Nexum

www.nexum-group.de



Nexum Group AG

Halbjahresfinanzbericht

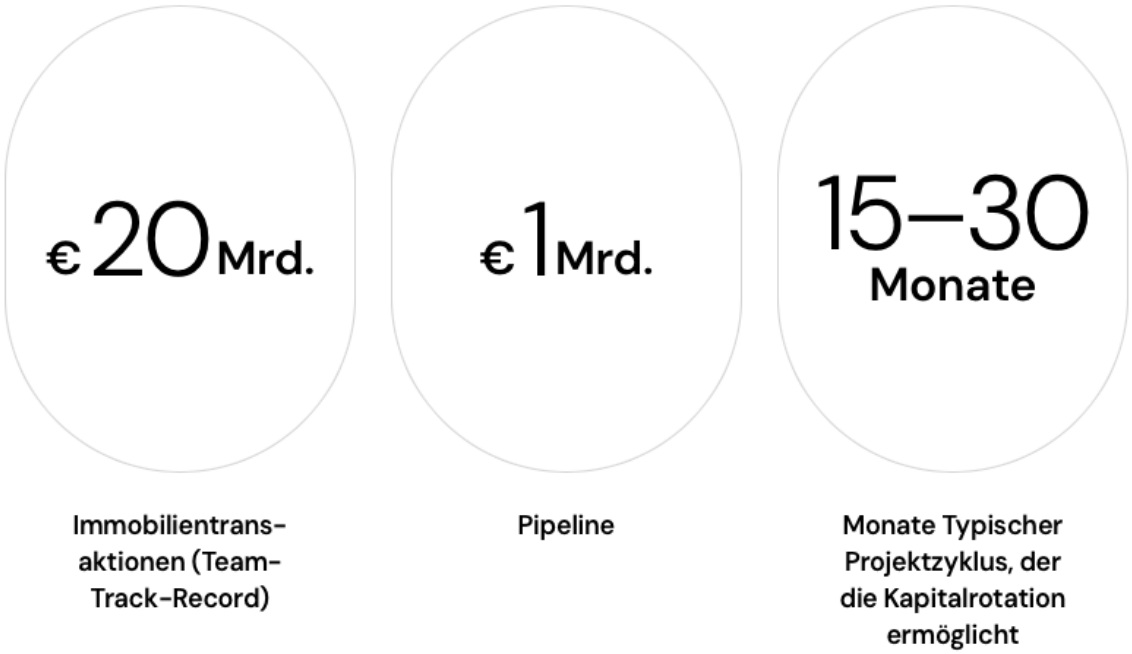
H1 2026

Unternehmensprofil der Nexum Group AG

Die Nexum Group AG ist ein börsennotierter Pure-Play-Projektentwickler für Wohnimmobilien mit Sitz in München. Nexum fokussiert sich auf Projekte in deutschen Top-7-Städten, deren Baurecht weitgehend gesichert ist und die kurzfristig umgesetzt werden können. Die Gesellschaft verbindet Investment, Finanzierung, Projektsteuerung, Produktdefinition und Vertrieb in einem integrierten Modell. Die bauliche Realisierung erfolgt mit etablierten Partnern. Nexum hält keine Immobilien strategisch im Bestand und betreibt kein Asset Management. Wertschöpfung entsteht durch Entwicklung, Verkauf und schnelle Reinvestition des eingesetzten Kapitals.

Nexum definiert damit eine neue Kategorie im deutschen Wohnungsbau: eine fokussierte, kapitaldisziplinierte und datenbasierte Entwicklungsplattform, die erst dort einsteigt, wo klassische Entwicklungsrisiken bereits deutlich reduziert sind. Das Ziel sind kurze Projektzyklen von typischerweise 15 bis 30 Monaten, hohe Kapitalrotation und ein skalierbares, wiederholbares Modell. Die aktuelle Deal-Pipeline umfasst ein Entwicklungsvolumen von über einer Milliarde Euro.

Die Aktien der Nexum Group AG werden im Regulierten Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. WKN und ISIN werden im Zuge der Umfirmierung aktualisiert.



Investment Highlights

Wertschöpfung durch Ankauf, Entwicklung, Verkauf und Kapitalrotation.

Nexum ist ein Pure-Play-Developer. Die Gesellschaft verfolgt keine strategische Bestandshaltung und kein Asset-Management-Modell. Wert entsteht durch Ankauf unter Marktwert, schnelle Umsetzung und planmäßige Exits. Freiwerdendes Kapital soll zügig in neue Projekte reinvestiert werden. Entscheidend ist damit nicht die Größe der Bilanz, sondern die Kombination aus Projektmarge, Kapitalumschlag und Skalierbarkeit.

Keine Legacy-Lasten – klare Prozesse und volle Handlungsfähigkeit.

Nexum startet ohne historisches Entwicklungsportfolio, langfristige Landbank oder strukturellen Refinanzierungsüberhang. Das schafft Flexibilität bei Ankauf und Kapitalallokation. Gleichzeitig werden Kosten, Termine, Risiken und Mittelverwendung projektübergreifend auf einer gemeinsamen Datenbasis gesteuert. KI-gestützte Anwendungen unterstützen Transparenz, Standardisierung und schnelle Entscheidungen.

Kurze Entwicklungszyklen: Fokus auf Baureife statt jahrelanger Baurechtschaffung.

Nexum fokussiert sich auf genehmigte oder kurzfristig genehmigungsfähige Projekte. Damit wird die lange, kapitalintensive und schwer planbare Phase der Baurechtschaffung weitgehend vermieden. Ziel sind Projektlaufzeiten von typischerweise 15 bis 30 Monaten – mit geringerem Genehmigungsrisiko, kürzerer Kapitalbindung und reduzierter Exponierung gegenüber langfristigen Marktveränderungen.

Produkt und Exit werden beim Ankauf mitgedacht.

Nexum beginnt nicht mit dem Grundstück, sondern mit dem Käufer. Bereits vor einer Investitionsentscheidung werden Zielgruppe, Wohnungsgrößen, Grundrisse, erzielbare absolute Kaufpreise und die erwartete Nachfrage zum Verkaufszeitpunkt analysiert. Diese Erkenntnisse fließen in Ankauf, Produktdefinition und Kalkulation ein. So reagiert Nexum konsequent auf veränderte Leistbarkeit und Nachfrage – und entwickelt Wohnungen, die der Markt tatsächlich aufnehmen kann.

Umsetzungsreife Deal-Pipeline mit kurzfristiger Sichtbarkeit.

Nexum verfügt über eine umfangreiche Pipeline von Wohnprojekten mit definierten Einstiegspunkten, nachvollziehbaren Preisstrukturen und hohem Umsetzungsgrad. Mehrere Transaktionen befinden sich in fortgeschrittenen Prüfungs- und Strukturierungsphasen. Die Pipeline ist kein Selbstzweck: Entscheidend sind Investierbarkeit, Produkt-Markt-Fit und risikoadjustierte Rendite.

