

UNLOCK AND HARNESS THE POWER OF SMALL & MICRO CAP INVESTING

mit zeitlosem Free-Cash-Flow-Compounding

Januar 2024



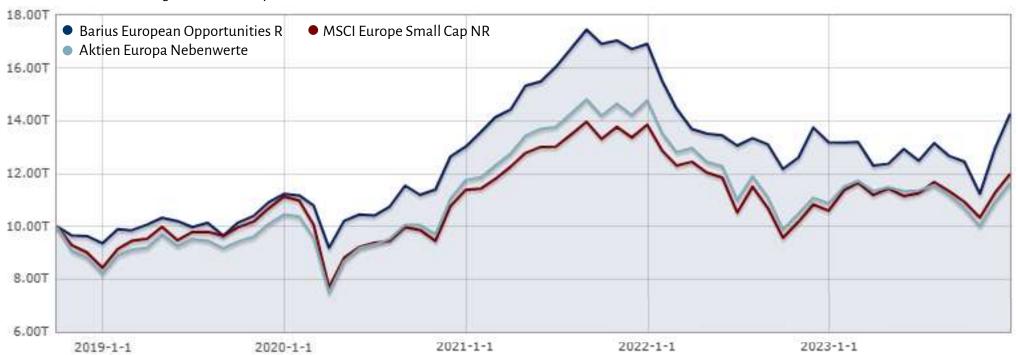
DER BARIUS EUROPEAN OPPORTUNITIES FONDS (BEO) ...



BEO SCHLÄGT BENCHMARK IN RENDITE UND VOLATILITÄT

DER FEINE UNTERSCHIED: DIE INVESTITIONSSTRATEGIE UND DAS TEAM DES BARIUS EUROPEAN OPPORTUNITIES FONDS (BEO)

Betrachtungszeitraum 3. September 2018 – 29. Dezember 2023*



Quelle: Morningstar Daten per 31. Dezember 2023

ATTRAKTIVES CHANCEN/RISIKO PROFIL*

Barius European Opportunities R	1 Monat	3 Monate	6 Monate	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Seit Auflage 2018
Wertentwicklung	10,37%	14,61%	14,31%	8,29%	-15,61%	9,60%	40,71%
Volatilität	11,41%	16,08%	13,55%	12,30%	14,24%	13,12%	12,81%
Max Drawdown	-1,29	-9,77%	-15,25%	-15,91%	-33,62%	-36,02%	-36,02%
Sharpe Ratio	-	-	-	0,40	-0,70	0,16	0,48

^{*} Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: HANSAINVEST per 31. Dezember 2023



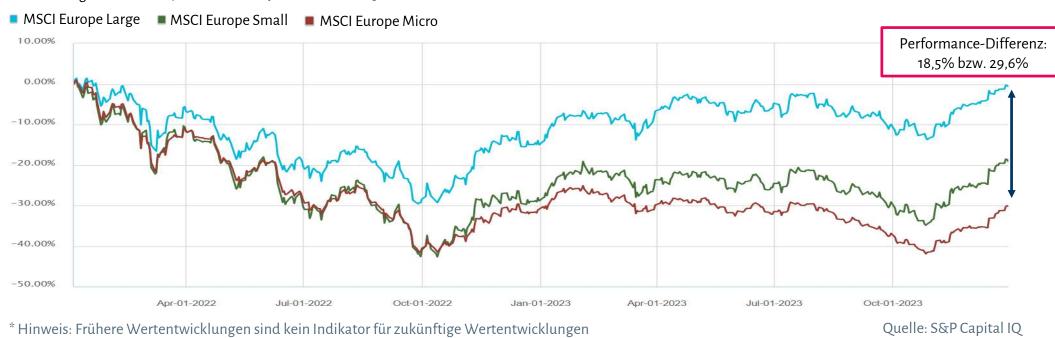
SUCHE NACH DEN PERLEN IM ANLAGEUNIVERSUM



Europäische Nebenwerte: schwächstes relatives Ergebnis seit der Jahrtausendwende

KURSENTWICKLUNG SEIT 2022 IN USD*

Betrachtungszeitraum 01. Januar 2022 – 29. Dezember 2023



- Die Kursentwicklung des MSCI Europe Large lag seit Januar 2022 um 18,5% über der Kursentwicklung des MSCI Europe Small und 29,6% über der Kursentwicklung des MSCI Europe Micro Cap Indizes
- Die Divergenz erhöhte sich in diesem Zeitraum und bietet nun eine enorme Chance für eine relative Outperformance

