

# Ordentliche Hauptversammlung 2023

 23. Juni 2023

**Blue Cap AG**

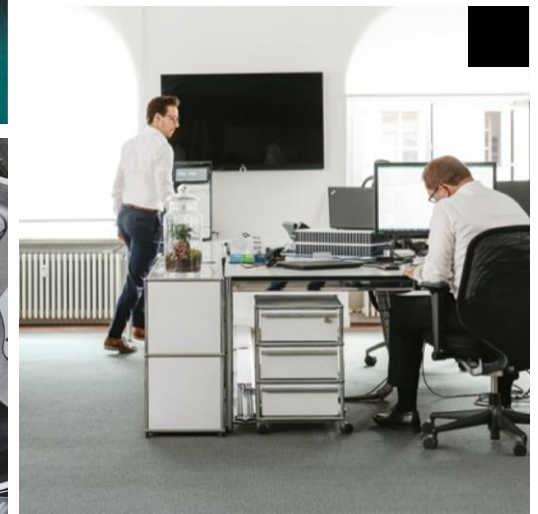
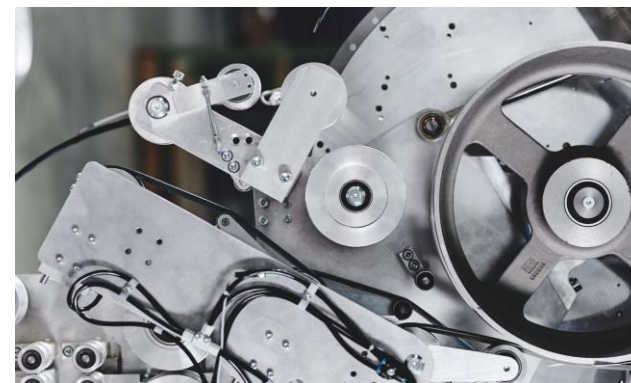
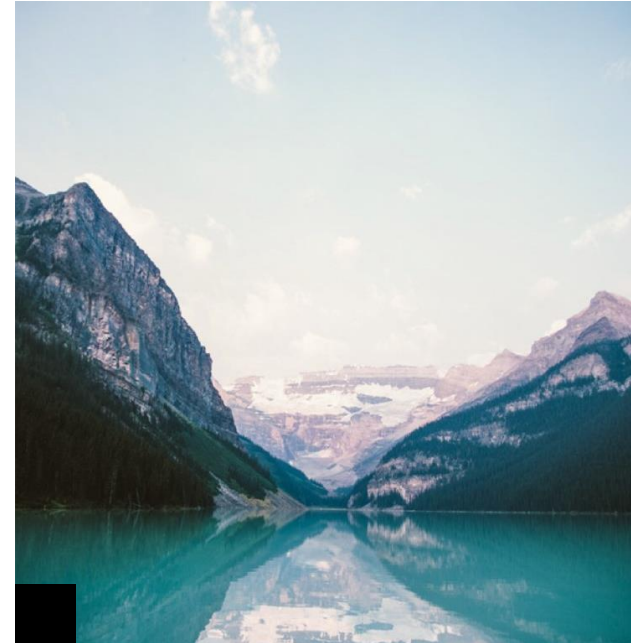
# ■ Agenda

**01\_ Highlights 2022 und Dividende**  
*Tobias Hoffmann-Becking, CEO*

**02\_ Finanzkennzahlen 2022**  
*Matthias Kosch, CFO*

**03\_ Beschleunigte Transformation**  
*Henning Eschweiler, COO*

**04\_ Ausblick**  
*Tobias Hoffmann-Becking, CEO*





01

\_

# Highlights 2022 und Dividende

*Tobias Hoffmann-Becking, CEO*

# ■ Highlights: Nach starkem Wachstum Fokus auf operative Weiterentwicklung

## 2019 – 2022

**Umsatz +54%**  
**Adj. EBITDA +113%**  
**Adj. EBIT +140%**

### **Starkes Umsatz- und Ergebniswachstum seit 2019**

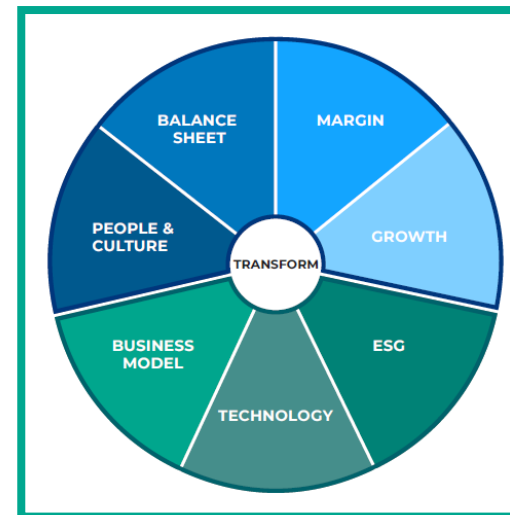
Getrieben durch operative Verbesserungen und Portfoliooptimierung

## 2021 – 2022

**Umsatz +30%**  
**Adj. EBITDA +23%**  
**Adj. EBIT +23%**

### **Zweistelliges Wachstum 2022 fortgeführt**

Starke Kennzahlen im Rahmen der Prognose trotz großer Herausforderungen



### **Operative Transformation**

Fokus auf KPIs und wertorientierte Transformation mit zielgerichteten Maßnahmen

## **Transline**

Übersetzen. Verstehen.



### **Stärkung und Diversifizierung des Portfolios**

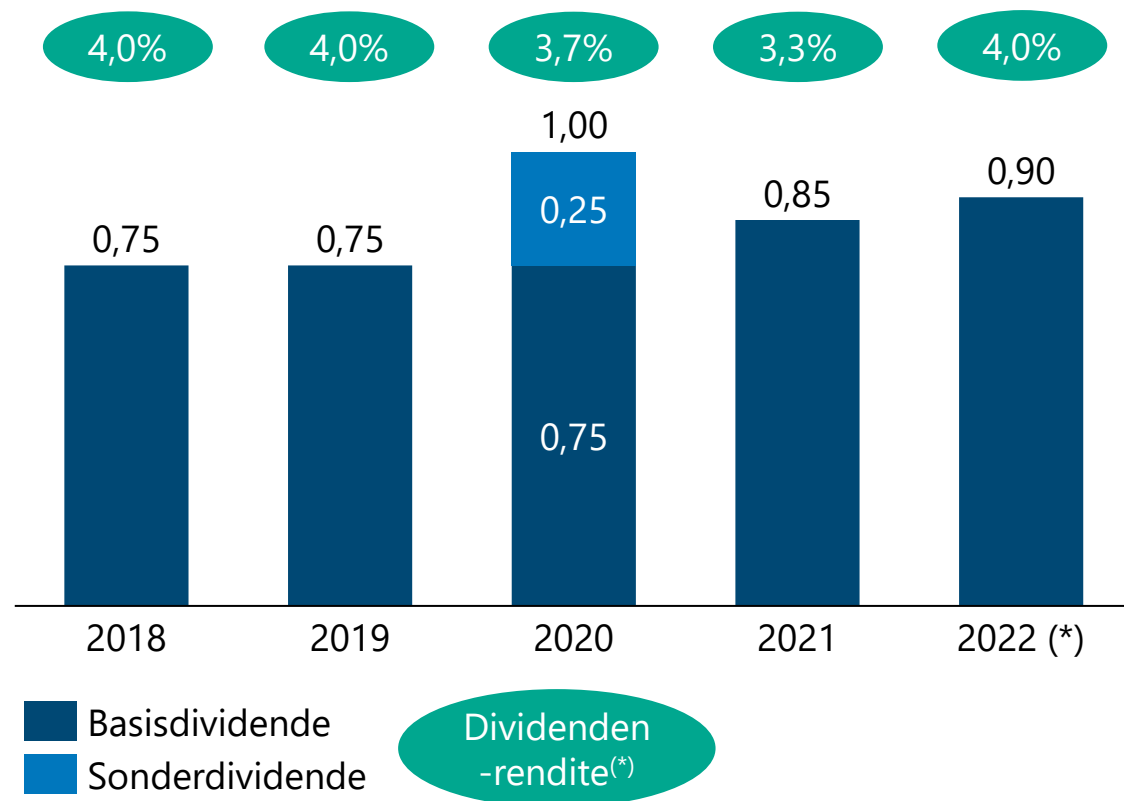
Erweiterung von Business Services durch Transline, erfolgreiche Wertrealisierung der Uniplast

# ■ Erfolgsbeteiligung unserer Aktionäre: Dividendenerhöhung auf 0,90 Euro je Aktie, Wahl zwischen Bar- und Aktiendividende



