



LANGFRISTIG
PLANEN.
GEDULDIG
ENTWICKELN.

ERFOLGE SCHAFFEN IN BEWEGTEN ZEITEN.

KAPITALMARKTTAG, 20. MAI 2019

AGENDA

11:00 Uhr	Thomas Franke	Begrüßung, Vorstellung des Programms und der Teilnehmer
11:05 Uhr	Torsten Grede	Weiterentwicklung der Investitionsstrategie
11:30 Uhr	Dr. Rolf Scheffels	Grundlage unseres Erfolgs: Begleitung der Portfoliounternehmen
11:50 Uhr	Tom Alzin	Strategische Neupositionierung durch Erweiterung des Produktangebots
12:00 Uhr	Dr. Markus Dilger	Einzelne Teile formen das Ganze: Kommunikationslösungen für Schienenfahrzeuge
12:20 Uhr		Lunch
13:30 Uhr	Jannick Hunecke	Strategische Neupositionierung durch operative Verbesserungen
13:40 Uhr	Dr. Hans-Jürgen Brenninger	Große Expertise, lange Tradition: Relaunch einer Eisengießerei
14:00 Uhr	Ragnar Geerds	Fokussierung als Grundlage: Wie wir neue Sektoren erschließen
14:10 Uhr	Dr. Christoph Klein	Auf dem Weg an die Spitze: Value Added Reseller für Netzwerkkomponenten
14:30 Uhr	Susanne Zeidler	Weiterentwicklung der Investitionsstrategie: Was heißt das für den Wert der DBAG?
14:55 Uhr	Thomas Franke	Verabschiedung

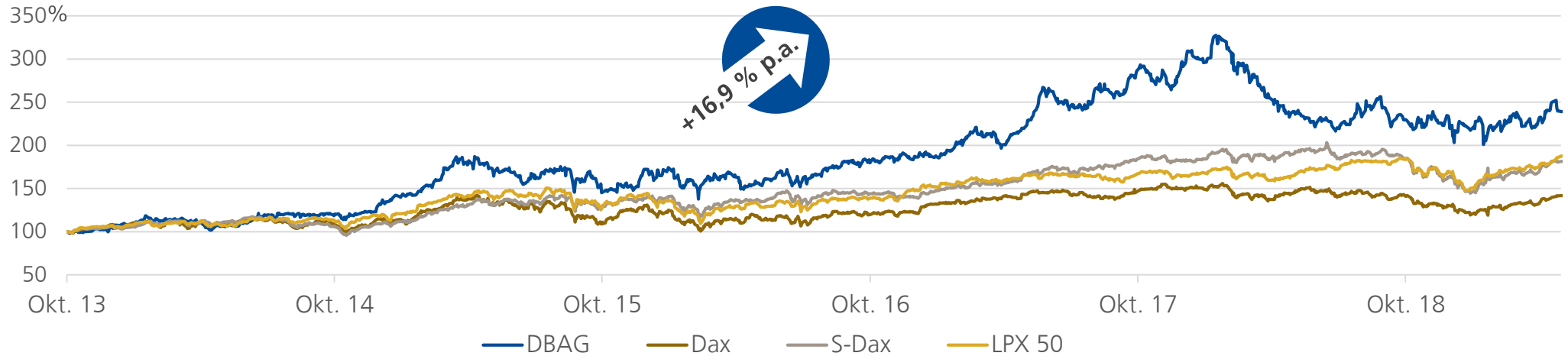
▼

WEITER- ENTWICKLUNG DER INVESTITIONS- STRATEGIE

TORSTEN GREDE
SPRECHER DES VORSTANDS

RÜCKBLICK: DBAG IST GEWACHSEN – ZUM NUTZEN DER AKTIONÄRE

WERTENTWICKLUNG DBAG-AKTIE



Juli 2016: Anstieg der Co-Investitionen mit DBAG Fund VII um 50 Prozent

September 2016: Kapitalerhöhung zur Finanzierung des Wachstums und neue Dividendenpolitik

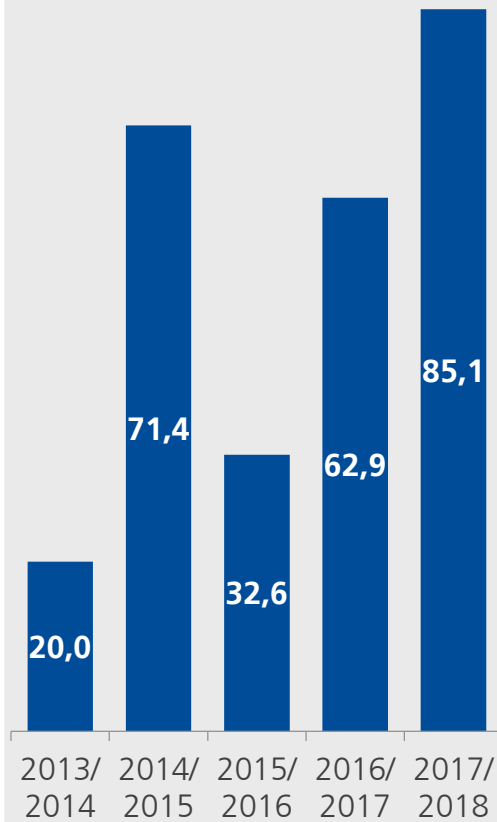
manager magazin



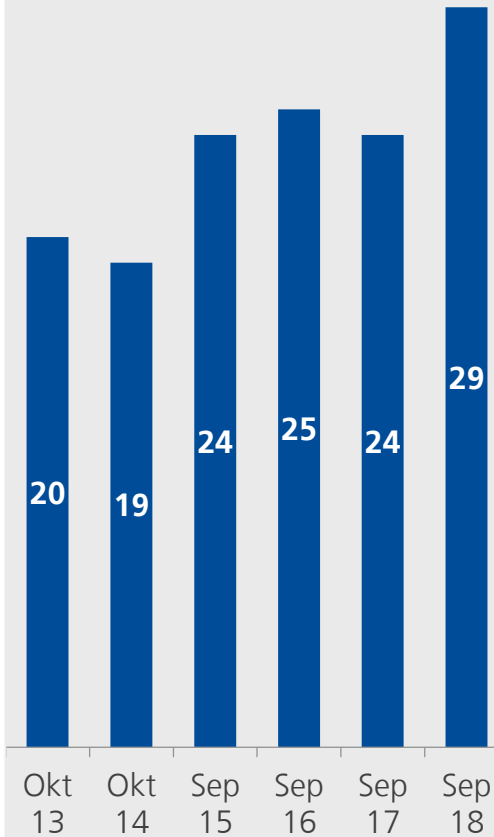
Investors' Darling

Kapitalmarktstrategie des Jahres

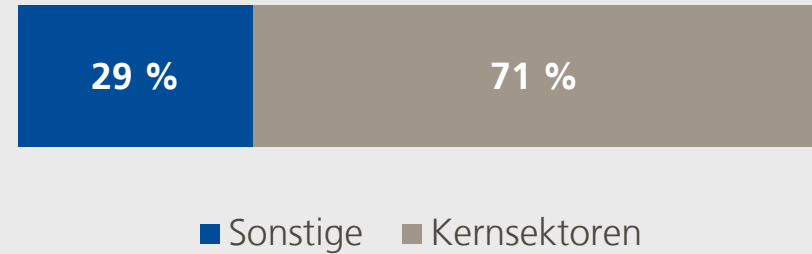
INVESTITIONEN IN DAS PORTFOLIO (Mio. €)



