



# Ordentliche Hauptversammlung der Blue Cap AG 2025

Haus der Bayerischen Wirtschaft  
München, 27. Juni 2025, 11 Uhr (MESZ)

---

# Herzlich willkommen zur Hauptversammlung der Blue Cap AG



Dr. Henning von Kottwitz, CEO



Dipl. Ing. Henning Eschweiler, COO

## **01\_** Blue Cap Gruppe

*Dr. Henning von Kottwitz*

## **02\_** Geschäftsjahr 2024

*Dr. Henning von Kottwitz*

## **03\_** Portfolio und Value Creation

*Henning Eschweiler*

## **04\_** Zielsetzung und Ausblick

*Dr. Henning von Kottwitz*

# 01\_

# Blue Cap Gruppe

Dr. Henning von Kottwitz

# Nachhaltige Value Creation: Die Werthebel für unsere Aktionäre

## BUY



Definierter  
Akquisitionsschwerpunkt

### M&A

- DACH-Region
- B2B-Industrieunternehmen in Sondersituationen
- Umsatz EUR 20-200 Mio. bei 0-5 % EBITDA Marge

## TRANSFORM



Value Creation durch  
Transformationsexpertise

### Portfolio

- Operativer Turnaround, Transformation, Value Capture
- Exit-Readiness
- Aktives Portfoliomanagement

## SELL



Wann verkaufen wir:  
Laufendes Exit-Monitoring

### Capture

- Buy Transform Sell
- Wertschöpfung durch Turnaround
- Ziel durchschnittliches Money-Multiple 3x

### Dividendenpolitik

- Basisdividende zzgl. optionaler Sonderdividende bei erfolgreichen Exits
- Dividendenrendite von min. 3 %

## 2024: Erfolge in zwei wichtigen Dimensionen...

### TRANSFORM

- Deutliche Verbesserung der Profitabilität
- Stabilisierung des Umsatzes
- Verbesserung Prozesse und Teams
- Schwieriges Wirtschaftsumfeld

### SELL

- Verkauf nokra an strategischen Investor mit 6x MoM und 21 % IRR nach 10 Jahren Haltedauer
- Verkauf Neschen an strategischen Investor mit 8x MoM und 44 % IRR nach Kauf aus der Insolvenz und 8 Jahren Haltedauer
- Cash Kaufpreise

**... ergeben starke Zahlen  
und eine gute Basis für das  
Jahr 2025**

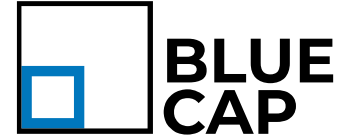
Umsatz  
EUR 206 Mio.