## Dividende je Aktie und Dividendenrendite

EUR und %



## Stabile und nachhaltige Dividende

- Erneut leichte Erhöhung der Basisdividende

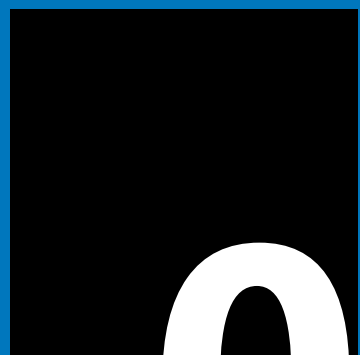
## Attraktive Rendite

- Weiterhin stabile Rendite von ~4%

## Erstmaliges Angebot einer Aktiendividende

- Aktionäre haben die **Wahl zwischen der Auszahlung in bar oder der Gewährung von neuen Aktien**
- **Großaktionäre** haben bereits **starke Unterstützung der Aktiendividende** signalisiert
- Im Fall der Wahl von neuen Aktien: **stärkere Partizipation am geplanten Wachstum der Blue Cap**

(\*) vorgeschlagen; Dividendenrendite basiert auf XETRA-Schlusskurs des Tages der jeweiligen Hauptversammlung, Dividendenrendite 2022 basiert auf XETRA-Schlusskurs vom 22. Juni 2022



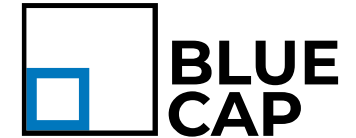
02

\_

# Finanzkennzahlen 2022

*Matthias Kosch, CFO*

# ■ 2022 hat sich in einem insgesamt anspruchsvollen Umfeld zufriedenstellend entwickelt



**Umsatzerlöse von 347,5 Mio. EUR (+30% ggü. VJ) und EBITDA-Marge von 8,6% (VJ: 9,1%)**

- Insbesondere con-pearl und HY-LINE profitierten von einer **guten Geschäftsentwicklung**
- Nahezu alle Portfoliogesellschaften hatten mit **steigenden Kosten** zu kämpfen, die überwiegend an Kunden weitergegeben werden konnten
- Die Akquisition Transline sowie die erstmals ganzjährige Einbeziehung von H+E und HY-LINE haben zu einem starken **anorganischen Wachstum** beigetragen
- Die **EK-Quote** liegt mit ca. 37% nahezu auf VJ-Niveau
- Die **Nettoverschuldung** ist akquisitionsbedingt angestiegen; der Nettoverschuldungsgrad liegt weiterhin komfortabel unterhalb der Marke von 3,5 Jahren

EUR Mio.	2022	2021	Δ in %
<b>Ertrag und Cashflow</b>			
Umsatzerlöse	347,5	267,3	30,0
Adjusted EBITDA	30,4	24,6	23,3
Adjusted EBIT	16,3	13,3	22,6
Ergebnis nach Steuern	10,4	4,7	>100
Cashflow aus der laufenden Tätigkeit	17,0	12,4	36,6
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-7,3	-18,9	61,6
Ergebnis je Aktie in EUR	2,78	1,24	>100
Dividende je Aktie in EUR	0,90	0,85	5,9
<b>Bilanz</b>			
Bilanzsumme	298,7	268,0	11,4
Eigenkapital	109,4	98,2	11,3
Eigenkapitalquote in % BS	36,6	36,7	0,1
Nettoverschuldung inkl. Leasingverbindl.	73,4	64,1	14,6
Nettoverschuldungsgrad in Jahren	2,4	2,6	7,7
<b>Sonstige Kennzahlen</b>			
Beschäftigte in der Gruppe	1.452	1.211	19,9
Anzahl der Beteiligungen	9	9	0,0

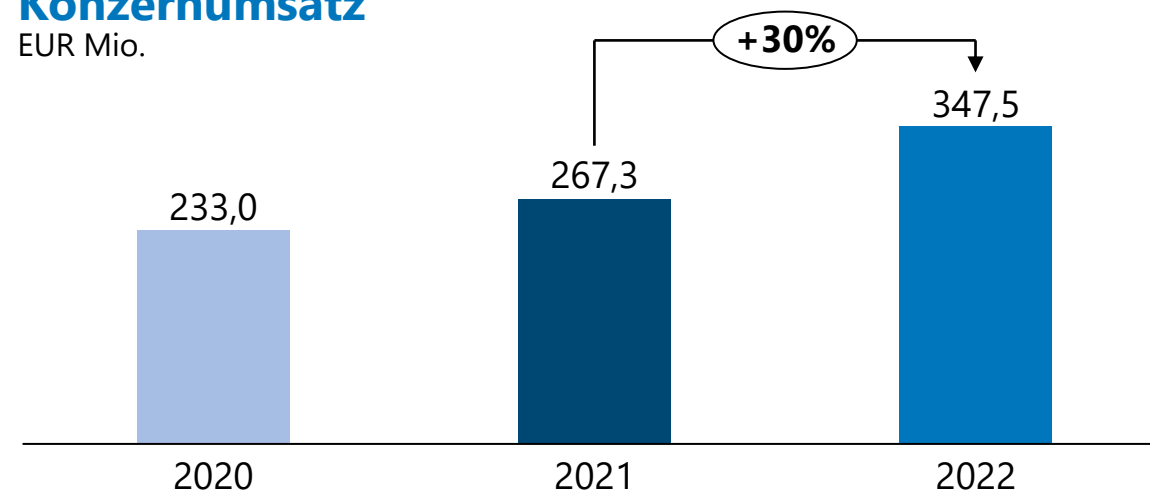
# ■ Umsatzsteigerung beruht auf einer insgesamt robusten operativen Entwicklung, Inflations- und Akquisitionseffekten



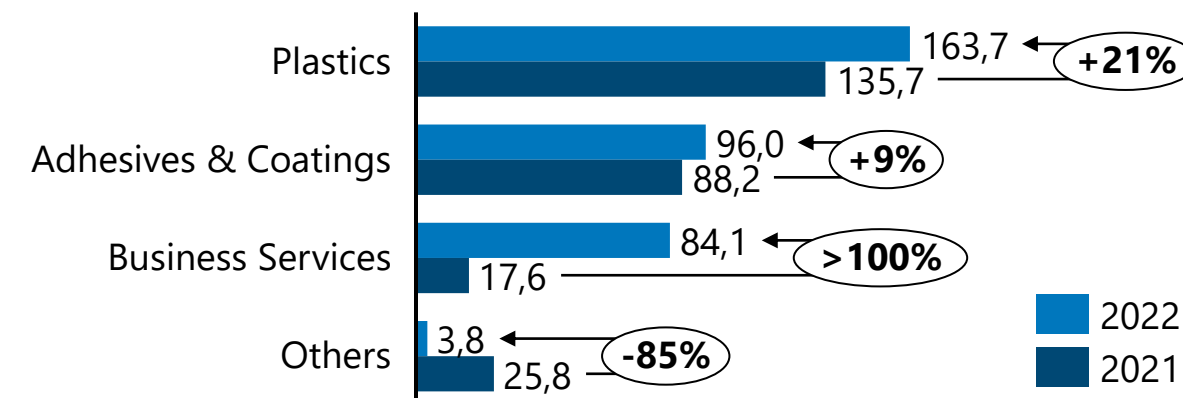
## Konzernumsatz um insgesamt 30% bzw. like-for-like 17% ggü. Vorjahr angestiegen

- **Plastics** ist weiterhin umsatzstärkstes Segment infolge der Abarbeitung eines Großauftrags bei **con-pearl** und einer positiven Auftragsentwicklung bei **H+E**
- Im Segment **Adhesives & Coatings** ist der Umsatz weitgehend durch inflationsbedingte Preiserhöhungen angestiegen
- Die erstmals ganzjährige Einbeziehung und Abarbeitung des Auftragsbestands von **HY-LINE** sowie die Akquisition **Transline** haben zu einem starken Wachstum des Segments **Business Services** geführt
- Das Segment **Others** wurde durch die **Verkäufe Carl Schaefer** und **Gämmerler** beeinflusst

Konzernumsatz  
EUR Mio.

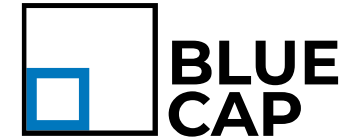


Umsatz nach Segmenten  
EUR Mio.