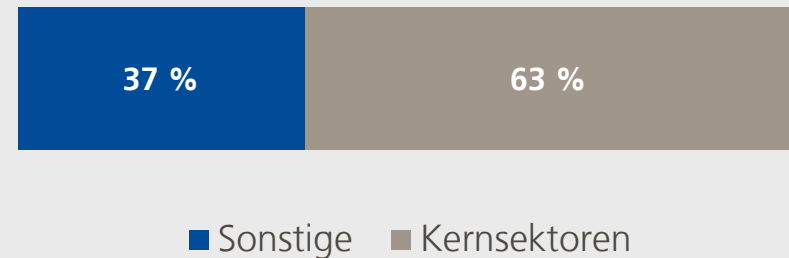
ANZAHL BETEILIGUNGEN



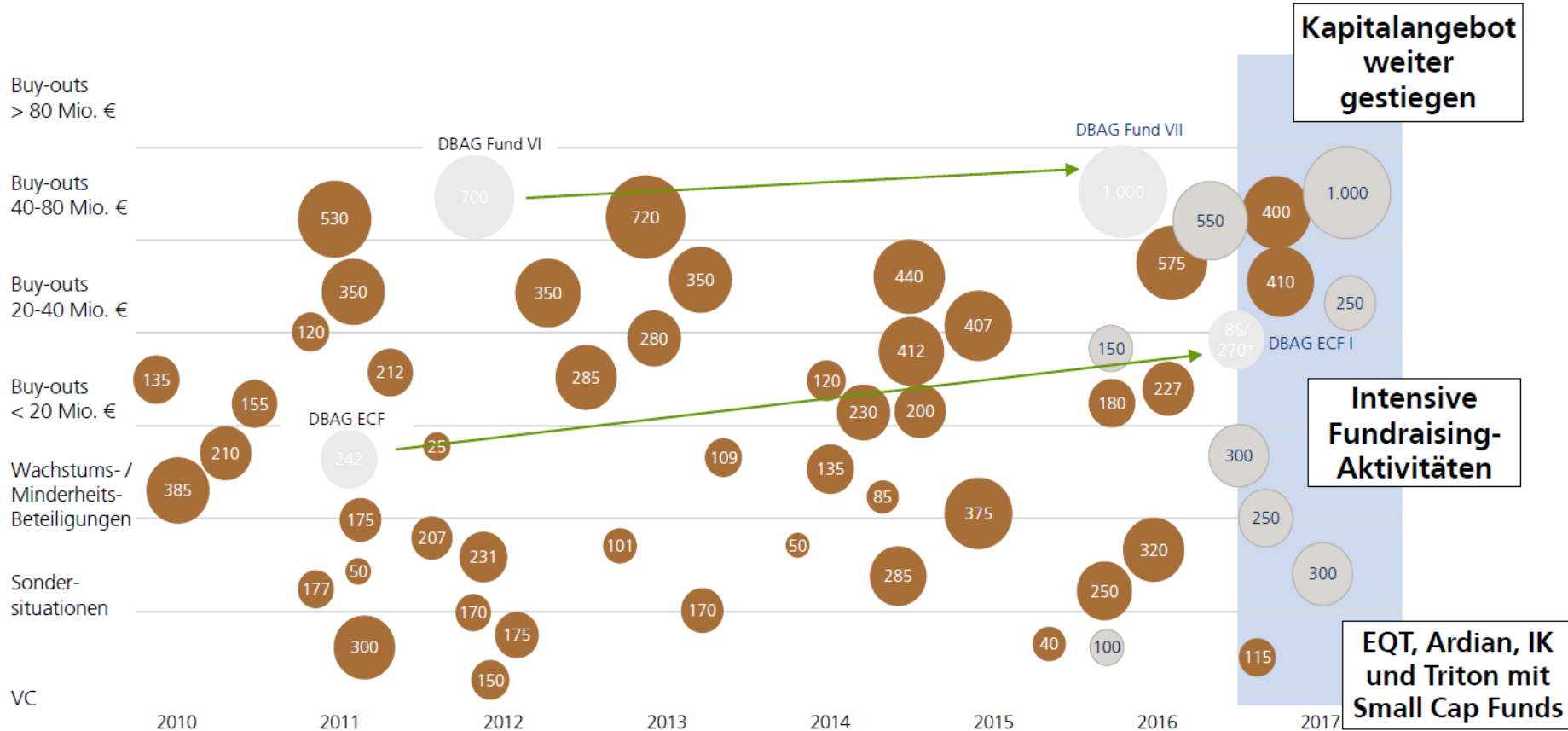
PORTFOLIOSTRUKTUR OKTOBER 2013



PORTFOLIOSTRUKTUR MÄRZ 2019



... IN EINEM ANSPRUCHSVOLLEN MARKTUMFELD MIT MEHR WETTBEWERB UND STEIGENDEN PREISERWARTUNGEN



*Zusagen für zwei Jahre / entsprechend 5-jähriger Investitionsperiode

Quelle: Preqin, Campbell Lutyens, DBAG

Angaben in Mio. € ● geschlossen ● DBAG ● Fundraising

WEICHENSTELLUNGEN DER VERGANGENEN JAHRE

EIGENKAPITAL-BETEILIGUNG
40-100 MILLIONEN EURO

2016: Top-up-Fonds (DBAG Fund VII)
für MBOs > 100 Mio. Euro

2017: DBAG ECF für kleinere MBOs < 40 Mio. Euro

INVESTMENT CASE
GUTE MARKTPPOSITION UND
ENTWICKLUNGSPOTENZIAL

Portfoliobegleitung im Fokus mit dem Ziel der strategischen
Neupositionierung;
42 Unternehmenszukäufe seit 2011;
aktuell vier Buy-and-build-Plattformen

BRANCHEN
VIER KERNSEKTOREN

2013: Auch Nicht-Kernsektoren, sofern guter
Zugang

2017: Initiative „Digitale Geschäftsmodelle“

REGIONEN
„DACH“;
IN KERNSEKTOREN AUCH
EUROP. NACHBARLÄNDER

Marktführer mit 52 MBOs im Mittelstand
seit Start des Buy-out-Geschäfts

Seit 2015: Bearbeitung des italienischen Marktes

DEAL-SOURCING

- › Im Fokus: Primaries mit deutlichem Entwicklungspotenzial
- › Ausbau und Stärkung des Netzwerks: Industrial Partner und Executive Circle
- › Ziel: Guter Zugang zu proprietärem Deal-Flow
- › Aktivere Marktbearbeitung durch Branchen-Screenings (DBAG-Research Center)
- › Kontaktpflege

AKQUISITIONSPROZESS

- › Due Diligence Standards
- › Fremdfinanzierungs-Term-Sheets und Kreditverträge
- › Einheitliche Compliance- und ESG-Standards

PORTFOLIOBEGLEITUNG

- › Kandidaten für Beiräte der Portfoliounternehmen aus Executive Circle
- › Tracking der Umsetzung des Investment Case
- › Verbesserung der Reporting-Strukturen in den Portfoliounternehmen
- › Beiräte als Sparringspartner für das Managementteam

**Stabiles und sehr erfahrenes
Investmentteam**

**Corporate Functions: Ausgewiesene
Spezialisten stellen Effizienz und Qualität
der Prozesse rund um das
Beteiligungsgeschäft sicher**

Fortlaufende Weiterentwicklung:

- › Stärkung der HR-Funktion
- › Personalentwicklungsplan



Beteiligungen aus den Kernsektoren:

DBAG profitiert von ihrer umfangreichen Expertise
und langjährigen Erfahrung



... UND ÜBERTRAGUNG DES KONZEPTS ZUR ERSCHLIEßUNG NEUER SEKTOREN

Beteiligungen im Telekommunikationssektor:

INEXIO
CONNECTING YOUR BUSINESS

DNSNET
Anschluss Zukunft.

Tel io

vitronet
Zukunft ist heute!

netzkontor nord
Weil das Ergebnis zählt

BTV multimedia GmbH

Beteiligungen an digitalen Geschäftsmodellen:


FAST LEAN SMART. *fls*

 cloudflight.io



BEGLEITUNG DER PORTFOLIO- UNTERNEHMEN

DR. ROLF SCHEFFELS
MITGLIED DES VORSTANDS

ANSATZPUNKTE FÜR DIE WERTSTEIGERENDE NEUPOSITIONIERUNG DER PORTFOLIOUNTERNEHMEN ...

1 Geografische Markterschließung

... z. B. durch Ausbau des globalen Vertriebsnetzes, Eröffnung von Vertriebsstandorten

2 Erweiterung der Produktpalette

... z. B. durch Produktinnovationen

3 Ausbau des Servicegeschäfts

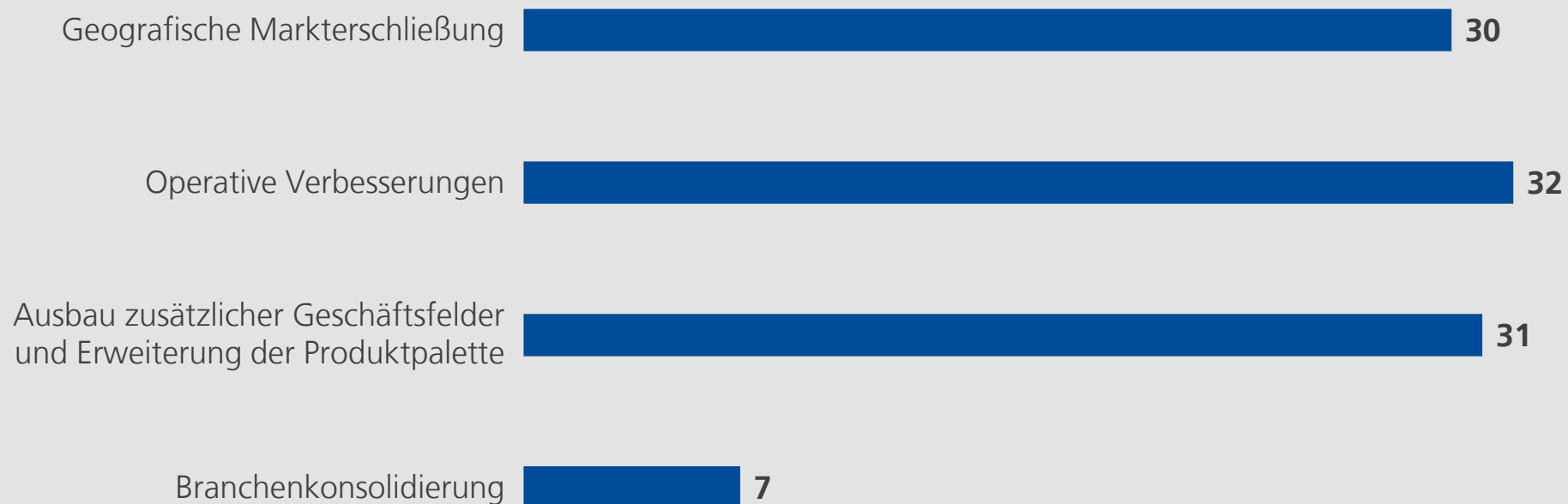
... z. B. durch Organisation als Profit Center

4 Operative Verbesserungen

... z.B. durch Optimierung der Produktionsabläufe, KPI-basierte Berichterstattung als Basis der Unternehmensführung, Investitionen, Standortverlagerungen

Unternehmenszukäufe als Instrument zur beschleunigten Umsetzung

Wert des DBAG-Portfolios nach Wertsteigerungsmethoden (in %)



Aufteilung des Portfoliowertes der DBAG zum 30. September 2018 nach (überwiegend) zugrundeliegender Wertsteigerungsstrategie



Gruppe aus Maschinenbauunternehmen, die in ihren Märkten jeweils eine führende Position innehaben

Technologie- und Innovationsführer in der Nahrungsmittelverarbeitung

**Nukleus der Gruppe:
Stephan Machinery GmbH, 1953 als Familienunternehmen gegründet**
› 43 Mio. Euro Umsatz, 121 Mitarbeiter (2013)

Drei Unternehmenszukäufe zwischen 2013 und 2016

Stephan
food processing machinery



FrymaKoruma
> technology in motion



terlet
Process Equipment & Systems



suaTec



ProXES
the processing > group

Prozesstechnik:
Maschinen für
unterschiedliche
Anwendungen in
der Lebensmittel-
herstellung
(Erhitzen)

Prozesstechnik:
kalte Verarbeitung
von Lebensmitteln,
Kosmetika und
pharmazeutischen
Erzeugnissen

Prozesstechnik:
möglichst
schonende Be- und
Verarbeitung fester
und flüssiger
Nahrungsmittel

**Industrie-
automation:**
einheitliche
Steuerungs-
technik für alle
Maschinen und
Anlagen

**Hochwertige
Prozesstechnik-
Anlagen zur
Verarbeitung von
Lebensmitteln,
Gesundheits- und
Körperpflege-
produkten mit
führender
Marktposition**