Europäische Nebenwerte: Outperformance über die letzten 15 Jahre

KURSENTWICKLUNG SEIT 2008 IN USD*

Betrachtungszeitraum 01. Januar 2008 – 29. Dezember 2023

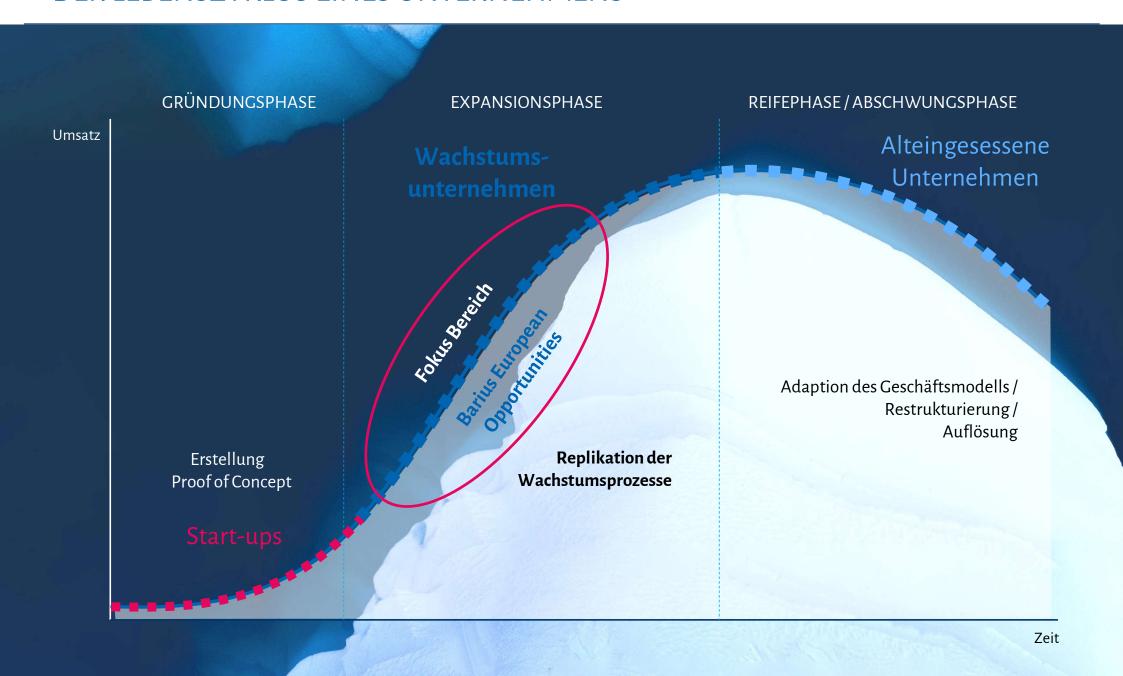
■ MSCI Europe Large
■ MSCI Europe Small
■ MSCI Europe Micro



