

I. SUMMARY OF THE PROSPECTUS

A. – Introduction and Warnings

This prospectus (the “**Prospectus**”) relates to shares of Mister Spex SE (the “**Company**” and, together with its consolidated subsidiaries, “**Mister Spex Group**”, “**we**”, “**us**” or “**our**”), Greifswalder Straße 156, 10409 Berlin, Federal Republic of Germany (“**Germany**”), legal entity identifier (“**LEI**”) 391200SBGUML8UFGNW39, corporate.misterspex.com, each such share having the International Securities Identification Number (“**ISIN**”) DE000A3CSAE2 (each share of the Company, a “**Share**”).

The offerors are the Company, together with Barclays Bank Ireland PLC, One Molesworth Street, D02 RF29 Dublin, Ireland, LEI 2G5BKIC2CB69PRJH1W31 (“**Barclays**”), Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Neuer Jungfernstieg 20, 20354 Hamburg, Germany, LEI 529900UC2OD7II24Z667 (“**Berenberg**”), Jefferies GmbH, Bockenheimer Landstraße 24, 60323 Frankfurt am Main, Germany, LEI 5493004I3LZM39BWHQ75 (“**JEG**”), Jefferies International Limited, 100 Bishopsgate, London EC2N 4JL, United Kingdom, LEI S5THZMDUJCTQZBTRVI98 (“**JIL**”) and, together with JEG, “**Jefferies**”) (Jefferies together with Barclays and Berenberg, the “**Joint Global Coordinators**”), Bryan Garnier Securities SAS, 26 avenue des Champs Elysées, 75008 Paris, France, LEI 9695005983W1MLJ6EP34 (“**Bryan Garnier**”), COMMERZBANK Aktiengesellschaft, Kaiserstraße 16 (Kaiserplatz), 60311 Frankfurt am Main, Germany, LEI 851WYGUNLUQLFZBSYGB56 (“**Commerzbank**”) (together with the Joint Global Coordinators, the “**Joint Bookrunners**”) and Quirin Privatbank AG, Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin, Germany, LEI 5299004IU009FT2HTS78 (“**Quirin Privatbank**”) (together with the Joint Bookrunners, the “**Underwriters**”). The Company and the Underwriters will apply for the admission to trading of the Shares and assume responsibility for the contents of this Prospectus.

On June 22, 2021, the German Federal Financial Supervisory Authority (*Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*), Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main, Germany, www.bafin.de, approved this Prospectus as the competent authority under Regulation (EU) 2017/1129 of the European Parliament and of the Council of June 14, 2017 on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading on a regulated market and repealing Directive 2003/71/EC, as amended (the “**Prospectus Regulation**”).

This summary should be read as an introduction to this Prospectus. Investors should base any decision to invest in the Shares on the consideration of this Prospectus as a whole. Investors in the Shares could lose all or part of their invested capital. Where a claim relating to the information contained in this Prospectus is brought before a court, the plaintiff investor might, under national law, have to bear the costs of translating this Prospectus before the legal proceedings are initiated. Civil liability attaches only to those persons who have tabled this summary, including any translation thereof, but only where this summary is misleading, inaccurate or inconsistent, when read together with the other parts of this Prospectus, or where it does not provide, when read together with the other parts of this Prospectus, key information in order to aid investors when considering whether to invest in the Shares.

B. – Key Information on the Issuer

B.1 – Who is the Issuer of the Securities?

Registration and Applicable Laws – Mister Spex SE has its registered seat in Berlin, Germany, and the LEI 391200SBGUML8UFGNW39. The Company is incorporated in Germany. As a European company (*Societas Europaea* (*SE*)) incorporated in Germany, the Company is subject to both European legislation on such companies as well as German law.

Principal Activities – We believe we are the leading digitally native omnichannel retail optical brand, *i.e.*, a brand that is focused on both online and offline retail channels for eyewear, in Europe, operating a platform for fashionable and corrective eyewear, including prescription glasses, sunglasses, contact lenses and contact lens care products. Our offering is based on a seamless and customer oriented omnichannel retailing strategy. Customers across Europe are able to buy our products via ten country-specific online stores and our fully self-operated physical retail stores at major shopping locations in certain countries.

The European eyewear market is an attractive consumer vertical, with sales of eyewear products to consumers amounting to approximately €32 billion in 2020 (*source: Euromonitor International Ltd, Eyewear 2021ed.*). This market is characterized by resilient growth rates and consistently strong EBITDA margins, especially for prescription glasses, which have a non-discretionary, predictable replacement cycle and low product return rates. Growth of the European eyewear market is expected to continue, underpinned by a number of structural tailwinds, including an aging population, growing prevalence of myopia, increasing use of digital devices and eyewear becoming a fashion accessory. However, the eyewear market in Europe is highly fragmented, as even large retailers can only capture a small portion of the overall market. Moreover, online penetration in the European eyewear market, at just 12.6% in 2020 (*source: Euromonitor International Ltd, Eyewear 2021ed.*), is relatively low compared to other categories, such as consumer electronics, consumer appliances and apparel and footwear, where European online penetration has reached, based on management estimates, in each case more than 25% in 2020. As the traditional offline shopping experience for eyewear is characterized by a lack of convenience, a low level of price transparency and a relatively limited selection, we believe there is significant potential for a new omnichannel retail model to disrupt this market and for online penetration to increase. As, by our own estimate, the leading online-driven omnichannel destination for eyewear in Europe, we seek to transform the way eyewear is

purchased and customized, with the goal of becoming the preferred way and place to buy eyewear for all customer groups through a seamless on- and offline experience.

We offer our customers access to a multi-brand assortment (including third-party and own brand products) of frames (glasses and sunglasses), contact lenses and contact lens care products through platforms in Austria, Finland, France, Germany, the Netherlands, Norway, Spain, Sweden, Switzerland and the United Kingdom, via multiple channels. Through our websites, our customers are provided with personalized and demand-based content which facilitates a highly convenient shopping experience. Our customers can engage with our products online through our virtual try-on solutions based on augmented reality, *i.e.*, computer-based extension of reality perception, and order products in two different ways, either via direct order or home trial. When using the home trial, customers, as a first step, can order a selection of up to four of our unglazed frames, before submitting the final order. Furthermore, in order to provide customers with physical sales channels and comprehensive support in addition to our online sales channels, we operate 42 own stores under the Mister Spex banner, as well as engaging with customers through a network of over 400 partner opticians. This allows us to offer physical on-site advice and services related to our optical products in Germany, Austria, Switzerland, the Netherlands and Sweden. We cut lenses and assemble glasses in-house at one centralized facility in Berlin using state of the art, fully automatized edging machines (milling machines for customizing the lenses). Our logistics locations in Berlin, Germany, Stockholm, Sweden, and Karmsund, Norway, enable us to supply all customers throughout Europe. Fast delivery times and easy and free return shipping are part of our business model. From our distribution center in Berlin, we ship more than 20,000 orders per day with immediate capacities of up to 25,000, with more than 85% of all orders shipped within the day of order (non-glazed items that are in stock where payment has been received by 4 p.m.).

The core enabler to derive the maximum value from our disruptive (*i.e.*, disrupting the existing market) digital business model is our technology platform which reflects the data- and technology-driven nature of our business approach. We believe this platform will allow us to further scale our business and cement our position as, by our own estimate, the leading digitally native omnichannel destination for eyewear in Europe. Throughout our operations, we collect and analyze datapoints from customer transactions to help us improve our organizational decision making and marketing efficiency. We believe we are pioneers in the use of customer centric tech features such as virtual try-on based on augmented reality and online eye exams. Our operations are further backed by data-driven system-aided decision making across the value chain from sourcing to delivery, providing us with a key competitive advantage compared to traditional eyewear retailers, which we believe will help us capture a strong position in the eyewear market.

After launching our online offering in 2008, we were able to significantly expand our business, with revenue increasing at a compound annual growth rate (“**CAGR**”) of 64.8% between 2008 and 2020. In 2020, despite the effects of the COVID-19 pandemic, which negatively affected the operations of our existing physical retail stores and those of our partner opticians, our revenue continued to grow significantly, increasing by 17.9% from 2019 to €164.2 million, clearly outperforming the European eyewear market and our major competitors. An increase in online sales as well as the addition of new physical stores contributed to this growth. During the same period, our gross profit increased from €64.8 million in 2019 to €81.2 million in 2020. From 2019 to 2020, our overall gross profit margin increased from 46.5% to 49.5% and our gross profit margin on prescription glasses, which make up a growing share of our product mix, increased from 69.0% to 71.0%. At the same time, through increased revenue and other effects, we improved our adjusted EBITDA margin by 1.1 percentage point to 4.1%.

We believe that the following points, which we consider our competitive strengths, have been the primary drivers of our success in the past and will continue to set us apart from our competitors in the future:

- A strong brand and leading market position vis-à-vis competitors in large and growing eyewear market in Europe with considerable online penetration upside potential;
- A scalable and seamless omnichannel platform providing superior customer value proposition combining convenience, fashion and broad multi-brand offering;
- Our highly advanced information technology platform, empowering data-driven decision making and automated processes, and state-of-the-art and scalable infrastructure;
- A strong financial track record with consistent high growth and proven profitability; and
- An experienced, founder-led management team with proven track record in delivering growth in internet, omnichannel and eyewear.

