



Haupt- versammlung

30. Juni 2022



Mister Spex

ist **stolz auf die Erfolge** seit der Gründung

hat definiert **was Omnichannel in der Augenoptik bedeutet**

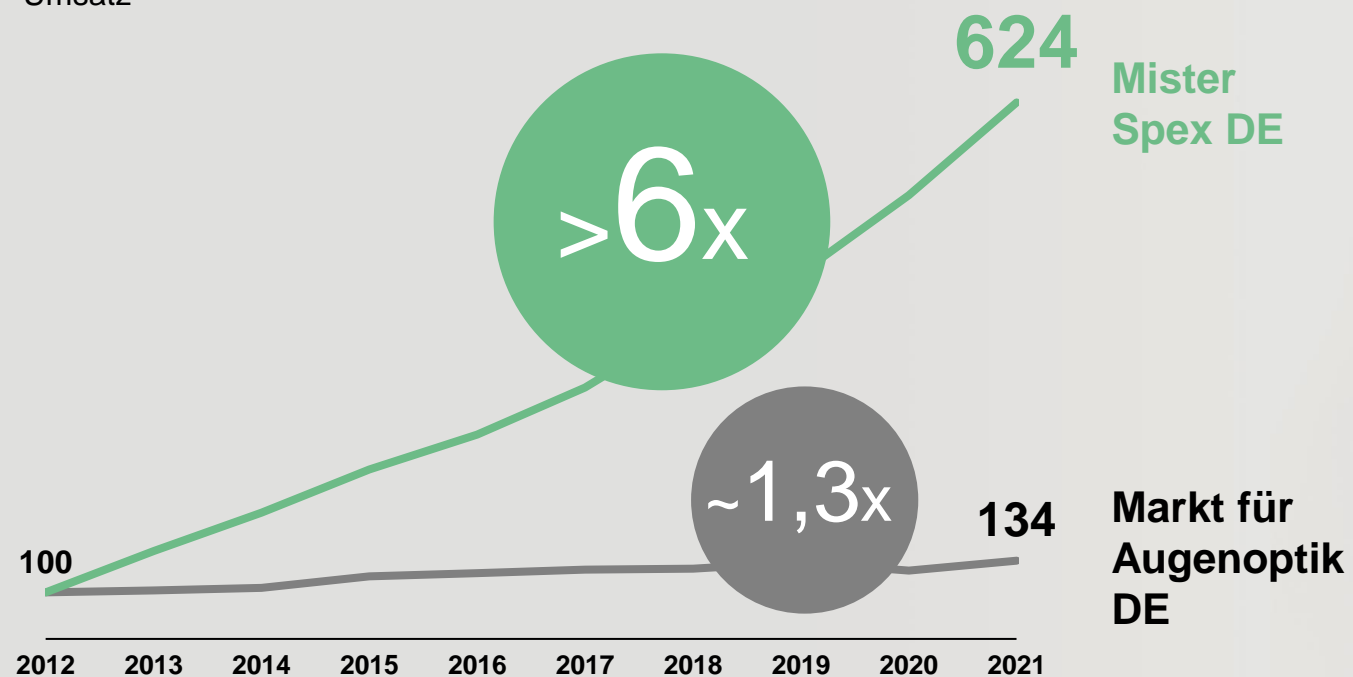
hat die **Kund*innenerfahrung auf ein neues Niveau gehoben**

ist jedes Jahr **stärker als der Markt gewachsen**



Mister Spex ist in den letzten 10 Jahren stärker als der Markt gewachsen

Indexierter Umsatz von Mister Spex
vs. Markt für Augenoptik in Deutschland
Umsatz



Anmerkung: GfK Daten umfassen nur Daten aus der Augenoptik und nicht aus dem Modebereich
Quelle: GfK für Marktdaten, Mister Spex

