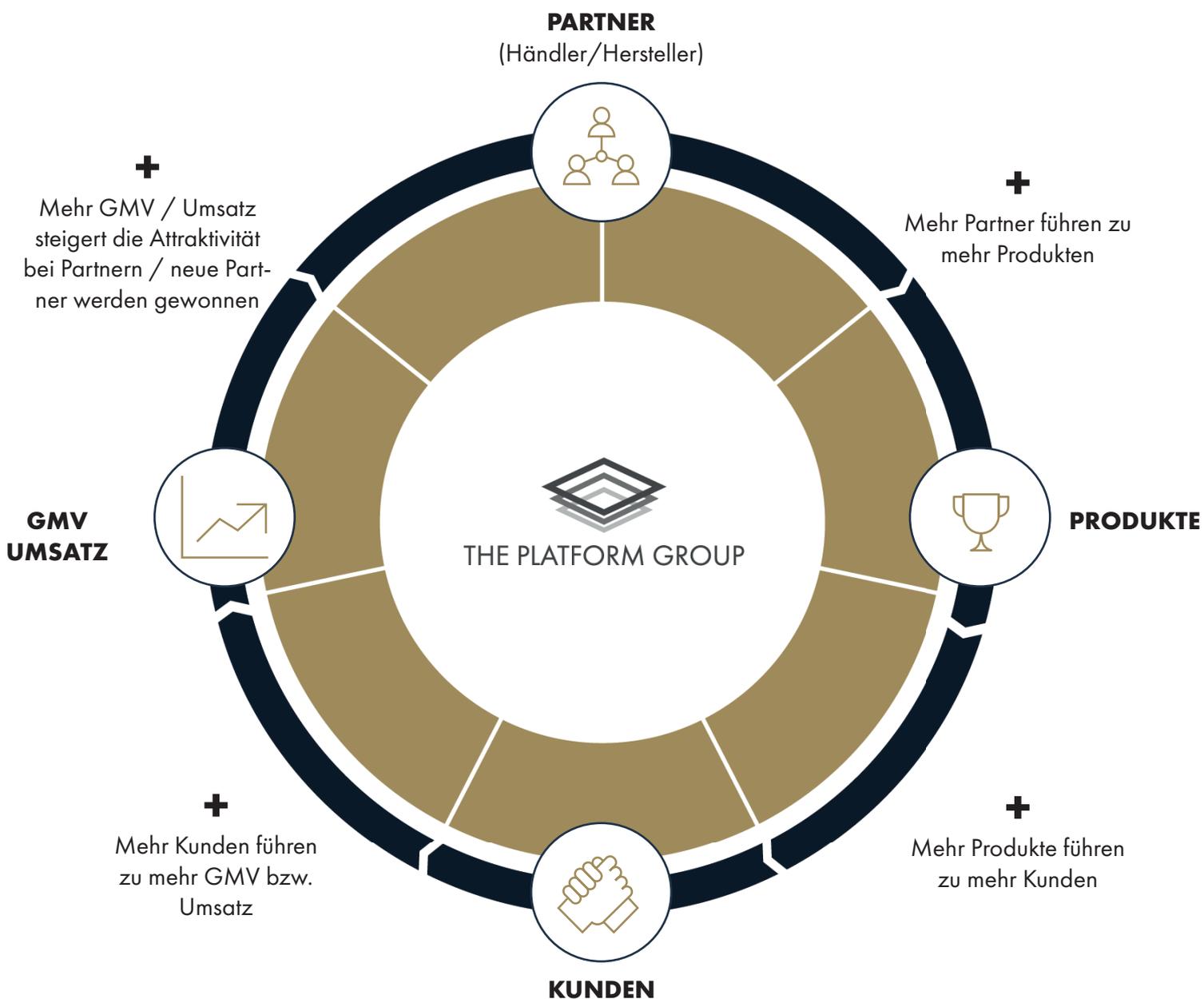
Ohne gute Mitarbeiter könnten wir – trotz KI und Automatisierung – keinen Erfolg haben. Wir investieren daher aktiv in unsere Mannschaft, holen die besten Talente und schaffen eine Leistungskultur.

Unsere unternehmerische DNA ist dabei tief verankert: Von der Rekrutierung, über das Führen bis hin zu Beförderungen haben wir diese verinnerlicht.

UNSERE STRATEGIE

Unsere Wachstumsstrategie ist die Ausweitung unserer Software- und Plattformlösungen in neue Branchen. Derzeit decken wir 27 Branchen ab, künftig werden es 35 Branchen sein.

M&A ist dabei ein zentrales Mittel, um einen zielführenden Weg in eine neue Branche zu beschreiten. Unser Ziel ist es, antizyklisch Unternehmen für faire Bewertungen zu erwerben, die Umsätze dort zu erhöhen und Kosten zu senken. So gelingt eine effiziente Kapitalallokation und in der Folge eine hohe Kapitalrendite.



UNSERE STRATEGIE



Segmente und Portfolio-Unternehmen

Wir managen aktiv unsere Portfolio-Unternehmen und stellen sicher, dass sie konsequent eine profitable Wachstumsstrategie umsetzen. Die vier Kernsegmente unserer Gruppe (Consumer, Industrial, Freight und Service/Retail Goods) bilden dabei den Rahmen, um Investitionen zu tätigen und neue Branchen mit unseren Software- und Plattformlösungen zu erschließen.



M&A

TPG hat sich im M&A Markt erfolgreich etabliert und einen Track Record von über 35 Transaktionen vorzuweisen. Unser eigenes M&A-Team hat klare Anforderungen an gute Targets. Und daran, wie diese künftig zum Wert beitragen. TPG grenzt sich dabei stark von Private Equity-Playern ab. Unsere Beteiligungen halten wir langfristig, heben echte Umsatz- und Kosteneffekte durch unsere operative Holding und erreichen so einen echten Mehrwert, den andere nicht bieten.



Wertsteigerung

Durch die Strategie des profitablen Wachstums in zahlreichen Branchen erreichen wir eine außerordentliche, über dem Durchschnitt liegende Profitabilität. Dies führt dazu, dass wir den Wert der Gruppe dauerhaft steigern können. Und wir können eine hohe Kapitalrendite erzielen.



Branchen

Wir investieren bewusst in Nischenbranchen des eCommerce – egal ob Maschinenhandel, Fahrradteile, Finanzplattformen oder Kunstpflanzen: Hier sehen wir hohes Wachstumspotential und eine klare Abgrenzung von Konkurrenten in Massenmärkten. Nischenbranchen haben zudem den Vorteil, dass hier weniger Konkurrenz gegeben ist, der Preiswettbewerb geringer und die Anzahl der Akteure klein ist.



Produkte & Partner

Wir können gegen den Trend und gegen eine Branchenentwicklung wachsen. Warum? Ganz einfach: Wir wachsen, in dem wir neue Partner (Händler/Hersteller) an unsere Plattform anbinden, dadurch mehr Produkte erhalten und so neue Kunden gewinnen. Unsere Marketingkosten sind so viel geringer als bei Pure-Playern im eCommerce. Und durch die Plattformstrategie vermeiden wir eine hohe Kapitalbindung.



Langfristige Investitionen

Unsere Gruppe erzielt einen hohen operativen CashFlow. Diesen investieren wir vollständig in zwei Bereiche: (a) Software-Entwicklung und (b) M&A-Aktivitäten. Beides zahlt direkt auf unsere Strategie ein, profitables Wachstum in zahlreichen Branchen zu erzielen.

