

Strategie

GROWTH 2021/2022





Wachstumspfad Strategisches Ziel

mVISE als deutschen Hybrid-Cloud*-Spezialisten positionieren.

*Hybrid Cloud ist eine Lösung, die eine Private Cloud mit einem oder mehreren Public Cloud Services kombiniert und mittels proprietärer Software eine Kommunikation zwischen unterschiedlichen Services ermöglicht.

Marktumfeld

Neue Chancen für die mVISE durch notwendige Investitionen in Cloud-Technologie





Herausforderungen unserer Kunden

- Technologie wird zum Kernbestandteil der Wertschöpfung
- Die Geschwindigkeit der Implementierung neuer Technologien wird als Evaluierungskriterium der eigenen Wettbewerbsfähigkeit wahrgenommen
- Geografische Dezentralisierung und Internationalisierung der Arbeitsleistung in allen operativen Prozessen – Trend beschleunigt durch die Pandemie

Beispielkundensituation Vodafone

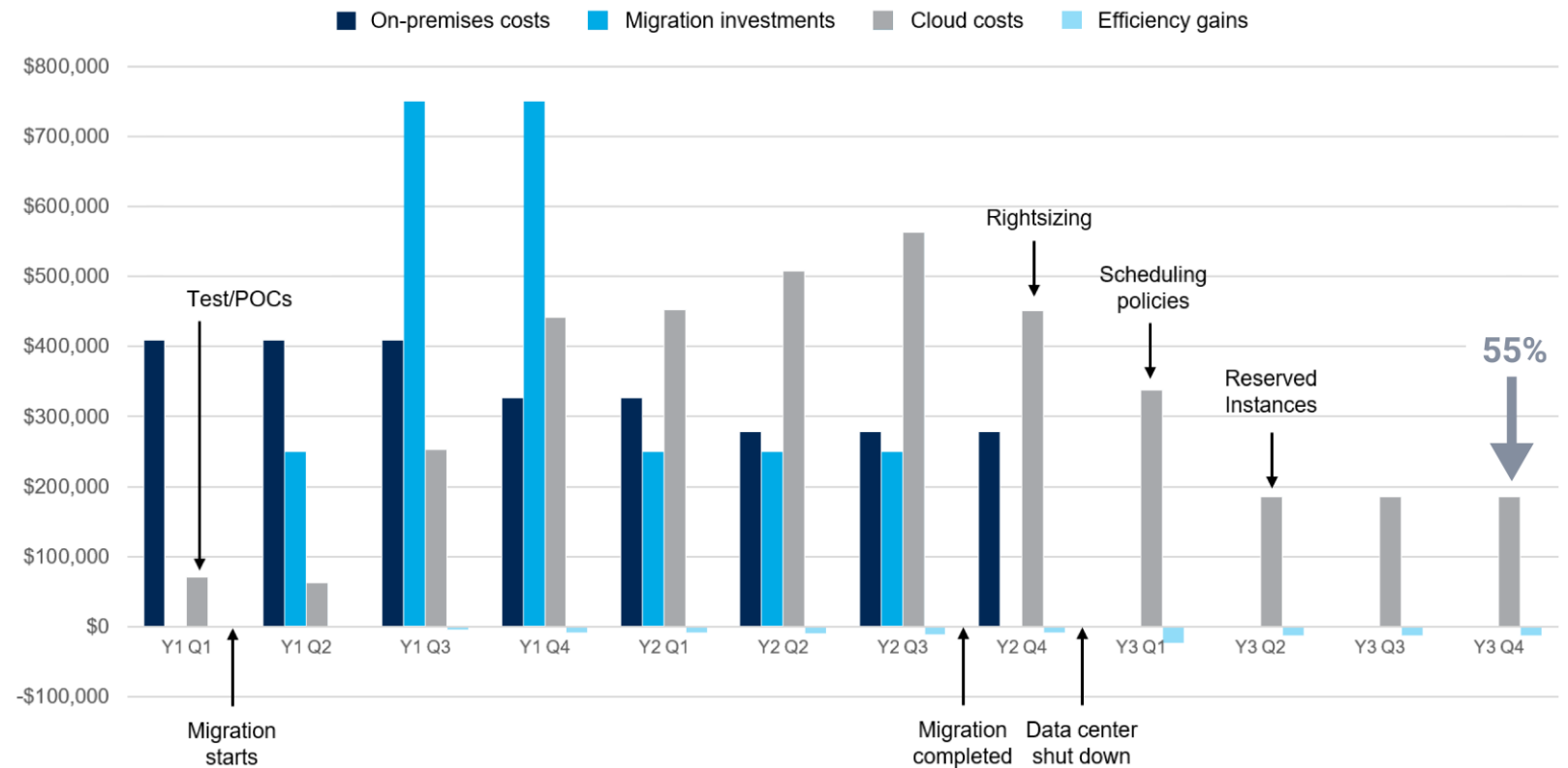
- Unser Leistungsportfolio am Beispiel Vodafone:
 - Programm-Management und Projektmanagement
 - Technische Beratung im Cloud-Umfeld
 - Software-Entwicklung
 - Schnittstellen-Entwicklung und Schnittstellen-Management
 - Testing und Sicherheit
- 2015-2020: Vodafone macht die ersten Schritte in die Cloud, dann systematische Betrachtung von Cloud-Diensten als valide Alternative.
- 2021: Paradigmen-Wechsel und Google-Cloud First:
Entscheidung zur weltweiten Standardisierung auf eine einzige Plattform (Google Cloud).
Analog zu den bekanntgemachten Entscheidungen von DHL (Azure), Deutsche Bank (Google Cloud), Commerzbank (Azure), MediaSaturn (Google Cloud), etc...



