



Research Report (Initial Coverage)

MEXEDIA S.p.A. - Società Benefit



MEXEDIA

**Wandel in ein Technologie-Unternehmen
im Bereich Customer eXperience Platform as a Service
(CXPaaS)**

-

Deutlicher Anstieg von Umsatz und Gewinn erwartet

Kursziel: 46,50 €

Rating: Kaufen

WICHTIGER HINWEIS:

Bitte beachten Sie den Haftungsausschluss/Risikohinweis
sowie die Offenlegung von möglichen Interessenkonflikten gemäß § 85 WpHG und Art. 20 MAR ab Seite 38

Hinweis gemäß MiFID II-Verordnung für Forschung "Geringe nicht-monetäre Vorteile": Die betreffende Forschung erfüllt die Voraussetzungen für die Einstufung als "Geringfügiger nicht monetärer Nutzen". Für weitere Informationen verweisen wir auf die Offenlegung unter "I. Forschung unter MiFID II".

MEXEDIA S.p.A. – Società Benefit *5a,6a,11

Rating: Kaufen
Kursziel: 46,50 €.

Aktueller Kurs: € 29,40
19.04.23 12:36
Euronext Growth Paris

Stammdaten:

ISIN: IT0005450819
WKN: A3C33K
Symbol: 41R
Anzahl der Aktien³: 5,70
Marktkapitalisierung³: 167,58
EnterpriseValue³: 194,28
in m / in EUR m

Streubesitz: 8,1%

Marktsegment:
Euronext Growth Paris

Rechnungslegungsstandard:
IFRS

Marketmaker:
Portzampac, BNP Paribas

Geschäftsjahr: 31.12.

Analysten:

Matthias Greiffenberger
greiffenberger@gbc-ag.de

Marcel Schaffer
schaffer@gbc-ag.de

* Katalog möglicher Interessenkonflikte auf Seite 39

Profil des Unternehmens

Industrie: Technologie und Telekommunikation

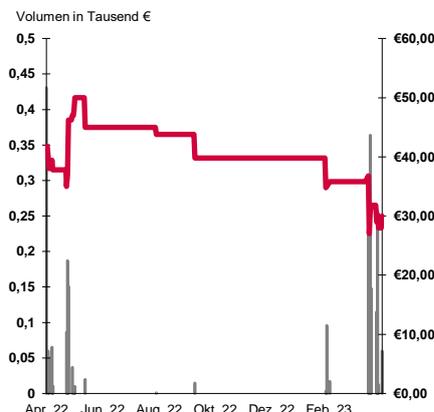
Fokus: TLC Business & Customer-Engagement Business Services

Mitarbeiter: 39 zum 08.05.2023

Gegründet: 2017

Hauptsitz: Rom, Italien

Leitung: Orlando Taddeo (CEO), Paolo Bona (Chief Business Officer), Fabio Focarelli (CFO), Giovanni Mannarino (Sales & Operation Director)



Mexedia ist ein Technologieunternehmen in den Bereichen Kundenmanagement und Telekommunikation. Ursprünglich konzentrierte sich Mexedia auf den internationalen Verkauf elektronischer Dienste (Voice-Traffic und SMS). Inzwischen hat sich das Unternehmen zu einem Technologieunternehmen mit der strategischen Vision entwickelt, seinen Kunden fortschrittliche technologische Dienstleistungen und ein umfassendes Kundenerlebnis zu bieten. Um dieses Ziel zu erreichen, hat Mexedia eine Customer eXperience Plattform als Service (CXPaaS) entwickelt, die Unternehmen cloudbasierte Dienste und APIs zur Verfügung stellt. Das Unternehmen ist vertikal strukturiert und bietet eine breite Palette innovativer Technologien und Tools, die in ein technologisches Ökosystem integriert sind und die gesamte verbraucherorientierte Kommunikation erleichtern. Das Geschäftsmodell von Mexedia basiert auf zwei stark synergetischen und komplementären Geschäftsbereichen: der Bereitstellung von Sprach- und SMS-Terminierungsdiensten unter Verwendung fortschrittlicher und innovativer technologischer Tools in einem konsolidierten Markt und der Bereitstellung von technologischen Multi-Channel-Diensten der neuen Generation. Die Integration dieser beiden Bereiche ermöglicht ein starkes Cross-Selling-Potenzial unter den angebotenen Diensten.

GuV in Mio. EUR \ Ende GJ	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023e	31.12.2024e
Umsatz	131,80	140,90	324,11	361,22
EBITDA	7,05	8,37	16,10	22,15
EBIT	6,89	8,36	13,90	21,15
Jahresüberschuss	2,96	4,43	5,53	10,48

Gewinn je Aktie	0,52	0,78	0,97	1,84
Dividende je Aktie	0,00	0,00	0,00	0,00

EV/Umsatz	1,71	1,60	0,69	0,62
EV/EBITDA	31,92	26,89	13,98	10,16
EV/EBIT	32,66	26,92	16,19	10,64
KGV	67,06	44,76	35,87	18,93
KBV		3,17		

Finanzkalender

Oktober 2023: H1-Bericht

**letzte Research Berichte von GBC:

Datum: Veröffentlichung / Kursziel in EUR / Bewertung

** Die oben aufgeführten Forschungsstudien können unter www.gbc-ag.de eingesehen oder bei der GBC AG, Halderstr. 27, D86150 Augsburg, angefordert werden.

EXECUTIVE SUMMARY

- Mexedia S.p.A. - Società Benefit (Mexedia) ist ein Technologieunternehmen, das in der Telekommunikationsbranche tätig ist. Mexedia dient als Vermittler für Voice-Traffic und SMS auf Großhandelsebene und erleichtert den Handel zwischen den Carriern. In der Telekommunikationsbranche werden internationale Telefongespräche und SMS-Nachrichten als handelbare Waren behandelt, die wie an der Börse zwischen Telekommunikationsunternehmen gehandelt werden. Voice bezieht sich auf internationale Anrufe, während sich A2P-SMS auf über Apps empfangene Nachrichten bezieht. Mexedia bietet seinen Kunden auch feste und kostengünstige Echtzeitliquidität via Factoring für den Handel mit Sprach- und SMS-Diensten an. Alle Aktivitäten bündeln sich in der Plattform Mexedia Exchange, auf der besicherte Forderungen von Schuldern an Investoren in Form von Asset-Backed Securities veräußert werden. Durch diese Tätigkeit erwirtschaftet Mexedia eine Arbitrage-Marge, die sich aus dem Vorschießen von Geld in Echtzeit gegen die Versteigerung der Forderungen ergibt.
- Das Telekommunikationsgeschäft von Mexedia weist ein starkes Wachstum und eine hohe Rentabilität auf. Das Unternehmen wandelt sich aktuell in ein Technologieunternehmen, das sich darauf konzentriert, seinen Kunden fortschrittliche technologische Dienstleistungen und ein umfassendes Kundenerlebnis zu bieten. Um dies zu erreichen hat Mexedia eine Customer eXperience Platform as a Service (CXPaaS) entwickelt, die Unternehmen cloudbasierte Dienste und APIs zur Verfügung stellt. Mexedia hat eine vertikale Struktur und bietet eine Reihe innovativer Technologien und Tools an, die in ein technologisches Ökosystem integriert sind und die gesamte kundenorientierte Kommunikation erleichtern.
- Im Jahr 2022 verzeichnete das Unternehmen einen Umsatzanstieg von 6,9 % auf 140,9 Mio. € (VJ: 131,8 Mio. €), der auf neue und bessere Angebote im Sprach- und SMS-Traffic zurückzuführen ist. Der Großteil des Umsatzes wurde von der irischen Tochtergesellschaft mit dem ursprünglichen Geschäftsmodell erwirtschaftet. Trotz gesteigerter Aufwendungen verbesserte sich das EBITDA deutlich um 18,7 % auf 8,37 Mio. € (7,05 Mio. €). Das Nettoergebnis stieg um 49,8 % auf 4,43 Mio. € (VJ: 2,96 Mio. €).
- Ein wichtiger Eckpfeiler der Wachstumsstrategie wird die neue Mexedia ON-Plattform sein, die als Customer eXperience Platform as a Service (CXPaaS) für Unternehmen, insbesondere in der Telefonbranche, entwickelt wurde, um die Kundenbindung zu verbessern und ein nahtloses und konsistentes Erlebnis zu bieten. Die Plattform bietet verschiedene Funktionen, darunter virtuelle Agenten und Assistenten, Omnichannel-Kommunikation, Automatisierung, Datenanalyse und innovative Kanäle wie Metaverse und Smart Voice Assistance. Sie umfasst auch einen offenen App-Store, der es Entwicklern und Marktteilnehmern ermöglicht, eine breite Palette von Anwendungen für Mexedia ON zu erstellen und zu verkaufen, wie z. B. Sentimentanalyse, Sprachbiometrie, Sprachanalyse, RPA, VR- und AR-Erfahrung, Voice Smart Assistants, OTP- und 2FA-Authentifizierung und vieles mehr. Der App-Store bietet außerdem Dienste für SMS-Marketing, Lead-Generierung, Content-Marketing und Nummernmaskierung an. Ziel von Mexedia ON ist es, das vielfältigste und leistungsfähigste Ökosystem von CXPaaS-Lösungen für Marken zu sein.
- Wir gehen davon aus, dass Mexedia im Jahr 2023 einen Umsatz von 324,11 Mio. € erwirtschaften wird, gefolgt von 361,22 Mio. € im Jahr 2024 und 397,29 Mio. € im Jahr 2025. Das Unternehmen hat in die USA expandiert, seine Position in bestehenden Märkten gestärkt und seinen Kundenstamm diversifiziert. Kürzlich erwarb es Matchcom Telecommunications Inc. und Phonetime Inc. in den USA, die allein im Jahr 2023 einen zusätzlichen Umsatz von 190 Mio. € und ein EBITDA von 6 Mio. € einbringen sollten.

- Wir gehen davon aus, dass Mexedia Ltd, die irische Tochtergesellschaft, mit einem geschätzten EBITDA von 6,3 Mio. Euro im Jahr 2023 der wichtigste Ertragsbringer des Unternehmens bleiben wird. Dieser Wert soll bis 2025 auf 8 Mio. € ansteigen, was einen starken und nachhaltigen Wachstumskurs widerspiegelt. Wir prognostizieren ein Nettoergebnis von 5,53 Mio. € im Jahr 2023, 10,48 Mio. € im Jahr 2024 und 14,49 Mio. € im Jahr 2025.
- **Auf Basis unseres DCF-Modells haben wir ein Kursziel von 46,50 € ermittelt und vergeben vor dem Hintergrund des hohen Upside-Potenzials das Rating Kaufen.**

INHALTSVERZEICHNIS

Executive Summary	2
Unternehmen	5
Aktionärsstruktur	5
Unternehmensbeschreibung	5
Management-Team.....	7
Verwaltungsrat.....	8
Geschäftliche Tätigkeit.....	9
Unternehmensgeschichte im Überblick	9
Das Geschäftsmodell.....	12
Voice und A2P-SMS.....	12
Finanzierung und Factoring von Sprachverkehr und A2P-SMS	13
Mexedia-Exchange.....	14
Markt und Marktumfeld	16
ESG-Analyse.....	20
ESG-/Nachhaltigkeits-Check.....	20
ESG-Profil	20
SDG-Referenz.....	21
Unternehmensspezifischer Beitrag zu den 17 UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (Auszug)	21
Beispiele.....	22
Unternehmensentwicklung.....	23
Finanzkennzahlen im Überblick	23
Geschäftsentwicklung 2022	24
Umsatzentwicklung	24
Ergebnisentwicklung	24
Bilanzielle und finanzielle Situation zum 31. Dezember 2022	26
SWOT-Analyse	27
Prognose und Bewertung.....	28
Umsatzprognose.....	28
Mexedia ON	30
Mexedia Health	34
Ergebnisprognose.....	34
Bewertung.....	36
Modellannahmen.....	36
Bestimmung der Kapitalkosten.....	36
Bewertungsergebnis.....	36
DCF-Modell.....	37
Anhang	38

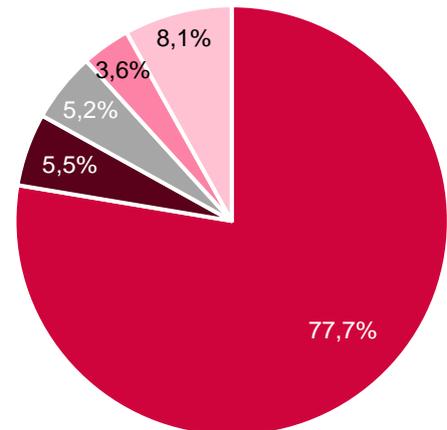
UNTERNEHMEN

Aktionärsstruktur

Aktionäre	Anteil
Heritage Ventures Ltd.	77,7%
Bimatik EOOD	5,5%
Orlando Taddeo	5,2%
Renzo Menarini	3,6%
Andere Aktionäre	8,1%

Quellen: MEXEDIA S.P.A.; GBC AG

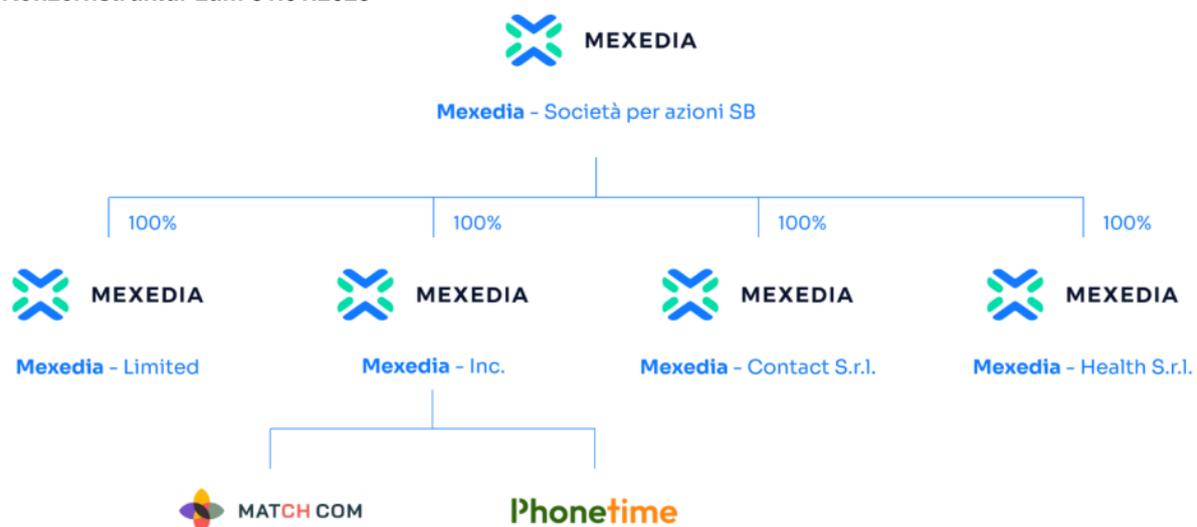
- Heritage Ventures Ltd
- Bimatics EOOD
- Orlando Taddeo
- Renzo Menarini
- Other shareholders



Unternehmensbeschreibung

Mexedia ist ein Technologieunternehmen in den Bereichen Kundenmanagement und Telekommunikation. Ursprünglich konzentrierte sich Mexedia auf den internationalen Verkauf elektronischer Dienste (Sprache und SMS). Inzwischen hat sich das Unternehmen zu einem Technologieunternehmen mit der strategischen Vision entwickelt, seinen Kunden fortschrittliche technologische Dienstleistungen und ein umfassendes Kundenerlebnis zu bieten. Um dieses Ziel zu erreichen, hat Mexedia eine Customer eXperience Platform as a Service (CXPaaS) entwickelt, die Unternehmen cloudbasierte Dienste und APIs zur Verfügung stellt. Das Unternehmen ist vertikal strukturiert und bietet eine breite Palette innovativer Technologien und Tools, die in ein technologisches Ökosystem integriert sind und die gesamte verbraucherorientierte Kommunikation erleichtern. Das Geschäftsmodell von Mexedia basiert auf zwei stark synergetischen und komplementären Geschäftsbereichen, nämlich der Bereitstellung von Sprach- und SMS-Terminierungsdiensten unter Verwendung fortschrittlicher und innovativer technologischer Tools in einem konsolidierten Markt und der Bereitstellung von technologischen Multikanal-Diensten der neuen Generation. Die Integration dieser beiden Bereiche schafft ein starkes Cross-Selling-Potenzial zwischen den angebotenen Diensten.

Konzernstruktur zum 31.01.2023



Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT; Mexedia Inc., eine Tochtergesellschaft von Mexedia S.p.A., hat im Januar 2023 erfolgreich die US-Unternehmen Phonetime Inc. und Matchcom Telecommunications Inc. übernommen.

TLC Business

TLC Business bietet Carrier-to-Carrier-Vermittlung von Sprach- und SMS-Verkehr auf Großhandelsebene und ermöglicht so Telekommunikationsbetreibern einen effizienten Handel. Als Mehrwertdienst bietet TLC auch gebührenfreie und Premium-Nummern, Satellitenanbindung und mobile Nummerierungsdienste (MVNO) an. Darüber hinaus stellt Mexedia seinen Partnern sofortige und kostengünstige Liquidität gegen Factoring zur Verfügung, die die Zahlungs- und Kreditabwicklung für Sprach- und SMS-Dienste durch die proprietäre Technologie von Mexedia Exchange garantiert.

Customer-Engagement Business Services

Mexedia ON ist eine einzigartige SuperApp für die Kundeninteraktion, die als Customer Experience Platform as a Service (CXPaaS) fungiert. Mit Mexedia ON können Unternehmen die Interaktion mit ihren Endkunden über alle Kanäle und Geräte verwalten und dabei Automatisierung, KI und spezialisierte Kontaktzentren nutzen. Mexedia ON bietet seine Dienste sowohl in der Cloud als auch über eine Anwendungsprogrammierschnittstelle (API) an. Erste Dienste sind bereits verfügbar, und der AppStore soll bis Ende 2024 voll einsatzfähig sein.