März 2013

Okt. 2014

Juni 2015

Dez. 2016

Juli 2017

Strategische Neupositionierung

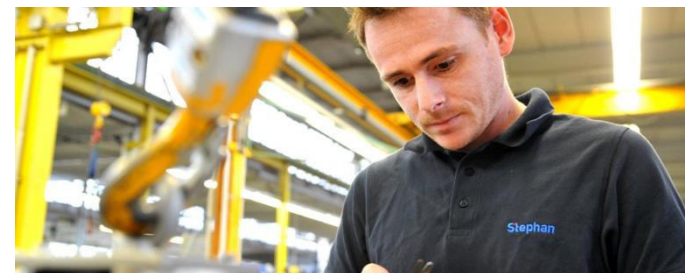
- › Erweiterung des Produktportfolios in komplementären Anwendungsbereichen
- › Ausbau des globalen Vertriebsnetzes und Nutzung zur Umsatzsteigerung in Märkten, die bisher nicht abgedeckt wurden
- › Steigerung des Aftermarket-Geschäfts mit Serviceinitiative

Unternehmensführung

- › Beirat mit Branchenexperten als Sparringspartner für das Management
- › Veränderung im Management (neuer CFO, Einführung COO) und Ausbau der zweiten Führungsebene
- › Erweitertes Compliance-System und ESG-Standards

Operative Entwicklung

- › Einheitliche unternehmensweite Berichtsstandards
- › Integration der Unternehmenszukäufe in gemeinsames weltweites Vertriebsnetz
- › Hohe Cash-Generierung ermöglicht Refinanzierung zur Finanzierung der Unternehmenszukäufe



UMSATZ-
STEIGERUNG UM
MEHR ALS
230 %

STEIGERUNG
DES EBITDA UM
MEHR ALS
320 %

3
UNTERNEHMENS-
ZUKÄUFE
ERFOLGREICH
ABGESCHLOSSEN

ZAHL DER
MITARBEITER
WÄCHST UM
275



Beginn der Beteiligung im Mai 2013

- › Einstiegsbewertung des Plattform-Investments: 6,2x EV/EBITDA
- › Finanzierungsstruktur des Kaufpreises: 49 Prozent Eigenkapital, 51 Prozent Fremdkapital

Veräußerung im Juli 2017

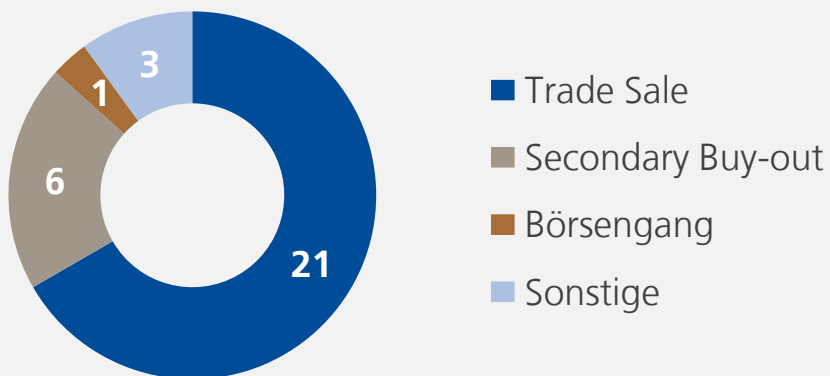
- › Exit-Bewertung: 11,1x EV/EBITDA
- › Preis spiegelt erfolgreiche strategische und operative Entwicklung wider
- › Kapital-Multiplikator 5,4x nach Haltedauer von 4 Jahren 3 Monaten
- › vierthöchster Multiple unter bisher 31 veräußerten MBOs (Durchschnitt: 2,8x)
- › Brutto-IRR 68 Prozent

31 von 52 MBOs seit Beginn des Buy-out-Geschäfts 1997

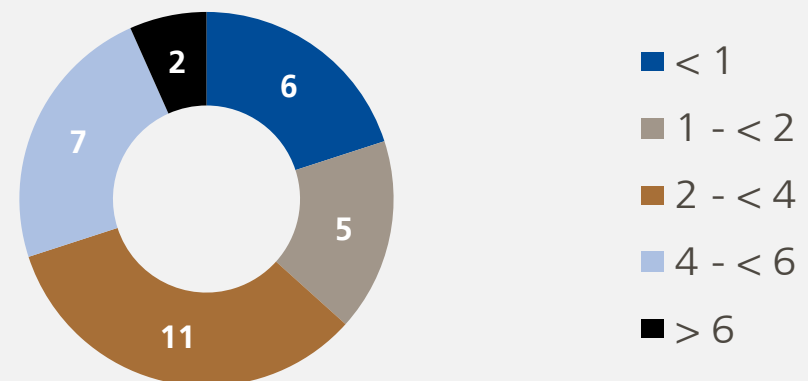
- › Durchschnittliche Haltedauer von 4,9 Jahren
- › Mit den Veräußerungen wurde durchschnittlich das 2,8-Fache (brutto) des eingesetzten Kapitals Erlöst

Portfoliounternehmen der DBAG sind in der Regel für strategische Investoren attraktiv

ART DER VERÄUSSERUNG
(Anzahl der Transaktionen)



KAPITALMULTIPLIKATOR BEI VERÄUSSERUNG
(Anzahl der Transaktionen)



▼

STRATEGISCHE NEUPOSITIONIERUNG: ERWEITERUNG DER PRODUKTPALETTE

TOM ALZIN
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG

1 Kernsektoren

- › Fokus auf Kernsektoren seit 2001
- › Eigene Branchenexpertise und Investment-Erfahrung sind Voraussetzung für Investitionsansatz der DBAG

2 Due Diligence

- › Entwicklung des Investment Case bereits vor Beteiligungsbeginn



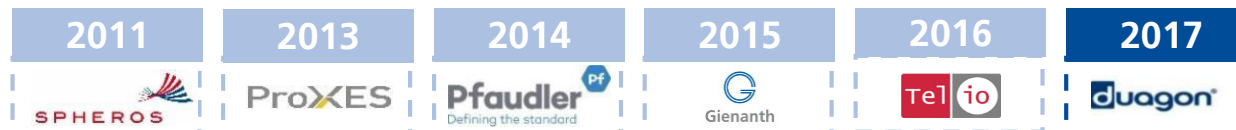
3 Unternehmenszukäufe

- › Beschleunigung des Veränderungsprozesses

4 Exit

- › Strategische Neupositionierung erhöht Attraktivität für strategische Käufer und begünstigt strategische Prämien

Grundlage für erfolgreiche Transaktionen (beispielhaft)



DBAG ist gut aufgestellt zur Unterstützung der Veränderungsprozesse in Portfoliounternehmen



Geografische Markterschließung

- › Erweiterung der internationalen Präsenz als Grundlage für Cross-Selling zwischen Unternehmen der Gruppe
- › Unternehmenszukauf in Australien
- › Neuer Vertriebsstandort in Indien



Ausbau der Produktpalette

- › Zusammenschluss mit MEN: Erweiterung des Produktportfolios um Lösungen für die Datenverarbeitung und vertikale Integration
- › Identifizierung von Akquisitionszielen, z.B. im Bereich kabelloser Technologien



Operative Verbesserungen

- › Neue CSO-Position, um gruppenübergreifendes Vertriebskonzept zu etablieren
- › Neuer COO
- › Durchsatz auf bestehender Basis deutlich gesteigert

▼

STRATEGISCHE NEUPOSITIONIERUNG: OPERATIVE VERBESSERUNGEN

JANNICK HUNECKE
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG

1 Kernsektoren

- › Fokus auf Kernsektoren seit 2001
- › Eigene Branchenexpertise und Investment-Erfahrung sind Voraussetzung für Investitionsansatz der DBAG

2 Due Diligence und Road Map

- › Entwicklung des Investment Case bereits vor Beteiligungsbeginn



3 Unternehmenszukäufe und Investitionen

- › Beschleunigung des Veränderungsprozesses durch Akquisitionen
- › Investitionen, auch in Verbesserung operativer Prozesse

4 Exit

- › Attraktivität für strategische Käufer ermöglicht höhere Bewertung bei Veräußerung

Grundlage für erfolgreiche Transaktionen (beispielhaft)



DBAG ist gut aufgestellt zur Unterstützung der Veränderungsprozesse in Portfoliounternehmen



Geografische Markterschließung

- › Erwerb von SLR mit Standorten in Österreich und der Tschechischen Republik
- › Lieferungen für US-Markt
- › Sondierungen zu möglichen Joint Ventures und Niederlassungen in den USA und Indien laufen



Ausbau des Produktangebots

- › Investitionen in neue Formguss-Linie
- › Erweiterung des Produktangebots mit Fokus auf diversifizierende Anwendungsbereiche
- › Erwerb von Kapazitäten zur Erweiterung des Produktangebots



Operative Verbesserungen

- › Neuer CEO mit starkem Vertriebsfokus
- › Neue CFO und COO
- › 14 neue Manager auf der zweiten Führungsebene
- › Investitionen in die Verbesserung der Produktionsprozesse
- › Fortlaufende Verbesserungsmaßnahmen



Gienanth

▼
FOKUSSIERUNG
ALS GRUNDLAGE:
ERSCHLIEßUNG
NEUER SEKTOREN

RAGNAR GEERDTS
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG

SEKTORFOKUS ERMÖGLICHT ERSCHLIEBUNG NEUER SEKTOREN

1 Kernsektoren-Fokus

- › Fokus auf Kernsektoren seit 2001
- › Erfolgreiche Übertragung des Konzepts auf neue Sektoren

2 DBAG Research Center

- › Identifizierung von Wachstumsmärkten und langfristigen Wachstumstreibern
- › Markt-Screening mit Blick auf substantiellen Deal-Flow



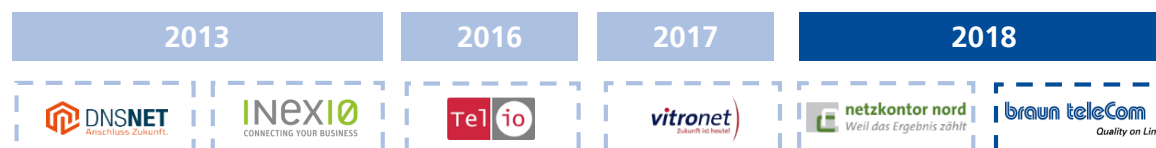
3 Executive Circle

- › Breites Netzwerk aus Industrieexperten mit unternehmerischem Hintergrund unterstützt Deal-Sourcing und Begleitung der Portfoliounternehmen

4 Aufbau eigener Expertise

- › Aufbau eigener Branchenexpertise und Durchdringung von Geschäftsmodellen

Grundlage für Transaktionen im Telekommunikationssektor



DBAG ist gut aufgestellt für die Weiterentwicklung des bestehenden Portfolios, die Strukturierung weiterer Transaktionen und die Erschließung neuer Sektoren

BEISPIEL TELEKOMMUNIKATIONSSEKTOR: AUSGANGSSITUATION

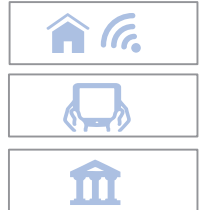
Megatrends

Wachsender Bedarf an Glasfasernetzen ...

