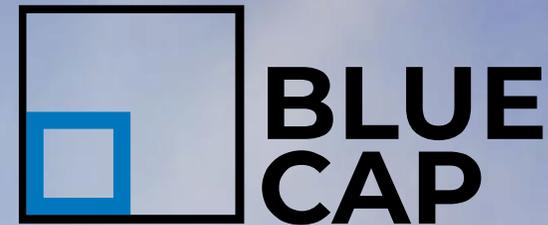
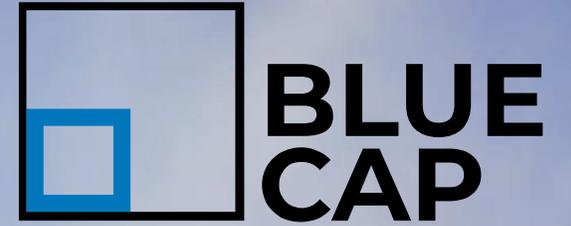


Ordentliche Hauptversammlung der Blue Cap AG 2024



hbW Conference Center
Haus der Bayerischen Wirtschaft
Max-Joseph-Straße 5
80333 München

München, 24. Juni 2024, 10 Uhr (MESZ)



Ordentliche Hauptversammlung 2024

Dr. Henning von Kottwitz, CEO und Henning Eschweiler, COO

München, 24. Juni 2024

01_ Highlights 2023 und Dividende

Dr. Henning von Kottwitz

02_ Finanzkennzahlen 2023

Dr. Henning von Kottwitz

03_ Portfolio und Value Creation

Henning Eschweiler

04_ Zielsetzung und Ausblick

Dr. Henning von Kottwitz

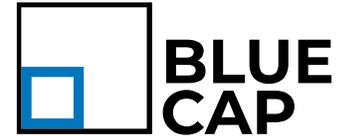
01_

Highlights 2023 und Dividende

Dr. Henning von Kottwitz

Solide Leistung im wirtschaftlich schwierigen Jahr 2023

Allwetterstrategie legt den Grundstein für 2024



- 2023 war insgesamt für Blue Cap ein herausforderndes Jahr mit wirtschaftlichem Gegenwind und Veränderungen im Management – die wirtschaftliche Erholung in der zweiten Jahreshälfte ist nicht wie erwartet eingetreten
- 2023 war operativ geprägt von umfangreichen Transformations- und Turnaround-Maßnahmen, die sich gegen Ende des Jahres mit Stabilisierung des Umsatzes positiv auf unsere KPIs und die Profitabilität auswirkten
- Insgesamt ordentliche Geschäftszahlen mit EUR 273 Mio. Umsatz im Bereich der Guidance; starker Abschluss im Dezember mit Ausgleichszahlungen von OEMs führte zu einer EBITDA-Marge (adj.) von 8,5 %
- Verkauf von Uniplast wurde abgeschlossen
- 2024 arbeiten wir intensiv daran, Blue Cap wieder auf den Wachstumspfad zurückzubringen: wir erwarten bei leicht steigendem Umsatz eine verbesserte Profitabilität und planen zwei bis vier M&A-Transaktionen
- Konsequente Verfolgung der Wachstumsstrategie [Blue Cap 2026](#)

Umsatz
EUR 273 Mio.

Adj. EBITDA
Marge
8,5 %

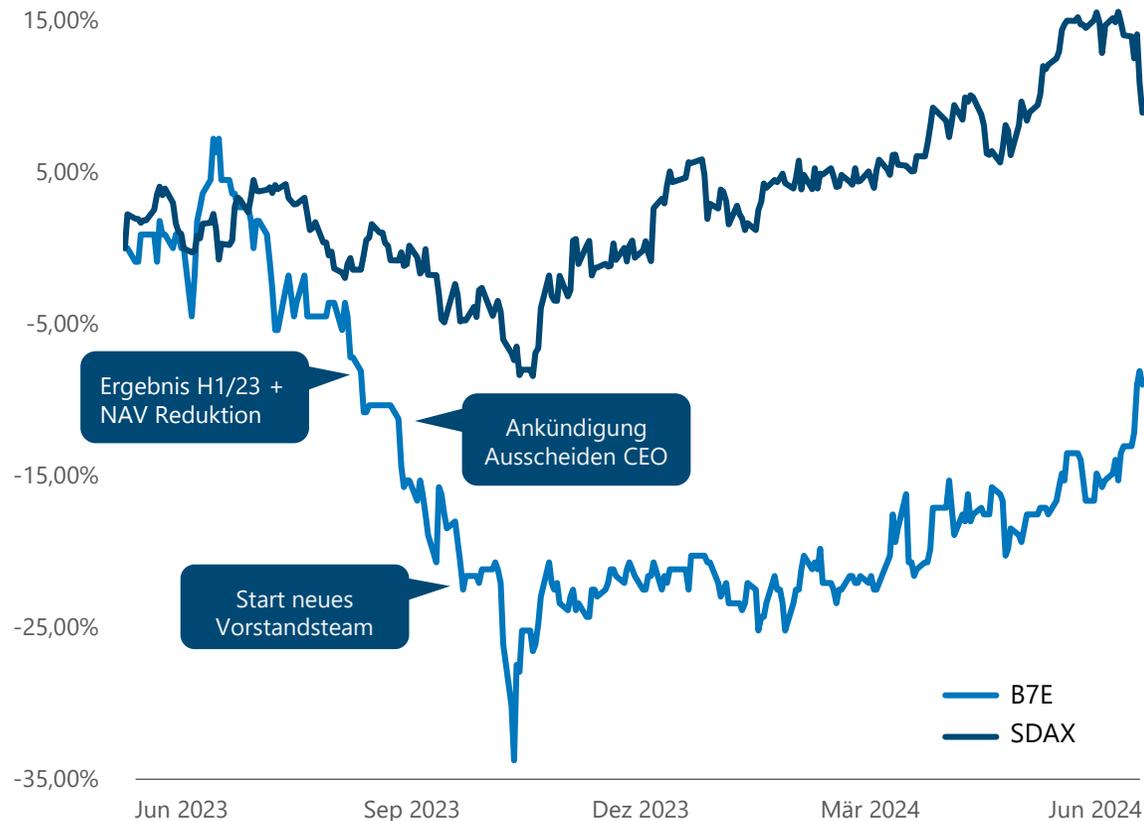
Verschuldungs-
grad
2,5x

Dividenden-
vorschlag EUR
0,65 / Aktie

Blue Cap Aktienkurs 2023 / 2024: Nach einem schwierigen Jahr den Turnaround eingeleitet

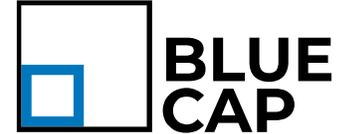


Aktienkursentwicklung Blue Cap AG vs SDAX Jun 23 – Jun 24

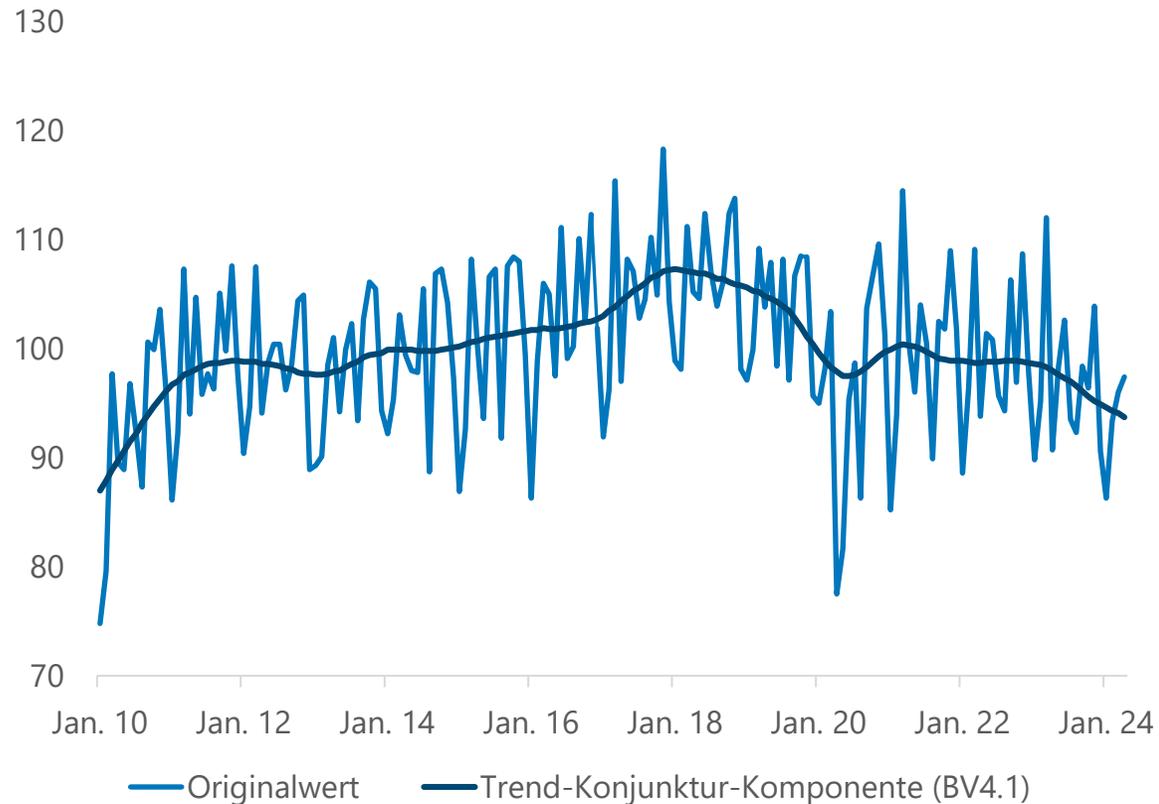


- Aktienkurs 2023 geprägt durch allgemein verhaltenes Marktsentiment im Zuge der wirtschaftlichen Eintrübung und fortdauernden globalen Krisen
- Zusätzlich verunsichernde Unternehmensnachrichten haben zu einem signifikanten Rückgang des Börsenkurses mit Tiefpunkt im Oktober 2023 beigetragen
- Mit einer klaren strategischen Ausrichtung und besseren Geschäftszahlen als zuvor erwartet (u.a. Ausgleichszahlungen) wurde eine Stabilisierung seit Oktober 2023 erreicht
- Leichter Aufwärtstrend in 2024: erhöhtes Aktivitätsniveau und Sichtbarkeit, verbesserte operative Ergebnisse, subjektive leichte Erholung der Asset-Klasse
- Operative Entwicklung Anfang 2024 verläuft weitgehend im Plan mit verhaltener Umsatzentwicklung und verbesserter Profitabilität
- Aktiver und transparenter Austausch mit dem Kapitalmarkt über die operative Entwicklung und die strategische Ausrichtung
- Die konjunkturelle Entwicklung stellt weiterhin eine erhebliche Herausforderung dar