Kapitalmarktfähig von Beginn an.

Nexum verbindet Projektentwicklung mit den Governance-, Transparenz- und Finanzierungsanforderungen eines börsennotierten Unternehmens. Der Kapitalmarkt ist dabei nicht nur Finanzierungsquelle, sondern Teil des Plattformmodells: Er kann den Zugang zu Eigen- und Fremdkapital verbreitern und damit die Skalierung eines kapitalrotierenden Geschäftsmodells unterstützen.

Vorwort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

mit diesem Halbjahresfinanzbericht legen wir erstmals die strategische Neuausrichtung der Gesellschaft als Nexum Group AG dar. Im ersten Halbjahr 2026 haben wir die wesentlichen rechtlichen und kapitalmarktbezogenen Voraussetzungen geschaffen, um aus einer börsennotierten Gesellschaft eine fokussierte Plattform für die Entwicklung von Wohnimmobilien aufzubauen. Die Aktien der Gesellschaft werden im Regulierten Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt.

Der Berichtszeitraum war damit vor allem eine Aufbauphase. Die operative Wohnimmobilienentwicklung wurde im ersten Halbjahr noch nicht aufgenommen. Entscheidend ist jedoch, wofür Nexum aufgebaut wird: für einen Wohnungsmarkt, der gleichzeitig von strukturellem Bedarf, knapper Neubauproduktion, hoher Finanzierungssensitivität und einer tiefgreifenden Bereinigung auf Entwicklerseite geprägt ist. Transparenz, belastbare Governance und klare Kapitalallokation sind deshalb von Beginn an Teil unseres Geschäftsmodells.

Wir halten den Zeitpunkt für den Markteintritt für attraktiv. Der Bedarf an Wohnraum in den großen deutschen Städten bleibt hoch, während zahlreiche genehmigte Projekte aufgrund nicht mehr tragfähiger Finanzierungs- und Eigentümerstrukturen nicht umgesetzt werden. Genau an dieser Schnittstelle setzt Nexum an: Wir wollen umsetzungsreife Projekte erwerben, frisches Kapital und Ausführungskompetenz zusammenführen und Wohnraum zügig in den Markt bringen.

Dabei denken wir konsequent vom Produkt und vom Exit her. Schon vor dem Ankauf analysieren wir, welche Wohnungen Käufer heute nachfragen, welche absoluten Kaufpreise finanzierbar sind, welche Fördermöglichkeiten und Steuervorteile von Käufern in Anspruch genommen werden können und wie sich diese Parameter bis zum geplanten Verkaufszeitpunkt entwickeln können. Zielgruppe, Grundrisseffizienz, Preispositionierung und Vertriebsstrategie sind deshalb keine nachgelagerten Themen, sondern Teil der Investitionsentscheidung. Das unterscheidet Nexum von einem klassischen, grundstücksgetriebenen Entwicklungsansatz.

Unsere zweite Differenzierung ist die Fokussierung. Nexum ist ein Pure-Play-Projektentwickler: keine strategische Bestandshaltung, kein Asset Management und keine langfristige Landbank. Wir konzentrieren Kapital und Managementkapazität auf die Phasen, in denen wir Wert schaffen können – Ankauf, Strukturierung, Umsetzung und Verkauf. Mit dem Fokus auf weitgehend genehmigte Projekte streben wir Projektzyklen von typischerweise 15 bis 30 Monaten an. Das verkürzt die Kapitalbindung und erhöht die Möglichkeit, Kapital wiederholt einzusetzen.

Drittens bauen wir Nexum als skalierbare Plattform. Datenbasierte und KI-gestützte Prozesse sollen Entscheidungen beschleunigen, Risiken früh sichtbar machen und eine konsistente Steuerung über mehrere Projektgesellschaften ermöglichen. Gleichzeitig bleiben Immobilienentwicklung, Finanzierung und Vertrieb ein People Business: Erfahrung, Urteilskraft und belastbare Partnernetzwerke sind nicht ersetzbar.

Nexum entsteht in einer Marktphase, in der sich die Wertschöpfungskette neu ordnet. Wir starten ohne historisches Entwicklungsportfolio und ohne strukturellen Refinanzierungsüberhang. Das eröffnet die Chance, selektiv in einen bereinigten Markt einzusteigen. Unser Anspruch ist nicht,

möglichst viele Projekte zu erwerben, sondern die richtigen – mit klarem Produkt-Markt-Fit, belastbarer Finanzierung und einem definierten Exit.

Der Kapitalmarkt wird uns an der Umsetzung messen. Das ist richtig. Unser Ziel ist es, Vertrauen durch nachvollziehbare Entscheidungen, operative Leistung und transparente Berichterstattung aufzubauen. Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Geschäftspartnern sowie unseren Aktionärinnen und Aktionären für das Vertrauen in dieser Aufbauphase.

München, August 2026



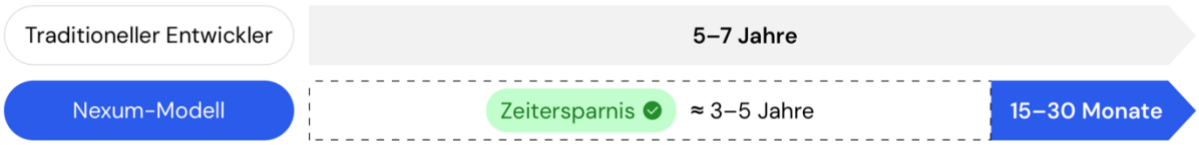
Philipp von Erffa
Vorstandsvorsitzender (CEO)

Geschäftsmodell und Strategie

Nexum ist als integrierter Pure-Play-Projektentwickler für Wohnimmobilien konzipiert. Das Geschäftsmodell verbindet Investment und Akquisition, Finanzierung, Projektsteuerung, Produktdefinition und Vertrieb in einer durchgängigen Wertschöpfungskette. Die Gesellschaft verfolgt keine strategische Bestandshaltung und kein Asset Management. Wertschöpfung entsteht durch den Erwerb geeigneter Projekte, deren zügige Umsetzung und den Verkauf der entwickelten Einheiten. Das freigesetzte Kapital soll anschließend in neue Projekte reinvestiert werden.

Der Einstieg erfolgt bewusst spät im klassischen Entwicklungszyklus. Nexum konzentriert sich auf Projekte, bei denen das Baurecht bereits gesichert oder weit fortgeschritten ist. Damit wird die mehrjährige Phase der Grundstücksspekulation und Baurechtschaffung weitgehend vermieden. Nach dem Erwerb strukturiert Nexum die Finanzierung, steuert die bauliche Umsetzung mit qualifizierten Partnern und verantwortet Produkt und Vermarktung. Ziel sind Projektlaufzeiten von typischerweise 15 bis 30 Monaten.

