GBC Research
Initial Coverage

Innok Robotics Group AG
(künftig firmierend, derzeit: Yggdrasil SPAC 1 AG)

WICHTIGER HINWEIS:
Bitte beachten Sie den Disclaimer/Risikohinweis sowie die Offenlegung möglicher Interessenskonflikte nach § 85 WpHG und Art. 20 MAR ab Seite 4646

Hinweis gemäß MiFID II Regulierung für Research „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“: Vorliegendes Research erfüllt die Voraussetzungen für die Einstufung als „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“. Nähere Informationen hierzu in der Offenlegung unter „I. Research unter MiFID II“

Hinweis zu Issuer-Sponsored Research: Vorliegende Researchstudie ist Issuer-Sponsored Research und wurde in Übereinstimmung mit dem EU-Verhaltenskodex (EU Code of Conduct) für Issuer-Sponsored Research erstellt.

Innok Robotics Group AG[*5a,7,11]

Führendes Physical AI und Robotics-Scale-up (outdoorfähige AMRs) in starker Wachstumsphase

Branche: Technologie
Fokus: Autonome Mobile Roboter (AMR)
Gründung: 2012

Mitarbeiter: rund 50
Firmensitz: Regenstauf
Vorstand: Alwin Heerklotz, Nikolas Rössler, Michael Hanselmann, Christoph Fluhr

Die Innok Robotics GmbH mit Sitz in Regenstauf (bei Regensburg) entwickelt und vertreibt autonome mobile Robotersysteme (AMRs) für den Einsatz im Innen- und Außenbereich. Auf Basis der modularen Hardwareplattform HEROS und der selbst entwickelten Autonomiesoftware INNOK COCKPIT® bietet das Unternehmen Lösungen für den innerbetrieblichen Materialtransport (INDUROS®), die automatisierte Bewässerung (RAINOS®) sowie Inspektions- und Überwachungsaufgaben (INSPECTOS). Zu den Kunden zählen insbesondere Industriekonzerne, mittelständische Industrieunternehmen sowie Nutzer aus Kommunen, Gartenbau und Infrastrukturwirtschaft. Der Vertrieb erfolgt über eigene Vertriebskapazitäten und Systempartner. Neben dem Direktverkauf bietet Innok Robotics seinen Kunden auch kapitalschonende Robotics-as-a-Service-Modelle (RaaS) mit laufenden Nutzungsentgelten an.

Hinweis: Die vorliegende Initial-Coverage-Studie bezieht sich auf die börsennotierte Yggdrasil SPAC 1 AG, die eigens für die Aufnahme einer Zielgesellschaft gegründet wurde. Im Rahmen der am 21.10.2026 stattgefundenen Hauptversammlung wurde die Einbringung sämtlicher Geschäftsanteile der operativen Innok Robotics GmbH sowie die anschließende Umfirmierung in Innok Robotics Group AG beschlossen. Die dargestellte historische Geschäftsentwicklung sowie die operativen Prognosen basieren im Wesentlichen auf der Innok Robotics GmbH. Die Bewertung erfolgt auf Basis der nach vollständiger Umsetzung der Transaktion erwarteten Konzern- und Kapitalstruktur der künftigen Innok Robotics Group AG.

in Mio. €[*2]	GJ 25	GJ 26e	GJ 27e	GJ 28e	GJ 29e	GJ 30e
Umsatz	2,40	5,42	12,77	25,66	48,46	94,19
EBITDA	-0,98	-1,57	-0,33	5,38	15,55	40,32
EBIT	-1,56	-2,57	-1,54	3,83	13,45	37,18
Jahresüberschuss	-1,69	-2,67	-2,02	2,56	9,42	27,27
Gewinn je Aktie	-0,16	-0,26	-0,20	0,25	0,92	2,65
Dividende je Aktie	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

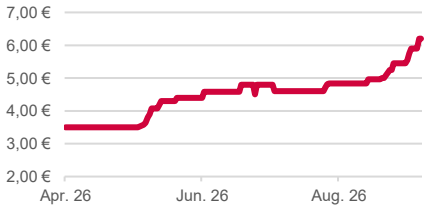
[*1] Aktienanzahl nach Einbringung der Innok Robotics GmbH in die Yggdrasil SPAC 1 AG, zukünftig Innok Robotics Group AG
[*2] Prognosen auf Basis der Innok Robotics GmbH zzgl. Holdingkosten Yggdrasil SPAC 1 AG, zukünftig Innok Robotics Group AG

Investment Case

- **Innovative Physical-AI-Technologieplattform**: Modulare Hard- und Softwareplattform für autonome mobile Roboter mit besonderem Fokus auf Brownfield-Umgebungen sowie kombinierte Indoor- und Outdoor-Anwendungen.
- **Attraktives Marktumfeld:** Wachstumstreiber wie Arbeitskräftemangel, steigende Arbeitskosten und zunehmende Automatisierung unterstützen die langfristige Nachfrage
- **Zunehmende Marktdurchdringung:** Etablierte Kundenbasis mit namhaften Industriekonzernen, steigender Auftragseingang und Ausbau des internationalen Vertriebs- und Partnernetzwerks bilden die Grundlage für das erwartete Umsatzwachstum.
- **Vielfältige Wachstumspotenziale:** Internationale Expansion, Erweiterung der Anwendungsfelder sowie der zunehmende Einsatz von Robotics-as-a-Service eröffnen zusätzliche Absatzmöglichkeiten und Potenziale für wiederkehrende Umsätze.
- **Skalierbares Geschäftsmodell:** Der Asset-Light-Ansatz mit externen Produktions- und Servicepartnern sowie der hohe Wertschöpfungsanteil der eigenen Software ermöglichen bei steigenden Absatzvolumina erhebliche operative Skaleneffekte.
- **Erwartete hohe Umsatz- und Ergebnisdynamik**: Nach unseren Prognosen dürfte der Umsatz bis 2030 auf 94,19 Mio.€ steigen. Ab 2028 erwarten wir das Erreichen der operativen Gewinnschwelle und bis 2030 einen Anstieg des EBITDA auf 40,32 Mio.€.

Rating: KAUFEN
Kursziel: 15,00 EUR

Aktie und Stammdaten



Schlusskurs vom 22.10.2026	6,20 EUR
Börsenplatz	Düsseldorf
ISIN	DE000A3EVV13
WKN	A3EVV1
Aktienzahl (in Mio.)[*1]	10,27
MCap (in Mio. EUR)	63,67
Transparenzlevel	Freiverkehr
Marktsegment	Freiverkehr Düsseldorf
GJ-Ende	31.12.
Rechnungslegung	HGB

Aktionärsstruktur (vor Reverse-Takeover)

WW-Verwaltungs GmbH	87,4 %
übrige Aktionäre	12,6 %

Finanztermine

21.10.26	Hauptversammlung
11.11.26	42. MKK – Münch. Kapitalm. Konf.
23.11.-25.11.26	Dt. Eigenkapitalforum

Analysten

Cosmin Filker (filker@gbc-ag.de)
Matthias Greiffenberger (greiffenberger@gbc-ag.de)

Letzter GBC Research

Datum: Veröffentlichung / Kursziel in EUR / Rating
-
** oben aufgeführte Researchstudien können unter www.gbc-ag.de eingesehen werden

Fertigstellung: 23.10.2026 (09:50 Uhr)
Erste Weitergabe: 23.10.2026 (11:00 Uhr)

Gültigkeit des Kursziels: bis max. 31.12.2027

* Katalog möglicher Interessenskonflikte auf S.49

EXECUTIVE SUMMARY

- Die Innok Robotics GmbH mit Sitz in Regenstauf entwickelt und vertreibt autonome mobile Robotersysteme (AMR) für den Einsatz im Innen- und Außenbereich. Im Rahmen des geplanten Reverse IPOs hat die Hauptversammlung der bereits börsennotierten Yggdrasil SPAC 1 AG am 21.10.2026 die Einbringung der operativen Innok Robotics GmbH sowie die anschließende Umfirmierung in Innok Robotics Group AG beschlossen. Der rechtliche Vollzug der Transaktion wird nach erfolgter Handelsregistereintragung für Ende November 2026 erwartet. Die nachfolgende operative Analyse einschließlich der historischen Finanzkennzahlen bezieht sich daher im Wesentlichen auf die Innok Robotics GmbH, während die Bewertung die nach Vollzug der Transaktion erwartete Struktur der börsennotierten Innok Robotics Group AG zugrunde legt.

- Die technologische Grundlage des Geschäftsmodells bilden die modulare Hardwareplattform HEROS und die selbst entwickelte, zunehmend auf Physical AI basierende Autonomiesoftware INNOK COCKPIT®. Mit den Produktfamilien INDUROS, RAINOS und INSPECTOS adressiert die Gesellschaft insbesondere die Bereiche Intralogistik, Bewässerung sowie Inspektion und Überwachung. Ein wesentliches Differenzierungsmerkmal besteht in der Fähigkeit, autonome Transportprozesse auch in bestehenden Industrieumgebungen (Brownfield) sowie über kombinierte Indoor- und Outdoor-Strecken hinweg abzubilden. Der Vertrieb erfolgt über eine wachsende eigene Vertriebsorganisation (inzwischen 10 Vertriebsmitarbeiter) sowie seit 2025 über eine stark wachsende Anzahl an Systempartnern. Neben dem Direktverkauf bietet Innok Robotics ein Robotics-as-a-Service-Modell (RaaS) mit typischerweise vierjähriger Vertragslaufzeit und wiederkehrenden Nutzungsentgelten an.

- Der Markt profitiert von strukturellen Wachstumstreibern wie dem zunehmenden Arbeitskräftemangel, steigenden Arbeitskosten und der fortschreitenden Automatisierung industrieller Prozesse. Dabei eröffnet insbesondere die Entwicklung leistungsfähiger Physical-AI-Systeme neue Einsatzmöglichkeiten für autonome Roboter außerhalb bislang überwiegend standardisierter Produktions- und Lagerumgebungen. Mit seiner Technologie für Brownfield-, Outdoor- und kombinierte Indoor-/Outdoor-Anwendungen adressiert Innok Robotics insbesondere bislang weniger automatisierte Transportprozesse in bestehenden Industriearealen. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Wachstumspotenziale aus der zunehmenden Nutzung autonomer Robotersysteme für Inspektions-, Überwachungs- und Bewässerungsaufgaben sowie perspektivisch aus Mobile-Manipulation-Anwendungen.

- Nach Schätzungen von Mordor Intelligence dürfte das weltweite AMR-Marktvolumen von 5,18 Mrd. USD im Jahr 2026 auf 10,56 Mrd. USD im Jahr 2031 ansteigen. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 15,3 %. Für Innok Robotics ergeben sich insbesondere aus der Automatisierung bislang überwiegend manuell durchgeführter Materialtransporte in bestehenden Industriearealen zusätzliche Marktpotenziale. Die Einsatzmöglichkeiten der modularen Technologie in weiteren Bereichen wie Landwirtschaft, Inspektion und Sicherheit erweitern darüber hinaus den adressierbaren Markt. Die hohe Wachstumsdynamik im noch jungen Outdoor-AMR-Segment verdeutlichen auch die Daten der International Federation of Robotics (IFR), wonach die weltweit erfassten Verkäufe von Transportrobotern für nichtöffentliche Außenbereiche im Jahr 2025 um rund 296 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen sind.

- Seit Beginn der Serienvermarktung im Geschäftsjahr 2022 konnte Innok Robotics seine Umsatzerlöse von 1,03 Mio. € auf 2,40 Mio. € im Geschäftsjahr 2025

steigern. Allein im vergangenen Geschäftsjahr wurde ein Umsatzwachstum von 60,0 % erzielt. Gleichzeitig erhöhte sich der Auftragseingang auf rund 3,1 Mio. € (VJ: 1,6 Mio. €) und damit um rund 100 %, was auf eine zunehmende kommerzielle Nachfrage nach den Robotersystemen hindeutet. Nach erfolgreichen Pilot- und Testphasen werden die Systeme inzwischen auch von größeren Industriekunden im laufenden Produktionsbetrieb eingesetzt. Daraus ergeben sich Potenziale für Folgeaufträge sowie nationale und internationale Roll-outs. Ein Beispiel hierfür ist der nach Unternehmensangaben abgeschlossene Rahmenvertrag mit einem der 3 Tier Automotive Zulieferer mit Headquarter in Stuttgart, der die Grundlage für eine vereinfachte Belieferung weiterer Konzernstandorte bildet. Zu den Kunden von Innok Robotics zählen zahlreiche international tätige Industriekonzerne, darunter Bosch, ZF, Volkswagen, Siemens und BASF. Darüber hinaus beliefert die Gesellschaft mittelständische Unternehmen wie ZwickRoell, Rigdon und HORSCH. Die breite Kundenbasis bietet Potenziale für Folgeaufträge und eine sukzessive Ausweitung des Robotereinsatzes auf weitere Unternehmensstandorte. Aufgrund des noch vergleichsweise niedrigen absoluten Umsatzniveaus sowie der Vorleistungen in den Personalaufbau und die technologische Weiterentwicklung arbeitet die Gesellschaft jedoch weiterhin planmäßig defizitär. Das EBITDA verbesserte sich im Geschäftsjahr 2025 leicht auf -0,98 Mio. € (VJ: -1,09 Mio. €).

- Die Wachstumsstrategie der Innok Robotics basiert insbesondere auf der weiteren Durchdringung bestehender Kundenbeziehungen, dem Ausbau der Vertriebsaktivitäten, der Erschließung zusätzlicher Anwendungsfelder sowie der internationalen Expansion. Neben der Ausweitung des Direktvertriebs soll das internationale Systempartnernetzwerk sukzessive erweitert werden. Der Eintritt in den nordamerikanischen Markt ist ab 2027 vorgesehen, ab 2028 sollen weitere asiatisch-pazifische Märkte erschlossen werden. Gleichzeitig verfolgt Innok Robotics durch die verstärkte Einbindung externer Produktions- und Servicepartner einen Asset-Light-Ansatz, der eine Skalierung des Geschäftsvolumens ohne einen proportionalen Ausbau der eigenen Fertigungs- und Personalkapazitäten ermöglichen soll. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der modularen Technologieplattform bildet eine weitere Grundlage für die geplante Geschäftsausweitung.

- Ausgehend von der bisherigen Geschäftsentwicklung und der geplanten Umsetzung der Wachstumsstrategie erwarten wir in den kommenden Geschäftsjahren einen deutlichen Umsatzanstieg. Für das laufende Geschäftsjahr 2026 prognostizieren wir Umsatzerlöse in Höhe von 5,42 Mio. €, die bis zum Geschäftsjahr 2030 auf 94,19 Mio. € ansteigen sollten. Wesentliche Treiber sind der erwartete Absatzhochlauf bei den Robotersystemen, der zunehmende Beitrag wiederkehrender Service- und RaaS-Umsätze, die geografische Expansion sowie die Erschließung neuer Anwendungsgebiete. Aufgrund der erwarteten Skaleneffekte sowie der unterproportionalen Entwicklung der Personal- und sonstigen betrieblichen Aufwendungen rechnen wir ab dem Geschäftsjahr 2028 mit dem Erreichen der operativen Gewinnschwelle. Für das Geschäftsjahr 2028 prognostizieren wir ein EBITDA in Höhe von 5,38 Mio. €, das bis zum Geschäftsjahr 2030 auf 40,32 Mio. € ansteigen sollte.

- Auf Basis unseres dreistufigen DCF-Bewertungsmodells haben wir für die Innok Robotics Group AG einen fairen Eigenkapitalwert (31.12.2027) in Höhe von 154,12 Mio. € ermittelt. Unter Berücksichtigung der im Bewertungsmodell angesetzten Aktienzahl von 10,27 Mio. Aktien entspricht dies einem fairen Wert von 15,00 € je Aktie. Wesentliche Grundlagen unserer Bewertung sind der erwartete deutliche Umsatzanstieg sowie die aus dem Asset-Light-Geschäftsmodell resultierenden Skalierungseffekte und die damit verbundene Verbesserung der operativen Profitabilität.

INHALTSVERZEICHNIS

Executive Summary ... 3
Der Reverse Take-Over ... 6
Unternehmen ... 8
Unternehmenshistorie ... 8
Geschäftsmodell ... 9
Management der Gesellschaft ... 16
Markt und Marktumfeld ... 18
Markttreiber für den AMR-Markt ... 18
Der Markt für Autonome Mobile Roboter (AMR) ... 20
Anwendungsbranche: Logistik ... 23
Anwendungsbranche: Agriculture ... 24
Anwendungsbranche: Security (Inspection & Surveillance AMRs) ... 25
Historische Geschäftsentwicklung der INNOK Robotics GmbH ... 27
Historische Ertragsentwicklung 2022 bis 2025 ... 27
Historische Ergebnisentwicklung 2022 – 2025 ... 29
Darstellung der Bilanz- und Finanzlage ... 31
SWOT-Analyse ... 34
Prognosen und Modellannahmen ... 35
Wachstumsstrategie ... 35
Umsatzprognosen 2026 - 2030 ... 37
Ergebnisprognosen 2026 - 2030 ... 39
Bewertung ... 42
Modellannahmen ... 42
Bestimmung der Kapitalkosten ... 42
Bewertungsergebnis ... 43
DCF-Modell ... 44
Zahlen im Überblick ... 45
Anhang ... 46

DER REVERSE TAKE-OVER

Die Innok Robotics GmbH beabsichtigt, im Rahmen eines sogenannten Reverse IPOs den Zugang zum Kapitalmarkt zu vollziehen. Hierzu hat die Hauptversammlung der bereits börsennotierten Yggdrasil SPAC 1 AG am 21. Oktober 2026 die Einbringung sämtlicher Geschäftsanteile der operativen Innok Robotics GmbH im Wege einer Sachkapitalerhöhung beschlossen. Gleichzeitig wurde die künftige Umfirmierung in Innok Robotics Group AG sowie die Verlegung des Gesellschaftssitzes nach Regenstauf beschlossen. Im Gegensatz zu einem klassischen Börsengang erfolgt der Kapitalmarktzugang somit über die wirtschaftliche Übernahme einer bestehenden börsennotierten Aktiengesellschaft. Der rechtliche Vollzug der Transaktion steht noch aus und wird mit der Handelsregistereintragung, die für Ende November 2026 erwartet wird, wirksam.

Wirtschaftlich führt die Transaktion dazu, dass das operative Geschäft der Innok Robotics GmbH künftig nahezu vollständig das Geschäftsprofil der börsennotierten Gesellschaft bestimmen wird. Die Yggdrasil SPAC 1 AG fungiert dabei als bereits börsennotierter Rechtsträger, in den das operative mobile Robotikgeschäft eingebracht werden soll. Entsprechend beziehen sich unsere Analyse des Geschäftsmodells, der historischen Geschäftsentwicklung und der Wachstumsperspektiven im Wesentlichen auf die Innok Robotics GmbH. Für die Bewertung je Aktie legen wir hingegen die nach vollständiger Durchführung der Sachkapitalerhöhung erwartete Aktienzahl der künftigen Innok Robotics Group AG zugrunde.

Die Umsetzung der Transaktion soll in Form einer Sachkapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts der bisherigen Aktionäre erfolgen. Das derzeitige Grundkapital der Yggdrasil SPAC 1 AG beträgt 250.000 Euro und ist in ebenso viele Stückaktien eingeteilt. Im Rahmen der geplanten Einbringung sollen die bisherigen Gesellschafter der Innok Robotics GmbH im Gegenzug für ihre Geschäftsanteile insgesamt bis zu 10.023.699 neue Aktien der Yggdrasil SPAC 1 AG erhalten. Hierfür ist eine Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 10.023.699 Euro vorgesehen, sodass sich das Grundkapital nach vollständiger Durchführung der Transaktion auf 10.273.699 Euro, eingeteilt in 10.273.699 Aktien, erhöhen würde. Die bisherigen Gesellschafter der Innok Robotics GmbH würden damit rund 97,6 % des Grundkapitals der künftigen Innok Robotics Group AG halten, während den bisherigen Aktionären der Yggdrasil SPAC 1 AG ein Anteil von rund 2,4 % zusteht.

Als Grundlage für die Einbringung dient ein IDW-Bewertungsgutachten der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft MSW GmbH, in dem für die Innok Robotics GmbH ein Unternehmenswert von 94,60 Mio. € ermittelt wurde. Für die geplante Transaktion wird ein Einbringungswert von 9,50 € je Aktie zugrunde gelegt. Der im Rahmen der gesellschaftsrechtlichen Transaktion zugrunde gelegte Wert ist von der

nachfolgend dargestellten unabhängigen GBC-Bewertung zu unterscheiden. Unsere DCF-Bewertung basiert auf eigenen Prognosen und Bewertungsannahmen und dient der Ableitung eines fairen Werts der Aktie der künftigen Innok Robotics Group AG.

Die Einbringung der Geschäftsanteile soll mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2026 erfolgen. Der Einbringungsvertrag sieht für die bisherigen Gesellschafter der Innok Robotics GmbH grundsätzlich Veräußerungssperren von 18 bis 24 Monaten nach Wirksamwerden der Einbringung vor. Darüber hinaus könnten in den Geschäftsjahren 2027 und 2028 koordinierte Umplatzierungen bestehender Aktien im Umfang von 12,5 % bis 25 % erfolgen. Entsprechende Maßnahmen stehen unter dem Vorbehalt geeigneter Marktbedingungen und eines ausreichenden Investoreninteresses.

Mit dem geplanten Reverse IPO soll die Grundlage für die weitere Finanzierung der Wachstumsstrategie geschaffen werden. Hierzu hat die Hauptversammlung am 21.10.2026 die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals in Höhe von bis zu 5,125 Mio. € beschlossen. Damit soll die Gesellschaft über zusätzliche Handlungsspielräume zur Aufnahme von Eigenkapital verfügen, um insbesondere den Ausbau der Vertriebsstrukturen, die internationale Expansion und die Weiterentwicklung der Produktplattform, insbesondere den für die Überwachung kritischer Infrastruktur geeigneten Überwachungs- und Inspektionsroboter INSPECTOS zu finanzieren.