Klares Wertversprechen an die Kund*innen

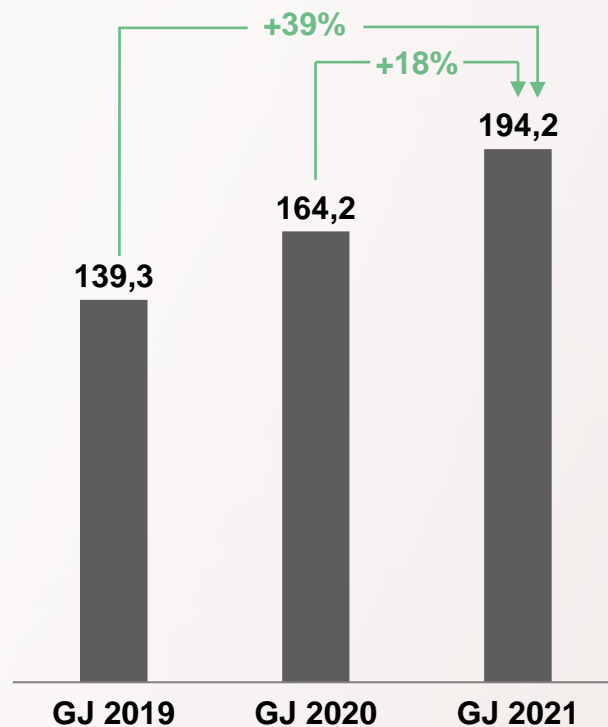
- Kostenlose Qualitätsgläser bei Korrektionsbrillen inklusive
- Transparente Preise
- Intuitiver und einfacher Kaufprozess
- Klare Kund*innenzentrierung



Starkes Wachstum auch in den letzten zwei Jahren trotz herausforderndem Marktumfeld

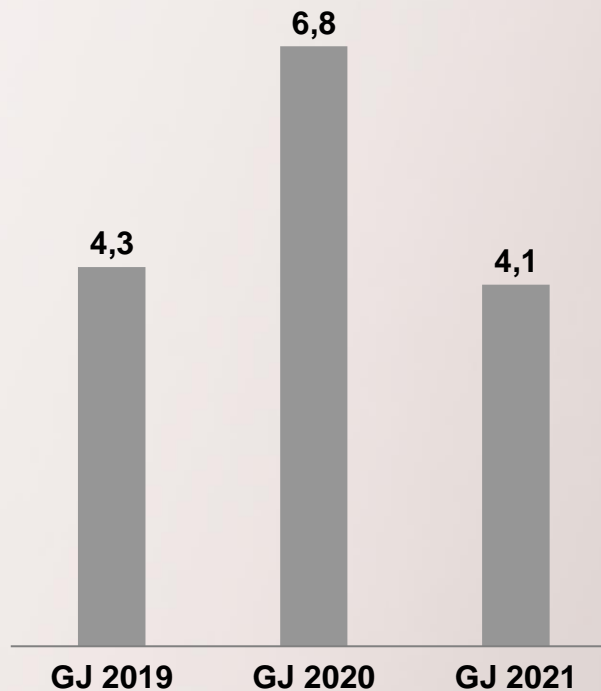
Umsatz

Mio. EUR



AEBITDA¹

Mio. EUR



¹ Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, angepasst um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen in Übereinstimmung mit IFRS 2, einmalige Transformationskosten und andere Sondereffekte, die nicht Teil des normalen Geschäftsverlaufs sind.



HIGHLIGHTS SEIT DEM IPO



Wir sind stolz auf unsere Erfolge seit dem IPO im letzten Jahr

245 Mio. EUR

Bruttoerlöse aus dem IPO

**+25% aktive
Kund*innen**

(Q1 '22 vs. Q1 '22)

Tech Funktionen

verbesserter Onlineshop und
Erweiterung des Onlinesehstests



#3

größter Einzelhändler in der
Augenoptik in Deutschland

Marktführer

bei Sonnenbrillen in Deutschland

Neue Marken und Start
des **Boutique-** Bereichs

18 Storeeröffnungen seit IPO einschließlich weiterer Stores in den internationalen Märkten Österreich und Schweden

Deutschland¹

54 + 14 seit IPO

Internationale Märkte¹

6 + 4 seit IPO

¹ zum 30/06/22

Akquisition von 100% des Technologieunternehmens Tribe¹ abgeschlossen

Kund*innen von Mister Spex profitieren:



- Empfehlungen für Brillengrößen
- Messung von Pupillendistanz und Einschleifhöhe
- Brillenrahmen nach Maß aus dem 3D Druck

¹ Seit Oktober 2020 hielt die Mister Spex SE 48% der Tribe GmbH, 100% wurden im Mai 2022 akquiriert

