

DSLH HOLDING GMBH

Hohenstaufenstraße 32 · D-42287 Wuppertal · Deutschland
Amtsgericht Wuppertal, HRB 26895

INVESTITIONSRICHTLINIEN

Investment Guidelines

Grundsätze, Kriterien und Prozesse für Investitionsentscheidungen

Dokumentversion 2.0 · April 2026

Genehmigt durch: Geschäftsführung der DSLH Holding GmbH

UNTERNEHMENSANGABEN

Firma	DSLH Holding GmbH
Anschrift	Hohenstaufenstraße 32, D-42287 Wuppertal, Deutschland
Geschäftsführer	Dirk Meissner (Alleingesellschafter)
Rechtsform	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
Rechtssitz	Wuppertal, Nordrhein-Westfalen
Handelsregister	Amtsgericht Wuppertal, HRB 26895
Stammkapital	EUR 177.823,00
LEI	529900L67PSC3UKSH924
EUID	DER1608.HRB26895
Gegründet	22.10.2015
Telefon	+49 163 0375871
E-Mail	info@dslh-gmbh.com
Website	www.dslh-gmbh.de

1. ZWECK UND GELTUNGSBEREICH

Diese Investitionsrichtlinien definieren die Grundsätze, Kriterien und Prozesse für Investitionsentscheidungen der DSLH Holding GmbH (im Folgenden „Gesellschaft“).

Sie gelten für:

- alle Beteiligungen (Eigenkapital, Mezzanine, Darlehen mit Beteiligungscharakter)
- alle Direktinvestitionen und Co-Investments
- alle Vermittlungstätigkeiten bei größeren Projekten
- alle Organe, Mitarbeitenden und externen Berater, die in den Investitionsprozess eingebunden sind

Ziele:

- Sicherstellung einer risikoadäquaten Rendite
- Wahrung der Interessen der Gesellschafterversammlung
- Transparente, nachvollziehbare und konsistente Investitionspraxis
- Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Vorgaben (insbesondere deutsches Recht — HGB, GmbHG, GwG, KAGB, BGB; EU-Recht)

2. ANLAGEZIELE UND RENDITEERWARTUNG

2.1 Übergeordnetes Ziel

- Aufbau eines diversifizierten Portfolios aus Unternehmensbeteiligungen, Immobilien und Private-Debt-Engagements im Rahmen der Eigenvermögensverwaltung als Family Office
- Fokus auf wachstumsstarke, zukunftsorientierte Geschäftsmodelle im deutschsprachigen Raum (DACH) und international
- Langfristige Wertsteigerung bei kontrolliertem Risiko und Sicherung des Kapitalerhalts

2.2 Renditeziele (Richtwerte)

- Ziel-IRR (Internal Rate of Return): in der Regel 10–15 % p. a. oder höher, abhängig vom Risikoprofil der Beteiligung

- Ziel-Multiple (MoIC): $\geq 2,0x$ über die Haltedauer (Richtwert, Portfoliobetrachtung)
- Kapitalerhalt als Mindestanforderung; rein spekulative Engagements sind ausgeschlossen

2.3 Risikoprofil

- Schwerpunkt auf Wachstumsfinanzierungen, M&A-Transaktionen, Buy-outs und Unternehmensnachfolgen
- Technologie- und Wachstumsrisiken sind zulässig, sofern durch Geschäftsmodell, Team und Strukturierung angemessen abgedeckt
- Distressed- und Turnaround-Situationen werden selektiv geprüft (M&A Advisory und Beteiligungen)

3. INVESTITIONSFOKUS UND ZIELGRUPPEN

3.1 Regionale Ausrichtung

- Deutschland als primärer Investitionsschwerpunkt; Schweiz und Österreich ergänzend (DACH)
- Im Bereich Immobilien und Private Debt: Westeuropa sowie Großbritannien und Asien
- Grenzüberschreitende M&A-Transaktionen weltweit über das internationale Netzwerk der Gesellschaft

