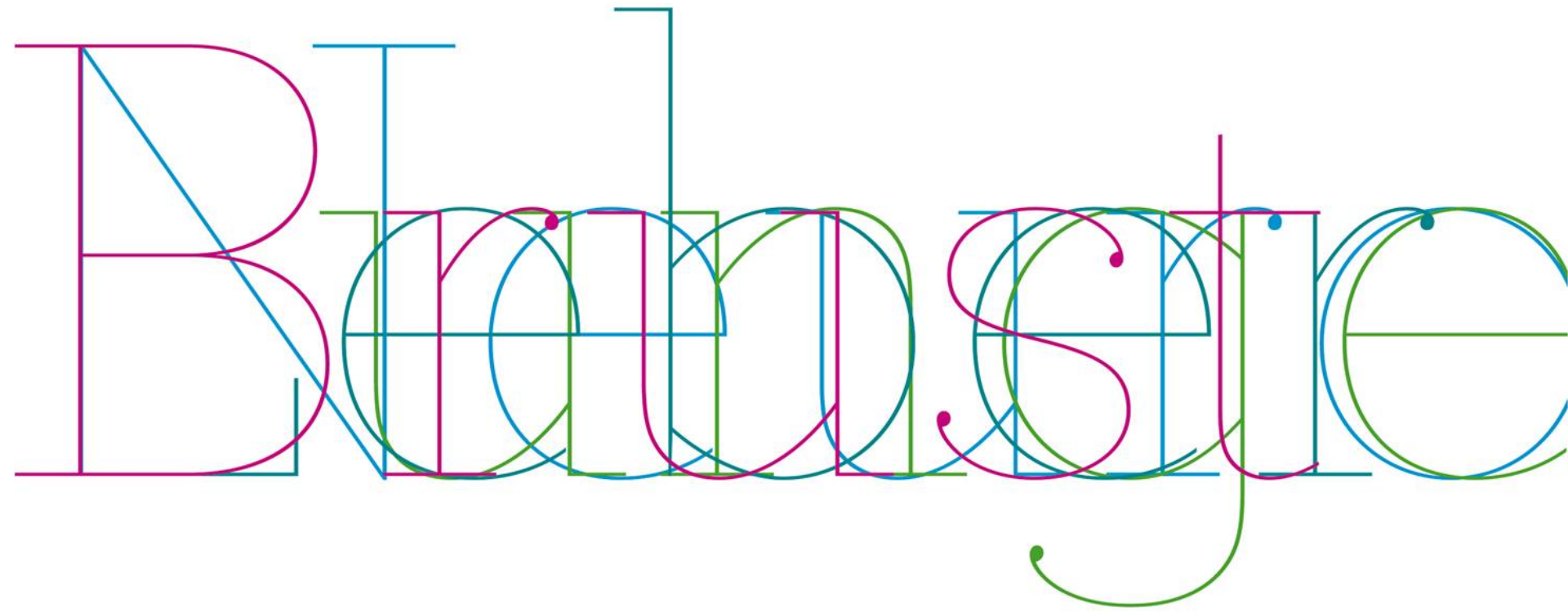


Hauptversammlung der MeVis Medical Solutions AG

Bremen, 10. Juni 2010



AGENDA

Dr. Carl Evertsz (CEO)

- Zusammenfassung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung der Unternehmensstrategie

Thomas E. Tynes

- Darstellung der Vertriebsstrategie

Christian H. Seefeldt

- Darstellung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung des 1. Quartals 2010
- Bericht des Vorstands zu den Tagesordnungspunkten 2, 7 und 8

Beispiel Brustkrebs



Weltweite Neuerkrankungen: 1,3 Millionen p.a.*

Weltweite Todesfälle: 465.000 p.a.*

Früherkennung reduziert Mortalität um 30%

*Quelle: American Cancer Society®: Global Cancer Facts & Figures 2007

Strategische Positionierung an der Schnittstelle zwischen Gerät und Mediziner



Medizinischer Mehrwert (Wertschöpfung) durch

- Verbesserte Früherkennung und Diagnose
- Unterstützung von chirurgischen Eingriffen und Biopsien
- Verbesserte Überwachung von Therapiefortschritten
- Konzentration auf epidemiologisch bedeutsame Erkrankungen

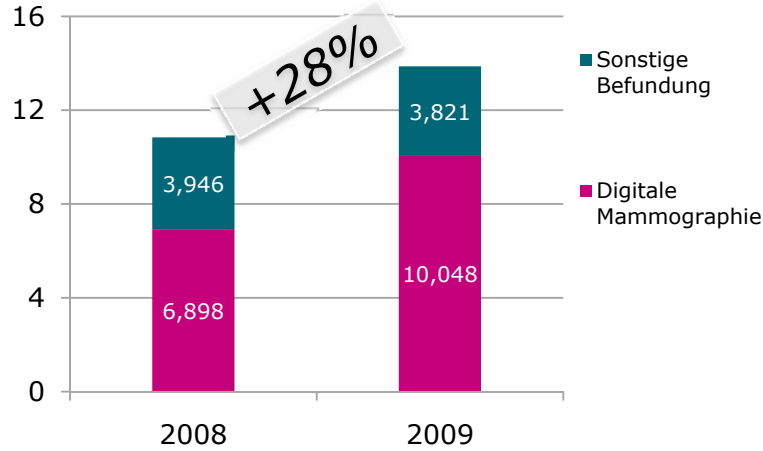
Ausgangssituation: Weltwirtschaftskrise

- Ab Q4/2008: Massive Kaufzurückhaltung der klinischen Endanwender in USA
- Absatzmarkt für Computer-gestützte Diagnose-Software um ca. 10% rückläufig

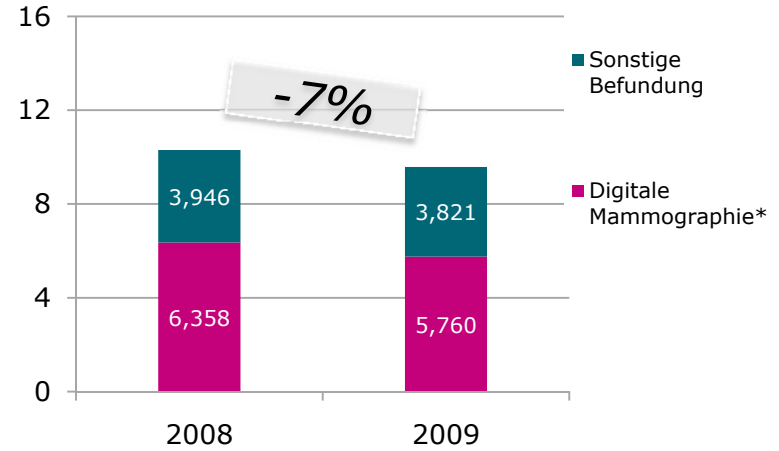
- Gegenmaßnahmen: schnelle Einführung eines Kostensenkungsprogramms
 - Sonstige betriebliche Aufwendungen um 19% reduziert
 - kein Ausbau der Personalkapazität
 - Verzicht auf alle variablen Gehaltsbestandteile und Gehaltserhöhungen von Mitarbeitern

DAS KRISENJAHR 2009 auf einen Blick

Konzernumsatz in € Mio.

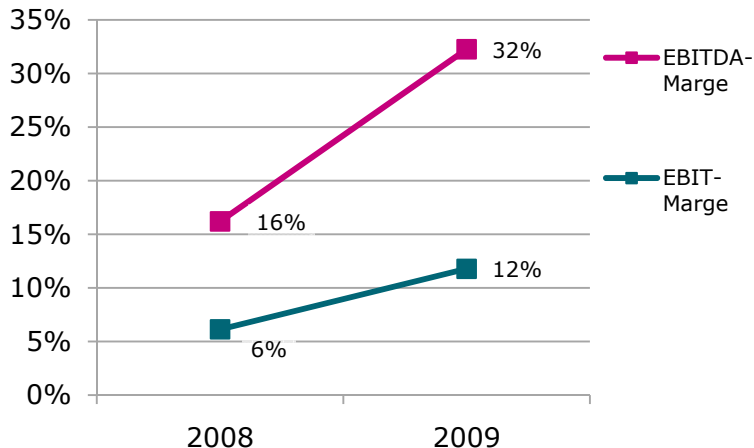


Pro-Forma Konzernumsatz* in € Mio.



* ohne Carve-out des Hologic-Geschäfts.

Operative Konzernrenditen in %

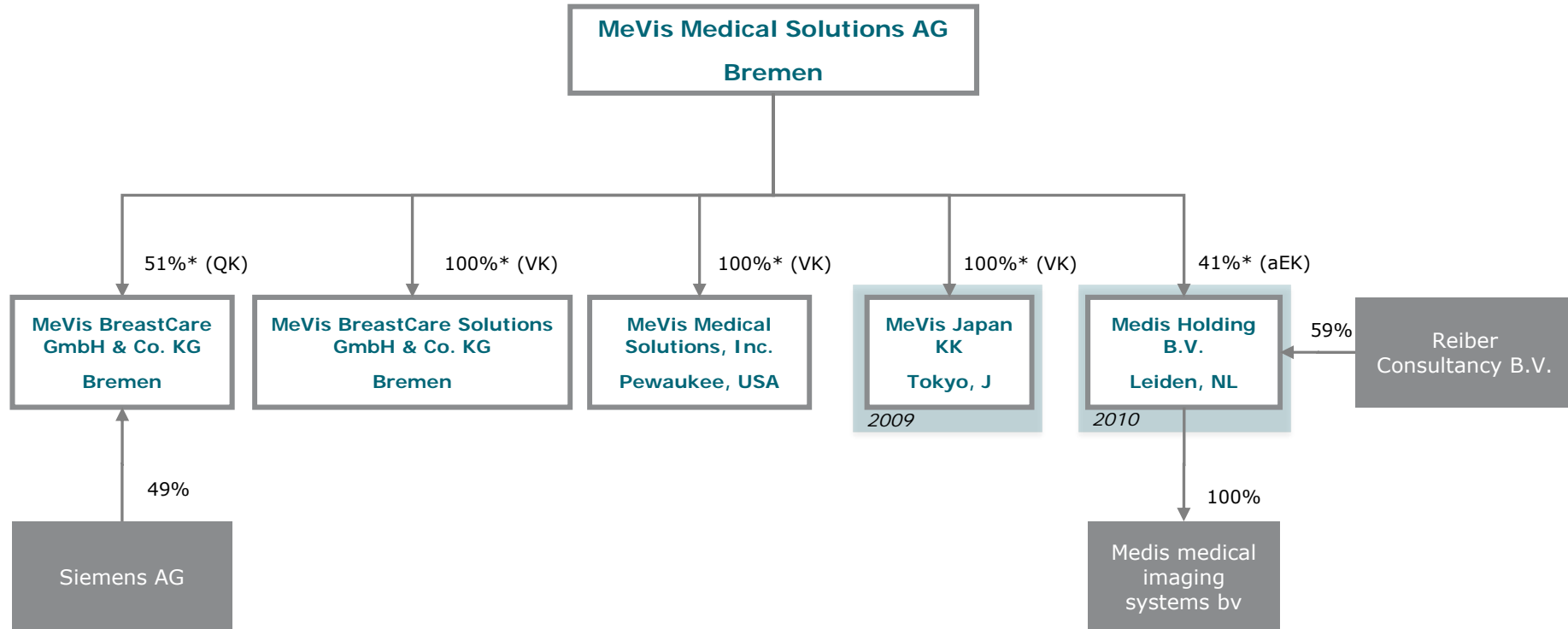


Finanzielle Unternehmensziele erreicht durch:

- Carve-out des Hologic Geschäfts
- Effizientes Kostenmanagement

Trotz Krise hat MeVis in 2009 drei neue Produkte auf den Markt gebracht!