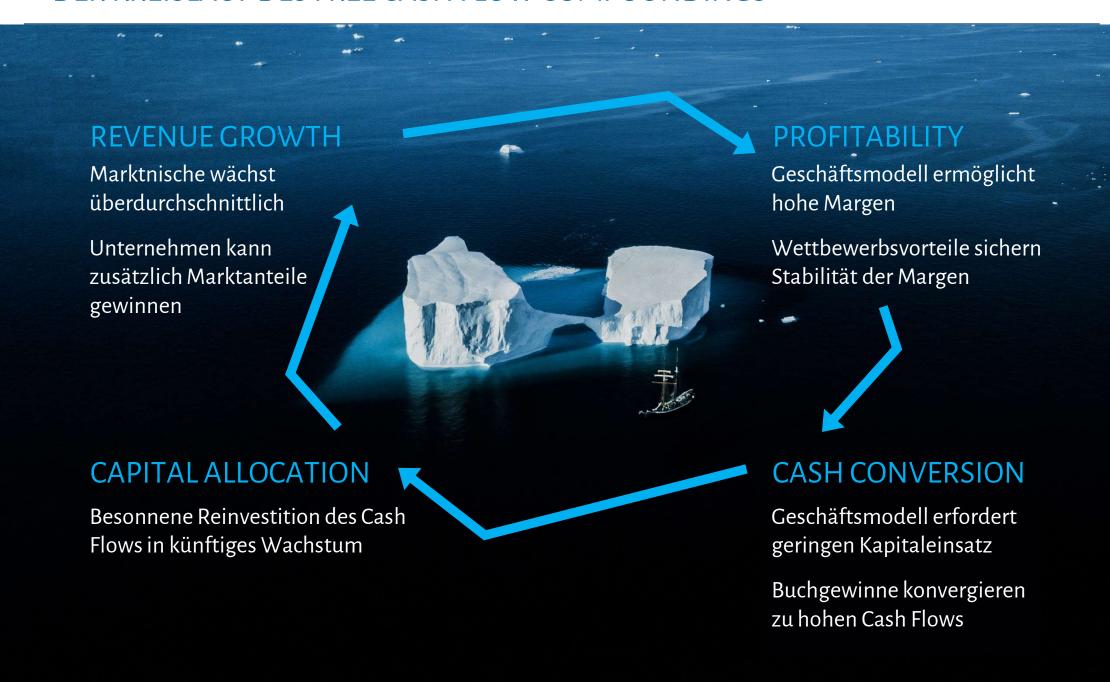
^{*} Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

- Quelle: S&P Capital IQ
- Während Nebenwerte typischerweise wiederholt in Marktphasen des Abschwungs stärker unter Druck geraten, tendieren diese aus den gleichen Gründen zur Outperformance nach einem Trendwechsel
- Die Trendumkehr war i.d.R. blitzschnell und ex-ante kaum zu erkennen
- Langfristig hatten sich jedoch die zugrundeliegenden **Treiberfaktoren** durchgesetzt

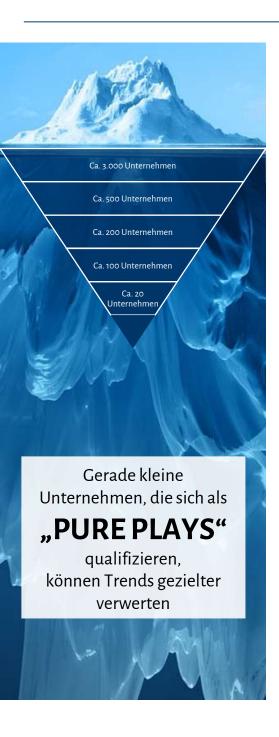
DER LEBENSZYKLUS EINES UNTERNEHMENS



DER KREISLAUF DES FREE CASH FLOW COMPOUNDINGS



VIER DIMENSIONEN SIND DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG





MARKTWACHSTUM

Strukturelles Wachstum, basierend auf nachhaltigen Trends, die von Unternehmen gezielt verwertet werden:

- Digitale Transformation (IT & Software)
- Demografischer Wandel (Medizinsektor und Gesundheitswesen)
- Sozialer Wertewandel (z. B. ESG -> Circular Economy und Greenfield Geschäftsmodelle)



GESCHÄFTSMODELL

Solide Geschäftsmodelle und hohe Wettbewerbsqualität in Bezug auf:

- Netzwerkeffekte
- Immaterielle Vermögenswerte
- Nutzung von Skaleneffekten
- Such- und Wechselkosten sowie Kundenbindung und Loyalität



MANAGEMENT

Qualität des Managements

- Klares Strategieverständnis sowie exzellente operative Umsetzung
- Kapitalallokation und effizienter Kapitaleinsatz zur Erzielung von Cash Flow Compounding Effekten
- Transparente Informationspolitik
- Vertrauen und Integrität



BEWERTUNG

Free Cash Flow Yield

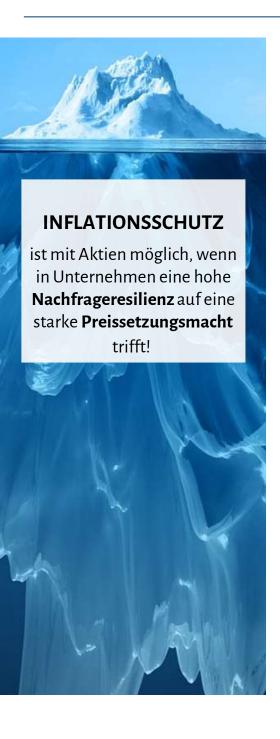
- Absolute Return Mindset -> kein Einsatz relativer Bewertungsmechanismen
- Validierung und Vermeidung von zu optimistischen Annahmen des Managements
- Growth at a reasonable price (GARP)
- Langfristige Zielsetzung > 10% Rendite



AUS AKTIONÄRSSICHT DERZEIT INFLATION IM RAMPENLICHT



DER FOKUS IN DER BEANTWORTUNG LIEGT AUF ZWEI THEMEN





DIE **Branche**, in der das Unternehmen tätig ist.