Adj. EBITDA Marge  
9,9 %

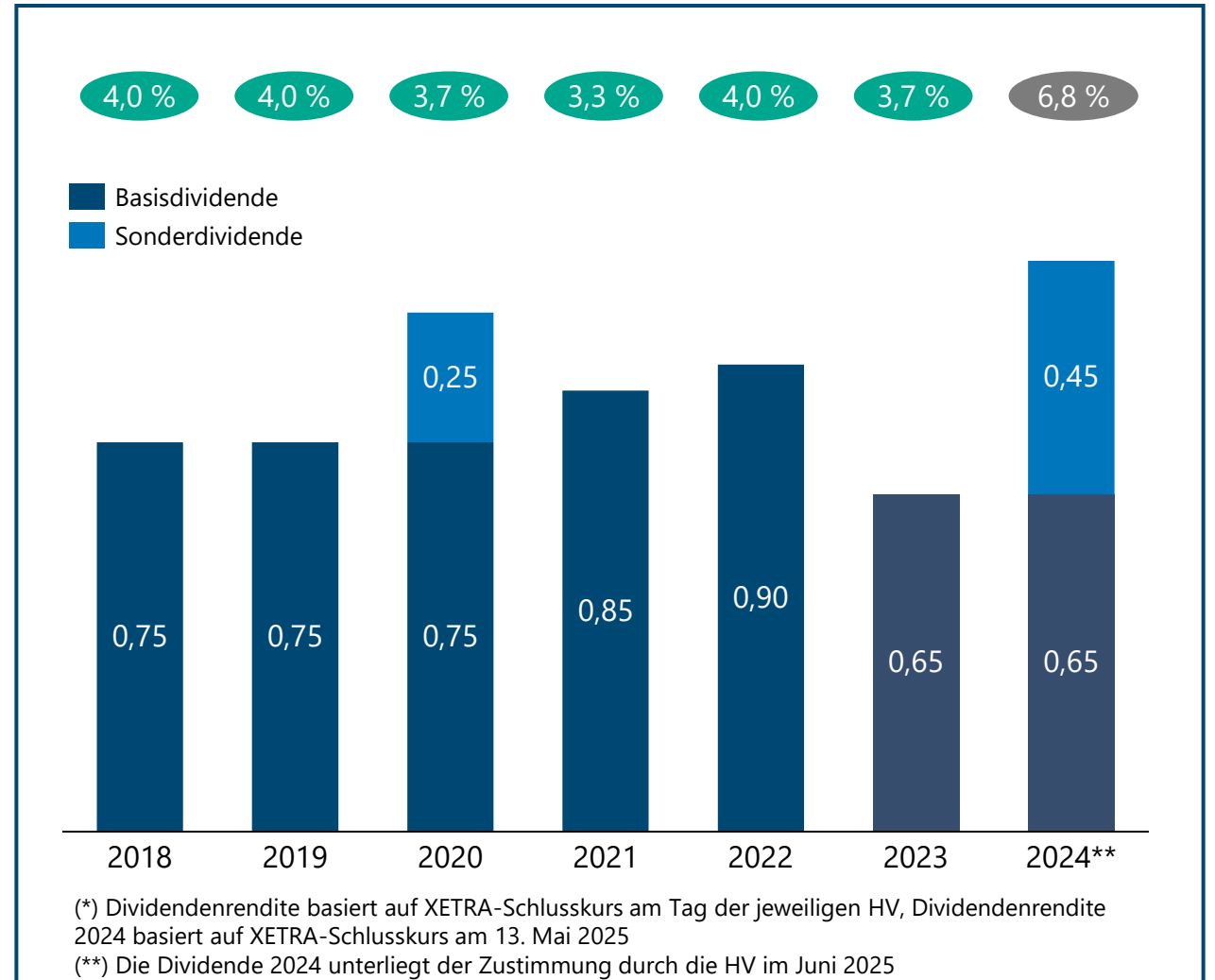
Verschuldungsgrad  
0,9x

Dividendenvorschlag  
EUR 1,10 / Aktie

# Dividendenvorschlag: höchste Dividende der Blue Cap bislang

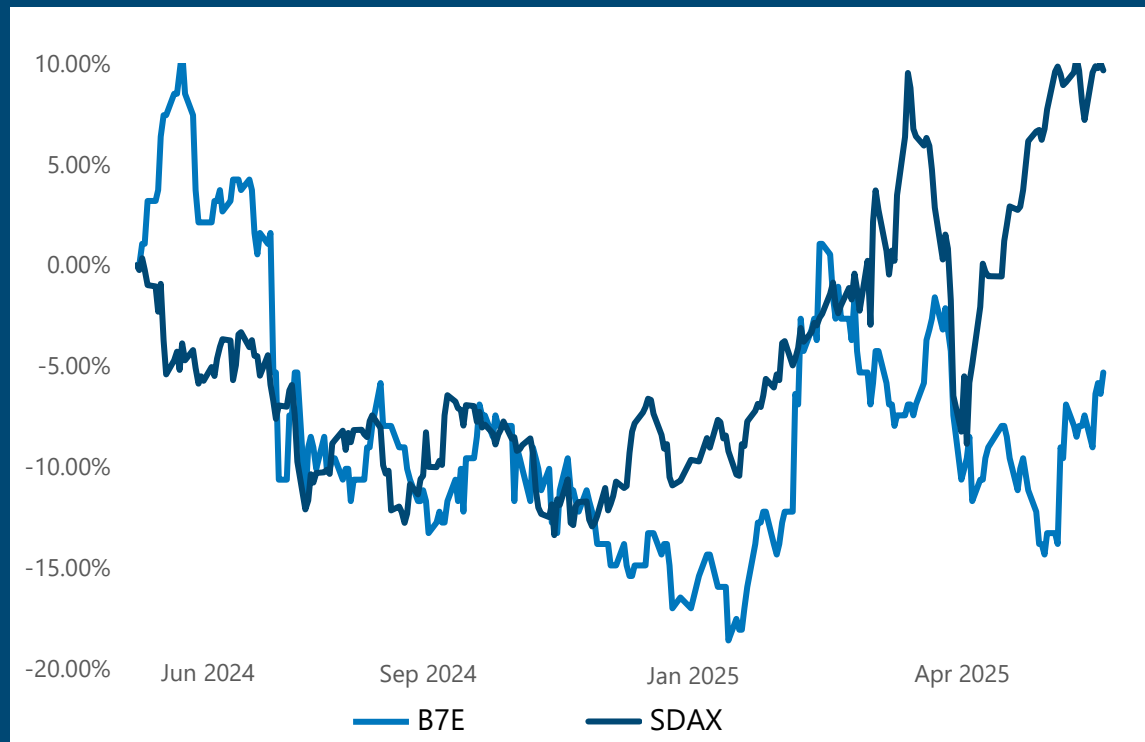


**EUR**  
**1,10**  
**/Aktie**



# Aktienkursentwicklung 2024 / 2025: nicht zufriedenstellend

## Aktienkursentwicklung Blue Cap vs. SDAX



- **Blue Cap AG -10 % yoy**
- **EUR 20,80 hoch / EUR 15,70 tief**
- **Volumen avg. 900 / Tag**
- **MDAX 6 % Rückgang**
- **SDAX 2 % Rückgang**

Quelle: Börse Frankfurt, XETRA Schlusskurs

## Industrieproduktion



- Liegt deutlich unter Zehnjahres-Durchschnitt
- Weltweite Industriekonjunktur konnte sich verbessern, während sie in Deutschland weiterhin rückläufig war
- Fahrzeugbau, Maschinenbau und Elektroindustrie besonders betroffen

## M&A und Beteiligungsumfeld



- Unter Vorjahresniveau und deutlich unter Rekordjahren 2019 - 2022
- Investitionsvolumen in Deutschland bei EUR 11,3 Mrd. (-13 % VJ)
- Fundraising erhöhte sich leicht auf insgesamt auf EUR 6,6 Mrd.

## Wirtschaftslage



- Weltwirtschaft bislang stabil, aber erhebliche geopolitische Unsicherheiten
- Deutschland weiterhin mit schwacher Konjunktur – Impulse lassen auf sich warten
- Inflation in Deutschland von 5,9 % (2023) auf 2,2 % (2024) gesunken

**Ungeachtet der Faktenlage nehmen wir eine leicht verbesserte Stimmung wahr**

# Fortführung der im letzten Jahr definierten Ziele

## Rückblick HV 2024 – Zielsetzung ...

- **Ambitionierte** Ziele und selbstbewusste Einstellung
- **Analyse** der Situation und Ausrichten des Handelns
- **Training**, Vorbereitung, Strukturen
- **Fokus** auf die wichtigen Ziele, Priorisierung der Aufgaben
- **Konsequenz** und klare Entscheidungen
- **Fairplay** und ehrliche Geschäfte ("gut schlafen können")
- **Ausdauer** bei der Erreichung nachhaltiger Wertsteigerung

**2-4 Transaktionen umgesetzt, NAV ca. EUR 30 / Aktie, Kurs über EUR 20 / Aktie, Dividende gezahlt, Basis geschaffen für deutliche Wertsteigerung in den kommenden Jahren**

## ... in wichtigen Teilen umgesetzt

Erfolgreiche **Exits** von nokra und Neschen in einem anspruchsvollen Marktumfeld mit sehr guten Ergebnissen

Einschätzung des Kompetenzprofils und des Markts führt zu Anpassung des strategischen **Akquisitionsfokus**

Basis gelegt: Interne **Prozesse** optimiert, **Team** gestärkt, Sichtbarkeit im M&A Markt erhöht

Konzentration lag letztes Jahr auf Exits und Portfolioarbeit

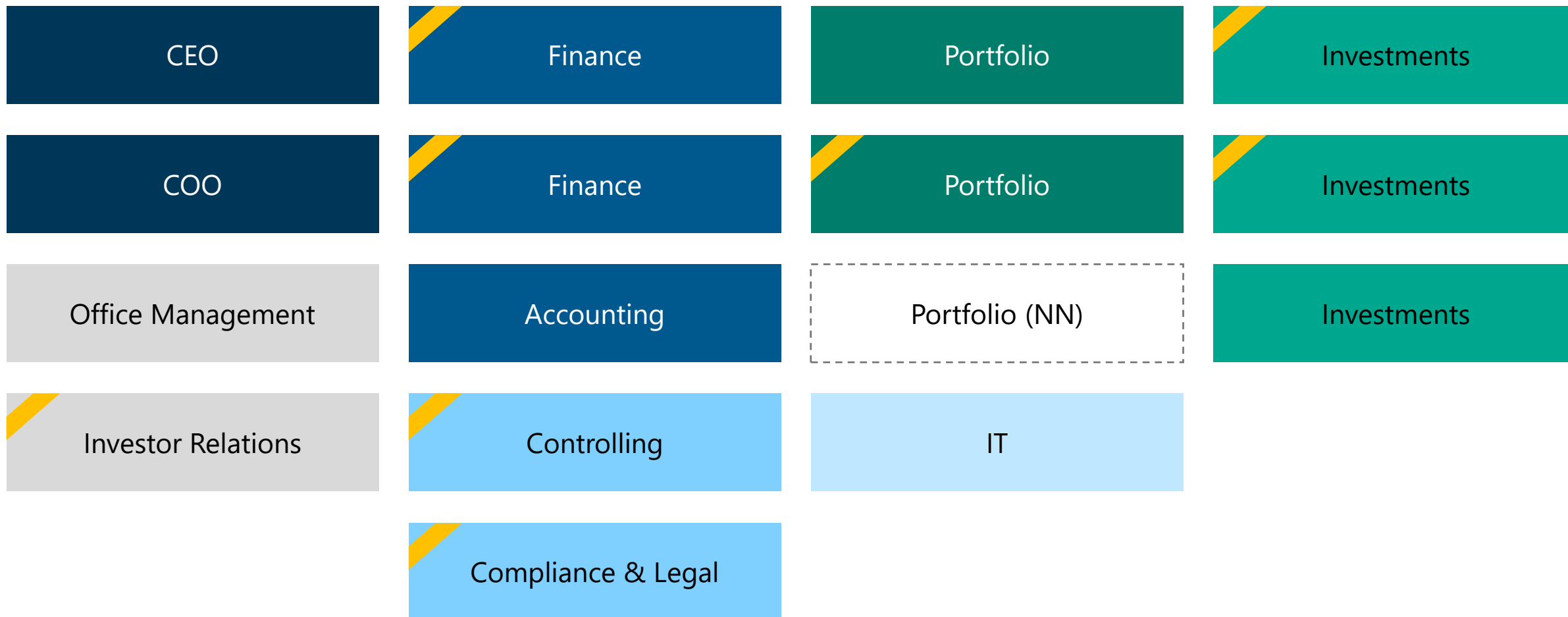
Beispiel **Transline**: Restrukturierung vorangetrieben, Finanzierung neu strukturiert und Beteiligungsquote erhöht