Die konjunkturelle Entwicklung stellt eine erhebliche Herausforderung dar



Produktionsindex, produzierendes Gewerbe
2021 = 100



Quelle: Statistisches Bundesamt Destatis (2024)

Situation

- Andauernde geopolitische und wirtschaftliche Krisen
- Fünftes Jahr mit erheblichen Unsicherheiten

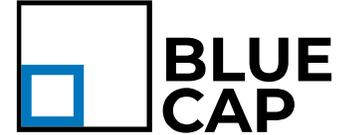
Besonderheit

- >50 % Umsätze der Blue Cap-Gruppe in Deutschland
- Starke Gewichtung des produzierenden Gewerbes im Portfolio bzw. bei den Kunden der Portfoliounternehmen

Maßnahmen

- Fortsetzung der Allwetterstrategie: Kostendisziplin, Bilanzstabilität und (relativ) starke Cashflows
- Aktives Portfoliomanagement: Unterstützung unserer Geschäftsführer, um professioneller und schneller auf Herausforderungen zu reagieren als Wettbewerber
- Wachstumspotentiale nutzen: Ausrichtung der Aktivitäten an Trends, gesunden Geschäftsmodellen, attraktiven Märkten
- Diversifikation bleibt Teil der Ausrichtung

Dr. Henning von Kottwitz: Ich bin als CEO angetreten für eine nachhaltige Wertsteigerung für die Aktionäre der Blue Cap AG



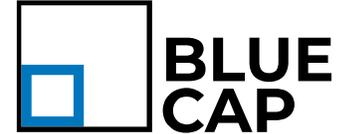
51 Jahre alt, seit 20 Jahren verheiratet, 3 Töchter; Sportenthusiast

- **Ambition:** Anspruchsvolle Ziele setzen und diese konsequent und selbstbewusst verfolgen, positive Einstellung
- **Analyse:** Einschätzung der eigenen Fähigkeiten und des Umfelds, Ausrichten der Zielsetzung und des Handelns
- **Training:** Gute und langfristige Vorbereitung, strukturierte Prozesse, bei Rückschritten: Weitermachen
- **Fokus:** Konzentration auf das Ziel, Priorisierung der Aufgaben, pragmatische Reaktion auf das Geschehen
- **Konsequenz:** Keine Angst vor klaren Entscheidungen, kein Festhalten an falschen Entscheidungen
- **Fairplay:** Ehrliche Geschäfte ("gut schlafen können")
- **Ausdauer:** Langfristige Aufgabe mit dem Ziel nachhaltiger Wertsteigerung bei Blue Cap (NAV und Aktie)

Zielsetzung für Ende 2024: 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

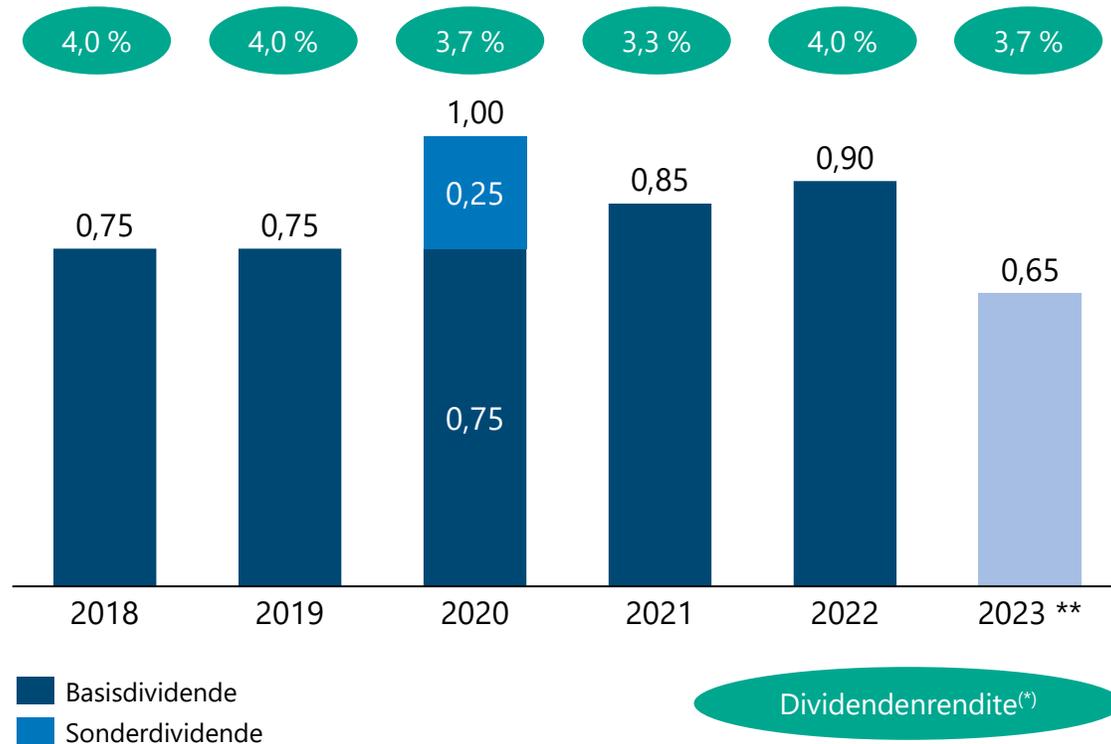


Vorschlag: Dividende von EUR 0,65 je Aktie – Fortführung der etablierten Dividendenpolitik



Dividende je Aktie und Dividendenrendite*

EUR und %



(*) Die Dividendenrendite basiert auf dem XETRA-Schlusskurs am Tag der jeweiligen Hauptversammlung, die Dividendenrendite 2023 basiert auf dem XETRA-Schlusskurs am 30. Dezember 2023

(**) Die Dividende 2023 unterliegt der Zustimmung durch die Jahreshauptversammlung im Juni 2024

Elemente der Dividendenpolitik

- Regelmäßige Basisdividende
 - Resultierend aus der operativen Leistung (bereinigtes Ergebnis)
 - Aktives Cash-Management in der gesamten Gruppe
- Sonderdividende angestrebt
 - Bei Verkaufserfolgen mit einer guten Rendite auf das eingesetzte Kapital
 - Ausgleich zwischen den Erwartungen der Aktionäre und den Reinvestitionszielen
- Attraktive Dividendenrendite

Der Hauptversammlung wird eine Basisdividende von 65 Cent pro Aktie für das Geschäftsjahr 2023 vorgeschlagen

- Vorschlag folgt bewährter Dividendenpolitik
- Die reduzierte Dividende ergibt sich aus dem geringeren EBITDA der Gruppe im GJ 2023
- Es ist keine Sonderdividende vorgesehen, da im Jahr 2023 kein signifikanter Exiterfolg erzielt wurde

02_

Finanzkennzahlen 2023

Dr. Henning von Kottwitz

2023 hat sich in einem insgesamt anspruchsvollen Umfeld zufriedenstellend entwickelt



Umsatzerlöse von EUR 273,3 Mio. mit -6 % ggü. VJ spürbar rückläufig aber im Rahmen der Prognose von Juni 2023

- Im gesamten Portfolio deutliche Unsicherheit und Zurückhaltung der Kunden sichtbar
- Uniplast bereits bereinigt

EBITDA (adj.) mit EUR 23,2 Mio. unter Vorjahr (-16 %), ebenso die Marge mit 8,5 % (VJ: 9,3 %).

- Unterjährig unterhalb des Zielkorridors, keine Erholung im H2
- Catch-up erst im Dezember durch Ausgleichszahlungen von OEM Kunden

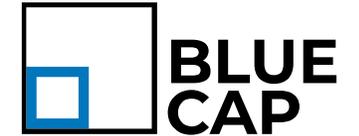
Bilanzsumme und Eigenkapital aufgrund des Uniplast-Verkaufs reduziert – ebenso die Anzahl der Beschäftigten in der Gruppe

Die Nettoverschuldung hat absolut deutlich abgenommen; der Nettoverschuldungsgrad liegt damit weiterhin komfortabel unterhalb der Zielmarke von 3,5 Jahren

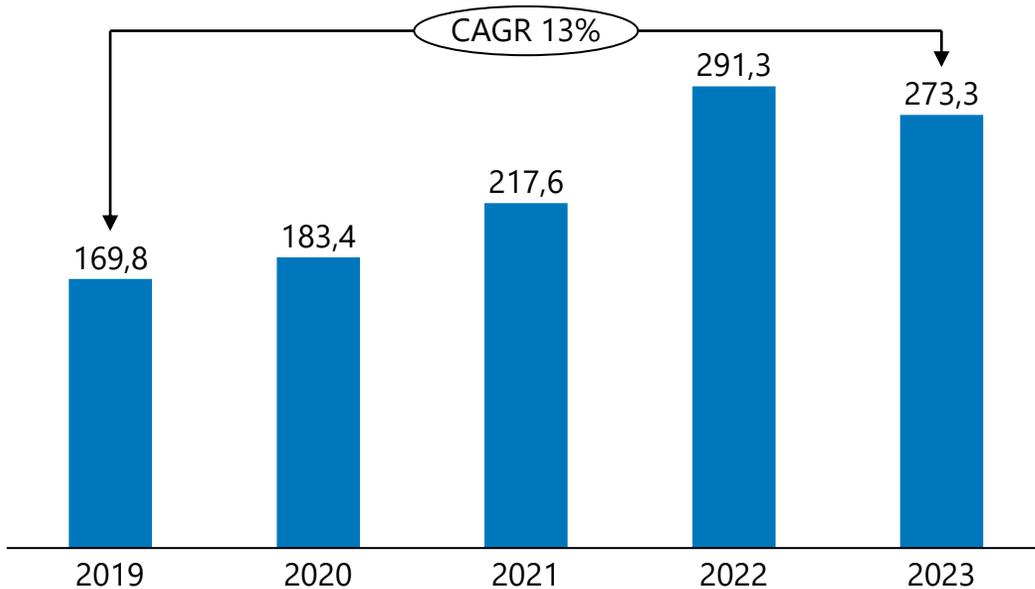
EUR Mio.	2023	2022	Δ in %
Ertrag und Cashflow			
Umsatzerlöse	273,3	291,3	-6,2
Adjusted EBITDA	23,2	27,5	-15,6
Cashflow aus der laufenden Tätigkeit	19,6	15,2	29,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	8,8	-7,0	-226,7
Ergebnis je Aktie in EUR	-4,02	2,78	-244,6
Dividende* je Aktie in EUR	0,65*	0,90	-27,8
Bilanz			
Bilanzsumme	243,9	298,7	-18,3
Eigenkapital	87,3	109,4	-20,2
Eigenkapitalquote in % BS	35,8	36,6	-2,3
Nettoverschuldung inkl. Leasingverbindl.	58,9	73,4	
Nettoverschuldungsgrad in Jahren	2,5	2,4	4,2
Sonstige Kennzahlen			
Beschäftigte in der Gruppe	1.279	1.452	
Anzahl der Beteiligungen	8	9	