To achieve continued success, we have identified the following key elements of our strategy:

- leverage the large market opportunity in the growing online market for eyewear, which has historically had a low level of online penetration;
- continuously work on the further development of customer experience and product assortment;
- grow our omnichannel offering internationally;
- increase and improve our brand strength;
- continue to invest in innovation, technology and operational capabilities; and
- further improve our profitability.

Major Shareholders – As of the date of this Prospectus, SEP IV LP directly holds 16.6% of the Shares, Broad Street Equity Investments Europe Ltd. (an affiliate of Goldman Sachs) directly holds 15.4% of the Shares, Albert Büll GmbH directly holds 14.9% of the Shares, Luxottica Holland B.V. directly holds 7.9% of the Shares, Grazia Beteiligungen GmbH & Co.

KG directly holds 7.0% of the Shares, DN Capital Global Venture Capital II L.P. directly holds 6.8% of the Shares, Siparex XAnge Venture SAS indirectly holds 5.1%, High-Tech Gründerfonds GmbH & Co. KG directly holds 5.1% of the Shares, of the Shares and Co-Investor SPX GmbH & Co. KG directly holds 3.7% of the Shares.

Controlling Shareholders – The Company is not controlled by any of its direct or indirect shareholders.

Key Managing Directors – The members of the Company’s management board are Dirk Graber, Dr. Mirko Caspar, Dr. Sebastian Dehnen and Maren Kroll.

Statutory Auditors – The Company’s statutory auditor is Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, office Berlin, Friedrichstraße 140, 10117 Berlin, Germany.

B.2 – What is the Key Financial Information regarding the Issuer?

The key financial information contained in the following tables is taken or derived from the Company’s audited consolidated financial statements as of and for the fiscal years ended December 31, 2018, December 31, 2019 and December 31, 2020, the Company’s unaudited condensed consolidated interim financial statements as of and for the three-month period ended March 31, 2021 and the Company’s internal accounting records or reporting systems. The audited consolidated financial statements of the Company as of and for the fiscal years ended December 31, 2018, December 31, 2019 and December 31, 2020 have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union (“IFRS”) and the additional requirements of German commercial law pursuant to Section 315e para. 1 of the German Commercial Code (*Handelsgesetzbuch* (“HGB”). The unaudited condensed consolidated interim financial statements of the Company as of and for the three-month period ended March 31, 2020 have been prepared in accordance with IFRS on interim financial reporting (IAS 34).

Where financial information in the following tables is labelled “audited”, this means that it has been taken from the audited consolidated financial statements mentioned above. The label “unaudited” is used in the following tables to indicate financial information that has not been taken from the audited consolidated financial statements mentioned above, but has been taken from the unaudited condensed consolidated interim financial statements mentioned above, the Company’s internal accounting records or reporting systems, or has been calculated based on figures from the aforementioned sources.

Selected Consolidated Financial Information of Mister Spex Group

Selected Data from the Consolidated Statement of Comprehensive Income

	For the fiscal year ended December 31,			For the three-month period ended March 31,	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(audited)			(unaudited)	
	(in € million)			(in € million)	
Revenue.....	122.8	139.3	164.2	35.0	44.4
Own work capitalized.....	3.2	3.4	4.3	1.0	1.1
Other operating income.....	0.7	1.3	0.5	0.1	0.5
Total operating performance	126.7	144.0	169.0	36.2	46.1
Cost of materials	(66.6)	(74.5)	(83.0)	(18.6)	(21.5)
Personnel expenses.....	(24.3)	(27.8)	(35.7)	(8.4)	(10.3)
Other operating expenses	(36.9)	(38.4)	(44.4)	(10.1)	(15.2)
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (EBITDA)	(1.0)	3.3	5.8	(1.0)	(1.0)
Amortization and depreciation	(4.2)	(8.3)	(10.9)	(2.2)	(3.4)
Earnings before interest and taxes (EBIT)	(5.2)	(5.0)	(5.1)	(3.2)	(4.3)
Financial result.....	(5.1)	(4.2)	(4.7)	(1.2)	(1.1)
Share in loss of associates	—	—	(0.1)	—	(0.1)
Earnings before taxes (EBT)	(10.3)	(9.2)	(9.9)	(4.5)	(5.6)
Income taxes.....	(0.4)	(0.1)	(0.4)	(0.2)	(0.1)
Loss for the period	(10.7)	(9.3)	(10.3)	(4.6)	(5.7)

Selected Data from the Consolidated Statement of Financial Position

	As of December 31,			As of
	2018	2019	2020	March 31,
	(audited)			(unaudited)
	(in € million)			(in € million)
Non-current assets.....	30.6	60.4	82.6	87.4
Current assets	30.1	60.2	40.2	44.9
Total assets	60.7	120.6	122.7	132.3
Equity	13.3	29.2	33.4	28.1
Non-current liabilities	26.7	53.0	33.5	37.0
Current liabilities.....	20.7	38.5	55.8	67.3

	As of December 31,			As of
	2018	2019	2020	March 31,
		(audited)		(unaudited)
		(in € million)		(in € million)
Total equity and liabilities	60.7	120.6	122.7	132.3

Selected Data from the Consolidated Statement of Cash Flows

	For the fiscal year ended December 31,			For the three-month period ended March 31,	
	2018	2019	2020	2020	2021
		(audited)		(unaudited)	
		(in € million)		(in € million)	
Cash flow from operating activities.....	(3.4)	1.2	(1.6)	(11.8)	0.1
Cash flow from investing activities	(6.4)	(8.3)	(17.1)	(4.7)	(2.4)
Cash flow from financing activities.....	12.3	21.7	9.9	13.6	(1.4)
Cash and cash equivalents at the end of the period	8.8	23.3	14.5	20.4	10.8

Key Financial and Operating Data

	For the fiscal year ended December 31,			For the three-month period ended March 31,	
	2018	2019	2020	2020	2021
		(unaudited, unless stated otherwise)		(unaudited)	
Revenue(in € million).....	122.8 ⁽¹⁾	139.3 ⁽¹⁾	164.2 ⁽¹⁾	35.0	44.4
Gross profit ⁽²⁾ (in € million)	56.2	64.8	81.2	16.4	22.9
Gross profit margin ⁽³⁾ (in %)	45.8	46.5	49.5	46.9	51.6
Adjusted EBITDA ⁽⁴⁾ (in € million)	2.9 ⁽¹⁾	4.4 ⁽¹⁾	6.8 ⁽¹⁾	(0.9)	0.7
Adjusted EBITDA margin ⁽⁵⁾ (in %)	2.4	3.2	4.1	(2.6)	1.6

(1) Audited.

(2) Revenue less cost of materials.

(3) Gross profit as a percentage of revenue.

(4) Adjusted EBITDA is EBITDA adjusted for share-based compensation expenses pursuant to IFRS 2, one-off transformation costs and other effects that are not part of the normal course of business. The following table sets forth a reconciliation of EBITDA to adjusted EBITDA for the periods indicated:

	For the fiscal year ended December 31,			For the three-month period ended March 31,	
	2018	2019	2020	2020	2021
		(audited)		(unaudited)	
		(in € million)		(in € million)	
EBITDA	(1.0)	3.3	5.8	(1.0)	(1.0)
<i>Adjustments:</i>					
Share-based compensation expenses pursuant to IFRS 2.....	0.1	1.1	0.7	0.2	0.4
One-off transformation costs ^(a)	1.0	0.3	0.6	0.0	1.3
Other effects ^(b)	2.8	(0.3)	(0.3)	(0.1)	(0.0)
Adjusted EBITDA	2.9	4.4	6.8	(0.9)	0.7

(a) Includes costs relating to this Offering and other costs related to the change of corporate form, refinancing costs and severance costs.

(b) In 2018, includes primarily adjustment for the application of IFRS 16 in the amount of €2.9 million.

(5) Adjusted EBITDA as a percentage of revenue.

Segment Information

We manage our business based on two operating segments, Germany and International, which are also our reportable segments in accordance with IFRS 8. The segment measure of profitability monitored by our chief operating decision maker is adjusted EBITDA.

	For the fiscal year ended December 31,			For the three-month period ended March 31,	
	2018 ⁽¹⁾	2019 ⁽¹⁾	2020	2020	2021
		(audited)		(unaudited)	
		(in € million)		(in € million)	
Germany					
External revenue.....	88.7	99.5	117.8	25.2	31.3
Inter-segment revenue	5.1	4.9	5.8	1.3	1.9
Segment revenue	93.9	104.5	123.5	26.4	33.3
Adjusted EBITDA	2.7	4.7	7.6	(0.2)	1.2

	For the fiscal year ended December 31,			For the three-month period ended March 31,	
	2018 ⁽¹⁾	2019 ⁽¹⁾	2020	2020	2021
	(audited) (in € million)			(unaudited) (in € million)	
Germany					
International					
External revenue.....	34.1	39.7	46.4	9.9	13.1
Inter-segment revenue	0.5	0.3	0.7	0.1	0.1
Segment revenue	34.6	40.0	47.1	9.9	13.1
Adjusted EBITDA	0.1	(0.3)	(0.9)	(0.7)	(0.4)

(1) Taken from the Company's audited consolidated financial statements as of and for the fiscal year ended December 31, 2020.