MARKT, BRANCHEN & BETEILIGUNGEN

The Platform Group AG ist in 27 Branchen aktiv (Stand: 30.06.2025) und plant, bis zum Jahr 2026 dies auf 35 Branchen auszuweiten. Unsere Branchenübersicht:



SCHUHE seit 2013



FASHION seit 2018



TASCHEN seit 2018



SPORT seit 2019



LERNEN seit 2020



MASCHINEN seit 2020



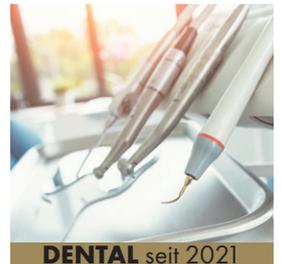
FAHRRÄDER seit 2020



JUWELIERE seit 2020



APOTHEKE seit 2021



DENTAL seit 2021



AUTOMOBIL seit 2021



MÖBEL seit 2021



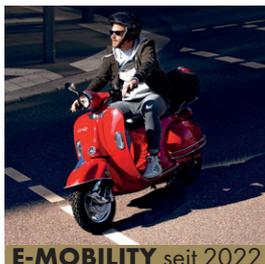
FRISEUR seit 2021



ANLAGEN seit 2021



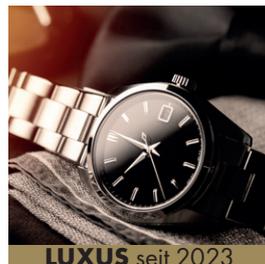
IMMOBILIEN seit 2021



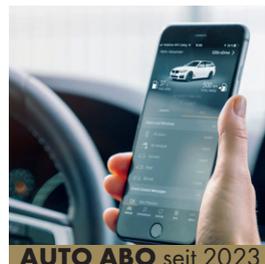
E-MOBILITY seit 2022



FORST/GARTEN seit 2022



LUXUS seit 2023



AUTO ABO seit 2023



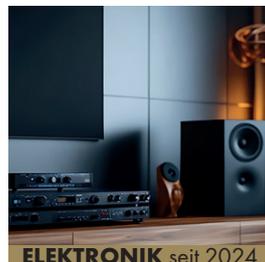
NACHHALTIGKEIT seit 2024



PFLANZEN seit 2024



FAHRRADTEILE seit 2024



ELEKTRONIK seit 2024



B2B GROSSHANDEL seit 2024



FINANZEN seit 2024



OPTIK seit 2025



BAUWIRTSCHAFT seit 2025

MARKT, BRANCHEN & BETEILIGUNGEN

The Platform Group AG hat seit dem Jahr 2020 eine Segmentstruktur mit vier Segmenten. Sämtliche Beteiligungen sind den vier Segmenten zugeordnet:

CONSUMER GOODS



fashionette®



Herbertz



FREIGHT GOODS



MÖBELFIRST



INDUSTRIAL GOODS



SERVICE & RETAIL GOODS



Value Property Platform



We Connect Work

Brief des **VORSTANDS**

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

das erste Halbjahr 2025 war für unsere Unternehmensgruppe ein Besonderes: Nach Abschluss eines sehr erfolgreiches Geschäftsjahres 2024 haben wir bereits zwei Mal die Prognose für das Geschäftsjahr 2025 anheben müssen. Hintergrund war, dass zum einen deutlich mehr Partner über unsere Plattformen angebunden sind und so mehr Produkte an mehr Kunden verkauft werden. Über 15.700 Partner sind inzwischen Teil unserer Plattform-Strategie, diese wird in 27 Branchen erfolgreich umgesetzt. Zum anderen haben die Unternehmen, welche wir in 2024 erworben haben, deutlich zum hohen Umsatz und Ergebnis beigetragen.

Vor diesem Hintergrund dürfen wir mit dem Ergebnis des ersten Halbjahres 2025 sehr zufrieden sein: Wir konnten sämtliche Ziele erreichen und übertreffen. Das Bruttowarenvolumen (GMV) ist um 47% auf über 652 Mio. Euro angestiegen, der Umsatz legte um 48% auf 323 Mio. Euro zu. Die strikte Kostendisziplin, unser umgesetztes Kostenprogramm und die stärkere Fokussierung auf rentable Bereiche ließen unser operatives Ergebnis um (EBITDA bereinigt) um 90% auf 33,3 Mio. Euro ansteigen. Dies ist der höchste Wert, den wir als Gruppe bisher in einem Halbjahr erreicht haben. Der Nettogewinn des Konzerns betrug im ersten Halbjahr 33,3 Mio. Euro, was einer Steigerung von 77% entspricht.

Unsere Software ist bei dieser Entwicklung unser maßgeblicher Treiber: Wir konnten hier die Funktionen in den letzten 12 Monaten deutlich ausweiten und die Skalierbarkeit erhöhen. Dadurch ermöglicht sie uns, schneller in neue Branchen einzutreten und dort unser Plattform-Modell umzusetzen. Bei übernommenen Gesellschaften können wir zudem die Kosten aktiv senken und neue Umsatzpotentiale so erschließen

Neben der Software sind unsere Mitarbeiter das wichtigste Potential und Ressource unseres Unternehmens. Inzwischen arbeiten 1.287 Kolleginnen und Kollegen in unserer Gruppe, dies in über sieben Ländern. Um den Anforderungen an eine gute Führung verstärkt gerecht zu werden, haben wir uns entschlossen, das C-Level deutlich zu verbreitern und sieben Personen hierfür ernannt. Gemeinsam mit dem C-Level führen über 75 Geschäftsführer und Führungskräfte unsere Gruppe. Neben der Veränderung in der Führung haben Aufsichtsrat und Vorstand den Vorschlag unterbreitet, einen Formwechsel der TPG in eine SE & Co. KGaA vorzunehmen. Hierzu wird die bevorstehende Hauptversammlung am 25. August 2025 abstimmen.

Unser Wachstum im ersten Halbjahr war dabei sowohl organisch als auch durch Übernahmen geprägt. Unser Ziel, ein ausgewogenes Wachstum zwischen Akquisitionen und organischem Wachstum umzusetzen, haben wir im ersten Halbjahr erreicht. Zugleich konnten wir in diesem Jahr bereits sieben Übernahmen umsetzen, darunter erfolgreiche Unternehmen in den Bereichen Baustoffe sowie Optik/Hörgeräte. Letzterer Bereich wird für uns künftig so maßgeblich, dass wir uns entschieden haben, hierfür ein fünftes Konzernsegment zu etablieren. Die angestrebte EBITDA-Marge dieses neuen Segments beträgt 25% und wird ein wesentlicher Profitabilitätstreiber der kommenden Jahre sein. Um künftig den Fokus verstärkt auf relevante, große Gesellschaften zu legen und so das profitable Wachstum zu forcieren, haben wir uns entschlossen, künftig kleine Gesellschaften, die nicht signifikant zum Umsatz oder Ergebnis beitragen, selektiv zu veräußern.

Das Eigenkapital der Gesellschaft ist mit 48,3% auf dem höchsten Wert der vergangenen Jahre gestiegen, der operative CashFlow des Konzerns ist positiv und erreichte im ersten Halbjahr 23 Mio. Euro, gleichzeitig haben wir über 31 Mio. Euro in neue Unternehmen sowie Investitionen getätigt, was bisher der höchste Wert unserer Unternehmensgeschichte ist. Das bankseitige Verschuldungslevel liegt gem. Prognose bei 2,1, was unter unserem Zielwert für das Gesamtjahr ist.

