

# UNLOCK AND HARNESS THE POWER OF SMALL & MICRO CAP INVESTING

mit zeitlosem Free-Cash-Flow-Compounding

Januar 2026



DISCOVERING UNKNOWN INVESTMENT OPPORTUNITIES



... bietet seinen Investoren Zugang zu

- ca. 20 handverlesenen Investments in
- kleine, innovative Wachstumsunternehmen
- als risikooptimierte Renditequelle mit
- Diversifizierungspotential.

# 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 – 31. Dezember 2025\*



Quelle: Axxion per 31. Dezember 2025

## ATTRAKTIVES CHANCEN/RISIKO PROFIL\*

Barius European Opportunities R	Oktober	November	Dezember	3 Monate	1 Jahr	3 Jahre	Seit Auflage 2018
Wertentwicklung	0,05%	-5,75%	-1,74%	-7,34%	-7,56%	8,95%	41,57%
Volatilität	15,06%	19,30%	11,71%	15,57%	16,31%	13,86%	13,26%
Max Drawdown	-4,74%	-10,92%	-2,98%	-11,61%	-19,41%	-21,69%	-36,02%
Sharpe Ratio	-	-	-	-	-0,58	0,07	0,22

\* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

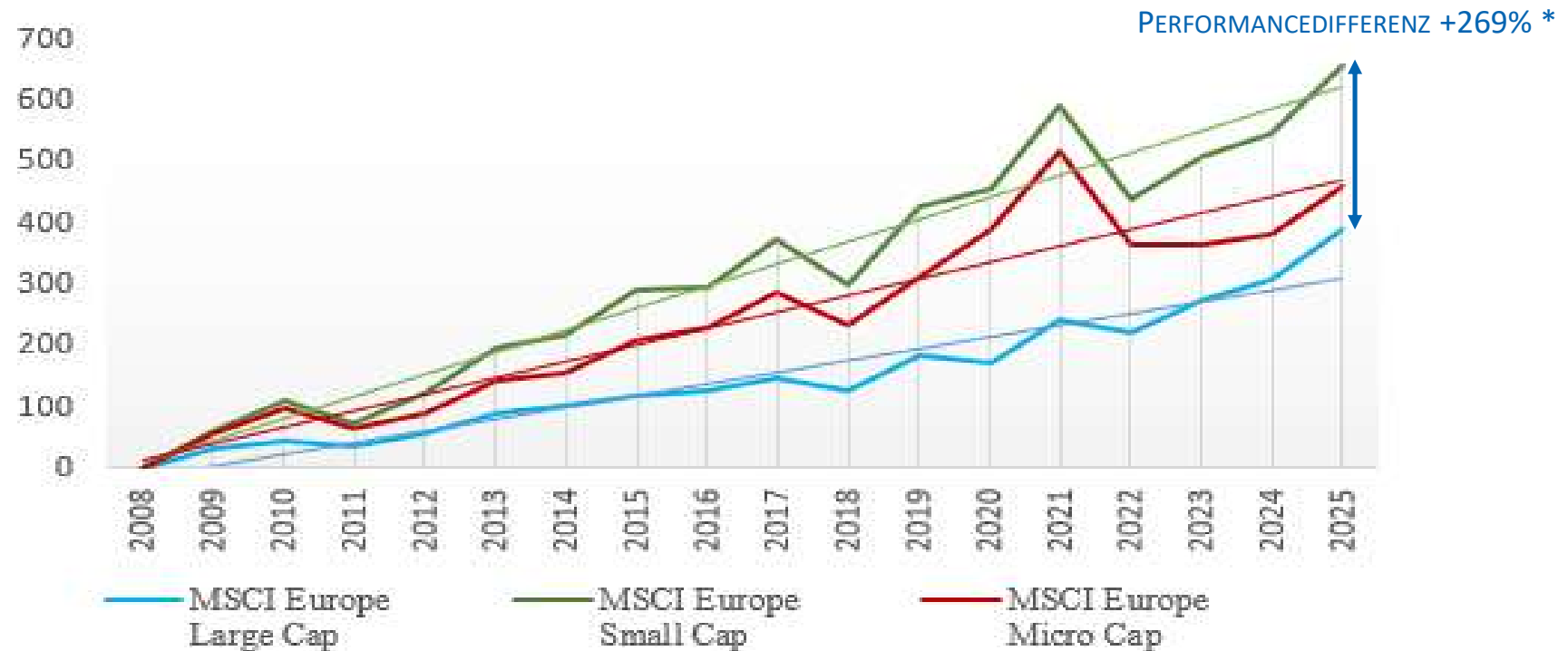
Quelle: Axxion per 31. Dezember 2025



# Europäische Nebenwerte: Outperformance über die letzten 16 Jahre

## WERTENTWICKLUNG SEIT 2009 \*

Betrachtungszeitraum 01. Januar 2009 – 30. September 2025

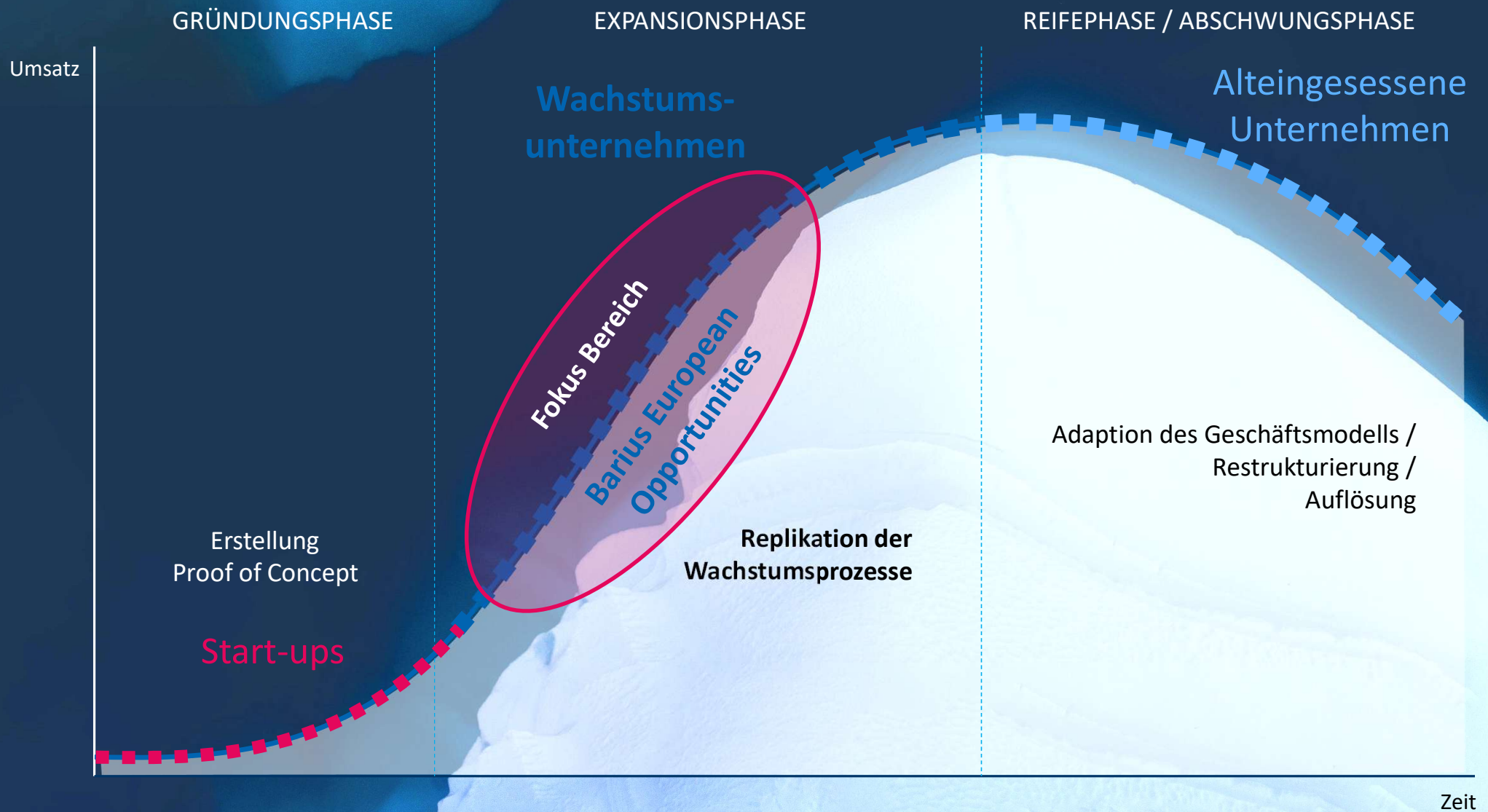


\* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ

- Small und Micro Caps hatten seit 2009 eine **bessere Wertentwicklung** als Large Caps
- Während Large Caps nun seit Ende 2021 neue Höhen erreicht haben, liegen Micro Caps hingegen noch immer unter den Höchstwerten von 2021.
- Large Caps und inzwischen auch Small Caps notieren aktuell über der langfristigen Trendlinie – Micro Caps liegen unterhalb
- Stehen wir nun inmitten einer überfälligen **Mean Reversion bei Micro Caps**?