Wachsende Nachfrage nach schnellen Internetverbindungen

A Stärkere Nutzung mobiler Daten

Ausbau durch kommunale Träger ohne Fachkompetenz



Subventionen

... wurde von der deutschen Regierung erkannt

Internetgeschwindigkeit in Deutschland **unter europäischem Durchschnitt**

Glasfaser ist einzige **zukunftsichere Technologie**

Investitionen i. H. v. **10-12 Mrd. €** bis 2021 angekündigt






Heute

Zukunft

Langfristiger Ausblick

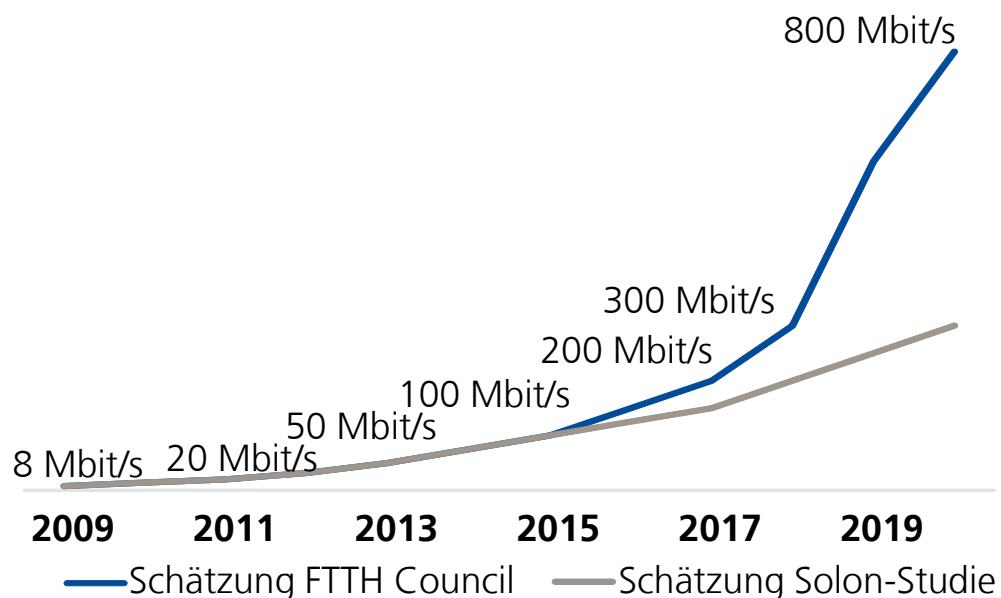
B *Weitere Entwicklungen...*

- 1** Elektromobilität 
- 2** Smart Traffic 
- 3** Smart-Grid-Technologien 

... treiben Planung und Ausbau von Netzwerken und sichern die Nachfrage nach Telekommunikationsdienstleistungen

A BEISPIEL TELEKOMMUNIKATIONSSEKTOR: WACHSTUMSTREIBER

Voraussichtlich benötigte Bandbreite der Haushalte



Treiber von Bandbreite und schnellem mobilem Zugang

	Anwendung	Benötigte Bandbreite	Anwendungen und Technologien
Wirtschaft	Industrie 4.0	~700 Mbit/s	INDUSTRY 4.0, BLOCKCHAIN
	VPN	~300 Mbit/s	Cloud Computing
	Cloud-Computing	~300 Mbit/s	Cloud Computing
Privat	Gaming	~300 Mbit/s	4K ULTRAHD, VR
	TV	~300 Mbit/s	NETFLIX
	Internet der Dinge	~50 Mbit/s	INTERNET of THINGS
	Streaming	~25 Mbit/s	INTERNET of THINGS

► **Verfügbarkeit von privaten Glasfaseranschlüssen** in Deutschland ~3% (europ. Durchschnitt: ~14%), laut BREKO Research (2018)

► 2025 werden mehr als 75% der Anwender im deutschen Markt voraussichtlich eine Bandbreite von mindestens **500 Mbit/s benötigen**

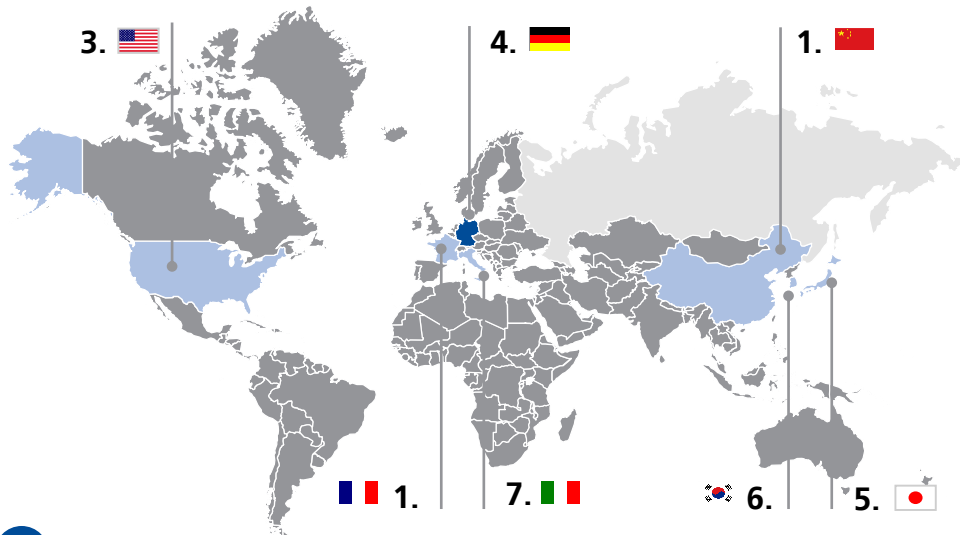
► **50 Mrd. €** werden in D. in den kommenden zehn Jahren voraussichtl. **in Glasfaserinfrastruktur und entsprechende Dienstleistungen** investiert

Quellen: Roland Berger, react-etc.net

B BEISPIEL TELEKOMMUNIKATIONSSEKTOR: WACHSTUMSTREIBER

1 Elektromobilität

Die wichtigsten Elektromobilitätsmärkte der Welt





2 Smart Traffic / Connected Highways

Bedeutung

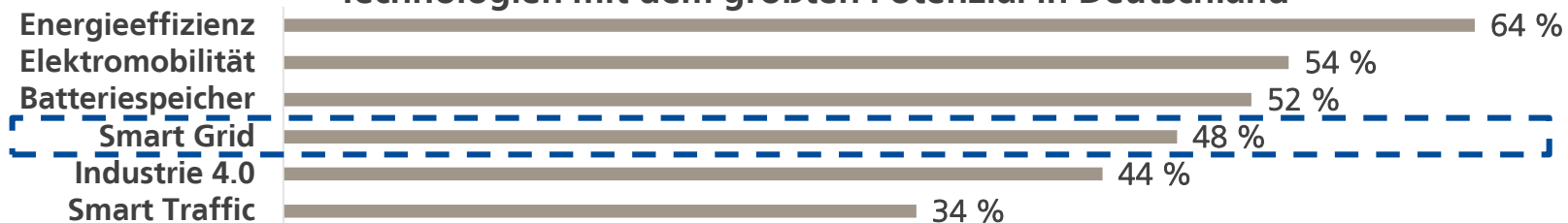
- 8 Mrd. €** Erwartete Einsparungen durch Smart Traffic in Deutschland
- 84 %** Der deutschen Bevölkerung würden von höheren Investitionen in Smart Traffic profitieren

Bis 2021: Zwei Schritte

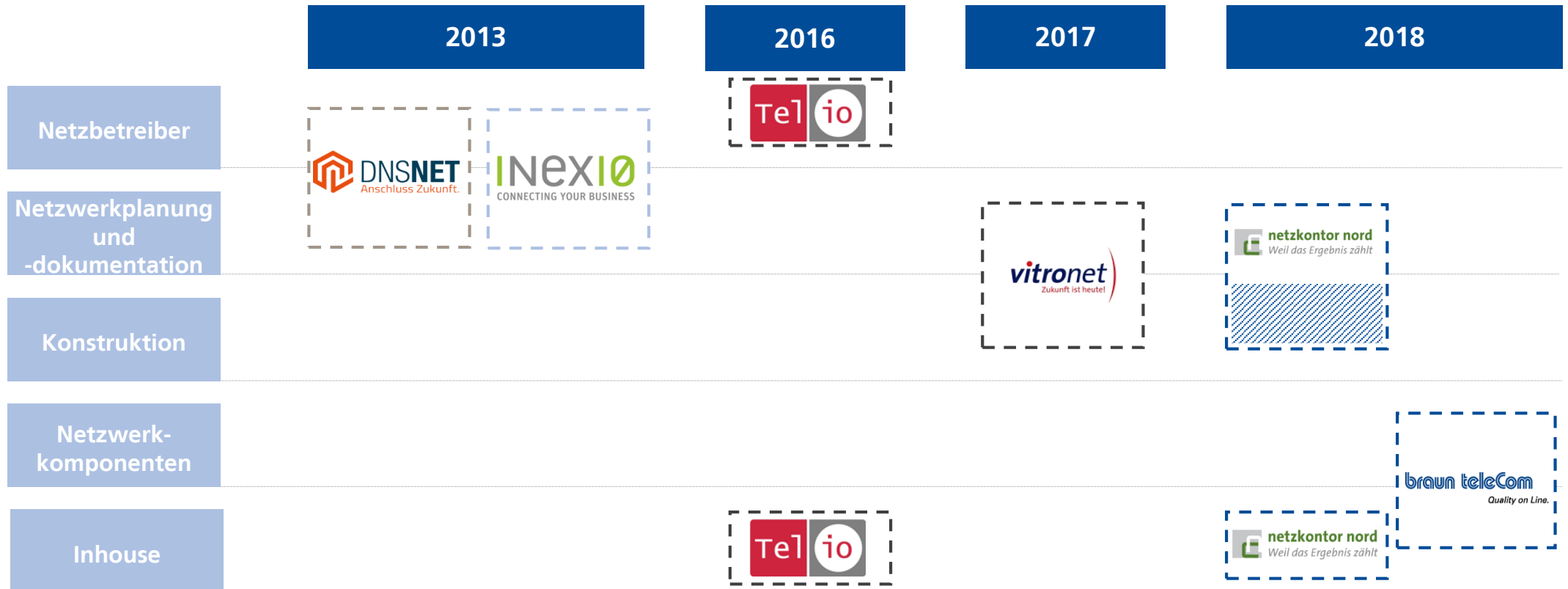
-  Digitalisierung der bestehenden Infrastruktur
-  Breitbandverbindungen entlang der Verkehrswege

