Mobius

CAPITAL PARTNERS

Confidential Presentation

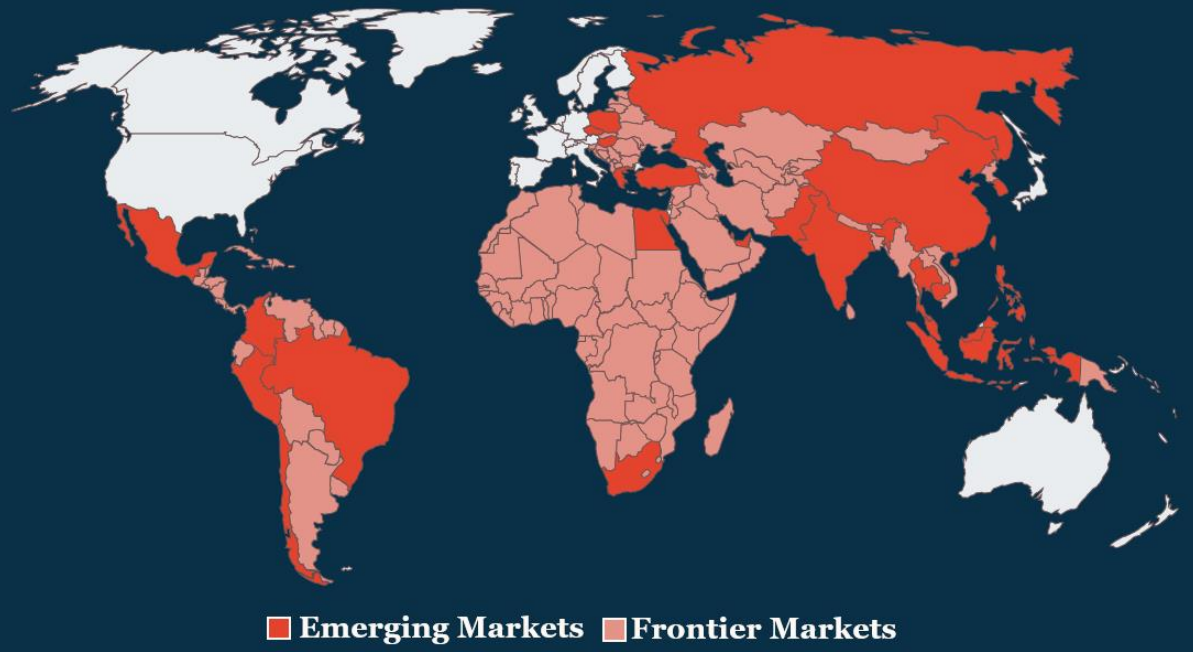
Mobius Emerging Markets Fund ("MEMF")

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Mobius Capital Partners– Das Unternehmen

Ein innovativer Ansatz für Investments in Schwellenländer

- Gegründet 2018
- Spezialisierte Strategie
- Konzentriertes Portfolio
- Über 100 Jahre kumulierte Investmenterfahrung
- Unabhängige Partnerschaft
- Gründungspartner und Mitarbeiter sind investiert



© Mobius Capital Partners 2020

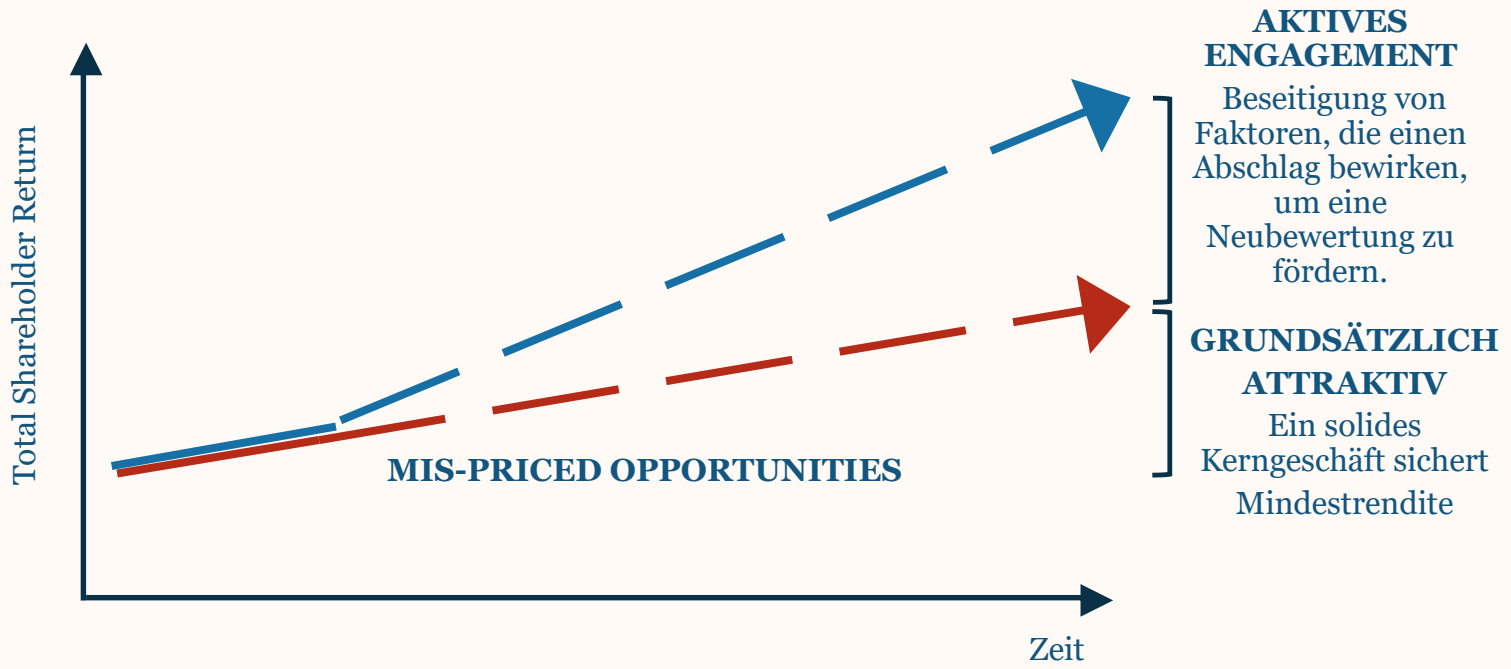
Eine Anlagestrategie mit zwei Säulen

Private Equity-Ansatz für Aktienmärkte

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Eine Anlagestrategie mit zwei Säulen

- **Säule 1:** Unternehmen kaufen mit einem Abschlag auf den Eigenwert
- **Säule 2:** Beschleunigung der Neubewertung durch aktives Engagement



© Mobius Capital Partners LLP 2020

Aufbau eines robusten und wiederholbaren Prozesses

Pre-Investment

Post-Investment

Erste Recherche
Marktkapita-lisierung ($500m-$10 Mill)
Liquidität (>1 Million Dollar pro Tag)

Ideen-generierung
Proprietary screen
Research trips und Konferenzen

Shallow Dive
Investmentthese
Makro Overlay

Deep Dive
360⁰ due diligence
> 4 wöchiger Prozess

Portfolio-Konstruktion
Conviction Matrix
Makro-ökonomisches Dashboard

Engagement
Umsetzung des Aktionsplans

Portfolio Review
Company review
Risiko-Management

Team Collaboration & Macro Overlay

INVESTMENT UNIVERSUM
4,500 stocks
(aus 15,000)