* Die Dividende 2023 unterliegt der Zustimmung durch die Hauptversammlung im Juni 2024

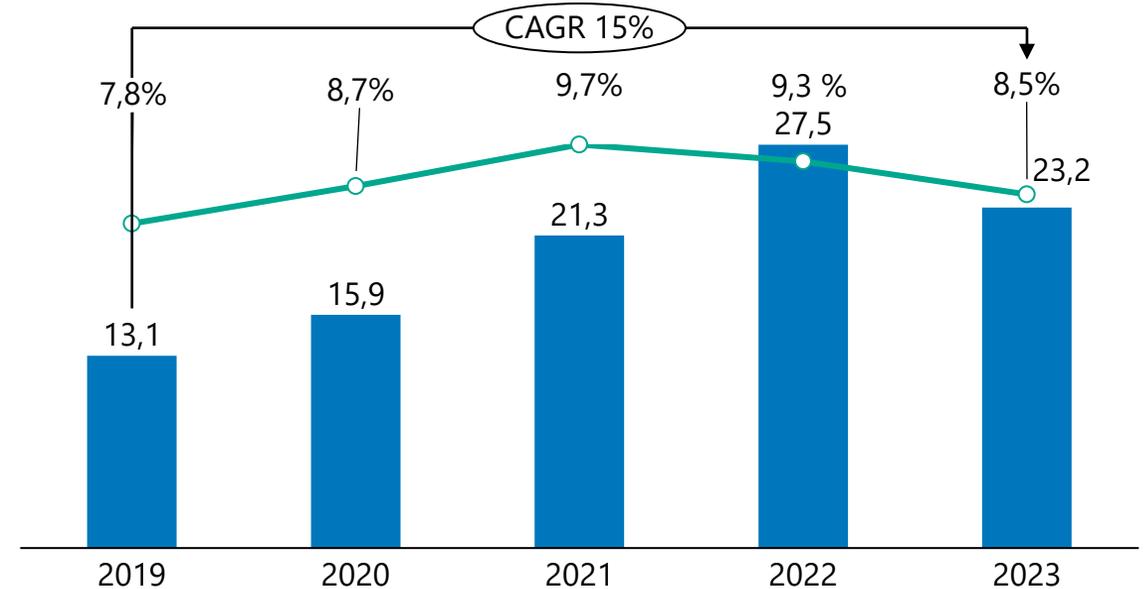
Umsatz durch schwaches B2B-Umfeld getrieben, Sicherung des EBTIDA (adj.) durch umfassendes Kostenmanagement



Umsatz
EUR Mio.



EBITDA
EUR Mio. und %



- 2023 war für Blue Cap ein schwieriges Jahr mit wirtschaftlichem Gegenwind und Veränderungen im Management – die erwartete wirtschaftliche Erholung in der zweiten Jahreshälfte ist nicht wie erwartet eingetreten
- Das Jahr war geprägt von umfangreichen Transformations- und Turnaround-Maßnahmen – der Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr spiegelt das schwache wirtschaftliche Umfeld mit geringer Nachfrage bei unseren Portfoliounternehmen wider
- Der Rückgang des Adj. EBITDA ist hauptsächlich auf das Segment Plastics zurückzuführen, während das Segment Adhesives & Coatings das Ergebnis verbessern konnten

Adjustments ergeben sich insbesondere durch Sondereffekte aus dem Uniplast-Verkauf sowie durch Restrukturierungskosten



in EURk	2023	2022
EBITDA (IFRS)	15.176	39.965
Adjustments:		
Erträge aus Anlagenabgängen	-844	-14.989
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	-1.869	-1.050
sonstige nicht operative Erträge	-1.284	-1.865
Abgangverluste Anlagevermögen	1 6.663	361
Aufwendungen aus Restrukturierung und Sanierung	351	259
Personalkosten im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen	2 1.704	216
Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit Akquisitionen und Personalmaßnahmen	3 2.163	1.675
sonstige nicht operative Aufwendungen	1.124	2.539
Verbrauch von aufgedeckten stillen Reserven	0	348
Summe Adjustments	8.008	-12.506
Adjusted EBITDA	23.184	27.459
Adjusted EBITDA Marge	8,5%	9,3%

Wesentliche Adjustments im Geschäftsjahr 2023

- 1 Entkonsolidierungsaufwand Uniplast-Knauer, Veräußerung Vertriebsgesellschaft Neschen (Filmolux FR)
- 2 Bereinigung von Kosten für Personalmaßnahmen im Rahmen der Restrukturierung bzw. Transformation der Neschen, Planatol, HY-LINE und Transline
- 3 Bereinigung von Beratungs- / Restrukturierungskosten (Transformation Transline, HY-LINE und Restrukturierung Neschen sowie Verkauf Uniplast-Knauer)

Ziel: Vergleichbarkeit über die Jahre ohne Sondereffekte, zB aus Verkaufserlösen oder außerordentliche Kosten

Net Working Capital durch erfolgreich implementierte Transformationsmaßnahmen weiter verbessert



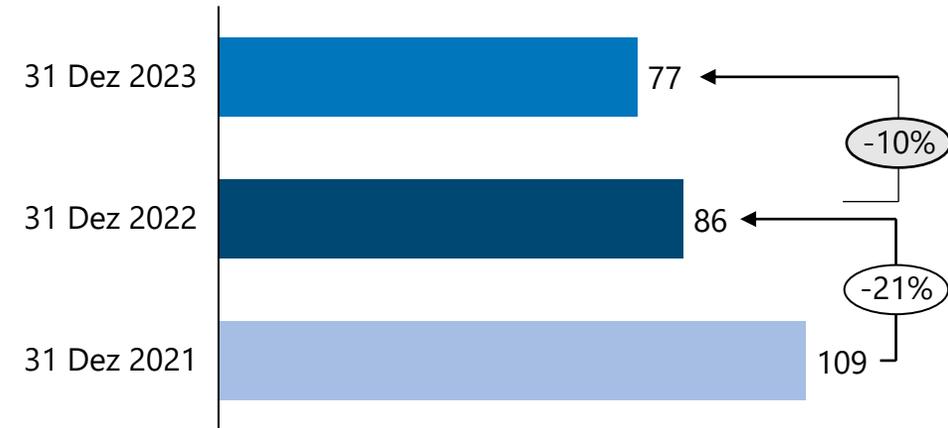
Net Working Capital*

EUR Mio. und in % der Gesamtleistung (LTM**)



Cash Conversion Cycle

in Tagen



*Net working capital inkl. Forderungen / Verbindlichkeiten aus Verträgen

** LTM = letzte 12 Monate

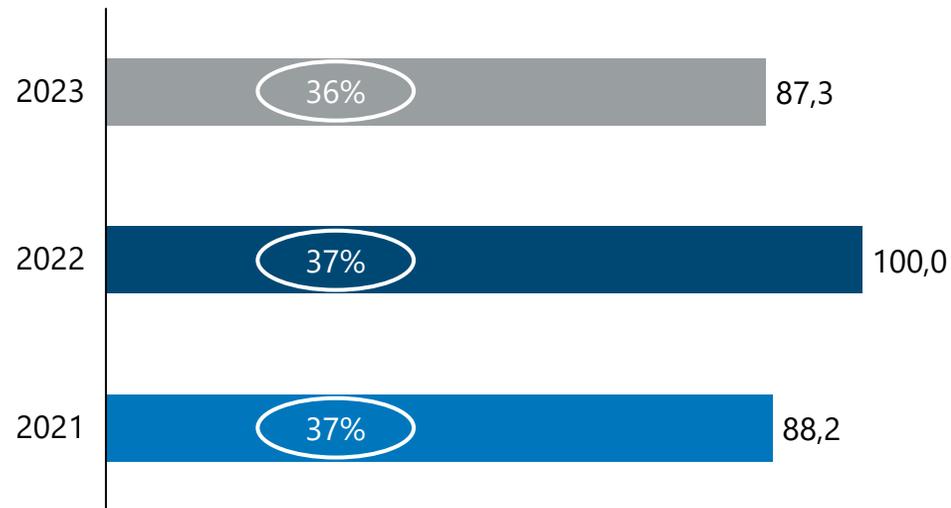
- Die Gruppe profitierte von der eingeleiteten Optimierung der Lagerhaltung, die zu einer Verringerung der Kennzahl DIO (Days of Inventory Outstanding) führte (ca. 17% yoy)
- Darüber hinaus wurde bei Bedarf Factoring eingesetzt, um zusätzliche Liquiditätsflexibilität auf Portfolio-Ebene zu schaffen

Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrad konstant und auf solidem Niveau, Verschuldungsgrad weiter deutlich unter dem Zielwert