3 Smart-Grid-Technologien

Technologien mit dem größten Potenzial in Deutschland



ERFOLGREICHER EINTRITT IN DEN TELEKOMMUNIKATIONSSEKTOR SEIT 2013



In den vergangenen Jahren hat sich die DBAG fundierte Expertise in den größten Segmenten des Telekommunikationsmarktes erarbeitet




WEITERENTWICKLUNG
DER INVESTITIONS-
STRATEGIE –
WAS HEIßT DAS FÜR
DEN WERT DER DBAG?

SUSANNE ZEIDLER
FINANZVORSTAND

WEITERENTWICKLUNG DER INVESTITIONSSTRATEGIE – WAS HEIßT DAS FÜR DEN WERT DER DBAG?

- ▶ **GRUNDZÜGE DER PORTFOLIOBEWERTUNG**
- ▶ **PORTFOLIOWERT ZUM 31. MÄRZ 2019**
- ▶ **ÜBERLEGUNGEN ZUM WERT DER DBAG
(31. MÄRZ 2019)**
- ▶ **RÜCKBLICK UND AUSBLICK: DIE DBAG WÄCHST IN
BEIDEN GESCHÄFTSFELDERN**

QUARTALSWEISE PORTFOLIOBEWERTUNG NACH WELTWEIT ANERKANNTEM STANDARD




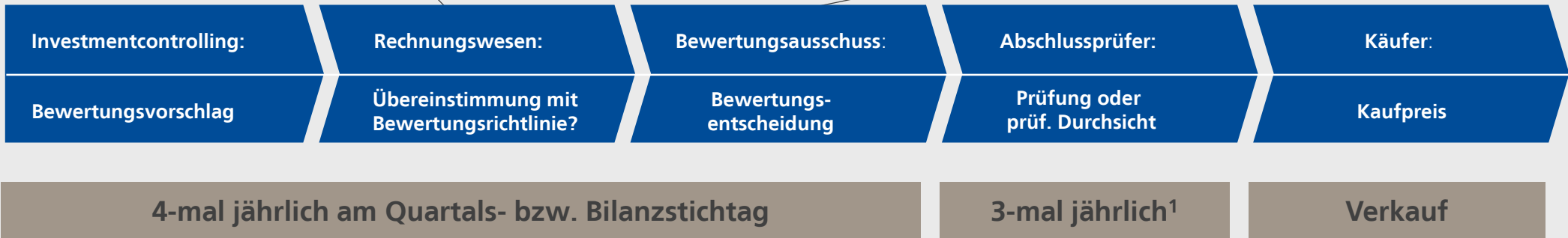
BEWERTUNGSRICHTLINIE

- › Ermittlung des Zeitwertes nach IFRS 13 („Fair Value“)
- › Konkretisierung der IPEV-Guidelines (Branchen-Standard, Stand Dez. 2015)

BEWERTUNGSAUSSCHUSS

- › Vorstand
- › Leiter Finanz- und Rechnungswesen
- › Referent Finanz- und Rechnungswesen
- › Investmentcontroller





¹ Prüfung des Konzernabschlusses der DBAG (zum 30. Sept.), Prüfung der DBAG-Fonds (zum 31. Dez.), prüferische Durchsicht des Halbjahresabschlusses der DBAG (zum 31. März)

DEM MARKTSTANDARD ENTSPRECHEND ÜBERWIEGT DAS MULTIPLIKATORVERFAHREN

ZEITWERTERMITTLUNG DER PORTFOLIOUNTERNEHMEN

Multiplikatorverfahren

- › „Market Approach“ (Vergleichsmethode)
- › Bevorzugte Bewertungsmethode (lt. IPEV-Guidelines)
- › Unterstelltes Ergebnis wird über alle Perioden der Zukunft fortgeschrieben



DCF-Verfahren

- › „Income Approach“ (Kapitalwertmethode)
- › Anwendung
 - Unternehmen mit starkem Wachstumstrend
 - Auslandsfondsbeteiligungen
- › Prognose der Free Cash Flows über mehrere Jahre hinweg, bis ein eingeschwungener Zustand erreicht ist (Detailplanungsphase, Grobplanungsphase, ewige Rente)



**NACHHALTIGES
ERGEBNIS**
X
**MULTI-
PLIKATOR**
—
**NET
DEBT**
=
**EQUITY
VALUE**

- › Vgl. IPEVG 3.4 „Maintainable Earnings“
- › Planzahlen aus der laufenden Periode
- › Bereinigung um Sondereffekte
- › Zu- und Abschläge, um Informationen zu berücksichtigen, die noch nicht in den Planzahlen berücksichtigt sind

- › Aus Peer Group abgeleitet
- › Unterschiede zw. dem zu bewertenden Unternehmen und der Peer Group möglich
- › Kalibrierung zur Berücksichtigung von Marktpreisänderungen
- › Stetige Anwendung

- › Kassenbestand
- › Finanzverbindlichkeiten
- › Pensionsverbindlichkeiten
- › Factoring
- › Leasing
- › Adjustierung für EBITDA-Anpassung
- › Etc.

- › Verteilung auf die einzelnen Fondsvehikel auf Basis des Wasserfallprinzips
- › Berücksichtigung verschiedener Finanzinstrumente (Equity, Shareholder Loan, Bridge etc.)

GRUNDLAGE DES MULTIPLIKATORVERFAHRENS IST DIE ERMITTLUNG EINES NACHHALTIGEN ERGEBNISSES

EBITDA
BERICHTET



MANAGEMENT
ANPASSUNGEN



- › Abfindungszahlungen
- › Restrukturierungsaufwand, Beratungs- und Rechtskosten, Transaktions- oder Refinanzierungskosten
- › Abgang von Anlagevermögen
- › Etc.

EBITDA
MANAGEMENT ANGEPASST



DBAG BEWERTUNGS-
ANPASSUNGEN



Diskretionäre Anpassungen

- › Anpassung aufgrund von Planabweichungen in der Vergangenheit
- › Anpassung auf ein nachhaltiges Ergebnis bei Restrukturierungsfällen
- › Adjustierung um Anlaufkosten oder Ineffizienzen
- › Geänderte Ergebniserwartung, welche noch nicht in den aktuellen Planzahlen berücksichtigt sind

Technische Anpassungen

- › Zur Sicherstellung der methodischen Richtigkeit der Bewertung

EBITDA
DBAG ANGEPASST

KALIBRIERUNG DER EINSTIEGSMULTIPLIKATOREN ZUR BERÜCKSICHTIGUNG VON MARKTPREISÄNDERUNGEN

Beispiel:

Peer Group

Einstiegs-multiplikator (15.10.2016)	EV/EBITDA	EV/EBITA
Peer Group	10,1x	12,5x

Multiplikator (30.09.2018)	EV/EBITDA	EV/EBITA
Peer Group	8,5x	11,9x

- 16 %

Portfoliunternehmen

Einstiegs-multiplikator (15.10.2016)	EV/EBITDA	EV/EBITA
Unternehmen	7,3x	14,1x

Multiplikator (30.09.2018)	EV/EBITDA	EV/EBITA
Unternehmen	6,1x	13,5x

$$10,1x * (1 - 0,16) = 8,5x$$

Vorteile der Kalibrierung

- › IPEV-konform
- › Vermeidung diskretionärer Abschläge von Peer Group-Multiplikatoren

Ausnahmen

- › Unternehmenszukäufe mit vergleichsweise geringen (nicht marktfähigen) Einstiegsmultiplikatoren
- › Initiale Anhebung der Einstiegsmultiples und in der Folge Kalibrierung

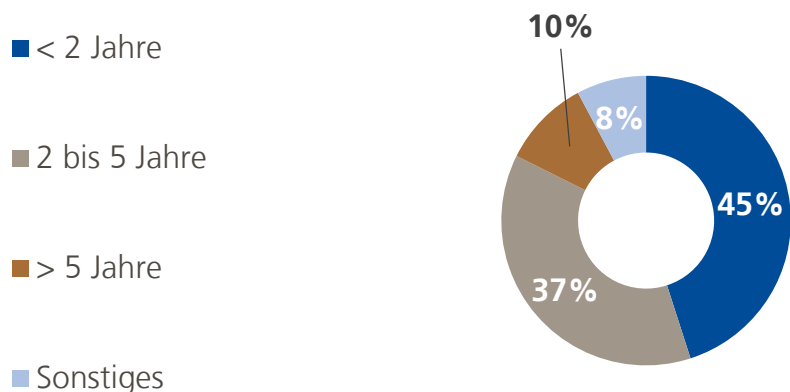
Kalibrierung der Einstiegsmultiplikatoren erfolgt gemäß IPEVG 3.4, wenn keine börsennotierten Peers bekannt sind, die hinsichtlich Größe, Wachstumsraten, Margen etc. vergleichbar sind.

