

Konzerngeschäftsbericht 2018

The logo of mVISE AG is a stylized, three-pointed star or arrow shape. It is composed of three overlapping triangles: a blue triangle on the left, an orange triangle on the right, and a grey triangle at the top. The background of the entire page is a complex, low-poly geometric pattern of various shades of grey and white, with the logo's colors integrated into the design.

mVISE AG

Wanheimer Str 66 | 40472 Düsseldorf

Tel.: +49 211 781780-0 | Fax: +49 211 781780-78

INHALT

1	Der Vorstand.....	8
2	Vorwort des Vorstands.....	9
3	Konzernlagebericht der mVISE für das Geschäftsjahr 2018.....	11
3.1	Grundlagen des Konzerns.....	11
3.2	Wirtschaftsbericht.....	18
3.3	Risiko- und Chancenbericht.....	27
3.4	Prognosebericht	33
4	Bericht des Aufsichtsrats	36
5	Die mVISE am Kapitalmarkt.....	39
5.1	Kursentwicklung	39
5.2	Informationen zur Aktie	41
5.3	Investor Relations.....	42
6	Konzernjahresabschluss nach HGB.....	44
6.1	Konzernbilanz zum 31.12.2018	44
6.2	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2018	46
6.3	Kapitalflussrechnung	47
6.4	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2018.....	48
7	Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2018.....	50
7.1	Allgemeine Angaben	50
7.2	Konsolidierungskreis	50
7.3	Konsolidierungsgrundsätze	51
7.4	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.....	51
7.5	Erläuterungen zur Konzernbilanz	54
7.6	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	59
7.7	Sonstige Angaben	64
7.8	Organe	65
8	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers.....	68
9	Versicherung der gesetzlichen Vertreter	67

Das Geschäftsjahr 2018 im Überblick

mVISE Konzern	2018	2017	Veränderung
Umsatz (TEUR)	22.527	14.782	52,4%
Gesamtleistung (TEUR)	23.958	16.224	47,7%
EBITDA (TEUR)	2.465	1.958	25,9%
EBITDA-Marge (%)	10,9%	13,2%	-17,4%
EBIT (TEUR)	1.311	542	141,8%
Bereinigtes EBIT (TEUR)*	1.788	922	93,9%
Bereinigte EBIT-Marge (%)*	7,9%	6,2%	27,3%
Konzernjahresergebnis (TEUR)	1.246	1.302	-4,3%
Operativer CF v. Working Capital (TEUR)	2.687	1.952	37,6%
Liquide Mittel (TEUR)	153	2.539	-94,0%
Bilanzsumme (TEUR)	19.529	18.760	4,1%
Eigenkapitalquote (%)	31,0%	26,0%	16,0%
Mitarbeiter Jahresdurchschnitt (Anzahl)	141	104	38,2%

*Im Geschäftsjahr 2017 wurde das EBIT um Akquisitionskosten in Höhe von 0,38 Mio. EUR bereinigt. Im Geschäftsjahr 2018 wurde das EBIT um Buchverluste und Abwertungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Just Intelligence GmbH in Höhe von 0,48 Mio. EUR bereinigt.

Jahresrückblick: Highlights 2018

Januar

Erfolgreiche Integration des Teilbetriebs SHS: Übernahme der Mitarbeiter, Kunden und Beauftragungen, Neue Kunden in diesem Umfeld: HUK-Coburg, Media Saturn, Telefónica, Pro7, BMW und weitere

Februar

Neukunden für elastic.io: Sommet Education and AppDirect, Ausbau der Zusammenarbeit elastic.io und Magic Software

März

mVISE wurde erstmals im Rahmen der Studie „Digital Transformation Services & Solutions - ISG Provider Lens Germany 2018“ in den Bereichen Intelligent Operation und Customer Journey als führender Anbieter genannt, Veröffentlichung der Strategie 2018+

April

Unterzeichnung eines Memorandum of Understanding mit der Deutschen Telekom für die Zusammenarbeit im Rahmen der Mittelstandsplattform, Veröffentlichung Geschäftsbericht 2017

Mai

mVISE ist jetzt Ausbildungsbetrieb und hat seinen ersten Auszubildenden für den Beruf des Fachinformatikers.

Juni

Hauptversammlung in Düsseldorf, über 8.000 Downloads der SaleSphere-App

Juli

Verkauf Just Intelligence, Veröffentlichung Halbjahresabschluss, Relaunch SaleSphere abgeschlossen, Ausgründung SaleSphere GmbH rückwirkend zum Jahresanfang vollzogen

August

Vorzeitige Vertragsverlängerung Manfred Götz, erfolgreiche Re-Zertifizierung ISO 9001, Umzug der Lokation in Hamburg, Mittelstandsplattform Deutsche Telekom geht live für ausgewählte Partner

September

Veröffentlichung Konzernhalbjahresbericht 2018, erste gemeinsame Präsentation mit AppDirect auf dem AppDirect Engage in San Francisco

Oktober

Berufung von Manfred Götz in den Wirtschaftssenat NRW des Bundesverbands der mittelständischen Unternehmen, elastic.io schließt Partnerschaft mit compeon und Riversand

November

SaleSphere schließt Partnerschaft mit eggheads, Studie: Top-Bewertung SaleSphere in Market Guide, elastic.io veranstaltet erstmals Customer Advisory Board mit Deutsche Telekom, Riversand, Magic Software, Enterprises und Star2Star

