mVISE AG

Hauptversammlung 2022

Wir begrüßen Sie herzlich
zur Hauptversammlung 2022

1. Vorstellung Unternehmen & Vorstand
2. Operative Geschäftsfelder
3. Vertrieb und Marketing
4. Finanzdaten 2021 / 2022
5. Tagesordnungspunkte 2 – 6

Arnaud Becuwe Manfred Götz Cedric Balzar

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

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

Für die neuen Aktionäre möchte ich mich nochmals vorstellen: mein Name ist Manfred Götz. Ich freue mich, in diesem Jahr bereits zum neunten Mal eine Hauptversammlung der mVISE als Vorstand begleiten zu dürfen. Ich bin seit Dezember 2014 an Bord unseres Unternehmens. Ich werde Ihnen heute über die operative Entwicklung in den letzten Monaten berichten. Neben mir sitzt mein Kollege Arnaud Becuwe. Er ist seit April letzten Jahres Vorstand Sales & Marketing und wird im Anschluss einen kurzen Abriss hierüber geben. Weiterhin sitzt neben mir mein Kollege Cedric Balzar, der nun auch zum

vierten Mal als Finanzvorstand eine Hauptversammlung unseres Unternehmens begleitet. Er wird abschließend über die wichtigsten Finanzzahlen informieren – auf die wir in diesem Jahr besonders stolz sind.

Insbesondere für die neueren Aktionäre möchte ich gerne hier noch einmal die wichtigsten Rahmendaten zur mVISE vorstellen:

Unser Unternehmen wurde im Jahr 2000 als conVISUAL AG gegründet. Seit Januar 2006 ist unser Unternehmen im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Im Juli 2017 sind wir in das Marktsegment Scale gewechselt. Aktuell haben wir eine Markkapitalisierung von knapp 11 Mio. EUR – auf die Entwicklung unseres Aktienkurses wird Herr Balzar später noch detaillierter zu sprechen kommen.

Unser Unternehmen hat ca. 100 eigene Mitarbeiter mit Sitz an unserer Firmenzentrale Düsseldorf und unseren Niederlassungen in Frankfurt, München und Hamburg. In der Zahl nicht enthalten sind eine Vielzahl von externen Mitarbeiter – insbesondere auch aus sogenannten Nearshore-Ländern. Auf den letztgenannten Punkt werde ich in meiner Rede noch öfters und detaillierter eingehen.

mVISE – IT / Software Spezialist für Digitalisierung & Cloud Projekte

Qualität, Stärken & USPs

- Fokus auf Wachstumsmärkte: IT-Beratung und moderne Cloud-native Software-Entwicklung, sowie Data Management und Integration
- Starke Marktposition im Sektor Telekommunikation: über Rahmenverträge Zugang zu den führenden TK-Unternehmen in Deutschland: Deutsche Telekom, Vodafone, Telefonica, 1&1, 1NCE
- Nearshore-Kapazitäten über Partner in Rumänien, Ukraine, Bulgarien und Polen

Financial Performance

- CAGR (2014 – 2021) Umsatz: 35%
- Sondersituation 2020 und 1H2021 bereinigt und überwunden: Corona-bedingte Auswirkungen bei einigen Projekten; strategische Portfoliobereinigungen durchgeführt
- Seit 2H2021 Rückkehr auf einen nachhaltigen, profitablen Wachstumspfad

Im IT-Markt gibt es viele Mitbewerber- doch was unterscheidet uns von ihnen?

Wir arbeiten mit den modernsten Technologien und Methoden der agilen Software-Entwicklung.

Wir sind hier in allen Branchen unterwegs – haben jedoch eine besonders starke Fokussierung auf die Telekommunikationsbranche. Hier haben wir Rahmenverträge u.a. mit allen vier führenden deutschen Unternehmen: Deutsche Telekom, Vodafone, Telefonica und 1&1. Insbesondere für diese Kunden bieten wir sogenannte „Hybride Projekte“ an. Hierbei arbeiten unsere eigenen deutschen IT-Experten in Kombination mit unseren Nearshore-Partnern in Rumänien, Ukraine, Bulgarien und Polen. Ich werde im Laufe meines Vortrages noch detaillierter beschreiben, wie man sich solche Projekte vorzustellen hat.

Meine Damen und Herren, ich bin hier seit 2014 als Vorstand in unserem Unternehmen. Seit dieser Zeit konnten wir ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 35% verzeichnen. Das ist über diese Jahre sicherlich eine sehr erfolgreiche Entwicklung. Ich möchte aber auch erwähnen, dass wir

im zweiten Halbjahr 2020 und im ersten Halbjahr 2021 bedingt durch die Pandemie mit einer wirtschaftlich herausfordernden Sondersituation konfrontiert waren. Diese Sondersituation konnten wir inzwischen bereinigen und mit unserem Unternehmen seit Mitte letzten Jahres wieder auf einen nachhaltigen und profitablen Wachstumspfad zurückkehren.

Mitte letzten Jahres haben wir Sie darüber hinaus über unsere Strategie GROWTH informiert, in der wir uns eine stärkere Fokussierung und ein beschleunigtes Wachstum vorgenommen haben. Wie Sie unseren Meldungen vom Freitag entnehmen konnten, gibt es zu diesem Thema Neuigkeiten. Ich möchte Sie hierzu nun detaillierter informieren:

mVISE – Strategie GROWTH 2021/22

Umsetzungsschritte und Verlauf des Aktienkurses

Datum	Meldung	XETRA-Schlusskurs am Folgetag	Kursrelation
08.06.2021	mVISE beschließt Strategie mVISE Growth: • Strategische Fokussierung • Beschleunigtes Wachstum durch Integration oder Verschelzung mit einer wertstiftenden Akquisition • Kapitalerhöhung durch Ausgabe von 895.291 neue Aktien	2,49 EUR	100%
08.09.2021	mVISE beschließt Veräußerung der elastic.io an die Cogia AG	1,80 EUR	72% (-28%)
14.03.2022	mVISE AG unterzeichnet verbindliches Term Sheet zur Akquistion eines Systemlieferanten für IT- und audiovisuelle Lösungen	1,45 EUR	58% (-20%)
05.08.2022	mVISE AG erzielt bestes Halbjahresergebnis der Unternehmensgeschichte – Akquisitionssprozess pausiert	1,205 EUR	48% (-17%)

Am 08.06 haben wir Sie über unsere Beschlussfassung im Hinblick auf die Strategie GROWTH informiert. Unser Ziel war eine stärkere strategische Fokussierung und ein beschleunigtes Wachstum durch Integration oder Verschmelzung mit einer wertstiftenden Akquistion zu erreichen.

Genau 3 Monate später haben wir dann den ersten Schritt im Rahmen dieser Strategie vollzogen. Wir haben die Veräußerung unserer Tochtergesellschaft elastic.io an die Cogia AG bekannt gegeben.

Zeitgleich haben wir an dem Ziel einer Akquisition gearbeitet. Wir haben am Beginn mit zwei Unternehmen verhandelt. Zum Jahresende hat sich eine klare Präferenz herauskristallisiert. Es wurden umfangreiche Due Diligences durchgeführt, Verträge erstellt und Wertgutachten im Auftrag gegeben. Im Rahmen des Prozesses wurde am 14.03.2022 die Unterzeichnung eines verbindlichen Term Sheets zur Akquisition des Unternehmen bekannt gegeben. Es handelte sich hierbei um ein Unternehmen, das als Systemlieferant für innovative IT- und audiovisuelle Lösungen der Markführer im deutschsprachigen Markt ist.

Im Rahmen des gesamten Verhandlungsprozesses hat sich der Kursverlauf

der mVISE-Aktie sehr nachteilig entwickelt. Von 2,49 EUR Mitte Juni hat er sich bis zum heutigen Tag in etwas halbiert – und damit hat sich auch die Marktkapitalisierung der mVISE AG von knapp 25 Mio. EUR auf aktuell etwa 11 Mio. EUR reduziert. Vor diesem Hintergrund lässt sich zum aktuellen Zeitpunkt ein für Sie als Aktionäre der mVISE attraktives Umtauschverhältnis im Rahmen eines Einbringungsvertrages nicht realisieren. Wir haben daher als Vorstand und Aufsichtsräte in einer gemeinsamen Entscheidung am letzten Freitag diesen Akquisitionsprozess beendet.

