

NICHT ZUR VERTEILUNG ODER VERÖFFENTLICHUNG, DIREKT ODER INDIREKT, IN DEN ODER IN DIE VEREINIGTEN STAATEN, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN ODER EINER ANDEREN JURISDIKTION, IN DER DIE VERBREITUNG ODER VERÖFFENTLICHUNG RECHTSWIDRIG WÄRE. ANDERE EINSCHRÄNKUNGEN SIND ANWENDBAR. BITTE BEACHTEN SIE DEN WICHTIGEN HINWEIS AM ENDE DIESER VERÖFFENTLICHUNG.

Mister Spex SE plant Börsengang

- Mister Spex ist die führende, grundlegend digital ausgerichtete Omnichannel-Optikmarke in Europa – einzigartig positioniert mit einem überlegenen Kundenversprechen, das Komfort, Mode und ein breites Markenangebot kombiniert
- Der europäische Brillenmarkt mit einem Volumen von rund 32 Mrd. € im Jahr 2020 zeichnet sich dank struktureller Makrotrends durch stabile Wachstumsraten aus und bietet erhebliches Potenzial für die Online-Durchdringung
- Langfristig zweistellige Umsatzwachstumsraten und nachgewiesene Profitabilität; der Umsatz wuchs im Jahr 2020 erneut überproportional zum Markt auf 164 Mio. € (18 % höher als 2019), während der europäische Brillenmarkt um 13 % zurückging; anhaltende Dynamik, da sich das Umsatzwachstum im ersten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorjahresquartal um 27 % beschleunigt hat
- Mister Spex hat eine erstklassige und hochgradig skalierbare Infrastruktur aufgebaut, die sich durch einen starken Service auszeichnet und umfassende Datenfunktionen nutzt, um das Omnichannel-Erlebnis zu optimieren
- Geplanter Börsengang beinhaltet das Angebot neuer Aktien aus einer Kapitalerhöhung und bestehender Aktien von bestimmten Altaktionären
- Mister Spex beabsichtigt, aus der Kapitalerhöhung mindestens 225 Mio. € einzunehmen, die vor allem zur Beschleunigung der Wachstumsstrategie und der internationalen Expansion des Omnichannel-Geschäftsmodells verwendet werden sollen
- Die Zulassung zum Handel und die Notierung der Aktien im regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse ist, vorbehaltlich des Kapitalmarktumfeldes, im 3. Quartal 2021 geplant

Berlin, 14. Juni 2021 – Die Mister Spex SE (und zusammen mit ihren Tochtergesellschaften „Mister Spex“), Europas führender grundlegend digital ausgerichteter Omnichannel-Optiker, plant einen Börsengang (IPO) und die Notierung ihrer Aktien im regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse. Der Börsengang wird voraussichtlich neue Aktien aus einer Kapitalerhöhung und bestehende Aktien von bestimmten Altaktionären umfassen, die privaten und institutionellen Anlegern in Deutschland sowie institutionellen Anlegern in bestimmten anderen Ländern angeboten werden. Der angestrebte Bruttoemissionserlös aus dem Verkauf neuer Aktien in Höhe von mindestens 225 Millionen € soll vor allem zur Beschleunigung der Wachstumsstrategie und der internationalen Expansion des Omnichannel-Geschäftsmodells sowie zur Rückführung eines Überbrückungskredits verwendet werden. Von den bestehenden Aktionären wird erwartet, dass sie Aktien zur Abdeckung möglicher Mehrzuteilungen in Höhe von ca. 15 % des Basisangebots zur Verfügung stellen. Es wird erwartet, dass die Gesellschaft und bestimmte Altaktionäre einer Sperrfrist von 180 Tagen zustimmen, während die Mitglieder des Vorstands einem Lock-up von 365 Tagen zugestimmt haben. Der Börsengang soll vorbehaltlich des Kapitalmarktumfeldes im dritten Quartal 2021 abgeschlossen werden.

