

zero two nine

Supporting Next-Generation
Experiences, Hospitality & Happiness

Jahreshauptversammlung – 029 Group SE
28.06.2023

Disclaimer.

Dieses Dokument enthält Aussagen über unsere zukünftige geschäftliche und finanzielle Leistung sowie über zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen, die die 029 Group SE ("029 Group") betreffen und die zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Diese Aussagen können durch Wörter wie "erwarten", "sich freuen auf", "antizipieren", "beabsichtigen", "planen", "glauben", "anstreben", "schätzen", "werden", "projizieren" oder Wörter mit ähnlicher Bedeutung gekennzeichnet sein. Wir können auch in anderen Berichten, in Prospekten, in Präsentationen, in Unterlagen für Aktionäre und in Pressemitteilungen zukunftsgerichtete Aussagen machen.

Darüber hinaus können unsere Vertreter von Zeit zu Zeit mündliche zukunftsgerichtete Aussagen machen. Solche Aussagen beruhen auf den aktuellen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Managements der 029 Group, von denen viele außerhalb der Kontrolle der 029 Group liegen. Sie unterliegen einer Reihe von Risiken, Ungewissheiten und Faktoren, einschließlich, aber nicht beschränkt auf diejenigen, die in den Offenlegungen, insbesondere im Lagebericht des Geschäftsberichts und im Halbjahresfinanzbericht (sofern dieser bereits für das laufende Berichtsjahr vorliegt) beschrieben sind. Sollten eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten eintreten, sollten Entscheidungen, Einschätzungen oder Anforderungen von Aufsichtsbehörden von unseren Erwartungen abweichen, sollten Ereignisse höherer Gewalt wie Pandemien, Unruhen oder Kriegshandlungen eintreten oder sollten zugrundeliegende Erwartungen einschließlich zukünftiger Ereignisse später oder gar nicht eintreten oder

sollten sich Annahmen als unzutreffend erweisen, können die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der 029 Gruppe (negativ oder positiv) wesentlich von denjenigen abweichen, die in der jeweiligen zukunftsgerichteten Aussage ausdrücklich oder implizit beschrieben sind.

Die 029 Group hat weder die Absicht noch übernimmt sie eine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu aktualisieren oder zu überarbeiten.

Dieses Dokument enthält ergänzende Finanzkennzahlen, die alternative Leistungskennzahlen sind oder sein können (Non-GAAP-Kennzahlen). Diese ergänzenden Finanzkennzahlen sollten nicht isoliert oder als Alternative zu den Kennzahlen der Vermögens- und Finanzlage oder den Betriebsergebnissen der 029-Gruppe betrachtet werden, wie sie in Übereinstimmung mit den geltenden Finanzberichterstattungsvorschriften in den Jahresabschlüssen dargestellt werden. Andere Unternehmen, die ähnlich bezeichnete alternative Leistungskennzahlen ausweisen oder beschreiben, können diese anders berechnen.

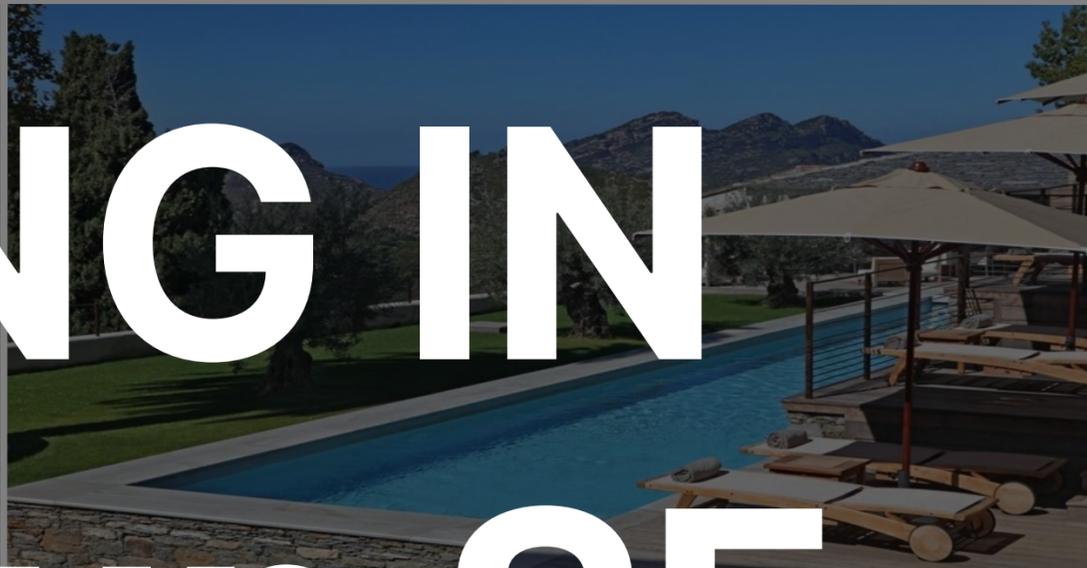
Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich Zahlen in diesem und anderen Dokumenten nicht genau zu den angegebenen Gesamtsummen addieren und dass Prozentangaben nicht genau die absoluten Zahlen widerspiegeln.

Inhaltsverzeichnis.

- 1 Einführung in die 029 Group SE
- 2 Unsere Strategie
- 3 2022 Highlights
- 4 Finanzergebnisse
- 5 Unser Portfolio
- 6 Marktausblick



Omaroo Chalets by Emerald Stay in Morzine, France.



EINFÜHRUNG IN DIE 029 Group SE

Unser Team.



LORIN VAN NULAND

Co-Founder & Chief Executive Officer

Lorin hat eine Leidenschaft für Technologie und Gemeinschaft und gründete eine der kulturell einflussreichsten Gastgewerbemarken in New York. Lorin verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in den Bereichen Risikokapital, Kapitalmärkte und M&A. Lorin ist Principal bei der Apeiron Investment Group und bekleidet eine Vielzahl von Vorstands- und Aufsichtsratspositionen. Lorin hat Abschlüsse von der New York University und der Universität Maastricht und begann seine Karriere als M&A-Anwalt bei Cleary Gottlieb in New York.



JUAN RODRIGUEZ

Chairman

Juan ist seit mehr als 20 Jahren in der Venture-Szene aktiv. Umfangreiche Erfahrungen im Finanz- und Vertriebscontrolling sammelte er bei einem Telekom-Startup, bevor er 2007 auf die Investorensseite zur FinLab AG wechselte, einem der ersten und größten Fintech- und Blockchain-Investoren Europas. Dort entwickelte er tiefgreifende Expertise in den Bereichen Investor Relations und Finanzen und übernahm schließlich 2013 die Rolle des Geschäftsführers und CFO. Seit 2021 ist Juan Managing Partner bei C3 Venture Capital.



THOMAS HANKE

Deputy Chairman

Thomas ist seit mehr als 10 Jahren Unternehmer und Investor mit einer starken Erfahrung in Finanzstrukturierung, M&A-Transaktionen und Buy&Build-Strategien. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Würzburg war Thomas Hanke ab 2009 in verschiedenen Führungspositionen in den Bereichen Small & Mid Cap Private Equity und Venture Capital tätig. Im Jahr 2020 gründete Thomas als Founding Partner Elevat3 Capital, einem europäischen Risiko- und Wachstumskapital-Investmentfund.

Unser Team.



LORIN VAN NULAND

Co-Founder & Chief Executive Officer

Lorin hat eine Leidenschaft für Technologie und Gemeinschaft und gründete eine der kulturell einflussreichsten Gastgewerbemarken in New York. Lorin verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in den Bereichen Risikokapital, Kapitalmärkte und M&A. Lorin ist Principal bei der Apeiron Investment Group und bekleidet eine Vielzahl von Vorstands- und Aufsichtsratspositionen. Lorin hat Abschlüsse von der New York University und der Universität Maastricht und begann seine Karriere als M&A-Anwalt bei Cleary Gottlieb in New York.



JUAN RODRIGUEZ

Chairman

Juan ist seit mehr als 20 Jahren in der Venture-Szene aktiv. Umfangreiche Erfahrungen im Finanz- und Vertriebscontrolling sammelte er bei einem Telekom-Startup, bevor er 2007 auf die Investorensseite zur FinLab AG wechselte, einem der ersten und größten Fintech- und Blockchain-Investoren Europas. Dort entwickelte er tiefgreifende Expertise in den Bereichen Investor Relations und Finanzen und übernahm schließlich 2013 die Rolle des Geschäftsführers und CFO. Seit 2021 ist Juan Managing Partner bei C3 Venture Capital.

Kandidatin



Dr. MARTINA WIMMER

Deputy Chairman Kandidatin

Martina ist eine sehr erfahrene Anwältin und hat einen starken gesellschaftsrechtlichen und finanziellen Hintergrund. Sie arbeitete mehrere Jahre in einer renommierten Wiener Anwaltskanzlei und begleitete diverse M&A-Transaktionen und Fusionen, Abspaltungen und andere Umstrukturierungen internationaler Konzerne. In den letzten Jahren stieg sie als Senior Legal Counsel in die Venture Capital Szene ein und war an vielen Transaktionen vom Seed bis zum IPO beteiligt. Martina hat einen Dokortitel in Rechtswissenschaften von der Universität Wien.

Über die 029 Group SE.

Die 029 Group ist eine globale Gastgewerbe- und Lifestyle-Plattform, die Luxus, Technologie und Gemeinschaft miteinander verbindet, um kategoriedefinierende Marken aufzubauen und zu unterstützen, die das Leben der Menschen glücklicher machen sollen.

