

An die Aktionäre der VisionLab AG

22. November 2004

Information an unsere Aktionäre und Investoren

Sehr geehrte Zeichnerinnen, sehr geehrte Zeichner,

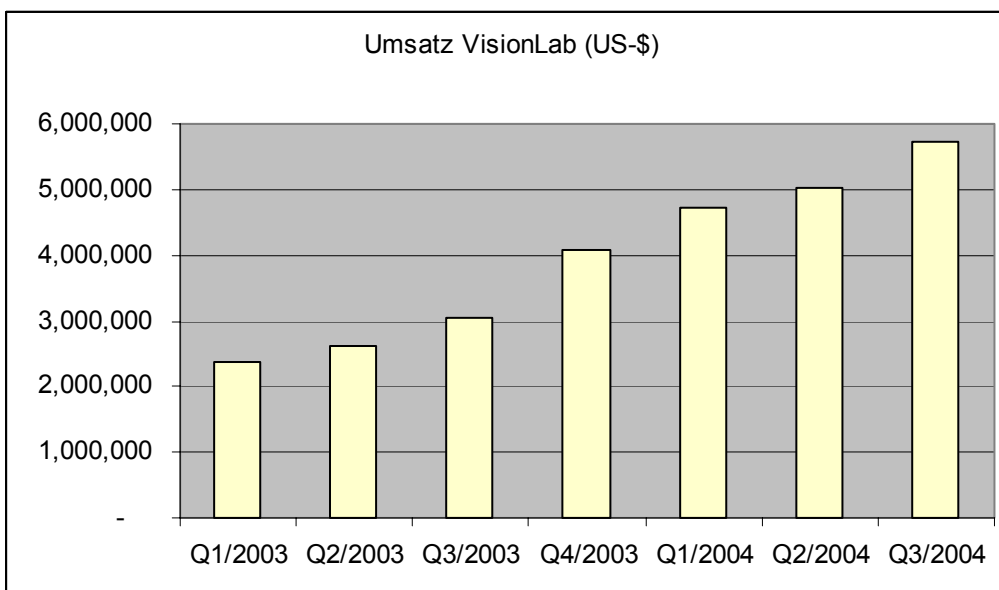
in diesem Schreiben informieren wir Sie über die wirtschaftliche Situation der VisionLab Gruppe, um Ihnen eine Grundlage für Ihre Entscheidung zu geben, ob Sie die Rückzahlung Ihrer Wandelschuldverschreibung oder die Wandlung in Aktien wählen.

Diese Entscheidung sollten Sie im Laufe des November treffen. Sollten wir bis zum Ablauf der Wandlungsfrist am 30.11.2004 nichts von Ihnen hören, gehen wir gemäss unserer Vereinbarung davon aus, dass Sie die Rückzahlung Ihrer Einlage samt der bis dann aufgelaufenen Zinsen wünschen.

Wirtschaftliche Situation der VisionLab Gruppe

Die VisionLab hat sich in den vergangenen Monaten gut entwickelt:

Unseren Umsatz haben wir deutlich gesteigert. Von Januar bis Oktober 2004 betrug er 17,6 Mio US-\$, dabei konnten wir einen Gewinn von US-\$ 150.000 erwirtschaften (Vision Lab AG und Vision Lab Telecommunications Inc. konsolidiert, Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen – Werte vorläufig und nicht geprüft).



Das Jahr 2003 haben wir mit einem Umsatz von 12,1 Mio US-\$ und einem Gewinn von 900.000 US-\$ abgeschlossen (Vision Lab AG und Vision Lab Telecommunications Inc. konsolidiert, Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen – Abschluss vorläufig und noch nicht geprüft).

Über unser angestammtes Geschäft hinaus konnten wir in Grossbritannien erste Erfolge in einem neuen Markt erzielen, im Versand von Sprachmeldungen. In diesem Sektor sehen wir ein besonders grosses Wachstumspotential.

Für die kommenden Monate erwarten wir mindestens eine konstante Umsatzentwicklung und ein konstantes Ergebnis. Im Jahr 2005 sehen wir gute Chancen, unseren Umsatz mit Sprachmitteilungen zu steigern.

Den erfreulichen Umsatz- und Ergebniswerten sowie den guten Wachstumsaussichten stehen allerdings erhöhte Kosten und Risiken gegenüber:

Unsere US-Tochter, die VisionLab Telecommunications Inc., sieht sich einer steigenden Zahl von Klagen wegen angeblichen Versands unerlaubter Faxwerbung ausgesetzt. Einige wenige dieser Klagen sind schon vor einiger Zeit gegen uns erhoben worden, bislang konnten wir mehrere im Frühstadium erfolgreich abwehren. Seit einigen Monaten stehen wir allerdings einem neuen Typus von Kläger gegenüber. Ein sehr wohlhabender kalifornischer Unternehmer hat es sich zur Aufgabe gemacht, vermeintliche Versender von Werbefaxen zu verklagen und schliesslich zur Geschäftsaufgabe zu zwingen.