Unseren Akquisitions- und Integrationsansatz erachten wir als einzigartig, da uns bisher kein Akteur bekannt ist, der konsequent Unternehmen akquiriert, seine selbst entwickelte Software- und Plattformlösung implementiert, die Beteiligungen durch eine operative Holding führt und so die Kosten- und Wachstumspotentiale gemeinsam realisiert werden. Durch dieses signifikante Unterscheidungsmerkmal können wir uns klar von Finanzinvestoren, Family Offices und anderen strategischen Käufern unterscheiden und erhalten in der Folge Zugang zu bestmöglichen Transaktionsmöglichkeiten im europäischen Markt. Insofern gehen wir davon aus, die derzeit günstigen Akquisitionsbedingungen auch im zweiten Halbjahr zu nutzen und weitere Akquisitionen vorzunehmen. Bei sämtlichen Beteiligungen und Übernahmen sind wir der Auffassung, diese für attraktive Bewertungen zu erwerben, in einzelnen Fällen Badwill-Effekte zu realisieren und durch (a) unser Know-how, (b) unsere Software- und Plattformkompetenz sowie (c) die operative Holding der TPG, welche die Beteiligungen steuert und Kosten dort reduziert, den Wert in den akquirierten Beteiligungen erst zu heben und diesen dauerhaft zu steigern.

Die Aktie hat sich im Geschäftsjahr 2025 bisher leicht positiv entwickelt und notiert über dem Wert zu Jahresbeginn, unsere Marktkapitalisierung weist per 30.06.2024 ein Volumen von circa 196 Mio. Euro auf. Als Vorstand sehen wir – vor dem Hintergrund der Umsatz- und Ertragskraft unserer Gesellschaft – hier ein deutliches Potential für künftige Wertsteigerungen.

Die Prognose für das Geschäftsjahr 2025 haben wir am 31. Juli 2025 angehoben: Demnach wollen wir ein Bruttowarenvolumen von 1,3 Mrd. Euro im Geschäftsjahr 2025 erreichen, einen Nettoumsatz von 715-735 Mio. Euro und ein bereinigtes EBITDA von 54-58 Mio. Euro. Vor dem Hintergrund der positiven Geschäftsentwicklung sowie der aktuellen Akquisitionsvorhaben haben wir ebenfalls unsere mittelfristige Planung für das kommende Geschäftsjahr 2026 deutlich angehoben.

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns auf diesem Weg auch künftig als Aktionär begleiten würden.

Herzlichst,



Dr. Dominik Benner
Vorstandsvorsitzender

KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 17** Überblick über das erste Halbjahr 2025
- 19** Grundlagen des Konzerns
- 20** Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 21** Geschäftsentwicklung
- 23** Ergebnisse nach Segmenten
- 24** Finanzlage
- 25** Vermögenslage
- 26** Risiko- und Chancenbericht
- 26** Prognosebericht

Dieser Konzern-Zwischenlagebericht umfasst den IFRS-Konzern-Zwischenlagebericht der The Platform Group AG (nachfolgend: „TPG“, „Gesellschaft“, „Konzern“, „Gruppe“) zum 30.06.2025. Wir berichten darin über den Geschäftsverlauf sowie die Lage und die voraussichtliche Entwicklung der The Platform Group AG.

Die im Geschäftsbericht 2024 getroffenen Aussagen zu unserem Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur und -strategie, der nichtfinanziellen Konzernklärung, zum Steuerungssystem sowie zur Strategie sind zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Zwischenberichts nach wie vor zutreffend.

Sofern nicht ausdrücklich anders angegeben, beziehen sich alle Darstellungen im Geschäftsbericht auf konsolidierte IFRS-Zahlen. Auf die konsolidierten Gesellschaften der The Platform Group AG wird im Anhang sowie im Geschäftsbericht 2024 verwiesen.

ÜBERBLICK ÜBER DAS ERSTE HALBJAHR 2025

Das erste Halbjahr 2025 war für The Platform Group AG das bisher erfolgreichste Halbjahr der Firmenhistorie: TPG schloss das abgelaufene Halbjahr (01.01.-30.06.2025) mit einem Bruttowarenvolumen (GMV, fortgeführte Aktivitäten) von 652,1 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 442,5 Mio. Euro) und einem Umsatz von 343,0 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 231,5 Mio. Euro) über der internen Planung ab. Grundlage für das Wachstum bildete zum einen das Wachstum der angebotenen Partner auf 15.781 (Vorjahr: 12.547), zum anderen der erfolgreiche Ausbau der Plattform- und Softwarelösungen auf 27 Branchen. Im ersten Halbjahr 2025 wurden vier Akquisitionen vorgenommen, drei weitere Signings wurden vorgenommen und bis August abgeschlossen. Analog hat sich die Anzahl der aktiven Kunden (LTM) auf über 6,2 Mio. (Vorjahr: 4,8 Mio.) erhöht, dies bei einer Bestellzahl von 5,3 Mio. (Vorjahr: 3,8 Mio.).

Im Rahmen des in 2024 umgesetzten, umfassenden Kosten- und Effizienzprogramms konnte auch im Jahr 2025 die Profitabilität deutlich ausgebaut werden: So stieg das bereinigte EBITDA auf 33,3 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 17,6 Mio. Euro), was einer Steigerung von 89,6% entspricht. Das berichtete EBITDA erreichte 43,7 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 30,0 Mio. Euro), das Konzernergebnis erreichte 33,3 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 18,8 Mio. Euro). Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie von 1,55 Euro pro Aktie (Vorjahreszeitraum: 0,90 Euro pro Aktie), was eine Steigerung von 77,2% darstellt.

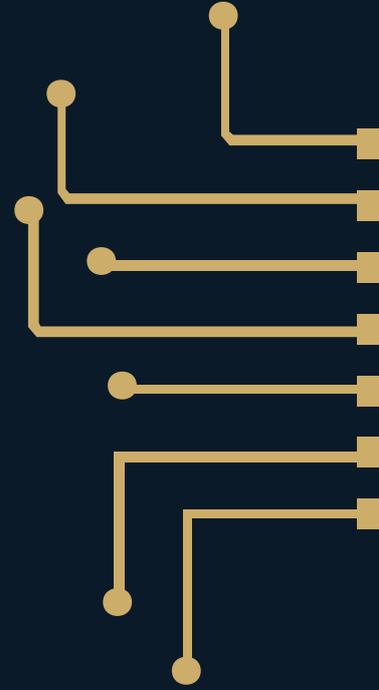
ÜBERBLICK KENNZAHLEN

in TEUR	01.01. - 30.06.2025	Veränderung	01.01. - 30.06.2024
GMV	652.069	47,4%	442.483
GESAMT NETTOUMSATZ:	343.027	48,2%	231.493
- davon CONSUMER GOODS	217.215	72,3%	126.069
- davon FREIGHT GOODS	54.329	17,3%	46.335
- davon INDUSTRIAL GOODS	38.439	19,9%	32.067
- davon SERVICE & RETAIL	33.044	22,3%	27.022
EBITDA	43.700	45,5%	30.045
EBITDA (bereinigt)	33.311	89,6%	17.572
EBITDA-Marge	12,74%	-0,24 PP	12,98%
EBITDA-Marge (bereinigt)	9,71%	2,12 PP	7,59%
Konzernergebnis	33.345	77,2%	18.815
Ergebnis je Aktie (in €)	1,55	72,2%	0,90
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23.047	7,8%	21.374
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-31.340	-107,8%	-15.083
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	603	-48%	1.159



THE PLATFORM GROUP AG

Grundlagen des Konzerns



Konzernstruktur

An der Spitze des Konzerns steht ihre Holdinggesellschaft, die The Platform Group AG, eine börsennotierte Gesellschaft mit Sitz in Düsseldorf, Deutschland, die im Handelsregister unter der Nummer HRB 91139 eingetragen ist. Die Geschäftsadresse des Unternehmens ist Am Falder 4, 40589 Düsseldorf, Deutschland. The Platform Group AG ist an der Frankfurter Wertpapierbörse (Segment: Scale) notiert.