Chance
für mVISE

Größere
Investitionswelle
steht bevor

Example TCO of Migration to Cloud IaaS Over Three Years



ID: 365833

© 2018 Gartner, Inc.



Effekte der Pandemie „The New Normal“

- Erfüllungsort nicht mehr im Fokus:
 - Der Fokus der Kunden liegt ausschließlich auf der nachweisbaren Expertise und der Effizienz der Kommunikation mit dem Service-Partner
 - Unabhängig vom tatsächlichen Standort der Teams oder einzelner Mitarbeiter
- Verteilte Delivery-Teams (inkl. Near-Shore) als neue Norm

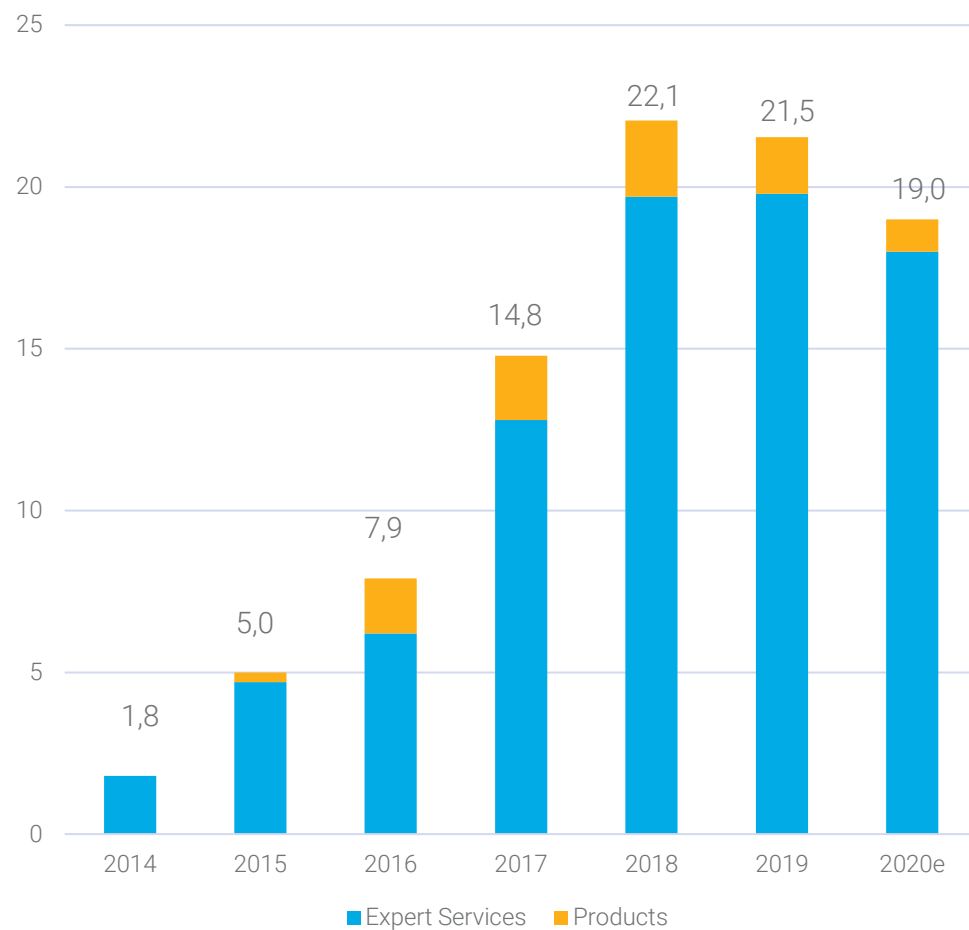
Wachstumsstrategie

Maximierung der Skaleneffekte und erhöhte Rendite durch Akquisitionen

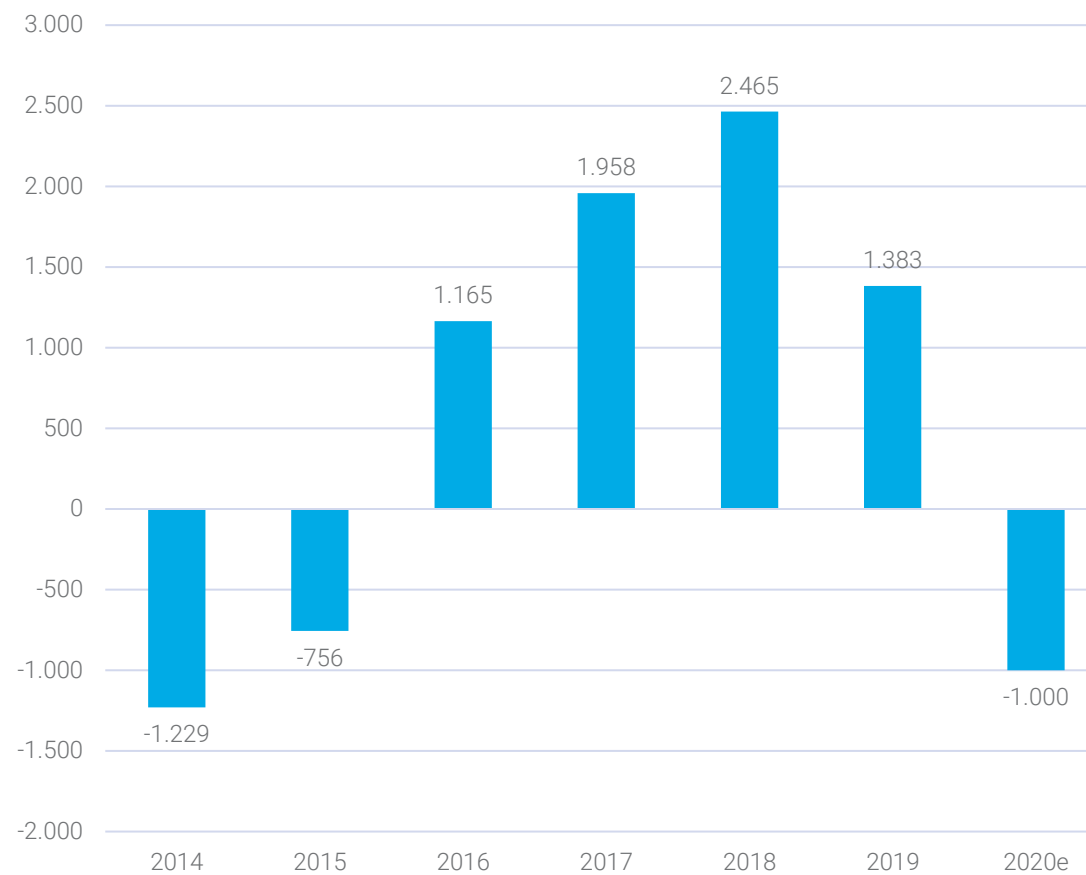


Financials IST

Umsatz in Mio. Euro



EBITDA in TEUR



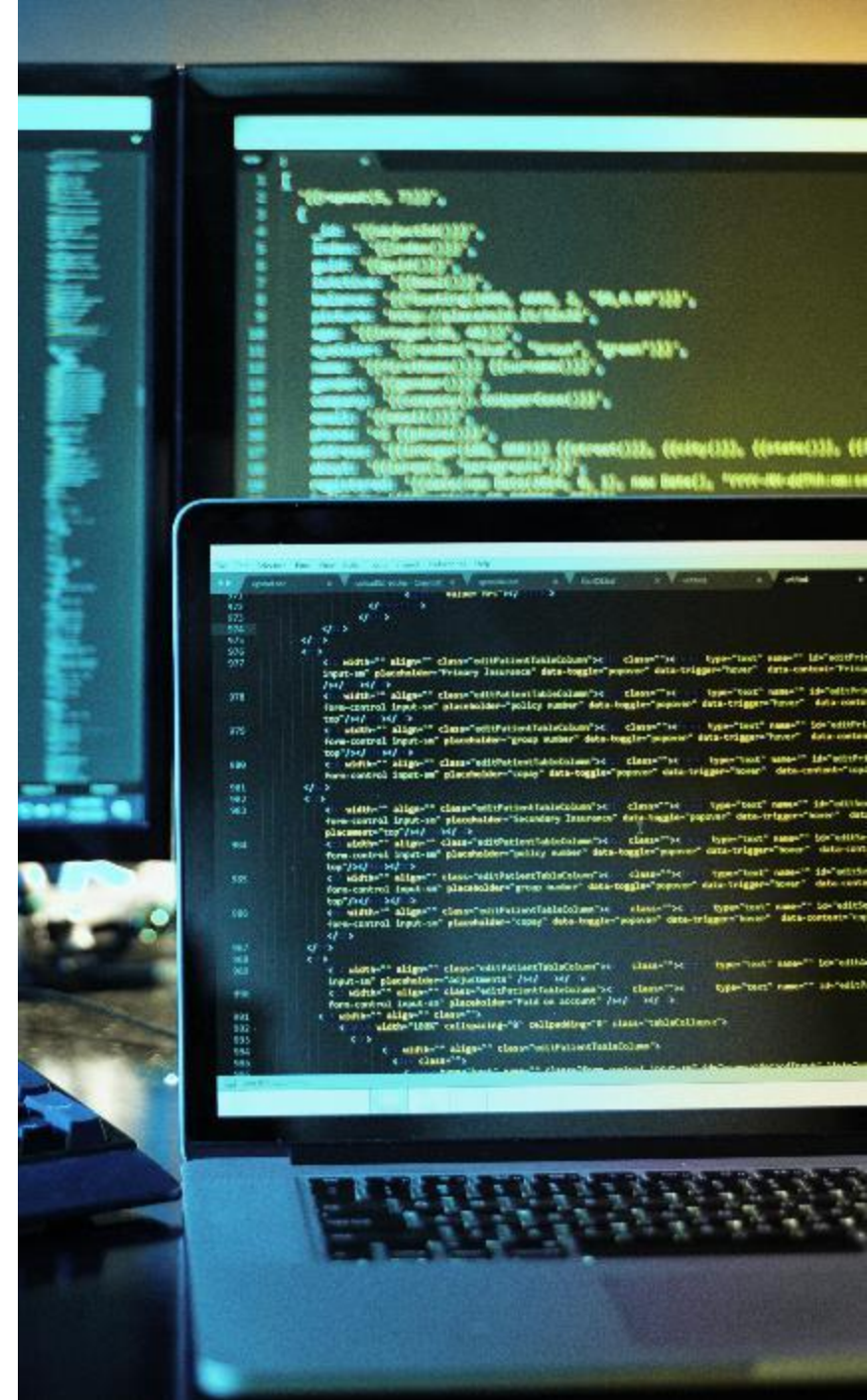
Wachstumsstrategie mit drei Ankerpunkten

- Neukundenvertrieb
 - Strukturierter Vertriebsangang mit neuem Vertriebsvorstand
 - Akquise basierend auf Referenzen und bezogen auf Trend-Technologien
- Dienstleistungsportfolio umgestalten und ausbauen
 - Relevanz für Kunden sichern
- Lieferfähigkeit erhöhen
 - Beschleunigung durch eine Akquisition um unsere Kapazitäten zu erhöhen und Skaleneffekte zu maximieren



Wachstumsstrategie Kapitalerhöhung

- Investitionen in Wachstumsfelder
- Ausstieg aus nicht-strategischen Geschäftsbereichen
- Aufbau von drei Competence Centern:
 - AWS Competence Center
 - Microsoft Azure Competence Center
 - Google Cloud Competence Center
- Lieferfähigkeit erhöhen
 - Ausbau des Standorts in der Ukraine
 - Akquisition in Deutschland