Wir sehen die Inhalte der Strategie mVISE GROWTH weiterhin als sinnvoll an. Entsprechend werden wir unser Ziel nicht aus dem Auge verlieren und weitere geeignete Akquisitionsziele prüfen. Die positive Entwicklung unseres Kerngeschäfts gibt uns aber den notwendigen zeitlichen Spielraum, dies mit der gebotenen Sorgfalt zu verfolgen und umzusetzen. Wir werden Sie zu diesem Thema weiter auf dem laufenden halten.

Nun zu eben diesem operativen Kerngeschäft:

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir sind sehr stolz auf unsere breit gefächerte Kundenbasis. Wie sie auf dieser Folie erkennen können, haben wir neben den bereits genannten großen Playern im Telekommunikationsmarkt auch eine Vielzahl von Kunden aus der Finanz- und Versicherungsbranche, aus dem Bereich der Energieversorger, aus Handel und produzierendem Gewerbe, aber auch bei öffentlichen Auftragsgebern. In Summe hatten wir in dem Zeitraum seit Jahresanfang 2022 fast 40 verschiedene Kunden, für die wir tätig waren und sind.

mVISE Kundenzufriedenheitsanalyse

1. mVISE hat die Herausforderungen des Kunden gut verstanden

★★★★☆ Durchschnittliche Bewertung: 4,36 von 5

2. mVISE war bei der Zielerreichung 2021 hilfreich

★★★★☆ Durchschnittliche Bewertung: 4,32 von 5

3. Die technische Expertise der mVISE hat die Erwartungen und Anforderungen unserer Kunden erfüllt

★★★★☆ Durchschnittliche Bewertung: 4,40 von 5

4. Kunden würden aufgrund ihrer allgemeinen Erfahrung die mVISE in 2022 weiterempfehlen

★★★★★★★★★☆ Durchschnittliche Bewertung: 8,96 von 10

5. Kunden würden aufgrund ihrer Projekterfahrung die mVISE in 2022 weiterempfehlen

★★★★★★★★★☆ Durchschnittliche Bewertung: 8,96 von 10

6. Kunden werden die Dienste selbst in 2022 wieder in Anspruch nehmen

★★★★★★★★★☆ Durchschnittliche Bewertung: 9,00 von 10

7. Kunden werden die mVISE auch für andere Leistungen des Portfolios beauftragen

★★★★★★★★☆☆ Durchschnittliche Bewertung: 7,68 von 10

➔ seit 2021 kein Verlust von Direktkunden (0% Churn-Rate)

Anfang diesen Jahres haben wir zum ersten Mal in der Firmengeschichte eine umfangreiche und strukturierte Kundenzufriedenheitsanalyse durchgeführt. Wir haben 7 verschiedenen Fragen mit der Bitte um eine zahlenmäßige Bewertung an die Ansprechpartner bei unseren Kunden adressiert. Von dem Ergebnis waren wir überwältigt. Wir haben durchgehend Bestnoten erhalten, wie sie auf dieser Folie unschwer erkennen können. Wir haben die Erwartungen bei unseren Kunden voll erfüllt, wir haben geholfen deren Ziele zu erreichen. Unsere Kunden würden uns weiter empfehlen und möchten unsere Dienste auch in Zukunft wieder in Anspruch nehmen.

Das sehen wir auch an einer weiteren für uns wichtigen Kennzahl: die sogenannte „Churn-Rate“. Seit 2021 haben wir keine einzigen Direktkunden mehr verloren – d.h. wir hatten eine Churn-Rate von 0%!

Projektbeispiel: Globale Services bei Mobilfunkanbieter (1/2)

Anwendungsszenarien

Integration von konzernübergreifenden Schnittstellen für lokale Anwendungen, z.B.:

- Chatbot
- Home Network
- Rewards-Programme & Gamification
- Device Security
- Device Life Cycle Management

Vorgehensweise & Architektur

- Inhouse-Entwicklung beim Kunden, Software-Rechte beim Kunden
- Eine Plattform für alle Märkte – zentral gehostet
- Cloud-Native Lösungen (Microsoft Azure & Google Data Cloud) basierend auf Microservices
- Integration über apigee API Management (Google Cloud)
- Offene API's für Drittanbieter

Ich habe in meiner Einführung bereits angedeutet, dass ich Ihnen gerne etwas detaillierter vorstellen möchte, wie wir sogenannte „Hybride Projekte" bei unseren Kunden durchführen. Als Beispiel möchte ich hierbei unsere Projekte bei einem großen internationalen Mobilfunkanbieter vorstellen. Dieser bietet seine globalen Services an seine verschiedenen Landesgesellschaften in aller Welt über ein sehr komplexes Portfolio an Schnittstellen an. Basierend auf dieser Datenintegration unterstützen wir unseren Kunden bei der Software-Entwicklung für eine Vielzahl von Anwendungen.

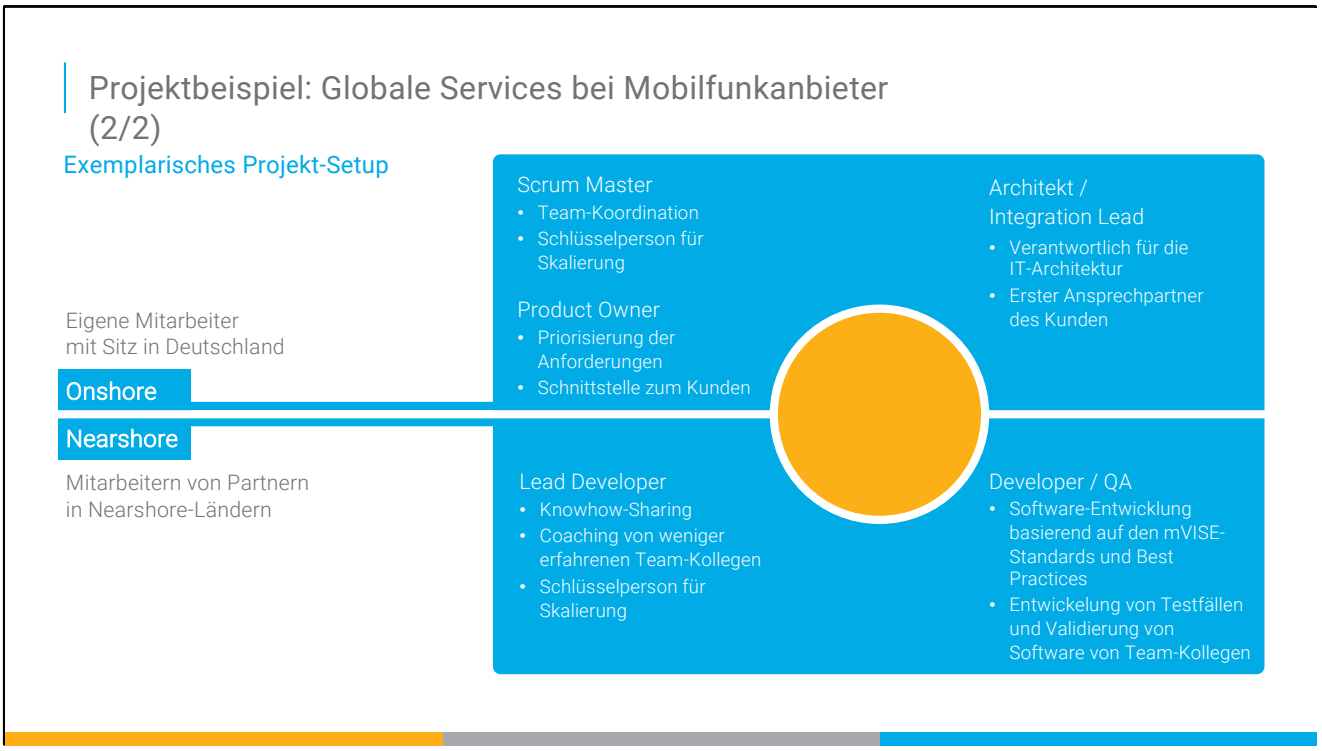
Das Vorgehen in diesen Projekten folgt immer den gleichen Prinzipien:

Der Kunde entwickelt die Software mit unserer Unterstützung - aber in seiner Verantwortung. Der Kunde hat damit auch die Hoheit an den Rechten der Software-Entwicklung. Wir haben hingegen keine finanziellen Risiken im Zusammenhang mit dem Projekterfolg.