Management-Team



Orlando Taddeo (CEO & Mitglied des Verwaltungsrats)

Unternehmer in Serie, mit einer klaren Vision. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen auf dem TLC- und Innovationsmarkt und treibt den Wandel bei Mexedia voran.



Paolo Bona (Chief Business Officer & Mitglied des Verwaltungsrats)

Zuverlässige Führungspersönlichkeit mit umfassender Erfahrung in mehreren Sektoren und Ländern. Er zeichnet sich durch eine hohe Leistungsbereitschaft aus.



Fabio Focarelli (Finanzvorstand)

Als ehemaliger Finanzvorstand und Vorstandsmitglied mehrerer großer Konzerne in Italien und auf internationaler Ebene verfügt er über umfassende Fachkenntnisse.



Giovanni Mannarino (Direktor für Verkauf und Betrieb)

Experte für CRM, erfahren in SaaS-Vertrieb und Innovationsmanagement. Verfügt über eine langjährige internationale Karriere.

Verwaltungsrat



Elio Cosimo Catania (Vorsitzender des Verwaltungsrats)

Ingenieur, mit einem Master-Abschluss der Sloan School of Management am MIT in Boston. Ehemaliger CEO von IBM in Italien, Präsident von IBM Southern Europe & LatAm, Präsident der Italienischen Eisenbahnen, Vorstandsmitglied von Intesa SanPaolo und Telecom Italia. Unschätzbare Beitrag in Bezug auf die Erfahrung im Management des technologischen Wandels.



Orlando Taddeo (CEO & Mitglied des Verwaltungsrats)

Serienunternehmer mit einer klaren Vision. Er kann auf 30 Jahre Erfahrung im TLC- und Innovationsmarkt zurückblicken und ist seit 2021 Mitglied der B20 Trade & Investment Task Force. Inspiriert und treibt den Wandel bei Mexedia voran.



Paolo Bona (Chief Business Officer & Mitglied des Verwaltungsrats)

Hochschulabschluss in Fremdsprachen. Führungskraft mit umfangreichen Erfahrung in mehreren Sektoren und Ländern. Als Chief Business Officer von Mexedia bringt er Themen aus dem Tagesgeschäft der Führungskräfte in den Verwaltungsrat ein und umgekehrt.



Letizia Macri (Mitglied des Verwaltungsrats)

Studium der Rechtswissenschaften. Erfahrung in den Rechtsabteilungen mehrerer börsennotierter italienischer Unternehmen. Zurzeit Corporate and Compliance Manager bei Avio. Anerkanntes Fachwissen in Fragen der Corporate Governance und Compliance.



Antonio Pisanelli (Mitglied des Verwaltungsrats)

Abschluss in Jura und Master in Betriebswirtschaft. Führungskraft mit 30 Jahren Erfahrung in mehreren führenden italienischen Unternehmen. Als ehemaliger Rechtsberater von Lottomatica SpA berät er Unternehmen bei der Umstrukturierung und Entwicklung von Projekten.

Geschäftliche Tätigkeit

Unternehmensgeschichte im Überblick

Datum	Entwicklung
04.2017	Am 4. April 2017 wurde Airtime Ireland in Irland von Heritage Ventures als alleinigem Aktionär gegründet. Sie wurde als Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter dem Namen Rubelite Investments Limited gegründet.
04.2018	Airtime Ireland erhielt am 26. April 2018 von der irischen Commission for Communications Regulation (Commreg) die Genehmigung zur Erbringung elektronischer Kommunikationsdienste (Telekommunikationslizenz).
05.2018	Am 5. Juni 2018 hat die Gesellschafterversammlung von Airtime Ireland einen Sonderbeschluss zur Änderung des Firmennamens von Rubelite Investments Limited in Rubelite Technologies Limited gefasst.
01.2020	Am 6. Januar 2020 wurden Orlando Taddeo, Federico Germondani, David De Filippis und Paolo Bona aufgrund eines Aktienbezugsvertrags Aktionäre von Airtime Ireland.
04.2020	Airtime Ireland erwarb am 27. April 2020 99% des Aktienkapitals von Prime Exchange S.r.l. (jetzt Airtime Technologies S.r.l.), einem rumänischen Unternehmen, von Heritage Ventures durch eine Vereinbarung über den Kauf von Aktien.
05.2020	Am 5. Mai 2020 änderte Airtime Ireland seinen Namen von Rubelite Technologies Limited in Airtime Technologies Limited, um die Rebranding-Strategie des Unternehmens widerzuspiegeln und es unter der Marke "Airtime" identifizierbar zu machen.
05.2020	Am 11. Mai 2020 erwarb Airtime Ireland 100% des Aktienkapitals von Airtime Sp. Zo.o., einem polnischen Unternehmen, von Heritage Ventures im Rahmen eines Aktienkaufvertrags.
06.2020	Am 7. Juli 2020 erwarb Airtime Ireland 51% des Aktienkapitals von E-Newcarrier.com Chile S.p.A. (jetzt Airtime Technologies S.p.A.), einem chilenischen Unternehmen, von Herrn Wilber Javier Bucardo González im Rahmen eines Aktienkaufvertrags.
09.2020	Airtime Ireland gründete am 9. September 2020 Airtime Technologies U.S.A. Inc. im Bundesstaat Florida, USA.
10.2020	Opt1mize Holdings wurde am 23. Oktober 2020 nach Unterzeichnung des Lizenzvertrags Anteilseigner von Airtime Ireland.
01.2021	Am 12. Januar 2021 gründeten Heritage Ventures, Federico Germondani, David De Filippis, Paolo Bona und Opt1mize Holdings Airtime Partecipazioni S.p.A. in Italien. Sie brachten ihre Beteiligungen an Airtime Ireland als Sacheinlage in das neue Unternehmen ein. Die Beteiligungen stellten das gesamte Aktienkapital von Airtime Ireland dar und hatten einen Wert von 64.000.000,00 €, aufgeteilt in 6.400.000 Aktien.
02.2021	Der Verwaltungsrat von Airtime Ireland hat den Wert der Sacheinlagen, die das Grundkapital der Gesellschaft bilden, am 10. Februar 2021 von € 64.000.000,00 auf € 57.000.000,00 herabgesetzt, wie es das italienische Recht vorschreibt. Die Anpassung erfolgte aufgrund bedeutender Unternehmensereignisse, darunter die Abtretung von Beteiligungen an Airtime PL, Airtime RO und Airtime Chile, die Ausschüttung von Dividenden durch Airtime Ireland und ihre Tochtergesellschaften sowie ein möglicher leichter Rückgang des Umsatzes von Airtime Ireland.
03.2021	Am 16. März 2021 beschloss die außerordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft die Herabsetzung des Grundkapitals von 64.000.000,00 € auf 57.000.000,00 €. Dies beinhaltet die Annullierung von 700.000 ungedeckten Aktien und eine proportionale Reduzierung der Anteile der einzelnen Aktionäre. Zum Datum des Informationsdokuments beträgt das Grundkapital der Gesellschaft 57.000.000,00 €, eingeteilt in 5.700.000 Aktien, was einem Nennwert von 10,00 € pro Aktie entspricht (berechnet durch Division des Grundkapitals durch die Anzahl der Aktien).
03.2021	Im März 2021 unterzeichnete Heritage Ventures einen Beratervertrag mit Performance S.r.l., einem italienischen Unternehmen. Die Beratungsleistung umfasste die Zulassung der Aktien des Unternehmens zum Handel an der Euronext Growth und die Suche nach potenziellen Investoren. Als Entschädigung für die Dienstleistung übertrug Heritage Ventures eine Anzahl von Aktien im Wert von 300.000 €, die 0,53 % des Gesellschaftskapitals des Unternehmens entspricht, an Performance S.r.l.
05.2021	Zwischen März und Mai 2021 verkaufte Airtime Ireland seine gesamten Anteile an Airtime PL, Airtime RO und Airtime Chile zu ihrem Nennwert. Dies war Teil des Reorganisationsplans der Tochtergesellschaften der Gruppe.
06.2021	Am 16. Juni 2021 schloss Heritage Ventures einen Kaufvertrag mit Apitrage Ltd. ab. Im Rahmen dieser Vereinbarung erwarb Apitrage Ltd. eine Beteiligung von 0,87 % am Gesellschaftskapital des Unternehmens im Wert von 57.000.000 €. Darüber hinaus verpflichtete sich Apitrage Ltd. zum Kauf von Aktien des Unternehmens im Wert von mindestens 100.000 € direkt an der Euronext Growth Paris durch eine Open-Market-Transaktion (d.h. einen Kaufauftrag) ab dem ersten Tag, an dem die Aktien des Unternehmens an diesem Markt gehandelt werden.
09.2021	Am 22. September 2021 hat Airtime Partecipazione S.p.A., die Muttergesellschaft von Airtime, ihr strategisches Ziel der Notierung an der Euronext Growth Paris erfolgreich erreicht.
01.2022	Mexedia Srl wurde am 12. Januar 2022 für die Entwicklung von Dienstleistungen im IT-Bereich gegründet. Die Gesellschaft wurde mit einem Stammkapital von 25.000

	EUR gegründet, das vollständig im Besitz der Muttergesellschaft Mexedia S.p.A. Società Benefit ist.
05.2022	Am 25. Mai 2022 nahm die Mexedia Srl den Namen Mexedia Health Srl an und änderte ihren Unternehmensgegenstand, um eine Plattform innovativer Produkte und Dienstleistungen von hohem technologischem Wert zu entwerfen, zu entwickeln, zu produzieren, zu liefern und zu vermarkten bzw. zu vertreiben, um sowohl öffentliche als auch private Kunden zu unterstützen, die in den Bereichen Gesundheit, Wohlfahrt (Lifestyle), Pharmazie und Sozialfürsorge tätig sind. Der neue Unternehmenszweck zielt auf die Unterstützung und das Management der Gesundheit und des Wohlbefindens der Bürger ab.
02.2022	Mexedia Contact Srl wurde am 9. Februar 2022 für die Entwicklung von fortschrittlichen Business-Outsourcing- und Customer-Experience-Dienstleistungen gegründet. Das Stammkapital von Mexedia Contact Srl beträgt 100.000 EUR und befindet sich vollständig im Besitz der Muttergesellschaft Mexedia S.p.A. Società Benefit.
04.2022	Im April 2022 genehmigte der Verwaltungsrat des Unternehmens das "Rebranding-Projekt", das darin bestand, die neue Marke Mexedia einzuführen, um neue Geschäftskanäle zu erschließen und das Unternehmen in eine weitere und neue Entwicklungsphase zu führen. Das Projekt zielte darauf ab, Mexedia als ein Technologieunternehmen und nicht nur als eine Holdinggesellschaft zu erkennen.
05.2022	Die außerordentliche Generalversammlung vom 24. März 2022 änderte den Firmennamen in Mexedia S.p.A. und integrierte und erweiterte den bereits bestehenden Gesellschaftszweck. Die Aktionäre beschlossen außerdem, die Gesellschaft in eine gemeinnützige Gesellschaft umzuwandeln.
06.2022	Die ordentliche Hauptversammlung vom 18. Juli 2022 hat den Erwerb und die Veräußerung eigener Aktien gemäß und im Sinne der Artikel 2357 und 2357-ter des italienischen Zivilgesetzbuches und seiner Durchführungsbestimmungen sowie der EG-Verordnung genehmigt. Die Versammlung hat das Unternehmen Portzamparc mit Sitz in Paris ermächtigt, die im Vertrag "Liquiditätsvereinbarung" genannten Transaktionen durchzuführen.
09.2022	Am 16. September 2022 schloss Mexedia Inc, ein Unternehmen, das nach US-amerikanischem Recht zu 100 % von der Muttergesellschaft Mexedia S.p.A. SB kontrolliert wird, den Übernahmeprozess der beiden US-amerikanischen Unternehmen Phonetime Inc. und Matchcom Telecommunications Inc. ab.
12.2022	Der Verwaltungsrat hat am 20. Dezember 2022 die Leitlinien des Geschäftsplans 2023-2027, in dem die Strategien zur Erreichung der gesetzten Ziele dargelegt sind, zur Kenntnis genommen und geteilt.
01.2023	Mexedia Inc., eine Tochtergesellschaft von Mexedia S.p.A. SB, schloss im Januar 2023 den Übernahmeprozess von Phonetime Inc. und Matchcom Telecommunications Inc. ab.

Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT; GBC AG

Anfang 2022 wurde die Muttergesellschaft der Airtime-Gruppe einem bedeutenden Rebranding-Projekt unterzogen. Infolgedessen änderte sie ihren Namen von Airtime Partecipazioni S.p.A. in Mexedia S.p.A. Società Benefit. Gleichzeitig wurde das Unternehmensleitbild um den Zweck Benefit erweitert, was eine umfassendere Vision der Unternehmensziele widerspiegelt.

Die neue hochtechnologische und nachhaltige Mission des Unternehmens ist darauf ausgerichtet, die dringenden und modernen Anforderungen an eine langfristige, umweltverträgliche und sozial orientierte Entwicklung zu erfüllen. Dieser Ansatz steht im Einklang mit den umfassenderen Geschäftszielen des Unternehmens, das sich die Praktiken der nachhaltigen Entwicklung zu eigen machen und die dringenden Bedürfnisse der heutigen Welt erfüllen will.

Mit dem Stabilitätsgesetz von 2016 wurde das Konzept der "**gemeinnützigen Unternehmen (Società Benefit)**" in das italienische Rechtssystem eingeführt. Diese Unternehmen werden als gewinnorientierte Unternehmen definiert, die einen oder mehrere gemeinnützige Zwecke verfolgen und dabei verantwortungsvoll, nachhaltig und transparent gegenüber der Umwelt, den Gemeinden, den Menschen, den kulturellen und sozialen Gütern, den Verbänden und anderen Stakeholdern handeln. Neben ihrer gewinnorientierten Tätigkeit sind gemeinnützige Unternehmen laut Satzung und Statuten verpflichtet, gemeinnützige Ziele zu verfolgen, indem sie eine nachhaltige, verantwortungsvolle und transparente Geschäftsführung gegenüber Dritten betreiben. Gemeinnützige Unternehmen stellen eine hybride Form der Geschäftstätigkeit dar, die die Interessen der Anteilseigner ausgleicht und gemeinnützige Ziele verfolgt, gleichzeitig aber auch die finanziellen

Erwartungen der Anleger erfüllt. Eine Benefizgesellschaft in Italien zu werden oder zu gründen, hat mehrere Vorteile. Aktionäre und Stakeholder können sich des rechtlichen Schutzes von Geschäftsführern sicher sein, die finanzielle und nicht-finanzielle Interessen ausbalancieren, sowie der kontinuierlichen Verfolgung der gemeinnützigen Ziele des Unternehmens. Gemeinnützige Unternehmen können Investitionen mit sozialer Wirkung anziehen, die zur Finanzierung ihrer Aktivitäten beitragen können, und sie werden als verantwortungsbewusster und attraktiver für Verbraucher, Mitarbeiter und Investoren wahrgenommen. Darüber hinaus hat die italienische Regierung Mittel und Steuergutschriften bereitgestellt, um die Gründung von gemeinnützigen Unternehmen zu fördern und Anreize für öffentliche Ausschreibungen zu schaffen.

Das Geschäftsmodell

Mexedia ist ein Technologieunternehmen, das in der Telekommunikationsbranche begann und sich nun zu einem vollwertigen Technologieunternehmen entwickelt. Mexedia wurde 2020 ein aktiver Akteur in der TLC-Branche (Telekommunikation) und plant für 2023 eine Ausweitung seiner Aktivitäten auf Dienstleistungen im Bereich der Kundenansprache. Auf das TLC-Geschäft gehen wir weiter unten ein. In unserer Prognose gehen wir auch auf die Wachstumspläne des Unternehmens ein, insbesondere im Hinblick auf die Dienstleistungen im Bereich der Kundenansprache.

Der Schwerpunkt der Gruppe liegt im Telekommunikationssektor, den sie über ihre Tochtergesellschaft Mexedia Ltd in Irland betreibt. Mexedia Ltd dient als Großhandelsvermittler für Sprach- und SMS-Verkehr mit Telekommunikationsbetreibern. Darüber hinaus bietet sie ihren Partnern eine feste und kostengünstige Liquidität, die es ihnen ermöglicht, mit Sprach- und SMS-Diensten zu handeln, ohne von den Krediten ihrer Schuldner betroffen zu sein. Eines der einzigartigen Merkmale von Mexedia Ltd. ist die firmeneigene Finanztechnologie, die es dem Unternehmen ermöglicht, versicherte Kredite seiner Schuldner an Investoren und Liquiditätsanbieter zu versteigern. Dank dieser innovativen Finanzierungsmöglichkeit kann Mexedia Ltd. seinen Partnern die günstigste Finanzierungsquelle bieten.

Voice und A2P-SMS

Als Großhandelsvermittler für SMS- und Sprachverkehr fungiert Mexedia als Handelsvermittler zwischen den Betreibern. Im Bereich der Telekommunikation werden von Verbrauchern getätigte internationale Telefonanrufe oder über Apps empfangene SMS-Nachrichten als handelbare Waren oder Wertpapiere behandelt und auf Großhandelsebene zwischen Telekommunikationsunternehmen ausgetauscht. Voice bezieht sich auf internationale Anrufe, während SMS zwischen Anwendungen und Personen als A2P-SMS bezeichnet werden.