Wir glauben, dass die nächste Generation von Verbrauchermarken auf **Verbindung**, **Erfahrungen** und **Gemeinschaft** aufgebaut sein wird.

Die 029 Group sucht Minderheitsbeteiligungen an wachstumsstarken Unternehmen in frühen Finanzierungsrunden (typischerweise Seed oder Series A) oder inkubiert eigene Ideen und Marken, die bereits bewährte Geschäftsmodelle und Go-to-Market-Strategien übernehmen. Das Unternehmen erwägt jedoch auch die Beteiligung an Folgefinanzierungsrunden von gut funktionierenden Portfoliounternehmen.

Die 029 Group hat ihren Sitz in Berlin, Deutschland.



HOTELBIRD

TRIP
CBD INFUSED



“

Der Aufbau kategoriedefinierender Marken ist das Herzstück unserer Hospitality- und Lifestyle-Plattform der nächsten Generation. Die 029 Group bildet eine einzigartige Symbiose aus Luxus, Innovation und Gemeinschaft für die Welt nach der Pandemie.

”

LORIN VAN NULAND
Co-Gründer & Geschäftsführer

Einzigartige Marktchance.



1 COVID-19 REBOUND KURBELT NACHFRAGE AN

- Das weltweite Gastgewerbe wurde von der COVID-19-Krise hart getroffen.
- Das Luxussegment erlebte eine starke Erholung der Verbrauchernachfrage, die im Vergleich zu den Zahlen vor der Krise deutlich anstieg.
- Starker Aufschwung nach COVID-19: Die durchschnittlichen Ausgaben pro Urlaub für 2022 liegen deutlich über den Daten für 2019, da die Verbraucher nach Ende der Pandemie wieder reisen wollen.



2 NEUE KONZEPTE IM GASTGEWERBE

- Starkes Wachstum bei gemeinschaftsbasierten Lifestyle- & Gastronomiekonzepten:
 - Es wird erwartet, dass der globale Markt für Luxushotels von 93,4 Mrd. USD im Jahr 2020 bis 2028 mit einer CAGR von 10,4 % auf 239 Mrd. USD ansteigen wird.
 - Millennial-Reisende stellen die Gruppe mit den höchsten Ausgaben dar und verlangen ein bewusstes und nachhaltiges Produktangebot
 - Marktwachstum gestützt durch hybride Work-Life-Konzepte, Gesundheits- und Wohlfühlrends

Quelle: Bain & Company (2021), Fortune Business Insights (2021), HospitalityTech (2022)

Einzigartige Marktchance.

3

NEUE DISRUPTIVE TECHNOLOGIEN



- Intelligente Technologien steigern die Effizienz und disruptieren die traditionelle Wertschöpfungskette.
- Technologie wird eingesetzt, um Prozesse im Gastgewerbe zu überdenken und zu automatisieren: z. B. um Immobilien zu identifizieren und zu erwerben, die Nachfrage zu prognostizieren, den täglichen Betrieb zu verwalten und vieles mehr.
- 84 % der Unternehmen des Gastgewerbes gaben an, dass sie einen Verantwortlichen für die digitale Transformation ernannt haben.

4

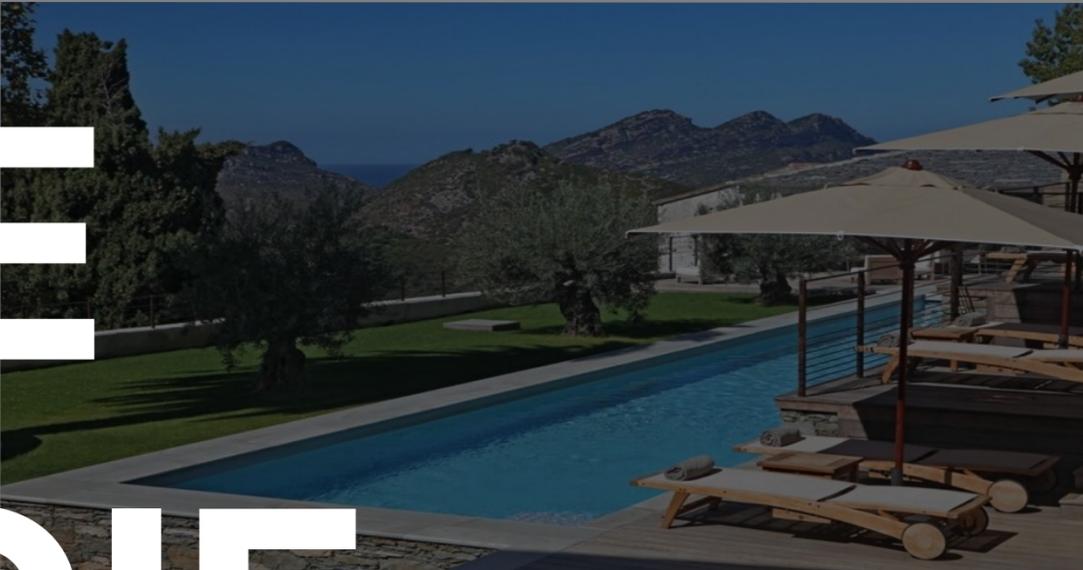
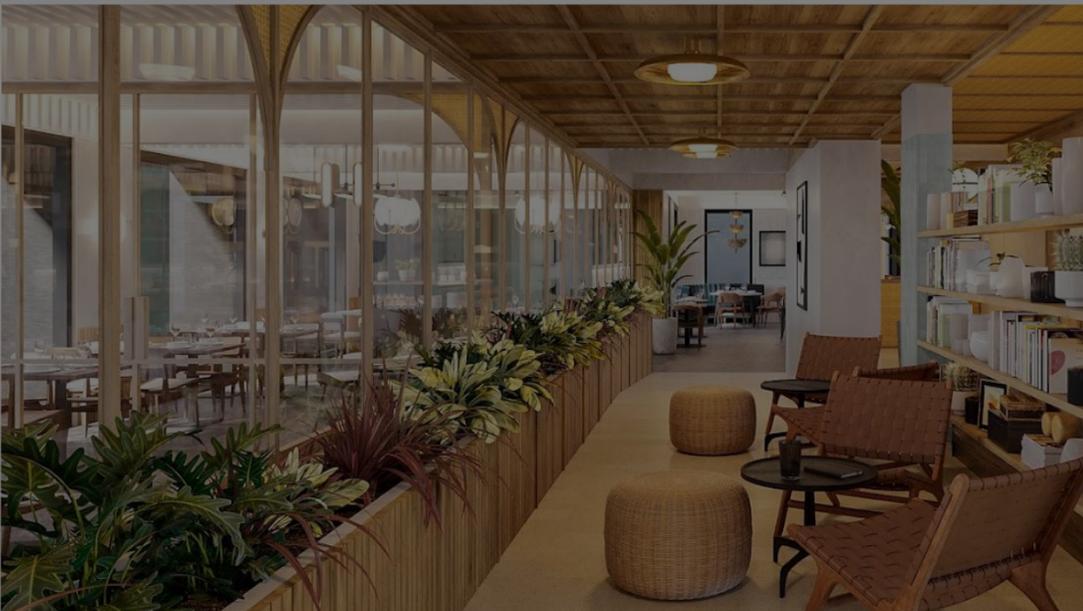
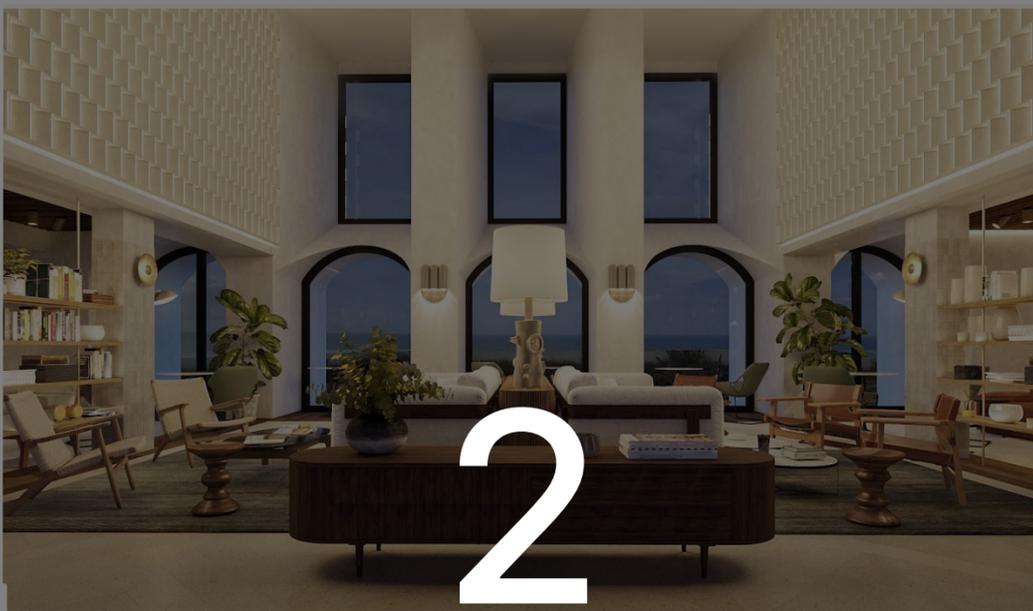
WANDELNDES VERBRAUCHERVERHALTEN



- Das Konsumverhalten der Generation Z und der Millennials ändert sich.
- Die Megatrends gehen in Richtung Gesundheit, Bio und Premium.
- Funktions- und Leistungsgetränke (z. B. Nootropika) werden immer beliebter.
- Der weltweite Markt für Premium-Alkohol wird voraussichtlich von 439 Mrd. USD im Jahr 2020 auf 660 Mrd. USD im Jahr 2027 mit einer CAGR von 6,0% wachsen.