Der Vorstand der TPG bestand zum Berichtszeitpunkt aus einem Mitglied: Dr. Dominik Benner, seit dem 01. März 2023 Vorstandsvorsitzender und verantwortlich für Strategie, Einkauf, Finanzen, IT/ERP, Markenführung, Investor Relations und Nachhaltigkeit. Darüber hinaus hat der Konzern ein C-Level-Management aus sechs Personen etabliert, welches unterhalb des Vorstandes die Geschäfte und Beteiligungen leitet. Hierzu gehören insbesondere der CFO, die CHRO sowie der COO.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht per 30.06.2025 aus drei Mitgliedern: Stefan Schütze, Dr. Olaf Hoppelshäuser sowie Florian Müller.

Die Umsätze des Konzerns werden dabei maßgeblich durch die vorhandenen Beteiligungen sowie durch eigene Aktivitäten erwirtschaftet. Der Konzern umfasst zum Stichtag 30.06.2025 in Summe 44 konsolidierte Mehrheitsbeteiligungen im In- und Ausland sowie zwei Minderheitsbeteiligung im Inland. In den jeweiligen Beteiligungen sind eigenständige Geschäftsführungen berufen, welche die Geschäftsführung der jeweiligen Gesellschaft ordnungsgemäß ausüben und an den Konzern berichten. The Platform Group übt entweder direkt oder indirekt vollständige Beherrschung über alle Tochtergesellschaften bzw. Mehrheitsbeteiligungen aus. Es besteht bei der Mehrheit der Tochtergesellschaften ein Pooling- bzw. Liquiditätsrahmenvertrag mit der Konzernmutter bzw. der jeweiligen Zwischenholding.



Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren zur Steuerung der TPG sind Bruttowarenvolumen (GMV), Nettoumsatzerlöse, Rohmar-ge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, berichtetes EBITDA sowie berichtete EBITDA-Marge.

Das bereinigte EBITDA wird definiert als EBITDA, bereinigt um einmalige Effekte ohne Bezug zur Geschäftstätigkeit, einmalige Beratungsaufwendungen, einmalige Restrukturierungsaufwendungen, einmalige Aufwendungen die nicht der Geschäftstätigkeit zuzuordnen sind, aktienbasierte Vergütungen, Abschreibungen auf stille Reserven des Vorratsvermögens sowie einmalige Erträge aus Kaufpreisermittlungen bei Unternehmensübernahmen.

Zu den wichtigsten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren der TPG zählen die Anzahl der angebundenen Partner, die Anzahl der aktiven Kunden, die Anzahl der Bestellungen, der durchschnittliche Warenkorbwert (Average Order Value) sowie die Anzahl der Mitarbeiter. Ebenso werden zu den wesentlichen Kostenbereichen die Kosten und Kostenrelationen in Bezug auf Marketingkosten, Distributionskosten sowie Logistikkosten verwendet.

Nachfolgend ist die Entwicklung der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren näher dargestellt:

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

	30.06.2025	30.06.2024
Anzahl der Bestellungen (Periode) (in Mio. EUR)	5,3 Mio.	3,8 Mio.
Durchschnittlicher Warenwert (in EUR)	124	118
Aktive Kunden (LTM) (in Mio. EUR)	6,2 Mio.	4,8 Mio.
Anzahl Mitarbeiter (30.06.)	1.287	794
Anzahl Partner (30.06.)	15.781	12.547

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltwirtschaft konnte im ersten Halbjahr 2025 deutliche Anzeichen einer Besserung verzeichnen: Ein moderates Wachstum und ein schneller Rückgang der Inflation führen zu ersten Schritten einer Zinssenkung durch die Zentralbanken. Gleichzeitig stärkt diese Entwicklung das Vertrauen der Verbraucher. Die Lohnzuwächse sind weiterhin zu verzeichnen, die Realeinkommen steigen.

Die deutsche Wirtschaft zeigte im ersten Halbjahr 2025 eine leichte Erholung mit einem BIP-Wachstum von 0,4 % im ersten Quartal, getrieben von Exporten in die USA und Konsum. Das erste Quartal war von einem Anstieg der Investitionen, einem leichten Zuwachs im Produzierenden Gewerbe und einem gestiegenen Außenhandel geprägt.

Das zweite Quartal zeigte jedoch eine Abschwächung mit einem BIP-Rückgang von 0,1 % gegenüber dem Vorquartal, während der Konsum weiter stieg. Der Arbeitsmarkt entwickelte sich relativ stabil, die Inflation senkte sich und die Zinsen blieben stabil, was auf eine gedämpfte Dynamik hindeutet.

Das Geschäftsklima des Ifo-Instituts deutet auf eine leicht positive Entwicklung und eine steigende Zuversicht hin (Ifo-Institut Juni 2025). Im eCommerce-Segment wird für das Jahr 2025 mit einem Wachstum i.H.v. 2,5% gerechnet (BEVH, 22.01.2025).

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Im Berichtszeitraum 01.01.-30.06.2025 erzielte TPG ein GMV von 652,1 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 442,5 Mio. Euro), bei dem Nettoumsatz stieg dieser von 231,5 Mio. Euro (1. Halbjahr 2024) auf 343,0 Mio. Euro an. Dieser Anstieg ging mit einem Wachstum der aktiven Kunden einher: Die Zahl der aktiven Kunden (LTM) stieg von 4,8 Mio. (2024) auf 6,2 Mio. (2025), einhergehend stieg der Wert der durchschnittlichen Warenkörbe von 118 Euro (1. Halbjahr 2024) auf 124 Euro (1. Halbjahr 2025).

Konzerngesamtergebnisrechnung	01.01. - 30.06.2025	01.01. - 30.06.2024
in EUR, fortgeführte Aktivitäten		
Umsatzerlöse	343.026.852	231.493.428
Sonstige betriebliche Erträge	13.023.698	16.438.327
Gesamtleistung	356.050.550	247.931.755
Materialaufwand	-226.039.184	-165.439.373
Personalaufwand	-17.093.105	-12.528.382
Marketingaufwand	-20.475.987	-14.534.392
Distributionsaufwand	-27.115.082	-17.843.472
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-21.627.199	-7.540.697
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	43.699.993	30.045.439
Abschreibungen	-4.780.569	-4.857.321
Ergebnis von Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)	38.919.424	25.188.118
Finanzerträge	49.087	204.941
Finanzaufwendungen	-4.954.832	-3.544.828
Ergebnis vor Steuern (EBT)	34.013.679	21.848.231
Ertragsteuern	-669.087	-189.481
Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	33.344.592	21.658.750
Davon entfallen auf Gesellschafter des Mutterkonzerns	31.703.607	20.809.729
Nicht beherrschende Gesellschafter	1.640.985	849.021
Nicht-fortgeführte Aktivitäten		
Konzernergebnis aus nicht-fortgeführten Aktivitäten	0	-2.843.922
Konzernergebnis	33.344.592	18.814.828
Davon entfallen auf Gesellschafter des Mutterkonzerns	31.703.607	17.965.807
Nicht beherrschende Gesellschafter	1.640.985	849.021
Konzerngesamtergebnis	33.344.592	18.814.828

Der Materialaufwand erhöhte sich analog zum Umsatz auf 226,0 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 165,4 Mio. Euro). Der Personalaufwand war durch eine erhöhte Anzahl von Mitarbeitern, bedingt durch Akquisitionen geprägt, er stieg von 12,5 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum) auf 17,1 Mio. Euro. Im Bereich der Marketingaufwendungen wurde ein Anstieg von 14,5 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum) auf 20,5 Mio. Euro verzeichnet, dies insbesondere durch ausgeweitete Kampagnen und Werbeaktivitäten auf Social Media-Kanälen. Der Distributionsaufwand erhöhte sich von 17,8 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum) auf 27,1 Mio. Euro. Für diese Entwicklung waren steigende Fracht- und Logistikkosten für unsere Lager- und Versanddienstleister im In- und Ausland maßgeblich. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen von 7,5 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum) auf 21,6 Mio. Euro an.

Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA berichtet) stieg von 30,0 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum) auf 43,7 Mio. Euro an. Die Bereinigungen zur Überleitung auf das bereinigte EBITDA umfassen u.a. Einmaleffekte (0,95 Mio. Euro) sowie Erträge aus Kaufpreisallokationen und Konsolidierungseffekte. Das bereinigte EBITDA betrug im Berichtszeitraum 33,3 Mio. Euro, was gegenüber dem Vorjahreszeitraum eine deutliche Steigerung darstellt (Vorjahreszeitraum: 17,6 Mio. Euro). Das Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten betrug 33,3 Mio. Euro, dies gegenüber 21,7 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum, im Halbjahr 2025 gab es keine nicht-fortgeführten Aktivitäten, so dass die Angabe der fortgeführten Aktivitäten sich auf den Berichtszeitraum 01.01.-30.06.2024 bezieht.

Das Konzernergebnis lag mit 33,3 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreszeitraum (2024: 18,8 Mio. Euro). Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie von 1,55 Euro pro Aktie (Vorjahreszeitraum: 0,90 Euro).



ERGEBNISSE NACH SEGMENTEN

Konzern-Segmentberichterstattung	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2024 - 30.06.2024
in TEUR		
Segment Consumer Goods		
GMV	456.032	268.030
Nettoumsatz	217.215	126.069
EBITDA bereinigt	23.430	9.845
EBITDA berichtet	30.196	18.026
Anzahl Mitarbeiter	804	369
Segment Freight Goods		
GMV	74.954	68.070
Nettoumsatz	54.329	46.335
EBITDA bereinigt	4.933	4.260
EBITDA berichtet	4.698	7.501
Anzahl Mitarbeiter	158	145
Segment Industrial Goods		
GMV	73.228	64.023
Nettoumsatz	38.439	32.067
EBITDA bereinigt	1.738	1.430
EBITDA berichtet	1.704	2.361
Anzahl Mitarbeiter	179	187
Segment Service & Retail Goods		
GMV	47.854	42.360
Nettoumsatz	33.044	27.022
EBITDA bereinigt	3.208	2.036
EBITDA berichtet	7.102	2.158
Anzahl Mitarbeiter	146	93
SUMME		
GMV	652.069	442.483
Nettoumsatz	343.027	231.493
EBITDA bereinigt	33.310	17.572
EBITDA berichtet	43.699	30.045
Anzahl Mitarbeiter	1.287	794

Unser Segment Consumer Goods ist mit einem Umsatz von 217,2 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 126,1 Mio. Euro) deutlich gewachsen und konnte auch in der Ertragskraft weiter zulegen. Insbesondere die Gesellschaften OEGE, 0815 sowie fashionette und die TPG-Plattformen trugen wesentlich zum Wachstum bei. Das bereinigte EBITDA stieg von 9,8 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum) auf 23,4 Mio. Euro, was einer Marge von 10,8% entspricht.

Das Segment Freight Goods konnte leicht wachsen, der Nettoumsatz stieg von 46,3 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum) auf 54,3 Mio. Euro an. Das bereinigte EBITDA betrug 4,9 Mio. Euro gegenüber 4,3 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Das Wachstum lag leicht unterhalb der internen Planung.

Das Segment Industrial Goods konnte im Berichtszeitraum eine leicht bessere Margenentwicklung verzeichnen, die ergriffenen Maßnahmen zeigen Wirkung. Der Umsatz stieg von 32,1 Mio. Euro auf 38,4 Mio. Euro. Das EBITDA bereinigt stieg von 1,4 Mio. Euro auf 1,7 Mio. Euro. Wesentliche Gesellschaften im Segment sind u.a. GINDUMAC, BEVMAQ sowie Lott Fahrzeugteile.

Im vierten Segment, Service & Retail Goods, konnten wir einen Umsatz von 33,0 Mio. Euro erreichen (Vorjahreszeitraum: 27,0 Mio. Euro), dies bei einem bereinigten EBITDA von 3,2 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: 2,0 Mio. Euro). Die positive Entwicklung der Gesellschaften sowie die stärkere Nachfrage der Apotheken bei der Beteiligung ApoNow waren hier maßgeblich.

Vor dem Hintergrund des im Juni 2025 kommunizierten Einstieges in den Bereich Optik sowie der damit verbundenen Übernahmen hat TPG verkündet, ab dem 01.07.2025 ein eigenes Segment innerhalb des Konzerns zu führen, dies unter der Bezeichnung „Optics & Hearing“. Ein entsprechender Segmentausweis wird erstmals im Geschäftsbericht 2025 erfolgen.

Zum Stichtag waren 1.287 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt, dies gegenüber 794 Mitarbeitern zum Vorjahresstichtag.

FINANZLAGE

Der operative Cashflow auf laufender Geschäftstätigkeit betrug im Zeitraum 01.01.-30.06.2025 23,0 Mio. Euro. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug im Berichtszeitraum -31,3 Mio. Euro und war maßgeblich von Investitionen für Unternehmenserwerbe sowie sonst. Investitionen geprägt. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug per Saldo 0,6 Mio. Euro. Die zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands betrug -7,7 Mio. Euro. Der verfügbare Finanzmittelbestand am Ende der Berichtsperiode (30.06.2025) betrug 14,5 Mio. Euro.

in TEUR	01.01. - 30.06.2025
Periodenergebnis	33.345
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	33.345
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	23.047
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-31.340
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	603
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestands	-7.690
Verfügbare Finanzmittelbestand zu Beginn des Geschäftsjahres	22.147
Verfügbare Finanzmittelfonds am Ende der Periode	14.457

VERMÖGENSLAGE

Die Vermögenslage des Konzerns wird in folgender verkürzter Bilanz dargestellt.

AKTIVA	30.06.2025	31.12.2024
in TEUR		
Summe langfristige Vermögenswerte	181.138	164.487
Summe kurzfristige Vermögenswerte	167.524	158.692
Vermögenswerte	348.662	323.179

PASSIVA	30.06.2025	31.12.2024
in TEUR		
Eigenkapital	168.412	135.067
Langfristige Verbindlichkeiten	109.250	102.838
Kurzfristige Verbindlichkeiten	71.001	85.274
Gesamtkapital	348.663	323.179

Das Gesamtvermögen des Konzerns hat sich im Vergleich zum 31.12.2024 erhöht auf 348,7 Mio. Euro (31.12.2024: 323,2 Mio. Euro). Dies lag insbesondere an dem Anstieg des Anlagevermögens. Die immateriellen Vermögenswerte stiegen von 89,2 Mio. Euro (31.12.2024) auf 97,5 Mio. Euro an.

Das Eigenkapital stieg von 135,1 Mio. Euro (31.12.2024) auf 168,4 Mio. Euro an. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem positiven Periodenergebnis sowie den neu konsolidierten Eigenkapitalanteilen der neu erworbenen Beteiligungen. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 48%.

