mVISE AG

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

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

Diese Hauptversammlung ist für uns alle, auch für mich eine besondere, da wir mit einem Kapitel der Unternehmensgeschichte abschließen können und nicht nur ein neues Kapitel, sondern wohl ein neues Buch aufschlagen können, um in dem Bild zu bleiben.

Für die neuen Aktionäre möchte ich mich kurz vorstellen: Mein Name ist Ralf Thomas und ich bin seit dem 01. September 2022 als Vorstand für die mVISE AG tätig und seit dem 01.01.2025 Alleinvorstand der mVISE AG.

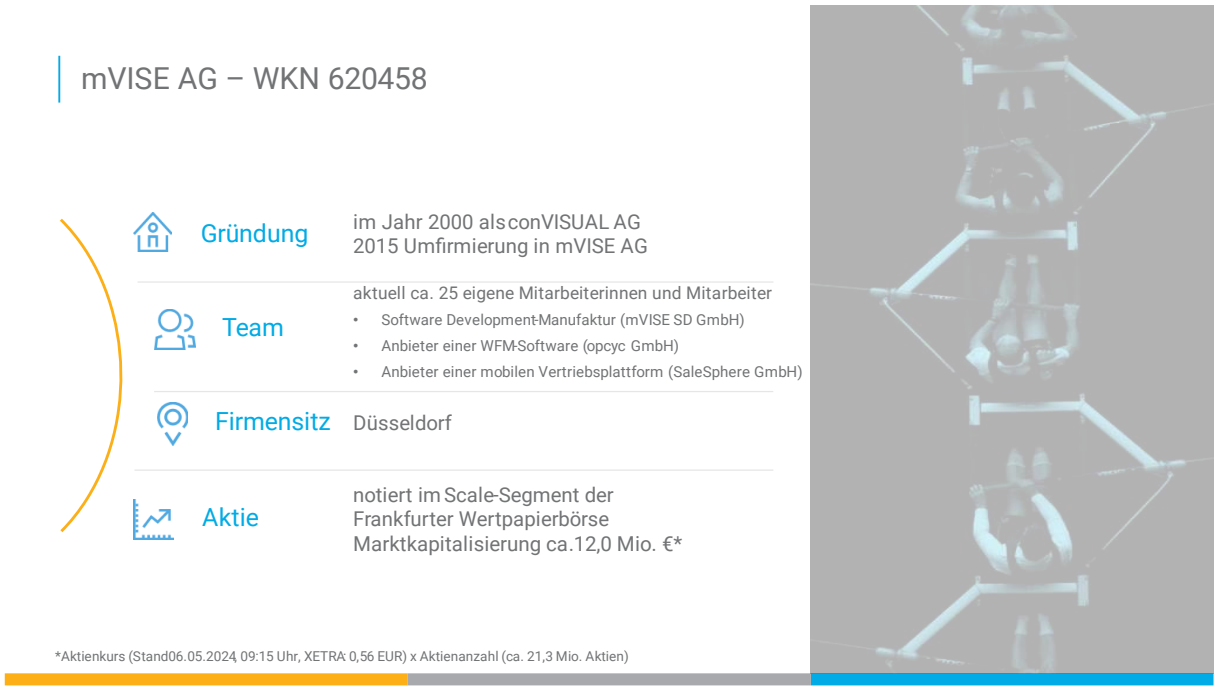
Wir begrüßen Sie herzlich zur Hauptversammlung 2025

1. mVISE AG – Vorstellung & Struktur
2. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 2024
3. Restrukturierung 2023/2024
4. Ausblick & Optionen 2025ff
5. Tagesordnungspunkte 2 – 8

Ich werden Ihnen zunächst eine Zusammenfassung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage für das Geschäftsjahr 2024 präsentieren, ehe ich dann mit einem Rückblick auf die Restrukturierung und einem Ausblick auf die strategischen Themen der Zukunft das Bild abrunde.

Durch die Ablösung der Bankverbindlichkeiten Anfang 2025 wurde ein erhebliches Handelsvolumen ausgelöst. Mit 1,2 Mio. Aktien innerhalb weniger Tage war es das höchste Handelsvolumen in der Geschichte der mVISE AG. Daraus und in Kombination mit dem Anmeldeverzeichnis schließen wir, dass wir eine größere Zahl neuer Aktionäre haben gewinnen können.