▶ MAKROÖKONOMISCHE TRENDS TREIBEN UNSERE INVESTITIONS- UND WERTSCHÖPFUNGSSTRATEGIE VORAN

Quelle: Knowledge Sourcing Intelligence (2022), Statista (2022)



UNSERE STRATEGIE

Unser Leistungsversprechen.

Kriterien für Investitionen



Sektoren



Ergebnis



Unser Geschäftsmodell.



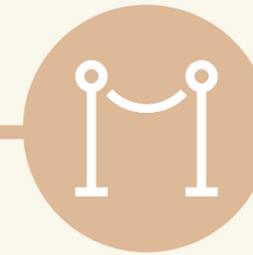
EINZIGARTIGER ZUGANG

Unsere sich ergänzenden Netzwerke und Kompetenzen ermöglichen es uns, einzigartige Chancen im Gastgewerbe, im Immobilien- und im Technologiesektor zu erschließen und zu investieren. Unser Netzwerk ermöglicht es uns, unsere Portfoliounternehmen Tier-1-Investoren vorzustellen und sie auf ihrem Weg zur Kapitalbildung zu unterstützen.



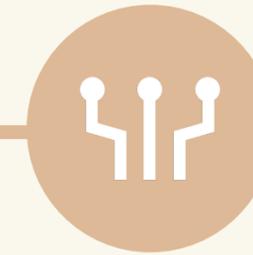
UNTERNEHMERISCHER ANSATZ

Wir verfolgen einen praxisorientierten, unternehmerischen Investitionsansatz. Mit unserer umfassenden Erfahrung im Unternehmensaufbau unterstützen wir unsere Portfoliounternehmen dabei, Hindernisse zu überwinden und ihr Geschäft strategisch auszubauen.



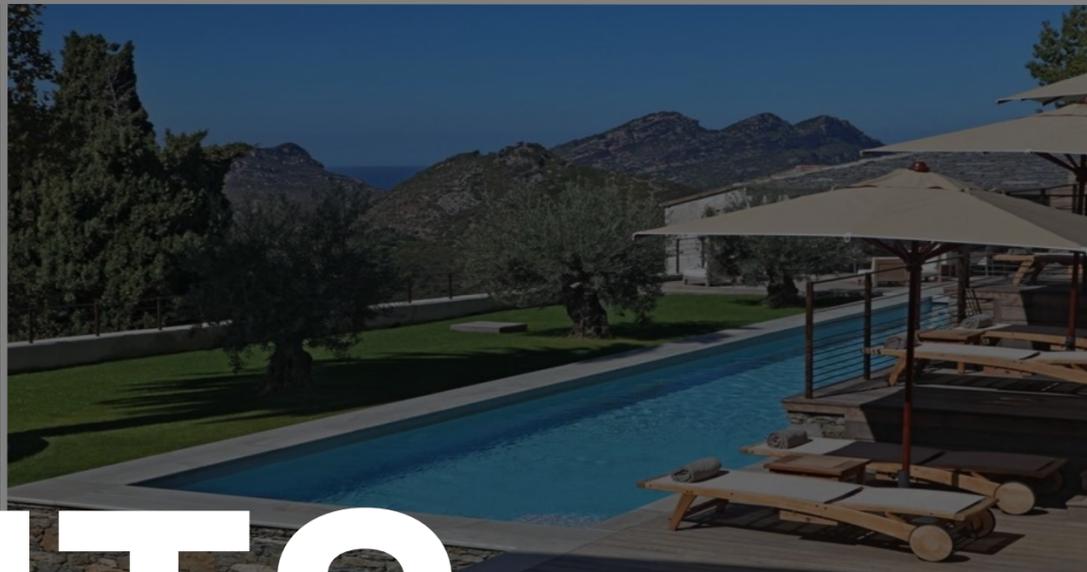
WERTSCHÖPFUNG DURCH SYNERGIEEFFEKTE

Wir investieren nur dann, wenn wir durch unsere komplementären Fähigkeiten einen Mehrwert sehen, z. B. bei der Suche nach Talenten, bei Cross-Selling-Möglichkeiten innerhalb unserer Plattform, bei der Wertschöpfung durch Buy-and-Build und bei der Kapitalbildung.



BEWÄHRTER TRACK RECORD

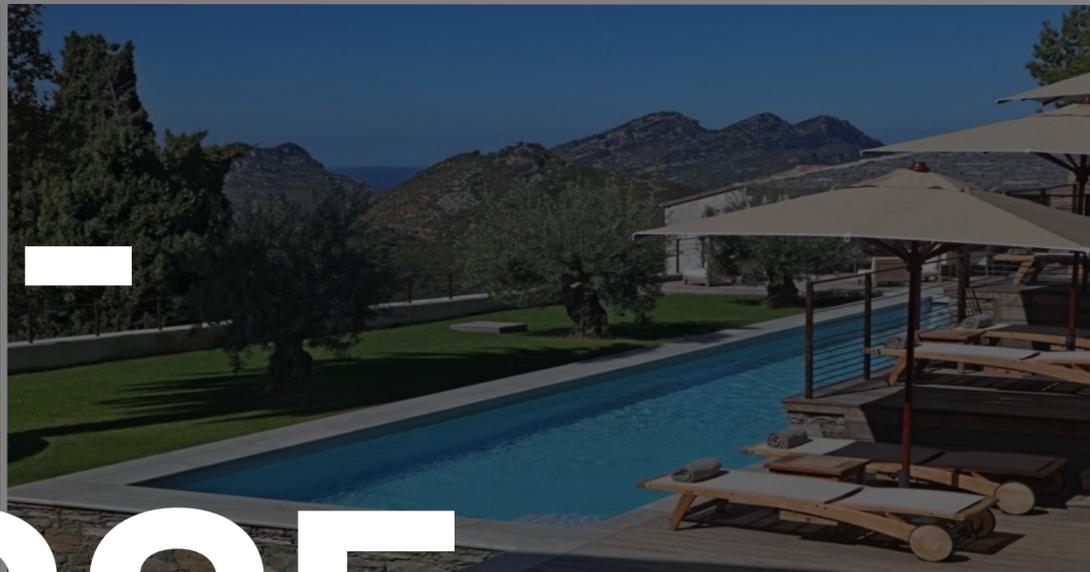
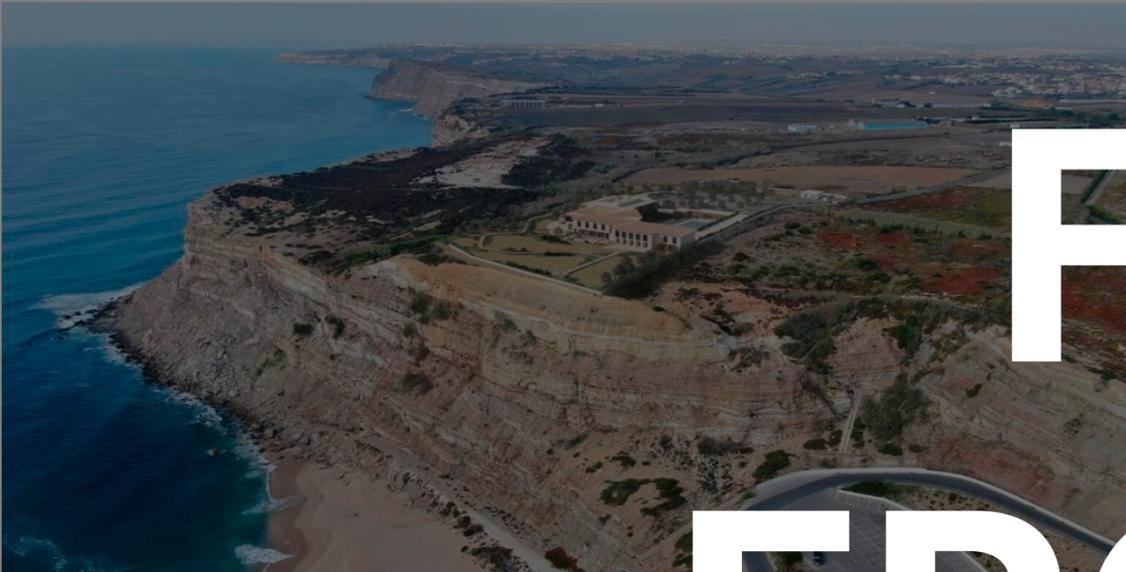
Unser Gründerteam arbeitet bereits seit vielen Jahren zusammen. Dank ihrer ausgezeichneten Erfolgsbilanz in einer Vielzahl erfolgreicher privater und öffentlicher Transaktionen profitieren unsere Unternehmen von ihren außergewöhnlichen strategischen und öffentlichen sowie privaten Kapitalmarktfähigkeiten.



2022 HIGHLIGHTS

Highlights 2022.