Dezember

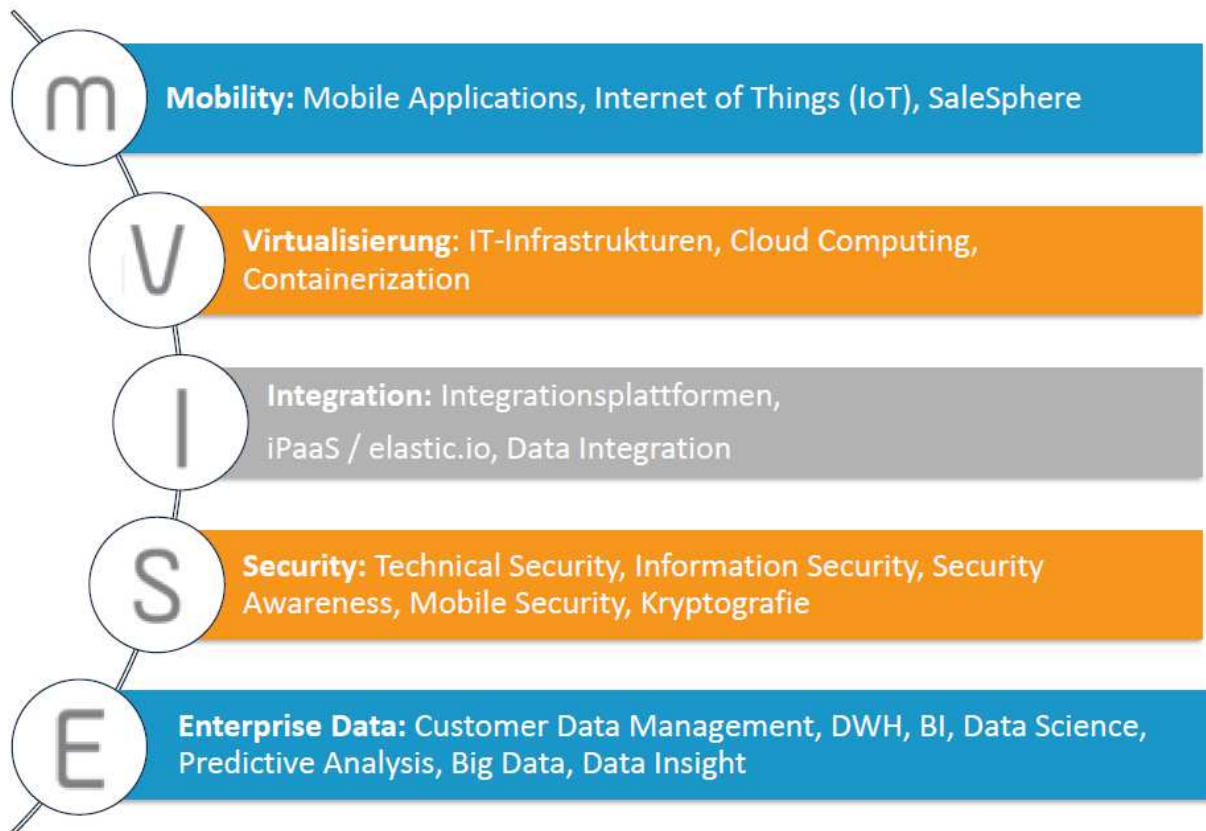
elastic.io schließt ein weiteres bedeutendes Reseller Agreement mit Magic Software, SaleSphere schließt Partnerschaft mit Opus Capital, Umzug der Lokation in München

Unternehmensprofil

Die mVISE ist ein IT-Unternehmen mit Hauptsitz in Düsseldorf und Niederlassungen in Frankfurt am Main, Hamburg, München und Bonn. Die Leistungen des Unternehmens umfassen zum einen im Bereich Professional Services hochqualifizierte Beratung in allen IT-Fragen mit dem Ziel bestehende Geschäftsmodelle zukunftsfähig zu machen bzw. neue Geschäftsmodelle zu ermöglichen. Besondere Expertisen besitzen die Berater in den Feldern Datenintegration, Data Analytics, Cloud Computing, Smart Data und IT-Security.

Zum anderen bietet mVISE standardisierte Produkte, die Kunden lizenzieren und einsetzen können. Im Zentrum steht dabei insbesondere die Lösung elastic.io. Diese ermöglicht den Nutzern einen fehlerfreien und sicheren Datenaustausch zwischen verschiedensten Software-Applikationen beliebig verteilter IT-Systeme. Alleinstellungsmerkmal von elastic.io ist der „cloud native“-Ansatz, bei dem die webbasierte Integration Platform as a Service (iPaaS) ermöglicht, Daten über Unternehmens- und Standortgrenzen hinaus zu integrieren und zu verwalten. Das zweite zentrale Produkt von mVISE ist SaleSphere, eine mobile Integrationslösung zur Effizienzsteigerung des gesamten Verkaufsprozesses für Vertriebsmitarbeiter.

mVISE bietet integrierte Lösungen entlang der IT- & Digitalisierungs-Wertschöpfungskette an. Mobility, Virtualization, Integration, Security und Enterprise Data steuern nicht nur die namensgebenden Buchstaben bei, sondern sind die eng vernetzten Kernthemen, mit denen Kunden bei ihren Digitalisierungsvorhaben profitieren:



- Mobility macht die richtige Information zur richtigen Zeit am richtigen Platz nutzbar
- Virtualization und Cloud Computing liefern flexible technische Infrastrukturen – agil und kosteneffektiv
- Integration verknüpft Komponenten und Daten zu einem digital verstärkten Geschäftsprozess
- Security liefert eine Basis des Vertrauens, um innovative digitale Dienste in Unternehmen zu etablieren
- Enterprise Data enthalten die Details darüber was passiert ist und bilden die Basis für Voraussagen was kommen wird

Gemeinsam schreiben wir Erfolgsgeschichten

Grau ist alle Theorie. Was zählt, ist die Praxis. Und wenn es um Digitalisierung geht, sind wir für unsere Kunden ein starker Partner. Daher vertrauen viele namhafte Unternehmen auf mVISE.