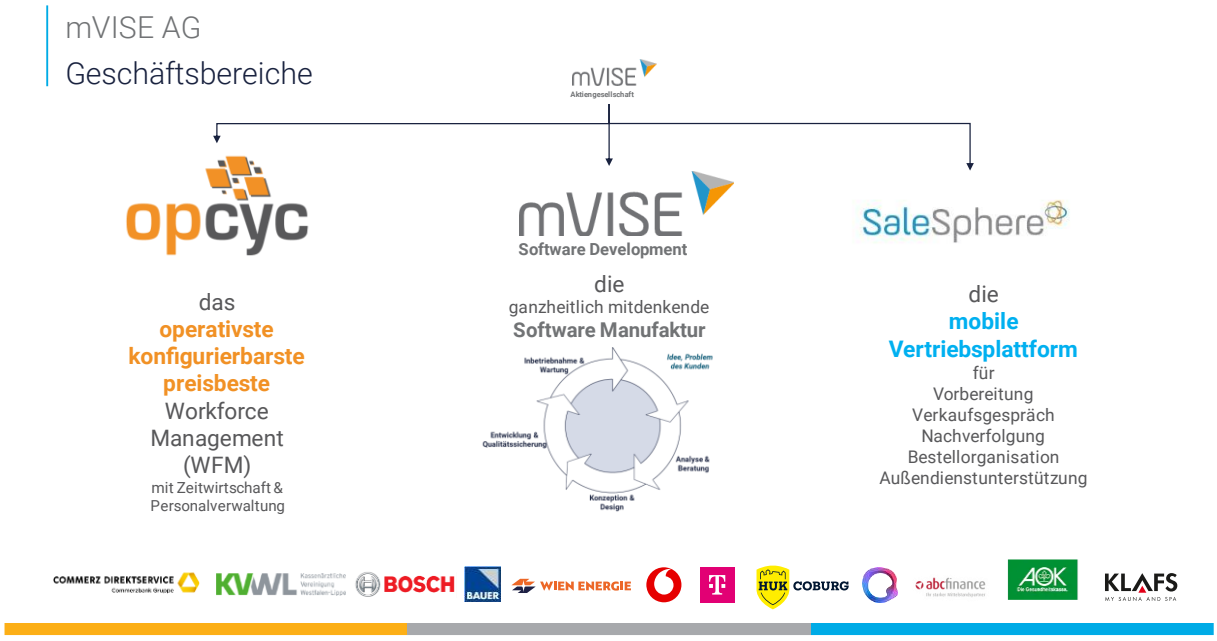
Gerne beginne ich daher mit einer Kurzvorstellung der mVISE AG, um insbesondere eben diesen neuen Aktionären das Unternehmen kurz vorzustellen.



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 ca. 12 Mio. EUR.

Unser Unternehmen hat derzeit ca. 25 eigene festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Sitz in Düsseldorf und in Hamburg.



Die mVISE Gruppe besteht im Wesentlichen aus zwei Segmenten mit derzeit drei Gesellschaften.

Zum einen entwickeln wir für namhafte Großkunden Software. Dies geschieht in der mVISE Software Development GmbH in Entwicklungsteams. Die Teams bestehen stets aus mVISE eigenen und fremdleistenden Teammitgliedern; angeführt werden die Teams stets durch mVISE eigene Kräfte. Diese Mischung und Aufstellung kommt bei unseren Kunden sehr gut an und sichert uns die Verfügbarkeit und die Skalierbarkeit unserer Produktion. Die mVISE SD wurde zum August 2024 wirtschaftlich rückwirkend zum Januar 2024 aus der AG als 100% Tochter ausgegliedert.

Zum anderen sind wir selbst Hersteller von derzeit zwei Softwareprodukten und vertreiben diese.

So gehört seit 2024 die opcyc GmbH mit der Workforce Management Software „opcycWFM“ als 100%ige Tochtergesellschaft zur mVISE AG. Die Software "opcycWFM" dient der Planung und Steuerung von Kundenservice-Centern. Sie deckt dabei verschiedene Aspekte des Workforce Managements ab, darunter Prognosen, Schichtplanung, operative Steuerung, Zeiterfassung, lohnbezogene Zeitwirtschaft, Berichterstattung und Analyse. Die Kunden schätzen opcycWFM als ablauforientierte und operativ ganzheitliche Lösung.

Die gerade erst vollzogene Neugründung der SaleSphere GmbH und Überführung der eigenentwickelten gleichnamigen Software zur Unterstützung von Vertriebsprozessen und Außendiensten, spielt derzeit zwar eine schon profitable aber noch eher untergeordnete Rolle. Die SaleSphere wird aber in den kommenden Jahren ihren gebührenden Platz als Software-Tochter der mVISE AG finden. SaleSphere zeichnet sich ebenfalls durch die ablauforientierte und operativ ganzheitliche Funktionalität aus.

Die mVISE AG selbst fungiert somit als Holdinggesellschaft.

Auch demzufolge haben wir für das Geschäftsjahr 2024 einen Konzernabschluss aufgestellt. Die Vorjahresvergleichbarkeit zum Einzelabschluss des Vorjahres 2023 ist damit nur bedingt möglich. Wir haben uns aus Gründen der Transparenz zusammen mit dem WP sehr bemüht, dennoch eine bestmögliche Vergleichbarkeit der wesentlichen Kennzahlen herzustellen; u.a. der EBITDA.

mVISE AG

EBITDA
als wesentlichste Kennzahl

mVISE AG - Konzern		2024	2023
Umsatz (TEUR)		9.332	13.996
Gesamtleistung (TEUR)		9.328	13.990
Rohertrag (TEUR)		5.967	8.805
EBITDA (TEUR)*	+3%	1.126	1.095
EBITDA-Marge (%)	+55%	12,06%	7,80%
EBIT (TEUR)		-1.846	-1.782
EBIT-Marge (%)		-19,78%	-12,70%
Jahresergebnis (TEUR)		-3.978	-3.424
Liquide Mittel (TEUR)		105	3
Bilanzsumme (TEUR)		13.318	8.746
Eigenkapitalquote (%)		43,65%	0,20%
Mitarbeiter Jahresdurchschnitt (Anzahl)		45	76

