



REQ-Compounder Präsentation Webinar 1.9.2026

Die Kernbotschaften

- 01 Attraktiver Einstiegspunkt für hochwertige Compounder
– Bewertungen von ihrem Höchststand von 30–35x im Jahr 2021 auf 15–20x gesunken
- 02 Starke fundamentale Entwicklung mit einem Gewinnwachstum von 20 % in den letzten vier Quartalen sowie steigendem Auftragseingang und organischem Wachstum
- 03 Große Wachstumschancen durch mehr als 1 Million Familienunternehmen als Zielgruppe

Anlagephilosophie

Wir investieren in börsennotierte Unternehmen, die **organisch** und durch **systematische Übernahmen** kleiner, nischenorientierter mittelständischer Unternehmen wachsen



Marktführer in Nischenmärkten

Starke Positionen in engen Segmenten



In Familien- und Gründerbesitz

Langfristige Eigentümer bleiben investiert



Niedriger Kapitaleinsatz, liquiditätsstark

Hohe Kapitalrenditen, geringe Investitionsausgaben

15 %

...die Unternehmen, in die wir investieren, steigern ihren Gewinn jährlich um 15%

~80 %

...indem sie ca. 80 % des freien Cashflows reinvestieren

15–20 %

...mit Renditen von 15–20 %

Eine Chance sowohl in Skandinavien als auch weltweit

REQ Global Compounders

REQ Nordic Compounders

Wir investieren im Rahmen eines OGAW-Mandats in 20 bis 25 sorgfältig ausgewählte Unternehmen, die unseren Anlegern tägliche Liquidität bieten.

Warum sind Compounder interessant?

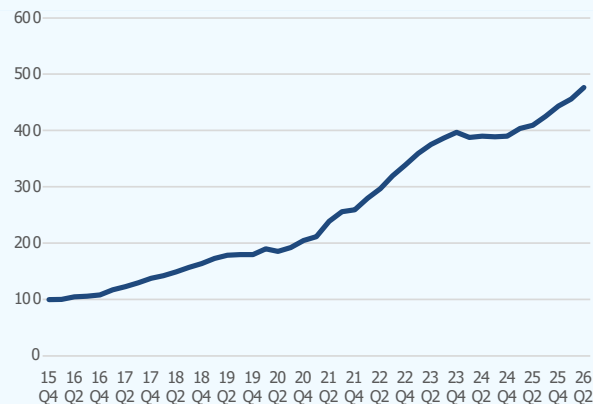
„Das beste Unternehmen, das man besitzen kann, ist eines, das über einen längeren Zeitraum hinweg große Mengen an zusätzlichem Kapital zu sehr hohen Renditen einsetzen kann.“

Warren Buffett | Aktionärsbrief von Berkshire Hathaway, 1992

Warum sind Compounder interessant?

Akquisitionsgetriebene Compounder verfügen über ein langfristiges Wachstumspotenzial, das sie wertvoller macht als das durchschnittliche Unternehmen.

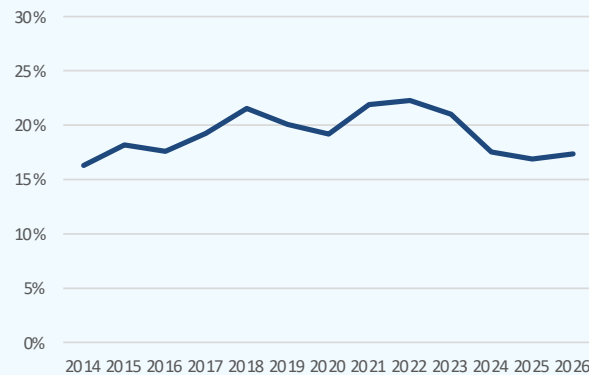
Beständiges Gewinnwachstum



Index 2015 = 100
Unternehmen, die im REQ Nordic
Compounders-Fonds enthalten sind.

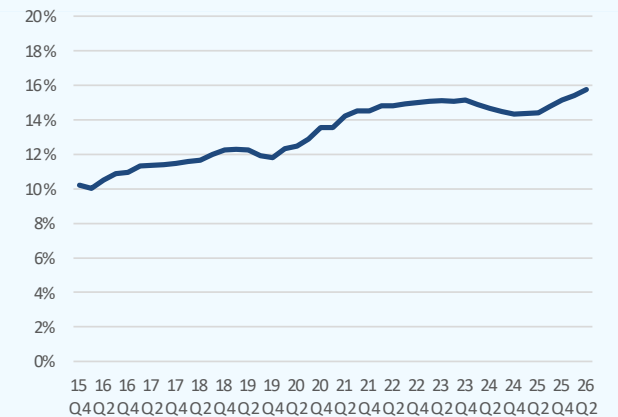


Starke Renditen



Hohe Reinvestitionsquoten und durchgehend
hohe (inkrementelle) Kapitalrendite (ROIC)
(Bestände im REQ Nordic Compounders-Fonds dienen
Veranschaulichungszwecken)

Gewinnstabilität

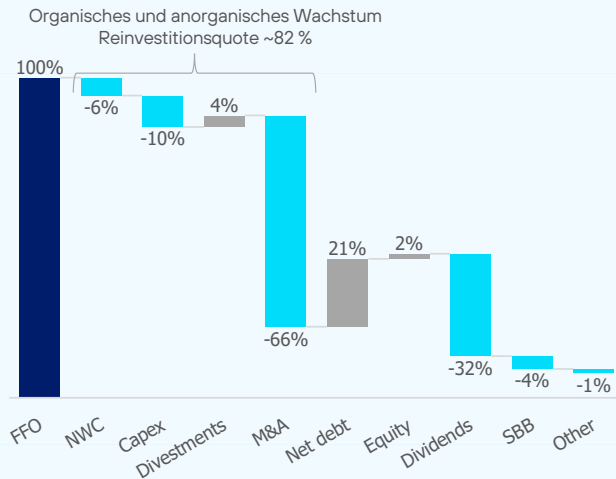


Kultur der Gewinnerzielung
Stabile und steigende operative Margen.
(Bestände im REQ Nordic Compounder-Fonds dienen der
Veranschaulichung)

Ein typisches Beispiel: Addtech

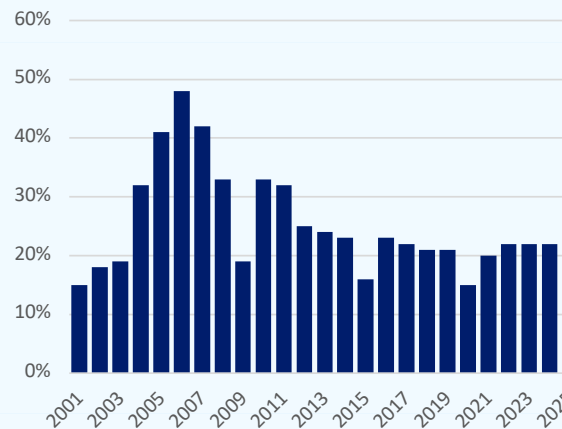
Das Geheimnis liegt in der Fähigkeit von Addtech, einen Großteil seines starken freien Cashflows konsequent mit hohen Renditen einzusetzen

Hohe Reinvestitionsquote...