Er ist überzeugt, dass nicht nur Kunden von VisionLab eventuell unsere Infrastruktur zum Versand Ihrer Werbefaxe verwenden, sondern dass VisionLab dies wissentlich und aktiv fördert.

Wir haben uns in monatelanger Kommunikation mit ihm bemüht, diesen Eindruck zu beseitigen und Prozeduren zu finden, die eventuellen Missbrauch unserer Infrastrukturen eindämmen, allerdings konnten wir keine gemeinsame Lösung finden. Daraufhin wurde Ende September die erste Klage mit einem geringen Streitwert gegen VisionLab Telecommunications Inc. eingereicht. Gegenstand der Klage ist ein Werbefax, das über uns versandt worden sein soll. Die Durchleitung von Faxen durch unser Netzwerk allein, auch von Werbefaxen, ist nicht gesetzeswidrig. Die aktive Beteiligung hingegen, z.B. durch Bereitstellen des Inhalts oder von Empfängernummern, ist rechtswidrig. Dies gilt auch für das Wissen (z.B. nach Benachrichtigung durch Gerichte oder anderen Behörden), dass es sich bei einzelnen Fauxaussendungen um Werbefaxe an Empfänger ohne deren Zustimmung handelt.

Wir sind der Überzeugung, dass wir uns gesetzeskonform verhalten und Vorkehrungen getroffen haben, um Missbrauch zu vermeiden. Daher sind wir grundsätzlich zuversichtlich, dass wir gute Aussichten haben. Allerdings besteht in der Kombination von einigen Faktoren ein erhebliches Risiko für die Gesellschaft:

1. Der Kläger versucht, zahlreiche Empfänger von Werbefaxen durch ein konzertiertes gemeinsames Vorgehen zu organisieren. Dies gelingt ihm zunehmend. Diese neue Art von Klägern scheint nicht in erster Linie wirtschaftlich motiviert zu sein, sondern versucht, Visionlab zur Einstellung des Geschäfts zu bewegen. Auf diesem Gebiet hat der Kläger bereits in der Vergangenheit Erfahrungen gesammelt und verwendet dabei Freizeit und erhebliche private Geldmittel.
2. Sollten die Gerichte zur Entscheidung kommen, dass VisionLab in der Tat rechtswidrig gehandelt hat, so drohen VisionLab Telecommunications Inc. Schadensersatzzahlungen an die Empfänger dieser Faxe von bis zu US-\$ 1.500,00 für jedes einzelne Fax. Da wir Millionen von Faxen monatlich versenden, könnte ein Urteil in einem Schadensersatzprozess schnell eine Höhe annehmen, die eine Insolvenz unausweichlich macht.
3. Die Verteidigung in diesen Schadensersatzprozessen ist sehr aufwendig und teuer. In den USA hat jede Klagepartei in der Regel ihre eigenen Kosten zu tragen, unabhängig vom Ausgang des Verfahrens. Ein Kläger trägt also kein Risiko, ggf. die Kosten der Verteidigung des Beklagten übernehmen zu müssen, wenn das Gericht am Ende dem Beklagten Recht gibt. Dies heisst für uns: Selbst wenn wir die Prozesse gewinnen, werden wir unsere Anwaltskosten in Millionenhöhe im Laufe der kommenden Monate und Jahre selbst zu tragen haben.

Diese Situation ist neu, sie hat sich erst in den letzten Monaten ergeben; und zwar als Ergebnis unseres starken Wachstums in den USA. Wir stufen sie als erhebliches Risiko für die VisionLab Telecommunications Inc. ein und damit auch für die VisionLab AG, da über 80% des Gruppenumsatzes von unserer US-Tochter erwirtschaftet wird.

In dieser Situation halten wir einen Exit, sei es durch einen Börsengang oder durch einen Verkauf an ein anderes Unternehmen für sehr unwahrscheinlich, da neue Anleger dieses erhöhte Risiko voraussichtlich meiden werden.

Bitte halten Sie sich diese Situation vor Augen, wenn Sie Ihre Entscheidung treffen, ob Sie die Wandelschuldverschreibung in Aktien wandeln wollen oder sich Ihre Investition mit Zinsen zurückzahlen lassen. Es ist wahrscheinlich, dass Sie Ihre Aktien der VisionLab AG nicht schnell und einfach verkaufen können, wenn Sie sich für die Wandlung entscheiden sollten.
Über die Entwicklung der Venali-Gruppe informieren wir Sie auf den folgenden Seiten.

Die erfreuliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung der letzten Monate hat uns ermöglicht, eine kleine Liquiditätsreserve aufzubauen, die uns erlaubt, den grössten Teil der Wandelschuldverschreibungen mitsamt der aufgelaufenen Zinsen auszuführen.

Sie haben das Recht, auf die Rückzahlung Ihrer Einlage zu verzichten und statt dessen Ihre Wandelschuldverschreibungen in Aktien der Vision Lab AG zu wandeln.

Sie erhalten in diesem Fall ferner das Recht, mittelbar Anteile an der Venali Inc. zu erwerben, indem Sie sich an einer dafür eingerichteten Treuhand-Gesellschaft beteiligen. Die Einzelheiten werden auf der folgenden Seite beschrieben.

Sollten Sie sich nicht für die Rückzahlung, sondern für eine Wandlung entscheiden, bitten wir Sie, Ihre Wandlungserklärung spätestens zum 30.11.2004 schriftlich an

**Vision Lab AG
Ohmstrasse 1 /Rgb
80802 München**

zu richten.

Sie können Ihre Wandlungserklärung auch vorab per Fax senden an 089/954 399 011, oder per Email an wsv@visionlab.com

Für den Fall, dass Sie nicht auf uns zukommen, gehen wir vereinbarungsgemäss davon aus, dass wir Ihnen Ihre Wandelschuldverschreibung mitsamt der aufgelaufenen Zinsen zurückzahlen sollen.

Auf Ihrem Zeichnungsschein ist Ihre Bankverbindung vermerkt. Sollte sich diese allerdings in den vergangenen Jahren geändert haben, bitten wir Sie, uns dies mitzuteilen.

Wir danken Ihnen für Ihre bisherige Unterstützung und Begeleitung der VisionLab Gruppe, besonders auch in schwierigen Situationen.

Mit herzlichen Grüessen

Uwe Hinderer
VisionLab AG

Statusbericht über die Venali Gruppe

Im folgenden informieren wir Sie über die neuesten Entwicklungen bei der Venali-Gruppe.

Als Zeichner von Wandelschuldverschreibungen der Visionlab AG haben Sie das Recht, bei Wandlung in Aktien der Visionlab AG auch Zugriff auf Anteile der Venali Inc. zu erhalten. Für jede Aktie der Vision Lab AG, die Sie bei Wandlung erhalten, erhalten Sie mittelbar 200 Aktien der Venali Inc. Da die VL.Net eine 100%-Tochter der Venali Inc. ist, wären Sie damit auch indirekt an der VL.Net beteiligt. Der Ausgabepreis wird ca. 0,01 EUR je Venali Aktie betragen.

Wie wir in unseren früheren Schreiben mitgeteilt haben, ist eine direkte Beteiligung an der Venali Inc. nicht möglich, da US-Anleger-Vorschriften die Möglichkeiten von Beteiligungen eines größeren Kreises von Privatpersonen an US-Gesellschaften stark einschränken. Wenn Sie die Wandlung in Aktien erklären, würden wir Ihnen daher eine indirekte Beteiligung an Venali ermöglichen, indem Sie an einer Treuhand-Gesellschaft beteiligt würden, die wiederum die Venali-Aktien aller Zeichner von Wandelschuldverschreibungen der Vision Lab AG treuhänderisch hält.

Wir werden die Gesellschaft so gestalten, daß Sie möglichst einfach und unbürokratisch die wirtschaftlichen Vorteile des Besitzes von Aktien der Venali Inc. haben. Um die Administration effizient und kompetent vornehmen zu können, halten wir es für sinnvoll, dass diese Treuhand-Gesellschaft einen Geschäftsbesorgungsvertrag mit einem Unternehmen der Advantec Gruppe abschliesst.

Die Venali-Gruppe konnte ihren Umsatz deutlich steigern und ist in der Lage, profitabel zu arbeiten.

Venali erreichte mit seinen Faxkunden einen Umsatz von durchschnittlich 330.000 US-\$ monatlich im Zeitraum von Januar bis Oktober 2004. Wenn wir Einnahmen aus der Visionlab Gruppe einbeziehen, erwirtschaftete Venali einen Gewinn von deutlich über einer Million US-\$. Das reine Faxgeschäft der Venali ist allerdings defizitär, so dass die Profitabilität der Venali-Gruppe von der Leistung der Vision Lab-Gruppe abhängig ist. Hier sind allerdings die oben beschriebenen Risiken aus den rechtlichen Unsicherheiten zu berücksichtigen.

Im Jahr 2003 betrug der Faxumsatz 2,8 Mio US-\$, wobei ein Verlust von 950.000 US-\$ entstand (Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen, Abschluss nicht geprüft).

Venali erwartet, den Fax-Monatsumsatz bis im ersten Quartal 2005 auf ca. 450.000 US-\$ zu steigern. Für das zweite Halbjahr 2005 wird ein weiteres Wachstum angestrebt. Der vor 12 Monaten begonnene neue Hauptvertriebsweg über IT Dienstleister (Value added Reseller) zeigt vielversprechende Anfänge, Venali konnte bislang 60 Vertriebspartner gewinnen. Die Umsätze aus diesem Kanal bewegen sich allerdings derzeit noch unter \$ 40.000 pro Monat.

Im Segment der internationalen Grosskunden sind die Umsätze stabil, jedoch ist das erwartete Wachstum bislang nicht eingetreten. Dies liegt meist daran, dass es sich um sehr komplexe Projekte handelt, die in der Implementierung viele Herausforderungen zu Tage treten lassen, was zu langen Verzögerungen bei der Ausweitung des Geschäfts führt. Teilweise muss damit gerechnet werden, dass sich der Einsatz auf einige wenige Abteilungen beschränkt mit dementsprechend deutlich niedrigeren Umsätzen als ursprünglich von den Kunden in Aussicht gestellt.

Dementsprechend liegen Venalis Umsätze mit Grosskunden wie Citigroup oder Dupont noch deutlich unter den Erwartungen.

Venalis Partnerschaft mit Microsoft wurde technisch erfolgreich realisiert. Jeder Nutzer des vor einem Jahr auf den Markt gebrachten Office Pakets 2003 hat die Möglichkeit, direkt aus Word, Excel, Outlook etc. heraus Faxe über Venalis Dienst zu versenden. Dazu können die Anwender direkt aus diesen Programmen heraus über das Internet einen Vertrag mit Venali schließen.

Die Umsätze sind bislang allerdings erheblich geringer als von Microsoft und Venali angenommen: Venali gewinnt monatlich ca. 200 neue zahlende Kunden mit einem Durchschnittsumsatz von US-\$ 11,00. Der Monatsumsatz aus der Microsoft Partnerschaft liegt bei ca. 30.000 US-\$.

Der Hauptgrund für die bislang enttäuschende Umsatzentwicklung liegt am geringem Anteil von Anwendern, die auf die neue Faxfunktionalität stossen. Microsoft hat bislang nur mit wenigen

Marketingmassnahmen auf die neuen Möglichkeiten hingewiesen. Venali arbeitet mit Marketing-Verantwortlichen von Microsoft daran, gemeinsame Aktionen zu planen und in die Tat umzusetzen. Allerdings ist es noch zu früh, konkrete Prognosen abzugeben.

Venalis Erfolge am Markt und die zunehmende Bekanntheit haben jedoch auch unerfreuliche Effekte: Der Wettbewerber JCOM hat Venali vor einigen Monaten wegen angeblicher Verletzung von JCOM-Patenten verklagt. Venali ist sehr zuversichtlich, dass sie diese Patente nicht verletzen und dies vor Gericht bestätigt werden wird. Dennoch besteht ein Risiko, den Prozess zu verlieren. Venali hat in jedem Fall die hohen Kosten der Verteidigung zu tragen. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass JCOM bezweckt, Venali durch die hohen Prozesskosten zu schwächen. Venali hält es für möglich, dass der Patentstreit noch 2 bis 3 Jahre währen kann und sich Venalis Kosten auf ca. 2 Mio US-\$ belaufen können. Bislang hat Venali ca. 500.000 US-\$ in Anwaltskosten aufgewendet. Diese Kosten wird Venali auch im Falle eines Sieges vor Gericht selbst tragen müssen.

Allerdings besteht durchaus auch eine Chance, dass sich JCOM mit Venali einigt. Hierzu sind Gespräche angebahnt worden.

Venali strebt nach wie vor einen Börsengang an der NASDAQ an. Allerdings ist das Klima für Börsengänge derzeit nach wie vor nicht günstig. Ferner sind Venalis Umsatzzuwächse noch nicht in den Größenordnungen erfolgt, die erforderlich sind, um einen erfolgreichen IPO zu sichern. Die Partnerschaft mit Microsoft hat bislang noch nicht die erhofften Ergebnisse erzielt. Damit ist Venali noch nicht in der Lage, die Potentiale durch tatsächlich erwirtschaftete Zahlen zu unterlegen.

Aus diesem Grund hat Venali in den vergangenen Monaten keine systematischen Aktivitäten in Richtung auf einen Börsengang unternommen. Stattdessen liegt der Fokus auf der Ausweitung des Geschäfts.

Venali rechnet frühestens im Jahr 2006 mit der Möglichkeit eines Börsengangs. Dieser geht voraussichtlich einher mit lock-up Phasen für Altaktionäre von sechs bis 18 Monaten. In diesem Fall könnte frühestens im Jahr 2007 mit einem Verkauf der Aktien kalkuliert werden.