Dieses Modell folgt einer klaren Kapitalallokationslogik: Nicht die maximale Marge eines einzelnen Langfristprojekts ist die alleinige Zielgröße, sondern das Zusammenspiel aus risikoadjustierter Projektmarge, Kapitalrotation und Skalierbarkeit. Kurze Zyklen reduzieren die Kapitalbindung und die Exponierung gegenüber langfristigen Marktveränderungen. Die Bilanz soll nicht durch langfristig gehaltene Immobilien oder eine Landbank wachsen, sondern die operative Entwicklung und wiederholbare Umsetzung unterstützen.

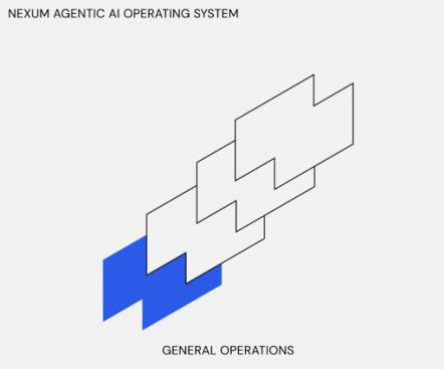


Produkt- und marktorientierte Entwicklung

Ein Kern des Nexum-Modells ist die konsequente Rückwärtsplanung vom Käufer und vom Exit. Vor dem Ankauf eines Projekts werden nicht nur Lage, Baurecht und Kosten geprüft, sondern auch die konkrete Nachfrage: Welche Haushalte kommen als Käufer infrage? Welche Wohnungsgrößen und Grundrisse werden gesucht? Welcher absolute Kaufpreis ist finanzierbar? Welche Verkaufsgeschwindigkeit ist unter heutigen und erwarteten Marktbedingungen realistisch? Diese Parameter bestimmen Produktdefinition, Ankaufspreis und Investitionsentscheidung.

Gerade in einem Markt mit hoher Wohnraumnachfrage, aber begrenzter Leistbarkeit reicht es nicht, lediglich zusätzliche Quadratmeter zu produzieren. Entscheidend ist ein marktgängiges Produkt. Nexum zielt deshalb auf effiziente Flächen, kompakte und funktionale Grundrisse und eine Preispositionierung, die sich an der tatsächlichen Finanzierungskraft der jeweiligen Zielgruppe orientiert. Vertrieb ist damit keine letzte Stufe der Wertschöpfungskette, sondern ein Input für Investment und Entwicklung.

Die Produkt- und Vertriebsdaten werden mit der laufenden Projektsteuerung verbunden. Kosten, Zeitpläne, Mittelabfluss, Baufortschritt und Vermarktung sollen auf einer gemeinsamen Datenbasis überwacht werden. KI-gestützte Anwendungen unterstützen Analyse, Standardisierung und Entscheidungsprozesse. Sie ersetzen weder fachliches Urteil noch Verantwortung, sondern sollen Geschwindigkeit und Transparenz erhöhen.



Strategische Positionierung und neue Kategorie

Nexum positioniert sich bewusst nicht als klassischer Bestandshalter, Asset Manager oder breit diversifizierter Immobilienkonzern. Die Gesellschaft ist ein fokussierter Wohnimmobilienentwickler mit einem klar definierten Einstiegspunkt, kurzen Projektzyklen und einem integrierten Produkt- und Vertriebsansatz. Diese Kombination begrenzt die direkte Vergleichbarkeit mit etablierten börsennotierten Immobilienunternehmen.

Auch innerhalb der Gruppe der Projektentwickler unterscheidet sich Nexum durch die Kombination aus Pure-Play-Fokus, Einstieg ab weitgehender Baureife, konsequenter Kapitalrotation, früh integrierter Produkt- und Vertriebssteuerung sowie Kapitalmarktzugang. Nexum versteht sich deshalb nicht als weitere Variante eines traditionellen Entwicklers, sondern als neue, fokussierte Kategorie: eine kapitaldisziplinierte Development-Plattform für den strukturell unterversorgten urbanen Wohnungsmarkt.

Für die wirtschaftliche Steuerung bedeutet dies: Projekte werden nicht nach Volumen, sondern nach Investierbarkeit, Produkt-Markt-Fit, Umsetzbarkeit und risikoadjustierter Rendite ausgewählt. Wachstum soll aus der Wiederholbarkeit dieses Modells entstehen – nicht aus langfristiger Bestandshaltung.

Partnernetzwerk und Umsetzung

Die Umsetzung erfolgt mit einem Netzwerk spezialisierter Partner in Finanzierung, Bau, Immobilienabwicklung und Vertrieb. Nexum hält die zentralen Steuerungsfunktionen und die Verantwortung für Investmententscheidung, Produkt, Finanzierung, Projektkontrolle und Exit. Dadurch können externe Kapazitäten flexibel genutzt werden, ohne die Kontrolle über die wesentlichen Werttreiber abzugeben.

Börsennotierung

Die Börsennotierung im Regulierten Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse bildet den kapitalmarktrechtlichen und organisatorischen Rahmen für die weitere Entwicklung. Sie verpflichtet Nexum zu transparenter, verlässlicher und zeitnaher Kommunikation sowie zur Einhaltung der gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen an börsennotierte Unternehmen.

Zugleich kann der Kapitalmarktzugang die Finanzierungsbasis verbreitern und die Skalierung des Geschäftsmodells unterstützen. Für ein Modell, dessen Wertschöpfung auf wiederholter Kapitalrotation beruht, sind belastbare Governance, Risikomanagement, Finanzberichterstattung und ein verlässlicher Zugang zu Eigen- und Fremdkapital zentrale Voraussetzungen.

Die Gesellschaft befand sich zum Ende des ersten Halbjahres 2026 in der Phase der strategischen und organisatorischen Vorbereitung. Die Aufnahme der operativen Tätigkeit im Bereich der Wohnimmobilienentwicklung war im Berichtszeitraum noch nicht erfolgt.

Corporate Governance

Eine solide und transparente Unternehmensführung ist unerlässlich für eine verantwortungsvolle Unternehmensleitung, die auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtet ist. Nexum legt besonderen Wert auf eine zielorientierte Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, eine offene Unternehmenskommunikation sowie den Schutz der Interessen der Aktionäre. Dazu hat Nexum eine Reihe von Maßnahmen zur Stärkung der Corporate Governance durchgeführt. Das Unternehmen hat ein Corporate Governance Framework und eine Entsprechenserklärung verabschiedet, die auf der Unternehmenswebsite eingesehen werden können.