Pool Of Interest
400 stocks

Watchlist
150 stocks

IC Decks
60-70 stocks

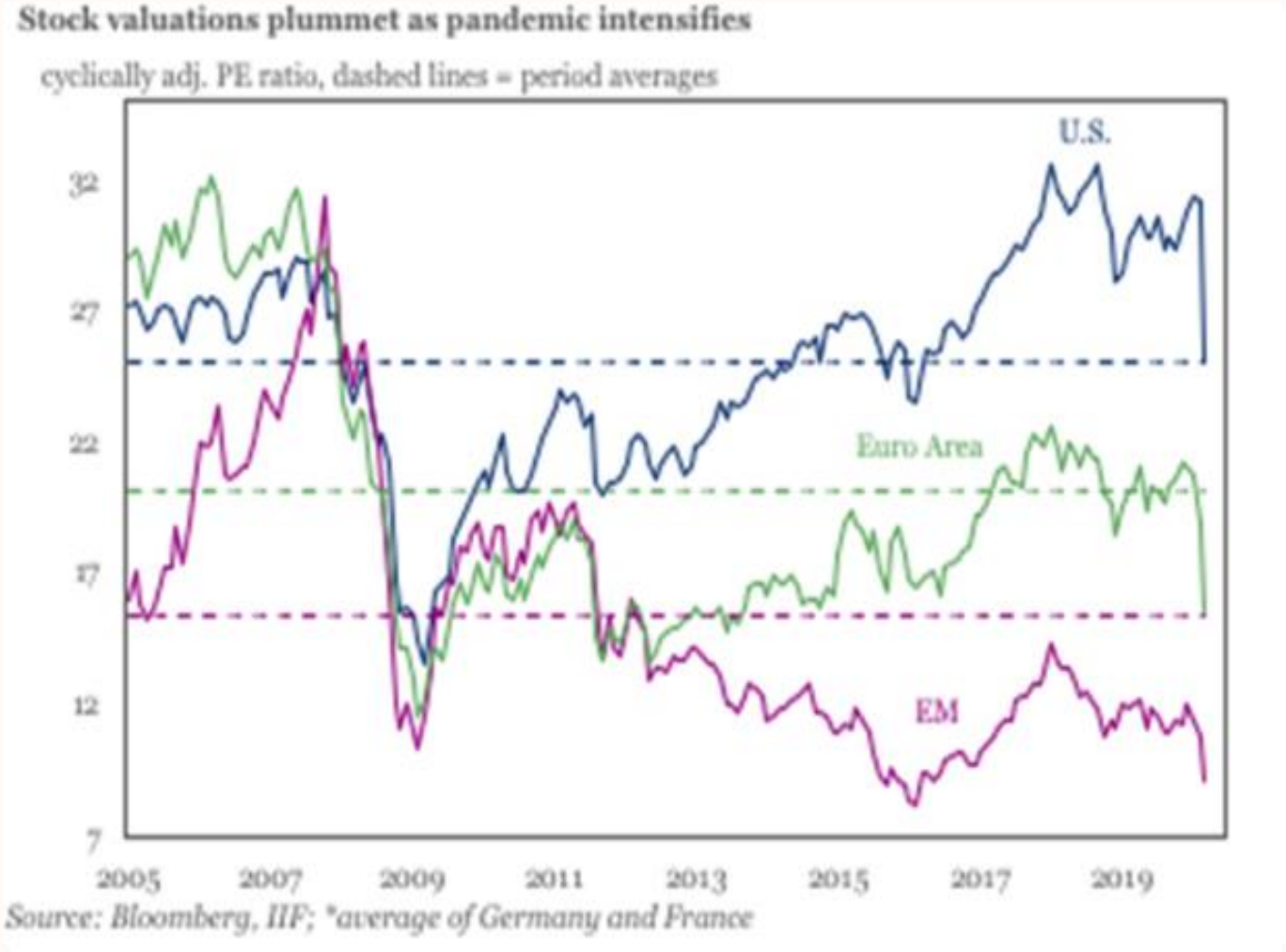
Konzentriertes Portfolio
20-35 stocks

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Portfolio Überblick

Auswirkungen des Coronavirus auf EM & FM

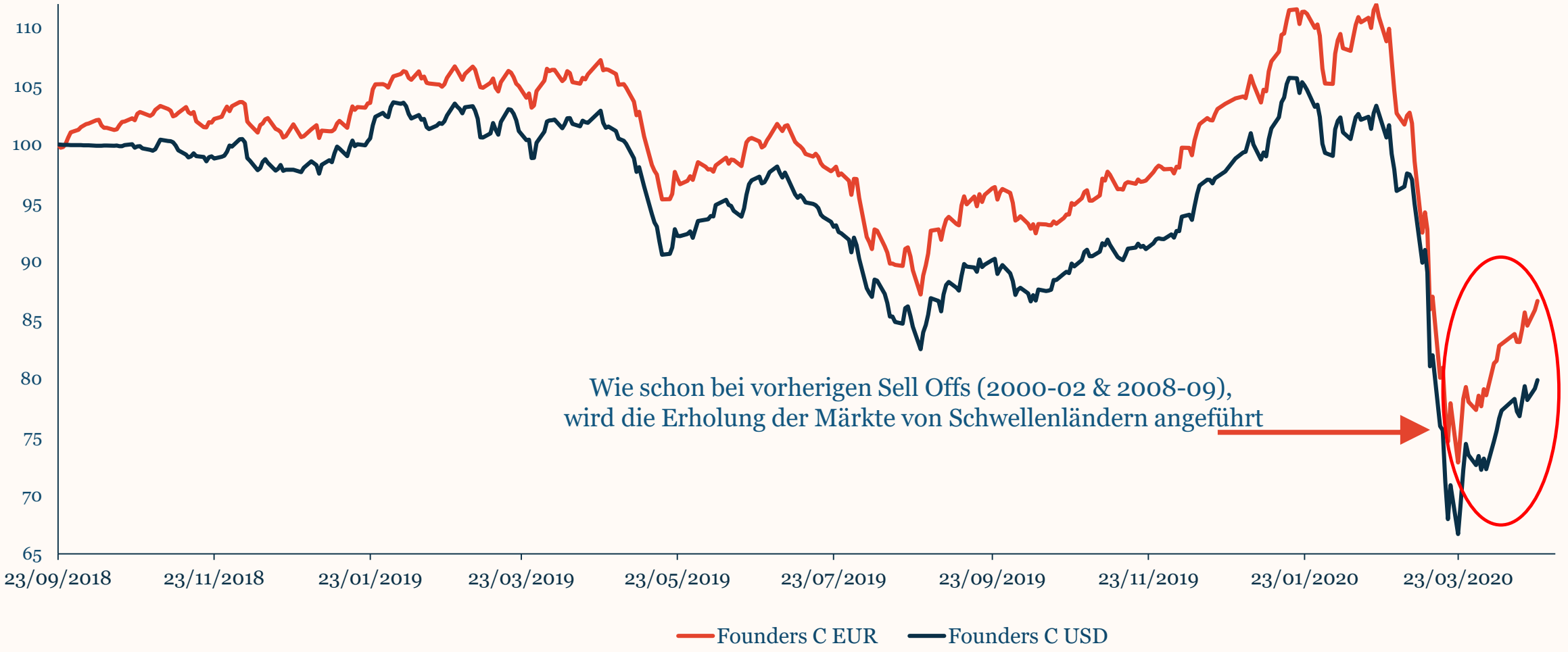
- Allein im März 2020 wurden mehr als 52 Milliarden Dollar aus den Schwellenländer-Aktienfonds abgezogen
- Dies sind sehr viel hoehere Kapitalabflüsse als im Jahr 2008
- Bewertung von Schwellenmarktaktien handeln mit einem Abschlag von 65% gegenüber US-Aktien. Das ist die größte Bewertungslücke aller Zeiten



© Mobius Capital Partners LLP 2020

MEMF Performance

Stand 30 April 2020



Source: Bloomberg

© Mobius Capital Partners LLP 2020

MEMF Monatliche Performance

Stand 30 April 2020

	Dec-19	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	YTD-20	ITD 19
Founders EUR NAV	6.2%	1.2%	(2.4%)	(23.5%)	12.2%	(15.3%)	(11.7%)
Founders USD NAV	8.1%	(0.1%)	(3.3%)	(23.6%)	12.0%	(17.3%)	(17.8%)

*MEMF' s Performance liegt im obersten Viertel im Vergleich zu anderen Small/Mid-Cap-Aktienfonds mit Ausrichtung auf globale Schwellenländer über 6 Monate und YTD**

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Source: Bloomberg
*Peer group as defined by Morningstar

MEMF- Absolute Attribution für Q1 2020

Holdings	Land	Sektor	Contribution
AK Medical Holdings	China	Gesundheitswesen	3.8%
Pentamaster International	Malaysia	Technologie	0.2%
LEENO Industrial	Südkorea	Industriegüter	0.1%
Clicks Group	Südafrika	Konsumgüter	0.1%

Holdings	Land	Sektor	Contribution
Cogna Educacao	Brasilien	Konsumgüter	(3.5%)
APL Apollo Tubes Ltd	Indien	Industriegüter	(2.6%)
Goodbaby International	China	Konsumgüter	(2.5%)
Fleury SA	Brasilien	Gesundheitswesen	(2.3%)
Mavi Giyim Sanayi ve Ticaret	Turkei	Konsumgüter	(2.2%)

Source: MCP and Bloomberg

© Mobius Capital Partners LLP 2020

MEMF- Absolute Attribution für April 2020

Stand 30 April 2020

Holdings	Land	Sektor	Contribution
AK Medical Holdings	China	Gesundheitswesen	2.0%
eMemory Technology Inc	Taiwan	Konsumgüter	1.1%
Yum China Holdings	China	Konsumgüter	1.0%
Rayence Co Ltd	Südkorea	Gesundheitswesen	1.0%
APL Apollo Tubes Ltd	Indien	Industriegüter	0.9%

Holdings	Land	Sektor	Contribution
Persistent Systems Ltd	Indien	Technologie	(0.8%)
Goodbaby International	China	Konsumgüter	(0.2%)
Polycab India	Indien	Industriegüter	(0.1%)
Clicks Group	Südafrika	Basiskonsumgüter	(0.1%)
IMAX China Holding Inc	China	Konsumgüter	(0.1%)

© Mobius Capital Partners LLP 2020

MEMF – Portfolio Überblick (1)

Stand 30 April 2020

	Top 10 Holdings (%):	Land	Sektor	(%) des MEMF Portfolios	Market Cap (USD mln)	MSCI EM Index	MSCI EM Mid Cap Index
1	Yum China Holdings Inc	China	Konsumgüter	7.5%	16,033	✔	x
2	APL Apollo Tubes Ltd	Indien	Industriegüter	6.6%	411	x	x
3	eMemory Technology Inc	Taiwan	Technologie	5.8%	3,574	x	x
4	Mail.Ru Group	Russland	Kommunikation	5.7%	10,082	x	x
5	Safaricom Ltd	Kenia	Kommunikation	5.6%	589	x	x
6	Polycab India	Indien	Industriegüter	5.5%	1,465	x	x
7	Fleury SA	Brasilien	Gesundheitswesen	5.3%	1,236	x	x
8	AK Medical Holdings	China	Gesundheitswesen	4.9%	2,426	x	x
9	Persistent Systems Ltd	Indien	Technologie	4.8%	559	x	x
10	NICE Holdings Co Ltd	Südkorea	Finanzwesen	4.6%	569	x	x
	Top 10 Holdings			**56.3%**			

Quelle: MCP and Bloomberg

© Mobius Capital Partners LLP 2020

MEMF – Portfolio Überblick (2)

Stand 30 April 2020

Portfolio nach Sektoren (%)

Sektor	(%) des MEMF portfolios
Konsumgüter	26.2%
Technologie	21.0%
Gesundheitswesen	20.5%
Industriegüter	12.1%
Kommunikation	11.3%
Finanzwesen	5.8%
Basiskonsumgüter	3.2%
Cash	0.0%
Total	**100%**

Portfolioaufteilung nach geografischen Bereichen (%)

Land	(%) des MEMF portfolios
China	21.3%
Indien	18.0%
Südkorea	15.9%
Brasilien	15.8%
Turkei	6.6%
Taiwan	5.8%
Russland	5.7%
Kenia	5.6%
Polen	2.3%
Malaysia	2.1%
Südafrika	0.8%
Cash	0.0%
Total	**100%**