„Der Börsengang ist für uns der nächste logische Schritt, um unsere Position als führende, grundlegend digital ausgerichtete europäische Omnichannel-Optikmarke zu stärken und unsere langfristige Wachstumsstrategie zu unterstützen“, sagt Dirk Graber, Gründer und Vorstand der Mister Spex SE. „Die Einnahmen aus dem Börsengang wollen wir nicht nur für das weitere Wachstum international und in Deutschland verwenden, sondern auch für Investitionen in unsere starke, technologische Basis, die unter anderem mit Hilfe von innovativen Datenanalysen das branchenweit führende Kundenerlebnis ermöglicht.“

Führendes Omnichannel-Modell im Brillenmarkt – Online- und Offline-Verkäufe verstärken sich gegenseitig

Mister Spex ist die führende, grundlegend digital ausgerichtete Omnichannel-Optikmarke in Europa, einem fragmentierten und wachsenden Brillenmarkt. Durch den gezielten Einsatz von datengetriebenen Technologien und digitalisierten Prozessen bietet das Unternehmen überlegene, personalisierte Kundenerlebnisse an, die das individuelle Einkaufserlebnis einfach und intuitiv gestalten. Gleichzeitig haben Kundinnen und Kunden Zugriff auf ein breit gefächertes, hochwertiges Markenangebot.

Mister Spex setzt gezielt auf die nahtlose Verknüpfung des Online- und Offline-Angebots, um für immer mehr Kundinnen und Kunden die erste Wahl für Brillen zu werden. So ist die Zahl der Neukundinnen und -kunden zwischen 2019 und 2020 um rund 15 % gestiegen – dieser Trend hat sich im laufenden Jahr noch einmal deutlich beschleunigt: Die Zahl der Neukunden stieg im ersten Quartal 2021 um 30 % gegenüber dem Vorjahr.

Der Vorsprung des Omnichannel-Konzepts von Mister Spex liegt in der gegenseitigen Stärkung von On- und Offline-Geschäft, die wertvolle Synergien entstehen lässt. Mit Hilfe von daten- und

technologiegetriebenen Prozessen hat Mister Spex über Jahre ein tiefes Marktverständnis und Wissen um Bedürfnisse und Präferenzen der Kundinnen und Kunden aufgebaut, das wiederum das Fundament für die weitere Offline-Expansion bildet.

Zusammen mit der starken Markenbekanntheit von Mister Spex ergeben sich zwei wesentliche Vorteile, erklärt Dr. Mirko Caspar, Vorstand von Mister Spex: „Erstens wissen wir, wie und wo wir die Loyalität unserer Kundinnen und Kunden online und in unseren Filialen am besten gewinnen und zweitens ist die Marke vor Ort bereits gut etabliert, wenn wir eine neue Filiale eröffnen. Mit unseren Offline-Angeboten erweitern wir zudem unsere Zielgruppen. Dank des digital verankerten Kaufprozesses mit einem hohen Anteil an edukativen Formaten werden Neukunden in den Filialen Schritt für Schritt an den Online-Kaufprozess herangeführt, was zu einer sehr hohen Wiederkaufsrate über den Online-Kanal führt. Das ist ein sich selbst verstärkender Effekt.“

Bislang ist Mister Spex in Deutschland, Finnland, Frankreich, im Vereinigten Königreich, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Spanien, Schweden und der Schweiz mit Online-Plattformen sowie mit 42 eigenen Filialen in Deutschland, Österreich und Schweden aktiv. Darüber hinaus betreibt Mister Spex ein Netzwerk aus über 400 Partneroptikern. Schnelle Lieferzeiten und ein einfacher und kostenloser Rückversand sind wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells: So versendet Mister Spex aus seinem Vertriebszentrum in Berlin mehr als 20.000 Bestellungen pro Tag, wobei mehr als 85 % aller Bestellungen noch innerhalb des Bestelltages ausgeliefert werden.

Neben bekannten und renommierten Luxusmarken bietet Mister Spex junge und innovative Independent-Labels sowie hochwertige Eigenmarken und exklusive Kollaborationen mit Influencern und Fashion-Designern an.