Die langfristige Zusammenarbeit steht dabei im Fokus unserer Arbeit. Gemeinsam schaffen wir Mehrwerte und zeigen, wie erfolgreiche Digitalisierung und Automatisierung in Unternehmen aussehen kann.

Die Qualität unserer Zusammenarbeit hat viele Namen. Im Folgenden finden Sie einen Auszug gemeinsamer Erfolgsgeschichten.

Kunden – ein Auszug



1 Der Vorstand



Manfred Götz

Professional Services

&

Finance

Rainer Bastian

Products

&

Administration

2 Vorwort des Vorstands

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

die Digitalisierung ist in allen Branchen kein Nice-to-have, sondern ein absolutes Must-do. Entsprechend groß ist die Nachfrage nach IT-Beratern und Software-Anwendungen, um Produkte, Wertschöpfungsnetze und Unternehmenskultur weiterzuentwickeln und auf das digitale Zeitalter auszurichten. Die Digitalisierung treibt den Markt voran und wir leisten unseren Beitrag.

Zu Beginn des Jahres 2018 haben wir die Strategie 2018+ vorgestellt. Ziel der Strategie ist es, mVISE bis zum Jahr 2020 unter den Top-20 der mittelständischen IT-Anbieter im Bereich der Digitalen Transformation zu positionieren. In den nächsten drei Jahren streben wir ein weiteres Wachstum des Umsatzes auf 33-35 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 an. Durch eine signifikante Ausweitung der Produktumsätze und eine Steigerung der Margen im Beratungsgeschäft soll die bereinigte EBIT-Marge von 8 Prozent im Jahr 2018 auf 12-15 Prozent im Jahr 2020 weiter erheblich gesteigert werden. Im Rahmen dieser Wachstumsstrategie planen wir die Schaffung von rund 50 neuen Stellen an den Standorten Düsseldorf, Hamburg, Bonn, Frankfurt und München. Damit wird unsere Mitarbeiteranzahl bis 2020 bei mehr als 200 Mitarbeitern liegen.

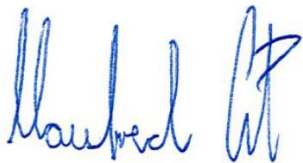
Um diese ambitionierten Ziele zu erreichen, haben wir verschiedene strategische Transformationsprojekte im Unternehmen angestoßen. So soll ein intensiviertes Marketing eine verstärkte Wahrnehmung als gewichtiger Player am Markt verschaffen. Durch ein professionelleres Employer-Branding und verbessertes Recruiting möchten wir für weiteres organisches Wachstum und damit verbundene Skalen-Effekte sorgen. Eine Neuausrichtung der organisatorischen Prozesse soll parallel zum Wachstum eine effiziente und agile Konzernstruktur sichern. Beim Vertrieb plant die Gesellschaft durch intensiviertes Online-Marketing und Partnering weitere starke Absatzkanäle zu schaffen. Hatte bisher die Gewinnung einer kritischen Masse im Beratungsgeschäft sowie die Markteinführung von innovativen neuen Produkten die oberste Priorität, wird künftig mehr und mehr die Generierung von Lizenzumsätzen und die Steigerung unserer Margen im Vordergrund stehen. Wir haben nunmehr die Basis geschaffen, in bestehenden Märkten unsere Produkte und Dienstleistungen zu platzieren.

Im August hat der Aufsichtsrat der mVISE in seiner Sitzung beschlossen, die ursprünglich am 31. Dezember 2018 endende Amtszeit von Herrn Manfred Götz als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft zu verlängern und ihn für die Zeit vom 01. Januar 2019 bis zum Ablauf des 31. Dezember 2022 wieder zu bestellen.

Die Wiederbestellung unterstreicht, dass wir uns in den letzten Jahren auf den richtigen Weg begeben haben und mit der Strategie 2018+ diesen in den nächsten Jahren weiter beschreiten werden.

Wir bedanken uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die uns auf diesem Weg begleiten und mit ihrem Einsatz den erfolgreichen Geschäftsverlauf erst möglich gemacht haben. Ebenfalls bedanken wir uns bei unseren Geschäftspartnern für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie bei unseren Aktionärinnen und Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen.

Düsseldorf im April 2019



Manfred Götz, Vorstand



Rainer Bastian, Vorstand

3 Konzernlagebericht der mVISE für das Geschäftsjahr 2018

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

3.1 Grundlagen des Konzerns

3.1.1 Konzernstruktur

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

- Just Intelligence GmbH, Hamburg (bis 31.07.2018)
- elastic.io GmbH, Bonn
- SaleSphere GmbH, Düsseldorf (seit 01.01.2018)

Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017 hat sich der Konsolidierungskreis der mVISE AG um die SaleSphere GmbH erweitert. Die mVISE AG hat Mitte des Jahres die Geschäfte der ruhenden GmbH wieder aufgenommen. Demzufolge wurde die SaleSphere GmbH seit dem 01.01.2018 in die Konsolidierung des Konzernabschlusses der mVISE AG mit einbezogen. Die mVISE AG hält 100 Prozent der Anteile der SaleSphere GmbH.

3.1.2 Geschäftstätigkeit der mVISE

mVISE bietet seit knapp 20 Jahren integrierte Lösungen entlang der IT- & Digitalisierungswertschöpfungskette.

Seit dem Juli 2017 ist die mVISE-Aktie Mitglied des Qualitätssegments Scale der Deutsche Börse AG für kleine und mittlere Unternehmen.