Im Geschäftsjahr 2024 ging der Umsatz der mVISE zurück auf 9,3 Mio. EUR. Der Rohertrag lag bei 6,0 Mio. EUR nach 8,8 Mio. EUR in 2023. Die Umsatz- und Rohertragsreduktion hing im Wesentlichen mit der vorangeschrittenen Restrukturierung der Gesellschaft und der weiteren konsequenten Umstellung des Geschäftsmodells zusammen. In diesem Zusammenhang trennte die Gesellschaft sich aktiv von weiteren Mitarbeitenden.

mVISE AG

Gewinn- und Verlustrechnung
vom 01.01.-31.12.2024

				2024 TEUR	2023 TEUR
1.			Umsatzerlöse	9.332	14.184
2.			Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-4	-6
3.			Gesamtleistung	**9.328**	**14.178**
4.			sonstige betriebliche Erträge	829	425
5.			Materialaufwand		
	a)		Aufwendungen für bezogene Leistungen	-3.361	-5.186
6.			Personalaufwand		
	a)		Löhne und Gehälter	-3.267	-5.480
	b)		soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-621	-1.033
7.			Abschreibungen		
	a)		auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.865	-743
	b)		auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens	-1.400	-2.400
8.			sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.399	-1.781
9.			sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1	97
10.			Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-89	-179
11.			Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-374	-380
12.			Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.762	-801
13.			**Ergebnis nach Steuern**	**-3.980**	**-3.284**
14.			sonstige Steuern	-3	4
15.			**Konzernjahresfehlbetrag**	**-3.983**	**-3.424**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag der Aufwand für bezogene Fremdleistungen bei 3,4 Mio. EUR. Die Personalkosten fielen überproportional zum Umsatz auf 3,9 Mio. EUR. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 1,4 Mio. EUR.

Das gegenüber dem Vorjahr vergleichbare **EBITDA** lag im Geschäftsjahr bei 1,126 Mio. EUR nach 1,095 Mio. EUR im Vorjahr. Die EBITDA-Marge lag damit bei rund 12,1 Prozent nach 7,8 Prozent im Jahr 2023 - was trotz gesunkener Umsätze einem nominellen Zuwachs von 3% entspricht und einem prozentualen Zuwachs von 55%.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und das Umlaufvermögen lagen im Geschäftsjahr 2024 bei 3,3 Mio. EUR.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (**EBIT)** lag im Geschäftsjahr 2024 bei -1,8 Mio. EUR.

Das **Finanzergebnis** belief sich im Berichtszeitraum auf -0,5 Mio. EUR und enthält 0,4 Mio. EUR an Zinsaufwendungen.

Auf den Ausweis **latenter Steuern** i.H.v. 1,762 Mio. EUR wird unter Nutzung des Wahlrechts gem. § 274 Abs. 1 HGB verzichtet.

Der **Jahresfehlbetrag** lag bei -3,98 Mio. EUR wobei die Höhe im Wesentlichen aus der Nutzung des Wahlrechtes zum Ausweis der latenten Steuern resultiert.

Die für die mVISE wesentlichste Kennzahl ist weiterhin der EBITDA, da dieser die operative Leistungsfähigkeit der Gesellschaft am direktesten abbildet. Mit einer Steigerung von +3% gegenüber dem Vorjahr und einer Steigerung der EBITDA-Marge von +55% kann sich das operative Ergebnis auch im Vergleich mit Markt und Wettbewerb sehr deutlich sehen lassen.

mVISE AG

Konzernbilanz nach HGB zum 31.12.2024 - Aktiva

AKTIVA				2024 TEUR	2023 TEUR
A.			Anlagevermögen		
	I.		Immaterielle Vermögensgegenstände	501	769
		1.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1	1
		2.	Geschäfts- oder Firmenwert	11.621	1.716
				12.123	**2.487**
	II.		Sachanlagen	19	36
	III.		Finanzanlagen	0	706
				19	**743**
B.			Umlaufvermögen		
	I.		Vorräte	4	8
	II.		Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	**1.048**	**1.495**
		1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	760	892
		2.	Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	0
		3.	Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0	0
		4.	sonstige Vermögensgegenstände	288	604
	III.		Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	105	3
				1.152	**1.498**
C.			Rechnungsabgrenzungsposten	20	131
D.			Aktive latente Steuern	0	1.762
			Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0	2.157
			Bilanzsumme Aktiva	**13.318**	**8.785**

Zum 31. Dezember 2024 beliefen sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf 1,1 Mio. EUR.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen bei 0,8 Mio. EUR und resultieren aus abgerechneten Projekten zum Jahresende. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente lagen bei 0,1 Mio. EUR.

Die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände betragen 0,3 Mio. EUR.

Die langfristigen Vermögenswerte betrugen zum Bilanzstichtag 12,1 Mio. EUR und erhöhten sich im Wesentlichen durch den Erwerb der opcyc GmbH.

mVISE AG

Konzernbilanz nach HGB zum 31.12.2024 - Passiva

PASSIVA				2024 TEUR	2023 TEUR
A.			Eigenkapital		
	I.		Gezeichnetes Kapital	21.284	9.905
	II.		Kapitalrücklage	14.793	14.224
	III.		Verlustvortrag	-26.286	-22.998
	IV.		Jahresüberschuss	-3.977	-3.288
B.			Rückstellungen		
			Sonstige Rückstellungen	263	811
D.			Verbindlichkeiten		
		1.	Anleihen	4.798	3.843
		2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.440	2.343
		3.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	549	751
		4.	Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	0
		5.	sonstige Verbindlichkeiten	416	852
E			Rechnungsabgrenzungsposten	39	185
			Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	0	2157
			Bilanzsumme Passiva	**13.318**	**8.785**

Die Rückstellungen liegen bei 0,3 Mio. EUR und beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen, für externe Beratungsleistungen und für Prozesskosten.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrugen zum Jahresende 1,4 Mio. EUR und konnten damit im Jahr 2024 um weitere 0,9 Mio. EUR zurückgeführt werden. Noch nicht in den 2024er Zahlen sichtbar ist die gelungene vollständige Ablösung aller Bankverbindlichkeiten Anfang des Jahres 2025.