Vorstand

Der Vorstand der Nexum Group AG besteht aus Philipp von Erffa, Claudia Vucak und Sebastian Holl. Das Vorstandsteam verbindet Erfahrungen in den Bereichen Immobilienentwicklung, Projektausführung, Investmentmanagement, Recht, Personal, Governance, Finanzierung und Kapitalmärkte. Die Zuständigkeiten sind entlang der für den Aufbau und die geplante operative Entwicklung der Gesellschaft maßgeblichen Funktionen gegliedert.

Philipp von Erffa ist als Chief Executive Officer und Gründer für die operative Umsetzung und die Weiterentwicklung der Plattform verantwortlich. Sein beruflicher Hintergrund umfasst die Immobilienentwicklung, die Projektausführung und das Investmentmanagement. Dabei war er unter anderem in leitenden Positionen bei SIGNA Real Estate tätig. Er verantwortet die strategische und operative Ausrichtung der Gesellschaft sowie die Weiterentwicklung des geplanten Geschäftsmodells. Im Mittelpunkt stehen dabei die Strukturierung der operativen Abläufe, die Koordination der wesentlichen Wertschöpfungsstufen und die Vorbereitung der Gesellschaft auf die geplante Aufnahme der Geschäftstätigkeit.

Claudia Vucak ist als Chief People & Legal Officer für die Bereiche Recht, Personal und Governance verantwortlich. Ihr beruflicher Hintergrund umfasst Rechtswissenschaft, Mediation und Führungskräfteentwicklung. Ihre Tätigkeit ist auf den Aufbau von Organisationsstrukturen ausgerichtet, die klare Verantwortlichkeiten, rechtliche Verlässlichkeit und eine an den Anforderungen der Gesellschaft orientierte Zusammenarbeit ermöglichen. Dazu zählen die Weiterentwicklung von People-&-Culture-Strukturen, die rechtliche Begleitung der Geschäftstätigkeit sowie die Ausgestaltung von Governance- und Compliance-Prozessen. Damit schafft sie die organisatorischen Voraussetzungen für eine strukturierte Umsetzung des Geschäftsmodells und eine skalierbare Entwicklung der Gesellschaft.

Sebastian Holl ist als Chief Financial Officer für die Bereiche Finanzen, Finanzierung und Kapitalmärkte verantwortlich. Er verfügt über einen institutionellen Hintergrund und war unter anderem bei Merrill Lynch, Goldman Sachs und Baader Bank tätig. Zu seinem Verantwortungsbereich gehören die Finanzierungs- und Kapitalmarktstrategie, die Finanzberichterstattung sowie die Kommunikation der Gesellschaft mit dem Kapitalmarkt. Sebastian Holl begleitet zudem die Strukturierung der Equity Story und die Entwicklung der hierfür erforderlichen finanziellen und kapitalmarktbezogenen

Grundlagen. Dabei steht eine sachliche und nachvollziehbare Darstellung des Geschäftsmodells sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Rahmenbedingungen der Gesellschaft im Vordergrund.

Die Gesellschaft war im ersten Halbjahr 2026 noch nicht operativ tätig. Die Tätigkeit des Vorstands konzentrierte sich im Berichtszeitraum daher auf die strategische Neuausrichtung, den Aufbau der organisatorischen und rechtlichen Strukturen sowie die Vorbereitung der geplanten operativen Geschäftstätigkeit und der Börsennotierung.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Nexum Group AG besteht aus Dr. Johannes von Bismarck, Dr. Annedore Streyl und Marquard von Pfetten-Arnbach. Das Gremium verbindet Erfahrungen in den Bereichen Investmentbanking, Private Equity, M&A, Kapitalmärkte, Gesellschaftsrecht, Corporate Governance und Brokerage. Damit verfügt der Aufsichtsrat über für die Überwachung und kapitalmarktorientierte Entwicklung der Gesellschaft relevante fachliche Erfahrungen.

Dr. Johannes von Bismarck (Aufsichtsratsvorsitzender) ist Investmentbanker und Berater mit Transaktionserfahrung von über 10 Mrd. € in den Bereichen Private Equity, M&A und Kapitalmärkte. Er verbindet Strukturierungsexpertise mit einem internationalen Netzwerk zu Investoren. Als Vorsitzender unterstützt er Nexum insbesondere bei der Positionierung am Kapitalmarkt, der Transaktionsstrategie und dem Zugang zu institutionellen Investoren.

Dr. Annedore Streyl war Partnerin bei Freshfields und Managing Director bei EY. Sie verfügt über umfassende Erfahrung im Gesellschaftsrecht, in der Corporate Governance und in regulatorischen Fragestellungen. Im Aufsichtsrat unterstützt sie Nexum insbesondere bei der rechtlichen Strukturierung, der Weiterentwicklung der Governance sowie beim institutionellen Aufbau der Gesellschaft.

Marquard von Pfetten-Arnbach ist Gründer und langjähriger CEO der VPE WertpapierhandelsBank. Er verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Aktienkapitalmärkte, Brokerage und Betreuung institutioneller Investoren. Seine Expertise umfasst insbesondere Marktmechanismen, Liquidität und den Zugang börsennotierter Unternehmen zu Investoren.

Der Aufsichtsrat begleitet die strategische und organisatorische Entwicklung der Nexum Group AG und nimmt seine Überwachungs- und Beratungsaufgaben nach Maßgabe der gesetzlichen Anforderungen wahr. Da die Gesellschaft im ersten Halbjahr 2026 noch nicht operativ tätig war, bezogen sich die Aufgaben des Gremiums im Berichtszeitraum insbesondere auf die Neuausrichtung der Gesellschaft, den Aufbau ihrer Governance-Strukturen und die Vorbereitung der geplanten operativen Geschäftstätigkeit.

Lagebericht

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaft

Der Internationale Währungsfonds (IWF) erwartet für die Weltwirtschaft im Jahr 2026 ein Wachstum um 3,1 %, nachdem es im Jahr 2025 ein Plus von 3,4 % gab. Eine erneute Verschärfung von Handelskonflikten hemmt das Wachstum erheblich und könnte die Finanzmärkte destabilisieren. Weitere Risiken sind insbesondere eine tiefere geopolitische Fragmentierung, schwächere KI-getriebene Produktivitätsgewinne sowie der anhaltende Nahost-Konflikt. Die weltweite Inflationsrate wird 2026 voraussichtlich bei 4,4 % liegen (2025: 4,1 %). Für den Euroraum prognostiziert der IWF ein Wachstum von 1,1 % für 2026 nach 1,4 % im Jahr 2025. Das Wachstum in Deutschland wird voraussichtlich bei 0,8 % liegen (2025: 0,2 %). Im Juni 2026 hob die EZB die Leitzinsen erstmals seit September 2023 um 0,25 Prozentpunkte an. Seither gelten ein Hauptrefinanzierungssatz von 2,40 %, ein Einlagesatz von 2,25 % und ein Spitzenrefinanzierungssatz von 2,65 %.