Die Software wird vom Mobilfunkanbieter zentral gehostet – und in die verschiedenen Landesgesellschaften ausgerollt. Die Entwicklungen erfolgen auf Basis von modernsten Technologien

- Entwickelt in der Cloud – wobei die Infrastrukturen von allen 3 Anbietern genutzt werden: Amazon AWS, Microsoft Azure und Google-Cloud
- ... basierend auf sog. Microservies
- ... und Integriert durch die API-Management Plattform apigee von Google

Die Dienste werden nicht nur von eigenen Anwendern des Mobilfunkanbieters genutzt, sondern sind in Teilen auch offen für Drittanbieter.



Für die beschriebene Art von Projekten haben wir als mVISE inzwischen ein sehr erfolgreiches Vorgehensmodell entwickelt.

Dieses beruht in Grundzügen auf Scrum, einem weit verbreiteten agilen Vorgehensmodell in der Software-Entwicklung. Wir arbeiten hier mit einer Kombination aus eigenen Mitarbeitern mit Sitz in Deutschland und Nearshore-Mitarbeitern von Partnern, aus den Ländern Ukraine, Rumänien, Bulgarien und Polen. Die ukrainischen Mitarbeitern werden hierbei von der elastic.io GmbH bereit gestellt, an der wir noch eine Beteilung von 49% haben.

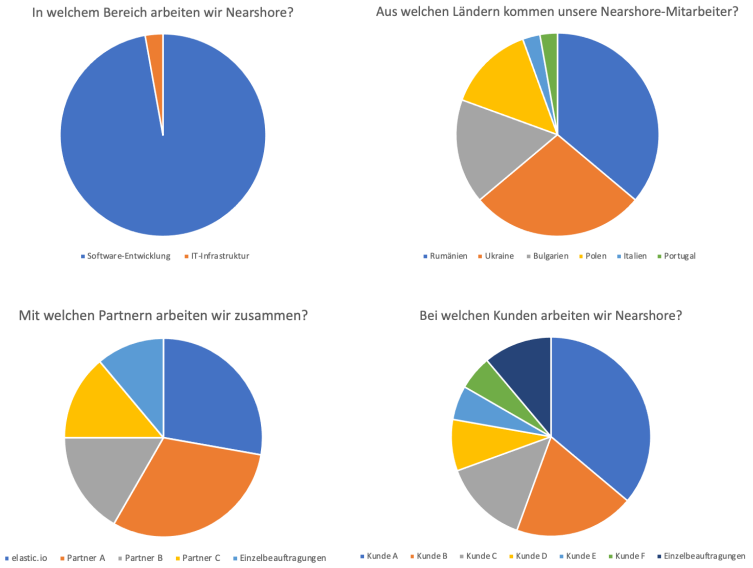
Unsere eigenen Mitarbeiter übernehmen dabei meist die Rollen des Product Owners, des Scrum Masters und des Architekten, bzw. Integration Leads. Das sind die Rollen, die die Schnittstellen zum Kunden bilden, die die Koordination der Teams übernehmen und die wesentlichen technologischen Konzepte festlegen. Bei unseren Nearshore-Partner arbeiten die Entwickler verbunden mit der Qualtitätssicherungs-Rolle. Durch die Übernahme der Verantwortung für das gesamte Team, können wir enorme finanzielle Synergien heben, die unseren Deckungsbeiträgen zu Gute kommen. Wir können einfach neue und auch juniorigere Mitarbeiter einarbeiten und das bestehende Knowhow auf neue Teams skalieren.

Durch das Aufteilung zwischen Onshore- und Nearhore schaffen wir einerseits eine räumliche und kulturelle Nähe zu unseren Kunden, halten das wichtigste Knowhow in der mVISE und können unseren Kunden Kontinuität sicherstellen. Andererseits können wir durch günstige Einkaufspreise in Nearshore-Ländern unseren Kunden eine kosteneffektiven Umsetzung ermöglichen. Dieses Modell wird von unseren Kunden zunehmend mehr akzeptiert – die verstärkte Entwicklung zur Remote-Arbeit im Rahmen der COVID19-Pandemie hatte hierzu sicherlich sein übriges getan. „Hybride Projekte“ tragen inzwischen ihren großen Anteil an den Gesamtumsätzen der mVISE.

mVISE – Nearshore-Strategie

Zahlen & Daten

- 36 Nearshore-Mitarbeiter in mVISE-Projekten
- ... vor allem Software-Entwickler
- ... aus 4 verschiedenen Ländern
- ... über 4 verschiedene Partner
- ... in 5 Teams + Einzelbeauftragungen



Auf folgender Folie einige Kennzahlen und Daten, die diese Entwicklung veranschaulichen:

Neben den über 70 Beratern - die aktuell für die mVISE arbeiten – beschäftigen wir zur Zeit 36 Nearshore-Mitarbeiter. Fast alle diese Mitarbeiter arbeiten dabei in der Software-Entwicklung.

Fast alle Berater kommen aus den 4 Ländern Rumänien, Bulgarien, Polen - und aus der Ukraine.

An dieser Stelle möchte ich auch gerne eine kurze Information, zu unseren Mitarbeitern in der Ukraine geben. Aktuell arbeiten 10 Mitarbeiter aus der Ukraine für unsere Kunden. Die Mitarbeiter kommen über die elastic.io GmbH an der wir noch eine 49%-Beteiligung haben. Wir haben in Abstimmung mit der elastic.io allen Mitarbeitern noch vor dem 24. Februar angeboten, nach Deutschland zu kommen. Unsere Mitarbeiter haben diese Angebote ausgeschlagen. Sie haben es bevorzugt in ihrem Land und bei Ihren Familien zu bleiben. Alle unsere Mitarbeiter sind an sicheren Orten. Allen unseren Mitarbeitern geht es gut. Alle Mitarbeiter gehen ihrer Arbeit in gewohnter Weise nach. Wir als mVISE, die elastic.io aber auch unsere Kunden

unterstützen diese Mitarbeiter in vielfacher Weise so gut wir dies aus der Ferne können. Ich möchte an dieser Stelle allen Beteiligten hierfür danken und unseren Kollegen in der Ukraine weiterhin alles Gute wünschen.

Neben der elastic.io arbeiten wir noch mit 3 anderen Nearshore-Partnern zusammen. Neben einer Reihe von Einzelbeauftragungen arbeiten wir hier aktuell in 5 verschiedenen Teams in der beschriebenen Art und Weise.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich hoffe ich konnte Ihnen mit diesen Ausführungen eine interessante Einblick in unsere Arbeitsweise geben. Ich möchte nun an meinen Vorstandskollegen Arnaud Becuwe übergeben, der sie über unsere Aktivitäten zur Gewinnung von neuen Kunden informieren möchte.

Vertrieb und Marketing 2022

mVISE AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

liebe Gäste und natürlich nicht zuletzt,

sehr geschätzte Mitarbeiter,

zunächst möchte ich mich an dieser Stelle auch im Namen aller übrigen Anwesenden bei meinem Kollegen Manfred Götz für die einleitende sehr klare Übersicht über den Stand der mVise und die freundliche Erteilung des Worts bedanken.

Unsere letzte Hauptversammlung ist jetzt 8 Monate her und es gibt vieles zu berichten,

das gilt natürlich auch für den von mir verantworteten Bereich Sales und Marketing.

Zwischenbilanz 2022:
Umsatzentwicklung übertrifft die Erwartungen

- **Umsatz +14% im 1.HJ 2022:**
  - Telekommunikation: +80%
  - Industrie: +52%
  - Finanzdienstleister, Banken & Versicherungen: -37%
  - Öffentliche Verwaltungen: +35%
  - Andere Sektoren (hauptsächlich IT-Dienstleister): -50%
- **0% Abwanderungsquote (Churn)**

Beginnen möchte ich meinen Beitrag mit einem Überblick unserer Umsatzentwicklung.

Die Zahlen der Zwischenbilanz, die ich Ihnen heute präsentieren darf, sprechen zunächst eine deutliche Sprache und zeigen trotz der zum Teil enthaltenden post-pandemischen Aufhol-Effekte eine rasante Beschleunigung:

Die Umsatzentwicklung übertrifft die Erwartungen.

Zwar mussten wir in einem unserer traditionellen Schwerpunkte – dem Bereich Payment-Dienstleister, Banken und Versicherungen – einen deutlichen Umsatzrückgang verzeichnen, dieser konnte jedoch durch starkes Wachstum im Bereich Telekommunikation mehr als aufgefangen werden.

Dieses Wachstum ist nicht zuletzt das Resultat unserer verstärkten Vertriebsaktivitäten, durch die wir bereits 2021 einen neuen Account für uns gewinnen konnten.