B.3 – What are the Key Risks that are Specific to the Issuer?

- The continued growth and success of our business model depends on the continued growth of omnichannel commerce and e-commerce for eyewear, which may not develop as expected, as a result of which our business, financial condition and results of operations could be negatively affected.
- We operate in a highly competitive industry and the size, resources and expertise of some of our competitors may allow them to compete more effectively than we can, which could adversely impact our growth and market share.
- Medical vision aids, including prescription glasses and contact lenses, may be increasingly displaced by laser eye surgery or other eyecare treatments based on new surgery or other technologies in the mid- to long-term future, which could materially adversely affect our business and future growth.
- We have incurred significant losses with regard to our business since inception and there is no guarantee that we will be able to successfully grow and operate our business and achieve profitability in the future.
- The growth of our customer-oriented and technology-driven omnichannel business depends on our capability to adapt to evolving trends in consumer preferences and there is no guarantee that we can maintain our historical growth rates.
- Future growth presents us with the need to adapt our omnichannel business in line with such growth on many levels, and we may not be able to manage future growth efficiently.
- Our new product and services introductions, with which we try to serve a broad customer base, may not be as successful as we anticipate, as a result of which our business, financial condition and results of operations could be negatively affected.
- We depend on our reputation and our brand and any failure to maintain, protect and enhance our reputation and brand may harm our ability to retain or expand our base of active customers.
- We may be the subject of anti-competitive behavior, harassment or other detrimental conduct by third parties, including malicious assessments of our online-driven business published via the internet or media campaigns.
- We are dependent on the on-site services of opticians who work in our stores and optical labs or with whom we cooperate via our partner network. If they fail to provide the required performance, their capacity is exceeded or if their operations are disrupted, our business, financial condition and results of operations could be negatively affected.
- Given that we are a technology-driven company, difficulties in successfully implementing or using new technologies or adapting our websites, proprietary technology and transaction processing systems to customer requirements or emerging industry standards may have a material adverse effect on our business, financial condition and results of operations.
- Government regulation of the internet and e-commerce is evolving and may change in a manner that is unfavorable to our digitally native business model, and we may fail to comply with applicable regulations.
- We may fail to comply with applicable data protection regulations, in particular in connection with certain business practices to gain new, or retain existing, customers, which could materially adversely affect our business practices, financial condition and results of operations.
- We may not be able to adequately protect our intellectual property rights, which are critical to the success of our omnichannel platform, and any failure to do so could have a material adverse effect on our growth.

C. – Key Information on the Securities

C.1 – What are the Main Features of the Securities?

This offering (the “**Offering**”) relates to (i) 9,782,609 newly issued Shares (the “**New Shares**”) from a capital increase against cash contributions expected to be resolved by a shareholders’ meeting of the Company on or about June 29, 2021 (the “**IPO Capital Increase**”), (ii) 3,260,869 existing Shares (the “**Existing Shares**”) from the holdings of Graber Investment Limited, StrIntDex GmbH, Grazia Beteiligungen GmbH & Co. KG, Grazia Fonds MB GmbH & Co. KG, DN Capital Global Venture Fund II L.P., SIPAREX XANGE VENTURE for XAnge Selection Fund II, SIPAREX XANGE VENTURE for FPCI XAnge Capital 2, SEP IV LP, German Startups Group VC GmbH, Broad Street Equity Investments Europe Ltd., Kreos Capital IV (Expert Fund) Limited, Kreos Capital V (UK) Limited, Co-Investor SPX GmbH & Co. KG, Christian Hoya, Tobias Streffer, Stefanie Budesheim-Wels, Katrin Kapteyn, and Dr. Mirko Caspar (together, the “**Selling**”

Shareholders”), and (iii) 1,956,521 existing Shares from the holdings of DN Capital Global Venture Fund II L.P., SIPAREX XANGE VENTURE for XAnge Selection Fund II, SIPAREX XANGE VENTURE for FPCI XAnge Capital 2, SEP IV LP, German Startups Group VC GmbH, Broad Street Equity Investments Europe Ltd., Kreos Capital IV (Expert Fund) Limited, Kreos Capital V (UK) Limited and Co-Investor SPX GmbH & Co. KG (together, the “**Lending Shareholders**”) in connection with a possible over-allotment (the “**Over-Allotment Shares**” and, together with the New Shares and the Existing Shares, the “**Offer Shares**”). All Shares, including the Offer Shares, will be listed as part of the Listing (as defined in C.2).

Number and Nature of Shares – 24,385,425 Shares are outstanding. All Shares are bearer shares with no par value (*Stückaktien*), each such Share representing a notional value of €1.00.

ISIN and Denomination – The ISIN of the Shares is DE000A3CSAE2 and the Shares are denominated in Euros.

Rights Attached to the Shares, Relative Seniority and Transferability – All Shares carry full dividend rights. Each Share carries one vote at the Company’s shareholders’ meeting. The Shares are subordinated to all other securities and claims in case of an insolvency of the Company and freely transferable in accordance with the legal requirements for bearer shares.

Dividend Policy – The Company does not intend to pay dividends for the foreseeable future.

C.2 – Where will the Securities be traded?

All Shares are expected to be admitted to trading on the regulated market (*regulierter Markt*) of the Frankfurt Stock Exchange (*Frankfurter Wertpapierbörse*) and, simultaneously, to the sub-segment thereof with additional post-admission obligations (Prime Standard) (the “**Listing**”).

C.3 – What are the Key Risks that are Specific to the Securities?

- Future offerings of equity or equity-linked securities and other capitalization measures could substantially dilute the interests of our then existing shareholders.

D. – Key Information on the Offer of the Securities and the Admission to Trading

D.1 – Under which Conditions and Timetable can I invest in this Security?

Scope of the Offering..... The Offering consists of a public offering in Germany and private placements in certain jurisdictions outside Germany. In the United States of America, the Offer Shares will only be offered and sold to qualified institutional buyers as defined in Rule 144A (“**Rule 144A**”) under the United States Securities Act of 1933, as amended (the “**Securities Act**”), pursuant to Rule 144A or another available exemption from, or in transactions not subject to, the registration requirements of the Securities Act. Outside the United States of America, the Offer Shares will be offered and sold only in offshore transactions in compliance with Regulation S under the Securities Act.

Price Range €23.00 to €27.00 per Offer Share (the “**Price Range**”).

Offer Period..... June 23, 2021 through June 30, 2021 (the “**Offer Period**”), provided that the Offer Period will not commence prior to the publication of this Prospectus and may be shortened or extended. Retail investors can make subscription offers in the Offering in Germany two days after the beginning of the Offer Period, *i.e.*, beginning on June 24, 2021, through the subscription functionality (*Zeichnungsfunktionalität*) DirectPlace of the Frankfurt Stock Exchange (*Frankfurter Wertpapierbörse*).

Offer Price The Offer Price is expected to be determined by the Company and the Selling Shareholders, after consultation with the Joint Bookrunners, on June 30, 2021. The Offer Price will be set on the basis of the purchase orders submitted by investors during the Offer Period that have been collated in the order book prepared during a bookbuilding process. These orders will be evaluated according to the prices offered and the expected investment horizons of the respective investors. This method of setting the Offer Price is, in principle, aimed at achieving the highest Offer Price.

Cornerstone Investment..... Subject to certain termination rights and closing of the Offering, Luxottica Holland B.V., Henderson Global Investors Limited and M&G Investment Management Limited (together, the “**Cornerstone Investors**”) have agreed to purchase Offer Shares with an aggregate value of €110.0 million at the Offer Price. The Cornerstone Investors have been guaranteed full allocation of such number of Offer Shares for which they have provided their purchase commitments.

Greenshoe Option. The Selling Shareholders have granted Berenberg, acting for the account of the Underwriters, an option to acquire up to 1,956,521 Shares at the Offer Price, less agreed commissions (the “**Greenshoe Option**”), for the sole purpose of enabling the Berenberg to perform its redelivery obligation under the securities loan from the Lending Shareholders.

Closing Delivery of the Offer Shares against payment of the Offer Price is expected to take place on July 6, 2021.

Dilution of New Shareholders €17.46 per Share, or 69.9% (assuming completion of the Offering at the mid-point of the Price Range, execution of the IPO Capital Increase for the maximum number of New Shares, payment of

the discretionary fee in full and a corresponding increase in the Company's net book value (not taking into account any tax effects).

Total Expenses..... Approximately €22.4 million (assuming an Offer Price at the mid-point of the Price Range, placement of the maximum number of Offer Shares, full exercise of the Greenshoe Option and payment of the discretionary fee in full).

Expenses Charged

to Investors..... Only customary transaction and handling fees charged by the investors' brokers.