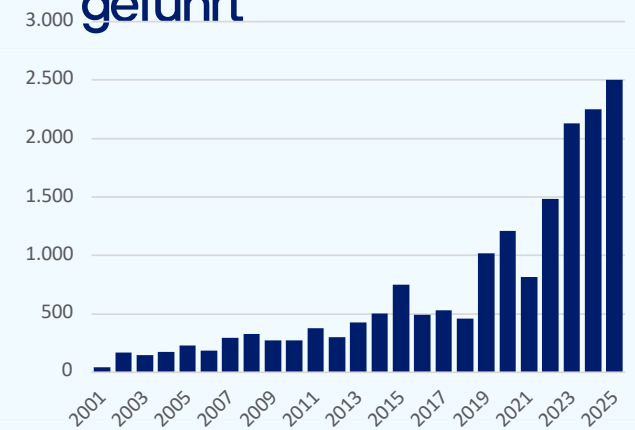
Addtech-Cashflow-Brücke 2001-2025.

...bei durchweg hohen Kapitalrenditen...



Durchgehend hohe (inkrementelle) Kapitalrendite (ROIC)

...hat zu einem starken Wachstum des freien Cashflows pro Aktie geführt



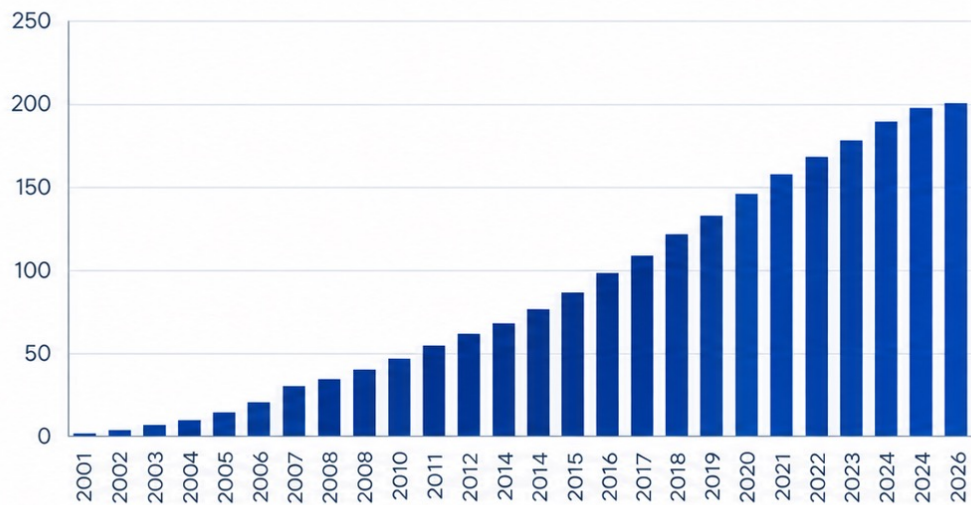
18 % CAGR des freien Cashflows pro Aktie

Ein typisches Beispiel: Addtech

25 Jahre seit der Ausgliederung aus Bergman & Beving im September 2001

Über 200 Übernahmen kleiner, nischenorientierter Familienunternehmen erbrachten eine Rendite von ~~etwa~~ dem 200-Fachen

Addtech - Cumulative # Acquisitions



Source: company reports

Produced by REQ

Addtech: 25 years of indexed performance

September 2001 = 100



Source: Factset

Die ungenutzte Chance

Zwei Beispiele

99 %

aller europäischen Unternehmen mit einem Umsatz von >5–10 Mio. Euro befinden sich nach wie vor in Privat- bzw. Familienbesitz

Großer Potenzialpool

- **>1 Million KMU** weltweit als Zielgruppe

Dezentraler Ansatz

- Attraktiv für Verkäufer, die eine **dauerhafte Heimat** für ihre Unternehmen suchen

Die Chance in Deutschland



>150.000 KMU

mit einem Umsatz von 2–100 Mio. EUR

Durchschnittsalter der Verkäufer mit Nachfolgeplan: **65 Jahre**

>39 % der Unternehmer **>60 Jahre**

Die Chance in Italien



>65.000 KMU

mit einem Umsatz von 2–25 Mio. EUR

Durchschnittsalter der Unternehmer: **56 Jahre**

>36 % der Unternehmer **>60 Jahre**

Fallbeispiel: Addtech übernimmt die Fey Elektronik GmbH

Ergänzende Akquisition, Deutschland – abgeschlossen 2022



Details zur Transaktion

Deutscher Anbieter von maßgeschneiderten Batterielösungen

Gegründet 1991, mit Sitz in Seevetal, Deutschland

Jahresumsatz: 55 Millionen Euro, 3,4 % des Gesamtumsatzes von Addtech

CEO Michael Witte bleibt in seiner Funktion und hält 10 % der Anteile

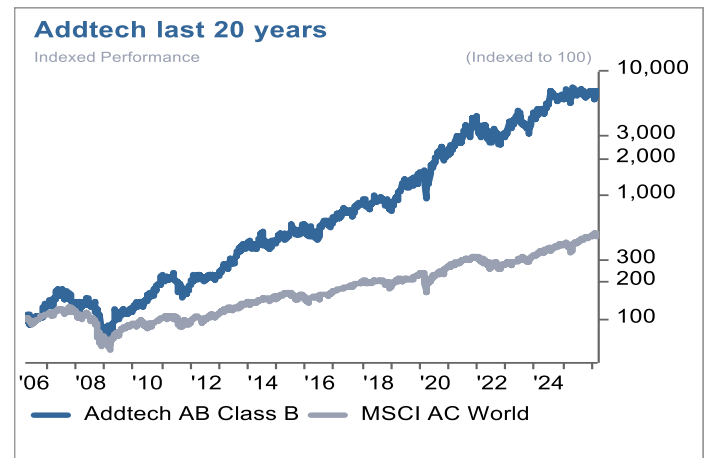
Volle Autonomie und finanzielle Unterstützung



