

Wofür wir stehen: Digitalisierung von Arbeitsabläufen und -prozessen

Seit 30 Jahren vereinen wir Tradition und Innovation, um durch die Entwicklung und Implementierung von intelligenten, vernetzten Lösungen das Leben einfacher, sicherer und zukunftssträchtiger zu machen.

FutureSmart Holdings AG



A.J.H. Elektro
GmbH

100%



A.J.H. Elektro
S.L.

100%



Cloud2Go
GmbH

100%



Cloud2Go
Lda.

100%



First Smart
Home S.L.

100%

Eckdaten:

Emittentin	FutureSmart Holdings AG
Sitz	Kohlenstr. 1, 42555 Velbert, Deutschland
Gründung	30.06.2022
Handelsregister (Nummer)	Amtsgericht Wuppertal (HRB 34922)
Grundkapital	1.000.000,00 EUR
Anzahl Aktien (Aktienform)	1.000.000 (Namensaktien)
ISIN (WKN)	DE000A3DU5V8 (A3DU5V)
Vorstand	Andreas FRANZ
Aufsichtsrat	Dr. Rasso GRABER Jörg ANBUHL Alexandru POP
Aktionärsstruktur	45,1% Gründer 34,4% Institutionelle Investoren 20,5% Private Investoren
Wirtschaftsprüfer	NICON GmbH Wirtschaftsprüfung Johannes WESSLING
Rechtsanwälte	Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek
Kapitalmarktpartner	Renell Corporate Finance GmbH



Aufsichtsrat

**Dr. Rasso Graber**

Vorsitz

Rechtsanwalt
Gesellschaftsrecht**Jörg Anbuhl**

stellv. Vorsitz

Rechtsanwalt
Immobilienrecht**Alexandru Pop**

Mitglied

Informatiker
ERP, Datenanalyse

Vorstand

**Andreas Franz**

Vorsitz

Betriebswirt (Handwerkskammer)
Elektronik, Gesundheitstechnik

Mitarbeiter



Prokuristen

2

Vertrieb

2

Elektromeister

2

Informatiker

3

Sonstige

6

**3 Länder**

mit Firmenpräsenz

**4 eigene Produkte**

mit Alleinstellungsmerkmalen

**>30 Jahre**

Unternehmensgeschichte

**>65 Länder**

mit Kunden

Highlights

**>168 CREFO Score**

sehr gute Bonität

**>400 Projekte**

erfolgreich abgeschlossen

**>12.500 Kunden**

nutzen unsere Produkte

**>25 Mio. EUR**

Umsatzziel in 5 Jahren



>30 Jahre Historie | >400 direkt realisierte Projekte | >2.000 Kunden

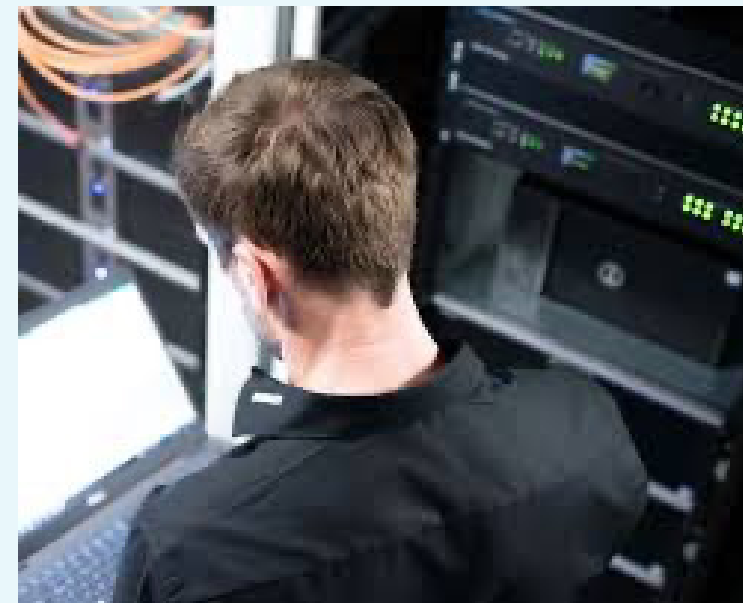
Alarm- und Sicherheitstechnik



Türkommunikation



Netzwerktechnik



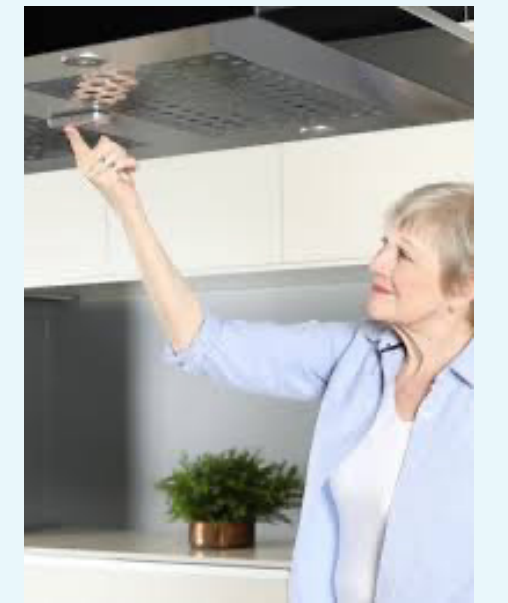
USB-Spannungsversorgung



Satellitentechnik



Herdabschaltungen



Smart Home statt Altbau



Gebäudetechnik (Licht, Jalousie, Heizung, Sound)



Zutrittskontrolle



Bauherrenberatung



Elektro-Inspektionen

„Bereits **30 Millionen Deutsche** leben den digitalen Lifestyle, so das Ergebnis einer Umfrage der Bitkom zur IFA 2022.“

Die 6 größten Mehrwerte eines Smart Home

Design

- iPad-Wandhalterungen
- Licht-Konzepte/Beleuchtung
- Design-Lautsprecher
- Tastsensoren



Energie

- Energiemanagement
- Heizungsautomatik
- Lüftungsautomatik



Multimedia

- Multiroom Audio
- Multiroom Video
- Heimkino



Komfort

- Automatische Beleuchtung
- Perfektes Raumklima
- Beschattungsautomatik



Sicherheit

- Schlüsselloser Zugang
- Vernetzte Rauchmelder
- Smartphone Benachrichtigung
- Überwachungskameras



Altersgerecht

- Sprachsteuerung
- Bewegungssensoren
- Sicherheitssensoren
- Automatische Türöffner



Geschäftsmodell

Die generierten Umsätze setzen sich wie folgt zusammen:

Arbeitszeit

(Installationsleistungen, Abrechnung nach Stunden)

Hardware & Lizenzen

(Verkauf von Gerätschaften / lizenzierter Software)

Beratung

(Abrechnung pauschal oder nach Stunden)

Markt

Nachfolgend wird der adressierte Zielmarkt beschrieben:

Kundengruppe

vermögende Privatkunden und Personen aus dem Mittelstand (dank immer preisgünstigeren Produkten)

Kundenansprache

Direktansprache und/oder über Partner wie Architekten und Bauträger

Art der Immobilie

sowohl Neubauten als auch Renovierungen

Strategie

Die Kundenansprache basiert auf der 30-jährigen Erfahrung in dem Bereich:

Kooperationen

Kooperationen mit Architekten und Bauträgern, um früh in den Planungsprozess eingebunden zu werden.

Eigene Leadgewinnung

Landingpages mit Informationen für private Bauherren generieren Leads zu potenziellen Neukunden.

Geografischer Fokus

Geografisch betrachtet möchte die Gesellschaft neben den bestehenden Präsenzen im Großraum Nordrhein-Westfalen und auf Mallorca, auf dem Festland Spaniens und perspektivisch im gesamten iberischen Raum wachsen.

Laut Branchenbericht IFH Köln (15.10.2024) betrug der Umsatz im Smart-Home-Markt in Deutschland im Jahr 2024 etwa 4,3 Milliarden EUR. Dieser soll bis 2028 auf 5 Milliarden EUR ansteigen.



Hightech für ein besseres Leben im Alter



Erfahren

über 30 Jahre am Markt



Zertifiziert

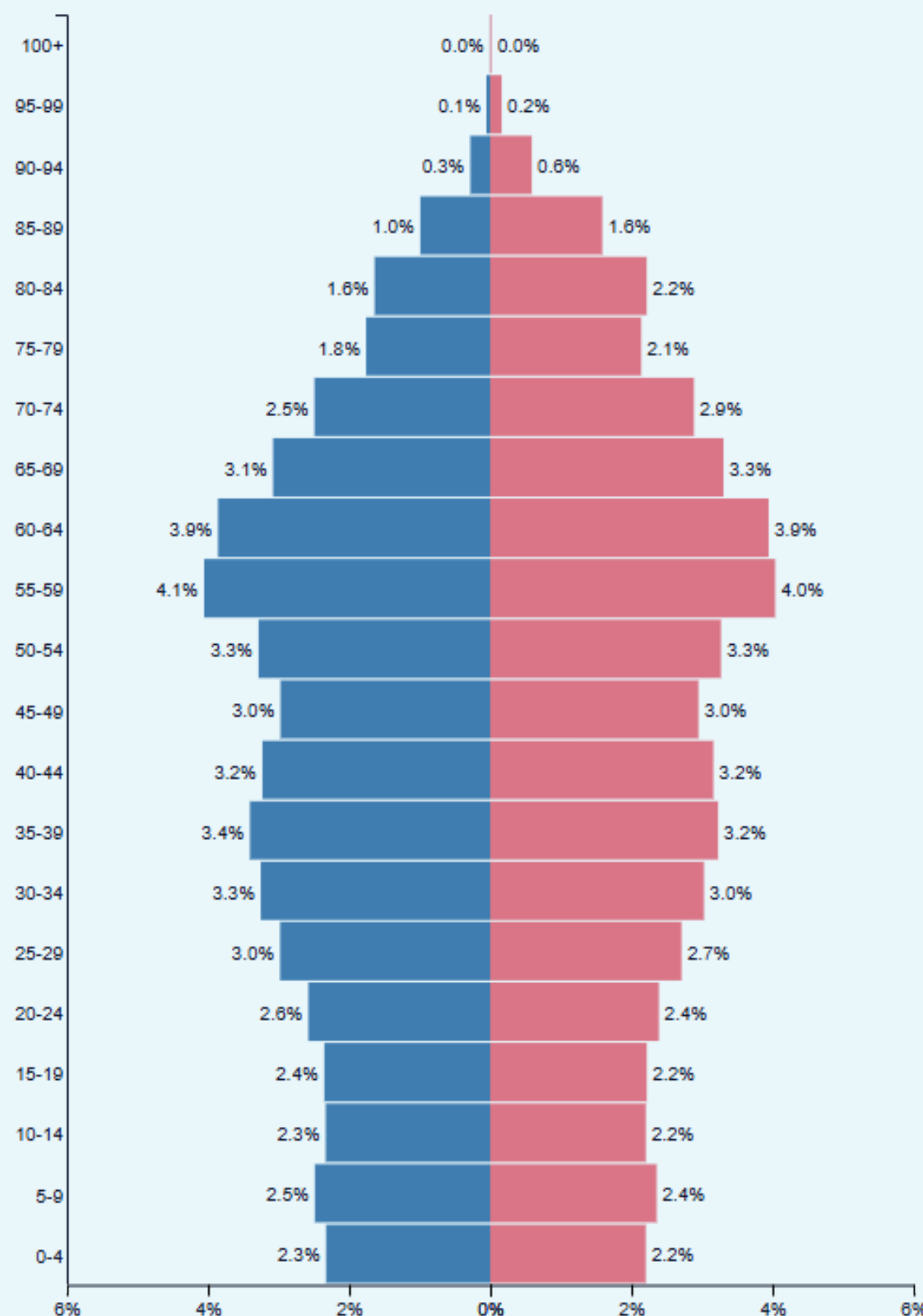
(IHK, Universitätsklinik)