3.2 Sektoraler Fokus

Die Gesellschaft investiert branchenübergreifend, mit Schwerpunkten in folgenden Sektoren:

- IT & Software (Mindestumsatz ab EUR 500.000)
- Produktion und Maschinenbau
- Medizin & Gesundheitswesen
- Chemie und Materialwissenschaften
- Logistik, Fracht und Transport
- Handel & E-Commerce (B2B und B2C)
- Wirtschaftliche Dienstleistungen, IKT, Forschung & Entwicklung
- Nahrungsmittel & Getränke, Catering, HoReCa
- Immobilien (Handel, Hospitality, Logistik, privat)
- Bergbau & Rohstoffe, Biotechnologie

Ausschluss- und kritische Sektoren:

- Rüstung und Waffenhandel
- Glücksspiel
- Pornografie
- Reine Spekulationsmodelle ohne realwirtschaftlichen Bezug
- Unternehmen mit gravierenden und anhaltenden ESG-Verstößen

3.3 Unternehmensstadien und Ticketgrößen

- Start-ups und Wachstumsunternehmen (Series A–C)
- Scale-ups in Technologie, Gesundheit, Industrie und Konsumgütern
- Etablierte mittelständische Unternehmen mit Wachstums-, Internationalisierungs- oder Nachfolgebedarf
- Familienunternehmen mit Nachfolgeregelungsbedarf

Ticketgrößen:

- Typischer Eigenkapital-/Mezzanine-Einsatz pro Deal: EUR 500.000 – 10.000.000
- Größere Engagements möglich über Co-Investments mit Partnern oder über Vermittlungs-/ Conduit-Strukturen

3.4 Zielgruppen

Unternehmen und Unternehmer

- Wachstumsunternehmen und Scale-ups in den genannten Sektoren
- Etablierte Mittelstandsunternehmen mit Expansions- oder Nachfolgebedarf
- Internationale Unternehmen im DACH-Raum und darüber hinaus

Co-Investoren und Finanzpartner

- Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds (Co-Investments)

- Family Offices mit internationalem Fokus
- Institutionelle Investoren (Pensionskassen, Versicherungen, Fund-of-Funds)
- Banken und Debt Funds für kombinierte Equity-/Debt-Strukturen

Intermediäre und Multiplikatoren

- M&A-Boutiquen, Corporate-Finance-Berater
- Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Anwaltskanzleien mit internationalem Mandantenstamm
- Innovations- und Start-up-Hubs, Acceleratoren, Inkubatoren
- Industrieverbände, Industrie- und Handelskammern (IHK)

4. INVESTITIONSKRITERIEN

4.1 Finanzielle Kriterien (je nach Stadium)

- Ticketgröße: EUR 500.000 – 10.000.000 pro Engagement (EUR 500.000 bei IT-Unternehmen)

Start-ups und Scale-ups:

- Belastbare Umsatz- oder Nutzerentwicklung
- Nachvollziehbarer Weg zu Profitabilität / Cashflow-Positivität

Etablierte Unternehmen und Nachfolgelösungen:

- Mindestumsatz EUR 2.000.000 (allgemein); EUR 500.000 für IT-Unternehmen mit starkem Wachstumspotenzial
- Grundsätzlich positive operative Ertragskraft oder klarer Turnaround-Plan
- Tragfähige Verschuldungsstruktur
- Realistische Exit-Perspektive (Trade Sale, Secondary, ggf. IPO)

4.2 Qualitative Kriterien

- Starkes Gründer- bzw. Managementteam mit relevanter Erfahrung
- Skalierbares Geschäftsmodell in einem attraktiven Markt
- Klare Wettbewerbsvorteile (Technologie, IP, Marke, Marktposition, Netzwerk)
- Internationale Skalierungsperspektive oder klare regionale Führungsposition