Sektoren wie beispielsweise die Airline-Branche unterliegen durchschnittlich niedrigen und zyklischen Margen. Die Marktstrukturen lassen kaum Wettbewerbsvorteile zu. Nachfragebedingt sind die Schwankungen hoch.

Andere Sparten, wie die Software-Branche, profitieren von der dauerhaften Nachfrage, die zu hohen wiederkehrende Umsätzen führt. Denn auf Software kann man auch in Krisenzeiten nicht verzichten.



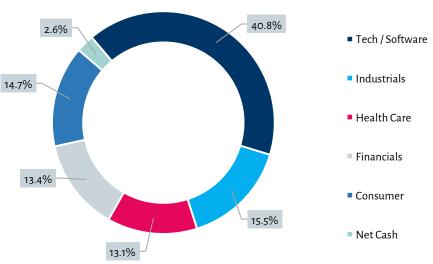
DIE AUSPRÄGUNG DER WETTBEWERBSVORTEILE MIT HOHER PREISSETZUNGSMACHT

In Summe gibt es nur eine gute Hand voll nachhaltiger Wettbewerbsvorteile, die Unternehmen eine starke Preissetzungsmacht verleihen. Die drei wichtigsten:

- Netzwerkeffekte:
 - Ehemaliges Portfoliobeispiel Mercell in Norwegen
 - Softwarebasierter Marktplatz für die behördliche Beschaffung mit Marktanteilen über 50% und EBITDA-Margen von ca. 40% in den Landesgesellschaften
- Such- und Wechselkosten sowie Kundenbindung und Loyalität:
 - Portfoliobeispiel Craneware in GB
 - Cloud-basierte Software für Krankenhäuser für eine effiziente Medikamentenabrechnung Marktanteil über 30% mit 85% wiederkehrende Umsätze und ca. 30% EBITDA-Margen
- Nutzung von Skaleneffekten:
 - Portfoliobeispiel EQS Group in Deutschland
 - Cloud-basierte Software für Corporate Compliance und Investor Relations, Marktanteil über 50% in Deutschland

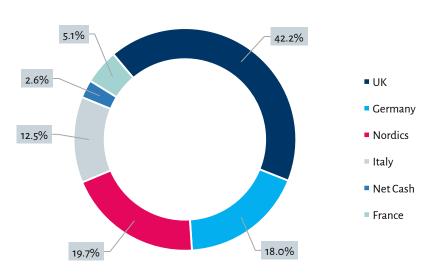
FOKUS AUF DIE SOFTWARE- UND HEALTHCARE-SEKTOREN

SEKTOREN



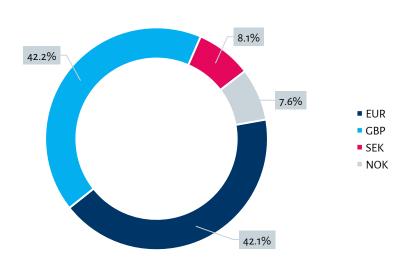
Quelle: Barius zum 31.12.2023

LÄNDER



Quelle: Barius zum 31.12.2023

WÄHRUNG



Quelle: Barius zum 31.12.2023

TOP TEN (NAV)

Limes Schlosskliniken
 Focusrite
 IntegraFin
 B&C Speakers
 Sopheon
 Essensys
 Alphawave
 Gruppo MutuiOnline

Quelle: Barius zum 31.12.2023



INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT DES E-COMMERCE FÜHREN ZUM ERFOLG