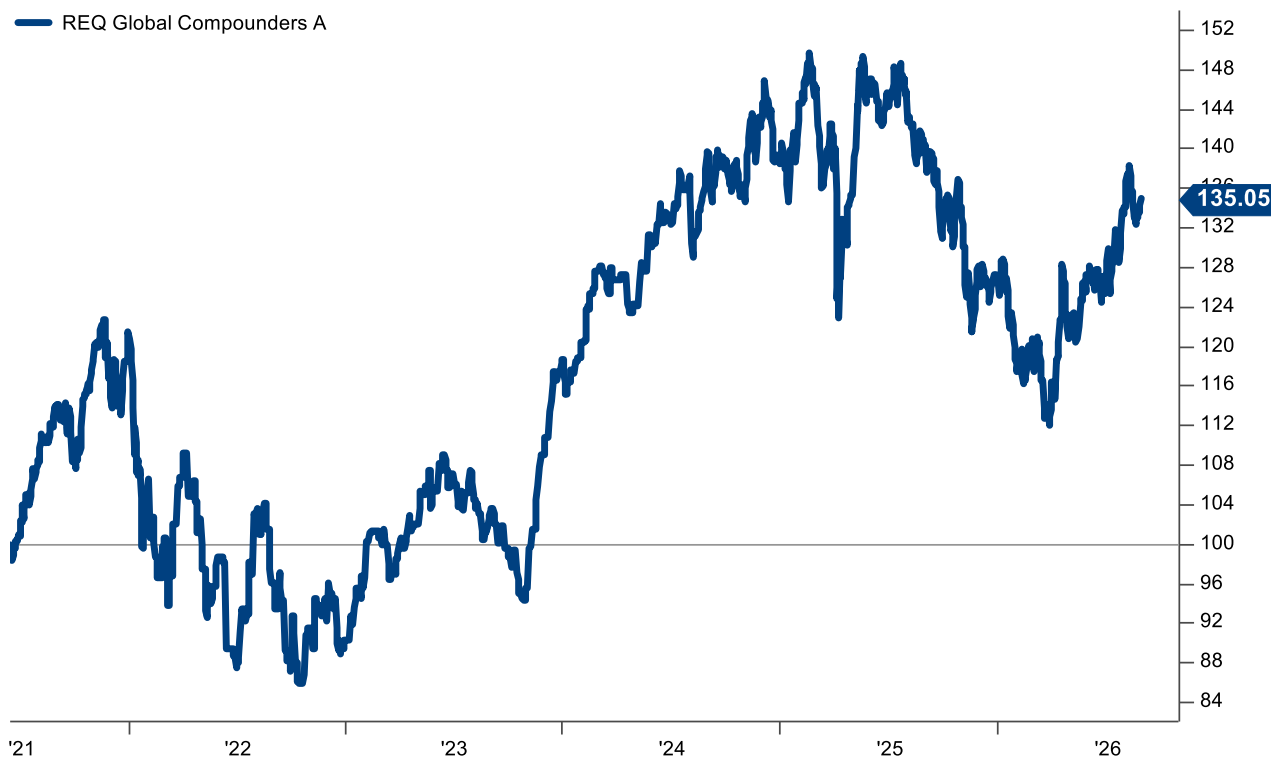
Produkte



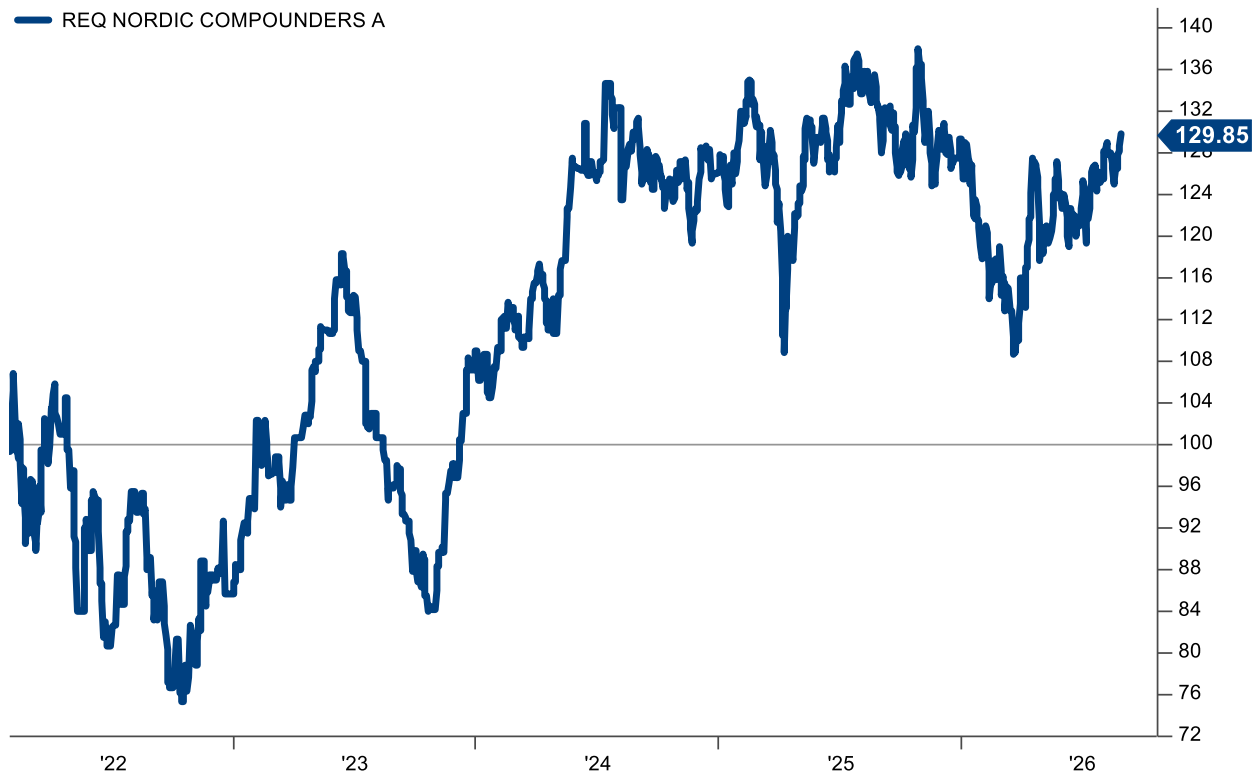
Aktienkurs



REQ Global Compounds – Wertentwicklung seit Auflegung (EUR)



REQ Nordic Compounders – Wertentwicklung seit Auflegung (SEK)





REQ

Investing with insight.
Building what's next.