Solides und nachvollziehbares **Geschäftsmodell**, weiterhin hohe **Transparenz** für Investoren

**Dividende gezahlt, weitere NAV-Steigerung bleibt im Fokus, Börsenkurs weiterhin mit Nachholbedarf**

# Dank an das Team!

## Weitgehend neu aufgestellt und aktuell im Sollzustand



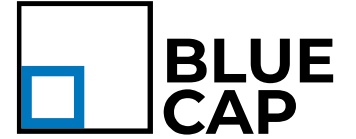
 = New Joiner in 2024

02\_

# Geschäftsjahr 2024

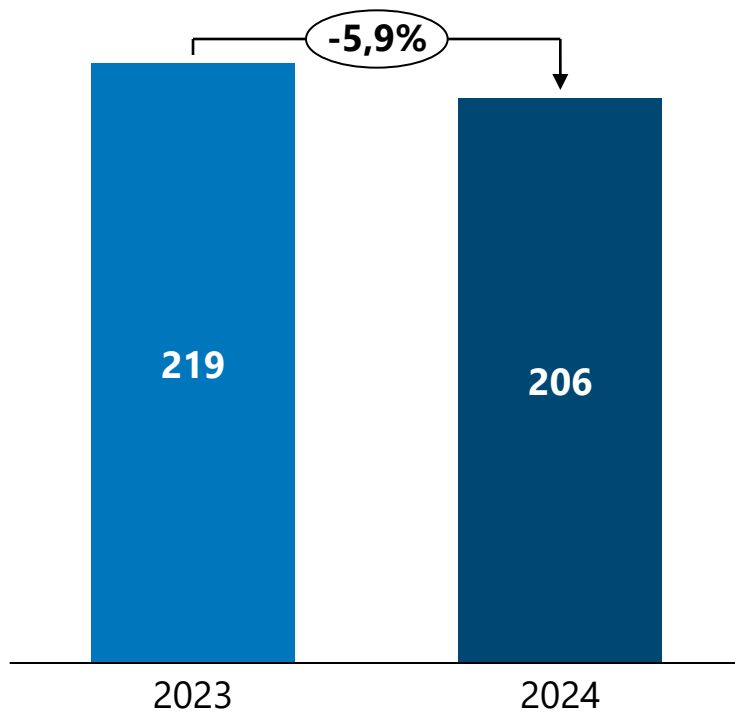
Dr. Henning von Kottwitz

# Erfolgreiches Geschäftsjahr mit deutlicher Ergebnissteigerung bei leicht rückläufigem Umsatz



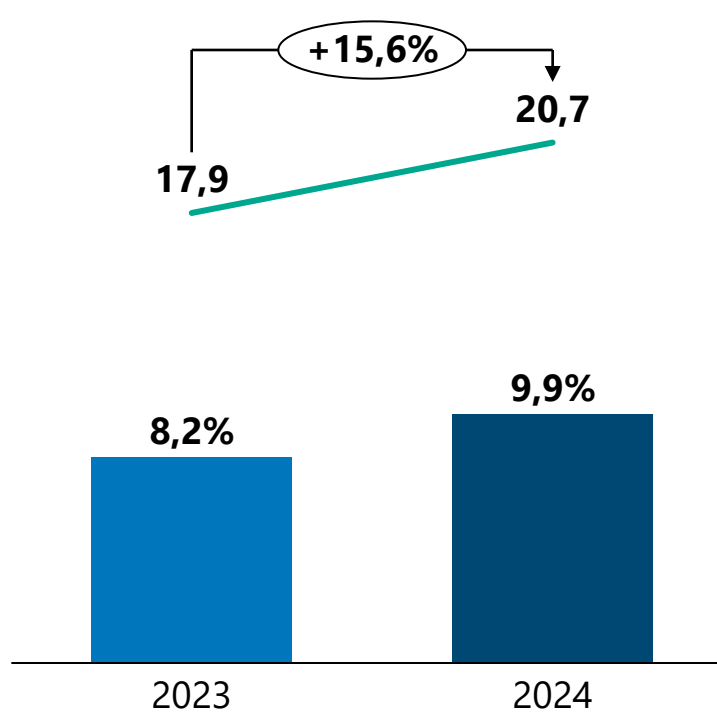
## Umsatz\*

Umsatz  
EUR Mio.