Anschaffungskosten von 294,9 Mio. Euro

1,3x

- › Rund 45 Prozent der Anschaffungskosten entfallen auf Beteiligungen der vergangenen zwei Jahre

ALTERSSTRUKTUR DES PORTFOLIOS (BASIS ANSCHAFFUNGSKOSTEN)

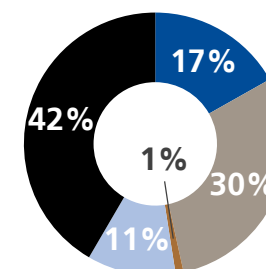


Portfoliowert von 389,7 Mio. Euro ...

- › 26 Unternehmensbeteiligungen in vier DBAG-Fonds

PORTFOLIOWERT NACH BRANCHEN

- Maschinen- und Anlagenbau
- Industrielle Komponenten
- Industriedienstleistungen
- Automobilzulieferer
- Weitere



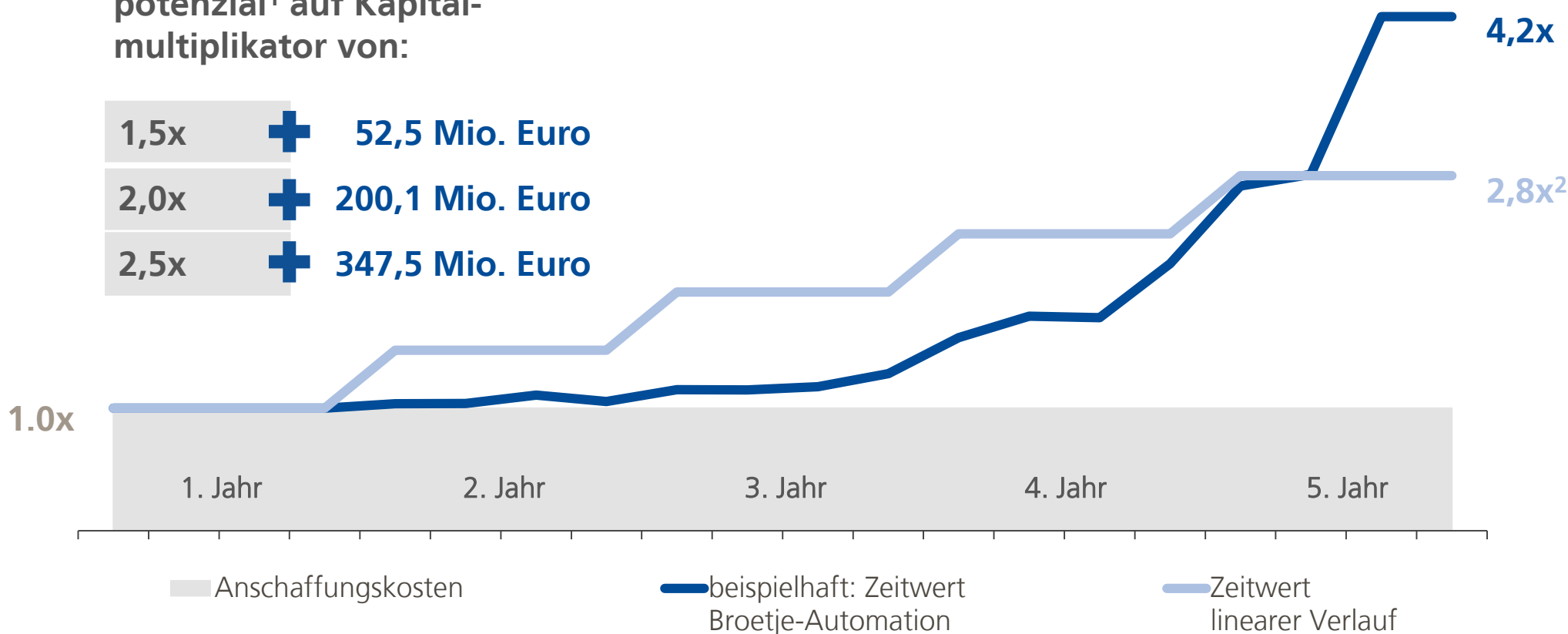
- › Ein Direktinvestment
- › Zwei Beteiligungen an fremd gemanagten ausländischen Buy-out-Fonds
- › Sonstige Gesellschaften zur Abwicklung von Rückhalten

... entspricht dem 7,6x EBITDA der Portfoliounternehmen

... UND BESITZT WERTSTEIGERUNGSPOTENZIAL

Brutto-Wertsteigerungspotenzial¹ auf Kapitalmultiplikator von:

- 1,5x + 52,5 Mio. Euro
- 2,0x + 200,1 Mio. Euro
- 2,5x + 347,5 Mio. Euro



¹ Brutto, d.h. vor 20 % Carried Interest

² Durchschnittlich erzielter Kapitalmultiplikator bei MBOs der DBAG per 31. März 2019

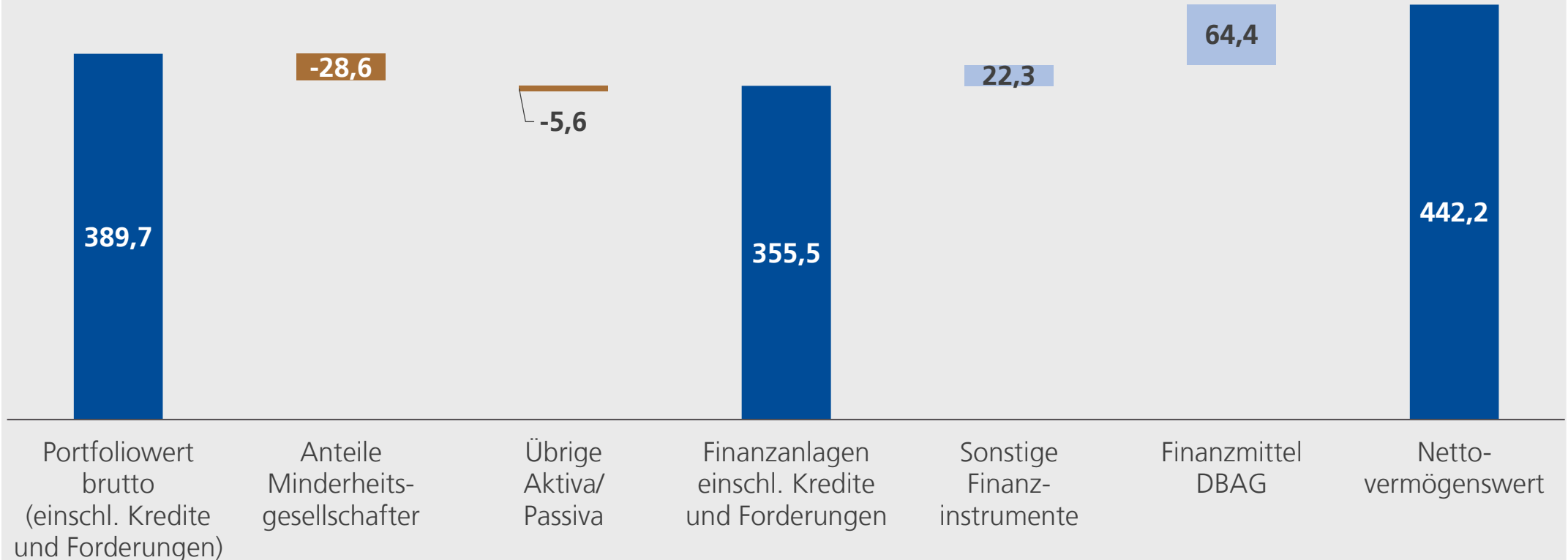
GESONDERTE BEWERTUNG BEIDER GESCHÄFTSFELDER NACH DEM „SUM-OF-THE-PARTS“-VERFAHREN

DBAG SCHAFFT WERT FÜR AKTIONÄRE IN ZWEI GESCHÄFTSFELDERN:



PRIVATE-EQUITY-INVESTMENTS: NETTOVERMÖGENSWERT ALS WERTMAßSTAB

NETTOVERMÖGENSWERT (NAV) ZUM 31. MÄRZ 2019 in Mio. Euro



GESONDERTE BEWERTUNG BEIDER GESCHÄFTSFELDER („SUM-OF-THE-PARTS“-VERFAHREN)

Private-Equity-Investments

Portfoliowert zum 31.3.2019 (1,3x AK)	390 Mio. Euro
Sonstige Bestandteile NAV zum 31.3.2019	+ 52 Mio. Euro

Min.-NAV
(ohne weitere Wertsteigerungen) = 442 Mio. Euro

Portfoliowert, hochgerechnet auf mittleren Kapitalmultiplikator (2,0x ¹ AK)	590 Mio. Euro
20 Prozent Abschlag auf Uplift (CI)	- 40 Mio. Euro
	= 550 Mio. Euro
Sonstige Bestandteile NAV zum 30.6.2018	+ 52 Mio. Euro

Max.-NAV
**(inklusive Wertsteigerung auf mittleren
Kapitalmultiplikator, netto) = 602 Mio. Euro**

Fondsberatung

PE-Ratios auf Basis von Transaktionen²

EBT	13/14	14/15	15/16 ³	16/17	17/18	Mittelwert
(Mio. Euro)	8,0	2,2	-0,6	4,7	5,6	4,0

Wert bei PE-Ratio von ...