UNTERNEHMEN

Unternehmenshistorie

Jahr	Ereignis
2012	Gründungsjahr der Gesellschaft mit Alwin Heerklotz als Mitgründer.
2012 – 2020	In den ersten Jahren lag der Fokus der Gesellschaft auf der Entwicklung von AMR (Autonome Mobile Roboter) für unterschiedliche Einsatzbedingungen. In dieser Phase wurden die AMRs insbesondere an universitäre Forschungsinstitute sowie an Robotik-Forschungsabteilungen größerer internationaler Konzerne verkauft.
2021	Rechtliche und wirtschaftliche Neuaufstellung während der Corona Pandemie durch Einstiege in die bis heute fortwährende Partnerschaft mit dem operativen Mittelstandsinvestor Prolimity GmbH als erstem externen Wachstumsinvestor für Innok Robotics. Seit 2021 liegt ein starker Fokus auf Expansion und den Serienprodukten RAINOS und INDUROS, damit liegt eine Verschiebung des Geschäftsmodells hin zu kommerziellen Robotiklösungen vor.
2022	Vermarktungsstart der beiden Serienprodukte. Heinz Ferchau, Gründer von Ferchau Engineering, Prolimity und private Co-Investoren stellen der Innok Robotics im Rahmen einer Finanzierungsrunde 5,0 Mio. € Eigenkapital bereit.
2023	Die Innok-Roboter kommen im produktiven Kundeneinsatz verstärkt zum Einsatz, unter anderem bei Landgard, Kubota, ZF, Stadt Bern (CH) und Rigdon, wodurch die kommerzielle Etablierung der Technologie weiter voranschreitet.
2024	Zur Finanzierung der Scale-up-Phase wurden als Brückendarlehen für eine Pre Series A1 Pflichtwandeldarlehen über insgesamt 1,40 Mio. € aufgenommen. Markgraf setzt als erstes europäisches Bauunternehmen den INDUROS ein und automatisiert damit Transporte zwischen Hallen- und Außenbereichen seines Logistikzentrums.
2025	Die Verdopplung des eigenen Vertriebsteams sowie der Aufbau eines internationalen System- und Vertriebspartnernetzwerks sollen das Wachstum beschleunigen. Als Kunden konnten Bosch, BASF, Roche und Volvo gewonnen werden. Im Rahmen der Pre-Series A I wurden insgesamt rund 5,0 Mio. € Wachstumskapital aufgenommen (First Close 3,5 Mio. €, Second Close 1,5 Mio. €).
2026	Aufgrund des großen Investoreninteresses wurde eine weitere Finanzierungsrunde (Pre-Series A II) über weitere rund 3,3 Mio. € erfolgreich abgeschlossen. Die Hauptversammlung der Yggdrasil SPAC 1 AG hat am 21.10.2026 die Einbringung der Innok Robotics GmbH im Rahmen eines Reverse Take-overs sowie die anschließende Umfirmierung in Innok Robotics Group AG beschlossen. Damit soll das operative Geschäft von Innok Robotics über den bereits bestehenden Börsenmantel Zugang zum Kapitalmarkt erhalten.

Geschäftsmodell

Technologie von Innok Robotics

Die technologische Basis von Innok Robotics ist eine modular aufgebaute Hard- und Softwareplattform, auf der verschiedene autonome mobile Roboter-Systeme entwickelt werden können. Im Mittelpunkt stehen die Autonomie-Software INNOK COCKPIT® sowie die outdoor- und brownfieldfähige Hardware Roboterplattform HEROS. Anstatt für jedes Anwendungsgebiet eine vollständig neue Roboterarchitektur zu entwickeln, greift Innok auf gemeinsame Hardware-, Sensorik- und Softwarebausteine zurück und passt diese an den jeweiligen Einsatzzweck an. Dieser Plattformansatz ermöglicht kürzere Entwicklungszyklen (von einer Kundenanfrage bis zum Prototyp ca. 3-6 Monate) und erleichtert die Übertragung bestehender Technologien auf zusätzliche Produkte innerhalb eines Anwendungsgebietes und die Adressierung weiterer Anwendungsgebiete.

Die modulare Hardwareplattform HEROS bildet die physische Grundlage der Produktfamilien. Aufbauend auf dieser Plattform hat Innok die etablierten Serienprodukte INDUROS und RAINOS für Intralogistik und Bewässerung entwickelt. Mit INSPECTOS wird das Produktportfolio um eine Lösung für autonome Überwachungs- und Inspektionsaufgaben erweitert. Je nach Anwendung können wesentliche Hardwarekomponenten und zusätzliche Module angepasst oder ergänzt werden. Damit verfolgt Innok den Ansatz einer Plattformstrategie, bei der technische Entwicklungen grundsätzlich über mehrere Anwendungsgebiete (sog. Application Areas) hinweg genutzt werden können.

AMR-Plattformarchitektur von Innok Robotics

Quelle: Innok Robotics

Neben der Hardware bildet die Autonomie-Software INNOK COCKPIT® den zweiten zentralen Baustein der technologischen Plattform. Die proprietäre Software bündelt die Steuerung des Fahrzeugs, die Navigation, die Missionsausführung und die Cloud-Anbindung. Zu den wesentlichen Komponenten zählen die „Innok Predictable Drive Control" zur Fahrzeugsteuerung, die „Innok Hybrid Navigation", die „Transparent Mission Execution" sowie die Remote- und Cloud-Funktionalität „Innok Remain". Insbesondere die Hybrid Navigation ist darauf ausgelegt, abhängig von der jeweiligen Umgebung unterschiedliche Navigations- und Sensortechnologien miteinander zu kombinieren.

Die Softwarearchitektur ist auf einfache Erweiterbarkeit ausgelegt. Zusätzliche Funktionen können in Form von Software- und Hardwaremodulen ergänzt werden. Zu den bereits dargestellten Funktionen zählen beispielsweise die Integration sog.

Flottenmanagement-Systeme, in ERP-Systeme (z.B. SAP), die autonome Ansteuerung von Toren, Ampeln oder Ladestationen sowie Funktionen zur automatisierten Handhabung von Anhängern. Laut Unternehmensangaben ist die Missionslogik über die Benutzerschnittstelle der Autonomie-Software INNOK COCKPIT® ohne klassische Programmierung bedienbar. Zudem können die Roboter über die Cloud überwacht und bei Bedarf durch Innok unterstützt werden.

Aus wirtschaftlicher Sicht liegt der wesentliche Vorteil dieser Plattformarchitektur in der Wiederverwendbarkeit bereits entwickelter Technologien. So können neue Produkte in bestehenden Anwendungsgebieten oder weiteren (z.B. Bauwirtschaft, Waste Management, Professional Floor Cleaning Outdoor oder Brownfield etc.) oder kundenspezifische Anwendungen auf bestehende Navigations-, Steuerungs- und Hardwarekomponenten zurückgreifen, anstatt sämtliche Funktionen neu entwickeln zu müssen. Dies reduziert Entwicklungsaufwand und beschleunigt die Erschließung zusätzlicher Anwendungsgebiete. Gleichzeitig erlaubt die modulare Struktur, Kundenanforderungen über Erweiterungsmodule abzubilden, ohne die grundlegende Roboterplattform verändern zu müssen. Somit schafft die Plattformtechnologie die Grundlage für die von Innok angestrebte Skalierung des Produktportfolios auf weitere Branchen.

USP der Innok-Technologie

Bislang werden klassische autonome mobile Roboter überwiegend in strukturierten Indoor-Umgebungen wie Lager- und Produktionshallen eingesetzt. Dort bewegen sie sich typischerweise auf vergleichsweise ebenen Flächen und innerhalb klar definierter Arbeitsbereiche. Innerhalb dieser Rahmenbedingungen können AMRs ihre Umgebung autonom erfassen, Hindernisse erkennen und ihre Fahrwege dynamisch anpassen. Steigen jedoch die Anforderungen an die Bodenbeschaffenheit, die Umgebungsbedingungen oder den Wechsel zwischen unterschiedlichen Betriebsbereichen, erhöht sich auch die technische Komplexität der Automatisierung.

Innok ergänzt den klassischen AMR-Ansatz gezielt um die Anforderungen von Brownfield-, reinen Outdoor sowie kombinierten Indoor- und Outdoor-Anwendungen. Die Systeme sind darauf ausgelegt, nicht nur innerhalb einer einzelnen Halle, sondern auch über bestehende Industrieareale hinweg eingesetzt zu werden. Dazu zählen beispielsweise Fahrwege über Schwellen, Steigungen sowie unterschiedliche Untergründe wie Asphalt oder Schotter. Diese sind für traditionelle Indoor-AMR-Hersteller nicht leistbar. Mithilfe der bereits beschriebenen Innok-Hybrid-Navigation können, je nach Umgebung, unterschiedliche Lokalisierungs- und Sensortechnologien (z.B. LiDAR oder GPS/GNSS-Satellitentechnologie) genutzt werden. Dadurch soll eine durchgängige autonome Navigation auch dort ermöglicht werden, wo sich die Einsatzbedingungen entlang einer Transportstrecke verändern.

Merkmal	Innok AMR	Klassischer AMR
Einsatzumgebung	Indoor/Outdoor	Indoor fokussiert
Untergründe	Multiterrain	ebene Flächen
Brownfield-Einsatz	Brownfield-ready	Eingeschränkt
Navigation	Hybridnavigation	Einzeltechnologie
Durchgängige Transporte	Hallenübergreifend	Hallenintern

Quelle: Innok Robotics; GBC AG

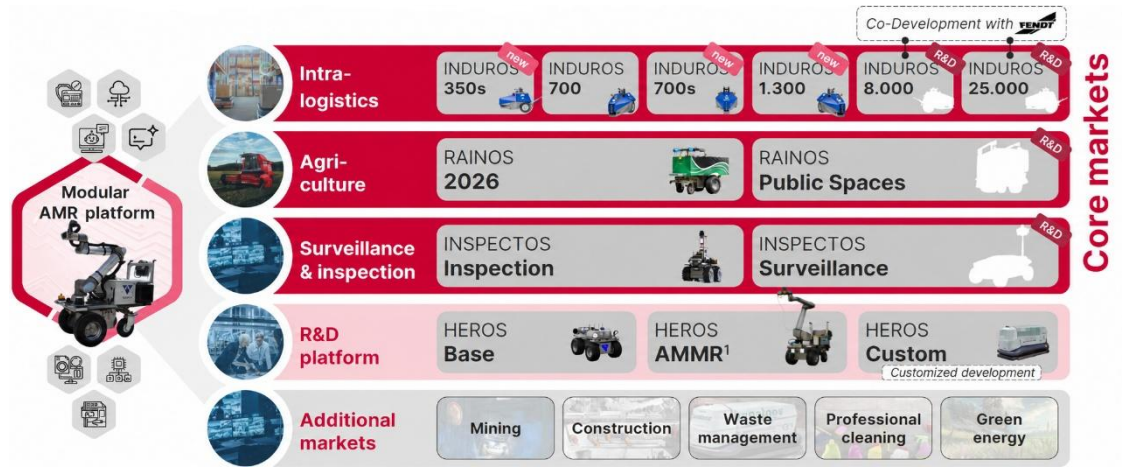
Der wesentliche Unterschied zum klassischen Indoor-AMR liegt somit weniger in der autonomen Navigation als vielmehr in der Breite der adressierbaren Einsatzumgebung. Während der Schwerpunkt traditioneller AMR-Anwendungen insbesondere in kontrollierten Indoor-Bereichen liegt, verfolgt Innok den Ansatz,

dieselbe autonome Transportlogik auch auf bestehende, weniger standardisierte Industrieumgebungen und Indoor-Outdoor-Verbindungen zu übertragen. In Verbindung mit der modularen HEROS-Plattform und der Physical AI-basierten Autonomiesoftware INNOK COCKPIT® entsteht so ein AMR-Konzept, das eine höhere Einsatzflexibilität innerhalb bestehender Kundeninfrastrukturen ermöglicht. Erst durch die Abdeckung von Brownfield- und Outdoor-Missionen kommen Unternehmen dem Leitbild einer End-to-End-Automatisierung näher.

Produktportfolio und Anwendungsfelder

Auf Basis der zuvor dargestellten Hardware- und Softwareplattform vermarktet Innok Robotics mehrere spezialisierte Roboterlösungen. Der Schwerpunkt liegt aktuell auf der INDUROS-Produktfamilie für den autonomen Materialtransport in der Intralogistik. Das Anwendungsfeld Intralogistik & Transport steht für rund 50% aller verkauften AMRs weltweit. Das Portfolio wird durch den RAINOS für autonome Bewässerungsaufgaben, die modulare HEROS-Plattform für kundenspezifische und forschungsnahe Anwendungen sowie den sich im Ausbau befindlichen INSPECTOS für automatisierte Inspektions- und Überwachungsaufgaben ergänzt. Damit adressiert Innok mit einer gemeinsamen technologischen Basis bereits unterschiedliche Branchen und Einsatzgebiete, ohne für jede Anwendung eine vollständig eigenständige Roboterarchitektur entwickeln zu müssen.

Innok-Produktpalette



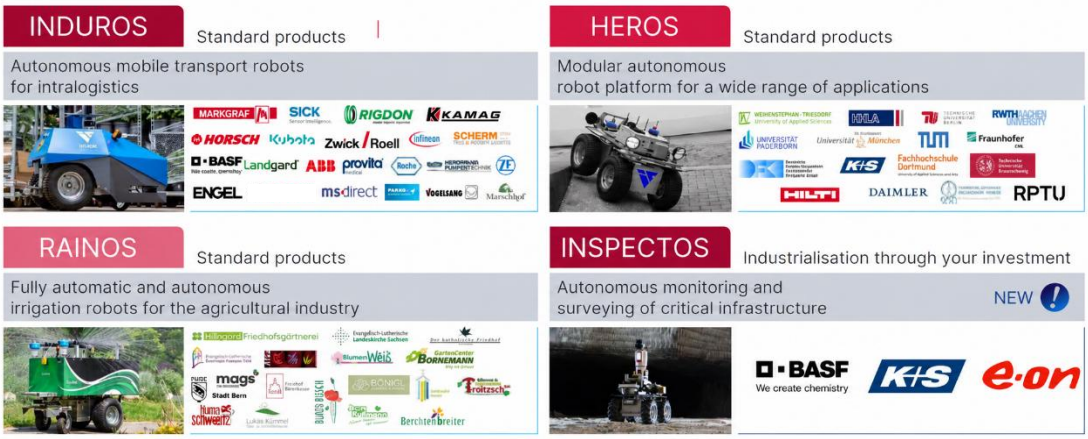
Quelle: Innok Robotics

Die Kunden- und Anwenderbasis von Innok erstreckt sich über Industrieunternehmen, mittelständische Betriebe sowie Forschungs- und Wissenschaftseinrichtungen. Dabei kommen die verschiedenen Robotiklösungen bereits in unterschiedlichen Anwendungsfeldern zum Einsatz. Zu den öffentlich genannten Nutzern des INDUROS zählen unter anderem internationale Konzerne wie Bosch, ZF, Volvo, John Deere, Kubota, Siemens, ABB, Infineon und BASF wie auch Mittelständler wie unter anderem HORSCH, ZwickRoell, Rigdon und SICK. Die modulare HEROS-Plattform wird insbesondere von Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen wie der RWTH Aachen, der TU München, dem KIT Karlsruhe, dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz und Fraunhofer genutzt. Für den RAINOS gibt es bereits eine breite Anwenderbasis im Bereich Bewässerung und Grünflächenpflege. Mit BASF, K+S und E.ON konnten zudem erste namhafte Anwender im Bereich Inspektion und Überwachung gewonnen werden.

Die breite Kundenbasis spiegelt sich mittlerweile auch in einer zunehmenden operativen Nutzung der Systeme wider. Laut Unternehmensangaben befinden sich

mehr als 200 Roboter im produktiven Einsatz, die kumuliert bereits über 500.000 Betriebsstunden absolviert haben. Insgesamt wurden mit den Robotiklösungen von Innok bislang mehr als 30 unterschiedliche Anwendungsfälle umgesetzt.

Auszug der Kundenliste



Quelle: Innok Robotics

Neben der Breite der Kundenbasis belegen mehrere öffentlich dokumentierte Anwendungen, dass die Roboter bereits im laufenden Betrieb eingesetzt werden. Ein Beispiel ist der Prüfmaschinenhersteller ZwickRoell, bei dem ein INDUROS den Materialtransport zwischen den Montagebereichen und dem Logistikzentrum übernimmt. Die dabei zurückgelegten Strecken führen teilweise über Außenflächen und müssen bei unterschiedlichen Witterungsbedingungen bewältigt werden. Laut Innok erreichte das System während eines mehrjährigen Outdoor-Einsatzes eine Verfügbarkeit von 99,9 %. Dieser Anwendungsfall verdeutlicht insbesondere, dass die Technologie nicht nur für Pilotprojekte, sondern auch für zeitkritische Materialflüsse im laufenden Industriebetrieb eingesetzt wird.

Ein weiterer Anwendungsfall besteht beim Reifenhersteller Rigdon. Dort übernimmt der INDUROS 700 Transporte zwischen Innen- und Außenbereichen und bewegt Reifen über längere Strecken sowie über Rampen und Bodenschwellen. Laut Innok konnten durch die Automatisierung Personalkosten, Fahrzeugkosten und der Prozessaufwand reduziert werden. Das Unternehmen beziffert das Einsparpotenzial auf 60.000 € im Einschichtbetrieb und mehr als 200.000 € im 24/7-Betrieb pro Jahr und eingesetztem Roboter.

Dass die Plattform auch außerhalb klassischer Industrie- und Logistikanwendungen eingesetzt werden kann, zeigt der AgTec-/ Bewässerungsroboter RAINOS. Dieser wird von zahlreichen Friedhofsgärtnern im DACH-Raum v.a. zur Bewässerung von Gräbern eingesetzt. Der RAINOS übernimmt die autonome Bewässerung von bis zu 200 Gräber pro Nacht (Gesamtkapazität 600 Gräber). Der hierfür im manuellen Betrieb erforderliche Personaleinsatz kann dadurch auf andere Tätigkeiten (z.B. Pflanzen) verlagert werden. Mittlerweile wurden auch von Kommunen (Stadt Bern (CH), Stadt Mönchengladbach) erste RAINOS-AMRs erworben, u.a. zur Bewässerung von kommunalem Friedhofsgrün und Stadtgrün.

Weitere Zielmärkte auf Basis der Plattformtechnologie

Über die bereits bestehenden Anwendungen hinaus sieht Innok weitere Einsatzmöglichkeiten für die vorhandene Plattformtechnologie. Zu den adressierten beziehungsweise perspektivisch relevanten Bereichen zählen unter anderem grüne

Energie, Bauindustrie, Bergbau, Abfallwirtschaft und professionelle Reinigung. Einige dieser Bereiche wurden bereits in Forschungs- oder Kundenprojekten erprobt, befinden sich jedoch noch nicht auf demselben Produktreifegrad wie die etablierten Lösungen für Intralogistik und Bewässerung, sollen aber zukünftig nicht zuletzt mit Hilfe von institutionellem Wachstumskapital über die Börse angegangen werden. Dabei muss der Einsatz von AMRs als Querschnittstechnologie gesehen werden, die breit in unterschiedlichsten Anwendungsgebieten in Industrieunternehmen, Handel, Logistik und vielen weiteren Industrien und Verticals dabei unterstützen kann, dem Personalmangel zu begegnen und Effizienzgewinne zu generieren.

Bergbau	Bauwirtschaft	Abfallwirtschaft
Professionelle Reinigung	**F&E-Plattformen**	**grüne Energie**

Quelle: Innok Robotics

Für die weitere Entwicklung des Produktportfolios ist der Plattformansatz von Bedeutung. Neue Anwendungsfelder können grundsätzlich auf der vorhandenen HEROS-Hardware sowie der Autonomie-Software INNOK COCKPIT® aufbauen. Durch zusätzliche Aufbauten, Sensorik oder Softwarefunktionen können sie an den jeweiligen Einsatzzweck angepasst werden. So wurde die HEROS-Plattform beispielsweise bereits im Bergbau und in Forschungsprojekten eingesetzt. Auch Projekte in der Bau- und Abfallwirtschaft zeigen, dass die zugrunde liegende Technologie über die derzeitigen Serienprodukte hinaus genutzt werden kann.

Partnerschaften unterstützen Asset-Light-Ansatz

Innok Robotics verfolgt bei der industriellen Wertschöpfung einen Asset-Light-Ansatz, bei dem insbesondere die Serienfertigung und Montage der Robotersysteme zunehmend durch externe Produktionspartner übernommen werden sollen. Die wesentlichen technologischen Kernkompetenzen, darunter die Entwicklung der Autonomiesoftware, die Systemarchitektur, die Systemintegration sowie Testing und Qualitätsprüfung, verbleiben hingegen bei Innok Robotics. Auch die Entwicklung und Erprobung neuer Robotermodelle sowie die Fertigung von Prototypen und Kleinserien sollen weiterhin am Standort Regenstauf erfolgen. Auf diese Weise soll eine Skalierung der Produktionskapazitäten ermöglicht werden, ohne die eigene Fertigungsinfrastruktur proportional zum erwarteten Absatzwachstum ausbauen zu müssen.