Vernetzt

essentielle Partnerschaften

Demographische Daten



Grafik: Altersstruktur Deutschlands 2023
Quelle: Statistisches Bundesamt

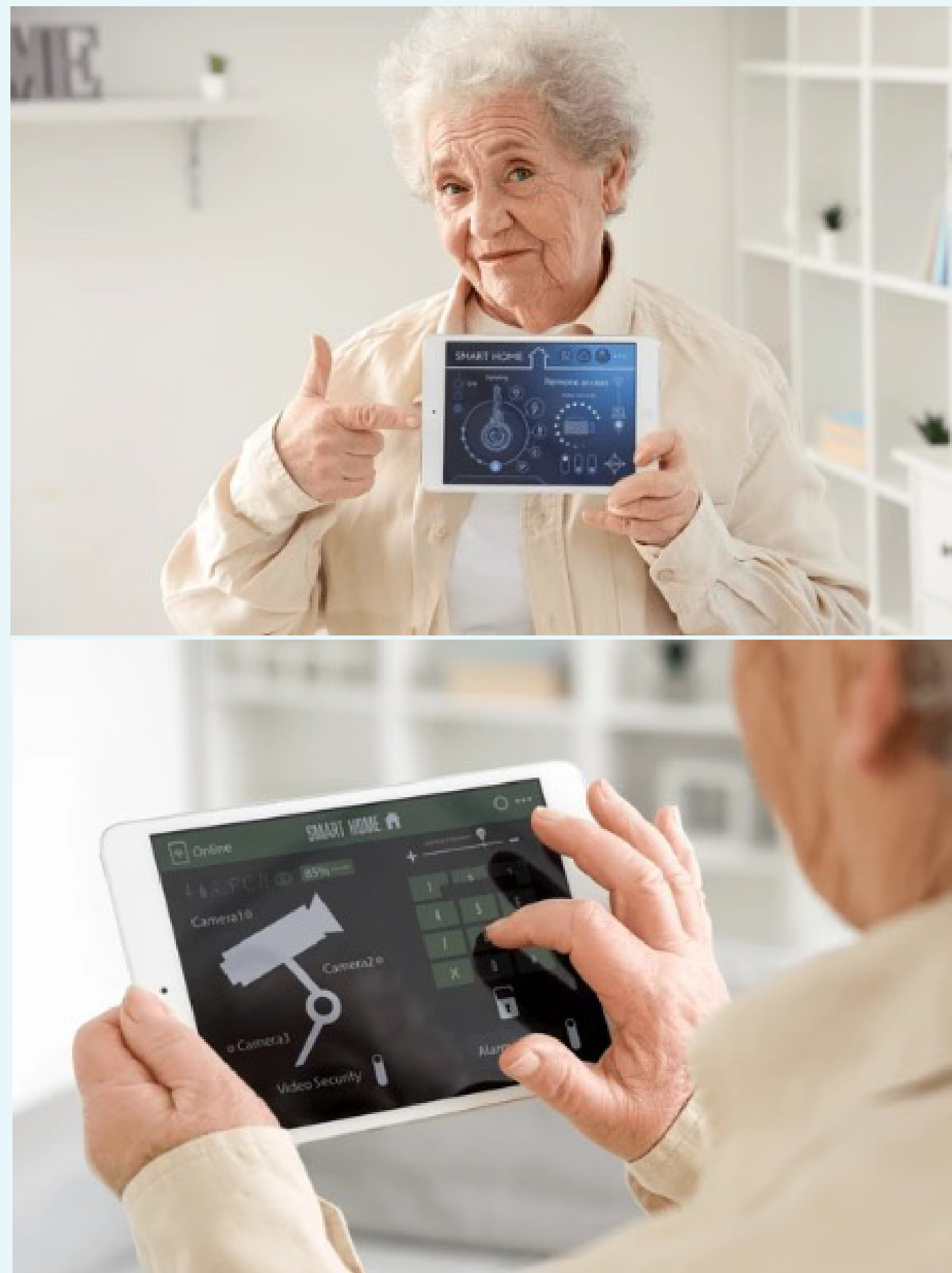
- In Deutschland leben die meisten älteren Menschen bis ins hohe Alter in ihren eigenen vier Wänden.
- Laut dem Statistischen Bundesamt wohnten im Jahr 2020 etwa 96% der über 65-Jährigen im eigenen Zuhause. Selbst in der Altersgruppe der über 85-Jährigen verblieben 82% in ihrem eigenen Haushalt, das entspricht 2,4 Millionen Menschen.
- Die durchschnittliche Verweildauer in Pflegeeinrichtungen geht seit 2019 stetig zurück und liegt aktuell bei rund 25 Monaten. (Quelle: Deutscher Caritasverband)
- Im Jahr 2023 lebten in Deutschland 9,4 Millionen Menschen, die älter als 75 Jahre sind.

Gründe für den Umzug ins Pflegeheim



- **Zunehmende Pflegebedürftigkeit:** Wenn der Pflegebedarf das Maß übersteigt, das durch ambulante Dienste oder Angehörige abgedeckt werden kann, wird ein Umzug ins Pflegeheim notwendig.
- **Ungeeigneter Wohnraum:** Wohnungen, die nicht altersgerecht oder barrierefrei sind und nicht entsprechend angepasst werden können, können einen Umzug erforderlich machen.
- **Überforderung der Angehörigen:** Wenn die häusliche Pflege die physischen oder emotionalen Kapazitäten der Angehörigen übersteigt, kann ein Pflegeheim die notwendige Entlastung bieten.

Hightech für ein besseres Leben im Alter



- **Sicherheitslösungen:**

Intelligente Tür- und Fenstersensoren, Videosysteme, Bewegungsmelder mit Alarmfunktion

- **Gesundheits- und Notfallüberwachung:**

Sturzsensoren und Wearables, Blutdruck- und Blutzuckermessgeräte, Notrufsysteme

- **Haushaltshilfen:**

Sprachassistenten, automatische Staubsauger und Wischroboter, intelligente Küchengeräte

- **Altersgerechte Beleuchtung:**

Intelligente Lichtsysteme, Treppen- und Stufenbeleuchtung mit Bewegungserkennung

- **Barrierefreie Bedienung:**

Motorisierte Jalousien oder Vorhänge, Heizungs- und Klimaanlagesteuerung

- **Soziale Integration:**

Smarte Tablets oder Bildtelefonie-Geräte, Digitale Bilderrahmen

Kostenkalkulation



- Die monatlichen Kosten für einen Platz in einem Senioren- oder Pflegeheim in Deutschland variieren je nach Pflegegrad, Bundesland und Einrichtung. Im ersten Jahr eines Aufenthalts liegt der durchschnittliche Eigenanteil der Pflegebedürftigen bei etwa 2.871 Euro pro Monat. Das entspricht 34.452 EUR im ersten Jahr. (Quelle: Sparkasse.de)
- **Zusammensetzung der Kosten:**
 - I. Pflegekosten: Diese variieren je nach Pflegegrad. Beispielsweise können sie bei Pflegegrad 2 etwa 805 Euro und bei Pflegegrad 5 bis zu 2.096 Euro pro Monat betragen. (Quelle: NDR)
 - II. Unterkunft und Verpflegung: Diese Kosten werden vollständig vom Bewohner getragen und können durchschnittlich 921 Euro pro Monat betragen. (Quelle: Sozialverband VDK Deutschland e.V.)
 - III. Investitionskosten: Diese variieren je nach Einrichtung und können zusätzlich anfallen.

Kostenkalkulation



- Die Lösungen im Bereich „Technik unterstütztes Wohnen“ der FutureSmart Gruppe beinhalten ein durchschnittliches Investment in Höhe von 8.000,00 EUR pro Wohnung. Grundlage ist eine durchschnittliche Seniorenwohnung in der Größe von 75 m². Die Kosten betragen somit 100 EUR pro m² zuzüglich „sonstigen Kosten“ für die Anfahrt und das Handling der Hardware, die vorprogrammiert ausgeliefert wird. Die Marge dieser Produktgruppe liegt bei rund 50 Prozent.
- **Beinhaltete Produkte:**
 - I. Sensorik: Bewegungsmelder, um typische Verhaltensmuster (Gang in die Küche am Morgen,...) zu verfolgen.
 - II. Zutrittskontrolle: Motorbetriebene Türschlösser, die auch von der Ferne geöffnet oder geschlossen werden können.
 - III. Herdabschaltung: Automatische Abschaltung des Herds wenn dieser unbeaufsichtigt oder zu lange eingeschaltet bleibt.
 - IV. Fensterverschluss: Smarte Steuerung von Lüftung, Energieeinsparungen und Sicherheitsaspekten.