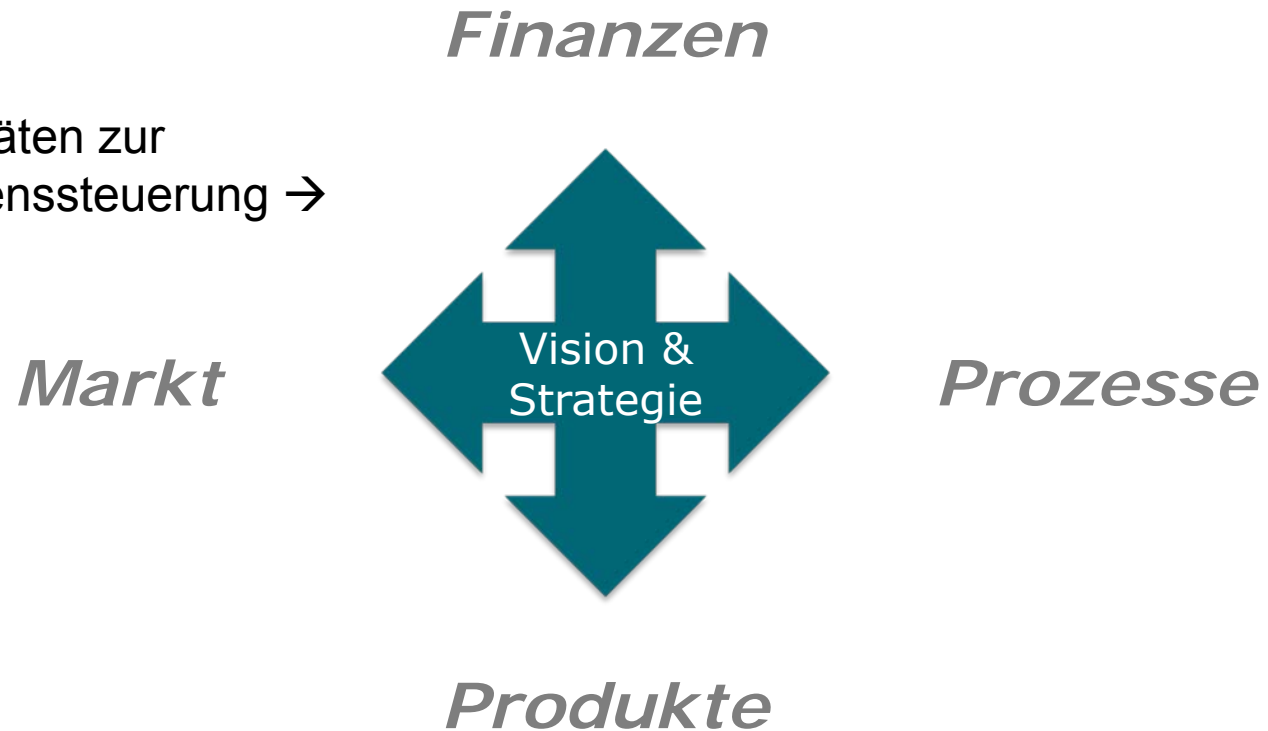
Aktuelle Konzernstruktur



* VK = Vollkonsolidierung; QK = Quotenkonsolidierung; aEK = at Equity Konsolidierung

Vision: Führender unabhängiger Anbieter krankheitsorientierter Software-Applikationen

Gliederung unserer Aktivitäten zur strategischen Unternehmenssteuerung →



Systematische Marktdurchdringung Brust (1/3)

MeVis → Weltweit über 8.500 Lizenzen verkauft



SecurView™DX



syngo.MammoReport™



DynaCAD® Breast

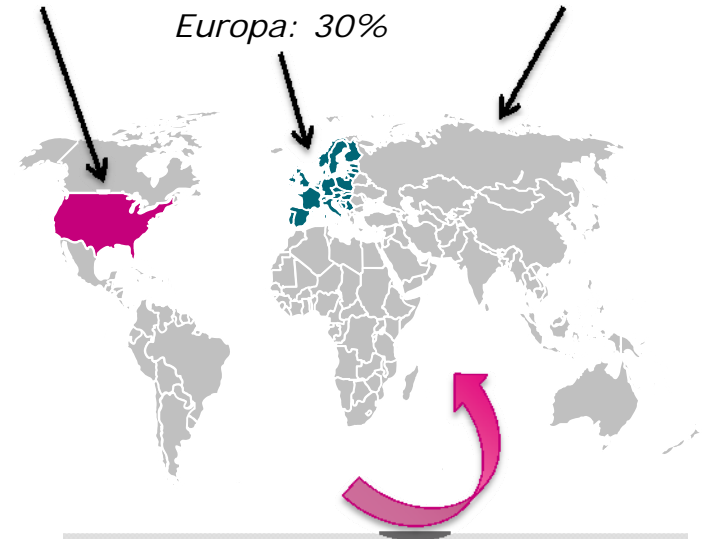


Regionale Verteilung der installierten Basis:

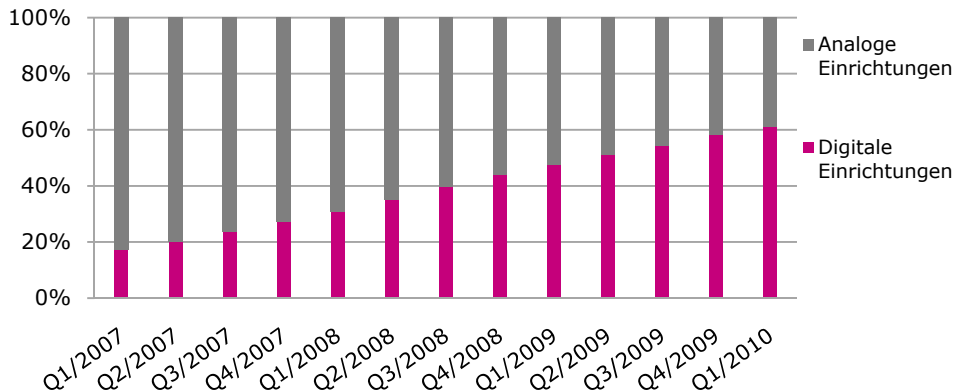
USA: 60%

Europa: 30%

"Rest der Welt": 10%



Digitalisierung der U.S.-Mammographie-Einrichtungen*



*Zunehmende Fokussierung auf großes Marktpotential außerhalb der USA! ***

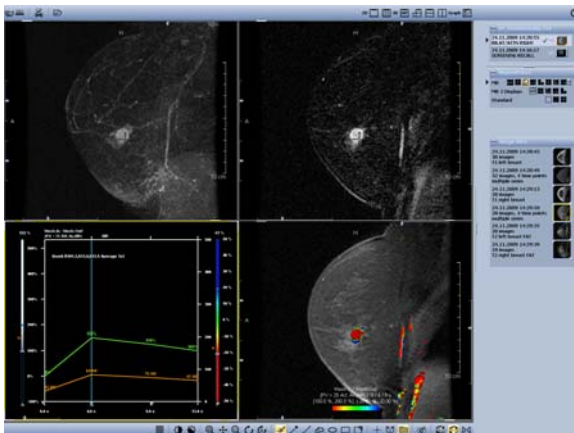
* Quelle: FDA.
** Eigene Schätzung: > 20.000 Mammographiegeräte außerhalb der USA.

Systematische Marktdurchdringung Brust (2/3)

Weiterentwicklung bestehender Produkte

Beispiel:

Digitale Mammographie
Befundungsarbeitsplatz für Hologic



SecurView™ 7.0



- Signifikante Produktverbesserungen
 - Sicherstellung des Wettbewerbsvorsprungs
 - Sicherung der Wartungseinnahmen (€ 2,3 Mio. in 2009)
 - Verkaufsförderung bei Bestandskunden (installierte Basis)

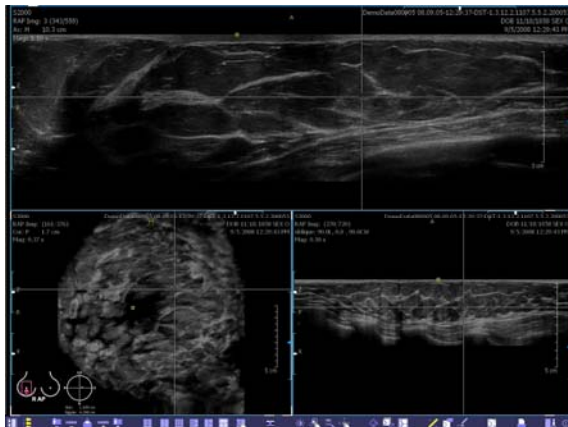
- Software-only Version, insb. zur Durchdringung des Marktes außerhalb der USA

Systematische Marktdurchdringung Brust (3/3)

Entwicklung neuer Produkte

Beispiel:
dreidimensionaler Ultraschall der Brust

ACUSON S2000™ ABVS



ABVS-Automated Breast Ultrasound Scanner



ACUSON S2000™ ABVS

SIEMENS
medical

SecurView™ DX 7.0

HOLOGIC
CLARITY OF VISION

Markteinführungen 2009

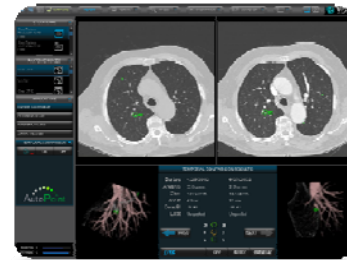
- Anteil am Konzern-Lizenzumsatz* 2009: ca. 4%
- Regionale Umsatzverteilung 2009:
50% USA – 40% EU – 10% "Rest der Welt"
- Anteil am Konzern-Lizenzumsatz* 2010^e: ca. 7%
- Erwarteter Break-Even im Jahr 2010
- Eignung für weltweiten Massenmarkt

* Konsolidierungsquote: 51%.

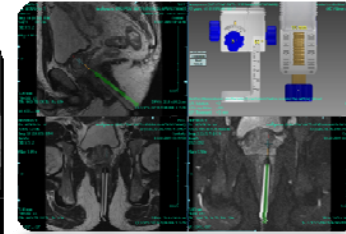
Markterschließung Fokus: Segment "Sonstige Befundung"

Konsequente Entwicklung neuer Produkte für weitere

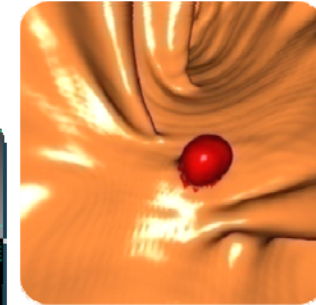
- Krankheitsbereiche
- Bildgebungsverfahren
- medizinische Verfahren



Lunge



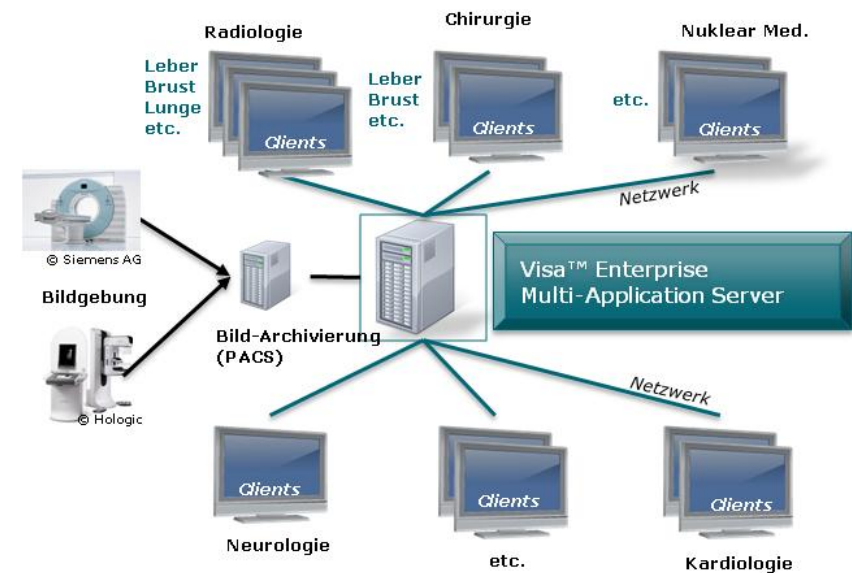
Prostata



Darm
Neuro
Etc.

Entwicklung der Visia™ Enterprise Plattform

- Plattform für den Einsatz der spezialisierten MeVis-Applikationen in den Kliniken
 - patientenorientiert
 - anwendungsübergreifend
- Skalierbarkeit
 - Anzahl der Anwendungen
 - Anzahl der Arbeitsplätze

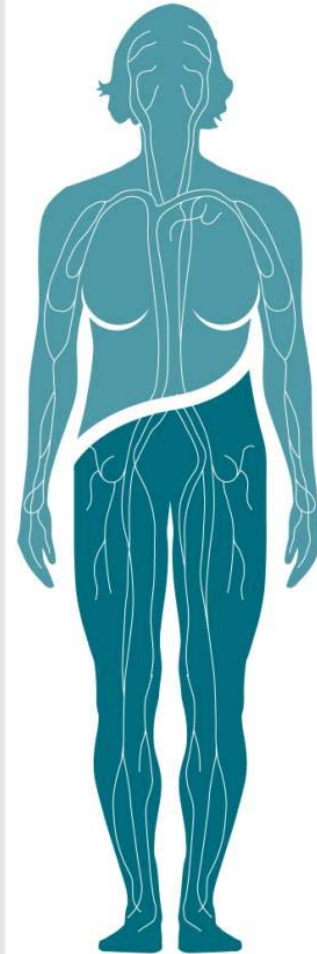
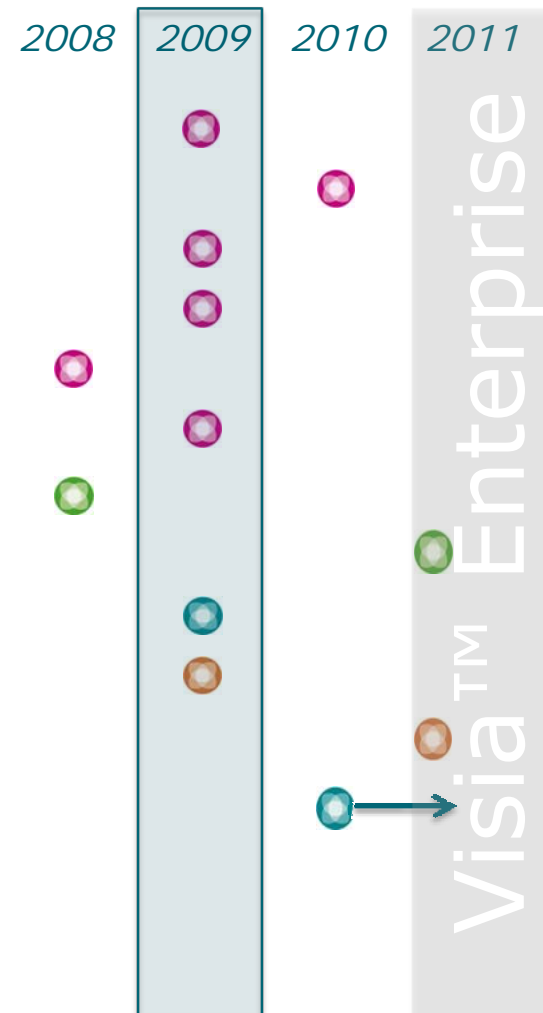