Wohnimmobilien in Deutschland

Anhaltender Wohnraumbedarf bei rückläufiger Bautätigkeit

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist durch ein strukturelles Missverhältnis geprägt: Hoher Bedarf an Wohnraum trifft auf eine deutlich zu geringe Neubauproduktion. Besonders sichtbar ist dies in wirtschaftlich starken Ballungsräumen und Großstädten. Für Nexum ist dabei entscheidend, zwischen Wohnraumbedarf und tatsächlich finanzierbarer Nachfrage zu unterscheiden. Nicht jede nachgefragte Wohnung ist zu jedem Preis verkäuflich. Genau deshalb werden Produkt, absolute Kaufpreise und Zielgruppen bereits vor dem Ankauf eines Projekts in die Investitionsentscheidung einbezogen.

2025 wurden in Deutschland nach Angaben des Statistischen Bundesamtes 206.600 Wohnungen fertiggestellt – 18,0 % weniger als im Vorjahr und der niedrigste Stand seit 2012. Gleichzeitig bestanden 760.700 genehmigte, aber noch nicht fertiggestellte Wohnungen; 35.700 Baugenehmigungen erloschen. Diese Zahlen zeigen: Der Engpass liegt nicht allein im Baurecht. Ein erheblicher Teil des grundsätzlich umsetzbaren Wohnungsbaus scheitert an Finanzierung, Kapitalstruktur oder Ausführung.

Für Nexum ist diese Konstellation strategisch relevant. Der Markt benötigt nicht nur neue Genehmigungen, sondern Kapital und Umsetzungskompetenz für bereits weit entwickelte Projekte. Der Fokus auf baureife oder nahezu baureife Vorhaben adressiert genau diesen Engpass und begrenzt zugleich die Exponierung gegenüber langwierigen Genehmigungsprozessen.

Strukturelle Marktbereinigung schafft ein attraktives Einstiegsfenster

Die seit 2022 veränderten Zins-, Kosten- und Finanzierungsbedingungen haben das Geschäftsmodell vieler etablierter Projektentwickler unter erheblichen Druck gesetzt. Hohe Kapitalbindung und nicht mehr tragfähige Finanzierungsstrukturen führen zu Refinanzierungsbedarf, Projektverkäufen und Insolvenzen. Nach den im August 2026 ausgewerteten Marktdaten erreichten die Unternehmensinsolvenzen im zweiten Quartal 2026 den höchsten Stand seit 21 Jahren; immobilienbezogene Unternehmen sind ein wesentlicher Teil dieser Entwicklung.

Für Nexum eröffnet diese Marktbereinigung ein attraktives, zugleich selektives Einstiegsfenster. Genehmigte Projekte und die zugrunde liegende Wohnraumnachfrage verschwinden nicht mit der Krise ihres bisherigen Eigentümers. Sie können jedoch auf Bilanzen liegen, denen Kapital oder Ausführungskraft fehlen. Nexum startet ohne historisches Entwicklungsportfolio, ohne langfristige Landbank und ohne strukturellen Refinanzierungsüberhang. Damit kann die Gesellschaft neue Projekte nach heutigen Kosten-, Finanzierungs- und Nachfrageparametern beurteilen.

Diese Ausgangslage ist kein Freibrief für Wachstum. Distressed oder refinanzierungsbedürftige Projekte sind nur dann attraktiv, wenn Baurecht, Kostenbasis, Finanzierung, Produkt und Exit belastbar sind. Die Marktbereinigung vergrößert das Opportunity Set; die Wertschöpfung entsteht erst durch disziplinierte Auswahl und Umsetzung.

Finanzierungsmarkt

Die Finanzierung bleibt ein zentraler Engpass des Marktes. Die aktuellen Market Insights zeigen einen hohen Prolongationsgrad auslaufender Entwicklerfinanzierungen und steigende Kreditrisiken. Dies erhöht den Druck auf bestehende Kapitalstrukturen und kann zusätzliche Transaktionsgelegenheiten schaffen. Gleichzeitig bleiben Banken und alternative Kapitalgeber bei neuen Finanzierungen selektiv.

Für Nexum folgt daraus eine doppelte Konsequenz: Finanzierung wird bereits vor dem Ankauf strukturiert, und Projekte müssen auch unter konservativen Annahmen zu Zins, Kosten, Mittelabfluss und Verkauf tragfähig sein. Der Börsenstatus kann den Zugang zu unterschiedlichen Eigen- und Fremdkapitalquellen unterstützen; er ersetzt jedoch weder Projektqualität noch Finanzierungsdisziplin.

Die Kombination aus frischem Kapital, klarer Projektselektion, kurzen Zyklen und institutioneller Kapitalmarktfähigkeit bildet aus Sicht der Gesellschaft eine gute Ausgangsposition für den Eintritt in den aktuellen Marktzyklus.

Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Im ersten Halbjahr 2026 wurden die wesentlichen rechtlichen und kapitalmarktbezogenen Voraussetzungen für die strategische und organisatorische Neuausrichtung der Gesellschaft geschaffen. Im Berichtszeitraum wurde der Insolvenzplan der creditshelf AG als Vorgängergesellschaft umgesetzt. Hierbei wurde das Grundkapital der Gesellschaft restrukturiert und am 11. Juni erfolgte der mehrheitliche Erwerb dieser Mantelgesellschaft vom bisherigen Eigentümer, der PVM Private Values Media AG aus Frankfurt am Main durch die First Capital AG.

Umsetzung des Insolvenzplans und Restrukturierung des Grundkapitals

Das Amtsgericht Frankfurt am Main eröffnete am 1. Mai 2024 das Insolvenzverfahren über das Vermögen der creditshelf Aktiengesellschaft in Eigenverwaltung (Az. 810 IN 148/24 C). Die Gesellschaft legte am 1. September 2025 einen Insolvenzplan zur Fortführung vor, welcher von den Beteiligten angenommen und am 30. Januar 2026 durch das Gericht gemäß § 248 InsO rechtskräftig bestätigt wurde.

Im ersten Halbjahr 2026 wurde der Insolvenzplan umgesetzt. Dabei wurden 495.962 Aktien vereinfacht eingezogen und das Grundkapital von EUR 1.395.961,00 auf EUR 900.000,00 herabgesetzt. Zudem erfolgte eine Barkapitalerhöhung um EUR 100.000,00 auf EUR 1.000.000,00 durch Ausgabe von 100.000 neuen Stückaktien zu einem Ausgabebetrag von EUR 1,00 je Aktie der Gesellschaft.

Am 22. April 2026 wurden sämtliche Inhaberstückaktien der Gesellschaft auf die PVM Private Values Media AG übertragen. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) hatte mit Bescheid vom 2. März 2026 PVM Private Values Media AG von der Pflicht befreit, die Kontrollerlangung zu veröffentlichen und eine Angebotsunterlage gemäß dem WpÜG der Bafin zu übermitteln und zu veröffentlichen.