...10x	80	22	n/a	47	60	40
...15x	120	33	n/a	71	90	
...20x	160	44	n/a	94	120	
...25x	200	55	n/a	118	150	
...30x	240	66	n/a	141	180	120

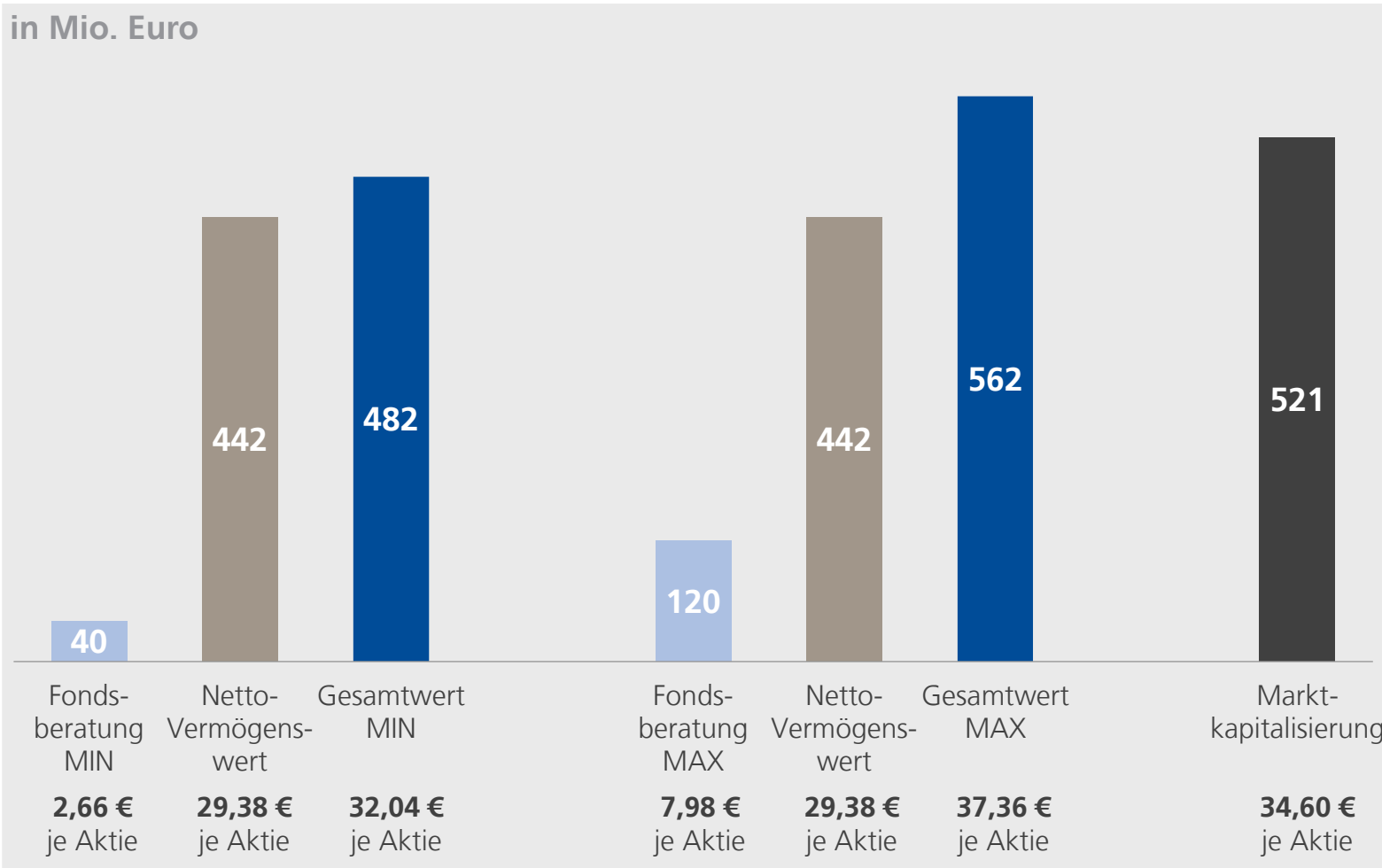
¹ 2,9x bei MBOs; Abschlag für Veräußerungen aus dem ECF

² Quelle: Mergermarket; für Investmentmanager bezahlte Preise im Zeitraum 2013 bis 2018, beobachtete Bandbreite von PE-Ratios zwischen 7 und 30

³ EBT 2015/2016 bereinigt um Kosten für Fundraising und DBAG-Struktur

PERSPEKTIVEN FÜR DEN AKTIENKURS

in Mio. Euro



Marktkapitalisierung per 17. Mai 2019

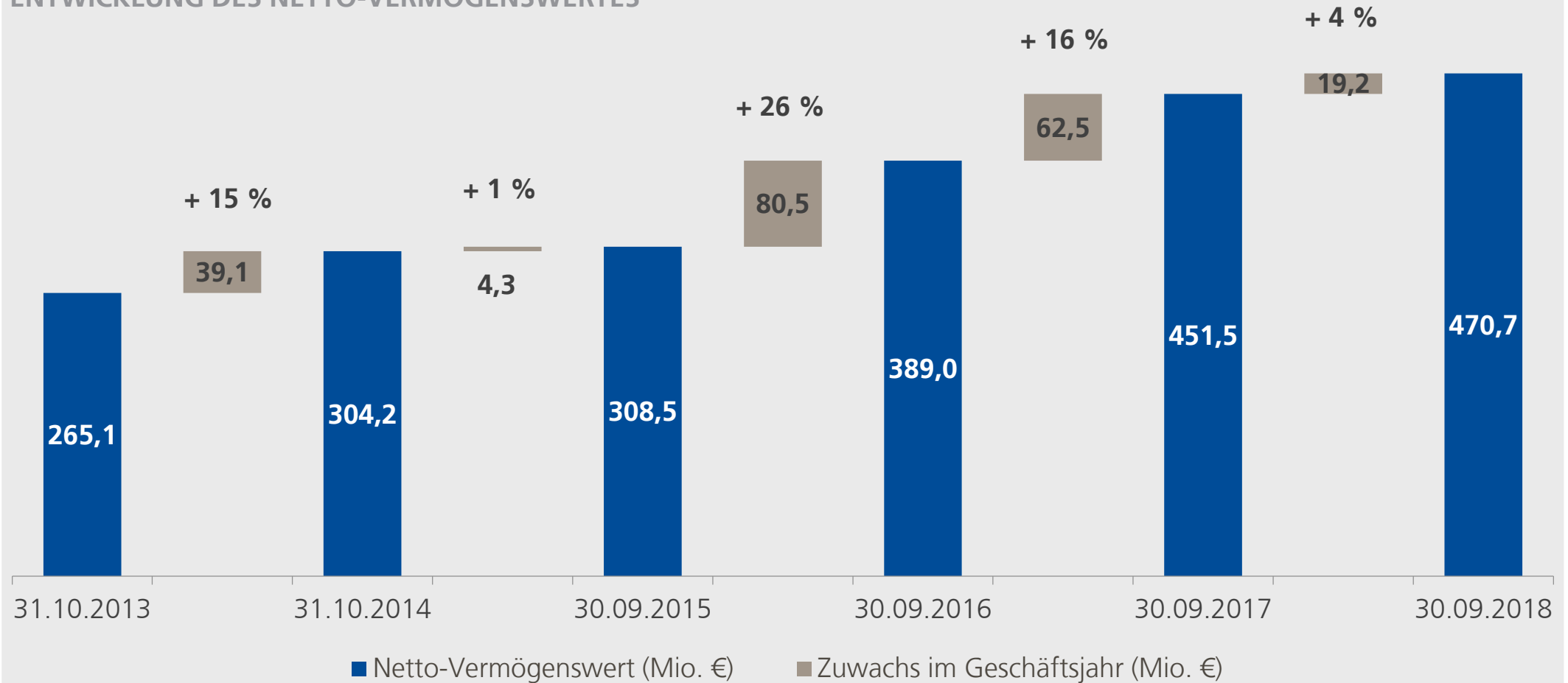
Bewertung der Aktie scheint den NAV zum Stichtag und einen mittleren Wert für die Fondsberatung zu reflektieren

Dabei außen vor gelassen:

- › Wertsteigerungspotenzial im jungen Bestandsportfolio
- › Weiteres Wachstum in der Fondsberatung

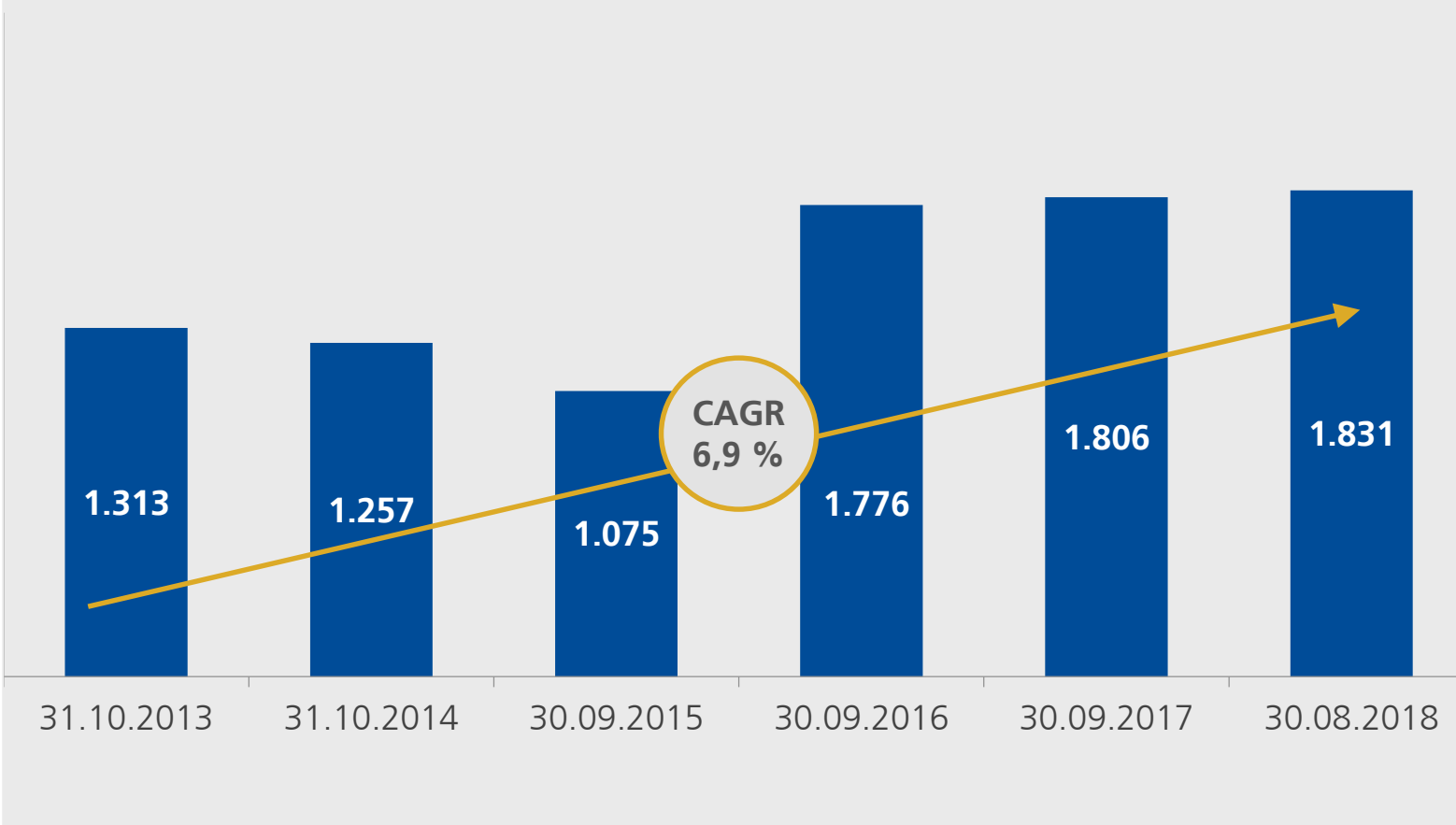
DER NETTOVERMÖGENSWERT IST IN DEN VERGANGENEN FÜNF JAHREN UM 12,4 PROZENT PRO JAHR GEWACHSEN