REQ Global Compounders



Grundlagen & Bewertung REQ Global Compunders Fund

Fondsperformance zum 28. August 2026 (EUR, AEA-Klasse)

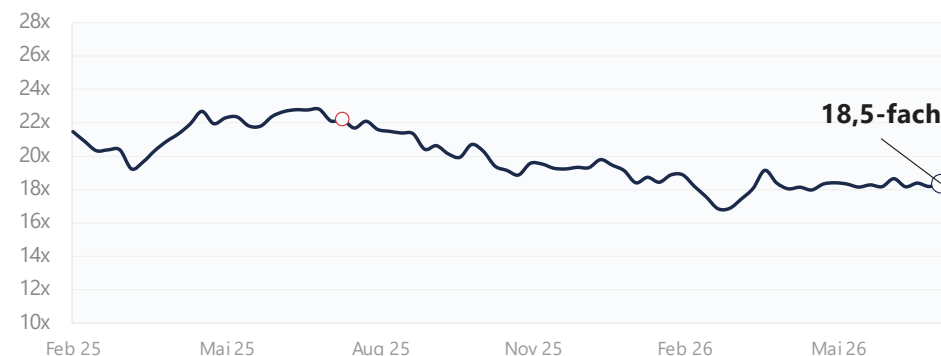
+7 % seit Jahresbeginn	+31 % Letzte 3 Jahre	+34 % Seit Auflegung
----------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

Grundlegende Fundamentaldaten

Sehr solide zugrunde liegende Fundamentaldaten

3,8 % Organisches Wachstum Median, 5 Jahre	14,6 % EBITA-CAGR Gewichteter Durchschnitt, 10 Jahre
18 ROIC Median	79 % Reinvestitionsquote Median, 5 Jahre

Fondsbewertung (EV/EBITA NTM, Durchschnitt)



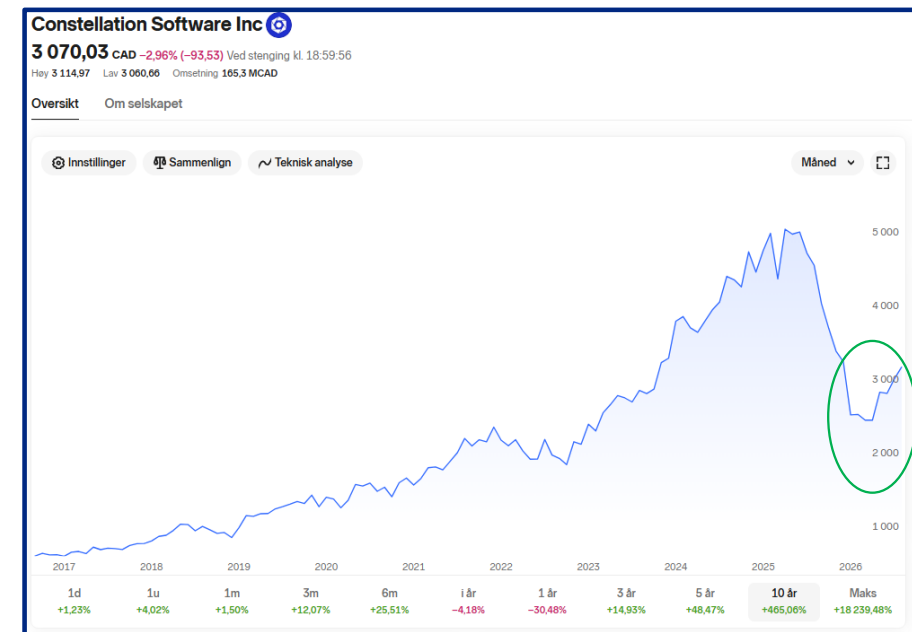
Portfoliozusammensetzung

GENERALISTEN	SPEZIALISIERTER VERTRIEB	MISSIONSKRITISCHE SOFTWARE
<i>Nischenunternehmen aus dem Industriesektor</i>	<i>Wertschöpfender Vertrieb und Dienstleistungen</i>	<i>Branchenspezifische Software</i>
Röko 9,1 %	Momentum Group 5,1 %	Lumine Group 6,8 %
Lifco 8,2 %	Diplom 4,7 %	Constellation SW 4,9 %
Indutrade 4,7 %	IMCD 4,7 %	Topicus.com 4,5 %
Addtech 4,7 %	Brown & Brown 4,7 %	Roper Technologies 2,4 %
Lagercrantz 4,3 %	Applied Industrial 4,1 %	

Software: Wird KI zu einer Chance...?

Neue Zahlen aus der Berichtssaison beginnen, die „KI-Erzählung“ zu verändern...

- Salesforce: „Agentforce“, das firmeneigene KI-Produkt, erzielte im Quartal einen Umsatz von über 1,5 Mrd. US-Dollar, was **einem Anstieg von 240 % gegenüber dem Vorjahr entspricht** – die Aktie legte aufgrund dieser Ergebnisse um 22 % zu
- ServiceNow überschritt im zweiten Quartal die Marke von 1 Mrd. US-Dollar an vertraglich vereinbarten KI-Umsätzen, wobei **sich die Zahl der Kunden, die agentische KI im Produktivbetrieb einsetzen, verneunfachte**
- Adobes KI-Umsatz **verdreifachte sich**
- Roper – das börsennotierte Unternehmen, das unseren serienmäßigen Übernehmern im Bereich vertikaler Software am nächsten kommt – **hob aufgrund der starken KI-Nachfrage seine Gesamtjahresprognose an**