Nach Durchführung der beschriebenen Kapitalmaßnahmen betrug das Grundkapital EUR 1.000.000,00, eingeteilt in 1.000.000 Inhaberstückaktien. Sämtliche Aktien waren unter der ISIN DE000A41YEG8 zum Regulierten Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen.

Erwerb der Aktienmehrheit durch die First Capital AG (Kontrollwechsel)

Am 7. Mai 2026 und Änderungsvereinbarung vom 9 Juni 2026 schlossen die PVM Private Values Media AG als Verkäuferin und die First Capital AG als Erwerberin einen Aktienkauf- und Übertragungsvertrag über 87 % der Aktien der Gesellschaft. Auf Grundlage des Aktienkauf- und Übertragungsvertrag übertrug PVM Private Values Media AG 640.000 Aktien und somit 64 % des Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft an First Capital AG. Die weiteren 23 % Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft sollen bis spätestens Ende des Jahres an Frist Capital AG übertragen werden.

Außerordentliche Hauptversammlung vom 3. Juni 2026

Am 3. Juni 2026 fand in München eine außerordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft als Universalversammlung statt, in welcher Einstimmig ein Aktiensplit im Verhältnis 1:100 und damit die

Aufteilung des Grundkapitals von EUR 1.000.000,00 in 100.000.000 Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil von EUR 0,01 je Aktie sowie die Neubestellung des Aufsichtsrates beschlossen wurde.

Weitere Ereignisse im Berichtszeitraum

Im Zuge der Neuausrichtung wurden neben einem neuen Aufsichtsrat ein neuer Vorstand bestellt. Am 2. Juni 2026 hat der bisherige Vorstand Sascha Magsamen sein Amt niedergelegt. Philipp von Erffa, Sebastian Holl und Claudia Vucak wurden am 9. Juni 2026 in den Vorstand berufen. Der Vorstand übernahm die strategische Neuausrichtung der Gesellschaft auf die geplante Tätigkeit als integrierter Projektentwickler für Wohnimmobilien. Der neu zusammengesetzte Aufsichtsrat begleitet die Gesellschaft bei ihrer strategischen Entwicklung und nimmt die ihm gesetzlich zugewiesenen Überwachungs- und Beratungsaufgaben wahr. Die Eintragungen der Beschlüsse erfolgten nach Ende des Berichtszeitraums.

Im weiteren Verlauf des Berichtszeitraums begann der organisatorische Aufbau der Gesellschaft. Hierzu gehörten insbesondere die Einrichtung der für das geplante Geschäftsmodell erforderlichen Funktionen und Prozesse in den Bereichen operative Umsetzung, Finanzen, Recht, Personal, Governance und Kapitalmarktkommunikation. Zudem wurde mit der Vorbereitung der operativen Umsetzung des geplanten Geschäftsmodells begonnen.

Eine operative Geschäftstätigkeit im Bereich der Wohnimmobilienentwicklung wurde im ersten Halbjahr 2026 noch nicht aufgenommen. Die im Berichtszeitraum eingeleiteten Maßnahmen dienten der Vorbereitung der Gesellschaft auf die geplante operative Tätigkeit und der Schaffung der hierfür erforderlichen organisatorischen, rechtlichen und kapitalmarktbezogenen Voraussetzungen.

Wesentliche Ereignisse nach dem Berichtszeitraum

Außerordentliche Hauptversammlung vom 21. Juli 2026

Am 21. Juli 2026 fand in München eine weitere außerordentliche Hauptversammlung Gesellschaft als Universalversammlung statt, in welcher einstimmt die Umfirmierung der Gesellschaft in "Nexum Group AG", die Verlegung des Gesellschaftssitzes nach München und die vollständige Neufassung des Unternehmensstand beschlossen wurden, welche am 17. August 2026 in das Handelsregister des Amtsgerichtes München unter HRB 315448 eingetragen wurden.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Nexum Group AG war im Berichtszeitraum operativ nicht tätig und erzielte keine Umsatzerlöse. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen bei TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 117). Demgegenüber erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf TEUR 125 (Vorjahr: TEUR 94). Der Personalaufwand betrug TEUR 9 (Vorjahr: TEUR 14).

Insgesamt ergab sich damit für die Nexum Group AG ein Halbjahresfehlbetrag von TEUR 134 (Vorjahr: TEUR -10).

Das Eigenkapital der Gesellschaft lag zum Ende des Berichtszeitraums bei TEUR 61 (Vorjahr: TEUR 0). Die Rückstellungen reduzierten sich auf TEUR 24 (Vorjahr: TEUR 355). Die Verbindlichkeiten sanken zugleich auf TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 452). Die Eigenkapitalquote liegt damit bei 72 %.

Chancen- und Risikobericht

Chancen

Marktbezogene Chancen

Die Gesellschaft sieht in der aktuellen Marktbereinigung eine wesentliche Chance. Strukturell hoher Wohnraumbedarf trifft auf eine geringe Neubauproduktion und eine wachsende Zahl weit entwickelter Projekte, deren bisherige Eigentümer unter Refinanzierungs-, Eigenkapital- oder Liquiditätsdruck stehen. Für einen neuen Marktteilnehmer ohne historisches Entwicklungsportfolio kann daraus ein attraktiver Zugang zu Projekten entstehen, die unter heutigen Marktparametern neu kalkuliert und strukturiert werden können.

Zusätzliche Chancen ergeben sich aus der veränderten Nachfrageseite. Steigende Mieten und höhere Finanzierungskosten verschieben die Leistbarkeit privater Käufer. Damit gewinnen effiziente Wohnflächen, funktionale Grundrisse und niedrigere absolute Kaufpreise an Bedeutung. Nexum berücksichtigt diese Faktoren bereits bei Ankauf und Produktdefinition. Ein überzeugender Produkt-Markt-Fit kann die Vermarktungsfähigkeit und Verkaufsgeschwindigkeit unterstützen.

Zugang zu umsetzungsreifen Projekten

Refinanzierungsdruck, auslaufende Finanzierungen und Insolvenzen können dazu führen, dass Eigentümer genehmigte oder weit entwickelte Projekte veräußern müssen. Für Nexum kann dies den Zugang zu Projekten eröffnen, bei denen ein wesentlicher Teil des Genehmigungsrisikos bereits abgearbeitet ist. Entscheidend bleibt eine vollständige rechtliche, technische, wirtschaftliche und finanzielle Due Diligence.

Der Erwerb solcher Projekte ist nur dann sinnvoll, wenn Kostenbasis, Baurecht, Finanzierung, Produkt und Exit unter aktuellen Annahmen belastbar sind. Der Vorteil eines Neueinstiegs liegt darin, Projekte nicht zu historischen Grundstücks- oder Finanzierungskonditionen fortschreiben zu müssen, sondern sie anhand heutiger Marktparameter neu zu bewerten.