Starke Position in wachsendem Brillenmarkt begünstigt durch Kaufverhalten von Millennials und Generation Z

Mister Spex agiert als eine führende Omnichannel-Optiker-Marke in einem attraktiven, nachhaltig wachsenden Markt. Endkundenerlöse im europäischen Brillenmarkt lagen im Jahr 2020 bei rund 32 Milliarden €. Experten gehen auch in Zukunft von stabilen Wachstumsraten und durchgängig starken EBITDA-Margen aus. Grund dafür sind vor allem strukturelle Makro-Trends, von denen auch Mister Spex profitiert: Unter anderem durch die Ausweitung der Bildschirmzeit und die steigende Nutzung digitaler Geräte wächst die Zahl kurzsichtiger Menschen. Das Marktforschungsunternehmen Euromonitor rechnet mit einem Wachstum der Brillenverkäufe von etwa 5 % pro Jahr in den kommenden Jahren. Die Weltbevölkerung mit Kurzsichtigkeit (Myopie) wird sich laut Weltgesundheitsorganisation bis 2050 nahezu verdoppeln. Hinzu kommen eine stetig alternde Bevölkerung und der Trend, dass Brillen zunehmend zu markanten, modischen Accessoires werden. Vor allem Digital Natives der Generationen Millennials und Z sehen die Brille stärker als Modeartikel und legen sowohl auf Online-Kanälen wie auch in Filialen vor Ort Wert auf die Beratung.

Wachstumspotenzial dank geringer Online-Durchdringung bei Optik-Produkten

Der Online-Anteil bei Korrektionsbrillen ist im europäischen Brillenmarkt mit nur 12,6 % aktuell gering, vor allem im Vergleich zu anderen Produktbereichen. Das traditionelle Offline-Einkaufserlebnis für Brillen ist überwiegend noch von geringem Komfort, niedriger Preistransparenz und einer relativ begrenzten Modellauswahl geprägt. Daher besteht ein erhebliches Potenzial für das Omnichannel-Einzelhandelsmodell von Mister Spex, um diesen Markt zu revolutionieren und die Online-Durchdringung deutlich zu erhöhen. Im Zentrum der Strategie von Mister Spex steht daher die Nutzung der starken Marke für die weitere internationale Expansion des Omnichannel-Modells, die Stärkung der Marke, die Steigerung der Profitabilität sowie Investitionen in Innovation, Technologie und die Automatisierung und Expansion der Logistik. Mit der jüngsten Beteiligung am Deep-Tech-Startup und KI-Spezialisten Tribe und der Einbindung von innovativen Technologien wie einem branchenweit führenden Online-Sehtest oder der virtuellen Brillen-Anprobe auf der Grundlage erweiterter Realität (Augmented Reality) hat Mister Spex seine Innovationsführerschaft gezielt ausgebaut.

Langjährige zweistellige Wachstumsraten und nachgewiesene Profitabilität

„Durch den konsequenten Omnichannel-Ansatz ist es uns in den vergangenen Jahren gelungen, stets deutlich stärker zu wachsen als der vergleichbare Brillenmarkt. Unsere Profitabilität haben wir dabei kontinuierlich verbessert. Selbst in dem aktuell schwierigen Marktumfeld der Corona-Pandemie konnten wir uns von der allgemeinen Entwicklung abkoppeln und in den vergangenen fünf Quartalen jeweils ein stetig steigendes, zweistellig-prozentuales Umsatzwachstum ausweisen. Das ist ein klarer Beleg dafür, dass unsere Strategie stimmt“, sagt Dr. Sebastian Dehnen, Chief Financial Officer der Mister Spex SE.