 **Cloud2Go**
IMMER. ALLES. DABEI.**>65**
Kundenländer**>4.500**
Development Hours**>15.000**
monatliche Nutzer

Cloud2Go: Die Revolution der digitalen Datenübertragung

Das Problem

Die **Verfügbarkeit** von Kontakt- und Unternehmensinformationen ist nicht immer gegeben, da sich Geschäftsmöglichkeiten sowohl geplant als auch zufällig ergeben können.

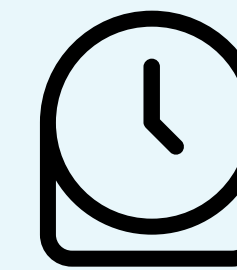
Die **Weitergabe von Informationen** stellt eine Herausforderung dar, da Kontakte und Papiervisitenkarten nicht sofort gespeichert werden und Dateien in elektronischer Form selten zur Hand sind.

Die **Aktualisierung** gedruckter Dokumente bedeutet Neudruck, der weder nachhaltig noch umweltfreundlich ist und natürlich jedes Mal zusätzliche Kosten verursacht.

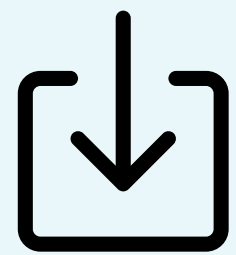
Sicherheit ist ein weiteres Thema beim Transport vertraulicher und sensibler Informationen auf Datenträgern wie USB-Sticks, da diese leicht verloren gehen können.



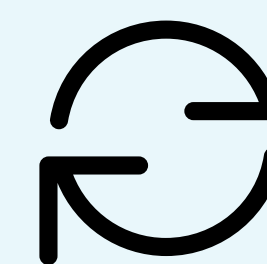
Die Lösung



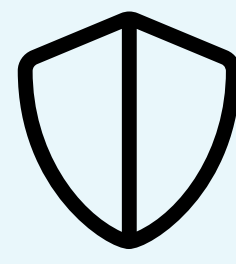
Smartcards passen in jeden Geldbeutel und sind immer griffbereit.



Die **NFC-Technologie** macht den Austausch von Informationen so einfach wie möglich



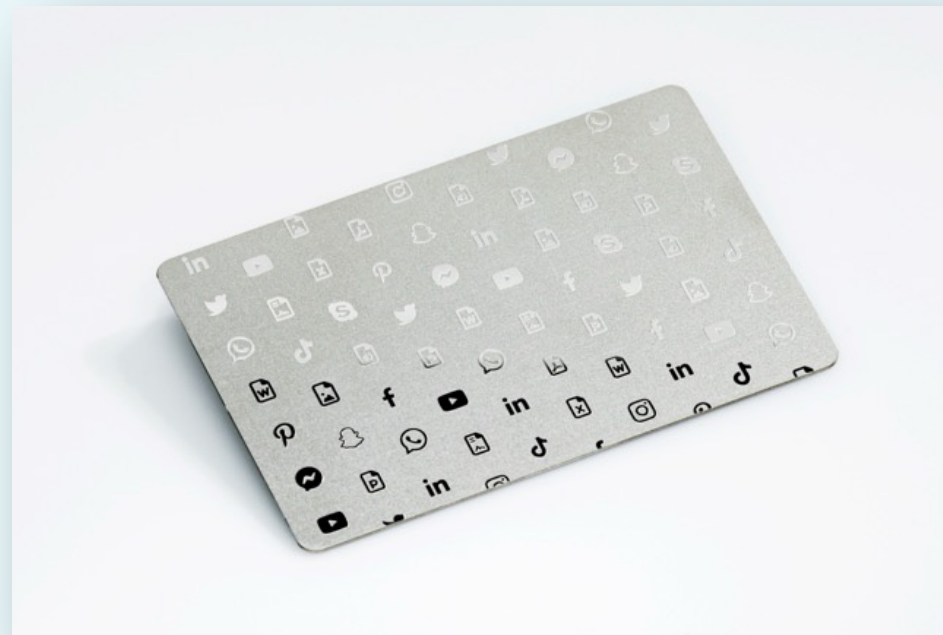
Alle Informationen können schnell in der **Cloud** aktualisiert werden.



Sichere Lösung im Umgang und der Handhabung von Informationen.

Die Hardware

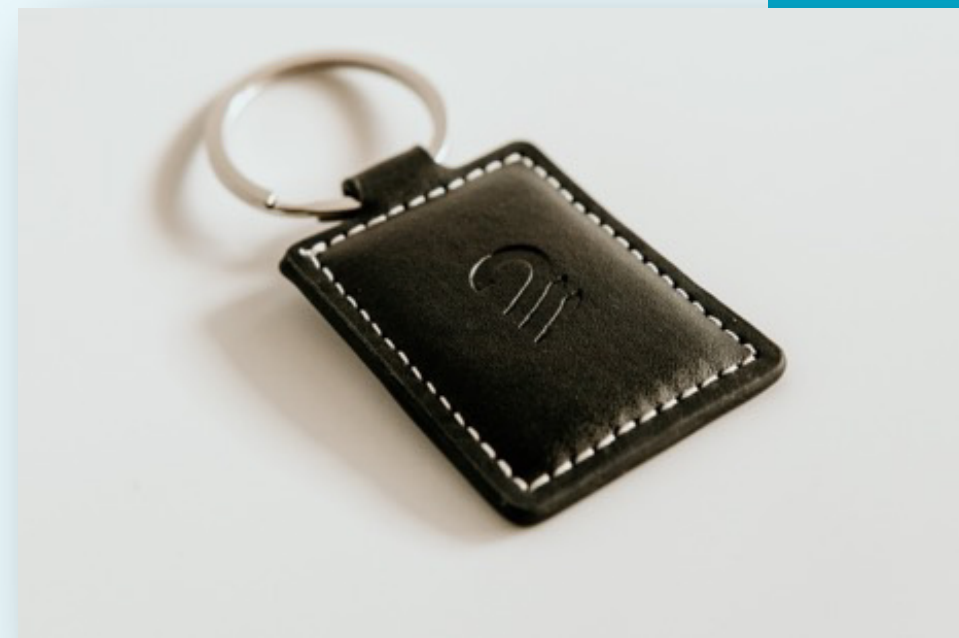
Smartcard
(PVC/Metall)



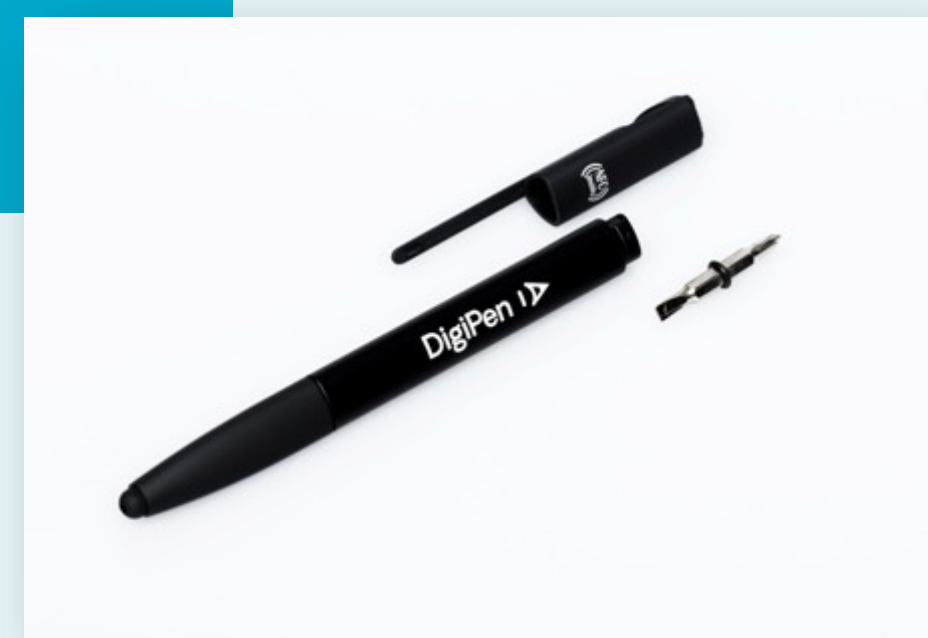
NFC-TAG



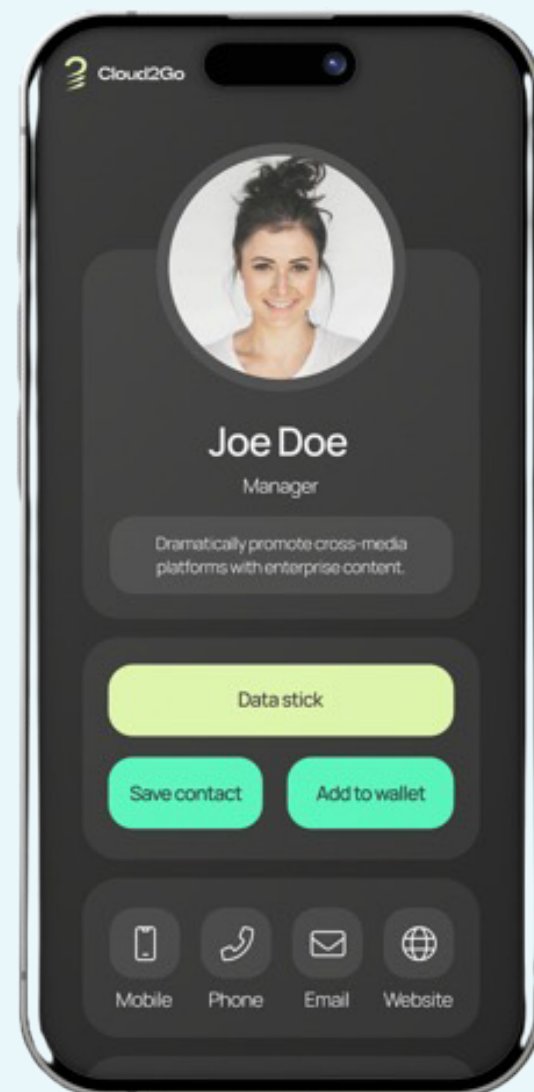
Schlüsselanhänger
(Leder/Metall)