Ein starkes Umsatzwachstum verzeichnen wir ebenfalls bei unseren Kunden aus der Industrie.
Starke 50 % Umsatzsteigerung sind für uns ein hoffnungsvolles Zeichen, dass die spätestens durch die Pandemie angestoßene Verstärkung der Bemühungen auch „traditionell orientierter Branchen“ die eigene Digitalisierung voranzutreiben, weitere Umsatzchancen für die mVise birgt. Dies gilt umso mehr, wenn Sie auf der nächsten Folie sehen werden, dass bisher nur fünf Prozent unseres Umsatzes aus diesem Bereich kommen.

Hier gilt es unsere sehr guten Referenzen, die mein Kollege Manfred Götz, bereits vorgestellt hat, zu nutzen, und uns weiter in diesem Kundensegment zu etablieren.

Analog gilt dies auch für den Bereich Öffentliche Verwaltung, in dem wir ein Wachstum von 35 % aufweisen, das in sechs Prozent unseres Gesamtumsatzes einzahlt.

Wenn ich diese Zahlen betrachten, sehe ich große Umsatzchancen. Dennoch bleibt gerade in den beiden Bereichen „Industrie“ und – in abgeschwächter Form – „Öffentliche Verwaltung/Public“ abzuwarten, wie sich die durch den russischen Überfall auf die Ukraine geschaffene aktuelle Situation auswirkt.

Zuletzt – und um diese Folie so positiv zu beschließen wie ich sie begonnen habe –

möchte ich Ihr Augenmerk auf unsere Churn-Rate lenken.

Eine Abwanderungsquote von 0% heißt, dass wir keinen Kunden verloren haben. Dies zeigt die Qualität der Leistung unserer Firma.

Zwischenbilanz 2022:
Vertriebsanstrengungen zahlen sich aus

- Gesamte **Auftragseingang im 1.HJ 22% höher** als in 1. HJ 2021
- Erstmal über 10 Mio. EUR
- **Der Neukundenvertrieb sorgte für 9% Auftragseingang**
  - Projekterweiterung bei einem neuen Telco-Kunde
  - Namenhafte Neukunde im Industrie-Bereich gewonnen

Wie Sie sehen, unsere Vertriebsanstrengungen zahlen sich aus.

Der Auftragseingang über alle Kunden-Segmente ist 22% höher in 1. HJ 2022 als letztes Jahr zum gleichen Zeitpunkt.

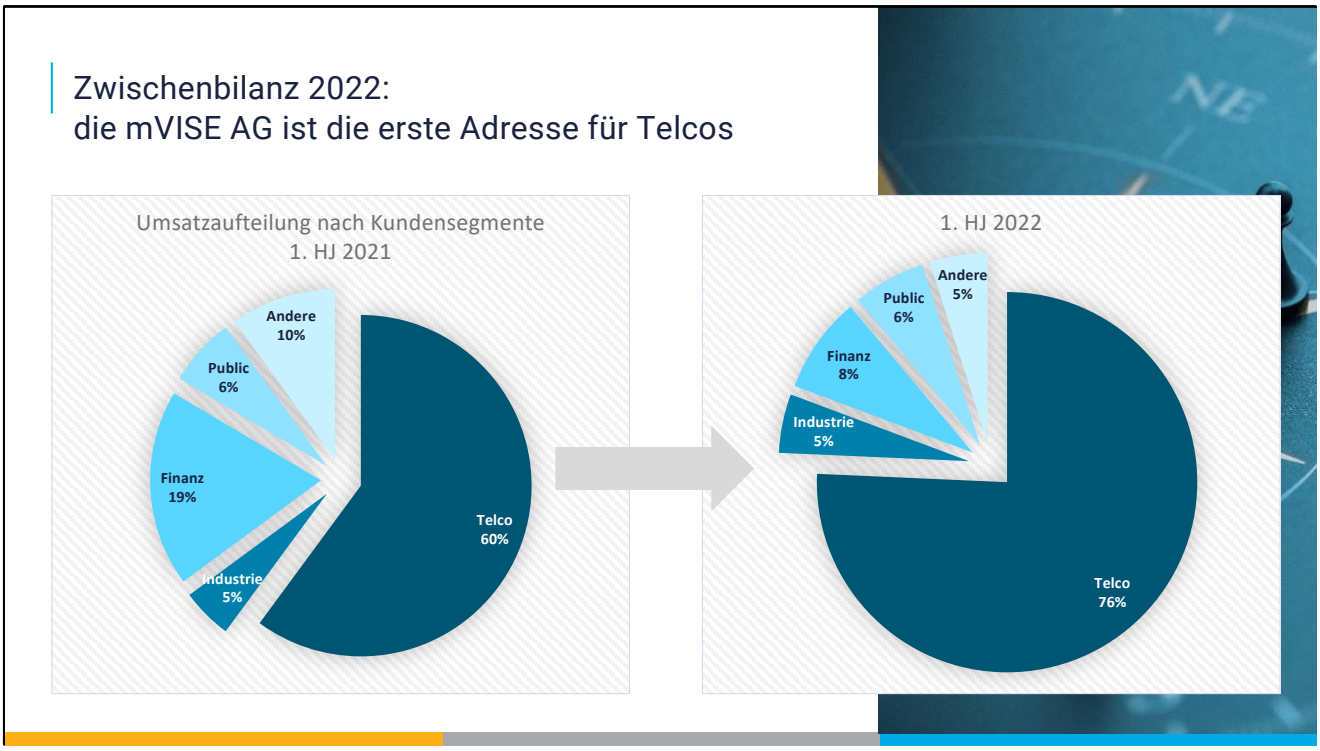
Unser Neukundenvertrieb greift und sorgt für hervorragende 9 % Auftragseingang.

Wir konnten neben einer Projekterweiterung bei einem neuen Telco-Kunden auch

einen namhaften Neukunden aus dem besagten industriellen Bereich gewinnen.

Es ist aufgrund dieser Ergebnisse selbstverständlich, dass wir unseren Weg weiterverfolgen und unsere Vertriebsaktivitäten weiterhin intensivieren werden.

Dazu werden wir in 2023 unsere Investitionen im Vertrieb für nachhaltiges und profitables Wachstum erneut steigern.



Ich habe im Vorgriff bereits die Aufteilung unserer Kundensegmente angerissen.

Wenn wir nun gemeinsam einen genaueren Blick darauf werfen, dann wird sehr deutlich, dass die mVise ein Top Partner für alle Telekommunikationsanbieter in Deutschland ist. Umso höher ist es zu bewerten, dass wir den Umsatz in diesem Bereich, in dem wir traditionell bereits stark präsent sind, noch weiter ausbauen konnten.

Bitte lassen Sie sich an dieser Stelle nicht von der Darstellung täuschen, die auf den ersten Blick vermittelt, dass im Vergleich zu im ersten Halbjahr 2021 alle übrigen Kundensegmente im ersten Halbjahr 2022 geschrumpft sind.

Dies ist nicht der Fall, sondern in der Darstellung der Tatsache geschuldet, dass wir im Bereich Telekommunikation ein überproportionales Wachstum verzeichnen konnten.

Wie zuvor erwähnt sind die Bereich Finance und „Andere“ die einzigen, der einen Rückgang zu verzeichnen haben.

Ich habe Ihnen angekündigt, den Umsatzrückgang im Bereich „Andere“ zu erläutern. Was verbirgt sich dahinter?

Dahinter verbirgt sich zum überwiegenden Teil das ungeliebte Geschäft des Body-Leasings, in dem die mVise eigene Mitarbeiter an andere IT-Unternehmen ausleiht.

Ein Umsatzrückgang in diesem Bereich ist für mich aus mehreren Gründen ein gutes Zeichen für die mVise:

- Er ist im Einklang mit unserer Strategie, diesen Geschäftsbereich, der geringere Margen verspricht und bei unseren Mitarbeitern nicht sonderlich beliebt ist, zurückzufahren.
- Er zeigt, dass wir unsere Mitarbeiter mit eigenen Projekten auslasten können.

Lassen Sie mich zum Ende dieser Betrachtung wiederholen:

die Telekommunikationsbranche ist das stabile Fundament der mVise.

Dies gilt umso mehr angesichts der Unwägbarkeiten, denen sich die Industrie aktuell durch die sich abzeichnende Energiekrise gegenübersieht. Die Telekommunikationsbranche wird wahrscheinlich mittelbar nicht von dieser Krise berührt werden.

Umso höher ist zu bewerten, was dieses starke Umsatzwachstum in einer – ich wiederhole – krisensicheren Branche impliziert:

- Wir können Großprojekte
- Wir können Großprojekte auch in Kombination mit anderen IT-

Dienstleister

- Wir sind in der Branche anerkannt – ein Player, an dem niemand vorbeikommt!