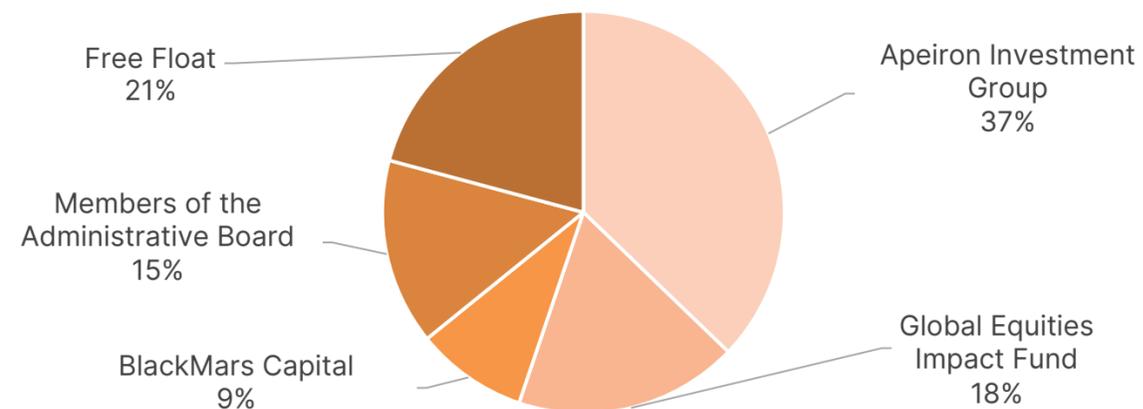
FINANZ- ERGEBNISSE

Aktienentwicklung.

Basis Information

Grundkapital: EUR 5,000,000
Anzahl der Aktien: 5,000,000
Börsenplatz: Xetra, Dusseldorf, Munich
(regulated market)
WKN: A2LQ2D
ISIN: DE000A2LQ2DO
Symbol: Z29

Aktionärsstruktur



Aktienentwicklung (zum 16. June 2023)



Portfoliüberblick & KPIs.

Portfoliüberblick								
Name des Unternehmens	Registrierter Sitz	Tätigkeitsbereich (Kategorie)	Derzeitige Phase	Aktienbesitz	Investiertes Kapital	Buchwert (in deutscher GAP ausgewiesen)	NAV	Gemeldeter Buchwertanstieg seit Börsennotierung
Limestone Capital AG	Zug, Switzerland	Hospitality	Series A	35,2%	788.330	€7.902.656	€16.759.816	112%
Emerald Stay SA	Genf, Switzerland	Hospitality	Seed	5,2%	568.324	€655.752	€655.752	K.A.
hotelbird GmbH	München, Germany	Innovative Technologien	Series A	4,8%	499.867	€499.867	€499.867	K.A.
TRIP Drink Ltd.	London, United Kingdom	Verbraucher	Series A	6,4%	1.426.776	€6.663.896	€6.663.896	K.A.
Brother's Bond Distilling Co. LLC	Camden, Delaware, USA	Verbraucher	Series A	1,9%	815.995	€1.044.254	€1.044.254	K.A.
029-011 Ltd.	London, United Kingdom	Verbraucher	Pre-Seed	50,0%	100.000	€4.912.500	€4.912.500	K.A.

6
Portfolio
Unternehmen

2
Gegründete
Unternehmen

EUR 4.2m
Investiertes Kapital
(auf der Grundlage der
historischen Investitionskosten)

Pre-Seed & Seed
Bevorzugtes
Investitionsstadium

EUR 59.0
Marktkapitalisierung
(zum 16. June 2023)

- EUR 0.77m
Ergebnis
FJ 22

Finanzergebnisse. Gewinn & Verlustrechnung.

Ertragslage		
	31. Dezember 2022 EUR	Vorjahr EUR
1. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	24.000,00	0,00
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	151,89	0,00
	24.151,89	0,00
2. Abschreibungen		
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	1.895,16	0,00
3. Sonstige betriebliche Aufwendungen		
a) Raumkosten	9.076,87	2.365,95
b) Versicherungen, Beiträge und Abgaben	611,85	684,39
c) Reparaturen und Instandhaltungen	2.818,07	0,00
d) Werbe- und Reisekosten	152.991,67	0,00
e) verschiedene betriebliche Kosten	470.090,45	18.623,93
	635.588,91	21.674,27
4. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	2.068,89	0,00
5. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	2.701,11	0,00
6. Jahresfehlbetrag	-662.268,18	-21.674,27
7. Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-105.903,45	-84.229,18
8. Bilanzverlust	-768.171,63	-105.903,45

Finanzergebnisse. Cashflow.

	31. Dezember 2022	Vorjahr
	EUR	EUR
1. Periodenergebnis	-662.268,18	-21.674,27
2. + Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.895,16	0,00
3. + Zunahme/Abnahme der sonstigen Rückstellungen	213.718,44	1.564,00
4. + Zunahme/Abnahme anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-26.754,15	770,20
5. + Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	70.361,91	-84,13
6. + Zunahme/Abnahme anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	12.187,03	0,00
7. + Zinsaufwendungen/Zinserträge	632,22	0,00
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-390.227,57	-19.424,20
8. - Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-15.946,16	0,00
9. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-80.029,88	0,00
10. + Erhaltene Zinsen	2.068,89	0,00
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-93.907,15	0,00
11. + Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführung oder Auszahlungen an Unternehmenseigner (JVZ)	40.000,00	0,00
12. + Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	300.000,00	0,00
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	340.000,00	0,00
13. Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-144.134,72	-19.424,20
14. + Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	150.676,79	170.100,99
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	6.542,07	150.676,79

Finanzergebnisse. Bilanz.

AKTIVA

	31. Dezember 2022	Vorjahr
	EUR	EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	14.051,00	0,00
II. Finanzanlagen		
1. Beteiligungen	21.758.954,88	0,00
2. sonstige Ausleihungen	80.000,00	0,00
	<u>21.838.954,88</u>	<u>0,00</u>
B. Umlaufvermögen		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. sonstige Vermögensgegenstände	6.403,89	1.075,37
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 2.068,89 (EUR 0,00)		
II. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	6.542,07	150.676,79
C. Rechnungsabgrenzungsposten	22.550,51	1.783,75
	<u>21.888.502,35</u>	<u>153.535,91</u>

PASSIVA

	31. Dezember 2022	Vorjahr 2021
	EUR	EUR
A. Eigenkapital		
I. Grundkapital	5.000.000,00	250.000,00
II. Kapitalrücklage	17.048.925,00	0,00
III. Bilanzverlust	-768.171,63	-105.903,45
B. Rückstellungen		
1. sonstige Rückstellungen	223.152,44	9.434,00
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	70.367,27	5,36
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 70.367,27 (EUR 5,36)		
2. sonstige Verbindlichkeiten	314.229,27	0,00
- davon aus Steuern EUR 1.840,63 (EUR 0,00)		
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 314.229,27 (EUR 0,00)		
	<u>384.596,54</u>	<u>5,36</u>
	<u>21.888.502,35</u>	<u>153.535,91</u>

Group Forecast.

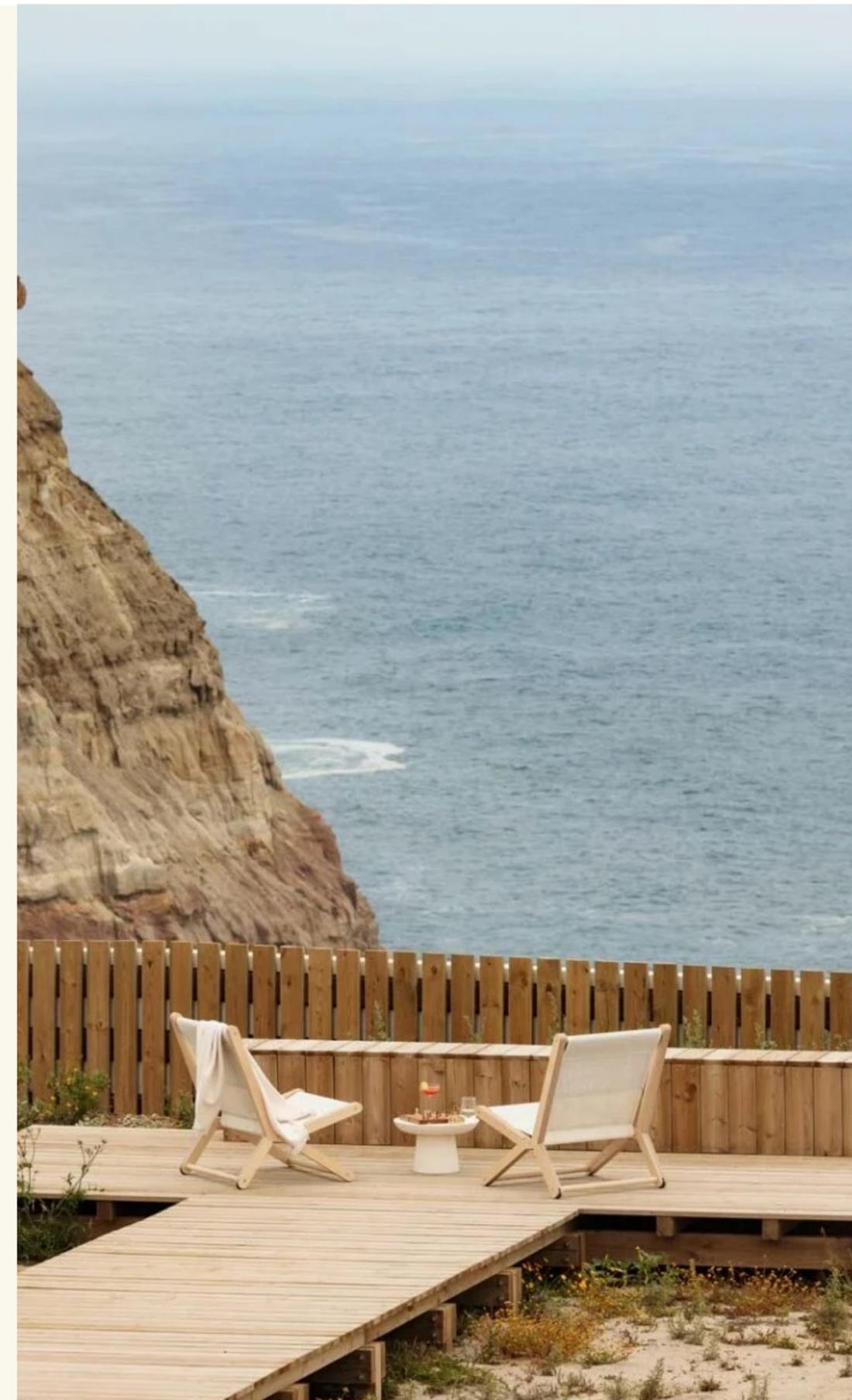
Wir sind der Ansicht, dass **unsere Portfoliounternehmen im Allgemeinen gut positioniert** sind, um ihre Wachstumspläne auch im derzeitigen Marktumfeld umzusetzen, obwohl ihre Fähigkeit zur Kapitalbeschaffung und die damit verbundenen Bedingungen ein entscheidender Faktor für ihren Erfolg und ihre Wachstumsraten sein werden.