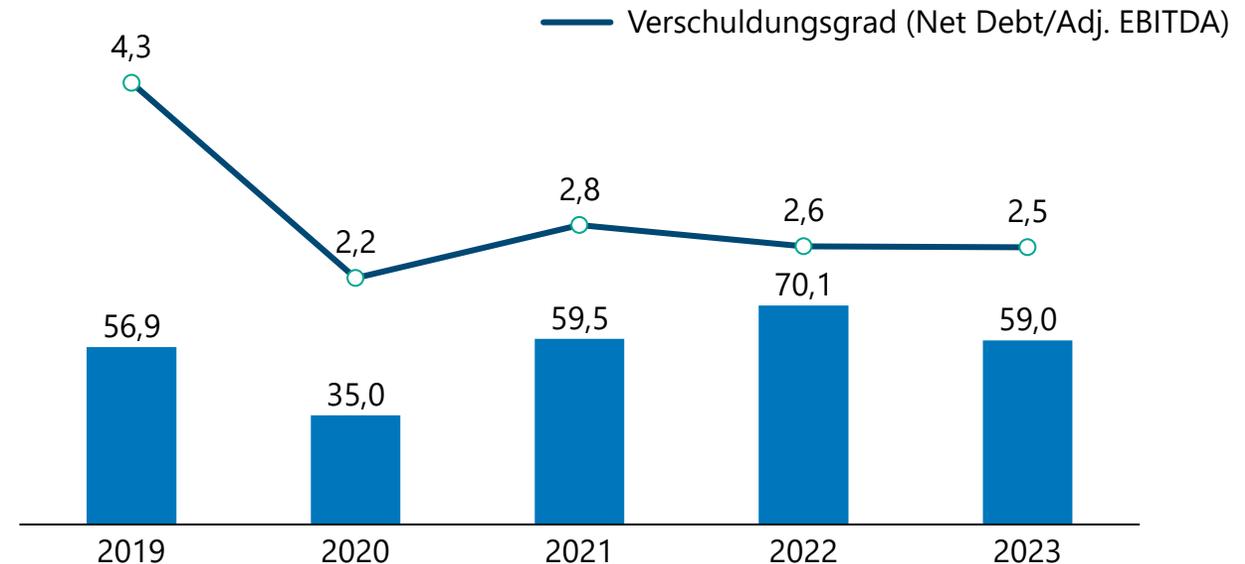
Eigenkapital und Eigenkapitalquote

EUR Mio. und in % der Bilanzsumme



Nettoverschuldung und Verschuldungsgrad

EUR Mio. und in Jahren

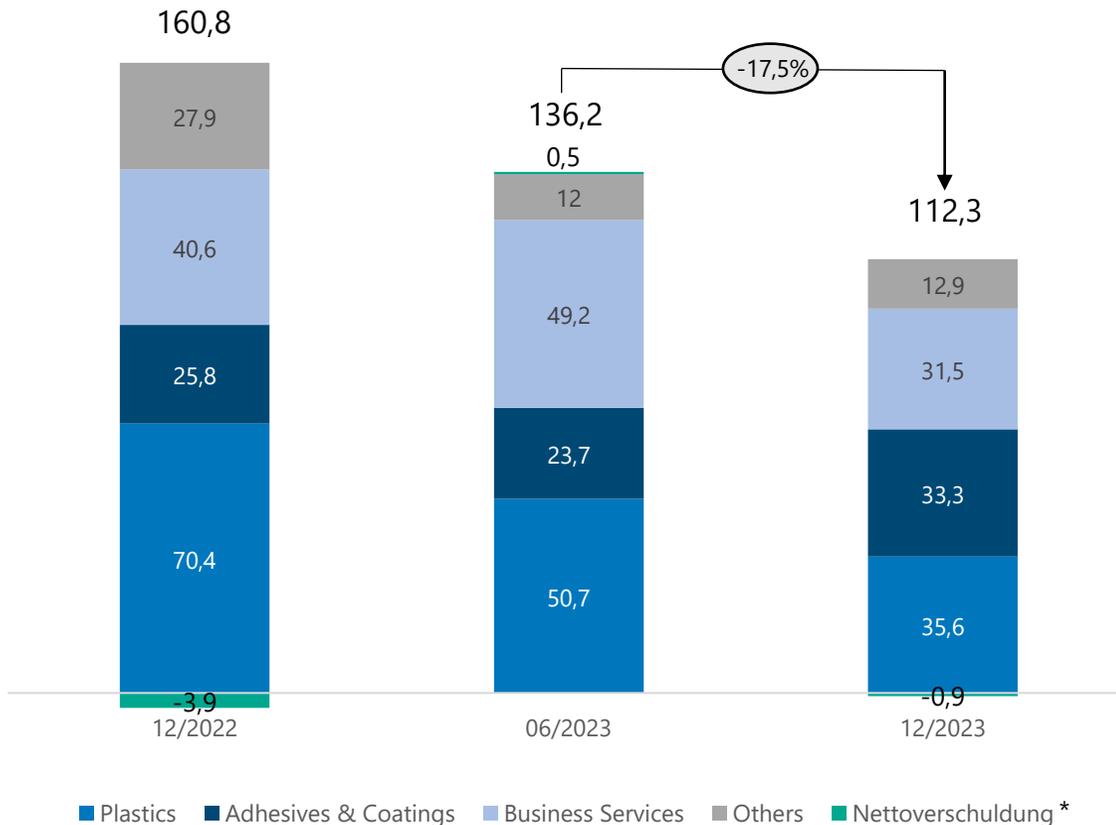


- Verringerung der Nettoverschuldung durch kontinuierliche Verbesserungen im NWC-Management und laufenden Kapitaldienst
- Nettoverschuldungsgrad von 2,5x deutlich unter dem Ziel von < 3,5x
- Das Eigenkapital sank hauptsächlich aufgrund der Dividendenausschüttung und des niedrigeren Jahres-Ergebnisses bei einer stabilen Eigenkapitalquote von 36 %

NAV: Per 31.12.2023 Rückgang um 17,5 % – getrieben vor allem durch con-pearl und Business Services



NAV nach Geschäftsbereichen EUR Mio.



Geschäftsbereiche

- **Plastics:** Rückgang NAV con-pearl aufgrund eines deutlich schwächeren EBITDA im Ist 2023 und im Plan 2024; ebenfalls rückläufiger NAV H+E aufgrund geringeren Plan-EBITDA 2024
- **Adhesives & Coatings:** Neschen nach Restrukturierung mit deutlich höherem NAV; Planatol aufgrund schwacher Geschäftsentwicklung mit niedrigerem NAV
- **Business Services:** Abwertung HY-LINE (ca. auf Wert GJ 2022) aufgrund erwartetem Ergebnissrückgang im Jahr 2024; Abwertung Transline wegen Ergebnisabweichung 2023 und Plan 2024
- **Others:** 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

* inkl. Immobilien (2022) **IPEV= International Private Equity and Venture Capital Valuation Guidelines

Vorschlag: Wechsel des Abschlussprüfers

Bestellung von Rödl&Partner



Rödl & Partner



- #8 in Deutschland
- #6 im Manager Ranking

- Sitz in Stuttgart
- Vorgestelltes Team sehr überzeugend
- Erfahrung mit PE und Turnaround
- Spezifische Ansätze für Blue Cap
- Positive Erfahrungen aus gemeinsamen Projekten
- Kostenindex 60

- #10 in Deutschland
- #8 im Manager Ranking

- Büro und Team in München
- Bekanntes Team mit guten Referenzen
- Erfahrung mit Turnaround, weniger Erfahrung mit PE
- Bisher keine Projekte mit Blue Cap
- Kostenindex 70

- #5 in Deutschland
- #5 im Manager Ranking

- Büro und Team in München
- Überzeugendes Team und gute Referenzen
- Erfahrung mit PE und Turnaround
- Eigene Einheiten im relevanten Ausland
- Sehr positive Erfahrungen in gemeinsamen Projekten
- Kostenindex 65

- #9 in Deutschland
- #6 im Manager Ranking für Abschlussprüfung

- Büro und Team in München
- Wenig konkrete Erfahrungen mit PE oder Turnaround
- Bisher keine Projekte mit Blue Cap
- Kostenindex 105

- #2 in Deutschland
- #2 im Manager Ranking

- Mandat seit 2012
- Insgesamt gute Zusammenarbeit
- Tlw. nicht optimaler Fit mit mittelständischen Beteiligungen
- Tlw. komplizierte Abstimmungsprozesse
- Kostenindex 100

Quelle: WGMB Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung mbH, Bonn, 2024; Manager Magazin; Kostenindex auf Basis Angebote für JAP / KAP Blue Cap AG (gerundet)

03_

Portfolio

Henning Eschweiler

Fokus auf Bilanz-KPIs in allen Gesellschaften

Erfolgreiche Ertragssteigerung bei Neschen und Inheco



Schwerpunkte 2023

- Erfolgreiche Umsetzung unserer Allwetterstrategie
- Fokus auf Bilanz-KPI als Reaktion auf hohe, anhaltende Unsicherheit in vielen Märkten
- Unterstützung der Portfolio-Unternehmen durch aktives Portfoliomanagement
- Working Capital Optimierung leistet wesentlichen Beitrag zur fortgesetzten Entschuldung
- Reduktion der Nettoverschuldung um EUR -11 Mio.

Leistungswirtschaftliche Ertragssteigerung 2023

- Fitness-Programm Neschen:
 - Summe der Ertragssteigerungsmaßnahmen (FY): EUR 5 Mio.
 - EBITDA-Hub (FY): EUR 3 Mio.
- Turnaround-Programm Inheco:
 - Summe der Turnaroundmaßnahmen (FY): EUR 6 Mio.
 - EBITDA-Hub (FY): EUR 6 Mio.

NWC EUR -9,1
Mio.

op. FCF
EUR +9,8
Mio.

Netto-
verschuldung
EUR -11,2 Mio.

EBITDA-Hebel
aus Turnaround
EUR 11 Mio.

Sustainability: Fokus auf wertschaffende Transformation und regulatorische Compliance



ESG Ansatz

- 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

ESG Value Creation

Growth



Heißmesszelle



Lion – “less impact on nature” Produkte

Margin



Eigenstrom-versorgung



Balance Sheet

- Invest in Projekte mit ESG-Bezug gesamt ca. 1,2 EUR Mio.¹⁾
- Fördersumme davon ca. EUR 0,4 Mio.

Frühzeitige Antizipation regulatorischer Anforderungen

- 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, Veröffentlichung Erstbericht (DNK-Basis/CSR-RUG) bereits für das Jahr 2021
- LkSG eingeführt, erster Bericht 2024



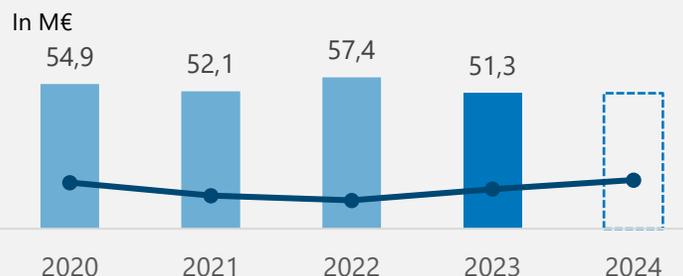
¹⁾ nur im Geschäftsjahr 2023

Neschen Coating GmbH: Erfolgreiches Fitnessprogramm führt zu deutlich verbesserter Profitabilität



Rückblick 2023

- Umsetzung Fitnessprogramm mit deutlicher Ergebnissteigerung
- Verkauf defizitäres Geschäft in Frankreich
- EUR 5 Mio. (20 %) an Kosteneinsparungen
- Optimierung Working Capital durch Vorratsabbau und Forderungsmanagement um EUR 2,7 Mio. (28 %)



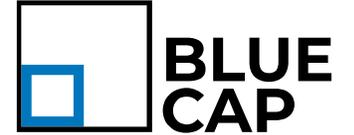
Ausblick 2024

- Nachhaltige Absicherung des Transformationserfolges
- Fokus auf CCC
- Ausbau Industrial Applications (Fortsetzung)
- Exit Readiness

	YTD 24	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	↑	Turnaround
EBITDA	●	↑	Transform
CCC	●	↓	Capture

Hauptsitz	Bückeburg
Mitarbeiter 2023	215
Kaufjahr	2016
Beteiligungsquote	100%
Branche	Klebstoffe