Source: MCP and Bloomberg

© Mobius Capital Partners LLP 2020

MEMF – Portfoliomerkmale

Stand April 2020

	MEMF↓**	MSCI EM↓	MSCI EM Mid Cap↓	MSCI Frontier EM↓
Market Cap (USD mln)	3,275	122,073	3,916	8.251
Operating Margin (%)	20.0	18.8	9.7	27.5
Profit Margin (%)	14.5	16.8	7.4	18.0
Net Debt/EBITDA (%)	-0.3	0.3	2.8	2.1
ROE (%)	18.6	17.1	14.9	17.4
ROA (%)	11.1	7.3	4.9	5.3
Sales Growth (%)	16.3	28.0	122.5	10.9
Forward P/E 2020e	21.3	23.0	20.0	14.8
Forward P/CF 2020e	16.7	14.2	14.5	9.8
Forward EV/EBITDA	13.0	19.3	13.2	9.7
Dividend Yield (%)	2.2	3.1	3.6	4.2
FCF Yield (%)	5.4	6.6	2.7	4.5
Total Analyst Recommendations	12	30	16.0	11

Quelle: Bloomberg

* Alle Zahlen wurden auf der Grundlage eines gewichteten Durchschnitts berechnet, mit Ausnahme der Marktkapitalisierung (M) Index, der nicht gewichtet ist.
** Die Zahlen basieren auf verfügbaren Daten für Portfoliounternehmen
Berechnet in USD

MSCI EM Index Sector Breakdown: Financials (25%) (P/E of 10x) / IT (15.5%) (P/E of 18x) / Consumer Discretionary (13.3%) / (P/E of 38x) / Telecommunications (11%) (P/E of 30x) / Energy (8%) (P/E of 9x) / Materials (7%) (P/E of 16x) / Consumer Staples (7%) (P/E of 27x) / Industrials (5%) (P/E of 16x) / Real Estate (3%) (P/E of 8x) / Healthcare (3%) (P/E of 28x) / Utilities (3%) (P/E of 12x)

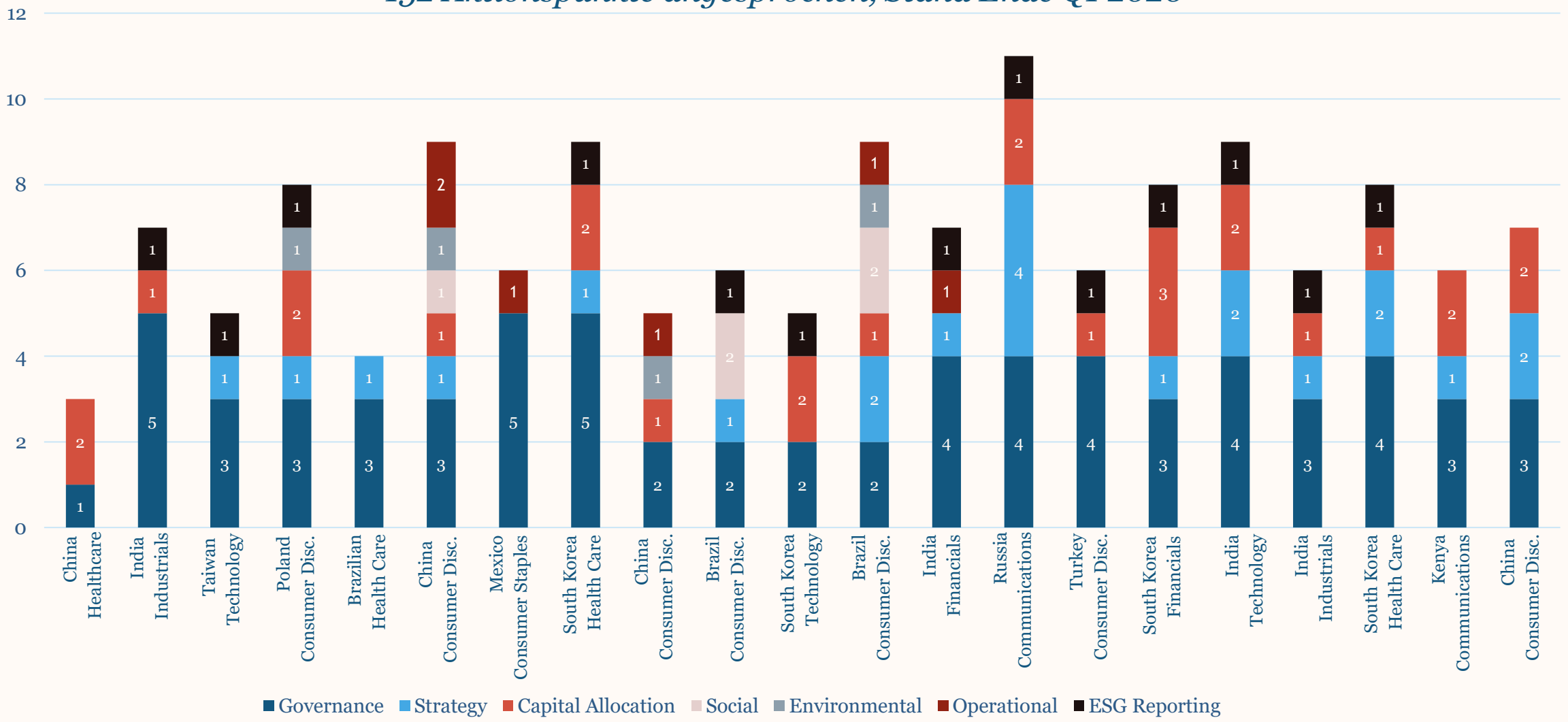
© Mobius Capital Partners LLP 2020

Engagement Update

© Mobius Capital Partners 2020

Engagement Typ nach Unternehmen

*152 Aktionspunkte angesprochen, Stand Ende Q1 2020**



© Mobius Capital Partners LLP 2020

* *Bitte beachten Sie, dass dieses Diagramm alle Portfoliobestände im 1. Quartal 2020 darstellt.*

Engagement Erfolge

Unternehmen	Erfolgreiches Engagement	Aktionen
APL Apollo Tubes Ltd	(G)	• Wirtschaftsprüfer Wechsel zu den Big 4. • Regelmäßige und rechtzeitige Disclosure und 3-Jahres-Plan sind jetzt in Kraft
Goodbaby International Holdings Ltd	(ST and G)	• Das Unternehmen reduziert den Anteil an wenig rentablen und verlustbringenden Marken deutlich • Erhöhte Transparenz - das Unternehmen veröffentlichte die Ergebnisse des ersten Quartals im Mai 2019.
Grupo Lala SAB de CV	(G)	• Das Unternehmen hat einen ESOP für Manager mit klar kommunizierten KPIs eingeführt
Hugel Inc	(G and CA)	• Die Vergütung des CEO ist jetzt an den Aktienkurs gekoppelt • Erhöhung des Rückkaufs und der Dividendenausschüttung von 10-15% Nettoeinkommen auf ~80% FCF.
Kroton Educacional SA	(G, S and ESG)	• Das Unternehmen wird die Zahl der unabhängigen Vorstandsmitglieder erhöhen • Behandlung von Fragen der hohen Mitarbeiterfluktuation • Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts gemäß unseren Empfehlungen
Mail.Ru Group	(ST and G)	• Neues Investor-Relations-Personal wurde eingestellt und die Rolle vom CFO getrennt
Matahari Department Store	(ST, CA and G)	• Verstärkte Rückkäufe • Offenlegung von Transaktionen mit verbundenen Parteien
Mavi Giyim Sanayi ve Ticaret	(G)	• Erhöhte Transparenz und Offenlegung von Geschäften mit verbundenen Parteien • Das ESOP für den CEO wurde genehmigt und wird anschließend für andere Mitglieder des Führungsteams eingeführt.
Financials, South Korea	(G)	• Die Abdeckung der Verkaufsseite hat zugenommen
Oriflame Cosmetics AG	(G, CA, ST and S)	• Das Unternehmen wurde von der Gründerfamilie privatisiert, die die Themen, an denen wir gearbeitet haben, einschließlich der Umstrukturierung der Produktreihe, öffentlich anerkannt hat.
Persistent Systems Ltd	(CA, G and ST)	• Erhöhte Rückkaufbefugnis wurde gewährt • Aktionsplan zur Verbesserung der Kommunikation mit den Anlegern in Kraft
Yum China Holdings Inc	(CA)	• Turnaround bei Tochtergesellschaften - Rückkauf von Partnerunternehmen

© Mobius Capital Partners LLP 2020

G-governance | E – environmental | S – social, | ST – strategy | O – operational | CA – capital allocation

Was für Unternehmen suchen wir?

- *Familiengeführte Unternehmen*
- *Private Equity Beteiligung*
- *Management Turnaround*
- *Besondere Situationen/Ereignisse*

© Mobius Capital Partners LLP 2020

AK Medical

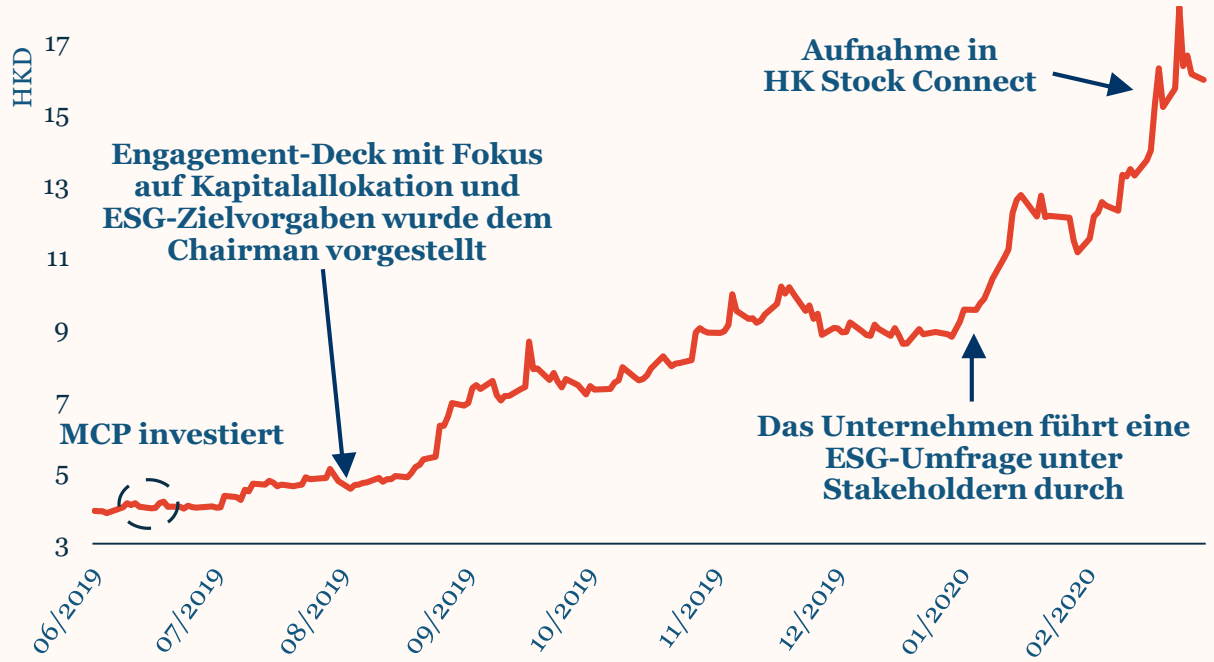
Unternehmensprofil- $2.26bn Mrd. mkt.