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

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

Das mVISE-Team besteht aus mehr als 140 Mitarbeitern mit ausgeprägtem Technologie-Fokus und verfolgt ein gemeinsames Ziel: Die Projekte der mVISE-Kunden zum Erfolg zu führen. Neben der Firmenzentrale Düsseldorf verfügt mVISE über Niederlassungen in München, Frankfurt, Hamburg und Bonn. Darüber hinaus flankiert ein kompetentes Partner-Netzwerk das mVISE-Lösungsspektrum – dazu zählen u.a. Amazon Web Services, ProfitBricks, XebiaLabs und Couchbase

3.1.2.1 Professional Services

Zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie ist der Bereich Professional Services, der 2015 mit dem Aufbau eines spezialisierten Beraterteams eingeleitet wurde und in dem mittlerweile das Consulting-Geschäft sowie das Geschäft mit der Entwicklung kundenspezifischer Lösungen (Solutions) zusammengefasst sind. Durch den Teilbetriebsübergang der SHS VIVEON AG zum Oktober 2017 konnte dieser Bereich weiter ausgebaut werden.

Zum 31.12.2018 beschäftigte mVISE 120 Mitarbeiter im Bereich Professional Services, es bestehen Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München. Ziel ist es, die bestehenden Kunden in der Region lokal bedienen zu können. Zu den Kunden zählen dabei namhafte Unternehmen aus dem Telekommunikationsbereich, wie Vodafone, Deutsche Telekom oder Telefónica und aus dem Bereich der Finanzdienstleister, wie Deutsche Bank, HUK Coburg, verschiedene Sparkassenorganisationen, abcFinance, sowie andere bedeutende Unternehmen anderer Branchen wie BMW, Bosch, Media Markt Saturn, Pro7SAT1, Julius Meinl, Marantec oder RTL Interactive.

Neben klassischen, personenbezogenen Beauftragungen schließt die mVISE zunehmend auch Festpreis-Beauftragungen, sogenannte „Managed Services“, ab. Dieses Vorgehen hat sich vor allem im Umfeld von Cloud-Computing-Lösungen etabliert, wird aber auch im Kontext anderer innovativer IT-Infrastrukturszenarien ausgebaut. Sowohl mVISE als auch der Kunde profitieren hier von einer effizienteren Umsetzung der Beratungsaufträge durch die Nutzung von Personalsynergien. Zudem verstärken Managed-Services-Aufträge signifikant die Kundenbindung und erhöhen die Planbarkeit der Umsätze. Im Berichtszeitraum erwirtschaftete die mVISE rund ein Viertel ihres Umsatzes aus solchen Verträgen.

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

Über das reine Beratungsgeschäft hinausgehend entwickelt mVISE kundenspezifische Lösungen, mit denen Geschäftsprozesse und Produkte der Kunden durch mobile Geräte unterstützt werden. Der Schwerpunkt in diesem Bereich liegt hier einerseits im Umfeld von Data Warehouse-Lösungen und andererseits auch im Bereich der mobilen Digitalisierung. Im Bereich der Entwicklung von mobilen Applikationen fokussiert sich mVISE auf komplexe Lösungen, die komplette Geschäftsprozesse abbilden und eine tiefe Verzahnung mit den Kernsystemen des Kunden erfordern. Hier kann mVISE ihr Alleinstellungsmerkmal ausspielen,

indem Experten aus den verschiedenen technischen Bereichen als ein Team erfolgreich zusammenarbeiten und für Kunden hochkomplexe Lösungsmöglichkeiten erstellen.

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

3.1.2.2 Produkte

elastic.io

elastic.io ist die branchenweit erste microservice-basierte hybride Integrationsplattform als Service (iPaaS). Die hochskalierbare Architektur von elastic.io iPaaS unterstützt jedes Integrationsszenario, von der Anbindung verschiedener cloudbasierter Datenquellen an die On-Premise bis hin zur Integration von IoT-Plattformen in die Unternehmensarchitektur. elastic.io iPaaS ermöglicht es einer IT-Abteilung, digitale Innovationen durch kontinuierliche Zusammenarbeit mit Entwicklungsteams anderer Abteilungen und Organisationen sowie Geschäftsbereichen voranzutreiben. Da Integrationspezialisten die treibende Kraft hinter der digitalen Transformation sind, ist es zeitsparend, dass sie ihr Know-how im gesamten Unternehmen teilen können.

Die elastic.io Integrationsplattform wird mit einer Bibliothek von vordefinierten Integrationskomponenten geliefert, um sicherzustellen, dass Entwickler solche gelegentlichen Integrationen problemlos durchführen können. Dieser standardisierte Integrationsansatz sorgt dafür, dass die Entwicklungsaufwände insgesamt um bis zu 80 Prozent zurückgehen.

Mit ihrer einfach zu bedienenden Benutzeroberfläche und den Integrationslösungen mit einem Klick hilft die elastic.io Integrationsplattform der Unternehmens-IT, eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen IT-Experten und IT Verantwortlichen zu fördern. Indem sie letzteren Tools zur Verfügung stellt, mit denen sie einfache ohne großen IT-Aufwand durchführen können.