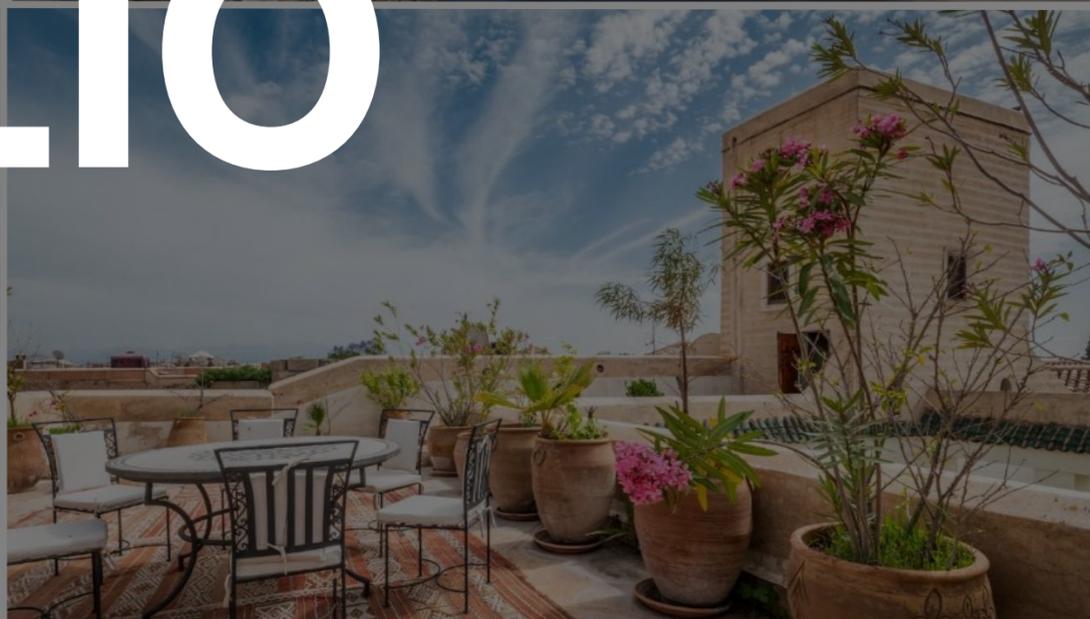
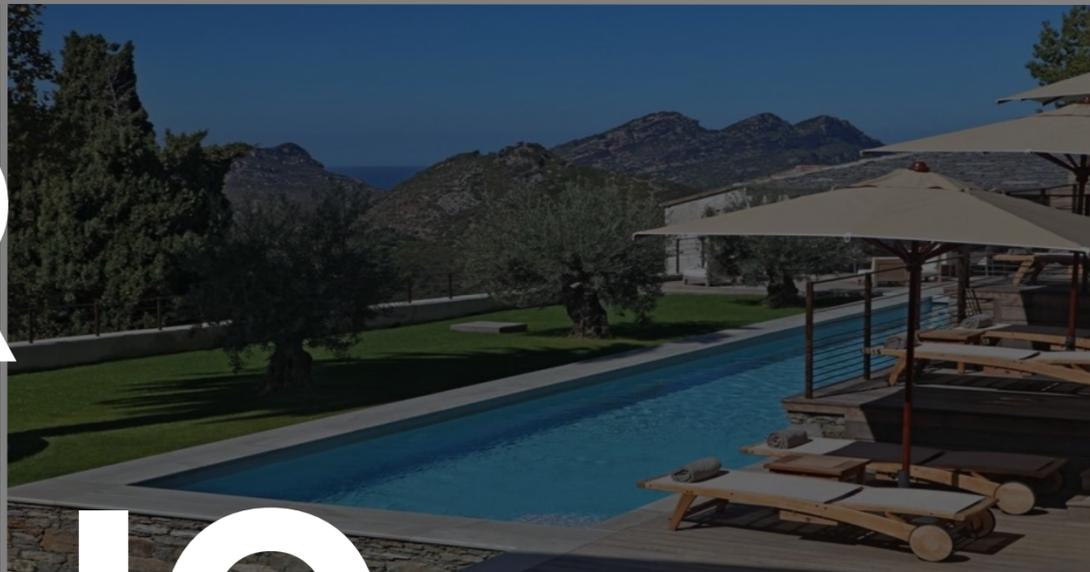
Die individuelle Entwicklung der Investitionen sowie der Sektoren ist sowohl in Bezug auf die Höhe als auch auf die Eintrittswahrscheinlichkeit im Zeitablauf schwer zu prognostizieren. Dementsprechend verwenden wir eine Durchschnittsannahme und stellen diese in der Gesamtprognose dar. Eine Abwärtsrunde oder eine fehlende Kapitalbeschaffung würde sich negativ auf unsere NAV-Prognose für den Prognosezeitraum auswirken.

Auf Portfoliobasis erwarten wir ohne unvorhersehbare Markteinflüsse ein Wachstum unseres NAV zwischen 0% und +15% im Prognosezeitraum.

Diese Prognose basiert auf den **erfahrungsbedingten Schwankungen der globalen und lokalen Wirtschaftsentwicklung, der Aktienkurse und der Unternehmensbewertungen**, die von einer Vielzahl von Faktoren abhängen, wie im nachfolgenden Risiko- und Chancenbericht beschrieben.

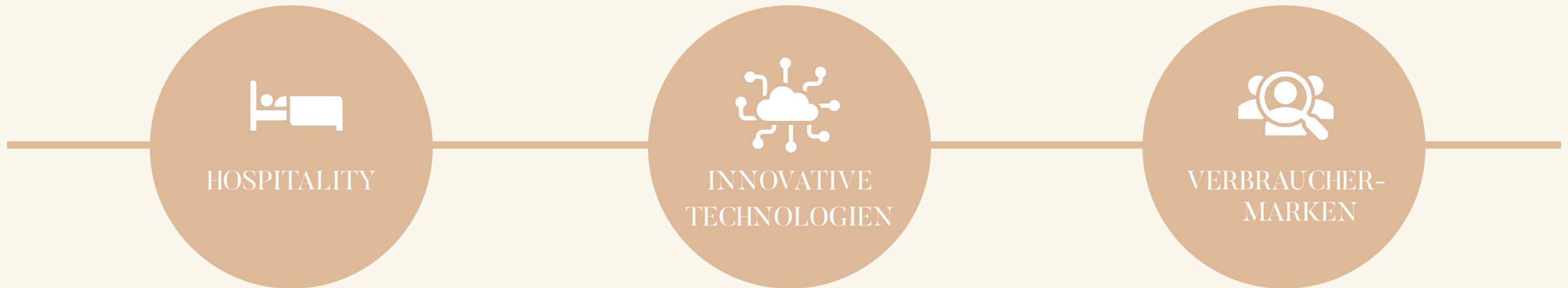
Für die 029 Group SE planen wir, **im Jahr 2023 keine Umsätze oder Erträge aus unseren aktuellen Beteiligungen** zu erzielen. Wir gehen davon aus, dass die Betriebskosten unter dem Vorjahresniveau liegen werden und der damit verbundene Mittelabfluss durch die bestehende Kreditfazilität gedeckt wird.





5 UNSER PORTFOLIO

Unsere Segmente und Portfoliounternehmen.



HOTELBIRD



Portfolio Update.

01

Limestone Capital glänzte 2022 mit der Fertigstellung eines renommierten Hotels in Ericeira, Portugal, das von Kritikern gelobt wurde und über das die Medien berichteten, sowie mit neu gestalteten Eröffnungen in Mailand und der Übernahme von Camp ZERO in den italienischen Alpen. Das Unternehmen verzeichnete auch eine starke operative Leistung, die durch die hohe Nachfrage der Reisenden nach der Pandemie ausgelöst wurde. Darüber hinaus führte es erfolgreich eine Kapitalerhöhung zu einer deutlich höheren Bewertung durch. Limestone ist derzeit unser wichtigster Vermögenswert in Bezug auf den NAV.