AK Medical entwirft, entwickelt, produziert und vermarktet orthopädische Implantate mit dem Schwerpunkt Hüft- und Kniegelenkersatz.

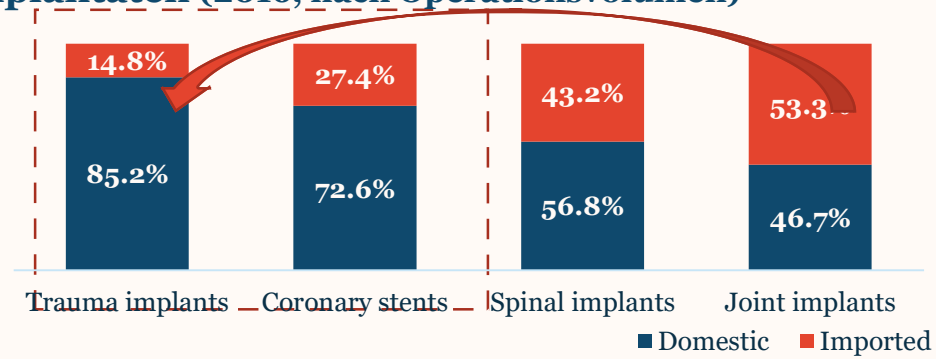
58% des Umsatzes entfallen auf Hüftimplantate, 24% auf Knieimplantate und 12% auf 3D-gedruckte Implantate. Das Unternehmen hält die Nr. 1 Marktanteil unter den inländischen Gelenkmarken.

Unsere Prioritäten für 2020

- Kapitalallokation: *Transparenz im Hinblick auf Dividenden und M&A*
- Operativ: *Verbesserung der Geldumschlagsdauer im Vergleich zu Konkurrenten*
- ESG: *verbesserte Berichterstattung und Zielvorgaben*



Marktanteile von inländischen und importierten Implantaten (2016, nach Operationsvolumen)



Marktanteil der inländischen Gelenkimplantate wird in nächster Zeit deutlich steigen

© Mobius Capital Partners LLP 2020

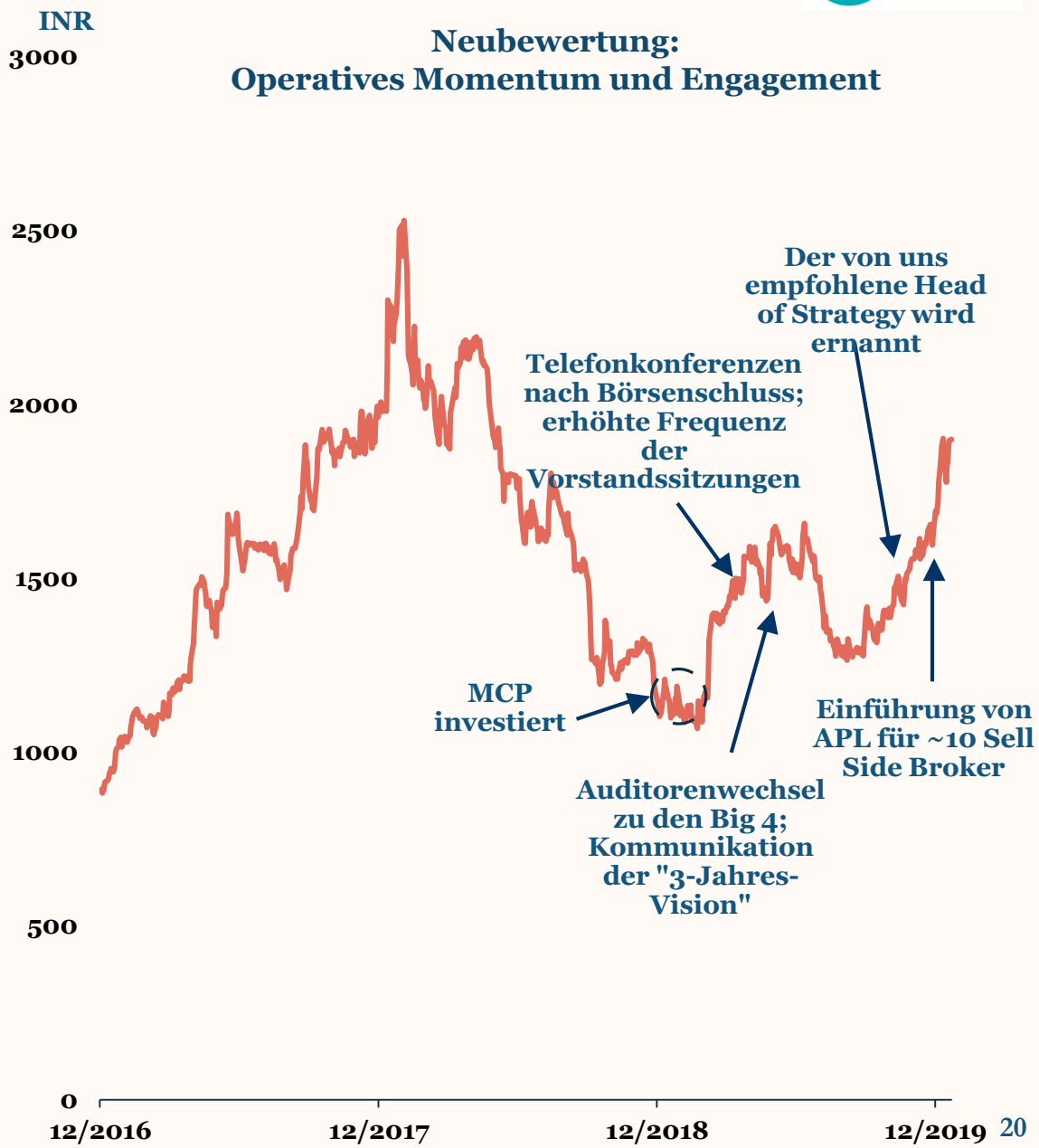
APL Apollo Tubes

Unternehmensprofil- *$679mln mkt. cap*

Indiens führender Hersteller von Stahlprodukten mit Markennamen. Über 1.000 SKUs werden über 650+ Händler und 40k Einzelhändler verkauft. Die Neubewertung soll durch eine Ausweitung des Vertriebs und die Konzentration auf innovative Produkte vorangetrieben werden. Bewertung mit einem Discount von ~45% gegenüber vergleichbaren Unternehmen aus der Baustoffbranche.

Unsere Prioritäten für 2020

- Einstellung eines neuen Vorstandes mit Marketing-/Markenexpertise
- Dividendenpolitik: ~30% Ausschüttungsquote mit verbessertem FCF
- ESOP: KPI-Änderung zur Berücksichtigung des aktualisierten ROCE-Ziels
- *Beteiligung an Tricoat: Vollständige Konsolidierung*