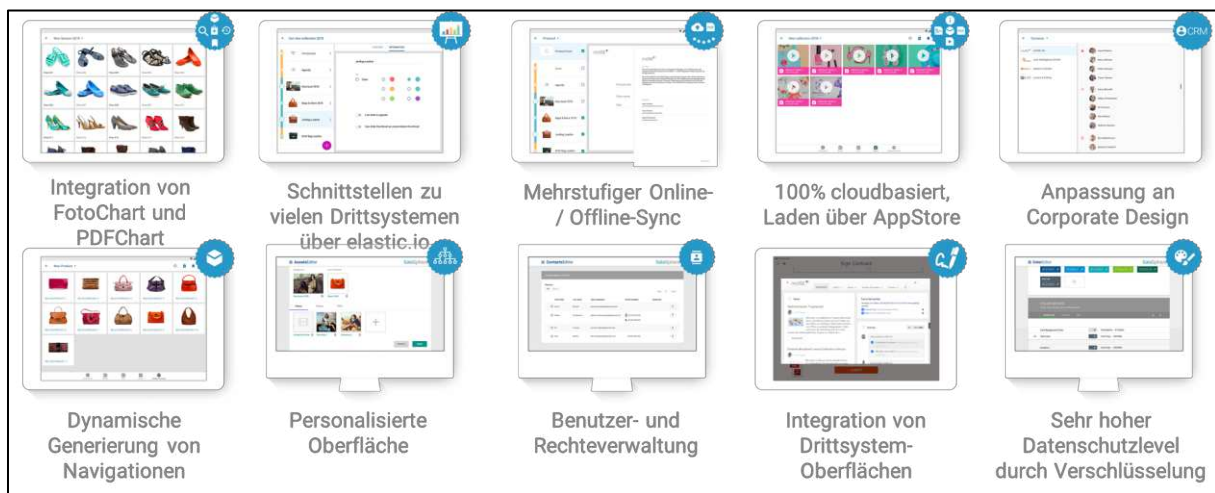
- ✓ Microservices-basierte Architektur
- ✓ Zentralisierte Berechtigungsverwaltung
- ✓ Integrationsmanagement API
- ✓ Warnung
- ✓ Single-sign-on (SAML)
- ✓ Detaillierte Überwachung und Verwaltung
- ✓ Visuelle Datentransformation & Mapping
- ✓ Grafischer Integrationsdesigner
- ✓ Protokollierung und Fehlerverfolgung
- ✓ Softwareentwickler-Kits
- ✓ Lifecycle-Management
- ✓ Rollenbasiertes Zugriffsmanagement

SaleSphere

Die Lösung SaleSphere ist komplett als Cloud-Lösung konzipiert und ermöglicht eine einfache Integration mit den IT-Kernsystemen des Kunden (ERP, CRM, PIM). Darüber hinaus ist bei der Entwicklung ein hoher Wert auf die Datensicherheit gelegt worden.

mVISE verfolgt mit SaleSphere ein reines Software-as-a-Service-Modell (SaaS). Im Jahr 2018 wurden die betreffenden Aktivitäten von der mVISE getrennt und in eine eigenständige Tochtergesellschaft eingebracht, die sich mit einer eigenen Geschäftsführung auf die kontinuierliche Weiterentwicklung und den Vertrieb sowie die Monetarisierung von SaleSphere fokussiert.

SaleSphere bildet dabei nicht nur den Vertriebsprozess ab, sondern ebenso Merkmale einer fachlich unspezifischen, mobilen Integrationsplattform



Just Intelligence

Die mVISE trennte sich per Ende Juli 2018 von der Just Intelligence GmbH. Die Synergieeffekte waren zu gering und der Verkauf eine notwendige Schlussfolgerung der Fokussierung im Rahmen der Strategie 2018+.

3.1.3 Steuerungssystem

Die Verwaltung der Muttergesellschaft steuert die Belange des Konzerns in ordentlichen Sitzungen der Organe der Gesellschaft sowie mittels informeller Abstimmung zwischen Aufsichtsrat und Vorstand und innerhalb der Gremien. Darüber hinaus werden regelmäßig Themen im Rahmen von Steering- und Management-Meetings erörtert, an denen Vertreter aus allen Bereichen des Konzerns teilnehmen. Der Vorstand steuert den Konzern mit Hilfe eines Business Intelligence Tools mit einer integrierten Leistungsrechnung einschließlich einer detaillierten laufenden Projektion über Finanzmittelbedarf und -verwendung. Der Vorstand steuert den Konzern und dessen Entwicklung wesentlich über die folgenden finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren. Hierbei wird großer Wert auf eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns gelegt. Die genaue Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ist unter Punkt 3.2.4 angeführt.

3.1.3.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Umsatz

Indem mVISE sich auf skalierbare Produkte und Technologien fokussiert, spielt die Umsatzentwicklung eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung. Mit dem personellen und strategischen Auf- und Ausbau der verschiedenen Vertriebskanäle wurde die Basis für künftige Umsatzsteigerungen geschaffen. Übergreifendes Ziel der mVISE ist dabei ein optimales Verhältnis aus Umsätzen zwischen Professional Services und den Produkten herzustellen. Für beide Bereiche ist die (Weiter-) Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts der mVISE.

Auslastung der festangestellten Mitarbeiter

mVISE überwacht monatlich die Auslastung der festangestellten fakturierbaren Mitarbeiter durch externe Kundenprojekte. Die Messung der Auslastung unterstützt den Vorstand kurzfristige Maßnahmen vorzunehmen und langfristig die Performance einzelner Beratungsbereiche zu erhöhen.

Auftragseingang

Eine zentrale Steuerungsgröße für mVISE ist der Auftragseingang. Im Vertrieb sind feste Zielgrößen definiert, die einem regelmäßigen Controlling unterliegen. Auf Basis dessen werden die passenden Sales- und Marketingmaßnahmen abgeleitet. Der Auftragsbestand dient dem Vorstand als Indikator für die zukünftige Geschäftsentwicklung und die Steuerung der Mitarbeiterauslastung.

EBIT-Marge

Die mVISE legt großen Wert auf die erfolgreiche Monetarisierung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios. Ziel ist es, profitables Wachstum zu erzielen. Vor diesem Hintergrund stellen Ertragskennziffern eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung dar. Die EBIT-Marge ergibt sich aus dem Ergebnis vor Zinsen und Steuern dividiert durch die Umsatzerlöse.

Die operative Geschäftstätigkeit der Bereiche und der daraus resultierende Mittelzufluss stellen die Hauptliquiditätsquelle dar. Entsprechend ist der freie Cashflow eine wichtige Steuerungsgröße für mVISE. Der freie Cashflow beziffert die Summe der Mittel, die dem Unternehmen nach allen Auszahlungen vor Finanzierungsauszahlungen innerhalb einer Periode frei zur Verfügung stehen.