Wir haben deutliche Fortschritte bei unseren Nachhaltigkeitszielen erzielt

- Vielfalt im Vorstand und Aufsichtsrat
- Compliance Management



Unternehmensführung

Soziales

- CO₂ neutrales Unternehmen
- 100% CO₂ neutraler Versand
- >90% nachhaltige Verpackung und Reduzierung von Einwegplastik



- Ausgeglichene Geschlechterzusammensetzung
- Soziale Brillenkollektion mit dem Partner share¹

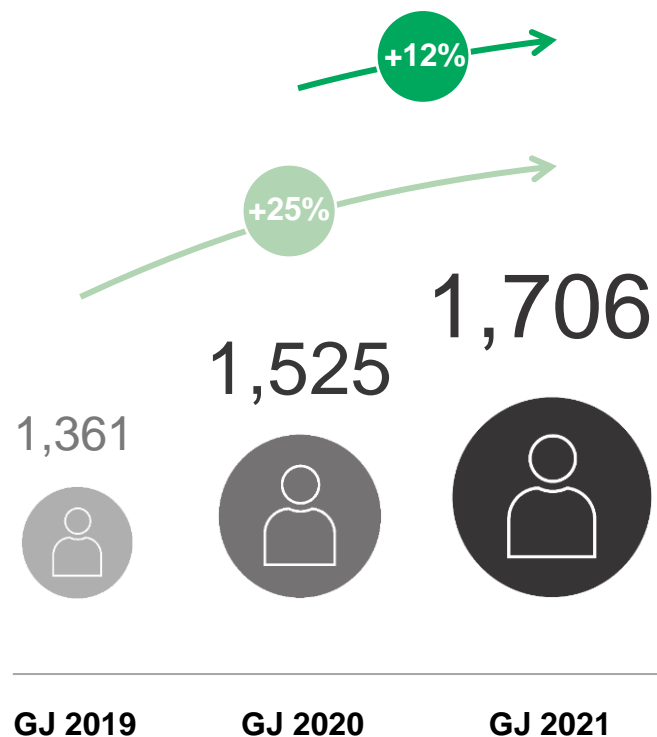


¹ Mit jeder verkauften Brille ermöglicht share einem Menschen in Not eine Brille und eine augenoptische Grundversorgung.

Anstieg wesentlicher nichtfinanzieller Leistungsindikatoren reflektiert hohe Kund*innenzufriedenheit und Wiederkaufabsicht