© Mobius Capital Partners LLP 2020

Source: Company presentation and Bloomberg

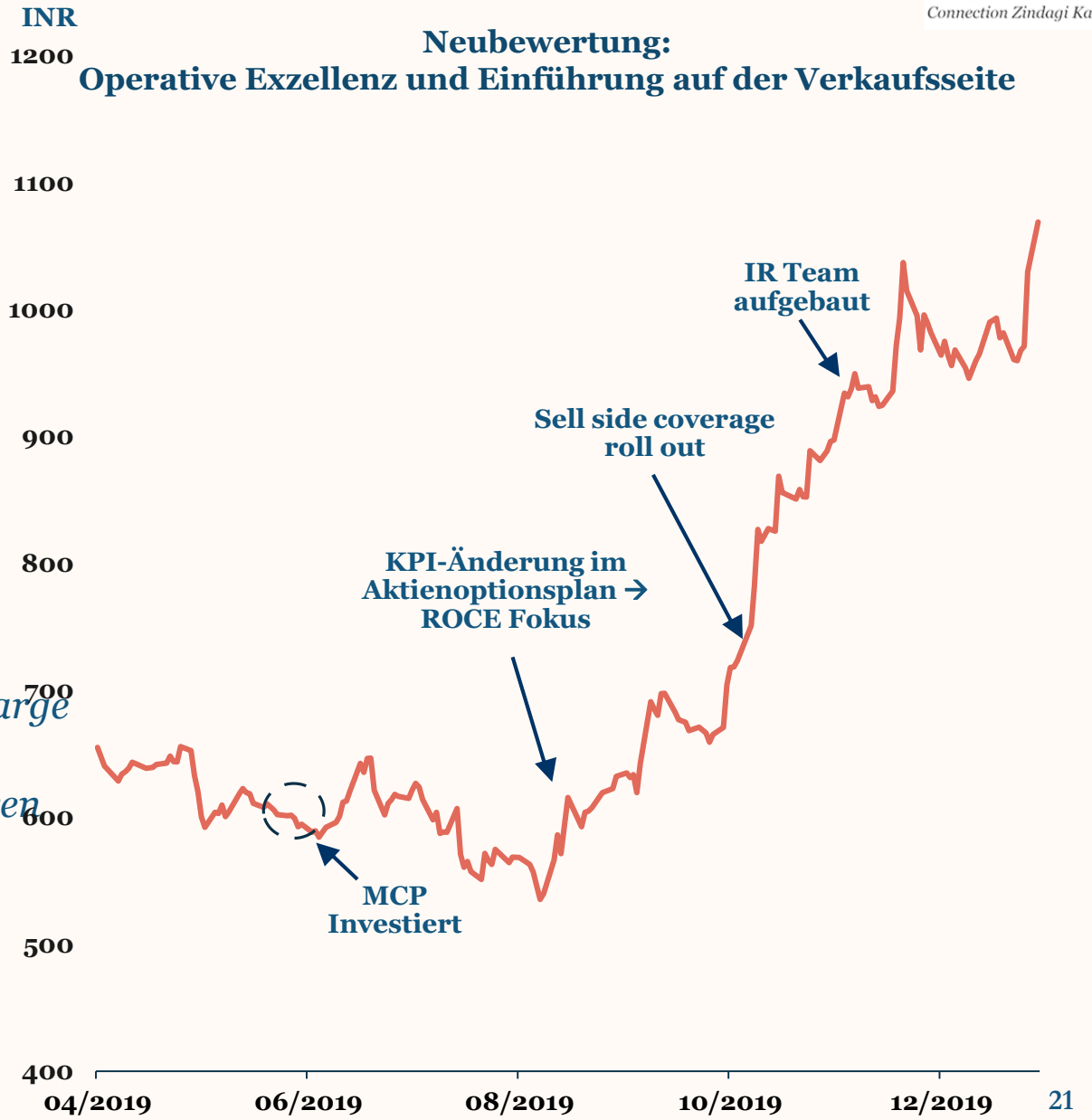
Polycab India

Unternehmensprofil- $2,3 Mrd. mkt.

Indiens führender Hersteller von Elektromarken (Kabel, Drähte und schnelldrehende Elektroartikel). Starke Marktposition durch pan-indischen Vertrieb, Größe, Effizienz der Lieferkette, Rückwärtsintegration, Produktinnovation und Markenwert.

Unsere Prioritäten für 2020

- FCF unlock: *10 Tage CCC Verbesserung → 2ppt hoeher ROCE*
- ESOP KPIs: *reflektiert den Fokus des working capitals*
- FMEG scale up: *INR 12 Milliarden Umsatzziel bei 10% EBIT-Marge*
- IR: *Separates IR-Team und verstärkte Interaktion mit Investoren*
- Disclosure: *Peer-Group-ESG-Benchmarks; Datenoffenlegung*



© Mobius Capital Partners LLP 2020

Source: Bloomberg

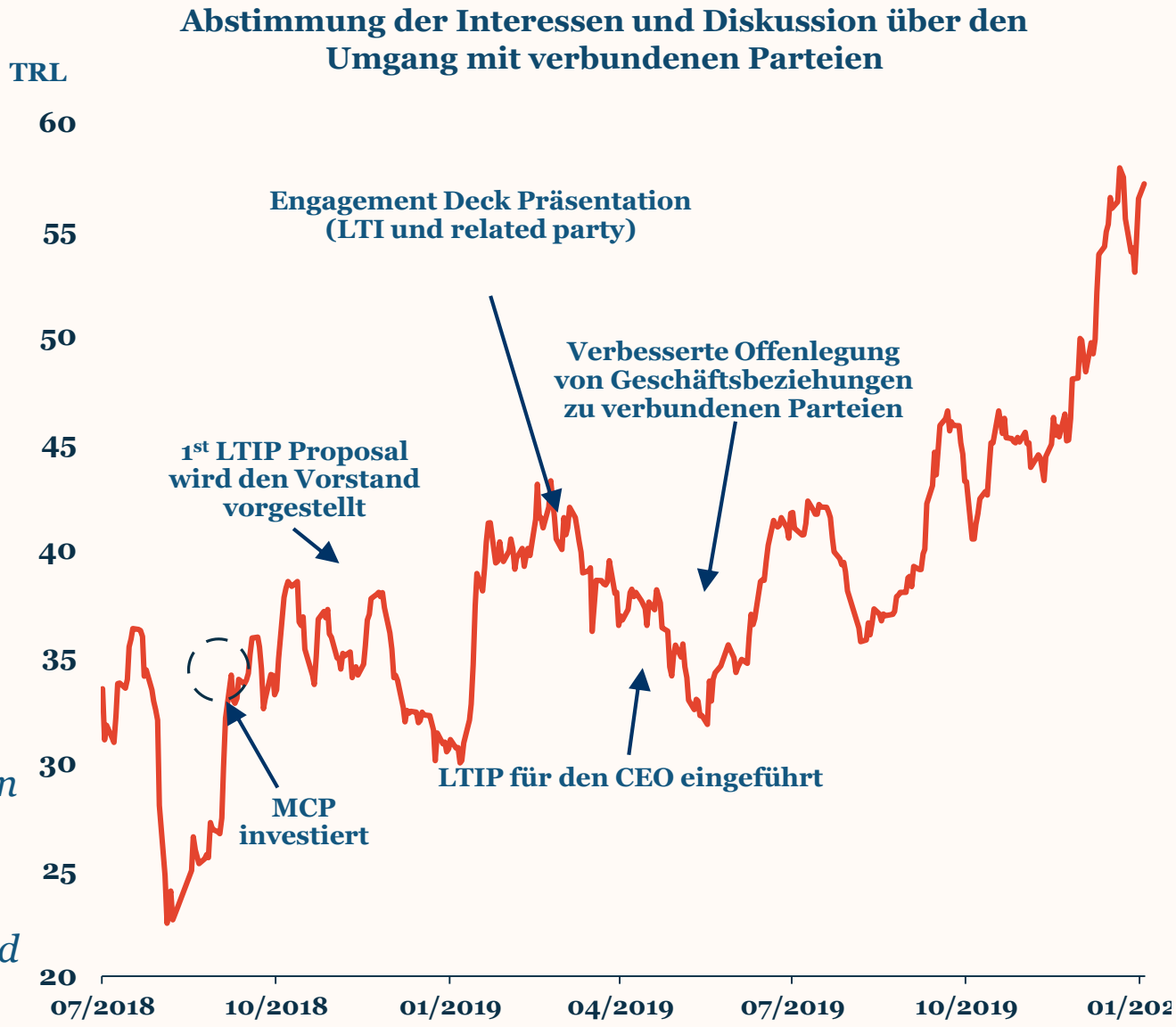
Mavi

Unternehmensprofil- *$506mln mkt. cap*

Mavi ist eine führende türkische Bekleidungseinzelhandelsmarke mit weltweiten Geschäftsaktivitäten. Sie wurde 1991 ursprünglich als Denim-Unternehmen gegründet, entwickelte aber später ein breiteres Bekleidungssortiment. Starkes organisches Wachstumsprofil mit hohem Discount gegenüber der Peergroup..

Our priorities for 2020

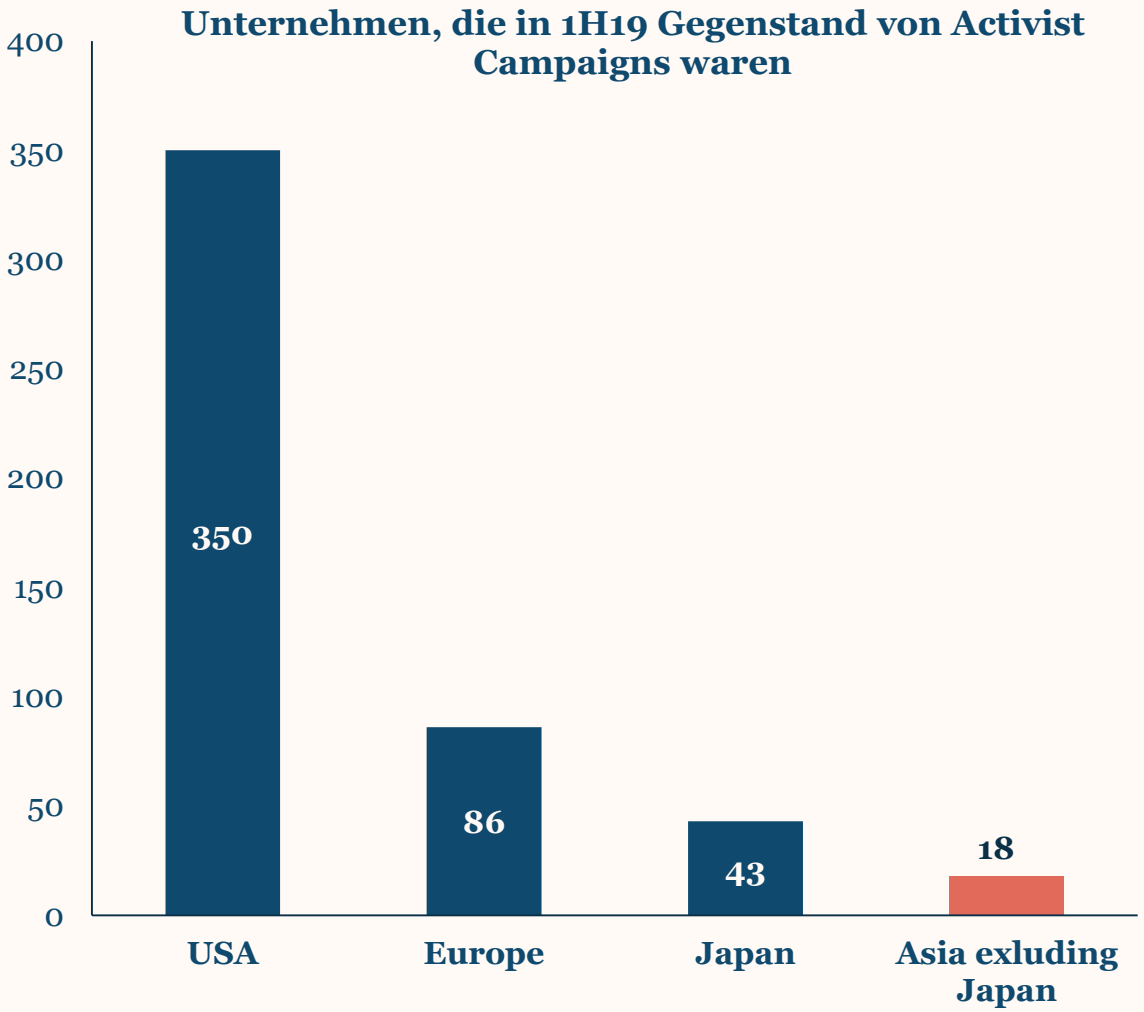
- Wiedereinführung der Dividende
- LTIP-Erweiterung: *Führungskräfte in Schlüsselpositionen*
- Unabhängige *Überprüfung: Transaktionen mit assoziierten Partnern.*
- Änderungen im Vorstand: *unabhängiges Vorstandsmitglied*

