

Investorentag 2026

Doppelkegel in der BMW Welt, München
08.09.2026

BMW Welt

Opening

20 Jahre Blue Cap – Willkommen zum Investorentag 2026

Unsere heutige Agenda

10:00 – 10:30 Registrierung & Welcome Coffee

10:30 – 10:45 **Opening**
Begrüßung und Überblick über den Tag

10:45 – 11:30 **Strategie & Equity Story**
Investment Case, Portfolio-Logik, Value Creation

11:30 – 12:00 **Q&A-Session mit dem Vorstand**

12:00 – 13:00 Lunch

13:15 – 14:45 **Portfolio Deep Dive 1**
Das Portfolio stellt sich vor

14:45 – 15:15 Coffee Break

15:30 – 16:30 **Portfolio Deep Dive 2**
Das Portfolio stellt sich vor

16:30 – 17:00 **Panel Value Creation**
Fallbeispiel Con-Pearl

17:00 **Closing**
Key Takeaways und Ausblick

17:00 – 18:00 Networking & Drinks

18:00 – 19:00 **Optional:** Führung BMW Welt (Voranmeldung erforderlich)

Strategy & Equity Story

Blue Cap auf einen Blick



■ Gegründet	2006 in München
■ Notierung	Open Market / Freiverkehr
■ Fokus	Turnaround industrieller Mittelständler
■ Geschäftsmodell	Buy – Transform – Sell

Aktionärsstruktur

■ Free Float	45,0 %
■ JotWe GmbH	15,5 %
■ Kreissparkasse Biberach	13,6 %
■ Schüchl GmbH	10,5 %
■ PartnerFonds AG i.L.	9,1 %
■ Evoco AG	6,3 %

20 Jahre Partner des industriellen Mittelstands für Transformation und Turnaround

Buy – Transform – Sell



BUY smart

Klar definierter Akquisitionsfokus

- DACH „plus“
- B2B-Industrie in Sondersituationen
- 20 - 200 Mio. € Umsatz, 0 - 5 % EBITDA-Marge

TRANSFORM fast

Wertsteigerung durch Transformationskompetenz

- Operativer Turnaround
- Aktives Beteiligungsmanagement
- Exit-Readiness

SELL high

Laufendes Exit-Monitoring

- Best-Owner-Ansatz
- Verkauf als Teil der Strategie
- Ziel: im Schnitt 3,0x MOIC