DigiPen
(Kugelschreiber/Füller)

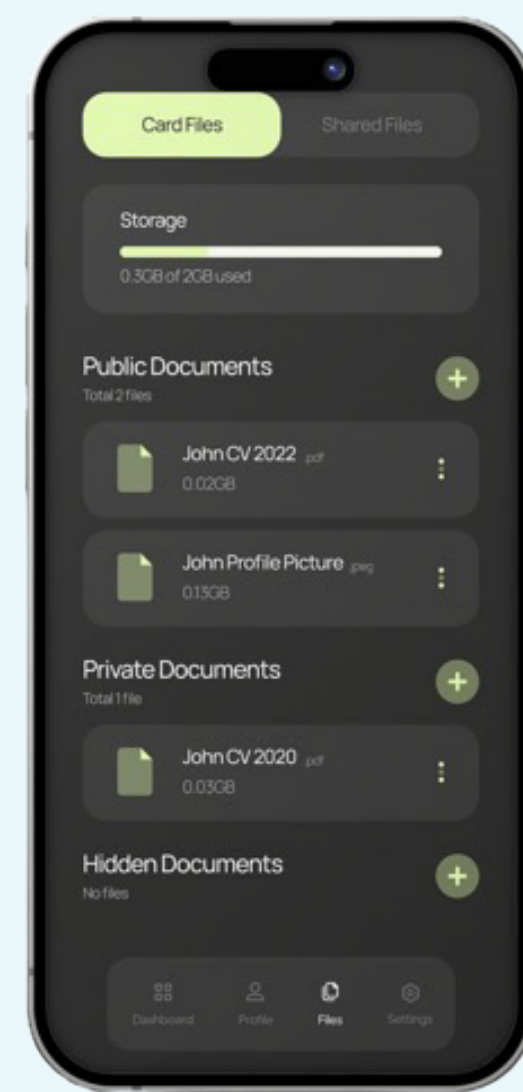


Die Software



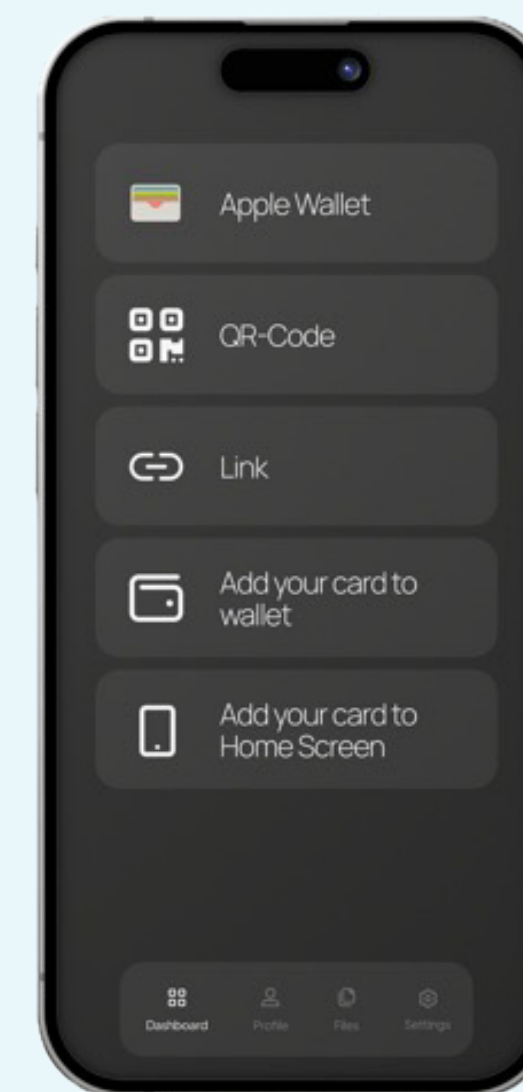
Profilerstellung

Hinterlegung von
Kontaktinformationen, Links, Bildern



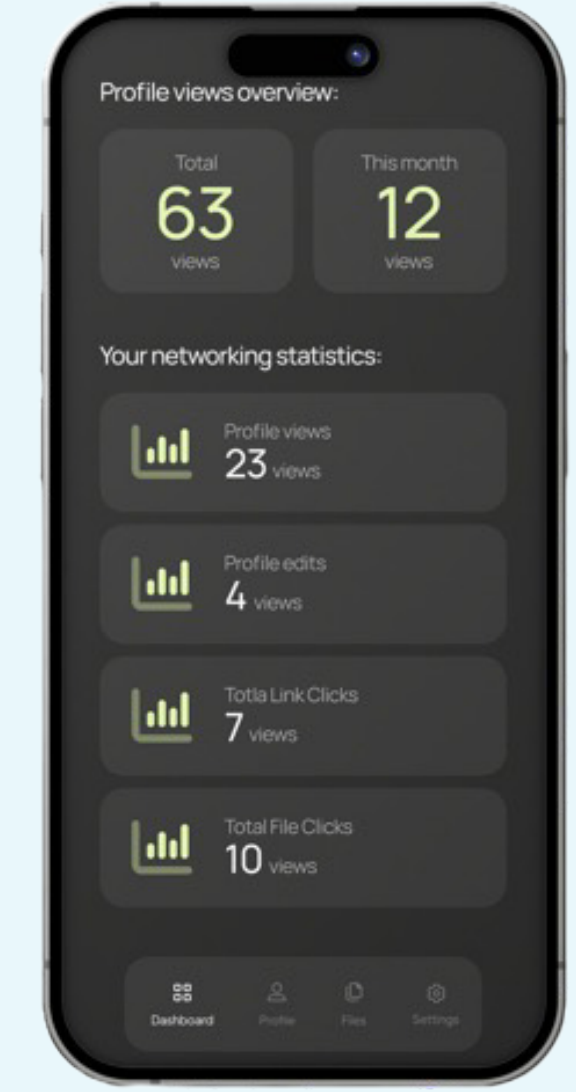
Datenspeicherung

in die Cloud geladen werden
Videos, Präsentationen, Dokumente



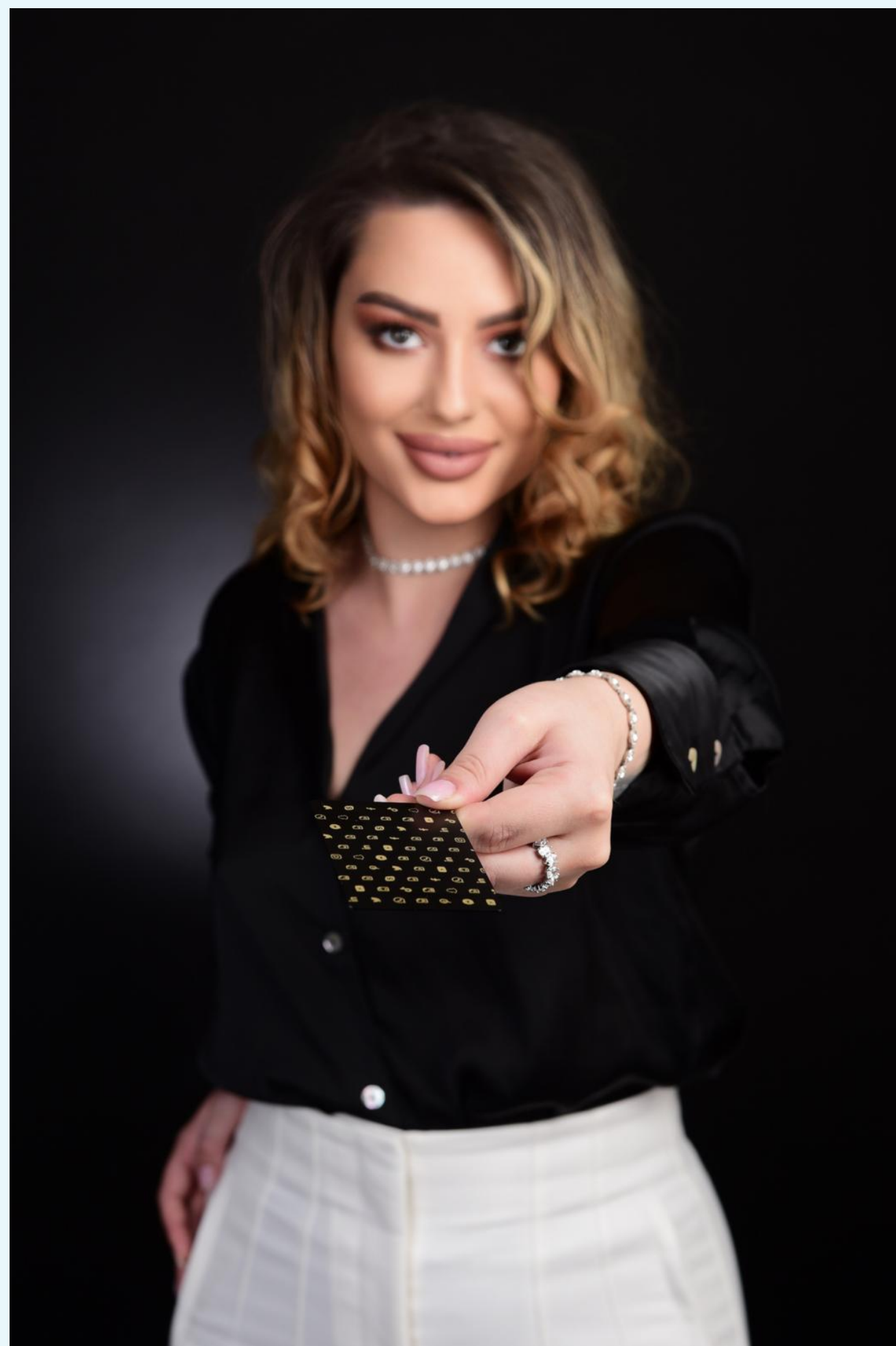
Weitergabe der Informationen

das Teilen der Dateien erfolgt via
NFC, Wallet-App, QR-Code, E-Mail



Nutzerdaten

die Analysefunktion zeigt
Profilaufrufe, Abruf von Dateien


Kemény Boehme
Consultants

Eine Auswahl unserer Kunden



Der Markt

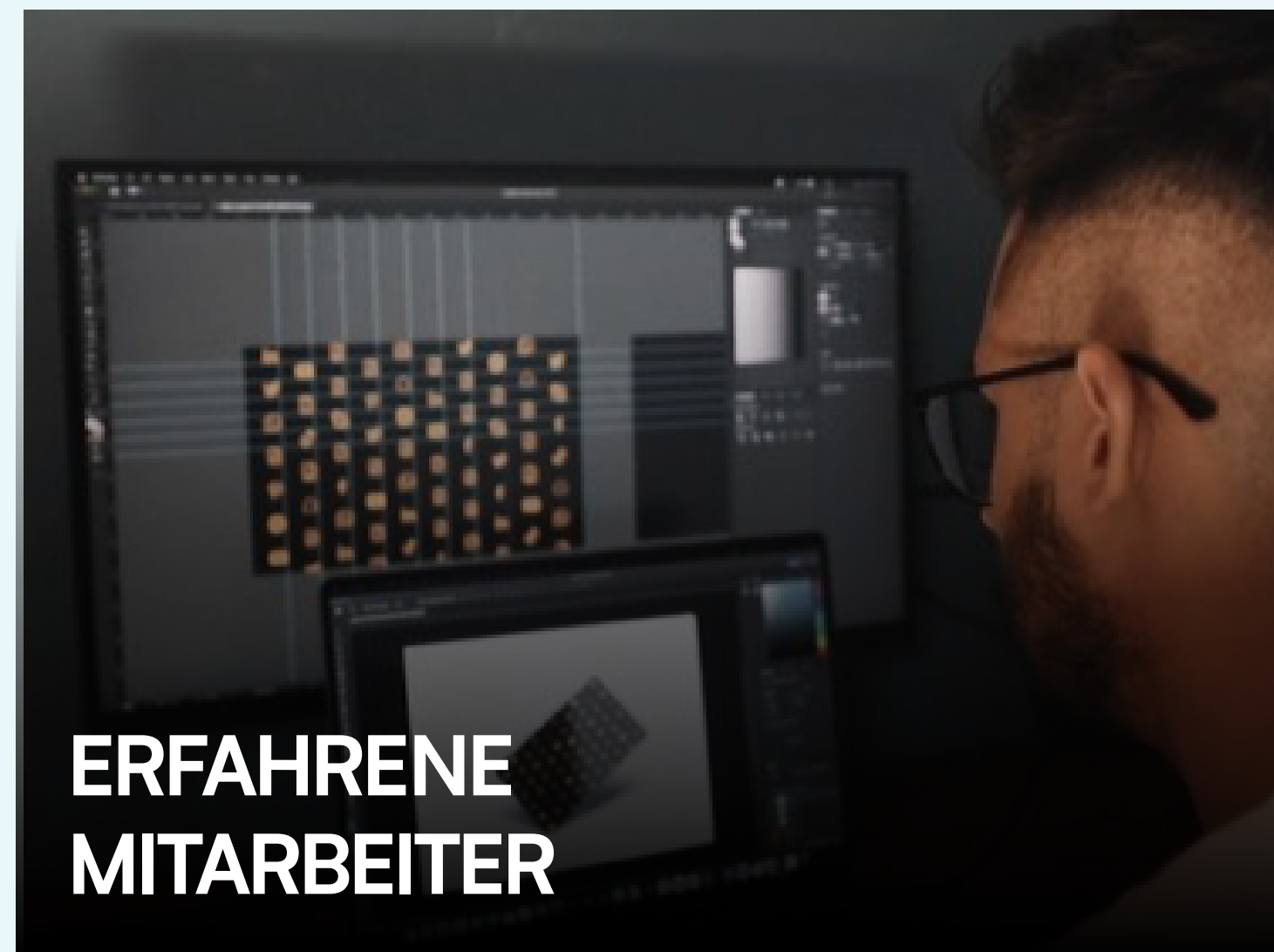
- Traditionell sind wir stark im Bereich der Hotels vertreten und haben seit der Präsentation auf der DEHOGA Berlin (12.03.2024) Kunden wie Radisson, Marriott, Hyatt und IHG.
- Der Fokus liegt auf der strukturierten Ansprache von Messeausstellern in Deutschland. 2024 fanden hier 330 Messen statt, es gab 12 Millionen Besucher und 190.000 Aussteller. Pro Aussteller sind im Schnitt 8 Personen auf der Messe vertreten. Somit gibt es ein Potential von 1,5 Millionen Nutzern.
- Im laufenden Jahr sollen die rund 500 Anbieter von Kundenkarten angesprochen werden. Hierzu zählen der ADAC, Payback, die Deutschlandcard oder auch IKEA Family. Die bestehenden Karten können um die Funktionalität der „digitalen Visitenkarte“ bzw. des „Datensticks“ erweitert werden.