Performance des Service-Portfolio in 2022 (Rückblick)

Erhöhte Nachfrage:

- Implementierung von Cloud-Architekturen, insbesondere mit AWS
- API Management
- Klassische Java-Plattform Integration und Plattform Modernisierung

Geringere Nachfrage:

- Managed Services von klassischer Microsoft Architektur
- Mobile Apps

Vertrieb und Sales sind neben ihrer eigentlichen, auf den ersten Blick ersichtlichen Funktion, auch die Sensoren einer Organisation, die die nachgefragten Trends auf dem Markt als erste spüren, zumindest aber die Nachfrage analysieren sollten.

Diese oft vernachlässigte Funktion einer Sales-Organisation ist sehr wichtig, um die Unternehmensstrategie nicht am Markt vorbei auszurichten.

Die Ergebnisse dieser „Sensorik“, das im Übrigen im Einklang mit unser Strategie steht, möchte ich ihnen nun kurz vorstellen:

Entsprechend unseren Markterwartungen, die ich ihnen später detaillierter darlegen werde, verzeichnen wir verstärkte Nachfrage nach Leistungen, die ich unter dem Stichwort Integrationsleistungen zusammenfassen möchte.

- Implementierung von Cloudarchitekturen insbesondere mit AWS

- API Management Lösungen
- Java-Plattform-Integration und Plattformmodernisierungen

Gleichzeitig erleben wir eine geringere Nachfrage nach Dienstleistungen rund um klassische Server-basierte Microsoftarchitekturen und nach mobile Apps.

Diese Erkenntnis gibt uns unmittelbar Hinweise, wie wir uns zukünftig personell aufstellen müssen bzw. welche Qualifikationen und Kompetenzen wir in der Organisation verstärkt entwickeln müssen.

Permanente Anpassung des Service-Portfolio als Priorität

Verstärkung der internen Kapazitäten:

- AWS Cloud Infrastruktur
- Microsoft Azure
- Google Apigee API Management
- Data Analytics, mittels KI-Tools

Reduzierung der Kapazitäten:

- Klassische on-Prem Microsoft Produkte
- Mobile App Entwicklung (→ Realisierung über Near-Shore Partner)

Die mVISE hat einen hervorragenden Ruf als Problemlöser.

Damit wir unseren Kunden auch weiterhin helfen können, müssen wir unser Service-Portfolio entsprechend der Nachfrage ausrichten,

die uns der Rückblick auf unser Service Portfolio klar vor Augen führt

und der eine Verschiebung, bzw. Umschichtung und Weiterqualifizierung der internen Kapazitäten zur Folge haben sollte.

Wir sollten uns zukünftig verstärkt konzentrieren auf:

- AWS Cloud Infrastruktur
- Microsoft Azure
- Google Apigee API Management
- Data Analytics mittels KI-Tools

Eine Weiterqualifizierung unsere Talente scheint empfehlenswert bei:

- Klassischen on-Prem Microsoft Produkten
- Mobile App Entwicklung

Wobei insbesondere der letzte Punkt inzwischen problemlos über Near-Shore Partner realisiert werden kann, so dass es nicht nötig ist, diesen Punkt komplett aus dem Portfolio zu nehmen.

Gestatten Sie mir zum Abschluss noch einen Blick auf die Marktentwicklung zu werfen, der zeigt, dass sich unsere strategische Ausrichtung bestätigt.

Erwartete Marktentwicklung 2023-2025

Applikationen definieren die Infrastruktur

- IT-Modernisierung mit Cloud-Infrastrukturen
- „Cloud-native“ Applikationen
- Branchen-Clouds

Makro-ökonomisch

- Tech-Rezession: Impakt auf Fachkräfte
- Vorsichtiger Aufbau von Kapazitäten

Zur Marktentwicklung.

Sie wissen es, die Cloud hilft Unternehmen, ihre digitalen Geschäfte zu skalieren und innovative neue Dienste zu beschleunigen. Ohne Cloud-Tools und -Dienste wäre es nicht möglich gewesen, in Pandemiezeiten innerhalb weniger Wochen Millionen von Angestellten ins Home-Office zu schicken, globale Lieferketten aufrechtzuerhalten und ganze Geschäftsmodelle auf Digital umzustellen.

Die durchgängige Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen, Produktion und Vertrieb sichert die Wettbewerbsfähigkeit Unternehmen in Deutschland. Produkte werden immer mehr über Betriebssysteme gesteuert, im Betrieb an die Cloud angebunden sowie mit Services angereichert.

„Software first“ lautet die neue Maxime für das Engineering von Produkten und Services.

Die mVISE AG unterstützt traditionell Ihre Kunden bei der Daueraufgabe der IT-Modernisierung.

Strategisch wird sich daran erstmal nichts ändern: Die mVISE bleibt die erstklassige Adresse für die IT-Modernisierung und für den Aufbau neue Technologie-Fähigkeiten.

- Unser Fokus setzt sich weiterhin auf die **Verlagerung der Datenverarbeitung in die Cloud**, in der Regel mit einem hybriden Einsatz wo Geschäftsprozesse teilweise in private Clouds und teilweise in öffentliche Clouds betrieben werden.

- Es geht nicht nur darum, die Cloud zu nutzen, sondern darauf aufzubauen:
  Cloud-native Anwendungen wird in den nächsten Jahren das zentrale Paradigma in den Cloud-Strategien vieler Unternehmen. Die Nutzung von Container- und Serverless-Technologien hat in den beiden vergangenen Jahren stark zugenommen und so Cloud-native den Boden bereitet.

- Die Zeit der Allzweck-Clouds geht wahrscheinlich zu Ende. Die Zukunft gehört den Branchenwolken. Alle großen Cloud-Service-Provider werden Industrie-spezifische Ausprägungen ihrer Infrastrukturen entwickeln und anbieten.

Die mVISE wird neue Beziehungen zu Technologie-Anbietern aufbauen müssen,
neue Talente akquirieren
und natürlich zuerst Mitarbeiter weiterqualifizieren.

Diese Entwicklung wird uns für die nächste 5 Jahre prägen.

Hier haben wir einen transversalen Ansatz gewählt und fokussieren wir uns weiterhin erfolgreich auf Management Reporting Systeme, Data Science und den Einsatz von KI-Tools.

Wir sind in diesem Bereich genau wie mit der Modernisierung von Daten-Architekturen, komplett branchen-unabhängig.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und hoffe, ich konnte Ihnen Lust und Mut für die weitere, starke Zukunft der mVise machen.

Ich möchte nun an meinen Kollegen Cedric Balzar übergeben.

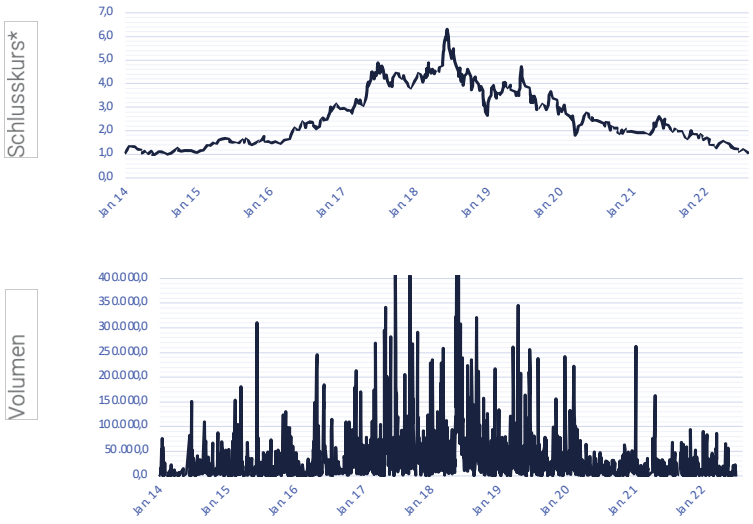
Finanzdaten 2021 / 2022

mVISE AG

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

Ich darf Ihnen nun zunächst eine Zusammenfassung des Zahlenwerks für das Geschäftsjahr 2021 präsentieren, ehe ich im Anschluss auf die vorläufigen Zahlen im ersten Halbjahr 2022 des mVISE Konzerns eingehen werde.