Die ausstehenden Wandelschuldverschreibungen 22/26 (nachfolgend: WSV 22/26) liegen bei insgesamt 4,798 Mio. EUR inkl. der passivierten Zinsverbindlichkeiten.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich auf 0,5 Mio. EUR. Die sonstigen Verbindlichkeiten reduzierten sich auf 0,42 Mio. EUR.

Das Eigenkapital der mVISE stieg zum 31. Dezember 2024 auf 5,8 Mio. EUR und führt zu einer Eigenkapitalquote von 44 Prozent.

Das Grundkapital beträgt 21,3 Mio. EUR und die Kapitalrücklage 14,8 Mio. EUR.

Erlauben Sie mir die Anmerkung, dass auch die Restrukturierung der GuV und der Bilanz mit dem Jahresabschluss 2024 abgeschlossen ist. Beides ist nun für die Zukunft transparent und grundsolide und frei von Positionen, die in der Vergangenheit und bei vielen anderen Gesellschaften Begriffe wie „adjustiert“ oder „bereinigt“ erfordern, um sie zu deuten.

Damit bin ich am Ende des ersten Teils meiner Ausführungen und komme nun zum Rückblick auf die erfolgreiche Restrukturierung der vergangenen zwei Jahre und dem strategischen Ausblick für die kommende Zeit.

mVISE AG

Restrukturierung im Bereich Software Development erfolgreich abgeschlossen

Ausgangssituation Anfang 2024

- Im Geschäftsbereich „Software Development“ wurde mVISE Anfang 2024 mit drastischen kurzfristigen Budgetkürzungen konfrontiert
- Grund: Konjunktureller Abschwung und Budgetkürzungen bei Kunden
- Großkunden beauftragen die mVISE SD im Wesentlichen
  - kurzfristig
  - mit Quartalsbeauftragungen
- Auslastung der Produktion zwischen 50 -60%
- Maßnahmen wurden erforderlich, um monatlichen Break Even im Jahr 2024 sicherzustellen

Maßnahmen und Ergebnisse

- Reduktion des Produktiv - und Admin -Personals auf ein notwendiges Minimum bei optimierten Kosten
  - deutlicher Abbau des Admin Personals
  - deutliche Anpassung der Produktion → Erhöhung Auslastung
  - Reduktion des Durchschnittsgehalts der Produktion um13% (im Vergleich zu Q4 2023)
- Reduktion der Sachkosten
  - Reduktion der Sachkosten um 53% (im Vergleich zu Q4 2022)
  - Reduktion der Sachkosten um 27% (im Vergleich zu Q4 2023)

Im Jahr 2024 konnte die Restrukturierung erfolgreich abgeschlossen werden, obwohl die Gesellschaft Anfang 2024 erneut mit drastischen Budgetkürzung konfrontiert wurde.

Der konjunkturelle Abschwung bei Großkunden und Konzernen schlug auf die mVISE als Dienstleister stark und gleichzeitig auch mit hoher Geschwindigkeit durch. Obwohl mVISE in 2023 bereits die Auslastung erheblich gesteigert hatte, wurden wir auf eine Produktivität von nur 50%-60% zurückgeworfen.

mVISE AG
Erfolgsbilanz der Restrukturierung

	vorher	**nachher**
EBITDA (%)	2-3%	**12%+**
Recurring EBITDA (%)	20%	**40%+**
Produktivität (%)	62%	**85%+**
EBITDA / Kopf (in TEUR)*	9,9	**56,1**
EBITDA / 1.000 EUR PK (in EUR)*	126	**699**
eigenständige Entschuldung (Mio. €)**	0,7	**2,3**

**hochgerechnet auf ein Jahr **vorher: von 2021 auf 2022, nachher: von 2022 auf 2023*

Durch sehr zielsichere Maßnahmen wie Anpassung des Verwaltungsbereichs, Anpassung des Personalstammes und der Personalkosten, aber auch durch die erhebliche Reduktion der Sachkosten konnte eine schließlich sehr produktive und ertragsstarke Gesellschaft geschaffen werden.

Als quasi durch die Zahlen dokumentierte Erfolgsbilanz, darf neben der Steigerung der EBITDA- Marge und der wiederkehrenden Umsätze auch der EBITDA pro Kopf gewertet werden, der Ausdruck des erheblich gesenkten Personalrisikos ist.

Mit der Ausgliederung der mVISE SD haben wir zudem und parallel die Basis für die zukünftige Transformation des Konzerns geschaffen.