UNTERNEHMENSPROFIL UND BUSINESS MODEL

- Einer der global führenden Anbieter von KI-basiertem Softwareas-a-Service für die Digitalisierung von Order-to-Cash- und Procure-to-Pay-Prozessen
- Ca. 80% wiederkehrende Umsätze mit inhärent hoher
 Profitabilität, die durch Wachstumsinvestitionen verdeckt wird
- Starkes Wachstumspotenzial durch schnelle Skalierungseffekte -> organisches Cloud-Wachstum zuletzt bei ca. 17% p.a.
- Hohe Markteintrittsbarrieren infolge substanzieller
 Switching Costs durch Kundenbindung einer konservativen Klientel (Buchhalter)

MARKTDYNAMIKEN



Ouelle: Esker, IR Präsentation



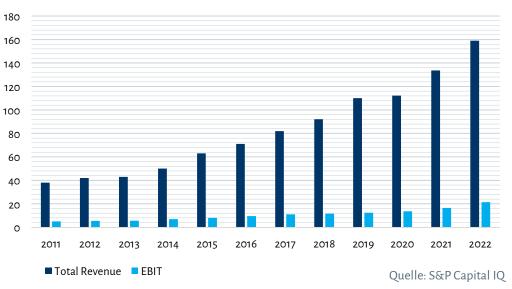
INVESTMENTTHESE

- Kapitalmarktteilnehmer nehmen ein gutes Unternehmen mit solidem Wachstum wahr, jedoch mit unterdurchschnittlicher Profitabilität
- Wir sehen ein Unternehmen, das stark in Wachstum investiert und (inhabergeführt) sehr konservativ die Bücher führt -> Wachstumsausgaben werden nicht als Capex in die Bilanz geschoben, sondern sofort in der GuV verbucht
- Sales- & Marketingausgaben beliefen sich zuletzt auf ca. 37% des Umsatzes
- Lange Verkaufszyklen (bis zu 12 18 Monate) und beträchtliche Kundenakquisitionskosten führen kurzfristig zu einer signifikanten Senkung der Profitabilität (über 10%-Punkte), während die Erträge der klassischen SaaS-Geschäftsmodelle erst über die Laufzeit von 3 5 Jahren wiederkehren
- Trend zur Digitalisierung der Geschäftsprozesse Order-to-Cash und Purchase-to-Pay hat erst begonnen und offeriert noch ein hohes Marktwachstum zur weiteren Penetration

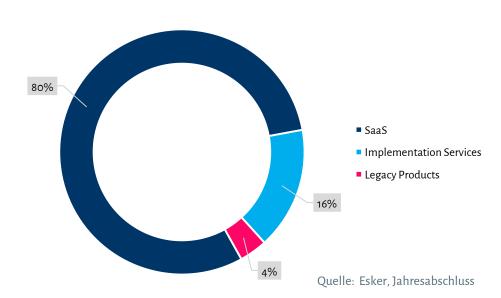
HOHES UMSATZWACHSTUM UND WIEDERKEHRENDE ERTRÄGE







HOHE WIEDERKEHRENDE UMSÄTZE



KURSVERLAUF DER ESKER AKTIE SEIT 2013*



^{*} Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ

KONTINUIERLICHER AUSBAU DER MARKTFÜHRERSCHAFT





UNTERNEHMENSPROFIL

- Gruppo Mutuionline ist ein führender Anbieter diverser E-Commerce-Plattformen sowie Business Process Outsourcing-Dienstleistungen im italienischen Finanzsektor
- Das Unternehmen betreibt Broking-Plattformen für Hypotheken-Darlehen und Autoversicherungen sowie unterhält eine der größte Plattformen für Preisvergleiche



MARKT UND WETTBEWERB

- Die **Marktdurchdringung** von E-Commerce-Plattformen im Bereich FinTech **setzt sich kontinuierlich fort** und macht immer noch erst einen kleinen Teil des Gesamtmarktes aus
- Im Segment des Business Process Outsourcing kann das Unternehmen höhere Prozesseffizienzen (Kostenvorteile) anbieten, als die Kunden selbst im Haus realisieren könnten



INVESTMENTTHESE

- Gruppo Mutuionline reinvestiert gezielt die hohen internen Cash Flows aus den bestehenden, marktführenden
 Geschäftsbereichen in neue und angrenzende Geschäftsmodelle.
 Somit wurde über die Jahre von einer vorwiegend
 Hypothekendarlehensplattform bzw. –dienstleistungen weitere Geschäftsbereiche erschlossen und das Produktspektrum erheblich erweitert
- Die beiden Gründer und Großaktionäre bewiesen eine besonnene Hand in der Capital Allocation und steigerten den Unternehmenswert kontinuierlich weiter
- Inzwischen fand durch fokussierte Übernahmen eine grenzüberschreitende Ausdehnung statt und ermöglicht nun international zusätzliche Wachstumspotentiale