# ■ Adj. EBITDA-Quote von einer insgesamt robusten Geschäftsentwicklung und der Weitergabe von Kostensteigerungen geprägt

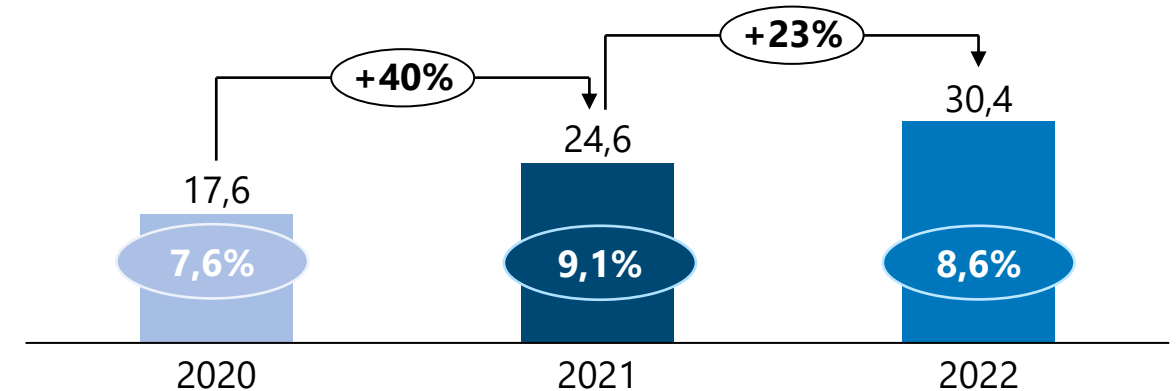


## Adj. EBITDA um insgesamt 23% bzw. like-for-like 2% ggü. Vorjahr angestiegen

- **Inflationsbedingte Kostensteigerungen** konnten in allen Segmenten zum Großteil an die Kunden weitergegeben werden
- Die starke Geschäftsentwicklung bei **con-pearl**, **H+E** und **HY-LINE** hat das Ergebnis positiv beeinflusst
- Der Erwerb **Transline** sowie die erstmals ganzjährige Einbeziehung von **H+E** und **HY-LINE** führten zu einem positiven anorganischen Ergebniseffekt
- Ein reduzierter Ergebnisbeitrag von **INHECO** hat im Vorjahresvergleich das EBIT belastet

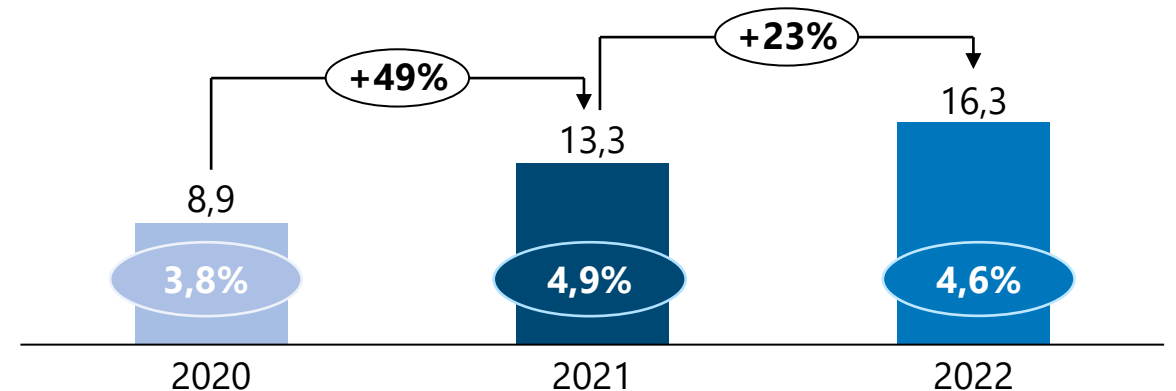
## Adjusted EBITDA und Marge

EUR Mio. und %



## Adjusted EBIT und Marge

EUR Mio. und %



# ■ Adjustments in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung



## Das operative Konzernergebnis wird ermittelt durch ...

... die Bereinigung des nach IFRS berechneten EBITDA um außergewöhnliche, periodenfremde sowie sonstige Effekte aus Reorganisationsmaßnahmen und weitere Einmaleffekte.

Zu den wesentlichen Adjustments gehörten im Berichtsjahr:

- **Erträge aus Anlageabgängen** (Immobilienverkäufe) von 15 Mio. EUR
- Aufwendungen aus der **Restrukturierung insb. bei Neschen** von 0,4 Mio. EUR
- **Aufwendungen für M&A-Aktivitäten** und **Integrationen** (insbesondere Transline) von 1,3 Mio. EUR
- **Abschreibungen** auf bei der Erstkonsolidierung aufgedeckter **stiller Reserven** bei Uniplast, con-pearl, H+E, HY-LINE sowie Transline von 7,6 Mio. EUR
- **Impairment-Abschreibung** Transline von 4,4 Mio. EUR

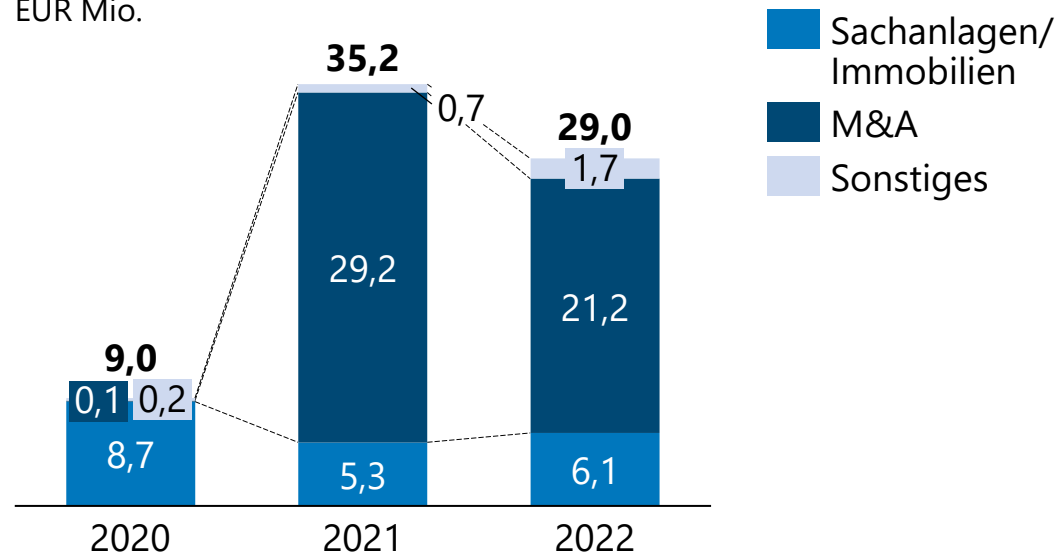
EUR Mio.	2022	2021	Δ in %
<b>EBITDA (IFRS)</b>	<b>43,0</b>	<b>25,4</b>	<b>69,2</b>
Adjustments:			
Erträge aus Anlagenabgängen	-15,0	-1,0	
Sonstige Erträge	-3,0	-4,9	
Aufwand aus Restrukturierung u.a.	0,4	2,3	
Sonstige Aufwendungen	4,7	2,6	
Verbrauch aufgedeckter stiller Reserven in den Vorräten	0,3	0,2	
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>30,4</b>	<b>24,6</b>	<b>23,3</b>
Abschreibungen / Wertminderungen	-27,0	-19,4	
Ergebnisanteil assoz. Unternehmen	1,0	1,8	
Adjustments:			
AfA auf aufgedeckte stille Reserven	<b>7,6</b>	<b>5,9</b>	
Wertminderung/Wertaufholung	4,4	0,3	
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>16,3</b>	<b>13,3</b>	<b>22,7</b>

# Hohe M&A-Investitionen auf die eingeleitete Portfolio-transformation zurückzuführen

- **M&A-Investitionen:** Erwerb von Transline in 2022; Erwerb von H+E und HY-LINE in 2021
- **Investitionen in Sachanlagen:** in 2022 ggü. 2021 leicht angestiegen, jedoch unter der Abschreibungshöhe
- **Leasingnutzungsrechte:** durch ganzjährige Einbeziehung H+E, HY-LINE sowie Erwerb Transline erhöht
- **Wertminderungen:** in 2022 i. H. v. 4,4 Mio. EUR auf den Goodwill Transline