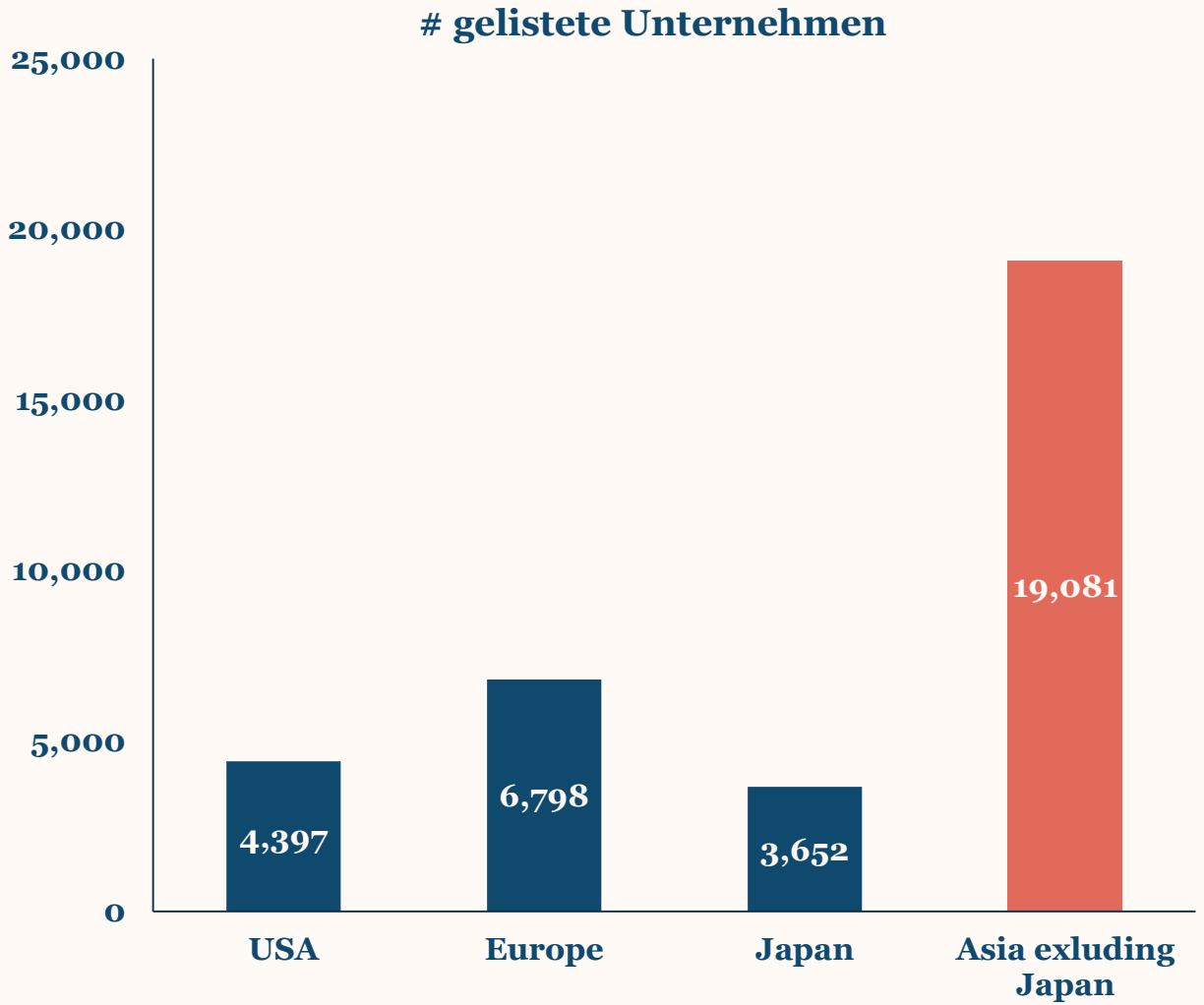


© Mobius Capital Partners LLP 2020

Source: Bloomberg

Emerging Markets bieten eine große Chance für aktive Investoren





© Mobius Capital Partners LLP 2020

Quelle: Activist Insight, World Bank, The Global Economy.com, Lazard Shareholder Activism Report

Key Terms

© Mobius Capital Partners LLP 2018

© Mobius Capital Partners LLP 2019

Mobius Emerging Markets Fund

Investment Manager:	– Mobius Capital Partners LLP (FCA authorised)
Inception:	– September 2018
Fund Strategy:	– Emerging/Frontier Equities with Governance/ESG focus
Management Fee:	– 80 bps Founders Share Class; 100 bps Institutional
Performance Fee:	– 15% with HWM above a 7% hurdle *or* 20% above the MSCI EM Mid Cap Index with HWM
Legal Counsel:	– Arendt & Partner Luxembourg
Management Company:	– UBS
Auditor:	– PwC
Transfer Agent:	– Northern Trust
Global Custodian:	– UBS
Domicile:	– Luxembourg
Regulations:	– UCITS V

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Vertrieb | Kontakt

Torben Gerber
t.gerber@capatico.com
+49 40 609 421 - 492

Dirk Böckenholt
d.boeckenholt@capatico.com
+49 40 609 421 - 494

Rene Delrieux
r.delrieux@capatico.com
+49 40 609 421 - 495

CAPATICO GmbH – Portfolio Solutions & Communication
Hans-Henny-Jahnn-Weg 17 – D - 22085 Hamburg
www.capatico.com

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Appendix

© Mobius Capital Partners LLP 2020

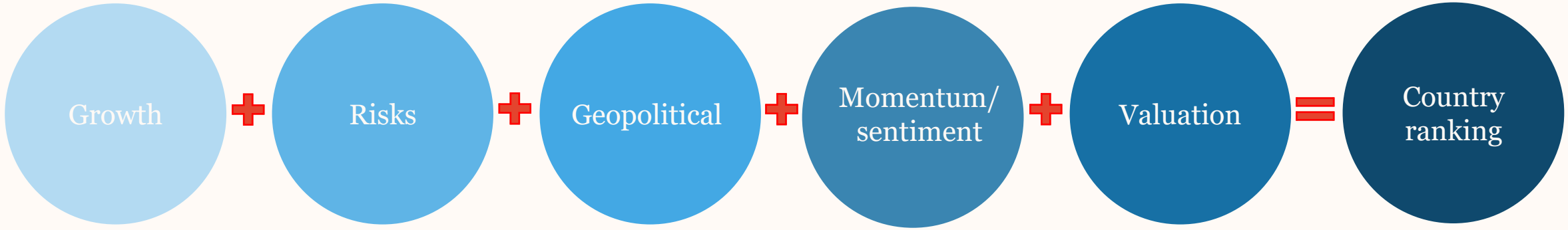
360⁰ Due Diligence

- 4-6 wöchiger, intensiver Research-Prozess
- Prüfung, Verfeinerung und Finalisierung einer unabhängigen Investitionsthese

→ Ergebnis: Investment Komittee Vorlage

Makroökonomisches Dashboard

Identifizierung und Analyse von Veränderungen der makroökonomischen Bedingungen in Emerging- und Frontier Markets.

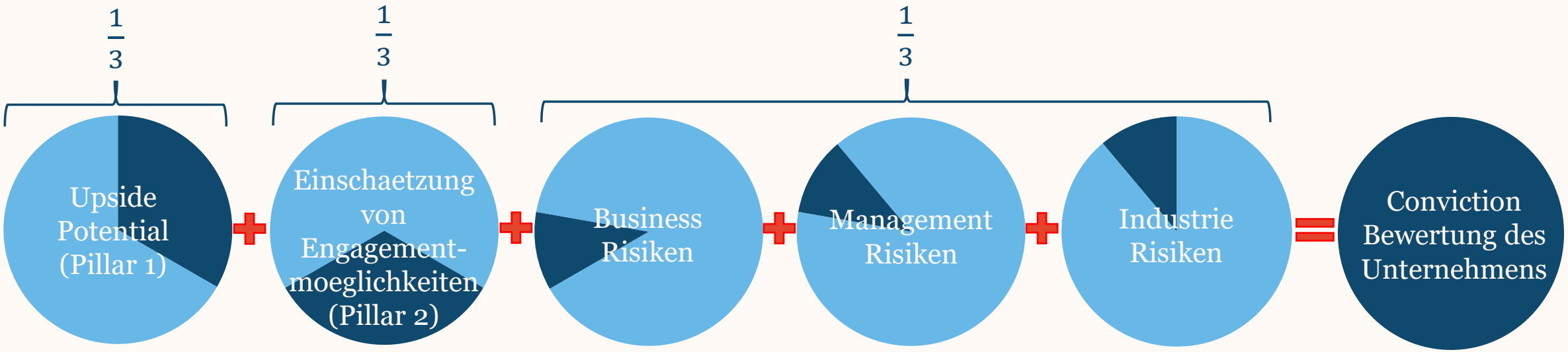


Monatliches Dashboard, das vom Investmentteam diskutiert wird → Das Dashboard wird zur Bewertung und Einstufung von Ländern verwendet → Länder mit säkularem oder beschleunigtem Wachstum priorisieren