Aktienentwicklung
mVISE AG (ISIN DE000620458)



Stand: 08. August 2022

Marktkapitalisierung:

- 08.08.2022: 11,9 Mio. EUR
- 31.12.2014: 7,3 Mio. EUR

Handelsvolumen Ø in EUR:

- Jahr 2022: ca. 12.985 EUR/Tag**
- Jahr 2014: ca. 11.868 EUR/Tag

Research:

- SMC Research-Comment vom 28. April 2022, Urteil: Speculative Buy, Kursziel 3,00 EUR

*Schlusskurse XETRA
**gem. Stock Report der Deutschen Börse

Ich würde Ihnen gerne zunächst die Entwicklung der mVISE Aktie am Kapitalmarkt zusammenfassen:

Auf dem oberen Chart der Folie erkennen Sie die Entwicklung des Aktienkurses.

In das Jahr 2021 startete die mVISE-Aktie mit einem Kurs von 2,00 EUR. Nach Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2020 am 7. April 2021 steigerte sich der Aktienkurs bis Mitte Mai 2021 auf 2,60 EUR. Mit der Bekanntgabe des Verkaufs der elastic.io GmbH am 08. September 2021 gab der Kurs in der Folge auf 1,65 EUR nach. Zum Jahresende 2021 lag der Kurs schließlich bei 1,62 EUR. Insgesamt verzeichnete die mVISE-Aktie im Jahr 2021 einen Verlust von etwa 19 Prozent gegenüber dem Jahresbeginn 2021 bei einer Marktkapitalisierung von 15,9 Mio. EUR.

Zum Jahresbeginn 2022 startete die mVISE mit einem Eröffnungskurs von 1,73 EUR in das Jahr 2022. Der Aktienkurs geriet in den ersten acht Wochen wie der gesamte Kapitalmarkt unter Druck und gab bis auf 1,22 EUR (24. Februar 2022) nach. Mit der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für

das Geschäftsjahr 2021, dem Abschluss des Termsheets für die geplante Akquisition und der Neuausgabe der Wandelanleihe 2022/2026 vom 14. März 2022, konnte sich der Aktienkurs in der Folge bis Ende April wieder bis auf 1,59 EUR erholen. Durch die dauerhaften Spannungen und Negativmeldungen am Kapitalmarkt aufgrund des Ukraine-Konfliktes und den hohen Inflationszahlen, konnte sich die mVISE Aktie den gesamtheitlichen Entwicklungen jedoch nicht entziehen, so dass die Aktie in den Folgewochen wieder deutlich nachgab und der Aktienkurs per 08. August 2022 bei nunmehr 1,21 EUR lag. Die Marktkapitalisierung der Gesellschaft liegt per 08. August 2022 bei 11,9 Mio. EUR (31. Dezember 2021: 15,9 Mio. EUR).

Ich würde Ihnen nun gerne unsere Ergebnisse des Geschäftsjahres 2021 präsentieren

Konzern-GuV mVISE AG
Entwicklung der Jahre 2017 - 2021

Gewinn- und Verlustrechnung in TEUR*	2021	rel.	2020	rel.	2019	rel.	2018	rel.	2017	rel.
Gesamtleistung	**15.940**	**100%**	**20.247**	**100%**	**23.108**	**100%**	**23.958**	**100%**	**16.224**	**100%**
Umsatz	15.602	98%	18.989	94%	21.538	93%	22.527	94%	14.782	91%
Bestandsveränderungen/akt. Eigenleistungen	338	2%	1.258	6%	1.570	7%	1.431	6%	1.442	9%
Fremdleistungen	-5.524	-35%	-8.964	-44%	-8.209	-36%	-7.320	-31%	-4.542	-28%
Rohertrag	**10.416**	**65%**	**11.283**	**56%**	**14.899**	**64%**	**16.637**	**69%**	**11.682**	**72%**
Sonstige betriebliche Erträge	1.349	8%	305	2%	742	3%	1.078	4%	195	1%
Personalaufwendungen	-8.109	-51%	-9.556	-47%	-10.480	-45%	-11.082	-46%	-7.657	-47%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.143	-13%	-3.017	-15%	-3.777	-16%	-4.169	-17%	-2.262	-14%
EBITDA	**1.513**	**9%**	**-986**	**-5%**	**1.383**	**6%**	**2.465**	**10%**	**1.958**	**12%**
Abschreibungen	-1.504	-9%	-1.937	-10%	-1.293	-6%	-1.155	-5%	-1.415	-9%
EBIT	**9**	**0%**	**-2.923**	**-14%**	**90**	**0%**	**1.310**	**5%**	**543**	**3%**
Finanzergebnis	-328	-2%	-321	-2%	-345	-1%	-356	-1%	-233	-1%
EBT	**-318**	**-2%**	**-3.244**	**-16%**	**-255**	**-1%**	**954**	**4%**	**309**	**2%**
Steuerergebnis	10	0%	-864	-4%	-34	0%	292	1%	993	6%
Jahresergebnis v. Minderheiten	**-309**	**-2%**	**-4.108**	**-20%**	**-289**	**-1%**	**1.246**	**5%**	**1.302**	**8%**
Minderheitenanteile	-14	0%	-116	-1%	-15	0%	227	1%	14	0%
Jahresergebnis n. Minderheiten	**-323**	**-2%**	**-3.993**	**-20%**	**-274**	**-1%**	**1.019**	**4%**	**1.288**	**8%**

**Rundungsdifferenzen möglich*

Auf dieser Folie sehen Sie die Entwicklung der Gewinn- und Verlustrechnung der letzten fünf Jahre des mVISE Konzerns.

Gesamtleistung:

Die Gesamtleistung beinhaltet die Umsatzerlöse, Bestandsveränderungen und die aktivierten Eigenleistungen. Die Gesamtleistung blieb mit 15,9 Mio. EUR um 4,3 Mio. EUR unter dem Vorjahresniveau.

Diese Entwicklung begründet sich wie folgt: Die Umsatzerlöse liegen ca. 3,4 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert 2020. Der Rückgang des Umsatzes begründet sich im Wesentlichen durch zwei Themen: Zum einen durch den Wegfall der elastic.io Umsätze ab September 2021 aufgrund der Entkonsolidierung zum 31. August 2021. Zum anderen reduzierte sich der Umsatz durch die Neupositionierung unseres größten Telekommunikationskunden, welcher sein Rechenzentrum bereits seit 2020 neu ausgerichtet hat. Dies führte bereits ab dem zweiten Halbjahr 2020 zu größeren Umsatzrückgängen. Da wir in diesem margenschwachen Geschäft mit Fremdleistern arbeiten, konnten die Auswirkungen auf Rohertrag und

Ergebnis begrenzt werden. Der Rohertrag ging daher nur leicht um 0,9 Mio. EUR von 11,3 Mio. EUR auf 10,4 Mio. EUR zurück.

Weiterhin reduzierten sich die aktivierten Eigenleistungen deutlich, zum einen durch die Reduktion der Entwicklungsausgaben für das Produkt elastic.io, sowie der Entkonsolidierung der Gesellschaft zum 31. August 2021.

Fremdleistungen:

Im abgelaufenen Geschäftsjahr sank der Aufwand für bezogene Fremdleistungen auf 5,5 Mio. EUR (Vorjahr: 9,0 Mio. EUR). Die Gründe für den Rückgang waren im Wesentlichen durch die Neuausrichtung des größten Telekommunikationskunden begründet, wo mVISE in den Projekten überwiegend mit externen Ressourcen gearbeitet hat. Hierdurch ergab sich eine Verringerung der Quote bezogener Leistungen im Verhältnis zur Gesamtleistung von 44 % auf 35 %.

Rohertrag:

Im Umkehrschluss konnte sich die Rohertragsquote im Vergleich zum Vorjahr aus o.g. Gründen von 56 % auf 65 % erhöhen, was zeigt, dass wir unseren erzielten Umsatz mit einem höheren Anteil von internen Ressourcen erbringen konnten, wo die Marge für mVISE deutlich höher ist.

Sonstige betriebliche Erträge:

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr um 1,0 Mio. EUR angestiegen. Dieser Effekt ist hauptsächlich auf den Veräußerungsgewinn in Höhe von 1,0 Mio. EUR im Zusammenhang mit dem Verkauf der Anteile an der elastic.io GmbH zurückzuführen.

Personalaufwand:

Die Personalkosten reduzierten sich durch rückläufige Mitarbeiterzahlen und Personalkosteneinsparungen auf 8,1 Mio. EUR (Vorjahr: 9,6 Mio. EUR). Die Personalkostenquote stieg leicht auf 50,9 Prozent (Vorjahr: 47,2 Prozent).