4.3 ESG-Kriterien

- Einhaltung relevanter gesetzlicher Vorschriften und grundlegender ESG-Standards (EU-Taxonomie, CSRD, LkSG soweit anwendbar)
- Keine Toleranz gegenüber Korruption, systematischer Ausbeutung oder gravierenden Umweltverstößen
- Bereitschaft, ESG-Strukturen und Reporting bei Bedarf zu verbessern

5. RISIKOMANAGEMENT UND DIVERSIFIKATION

5.1 Diversifikation und Limits

- Einzelengagement grundsätzlich max. 20–30 % des investierbaren Eigenkapitals (Richtwert)
- Vermeidung übermäßiger Konzentration in einem einzelnen Sektor, Land oder bei einem einzelnen Co-Investor

5.2 Fremdkapitaleinsatz (Leverage)

- Prüfung der Tragfähigkeit der Kapitalstruktur (Debt/EBITDA, Zinsdeckung, Covenants)
- Aggressive, nicht durch Cashflows gedeckte Fremdfinanzierung ist zu vermeiden

5.3 Länder- und Währungsrisiken

- Spezielle Analyse bei Engagements außerhalb der DACH- bzw. EU-Region sowie in Emerging Markets
- Währungsrisiken werden identifiziert; wesentliche Risiken werden in der Strukturierung berücksichtigt

6. INVESTITIONSPROZESS

6.1 Deal Sourcing

- Aktive Identifikation von Zielunternehmen, international und sektorbezogen
- Nutzung des Netzwerks zu Co-Investoren, Banken, Intermediären und Industriepartnern
- Abschluss von NDAs in frühen Phasen des Prozesses

6.2 Screening

- Prüfung der Übereinstimmung mit Fokus (Region, Sektor, Phase, Ticketgröße, ESG)
- Kurzes Screening-Memo (Teaser-Bewertung, Fit-Check, erste Risikoanalyse)
- Erste KYC-Prüfung im Rahmen der GwG-Sorgfaltspflichten

6.3 Indikatives Angebot (LOI / Term Sheet)

- Definition von Struktur, Preisspanne, Governance-Rechten und Finanzierungsbausteinen
- Abstimmung mit potenziellen Co-Investoren und Fremdkapitalgebern

6.4 Due Diligence

- Finanzielle, rechtliche, steuerliche, kommerzielle und ESG-Due Diligence
- Erstellung eines Investment Case samt Szenarioanalysen

6.5 Investitionsentscheidung

- Vollständiges Investment Paper (Geschäftsmodell, Markt, Team, Due-Diligence-Ergebnisse, Risikoanalyse)
- Entscheidung durch die Geschäftsführung; bei wesentlichen Engagements ggf. Zustimmung der Gesellschafterversammlung
- Schriftliche Dokumentation inklusive etwaiger Auflagen

6.6 Signing und Closing

- Verhandlung und Abschluss der relevanten Verträge (SPA, Beteiligungsvertrag, Gesellschaftervereinbarungen)
- Notarielle Beurkundung, soweit nach deutschem Recht erforderlich (z. B. § 15 GmbHG bei GmbH-Anteilen)
- Umsetzung von Conditions Precedent sowie Mittelabruf und Vollzug (Closing)

7. LEISTUNGEN UND WERTSCHÖPFUNGSBEITRAG DER DSLH HOLDING GMBH

7.1 Corporate Finance und M&A Advisory

- Beratung und Begleitung bei Unternehmenstransaktionen (M&A, Joint Ventures, Allianzen)
- Fremd- und Eigenkapitallösungen, Sekundärmarkt, Cross-Border-Transaktionen
- Unternehmensnachfolgen, Management Buy-outs (MBO) und Distressed M&A

7.2 Beteiligungen und Investitionen

- Eigenkapital- und Mezzanine-Beteiligungen, Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen
- Wachstumsfinanzierungen, Buy-outs, Nachfolgelösungen
- Strukturierung kombinierter Equity-/Debt-Transaktionen mit Banken und Debt Funds

