

Außerordentliche Hauptversammlung der mVISE AG 17. Januar 2024

Liebe Aktionäre der mVISE AG, verehrte Aktionärsvertreter, liebe Mitarbeiter, sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte Sie recht herzlich zu unserer virtuellen außerordentlichen Hauptversammlung der mVISE AG begrüßen. Vielen Dank, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind. Ihr Interesse an der mVISE freut uns sehr und wir schätzen ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

Für die neuen Aktionäre möchte ich mich kurz vorstellen: Mein Name ist Ralf Thomas, ich bin Vorstandsvorsitzender der mVISE AG und freue mich Sie durch die heutige Hauptversammlung begleiten zu dürfen.

Agenda

1

Key Facts

2

Die mVISE im Jahr 2023

3

Wachstumsstrategie 2024+

4

Akquisition der opyc GmbH

5

Finanzen

Ich werde Ihnen heute den Anlass für unser heutige außerordentliche HV erläutern und Sie an unseren strategischen Überlegungen teilhaben lassen.

Herr Balzar wird zum Ende der Präsentation noch einige Aspekte der finanziellen Situation der mVISE AG erläutern.

Ich möchte vorab aber mit einer Vorstellung der mVISE AG beginnen, um insbesondere unseren neuen Aktionären das Unternehmen kurz vorzustellen.



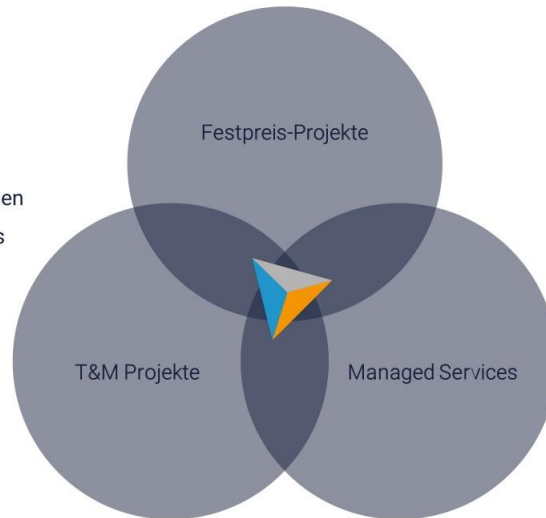
mVISE AG
Key Facts

 Gründung	Im Jahr 2000 als conVISUAL AG 2015 Umfirmierung in mVISE AG
 Vorstand	Ralf Thomas (CEO), Cedric Balzar (CFO)
 Team	ca. 50 IT-Expertinnen und IT-Experten mit dem Schwerpunkt Software Entwicklung
 Standorte	Firmenzentrale: Düsseldorf
 Aktie	Notierung: Scale-Segment der Frankfurter Wertpapierbörse Aktienanzahl: 9,9 Mio. Aktien Marktkapitalisierung: ca. 7,3 Mio. €

Die mVISE AG wurde im Jahr 2000 als conVISUAL AG gegründet. Seit Januar 2006 ist das Unternehmen im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Im Juli 2017 ist die mVISE in das Marktsegment Scale gewechselt. Aktuell liegt die Marktkapitalisierung bei knapp 7 Mio. EUR.

Unser Unternehmen hat aktuell ca. 65 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Sitz in unserer Firmenzentrale Düsseldorf. Inhaltlich unterstützen wir unsere Kunden im Schwerpunkt bei der Entwicklung von Software. Das war vor gut einem Jahr noch nicht so und das möchte ich Ihnen auf den folgenden beiden Folien kurz erläutern:

- „1 Kopf 1 Geld“
- hohe Abhängigkeit von einzelnen Personen
- Ertrag & Personalrisiko im Missverhältnis
- wenig strategisch
- fehlende Wertschöpfungskette
- kaum ‚Produktionstiefe‘
- kurze Laufzeiten



Seit mit meiner Bestellung im September 2022 haben wir bei der mVISE AG eine umfangreiche Transformation der Gesellschaft gestartet. Diese Neuausrichtung läuft intern unter „Restrukturierung, Transformation, Wachstum“, kurz: RTW wobei die Abkürzung nicht zufällig gewählt ist.

Die mVISE hatte in den vergangenen Jahren bis 2023 im Schwerpunkt ein Geschäftsmodell bedient, welches von unseren großen Wettbewerbern bereits vor etlichen Jahren als schrumpfend bzw. nachteilig identifiziert wurden.

Das mit „ein Kopf, ein Geld“ wohl durchaus treffend bezeichnete Geschäftsmodell, steht für einzelne Menschen, in einzelnen Projekten, die für einzelne Kunden einzelne IT-Tätigkeiten umsetzen.

Mit diesem Geschäftsmodell sind wenig Möglichkeiten der Kundenentwicklung, kaum Produktionstiefe, schwache Marge und eine hohe Personenabhängigkeit verbunden. Zum Teil geben die Auftraggeber sogar namentlich die Ausführenden vor. Den zum Teil hochspezialisierten Köpfen ist es dabei nahezu unwichtig für welche Firma sie gerade arbeiten. Dies mag despektierlich klingen, hat sich aber über die letzten 10 Jahre in diesem Geschäftsmodell so entwickelt. Weiterhin entstehen dabei enorm hohe Personalrisiken, die in keinem Verhältnis zu der erzielten geringen Marge stehen. Niedrig einstellige Margen bei Personalrisiken, die sich zwischen 70 bis 130 TEUR im Jahr bewegen, stehen in einem Missverhältnis. Dieser Zustand ist für die Zukunft der mVISE unerträglich und war es auch in den letzten Jahren schon.

Zudem ist das alte Geschäftsmodell der mVISE nicht strategisch, weil es dem Markt immer nur folgt. Man ist also immer hinterher in einer Branche, die eigentlich immer vorneweg sein sollte.

Das muss man einmal verstanden haben. Dann weiß man, warum auch die großen IT-Dienstleister, z.B. msg, Allgeier, Adesso, SHS, 7P sich da in den letzten Jahren bereits deutlich anders aufgestellt haben. Die mVISE macht das jetzt - deutlich verspätet – auch.