Mister Spex erzielt seit vielen Jahren zweistellige Wachstumsraten. Zwischen 2008 und 2020 lag das durchschnittliche jährliche Umsatzwachstum (CAGR) bei rund 65 %. Auch im Corona-Krisenjahr 2020, als der Umsatz mit Brillenprodukten in Deutschland um 8 % und in Europa sogar um 13 % zurückging, konnte Mister Spex den Umsatz um 18 % steigern – von 139 Millionen € im Jahr 2019 auf 164 Millionen € im Jahr 2020. Im selben Jahr konnte Mister Spex mehr als 700.000 Neukundinnen und -kunden gewinnen. Zu diesem Wachstum haben vor allem die Steigerung des Online-Umsatzes und die Eröffnung neuer Filialen beigetragen. Im gleichen Zeitraum stieg der Bruttogewinn von 65 Millionen € auf rund 81 Millionen €. Auch die adjustierte EBITDA-Marge steigerte sich auf 4 %.

Im ersten Quartal 2021 steigerte Mister Spex den Umsatz um 27 % Prozent auf 44 Millionen € (Q1 2020: 35 Millionen €) und setzte damit den positiven Trend der vergangenen Quartale fort. Gleichzeitig steigerte Mister Spex das adjustierte EBITDA auf 0,7 Millionen €, was eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahresquartal (-0,9 Millionen €) darstellt. Auf Basis des nachweislichen Erfolgs des Omnichannel-Geschäftsmodells geht Mister Spex für den mittel- bis langfristigen Ausblick ab 2022 von einer weiteren Wachstumsbeschleunigung im mittleren 20-Prozentbereich aus. Neben dem Ausbau der Führungsrolle

im Online-Vertrieb plant Mister Spex eine weitere, beschleunigte Filial-Expansion in den beiden Segmenten Deutschland und International.

Barclays, Berenberg und Jefferies fungieren als Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners. Bryan Garnier und COMMERZBANK wurden als weitere Joint Bookrunners und Quirin Privatbank als Co-Lead Manager mandatiert.

Über Mister Spex:

Die 2007 gegründete [Mister Spex SE](#) (zusammen mit ihren Tochtergesellschaften „Mister Spex“) ist ein mehrfach ausgezeichnetes Unternehmen, das sich zum führenden, digital getriebenen Omnichannel-Optiker in Europa entwickelt hat. Mister Spex war an der Spitze des Wandels der Branche und hat sich von einem reinen Online-Player zu einem erfolgreichen Omnichannel-Optiker mit mehr als 5 Millionen Kunden, 10 Online-Shops in ganz Europa und stationären Einzelhandelsfilialen entwickelt. Als Digital Native waren Technologie und Innovation schon immer ein wesentlicher Bestandteil der Entwicklung des Unternehmens, von digitalen 2D- zu 3D-Werkzeugen für die Rahmenanpassung bis hin zu intelligenten Browse-Funktionalitäten. Der Fokus von Mister Spex liegt darin, den Brillenkauf für Kundinnen und Kunden zu einem einfachen, transparenten und spaßigen Einkaufserlebnis zu machen, indem ein umfassendes und vielfältiges Sortiment an hochwertigen Produkten mit Optiker-Expertise und Leistungen durch ihren Kundenservice, eigenen Filialen und einem umfangreiches Partnernetzwerk aus Optikern kombiniert wird.

Medienkontakt:

Katharina Berlet
VP Unternehmenskommunikation
Telefon: + 49 (0) 175 3596922
E-Mail: Katharina.Berlet@misterspex.de

Unternehmenswebsite: <https://corporate.misterspex.com/de/>

Investor Relations: <https://ir.misterspex.com>

WICHTIGER HINWEIS

Diese Mitteilung darf nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan veröffentlicht, verteilt oder übermittelt werden. Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot zum Kauf von Wertpapieren noch die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren (die „Wertpapiere“) der Mister Spex SE (die „Gesellschaft“) in den Vereinigten Staaten von Amerika, in Australien, Kanada, Japan oder anderen Jurisdiktionen, in denen ein Angebot gesetzlich unzulässig ist, dar. Die Wertpapiere der Gesellschaft dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nur nach vorheriger Registrierung oder ohne vorherige Registrierung nur

aufgrund einer Ausnahmeregelung von dem Registrierungserfordernis nach den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in der geltenden Fassung (der „Securities Act“) verkauft oder zum Kauf angeboten werden. Es wird kein öffentliches Angebot der in dieser Mitteilung genannten Wertpapiere in den Vereinigten Staaten von Amerika stattfinden. Die Wertpapiere der Gesellschaft sind nicht und werden nicht unter dem Securities Act registriert. Die in dieser Mitteilung genannten Wertpapiere dürfen in Australien, Kanada oder Japan, oder an oder für Rechnung von in Australien, Kanada oder Japan ansässigen oder wohnhaften Personen, weder verkauft noch zum Kauf angeboten werden, vorbehaltlich bestimmter Ausnahmen.

Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar. Ein öffentliches Angebot in Deutschland erfolgt ausschließlich auf Basis eines noch zu veröffentlichenden Wertpapierprospekts. Eine Anlageentscheidung hinsichtlich der öffentlich angebotenen Wertpapiere der Mister Spex SE sollte nur auf der Grundlage des Wertpapierprospekts erfolgen. Der Wertpapierprospekt wird unverzüglich nach Billigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) veröffentlicht werden und auf der Webseite der Mister Spex SE kostenfrei erhältlich sein.

In einem anderen EWR-Mitgliedstaat als Deutschland sind diese Materialien nur an "qualifizierte Anleger" in diesem Mitgliedstaat im Sinne von Artikel 2(e) der Verordnung (EU) 2017/1129 gerichtet und richten sich nur an diese.

Im Vereinigten Königreich wird die Mitteilung nur an Personen verteilt und richtet sich nur an Personen, die "qualifizierte Anleger" im Sinne von Artikel 2 der Verordnung (EU) 2017/1129 sind, wie sie aufgrund des European Union (Withdrawal) Act 2018 Bestandteil des nationalen Rechts sind, und die außerdem (i) professionelle Anleger im Sinne von Artikel 19 (5) des Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 in seiner geänderten Fassung (die "Order"), (ii) Personen im Sinne von Artikel 49 (2) (a) bis (d) der Order (high net worth companies, unincorporated associations, etc.), oder (iii) Personen, an die eine Aufforderung oder ein Anreiz zu einer Anlagetätigkeit (im Sinne von Section 21 des Financial Services and Markets Act 2000) in Verbindung mit der Emission oder dem Verkauf von Wertpapieren anderweitig rechtmäßig übermittelt oder übermittelt werden darf (alle diese Personen werden zusammen als "Relevante Personen" bezeichnet). Diese Mitteilung sind nur an Relevante Personen gerichtet und dürfen von Personen, die keine Relevanten Personen sind, nicht als Grundlage für Handlungen oder als Grundlage für Entscheidungen verwendet werden. Jede Anlage oder Anlagetätigkeit, auf die sich dieses Dokument bezieht, steht nur Relevanten Personen zur Verfügung und wird nur mit Relevanten Personen getätigt.

Bestimmte in diesen Materialien enthaltene Aussagen können "zukunftsgerichtete Aussagen" darstellen, die eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten beinhalten. Zukunftsgerichtete Aussagen sind im Allgemeinen an der Verwendung der Wörter "können", "werden", "sollten", "planen", "erwarten", "antizipieren", "schätzen", "glauben", "beabsichtigen", "projizieren", "Ziel" oder "anvisieren" oder der Verneinung dieser Wörter oder anderer Variationen dieser Wörter oder vergleichbarer Terminologie

erkennbar. Zukunftsgerichtete Aussagen beruhen auf Annahmen, Prognosen, Schätzungen, Projektionen, Meinungen oder Plänen, die naturgemäß mit erheblichen Risiken sowie Ungewissheiten und Eventualitäten behaftet sind, die sich ändern können. Die Gesellschaft gibt keine Zusicherung ab und wird keine Zusicherung abgeben, dass eine zukunftsgerichtete Aussage erreicht wird oder sich als richtig erweist. Die tatsächliche künftige Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage sowie die Aussichten können erheblich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen prognostizierten oder vorausgesagten Ergebnissen abweichen. Weder die Gesellschaft noch Barclays Bank Ireland PLC, Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Jefferies GmbH, Jefferies International Limited, Bryan Garnier Securities SAS, COMMERZBANK Aktiengesellschaft und Quirin Privatbank AG (zusammen die "Konsortialbanken") noch eines ihrer jeweiligen verbundenen Unternehmen im Sinne von Rule 501(b) der Regulation D des Securities Act ("verbundene Unternehmen") übernehmen eine Verpflichtung zur Aktualisierung der in dieser Mitteilung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen oder anderen Informationen und erwarten auch nicht, diese öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen, sofern dies nicht gesetzlich vorgeschrieben ist.