Wachstumsstrategie Akquisition

- Rückblick Strategie 2018+:
 - Wachstum auf 50 Mio. EUR+ ist ohne anorganische Wachstum nicht gelungen
- 50 Mio. EUR+ bleibt das angestrebte Ziel
 - Ermöglicht stabilere Investoren-Rendite durch Skaleneffekte
- Relevante Targets:
 - Ausschließlich mit Fokus auf Deutschland ggf. DACH
 - Ca. 20. – 40 Mio EUR IT-Dienstleistungsumsatz
 - Branchen: Telco, Finanzdienstleister, Medien
 - Bewiesenes Cloud-Know-How



Wachstumsstrategie Kapitalerhöhung

- 10% Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen:
 - Derzeitiges Grundkapital: 8.952.918,00 EUR
 - 895.291 neue Aktien
 - Neues Grundkapital: 9.848.209,00 EUR
- Aktien ab dem 01.01.2021 gewinnanteilberechtigt
- Prospektfrei
- Endgültiges Platzierungsvolumen und Platzierungspreis nach Abschluss des Platzierungsverfahrens

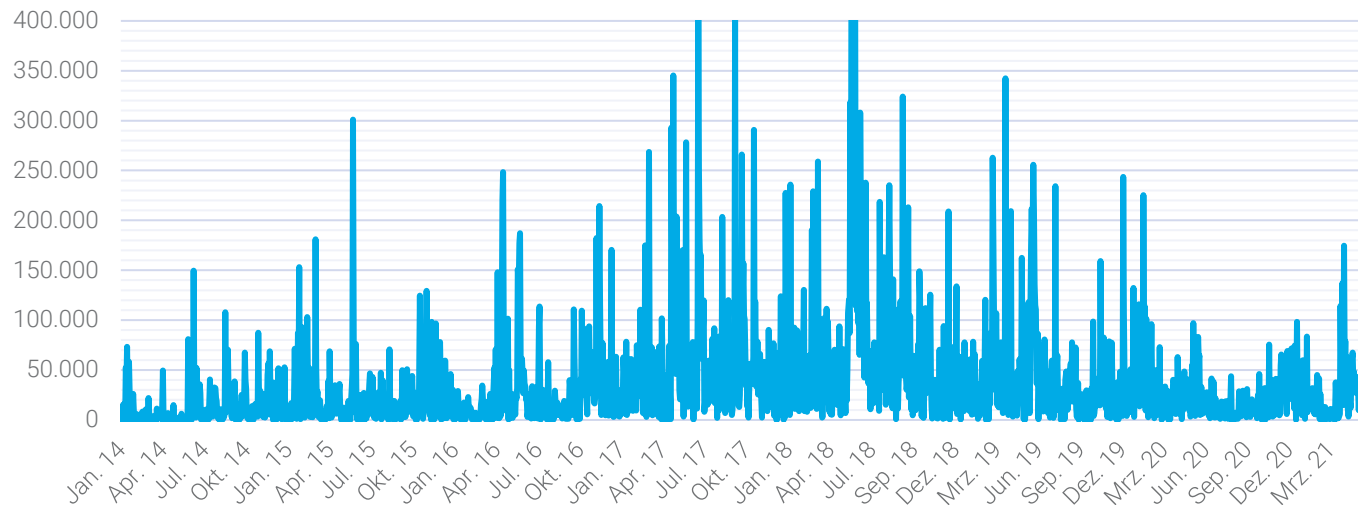


Aktienentwicklung mVISE AG (ISIN DE000620458)

Schlusskurs



Volumen



Stand: 04. Juni 2021

Marktkapitalisierung:

- 04.06.2021: 18,5 Mio. EUR
- 31.12.2020: 17,0 Mio. EUR
- 31.12.2014: 7,3 Mio. EUR

Handelsvolumen Ø in EUR:

- Jahr 2021: 25.392 EUR/Tag
- Jahr 2014: 11.868 EUR/Tag

Research:

- SMC Research vom 26. April 2021, Urteil: Hold, Kursziel 3,50 EUR

Team Vorstand

Wir glauben, dass wir uns in einer neuen Wachstumsphase befinden, die durch eine erhöhte kommerzielle Dynamik, ein auf schnell wachsende Märkte ausgerichtetes Portfolio, ein robusteres Nachfrageumfeld und durch eine bessere Kostenstruktur angetrieben wird.



mVISE AG
Wahlerstr. 2
40472 Düsseldorf

www.mvise.de/investor-relations
0211/ 781780-34
ir@mvise.de