



KONZERN
GESCHÄFTS
BERICHT
2021

Ihr Partner für Digitalisierung und
Cloud-Projekte

Das Geschäftsjahr 2021 im Überblick

Das Geschäftsjahr 2021 im Überblick Kennzahlen

mVISE Konzern	2021	2020	2019
Umsatz (TEUR)	15.602	18.989	21.538
Gesamtleistung (TEUR)	15.940	20.247	23.108
Rohertrag (TEUR)	10.416	11.283	14.899
EBITDA (TEUR)	1.513	-1.086	1.383
EBITDA-Marge (%)	9,7%	-5,7%	6,4%
EBIT (TEUR)	9	-2.923	90
EBIT-Marge (%)	0,1%	-15,4%	0,4%
Konzernjahresergebnis (TEUR)	-309	-4.108	-289
Liquide Mittel (TEUR)	311	99	50
Bilanzsumme (TEUR)	14.238	14.526	19.254
Eigenkapitalquote (%)	19,4%	11,6%	32,7%
Mitarbeiter Jahresdurchschnitt (Anzahl)	106	129	134

Inhalt

	mVISE – Ihr Partner für Digitalisierung und Cloud-Projekte. . . . 4	
1.	Der Vorstand. 8	
2.	Vorwort des Vorstands 9	
3.	Bericht des Aufsichtsrats 11	
4.	Corporate Governance. 15	
4.1.	Wesentliche Unternehmensführungsgrundsätze 15	
4.2.	Unternehmensführung und Überwachung 15	
5.	mVISE am Kapitalmarkt. 18	
5.1.	Marktentwicklung 19	
5.2.	Kursverlauf 20	
5.3.	Informationen zur Aktie 21	
5.4.	Aktionärsstruktur 21	
5.5.	Investor Relations 21	
6.	Konzernlagebericht der mVISE für das Geschäftsjahr 2021 23	
6.1.	Grundlagen des Konzerns 24	
6.2.	Geschäftstätigkeit der mVISE 24	
6.3.	Steuerungssystem 26	
6.4.	Forschung und Entwicklung 28	
7.	Wirtschaftsbericht 29	
7.1.	Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen 29	
7.2.	Markt und Marktumfeld 30	
7.3.	Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum 31	
7.4.	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 31	
8.	Risiko- und Chancenbericht . . 36	
8.1.	Risikomanagement 36	
8.2.	Risiken 36	
8.3.	Chancenmanagement 38	
8.4.	Chancen 38	
9.	Prognosebericht. 41	
10.	Vergütungsbericht 41	
10.1.	Vergütung der Vorstandsmitglieder 42	
10.2.	Vergütung des Aufsichtsrats 43	
11.	Konzernjahresabschluss nach HGB 44	
11.1.	Konzernbilanz zum 31.12.2021 . . . 45	
11.2.	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2021 47	
11.3.	Kapitalflussrechnung 48	
11.4.	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2021 49	
12.	Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2021 51	
12.1.	Allgemeine Angaben 52	
12.2.	Konsolidierungskreis 52	
12.3.	Konsolidierungsgrundsätze 53	
12.4.	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden 53	
12.5.	Erläuterungen zur Konzernbilanz . . 55	
12.6.	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung 59	
12.7.	Sonstige Angaben 62	
12.8.	Nachtragsbericht 63	
12.9.	Organe 64	
13.	Versicherung der gesetzlichen Vertreter 65	

mVISE – Ihr Partner für Digitalisierung und Cloud-Projekte



Die Digitalisierung schreitet weiter voran und der Markt für IT-Services wächst rasant. Gemeinsam mit unseren Kunden gestaltet mVISE seit über 20 Jahren mit innovativen Ideen aktiv die Zukunft mit. Ob es um die Entwicklung von Konzepten, den Aufbau neuer Strukturen oder die Umsetzung von Lösungen geht, unsere über 100 IT-Experten stehen stets in engem Kontakt mit unseren Kunden, um für jedes Geschäftsmodell eine individuelle Lösung zu kreieren.

Mit unserem Fokus auf IT-Beratung und moderner Software-Entwicklung bewegen wir uns vorwiegend auf Wachstumsmärkten und in den Bereichen Cloud Computing, Künstliche Intelligenz, Data Analytics, Business Intelligence und Integration.

Unser Wettbewerbsvorteil

In unserem wissensintensiven Geschäft beginnt der Weg in die digitale Zukunft bei unseren Mitarbeitern. Sie sind die Quelle unserer kreativen Problemlösung, unserer innovativen Lösungen und unseres Wettbewerbsvorteils. Unser breiter Kundenstamm motiviert uns zur stetigen Weiterbildung, zum Wachstum und zur Schaffung von Mehrwerten. Im Gegenzug profitieren unsere Kunden von dem exzellenten Know-how unserer erfahrenen und kompetenten Teams aus IT-Experten.

Dabei setzen wir erfolgreich in unseren Kundenprojekten Mitarbeiter in Deutschland in intelligenter Kombination mit Nearshore-Ressourcen ein. Aktuell verstärken wir unsere Kunden-Projekte und unsere eigene Produktentwicklung mit Mitarbeitern aus der Bulgarien, Rumänien, Polen und der Ukraine.

„Wir glauben, dass wir uns in einer neuen Wachstumsphase befinden, die durch eine erhöhte kommerzielle Dynamik, ein auf schnell wachsende Märkte ausgerichtetes Portfolio, ein robusteres Nachfrageumfeld und durch eine bessere Kostenstruktur angetrieben wird.“



Starke Marktposition

Übrigens: Besonders im Telekommunikationssektor haben wir eine starke Positionierung zu verzeichnen. Zu unseren größten Kunden zählen die Top 4 auf dem deutschen Markt: Vodafone, Deutsche Telekom, Telefónica und 1&1.

Zunehmende Schwerpunkte

Mit dem Verkauf von elastic.io haben wir den ersten Schritt bei der Umsetzung der im Juni 2021 beschlossenen neuen Wachstumsstrategie mVISE GROWTH 2021/22 vollzogen, in deren Rahmen wir uns stärker auf Dienstleistungen rund um die Themen Cloud Computing und Künstliche Intelligenz fokussieren.

In dem genannten Bereich integrieren wir KI-Dienste für Polizeibehörden, den konzernübergreifenden Chatbot für Vodafone oder erweitern mobile Applikationen von Bosch um Internet-of-Things (IoT)-Funktionalität. Unsere Kunden Salzgitter AG und Payone unterstützen wir unter anderem darin, ihre IT-Infrastruktur zu optimieren und in die Cloud zu bringen.

Darüber hinaus hat auch der Bereich “Moderne Software-Entwicklung” in den letzten Monaten zunehmend an Bedeutung für mVISE gewonnen. Mehr als die Hälfte unserer IT-Experten arbeitet in diesem Umfeld in Software-Entwicklungsprojekten bei unseren Kunden Vodafone, Telekom, 1&1 – aber auch bei Kunden aus ganz anderen Branchen insbesondere Kunden aus dem Finanz- und Versicherungsbereich.

Neben der Neuentwicklung von Software bieten wir unseren Kunden auch das zum Teil internationale Rollout, den Betrieb oder auch Support in Form von Managed Services und unsere klassische IT-Beratung an.

Marktentwicklung: Die Cloud-Welle in Deutschland

Die Hyperscaler (AWS, Microsoft und Google) bringen im stetig beschleunigten Tempo neue IT-Services auf den Markt. Es ist zu beobachten, dass die Verarbeitung von Daten sowie die Entwicklung von Anwendungen sich verstärkt in die Cloud verlagert. Insgesamt lässt sich daraus ableiten, dass das Model Cloud + Edge-Computing das Jahrzehnt deutlich prägen wird.

Der starke Bedarf nach IT-Beratung am Markt und unsere revolutionäre Entwicklung, insbesondere im Bereich der Künstlichen Intelligenz in Verbindung mit Cloud Services, möchten wir in den nächsten Jahren weiter ausbauen.

Hybrid-Cloud: Das Beste aus zwei Welten

Hybrid-Clouds kombinieren Private Cloud mit einem oder mehreren Public Cloud Services.

Wir sind entschlossen, mVISE als deutschen Hybrid-Cloud Spezialisten zu positionieren und erweitern deutlich unsere Expertise in der Architektur, dem Betrieb und die Absicherung von gemischten AWS und Microsoft Azure Cloud-Infrastrukturen, was uns aktuell viele neue Türen und Geschäftsoportunitäten öffnet.



Modernisierung der Gesamtarchitektur für den deutschen Marktführer für Cloud Applikationen

Der deutsche Marktführer für Cloud Applikationen, welcher Einstiegsprodukte für Webpräsenzen, Cloud-Applikationen für Profis und IAAS-Enterprise-Lösungen anbietet, war auf der Suche nach einem Kompetenzteam zur Konsolidierung unterschiedlicher Systeme.

Hintergrund ist die Trennung aller operativen Systeme im Rahmen der Modernisierung der Gesamtarchitektur - weg von einem datenbankbasierten Monolithen hin zu einer serviceorientierten API-basierten Architektur. Unser mVISE Experten-Team leistet hier Unterstützung bei der Vereinheitlichung von Technologien.

Unter Verwendung der modernsten Technologien ist unser Experten-Team hierbei für die Entwicklung der Middleware für verschiedene komplexe Baukastensysteme zuständig. Unsere mVISE IT-Spezialisten übernehmen hier die Entwicklung von Middleware-Systemen zur Ablösung und Optimierung bestehender Website- und Webshop-Editor Middlewares, sowie die Implementierung verlässlicher CI/CD Pipelines mit Integrationstests.

Zur Erläuterung: Middleware ist die Software, die Lücken zwischen Anwendungen und anderen Tools oder Datenbanken schließen soll. Bei dem deutschen Marktführer für Cloud Applikationen sind dies hauptsächlich Control Panel und Systeme, die Kunden zur Verwaltung ihrer Pakete, Verträge und Produkte verwenden. Die Middleware erfüllt Aufgaben der Kommunikation und Datenverwaltung zwischen Anwendungen, die ansonsten keine Möglichkeit zum Datenaustausch hätten. Hierbei fließen zum Beispiel Daten aus dem Control Panel über die Middleware in die gleichen Datenbanken, die auch von den Editoren verwendet werden. Die Middleware übernimmt aber auch operative Aufgaben, z.B. die Erstellung von Cloud-Instanzen und Webspaces, sowie den Upload von Dateien.

1. Der Vorstand



Manfred Götz

*1970

Vorstandsvorsitzender (seit 15.04.2022)

Professional Services & elastic.io

Bestellung bis 31.12.2022



Cedric Balzar

*1985

Mitglied des Vorstands

Administration, Finance & SaleSphere

Bestellung bis 31.05.2023



Arnaud Becuwe

*1973

Mitglied des Vorstands

Geschäftsentwicklung, Vertrieb und Marketing

Bestellung bis 31.03.2024

2. Vorwort des Vorstands

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Geschäftsfreunde und Partner unseres Unternehmens,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,**

das Jahr 2021 war wesentlich geprägt von der Neuausrichtung der mVISE AG. Nachdem sich unser Unternehmen in den vergangenen Jahren seit 2015 außerordentlich positiv entwickelt hat, lies uns insbesondere das Jahr 2020 zu der Erkenntnis gelangen, dass die mVISE AG sich grundlegend weiterentwickeln und in Teilen auch verändern muss, um den Wachstumskurs wieder aufzunehmen.

Der erste nennenswerte transformierende Schritt war die Berufung von Herr Arnaud Becuwe zum 01. April 2021 als neuer **Vertriebsvorstand** der mVISE AG. Arnaud Becuwe war in den vergangenen zwölf Jahren als Geschäftsführer für unterschiedliche IT-Unternehmen tätig. Vor dieser Zeit hat er acht Jahre in unterschiedlichen Vertriebs- und Management-Positionen beim IT-Dienstleister des größten deutschen Telekommunikationsanbieters gearbeitet. Arnaud Becuwe kümmert sich seitdem im Vertrieb um den Ausbau des Neukundengeschäfts der mVISE AG und hat z.B. mit dem Gewinn der IONOS SE als Neukunden einen nennenswerten Erfolg verzeichnen können.

Zweitens haben wir im Vorstand gemeinsam mit dem Aufsichtsrat im Juni 2021 die neue Strategie **mVISE GROWTH 2021/22** beschlossen. Ziel dieser Strategie ist es, unsere Gesellschaft durch einen anorganischen Wachstumsschritt auf die nächste Ebene zu führen. An der Umsetzung der Strategie arbeiten wir aktuell mit Hochdruck, was der Abschluss des am 14. März 2022 unterzeichneten verbindlichen Term Sheets zum Erwerb eines Systemliefe-

ranten für IT- und audiovisuelle Lösungen zeigt. Im Rahmen der Transaktion ist es beabsichtigt, sämtliche Anteile der Zielgesellschaft gegen Gewährung neuer Aktien der mVISE AG und Zahlung einer zusätzlichen Barvergütung in Höhe von bis zu 3 Mio. EUR im Wege einer Sacheinlage in die mVISE AG einzubringen. Der entsprechende Einbringungsvertrag soll bis spätestens Juni 2022 abgeschlossen und bis spätestens Ende Juli 2022 von den mVISE-Aktionären auf einer ordentlichen Hauptversammlung rechtskräftig beschlossen werden. Aktuell gehen wir von einem Wertverhältnis des Eigenkapitals der Zielgesellschaften zu dem Eigenkapital der mVISE nach Durchführung der Transaktion und Bar Kapitalerhöhung von 3:1 aus. Die Zielgesellschaft hat in den vergangenen Jahren ein dynamisches Umsatz- und Ergebniswachstum gezeigt und ist Marktführer im deutschsprachigen Markt für innovative IT- und audiovisuelle Lösungen. Gemeinsam mit der Expertise von mVISE für Software-Entwicklung und Cloud-Infrastrukturen möchte sich das neue gemeinsame Unternehmen neben der traditionellen IT-Beratung einen Schwerpunkt auf der Entwicklung von digitalen Produkten und Cloud-basierten Services legen. Das konsolidierte Unternehmen wird einen Gesamtjahresumsatz von weit über 100 Mio. EUR generieren.

Als dritten Schritt, konnten wir unsere ehemalige Tochtergesellschaft **elastic.io GmbH** im Zuge der strategischen Neuausrichtung an die Cogia AG, Frankfurt am Main im September 2021 erfolgreich veräußern. Der Verkauf folgte den strategischen Überlegungen im Rahmen der

Strategie mVISE Growth 2021/22. Im Jahr 2021 trug die elastic.io mit 6 Prozent zum Konzernumsatz bei. Aufgrund des mehrheitlichen Verkaufs von 51 Prozent an die Cogia AG, wurde die Gesellschaft per 31. August 2021 aus dem Konzernabschluss entkonsolidiert. Über die verbleibenden 49 Prozent der Anteile wurden bereits kaufvertragliche Regelungen mit der Cogia AG getroffen. Die Gesellschaft wird in diesem Konzernabschluss als Beteiligung (at-equity) ausgewiesen.

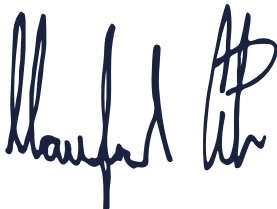
Viertens konnte sich die mVISE AG im Geschäftsjahr 2021 nach dem unbefriedigenden Geschäftsjahr 2020 auch im **operativen Geschäft** wieder deutlich verbessern. Die Gesellschaft erzielte einen Konzernumsatz von 15,6 Mio. EUR bei einem EBITDA von 1,5 Mio. EUR nach 19,0 Mio. EUR Umsatz im Vorjahr bei einem EBITDA von -1,0 Mio. EUR. Die positive Ergebnisentwicklung resultiert sowohl aus der gewinnbringenden Veräußerung der Tochtergesellschaft elastic.io GmbH im zweiten Halbjahr 2021 als auch aus einer gesteigerten Rentabilität des Kerngeschäfts, der IT-Beratung.

Nach dem enttäuschenden Jahr 2020 konnte die mVISE die für das Jahr 2021 gesetzten Ziele erreichen. Aktuell konzentrieren wir uns im Vorstand auf die erfolgreiche Umsetzung der Transaktion mit der

Zielgesellschaft und befinden uns unserer Meinung nach auf einem vielversprechenden Weg. Hierfür möchten wir Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, den entsprechenden Einbringungsvertrag und die daraus resultierenden Kapitalmaßnahmen für diese transformierende Akquisition der mVISE AG auf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung zur Abstimmung stellen. Wir sind überzeugt davon, dass die angestoßenen Maßnahmen und die Verabschiedung unserer neuen Strategie die mVISE langfristig auf einen erfolgreichen Weg führen wird. Die Akquisition hat einen enorm transformierenden Charakter und wird die mVISE zum Positiven verändern. Sie wird die Gesellschaft ertragsreicher, attraktiver und noch wettbewerbsfähiger machen. Wir sind überzeugt, dass sich dies auch in der Entwicklung des Aktienkurses Ihrer Aktie niederschlagen wird. Wir arbeiten mit Hochdruck an der erfolgreichen Umsetzung der Akquisition und werden Sie im Rahmen der Möglichkeiten stets informiert halten.

Wir möchten unseren Aktionärinnen und Aktionären an dieser Stelle ganz besonders herzlich danken. Unser Dank gilt auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie unseren Kunden und Partnern, die unseren Produkten und Leistungen tagtäglich ihr Vertrauen schenken.

Düsseldorf, im April 2022



Manfred Götz
Chief Executive Officer
(seit 15.04.2022)



Cedric Balzar
Chief Financial Officer



Arnaud Becuwe
Chief Sales Officer

3. Bericht des Aufsichtsrats



Achim Plate

Aufsichtsratsvorsitzender der mVISE AG

**Sehr geehrte mVISE-Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Geschäftsfreunde und Partner unseres Unternehmens,**

der Aufsichtsrat erstattet für das Geschäftsjahr wie folgt Bericht:

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Satzung und Gesetz obliegenden Aufgaben stets wahrgenommen. Neben der ihm obliegenden Überwachungsfunktion stand der Aufsichtsrat dem Vorstand jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. In allen wesentlichen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden und hat diese auf der Grundlage der Berichte des Vorstands ausführlich erörtert, abgewogen und beschlossen.

Vom Vorstand wurde der Aufsichtsrat im Rahmen der Sitzungen sowie auch unterjährig aktuell und detailliert, sowohl anhand schriftlicher als auch mündlicher Berichte, jederzeit zeitnah informiert. Auf den Sitzungen standen so regelmäßig Ausführungen des Vorstands über den aktuellen Geschäftsverlauf, über die Lage der Gesellschaft, zur Unternehmensstrategie sowie über Finanzierungsmaßnahmen im Mittelpunkt der Diskussionen.

Auch außerhalb der gemeinsamen Sitzungen hat der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig in schriftlicher Form umfassend informiert. Diese Berichte beinhalten detaillierte betriebswirtschaftliche Auswertungen einschließlich Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, Informationen zur aktuellen Auftragslage, dem jeweiligen Vertriebsstand und zu Investitionsvorhaben sowie Angaben zu Margen der Kunden- Umsätze und Produkte. Diese Informationsunterlagen sind detailliert vom Aufsichtsrat auf Plausibilität, Richtigkeit im Zeit- und Branchenvergleich und Vollständigkeit geprüft und hinterfragt worden.

Außer den Zusammenkünften fanden diverse persönliche und fernmündliche Besprechungen statt. Dabei stand der Aufsichtsratsvorsitzende im laufenden Kontakt mit dem Vorstand und war in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung unmittelbar eingebunden. Beschlüsse außerhalb von Aufsichtsratssitzungen wurden regelmäßig im Umlaufverfahren sowie telefonisch gefasst.

In Vor- oder Nachbereitung der Aufsichtsratssitzungen fanden interne oder telefonische Besprechungen statt, bei denen unter anderem auch die Effizienz unserer Aufsichtsratsarbeit auf der Agenda stand. Dabei erfolgte die Effizienzprüfung unserer Aufsichtsratsarbeit in Form der Selbstevaluierung.

Auf die Bildung von Ausschüssen hat der Aufsichtsrat aufgrund der Unternehmensgröße auch im Geschäftsjahr 2021 verzichtet.

Im Jahr 2021 hat der Aufsichtsrat insgesamt zwei Präsenzsitzungen, sowie elf Sitzungen auf digitalem Wege, aufgrund der COVID-19 Pandemie, abgehalten. Die Anwesenheiten der einzelnen AR Mitglieder gestaltete sich dabei wie folgt:

- Achim Plate, Vorsitzender des Aufsichtsrats: Teilnahme an 13 von 13 Sitzungen
- Malte von der Ropp, Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats: Teilnahme an 12 von 13 Sitzungen
- Franziska Oelte, Mitglied des Aufsichtsrats: Teilnahme an 12 von 13 Sitzungen
- Henning Soltau, Mitglied des Aufsichtsrats: Teilnahme an 13 von 13 Sitzungen

Inhalte der Aufsichtsratssitzungen

Die thematischen Schwerpunkte der gemeinsamen Sitzungen waren im Jahr 2021 maßgeblich von der neuen Strategie mVISE GROWTH 2021/22 geprägt.

Im ersten Quartal war ein Schwerpunkt der Besprechungen die Neuaufstellung des Vertriebs. Mit Herrn Arnaud Becuwe konnten wir einen kompetenten Vertriebsexperten für die mVISE AG gewinnen und ihn per 01. April 2021 zum Vertriebsvorstand bestellen. Arnaud Becuwe war in den vergan-

genen zwölf Jahren als Geschäftsführer für unterschiedliche IT-Unternehmen tätig. Vor dieser Zeit hat er acht Jahre in unterschiedlichen Vertriebs- und Management-Positionen beim IT-Dienstleister des größten deutschen Telekommunikationsanbieters gearbeitet. Arnaud Becuwe verantwortet seitdem den Vertrieb und mit Schwerpunkt den Ausbau des Neukundengeschäfts der mVISE AG.

Im zweiten Quartal drehten sich die Diskussionen um die transformierende Neuausrichtung der mVISE AG. Hier diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat über Möglichkeiten für den Verkauf der elastic.io GmbH und Möglichkeiten, die Gesellschaft wieder auf den Wachstumspfad zurückzuführen. In diesem Kontext verabschiedeten Vorstand und Aufsichtsrat die Strategie mVISE GROWTH 2021/22, die im Wesentlichen anorganisches Wachstum vorsieht. Der Vorstand hat darüber hinaus als einleitende Maßnahme am 08. Juni 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats den Beschluss gefasst, unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals 2018 eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre durchzuführen. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde dabei um 895.291,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 895.291 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien auf 9.848.209,00 EUR erhöht. Die neuen Aktien wurden ausschließlich ausgewählten qualifizierten Anlegern angeboten. Aufgrund der Akquisitionspläne wurde in diesem Zusammenhang auch die ordentliche Hauptversammlung 2021 der mVISE AG auf das 2. Halbjahr 2021 verschoben.

Im dritten Quartal berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat über den Fortgang für den Verkauf der elastic.io GmbH sowie die Entwicklung der Akquisitionsgespräche mit den Zielgesellschaften. Den Verkauf der elastic.io GmbH an die Cogia AG genehmigte der Aufsichtsrat dem Vorstand in der

Sitzung am 03. September 2021. Der Kaufvertrag für den Verkauf wurde am 08. September 2021 notariell beurkundet.

Im vierten Quartal diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat über eine Priorisierung der Akquisitionsgespräche sowie die Vorbereitung auf die ordentliche Hauptversammlung 2021.

Im Laufe der Akquisitionsgespräche berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat, dass der Vertragsabschluss im Rahmen der geplanten Akquisition aufgrund der Komplexität der geplanten Transaktion sich nach aller Voraussicht ins Jahr 2022 verschieben wird. Am 17. Dezember 2020 fand die Hauptversammlung der mVISE AG statt. Bedingt durch die COVID-19-Pandemie wurde sie zum zweiten Mal als virtuelle Hauptversammlung abgehalten. Mit einer Präsenz von 22 % des Grundkapitals wurden auf der Hauptversammlung alle Beschlüsse zu den Tagesordnungspunkten mit einer Zustimmung von beinahe 100% gefasst. Neben der Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat und der Wahl des Wirtschaftsprüfers wurde auch das bedingte und genehmigte Kapital angepasst.

Erteilung des Prüfungsauftrags

Die HaackSchubert GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hafeninsel 11, 63067 Offenbach am Main, wurde zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2021 sowie zum Prüfer für eine etwaige prüferische Durchsicht von Zwischenfinanzberichten und sonstigen unterjährigen Finanzinformationen im Sinne von § 115 Abs. 7 WpHG, die vor der ordentlichen Hauptversammlung im Jahre 2022 aufgestellt werden und deren prüferische Durchsicht beauftragt wird, bestellt. Die Erteilung des Prüfungsauftrags durch den Aufsichtsrat erfolgte anschließend unter Vereinbarung klarer Regelungen hinsichtlich der Einzelheiten des Auftrags und der Zusammenarbeit des Auf-

sichtsrats mit dem Abschlussprüfer.

Bilanzaufsichtsratssitzung

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2021 wurden von dem Wirtschaftsprüfer HaackSchubert GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Offenbach, im Auftrag des Aufsichtsrats geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Rechtzeitig vor der Feststellung der Bilanz am 21. April 2022 wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats der vom Vorstand aufgestellte und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der mVISE AG sowie der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2021 zur Prüfung zur Verfügung gestellt. Ebenso wurde der erstellte Konzernabschluss inklusive des Anhangs und Lagebericht zur Verfügung gestellt. Der Jahresabschluss wurde gemeinsam mit dem Vorstand und den Abschlussprüfern eingehend erörtert und Fragen des Aufsichtsrats beantwortet. Vom Prüfungsergebnis hat der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis genommen und stimmt sowohl dem Jahresabschluss 2021 der mVISE AG als auch dem Lagebericht des Vorstands zu. Der Jahresabschluss 2021 der mVISE AG, sowie der Konzernabschluss wurden vom Aufsichtsrat ohne Einwendungen gebilligt und sind damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt unseren Kunden für die gute Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2021 und freut sich auf viele gemeinsame spannende Aufgaben im Geschäftsjahr 2022.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, der Aufsichtsrat dankt Ihnen für Ihr Vertrau-

en und würde sich freuen, wenn Sie unser Unternehmen weiterhin auf seinem Weg begleiten.

Liebe Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Vorstandsmitglieder, der Aufsichtsrat dankt auch Ihnen sehr für Ihr persönliches Engagement und die geleistete Arbeit.

Düsseldorf, im April 2022

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, overlapping loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Achim Plate

Vorsitzender des Aufsichtsrats

4. Corporate Governance

Der Vorstand und der Aufsichtsrat bekennen sich zu einer verantwortungsvollen, transparenten und auf die langfristige Steigerung des Unternehmenswerts ausgerichteten Führung und Kontrolle des Unternehmens. Entsprechend haben sie sich auf die folgenden drei Prinzipien verpflichtet:

- **Wertorientierung** ist die Maxime unserer Unternehmensführung.
- **Nachhaltigkeit** erreichen wir durch verantwortungsvolle Unternehmensführung.
- **Transparenz** erzielen wir mit unserer aktiven und offenen Informationspolitik.

Um das Vertrauen in die Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Unternehmen zu fördern, wurde der Deutsche Corporate Governance Kodex (DCGK) verabschiedet. Dieser stellt die in Deutschland geltenden Regelungen sowie die international und national anerkannten Standards verantwortungsvoller Unternehmensführung dar. Der DCGK, der auf die für eine Aktiengesellschaft (AG) geltenden gesetzlichen Regelungen abstellt, wird von der mVISE zumindest sinngemäß angewandt.

halten gegenüber Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit. Dieser bietet Mitarbeitern, Führungskräften und Vorstand einen Orientierungsrahmen für Themen wie Anforderungen bezüglich der Einhaltung von Recht und Gesetz, Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung, Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretern, Arbeits- und Gesundheitsschutz, Umwelt- und Klimaschutz sowie Datenschutz und Informationssicherheit.

All diese Grundsätze werden mithilfe der bestehenden Programme und Managementsysteme umgesetzt. Auch in diesem Geschäftsbericht informiert mVISE darüber.

4.1.2. Compliance

Compliance als Gesamtheit der konzernweiten Maßnahmen zur Einhaltung von Recht, Gesetz und verbindlichen internen Regelwerken ist bei mVISE eine wichtige Leitungs- und Überwachungsaufgabe. Der Vorstand wird jederzeit durch den Compliance Verantwortlichen informiert, eine neutrale Kontaktmöglichkeit steht jedem Mitarbeiter der mVISE offen. Verstößen begegnen wir mit „Null Toleranz“.

4.1. Wesentliche Unternehmensführungsgrundsätze

4.1.1. Verhaltenskodex

Alle Mitarbeiter der mVISE fühlen sich dem Corporate Governance Codex der mVISE verpflichtet. Dieser enthält neben einem entsprechenden Verhaltenskodex die konkreten Prinzipien und Grundregeln für unser Handeln, auch für unser Ver-

4.2. Unternehmensführung und Überwachung

In dem nach deutschem Aktienrecht vorgegebenen dualen Führungssystem obliegt dem Vorstand der mVISE AG die Leitung des Unternehmens. Dem Aufsichtsrat der mVISE AG obliegt die Beratung und Überwachung des Vorstands. Die Gesellschaft hat für die Mitglieder des Vorstands und

des Aufsichtsrats eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) mit einem angemessenen Selbstbehalt abgeschlossen.

4.2.1. Vorstand

Der Vorstand leitet das Unternehmen innerhalb der von ihm beschlossenen Organisationsstruktur in eigener Verantwortung im Unternehmensinteresse, d.h. unter Berücksichtigung der Belange der Aktionäre, der Arbeitnehmer und der sonstigen dem Unternehmen verbundenen Gruppen mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung. Er sorgt für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der verbindlichen unternehmensinternen Regelwerke und wirkt darauf hin, dass die Konzernunternehmen sie beachten. Der Vorstand hat für die Ausgestaltung der Compliance und des Risikomanagements angemessene Systeme etabliert. Wesentliche Geschäftsvorgänge bedürfen der Zustimmung des Aufsichtsrats; sie sind in der Geschäftsordnung für den Vorstand aufgelistet.

Der Vorstand der mVISE AG besteht aus einer oder mehreren Personen, die Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt der Aufsichtsrat. Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung; sie entscheiden über wesentliche Leitungsmaßnahmen wie die Unternehmensstrategie und die Unternehmensplanung.

Weiterführende Informationen über die einzelnen Mitglieder des Vorstands und ihre Aufgabenbereiche (Ressorts) finden sich auf der Website des Unternehmens (<https://www.mvise.de/uber-uns>). Der Vorstand hat keine Ausschüsse gebildet.

4.2.2. Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er bestimmt die Anzahl der Mitglie-

der des Vorstands über die Mindestzahl hinaus, bestellt und entlässt die Mitglieder des Vorstands und legt deren Ressorts fest. Er regelt auch die Vergütung der Vorstandsmitglieder (Einzelheiten zur Vorstandsvergütung finden sich im Vergütungsbericht). Der Aufsichtsrat prüft den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss nebst dem zusammengefassten Lagebericht der mVISE AG, stellt den Jahresabschluss fest und billigt den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht. Er prüft den Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns und schlägt ihn zusammen mit dem Vorstand der Hauptversammlung zur Beschlussfassung vor. Der Aufsichtsrat schlägt der Hauptversammlung auf Basis der begründeten Empfehlung des Prüfungsausschusses die Wahl des Abschlussprüfers vor. Nach entsprechender Beschlussfassung der Hauptversammlung erteilt der Prüfungsausschuss dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag und überwacht die Abschlussprüfung einschließlich der Unabhängigkeit, Qualifikation, Rotation und Effizienz des Abschlussprüfers. Einzelheiten zu den Tätigkeiten des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2021 sind im Aufsichtsratsbericht enthalten. Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird von der Hauptversammlung festgelegt. Sie beträgt gem. aktueller Satzung 10 TEUR nach Ablauf des Kalenderjahrs je Aufsichtsratsmitglied. Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats ist im Vergütungsbericht dargestellt.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats der mVISE AG ist gesetzlich vorgegeben und im Einzelnen in Kapitel IV der Satzung (§§ 7 ff) geregelt. Der Aufsichtsrat besteht aus 4 Mitgliedern und wird für die Zeit von vier Jahren gewählt - eine Wiederwahl ist möglich.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats wird aus der Mitte des Aufsichtsrats in der ersten Sitzung nach seiner Wahl gewählt. Aufgabe

des Aufsichtsratsvorsitzenden ist die Koordination der Arbeit des Aufsichtsrats und die Leitung der Aufsichtsratssitzungen. Erklärungen des Aufsichtsrats gegenüber der Öffentlichkeit werden von dem Aufsichtsratsvorsitzenden abgegeben. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats unterliegen einer gesetzlichen Verschwiegenheitsverpflichtung. Weiterführende Informationen über die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats finden sich auf der Website des Unternehmens (<https://www.mvise.de/uber-uns>).

4.2.3. Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der mVISE AG nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung der Gesellschaft wahr. In der ordentlichen Hauptversammlung beschließen die Aktionäre regelmäßig über die Verwendung des Bilanzgewinns, die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat und die Wahl des Abschlussprüfers. Die Aktionäre können ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung entweder selbst oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben. Auf der Website der Gesellschaft stehen den Aktionären frühzeitig auch alle Dokumente und Informationen zur Hauptversammlung zur Verfügung.

4.2.4. Rechnungslegung und Abschlussprüfung

mVISE stellt den Konzernabschluss, ebenso wie den Einzelabschluss der mVISE AG, nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) auf.

Der Abschlussprüfer wird entsprechend den gesetzlichen Regeln von der Hauptversammlung für jeweils ein Geschäftsjahr gewählt. In der Hauptversammlung am 17. Dezember 2021 wählte die Hauptversammlung auf Vorschlag des Aufsichtsrats die HaackSchubert GmbH Wirtschaftsprü-

fungsgesellschaft, Hafeninsel 11, 63067 Offenbach am Main. Die HaackSchubert GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist erstmalig Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der mVISE AG.

4.2.5. Vermeidung von Interessenkonflikten

Zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft bestanden im Berichtsjahr keine Berater- oder sonstigen Dienstleistungs- und Werkverträge. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen wären, gab es nicht. Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen. Die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen sind im Anhang zum Konzernabschluss dargestellt.

4.2.6. Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie zu ihnen in enger Beziehung stehende Personen sind verpflichtet, Geschäfte in Aktien und Schuldtiteln der mVISE AG oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offenzulegen, wenn der Wert der Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von nunmehr 20.000 € erreicht oder übersteigt. Im Geschäftsjahr 2021 wurden der Gesellschaft ein Geschäft gemeldet, die auf der Website veröffentlicht wurden und dort einsehbar sind unter: <https://www.mvise.de/investor-relations#Directors-Dealings>.

Die mVISE am Kapitalmarkt

Seite 19	Marktentwicklung
Seite 20	Kursverlauf
Seite 21	Informationen zur Aktie
Seite 21	Aktionärsstruktur
Seite 21	Investor Relations

5. mVISE Aktie

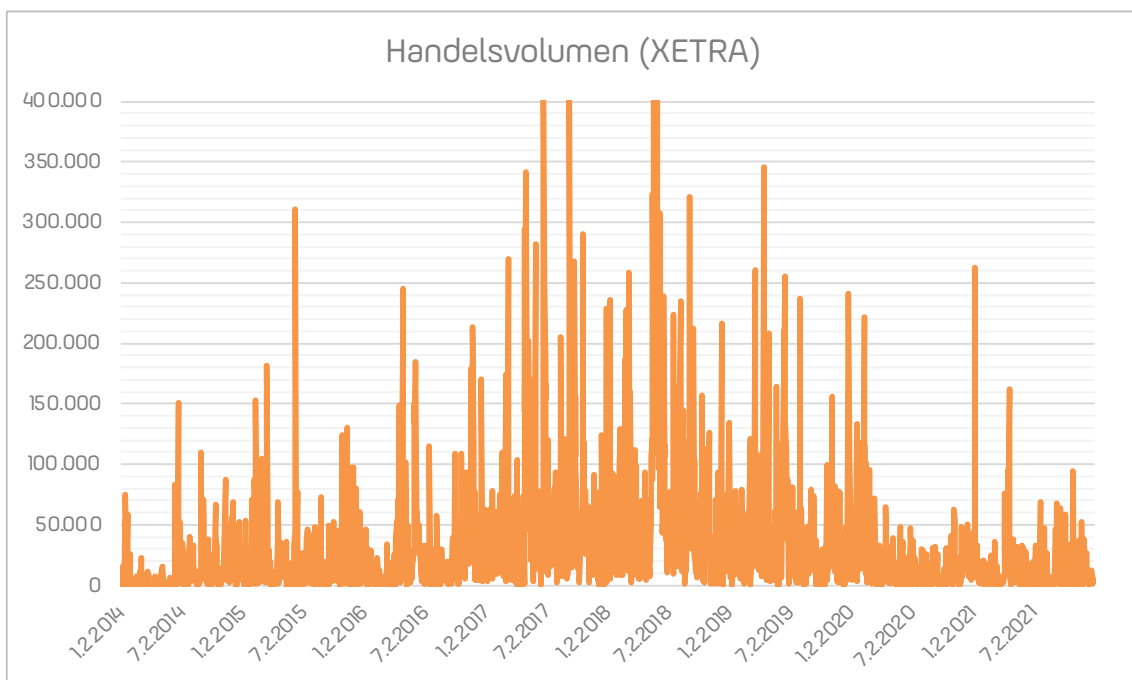
5.1. Marktentwicklung

In das Jahr 2021 startete die mVISE-Aktie mit einem Kurs von 2,00 EUR. Nach Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2020 am 7. April 2021 steigerte sich der Aktienkurs bis Mitte Mai 2021 auf 2,60 EUR. Der Aktienkurs pendelte sich in den folgenden Wochen dann zwischen 2,20 EUR bis 2,60 ein und notierte letztlich am 30.06.2021 bei 2,24 EUR. In den anschließenden Monaten Juli bis September notierte die Aktie zwischen 1,92

EUR bis 2,24 EUR. Mit der Bekanntgabe des Verkaufs der elastic.io GmbH am 08. September 2021 gab der Kurs in der Folge auf 1,65 EUR nach, erholte sich aber anschließend aber wieder auf 1,78 EUR per 10. Dezember 2021. Der Jahresschlusskurs lag bei 1,62 EUR. Insgesamt verzeichnete die mVISE-Aktie im Jahr 2021 damit einen Verlust von etwa 14 Prozent gegenüber dem Jahresbeginn 2021 bei einer aktuellen Marktkapitalisierung der Gesellschaft von rund 16 Mio. EUR.

mVISE-Aktie	2021	2020
Jahreshöchstkurs in EUR (XETRA®-Schlusskurs)	2,62	3,12
Jahrestiefstkurs in EUR (XETRA®-Schlusskurs)	1,60	1,75
Marktkapitalisierung am Jahresende in EUR Mio.	15,97	16,97

5.2. Kursverlauf

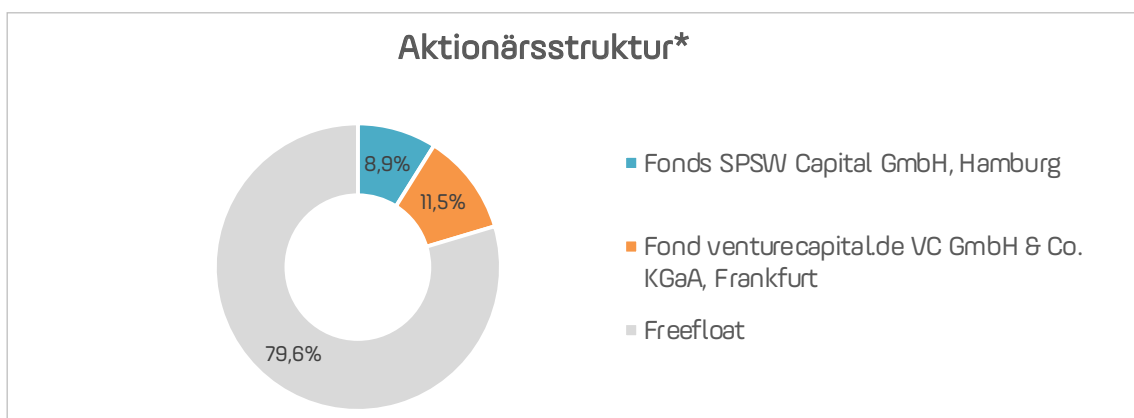


Schlusskurse	2021	2020	Veränderung
mVISE-Aktie (XETRA®)	1,62	1,90	-14,7%
DAX (XETRA®)	15.885	13.739	15,6%
TecDAX (XETRA®)	3.920	3.213	22,0%

5.3. Informationen zur Aktie

mVISE Aktie	
ISIN	DE0006204589
Wertpapierkennnummer	620458
Börsenkürzel	C1V
Anzahl Aktien	9.848.209 (zum 31.12.2021)
Börsensegment	Freiverkehr, Scale
Handelsplätze / Börsen	XETRA®, Frankfurt, Berlin, Stuttgart, Düsseldorf, Tradegate
Designated Sponsor	BankM – Repräsentanz der biw Bank AG
Research Coverage	SMC Research

5.4. Aktionärsstruktur



*Die Darstellung der Aktionärsstruktur erfolgt nach bester Kenntnis der Gesellschaft und vollständig ohne Gewähr für die Richtigkeit und Aktualität. Stand: April 2022

5.5. Investor Relations

Der Bereich Investor Relations ist bei mVISE verantwortlich für die offene Kommunikation zu bestehenden Aktionären, potenziellen Investoren sowie zu allen anderen interessierten Marktteilnehmern. Als Schnittstelle zum Kapitalmarkt steht für das Investor Relations Team die umfassende und transparente Information der

Marktteilnehmer im Mittelpunkt. Ziel ist es, das Vertrauen in das Unternehmen und die mVISE-Aktie weiter zu stärken und zur Bildung einer realistischen Erwartungshaltung beizutragen. Dazu tritt der Vorstand persönlich und direkt in Kontakt zu den relevanten Finanzmarktteilnehmern. So informiert der Vorstand der mVISE die Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit im Rahmen der regelmäßigen Finanzbericht-

erstattung zeitnah über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Alle wesentlichen Ereignisse werden im Rahmen der gesetzlichen Ad-hoc-Publizität oder über Pressemitteilungen (Corporate News) veröffentlicht.

Die zu mVISE veröffentlichten Research-Berichte stehen auf der Internetseite der Gesellschaft im Investor Relations Bereich zum Abruf bereit. Neben den Research-Berichten finden sich dort alle weiteren Informationen rund um die Aktie wie Stammdaten, Aktionärsstruktur, Finanzberichte, aktuelle und vergangene Pressemitteilungen, Finanzkalender sowie Kontaktdaten. Für Anfragen von privaten und institutionellen Investoren, Analysten sowie Finanzjournalisten steht der Vorstand jederzeit gerne zur Verfügung.

Darüber hinaus präsentiert der Vorstand die Gesellschaft bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen und informiert in diesem Rahmen über die aktuelle Situation sowie bestehende Herausforderungen. So war die mVISE AG im Juni 2021 virtuell auf der Dr. Kalliwoda Capital Market Conference und auf einer virtuellen Roadshow über Montega CONNECT vertreten. Digital präsentierte sich die mVISE AG auch auf der Herbstkonferenz (1on1 Summit). Im September 2021 konnten wir uns dann erstmalig wieder in einer Vor-Ort-Veranstaltung bei der Rüttnauer IR-Fahrt in Potsdam präsentieren.

Auch im Jahr 2022 werden die Investoren der mVISE umfassend informiert. Neben aktuellen IR Newslettern werden auch Telefonkonferenzen mit aktuellem Bezug veranstaltet. Nachfolgend eine Übersicht der aktuell geplanten Veranstaltungen:

Finanzkalender 2022:

Datum	Ereignis
April 2022	Geschäftsbericht 2021
Juni/Juli 2022	Ordentliche Hauptversammlung, Virtuell
August 2022	Veröffentlichung Halbjahresbericht 2022

Konzernlagebericht der mVISE AG für das Geschäftsjahr 2021

Seite 29	Grundlagen des Konzerns
Seite 29	Geschäftstätigkeit der mVISE
Seite 37	Wirtschaftsbericht
Seite 43	Risiko- und Chancenbericht
Seite 49	Prognosebericht
Seite 51	Vergütungsbericht

6. Konzernlagebericht der mVISE AG für das Geschäftsjahr 2021

Der Lagebericht sollte im Kontext mit den Finanzdaten und den Angaben im Anhang des Jahresabschlusses gelesen werden. Die folgenden Darstellungen basieren auf einer Reihe von Angaben, die detailliert im Anhang dargestellt sind. Darüber hinaus enthält der Lagebericht auch in die Zukunft gerichtete Aussagen, d. h. Aussagen, die auf bestimmten Annahmen und den darauf basierenden aktuellen Planungen, Einschätzungen und Prognosen beruhen. Zukunftsaussagen besitzen nur in dem Zeitpunkt Gültigkeit, in dem sie gemacht werden. Das Management der mVISE AG übernimmt keine Verpflichtung, die diesem Dokument zugrundeliegenden Zukunftsaussagen beim Auftreten neuer Informationen zu überarbeiten und/oder zu veröffentlichen. Zukunftsaussagen unterliegen immer Risiken und Unsicherheiten. Der Vorstand der mVISE AG weist darauf hin, dass eine Vielzahl von Faktoren zu einer erheblichen Abweichung in der Zielerreichung führen können. Wesentliche Faktoren werden im Abschnitt „Risikobericht“ detailliert beschrieben.

6.1. Grundlagen des Konzerns

6.1.1. Konzernstruktur

Neben der Muttergesellschaft in Düsseldorf, der mVISE AG, werden die folgenden Gesellschaften in den Konzernabschluss mit einbezogen:

- SaleSphere GmbH, Düsseldorf (100%)
- elastic.io GmbH, Bonn (bis 31.08.2021: 100%, ab 01.09.2021: 49%)

Die mVISE AG hält 100 Prozent der Anteile an der SaleSphere GmbH. Die ehemalige Tochtergesellschaft elastic.io GmbH wurde per 08. September 2021 mehrheitlich (51 Prozent) an die Cogia AG verkauft. Die Regelungen zum Erwerb der noch ausstehenden 49 Prozent sind ebenso bereits vertraglich geregelt.

6.2. Geschäftstätigkeit der mVISE

mVISE bietet seit knapp 20 Jahren integrierte Lösungen entlang der IT- und Digitalisierungs-Wertschöpfungskette an und begleitet Unternehmen bei Ihrem Weg durch die digitale Transformation.

mVISE realisiert dabei Digitalisierungsprojekte gemeinsam mit den Kunden von der Konzeptphase über die Entwicklung und Implementierung bis hin zu nachlaufenden Managed Service Projekten. Zusätzlich bietet mVISE für die Digitalisierung von Vertriebsprozessen mit dem eigenentwickelten Produkt SaleSphere eine eigene Software-Lösung.

Das mVISE-Team besteht aus 100 Mitarbeitern mit ausgeprägtem Technologiefokus und verfolgt ein gemeinsames Ziel: Die mVISE Kunden durch die digitale Transformation zu begleiten und zu unterstützen.

6.2.1. Expert Services

Der personalstärkste Geschäftsbereich ist der Bereich Expert Services in dem das Beratungsgeschäft sowie das Geschäft mit

der Entwicklung kundenspezifischer Softwarelösungen zusammengefasst sind. Dieser Geschäftsbereich bündelt das IT KnowHow der mVISE und deckt die aktuellen digitalen Trendthemen am Markt ab. Hierunter fallen u.a. die Themenbereiche Data Management, moderne Software-Entwicklung sowie Cloud Infrastrukturen.

Es bestehen Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München. Ziel der lokalen Präsenz ist es, die bestehenden Kunden in den Regionen vor Ort bedienen zu können. Zu den Kunden zählen dabei namhafte Unternehmen aus dem Telekommunikationsbereich wie Vodafone, Deutsche Telekom, Telefónica oder 1&1. Aus dem Bereich der Finanzdienstleister zählen u.a. HUK-Coburg, verschiedene Sparkassenorganisationen, abcfinance oder Quirion zu den mVISE Kunden.

Zur Gewinnung von Neukunden bzw. Gewinnung neuer Fachbereiche innerhalb unserer Bestandskunden, setzt mVISE auf eine dedizierte Accountplanung und fördert stetig ihre Mitarbeiter, um die Bestandskunden weiter zu durchdringen. Dauerhaftes Ziel ist es, neue Großkunden und Fachbereiche zu gewinnen, um die Kundendiversifizierung weiter voranzutreiben. Im Jahr 2021 konnte z.B. die IONOS SE als neuer Großkunde mit einem umfangreichen Plattform-Integrationsprojekt gewonnen werden. Derartige Projekte sind in der Regel zunächst Einstiegsprojekte und bieten eine ausgezeichnete Basis die Umsätze mit diesen Kunden mittelfristig weiter zu steigern.

Neben klassischen Beauftragungen gegen Zeithonorar schließt die mVISE Festpreisbeauftragungen und Managed Services-Verträge ab. Festpreisbeauftragungen bietet mVISE ihren Kunden beispielsweise für kundenindividuelle Softwareentwicklungen an. So entwickelt mVISE Softwarelösungen im Bereich der mobilen Digitalisierung und digitalisiert dabei ganze Geschäftsprozes-

se und schafft damit eine tiefe Verzahnung mit den Kernsystemen der Kunden. Hier kann mVISE ihre Kernkompetenz ausspielen, indem Experten aus verschiedenen technischen Bereichen als ein Team erfolgreich zusammenarbeiten und für die Kunden hochkomplexe digitale Lösungen entwickeln. Anschließend bietet mVISE ihren Kunden Managed-Services-Verträge an, um den Betrieb der entwickelten Lösung zu unterstützen. Diese Verträge sind in der Regel nachlaufende dauerhafte Projekte und erhöhen die Planbarkeit der Umsätze sowie die Kundenbindung.

6.2.2. Produkte

Das Produkt SaleSphere digitalisiert den Vertrieb und den Außendienst der Unternehmen. Mithilfe der cloudbasierten Vertriebsplattform haben die Kunden schnellen Zugriff auf ihre relevanten Produkt- und Kundeninformationen – zu jeder Zeit und an jedem Ort. Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kundenterminen werden durch Automatisierungen und Generatoren effektiv unterstützt. Vorhandene

CRM-, ERP- und PIM-Systeme werden über ein leistungsfähiges Integrationssystem eingebunden. Mit dieser Plattform führt SaleSphere seine Kunden weltweit in ein neues Zeitalter der Buyer's Experience und Digital Sales Excellence.

SaleSphere vertreibt die Software als sogenannte Software-as-a-Service (SaaS) und generiert hierdurch wiederkehrende Lizeinahmen.



- Multimedialer Produktkatalog
- Innovative Kundenpräsentationen
- Automatisierte Besuchsberichte
- Warenkorb und digitale Unterschrift
- Angebots- und Produkt-Konfigurator
- Intelligente Produktverknüpfungen
- Sales-Training und Guidance

6.3. Steuerungssystem

Für die Steuerung sämtlicher Belange des Konzerns ist die Verwaltung der Muttergesellschaft als letztinstanzlicher Koordinationssträger vorgegeben. Das unternehmensinterne Steuerungssystem basiert hierbei sowohl auf ordentlichen Sitzungen der Organe der Gesellschaft als auch auf informellen Abstimmungen zwischen dem Aufsichtsrat, dem Vorstand und innerhalb der Gremien. Vertreter aus allen Bereichen des Konzerns werden in regelmäßigen Steering- und Management-Meetings stimmlich angehört und eingeschlossen. Zum Zweck der Steuerung des Konzerns, setzt der Vorstand auf Business Intelligence-Anwendun-

gen, die eine differenzierte Auswertung, Analyse und Präsentation relevanter Daten ermöglichen. Hierzu zählt die integrierte Leistungsrechnung einschließlich einer detaillierten Projektion von Finanzmittelbedarf und -verwendung. Der Vorstand trifft die operativen und strategischen Managemententscheidungen auf Grundlage von finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren. Hierbei wird großer Wert auf eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns gelegt. Die für uns bedeutsamsten nicht-finanziellen und finanziellen Leistungsindikatoren sind nachfolgend erläutert.

6.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

Umsatz

Da mVISE sich auf skalierbare Produkte, Technologien und Services fokussiert, spielt die Umsatzentwicklung eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung.

Auslastung der festangestellten Mitarbeiter

mVISE erfasst und überwacht monatlich die Auslastung der festangestellten fakturierbaren Mitarbeiter im Rahmen externer Kundenprojekte. Die Messung der Auslastung unterstützt den Vorstand dabei, kurzfristige Maßnahmen vorzunehmen und langfristig die Performance einzelner Beratungsbereiche zu erhöhen.

Auftragseingang

Eine zentrale Steuerungsgröße für mVISE ist der Auftragseingang, welcher wöchentlich intern berichtet wird. Im Vertrieb sind feste Zielgrößen definiert, die einem regelmäßigen Controlling unterliegen. Auf dieser Basis werden die passenden Sales- und Marketingmaßnahmen abgeleitet.

EBITDA-Marge

Die mVISE legt großen Wert auf die erfolgreiche Monetarisierung des Dienstleistungsportfolios. Ziel ist es, nachhaltiges und profitables Wachstum zu erzielen. Das EBITDA steht für das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände. Dieses Ergebnis eliminiert etwaige Unterschiede bei Abschreibungen, Steuern oder Zinsen und eignet sich damit als Ergebnisgröße zum Vergleich mit anderen Unternehmen. Die EBITDA-Marge ergibt sich aus dem EBITDA dividiert durch die Umsatzerlöse.

6.3.2. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Innovationsmanagement

Der digitale Wandel beschleunigt Märkte und Geschäftsmodelle angetrieben durch den Fortschritt der Technologie. Das tiefgreifende Phänomen der digitalen Disruption soll hierbei die Zukunft des Handelns in Form seiner maßgeblichen Änderungen durch die Digitalisierung unserer Lebenswelt abbilden. Diese radikale Veränderung von Märkten durch Technologien und daraus entstehenden digitalen Geschäftsmodellen prägt hierbei zahlreiche Branchen. Kaum eine Innovation findet heute noch ohne Software und die damit einhergehende Digitalisierung statt. So eröffnen sich neue und signifikant bessere Möglichkeiten, existierende Probleme zu lösen und wirtschaftlichen Mehrwert zu schaffen.

Die mVISE deckt mit ihrer Expertise genau die aktuellen digitalen Trendthemen ab. Hierunter fallen u.a. Projekte in den Bereichen Data Management, moderner Software-Entwicklung und Cloud Infrastrukturen.

Die mobile Vertriebsplattform SaleSphere, die Unternehmen eine Digitalisierung von Vertriebs- und Außendienstprozessen auf Basis neuester Cloud- und Sicherheitstechnologien ermöglicht, ist ebenso ein wesentliches Element im Portfolio von mVISE.

Qualifizierte Mitarbeiter

Die mVISE AG gemeinsam mit ihren verbundenen Unternehmen sind ein Konzern, der mit fachlicher Expertise seiner Mitarbeiter überzeugt. Qualifizierte Mitarbeiter bilden den Grundpfeiler einer positiven Geschäftsentwicklung und sind aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs in der IT-Branche erfolgskritisch. Die Sicherstellung eines qualifizierten Personaleinsatzes muss dementsprechend durch den Vorstand sichergestellt werden. Führungs- und

Schlüsselpositionen mit den richtigen Personen zu besetzen und leistungsfähige Mitarbeiter zu binden, sind zwei der größten Herausforderungen für die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum dem mVISE AG. Die hohe Qualität unserer Services sowie die fachkompetente Beratung unserer Kunden sind ein kritische Erfolgsfaktoren für den Unternehmenserfolg. Um diese Qualität sicherzustellen, bedarf es qualifizierter und motivierter Mitarbeiter. Zur kontinuierlichen Verbesserung der Leistungsfähigkeit investiert mVISE AG stetig in die Weiterbildung (interne Ausbildung, Coaching, externe Schulungsangebote) seiner Mitarbeiter sowie in die Entwicklung neuer Mitarbeiter-Benefits.

6.4. Forschung und Entwicklung

Durch den Verkauf der ehemaligen Tochtergesellschaft elastic.io GmbH, sind Ausgaben für Forschungs- und Entwicklungsleistungen nicht mehr nennenswert vorhanden. Die mVISE erbringt mit überwiegendem Umsatzanteil IT-Dienstleistungen. Der Aufwand für Forschung und Entwicklungsleistungen beim eigenentwickelten Produkt SaleSphere ist im Verhältnis zum Konzernaufwand zu vernachlässigen.

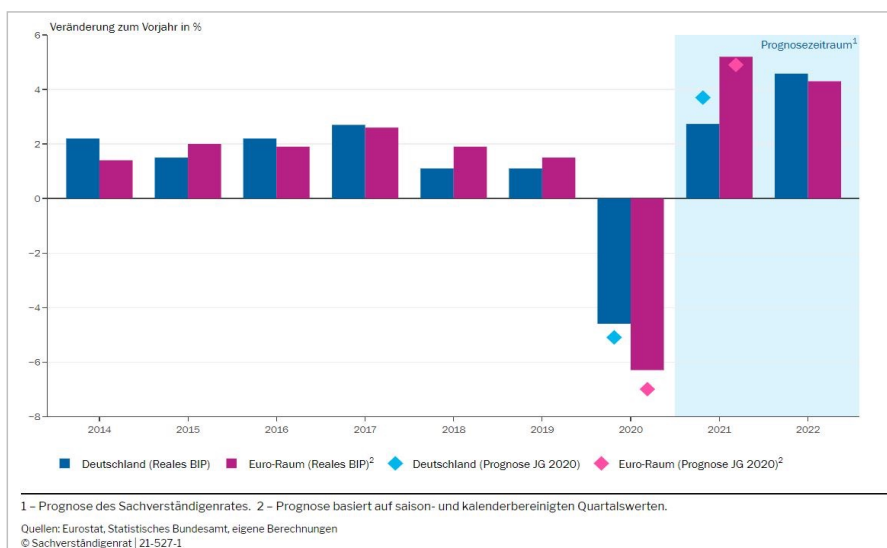
7. Wirtschaftsbericht

7.1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Die mVISE ist vorwiegend auf dem deutschen Markt tätig und damit auch in erster Linie von den hier vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen betroffen. Die Corona-Pandemie hat die Wirtschaftsleistung 2020 in Deutschland stark beeinträchtigt. Folgend ist die Wirtschaft in 2021 wieder auf Wachstum umgeschwenkt und das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist insgesamt um 2,7 Prozent gestiegen. Im vierten Quartal ist das BIP um 0,5-1,0 Prozent im Vergleich zum dritten Quartal gesunken.

Grund hierfür ist die vierte Corona-Welle, die zu einem leichten Abschwung geführt hat. Im Frühjahr 2022 wird jedoch wiederum von einem Aufschwung ausgegangen. Für das Gesamtjahr 2022 wird ein Wachstum von bis zu 4,0 Prozent erwartet.¹

Auch für den EU-Raum wird in 2021 ein Wachstum von 5,2 Prozent des Bruttoinlandsprodukts vom Sachverständigenrat prognostiziert. Hauptsächlich durch die Anstiege in Frankreich, Italien und Belgien. Für das Jahr 2022 wird im EU-Raum ein Wachstum von 4,3 Prozent prognostiziert (Deutschland 4,7 Prozent).²



Die Auswirkungen des aktuellen Ukraine Konfliktes machen sich nach der positiven Stimmung zu Beginn des Jahres in der Wirtschaft nun deutlich bemerkbar. Gerade die Erwartungen exportorientierter Unternehmen sind merklich zurückgegangen. So liegen die Exporterwartungen laut dem Münchner ifo Institut bei minus 2,3 Punkten nach 17,0 Punkten im Februar. Nur die Corona-Krise verursachte im Jahr 2020 einen stärkeren Rückgang im April 2020 (minus 31,2 Punkte).³

¹ Vgl. <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/konjunktur/bip-deutschland-wachstum-konjunktur-101.html>, Abruf am 22.02.2022.

² Vgl. https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/JG202021_Gesamtausgabe.pdf#page=67, Abruf 22.02.2022 und <https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/jahresgutachten-2021.html>, Abruf am 22.02.2022.

³ Vgl. https://www.t-online.de/finanzen/news/unternehmen-verbraucher/id_91912866/ukraine-krieg-deutsche-wirtschaft-erwartet-exportrueckgang.html, Abruf am 28.03.2022

7.2. Markt und Marktumfeld

In der Digitalbranche ist eine Verbesserung des Geschäftsklimas zu beobachten. Die Indizes in Bezug auf das Geschäftsklima, die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen in der IT- und Telekommunikationsbranche sind zu Beginn des Jahres 2022 wieder auf Vor-Corona-Niveau gewesen. Der Index zur Geschäftslage lag mit 41,8 Punkten um 3,6 Punkte höher als im Vormonat. Der Index zu den Geschäftserwartungen stieg um 7,0 Punkte auf 18,9 Punkte an. Der Bitkom-ifo-Digitalindex stieg von 24,6 Punkten auf 30,0 Punkte. Dieser berechnet sich aus der Einschätzung von Geschäftslage und Geschäftserwartungen. Laut Bitkom-Präsident Achim Berg wird es für die Bitkom-Branche ein stabiles Wachstum im Jahr 2022 geben.

Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sank die Geschäftslage um 1,8 auf 19,1 Punkte. Jedoch legte der ifo-Geschäftsklimaindex auf 9,1 Punkte zu. Die Geschäftserwartungen stiegen deutlich um 5,3 Punkte und notieren mit -0,4 Punkten noch im leicht negativen Bereich.⁴

Durch den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine wurde die gesamte

Weltwirtschaft beeinflusst. Die Preise in Energie- und Rohstoffsektoren steigen, Lieferketten werden anfälliger und Cyberangriffe nehmen zu. Aufgrund der europäischen Abhängigkeit in Bezug auf russisches Gas und Öl schwächen die gestiegenen Energiepreise die Kaufkraft. Der Ölpreis übersteigt zum ersten Mal seit 2014 100 Dollar pro Barrel und die Preise für Erdgas sind um bis zu 62% im März 2022 erhöht worden. Seit Kriegsbeginn sind auch die Cyberangriffe auf alle Branchen im Schnitt um 20% angestiegen.⁵

Bitkom-Präsident Achim Berg verwies darauf, dass die Ukraine ein wichtiger Entwicklungspartner der digitalen Wirtschaft in Deutschland ist. 5.000 Unternehmen mit mehr als 200.000 Entwicklern (51% davon im Servicebereich) bieten ihre Arbeitskraft in diesem Sektor an. Durch den anhaltenden Fachkräftemangel in Deutschland beschäftigen viele IT-Unternehmen in Deutschland ukrainische Entwickler. Die Summe des IT-Outsourcing betrug im vergangenen Jahr ca. 19 Milliarden US-Dollar (20-30% hiervon alleine in der Ukraine erwirtschaftet). Durch den extremen Rückgang der IT-Exporte könnte dies die Lage am angespannten Arbeitsmarkt noch weiterhin verschärfen.⁶

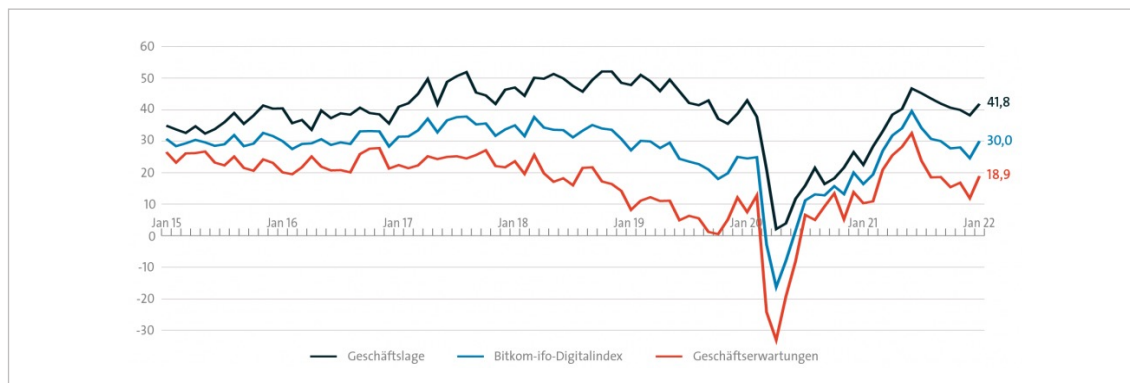
⁴Vgl. <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Geschaeftsklima-in-der-Digitalbranche-im-Aufwaertstrend>, Abruf am 22.02.2022.

⁵Vgl. <https://www.it-business.de/so-wirkt-sich-der-russland-ukraine-krieg-auf-den-itk-markt-aus-a-1103428/>, Abruf am 28.03.2022.

⁶Vgl. <https://www.cloudcomputing-insider.de/was-macht-putins-krieg-mit-dem-nearshore-und-outsourcing-markt-a-1100993/>, Abruf am 28.03.2022.

Bitkom-ifo-Digitalindex

Geschäftsklima, Geschäftslage und Geschäftserwartungen der ITK-Branche



7.3. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

- Bestellung von Arnaud Becuwe zum 1. April 2021 als **Vertriebsvorstand**
- Verabschiedung der Strategie **mVISE GROWTH 2021/22** am 08. Juni 2021 zur Beschleunigung des Wachstums durch Integration oder auch Verschmelzung mit einer wertstiftenden Akquisition
- **Verkauf von 51 Prozent der Geschäftsanteile an der elastic.io GmbH** – Zum 8. September 2021 wurden die Mehrheitsanteile der elastic.io GmbH an die Cogia AG verkauft.
- **Vertriebserfolge** - Mit TTP Germany konnte ein neuer Großkunde gewonnen werden über 0,5 Mio. EUR Umsatz im ersten Jahr

Das Geschäftsjahr 2021 lief für die mVISE nach dem unbefriedigenden Geschäftsjahr 2020 wieder deutlich verbessert. Die Gesellschaft erzielte einen Konzernumsatz von 15,6 Mio. EUR bei einem EBITDA von 1,5 Mio. EUR nach 19,0 Mio. EUR Umsatz im Vorjahr bei einem EBITDA von -1,0 Mio. EUR. Das EBITDA des Geschäftsjahres 2021 beinhaltet einen Buchgewinn aus der Entkonsolidierung der elastic.io GmbH über 1,0 Mio. EUR. Das bereinigte operative EBITDA lag bei 0,5 Mio. EUR. Dies entspricht dennoch immer noch einer deutlichen Verbesserung des EBITDA von über 1,5 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Der Bereich Expert Services startete stabil in das neue Jahr 2021, nachdem einige unserer IT-Experten im vierten Quartal 2020 noch in Kurzarbeit waren. Im weiteren Jahresverlauf 2021 zeigte sich eine zufriedenstellende Auslastung der IT-Experten durch unsere Kundenprojekte. Die Wirtschaft und auch unsere Kunden kehrten mehr und mehr zur Normalität zurück, so dass Projektverschiebungen und/oder Projektausfälle aufgrund der Corona Pandemie kein kritisches Thema mehr waren.

7.4. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

7.4.1. Gesamtdarstellung

Unsere Tochtergesellschaft SaleSphere mit der gleichnamigen cloudbasierten Software-Lösung konnte sich im Jahr 2021 im Vergleich zu 2020 auch leicht steigern. Ba-

sierend auf einer deutlich reduzierten Kostensituation konnte sich die Gesellschaft beim Umsatz erneut verbessern, so dass sogar im vierten Quartal 2021 ein leicht positives EBITDA erreicht werden konnte.

Unsere Tochtergesellschaft elastic.io GmbH konnten wir im Zuge der strategischen Neuausrichtung an die Cogia AG, Frankfurt am Main im September 2021 veräußern. Der Verkauf folgte den strategischen Überlegungen im Rahmen der im Juni 2021 verkündeten Strategie mVISE Growth 2021/22. Im Jahr 2021 trug die elastic.io noch mit 6 Prozent zum Konzernumsatz bei. Aufgrund des mehrheitlichen Verkaufs von 51 Prozent an die Cogia AG, wurde die Gesellschaft per 31. August 2021 aus dem Konzernabschluss entkonsolidiert. Über die verbleibenden 49 Prozent der Anteile wurden bereits kaufvertragliche Regelungen mit der Cogia AG getroffen. Die Gesellschaft wird in diesem Konzernabschluss als Beteiligung (at-equity) ausgewiesen.

7.4.2. Ertragslage

Auftragslage und -entwicklung

Insgesamt verblieb der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2021 mit 16,0 Mio. EUR (2020: 19,3 Mio. EUR) unter dem Vorjahreswert. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (sog. Book-to-Bill-Ratio) liegt bei rund 1,0 was zeigt, dass das Umsatzniveau durch nachkommende Auftragseingänge gehalten werden kann.

Der Auftragsbestand lag zum Ende des Geschäftsjahres 2021 mit 4,6 Mio. EUR etwas unter dem Vorjahreswert (31. Dezember 2020: 5,0 Mio. EUR). Im vierten Quartal 2021 profitierte die mVISE AG wieder von erhöhten Auftragserteilungen i.H.v. 4,4 Mio. EUR (Q4 2020: 3,6 Mio. EUR).

Diese Entwicklung setzte sich zu Beginn

des Jahres 2022 weiter fort. Der **Auftragseingang** lag in den ersten 10 Wochen um über 50 Prozent über dem Vorjahreswert..

Umsatzentwicklung und Gesamtleistung

Der Umsatz lag im Geschäftsjahr 2021 bei 15,6 Mio. Euro (Vorjahr: 19,0 Mio. EUR) und liegt damit um 3,4 Mio. EUR unterhalb des Vorjahreswertes. Unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen und aktivierten Eigenleistungen ergibt sich für das Geschäftsjahr 2021 eine Gesamtleistung in Höhe von 15,9 Mio. EUR (Vorjahr: 20,2 Mio. EUR). Der Rückgang des Umsatzes begründet sich im Wesentlichen durch zwei Themen: Zum einen durch den Wegfall der elastic.io Umsätze ab September 2021 aufgrund der Entkonsolidierung zum 31. August 2021. Zum anderen reduzierte sich der Umsatz durch die Neupositionierung unseres größten Telekommunikationskunden, welcher sein Rechenzentrum bereits seit 2020 neu ausgerichtet hat. Dies führte bereits ab dem zweiten Halbjahr 2020 zu größeren Umsatzrückgängen. Da wir in diesem margenschwachen Geschäft mit Fremdleistern arbeiten, konnten die Auswirkungen auf Rohertrag und Ergebnis begrenzt werden. In der Folge fokussierten wir uns auf margenstärkeres Neugeschäft bei Neukunden wie z.B. IONOS SE. Der Rohertrag ging daher nur leicht um 0,9 Mio. EUR von 11,3 Mio. EUR auf 10,4 Mio. EUR zurück.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 1.044 angestiegen. Dieser Effekt ist im Wesentlichen auf die Veräußerungsgewinne (1,0 Mio. EUR) im Zusammenhang mit dem Verkauf der Anteile an der elastic.io GmbH zurückzuführen.

Entwicklung der Aufwendungen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr sank der Aufwand für bezogene Fremdleistungen

auf 5,5 Mio. EUR (Vorjahr: 9,0 Mio. EUR). Die Gründe für den Rückgang waren im Wesentlichen durch die Neuausrichtung des größten Telekommunikationskunden begründet, wo mVISE in den Projekten überwiegend mit externen Ressourcen gearbeitet hat. Somit entfielen für die rückläufigen Umsätze auch die Kosten für die bezogenen Fremdleistungen. Durch die Fokussierung auf margenstärkeres Neugeschäft konnte die Rohertragsmarge im Vergleich zum Vorjahr um 7,3 Prozentpunkte von 59,4 Prozent auf 66,8 Prozent gesteigert werden.

Die Personalkosten reduzierten sich durch rückläufige Mitarbeiterzahlen und Personalkosteneinsparungen auf 8,1 Mio. EUR (Vorjahr: 9,6 Mio. EUR). Die Personalkostenquote stieg leicht auf 50,9 Prozent (Vorjahr: 47,2 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen bei 2,1 Mio. EUR (Vorjahr: 3,0 Mio. EUR).

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten sind im Wesentlichen Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten, Werbe- und Reisekosten, Kapitalmarktkosten sowie Rechts- und andere Beratung. Der überwiegende Teil der Kostenpositionen konnte gegenüber dem Vorjahr gesenkt werden. Einzig die Fortbildungskosten für Investitionen in unsere Mitarbeiter sowie Rechts- und Beratungskosten für Rechtsberatungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der elastic.io GmbH sind im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte verringerten sich um 0,6 Mio. EUR auf 1,2 Mio. EUR (Vorjahr: 1,8 Mio. EUR). Der Rückgang der Abschreibung ist im Wesentlichen auf einen Einmaleffekt des Vorjahres zurückzuführen. Im Jahr 2020 wurde eine außerordent-

liche Abschreibung auf die Software SaleSphere über 0,4 Mio. EUR vorgenommen. Im Geschäftsjahr 2021 wurde keine Wertminderung festgestellt. Weiterhin fielen durch die Entkonsolidierung der elastic.io GmbH Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte weg.

Forschung und Entwicklung

Die Investitionen für Forschung und Entwicklung betrugen im Berichtszeitraum 0,4 Mio. EUR (Vorjahr: 1,3 Mio. EUR). Die Entwicklungstätigkeiten konzentrierten sich dabei ausschließlich auf die Weiterentwicklung der Integrationsplattform der elastic.io bis zu deren Ausscheiden aus dem Konsolidierungskreis.

Ergebnisentwicklung

Im Vergleich zum Vorjahr stieg das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) im Berichtszeitraum um 2,5 Mio. EUR auf 1,5 Mio. EUR nach -1,0 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge betrug dabei 9,7 Prozent (Vorjahr: -5,2 Prozent). Auch das **EBIT** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) verbesserte sich deutlich und lag im Geschäftsjahr 2021 bei ausgeglichenen 9 TEUR nach -2,9 Mio. EUR im Vorjahr. Dies führte zu einer relativen EBIT-Marge von 0,1 Prozent (Vorjahr: -15,4 Prozent).

Das **Finanzergebnis** lag im Berichtszeitraum bei -0,3 Mio. EUR (Vorjahr: -0,3 Mio. EUR), so dass sich das EBT (Ergebnis vor Steuern) auf -0,3 Mio. EUR (Vorjahr: EUR -3,2 Mio.) belief.

Das **Steuerergebnis** lag bei 17 TEUR nach -853 TEUR im Geschäftsjahr 2021. Im Vorjahr wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorräte deutlich reduziert.

Der **Konzernjahresfehlbetrag** lag bei -0,3 Mio. EUR nach -4,1 Mio. EUR im Vorjahr.

7.4.3. Vermögenslage

Kurzfristiges Vermögen

Zum 31. Dezember 2020 beliefen sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf 6,0 Mio. EUR (Vorjahr: 1,9 Mio. EUR). Die Steigerung von 4,1 Mio. EUR ist im Wesentlichen durch Kaufpreisforderungen gegen die Cogia AG für den Verkauf von Geschäftsanteilen der elastic.io GmbH, dem Verkauf von Gesellschafterdarlehen sowie der Umgliederung von Vermögensgegenständen aus dem langfristigen in den kurzfristigen Bereich begründet. Weiterhin stiegen durch ein starkes viertes Quartal die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Vorjahr an.

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte betrugen zum Bilanzstichtag 5,1 Mio. EUR (Vorjahr: 9,5 Mio. EUR).

Die Reduktion von 4,4 Mio. EUR ist im Wesentlichen auf die Entkonsolidierung der Vermögenswerte der elastic.io GmbH zurückzuführen und planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Weiterhin ergab sich durch den Verkauf von 51 Prozent der Anteile an der elastic.io GmbH im Konzernabschluss eine Beteiligung über 1,1 Mio. EUR für die verbleibenden 49 Prozent an der Gesellschaft. Die Beteiligung wird nach der at-equity Methode bewertet.

Fremdkapital & Rückstellungen

Die Rückstellungen liegen nahezu unverändert bei 0,6 Mio. EUR (Vorjahr: 0,6 Mio. EUR).

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrugen zum Jahresende 3,6 Mio. EUR (Vorjahr: 4,4 Mio.) und konnte im Jahr 2021 um 0,8 Mio. EUR getilgt bzw. zurückgeführt werden.

Die ausstehenden Wandelschuldverschreibungen liegen bei insgesamt 5,7 Mio. EUR (Vorjahr: 5,7 Mio. EUR) zzgl. der passivierten Zinsverbindlichkeiten. Die Wandelschuldverschreibung 17/20 über 2,3 Mio. EUR wird im April 2022 fällig. Die Wandelschuldverschreibung 17/22 über 3,4 Mio. EUR wird im September 2022 fällig. Die Zinsverbindlichkeiten lagen bei 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2020: 0,1 Mio. EUR) auf gleichem Niveau wie zum Vorjahresstichtag.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich auf 1,1 Mio. EUR (Vorjahr: 1,6 Mio. EUR) aufgrund der Reduktion von Fremdleistern in mVISE Projekten.

Eigenkapital

Das Eigenkapital des mVISE-Konzerns stieg zum 31. Dezember 2021 auf 2,6 Mio. EUR (Vorjahr: 1,7 Mio. EUR). Dabei betrug das Grundkapital 9,8 Mio. EUR (Vorjahr: 9,0 Mio. EUR) und die Kapitalrücklage 14,4 Mio. EUR (Vorjahr: 13,8 Mio. EUR).

Die Gründe für die Veränderungen im Eigenkapital lauten wie folgt: Der Anstieg des gezeichneten Kapitals ergab sich durch die im Juli 2021 vollzogene Bar-Kapitalerhöhung und der Ausgabe von 895.291 neuer Aktien. Die Ausgabe erfolgte zu 2,10 EUR je Aktie. Die Differenz zwischen dem Ausgabe- und Nennwert wurde in die Kapitalrücklage gebucht. Die Kapitalmaßnahme war ein erster Schritt im Rahmen der Strategie mVISE GROWTH 2021/22 und konnte die Eigenkapitalbasis der Gesellschaft stärken und die Positionierung der Gesellschaft im Hinblick auf die geplante Akquisition deutlich verbessern.

Weiterhin erwarb mVISE im Jahr 2021 die letzten 10,0 Prozent an der elastic.io GmbH. Dieser Erwerb wurde wie in den Vorjahren als Kapitalvorgang behandelt und mit der

Kapitalrücklage und dem Minderheitenkapital verrechnet.

7.4.4. Finanzlage

Kapitalflussrechnung und Liquidität

Die Auswirkungen des Corona geprägten Vorjahres wirkten nach und zeigten sich auch noch im operativen Cashflow im Geschäftsjahr 2021. Der Zahlungsmittelzufluss aus operativer Tätigkeit lag bei -0,5 Mio. EUR nach 1,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020. Der im Vergleich zu den Vorjahren geringe Forderungsbestand zum Ende des Jahres 2020 war ein wesentlicher Grund für die Reduktion des operativen Cashflows.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag in Summe bei 0,6 Mio. EUR nach -1,3 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände flossen 0,4 Mio. EUR (Vorjahr: 1,3 Mio. EUR) noch in die Weiterentwicklung des Produktes elastic.io, bevor die Gesellschaft an die Cogia AG verkauft wurde. Die Sachanlageinvestitionen liegen mit 30 TEUR deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 75 TEUR). Die erste Kaufpreisrate für den Verkauf der elastic.io GmbH lag bei 1,0 Mio. EUR und sorgt im Saldo für einen Mittelzufluss aus Investitionstätigkeiten.

Der Nettozahlungsmittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit summierte sich im Geschäftsjahr 2021 auf 0,1 Mio. EUR (Vorjahr: -0,2 Mio. EUR). Die im Juni 2021 durchgeführte Bar-Kapitalerhöhung sorgte für einen Mittelzufluss von 1,9 Mio. EUR. Für den Erwerb der restlichen Geschäftsanteile an der elastic.io GmbH wurden 0,5 Mio. EUR fällig. Der Erwerb wurde als Kapitalvorgang bilanziert und ist damit dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zuzuordnen. Weiterhin konnten Betriebsmittellinien und Tilgungsdarlehen gegenüber Kreditinstituten über 0,9 Mio. EUR zurückgeführt sowie Zinszahlungen über 0,4 Mio. EUR geleistet

werden.

Somit ergab sich für das Geschäftsjahr 2021 insgesamt ein positiver Gesamt-Cashflow in Höhe von 0,21 Mio. EUR (Vorjahr: 0,05 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 31. Dezember 2021 auf 0,3 Mio. EUR (Vorjahr: 0,1 Mio. EUR).

Finanzmanagement

Die Hauptziele eines guten Finanzmanagements sind jederzeit über ausreichende Liquiditätsreserven zu verfügen, minimale finanzielle Risiken einzugehen und maximale finanzielle Flexibilität zu ermöglichen. Das relevante Handwerkszeug für die Liquiditätssicherung bildet bei mVISE eine integrierte Finanz- und Liquiditätsplanung. Die mVISE AG bezieht alle konsolidierten Tochterunternehmen in diese Planung mit ein. Vorteil der operativen Planungsebene ist die langfristige Liquiditätsprognose, wobei ebenfalls eine monatliche Prognose der kurz- und mittelfristigen Unternehmensplanung erfolgt. Die operative Geschäftstätigkeit der Bereiche und der daraus resultierende Mittelzufluss stellen die Hauptliquiditätsquelle dar. Die mVISE AG greift zur Sicherung der Liquidität auf diverse interne und externe Finanzierungsinstrumente zurück und verfügt über Kreditzusagen verschiedener Banken. Auf Basis der verfügbaren Kapitalausstattung sowie getroffenen Finanzierungsmaßnahmen sieht der Vorstand die künftige Finanzierung des Unternehmens als sichergestellt. Die Gesellschaft war im Geschäftsjahr 2021 jederzeit in der Lage, ihren finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

8. Risiko- und Chancenbericht

8.1. Risikomanagement

Risiken bezeichnen die generelle Möglichkeit des Auftretens von internen oder externen Ereignissen, die eine ungünstige Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, oder Ertragslage der mVISE AG haben oder durch deren Auftreten die Erreichung von gesteckten Zielgrößen gefährdet wird. Die Geschäftstätigkeit der mVISE AG ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Unternehmerisches Handeln führt zu unternehmerischem Risiko oder erfolgt unter Risiko. Die Chancen und Risiken aus unternehmerischer Tätigkeit werden vom Vorstand laufend definiert und bewertet.

Wesentliche Elemente der Management- und Führungsinstrumentarien sind die Überwachung, die Analyse und Bewertung sowie die Steuerung der Risiken, wie sie § 91 Absatz 2 Aktiengesetz zwingend verlangt. Eine Quantifizierung der Risiken wird nicht vorgenommen. Ein kategorischer Ausschluss oder eine grundsätzliche Vermeidung spezieller Risiken ist nicht vorgesehen. Risiken werden, soweit möglich und unternehmerisch sinnvoll, minimiert oder auf Dritte verlagert.

Um Gefahren rechtzeitig erkennen und meistern zu können, hat die mVISE AG ein Risikomanagement- und Kontrollsystem installiert. Hierdurch lassen sich potenzielle Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig erkennen. Unser Risikomanagement beinhaltet hierfür klare Strukturvorgaben und Abläufe. Es setzt voraus, dass Risikofaktoren in Risikoklassen definiert sind, durch die Methodik, Ermittlung und die Analyse

vorgegeben werden. Die Überprüfung von relevanten Geschäftsrisiken sowie deren wirtschaftlichen Auswirkungen werden hierbei periodisch durch das Management bewertet und fließen in die strategische Unternehmensplanung ein. Anschließend werden wesentliche Geschäftsentscheidungen vom Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat getroffen. Die Effizienz des gesamten Risikomanagementsystems wird regelmäßig überwacht und bewertet. Sollten Verbesserungspotenziale festgestellt werden, gelangen diese zum Vorstand und werden anschließend unverzüglich umgesetzt. Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ist in Bezug auf den Rechnungslegungsprozess vollumfänglich in den Qualitätssicherungsprozess der mVISE AG eingebunden.

8.2. Risiken

Konjunktur und Weltpolitik

Die Geschäftstätigkeit von mVISE unterliegt konjunkturellen Einflüssen, da die Nachfrage und Budgetierung der Kunden mit der wirtschaftlichen Entwicklung einhergehen können.

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) schätzt, dass der Markt sich erholen und die globale Wirtschaftsleistung im Jahr 2022 um fast 4 Prozent wachsen könnte. Aktuell wird die Erholung noch durch Engpässe bei Vorleistungen im verarbeitenden Gewerbe beeinträchtigt. Durch den hohen Auftragsbestand am Markt wird jedoch mit einer kräftigen Belebung gerechnet, sobald die Knappheit abnimmt.

Die Inflationsentwicklung ist weiterhin ein

Risikofaktor. Aktuell ist diese mit 5,2 Prozent in Deutschland auf dem höchsten Stand seit fast 30 Jahren.

Weltweit rechnet die OECD mit einer Konjunkturerholung, bei der die globale Wirtschaftsleistung im Jahr 2021 um 5,6 Prozent steigen soll. 2022 wird eine weitere Steigerung um 4,5 prognostiziert.⁷

Weitere Auswirkungen der COVID-19-Pandemie oder neue Belastungen infolge des aktuellen Ukraine-Konflikts lassen sich auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage aktuell jedoch nicht verlässlich prognostizieren.

Markt und Wettbewerb

Die Wettbewerbsbedingungen, insbesondere bei den großen Kunden der Branchen Telekommunikation und Finanzdienstleistung, können einen zunehmenden Druck auf die Preisgestaltung erzeugen. Sofern dem Preisdruck der Großkunden nicht systematisch entgegengewirkt werden kann, können sich die sinkenden Preise negativ auf das Ergebnis und den Cashflow der mVISE AG auswirken.

Ein weiteres Risiko können negative konjunkturelle Entwicklungen sein, die sich in Verzögerungen von Zahlungseingängen und Insolvenzen von Kunden äußern können. Daher ist die mVISE AG Mitglied der Creditreform, um negative Bonitätsentwicklungen bei Kunden zeitnah nachzuhalten und um entsprechende Maßnahmen ergreifen zu können.

Personalrisiko

Der Mitarbeiter ist der bedeutendste Produktionsfaktor, da er in nahezu allen Prozessen im Mittelpunkt steht. Demnach sind auch für die mVISE AG qualifizierte und vor allem motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch.

Das Personalrisiko ist demnach die Summe aller unerwarteten Ausfälle aufgrund von Austritts-, Motivations-, Engpass- und/oder Anpassungsrisiken. Ein besonders großes Risiko stellen Kündigungen von Leistungsträgern dar, da hierdurch mit dem Mitarbeiter auch sein Knowhow bzw. die Erfahrungen sowie ggf. das Netzwerk das Unternehmen verlässt. Gleichzeitig kann sich die Neueinstellung von geeignetem Personal als schwierig und langwierig gestalten. Insbesondere in der IT-Branche besteht, durch den zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Experten, ein Engpassrisiko. Dieses Risiko kann das Personalwachstum stark hemmen, da IT-Experten auf dem Arbeitsmarkt viele Möglichkeiten haben.

Projektrisiko

Die mVISE AG übernimmt für ihre Kunden Gesamtprojektverantwortung. Fehlerhafte Preis- und/oder zeitliche Fehlkalkulationen von Festpreisprojekten können das Ergebnis beeinträchtigen. Mangelnde Qualität kann zu Gewährleistungsverpflichtungen führen. Das Projektcontrolling wird laufend überwacht und stetig weiterentwickelt, um die Risiken zu minimieren.

Abhängigkeit von Kooperationen und wichtigen Partnern

Zum Zweck der Gewinnung neuer Kunden, obliegt es der mVISE AG den Kunden auch kurzfristige Projektabwicklungen anbieten zu können. Kurzfristige Lastspitzen müssen durch den Beratungsbereich (Expert Services) zuverlässig und kompetent abgedeckt werden. Sollte es bei der Ressourcenerbereitstellung zu merklichen Verzögerungen oder minderer Arbeitsqualität kommen, hat dies nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der mVISE AG. Um dieses Risiko zu minimieren, arbeiten verlässliche Partner gemein-

⁷Vgl. <https://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/nachrichten/konjunktur-oecd-traut-deutschland-2022-kraeftige-erholung-zu-es-gibt-aber-enorme-risiken/27850598.html?ticket=ST-460575-wagHbcO4UIYnbAjdYtqR-ap6>, Abruf am 22.02.2022.

sam mit der mVISE AG an der Minimierung von Projekt- und Leistungsengpässen.

Finanzielle Risiken

Unter Berücksichtigung der zum Jahresende verfügbaren liquiden Mittel bestehen theoretische Risiken, dass der im Geschäftsjahr 2022 erwartete operative Cash-flow nicht zu dem erwarteten Zeitpunkt entsteht. Eine Ausweitung der Finanzausstattung könnte zusätzliche externe Finanzierungsbausteine erforderlich machen. Das Finanzierungskonzept der mVISE AG wird im Rahmen der Business Planung für jedes Jahr ausgearbeitet und gemeinsam mit dem Aufsichtsrat verabschiedet.

Ebenso besteht das latente Risiko, dass im Falle einer unzureichenden Refinanzierung – insbesondere ist hier die anstehende Refinanzierung der Anleihen zu nennen – der Gesellschaft Liquiditätsengpässe entstehen.

Die mVISE AG verfügt über ausreichend genehmigtes und bedingtes Kapital um Kapitalmaßnahmen kurzfristig auf den Weg zu bringen.

8.3. Chancenmanagement

Die für die mVISE AG relevanten Märkte unterliegen einem ständigen Wandel, durch den sich laufend neue Chancen ergeben können. Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg der mVISE AG ist die zeitnahe Identifizierung sowie die richtige Einschätzung und Ausnutzung dieser Chancen. Dabei kann es sich sowohl um interne als auch um externe Potenziale handeln.

Ein Chancenmanagementsystem existiert bei der mVISE AG nicht, d.h. eine Quantifizierung des Chancenpotenzials wird nicht

vorgenommen. Die Analyse der Chancen fällt in den Aufgabenbereich des Vorstands. Aus der Analyse der Chancen resultieren die strategische Ausrichtung der Gesellschaft und die daraus abzuleitenden operativen Maßnahmen. Die sich bietenden Chancen sind aber stets auch mit Risiken verbunden. Diese zu bewerten und soweit möglich zu reduzieren, ist die Aufgabe des Risikomanagements. Grundsätzlich strebt die mVISE AG ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an.

8.4. Chancen

Nachfolgend werden die bedeutendsten Chancen der mVISE AG beschrieben. Diese Auflistung stellt jedoch nur einen Ausschnitt der sich bietenden Möglichkeiten dar. Des Weiteren ist die Einschätzung der Chancen fortlaufenden Änderungen unterworfen, da sich die relevanten Märkte und das technologische Umfeld stetig weiterentwickeln. Gleichzeitig können sich aus diesen Entwicklungen auch neue Chancen ergeben.

Zunehmende Digitalisierung

Mit der COVID-19-Pandemie hat die Digitalisierung weitere Bedeutung erlangt. Innerhalb weniger Monate wurden sämtliche digitalen Vorteile (u.a. Videokonferenzen, Home-Office) und Defizite zunehmender Digitalisierung offenbart, wobei die Pandemie nochmals verstärkt zu einem regelrechten Technologieschub geführt hat. Unternehmen, die bislang wenig auf Digitalisierung setzten, wurde schnell der Spiegel in Form von unzureichenden mobilen Arbeits-Infrastrukturen bis zu instabilen Lieferketten vor Augen geführt. Durch die Digitalisierung bieten sich für Unternehmen enorme Chancen, um auf den anhaltenden Innovationsdruck und Fachkräftemangel zu reagieren. Lediglich die Corona-Krise könnte dem Drang nach Digitalisierung Einhalt geben.

Laut der KfW Research habe die Krisenerfahrung und die höhere Verschuldung vieler Unternehmen verschärft den Zielkonflikt zwischen dem Wunsch nach einer höheren Krisenresilienz und der Notwendigkeit zu verstärkten Investitionen in die Wettbewerbsfähigkeit hervorgerufen.⁸

Enterprise Mobility ist der wachsende Trend, bei dem Unternehmen verstärkt auf ortsungebundenes, digitales Arbeiten setzen. Seit Beginn der Corona-Pandemie sind Enterprise-Mobility-Konzepte zentraler Bestandteil der Zukunftsstrategie von Unternehmen aller Größenordnungen. Das erfolgreiche Managen mobiler Technologien stellt laut Ernst Tiemeyer einen wesentlichen Beitrag für das Gelingen digitaler Transformation dar.⁹ Nur so können die Potenziale digitaler Produkte und Prozesse ausgeschöpft werden und der erwartete Nutzen für die Praxis realisiert werden. Enterprise Mobility in Kombination mit Cloud Computing und Big Data können erstmals strategisch nachhaltig in die Unternehmenspraxis vieler Unternehmen integriert werden. Diese Unternehmen befinden sich noch in der Startphase rund um digitale Lösungsstrategien. Die weiterhin rasant zunehmende technologische Leistungsfähigkeit von Geräten und der prognostizierte Anstieg des transferierten Datenvolumens verlangt von den Unternehmen auch weiterhin eine deutliche Erweiterung und Flexibilisierung der Kapazitäten in der Unternehmens-IT. Die mVISE AG ist für das Managen von Handlungsnotwendigkeiten mobiler IT-Systeme sensibilisiert und verfügt über ein hervorragendes Dienstleistungs-Portfolio. Auf Basis umfangreicher und langjähriger Erfahrungen in Cloud Projekten, ist die mVISE AG versiert, seine Kunden bei der sicheren Entscheidungsfindung und der konsequenten Umsetzung

der richtigen Cloud-Strategie zu begleiten. So konnte die mVISE AG bereits eine Reihe innovativer Projekte gewinnen und damit seine Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auch in Zukunft positiv beeinflussen.

Fokussierung auf Großaufträge

Die Strategie der mVISE AG beinhaltet einen starken Fokus auf großvolumige Projekte bei Großkunden. Wichtige Bestandskunden setzen seit vielen Jahren mit großvolumigen Projekten auf die Expertise der mVISE AG. Durch unsere internen Spezialisten und unser externes Partnernetzwerk, hat sich die mVISE AG eine exzellente vertriebliche Positionierung bei diversen Großkunden geschaffen.

Weitere Rahmenverträge sowie die Gewinnung von neuen Großkunden sind erklärtes Ziel der mVISE AG. Im Jahr 2021 konnte z.B. die IONOS SE als neuer Großkunde gewonnen werden mit einem umfangreichen Plattform-Integrationsprojekt. Diese Einstiegsprojekte bieten dem Beratungsbereich eine ausgezeichnete Basis die Umsätze mit diesen Kunden mittelfristig weiter zu steigern.

Entsprechend kann der weitere Ausbau dieser Kunden auf Basis eines starken Key-Account Managements die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Erschließung neuer Zielmärkte

Im letzten Jahr konnte mVISE vermehrt Partnerschaften für die beiden Produkte SaleSphere und elastic.io abschließen.

Insbesondere im Umfeld der Integrationsplattform elastic.io fokussierte sich mVISE auf die Vermarktung als White-Label-

⁸ Vgl. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2020/Fokus-Nr-306-November-2020-Investitionsrallye.pdf#page=6>, Abruf am 23.02.2022.

⁹ Vgl. [https://codecoda.com/de/blog/entry/enterprise-mobility-why#~:text=Enterprise%20Mobility%20\(auch%20als%20Business,verst%C3%A4rkt%20auf%20ortsungebundenes%20Arbeiten%20setzen](https://codecoda.com/de/blog/entry/enterprise-mobility-why#~:text=Enterprise%20Mobility%20(auch%20als%20Business,verst%C3%A4rkt%20auf%20ortsungebundenes%20Arbeiten%20setzen), Abruf am 23.02.2022.

Lösung neue Zielmärkte und Neukunden. Durch die Nachfrage der Kunden wurde das Produkt im letzten Jahr immer weiter internationalisiert und ist nun für einen deutlich breiteren Markt von Interesse. Die Partnerschaften waren jedoch nicht so erfolgreich wie in der Planung erhofft. So wurde die Mittelstandsplattform der Deutschen Telekom flowground im Oktober eingestellt und auch die Partnerschaft mit Magic Software war nicht in den Erwartungen. Positiv hingegen verlief die Neukundengewinnung von Direktkunden, so dass diese Zielgruppe zunehmend an Bedeutung für elatsic.io gewinnt.

Auch im Bereich des Produktes SaleSphere konnten einige Partnerschaften abgeschlossen werden, um neue Märkte und Zielgruppen zu erschließen. SaleSphere versetzt Vertriebsorganisationen in die Lage, optimal auf die Entwicklungsszenarien im digitalen Vertrieb einzugehen. Im Jahr 2020 konnte ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung des Produktes SaleSphere mit der Windowsfunktionalität erreicht werden. So kann künftig eine deutlich größere Nutzergruppe adressiert werden, die ein hohes Absatzpotenzial in sich birgt. Eine Weiterentwicklung der Windowsfunktionalität wird auch im Jahr 2021 erfolgen. Entsprechend kann die erfolgreiche Weiterentwicklung der Produkte mit den bestehenden Partnerschaften, der Neukundengewinnung und den neuen Funktionalitäten die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Anorganisches Wachstum

Neben internem (organischen) Wachstum baut die mVISE AG auch auf externes (anorganisches) Wachstum. Letzteres setzt auf Wachstumsziele durch den Zukauf von anderen Unternehmen oder das Eingehen von Joint Ventures. Synergieeffekte bestehen unter anderem bei der Kapazitätssteuerung sowie in den administrativen Berei-

chen (Marketing, Vertrieb, Finance, HR, IT).

Weiteres anorganisches Wachstum ist für das Geschäftsjahr 2022 gemäß der Strategie mVISE GROWTH 2021/2022 angedacht. Die erfolgreiche Durchführung von Zukäufen würde dazu beitragen die Marktposition der mVISE AG auszubauen und könnte entsprechend die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Einschätzung des Managements zur Gesamtrisiko- und Chancensituation

Die mVISE AG war vor allem im ersten Corona-Jahr 2020 stark von den wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona Pandemie betroffen. Im Jahr 2021 konnte sich die mVISE AG u.a. durch diverse Maßnahmen wieder stabilisieren. Das operative Management des Konzerns agiert in diesem Zusammenhang bei der Festsetzung von Maßnahmen sehr risikobewusst und ergreift durchgängig Maßnahmen zur Vermeidung von Risikopotenzialen. Parallel dazu wird die Nutzung der vorhandenen und zukünftigen Chancen mit einer Vielzahl von Aktivitäten vorangetrieben.

Trotz der erschwerten Situation durch COVID-19, konnte sich die mVISE AG stets auf die hervorragende Bonität und das erfolgreiche Geschäftsmodell seiner Geschäftskunden verlassen. Selbstverständlich besteht das Risiko, dass es auch bei Großkunden zu Budgetkürzungen kommen kann, was zu einer Reduzierung der Umsätze bzw. Unterauslastung der Berater führen könnte.

Dem entgegen steht die nochmals verstärkte Nachfrage des Marktes nach Digitalisierungslösungen und IT-Beratungskompetenzen. Hier ist die mVISE AG mit ihrem Portfolio aus Data Management, moderner Software-Entwicklung und Cloud Infrastrukturen hervorragend aufgestellt.

9. Prognosebericht

Die hohe Nachfrage nach Digitalisierungsthemen der Unternehmen hat die Pandemie nochmals beschleunigt. Insgesamt rechnet mVISE für das Geschäftsjahr 2022 aus heutiger Sicht mit einem Wachstum beim Umsatz und operativen EBITDA. Aufgrund der geplanten Akquisition und dem damit noch nicht verlässlich abschätzbaren Einfluss auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage der mVISE AG, wird auf eine genauere Quantifizierung verzichtet.

Im Geschäftsbereich Expert Services wird eine konstant hohe Projektauslastung der festangestellten Mitarbeiter sowie ein profitables Mitarbeiterwachstum angenommen. Im Jahr 2021 wurden die Recruitingaktivitäten wieder aufgenommen und sollen im Jahr 2022 durch diverse weitere Maßnahmen nochmals intensiviert werden. Um die mVISE Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter technologisch auf dem neusten Stand zu halten, investiert mVISE überdurchschnittlich viel in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Hierzu wurden entsprechende finanzielle Mittel in der Finanzplanung berücksichtigt und die im Vorjahr beschlossenen Maßnahmen wie beispielsweise die mVISE.academy oder mVISE.vorsorge weitergeführt und ausgebaut.

Durch die vertriebliche Neuaufstellung unter der Führung von Arnaud Becuwe als neuem Vertriebsvorstand, soll der Auftragseingang wieder steigen. Der geplante Auftragseingang liegt dabei über dem Vorjahreswert exkl. der strategisch geplanten Akquisitionen gemäß der Strategie mVISE GROWTH 2021/22.

In Q4 2021 ist der Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr bereits um über 20 Prozent angestiegen. Dieser Trend setzte sich auch zu Beginn des Jahres 2022 weiter fort. Der Auftragseingang lag in den ersten 10 Wochen um über 50 Prozent über dem Vorjahreswert. Dies kann einen positiven Ausblick auf die folgenden Monate vermuten lassen.

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und des aktuellen Ukraine-Konflikts lassen sich auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage aktuell nicht verlässlich prognostizieren. Negative Auswirkungen auf die Performance des Kerngeschäftes können nicht ausgeschlossen werden und zu Plananpassungen führen.

10. Vergütungsbericht

Bei mVISE sind gruppenweit für verschiedene Funktionsbereiche variable Vergütungssysteme implementiert. Die Vergütung des Managements richtet sich vor allem nach dem erzielten Geschäftserfolg und nach branchenüblichen Standards.

Der Vorstand der mVISE AG wird neben der fixen Bezüge entsprechend der Höhe des operativen Ergebnisses des Konzerns (bezogen auf das EBIT) und der AG (bezogen auf das Rohergebnis) sowie nach Umsatz auf Konzernebene und somit erfolgsabhängig vergütet. Der Vorstand nahm an einem

unternehmensweiten Aktienoptionsprogramm teil, das auch Führungskräften der mVISE AG angeboten wurde. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten neben der Erstattung ihrer Auslagen eine jährliche Vergütung.

10.1. Vergütung der Vorstandsmitglieder

Die Grundvergütung wird als monatliches Gehalt ausbezahlt und ist eine erfolgsunabhängige Vergütung. Darüber hinaus werden den Vorstandsmitgliedern Sachbezüge und sonstige Bezüge in Form von Dienstwagennutzungen und Reisekostenerstattungen gewährt.

Ziel des Vergütungssystems ist es, eine erfolgreiche und nachhaltige Unternehmensführung zu unterstützen, indem die Vergütung der Vorstandsmitglieder sowohl an die kurzfristige als auch an die langfristige Entwicklung der Gesellschaft gekoppelt ist. Das Vergütungssystem umfasst leistungsbezogene und am Unternehmenserfolg orientierte Parameter, die sich auch in den Vergütungssystemen der Führungsebenen unterhalb des Vorstands wiederfinden. Weiterhin wurde ein Aktienoptionsprogramm aufgelegt, um Vergütungsbestandteile zu schaffen, die langfristige Verhaltensanreize setzen.

Damit wird die Zielsetzung des Managements mit den unmittelbaren Interessen der Aktionäre in Einklang gebracht.

Der Vorstand der mVISE bestand im Geschäftsjahr 2021 aus folgenden Mitgliedern:

- Manfred Götz, Dipl.-Informatiker (FH), Ratingen
- Cedric Balzar, Master of Arts Business Administration, Ratingen
- Arnaud Becuwe, Master of Intelligence Marketing, Bonn (seit 01. April 2021)

Die Gesamtaufwendungen für den Vorstand für die Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2021 betrugen 495 TEUR (Vorjahr: 309 TEUR), davon entfielen 433 TEUR (Vorjahr: 294 TEUR) auf vertraglich vereinbarte Gehälter ohne erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile. Aus zur Verfügung gestellten Firmenwagen, Zuschüssen und weiteren Sachzuwendungen resultieren Aufwände in Höhe von 32 TEUR (Vorjahr: 12 TEUR).

Frühere Mitglieder des Vorstands, die aus dem Unternehmen ausgeschieden sind, erhalten keine Bezüge und haben auch keine Pensionszusagen erhalten. Den Mitgliedern des Vorstands wurden keine Kredite oder Vorschüsse gewährt.

	Auszahlung / Aufwand	Auszahlung / Aufwand	Aufwand	Aufwand	Auszahlung		
	fixe Vergütung	sonstige Leistungen	variable Vergütung	Sachbezüge	variable Vergütung Vorjahr	Summe Aufwand	Summe Auszahlung
Manfred Götz							
2021	190	0	12	11	18	213	208
2020	170	0	0	11	29	181	199
Cedric Balzar							
2021	134	4	4	1	4	143	142
2020	124	3	0	1	2	128	130
Arnaud P. Becuwe (ab 01.04.2021)							
2021	109	2	8	20	0	139	111
2020	0	0	0	0	0	0	0
Summe 2021	433	6	24	32	22	495	461
Summe 2020	294	3	0	12	31	309	329

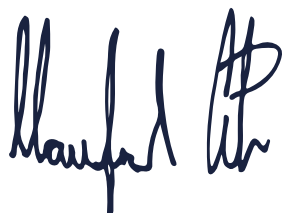
10.2. Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats betrug satzungsgemäß im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen 40 TEUR (2020: 40 TEUR).

Die mVISE AG hat den Mitgliedern des Aufsichtsrats weder Darlehen oder Vor-

schüsse gewährt noch Bürgschaften oder Gewährleistungen für sie übernommen. Es bestehen weder verwandtschaftliche Beziehungen zwischen den Mitgliedern des Aufsichtsrats noch zwischen Mitgliedern des Aufsichtsrats und Mitgliedern des Vorstands. Es bestehen keine Dienstleistungsverträge zwischen den Aufsichtsräten und mVISE beziehungsweise ihren Tochtergesellschaften, die bei Beendigung eine Vergütung vorsehen.

Düsseldorf, den 21. April 2022



Manfred Götz
Chief Executive Officer
(seit 15.04.2022)



Cedric Balzar
Chief Financial Officer



Arnaud Becuwe
Chief Sales Officer

Konzernjahres- abschluss nach HGB

Seite 45	Konzernbilanz zum 31.12.2021
Seite 47	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2021
Seite 48	Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2021
Seite 49	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2021

11. Konzernjahresabschluss

11.1. Konzernbilanz zum 31.12.2021

Aktiva		2021 TEUR	2020 TEUR
A.	Anlagevermögen		
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.304	3.872
2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	44	547
3.	Geschäfts- oder Firmenwert	2.575	4.332
4.	geleistete Anzahlungen und immat. VG in Entwicklung	0	576
		3.923	9.327
II.	Sachanlagen	75	132
III	Finanzanlagen	1.064	0
		5.062	9.458
B.	Umlaufvermögen		
I.	Vorräte	4	41
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	6.008	1.898
1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.289	1.689
2	Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.615	0
3.	sonstige Vermögensgegenstände	1.103	208
III.	Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	311	99
		6.322	2.038
C.	Rechnungsabgrenzungsposten	187	140
D.	Aktive latente Steuern	2.667	2.890
	Bilanzsumme Aktiva	14.238	14.526

Passiva		2021 TEUR	2020 TEUR
A.	Eigenkapital		
I.	Gezeichnetes Kapital	9.848	8.953
II.	Kapitalrücklage	14.436	13.858
III.	Verlustvortrag	-21.228	-17.235
IV.	Jahresüberschuss	-295	-3.993
V.	Minderheitskapital	0	101
		2.762	1.684
B.	Rückstellungen		
1.	Sonstige Rückstellungen	561	623
		561	623
C.	Verbindlichkeiten		
1.	Anleihen	5.806	5.806
2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.568	4.448
3.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.086	1.671
4.	sonstige Verbindlichkeiten	288	176
		10.747	12.101
D.	Rechnungsabgrenzungsposten	169	119
	Bilanzsumme Passiva	14.238	14.526

11.2. Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2021

		2021 TEUR	2020 TEUR
1.	Umsatzerlöse	15.602	18.989
2.	Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-35	4
3.	andere aktivierte Eigenleistungen	374	1.254
4.	Gesamtleistung	15.940	20.247
5.	sonstige betriebliche Erträge	1.349	305
6.	Materialaufwand		
a)	Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	0	0
b)	Aufwendungen für bezogene Leistungen	-5.524	-8.964
7.	Personalaufwand		
a)	Löhne und Gehälter	-6.868	-8.081
b)	soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-1.240	-1.475
8.	Abschreibungen		
a)	auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.224	-1.837
b)	auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens	-279	-100
9.	sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.143	-3.017
10.	Ergebnis aus At Equity bewerteten Finanzanlagen	146	0
11.	sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3	0
12.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-477	-321
13.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	17	-853
14.	Ergebnis nach Steuern	-302	-4.097
15.	sonstige Steuern	-7	-11
16.	Konzernjahresüberschuss	-309	-4.097
17.	Nicht beherrschende Anteile	-14	-116
18.	Auf Aktionäre der mVISE AG entfallender Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag	-295	-3.993

11.3. Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2021

			2021 TEUR	2020 TEUR
1		Periodenergebnis (Konzernjahresüberschuss inkl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	-309	-4.108
2	+	Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.224	1.837
3	+	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	-1.225	100
4	+	Zinsaufwendungen	477	321
5	+	Ertragssteueraufwand	-17	853
6	-	Ertragssteuerzahlungen	0	-54
7	+/-	Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-61	-117
8	-/+	Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-823	3.339
9	+/-	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	285	-625
10	+	Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	26
11	=	Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-450	1.571
12	-	Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-374	-1.271
13	-	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-30	-75
14	+	Einzahlungen für Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	1.000	0
15	=	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	596	-1.345
16	+	Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von Gesellschaftern des Mutterunternehmens	1.880	18
17	-	Auszahlungen an nicht beherrschende Gesellschafter im Rahmen einer Anteilsaufstockung	-407	-444
18	-	Auszahlungen aus Eigenkapital-Herabsetzungen an andere Gesellschafter	-87	-71
19	+/-	Einzahlungen/Auszahlungen aus der Rückzahlung/Tilgung von Anleihen und Krediten	-880	641
20	-	Gezahlte Zinsen	-440	-321
21	=	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	66	-177
22		Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	212	49
23	+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	99	50
24	=	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	311	99

11.4. Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2021

Anlagenspiegel (1/3)		Anschaffungs- und Herstellungskosten					Stand 31.12.2021
		Stand 01.01.2021	Zugänge	Abgänge	Abgänge aus Entkonsolidierung	Umbuchungen	
Immaterielle Vermögensgegenstände							
I.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	6.836	0	0	2.671	-78	4.087
II.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	986	0	0	773	78	291
III.	Geschäfts- oder Firmenwert	6.538	0	0	2.097	0	4.441
IV.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG und immat. VG in Entwicklung	576	374	0	949	0	0
(Zwischensumme)		14.936	374	0	6.490	0	8.819
Sachanlagen							
I.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	627	31	77	0	0	581
(Zwischensumme)		627	31	77	0	0	581
Finanzanlagen							
I.	Anteile an verbundenen Unternehmen	0	918	0	0	0	918
(Zwischensumme)		0	918	0	0	0	918
Gesamt		15.563	1.322	77	6.490	0	10.318

Anlagenspiegel (2/3)		Abschreibungen						Stand 31.12.2021
		Stand 01.01.2021	Zugän- ge	Abgän- ge	Abgänge aus Entkonsoli- dierung	Umbu- chungen	Zuschrei- bungen	
Immaterielle Vermögensgegenstände								
I.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.964	444	0	625	-0	0	2.783
II.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	439	138	0	330	0	0	247
III.	Geschäfts- oder Firmenwert	2.206	569	0	909	0	0	1.866
IV.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG und immat. VG in Entwicklung	0	0	0	0	0	0	0
(Zwischensumme)		5.609	1.151	0	1.864	0	0	4.897
Sachanlagen								
I.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	495	73	64	0	0	0	505
(Zwischensumme)		495	73	64	0	0	0	505
Finanzanlagen								
I.	Anteile an verbundenen Unternehmen	0	0	0	0	0	146	-146
(Zwischensumme)		0	0	0	0	0	146	-146
Gesamt		6.104	1.224	64	1.864	17	146	5.256

Anlagenspiegel (3/3)		Buchwerte	
		Stand 31.12.2021	Stand 31.12.2020
Immaterielle Vermögensgegenstände			
I.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.304	3.872
II.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	44	547
III.	Geschäfts- oder Firmenwert	2.575	4.331
IV.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG	0	576
(Zwischensumme)		3.923	9.326
Sachanlagen			
I.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	75	132
(Zwischensumme)		75	132
Finanzanlagen			
I.	Anteile an verbundenen Unternehmen	1.064	0
(Zwischensumme)		1.064	0
Gesamt		5.062	9.458

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2021

Seite 52	Allgemeine Angaben
Seite 52	Konsolidierungskreis
Seite 53	Konsolidierungsgrundsätze
Seite 53	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
Seite 55	Erläuterungen zur Konzernbilanz
Seite 59	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
Seite 62	Sonstige Angaben
Seite 63	Nachtragsbericht
Seite 64	Organe
Seite 65	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

12. Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2021

12.1. Allgemeine Angaben

Die Muttergesellschaft des mVISE Konzerns ist die mVISE AG, Wahlerstraße 2, 40472 Düsseldorf, Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister, Abteilung B, unter der Nummer 76863 beim Amtsgericht Düsseldorf eingetragen. Gegenstand des Unternehmens ist die Beratung in Software- und Hardwarefragen, die Entwicklung und der Vertrieb von Softwarelösungen, sowie die Durchführung von Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich Datenverarbeitung/ Datenschutz.

Nach den in § 293 HGB angegebenen größenabhängigen Befreiungen besteht keine gesetzliche Pflicht für einen Konzernabschluss. Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt freiwillig nach den Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches sowie unter Beachtung des Aktiengesetzes.

Die Gesellschaft ist im Handelssegment Scale innerhalb des Freiverkehrs notiert.

12.2. Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die Abschlüsse der mVISE AG und aller von ihr beherrschten Unternehmen zum 31. Dezember des Geschäftsjahres. Beherrschung besteht, wenn die mVISE AG Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen ausüben kann. Der im Juli 2021 stattgefundene Anteilserwerb über 10 Prozent an der elastic.io GmbH wurde als Kapitalvorgang konsolidiert. Die mVISE AG hielt damit per Juli 2021 100 Prozent der Anteile an der elastic.io GmbH. Im September 2021 wurde die elastic.io GmbH zu 51 Prozent an die Cogia AG verkauft und somit entkonsolidiert und fortan als Beteiligung (at-equity) in der Konzernbilanz dargestellt. Die Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung der elastic.io GmbH wurden bis Ende August 2021 miteinbezogen.

Nachfolgend dargestellt ist die in den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmung der mVISE:

Tochtergesellschaft	Anteil am Kapital	Buchwert der Anteile	Eigenkapital der Tochtergesellschaft	Ergebnis 2021
	%	TEUR	TEUR	TEUR
SaleSphere GmbH, Düsseldorf (Deutschland)	100,0 %	1.320	-499	-447

12.3. Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der in den Konzern einbezogenen Gesellschaften sind nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt. Die Kapitalkonsolidierung wurde nach der Neubewertungsmethode vorgenommen.

Dabei wird der Wertansatz, der dem Mutterunternehmen gehörenden Anteile, mit dem auf diesen Anteil entfallenden Betrag des Eigenkapitals des Tochterunternehmens verrechnet. Das Eigenkapital wird mit dem Betrag angesetzt, der dem zum Konsolidierungszeitpunkt beizulegenden Zeitwert der in den Konzernabschluss aufzunehmenden Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungsabgrenzungsposten und Sonderposten entspricht. Ein nach der Verrechnung verbleibender Unterschiedsbetrag wird, wenn er auf der Aktivseite entsteht, als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen. Der für die Bestimmung des Zeitwerts der in den Konzernabschluss aufzunehmenden Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungsabgrenzungsposten und Sonderposten und der für die Kapitalkonsolidierung maßgebliche Zeitpunkt ist grundsätzlich der, zu dem das Unternehmen Tochterunternehmen geworden ist.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Unternehmen sind eliminiert. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen werden herausgerechnet, sofern sie nicht durch Leistungen an Dritte realisiert wurden.

Nicht beherrschende Anteile am konsolidierten Eigenkapital und am konsolidierten Jahresergebnis werden getrennt von dem auf die Aktionäre der Muttergesellschaft entfallenden Anteil ausgewiesen.

12.4. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsansätze wurden gegenüber dem Vorjahr unverändert angewandt. Informationen zu einzelnen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sowie entsprechende Zahlenangaben finden sich in den weiteren Erläuterungen.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Selbst entwickelte immaterielle Vermögensgegenstände werden mit ihren Herstellungskosten angesetzt – die Gesellschaft macht damit vom Wahlrecht gem. § 248 Abs. 2 HGB Gebrauch. Die Einbeziehung angemessener Teile der allgemeinen Verwaltungskosten erfolgt in Ausübung des Wahlrechts gemäß § 255 Abs. 2 S. 3 HGB. Die Abschreibungsdauer von zehn Jahren spiegelt die Nutzungsdauer der jeweiligen Produkte wider.

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden mit Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um lineare Abschreibungen. Die Nutzungsdauer beträgt in der Regel zwischen drei und fünf Jahre.

Der aus Unternehmenszusammenschlüssen resultierende Geschäfts- oder Firmenwert wird zu Anschaffungskosten angesetzt. Geschäfts- und Firmenwerte werden aktiviert und über einen Zeitraum von zehn Jahren abgeschrieben. Bei Bedarf werden zusätzlich außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen wurde zu An-

schaffungskosten bewertet, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen über die gewöhnliche Nutzungsdauer. Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens werden zeitanteilig vorgenommen. Die Nutzungsdauer beträgt in der Regel bei Hardware drei Jahre sowie bei sonstigen Betriebs- und Geschäftsausstattungen sieben bis zehn Jahre.

Vorräte

Unfertige Leistungen werden zu Herstellungskosten bewertet. In die Herstellungskosten werden neben den Material- und Fertigungseinzelkosten angemessene Teile der Material- bzw. Fertigungsgemeinkosten und des Wertverzehrs des Anlagevermögens einbezogen. In allen Fällen wurde verlustfrei bewertet, d. h. für die Werthaltigkeitsprüfung wurden von den voraussichtlichen Verkaufspreisen Abschläge für noch anfallende Kosten vorgenommen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zu Nominalbeträgen bilanziert. Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird eine Pauschalwertberichtigung in Höhe von 1,0 Prozent vorgenommen. Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn aufgrund der Bonität Zweifel an der Erfüllung besteht.

Liquide Mittel

Liquide Mittel umfassen Guthaben bei Kreditinstituten und werden zu Nominalbeträgen angesetzt. Der Finanzmittelfonds in der Konzernkapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt.

Aktive Rechnungsabgrenzung

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Ausgaben vor dem Abschlussstichtag, die einen Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Abschlussstichtag

darstellen.

Latente Steuern

Latente Steuern werden auf die Unterschiede in den Bilanzansätzen der Handelsbilanz und der Steuerbilanz angesetzt, sofern sich diese in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich steuerlich wirksam abbauen. Darüber hinaus werden aktive latente Steuern auf die bestehenden Verlustvorträge gebildet, soweit innerhalb der nächsten fünf Jahre eine Verlustverrechnung zu erwarten ist. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert ausgewiesen. Der Berechnung der aktiven und passiven latenten Steuern liegt der maßgebliche Steuersatz der betroffenen Konzernunternehmen zugrunde.

Ergebnisanteil konzernfremder Gesellschafter

Als auf konzernfremde Gesellschafter entfallender Ergebnisanteil wird der nicht auf Aktionäre der mVISE entfallende Anteil am Ergebnis ausgewiesen. Der Anteil des auf konzernfremde Gesellschafter entfallenden Ergebnisses wird nach den Verhältnissen bemessen, die sich nach der Anteilshöhe der Tochtergesellschaften mit Minderheitenanteilen ergeben.

Rückstellungen

Die Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten mit dem Betrag der voraussichtlichen Inanspruchnahme. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden in die Bewertung mit einbezogen. Steuer-rückstellungen werden für zukünftige Einkommenssteuern gebildet, sofern Einkommenssteuern erwartet werden. Sonstige Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen und Beratungsleistungen.

Anleiheverbindlichkeiten

Die Wandelanleihen werden mit dem Erfül-

lungsbetrag inkl. der Zinsverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag angesetzt.

Übrige Verbindlichkeiten

Die übrigen Verbindlichkeiten werden mit den Erfüllungsbeträgen am Bilanzstichtag angesetzt.

Passive Rechnungsabgrenzung

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Geschäftsvorfälle, die vor dem Bilanzstichtag zu einer Einnahme geführt haben, aber einen Ertrag für eine bestimmte Zeit danach darstellen.

Die **Fremdwährungsbewertung** von kurzfristigen Forderungen, Finanzmitteln, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie sonstigen Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten werden grundsätzlich zum Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet.

12.5. Erläuterungen zur Konzernbilanz

Angaben zu den vollkonsolidierten Unternehmen

In den Konzernabschluss einbezogen sind, wie im Abschnitt Konsolidierungskreis dargestellt, die SaleSphere GmbH sowie die elastic.io GmbH. Die SaleSphere GmbH wurde vollkonsolidiert. Die elastic.io GmbH wurde nach dem anteiligen Verkauf von 51 Prozent entkonsolidiert und fortan als Beteiligung (at-equity) im Konzernabschluss dargestellt.

Immaterielle Vermögenswerte

Der Geschäfts- oder Firmenwert der mVISE AG entfällt auf den Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen in Höhe von 429 (Vorjahr: 429 TEUR) vorgenommen. Der Restbuchwert beträgt nunmehr 2.575 TEUR

Gesellschaft	AHK 01.01.2021	Zugänge	Abgänge	AHK 31.12.2021	Abschreibung kum.	Buchwert 31.12.2021	Buchwert 31.12.2020	Abschreibung 01.01 – 31.12.2021
mVISE AG	4.291	0	0	4.291	1.716	2.575	3.004	429

Finanzanlagen

Die Zuschreibungen der Anteile an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von 146 TEUR, resultieren aus der at-equity Bewertung der elastic.io GmbH.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht und sonstige Vermögensgegenstände

Der ausgewiesene Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Stichtag 2.289 TEUR (Vorjahr: 1.698 TEUR). Die Fälligkeiten aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen bei einem Zeitraum von ein bis drei Monaten.

Die Forderungen gegen Unternehmen, mit denen eine Beteiligungsverhältnis besteht, belaufen sich auf 2.615 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) und resultieren aus Forderungen gegen die elastic.io. Der Anstieg resultiert aus der Entkonsolidierung der Gesellschaft aufgrund einer Anteilsveräußerung in Höhe von 51 %.

Die sonstigen Vermögensgegenstände betragen 1.103 TEUR (Vorjahr: 208 TEUR) und sind zum größten Teil innerhalb eines Jahres nach dem Bilanzstichtag fällig. Diese bestehen im Wesentlichen aus restlichen Kaufpreisforderungen gegen die Cogia AG in Höhe von 1.000 TEUR sowie aus Kautionen und Forderungen aus Förderprojekten. Kautionen mit einer Laufzeit über einem Jahr betragen 26 TEUR (Vorjahr: 26 TEUR).

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 311 TEUR (Vorjahr: 99 TEUR) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet. Fremdwährungskonten lagen zum Bilanzstichtag nicht vor.

Aktive latente Steuern

Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern stellen den Saldo aus einem aktiven latenten und einem passiven latenten Steuerposten dar. Im Jahr 2021 wurden 17 TEUR aktive und passive latente Steuern gebildet (Vorjahr: Auflösung 821 TEUR). Die steuerlichen Verlustvorträge betragen für die Körperschaftsteuer 19.897 TEUR (Vorjahr: 23.729 TEUR) und für die Gewerbesteuer 19.212 TEUR (Vorjahr: 23.124 TEUR). Die Reduktion der Verlustvorträge im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus dem Verkauf der elastic.io GmbH. Insgesamt wurden 8.397 TEUR aktive latente Steuern gebildet. Für das Vorjahr und das Berichtsjahr gilt, dass der aktive latente Steuerposten auf bestehende steuerliche Verlustvorträge unter Berücksichtigung der zukünftigen Ergebnisplanung und des Ertragssteuersatzes der Gesellschaften gebildet wurde. Zum 31. Dezember 2021 bestehen in der mVISE AG zusätzlich noch nutzbare Verlustvorträge in Höhe von 10.815 TEUR, auf die keine aktiven latenten Steuern aktiviert wurden.

Die den latenten Steuern zugrundeliegenden Steuerquoten im Konzern belaufen sich auf 31,23 Prozent für die mVISE AG und die SaleSphere GmbH (beide mit Sitz in Düsseldorf).

Konzerneigenkapital

Das aktienrechtliche Grundkapital zum 31. Dezember 2021 der Muttergesellschaft umfasst 9.848 TEUR, aufgeteilt in 9.848.209 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Vorjahr betrug das Grundkapital zum Bilanzstichtag 8.953 TEUR. Die Kapitalrücklage beträgt 14.436 TEUR gegenüber dem Vorjahr mit 13.858 TEUR.

Der auf die Aktionäre der mVISE AG entfallende Konzernjahresfehlbetrag belief sich im Geschäftsjahr auf -295 TEUR (Vorjahr: Konzernjahresfehlbetrag -3.993 TEUR).

Erläuterungen zu Kapitalmaßnahmen der mVISE:

Kapitalerhöhungen

Aufgrund der am 09.08.2010, geändert durch die Beschlüsse der Hauptversammlungen vom 29.08.2011, 29.01.2015, 21.06.2018, 25.06.2019 und 17.12.2021 beschlossenen bedingten Erhöhung des Grundkapitals (Bedingtes Kapital V) sind 895.291 nennwertlose Aktien ausgegeben worden. Durch die Ausgabe dieser Aktien wurde das Grundkapital der Gesellschaft um 895.291 EUR erhöht und beträgt nunmehr 9.848.209 EUR. Diese Kapitalmaßnahme war ein erster Schritt im Rahmen der Strategie mVISE GROWTH 2021/22 und konnte die Eigenkapitalbasis der Gesellschaft stärken und die Positionierung der Gesellschaft im Hinblick auf die geplante Akquisition deutlich verbessern.

Genehmigtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 8 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 16. Dezember 2026 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals, um bis zu insgesamt 4.924.104 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021).

Bedingtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 9 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 1.000.000 EUR durch Ausgabe von bis zu 1.000.000 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2016). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 9. Juni 2016 unter Ta-

gesordnungspunkt 8 beschlossenen Ermächtigung bis zu ihrer Aufhebung durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2017 ausgegeben oder garantiert wurden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen, oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung oder Optionsausübung erfüllen, oder soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Stammaktien der Gesellschaft zu gewähren.

Gemäß § 4 Abs. 10 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 2.013.334 EUR durch Ausgabe von bis zu 2.013.334 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2017). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 unter Tagesordnungspunkt 9 beschlossenen Ermächtigung bis zum 20. Juni 2023 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen, oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung oder Optionsausübung erfüllen, oder soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Stammaktien der Gesellschaft zu gewähren.

Gemäß § 4 Abs. 11 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 66.300 EUR bedingt erhöht (Bedingtes Kapital V). Das Bedingte Kapital V dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft nach Maßgabe des Beschlusses

der Hauptversammlung vom 9. August 2010 sowie der Änderungsbeschlüsse der Hauptversammlungen vom 29. August 2011 sowie vom 29. Januar 2015 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben.

Gemäß § 4 Abs. 12 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 500.000 EUR bedingt erhöht, (Bedingtes Kapital VII). Das Bedingte Kapital VII dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie Mitglieder von Geschäftsführungen und Arbeitnehmer von im Verhältnis zur Gesellschaft abhängig verbundenen Unternehmen im Sinne von §§ 15, 17 AktG nach Maßgabe der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 28. Juni 2012, vom 27. August 2015, vom 09. Juni 2016, vom 21. Juni 2018, vom 25. Juni 2019 sowie vom 17. Dezember 2021 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 561 TEUR (Vorjahr: 623 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen und Beratungsleistungen.

Die Rückstellungen für Personalaufwen-

dungen bestehen insbesondere aus Aufwendungen für zukünftige Boni und nicht genommenem Urlaub. Rückstellungen für Beratungsleistungen wurden für nicht in Rechnung gestellte, aber im Jahr 2021 bezogene Leistungen gebildet.

Anleiheverbindlichkeiten

Die ausgegebenen Wandelanleihen werden mit dem Erfüllungsbetrag inkl. der Zinsverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag angesetzt. Es bestehen Wandelanleihen über insgesamt 5.700 TEUR (Vorjahr: 5.700 TEUR). Die Anleihen 17/20 über 2.300 TEUR sind im April 2022 fällig. Die Anleihen 17/22 über 3.400 TEUR sind im September 2022 fällig. Die Zinsverbindlichkeiten liegen bei 106 TEUR (Vorjahr: 106 TEUR) und werden passiviert.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.086 TEUR (Vorjahr: 1.671 TEUR) sind nicht verzinslich und haben eine maximale Fälligkeit von 90 Tagen. Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von 288 TEUR (Vorjahr: 176 TEUR) und beinhalten im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten. Alle Verbindlichkeiten haben eine Laufzeit von bis zu einem Jahr, Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über fünf Jahren bestehen nicht.

Art der Verbindlichkeit zum 31.12.2021 (in TEUR)	Gesamtbetrag 31.12.2021	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Anleihen	5.806	5.806	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.568	3.568	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.086	1.086	-	-
sonstige Verbindlichkeiten	288	288	-	-
Summe	10.747	10.747	-	-

Art der Verbindlichkeit zum 31.12.2020 (in TEUR)	Gesamtbetrag 31.12.2020	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Anleihen	5.806	106	5.700	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.448	3.705	743	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.671	1.671	-	-
sonstige Verbindlichkeiten	176	176	-	-
Summe	12.101	5.658	6.443	-

12.6. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

mVISE erzielt Umsatzerlöse aus Dienstleistungs- und Festpreisprojekten, der Übernahme von Managed-Service Projekten und aus dem Lizenzverkauf von selbst entwickelten Softwarelösungen. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen werden zum

Zeitpunkt der Leistungserbringung erfasst. Umsatzerlöse aus Festpreisprojekten werden zum Zeitpunkt der Abnahme des Kunden realisiert. Umsatzerlöse aus Managed Service Projekten und Lizenzverkäufen sind in der Regel zeitbasiert und werden ratierlich der entsprechenden Vertragslaufzeit zugerechnet und realisiert.

Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahr um 17,8 Prozent gesunken und teilen sich in den Berichtsjahren wie folgt nach Absatzmärkten auf:

Umsatzerlöse	2021 (TEUR)	2020 (TEUR)	Abw. %
Davon EU-Länder	15.154	18.586	-18,5
Anteil am Gesamtumsatz	97%	98%	-0,8
Davon Drittland	447	402	11,2
Anteil am Gesamtumsatz	2%	2%	11,2
Summe	15.602	18.989	-17,8

Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 374 TEUR (Vorjahr: 1.254 TEUR) betreffen ausschließlich die Investitionen in das Produkt der elastic.io GmbH.

Die aktivierten Eigenleistungen wurden nach Fertigstellung entsprechend ihrer Nutzungsdauer über zehn Jahre abgeschrieben. Die Angabe des Gesamtbetrags der Forschungs- und Entwicklungskosten des Geschäftsjahres der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sowie

des davon auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens entfallenden Betrags (§ 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB) finden sich im Lagebericht.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge stellen sich für den Berichtszeitraum wie folgt dar:

Sonstige betriebliche Erträge	2021 (TEUR)	2020 (TEUR)	Abw. %
Verrechnete Sachbezüge	190	262	-27,4
Periodenfremde Erträge	2	2	6,2
Erträge aus Abgänge Finanzanlagen Restbuchwert, BG	1.045	0	0,0
Erträge aus der Herabsetzung PWB	0	18	-100,0
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	75	0	0,0
Erträge aus Anlagenabgang	2	3	-25,8
Sonstige	36	21	69,1
Summe	1.349	305	342,7

In den sonstigen betrieblichen Erträgen ist der Veräußerungsgewinn für den Verkauf von 51 Prozent der elastic.io GmbH Anteile mit 1.045 TEUR enthalten. Weiterhin sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen 21 TEUR aus der Weiterberechnung für entstandene Aufwendungen von ausgeschiedenen Mitarbeitern enthalten.

Personalaufwand

Der Personalaufwand betrug 8.109 TEUR (Vorjahr: 9.557 TEUR) und gliedert sich gemäß § 275 Abs. 2 Nr. 6 HGB wie folgt:

Personalaufwand	2021 (TEUR)	2020 (TEUR)	Abw. %
Löhne und Gehälter	6.868	8.081	-15,0
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge	1.240	1.475	-15,9
davon für Altersvorsorge	3	3	19,2
Summe	8.109	9.557	-15,2

Abschreibungen

Die Abschreibungen gliedern sich wie folgt auf:

Abschreibungen	2021 (TEUR)	2020 (TEUR)	Abw. %
Abschreibungen	1.224	1.837	-33,3
davon Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	569	639	-10,9
davon Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	138	512	-73,1
davon Abschreibungen auf selbst geschaffene Vermögensgegenstände	444	583	-23,8
davon Abschreibungen auf Sachanlagen	52	70	-26,1
davon Abschreibungen auf GWG	21	32	-34,2

Weiterhin ergaben sich im Jahr 2021 Abschreibungen auf das Umlaufvermögen durch die Abwertung des Cashpooling im Zusammenhang mit dem Verkauf der elastic.io GmbH über 279 TEUR.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

In der folgenden Auflistung sind alle wesentlichen sonstigen betrieblichen Aufwendungen beziffert:

Sonstige betriebliche Aufwendungen	2021 (TEUR)	2020 (TEUR)	Abw. %
Raumkosten	558,8	720,4	-22,4
IT-Kosten	331,2	560,3	-40,9
Werbekosten	45,2	177,1	-74,5
Reisekosten	37,5	102,5	-63,4
Fahrzeugkosten	302,1	371,9	-18,8
Fremdleistungen	62,1	331,0	-81,2
Rechts-/Beratungs-/Prüfungskosten	219,1	139,6	56,9
Personalbeschaffungskosten	118,8	60,5	96,5
Kapitalmarktkosten	143,4	183,2	-21,8
Fortbildungskosten	83,9	56,4	48,7
Telefon-, Internet und Mobilfunkkosten	59,8	64,2	-6,8
Sonstige	181,3	249,9	-27,4
Summe	2.143,2	3.017,0	-29,0

Die Raumkosten sind im Jahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 22,4 Prozent gesunken. Dies liegt im Wesentlichen an Abmietungen von Räumlichkeiten in der Ukraine für die ehemalige Tochtergesellschaft elastic.io GmbH (Verkauf September 2021) und von Räumlichkeiten am Standort Hamburg.

Durch geringere Investitionen in das Marketing für beide Software-Produkte, sind die Werbekosten im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurückgegangen. Weiterhin sind aufgrund der COVID-19 Pandemie die Reisekosten und Fahrzeugkosten deutlich gesunken.

Die Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten sind im Vergleich zum Vorjahr um 56,9 Prozent gestiegen. Dies liegt hauptsächlich daran, dass mehr Kosten für rechtsanwaltliche Beratungen, u. a. in Zusammenhang mit dem Verkauf der elastic.io GmbH, angefallen sind.

Die Personalbeschaffungs- und Fortbildungskosten sind aufgrund des geplanten

Personalwachstums und der Investitionen in die Weiterbildung der mVISE Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahr um 48,7 Prozent gestiegen.

Finanzergebnis

Aufgrund des mehrheitlichen Verkaufs der elastic.io Anteile über 51 Prozent an die Cogia AG, wurde die Gesellschaft per 31. August 2021 aus dem Konzernabschluss entkonsolidiert. Die Gesellschaft wird in diesem Konzernabschluss als Beteiligung (at-equity) ausgewiesen. Das Ergebnis der at-equity bewerteten Finanzanlage betrug EUR 146 TEUR.

Zinsen und ähnliche Aufwendungen umfassen im Jahr 2021 Zinsen für die Wandschuldverschreibungen und die Inanspruchnahme mehrerer Bankkreditlinien. Das Finanzergebnis belief sich in Summe auf -328 TEUR (Vorjahr: -321 TEUR).

Steuern

Steuern vom Einkommen und Ertrag be-

stehen in Höhe von 17 TEUR (Vorjahr: -853 TEUR). Sie resultieren aus dem leichten Aufbau von aktiven latenten Steuern in Höhe von 17 TEUR.

Durch den Abgang der elastic.io haben sich

entkonsolidierungsbedingt die aktiven latenten Steuern um 241 TEUR vermindert.

Im Geschäftsjahr 2021 fielen sonstige Steuern, insbesondere Kraftfahrzeugsteuer, in Höhe von 7 TEUR an (Vorjahr: 11 TEUR).

Sachverhalt (TEUR)	31.12.2021		31.12.2020	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Unterschiedsbeträge Anlagevermögen	414		3.542	
Bilanzausweis auf Unterschiedsbeträge		44		1.164
Latente Steuern				
Bilanzausweis auf Verlustvorträge	2.666		4.054	
Latente Steuern				
Saldierter Bilanzausweis	2.622		2.890	
Latente Steuern				

Ergebnisanteil konzernfremder Gesellschafter

Im Geschäftsjahr 2021 hielt die mVISE AG an der elastic.io GmbH Anteile in Höhe von 49 Prozent. Insgesamt betrug der Anteil

des Ergebnisses in den ersten acht Monaten, der auf das Minderheitenkapital entfällt, für das Jahr 2021 -14 TEUR (Vorjahr: -115 TEUR).

12.7. Sonstige Angaben

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

TEUR	31.12.2021			31.12.2020		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
bis zu einem Jahr	401	84	485	456	201	657
ein bis fünf Jahre	500	26	526	839	78	917
über fünf Jahre	0	0	0	0	0	0
Summe	901	110	1.011	1.296	279	1.574

Die Angabe nach § 285 Nr. 3 HGB lässt sich der folgenden Tabelle entnehmen:

Art der Geschäfte	Zweck	Vorteile	Risiken
Miet-/ Leasingverträge	Finanzierung	Optimierung Eigenkapitalquote/ Bilanzsumme	finanzielle Verpflichtung

Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigt der mVISE Konzern im Durchschnitt 106 Mitarbeiter (Vorjahr: 129 Mitarbeiter). Die Vorstän-

de sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 89 operative und 17 administrative Mitarbeiter (Vorjahr: 112 operative und 17 administrative Mitarbeiter) ohne Werkstudenten, Praktikanten und

Auszubildende.

Abschlussprüfungsleistungen

Das Honorar für die Abschlussprüfungsleistungen einschließlich Nebenkosten betrug im Geschäftsjahr 2021 42 TEUR.

Ergebnisverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzverlust auf neue Rechnung vorzutragen.

12.8. Nachtragsbericht

Ukraine Konflikt

Die aktuellen Auswirkungen des Ukraine Konfliktes haben sich in den ersten Wochen des neuen Jahres für die mVISE AG wirtschaftlich noch nicht bemerkbar gemacht. Der Jahresauftakt 2022 war geprägt durch einen hohen Auftragseingang. mVISE arbeitet jedoch in vereinzelten Kundenprojekten mit ukrainischen Kollegen zusammen. Diese Kollegen bezieht mVISE über die ehemalige Tochtergesellschaft elastic.io GmbH. mVISE hat daher gemeinsam mit der elastic.io GmbH frühzeitig umfangreiche Vorkehrungen getroffen, um den Kollegen in der Ukraine eine kurzfristige Unterstützung anbieten zu können. Seit Ende Februar ist mVISE mit allen ukrainischen Kollegen in konkreten Einzelgesprächen und bietet ihnen an, für ihre Projektarbeit nach Deutschland zu kommen. mVISE hat in diesem Zusammenhang Unterkünfte organisiert und Arbeitsplätze im Düsseldorfer Office angeboten. Die Projekte laufen aktuell ohne größere Komplikationen weiter – die mVISE Kunden zeigen dabei ebenso eine sehr hohe Solidarität und haben ihre Unterstützung zugesagt.

Akquisition im Rahmen der Strategie mVISE GROWTH 2021/22

Die mVISE AG hat am 14. März 2022 ein verbindliches Term Sheet zum Erwerb ei-

nes Anbieters von innovativen IT- und audiovisuellen Lösungen („Zielgesellschaft“) abgeschlossen.

Im Rahmen der Transaktion ist es beabsichtigt, sämtliche Anteile der Zielgesellschaft gegen Gewährung neuer Aktien der mVISE AG und Zahlung einer zusätzlichen Barvergütung in Höhe von bis zu 3 Mio. EUR im Wege einer Sacheinlage in die mVISE AG einzubringen. Der entsprechende Einbringungsvertrag soll bis spätestens Juni 2022 abgeschlossen und bis spätestens Ende Juli 2022 von den mVISE-Aktionären auf einer ordentlichen Hauptversammlung rechtskräftig beschlossen werden. Die Parteien gehen von einem Wertverhältnis des Eigenkapitals der Zielgesellschaft zu dem Eigenkapital der mVISE nach Durchführung der Transaktion und Bar Kapitalerhöhung von 3:1 aus.

Die Zielgesellschaft hat in den vergangenen Jahren ein dynamisches Umsatz- und Ergebniswachstum gezeigt und ist Marktführer im deutschsprachigen Markt für innovative IT- und audiovisuelle Lösungen. Gemeinsam mit der Expertise von mVISE für Software-Entwicklung und Cloud-Infrastrukturen möchte sich das neue gemeinsame Unternehmen neben der traditionellen IT-Beratung einen Schwerpunkt auf der Entwicklung von digitalen Produkten und Cloud-basierten Services legen. Beispiele für solche Anwendungen sind Videobearbeitung, Daten-Speicherung, Analytics, Verschlüsselung, Streaming, KI-basiertes Monitoring und Analytics und die Monetarisierung von Video-Content, z. B. durch Indexing Services, Micro-Clip-Distribution sowie Billing und Signalkontrolle für automatisiertes Ad-Placement. Mit diesen Schwerpunkten möchte sich das Unternehmen zu einem internationalen Marktführer für Digital Service Solutions im Medien- und Telekommunikationsbereich entwickeln. Das konsolidierte Unternehmen wird einen Gesamtjahresumsatz von weit über 100 Mio.

EUR haben.

Wandelanleihe 2022/2026

Darüber hinaus hat der Vorstand der mVISE AG mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 14. März 2022 die Ausgabe einer Wandelanleihe unter Ausschluss des Bezugsrechtes mit einem Gesamtnennbetrag von bis zu 5 Mio. EUR beschlossen. Die neue Wandelanleihe wurde in erster Linie den Gläubigern der bestehenden Wandelanleihen zum Erwerb angeboten werden, denen damit die Möglichkeit eingeräumt werden soll, die von ihnen gehaltenen Teilschuldverschreibungen gegen neue Teilschuldverschreibungen unter der geplanten Wandelanleihe umzutauschen. Die Wandelanleihe soll so zu einem großen Teil die bestehenden Wandelanleihen ablösen, die zum 01.04.2022 und zum 18.09.2022 fällig werden. Nach einem solchen Umtausch noch verbleibende neue Teilschuldverschreibungen sollen im Rahmen einer Privatplatzierung ebenfalls unter Ausschluss des Bezugsrechts soweit gesetzlich zulässig ausgewählten Investoren prospektfrei zum Erwerb angeboten werden.

Die Wandelanleihe wird zu 100 % des Nennwertes mit einer Stückelung von 100.000 EUR je Anleihe begeben und wird mit jährlich 4,5 % auf ihren Nennbetrag verzinst. Der Wandlungspreis je Aktie wurde mit 1,75 EUR festgelegt und liegt damit deutlich über dem aktuellen Kursniveau.

Vorstand

Herr Manfred Götz wurde vom Aufsichtsrat mit Wirkung zum 15. April 2022 zum Vorstandsvorsitzenden berufen.

12.9. Organe

Vorstand

- Der Vorstand der mVISE bestand im Geschäftsjahr 2021 aus folgenden Mit-

gliedern:

- Manfred Götz, Dipl.-Informatiker (FH), Ratingen
- Cedric Balzar, Master of Arts Business Administration, Ratingen
- Arnaud Pierre Bécuwe, Master of Intelligence Marketing, Bonn, ab 01. April 2021

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2021 aus folgenden Personen zusammen:

- Achim Plate, Dipl.-Ing., Glückstadt, Vorsitzender des Aufsichtsrats, geschäftsführender Gesellschafter der SPSW Capital GmbH, Vorstand der Lloyd Fonds AG
- Malte-Matthias von der Ropp, Dipl. Kaufmann, Köln, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, Aufsichtsratsvorsitzender der Ingenious Technologies AG
- Franziska Oelte, Rechtsanwältin, Hamburg, Aufsichtsratsmitglied, Vorsitzende des Aufsichtsrats der hello.de AG
- Henning Soltau, Hamburg, Aufsichtsratsmitglied, Geschäftsführer der SPSW Capital GmbH, Aufsichtsrat der Deutschen Effecten- und Wechsel Beteiligungsgesellschaft AG

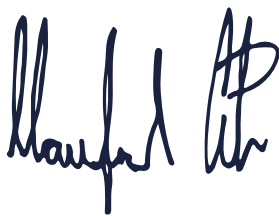
Der Vergütungsbericht zur Vorstandsvergütung ist detailliert im Lagebericht aufgeführt.

13. Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach Maßgabe der relevanten anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften gemäß HGB sowie WpHG gibt der Vorstand folgende Versicherung:

„Der Vorstand versichert nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss der mVISE AG und des Konzerns ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.“

Düsseldorf, den 21. April 2022



Manfred Götz
Chief Executive Officer
(seit 15.04.2022)



Cedric Balzar
Chief Financial Officer



Arnaud Becuwe
Chief Sales Officer

Impressum

Herausgeber

mVISE AG

Wahlerstraße 2
40472 Düsseldorf

Tel.: +49 (0)211 78 17 80 - 0
Fax: +49 (0)211 78 17 80 - 78

E-Mail: service@mvis.de

www.mvis.de

Fotos:

Christine Sommerfeldt
Gregor Schläger

Investor Relations:

mVISE AG

Manfred Götz
Investor Relations und
Stakeholder Management

E-Mail: ir@mvis.de

Zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen

Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Erfahrungen, Vermutungen und Prognosen des Vorstands sowie den ihm derzeit verfügbaren Informationen. Die zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien der darin genannten zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse zu verstehen. Die zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Sie beinhalten verschiedene Risiken und Unwägbarkeiten und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Zu diesen Risikofaktoren gehören insbesondere die im Risikobericht genannten Faktoren. Wir übernehmen keine Verpflichtung, die in diesem Bericht gemachten zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.



Wahlerstraße 2
40472 Düsseldorf
www.mvise.de
ir@mvise.de