Sonstige betriebliche Aufwendungen:

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten sind im Wesentlichen

Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten, Werbe- und Reisekosten, Kapitalmarktkosten sowie Rechts- und andere Beratung. Der überwiegende Teil der Kostenpositionen konnte gegenüber dem Vorjahr gesenkt werden.

EBITDA:

Im Vergleich zum Vorjahr stieg das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, das EBITDA, im Berichtszeitraum um 2,5 Mio. EUR auf 1,5 Mio. EUR nach -1,0 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge betrug dabei 9,7 Prozent nach minus 5,2 Prozent im Vorjahr.

Abschreibungen:

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte verringerten sich um 0,6 Mio. EUR auf 1,2 Mio. EUR (Vorjahr: 1,8 Mio. EUR). Der Rückgang der Abschreibung ist im Wesentlichen auf einen Einmaleffekt des Vorjahres zurückzuführen

EBIT:

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, lag bei ausgeglichenen 9 TEUR nach - 2,9 Mio. EUR im Vorjahr.

EBT:

Die Aufwendungen für Fremdkapital liegen auf Vorjahresniveau, so dass ein Ergebnis vor Steuern von minus 0,3 Mio. EUR erzielt wurde.

EAT:

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag lagen bei 17 TEUR nach minus 853 TEUR im Geschäftsjahr 2020. Im Vorjahr wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge deutlich reduziert. Der Konzernjahresfehlbetrag lag bei -0,3 Mio. EUR nach -4,1 Mio. EUR im Vorjahr.

Kommen wir nun zu der Entwicklung der Konzernbilanz der mVISE.

Konzernbilanz mVISE AG
Entwicklung der Jahre 2017 - 2021

	Bilanz in TEUR*		2021	2020	2019	2018	2017
Aktiva	**Anlagevermögen**		**5.062**	**9.458**	**9.976**	**10.342**	**10.702**
	Umlaufvermögen	Vorräte	4	41	37	189	244
		Forderungen aus L.u.L.	2.289	1.689	4.954	5.080	1.645
		Liquide Mittel und sonst. VG	4.029	307	427	153	2.681
		Summe Umlaufvermögen	**6.322**	**2.037**	**5.418**	**5.422**	**4.570**
	ARAP/ Aktive latente Steuern		**2.854**	**3.030**	**3.861**	**3.765**	**3.487**
	Summe Aktiva		**14.238**	**14.526**	**19.254**	**19.529**	**18.760**
Passiva	**Eigenkapital**		**2.762**	**1.684**	**6.289**	**6.104**	**5.039**
	Rückstellungen		**561**	**623**	**762**	**1.032**	**2.463**
	Verbindlichkeiten	Verb. L+L	1.086	1.671	1.846	1.829	984
		Verb. ggü. KI	3.568	4.448	3.807	3.380	0
		Wandelanleihen und sonst. Verb.	6.094	5.982	6.385	7.184	10.270
		Summe Verbindlichkeiten	**10.747**	**12.101**	**12.038**	**12.393**	**11.254**
	Rechnungsabgrenzungsposten		169	119	166	0	3
	Summe Passiva		**14.238**	**14.526**	**19.254**	**19.529**	**18.760**

**Rundungsdifferenzen möglich*

Sie sehen hier ebenfalls die Entwicklung der Konzernbilanz der letzten fünf Jahre von 2017 bis 2021.

Seit dem Konzernabschluss 2021 wird nur noch die Tochtergesellschaft SaleSphere GmbH vollkonsolidert. Die elastic.io GmbH wird seit der Entkonsolidierung als At Equity bewertete Finanzanlage im Finanzanlagevermögen bilanziert.

Eine detaillierte Aufstellung der Entwicklungen können Sie dem Geschäftsbericht entnehmen.

Kommen wir zuerst zu den Aktiva:

Das Anlagevermögen fiel von 9,5 Mio. EUR auf 5,1 Mio. EUR. Die Reduktion von 4,4 Mio. EUR ist im Wesentlichen auf die Entkonsolidierung der Vermögenswerte der elastic.io GmbH zurückzuführen und planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen konnten u.a. durch ein starkes viertes Quartal die im Vergleich zum Vorjahr von 1,7 Mio. EUR auf 2,3 Mio. EUR deutlich gesteigert werden.

Die sonstigen Vermögensgegenstände sind im Wesentlichen durch Kaufpreisforderungen gegen die Cogia AG für den Verkauf von Geschäftsanteilen der elastic.io GmbH, dem Verkauf von Gesellschafterdarlehen sowie der Umgliederung von Vermögensgegenständen aus dem langfristigen in den kurzfristigen Bereich begründet.

Durch den Abgang der elastic.io haben sich entkonsolidierungsbedingt die aktiven latenten Steuern um 0,2 Mio. EUR vermindert.

Ich komme nun zu den Passiva:

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** verringerten sich aufgrund der Reduktion von Fremdleistern in mVISE Projekten.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** betrugen zum Jahresende 3,6 Mio. EUR nach 4,4 Mio. EUR zum Vorjahresstichtag und konnten im Jahr 2021 um 0,8 Mio. EUR getilgt bzw. zurückgeführt werden.

Die ausstehenden **Wandelschuldverschreibungen** liegen bei insgesamt 5,7 Mio. EUR (Vorjahr: 5,7 Mio. EUR) zzgl. der passivierten Zinsverbindlichkeiten und damit auf gleichem Niveau wie zum Vorjahresstichtag.

Das **Eigenkapital** des mVISE-Konzerns stieg auf 2,6 Mio. EUR an. Die Gründe für die Veränderungen im Eigenkapital lauten wie folgt: Der Anstieg des gezeichneten Kapitals ergab sich durch die im Juli 2021 vollzogene Bar-Kapitalerhöhung und der Ausgabe von 895.291 neuer Aktien. Die Ausgabe erfolgte zu 2,10 EUR je Aktie. Weiterhin erwarb mVISE im Jahr 2021 die letzten 10,0 Prozent an der elastic.io GmbH. Dieser Erwerb wurde wie in den Vorjahren als Kapitalvorgang behandelt und mit der Kapitalrücklage und dem

Minderheitenkapital verrechnet.

Im Folgenden gehe ich auf die Entwicklung des Cashflows im Jahr 2021 ein:

Konzernkapitalflussrechnung mVISE AG
Entwicklung der Jahre 2017 - 2021

Kapitalflussrechnung in TEUR*	2021	2020	2019	2018	2017
Periodenergebnis	**-309**	**-4.108**	**-289**	**1.246**	**1.302**
Zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen	459	3.137	1.639	1.659	650
Veränderung Working Capital	-600	2.597	487	-3.536	-1.901
Gezahlte Ertragssteuern	0	-54	-195	0	0
Cashflow aus laufender Tätigkeit	**-450**	**1.571**	**1.642**	**-631**	**51**
Cashflow aus Investitionstätigkeit	**596**	**-1.345**	**-2.036**	**-4.439**	**-3.682**
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	**66**	**-177**	**291**	**2.684**	**5.896**
Veränderung Finanzmittelfonds	**212**	**49**	**-103**	**-2.386**	**2.265**
Finanzmittelfonds zu Beginn der Periode	99	50	153	2.539	274
Finanzmittelfonds zum Ende der Periode	**311**	**99**	**50**	**153**	**2.539**

**Rundungsdifferenzen möglich*

Die Auswirkungen des Corona geprägten Vorjahres wirkten nach und zeigten sich auch noch im operativen Cashflow im Geschäftsjahr 2021. Der Zahlungsmittelzufluss aus operativer Tätigkeit lag bei -0,5 Mio. EUR nach 1,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag in Summe bei 0,6 Mio. EUR nach -1,3 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände flossen 0,4 Mio. EUR (Vorjahr: 1,3 Mio. EUR) noch in die Weiterentwicklung des Produktes elastic.io, bevor die Gesellschaft an die Cogia AG verkauft wurde. Die Sachanlageinvestitionen liegen mit 30 TEUR deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 75 TEUR). Die erste Kaufpreisrate für den Verkauf der elastic.io GmbH lag bei 1,0 Mio. EUR und sorgt im Saldo für einen Mittelzufluss aus Investitionstätigkeiten.