02

TRIP erzielte im letzten Jahr ein Umsatzwachstum von über 500 % und erreichte einen Marktanteil von 88 % in Großbritannien. Das Unternehmen expandierte in neue Märkte, darunter Frankreich, ging Partnerschaften mit großen Einzelhändlern in verschiedenen Märkten ein und sicherte sich eine bedeutende Finanzierungsrunde von 12 Mio. USD zur Unterstützung seiner Wachstumsstrategie. TRIP wurde als das am schnellsten wachsende Unternehmen für alkoholfreie Getränke mit über 50 Millionen Impressionen auf TikTok und Instagram allein im Januar 2023 ausgezeichnet.

03

Brother's Bond, die beliebte Spirituosenmarke, erzielte einen beeindruckenden Marketingerfolg mit 1,86 Millionen Followern auf Instagram und über 1 Milliarde Social Media Impressions. Sie dehnte ihre Präsenz auf 42 US-Bundesstaaten aus, verkaufte über verschiedene Vertriebskanäle und verzeichnete im GJ22 eine Abschöpfungsquote von 98 %, obwohl die operativen Ergebnisse durch Herausforderungen bei der Abfüllung und dem Vertrieb beeinträchtigt wurden.

04

Emerald Stay konnte sein Portfolio durch die Übernahme eines auf Mallorca ansässigen Immobilienverwalters erheblich erweitern und sein exklusives Management auf über 120 Immobilien ausdehnen. Darüber hinaus wurde Emerald Stay als erster europäischer Ferienvermieter mit dem B-Corp-Zertifikat ausgezeichnet, was ihr Engagement für hohe Umwelt- und Sozialstandards widerspiegelt.

05

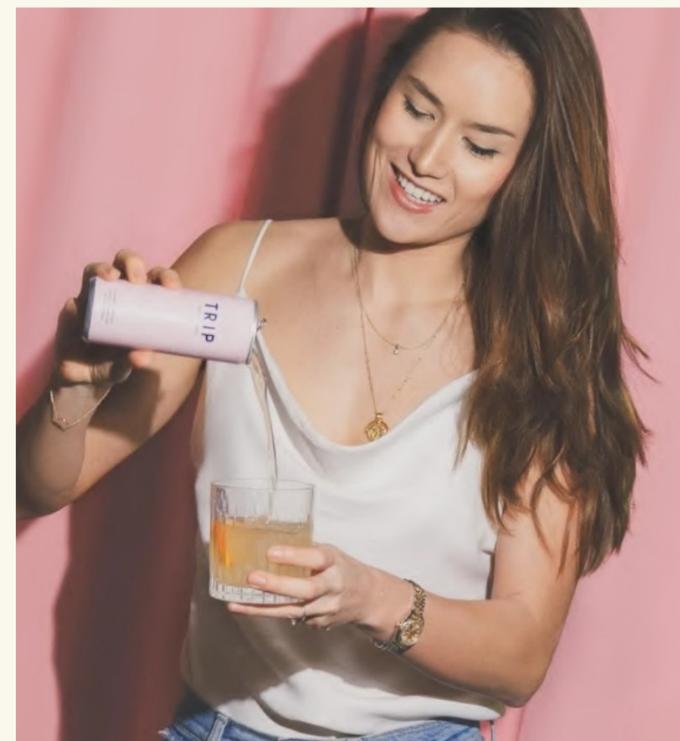
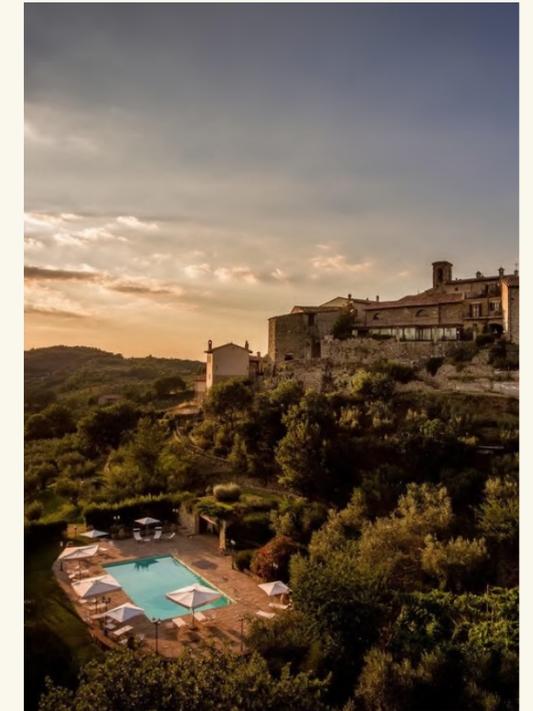
Hotelbird verzeichnete im Jahr 2022 einen signifikanten Anstieg der Nutzung seiner Digital-Guest-Journey-Lösungen, was auf eine zunehmende Akzeptanz und Wertschätzung bei den Gästen hinweist. Das Unternehmen erreichte bemerkenswerte Meilensteine, indem es neue Rahmenverträge mit Hotelketten abschloss, Verträge mit einzelnen Hotels unterzeichnete und strategische Partnerschaften einging.

06

Conscious Good nutzte das wachsende Interesse an Nootropika und geistiger Gesundheit bei jüngeren Verbrauchern. Inspiriert durch den Erfolg von Podcasts wie Joe Rogan, Huberman Lab und Tim Ferriss sowie von Unternehmen wie Athletic Greens erhielt Conscious Good eine Startfinanzierung und stellte ein Team zusammen, um seine ersten Produkte zu entwickeln.

Unser Portfolio.

Unser breit gefächertes Portfolio der 029 Group umfasst sechs hochwertige Unternehmenswerte in unseren drei Segmenten - eine Kombination aus Luxus, Technologie und Marken im gesamten Ökosystem des Gastgewerbes.



Hospitality

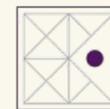


Portfolio Unternehmen #1

Limestone Capital

Limestone Capital ist ein vertikal integriertes Investmentunternehmen, das sich der Identifizierung und Schaffung von Werten im Gastgewerbebereich widmet. Limestone erwirbt unterbewertete Gastgewerbeimmobilien und wandelt sie durch Management, Kapitalinvestitionen und Technologie um.

Limestone wurde von einem erfahrenen Team aus Investoren und Betreibern gegründet, das Technologie, effiziente Vermögensverwaltung und Trends im Verbraucherverhalten nutzt. Mit einem verwalteten Vermögen von über 100 Millionen Euro konzentriert sich Limestone auf Reiseziele in der EU, wo es einzigartige Hotels und Mitgliederclubs findet, entwickelt und betreibt. Limestone hat mehrere hoch relevante Betreiber aufgebaut und in sie investiert und so ein Portfolio von Lifestyle-Marken geschaffen.