Die Mitbewerber



Allein in Deutschland gibt es ein Marktvolumen von kumuliert 220 Millionen Euro pro Jahr (100 Millionen EUR Visitenkarten und 120 Millionen EUR USB-Sticks) — wir wollen davon ein Prozent : 2,2 Millionen EUR

Alleinstellungsmerkmale



Das hauseigene Team an Grafikern und Programmierern ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, der schnellere Lieferzeiten, ein Höchstmaß an individueller Betreuung bis hin zur Umsetzung von spezifischen Kundenwünschen als auch die stetige Wartung und Weiterentwicklung der bestehenden Softwarelösungen ermöglicht.



Im Bereich der Smartcards werden Bestellungen bis zu 100 Karten (was den Großteil der Bestellungen ausmacht) durch die eigenen Produktionsstätten in Deutschland und Portugal abgewickelt. Dies führt zu schnelleren Lieferzeiten und einer deutlich geringeren Fehlerquote und betrifft PVC- als auch Metallkarten.



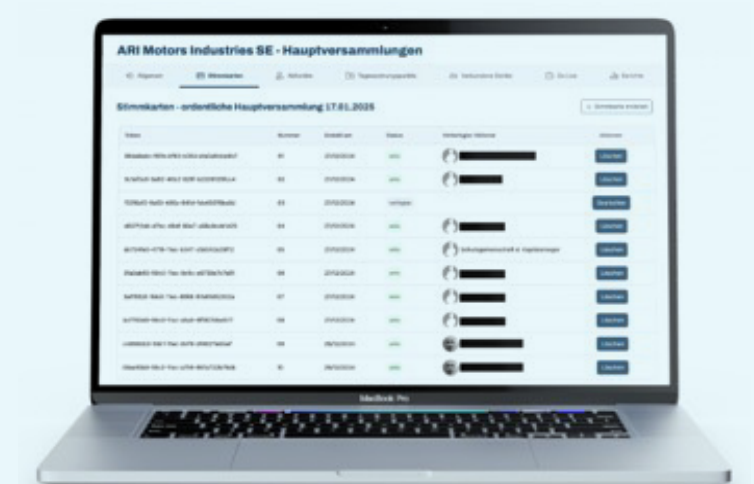
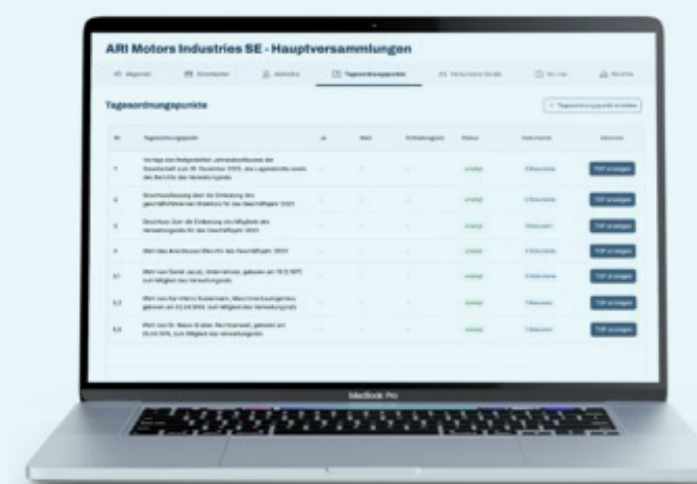
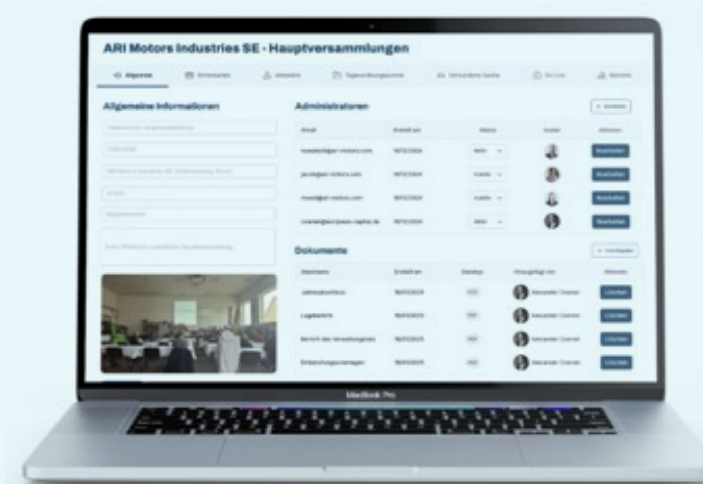
Durch den kontinuierlichen Fokus auf den Bereich Forschung & Entwicklung gehört Cloud2Go sowohl bei der Software als auch bei der Hardware zu den Innovationsführern innerhalb der Branche. Einige der Resultate sind der DigiPen, die USB-Stick Funktion als auch die Smartcard mit 2 NFC-Chips (einzigartig in Europa).