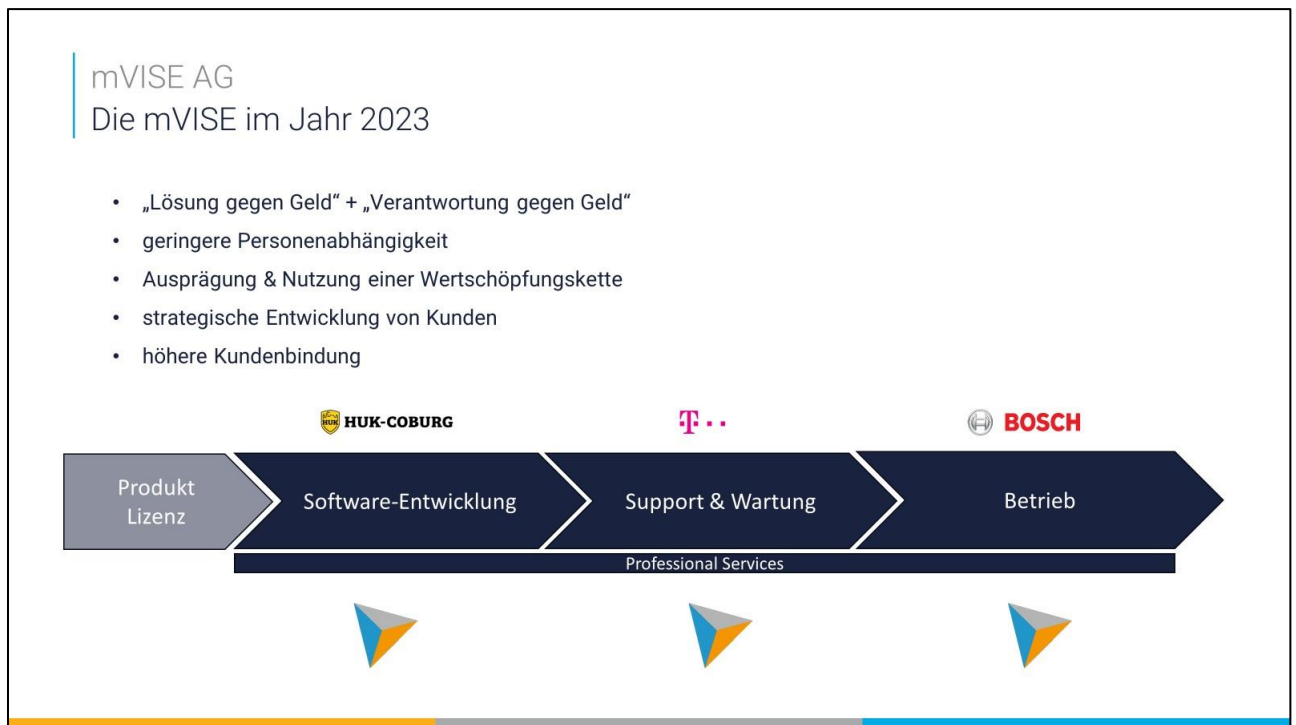
Um die unter dem alten CEO verlorene Zeit wieder hereinzuholen, gehen wir einen etwas anderen Weg. Dazu später. Damit das nicht falsch verstanden wird: „ein Kopf, ein Geld“ ist

natürlich ein probates Geschäftsmodell, aber die zusammenhanglose Aneinanderreihung von Erträgen ohne echte Wertschöpfungskette bedarf dann eher 1.000 und mehr Mitarbeitende, damit sich das für eine Gesellschaft lohnt.

Zudem hat man neben fehlender Produktionstiefe in der Regel sehr kurze Laufzeiten. Quartalsweise Beauftragungen sind die deutliche gelebte Praxis.

Es kann zwar immer wieder Anschlussaufträge geben, wenn irgendwann das Auftragsende sehr plötzlich kommt, ist der Umsatz in der gebotenen Geschwindigkeit kaum ersetzbar.

mVISE war bereits in den vergangenen Jahren mehrfach in solchen Situationen; ohne wirklich daraus gelernt zu haben.



In 2023 lag der Fokus daher auf dem strukturellen Umbau der mVISE zu einer Manufaktur mit dem Schwerpunkt Software-Development. Und das mit dem klaren Ziel, nach dieser Neuaufstellung wieder wachsen zu können.

Was wir zukünftig bieten, ist in Anlehnung an „ein Kopf ein Geld“ nun „Lösungen gegen Geld“ und „Verantwortung gegen Geld“. Dieser Umbau ist uns in 2023 bereits erstaunlich gut gelungen.

Das „erstaunlich gut“ leitet sich daraus ab, dass das natürlich nicht auf Befehl oder mit einem Schalter funktioniert. Es ist immer auch eine Frage des Mindsets der Kolleginnen und Kollegen - also eben der IT-Spezialisten, die gewohnt waren als Einzelkämpfer zu arbeiten und jetzt im Team arbeiten müssen.

Im Software-Development werden Teams gebraucht und verkauft, die in sich funktionieren.

Das ist ganz wesentlich eine Frage der Führung aber auch der geistigen Haltung jeder und jedes Einzelnen. Da ich bei der mVISE sicher nicht den Titel des „Feel-Good-Managers“ verliehen bekomme, verstehen Sie vielleicht, was ich in der letzten HV mit „gerichteter Fluktuation“ meinte.

Nicht allen gefällt diese neue Art zu arbeiten. Nicht alle finden sich in dieser neuen Philosophie wieder. Wir sind hier gut vorangekommen und setzen den eingeschlagenen Weg konsequent fort.

Was wir durch die neue Aufstellung als Manufaktur im Software-Development auch erhalten, ist eine deutlich höhere Kundenbindung.

Wir können an der strategischen Entwicklung des Kunden teilnehmen. Bei Kunden wie Telekom, Bosch, HUK ist uns das bereits in 2023 gut gelungen, was wir zukünftig in Gänze erreichen wollen:

Wir übernehmen zunächst die Software Entwicklungen und machen unseren Kunden klar, dass wir eigentlich das, was wir entwickeln auch warten und supporten können und wollen.

Und die Kunden schätzen diese Verantwortungsübernahme. Sie wollen nicht allein gelassen werden.

Und wenn man uns in die Verantwortung des Supports und der Wartung lässt, dann ist das Ziel des Betriebs nicht mehr fernliegend. Dann können wir auch andere, deutlich personenunabhängige Vergütungsmodelle unterbringen. Vorstellbar sind Pauschalen oder auch Lizenzen sogar bis hin zu sehr attraktiven „pay per Use“-Modellen. Hierin liegt nicht nur hohe Marge, sondern auch die Zukunft von Unternehmenswerten. Erlauben Sie mir die Anmerkung, dass diese Zukunft um uns herum längst stattfindet.