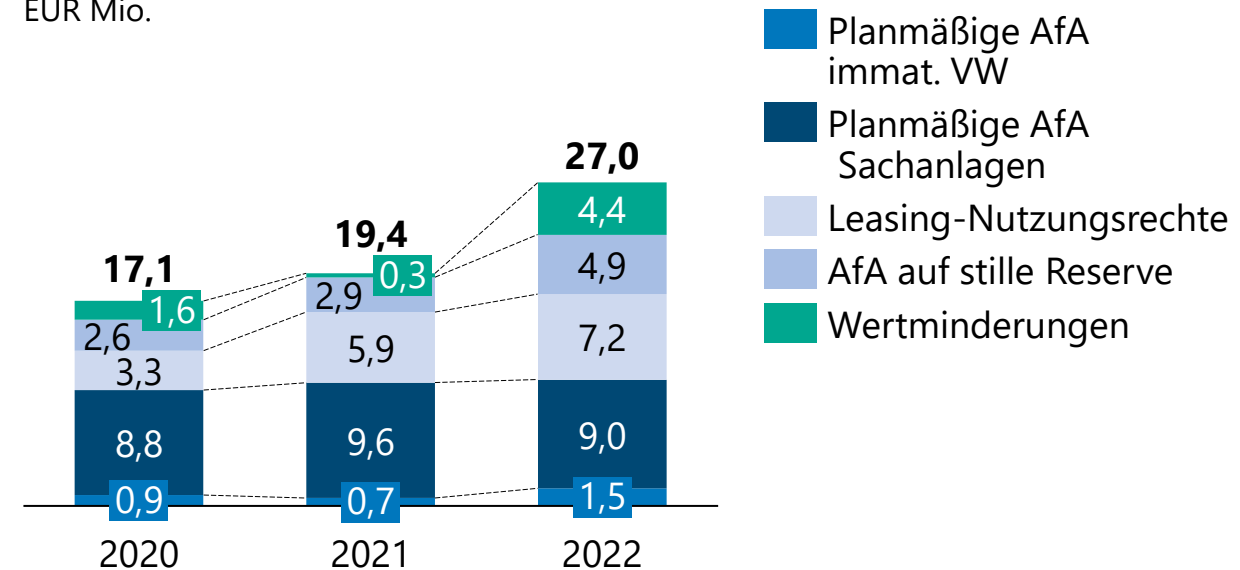
## Investitionen

EUR Mio.

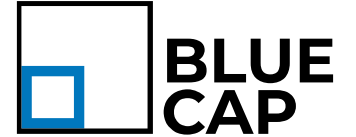


## Abschreibungen

EUR Mio.



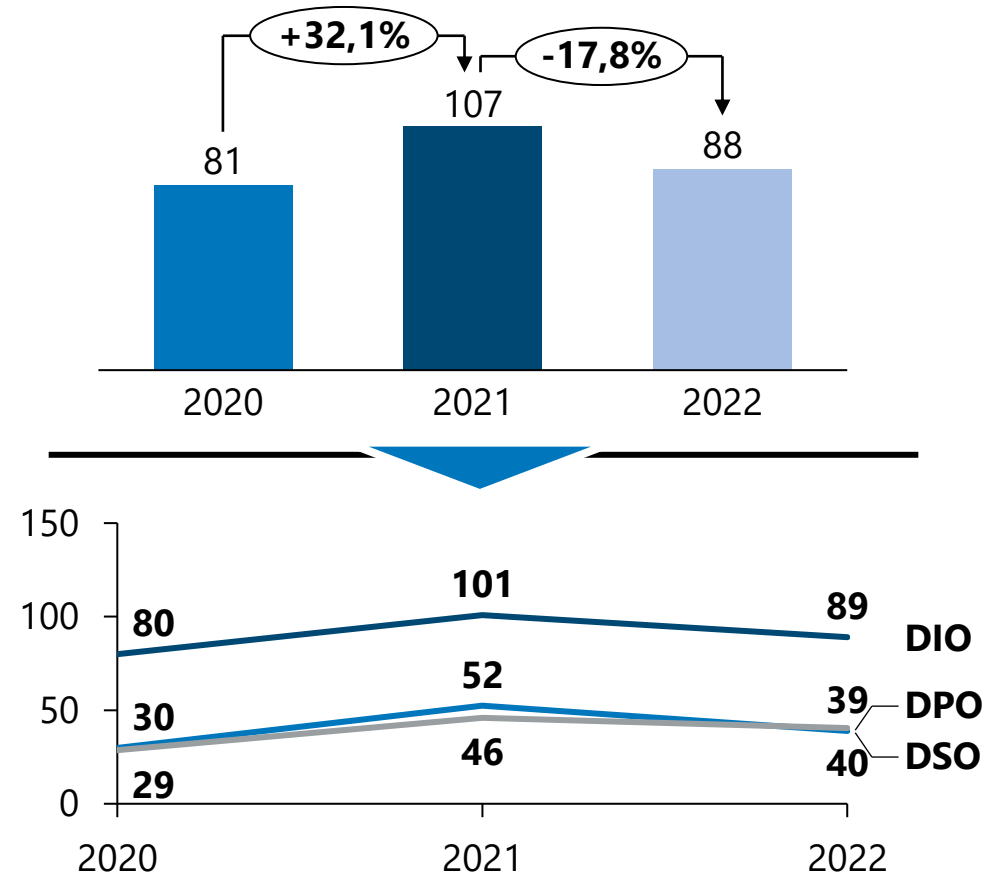
# ■ Working Capital und Cash Conversion Cycle durch die Auslieferung von Großaufträgen und weitere Maßnahmen verbessert



**CCC konnte per 12/2022 von 107 auf 88 Tage ggü. dem Vorjahr reduziert werden**

- Im **ersten Halbjahr 2022** wurde das **Net Working Capital** durch den Aufbau von Lagerbeständen (aufgrund von Lieferengpässen) und höhere Rohstoffpreise **belastet**
- Im Verlauf des **zweiten Halbjahres 2022** konnte das **Working Capital** durch folgende Effekte **wieder reduziert** werden:
  - Auslieferung von Großaufträgen (v.a. bei con-pearl)
  - Reduzierung der Bestände und Verbesserung einzelner Lagerprozesse
  - Einführung von Factoring und Optimierung des Forderungsmanagements

**Cash Conversion Cycle<sup>(1)</sup>**  
Tage



(1) inkl. Working Capital und Vertragsvermögenswerte und -verbindlichkeiten  
DIO: Days inventory outstanding; DSO: Days sales outstanding; DPO: Days payable outstanding

# ■ EK-Quote und Nettoverschuldungsgrad haben sich 2022 stabil entwickelt

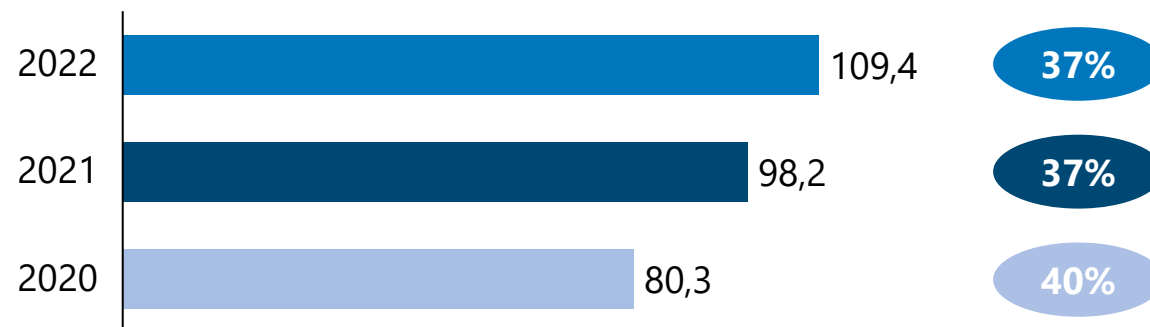


## Die EK-Quote lag mit 37% auf VJ-Niveau; der Nettoverschuldungsgrad ist leicht gesunken

- **Eigenkapital** war absolut per Ende 2022 bei 109,4 Mio. EUR und hat sich ggü. dem Vorjahr **solide** entwickelt
- **Anstieg des Eigenkapitals** beruht auf der positiven Ergebnisentwicklung, gegenläufig wirkte die Dividende 2022 in Höhe von 3,7 Mio. EUR
- **Nettoverschuldungsgrad** reduzierte sich leicht auf 2,4 Jahre und befindet sich weiterhin komfortabel im Zielkorridor von unter 3,5 Jahren