Auch bei der industriellen Wertschöpfung (Produktion und Montage der Roboter) verfolgt Innok einen zunehmend partnergestützten Ansatz. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen insbesondere in der Entwicklung der Roboterplattform, der zunehmend Physical AI-basierten Autonomie-Software, der Systemarchitektur sowie der Weiterentwicklung und Anpassung der Produkte sowie dem erstmaligen Aufbau und Integration neuer Roboter (Nullserien, Kleinserien). Die sich anschließende Serienfertigung wird dagegen künftig gemeinsam mit externen Partnern umgesetzt. Eine zentrale Rolle übernehmen dabei AMR-Montage-Partner wie z.B. HÖRMANN Systems Assembly in Wackersdorf (bei Regenstauf). Die

Zusammenarbeit umfasst schon heute unter anderem die Montage von Baugruppen, Design-to-Manufacturing, Industrialisierung und Unterstützung der Serienfertigung, bis hin zur Anlieferung komplett montierter AMRs. Dadurch kann Innok den Produktionshochlauf realisieren, ohne die entsprechenden Fertigungskapazitäten selbst aufbauen zu müssen.

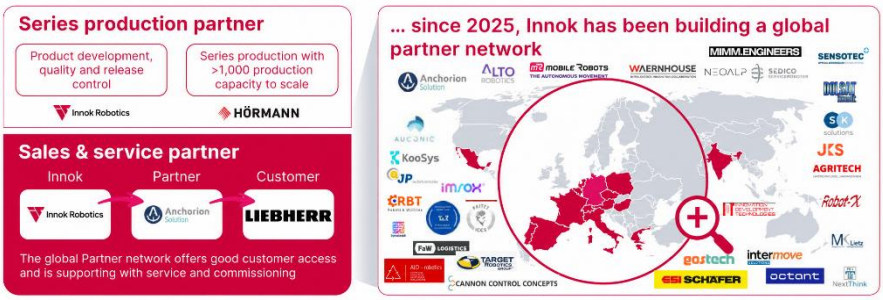
Bei der Inbetriebnahme und dem Service greift Innok ebenfalls auf externe Spezialisten zurück. Mit ProLog Automation aus Stuttgart besteht eine Partnerschaft für die technische Implementierung, Integration und Betreuung der mobilen Robotersysteme beim Kunden. Inbetriebnahmen und Wartungsleistungen können dadurch auch unabhängig von Innok durchgeführt werden. Innok versteht sich dadurch zunehmend als Second Support-Provider. Ergänzend entsteht ein Netzwerk aus Innok-Systemintegratoren und Servicepartnern, das den Vertrieb, die Integration der Roboter in bestehende Kundenprozesse und die Inbetriebnahme sowie die Wartung übernimmt. Zu den System- und Vertriebspartnern zählt auch Anchorion Solution, das Innok Robotics insbesondere bei der Vermarktung, Systemintegration und Erschließung zusätzlicher Kundenpotenziale unterstützt.

Die Wertschöpfungsstruktur folgt somit einem Asset-Light-Ansatz. Während wesentliche Technologie, Software und Produkt-Know-how bei Innok verbleiben, können Fertigung, Implementierung und Teile des Services über spezialisierte Partner skaliert werden. Dies reduziert den Bedarf, für steigende Stückzahlen parallel eigene Produktions- und Serviceressourcen im gleichen Umfang aufzubauen. Der Ausbau dieses Partneransatzes spielt insbesondere für die weitere vertriebliche Skalierung eine wichtige Rolle und wird im folgenden Abschnitt näher betrachtet.

Vertrieb und Partnerstrategie

Bislang erfolgte der Vertrieb von Innok Robotics schwerpunktmäßig über die eigene Vertriebsorganisation. Mit zunehmender Unternehmensgröße wird dieser Direktvertrieb jedoch durch ein wachsendes Partnernetzwerk ergänzt. Im Mai 2025 hat Innok hierfür ein eigenes professionelles Partnermanagement mit zwei Vollzeitstellen etabliert. Seitdem ist das Netzwerk von einem auf inzwischen 36 nationale und internationale Partner angewachsen. Der Fokus liegt dabei insbesondere auf Automatisierungsspezialisten, Logistikintegratoren und Distributoren.

Karte des Innok - Partnernetzwerks



Quelle: Innok Robotics, GBC AG

Die Partner übernehmen dabei nicht lediglich die Vermittlung der Roboter, sondern können abhängig von ihrer Spezialisierung auch Beratung, Systemintegration, Inbetriebnahme und Service beim Kunden abdecken. Dadurch kann Innok auf die bestehenden Kundenbeziehungen und technischen Ressourcen der jeweiligen Partner zurückgreifen, ohne in jedem Markt eine vollständige eigene Vertriebs- und Serviceorganisation aufbauen zu müssen. Die aktuelle Partnerübersicht zeigt eine breite Präsenz im DACH-Raum sowie Partner in Ländern wie Italien, den

Niederlanden, Polen, Rumänien, Spanien, Ungarn und Schweden. Darüber hinaus wurde das Netzwerk 2026 mit HARI Automation in Indien erstmals nach Asien und mit CRBT Robots Móviles in Mexiko nach Nordamerika ausgeweitet.

Aus unserer Sicht ist der Ausbau des Partnervertriebs ein wesentlicher Baustein für die weitere Skalierung. Während der eigene Vertrieb insbesondere für die direkte Kundenansprache und komplexe Projekte weiterhin von großer Bedeutung ist, können lokale Systempartner die Bereiche Vertrieb, Integration, Inbetriebnahme und Service vor Ort übernehmen. So kann Innok neue Regionen und Kundengruppen erschließen, ohne Personal- und Infrastrukturkosten im gleichen Umfang wie bei einem rein eigenen Vertriebsmodell aufbauen zu müssen.

RaaS reduziert die Einstiegshürde für die Kunden

Neben der Erweiterung der Vertriebskanäle hat Innok sein Absatzmodell erweitert. Ursprünglich wurden die Roboter überwiegend über einen klassischen Kauf bzw. ergänzend über Leasing angeboten. Seit 2024 besteht zusätzlich ein Robotics-as-a-Service-Modell (RaaS). Dabei wird der Roboter nicht über eine einmalige Investition erworben, sondern gegen laufende monatliche Zahlungen genutzt. Nach Unternehmensangaben sieht ein beispielhaftes RaaS-Modell eine monatliche Rate von rund 3.500 Euro (in einem Ein-Schicht-Case; bei mehreren Arbeitsschichten, in denen der AMR operieren muss, entsprechend höher) bei einer Mindestvertragslaufzeit von 48 Monaten vor. Neben der Nutzung des Roboters umfasst das Angebot unter anderem die Inbetriebnahme sowie Wartungs- und Serviceleistungen.

Direktkauf + Servicegebühr	Robotics-as-a-Service (OPEX)
▪ **CAPEX z. B. 150.000 €** (Hardware + Autonomie) ▪ **Wiederkehrende Servicegebühr: 5.000 €** p.a. ▪ **Bruttomarge:** 70 %	▪ **Reines OPEX-Modell,** z. B. 3.500 € pro Monat ▪ **Finanzierungspartner:** akf Bank (Vorwerk Group) ▪ **Mindestvertragslaufzeit:** 48 Monate
Wiederkehrender Anteil am Lifetime Value: ~17 %	Wiederkehrender Anteil am Lifetime Value: ~100 %
ca. 175.000 € Customer Lifetime Value (5 Jahre)	**ca. 210.000 €** Customer Lifetime Value (5 Jahre)

Quelle: Innok Robotics, GBC AG

Für den Kunden verschiebt sich die Investition somit von einer hohen anfänglichen CAPEX-Belastung hin zu planbaren, laufenden OPEX-Zahlungen. Dadurch sinkt die finanzielle Einstiegshürde für die Automatisierung und die Kosten können über die Vertragslaufzeit verteilt werden.

Für Innok verändert das RaaS-Modell vor allem die Struktur der Erlöse. Während beim klassischen Produktverkauf der wesentliche Erlös mit dem Verkauf des Roboters anfällt und wiederkehrende Erlöse vor allem aus Serviceleistungen entstehen, verteilt sich der Vertragswert beim RaaS-Modell vollständig über die Nutzungsdauer. Laut Unternehmensangaben liegt der wiederkehrende Anteil am Customer Lifetime Value beim klassischen Verkauf bei rund 17 %, während dieser beim RaaS-Modell nahezu 100 % erreicht. Gleichzeitig wird die Finanzierung der eingesetzten Roboter durch die akf Bank als externen Finanzierungspartner unterstützt, um die zusätzliche Kapitalbindung für Innok zu begrenzen.

Management der Gesellschaft

Im Zuge des Reverse IPOs wird die Corporate-Governance-Struktur der künftigen Innok Robotics Group AG neu aufgestellt. Der neu konstituierte Aufsichtsrat hat am 22.10.2026 Alwin Heerklotz zum Vorstandsvorsitzenden bestellt. Die weiteren vorgesehenen Mitglieder des Führungsteams sind Michael Hanselmann (CFO), Nikolas Rössler (CCO) und Christoph Fluhr (COO ad interim), deren formelle Bestellung noch aussteht. Der Aufsichtsrat soll künftig sechs Mitglieder umfassen, darunter Vertreter aus Industrie, Robotik und Beteiligungsmanagement. Die vollständige Besetzung des Gremiums ist teilweise noch von der Handelsregistereintragung beziehungsweise weiteren Bestellungsverfahren abhängig.

Alwin Heerklotz (Gründer/CEO/CTO)

Der Vorstandsvorsitzende Alwin Heerklotz ist Mitgründer, CEO und CTO von Innok Robotics, das im Jahr 2012 gegründet wurde. Er ist Diplom Ingenieur / Ingenieur Informatik und Elektrotechnik und entwickelt bereits seit 1994 Software für autonome mobile Roboter. Er verfügt somit über mehr als drei Jahrzehnte Erfahrung in der Robotik. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen insbesondere in den Bereichen autonome Navigationsalgorithmen, Softwareentwicklung, Sensorik und Elektronik. Dabei konzentriert er sich auf die Entwicklung autonomer mobiler Roboter (AMRs), die auch im Außenbereich und in anspruchsvollem, unwegsamem Gelände zuverlässig eingesetzt werden können. In seiner Funktion als technologisch Verantwortlicher verbindet er seine langjährige Entwicklungserfahrung mit der Konzeption und Umsetzung robuster Robotiklösungen für anspruchsvolle Einsatzumgebungen.

Nikolas Rössler (CCO)

Nikolas Rössler ist designierter Chief Commercial Officer (CCO) und verantwortet seit Anfang 2025 als CCO/CFO die kommerzielle Skalierung von Innok Robotics. Er bringt Erfahrungen aus der Unternehmensberatung, dem Konzernumfeld und der Start-up-Branche mit. Bei Roland Berger beriet er Unternehmen aus der Investitionsgüter- und Automatisierungsindustrie. Als Assistent des CEO bei MEAXIS gewann er anschließend Einblicke in die strategische und operative Konzernsteuerung. Als Head of Growth bei SONAH war er maßgeblich an der Umsetzung der Wachstums- und Skalierungsstrategie des Start-ups beteiligt. Diese Erfahrungen wird er nun in den strategischen und kommerziellen Ausbau von Innok Robotics einbringen.

Michael Hanselmann (CFO)

Der designierte Finanzvorstand (CFO) von Innok Robotics, Michael Hanselmann, verfügt über umfassende Erfahrung im Kapitalmarkt- und Finanzwesen. Im Rahmen seiner bisherigen beruflichen Laufbahn war er unter anderem bei der Erstellung der Kapitalmarktprospekte für die Börsennotierung der Uniper SE im Zuge der Abspaltung von E.ON sowie bei der Finanzierung der Monsanto-Übernahme durch Bayer beratend tätig. Von 2014 bis 2022 war er zudem in Deutschland als Steuerberater bestellt. Er verfügt über Erfahrung als Big-Four-Berater und CFO und befasste sich dabei insbesondere mit der Finanzberichterstattung sowie der Gestaltung und Weiterentwicklung von Kontroll- und Prüfprozessen. Darüber hinaus verfügt er über Erfahrung in der M&A-Beratung, im Treasury- und Liquiditätsmanagement und im Performance-Management auf CFO-Ebene. Mit seiner Kapitalmarkt- und Finanzexpertise ergänzt er die Kompetenzen des künftigen Vorstands von Innok Robotics.

Christoph Fluhr (Interims-Chief Growth Officer und COO)

Christoph Fluhr, designierter Chief Growth Officer und Chief Operating Officer (CGO/COO ad interim) von Innok Robotics, ist bereits seit 2021 in verschiedenen

Führungsfunktionen für das Unternehmen tätig. Dabei konzentriert er sich insbesondere auf die operative Skalierung und Expansion, unter anderem in den Bereichen Produktentwicklung, Kundenmanagement, Prozessoptimierung, Projektmanagement und Fundraising. Darüber hinaus verfügt er über umfassende Erfahrung in der Umsetzung von Transformations- und Wertsteigerungsprogrammen in den Bereichen Robotik, Automatisierung und Unternehmensentwicklung. Seit 2008 ist er Mitgründer und Managing Partner von Prolimity Capital Partners, dem größten Investor bei Innok Robotics. Zuvor war er unter anderem als COO und Vice President bei der SAP SE tätig. Seine Erfahrungen in der operativen Unternehmensführung, der Skalierung von Geschäftsmodellen sowie im Beteiligungsmanagement bringt er in die Weiterentwicklung von Innok Robotics ein.

MARKT UND MARKTUMFELD

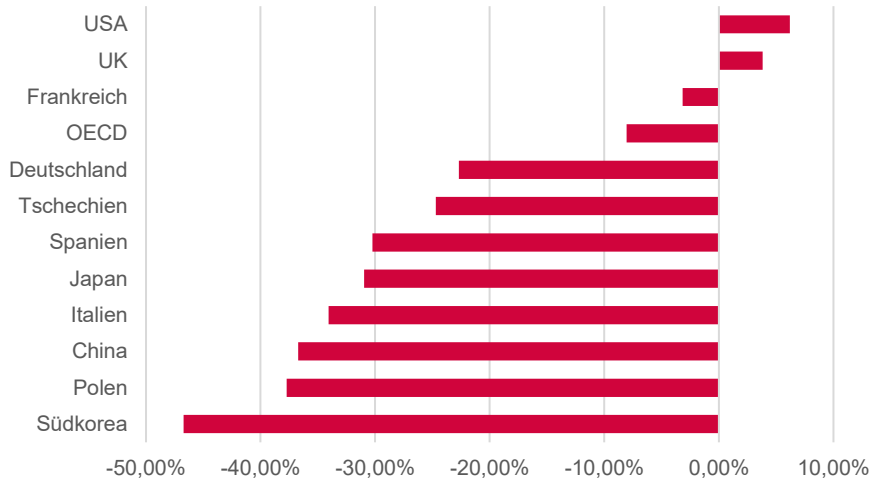
Markttreiber für den AMR-Markt

Demografische Entwicklung

Der demografische Wandel wird den bereits bestehenden Arbeitskräftemangel in zahlreichen Industrieländern in den kommenden Jahrzehnten voraussichtlich weiter verschärfen. Laut Berechnungen der OECD wird die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zwischen 2023 und 2060 im OECD-Raum insgesamt um rund 8 % zurückgehen. In etwa einem Viertel der OECD-Staaten wird sogar ein Rückgang von mehr als 30 % erwartet. Besonders stark fällt die Entwicklung in Südkorea aus: Dort könnte die Bevölkerung im Erwerbsalter bis 2060 um bis zu 46 % sinken.

Für Industrieunternehmen erhöht sich dadurch der Anreiz, personalintensive und repetitive Tätigkeiten zu automatisieren. Neben der Industrierobotik bieten derzeit insbesondere innerbetriebliche Transport- und Materialflussprozesse hierfür ein hohes weiteres Automatisierungspotenzial („End-to-End-Automatisierung"). Der demografische Wandel stellt somit einen strukturellen Wachstumstreiber für den Einsatz autonomer mobiler Roboter dar.

Entwicklung erwerbsfähiger Menschen (20-64 Jahre) von 2023-2060



Quelle: OECD Employment Outlook 2025

Eine Ausnahme sind die USA, für die eine vergleichsweise stabile Entwicklung der Bevölkerung im Erwerbsalter erwartet wird. Da Bevölkerungsprojektionen jedoch insbesondere auf Annahmen hinsichtlich der zukünftigen Nettozuwanderung reagieren, können Änderungen der Migrationspolitik die langfristige Entwicklung des verfügbaren Arbeitskräftepotenzials maßgeblich beeinflussen.

Interessant ist zudem, dass auch Länder von einem rückläufigen Arbeitskräftepotenzial betroffen sind, die in den vergangenen Jahrzehnten von Produktionsverlagerungen aus Hochlohnländern profitiert haben. Dies gilt insbesondere für China, wo die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter künftig deutlich zurückgehen dürfte. Damit steigt auch dort der Druck auf Industrieunternehmen, Produktivitätssteigerungen zunehmend über Automatisierung zu realisieren.

Steigende Arbeitskosten

Neben der rückläufigen Verfügbarkeit von Arbeitskräften sind steigende Arbeitskosten ein weiterer struktureller Treiber für die zunehmende Automatisierung. Insbesondere in entwickelten Volkswirtschaften erhöhen steigende Löhne, Sozialabgaben und weitere arbeitgeberseitige Kosten den wirtschaftlichen Anreiz, repetitive und standardisierbare Tätigkeiten zu automatisieren. Dies betrifft nicht nur klassische Produktionsprozesse, sondern zunehmend auch innerbetriebliche Transport- und Materialflussprozesse, die bislang vielfach personalintensiv durchgeführt werden.

Innerhalb der Europäischen Union sind die Arbeitskosten in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Laut Eurostat stiegen die durchschnittlichen Arbeitskosten je geleisteter Arbeitsstunde von 28,50 € im Jahr 2020 auf 34,90 € im Jahr 2025, was einem Anstieg von rund 22 % entspricht. Allein im Jahr 2025 lag der Anstieg bei 4,1 %. Berücksichtigt werden dabei neben Löhnen und Gehältern auch arbeitgeberseitige Sozialabgaben. Besonders ausgeprägt war die Entwicklung in Polen. Dort stiegen die durchschnittlichen Arbeitskosten von 48,6 PLN je Stunde im Jahr 2020 auf 80,9 PLN im Jahr 2025 – ein Zuwachs von rund 67 %. Allein im Jahr 2025 erhöhten sie sich nochmals um 8,8 %. Damit nimmt der Kostendruck auch an bislang vergleichsweise günstigen Produktionsstandorten deutlich zu. Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich auch in den USA. Laut dem U.S. Bureau of Labor Statistics stiegen die durchschnittlichen Arbeitgeberkosten in der Privatwirtschaft von 36,23 USD je Arbeitsstunde im Dezember 2020 auf 46,15 USD im Dezember 2025, was einem Anstieg von rund 27 % entspricht. Neben den Löhnen umfassen diese Kosten unter anderem Versicherungs-, Altersvorsorge- und Sozialleistungen.

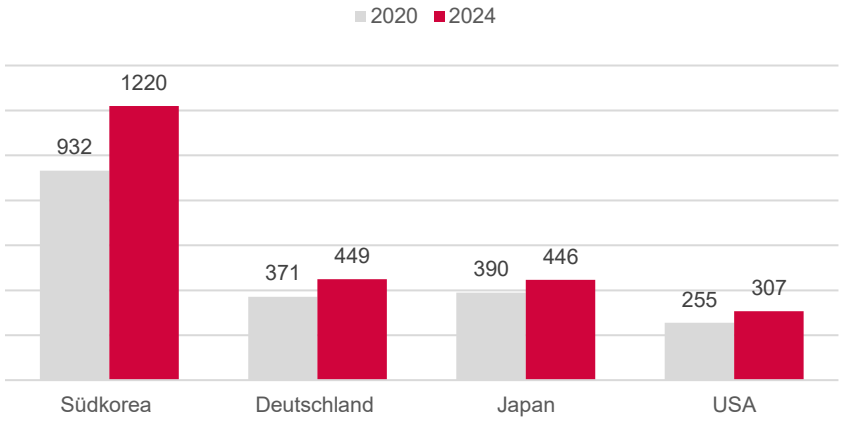
Mit zunehmenden Arbeitskosten steigt für Unternehmen grundsätzlich die Attraktivität kapitalbasierter Automatisierungslösungen. Zwar ist die Anschaffung eines Roboters zunächst mit Investitionen verbunden, doch können sich diese über eine höhere Auslastung und die Substitution bzw. Entlastung personalintensiver Tätigkeiten oft rasch amortisieren. Dies ist besonders relevant bei wiederkehrenden Transportaufgaben, bei denen Mitarbeiter häufig keinen direkten wertschöpfenden Produktionsschritt durchführen, sondern Materialien, Werkzeuge oder Bauteile zwischen verschiedenen Prozessschritten z.B. mit einem Routenzug oder einem Gabelstapler bewegen.

Zunehmende Automatisierung der Industrieproduktion

Neben dem demografischen Wandel und den steigenden Arbeitskosten ist die fortschreitende Automatisierung der Industrieproduktion ein weiterer struktureller Wachstumstreiber für den Robotikmarkt. Unternehmen investieren zunehmend in automatisierte Lösungen, um ihre Produktivität zu steigern, Produktionsprozesse effizienter zu gestalten und die Abhängigkeit von manuellen Arbeitskräften gleichzeitig zu reduzieren. So wurde bspw. der AMR-Hersteller Clearpath (Kanada) vom US-Automatisierungskonzern Rockwell Automation für 600 Mio. US-$ übernommen. Die Rationale hierfür war lt. CEO von Rockwell Automation, dass man die Kunden bei ihren End-to-End-Automatisierungsvorhaben mit einem eigenen AMR-Sortiment bedienen können müsse. Angabengemäß hatte Clearpath zum Zeitpunkt der Übernahme einen Jahresumsatz von rund 30 Mio. US-$.

Ein geeigneter Indikator für den Automatisierungsgrad ist die von der International Federation of Robotics (IFR) veröffentlichte Roboterdichte. Sie gibt die Anzahl der eingesetzten Industrieroboter je 10.000 Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe an. In den vergangenen Jahren ist die Roboterdichte in nahezu allen führenden Industrienationen weiter gestiegen. So erhöhte sie sich in Südkorea von 932 Robotern je 10.000 Beschäftigte im Jahr 2020 auf 1.220 im Jahr 2024, in Deutschland von 371 auf 449, in Japan von 390 auf 446 und in den USA von 255 auf 307.