Parallel wird das natürlich weiterhin begleitet von klassischen Einzelleistungen; sogenannten Professional Services. Wir werden natürlich gegenüber unseren Kunden nicht die Arme verschränken, wenn wir z.B. gefragt werden ob wir nicht für einen ganz bestimmten kleineren Auftrag einen bestimmten IT-Experten haben. Professional Services bleibt wichtig und ist sicher noch einige Zeit mehr ist als nur Mitnahmegeschäft.



Die Wachstumsstrategie der mVISE geht nun noch einen ganzen Schritt weiter.

Was auf der vorherigen Folie vorne noch ausgegraut war, also „Produkt & Lizenz“, ist der unter der Neuaufstellung der mVISE vollkommen logische nächste Schritt, die Wertschöpfungskette um ein ganz wesentliches Stück nicht nur zu verlängern, sondern zu beherrschen.

Wenn mVISE denn Software entwickeln kann, Support und Wartung und Betrieb sicherstellen kann, dann müsste man - etwas umgangssprachlich formuliert - nur noch ganz vorne die richtigen Produktideen selbst initiieren.

Das ist natürlich leichter gesagt, als getan. Fakt ist aber das, das die Zukunft für die mVISE darstellt.

mVISE besetzt nach der Akquisition der opyc in einer Wachstumsbranche zukünftig eine Position, wie unsere Wettbewerber sie in anderen Branchen schon vor Jahren besetzt haben.

Msg im Bereich Versicherungen, Adesso im Bankensektor und mVISE zukünftig bei Omnichannel- bzw. CustomerEngagementPlattformen.

Eingebettet in den stark wachsenden Bereich des Kundenservice-Managements wird die mVISE mit dem Zukauf auch sehr tiefgreifenden KnowHow in dieser Branche sichern. Im Übrigen auch ein großes Versäumnis der Vergangenheit, nie wirkliche Branchenkompetenz bei der mVISE entwickelt zu haben.

Wir sind davon überzeugt, dass es im Rahmen einer Buy&Build-Strategie in den nächsten Jahren dazu kommen wird, dass wir ein ernstzunehmender Wettbewerber deutlich größerer und meist anglophiler Konzerne wie Genesis, NICE, Avaya etc. im DACH-Markt sein werden.

Bereits heute gibt es von Dritten in unsere Peer-Group geschriebene Atoss, mit der ich die neue mVISE an dieser Stelle natürlich noch überhaupt nicht vergleichen möchte.

opyc entwickelt ...

seit 2002 in Hamburg, und sind spezialisiert auf Workforce Management und die Digitalisierung von mitarbeiterbezogenen Prozessen im Kundenservice.

das **operativste** WFM und können den täglichen Planungs-, Steuerungs- und Optimierungszyklus von Kundenservicecentern nicht nur abbilden, sondern auch verstehen.

das **konfigurierbarste** WFM denn unsere Software versteht die unterschiedlichen Anforderungen in Kundenservicecentern und ist ohne zusätzliche Kosten hochgradig individualisierbar.

das **preisbeste** WFM und bieten in allen Versionen konkurrenzlos eine hochleistungsfähige WFM-Suite zu monatlichen Mietkosten, die unter den des Wettbewerbs liegen.

opyc

Seite 7

Lassen Sie mich inhaltlich einen kurzen Überblick über die opyc geben: die opyc entwickelt seit 2002 in Hamburg eine Work Force Management Software. WFM ist deutlich mehr als eine Personaleinsatzplanung, mit diesem Begriff für Branchenfremde aber für eine erste Einordnung hinreichend beschrieben. Opcyc macht grob gesagt, was auch Atoss macht, nur mit einem anderen Marktschwerpunkt.

Vorgefunden habe ich im August 2018 eine defizitäre, mit enorm hohen aktivierten Eigenleistungen behaftete und höchst verschuldete Gesellschaft, die ich seinerzeit mit 2,3 Mio.

EUR sicher deutlich über ihrem damaligen Marktwert erstanden habe. Schon damals ließen sich im B2B-Softwarebereich hohe Unternehmenswerte über Multiples auf EBITDA und EBIT erzielen. Das EBITDA und das EBIT waren – bereinigt um die aktivierten Eigenleistungen bei der Gesellschaft – damals schlicht deutlich negativ. Zudem stimmten auch hier die personelle Aufstellung und das Geschäftsmodell nicht.

Seit 2019 liefert die opyc jedes Jahr ein sehr ordentliches Wachstum ab und das in allen KPI und Wachstumsgrößen.

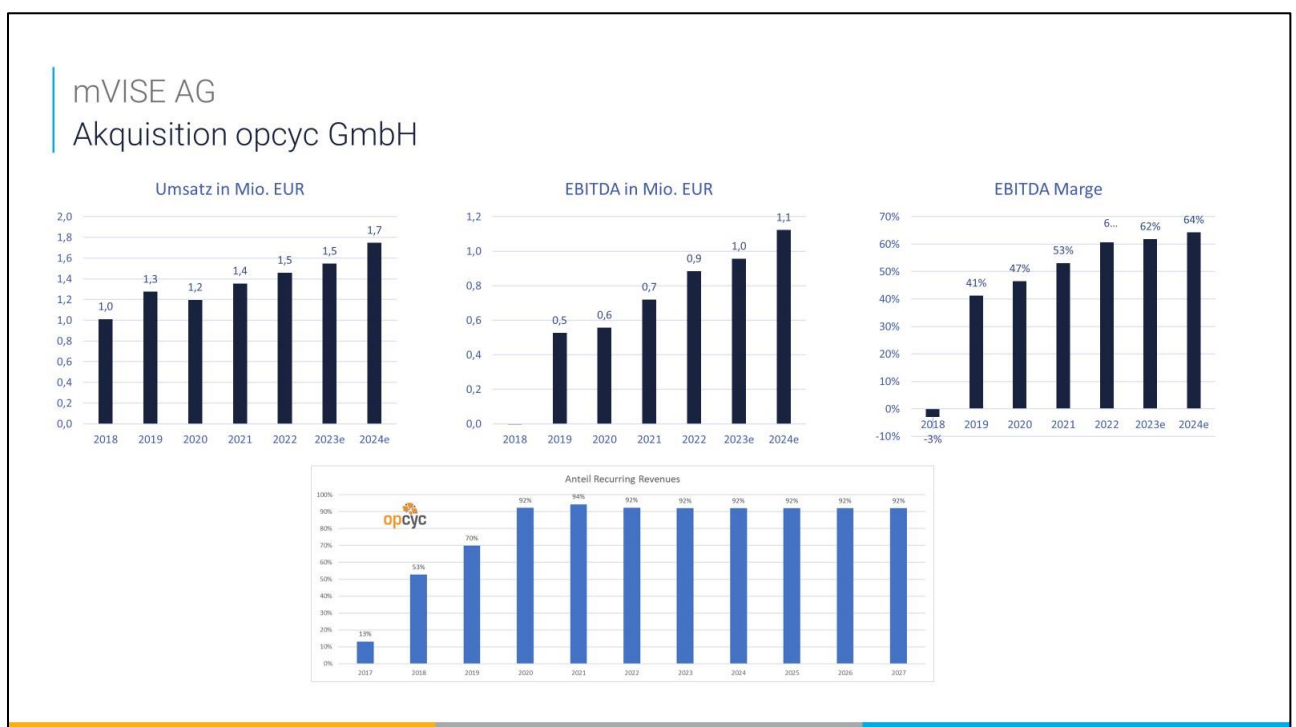
Opcyc steht im Markt als das operativste WFM, das konfigurierbarste und das preisbeste WFM. Damit passt die opyc sehr gut zur Tonart der neuen mVISE.