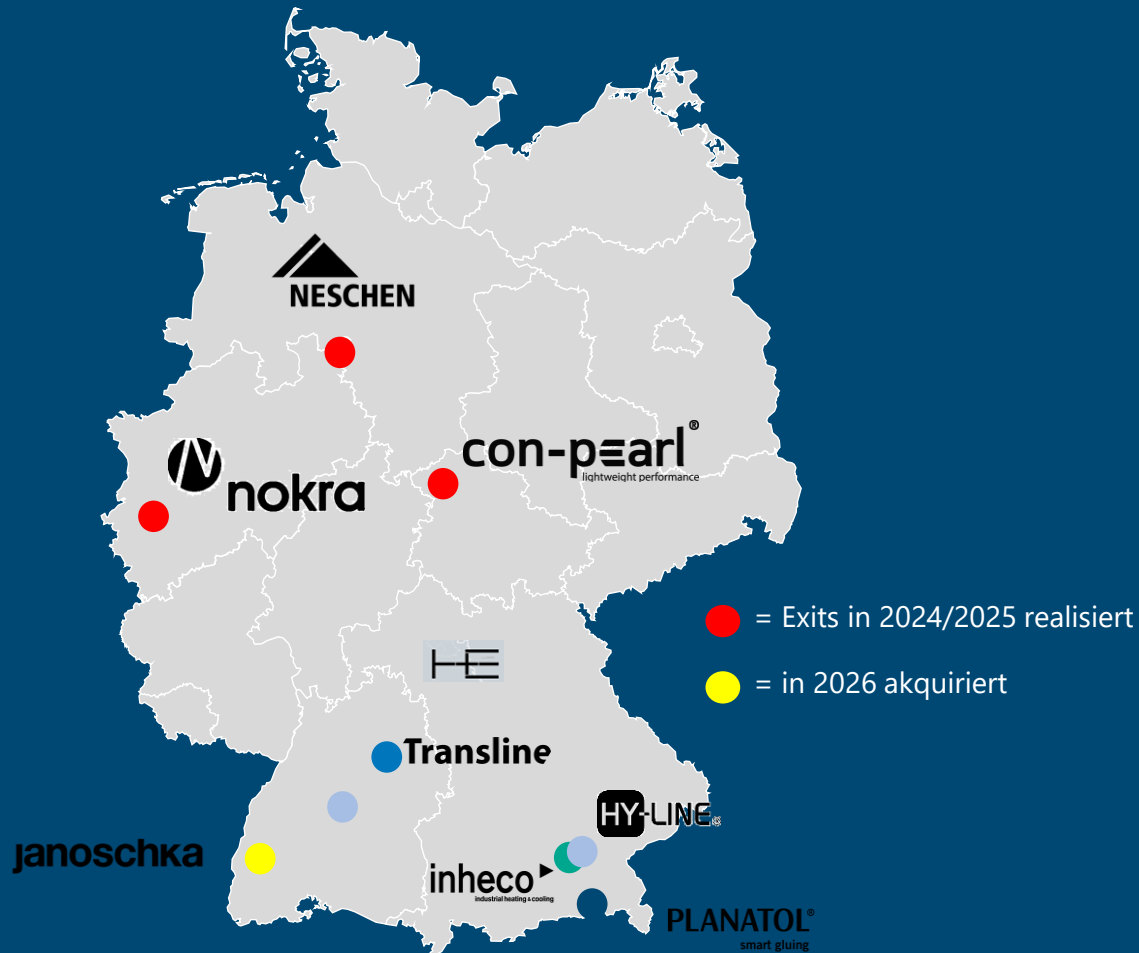
Unser aktuelles Portfolio



6 Unternehmen mit Sitz in Deutschland

2000 Mitarbeitende in der Gruppe

2 Business Segmente



Exits folgen unserem Best-Owner-Prinzip



Wertsteigerungsagenda umgesetzt

Die vereinbarten Hebel sind umgesetzt, das Geschäft ist fokussierter und profitabler

Fortschritt ist belegt

Stabiler Auftragsbestand und positive Margenentwicklung zeigen den profitablen Wachstumspfad

Nächste Phase definiert

Weitere Abnehmerbranchen und regionale Märkte erfordern andere Strukturen

Anderer Eigentümer passt für die nächste Phase besser

Wenn ein Käufer diese Phase mit vorhandenen Strukturen und Synergien besser unterstützt, verkaufen wir