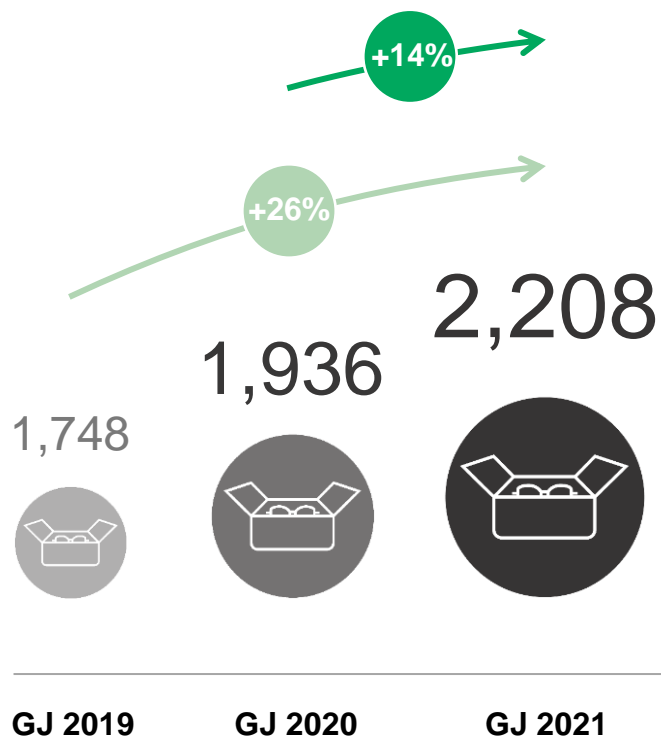
Aktive Kund*innen LTM¹

Tausend



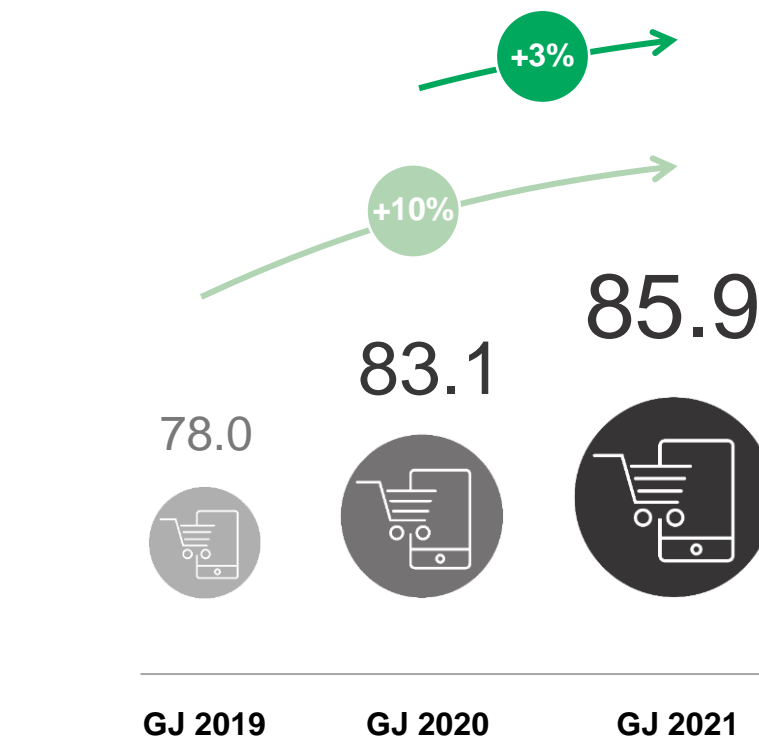
Bestellungen²

Tausend



Durchschnittlicher Bestellwert LTM³

EUR



¹ Kund*innen mit Bestellungen in den letzten zwölf Monaten ohne Stornierungen. ² Bestellungen nach Stornierungen und nach Retouren.

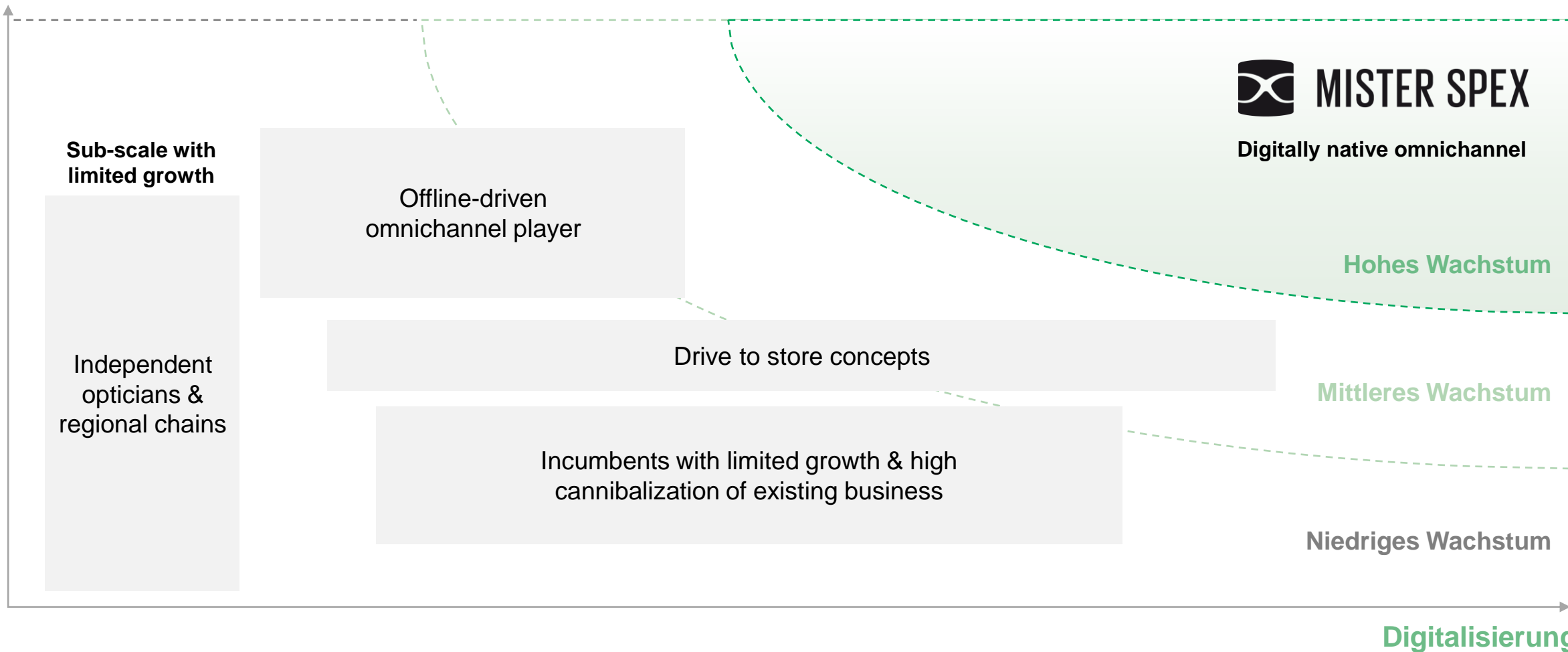
³ Entspricht den Umsatzerlösen dividiert durch die Anzahl der Bestellungen nach Stornierung und nach Retouren in den letzten zwölf Monaten.