D.2 – Who is the Offeror and the Person asking for Admission to Trading?

Offerors..... In addition to the Company, the Offer Shares are being offered by Barclays Bank Ireland PLC, a public limited company, incorporated in, and operating under the laws of, Ireland, and with its registered seat in Dublin, Ireland, Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, incorporated in, and operating under the laws of Germany, and with its registered seat in Hamburg, Jefferies GmbH, a limited liability company (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*), incorporated in, and operating under the laws of, Germany, and with its registered seat in Frankfurt am Main, Jefferies International Limited, a limited company, incorporated in, and operating under the laws of, England and Wales in the United Kingdom and with its registered seat in London, Bryan Garnier Securities SAS, a joint-stock company, incorporated in, and operating under the laws of, France, and with its registered seat in Paris, COMMERZBANK AG; a public limited company, incorporated in, and operating under the laws of, Germany, and with its registered seat in Frankfurt am Main, and Quirin Privatbank AG, a public limited company, incorporated in, and operating under the laws of, Germany, and with its registered seat in Berlin.

Admission to Trading The Company, together with Berenberg, Hamburg, will apply for the admission of its shares to trading on the regulated market of the Frankfurt Stock Exchange on June 22, 2021. Listing approval is expected to be granted on July 1, 2021 and trading is expected to commence on July 2, 2021.

D.3 – Why is this Prospectus being Produced?

Reasons for the Offering and the Listing The Company intends to pursue the Offering and the Listing to receive the net proceeds from the sale of the New Shares and to gain access to the capital markets. The Selling Shareholders intend to pursue the Offering to receive the net proceeds from the sale of the Existing Shares, if any, and to diversify their investments.

Use of Proceeds Assuming completion of the Offering at the mid-point of the Price Range and payment of the discretionary fee in full, the Company would receive net proceeds of approximately €229.4 million from the Offering. We currently intend to use these net proceeds in the following order of priority: (i) between €120 million and €140 million to fund our organic growth plan in the midterm including the market introduction and implementation (roll-out) strategy of our omnichannel model, investments in our technology platform and logistics automation and expansion, (ii) €30.0 to €35.0 million for the repayment of a bridge loan facility in the amount of €35.0 million (together with accrued (yet unpaid) interest, fees, costs and expenses) granted to the Company by Barclays and JIL, (iii) up to €30 million flexibility for strategic investments to drive current international market growth and expand tech leadership, (iv) the remainder of the net proceeds from the Offering, if any, for general corporate purposes.

Net Proceeds Approximately €229.4 million attributable to the Company and approximately €123.2 million attributable to the Selling Shareholders (assuming completion of the Offering at the mid-point of the Price Range, placement of the maximum number of Offer Shares, full exercise of the Greenshoe Option and payment of the discretionary fee in full).

Underwriting Agreement..... On June 22, 2021, the Company, the Selling Shareholders, the Lending Shareholders and the Underwriters entered into an underwriting agreement pursuant to which the Underwriters have undertaken to acquire the Offer Shares with a view to offering them to investors in the Offering, subject to certain conditions, in particular the execution of a pricing agreement.

Conflicts of Interest There are no conflicting interests with respect to the Offering or the Listing.

II. PROSPEKTZUSAMMENFASSUNG

A. – Einleitung mit Warnhinweisen

Dieser Prospekt (der „**Prospekt**“) bezieht sich auf Aktien der Mister Spex SE (die „**Gesellschaft**“ und zusammen mit ihren konsolidierten Tochtergesellschaften „**Mister Spex Group**“, „**wir**“, „**uns**“ oder „**unser**“), Greifswalder Straße 156, 10409 Berlin, Bundesrepublik Deutschland („**Deutschland**“), Rechtsträgerkennung („**LEI**“) 391200SBGUML8UFGNW39, corporate.misterspex.com, wobei jede dieser Aktien die internationale Wertpapier-Identifikationsnummer („**ISIN**“) DE000A3CSAE2 hat (jede Aktie der Gesellschaft eine „**Aktie**“).

Die Aktien werden von der Gesellschaft zusammen mit der Barclays Bank Ireland PLC, One Molesworth Street, D02 RF29 Dublin, Irland, LEI 2G5BKIC2CB69PRJH1W31 („**Barclays**“), Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Neuer Jungfernstieg 20, 20354 Hamburg, Deutschland, LEI 529900UC2OD7II24Z667 („**Berenberg**“), Jefferies GmbH, Bockenheimer Landstraße 24, 60323 Frankfurt am Main, Deutschland, LEI 5493004I3LZM39BWHQ75 („**JEG**“), Jefferies International Limited, 100 Bishopsgate, London EC2N 4JL, Vereinigtes Königreich, LEI S5THZMDUJCTQZBTRVI98 („**JIL**“ und zusammen mit JEG „**Jefferies**“) (Jefferies zusammen mit Barclays und Berenberg die „**Joint Global Coordinators**“), Bryan Garnier Securities SAS, 26 avenue des Champs Elysées, 75008 Paris, Frankreich, LEI 9695005983W1MLJ6EP34 („**Bryan Garnier**“), COMMERZBANK Aktiengesellschaft, Kaiserstraße 16 (Kaiserplatz), 60311 Frankfurt am Main, Deutschland, LEI851WYGNLUQLFZBSYGB56 („**Commerzbank**“) (zusammen mit den Joint Global Coordinators die „**Joint Bookrunners**“) und Quirin Privatbank AG, Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin, Deutschland, LEI 5299004IU009FT2HTS78 („**Quirin Privatbank**“) (zusammen mit den Joint Bookrunners die „**Konsortialbanken**“) angeboten. Die Gesellschaft und die Konsortialbanken werden die Zulassung der Anteile zum Handel beantragen und übernehmen die Verantwortung für den Inhalt dieses Verkaufsprospekts.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main, Deutschland, www.bafin.de, hat diesen Prospekt am 22. Juni 2021 als die zuständige Behörde unter der Verordnung (EU) 2017/1129 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Juni 2017 über den Prospekt, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei deren Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt zu veröffentlichen ist und zur Aufhebung der Richtlinie 2003/71/EG, in der jeweils gültigen Fassung (die „**Prospektverordnung**“), gebilligt.

Diese Zusammenfassung sollte als Prospekt einleitung verstanden werden. Anleger sollten sich bei jeder Entscheidung, in die Aktien zu investieren, auf diesen Prospekt als Ganzes stützen. Die Anleger könnten das gesamte angelegte Kapital oder einen Teil davon verlieren. Für den Fall, dass vor einem Gericht Ansprüche aufgrund der in diesem Prospekt enthaltenen Informationen geltend gemacht werden, könnte der als Kläger auftretende Anleger nach nationalem Recht die Kosten für die Übersetzung dieses Prospekts vor Prozessbeginn zu tragen haben. Zivilrechtlich haften nur diejenigen Personen, die diese Zusammenfassung samt etwaiger Übersetzungen vorgelegt und übermittelt haben, und dies auch nur für den Fall, dass diese Zusammenfassung, wenn sie zusammen mit den anderen Teilen dieses Prospekts gelesen wird, irreführend, unrichtig oder widersprüchlich ist oder dass sie, wenn sie zusammen mit den anderen Teilen dieses Prospekts gelesen wird, nicht die Basisinformationen vermittelt, die in Bezug auf Anlagen in die Aktien für die Anleger eine Entscheidungshilfe darstellen würden.

B. – Basisinformationen über die Emittentin

B.1 – Wer ist die Emittentin der Wertpapiere?

Sitz und geltendes Recht – Die Mister Spex SE hat ihren eingetragenen Sitz in Berlin, Deutschland, und die LEI 391200SBGUML8UFGNW39. Die Gesellschaft ist in Deutschland gegründet. Als Societas Europaea (SE), die in Deutschland gegründet ist, unterliegt die Gesellschaft europäischen Rechtsvorschriften sowie deutschem Recht.

Haupttätigkeiten – Wir glauben, dass wir die führende von Grund auf digital ausgerichtete Omnikanal-Einzelhandelsmarke, d.h. eine auf sowohl Online- als auch Offline-Vertriebskanäle ausgerichtete Marke, für Augenoptik in Europa sind, die eine Plattform für Mode- und Korrektionsbrillen, einschließlich Korrektionsbrillen, Sonnenbrillen, Kontaktlinsen und Kontaktlinsenpflegeprodukte betreibt. Unser Angebot basiert auf einer nahtlosen und kundenorientierten Omnikanal-Einzelhandelsstrategie. Kunden in ganz Europa können unsere Produkte über zehn länderspezifische Online-Shops, unsere vollständig selbst betriebenen stationären Einzelhandelsgeschäfte an wichtigen Einkaufsstandorten in bestimmten Ländern kaufen.