Basis der operativen Planung ist die längerfristige Liquiditätsprognose, wobei kurz- und mittelfristige Prognosen monatlich aktualisiert werden. Die mVISE bezieht grundsätzlich alle konsolidierten Tochterunternehmen in diese Planung mit ein.

3.1.3.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Innovationsmanagement

Unternehmen, die den Transformationsprozess in den vergangenen Jahren vorangetrieben haben, profitieren zunehmend von einer höheren Produktivität, Kostensenkungen und einer verbesserten Servicequalität. Wertschöpfung wird eher traditionell betrieben. Produktivitätssteigerungen gelangen branchenübergreifend am besten in den Unternehmensbereichen IT und Logistik/Supply Chain. Dafür wurde vor allem auf Cloud-Anwendungen und Virtual Services vertraut. Weiterhin spielt das Thema Internet of things (IoT) eine Rolle. Als in diesem Umfeld tätiger Anbieter von IT-Produkten und Dienstleistungen ist die technologische und fachliche Weiterentwicklung des Unternehmens und seiner Produkte essenziell für den Geschäftserfolg der mVISE. So verfolgt mVISE aktuell unter anderem eine Reihe von äußerst innovativen Projekten im Umfeld von Data Analytics, IT-Security, Internet-of-Things (IoT) oder der Entwicklung von Standards für die Personalisierung beim autonomen Fahren.

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

Die Weiterentwicklung der mobilen Integrationsplattform SaleSphere, die Unternehmen eine Digitalisierung von Vertriebs- und Außendienstprozessen auf Basis neuester Cloud- und Sicherheitstechnologien bietet, ist ein weiterer wesentlicher Schritt für das Unternehmen.

mVISE ist mit diesen zwei innovativen Produkten gut aufgestellt für die Nachfrage der kommenden Jahre.

Qualifizierte Mitarbeiter

Entscheidend für eine positive Geschäftsentwicklung der mVISE ist die hohe Expertise der Mitarbeiter. Insbesondere aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs um IT-Spezialisten sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Der Vorstand sieht die Sicherstellung eines qualifizierten Personaleinsatzes als seine wesentliche Aufgabe an. So hat die mVISE im vergangenen Jahr stark in Recruiting-Aktivitäten investiert. Unter anderem wurden 2018 wieder verschiedene Jobmessen besucht, mit sehr positiver Resonanz von Teilnehmern und Kunden. Durch diese und weitere Maßnahmen ist es im Berichtszeitraum erneut gelungen, neue Mitarbeiter in allen Bereichen zu gewinnen. Zur kontinuierlichen Verbesserung der Leistungsfähigkeit investiert mVISE dauerhaft in die Weiterbildung der Mitarbeiter. Die hohe Qualität der Produkte und Lösungen sowie die fachkompetente Beratung von Kunden ist ein wesentlicher Teil des Unternehmens- und Konzernenerfolgs.

Auch in Zukunft wird mVISE die Recruiting-Aktivitäten weiter ausbauen. Ein Fokus soll hierbei auf innovative Methoden und Technologien zur aktiveren Personalgewinnung gelegt werden.

Ein weiterer Schwerpunkt stellt für die mVISE die Mitarbeiter-Bindung dar. Hier arbeitet das Unternehmen insbesondere an einer kontinuierlichen Verbesserung des Arbeitsumfelds und einer Flexibilisierung des Gehaltsmodells.

Um die gestellten Anforderungen heute und in Zukunft erfüllen zu können, erfolgt eine gezielte Weiterbildung. Die hohe Qualität der Produkte und Lösungen sowie die fachkompetente Beratung von Kunden sind ein wesentlicher Teil des Unternehmenserfolgs. Spezifische Motivations- und Verbesserungsprogramme, wie auch die Möglichkeit der aktiven Mitgestaltung des Unternehmens runden das Gesamtsystem ab.

3.1.4 Forschung und Entwicklung

Die technologische und fachliche Weiterentwicklung der Services und Produkte hat eine besondere Bedeutung in der mVISE, da diese Entwicklungen die Umsatzträger der kommenden Jahre sind.

Im Geschäftsjahr 2018 investierte die mVISE insbesondere in die Weiterentwicklung der iPaaS-Plattform der elastic.io. Hierbei wurde die System-Architektur der Plattform in vielen Bereichen grundlegend verbessert. Das System wurde von einer sogenannten „Self-Contained System Architecture (SCS)“ auf eine vollumfängliche Microservice-Architektur umgestellt und dann auf den Kubernetes-Standard für die Automatisierung der Bereitstellung, Skalierung und Verwaltung der Software-Container migriert. Mit diesem Schritt kann die Software plattformunabhängig auf verschiedensten Cloud-Infrastrukturen betrieben werden. Aktuell werden für den Betrieb der Lösung zeitgleich die Systeme von Google Cloud, Microsoft Azure, Open Telekom-Cloud und Amazon AWS genutzt.

Bei der funktionalen Weiterentwicklung lag der Schwerpunkt im Evolutionsschritt hin zu einer maximal flexiblen White-Label-Lösung. Darüber hinaus wurde für die Plattform mit dem Konzept von „Contracts & Workspaces“ ein komplexes Nutzermodell entwickelt. Für erstellte Integrations-Flows beinhaltet das Produkt nun die Möglichkeit einer Versionierung. Weiterhin wurde die User Experience erheblich modifiziert und die Dokumentation des Produkts weiter verbessert.

Neben der Weiterentwicklung des Kernprodukts elastic.io lag ein weiterer Schwerpunkt der Aktivitäten im Ausbau des Ökosystems von verfügbaren Konnektoren. So wurde die Anzahl der verfügbaren Konnektoren auf weit über 100 Standard-Konnektoren mehr als verdoppelt. Zusätzlich gibt es aktuell weit über 1000 kundenindividuelle Konnektor-Entwicklungen.