Ausbau des Produktportfolios

Wichtige Markteinführungen seit IPO

syngo.MammoReport™ (Tomosynthese/ABVS)	SIEMENS medical
syngo.MammoReport™ (Multi-Application)	SIEMENS medical
ACUSON S2000™ (ABVS)	SIEMENS medical
syngo.BreVis™ (MRT und Biopsie)	SIEMENS medical
SecurView™ DX 6.0 (Tomosynthese)	HOLOGIC® CLARITY OF VISION
SecurView™ DX 7.0 (Multi-modal)	HOLOGIC® CLARITY OF VISION
Visia™ Lung (CT System)	
Visia™ Lung Suite (3D)	
DynaSuite® Neuro (MRT)	Invivo
DynaCAD® Prostata (MRT und Biopsie)	Invivo
Visia™-Virtuelle Koloskopie (CT)	
Visia™-kardiovaskulär (MRT)	Medis

€ 1,5 Mio. Umsatz in 2009 mit Produkten, die nach dem IPO entwickelt wurden



Eintritt in den Markt für kardiovaskuläre Erkrankungen



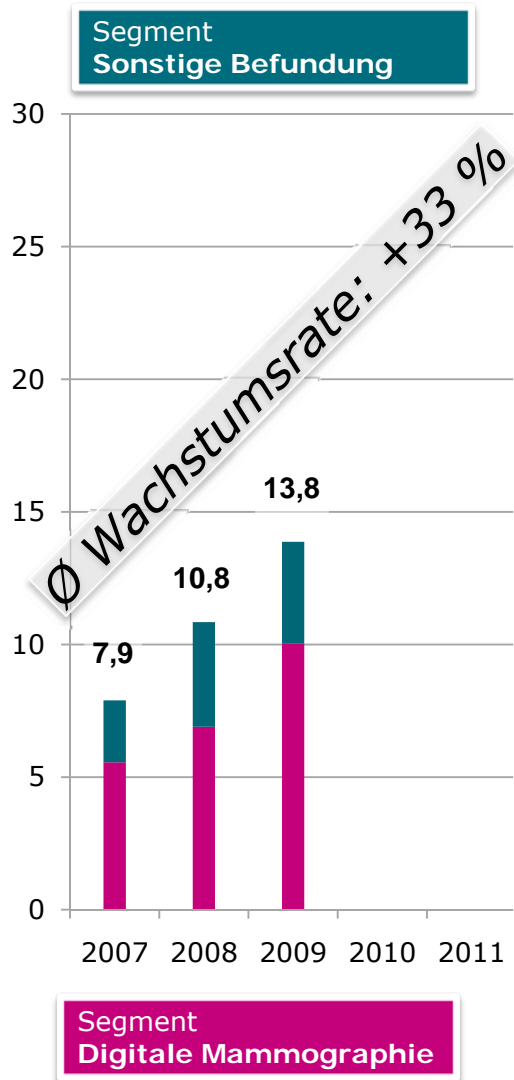
Strategische Beteiligung an der Medis Holding B.V. in Leiden, NL (41%)

- **Medis** ist ein führender Hersteller von Software-Produkten für die Quantifizierung von kardiovaskulären Bilddaten
- Erstes gemeinsames Produkt in Q4/2010 erwartet
- Nach der geplanten vollständigen Akquisition Anfang 2011 wird Medis signifikant zum weiteren Wachstum von MeVis beitragen



* LKEB: Labor für Klinische und Experimentelle Bildverarbeitung, Universitätsklinikum Leiden, Niederlande

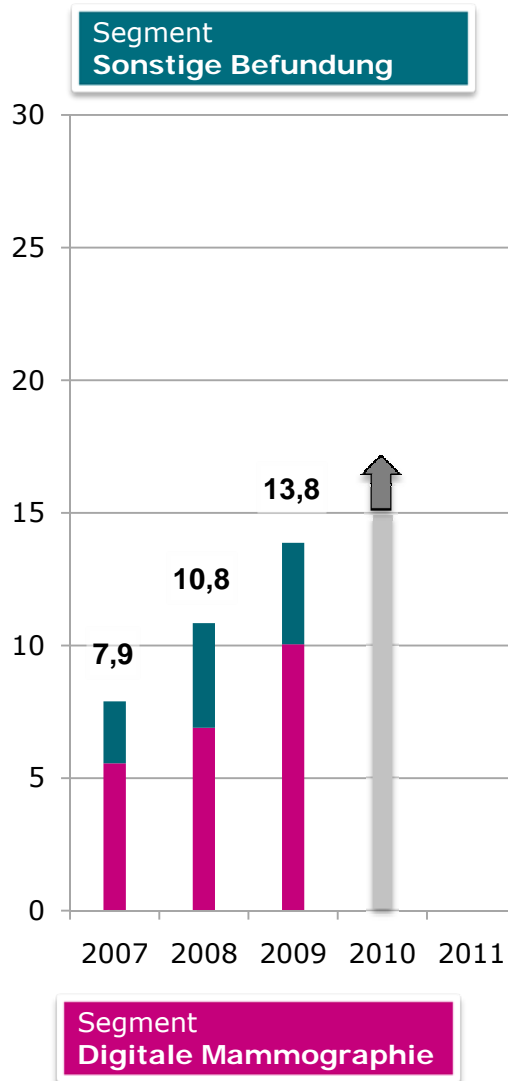
MeVis-Konzern weiter auf Wachstumskurs



2009

- Umsatzbeitrag neuer Produkte 1,5 Mio. Euro (11%)
- Umsatzbeitrag Akquisitionen > 4,5 Mio. Euro (> 30%)

MeVis-Konzern weiter auf Wachstumskurs



2009

- Umsatzbeitrag neuer Produkte 1,5 Mio. Euro (11%)
- Umsatzbeitrag Akquisitionen > 4,5 Mio. Euro (> 30%)

2010^e

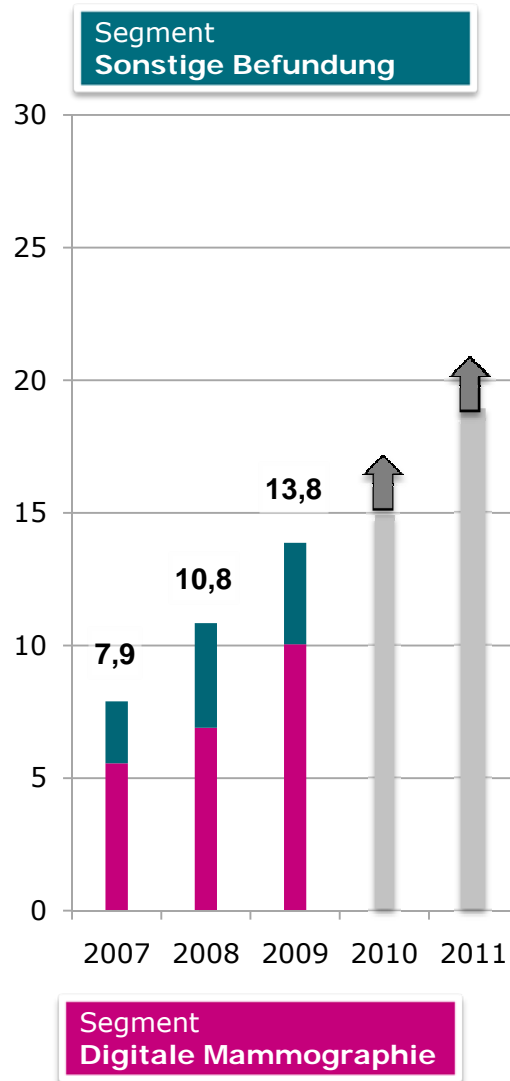
- Umsatzbeitrag neuer Produkte > 2,5 Mio. Euro
- Umsatzbeitrag Akquisitionen > 0 Mio. Euro
- Umsatzentwicklung bis Ende Mai bestätigt die aktuelle Analysteneinschätzung
- Konkretisierung der Prognose der Gesellschaft nach Ende des ersten Halbjahres

SES Research Einschätzung vom 19. Mai 2010:

Umsatz: € 17 Mio.

EBIT: € 2 Mio.

MeVis-Konzern weiter auf Wachstumskurs



2009

- Umsatzbeitrag neuer Produkte 1,5 Mio. Euro (11%)
- Umsatzbeitrag Akquisitionen > 4,5 Mio. Euro (> 30%)

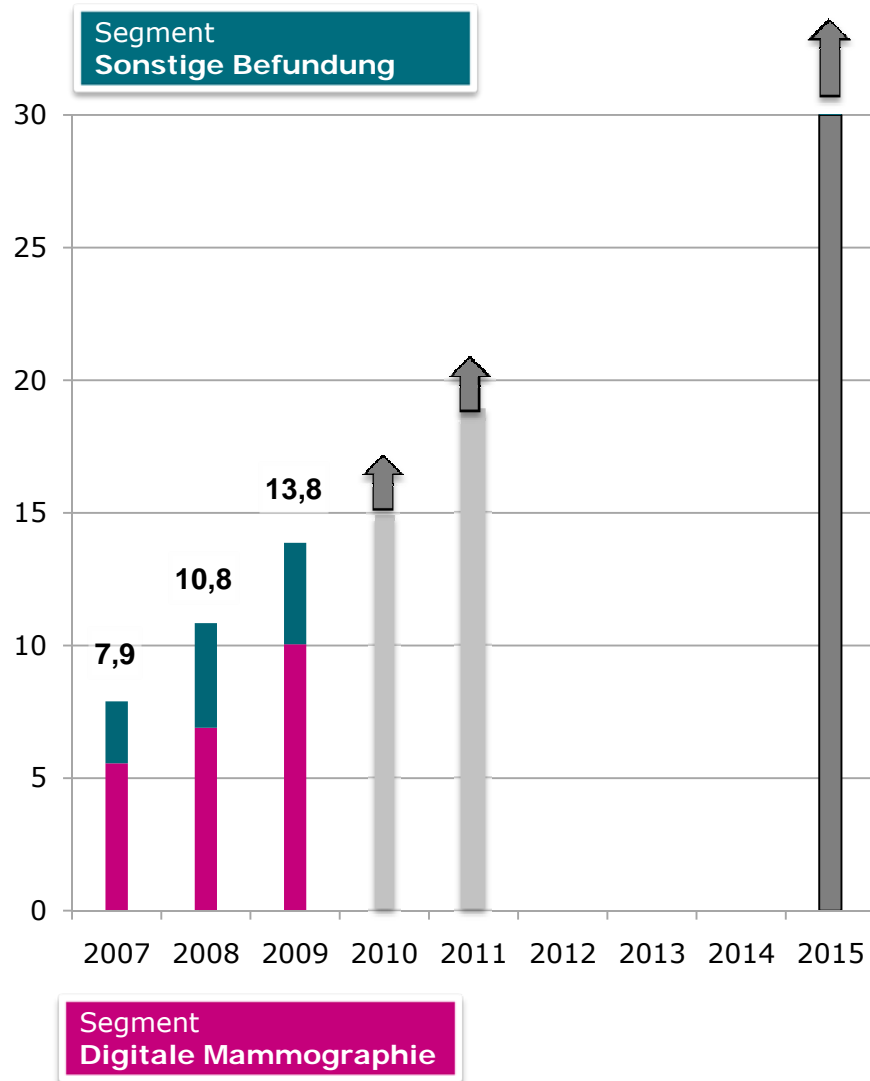
2010^e

- Umsatzbeitrag neuer Produkte > 2,5 Mio. Euro
- Umsatzbeitrag Akquisitionen > 0 Mio. Euro

2011^{Plan}

- Umsatzbeitrag neuer Produkte > 5 Mio. Euro
- Umsatzbeitrag Akquisitionen > 5 Mio. Euro
- Geplanter Umsatz > 20 Mio. Euro

MeVis-Konzern weiter auf Wachstumskurs



Wachstumsziel:

→ 2-stelliges Wachstum des Konzernumsatzes p.a.

Renditeziel:

→ Konzern-EBIT-Marge ab 2013 \geq 25%

Finanzierungsziel:

→ Stärkung der EK-Finanzierungskraft

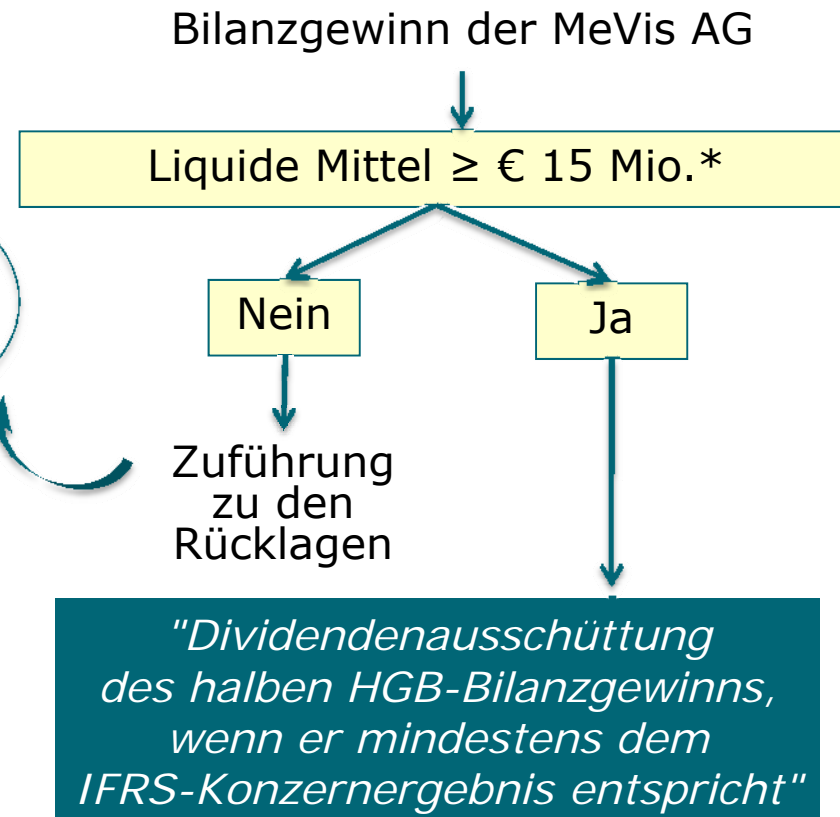
Aktuelles Liquiditätsziel:

mind. € 15 Mio.