Wie konnte das gelingen: Opcyc ist der einzige WFM-Anbieter am Markt, an dessen Kopf keine Techies stehen, sondern Branchenkenner und Anwender.

Das passt gut zusammen mit der Manufaktur mVISE. Gemeinsam werden wir verstehen, was wir liefern. Wir haben tiefes Verständnis von dem, was wir da auf den Markt bringen und unsere Kunden bestätigen uns das ausdrücklich und auch im Gegensatz zum Wettbewerb.

Die opyc passt gut zur mVISE, weil die opyc der mVISE nicht nur in Bezug auf die Zahlenwelt helfen kann und sie es uns ermöglicht, in den nächsten Jahre ein beständiges Wachstum zu vollziehen.

Allein das prozentuale Umsatzwachstum der opyc seit 2018 kann sich sehen lassen. Mit der mVISE zusammen wird das voraussichtlich mehr werden. In so einer Größenordnung führt der Zusammenschluss mit der mVISE dazu deutlich ernster genommen zu werden und für größere Ausschreibungen den Zuschlag zu erhalten weil das Unternehmen mit zehn Mitarbeitern anders aufgestellt ist, als mit dann z.B. 50 Mitarbeitern.



Der Punkt ist aber auch, dass wir mit der opyc ein Unternehmen bekommen, was in allen KPI seine Wettbewerber bei Weitem übertrifft.

Was andere gerade versuchen, ist bei opyc bereits seit 2019 fortlaufend gelungen.

Ich, als Geschäftsführer der opyc, bin stolz auf sagenhafte 92% „recurring Revenues“, also immer wiederkehrende Umsätze.

Wir haben im Rahmen des Umbaus dort von Kauf- auf Mietlizenzen umgestellt und die opyc kann sich mit einer EBITDA Marge von knapp 65 % mehr als sehen lassen.

Übrigens ist das EBITDA = EBIT, denn die opyc hat sich von der vorher praktizierten „Aktivierung von Eigenleistung“ bereits in 2019 vollständig verabschiedet. Eine Bilanzierung sehr nah an der operativen Leistungsfähigkeit war mir auch in der opyc immer wichtig und gehörte auch dort zu den grundlegenden Änderungen.

Die opyc ist nun zudem skalierbar aufgestellt, so dass wir in der nächsten Verdopplung des Umsatzes keine sprunghaften Kosten zu kalkulieren haben.

In welchem Markt befindet sich unser Vorhaben eigentlich?

mVISE AG
Marktentwicklung
WorkForceManagement-/CustomerEngagement-/Omnichannel-Solutions

Der Markt für Customer Engagement Lösungen wurde 2017 auf USD 13,00 Mrd geschätzt sollte bei ca. 11% jährlichem Wachstum bis 2023 voraussichtlich USD 23,19 Mrd. erreichen. In 2020 wurde alleine in den USA ein Volumen von rund USD 20 Mrd erreicht.

CES
Komplexität hoch 10

jetzt

später

Kundenzufriedenheit	Auslastung
Verwaltungskosten	Erstlösung
Personalkosten	Bearbeitungsdauer
Technikkosten	Umsatz
Fluktuation	Unternehmensziele

Das erwartete Marktvolumen für Europa wurde mit USD 5 Mrd erwartet. In DACH wird das aktuelle Marktvolumen mit ca. 2-2,5 Mrd. EUR beziffert.

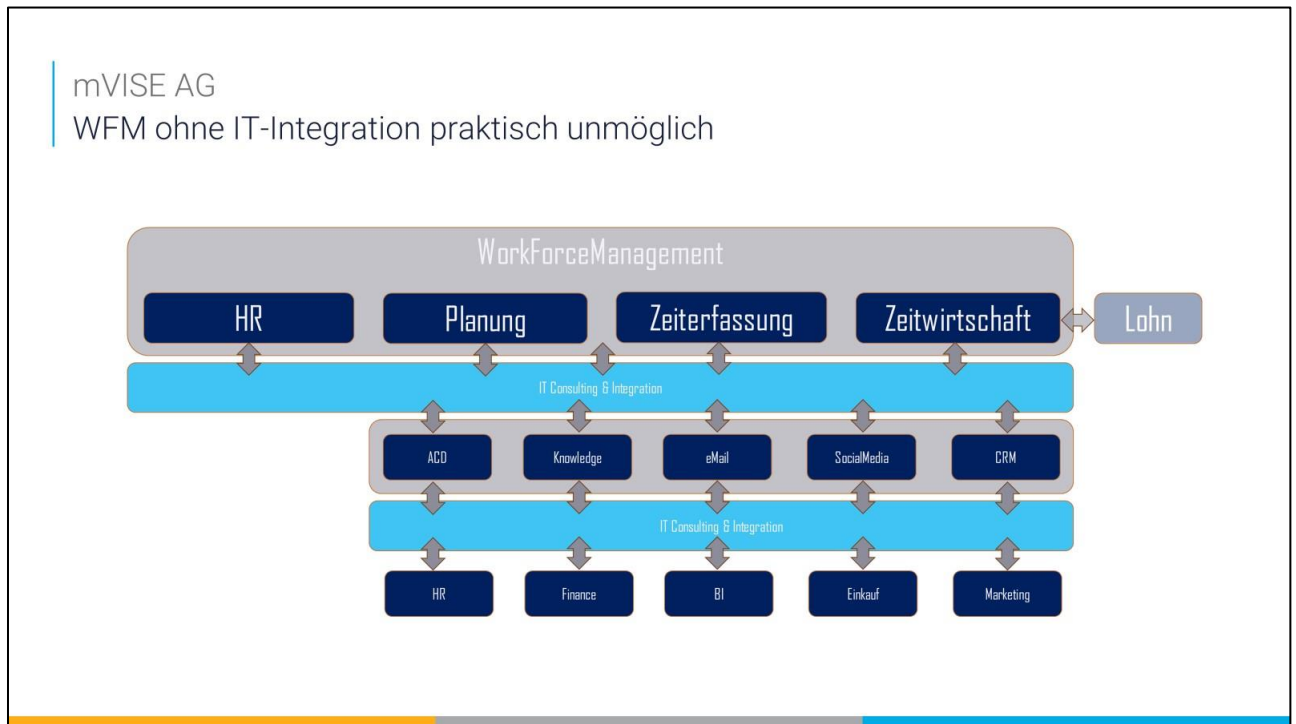
Das ist ein Markt, der für die meisten eher im Verborgenen bleibt und ich lebe seit 30 Jahren damit, dass der Begriff „Kundenservice-Management“ auch nicht so richtig „sexy“ ist, aber es ist eine starke, eine komplexe Branche, die sehr stetig wachsend und zukunftssicher war und ist.