Auch das Produkt SaleSphere hat im Jahr 2018 einen erheblichen Ausbau des Funktionsumfangs erfahren. So wurden die vorher getrennt entwickelten Apps Foto-Chart und PDF-Chart integriert. Über die eigene iPaaS-Integrationsplattform elastic.io wurden zwischenzeitlich eine Vielzahl von verschiedenen PIM- und CRM-Systemen erfolgreich eingebunden, so dass Nutzer der Anwendung ohne großen Aufwand die Informationen über Produkte und Kunden in das mobile Frontend integrieren können. Die Installation der mobilen App kann inzwischen durchgängig über die App Stores von Apple, Google oder Amazon erfolgen. Weiterhin hat das Produkt eine massive Flexibilisierung bei der Generierung von Navigationen, Personalisierung von Oberflächen und entsprechenden Anpassungen an das Corporate Design der Kunden erfahren.

3.2 Wirtschaftsbericht

3.2.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Die mVISE ist vorwiegend auf dem deutschen Markt tätig und damit auch in erster Linie von den hier vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen betroffen. Die deutsche Wirtschaft ist im vergangenen Jahr preisbereinigt in einem unruhigen außenwirtschaftlichen Umfeld solide um 1,5 Prozent gewachsen, nach +2,2 Prozent im Boomjahr 2017. Die Impulse kamen rechnerisch ausschließlich von der Binnenwirtschaft. Die Ausfuhren nahmen angesichts der geringeren Dynamik der Weltwirtschaft langsamer zu als im Vorjahr und auch weniger als die von der starken Binnenwirtschaft nachgefragten Einfuhren. Die privaten und staatlichen Konsumausgaben wurden spürbar ausgeweitet, aber weniger deutlich als im Vorjahr. Dennoch legte die Wirtschaftsleistung im vierten Quartal nach dem Rückgang im vorherigen wieder zu. Unterstützung erhält die Binnenkonjunktur Anfang des Jahres 2019 durch die spürbare Entlastung der Bürgerinnen und Bürger bei Steuern und Abgaben sowie die Erhöhung der monetären Sozialleistungen. Die Konjunktur dürfte daher auch zu Jahresbeginn aufwärtsgerichtet bleiben.

Für die Weltkonjunktur zeichnet sich eine Verlangsamung ihrer Dynamik ab. So startete die industrielle Erzeugung nur schwach ins vierte Quartal 2018. Der Welthandel entwickelte sich im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls gedämpft. Der Einkaufsmanagerindex für die globale Industrie lag im Dezember 2018 auf dem niedrigsten Stand seit zwei Jahren. Auch der ifo Index zum Weltwirtschaftsklima gab für das vierte Quartal 2018 eine verhaltene Stimmung wieder. Angesichts der Indikatoren und der derzeitigen Ballung globaler Risiken hat die Weltbank ihre Wachstumsprognose für die globale Konjunktur zuletzt nach unten korrigiert. Insgesamt gehen die internationalen Organisationen in ihren letzten Prognosen von einer weniger dynamischen, aber weiterhin merklich aufwärtsgerichteten Entwicklung der Weltwirtschaft aus.

3.2.2 Markt und Marktumfeld

Die Digitalbranche in Deutschland ist auf Wachstumskurs und damit in der längsten Wachstumsphase seit Bestehen der Bundesrepublik laut IT-Branchenverband Bitkom. Laut Prognosen des Verbands wird der Markt für IT-Produkte, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik in diesem Jahr um 1,5 Prozent auf 168,5 Milliarden EUR zulegen – "trotz Handelskonflikten und Brexit". Die Umsätze stiegen 2018 um 2 Prozent auf 166 Milliarden EUR.

Voraussichtlich würden demnach bis Ende des Jahres rund 1,2 Millionen Menschen in der Branche beschäftigt sein. Das wäre ein Plus von 40.000 Jobs und ein Zuwachs um 3,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. 2018 hatte die IT-Branche nach Berechnungen des Bitkom 36.000 neue Stellen geschaffen. Die Digitalisierung ist ein zugkräftiger Job-Motor und ein Garant für Arbeitsplätze. Vor allem die Bereiche Software und IT-Dienstleistungen sind die Wachstumsmotoren, in denen mit Abstand die meisten Jobs entstehen.

Allein der Fachkräftemangel verhindert weitere Steigerungen. Demnach waren Ende 2018 laut Berechnungen des Bitkom insgesamt 82.000 Stellen für IT-Experten unbesetzt. Der Verband setzt sich unter anderem dafür ein, dass digitale Fertigkeiten und Medienkompetenz stärker in der Aus- und Weiterbildung sowie in Schulen thematisch verankert werden.

Am stärksten dürfte nach Schätzungen des Bitkom die Informationstechnik weiterwachsen, hier wird ein Plus um 2,5 Prozent auf 92,2 Milliarden EUR erwartet. Allein das Software-Segment werde um 6,3 Prozent auf 26 Milliarden EUR zulegen, das Hardware-Geschäft ist dagegen mit einem Minus von 0,7 Prozent auf 25,4 Milliarden EUR leicht rückläufig. Der Markt für IT-Dienstleistungen legt um 2,3 Prozent auf 40,8 Prozent zu. Die zunehmende Digitalisierung bringt deutliche Impulse für die Märkte, in denen sich die mVISE mit ihren Produkten und Dienstleistungen bewegt.¹

3.2.3 Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Integration Professional Services der SHS VIVEON AG

Am 19.10.2017 hatte die mVISE über den Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG informiert. Die Integration der neuen Mitarbeiter und Kunden verlief nachfolgend völlig reibungslos. Im Dezember 2017 wurden alle formalen Grundlagen geschaffen und der Vertrag abschließend vollzogen. Die Mitarbeiteranzahl und alle wesentlichen Kundenverbindungen konnten gehalten werden. Insgesamt zeigte sich, dass der Erwerb des SHS Teilbetriebs die mVISE sowohl wirtschaftlich als auch bei der Kundenwahrnehmung entscheidend nach vorne gebracht hat.

mVISE veräußert Mehrheitsbeteiligung an Just Intelligence GmbH

mVISE hatte sich 2014 zunächst mit 33,4 Prozent an der Just Intelligence beteiligt und diese Beteiligung weiter auf 78 Prozent ausgebaut. In der gemeinsamen Zeit gelang es, die Software auch als SaaS-Produkt anzubieten und für eine breitere Kundengruppe attraktiv zu machen.