Der europäische Brillenmarkt ist ein attraktiver Verbrauchermarkt mit einem Umsatz von ca. €32 Milliarden in 2020 (*Quelle: Euromonitor International Ltd, Eyewear 2021ed.*). Dieser Markt zeichnet sich durch robuste Wachstumsraten und durchgängig starke EBITDA-Margen aus, insbesondere bei Korrektionsbrillen, die einen nicht-diskretionären, vorhersehbaren Austauschzyklus und niedrige Retourenraten haben. Es wird erwartet, dass sich das Wachstum des europäischen Brillenmarktes fortsetzen wird, unterstützt von einer Reihe struktureller Rückenwinde, darunter eine alternde Bevölkerung, die zunehmende Verbreitung von Kurzsichtigkeit, die steigende Nutzung digitaler Geräte und die Entwicklung von Brillen hin zu einem modischen Accessoire. Der Brillenmarkt in Europa ist allerdings stark fragmentiert, da selbst große Einzelhändler nur einen kleinen Teil des Gesamtmarktes abdecken können. Darüber hinaus ist die Online-Durchdringung im europäischen Brillenmarkt mit nur 12,6% im Jahr 2020 (*Quelle: Euromonitor International Ltd, Eyewear 2021ed.*) relativ gering im Vergleich zu anderen Kategorien wie Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte sowie Bekleidung und Schuhe, wo die Online-Durchdringung in Europa im Jahr 2020 basierend auf Schätzungen des Managements jeweils mehr als 25% erreichte. Da das traditionelle Offline-Einkaufserlebnis für Brillen von mangelndem

Komfort, geringer Preistransparenz und einer relativ begrenzten Modellauswahl geprägt ist, sehen wir ein erhebliches Potenzial für ein neues Omnikanal-Einzelhandelsmodell, um diesen Markt aufzuwühlen und die Online-Durchdringung zu erhöhen. Als nach unserer eigenen Einschätzung führender online-getriebener Omnikanal-Einkaufsort für Brillen in Europa wollen wir die Art und Weise, wie Brillen gekauft und angepasst werden, verändern, mit dem Ziel, durch ein nahtloses On- und Offline-Einkaufserlebnis die bevorzugte Art und Weise und der bevorzugte Ort für den Brillenkauf aller Kundengruppen zu werden.

Wir bieten unseren Kunden über unsere Plattformen in Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Spanien, Schweden, der Schweiz und über mehrere Einkaufskanäle Zugang zu einem Mehrmarkensortiment (einschließlich Produkten von Drittanbietern sowie auch Eigenmarken) an Brillenfassungen (Brillen und Sonnenbrillen), Kontaktlinsen und Kontaktlinsenpflegeprodukten. Über unsere Websites bieten wir unseren Kunden personalisierte und bedarfsorientierte Inhalte, die ein besonders angenehmes Einkaufserlebnis ermöglichen. Unsere Kunden können sich über unsere virtuellen Anprobierlösungen, die auf computergestützter Erweiterung der Realitätswahrnehmung (augmented reality) basieren, mit unseren Produkten online auseinandersetzen und diese dann auf zwei verschiedene Arten bestellen – entweder als Direktbestellung oder zur Zuhause-Anprobe. Bei der Heimanprobe können Kunden in einem ersten Schritt eine Auswahl von bis zu vier unserer unverglasten Brillengestelle bestellen, bevor sie eine endgültige Bestellung aufgeben. Um unseren Kunden zusätzlich zu unseren Online-Absatzkanälen auch physische Vertriebswege und umfassende Unterstützung zu bieten, betreiben wir unter der Mister-Spex-Marke 42 eigene Geschäfte und treten auch über ein Netzwerk von über 400 Partneroptikern mit unseren Kunden in Kontakt. Dies ermöglicht uns, in Deutschland, den Niederlanden, Österreich, Schweden und der Schweiz Beratung und Service rund um unsere Augenoptikprodukte vor Ort anzubieten. Wir schleifen die Gläser und montieren die Brillen hausintern an einem zentralen Standort in Berlin mit hochmodernen, vollautomatischen Kantenbearbeitungsmaschinen (Fräsmaschinen zur individuellen Anpassung der Gläser). Unsere Logistikstandorte in Berlin, Deutschland, Stockholm, Schweden, und Karlskrona, Norwegen, ermöglichen es uns, alle Kunden in ganz Europa zu beliefern. Schnelle Lieferzeiten und ein einfacher und kostenloser Rückversand sind Teil unseres Geschäftsmodells. Von unserem Vertriebszentrum in Berlin aus versenden wir mehr als 20.000 Bestellungen pro Tag mit Sofortkapazitäten von bis zu 25.000 Bestellungen, wobei mehr als 85% aller Bestellungen noch innerhalb des Bestelltages ausgeliefert werden (im Fall von nicht verglasten, im Bestand vorrätigen Artikeln, bei denen die Zahlung bis 16 Uhr eingegangen ist).

Die zentrale Voraussetzung, um den maximalen Wert aus unserem disruptiven, das heißt den bestehenden Markt aufwühlenden, digitalen Geschäftsmodell zu schöpfen, ist unsere eigene, maßgeschneiderte Technologieplattform, die die daten- und technologiegetriebene Natur unseres Geschäftsansatzes widerspiegelt. Wir sind davon überzeugt, dass diese Plattform es uns ermöglichen wird, unser Geschäft weiter zu skalieren und unsere Position als nach unserer eigenen Einschätzung führender von Grunde auf digital ausgerichteter Omnikanal-Anbieter für Brillen in Europa zu festigen. Über unsere gesamte Geschäftstätigkeit hinweg sammeln und analysieren wir Datenpunkte aus Kundentransaktionen, um unsere organisatorische Entscheidungsfindung und Marketingeffizienz zu verbessern. Wir sind davon überzeugt, dass wir Pioniere bei der Nutzung kundenorientierter technischer Funktionen sind, wie z. B. der virtuellen Anprobe auf der Grundlage erweiterter Realität (augmented reality, das heißt die computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung) sowie Online-Sehtests. Unsere Geschäftsabläufe werden außerdem über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg, von der Beschaffung bis zur Auslieferung, durch eine datengesteuerte, systemgestützte Entscheidungsfindung unterstützt. Dies verschafft uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber traditionellen Brillenhändlern, von dem wir glauben, dass er uns helfen wird, eine starke Position im Brillenmarkt einzunehmen.

Nach der Einführung unseres Online-Angebots im Jahr 2008 konnten wir unser Geschäft deutlich ausbauen, wobei die Umsatzerlöse zwischen 2008 und 2020 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 64,8% stieg. Im Jahr 2020 wuchsen unsere Umsatzerlöse trotz der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, die sich negativ auf den Betrieb unserer bestehenden stationären Einzelhandelsgeschäfte sowie den unserer Partneroptiker auswirkte, weiterhin deutlich und stieg im Vergleich zu 2019 um 17,9% auf €164,2 Millionen und übertraf damit deutlich den europäischen Brillenmarkt und unsere Hauptwettbewerber. Ein Anstieg der Online-Verkäufe sowie die Eröffnung neuer stationärer Stores trugen zu diesem Wachstum bei. Im gleichen Zeitraum stieg unser Bruttogewinn von €64,8 Millionen im Jahr 2019 auf €81,2 Millionen im Jahr 2020. Von 2019 bis 2020 stieg unsere Gesamt-Bruttogewinnspanne von 46,5% auf 49,5% und unsere Bruttogewinnspanne bei Korrektionsbrillen, die einen wachsenden Anteil an unserem Produktmix ausmachen, von 69,0% auf 71,0%. Gleichzeitig verbesserten wir durch gestiegene Umsatzerlöse und andere Effekte unsere adjustierte EBITDA-Marge um 1,1 Prozentpunkte auf 4,1%.

Wir glauben, dass die folgenden Punkte, die wir als unsere Wettbewerbsstärken betrachten, in der Vergangenheit die Haupttreiber unseres Erfolgs waren und uns auch in Zukunft von unseren Wettbewerbern abheben werden:

- Eine starke Marke und eine führende Marktposition gegenüber Wettbewerbern im großen und wachsenden Augenoptikmarkt in Europa mit erheblichem Potenzial für die Online-Durchdringung;
- Eine skalierbare und nahtlose Omnikanal-Plattform, die einen überlegenen Kundennutzen bietet, indem sie Komfort, Mode und ein breites Mehrmarkenangebot kombiniert;
- Unsere hochmoderne Informationstechnologie-Plattform, die eine datengesteuerte Entscheidungsfindung und automatisierte Prozesse ermöglicht, sowie eine hochmoderne und skalierbare Infrastruktur;
- Eine starke finanzielle Erfolgsbilanz mit konstant hohem Wachstum und nachgewiesener Profitabilität; und

- Ein erfahrenes, von den Gründern geführtes Managementteam mit nachgewiesener Erfolgsbilanz bei der Erzielung von Wachstum in den Bereichen Internet, Omnikanal und Augenoptik.

Um weiterhin erfolgreich zu sein, haben wir die folgenden Schlüsselemente unserer Strategie identifiziert:

- die Nutzung der großen Marktchance im wachsenden Online-Markt für Brillen, der historisch betrachtet eine geringe Online-Durchdringung hatte;
- die kontinuierliche Bestrebung zur Weiterentwicklung des Kundenerlebnisses und des Produktsortiments;
- der internationale Ausbau unseres Omnikanal-Angebots;
- die Steigerung und Verbesserung unserer Markenstärke;
- die weiteren Investitionen in Innovation, Technologie und operative Fähigkeiten; und
- die weitere Verbesserung unserer Profitabilität.