In der Praxis heißt das: drei Exits in 2024/2025



09/2024



Nokra

6x MOIC

21 % IRR

10/2024



Neschen

8x MOIC

44 % IRR

08/2025



con-pearl

15x MOIC

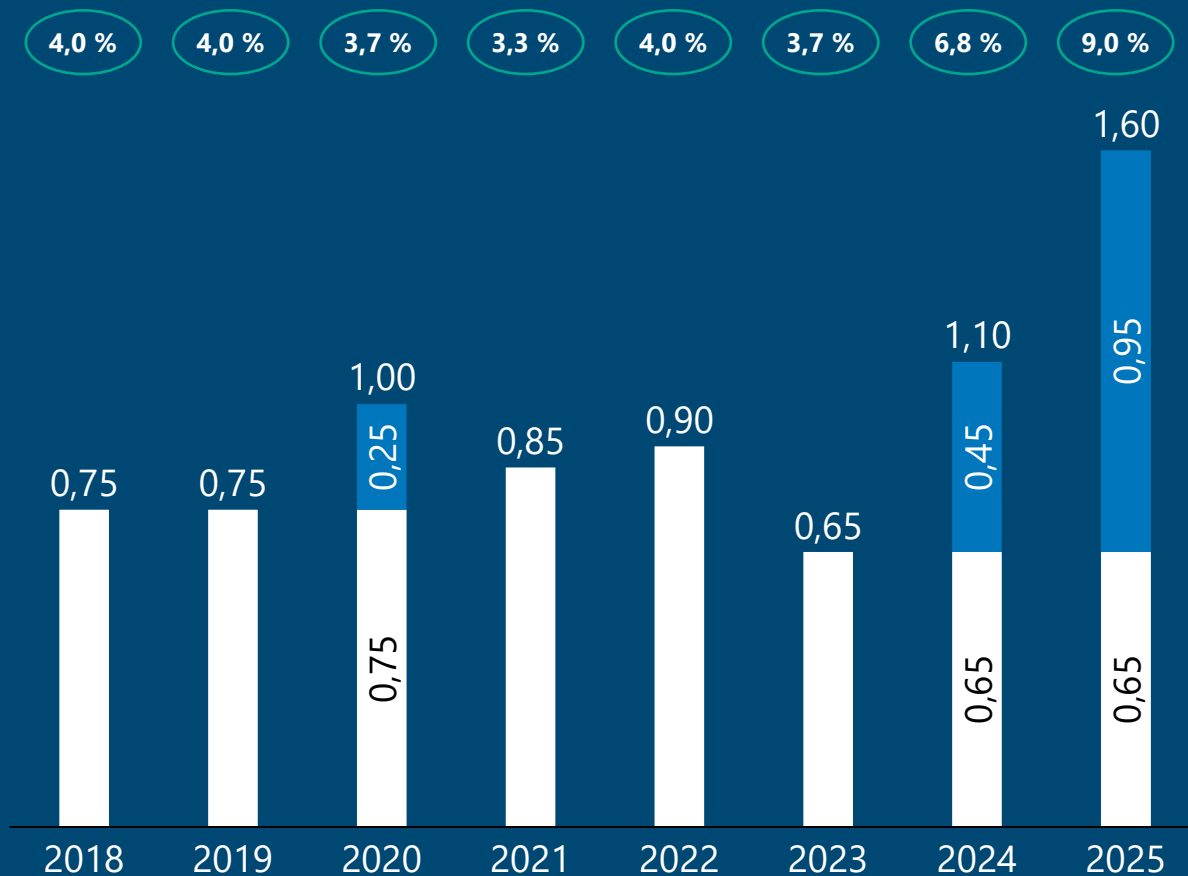
60 % IRR

Verkauf an strategische Käufer: Käufer mit eigenem Zugang zur nächsten Wachstumsphase

Kaufpreise in Cash: Erlöse stehen sofort für M&A und Dividende zur Verfügung

Exits nach Best-Owner-Ansatz: Verkauft wird, wenn ein anderer Eigentümer mehr beitragen kann

Unsere Dividendenpolitik beteiligt Aktionäre am Erfolg



1,60 EUR

pro Aktie in 2026

■ Sonderdividende

○ Dividendenrendite¹

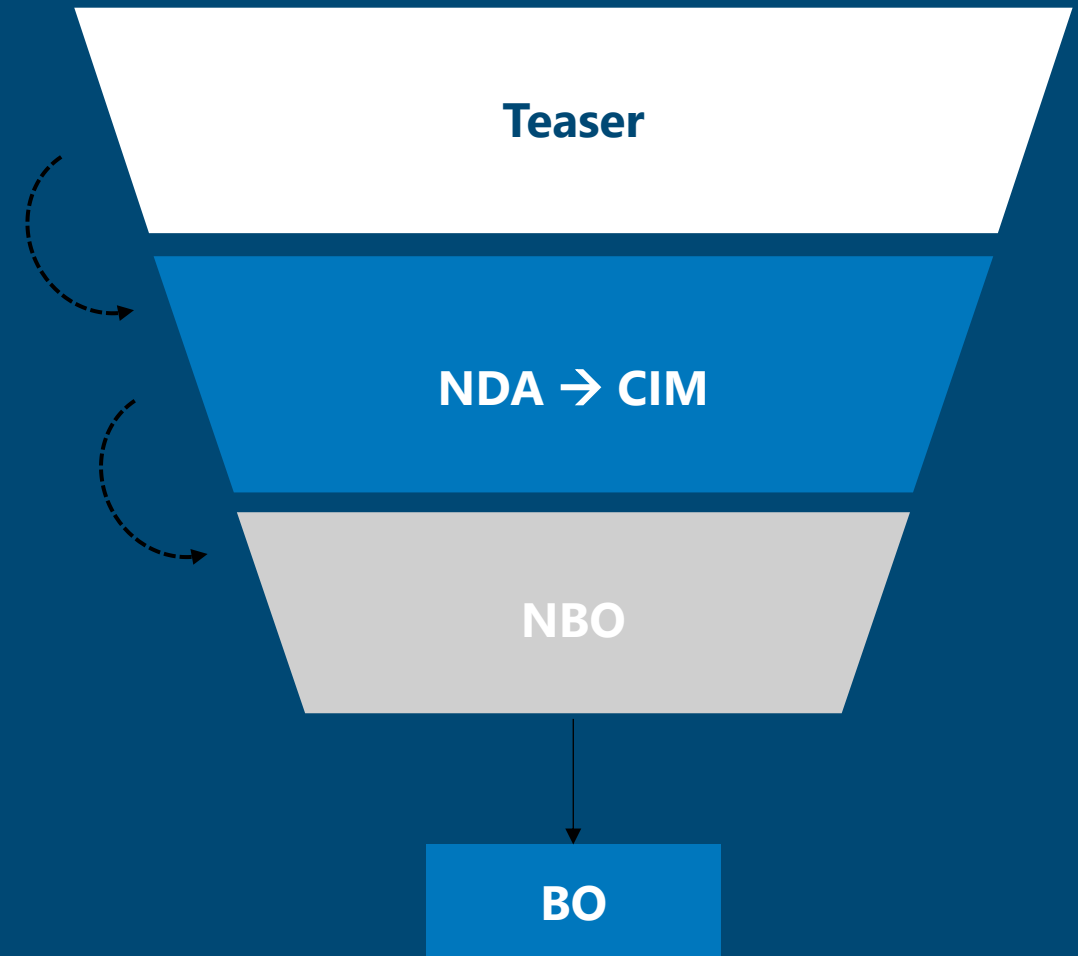
¹ Dividendenrendite basiert auf XETRA-Schlusskurs am Tag der jeweiligen HV