# DER LEBENSZYKLUS EINES UNTERNEHMENS





# DER KREISLAUF DES FREE CASH FLOW COMPOUNDINGS

## REVENUE GROWTH

Marktnische wächst überdurchschnittlich

Unternehmen kann zusätzlich Marktanteile gewinnen

## PROFITABILITY

Geschäftsmodell ermöglicht hohe Margen

Wettbewerbsvorteile sichern Stabilität der Margen

## CAPITAL ALLOCATION

Besonnene Reinvestition des Cash Flows in künftiges Wachstum

## CASH CONVERSION

Geschäftsmodell erfordert geringen Kapitaleinsatz

Buchgewinne konvergieren zu hohen Cash Flows



# 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)



## MANAGEMENT

Qualität des Managements

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



## GESCHÄFTSMODELL

Solide Geschäftsmodelle und **hohe Wettbewerbsqualität** in Bezug auf:

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



## 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



## Die drei neuralgischen Fragen an ein Unternehmen:

?

**Umsatz:** Wie **inelastisch** ist das **Absatzvolumen** des Unternehmens, wenn die Preise steigen?

?

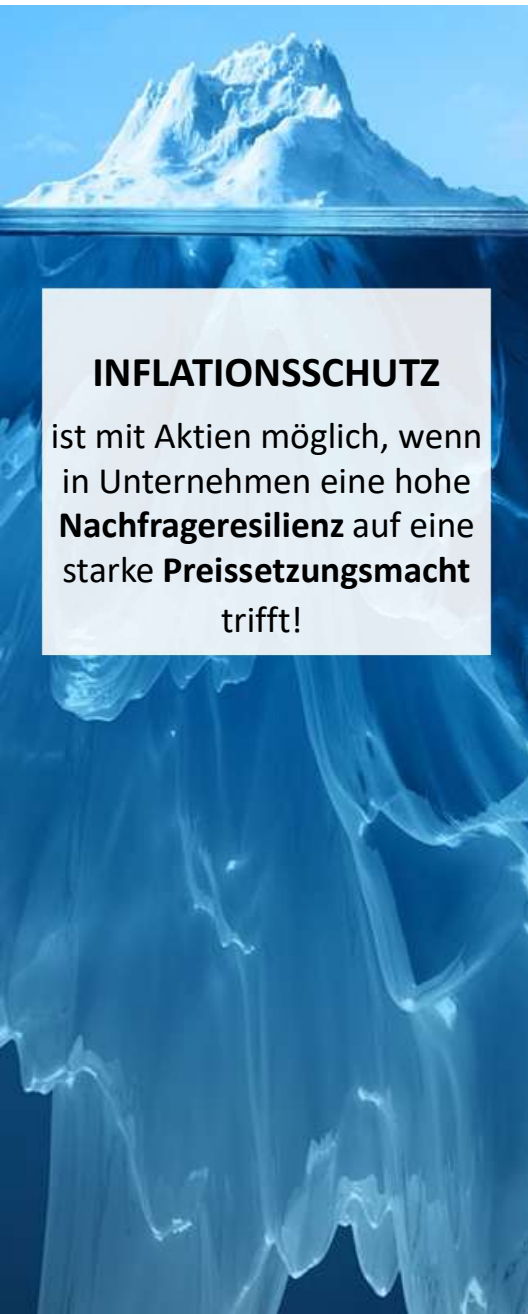
**Gewinnmargen:** Verfügt das Unternehmen über genügend **Preissetzungsmacht**, um gestiegene Kosten an die Kunden weiterzureichen?

?

**Unternehmensbewertung:** Welche Auswirkung hat ein veränderter Abzinsungsfaktor durch sich **variierende Kapitalkosten** auf den Barwert künftiger Cashflows?



# 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 wiederkehrenden Umsätzen führt. Denn auf Software kann man auch in Krisenzeiten nicht verzichten.



DIE AUSPRÄGUNG DER **WETTBEWERBSVORTEILE** MIT HOHER **PREISSETZUNGSMACHT**

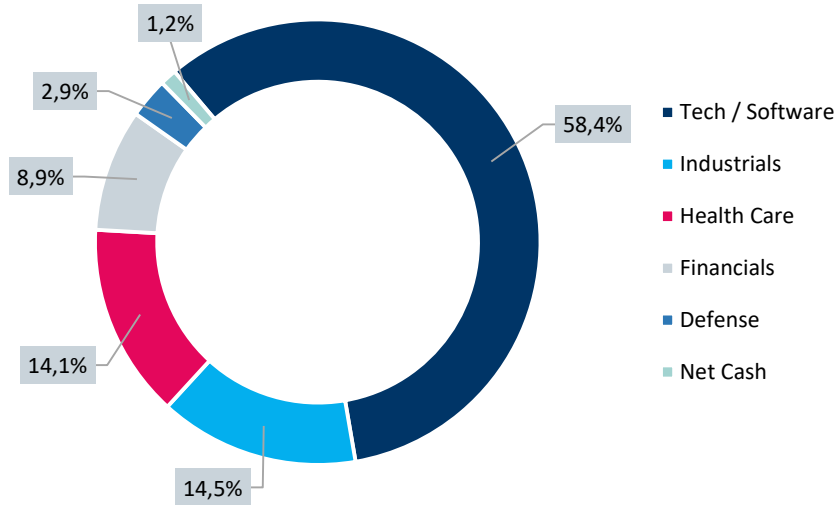
In Summe gibt es nur eine gute Hand voll nachhaltiger Wettbewerbsvorteile, die Unternehmen eine starke Preissetzungsmacht verleihen. Die drei wichtigsten:

- Netzwerkeffekte:
  - Portfoliobeispiel Moltiply in Italien
  - Führender Online-Marktplatz für die Auswahl von Immobilienkrediten sowie Online-Preisvergleiche in Italien
- Such- und Wechselkosten sowie Kundenbindung und Loyalität:
  - Portfoliobeispiel Cerillion in GB
  - Telecoms Software bzw. BSS/OSS-as-a-Service-Anbieter mit langjährigen Kundenbeziehungen und adjustierte EBITDA-Margen zwischen 45 bis 50%
- Nutzung von Skaleneffekten:
  - Ehemaliges Portfoliobeispiel EQS Group in Deutschland
  - Cloud-basierte Software für Corporate Compliance und Investor Relations, Marktanteil über 50% in Deutschland



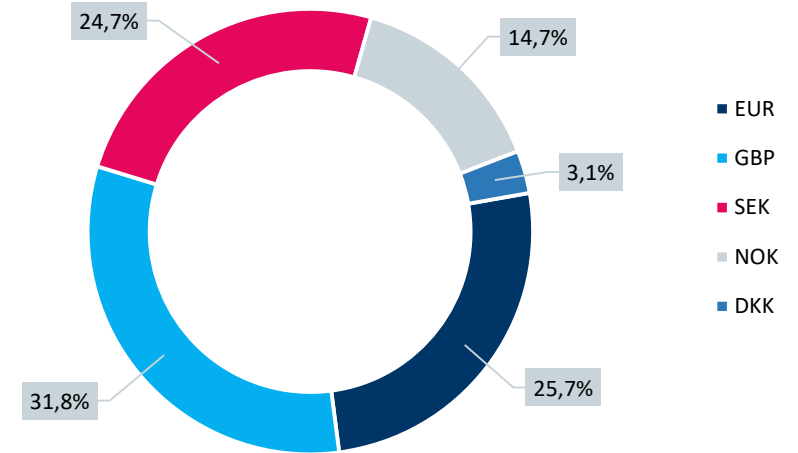
# FOKUS AUF TECHNOLOGIE- BZW SOFTWARE-SEKTOREN

## SEKTOREN



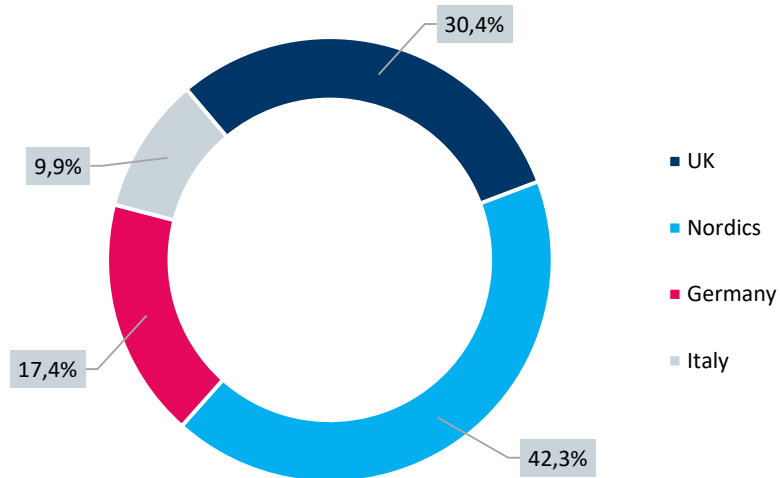
Quelle: Barius zum 31.12.2025

## WÄHRUNG



Quelle: Barius zum 31.12.2025

## LÄNDER



Quelle: Barius zum 31.12.2025

## TOP TEN (NAV)

- |                         |              |
|-------------------------|--------------|
| 1 Limes Schlosskliniken | 6 Essensys   |
| 2 Xplora                | 7 Moltiply   |
| 3 Circus                | 8 Vitec      |
| 4 Nordhealth            | 9 Devyser    |
| 5 Teqnion               | 10 RaySearch |

Quelle: Barius zum 31.12.2025





## UNTERNEHMENSPROFIL

- Moltiply 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 zwei der größten 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