Dividendenpolitik als Folge der Unternehmensstrategie

Konzernergebnis (IFRS)

Dividendenvoraussetzung nach HGB:



* Entspricht ca. der Hälfte der immateriellen Vermögenswerte

Wirtschaftliches Umfeld ab 2010

Schwieriges Kapitalmarktumfeld

- Performance MeVis-Aktie im 1. Quartal: ca. -9% (SDAX +8% / TecDAX -3%)
- DAXsubsector MedTech -24%

Globale Trends

- Zunehmend alternde Bevölkerung (demographischer Wandel)
- Zunehmender Fokus auf Vorsorge (Früherkennung, Diagnostik)
- Zunehmender Effizienzdruck in der Gesundheitsversorgung

Chancen und Risiken der Gesundheitsreform in den USA (MeVis Einschätzung)

- 30 Millionen mehr Krankenversicherte in den USA
- Zunehmender Druck für effizienten und effektiven Einsatz von Bildgebungsverfahren
- Förderung der Elektronischen Patientenakte
- Reduktion der pauschalen Kostenerstattung für bildbasierte Befundungen
 - Existenzbedrohung von kleineren Praxen

Konsolidierungstendenzen im Medizintechnik-Sektor

- Einige Mitbewerber könnten ihre Marktposition durch Akquisitionen stärken

MeVis

BIODIVERSITÄT

Thomas E. Tynes

Vorstand Marketing & Vertrieb

AGENDA

Dr. Carl Evertsz (CEO)

- Zusammenfassung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung der Unternehmensstrategie

Thomas E. Tynes

- Darstellung der Vertriebsstrategie

Christian H. Seefeldt

- Darstellung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung des 1. Quartals 2010
- Bericht des Vorstands zu den Tagesordnungspunkten 2, 7 und 8

Globale Marktanforderungen in 2009

Wirtschaft

- Budgets der Kliniken wurden eingefroren
 - Massiver Absatzeinbruch bei Neugeräten im 1. Halbjahr 2009

Gesundheitsreform

- Gesetzesänderungen im größten Einzelmarkt (USA)
 - Unsicherheit über Auswirkungen auf Krankenhäuser und Ärzte

Regulatorische Anforderungen

- Lange Prüf- und Genehmigungsverfahren
 - Langwierige U.S. FDA Genehmigungen, insbesondere für einige Arten von Software-Applikationen (z.B. Tomosynthese)

Stärkung der MeVis-Position in einem schwierigen Jahr

Investitionen in:

Produkte &
Technologie

- Organische Entwicklung neuer Produkte
 - Neue Software-Plattform und mehrere innovative klinische Applikationen

Partnerschaften

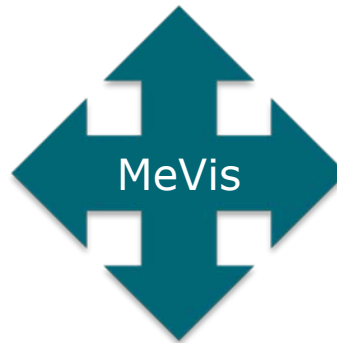
- Aus- und Ausbau von Marktpartnerschaften
 - Stärkung existierender Partnerschaften und Schaffung neuer Partnerschaften

Strategische
Akquisitionen

- Schneller Eintritt in wachsende Märkte
 - Medis medical imaging systems mit einem Portfolio führender kardiovaskulärer Produkte

Marktüberblick – Medical Imaging Software

Gerätehersteller (OEM):



Nischenanbieter:



Große Unternehmen

Weltweite Märkte

Breites Produktsortiment

versus

Kleine Unternehmen

Regionale Märkte

Tiefes Produktsortiment

Schließung bestehender Marktlücken

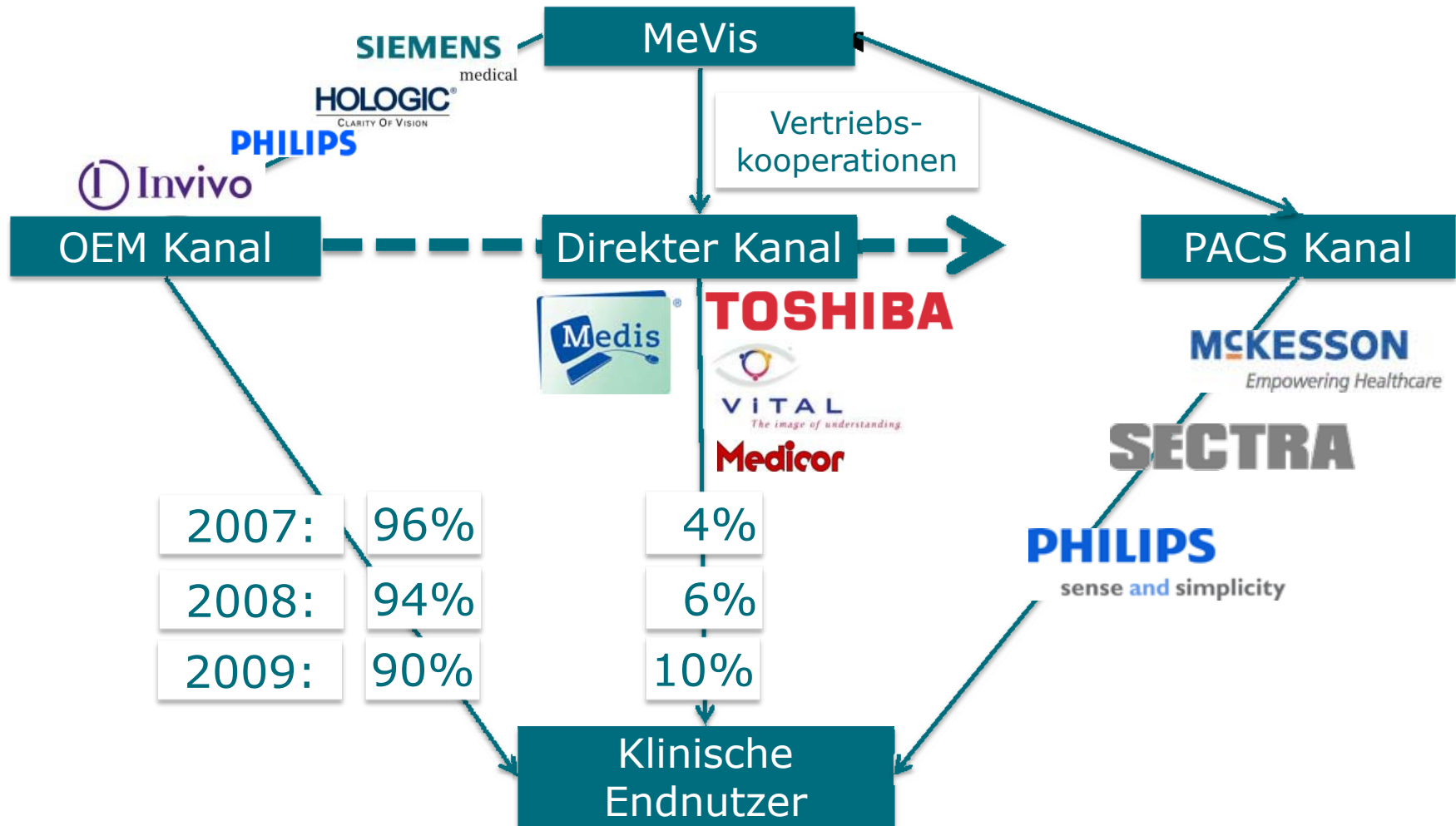
Drei Faktoren, die für den breiten Marktzugang kritisch sind:

- Software Produktplattform (Visia™ Enterprise)
 - Skalierbarkeit (Größe und Sortimentsbreite)
 - Konfigurierbarkeit (Lokalisation und Präferenzen der Mediziner)
 - Kompatibilität (mit vielen Produkten anderer Anbieter)

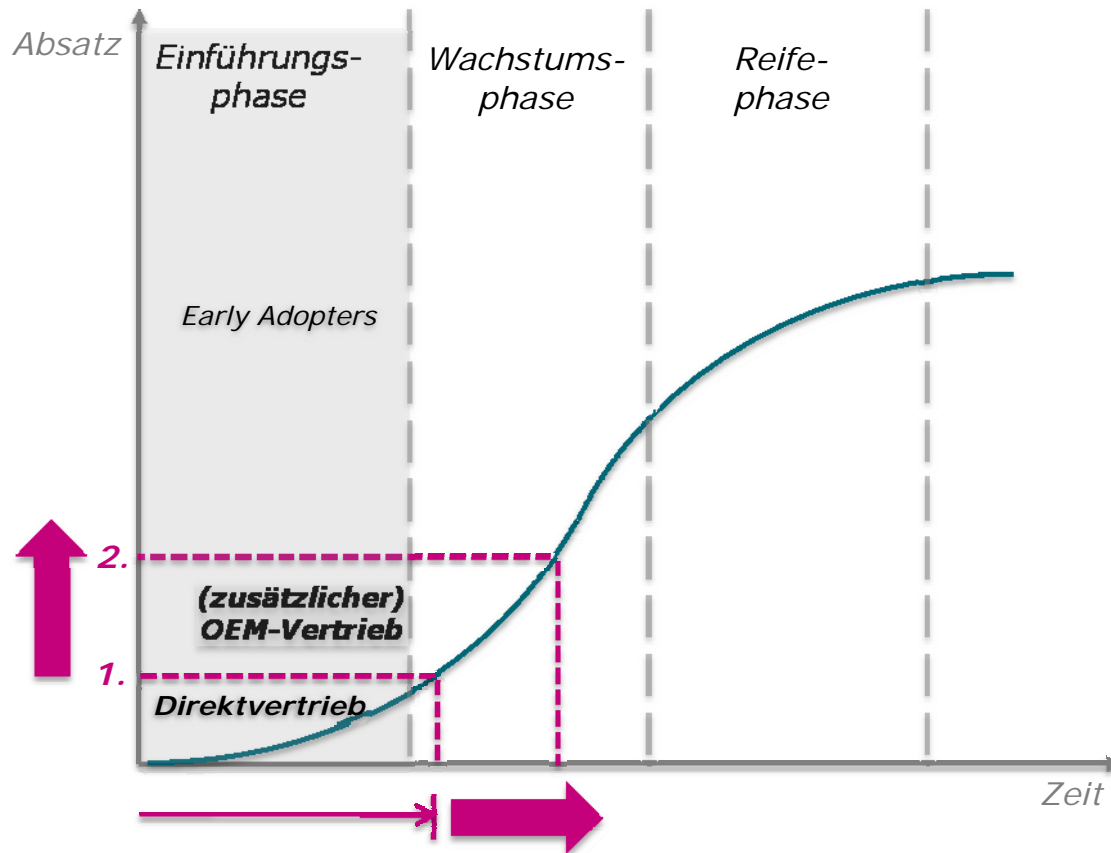
- Klinische Expertise
 - Tiefes Verständnis der klinischen Bereiche und Produkthanforderungen
 - Sieben (7) MeVis-Experten konzentrieren sich auf klinische Anforderungen, Wettbewerbsfaktoren und Key Accounts

- Absatz- und Vertriebsstrategie
 - Vertriebs-Mix von OEM-Vertrieb und direktem Endkundenvertrieb

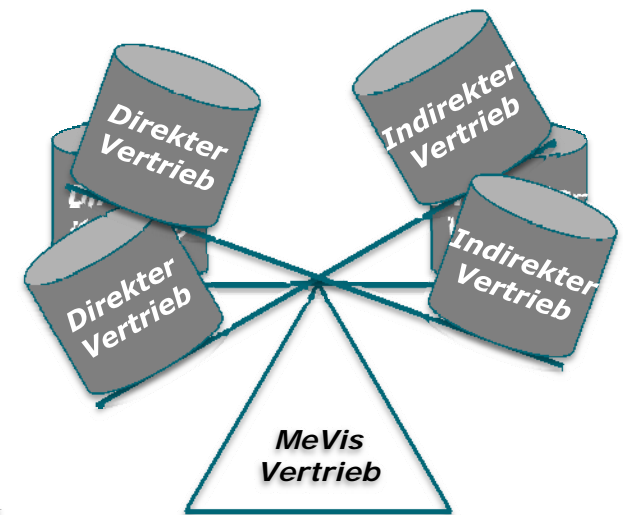
Dynamische Entwicklung der Vertriebskanäle



Direkter Vertriebskanal als "Katalysator"