Anzahl Industrieroboter je 10.000 Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe



Quelle: International Federation of Robotics (IFR); World Robotics 2025; GBC AG

Bemerkenswert ist dabei, dass eine zunehmende Automatisierung nicht ausschließlich in Ländern mit besonders starkem demografischem Druck zu beobachten ist. Während Südkorea, Deutschland und Japan mit einer deutlich alternden Erwerbsbevölkerung konfrontiert sind, fällt die demografische Entwicklung in den USA vergleichsweise günstiger aus. Dennoch erhöhte sich dort die Roboterdichte zwischen 2020 und 2024 um rund 20 %. Dies verdeutlicht, dass neben der Verfügbarkeit von Arbeitskräften insbesondere steigende Arbeitskosten, der internationale Wettbewerbsdruck und kontinuierliche Produktivitätssteigerungen wesentliche Treiber von Automatisierungsinvestitionen darstellen.

Auch eine Untersuchung der OECD stützt den Zusammenhang zwischen Arbeitskräftemangel, Produktivität und Automatisierung. Die Studie zeigt, dass die Ursachen von Arbeitskräftemangel je nach Produktivitätsniveau der Unternehmen unterschiedlich ausfallen. Während weniger produktive Unternehmen häufiger aufgrund niedriger Löhne mit Personalengpässen und daraus resultierenden Produktionsausfällen konfrontiert sind, mangelt es produktiveren Unternehmen insbesondere an Beschäftigten mit passenden Qualifikationsprofilen. Die OECD fasst dies wie folgt zusammen: „*Low-productivity firms frequently face shortages associated with low wages and resulting production losses, whereas high-productivity firms tend to lack candidates with appropriate skill profiles, leading them to respond through automation, investment in training, and organisational restructuring.*“

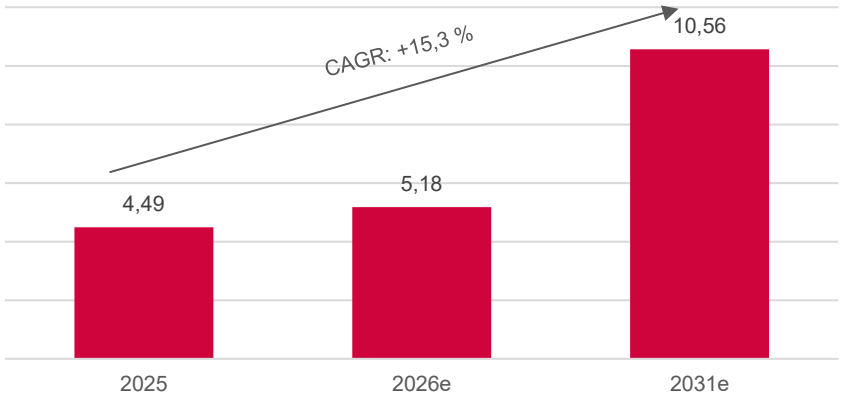
Der Markt für Autonome Mobile Roboter (AMR)

Der Markt für autonome mobile Roboter profitiert von den zuvor dargestellten strukturellen Automatisierungstreibern. Neben der zunehmenden Verknappung und Verteuerung menschlicher Arbeitskräfte ermöglichen insbesondere Fortschritte bei Sensorik, Navigationssoftware und künstlicher Intelligenz die Automatisierung einer wachsenden Anzahl von Transport- und Logistikprozessen. Im Gegensatz zu stationären Industrierobotern in Käfigen können AMRs unterschiedliche Prozessschritte miteinander verbinden und Materialien selbstständig und kollaborativ (ohne Käfig) zwischen Produktions-, Lager- und Logistikbereichen transportieren.

Aktuellen Schätzungen von Mordor Intelligence zufolge belief sich das weltweite Marktvolumen für autonome mobile Roboter im Jahr 2025 auf rund 4,49 Mrd. USD. Für das Jahr 2026 wird ein Anstieg auf rund 5,18 Mrd. USD erwartet. Bis 2031 erwartet das Marktforschungsunternehmen ein Marktvolumen von rund 10,56 Mrd. USD. Dies entspricht für den Zeitraum von 2026 bis 2031 einer durchschnittlichen

jährlichen Wachstumsrate von 15,3 %. Damit würde sich das globale Marktvolumen innerhalb von fünf Jahren mehr als verdoppeln. Als wesentliche Wachstumstreiber nennt Mordor Intelligence den zunehmenden Einsatz künstlicher Intelligenz, verbesserte Konnektivität sowie sinkende Technologiekosten. Gleichzeitig erhöhen Arbeitskräftemangel und der Bedarf nach flexibleren Materialflüssen die wirtschaftliche Attraktivität mobiler Automatisierungslösungen. Die hohe Wachstumsdynamik im noch jungen Outdoor-AMR-Segment verdeutlichen auch die Daten der International Federation of Robotics (IFR), wonach die weltweit erfassten Verkäufe von Transportrobotern für nichtöffentliche Außenbereiche im Jahr 2025 um rund 296 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen sind, allerdings ausgehend von einer noch niedrigen Absatzbasis.

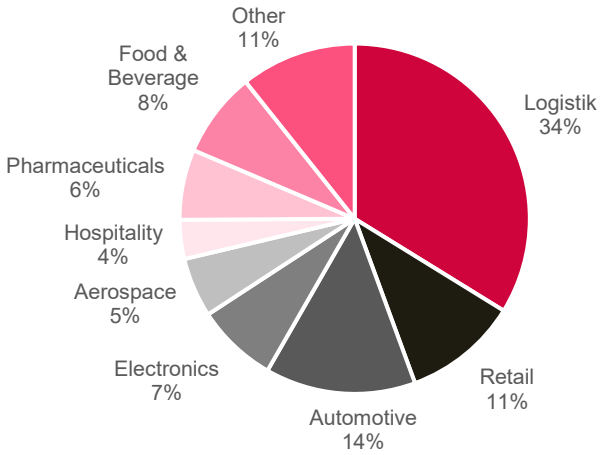
Entwicklung des globalen AMR- Marktvolumens (Mrd. USD)



Quelle: Mordor; GBC AG

Auch andere Marktstudien prognostizieren für die kommenden Jahre ein anhaltend dynamisches Wachstum des AMR-Marktes. Unterschiede bestehen dabei insbesondere hinsichtlich des absolut ausgewiesenen Marktvolumens. Dies ist auf unterschiedliche Marktdefinitionen sowie die Einbeziehung verschiedener Robotertypen, Software- und Serviceleistungen zurückzuführen.

AMR Market Share nach Endverbrauchsmarkt (2025)



Quelle: Global Market Insights; GBC AG

Die Einsatzmöglichkeiten autonomer mobiler Roboter erstrecken sich mittlerweile über zahlreiche Branchen. Besonders etabliert ist die Technologie bislang in der Logistik und Lagerhaltung. Laut Global Market Insights entfielen im Jahr 2025 rund

33,8 % des weltweiten AMR-Marktes auf diesen Bereich. Damit stellte „Logistics & Warehousing" mit deutlichem Abstand den größten Endmarkt dar. Weitere relevante Einsatzbereiche sind die Automobilindustrie, der Einzelhandel, die Elektronik- und Halbleiterindustrie sowie die Pharma- und Gesundheitsbranche.

Die Marktverteilung zeigt, dass AMRs heute nicht mehr ausschließlich als klassische Lagerroboter eingesetzt werden. Laut Global Market Insights entfielen im Jahr 2025 rund 13,9 % des Marktes auf die Automobilindustrie und 10,6 % auf den Einzelhandel. Hinzu kommen Anwendungen in der Elektronik- und Halbleiterproduktion, der Pharma- und Gesundheitsbranche, der Lebensmittelindustrie sowie der Luft- und Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie. Damit erschließen mobile Robotersysteme zunehmend industrielle Anwendungsbereiche, in denen Materialien und Komponenten flexibel zwischen unterschiedlichen Prozessschritten transportiert werden müssen.

AGV vs. AMR

In der mobilen Transportrobotik wird grundsätzlich zwischen Automated Guided Vehicles (AGV) und Autonomous Mobile Robots (AMR) unterschieden. Beide Systeme dienen der Automatisierung innerbetrieblicher Materialtransporte, unterscheiden sich jedoch insbesondere hinsichtlich ihrer Navigation und der daraus resultierenden Flexibilität. Klassische AGVs bewegen sich überwiegend entlang vordefinierter Fahrwege, die beispielsweise durch Magnetbänder, Leitdrähte, Bodenmarkierungen oder andere festgelegte Orientierungspunkte vorgegeben werden. AGVs eignen sich somit insbesondere für standardisierte Prozesse mit dauerhaft gleichbleibenden Transportwegen.

AMRs hingegen erfassen ihre Umgebung mithilfe von Sensoren, wie beispielsweise LiDAR-Systemen oder Kameras, und lokalisieren sich auf Basis digitaler Umgebungskarten. Dadurch können Fahrwege innerhalb der vorgegebenen Arbeitsbereiche dynamisch angepasst und Hindernisse, soweit es die jeweilige Situation zulässt, selbstständig umfahren werden. Veränderungen von Fahrwegen oder Produktionslayouts lassen sich häufig über die Software abbilden, während bei stärker infrastrukturbasierten Systemen zusätzliche Anpassungen erforderlich sein können. Insbesondere in dynamischen Produktions- und Logistikumgebungen eröffnet dies ein höheres Maß an Flexibilität und Skalierbarkeit.

Merkmal	AGV	AMR
Navigation	vordefiniert	dynamisch
Orientierung	Marker, Band, Draht	Sensorik, SLAM
Hindernisse	festgelegte Reaktion	erkennen & umfahren
Layoutänderungen	Anpassungsaufwand	Softwareseitig
Infrastrukturbedarf	tendenziell höher	tendenziell geringer
Flexibilität	für stabile Abläufe	für dynamische Abläufe
Skalierbarkeit	zusätzliche Infrastruktur	flexibel erweiterbar
Brownfield-Eignung	systemabhängig	grundsätzlich höher

Quelle: KUKA; GBC AG

In der Praxis sind die Grenzen zwischen beiden Systemklassen allerdings zunehmend fließend. So können moderne AGVs ebenfalls infrastrukturarme Navigationsverfahren verwenden, während AMRs häufig innerhalb definierter Verkehrswege operieren. Für die Einordnung ist daher weniger eine einzelne Navigationstechnologie entscheidend als vielmehr der Grad, in dem ein Fahrzeug seine Umgebung selbstständig erfassen und auf Veränderungen reagieren kann. Die Entwicklung hin zu flexibleren, sensor- und softwarebasierten Navigationslösungen

erweitert insbesondere die Einsatzmöglichkeiten in bestehenden Produktionsumgebungen.

Gerade sogenannte Brownfield-Standorte stellen dabei erhöhte Anforderungen an die mobile Automatisierung. Im Gegensatz zu neu geplanten Greenfield-Fabriken sind bestehende Industrieareale häufig durch historisch gewachsene Strukturen, unterschiedliche Bodenbeschaffenheiten, Schwellen, wechselnde Verkehrswege sowie die Kombination von Innen- und Außenflächen geprägt. Eine umfangreiche Anpassung der vorhandenen Infrastruktur kann die Wirtschaftlichkeit einer Automatisierungslösung hier erheblich beeinträchtigen.

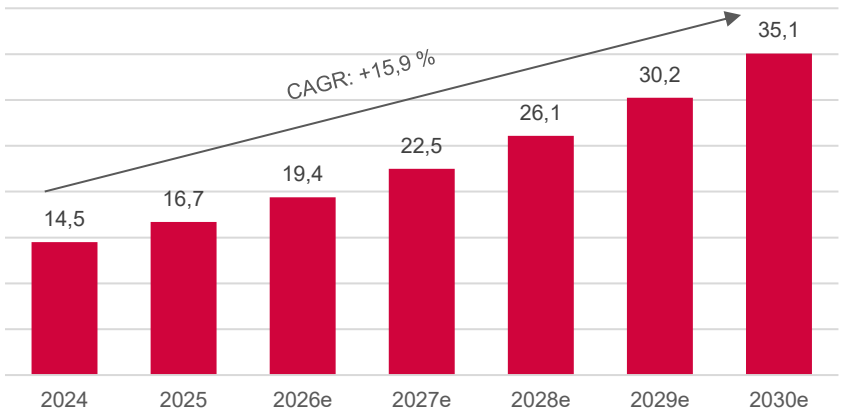
An diesem Punkt setzt die Positionierung von Innok Robotics an. Während sich ein wesentlicher Teil des AMR-Marktes auf kontrollierte Indoor-Umgebungen wie Lager- und Produktionshallen konzentriert, entwickelt Innok seine Systeme gezielt für den Einsatz in bestehenden Industrieumgebungen sowie für durchgängige Indoor-Outdoor-Materialflüsse. Hierzu kombiniert die Innok HYBRID NAVIGATION unterschiedliche Lokalisierungsverfahren wie 2D- und 3D-Laserscanner, Kamera- und Vision-Systeme, Radar sowie GPS beziehungsweise RTK-GNSS. Dadurch kann abhängig von der jeweiligen Umgebung auf unterschiedliche Navigationsverfahren zurückgegriffen werden.

Mit der INDUROS-Produktfamilie adressiert Innok darüber hinaus typische Herausforderungen von Brownfield-Standorten. Die Fahrzeuge sind für Indoor- und Outdoor-Anwendungen ausgelegt und können unter anderem Steigungen, Schwellen sowie unebene Asphalt- oder Schotterflächen bewältigen. Damit soll insbesondere der bislang häufig bestehende Medienbruch zwischen automatisierten Transportprozessen innerhalb einer Halle und manuellen Transporten zwischen verschiedenen Gebäuden geschlossen werden.

Im Folgenden werden die für Innok relevanten Branchen Logistik, Landwirtschaft sowie Inspektion und Sicherheit näher betrachtet. Die dargestellten Marktvolumina beziehen sich dabei auf die jeweils übergeordneten Robotikmärkte und sind breiter abgegrenzt als der zuvor dargestellte AMR-Markt. Sie dienen der Einordnung der Entwicklung und des Potenzials der jeweiligen Anwendungsfelder und sind nicht mit dem unmittelbar adressierbaren Markt von Innok Robotics gleichzusetzen.

Anwendungsbranche: Logistik

Entwicklung des globalen Marktes für Logistikroboter (Mrd. USD)



Quelle: Grand View Research

Der Einsatz von Robotik in der Logistik ist bereits vergleichsweise weit fortgeschritten. Laut Grand View Research belief sich das weltweite Marktvolumen für Logistikroboter im Jahr 2024 auf rund 14,5 Mrd. USD. Es dürfte 2025 auf 16,7 Mrd. USD und 2026 auf 19,4 Mrd. USD steigen. Bis 2030 wird ein Marktvolumen von rund 35,1 Mrd. USD erwartet. Dies entspricht für den Zeitraum von 2025 bis 2030 einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 15,9 %. Das größte Anwendungssegment bilden dabei Warehouse- und Storage-Anwendungen.

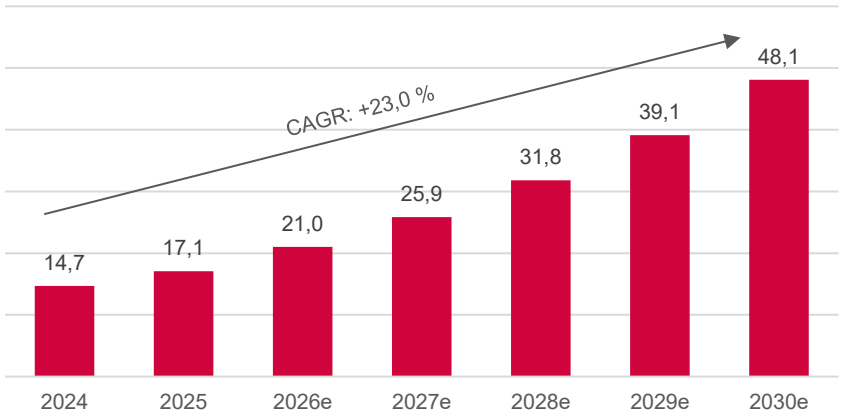
Dass sich diese Entwicklung bereits in konkreten Stückzahlen widerspiegelt, zeigen die Daten der International Federation of Robotics (IFR). So wurden im Jahr 2024 weltweit rund 102.900 professionelle Serviceroboter für Transport- und Logistikanwendungen verkauft, was einem Anstieg von 14 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Damit entfiel mehr als die Hälfte aller verkauften professionellen Serviceroboter auf diesen Bereich. Derzeit bilden mobile Systeme für den Waren- und Materialtransport in nichtöffentlichen Indoor-Umgebungen den wichtigsten Einsatzfall.

Für Innok eröffnen sich durch seine disruptive, Physical AI-basierte Technologie insbesondere in der Brownfield- und Outdoor-Intralogistik zusätzliche Einsatzmöglichkeiten, da der INDUROS Materialtransporte bei qualitativ schlechten Hallenböden (Brownfield, auch „pure indoor“), in „pure outdoor“-Szenarien bis hin zu kombinierten Indoor- und Outdoor-Missionen („indoor outdoor combined“) durchgängig automatisieren kann.

Anwendungsbranche: Agriculture

Auch der Markt für Agrarrobotik weist eine hohe Wachstumsdynamik auf. Laut Grand View Research belief sich das weltweite Marktvolumen für Agrarroboter im Jahr 2024 auf rund 14,7 Mrd. USD und dürfte im Jahr 2025 auf rund 17,1 Mrd. USD gestiegen sein. Bis 2030 wird ein Marktvolumen von rund 48,1 Mrd. USD erwartet, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 23,0 % im Zeitraum von 2025 bis 2030 entspricht. Das Anwendungsspektrum reicht dabei von autonomen Traktoren und Drohnen über Melkroboter bis hin zu Lösungen für Aussaat, Pflanzenschutz, Ernte, Monitoring und Materialtransport.

Entwicklung des globalen Marktes für Agrarroboter (in Mrd. USD)



Quelle: Grand View Research; GBC AG

Die Landwirtschaft zählt bereits heute zu den größeren Einsatzfeldern professioneller Servicerobotik. Nach Angaben der International Federation of Robotics wurden 2024 weltweit knapp 19.500 Agrarroboter verkauft. AgTec belegte damit hinter

Transport & Logistics, Hospitality und Professional Cleaning den vierten Rang unter den professionellen Servicerobotik-Anwendungen.

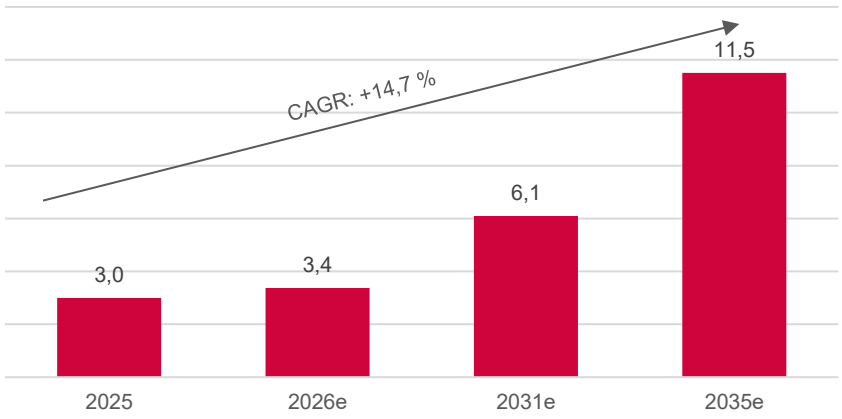
Für Innok ist der Agrarsektor vor allem aufgrund der technischen Anforderungen an autonome Outdoor-Systeme von Interesse. Im Gegensatz zu kontrollierten Produktions- und Lagerumgebungen müssen mobile Roboter hier auf wechselnden Untergründen sowie unter unterschiedlichen Witterungsbedingungen zuverlässig navigieren. Innok adressiert diesen Bereich unter anderem mit der modularen HEROS-Plattform, die auch für Agraranwendungen (erster Fokus: Bewässerung) genutzt wurde. Durch ihren modularen Aufbau können unterschiedliche An- und Aufbauten integriert werden, wodurch sich die Plattform für spezialisierte weitere Anwendungen in der Landwirtschaft eignet (z.B. Pflanzenschutz).

Anwendungsbranche: Security (Inspection & Surveillance AMRs)

Autonome Inspektionsroboter gewinnen insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen hybriden Bedrohungslage bei der Überwachung industrieller Anlagen und kritischer Infrastruktur weltweit und vor allem in Europa zunehmend an Bedeutung. In Deutschland wurde mit dem KRITIS-Gesetz den Betreibern kritischer Infrastruktur besondere Überwachungspflichten sogar gesetzlich auferlegt.

Laut Global Market Insights belief sich das weltweite Marktvolumen für Inspektions- und Überwachungsroboter im Jahr 2025 auf rund 3,0 Mrd. USD und dürfte im Jahr 2026 auf 3,4 Mrd. USD steigen. Für das Jahr 2031 wird ein Marktvolumen von rund 6,1 Mrd. USD erwartet, bis 2035 soll dieses auf 11,5 Mrd. USD anwachsen. Dies entspricht für den Zeitraum von 2026 bis 2035 einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 14,7 %. Der Markt umfasst sowohl stationäre als auch mobile Systeme, wobei für mobile Inspektions- und Überwachungsroboter ebenfalls ein überdurchschnittlich dynamisches Wachstum erwartet wird.