Die langfristigen Verbindlichkeiten stiegen auf 109,3 Mio. Euro (31.12.2024: 102,8 Mio. Euro). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gingen deutlich zurück auf 71,0 Mio. Euro (31.12.2024: 85,3 Mio. Euro). Der Rückgang war insbesondere geprägt durch die Reduktion der Verbindlichkeiten aus Lieferungen & Leistungen sowie den sonstigen Verbindlichkeiten.

Das Gesamtkapital stieg infolge der o.g. Entwicklung von 323,2 Mio. Euro (31.12.2024) auf 348,7 Mio. Euro.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die Ergebnisse der Risikoanalyse für das erste Halbjahr 2025 (01.01.-30.06.2025) stehen im Einklang mit den Herausforderungen und Angaben, die wir in unserem Geschäftsbericht 2024 dargelegt haben.

Im Rahmen der laufenden Risiko- und Chancenanalysen wurden monatliche Reviews vorgenommen. Im Vergleich zum Geschäftsbericht 2024 sind keine neuen Risiken oder Chancen identifiziert worden, die Beurteilung der vorliegenden Chancen und Risiken ist somit unverändert. Es wird auf den Geschäftsbericht 2024 verwiesen.

PROGNOSEBERICHT

Angesichts des erfolgreichen ersten Halbjahres 2025, der positiven Entwicklung in allen vier Konzernsegmenten sowie der Entwicklung der bisherigen Akquisitionen und gestiegenen Partneranzahl erwartet der Vorstand der The Platform Group AG eine Fortsetzung des Wachstumskurses und eine weitere Steigerung der Ertragslage. Im Einzelnen wird folgende Prognose, zuletzt am 31.07.2025 veröffentlicht, bestätigt:

- Das **Bruttowarenvolumen** (GMV) soll voraussichtlich auf 1,3 Mrd. Euro steigen.
- Der **Nettoumsatz** soll voraussichtlich auf 715 Mio. Euro bis 735 Mio. Euro steigen.
- Aufgrund der positiven Ertragsentwicklung sowie der Wirkung des umgesetzten Kosten- und Effizienzprogramms wird mit einer Steigerung des **bereinigten EBITDA** auf 54 Mio. Euro bis 58 Mio. Euro gerechnet.

Die Prognose bezieht sich auf die TPG sowie deren aktuell konsolidierten Unternehmen. Sollten weitere Unternehmenserwerbe im zweiten Halbjahr erfolgen und diese maßgeblich zum Umsatz und Ertrag beitragen, ist die Prognose entsprechend anzupassen.

Düsseldorf, den 22.08.2025



Dr. Dominik Benner (Vorstandsvorsitzender)



KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 28** Konzernbilanz
- 29** Konzerngesamtergebnisrechnung
- 30** Konzernkapitalflussrechnung
- 31** Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 32** Verkürzter Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

KONZERNBILANZ

Konzernbilanz	30.06.2025	31.12.2024
in TEUR		
Vermögenswerte		
Sachanlagen (inkl. Nutzungsrechten)	22.881	18.031
Immaterielle Vermögenswerte	97.529	89.207
Geschäfts-/Firmenwerte	50.107	47.484
nach der Equity Methode einbezogene Unternehmen	54	54
finanzielle Vermögenswerte einschl. Wertpapiere	2.694	4.503
Latente Steueransprüche	7.873	5.208
Langfristige Vermögenswerte	181.138	164.487
Vorräte	79.933	73.309
Rückgaberecht	7.949	6.948
Steuerrückerstattungsansprüche	224	341
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonst. Forderungen	52.930	51.039
- davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	29.954	33.158
- davon Sonstige Forderungen und sonst. Vermögensgegenstände	22.975	17.881
Vorauszahlungen	12.031	4.908
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14.457	22.147
Summe kurzfristige Vermögenswerte	167.524	158.692
Bilanzsumme	348.662	323.179
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	20.417	20.417
Kapitalrücklage	49.051	49.051
Sonstige Rücklagen	10.768	10.768
Gewinnrücklagen inkl. Periodenergebnis	83.331	51.627
Summe des Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterkonzerns	163.567	131.863
Eigenkapital der nicht-beherrschenden Gesellschafter	4.845	3.204
Summe Eigenkapital	168.412	135.067
Verbindlichkeiten		
Kredite und Fremdkapitalaufnahmen (langfristig)	97.336	93.285
- davon Leasingverbindlichkeiten	11.944	10.204
- davon Bankverbindlichkeiten	35.392	33.081
- davon Anleiheverbindlichkeiten	50.000	50.000
Sonstige Verbindlichkeiten	34	29
Latente Steuerschulden	11.880	9.524
Summe langfristige Verbindlichkeiten	109.250	102.838
Steuerschulden	2.032	2.402
Kredite und Fremdkapitalaufnahmen (kurzfristig)	33.837	29.434
- davon Leasingverbindlichkeiten	4.493	3.308
- davon Bankverbindlichkeiten	29.344	26.126
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	33.393	50.754
- davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25.544	36.308
- davon Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)	7.848	14.446
Sonstige Rückstellungen (kurzfristig)	1.739	2.684
Summe kurzfristige Schulden	71.001	85.274
Bilanzsumme	348.662	323.179

KONZERNGESAMTERGEBNIS-RECHNUNG



Konzerngesamtergebnisrechnung	01.01. - 30.06.2025	01.01. - 30.06.2024
in EUR, fortgeführte Aktivitäten		
Umsatzerlöse	343.026.852	231.493.428
Sonstige betriebliche Erträge	13.023.698	16.438.327
Gesamtleistung	356.050.550	247.931.755
Materialaufwand	-226.039.184	-165.439.373
Personalaufwand	-17.093.105	-12.528.382
Marketingaufwand	-20.475.987	-14.534.392
Distributionsaufwand	-27.115.082	-17.843.472
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-21.627.199	-7.540.697
Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	43.699.993	30.045.439
Abschreibungen	-4.780.569	-4.857.321
Ergebnis von Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)	38.919.424	25.188.118
Finanzerträge	49.087	204.941
Finanzaufwendungen	-4.954.832	-3.544.828
Ergebnis vor Steuern (EBT)	34.013.679	21.848.231
Ertragsteuern	-669.087	-189.481
Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	33.344.592	21.658.750
Davon entfallen auf Gesellschafter des Mutterkonzerns	31.703.607	20.809.729
Nicht beherrschende Gesellschafter	1.640.985	849.021
Nicht-fortgeführte Aktivitäten		
Konzernergebnis aus nicht-fortgeführten Aktivitäten	0	-2.843.922
Konzernergebnis	33.344.592	18.814.828
Davon entfallen auf Gesellschafter des Mutterkonzerns	31.703.607	17.965.807
Nicht beherrschende Gesellschafter	1.640.985	849.021
Konzerngesamtergebnis	33.344.592	18.814.828