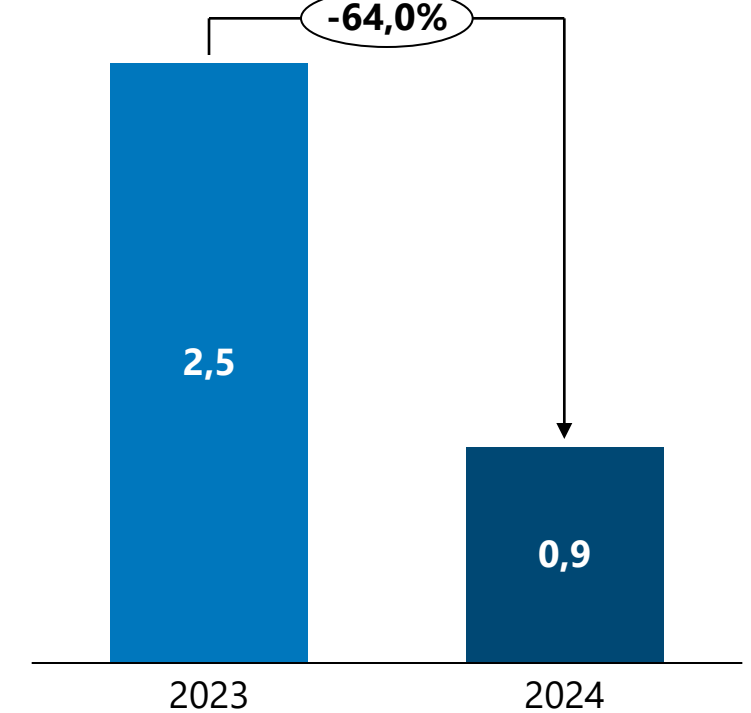
## Adj. EBITDA / Marge\*

Adj. EBITDA  
EUR Mio. und %



## Leverage\*

Leverage  
in Jahren

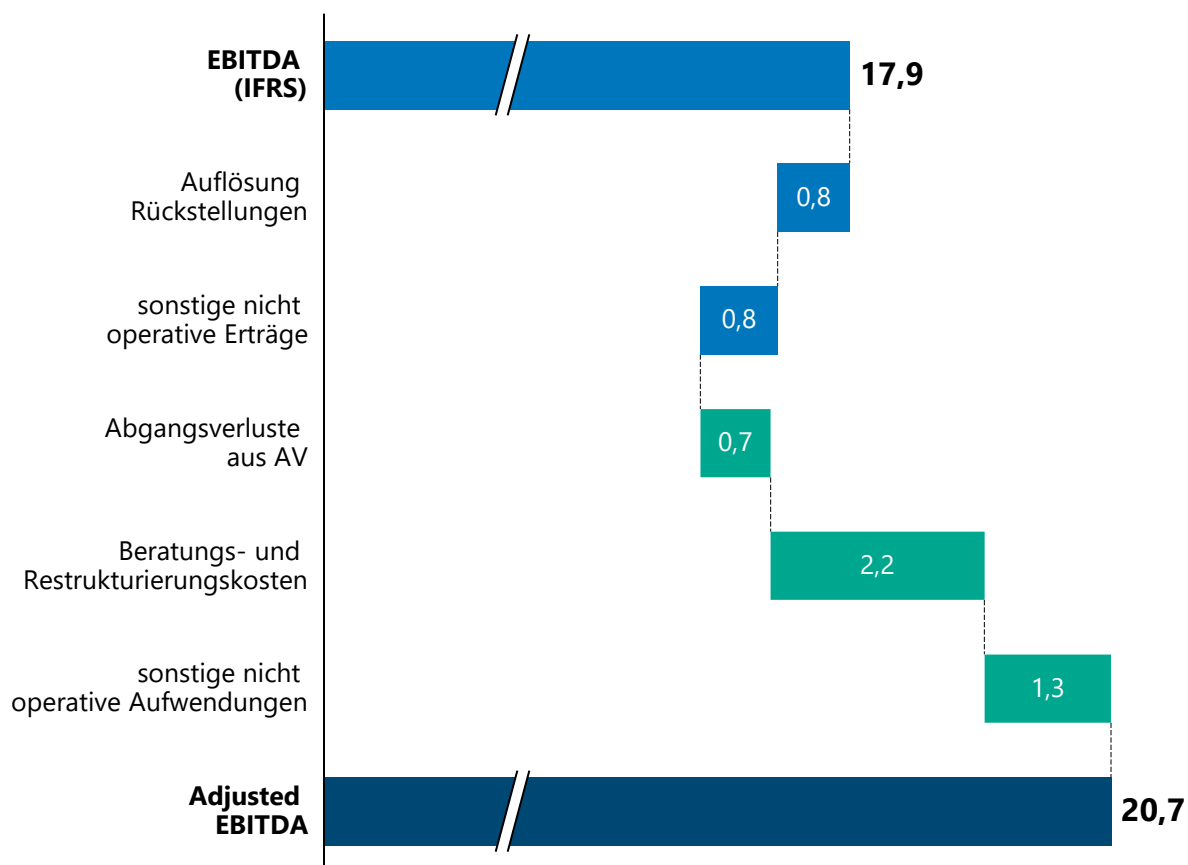


\* Auf Basis der fortgeführten Geschäftsbereiche

# Adjustments ergeben sich insbesondere durch Sondereffekte aus Standortveräußerung sowie durch Restrukturierungskosten

## Erläuterung EBITDA-Adjustments\*

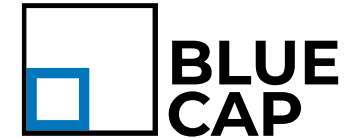
in EUR Mio.



- **Auflösung von Rückstellungen:** i.W. Rst. für Anfechtung, Drohverlust und Gewährleistung
- **Abgangsverluste aus Anlagevermögen:** i.W. aus einer Standortveräußerung (con-pearl)
- **Beratungs- / Restrukturierungskosten:** Transformations- und Restrukturierungsprojekte sowie Personalmaßnahmen (i.W. HY-LINE und Transline)
- **Sonstige nicht operative Aufwendungen:** i.W. H+E, Transline und HY-LINE

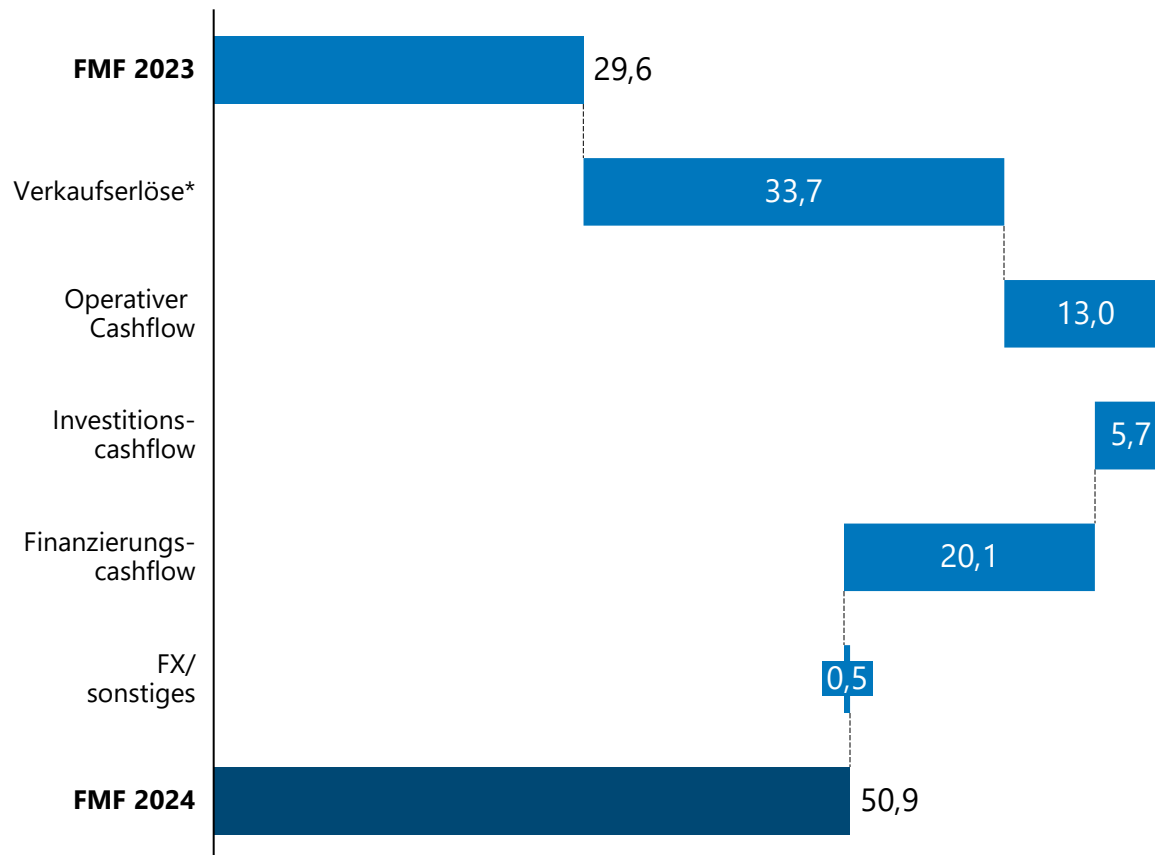
\* Adjustments wurden zum Zweck der vereinfachten Darstellung teilweise zusammengefasst

# Blue Cap verfügt über signifikante Finanzmittel, die sich in sehr guten Verschuldungsrelationen widerspiegeln



## Entwicklung Finanzmittelfonds

in EUR Mio.