## Eigenkapital<sup>(1)</sup> und EK-Quote

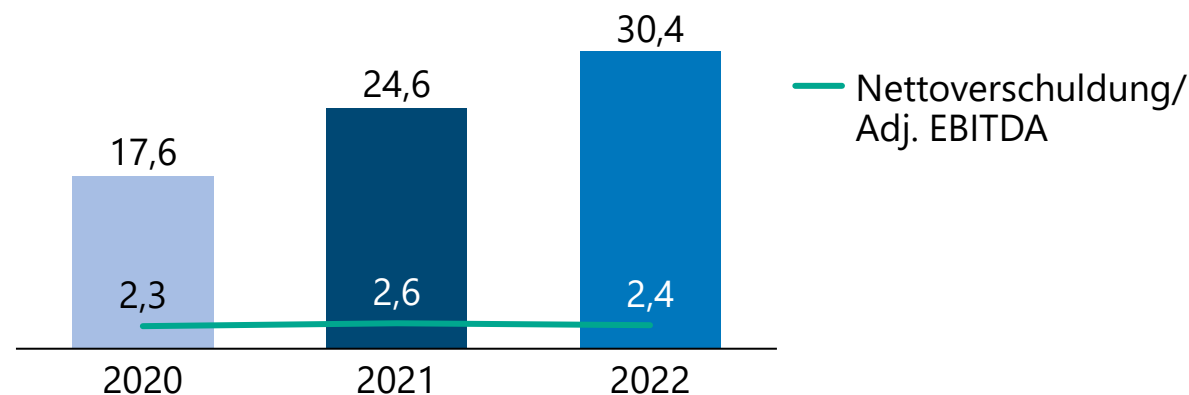
EUR Mio. und in % der Bilanzsumme



(1) inkl. Minderheitenanteile

## Adj. EBITDA und Nettoverschuldungsgrad

EUR Mio. und in Jahren



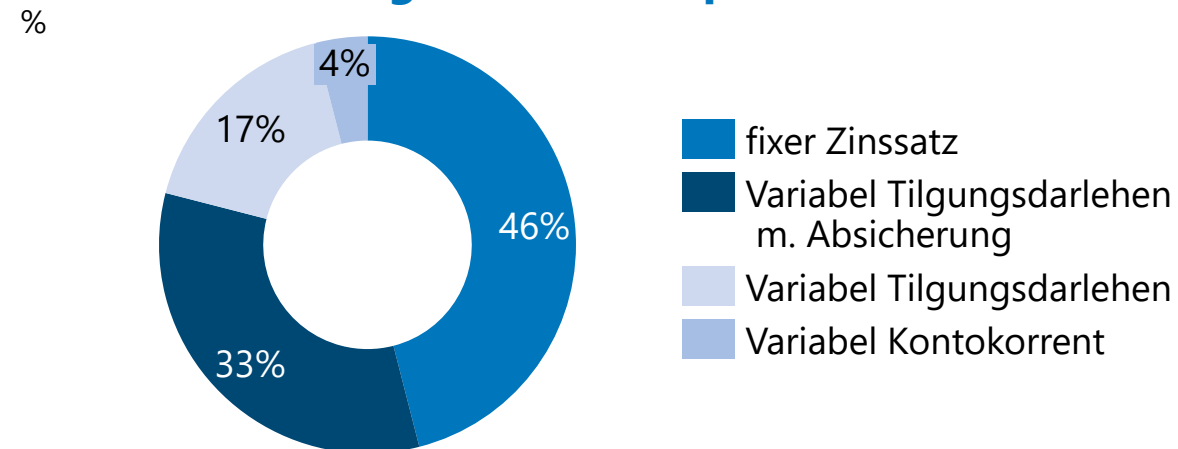
# ■ In 2022 weiterhin geringe Zinskosten durch fixe Zinssatzvereinbarungen und frühzeitiges Hedging



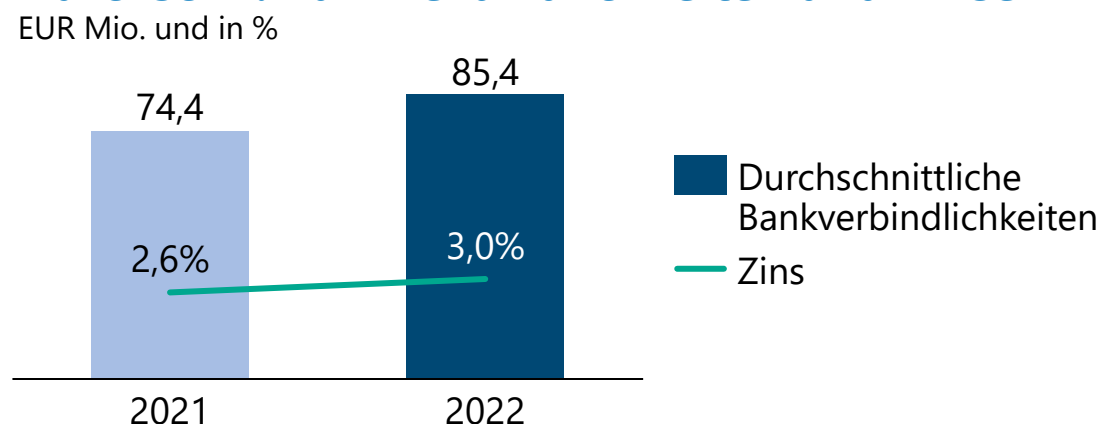
Die Zinskosten der Blue Cap lagen in 2022 bei rd. 3% ggü. 2,6% der Gesamtleistung im Vorjahr

- Seit Q3/2022 haben die Zentralbanken vieler Länder zur Inflationsbekämpfung die **Leitzinsen massiv erhöht**
- Blue Cap hat schon frühzeitig damit begonnen **fixe Zinssatzvereinbarungen** in Kreditverträgen abzuschließen sowie zu **hedgen**
- Das führt im Ergebnis zu einer weiterhin **unterdurchschnittlichen Zinskostenentwicklung** im Blue Cap Konzern

Anteil Verzinsung fix/variabel per 31.05.23



Durchschn. Bankverbindlichkeiten und Zinsen





03

# Beschleunigte Transformation

*Henning Eschweiler, COO*

# ■ All-Weather-Strategy 2023: Fokus auf Financial KPI's zusammen mit wertorientierter Transformation sorgt für stabile Portfolio-Performance und legt den Grundstein für Zielerreichung 2025



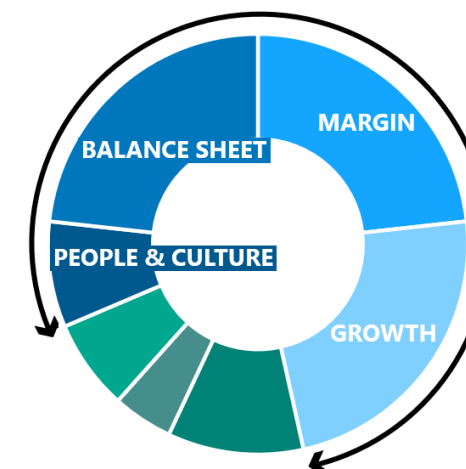
## Anspruchsvolle Rahmenbedingungen

- **Entspannung bei Supply Chains** in Kombination mit **De-Stocking** (Q1) führt zurück zu **Working-Capital-optimierten Beschaffungsprozessen** auf Kundenseite
- **Nachgebende Rohstoffpreise** sorgen für hohen Druck auf das Pricing, während anhaltend **hohe Verbraucherpreise** den Absatz hemmen
- Entspannung bei Großhandelspreisen deutet darauf hin, dass **Höhepunkt der Inflation überschritten** ist

## SMC's im Sandwich von Margendruck und Absatzschwäche

- **Auftragseingänge** auf anhaltend niedrigem Niveau, insbesondere im Verbrauchsgüterbereich
- Margin-Rebound durch **Fixieren von Preiserhöhungen** kaum möglich
- Auch wenn das für H2 erwartete Momentum bisher ausbleibt, ist eine **teilweise Belebung wahrscheinlich**

## Aktives Management



- 79% der Aktivitäten im Portfoliomanagement mit **direktem Impact auf Bilanzgrößen und Ergebnis**
- Fokusprojekte **People & Culture** bei 7 Beteiligungen