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Conviction-Matrix

Einen Wettbewerb des Kapitals fördern



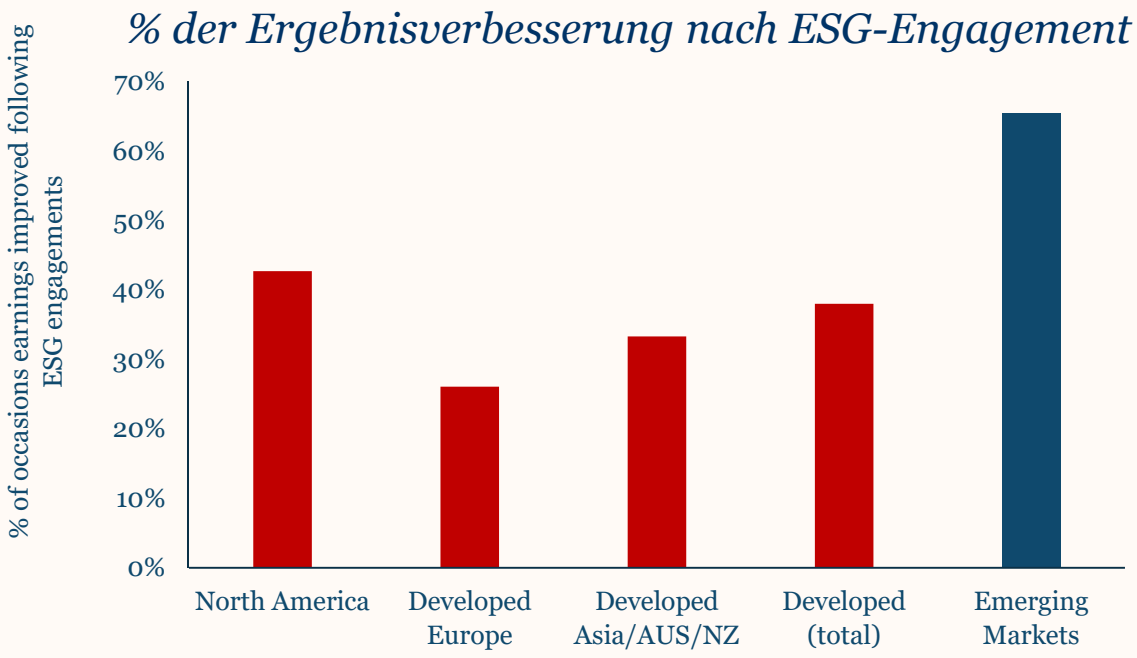
Teammitglieder bewerten unabhängig voneinander Portfoliounternehmen und Chancen → Die Ergebnisse werden vom Investmentteam zusammengestellt und diskutiert. → Die Matrix wird für die Portfoliokonstruktion verwendet und wird monatlich überprüft

© Mobius Capital Partners LLP 2020

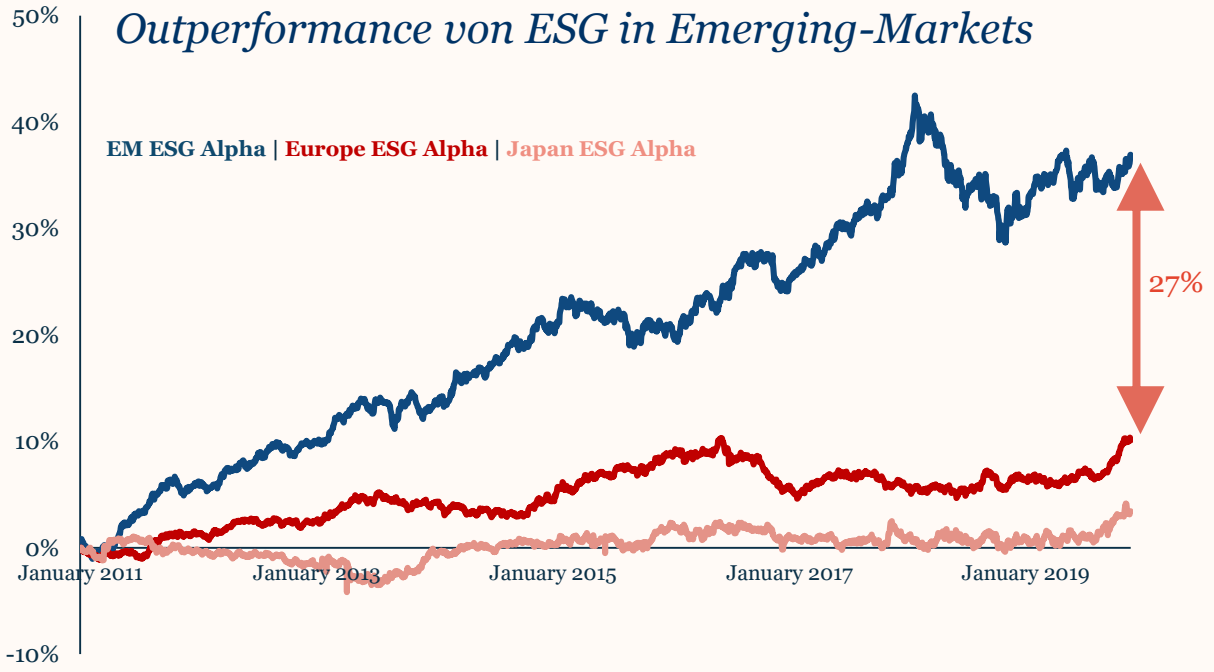
Säule 2

Nachhaltigkeit ist besonders relevant für Emerging Markets

Hohe Korrelation zwischen ESG-Integration und finanzieller Performance von EM Unternehmen



ESG alpha* ist in Emerging-Markets höher als in entwickelten Märkten

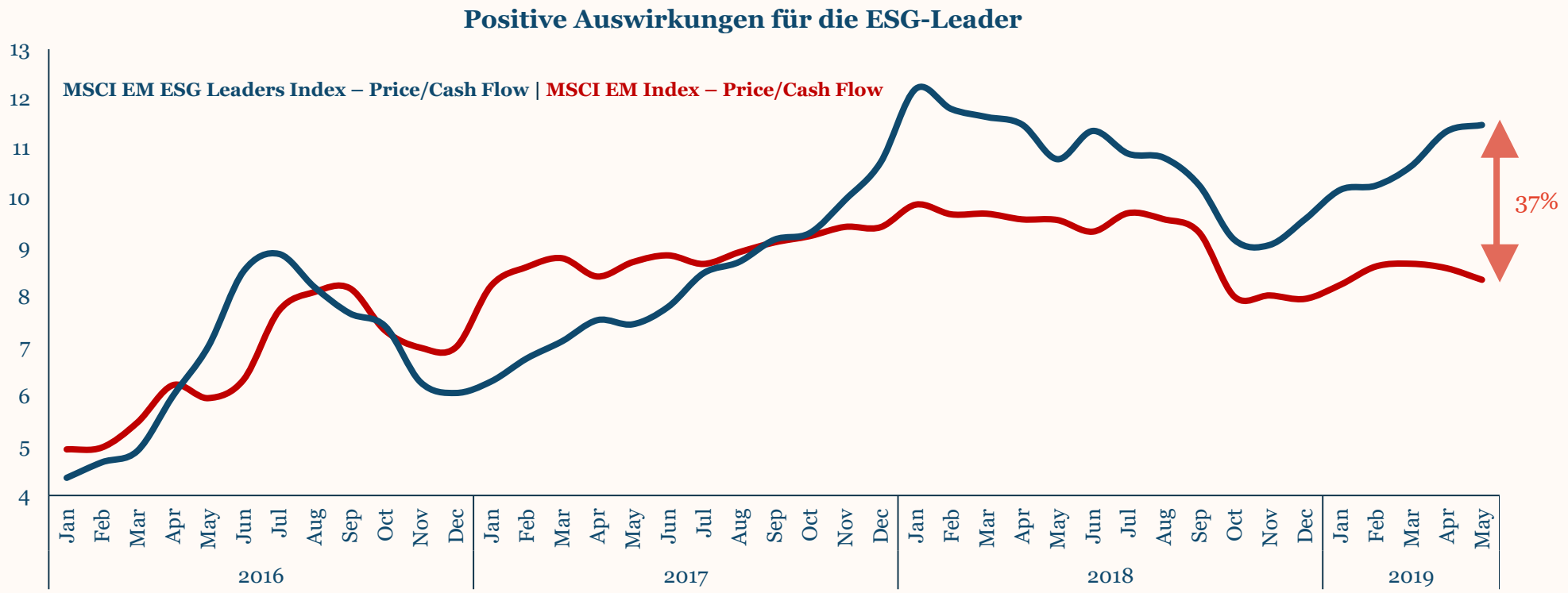


© Mobius Capital Partners LLP 2020

Quelle: Friede, Busch and Bassen, "ESG & Corporate Financial Performance: Mapping the global landscape", Deutsche Asset & Wealth Management & University of Hamburg, December 2015
Quelle: Bloomberg
* ESG alpha is the difference between the performance of MSCI ESG Leader Net Total Return Index vs. MSCI Index Total Return Index

Säule 2

Auswirkung von ESG auf die Unternehmensbewertung



Quelle: Bloomberg

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Unser Herangehensweise an ESG

Eine Anlagestrategie mit zwei Säulen
Säule 1: Unternehmen mit einem Abschlag auf den Eigenwert kaufen
Säule 2: Aktives Engagement

ESG-Framework

- **ESG-Integration:** Materielle ESG-Faktoren werden sowohl quantitativ als auch qualitativ in unseren Prozess integriert. Wo möglich, passen wir unsere Finanzmodelle an, um ESG-Faktoren zu integrieren.
- **Thematische Analyse:** Wir bewerten relevante ESG-Themen wie den Klimawandel, nationale Governance-Reformen und branchenspezifische Regulierung.
- **Aktives Engagement:** Konstruktive Zusammenarbeit mit Unternehmen zu ESG-Faktoren, um sie dabei zu unterstützen, ESG-Führer in ihrem Sektor zu werden

Intentional Endowments Network

Emerging Markets Investors Alliance
Actionable Intelligence for Responsible Investing

Mobius Capital Partners ist Mitglied des Intentional Endowments Network & der Emerging Markets Investors Alliance

© Mobius Capital Partners LLP 2020

APL: Engagement Decks in Action

[All Feb 2019]

Issue	Suggestion
Auditor quality Investors seek comfort in move to 'Big 4' auditor given recent auditing concerns across emerging markets	*Commend APAT's decision to move to a Big 4 player in terms of statutory auditor but would push a similar move in terms of internal auditor in particular*