Die modernste HV-Software: Smarte Stimmkarten statt Papierflut



10 Schritte vom Anlegen der HV bis zu den Abstimmungsergebnissen

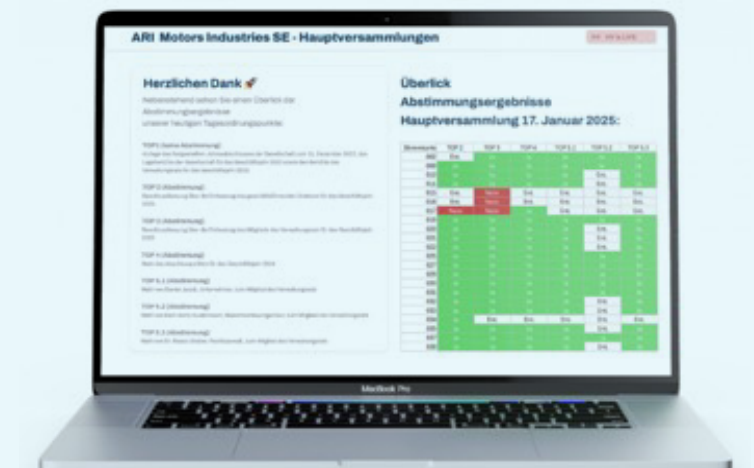
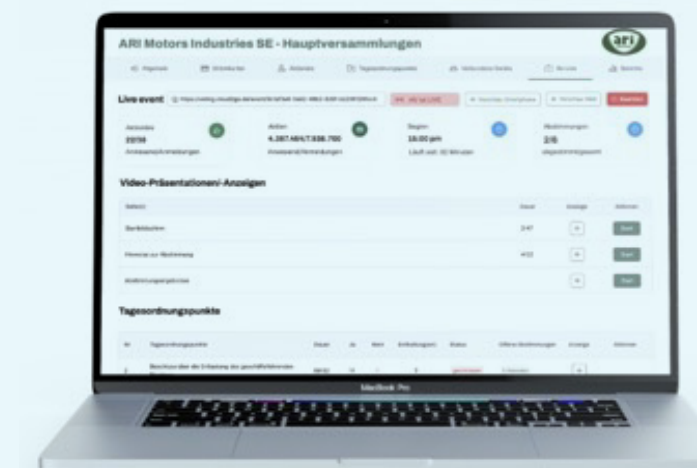
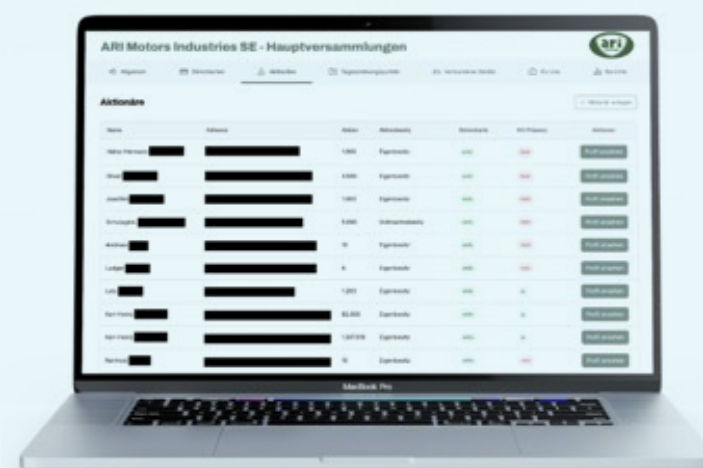


Von der Eingabe des eigenen Unternehmensprofils über die interne Planung der Hauptversammlung, der Erfassung und Publikation der Tagesordnungspunkte, der Erstellung der Teilnehmerprofile, dem Anlegen der Stimmkarten bis hin zur Erfassung der Präsenz, der Abhandlung der Hauptversammlung, der Einsammlung und Echtzeit-Auswertung der Stimmen mittels NFC-Stimmkarten und eigener Smartphone Applikation bis zur Bekanntgabe der finalen Ergebnisse:

Alles aus einer Hand.

Alles nachhaltig, modern und effektiv.

Alles einmalig und in der Form durch keinen Mitbewerber abgedeckt.



Der Markt

- Fokus auf die Emittenten börsenregulierter Handelssegmente (Basic Board, m:access, Primärmarkt, Scale, Valora) mit Firmensitz in Deutschland => zirka 300 Gesellschaften
- Parallel dazu Ansprache der rund 50 Emittenten der Euronext Lissabon mit Firmensitz in Portugal
- Im zweiten Schritt Erweiterung des geografischen Fokus um die Börsen- und Handelsplätze in der Schweiz (BX Swiss, OTC-X, SIX) mit knapp 3.000 notierten Unternehmen

Der große Vorteil von Markt und Produkt liegt auf der Hand:

Das Produkt / die Dienstleistung ist ein „muss“ und kein „kann“ für die Emittenten, die wiederum sehr gut adressierbar sind (IR-Website mit Kontakten als Pflicht).

Die Mitbewerber



HV MANAGEMENT

betterorange
Investor Relations und Hauptversammlungen**GFEI****LINK** Market Services

U B J.



Bei 3.500 Emittenten und einem durchschnittlichen Preis von mindestens 10.000 EUR ergibt sich ein Marktvolumen von 35 Mio. EUR, an dem wir innerhalb der ersten 24 Monate zehn Prozent gewinnen möchten.

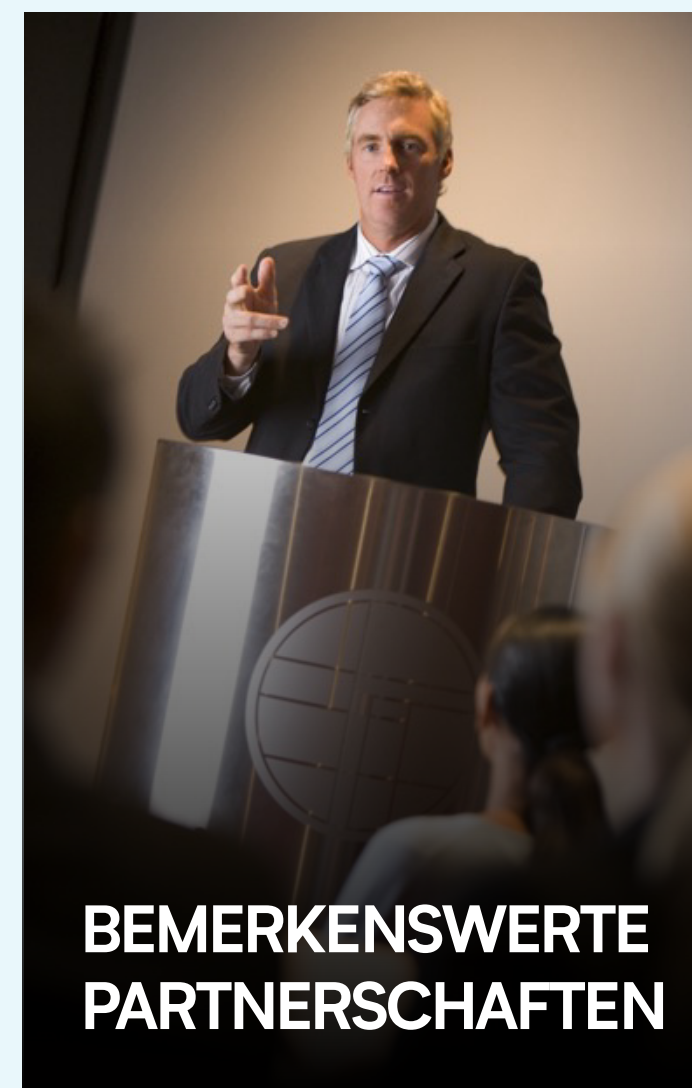
Alleinstellungsmerkmale



NFC-Smartcards zur Stimmabgabe als auch Weitergabe von Geschäftsberichten und Unternehmens-präsentationen.



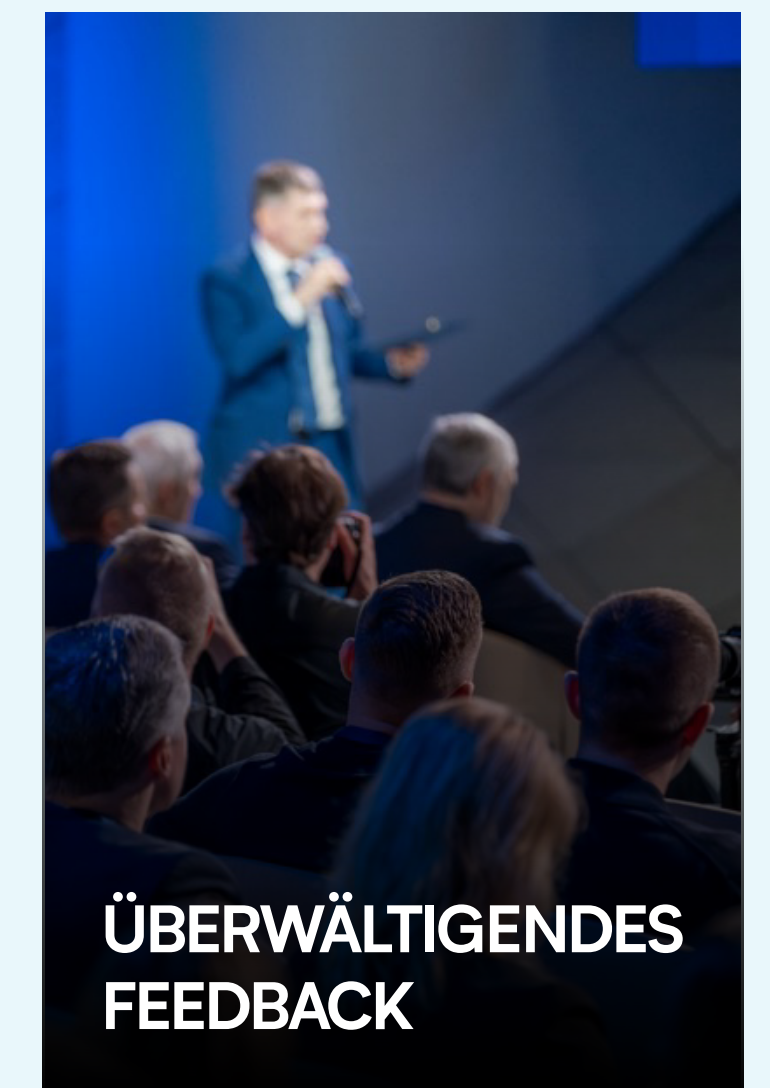
Zwei Kapitalmarktexperten, drei Rechtsanwälte und ein 20-köpfiges Team aus hochqualifizierten Programmierern stellen den Erfolg sicher.