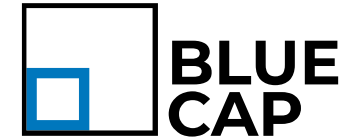


- **Verkaufserlöse** i.H.v. rd. EUR 33,7 Mio. (Cash-in Verkaufspreis) resultierend aus den Transaktionen Neschen & nokra
- **Operativer Cashflow** mit rd. EUR 13,0 Mio. positiv, enthält u.a. Vorratsabbau & Rückstellungsauflösung
- **Investitions-cashflow** i.H.v. rd. EUR -5,7 Mio. u.a. PV-Anlage con-pearl
- **Cashflow aus Finanzierung** i.H.v. rd. EUR -20,1 Mio. resultiert i.W. aus den laufenden Tilgungs- & Zinszahlungen aus laufenden Darlehen sowie der Dividendenzahlung

**Verschuldungsgrad = 0,9x; Eigenkapital = 45 %**

\* Verkaufserlöse = Cash-in Verkaufspreis

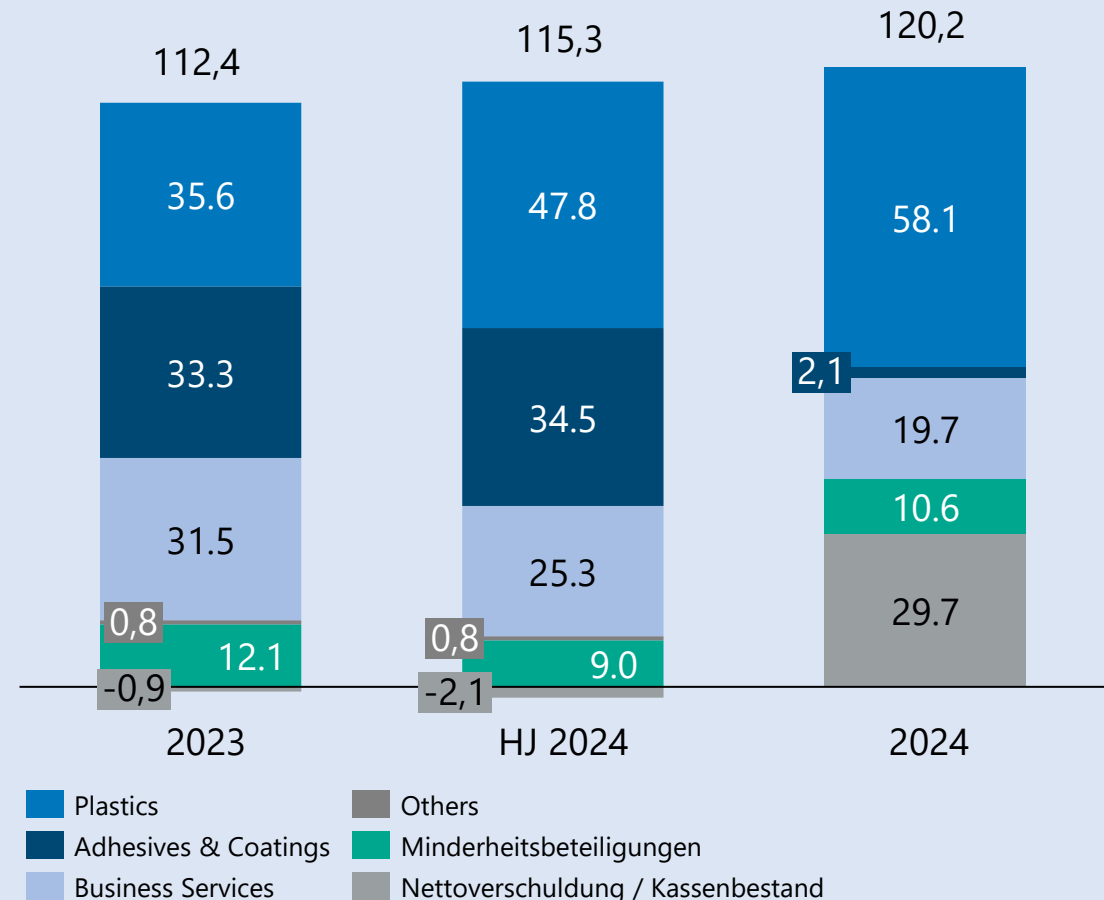
# NAV per Ende 2024 um 7 % gesteigert: Zuwachs vor allem im Segment Plastics



## Entwicklung des NAV

- **Plastics:** Steigerung NAV con-pearl aufgrund eines deutlich stärkeren EBITDA im Ist 2024 und im Plan 2025; ebenfalls gestiegener NAV H+E aufgrund höheren Plan-EBITDA 2025
- **Adhesives & Coatings:** Planatol aufgrund schwacher Geschäftsentwicklung mit niedrigem NAV
- **Business Services:** Abwertung HY-LINE aufgrund Ergebnisrückgang im Jahr 2024; Abwertung Transline wegen Ergebnisabweichung 2024 und Plan 2025
- **Minderheitsbeteiligungen:** Leichte Aufwertung der Inheco
- **Methodik:** Berechnung entsprechend IPEV-Guidelines auf Basis von EBITDA-Multiples: schwächere Ergebnisse der Unternehmen und Rückgang von Marktmultiples führen in Kombination zu einem Rückgang des NAV

NAV nach Geschäftsbereichen\*  
EUR Mio.



\* Der NAV zum 30.06.2024 und zum 31.12.2024 ist um die im Juni 2024 gezahlte Dividende adjustiert

03\_

# Portfolio

Henning Eschweiler

# Planatol GmbH: 2024 Stabilisierung in schwierigem Marktumfeld – Wachstumsziel nicht erreicht



**PLANATOL®**  
smart gluing



## Rückblick 2024

- Geschäftsverlauf 2024: Die ab Q2 2024 erwartete Erholung ist nicht eingetreten, das Jahr hat sich auf niedrigem Niveau seitwärts entwickelt
- Durch Produktmixeffekte und Pricing konnte die Marge sowohl absolut als auch relativ gesteigert werden
- Der Umsatz blieb auf einem historisch niedrigen Niveau und lag deutlich unter dem Wert von 2023 sowie unter dem Plan für 2024

Kennzahl	Veränderung YoY in % / %-Pkt.
Umsatz	-5,2
Adj. EBITDA	3,4
Adj. EBITDA Marge	0,4

## Ausblick 2025

- Leichte Erholung im Jahresverlauf erwartet, jedenfalls keine weitere Eintrübung
- Fortsetzung der Initiativen zur Stärkung des Vertriebs
- Produktivitätssteigerung durch Digitalisierung und Operational Excellence
- Verbesserung der kfm. Steuerung und Wechsel in der Geschäftsführung (umgesetzt)

	YTD 25	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	➔	Turnaround
EBITDA	●	➔	Transform
CCC	●	➡	Capture

Hauptsitz	Rohrdorf-Thansau
Mitarbeiter 2024	127
Kaufjahr	2009
Beteiligungsquote	100%
Branche	Klebstoffe