Wenn jemand ins Ausland reist und mit seinem Telefon einen Anruf tätigt, muss sein Heimatanbieter (der Anbieter, bei dem er in seinem Heimatland einen Handyvertrag hat) Sprachverkehr von einem ausländischen Anbieter kaufen, um den Anruf zu verbinden. Nehmen wir an, ein Kunde aus Deutschland nach Italien reist und sein Telefon benutzt, um einen Freund in Deutschland anzurufen. Dann muss der Anruf vom Telefon des Kunden über das Netz des lokalen Anbieters in Italien und dann über das Netz des Anbieters in Deutschland geleitet werden, bevor er schließlich das Telefon des Freundes erreicht. In diesem Szenario müsste der Heimatanbieter des Kunden in Deutschland Sprachverkehr von einem lokalen Anbieter in Italien kaufen, um den Anruf zu verbinden.

Um den Sprachverkehr und die A2P-SMS zu bündeln, verwenden die Telekommunikationsunternehmen spezielle Vermittlungs- und Weiterleitungseinrichtungen, die als Vermittlungsstellen und Nachrichtenzentren bekannt sind. Diese Vermittlungsstellen und Nachrichtenzentren verbinden die Telcos untereinander, um den Austausch von Sprachverkehr und A2P-SMS zu erleichtern. Telcos verwenden spezielle Software, um die Geschäfts- und Betriebsaspekte des Handels mit Sprachverkehr und A2P-SMS mit anderen Telcos zu verwalten, z. B. Bereitstellung, Bewertung, Weiterleitung, Abrechnung und Überwachung. Diese Einrichtung fördert ein dynamisches Handelsumfeld für Telekommunikationsunternehmen, das es ihnen ermöglicht, ihre Lieferanten für Sprachverkehr oder A2P-SMS zu bezahlen und gleichzeitig ihren Kunden die gleichen Dienste in Rechnung zu stellen. Solange die Kosten für den gekauften Datenverkehr niedriger sind als der Betrag, den die Kunden für den Dienst zahlen, kann das Telekommunikationsunternehmen einen Gewinn erzielen. Aufgrund des technischen Charakters und der hohen Umsätze dieser Branche beschäftigen Telcos oft große Teams, um die technischen, Verkaufs- und Finanzabteilungen solcher Handelsaktivitäten zu verwalten. Mexedia Ltd. nutzt für diese

Handelsaktivitäten die von Optimize Technologies Limited lizenzierte Software. Mexedia Ltd. ist also als Telekommunikationsbetreiber in Irland tätig, der B2B-Dienste anbietet und als Marktmacher für Telekommunikationsdienste fungiert.

Zusammenschaltungsvereinbarungen zeichnen sich vor allem durch ihr variables Entgelt aus, das auf der Grundlage des zwischen den Parteien ausgetauschten Verkehrs und eines Gesamttarifs festgelegt wird. Dies bedeutet, dass die Kosten für die im Rahmen dieser Vereinbarungen erbrachten oder erhaltenen Dienstleistungen je nach Verkehrsaufkommen schwanken können. Die mit den gekauften Minuten verbundenen Kosten sind in den Umsatzkosten enthalten.

Finanzierung und Factoring von Sprachverkehr und A2P-SMS

Darüber hinaus bietet Mexedia Ltd. seinen Partnern feste und kostengünstige Echtzeit-Liquidität für den Handel mit Sprach- und SMS-Diensten an. Diese Liquidität ist durch die Forderungen der versicherten Schuldner ihrer Partner gesichert.

Zu diesem Zweck führt Mexedia Ltd. über Mexedia Exchange Auktionen versicherter Forderungen seiner Schuldner an Investoren in Asset-Backed-Securities und Liquiditätsanbieter durch. Mit dieser Tätigkeit erwirtschaftet Mexedia Ltd. eine Arbitragemarge, indem es die Spanne ausnutzt, die sich aus dem Vorschießen von Geld in Echtzeit gegen die Versteigerung seiner Forderungen ergibt.

Darüber hinaus ermöglicht diese Tätigkeit den Tochtergesellschaften von Mexedia Ltd. und anderen Geschäftspartnern, von einer Nachfragemacht zu profitieren, die es ihren Verkaufsteams ermöglicht, in Echtzeit niedrigere Sätze für Vorfinanzierungen mit ihren Anbietern auszuhandeln. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Mexedia Ltd. von der Arbitrage bei der Finanzierung seiner Partner profitiert, während diese Partner in der Telekommunikationsarbitrage handeln.

Mexedia Ltd. hat eine Asset-Backed-Liquiditätslösung implementiert, die dem Unternehmen den Handel mit Telekommunikationsdiensten mit großen Branchenakteuren wie T-Mobile, Telecom Italia und Orange ermöglicht. Diese Kombination technologischer Lösungen stellt nicht nur sicher, dass die von den Partnern vorgestreckten Mittel stets durch einen Vermögenswert gedeckt sind, sondern bietet auch eine Echtzeit-Transparenz der von den Partnern generierten Forderungen.

Das Unternehmen hat ein Ökosystem entwickelt, das es seinen Mitarbeitern ermöglicht, über eine webbasierte Benutzeroberfläche, die von jedem Gerät mit Internetanschluss aus zugänglich ist, dynamisch mit Kunden und Lieferanten zu handeln. Mexedia Ltd. hat seine eigene Art von Automatisierung und Effizienz geschaffen, die es dem Unternehmen ermöglicht, die mit der traditionellen IT- und Netzwerkinfrastruktur für Telekommunikationsaktivitäten verbundenen Kosten zu senken. Durch die Bereitstellung dieses Dienstes für seine profitablen Marken und die strategischen Akquisitionen von Telekommunikationsbetreibern kann das Unternehmen maximale Margen aus seinen Telekommunikationsabteilungen herausholen und sie in schlanke technische Abläufe verwandeln.

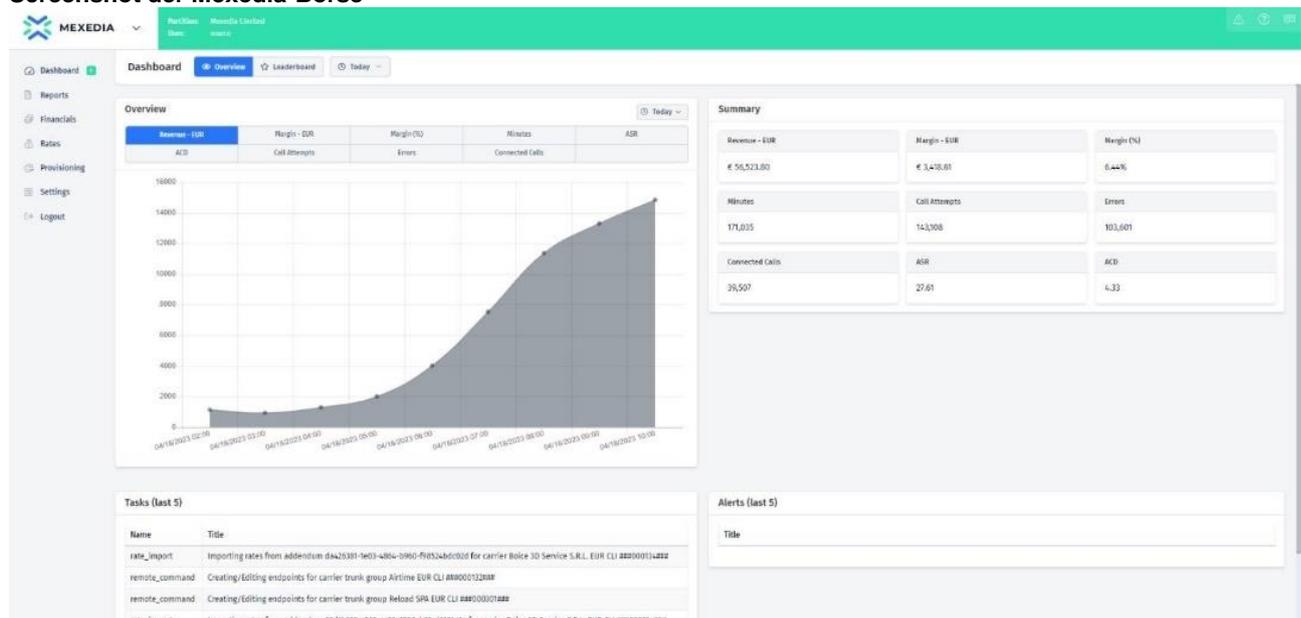
Die in die Plattform integrierte Fintech-Lösung war ein wichtiger Faktor, der Telekommunikationsbetreiber dazu veranlasste, über die Plattform zu handeln. Die Lösung bietet sofortige Liquidität, die auf das Bankkonto des jeweiligen Nutzers/Betreibers überwiesen wird.

Mexedia-Exchange

Mexedia Exchange ist eine lizenzierte Softwareplattform, die das Market-Making von Sprachverkehr und A2P-SMS mit der Finanzierung kombiniert und Telekommunikationsbetreibern einen Marktplatz für den Handel mit Minuten und Texten in Echtzeit ohne Kreditrisiko bietet. Die Plattform bietet einen Liquiditätspool, der von Mexedia Exchange unterstützt wird, und ist damit eine "All-in-One"-Softwarelösung mit verwalteten Switches und Message Centern, die die Benutzererfahrung für Telekommunikationsbetreiber und Branchenexperten vereinfacht. Mit Mexedia Exchange kann eine Person mit Tausenden von anderen Telekommunikationsbetreibern Sprachverkehr und A2P-SMS handeln und dabei technische Elemente und finanzielle Prozesse nahtlos verwalten. Die Plattform bietet zahlreiche Automatisierungen, die es jedem Beteiligten in der Telekommunikationsbranche leicht machen, mit Sprachverkehr und A2P-SMS zu handeln, und spart Zeit, um sich auf umsatzfördernde Aktivitäten zu konzentrieren.

Mexedia Exchange verschafft der Gruppe einen deutlichen Wettbewerbsvorteil, indem es den laufenden Betrieb und die Verwaltung der Aktivitäten ihrer Tochtergesellschaften skaliert. Die Plattform beseitigt die Eintrittsbarrieren in den Markt und ermöglicht es jedem Unternehmer, seine Beziehungen in der Branche zu monetarisieren. Mexedia Ltd. lädt alle seine Lieferanten ein, der Plattform beizutreten, wodurch sichergestellt wird, dass sie eine sofortige Abrechnung für ihre Lieferungen an die Unternehmen der Gruppe erhalten. Die Plattform gewährleistet außerdem die bestmögliche Produktqualität zum niedrigsten Preis.

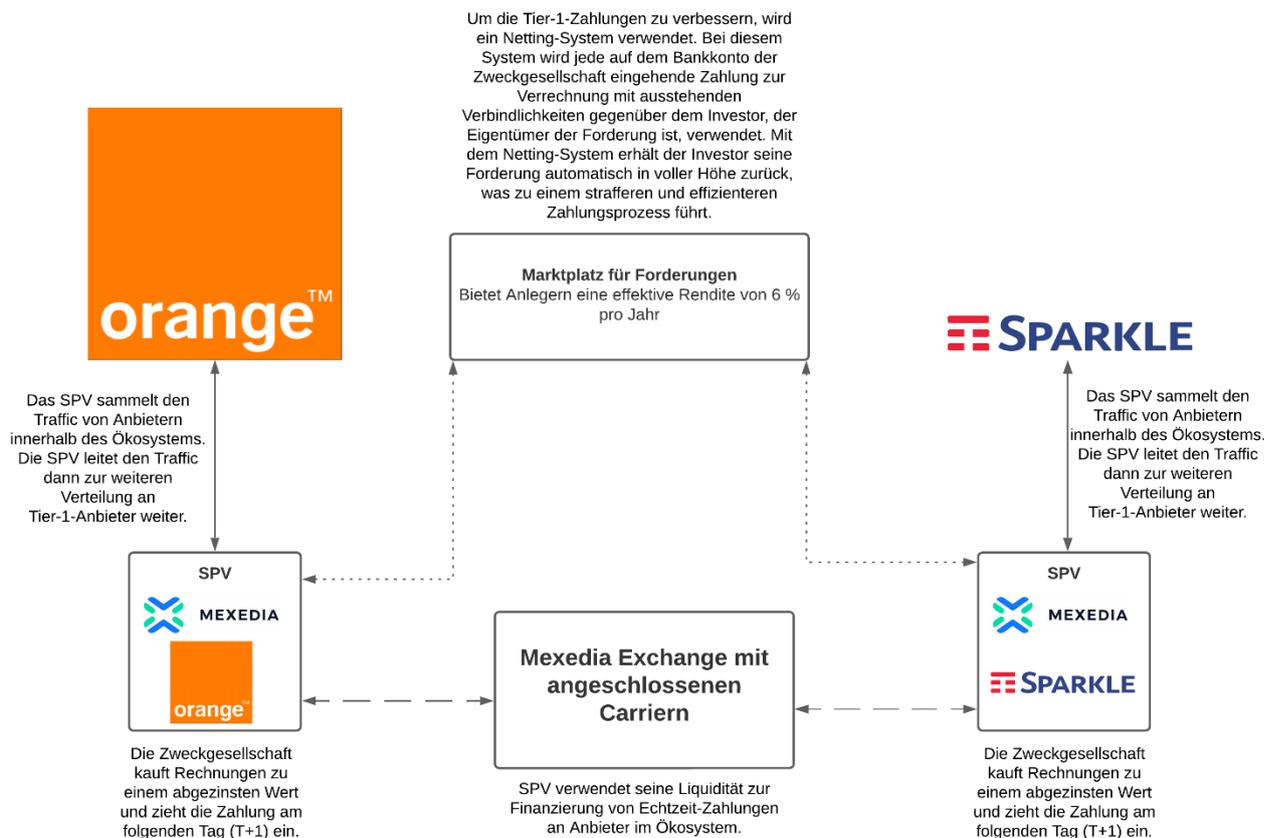
Screenshot der Mexedia-Börse



Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT

Mit seiner einzigartigen Technologie hat Mexedia Exchange bereits zahlreiche führende Unternehmen angezogen, und sein Kundenportfolio wächst jährlich weiter. Derzeit haben mehr als 70 Betreiber Zugang zu der Plattform, und ihre Beziehungen zu den Betreibern werden über ein Netz von Zweckgesellschaften verwaltet, was eine schnelle und risiko-freie Geschäftstätigkeit garantiert.

Das Ökosystem der Mexedia-Börse



Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT; GBC AG

Die obige Abbildung zeigt einen Geschäftsvorgang, an dem Mexedia, Orange und Sparkle beteiligt sind. Orange, ein bedeutender Telekommunikationsbetreiber in Frankreich, ist ein wichtiger Partner für Mexedia, da er den Weiterverkauf von Sprach- und SMS-Zustellungsdiensten an Groß- und Einzelhandelskunden durch Echtzeitabrechnungen erleichtert. Andererseits spielt Sparkle, ein Tier-1-Telekommunikationsbetreiber in Italien, eine bedeutende Rolle auf dem internationalen Telekommunikationsgroßhandelsmarkt und ist ein wichtiger Anbieter von Sprach- und SMS-Diensten für Mexedia. Darüber hinaus ist Sparkle ein wichtiger Kunde für Mexedia, und die Investoren der Gruppe sind bestrebt, Finanzmittel im Zusammenhang mit dem Forderungsmarktplatz bereitzustellen. Sparkle ist somit ein strategischer Partner für Mexedia.

MARKT UND MARKTUMFELD

Der Markt für Sprache und SMS

Der Markt für Telefonanrufe und SMS (Short Message Service) ist ein wichtiger Teil der Telekommunikationsbranche. Während das Wachstum von Messaging-Apps und anderen digitalen Kommunikationskanälen in den letzten Jahren zugenommen hat, bleiben Telefonanrufe und SMS wichtige Kommunikationskanäle für Privatpersonen und Unternehmen.

Der Markt für Telefonanrufe und SMS ist hart umkämpft, da zahlreiche Telekommunikationsunternehmen, darunter Mobilfunknetzbetreiber, Messaging-Dienstleister und Softwareentwickler, diese Dienste anbieten. Die Preise für diese Dienste variieren je nach Volumen der Nachrichten und Anrufe, geografischem Standort und anderen Faktoren.

In den letzten Jahren hat das Aufkommen der VoIP-Technologie (Voice over Internet Protocol) auch den Markt für Telefongespräche verändert. Mit VoIP können die Nutzer über das Internet telefonieren, wodurch herkömmliche Telefonleitungen überflüssig werden und Kosteneinsparungen möglich sind.

Was die Vorhersage des Marktes für Telefonanrufe und SMS angeht, so werden Messaging-Apps und andere digitale Kommunikationskanäle zwar weiter an Beliebtheit gewinnen, aber Telefonanrufe und SMS sind nach wie vor weit verbreitet und werden auf absehbare Zeit weiterhin relevant sein. Darüber hinaus könnte mit dem zunehmenden Bedarf an Fernarbeit und virtueller Kommunikation die Nachfrage nach Telefonanrufen und SMS steigen.

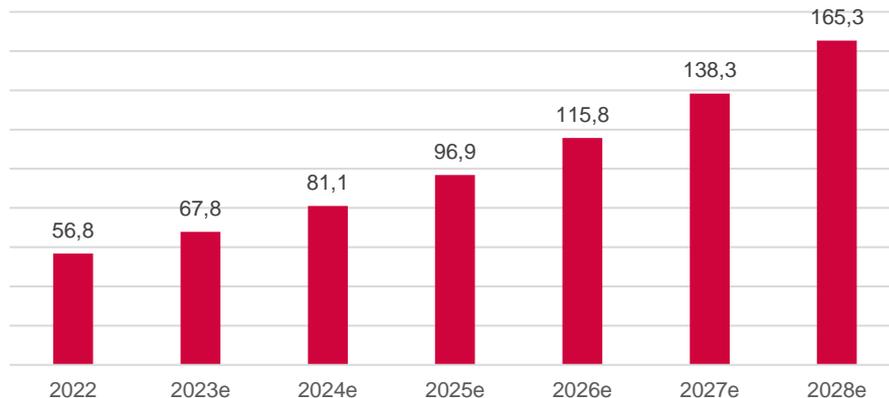
Der Wettbewerb und neue Technologien werden den Markt jedoch weiter prägen. So bieten 5G-Netze schnellere Geschwindigkeiten und geringere Latenzzeiten, was die Qualität von Telefonaten und SMS verbessern könnte. Außerdem könnten Fortschritte bei der künstlichen Intelligenz und der Verarbeitung natürlicher Sprache eine ausgefeiltere Sprachkommunikation ermöglichen, etwa durch virtuelle Assistenten und Chatbots.