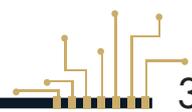
KONZERNKAPITALFLUSS-RECHNUNG

Konzern-Kapitalflussrechnung	01.01. - 30.06.2025	01.01. - 30.06.2024
in TEUR		
Periodenergebnis	33.345	18.815
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	2.844
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	33.345	21.659
Anpassungen für		
Gewinn aus Unternehmenserwerben	-9.407	-11.932
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) von Anlagevermögen	4.781	4.857
Gewinn (-) aus dem Abgang von Sachanlagen	-194	-332
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	-945	-613
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	3.204	9.158
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte	-6.014	31.871
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-8.510	-32.409
Zinsaufwand (+) / -ertrag (-)	4.906	3.340
Ertragsteueraufwand (+)/-ertrag (-) und latenter Steueransprüche (-/+) und -schulden (+/-)	-394	-827
Gezahlte Zinsen (-)	0	-3.340
Gezahlte Steuern vom Einkommen und Ertrag, abzüglich Erstattungen (-)	432	0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/ Erträge (-)	1.844	-58
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	23.047	21.374
Einzahlungen (+) aus Abgängen, Auszahlungen (-) für Investitionen	-12.665	-4.315
Auszahlungen (-) für den Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel	-20.483	-10.768
Einzahlungen (+) aus Abgängen von Wertpapieren	1.809	0
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-31.340	-15.083
Auszahlungen (-) für Zinsen und Tilgung der Leasingverbindlichkeiten	-893	582
Zahlungseingänge (+) aus der Aufnahme von Darlehen und Tilgung (-) von Darlehen	5.529	577
Gezahlte Zinsen (-)	-4.033	0
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	603	1.159
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestands	-7.690	7.450
Verfügbarer Finanzmittelbestand zu Beginn des Geschäftsjahres	22.147	7.616
Verfügbarer Finanzmittelfonds am Ende der Periode	14.457	15.066

KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2024							
in TEUR	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklage	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterkonzerns	Minderheiten	Summe Konzern-eigenkapital
Stand 01.01.2024	17.855	41.190	10.768	10.692	80.505	1.098	81.603
Sach- und Bareinlagen der Gesellschafter in Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen	2.562	7.861	0	9.780	20.203	517	20.720
Gesamtergebnis							
Periodenergebnis nach Steuern	-	-	-	31.155	31.155	1.589	32.744
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	-	-	-
Stand 31. Dezember 2024	20.417	49.051	10.768	51.627	131.863	3.204	135.067

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2025							
in TEUR	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklage	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterkonzerns	Minderheiten	Summe Konzern-eigenkapital
Stand 01.01.2025	20.417	49.051	10.768	51.627	131.863	3.204	135.067
Periodenergebnis nach Steuern	0	0	0	31.704	31.704	1.641	33.345
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	0	0	0	0
Stand 30. Juni 2025	20.417	49.051	10.768	83.331	163.567	4.845	168.412



VERKÜRZTER ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

1. Allgemeine Informationen

Die The Platform Group AG („TPG“ oder „die Gesellschaft“) ist eine in Deutschland gegründete Kapitalgesellschaft. Die Gesellschaft ist im Handelsregister des Amtsgerichtes Düsseldorf unter der Nummer HRB 91139 eingetragen. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich an der Adresse Am Falder 4, 40589 Düsseldorf, Deutschland.

Der vorliegende Konzern-Zwischenabschluss umfasst die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften (zusammen als „der Konzern“ oder „TPG“ bezeichnet).

TPG ist ein Software- und Plattformunternehmen, welches in 27 Branchen Plattformlösungen im eCommerce betreibt und aktiv Beteiligungen erwirbt sowie verwaltet.

2. Grundlagen der Aufstellung

2.1 Bestätigung der Übereinstimmung mit IFRS

Der vorliegende Konzern-Zwischenabschluss umfasst die aktuelle Berichtsperiode vom 1. Januar 2025 bis zum 30. Juni 2025 mit Vergleichszeitraum vom 1. Januar 2024 bis zum 30. Juni 2024. Die Konzernbilanz, die Konzern-Gesamtergebnisrechnung, die Konzern-eigenkapitalveränderungsrechnung und die Konzern-Kapitalflussrechnung sowie die verkürzten Anhangangaben sind für den aktuellen Berichtszeitraum und dem Vergleichszeitraum dargelegt. Der Konzernabschluss von TPG wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht und von der Europäischen Union übernommen wurden, aufgestellt. Der Begriff IFRS umfasst auch alle geltenden International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC), ergänzend wurden die Vorschriften des § 315e HGB berücksichtigt, der Konzern-Zwischenabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt. Der Abschluss wurde vom Management am 18.08.2025 genehmigt und anschließend dem Aufsichtsrat zur Prüfung und Billigung weitergeleitet.

Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der Konzernbilanz wurden gemäß IAS 1 nach den in IAS 1.54 ff. definierten Kriterien als kurzfristig/langfristig klassifiziert.

TPG hat sich für die Darstellung der Konzerngesamtergebnisrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren entschieden.

TPG hat sich für die Darstellung der Konzerngesamtergebnisrechnung in einem „one-statement approach“ entschieden. Die Konzernbilanz entspricht den Gliederungsanforderungen von IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“. Bei der Darstellung der Posten des sonstigen Ergebnisses werden die Posten, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden, getrennt von den Posten dargestellt, die niemals umgegliedert werden. Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind nach Fälligkeit gegliedert. TPG erfasst die konsolidierten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode.

Einzelne Posten der Konzerngesamtergebnisrechnung und der Konzernbilanz werden zur besseren Übersichtlichkeit der Darstellung zusammengefasst.

Soweit nichts anderes angegeben ist, wurden alle Beträge auf den nächsten Tausender gerundet. Da Beträge in Tausend Euro angegeben sind, kann die Rundung nach kaufmännischen Grundsätzen zu Rundungsdifferenzen führen. In einigen Fällen entsprechen solche gerundeten Beträge und Prozentsätze bei der Addition nicht zu 100 % den angegebenen Summen und die Zwischensummen in den Tabellen können geringfügig von den nicht gerundeten Zahlen abweichen.

2.2 Abschluss

Der Konzern-Zwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt.

2.3 Unternehmensfortführung

Der Konzern-Zwischenabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung gemäß IAS 1.25 erstellt.

2.4 Bewertungsgrundlagen

Die Aufstellung des Konzern-Zwischenabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Dies gilt in der Regel nicht für derivative Finanzinstrumente, da diese zum beizulegenden Zeitwert am Bilanzstichtag erfasst werden. Eine entsprechende Erläuterung wird im Rahmen der jeweiligen Rechnungslegungsmethoden angeführt.

2.5 Funktions- und Darstellungswährung

Der Konzernabschluss ist in Euro, der funktionalen Währung von TPG, aufgestellt.

2.6 Einstufung als kurz- oder langfristig

Ein Vermögenswert wird als kurzfristig eingestuft, wenn davon ausgegangen wird, dass er innerhalb des normalen Geschäftszyklus von TPG von einem Jahr realisiert oder verbraucht wird. Alle sonstigen Vermögenswerte werden als langfristig eingestuft.

Eine Verbindlichkeit wird als kurzfristig eingestuft, wenn davon ausgegangen wird, dass sie innerhalb des normalen Geschäftszyklus von TPG beglichen wird. Alle sonstigen Verbindlichkeiten werden als langfristig eingestuft.

2.7 Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem Konzernabschluss per 31.12.2024 um weitere Gesellschaften erweitert: (1) Lyra Pet GmbH, Albstadt (80,00% Beteiligung), (2) Herbertz GmbH, Solingen (100% Beteiligung), (3) Joli Closet Paris SAS, Paris (50,1% Beteiligung), (4) Finone GmbH, Frankfurt am Main (51,00% Beteiligung).

Darüber hinaus wurden die Gesellschaften „TPG Fulfillment GmbH, Gladbeck, TPG Goldhandel GmbH, Wiesbaden, sowie TPG Swiss AG, Zug (Schweiz) gegründet und in den Konsolidierungskreis einbezogen.