# con-pearl GmbH: Deutlicher Umsatzanstieg in 2024 – stark gestützt durch Nachfrage aus den USA



con-pearl<sup>®</sup>  
lightweight performance



## Rückblick 2024

- Großauftrag in den USA führte zu einem deutlich gestiegenen Umsatz- und Margenniveau
- Diversifizierung des Geschäfts kontinuierlich fortgesetzt
- Produktivitätssteigerung: Eine Vielfalt inkrementeller, kontinuierlicher Verbesserungen umgesetzt
- Ertragssteigerung: Der Produktionsstandort in Hillscheid wurde verkauft (Veräußerung des externen Recyclinggeschäfts)

Kennzahl	Veränderung YoY in % / %-Pkt.
Umsatz	30,3
Adj. EBITDA	> 100
Adj. EBITDA Marge	7,8

## Ausblick 2025

- Value Capture – Absicherung erreichter Meilensteine
- Starker Ausblick, wesentlich vom US-Geschäft gestützt
- Fortgesetzte Vertriebsinitiativen; AI-unterstützte Neukundengewinnung
- Investment in Kapazitätserweiterung (Direktextrusion – Umsetzung ab 2026)

	YTD 25	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	➔	Turnaround
EBITDA	●	➔	Transform
CCC	●	➡	Capture

Hauptsitz	Geismar
Mitarbeiter 2024	274
Kaufjahr	2019
Beteiligungsquote	100%
Branche	Kunststoffe

# H+E Gruppe: Sehr gute Performance in anspruchsvollem Umfeld, Fokus auf Margenabsicherung und Neuprojekte



## Rückblick 2024

- Neukundengewinne spiegelten eine insgesamt verbesserte Vertriebsleistung wider; der Produktionsstart ist für 2026/27 vorgesehen
- Insgesamt schloss 2024 etwa auf Vorjahresniveau
- Der Umsatz hat geringfügig nachgegeben, während die Marge als Folge erfolgreicher Verhandlungen noch einmal gestärkt werden konnte

Kennzahl	Veränderung YoY in % / %-Pkt.
Umsatz	-0,7
Adj. EBITDA	8,2
Adj. EBITDA Marge	0,9

## Ausblick 2025

- Fortgesetzter Ausbau der Vertriebspipeline. Positionierung als Entwicklungspartner
- Wegen Modellwechsel geringere Erwartung an die Umsatzentwicklung im Bestandsgeschäft
- Upside-Potenzial durch Übernahmeprojekte

	YTD 25	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	➔	Turnaround
EBITDA	●	⬆	Transform
CCC	●	⬇	Capture

Hauptsitz	Ittlingen
Mitarbeiter 2023	204
Kaufjahr	2021
Beteiligungsquote	71%
Branche	Kunststoffe

# HY-LINE Gruppe: Erheblicher Umsatzrückgang in 2024 – Krise in der Elektronikindustrie mit großem Einfluss




## Rückblick 2024

- Deutlicher Umsatzeinbruch gegenüber VJ
- Neben der allgemeinen Krise in der Elektronikindustrie hat die Abrufzurückhaltung eines wesentlichen Kunden den Umsatz der HY-Line einbrechen lassen.
- Maßnahmen zu Ergebnisabsicherung und Turnaround in 2024 eingeleitet

Kennzahl	Veränderung YoY in % / %-Pkt.
Umsatz	-36,0
Adj. EBITDA	-90,6
Adj. EBITDA Marge	-5,7

## Ausblick 2025

- Abschluss des Turnaroundprogramms
- Update ERP (bis Q1 2026)
- Review des Angebotsportfolios
- Verbesserung der kfm. Transparenz

Hauptsitz	Unterhaching
Mitarbeiter 2024	82
Kaufjahr	2021
Beteiligungsquote	95 %
Branche	Elektronik

	YTD 25	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	➔	Turnaround
EBITDA	●	⬆	Transform
CCC	●	⬇	Capture

# Transline Gruppe: Geschäftsmodell unter Druck - Fokus auf Margenabsicherung und Produktivität



**Transline**  
Übersetzen. Verstehen.



## Rückblick 2024

- Deutlicher Umsatzrückgang in allen Kundengruppen
- Insbesondere Key-Accounts haben weniger Leistungen abgerufen
- Positive Perspektive: Vertragsverlängerung und -Erweiterung mit einem der Großkunden

Kennzahl	Veränderung YoY in % / %-Pkt.
Umsatz	-11,2
Adj. EBITDA	-52,8
Adj. EBITDA Marge	-4,2

## Ausblick 2025

- Anpassung der Organisation an deutlich niedrigeres Umsatzniveau
- Fokus auf Cashflow unter gegebenen Rahmenbedingungen – keine Erwartung an zeitnahes Wachstum
- Produktivitätssteigerung in der Aufbau- und Ablauforganisation hilft wettbewerbsfähige Margen zu erreichen

Hauptsitz	Reutlingen
Mitarbeiter 2024	156
Kaufjahr	2022
Beteiligungsquote	100%
Branche	Sprachdienstleistungen

	YTD 25	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	↓	Turnaround
EBITDA	●	↓	Transform
CCC	●	↓	Capture

# Inheco: Profitable Umsatzstabilisierung in 2024 – Fokus auf Zukunftsfähigkeit von Organisation und Produkten in 2025

**inheco** ▶



## Rückblick 2024

- Turnaround-Programm: „Restart“ wurde erfolgreich abgeschlossen
- Der Umsatz entwickelte sich planmäßig auf Basis moderater Erwartungen
- Ergebnisentwicklung: Das EBITDA liegt wieder auf einem profitablen Niveau
- Finanzbereich: Unter dem neuen CFO sind klare Verbesserungen im Finance-Team erkennbar

Kennzahl	Veränderung YoY in % / %-Pkt.
Umsatz	10,1
Adj. EBITDA	> -100
Adj. EBITDA Marge	31,6

## Ausblick 2025

- Fokus auf kontinuierliche operative Verbesserung
- Produktdigitalisierung
- Absichern der gesunden P&L-Structure, zurückzuführen auf "Restart"
- Marktdynamiken immer noch gering, aber entsprechend unserer Erwartungen

	YTD 25	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	↑	Turnaround
EBITDA	●	↑	Transform
CCC	●	↓	Capture

Hauptsitz	Martinsried
Mitarbeiter 2024	90
Kaufjahr	2006
Beteiligungsquote	42%
Branche	Medizintechnik

# Sustainability: Fokus auf wertschaffende Transformation und regulatorische Compliance



## Blue Cap ESG Ansatz im Portfolio

- ESG als Transformations-element unterstützt die Value Creation
- Aktivitäten sind ausgerichtet am ESG-Impact auf die Kundenmärkte und quantifizierte Werthebel
- Portfolio profitiert davon als Differenzierungsfaktor im mittelständischen Wettbewerbsumfeld
- ESG-Projekte bewerten wir als ‚Invest‘, nicht als ‚Cost‘
- ESG ist bedeutender Baustein bei Erreichen der Exit-Readiness, Integration in Equity Story unserer Beteiligungen