STRATEGIE



Wir haben eine einzigartige Positionierung in einem fragmentierten Augenoptikmarkt

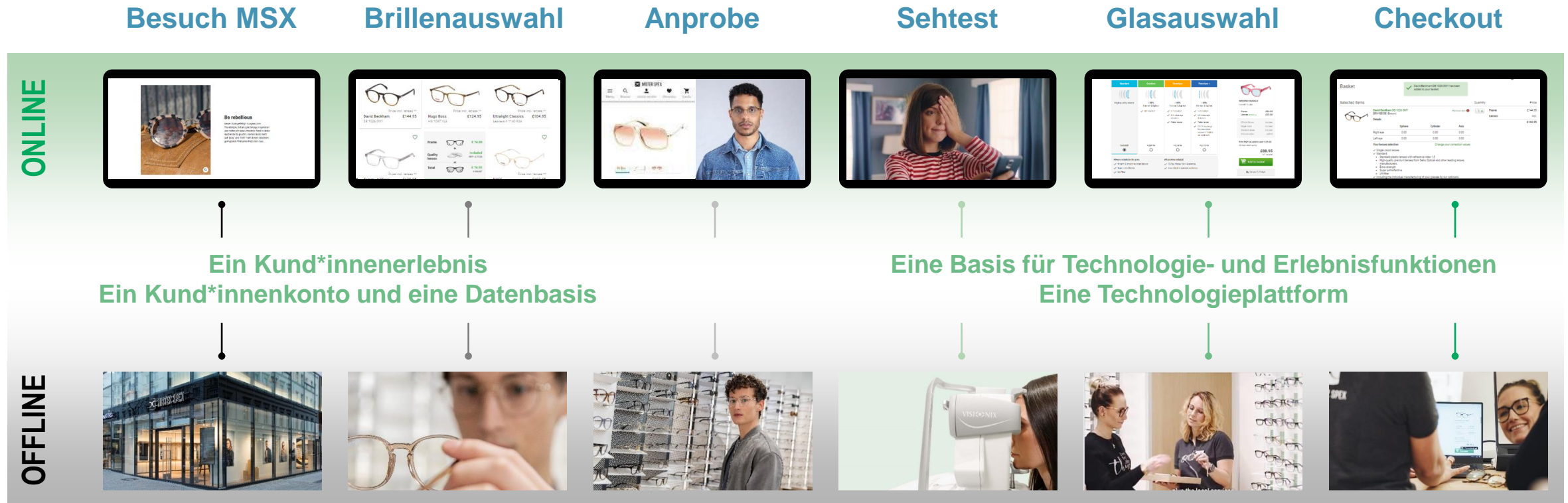
Fashion



Kontinuierlicher Anstieg des Marktanteils aufgrund unseres erfolgreichen Geschäftsmodells