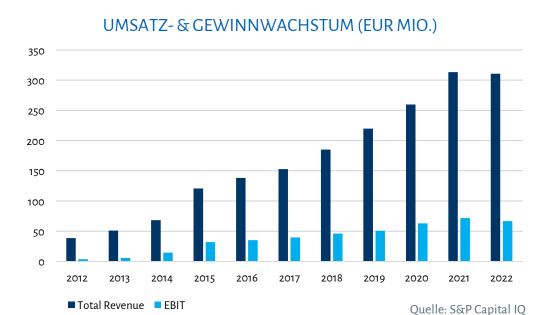




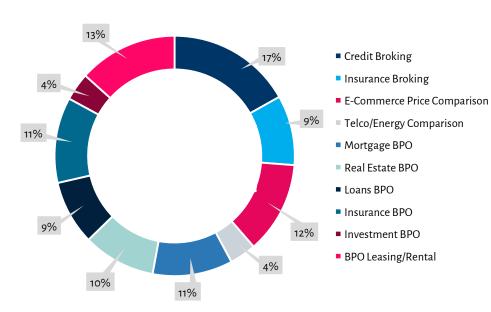


HOHE CASHFLOWS UND KONTINUIERLICHE REALLOKATIONEN





BREITE UMSATZBASIS



KURSVERLAUF DER GRUPPO MUTUIONLINE AKTIE SEIT 2013*

Quelle: Gruppo MutuiOnline, Jahresabschluss



^{*} Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen



KONTINUIERLICHER AUSBAU DER MARKTFÜHRERSCHAFT





UNTERNEHMENSPROFIL

- Das britische Unternehmen Focusrite entwickelt und vermarktet Hardware- und Softwareprodukte für Audio und Music Professionals.
- Das Geschäft ist unterteilt in die Segmente Content Creation (Musik, Podcasts, Streaming, etc. mit ca. 83% Umsatzanteil) und Sound Reproduction (High-End-Lautsprecher für Studio-Toningenieure, Live Events, Installationen in z.B. Diskos, Hotels, Kirchen, Conference Centers, etc. mit ca. 17% Umsatzanteil).



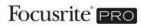
MARKT UND WETTBEWERB

- Focusrite verfügt über ikonische Marken sowie global führende Marktanteile in ihren Nischensegmenten.
- Focusrite beschreibt die Marktdurchdringung in 2021 mit der Zahl der Musiker, die noch keine Technologie zur Gestaltung, Aufführung oder Aufnahme von Klängen verwenden mit 14:1 im Vergleich mit denen die es bereits tun. Damit ist noch erheblicher Spielraum für die weitere Marktentwicklung verfügbar.



INVESTMENTTHESE

- Die Musikindustrie hat sich in den letzten Jahren strukturell verändert und immer mehr Künstler und Produzenten steigen auf digitale Produktions-Tools um.
- Focusrite befeuert mit seinen führenden Produkten diese Entwicklung und profitiert überproportional von dem strukturellen Markttrend.
- Das Unternehmen treibt die **internationale Expansion** seiner Produkte weiter an um neue Köpfe in Regionen mit höheren Hürden zur Kreativität zu unterstützen.
- Focusrite gelang es wiederholt zusätzliche ikonische
 Nischenmarken zu attraktiven Preisen aus eigener Ertragskraft zu
 akquirieren und so seine Produktpalette kontinuierlich
 synergetisch zu erweitern.