## Regulatorische Anforderungen im Blick

- Nachhaltigkeitsstrategie auf Holding Ebene definiert
- Strukturen und Prozesse bei Holding und Beteiligungen eingeführt
- ESG-Reporting der Blue Cap geht über Anforderungen der regulatorischen Compliance für Freiverkehr hinaus,
- LkSG eingeführt



Deutscher  
NACHHALTIGKEITS  
Kodex  
Berichtsjahr 2022



Erstellt nach  
CSR-Richtlinie-  
Umsetzungsgesetz

Growth

Margin

Balance Sheet

# Rahmenbedingungen für unser Bestandsportfolio: aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen im Blick



## Dollarkurs

- Hedging-Strategien und EUR-Rechnungen werden im Portfolio wichtiger
- Anhaltend hohe Prognose-Unsicherheit
- Fiskalimpulse stärken EUR, könnten aber anhaltend den Export dämpfen



## Konjunkturpaket

- Investitionsprojekte sollten Binnennachfrage beleben, können globale Unsicherheiten aber nicht kompensieren
- Wesentliche Herausforderungen werden nicht gelöst: Energie, Bürokratie, Genehmigungsverfahren



## Zölle

- Zollstreit beeinträchtigt die deutsche Konjunktur. Exporte und Industrieproduktion sind rückläufig
- Produktionsunternehmen brauchen Diversifizierung
- Durch Fokus auf EUR-Zone bisher geringe Auswirkungen auf BCAG-Portfolio



## Digitalisierung/KI

- Wesentlicher Werthebel bei Transformationsprojekte
- Herausforderung liegt in der Wertabschöpfung von Produktivitätsgewinnen
- Konkrete Projekte im Portfolio. Fokus auf Support-Funktionen

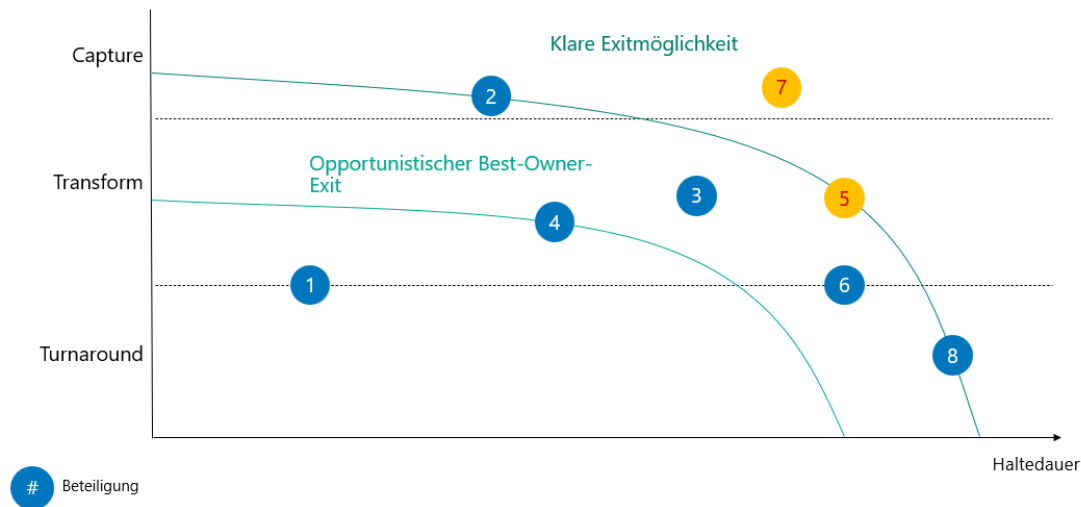
04\_

# Zielsetzung und Ausblick

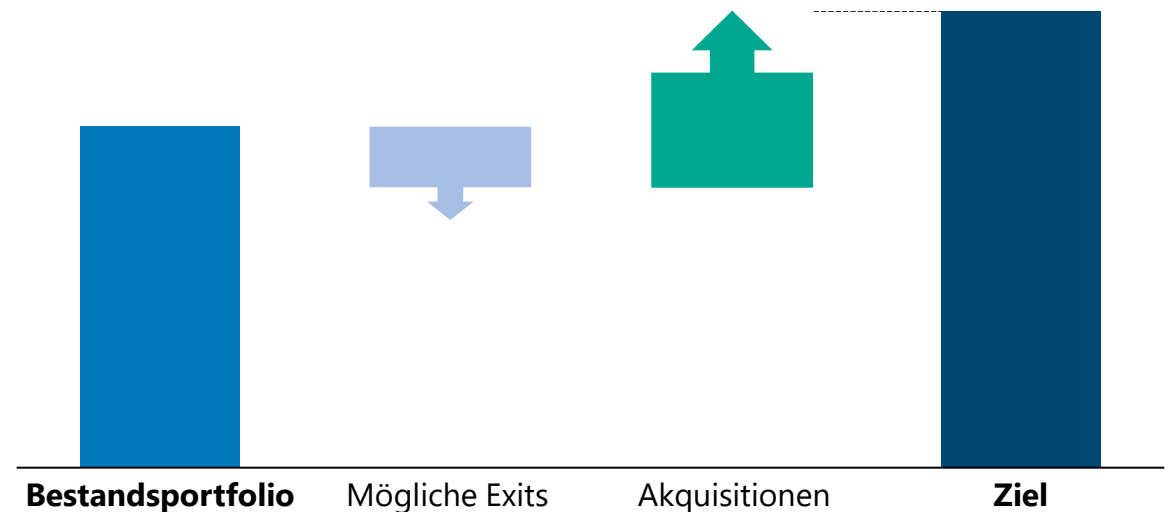
Dr. Henning von Kottwitz

# 2025: Nach den Beteiligungsverkäufen in 2024 liegt der Fokus klar auf Akquisitionen

## 2024 – Fokus auf Sell-Side Transaktionen



## 2025 – Fokus auf Buy-Side Transaktionen



### Erfolgreiche Verkäufe in 2024

- nokra in 09/2024
- Neschen in 10/2024
- Beide über NAV-Bewertung an strategische Käufer veräußert