Auch wenn der Markt für Telefonanrufe und SMS in Zukunft mit Herausforderungen konfrontiert sein wird, wird er wahrscheinlich noch viele Jahre lang ein wichtiger Bestandteil der Telekommunikationsbranche bleiben.

Der VoIP-Markt

Der Voice-over-Internet-Protocol (VoIP)-Markt hat in den letzten Jahren ein schnelles Wachstum verzeichnet, und dieser Trend wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich fortsetzen. Laut einem Bericht von Reportlinker wird erwartet, dass die Größe des globalen VoIP-Marktes von 56,8 Mrd. USD im Jahr 2022 auf 165,3 Mrd. USD im Jahr 2028 ansteigt, mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 19,5 % während des Prognosezeitraums.

Der globale Markt für mobiles VoIP (in Mrd. USD)



Quelle: Reportlinker

Einer der Hauptgründe für dieses Wachstum sind die Kosteneinsparungen, die die VoIP-Technologie bietet. VoIP ermöglicht eine kostengünstigere Kommunikation im Vergleich zu herkömmlichen Telefonleitungen. Mit VoIP können Unternehmen Auslandsgespräche zu niedrigeren Tarifen führen, und es fallen keine zusätzlichen Gebühren für Fern- oder Ortsgespräche an. Diese Kosteneinsparungen können für Unternehmen erheblich sein, insbesondere für solche, die stark auf Kommunikation angewiesen sind.

Ein weiterer Faktor, der das Wachstum des VoIP-Marktes fördert, ist die Flexibilität, die es bietet. VoIP bietet mehr Flexibilität als herkömmliche Telefonsysteme und ermöglicht es Unternehmen, ihren Kommunikationsbedarf problemlos zu skalieren, wenn sie wachsen. Darüber hinaus ist VoIP von jedem Ort aus zugänglich, an dem eine Internetverbindung besteht, was es zu einer beliebten Wahl für Mitarbeiter an entfernten Standorten macht. Die Fähigkeit zur einfachen Skalierung und Anpassung an sich ändernde Geschäftsanforderungen wird in der heutigen schnelllebigen und dynamischen Geschäftsumgebung immer wichtiger.

Erweiterte Funktionen sind ein weiterer Motor des VoIP-Marktes. VoIP bietet eine Reihe von fortschrittlichen Funktionen, die bei herkömmlichen Telefonsystemen nicht verfügbar sind. Zu diesen Funktionen gehören Videokonferenzen, Voicemail-Transkription, Anrufaufzeichnung und vieles mehr. Diese Funktionen können die Kommunikation und Zusammenarbeit innerhalb eines Unternehmens erheblich verbessern, was zu einer höheren Produktivität und Effizienz führt.

Darüber hinaus kann VoIP in andere Technologien wie CRM-Systeme (Customer Relationship Management) integriert werden, was die Verwaltung von Kundenkommunikation und -daten erleichtert. Die Integration mit anderen Technologien kann zu einem strafferen und effizienteren Kommunikationsprozess führen, der im heutigen datengesteuerten Geschäftsumfeld immer wichtiger wird.

Schließlich treibt die zunehmende Einführung der Cloud-Technologie das Wachstum des VoIP-Marktes voran. Da immer mehr Unternehmen ihren Betrieb in die Cloud verlagern, nimmt auch die Akzeptanz von Cloud-basierten VoIP-Lösungen zu. Cloud-basierte VoIP-Lösungen bieten eine höhere Zuverlässigkeit, Skalierbarkeit und Sicherheit. Diese erhöhte Zuverlässigkeit, Skalierbarkeit und Sicherheit kann besonders für Unternehmen von Vorteil sein, die stark auf Kommunikation angewiesen sind.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der VoIP-Markt in den kommenden Jahren voraussichtlich weiter wachsen wird, und zwar aufgrund verschiedener Faktoren wie Kosteneinsparungen, Flexibilität, fortschrittliche Funktionen, Integration mit anderen Technologien und der zunehmenden Verbreitung der Cloud-Technologie. Da die Kommunikation

weiterhin eine wesentliche Rolle für den Erfolg von Unternehmen spielt, wird die VoIP-Technologie für Unternehmen aller Größen und Branchen wahrscheinlich noch wichtiger werden.

5G-Technologie und VoIP

5G ist die fünfte Generation der drahtlosen Kommunikationstechnologie, die schnellere Internetgeschwindigkeiten, größere Bandbreiten und geringere Latenzzeiten im Vergleich zu früheren Generationen der drahtlosen Technologie bieten soll. Es handelt sich um eine erhebliche Verbesserung gegenüber der 4G-Technologie, die Anfang der 2010er Jahre eingeführt wurde.

5G-Netze nutzen eine Kombination aus neuen Funkfrequenzen und fortschrittlichen Netztechnologien, um schnellere Download- und Upload-Geschwindigkeiten zu ermöglichen, so dass mehr Daten in kürzerer Zeit übertragen werden können. Diese Technologie hat das Potenzial, viele Branchen zu revolutionieren, darunter das Gesundheitswesen, den Transport und die Fertigung, indem sie neue Anwendungen und Dienste wie virtuelle Realität, Fernoperationen und autonome Fahrzeuge ermöglicht.

Es wird erwartet, dass die Einführung der 5G-Technologie ebenfalls einen erheblichen Einfluss auf den VoIP-Markt haben wird. Die 5G-Technologie ist darauf ausgelegt, schnellere Internetgeschwindigkeiten und geringere Latenzzeiten als die 4G-Technologie zu bieten, was sie zu einer idealen Wahl für die VoIP-Kommunikation macht. Mit 5G können Unternehmen mit schnelleren Verbindungsgeschwindigkeiten und besserer Gesprächsqualität rechnen, was die Kommunikation und Zusammenarbeit erheblich verbessern kann.

Es wird erwartet, dass die 5G-Technologie auch neue Anwendungsfälle für VoIP ermöglicht, z. B. virtuelle und augmentierte Realität. Diese Technologien erfordern Hochgeschwindigkeitsverbindungen mit niedrigen Latenzzeiten, die von der 5G-Technologie bereitgestellt werden können. Da immer mehr Unternehmen diese Technologien für ihren Betrieb einsetzen, wird die Nachfrage nach zuverlässigen und hochwertigen Kommunikationskanälen wie VoIP wahrscheinlich steigen.

Ein weiterer potenzieller Vorteil der 5G-Technologie für VoIP ist ihre Fähigkeit, größere Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit zu bieten. Mit 5G können Unternehmen eine bessere Netzabdeckung und weniger Netzunterbrechungen erwarten, was zu zuverlässigeren Kommunikationskanälen führt. Darüber hinaus kann die 5G-Technologie eine größere Anzahl von angeschlossenen Geräten unterstützen, was es für Unternehmen einfacher macht, ihren Kommunikationsbedarf zu skalieren, wenn sie wachsen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die 5G-Technologie einen erheblichen Einfluss auf den VoIP-Markt haben wird. Die schnelleren Internetgeschwindigkeiten, die geringeren Latenzzeiten und die verbesserte Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit machen sie zu einer idealen Wahl für Unternehmen, die ihre Kommunikationskanäle verbessern wollen. Da immer mehr Unternehmen die 5G-Technologie für ihren Betrieb nutzen, wird die Nachfrage nach VoIP wahrscheinlich steigen. Unternehmen müssen sich an diese Veränderungen anpassen, um in der heutigen schnelllebigen Geschäftswelt wettbewerbsfähig zu bleiben.

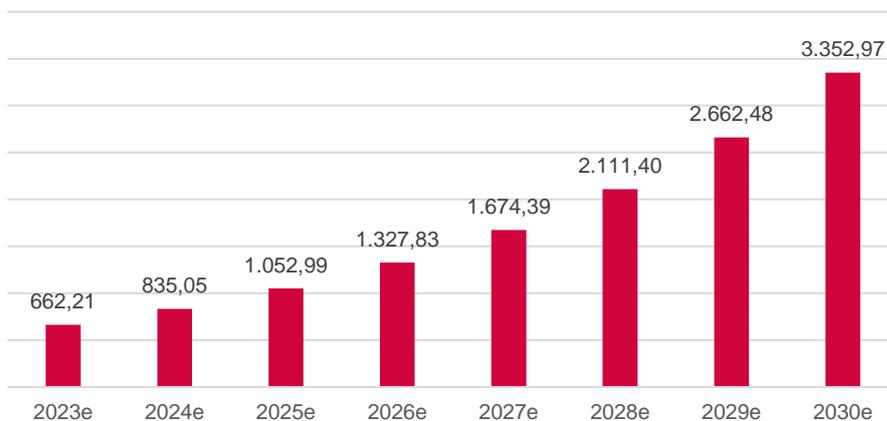
Der IoT-Markt

IoT steht für das "Internet der Dinge". Es bezieht sich auf das zusammengeschaltete Netzwerk von physischen Geräten, Fahrzeugen, Haushaltsgeräten und anderen Gegenständen, die mit Sensoren, Software und Netzwerkverbindungen ausgestattet sind, so dass sie Daten sammeln und austauschen können. Dieses Netzwerk von Geräten kommuniziert untereinander und mit anderen Anwendungen und Systemen über das Internet und

ermöglicht die Fernüberwachung und -steuerung dieser Geräte. Die IoT-Technologie wird in verschiedenen Branchen eingesetzt, z. B. im Gesundheitswesen, in der Fertigung, im Transportwesen und in intelligenten Häusern. Sie hat das Potenzial, die Effizienz, Sicherheit und Produktivität in vielen Bereichen unseres Lebens zu verbessern.

Der IoT-Markt ist eine schnell wachsende Branche mit erheblichem Potenzial für künftiges Wachstum. Laut einer Marktstudie von Fortune Business Insights wird der globale IoT-Markt im Jahr 2023 auf 662,21 Milliarden US-Dollar geschätzt und soll bis 2030 3,35 Billionen US-Dollar erreichen, wobei die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) im Prognosezeitraum 26,1 % beträgt.

Der IoT-Markt



Quelle: Fortune Business Insights

Der Markt wird durch die zunehmende Verbreitung von vernetzten Geräten in verschiedenen Branchen wie dem Gesundheitswesen, der Fertigung, dem Transportwesen und Smart Homes angetrieben. Die Nachfrage nach IoT-Geräten wird auch durch den zunehmenden Bedarf an Automatisierung, Echtzeitüberwachung und Datenanalyse angeheizt. Gemessen am Umsatz werden die Industrie und das verarbeitende Gewerbe voraussichtlich den größten Marktanteil am IoT-Markt haben, gefolgt vom Gesundheitswesen und der Unterhaltungselektronikbranche. Es wird erwartet, dass die Region Asien-Pazifik den IoT-Markt in Bezug auf den Umsatz dominieren wird, gefolgt von Nordamerika und Europa.

Da die Welt zunehmend vernetzt ist, wird erwartet, dass der IoT-Markt seinen schnellen Wachstumskurs fortsetzt. Auch die Entwicklung der 5G-Technologie und die steigende Nachfrage nach vernetzten Geräten in den Schwellenländern dürften das Wachstum des IoT-Marktes ankurbeln. Bedenken in Bezug auf den Datenschutz und die Sicherheit sowie die fehlende Interoperabilität zwischen Geräten können jedoch eine Herausforderung für die Branche darstellen.

ESG-ANALYSE

ESG-/Nachhaltigkeits-Check

Das Thema Nachhaltigkeit hat in den letzten Jahren immens an Bedeutung gewonnen. Die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit spielt für Unternehmen eine immer größere und wesentlichere Rolle, insbesondere um den nachhaltigen Unternehmenserfolg mit den globalen Energie- und Klimazielen in Einklang zu bringen. In diesem Zusammenhang fordern Investoren, Ratingagenturen und Regulatoren zunehmend eine transparentere und umfassendere ESG-Kapitalmarktkommunikation der Unternehmen. Der Trend zu nachhaltigen Investments leitet somit einen Paradigmenwechsel im Finanzsektor ein, indem in Zukunft nicht nur Fundamentaldaten, sondern auch der Beitrag zu einer nachhaltigeren Kreislaufwirtschaft eine wichtige Rolle spielen und somit nachhaltige Kapitalströme generiert werden.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen wie die EU-Taxonomie (European Green Deal) oder die Offenlegungsverordnung sollten als Leitfaden für eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft genutzt werden, um die global angestrebten Nachhaltigkeitsziele (17 UN Sustainable Development Goals) erreichen zu können. Neben dem regulatorischen Aspekt hat das Thema eine weitere, nicht minder wichtige Dimension für CEOs: Nachhaltigkeit und Transparenz spielen heute eine wesentliche Rolle für die Bewertung eines Unternehmens am Kapitalmarkt und sind damit entscheidend für die Anlageentscheidungen institutioneller Investoren - sowohl bei Aktien als auch bei Anleihen.

Aus diesem Grund haben wir bei **Mexedia** einen standardisierten Nachhaltigkeitscheck auf Basis unserer eigens entwickelten Nachhaltigkeitsbefragung durchgeführt, um ein unternehmensspezifisches ESG-Profil zu erstellen.

ESG-Profil

Nachhaltigkeitsorientierte Geschäfts- und Managementaktivitäten des Unternehmens (basierend auf den Antworten auf den GBC-eigenen Nachhaltigkeitsfragebogen)

E - Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz (Nachhaltigkeitsmanagement)

- ❖ Am 16. Februar 2023 nahm Mexedia an der Veranstaltung "M'illumino di meno" teil, dem **nationalen Tag für Energieeinsparungen und nachhaltige Lebensstile**, der von Rai Radio 2 in Zusammenarbeit mit Caterpillar initiiert wurde. Dies war eine weitere wichtige Gelegenheit für Mexedia, sein Engagement für nachhaltige Initiativen zu erneuern, wie es bereits in den letzten Jahren gezeigt wurde.
- ❖ Einsatz von grüner IT-Hardware
- ❖ Förderung der E-Mobilität (grüne Mobilität) durch stetige Erhöhung des Anteils von Elektroautos und E-Bikes in der Unternehmensflotte.
- ❖ Verbesserung der Bildung, der **Sensibilisierung** und der personellen und institutionellen Kapazitäten für die Eindämmung des Klimawandels, die Anpassung, die Verringerung der Auswirkungen und die Frühwarnung. Konkret bietet Mexedia Mitarbeiterschulungen zum Thema Umweltschutz an.
- ❖ Mexedia wird Projekte in seine Strategie aufnehmen, um einen Beitrag zur Verringerung des Klimawandels zu leisten.

S - Maßnahmen für ein nachhaltiges Arbeitsumfeld und Personalentwicklung

- ❖ Angebot von Gesundheitsprogrammen wie Rückentrainingsprogrammen oder Stresseminaren für Mitarbeiter

- ❖ Gleitzeit/flexible Arbeitszeiten
- ❖ Heimbüro/Fernarbeit

G - Unternehmensführung (nachhaltige Unternehmensführung)

- ❖ Steigerung der Energieeffizienz und Verringerung der CO₂ Emissionen und damit Verbesserung des Umwelt- und Klimaschutzes als wichtiger Teil der Unternehmensstrategie
- ❖ Kontinuierliche Investitionen in Technologien/Digitalisierung und Mitarbeiterentwicklung
- ❖ Anwendung der GRI-Leitlinien im Zusammenhang mit der nachhaltigkeitsorientierten Berichterstattung (Sustainability Reporting)
- ❖ Berücksichtigung von Nachhaltigkeit als integraler Bestandteil ihrer Unternehmensphilosophie und ihrer strategischen Ausrichtung der Geschäftstätigkeit (z.B. nachhaltige Produktion, Umgang mit Ressourcen und Beschaffungsmanagement)



Mexedia hat sich auch verpflichtet, sein Engagement und den Dialog mit den verschiedenen Interessengruppen zu verstärken, indem es die Diskussion mit ihnen über Fragen der nachhaltigen Entwicklung anregt. Das Unternehmen wendet außerdem täglich Maßnahmen an, die darauf abzielen, den Energieverbrauch zu senken, Abfälle zu trennen und generell alle ökologischen und ethischen Aspekte zu beachten.

SDG-Referenz

Unternehmensspezifischer Beitrag zu den 17 UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (Auszug)

Mexedia leistet einen wesentlichen Beitrag zu den Zielen 3, 4, 8, 9, 11, 12, 13 und 17 und trägt damit aktiv zur Erreichung von **acht der 17 UN-Nachhaltigkeitsziele** bei. Damit wird deutlich, dass die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie ist und das Thema Nachhaltigkeit ein integraler Bestandteil der Geschäftstätigkeit von Mexedia ist.



IMPACT: Neben ihren innovativen Aktivitäten im Bereich der elektronischen Terminierung von Telekommunikationsdiensten (Sprache und SMS) will Mexedia auch einen wesentlichen Beitrag zur Erfüllung der globalen Nachhaltigkeitsziele leisten, indem sie gezielt Projekte im Bereich Soziales, Klima- und Umweltschutz unterstützt.