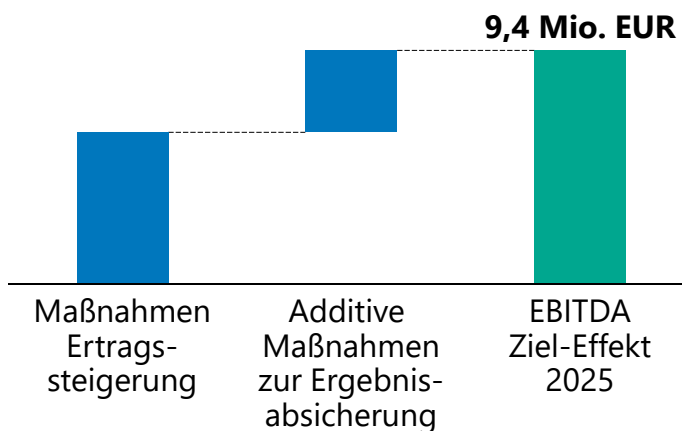


# ■ Aktives Management: Unsere Werthebel leiten auf das NAV-Ziel bis 2025 über und sind im Portfoliomanagement verankert



## Verbesserung EBITDA & Marge

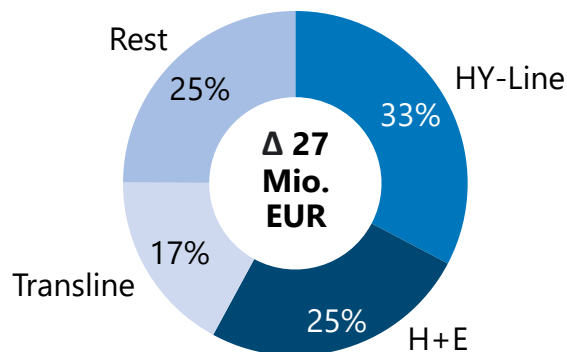
- Kosteneinsparungen im Bereich sonstiger Aufwendungen
- Pricing-Optimierung
- Personalmaßnahmen



**Davon > 4 Mio. EUR bereits 2023 wirksam**

## Verbesserung Bilanz & Cashflow

- Verbesserung Cash-Conversion Cycle:
  - DIO:** Target +8T **DSO:** ✓ **DPO:** ✓
- De-Leveraging wesentlich getrieben durch wenige, ertragsstarke Firmen

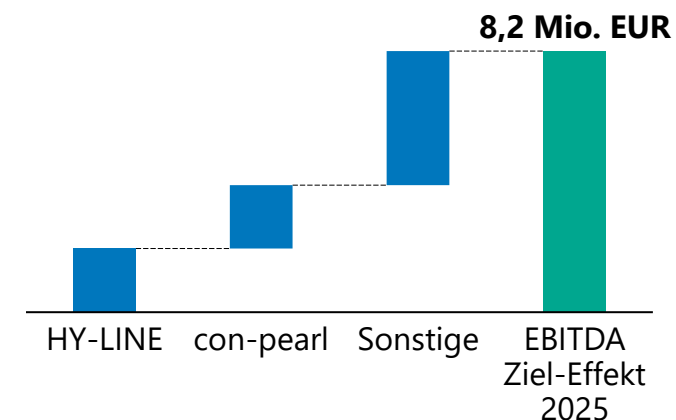


**Cash-orientierte Steuerung als Voraussetzung für konsequentes De-Leveraging**

## EBITDA aus Wachstum

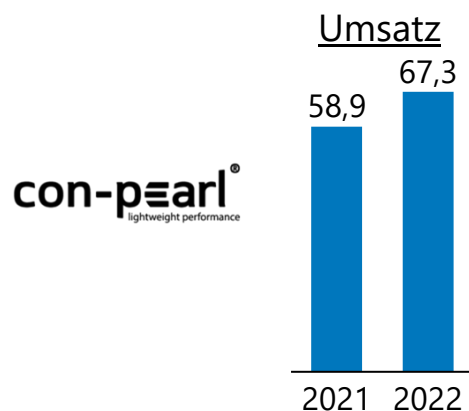
Wesentliche Treiber:

- ONE HY-LINE
- con-pearl: Expansion USA, Verstetigung > EUR 70 Mio. Sales



**Organisches Umsatzwachstum mit einem CAGR von 6 % bis 2025**

## KPI



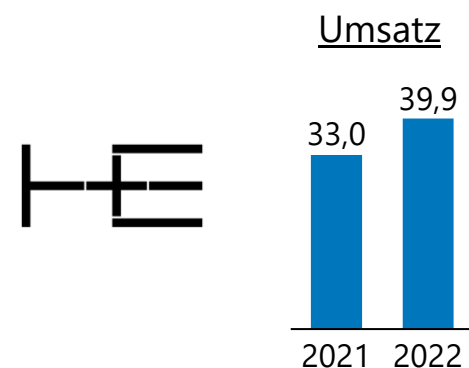
KPI	YTD	Δ VJ
Umsatz	●	↓
EBITDA	●	↓
CCC	●	↓

## Fokusprojekte



## Markt & Ausblick

- Gute Auftragslage in den USA, Großkunde bestellt über Erwartung (<VJ)
- **Ausblick für Europa zurückhaltend**, EU-Logistik abhängig von Konsumentenverhalten
- Geringe Nachfrage und hohe Lagerbestände belasten den Bereich Material Services (Recyclate)




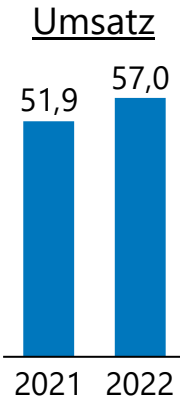
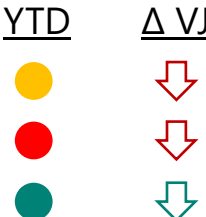


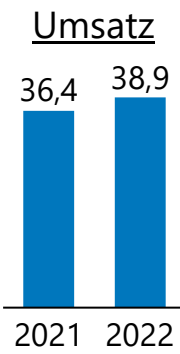
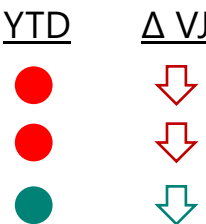

KPI	YTD	Δ VJ
Umsatz	●	↑
EBITDA	●	↑
CCC	●	↓



- **Umsatzverlust im chinesischen Markt** wegen Lokalisierung, Effekt in H2
- OEM-Kunden geben unverbindliche **Abrufprognose leicht über H1 für übrige Märkte**
- Neukundengewinnung / potenzielle Entwicklungspartnerschaft mit gutem Prozessfortschritt



# Portfolio: Adhesives & Coatings

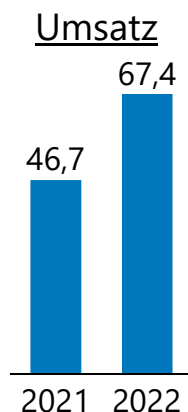
	KPI		Fokusprojekte	Markt & Ausblick	
	<p>Umsatz</p> 	<p>Umsatz ●</p> <p>EBITDA ●</p> <p>CCC ●</p>	<p>YTD</p> <p>Δ VJ</p> 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 2px solid blue; padding: 10px; text-align: center;"> <b>Fitness- Programm</b> </div> <div style="border: 2px solid blue; padding: 10px; text-align: center;"> <b>Sales Industrial Applic.</b> </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Personal- und Kostenmaßnahmen planmäßig in Umsetzung</b></li> <li>▪ Gute Margenabsicherung im Produktmix</li> <li>▪ Belegung im Bestandskundenbereich Industrial Applications</li> </ul> 
	<hr style="border-top: 1px dashed #ccc;"/>				
	<p>Umsatz</p> 	<p>Umsatz ●</p> <p>EBITDA ●</p> <p>CCC ●</p>	<p>YTD</p> <p>Δ VJ</p> 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 2px solid blue; padding: 10px; text-align: center;"> <b>Export Sales</b> </div> <div style="border: 2px solid green; padding: 10px; text-align: center;"> <b>traceless</b> </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Markt -20% vs. VJ, insb. anhaltender Einbruch im Holzbereich</li> <li>▪ Gutes Kostenmanagement</li> <li>▪ <b>Fortgesetzte Transformation</b> im Vertrieb und Kulturwandel hin zu wachstumsorientierter Organisation</li> <li>▪ <b>Kooperation</b> mit Circular Bioeconomy Startup traceless®</li> </ul> 

## KPI

## Fokusprojekte

## Markt & Ausblick

**HY-LINE®**



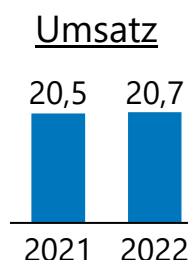
KPI	YTD	Δ VJ
Umsatz	●	↑
EBITDA	●	↑
CCC	●	↓



- Umsatz und Ergebnis deutlich über Plan und VJ
- Fokus auf **Finanzierung des Wachstums**
- Eintrübung in H2 erwartet
- Neuer CFO ab November



**Transline**  
Übersetzen. Verstehen.




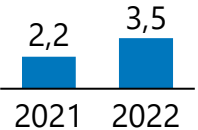


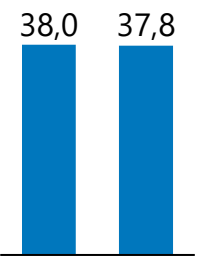

KPI	YTD	Δ VJ
Umsatz	●	↑
EBITDA	●	↓
CCC	●	↓



- **Anpassung Personalmaßnahmen** i.W. abgeschlossen
- Umsatzentwicklung erholt und leicht über Plan
- Marge unter Druck durch ungünstigen Produkt-/Kundenmix
- Neuer Geschäftsführer ab Juli