Die Konsolidierung des Entwicklersegments kann darüber hinaus Zugang zu Teams, Partnernetzwerken und einzelnen Unternehmensstrukturen eröffnen. Nexum wird solche

Möglichkeiten jedoch nur verfolgen, wenn sie den Pure-Play-Fokus stärken und einen klaren Beitrag zur operativen Skalierung leisten.

Finanzierung und institutioneller Markt

Die veränderten Finanzierungsbedingungen sind zugleich Chance und Risiko. Der Druck auf bestehende Finanzierungen kann Transaktionsgelegenheiten schaffen; für neue Projekte bleibt die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital jedoch ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Finanzierungspartner prüfen heute Kapitalstruktur, Eigenkapitaleinsatz, Kostenplanung, Mittelabfluss und Exit deutlich intensiver.

Nexum begegnet dem mit einer frühzeitigen Finanzierungsstrukturierung und einer projektbezogenen Liquiditäts- und Risikosteuerung. Der Kapitalmarktzugang erweitert grundsätzlich die verfügbaren Finanzierungsoptionen, ersetzt aber keine belastbare Projektökonomie.

Die Börsennotierung schafft einen institutionellen Rahmen für Transparenz, Governance und den Zugang zu Investoren. Gelingt der operative Nachweis des Geschäftsmodells, kann dies die Finanzierung weiterer Projekte und die Skalierung der Plattform unterstützen.

Chancen durch produktorientierte Entwicklung

Die angespannte Erschwinglichkeit von Wohnraum verändert, was Käufer nachfragen und finanzieren können. Für Nexum liegt darin eine konkrete operative Chance: Produktdefinition, Grundrisseffizienz und absolute Kaufpreise werden bereits vor dem Ankauf in die Investitionsentscheidung einbezogen. Ziel ist nicht, irgendeinen Wohnraum zu entwickeln, sondern ein Produkt, das zur jeweiligen Zielgruppe und ihrer Finanzierungskraft passt.

Dieser Ansatz kann die Vermarktungsfähigkeit einzelner Projekte erhöhen und Fehlentwicklungen reduzieren. Er bleibt jedoch standort- und projektspezifisch: Nachfrage, Preisniveau, Baukosten, Finanzierung und lokale Wettbewerbssituation müssen für jedes Projekt separat geprüft werden.

Risiken

Wesentliche Risiken für die Chancenrealisierung

Den beschriebenen Chancen stehen wesentliche Risiken gegenüber. Hohe Baukosten, die begrenzte Verfügbarkeit von Fachkräften und regulatorische Anforderungen können die Wirtschaftlichkeit von Neubauvorhaben beeinträchtigen. Auch bei günstigen Erwerbskonditionen besteht das Risiko, dass Kostensteigerungen die Kalkulation belasten. Ursachen können unter anderem steigende Material- und Lohnkosten, eine begrenzte Verfügbarkeit von Fachkräften, höhere Anforderungen an Energieeffizienz und Nachhaltigkeit sowie Änderungen bei technischen oder regulatorischen Standards sein. Auch Verzögerungen bei der Beschaffung, Lieferengpässe oder die eingeschränkte Verfügbarkeit von Bauunternehmen können zu zusätzlichen Kosten führen.

Gesetzliche oder regulatorische Maßnahmen zur Beschleunigung des Wohnungsbaus, einschließlich der politischen Initiativen, könnten einzelne Genehmigungs- und Umsetzungsprozesse erleichtern; Umfang und Wirkung solcher Maßnahmen lassen sich jedoch nicht verlässlich beurteilen.

Das Geschäftsmodell ist zudem von den Kosten und der Verfügbarkeit der Entwicklungsfinanzierung abhängig. Ein erneuter Anstieg der langfristigen Zinsen könnte die Finanzierungskosten erhöhen und die Wirtschaftlichkeit sowie die Bewertung von Projekten beeinflussen. Auch veränderte

makroökonomische, geopolitische oder energiepreisbezogene Rahmenbedingungen können den Finanzierungsmarkt und die Nachfrage nach Wohnimmobilien beeinträchtigen.

Die Fokussierung auf Projekte mit bereits weit fortgeschrittenen planungsrechtlichen Voraussetzungen kann für Nexum von Bedeutung sein, ist jedoch nicht exklusiv. Andere Projektentwickler, institutionelle Investoren und alternative Kapitalgeber können ebenfalls auf solche Projekte zugreifen. Ein zunehmender Wettbewerb kann die Verfügbarkeit geeigneter Projekte einschränken und die Erwerbskonditionen beeinflussen.

Trotz des strukturellen Wohnraumbedarfs bleibt die Finanzierbarkeit privater Käufer ein wesentliches Risiko. Gerade deshalb ist die produktorientierte Steuerung Teil des Nexum-Modells. Sie kann das Absatzrisiko reduzieren, aber nicht eliminieren. Veränderungen bei Zinsen, Einkommen, Kreditvergabestandards oder Käuferpräferenzen können Verkaufspreise und -geschwindigkeit beeinträchtigen.

Prognosebericht

Nexum plant, im zweiten Halbjahr 2026 die operative Umsetzung des Geschäftsmodells aufzunehmen und erste Projekte aus der bestehenden Pipeline vertraglich zu sichern. Für die Steuerung des Wachstums steht das Entwicklungsvolumen (Gross Development Value, GDV) der akquirierten beziehungsweise vertraglich gesicherten Projekte im Vordergrund. Mittelfristig strebt die Gesellschaft ein jährliches Entwicklungsvolumen von mehr als 500 Mio. € an. Für 2027 ist ein Entwicklungsvolumen von mehr als 350 Mio. € vorgesehen. Aussagen zu Umsatz und Ergebnis hängen wesentlich von Transaktionsstruktur, Projektfortschritt, Verkaufszeitpunkten und Rechnungslegung ab und werden mit zunehmender operativer Sichtbarkeit konkretisiert. Mittelfristig strebt Nexum bei erfolgreicher Skalierung und kurzen Projektzyklen eine EBITDA-Marge von mehr als 20 % an.