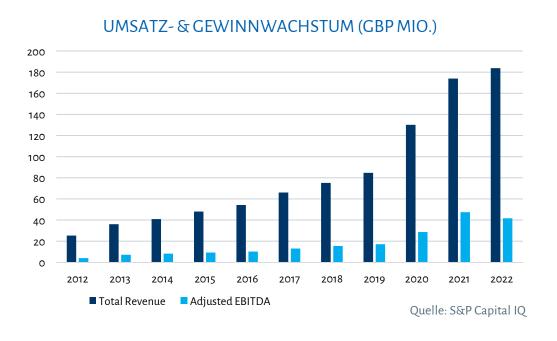


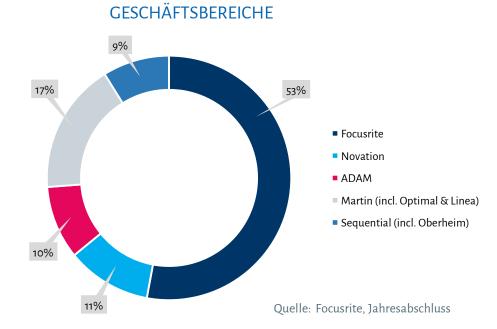




HOHE GEWINNE UND KONTINUIERLICHE PRODUKTINNOVATION







KURSVERLAUF DER FOCUSRITE AKTIE SEIT ENDE 2014*



^{*} Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ

Barius Capital Management

BEWÄHRTES TEAM MIT HOCHKARÄTIGEN SPEZIALISTEN



MARTIN HOFBERGER (GRÜNDER) geschäftsführender Partner

- Experte für globale Kapitalmärkte und Unternehmensbeteiligungen (25+ Jahre)
- Fokussiert auf etablierte und junge Wachstumsunternehmen im **Segment Small & Micro Caps** (+20 Jahre)
- Private und Public Equity Investments, u. a. Siemens Venture Capital und NIBC Capital Partners
- Master of Business Administration der London Business School mit Teilstudium an der Wharton School, CFA-Charterholder



GÖTZ MÄUSER (CO-GRÜNDER) Gesellschafter

- Kapitalmarktexperte mit Schwerpunkt M&A und Unternehmensentwicklung (30+ Jahre)
- Beginn der Laufbahn bei McKinsey & Co., Inc.
- Leitete zahlreiche Fusionen und Übernahmen wie SBS Broadcasting SARL und ProSiebenSat.1 Media AG bei Permira (als Partner)
- Verfügt über umfangreiche AR- und Beiratserfahrung u.a. 4 Jahre als AR-Vorsitzender der ProSiebenSat.1 Media AG
- MBA der Leonard N. Stern und School of Business, New York University

AKTIVER MANAGEMENTANSATZ, SELEKTION & BEWÄHRTE RISIKOSTRATEGIEN





MARKTRISIKO

- Kursschwankungen als Chance, um Ein- und Ausstiegszeitpunkte zu optimieren
- Kein makroökonomisches Market Timing zur Steuerung der Investmentquote



UNTERNEHMENS-RISIKO

- Robuste Geschäftsmodelle -> Gewinnung von Marktanteilen auch bei zyklischen Marktschwankungen
- Ausreichende Diversifizierung und Positionsobergrenzen (5 10% pro Einzelwert)



FORECAST RISK

- Fundamentale Orientierung unter Berücksichtigung der Marktlage und zyklischer Entwicklungen
- Kritische Betrachtung und Adaption von zu optimistischen Annahmen der Unternehmen
- Konservativer Ansatz und Vermeidung von Overconfidence in den eigenen Annahmen über künftige Entwicklungen

SOFT CLOSE SICHERT LANGFRISTIGEN WERTZUWACHS UND QUALITÄT





Die eingeschränkte Handelsliquidität mittelständischer Unternehmen eröffnet Marktopportunitäten und erfordert maßgeschneiderte Strategien zur Risikomitigierung

STRUKTURELLER AUFBAU

- Qualitätsunternehmen mit robusten Geschäftsmodellen, die weniger schwankungsanfällig sind
- Weitsichtiger Anlagehorizont
- Langfristiges Commitment der Investoren

LIQUIDITÄTSPUFFER FÜR KURZFRISTIGE ÜBERNAHMEN

- Kontinuierliches Risk-Monitoring und Liquiditätsmanagement durch die KVG
- Gezielte Mindestallokation in liquide Einzelwerte
- Aufbau strategischer Cash Positionen
- Rücknahme bei T+3

6 x MEHRWERT FÜR UNSERE INVESTOREN



UNABHÄNGIGKEIT

- **Eigentümergeführte** Fondsboutique
- Eigenes Research
- Identifikation individueller Investmentideen
- Anwendung höchster ethischer Prinzipien und Integrität

ERFAHRENES TEAM

- Mehr als 50 Jahre
 Investmenterfahrung und über 250 Investments
- Aktives Portfoliomanagement und bewährter Risikoansatz