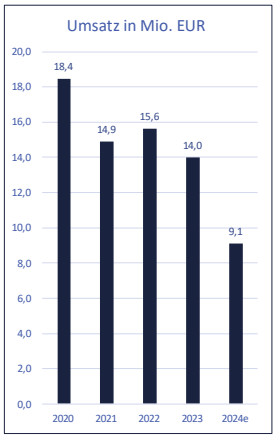
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

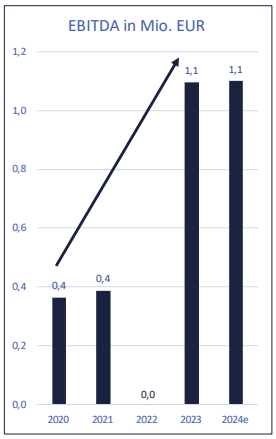
lassen Sie mich zum Schluss des Rückblickes noch eine Gesamtschau der letzten wirtschaftlich anstrengenden Jahre seit ich die Verantwortung übernommen habe ergänzen.

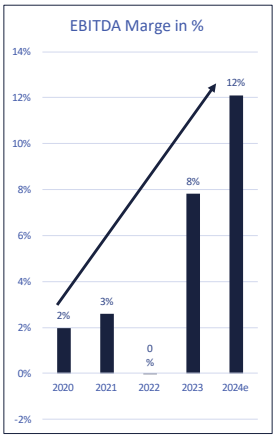
In den vergangenen Jahren war einerseits der anhaltende allgemeine konjunkturelle Abschwung deutlich spürbar und andererseits fand die konsequente Restrukturierung der mVISE zu einer Software-Development-Manufaktur im Jahr 2024 ihren erfolgreichen Abschluss – damit schließen wir nicht nur ein ganzes Kapitel der Unternehmensgeschichte, sondern wohl das Buch … aber nicht ohne einen weiteren Buchband zu beginnen.

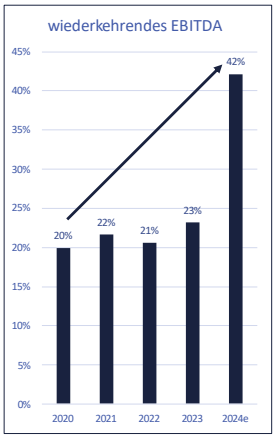
Gerade vor diesem Hintergrund kann sich das operative Ergebnis (EBITDA) der mVISE deutlich sehen lassen. Das erreichte EBITDA bestätigt einerseits in jedem Jahr seit meiner Bestellung die Prognose und ist andererseits Ausdruck des ab Ende 2022 eingeschlagenen Weges, damit transparent die operative Leistungsfähigkeit zu dokumentieren.

mVISE AG
Entwicklung (insbesondere) des EBITDA seit 2020









Das EBITDA liegt trotz deutlich niedrigerer Umsätze sowohl prozentual als auch nominell höher und weist zudem anders als in den Jahren vor 2022 z.B. auch keinerlei z.B. aktivierten Eigenleistungen aus. Das EBITDA hat sich dabei auch strukturell erheblich und zukunftsweisend verbessert. So liegt der Anteil der wiederkehrenden Umsätze bei erstaunlichen 42% (Vorjahr 23 %) und die EBITDA-Marge liegt bei nunmehr 12 % (Vorjahr 8%, 2022 0%, 2021 3%, 2020 2%), was auch in der Langfristbetrachtung gegenüber den Jahren vor 2023 Steigerungen von ca. 400% entspricht.

Das alles konnte gelingen, indem die Personal- und Sachkosten einerseits konsequent weiter angepasst wurden und andererseits eine ebenso konsequente Produktions- und Auslastungssteuerung half, die Erträge pro Umsatz und pro Kopf deutlich zu steigern. Zudem trägt die Restrukturierung der Jahre 2023 und 2024 insgesamt Früchte.

Betrachtet man die vergangenen fast 10 Jahre und rechnet die zwischen 2015 und 2021 in Höhe von 8,8 Millionen EUR aktivierten Eigenleistungen in der GuV heraus, um eine Vergleichbarkeit der operativen Leistungsfähigkeit herzustellen, bleibt das Fazit:

Mit dem zweiten deutlich siebenstelligen EBITDA in Folge, hat die mVISE AG mit 2023 und 2024 die beiden erfolgreichsten Geschäftsjahre ihrer Unternehmensgeschichte hinter sich.

Dass das Kursniveau dabei nicht auch nur ansatzweise den Erfolg der letzten beiden Jahre widerspiegelt, ist sicherlich manchmal durchaus enttäuschend. Aber das Prinzip, mindestens die angekündigten Ziele zu erfüllen, wird uns Recht geben.

Dazu gehört auch das durch die Ablösung sämtlicher Bankverbindlichkeiten Anfang 2025 zum Ausdruck gebrachte Vertrauen in die mVISE. Für dieses Vertrauen bedanke ich mich an dieser

Stelle erneut herzlich. Auch allen Kolleginnen und Kollegen gebührt dieser Dank, denn eine so fundamentale Neuaufstellung gelingt stets nur im Team!

Nicht nur in diesem Sinne steht die mVISE AG solider und erfolgreicher da denn je! Während die meisten Wettbewerber im IT-Dienstleistungsmarkt die Restrukturierungsnotwendigkeit erst jetzt erkennen und beginnen, tritt die mVISE nun bereits gut vorbereitet die Transformation an.