REQ Nordic Compounders



REQ Nordic Compounders – Kurzinfo

24

Beteiligungen – alle

1,5 Mrd. EUR

Median der

18 %

ROIC

75–80 %

Reinvestitionsquote

1,5-fach

ND/EBITDA,

16 %

FCF-CAGR*

Attraktive Ausgangsbewertung 17,0x

Top-10-Positionen

Unternehmen Typ

Röko Europäischer Generalist

Momentum Group Spezialisierter Distributor

Idun Industrier Nordischer Generalist

Beijer Alma Industriekonzern

Medcap Gesundheitswesen

OEM International Spezialisierter Vertrieb

Bufab Spezialvertrieb

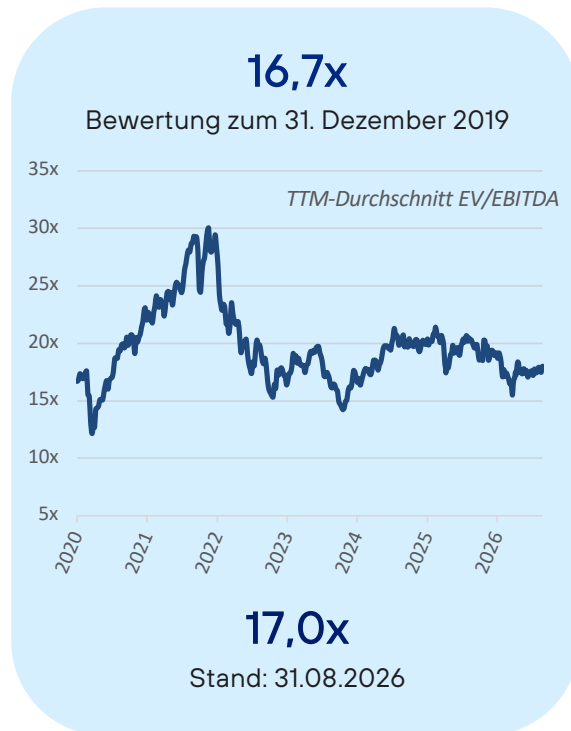
Beijer Ref HLK-Spezialist

Lagercrantz Group Industriekonzern

Indutrade Industriekonzern

* Historisch = seit 2014. Das Wachstum des freien Cashflows pro Aktie und des EBITA betrug in den letzten 5 Jahren 32 % bzw. 19 %.

Qualitätsunternehmen, die zu attraktiven Bewertungen gehandelt werden



Die Investition am 31. Dezemberst 2019
hat eine Gesamtrendite von

+220 %

+102 % OMX Stockholm

Durchschnittliches EBITA-Wachstum
im gleichen Zeitraum

+215 %

CAGR 23 %

Warum jetzt investieren?

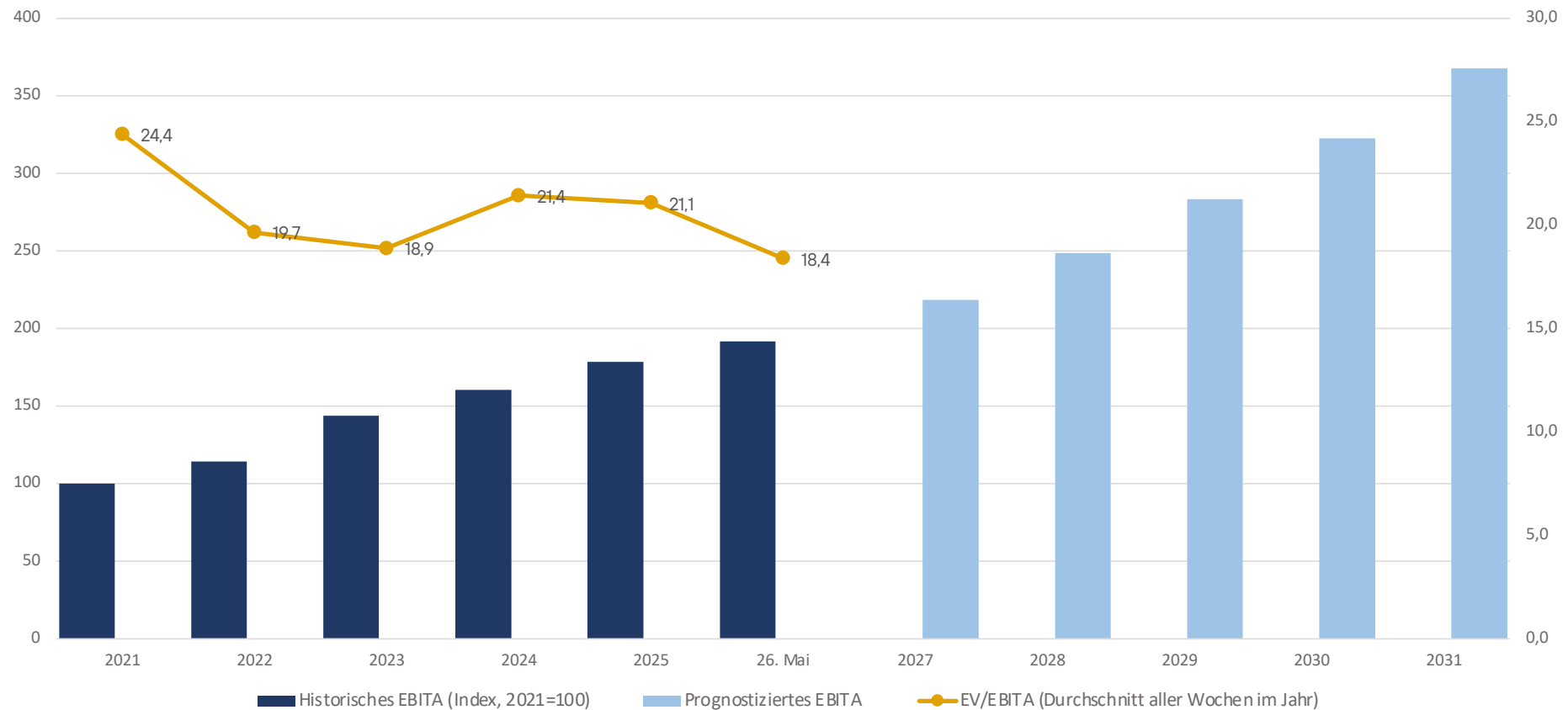
- 01 Die Aktienkurse spiegelten die fundamentale Entwicklung der letzten 1–2 Jahre nicht wider
- 02 Attraktiver Einstiegspunkt – Bewertungen von ihrem Höchststand von 30–35x im Jahr 2021 auf 15–20x gesunken
- 03 Starke und sich weiter verbessernde fundamentale Entwicklung
- 04 Große Wachstumschancen