Halbjahresabschluss

Bilanz

Aktiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A. Umlaufvermögen			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. sonstige Vermögensgegenstände		41.571,69	58.028,82
II. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		44.268,35	143.623,43
Summe Umlaufvermögen		85.840,04	201.652,25
B. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag		0,00	509.088,46
Saldo Klasse 9		0,00	96.557,25
		85.840,04	**807.297,96**

Passiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital		1.000.000,00	1.395.961,00
II. Kapitalrücklage		25.297.505,08	24.801.544,08
III. Verlustvortrag		26.101.790,54	26.716.691,00
IV. Jahresfehlbetrag		134.221,50	-10.097,46
nicht gedeckter Fehlbetrag		0,00	509.088,46
Summe Eigenkapital		61.493,04	0,00
B. Rückstellungen			
1. sonstige Rückstellungen		24.347,00	355.395,55
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 0,00 (EUR 451.902,41)		0,00	451.902,41
		85.840,04	**807.297,96**

Nexum

Gewinn- und Verlustrechnung

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
1. sonstige betriebliche Erträge		0,00	117.377,98
2. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	8.980,92		12.912,85
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	54,62		754,14
		9.035,54	13.666,99
3. sonstige betriebliche Aufwendungen		125.185,96	93.613,53
4. Ergebnis nach Steuern		**-134.221,50**	**10.097,46**
5. Jahresfehlbetrag		**134.221,50**	**-10.097,46**

Ergänzungen zum Halbjahresfinanzbericht H1 2026 der Nexum Group AG

1. Anhang zum verkürzten Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2026

1.1 Allgemeine Angaben

Die Nexum Group AG, vormals creditshelf Aktiengesellschaft, ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Die Gesellschaft hat ihren Sitz in München und ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 315448 eingetragen.

Die Aktien der Gesellschaft sind zum Handel im Regulierten Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen.

Der vorliegende verkürzte Halbjahresabschluss umfasst den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2026.

Die Gesellschaft befand sich im Berichtszeitraum in der Phase der rechtlichen, strategischen und organisatorischen Neuausrichtung. Eine operative Geschäftstätigkeit im Bereich der Wohnimmobilienentwicklung wurde im ersten Halbjahr 2026 noch nicht aufgenommen.

1.2 Grundlagen der Rechnungslegung

Der verkürzte Halbjahresabschluss wurde nach den für die Gesellschaft maßgeblichen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Die für den verkürzten Halbjahresabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im letzten Jahresabschluss angewandten Methoden, soweit sich aus der Umsetzung des Insolvenzplans und den im Berichtszeitraum durchgeführten Kapitalmaßnahmen keine Änderungen ergeben.

Aufgrund der im Berichtszeitraum noch nicht aufgenommenen operativen Geschäftstätigkeit bestehen zum 30. Juni 2026 insbesondere noch keine aus dem künftig geplanten Projektentwicklungsgeschäft resultierenden Vorräte, Projektfinanzierungen oder Umsatzerlöse.

1.3 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beliefen sich zum 30. Juni 2026 auf EUR 41.571,69 nach EUR 58.028,82 zum Vergleichsstichtag.

1.4 Liquide Mittel

Die Guthaben bei Kreditinstituten und sonstigen liquiden Mittel beliefen sich zum 30. Juni 2026 auf EUR 44.268,35 nach EUR 143.623,43 zum Vergleichsstichtag.

1.5 Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum 30. Juni 2026 EUR 1.000.000,00 und ist in 1.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt.

Im Zuge der Umsetzung des Insolvenzplans wurden im ersten Halbjahr 2026 495.962 Aktien vereinfacht eingezogen und das Grundkapital von EUR 1.395.961,00 auf EUR 900.000,00 herabgesetzt. Anschließend wurde das Grundkapital durch eine Barkapitalerhöhung um EUR 100.000,00 auf EUR 1.000.000,00 erhöht. Hierzu wurden 100.000 neue Stückaktien zu einem Ausgabebetrag von EUR 1,00 je Aktie ausgegeben.

Die Kapitalrücklage beträgt zum 30. Juni 2026 EUR 25.297.505,08. Der Verlustvortrag beläuft sich auf EUR 26.101.790,54.

Unter Berücksichtigung des Periodenfehlbetrags für das erste Halbjahr 2026 in Höhe von EUR 134.221,50 beträgt das Eigenkapital zum 30. Juni 2026 EUR 61.493,04.
Ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag besteht zum Bilanzstichtag nicht.

1.6 Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen beliefen sich zum 30. Juni 2026 auf EUR 24.347,00 nach EUR 355.395,55 zum Vergleichsstichtag.

1.7 Verbindlichkeiten

Zum 30. Juni 2026 bestanden nach den Angaben des Halbjahresabschlusses keine Verbindlichkeiten. Zum Vergleichsstichtag bestanden Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 451.902,41.

1.8 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gesellschaft erzielte im Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2026 keine Umsatzerlöse.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf EUR 125.185,96. Der Personalaufwand betrug EUR 9.035,54.

Für das erste Halbjahr 2026 ergibt sich ein Periodenfehlbetrag in Höhe von EUR 134.221,50.

1.9 Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Im Hinblick auf Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen wird derzeit geprüft, ob im Berichtszeitraum wesentliche und nach den einschlägigen Vorschriften angabepflichtige Geschäftsvorfälle bestanden.

Dies betrifft insbesondere mögliche Geschäftsbeziehungen mit der First Capital AG sowie mit Organmitgliedern oder diesen nahestehenden Unternehmen.
Im Berichtszeitraum bestanden keine wesentlichen Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen oder Personen, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft von Bedeutung sind.

1.10 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 30. Juni 2026 bestanden keine wesentlichen Haftungsverhältnisse oder sonstigen finanziellen Verpflichtungen, die für die Beurteilung der Finanzlage der Gesellschaft von Bedeutung sind.

1.11 Organe der Gesellschaft

Dem Vorstand der Gesellschaft gehören zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Halbjahresfinanzberichts an:

Philipp von Erffa, Vorstandsvorsitzender (CEO)
Sebastian Holl, Finanzvorstand (CFO)
Claudia Vucak, Vorstandsmitglied (CPLO)

Dem Aufsichtsrat gehören an:

Dr. Johannes von Bismarck, Vorsitzender
Dr. Annedore Streyl
Marquard von Pfetten-Arnbach

1.12 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 21. Juli 2026 beschloss die außerordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft unter anderem die Umfirmierung der Gesellschaft in Nexum Group AG, die Verlegung des Sitzes nach München sowie eine vollständige Neufassung der Satzung. Die entsprechenden Änderungen wurden am 17. August 2026 in das Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 315448 eingetragen.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Ende des Berichtszeitraums eingetreten sind und wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage der Gesellschaft haben, sind nicht eingetreten.

2. Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Halbjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, 31. August 2026

Nexum Group AG

Der Vorstand

Philipp von Erffa
Vorstandsvorsitzender (CEO)

Sebastian Holl
Finanzvorstand (CFO)

Claudia Vucak
Vorstandsmitglied (CPLO)

3. Hinweis zum Prüfungsstatus

Der verkürzte Halbjahresabschluss und der Zwischenlagebericht zum 30. Juni 2026 wurden weder entsprechend § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Impressum

Nexum Group AG

Ludwigstraße 9
80539 München
Deutschland

E-Mail: info@nexum-group.de
Website: www.nexum-group.de