Hauptanteilseigner – Zum Datum dieses Prospekts hält die SEP IV LP unmittelbar 16,6% der Aktien, die Broad Street Equity Investments Europe Ltd. (ein mit Goldman Sachs verbundenes Unternehmen) hält unmittelbar 15,4% der Aktien, die Albert Büll GmbH hält unmittelbar 14,9% der Aktien, die Luxottica Holland B.V. hält unmittelbar 7,9% der Aktien, die Grazia Beteiligungen GmbH & Co. KG hält unmittelbar 7,0% der Aktien, die DN Capital Global Venture Capital II L.P. hält unmittelbar 6,8% der Aktien, Siparex XAnge Venture SAS hält mittelbar 5,1% der Aktien, die High-Tech Gründerfonds GmbH & Co. KG hält unmittelbar 5,1% der Aktien, und die Co-Investor SPX GmbH & Co. KG hält unmittelbar 3,7% der Aktien.

Beherrschende Anteilseigner – Die Gesellschaft wird durch keinen ihrer unmittelbaren oder mittelbaren Anteilseigner beherrscht.

Hauptgeschäftsführer – Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sind Dirk Graber, Dr. Mirko Caspar, Dr. Sebastian Dehnen und Maren Kroll.

Abschlussprüfer – Der Abschlussprüfer der Gesellschaft ist die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, Büro Berlin, Friedrichstraße 140, 10117 Berlin, Deutschland.

B.2 – Welches sind die wesentlichen Finanzinformationen über die Emittentin?

Die in den nachfolgenden Tabellen enthaltenen wesentlichen Finanzinformationen wurden den geprüften Konzernabschlüssen der Gesellschaft für die zum 31. Dezember 2018, 31. Dezember 2019 und 31. Dezember 2020 endenden Geschäftsjahre, dem ungeprüften verkürzten Konzernzwischenabschluss der Gesellschaft für den zum 31. März 2021 endenden Dreimonatszeitraum sowie der internen Buchhaltung oder dem internen Berichtswesen der Gesellschaft entnommen oder daraus abgeleitet. Die geprüften Konzernabschlüsse der Gesellschaft für die zum 31. Dezember 2018, 31. Dezember 2019 und 31. Dezember 2020 endenden Geschäftsjahre wurden in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, („IFRS“) und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 des Handelsgesetzbuches anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften erstellt. Der ungeprüfte verkürzte Konzernzwischenabschluss der Gesellschaft für den zum 31. März 2021 endenden Dreimonatszeitraum wurde in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung (IAS 34) erstellt.

Die Kennzeichnung von Finanzinformationen in den folgenden Tabellen mit „geprüft“ bedeutet, dass diese den entsprechenden oben angeführten geprüften Konzernabschlüssen entnommen wurden. Mit der Kennzeichnung „ungeprüft“ werden in den folgenden Tabellen Finanzinformationen bezeichnet, die nicht den oben angeführten geprüften Konzernabschlüssen, sondern dem oben angeführten ungeprüften verkürzten Konzernzwischenabschluss, der internen Buchhaltung oder dem internen Berichtswesen der Gesellschaft entnommen oder auf Grundlage von Zahlen aus den vorhergenannten Quellen berechnet wurden.

Ausgewählte Konzernfinanzinformationen der Mister Spex Gruppe

Ausgewählte Daten aus der Konzern-Gesamtergebnisrechnung

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(geprüft)			(ungeprüft)	
	(in € Mio.)			(in € Mio.)	
Umsatzerlöse	122,8	139,3	164,2	35,0	44,4
Andere aktivierte Eigenleistungen	3,2	3,4	4,3	1,0	1,1
Sonstige betriebliche Erträge.....	0,7	1,3	0,5	0,1	0,5
Gesamtleistung	126,7	144,0	169,0	36,2	46,1
Materialaufwand	(66,6)	(74,5)	(83,0)	(18,6)	(21,5)
Personalaufwand	(24,3)	(27,8)	(35,7)	(8,4)	(10,3)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(36,9)	(38,4)	(44,4)	(10,1)	(15,2)
Ergebnis vor Finanzergebnis,					
Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	(1,0)	3,3	5,8	(1,0)	(1,0)
Abschreibungen.....	(4,2)	(8,3)	(10,9)	(2,2)	(3,4)

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(geprüft) (in € Mio.)			(ungeprüft) (in € Mio.)	
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern (EBIT)	(5,2)	(5,0)	(5,1)	(3,2)	(4,3)
Finanzergebnis	(5,1)	(4,2)	(4,7)	(1,2)	(1,1)
Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen	—	—	(0,1)	—	(0,1)
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	(10,3)	(9,2)	(9,9)	(4,5)	(5,6)
Ertragsteuern	(0,4)	(0,1)	(0,4)	(0,2)	(0,1)
Periodenergebnis	(10,7)	(9,3)	(10,3)	(4,6)	(5,7)

Ausgewählte Daten aus der Konzernbilanz

	Zum 31. Dezember			Zum 31. März
	2018	2019	2020	2021
	(geprüft) (in € Mio.)			(ungeprüft) (in € Mio.)
Langfristige Vermögenswerte	30,6	60,4	82,6	87,4
Kurzfristige Vermögenswerte	30,1	60,2	40,2	44,9
Summe Vermögenswerte	60,7	120,6	122,7	132,3
Eigenkapital	13,3	29,2	33,4	28,1
Langfristige Schulden	26,7	53,0	33,5	37,0
Kurzfristige Schulden	20,7	38,5	55,8	67,3
Summe Eigenkapital und Schulden	60,7	120,6	122,7	132,3

Ausgewählte Daten aus der Konzern-Kapitalflussrechnung

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(geprüft) (in € Mio.)			(ungeprüft) (in € Mio.)	
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	(3,4)	1,2	(1,6)	(11,8)	0,1
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(6,4)	(8,3)	(17,1)	(4,7)	(2,4)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	12,3	21,7	9,9	13,6	(1,4)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	8,8	23,3	14,5	20,4	10,8

Wesentliche Finanz- und operative Daten

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(ungeprüft, soweit nicht anders angegeben)			(ungeprüft)	
Umsatzerlöse (in € Mio.)	122,8 ⁽¹⁾	139,3 ⁽¹⁾	164,2 ⁽¹⁾	35,0	44,4
Bruttogewinn ⁽²⁾ (in € Mio.)	56,2	64,8	81,2	16,4	22,9
Bruttogewinnspanne ⁽³⁾ (in %)	45,8	46,5	49,5	46,9	51,6
Adjustiertes EBITDA ⁽⁴⁾ (in € Mio.)	2,9 ⁽¹⁾	4,4 ⁽¹⁾	6,8 ⁽¹⁾	(0,9)	0,7
Adjustierte EBITDA-Marge ⁽⁵⁾ (in %)	2,4	3,2	4,1	(2,6)	1,6

(1) Geprüft.

(2) Umsatzerlöse abzüglich Materialaufwand.

(3) Bruttogewinn als Prozentsatz der Umsatzerlöse.

(4) Das adjustierte EBITDA ist das EBITDA bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung nach IFRS 2, einmalige Transformationskosten und andere Effekte, die nicht zur normalen Geschäftstätigkeit gehören. Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung vom EBITDA zum adjustierten EBITDA für die dargestellten Zeiträume:

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(geprüft) (in € Mio.)			(ungeprüft) (in € Mio.)	
EBITDA	(1,0)	3,3	5,8	(1,0)	(1,0)
<i>Bereinigungen:</i>					
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung nach IFRS 2	0,1	1,1	0,7	0,2	0,4
Einmalige Transformationskosten ^(a)	1,0	0,3	0,6	0,0	1,3

Andere Effekte ^(b)	2,8	(0,3)	(0,3)	(0,1)	(0,0)
Adjustiertes EBITDA	2,9	4,4	6,8	(0,9)	0,7

(a) Beinhaltet Kosten in Bezug auf dieses Angebot und Kosten im Zusammenhang mit der Änderung der Gesellschaftsform, Refinanzierungskosten und Abfindungskosten.

(b) Beinhaltet hauptsächlich eine Anpassung für die Anwendung von IFRS 16 für das Jahr 2018 in Höhe von €2,9 Millionen.

(5) Adjustiertes EBITDA als Prozentsatz der Umsatzerlöse.

Segmentinformationen

Wir steuern unsere Geschäftstätigkeit auf Basis von zwei Geschäftssegmenten, Deutschland und International, die auch unsere berichtspflichtigen Segmente gemäß IFRS 8 sind. Die von unserer verantwortlichen Unternehmensinstanz überwachte Segmentrentabilitätskennzahl ist das adjustierte EBITDA.