Um heute im B2C Segment seinen Kundenservice und Vertrieb gegenüber Endkunden sicherzustellen brauchen Unternehmen, unsere Kunden, eine komplexe technologische Plattform.

Diese Plattform wird über die letzten Jahre immer mal wieder anders genannt. Im Moment führen Begriffe wie „Customer Management Solution“- oder „Omnichannel“- oder „Customer-Engagement“-Plattform, die nichts anderes bedeuten als das der Endkunde über alle Kommunikationskanäle beliebig wechselnd, mit den Unternehmen interagieren kann und können will und können muss.

Das inhaltlich über alle Kommunikationskanäle hinzubekommen, erfordert hochkomplexe Technologie und tiefgreifende operative wie technische Integration. Auf internationaler Ebene gibt es dort große Player, sehr große Amerikaner, die sich aber aufgrund der inhaltlichen Integrationstiefe hier in der DACH-Region seit vielen Jahren schon extrem schwertun.

Hier liegt eine große Chance für den Zusammenschluss zwischen opyc und mVISE.



Neben der inhaltlichen ist schon allein die technische Integration eine echte Herausforderung.

Und hier kommt die mVISE ins Spiel.

Die große Matrix an Technologie muss integriert werden. Das geschieht rund um die zentrale Software WorkForceManagement herum, denn hier im WFM liegen alle Informationen über das Personal, die Fähig- und Fertigkeiten, Skills, Schichtanforderungen, Arbeitszeiten, und und und. Der richtige Mitarbeitende zum richtigen Zeitpunkt für das richtige Anliegen und unter Einhaltung aller zum Teil komplexer gesetzlicher Anforderungen und unternehmerischen Gegebenheiten muss sichergestellt werden. Das alles bekommen Sie nicht hin, wenn sie nicht alle diese Komponenten integrieren und wenn sie nicht viel Branchen- und IT-Kompetenz insbesondere in der Kombination von Software-Development und API-/Schnittstellenwissen haben.

Dazu ist die mVISE ein idealer Partner. Und weil es so ideal ist, werden wir in DACH - ohne rot zu werden - die einzigen sein, die dieses Portfolio aus einer Hand anbieten können werden. Der Markt wird das dankbar aufnehmen und daher macht dieser Zusammenschluss auch so sagenhaft viel Sinn.

Erlauben Sie mir zum Schluss meines Redeteiles noch eine Bemerkung:

Wir haben alles getan, um bei der Transaktion aufgrund der besonderen Situation die Transparenz so hoch wie möglich zu gestalten. Und natürlich ist mir klar, dass die mVISE eine so nötige wie umfangreiche Neuorientierung durch einen Zukauf als Cash-Deal niemals funktioniert hätte. Dazu ist die mVISE viel zu finanzschwach.

Mit jedem „Nein“ zu den TOP 1 fordern Sie sich selbst immer auch zur Beantwortung der Frage nach der zukünftigen Finanzierung der mVISE AG auf.

Für ein „Ja“ sollten Sie erkennen, dass es eine größere Verpflichtung meinerseits zum Gelingen, als sie in der jetzigen Transaktionsstruktur zum Ausdruck gebracht wird, wohl gar nicht geben kann.

Ich glaube fest an die Idee und die Zukunft eben dieser neuen mVISE mit der opyc und würde mich sehr freuen, wenn Sie nach zum Teil vielen Jahren der „Versprechen und Nichterfüllungen“ mir in dieser Transaktion und damit in TOP1 und TOP2 weiter das Vertrauen schenken und die TOP 1 und TOP 2 mit Ihrem „Ja“ klar als auch in Ihrem Sinne erkennen.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und überbebe nun an meinen Vorstandskollegen, der an dieser Stelle detaillierter auf die finanzielle Situation der mVISE AG und die technischen Aspekte der Transaktion eingehen sowie die beiden Tagesordnungspunkte kurz vorstellen wird.

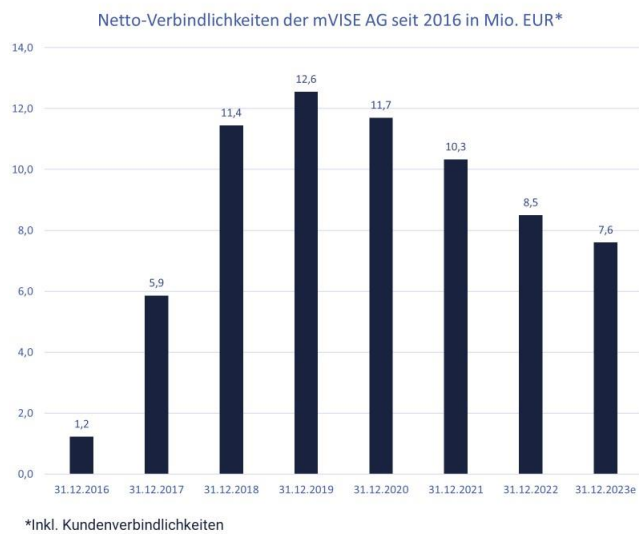


Liebe Aktionäre, liebe Mitarbeiter und Gäste – auch von meiner Seite ein Herzliches Willkommen zur virtuellen Hauptversammlung der mVISE AG.