Beispiele

SDG 3: Ein menschenwürdiges Leben gewährleisten und das Wohlergehen aller Menschen in jedem Alter fördern



Das Unternehmen engagiert sich für die psychische Gesundheit. Konkret trat mexedia als Hauptsponsor der Veranstaltung "Bulli Stop - Christmas Show" in Rom auf. Das Projekt fand in Zusammenarbeit mit dem Nationalen Zentrum gegen Mobbing statt, wobei der gesamte Erlös gespendet wurde.

SDG 4: Eine integrative und gleichberechtigte hochwertige Bildung gewährleisten und lebenslange Lernmöglichkeiten für alle fördern



Die Weiterbildung und Entwicklung der Mitarbeiter hat einen hohen Stellenwert. Dementsprechend sind die Mitarbeiter angehalten, an einer Vielzahl von Weiterbildungsmaßnahmen teilzunehmen. Konkret bietet mexedia seinen Mitarbeitern Schulungsmaßnahmen in den Bereichen IT und Umweltschutz an.

SDG 13: Dringend Maßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels und seiner Auswirkungen ergreifen



Als Technologieunternehmen mit der strategischen Vision, seinen Kunden fortschrittliche technologische Dienstleistungen und ein umfassendes Kundenerlebnis zu bieten, verfolgt Mexedia Aktivitäten mit geringen Umweltauswirkungen. Es setzt aber auch täglich Maßnahmen um, die darauf abzielen, den Energieverbrauch zu reduzieren, Abfälle zu trennen und generell alle ökologischen und ethischen Faktoren zu berücksichtigen.

SDG 17: Stärkung der Mittel zur Umsetzung und Neubelebung der Globalen Partnerschaft für nachhaltige Entwicklung



Das Unternehmen fördert kontinuierlich Partnerschaften und schließt sich Organisationen im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung an. Deshalb unterstützt Mexedia gezielt Umweltschutzorganisationen und engagiert sich in Initiativen wie "M'illumino di meno" im Bereich Klimaschutz und Nachhaltigkeit.

GBC Nachhaltigkeit Zusammenfassung

Zusammengefasst adressiert Mexedia insgesamt acht der 17 UNESCO-Nachhaltigkeitsziele und leistet damit einen aktiven Beitrag zu deren Erreichung. Dies gewährleistet eine Investition in ein nachhaltig agierendes Unternehmen und eignet sich daher gut für ein nachhaltigkeitsorientiertes (ESG-konformes) Portfolio.

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

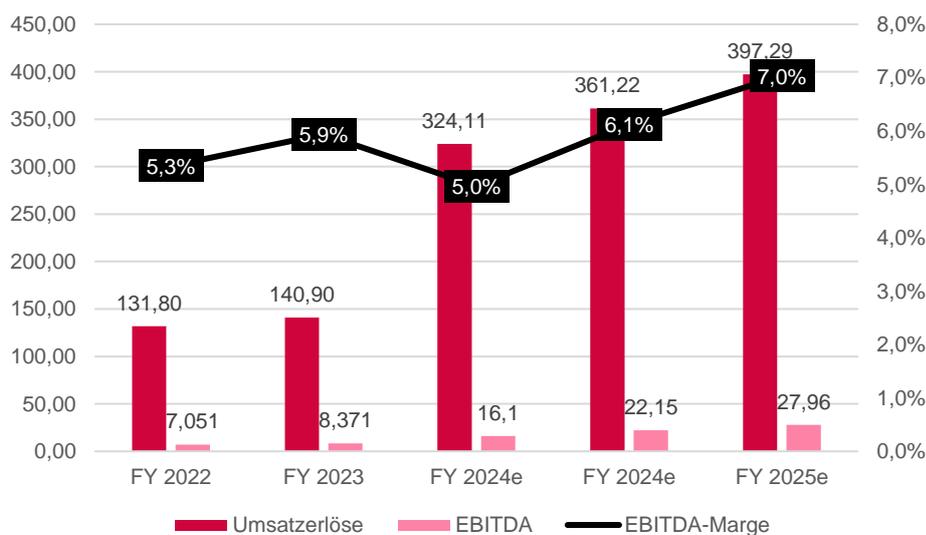
Finanzkennzahlen im Überblick

(in Mio, €)	GJ 2022	GJ 2023	GJ 2024e	GJ 2024e	GJ 2025e
Umsatzerlöse	131,80	140,90	324,11	361,22	397,29
Umsatzkosten	-121,59	-129,05	-298,51	-330,52	-362,33
Bruttogewinn	10,21	11,84	25,60	30,70	34,96
Allgemeine und Verwaltungskosten	-3,14	-3,39	-9,50	-8,55	-7,00
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-0,02	-0,08	0,00	0,00	0,00
EBITDA	7,05	8,37	16,10	22,15	27,96
Abschreibung	-0,16	-0,01	-2,20	-1,00	-0,95
EBIT	6,89	8,36	13,90	21,15	27,01
Finanzielle Aufwendungen	-3,33	-3,08	-6,00	-6,18	-6,30
Sonstige nichtoperative Erträge	0,01	0,22	0,00	0,00	0,00
Sonstige nicht-operative Kosten	-0,12	-0,54	0,00	0,00	0,00
EBT	3,44	4,95	7,90	14,97	20,71
Einkommensteuer	-0,48	-0,52	-2,37	-4,49	-6,21
Nettoergebnis	2,96	4,43	5,53	10,48	14,49

Umsatzerlöse	131,80	140,90	324,11	361,22	397,29
EBITDA	7,05	8,37	16,10	22,15	27,96
<i>EBITDA-Marge</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,9%</i>	<i>5,0%</i>	<i>6,1%</i>	<i>7,0%</i>
EBIT	6,89	8,36	13,90	21,15	27,01
<i>EBIT-Marge</i>	<i>5,2%</i>	<i>5,9%</i>	<i>4,3%</i>	<i>5,9%</i>	<i>6,8%</i>
Nettoergebnis	2,96	4,43	5,53	10,48	14,49
<i>Netto-Marge</i>	<i>2,2%</i>	<i>3,1%</i>	<i>1,7%</i>	<i>2,9%</i>	<i>3,6%</i>

Quellen: GBC AG, MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT

Entwicklung von Umsatz, EBITDA (in Mio. €) und EBITDA-Marge (in %)



Quellen: GBC AG, MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT

Geschäftsentwicklung 2022

Gewinn und Verlust (in Mio. €)	GJ 2021	GJ 2022
Umsatz	131,80	140,90
EBITDA	7,05	8,37
EBITDA-Marge	5,3%	5,9%
EBIT	6,89	8,36
EBIT-Marge	5,2%	5,9%
Nettoergebnis	2,96	4,43
EPS in €	0,52	0,78

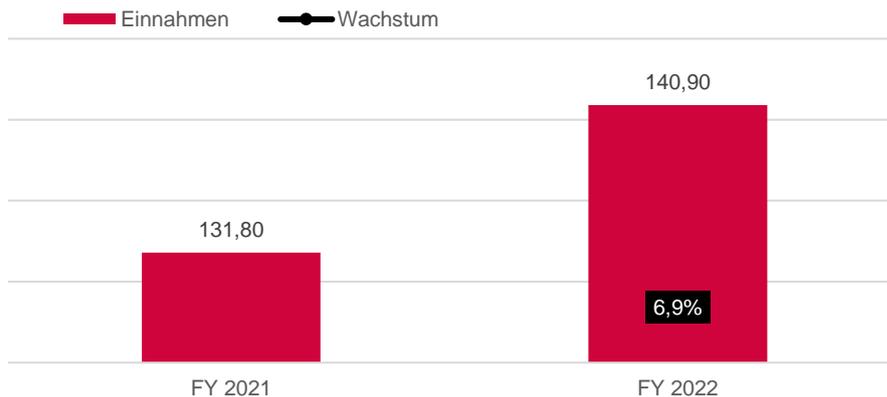
Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT, GBC AG

Anmerkung: Im Jahr 2021 wurde erstmals konsolidiert, daher gibt es keine Vergleichszahlen für 2020.

Umsatzentwicklung

Im Jahr 2022 stiegen die Einnahmen um 6,9 % auf 140,9 Mio. € (VJ: 131,8 Mio. €). Dieses Wachstum ist auf den Erfolg des Unternehmens bei der Sicherung neuer und besserer Angebote im Sprach- und SMS-Verkehr zurückzuführen. Der Großteil dieses Umsatzes wird von der irischen Tochtergesellschaft erwirtschaftet, die nach einem klassischen Geschäftsmodell arbeitet.

Entwicklung der Umsatzerlöse (in Mio. €)



Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT, GBC AG

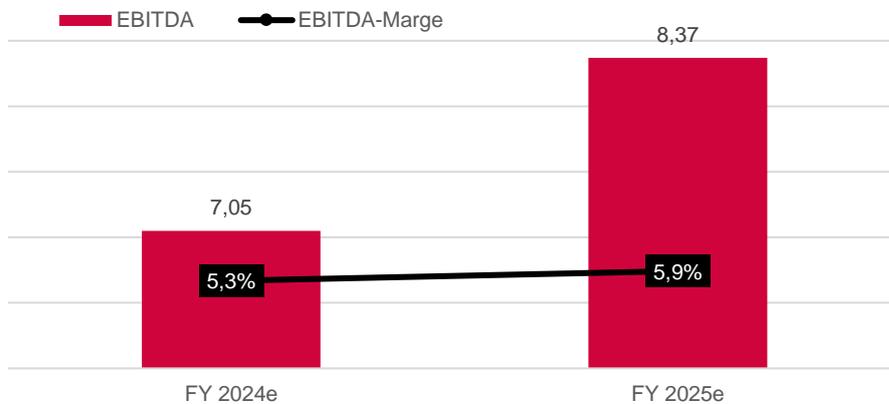
Ergebnisentwicklung

Verbesserte Sprach- und SMS-Verkehrsangebote haben auch zu besseren Margen geführt. Die Bruttomarge des Unternehmens erhöhte sich auf 8,4 % (VJ: 7,8 %), und der Bruttogewinn stieg auf 11,84 Mio. € (VJ: 10,21 Mio. €).

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen um 8,1 % auf 3,39 Mio. € im Vergleich zu 3,14 Mio. € im Vorjahr. Der Hauptgrund für diesen Anstieg ist die volle Auswirkung der Kosten im Zusammenhang mit der Verwaltung der Börsennotierung der Muttergesellschaft und ihrer Organe, die sich im letzten Jahr aufgrund der Gründung und Börsennotierung der Muttergesellschaft in der zweiten Jahreshälfte 2021 nur teilweise auf den Jahresabschluss auswirkten.

Trotz eines Anstiegs der allgemeinen Aufwendungen konnte das EBITDA aufgrund der verbesserten Bruttomarge deutlich gesteigert werden. Das EBITDA erhöhte sich um 18,7 % auf 8,37 Mio. €, verglichen mit dem Vorjahreswert von 7,05 Mio. €. Die Abschreibungen waren mit 0,01 Mio. € (VJ: 0,16 Mio. €) vernachlässigbar, so dass sich auch das EBIT um 21,3 % auf 8,36 Mio. € gegenüber dem Vorjahreswert von 6,89 Mio. € erhöhte.

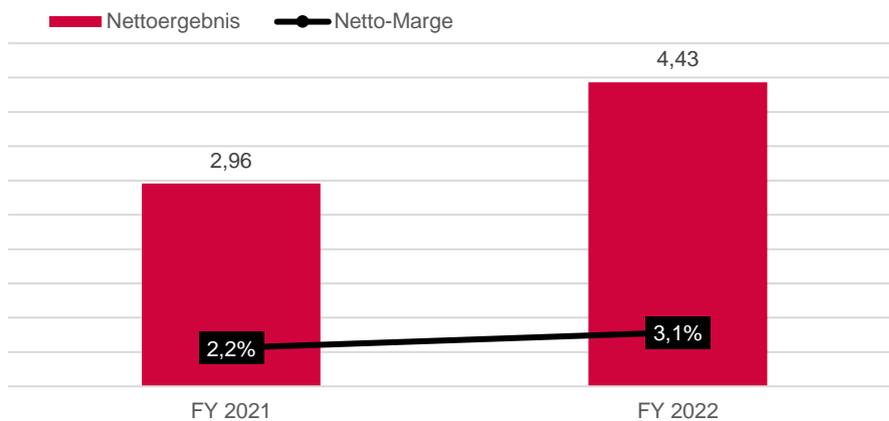
Entwicklung des EBITDA und der EBITDA-Marge (in Mio. €)



Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT, GBC AG

Die Finanzkosten (Aufwendungen) verringerten sich um 7,6 % auf -3,08 Millionen € (PV:- 3,33 Millionen €). Dieser Rückgang war das Ergebnis eines deutlichen Rückgangs der Kosten im Zusammenhang mit Devisentransaktionen, der einen Anstieg aufgrund des höheren Handelsvolumens der irischen Tochtergesellschaft ausglich.

Entwicklung des Nettoergebnisses und der Nettomarge (in Mio. €)



Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT, GBC AG

Infolgedessen stieg das EBT um 44,0 % auf 4,95 Mio. € (VJ: 3,44 Mio. €). Da der Großteil des Geschäfts in der irischen Tochtergesellschaft abgewickelt wird, fielen relativ wenig Steuern an, so dass eine Ertragsteuerzahlung von 0,52 Mio. € (VJ: 0,48 Mio. €) anfiel. Dies führte zu einem deutlichen Anstieg des Nettoergebnisses um 49,8 % auf 4,43 Mio. € (VJ: 2,96 Mio. €).

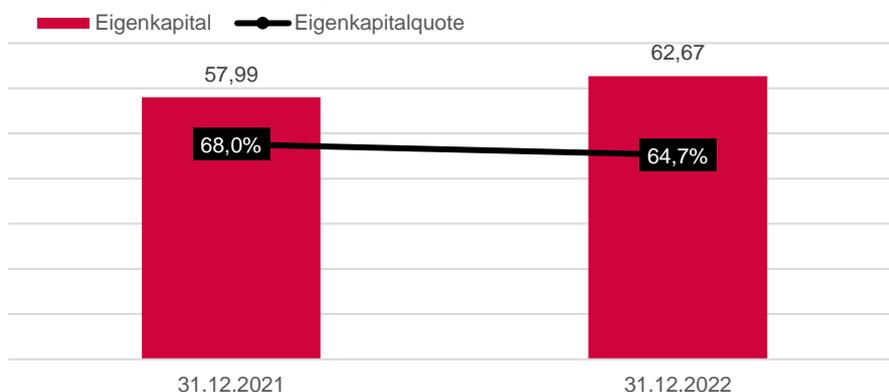
Bilanzielle und finanzielle Situation zum 31. Dezember 2022

in Mio. €	31.12.2021	31.12.2022
Eigenkapital	57,99	62,67
Eigenkapitalquote (in %)	68,0%	64,7%
Betriebliches Anlagevermögen	0,08	0,22
Working Capital	13,02	24,24
Liquide Mittel	5,63	2,67
Nettoverschuldung	18,40	26,38

Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT; GBC AG

Die Finanzlage des Unternehmens ist solide, mit einem konsolidierten Eigenkapital von 62,67 Mio. € zum 31. Dezember 2022, was einen Anstieg gegenüber 57,99 Mio. € im Vorjahr bedeutet. Zu diesem Anstieg des Eigenkapitals hat vor allem das positive Jahresergebnis beigetragen. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über eine solide Eigenkapitalquote von 64,7 % zum 31. Dezember 2022, die sich gegenüber 68,0 % Ende 2021 erhöht hat.

Eigenkapital (in Mio. €) und Eigenkapitalquote (in %)



Quellen: MEXEDIA S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT; GBC AG

Zum 31. Dezember 2022 belief sich die Nettoverschuldung des Unternehmens auf 26,38 Mio. €, was einen Anstieg gegenüber der Nettoverschuldung des Vorjahres von 18,4 Mio. € darstellt. Dieser Anstieg der Nettoverschuldung ist hauptsächlich auf die Finanzierungstransaktionen mit revolvingierenden Instrumenten zurückzuführen, die zur Unterstützung des Betriebskapitals eingesetzt wurden.

Das Unternehmen verfügte im Jahr 2022 über liquide Mittel in Höhe von 2,67 Mio. €, gegenüber 5,63 Mio. € im Vorjahr. Gleichzeitig stiegen die Finanzverbindlichkeiten des Unternehmens von 24,02 Mio. € im Vorjahr auf 29,048 Mio. € im Jahr 2022. Dieser Anstieg ist auf die stärkere Inanspruchnahme von Kreditfazilitäten zur Unterstützung des Umsatzwachstums zurückzuführen.

Trotz des Anstiegs der Finanzverbindlichkeiten ist das Unternehmen in Bezug auf die Liquidität in einer guten Position, da es plant, einen positiven freien Cashflow zu erwirtschaften. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die erhöhte Verschuldung des Unternehmens auf seine Finanzierungstätigkeiten zurückzuführen ist, während die Liquiditätslage stabil ist.