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2018 ⁽¹⁾	2019 ⁽¹⁾	2020	2020	2021
	(geprüft)			(ungeprüft)	
	(in € Mio.)			(in € Mio.)	
Deutschland					
Externe Umsatzerlöse.....	88,7	99,5	117,8	25,2	31,3
Umsatzerlöse zwischen Segmenten.....	5,1	4,9	5,8	1,3	1,9
Umsatzerlöse des Segments	93,9	104,5	123,5	26,4	33,3
Adjustiertes EBITDA	2,7	4,7	7,6	(0,2)	1,2
International					
Externe Umsatzerlöse.....	34,1	39,7	46,4	9,9	13,1
Umsatzerlöse zwischen Segmenten.....	0,5	0,3	0,7	0,1	0,1
Umsatzerlöse des Segments	34,6	40,0	47,1	9,9	13,1
Adjustiertes EBITDA	0,1	(0,3)	(0,9)	(0,7)	(0,4)

(1) Entnommen aus dem geprüften Konzernabschluss der Gesellschaft für das zum 31. Dezember 2020 endende Geschäftsjahr.

B.3 – Welches sind die zentralen Risiken, die für die Emittentin spezifisch sind?

- Das weitere Wachstum und der Erfolg unseres Geschäftsmodells hängen vom anhaltenden Wachstum des Omnikanal-Handels und des E-Commerce mit Brillen ab, der sich möglicherweise nicht wie erwartet entwickelt, was negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage haben könnte.
- Wir sind in einer wettbewerbsintensiven Branche tätig und die Größe, die Ressourcen und die Expertise einiger unserer Wettbewerber könnten es ihnen ermöglichen, effektiver als wir zu konkurrieren, was sich negativ auf unser Wachstum und unseren Marktanteil auswirken könnte.
- Medizinische Sehhilfen, einschließlich verschreibungspflichtiger Brillen und Kontaktlinsen, könnten in der mittel- bis langfristigen Zukunft zunehmend durch Augenlaseroperationen oder andere augenmedizinische Behandlungen, die auf neuen chirurgischen oder anderen Technologien basieren, verdrängt werden, was unsere Geschäftstätigkeit und zukünftiges Wachstum erheblich beeinträchtigen könnte.
- Wir haben seit unserer Gründung erhebliche Verluste mit unserer Geschäftstätigkeit erlitten, und es gibt keine Garantie dafür, dass wir in der Lage sein werden, unsere Geschäftstätigkeit erfolgreich auszubauen und zu betreiben und in Zukunft profitabel zu sein.
- Das Wachstum unserer kundenorientierten und technologiegetriebenen Omnikanal-Geschäftstätigkeit hängt von unserer Fähigkeit ab, uns an die sich entwickelnden Trends von Verbraucherpräferenzen anzupassen, und es gibt keine Garantie, dass wir unsere historischen Wachstumsraten beibehalten können.
- Künftiges Wachstum stellt uns vor die Notwendigkeit, unsere Omnikanal-Geschäftstätigkeit auf vielen Ebenen an dieses Wachstum anzupassen, und wir sind möglicherweise nicht in der Lage sein, künftiges Wachstum effizient zu bewältigen.
- Die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen, mit denen wir versuchen, einen breiten Kundenstamm zu bedienen, könnte nicht so erfolgreich sein, wie wir es erwarten, wodurch unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage negativ beeinflusst werden könnte.
- Wir sind von unserer Reputation und unserer Marke abhängig, und jedes Versäumnis, unsere Reputation und unsere Marke aufrechtzuerhalten, zu schützen und zu verbessern, könnte unsere Fähigkeit beeinträchtigen, unseren Bestand an aktiven Kunden zu halten oder zu erweitern.
- Wir könnten von wettbewerbswidrigem Verhalten, Belästigungen oder anderen nachteiligen Handlungen von Dritten betroffen sein, einschließlich böswilliger Bewertungen unserer online-getriebener Geschäftstätigkeit, die über das Internet oder Medienkampagnen veröffentlicht werden.
- Wir sind abhängig von den Vor-Ort-Leistungen der Augenoptiker, die in unseren Geschäften und optischen Laboren arbeiten oder mit denen wir über unser Partnernetzwerk zusammenarbeiten. Wenn diese nicht die erforderliche

Leistung erbringen, ihre Kapazitäten überschritten werden oder ihre Geschäftstätigkeit gestört wird, könnte dies negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage haben.

- Da wir ein technologiegetriebenes Unternehmen sind, können Schwierigkeiten bei der erfolgreichen Implementierung oder Nutzung neuer Technologien oder bei der Anpassung unserer Websites, proprietären Technologien und Transaktionsverarbeitungssystemen an Kundenanforderungen oder neu aufkommenden Branchenstandards wesentliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage haben.
- Die staatliche Regulierung des Internets und des Online-Handels entwickelt sich weiter und könnte sich in einer Weise ändern, die für unser digitales Geschäftsmodell ungünstig ist, und wir könnten die geltenden Vorschriften nicht einhalten.
- Wir könnten, insbesondere im Zusammenhang mit bestimmten Geschäftspraktiken zur Gewinnung neuer oder zur Bindung bestehender Kunden, gegen die geltenden Datenschutzbestimmungen verstoßen, was unsere Geschäftspraktiken, Finanz- und Ertragslage erheblich beeinträchtigen könnte.
- Wir könnten nicht in der Lage sein, unsere geistigen Eigentumsrechte, die für den Erfolg unserer Omnikanal-Plattform entscheidend sind, angemessen zu schützen, und wenn uns dies nicht gelingt, könnte dies unser Wachstum erheblich beeinträchtigen.

C. – Basisinformationen über die Wertpapiere

C.1 – Welches sind die wichtigsten Merkmale der Wertpapiere?

Dieses Angebot (das „**Angebot**“) bezieht sich auf (i) 9.782.609 neu ausgegebene Aktien (die „**Neuen Aktien**“) aus einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen, die voraussichtlich am oder um den 29. Juni 2021 von einer Hauptversammlung der Gesellschaft beschlossen werden wird (die „**IPO-Kapitalerhöhung**“), (ii) 3.260.869 bestehende Aktien (die „**Bestehenden Aktien**“) aus dem Bestand von Graber Investment Limited, StrIntDex GmbH, Grazia Beteiligungen GmbH & Co. KG, Grazia Fonds MB GmbH & Co. KG, DN Capital Global Venture Fund II L.P., SIPAREX XANGE VENTURE für XAnge Selection Fund II, SIPAREX XANGE VENTURE für FPCI XAnge Capital 2, SEP IV LP, German Startups Group VC GmbH, Broad Street Equity Investments Europe Ltd., Kreos Capital IV (Expert Fund) Limited, Kreos Capital V (UK) Limited, Co-Investor SPX GmbH & Co. KG, Christian Hoya, Tobias Streffer, Stefanie Budesheim-Wels, Katrin Kapteyn, und Dr. Mirko Caspar (die „**Veräußernden Aktionäre**“) sowie (iii) 1.956.521 bestehende Aktien aus dem Bestand von DN Capital Global Venture Fund II L.P., SIPAREX XANGE VENTURE für XAnge Selection Fund II, SIPAREX XANGE VENTURE für FPCI XAnge Capital 2, SEP IV LP, German Startups Group VC GmbH, Broad Street Equity Investments Europe Ltd., Kreos Capital IV (Expert Fund) Limited, Kreos Capital V (UK) Limited und Co-Investor SPX GmbH & Co. KG (zusammen die „**Verleihenden Aktionäre**“) in Verbindung mit einer möglichen Mehrzuteilung (die „**Mehrzuteilungsaktien**“) und zusammen mit den Neuen Aktien und den Bestehenden Aktien die „**Angebotsaktien**“). Alle Aktien, einschließlich der Angebotsaktien, werden im Rahmen der Börsennotierung (wie in C.2 definiert) zugelassen.

Anzahl und Art der Aktien – Es sind 24.385.425 Aktien ausgegeben. Alle Aktien sind Inhaberaktien (Stückaktien) mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je €1,00.

ISIN und Währung – Die ISIN der Aktien lautet DE000A3CSAE2 und die Aktien sind in Euro denominated

Mit den Aktien verbundene Rechte, relativer Rang und Übertragbarkeit – Alle Aktien sind voll dividendenberechtigt. Jede Aktie gewährt eine Stimme in der Hauptversammlung der Gesellschaft. Die Aktien sind im Falle einer Insolvenz der Gesellschaft gegenüber allen anderen Wertpapieren und Forderungen nachrangig und sind nach den gesetzlichen Bestimmungen für Inhaberaktien frei übertragbar.

Dividendenpolitik – Die Gesellschaft beabsichtigt auf absehbare Zeit nicht, Dividenden zu zahlen.

C.2 – Wo werden die Wertpapiere gehandelt?

Es wird erwartet, dass alle Aktien zum Handel am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse und zugleich zum Teilbereich des regulierten Marktes mit zusätzlichen Zulassungsfolgepflichten (*Prime Standard*) zugelassen werden (die „**Börsennotierung**“).

C.3 – Welches sind die zentralen Risiken, die für die Wertpapiere spezifisch sind?