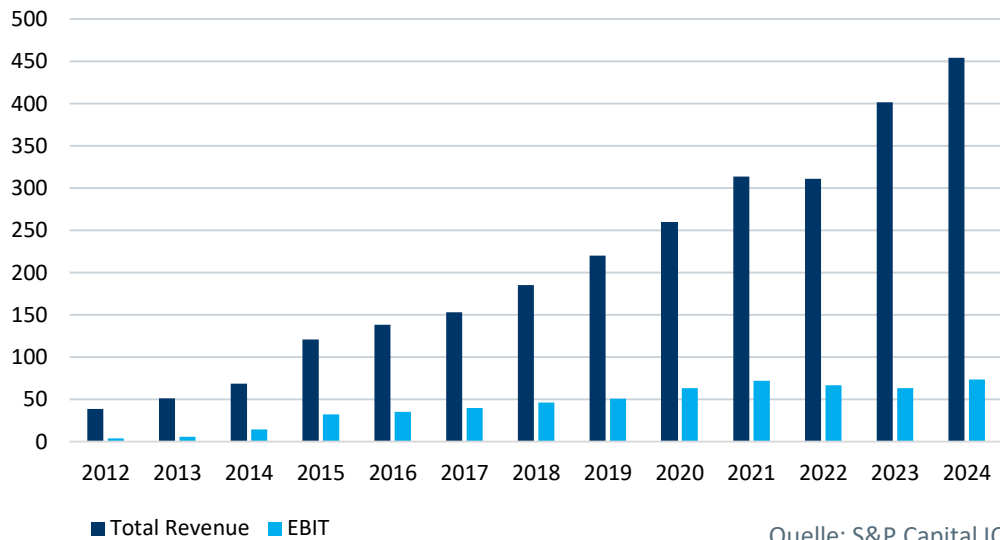
## INVESTMENTTHESE

- Moltiply **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
- Durch die ausstehende Schadensersatzklage gegen Google in Höhe von ca. EUR 3 Mrd. besteht die Option auf eine hohe Cashabsicherung in Abhängigkeit auf das Gerichtsurteil.

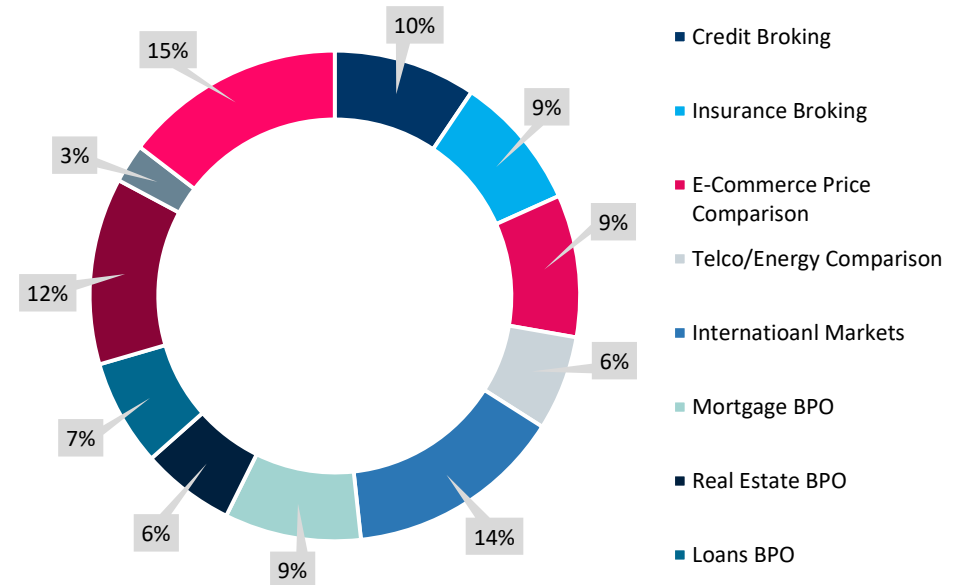




## UMSATZ- & GEWINNWACHSTUM (EUR MIO.)



## BREITE UMSATZBASIS



## KURSVERLAUF DER MULTIPLY AKTIE \*

Betrachtungszeitraum 02. Januar 2013 – 31. Dezember 2025

Aktienkursentwicklung: +1.244%\*



\* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ



## UNTERNEHMENSPROFIL

- Das britische Unternehmen Judges Scientific verfolgt eine **Buy-and-Hold-Strategie** von privaten Unternehmen im Geschäftsfeld der **Test- und Messtechnik** für **wissenschaftliche Zwecke**.
- Als sog. **Serial Acquirer** tätigte Judges Scientific **25 ausgewählte Akquisitionen** seit 2005.
- **David Cicurel** – Gründer, CEO und mit 9,2% größter Einzelaktionär – führt seitdem die Geschicke des Unternehmens.