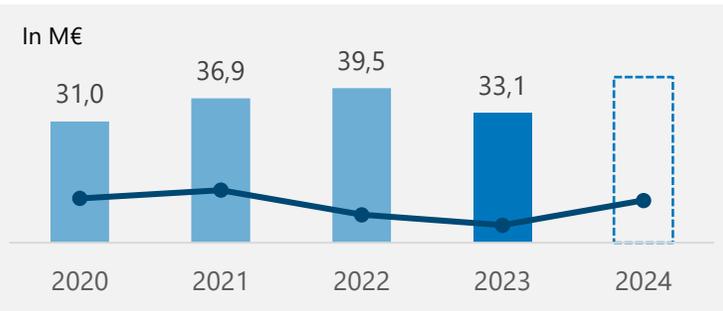
Planatol GmbH: Turnaround gegen den Markt



Hauptsitz	Rohrdorf-Thansau
Mitarbeiter 2023	127
Kaufjahr	2009
Beteiligungsquote	100%
Branche	Klebstoffe

Rückblick 2023

- Konjunkturell bedingter Umsatzrückgang in allen wesentlichen Absatzmärkten.
- Stärkere Einbußen vs. Peers durch Fokus auf DE-Markt
- Wechsel Geschäftsführung
- Vorratsabbau um EUR 0,6 Mio. (11 %)



Ausblick 2024

- Keine Markterholung sichtbar.
- Absicherung der Umsätze durch Auslastungsoptimierung
- Weiterhin Fokus auf Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation, zur Vertrieboptimierung
- Verbesserung der kfm. Steuerung und Transparenz

	YTD 24	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	⬇️	Turnaround
EBITDA	●	⬆️	Transform
CCC	●	⬆️	Capture

con-pearl GmbH: Deutlicher Umsatzrückgang in 2023 – Fokus auf Wachstumsmarkt USA und Optimismus für 2024



con-pearl[®]
lightweight performance



Rückblick 2023

- Einstellung CEO für CPNA und Umbau Strukturorganisation in USA
- Start Photovoltaikprojekt (Eigenstromversorgung)
- Vertriebsprojekte hinter den Erwartungen
- Vorratsabbau um EUR 1,6 Mio. (22 %)



Ausblick 2024

- Weiterhin Fokus USA (vertriebliches Wachstum), spürbare Marktbelebung
- Durch KVP identifizierte Effizienzsteigerungspotenziale unterstützen EBITDA-Erholung in DE
- Exit Readiness

Hauptsitz	Geismar
Mitarbeiter 2023	273
Kaufjahr	2019
Beteiligungsquote	100%
Branche	Kunststoffe

	YTD 24	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	↑	Turnaround
EBITDA	●	↑	Transform
CCC	●	↓	Capture

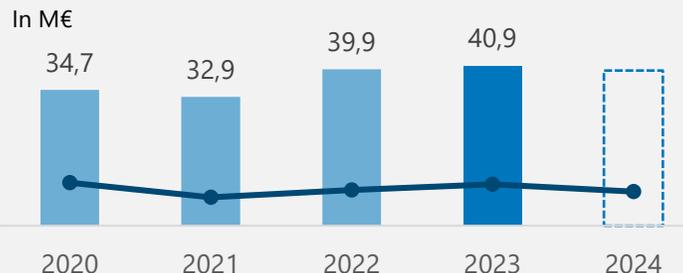
H+E Gruppe: Gute Performance in anspruchsvollem Umfeld – Fokus auf Margenabsicherung



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

Rückblick 2023

- Vertriebsaktivierung mit guten Erfolgen: Entwicklungsaufträge von 2 neuen OEM gewonnen
- Standortkonsolidierung von 4 auf 3
- Erfolgreiche Claim-Verhandlungen (Leer- und Energiekosten) mit Hauptkunden
- Vorratsabbau um EUR 0,4 Mio. (16 %)

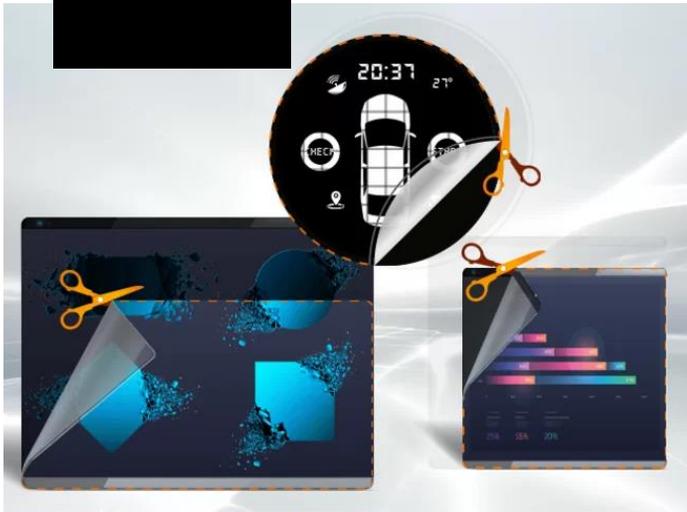


Ausblick 2024

- Margen und Umsatz unter Druck
- Preisverhandlungen und Durchsetzung Claims gegenüber OEM-Kunden
- Fortgesetzter Ausbau Vertriebspipeline
- Prozessdigitalisierung
- Exit Readiness

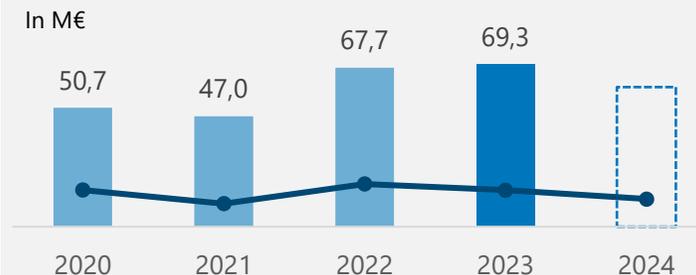
	YTD 24	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	↘	Turnaround
EBITDA	●	↘	Transform
CCC	●	↗	Capture

HY-LINE Gruppe: Erwarteter Umsatzrückgang in 2023 – Umsetzung ONE HY-LINE

Rückblick 2023

- Verschmelzung der operativen Einheiten in Deutschland und organisatorische Neuaufstellung der Gruppe für zukünftiges Wachstum im Systemgeschäft. ONE HY-LINE
- Working Capital und Liquiditätsmanagement
- Vorratsabbau um EUR 4,9 Mio. (39%)



Ausblick 2024

- Operationalisierung von ONE HY-LINE gegen den Markttrend
- Fokus auf Vertrieboptimierung und Ergebnisabsicherung
- Verbesserung der kfm. Transparenz
- Exit Readiness

Hauptsitz	Unterhaching
Mitarbeiter 2023	95
Kaufjahr	2021
Beteiligungsquote	95 %
Branche	Elektronik

	YTD 24	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	↓	Turnaround
EBITDA	●	↓	Transform
CCC	●	↓	Capture

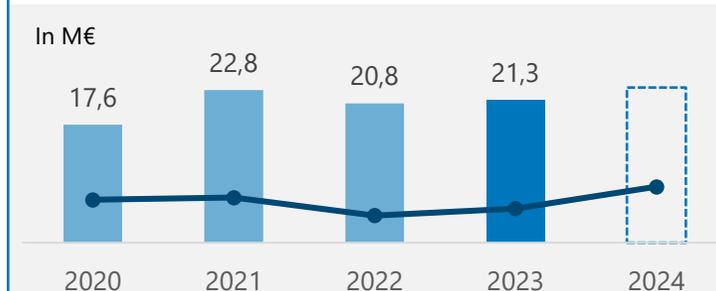
Transline Gruppe: Neue Geschäftsführung – Fokus auf Margenverbesserung und interne Prozesse



Hauptsitz	Reutlingen
Mitarbeiter 2023	155
Kaufjahr	2022
Beteiligungsquote	70%
Branche	Sprachdienstleistungen

Rückblick 2023

- Austausch der Geschäftsführung
- Stabilisierung der kaufm. Steuerung
- Gesellschaftsrechtliche Konsolidierung
- Projektmanagement
- Kostenmanagement

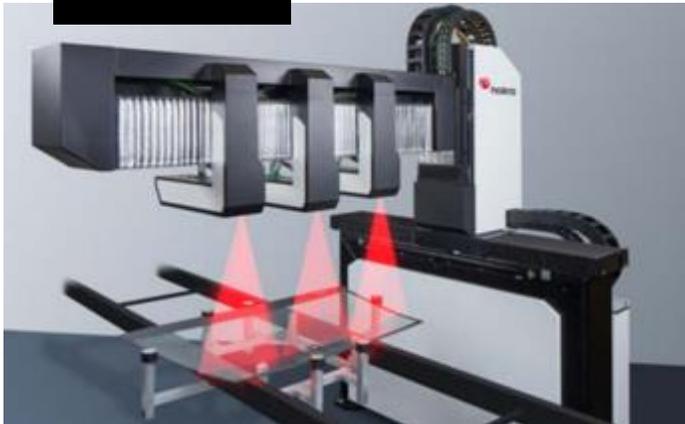


Ausblick 2024

- Margenverbesserung durch Einkaufsoptimierung...
- ... und Einbindung von Machine Translation in den Produktionsprozess
- Neukundengewinnung (fortgesetzt)

	YTD 24	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	➔	Turnaround
EBITDA	●	⬆	Transform
CCC	●	⬇	Capture

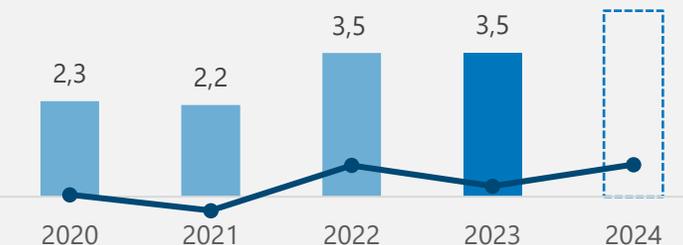
nokra: Fokus auf Produktvertrieb und OEM-Partnerschaft



Rückblick 2023

- Markterfolg 3D Heissmesszelle, als nokra-Produkt
- Anbahnung Vertriebspartnerschaften
- Erheblicher Lageraufbau, teilweise durch Last-time-buys

In M€



Ausblick 2024

- Herausforderndes H1 mit Verlust eines erwarteten Auftrags
- Operationalisierung der OEM-Partnerschaft mit Kelk

Hauptsitz	Baesweiler
Mitarbeiter 2023	29
Kaufjahr	2014
Beteiligungsquote	90%
Branche	Messtechnik

	YTD 24	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	↓	Turnaround
EBITDA	●	↓	Transform
CCC	●	↑	Capture

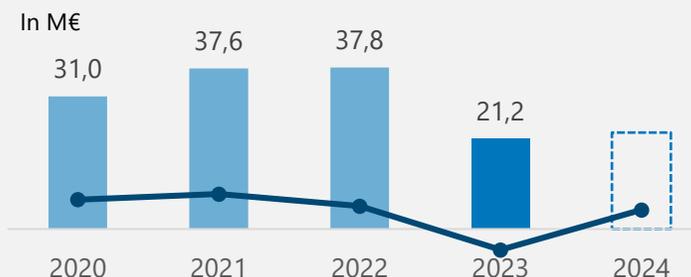
Inheco: Turnaround nach Umsatzeinbruch in 2023 – Fokus auf profitable Umsatzstabilisierung in 2024

inheco ▶



Rückblick 2023

- Konsequenter Turnaround, Fokus Personal- und Sachkosten
- Strukturanpassung auf Pre-Covid-Level
- Insgesamt c. EUR 6 Mio. EBITDA-Hub realisiert
- Vorratsabbau um EUR 1,9 Mio.