Um zu erfassen, was wir in den kommenden Jahren vorhaben können, besinnen wir uns auf unsere DNA, also auf unsere Kernfähigkeiten und Kernbausteine.

mVISE AG
Konzern-DNA

mVISE

Besinnung auf Konzern-DNA

- Software-Entwicklung für Dritte
- IT-Integrationen für Dritte

- Produkt- und Projektmanagement
- Produktion
- Dienstleistermentalität & Kundenorientierung

- Restrukturierung & Transformation
- Optimierung & Skalierung

Im Konzern vereinigen wir Kernkompetenzen, die die kommende Transformation schon fast als natürliche Folge erscheinen lassen. Keine dieser Kernkompetenzen ist für sich gesehen außergewöhnlich, hingegen die Ansammlung in einem Unternehmen ist es dann doch!

Einerseits können wir ‚Software-Entwicklung für Dritte'. Das ist eine wichtige Kompetenz gegenüber der Kompetenz nur für sich selbst Software zu entwickeln. Kaum ein Unternehmen vereint beides.

Auch das Knowhow ‚IT-Integrationen' nicht in Selbstverwirklichung enden zu lassen, sondern für Dritte stets Kosten, Nutzen, Zukunftssicherheit, Betrieb und Wartung in einen technologisch wie wirtschaftlichen Einklang zu bringen, ist wesentlich.

Produkt- und Projektmanagement können wir als langjährig Dienstleistungserfahren ebenfalls besser und effizienter als Unternehmen, die dies nur für sich selbst machen.

Ein wirklich wesentlicher Punkt ist zudem die ausgeprägte Dienstleistermentalität und gelebte Anwender- und Kundenorientierung. Softwareentwicklung im Eigenbedarf fehlt dies sehr oft.

Der durchaus beeindruckende Erfolg der opcyc zeigt die Wichtigkeit dieser beiden Komponenten, gerade auch im Hinblick, dass ein und dieselbe Gesellschaft vormals innerhalb der mVISE eben nicht erfolgreich war.

Abgerundet wird das Kompetenzspektrum durch die Fertigkeiten und Fähigkeiten, die für Restrukturierung, Optimierung und Transformation benötigt werden.

In Summe vereint die neue mVISE AG damit ein durchaus seltenes und ideales Kompetenzgefüge, um B2B-Softwareprodukte erfolgreich zu machen.

Nach der ständigen aus Notwendigkeiten hervorgehender Getriebenheit der Vorjahre hat die umfangreiche Restrukturierung die mVISE damit schlussendlich in einen Entscheidungsraum und vergleichsweise komfortable Position gebracht: mVISE hat die Wahl … im Wesentlichen aus drei unterschiedlichen Optionen.

Lassen Sie mich Ihnen diese drei Optionen darstellen.

mVISE AG

3 Optionen der Transformation und Einschätzung zum Kurspotential*

SD+

ermöglicht mVISE eine grundsolide Langfristperspektive
Kurspotential*: im Rahmen der Analystenbewertungen

AG+

ermöglicht mVISE eine schnelle, endgültige Transformation
Kurspotential*: höher als die Analystenbewertungen

Software-Serial-Acquirer+

ermöglicht mVISE sukzessive sehr hohe Ertragskraft
Kurspotential*: Vervielfachung

*Kurspotential als unverbindliche Einschätzung, ohne Garantie und keine Anlageempfehlung

1) SD+

Alle Tochtergesellschaften können mit dem Markt organisch wachsen. Insbesondere die mVISE SD, also die Softwareentwicklung für Dritte kann überproportional organisch wachsen, wenn die Gesellschaft sich einen entsprechenden Vertrieb aufbaut. Allein jedes zusätzliche bei Kunden platzierte Entwicklungsteam trägt mit ca. 780TEUR Jahresumsatz und einem Deckungsbeitrag von 250 TEUR zur Langfristperspektive der mVISE bei. In der restrukturierten Aufstellung werden je 4 Teams nur eine zusätzliche Führungskraft benötigt. Zwar sind Vertrieb und Vertriebszyklen Herausforderungen, aber demgegenüber steht ein gut überschaubares wirtschaftliches Risiko und die Chance pro Jahr 1-2 Teams zu platzieren und

damit Wachstumsraten im EBITDA von 15%-25% zu erzielen. Der Schuldendienst wäre damit langfristig gesichert und die Perspektive der mVISE AG solide.

2) AG+

Die mVISE AG ist idealer Kandidat für einen Zusammenschluss mit einer Gesellschaft deren Geschäftsmodell im Wesentlichen auf der Weiterentwicklung einer Software fußt und bei der die Software selbst sowohl Wettbewerbsfaktor ist, als auch die Wachstums- und Skalierungsgeschwindigkeit bestimmt. Eine solche anorganische Transformation kann durch Einbringung, Übernahme, Anwachsung etc. erfolgen. Die mVISE kann dabei sowohl die Rolle einer Leitgesellschaft als auch die einer internen Softwareentwicklung abbilden. Herausforderungen dieser Option ist zweifelsohne die Identifikation einer solchen Zielgesellschaft. Demgegenüber wäre die endgültige Transformation in nur einem Schritt und die damit verbundene Kursentwicklung sicher als Chance zu werten.