## MARKT UND WETTBEWERB

- Judges Scientifics Tochterunternehmen vertreiben ihre wissenschaftlichen Instrumente global und verfügen in ihren Nischsegmenten **führende Marktpositionen**.
- Der Appetit der Wissenschaft nach immer präziseren und hochwertigeren Mess- und Testgeräten für die Forschung und Entwicklung bestätigt eine **kontinuierlich steigende Nachfrage**.
- Das Management identifizierte in Großbritannien **ca. 2.000 Unternehmen** im Akquisitionszielsegment.



## INVESTMENTTHESE

- Judges Scientific konnte zwischen den Jahren 2005 und 2024 eine **organische Umsatzwachstumsrate von 7% CAGR** realisieren. Weitere **13%-Punkte CAGR stammten aus Übernahmen**, sodass Judges in den letzten 19 Jahren in **Summe auf 20% CAGR in der Umsatzentwicklung** zurückblicken konnte.
- Zusätzlich konnte Judges durch betriebswirtschaftliches Optimierungspotenzial **den operativen Gewinn (EBIT) mit 26% CAGR** überproportional in letzten 19 Jahren weiterentwickeln.
- Die Zahnräder der **smarten Kapitalallokation** (Erwerb von Cash-Streams zu günstigen Konditionen) sowie der **sensiblen Finanzierung** (niedrige eingesetzte Kapitalkosten) greifen gezielt ineinander und schaffen eine **beachtliche Wertschöpfung für die Aktionäre**.