Akquisitionsmechanik

Wo wir kaufen – und wo nicht

Passt zu Blue Cap

- **Region** DACH „plus“
- **Geschäft** B2B-Industrie mit stabiler Nachfrage
- **Größe** 20 - 200 Mio. € Umsatz
- **Situation** Sondersituationen, typischerweise 0 - 5 % EBITDA-Marge



Die Akquisitionslogik am aktuellen Beispiel: Janoschka AG

~90 Mio. €

Umsatz (31.12.2025)

~1.500

Mitarbeitende (2025)

12

Länder weltweit

Kippenheim

Sitz (Baden-Württemberg)

Fit zu Blue Cap's Strategie

- Sondersituation aus Gesellschafterlage und Belastung durch die Finanzierungsstruktur
- Attraktives Grundgeschäft mit stabiler Nachfrage
- Operatives Potenzial in Footprint, Automatisierung und KPI-Transparenz

Auswirkungen der Akquisition

- Deutlicher Umsatzsprung und breitere Diversifikation
- Erster großer Schritt bei der Umsetzung der Akquisitionsstrategie
- Attraktive Einstiegsbewertung mit klarem NAV-Potenzial

Prioritäten bei der Kapitalallokation



**Exit-Erlöse
und Cashflow**



Neue Akquisitionen

50 - 100 Mio. € Umsatz pro Jahr

Dividende

Basis (ggf. plus Sonderdividende nach Exits)