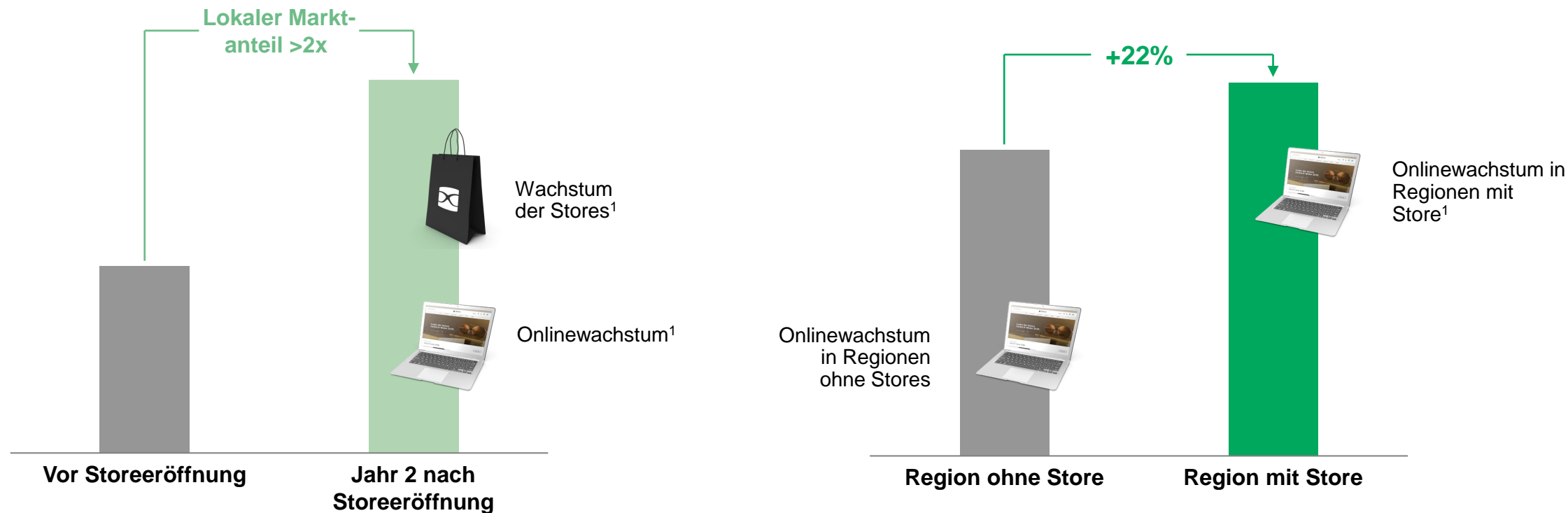
Wir stellen ein intuitives Einkaufserlebnis über alle online und offline Berührungspunkte sicher



Höhere Onlineumsätze und Verdopplung des Marktanteils in Storeregionen

Neue Stores erhöhen den Marktanteil in einer Region umgehend um den Faktor 2x ...