Entwicklung des globalen Marktes für Inspektionsroboter (in Mrd. USD)



Quelle: Global Market Insights; GBC AG

Inspektionsroboter werden insbesondere dort eingesetzt, wo Anlagen regelmäßig kontrolliert werden müssen oder der Zugang für Mitarbeiter mit erhöhtem Aufwand oder Sicherheitsrisiken verbunden ist. Zu den Anwendungsgebieten zählen unter anderem Energieinfrastrukturen, Industrieanlagen, Öl- und Gasinstallationen sowie der Bergbau. Neben der industriellen Inspektion steht inzwischen das Erkennen und die Abwehr von nicht berechtigten Eindringlingen auf Flughäfen, Liegenschaften der Industrie, der Bundeswehr, von Stromversorgern usw. im

Vordergrund. Neben Kameraaufnahmen können die Systeme mit zusätzlicher Sensorik ausgestattet werden, um Zustände automatisiert zu erfassen, zu dokumentieren und Veränderungen frühzeitig zu identifizieren.

Für Innok Robotics stellt dieser Markt mit dem INSPECTOS ein relevantes Anwendungsfeld dar. Das System kann vorgegebene Inspektionsrouten autonom abfahren und dabei unterschiedliche Bild- und Sensordaten erfassen. Zu Letzteren gehören unter anderem Audiodaten, Radioaktivität, Gasdetektion etc. Veröffentlichte Anwendungen umfassen unter anderem die Kontrolle abgelegener Energieanlagen sowie Inspektionsaufgaben im Bergbau. Damit adressiert Innok insbesondere mobile Inspektionsanwendungen in weitläufigen, schwer zugänglichen oder potenziell gefährlichen Umgebungen.

Anwendungsbranche: Weitere

Aufgrund der outdoor-fähigen AMR-Technologie als Querschnittstechnologie wurden von Innok Robotics in Pilotprojekten bereits weitere Branchen mit AMRs beliefert: u.a. die Bauwirtschaft (Construction & Demolition), Kreislaufwirtschaft (Waste Management), Bergbau (inzwischen vier AMRs für Salzminen des K+S-Konzerns), Reinigungsroboter für Outdoor-Flächen sowie weitere R&D-Anwendungen, die später auch kommerzialisiert werden sollen.

HISTORISCHE GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER INNOK ROBOTICS GMBH

GuV in Mio. €	GJ 2022	GJ 2023	GJ 2024	GJ 2025
Auftragseingang	1,10	1,40	1,60	3,10
Umsatz	1,03	1,44	1,50	2,40
EBITDA	-0,81	-1,16	-1,09	-0,98
EBIT	-0,83	-1,31	-1,46	-1,56
JÜ*	-0,95	-1,48	-1,64	-1,69

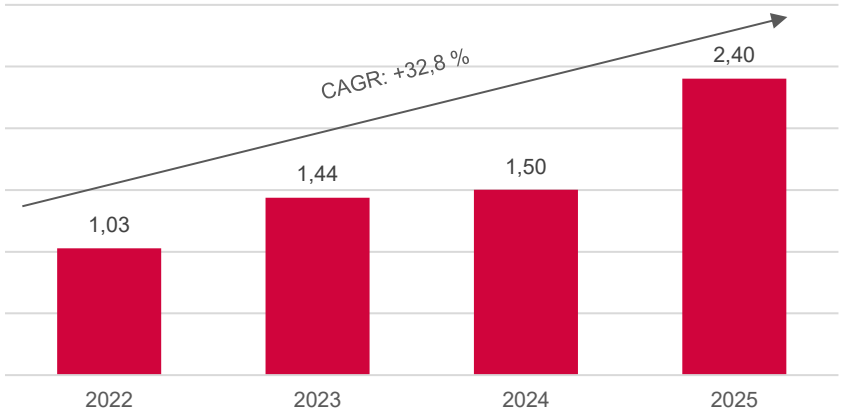
*Quelle: Innok Robotics; GBC AG; *nach Gewinnabführung*

Hinweis: Die nachfolgend dargestellten historischen Finanzkennzahlen beziehen sich auf die operative Innok Robotics GmbH. Aufgrund des noch ausstehenden Vollzugs des Reverse Take-overs handelt es sich nicht um historische Konzernzahlen der Yggdrasil SPAC 1 AG bzw. der künftigen Innok Robotics Group AG.

Historische Ertragsentwicklung 2022 bis 2025

In den vergangenen Geschäftsjahren verzeichnete Innok Robotics ein kontinuierliches Umsatzwachstum. Aufgrund des Technologie-Roll-outs und der noch im Aufbau befindlichen Vertriebsstrukturen lagen die Umsatzerlöse jedoch noch auf einem niedrigen Niveau. Zwischen dem Geschäftsjahr 2022 und dem Geschäftsjahr 2025 verzeichnete die Gesellschaft jedoch mehr als eine Verdopplung der Umsätze von 1,03 Mio. € auf 2,40 Mio. €, was einem CAGR von 32,8 % entspricht.

Umsatzentwicklung 2022 bis 2025 (in Mio. €)



Quelle: Innok Robotics; GBC AG

Das Geschäftsjahr 2022 markiert den Startpunkt der Unternehmensanalyse. In diesem Jahr investierte die Gesellschaft erstmals in Auftritte als Aussteller auf europäischen Leitmessen (LogiMat, Automatica, Hannover Messe). Zudem wurde eine Marketingfunktion geschaffen, Social-Media-Kanäle wurden bespielt und die internen Vertriebskapazitäten wurden erheblich ausgeweitet. Ab diesem Zeitpunkt wurde zudem mit der Serienfertigung der beiden Produkte INDUROS und RAINOS begonnen, die an eine sukzessiv wachsende Anzahl von KMU- und Konzernkunden ausgeliefert wurden. Dies erfolgt typischerweise mit der Auslieferung erster Demo-Roboter und Pilotprojekten, um Kundenvertrauen zu schaffen, gefolgt von der Bestellung größerer Stückzahlen. Insbesondere im Jahr 2023 führten erste

größere Industrieaufträge zu einem Anstieg der AMR-Verkäufe und folglich zu einem Umsatzanstieg in Höhe von 40,0 %. Aufgrund von Investitionssperren bei Zielkunden aufgrund der allgemein schlechten Wirtschaftslage in Deutschland und Europa sowie Umsatzverschiebungen aus dem Dezember 2024 in das 1. Quartal 2025 erhöhten sich die Umsatzerlöse 2024 lediglich um 4,4 % auf 1,50 Mio. € (VJ: 1,44 Mio. €). Die Zahl der erfassten Aufträge stieg 2024 auf 63 (2023: 36 Aufträge), während zugleich die Kundenbasis insbesondere im industriellen Umfeld aufgrund der Messeaktivitäten deutlich erweitert wurde. Insgesamt war der Zeitraum von 2022 bis 2024 somit durch den schrittweisen Übergang von der frühen Kommerzialisierung mit ersten Pilotprojekten hin zu einer breiteren industriellen Marktdurchdringung geprägt.

Mit einem Umsatzanstieg um 60,0 % auf 2,40 Mio. € im Geschäftsjahr 2025 gewann die Geschäftsentwicklung deutlich an Dynamik. Gleichzeitig verdoppelte sich der Auftragseingang innerhalb von zwölf Monaten auf 3,1 Millionen Euro (2024: 1,6 Mio. €). Ein wesentlicher Aspekt dieser Entwicklung ist der Ausbau der Marktpräsenz, der neben dem klassischen Direktvertrieb durch den Aufbau eines Vertriebspartnernetzwerks umgesetzt wurde. Im Jahr 2025 wurden dabei mehr als 20 neue Vertriebspartner in neun zusätzlichen Ländern, mit regionalem Schwerpunkt auf der DACH-Region sowie Spanien, gewonnen. Darüber hinaus erwirtschaftete Innok Robotics im Jahr 2025 erstmals Umsätze aus dem Robotics-as-a-Service-Geschäft in Höhe von 0,26 Mio. €. Auf der Produktseite war INDUROS der wesentliche Wachstumstreiber. Dessen Verkaufsaufträge legten gegenüber dem Vorjahr um 161 % zu und machten ihn damit zum wichtigsten Umsatzträger des Produktportfolios. Gleichzeitig verbreiterte Innok Robotics seine Kundenbasis und gewann unter anderem Bosch, Volvo, Kubota, Siemens, ABB und BASF, Picanol und Scherm Tyre & Projekt Logistik als größere Neukunden. Diese Kunden standen zugleich für die ersten größeren Multi-Robot-Bestellungen, mit denen ganze Intralogistik-Prozesse automatisiert werden (Flotteneinsatz). Ermöglicht wurden die Verkäufe und insbesondere die Multi-Robot-Bestellungen durch das RaaS-Angebot von Innok (Verkauf der Roboter-Leistungen über einen Zeitraum von typischerweise 48 Monaten).

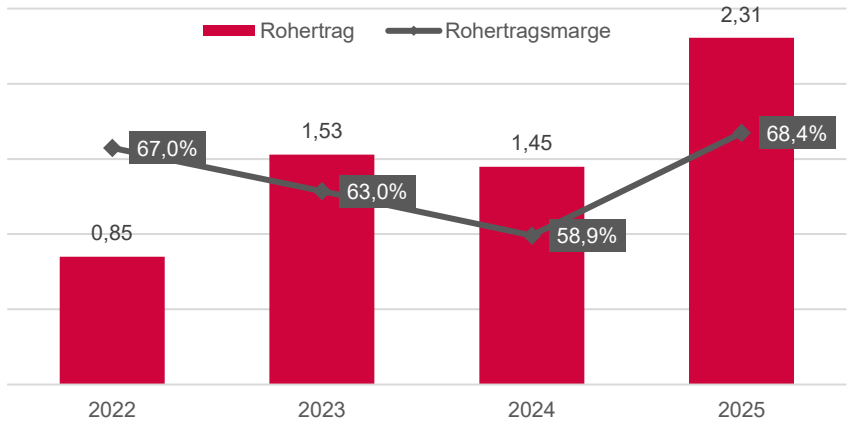
Zuzüglich der Bestandsveränderungen (0,13 Mio. €) und der aktivierten Eigenleistungen (0,84 Mio. €) weist die Gesellschaft für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Gesamtleistung in Höhe von 3,37 Mio. € aus. Im Vorjahr lag dieser Wert bei 2,46 Mio. €. Die Ertragsentwicklung der vergangenen Geschäftsjahre war maßgeblich von den aktivierten Eigenleistungen geprägt. Dies ist für ein Start-up-Unternehmen typisch. Sie spiegeln insbesondere die interne Entwicklungsarbeit an der Roboterplattform HEROS, den Serienrobotern INDUROS und RAINOS sowie die Entwicklungskosten für die Physical-AI-basierte Autonomie-Software INNOK COCKPIT® wider.

Historische Ergebnisentwicklung 2022 – 2025

In den vergangenen Geschäftsjahren war das Kostenbild der Gesellschaft von den drei Kostenblöcken Material- und Personalaufwand sowie sonstigen betrieblichen Aufwendungen geprägt.

Die auf die Gesamtleistung bezogene Materialaufwandsquote pendelte sich im Betrachtungszeitraum in einer Bandbreite zwischen 31,6 % (GJ 2025) und 41,1 % (GJ 2024) ein. Insbesondere im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025 wurden mit einer Materialaufwandsquote von 31,6 % wieder sichtbare Skaleneffekte erreicht. Bislang erfolgte die AMR-Produktion im eigenen Haus, künftig soll lediglich die Endmontage am Standort Regenstauf stattfinden. Die Gesellschaft wird dabei verstärkt auf Produktionspartner zurückgreifen.

Rohertrag (in Mio. €) und Rohertragsmarge (in %)



Quelle: Innok Robotics; GBC AG

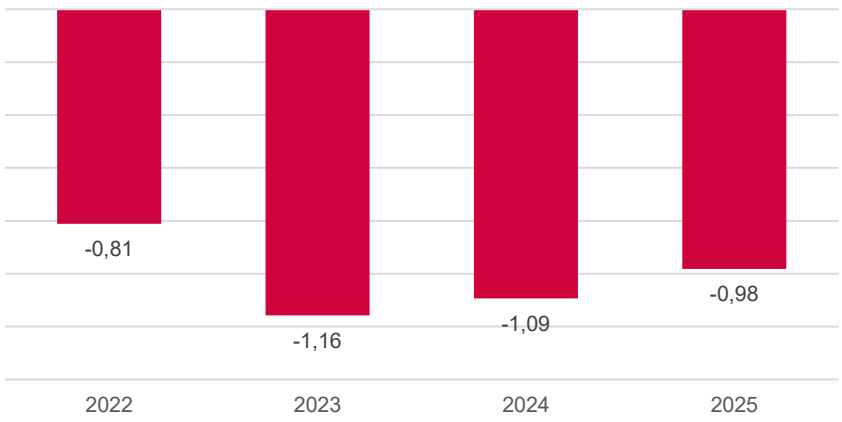
Auf Basis dieser Entwicklung erhöhte sich der Rohertrag im Geschäftsjahr 2025 überproportional auf 2,31 Mio. € (VJ: 1,45 Mio. €), während die auf die Gesamtleistung bezogene Rohertragsmarge auf 68,4 % (VJ: 58,9 %) anstieg. Maßgeblich hierfür war nach Unternehmensangaben insbesondere die hohe eigene technologische Wertschöpfung, die sich in der Preisgestaltung der Robotersysteme widerspiegelt. Dabei profitiert Innok Robotics von der langjährigen Entwicklung seiner proprietären Autonomiesoftware und der damit verbundenen Differenzierung gegenüber herkömmlichen Indoor-AMRs. Zudem trugen ein günstiger Produktmix sowie die verstärkte Eigenfertigung und der damit verbundene Rückgang externer Fremdleistungen zur Margenverbesserung bei.

Den Verbesserungen bei der Materialaufwandsquote standen in den vergangenen Geschäftsjahren hohe Steigerungen beim Personalaufwand gegenüber. Die Gesellschaft hat dabei als Vorleistung für die geplante Ausweitung des Geschäftsvolumens den Personalbestand von 13 Mitarbeitern (31.12.22) auf 32 Mitarbeiter (31.12.24) erheblich ausgebaut. Im abgelaufenen Geschäftsjahr setzte sich dieser Trend fort, was sich in einer weiteren Steigerung der Mitarbeiterzahl auf 38 (31.12.25) niederschlägt und gleichzeitig einen Anstieg des Personalaufwandes auf 2,45 Mio. € (2024: 1,52 Mio. €) nach sich zog. Gemäß Unternehmensangaben entfielen die Neueinstellungen des vergangenen Geschäftsjahres insbesondere auf die Bereiche Entwicklung, Vertrieb und Marketing. Zwar ist auch künftig mit einem weiteren Ausbau des Innok-Teams zu rechnen, aufgrund erwarteter Umsatzsteigerungen sollte die Gesellschaft jedoch von einer sichtbar unterproportionalen Personalkostenquote profitieren.

In den vergangenen Berichtsperioden waren die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, der dritte Kostenblock, besonders stark von Rechts- und Beratungskosten geprägt. Diese waren vor allem verursacht durch die Kosten für die bisherigen Finanzierungsmaßnahmen (Anwälte, Steuerberater, Fund Raising-Advisors). In den Geschäftsjahren 2023 bis Mitte 2024 (Scale-up-Phase II) hatten zudem Interimsmanager die Gesellschaft beim Auf- und Ausbau wichtiger Unternehmensfunktionen sowie der Professionalisierung unterstützt, was zu einem außerordentlichen Aufwand geführt hatte. Nach dem planmäßigen Auslaufen des Einsatzes der Interim-Manager Mitte 2024 haben sich die Rechts- und Beratungskosten im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025 erheblich reduziert. Insgesamt sind die sonstigen Aufwendungen somit auf 0,98 Mio. € (VJ: 1,24 Mio. €) gesunken. Über den gesamten Betrachtungszeitraum hinweg fiel diese Kostenquote von 77,8 % (2022) auf 29,1 % (2025).

Aufgrund der sich noch in der Aufbauphase befindlichen Geschäftsentwicklung sowie des vorweggenommenen Aufbaus des Personalbestandes für den anstehenden Umsatzanstieg weist die Innok Robotics bis zum Geschäftsjahr 2025 noch ein negatives Ergebnis aus. Der leichte Anstieg des EBITDA auf -0,98 Mio. € (2024: -1,09 Mio. €) spiegelt dabei vor allem den Anstieg der Umsatzerlöse wider. Einerseits war das Kostenbild von einem Anstieg des Personalaufwands geprägt, andererseits lag im Bereich des Materialaufwands sowie insbesondere bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen eine nur noch unterproportionale Kostenentwicklung vor.

EBITDA (in Mio. €)



Quelle: Innok Robotics; GBC AG

Nach Berücksichtigung der Abschreibungen, die im Zuge der zunehmenden Kapitalisierung der F&E-Aufwendungen und des damit einhergehenden Anstiegs der immateriellen Vermögenswerte im Betrachtungszeitraum tendenziell auf bis zu 0,58 Mio. € (2024: 0,37 Mio. €) angestiegen sind, weist die Gesellschaft auch auf EBIT-Ebene ein negatives Ergebnis aus. Dies gilt auch für das Nachsteuerergebnis, welches, trotz des erfolgten Geschäftsausbaus, mit -1,69 Mio. € (2024: -1,64 Mio. €) auf dem Niveau des Vorjahres lag.

Darstellung der Bilanz- und Finanzlage

in Mio. €	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025
Eigenkapital (EK-Quote)	2,92 (65,8 %)	2,43 (67,4 %)	0,79 (22,1 %)	1,98 (36,5 %)
davon Verlustvortrag + Bilanzergebnis	-1,12	-2,60	-4,23	-5,92
Zinstragende Verbindlichkeiten	0,35	0,35	1,83	1,95
Liquide Mittel	3,41	1,20	0,58	1,87
Net Debt	-3,06	-0,85	1,25	0,08
Anlagevermögen	0,28	0,93	1,26	1,72
Working Capital	-0,20	0,94	1,21	1,03

Quelle: Innok Robotics; GBC AG

In den vergangenen Geschäftsjahren lag der Fokus der Gesellschaft auf der Entwicklung der Produktplattform (Fokus auf INDUROS und RAINOS auf Basis der HEROS-Plattform), der Professionalisierung der Geschäftsprozesse, dem Hochfahren der Serienreife, dem Aufbau der Vertriebsstrukturen und somit dem Ausbau des Auftragseingangs. Der Fokus lag zudem auf der Sicherstellung jederzeitiger Liquidität. Zu diesem Zweck wurden in den vergangenen Geschäftsjahren unterschiedliche Finanzierungsmaßnahmen durchgeführt:

- **Geschäftsjahr 2022**: Im Zuge einer umfangreichen Wachstumsfinanzierung wurden insgesamt 5,0 Mio. € Eigenkapital zugesagt, davon 4,0 Mio. € durch Heinz Ferchau sowie 1,0 Mio. € durch Prolimity und Prolimity Private Co-Investors. Bis zum Jahresende waren der Gesellschaft rund 4,0 Mio. € liquiditätswirksam zugeflossen, weitere 1,0 Mio. € blieben abrufbar. Ergänzend wurden 200 T€ neue Mezzanine-Mittel eingeworben, wodurch sich die stillen Beteiligungen auf insgesamt 350 T€ erhöhten.

- **Geschäftsjahr 2023**: Im Geschäftsjahr 2023 wurde die bereits im November 2022 vereinbarte Eigenkapitalrunde vollständig umgesetzt. Eine eigenständige neue Finanzierungsrunde erfolgte damit in 2023 nicht.

- **Geschäftsjahr 2024**: Zur weiteren Finanzierung der Scale-up-Phase und als Brückenfinanzierung griff Innok Robotics auf Pflicht-Wandeldarlehen zurück. Im Jahresverlauf wurden insgesamt 1,40 Mio. € aufgenommen.

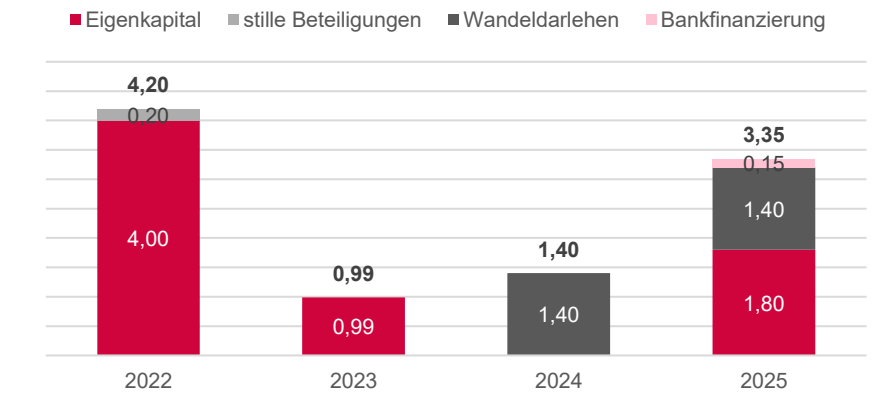
- **Geschäftsjahr 2025:** Im Februar 2025 wurde eine Kapitalerhöhung mit einem Gesamtvolumen von rund 3,3 Mio. € (Pre-Series A I) umgesetzt. Dabei wurden die als Brückenfinanzierung aufgenommenen rund 1,5 Mio. € Wandeldarlehen in Eigenkapital gewandelt und zusätzlich rund 1,8 Mio. € neues Kapital über Companisto sowie über Prolimity und Prolimity Private Co-Investors eingezahlt. Im weiteren Jahresverlauf wurden wegen des guten Platzierungserfolgs aus der Pre-Series A I eine Extension über 1,5 Mio. € Wandeldarlehen bis zum Jahresende aufgenommen. Auch hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2025 erstmalig Bankverbindlichkeiten in Höhe von rund 150 T€ aufgenommen. Dabei handelt es sich um Verbindlichkeiten aus Sale-and-Lease-Back von Robotern im Zuge von stark von Kunden nachgefragten RaaS-Finanzierungen durch Innok Robotics. Im Dezember 2025 wurde zudem die Beteiligungsgesellschaft der Kreissparkasse Biberach (Chancenkapital BC Fonds) als langfristiger Kapitalpartner mit einer Mezzanine-Einlage/Stillem Kapital von 300 T€ gewonnen.