firetesting  
technology



Quorum

KORVUS TECHNOLOGY

armfield

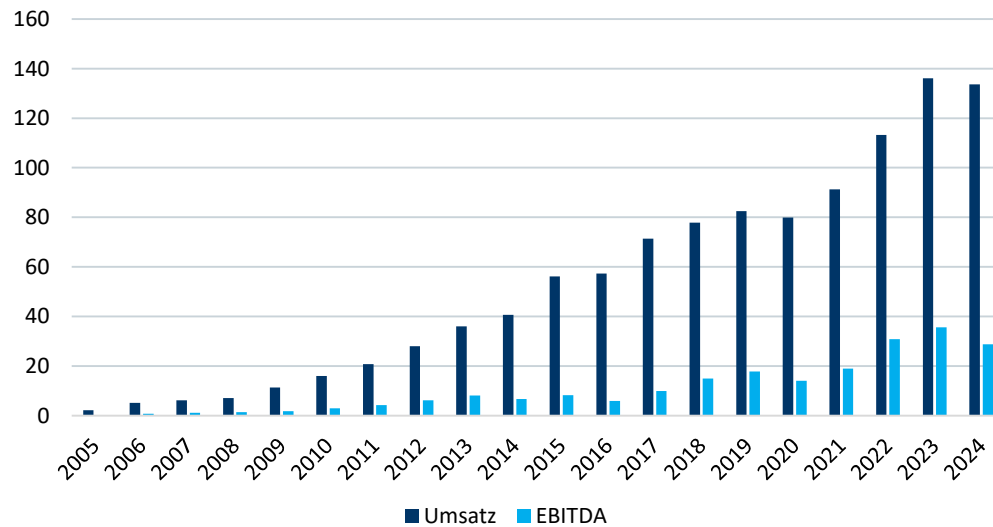


henniker  
scientific



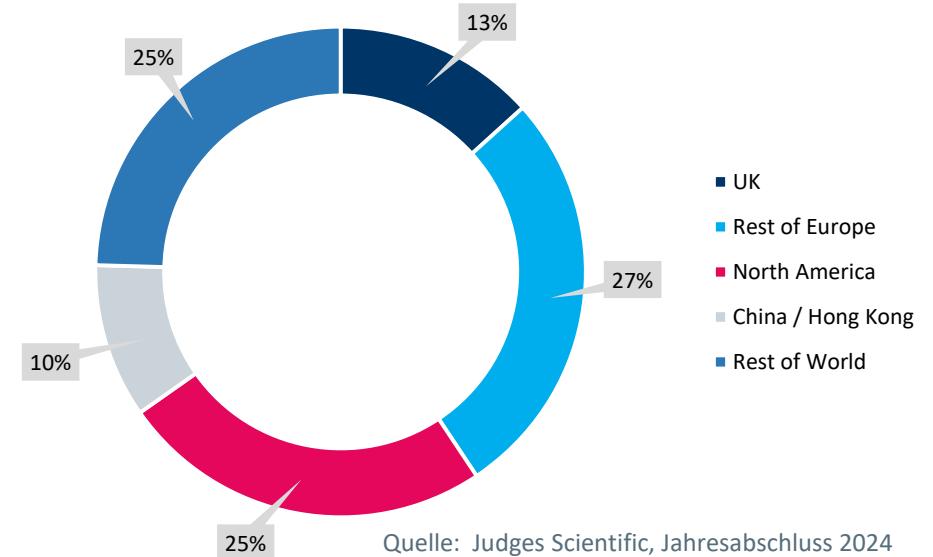


## UMSATZ- & GEWINNWACHSTUM (GBP MIO.)



Quelle: S&P Capital IQ

## GEOGRAPHISCHE UMSATZVERTEILUNG

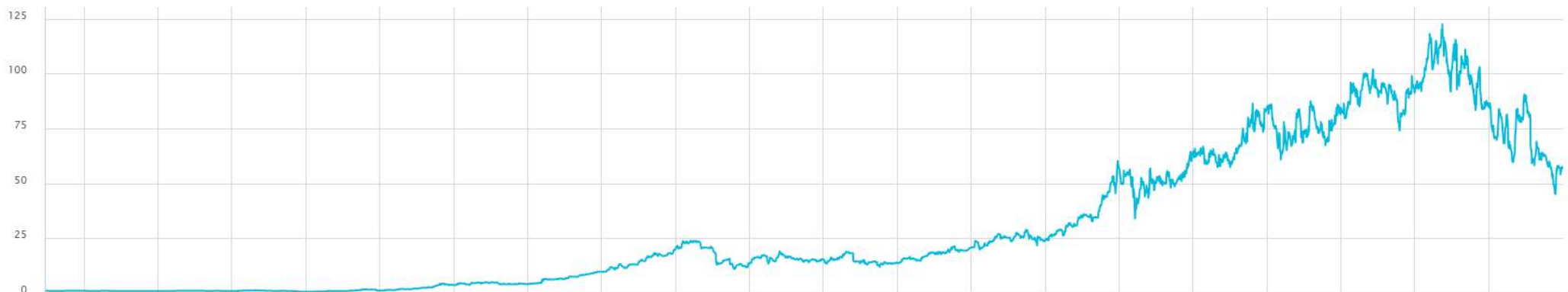


Quelle: Judges Scientific, Jahresabschluss 2024

## KURSVERLAUF DER JUDGES SCIENTIFIC AKTIE \*

Betrachtungszeitraum 22. Juni 2005 – 31. Dezember 2025

Aktienkursentwicklung: +5.105%\*



\* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ



## UNTERNEHMENSPROFIL

- Limes Schlosskliniken spezialisiert sich auf die **erstklassige klinische Versorgung von mentalen Krankheiten** in exklusivem Ambiente.
- Dafür wurden **historische Anwesen** ausgewählt und renoviert, um den Patienten neben einer **individuell höheren Therapieintensität** auch ein **außergewöhnliches Healing Environment** zu bieten, das auf die Genesung seelischer Störungen förderlich wirkt.



## MARKT UND WETTBEWERB

- Mentale Erkrankungen haben sich inzwischen als die **zweithäufigste Ursache für Fehltage von Erwerbstätigen** entwickelt. Die **stark wachsende Nachfrage vermögender Patienten** nach **individuellen Behandlungslösungen** kann kaum von herkömmlichen Anbietern bedient werden.
- Der mentale Gesundheitsmarkt im Premium Segment ist mit einer **preisunelastischen Nachfrage** weitestgehend von **konjunkturellen Schwankungen unabhängig**.