Beispielsweise mit GSC-Research mit einer Datenbank von über 13.500 HV-Berichten, zu denen jährlich rund 350 hinzukommen.



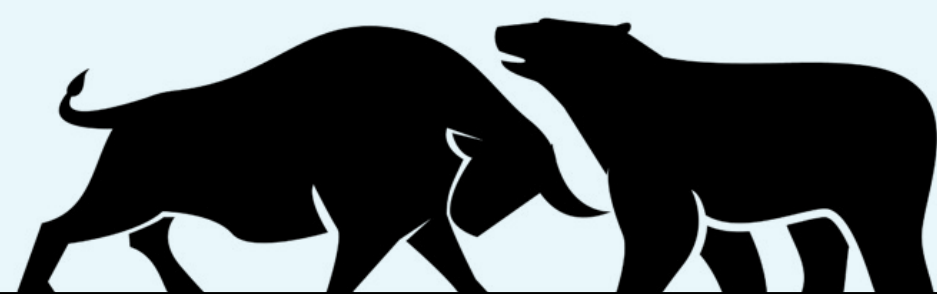
Die Digitalisierung der Routinen einer Hauptversammlung birgt enorme Vorteile für die Unternehmen als auch die Teilnehmer.



„Für uns waren vor allem die Teilnehmerprofile von großer Hilfe. Die Stimmabgabe und Echtzeitanzeige der Ergebnisse war ein Erlebnis“
T. Kuwatsch / ARI Motors

Gründe für den Börsengang: Wachstumskapital für Produktentwicklung und Vertrieb

Seit nunmehr fünf Jahren investieren wir verstärkt in Forschung und Entwicklung, um innovative Produkte und Lösungen für bestehende und neue Kunden zu entwickeln. Das möchten wir fortsetzen, den Vertrieb ausbauen und opportunistisch Zukäufe synergetischer Unternehmen durchführen.



Gründe für den Börsengang:

- **Kapitalbeschaffung:** Die Gesellschaft verfügt über ein genehmigtes Kapital in Höhe von 500.000 EUR (Genehmigtes Kapital 2025). Dieses soll kurz- bis mittelfristig im Zuge der Wachstumsfinanzierung genutzt werden.
- **Akquisitionswährung:** Eigene Aktien können im Rahmen der geplanten Zukäufe von Unternehmen im Bereich der Gebäudetechnik als Zahlungsmittel genutzt werden.
- **Attraktivität für Mitarbeiter:** Die Börsennotierung ermöglicht Aktienoptionen als Teil der Vergütung. Dies soll sowohl für die Bindung der bestehenden Mitarbeiter als auch hinsichtlich der Gewinnung neuer Mitarbeiter genutzt werden.
- **Transparenz & Glaubwürdigkeit:** Börsennotierte Unternehmen unterliegen strengeren Berichts- und Prüfpflichten, was Vertrauen bei Kunden und Geschäftspartnern schafft und gerade im Bereich der „HV-Solutions“ von Bedeutung sein kann.
- **Bekanntheit & Prestige:** Schließlich erhöht eine Börsennotierung generell die öffentliche Wahrnehmung und das Ansehen des Unternehmens.

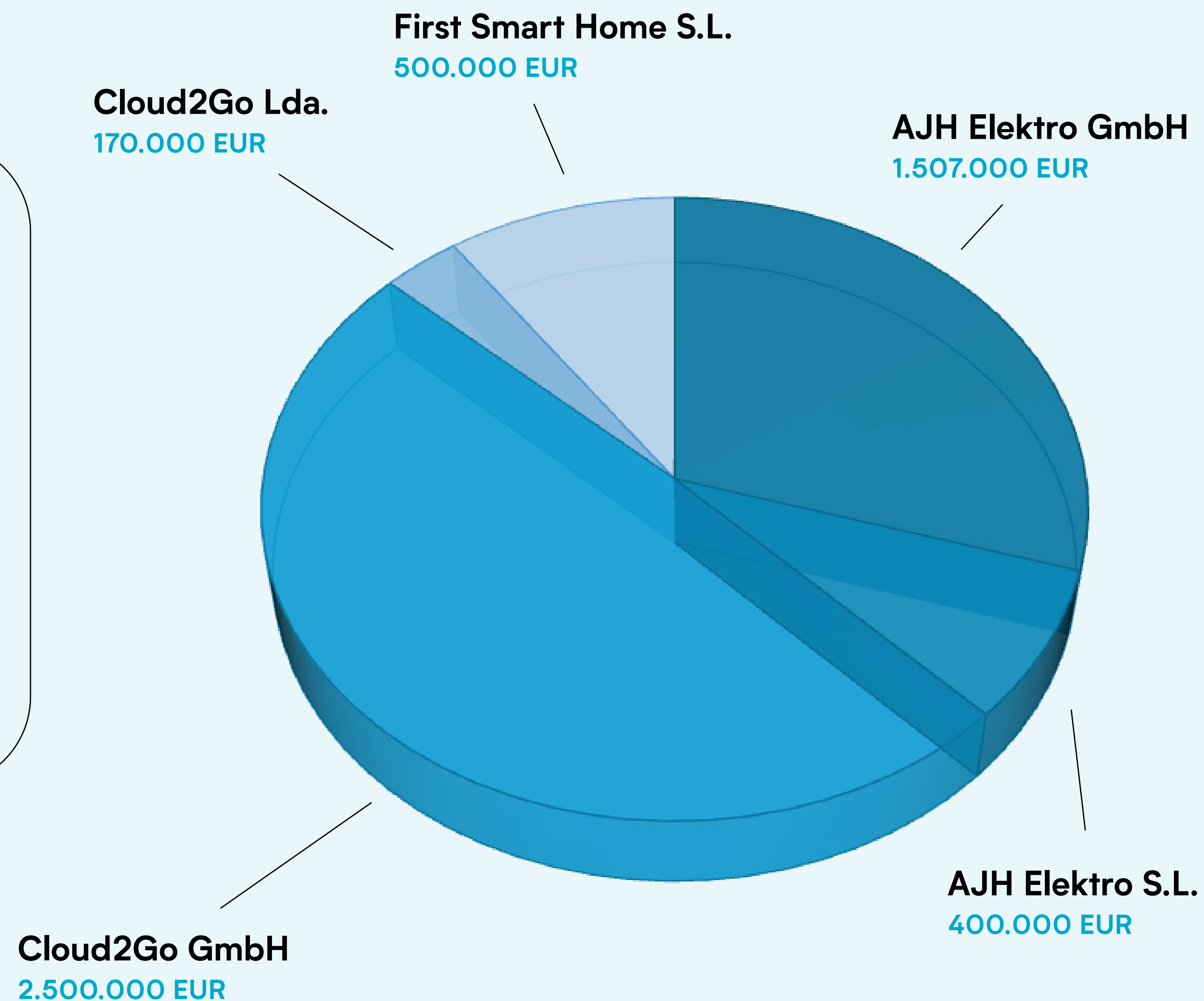
Gründe für die Börse Düsseldorf

- **Regionale Verbundenheit:** Sowohl der Firmensitz der FutureSmart Holdings AG als auch der ältesten Beteiligung (AJH Elektro GmbH) ist Velbert. Somit gibt es enge historische und wirtschaftliche Verbindungen zur Region.
- **Bestehende Kundenbeziehungen:** Im Bereich der Gebäudetechnik gibt es diverse Kunden im Großraum Düsseldorf. Aber auch unter den am Primärmarkt notierten Gesellschaften befinden sich bereits Kunden.
- **Erfahrung mit der Börse Düsseldorf:** Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Rechtsanwalt Dr. Rasso Graber, ist auch Vorsitzender des Verwaltungsrats der ebenfalls im Primärmarkt notierten ARI Motors Industries SE und bringt somit spezifische Expertise im Regelwerk der Börse Düsseldorf ein.
- **Attraktives Handelssegment:** Der Primärmarkt der Börse Düsseldorf gilt mit seinen derzeit 27 Emittenten als das hochwertigste börsenregulierte Handelssegment in Deutschland und wird auch von der Deutschen Börse als börsenmäßiger Handelsplatz i.S.v. § 12 Abs. 1 der AGB anerkannt.
- **Starkes Investoren Umfeld:** Über 50 Prozent des Grundkapitals wird von Investoren aus Nordrhein-Westfalen gehalten.

Bewertung:

Die Bewertung der Unternehmensgruppe in Höhe von 5.077 TEUR basiert sowohl auf externen als auch internen Bewertungsgutachten und beinhaltet im Fall der erst im laufenden Kalenderjahr gegründeten Cloud2Go Lda. die Summe der bis dato getätigten Investitionen in Hard- und Software und bei der Cloud2Go GmbH Planungen die Umsatzgarantien in Höhe von 250.000 EUR enthalten.