- **Geschäftsjahr 2026 (nach dem Bilanzstichtag 31.12.2025)**: Nach dem Bilanzstichtag wurde im Juni 2026 eine weitere Wachstumsfinanzierungsrunde (Pre-Series A II) über rund 3,3 Mio. € erfolgreich abgeschlossen. Die Finanzierung erfolgte zum einen über Prolimity und Prolimity Private Co-Investors

(1,8 Mio. €) sowie über Investoren der Investorenplattform Companisto (1,5 Mio. €). Sowohl die Prolimity Private Co-Investors als auch die über 2.000 Companisto-Investoren wurden über Pooling-Verträge organisiert.

Mit den dargestellten Kapitalmaßnahmen hat Innok Robotics die Finanzierung ihres bisherigen Scale-ups sichergestellt. Bis zum Bilanzstichtag am 31.12.2025 sind der Gesellschaft aus den durchgeführten Kapitalerhöhungen, der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen sowie der Aufnahme von Fremdkapital insgesamt 9,94 Mio. € zugeflossen. Davon entfallen 6,79 Mio. € auf reines Eigenkapital, gefolgt von der Ausgabe von Wandelanleihen in Höhe von 2,80 Mio. €, die 2026 vollständig in Eigenkapital gewandelt wurden. Der Großteil des Liquiditätszuflusses erfolgte dabei in den Geschäftsjahren 2022 und 2025.

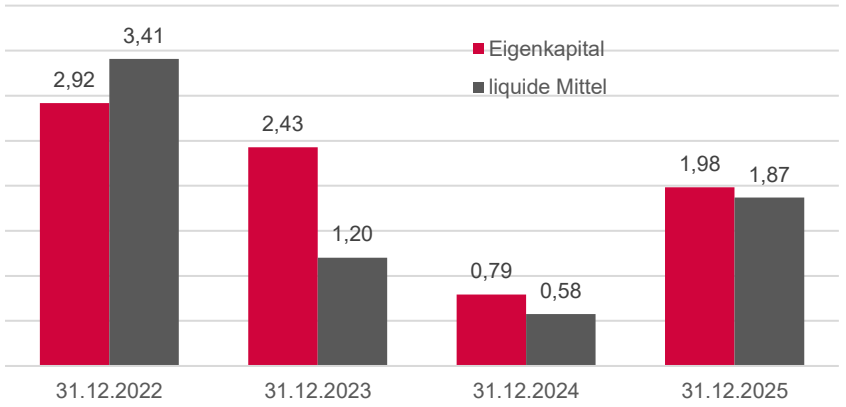
Liquiditätszufluss aus Kapitalmaßnahmen (in Mio. €)



Quelle: GBC AG (eigene Berechnungen)

Die Kapitalerhöhungen der vergangenen Geschäftsjahre hatten das Ziel, den Scale-up zu finanzieren und haben insoweit die aufgelaufenen Verluste aufgefangen, sodass die Innok Robotics eine insgesamt solide Entwicklung des Eigenkapitals vorweisen kann. Zum Stichtag 31.12.2025 weist die Gesellschaft ein Eigenkapital in Höhe von 1,98 Mio. € aus. Dieses setzt sich aus gezeichnetem Kapital und Kapitalrücklagen in Höhe von 7,91 Mio. € sowie Verlustvorträgen in Höhe von -5,92 Mio. € zusammen. Die Eigenkapitalquote in Höhe von 36,5 % (31.12.2024: 22,1 %) profitierte dabei von der erfolgten Kapitalerhöhung sowie von der Umwandlung des im Geschäftsjahr 2024 noch bilanzierten Wandeldarlehens in Höhe von 1,40 Mio. €.

Eigenkapital und liquide Mittel (in Mio. €)



Quelle: Innok Robotics; GBC AG

Mithilfe der Kapitalmaßnahmen und des operativen Cash Flows aus bereits vorhandenen AMR-Umsätzen konnte der aus dem operativen Geschäft stammende Liquiditätsabfluss weitgehend aufgefangen werden, sodass die Gesellschaft zum jeweiligen Bilanzstichtag über einen ausreichenden Bestand liquider Mittel verfügte. Nach dem 31.12.2025 hat sich dieser im Zuge der im Geschäftsjahr 2026 erfolgten Finanzierungsrunde um weitere 3,3 Mio. € erhöht.

SWOT-ANALYSE

Stärken

- Technologische Differenzierung durch autonome Robotersysteme für anspruchsvolle Indoor- und Outdoor-Anwendungen sowie den Einsatz in bestehenden Industrieumgebungen (Brownfield), den reine Indoor-AMRs nicht leisten können.
- Modulare, Physical AI-basierte Hard- und Autonomiesoftwareplattform ermöglicht die Nutzung bestehender Technologien für eine breite Palette an unterschiedlichen Produkten auf zahlreichen Anwendungsgebieten (Querschnittstechnologie).
- Erfolgreiche kommerzielle Etablierung mit namhaften Industriekunden und mehr als 200 Robotern im produktiven Einsatz.
- Asset-Light-Geschäftsmodell mit externen Montage-/Produktions-, Vertriebs- und Servicepartnern ermöglicht eine Skalierung bei begrenztem eigenem Investitionsbedarf.
- Kombination aus Direktverkauf, Verkauf über System-Partner, Ersatzteil- und Serviceleistungen und Robotics-as-a-Service (RaaS) ermöglicht den Aufbau wiederkehrender Umsatzerlöse.

Schwächen

- Noch geringe Umsatzbasis bei gleichzeitig vorlaufendem Personal- und Entwicklungsaufwand und noch negativer operativer Ertragslage (Scale-up-Phase).
- Anhaltende Abhängigkeit von externen Finanzierungsmaßnahmen zur Finanzierung einer beschleunigten Wachstumsstrategie.
- Vergleichsweise geringe Absatzvolumina und noch ausstehender Nachweis der wirtschaftlichen Skalierbarkeit des Geschäftsmodells bei deutlich höheren Stückzahlen.
- Im Aufbau befindliche internationale Vertriebs- und Serviceorganisation sowie bislang begrenzter, jedoch deutlich wachsender Umsatzbeitrag des RaaS-Geschäfts.
- Hoher Umsatzanteil der INDUROS-Produktfamilie.

Chancen

- Strukturell wachsender Automatisierungsbedarf infolge des zunehmenden Arbeitskräftemangels, steigender Arbeitskosten und des technologischen Fortschritts (v.a. Physical AI).
- Hohes Automatisierungspotenzial in bestehenden Industriearealen (Brownfield) sowie bei hallenübergreifenden Materialtransporten („pure outdoor“) und kombinierten Indoor-Outdoor-Anwendungen.
- Potenzial für Folgeaufträge und standortübergreifende Rollouts bei bestehenden Industriekunden sowie für die Erschließung zusätzlicher internationaler Absatzmärkte.
- Zusätzliche Marktpotenziale durch die Erschließung neuer Anwendungsfelder, insbesondere in den Bereichen Inspektion und Überwachung, Landwirtschaft und Infrastruktur.
- Wachsende Nachfrage nach flexiblen Finanzierungs- und Nutzungsmodellen eröffnet zusätzliche Absatzmöglichkeiten für das RaaS-Angebot. Investitionssperren auf Kundenseite könnten damit überwunden werden.

Risiken

- Zunehmender Wettbewerbsdruck durch etablierte Robotik- und Automatisierungsanbieter sowie potenzieller technologischer Vorsprung konkurrierender Lösungen.
- Konjunkturelle Unsicherheiten und eine mögliche Investitionszurückhaltung der Industriekunden könnten die Marktdurchdringung und den Absatzhochlauf verzögern.
- Technische und regulatorische Anforderungen an den autonomen Betrieb in komplexen Indoor-Outdoor-Umgebungen könnten die Implementierung erschweren.
- Abhängigkeit von externen Produktions-, Integrations- und Servicepartnern.
- Ein erschwerter Zugang zu Eigen- und Fremdkapital oder ungünstigere Finanzierungskonditionen könnten die Umsetzung der Wachstumsstrategie beeinträchtigen.

PROGNOSEN UND MODELLANNAHMEN

GuV in Mio. €	GJ 2025	GJ 2026e	GJ 2027e	GJ 2028e	GJ 2029e	GJ 2030e
Umsatz	2,40	5,42	12,77	25,66	48,46	94,19
EBITDA	-0,98	-1,57	-0,33	5,38	15,55	40,32
EBIT*	-1,56	-2,57	-1,54	3,83	13,45	37,18
JÜ*	-1,69	-2,67	-2,02	2,56	9,42	27,27

*Quelle: GBC AG; *vor Goodwill-Abschreibungen nach HGB*

Hinweis: Unsere Prognosen basieren auf der operativen Entwicklung der Innok Robotics GmbH und unterstellen für die Bewertung die vollständige Umsetzung der geplanten Einbringung in die Yggdrasil SPAC 1 AG sowie die anschließende Fortführung des operativen Geschäfts innerhalb der künftigen Innok Robotics Group AG.

Wachstumsstrategie

Die künftige Wachstumsstrategie der Innok Robotics basiert aus unserer Sicht auf sechs zentralen Wachstumssäulen, die sowohl die weitere Durchdringung bestehender Märkte als auch die Erschließung zusätzlicher Umsatzpotenziale adressieren. Hierzu zählen der Ausbau der bestehenden Kundenbasis, die Stärkung des Direktvertriebs, die Erweiterung der Anwendungsfelder, die internationale Expansion, der Ausbau des Partnernetzwerks sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung des Produkt- und Technologieportfolios.

Ausbau der bestehenden Kundenbasis

Ein wesentlicher Wachstumstreiber soll aus Sicht von Innok Robotics in der weiteren Durchdringung bestehender Kundenbeziehungen liegen. Bereits heute zählen zahlreiche große Industrieunternehmen wie ZF, Bosch, BASF, ABB, Infineon, Volvo, John Deere oder Roche zu den Kunden der Gesellschaft. Die Wachstumsstrategie zielt darauf ab, die Anzahl der in den einzelnen Werken eingesetzten AMR zu erhöhen bzw. die Technologie auf weitere Standorte zu übertragen. Damit bietet die bestehende Kundenbasis aus unserer Sicht erhebliches Wachstumspotenzial. Nach erfolgreicher Erstimplementierung können zusätzliche Roboter, weitere Anwendungen sowie standortübergreifende Rollouts die Kundenumsätze sukzessive erhöhen und zugleich die Vertriebskosten je zusätzlichem Auftrag reduzieren. Zudem besteht auch bei mittelständischen Unternehmen mit Brownfield-Produktionsstätten, kritischen Hallenböden und mehreren Produktions- und Logistikhallen an einem Standort weltweit erhebliches Automatisierungspotential durch den Einsatz von AMRs.

Stärkung des Direktvertriebs

Ein weiterer zentraler Wachstumstreiber ist die weitere Professionalisierung und Skalierung des Direktvertriebs. So hat Innok Robotics seit 2024 die personellen Vertriebs-Kapazitäten deutlich ausgebaut und das Sales-Team von drei auf zehn Mitarbeiter erweitert. Parallel dazu konnte die Zahl der qualifizierten Kontakte auf wichtigen Branchenmessen wie der LogiMAT, der Hannover Messe und der Automatica deutlich gesteigert werden. Das Ziel besteht darin, insbesondere bei großen Industriekunden mit hohem Skalierungspotenzial einen direkten Zugang zu Entscheidern und operativen Anwendern sicherzustellen und neue Projekte schneller in konkrete Aufträge umzuwandeln. Der Ausbau der Vertriebskapazitäten bildet damit eine wesentliche Voraussetzung, um die wachsende Projektpipeline effizient zu bearbeiten und die geplante Steigerung von Auftragseingang und Umsatz organisatorisch zu unterstützen. Laut Unternehmensangaben wurde allein im Jahr 2025 die Vertriebspipeline vervierfacht, was die zunehmende Nachfrage nach Robotiklösungen unterstreicht.

Erweiterung der Anwendungsfelder

Ein weiterer Baustein der Wachstumsstrategie ist die Erschließung zusätzlicher Einsatzfelder für die bestehende Roboter-Plattform (HEROS Hardware und Autonomie-Software INNOK COCKPIT®). Ausgehend von den bisherigen Schwerpunkten Intralogistik und AgTech soll das Anwendungsspektrum schrittweise auf weitere Bereiche ausgeweitet werden. Im Fokus stehen dabei kurzfristig Inspektions- und Überwachungsaufgaben sowie weitere Einsatzmöglichkeiten in der Landwirtschaft, im Bergbau (Kunde mit bereits vier AMRs in Salzminen ist der K+S-Konzern), im Bau- und Rückbaubereich, in der Abfallwirtschaft und im Bereich neuer Energien.

Die technologische Basis hierfür bildet die modular aufgebaute Kombination aus der Hardwareplattform HEROS und der Autonomie-Software INNOK COCKPIT®, die seit Gründung im Jahr 2012 kontinuierlich weiterentwickelt wurde. Diese kann grundsätzlich an unterschiedliche Einsatzanforderungen angepasst werden. Dadurch können neue Anwendungsfälle auf Basis bestehender Technologie entwickelt werden, ohne dass jeweils vollständig neue Robotersysteme aufgebaut werden müssen. Die Erweiterung der Anwendungsfelder erhöht somit sowohl den adressierbaren Markt als auch das Cross-Selling-Potenzial innerhalb bestehender Kundenbeziehungen.

Internationale Expansion / Ausbau Partnernetzwerk

Ein weiterer wesentlicher Baustein der Wachstumsstrategie ist die schrittweise internationale Expansion. Der aktuelle regionale Schwerpunkt des Unternehmens liegt in Deutschland, der Schweiz und Westeuropa. Aufbauend auf dieser Basis soll das Geschäft in den kommenden Jahren auf weitere attraktive Absatzmärkte ausgeweitet werden. Laut Unternehmensplanung ist insbesondere der Eintritt in den nordamerikanischen Markt 2027 vorgesehen. Hierfür plant die Gesellschaft auf der US-Leitmesse für Intralogistik ProMAT in Chicago vertreten zu sein. Ab 2028 sollen zusätzlich ausgewählte asiatisch-pazifische Märkte erschlossen werden. Hierbei werden unter anderem Singapur, Japan, Korea, Indonesien und Australien genannt.

Bei der internationalen Expansion setzt Innok Robotics auf eine Kombination aus lokalen Systempartnern und eigenen Landesgesellschaften. Die Systempartner sollen insbesondere den Vertrieb, die Kundenakquise sowie die Integration und Wartung der Robotersysteme übernehmen. Der Aufbau eigener, schlanker Landesgesellschaften ist ebenfalls vorgesehen. Diese sollen den lokalen Vertrieb unterstützen, die Systempartner betreuen und zentrale Service- und Inbetriebnahmefunktionen sicherstellen. Dadurch sollen neue Märkte mit vergleichsweise

begrenztem Kapitaleinsatz erschlossen werden, und dennoch deren volles Potenzial zügig ausgeschöpft werden.

Technologische Weiterentwicklung

Eine weitere zentrale Wachstumssäule ist die kontinuierliche Weiterentwicklung des Produkt- und Technologieportfolios. Der Fokus liegt dabei sowohl auf neuen Funktionen der Autonomie-Software INNOK COCKPIT® als auch auf der Erweiterung der bestehenden Roboterplattform um neue Modelle und Einsatzvarianten. Geplant sind unter anderem zusätzliche KI-Funktionen, Verbesserungen bei Navigation, Hinderniserkennung und Predictive Maintenance sowie die Weiterentwicklung der INDUROS- und INSPECTOS-Lösungen.

Darüber hinaus verfolgt Innok mit Physical-AI-Autonomy-Kits den Ansatz, auch Fahrzeuge von Drittanbietern auszurüsten. Dies ist für Innok Robotics kein Neuland, da das Unternehmen bereits in der Vergangenheit Fahrzeugplattformen (Non-HEROS) von Drittanbietern mit einem autonomen Betriebsmodus ausgestattet hat (Kettenfahrzeug für Weinbaubetrieb, Futtermischfahrzeug im Bereich Agrar). Die R&D-Roadmap von Innok Robotics umfasst nach eigenen Angaben auch einen radbasierten, outdoor-fähigen eigenen humanoiden Roboter (Projekt HUMANOS).

Innok Robotics versteht sich somit nicht als Hersteller nur einer Roboter-Plattform, sondern Autonomie-Provider für fortschrittliche Automatisierungslösungen im B2B-Geschäft. Dies könnte das adressierbare Produktspektrum deutlich erweitern und zusätzliche Skalierungspotenziale eröffnen.

Umsatzprognosen 2026 - 2030

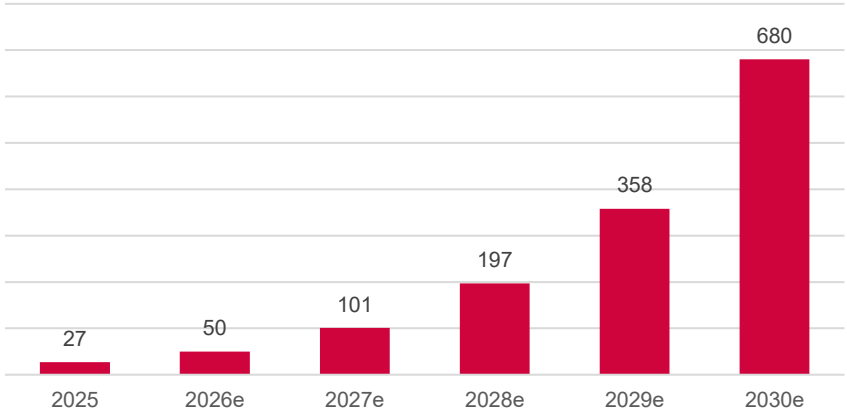
Neben den dargestellten Wachstumsstrategien dürfte sich das Angebot „Robotics-as-a-Service" umsatzfördernd auf die künftige Umsatzentwicklung auswirken. Im Rahmen dieses Modells erwerben Kunden die Roboterleistungen und nicht den Roboter selbst gegen laufende Nutzungsentgelte. Dadurch sollen insbesondere die Investitionsbarrieren auf Kundenseite (Investitionsstopps) reduziert werden. Zugleich ermöglicht das Geschäftsmodell den Aufbau einer wiederkehrenden Umsatzbasis über die typischerweise vierjährige Vertragslaufzeit. Neben der zusätzlichen Kundengewinnung soll RaaS durch die langfristige Kundenbindung weitere Umsatzpotenziale aus Serviceleistungen, Softwareerweiterungen und späteren Folgeaufträgen eröffnen.

Ein wesentlicher Indikator für das erwartete Wachstum des Geschäftsvolumens ist die Entwicklung des Auftragseingangs. Nach einem Volumen von rund 1,6 Mio. € im Geschäftsjahr 2024 erhöhte sich der Auftragseingang im Jahr 2025 auf rund 3,1 Mio. € und hatte sich damit nahezu verdoppelt. Auch im laufenden Geschäftsjahr 2026 setzte sich die positive Entwicklung fort: Zum 31.07.2026 weist die Gesellschaft einen Auftragseingang in Höhe von 3,1 Mio. € auf, der dem Niveau des gesamten Vorjahres entspricht. Für das Gesamtjahr 2026 plant Innok Robotics einen weiteren Anstieg auf rund 6,4 Mio. €. Ergänzend zur positiven Entwicklung des Auftragseingangs ist die aktuelle, umfangreiche Sales-Pipeline zu nennen. Ungeachtet des Vertriebskanals beläuft sich diese auf rund 26 Mio. €.

Unsere Umsatzprognosen berücksichtigen die Wachstumsstrategie der Gesellschaft und basieren auf Annahmen zur Absatzentwicklung, die wir getroffen haben. Ausgehend von 27 verkauften Einheiten im Geschäftsjahr 2025 erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr einen spürbaren Anstieg auf 50 Einheiten. Für die kommenden Geschäftsjahre unterstellen wir jeweils ein starkes Absatzwachstum,

sodass der jährliche Produktabsatz bis zum Geschäftsjahr 2030 auf 680 ansteigen sollte.

GBC-Prognose verkaufte Einheiten



Quelle: GBC AG

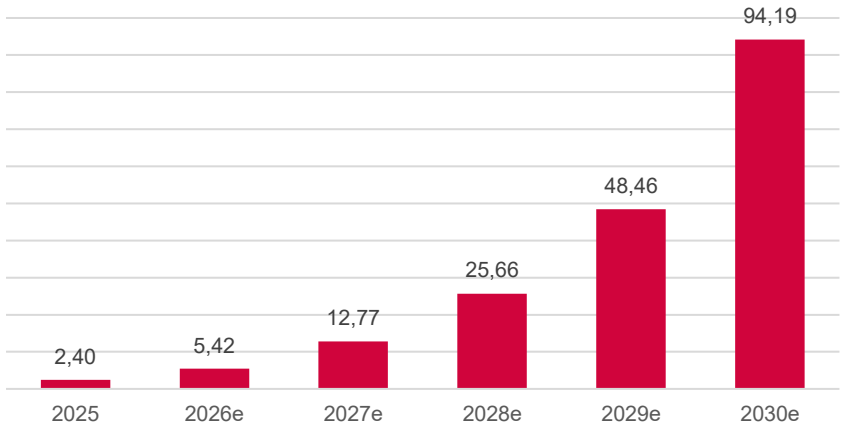
Bis zum Jahr 2030 sollte der RaaS-Anteil unseren Schätzungen zufolge bei 10 % liegen, wenngleich Innok Robotics perspektivisch einen Anteil von über 30 % als realistisch ansieht. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund relevant, dass ein Teil des Neuabsatzes außerhalb Deutschlands erfolgen soll, also in Regionen, in denen das Mietmodell stärker verbreitet ist. Ein höherer RaaS-Anteil führt zu einer Verteilung der Umsätze über den vierjährigen Mietzeitraum hinweg. Da wir von einer Aktivierung der im RaaS-Geschäft eingesetzten Robotersysteme ausgehen, werden die entsprechenden Herstellungskosten über die Nutzungsdauer abgeschrieben. Daneben berücksichtigen wir die laufenden Service- und Wartungsaufwendungen sowie die mit der Finanzierung der Anlagen verbundenen Kosten.