Ausblick 2024

- Stabilisierung des Umsatzes auf Pre-Covid-Level (c. EUR 20-25 Mio.)
- Onboarding CFO, Verbesserung kfm. Steuerung und Risikomanagement
- Produktivitätsverbesserung durch one-piece-flow in der Montage

Hauptsitz	Martinsried
Mitarbeiter 2023	103
Kaufjahr	2006
Beteiligungsquote	42%
Branche	Medizintechnik

	YTD 24	Δ VJ	Reifegrad
Umsatz	●	↓	Turnaround
EBITDA	●	↑	Transform
CCC	●	↓	Capture

04_

Zielsetzung und Ausblick

Dr. Henning von Kottwitz

Unsere Mission "Blue Cap 2026": wir schaffen Shareholder Value durch Konzentration auf Kernkompetenzen



Regelmäßige M&A-Transaktionen

- Gezieltes Sourcing
- Angepasster Akquisitionsfokus: Sondersituationen mit höherem Restrukturierungsbedarf
- Stringente Exitstrategie gemäß Best-Owner-Ansatz
- Regelmäßiges Screening nach Exit-Möglichkeiten unter Berücksichtigung von Reifegrad, Wachstumspotenzial, Markt

Aktive Transformation der Portfoliounternehmen

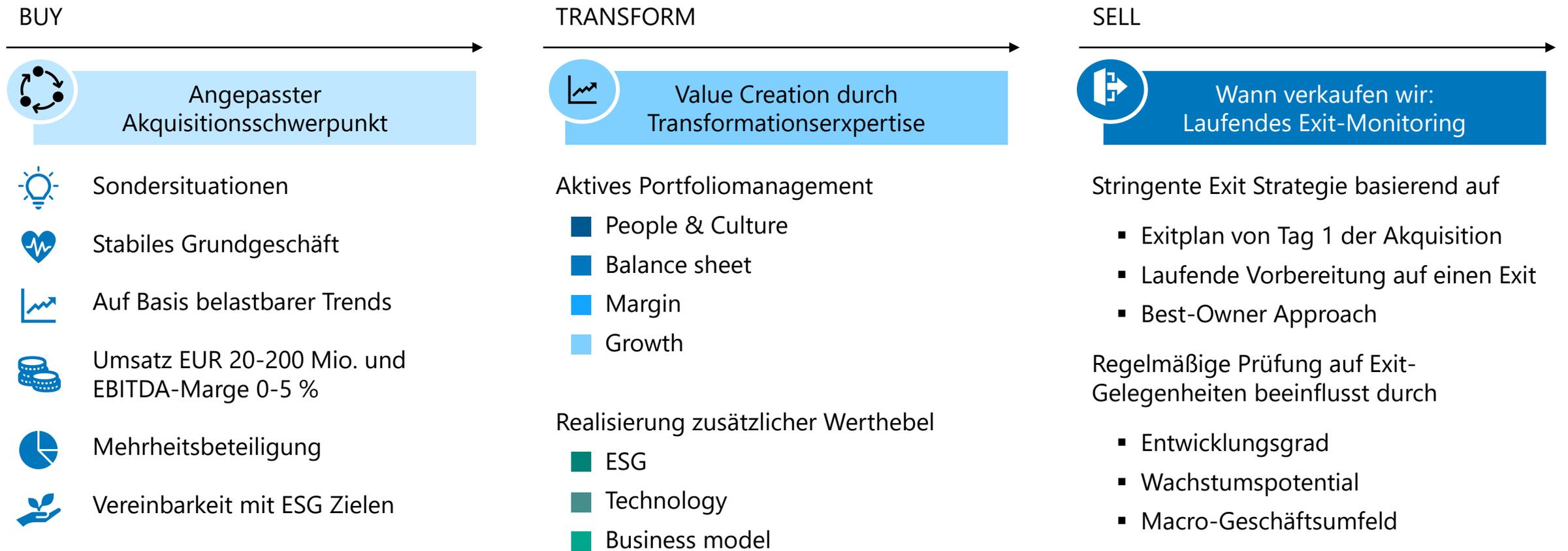
- Basierend auf den Dimensionen unseres etablierten Transformationsradars
- Starke Erfolgsbilanz des Blue Cap-Teams bei Restrukturierungsprogrammen und Kostenmanagement
- Fokus auf Profitabilität („All Weather“), Cashflows, sowie Umsatzwachstum / Vertriebsaktivierung



Shareholder Value

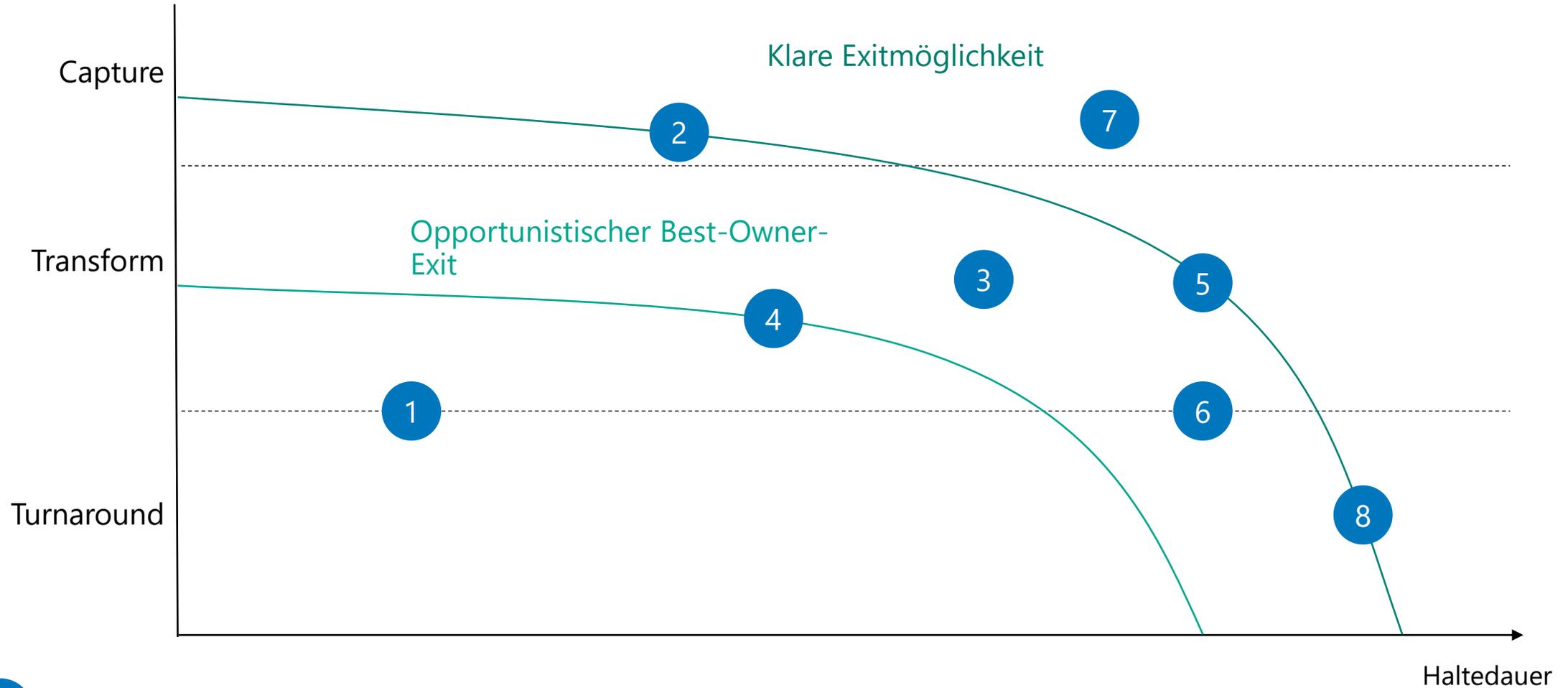
- Steigerung des NAV durch gute Transaktionen und Value Creation im Portfolio
- Steigerung des Aktienkurses durch Minimierung des Discounts (Aktivität & Kommunikation)
- Attraktive Dividenden aus Cashflow der Gruppe und erfolgreichen Exits

Bausteine für „Blue Cap 2026“: klare Ausrichtung und Fokus auf beste Hebel zur Wertsteigerung



Regelmäßige Haltedauer: 3-7 Jahre

Aktueller Stand Exit-Planung: Zwei Unternehmen zur kurzfristigen Veräußerung identifiziert



Beteiligung

Ausblick 2024: bessere Profitabilität bei leicht steigendem Umsatz Ergebnisse der erfolgreich umgesetzten Transformationsmaßnahmen