*Ausgewogenes Vertriebskonzept für
einzelne Produktgruppen mit
Lebensphasenorientierung
zur Überwindung von Absatzschwellen!*




Medis Akquisition als Fundament des Direktvertriebs

- Die Medis Akquisition bietet Zugang zu einem Vertriebsteam und Absatzmittlern
 - Eigenständiger Vertrieb in Europa & USA
 - Vertrieb über Geräte-unabhängige Kooperationspartner in Asien
- Zusätzliche komplementäre Produkte für den Markt der Radiologie
 - Großes Cross-Selling Potential
- Vertriebsvereinbarung mit Medis USA seit Q1/2010
- Direktvertrieb des ersten gemeinsamen MeVis/Medis Produkts ab Q4/2010



Vital Images

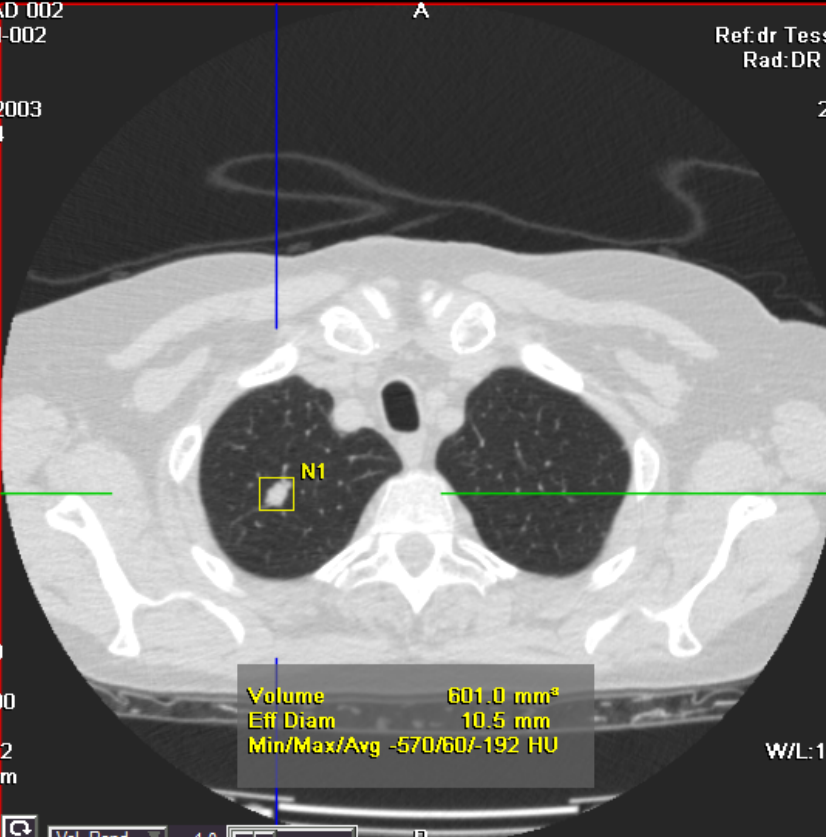


Home Page for the World's Business Leaders

Free Trial Issue

Search Stock Quote

Lung CAD 002
EMQ-LN-002
Age:70
F
14 Oct 2003
11:24:54



A

R L

3 cm

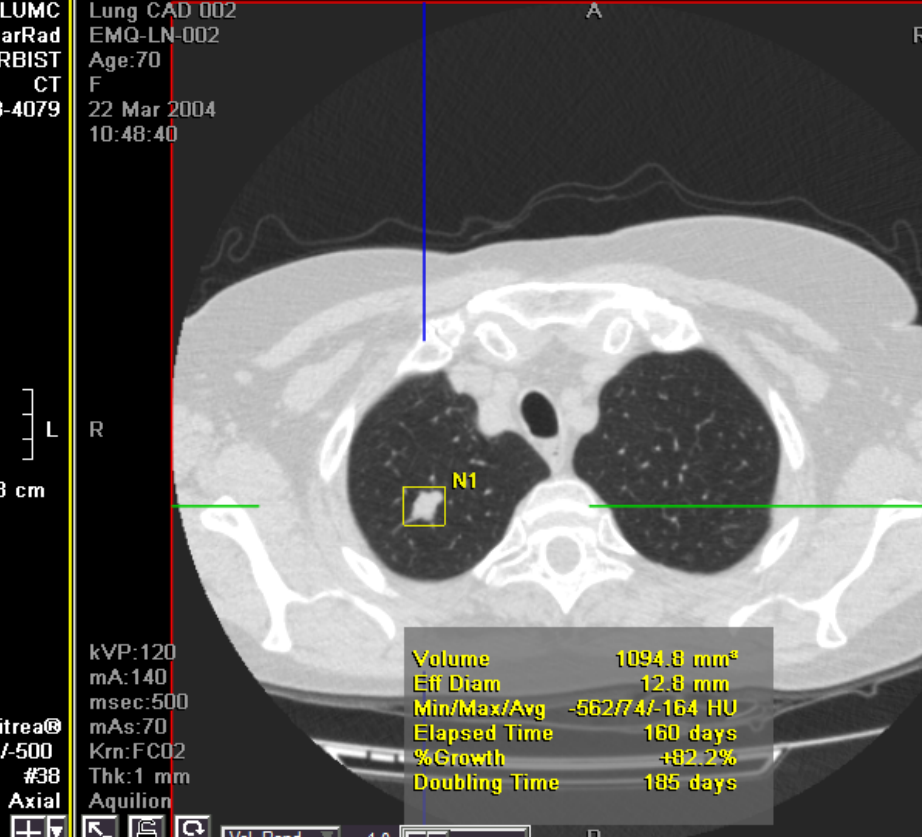
Volume 601.0 mm³
Eff Diam 10.5 mm
Min/Max/Avg -570/60/-192 HU

W/L:1500/-500
#38
Axial

Vitrea®

LUMC
Ref:dr TesselaarRad
Rad:DR VERBIST
CT
2003-4079

Lung CAD 002
EMQ-LN-002
Age:70
F
22 Mar 2004
10:48:40



A

R L

Volume 1094.8 mm³
Eff Diam 12.8 mm
Min/Max/Avg -562/74/-164 HU
Elapsed Time 160 days
%Growth +82.2%
Doubling Time 185 days

W/L:1500/-500
#38
Axial

Vitrea®



Vitrea Enterprise Suite

Introducing
optimized medical workflow in
MeVis Medical Solutions AG



+



**Visia™
Lung
MeVis**

Wesentliche Marketingaktivitäten 2009

Weiterentwicklung der Marketingkonzeption:

- Neue Vertriebsvereinbarungen mit existierenden und neuen Partnern
 - Vital Images
 - Medis medical imaging systems

- Schnittstellen-Vereinbarungen für marktführende "PACS"-Systeme von
 - McKesson
 - Sectra
 - Philips iSite

- Ausbau der klinischen Partnerschaften in
 - Europa
 - USA
 - Asien

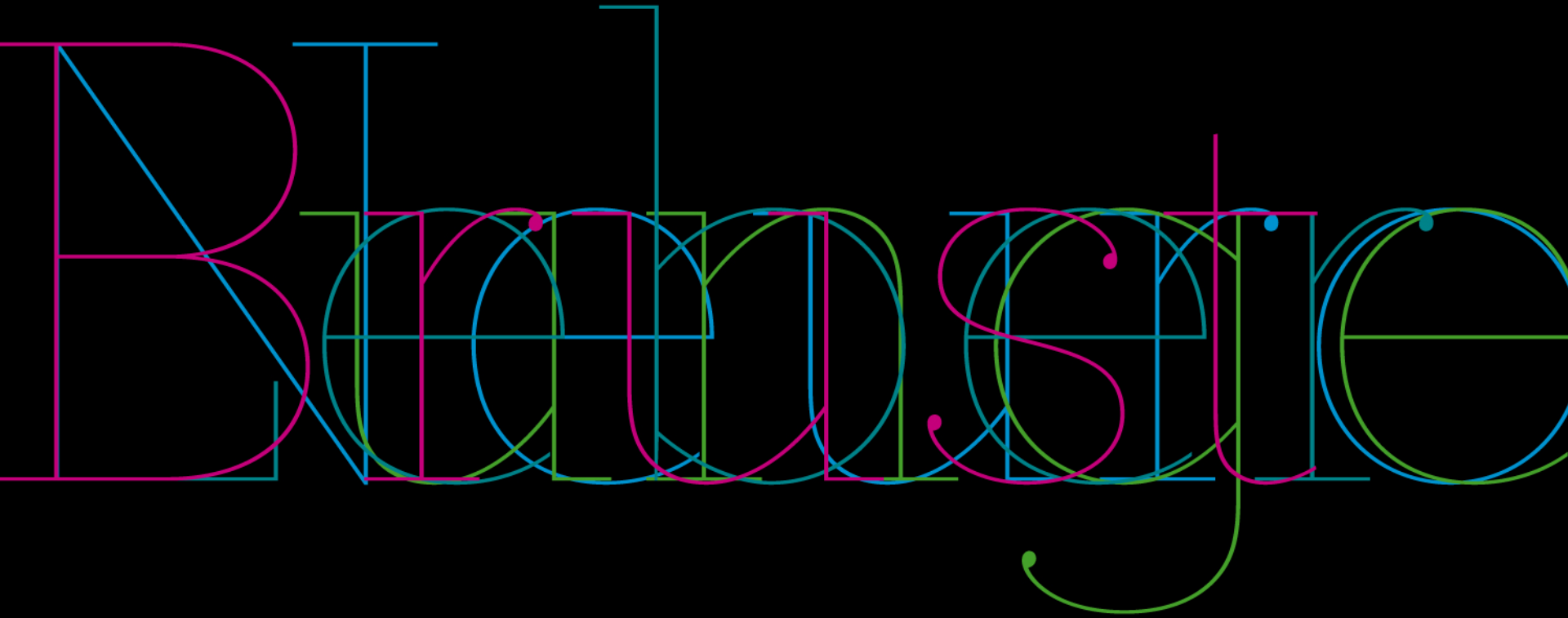
Produkteinführungen 2010 & 2011



Featuring AutoPoint™

The screenshot displays the Visia software interface for medical imaging analysis. The top toolbar includes icons for Patient and Study Administration, Reporting, Inspector Tools, Configuration, and Inspectors. The main window shows three axial MRI slices of a breast, with a central overlay of the Visia logo and the text 'Visia™ BREAST'. The left sidebar contains a 'STUDIES' section for 'Medis patient 277' (6/17/2005 9:55:03 AM) and a 'FUNCTIONAL RECOV...' section with a 'HANGINGS' list: MR Standard, Cine, Perfusion, Scar Tissue, Flow, T2 star, and Scout. Below this is an 'IMAGES' list with details for various scans, including '3-pl Localiser', 'DOUBLE IR AXIAL', 'FIESTA 2 CHAMBER (Rest)', and 'SC:FIESTA 2 CHAMBER (Rest)'. At the bottom left, it shows 'RECEIVING (0) PROCESSING (0)' and system status '3/4/2010, 3:11:08 PM CPU: 2%'. The bottom right of the interface features a perfusion graph with 'Relative Contrast' on the y-axis (0 to 150) and 'Time (min)' on the x-axis (0 to 22), alongside a circular color-coded perfusion map with a scale from 0 to 250.

MeVis



Christian H. Seefeldt

Vorstand Finanzen

AGENDA

Dr. Carl Evertsz (CEO)

- Zusammenfassung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung der Unternehmensstrategie

