

MENU (Key) Sellers' Information Call

Sellers' Representative
10. September 2025

Teilnehmer:

Vertreter von MENU Key Sellers:

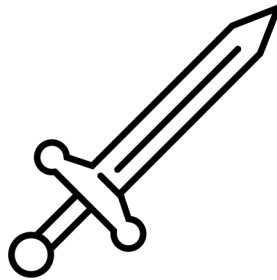
MENU Core Team (Karl Heinz Koch, Marlon Koch, Bianca Patkós)

Lenz & Staehelin, Dr. Martin Aebi

Sellers' Representative, Maximilian Gröning

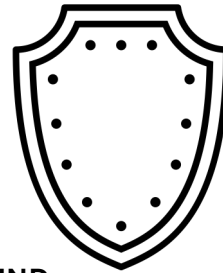
Zwei Fronten ein Kampf

Gegenklage



... ist die Voraussetzung für
den Ersatz des durch PAR
verursachten Schadens

Klage

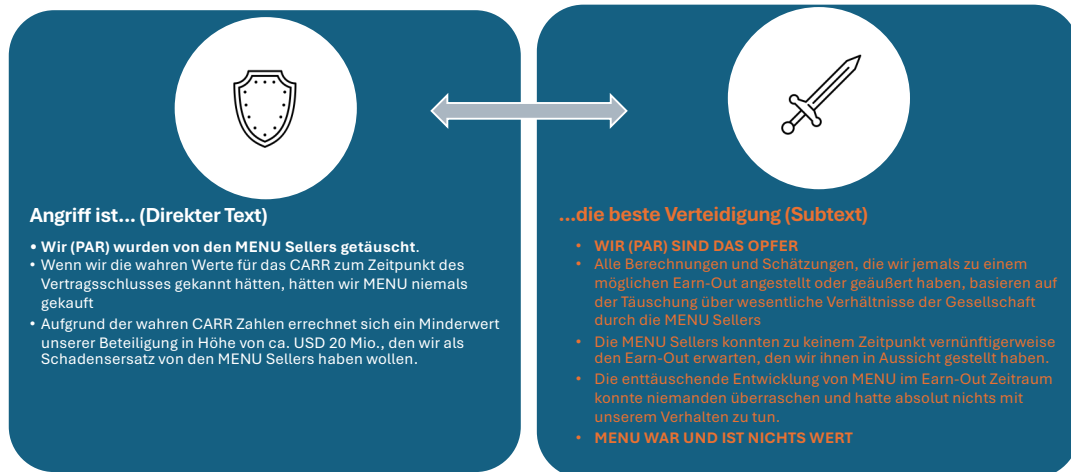


UND...

...das beste Mittel zur Abwehr der
behaupteten Ansprüche, die PAR in ihrer
Klage geltend machen

Die MENU Sellers und PAR stehen sich in einem Rechtsstreit gegenüber, der aus zwei unterschiedlichen Elementen besteht, die aber als Einheit gesehen werden müssen: PARs Klage und die Gegenklage der MENU Sellers.

PAR's Klage: Wie PAR das darstellt...

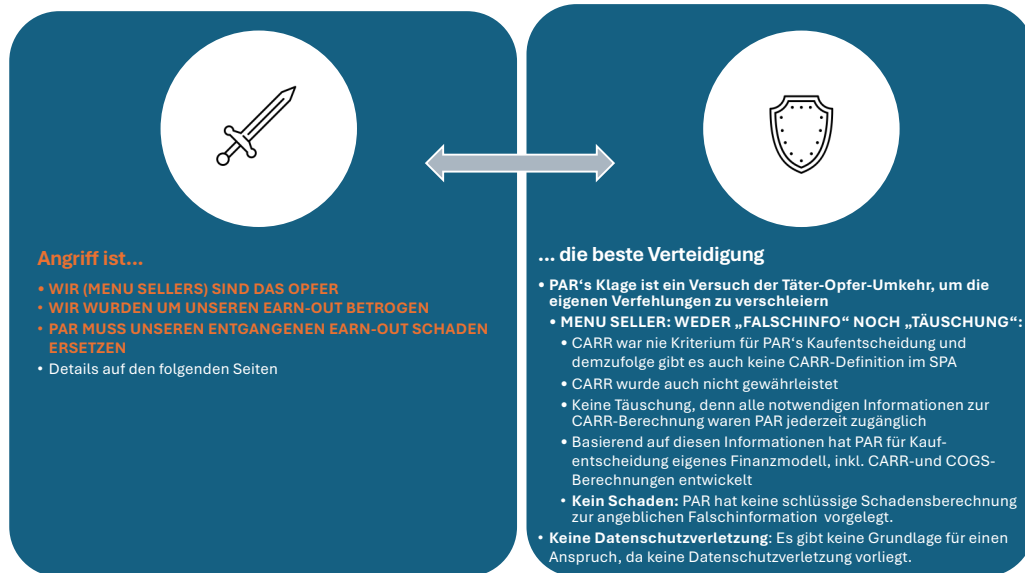


3

Die von PAR erhobene Klage hat weniger den Charakter eines wirklichen Angriffs, sondern stellt vielmehr einen Teil der Abwehrstrategie von PAR dar, um sich gegen die von PAR bei deren Erhebung ihrer Klage schon erwartete Schadensersatzklage (jetzt MENU Sellers' Gegenklage) der MENU Sellers zu verteidigen.

PAR stellt sich in ihrer Klage als Opfer einer vorsätzlichen Täuschung durch Vertreter der MENU Sellers dar, die dazu geführt hätte, dass PAR die MENU AG zu einem überhöhten Preis erworben und so einen Schaden erlitten hätte. Dies soll suggerieren, dass MENU nichts wert war, um so einem möglichen Schadensersatzanspruch der MENU Sellers wegen PAR's Vereitelung des Earn-Out zu entgehen.

Wie wir angreifen, um uns zu verteidigen



Die Gegenklage der MENU Sellers ist ihrerseits nicht nur das Mittel zur Durchsetzung für legitim erachteter Ansprüche wegen des entgangenen Earn-Outs. Sie dient darüber hinaus als Mittel, um “die gesamte Geschichte erzählen zu können” und so eine bessere Möglichkeit zu haben, die Vorwürfe von PAR aus ihrer Klage zu widerlegen.

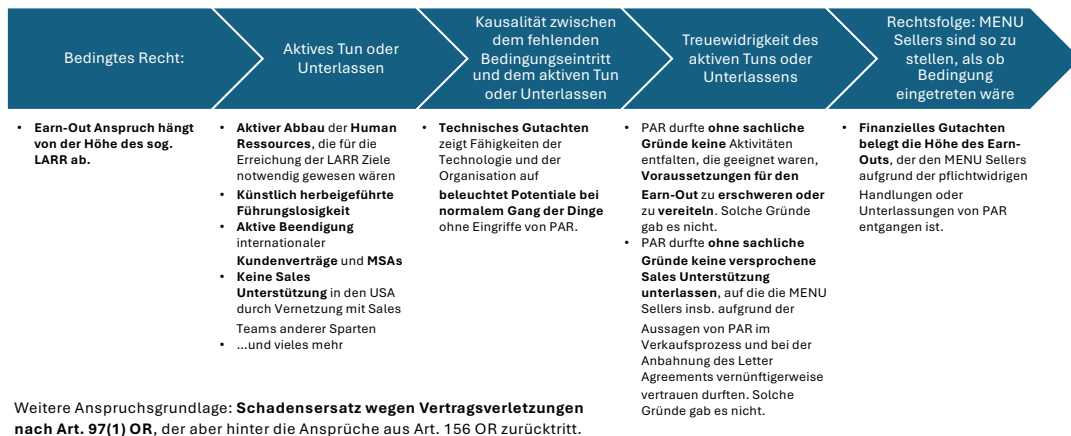
Der Schriftsatz, den die MENU Sellers am 12. September 2025 beim Schiedsgericht einreicht haben, besteht demnach selbst aus zwei Elementen: der Erwiderung auf die von PAR erhobene Klage mit dem Antrag, diese vollumfänglich abzuweisen und der Gegenklage gegen PAR, mit der die MENU Sellers ihre Ansprüche auf Ersatz des durch PAR vereitelten Earn-Outs geltend machen.

Der zentrale Vorwurf von PAR besteht darin, dass sie beim Kauf von MENU angeblich durch falsche CARR-Zahlen getäuscht worden wären. Jedoch war CARR weder vertraglich definiert, noch garantiert, und PAR hat CARR selbst errechnet.

CARR = Contracted Annualised Recurring Revenues

Anspruchsgrundlage: Art 156 OR

Eine Bedingung gilt als erfüllt, wenn ihr Eintritt von dem einen Teile wider Treu und Glauben verhindert worden ist



5

Rechtlich stützt sich MENU Sellers' Gegenklage auf Artikel 156 Schweizer OR, wonach eine Bedingung (bspw. das LARR als Bedingung für den Earn-Out) als erfüllt gilt, wenn deren Eintritt treuwidrig verhindert wurde.

LARR = Live Annualised Recurring Revenues

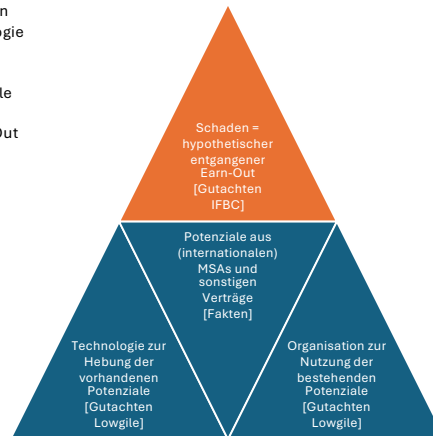
PAR hat durch aktives Verhalten – etwa durch Personalabbau, Kündigung von Verträgen und fehlende Sales-Unterstützung – den Earn-Out verhindert. Dies erfolgte auch wider Treu und Glauben, weil es für das Verhalten von PAR keinen objektiv gerechtfertigten sachlichen Grund gibt.

Alternativ wird in der Gegenklage auch Artikel 97 OR herangezogen, um MENU Sellers' Schadenersatzanspruch wegen PAR's Vertragsverletzung geltend zu machen, insbesondere wegen Verstößen gegen das Letter Agreement, aus dem sich die Pflicht zur aktiven Verfolgung und Implementierung der in diesem Zeitpunkt im internationalen Bereich vorhandenen Rahmen- und Kundenverträge ergab. Diese Verpflichtung hat PAR verletzt, indem sie nicht nur die Implementierung nicht förderte, sondern das internationale Geschäft noch während der Earn-Out Phase ohne objektiv

gerechtfertigten Grund aktiv beendete und abwickelte.

Zwei Gutachten sichern die Schadensberechnung ab

- Das **technische Gutachten** erbringt den Nachweis dafür, dass MENU's Technologie und Organisation bei pflichtgemäßem Verhalten von PAR in der Lage gewesen wäre, die vorhandenen großen Potenziale aus den vorhandenen (internationalen) MSAs und weiteren Verträgen im Earn-Out Zeitraum in LARR zu konvertieren.



- Das **kommerzielle Gutachten** berechnet die Höhe des LARR, das MENU bei pflichtgemäßem Verhalten von PAR im Earn-Out Zeitraum hätte erzielen können und berechnet auf dieser Grundlage den Schaden aus dem entgangenen Earn-Out. Dabei werden die Annahmen, auf die der kommerzielle Gutachter seine Berechnungen fußt, durch die Ergebnisse des technischen Gutachtens abgesichert.

6

Zum Nachweis ihrer Höhe des Anspruchs in der Gegenklage wurden für MENU Sellers zwei Gutachten erstellt:

1. Das technische Gutachten von dem Gutachter Lowgile zeigt, in welchem Umfang MENU bei pflichtgemäßem Verhalten von PAR in der Lage gewesen wäre, die vorhandenen Potenziale aus den zu diesem Zeitpunkt bestehenden MSAs mit internationalen Kunden zu realisieren.
2. Das kommerzielle Quantum-Gutachten von dem Gutachter IFBC berechnet den hypothetischen Earn-Out in drei Szenarien (siehe nächste Folie)

Unsere Klageforderung (Stand: 10. Sep 2025)

- Der **kommerzielle Gutachter IFBC** hat ein hoch komplexes Modell zur **wahrscheinlichen Entwicklung des Earn-Outs** bei pflichtgemäßem Verhalten von PAR entwickelt.
- Alle im Modell verwendeten **Annahmen** werden **durch** Feststellungen des **technischen Gutachters Lowgile** in seinem Gutachten **abgesichert**.
- Szenario 1 geht von einer statischen Workforce zur Implementierung über den gesamten Earn-Out Zeitraum aus, während **Szenario 2 ein realistisches Anwachsen der Workforce annimmt**.
- Szenario 3 dient lediglich zur Abrundung** des Bildes, unterstellt aber neben einem sehr starken Personalaufbau und der Hebung der Potenziale aus bestehenden MSAs und weiteren Verträgen auch eine (teilweise) Realisierung der damals vorhandenen Pipeline und geht damit über das hinaus, was die Parteien im Letter Agreement vereinbart hatten.

Die **Klageforderung** der MENU Sellers **folgt dem Szenario 2**, da diese Variante nach Auffassung des Kernteams, der Berater und der Gutachter, die **hypothetische Ergebnisentwicklung am besten abbildet**.

Lost Earn-Out Payments

		Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
First Determination Date				
ARR	A	13,6	24,0	27,0
Threshold	B	4,0	4,0	4,0
Incremental ARR	$C = A - B$	9,6	20,0	23,0
Earn-Out Multiple	D	5,5	5,5	5,5
Lost Earn-Out Payment	$E = C \times D$	52,8	109,7	126,7
Second Determination Date				
ARR	F	21,9	33,8	49,0
Incremental ARR	$G = F - A$	8,4	9,9	22,0
Earn-Out Multiple	H	3,5	3,5	3,5
Lost Earn-Out Payment	$I = G \times H$	29,2	34,6	76,9
Total Lost Earn-Out Payments	$J = E + I$	82,0	144,4	203,6

Die Höhe der am 10. September 2025 besprochenen Klageforderung hat sich durch aktuellere Berechnungen bis zum 12. September 2025 noch einmal geändert. Weitere Informationen dazu finden Sie auf der nächsten Seite.

Unsere Klageforderung (Stand: 12. Sep 2025)

- Der **kommerzielle Gutachter IFBC** hat ein hoch komplexes Modell zur **wahrscheinlichen Entwicklung des Earn-Outs** bei pflichtgemäßem Verhalten von PAR entwickelt.
- Alle im Modell verwendeten **Annahmen** werden **durch** Feststellungen des **technischen Gutachters Lowgile** in seinem Gutachten **abgesichert**.
- Szenario 1 geht von einer statischen Workforce zur Implementierung über den gesamten Earn-Out Zeitraum aus, während **Szenario 2 ein realistisches Anwachsen der Workforce annimmt**.
- Szenario 3 dient lediglich zur Abrundung** des Bildes, unterstellt aber neben einem sehr starken Personalaufbau und der Hebung der Potenziale aus bestehenden MSAs und weiteren Verträgen auch eine (teilweise) Realisierung der damals vorhandenen Pipeline und geht damit über das hinaus, was die Parteien im Letter Agreement vereinbart hatten.

First Determination Date

ARR	A
Threshold	B
Incremental ARR	$C = A - B$
Earn-Out Multiple	D
Lost Earn-Out Payment	$E = C \times D$

Second Determination Date

ARR	F
Incremental ARR	$G = F - A$
Earn-Out Multiple	H
Lost Earn-Out Payment	$I = G \times H$
Total Lost Earn-Out Payments	$J = E + I$

Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
13.5	21.5	23.8
4.0	4.0	4.0
9.5	17.5	19.8
5.5	5.5	5.5
52.0	96.0	108.6
19.9	29.0	36.9
6.5	7.6	13.1
3.5	3.5	3.5
22.6	26.6	45.9
74.6	122.5	154.5

Die **Klageforderung** der MENU Sellers **folgt dem Szenario 2**, da diese Variante nach Auffassung des Kernteams, der Berater und der Gutachter, die **hypothetische Ergebnisentwicklung am besten abbildet**.

8

Bitte beachten:

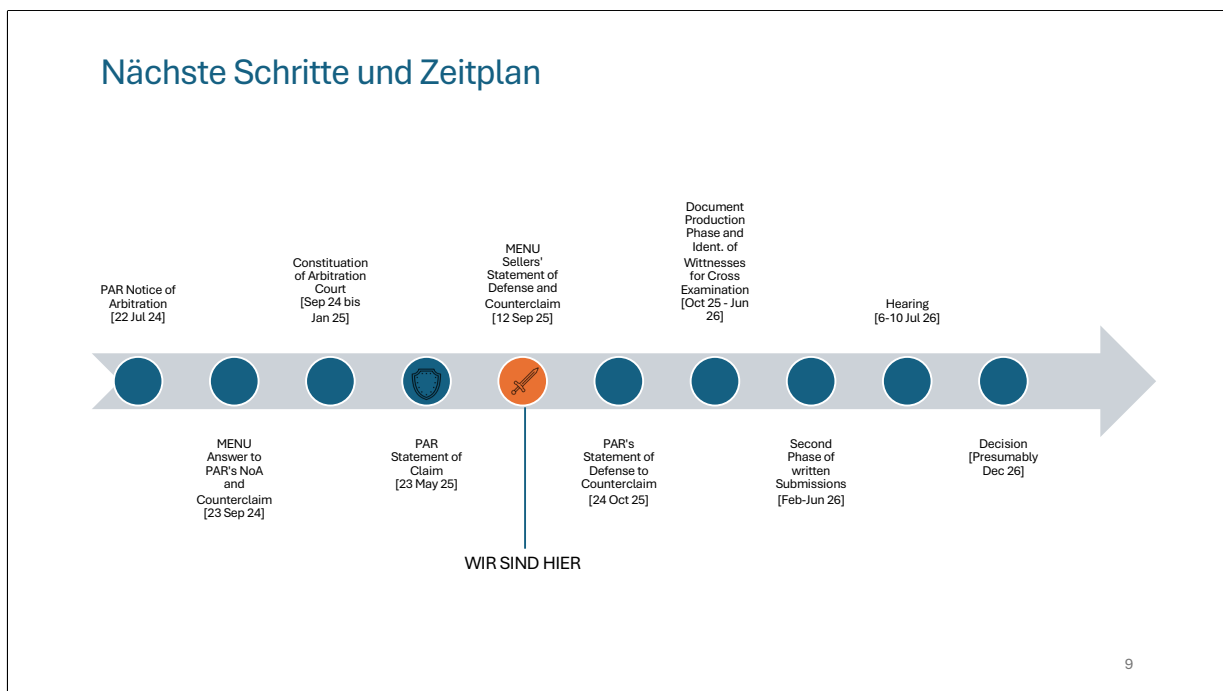
Im Vergleich zu den am 10. Sep 2025 dargelegten Werten für die Klageforderung, hat sich die Klageforderung im Schriftsatz vom 12. Sep 2025 **final** wie folgt geändert:

Szenario 1: von USD 82.0 Mio. auf USD 74.6 Mio.

Szenario 2: von USD 144.4 Mio. auf USD 122.5 Mio.

Szenario 3: von USD 203.6 Mio. auf USD 154.5 Mio.

Die Berechnungen der Szenarien stützen sich jeweils auf Annahmen, die durch die Ergebnisse des technischen Gutachtens von Lowgile erläutert und verplausibilisiert wurden.



Laut Zeitplan muss PAR ihre Antwort auf unsere Gegenklage nun bis zum 24. Oktober 2025 beim Schiedsgericht einreichen. Die kurze Frist ist dem Umstand geschuldet, dass PAR im Frühjahr für die Einreichung ihrer Klage eine Fristverlängerung von 3 Wochen beantragt und erhalten hatte, die zu einer korrespondierenden Fristverlängerung für die Einreichung des Statement of Defense and Counterclaim der MENU Sellers von ursprünglich 22. August 2025 bis zum 12. September 2025 geführt hatte.

Angesichts der kurzen Frist zur Einreichung von PAR's Erwiderung auf unsere Rechtsschrift von lediglich 6 Wochen kann nicht ausgeschlossen werden, dass PAR eine Fristverlängerung beantragen könnte. Es ist unsicher, ob eine solche vom Schiedsgericht gewährt würde, da diese Verkürzung ursprünglich auf die von PAR im Frühjahr beantragte Fristverlängerung zur Einreichung ihrer Klageschrift zurückgeht.

Unsere Prozessanwälte schließen es nicht gänzlich aus, dass dieser Zeitdruck PAR möglicherweise dazu veranlassen könnte, ein Vergleichsgespräch zu eröffnen.

Prozesskosten- finanzierung

KONTOSTAND 31. Aug 2025

- UBS-CHF: 487'000
- UBS-USD: 73'000
- LOAN I-Zusagen vollständig eingezahlt

OFFENE UND AUSSTEHENDE RECHNUNGEN bis 30. Sep. 2025

- **Gesamt: circa CHF 500'000**
- davon Zusätzliche Gerichtskosten: CHF 65'000
- davon Anwaltskosten: circa CHF 140'000
- davon Gutachter-, Treuhand- und Beraterkosten: circa CHF 300'000

ZWISCHENFINANZIERUNG 'LOAN II'

- 10 Zusagen, 7 Absagen, 4 noch offen
- Zusagen bisher: 975'000 CHF
- Abruf des 'LOAN II' wie vorgesehen ab Mitte September 2025
- **Einzahlungen bis 31. Oktober 2025**

NIVALION

- Wurde wie geplant Anfang September 2025 reaktiviert.
- Ergebnis naturgemäß offen.

10

Im Vergleich zur Schätzung vom 10. Sep 2025 (dort noch CHF 500'000) sind die ausstehenden Rechnungen von Anwälten, Gutachter und Berater etwas niedriger, wodurch es derzeit keine Unterdeckung zu den noch vorhandenen Finanzmitteln gibt.

Erinnerung an die 4 noch OFFENEN Finanzierungszusagen zu LOAN II: Bitte noch antworten.

Wie geplant, wird der MENU Sellers' Representative die Einzahlung der **LOAN II Beträge** nach dem 15. Sep 2025 vornehmen,, so dass die Finanzierung der weiteren Prozesskosten sichergestellt ist.

Die antizipierten Restkosten aus dem Budget belaufen sich auf circa CHF 1.5 Mio. und sind derzeit zu circa 60% durch Finanzierungszusagen gedeckt.

Zusammenfassung & weiteres Vorgehen

- Wrap-up
- Nächste Schritte

11

Im Verlauf der Besprechung wurden noch diverse Punkte diskutiert, insbesondere:

- Es wurde klargestellt, dass die Berechnungen auf LARR basieren, also tatsächlich realisierte (annualisierte) wiederkehrende Umsätze. Dass die Klageerwiderung im Englischen Text von ARR spricht, ist dem Umstand geschuldet, dass die Berechnungsformel für den Earn-Out mit diesem Wert arbeitet.
- PAR hatte im Rahmen der Transaktionsanbahnung verschiedene Male eigene Einschätzungen und Modelle für den Earn-Out Rahmen dargestellt, die sich oberhalb der jetzigen Klageforderung bewegen.
- Analystenaussagen stützen die Argumentation der MENU Sellers, indem sie die MENU-Transaktion als äußerst wertsteigernd für PAR beurteilen. Der Hintergrund hier ist, dass PAR das „sehr vorsichtige“ AOP im SPA errechnet hat und trotzdem sehr hohe Earn-out Zahlungen in Aussicht gestellt hat.

- Insgesamt ist es dem MENU Core Team, zusammen mit den Anwälten, gelungen eine große Anzahl von Beweisen zusammenzutragen, die belegen, dass PAR bei der Anbahnung der Transaktion vielfach wissentlich unwahre, überoptimistische Aussagen über ihre eigenen Fähigkeiten zum Vertrieb der MENU Produkte auf dem US Markt sowie das einer großen Kundenpipeline, die nur darauf warte, MENU Produkte zu kaufen, getroffen hat.
- Auch wird vielfach belegt, wie PAR vorsätzlich Potenziale aus dem internationalen Geschäft von MENU nicht nur ungenutzt gelassen, sondern das Business aus kurzfristigen Kostenspargründen entgegen den langfristigen Interessen von MENU selbst vorsätzlich beendet und abgewickelt hat.

Fazit: Durch die gründliche Aufarbeitung der Abläufe im Earn-Out Zeitraum und davor sowie die Sammlung umfangreicher Informationen und Nachweise haben sich die Aussichten der MENU Sellers, mit ihrer Gegenklage durchzudringen im Verhältnis zur Situation im Sommer 2024 nachhaltig verbessert, auch wenn ein positiver Ausgang natürlich nicht mit Sicherheit prognostiziert werden kann.