Ausblick 2024

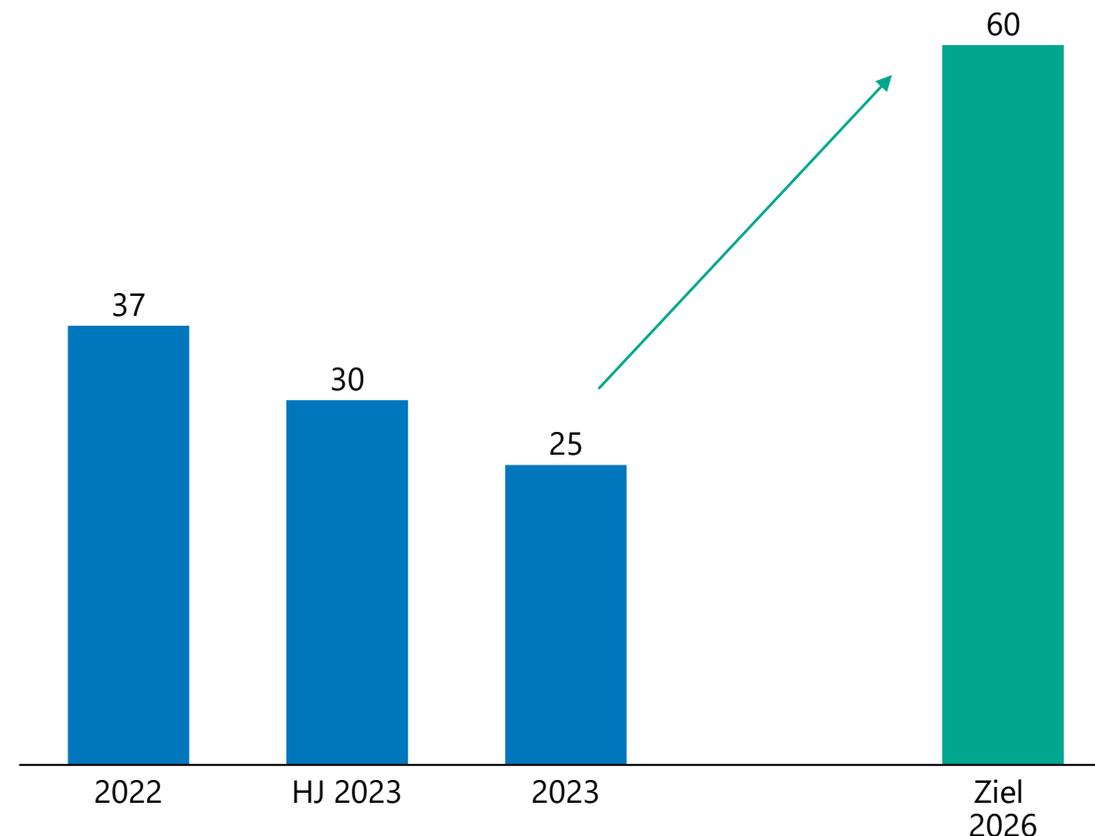
- Für 2024 erwarten wir derzeit einen nur leicht über dem Niveau von 2023 liegenden Umsatz von EUR 270-290 Mio. bei einer verbesserten EBITDA-Marge (adj.) von 8,5-9,5 %

Umsatz 2024e	Mio. EUR 270-290
Adjusted EBITDA Marge 2024e	8,5-9,5 %
Verschuldungsgrad 2024e	≤ 3.5x

- Wir planen...
 - 1-2 Exits mit guter Rendite auf oder über dem zuletzt gemeldeten NAV-Niveau
 - 1-2 Akquisitionen für Value Creation durch Turnaround
 - Weiterhin solide Finanzierung von Holding und Portfolio
- Wirtschaftliche Erholung ist Voraussetzung für die Erreichung der mittelfristigen Ziele

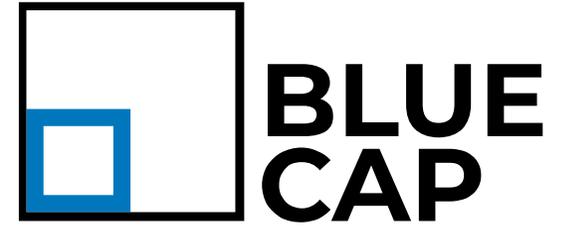
Mittelfristig starkes Wertschöpfungspotenzial

NAV pro Aktie ¹⁾ in EUR



¹⁾ bereinigt um zukünftige Dividendenzahlungen

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.

BACKUP

Konzern GuV für das Geschäftsjahr 2023



in TEUR	2023	2022	Abw. in %
Umsatzerlöse	273.322	291.268	-6%
Bestandsveränderung	-3.669	2.236	-264%
Sonstige vom Unternehmen erbrachte und aktivierte Leistungen	391	472	-17%
Sonstige Erträge	6.145	20.485	-70%
Gesamtleistung	276.189	314.461	-12%
Materialaufwand	-141.779	-160.458	-12%
Personalaufwand	-69.983	-68.157	3%
Sonstige Aufwendungen	-49.251	-45.881	7%
Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA)	15.176	39.965	-62%
Abschreibungen	1 -19.956	-19.942	0%
Wertminderungsaufwand und Wertaufholungen	2 -6.265	-4.302	46%
Ergebnisanteil an assoziierten Unternehmen	3 -2.465	976	-353%
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)	-13.510	16.696	-181%
Wertminderungsaufwendungen gem. IFRS 9	-438	-483	-9%
Finanzierungserträge	1.323	1.439	-8%
Finanzierungsaufwendungen	4 -5.527	-2.887	91%
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	-18.152	14.765	-223%
Ertragsteuern	-2.365	-4.605	-49%
Ergebnis nach Steuern aus fortgeführten Geschäftsbereichen	-20.517	10.160	-302%
Ergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	233	278	-16%
Konzernjahresergebnis	-20.284	10.437	-294%

Wesentliche Sachverhalte im GJ

Umsatz- und Ergebnisrückgang der Segmente führen zu deutliche niedrigerem absolutem EBITDA, sowie

- 1 Abschreibungen Step-Ups (ca. EUR 6,3 Mio.) und Leasing (EUR 7,3 Mio.)
- 2 Goodwill & Asset- Impairment (Transline, Filmolux FR sowie veräußerte Immobilie Finning)
- 3 Anteilige Verlustübernahme Inheco at-equity (aufgrund Restrukturierung)
- 4 Zinskostenanstieg

führen neben anderen Effekten zu einem Buchverlust iHv EUR 20,3 Mio.

Konzern Bilanz (Aktiva) für das Geschäftsjahr 2023

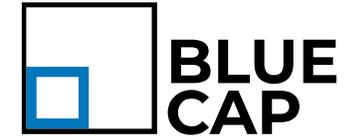


in EURk	31.12.23	31.12.22	Abw. in %
Aktiva			
Geschäfts- oder Firmenwert	1 23.553	28.553	17,5
Immaterielle Vermögenswerte	33.536	39.537	15,2
Sachanlagen	2 61.887	82.563	25,0
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	4.111	6.577	37,5
Beteiligungen	93	181	48,4
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	5.013	2.036	>100
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	2.523	3.185	20,8
Latente Steueransprüche	3 3.457	6.453	46,4
Langfristige Vermögenswerte	134.172	169.083	20,6
Vorräte	28.784	47.227	39,1
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	7.899	8.405	6,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	26.954	29.201	7,7
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.023	1.560	29,7
Ertragsteuerforderungen	785	930	15,6
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	4.672	4.911	4,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	38.614	35.139	9,9
Zu Veräußerungszwecken gehaltene Vermögenswerte	0	2.245	100,0
Kurzfristige Vermögenswerte	109.732	129.618	15,3
Bilanzsumme	243.904	298.701	18,3

Wesentliche Sachverhalte im GJ

- 1 Goodwill-Impairment
- 2 Entkonsolidierung Uniplast-Knauer
- 3 Steuerplanung (con-pearl, Verlustplanung)

Konzern Bilanz (Passiva) für das Geschäftsjahr 2023



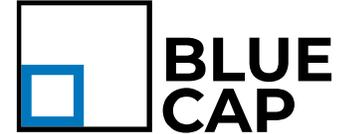
in EURk	31.12.23	31.12.22	Abw. in %
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	4.486	4.396	2,0
Kapitalrücklage	17.545	15.665	12,0
Sonstige Eigenkapitalbestandteile	2.374	1.953	21,6
Gewinnrücklagen	59.371	81.665	27,3
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterkonzerns zuzurechnen ist	83.776	103.679	19,2
Nicht beherrschende Anteile	3.478	5.682	38,8
Summe Eigenkapital	87.254	109.362	20,2
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	5.374	6.118	12,2
Sonstige Rückstellungen	1.242	2.481	50,0
Latente Steuerschulden	1 12.867	17.074	24,6
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	73.257	73.200	0,1
Summe der langfristigen Schulden	92.740	98.873	6,2
Sonstige Rückstellungen	1.819	4.659	61,0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	6.360	7.775	18,2
Kurzfristige Verbindlichkeiten	627	1.284	51,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2 15.748	21.493	26,7
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	3 31.429	43.810	28,3
Sonstige kurzfristige nicht finanzielle Schulden	7.927	11.445	30,7
Summe der kurzfristigen Schulden	63.911	90.466	29,4
Bilanzsumme	243.904	298.701	18,3

Wesentliche Sachverhalte im GJ

- 1 Aus Rückgang Step-Ups und Uniplast-Knauer
- 2 Abgang Uniplast-Knauer und Working Capital
- 3 Im Vorjahresvergleich unverändert, Fristigkeitenausweis Covenant Transline 2022

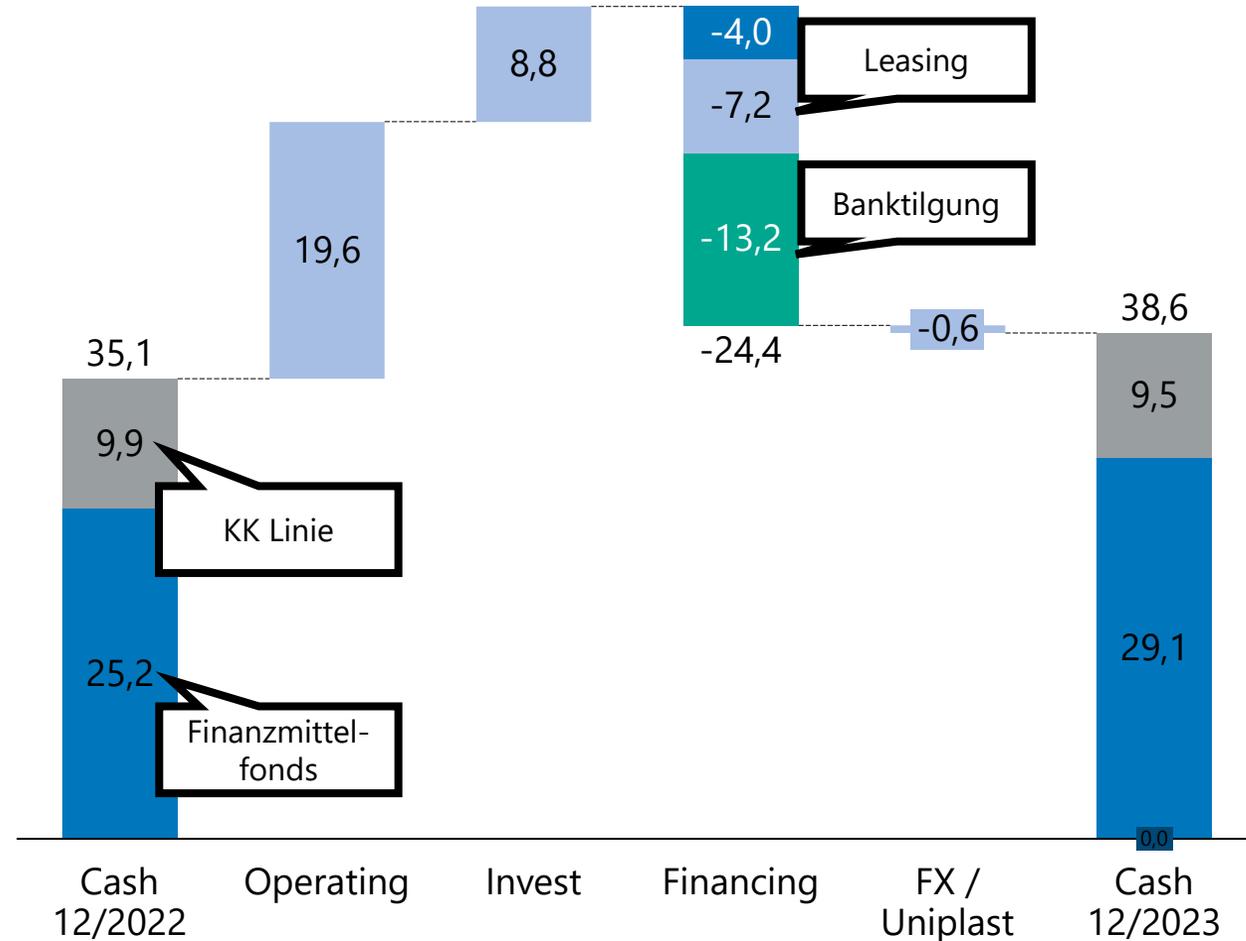
Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2023