In unseren Absatzschätzungen unterstellen wir eine überproportionale Steigerung der höherpreisigen INDUROS-Modelle gegenüber den günstigeren RAINOS- und HEROS-Systemen innerhalb der Innok-Modellpalette. Zwischen 2026 und 2030 unterstellen wir damit einen Anstieg des Umsatzes pro Einheit von rund 105 T€ auf rund 140 T€, auch durch deutlich verbesserte kognitive Fähigkeiten (Stichwort Physical AI) der AMRs von Innok Robotics.

	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e
Anzahl verkaufte Einheiten	50	101	197	358	680
RaaS-Anteil	5,0%	7,5 %	10,0%	10,0%	10,0%
Umsatzbasis verkaufte Einheiten	47	93	177	322	612
Umsatzbasis RaaS – kumuliert	6	14	34	70	138
Preis je verkaufte Einheit	105 T€	126 T€	132 T€	136 T€	139 T€
RaaS-Fee jährlich	42 T€	42 T€	42 T€	42 T€	42 T€
Service-Fee jährlich – Direktverkauf	5 T€	5 T€	5 T€	5 T€	5 T€
Umsatzerlöse – Direktverkauf	4,94	11,71	23,32	43,81	85,15
Umsatzerlöse – RaaS	0,25	0,59	1,43	2,94	5,80
Umsatzerlöse – Service	0,24	0,47	0,91	1,72	3,25
Gesamtumsätze (in Mio. €)	5,42	12,77	25,66	48,46	94,19

Quelle: GBC AG

Prognose der Umsatzerlöse 2026 - 2030 (in Mio. €)



Quelle: GBC AG

Zusätzlich zu den Umsatzerlösen aus dem Anlagendirektverkauf und den wiederkehrenden Mieterlösen des RaaS-Geschäfts berücksichtigen wir in unseren Umsatzprognosen Serviceumsätze in Höhe von jährlich 5.000 Euro je installierte Einheit. Mit der Steigerung der installierten Basis werden auch diese Umsätze künftig sichtbar ansteigen, angesichts des von uns unterstellten Vertriebserfolges werden sie jedoch noch einen geringen Anteil an den Gesamtumsätzen haben. Bis zum Geschäftsjahr 2030 sollte der Anteil der wiederkehrenden Umsätze (RaaS und Service) auf knapp 10 % ansteigen.

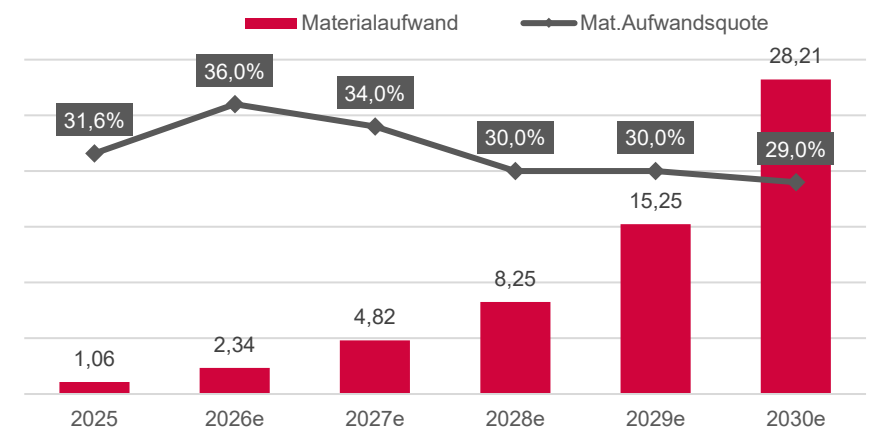
Ergebnisprognosen 2026 - 2030

Bei unseren Kostenschätzungen haben wir das geplante Asset-Light-Geschäftsmodell der Innok Robotics berücksichtigt. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Strategie ist die gemeinsame Umsetzung der Fertigung mit externen Produktionspartnern. Aktuellen Planungen zufolge soll HÖRMANN Systems Assembly für die Lohnmontage der Komponenten (Fahrwerk, Akku-Module, Sensorik, Industrie-PC, Motorensteuerung etc.) zuständig sein und zukünftig somit ganze Roboter komplett montiert in die End-of-Line-Prüfung bei Innok Robotics anliefern. Die Montage in Regenstauf soll kleinere Stückzahlen leisten, also Pilotprojekte, Null- und Kleinserien (New Products). Darüber hinaus sollen Systempartner zunehmend Aufgaben bei der Inbetriebnahme, Wartung und Kundenbetreuung übernehmen. Dadurch erwarten wir, dass Innok Robotics den geplanten Absatzhochlauf ohne einen proportionalen Ausbau der eigenen Fertigungskapazitäten bewältigen kann, während die technologischen Kernkompetenzen und die Qualitätssicherung weiterhin innerhalb der Gesellschaft verbleiben.

Grundsätzlich sehen wir auch bei einem hohen externen Wertschöpfungsanteil in der Montage die Möglichkeit, einen hohen Rohertrag zu erzielen. Perspektivisch könnte sich die Rohertragsmarge oberhalb von 70 % einpendeln. Diese hohe Rohertragsquote ist insbesondere auf den erheblichen Wertschöpfungsanteil der seit 2012 selbst entwickelten Autonomiesoftware INNOK COCKPIT® zurückzuführen. Deren Entwicklungskosten steigen nicht proportional zum Absatz. Mit zunehmenden Stückzahlen erwartet das Management zudem Effizienzsteigerungen in der Fertigung sowie Beschaffungsvorteile. Zudem sollte der steigende RaaS-Anteil, da dessen Kosten nicht im Materialaufwand erfasst sein werden, ebenfalls zur Reduktion dieser Kostenquote führen. Dadurch dürfte der Materialaufwand unterproportional zur Gesamtleistung wachsen und die Rohertragsquote entsprechend

steigen. Für die kommenden Geschäftsjahre erwarten wir daher einen Rückgang der Materialaufwandsquote auf 30 % bzw. für das Jahr 2030 sogar auf unter 30 %.

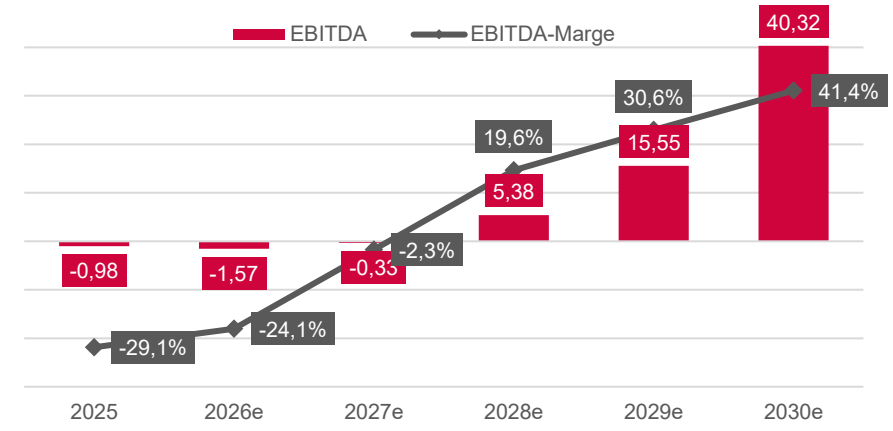
Materialaufwand (in Mio. €) und Materialaufwandsquote (in %)



Quelle: GBC AG

Der zuletzt in Erwartung einer Ausweitung des Geschäftsumfangs plangemäß stark angestiegene Personalaufwand sollte zwar absolut gesehen weiter ansteigen. Die auf die Gesamtleistung bezogene Kostenquote sollte sich jedoch rückläufig entwickeln. Wir gehen davon aus, dass die Gesellschaft den Direktvertrieb weiter signifikant ausbauen wird (Zielgröße für 2030: 60 FTEs) und Mitarbeiter im Bereich der technologischen Weiterentwicklung der Produkte einstellen wird. Der Aufbau eigener Landesgesellschaften dürfte hier ebenfalls für zusätzlichen Personalbedarf sorgen. Perspektivisch sollte die Personalaufwandsquote aber von aktuell 72,8 % (GJ 2025) auf 22,5 % im Geschäftsjahr 2030 fallen.

EBITDA (in Mio. €) und EBITDA-Marge auf Gesamtleistung (in %)



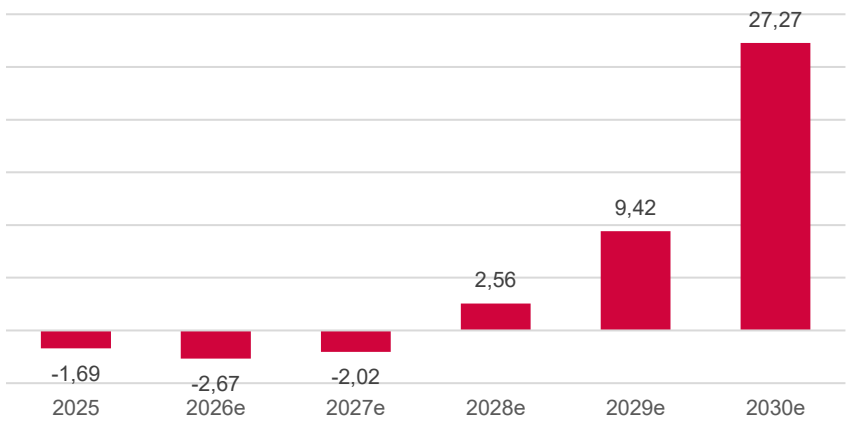
Quelle: GBC AG

Nach Berücksichtigung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die im Vergleich zum Material- und Personalaufwand eine nur untergeordnete Rolle spielen, erwarten wir auf EBITDA-Ebene aufgrund der erwarteten Steigerung des Personalaufwands zunächst einen Rückgang. Ab dem kommenden Geschäftsjahr sollte dann eine Ergebnissteigerung vorliegen. Der EBITDA-Break-Even wird nach unseren Erwartungen ab 2028 erreicht sein und wir rechnen perspektivisch mit einer EBITDA-Marge von knapp über 40 %. In einzelnen Monaten mit hohen

Roboterabsätzen ist Innok Robotics, nach eigenen Angaben, heute schon E-BITDA- und Cash-positiv.

Unterhalb des EBITDA berücksichtigen wir einerseits die Abschreibungen der selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte und andererseits die Abschreibungen der im Rahmen von RaaS aktivierten AMR. Da wir keinen Aufbau von Produktionskapazitäten unterstellen, wird das Asset-Light-Modell keine weiteren hohen Abschreibungen nach sich ziehen. Unsere Prognosen basieren auf dem HGB-Einzelabschluss der Innok Robotics GmbH. Ein im Rahmen des Reverse IPOs möglicherweise auf Konzernebene entstehender Goodwill wird daher in unseren Ergebnisschätzungen nicht berücksichtigt. Entsprechend enthalten unsere Prognosen auch keine Goodwill-Abschreibungen. Da diese nicht liquiditätswirksam sind und unsere DCF-Bewertung auf der operativen Cashflow-Entwicklung basiert, ergibt sich hieraus grundsätzlich kein unmittelbarer Bewertungseffekt, abgesehen von möglichen steuerlichen Auswirkungen.

EAT-Prognose (in Mio. €)



Quelle: GBC AG

Unter Berücksichtigung von vorhandenen Verlustvorträgen, die auch nach dem Reverse-IPO genutzt werden sollten, sowie von Zinsaufwendungen, die sich in unserem Modell aus der FK-Aufnahme zum Ausgleich des noch negativen freien Cashflows ergeben, erwarten wir auch auf Ebene des Nachsteuerergebnisses den Break-Even ab dem Geschäftsjahr 2028.

BEWERTUNG

Modellannahmen

Unsere Bewertung bildet den wirtschaftlichen Wert des operativen Geschäfts der Innok Robotics GmbH auf Basis der von uns prognostizierten Free Cashflows ab. Für die Ableitung des fairen Eigenkapitalwerts je Aktie unterstellen wir die vollständige Umsetzung des geplanten Reverse Take-overs und damit die nach der Sachkapitalerhöhung erwartete Kapitalstruktur der künftigen Innok Robotics Group AG. Angefangen mit den konkreten Schätzungen für die Jahre 2026 bis 2030 in Phase 1, erfolgt für die Jahre 2031 bis 2033 die Prognose über den Ansatz von Werttreibern. Dabei erwarten wir in der Stetigkeitsphase beim Umsatz ein Wachstum in Höhe von 5,0 %. In der konkreten Schätzperiode rechnen wir mit einem Anstieg der EBITDA-Marge auf bis zu 42,8 %. Diesen Wert nehmen wir als Ziel-EBITDA-Marge für die Jahre 2031 bis 2033 an. Aufgrund von Verlustvorträgen sowie des negativen EBT unterstellen wir zunächst keine Steueraufwendungen, bevor wir bis zum Jahr 2030 mit einem Anstieg der Steuerquote auf 26,7 % rechnen. In der dritten Phase wird zudem nach Ende des Prognosehorizonts ein Restwert mittels der ewigen Rente bestimmt. Im Endwert unterstellen wir eine Wachstumsrate von 2,5%.

Bestimmung der Kapitalkosten

Die gewogenen Kapitalkosten (WACC) der Innok Robotics werden aus den Eigenkapitalkosten und den Fremdkapitalkosten kalkuliert. Für die Ermittlung der Eigenkapitalkosten sind die faire Marktprämie, das gesellschaftsspezifische Beta sowie der risikolose Zinssatz zu ermitteln.

Der risikolose Zinssatz wird gemäß den Empfehlungen des Fachausschusses für Unternehmensbewertungen und Betriebswirtschaft (FAUB) des IDW aus aktuellen Zinsstrukturkurven für risikolose Anleihen abgeleitet. Grundlage dafür bilden die von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Zerobond-Zinssätze nach der Svensson-Methode. Zur Glättung kurzfristiger Marktschwankungen werden die Durchschnittsrenditen der vorangegangenen drei Monate verwendet und das Ergebnis auf 25 Basispunkte gerundet. Der aktuell verwendete Wert des risikolosen Zinssatzes ist 3,50 %.

Als angemessene Erwartung einer Marktprämie setzen wir die historische Marktprämie von 5,50 % an. Diese wird von historischen Analysen der Aktienmarktrenditen gestützt. Die Marktprämie gibt wieder, um wie viel Prozent der Aktienmarkt erwartungsgemäß besser rentiert, als die risikoarmen Staatsanleihen.

Zur Ermittlung des Betas haben wir eine marktbezogene Methode angewendet. Zunächst haben wir für eine Peer Group von fünf Unternehmen die von Yahoo Finance ausgewiesenen Betas (levered) herangezogen, um unter Anwendung der unternehmensspezifischen Steuersätze und des Verschuldungsverhältnisses ein Beta (unlevered) in Höhe von 1,22 zu ermitteln. **Auf Basis des Peer-Group-Medians haben wir für Innok Robotics ein Beta (levered) in Höhe von 2,09 ermittelt.**

Unternehmen	Beta levered*1	Beta unlevered*2
AutoStore Holdings Ltd.	1,99	1,61
Kardex Holding AG	1,38	1,29
KION Group AG	2,05	1,22
Jungheinrich AG	1,75	0,96
Daifuku Co., Ltd.	1,03	0,93
Median	**1,75**	**1,22**

*Quelle: *1yahoo.finance; *2Beta unlevered nach GBC-Berechnungen*

Unter Verwendung der getroffenen Prämissen kalkulieren sich Eigenkapitalkosten von 14,97 % (Beta multipliziert mit Risikoprämie plus risikoloser Zinssatz). Da wir eine nachhaltige Gewichtung der Eigenkapitalkosten von 100 % unterstellen, ergeben sich gewogene Kapitalkosten (WACC) von 14,97 %.

Bewertungsergebnis

Auf Basis der prognostizierten operativen Entwicklung der Innok Robotics GmbH und unter Annahme der vollständigen Umsetzung des geplanten Reverse Takeovers haben wir zum Bewertungsstichtag 31.12.2027 einen fairen Eigenkapitalwert der künftigen Innok Robotics Group AG von 154,12 Mio. € ermittelt. Bei einer nach vollständiger Durchführung der Sachkapitalerhöhung erwarteten Aktienzahl von rund 10,27 Mio. Aktien entspricht dies einem fairen Wert von 15,00 € je Aktie.

DCF-Modell

Phase	estimate					consistency			final
	GJ 26e	GJ 27e	GJ 28e	GJ 29e	GJ 30e	GJ 31e	GJ 32e	GJ 33e	
Umsatz	5,42	12,77	25,66	48,46	94,19	98,90	103,85	109,04	
Umsatzwachstum	125,7%	135,3%	101,0%	88,9%	94,4%	5,0%	5,0%	5,0%	2,5%
EBITDA	-1,57	-0,33	5,38	15,55	40,32	42,33	44,45	46,67	
EBITDA-Marge	-28,9%	-2,6%	20,9%	32,1%	42,8%	42,8%	42,8%	42,8%	
EBITA	-2,57	-1,54	3,83	13,45	37,18	39,20	41,16	43,22	
EBITA-Marge	-47,3%	-12,1%	14,9%	27,8%	39,5%	39,6%	39,6%	39,6%	39,0%
NOPLAT	-2,57	-1,54	3,06	9,72	27,27	28,75	30,18	31,69	
Working Capital (WC)	0,81	1,91	3,85	7,27	14,13	14,84	15,58	16,36	
Anlagevermögen (OAV)	2,50	4,66	7,53	11,20	16,22	17,03	17,88	18,77	
Investiertes Kapital	3,31	6,57	11,38	18,47	30,34	31,86	33,45	35,13	
Kapitalrendite	-93,3%	-46,5%	46,5%	85,5%	147,6%	94,7%	94,7%	94,7%	91,0%
EBITDA	-1,57	-0,33	5,38	15,55	40,32	42,33	44,45	46,67	
Steuern auf EBITA	0,00	0,00	-0,77	-3,73	-9,91	-10,45	-10,97	-11,52	
Veränderung OAV	-1,78	-3,37	-4,42	-5,78	-8,15	-3,95	-4,14	-4,35	
Veränderung WC	0,22	-1,10	-1,93	-3,42	-6,86	-0,71	-0,74	-0,78	
Investitionen in Goodwill	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Freier Cashflow	-3,13	-4,80	-1,75	2,63	15,39	27,23	28,59	30,02	249,26

Entwicklung Kapitalkosten	
risikolose Rendite	3,50%
Marktrisikoprämie	5,50%
Beta	2,09
Eigenkapitalkosten	14,97%
Zielgewichtung	100,00%
Fremdkapitalkosten	7,00%
Zielgewichtung	0,00%
Taxshield	28,66%
WACC	**14,97%**

Ermittlung fairer Wert	GJ 26e	GJ 27e
Wert operatives Geschäft	136,15	161,33
Barwert expliziter FCFs	42,28	53,41
Barwert Continuing Value	93,86	107,92
Nettoschulden	-0,09	4,71
Wert des Eigenkapitals	136,24	156,62
Holdingkosten	-2,50	-2,50
Wert des Aktienkapitals	133,74	154,12
Ausstehende Aktien in Mio.	10,27	10,27
Fairer Wert der Aktie in EUR	13,02	**15,00**

Sensitivitätsanalyse

		WACC				
		14,0%	**14,5%**	**15,0%**	**15,5%**	**16,0%**
Kapitalrendite	**89,5%**	16,33	15,54	14,82	14,17	13,57
	90,3%	16,43	15,63	14,91	14,25	13,65
	91,0%	16,53	15,73	**15,00**	14,34	13,73
	91,8%	16,63	15,83	15,09	14,42	13,81
	92,5%	16,74	15,92	15,18	14,50	13,89

Zahlen im Überblick

in Mio. €	GJ 2025	GJ 2026e	GJ 2027e	GJ 2028e	GJ 2029e	GJ 2030e
Umsatzerlöse	2,40	5,42	12,77	25,66	48,46	94,19
Bestandsveränderungen	0,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktivierte Eigenleistungen	0,84	1,08	1,40	1,83	2,37	3,08
Gesamtleistung	**3,37**	**6,50**	**14,17**	**27,49**	**50,84**	**97,28**
Materialaufwand	-1,06	-2,34	-4,82	-8,25	-15,25	-28,21
Rohertrag	**2,31**	**4,16**	**9,35**	**19,24**	**35,59**	**69,07**
Personalaufwand	-2,45	-4,27	-7,38	-10,66	-15,38	-21,86
sonstiges Ergebnis	-0,84	-1,46	-2,30	-3,20	-4,65	-6,89
EBITDA	**-0,98**	**-1,57**	**-0,33**	**5,38**	**15,55**	**40,32**
Abschreibungen	-0,58	-1,00	-1,21	-1,55	-2,10	-3,14
EBIT	**-1,56**	**-2,57**	**-1,54**	**3,83**	**13,45**	**37,18**
Finanzergebnis	0,01	-0,12	-0,50	-0,64	-0,43	0,00
Steuern und Gewinnabführung	-0,13	0,00	0,00	-0,65	-3,61	-9,91
JÜ	**-1,69**	**-2,67**	**-2,02**	**2,56**	**9,42**	**27,27**

ANHANG

§1 Research unter MiFID II – geringfügige nichtmonetäre Zuwendung

I. Zwischen der GBC AG als Researchanbieter und dem Emittenten besteht eine Vereinbarung über die unabhängige Erstellung, Veröffentlichung und Verbreitung von Research über den jeweiligen Emittenten. Die GBC AG wird hierfür vom Emittenten vergütet. Die bestehende Vertrags- und Vergütungsbeziehung wird in der jeweiligen Researchstudie offengelegt.