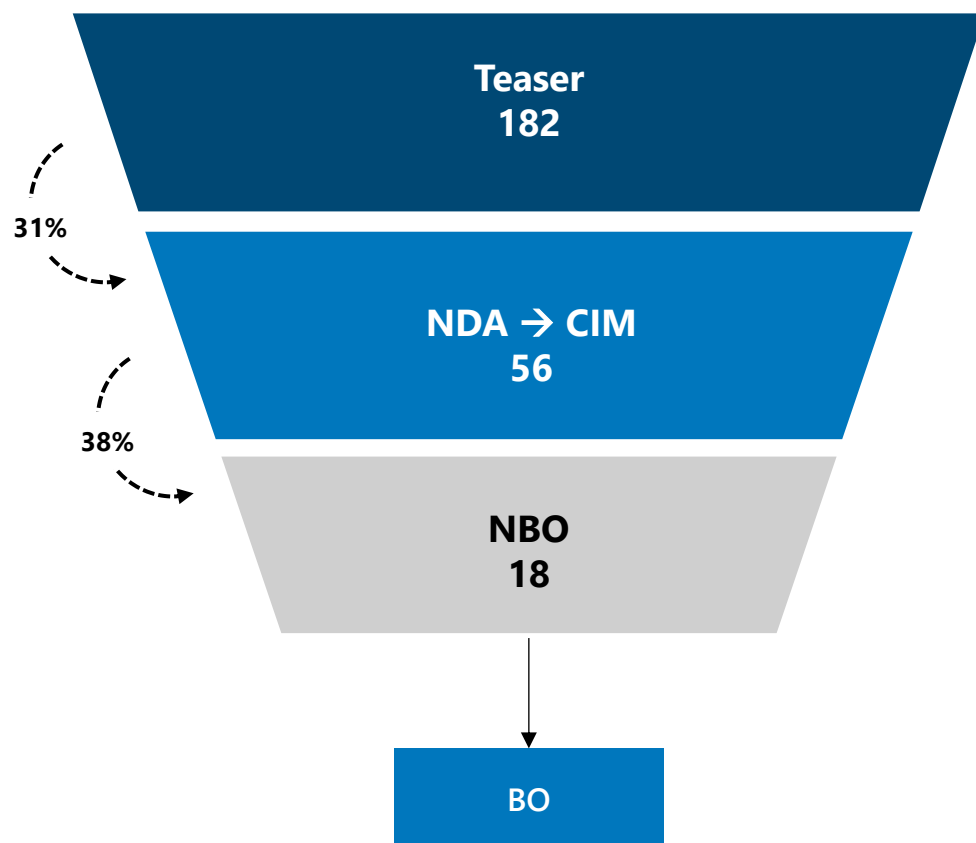
### Status M&A 2025

- Verkäufe sind weiterhin möglich
- Fokus auf Akquisitionen entsprechend unseren Kriterien, hohe Aktivität bei der Suche

# Akquisitionspipeline: mehr als 50 Unternehmen geprüft – Sichtbarkeit im Markt wieder deutlich erhöht



## Übersicht Dealfunnel 2024 - heute



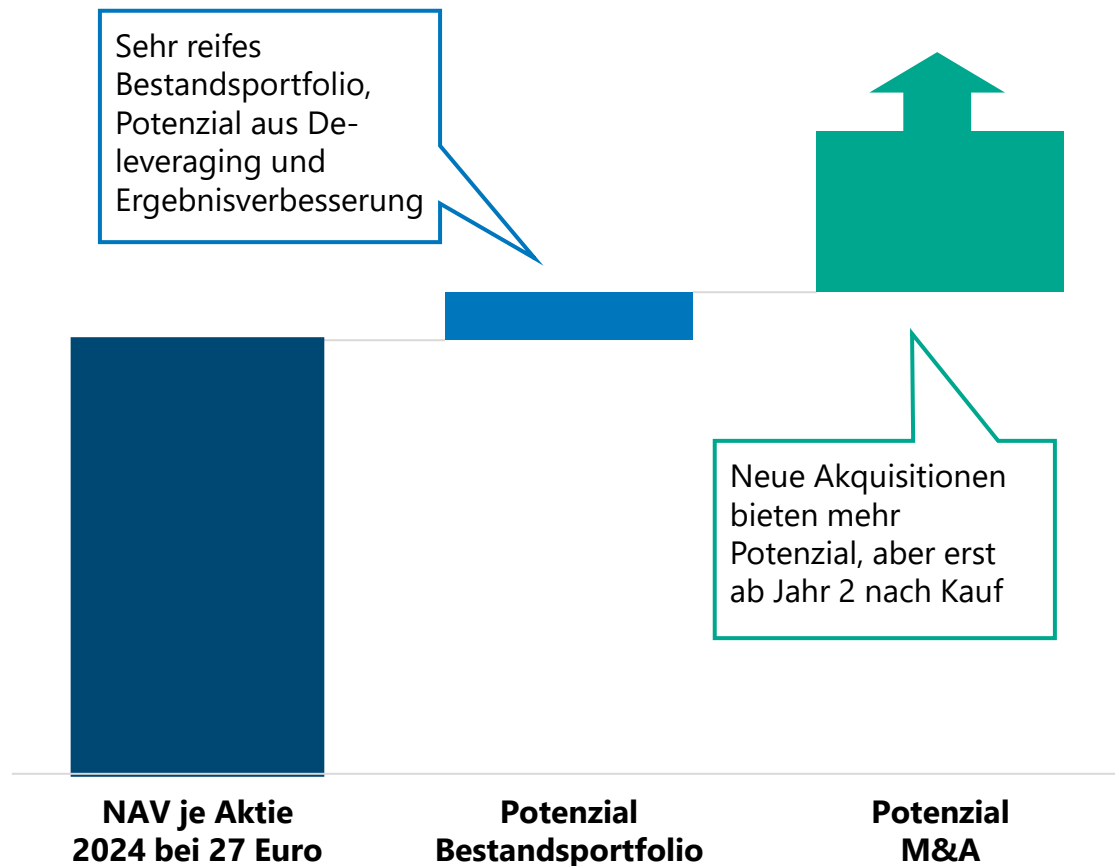
**Out of Scope:** Targets die grundsätzlich nicht zu den Investmentkriterien der Blue Cap AG passen

**Abgesagt:** fundamentale Risiken im Geschäftsmodell, Kaufpreiserwartung, mangelndes Transformationspotenzial

**Verloren:** Wettbewerbsdruck, höhere Kaufpreisangebote von Strategen, keine Einigung mit Verkäufern

**Insgesamt:** Wir sehen viele Automobil-Unternehmen. Außerdem kleinere mittelständische Unternehmen. Spürbare Steigerung der Quantität, aber nicht unbedingt Qualität der Assets im Markt.

# Mittelfristige Perspektive: M&A bietet Potenzial für weitere Wertsteigerung



## Wachstum über Akquisitionen

Schaffung neuen genehmigten Kapitals als Hebel für die folgenden Wachstumsschritte



Zukauf von EUR 50 bis 100 Mio. Umsatz pro Jahr ergibt mittelfristig Potential für Umsatzwachstum auf **EUR 400 - 500 Mio.**



Regelmäßige Exits zur Wertrealisierung bei durchschnittlich **3x MoM**

# Unsere Mission: wir schaffen Shareholder Value durch Konzentration auf Kernkompetenzen

## Shareholder Value

- Steigerung des NAV durch gute Transaktionen und Value Creation im Portfolio
- Attraktive Dividenden aus Cashflow der Gruppe und erfolgreichen Exits

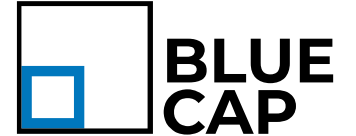
## Aktive Transformation der Portfoliounternehmen

- Starke Erfolgsbilanz bei Restrukturierungsprogrammen und Kostenmanagement
- Fokus auf Profitabilität („All Weather“), Cashflows, sowie Umsatzwachstum / Vertriebsaktivierung

## Regelmäßige M&A-Transaktionen

- Sondersituationen mit höherem Restrukturierungsbedarf
- Stringente Exitstrategie gemäß Best-Owner-Ansatz
- Regelmäßiges Screening nach Exit-Möglichkeiten

# Blick auf das aktuelle Geschäftsjahr: weitere leichte Steigerung der Profitabilität bei moderater Umsatzentwicklung – plus M&A



- **EUR 200 – 220 Mio.**

Umsatz

- **10 – 11 %**

Adj. EBITDA Marge

- Leverage **<3,5x**

Die Prognose gilt grundsätzlich für die aktuelle Konzernstruktur der Blue Cap ohne Effekte aus M&A-Transaktionen

# 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.