

mVISE

Build IT - Integrate IT - Commercialise IT

# 2019

## KONZERN GESCHÄFTS BERICHT

Ihr Partner für digitale Transformation und Integration





# Das Geschäftsjahr 2019 im Überblick

## Kennzahlen

mVISE Konzern	2019	2018	Veränderung	2017
Umsatz (TEUR)	21.538	22.527	-4,4 %	14.782
Gesamtleistung (TEUR)	23.108	23.957	-3,5 %	16.224
EBITDA (TEUR)	1.383	2.465	-53,1 %	1.958
EBITDA-Marge (%)	6,4 %	10,9 %	-50,9 %	13,2 %
EBIT (TEUR)	90	1.311	-93,1 %	542
EBIT-Marge (%)	0,4 %	5,8 %	-92,8 %	3,7 %
Bereinigtes EBIT (TEUR)*	420	1.788	-76,5 %	922
Bereinigte EBIT-Marge (%)*	2,0 %	7,9 %	-75,4 %	6,2 %
Konzernjahresergebnis (TEUR)	-289	1.247	-123,2 %	1.302
Operativer CF (TEUR)	1.642	-631	160,3 %	51
Liquide Mittel (TEUR)	50	153	-67,5 %	2.539
Bilanzsumme (TEUR)	19.254	19.529	-1,4 %	18.760
Eigenkapitalquote (%)	32,7 %	30,7 %	6,5 %	26,0 %
Mitarbeiter Jahresdurchschnitt (Anzahl)	134	141	-5,0 %	104

\* In der Darstellung wurde im Geschäftsjahr 2018 das EBIT um die Buchverluste und Abwertungen aus dem Verkauf der Just Intelligence GmbH in Höhe von 0,48 Mio. EUR bereinigt.

Im Geschäftsjahr 2019 wurde das EBIT um Buchverluste und Abwertungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Just Intelligence GmbH in Höhe von 0,23 Mio. EUR bereinigt. Darüber hinaus wurden periodenfremde Aufwendungen für das in 2019 gezahlte Earnout an die SHS Viveon über 0,1 Mio. EUR bereinigt.



# Inhalt

<b>06</b>	<b>mVISE - Wir ermöglichen digitale Innovation</b>	<b>59</b>	<b>Konzernjahresabschluss nach HGB für das Geschäftsjahr 2019</b>
<b>14</b>	<b>Der Vorstand</b>		Konzernbilanz zum 31.12.2019
<b>15</b>	<b>Vorwort des Vorstands</b>		Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2019
<b>18</b>	<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>		Kapitalflussrechnung
<b>21</b>	<b>Corporate Governance</b>		Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2019
	Wesentliche Unternehmensführungsgrundsätze		
	Unternehmensführung und Überwachung	<b>67</b>	<b>Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2019</b>
<b>25</b>	<b>Die mVISE am Kapitalmarkt</b>		Allgemeine Angaben
	Marktentwicklung		Konsolidierungskreis
	Kursverlauf		Konsolidierungsgrundsätze
	Informationen zur Aktie		Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
	Aktionärsstruktur		Erläuterungen zur Konzernbilanz
	Investor Relations		Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
<b>31</b>	<b>Konzernlagebericht der mVISE für das Geschäftsjahr 2019</b>		Sonstige Angaben
	Grundlagen des Konzerns		Organe
	Wirtschaftsbericht	<b>81</b>	<b>Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers</b>
	Risiko- und Chancenbericht	<b>86</b>	<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b>
	Prognosebericht	<b>87</b>	<b>Impressum</b>
	Vergütungsbericht		

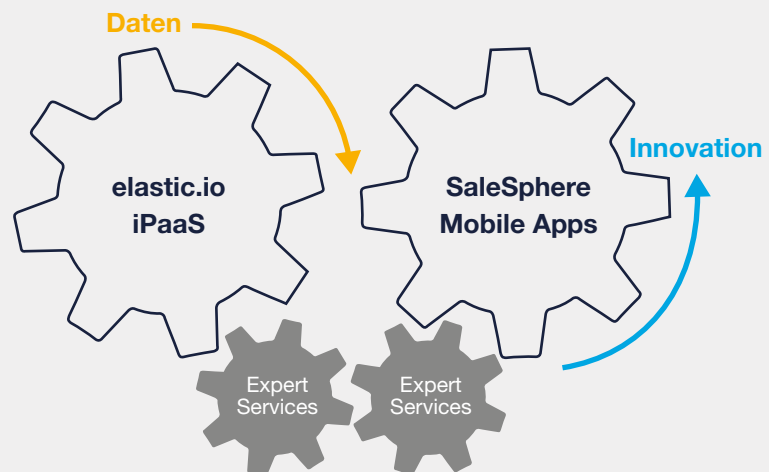
# mVISE – Wir ermöglichen digitale Innovation

mVISE unterstützt Unternehmen bei Digitalisierungsprojekten vom Requirements Engineering bis hin zu Managed Services.

## Unser Anspruch: Wir heben datenbasiertes Innovationspotenzial

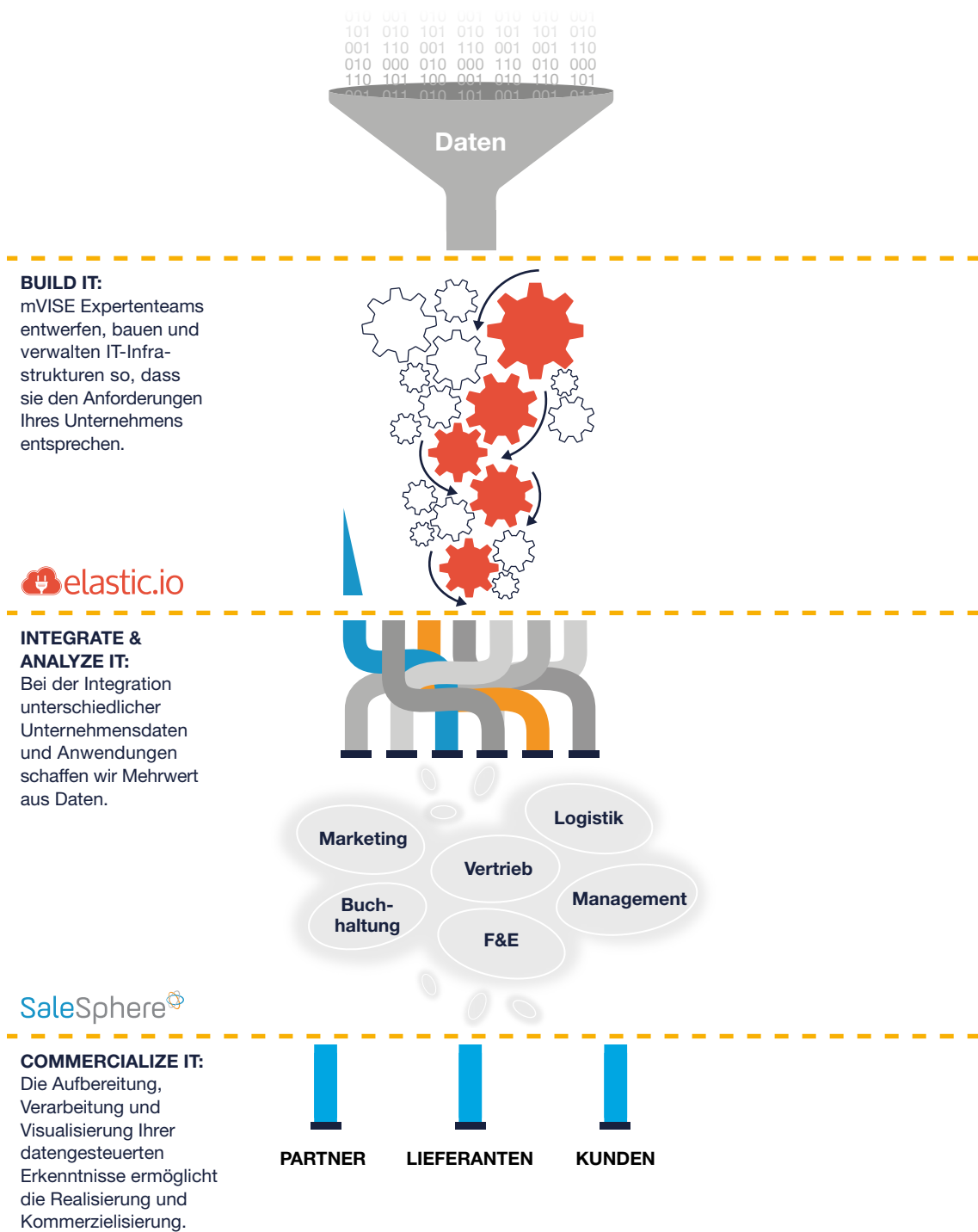
Die Geschäftswelt wird immer komplexer. Nur Unternehmen, die ihre Datenströme effizient in Wettbewerbsvorteile transformieren können, werden sich darin weiter behaupten.

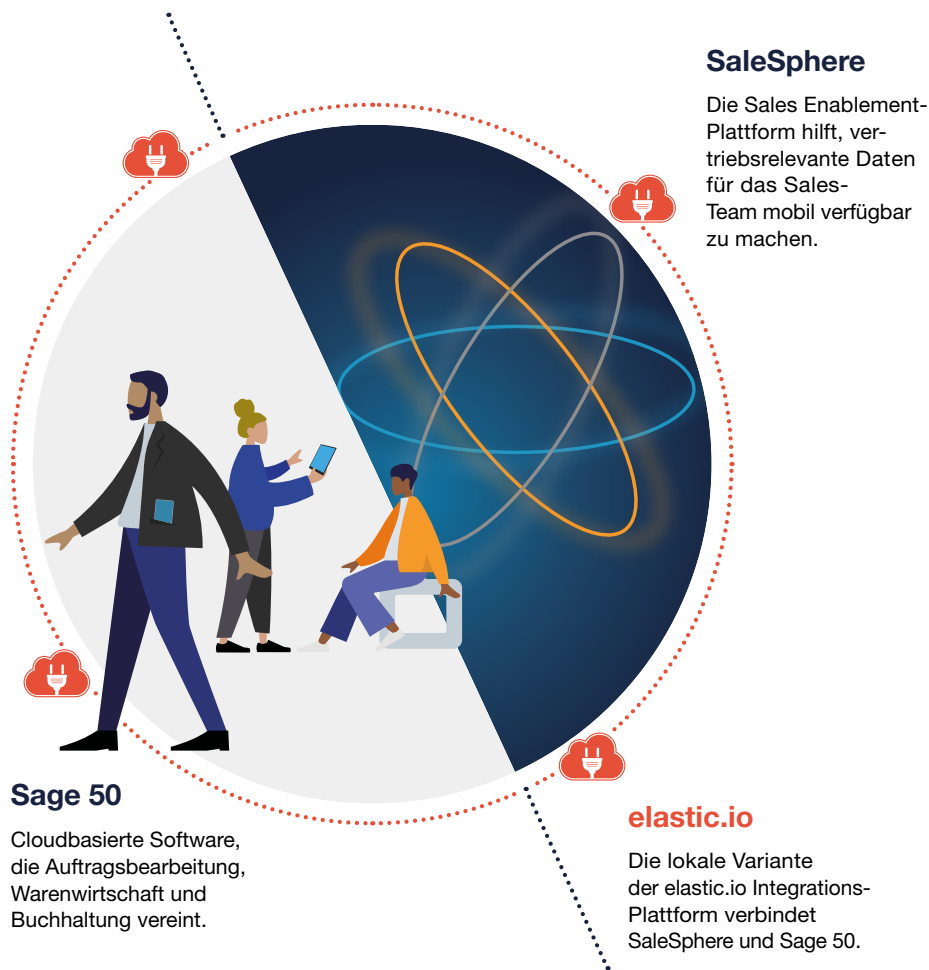
mVISE stellt die technologischen Produkte und flankierende Expert Services bereit, mit denen sich Ihr Unternehmen in eine daten-gesteuerte Organisation weiterentwickeln kann.



# mVISE kombiniert Technologie und Expert Services

Wir schaffen Mehrwert in der gesamten Wertschöpfungskette eines digitalen Transformationsprojekts. So wird aus Daten: Innovation.





## Use Case: SaleSphere – Digital Sales Enablement für kleine und mittelständische Unternehmen

### Mobiler Vertrieb – effizient dank SaleSphere

Kleine Unternehmen stehen immer wieder vor dem Problem, dass es für sie keine passende Softwarelösung auf dem Markt gibt, die den Verkaufsprozess mit dem Enterprise-Resource-Planning (ERP) verknüpft. Insbesondere für den Einsatz mobiler Anwendungen im Vertrieb ist diese Verknüpfung wichtig, um einen reibungslosen Verkaufsprozess zu gewährleisten.

Diese Integrationslösung bietet mVISE mit elastic.io und SaleSphere und schafft damit neue, praktische Funktionalitäten für

den Sales-Bereich. Dabei wird die bei kleinen und mittelständischen Unternehmen beliebte ERP-Software Sage 50 mithilfe von elastic.io-Konnektoren in die Softwareumgebung von SaleSphere integriert.

### SaleSphere: Alle wichtigen Daten in einer App

Mit SaleSphere bietet sich dem Sales-Bereich nun eine praktische Interaktionsoberfläche, die alle wichtigen Daten im direkten Verkaufsprozess visualisiert. Insbesondere stehen mit SaleSphere nun Funktionalitäten zur Verfügung, die für Mitarbeiter im externen Vertrieb bisher nur



eingeschränkt nutzbar waren: es existierte zwar eine Sage 50 App, die jedoch aufgrund fehlender Verknüpfungen wichtige Verkaufsdaten wie den Produktkatalog oder eine aktuelle Preisauskunft nicht mobil zur Verfügung stellen konnte – und zur Nutzung zudem zwingend einer Internetverbindung bedurfte.

Mit dem SaleSphere-Framework von mVISE und den Konnektoren von elastic.io wurden diese Funktionen nun in eine neue App integriert. Damit kann die Auftragsabwicklung nun in mehrfacher Hinsicht reibungsloser und zeiteffizienter gestaltet werden: Die App verfügt über Features wie die Anzeige von Produktkatalogdaten, Kundenlisten oder Verkaufsberichten – und für die Nutzung muss nicht mehr zwingend eine Internetverbindung bestehen. Für das Verkaufsgespräch rele-

vante Daten wie eine aktuelle Preisauskunft müssen somit nicht mehr separat recherchiert oder gar nachgereicht werden, sodass das Geschäft noch vor Ort erfolgreich abgeschlossen werden kann.

Auch erlaubt es das SaleSphere-Framework, Aufträge, Angebote und Lieferscheine direkt auf dem Mobilgerät zu bearbeiten. Aufträge können noch vor Ort angelegt werden und mit Kommentaren und Fotos ergänzt, sowie direkt vom Kunden per Unterschrift in der App bestätigt werden, ohne dass es separater Unterlagen auf Papier bedarf. Das erlaubt nicht nur einen flüssigeren Verkaufsablauf ohne Medienbrüche, sondern erspart dem Vertriebsteam auch die spätere digitale Nacherfassung der Verkaufsunterlagen: alle relevanten Verkaufsdaten werden unmittelbar im dahinter liegenden ERP-System erfasst.

### Schneller verkaufen ...

Mit der SaleSphere Lösung können Verkäufe einfacher noch vor Ort abgeschlossen werden.



### ... mit weniger Aufwand

Der gesamte Verkaufsprozess ist mobil erfassbar – ein lästiges Nachtragen von Daten entfällt.

## Projektsteckbrief

<b>Kunde:</b>	<b>KMU, die das ERP Sage 50 bereits nutzen – oder nutzen wollen</b>
<b>Auftrag:</b>	Die Verfügbarkeit und Effizienz mobiler Vertriebsprozesse optimieren
<b>Lösung:</b>	Eine App auf Basis des integrativen mVISE-Frameworks SaleSphere, verknüpft mit elastic.io

# Use Case: Mit elastic.io IT-Systeme im Post Merger-Prozess besser integrieren

## Mit M&As aus der Wachstumsfalle

Immer wieder erreichen Unternehmen einen Reifegrad, ab dem das organische Wachstumspotenzial ihres ursprünglichen Geschäftsmodells ausgeschöpft ist. Häufig sind dafür die strukturellen und kulturellen Veränderungen einer Organisation verantwortlich. Diese ergeben sich beim Übergang von einer agilen, innovativen kleinen Organisation zu einem operativ ausgerichteten mittelständischen bis großen Unternehmen: die Entscheidungswege werden länger, der Austausch untereinander schwieriger.

---

*„70 - 90 % of M&A are financial failures“*

R L Martin, Harvard Business Review, 2016

---

An dieser Stelle müssen neue Wachstumsstrategien und Geschäftsmodelle umgesetzt werden – ansonsten droht ein sogenannter „Innovation Gap“: neue Wachstumspotenziale werden nicht mehr schnell genug erkannt und umgesetzt.

Ein Ansatz zur Überbrückung dieser Innovation Gaps kann in gezielten M&A-Aktivitäten bestehen. Die Idee dahinter ist, kleinere Unternehmen und ihre innovativen Geschäftsmodelle und Technologien zu integrieren, um Wachstum wieder zu beschleunigen. Dieser Ansatz kann gut funktionieren – vorausgesetzt, der M&A-Prozess vom Scouting über die Due Diligence bis hin zum Abschluss verlaufen erfolgreich. Doch dann beginnt die wahre Herausforderung: die Integration des neuen Geschäfts.

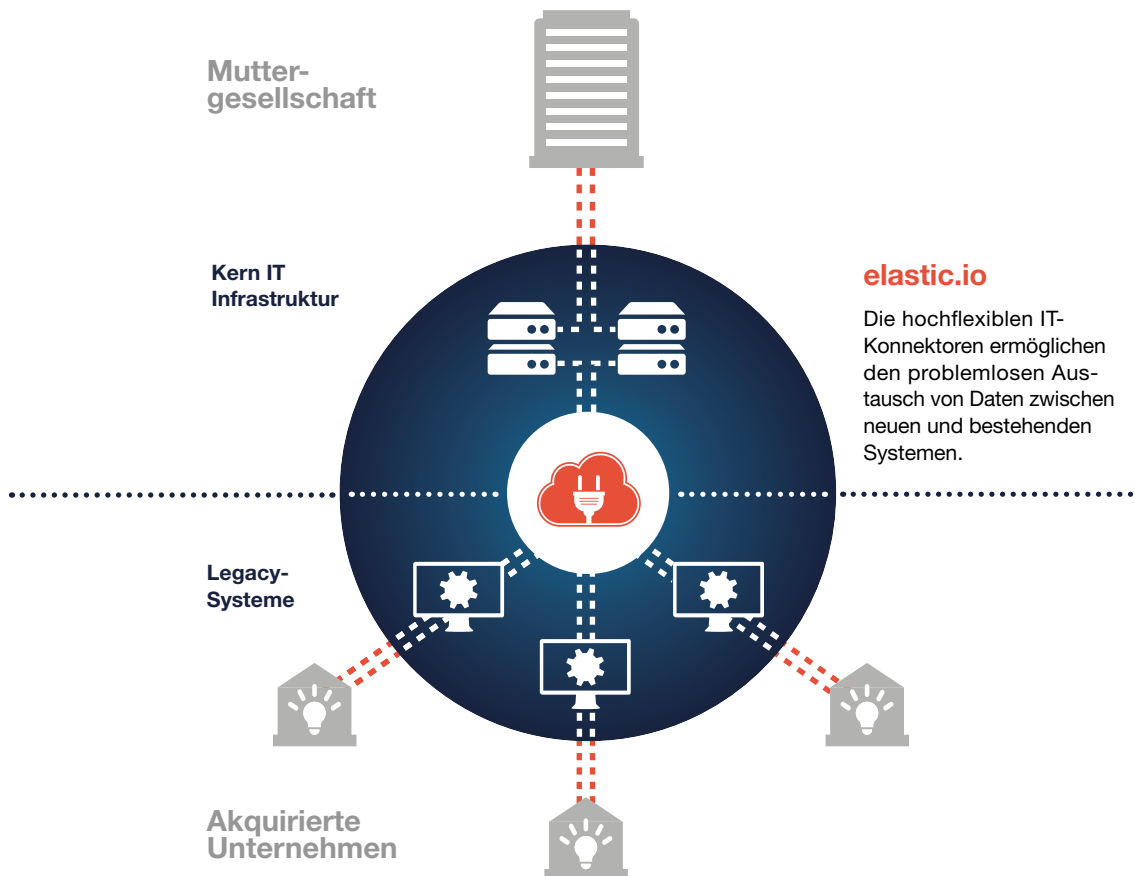
## Herausforderung Post Merger-Integration

Diese Integration in die Infrastruktur und Prozesse der Muttergesellschaft ist häufig ein großer Kostentreiber. Während dieses Prozesses passiert es häufig, dass das Wachstum des erworbenen Unternehmens gebremst wird, da es zunächst gilt, sich an die neue Muttergesellschaft anzupassen und wahrgenommene Redundanzen in den IT-Altssystemen des erworbenen Unternehmens zu beseitigen. Die hohen Kosten solcher Integrationsprojekte wirken sich dementsprechend negativ auf den Return on Investment aus.

## Die Lösung: elastic.io

Betrachten wir ein Fallbeispiel anhand einer M&A-Transaktion eines großen Anbieters von Softwarelösungen für Einzelhandels- und Logistikunternehmen in Nordamerika. Die Innovations- und Wachstumsstrategie dieses Unternehmens hängt stark von Fusionen und Übernahmen ab.

Im vorliegenden Fall werden kleine, innovative Unternehmen mit neuartigen Softwareprodukten oder -diensten von der Muttergesellschaft übernommen. Ihre Altssysteme werden dabei über eine sogenannte „Integrationsschicht“, in der die elastic.io-Konnektoren eingesetzt werden, schnell in die übergeordnete Konzern-IT-Infrastruktur integriert. Diese Konnektoren ermöglichen einen schnellen, reibungslosen Datenaustausch zwischen den Altssystemen und den Systemen der Muttergesellschaft. Die elastic.io-Konnektoren sind einfach zu verwalten und zu optimieren, z.B. durch Hinzufügen eines neuen Datenfelds über die elastic.io Admin-Benutzeroberfläche.



## Die Vorteile der IT-Integration mit elastic.io

### Muttergesellschaft

- Die Kosten für die Integration der IT-Infrastruktur werden reduziert. Gleichzeitig hat die Muttergesellschaft Zugriff auf alle geschäftskritischen Daten der neu erworbenen Gesellschaft.
- Die Störung des erworbenen Unternehmensgeschäfts wird minimiert: der Fokus kann weiterhin auf der Umsatzgenerierung liegen.
- elastic.io-Konnektoren lassen sich leicht an neu hinzukommende IT-Altssysteme und Datenformate anpassen.

### Erworbenes Unternehmen

- Profitiert von einem schnellen Zugriff auf konsolidierte Datenressourcen und Erkenntnisse der Muttergesellschaft: wichtige Grundlage für weitere Innovationen.
- Der organisatorische Wandel verläuft sanfter und ermöglicht die Wahrung der ursprünglichen Unternehmensidentität und ihrer innovativen Ansätze.
- Qualifikationslücken, die durch die Notwendigkeit der Einführung einer völlig neuen IT-Infrastruktur entstehen, werden vermieden.

## Projektsteckbrief

<b>Kunde:</b>	<b>Große, nordamerikanische Technologiefirma (1.000+ Mitarbeiter) im M&amp;A-Prozess</b>
<b>Auftrag:</b>	Die reibungslose Integration der IT-Systeme zugekaufter Unternehmen in die bestehende IT-Infrastruktur des Mutterkonzerns
<b>Lösung:</b>	Die hochskalierbare elastic.io Integration Platform as a Service (iPaaS) von mVISE

## mVISE – Highlights 2019

**Q1:** Für den Softwarekonzern Magic Software Enterprises beginnen wir die Weiterentwicklung unserer Magic-spezifischen elastic.io-Lösung zur Sicherung des Vertriebs Erfolgs.

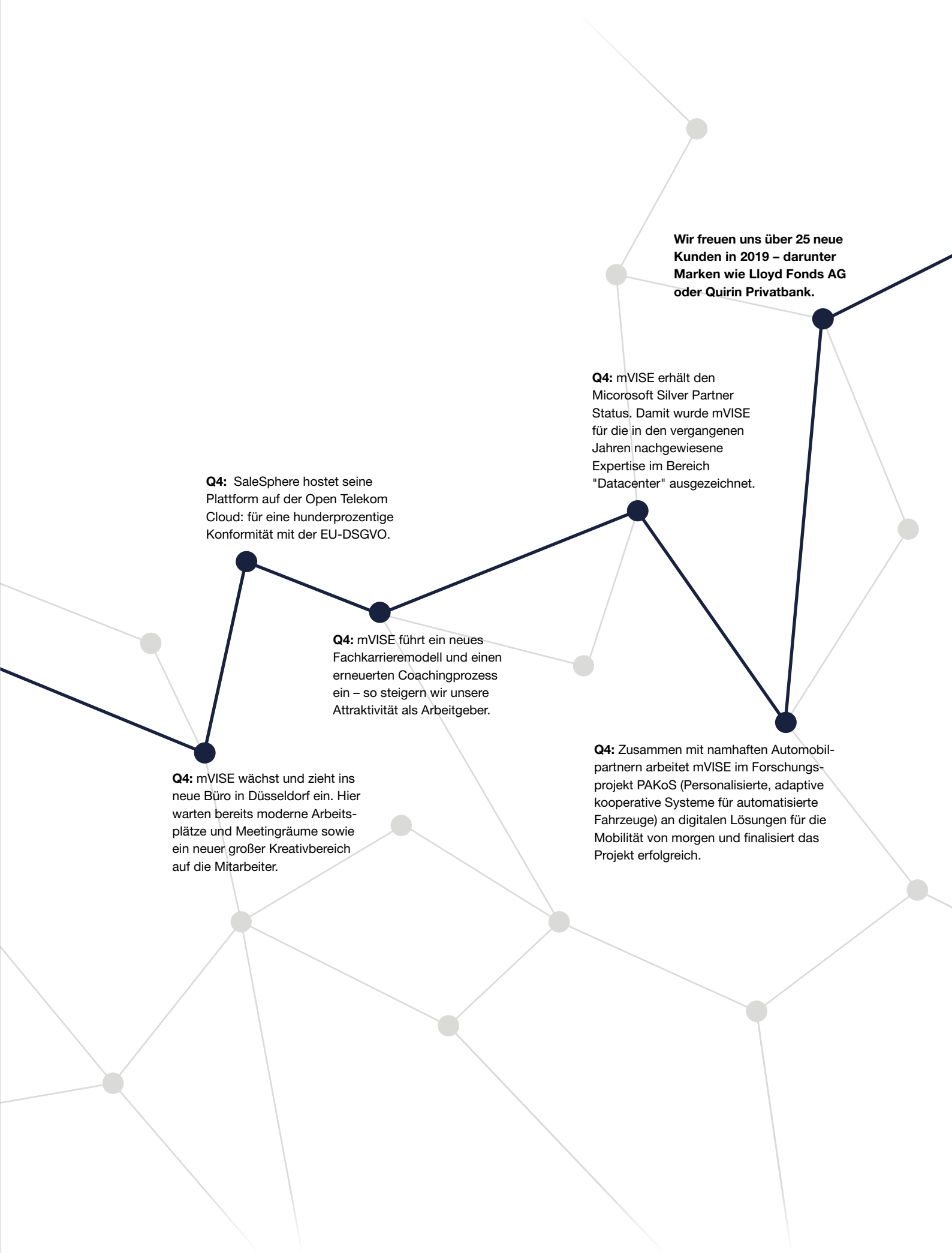
**Q1:** Blockchain Identity Hackathon: Beim 32-stündigen Event-Wettbewerb in Berlin sind Teams dazu eingeladen, Blockchain-Lösungen zu programmieren. Auch mVISE ist mit 6 Mitarbeitern am Start.

**Q2:** Erfolgreicher Abschluss des großen Integrations-Projekts für ein deutsches Vermögensverwaltungsunternehmen: elastic.io und die Expert Services der mVISE kommen beide zum Einsatz.

**Q2:** Von Mailand nach München: Für wohltätige Zwecke strampeln sich 11 Mitarbeiter beim Event der Global Biking Initiative eine Woche lang ab.

**Q2:** SaleSphere geht eine strategische Partnerschaft mit der Digitalagentur ETECTURE GmbH ein. Ziel ist es, ganzheitliche Digitalisierungsstrategien für den B2B-Direktvertrieb verstärkt im gesamten deutschsprachigen Raum zu etablieren.

**Q3:** Bei der Vodafone Supplier Performance Evaluation 2019 wird mVISE zum Top-Anbieter gekürt.



**Wir freuen uns über 25 neue Kunden in 2019 – darunter Marken wie Lloyd Fonds AG oder Quirin Privatbank.**

**Q4:** mVISE erhält den Microsoft Silver Partner Status. Damit wurde mVISE für die in den vergangenen Jahren nachgewiesene Expertise im Bereich "Datacenter" ausgezeichnet.

**Q4:** SaleSphere hostet seine Plattform auf der Open Telekom Cloud: für eine hundertprozentige Konformität mit der EU-DSGVO.

**Q4:** mVISE führt ein neues Fachkarrieremodell und einen erneuerten Coachingprozess ein – so steigern wir unsere Attraktivität als Arbeitgeber.

**Q4:** mVISE wächst und zieht ins neue Büro in Düsseldorf ein. Hier warten bereits moderne Arbeitsplätze und Meetingräume sowie ein neuer großer Kreativbereich auf die Mitarbeiter.

**Q4:** Zusammen mit namhaften Automobilpartnern arbeitet mVISE im Forschungsprojekt PAKoS (Personalisierte, adaptive kooperative Systeme für automatisierte Fahrzeuge) an digitalen Lösungen für die Mobilität von morgen und finalisiert das Projekt erfolgreich.

# 1 Der Vorstand

**Cedric Balzar**



\*1985

Mitglied des Vorstands  
seit 06/2019

Administration, Finance &  
SaleSphere

Bestellung bis 31.05.2023

**Manfred Götz**



\*1970

Mitglied des Vorstands  
seit 12/2014

Professional Services &  
elastic.io

Bestellung bis 31.12.2022

## 2 Vorwort des Vorstands

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

nach vier Jahren außerordentlich positiver Entwicklung hat das Jahr 2019 leider nicht unsere Erwartungen erfüllt. Die ambitionierten Umsatz- und Ergebnisziele konnten nicht erreicht werden und mündeten in der Prognoseanpassung im Dezember 2019. Die Prognoseanpassung war im Wesentlichen durch fehlende Lizenzverkäufe begründet.

Im Bereich **Expert Services**, unserem Beratungsbereich, haben wir im vergangenen Jahr intensiv an der Ausweitung des Geschäfts und an der Optimierung der Profitabilität gearbeitet. Die Umsatzausweitung konnte nur bedingt umgesetzt werden mit einer marginalen Umsatzsteigerung von 0,1 Mio. EUR auf 19,8 Mio. EUR (Vorjahr: 19,7 Mio. EUR). Ein wesentlicher Grund hierfür war der Auslastungsrückgang zur Mitte des Jahres, welcher im letzten Quartal nicht mehr vollständig kompensiert werden konnte. In diesem Zusammenhang erfolgte auch der Personalaufbau defensiver als ursprünglich geplant. Erfreulich hingegen zeigte sich die Entwicklung der durchschnittlichen Tagessätze. Hier konnte die mVISE bei den größten Bestandskunden verbesserte Konditionen durchsetzen, was uns für die Erhöhung der Profitabilität in Zukunft positiv stimmt. Die Qualität unserer Leistungen lässt sich auch am Feedback unserer Bestandskunden ablesen. Einer unserer wichtigsten Kunden, das Vodafone Global Data Center, stufte in einer kürzlich durchgeführten Studie mVISE als Dienstleistungs- und Expertenanbieter auf Platz 1 ein. Die mVISE AG erzielte in allen Leistungsbereichen ein überragendes Ergebnis. Besonders gute Bewertungen erhielten die

Disziplinen Agilität, SLA-Erhaltung und Kommunikation. Insgesamt erreichte mVISE eine Bewertung von 91,8 Prozent. Ein Großteil der Vodafone-Stakeholder (87,5 Prozent) ist sogar motiviert, das Leistungsportfolio der mVISE AG an weitere Interessengruppen weiterzuempfehlen. Wir freuen uns über diese Bewertung und danken den Vodafone-Stakeholdern für ihr Vertrauen in die mVISE-Expertenteams. Jeder unserer Software-Ingenieure, Architekten, Scrum-Master und Account-Manager hat zu diesem Meilenstein-Erfolg beigetragen. Auch bei den Neukunden konnte ein weiterer Schritt nach vorne gemacht werden. So wurde ein Rahmenvertrag mit der Metafinanz, einer Tochter eines großen deutschen Versicherers, abgeschlossen. Auch konnten weitere namhafte Neukunden wie die Evonik Industries AG, die Lufthansa Industry Solutions, Daimler, Porsche oder auch die Deutsche Leasing AG, die clickworker GmbH und die Quirion AG gewonnen werden.

Bei unserem Produkt **elastic.io** lag der Fokus im Jahr 2019 auf der Weiterentwicklung der Software, was sich an den hohen Investitionen in unser immaterielles Anlagevermögen ablesen lässt. Die Entwicklung wurde hauptsächlich von unserem Team von Software-Entwicklern in der Ukraine geleistet. Das Team wurde inzwischen auf knapp 30 Experten ausgebaut. Die Weiterentwicklung der Software war im Wesentlichen durch fehlende Funktionen begründet, was dazu geführt hat, dass einige geplante Kundenabschlüsse noch nicht realisiert werden konnten. Dennoch konnten auch positive Nachrichten verzeichnet werden. So konnten wir unseren langjährigen Bestandskunden Deutsche Telekom, der im Mai 2019 basierend auf unserer White-Label-Lösung die iPaaS-Integrationsplattform flowground ([www.flowground.net](http://www.flowground.net))



einem breiten Markt für deutsche Geschäftskunden verfügbar gemacht hat, im Jahr 2019 weiter ausbauen. Die Partnerschaft mit Magic Software fokussierte sich im Laufe des Jahres zunehmend auf die gemeinsame Weiterentwicklung der Software. Da Magic Software einer der wenigen Microsoft Gold Partner weltweit ist, wurde unsere Plattform so erweitert, dass sie neben der Google Cloud nun auch auf Azure, der Cloud-Infrastruktur von Microsoft, gehostet werden kann. Darüber hinaus standen die Verbesserung der Performance, die Reduktion des Ressourcenverbrauchs, sowie die Erweiterung von Funktionalitäten für den hochverfügbaren Betrieb der Plattform im Vordergrund. Weiterhin wurde die sogenannte User Experience, das heißt die Handhabbarkeit der Plattform, auch für weniger technisch versierte Benutzer verbessert und das Ökosystem der Konnektoren erheblich ausgebaut. So ist jetzt auch eine standardisierte Anbindung an SAP R/3, SAP By Design oder auch Salesforce und Netzsuite möglich. Leider konnte die Partnerschaft mit Magic Software trotz dieser erheblichen Fortschritte in der gemeinsamen Produktentwicklung bisher noch nicht den gewünschten Anteil zum Gesamtumsatz des Konzerns beitragen. Erfreulich ist die Entwicklung im Jahr 2019 hingegen im Bereich der gewonnenen Neukunden. Hier konnten eine ganze Reihe neuer Kunden aus unterschiedlichsten Weltregionen gewonnen werden, wie z.B. die US-amerikanischen Unternehmen Neverfail aus Austin (Texas), PDI aus Temple (Texas), TECHeGo aus South Jordan (Utah) und Aventri aus Nowalk (Connecticut), das australische Unternehmen Squiz aus Sydney, das britische Unternehmen Thomas Ridley aber auch deutsche Firmen wie die Lloyd Fond AG aus Hamburg und verschiedene kleinere Unternehmen. Wir freuen uns auch, dass wir den überwiegenden Teil unserer bestehenden Kundenverbindungen halten und weiter ausbauen konnten, insbesondere bei unseren weiteren White-Label-Partnern wie Riversand, App Direct, Star2Star oder Ryver.

Die gesteckten Erwartungen in unsere cloudbasierte Sales Enablement Plattform **SaleSphere** wurden deutlich verfehlt. Zwar konnten namhafte Neukunden gewonnen werden, leider jedoch nicht in der ursprünglich erhofften Anzahl. Ein Grund für die fehlenden Neukundenabschlüsse war unter anderem die noch nicht vorhandene Windowsversion für SaleSphere. Nachdem in den Vorjahren bei den Kunden eindeutig das Interesse an einer iOS-Version dominierte, verschob sich die Nachfrage in 2019 deutlich in Richtung Windowsversion. Dieser Trend ergab sich im Wesentlichen als Folge der zunehmenden Nutzung von Hybridgeräten (Windows-Notebooks mit abnehmbaren Displays) bei den Zielgruppen, aber auch aus der zunehmenden Vernetzung der Vertriebsorganisationen mit Desktop-Benutzern im Innendienst - wie Marketing oder Produkt Management. Diese Entwicklung nahmen wir zum Anlass, um Ende 2019 die Windowsversion in Entwicklung zu geben. Diese wurde im ersten Quartal 2020 bereits fertiggestellt. Ein positives Signal unserer Bestandskunden war hingegen die ausnahmslose Verlängerung aller bestehenden SaaS-Abonnements. Einige Bestandskunden signalisierten bereits eine Ausweitung ihres SaaS-Abonnements ab Verfügbarkeit der Windowsversion.

Auf der Entwicklungsseite wurde SaleSphere in 2019 durch das Schwesterprodukt „mSphere“ ergänzt. mSphere ermöglicht es, mobile Arbeitsprozesse auch außerhalb von Vertriebstermine zu unterstützen, zum Beispiel für Wartungsteams, Handwerker, Schadensgutachter oder Bauträger. Diese Plattform wurde grobenteils auf Basis von SaleSphere entwickelt, was den effizienten, hohen Wiederverwendungsgrad der Software widerspiegelt und damit einen Ausblick auf weitere Produktlinien und somit Zielmärkte öffnet. Der Markteintritt von mSphere ist für das zweite Quartal 2020 geplant. Obwohl in 2019 die Partnerstruktur deutlich ausgebaut werden konnte, hat sie sich noch nicht entsprechend in Lizenzumsätzen niedergeschlagen. Grund dafür war im

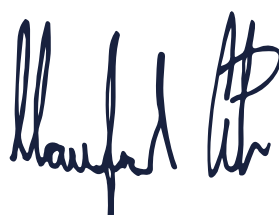


Wesentlichen die jeweilige Komplexität der technischen Integration, die zu Engpässen und Verzögerungen bei der Umsetzung und damit der Vermarktung geführt hat. Zu Anfang 2020 haben nun zentrale Integrations- und Marketingteams in der mVISE AG die Aufgabe übernommen, die erfolversprechenden Partnerschaften durch gezielte Marketing- und Vertriebsaktionen weiter zu intensivieren. Mit der Windowsversion, dem neuen Schwesterprodukt mSphere, starken Partnerschaften und einer zentralen Integrations- und Marketingorganisation sehen wir uns für 2020 gut aufgestellt, SaleSphere zu einem positiven Deckungsbeitrag zu führen. Das weiterhin wachsende Interesse für Sales Enablement bei Kunden, Partnern und Mitbewerbern signalisiert eine kurzfristig weiter ansteigende Marktdynamik, was auch Analysten von Gartner und Forrester Research bestätigen.

Zwei Drittel aller Unternehmen in Deutschland nutzen mittlerweile Cloud-Lösungen und investieren in digitale Geschäftsmodelle. Dementsprechend hoch ist der Bedarf an modernen Softwarelösungen und digitalem Knowhow, um diese Unternehmen auf ihrem Weg in die Digitalisierung zu begleiten. mVISE ist mit seiner Expertise und seinen Produkten hervorragend aufgestellt, um an dieser Entwicklung in den kommenden Jahren zu partizipieren. Wir sind der Überzeugung, dass wir durch unsere bestehenden Partnerschaften, durch die Investitionen in unsere Produkte und unsere top ausgebildeten IT-Experten exzellent aufgestellt sind. Aus diesem Grunde gehen wir für das laufende Geschäftsjahr 2020 von einer organischen Steigerung des Konzernumsatzes von 12 bis 18 Prozent aus. Dabei erwarten wir eine Steigerung der EBITDA-Marge auf 14 bis 18 Prozent.

Wir freuen uns sehr über das zunehmende Investoreninteresse und möchten uns gleichzeitig ganz besonders herzlich bei denjenigen bedanken, die uns schon länger begleiten. Unser Dank gilt auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die maßgeblichen Anteil an der erfolgreichen Entwicklung haben, sowie unseren Kunden und Partnern, die unseren Produkten und Leistungen tagtäglich ihr Vertrauen schenken.

### Düsseldorf im April 2020



Manfred Götz, Vorstand



Cedric Balzar, Vorstand

## 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.

Im Jahr 2019 hat der Aufsichtsrat insgesamt sechs Präsenzsitzungen und weitere telefonische Aufsichtsratssitzungen abgehalten und zudem wichtige bzw. eilige Beschlüsse außerhalb dieser Sitzungen im Umlaufverfahren sowie telefonisch gefasst.

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.

#### **Weitere Inhalte der Aufsichtsratsarbeit**

Thematische Schwerpunkte der gemeinsamen Sitzungen waren neben der Diskussion und Prüfung von Maßnahmen zur Kostensenkung auch die Diskussion über die weitere Schärfung der Produktstrategie. Intensiv wurden die Marketing- und Produktstrategie der beiden Tochtergesellschaften elastic.io GmbH und SaleSphere GmbH diskutiert. Hier wurden insbesondere die zukünftige Produktroadmap und der Weg zu einer Erhöhung des Umsatzes diskutiert.

Auch außerhalb der gemeinsamen Sitzungen hat der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig in schriftlicher Form umfassend informiert. Diese Berichte beinhalteten detaillierte betriebswirtschaftliche Auswertungen einschließlich Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, Informationen zur aktuellen Auftragslage, dem jeweiligen

Vertriebsstand und zu Investitionsvorhaben sowie Angaben zu Margen der Kundenumsätze 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 2019 verzichtet.

Als Reaktion auf die derzeit herrschende Corona-Pandemie haben sich der Aufsichtsrat und der Vorstand intensiv mit den Auswirkungen auf das Unternehmen beschäftigt und in diesem Zuge auch das Reporting durch den Vorstand nochmals verfeinert und angepasst.

#### **Erteilung des Prüfungsauftrags**

Der Wirtschaftsprüfer Rödl und Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Kranhaus 1, Im Zollhafen 18, 50678 Köln, wurde von den Aktionären auf der ordentlichen Hauptversammlung am 25.06.2019 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2019 gewählt. Die Erteilung des Prüfungsauftrags durch den Aufsichtsrat erfolgte anschließend unter

Vereinbarung klarer Regelungen hinsichtlich der Einzelheiten des Auftrags und der Zusammenarbeit des Aufsichtsrats mit dem Abschlussprüfer.

#### **Bilanzaufsichtsratssitzung**

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2019 wurden von dem Wirtschaftsprüfer Rödl und Partner GmbH, Köln, im Auftrag des Aufsichtsrats geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Rechtzeitig vor der Feststellung der Bilanz am 16.04.2020 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 2019 zur Prüfung zur Verfügung gestellt. Ebenso wurde der erstellte Konzernabschluss inklusive des Anhangs und Lageberichts 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 2019 der mVISE AG als auch dem Lagebericht des Vorstands zu. Der Jahresabschluss 2019 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 2019 und freut sich auf viele gemeinsame spannende Aufgaben im Geschäftsjahr 2020.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
der Aufsichtsrat dankt Ihnen für Ihr  
Vertrauen und würde sich freuen, wenn  
Sie unser Unternehmen weiterhin auf  
seinem vielversprechenden Weg begleiten.

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

**Düsseldorf, den 18. April 2020**

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'A. Plate', with a long horizontal stroke extending to the right.

Achim Plate, Vorsitzender

## 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.

### 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 Verhalten 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“.

### 4.2 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 Mitglieder 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 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 2019 sind im Aufsichtsratsbericht enthalten. Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird von der Hauptversammlung festgelegt. Sie beträgt gem. aktueller Satzung 10 TEUR nach Ablauf des Kalenderjahres 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 vier 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 Verschwiegenheitspflichtung. 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 25. Juni 2019 wählte die Hauptversammlung auf Vorschlag des Aufsichtsrats die Wirtschaftsprüfer Rödl & Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Im Kranhaus 1, 50678 Köln, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2019, zum. Die Rödl & Partner GmbH ist seit dem Geschäftsjahr 2017 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. 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 5.000 EUR erreicht oder übersteigt. Im Geschäftsjahr 2019 wurden der Gesellschaft 26 Geschäfte 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 26	Marktentwicklung
Seite 27	Kursverlauf
Seite 28	Informationen zur Aktie
Seite 28	Aktionärsstruktur
Seite 29	Investor Relations

## 5 mVISE Aktie

### 5.1 Marktentwicklung

Mit einem Anstieg des DAX um mehr als 25 Prozent auf 13.249 Punkte zum Jahresausklang am 30.12.2019 konnte sich das Börsenjahr 2019 sehen lassen. Es war der stärkste Anstieg des DAX seit Jahren. Die Kurse schafften die Kehrtwende: 2018 war für den deutschen Leitindex noch das verlustreichste Jahr seit der internationalen Finanzkrise 2008 gewesen.

Der MDAX, Index der mittelgroßen Werte, erreichte kurz vor dem Jahreswechsel ein Rekordhoch von 28.643 Punkten. Zwar gab er bis zum Handelsschluss 2019 auf 28.313 Punkte nach, ließ jedoch auf das Gesamtjahr 2019 gesehen mit einem Gewinn von mehr als 30 Prozent den DAX hinter sich.

Für die Marktakteure waren es keine einfachen zwölf Monate. Der anhaltende Handelsstreit zwischen den USA und China und die Hängepartie um den Brexit sorgten für Unsicherheit. Die Aktien profitierten aber davon, dass die Notenbanken angesichts schwächerer Konjunktursignale ihre Geldpolitik wieder lockerten.

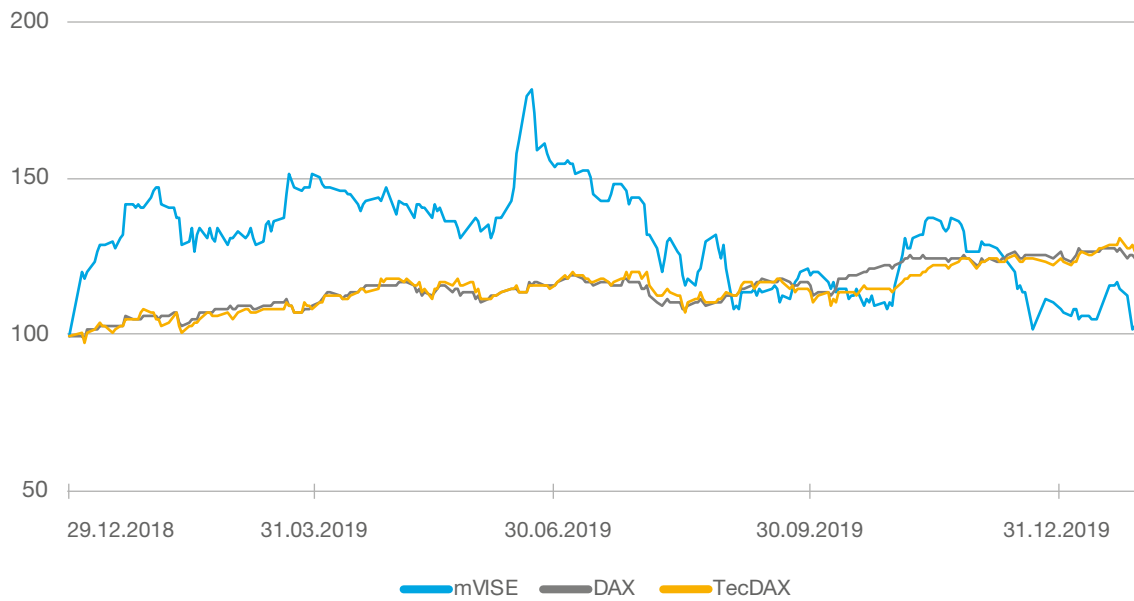
Auch die mVISE-Aktie hatte im Jahr 2019 eine turbulente Zeit. Die ehrgeizige Planung erschien zum Halbjahr noch erreichbar und die Aussichten wurden von der Börse honoriert. So stieg der Kurs zur Jahresmitte auf ein Jahreshoch von 4,77 EUR. Leider konnten einige Verhandlungen zum Jahresende nicht abgeschlossen werden, sodass die mVISE AG im Dezember 2019 zu einer Ad-hoc-Meldung und der Reduzierung der Prognose verpflichtet war. Der Kurs kam zum Jahresende auf 2,96 EUR zurück.

Die Marktkapitalisierung der mVISE betrug damit zum Ende des Geschäftsjahres 2019 rund 26,5 Mio. EUR (Vorjahr: 22,5 Mio. EUR). Bedeutendster Handelsplatz der mVISE-Aktie war die elektronische Plattform XETRA, gefolgt von der Berliner Tradegate Exchange und dem Frankfurter Parkett. Das durchschnittliche monatliche Ordervolumen betrug über die elektronische Plattform XETRA rund 241.000 Aktien.

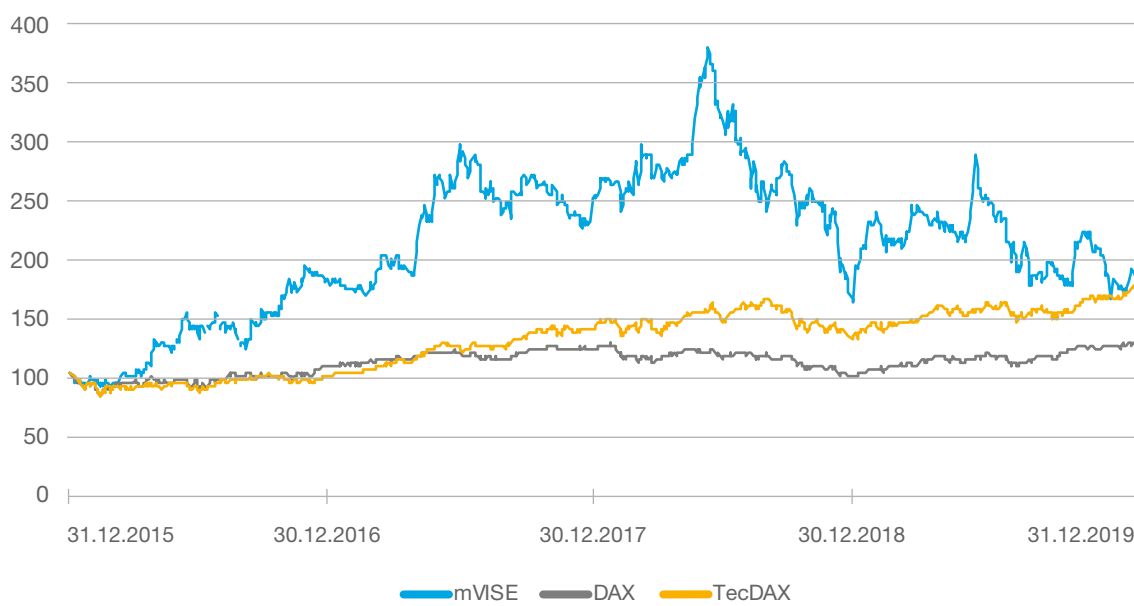
mVISE-Aktie	2019	2018
Jahreshöchstkurs in EUR (XETRA®-Schlusskurs)	4,77	6,30
Jahrestiefstkurs in EUR (XETRA®-Schlusskurs)	2,70	2,66
Marktkapitalisierung am Jahresende in EUR Mio.	26,47	22,48

## 5.2 Kursverlauf

**mVISE AG 2019 (28.12.2018 = 100)**



**mVISE AG 2016–2019 (30.12.2015 = 100)**

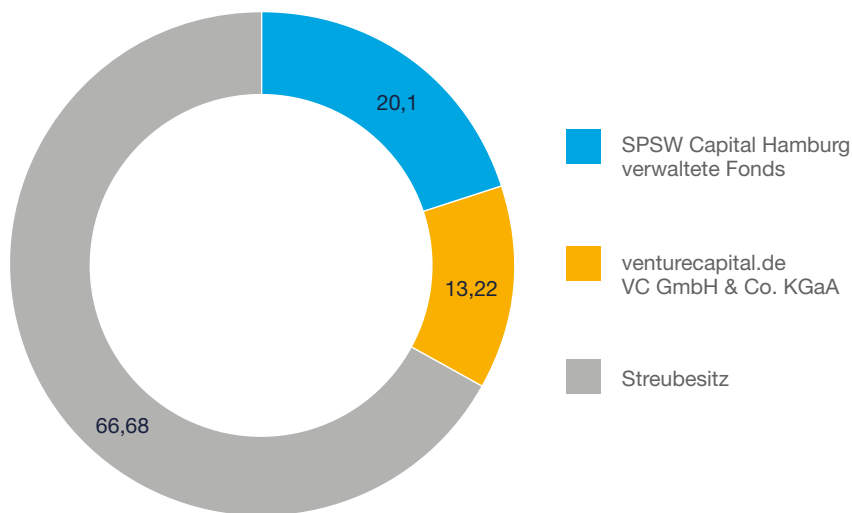


## 5.3 Informationen zur Aktie

Schlusskurse	2019	2018	Veränderung
mVISE-Aktie (XETRA®)	2,96	2,66	+11,3 %
DAX (XETRA®)	13.249	10.559	+25,5 %
TecDAX (XETRA®)	3.015	2.450	+23,0 %

mVISE Aktie	
ISIN	DE0006204589
Wertpapierkennnummer	620458
Börsenkürzel	C1V
Anzahl Aktien	8.941.718 (zum 31.12.2019)
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



## 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 Finanzberichterstattung 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.

Der Vorstand präsentiert die Gesellschaft bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen und informiert in diesem Rahmen über die aktuelle Unternehmenssituation sowie weiterhin bestehende Herausforderungen. So war die mVISE 2019 mit der Frühjahrskonferenz und dem Deutschen Eigenkapitalforum auch bei den beiden wichtigsten deutschen Kapitalmarktkonferenzen in Frankfurt am Main vertreten.

Auch im Jahr 2020 soll der Bereich Investor Relations weiter ausgebaut werden. Nachfolgend eine Übersicht der aktuell geplanten Veranstaltungen:

### Finanzkalender 2020

Datum	Ereignis
28. – 29.04.2020	MKK Münchner Kapitalmarktkonferenz
30.06. – 02.07.2020	Frühjahrskonferenz 2020 Frankfurt
18.08.2020	Hauptversammlung (verschoben!)
09.09.2020	ZKK Züricher Kapitalmarktkonferenz
September 2020	Veröffentlichung Halbjahresbericht
11. – 12.09.2020	Rüttnauer IR Fahrt
16. – 18.11.2020	Deutsches Eigenkapitalforum Frankfurt



# Konzernlagebericht der mVISE für das Geschäftsjahr 2019

Seite 32	Grundlagen des Konzerns
Seite 40	Wirtschaftsbericht
Seite 46	Risiko- und Chancenbericht
Seite 52	Prognosebericht
Seite 54	Vergütungsbericht

## 6 Konzernlagebericht der mVISE AG für das Geschäftsjahr 2019

Der Konzernlagebericht sollte im Kontext mit den Konzernfinanzdaten und den Angaben im Anhang des Konzernabschlusses gelesen werden. Die folgenden Darstellungen basieren auf einer Reihe von Angaben, die detailliert im Anhang dargestellt sind. Darüber hinaus enthält der Konzernlagebericht 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 welchem sie

gemacht werden. Das Management der mVISE 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 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.

## 7 Grundlagen des Konzerns

### 7.1 Konzernstruktur

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

- elastic.io GmbH, Bonn
- SaleSphere GmbH, Düsseldorf

Die mVISE AG hält 100 Prozent der Anteile an der SaleSphere GmbH und 85,1 Prozent der Anteile an der elastic.io GmbH.

### 7.2 Geschäftstätigkeit der mVISE

mVISE bietet seit knapp 20 Jahren integrierte Lösungen entlang der IT- und Digitalisierungs-Wertschöpfungskette.

Die mVISE beschleunigt die digitale Transformation und Integration mit IT Expert Services und eigenentwickelten Softwarelösungen. Dabei liegen die Kernkompetenzen in den Bereichen Mobile- und Cloud Computing, IT-Infrastrukturen und Security sowie Integration und Auswertung von komplexen Daten.



mVISE realisiert Digitalisierungsprojekte gemeinsam mit den Kunden – von der Konzeptphase über die Entwicklung und Implementierung bis hin zu Managed Services. Cloud-Produkte wie die iPaaS-Plattform elastic.io beschleunigen Datenintegrationsaufgaben. Für die Digitalisierung von Vertriebsprozessen bietet mVISE mit SaleSphere eine eigene Lösung.

Das mVISE-Team besteht aus 134 Mitarbeitern mit ausgeprägtem Technologiefokus und verfolgt ein gemeinsames Ziel: Die Projekte der mVISE-Kunden zum Erfolg zu führen. Neben der Firmenzentrale in Düsseldorf verfügt mVISE über Niederlassungen in München, Frankfurt, Hamburg und Bonn.

### 7.2.1 Expert Services

Zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie ist der Bereich Expert Services, der im Jahr 2015 mit dem Aufbau eines spezialisierten Beraterteams ins Leben gerufen wurde und in dem mittlerweile das Beratungsgeschäft sowie das Geschäft mit der Entwicklung kundenspezifischer Softwarelösungen zusammengefasst sind.

Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte mVISE 114 Mitarbeiter im Bereich Expert Services. Es bestehen Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München. Ziel ist es, die bestehenden Kunden in den Regionen lokal bedienen zu können. Zu den Kunden zählen dabei namhafte Unternehmen aus dem Telekommunikationsbereich, wie Vodafone, Deutsche Telekom oder Telefónica, und aus dem Bereich der Finanzdienstleister, wie Deutsche Bank, HUK Coburg, verschiedene Sparkassenorganisationen, abcFinance oder Quirion AG, sowie bedeutende Unternehmen anderer Branchen, wie BMW, Porsche, Daimler, Bosch, Media Markt Saturn oder Marantec.

Neben klassischen, personenbezogenen Beauftragungen schließt die mVISE zunehmend auch Festpreisbeauftragungen bzw. Managed Services-Verträge ab.

Dieses Vorgehen hat sich vor allem im Umfeld von Cloud-Computing-Lösungen etabliert, wird aber auch im Kontext anderer innovativer IT-Infrastrukturszenarien ausgebaut. Sowohl mVISE als auch der Kunde profitieren hier von einer effizienteren Umsetzung der Beratungsaufträge durch die Nutzung von Personalsynergien. Zudem verstärken Managed-Services-Aufträge signifikant die Kundenbindung und erhöhen die Planbarkeit der Umsätze.

Zur Gewinnung von Neukunden haben sich Workshopformate im Umfeld von Data Analytics, Cloud- und Security-Themen bewährt. Diese standardisierten Beratungsprodukte ermöglichen eine einfache, fokussierte Ansprache von Neu- und Bestandskunden und eröffnen damit zusätzliche Umsatzpotenziale und langfristige Projekt-szenarien.

Über das reine Beratungsgeschäft hinausgehend entwickelt mVISE kundenspezifische Lösungen, mit denen Geschäftsprozesse und Produkte der Kunden durch mobile Geräte unterstützt werden. Der Schwerpunkt in diesem Bereich liegt hier einerseits im Umfeld von Data Warehouse-Lösungen und andererseits im Bereich der mobilen Digitalisierung. Im Bereich der Entwicklung von mobilen Applikationen fokussiert sich mVISE auf komplexe Lösungen, die komplette Geschäftsprozesse abbilden und eine tiefe Verzahnung mit den Kernsystemen des Kunden erfordern. Hier kann mVISE ihr Alleinstellungsmerkmal ausspielen, indem Experten aus den verschiedenen technischen Bereichen als ein Team erfolgreich zusammenarbeiten und für Kunden hochkomplexe Lösungsmöglichkeiten erstellen.

In allen Facetten des Leistungsportfolios im Bereich Expert Services spielen Aufgabenstellungen rund um die Integration von Systemen und Daten eine zentrale Rolle. Hieraus ergibt sich eine hohe inhaltliche Überschneidung von Beratungsprojekten und den Integrationsprodukten elastic.io und SaleSphere.

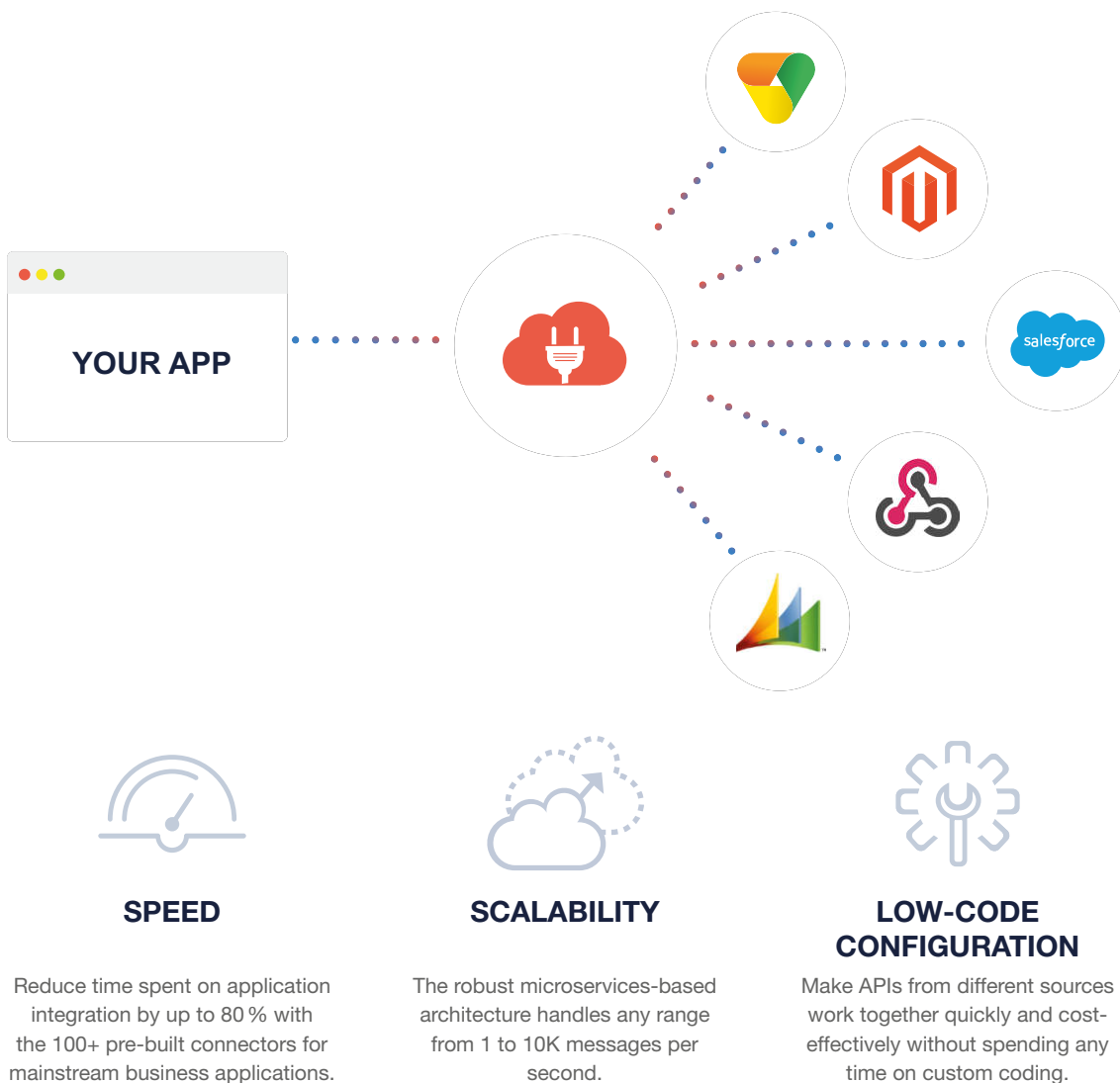
Der Fokus des Beratungsbereichs wird für die kommenden Jahre das Thema Integrationen sein. mVISE hat hier die ideale Möglichkeit, Produkt-Knowhow und Beratungsexpertise zu bündeln und den Kunden komplexe Lösungen anbieten zu können. Die Beratung im produktnahen Bereich ist zudem margenstärker und soll in den nächsten Jahren zur Profitabilität der mVISE maßgeblich beitragen.

unterstützt jedes Integrationszenario, von der Anbindung verschiedener cloud-basierter Datenquellen an die On-Premise-Installation eines Kunden bis hin zur Integration von Internet-of-Things (IoT)-Plattformen in die Unternehmensarchitektur. elastic.io iPaaS ermöglicht es einer IT-Abteilung, digitale Innovationen durch kontinuierliche Zusammenarbeit mit Entwicklungsteams anderer Abteilungen, Organisationen und Geschäftsbereichen voranzutreiben. Da die Integration von IT-Systemen die treibende Kraft hinter der digitalen Transformation ist, verschafft eine schnelle und kosteneffektive Integrations-technologie erhebliche Wettbewerbsvorteile.

### 7.2.2 Produkte

#### elastic.io

elastic.io ist die branchenweit erste mikro-servicebasierte hybride Integrationsplattform als Service (iPaaS). Die hoch skalierbare Architektur von elastic.io iPaaS



## SaleSphere

Die SaleSphere GmbH digitalisiert den Vertrieb und den Außendienst. Mithilfe der cloudbasierten Sales Enablement Plattform 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.

mVISE verfolgt mit SaleSphere ein Lizenzmodell als Software-as-a-Service (SaaS). Im Jahr 2019 wurde die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich von der mVISE in die eigenständige Tochtergesellschaft SaleSphere GmbH verlagert, die sich mit einer eigenen Geschäftsführung auf die kontinuierliche Weiterentwicklung und den Vertrieb sowie die Monetarisierung von SaleSphere fokussiert. Im Berichtsjahr hat SaleSphere weitere Funktionen erhalten, die den Anwendungsbereich erweitern. In den letzten Wochen wurde zudem die stark nachgefragte Windowsversion fertiggestellt, die weitere Kundenkreise erschließen kann.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### STRUKTUR

Übersichtliche und zeitgemäße Darstellung Ihrer Produkte und Dienstleistungen

### VERFÜGBARKEIT

Alle aktuellen Produktdaten stets verfügbar und einfach aufrufbar - auch offline.

### SMART SEARCH

Intuitiv bedienbare Präsentationsoberfläche inkl. intelligenter Such- und Filterfunktionen

### DISTRIBUTION

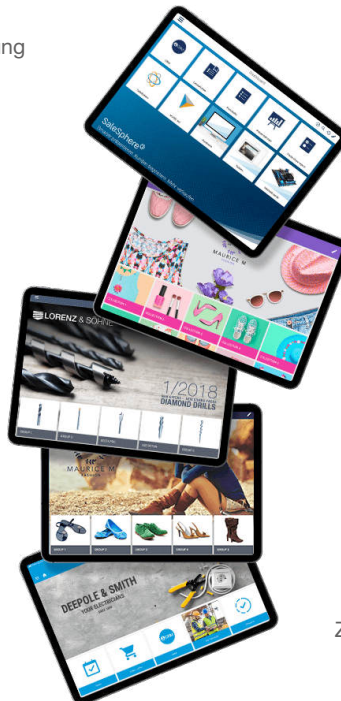
Präsentationen einfach und schnell mit Kunden und dem Vertriebsteam teilen

### INTEGRATION

Einfache Anbindung an ERP-, CRM- und PIM-Systeme

### MEDIA ASSETS

Binden Sie Grafiken, technische Zeichnungen, Videos, 3D-Visualisierungen uvm. in Ihre Präsentationen ein.



## 7.3 Steuerungssystem

Die Verwaltung der Muttergesellschaft steuert die Belange des Konzerns in ordentlichen Sitzungen der Organe der Gesellschaft sowie mittels informeller Abstimmung zwischen Aufsichtsrat und Vorstand und innerhalb der Gremien. Darüber hinaus werden regelmäßig Themen im Rahmen von Steering- und Management-Meetings erörtert, an denen Vertreter aus allen Bereichen des Konzerns teilnehmen. Der Vorstand steuert den Konzern mithilfe eines Business Intelligence Tools mit einer integrierten Leistungsrechnung, einschließlich einer detaillierten und laufenden Projektion von Finanzmittelbedarf und -verwendung. Der Vorstand steuert den Konzern und dessen Entwicklung wesentlich über die folgenden finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren. Hierbei wird großer Wert auf eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns gelegt.

### 7.3.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

#### Umsatz

Da mVISE sich auf skalierbare Produkte und Technologien fokussiert, spielt die Umsatzentwicklung eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung. Mit dem personellen und strategischen Auf- und Ausbau der verschiedenen Vertriebskanäle wurde die Basis für künftige Umsatzsteigerungen geschaffen. Übergreifendes Ziel der mVISE ist dabei, ein optimales Verhältnis aus Umsätzen durch Expert Services und Umsätzen mit Produkten herzustellen. Einen dritten Schwerpunkt legt mVISE auf das kombinierte Angebot aus Produkten und Dienstleistungen. Kunden können so für komplexe Problemstellungen eine Lösung aus einer Hand erhalten. Für beide Bereiche ist die (Weiter-) Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts der mVISE.

#### 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. Der Auftragsbestand dient dem Vorstand als Indikator für die zukünftige Geschäftsentwicklung und die Steuerung der Mitarbeiterauslastung.

#### EBITDA-Marge

Die mVISE legt großen Wert auf die erfolgreiche Monetarisierung des Produkt- und 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.

### 7.3.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

#### Innovationsmanagement

Durch die Digitalisierung verändern sich Märkte und Geschäftsmodelle in einer immer höheren Geschwindigkeit. Digitale Disruption, also die radikale Veränderung von Märkten durch innovative digitale Geschäftsmodelle, prägt zahlreiche Branchen. Es gibt zahlreiche

Überschneidungen zwischen Innovationsmanagement und digitaler Transformation: Es müssen Produkte entwickelt werden, die mit den Trends, wie dem Internet-of-Things (IoT), kompatibel sind. Häufig sind Produktinnovationen erst die Voraussetzung dafür, dass digitale Geschäftsmodelle entwickelt werden können. Mitunter macht die Entwicklung digitaler Services und Geschäftsmodelle sogar eine Neuentwicklung von Produkten erforderlich.

mVISE ist mit seinen Produkten und seiner Expertise genau in diesen Bereichen tätig. So verfolgt mVISE aktuell unter anderem eine Reihe von äußerst innovativen Projekten im Umfeld von Data Analytics, IT-Security und Internet-of-Things (IoT).

Einer der Innovationstreiber innerhalb des mVISE-Konzerns ist die iPaaS-Plattform elastic.io. Durch die cloudbasierten Integrationsservices ergeben sich zahlreiche Vorteile für Unternehmen. Die Agilität und Schnelligkeit in der Inanspruchnahme neuer IT-Services verbessert sich deutlich. Gleichzeitig ermöglicht die Verknüpfung von Applikationen, Prozessen und Daten die Zusammenarbeit der Mitarbeiter verschiedener Abteilungen innerhalb eines Unternehmens. Durch die Zusammenfassung von unterschiedlichsten Datenquellen steht umfassendes Datenmaterial für detaillierte Analysen zur Verfügung. Zusammenhänge werden transparenter darstellbar und systematische Auswertungen unterstützen bei der Entscheidungsfindung.

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

Mit diesen beiden innovativen Produkten ist mVISE gut aufgestellt für die kommenden Jahre.

Nichtsdestotrotz liegt das Augenmerk des Vorstands auf der stetigen Weiterentwicklung dieser Produkte.

### **Qualifizierte Mitarbeiter**

Entscheidend für eine positive Geschäftsentwicklung der mVISE ist die hohe Expertise der Mitarbeiter. Insbesondere aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs um IT-Spezialisten sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Der Vorstand sieht die Sicherstellung eines qualifizierten Personaleinsatzes als seine wesentliche Aufgabe an. So hat die mVISE im vergangenen Jahr in Recruitingaktivitäten investiert. Zur kontinuierlichen Verbesserung der Leistungsfähigkeit investiert mVISE dauerhaft in die Weiterbildung der Mitarbeiter. In Zukunft wird mVISE daneben auch die interne Ausbildung und das Coaching weiter vorantreiben. Wir haben hervorragende Experten im Haus und können dieses Wissen noch besser untereinander teilen und voneinander lernen.

Ein weiterer Schwerpunkt stellt für die mVISE die Mitarbeiterbindung dar. Hier arbeitet mVISE insbesondere an einer kontinuierlichen Verbesserung des Arbeitsumfelds. In diesem Jahr ist die am Standort Düsseldorf tätige Belegschaft in ein neues Bürogebäude umgezogen. Die großzügigere Fläche, die verbesserten Zusammenarbeitsmöglichkeiten sowie die umfassenden Essens- und Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe des neuen Standorts fördern die positive Stimmung innerhalb der Belegschaft.



Die hohe Qualität unserer Produkte und Lösungen sowie die fachkompetente Beratung unserer Kunden ist ein kritischer Erfolgsfaktor für den Unternehmenserfolg. Um diese Qualität sicherzustellen, bedarf es qualifizierter und motivierter Mitarbeiter.

## 7.4 Forschung und Entwicklung

Die technologische und fachliche Weiterentwicklung unserer Produkte und Experten hat eine hohe Bedeutung in der mVISE, da diese die Basis für die zukünftigen Umsatzerlöse ist. Im Geschäftsjahr 2019 investierte die mVISE 1,7 Mio. EUR insbesondere in die Weiterentwicklung der iPaaS-Plattform elastic.io sowie in das Produkt SaleSphere.

### elastic.io

Die Plattform elastic.io war ursprünglich ausschließlich dafür ausgelegt, dass einzelne Nutzer die Integrationsfunktionalität als Software as a Service (SaaS) von der elastic.io GmbH direkt beziehen. Bereits im Jahr 2017 fand an dieser Stelle ein Strategiewechsel statt. Neben dem SaaS-Direktvertrieb wurde als zweite wichtige Säule der Vertrieb als sogenannte OEM-Lösung oder White-Label-Lösung eingeführt, d. h. Partner können die Integrationsplattform unter eigenem Namen oder eingebettet in die eigene Softwarelösung vertreiben. Ziel des Strategiewechsels war es, dass künftig beliebige Partner die elastic.io-Plattform in eigener Verantwortung, auf eigener Infrastruktur, mit individuell angepasstem „Look-and-Feel“ und ggf. auch anbieterspezifischer Funktionalität betreiben können.

Ein erster Launch dieser Plattform erfolgte im April 2019 für einen großen deutschen Telekommunikationsanbieter in dessen eigener Infrastruktur. Ein weiterer wichtiger Partner im Rahmen dieser Strategie ist der israelische Softwarekonzern Magic Software Enterprises (Magic). Mit Magic wurde bereits 2017 ein sogenanntes

Reseller-Agreement geschlossen. In diesem Vertrag wurde die gemeinsame Entwicklung einer Magic-spezifischen elastic.io-Lösung mit dem Produktnamen „Magic XPC“ bis Anfang 2018 vereinbart. Das Produkt „Magic XPC“ wurde wie geplant zum Jahresanfang 2018 fertiggestellt und danach vermarktet. Zu Beginn des Jahres 2019 wurde eine gemeinsame Weiterentwicklung der Software vereinbart. Basierend auf dieser Vereinbarung wurde eine gemeinsame Produkt-Roadmap erarbeitet, die in monatlichen Releases bis zu einem finalen Release Mitte 2019 gelauncht wurde. Dabei wurden einige elementare Weiterentwicklungen der Plattform vorangetrieben, insbesondere folgende:

- **Azure Implementation and Migration:** Die Verfügbarkeit der Plattform unter Microsoft Azure war eine wesentliche Anforderung von Partnern und Kunden. Die Migration der Plattform konnte im Dezember 2019 erreicht werden. Damit erschließen sich weitere Vermarktungspotenziale.
- **Optimization of Performance and Resource Consumption:** Hier wurde die Gesamtperformance der Plattform deutlich verbessert und der Verbrauch von Ressourcen stark reduziert. Dies hat dazu geführt, dass beispielsweise der Start von neuen Containern um den Faktor 10 schneller erfolgt.
- **Lightweight Local Agent:** Die elastic.io iPaaS-Plattform war ursprünglich ausschließlich darauf ausgerichtet, verschiedene SaaS-Plattformen miteinander zu integrieren. Mit zunehmender Nutzung der Kunden wurde es jedoch immer wichtiger, auch lokale Systeme in Integrationsabläufe zu integrieren. Hierfür wurde ein Feature namens „Local Agent“ entwickelt. Es handelt sich hierbei um eine funktional erheblich reduzierte Version der elastic.io-Plattform, die lokal beim Kunden betrieben werden kann und sich über eine einfache Netzwerk-

anbindung mit der „Serverinstanz“ verbindet. Diese Softwareversion ist bei verschiedenen Partnern und auch bei Direktkunden der elastic.io im Einsatz.

- **Extension of Connector Ecosystem:** Weiterhin wurde ein gezielter Ausbau des Konnektoren-Ökosystems vorangetrieben. Folgende Konnektoren wurden für Magic unabhängig von oben beschriebenen Plattformversionen entwickelt: SAP R/3 (Action “Call RFC Service”), Google Spreadsheet, SAP By Design, NetSuite und Sales Force.

### SaleSphere

Auch das Produkt SaleSphere hat im Jahr 2019 eine erhebliche Neuausrichtung erfahren. In den letzten Jahren wurde immer wieder von Kundenseite eine Nutzung von SaleSphere unter Windows gewünscht. Um diese Vertriebschancen zu monetarisieren, wurde in Q4 2019 mit der Entwicklung der Windowsversion begonnen, die Ende Q1 2020 fertiggestellt wurde: SaleSphere für Desktoprechner und Hybrid-Notebooks löst die enge Abhängigkeit von iOS- und Android-Tablets und eröffnet neue Zielgruppen.

Der bidirektionale Datenaustausch der SaleSphere-Plattform mit weit verbreiteten Kundensystemen wie Salesforce und Sage50 wurde durch Herstellung entsprechender Anbindungen über elastic.io zur Einsatzreife gebracht. SaleSphere bietet hier einen klaren Mehrwert für Bestandsnutzer dieser Systeme, die 2020 mit speziellen Marketingkampagnen erreicht werden sollen – regional wie international.

Mit mSphere wurde 2019 ein Schwesterprodukt der SaleSphere-Plattform weitgehend fertig entwickelt, mit dem auch vertriebsübergreifend mobile Einsatzszenarien unterstützt werden, zum Beispiel für Field Services, Installations- oder Wartungsteams. Der Markteintritt von mSphere ist für das zweite Quartal 2020 geplant. Erste vertriebliche Akzeptanztests bei Immobiliengesellschaften und global liefernden

Maschinenherstellern ergaben vielversprechende Ergebnisse. Für mSphere sollen 2020 weitere Zielmärkte erschlossen werden.

Darüber hinaus wurde eine Version von SaleSphere entwickelt, die speziell für Messeauftritte genutzt werden kann. Die wichtigsten Vorteile der Messe-Features von SaleSphere sind:

- **Enhanced Buyer's Experience:** Stets alle Präsentationen und Produktinformationen zur Hand haben, um Interessenten auf Messen schnell und einprägsam zu überzeugen
- **Zeitnahes Follow-Up:** Kontaktberichte inklusive visueller Zusammenfassung des Kundengesprächs sofort für Marketing und Backoffice
- **verfügbar Reduktion manueller Vorgänge:** interaktive und formulargestützte Erfassung, Qualifizierung und Systemablage von Besucherinformationen reduziert fehlerträchtigen manuellen Aufwand.

Die SaleSphere-Plattform wurde außerdem 2019 um ganz neue Funktionsbereiche erweitert, insbesondere um die Angebotskonfiguration und die Bestellfassung in einem Warenkorb sowie um Formulargeneratoren. Zur Vorbereitung auf eine internationale Massenvermarktung wurde zudem das Onboarding für neue Benutzer soweit erleichtert, dass eine komplette Selbstinstallation und -konfiguration für Neukunden ermöglicht wird.

## 8 Wirtschaftsbericht

### 8.1 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 deutsche Wirtschaft befindet sich konjunkturell weiterhin in einer Schwächephase. Im Jahresschlussquartal konnte sie ihre gesamtwirtschaftliche Leistung zwar halten, aber nicht weiter ausbauen. Das Bruttoinlandsprodukt stagnierte im vierten Quartal 2019 preis-, kalender- und saisonbereinigt (+/-0,0 Prozent) gegenüber dem Vorquartal, in dem es sich aufwärts revidiert um 0,2 Prozent erhöht hatte. Nachfrageseitige Impulse blieben im vierten Quartal rar, lediglich die Investitionen in Bauten und sonstige Anlagen wurden ausgeweitet. Die privaten und staatlichen Konsumausgaben dürften ihr Niveau in etwa gehalten haben. Die Exporte und in ihrem Gefolge auch die Investitionen in Ausrüstungen wurden eingeschränkt. Das Bruttoinlandsprodukt erhöhte sich damit im Jahr 2019 insgesamt preisbereinigt um 0,6 Prozent.

Die Weltkonjunktur ist weiterhin durch die Handelskonflikte und eine schwache globale Industriekonjunktur geprägt. Der Welthandel hatte sich Stand September 2019 noch nicht belebt. Sein Volumen lag nach wie vor unter dem des Vorjahres. Auch die globale Industrieproduktion zeigt bei regionalen Unterschieden und monatlichen Schwankungen insgesamt noch keine Zeichen der Belebung. Der zusammengesetzte globale Markt-Einkaufsmanagerindex verbesserte sich im November etwas. Hierbei verzeichneten sowohl der Teilindex für die Industrie als auch für die Dienstleistungen Anstiege. Vor dem Hintergrund der aktuellen Indikatorenlage gehen die internationalen Organisationen

für das laufende und kommende Jahr von einer zwar wenig dynamischen, aber weiterhin aufwärts gerichteten Entwicklung der Weltwirtschaft aus.

### 8.2 Markt und Marktumfeld

Der IT-Markt in Deutschland wächst trotz schwächelnder Gesamtwirtschaft. International gesehen wird der heimische Markt allerdings von China, Indien und den USA langsam abgehängt. Grund ist auch der Fachkräftemangel.

Das Geschäftsklima in der Digitalbranche ist zum Jahresauftakt leicht gesunken. Der Bitkom-ifo-Digitalindex erreicht im Januar 25,3 Punkte, ein Minus von 2,2 Punkten im Vergleich zum Vormonat. Die aktuelle Geschäftslage (43,0 Punkte, +1,1) wird von den Unternehmen etwas besser bewertet, während der Saldo der Geschäftserwartungen (8,9 Punkte, -5,0) deutlich zurückgeht. Die Geschäftserwartungen liegen damit aber noch über dem Niveau der zweiten Jahreshälfte 2019.

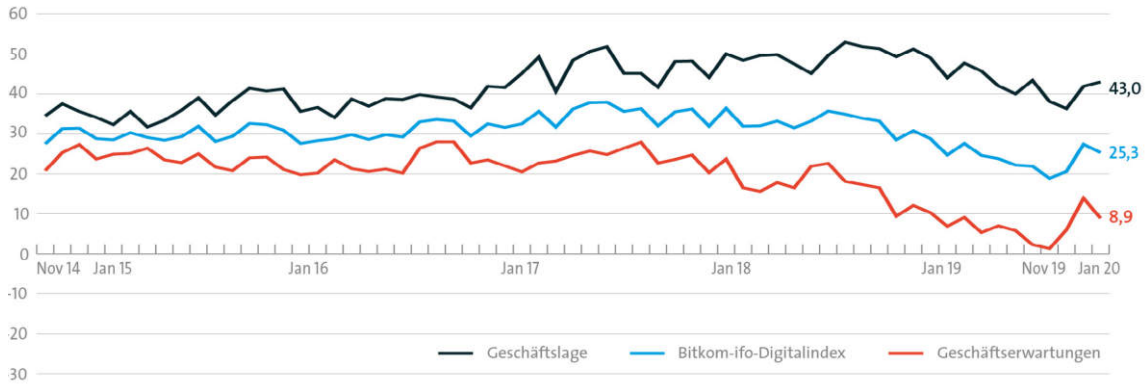
Die Preiserwartungen verharren stabil bei 15,8 Punkten, die Erwartungen an die Beschäftigungsentwicklung steigen leicht auf 32,4 Punkte (+2,8) und erreichen damit den höchsten Wert seit April 2019. Die Stimmung in der Gesamtwirtschaft hat sich ebenfalls geringfügig verschlechtert, das ifo Geschäftsklima Deutschland sank im Januar um 0,9 Punkte auf 9,7 Punkte.

Dies war auf pessimistischere Geschäftserwartungen zurückzuführen (-5,2 Punkte, -2,1). Der Indikator zur aktuellen Geschäftslage stieg hingegen leicht auf 25,8 Punkte (+0,6).



## Bitkom-ifo-Digitalindex

### Geschäftsklima, Geschäftslage und Geschäftserwartungen der ITK-Branche



Quelle: <https://www.bitkom.org/Digitalindex>

## 8.3 Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

- Erfolgreicher Abschluss eines großen Datenintegrationsprojektes**  
Für eine internationale Fondsgesellschaft kommen die Datenintegrationsplattform elastic.io und die mVISE Expert Services gemeinsam zum Einsatz und führen das Projekt im zweiten Quartal 2019 erfolgreich zu Ende.
- Aufstockung der Anteile an der elastic.io GmbH um 10 Prozent von 75,1 Prozent auf 85,1 Prozent**  
Für die noch ausstehenden Geschäftsanteile über 14,9 Prozent sind Vereinbarungen getroffen, die bis Mitte 2021 laufen.
- Erfolgreiche Partnerschaft von elastic.io**  
flowground ist im Mai 2019 live gegangen, eine erfolgreiche Partnerschaft mit einem großen deutschen Telekommunikationsunternehmen.

## 8.4 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

### 8.4.1 Gesamtdarstellung

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2019 war aus Sicht der mVISE insgesamt nicht zufriedenstellend. Zum einen lag dies an fehlenden Produktumsätzen, zum anderen aber auch an Zielverfehlungen im umsatzstärksten Bereich, den **Expert Services**. Hier konnte die zu Jahresbeginn konstant hohe Auslastung nicht durchgängig gehalten werden, was für einige Monate in einigen Bereichen zu Umsatzrückgängen führte. Der Grund für die zeitweise geringe Auslastung lag in zwei größeren Projekten, die im Frühsommer erfolgreich beendet werden konnten. Durch eine vertriebliche Neuausrichtung erreichte die Auslastungssituation im letzten Quartal wieder ein gutes Niveau.

Der Geschäftsverlauf der **elastic.io** war geprägt durch notwendige Investitionen in die Weiterentwicklung der Softwarelösung. Inputgeber ist hier ein sogenanntes Customer Advisory Board, welches gemeinsam mit den größten Kunden und Partnern durchgeführt

wird. Insbesondere durch fehlende Funktionalitäten in der iPaaS-Software konnten einige Vertriebsziele nicht erreicht werden. In den letzten Jahren trug die elastic.io GmbH aber wesentlich zur positiven Gesamtentwicklung des mVISE-Konzerns bei. Durch die Ende 2018 ausgeweitete Partnerschaft mit Magic hat die Gesellschaft einen starken internationalen Partner an ihrer Seite, der sich maßgeblich an der Produktweiterentwicklung beteiligt. Die Partnerschaft mit Magic sieht hierbei noch ein Investitionsbudget über 1,5 Mio. EUR für die nächsten Jahre vor.

Auch die zweite Softwarelösung **SaleSphere** konnte ihre vorgenommenen Ziele nicht erreichen. Hier war vor allem die fehlende Windowsversion ein Hauptgrund für fehlende Abschlüsse, da die potenziellen Kunden überwiegend Microsoft als Betriebssystem einsetzen. Die Windowsversion für SaleSphere wurde in Auftrag gegeben und planmäßig im ersten Quartal 2020 fertiggestellt.

Die Zielverfehlung in allen drei Bereichen führte zu einer Verfehlung im Umsatz und im Ergebnis – die ambitionierten Ziele für 2019 konnten daher nicht erreicht werden. Trotz eines sehr starken letzten Quartals mündete diese Entwicklung in die Prognoseanpassung Ende Dezember 2019.

Auch wenn das Jahr 2019 nicht zu den erfolgreichsten der mVISE gehörte, waren zum einen die vertriebliche Neuausrichtung im Bereich Expert Services und zum anderen die Investitionen in unsere Produkte notwendig, um gestärkt in die kommenden Jahre zu gehen.

## 8.4.2 Ertragslage

### Auftragslage und -entwicklung

Insgesamt verblieb der **Auftragseingang** im Geschäftsjahr 2019 mit 21,3 Mio. EUR (2018: 24,6 Mio. EUR) deutlich unter dem Vorjahreswert. Der überwiegende Teil des Auftragseingangs ist dem Bereich Expert

Services zuzuordnen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (sog. Book-to-Bill-Ratio) lag zum Stichtag bei rund 1, was unterstreicht, dass das Umsatzniveau durch nachkommende Auftragseingänge gehalten werden kann. 2020 startete in den ersten Wochen des Jahres zudem mit deutlich erhöhtem Auftragseingang, was uns hinsichtlich der Erreichung unserer Ziele positiv stimmt.

Der **Auftragsbestand** der mVISE lag zum Ende des Geschäftsjahres 2019 mit 5,3 Mio. EUR deutlich über dem Vorjahreswert (31. Dezember 2018: 4,0 Mio. EUR). Davon waren 80 Prozent (2018: 70 Prozent) dem Bereich Expert Services zuzuordnen, während die übrigen 20 Prozent auf das Geschäftsfeld Produkte entfielen (2018: 30 Prozent). Im Bereich Expert Services konnte der hohe Auftragsbestand insbesondere im vierten Quartal durch zahlreiche Auftragsverteilungen für das erste Quartal 2020 generiert werden. Im Bereich der Produkte liegen insbesondere für elastic.io viele Beauftragungen für die kundenspezifische Weiterentwicklung der Plattform vor, insbesondere von den Kunden, die Partnerschaften mit elastic.io unterhalten.

### Umsatzentwicklung und Gesamtleistung

Der Konzernumsatz lag im Geschäftsjahr 2019 bei 21,5 Mio. EUR (2018: 22,5 Mio. EUR). Die Umsätze im Bereich Expert Services beliefen sich auf 19,8 Mio. EUR (2018: 19,7 Mio. EUR) und erfuhren somit einen leichten Anstieg. Im Produktbereich ging der Umsatz auf 1,7 Mio. EUR (2018: 2,8 Mio. EUR) zurück, da Umsatzerlöse mit dem Kunden Magic wie im letzten Jahr planmäßig ausblieben. Unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen sowie der aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 1,7 Mio. EUR ergibt sich für das Geschäftsjahr 2019 eine leicht gesunkene Gesamtleistung in Höhe von 23,1 Mio. EUR (2018: 24,0 Mio. EUR).

### Entwicklung der Aufwendungen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Aufwand für bezogene Fremdleistungen auf 8,2 Mio. EUR (2018: 7,3 Mio. EUR). Die Gründe für die Ausweitung waren zum einen Kundenprojekte im Bereich Expert Services, die mit externen Ressourcen besetzt werden mussten, und zum anderen Investitionen in die Weiterentwicklung der Produkte. Der Anstieg der Fremdleistungen wurde allerdings teilweise – wie nachfolgend dargestellt – durch eine Reduzierung der Personalaufwendungen kompensiert.

Die Personalkosten reduzierten sich durch rückläufige Mitarbeiterzahlen und Personalkosteneinsparungen auf 10,5 Mio. EUR (2018: 11,1 Mio. EUR). Die Personalkostenquote reduzierte sich leicht auf 45,4 Prozent (2018: 49,2 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen summierten sich auf 3,7 Mio. EUR (2018: 4,2 Mio. EUR). Darunter fielen im Wesentlichen Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten, Werbe- und Reisekosten, Kapitalmarktkosten sowie die Kosten für Rechtsberatung und andere Beratungsleistungen. Der überwiegende Teil der Kostenpositionen konnte gegenüber dem Vorjahr reduziert werden – eine Ausweitung der Kosten fand im Bereich Raum- und IT-Kosten statt.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen im Geschäftsjahr 2019 bei 1,1 Mio. EUR (2018: 1,2 Mio. EUR). Weiterhin wurde eine Abschreibung auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens über 0,2 Mio. EUR vorgenommen. Hintergrund war hier ein Buchverlust durch die vorzeitige Rückführung eines bedingten Darlehens aus dem Verkauf der Just Intelligence GmbH im Jahr 2018.

### Forschung und Entwicklung

Die Investitionen für Forschung und Entwicklung betragen im Berichtszeitraum 1,7 Mio. EUR (2018: 1,4 Mio. EUR). Die

Entwicklungstätigkeiten konzentrierten sich dabei hauptsächlich auf die Weiterentwicklung der Integrationsplattform der elastic.io sowie auf neue Funktionalitäten der eigenentwickelten Softwarelösung SaleSphere.

### Ergebnisentwicklung

Im Vergleich zum Vorjahr fiel das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) im Berichtszeitraum auf 1,4 Mio. EUR nach 2,5 Mio. EUR im Vorjahr. Die EBITDA-Marge belief sich somit auf 6,4 Prozent (2018: 10,9 Prozent). Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) im Geschäftsjahr 2019 reduzierte sich vor Adjustierungen auf 0,1 Mio. EUR (2018: 1,3 Mio. EUR) aufgrund fehlender Lizenz- und Beratungsumsätze. Dies führt zu einer relativen EBIT-Marge von 0,4 Prozent (2018: 5,8 Prozent). Das adjustierte EBIT betrug 0,4 Mio. EUR bei einer relativen EBIT-Marge von knapp 2 Prozent. Das EBIT wurde um Buchverluste und Abwertungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Just Intelligence GmbH in Höhe von 0,2 Mio. EUR bereinigt. Darüber hinaus wurden periodenfremde Aufwendungen für das im Jahr 2019 gezahlte Earnout an die SHS VIVEON über 0,1 Mio. EUR bereinigt.

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf -0,3 Mio. EUR (2018: -0,4 Mio. EUR), sodass sich das Konzernergebnis vor Steuern auf -0,3 Mio. EUR (2018: 1,0 Mio. EUR) belief. Unter Berücksichtigung eines Steueraufwands aus der Veränderung der latenten Steuern ergab sich ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von -0,3 Mio. EUR (2018: 1,2 Mio. EUR).

### 8.4.3 Vermögenslage

#### Kurzfristiges Vermögen

Zum 31. Dezember 2019 beliefen sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf 5,4 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 6,6 Mio. EUR).

Diese betrafen im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und beliefen sich auf 5,0 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 5,1 Mio. EUR). Sie resultieren aus abgerechneten Projekten zum Jahresende.

#### **Langfristiges Vermögen**

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum Bilanzstichtag 10,0 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 9,2 Mio. EUR).

Dabei erhöhten sich die immateriellen Vermögensgegenstände auf 9,8 Mio. EUR (2018: 9,1 Mio. EUR) im Wesentlichen durch Investitionen in die Produkte elastic.io und SaleSphere. Die Geschäfts- oder Firmenwerte betragen zum Bilanzstichtag 5,0 Mio. EUR (2018: 5,6 Mio. EUR) und verringerten sich durch die planmäßigen Abschreibungen.

#### **Kurzfristiges Fremdkapital**

Zum 31. Dezember 2019 belief sich das kurzfristige Fremdkapital auf 6,7 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 7,0 Mio. EUR). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen blieben mit 1,8 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 1,8 Mio. EUR) im Vergleich zum Vorjahr konstant. Die Zinsverbindlichkeiten aus den ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen waren ebenso unverändert hoch und lagen bei 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 0,1 Mio. EUR).

Die mVISE AG konnte in den letzten Jahren mehrere Finanzierungslinien bei Kreditinstituten vereinbaren. Die Kreditlinien wurden u.a. benötigt, um Kaufpreiszahlungen und Vorfinanzierungseffekte (Working Capital) zu finanzieren. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen zum Jahresende 3,8 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 3,4 Mio. EUR).

Verbindlichkeiten und Rückstellungen blieben gegenüber dem Vorjahr hinsichtlich ihrer Höhe und Zusammensetzung im Wesentlichen unverändert.

#### **Langfristiges Fremdkapital**

Zum 31. Dezember 2019 belief sich das langfristige Fremdkapital auf 6,1 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 6,4 Mio. EUR). Das langfristige Fremdkapital besteht aus den im Jahr 2017 ausgegebenen Wandelanleihen sowie Investitionsdarlehen. Im Juni 2019 erfolgte eine anteilige Wandlung der Anleihen 17/20 über 700 TEUR in 186.666 Stückaktien, was die Reduzierung des langfristigen Fremdkapitals begründet. Weiterhin wurden die im März 2020 fälligen Anleihen (17/20) über 2.300 TEUR um zwei Jahre bis zum März 2022 verlängert. Die Anleihen 17/22 sind unverändert im September 2022 (3,4 Mio. EUR) fällig.

#### **Eigenkapital**

Das Eigenkapital des mVISE-Konzerns stieg zum 31. Dezember 2019 auf 6,3 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 6,0 Mio. EUR). Dabei betrug das Grundkapital 8,9 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 8,5 Mio. EUR) und die Kapitalrücklage 14,3 Mio. EUR (2018: 14,0 Mio. EUR). Der Anstieg des gezeichneten Kapitals ergab sich durch die Ausübung von Bezugsrechten aus einem Aktienoptionsprogramm, welches im Jahr 2015 begeben wurde, sowie aus der Wandlung von Wandelanleihen.

Der im Jahr 2019 stattgefundenen Anteils-erwerb über 10 Prozent an der elastic.io GmbH wurde als Kapitalvorgang erstkonsolidiert.

### **8.4.4 Finanzlage**

#### **Kapitalflussrechnung und Liquidität**

Gegenüber dem Vorjahr verminderte sich der Zahlungsmittelzufluss aus operativer Tätigkeit vor Berücksichtigung von Finanzierungseffekten (operativer Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor Working Capital) aufgrund des rückläufigen Periodenergebnisses und lag zum Ende des Berichtsjahres bei 1,2 Mio. EUR (2018: 2,9 Mio. EUR). Hierin enthalten sind auch zahlungsunwirksame Aufwendungen aus Abschreibungen auf das Umlaufvermögen über 0,2 Mio. EUR

(2018: 0,4 Mio. EUR) durch die vorzeitige Rückführung des bedingten Darlehens der ehemaligen Tochtergesellschaft Just Intelligence GmbH.

Die Abnahme der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sowie die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, bei nur geringfügig veränderten Rückstellungen, führten zu einem gegenüber dem Vorjahr verbesserten operativen Cashflow von insgesamt 1,6 Mio. EUR (2018: -0,6 Mio. EUR).

Im Berichtsjahr erfolgten erneut erhebliche Investitionen in das Anlagevermögen der Gesellschaft. Im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände flossen über 1,7 Mio. EUR (2018: 1,5 Mio. EUR) in die Weiterentwicklung der Produkte SaleSphere und elastic.io. Eine letzte Kaufpreistranche über 0,2 Mio. EUR wurde zusätzlich gegenüber der SHS VIVEON AG fällig, sodass insgesamt 1,9 Mio. EUR (2018: 4,2 Mio. EUR) für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen anfielen. Im Vorjahresvergleich reduzierten sich die Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen deutlich, da im Vorjahr der überwiegende Teil der Kaufpreiszahlungen für den Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG geleistet wurden.

Die Sachanlageinvestitionen liegen mit 0,1 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (2018: 0,1 Mio. EUR).

In Summe betrug der Cashflow aus Investitionstätigkeit -2,0 Mio. EUR nach -4,4 Mio. EUR im Vorjahr.

Der Nettozahlungsmittelfluss aus Finanzierungstätigkeit summierte sich im Geschäftsjahr 2019 auf 0,3 Mio. EUR (2018: 2,7 Mio. EUR). Im Vorjahr wurden die Banklinien deutlich zur Finanzierung der Kaufpreiszahlungen aus den Akquisitionen sowie zur Vorfinanzierung des Working Capital ausgeweitet. Weiterhin gab es im Jahr 2019 die vorzeitige Rückführung eines bedingten Darlehens durch die ehemalige

Tochtergesellschaft Just Intelligence GmbH. Außerdem erfolgten Kaufpreiszahlungen für die Aufstockung der Anteile an der elastic.io GmbH in Höhe von 0,4 Mio. EUR.

Somit ergab sich für das Geschäftsjahr 2019 insgesamt ein nahezu ausgeglichener Gesamt-Cashflow in Höhe von -0,1 Mio. EUR (2018: -2,4 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 31. Dezember 2019 ebenfalls nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr auf 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 0,2 Mio. EUR).

### **Finanzmanagement**

Das Finanzmanagement der mVISE hat es sich zum Ziel gesetzt, jederzeit über ausreichende Liquiditätsreserven zu verfügen, finanzielle Risiken zu minimieren und die finanzielle Flexibilität zu sichern. Basis für die Liquiditätssicherung ist eine integrierte Finanz- und Liquiditätsplanung. Die mVISE bezieht grundsätzlich alle konsolidierten Tochterunternehmen in diese Planung mit ein. Basis der operativen Planung ist die längerfristige Liquiditätsprognose, wobei kurz- und mittelfristige Prognosen monatlich aktualisiert werden. Die operative Geschäftstätigkeit der Bereiche und der daraus resultierende Mittelzufluss stellen die Hauptliquiditätsquelle dar. Zur Sicherung der Liquidität nutzt der mVISE-Konzern zudem verschiedene interne und externe Finanzierungsinstrumente und arbeitet mit verschiedenen Banken zusammen, die mit Kreditzusagen zur Verfügung stehen. Mit der verfügbaren Kapitalausstattung und den getroffenen Finanzierungsmaßnahmen hat die mVISE nach Überzeugung des Vorstands die künftige Finanzierung des Konzerns sichergestellt. Die Gesellschaft war im Geschäftsjahr 2019 jederzeit in der Lage, ihren finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.



# 9 Risiko- und Chancenbericht

## 9.1 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 haben oder durch deren Auftreten die Erreichung von gesteckten Zielgrößen gefährdet wird. Die Geschäftstätigkeit der mVISE ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. 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.

Die mVISE hat ein Risikomanagement- und Kontrollsystem installiert, um Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden, frühzeitig zu erkennen. Die Überprüfung von relevanten Geschäftsrisiken sowie deren wirtschaftliche Auswirkungen werden periodisch durch das Management bewertet. Die festgestellten Risiken werden in Risikoklassen eingeteilt und fließen in die strategische Unternehmensplanung ein. Wesentliche Geschäftsentscheidungen werden 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 des Konzerns eingebunden.

## 9.2 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) hat der deutschen Konjunktur für das kommende Jahr eine weitere Talfahrt prognostiziert. Die Wirtschaftsleistung wird demnach in Deutschland 2020 um nur 0,4 Prozent wachsen, so die OECD in ihrer jährlichen Wirtschaftsprognose. Anhaltende Spannungen im Welthandel führten im gesamten Euroraum zu einem Konjunkturabschwung. Am stärksten davon betroffen seien Deutschland und Italien wegen ihrer Abhängigkeit von der verarbeitenden Industrie. Staaten wie Frankreich oder Spanien, die sich stärker auf die Inlandsnachfrage stützten, konnten laut den OECD-Angaben der Konjunkturverlangsamung bisher besser standhalten.

Die aktuelle Corona-Krise kann ganz wesentliche Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung von mVISE haben. mVISE arbeitet überwiegend mit Großkunden mit hervorragender Bonität und erfolgreichem Geschäftsmodell zusammen. Nichtsdestotrotz kann es auch bei diesen Großkunden zu Budgetkürzungen kommen.

### **Markt und Wettbewerb**

Der zunehmende Wettbewerb speziell bei den großen Kunden in den Branchen Telekommunikation und Finanzdienstleistungen erzeugt einen stetigen Druck auf das Preisniveau. Sinkende Preise können Auswirkungen auf das Ergebnis haben.

Verzögerungen von Zahlungseingängen sowie Insolvenzen von Kunden können zu Zahlungsausfällen führen und haben einen direkten Einfluss auf das Ergebnis und den Cashflow der mVISE. Daher ist mVISE Mitglied der Creditreform, um negative Bonitätsentwicklungen bei Kunden zeitnah nachzuhalten.

### **Innovationsmanagement**

Die Weiterentwicklung und Markttablierung der Produkte SaleSphere und elastic.io erfordern ein hohes finanzielles Engagement. Der für 2020 und die Folgejahre erwartete Ergebnisbeitrag aus diesen Investitionen ist in hohem Maße von der Marktreife der Produkte abhängig. Die Produkte des mVISE-Konzerns bieten umfassende Funktionalitäten und Mehrwerte. Die stetig steigende Komplexität bedeutet gleichzeitig auch steigende Risiken bei Produktentwicklungen. Zudem besteht die Gefahr, dass neue Features der Produkte bei der Auslieferung bislang unbekannt oder nicht entdeckte Fehler enthalten. Das Beheben solcher Fehler kann erhebliche Ressourcen in Anspruch nehmen und dadurch zu höheren Kosten und gleichzeitigen Verzögerungen bei weiteren Produktveröffentlichungen führen. Verzögerungen oder Qualitätsprobleme lassen sich nicht vollständig ausschließen. Diese können die Marktakzeptanz der Produkte beeinträchtigen, die Marktstellung gefährden und die wirtschaftliche Entwicklung negativ beeinflussen.

### **Personalrisiko**

Für mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Es besteht das Risiko, dass wichtige Knowhow-Träger das Unternehmen verlassen. Gleichzeitig kann sich die Neueinstellung von geeigneten Personen schwierig und langwierig gestalten. Mit dem zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Experten wird es schwieriger, Mitarbeiter zu gewinnen. Dies könnte das Personalwachstum hemmen.

### **Projektrisiko**

Die mVISE 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**

Für die Gewinnung von margenträchtigen Entwicklungsprojekten ist es erfolgskritisch, auch kurzfristige Abwicklungen kompetent anbieten und umsetzen zu können. Sowohl für den Bereich Expert Services als auch in Teilen der Produktentwicklung ergibt sich daraus der Bedarf nach einer Abdeckung kurzfristiger Lastspitzen durch kompetente und zuverlässige Partner. Kommt es bei der Bereitstellung solcher Ressourcen zu starken Verzögerungen oder ist die Qualität der gelieferten Leistung nicht ausreichend, könnte dies nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Um dieses Risiko zu minimieren, arbeitet die Gesellschaft mit mehreren bewährten Partnern zusammen und führt diese während der Projekte sehr eng.

## Finanzielle Risiken

Unter Berücksichtigung der zum Jahresende verfügbaren liquiden Mittel bestehen theoretische Risiken, dass der im Geschäftsjahr 2020 erwartete operative Cashflow nicht zu dem erwarteten Zeitpunkt entsteht. Eine Ausweitung der Finanzausstattung könnte zusätzliche externe Finanzierungsbausteine erforderlich machen, um die notwendigen Maßnahmen in dem geplanten Umfang und in der geplanten Zeit umsetzen zu können. Hierfür wurde ein Konzept aus Eigenkapital- und Fremdkapitalmaßnahmen erstellt, das im Geschäftsjahr 2020 im Bedarfsfall umgesetzt werden kann. Hier ist insbesondere eine an den gestiegenen Umsatz angepasste Kreditlinie angedacht. Weitere Kapitalmaßnahmen sind aktuell nicht geplant.

## 9.3 Chancenmanagement

Die für mVISE relevanten Märkte unterliegen einem ständigen Wandel, durch den sich laufend neue Chancen ergeben können. Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg der mVISE 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 mVISE 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 mVISE ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an.

## 9.4 Chancen

Nachfolgend werden die bedeutendsten Chancen der mVISE 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 ständig weiterentwickeln. Gleichzeitig können sich aus diesen Entwicklungen auch neue Chancen ergeben.

### Zunehmende Digitalisierung

Daten und Informationen sind das Öl des digitalen Zeitalters. Industrie- und Service-roboter sowie intelligente Algorithmen werden zu einem entscheidenden Produktionsfaktor. Diese Entwicklungen verändern nachhaltig die Art und Weise der klassischen Wertschöpfung. Gleichzeitig schaffen sie aber auch vollkommen neue Möglichkeiten unternehmerischer Wertschöpfung und beeinflussen damit Branchen- und Marktstrukturen. Die Digitalisierung birgt große gesellschaftliche Chancen und eröffnet enorme Potenziale für zusätzliche Wertschöpfung. Dabei sind die Unternehmen in erster Linie gefordert, offen, flexibel und innovativ ihre Geschäftsmodelle zu hinterfragen und neue zu entwickeln. Die Technologieführer in den Branchen widmen sich mit groß angelegten Forschungs- und Entwicklungsprojekten der Weiterentwicklung intelligenter Steuerungssysteme mithilfe mobiler Technologien und sicherer und flexibler Infrastrukturen.

Enterprise-Mobility-Konzepte und -Programme sind in vielen Unternehmen aller Größenordnungen zentrale Bestandteile der Zukunftsstrategie und der IT-Budgets. In Kombination mit flexiblen Cloud-Technologien und robusten Sicherheitskonzepten wird Enterprise Mobility zudem für viele Unternehmen erst wirklich seriös umsetzbar. 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. Virtualisierung und speziell Cloud-Technologien gelten derzeit als maßgebliche Lösungsstrategien, sind jedoch in vielen Unternehmen noch in einer Startphase. mVISE verfügt mit seinem aktuellen Portfolio über ein auf dem deutschen IT-Dienstleistungsmarkt derzeit einzigartiges Angebot zur Bewältigung dieser Herausforderungen. mVISE begleitet darüber hinaus mit seinen umfangreichen und langjährigen Erfahrungen in Cloud-Projekten, seine Kunden bei der sicheren Entscheidungsfindung und der konsequenten Umsetzung der richtigen Cloud-Strategie. So konnte mVISE bereits eine Reihe innovativer Projekte gewinnen. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns in Zukunft entsprechend positiv beeinflussen.

#### **Steigende Sensibilisierung für IT-Security**

Wenn Cyberangriffe das Geschäft schädigen, dann sind vorangegangene technologische Neuerungen schnell unwirksam. Damit der Prozess der Digitalisierung auch gelingt, wird die IT-Security gleichermaßen zur Herausforderung. Ihre Aufgabe ist es, durch Digitalisierung geschaffene Dienstleistungen, Prozesse und Produkte vor Datendiebstählen und Sabotageakten zu schützen. Und das in leichter und einfacher Anwendung für die Beschäftigten bei steigender Anzahl von immer raffinierteren Hackerangriffen. Besonders vor dem Hintergrund steigender Nutzung von internen und externen Cloud-Diensten stellt sich die Frage nach einer transparenten und sicheren Anwendung. Doch genau darin liegt auch die Herausforderung. Bei der Absicherung der eigenen IT ist ein durchdachtes Konzept wichtig, anstatt nur einzelne Maßnahmen durchzuführen. So ergibt sich ein engmaschiges Sicherheitsnetz ohne Lücken, über die ein Angreifer in das System eindringen könnte. mVISE hat ein

entsprechendes internes Konzept erstellt und passt dieses kontinuierlich an neue Gegebenheiten an.

Nicht zuletzt bedeutet dies Sicherheit für die Endkunden der Unternehmen, deren verständliches Ansinnen es ist, eine Vertrauensbasis bei der Nutzung mobiler Technologien zu erhalten. mVISE ist als Mobility-Pionier und Security-Spezialist der ideale Partner, dieses Vertrauen durch schlüssige Konzepte herzustellen. So hat mVISE bereits in den vergangenen Jahren schon viele Workshops zu diversen Themen aus dem Bereich Security angeboten und wird dies auch weiterverfolgen, um Neukunden zu gewinnen und die Wahrnehmung am Markt zu erhöhen. Das zunehmende Interesse an IT-Sicherheit, auch getrieben durch mediale Aufmerksamkeit, und die in der Folge wachsende Nachfrage ziehen auch einen zunehmenden Wettbewerb nach sich. Dieser ist bei der Bewertung der Chancen mit zu berücksichtigen.

#### **Zunehmende Verzahnung von eigenen Produkten und IT-Expert Services**

Im Bereich der IT-Expert Services liegt der Hauptfokus auf der Auslastung und der Tagesrate. Insbesondere wenn IT-Expert Services im Verbund mit eigenen Produkten bei Kunden zum Einsatz kommen, ist zum einen der Nutzen des Kunden höher zu bewerten, und zum anderen ist der Kunde auch bereit, diesen Mehrwert zu honorieren. Daher liegt das Hauptaugenmerk auf der Etablierung komplexer Angebots-situationen bei Kunden, mit entsprechend steigenden Tagessätzen.

#### **Fokussierung auf Großaufträge**

Die mVISE fokussiert sich im Bereich Expert Services zunehmend auf margenträchtige Zukunftsthemen und großvolumige Projekte. Wichtige Bestandskunden sind inzwischen dieser Strategie gefolgt und haben mVISE in strategische Projekte involviert und beauftragt.

Mit dem Abschluss werthaltiger Rahmenverträge mit großen Kunden und entsprechender Beauftragung von Großprojekten hat der Geschäftsbereich Expert Services eine ausgezeichnete Basis für eine kontinuierliche Umsatz- und Ertragssteigerung geschaffen.

Die exzellente vertriebliche Positionierung bei diesen Kunden sichert die Beauftragung der internen Spezialisten und erlaubt deutliche Skalierungen des Geschäfts mit Unterstützung von externen Partnern. Entsprechend kann der weitere Ausbau dieses Bereichs auf Basis starker Key-Accounts 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 verspricht die Vermarktung als White-Label-Lösung neue Zielmärkte und Neukunden. Die territoriale Ausbreitung wird dadurch immer weiter vorangetrieben. Durch die Nachfrage der Kunden wurde das Produkt im letzten Jahr immer weiter internationalisiert und ist nun für einen deutlich breiteren Markt von Interesse. elastic.io hat Partnerschaften mit namhaften Marktteilnehmern wie der Deutschen Telekom und Magic und profitiert von der bestehenden Kundenbasis dieser Unternehmen.

Auch im Bereich des Produkts 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. Die neu geschaffene Plattform mSphere, die eine Ausprägung von SaleSphere ist, digitalisiert nicht nur den Vertrieb, sondern alle Prozesse, die digital abgebildet werden können. Als Beispiel sei hier das enthaltene Messe-Feature erwähnt.

Dieses Feature richtet sich speziell an die Bedürfnisse der Teilnehmer einer Messe, die alle Kontakte, Visitenkarten und Gesprächsprotokolle vereinen möchten. Ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung des gesamten Produkts SaleSphere ist die Windowsfunktionalität, die eine deutlich größere Nutzergruppe adressiert und hohes Absatzpotenzial in sich birgt.

Entsprechend kann die erfolgreiche Weiterentwicklung der Produkte mit den bestehenden Partnerschaften und den neuen Funktionalitäten die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

### **Bündelung der Marketingaktivitäten**

Zum Anfang des Jahres 2020 wurde in der mVISE ein konzernweites Marketing eingeführt. Hier steht weniger die Kostensenkung im Fokus, sondern mehr die Etablierung von Reichweite und Bekanntheit im Vordergrund. Die Erstellung und Erklärung der Produkte über sogenannte Use Cases macht die Digitalisierung greifbarer und bringt den Kunden den Nutzen unserer Produkte näher. Kampagnen und Online-Marketingaktivitäten erhöhen die Reichweite und begründen neue Kunden und Branchen. Entsprechend kann die erfolgreiche Neuausrichtung des Marketings die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

### **Anorganisches Wachstum**

Neben organischen Wachstumsmöglichkeiten verfolgt die mVISE auch Chancen im Rahmen von Kooperationen oder Übernahmen. mVISE erwarb in den letzten Jahren die Mehrheitsanteile an der elastic.io GmbH, Bonn, und konnte einen Teilbereich der SHS VIVEON AG übernehmen. Synergieeffekte bestehen unter anderem bei der Produktentwicklung und der Kapazitätssteuerung. Im administrativen Bereich ist die Gesellschaft schlagkräftig aufgestellt, was weitere Synergieeffekte im Bereich Marketing und Vertrieb sowie in den Bereichen Finance, HR und IT mit sich bringt.

Weiteres anorganisches Wachstum ist für das Geschäftsjahr nicht im Fokus der mVISE. Dennoch sondiert der Vorstand der mVISE beständig interessante Kooperationsmöglichkeiten und führt Gespräche mit potenziellen Partnern zur komplementären Ergänzung des mVISE-Konzerns. Die erfolgreiche Durchführung weiterer Zukäufe würde dazu beitragen, die bisher erreichte Marktposition der mVISE auszubauen und könnte entsprechend die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

## 9.5 Einschätzung des Managements zur Gesamtrisiko- und Chancensituation

Bei einer zusammenfassenden Betrachtung der Chancen und Risiken, die die Entwicklung des Konzerns beeinflussen könnten, kommt der Vorstand zu einer positiven Einschätzung. Es besteht in den beiden Geschäftsbereichen Expert Services sowie Produkte hinreichendes Chancenpotenzial, um auch in Zukunft ein Wachstum der Gesellschaft generieren zu können. Das operative Management des Konzerns agiert risikobewusst und ergreift durchgängig Maßnahmen zur Vermeidung von Risikopotenzial. Parallel dazu wird die Nutzung der vorhandenen und zukünftigen Chancen mit einer Vielzahl von Aktivitäten vorangetrieben.

Die aktuelle weltweite Corona-Krise kann jedoch wesentliche Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung von mVISE im Jahr 2020 haben. mVISE arbeitet überwiegend mit Großkunden mit hervorragender Bonität und erfolgreichem Geschäftsmodell zusammen. Nichtsdestotrotz kann es auch bei diesen Großkunden zu Budgetkürzungen kommen, was in fehlenden Lizenzumsätzen und Unterauslastung der Berater münden kann.

Im Geschäftsjahr 2020 erwartet mVISE aufgrund einer verbesserten Auslastung im Bereich der Expert Services und durch deutlich stärkere Lizenzerlöse ein Umsatzwachstum um 12 bis 18 Prozent gegenüber dem Geschäftsjahr 2019 bei einer EBITDA-Marge von 14 bis 18 Prozent. Um diese Guidance zu erreichen, wird der Fokus unter anderem auf einer stärkeren Verzahnung von Produkten und Expert Services sowie auf einer Steigerung der Tagessätze liegen. Die Optimierung und Ausweitung des Marketings und des Vertriebs sind weitere wesentliche Bausteine. Erste positive Frühindikatoren sind der deutlich erhöhte Auftragseingang zu Beginn des Jahres 2020 im Vergleich zum Vorjahr sowie eine gute Auslastungssituation im ersten Quartal.

# 10 Prognosebericht

## 10.1 Entwicklungen in den Geschäftsfeldern

Das Portfolio der mVISE zeichnet einerseits eine sehr enge Verzahnung zwischen den Produkten und Expert Services und andererseits auch zwischen den Produkten untereinander aus. So ergänzt SaleSphere sehr gut die Lösungen und Dienstleistungen im Bereich der Datenvisualisierung. Die iPaaS-Plattform von elastic.io unterstützt das Beratungsangebot im Rahmen von Integrationsprojekten. Darüber hinaus nutzt die Lösung von SaleSphere die iPaaS-Plattform von elastic.io ihrerseits für ihre Integrationen mit anderen Softwarelösungen.

Im letzten Jahr konnten einige größere Projekte mit gemischten Beraterteams aus beinahe allen Bereichen des mVISE-Konzerns umgesetzt werden. Hier konnten die Synergien zum Tragen kommen und den Kunden konnten zum Teil äußerst komplexe Projekte aus einer Hand angeboten werden. Generell bestehen unter den Gesellschaften wechselseitige Verzahnungen und die Mitarbeiter werden flexibel in den jeweiligen Projekten eingesetzt.

### Expert Services

mVISE konnte im Geschäftsjahr 2019 insgesamt 19 Neukunden gewinnen. Die Auslastung war im Sommer rückläufig, da einige große Projekte einen erfolgreichen Abschluss fanden, ohne dass ein Anschlussprojekt vorhanden war. Im Herbst erreichte die Auslastung jedoch wieder Normalniveau.

Die weiterhin hohe Nachfrage unserer Kunden nach sehr speziellem Knowhow hat in der Vergangenheit zu einem hohen Fremdleistungsanteil geführt, um alle Aufträge bedienen zu können. Ziel für das Jahr 2020 ist es, dieses Knowhow in der mVISE aufzubauen und die Anzahl

der eigenen Experten durch gezieltes Recruiting zu erhöhen. Dieser Effekt soll die extern eingekauften Fremdleistungen bei gleichbleibendem Umsatz perspektivisch reduzieren und damit zu einer Steigerung der Rentabilität führen.

Weiterhin liegt der Fokus unverändert auch auf der Steigerung der Tagessätze durch das Angebot komplexer Lösungen bzw. Projekte, insbesondere im Verbund mit unseren Produkten.

Insgesamt geht der Vorstand von einer Umsatzsteigerung im Bereich Expert Services aus. Erfolgskritisch für die Erreichung dieses Ziels ist eine gut gefüllte Vertriebspipeline, die Gewinnung von exzellenten IT-Experten, die weitere Optimierung der Tagessätze und eine konstant hohe Auslastung in allen Bereichen.

### Produkte

Nachdem mVISE in den vergangenen fünf Jahren stark in den Aufbau des Produktportfolios investiert hat, sollen nun entsprechende Erträge generiert werden. mVISE setzt hier verstärkt auf starke Partner, Reselling-Modelle und eigenes Marketing. Die Produkte wurden im Rahmen der Anforderungen von Kunden und Partnern weiterentwickelt, um diese als führende Lösungen in ihrem Segment der digitalen Transformation zu etablieren.

Der Fokus von **elastic.io** liegt in der Durchdringung des stark wachsenden Markts für iPaaS-Lösungen. Die Durchdringung soll nicht nur mit der Software unter eigenem Namen geschehen, sondern auch durch die Vermarktung von White-Label-Lösungen über Partner. Durch die Zusammenarbeit mit den Partnern wird das Produkt kontinuierlich weiterentwickelt. Für die Kernsoftware elastic.io wird die Weiterentwicklung des Produkts durch ein Gremium bestehend aus Partnern (wie Magic) und verschiedenen

elastic.io-Kunden vorangetrieben. Das Gremium agiert hier als Inputgeber für die zukünftige Produkt-Roadmap. Daneben planen wir weiterhin kundenspezifische Entwicklungen auf Wunsch unserer Kunden umzusetzen, die letztendlich nicht nur vom Kunden bezahlt werden, sondern auch in die Kernsoftware einfließen und somit das Produkt verbessern und kommerziell erweitern. Das Anwendungsspektrum der Software soll somit weiter ausgebaut werden. Im Kapitel 6.1.4 Forschung und Entwicklung können die Details zu den Entwicklungen im Jahr 2019 nachgelesen werden. Für das Jahr 2020 plant die Gesellschaft auf dieser Basis Neukunden zu gewinnen und die bestehenden Kunden weiter zu durchdringen und auszubauen. Dies wird mit einer leichten Kostensteigerung einhergehen, die in zusätzlichen Entwicklungs- und Vertriebsaufwänden begründet ist.

Beim eigenentwickelten Produkt **SaleSphere** hat die Weiterentwicklung der Software mehr Zeit benötigt als ursprünglich geplant. In 2019 wurden signifikante Erweiterungen entwickelt, vertriebliche Voraussetzungen geschaffen und organisatorische Maßnahmen durchgeführt, die eine erheblich verbesserte Marktpositionierung in 2020 erwarten lassen. Im Jahr 2019 konnten zahlreiche Technologie- und Vertriebspartnerschaften geschlossen werden, wie zum Beispiel mit Riversand, Telekom Deutschland, OpusCapita, eggheads und AriBis. Nach Herstellung der jeweils erforderlichen technologischen Integration in 2019, erwarten wir nun in 2020 eine Steigerung der Lizenzumsätze durch die gemeinsame Vermarktung – regional wie international. Mit der neuen Windowsversion und dem Schwesterprodukt mSphere werden ab Beginn des zweiten Quartals 2020 weitere Zielgruppen erschlossen. Die Kundennachfrage war bereits in 2019 hoch, sodass eine erfolgreiche Vermarktung schon in 2020 zu erwarten ist. Die Herstellung einer komplett im Self Service durch Kunden zu installierenden Version erlaubt in 2020 zudem den Eintritt in den internationalen

Massenmarkt. Nachdem für den US-amerikanischen Markt für Sales Enablement nach Analystenaussagen eine Fortsetzung des bereits in den vergangenen Jahren überproportional steigenden Umsatzes prognostiziert wurde, gilt dies nun mit drei- bis vierjähriger Verspätung auch für Europa.

Mit der Gründung einer eigenen Gesellschaft und der Auslagerung der Geschäfts- und Entwicklungstätigkeit aus der mVISE AG wurde die Struktur analog zur elastic.io GmbH angepasst. Demgegenüber wurden Marketingaktivitäten und technische Integrationen in neuen mVISE-Teams zentralisiert, um wiederum Synergien zwischen den Produkten und Leistungen zu heben. Mit den marktorientierten Produkterweiterungen, der Nutzung des geschaffenen Partnerpotenzials, der Umsetzung organisatorischer Maßnahmen sowie der wachsenden Marktdynamik erwarten wir für 2020 nunmehr eine deutliche Stärkung der Marktposition für SaleSphere und eine nachhaltige Erhöhung des wiederkehrenden SaaS-Lizenzumsatzes.

Für das Geschäftsjahr 2020 sind Investitionen in die Produkte mit einem Volumen von rund 1,9 Mio. EUR für die Weiterentwicklung geplant.

## 10.2 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Basierend auf der geschilderten Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern bekräftigt der Vorstand auf Konzernebene deshalb seine Wachstums- und Ergebnisziele. Unter der Voraussetzung einer stabilen nationalen wie internationalen Konjunktur, ausbleibenden Verlusten von Großkunden sowie einer weiterhin positiven Entwicklung in den relevanten Zielmärkten rechnet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2020 aus heutiger Sicht mit



einem Umsatzwachstum um 12 bis 18 Prozent bei einer EBITDA-Marge von voraussichtlich 14 bis 18 Prozent. Die Planung bezieht sich ausschließlich auf das organische Wachstum. Akquisitionen können einen zusätzlichen Beitrag zum Wachstum leisten.

Die Prognose für das Jahr 2019 wurde noch auf den Umsatz und das EBIT abgestellt. Für das Jahr 2020 wechselt die Gesellschaft zu der Guidance mit Umsatz und EBITDA-Marge, um das Unternehmen mit der Peergroup vergleichbarer zu machen.

Im ersten Quartal 2020 hat die aktuelle Corona-Krise noch keine signifikanten Auswirkungen für mVISE gehabt. Die Gesellschaft ist hinsichtlich der Beauftragungslage gut in das Jahr 2020 gestartet. Als Reaktion auf die Corona-Pandemie wurden arbeitsorganisatorische Maßnahmen (z. B. Arbeiten aus dem Homeoffice) umgesetzt, damit der Betrieb reibungslos fortgeführt werden kann. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben jederzeit und von jedem Ort Zugriff auf die für sie relevanten Daten und können

ihre Projektarbeiten fortführen. Zudem sind alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit verschiedenen digitalen Geräten ausgestattet. Die Erreichbarkeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Handlungsfähigkeit ist jederzeit sichergestellt, was die Bedienung der Kundenprojekte sicherstellt.

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.

## 11 Vergütungsbericht

### 11.1 Vergütung der Vorstandsmitglieder

Die Grundvergütung wird als monatliches Gehalt ausgezahlt 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 Ver-

gütungsbestandteile 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 2019 aus folgenden Mitgliedern:

- Manfred Götz, Dipl.-Informatiker (FH), Ratingen
- Rainer Bastian, Dipl.-Pädagoge, Düsseldorf, bis 30. September 2019
- Cedric Balzar, Master of Arts, Ratingen, seit 1. Juni 2019

Die Gesamtaufwendungen für den Vorstand für die Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2019 betragen 375 TEUR, davon entfielen 310 TEUR auf vertraglich vereinbarte Gehälter und 43 TEUR auf erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile. Aus zur Verfügung gestellten Firmenkreditlinien, Zuschüssen und weiteren Sachzuwendungen resultieren Aufwände in Höhe von 22 TEUR.

	Auszahlung /Aufwand	Auszahlung /Aufwand	Aufwand	Aufwand	Auszahlung		
	<b>fixe Vergütung</b>	<b>sonstige Leistungen</b>	<b>variable Vergütung</b>	<b>Sach- bezüge</b>	<b>variable Vergütung Vorjahr</b>	<b>Summe Aufwand</b>	<b>Summe Aus- zahlung</b>
Manfred Götz							
2019	150	0	32	10	47	192	197
2018	130	171	40	9	23	350	324
Rainer Bastian (bis 30.09.2019)							
2019	94	4	9	6	30	113	128
2018	125	100	19	9	18	253	248
Cedric Balzar (seit 01.06.2019)							
2019	66	0	2	2	0	70	66
2018	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe 2019</b>	<b>310</b>	<b>4</b>	<b>43</b>	<b>18</b>	<b>77</b>	<b>375</b>	<b>391</b>
<b>Summe 2018</b>	<b>255</b>	<b>271</b>	<b>59</b>	<b>18</b>	<b>41</b>	<b>603</b>	<b>567</b>

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.

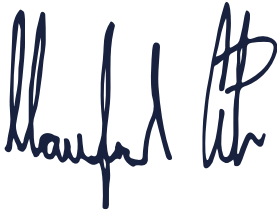
Herr Rainer Bastian arbeitet seit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand zum 30. September 2019 als Geschäftsführer des Tochterunternehmens SaleSphere GmbH.

## 11.2 Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats betrug satzungsgemäß im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen 40 TEUR (2018: 42 TEUR).

Die mVISE AG hat den Mitgliedern des Aufsichtsrats weder Darlehen oder Vorschüsse 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 29. März 2020**



Manfred Götz, Vorstand



Cedric Balzar, Vorstand







# Konzernjahres- abschluss nach HGB

Seite 60	Konzernbilanz zum 31.12.2019
Seite 62	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2019
Seite 63	Kapitalflussrechnung
Seite 64	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2019

## 12.1 Konzernbilanz zum 31.12.2019

<b>AKTIVA</b>		<b>2019</b>	<b>2018</b>
		<b>TEUR</b>	<b>TEUR</b>
<b>A.</b>	<b>Anlagevermögen</b>		
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.938	1.537
2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	638	735
3.	Geschäfts- oder Firmenwert	4.970	5.609
4.	geleistete Anzahlungen und immat. VG in Entwicklung	2.269	1.187
		<b>9.815</b>	<b>9.068</b>
II.	Sachanlagen	161	138
		<b>9.976</b>	<b>9.206</b>
<b>B.</b>	<b>Umlaufvermögen</b>		
I.	Vorräte	37	189
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	5.331	6.216
1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.954	5.080
2.	sonstige Vermögensgegenstände	377	1.136
III.	Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	50	153
		<b>5.418</b>	<b>6.558</b>
<b>C.</b>	<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	150	53
<b>D.</b>	<b>Aktive latente Steuern</b>	3.711	3.712
<b>BILANZSUMME AKTIVA</b>		<b>19.254</b>	<b>19.529</b>

Konzernabschluss

<b>PASSIVA</b>		<b>2019</b>	<b>2018</b>
		<b>TEUR</b>	<b>TEUR</b>
<b>A.</b>	<b>Eigenkapital</b>		
I.	Gezeichnetes Kapital	8.942	8.453
II.	Kapitalrücklage	14.295	14.043
III.	Verlustvortrag	-16.961	-18.003
IV.	Konzernjahresfehlbetrag/ -überschuss	-274	1.019
V.	Nicht beherrschende Anteile	287	475
		<b>6.289</b>	<b>5.987</b>
<b>B.</b>	<b>Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen</b>	0	117
<b>C.</b>	<b>Rückstellungen</b>		
1.	Steuerrückstellung	22	217
2.	Sonstige Rückstellungen	740	815
		<b>762</b>	<b>1.032</b>
<b>D.</b>	<b>Verbindlichkeiten</b>		
1.	Anleihen	5.806	6.527
2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.807	3.380
3.	erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0	21
4.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.846	1.829
5.	sonstige Verbindlichkeiten	579	636
		<b>12.037</b>	<b>12.394</b>
<b>E.</b>	<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	166	0
<b>BILANZSUMME PASSIVA</b>		<b>19.254</b>	<b>19.529</b>

## 12.2 Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2019

	2019 TEUR	2018 TEUR
<b>1. Umsatzerlöse</b>	<b>21.538</b>	<b>22.527</b>
2. Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-152	-14
3. andere aktivierte Eigenleistungen	1.722	1.445
<b>4. Gesamtleistung</b>	<b>23.108</b>	<b>23.957</b>
5. sonstige betriebliche Erträge	742	1.078
6. Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-8.209	-7.320
7. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-8.912	-9.472
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-1.568	-1.610
8. Abschreibungen		
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.066	-1.155
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens	-227	0
9. sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.777	-4.169
10. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4	14
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-349	-370
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-21	304
<b>13. Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-276</b>	<b>1.258</b>
14. sonstige Steuern	-13	-12
<b>15. Konzernjahresüberschuss/ -fehlbetrag</b>	<b>-289</b>	<b>1.247</b>
16. Nicht beherrschende Anteile	-15	227
<b>Auf Aktionäre der mVISE AG entfallender Konzernjahresüberschuss/ -fehlbetrag</b>	<b>-274</b>	<b>1.019</b>

## 12.3 Kapitalflussrechnung

		2019 TEUR	2018 TEUR
1.	Periodenergebnis (Konzernjahresfehlbetrag/-überschuss inkl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	-289	1.246
2.	+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.066	1.155
3.	+ Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	227	438
4.	+/- Zinsaufwendungen/Zinserträge	345	370
5.	+/- Ertragssteueraufwand/Ertragssteuerertrag	1	-304
6.	- Ertragssteuerzahlungen	-195	0
7.	= <b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor working capital</b>	<b>1.155</b>	<b>2.905</b>
8.	+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-75	-1.632
9.	+/- Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	259	-3.691
10.	+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	304	1.787
11.	= <b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach working capital</b>	<b>1.642</b>	<b>-631</b>
	<b>Operativer Cashflow</b>	<b>1.642</b>	<b>-631</b>
12.	- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.927	-4.240
13.	- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-109	-99
14.	- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	-579
15.	+ Einzahlungen für Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	0	479
16.	= <b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-2.036</b>	<b>-4.439</b>
17.	+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von Gesellschaftern des Mutterunternehmens	221	120
18.	+/- Einzahlungen/Auszahlungen aus der Aufnahme/Tilgung von Anleihen und Krediten	887	2.929
19.	- Gezahlte Zinsen	-370	-365
20.	- Auszahlungen an nicht beherrschende Gesellschafter im Rahmen einer Anteilsaufstockung	-447	0
21.	= <b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>291</b>	<b>2.684</b>
22.	- Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-103	-2.386
23.	+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	153	2.539
	= <b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>50</b>	<b>153</b>

## 12.4 Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2019

Anlagenspiegel (1/3)		Anschaffungs- und Herstellungskosten				Stand 31.12.2019
		Stand 01.01.2019	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>						
I.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	3.252	248	0	397	3.897
II.	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	990	0	4	0	986
III.	Geschäfts- oder Firmenwert	6.538	0	0	0	6.538
IV.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG und immat. VG in Entwicklung	1.186	1.480	0	-397	2.269
	<b>(Zwischensumme)</b>	<b>11.966</b>	<b>1.727</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>13.689</b>
<b>Sachanlagen</b>						
I.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	462	109	0	0	571
	<b>(Zwischensumme)</b>	<b>462</b>	<b>109</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>571</b>
	<b>Gesamt</b>	<b>12.428</b>	<b>1.836</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>14.261</b>

Anlagenspiegel (2/3)		Abschreibungen				Stand 31.12.2019
		Stand 01.01.2019	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>						
I.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.715	244	0	-0	1.959
II.	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	255	97	3	0	348
III.	Geschäfts- oder Firmenwert	929	639	-0	0	1.567
IV.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG	0	0	0	0	0
	<b>(Zwischensumme)</b>	<b>2.898</b>	<b>980</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>3.875</b>
<b>Sachanlagen</b>						
I.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	324	86	0	0	410
	<b>(Zwischensumme)</b>	<b>324</b>	<b>86</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>410</b>
	<b>Gesamt</b>	<b>3.222</b>	<b>1.066</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>4.285</b>



<b>Anlagenspiegel (3/3)</b>		<b>Buchwerte</b>	
		<b>Stand 31.12.2019</b>	<b>Stand 31.12.2018</b>
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
I.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.938	1.537
II.	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	638	735
III.	Geschäfts- oder Firmenwert	4.970	5.609
IV.	geleistete Anzahlungen auf immaterielle VG	2.269	1.186
	<b>(Zwischensumme)</b>	<b>9.815</b>	<b>9.068</b>
<b>Sachanlagen</b>			
I.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	161	138
	<b>(Zwischensumme)</b>	<b>161</b>	<b>138</b>
<b>Gesamt</b>		<b>9.976</b>	<b>9.206</b>



# Konzernanhang für das Geschäfts- jahr 2019

Seite 68	Allgemeine Angaben
Seite 68	Konsolidierungskreis
Seite 69	Konsolidierungsgrundsätze
Seite 69	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
Seite 71	Erläuterungen zur Konzernbilanz
Seite 76	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
Seite 80	Sonstige Angaben
Seite 80	Organe
Seite 81	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
Seite 86	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

# 13 Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2019

## 13.1 Allgemeine Angaben 13.2 Konsolidierungskreis

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 Soft- 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 Größenklassen 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.

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 Jahr 2019 stattgefundenen Anteilserwerb über 10 Prozent an der elastic.io GmbH wurde als Kapitalvorgang erstkonsolidiert.

Nachfolgend dargestellt sind die in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen der mVISE:

Tochtergesellschaft	Anteil am Kapital	Buchwert der Anteile	Eigenkapital der Tochtergesellschaft	Ergebnis 2019
	%	TEUR	TEUR	TEUR
SaleSphere GmbH, Düsseldorf (Deutschland)	100,0 %	2.069	1.754	-212
elastic.io GmbH, Bonn (Deutschland)	85,1 %	2.980	1.144	205

## 13.3 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 kon-

zerninternen 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.

## 13.4 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 Anschaffungskosten 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 auf Grund 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 Verlustvorräte 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 wurden für zukünftige Einkommenssteuern gebildet. Sonstige Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen und Beratungsleistungen.

### **Anleiheverbindlichkeiten**

Die Wandelanleihen werden mit dem Erfüllungsbetrag 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.

## **13.5 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. Beide Gesellschaften wurden vollkonsolidiert.

### **Immaterielle Vermögenswerte**

Im Geschäftsjahr 2017 wurde die elastic.io GmbH erstkonsolidiert. Auf Grund des Kaufpreises ergab sich ein aktiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von 2.097 TEUR, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wurde. Dieser wird gemäß § 309 Abs. 1 i.V.m. § 253 Abs. 3 S. 3, 4 HGB planmäßig über seine voraussichtliche Nutzungsdauer von zehn Jahren abgeschrieben. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen in Höhe von 210 TEUR (Vorjahr: 210 TEUR) auf den Geschäfts- oder Firmenwert der elastic.io vorgenommen. Der verbleibende Restbuchwert zum 31. Dezember 2019 beträgt 1.538 TEUR.

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: 434 TEUR) vorgenommen. Der Restbuchwert beträgt nunmehr 3.433 TEUR.

## Geschäfts- oder Firmenwert zum 31. Dezember 2019

Gesellschaft	Anschaffungs- oder Herstellungskosten 01.01.2019	Zugänge	Abgänge	Anschaffungs- oder Herstellungskosten 31.12.2019	Abschreibung kum.	Buchwert 31.12.2019	Buchwert 31.12.2018	Abschreibung 01.01 – 31.12.2019
mVISE AG	4.441	0	0	4.441	1.008	3.433	3.862	429
elastic.io GmbH	2.097	0	0	2.097	559	1.538	1.747	210
<b>Summe</b>	<b>6.538</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6.538</b>	<b>1.567</b>	<b>4.970</b>	<b>5.609</b>	<b>639</b>

### Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände

Der ausgewiesene Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Stichtag 4.954 TEUR (Vorjahr: 5.080 TEUR). Die Fälligkeiten aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen bei einem Zeitraum von ein bis drei Monaten.

Die sonstigen Vermögensgegenstände betragen 377 TEUR (Vorjahr: 1.136 TEUR), und sind innerhalb eines Jahres nach dem Bilanzstichtag fällig. Der Rückgang resultiert hauptsächlich aus der vorzeitigen Rückführung eines bedingten Darlehens durch die ehemalige Tochtergesellschaft Just Intelligence GmbH. Weiterhin wurden Abschreibungen auf noch bilanzierte Earnout-Forderungen vorgenommen. Die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände bestehen nun im Wesentlichen aus Kautionen, Earnout-Forderungen und Forderungen gegenüber dem Finanzamt.

### Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 50 TEUR (Vorjahr: 153 TEUR) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Gutha-

ben 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 2019 wurden saldiert 1 TEUR aktive und passive latente Steuern aufgelöst (Vorjahr: Bildung 521 TEUR). Die steuerlichen Verlustvorträge betragen für die Körperschaftsteuer 20.100 TEUR und für die Gewerbesteuer 19.609 TEUR, davon sind auf 14.382 TEUR aktive latente Steuern gebildet worden. 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 2019 bestehen in der mVISE AG zusätzlich noch nutzbare Verlustvorträge in Höhe von 5.728 TEUR, auf die keine aktiven latenten Steuern aktiviert wurden.



Der passive latente Steuerposten wurde auf aktivierte Aufwendungen für selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände gebildet, sofern diese in der Handelsbilanz, nicht jedoch in der Steuerbilanz der Gesellschaft Ansatz finden.

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) sowie 32,98 Prozent für die elastic.io GmbH mit Sitz in Bonn.

#### **Konzerneigenkapital**

Das aktienrechtliche Grundkapital zum 31. Dezember 2019 der Muttergesellschaft umfasst 8.942 TEUR, aufgeteilt in 8.941.718 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Vorjahr betrug das Grundkapital zum Bilanzstichtag 8.453 TEUR. Die Kapitalrücklage beträgt 14.295 TEUR gegenüber dem Vorjahr mit 14.043 TEUR.

Der auf die Aktionäre der mVISE AG entfallende Konzernjahresfehlbetrag belief sich im Geschäftsjahr auf -274 TEUR (Vorjahr: Konzernjahresüberschuss 1.019 TEUR).

#### **Erläuterungen zu Kapitalmaßnahmen der mVISE:**

##### **Kapitalerhöhungen**

Gemäß § 4 Abs. 1 der Satzung beträgt das Grundkapital 8.941.718 EUR. Es erfolgte die Eintragung einer Kapitalerhöhung über 186.000 EUR aufgrund ausgeübter Bezugsrechte aus dem Jahr 2015 und aus ausgeübten Bezugsrechten aus dem Jahr 2010 über 116.500 EUR. Weiterhin erfolgte eine Erhöhung über 186.666 EUR aus dem Bedingten Kapital 2017, auf Grund der Ausübung der Wandlungsmöglichkeit der ausgegebenen Wandelanleihen.

##### **Genehmigtes Kapital**

Gemäß § 4 Abs. 8 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Juni 2023 um bis zu 4.226.276 EUR durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2018).

##### **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 Wandlungsschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 9. Juni 2016 unter Tagesordnungspunkt 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 77.500 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 sowie vom 9. Juni 2016 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 762 TEUR (Vorjahr: 1.032 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen und Beratungsleistungen.

Die Rückstellungen für Personalaufwendungen bestehen insbesondere aus Aufwendungen für zukünftige Boni und nicht genommenem Urlaub. Rückstellungen für Beratungsleistungen wurden für nicht in Rechnung gestellte, aber im Jahr 2019 bezogene Leistungen gebildet. Steuer-rückstellungen sind in Höhe von 22 TEUR vorhanden, beziehen sich aber auf noch erwartete Körperschafts- und Gewerbesteuern für Ergebnisse des Geschäftsjahres 2018. Aufgrund der Ergebnissituation wurden keine neuen Steuerrückstellungen gebildet.

### Anleiheverbindlichkeiten

Die ausgegebenen Wandelanleihen werden mit dem Erfüllungsbetrag inkl. der Zinsverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag angesetzt. Es bestehen Wandelanleihen über insgesamt 5.700 TEUR (Vorjahr: 6.400 TEUR). Im Juni 2019 erfolgte eine anteilige Wandlung der Anleihen 17/20 über 700 TEUR in 186.666 Stückaktien. Weiterhin wurden die im März 2020 fälligen Anleihen (17/20) über 2.300 TEUR um zwei Jahre bis zum März 2022 verlängert. Die Anleihen 17/22 sind im September 2022 (3.400 TEUR) fällig. Die Zinsverbindlichkeiten liegen bei 106 TEUR (Vorjahr: 127 TEUR) und werden passiviert. Die Zinsverbindlichkeiten sind im Vergleich zum Vorjahr durch die im Juni 2019 erfolgte Wandlung insgesamt geringer.

### Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.846 TEUR (Vorjahr: 1.829 TEUR) sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von durchschnittlich dreißig Tagen.

Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von 579 TEUR (Vorjahr: 636 TEUR) und beinhalten im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt in Höhe von 514 TEUR (Vorjahr: 403 TEUR).

Alle Verbindlichkeiten haben eine Laufzeit bis zu einem Jahr, Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über fünf Jahren bestehen nicht.

Art der Verbindlichkeit zum 31.12.2019	Gesamtbetrag 31.12.2019	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Anleihen	5.806	106	5.700	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.807	3.400	407	-
erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.846	1.846	-	-
sonstige Verbindlichkeiten	579	579	-	-
<b>Summe</b>	<b>12.037</b>	<b>5.930</b>	<b>6.107</b>	<b>-</b>

## 13.6 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

### Umsatzerlöse

mVISE erzielt Umsatzerlöse zum einen aus Dienstleistungsprojekten wie der klassischen IT-Beratung oder der Übernahme von Managed Services, und zum anderen aus dem Verkauf selbst entwickelter Softwarelösungen. Umsatzerlöse aus Dienst-

leistungen werden zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung erfasst. Umsätze aus Lizenzverkäufen werden realisiert, sobald die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Umsatzerlöse aus Hosting- und Supportverträgen sind in der Regel zeitbasiert und werden ratierlich der entsprechenden Periode zugerechnet.

Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 Prozent gesunken und teilen sich in den Berichtsjahren wie folgt nach Absatzmärkten auf:

Umsatzerlöse I	2019 TEUR	2018 TEUR	Abw. %
Davon EU-Länder	21.057	21.066	0,0
Anteil am Gesamtumsatz	98 %	94 %	4,5
Davon Drittland	481	1.461	-67,1
Anteil am Gesamtumsatz	2 %	6 %	-65,5
<b>Summe</b>	<b>21.538</b>	<b>22.527</b>	<b>-4,4</b>

### Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 1.722 TEUR (Vorjahr: 1.445 TEUR) betreffen die Investitionen in das Produkt SaleSphere in Höhe von 394 TEUR (Vorjahr: 353 TEUR) sowie die Investitionen in das Produkt elastic.io mit 1.328 TEUR (Vorjahr: 397 TEUR).

Aktiviert Eigenleistungen für die Produkte SaleSphere und elastic.io werden 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	2019	2018	Abw.
	TEUR	TEUR	%
Verrechnete Sachbezüge	302	274	10,2
Periodenfremde Erträge	32	0	-
Versicherungsentschädigung	5	0	-
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	8	403	-97,9
Erträge aus Förderungszuschüssen	263	343	-23,3
Erträge aus Anlagenabgang	1	0	-
Sonstige	129	58	122,9
<b>Summe</b>	<b>742</b>	<b>1.078</b>	<b>-31,2</b>

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten 1,5 TEUR Erträge aus der Währungsrechnung (Vorjahr: 0,3 TEUR).

## Personalaufwand

Der Personalaufwand betrug 10.480 TEUR (Vorjahr: 11.082 TEUR) und gliedert sich gemäß § 275 Abs. 2 Nr. 6 HGB wie folgt:

Personalaufwand	2019	2018	Abw.
	TEUR	TEUR	%
Löhne und Gehälter	8.912	9.472	-5,9
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge	1.568	1.610	-2,6
<i>davon für Altersvorsorge</i>	3	4	-11,9
<b>Summe</b>	<b>10.480</b>	<b>11.082</b>	<b>-5,4</b>

## Abschreibungen

Die Abschreibungen gliedern sich wie folgt auf:

Abschreibungen	2019	2018	Abw.
	TEUR	TEUR	%
Abschreibungen	1.066	1.155	-7,6
<i>davon Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte</i>	639	689	-7,2
<i>davon Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände</i>	97	162	-40,1
<i>davon Abschreibungen auf selbst geschaffene Vermögensgegenstände</i>	244	224	9,2
<i>davon Abschreibungen auf Sachanlagen</i>	68	67	0,8
<i>davon Abschreibungen auf GWG</i>	19	13	44,3

Weiterhin ergaben sich im Jahr 2019 Abschreibungen auf das Umlaufvermögen durch Buchverluste im Zusammenhang mit dem Verkauf der Just Intelligence GmbH über 227 TEUR.

### Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

Sonstige betriebliche Aufwendungen	2019	2018	Abw.
	TEUR	TEUR	%
Raumkosten	777	578	34,5
IT-Kosten	591	411	43,7
Werbe- und Reisekosten	507	612	-17,2
Fahrzeugkosten	490	511	-4,2
Fremdleistungen	315	300	4,8
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	193	337	-42,6
Personalbeschaffungskosten	168	229	-26,7
Kapitalmarktkosten	156	171	-8,6
Fortbildungskosten	117	123	-5,4
Telefon-, Internet- und Mobilfunkkosten	63	73	-13,8
Sonstige	401	823	-23,6
<b>Summe</b>	<b>3.777</b>	<b>4.169</b>	<b>-3,9</b>

Die Raumkosten sind 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 34,5 Prozent gestiegen. Dies ist vor allem auf die Umzüge der Locations Düsseldorf und München sowie der Tochtergesellschaft elastic.io GmbH in Bonn zurückzuführen. Zusätzlich wurde ein Office für den Kunden Vodafone angemietet, der die Kosten für dieses Office aber übernimmt. Die Raummieten stiegen von 328 TEUR auf 458 TEUR.

Bei den IT-Kosten war ein wesentlicher Kostentreiber die steigende Userzahl der Plattform elastic.io. Durch die erhöhte Anzahl von Kunden sind die Cloudkosten um rund 150 TEUR gestiegen. Die weitere Kostenausweitung ist auf die interne Unternehmens-IT zurückzuführen.

Die Kosten für den Fuhrpark sind 2019 leicht auf 490 TEUR zurückgegangen (Vorjahr: 511 TEUR). Das ist darauf zurückzuführen, dass einige Verträge ausgelaufen sind und nicht verlängert wurden.

Die Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten (193 TEUR) sind im Vergleich zum Vorjahr um 42,6 Prozent gesunken. Dies liegt hauptsächlich daran, dass 2018 durch den Unternehmensverkauf der Just Intelligence GmbH sowie durch die Ausweitung der Zusammenarbeit mit Magic Software höhere Kosten für rechtanwaltschaftliche Beratung angefallen sind.

Durch die geringere Inanspruchnahme von Personalvermittlern konnten die Recruitingkosten deutlich um 26,7 Prozent reduziert werden.

Weiterhin gab es periodenfremde Aufwendungen über 100 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) für eine Earnout-Zahlung an die SHS Viveon AG. Insgesamt betrug die Earnout-Zahlung 200 TEUR. Aus dem Vorjahr gab es eine Rückstellung über 100 TEUR, weswegen 100 TEUR als periodenfremd zu deklarieren sind. Die bereinigten sonstigen betrieblichen Aufwendungen liegen bei 301 TEUR (Vorjahr: 325 TEUR – im Vorjahr ebenso

bereinigt um den Entkonsolidierungsverlust aus dem Verkauf der Just Intelligence GmbH) und beziehen sich auf Nebenkosten des Geldverkehrs, Versicherungskosten und sonstigen Betriebsbedarf. Die Aufwendungen aus der Währungsumrechnung lagen bei 3 TEUR (Vorjahr: 2 TEUR).

### Finanzergebnis

Zinsen und ähnliche Aufwendungen umfassen im Jahr 2019 Zinsen für die Wandschuldverschreibungen sowie die Inanspruchnahme mehrerer Bankkreditlinien. Das Finanzergebnis belief sich im Jahr 2019 auf -345 TEUR (Vorjahr: -356 TEUR). Der Finanzertrag enthält Zinsen und ähnliche Erträge in Höhe von 4 TEUR, im Finanzaufwand sind Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 349 TEUR enthalten. Im Geschäftsjahr wurden keine Finanzierungskosten als Anschaffungs- und Herstellungskosten eines Vermögenswertes aktiviert.

### Steuern

Steuern vom Einkommen und Ertrag bestehen in Höhe von -21 TEUR (Vorjahr: 304 TEUR). Sie resultieren im Wesentlichen aus Aufwendungen für die Körperschaftsteuer 2018 über 21 TEUR. Durch die Veränderung der latenten Steuern ergab sich ein Steueraufwand von 1 TEUR.

Sachverhalt (TEUR)	31.12.2019		31.12.2018	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Unterschiedsbeträge Anlagevermögen	2.497		1.039	
Bilanzausweis auf Unterschiedsbeträge Latente Steuern		817		341
Bilanzausweis auf Verlustvorträge Latente Steuern	4.528		4.053	
Saldierter Bilanzausweis Latente Steuern	3.711		3.712	

Im Geschäftsjahr 2019 fielen sonstige Steuern (insbesondere Kraftfahrzeugsteuer und sonstige indirekte Steuern) in Höhe von 13 TEUR an (Vorjahr: 12 TEUR).

### Ergebnisanteil konzernfremder Gesellschafter

Im Geschäftsjahr 2019 hält die mVISE AG an der elastic.io GmbH Anteile in Höhe von 85,1 Prozent. Insgesamt betrug der Anteil des Ergebnisses, der auf das Minderheitenkapital entfällt, für das Jahr 2019 -15 TEUR (Vorjahr: 227 TEUR).



## 13.7 Sonstige Angaben

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

TEUR	31.12.2019			31.12.2018		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
bis zu einem Jahr	540	247	787	466	275	741
ein bis fünf Jahre	1.154	280	1.434	645	395	1.040
über fünf Jahre	0	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>1.694</b>	<b>527</b>	<b>2.221</b>	<b>1.111</b>	<b>670</b>	<b>1.781</b>

#### Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigt der mVISE Konzern im Durchschnitt 134 Mitarbeiter (Vorjahr: 141 Mitarbeiter). Die Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 117 operative und 17 administrative Mitarbeiter (Vorjahr: 129 operative und 12 administrative Mitarbeiter) ohne Werkstudenten, Praktikanten und Auszubildende.

#### Abschlussprüfungsleistungen

Das Honorar für die Abschlussprüfungsleistungen einschließlich Nebenkosten betrug im Geschäftsjahr 2019 52 TEUR.

#### Ergebnisverwendungsvorschlag

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

## 13.8 Organe

#### Vorstand

Der Vorstand der mVISE bestand im Geschäftsjahr 2019 aus folgenden Mitgliedern:

- Manfred Götz, Dipl.-Informatiker (FH), Ratingen
- Rainer Bastian, Dipl.-Pädagoge, Düsseldorf, Austritt am 30. September 2019
- Cedric Balzar, Master of Arts, Ratingen, Vorstandsbestellung zum 1. Juni 2019

#### Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2019 aus folgenden Personen zusammen:

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



# 14 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die mVISE AG, Düsseldorf:

## **Prüfungsurteile**

Wir haben den Konzernabschluss der mVISE AG, Düsseldorf, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzerneigenkapitalpiegel und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der mVISE AG, Düsseldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

### **Grundlage für die Prüfungsurteile**

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht**

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

### **Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts**

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Köln, den 3. April 2020

Rödl & Partner GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

gez. Groll  
(Wirtschaftsprüfer)

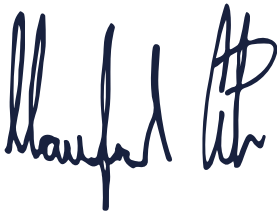
gez. Stramitzer  
(Wirtschaftsprüfer)

## 15 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 29. März 2020**



Manfred Götz, Vorstand



Cedric Balzar, Vorstand

# 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@mwise.de](mailto:service@mwise.de)

[www.mwise.de](http://www.mwise.de)

**Investor Relations:**

mVISE AG

Sonja Paas  
Investor Relations und  
Stakeholder Management

Tel.: +49 (0)211 78 17 80-34

E-Mail: [ir@mwise.de](mailto:ir@mwise.de)

**Konzept, Redaktion, Layout & Satz:**

cometis AG

Unter den Eichen 7  
65195 Wiesbaden

Tel.: +49 (0)611 20 58 55-0  
Fax: +49 (0)611 20 85 55-66

E-Mail: [info@cometis.de](mailto:info@cometis.de)

[www.cometis.de](http://www.cometis.de)

**Fotos:**

Seite 14:  
Christine Sommerfeldt

Seite 18:  
Gregor Schläger

**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.

**mVISE AG**

Wahlerstraße 2 | 40472 Düsseldorf

[www.mvise.de](http://www.mvise.de)