INTERESSENSEINKLANG

- Interessenskongruenz mit unseren Investoren
- Beteiligung des Managements am Fondsvolumen mit einem siebenstelligen Betrag
- Transparente
 Informationspolitik

MARKTNISCHE

- Nachhaltige Marktopportunität (Small und Micro Caps) zur
 Outperformance
- Hohes Ertragspotenzial durch die Nutzung von Informationsineffizienzen
- Identifikation von Markttrends, die in Nischen überproportional verwertet werden können

INVESTMENTSTRATEGIE

- Europäische Unternehmen mit einer Market Cap von € 50 Mio. bis € 1 Mrd. und Free Cash Flow Compounding-Potenzial
- Überdurchschnittliches Wachstum und Wettbewerbsvorteile
- Geschäftsmodelle mit hohen inhärenten Cash Flows und geringem Kapitaleinsatz

MARKTZUGANG

- Zugang zu ca. 20 handverlesenen Investments
- Langjähriger und intensiver Austausch mit den Managementteams

FONDSPROFIL

FONDSNAME	BARIUS EUROPEAN OPPORTUNITIES			
ISIN	Retail: DE000A2JF865	Institutional: DE000A2JF873		
KVG	HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH			
Verwahrstelle	Donner & Reuschel AG			
Haftungsdach	DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH			
Fondsinitiator und Anlageberater	Barius Capital Management GmbH			
Fondsart	OGAW (UCITS)-Publikumsfonds gemäß Kapitalanlagegesetzbuch			
Fondsdomizil	Deutschland			
Fondswährung	EUR			
NAV-Berechnung	Täglich			
Auflage	3. September 2018			
Mindestzeichnung	Retail: EUR1	Institutional: EUR 500.000		
Ausgabeaufschlag	Retail: bis zu 5%	Institutional: 0%		
Management Fee	Retail: 1,5 %	Institutional: 1,2 %		
Performance Fee	12,5 % mit High Water Mark			
Ertragsverwendung	Thesaurierend			

WICHTIGE HINWEISE

Die vorliegenden Unterlagen sind nur für professionelle Anleger (Verbreitungsgebiet Deutschland) und wurden von der Barius Capital Management GmbH für Rechnung und unter Haftung der DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH als vertraglich gebundener Vermittler gemäß § 2 Abs. 10 KWG auf der Grundlage öffentlich zugänglicher Informationen, intern entwickelter Daten und Daten aus weiteren Quellen, die von uns als zuverlässig eingestuft wurden, erstellt. Für die Richtigkeit bzw. die Genauigkeit der Daten übernehmen wir keine Gewähr. Die Darstellungen in dieser Unterlage dienen ausschließlich Informationszwecken. Sie genügen insbesondere nicht den gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit einer Finanzanalyse. Ferner stellen diese Informationen, Aussagen oder Angaben weder eine Anlageberatung, noch eine Anlageempfehlung oder ein Angebot beziehungsweise eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots dar. Für eine Anlageentscheidung, die aufgrund der zur Verfügung gestellten Informationen getroffen worden ist, übernehmen die Barius Capital Management GmbH und die DWTP Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH keine Haftung. Die Kurs- oder Marktentwicklung von Finanzprodukten hängt insbesondere von der Entwicklung der Kapitalmärkte ab, die u.a. von der allgemeinen Lage der Weltwirtschaft sowie den

wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern beeinflusst wird. Negative Kurs- und Marktentwicklungen können dazu führen, dass sich die Preise und Werte dieser Finanzprodukte reduzieren. Aus dem Kursverlauf der Vergangenheit kann nicht auf künftige Entwicklungen geschlossen werden. Zukünftige Ergebnisse können sowohl höher als auch niedriger ausfallen. Die Weitergabe dieser Unterlage an Dritte ist nur mit Zustimmung der Barius Capital Management GmbH zulässig. Alleinige Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen zu dem in diesem Dokument genannten Sondervermögen "Barius European Opportunities Fonds" (wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt inklusive Anlagebedingungen, Jahres- und Halbjahresberichte). Die Verkaufsunterlagen sind kostenlos bei Ihrem Berater oder Vermittler, der zuständigen Verwahrstelle Donner&Reuschel AG (Ballindamm 27, 20095 Hamburg, Tel. +494030217-0), der Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH (Mainzer Landstraße 51, 60329 Frankfurt am Main, Tel. +496915340082-1) sowie im Internet unter www.hansainvest.de erhältlich.