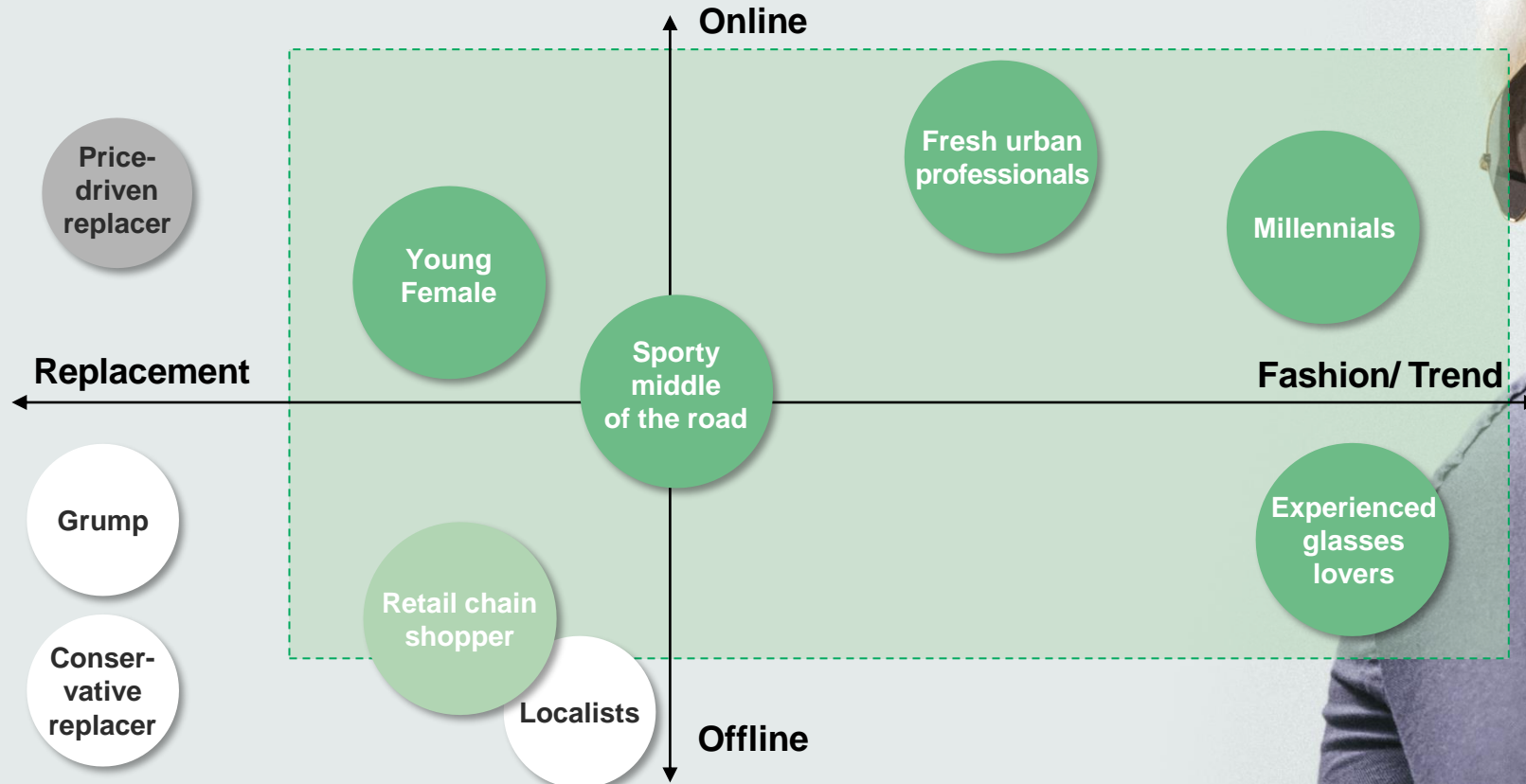
... Beschleunigung des Onlinegeschäfts² in Regionen mit Store vs. Regionen ohne Store



¹ 5 km Radius um einen Store

² Vergleich der indextierten Wachstumsrate in Jahr 3 nach Storeeröffnung in einem Radius von 5 Kilometern um einen Store (für alle Stores die länger als 3 Jahre geöffnet sind) im Vergleich zu 12 Monaten vor der Storeeröffnung

Wir fokussieren uns auf eine breite Gruppe von markenbewussten Kund*innen



 Zielkund*innengruppen



Wir haben ein überlegenes Wertversprechen an die Kund*innen

Markenversprechen



Starkes Wertversprechen

- ✓ Umfangreichstes und relevantes Produktsortiment: >10,000 SKUs
- ✓ Transparente Preise: >30% durchschnittliche Einsparungen
- ✓ Einfache Lieferung: Stores als Basis für Lieferung am selben Tag
- ✓ Omnichannelerfahrung: 60 Stores¹ in Deutschland, Österreich und Schweden

¹ zum 30.06.2022





AUSBLICK

Wir fokussieren uns auf vier strategische Prioritäten in 2022



Umsatzwachstum trotz herausforderndem Marktumfeld in Q1



Ausblick für das Gesamtjahr 2022

**Moderat zweistelliges
Umsatzwachstum,
leicht über der
Wachstumsrate von
18,2 % aus dem
Vorjahr**

**Steigerung
des bereinigten
EBITDA im
Vergleich zu 4,1
Mio. EUR im Jahr
2021**



Mehrere Treiber für langfristiges, planbares und profitables Wachstum

Zukunft

Heute

Strukturelles Wachstum

- Vorteil durch Verschiebung zu online

Marktentwicklung

- Stärkung der Marke
- Storeeröffnungen

Kund*innenerfahrung

- Technischer Vorreiter
- Kund*innenerlebnis verbessern

Marktexpansion

- Expansion in neue Märkte

Anorganisches Wachstum durch zielgerichtete und disziplinierte M&A



Unsere mittelfristigen Finanzziele

Umsatz-
wachstum

~25%

Bruttomarge

60%+

Bereinigte
EBITDA Marge
Niedrig
zweistellig
(low teens)





MISTER SPEX