Entwicklung Finanzmittelfonds

In EURm



Wesentliche Veränderung des Cashflows

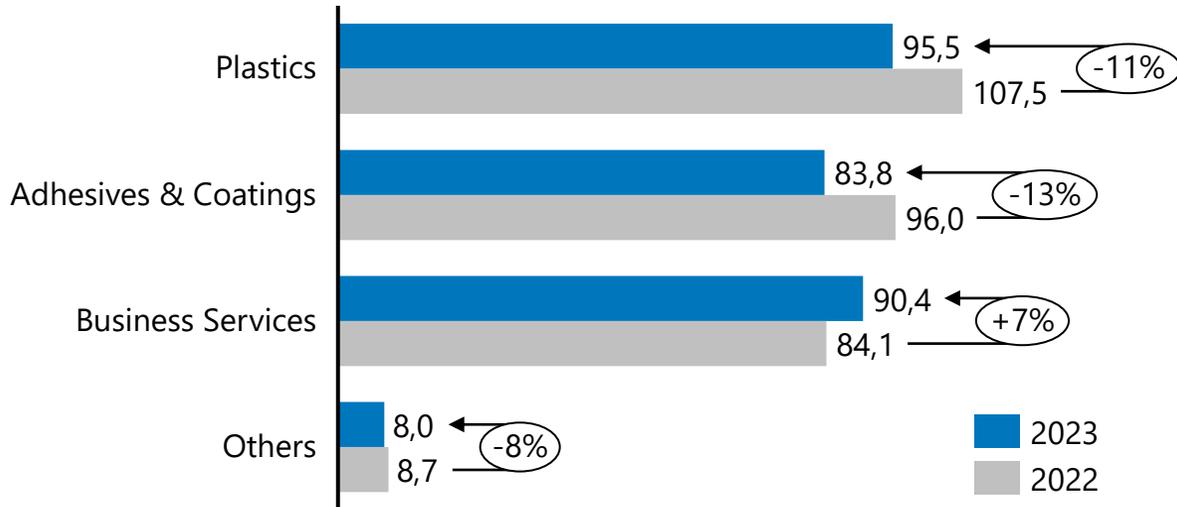
- Operativer Cashflow: Factoring und Vorratsabbau (EUR 10,2m) führt zu wesentlichen Cash-Zufluß
- Investitionscashflow: Cash-Zufluß aus Verkauf Uniplast (EUR 11,8m*) sowie Immobilien
- Finanzierungscashflow: Tilgungsleistungen und starker Anstieg der Zinskosten (EUR 4,6m vs. VJ 2,8m) belasten den Finanzierungscashflow

* für Anteile, Forderungen und Rückführung von Darlehen sowie veräußerten Verbindlichkeiten

Business Services wächst 2023 weiter, andere Segmente profitieren von Kostensenkungsinitiativen und Fokus auf Rentabilität

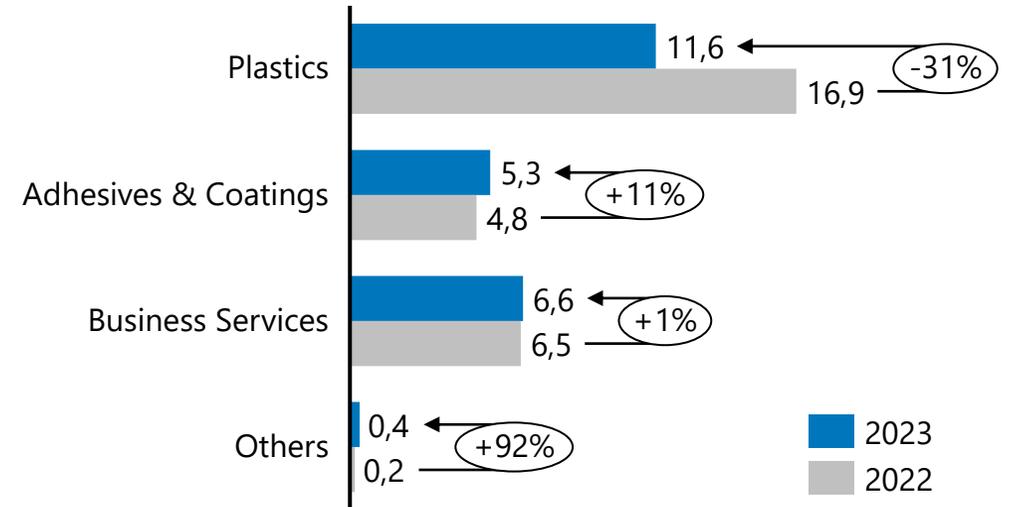


Umsatz nach Segment¹⁾ in EUR Mio.



1) Vor Konsolidierung umfasst das Segment Sonstige die nokra, die Holding- und Immobilienverwaltungsgesellschaften der Gruppe

Adjusted EBITDA nach Segment¹⁾ in EUR Mio.



1) Vor Konsolidierung umfasst das Segment Sonstige die nokra, die Holding- und Immobilienverwaltungsgesellschaften der Gruppe

- Plastics: geringerer Umsatz und adj. EBITDA, insbesondere beeinflusst durch einen großvolumigen Logistikauftrag im Vorjahr bei con-pearl; H+E wächst weiter bei Umsatz und EBITDA, profitiert aber von Schadenersatzansprüchen in Q4
- Adhesives & Coatings: Anhaltender Nachfragerückgang sowohl bei Neschen als auch bei Planatol führte zu einem Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr; Kostensenkungs- und Restrukturierungsprogramme bei Neschen führten zu verbesserten EBITDA (adj.)
- Business Services: Starkes Wachstum von Umsatz und EBITDA bei HY-LINE, da das Unternehmen 2023 von hohem Auftragsbestand profitierte; Transline mit ganzjähriger Konsolidierung mit Wachstum bei Umsatz und EBITDA auf vergleichbarer Basis.
- Others: Umsatz von nokra auf Vorjahresniveau bei geringerem EBITDA (adj.)

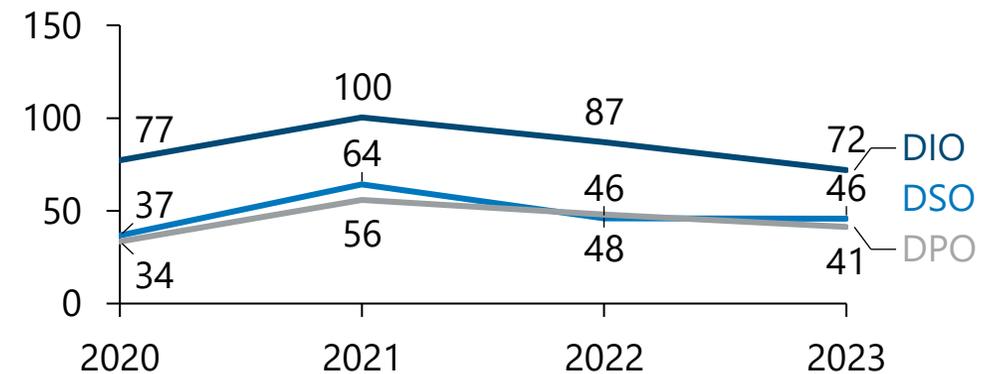
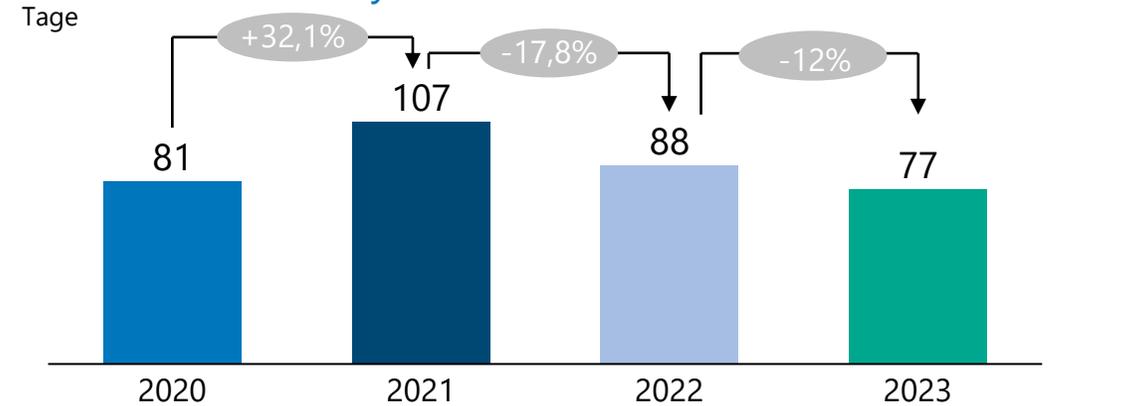
Working Capital und Cash Conversion Cycle durch die Auslieferung von Großaufträgen und weitere Maßnahmen verbessert



CCC konnte per 12/2023 von 88 auf 77 Tage ggü. dem Vorjahr reduziert werden

- In 2022 wurde das Net Working Capital durch den Aufbau von Lagerbeständen (aufgrund von Lieferengpässen) und höhere Rohstoffpreise belastet
- 2023 konnte das Working Capital durch folgende Maßnahmen reduziert werden:
 - Reduzierung der Bestände und Verbesserung einzelner Lagerprozesse
 - Einführung von Factoring und Optimierung des Forderungsmanagements
 - Auslieferung von Großaufträgen

Cash Conversion Cycle ⁽¹⁾



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