Die Konsortialbanken handeln im Zusammenhang mit dem geplanten Angebot von Aktien der Gesellschaft (das "Angebot") ausschließlich für die Gesellschaft und niemanden sonst. Sie betrachten keine anderen Personen als ihre jeweiligen Kunden in Bezug auf das Angebot und sind gegenüber niemandem außer der Gesellschaft und den verkaufenden Aktionären für die Gewährung des Schutzes verantwortlich, der ihren Kunden gewährt wird, noch für die Erteilung von Ratschlägen in Bezug auf das Angebot, den Inhalt dieser Bekanntmachung oder eine Transaktion, Vereinbarung oder sonstige Angelegenheit, auf die hierin Bezug genommen wird.

In Verbindung mit dem Angebot können die Konsortialbanken und ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen einen Teil der im Rahmen des Angebots angebotenen Aktien als Hauptposition übernehmen und in dieser Eigenschaft solche Aktien und andere Wertpapiere der Gesellschaft oder damit verbundene Anlagen in Verbindung mit dem Angebot oder anderweitig für eigene Rechnung halten, kaufen, verkaufen oder zum Verkauf anbieten. Dementsprechend sind Verweise im internationalen Emissionsprospekt, sobald dieser veröffentlicht ist, auf das Angebot, den Erwerb, die Platzierung oder den sonstigen Handel mit den Aktien so zu verstehen, dass sie jede Ausgabe oder jedes Angebot an die Konsortialbanken und ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen sowie deren Erwerb, Platzierung oder Handel in dieser Eigenschaft einschließen. Darüber hinaus können die Konsortialbanken und ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen Finanzierungsvereinbarungen (einschließlich Swaps oder Differenzkontrakte) mit Anlegern abschließen, in deren Zusammenhang die Konsortialbanken und ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen von Zeit zu Zeit Aktien der Gesellschaft erwerben, halten oder veräußern können. Die Konsortialbanken beabsichtigen nicht, das Ausmaß solcher Investitionen oder Transaktionen offenzulegen, es sei denn, sie sind gesetzlich oder aufsichtsrechtlich dazu verpflichtet, dies zu tun.

Keine der Konsortialbanken, der bestehenden Aktionäre oder eines ihrer jeweiligen verbundenen Unternehmen oder einer ihrer jeweiligen Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter, Berater oder Vertreter übernimmt irgendeine Verantwortung oder Haftung oder gibt eine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Garantie in Bezug auf die Wahrheit, oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Mitteilung (oder ob Informationen in der Mitteilung ausgelassen wurden) oder andere Informationen in Bezug auf die Gesellschaft oder ihre Tochtergesellschaften, ob schriftlich, mündlich oder in visueller oder elektronischer Form und wie auch immer übertragen oder zur Verfügung gestellt, oder für jegliche Verluste, die aus der Verwendung dieser Mitteilung oder ihres Inhalts oder anderweitig in Verbindung damit entstehen.

Diese Materialien enthalten auch bestimmte Finanzkennzahlen, die nicht nach den International Financial Reporting Standards ("IFRS") anerkannt sind. Diese Nicht-IFRS-Kennzahlen werden dargestellt, weil die Gesellschaft der Ansicht ist, dass diese und ähnliche Kennzahlen in den Märkten, in denen sie tätig ist, weithin als Mittel zur Bewertung der operativen Leistung und der Finanzierungsstruktur der Gesellschaft verwendet werden. Sie sind möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar und stellen keine Bewertungen nach IFRS oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen dar.