- Zukünftige Emissionen von Aktien oder aktienähnlichen Wertpapieren und andere Kapitalisierungsmaßnahmen könnten die Interessen unserer dann bestehenden Aktionäre erheblich verwässern.

D. – Basisinformationen über das Angebot der Wertpapiere und die Zulassung zum Handel

D.1 – Zu welchen Konditionen und nach welchem Zeitplan kann ich in dieses Wertpapier investieren?

Umfang des Angebots	Das Angebot besteht aus einem öffentlichen Angebot in Deutschland und Privatplatzierungen in bestimmten Rechtsordnungen außerhalb Deutschlands. In den Vereinigten Staaten von Amerika werden die Angebotsaktien nur qualifizierten institutionellen Anlegern entsprechend und in Übereinstimmung mit und unter Berufung auf Rule 144A („ Rule 144A “) nach dem U.S. Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung (der „ Securities Act “) oder gemäß einer anderen anwendbaren Ausnahme von den Registrierungsanforderungen des Securities Act bzw. in Transaktionen, die diesen Registrierungsanforderungen nicht unterfallen, angeboten und verkauft. Außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika werden die Angebotsaktien nur im Rahmen von Offshore-Transaktionen in Übereinstimmung mit der Regulation S des Securities Act angeboten und verkauft.
Preisspanne	€23,00 bis €27,00 je Angebotsaktie (die „ Preisspanne “).
Angebotszeitraum	Vom 23. Juni 2021 bis zum 30. Juni 2021 (der „ Angebotszeitraum “), wobei der Angebotszeitraum nicht vor der Veröffentlichung dieses Prospekts beginnen wird und verkürzt oder verlängert werden kann. Privatinvestoren können ihre Kaufangebote im Rahmen Angebots zwei Tage nach Beginn des Angebotszeitraums, d.h. ab dem 24. Juni 2021, über die Zeichnungsfunktionalität DirectPlace der Frankfurter Wertpapierbörse abgeben.
Angebotspreis	Der Angebotspreis wird von der Gesellschaft und den Veräußernden Aktionären nach Rücksprache mit den Joint Bookrunners voraussichtlich am 30. Juni 2021 festgelegt. Der Angebotspreis wird auf Grundlage der von den Anlegern während des Angebotszeitraums eingereichten Orders festgelegt, die in dem im Rahmen eines Bookbuilding-Verfahrens erstellten Orderbuch zusammengefasst wurden. Diese Orders werden anhand der angebotenen Preise und der erwarteten Anlagehorizonte der jeweiligen Anleger bewertet. Diese Methode zur Festlegung des Angebotspreises zielt grundsätzlich darauf ab, den höchsten Angebotspreis zu erreichen.
Cornerstone Investition	Vorbehaltlich bestimmter Kündigungsrechte und abhängig vom Vollzug des Angebots haben Luxottica Holland B.V., Henderson Global Investors Limited und M&G Investment Management Limited (zusammen die „ Cornerstone Investoren “) erklärt, dass sie Angebotsaktien mit einem Gesamtwert von €110.0 Mio. zum Angebotspreis erwerben werden. Den Cornerstone Investoren ist die vollständige Zuteilung einer solchen Anzahl von Angebotsaktien, für die sie ihre Kaufzusagen abgegeben haben, garantiert worden.
Greenshoe-Option	Die Veräußernden Aktionäre haben Berenberg, die für Rechnung der Konsortialbanken handelt, eine Option zum Erwerb von bis zu 1.956.521 Aktien zum Angebotspreis abzüglich vereinbarter Provisionen eingeräumt (die „ Greenshoe-Option “), ausschließlich damit Berenberg in der Lage ist, ihre Rücklieferungspflicht gegenüber den Verleihenden Aktionären zu erfüllen.
Vollzug (Closing)	Die Lieferung der Angebotsaktien gegen Zahlung des Angebotspreises wird voraussichtlich am 6. Juli 2021 erfolgen.
Verwässerung neuer Aktionäre	€17,46 je Aktie oder 69,9% (unter der Annahme des Vollzugs des Angebots zur Mitte der Preisspanne, der Durchführung der IPO-Kapitalerhöhung für die maximale Anzahl an Neuen Aktien, der vollständigen Zahlung der Ermessensvergütung und einer entsprechenden Erhöhung des Nettovermögens der Gesellschaft (ohne Berücksichtigung etwaiger Steuereffekte).
Gesamtkosten	Rund €22,4 Mio. (unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne, der Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien, vollständiger Ausübung der Greenshoe-Option sowie der vollständigen Zahlung der Ermessensvergütung).
Kosten, die Anlegern in Rechnung gestellt werden	Ausschließlich marktübliche Transaktions- und Abwicklungskosten, die durch die Broker der Anleger in Rechnung gestellt werden.

D.2 – Wer ist der Anbieter und/oder die die Zulassung zum Handel beantragende Person?

Anbieter	Neben der Gesellschaft werden die Angebotsaktien von der Barclays Bank Ireland PLC, einer in Irland gegründeten und nach irischem Recht tätigen <i>public limited company</i> mit eingetragenem Sitz in Dublin, Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, einer in Deutschland gegründeten und nach deutschem Recht tätigen Gesellschaft mit eingetragenem Sitz in Hamburg, Jefferies GmbH, einer in Deutschland gegründeten und nach deutschem Recht tätigen Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit eingetragenem Sitz in Frankfurt am Main, Jefferies International Limited, einer im Vereinigten Königreich gegründeten und nach dem Recht von England und Wales tätigen <i>limited company</i> mit eingetragenem Sitz in London, Bryan Garnier Securities SAS, einer in Frankreich gegründeten und nach französischem Recht tätigen Aktiengesellschaft mit Sitz in Paris, COMMERZBANK AG, einer in Deutschland gegründeten und nach deutschem Recht tätigen Gesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main, und Quirin Privatbank AG, einer in Deutschland gegründeten und nach deutschem Recht tätigen Gesellschaft mit Sitz in Berlin angeboten.
-----------------------	---

Zulassung zum Handel..... Die Gesellschaft wird mit Berenberg, Hamburg, am 22. Juni 2021 die Zulassung zum geregelten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse beantragen. Die Zulassung zur Börsennotierung wird voraussichtlich am 1. Juli 2021 erteilt und der Handel wird voraussichtlich am 2. Juli 2021 aufgenommen.

D.3 – Weshalb wird dieser Prospekt erstellt?

Gründe für das Angebot und die Börsennotierung.... Die Gesellschaft beabsichtigt, das Angebot und die Börsennotierung durchzuführen, um die Nettoerlöse aus der Veräußerung der Neuen Aktien sowie Zugang zu den Kapitalmärkten zu erhalten. Die Veräußernden Aktionäre beabsichtigen, das Angebot durchzuführen, um die Nettoerlöse aus der Veräußerung der Bestehenden Aktien zu erhalten und ihre Investitionen zu diversifizieren.

Zweckbestimmung der Erlöse Unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne und der vollständigen Zahlung der Ermessensvergütung würde die Gesellschaft Nettoerlöse in Höhe von rund €229,4 Mio. aus dem Angebot erhalten. Diese Nettoerlöse beabsichtigen wir mit der folgenden Reihenfolge der Priorität zu verwenden: (i) zwischen €120 Mio. und €140 Mio., um unseren organischen Wachstumsplan mittelfristig vollständig zu finanzieren, einschließlich der Markteinführungs- und Implementierungs-Strategie (Roll-out) für unser Omnikanal-Modell, Investitionen in unsere Technologieplattform und die Automatisierung und Erweiterung unserer Logistik, (ii) €30,0 bis €35,0 Mio. für die Rückzahlung eines Überbrückungskredits in Höhe von €35,0 Mio. (zusammen mit aufgelaufenen (noch nicht bezahlten) Zinsen, Gebühren, Kosten und Auslagen), welcher der Gesellschaft von Barclays und JIL gewährt wurde), (iii) bis zu €30 Mio. Flexibilität für strategische Investitionen, um das aktuelle internationale Marktwachstum voranzutreiben und die Technologieführerschaft auszubauen und (iv) den Rest des Nettoerlöses aus dem Angebot, sofern vorhanden, für allgemeine Unternehmenszwecke.

Nettoerlöse Rund €229,4 Mio., die der Gesellschaft zustehen und rund €123,2 Mio., die den Veräußernden Aktionären zustehen (unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne, der Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien, vollständiger Ausübung der Greenshoe-Option sowie der vollständigen Zahlung der Ermessensvergütung).

Übernahmevereinbarung..... Am 22. Juni 2021 haben die Gesellschaft, die Veräußernden Aktionäre, die Verleihenden Aktionäre und die Konsortialbanken eine Übernahmevereinbarung abgeschlossen, in der sich die Konsortialbanken verpflichtet haben, dass sie unter bestimmten Bedingungen, insbesondere dem Abschluss einer Preisfestsetzungsvereinbarung, die Angebotsaktien erwerben werden, um sie Investoren im Rahmen des Angebots anzubieten.

Interessenkonflikte .. In Bezug auf das Angebot oder die Börsennotierung bestehen keine Interessenkonflikte.