Ich möchte Ihnen nun zunächst eine kurze Zusammenfassung der aktuellen finanziellen Situation der mVISE AG geben und erläutern, weswegen die Zustimmung zu beiden Tagesordnungspunkten von Ihnen heute so essenziell für die mVISE AG ist.

mVISE AG

Die finanzielle Situation der mVISE AG

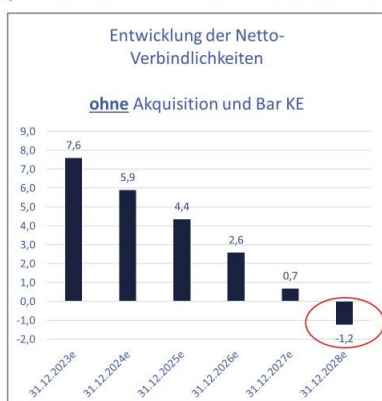


- Die Strategie 2018+ und die damit einhergehenden Akquisitionen (Erwerb SHS Teilbetrieb, elastic.io) und Investitionen (SaleSphere) haben dazu geführt, dass sich die Gesellschaft zur Finanzierung der Vorhaben stark verschuldet hat.
- **Die Akquisitionen und die Investitionen haben die Erwartungen verfehlt!**
- Seit dem **Peak Ende 2019** konnte die Gesellschaft Ihre Schulden um insgesamt 5,0 Mio. EUR abbauen (Schuldenabbau von ca. 1,25 Mio. EUR p.a.).
- Per Ende 2023 werden die Verbindlichkeiten (Wandelanleihen, Banken, Kundenverbindlichkeiten) noch ca. 7,6 Mio. EUR betragen (entspricht ca. 6 - 7 Jahren nach aktuellem EBITDA).
 - Aktuell werden die Bankverbindlichkeiten auf Verlangen der Banken bis Ende 25 getilgt
 - Anfang 2026 (31.03.26) werden dann die Wandelanleihen über 3,8 Mio. EUR fällig

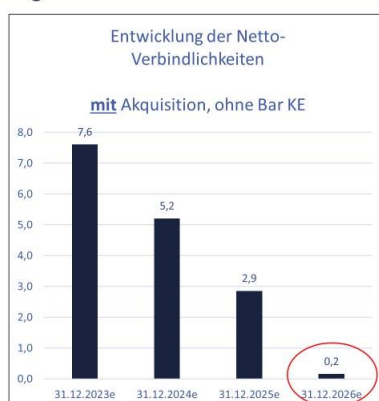
Bei den Überlegungen im Vorstand zur Neuausrichtung der mVISE AG für die nächsten Jahre, können wir die aktuelle Verschuldungssituation der Gesellschaft nicht ausblenden. Wie Herr Thomas bereits erläutert hat, mussten wir Anfang 2023 damit beginnen unser Geschäftsmodell auch in Ihrem Sinne, liebe Aktionäre, zu überarbeiten. Wie Herr Thomas bereits erläutert hat, befinden wir uns hier auf einem guten Weg, sind mit diesem Prozess aber noch nicht am Ende. Gleichzeitig mussten wir im Jahr 2023 immer wieder auf die vorhandene Verschuldungssituation Rücksicht nehmen. Für Investitionen war in 2023 und ist auch in den kommenden Jahren kein Spielraum.

Wie Sie auf dieser Folie sehen können, lag die Verschuldung Ende 2019, nach den in den Vorjahren getätigten Akquisitionen und Investitionen, bei rund 12,6 Mio. EUR. Leider haben die Investitionen und Akquisitionen in der Vergangenheit überwiegend nicht die erhofften Erwartungen erfüllt, so dass sie leider keinen wesentlichen Beitrag zur Reduktion der Verschuldung beitragen konnten. Zwischen den Jahren 2020 und 2021 wurde die Verschuldung im Wesentlichen durch die im Juni 2021 erfolgte Bar-Kapitalerhöhung über 2,1 Mio. EUR und die Mittelzuflüsse aus dem Verkauf der elastic.io GmbH über 1,0 Mio. EUR gesenkt. Seit Ende 2021, also den Geschäftsjahren 2022 und 2023, wurde die Verschuldung immerhin um 2,7 Mio. EUR aus den Mittelzuflüssen des operativen Geschäfts gesenkt. Dennoch betragen unsere Netto-Verbindlichkeiten per Ende 2023 immer noch ca. 7,6 Mio. EUR.

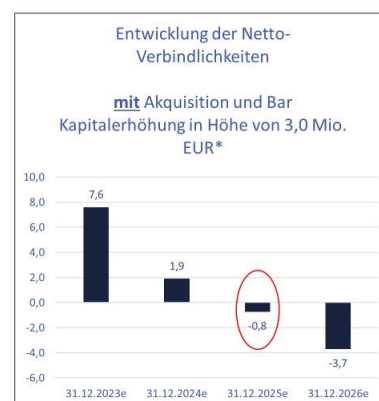
Ich möchte Ihnen auf der nächsten Folie die Szenarien zur Entwicklung der Netto-Verschuldung vorstellen.



- ca. 4,5 Jahre Verbindlichkeiten Abbau
- Verhandlung mit Wandelanleiheninhaber notwendig
- Zustimmung zur Verlängerung notwendig



- ca. 3 Jahre Verbindlichkeiten Abbau
- Teilweise Rückzahlung der Wandelanleihen möglich
- Gesellschaft auf Zustimmung der Wandelanleiheninhaber angewiesen



- ca. 1,5 Jahre Verbindlichkeiten Abbau
- Banken und Wandelanleihen können kurzfristig durch operativen Cashflow und Barkapitalerhöhung abgelöst werden

