

## – **NAGA, Die Zukunft**

Sehr geehrte Aktionäre,

in dieser ersten direkten Mitteilung an Sie möchte ich die Vergangenheit reflektieren und Bilanz ziehen sowie Ihnen unsere Vision für die Zukunft vorstellen. NAGA hat in den letzten drei Jahren viele Meilensteine erreicht: Bis Ende 2022 haben wir mehr als 90.000 Kunden auf unseren Plattformen begrüßt, 2021 (Zahlen für 2022 folgen in Kürze) ein Umsatzwachstum auf 53 Mio. EUR erzielt, gegenüber 7,6 Mio. EUR im Jahr 2019, was einem Wachstum von 690 % entspricht, und unseren Marktanteil trotz aggressivem Wettbewerb und strengeren regulatorischen Rahmenbedingungen ausgebaut.

Wir sind nicht so kühn zu behaupten, dass alles, was in den letzten drei Jahren passiert ist, perfekt war, aber zumindest haben wir unsere eigenen Entscheidungen getroffen und stehen zu ihnen. Wir glauben, dass wir die Nutzer der Zukunft und alles, was sie antreibt, verstehen. Es gibt mehr Menschen und mehr Reichtum auf diesem Planeten als je zuvor und sie alle wollen das Gleiche: eine Gemeinschaft, sozial, mobil, technisch, Zugang zu finanziellen Möglichkeiten, Zahlungen auf Knopfdruck, miteinander teilen und voneinander lernen. NAGA bringt diese Zukunft hierher, heute. Durch unsere einzigartige Technologie, Nutzererfahrung, robuste Regulierung und Reputation wollen wir unser Wachstum beschleunigen und hoffen, dadurch eine starke und dauerhafte Marke zu schaffen, sowohl in etablierten und großen als auch in aufstrebenden Märkten.

Wir haben ein Zeitfenster, in dem größere Unternehmen Ressourcen mobilisieren, um den technologischen Weg einzuschlagen, aber sie waren noch nicht dort, wo wir waren, und sie können nicht ermessen, wie weit wir sowohl in Bezug auf Marketing und Technik als auch in Bezug auf Regulierung und Compliance gereift sind. Unser Ziel ist es, unsere derzeitige Position schnell zu festigen und auszubauen, während wir ernsthafte Akquisitionsmöglichkeiten verfolgen und sie in unserer Familie, in unserem einzigartigen Ökosystem und unserer Technologie willkommen heißen. NAGA ist darauf ausgelegt und ist Teil unserer Vision, ein globales Kraftpaket zu werden. Diese Strategie ist jedoch nicht ohne Risiko: Sie erfordert erhebliche Investitionen und eine zügigere Umsetzung im Vergleich zu den etablierten Marktführern.

### ***Kurzfristig schützen, langfristig orientieren***

Wir sind davon überzeugt, dass ein grundlegender Maßstab für unseren Erfolg der Wert sein wird, den wir *langfristig* für unsere Aktionäre schaffen. Dieser Wert wird sich direkt aus unserer Fähigkeit ergeben, unsere derzeitige Marktposition auszubauen und zu festigen. Je stärker unser Marktanteil ist, desto leistungsfähiger ist unser Wirtschaftsmodell. Eine starke Marktposition kann sich direkt in höheren Einnahmen, höherer Rentabilität und in der Folge in höheren Renditen für das investierte Kapital niederschlagen.

Unsere unternehmerische Reise hat das Reifestadium erreicht. Langfristige Strategie und Reife verlangen von uns, dass wir Entscheidungen anders abwägen als andere Unternehmen. Daher möchten wir Ihnen unseren grundlegenden Management- und

Entscheidungsfindungsansatz vorstellen, damit Sie, liebe Aktionäre, bestätigen können, dass er mit Ihrer Anlagephilosophie übereinstimmt:

- Wir werden uns weiterhin auf die Einhaltung aller Vorschriften konzentrieren, auch wenn dies bedeutet, dass wir kurzfristig auf Einnahmen verzichten müssen.
- Unsere Investitionsentscheidungen beruhen auf einer langfristigen Vision der Marktführerschaft und nicht auf einer kurzfristigen Rentabilitätsperspektive.
- Wir werden auch in diesem Jahr hart daran arbeiten, eine schlanke Unternehmenskultur zu erreichen, und wir werden uns auch in den folgenden Jahren darauf konzentrieren. Wir wissen, wie wichtig es ist, eine kostenbewusste Kultur kontinuierlich zu stärken, insbesondere weil unser Unternehmen in den letzten Jahren Verluste erlitten hat.
- Wir werden weiterhin unser Marketingkonzept für die verschiedenen Märkte und die Wirksamkeit unserer diesbezüglichen Investitionen messen, um diejenigen, die keine akzeptablen Erträge bringen, zu streichen und unsere Investitionen in diejenigen, die am besten funktionieren, zu erhöhen. Wir werden weiterhin sowohl aus unseren Erfolgen als auch aus unseren Misserfolgen lernen.
- Wir werden mutige Entscheidungen treffen, wenn wir eine ausreichende Wahrscheinlichkeit sehen, Marktanteile zu gewinnen. Einige dieser Investitionen werden sich auszahlen, andere nicht, und wir werden in jedem Fall eine weitere wertvolle Lektion gelernt haben.
- Wir werden uns weiterhin darauf konzentrieren, engagierte und talentierte Mitarbeiter einzustellen und zu halten und einen Teil ihrer Vergütung in Aktienoptionen statt in Bargeld umzuwandeln, was derzeit noch nicht der Fall ist. Wir sind davon überzeugt, dass unser Erfolg in hohem Maße von unserer Fähigkeit abhängt, motivierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten, von denen jeder wie ein Eigentümer denken und daher auch einer sein sollte.

### ***Unsere Mitarbeiter, unsere Seele***

Der Erfolg des vergangenen Jahres ist das Ergebnis einer talentierten, intelligenten und hart arbeitenden Gruppe, und ich bin sehr stolz darauf, Teil dieses Teams zu sein. Die Messlatte bei der Einstellung von Mitarbeitern hoch anzusetzen, war und wird auch weiterhin das wichtigste Element für den Erfolg von NAGA sein.

Es ist nicht leicht, bei NAGA zu arbeiten, aber wir arbeiten daran, etwas Wichtiges aufzubauen, etwas, das für die Welt und ihre Menschen von Bedeutung ist, etwas, über das wir alle Geschichten erzählen können. Solche Dinge sind nicht einfach und nicht selten Gegenstand von Kritik. Wir haben das unglaubliche Glück, diese Gruppe engagierter Mitarbeiter zu haben, die mit ihrer Aufopferung und Leidenschaft NAGA aufbauen.

Diese stolzen Menschen sind die Verkörperung der sechs Worte, die unsere Kultur ausmachen:

- *Leidenschaft, Exzellenz, Nachhaltigkeit, Führung, Engagement und Bescheidenheit.*

Das ist es, was wir sind, das ist es, wofür wir stehen.

### ***Unsere Reise im Jahr 2023 und darüber hinaus***

Wir werden uns weiterhin auf strategische Investitionen konzentrieren, um die wachsenden Marktchancen zu nutzen. Obwohl wir optimistisch sind, müssen wir wachsam bleiben und uns ein Gefühl der Aufmerksamkeit bewahren. Der Wettbewerb ist hart, kompetent und finanziell gut ausgestattet. Unser Ziel ist und bleibt klar: Wir müssen unsere Marke und unseren Kundenstamm weiter festigen und ausbauen.

Erreicht werden soll dies durch die folgenden 5 strategischen Säulen:

1. Gezielte Expansion in den Schwellenländern, von Afrika über den Nahen Osten bis nach Südostasien und weiter weltweit bis nach Lateinamerika.
2. Aufrechterhaltung und Stärkung unseres europäischen Geschäfts aus produkt- und aufsichtsrechtlicher Sicht, da wir in Europa eine starke Marke und einen ausgezeichneten Ruf haben.
3. Gezielte Akquisitionen, um unsere globale Präsenz zu erhöhen und schneller Zugang zu lokalem Wissen und Expertenwissen sowie zu größeren Umsätzen zu erhalten.
4. Erweiterung unserer Lizenzierungs- Landkarte, damit wir unsere einzigartige Produktpalette so vielen Kunden wie möglich in kürzester Zeit anbieten können.
5. Weiterhin die besten Talente aus der ganzen Welt für unser Senior Executive Team und unseren Vorstand zu gewinnen, damit sie uns auf unserem Weg in die Zukunft beraten und begleiten können.

Wir fühlen uns gut mit dem, was wir geschaffen haben, und mit dem, was wir bisher getan haben, aber noch mehr freuen wir uns auf das, was wir jetzt tun werden. Wir haben drei unglaubliche Jahre hinter uns, in denen wir viel erreicht, viel gelernt und oft auch viel gelitten haben. Wir sind unseren Kunden dankbar für ihr Geschäft und ihr Vertrauen, uns gegenseitig für unsere harte Arbeit und unseren Aktionären für ihre Unterstützung und Ermutigung.

Wie man auf der Tapete in meinem eigenen Büro sehen kann, **ist NAGA die Zukunft!**



Michael Milonas  
Sprecher des Vorstands