Der Nettozahlungsmittelfluss aus Finanzierungstätigkeit summierte sich im Geschäftsjahr 2021 auf 0,1 Mio. EUR (Vorjahr: -0,2 Mio. EUR). Die im Juni 2021 durchgeführte Bar-Kapitalerhöhung sorgte für einen Mittelzufluss von

1,9 Mio. EUR. Für den Erwerb der restlichen Geschäftsanteile an der elastic.io GmbH wurden 0,5 Mio. EUR fällig. Der Erwerb wurde als Kapitalvorgang bilanziert und ist damit dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen. Weiterhin konnten Betriebsmittellinien und Tilgungsdarlehen gegenüber Kreditinstituten über 0,9 Mio. EUR zurückgeführt sowie Zinszahlungen über 0,4 Mio. EUR geleistet werden.

Ich komme nun zu den vorläufigen Halbjahreszahlen 2022. Den Halbjahresbericht 2022 werden wir bis Ende August 2022 veröffentlichen und können Sie auf unserer Webseite im Bereich Investor Relations finden.

Konzern-GuV mVISE AG
Halbjahreszahlen der Jahre 2020 - 2022

mVISE Konzern*	1.01 - 30.06.2022 H1 2022	1.07 - 31.12.2021 H2 2021**	1.01 - 30.06.2021 H1 2021	1.07 - 31.12.2020 H2 2020	1.01 - 30.06.2020 H1 2020
Umsatz (TEUR)	9.077	7.662	7.940	8.686	10.303
Rohertrag (TEUR)	6.581	5.272	5.144	4.674	6.609
EBITDA (TEUR)	**1.490**	**313**	**156**	**-1.308**	**322**
EBITDA-Marge (%)	16,4%	4,1%	2,0%	-15,1%	3,1%

**Rundungsdifferenzen möglich / ungeprüfte Zwischenabschlüsse*
***Die sonstigen betrieblichen Erträge wurden um den Buchgewinn aus dem Verkauf der elastic.io GmbH über 1.044 TEUR bereinigt.*

Ich möchte vorwegnehmen, dass ich aus Vergleichbarkeitsgründen, die GuV für zweite Halbjahr 2021 um den Buchgewinn der elastic.io GmbH in Höhe von 1,0 Mio. EUR aus den sonstigen betrieblichen Erträgen bereinigt habe. Sie sehen daher die um Sondereffekte bereinigte Entwicklung der Gesellschaft seit dem schwachen Geschäftsjahr 2020.

Im vierten Quartal 2020 haben wir viele Maßnahmen als Reaktion auf das schlechte zweite Halbjahr 2020 auf den Weg gebracht. So haben wir Overhead Positionen nicht nachbesetzt und zum Teil auch Trennungen von Mitarbeitern in die Wege geleitet. Weiterhin waren wir in der gesamten Zeit sehr kostensensitiv im Bereich der Sachkosten. Darüber hinaus konnten wir mit Arnaud Becuwe im Vorstand weitere Vertriebskompetenzen gewinnen und haben die elastic.io GmbH erfolgreich im September 2021 verkauft.

Die Entwicklung der letzten 1,5 Jahre zeigen, dass unsere Maßnahmen gefruchtet haben. Im Ergebnis konnten wir ein deutlich positives EBITDA in

Höhe von 1,5 Mio. EUR im 1. HJ 2022 verzeichnen.

Als weiteres starkes Zeichen ist außerdem die Zeichnung der neuen Wandelanleihe 2022/2026 von den bisherigen Gläubigern der alten Wandelanleihen 2017/2020 und 2017/2022 zu werten. Die Wandelanleihe 2022/2026 wurde in erster Linie den bisherigen Gläubigern zum Tausch angeboten. Zeichner sind daher einerseits bestehende Gläubiger der Wandelanleihe 2017/2020, die die von ihnen bereits gehaltenen Schuldverschreibungen in neue Teilschuldverschreibungen unter der neuen Wandelanleihe 2022/2026 im Nominalvolumen von 2,3 Millionen Euro getauscht haben. Die zum 01. April 2022 fällig gewordene Wandelanleihe 2017/2020 wurde damit vollständig abgelöst. Zudem haben bestehende Gläubiger unter der Wandelanleihe 2017/2022 gehaltene Schuldverschreibungen bereits vorzeitig in neue Teilschuldschreibungen in einem Nominalvolumen von 1,2 Millionen Euro getauscht. Weiterhin konnten neue Investoren gewonnen werden, die 0,4 Mio. EUR der neuen Wandelanleihe gezeichnet haben. Insgesamt konnte mVISE mit dem Tausch und der Platzierung der neuen Wandelanleihe 2022/2026 kurzfristige Verbindlichkeiten in langfristige Verbindlichkeiten tauschen und gewinnt damit an finanzieller Stabilität.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, nach dem schwachen Geschäftsjahr 2020 und der Stabilisierung im Geschäftsjahr 2021 befindet sich die mVISE nun wieder auf einem vielversprechenden Weg. Wir sind überzeugt, dass sich dies auch in der Entwicklung des Aktienkurses Ihrer Aktie niederschlagen wird, sofern die allgemeine negative Stimmung an den Kapitalmärkten ein Ende finden wird. Wir arbeiten mit Hochdruck an der erfolgreichen Weiterentwicklung Ihrer Gesellschaft und werden Sie im Rahmen der Möglichkeiten stets informiert halten.

Tagesordnungspunkte 2 - 6

Ordentliche Hauptversammlung 2022 der mVISE AG

Damit komme ich zu den Beschlussfassungen der heutigen Hauptversammlung:

Ordentliche Hauptversammlung 2022 der mVISE AG
Tagesordnungspunkte 2 - 6

Punkte der Tagesordnung*

- TOP 2: Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2021
- TOP 3: Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021
- TOP 4: Beschlussfassung über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2022
- TOP 5: Beschlussfassung über
  - eine Ermächtigung zur Ausgabe von Bezugsrechten gemäß § 192 Abs. 2 Nr. 3 AktG,
  - über die teilweise Aufhebung der Bedingten Kapitalia V und VII,
  - über die Schaffung eines neuen bedingten Kapitals zur Bedienung der Aktienoptionen und
  - entsprechende Satzungsänderung
- TOP 6: Beschlussfassung über
  - die Erteilung einer neuen Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen (oder Kombinationen dieser Instrumente) mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts,
  - über die Aufhebung der bestehenden Bedingten Kapitalia 2016 und 2017,
  - die Schaffung eines neuen Bedingten Kapitals 2022 sowie
  - über die entsprechende Änderung der Satzung

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

Beginnen wir **mit Tagesordnungspunkten 2 und 3**. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den im Geschäftsjahr 2021 jeweils amtierenden Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021 Entlastung zu erteilen.

Unter **Tagesordnungspunkt 4**, Wahlen des Abschlussprüfers, schlagen wir Ihnen vor, die HaackSchubert GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Offenbach, für das Geschäftsjahr 2022 zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer zu wählen.

Unter **Tagesordnungspunkt 5** schlagen wir Ihnen die Beschlussfassung über eine Ermächtigung zur Ausgabe von Bezugsrechten, über die teilweise Aufhebung der Bedingten Kapitalia V und VII, über die Schaffung eines neuen bedingten Kapitals zur Bedienung der Aktienoptionen und entsprechende Satzungsänderung vor. Der Grund für Schaffung eines neuen Aktienoptionsprogrammes liegt im Wesentlichen in der vereinbarten Zuteilung von Aktienoptionen an meinen neuen Kollegen Herrn Becuwe, da die alten

Aktienoptionsprogramme ausgelaufen waren.

Unter **Tagesordnungspunkt 6** schlagen wir Ihnen die Erteilung einer neuen Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts, über die Aufhebung der bestehenden Bedingten Kapitalia 2016 und 2017, die Schaffung eines neuen Bedingten Kapitals 2022 sowie über die entsprechende Änderung der Satzung vor. Der wesentliche Hintergrund für diesen Beschlussvorschlag ist, dass Vorstand und Aufsichtsrat durch die Ermächtigung im Hinblick auf anorganische Wachstumsschritte eine notwendige Flexibilität erreichen möchten. Ergänzend verweise ich an dieser Stelle auf den Bericht des Vorstands zum Ausschluss der Bezugsrechte.

Damit bin ich am Ende meiner Rede. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und möchte mich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, gemeinsam für das bisherige Vertrauen bei Ihnen **bedanken**. Wir bedanken uns ebenfalls bei unseren engagierten **Mitarbeitern**, die maßgeblichen Anteil an der Entwicklung der mVISE haben.

Wir sind optimistisch, dass sich mVISE erfolgreich weiterentwickeln wird und freuen uns darauf Ihnen davon auf unserer ordentlichen Hauptversammlung 2023 zu berichten.

Vielen Dank

und bleiben Sie uns bitte gewogen!