New Delhi-110005

Internal Auditors
Shankar Singal Associates,
Chartered Accountants
407, Sethi Bhawan, Rajendra Place,
New Delhi-110008

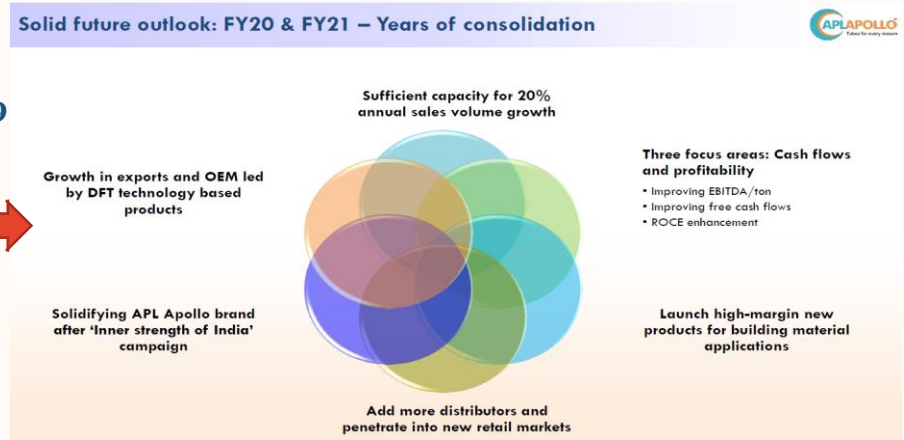
May 2019

The Board approves appointment of E&Y India as Internal Auditors of the Company

- The Board of Directors have approved the appointment of Ernst & Young LLP, India (a member of the global network firm of Ernst & Young) to perform internal audit and strengthen internal controls for APL Apollo Tubes
- The appointment of Ernst & Young LLP, India will ensure that the Company continues to maintain rigorous internal financial and accounting standards and procedures
- This was also help strengthen the Company's corporate governance policies and financial reporting processes, in line with international best practices

Issue	Suggestion
Uncertainty is the enemy of the market Investors pay up for a sense of earnings and cash flow visibility. Companies which lack a sense of long term direction and financial planning attract a valuation discount.	*Initiate a tangible **5 year vision**: APL Apollo 2.0. Frame and define the key ambitions of the company and a framework in how they can be achieved. In particular: capacity, utilization, EBITDA/t, working capital and asset turnover → **ROCE target**. This will give prospective investors a higher degree of comfort but can help focus all APAT employees that they work to a common goal. This will help with **capital allocation policy** (see later).*

May 2019



Issue	Suggestion
Low sell side coverage Even for APAT's market cap, coverage is low. Few companies have exhibited revenue and ROCE consistency.	*Hire internal IR team (vs. PR specialists). Individual who can convey strategy in market friendly, clear way. Frees up Mgmt. time.*

October 2019

APL Apollo appoints Chief Strategy Officer

New Delhi, October 30, 2019: APL Apollo Tubes Limited (APL Apollo), India's leading branded building material steel products company, today announced the appointment of Mr. Anubhav Gupta as Chief Strategy Officer (CSO). In this newly created position, Mr. Gupta will focus on strengthening the Company's strategic capabilities, while also identifying and evaluating innovative opportunities for APL Apollo in the longer run. Mr. Gupta will also be advising on corporate development, communications and marketing of the APL Apollo Brand, aimed at creating a strong positioning of the Company within the domestic and global markets.

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Source: Company presentation

Award Winning Performance

- **What Investment Trust Awards (2017)-*'Best Emerging Markets Investment Trust'*** *(Templeton Emerging Markets Investment Trust)*
- **Morningstar Fund Star Ratings (2017)- *'5 Star Rating-★★★★★'*** *(Fondul Proprietatea SA)*
- **Investment Week Awards (2017)- *'Investment Company of the Year- Emerging Markets'*** *(Templeton Emerging Markets Investment Trust)*
- **Money Observer Trust Awards (2017)- *'Best Global Emerging Markets Trust Award'*** *(Templeton Emerging Markets Investment Trust)*
- **Investment Europe Awards (2016/17)- *'Fund Manager of the Year for Frontier Equities'*** *(Templeton Frontier Markets Fund)*
- **Money Observer Fund Awards (2015)- *'Best Emerging Market Fund'*** *(Templeton Emerging Markets Smaller Companies)*
- **Lipper Fund Awards (2015)- *'Best Fund over 3 Years- Equity Korea'*** *(Templeton Korea Fund)*
- **Lipper Fund Awards (2014)- *'Best Fund over 3 Years- Equity Emerging Markets Global'*** *(Templeton Frontier Markets Fund)*
- **Lipper Fund Awards (2012)- *'Best Fund over 10 Years - Equity Asia Pacific ex Japan'*** *(Templeton Asian Growth Fund)*

© Mobius Capital Partners LLP 2020

Portfolio Company Profile

Universe	
Investment Universe	• Universe of c. 4,500 companies
Target Companies	• 100-150 identified
Portfolio Companies	• 20-30 stocks

Company Profile	
Market Cap Target	• $0.5 - $10bn
Yield Profile	• Post engagement increase dividend distributions
Target Portfolio Weight	• Min 2%
Investment Horizon	• 3-5 years

Restrictions	
Single Country Limit	• 35% of gross asset value
Single Stock Limit	• 10% of gross asset value

Qualitative Characteristics

- Resilient business model and management
- Possibility for operational and ESG improvements
- Potential to improve its competitive advantages and cash flow generation
- Stakeholders that are open and have interest in positive change

© Mobius Capital Partners LLP 2020

IMPORTANT NOTICE

This presentation does not constitute a prospectus or an offer in respect of any securities and is not intended to provide the basis for any decision in respect of the Fund. An investment decision must be made solely on the basis of the prospectus to be issued by Mobius SICAV (the "**Fund**"). This presentation has been prepared solely to provide a basis for potential investors to consider whether to pursue an acquisition of shares. No information in this document should be construed as providing financial, investment or other professional advice.

No reliance may be placed, for any purposes whatsoever, on the information contained in this presentation or on its completeness and this presentation should not be considered a recommendation by Mobius SICAV (the "**Fund**"), Mobius Capital Partners LLP ("**Mobius**") or UBS Fund Management (Luxembourg) S.A. ("**UBS**") or any of their respective affiliates in relation to any subscription for securities of the Fund. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of the Fund, Mobius or UBS, or any of their respective directors, partners, officers, employees, advisers or any other persons as to the accuracy, fairness or sufficiency of the information or opinions contained in this presentation. Save in the case of fraud, no liability is accepted for any errors, omissions or inaccuracies in such information or opinions.

This presentation includes forward-looking statements. These forward-looking statements include all matters that are not historical facts, statements regarding the Fund's intentions, beliefs or current expectations concerning, among other things, the Fund's results of operations, financial condition, prospects, strategies and the industry in which the Fund will operate. By their nature, forward-looking statements involve risks and uncertainties. You are cautioned that forward-looking statements are not guarantees of future performance and that the Fund's actual results of operations, financial condition and the development of the industry in which the Fund operates may differ materially from those made in or suggested by the forward-looking statements contained in this presentation. Past performance is not a guide to future performance.

This presentation is being made on the basis that the recipients keep confidential any information contained herein or otherwise made available, whether orally or in writing, in connection with the Fund. This presentation must not be copied, reproduced, published, distributed, disclosed or passed to any other person at any time without the prior written consent of Mobius. By accepting this presentation you will be taken to have represented, warranted and undertaken that: (i) you have read and agree to comply with the contents of this notice; and (ii) you will treat and safeguard as strictly private and confidential all the information contained herein and take all reasonable steps to preserve such confidentiality.

This presentation is directed only at (i) within the EU, "professional clients" or "eligible counterparties" within the meaning of MiFID II Directive (2014/65/EU); or (ii) outside the EU, persons to whom it is lawful to make the presentation. Persons who fall outside category (i) above must check that they fall within category (ii); if they do not, they may not attend this presentation. Any person who does not fall within categories (i) and (ii) above may not rely on or act upon the matters communicated at this presentation. Any person falling outside categories (i) to (ii) who has received any document forming part of this presentation must return it immediately.

© Mobius Capital Partners LLP 2019

IMPORTANT NOTICE

The shares have not been and will not be registered under the United States Securities Act of 1933 (as amended) (the "Securities Act") or with any securities regulatory authority of any state or other jurisdiction of the United States, and, subject to certain exceptions, may not be offered or sold within the United States or to, or for the account or benefit of, US Persons (as defined in Regulation S under the Securities Act). In addition, the Fund has not been and will not be registered under the US Investment Fund Act of 1940, as amended, and the recipient of this presentation will not be entitled to the benefits of that Act.

This presentation does not constitute an offer to sell, or the solicitation of an offer to acquire or subscribe for, shares in any jurisdiction where such offer or solicitation is unlawful or would impose any unfulfilled registration, qualification, publication or approval requirements on the Fund, Mobius or UBS. The offer and sale of shares has not been and will not be registered under the applicable securities laws of Australia, Canada or Japan. Subject to certain exemptions, the shares may not be offered to or sold within Australia, Canada or Japan or to any national, resident or citizen of Australia, Canada or Japan.

Source: MSCI. The MSCI information may only be used for your internal use, may not be reproduced or redisseminated in any form and may not be used as a basis for or a component of any financial instruments or products or indices. None of the MSCI information is intended to constitute investment advice or a recommendation to make (or refrain from making) any kind of investment decision and may not be relied on as such. Historical data and analysis should not be taken as an indication or guarantee of any future performance analysis, forecast or prediction. The MSCI information is provided on an “as is” basis and the user of this information assumes the entire risk of any use made of this information. MSCI, each of its affiliates and each other person involved in or related to compiling, computing or creating any MSCI information (collectively, the “MSCI Parties”) expressly disclaims all warranties (including, without limitation, any warranties of originality, accuracy, completeness, timeliness, non-infringement, merchantability and fitness for a particular purpose) with respect to this information. Without limiting any of the foregoing, in no event shall any MSCI Party have any liability for any direct, indirect, special, incidental, punitive, consequential (including, without limitation, lost profits) or any other damages. (www.msci.com)

© Mobius Capital Partners LLP 2019