ENTWICKLUNG DES NETTO-VERMÖGENSWERTES



DAS VERWALTETE UND BERATENE VERMÖGEN IST INSGESAM EBENFALLS STARK GEWACHSEN

VERWALTETES UND BERATENES VERMÖGEN (Mio. €)



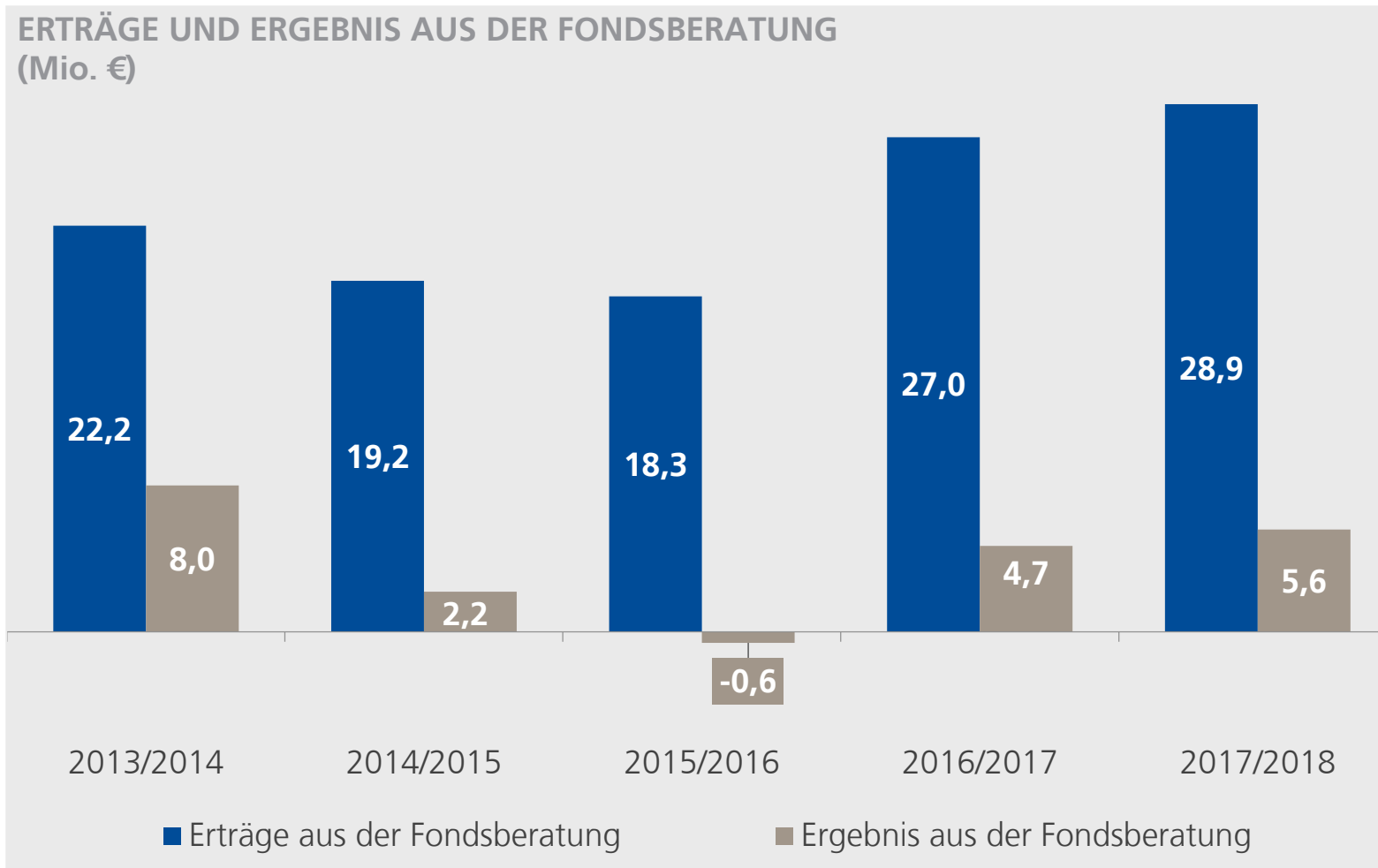
AuM/AuA: Verwaltetes und beratenes Vermögen

Unstetiges Wachstum ist geschäftstypisch

- › Deutlicher Anstieg nach Auflegen eines neuen Fonds, ca. alle vier bis sechs Jahre
- › Rückgänge nach Veräußerungen aus dem Portfolio

DIE ERTRÄGE UND DAS ERGEBNIS AUS DER FONDSBERATUNG STEIGEN INSGESAMT MIT

ERTRÄGE UND ERGEBNIS AUS DER FONDSBERATUNG
(Mio. €)

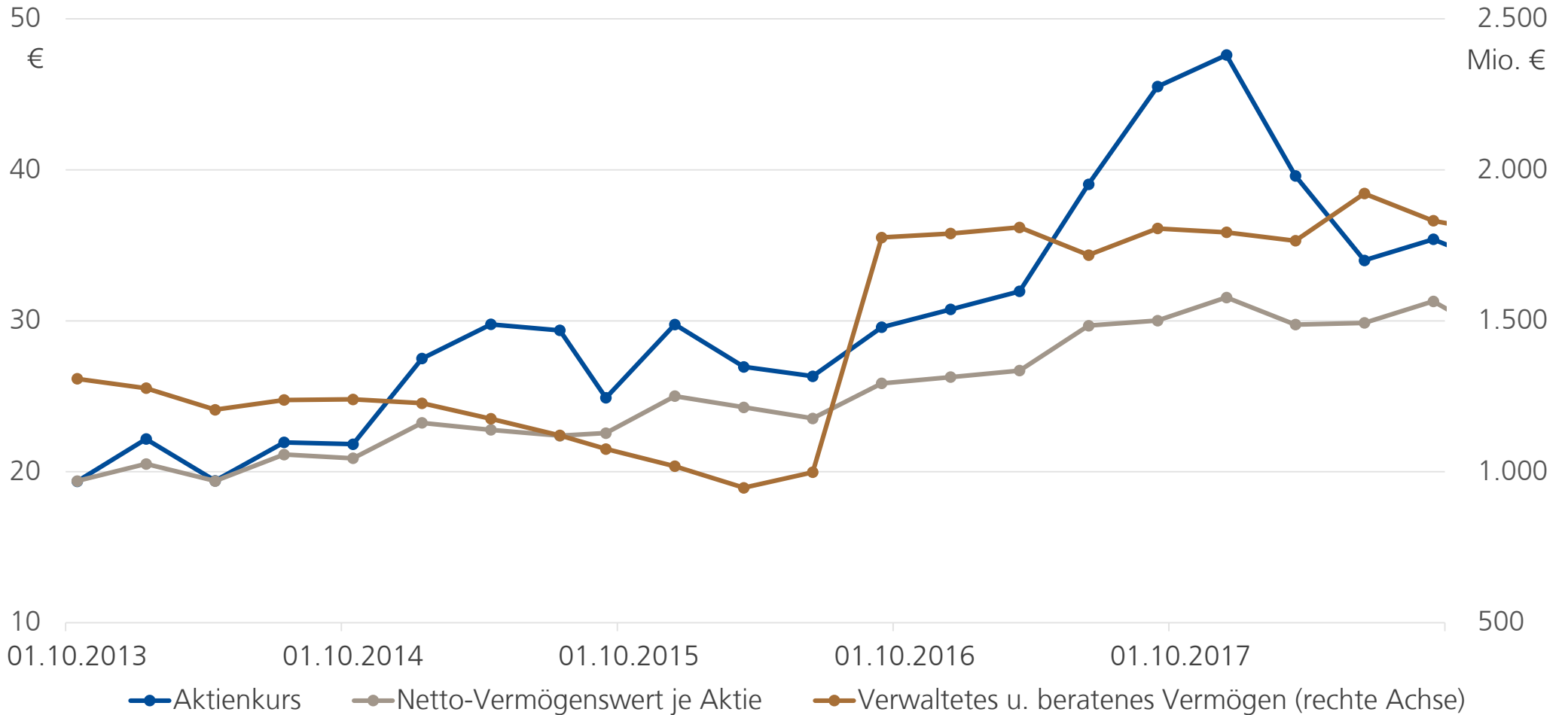


2015/2016: Ergebnis bereinigt um Aufwand für Fundraising und DBAG-Struktur

Erträge folgen der Entwicklung des verwalteten und beratenen Vermögens

Ergebnis außerdem durch Kostenentwicklung beeinflusst

AKTIENKURS FOLGT I. W. DER ENTWICKLUNG DES NETTO-VERMÖGENSWERTES UND DES BERATENEN VERMÖGENS, ...



	ERWARTUNGEN 2018/2019	AMBITION 2020/2021
NETTOVERMÖGENSWERT	BIS 10 % HÖHER	MEHR ALS 20 % HÖHER ALS 2018/2019
VERWALTETES UND BERATENES VERMÖGEN	10-20 % NIEDRIGER	MEHR ALS 20 % HÖHER ALS 2018/2019
ERTRÄGE AUS DER FONDSBERATUNG	BIS 10 % HÖHER	MEHR ALS 20 % HÖHER ALS 2018/2019
ERGEBNIS AUS DER FONDSBERATUNG	BIS 10 % NIEDRIGER	MEHR ALS 20 % HÖHER ALS 2018/2019

Quelle: Geschäftsbericht 2017/2018, Seite 99