SWOT-Analyse

Stärken	Schwachstellen
<ul style="list-style-type: none"> • Kompetentes, starkes Führungsteam und Vorstand. • Ein solides und zuverlässiges Telekommunikationsunternehmen mit einer starken Rentabilitätsbilanz. • Webbasierte Anwendung, die skalierbar ist. • Telekommunikationspartnerschaften mit bedeutenden lokalen Betreibern in mehreren Ländern, die eine Expansion durch die Verknüpfung verschiedener Strecken ermöglichen. • Ehrgeizige Expansionsstrategien. • Schlanken und effiziente Belegschaft, die aus einer kleinen Anzahl hoch qualifizierter Mitarbeiter besteht. • Gute Kundenbeziehungen in der Telekommunikationsbranche. • Der Status der Società Benefit hat das Potenzial, zusätzliche Geschäftsbeziehungen zu schaffen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Risiko der Abhängigkeit von Schlüsselpersonen im Management. • Begrenzt verfügbare Anteile und geringes Handelsvolumen. • Das Unternehmen hat keine etablierte Geschichte in der CXPaaS-Branche. • Die Tätigkeit in verschiedenen Ländern birgt unter anderem das Risiko von Währungsschwankungen, unterschiedlichen rechtlichen und regulatorischen Anforderungen und kulturellen Unterschieden. • Abhängigkeit von der Software eines Drittanbieters für die Austauschplattform Mexedia.
Möglichkeiten	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> • Das Unternehmen ist strategisch in wachstumsstarken Märkten wie Datenanalyse, 5G, IoT und Automatisierung positioniert und kann so aufkommende Trends nutzen und innovative Lösungen anbieten, die den Geschäftserfolg fördern. • Es besteht ein erhebliches Potenzial für Cross-Selling der CXPaaS-Plattform an bestehende Kunden in der Telekommunikationsbranche. • Der App Store ermöglicht es Entwicklern, Anwendungen zu erstellen, die eine Vielzahl von Kundenbedürfnissen abdecken, so dass die Nutzer Zugang zu einer vielfältigen Auswahl an Anwendungen haben. • Das Vorhandensein von Wettbewerb in den Geschäften fördert ein wettbewerbsorientiertes Umfeld, das zu einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis der angebotenen Dienstleistungen führt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Risiken in Bezug auf die Umsetzung des Geschäftsplans der Gruppe, insbesondere im Hinblick auf die Erreichung ehrgeiziger Wachstumsziele. • Risiken im Zusammenhang mit der Einführung und dem Betrieb der Plattform, einschließlich möglicher technischer Herausforderungen und betrieblicher Schwierigkeiten. • Risiken, die mit dem Handel auf einem multilateralen Handelssystem verbunden sind, einschließlich Marktliquidität und -volatilität sowie potenzielle Kursschwankungen der Finanzinstrumente des Emittenten. • Wechselkursrisiken, die sich aufgrund von Währungsschwankungen auf die finanzielle Leistungsfähigkeit der Gruppe auswirken können. • IT-Sicherheitsrisiken, die die Gruppe potenziellen Bedrohungen der Cybersicherheit und Datenschutzverletzungen aussetzen können.

PROGNOSE UND BEWERTUNG

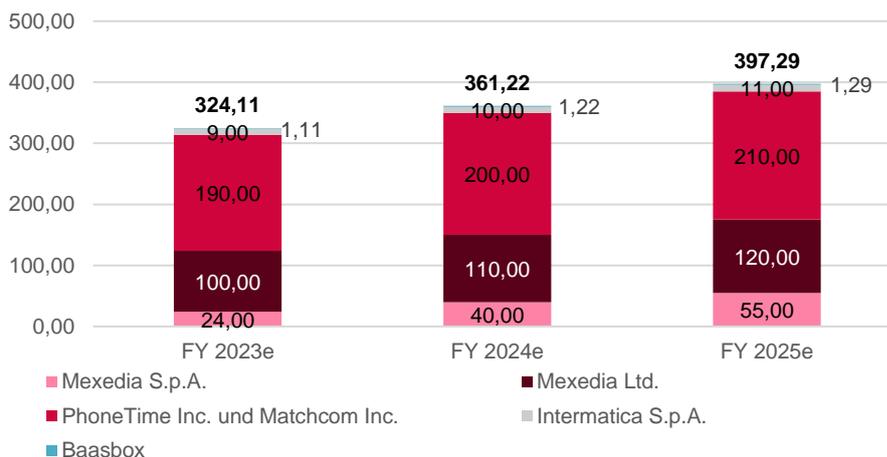
Gewinn und Verlust (in Mio. €)	GJ 2022	GJ 2023e	GJ 2024e	GJ 2025e
Umsatz	140,90	317,02	367,10	403,81
EBITDA	8,37	15,83	21,90	26,14
EBITDA-Marge	5,9%	5,0%	6,0%	6,5%
EBIT	8,36	13,63	20,90	25,19
EBIT-Marge	5,9%	4,3%	5,7%	6,2%
Nettoergebnis	4,43	5,34	10,31	13,22
EPS in €	0,78	0,94	1,81	2,32

Quelle: GBC AG

Umsatzprognose

Mexedia ist ein sehr erfolgreiches Technologieunternehmen mit einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz in der TLC-Branche. Mit jahrelanger Erfahrung und Expertise hat das Unternehmen eine robuste Technologieplattform namens Mexedia ON entwickelt, die nun als Grundlage für seine innovativen Geschäftsdienstleistungen dient. Diese Dienstleistungen der Mexedia ON-Plattform sollen Marken dabei helfen, neue Werte für ihre Kunden zu erschließen, indem sie die Macht der Omnichannel-Erfahrung nutzen. Dies wird das Unternehmen zu einem umfassenden Technologieunternehmen machen.

Entwicklung des Umsatzes (in Mio. €) nach Unternehmen



Quelle: GBC AG

Mit Blick auf die Zukunft sind die Marktprognosen für die Telekommunikationsbranche positiv, da die Nachfrage nach Kommunikationsdiensten aufgrund der Zunahme von Telearbeit, E-Commerce und dem Internet der Dinge weiter steigt. Infolgedessen investieren die Unternehmen der Telekommunikationsbranche stark in neue Technologien wie 5G-Netzwerke, künstliche Intelligenz und Cloud Computing, um ihre Dienstleistungen zu verbessern und wettbewerbsfähig zu bleiben. Mexedia hat durch die strategische Übernahme von Spitzentechnologien und Unternehmen mit proprietären Business-Intelligence-Systemen erfolgreich eine äußerst wertvolle Struktur für seine eigenen Terminierungssysteme aufgebaut.

Durch die Nutzung seiner gut etablierten globalen Präsenz ist das Unternehmen erfolgreich in den Telco-SMS-Markt eingestiegen und hat seine Reichweite durch den Erwerb globaler Nummerierungslösungen noch weiter ausgebaut. Durch die Nutzung seiner konsolidierten globalen Reichweite hat sich das Unternehmen strategisch für Wachstum und Expansion in der Telekommunikationsbranche positioniert. In einem strategischen Schritt hat die in Irland ansässige Mexedia Ltd. ihr SMS-Geschäft auf die Muttergesellschaft Mexedia S.p.A. übertragen. Diese Entscheidung wurde getroffen, um die Betriebsabläufe

zu straffen und die Ressourcen innerhalb der Muttergesellschaft zu konsolidieren, was eine größere Effizienz und Synergie in allen Bereichen des Unternehmens ermöglicht.

Das SMS-Geschäft der irischen Mexedia LTD wird auf die italienische Muttergesellschaft Mexedia S.p.A. übertragen, die voraussichtlich rund 24 Mio. € Umsatz und 2,5 Mio. € EBITDA erwirtschaften wird. In Anbetracht des florierenden SMS-Geschäfts erwarten wir ein erhebliches Umsatzwachstum mit prognostizierten Umsätzen von ca. 40 Mio. € im Jahr 2024 und 55 Mio. € im Jahr 2025. Im Jahr 2023 erwarten wir ein EBITDA von 2,5 Mio. €, gefolgt von einem erheblichen Anstieg der Marge von etwa 10,4 % auf 14,5 % im Jahr 2025, was zu einem EBITDA von 8,14 Mio. € in diesem Jahr führt.

Für Irish Mexedia Ltd. schätzen wir ein konstantes Umsatzwachstum von etwa 10 %, beginnend mit einem Umsatz von 100 Mio. € im Jahr 2023 und einem EBITDA von etwa 6,3 Mio. €. Bis 2025 erwarten wir einen Umsatz von 120 Mio. € und ein EBITDA von 8,4 Mio. €.

Die Gruppe verfolgt außerdem eine Wachstumsstrategie, die auf die internationale Expansion in neue Märkte, die Stärkung ihrer Position in strategischen Märkten, in denen das Unternehmen bereits tätig ist, und die Diversifizierung ihres Kundenstamms ausgerichtet ist. Anfang 2023 erwarb das Unternehmen Matchcom Telecommunications Inc. und Phonetime Inc. zwei Unternehmen, die auf das Sprach- und SMS-Geschäft in den USA spezialisiert sind. Es wird erwartet, dass die Übernahmen im Jahr 2023 einen zusätzlichen Umsatz von 190 Millionen Euro und ein EBITDA von 6 Millionen Euro generieren werden. Wir gehen davon aus, dass beide Unternehmen ein stetiges Wachstum von ca. 5 % verzeichnen werden, mit leichten Verbesserungen ihrer EBITDA-Margen von 3,2 % im Jahr 2023 auf ca. 3,8 % im Jahr 2025. Phonetime bietet die Möglichkeit für ein beständiges Wachstum des Großhandelsvolumens durch die Erweiterung der territorialen Reichweite von Mexedia in Nordamerika, während Matchcom das Potenzial für ein Volumenwachstum durch die Erweiterung der territorialen Reichweite von Mexedia in Südamerika bietet. Beide Akquisitionen bieten zahlreiche strategische Vorteile, darunter die Steigerung des wirtschaftlichen Umsatzes, die Erweiterung der territorialen Reichweite und die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.

Darüber hinaus ist Phonetime mit der kürzlich erfolgten Einführung seines SMS-Geschäftsbereichs ein strategisches Kompetenzzentrum für Mexedia, um den Bereich Messaging (SMS) auszubauen. Darüber hinaus ermöglichen die Übernahmen Mexedia, seinen Margenwert zu erhöhen, indem es eine Reihe von unternehmensübergreifenden Geschäften aus einer zentralisierten Perspektive direkt verwaltet. Insgesamt stellen diese Übernahmen eine bedeutende Gelegenheit für Mexedia dar, seine Position auf dem internationalen Großhandelsmarkt zu stärken und von der wachsenden Nachfrage nach Sprach-, SMS- und anderen Telekommunikationsdiensten in Amerika und darüber hinaus zu profitieren.

Die Übernahme von Intermatica S.p.A. ist eine strategische Transaktion mit mehreren Werten, die Mexedia Ltd, einem europäischen Telekommunikationsanbieter, erhebliche Vorteile bringt. Intermatica ist ein italienischer Telekommunikationsbetreiber, der auf dem internationalen deregulierten Markt tätig ist und nicht nur klassische Großhandelsdienste anbietet, die in den europäischen Konzentratoren von Mexedia einfließen werden, sondern auch Satellitentelekommunikation, Telefonnummern, VAS und Premium-Dienste im Zusammenhang mit der Kette der Inhaltsanbieter. Diese zusätzlichen Dienste sind ein Kernstück, das die Funktionalität der Mexedia ON-Plattform erweitern wird, einschließlich Nummerierung, VAS und Premium-Dienste.

Darüber hinaus sind die spezifischen Dienstleistungen von Intermatica im Bereich SAT und zugehörige Geräte für den Markt der großen und kleinen Unternehmen ein

ausgezeichneter Ausgangspunkt für die Entwicklung zukünftiger IoT-Projekte. Mexedia wird in der Lage sein, die Geschäftsbeziehungen, Partnerschaften, Technologien und Fähigkeiten von Intermatica zu nutzen, um den Wertschöpfungszyklus zu bereichern und neue Unternehmenseinheiten zu schaffen, die sich auf die Entwicklung und Bereitstellung von Konnektivitätsdiensten mit hohem Wert spezialisieren, die für die Interoperabilität von territorial verteilten IoT-Systemen geeignet sind.

Insgesamt stellt die Übernahme von Intermatica für Mexedia eine bedeutende Gelegenheit dar, sein Dienstleistungsangebot zu erweitern, seine Position auf dem europäischen Markt zu stärken und von der wachsenden Nachfrage nach fortschrittlichen Telekommunikationsdienstleistungen zu profitieren. Wir gehen davon aus, dass Intermatica im Jahr 2023 einen Umsatz von ca. 9 Mio. € und ein EBITDA von 1,1 Mio. € erwirtschaften wird. Wir gehen davon aus, dass das Unternehmen eine stetige Wachstumsrate von etwa 9 % pro Jahr verzeichnen wird. Darüber hinaus erwarten wir einen deutlichen Anstieg der EBITDA-Marge von 11,1 % im Jahr 2023 auf etwa 21,1 % im Jahr 2025. Diese Prognose spiegelt die Vorteile von Mexedias strategischer Multi-Value-Transaktion und Intermaticas Kern-Service-Assets wider, die das Serviceangebot von Mexedia verbessern, seine Position auf dem europäischen Markt stärken und zum langfristigen Erfolg des Unternehmens beitragen werden.

Baasbox ist ein Partnerentwickler von Mexedia und bietet eine Reihe von maßgeschneiderten Mobil- und Webanwendungen sowie Kommunikationslösungen, die sowohl traditionelle als auch innovative Kanäle abdecken, darunter Metaverse, Augmented Reality und Voice Smart Assistants. Baasbox ist stolz darauf, innovative Dienste wie Digital Twins anzubieten, Avatare mit fortschrittlichen KI-Fähigkeiten, die in Augmented Reality integriert sind. Die Augmented Reality Services von Baasbox sind in drei Kategorien unterteilt: Geolokalisierte Dienste, In-Store-Dienste und In-Home-Dienste. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Virtual Reality Services an, die immersive und interaktive Erfahrungen durch Betrachter ermöglichen. Die Voice Smart Assistants von Baasbox ermöglichen es Marken, mit ihren Kunden durch Sprachinteraktion in Kontakt zu treten, ohne dass Smartphones oder Computer erforderlich sind.

Baasbox ist ein zentraler Entwickler für die kommende Mexedia ON-App. Die Expertise des Unternehmens bei maßgeschneiderten Mobil- und Webanwendungen, gepaart mit seiner Kompetenz bei der Entwicklung von Kommunikationslösungen, hat es zu einem festen Bestandteil des Entwicklungsteams gemacht.

Obwohl Baasbox eine entscheidende Rolle bei der Weiterentwicklung der Mexedia ON App spielen wird, gehen wir davon aus, dass der Umsatz im Vergleich zu anderen Unternehmen vergleichsweise bescheiden sein wird. Unsere Umsatzprognosen liegen bei 1,1 Mio. € für 2023, 1,22 Mio. € für 2024 und 1,29 Mio. € für 2025. Trotz des relativ geringen Umsatzes erwarten wir eine hohe EBITDA-Marge von 18,0% im Jahr 2023, die auf 23,2% im Jahr 2024 ansteigt. Aufgrund des begrenzten Umsatzes wird unser EBITDA jedoch auf 0,20 Mio. € im Jahr 2023 geschätzt und steigt auf 0,30 Mio. € im Jahr 2025.

Insgesamt erwarten wir, dass die Mexedia S.p.A.-Gruppe im Jahr 2023 einen Umsatz von 324,11 Mio. € erwirtschaften wird, der sich nach unserer Einschätzung auf 361,22 Mio. € im Jahr 2024 und 397,29 Mio. € im Jahr 2025 erhöhen wird.

Mexedia ON

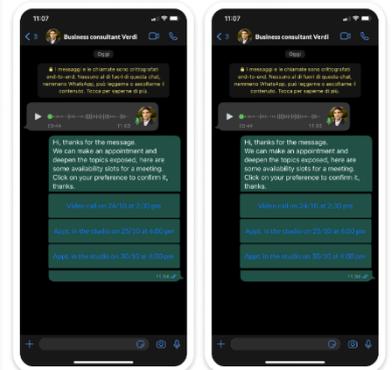
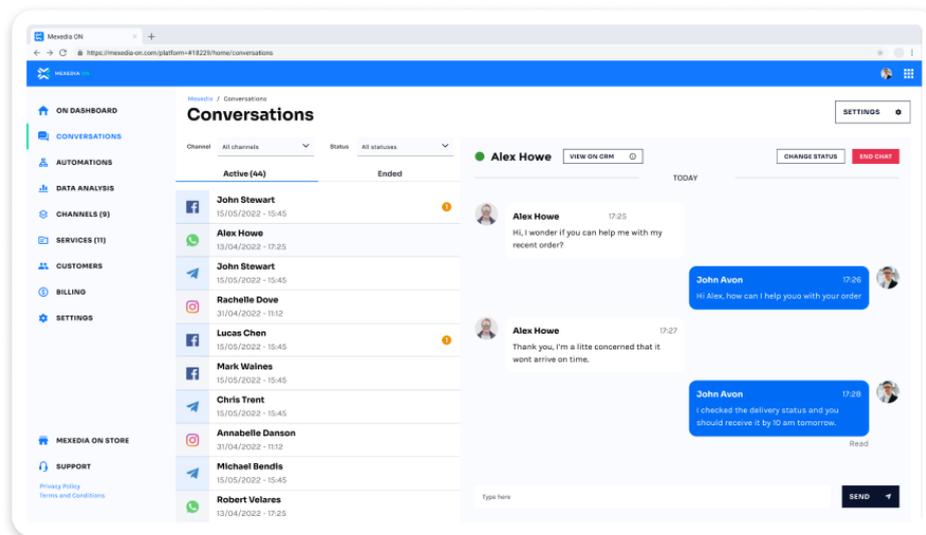
Mexedia ON wird ein entscheidender Bestandteil der Wachstumsstrategie von Mexedia S.p.A. für jedes seiner angeschlossenen Unternehmen sein. Die Mexedia ON App ist ein Tool für Unternehmen, die ihre Kundenbindung verbessern wollen. Als Customer Experience Platform as a Service (CXPaaS) bietet sie eine Reihe von Funktionen und Tools, die

Unternehmen dabei helfen, Kundeninteraktionen zu verwalten und ein nahtloses und ansprechendes Erlebnis zu bieten. Die Mexedia ON App wurde speziell für die Telefonbranche entwickelt und ist ein wertvolles Hilfsmittel für Unternehmen, die eine erstklassige Kundenerfahrung bieten wollen.