Die dritte genauso attraktive Option ist etwas komplexer zu erläutern, steht neben den beiden anderen Optionen allerdings durchaus gleichwertig und mit Blick auf die erwartete perspektivische Kursentwicklung sicher am positivsten:

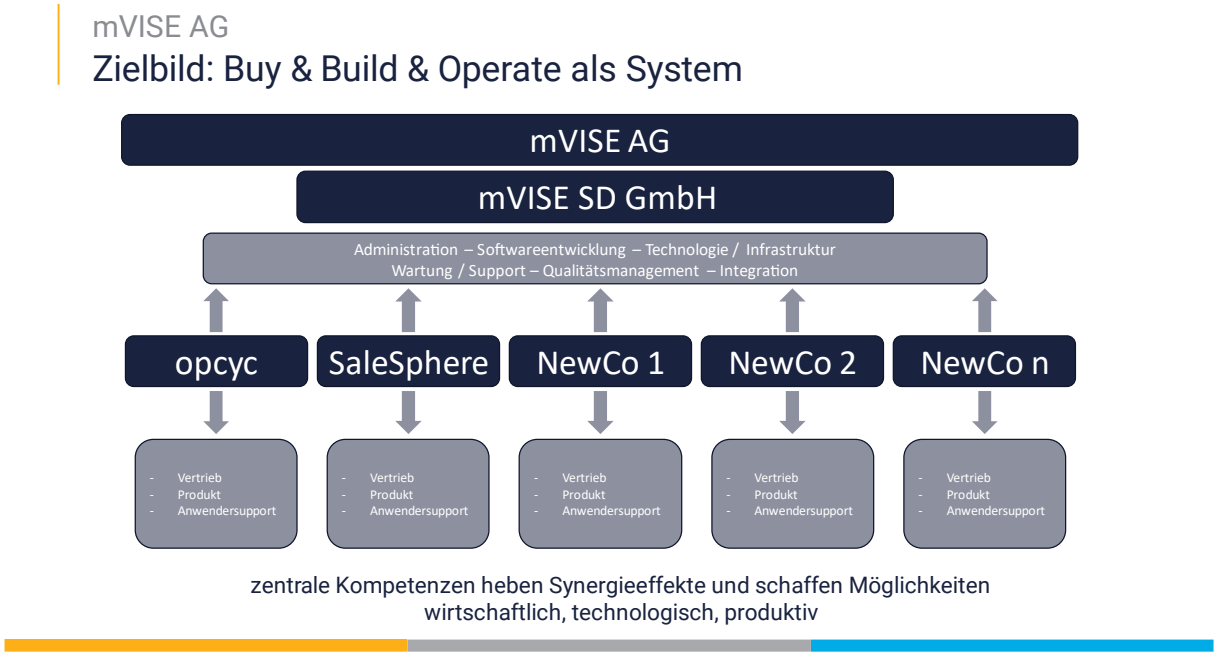
3) Software-Serial-Acquirer +

Wenn mVISE doch alle Kompetenzen an Bord hat und das in einer Kombination, die ihresgleichen sucht, dann ist der weitere Zukauf von B2B-Softwaregesellschaften nur folgerichtig. Anders als die bereits am Markt etablierten Software-Serial-Acquirer wie die Chapters-Group, deren internationales Pendant die Constellation Group u.a. dürfen wir uns aber zutrauen, uns eben gerade nicht mit einem dezentralen Konzept zu begnügen. Die klassischen Software-Acquirer sind in der Regel als Nachfolge-Gesellschaften entstanden und sehen ihre zugekauften Softwaregesellschaften aus der reinen Finanzsicht und zentralisieren - wenn überhaupt - nur die ein oder anderen Finanz- und Controlling-Funktionen. Eine Hebung übergreifender Potenziale findet in aller Regel gar nicht statt oder gelingt mangels der dafür notwenigen Kompetenzen nicht. Das hat zur Folge, dass diese Multi-Software-Gesellschaften stets nahezu ausschließlich anorganisch wachsen und für ihr weiteres Wachstum immer weiter Zukäufe für die Wertsteigerung benötigen. Operativ hingegen wachsen diese Gesellschaften kaum oder gar nicht. Aktuelle Bilanzen und Geschäftsberichte solcher Unternehmen bestätigen das deutlich. Der als Philosophie kommunizierte dezentrale Ansatz ist eigentlich ein Konstruktionsfehler nahezu aller Software-Acquirer.

mVISE hingegen darf und kann sich aufgrund des exzeptionellen Kompetenzspektrums zutrauen, wesentliche Anforderungen an Software-Hersteller zu zentralisieren.

Administration, Softwareentwicklung, Technologie, Infrastruktur Wartung, Support Qualitätsmanagement und Integration sind zentralisierbar. mVISE macht und kann das bereits jetzt erfolgreich.

Hingegen verbleiben Vertrieb, Produktmanagement und der inhaltsbezogene nicht technische Anwendersupport in den einzelnen Softwaregesellschaften. Hier sind die Kernkompetenzen für diese Bereich naturgemäß viel besser aufgehoben. Insbesondere im B2B-Bereich muss der Vertrieb die Sprache der jeweiligen Branche sprechen, die inhaltliche Produktweiterentwicklung vor- und durchdenken und die Anwender inhaltlich bei der Nutzung begleiten.



Diese 3. Option hat wohl das weitaus ausgeprägteste Kurs- und Wertsteigerungspotenzial und bedarf selbstverständlich eines das Vorhaben langfristig begleitenden strategischen Investors.

Ich betone an dieser Stelle gerne noch einmal, dass mVISE noch nie in den vergangenen Jahren in einer so komfortablen Position war, grundsätzlich den eigenen Weg wählen zu können. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zwar durchaus herausfordernd, aber die in den letzten beiden Jahren geschaffene Basis bietet uns bestmögliche Chancen.