Dies führt zu einer geplanten Erstnotiz bei 5,00 EUR pro Aktie. Hierbei ist anzumerken, dass die letzten Platzierungen der Aktien der FutureSmart Holdings AG bei 4,00 EUR pro Aktie stattgefunden haben. Seitdem konnten wichtige operative und strategische Meilensteine erreicht werden, die zu einer weiteren Wertsteigerung führen.



	in TEUR	2024	2025	2026	2027
AJH Elektro GmbH	Umsatzerlöse	699	934	1.401	1.868
	EBITDA	16	19	69	126
AJH Elektro S.L.	Umsatzerlöse	265	1.496	1.795	2.154
	EBITDA	1	224	323	431
First Smart Home S.L.	Umsatzerlöse	25	490	539	593
	EBITDA	-3	147	172	208
Cloud2Go GmbH	Umsatzerlöse	430	810	2.037	3.470
	EBITDA	20	324	815	1.735
Cloud2Go Lda.	Umsatzerlöse	0	192	250	312
	EBITDA	0	20	30	47
Gruppe	Umsatzerlöse	1.419	3.922	6.022	8.397
	EBITDA	34	734	1.409	2.546

- ✓ **Vorbereitung der Aktien:** Auswahl und Mandatierung der Zahlstelle (Bankhaus Gebrüder Martin), Erstellung von ISIN und WKN (WM Daten), Verbriefung der Aktien (Clearstream Frankfurt) und fortlaufende Übertragung an die Investoren.
- ✓ **Fertigstellung der Listing-Dokumentation (I):** In Zusammenarbeit mit der Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek wurde das Wertpapier-Informationenblatt für das öffentliche Angebot von bis zu 250.000 Aktien erstellt, das am 20.02.2025 durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gestattet wurde.
- ✓ **Mandatierung Kapitalmarktpartner:** Nach Vorlage mehrerer Angebote wurde schließlich am 21.02.2025 eine Mandatsvereinbarung mit der Renell Corporate Finance GmbH für die Einbeziehung der Aktien der FutureSmart Holdings AG in den Handel des Primärmarkt-Segments der Börse Düsseldorf geschlossen
- ✓ **Fertigstellung der Listing-Dokumentation (II):** In Zusammenarbeit mit dem Kapitalmarktpartner (Renell Corporate Finance GmbH) wurde das Listing Memorandum am 27.02.2025 fertiggestellt und im Anschluss an die Börse Düsseldorf übermittelt.
- ✓ **Wirtschaftsprüfungstestat:** Testierung der relevanten Jahresabschlüsse inklusive des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 01.01.2024 bis 31.01.2024 durch einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer, dessen Prüfung zu keinen Einwendungen führte und der das Testat am 28.02.2025 erteilte.
- ✓ **Schaffung des Streubesitzes:** Vermittlung von rund 50 Prozent des Aktienkapitals an über 50 institutionelle als auch bekannte Privatinvestoren zur Schaffung des benötigten Streubesitzes und zur ersten Kapitalisierung der Gesellschaft unter dem Haftungsdach der MFC Service GmbH.
- ✓ **Sicherstellung der Erfüllung der Publizitätspflichten:** Die Veröffentlichung von Pflichtpublikationen wie Ad-hoc-Mitteilungen, Directors' Dealings (Insidertrades) und Corporate News wurde nach Überprüfung der zugelassenen Medienverbreitungsdienste durch Vertragsschluss mit EQS, München, am 25.03.2025 sichergestellt.

Fragen



Antworten

Wie passen die durch FutureSmart gehaltenen Beteiligungen (Smart Home / Cloudspeicher / HV-Software) zusammen?

FutureSmart steht für die Digitalisierung von Arbeitsabläufen und —prozessen. Sowohl im privaten (Leben & Wohnen) als auch im geschäftlichen Bereich (Netzwerken & Entscheiden). Dabei ist der offensichtlichste, gemeinsame Nenner sicherlich die Smartcard — wir produzieren sie im Bereich Smart Home zum Türöffnen, im Bereich unserer Cloudtechnologie zum Abruf von Daten und im Bereich der HV-Solutions als Stimmkarte für die Abstimmungen.

Wieso sollen die Aktien der FutureSmart Holdings AG im Primärmarkt und nicht im normalen Freiverkehr der Börse Düsseldorf gehandelt werden?

Nachfolgend eine Auswahl unserer Beweggründe für eine Einbeziehung unserer Aktien in den Handel des Primärmarkts der Börse Düsseldorf:

Reputation & Vertrauen: Unser Geschäftsmodell basiert auf Vertrauen. Ein angesehenes Handelssegment ist essenziell für unsere Tätigkeit für börsennotierte Unternehmen.

Bestehende Kunden: Wir betreuen bereits Unternehmen im Primärmarkt (z. B. ARI Motors Industries SE) und stehen vor weiteren Mandaten (z. B. SynBiotic SE).

Handelsliquidität: Ein liquider Markt ist entscheidend für die Attraktivität unserer Aktie — der reguläre Freiverkehr wäre hier eine Einschränkung.

Investorenzugang: Viele institutionelle Investoren meiden den Freiverkehr. Der Primärmarkt eröffnet uns bessere Finanzierungsmöglichkeiten.

Erfüllung der Anforderungen: Wir sind mit den Kapitalmarktanforderungen bestens vertraut und erfüllen sie mit höchster Professionalität. Mit Dr. Rasso Graber haben wir zudem einen erfahrenen Kapitalmarktexperten an Bord.

Fragen



Antworten

Wie ist der aktuelle Stand der Unternehmensfinanzierung bzw. wieviel Geld wurde bereits eingesammelt?

Die Finanzierung der Produktentwicklung als auch des Unternehmenswachstums läuft seit Ende 2020 basierend auf dem aktuellen Finanzierungsbedarf. Insgesamt wurden bisher 73 Platzierungen im Volumen von 731.505 EUR durchgeführt. Darunter war eine Kickstarter Kampagne in Höhe von 35.115 EUR. Die höchste Unternehmensbewertung zu der Platzierung waren 10 Mio. EUR — auf diesem Niveau investierten Ende 2023 vier Investoren 150.000 EUR in Cloud2Go.

Wie wurde das bisher eingesammelte Kapital verwendet?

Cloud Software 200.000 EUR

(Software 180.000 EUR, Legal 10.000 EUR, Security 10.000 EUR)

HV Software 100.000 EUR

(Software 75.000 EUR, Legal 25.000 EUR)

Werbung 95.000 EUR

(Social Media 25.000 EUR, Sonstiges 70.000 EUR)

Warenbestand 73.000 EUR

(Smartcards 25.000 EUR, Verpackung 48.000 EUR)

Hardware 25.000 EUR

(Printer & Laser 20.000 EUR, Sonstiges 5.000 EUR)

Kapitalrücklage 24 Monate ~240.000 EUR

Fragen



Antworten

Wie läuft das Geschäft im laufenden Jahr

Die FutureSmart Holdings AG verzeichnet im laufenden Geschäftsjahr eine positive Geschäftsentwicklung, insbesondere durch gezielte Investitionen in die Cloud-Technologie. Rund 100.000 EUR wurden in die Weiterentwicklung der bestehenden Software zur Speicherung und zum Abruf von Daten in der eigenen Cloud sowie in die Entwicklung einer neuen Softwarelösung für die digitale Stimmabgabe auf Hauptversammlungen investiert. Die

Markteinführung des neuen Produkts verläuft seit Vertriebsstart äußerst erfolgreich, und es konnten bereits erste Kunden gewonnen werden. Die aktuelle Preisstrategie ist darauf ausgerichtet, schnell Marktanteile zu sichern. Ab 2026 wird eine Anpassung der Preisstruktur an das Wettbewerbsniveau erfolgen, was eine Verfünffachung der bisherigen Preise ermöglicht und weiteres Wachstum erwarten lässt.

Auch im etablierten Cloud-Geschäft, das bereits seit vier Jahren erfolgreich betrieben wird, konnten Bestandskunden zusätzliche Orders platzieren und neue namhafte Kunden gewonnen werden. Es wird erwartet, dass die Beteiligungen Cloud2Go GmbH und Cloud2Go Lda. im laufenden Geschäftsjahr zusammen Umsatzerlöse von rund 1 Million EUR generieren.

Im Bereich der Bauherrenberatung (First Smart Home) rechnet die Geschäftsführung mit einem Umsatzanstieg auf ca. 500.000 EUR im aktuellen Geschäftsjahr.

Im traditionellen Geschäftsbereich der Gebäudetechnik setzen die Gesellschaften AJH Elektro GmbH und AJH Elektro S.L. verstärkt auf das Segment „technikunterstütztes Wohnen im Alter“, um schwächere Entwicklungen in der Baubranche zu kompensieren. Für diesen Bereich wird ein Umsatz von etwa 2,5 Millionen EUR im Jahr 2025 prognostiziert.

Insgesamt erwartet die Geschäftsführung für das laufende Geschäftsjahr konsolidierte Umsatzerlöse in Höhe von 4 Millionen EUR. Nach Abzug der aller Kosten (inkl. der außerordentlichen Kosten für den Börsengang) soll ein Gewinn vor Steuern von rund 700.000 EUR erzielt werden.

Fragen



Antworten

Mit welcher Referenz-Bewertung sollen die Aktien der FutureSmart Holdings AG in den Handel einbezogen werden?

Wir streben eine Erstnotiz bei 5,00 EUR an — was einer Unternehmensbewertung von 5 Millionen EUR entspricht. Dies kann auf mehreren Wegen hergeleitet werden:

Bisherige Platzierungen:

Die bisherigen Platzierungen, die fortlaufend seit 2020 durchgeführt werden, fanden zwischen 1,00 EUR (Nominalwert pro Aktie) und 10,00 EUR statt. Zu 10,00 EUR wurden im Kalenderjahr 2023 Aktien an 4 Investoren im Volumen von insgesamt 150.000 EUR platziert. Der durchschnittliche Preis der bisherigen Platzierungen an 74 Investoren (seit 2020) liegt bei 3,40 EUR.

Bewertung der Beteiligungen:

Wie auf Folie 28 Beschrieben hält die FutureSmart Holdings AG 5 Beteiligungen zu jeweils 100 Prozent. Der Wert der jeweiligen Unternehmenswerte (für den es interne und externe Gutachten gibt), summiert sich auf 5.077 TEUR beziehungsweise 5,08 EUR pro Aktie.

Bewertung auf Basis des Gewinns:

Die FutureSmart Unternehmensgruppe wird dieses Jahr (nach außergewöhnlichen Aufwendungen) ein EBITDA von 435 TEUR erwirtschaften, was einem Multiple von 11,5 entspricht. Dieser Wert liegt innerhalb der Bewertungsrange von im Primärmarkt notierten Unternehmen.

Ready for Take-off 2025

Kontakt für weitere Informationen:

Andreas Franz

Vorstand

Email: franz@futuresmart.de