II. Die Researchstudie wird nicht exklusiv einzelnen Wertpapierfirmen, Kunden oder Investoren zur Verfügung gestellt, sondern interessierten Wertpapierfirmen bzw. der Allgemeinheit zugänglich gemacht.

III. Vollständig vom Emittenten vergütetes Issuer-Sponsored Research wird öffentlich und kostenfrei verfügbar gemacht.

IV. Schriftliches Researchmaterial, das von einem Emittenten beauftragt und bezahlt wird, kann unter den Voraussetzungen des Art. 12 Abs. 3 Buchst. b der Delegierten Richtlinie (EU) 2017/593 als zulässige geringfügige nichtmonetäre Zuwendung eingestuft werden, sofern die Vertragsbeziehung klar offengelegt wird und das Material interessierten Wertpapierfirmen oder der Allgemeinheit zugänglich gemacht wird.

V. Vorliegendes Research erfüllt nach Einschätzung der GBC AG diese Voraussetzungen. Die abschließende regulatorische Beurteilung der Annahme und Verwendung der Researchstudie obliegt der jeweils empfangenden Wertpapierfirma unter Berücksichtigung ihrer eigenen regulatorischen Verpflichtungen und Kundenbeziehungen.

VI. Soweit die Researchstudie nicht durch einen Emittenten oder einen sonstigen Auftraggeber beauftragt wird, erfolgt die Erstellung auftragsunabhängig und ohne Beeinflussung durch Dritte.

§2 Issuer-Sponsored Research gemäß EU-Verhaltenskodex

I. Einordnung und Vergütung

Diese Researchstudie ist Issuer-Sponsored Research und wurde von der GBC AG in Übereinstimmung mit dem jeweils anwendbaren EU-Verhaltenskodex für Issuer-Sponsored Research erstellt.

Der Emittent hat die GBC AG teilweise (50%) für die Erstellung, Veröffentlichung und laufende Aktualisierung dieser Researchstudie vergütet. Des Weiteren wurde die Studie teilweise (50%) von der Innok Robotics GmbH vergütet. Die vereinbarte Vergütung ist fix. Sie ist weder direkt noch indirekt an den Inhalt der Researchstudie, die Empfehlung, das Rating, das Kursziel, die Bewertung, die Kursentwicklung, die Investorennachfrage, die Kapitalmarktreaktion oder die Zufriedenheit des Emittenten/Auftraggebers gekoppelt.

II. Öffentliche Verfügbarkeit

Diese Researchstudie ist als „öffentlich“ klassifiziert und wird der Allgemeinheit öffentlich und kostenfrei zur Verfügung gestellt. Die Studie kann über die Website der GBC AG, Researchportale, E-Mail-Verteiler, Finanzdatenplattformen, Börsenveröffentlichungssysteme, Medien, Datenanbieter und sonstige geeignete Verbreitungskanäle veröffentlicht und verbreitet werden.

III. Unabhängigkeit und Verantwortung

Analyse, Methodik, Bewertungsansatz, Annahmen, Empfehlung, Rating, Kursziel, Investment Case und Schlussfolgerungen liegen ausschließlich in der Verantwortung der GBC AG und der verantwortlichen Analysten.

Die entgeltliche oder gesponserte Natur der Researchstudie darf die Unabhängigkeit und Objektivität der Analyse nicht beeinträchtigen. Die GBC AG, ihre Analysten und sonstigen relevanten Personen versprechen dem Emittenten keine positive Coverage, keine günstige Empfehlung, kein bestimmtes Rating, kein bestimmtes Kursziel und keine bestimmte Kapitalmarktreaktion.

IV. Interessenkonflikte

Die GBC AG unterhält eine Interessenkonflikt-Policy sowie ein Interessenkonfliktregister oder eine vergleichbare dokumentierte Aufzeichnung. Relevante bestehende oder potenzielle Interessenkonflikte werden in dieser Researchstudie, im Offenlegungsregister der GBC AG oder auf andere geeignete Weise offengelegt.

Die Interessenkonflikt-Policy kann direkt bei GBC AG angefordert werden. Weitere Offenlegungen können auf der Website der GBC AG unter der Rubrik „Offenlegung“ eingesehen werden.

V. 5%-Umsatzschwelle

Die aus der Geschäftsbeziehung mit dem Emittenten erzielten Erlöse, einschließlich der Vergütung für Issuer-Sponsored Research und sonstiger emittentenbezogener Erlöse, überschritten im vorherigen Geschäftsjahr nicht 5 % der konsolidierten Bruttoerlöse der GBC AG.

VI. Vertrags- und Kundenbeziehung

Der Emittent ist Auftraggeber und Kunde der GBC AG. Innerhalb der letzten zwölf Monate vor Veröffentlichung dieser Researchstudie bestand eine vertragliche Beziehung zur entgeltlichen Erstellung, Veröffentlichung und Verbreitung von Research.

Zudem hat der Emittent in den vergangenen 12 Monaten kostenpflichtig an Investorenkonferenzen von GBC AG teilgenommen und nimmt voraussichtlich auch im laufenden Jahr an kostenpflichtigen Investorenkonferenzen und Roadshows teil.

VII. Externe Researchanalysten

An der Erstellung dieser Researchstudie hat kein externer bzw. dritter Researchanalyst wesentlich mitgewirkt.

VIII. Draft Review

Soweit dem Emittenten vor Veröffentlichung ein Entwurf der Researchstudie zur Verfügung gestellt wurde, erfolgte dies ausschließlich zur Prüfung der sachlichen Richtigkeit und/oder rechtlicher oder regulatorischer Verpflichtungen. Ein solcher Entwurf enthielt keine finale oder indikative Empfehlung, kein Rating, kein Kursziel, keinen Bewertungsteil, keinen Investment Case und keine Investment Conclusion. Der Emittent hatte kein Recht, die Researchstudie freizugeben, zu ändern, zu blockieren, zu verzögern oder ihre Veröffentlichung zu verhindern. Die GBC AG entschied unabhängig, ob und in welchem Umfang sachlich oder rechtlich begründete Hinweise berücksichtigt wurden.

§3 Disclaimer/Haftungsausschluss

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Alle Daten und Informationen dieser Studie stammen aus Quellen, welche die GBC AG für zuverlässig hält. Darüber hinaus haben die Verfasser die größtmögliche Sorgfalt darauf verwandt, sicherzustellen, dass die verwendeten Tatsachen und die dargestellten Meinungen angemessen und zutreffend sind.

Trotz dieser Sorgfalt kann weder ausdrücklich noch stillschweigend eine Gewähr oder Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der enthaltenen Informationen übernommen werden. Informationen können unvollständig, verkürzt oder zusammengefasst sein. Weder die GBC AG noch die einzelnen Verfasser übernehmen eine Haftung für Schäden, die aufgrund der Nutzung dieses Dokuments, seines Inhalts oder auf andere Weise im Zusammenhang mit diesem Dokument entstehen, soweit ein Haftungsausschluss rechtlich zulässig ist.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb, zur Zeichnung, zum Halten oder zur Veräußerung eines Wertpapiers oder sonstigen Finanzinstruments dar. Es darf weder vollständig noch teilweise als Grundlage für einen verbindlichen Vertrag verwendet oder in diesem Zusammenhang als alleinige oder verlässliche Entscheidungsgrundlage herangezogen werden.

Eine Entscheidung im Zusammenhang mit einem öffentlichen oder privaten Angebot von Wertpapieren eines in dieser Publikation besprochenen Unternehmens sollte ausschließlich auf Grundlage der hierfür veröffentlichten und rechtlich maßgeblichen Angebotsunterlagen, Wertpapierprospekte oder sonstigen Verkaufsdokumente getroffen werden.

Die GBC AG übernimmt keine Gewähr dafür, dass dargestellte Prognosen, Renditeerwartungen, Kursziele, Bewertungen oder sonstige zukunftsgerichtete Aussagen eintreten. Änderungen der Annahmen, Marktbedingungen, Unternehmensentwicklung oder sonstiger Faktoren können einen wesentlichen Einfluss auf die dargestellten Ergebnisse, Prognosen und Kursziele haben.

Erträge aus Investitionen sowie die Kurse von Finanzinstrumenten unterliegen Schwankungen. Anleger können das eingesetzte Kapital teilweise oder vollständig verlieren. Anlageentscheidungen sollten unter Berücksichtigung der persönlichen Verhältnisse, Anlageziele und Risikotoleranz sowie gegebenenfalls nach Beratung durch einen entsprechend qualifizierten Anlageberater getroffen werden.

Die vorliegende Researchstudie stellt keine individuelle Anlageberatung, keine Rechtsberatung, keine Steuerberatung und keine auf die persönlichen Verhältnisse eines bestimmten Empfängers zugeschnittene Empfehlung dar.

Vertrieb außerhalb der Bundesrepublik Deutschland

Diese Publikation darf, sofern sie im Vereinigten Königreich verbreitet wird, ausschließlich solchen Personen zugänglich gemacht werden, die (i) als authorised persons oder exempt persons im Sinne des Financial Services and Markets Act 2000 gelten oder (ii) als relevant persons im Sinne der Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 in ihrer jeweils geltenden Fassung anzusehen sind.

Diese Publikation richtet sich nicht an Privatkunden im Sinne der Regeln der Financial Conduct Authority und darf weder direkt noch indirekt an solche Personen weitergegeben oder von ihnen genutzt werden, soweit dies nach den anwendbaren Vorschriften nicht zulässig ist.

Diese Publikation stellt kein Angebot, keine Aufforderung und keine individuelle Empfehlung zum Erwerb oder zur Veräußerung von Finanzinstrumenten im Sinne des Financial Services and Markets Act 2000 dar.

Kein anderer Personenkreis als die vorgenannten relevanten Personen ist berechtigt, sich auf diese Publikation zu stützen oder Handlungen ausschließlich auf ihrer Grundlage vorzunehmen.

Die Verbreitung dieser Publikation kann in weiteren Rechtsordnungen gesetzlichen Beschränkungen unterliegen. Personen, in deren Besitz diese Publikation gelangt, sind verpflichtet, sich über einschlägige Beschränkungen zu informieren und diese einzuhalten. Ein Verstoß gegen solche Beschränkungen kann eine Verletzung der jeweils geltenden Wertpapier- und Finanzmarktgesetze darstellen.

Durch die Entgegennahme dieses Dokuments werden die vorstehenden Haftungsbeschränkungen und Verbreitungsbeschränkungen anerkannt, soweit dies rechtlich zulässig ist.

§4 Rechtshinweise und Offenlegungen gemäß § 85 WpHG, Art. 20 MAR und der Delegierten Verordnung (EU) 2016/958

I. Aktualisierung

Eine konkrete Aktualisierung der vorliegenden Analyse zu einem festen Zeitpunkt ist aktuell nicht terminiert. Die GBC AG behält sich vor, die Analyse unangekündigt zu aktualisieren.

Bei Issuer-Sponsored Research bemüht sich die GBC AG während des relevanten Coverage-Zeitraums nach besten Kräften um eine zeitnahe Aktualisierung, wenn wichtige Informationen veröffentlicht werden, die voraussichtlich einen wesentlichen Einfluss auf die vom Research erfassten Finanzinstrumente haben. Die GBC AG entscheidet unabhängig, ob und in welchem Umfang ein Update erforderlich ist.

II. Empfehlungen/Einstufungen/Ratings

Die GBC AG verwendet seit dem 1. Juli 2006 ein dreistufiges absolutes Aktien-Ratingsystem. Seit dem 1. Juli 2007 beziehen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von mindestens sechs bis maximal 18 Monaten. Zuvor bezogen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von bis zu zwölf Monaten.

Bei Veröffentlichung der Analyse werden die Anlageempfehlungen gemäß den nachfolgend beschriebenen Einstufungen anhand der erwarteten Rendite festgelegt. Vorübergehende Kursabweichungen außerhalb dieser Bereiche führen nicht automatisch zu einer Änderung der Einstufung, können jedoch Anlass zu einer Überprüfung der ursprünglichen Empfehlung geben.

KAUFEN

Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel und einschließlich erwarteter Dividendenzahlungen innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts, beträgt mindestens +10 %.

HALTEN

Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel und einschließlich erwarteter Dividendenzahlungen innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts, beträgt mehr als -10 % und weniger als +10 %.

VERKAUFEN

Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel und einschließlich erwarteter Dividendenzahlungen innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts, beträgt höchstens -10 %.

Kursziele der GBC AG werden anhand des ermittelten fairen Werts je Aktie festgelegt. Dieser wird auf Grundlage allgemein anerkannter und verbreiteter Methoden der fundamentalen Analyse ermittelt, beispielsweise anhand eines Discounted-Cashflow-Verfahrens, eines Peer-Group-Vergleichs und/oder eines Sum-of-the-Parts-Verfahrens.

Dabei werden, soweit relevant, fundamentale Faktoren und Kapitalmaßnahmen wie Aktiensplits, Kapitalherabsetzungen, Kapitalerhöhungen, M&A-Aktivitäten oder Aktienrückkäufe berücksichtigt.

III. Historische Empfehlungen

Die historischen Empfehlungen der GBC AG zu der vorliegenden Analyse können im Offenlegungsregister auf der Website der GBC AG eingesehen werden.

IV. Informationsbasis

Für die Erstellung der vorliegenden Analyse wurden öffentlich zugängliche Informationen über den Emittenten verwendet, die die GBC AG für zuverlässig hält. Hierzu können insbesondere Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, Wertpapierprospekte, Unternehmenspräsentationen sowie sonstige öffentlich verfügbare Informationen gehören.

Darüber hinaus können Gespräche mit dem Management oder sonstigen Vertretern des analysierten Unternehmens geführt worden sein, um öffentlich bekannte Sachverhalte, die Geschäftsaktivitäten und die Geschäftsentwicklung näher erläutern zu lassen.

Der Emittent ist verpflichtet, nicht öffentliche, vertrauliche oder potenziell als Insiderinformationen einzustufende Informationen vor ihrer Übermittlung eindeutig als solche zu kennzeichnen. Die GBC AG kann die Entgegennahme solcher Informationen ablehnen.

V. Interessenkonflikte nach § 85 WpHG und Art. 20 MAR

Die GBC AG und die verantwortlichen Analysten erklären, dass zum Zeitpunkt der Veröffentlichung hinsichtlich des in der Analyse genannten Unternehmens die nachfolgend bezeichneten bestehenden oder potenziellen Interessenkonflikte vorliegen.

Eine Erläuterung der einzelnen Interessenkonflikte ist im nachfolgenden Katalog möglicher Interessenkonflikte unter § 4 Abschnitt VI enthalten.

Bezüglich der in der Analyse besprochenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente bestehen folgende mögliche Interessenkonflikte: (5a,7,11)

VI. Katalog möglicher Interessenkonflikte

(1) Die GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an dem analysierten Unternehmen oder dem analysierten Finanzinstrument oder Finanzprodukt.

(2) Das analysierte Unternehmen hält mehr als 3 % der Anteile an der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person.

(3) Die GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person ist Market Maker oder Designated Sponsor für Finanzinstrumente des analysierten Unternehmens.

(4) Die GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person war innerhalb der letzten zwölf Monate bei einer öffentlichen Emission von Finanzinstrumenten des analysierten Unternehmens federführend oder unterstützend beteiligt.

(5a) Die GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat innerhalb der letzten zwölf Monate mit dem analysierten Unternehmen oder dem Emittenten des analysierten Finanzinstruments eine Vereinbarung über die entgeltliche Erstellung von Researchberichten geschlossen. Soweit dem Emittenten vor Veröffentlichung ein Entwurf der Researchstudie zur Verfügung gestellt wurde, erfolgte dies ausschließlich zur Prüfung der sachlichen Richtigkeit und/oder rechtlicher oder regulatorischer Verpflichtungen. Der Entwurf enthielt keine finale oder indikative Empfehlung, kein Rating, kein Kursziel, keinen Bewertungsteil, keinen Investment Case und keine Investment Conclusion.

(5b) Der Entwurf der Researchstudie wurde aufgrund berechtigter sachlicher, öffentlich überprüfbarer oder rechtlicher Hinweise des Unternehmens oder Emittenten geändert. Die Entscheidung über die Berücksichtigung der Hinweise lag ausschließlich bei der GBC AG.

(6a) Die GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat innerhalb der letzten zwölf Monate mit einem Dritten eine Vereinbarung über die entgeltliche Erstellung von Researchberichten über das analysierte Unternehmen oder Finanzinstrument geschlossen. Soweit ein Entwurf vor Veröffentlichung dem Dritten und/oder dem Emittenten zugänglich gemacht wurde, erfolgte dies ausschließlich zur Prüfung sachlicher Angaben und/oder rechtlicher oder regulatorischer Verpflichtungen. Der Entwurf enthielt keine finale oder indikative Empfehlung, kein Rating, kein Kursziel, keinen Bewertungsteil, keinen Investment Case und keine Investment Conclusion.

(6b) Der Entwurf der Researchstudie wurde aufgrund berechtigter sachlicher, öffentlich überprüfbarer oder rechtlicher Hinweise des Dritten und/oder Emittenten geändert. Die Entscheidung über die Berücksichtigung der Hinweise lag ausschließlich bei der GBC AG.

(7) Der verantwortliche Analyst, der Chefanalyst, der stellvertretende Chefanalyst und/oder eine sonstige an der Erstellung der Researchstudie beteiligte Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an dem analysierten Unternehmen.

(8) Der verantwortliche Analyst des analysierten Unternehmens ist Mitglied eines Leitungs- oder Aufsichtsorgans dieses Unternehmens.

(9) Der verantwortliche Analyst hat vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile an dem analysierten Unternehmen vor deren öffentlicher Emission erhalten oder erworben.

(10) Die GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat innerhalb der letzten zwölf Monate mit dem analysierten Unternehmen eine Vereinbarung über die Erbringung von Beratungsleistungen geschlossen.

(11) Die GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat sonstige bedeutende finanzielle Interessen an dem analysierten Unternehmen. Hierzu können insbesondere die Gewinnung oder Ausübung von Mandaten sowie die Erbringung sonstiger Dienstleistungen gehören, beispielsweise die Präsentation des Unternehmens auf Investorenkonferenzen, Roundtables oder Roadshows.

(12) Das analysierte Unternehmen ist zum Zeitpunkt der Researchstudie Bestandteil eines von der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person betreuten oder beratenen Finanzinstruments oder Finanzprodukts, beispielsweise eines Zertifikats oder Fonds.

(13) Die aus der Geschäftsbeziehung mit dem analysierten Unternehmen bzw. Emittenten erzielten Erlöse, einschließlich der Vergütung für Issuer-Sponsored Research und sonstiger emittentenbezogener Erlöse, überstiegen im vorherigen Geschäftsjahr 5 % der konsolidierten Bruttoerlöse der GBC AG. Der relevante Prozentsatz sowie die zur Vermeidung oder Steuerung des daraus resultierenden spezifischen Interessenkonflikts getroffenen Maßnahmen werden in der jeweiligen Researchstudie offengelegt.

VII. Compliance

Die GBC AG hat interne regulatorische und organisatorische Vorkehrungen getroffen, um Interessenkonflikte zu identifizieren, zu vermeiden oder zu steuern und bestehende oder potenzielle Interessenkonflikte angemessen offenzulegen. Die GBC AG unterhält hierzu insbesondere eine Interessenkonflikt-Policy, ein Interessenkonfliktregister oder eine vergleichbare dokumentierte Aufzeichnung, interne Compliance- und Restricted-List-Prozesse sowie Regelungen zu persönlichen Wertpapiergeschäften und Freigabeverfahren.

Verantwortlich für die Überwachung der Einhaltung der einschlägigen Compliance-Regelungen ist die Compliance-Funktion der GBC AG. Anfragen können an compliance@gbc-ag.de gerichtet werden.

VIII. Verantwortlich für die Erstellung

Verantwortliches Unternehmen für die Erstellung der vorliegenden Analyse ist die GBC AG mit Sitz in Augsburg.
Die GBC AG wird durch ihre Vorstände Manuel Hölzle und Jörg Grunwald vertreten.

Die für diese Analyse verantwortlichen Analysten sind:

Cosmin Filker, Dipl.-Betriebswirt (FH), stellvertretender Chefanalyst
Matthias Greiffenberger, M.Sc., Finanzanalyst

Sonstige an dieser Studie beteiligte Person:

Manuel Hölzle, Dipl.-Kaufmann, Chefanalyst

§5. Urheberrechte

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es wird dem Empfänger ausschließlich zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt.

Eine Vervielfältigung, Bearbeitung, Weitergabe oder sonstige Nutzung außerhalb der gesetzlichen Schranken des Urheberrechts bedarf grundsätzlich der vorherigen Zustimmung der GBC AG oder des jeweiligen Rechteinhabers.

Soweit dem Emittenten vertragliche Nutzungs- oder Veröffentlichungsrechte eingeräumt wurden, darf die Researchstudie nicht verfälscht, irreführend gekürzt, aus dem Zusammenhang gerissen oder in einer Weise verwendet werden, die einen irreführenden Eindruck hervorrufen kann.

Bei einer Veröffentlichung oder Verbreitung durch den Emittenten ist die GBC AG als Researchanbieter zu nennen und auf die vollständige Researchstudie zu verweisen.

GBC AG
Halderstraße 27
86150 Augsburg Deutschland
E-Mail: compliance@gbc-ag.de

GBC AG®
- RESEARCH & INVESTMENTANALYSEN -

GBC AG
Halderstraße 27
86150 Augsburg
Internet: https://www.gbc-ag.com
Fax: ++49 (0)821/241133-30
Tel.: ++49 (0)821/241133-0
Email: office@gbc-ag.de

Issuer-Sponsored Research
EU-Code of Conduct compliant