Ein Teil der Basis ist allerdings noch offen ... die Altverbindlichkeiten aus den Jahren bis 2022 also die Wandelanleihen.

Letztlich allerdings ist die weitere Transformation natürlich auch eine Entscheidung, die mit der zukünftigen Finanzierung der Gesellschaft auf das engste verbunden ist. Und die Basis all dieser Optionen ist die Prolongation oder besser noch: die Ablösung der Wandelanleihen in Höhe von knapp 5 Mio. EUR. Die Option 1) setzt mindestens eine Prolongation voraus, die

Optionen 2) und 3) setzen aus Investorensicht eine vorherige Ablösung und Wandlung in Eigenkapital voraus. In Option 3) wird zudem das Engagement eines Langfristinvestors gefordert sein und der nun wieder wird seine Begleitung davon abhängig machen, dass die in 2020 als aus nicht umsetzbaren Alt-Strategien entstandenen Altschulden erkennbaren Anleihen getilgt sind. Eine Prolongation wäre dabei nur die zweitbeste Alternative und würde wohl nur die Option 1) zulassen.

Ausgestattet mit einer dafür bereits genehmigten Barkapitalerhöhung, werde ich dem dann neuen Aufsichtsrat eine solche vorschlagen. Die Bar-KE würde vermutlich im Laufe des Juni durchgeführt werden und zunächst für Sie alle mit Bezugsrechten erfolgen. Erst dann würden bereits wartende institutionelle Investoren zum Zuge kommen. Aus jetziger Sicht würde eine Bar-KE auf Basis von 1,05 EUR pro Aktie durchgeführt werden und damit mindestens auf dem fairen Wert der Aktie und etwa 20% unter dem von Analysten ermittelten Wert der Aktie liegen. In die 1,30 EUR der Analysten ist im Übrigen bisher nur die Option 1), also das „weiter so“ einkalkuliert. Wir setzen darauf, dass Sie liebe Aktionärinnen und Aktionäre trotz der möglicherweise noch etwas hoch erscheinenden Kursdifferenz insbesondere das Kurspotential der Option 2) und vor allem 3) einordnen können und die Gesellschaft auf dem neuen Weg dahin zahlreich mit der Bar-KE unterstützen.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und werde Sie nun mit den weiteren Tagesordnungspunkten vertraut machen.

5. Tagesordnungspunkte 2 - 8

Ordentliche Hauptversammlung 2025 der mVISE AG

Ich stelle Ihnen nun die Beschlussfassungsvorhaben der heutigen Hauptversammlung vor:

Ordentliche Hauptversammlung 2025 der mVISE AG
Tagesordnungspunkte 2 - 8

Punkte der Tagesordnung*

- TOP 2: Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2024
- TOP 3: Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2024
- TOP 4: Beschlussfassung über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2025
- TOP 5: Beschlussfassung über die Satzungsänderung zur Reduktion der Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrates auf 3
- TOP 6: Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrates und eines Ersatzmitgliedes
- TOP 7: Beschlussfassung über die Änderung der Satzung hinsichtlich §181
- TOP 8: Beschlussfassung über die Zustimmung zum Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag zwischen der mVISE AG und der SaleSphere GmbH

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

Beginnen wir mit **Tagesordnungspunkten 2 und 3.** Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den im Geschäftsjahr 2024 jeweils amtierenden Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2024 Entlastung zu erteilen.

Unter **Tagesordnungspunkt 4**, Wahlen des Abschlussprüfers, schlagen wir Ihnen vor, die HaackSchubert GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Offenbach, für das Geschäftsjahr 2025 zum Abschlussprüfer zu wählen.

Unter **Tagesordnungspunkt 5** schlagen wir Ihnen die Änderung der Satzung, mithin die Reduktion der Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrates auf 3 vor.

Unter **Tagesordnungspunkt 6** schlagen wir Ihnen aufgrund des Ablaufes der Amtszeiten aller Aufsichtsratsmitglieder mit Frau Franziska Oelte, Herrn Malte von der Ropp und Herrn Stefan Träumer drei der bisherigen Mitglieder zur Wahl zum neuen Aufsichtsrat vor. Das bisher vierte Mitglied, Herrn Henning Soltau, schlagen wir Ihnen als Ersatzmitglied für den dann neuen Aufsichtsrat vor.

In **Tagesordnungspunkt 7** wird § 6 (2) der Satzung neu gefasst. Bisher ist eine Befreiungsmöglichkeit nach §181 BGB (Insichgeschäft) Alternative 2 für Vorstandsmitglieder durch den Aufsichtsrat vor. Die jetzige Formulierung lässt keine Befreiung nach Alternative 1 des §181 zu. Das kann nach neuerer Rechtsaufassung und Entscheidungen des BGH u.a. bei jeder Bestellung eines Mitgliedes des Vorstands zum Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft zu Unsicherheiten führen. Daher soll der §6 (2) der Satzung neu gefasst werden.

In **Tagesordnungspunkt 8** wird über eine Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag zwischen der mVISE AG und der SaleSphere GmbH abgestimmt. Der Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag ist logisch und folgerichtig, da die SaleSphere GmbH neu gegründet und über keine Verlustvorträge verfügt und die Gewinne der Gesellschaft künftig mit den Verlustvorträgen der mVISE AG verrechnet werden sollen. An dieser Stelle verweise ich ergänzend auf den gemeinsamen Bericht des Vorstands und der Geschäftsführung zu diesem TOP.

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

Vielen Dank!