Sie sehen hier drei Graphen. Der Graph auf **der linken Seite** zeigt unsere Abschätzung der Entwicklung der Nettoverschuldung ohne Akquisition und ohne Barkapitalerhöhung. Wie Sie sehen können, benötigt die mVISE aus eigener Kraft heraus und im optimalen Fall rund 5 Jahre, bis die Gesellschaft wieder nennenswert investieren kann. Was meine ich mit „im optimalen Fall“? Wie bereits dargelegt bauen wir die Gesellschaft derzeit aus dem gewöhnlichen Cash-Flow heraus auf ein stabileres Geschäftsmodell um. Dieser Umbau geht auch mit Risiken einher. Weiterhin können wir nur schwer abschätzen, wie sich die konjunkturelle Lage über so einen langen Zeitraum entwickeln wird. Es ist also nicht auszuschließen, dass auch mal ein schwächeres Geschäftsjahr dabei sein kann, was die Reduktion verlängern kann. Eins steht in diesem Szenario jedoch auf jeden Fall fest: Wir werden bis zum Abbau der Netto-Verbindlichkeiten alle erwirtschafteten Liquiditätsüberschüsse für zu bedienende Zins- und Tilgungsleistungen verwenden müssen und sind darauf angewiesen, dass unsere aktuellen Finanzierungspartner weiterhin zu uns stehen und diese auch bei möglichen Rückschlägen weiterhin an unserer Seite stehen werden. Chancen auf eine Refinanzierung mit externen Dritten sehen wir aktuell als nur sehr gering an aufgrund der hohen Netto-Verschuldung in Verbindung mit der Ertragsstärke und der Planungstreue der letzten Jahre.

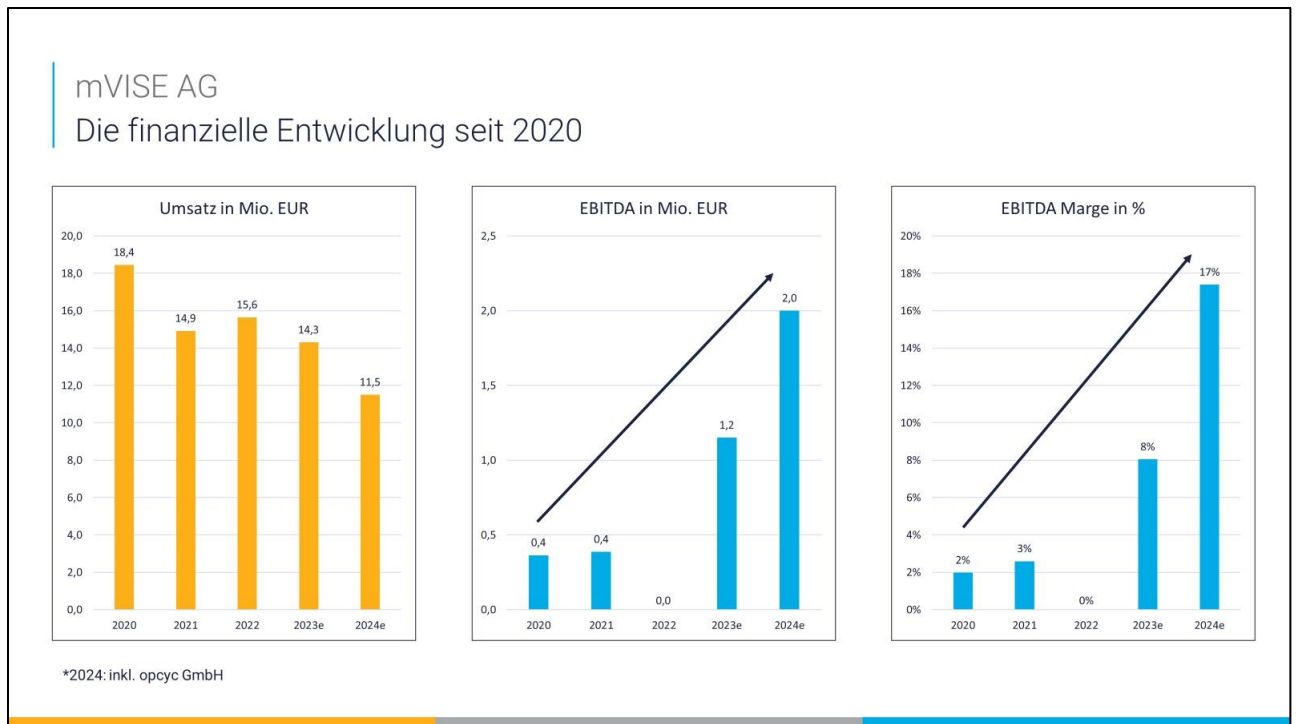
Der Graph **in der Mitte** zeigt die Entwicklung der Nettoverschuldung mit der Akquisition der opyc GmbH, allerdings ohne Liquiditätszuflüsse aus einer Barkapitalerhöhung. Hier schätzen wir den Abbau der Nettoverschuldung bis Ende 2026 erreichen zu können. Wir sehen in diesem Szenario zudem sehr viel höhere Chancen für eine erfolgreiche Refinanzierung der WSV 22/26, die am 31.03.2026 fällig wird, als ohne die Akquisition.

Der Graph **ganz rechts** zeigt die Entwicklung der Nettoverschuldung mit der Akquisition der opyc GmbH inkl. einer Barkapitalerhöhung in Höhe von 3 Mio. EUR. Hier schätzen wir den Abbau der Nettoverschuldung schon bis Mitte 2025 erreichen zu können.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sehen also, dass wir mit dem Vorschlag zum Erwerb der opyc GmbH der mVISE AG auch die Basis bereiten wollen, wieder in eine Position der Stärke zu kommen und das Unternehmen in allen Belangen, also auch auf der Finanzierungsseite, besser zu positionieren. Und hierzu benötigen wir heute einerseits Ihre

Zustimmung zu der Akquisition und andererseits freuen wir uns auch auf eine signifikante Teilnahme an der Barkapitalerhöhung. Auch wenn das aktuelle Kursniveau deutlich unter dem Bezugspreis der neuen Aktien liegt, hoffen wir, Ihnen auch durch die heutige Präsentation eine Perspektive gegeben zu haben, die ein Argument für ein langfristiges Investment sein sollte. Der aktuelle Kurs der Aktie wird im Übrigen durch das Gutachten als unterbewertet eingeordnet.

Auf der nächsten Folie möchte ich Ihnen noch kurz vorstellen, wie sich der Umsatz und das EBITDA bei dem Kauf der opyc GmbH entwickeln können:



Sie sehen die Entwicklung des Umsatzes, des EBITDA und der EBITDA Marge seit 2020. Der Umsatz der mVISE AG ist bereits in den letzten Jahren (2020-2022) bei sehr geringer EBITDA Marge deutlich zurückgegangen. Wir schätzen, dass aufgrund der Umstellung des Geschäftsmodells, der Umsatz weiter zurückgehen wird. Unter anderem weil wir z.B. margenschwache oder margenfrie Projekte und deren Ausführende abgeben und freisetzen werden. Aktuell gehen wir von 14,3 Mio. EUR im Jahr 2023 bei einem EBITDA von 1,2 Mio. EUR aus. Dies entspricht einer EBITDA Marge von 9% und ist mit dem Wettbewerb vergleichbar.