Die Gesellschaften Beste Aussichten GmbH, Münster sowie Karrasch & Nolte GmbH, Münster werden ab dem 01.07.2025 konsolidiert, gleiches gilt für Beteiligungen, welche im Optik- und Hörgerätebereich durch die beiden Gesellschaften mehrheitlich erworben werden (u.a. Freudenhaus Optik Handels GmbH, München, sowie FH EYWR GmbH, München).

3. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag wurde die mehrheitliche Beteiligung an der Gesellschaft WeConnect Work GmbH mit Sitz in Bad Ems bekannt gegeben. Die Gesellschaft betreibt eine Plattform im Bereich der Baudienstleistungen sowie Baustoffe und fokussiert sich ausschließlich auf B2B-Kunden. Die Gesellschaft wird künftig im Segment Industrial Goods geführt.

TPG beabsichtigt, im Pharma-Bereich weitere Plattformen und Gesellschaften zu erwerben. Seit dem Jahr 2021 besteht eine Mehrheitsbeteiligung an der Gesellschaft ApoNow GmbH, welche für 41.500 Apotheken sowie 350 Pharmahersteller Plattform- und eCommerce-Lösungen betreibt. TPG beabsichtigt, durch selektive Zukäufe diesen Bereich deutlich auszubauen. Zu diesem Zweck werden derzeit Gespräche zur Übernahme von drei Gesellschaften geführt, welche Pharmaplattformen betreiben. Entsprechende LOIs wurden im August 2025 unterzeichnet. Die zu erwerbenden Gesellschaften haben ihren Sitz in Deutschland, Österreich sowie Tschechien. Ein Abschluss entsprechender Kaufverträge wird im September 2025 angestrebt. Im Falle eines Abschlusses würde sich die Umsatz- und Ertragslage der TPG signifikant verändern: Die Übernahme der drei Gesellschaften würde - nach einem Closing - zu einem erwarteten zusätzlichen jährlichen Umsatzvolumen im niedrigen dreistelligen Millionenbetrag führen, dies bei einer EBITDA-Marge von 4-6%. Der Kaufpreis wird im zweistelligen Millionenbereich liegen. Zur Umsetzung der o.g. Transaktionen und Finanzierung dieser wird TPG eine mögliche Aufstockung der bestehenden Unternehmensanleihe 2024 (WKN A383EW bzw. ISIN NO0013256834) prüfen.

Im Hinblick auf den geplanten Formwechsel hat TPG veröffentlicht, dass eine schriftliche Abstimmung der Gläubiger ihrer Anleihe (ISIN: NO0013256834) über die Zustimmung zum Formwechsel der Gesellschaft in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien (SE & Co. KGaA) eingeleitet wurde. Der Abstimmungszeitraum läuft vom 12. bis zum 26. August 2025 um 16:00 Uhr. Im Rahmen der Hauptversammlung am 25. August 2025 wird über den geplanten Formwechsel abgestimmt.

4. Erklärung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Düsseldorf, 20.08.2025



Dr. Dominik Benner
Vorstandsvorsitzender

GLOSSAR

Aktive Kunden

Wir definieren aktive Kunden als die Anzahl von Kunden, die in den letzten zwölf Monaten („LTM“, bezogen auf den Stichtag) mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (ungeachtet von Retouren). Die Anzahl von Kunden, die ihre Bestellungen vollständig storniert haben, ist darin nicht berücksichtigt.

Anzahl Bestellungen

Wir definieren die Anzahl Bestellungen als die Anzahl der im Berichtszeitraum von Kunden aufgegebenen Bestellungen (ungeachtet von Stornierungen oder Retouren). Eine Bestellung wird an dem Tag berücksichtigt, an dem der Kunde die Bestellung aufgibt. Die Anzahl aufgegebener Bestellungen kann von der Anzahl ausgelieferter Bestellungen abweichen, da sich Bestellungen am Ende des Berichtszeitraums auf dem Transportweg befinden können oder möglicherweise storniert wurden.

Bereinigtes EBIT(DA)

Wir definieren das bereinigte EBIT(DA) als EBIT(DA) vor Aufwendungen für akquisitionsbezogenen Aufwendungen und vor Aufwendungen für nicht-operative Einmaleffekte.

Capex

Die Summe der Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in immaterielle Vermögenswerte ohne Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen.

DACH

Regionalangaben für die Länder: Deutschland, Österreich und Schweiz.

Durchschnittliche Warenkorbgröße

Wir definieren die durchschnittliche Warenkorbgröße als das Bruttowarenavolumen (einschließlich des Bruttowarenavolumens aus unserem Partnerprogramm) nach Stornierungen und Retouren, einschließlich Umsatzsteuer, geteilt durch die Anzahl an Bestellungen in den letzten zwölf Monaten (bezogen auf den Stichtag). Das Bruttowarenavolumen ist definiert als Gesamtausgaben unserer Kunden (einschließlich Umsatzsteuer) abzüglich Stornierungen und Retouren in den letzten zwölf Monaten.

EBIT

EBIT ist definiert als das Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBITDA

Mit EBITDA bezeichnen wir das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände.

Frei verfügbarer Cashflow

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zuzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit (außer Investitionen in Termingelder und Zahlungsmittel, die einer Verfügungsbeschränkung unterliegen).

GMV

Das GMV (Gross Merchandise Volume, zu Deutsch: Bruttowarenavolumen) ist definiert als Wert aller Waren einschließlich Umsatzsteuer, welche an Kunden versendet wurden bzw. Leistungen an Kunden erbracht wurden. Es beinhaltet sowohl B2C- als auch B2B-Leistungen. GMV wird bezogen auf den Zeitpunkt der Kundenbestellung.

LTM

„Last twelve months“ - Hiermit bezeichnen wir den Betrachtungszeitraum der letzten zwölf Monate.

Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)

Das Nettoumlaufvermögen berechnen wir als die Summe aus Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Schulden.

GLOSSAR

ROE

Return on Equity (ROE) wird definiert als das Verhältnis zwischen Konzerngewinn nach Steuern, bereinigt um Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, Ertragsteuern und Konzerngewinn der nicht-beherrschenden Gesellschaftern, zum Eigenkapital der Gesellschafter des Konzerns.

ROCE

Return on Capital Employed (ROCE) wird definiert als das Verhältnis zwischen EBIT (aus fortzuführenden Aktivitäten) zum gebundenen Kapital (Eigenkapital zzgl. verzinsliches Fremdkapital abzgl. Zahlungsmittel und Wertpapiere).

SaaS

Software as a Service

USP

Unique Selling Proposition - Alleinstellungsmerkmal, besonderer Vorteil um sich auf dem Markt von der Konkurrenz abzusetzen.

Disclaimer

Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der The Platform Group AG beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU sowie Veränderungen in der Branche gehören.

Die The Platform Group AG übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Geschäftsbericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von der The Platform Group AG weder beabsichtigt, noch übernimmt die The Platform Group AG eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter <https://corporate.the-platform-group.com/> zum Download bereit.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Geschäftsberichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.



THE PLATFORM GROUP

IMPRESSUM

KONTAKT

THE PLATFORM GROUP AG
Investor Relations
Schloss Elbroich, Am Falder 4
40589 Düsseldorf

info@the-platform-group.com
www.the-platform-group.com

KONTAKT INVESTOR RELATIONS

ir@the-platform-group.com
www.corporate.the-platform-group.com

KONTAKT PRESSE

presse@the-platform-group.com

Stand: August 2025





THE PLATFORM GROUP AG
Investor Relations
Schloss Elbroich, Am Falder 4
40589 Düsseldorf

ir@the-platform-group.com
www.corporate.the-platform-group.com