Bilanzstärke

Leverage-Disziplin, Ziel < 3,5x



Mittelfristig

Portfoliogröße erhöhen und
Konzern ausbauen

Umsatzpotenzial
400 - 500 Mio. €

GUIDANCE FY 2026

170 - 190 Mio. €

Umsatz

7,5 - 8,5 %

Adj. EBITDA-Marge

< 3,5x

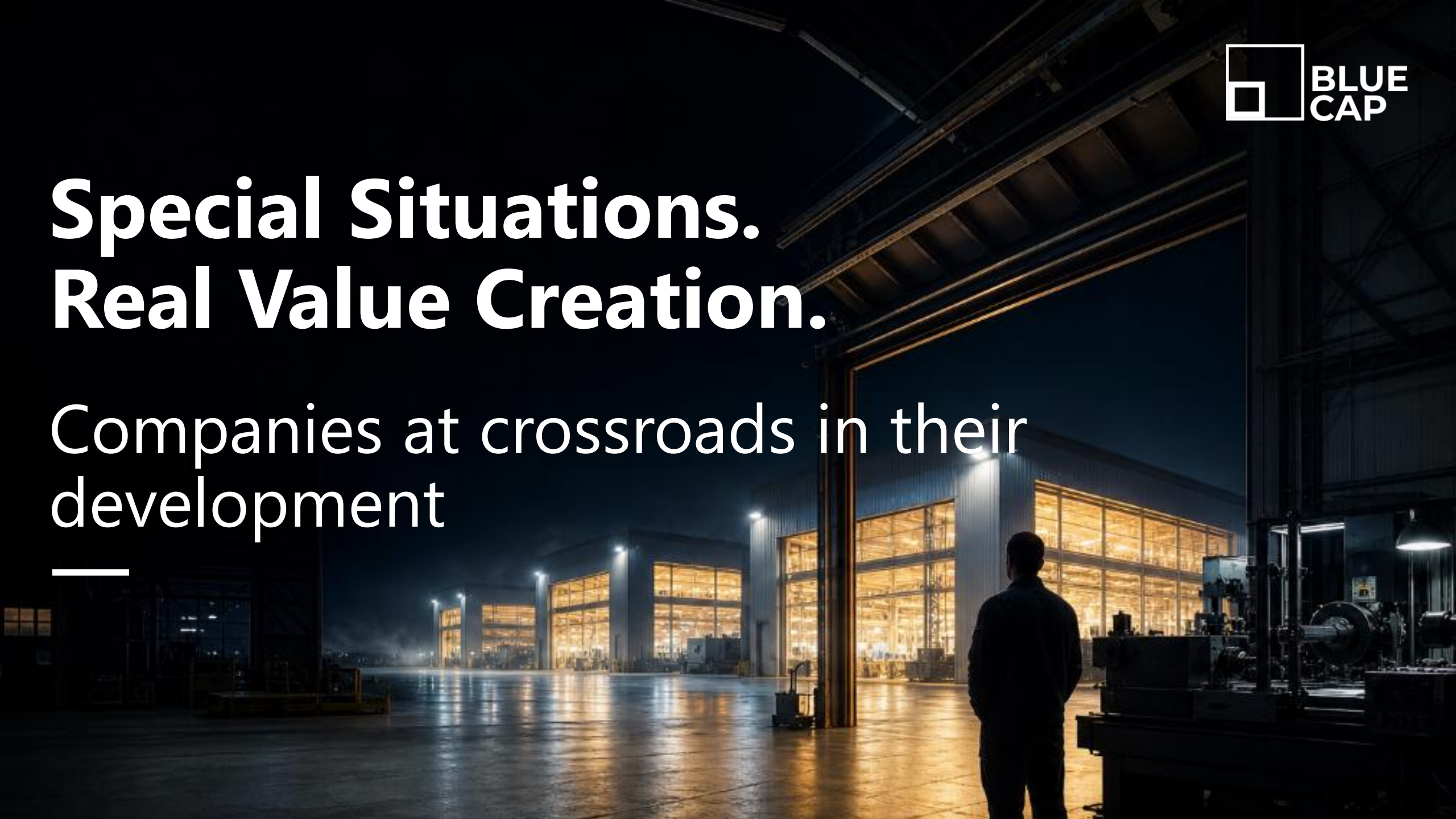
Leverage

Guidance auf Basis der aktuellen Konzernstruktur, ohne Effekte aus weiteren M&A-Transaktionen.

Value Creation Playbook

Special Situations. Real Value Creation.

Companies at crossroads in their
development



Management



Shareholder

**Serious intent.
Real action**



Transformation Target.

Corporate Fitness

Performance
Gap =
Opportunity



Productivity drives performance.



Focus Beats Activity.



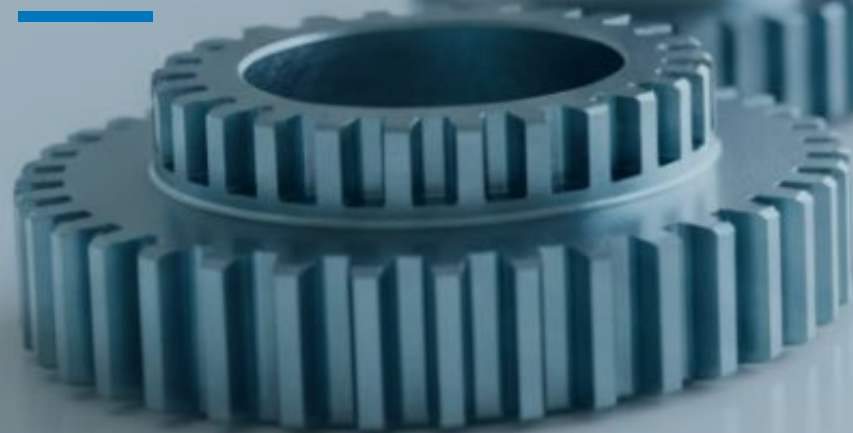
Better business. Not just more business.



Cash & Capital matter.



Execution compounds. Speed wins. Hesitation costs.



High performance is a team sport.



Exit readiness: Strong business. Receptive Market.

Summary



Der Investment Case in vier Sätzen



Zugang

Special Situations im deutschen Mittelstand: B2B-Industrie, 20 - 200 Mio. € Umsatz, 0 - 5 % EBITDA-Marge

Wertrealisierung

Disziplinierte Exits nach dem Best-Owner-Ansatz, Ziel im Schnitt 3,0x MOIC

Transformation

Aktives Beteiligungsmanagement mit effektiven Hebeln und unserem Team vor Ort

Ausschüttung

Basisdividende plus optionale Sonderdividende nach Exits, Zielrendite mindestens 3 %

27,94 €

NAV je Aktie, 31.12.2025

1,60 €

Dividende 2026 je Aktie

Ausreichende Mittel

für weitere Akquisitionen

6

Beteiligungen im Portfolio



Q&A Session



Lunch 12:00 – 13:00