Thomas E. Tynes

- Darstellung der Vertriebsstrategie

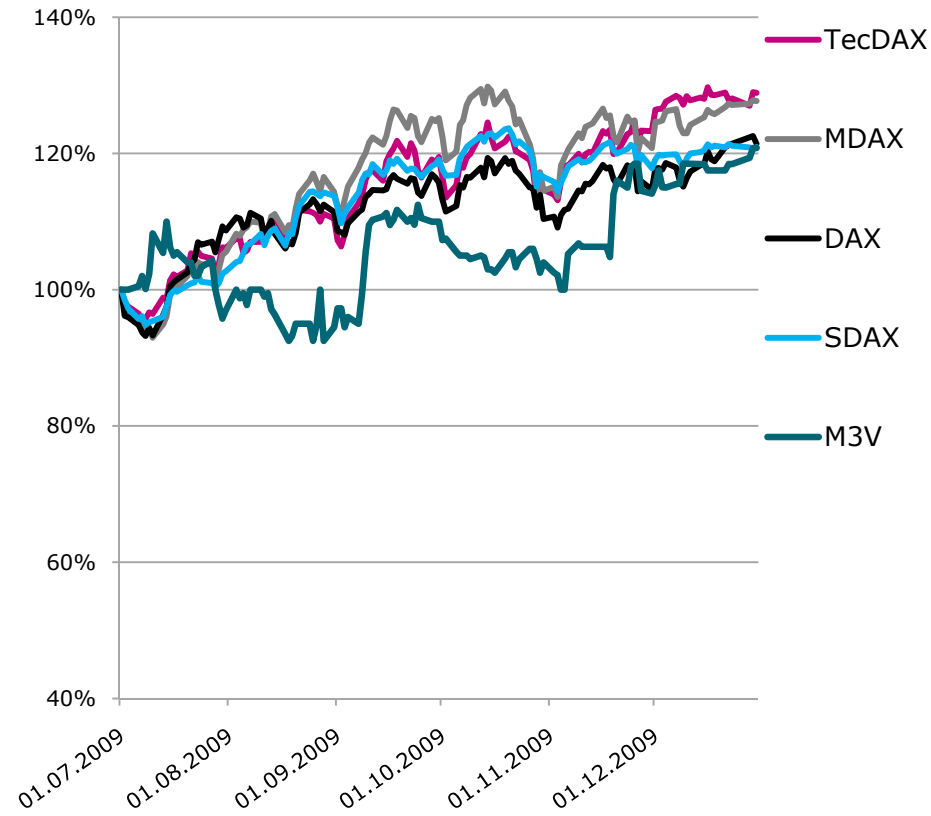
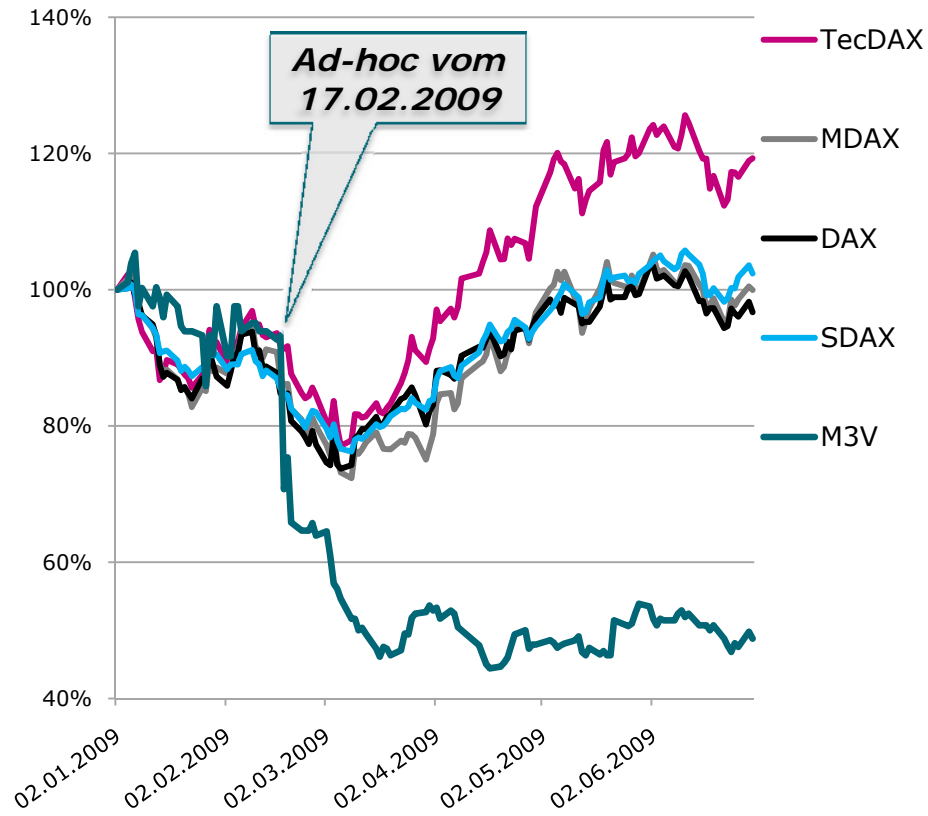
Christian H. Seefeldt

- Darstellung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung des 1. Quartals 2010
- Bericht des Vorstands zu den Tagesordnungspunkten 2, 7 und 8

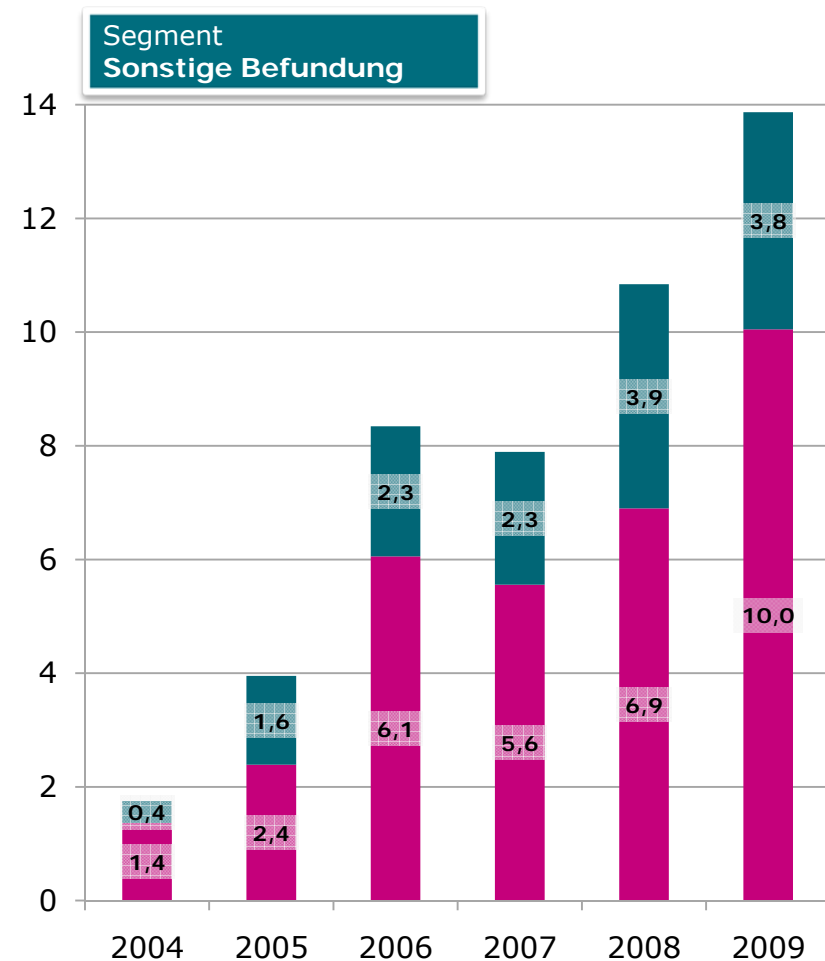
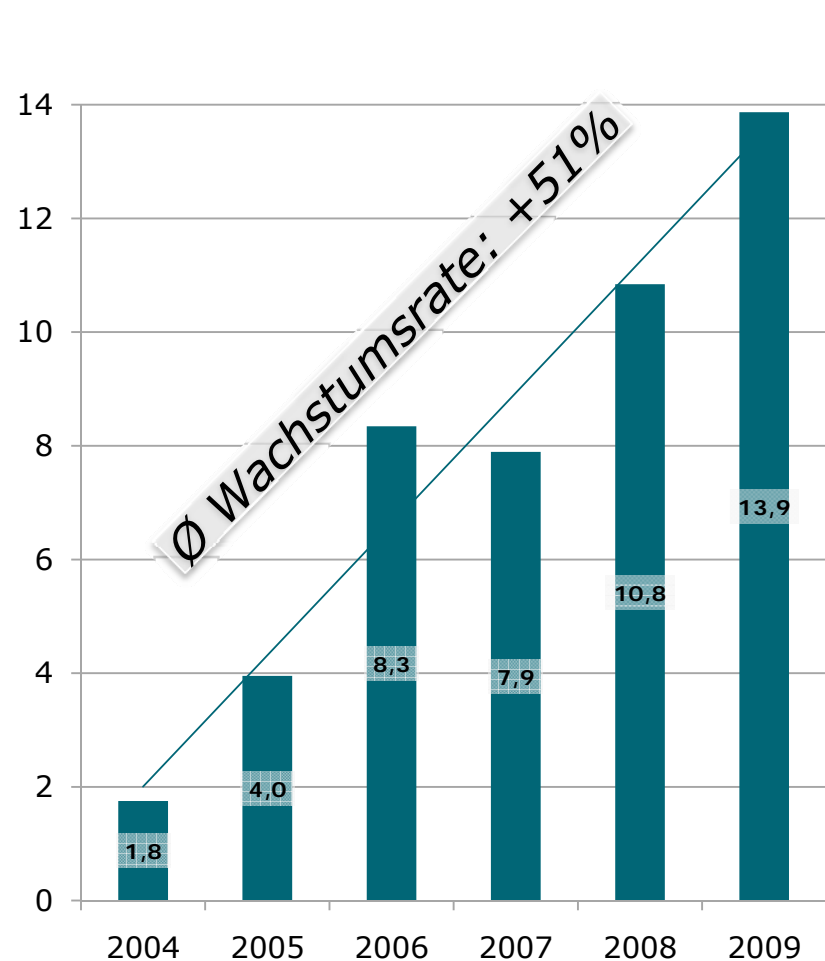
Performance im dt. Marktvergleich 2009

→ Schwieriges erstes Halbjahr

→ Leichte Erholung im zweiten Halbjahr

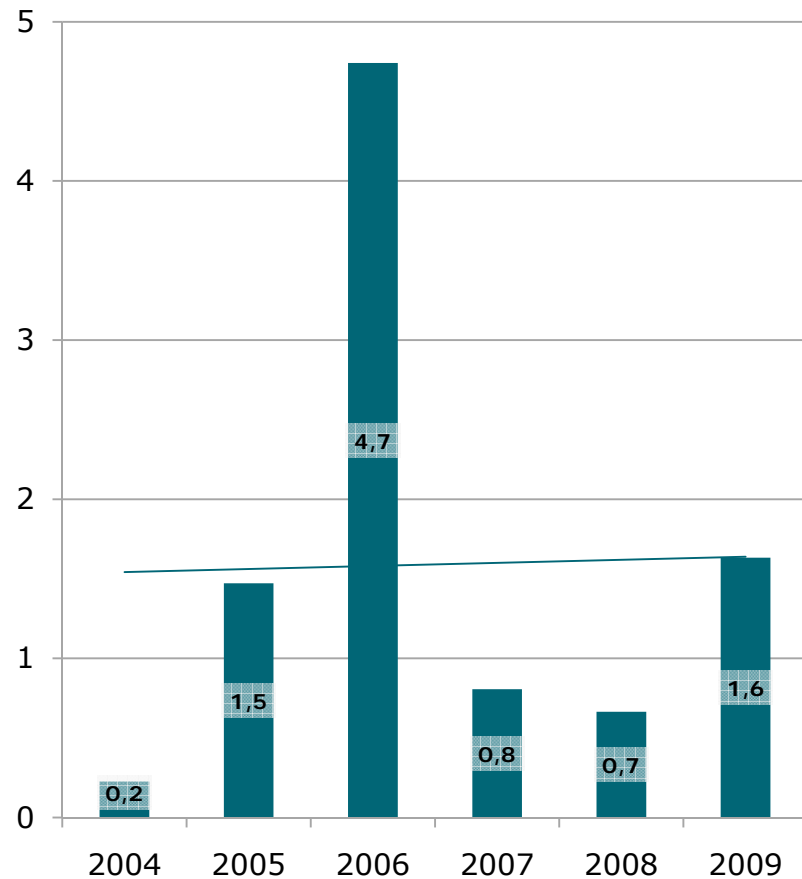


Entwicklung des Konzernumsatzes in € Mio.



Entwicklung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern

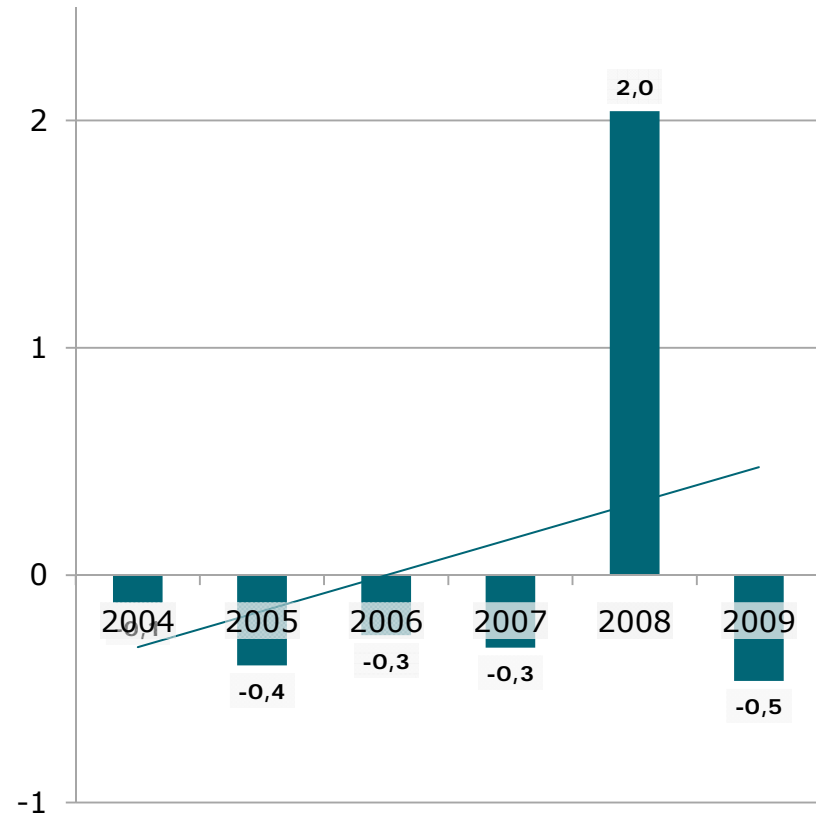
(EBIT in € Mio. nach IFRS)



→ EBIT deutlich verbessert aufgrund:

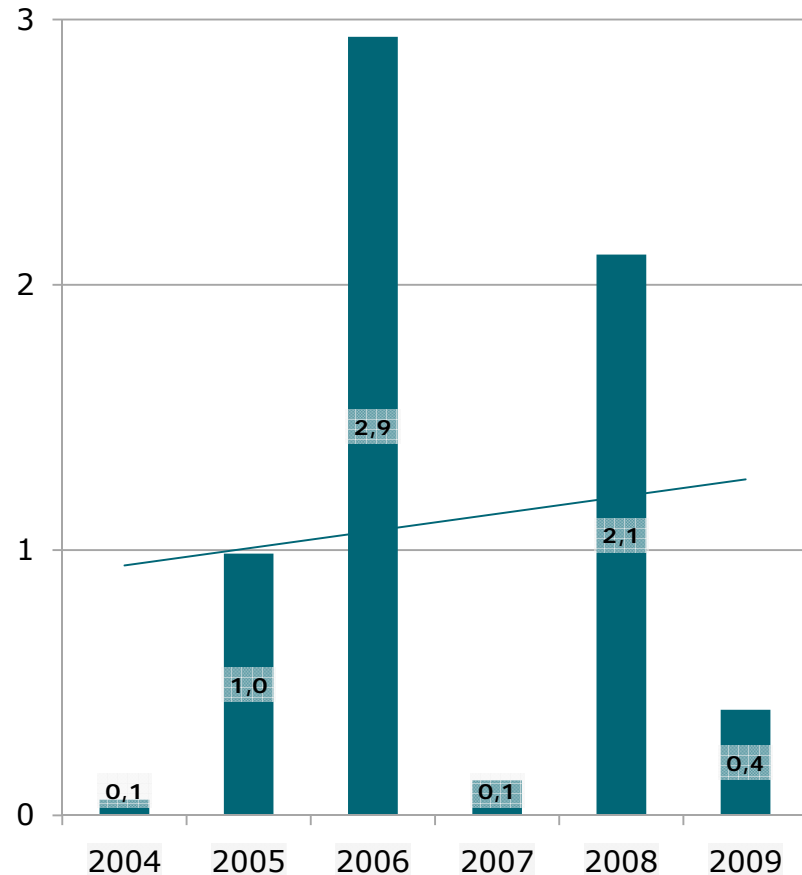
- Umsatzsteigerung von 28% ggü. Vorjahr
 - Kosteneinsparungen bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen
 - Abrechnung von vielen Entwicklungsaufträgen, sichtbar in den sonstigen betrieblichen Erträgen
- trotz erheblichen Anstiegs der Abschreibungen

Entwicklung des Finanzergebnisses in Mio. EUR (IFRS)



- Zinserträge:
+0,6 Mio. EUR (Vj. +1,1 Mio. EUR)
aufgrund des reduzierten Zinsniveaus
- Kalkulatorische Zinsaufwendungen:
-1,0 Mio. EUR (Vj. -0,3 Mio. EUR)
aufgrund der jetzt ganzjährigen Aufzinsung für die Ratenzahlungen der Akquisitionen
- Sonstiges Finanzergebnis:
-0,1 Mio. EUR (Vj. +1,3 Mio. EUR)
Reduktion des Absicherungszeitraums und damit eine Reduktion der Schwankungsausschläge von zufälligen positiven bzw. negativen Stichtagsbewertungen auf getätigte Devisenabsicherungen

Entwicklung des Konzernergebnisses in Mio. EUR (IFRS)



→ Immer noch hohe Schwankungen:

→ Mehr als Verdopplung des EBIT in 2009, aber:

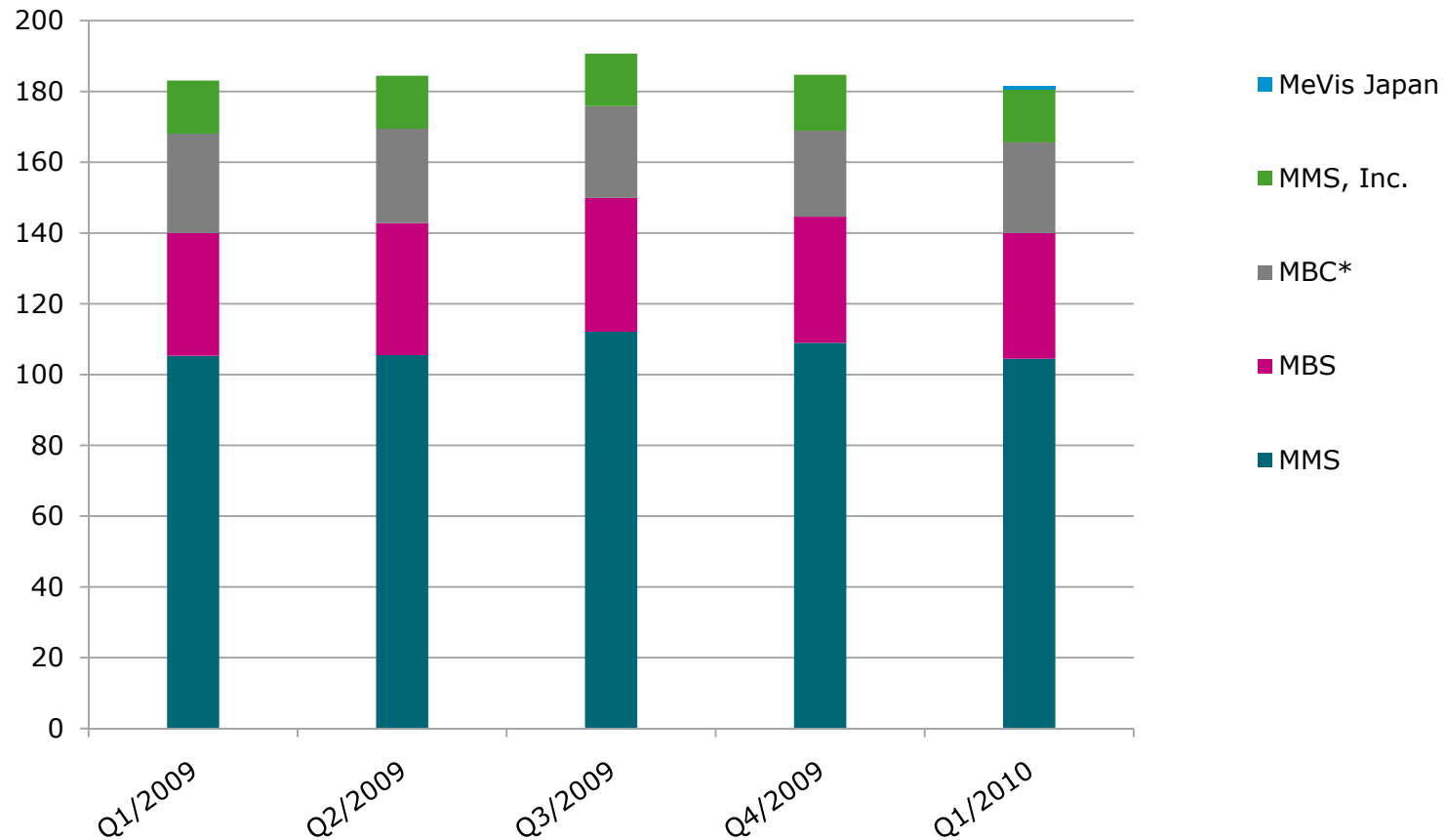
→ Negatives Finanzergebnis in 2009 und

→ Anstieg der Steuerlast auf 66% (Vorjahr 22%) als Abzug vom Ergebnis vor Steuern

Positionen der Konzern-Gewinn- & Verlustrechnung

<u>in TEUR</u>	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>Veränderung in %</u>
Umsatzerlöse	13.869	10.844	28 %
Ertrag aus der Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen	2.308	1.942	19 %
Sonstige betriebliche Erträge	1.828	1.062	72 %
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-459	-367	25 %
Personalaufwand	-9.799	-7.670	28 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.273	-4.054	- 19 %
Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA)	4.474	1.757	155 %
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-2.841	-1.092	160 %
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	1.633	665	146 %
Finanzergebnis	-465	2.041	- 123 %
Ergebnis vor Steuern (EBT)	1.168	2.706	- 57 %
Ertragsteuern	-770	-592	30 %
Konzernjahresüberschuss	398	2.114	- 81 %

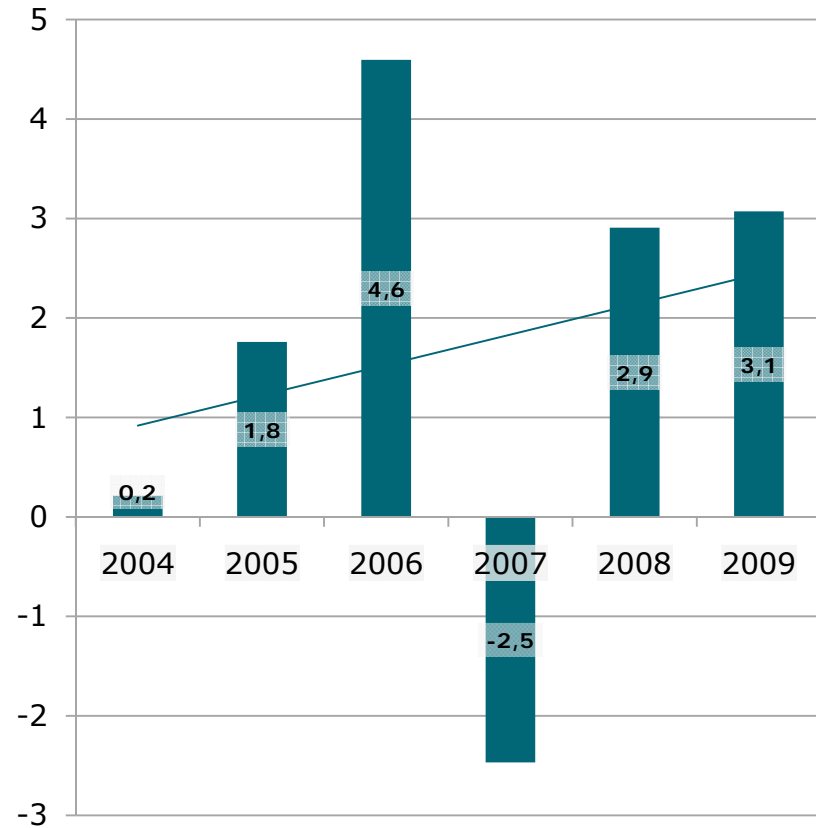
Entwicklung der Mitarbeiteranzahl (FTE = Vollzeitäquivalent)



→ Ziel: Konstante Anzahl an Mitarbeitern (FTE) für die nächsten Jahre (ohne Akquisitionen)

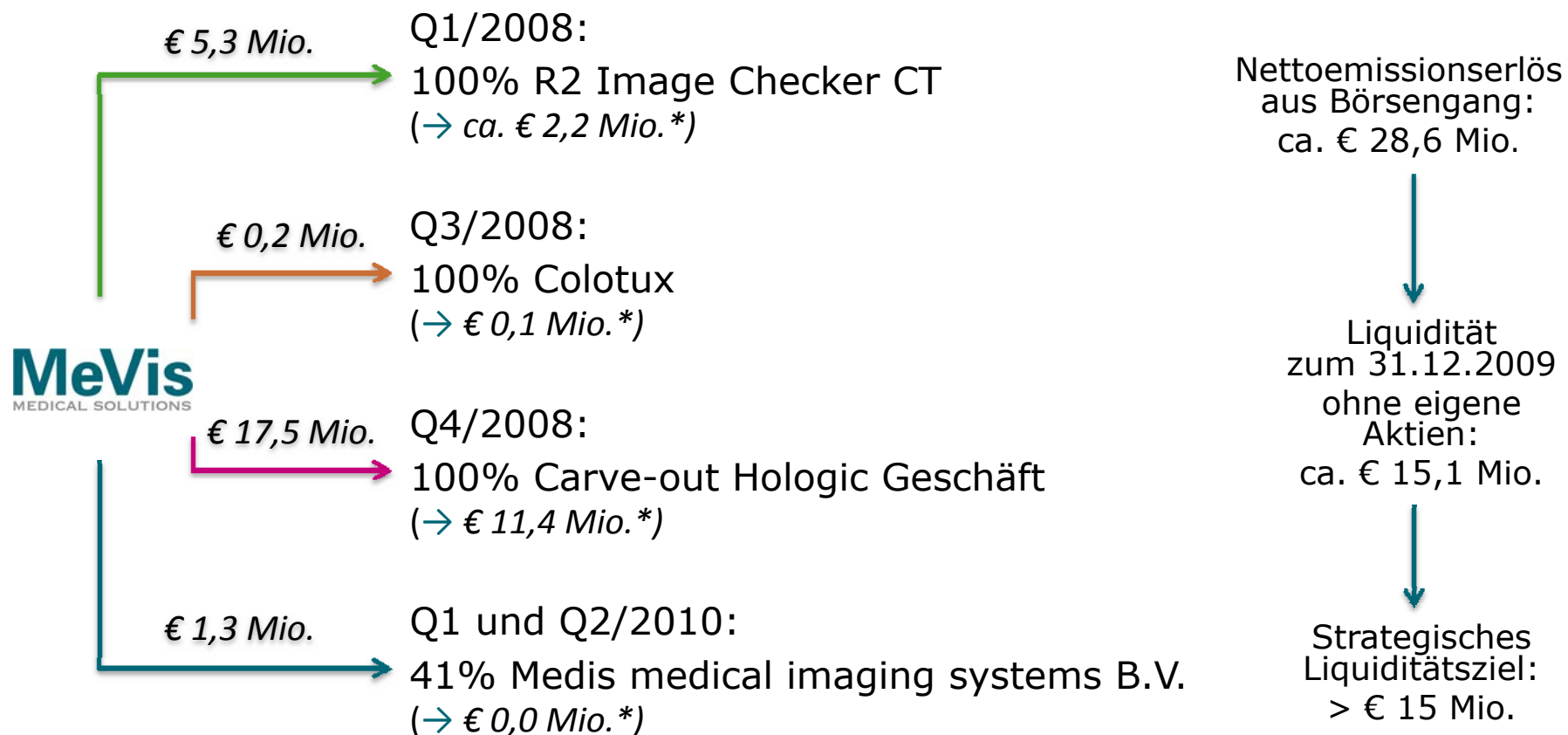
* 51% konsolidiert.