7.3 Vermittlung bei größeren Projekten (Conduit-Funktion)

- Bei größeren Vorhaben tritt die DSLH Holding GmbH als Vermittler zwischen Projektträgern, Investoren und Finanzierungspartnern auf
- Strukturierung von Co-Investment- und Konsortialfinanzierungen
- Finanzierungs-Conduits zur Kanalisierung von Eigenkapital, Mezzanine oder Fremdkapital

7.4 Immobilien und Private Debt

- Value-Add-Immobilieninvestitionen in Westeuropa; Portfolioziel > EUR 100 Mio.
- Private-Debt-Portfolios, Sell-Side-Mandate, Rekapitalisierungen, notleidende Vermögenswerte

7.5 Strategische Weiterentwicklung und Value Creation

- Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung inklusive Internationalisierungsstrategien
- Operative Exzellenz: Prozessoptimierung, KPI-Tracking, Reporting-Strukturen

7.6 Governance und Board-Begleitung

- Übernahme von Mandaten im Beirat oder Advisory Board
- Implementierung und Optimierung von Governance-Strukturen

7.7 Netzwerk und Business Development

- Zugang zu internationalen Kunden, Lieferanten und strategischen Partnern
- Einbindung von Co-Investoren, Banken und weiteren Finanzierungsquellen

8. PORTFOLIOMANAGEMENT

- Erarbeitung eines Value-Creation-Plans je Beteiligung (Wachstum, Profitabilität, Internationalisierung, M&A)
- Regelmäßiges Reporting und KPI-Monitoring
- Aktiver Austausch mit Management der Beteiligungsunternehmen, Beirat und Co-Investoren
- Kontinuierliche Risikoüberwachung und Anpassung der Strategie

9. GOVERNANCE, INTERESSENKONFLIKTE UND COMPLIANCE

- Klare Zuordnung von Zuständigkeiten innerhalb der Geschäftsführung und gegenüber der Gesellschafterversammlung
- Offenlegung und Handhabung von Interessenkonflikten; Ausschluss betroffener Personen aus Entscheidungsprozessen (vgl. § 181 BGB sowie gesellschaftsrechtliche Treuepflichten)
- Einhaltung aller anwendbaren Gesetze (BGB, HGB, GmbHG, GwG, KWG / KAGB, AO, EU-Recht) und interner Richtlinien
- Verbot von Korruption, Bestechung, Insiderhandel (Art. 7 ff., 14 MAR / WpHG) und vergleichbaren Verstößen
- Beachtung der internen Compliance-Richtlinien sowie der AML-Richtlinien der Gesellschaft

10. ÜBERPRÜFUNG UND ANPASSUNG

- Jährliche Überprüfung der Investitionsrichtlinien; Anpassung bei strategischen, markt- oder regulatorischen Änderungen
- Wesentliche Änderungen bedürfen der Genehmigung durch die Geschäftsführung bzw. der Gesellschafterversammlung


Wuppertal, im April 2026
Dirk Meissner
Geschäftsführer — DSLH Holding GmbH

DSLH Holding GmbH
Hohenstaufenstr. 32 · D-42287 Wuppertal
Handelsregister: Amtsgericht Wuppertal, HRB 26895
LEI: 529900L67PSC3UKSH924 · EUID: DER1608.HRB26895
Telefon: +49 163 0375871 · E-Mail: info@dslh-gmbh.com
Website: www.dslh-gmbh.com

DSLH Holding GmbH

Hohenstaufenstraße 32 · D-42287 Wuppertal · Deutschland
Handelsregister: Amtsgericht Wuppertal, HRB 26895
LEI: 529900L67PSC3UKSH924 · EUID: DER1608.HRB26895
Telefon: +49 163 0375871 · E-Mail: info@dslh-gmbh.com
Website: www.dslh-gmbh.de