Im Jahr 2024 beinhalten die Zahlen bereits die Umsätze und das EBITDA der opyc GmbH. Wir gehen aktuell von einem EBITDA über 2,0 Mio. EUR bei einer EBITDA Marge von ca. 17% aus.

Die Reduktion der Umsatzerlöse ist dabei weniger in unserem Fokus, da wir zum einen weiter an der Umstellung des Geschäftsmodells arbeiten und andererseits die Ertragskraft, also das absolute EBITDA und die EBITDA Marge, für uns mehr Relevanz haben werden.

Zuletzt möchte ich noch ein paar Worte zur Transaktionsstruktur loswerden:

Eckdaten der Transaktion

- Erwerb der opcyc GmbH im Rahmen eines **reinen Anteilstauschs**, keine Cash-Komponente
- Kaufpreisforderung der veräußernden catinedo GmbH wird gegen Lieferung bzw. Ausgabe neuer mVISE Aktien erfüllt:
 - Kaufpreis der opcyc: 11,55 Mio. EUR
 - Neuausgabe von 11,0 Mio. Aktien zu 1,05 EUR je Aktie
 - Ausschluss des Bezugsrechts
- **Angebot einer Barkapitalerhöhung** über 7,43 Mio. EUR mit der Einräumung von Bezugsrechten zum teilweisen Ausgleich der entstehenden Verwässerung der Altaktionäre
- Nichtbezogene Aktien wird die Gesellschaft bestmöglich verwerten, z.B. im Rahmen einer anschließenden Privatplatzierung.

Was die Transaktion so besonders macht, ist, dass mein Vorstandskollege Herr Thomas sich sehr stark selbst künftig bei der mVISE AG engagieren möchte. So war Herr Thomas von Anfang an bereit, diese Transaktion, ohne jede Cash-Komponente durchzuführen, was im M&A Markt ziemlich ungewöhnlich ist und sein Commitment überaus verdeutlicht. Wie Sie ggf. noch wissen, haben wir in den Jahren 2021/2022 zwei nicht erfolgreiche Akquisitionsversuche hinter uns, die ähnlich strukturiert gewesen, aber beide mit einer siebenstelligen Bar-Komponente einhergegangen wären.

Die durch den Kaufvertrag entstehende Kaufpreisverpflichtung der mVISE AG gegenüber der Verkäuferin, der catinedo GmbH, wird also ausschließlich durch die Lieferung von neuen Aktien bedient. Dies erfolgt naturgemäß als Sachkapitalerhöhung und daher unter Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts. Ich möchte an dieser Stelle auf den Bericht des Vorstands verweisen.

Um Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die Möglichkeit zu geben, die Verwässerung Ihrer Stimmrechte aus der Kapitalmaßnahme nach bester Möglichkeit auszugleichen, möchten wir Ihnen im zeitlichen Zusammenhang mit der Sachkapitalerhöhung eine Barkapitalerhöhung über bis zu 7,43 Mio. EUR unter Gewährung des gesetzlichen Bezugsrechts (einschließlich der Möglichkeit der Anmeldung von weiteren Zeichnungswünschen, der sogenannte Überbezug) anbieten. Für uns war es aus Komplexitäts- aber im Wesentlichen aus Kostengründen heraus geboten, keinen Wertpapierprospekt erstellen zu müssen. Dafür mussten wir gesetzlich auferlegt einen Emissionserlös von 8 Mio. EUR unterschreiten.

Sofern die Bezugsrechte aus der Barkapitalerhöhung (einschließlich eines etwaigen Überbezugs) nicht ausgeübt werden, werden wir versuchen die nichtbezogenen Aktien im Rahmen einer anschließenden Privatplatzierung bestmöglich zu verwerten. Die catinedo GmbH wird auf ihre Bezugsrechte als Bestandsaktionär zu Gunsten aller anderen Bestandaktionäre verzichten. Zudem ist eine Beteiligung der catinedo GmbH bei der anschließenden Privatplatzierung nicht geplant.

Bei der Bewertung der opcyc GmbH und der mVISE AG haben wir mit PwC einen der renommiertesten Partner an unserer Seite gehabt. PwC hat die ausführlichen gutachterlichen Stellungnahmen zu den Unternehmensbewertungen erstellt. Ich möchte an dieser Stelle auf

die gutachterlichen Stellungnahmen verweisen, die seit Einladung zur HV auf unserer Webseite verfügbar sind.

Ich komme nun zum Ende meiner Rede und stelle Ihnen noch kurz die Beschlussfassungsvorhaben der heutigen Hauptversammlung vor:



Außerordentliche Hauptversammlung 2024 der mVISE AG
Tagesordnungspunkte 1 - 2

Punkte der Tagesordnung*

- TOP 1: Beschlussfassung über eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen unter Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts
- TOP 2: Beschlussfassung über eine Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft gegen Bareinlage

* Der vollständige Text der Einberufung mit den Beschlussvorschlägen der Verwaltung ist im Bundesanzeiger veröffentlicht worden.

Beginnen wir mit **Tagesordnungspunkt 1**. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen die Beschlussfassung über eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen unter Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts zum Erwerb der opyc GmbH vor.

Unter **Tagesordnungspunkt 2**, schlagen wir Ihnen eine Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft gegen Bareinlagen vor. Im zeitlichen Zusammenhang mit, der unter Tagesordnungspunkt 1 zur Beschlussfassung vorgeschlagenen Durchführung der Sachkapitalerhöhung soll den Aktionären die Möglichkeit gegeben werden, im Rahmen einer Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht gegen Bareinlage die Verwässerung ihres Stimmrechts teilweise auszugleichen. Die Kapitalerhöhung gegen Bareinlage soll aus Komplexitäts- und vor allem aus Kostengründen ohne Auslösung der Prospektpflicht durchgeführt werden, so dass der Emissionserlös den Betrag in Höhe von EUR 8.000.000,00 unterschreiten muss.

Damit bin ich am Ende der Vorstellung der Beschlussfassungsvorhaben. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und für das bisherige Vertrauen.

Vielen Dank!