LIMESTONE
CAPITAL

æthos



Aethos Ericeira, Portugal



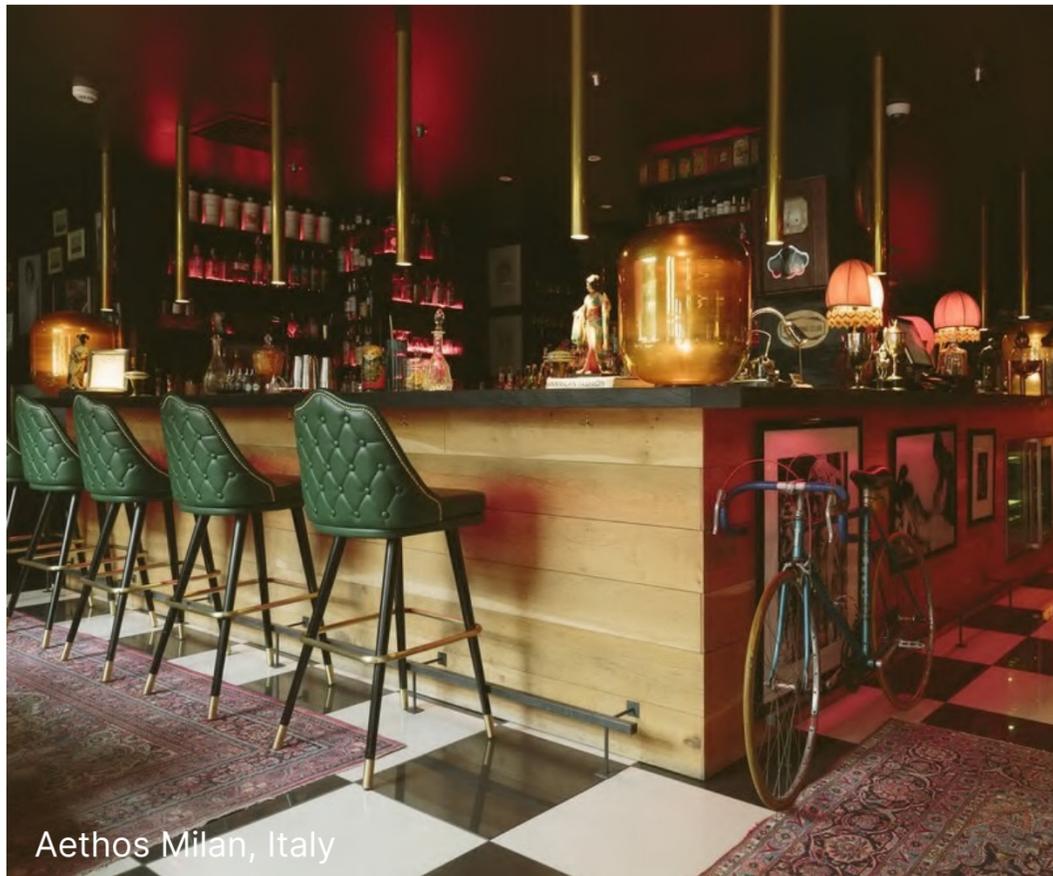
Aethos Córscica, France



Aethos Lisbon, Portugal



Aethos Mallorca, Spain



Aethos Milan, Italy



Aethos Saragona, Italy

Hospitality



Portfolio Unternehmen #2

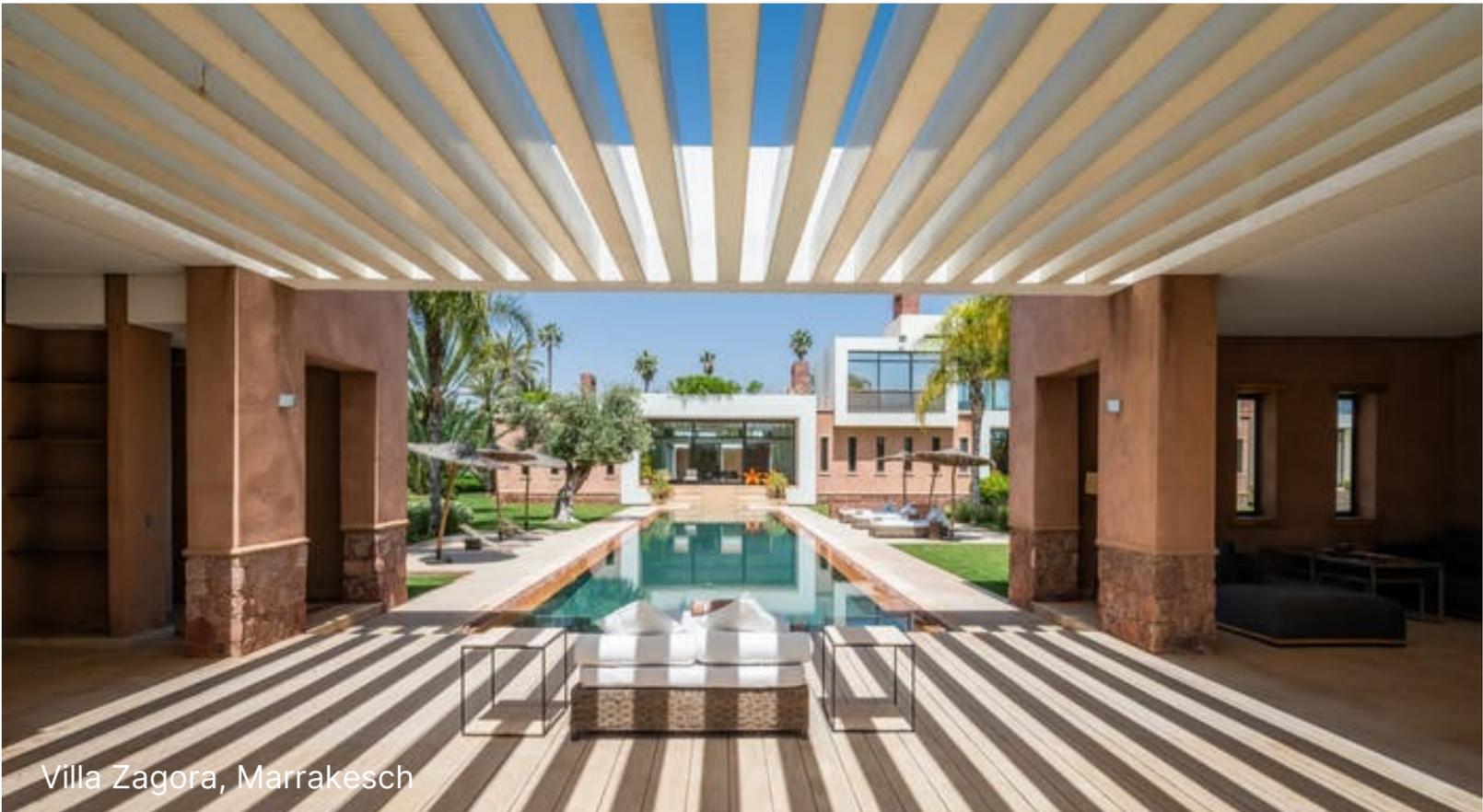
Emerald Stay

Emerald Stay ist eine Hotelkette mit Fokus auf Luxuswohnungen.

Emerald hat einen doppelten Auftrag:

1. Emeralds Stay anspruchsvollen internationalen Reisenden authentische und herzliche Gastfreundschaftserlebnisse an exklusiven Reisezielen mit verlässlichem Komfort, Qualität und persönlichem Service.
2. Emerald Stay geht Partnerschaften mit Eigentümern erstklassiger Zweitimmobilien ein, um deren Vermögenswerte wie ein Hotel zu verwalten: erstklassiges Marketing, professionelles Housekeeping, sorgfältige Instandhaltung, strenge Berichterstattung. Hauseigentümer generieren auf diese Weise Einnahmen aus ihren Immobilien und haben gleichzeitig die Gewissheit, dass ihr Eigentum mit größter Sorgfalt gepflegt wird.





Villa Zagora, Marrakesch



Chalet Omaroo II, Morzine



Riad Adilah, Marrakesch



La Ferme de Margot, Morzine

Innovative
Technologien

WE ARE THE
DIGITAL RECEPTION
FOR EVERY HOST.



Portfolio Unternehmen #3

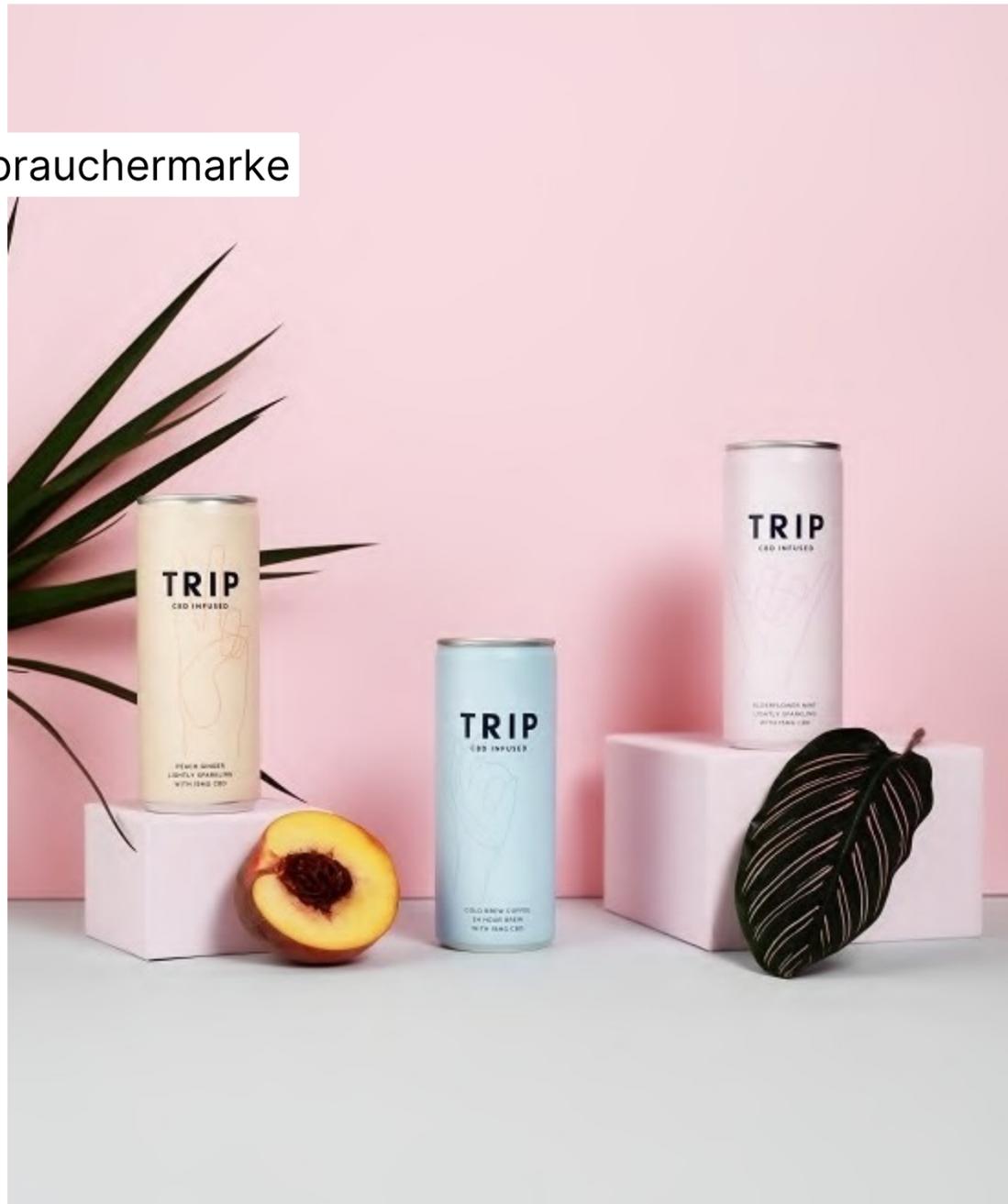
Hotelbird

Hotelbird bietet die Kerntechnologie für eine nahtlose digitale Gästereise und befähigt Gastgeber, ihren operativen Erfolg zu steigern. Hotelbird hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2015 als führender Anbieter von digitalen Check-in/out-Lösungen etabliert.