# ■ Portfolio: Medical & Others

	KPI		Fokusprojekte	Markt & Ausblick	
	<u>Umsatz</u> 	Umsatz ● EBITDA ● CCC ●	<u>YTD</u> ↑ → ↑	<div style="border: 2px solid blue; padding: 10px; text-align: center;"> <b>Produkt-Vertrieb</b> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hohes Marktinteresse an Produktinnovation Heißmesszelle</li> <li>▪ Auftragseingänge unterhalb der Erwartungen, Investitionszurückhaltung spürbar</li> <li>▪ <b>Umsatzbelebung durch Projektabschlüsse in H2, Ausblick bleibt unter Druck</b></li> </ul>
					
	<u>Umsatz</u> 	Umsatz ● EBITDA ● CCC ●	<u>YTD</u> ↓ ↓ ↑	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 2px solid blue; padding: 10px; text-align: center;"> <b>Turn-around</b> </div> <div style="border: 2px solid blue; padding: 10px; text-align: center;"> <b>Profitables Wachstum</b> </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Absatzrückgang durch De-Stocking / reduzierte Neu-Aufträge</li> <li>▪ Margeneinbruch nach Aufbau Strukturkosten für zukünftiges Wachstum</li> <li>▪ <b>Wachstumsrationale im Bereich medizinischer Analytik mittelfristig bestätigt</b></li> </ul>
					

# ■ Sustainability: Fokus auf regulatorische Compliance und wertorientierte Transformation

## Frühzeitige Antizipation regulatorischer Anforderungen

- Definition Nachhaltigkeitsstrategie auf Holding Ebene ✓
- Strukturen und Prozesse bei Holding und Beteiligungen ✓
- CO<sub>2</sub>-Dashboard ✓
- Veröffentlichung Erstbericht (DNK-Basis<sup>(1)</sup>) ✓
- Implementierung LKSG<sup>(2)</sup> → Pflicht 2024
- EU-Taxonomie → Pflicht 2025

### Compliance

- ESG-Reporting der Blue Cap geht über **Anforderungen der regulatorischen Compliance für Freiverkehr** hinaus
- Portfolio profitiert davon als **Differenzierungsfaktor im mittelständischen Wettbewerbsumfeld**

## Ausgewählte ESG-Projekte



### Value Driver

- Ausgerichtet am **ESG-Impact auf die Kundenmärkte** und quantifizierten Werthebeln
- ESG-Projekte bewerten wir als **„Invest“**, nicht als **„Cost“**



03

# Ausblick

*Tobias Hoffmann-Becking, CEO*

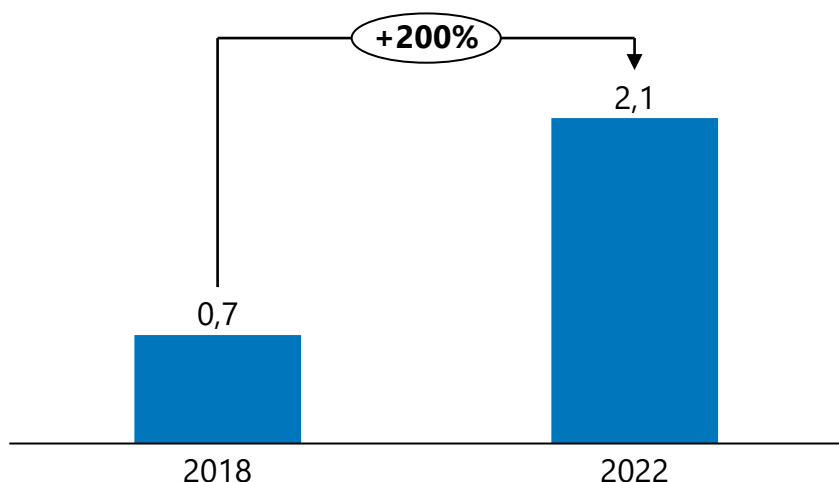
# Verkauf Uniplast: Starke operative Ergebnisverbesserung ermöglicht Erlös deutlich über NAV und Bewertung der Blue Cap



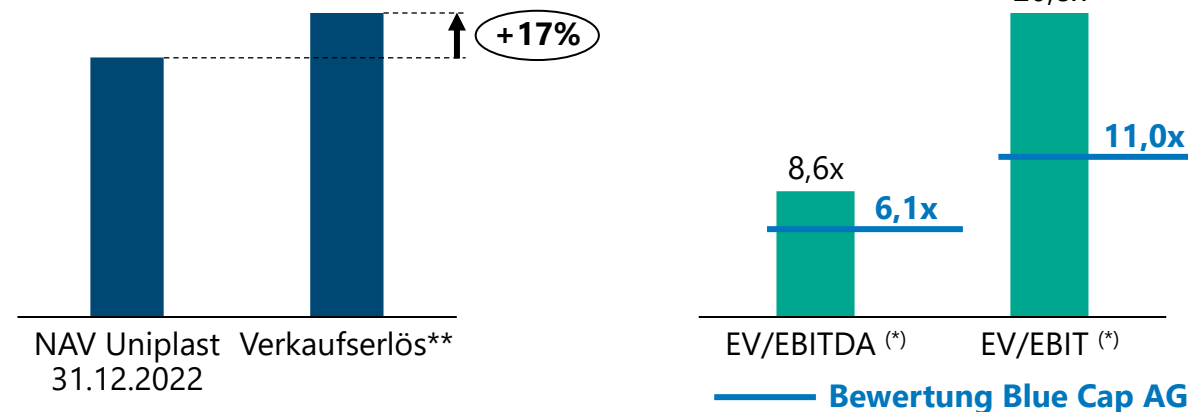
## Unsere erfolgreichen Transformationsmaßnahmen

- 1 Schließung eines unprofitablen Standorts
- 2 Erhöhung der Mitarbeiterproduktivität
- 3 Systematisierung von Preis-erhöhungen: Anpassung von Preisgleitklauseln
- 4 Aktives Kunden- und Produktmanagement
- 5 Investments in Innovationen und ESG

## Adjusted EBITDA in EUR Mio.



## Erfolgreiche Wertrealisierung



(\*) Grundlage der Berechnung sind das Adjusted EBITDA und das Adjusted EBIT zum 31.12.2022 zzgl. Konzernumlage, (\*\*) Gesamterlös vor Steuern



# ■ Ausblick 2023: Angepasste Prognose nach Verkauf Uniplast



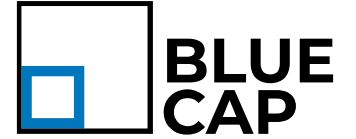
## Fokus auf umfangreiche Arbeiten für mittelfristige Wertsteigerungen

- Verstärkter Fokus auf **aktives und stringentes Portfoliomanagement** und **Transformation**
- **Große Zahl an Maßnahmen** wurde bereits initiiert, weitere werden folgen
- **Prognose** für verbleibendes Jahr abhängig von **gesamtwirtschaftlicher Entwicklung**
- **Q1-Entwicklung gemäß Erwartungen**