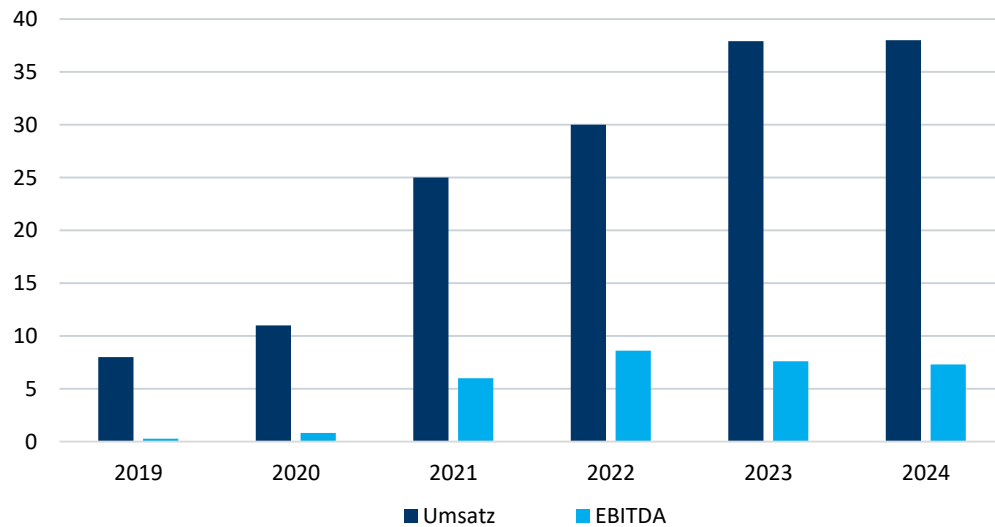
## INVESTMENTTHESE

- Limes Schlosskliniken eröffnet im Sommer 2025 zwei neue Standorte und **verdoppelt** dadurch annähernd die **Anzahl der Behandlungsplätze**.
- Das Unternehmen plant in den neuen Standorten nach ca. sechs Monate nach der Eröffnung den Break Even zu erreichen und folglich **im Jahr 2026 in Umsatz und Gewinnen signifikant zu wachsen**.
- Im eingeschwungenen Zustand aller Kliniken erwartet das Management **EBITDA-Margen von über 20%** für die Limes Schlosskliniken Gruppe.

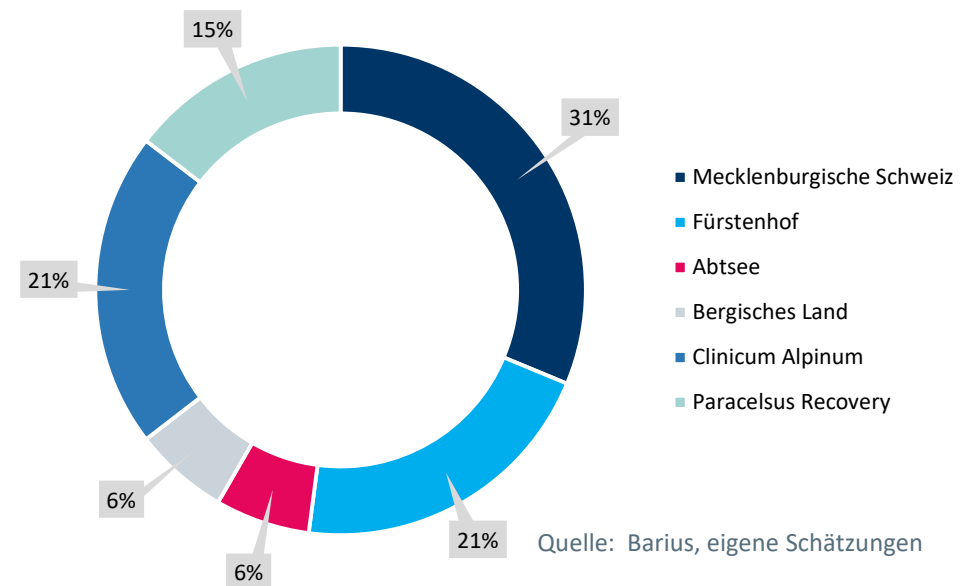




## UMSATZ- & GEWINNWACHSTUM (EUR MIO.)



## UMSATZAUFTEILUNG DER STANDORTE IM JAHR 2025



## KURSVERLAUF DER LIMES SCHLOSSKLINIKEN AKTIE \*

Betrachtungszeitraum 02. Mai 2019 – 31. Oktober 2025

Aktienkursentwicklung: +240%\*



\* Hinweis: Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Quelle: S&P Capital IQ



## 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 Beiraterfahrung 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

## STRUKTURELLER AUFBAU

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

## LIQUIDITÄTSRISIKO

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

## LIQUIDITÄTSPUFFER FÜR KURZFRISTIGE RÜCKGABEN

- 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**

## MARKTNISCHE

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

## ERFAHRENES TEAM

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

## INVESTMENTSTRATEGIE

- **Europäische Unternehmen** mit einer Market Cap von € 50 Mio. bis € 2 Mrd. und **Free Cash Flow Compounding-Potenzial**
- **Überdurchschnittliches Wachstum und Wettbewerbsvorteile**
- **Geschäftsmodelle mit hohen inhärenten Cash Flows** und geringem Kapitaleinsatz

## INTERESSENSEINKLANG

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

## MARKTZUGANG

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

FONDSNAME	BARIUS EUROPEAN OPPORTUNITIES	
ISIN	Retail: DE000A2JF865	Institutional: DE000A2JF873
KVG	Axxion S.A.	
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: EUR 1	Institutional: EUR 500.000
Ausgabeaufschlag	Retail: bis zu 5%	Institutional: 0%
Management Fee	Retail: 1,7%	Institutional: 1,2 %
Performance Fee	12,5 % mit High Water Mark	
Ertragsverwendung	Thesaurierend	



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 Axxion S.A. (15, rue de Flaxweiler, L-6776 Grevenmacher, Tel. +352-769494-1) sowie im Internet unter [www.axxion.lu](http://www.axxion.lu) erhältlich.