Entwicklung des operativen Cash Flow in Mio. EUR (IFRS)



- Weiterhin positiver Trend, obwohl
- deutlicher Anstieg der gezahlten Steuern auf 2,4 Mio. EUR in 2009 (0,9 Mio. EUR im Vorjahr)
- Zunahme der Debitoren um 1,9 Mio. EUR ggü. dem Vorjahr

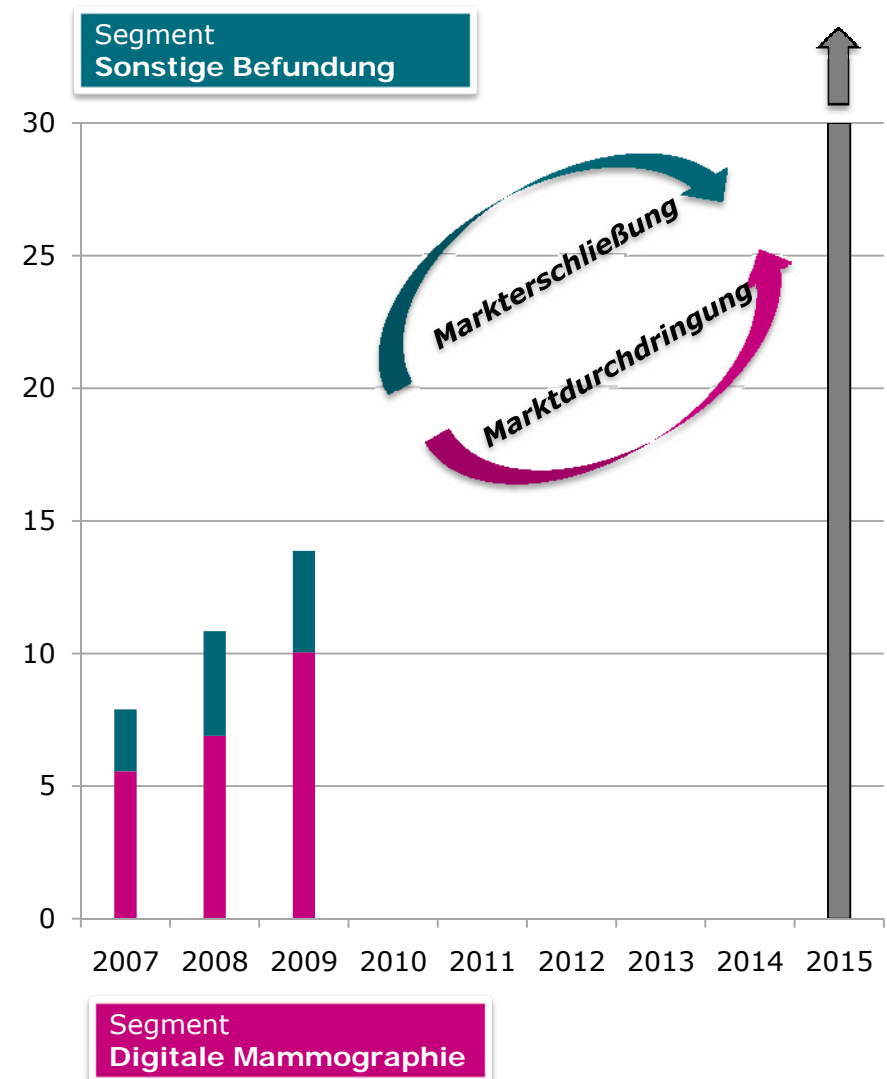
Wachstumspotential durch gezielte Akquisitionen



* Bilanzielle Restverbindlichkeit per 31.12.2009.

Wachstumspotential durch Einführung neuer Produkte

- im Geschäftsjahr 2009: über **1,5 Mio. Euro**
- im Geschäftsjahr 2010: Potential für über **2,5 Mio. Euro**
- im Geschäftsjahr 2011: Potential für über **5,0 Mio. Euro**



Segmentergebnisrechnung (IFRS)

	Digitale Mammo- graphie	Sonstige Befundung	Überleitung	MeVis- Konzern
in T EUR	2009	2009	2009	2009
Umsatzerlöse	10.048	3.876	-55	13.869
Sonstige betriebliche Erträge	887	1.487	-546	1.828
Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen	1.444	864	0	2.308
Planmäßige Abschreibungen	-1.375	-1.466	0	-2.841
Operative Aufwendungen	-4.737	-9.846	1.052	-13.531
Ergebnis vor Zinsen u. Steuern (= EBIT)	6.267	-5.085	451	1.633

Maßnahmen im Segment "Sonstige Befundung":

- Umsatzausweitung durch neue Visia-Produkte
- Abschluss der Visia-Produktentwicklung bis Q2/2011 mit entsprechender Reduktion bei den operativen Aufwendungen
- Neuordnung der Überleitungskosten auf die Segmente

Finanzkalender

Datum	Veranstaltung/Ereignis
23. April 2010	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2009
18. Mai 2010	Veröffentlichung Quartalsbericht 1/2010
10. Juni 2010	Ordentliche Hauptversammlung 2010
30. August 2010	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht
31. August 2010	8. DVFA-Small Cap Conference, Frankfurt am Main
22. November 2010	Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht 3/2010
22.-24. November 2010	Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt am Main

AGENDA

Dr. Carl Evertsz (CEO)

- Zusammenfassung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung der Unternehmensstrategie

Thomas E. Tynes

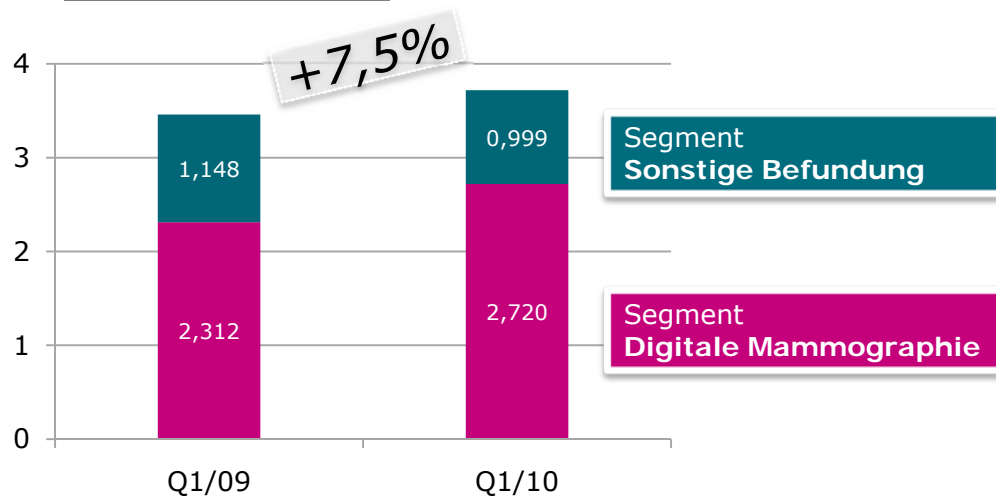
- Darstellung der Vertriebsstrategie

Christian H. Seefeldt

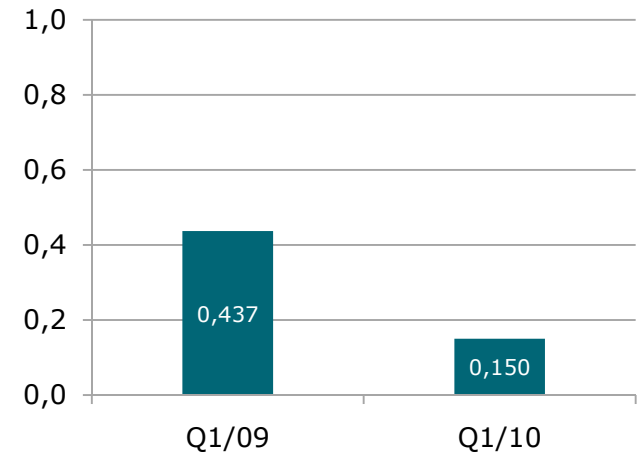
- Darstellung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung des 1. Quartals 2010
- Bericht des Vorstands zu den Tagesordnungspunkten 2, 7 und 8

Umsatz- und Ergebnisübersicht 1. Quartal in € Mio. (IFRS)

Konzernumsatz



Konzern-EBIT



- +18% Umsatzsteigerung im Segment ‚Digitale Mammographie‘
- -13% Umsatzrückgang im Segment „Sonstige Befundung“, aufgrund des Produktwechsels von CT LungCAD Ende Q1 auf Visia LungCAD

- EBIT sinkt entsprechend in Q1/2010
- Aber: Umsatzsteigerung (kumuliert) Ende April 2009 schon bei 12,3% und Ende Mai bei 20,8 % ggü. Vorjahr
- Weiterhin Prognose für gesamtes Jahr 2009: Zweistelliges Umsatzwachstum

AGENDA

Dr. Carl Evertsz (CEO)

- Zusammenfassung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung der Unternehmensstrategie

Thomas E. Tynes

- Darstellung der Vertriebsstrategie

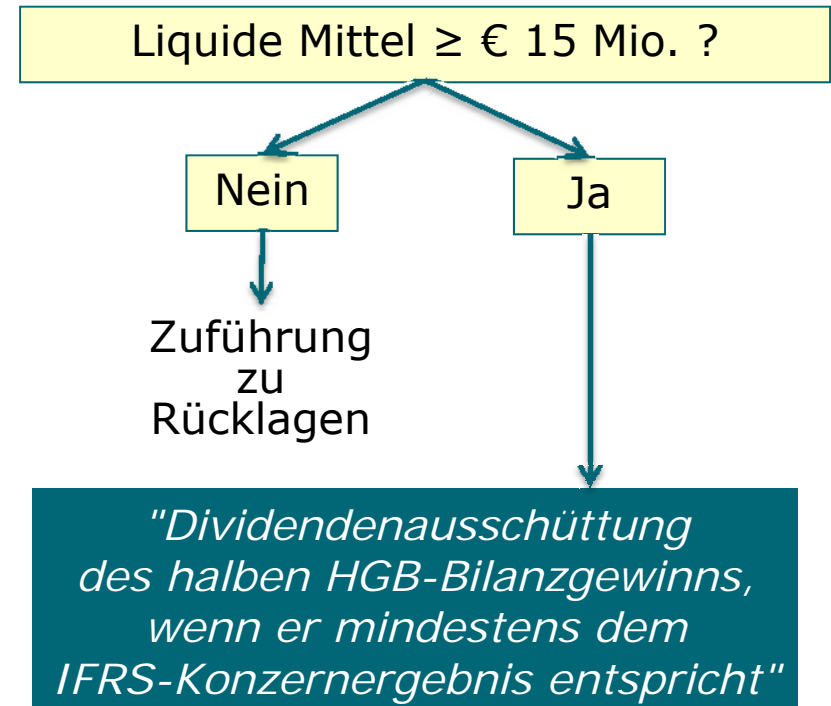
Christian H. Seefeldt

- Darstellung des Geschäftsjahres 2009
- Darstellung des 1. Quartals 2010
- Bericht des Vorstands zu den Tagesordnungspunkten 2, 7 und 8

TOP 2: Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns

→ Vorschlag und Aufsichtsrat schlagen vor, den (HGB-) Bilanzgewinn in Höhe von EUR 1.307.434,25 auf neue Rechnung vorzutragen

- Kriterium liquide Mittel \geq 15,0 Mio. EUR mit 0,1 Mio. EUR gerade überschritten, aber Ende 2010 wegen Ratenzahlung für Akquisitionen bei ca. 9,0 Mio. EUR erwartet
- Ausschüttung wäre auf maximal 0,4 Mio. EUR wegen IFRS-Konzernergebnis begrenzt; ansonsten Ausschüttung aus der Substanz
- Zusatzargument: Positives IFRS-Konzernergebnis nur durch massiven Verzicht der Mitarbeiter positiv



TOP 7: Schaffung genehmigten Kapitals

- Aufhebung des (alten) genehmigten Kapitals in Höhe von EUR 650.000,00
 - Beträgt nach teilweiser Ausnutzung nur noch EUR 130.000,00
- Schaffung eines (neuen) genehmigten Kapitals in Höhe von bis zu EUR 910.000,00 durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von neuen, auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen bis zum 9. Juni 2015
 - 50% des derzeitigen Grundkapitals
 - Bei Bedarf Stärkung der Eigenmittel der Gesellschaft
 - Nutzung von Opportunitäten und Mittel zur Abwehr feindlicher Übernahmen

TOP 8: Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

- Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien bis zu 10% des Grundkapitals
- Befristung bis 9. Juni 2015
 - Alte Regelung Anfang 2010 ausgelaufen
 - Bei Bedarf zusätzliche Stärkung der Eigenmittel (auch Einziehung der Aktien möglich)
 - Stabilisierung des Aktienkurses als möglicher Nebeneffekt

MeVis

BIODIVERSITÄT

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit