

GESCHÄFTSBERICHT 2015



DIE AKTIE

ISIN:	DE0006204589
WKN:	620458
Gattung:	Inhaber-Aktien o.N.
Börsenkürzel:	C1V
Geschäftsjahr:	31.12.2015
Erstnotiz:	13. Januar 2006
Notierungen:	Entry Standard (Open Market Frankfurt), Xetra sowie Freiverkehr (Berlin-Bremen, Düsseldorf, Stuttgart)
Listing Partner:	Lang und Schwarz AG
Designated Sponsor:	BankM – Repräsentant der biw Bank AG
Per 31.12.2015:	Grundkapital: 7.914.052,00 EUR Anzahl der Aktien: 7.914.052
Ansprechpartner IR:	Manfred Götz

INHALT

1	Der Vorstand	4
2	Vorwort des Vorstands	5
3	Lagebericht der mVISE AG im Jahr 2015	9
3.1	Geschäfts- und Rahmenbedingungen	9
3.2	Geschäftsverlauf 2015	11
3.3	mVISE 2.0 - Next step in der Strategie 2015+	13
3.4	Ertrags-, Finanz-, Vermögens- und Liquiditätslage	17
4	Bericht des Aufsichtsrats	27
5	Die mVISE AG am Kapitalmarkt	31
5.1	Aktie	31
5.2	Kapitalmaßnahmen	31
5.3	Investoren	32
6	Jahresabschluss nach HGB	35
6.1	Bilanz	35
6.2	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015	37
6.3	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015	38
7	Anhang für das Geschäftsjahr 2015	41
7.1	Allgemeine Angaben	41
7.2	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	43
7.3	Erläuterung zur Bilanz	46
7.4	Sonstige Angaben	50
8	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	53
9	Versicherung der gesetzlichen Vertreter	55

1 DER VORSTAND



Rainer Bastian

Products & Solutions
Marketing & Sales

Manfred Götz

Consulting
Finance & HR

2 VORWORT DES VORSTANDS

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

das Jahr 2015 stellt einen Wendepunkt in der wirtschaftlichen Entwicklung unseres Unternehmens dar. Im Rahmen unserer Strategie 2015+ konnten wir die Gesamtleistung in 2015 von 2,1 Mio. EUR auf 5,9 Mio. EUR nahezu verdreifachen. Auf der Ergebnisseite haben wir in 2015 in einzelnen Monaten positive Ergebnisse erzielt und auch im Jahresergebnis mit einem um die Umstrukturierungsaufwände bereinigten EBITDA von -375 TEUR die Planung für das Geschäftsjahr erreicht.

Ebenso haben wir unsere Bilanzsumme von 2,2 Mio. EUR auf 4,7 Mio. EUR und unser Eigenkapital von 0,5 Mio. EUR auf 2,3 Mio. EUR erhöht. Hieraus ergibt sich eine Steigerung der Eigenkapitalquote von 24,2% auf 47,0%. Die zum Jahresende 2014 bestehenden und damit aus der Zeit vor der Restrukturierung stammenden Altverbindlichkeiten in Höhe von 750 TEUR konnten wir inzwischen in voller Höhe tilgen.

Diese Erfolge sind der Neuausrichtung unserer Gesellschaft im Rahmen der Strategie 2015+ zuzuschreiben, die wir unseren Aktionären auf der außerordentlichen Hauptversammlung im Januar 2015 vorgestellt haben.

- ▶ Fokussierung auf Kernthemen Mobility, Cloud Computing & Security
- ▶ Neuaufbau des Bereiches Consulting
- ▶ Neuausrichtung des Bereiches Solutions auf höherwertige B2B-Applikationen
- ▶ Investitionen in Produktentwicklung
- ▶ Beteiligung an Just Intelligence in Höhe von 33,4%
- ▶ Beendigung des margenschwachen SMS- und Content-Geschäfts
- ▶ Umfirmierung von conVISUAL AG in mVISE AG
- ▶ Umzug nach Düsseldorf

Bereits im Februar 2015 haben wir als deutliches Signal für die beginnende Neuausrichtung den Namen unserer Gesellschaft von conVISUAL in mVISE geändert. Mobility, Virtualization und Security steuern hierbei nicht nur die namensgebenden Buchstaben bei, sondern sind die eng vernetzten Kernthemen, mit denen Kundenprojekte in unseren Bereichen Solutions und Consulting umgesetzt werden.

Der bedeutendste inhaltliche Schwerpunkt der Strategie 2015+ in seiner initialen Phase bestand in dem kompletten Neuaufbau des Consulting-Bereiches. Im Laufe des Jahres konnten wir 30 Experten im Bereich unserer Kernthemen Mobility, Virtualisierung und Security als neue Mitarbeiter gewinnen. Alleine in diesem Bereich haben wir in 2015 etwa 3,9 Mio. EUR Gesamtleistung erbracht.

In unserem Solutions-Bereich wurden kleinere App-Projekte zunehmend durch komplexe B2B-Lösungsprojekte abgelöst, mit dem Effekt einer stabileren und längerfristigen Einbindung in strategische Vorhaben unserer Kunden. Wenngleich der Solutions-Bereich mit dem in 2015 erzielten Umsatz die Erwartungen für das Geschäftsjahr noch nicht voll erfüllen konnte, haben wir das durchschnittliche Auftragsvolumen der einzelnen Projekte und auch das Gesamtergebnis des Bereiches gesteigert.

Aufbauend auf den jahrelangen Erfahrungen mit der Erstellung und dem Betrieb unserer Katalog-App „Sales Wizard“ haben wir unser neues Standardprodukt „SaleSphere“ entwickelt, das nunmehr als frei konfigurierbare Cloud-Lösung den gesamten Vertriebsprozess unserer Kunden unterstützt. Es ist seit März 2016 als Release 1 am Markt verfügbar und wird ab Mitte 2016 einen ersten Ergebnisbeitrag leisten.

Flankierend zur Eigenentwicklung von Produkten haben wir 2014/2015 33,4% der Gesellschaftsanteile an der Just Intelligence GmbH in Hamburg erworben, die sich mit ihrer Lösung zur Personaleinsatzplanung und –steuerung in Callcentern „Intelligent Complete Control“ (ICC) bereits erfolgreich am Markt platziert hat. Gemeinsam mit den Experten der Just Intelligence haben unsere Cloud- und Security-Berater dieses Produkt zur Cloud-Lösung weiterentwickelt, welches dann im Juli 2015 erfolgreich gelauncht wurde. Unter Ausnutzung vertrieblicher Synergien erwarten wir hier in 2016 ebenfalls einen ersten Ergebnisbeitrag.

Bestandteil der Strategie 2015+ war auch die Beendigung des defizitären Messaging- und Content-Geschäfts. Hier haben wir in Zusammenarbeit mit unseren Kunden den Geschäftsbereich in geordneten Bahnen heruntergefahren. Die entsprechende IT-Infrastruktur konnte zum Jahresende abgebaut werden, so dass wir an dieser Stelle künftig erhebliche Kosten sparen können.

Mit all diesen Maßnahmen haben wir die Weichen für ein erfolgreiches Jahr 2016 gestellt. Auch in diesem Jahr werden wir die Strategie 2015+ konsequent weiter verfolgen. Unser Fokus wird hier insbesondere auf der Markteinführung und kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres Produkts SaleSphere liegen. Weiterhin streben wir an, unser Beratungsgeschäft weiter auszubauen und im Bereich Solutions weitere interessante Kunden und Projekte zu gewinnen. Dieses Wachstum wird uns in den nächsten Monaten erstmals seit Jahren wieder kontinuierliche Gewinnerzielung ermöglichen und damit unseren erfolgreichen Turnaround vollenden.



Wir möchten uns an dieser Stelle bei unseren Mitarbeitern recht herzlich bedanken. Sie haben sich in dieser Zeit des Umbruchs mit höchstem Engagement und großer Loyalität für das Unternehmen und unsere Kunden eingesetzt. Ein großes Dankeschön geht auch an den Aufsichtsrat für die konstruktive Begleitung unserer Arbeit. Bei unseren Kunden und Geschäftspartnern möchten wir uns für die vertrauensvolle und produktive Zusammenarbeit bedanken.

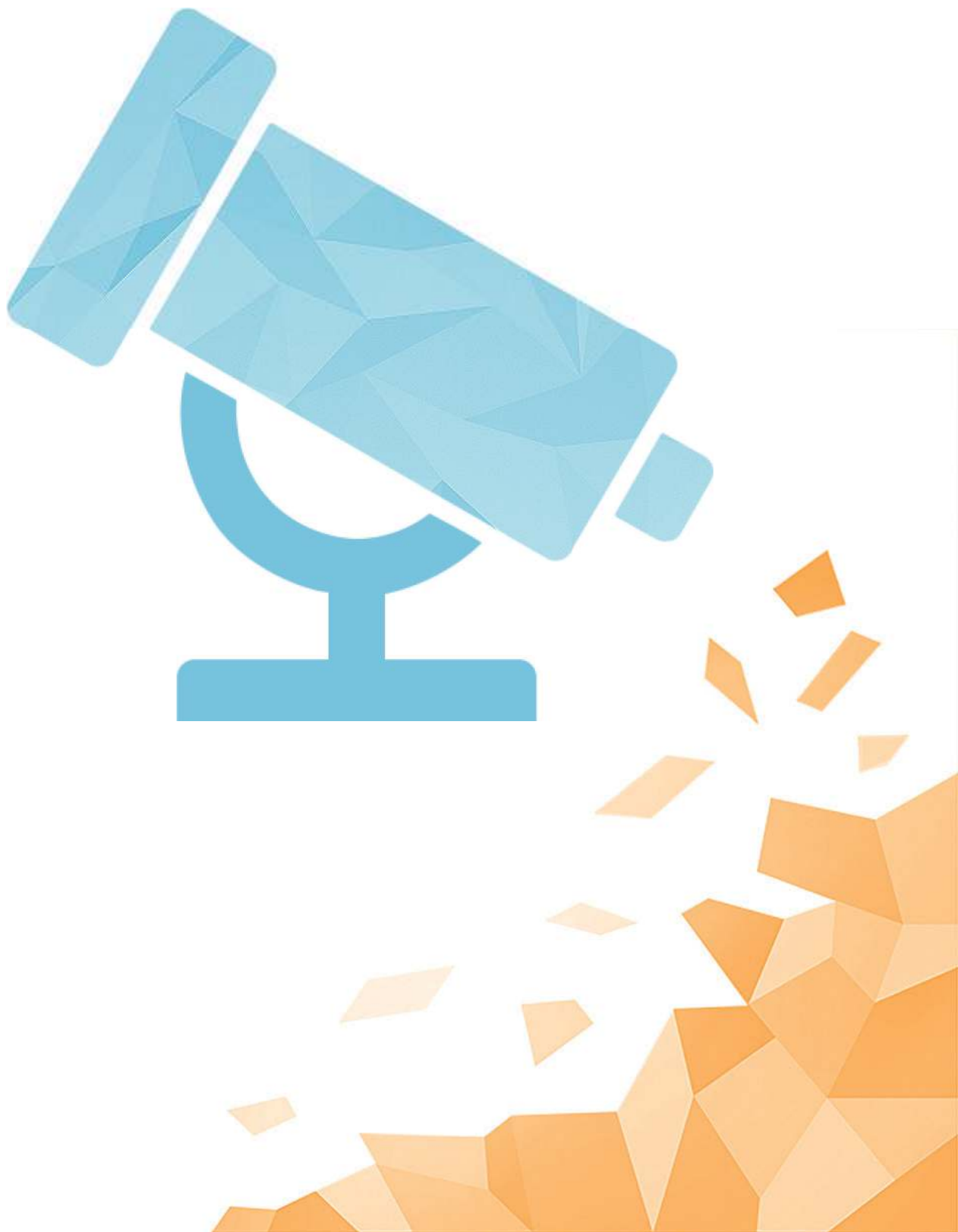
Einen besonderen Dank möchten wir an dieser Stelle Ihnen, verehrte Aktionäre, aussprechen. Wir freuen uns über das bisher entgegengebrachte Vertrauen, dass sich nicht zuletzt in einer im Jahresvergleich verdoppelten Börsenbewertung ausdrückt, und hoffen, dass Sie uns nach diesem ereignisreichen Jahr 2015 auch zukünftig weiter begleiten werden.

Düsseldorf im April 2016

Rainer Bastian

Manfred Götz

Lagebericht



3 LAGEBERICHT DER MVICE AG IM JAHR 2015

3.1. GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN

3.1.1 Geschäftsmodell

Die mVISE AG mit Sitz in Düsseldorf ist ein überwiegend in Deutschland tätiger Anbieter von IT-Dienstleistungen und Produkten im Zusammenhang mit mobilen Business-Lösungen. Die Gesellschaft wurde im Jahre 2000 gegründet und verfügt über eine lange Erfahrung im Projekt- und Beratungsumfeld. Sie ist für ihre Kunden der Partner für den Bereich mobile Digitalisierung.

Die mVISE AG konzentriert sich dabei auf die Kernthemen Mobility, Virtualization und Security und bietet entsprechende Beratungsleistungen, komplexe Individuallösungen sowie Cloud-fähige Standardprodukte an.



3.1.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen – Megatrend Digitalisierung bewegt die Märkte

Deutschland befindet sich auf einem soliden Wachstumskurs. Trotz des schwierigen internationalen Umfeldes ist die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr insgesamt um 1,7 Prozent gewachsen. Die Arbeitslosigkeit befindet sich auf dem niedrigsten Stand seit der Wiedervereinigung.

Für das Jahr 2016 erwartet die Bundesregierung im Jahresdurchschnitt einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von real 1,7 Prozent. Um den Arbeitstageeffekt bereinigt nimmt das Bruttoinlandsprodukt im laufenden Jahr mit 1,6 Prozent um 0,1 Prozentpunkte stärker zu als im Vorjahr. Der sich fortsetzende Beschäftigungsaufbau bildet zusammen mit merklichen Einkommenssteigerungen das Fundament für die anhaltende binnenwirtschaftliche Dynamik in Deutschland. Wie auch in den vergangenen Jahren entsteht die zusätzliche Beschäftigung vor allem in den Dienstleistungsbereichen.

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. Neben dem Schutz persönlicher Daten erfordert die fortschreitende Digitalisierung weitere Maßnahmen im Bereich der IT-Sicherheit.

Die Digitalisierung der Wirtschaft verhilft der deutschen IT-Branche zu mehr Wachstum. In diesem Jahr rechnet der Digitalverband Bitkom mit einem Umsatzwachstum von 1,7 Prozent auf erstmals mehr als 160 Milliarden Euro. Rund 20.000 neue Arbeitsplätze sollten in diesem Jahr geschaffen werden. Die Informationstechnologie wird dabei 2016 nach den Prognosen des Verbands überdurchschnittlich um 3,0 Prozent auf einen Jahresumsatz von 83,5 Milliarden Euro wachsen.

3.1.3 Forschung und Entwicklung – Investitionen in Produkte und Knowhow sichern Wachstum

Die technologische und fachliche Weiterentwicklung des Unternehmens und seiner Mitarbeiter ist essentiell für den Geschäftserfolg der mVISE AG. Im Geschäftsjahr 2015 wurden daher wesentliche Anstrengungen unternommen das Produkt SaleSphere weiter zu entwickeln, um es in 2016 zur Marktreife zu führen. Unternehmen, die mit digitalen Programmen die Herausforderungen der Digitalisierung meistern und ihre Vertriebsorganisation in dieser Situation profitabel halten oder sogar ausbauen, erreichen im Schnitt eine Verdopplung ihrer Erlöse und eine 2,3-fache Steigerung ihrer Produktivität. SaleSphere zielt auf die Digitalisierung des Vertriebszyklus ab, um diesen nachhaltig zu optimieren und die Wertschöpfungskette im Vertrieb zu stärken. Von der Integration komplexer und umfangreicher Produktkataloge über geleitete Vertriebsituationen, Ordermanagement und strukturierte Vor- und Nachbereitung der Termine bis zu Einbindung in Unternehmensplanungssysteme bietet die Lösung von mVISE die in diversifizierten Märkten notwendige Unterstützung.



Weiterhin wird das Produktangebot durch den Erwerb von 33,4 % Anteile an der Just Intelligence GmbH erweitert. Die Just Intelligence verfügt mit ihrer Anwendung Intelligent Complete Control (ICC) über eine im Markt führende Anwendung zur Steuerung der Personaleinsatzplanung und –steuerung von Callcentern. Die Entwicklungsanstrengungen richteten sich im Berichtsjahr insbesondere auf die Virtualisierung und Herstellung der Cloud-fähigkeit der Produkte sowie die Entwicklung weiterer Funktionalitäten.

Kern des Geschäftserfolgs der mVISE AG ist die hohe Expertise der Mitarbeiter. Das Unternehmen hat im vergangenen Jahr stark in Recruiting-Aktivitäten investiert und wird diese auch in Zukunft weiter ausbauen.

3.1.4 Steuerungssysteme

Die Verwaltung der Gesellschaft steuert deren Belange 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 des sogenannten ORGA Boards erörtert, an dem Vertreter aus allen Bereichen der Gesellschaft teilnehmen. Der Vorstand steuert das Unternehmen mit Hilfe eines Management-Information-Systems mit einer integrierten Leistungsrechnung einschließlich einer detaillierten laufenden Projektion über Finanzmittelbedarf und -verwendung. Wesentliche Kennzahlen dabei sind das Rohergebnis und das EBITDA der einzelnen Bereiche, das Nettoergebnis der Gesellschaft, sowie die einzelnen Bestandteile der Kapitalflussrechnung.

3.2 GESCHÄFTSVERLAUF 2015

Das Jahr 2015 war geprägt von Neustrukturierungen in allen Bereichen. Die in der außerordentlichen Hauptversammlung im Januar 2015 vorgetragene Strategie 2015+ wurde konsequent verfolgt und in seiner ersten Phase erfolgreich umgesetzt:

Fokussierung auf Kernthemen Mobility, Cloud Computing & Security

Bereits im Februar 2015 haben wir als deutliches Signal für die beginnende Neuausrichtung den Namen unserer Gesellschaft von conVISUAL auf mVISE geändert. Mobility, Virtualization und Security steuern hierbei nicht nur die namensgebenden Buchstaben bei, sondern sind die eng vernetzten Kernthemen, mit denen Kundenprojekte in unseren Bereichen Solutions und Consulting umgesetzt werden. Zum Jahresende erfolgte zudem der Umzug der gesamten Firmenzentrale von Oberhausen auf moderne Büroflächen in unmittelbarer Nähe des Düsseldorfer Flughafens. Zusammen mit der ebenfalls im Berichtsjahr gegründeten Zweigniederlassung in Frankfurt/Main verfügt die mVISE zum Jahresende 2015 über eine verbesserte lokale Aufstellung in Bezug auf die von ihr betreuten Kunden.

Neuaufbau des Bereiches Consulting

Der bedeutendste inhaltliche Schwerpunkt der Strategie 2015+ in seiner initialen Phase bestand in dem kompletten Neuaufbau des Consulting-Bereiches. Im Laufe des Jahres konnten wir 30 Experten im Bereich unserer Kernthemen Mobility, Virtualisierung und Security als neue Mitarbeiter gewinnen. Alleine in diesem Bereich haben wir in 2015 etwa 3,9 Mio. EUR Gesamtleistung erbracht. Das anspruchsvolle Ziel, einen Auftragseingang von 5 Mio. EUR zu erreichen, wurde per 31.12.2015 deutlich übererfüllt, so dass wir auch in das neue Jahr mit einem komfortablen Auftragsbestand gestartet sind.

Neuausrichtung des Bereiches Solutions auf höherwertige B2B-Applikationen

Auch in unserem Solutions-Bereich trägt die Neuausrichtung im Rahmen der Strategie 2015+ bereits erste Früchte. Kleinere App-Projekte wurden zunehmend durch komplexe B2B-Lösungsprojekte abgelöst, mit dem Effekt einer stabileren und längerfristigen Einbindung in strategische Vorhaben unserer Kunden. Thematisch konnten wir eine Reihe von äußerst innovativen Projekten im Umfeld von Internet-of-Things (IoT) gewinnen. Der Erhalt der Auszeichnung „Special Mention“ beim German Design Award 2015 für unsere Bosch Toolbox ist für uns eine Bestätigung, dass wir technische Komplexität sehr gut mit ansprechendem Design verbinden können.

Wenngleich der Solutions-Bereich mit dem in 2015 erzielten Umsatz die Erwartungen für das Geschäftsjahr noch nicht voll erfüllen konnte, haben wir das durchschnittliche Auftragsvolumen der einzelnen Projekte und auch das Gesamtergebnis des Bereiches gesteigert.

Diese positive Entwicklung in den Bereichen Solutions und Consulting wäre nicht möglich gewesen ohne den gleichzeitigen Neuaufbau eines schlagkräftigen Vertriebsteams. Dieses konnte 2015 eine Reihe von namhaften Neukunden aus dem Telekommunikations- und Bankenumfeld gewinnen.

Investitionen in Produktentwicklung

In der mittel- und langfristigen Perspektive sieht die Strategie 2015+ außerdem die Vermarktung von eigenen Software-Produkten und damit eine nachhaltige Verbesserung der Ertragssituation vor. Aufbauend auf den jahrelangen Erfahrungen mit der Erstellung und dem Betrieb unserer Katalog-App „Sales Wizard“ haben wir unser neues Standardprodukt „SaleSphere“ entwickelt, das nunmehr als frei konfigurierbare Cloud-Lösung den gesamten Vertriebsprozess unterstützt, und seit März 2016 als Release 1 am Markt verfügbar ist, so dass wir ab Mitte 2016 einen deutlichen Ergebnisbeitrag aus dessen Vermarktung erwarten.

Beteiligung an Just Intelligence in Höhe von 33,4%

Flankierend zur Eigenentwicklung von Produkten haben wir 2014/2015 33,4% der Gesellschaftsanteile an der Just Intelligence GmbH in Hamburg erworben, die sich mit ihrer Lösung zur Personaleinsatzplanung und –steuerung in Callcentern „Intelligent Complete Control“ (ICC) bereits



erfolgreich am Markt platziert hatten. Gemeinsam mit den Experten der Just Intelligence haben unsere Cloud- und Security-Berater dieses Produkt zur Cloud-Lösung weiterentwickelt, welche dann im Juli 2015 erfolgreich gelauncht wurde. Unter Ausnutzung vertrieblicher Synergien erwarten wir hier in 2016 ebenfalls einen deutlichen Ergebnisbeitrag. Die mit Just Intelligence geschlossenen Vereinbarungen bieten darüber hinaus der mVISE die Option zur Übernahme weiterer Anteile.

Beendigung des margenschwachen SMS- und Content-Geschäfts

Bestandteil der Strategie 2015+ war auch die Beendigung des defizitären Messaging und Content-Geschäfts. Hier haben wir in Zusammenarbeit mit unseren Kunden den Geschäftsbereich in geordneten Bahnen heruntergefahren. Die entsprechende IT-Infrastruktur konnte zum Jahresende abgebaut werden, so dass wir an dieser Stelle künftig erhebliche Kosten sparen werden.

Umfirmierung von conVISUAL in mVISE und Umzug nach Düsseldorf

Die Umfirmierung auf mVISE AG wurde bereits im Januar 2015 erfolgreich vollzogen, mittlerweile ist auch der Umzug nach Düsseldorf erfolgt und im Handelsregister eingetragen. Damit stehen uns attraktive und räumlich angemessene Büroräume am Düsseldorfer Flughafen zur Verfügung. Die neue Bürofläche fördert die Zusammenarbeit unter den Mitarbeitern, auch zwischen den verschiedenen Geschäftsbereichen, so dass neue Synergien entstehen können.

3.3 MVICE 2.0 – NEXT STEP IN DER STRATEGIE 2015+

3.3.1 Mobility, Virtualization, Security – Tophemen im Markt

Studien der führenden Analysteninstitute bestätigen unsere Annahme, dass Mobility, Virtualization und Security auch in 2016 zu den Top Ten der IT-Investitionsfelder in deutschen Unternehmen gehören werden.

Mobility – Mehr als nur Apps

Enterprise Mobility-Konzepte und –Programme sind in vielen Unternehmen aller Größenordnungen zentraler Bestandteil der Zukunftsstrategie und der IT-Budgets für 2016. In Kombination mit flexiblen Cloud-Technologien und robusten Sicherheitskonzepten wird Enterprise Mobility zudem für viele Unternehmen erst wirklich seriös umsetzbar. mVISE bietet mit seinem Schwerpunkte-Mix ein auf dem deutschen IT-Dienstleistungsmarkt derzeit einzigartiges Angebot zur Bewältigung dieser Herausforderung.

Virtualization – Bewältigen des wachsenden Datenvolumens

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 Lösungsstrategie,

sind jedoch in vielen Unternehmen noch in einer Startphase. mVISE bietet mit seinen umfangreichen und langjährigen Erfahrungen in Cloudprojekten die nötige Begleitung zur sicheren Entscheidungsfindung und konsequenten Umsetzung für die richtige Cloudstrategie in 2016 abseits von Modetrends.

Security – Vertrauen schaffen in Cloud und Mobility

Mit dem Einzug der mobilen Technologien in Unternehmensprozesse und Produktlinien wächst auch die weltweite Aktivität rund um Sicherheits-Attacken und um die Herstellung und Anwendung von Schadsoftware. Die Nachfrage der Unternehmen nach zuverlässigem und aktuellem IT-Schutz wird sich weiterhin kontinuierlich diesem Drohpotenzial anpassen müssen, wollen Unternehmen nicht existenzielle Risiken in Kauf nehmen. Auch hier wird in 2016 die Nachfrage im Markt weiter steigen.

Auch auf der politischen Bühne ist Datensicherheit und –hoheit nicht erst seit Aufkommen der Hacker-Praktiken von Geheimdiensten ein Dauerthema. Mit der brisanten aktuellen weltpolitischen Lage wird in Unternehmen die Sabotageabwehr für IT-Systeme zunehmend dringliches Handlungsfeld, gerade in Unternehmen, die in globalisierten und diversifizierten Märkten agieren. mVISE hat bereits in der ersten Version von SaleSphere intelligente Verschlüsselungsmechanismen implementiert, die eindrucksvoll die Möglichkeiten der Abwehr von Abhörmethoden gerade asiatischer Prägung demonstrieren. Wir erwarten hier in 2016 eine verstärkte Nachfrage nach genau diesen Möglichkeiten.

Nicht zuletzt bedeutet für die Endkunden der Unternehmen deren verständliche Sicherheitsstrategie eine wichtige Vertrauensbasis bei der Nutzung mobiler Technologien. mVISE ist als Mobility-Pionier und Security-Spezialist der ideale Partner, dieses Vertrauen durch schlüssige Konzepte herzustellen.

Mobility, Virtualization, Security – Topthemen 2016 im Fokus der mVISE

Mit seiner Strategie 2015+ und dem thematischen Fokus hat sich mVISE somit sehr aussichtsreich positioniert, um den aufkommenden Kundenbedarf in 2016 umsatzwirksam zu decken. Zudem ist das Angebot anderer IT-Dienstleister nicht explizit auf die Kombination dieser Themen konzentriert, so dass wir hier neben der steigenden Nachfrage im Markt die mVISE auch exzellent positioniert sehen und eine nachhaltige Umsatz- und Ertragsteigerung durch diese Positionierung erwarten.

3.3.2 Consulting, Solutions, Products – starker Umsatz-Mix in 2016

Nach dem sehr erfolgreichen Aufbau des Geschäftsfeldes Consulting ist es zentrale Aufgabe für mVISE, das in 2015 vorbereitete Produktgeschäft in 2016 in einem signifikanten Produktumsatz zu realisieren. Übergreifendes Ziel der mVISE ist zunächst die weitere Ausdifferenzierung und das Austarieren eines optimalen Umsatz-Mixes von Consulting, Solutions und Products für die Erreichung der Jahresziele in 2016. Zugleich soll damit auch die nachhaltige, mittelfristige Umsatzsteigerung insbesondere im Geschäftsbereich Products sicher fundamentiert werden.

Consulting – Hohe Skalierung über Rahmenverträge mit Großkunden

Der Geschäftsbereich Consulting hat mit dem Abschluss werthaltiger Rahmenverträge mit großen Kunden und entsprechender Beauftragung von Großprojekten eine ausgezeichnete Basis für eine kontinuierliche Umsatz- und Ertragssteigerung in 2016 geschaffen. Die exzellente vertriebliche Positionierung bei diesen Kunden wird mVISE in 2016 die Beauftragung der internen Spezialisten sichern, aber auch deutliche Skalierungen des Geschäfts mit Unterstützung von externen Partnern erlauben.

Ein begleitendes Mitarbeiterwachstum wird das gefragte KnowHow bei mVISE stärken und weitere Potenziale erschließen. In Anbetracht der bereits bestehenden Beauftragungslage und der Potenziale bei den in 2015 gewonnenen Neukunden gehen wir von einem weiteren deutlichen Wachstum des Geschäftsbereichs in 2016 aus. Mit kurzen Akquisezyklen und geringen Umsetzungsrisiken trägt der Geschäftsbereich Consulting maßgeblichen Anteil an der Stabilisierung der Strategie 2015+.

Solutions – Fokussierung auf Zukunftsthemen

Mit einer weiteren Fokussierung auf margenträchtige Zukunftsthemen und großvolumige Projekte hat sich der Geschäftsbereich Solutions bereits in 2015 erfolgreich neuorientiert und für 2016 eine aussichtsreiche Wachstumsperspektive geschaffen. Wichtige Bestandskunden sind inzwischen dieser Strategie gefolgt und haben mVISE in strategische Projekte involviert und beauftragt. Produktivitätswerkzeuge wie die marktführende Award-winning mVISE Handwerker-App „Bosch Toolbox“ sind wegweisend für die Enterprise Mobility-Strategie der Unternehmen und deren Konzepte für die Außendienst-Unterstützung.

Als Pionier für die Gerätesteuerung über mobile Devices wie Smartphones und Tablets hat sich mVISE inzwischen einen prominenten Platz unter den Anbietern von Device Connectivity erobert und mit ersten Projektaufträgen bestätigt. Damit eröffnet sich für mVISE ein ganz neuer Zielmarkt bei B2B Geräteherstellern, die für ihre professionellen Endverbraucher Komfortsteuerung, Störfreiheit und zunehmende Dokumentationspflichten erfüllen müssen. Unter anderem ist in Vorbereitung, dass mVISE in den kommenden Jahren mit führenden Herstellern aus der Automotive-Branche an einem von der Deutschen Bundesregierung geförderten Forschungs- und Pilotprojekt rund um das Thema „Automatisiertes Fahren“ zusammenarbeiten und dort an der Definition und Herstellung eines Industriestandards mitwirken – alleinverantwortlich für den Teilbereich Smartphone-Steuerung. Wir gehen in diesem Segment von einer überproportional wachsenden Nachfrage nach Spezialisten aus und erwarten weitere Beauftragungen noch im ersten Halbjahr 2016.

Für den Geschäftsbereich Solutions ist die Umsetzung der Projekte mit erfahrem Personal und zuverlässigen Partnern erfolgskritisch. Den vergleichsweise langen Akquisezyklen für große Projekte stehen potenziell hohe Margen und vertriebliche Referenzierbarkeit gegenüber, deren Realisierung aber qualitativ hochwertiger und gleichzeitig kosteneffizienter Umsetzung bedarf. mVISE hat auch hier einen Best-Shore-Ansatz aus hochqualifizierten Mitarbeitern wie auch zuverlässigen und langjährigen Nearshore- und Offshorepartnern ausgeprägt. Zusammen mit dem

hohen Reifegrad der mVISE Vertrags-, Risiko-, Qualitäts- und Projektmanagementprozesse sind optimale Voraussetzungen für die Vermeidung von Kalkulations- und Gewährleistungsrisiken und die Erzielung hoher Margen geschaffen.

„SaleSphere“ – Die mobile App für die Vertriebsunterstützung als SaaS-Produkt

Die Neuentwicklung der SaaS-Software „SaleSphere“ war ein wesentlicher Ertrag des Geschäftsbereichs Products in 2015. Basierend auf dem Funktionsset des „Sales Wizard“, der weiterhin als Individuallösung angeboten wird, bietet SaleSphere nun eine mobile Vertriebsunterstützung auf Basis neuester Cloud- und Sicherheitstechnologien. Der Launch des SaaS-Produkts wird planmäßig im März 2016 mit der Version „Basis“ erfolgen. Die Versionen „Enterprise“ und „Enterprise+“ werden im Laufe des Jahres 2016 folgen und weitere Zielkunden adressieren. Mit diesem Produkt-Setup erwarten wir bis Ende 2016 bereits eine solide Auftragsbasis an SaaS-Lizenzen, deren Wachstum dann mittelfristig für hohe Ertragssteigerungen sorgen wird.

Just Intelligence ICC – Workflow Management in der Cloud

Für 2016 steht darüber hinaus der Ausbau der mVISE Produktpalette durch die 100%-ige Übernahme der Just Intelligence an. Nach dem erfolgreichen Relaunch des Call-Center-Planungsprogramms „ICC Cloud“ als SaaS-Produkt in 2015 erwarten wir in 2016 einen positiven Ergebnisbeitrag aus steigenden Lizenzumsätzen. Weitere Potenziale werden in einer Differenzierung der ICC-Software in Workforce Planning Applications mit größeren Zielmärkten und Absatzchancen gehoben. Der hohe Reifegrad der Planungsalgorithmen in der jetzigen ICC-Version würde dabei in weiteren Ausprägungen erfolgreich wiederverwendet.

Consulting, Solutions, Products – drei starke Segmente in 2016

Insgesamt ist durch die jeweils starke Positionierung der drei Geschäftsbereiche, aber auch die hohe Durchlässigkeit zwischen den Geschäftsbereichen die mVISE flexibel und gleichzeitig mit klarem Fokus für die Umsetzung der Strategie 2015+ aufgestellt. Mit dem angestrebten Umsatz-Mix in 2016 wird eine solide Basis für die erfolgreiche und nachhaltige Produktvermarktung und somit für den Kernbestandteil der Mittelfriststrategie von mVISE geschaffen.

3.3.3 mVISE 2.0 – Der Ausblick in das Jahr 2016

Wir rechnen für die kommenden Jahre mit einem weiterhin deutlichen Wachstum in der Informationstechnologie, wobei mVISE mit ihren Kernkompetenzen wesentliche Investitionsfelder der Unternehmen adressiert. Chancen ergeben sich aus der Entwicklung der weiteren Umsetzung der mobilen Digitalisierung in den Unternehmen im Rahmen von Industrie 4.0 und der Vernetzung von Maschinen und Geräten (M2M & IoT). Die Technologieführer in den Branchen widmen sich mit großangelegten Forschungs- und Entwicklungsprojekten der Weiterentwicklung intelligenter Steuerungssysteme mithilfe mobiler Technologien und sicherer und flexibler Infrastrukturen.

Im laufenden Geschäftsjahr 2016 plant die Gesellschaft nach den umfassenden Reorganisations und Neuorientierungen in 2015 weitere Umsatzsteigerungen und ein kontinuierlich positives Ergebnis ab dem zweiten Quartal 2016.

Im Rahmen der Strategie 2015+ erreicht mVISE eine neue, zweite Phase, um die bestehenden wirtschaftlichen Chancen konsequent zu nutzen. Mit Fertigstellung und Vermarktung unseres SaaS-Produktes SaleSphere wird in 2016 ein signifikanter Ergebnisbeitrag aus SaaS-Lizenzen erwartet. Der weitere Ausbau des Consultinggeschäfts auf Basis starker Key Accounts wird dabei von Anfang an die Kontinuität und wirtschaftliche Stabilität sichern. Mit der weiteren Fokussierung der Solutions auf die Kernthemen Mobile Productivity und Connectivity im Rahmen strategischer Unternehmensprojekte werden außerdem referenzierbare, innovative Lösungen mit signifikanten Margen geschaffen.

Wie 2015 wird auch im laufenden Jahr weiterhin ein Personalaufbau mit qualifizierten Mitarbeitern in den operativen Bereichen angestrebt. Eine intensive und breit gestreute Akquisition wurde diesbezüglich bereits gestartet und zeigt schon jetzt Erfolge. Aufgrund des steigenden Anteils von Produktverkäufen an den Umsätzen und weiterer Skaleneffekte beim Ausbau der Gesellschaft sollte sich die Personalkostenquote gleichwohl auch weiterhin laufend verbessern.

Als mVISE 2.0 sind wir ausgezeichnet dafür vorbereitet, die Unternehmen in zentralen Strategiethematen und operativen Bedarfen zu unterstützen, wie sie sich im IT-Markt für 2016 abzeichnen.

3.4 ERTRAGS-, FINANZ-, VERMÖGENS- UND LIQUIDITÄTSLAGE

3.4.1 Entwicklung der Umsatzerlöse

Die mVISE hat im Gesamtjahr 2015 eine Gesamtleistung von 5,9 Mio EUR erbracht und damit eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr (2014: 2,1 Mio. EUR) um mehr als 280% erzielt.

Nachfolgend eine Übersicht der Entwicklung der Gesamtleistung in den unterschiedlichen Segmenten:

	Finanzjahr 2014 (in TEUR)	1. Halbjahr 2015 (in TEUR)	2. Halbjahr 2015 (in TEUR)	Finanzjahr 2015 (in TEUR)
Consulting	0	1.394	2.525	3.919
Products & Solutions	2.127	1.082	1.478	2.560
Vertrieb / Verwaltung & Konsolidierung	9	-47	-572	-619
Gesamtleistung	2.136	2.429	3.431	5.860

Die Steigerung in der Gesamtleistung resultiert aus dem organischen Neuaufbau des Geschäftsfeldes Consulting. Hier konnte bereits im ersten Quartal mit Start des Segmentes eine Leistung von 0,6 Mio. EUR erwirtschaftet werden. Diese konnte dann trotz eines typischerweise schwachen Dezembermonats im letzten Quartal auf 1,5 Mio. EUR ausgebaut werden. Somit wurde im Consulting-Segment eine Leistung von 3,9 Mio. EUR erzielt.

Im Projekt- und Produktbereich haben die Maßnahmen aus 2015+ bereits erste Wirkung gezeigt. Die in den vergangenen Jahren stetig rückläufige Leistung im Projekt- und Produktsegment konnte in 2015 stabilisiert werden. Die beiden Segmente wurden in 2014 noch gemeinsam ausgewiesen und hatten eine Leistung von 2,1 Mio. EUR erzielt. In 2015 wurde hier im Projekt-Segment eine Leistung von 1,5 Mio. EUR erreicht und im neuen Produkt-Segment eine Leistung von 1,0 Mio. EUR. Hierbei beinhaltet die Leistung aus dem Projekt-Segment eine Leistung in Höhe von 0,4 Mio. EUR, die für die Produktentwicklung erbracht wurde. Für die Ermittlung der Gesamtleistung wurde dieser Betrag durch die Konsolidierungsrechnung berücksichtigt.

Unter Berücksichtigung dieser Konsolidierung lag die Leistung in den Segmenten Projekte und Produkte in Summe beim Vorjahreswert von 2,1 Mio. EUR

3.4.1.1 Entwicklung des operativen Ergebnisses

Im um die Einmalbelastungen bereinigten EBITDA verzeichnete die mVISE AG eine deutliche Verbesserung auf -375 TEUR gegenüber -1.175 TEUR im Jahr 2014.

Das EBIT verbesserte sich im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr um 281 TEUR auf -1.184 TEUR. Die Verbesserung resultiert nahezu vollständig aus der Leistungserbringung für Kunden der Gesellschaft. Die Erhöhung des Saldos der aktivierten Eigenleistungen mit den Abschreibungen des Geschäftsjahres gegenüber dem Vorjahr fließt mit lediglich 22 TEUR in die Ergebnisverbesserung ein.

3.4.1.2 Consulting

Das zum Jahresanfang organisch neu aufgebaute Segment Consulting wurde entsprechend der Strategie 2015+ im Berichtsjahr erfolgreich implementiert. Bereits im ersten Jahr konnte in dem Segment eine Gesamtleistung von 3,9 Mio. EUR erzielt werden.

Der geplante Auftragseingang von 5 Mio EUR konnte zum Jahresende erreicht werden. Viele Beauftragungen endeten nicht am Jahresende, so dass auch das Jahr 2016 erfolgsversprechend angelaufen ist.

Neben den klassischen personenbezogenen Beauftragungen konnten in den letzten Monaten des Berichtsjahres auch zunehmend Festpreis-Beauftragungen, sogenannte „Managed Services“, abgeschlossen werden. Diese Aufträge verstärken signifikant die Kundenbindung. Sowohl mVISE



als auch der Kunde profitieren hier von der Nutzung von Personalsynergien und der effizienteren Umsetzung dieser Beratungsaufträge. Dieses Vorgehen wurde vor allem im Umfeld von Cloud Computing Lösungen aber auch im Kontext anderer innovativer IT-Infrastrukturszenarien weiter ausgebaut.

Weiterhin konnten neue Workshop-Formate im Umfeld von Cloud- und Security-Themen entwickelt werden. Diese neuen, standardisierten Beratungsprodukte ermöglichen eine einfache, fokussierte Ansprache von Neu- und Bestandskunden und eröffnen damit zusätzliche Umsatzpotentiale und langfristige Projektszenarien. Insbesondere die Ansprache von Neukunden zeigte, dass das Workshop-Format als Türöffner für Folgebeauftragungen genutzt werden kann.

3.4.1.3 Products & Solutions

Im Jahr 2015 wurde im Bereich Products & Solutions eine Gesamtleistung von 2,6 Mio EUR erzielt. In diesem Geschäftsfeld konnte der angestrebte Umsatz noch nicht vollständig erreicht werden.

Der reduzierten Gesamtleistung steht eine erhebliche Reduzierung der Fremdleistungen gegenüber. Statt der im Vorjahreszeitraum aufgewendeten 602 TEUR wurden im aktuellen Berichtshalb-jahr lediglich 433 TEUR für externe Entwicklungsleistungen aufgewendet.

Im Ergebnis führte die Konzentration auf profitable Aufträge, die zielgerichtete Weiterentwicklung der Eigenentwicklung SaleSphere sowie die Reduzierung der Fremdleistungen trotz der rückläufigen Gesamtleistung zu einer deutlichen Steigerung des EBITDA von -76 TEUR im Vorjahr auf 660 TEUR im Berichtszeitraum.

3.4.1.4 Vertrieb / Verwaltung

Bereinigt um die im Segment Vertrieb/Verwaltung erfassten Einmalaufwendungen für die Durchführung der außerordentlichen Hauptversammlung im Februar 2015 und Aufwendungen für den Aufbau des Segments Consulting reduzierte sich die absolute Höhe der Aufwendungen für das Segment Vertrieb/Verwaltung von 534 TEUR im Vorjahr auf 523 TEUR im Berichtsjahr.

Damit wurde trotz des erheblich ausgeweiteten Geschäftsumfangs im absoluten Betrag eine leichte und als Anteil vom Umsatz eine drastische Reduzierung der Kosten des Vertriebes und der Verwaltung gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum erreicht.

3.4.1.4.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich im Berichtszeitraum auf 273 TEUR gegenüber 52 TEUR im Vorjahreszeitraum. Die größte Position stellt mit 112 TEUR die Verrechnung aus Sachbezügen Kfz dar. Dieser Anstieg erklärt sich aus dem Mitarbeiterwachstum in 2015 im Consulting-Bereich.

Die Erträge resultieren weiterhin aus der Auflösung von Rückstellungen, sowie aus der Herabsetzung der Einzelwertberichtigungen aus Forderungen.

3.4.1.4.2 Materialaufwand

2015 beliefen sich die Materialaufwendungen der mVISE AG auf 1.019 TEUR. Die Erhöhung gegenüber 660 TEUR im Vorjahr begründet sich durch die Erhöhung der bezogenen Leistungen. Die Erhöhung der bezogenen Leistungen spiegelt die deutlich gestiegene Gesamtleistung wieder. Im Vergleich zum Vorjahr wurde allerdings der Anteil der mit eigenen Mitarbeitern erbrachten Leistungen und hiermit einhergehend deren durchschnittliche Auslastung deutlich erhöht. Die Materialeinsatzquote in Bezug auf die Gesamtleistung wurde hierdurch von 27,3% im Vorjahr auf 17,5% im Berichtsjahr signifikant gesenkt.

3.4.1.4.3 Personalkosten

Im Geschäftsjahr 2015 fielen die Personalkosten mit 3.637 TEUR aufgrund der Geschäftsausweitung gegenüber dem Vorjahreswert von 1.268 TEUR deutlich erhöht aus. Der im vorstehenden Absatz bezeichnete erhöhte Leistungsanteil eigener Mitarbeiter bewirkte ebenfalls eine Erhöhung der Personalkosten bei entsprechender Entlastung der Aufwendungen für bezogene Leistungen. Trotz dieser Personalkostensteigerungen gelang es aufgrund des Skaleneffektes, die Personalkostenquote von 77,4% im Vorjahr auf 71,7% im Berichtsjahr zu reduzieren.

Für die mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter ein wesentliches Asset. Die Anzahl unserer Mitarbeiter hat sich durch die Aufnahme der Geschäftstätigkeit im Segment Consulting zum 31.12.2015 auf insgesamt 64 Mitarbeiter (31.12.2014: 32) verdoppelt.

Im Segment Products & Solutions ergab sich einhergehend mit der Neuausrichtung des Segments und der Aufgabe ehemaliger Geschäftsfelder ein Rückgang der Mitarbeiterzahl.

Trotz der deutlichen Ausweitung der Geschäftstätigkeit konnte die Zahl der Beschäftigten im Segment Vertrieb / Verwaltung konstant gehalten werden.

3.4.1.4.4 Abschreibungen

Die planmäßigen Abschreibungen auf materielle und immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens betrugen im Jahr 2015 429 TEUR gegenüber 203 TEUR im Vorjahr. Die hierin enthaltenen Abschreibungen auf immaterielle selbstgeschaffte Vermögenswerte beliefen sich auf 324 TEUR und stellten die größte Position unter den Abschreibungen dar. Die Steigerung der Abschreibung steht in Einklang mit dem Fokus auf die Weiterentwicklung bestehender und künftiger Produkte der Gesellschaft.

3.4.1.4.5 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der mVISE AG erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr von 1.126 TEUR auf 1.700 TEUR. Die Erhöhung ist im Wesentlichen dem Ausbau des KFZ-Bestands geschuldet, der die Folge der gestiegenen Mitarbeiterzahl ist.

3.4.2 Bilanzstruktur und Eigenkapital

Die Bilanzsumme hat sich zum 31.12.2015 mit 4.734 TEUR gegenüber dem Vorjahresstichtag mit 2.256 TEUR innerhalb des Berichtsjahres verdoppelt.

Wie im Vorjahr nahm die mVISE erneut erhebliche Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen vor. Der Buchwert erhöhte sich im Geschäftsjahr um 326 TEUR auf 1.007 TEUR (Erhöhung im Vorjahr: 301 TEUR). Ursächlich hierfür ist die Weiterentwicklung des Produktes SaleSphere, dessen Vorgängerversionen unter dem Namen Sales Wizard vertrieben wurde.

Der Buchwert der Sachanlagen blieb weitgehend auf Vorjahresniveau.

Unter den Finanzanlagen wird zum Stichtag die 33,4 prozentige Beteiligung an der Just Intelligence GmbH, Hamburg, mit einem Buchwert von 460 TEUR ausgewiesen.

Im Ergebnis kommt es zu einer Erhöhung des Anlagevermögens auf 1.517 TEUR (im Vorjahr 757 TEUR).

Das Umlaufvermögen lag mit 1.280 TEUR über dem Vorjahreswert von 548 TEUR. Den deutlichsten Anstieg verzeichneten dabei die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die im Rahmen des stark gestiegenen Umsatzvolumens von 417 TEUR auf 732 TEUR angestiegen sind. Weiterhin gab es bei den sonstigen Vermögensgegenständen einen Zuwachs auf 152 TEUR (im Vorjahr: 36 TEUR). Dieser ist im Wesentlichen der Hinterlegung von Kautionen für die neuen Mieträume der Gesellschaft geschuldet.

Die Rückstellungen addierten sich zum 31.12.2015 auf 616 TEUR (Vorjahr 274 TEUR). Die Steigerung resultiert aus der Rückstellung für variable Gehälter. Verbunden mit dem vorgenannten Mitarbeiterwachstum einer in stärkerem Maße leistungsbezogenen Vergütung wurden hier wesentlich höhere Beträge (148 TEUR) als im Vorjahr (7 TEUR) zurückgestellt. Die weiteren Rückstellungen für Abschlussprüfung und Urlaub blieben auf Vorjahresniveau. Des Weiteren wurden Rückstellungen für Gewährleistungen gebildet in Höhe von 243 TEUR.

Die Verbindlichkeiten zum 31.12.2015 betragen 1.297 TEUR gegenüber dem Vorjahr mit 1.437 TEUR.

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten wird erstmalig bilanziert und beinhaltet die Abgrenzung bereits abgerechneter und abgenommener Leistungen, bei denen es bedingt durch die Vertragsgestaltung zu Nachleistungen kommen wird.

Das Eigenkapital der mVISE AG liegt zum Bilanzstichtag mit 2.271 TEUR wesentlich über dem Vorjahreswert von 545 TEUR. Ursächlich für diese Entwicklung waren im Berichtsjahr erfolgte Kapitalerhöhungen, durch die das gezeichnete Kapital um 1.559 TEUR erhöht wurde auf 7.914 TEUR, während die Kapitalrücklage von 13.085 TEUR auf 13.652 TEUR anwuchs. Die Eigenkapitalquote wurde damit innerhalb eines Jahres auf 46,4% nahezu verdoppelt (31.12.2014: 25,0%).

3.4.3 Liquiditäts- und Finanzlage

Die Finanzierung konnte im Jahr 2015 deutlich verbessert werden. Die Ausweitung der Bilanzsumme im Stichtagsvergleich resultiert insbesondere aus einer Erhöhung des Eigenkapitals durch Kapitalerhöhungen.

Im Februar 2015 wurde eine Barkapitalerhöhung unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals durchgeführt. Im Rahmen einer erfolgreichen Privatplatzierung, bei der das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen wurde, konnten neue Aktien nahe dem Börsenkurs zum Ausgabepreis von 1,20 EUR pro Aktie bei institutionellen Anlegern platziert werden. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurde das Grundkapital mit Eintragung im Handelsregister am 24.02.2015 von 6.354.849 EUR um 635.000 EUR auf 6.989.849 EUR erhöht. Die aus der Kapitalerhöhung zugeflossenen Mittel wurden für den organischen Aufbau des Segmentes Consulting verwendet, sowie im weiteren Verlauf des Jahres für die Entwicklung des Produkts SaleSphere.

Mitte des Jahres 2015 wurde eine Sachkapitalerhöhung zum Erwerb der Just Intelligence durchgeführt. Dabei erfolgte mit Eintragung in das Handelsregister am 07.07.2015 eine Erhöhung des Grundkapitals von 6.989.849 EUR um 152.600 EUR auf 7.142.449 EUR.

Im Oktober des Jahres 2015 wurde eine weitere Barkapitalerhöhung in Höhe von 450.000 Stück Aktien zu einem Ausgabekurs von 1,45 Euro begeben. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 26.10.2015 und erhöhte das Grundkapital auf 7.592.449 EUR. Diese Kapitalerhöhung diente zum einen ebenfalls dem weiteren Ausbau des Beratungsgeschäftes. Zum anderen wurden die Mittel zur Tilgung der aus der Phase vor der Restrukturierung der Gesellschaft stammenden restlichen Altverbindlichkeiten verwendet.

Im Dezember 2015 wurde zur weiteren Stärkung der Eigenkapitalbasis eine Sachkapitalerhöhung durchgeführt, um bestehende Gesellschafterdarlehen umzuwandeln. Hierbei wurden 321.603 Stück Aktien zum Kurs von 1,60 EUR ausgegeben. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurde mit Eintragung vom 09.12.2015 das Grundkapital von 7.592.449 EUR um 321.603 EUR auf 7.914.052 EUR erhöht.



Altverbindlichkeiten mit zum Teil erheblich über die ursprünglichen Vereinbarungen hinausgehenden Laufzeiten wurden in Höhe von 750 TEUR bis um Bilanzstichtag getilgt. Hingegen gelang es, die Rückstellungen und Darlehen der Gesellschaft leicht zu erhöhen.

3.4.4 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die positive Entwicklung in 2015 konnte auch in das neue Jahr mit übernommen werden.

Die Neuorganisation und Aufstockung des Vertriebsteams zeigt bereits erste Erfolge. So wurde bereits im ersten Quartal ein Auftragseingang von 1,7 Mio. EUR verzeichnet und die Verkaufspipeline konnte erheblich ausgebaut werden.

Weiterhin konnten im ersten Quartal Rahmenverträge mit den zwei größten Beratungskunden vereinbart werden, die es künftig erlauben, auf einer direkten Vertragsbeziehung mit vereinbarten Bestellprozessen und besser planbaren Konditionen das Geschäft weiter auszubauen.

Neben dem bestehenden Beratungsgeschäft bei Bestandskunden konnten im ersten Quartal auch mehrere Neukunden gewonnen werden, die Chancen auf weiteres Wachstum bringen.

Bedingt durch diese neue Vertragssituation bei wichtigen Bestandskunden und den akquirierten Neukunden zeichnen sich schon für das zweite Quartal weitere Steigerungen im Auftragseingang für die Beratung ab.

Für das Geschäftsfeld „Solutions“ konnte im März ein Auftrag mit 0,3 Mio. EUR Volumen von einem wichtigen Bestandskunden gewonnen werden. Diese und eine Reihe anderer Beauftragungen lassen eine gute Auslastung unserer Mitarbeiter für die nächsten Monate erwarten.

Im ersten Quartal konnte ein erstes Release des Produktes „SaleSphere“ fertiggestellt werden. Zeitgleich wurde eine erste Vertriebskampagne aufgesetzt, die bereits zeigt, dass es einen großen Bedarf nach mobilen Vertriebsanwendungen mit einfacher Integration in Kernsysteme der Unternehmen gibt. Auch hier rechnen wir ab dem zweiten Quartal mit ersten Auftragseingängen und damit früher als ursprünglich geplant.

Diese positive vertriebliche Entwicklung führt dazu, dass bereits im ersten Quartal 2016 ein positives EBITDA zu verzeichnen ist.

3.4.5 Risikobericht

3.4.5.1 Risikomanagement

Die mVISE AG hat Risikomanagement- und Kontrollsysteme eingeführt, um Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden, frühzeitig zu erkennen. Die Überprüfung von relevanten Geschäftsrisiken mit deren wirtschaftlichen Auswirkungen wird 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.

3.4.5.2 Konjunktur und Weltpolitik

Die Geschäftstätigkeit von mVISE unterliegt konjunkturellen Einflüssen. Wesentliche konjunkturelle Risiken sehen wir im Nachgang einer weiteren Verschärfung der Flüchtlingskrise in Europa und einer möglicherweise damit einhergehenden politischen Destabilisierung der EU, in der Ausweitung kriegesischer und terroristischer Aktionen in und nahe Europa sowie einem stagnierenden Wirtschaftswachstum in China. Neben den erwartbaren Konjunkturschwankungen haben in den vergangenen 10 Jahren immer wieder Ereignisse in diesen Risikofeldern die Investitionsbereitschaft von Unternehmen und Anlegern in der DACH-Region negativ beeinflusst.

3.4.5.3 Markt und Wettbewerb

Der zunehmende globale Wettbewerb im IT-Dienstleistungsmarkt, aber auch in den Branchen unserer Kunden erzeugt einen stetigen Druck auf das Preisniveau. Sinkende Preise können Auswirkungen auf unser Ergebnis haben. Verzögerungen von Zahlungseingängen sowie Insolvenzen von Kunden können zu Zahlungsausfällen führen und haben einen direkten Einfluss auf unser Ergebnis und unseren Cashflow.

3.4.5.4 Innovationsmanagement

Die Entwicklungs- und Markteinführungsphasen für die Cloud-Produkte SaleSphere und ICC erfordern ein hohes finanzielles Engagement. Der für 2016 und die Folgejahre erwartete Ergebnisbeitrag aus diesen Investitionen ist in hohem Maße von der Marktreife der Cloud-spezifischen Abrechnungsmodelle (Pay-per-use) für die avisierten Produkt-Zielgruppen abhängig.

3.4.5.5. Personal

Für mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Das Unternehmen steht im direkten Wettbewerb mit anderen Unternehmen um hochqualifizierte Fachkräfte. Mit dem zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Experten wird es schwieriger, Mitarbeiter zu gewinnen. Dies kann die Wachstumschancen begrenzen.

3.4.5.6 Projekte

Die mVISE AG übernimmt für ihre Kunden Gesamtprojektverantwortung. Fehlerhafte Preis- und/oder zeitliche Kalkulationen 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.

3.4.5.7 Abhängigkeit von Kooperationen und wichtigen Partnern

Für die Gewinnung von margenträchtigen Entwicklungsprojekten ist es erfolgskritisch, auch kurzfristige Abwicklungen kompetent anbieten und umsetzen zu können. Für den Bereich Solutions 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, so 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.

3.4.5.8 Finanzielle Risiken

Unter Berücksichtigung der zum Jahresende verfügbaren liquiden Mittel bestehen Risiken, dass der im Geschäftsjahr 2016 erwartete operative Cashflow nicht in dem Umfang oder nicht zu dem erwarteten Zeitpunkt entsteht.

Die weitere Verbesserung der Finanzausstattung wird 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 2016 umzusetzen ist.

3.4.5.9 Währungsrisiken

Die Abschlüsse der Gesellschaft werden in Euro erstellt. Die mVISE AG erzielte im Geschäftsjahr 2015 nur einen geringfügigen Anteil ihrer Umsätze in einer anderen Währung als dem Euro, insbesondere in US-Dollar. Gleichzeitig wurde der Großteil der Aufwendungen der mVISE AG in Euro getätigt. Ein weiterer Anstieg des Euro gegenüber dem US-Dollar und anderen Währungen als dem Euro, in denen die Gesellschaft Umsatzerlöse erzielt, könnte sich nachteilig auf die Umsatzrendite und den Cashflow auswirken. Die gegenwärtigen und zukünftigen Umsatzerlöse von mVISE unterliegen damit nur in geringem Umfang Wechselkursschwankungen, während die Kosten nahezu ausschließlich in Euro anfallen. In dem am 31.12.2015 beendeten Geschäftsjahr wurden keine Kurssicherungsinstrumente eingesetzt.

Bericht des Aufsichtsrats



4 BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte mVISE- 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 alle 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 2015 hat der Aufsichtsrat insgesamt vier Präsenzsitzungen abgehalten und zudem wichtige bzw. eilige Beschlüsse – insbesondere solche zu Kapitalerhöhungen aus genehmigtem Kapital - 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.

Personelle Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Nach der Bestellung von Peter Hofbauer zum 01.04.2014 zum Vorstand der Gesellschaft für die Bereiche Vertrieb und Marketing schied Herr Hofbauer aus persönlichen Gründen mit Wirkung zum 15.04.2015 aus dem Vorstand aus. Herr Ulrich Trinkaus wurde zum 01.10.2014 interimistisch zum Vorstand bestellt, um die Integration des Personals für den neuen Bereich Consulting zu verantworten. Herr Trinkaus schied plangemäß zum 30.06.2015 aus dem Vorstand aus. Rainer Bastian wurde zum 01.05.2015 zum Vorstand der Gesellschaft für den Geschäftsbereich Produkte und Lösungen bestellt. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Hofbauer und Herrn Trinkaus für ihr Engagement im Dienste der Gesellschaft.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 27.08.2015 wurden Frau Franziska Oelte, Herr Achim Plate und Herr Malte von der Ropp zu Mitgliedern des Aufsichtsrates gewählt. In der anschließenden konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrates wurde Herr Achim Plate zum Vorsitzenden und Frau Franziska Oelte zur stv. Vorsitzenden des Aufsichtsrates gewählt.

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.

Sowohl während als 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 und dem jeweiligen Vertriebsstand und zu Investitionsvorhaben sowie Angaben zu Margen der Kunden- Umsätze und Produkte. Diese wichtigen Informationsunterlagen sind detailliert vom Aufsichtsrat auf Plausibilität, Richtigkeit im Zeit- und Branchenvergleich und Vollständigkeit geprüft und hinterfragt worden.

Zugleich zu 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 erfolgt die Effizienzprüfung unserer Aufsichtsratsarbeit in Form der Selbstevaluierung.

Auf die Bildung von Ausschüssen hat der Aufsichtsrat aufgrund der Unternehmensgröße auch im Geschäftsjahr 2015 verzichtet.

Erteilung des Prüfungsauftrags

Der Wirtschaftsprüfer Wilfried Groos, Landfermannstraße 6, 47051 Duisburg wurde von den Aktionären auf der ordentlichen Hauptversammlung am 27.08.2015 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015 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 2015 wurden von dem Wirtschaftsprüfer Wilfried Groos, Duisburg, im Auftrag des Aufsichtsrats geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.



Rechtzeitig vor der Feststellung der Bilanz am 22.04.2016 wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats der vom Vorstand aufgestellte und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss sowie der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2015 zur Prüfung 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 2015 der mVISE AG als auch dem Lagebericht des Vorstands zu. Der Jahresabschluss 2015 der mVISE AG wurde vom Aufsichtsrat ohne Einwendungen gebilligt und ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt unseren Kunden für die gute Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2015 und freut sich auf viele gemeinsame spannende Aufgaben im Geschäftsjahr 2016.

Sehr verehrte 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 Mitarbeiter/innen und Vorstandsmitglieder, der Aufsichtsrat dankt Ihnen sehr für Ihr persönliches Engagement und die geleistete Arbeit.

Düsseldorf, den 22. April 2016

Achim Plate
Aufsichtsratsvorsitzender

Die Aktie



5 DIE MWISE AG AM KAPITALMARKT

5.1 AKTIE

Die mWISE-Aktie eröffnete das aktuelle Jahr 2016 mit einem Kurs von 1,62 Euro. Nach einem Schlusskurs von 1,15 Euro zum Jahresultimo 2014 wurde der Tiefststand am 27.01.2015 erreicht mit einem Xetra Schlusskurs von 1,12 EUR. Die folgenden Monate des Berichtszeitraums zeigten einen positiven Trend, verbunden mit einem Anstieg des Kurses auf 1,74 Euro am 05.05.2015. Flankiert wurde dieser Trend von positiven Unternehmensnachrichten, wie der erfolgreichen Namensänderung, des positiven Mitarbeiteraufbaus und des positiven 1. Quartals 2015. Im weiteren Verlauf erfolgte eine Konsolidierung auf einem Niveau zwischen 1,40 Euro und 1,60 Euro. Zum Ende des Jahres zeigte die Aktienkursentwicklung wieder einen positiven Trend und mündete im Jahreshöchstkurs von 1,76 Euro zum 30.11.2015. Das Jahr 2015 endete mit einem Schlusskurs im elektronischen Handelssystem Xetra von 1,64 EUR.



5.2 KAPITALMASSNAHMEN

Im Jahr 2015 wurden einige Kapitalmaßnahmen vollzogen, die im Folgenden aufgeführt sind:

Datum	Art	Kurs	Erhöhung	neues Grundkapital
24.02.2015	Barkapitalerhöhung	EUR 1,20	+635.000	6.989.849
07.07.2015	Sachkapitalerhöhung	EUR 1,25	+152.600	7.142.449
26.10.2015	Barkapitalerhöhung	EUR 1,45	+450.000	7.592.449
09.12.2015	Sachkapitalerhöhung	EUR 1,60	+321.603	7.914.052

Im Februar des aktuellen Jahres 2016 wurde erfolgreich eine Barkapitalerhöhung unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals durchgeführt. Im Rahmen einer Privatplatzierung, bei der das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen wurde, konnten neue Aktien nahe dem Börsenkurs zum Ausgabepreis von 1,20 EUR pro Aktie bei institutionellen Anlegern platziert werden. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurde das Grundkapital mit Eintragung im Handelsregister am 24.02.2015 von 6.354.849 EUR um 635.000 EUR auf 6.989.849 EUR erhöht.

Mitte des Jahres 2015 wurde eine Sachkapitalerhöhung zum Erwerb der Just Intelligence durchgeführt. Dabei wurde mit Eintragung in das Handelsregister am 07.07.2015 eine Erhöhung des Grundkapitals von 6.989.849 EUR um 152.600 EUR auf 7.142.449 EUR durchgeführt.

Im Oktober des Jahres 2015 wurde eine weitere Barkapitalerhöhung in Höhe von 450.00 Stück Aktien zu einem Ausgabekurs von 1,45 Euro begeben. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 26.10.2015 und erhöhte das Grundkapital auf 7.592.449 EUR.

Im Dezember 2015 wurde eine Sachkapitalerhöhung durchgeführt, um bestehende Gesellschafterdarlehen in Eigenkapital umzuwandeln. Hierbei wurden 321.603 Stück Aktien zum Kurs von 1,60 Euro begeben. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurde mit Eintragung vom 09.12.2015 das Grundkapital von 7.592.449 EUR um 321.603 EUR auf 7.914.052 EUR erhöht.

Die Marktkapitalisierung der mVISE betrug zum Jahresende rund 12,5 Mio EUR (31.12.2014: 6,7 Mio. EUR).

Als Designated Sponsor agiert weiterhin die Bank M, der Listing Partner war bis 31.12.2015 Lang & Schwarz AG, diese Tätigkeit wird ab 01.01.2016 die Bank M übernehmen.

5.3 INVESTOREN

Im Jahr 2015 bildeten die pflichtgemäßen Veröffentlichungen von Unternehmensnachrichten, der Geschäftsbericht 2014, der Halbjahresbericht 2015 sowie diverse Zwischenmitteilungen die Basis der Kommunikation der mVISE mit dem Kapitalmarkt. Ergänzend dazu führte der Vorstand eine Vielzahl von Gesprächen mit Investoren und Finanzmedien. Die mVISE AG nahm an Investorenveranstaltungen wie dem Eigenkapitalforum im Herbst 2015 in Frankfurt teil, auf denen die Gesellschaft die Chance wahrnahm, in 1-on-1 Meetings Gespräche mit interessierten Investoren zu führen.

Als erste Informationsquelle für Aktionäre und potentielle Investoren dient unsere Website www.mVISE.de. Im dort vorhandenen Investor-Relations-Bereich stehen aktuelle und detaillierte Informationen zur Einsichtnahme zur Verfügung, sowie ein Archiv mit Meldungen seit dem Jahr 2010: <https://www.mvise.de/investor-news/>.

Einen jeweils aktuellen Überblick über die geplanten Veranstaltungen im Jahr 2016 finden Investoren ebenfalls auf der Website www.mVISE.de im Finanzkalender. Nachfolgend sind die geplanten Termine aufgelistet:

Finanzkalender

08.03.2016	Teilnahme an der 16. Prior Kapitalmarktkonferenz / Frankfurt
09. - 11.05.2016	DVFA Frühjahrskonferenz 2016 / Frankfurt
April 2016	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2015
09.06.2016	Ordentliche Hauptversammlung NH Hotel Düsseldorf
21.11. - 23.11.2016	Teilnahme am Eigenkapitalforum / Frankfurt

Jahresabschluss



6 JAHRESABSCHLUSS NACH HGB

6.1 BILANZ

Aktiva

	31.12.2015	31.12.2014
	EUR	EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	1.006.775,00	681.747,00
II. Sachanlagen	50.685,00	48.659,00
III. Finanzlagen	459.874,35	27.139,00
	1.517.334,35	757.545,00
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Leistungen	268.677,59	80.745,10
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	732.259,13	417.072,90
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	58.036,87	2.232,28
- davon aus Lieferungen und Leistungen EUR 0,00		
(i. Vj. EUR 0,00)		
3. Sonstige Vermögensgegenstände	151.888,76	35.759,93
	942.184,76	455.065,11
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	68.711,19	12.426,92
	1.279.573,54	548.237,13
C. Rechnungsabgrenzungsposten	16.381,01	8.223,00
D. Aktive latente Steuern	1.920.689,40	942.189,40
E. Jahresfehlbetrag	0,00	526.875,94
	4.733.978,30	2.256.194,53

Passiva

	31.12.2015	31.12.2014
	EUR	EUR
A. Eigenkapital		
I. Grundkapital	7.914.052,00	6.354.849,00
II. Kapitalrücklage	13.652.471,78	13.085.424,78
III. Bilanzverlust	-18.895.685,18	-18.895.685,18
IV. Jahresfehlbetrag	-400.491,75	0,00
	2.270.346,85	544.588,60
B. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	616.280,17	274.199,03
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	8,21	449,22
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
EUR 8,21 (i. Vj. TEUR 0)		
2. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	161.893,81	255.384,40
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
EUR 161.893,81 (i. Vj. TEUR 255)		
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	599.241,91	703.438,11
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
EUR 599.241,91 (i. Vj. TEUR 703)		
4. Sonstige Verbindlichkeiten	535.829,77	478.135,17
- davon aus Steuern EUR 169.233,79 (i. Vj. TEUR 34)		
- davon im Rahmen der Sozialen Sicherheit		
EUR 11.588,33 (i. Vj. TEUR 0)		
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
EUR 515.283,77 (i. Vj. TEUR 443)		
	1.296.973,70	1.437.406,90
D. Rechnungsabgrenzungsposten	550.377,58	0,00
	4.733.978,30	2.256.194,53

6.2 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTS- JAHR VOM 01.01. BIS 31.12.2015

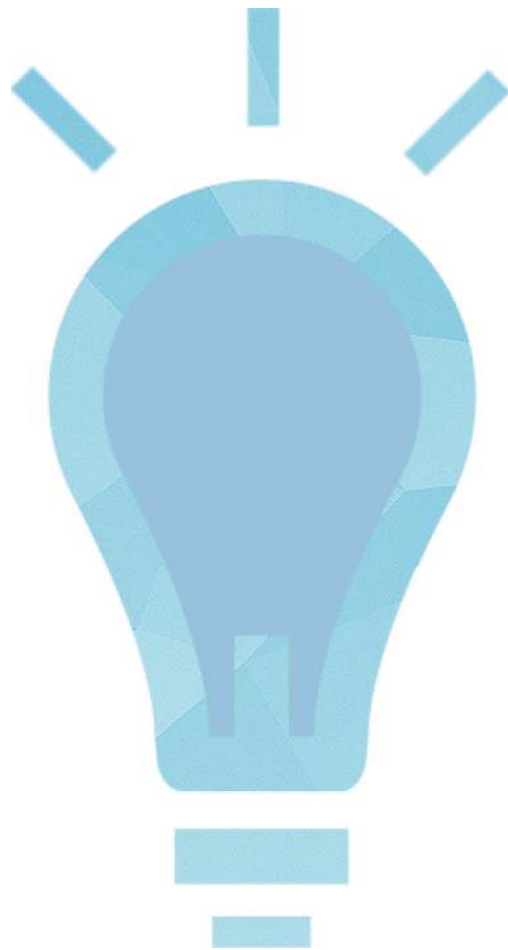
	2015	2014
	EUR	EUR
1. Umsatzerlöse	4.944.389,54	1.753.711,39
2. Erhöhung/Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	187.932,49	-88.391,93
3. andere aktivierte Eigenleistungen	728.098,13	481.161,29
4. sonstige betriebliche Erträge	273.095,38	51.930,65
5. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe für bezogene Waren	0,00	-24.896,88
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-1.019.735,43	-575.230,55
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-3.637.220,45	-1.468.272,86
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-532.696,47	-234.197,48
7. Abschreibungen		
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-428.627,55	-203.039,81
8. sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.700.311,58	-1.125.940,04
9. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	771,74	34,48
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-190.537,43	-32.155,75
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1.374.841,63	-1.465.287,49
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	977.145,13	939.790,55
16. sonstige Steuern	-2.795,25	-1.379,00
17. Jahresfehlbetrag	-400.491,75	-526.875,94

6.3 ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 01.01. BIS 31.12.2015

Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	Stand 01.01.15	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	Stand 31.12.15
	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro
Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten					
Rechte und Lizenzen	540.290,57	725,20	0,00	0,00	541.015,77
Kundenstamm	150.000,00	0,00	0,00	0,00	150.000,00
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Selbst geschaffene imm. VG	585.913,10	728.098,13	0,00	0,00	1.314.011,23
	1.276.203,67	728.823,33	0,00	0,00	2.005.027,00
Sachanlagen					
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	605.649,21	26.860,22	0,00	2.396,92	630.112,81
	605.649,21	26.860,22	0,00	0,00	630.112,81
Finanzlagen					
Finanzlagen	27.139,00	432.735,35	0,00	0,00	459.874,35
	27.139,00	432.735,35		0,00	459.874,35
Gesamt	1.908.991,88	1.188.418,90	0,00	2.396,92	2.095.014,16

Abschreibungen				Buchwerte	
Stand 01.01.15 Euro	Zugänge Euro	Abgänge Euro	Stand 31.12.15 Euro	Stand 31.12.15 Euro	Stand 31.12.14 Euro
361.711,57	65.107,20	0,00	426.818,77	114.197,00	178.579,00
100.000,00	15.000,00	0,00	115.000,00	35.000,00	50.000,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
132.745,10	323.688,13	0,00	456.433,23	857.578,00	453.168,00
594.456,67	403.795,33	0,00	998.252,00	1.006.775,00	681.747,00
556.990,21	24.832,22	2.394,62	579.427,81	50.685,00	48.659,00
556.990,71	24.832,22	2.394,62	579.427,81	50.685,00	48.659,00
0,00	0,00	0,00	0,00	459.874,35	27.139,00
0,00	0,00		0,00	459.874,35	27.139,00
1.151.446,88	428.627,55	2.394,62	1.577.679,81	1.517.334,35	757.545,00

Anhang



7 ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2015

7.1 ALLGEMEINE ANGABEN

Der Jahresabschluss zum 31.12.2015 wurde nach den Vorschriften der §§ 238 ff HGB, den für Kapitalgesellschaften geltenden Vorschriften der §§ 264 ff HGB unter Berücksichtigung der besonderen Vorschriften für Aktiengesellschaften sowie gemäß der Satzung aufgestellt.

Die mVISE AG ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne des §267 Abs. 2 HGB.

Die Gesellschaft wird zum 31.12.2015 von den beiden Vorständen Manfred Götz (Consulting, Finance & HR) und Rainer Bastian (Products & Solutions, Sales & Marketing) geführt.

Peter Hofbauer schied zum 15.04.2015 aus dem Vorstand aus und unterstützt die mVISE AG seither als externer Vertriebspartner für den österreichischen Markt. Im Juni 2015 endete auch vertragsgemäß die interimistische Vorstandstätigkeit von Ulrich Trinkaus. Mit der neuen Vorstandsbesetzung setzt die mVISE AG tatkräftig die Strategie 2015+ um.

Die mVISE AG unterhält eine Zweigstelle in Frankfurt/Main, um weitere interessante Märkte zu erschließen und Neukunden zu gewinnen.

7.1.1 Bilanzierungs und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die im Jahresabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden gegenüber dem Vorjahr unverändert angewandt.

7.1.1.1 Immaterielle Vermögensgegenstände

Selbst entwickelte immaterielle Vermögensgegenstände werden mit ihren Herstellungskosten angesetzt, vermindert um lineare Abschreibungen. Die Einbeziehung angemessener Teile der allgemeinen Verwaltungskosten erfolgt in Ausübung des Wahlrechts gemäß § 255 Abs. S. 3 HGB. Sie erfolgte erstmals zum 31.12.2014, da die Erstellung eigener immaterieller Produkte in Einklang mit der neuen Strategie der Gesellschaft ab dem Geschäftsjahr 2014 eine erheblich größere Bedeutung als in den Vorjahren besitzt. Durch die Aktivierung der auf die bilanzierten Entwicklungsleistungen entfallenden Kosten der allgemeinen Verwaltung wird gewährleistet, dass die den Erlösen aus Produktlizenzierung zuzuordnenden Aufwendungen zeitlich in den Perioden des Erlösanfalls berücksichtigt werden.

7.1.1.2 Geschäfts- und Firmenwert

Geschäfts- und Firmenwert werden aktiviert und planmäßig über 10 Jahre abgeschrieben. Bei Bedarf werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

7.1.1.3 Sachanlagen

Die unterjährige Veränderung der Sachanlagen ist der Entwicklung des Anlagevermögens zu entnehmen. Das Sachanlagevermögen umfasst fast ausschließlich Betriebs- und Geschäftsausstattung.

7.1.1.4 Beteiligungen

Die Bilanzierung der Anteile an verbundenen Unternehmen und der Beteiligungen erfolgt zu Anschaffungskosten zuzüglich Anschaffungsnebenkosten. Im Falle dauerhafter Wertminderung wird eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen.

7.1.1.5 Aktive latente Steuern

Aktive latente Steuern werden ab 2010 für zeitliche Unterschiede zwischen den handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten ermittelt. Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt auf Basis des für die mVISE maßgeblichen Ertragssteuersatzes von 31%.

Vor dem 31.12.2014 erfolgte der Ansatz aktiver latenter Steuern nur bis zur Höhe des Ansatzes passiver latenter Steuern und wurde mit diesen verrechnet. Wie bereits zum 31.12.2014 wird in der Bilanz zum 31.12.2015 die Höhe des aktiven latenten Steuerpostens nicht durch die Höhe des passiven latenten Steuerpostens begrenzt. Etwaige passive latente Steuern werden mit aktiven latenten Steuern verrechnet.

7.1.1.6 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. Um eine Vergleichbarkeit mit Vorperioden zu gewährleisten, werden mit der neuen Segmentierung der Gesellschaft ab dem 01.01.2015 auch angemessene Teile der Kosten der allgemeinen Verwaltung in die Herstellungskosten einbezogen, da mit der Einrichtung von zwei operativen Segmenten wesentliche Teile der zuvor dem einzigen Segment zugerechneten Aufwendungen nunmehr dem Verwaltungsbereich zugerechnet werden.

7.1.1.7 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zu Nominalbeträgen bilanziert. Im Jahr 2016 wurden Einzelwertberichtigungen in Höhe von 6,9 TEUR vorgenommen sowie Pauschalwertberichtigungen über 6,5 TEUR.

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen hinterlegte Kautionen.

7.1.1.8 Aktive Rechnungsabgrenzung

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

7.1.1.9 Rückstellungen

Die Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten mit dem Betrag der voraussichtlichen Inanspruchnahme. Gewährleistungsrückstellungen wurden mit 5% des Umsatzes gebildet.

7.1.1.10 Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten werden mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt. Die sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 536 TEUR gegenüber 478 TEUR im Vorjahr beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus der Inanspruchnahme von Darlehen und Steuerverbindlichkeiten.

7.1.1.11 Passive latente Steuern

Passive latente Steuern aus einem in der Handelsbilanz, nicht jedoch in der Steuerbilanz vorgenommenen Ansatz von selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenständen werden mit dem für die mVISE maßgeblichen Ertragssteuersatz von 31 % angesetzt. Ein etwaiger aktiver latenter Steuerposten wird mit einem passiven latenten Steuerposten verrechnet. Wir verweisen auf die Ausführungen zu den Bewertungs- und Bilanzierungsgrundsätzen zum aktiven latenten Steuerposten.

7.1.1.12 Passive- Rechnungsabgrenzung

Auf Grund von bereits abgerechneten Aufträgen und noch nicht abgeschlossener korrespondierender Projektleistung bei Kunden wurden erstmalig passive Rechnungsabgrenzungsposten gebildet. Der ausgewiesene Betrag beläuft sich auf 550 TEUR.

7.1.1.13 Währungsumrechnungen

Kurzfristige Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden zum Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet.

7.2 ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

7.2.1 Kennzahlen nach Segmenten

Mit Aufnahme des Beratungsgeschäfts zum 01.01.2015 besitzt die mVISE zwei operative Segmente sowie das Segment Vertrieb/Verwaltung.

Im neu aufgebauten Segment Consulting berät die Gesellschaft Unternehmen bei der Planung, Umsetzung und Betrieb von IT-Infrastrukturen. Das Segment Products & Solutions entwickelt mobile Business-Lösungen und entsprechende Produkte.

Das Segment Vertrieb/Verwaltung enthält die Aufwendungen für den Vertriebsbereich und die zentralen Bereiche der Gesellschaft sowie Sachaufwendungen wie z.B. sämtliche Raum- und Technikkosten, die vom kaufmännischen Bereich der Gesellschaft verantwortet werden. Außerdem sind in diesem Segment Konsolidierungseffekte enthalten.

Das um die außerordentlichen Aufwendungen bereinigte EBITDA der Segmente stellt sich in Anlehnung an das interne Berichtswesen der Gesellschaft zum 31.12.2015 wie folgt dar:

	Finanzjahr 2014 (in TEUR)	1. Halbjahr 2015 (in TEUR)	2. Halbjahr 2015 (in TEUR)	Finanzjahr 2015 (in TEUR)
Consulting	-2	-64	357	293
Products & Solutions	-76	259	401	660
Vertrieb / Verwaltung & Konsolidierung	-1.097	-575	-753	-1.328
Bereinigtes EBITDA	-1.175	-380	5	-375

7.2.2. Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 728 TEUR betreffen die Weiterentwicklung des Produktes SaleSphere (in den Vorjahren als Sales Wizard benannt). In dem Aktivierungsbetrag sind 355,43 TEUR enthalten, die einen angemessenen Teil der Kosten der allgemeinen Verwaltung enthalten.

7.2.3 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 273 TEUR (im Vorjahr: 52 TEUR) haben sich gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöht. Sie resultieren zum einen aus der Auflösung von Rückstellungen (Urlaub, variable Gehälter etc.), des Weiteren aus der Herabsetzung der Einzelwertberichtigung sowie aus der Verrechnung sonstiger Sachbezüge (Kfz).

7.2.4 Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Leistungen

Die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe betreffen überwiegend den Kunden zuzurechnende Umsatzanteile, Billing- und Transportkosten der Netzbetreiber, bezogene Entwicklungsleistungen sowie Content-Kosten. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen resultieren aus Beauftragungen externer Partner in den Segmenten Consulting sowie Products & Solutions.

7.2.5 Personalaufwand

Der Personalaufwand gliedert sich gemäß §275 Abs 2 HGB wie folgt:

	2015 (in EUR)	2014 (in EUR)
Löhne + Gehälter	3.637.220	1.468.273
Soziale Abgaben + Aufwendungen für Altersvorsorge	532.696	234.197
Davon für Altersvorsorge	3.630	10.143

7.2.6 Sonstige betriebliche Aufwendungen

In der folgenden Auflistung sind alle wesentlichen sonstigen betrieblichen Ausgaben beziffert. Weitere sonstige betriebliche Ausgaben liegen alle unterhalb von 100 TEUR.

	2015 (TEUR)	2014 (TEUR)
Kfz Kosten	259	59
Miete Geschäftsräume + Nebenkosten	179	119
Kapitalmarktkosten	160	104
Miete Rechenzentrum	132	134
Reisekosten	109	21

7.2.7 Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Zinsen und ähnliche Aufwendungen umfassten im Jahr 2015 außer den Zinsen für Gesellschafterdarlehen auch Transaktionsgebühren von 130 TEUR. Diese stehen in Zusammenhang mit der Verlängerung bestehender Darlehen und Wandlung von dem Darlehen in Eigenkapital. Die Aufwendungen stiegen hierdurch 2015 auf 190,5 TEUR (im Vorjahr: 32,1 TEUR).

7.2.8 Abschreibungen

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen umfassten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 428,6 TEUR (im Vorjahr 203 TEUR). Der bestehende Geschäfts- und Firmenwert wird jährlich mit 15 TEUR planmäßig auf 10 Jahre abgeschrieben. Die bestehenden immateriellen Wirtschaftsgüter werden auf 3 Jahre abgeschrieben.

7.3 ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

7.3.1 Immaterielle Vermögenswerte

Die Zugänge des Anlagevermögens in Höhe von 728 TEUR (im Vorjahr 547 TEUR) betreffen im Wesentlichen die Fortentwicklung des Produkts SaleSphere. Auf die Erläuterungen im Lagebericht der Gesellschaft wird hingewiesen.

7.3.2 Sachanlagen

Daneben investierte die Gesellschaft 26,8 TEUR (im Vorjahr 31 TEUR) in neue EDV Technik.

7.3.3 Finanzanlagen

Die Investition in Finanzanlagen über 460 TEUR (im Vorjahr 27 TEUR) betreffen die Anschaffungskosten sowie Anschaffungsnebenkosten von Anteilen an der Just Intelligence GmbH, Hamburg. Die mVISE AG hält aktuell 33,4% an der Just Intelligence GmbH. Es besteht eine Option zum Erwerb von bis zu 100% bis zum 30.09.2017.

7.3.4 Vorräte

In den Vorräten werden zum Stichtag noch nicht abgenommene Projektleistungen in Höhe von 269 TEUR (im Vorjahr: 81 TEUR) ausgewiesen.

7.3.5 Forderungen aus Lieferung und Leistungen

Die ausgewiesenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Stichtag 732 TEUR (im Vorjahr: 417 TEUR).

7.3.6 Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten Kautionen in Höhe von 128 TEUR sowie Umsatzsteuerguthaben. In Summe belaufen sich die sonstigen Vermögensgegenstände auf 153 TEUR gegenüber dem Vorjahr mit 36 TEUR.

7.3.7 Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 68,7 TEUR (im Vorjahr 12 TEUR) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet. Fremdwährungskonten lagen zum Bilanzstichtag nicht mehr vor.

7.3.8 Aktive latente Steuern

Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern stellen den Saldo aus einem aktiven latenten und einem passiven latenten Steuerposten dar. Der aktive latente Steuerposten wurde auf bestehende steuerliche Verlustvorträge unter Berücksichtigung der zukünftigen Ergebnisplanung und des Ertragssteuersatzes der Gesellschaft mit Sitz in Düsseldorf gebildet. 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.

7.3.9 Eigenkapital

Das Grundkapital der mVISE umfasst zum 31.12.2015 7.914.052 EUR, aufgeteilt in 7.941.052 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Vorjahr betrug das Grundkapital zum Bilanzstichtag 6.354.849 EUR.

7.3.9.1 Kapitalerhöhungen

Im Februar dieses Jahres wurde erfolgreich eine Barkapitalerhöhung unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals durchgeführt. Im Rahmen einer Privatplatzierung, bei der das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen wurde, konnten neue Aktien nahe dem Börsenkurs zum Ausgabepreis von 1,20 EUR pro Aktie bei institutionellen Anlegern platziert werden. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurde das Grundkapital mit Eintragung im Handelsregister am 24.02.2015 von 6.354.849 EUR um 635.000 EUR auf 6.989.849 EUR erhöht.

Mitte des Jahres 2015 wurde eine Sachkapitalerhöhung im Rahmen des bestehenden Notarvertrags zum Erwerb der Just Intelligence durchgeführt. Dabei wurde mit Eintragung in das Handelsregister am 07.07.2015 eine Erhöhung des Grundkapitals von 6.989.849 EUR um 152.600 EUR auf 7.142.449 EUR durchgeführt.

Im Oktober des Jahres 2015 wurde eine weitere Barkapitalerhöhung begeben in Höhe von 450.000 Stück Aktien zu einem Ausgabekurs von 1,45 Euro. Die Eintragung im Handelsregister erfolgte am 26.10.2015 und erhöhte das Grundkapital auf 7.592.449 EUR.

Im Zusammenhang mit der Einzahlung aus den Kapitalerhöhungen erhöhte sich die Kapitalrücklage von 13.085 TEUR zum Jahresbeginn um 567 TEUR auf 13.652 TEUR zum 31.12.2015.

Im Dezember 2015 wurde eine Sachkapitalerhöhung durchgeführt, um bestehende Gesellschafterdarlehen umzuwandeln. Hierbei wurden 321.603 Stück Aktien zum Kurs von 1,60 EUR ausgegeben. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurde mit Eintragung vom 09.12.2015 das Grundkapital von 7.592.449 EUR um 321.603 EUR auf 7.914.052 EUR erhöht.

7.3.9.2 Genehmigtes Kapital

Das in § 4 Abs. 8 der Satzung geregelte genehmigte Kapital, das im Januar 2020 ausläuft, war infolge einer im ersten Halbjahr 2015 durchgeführten Barkapitalerhöhung bis 27.08.2015 insgesamt auf 2.542.424 EUR limitiert. Zu diesem Zeitpunkt erreicht das genehmigte Kapital nicht mehr die in §202 Abs.3 Satz 1 AktG genannten 50% des Grundkapitals. Daher wurde im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung am 27.08.2015 beschlossen, anstelle des bislang nicht ausgenutzten genehmigten Kapitals, ein neues genehmigtes Kapital 2015 in Höhe von insgesamt 3.494.924 EUR zu schaffen. Bei Ausnutzung des neuen genehmigten Kapitals 2015 wird den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht eingeräumt. Die Gesellschaft kann das Bezugsrecht in folgenden Fällen ausschließen:

- ▶ Für Spitzenbeträge, die sich auf Grund des Bezugsverhältnisses ergeben,
- ▶ sofern die Kapitalerhöhung gegen Bareinlage erfolgt und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals oder –sofern dieser Betrag niedriger ist- 10% des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals nicht überschreitet und die neuen Aktien gegen Bareinlage zu einem Ausgabepreis ausgegeben werden, der den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien der Gesellschaft derselben Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich im Sinne der §203 Abs. 1 und 2 i. V. m. §186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet, und
- ▶ sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage erfolgt, um die neuen Aktien der Gesellschaft Dritten gegen Sacheinlage im Rahmen von Unternehmens- zusammenschlüssen oder im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensanteilen oder Beteiligungen an Unternehmen (einschließlich der Erhöhung bestehenden Anteilsbesitzes), oder anderen mit einem solchen Erwerbsvorhaben in Zusammenhang stehenden einlagefähigen Wirtschaftsgütern, einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft, anbieten können.

Der Vorstand ist durch die Hauptversammlung am 27.08.2015 ermächtigt, über den Inhalt der Aktienrechte und die weiteren Bedingungen der Aktienausgabe einschließlich des Ausgabebetrags mit Zustimmung des Aufsichtsrats zu entscheiden.

7.3.9.3 Bedingtes Kapital

Das von der Hauptversammlung am 02.11.2005 beschlossene, in seiner aktuellen Fassung in § 4 Abs. 7 der Satzung geregelte bedingte Kapital sowie die von der Hauptversammlung am 2. November beschlossene Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelgenussrechten wurde mit Wirkung vom 27.08.2015 aufgehoben, der §4 Abs. 7 der Satzung wird per 27.08.2015 ersatzlos gestrichen.

Das von der Hauptversammlung am 05.01.2006 beschlossene, in seiner aktuellen Fassung in § 4 Abs. 9 der Satzung geregelte bedingte Kapital II sowie die von der Hauptversammlung am 05.01.2006 beschlossene Ermächtigung zur Ausgabe von Bezugsrechten wurde mit Wirkung vom 27.08.2015 ersatzlos gestrichen. § 4 Abs. 9 der Satzung wurde ersatzlos gestrichen.

Das von der Hauptversammlung am 29.08.2011 beschlossene, in seiner aktuellen Fassung in § 4 Abs. 10 der Satzung geregelte bedingte Kapital VI sowie die von der Hauptversammlung am 29.08.2011 beschlossene Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen wurden mit Wirkung vom 27.08.2015 aufgehoben. § 4 Abs. 10 der Satzung wurde ersatzlos gestrichen.

Mit Beschluss der Hauptversammlung am 27.08.2015 wurde § 4 Abs. 12 der Satzung neu gefasst. Das Grundkapital ist um bis zu 400.000 EUR bedingt erhöht (Bedingtes Kapital VII). Dieses Kapital dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft ausgegeben werden.

7.3.9.4 Ausschüttungssperre

Zum 31.12.2015 besteht in Höhe der Bilanzposition „selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ ausgewiesene Vermögensgegenstände in Höhe von 858 TEUR (im Vorjahr: 453 TEUR) sowie zusätzlich in Höhe der Bilanzpostens „Aktive latente Steuern“ in Höhe von 1.921 TEUR (im Vorjahr: 942 TEUR) eine Ausschüttungssperre.

7.3.10 Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 616 TEUR (im Vorjahr 274 TEUR) bestehen für ausstehende Rechnungen, Urlaubsrückstellungen und Jahresabschlusskosten. Daneben wurden Rückstellungen für Gewährleistungen in Höhe von 243 TEUR gebildet. Rückstellungen für drohende Verluste bestehen nicht mehr.

7.3.11 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 536 TEUR (im Vorjahr 478 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus der Inanspruchnahme von Darlehen und Steuerverbindlichkeiten. Alle Verbindlichkeiten haben eine Laufzeit bis 5 Jahre. Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über 5 Jahren bestehen nicht.

7.3.12 Erhaltene Anzahlungen

Zum Bilanzstichtag betrugen die erhaltenen Anzahlungen für noch nicht abgeschlossene Aufträge 162 TEUR gegenüber einem Vorjahresniveau von 255 TEUR.

7.4 SONSTIGE ANGABEN

7.4.1 Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigt die mVISE AG im Durchschnitt 60 Mitarbeiter. Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 53 operative und 7 administrative.

7.4.2 Organe

Zum Jahresende 2015 sind zwei Vorstände bestellt, die Gesellschaft wird durch beide Vorstände gemeinsam vertreten.

Der Vorstand der mVISE AG bestand zum 31.12.2015 aus folgenden Mitgliedern:

Manfred Götz, Dipl. Informatiker , Ratingen, Vorstand

Rainer Bastian, Dipl. Pädagoge, Düsseldorf, Vorstand

Herr Trinkaus schied aus dem Vorstand planmäßig zum 30.06.2015 aus.

Der Aufsichtsrat setzte sich zum 31.12.2015 aus folgenden Personen zusammen:

Achim Plate, Dipl. Ingenieur, Glückstadt, Aufsichtsratsvorsitzender, geschäftsführender Gesellschafter der SPSW Capital GmbH, Hamburg

Franziska Oelte, Rechtsanwältin, Hamburg, stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats, Vorsitzende des Aufsichtsrates der hello.de AG, Berlin

Malte-Matthias von der Ropp, Dipl. Kaufmann, Köln, Aufsichtsratsmitglied, Mitglied im Beirat der clickworker GmbH, Essen

Henning Soltan, Hamburg, Geschäftsführer der SPSW Capital GmbH, Ersatzmitglied des Aufsichtsrats (seit 27.08.2015)

Herr Plate und Herr Soltan sind nicht Mitglied in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder in vergleichbaren in- oder ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen.

Christian Stöppler, Mühlheim gehörte dem Aufsichtsrat bis zum 27.08.2015 an.

Die Vergütung des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen 20,4 TEUR (Vorjahr 20,4 TEUR). Die Angaben der Gesamtbezüge der Vorstände unterbleiben auf Grund der Schutzklausel des § 286 Abs. 4 HGB.

Nahe stehende Personen

Nahe stehende Unternehmen und Personen sind juristische oder natürliche Personen, die auf die mVISE AG Einfluss nehmen können oder der Kontrolle oder des maßgeblichen Einflusses durch die mVISE AG unterliegen. Es handelt sich vor allem um Liefer-, Miet-, Dienstleistungs- und Finanzierungsgeschäfte mit Tochterunternehmen der mVISE AG. Sofern für derartige Geschäfte ein entsprechender Markt besteht, werden Sie zu den jeweiligen marktüblichen Konditionen abgeschlossen.

Die Geschäftsvorfälle der zurzeit ruhenden conVISUAL US LLC werden über die mVISE AG abgewickelt.

Die Geschäftsvorfälle der mVISE Professional Services GmbH (ehemals Astro Boulevard GmbH) werden seit 2013 über die mVISE AG abgewickelt.

Die Just Intelligence GmbH ist eine Beteiligung der mVISE AG in Höhe von 33,4%. Der Firmensitz befindet sich in der Süderstraße 63, D-20097 Hamburg, www.just-intelligence.de

Die Just Intelligence blickte auf ein erfolgreiches Jahr 2015 zurück mit einem Jahresüberschuss von 7.798 EUR gegenüber einem Jahresfehlbetrag von 30.207 EUR im Jahr 2014. Das Eigenkapital in Höhe von 541 TEUR setzt sich wie folgt zusammen:

I. Kapital	50.739,00 €
II. Kapitalrücklagen	1.547.261,00 €
III. Gewinnvortrag/Verlustvortrag	-1.064.948,36 €
IV. Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag	7.798,30 €
	540.849,94 €

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers



8 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wiedergabe des Bestätigungsvermerks und Schlussbemerkung

Nach dem Ergebnis meiner Prüfung habe ich am 22.04.2016 dem als Anlagen I bis IV beigefügten Jahresabschluss sowie Lagebericht (Anlage V) der mVISE AG, Düsseldorf, zum 31. Dezember 2015 den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt, der von mir an dieser Stelle wiedergegeben wird:

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

An die mVISE AG

Ich habe den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung der mVISE AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung des Jahresabschlusses nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Meine Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von mir durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung abzugeben.

Ich habe meine Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung und Jahresabschluss überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses. Ich bin der Auffassung, dass meine Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für meine Beurteilung bildet.

Meine Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach meiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Vorstehenden Prüfungsbericht erstatte ich in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Grundsätzen ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlussprüfungen (IDW PS 450). Die Verwendung des vorstehend wiedergegebenen Bestätigungsvermerks außerhalb dieses Prüfungsberichts setzt meine vorherige Zustimmung voraus.

Duisburg, 22. April 2016

Wilfried Groos
WP/StB/RB

9 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 Halbjahresabschluss 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, 22.04.2016

Manfred Götz
Vorstand

Rainer Bastian
Vorstand

IMPRESSUM

mVISE AG

Wanheimer Str. 66
40472 Düsseldorf
Deutschland

Vertreten durch:

Manfred Götz
Rainer Bastian

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

Achim Plate

Kontakt:

Telefon: +49 211 781780-0
Telefax: +49 211 781780-78
E-Mail: info@mvis.de

Registereintrag:

Eintragung im Handelsregister.
Registergericht: Nordrhein-Westfalen
Amtsgericht Düsseldorf
Registernummer: HRB 76863

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
gemäß §27 a Umsatzsteuergesetz:

DE 212228930