Die Mexedia ON-Plattform ist eine Omnichannel-Plattform, die es Unternehmen ermöglicht, ihre Kunden dort zu erreichen, wo sie sich aufhalten, auch im Metaverse. Mit Mexedia ON können Unternehmen mit Kunden auf ihren bevorzugten Kanälen in Kontakt treten und ihnen konsistente und respektvolle Erfahrungen auf der Grundlage ihrer Historie bieten. Die Plattform ermöglicht auch Mitarbeitern eine bessere Zusammenarbeit mit einer Multisession-, All-in-One-Desktop- und mobilen Erfahrung.

Darüber hinaus bietet Mexedia ON innovative Kanäle wie Metaverse (VR&AR) und intelligente Sprachassistenten, um immersive und erstaunliche Erfahrungen für Kunden zu schaffen. Die Plattform bietet auch virtuelle Agenten und virtuelle Assistenten, die Routineaufgaben und Aufgaben mit geringem Wert automatisieren, indem sie den Kunden mit Chatbots in Echtzeit Antworten geben. So erhalten Kunden sofortigen Zugang zu den richtigen Inhalten, informativen Artikeln und häufig gestellten Fragen.

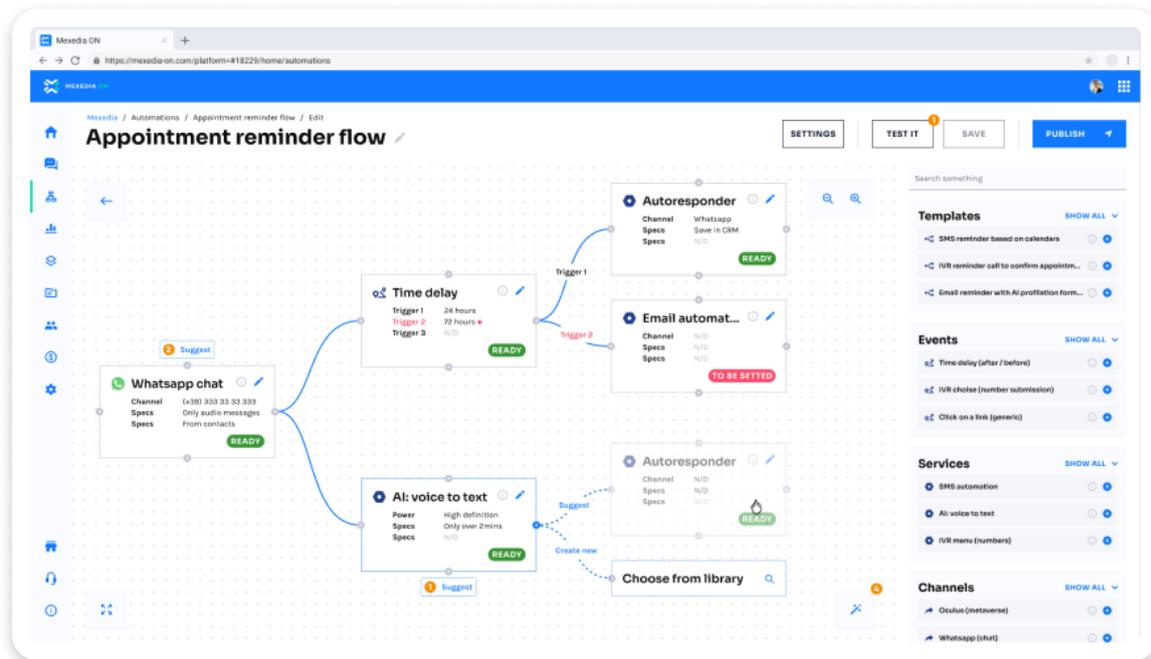
Mexedia ON - eine Omnichannel-Plattform, mit virtuellen Agenten und virtuellen Assistenten



Quelle: Mexedia S.p.A.

Mexedia ON bietet auch einen Flow Builder, mit dem Unternehmen ihre eigenen Automatisierungen erstellen und manuelle Prozesse eliminieren können. Die Plattform lässt sich schnell in das bestehende Technologie-Ökosystem eines Unternehmens integrieren und ermöglicht die Nutzung des eigenen oder eines von Mexedia ON angebotenen CRM. Darüber hinaus bietet Mexedia ON ein zentrales Informationssystem, das es Unternehmen ermöglicht, den Erfolg ihrer Aktivitäten zu überwachen und das Kundenerlebnis zu verbessern.

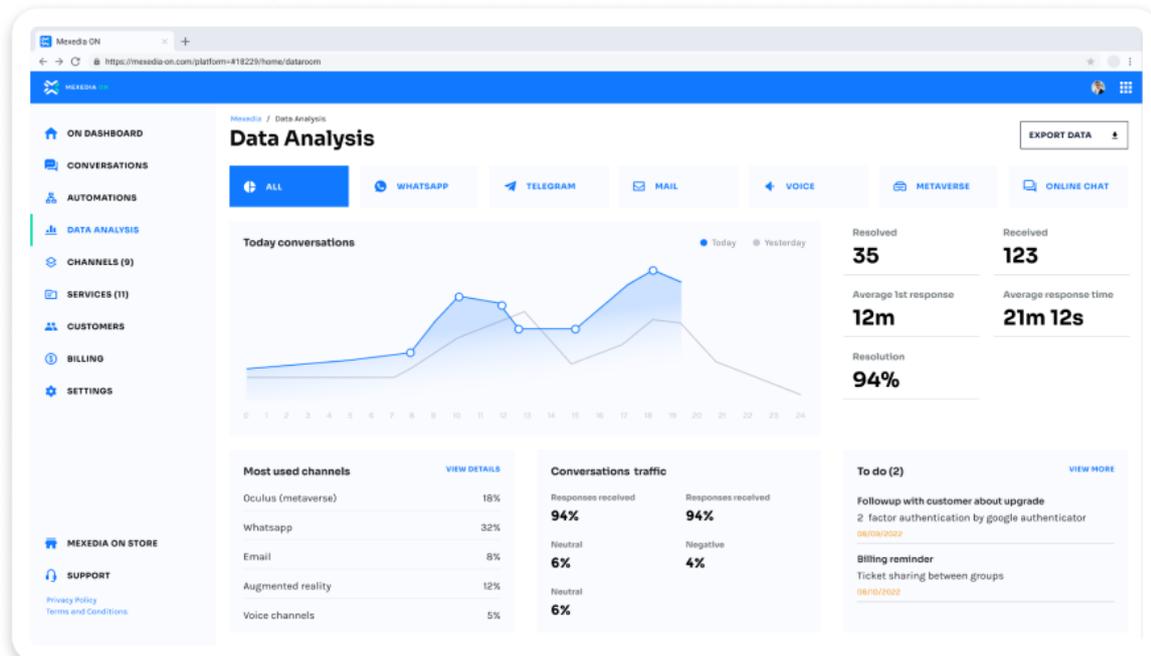
Mexedia ON - Flow Builder



Quelle: Mexedia S.p.A.

Die Datenanalysefunktion von Mexedia ON ermöglicht es Unternehmen, Leistungstrends mit detaillierten Informationen zu jeder Phase der Customer Journey zu analysieren. Alle Mexedia ON-Lösungen können über ein einziges Dashboard verwaltet werden, so dass Unternehmen die volle Kontrolle über ihre Aktivitäten haben.

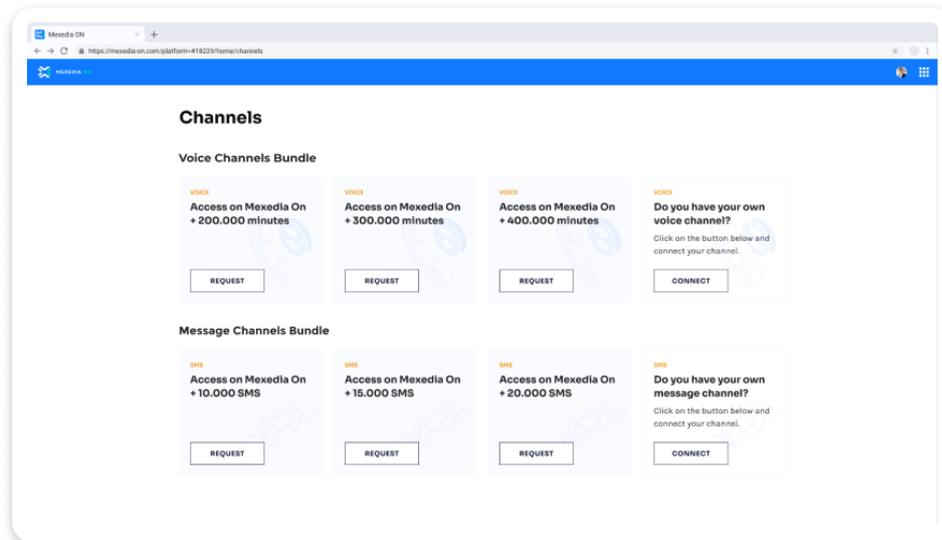
Mexedia ON - Datenanalyse



Quelle: Mexedia S.p.A.

Außerdem bietet Mexedia ON ein Bündel von Kanälen an, mit dem Unternehmen die von ihnen benötigten Kanäle anschließen oder aktivieren können, einschließlich Sprach-, SMS- oder Satellitenkommunikation. Diese Pakete sind im Abonnement enthalten und erleichtern es den Unternehmen, Mexedia ON in vollem Umfang zu nutzen. Mexedia ON

bietet eine benutzerfreundliche Oberfläche und eine Vielzahl von Kommunikationskanälen, um die Kundenansprache zu verbessern, einschließlich beliebter Kanäle wie SMS und WhatsApp sowie modernster Kanäle wie Alexa Skills und Google Home. Darüber hinaus können Unternehmen mit Mexedia ON völlig neue Kanäle wie das Metaverse nutzen, um ihren Kunden innovative und eindringliche Erlebnisse zu bieten.



Quelle: Mexedia S.p.A.

Der offene App Store für die Plattform ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Der Mexedia ON App Store ist eine offene Plattform, die es Entwicklern und Marktteilnehmern ermöglicht, eine breite Palette von Anwendungen für Mexedia ON zu erstellen und zu verkaufen. Durch die Integration mit den besten Marktteilnehmern bietet die Plattform ein umfangreiches Lösungsangebot, das Sentimentanalyse, Sprachbiometrie, Sprachanalyse, RPA, VR- und AR-Erfahrung, Voice Smart Assistants, OTP- und 2FA-Authentifizierung, Transaktions-SMS, Terminmanagement und vieles mehr umfasst.

Der Mexedia ON App Store bietet eine Auswahl von Diensten, die von Mexedia ON-Analysten bewertet und genehmigt wurden, bevor sie im Store verkauft wurden. Zu diesen Diensten gehören die Sentiment-Analyse, die Daten als positiv, negativ oder neutral identifiziert, extrahiert und quantifiziert, und die Voice Smart Assistant Recurring Payments, die es Nutzern ermöglicht, ein einfaches System für wiederkehrende Zahlungen einzurichten, das durch Sprachbestätigung innerhalb von Alexa oder Google Home Skills gesteuert wird.

Weitere im Mexedia ON App Store verfügbare Dienste sind Voice Biometrics, ein zuverlässiges biometrisches Authentifizierungsverfahren, das aus der Ferne und mit jeder Art von Telefon oder Audiogerät funktioniert, und Speech Analytics, mit dem Benutzer alle Kundengespräche in Sprache und Text über mehrere Kanäle hinweg überwachen können.

Die Meta-Center-Dienste im App-Store bieten Augmented- und Virtual-Reality-Erlebnisse, wobei Meta-Center AR Experience physische Elemente in die Lage versetzt, durch Augmented Reality mit Menschen zu interagieren, und Meta-Center VR Experience den Kunden vollständig immersive und verbundene virtuelle Räume bietet.

Der App-Store bietet außerdem SMS-Marketing, Smart Lead Generation SAAS, Smart Voice Assistant Content Marketing, Nummernmaskierung, OTP- und 2FA-Authentifizierung sowie OTT-Multimessaging. Jeder dieser Dienste bietet einzigartige Funktionen, darunter Marketing per SMS, die Erstellung von Einkaufsgruppen im SAAS-Modus und die

Bereitstellung von Inhalten direkt in den Wohnungen der Nutzer über Alexa und Google Home.

Dank der Synergien zwischen der technischen Abteilung von Mexedia und der Entwicklergemeinschaft könnte der Mexedia ON App Store das reichhaltigste, vielfältigste und leistungsfähigste Ökosystem von CXPaaS-Lösungen für Marken werden.

Mexedia Health

Mexedia Health Srl ist ein Unternehmen, das sich auf die Konzeption, Entwicklung, Herstellung, Lieferung und Vermarktung/Vertrieb einer Plattform innovativer Produkte und Dienstleistungen mit hohem technologischen Wert spezialisiert hat. Diese Produkte und Dienstleistungen zielen darauf ab, sowohl öffentliche als auch private Kunden in den Bereichen Gesundheit, Wohlfahrt (Lifestyle), Pharmazie und Sozialfürsorge zu unterstützen, und sollen dazu beitragen, die Gesundheit und das Wohlbefinden der Bürger zu verwalten.

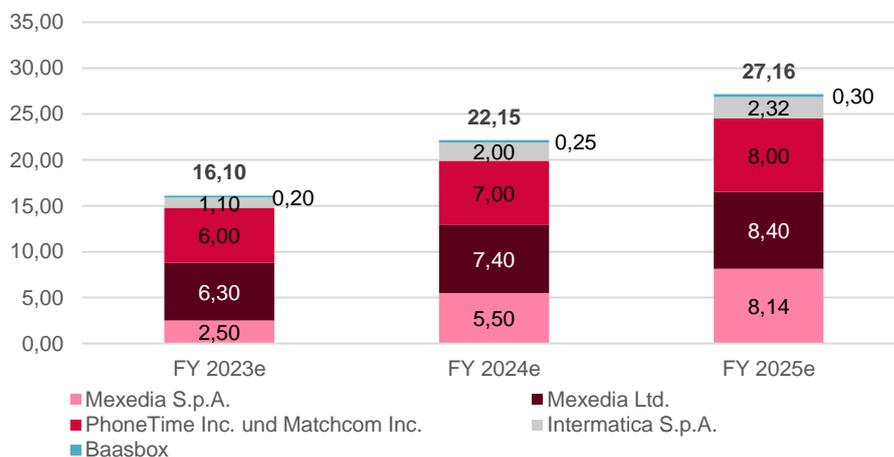
Obwohl wir glauben, dass dieses Feld das Potenzial hat, rentable Projekte zu liefern, haben wir keine aktuelle Prognose für dieses Projekt. Es ist jedoch erwähnenswert, dass dieses Unternehmen ein verstecktes Potenzial bietet, das für unsere aktuellen Prognosen möglicherweise nicht direkt relevant ist.

Ergebnisprognose

Wir gehen davon aus, dass Mexedia Ltd, die irische Tochtergesellschaft, mit einem geschätzten EBITDA von 6,3 Mio. € im Jahr 2023 der wichtigste Ertragsbringer des Unternehmens bleiben wird. Dieser Wert soll bis 2025 auf 8 Mio. € ansteigen, was einen starken und nachhaltigen Wachstumskurs widerspiegelt. In ähnlicher Weise wird erwartet, dass PhoneTime & Matchcom in den USA im Jahr 2023 ein EBITDA von 6 Mio. € erwirtschaften wird, das bis 2025 auf 8 Mio. € ansteigen soll.

Für die Muttergesellschaft gehen wir davon aus, dass ihr SMS-Geschäft im Jahr 2023 ein EBITDA von 2,5 Mio. € erwirtschaften wird, das bis 2025 auf 8,14 Mio. € ansteigen soll. Darüber hinaus prognostizieren wir für Intermatica ein EBITDA von 1,1 Mio. € im Jahr 2023, das bis 2025 auf 2,32 Mio. € ansteigen wird. Schließlich erwarten wir, dass Bassbox im Jahr 2023 ein EBITDA von 0,2 Mio. € erwirtschaften wird, das bis 2025 auf 0,3 Mio. € ansteigen wird.

EBITDA-Prognose (in Mio. €)



Quelle: GBC AG

Insgesamt deuten unsere Prognosen auf einen stetigen Wachstumspfad für Mexedia hin, mit einem geschätzten EBITDA von 16,1 Mio. € im Jahr 2023, gefolgt von 22,15 Mio. € im Jahr 2024 und 27,16 Mio. € im Jahr 2025.

Bei weiterem Wachstum des Geschäftsvolumens gehen wir davon aus, dass der Finanzaufwand (Aufwendungen) auf 6 Mio. € ansteigen wird, mit leicht steigender Tendenz in den kommenden Jahren, bis zum Jahr 2025 auf 6,3 Mio. €. Auf der Grundlage dieser Prognose schätzen wir das Ergebnis vor Steuern (EBT) auf 7,9 Mio. € im Jahr 2023, 14,97 Mio. € im Jahr 2024 und 20,71 Mio. € im Jahr 2025.

Wir rechnen jedoch mit einem höheren Steuersatz von ca. 30 % (im Vergleich zu den 10 % im Jahr 2022). Dies wird sich auf das Nettoergebnis auswirken, das wir für 2023 auf 5,53 Mio. €, für 2024 auf 10,48 Mio. € und für 2025 auf 14,49 Mio. € schätzen.

Bewertung

Modellannahmen

Wir haben die MEXEDIA S.p.A. - Società Benefit mit einem dreistufigen DCF-Modell bewertet. Ausgehend von den konkreten Schätzungen für die Jahre 2023 bis 2025 in Phase 1 erfolgt in der zweiten Phase die Prognose für die Jahre 2026 bis 2030 unter Anwendung von Werttreibern. Wir erwarten eine Umsatzsteigerung von 10,0%. Wir haben eine Ziel-EBITDA-Marge von 8,0 % angenommen. Die Steuerquote haben wir in Phase 2 mit 30,0 % berücksichtigt. In der dritten Phase wird ebenfalls ein Residualwert nach dem Ende des Prognosehorizonts unter Verwendung der ewigen Rente ermittelt. Im Endwert gehen wir von einer Wachstumsrate von 2,0% aus.