## Angepasste Prognose 2023

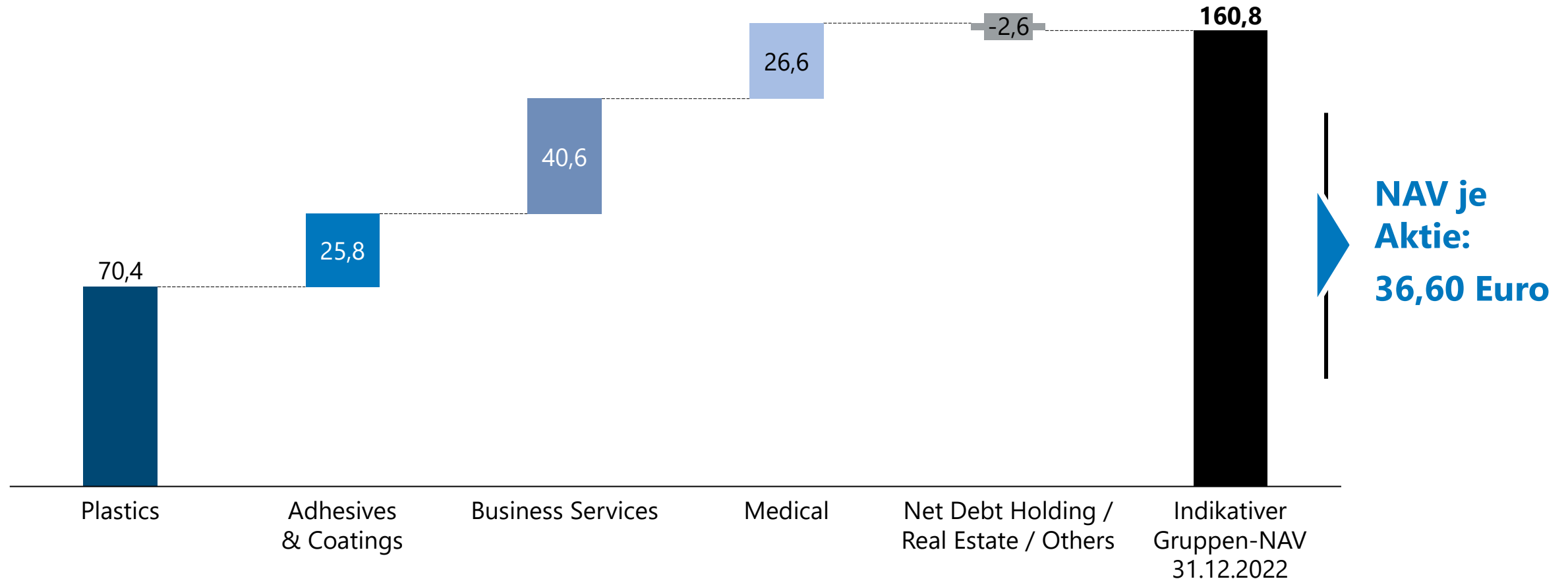
	Prognose nach Uniplast-Verkauf (Juni 2023)	Prognose vor Uniplast-Verkauf (März 2023)
Konzernumsatz in EUR Mio.	300 – 320	340 – 355
Adjusted EBITDA-Marge	8 – 9 %	8 – 9 %
Nettoverschuldungsgrad	≤ 3,5x	≤ 3,5x

# ■ Net Asset Value weiterhin deutlich über Aktienkurs

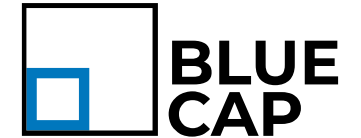


## Net Asset Value zum 31.12.2022

EUR Mio. – sum of the parts



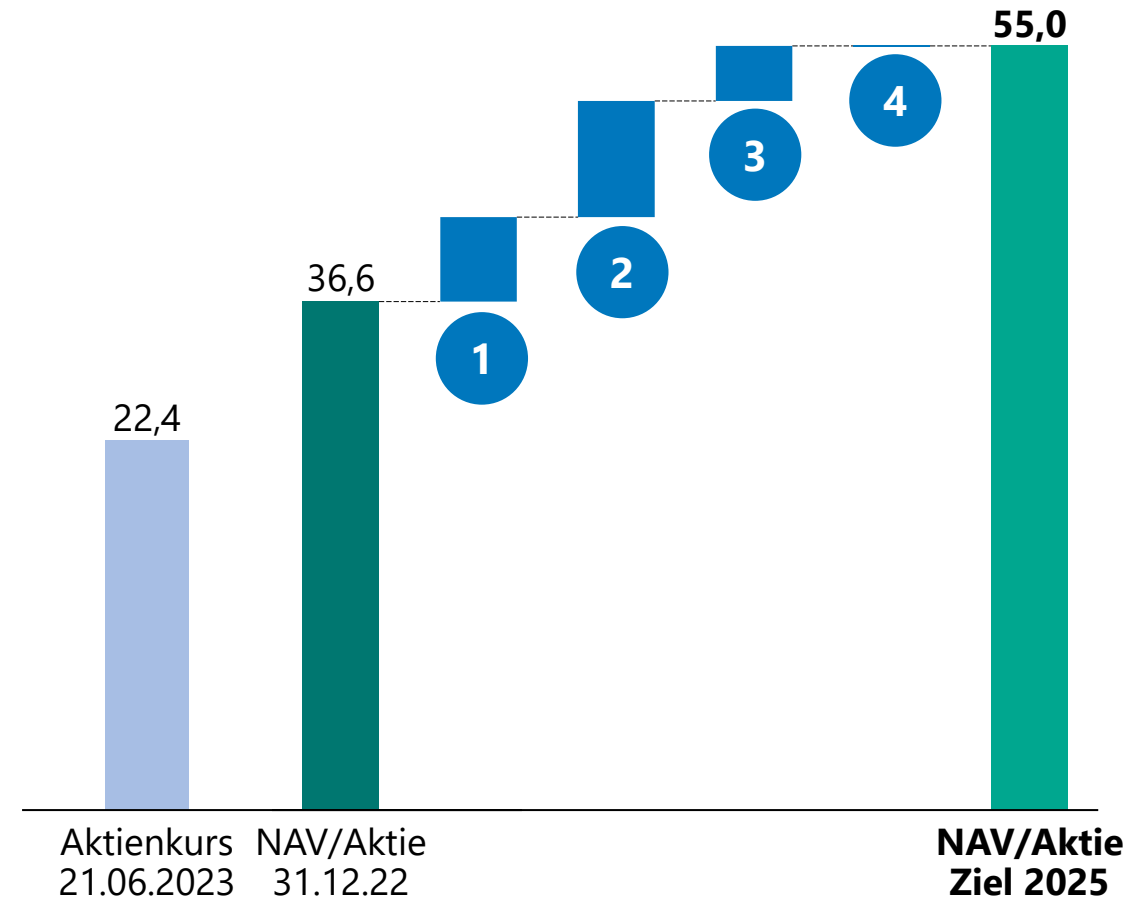
# ■ Profitabler Wachstumsschub erwartet – NAV-Ziel 2025 von 55 Euro je Aktie



## Wesentliche Werttreiber

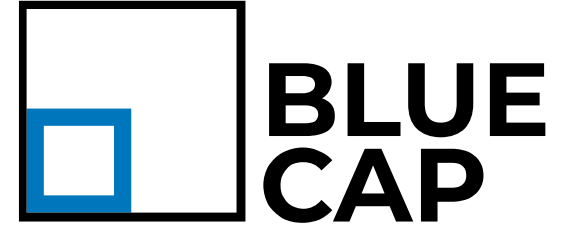
- 1 Wachstum:** Wachstumsinitiativen und mittelfristig konjunkturelle Erholung
- 2 Marge:** Aktives Kosten- und Preismanagement
- 3** Starker Fokus auf Cash-Flow ermöglicht konsequentes **De-Leveraging**
- 4 Hinweis:** ohne mögliche Effekte aus M&A-Transaktionen, keine Änderung der Bewertungsmultiples

## Net Asset Value Ziel von 55 Euro je Aktie

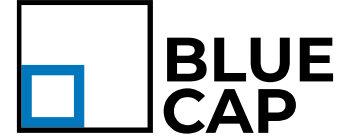


**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**

---



## ■ Disclaimer



By accessing this document, you acknowledge the restrictions on use set out herein. The information contained in this document regarding Blue Cap AG ("Blue Cap" or the "Company") may not be distributed, reproduced, published or passed on to other persons, either in whole or in part. No responsibility is taken for the correctness of the information provided.

This document is for information purposes only and should not be considered as investment advice. It does not constitute, nor is it intended to constitute, a securities prospectus and should not be construed as an offer to buy or sell securities or as a solicitation of an offer to buy or sell securities. This document should not be used as the sole basis for any analysis or evaluation and investors should not purchase or subscribe for securities of the Company on the basis of this document or in reliance on the accuracy of the information contained herein.

To the extent that forecasts, estimates, opinions or expectations are expressed or forward-looking statements are made in this document, these statements may involve known and unknown risks and uncertainties. The actual results and developments may therefore differ materially from the expectations and assumptions expressed. There is no obligation to publicly update or revise these forward-looking statements if actual developments differ from those expected.

Insofar as the information contained in this document is based on statements made by third parties, we would like to point out that no warranty or guarantee, either explicit or implicit, is given regarding the appropriateness, accuracy, completeness or correctness of this information. This also applies to any other statement or opinion in this document.

Neither the Company, its directors, employees or affiliates, nor any other person assumes or accepts any responsibility, obligation or liability whatsoever (whether as a result of negligence or otherwise) for any loss or damage arising out of the use of this document or any statement or information contained herein. The provision of this document does not create any obligation for Blue Cap AG or its representatives to provide the recipient with additional information, to update this document or any information contained herein, or to correct any errors or inaccuracies.