Hotelbird hat den mit Abstand größten Marktanteil in Deutschland und genießt großes Vertrauen in der Hotellerie. Alle führenden deutschen Hotelketten setzen auf die Hotelbird-Plattform. Als erster spezialisierter Anbieter am Markt bringt Hotelbird nun einen enormen Erfahrungsschatz mit, von dem unsere Partner profitieren.

HOTELBIRD

Verbrauchermarke



Portfolio Unternehmen #4

TRIP

TRIP ist eine in Großbritannien ansässige Verbrauchermarke, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, Ihnen zu helfen, inmitten des Chaos zur Ruhe zu kommen. Dank des Engagements von TRIP, nur das hochwertigste CBD zu verwenden, das in Großbritannien erhältlich ist, sind die köstlichen CBD-Getränke und -Öle bei den Kunden sehr beliebt und haben die Position von TRIP als führende Premium-CBD-Marke gefestigt.

- Pflanzenkraft - Mit wirksamen natürlichen Pflanzenstoffen wie Ginseng, L-Theanin, Kurkuma und Kamille, die die Verdauung, das Immunsystem und den Stressabbau fördern.
- Einzigartig köstlich - Vergessen Sie den erdigen, hanfigen Geschmack - Trip hat eine Reihe von raffinierten Geschmacksrichtungen entwickelt, die so gut schmecken, wie sie Sie fühlen lassen.

TRIP
CBD INFUSED



Verbrauchermarke

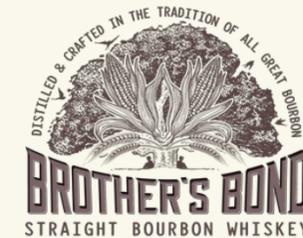


Portfolio Unternehmen #5

Brother's Bond

Handverlesen und verwurzelt in dem Wunsch, den perfekten Bourbon zu schaffen. Brother's Bond Bourbon ist elegant und außergewöhnlich weich, komplex und ausgewogen mit einem Hauch von Süße und Würze.

Brother's Bond wurde von den Vampire Diaries-Stars Ian Somerhalder und Paul Wesley gegründet und ist eine Geschichte über Zeit und Qualität - zwei Dinge, die wir alle im Leben schätzen. Die Entwicklung eines außergewöhnlichen Geschmacksprofils erforderte Zeit und Geduld. Nach dem langwierigen Prozess des Mischens und Probierens einer großen Auswahl an Maischeprobe sind Ian Somerhalder und Paul Wesley stolz darauf, der Welt einen Bourbon zu präsentieren, der den Gaumen mit seiner harmonischen Ausgewogenheit komplexer Aromen verzaubern wird.





Verbrauchermarke



Portfolio Unternehmen #6

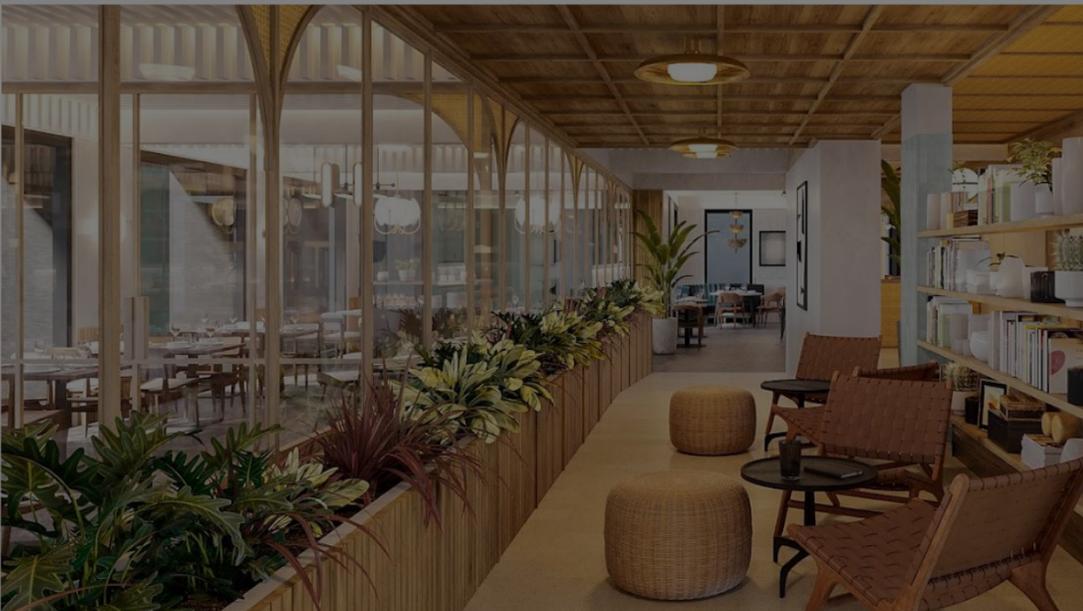
Conscious Good

Conscious Good ist die neue Art der Performance Marke.

Ähnlich wie der Markt für Sport-Nahrungsergänzungsmittel auf das Erreichen von Zielen in Bezug auf den physischen Zustand ausgerichtet ist, wendet Conscious Good dieses Konzept auf Ziele in Bezug auf den mentalen Zustand an.

Conscious Good bietet den Verbrauchern funktionelle Nahrungsergänzungsmittel, die ihnen helfen, die gewünschten geistigen Ergebnisse zu erzielen: Konzentration, Stressabbau, Schlaf.

Millennials und Gen Z treiben das schnell wachsende Segment der kognitiven Wellness-Nahrungsergänzungsmittel voran, die auf die Ziele junger Menschen zugeschnitten sind.



6 MARKET OUTLOOK

Market Outlook.

Luxusmarkt bleibt stark

Das Verbrauchervertrauen hat durch die hohe Inflation und die europäische Energiekrise erheblichen Gegenwind erfahren.

Wir gehen jedoch davon aus, dass die Nachfrage nach den von unseren Portfoliounternehmen angebotenen Produkten und Dienstleistungen stabil bleiben wird, da wir hauptsächlich auf den Luxusmarkt und aufstrebende jüngere Verbrauchermärkte abzielen, wo wir bisher noch keine Abschwächung der Nachfrage feststellen konnten.

Es wird erwartet, dass der Markt für Luxusgüter weiterhin von einem stetigen Wachstum profitieren wird, mit einer prognostizierten durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 3,47 % von 2023 bis 2027 und einer angestrebten Gesamtmarktgröße von 354,80 Mrd. USD im Jahr 2023.11 Grundsätzlich bleiben wir von unserer These längerfristig überzeugt - wir glauben, dass Zeiten wie diese bedeutende Chancen schaffen.

Schwieriges makroökonomisches Umfeld

Wir gehen davon aus, dass die Finanzierungsmärkte (sowohl öffentliche als auch private) sehr volatil bleiben werden, und die jüngsten Ereignisse wie die Insolvenz der Silicon Valley Bank und die Bankenkrise, von der die Credit Suisse und kleinere Finanzinstitute in den USA betroffen waren, hatten erhebliche Auswirkungen auf die privaten Venture-Finanzierungsmärkte.

Wenn es keine makroökonomischen Überraschungen gibt (wie z.B. besser als erwartete Inflationsdaten oder eine Lösung des Krieges in der Ukraine), erwarten wir, dass die Finanzierungsmärkte auch 2023 sehr herausfordernd bleiben, zumal viele Venture-Capital-finanzierte Unternehmen mit einer Laufzeit bis 2023 oder 2024 die Kapitalbeschaffung in der Hoffnung auf bessere makroökonomische Bedingungen aufgeschoben haben.

Wir glauben, dass unsere Portfoliounternehmen auf der Nachfrageseite grundsätzlich relativ gut positioniert sind, aber die meisten unserer Portfoliounternehmen werden in diesem Jahr Kapital aufnehmen müssen, um ihre Wachstumspläne zu verwirklichen, was eine Herausforderung darstellen könnte.

Umsichtige Kapitalallokation

Die Beherrschung der Burn-Rates bleibt für unsere Portfoliounternehmen auch in den kommenden Jahren ein wichtiges Thema und steht bei unseren Gesprächen mit den Unternehmen ganz oben auf der Agenda.

Auch die steigenden Kapitalkosten sind für uns ein wichtiges Thema, wenn wir neue Möglichkeiten erkunden, sei es beim Start neuer Inkubationsprojekte oder bei der Bewertung neuer Investitionen. Eine umsichtige Kapitalallokation wird in diesem Jahr eine wichtige Rolle spielen.

Alle neuen Investitionen werden weiterhin davon abhängen, ob wir mehr Kapital aufbringen oder eine Investition aus dem bestehenden Portfolio aufgeben.



Kontakt.



Lorin Van Nuland
Chief Executive Officer
lorin@029-group.com



Leon Sander
Investor Relations
leon.sander@029-group.com



Financial Calendar



28. JUNI 2023
Jahreshauptversammlung



27. SEPTEMBER 2023
Veröffentlichung des Halbjahresberichtes



Neue Schönhauser Straße 3-5
10178 Berlin
Germany



+49 30 21782259



www.029-group.com/investor-relations



ir@029-group.com