Bestimmung der Kapitalkosten

Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (WACC) der MEXEDIA S.p.A. - Società Benefit errechnet sich aus den Eigenkapitalkosten und den Fremdkapitalkosten. Zur Ermittlung der Eigenkapitalkosten müssen die marktgerechte Prämie, das unternehmensspezifische Beta und der risikolose Zinssatz bestimmt werden.

Der risikolose Zinssatz wird gemäß den Empfehlungen des Fachausschusses für Unternehmensbewertungen und Betriebswirtschaft (FAUB) des IDW aus aktuellen Zinsstrukturkurven für risikolose Anleihen abgeleitet. Grundlage hierfür sind die von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Zerobondzinssätze nach der Svensson-Methode.

Der derzeit verwendete Wert des risikofreien Zinssatzes beträgt 2,0 %.

Wir verwenden die historische Marktprämie von 5,5 % als angemessene Erwartung für eine Marktprämie. Dies wird durch historische Analysen der Aktienmarktrenditen gestützt. Die Marktprämie spiegelt den Prozentsatz wider, um den der Aktienmarkt voraussichtlich besser rentiert als risikoarme Staatsanleihen.

Nach der GBC-Schätzungsmethode wird derzeit ein Beta von 1,50 ermittelt.

Unter den getroffenen Annahmen errechnen sich Eigenkapitalkosten von 10,25 % (Beta multipliziert mit Risikoprämie plus risikoloser Zinssatz). Da wir für die Eigenkapitalkosten eine nachhaltige Gewichtung von 100 % annehmen, beträgt der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (WACC) 10,25 %.

Bewertungsergebnis

Im Rahmen unseres DCF-Bewertungsmodells haben wir ein Kursziel von 46,50 € ermittelt und stufen die Aktie aufgrund des hohen Kurspotenzials mit Kaufen ein.

DCF-Modell

Mexedia S.p.A. - Discounted Cashflow (DCF) Betrachtung

Werttreiber des DCF - Modells nach der estimate Phase:

consistency - Phase		final - Phase	
Umsatzwachstum	10,0%	ewiges Umsatzwachstum	2,5%
EBITDA-Marge	8,0%	ewige EBITA - Marge	7,8%
AFA zu operativen Anlagevermögen	1,6%	effektive Steuerquote im Endwert	30,0%
Working Capital zu Umsatz	7,0%		

dreistufiges DCF - Modell:

Phase	estimate		consistency						final Endwert
	GJ 23e	GJ 24e	GJ 25e	GJ 26e	GJ 27e	GJ 28e	GJ 29e	GJ 30e	
in Mio. EUR									
Umsatz (US)	324,11	361,22	397,29	437,02	480,72	528,79	581,67	639,84	
US Veränderung	130,0%	11,5%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	2,5%
US zu operativen Anlagevermögen	5,87	6,54	6,52	6,52	6,52	6,52	6,52	6,52	
EBITDA	16,10	22,15	27,96	34,96	38,46	42,30	46,53	51,19	
EBITDA-Marge	5,0%	6,1%	7,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	
EBITA	13,90	21,15	27,01	33,99	37,39	41,13	45,25	49,77	
EBITA-Marge	4,3%	5,9%	6,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%
Steuern auf EBITA	-4,17	-6,34	-8,10	-10,20	-11,22	-12,34	-13,57	-14,93	
zu EBITA	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%
EBI (NOPLAT)	9,73	14,81	18,91	23,80	26,17	28,79	31,67	34,84	
Kapitalrendite	12,2%	21,1%	25,1%	27,7%	26,8%	26,8%	26,8%	26,8%	25,0%
Working Capital (WC)	15,00	20,00	25,00	30,59	33,65	37,02	40,72	44,79	
WC zu Umsatz	4,6%	5,5%	6,3%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	
Investitionen in WC	9,55	-5,00	-5,00	-5,59	-3,06	-3,37	-3,70	-4,07	
Operatives Anlagevermögen (OAV)	55,24	55,27	60,89	66,98	73,68	81,04	89,15	98,06	
AFA auf OAV	-2,20	-1,00	-0,95	-0,97	-1,06	-1,17	-1,29	-1,42	
AFA zu OAV	4,0%	1,8%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	
Investitionen in OAV	-2,22	-1,03	-6,57	-7,06	-7,76	-8,54	-9,39	-10,33	
Investiertes Kapital	70,24	75,27	85,89	97,57	107,33	118,06	129,87	142,85	
EBITDA	16,10	22,15	27,96	34,96	38,46	42,30	46,53	51,19	
Steuern auf EBITA	-4,17	-6,34	-8,10	-10,20	-11,22	-12,34	-13,57	-14,93	
Investitionen gesamt	7,33	-6,03	-11,57	-12,65	-10,82	-11,90	-13,09	-14,40	
Investitionen in OAV	-2,22	-1,03	-6,57	-7,06	-7,76	-8,54	-9,39	-10,33	
Investitionen in WC	9,55	-5,00	-5,00	-5,59	-3,06	-3,37	-3,70	-4,07	
Investitionen in Goodwill	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Freie Cashflows	19,26	9,78	8,29	12,11	16,42	18,06	19,87	21,85	414,69

Wert operatives Geschäft (Stichtag)	278,47	297,24
Barwert expliziter FCFs	69,02	66,32
Barwert des Continuing Value	209,45	230,91
Nettoschulden (Net debt)	13,43	9,84
Wert des Eigenkapitals	265,04	287,40
Fremde Gewinnanteile	0,00	0,00
Wert des Aktienkapitals	265,04	287,40
Ausstehende Aktien in Mio.	5,70	5,70
Fairer Wert der Aktie in EUR	46,50	50,42

Kapitalkostenermittlung:

risikolose Rendite	2,0%
Marktrisikoprämie	5,5%
Beta	1,50
Eigenkapitalkosten	10,3%
Zielgewichtung	100,0%
Fremdkapitalkosten	6,0%
Zielgewichtung	0,0%
Taxshield	20,8%
WACC	10,3%

Kapitalrendite	WACC				
	8,3%	9,3%	10,3%	11,3%	12,3%
23,0%	61,05	50,72	43,23	37,59	33,22
24,0%	63,55	52,72	44,86	38,95	34,36
25,0%	66,05	54,72	46,50	40,30	35,51
26,0%	68,55	56,72	48,13	41,66	36,65
27,0%	71,05	58,72	49,76	43,02	37,80

ANHANG

I.

Research unter MiFID II

1. Es besteht ein Vertrag zwischen dem Researchunternehmen GBC AG und der Emittentin hinsichtlich der unabhängigen Erstellung und Veröffentlichung dieses Research Reports über die Emittentin. Die GBC AG wird hierfür durch die Emittentin vergütet.
2. Der Research Report wird allen daran interessierten Wertpapierdienstleistungsunternehmen zeitgleich bereitgestellt.

II.

§1 Disclaimer/ Haftungsausschluss

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Alle Daten und Informationen aus dieser Studie stammen aus Quellen, welche GBC für zuverlässig hält. Darüber hinaus haben die Verfasser die größtmögliche Sorgfalt verwandt, sicherzustellen, dass die verwendeten Fakten und dargestellten Meinungen angemessen und zutreffend sind. Trotz allem kann keine Gewähr oder Haftung für deren Richtigkeit übernommen werden – und zwar weder ausdrücklich noch stillschweigend. Darüber hinaus können alle Informationen unvollständig oder zusammengefasst sein. Weder GBC noch die einzelnen Verfasser übernehmen eine Haftung für Schäden, welche aufgrund der Nutzung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder auf andere Weise in diesem Zusammenhang entstehen.

Weiter weisen wir darauf hin, dass dieses Dokument weder eine Einladung zur Zeichnung noch zum Kauf irgendeines Wertpapiers darstellt und nicht in diesem Sinne auszulegen ist. Auch darf es oder ein Teil davon nicht als Grundlage für einen verbindlichen Vertrag, welcher Art auch immer, dienen oder in diesem Zusammenhang als verlässliche Quelle herangezogen werden. Eine Entscheidung im Zusammenhang mit einem voraussichtlichen Verkaufsangebot für Wertpapiere des oder der in dieser Publikation besprochenen Unternehmen sollte ausschließlich auf der Grundlage von Informationen in Prospekten oder Angebotsschreiben getroffen werden, die in Zusammenhang mit einem solchen Angebot herausgegeben werden.

GBC übernimmt keine Garantie dafür, dass die angedeutete Rendite oder die genannten Kursziele erreicht werden. Veränderungen in den relevanten Annahmen, auf denen dieses Dokument beruht, können einen materiellen Einfluss auf die angestrebten Renditen haben. Das Einkommen aus Investitionen unterliegt Schwankungen. Anlageentscheidungen bedürfen stets der Beratung durch einen Anlageberater. Somit kann das vorliegende Dokument keine Beratungsfunktion übernehmen.

Vertrieb außerhalb der Bundesrepublik Deutschland:

Diese Publikation darf, sofern sie im UK vertrieben wird, nur solchen Personen zugänglich gemacht werden, die im Sinne des Financial Services Act 1986 als ermächtigt oder befreit gelten, oder Personen gemäß Definition § 9 (3) des Financial Services Act 1986 (Investment Advertisement) (Exemptions) Erlass 1988 (in geänderter Fassung), und darf an andere Personen oder Personengruppen weder direkt noch indirekt übermittelt werden.

Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in deren Territorien oder Besitzungen gebracht, übertragen oder verteilt werden. Die Verteilung dieses Dokuments in Kanada, Japan oder anderen Gerichtsbarkeiten kann durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz diese Publikation gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Jedes Versäumnis, diese Beschränkung zu beachten, kann eine Verletzung der US-amerikanischen, kanadischen oder japanischen Wertpapiergesetze oder der Gesetze einer anderen Gerichtsbarkeit darstellen.

Durch die Annahme dieses Dokuments akzeptieren Sie jeglichen Haftungsausschluss und die vorgenannten Beschränkungen.

Die Hinweise zum Disclaimer/Haftungsausschluss finden Sie zudem unter:

<http://www.gbc-ag.de/de/Disclaimer>

Rechtshinweise und Veröffentlichungen gemäß § 85 WpHG und FinAnV

Die Hinweise finden Sie zudem im Internet unter folgender Adresse:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung>

§ 2 (I) Aktualisierung:

Eine konkrete Aktualisierung der vorliegenden Analyse(n) zu einem festen Zeitpunkt ist aktuell terminlich noch nicht festgelegt. GBC AG behält sich vor, eine Aktualisierung der Analyse unangekündigt vorzunehmen.

§ 2 (II) Empfehlung/ Einstufungen/ Rating:

Die GBC AG verwendet seit 1.7.2006 ein 3-stufiges absolutes Aktien-Ratingsystem. Seit dem 1.7.2007 beziehen sich die Ratings dabei auf einen Zeithorizont von mindestens 6 bis zu maximal 18 Monaten. Zuvor bezogen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von bis zu 12 Monaten. Bei Veröffentlichung der Analyse werden die Anlageempfehlungen gemäß der unten beschriebenen Einstufungen unter Bezug auf die erwartete Rendite festgestellt. Vorübergehende Kursabweichungen außerhalb dieser Bereiche führen nicht automatisch zu einer Änderung der Einstufung, geben allerdings Anlass zur Überarbeitung der originären Empfehlung.

Die jeweiligen Empfehlungen/ Einstufungen/ Ratings sind mit folgenden Erwartungen verbunden:

KAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\geq + 10\%$.
HALTEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt dabei $> - 10\%$ und $< + 10\%$.
VERKAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\leq - 10\%$.

Kursziele der GBC AG werden anhand des fairen Wertes je Aktie, welcher auf Grundlage allgemein anerkannter und weit verbreiteter Methoden der fundamentalen Analyse, wie etwa dem DCF-Verfahren, dem Peer-Group-Vergleich und/ oder dem Sum-of-the-Parts Verfahren, ermittelt wird, festgestellt. Dies erfolgt unter Einbezug fundamentaler Faktoren wie z.B. Aktiensplits, Kapitalherabsetzungen, Kapitalerhöhungen M&A-Aktivitäten, Aktienrückkäufe, etc.

§ 2 (III) Historische Empfehlungen:

Die historischen Empfehlungen von GBC zu der/den vorliegenden Analyse(n) sind im Internet unter folgender Adresse einsehbar:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung>

§ 2 (IV) Informationsbasis:

Für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) wurden öffentlich zugängliche Informationen über den/die Emittenten, (soweit vorhanden, die drei zuletzt veröffentlichten Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, Wertpapierprospekt, Unternehmenspräsentationen etc.) verwendet, die GBC als zuverlässig einschätzt. Des Weiteren wurden zur Erstellung der vorliegenden Analyse(n) Gespräche mit dem Management des/der betreffenden Unternehmen geführt, um sich die Sachverhalte zur Geschäftsentwicklung näher erläutern zu lassen.

§ 2 (V) 1. Interessenskonflikte nach § 85 WpHG und Art. 20 MAR:

Die GBC AG sowie der verantwortliche Analyst erklären hiermit, dass folgende möglichen Interessenskonflikte, für das/ die in der Analyse genannte(n) Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bestehen und kommen somit den Verpflichtungen des § 85 WpHG und Art. 20 MAR nach. Eine exakte Erläuterung der möglichen Interessenskonflikte ist im Weiteren im Katalog möglicher Interessenskonflikte unter § 2 (V) 2. aufgeführt.

Bezüglich der in der Analyse besprochenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente besteht folgender möglicher Interessenskonflikt: (5a,11)

§ 2 (V) 2. Katalog möglicher Interessenskonflikte:

- (1) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem analysierten Unternehmen oder analysierten Finanzinstrument oder Finanzprodukt.
- (2) Dieses Unternehmen hält mehr als 3% der Anteile an der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person.
- (3) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person ist Market Maker oder Designated Sponsor in den Finanzinstrumenten dieses Unternehmens.
- (4) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person war in den vorangegangenen 12 Monaten bei der öffentlichen Emission von Finanzinstrumenten dieses Unternehmens betreffend, federführend oder mitführend beteiligt.
- (5) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit diesem Unternehmen oder Emittenten des analysierten Finanzinstruments getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Finanzanalyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (5) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Unternehmens bzw. Emittenten
- (6) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit einem Dritten über dieses Unternehmen oder Finanzinstrument getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Dritten und/oder Unternehmen und/oder Emittenten des Finanzinstruments der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (6) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Dritten und/oder Emittent
- (7) Der zuständige Analyst, der Chefanalyst, der stellvertretende Chefanalyst und oder eine sonstige an der Studieneerstellung beteiligte Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.
- (8) Der zuständige Analyst dieses Unternehmens ist Mitglied des dortigen Vorstands oder des Aufsichtsrats.
- (9) Der zuständige Analyst hat vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile an dem von ihm analysierten Unternehmen vor der öffentlichen Emission erhalten bzw. erworben.

(10) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erbringung von Beratungsleistungen mit dem analysierten Unternehmen geschlossen.

(11) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat bedeutende finanzielle Interessen an dem analysierten Unternehmen, wie z.B. die Gewinnung und/oder Ausübung von Mandaten beim analysierten Unternehmen bzw. die Gewinnung und/oder Erbringung von Dienstleistungen für das analysierte Unternehmen (z.B. Präsentation auf Konferenzen, Roundtables, Roadshows etc.)

(12) Das analysierte Unternehmen befindet sich zum Zeitpunkt der Finanzanalyse in einem, von der GBC AG oder mit ihr verbundenen juristischen Person, betreuten oder beratenen Finanzinstrument oder Finanzprodukt (wie z.B. Zertifikat, Fonds etc.)

§ 2 (V) 3. Compliance:

GBC hat intern regulative Vorkehrungen getroffen, um möglichen Interessenskonflikten vorzubeugen bzw. diese, sofern vorhanden, offenzulegen. Verantwortlich für die Einhaltung der Regularien ist dabei der derzeitige Compliance Officer, Karin Jägg, E-Mail: jaegg@gbc-ag.de

§ 2 (VI) Verantwortlich für die Erstellung:

Verantwortliches Unternehmen für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) ist die GBC AG mit Sitz in Augsburg, welche als Researchinstitut bei der zuständigen Aufsichtsbehörde (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Marie-Curie-Str. 24-28, 60439 Frankfurt) gemeldet ist.

Die GBC AG wird derzeit vertreten durch Ihre Vorstände Manuel Hölzle (Vorsitz) und Jörg Grunwald.

Die für diese Analyse verantwortlichen Analysten sind:

Matthias Greiffenberger, M.Sc., M.A., Finanzanalyst

Marcel Schaffer, Finanzanalyst

§ 3 Urheberrechte

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht reproduziert oder an irgendeine andere Person verteilt werden. Eine Verwendung dieses Dokuments außerhalb den Grenzen des Urhebergesetzes erfordert grundsätzlich die Zustimmung der GBC bzw. des entsprechenden Unternehmens, sofern es zu einer Übertragung von Nutzungs- und Veröffentlichungsrechten gekommen ist.

GBC AG

Halderstraße 27

D 86150 Augsburg

Tel.: 0821/24 11 33-0

Fax.: 0821/24 11 33-30

Internet: <http://www.gbc-ag.de>

E-Mail: compliance@gbc-ag.de



GBC AG[®]
- RESEARCH & INVESTMENT ANALYSEN -

GBC AG
Halderstraße 27
86150 Augsburg
Internet: <http://www.gbc-ag.de>
Fax: ++49 (0)821/241133-30
Tel.: ++49 (0)821/241133-0
E-Mail: office@gbc-ag.de