Fondsinformationen



EBITA-Wachstum von REQ Global Compounders



REQ Global Compounders – Überblick über die Ergebnisse des 2. Quartals 2026

Median des Wachstums und des Gewinnwachstums der Portfoliounternehmen

~19 %

Median des Gewinnwachstums – unter
Verwendung verschiedener
Gewinnkennzahlen

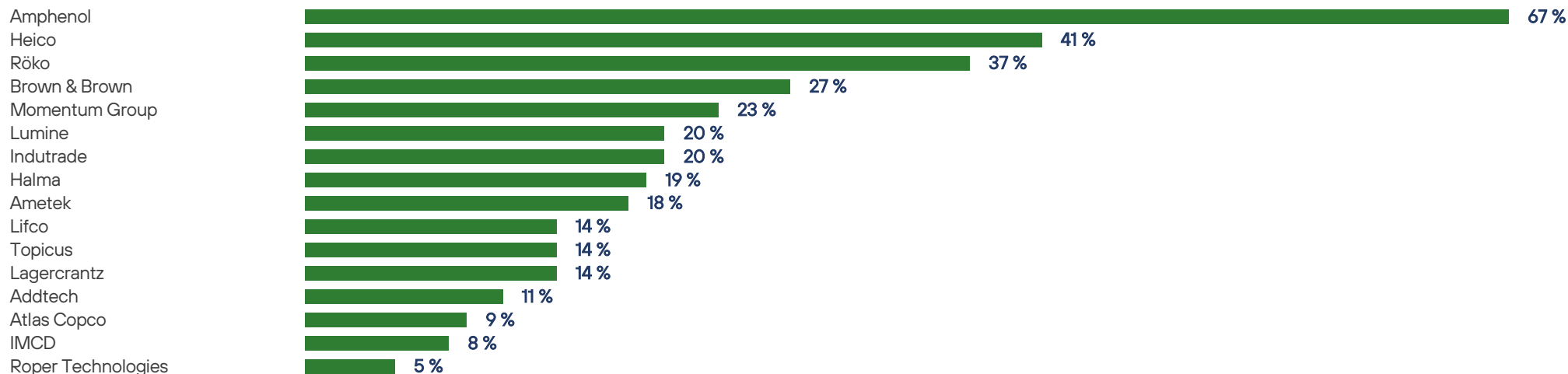
~5 %

Organisches Wachstum (Median)

~13 %

Umsatzwachstum (Median)

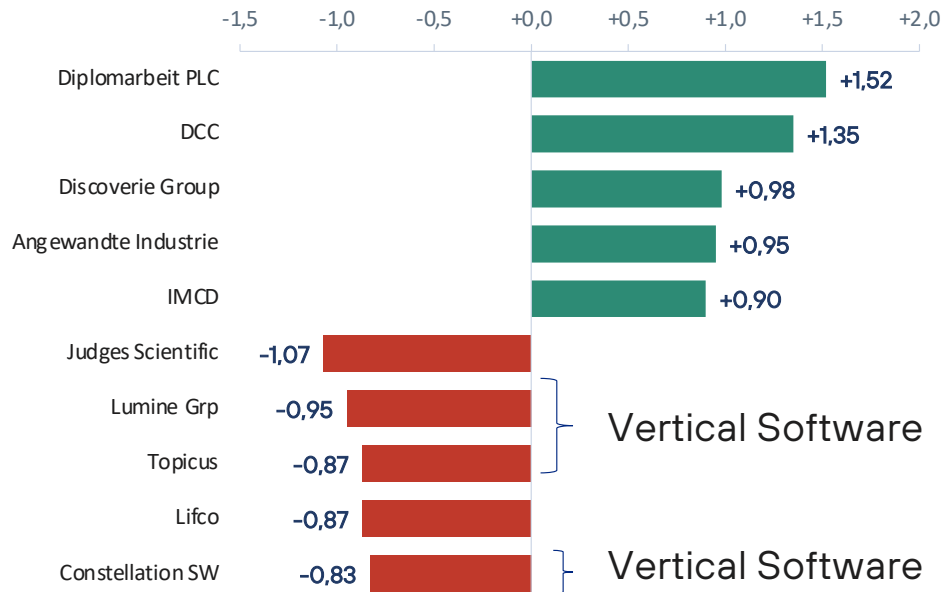
Gewinnwachstum nach Unternehmen – 2. Quartal 2026



REQ Global Compounders – Beitrag seit Jahresbeginn

Die 5 besten und 5 schlechtesten Positionen. Beitrag zur Gesamtrendite des Fonds

Seit Jahresbeginn insgesamt **+0,4 %** (geometrisch)



99.999%

"Five Nines" Availability

The Operating Environment: "Can't-Fail" Is the Standard

Telecommunications operators do not like onboarding new vendors. Many of Lumine's offerings must meet the "carrier-grade" standard.

This standard applies not just in Telco, but also in defense, energy, utilities, and banking infrastructure—where systems essentially cannot fail.

REQ Nordic Compounders – ressourcenschonendes und gut diversifiziertes Engagement

Portfoliomix – was das bedeutet

Keine Abhängigkeit von einem einzelnen Markt

Größtes Engagement 18 %; die beiden größten zusammen 35 %

Kapitalarme Nachfragefaktoren

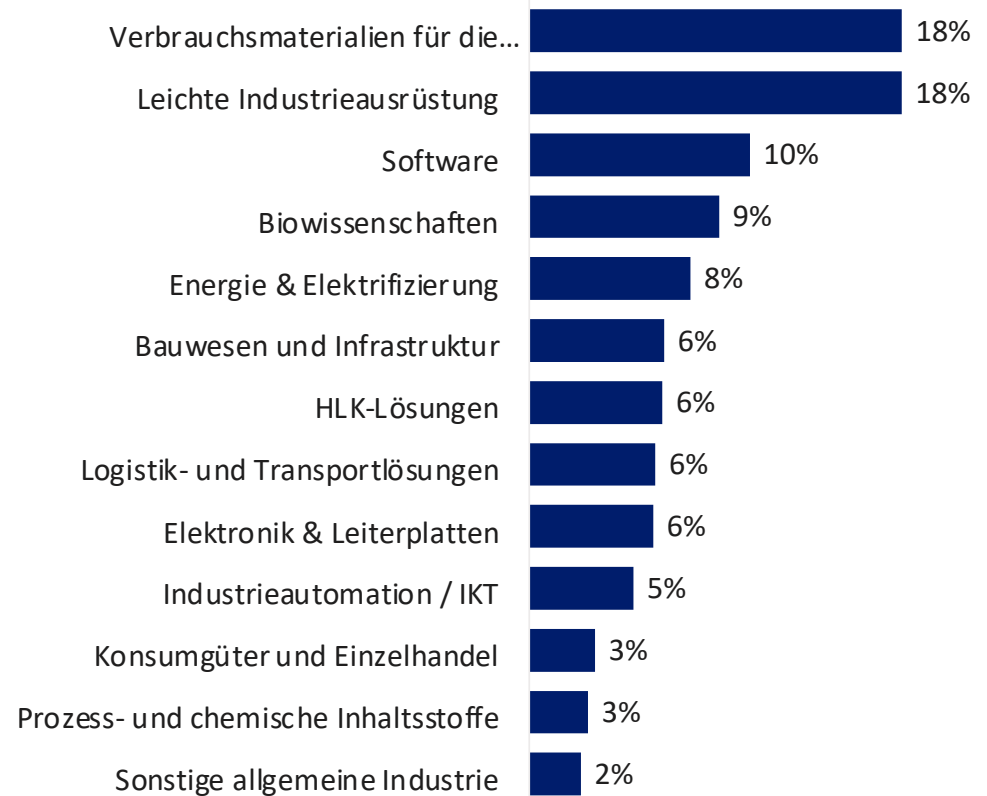
Verbrauchsgüter und dienstleistungsorientierte Ausrüstung, geringe Kapitalintensität

Strukturelle Wachstumskomponente

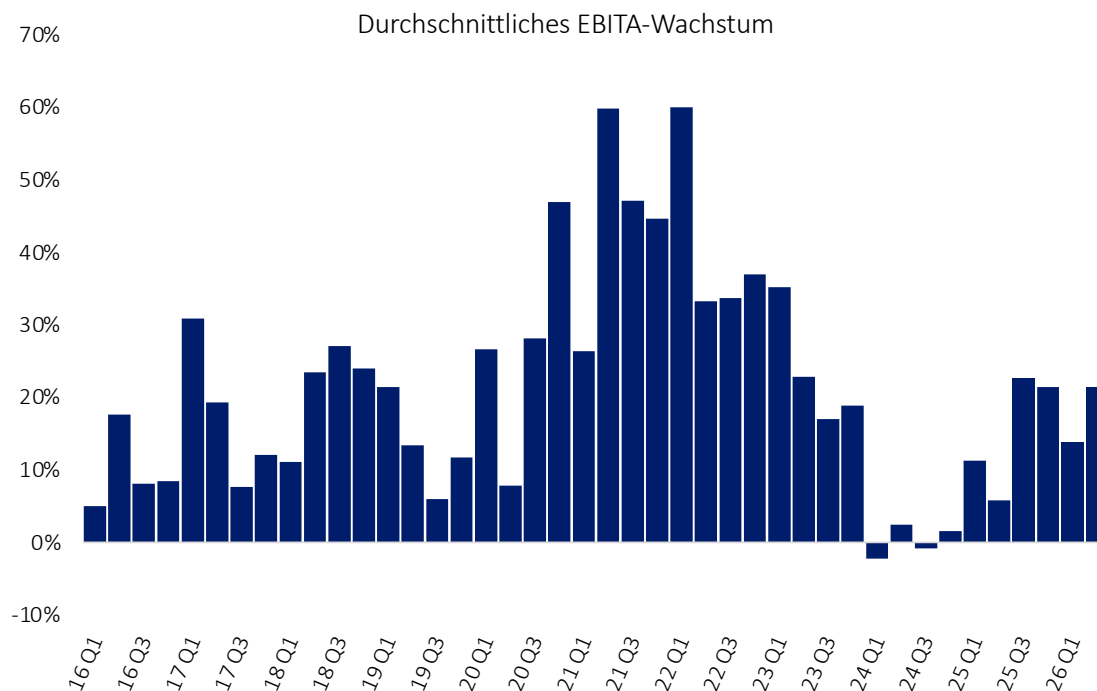
Software und Life Sciences tragen 19 % zum langfristigen Wachstum bei

Strukturelle langfristige Trends

Energie, Elektrifizierung und Automatisierung kommen vielen unserer Unternehmen zugute



REQ Nordic Compounders – Dynamik des Gewinnwachstums



+20 % durchschnittliches EBITA-Wachstum,

+15 % im Durchschnitt der Jahre 2016–2019

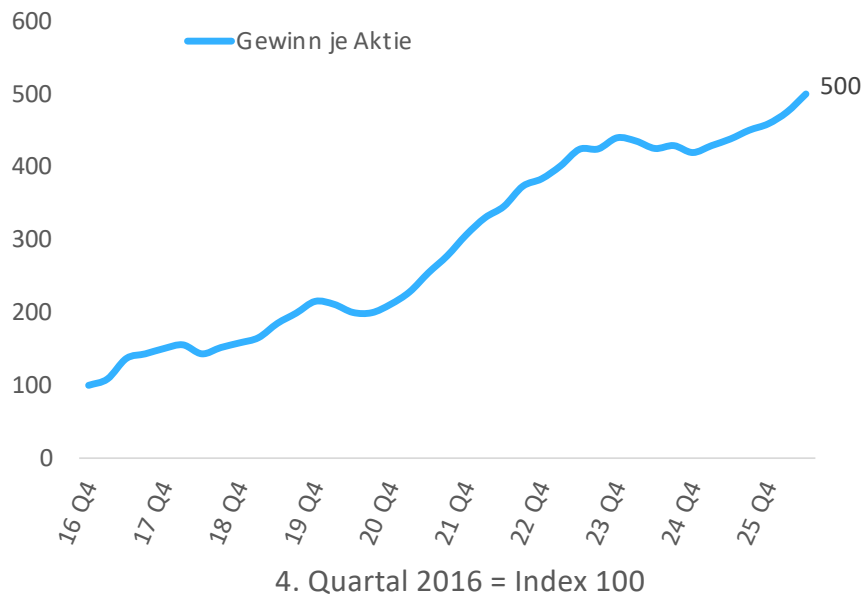
+43 % Durchschnitt 2021–2022 (Spitzenjahre)

Die Gewinne sind wieder stark

Das Wachstum liegt wieder über dem Trend der Jahre 2016–2019 und deutlich jenseits der Delle im Jahr 2024, ohne die extremen Vergleichswerte der Jahre 2021–2022 zu wiederholen.

REQ Nordic Compounders – Die Dynamik des Gewinnwachstums nimmt zu

Starkes EPS-Wachstum im Zeitverlauf



400 %

Gewinnwachstum je Aktie seit
4. Quartal 2016



Anhang



Röko – ein Compoundierer auf langfristigen Erfolg ausgelegt

Ein schwedischer Investor, der sich auf Nischenunternehmen unter unternehmerischer Führung spezialisiert hat und 2019 von Fredrik Karlsson – dem Architekten hinter Lifco – gegründet wurde. Wir halten Lifco seit dessen Börsengang; der Börsengang von Röko im März 2025 ermöglichte es uns, erneut gemeinsam mit ihm zu investieren.

35

Profitable, unternehmerisch geführte Unternehmen in ganz Europa.

1.5bn

EBITA von SEK und ein Umsatz von 7,1 Mrd. SEK – eine Marge von 20 %.

Auf Zinseszins ausgelegt

Ein dezentraler, branchenunabhängiger Akquirierer nach dem Vorbild von Lifco – und unserer Ansicht nach von Berkshire Hathaway für kleine europäische Privatunternehmen

„Wenn man in einer Branche feststeckt, ist man irgendwann gezwungen, schlechte Unternehmen zu kaufen – nur um beschäftigt zu bleiben.“ Fredrik Karlsson

Das Modell

- Erwirbt Nischenunternehmen mit geringem Kapitalbedarf, deren EBITA-Margen über 15 % liegen, die eine stabile Gewinnentwicklung aufweisen und eine geringe Kapitalintensität haben
- Von vornherein branchenunabhängig – von Medizintechnik und Premium-Bekleidung bis hin zu Craft-Bier und Industrievertrieb
- Zahlt maximal das 8-fache des EBITA; Verschuldung wird unter dem 3-fachen des EBITDA gehalten und Transaktionen werden aus dem internen Cashflow finanziert
- Die Kapitalrendite liegt bei den meisten Beteiligungen über 100 %, sodass organisches Wachstum äußerst profitabel ist

Die Kultur – und was uns gefällt

- Volle Autonomie: kein konzernweites ERP-System, keine Personalrichtlinien, keine Synergieprogramme – eine Zentrale mit nur acht Mitarbeitern
- Verkäufer behalten in der Regel 20–30 % der Anteile, sodass die Manager Eigentümer bleiben und ein echtes Eigeninteresse am Erfolg haben
- Dauerkapital statt eines dreijährigen Private-Equity-Turnarounds macht Röko zu einem bevorzugten Käufer
- Gründerteam mit einer außergewöhnlichen Erfolgsbilanz (100-fach), Nachfolge seit 2019 geplant – und ein langer Zeitrahmen für zweistellige Wachstumsraten

Momentum Group

Auf jahrzehntelanger Erfahrung aufbauend

Schwedens größter technischer Value-Add-Distributor für kritische Aftermarket-Komponenten für industrielle Wartung, Reparatur und Betrieb – der unsichtbare Motor, der die schwedische Industrie am Laufen hält. Aufgebaut auf lokalem Wissen, technischer Expertise und der dezentralen Bergman & Beving-Kultur, wird das Unternehmen seit 2017 von Ulf Lilius und Niklas Enmark geführt.

3,0
Mrd.

SEK Umsatz mit einer EBITA-Marge von ca. 11 %.

750^k

Produkte im Sortiment, die meisten unter 5–10 €; über 90 % im Aftermarket.

35

Konzerngesellschaften; 30 Übernahmen seit der Ausgliederung im Jahr 2022.

5%

Anteil an einem fragmentierten schwedischen Markt im Wert von 20–25 Mrd. SEK.

Ein Wettbewerbsvorteil, der auf Komplexität basiert – und eine Kultur, die auf Vertrauen beruht

2022 aus Alligo ausgegliedert; die Wurzeln reichen zurück bis zum Vertriebsgeschäft von SKF im Jahr 1929 und zur Bergman & Beving-Schule der Dezentralisierung

„Wenn man in einer dezentralen Struktur arbeitet, darf man nicht kompliziert sein.“ Ulf Lilius, CEO

Warum es schwer ist, mit dem Unternehmen zu konkurrieren

- Logistik mit hoher Artikelvielfalt und geringem Umschlag: Weniger als 0,1 % der Regalprodukte überschneiden sich, und nur 5 % des Jahresumsatzes wiederholen sich innerhalb von drei Jahren
- Geschäftskritische Teile, die nur einen Bruchteil der Kundenkosten ausmachen – eine schnelle, zuverlässige Lieferung ist wichtiger als der Preis
- Mehrwert durch technisches Fachwissen: über 1.000 dokumentierte Kundenverbesserungen pro Jahr
- Lokale Reichweite, die kein multinationales Unternehmen erreichen kann: 5 % Marktanteil in Schweden, unter 2 % in den übrigen nordischen Ländern

Das Modell – und was uns daran gefällt

- Ziele von Bergman & Beving: P/WC über 45 % und 15 % jährliches Gewinnwachstum, finanziert aus dem eigenen Cashflow
- Erwirbt familiengeführte Unternehmen mit einem Umsatz von 40–100 Mio. SEK zum 5–7-fachen des EBITA, die intern identifiziert werden – selten der Höchstbietende, meist der bevorzugte Bieter
- Verkäufer behalten 10–30 % und bewahren ihre Autonomie; Tochtergesellschaften mit einem P/WC von über 45 % können eigene Add-on-Akquisitionen tätigen
- Schlanke Zentrale mit drei Mitarbeitern unter der Leitung von Lilius und Enmark – am Anfang eines langen Konsolidierungsprozesses in einem fragmentierten Markt

Idun Industrier

Klein, wenig beachtet – und eine unserer besten Ideen

Ein schwedischer Käufer von familiengeführten Nischenunternehmen, darunter die führenden Sarghersteller in Schweden und Norwegen. Wir verfolgen Idun seit 2019, zwei Jahre vor dem Börsengang, und haben im Frühjahr 2024 unsere ersten Aktien gekauft. Das Unternehmen macht 8,2 % des Fonds aus.

14^x

EV/EBITA von 13–14x – attraktiv angesichts des zu erwartenden Wachstums.

35%

EBITA-CAGR 2018–2023, vor einer bewussten Konsolidierungspause.

8

Akquisitionen seit Mitte 2025, die einen Umsatz von fast 700 Mio. SEK einbrachten.

17%

EBITA-Wachstum im ersten Quartal 2026, davon 1 % organisch.

Die Übernahmen wurden wieder aufgenommen – und der Markt hat es noch nicht bemerkt

Wir beobachten das Unternehmen seit 2019, also zwei Jahre vor dem Börsengang; die ersten Aktien wurden im Frühjahr 2024 gekauft, während einer Übergangsphase mit verlangsamtem Wachstum

Unser Ziel ist es, außergewöhnliche Unternehmen zu identifizieren, solange sie noch klein und von den Märkten wenig beachtet sind.

Wo wir derzeit stehen

- Das Wachstum kam 2024–2025 zum Stillstand, während das Management das Portfolio stärkte – wir werten dies als vorübergehend und nicht als strukturell
- Mitte 2025 wurden die Akquisitionen wieder aufgenommen: acht Transaktionen, die den Umsatz um fast 700 Mio. SEK steigerten
- EBITA im 1. Quartal 2026 um 17 % gestiegen, davon 1 % organisch – der Aufwärtstrend ist bereits erkennbar
- Die Aktie ist dennoch seit Jahresbeginn um 11,5 % gefallen; angesichts der geringen Liquidität werten wir dies eher als Folge von Kapitalflüssen denn als Ausdruck der Fundamentaldaten

Warum wir diese Titel halten

- Nachgewiesene Fähigkeit, sowohl hochwertige Familienunternehmen kostengünstig zu erwerben als auch deren Margen anschließend zu steigern
- Marktführer in Nischenbranchen, die von wenigen Investoren beachtet werden – darunter die führenden Sarghersteller in Schweden und Norwegen
- Stabile Margen und Erträge unter wechselnden Marktbedingungen, trotz eines diversifizierten Portfolios
- Disziplinierte, wertorientierte Kapitalallokation und ein Managementteam mit starker Eigentümermentalität