Im Rahmen der Strategie 2018+ steht klar die Fokussierung auf Digitalisierung im Vordergrund. Der Verkauf der Just Intelligence GmbH war somit eine strategische Entscheidung im Einklang mit dieser Strategie.

Tochterunternehmen elastic.io verkündet Ausweitung der Partnerschaft mit Magic Software Enterprises

Zum Jahreswechsel 2018/2019 konnte die mVISE-Tochtergesellschaft elastic.io einen Vertrag zur Ausweitung der Partnerschaft mit dem israelischen Software-Konzern Magic Software Enterprises (kurz: Magic Software) bekannt geben.

Die beiden Gesellschaften teilen sich während der Vertragslaufzeit das geistige Eigentum an der gemeinsamen Software Magic XPC, die auf der iPaaS-Integrationsplattform von elastic.io basiert. Für die Kernsoftware elastic.io wird die Weiterentwicklung des Produkts durch ein Gremium bestehend aus Magic Software und verschiedenen elastic.io-Kunden vorangetrieben. Daneben sind individuelle Entwicklungen für Magic XPC geplant, deren geistiges Eigentum ebenso geteilt wird. Letztendlich verbessern alle Weiterentwicklungen das Produkt elastic.io und bauen das Anwendungsspektrum weiter aus. Für die Koordination der Produkt-Roadmap wird ein Produktmanager durch den Partner ernannt, durch den eine

¹ <https://www.bitkom.org/Marktdaten/ITK-Konjunktur/ITK-Markt-Deutschland.html>

<https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/55000-Jobs-fuer-IT-Spezialisten-sind-unbesetzt.html>

<https://www.bmw.de/Redaktion/DE/Dossier/wirtschaftliche-entwicklung.html>

einvernehmliche Entwicklung der Software gewährleistet ist. Durch diese Maßnahme versprechen sich beide Seiten eine deutliche Ausweitung der Umsatzerlöse durch ein Produkt, das noch besser den Kunden von Magic Software gerecht wird.

All diese Bemühungen schlagen sich bereits im Jahr 2018 in den Zahlen nieder. So konnte im Jahr 2018 bereits durch den Verkauf des geistigen Eigentums an der Software in ihrem bestehenden Zustand eine erste Teillieferung an Magic Software realisiert werden, was zu einem Umsatz in Höhe 1,05 Mio. EUR führte. Die Tochtergesellschaft konnte mit dieser Vereinbarung einen noch größeren Beitrag zum mVISE-Ergebnis liefern. Dies zeigt das hohe Potential des Produktes und der Strategie der elastic.io, den stark wachsenden Markt für iPaaS-Lösungen nicht nur mit dem eigenen Namen, sondern auch durch die Vermarktung von White-Label-Lösungen zu durchdringen.

3.2.4 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

3.2.4.1 Gesamtdarstellung

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2018 war aus Sicht der mVISE sehr erfolgreich. Insbesondere ergebnisseitig konnten die ambitionierten Ziele erreicht werden. Nach einem sehr starken vierten Quartal erhöhte sich der Konzernumsatz im Gesamtjahr um 52 Prozent auf 22,5 Mio. EUR und die Gesamtleistung lag mit 24,0 Mio. EUR rund 48 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Umsatzziele konnten weitgehend erreicht werden, trotz des Verkaufes der Just Intelligence GmbH im Sommer 2018. Basis dieser Entwicklung war das starke anorganische Wachstum im Bereich Professional Services. Zahlreiche neue Kunden, bei gleichzeitiger Weiterbeschäftigung durch alle bestehenden Kunden, sorgten für eine hohe Auslastung und einen konstant hohen Auftragsbestand.

Auch der deutlich kleinere Produkt-Bereich trug im Berichtszeitraum zur positiven Gesamtentwicklung bei. Dies lag in erster Linie an der erfreulichen Entwicklung der elastic.io GmbH, die unter anderem von der ausgeweiteten Partnerschaft mit Magic Software profitierte und Umsätze in Höhe von knapp über 1,1 Mio. EUR im vierten Quartal generieren konnte.

Aus strategischer Sicht wurden im Geschäftsjahr 2018 ebenfalls entscheidende Fortschritte gemacht. Mit der kontinuierlich weiterentwickelten iPaaS-Plattform von elastic.io verfügt mVISE für die kommenden Jahre über ein starkes Produkt, welches schon im Geschäftsjahr 2018 mit einem hohen Umsatz zur Gesamtentwicklung des Konzerns beitragen konnte. Auch bei dem eigenentwickelten Produkt SaleSphere wurde in diesem Jahr die Software wesentlich verbessert und weiterentwickelt, um vermehrt auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können und neue Märkte zu erschließen. Der Verkauf der Just Intelligence schärft zusätzlich den Fokus des mVISE Konzerns auf technische Produkte und Services. Das Leistungsspektrum der mVISE als Produkt- und Lösungsanbieter im Bereich der digitalen Transformation und Integration fokussiert sich klar auf die Themenfelder Mobility, Virtualization und Cloud Computing, Integration, Security und Enterprise Data. Das Alleinstellungsmerkmal des mVISE Konzerns ist dabei das Angebot entlang der digitalen Wertschöpfungskette sowie die Verknüpfung all dieser Fähigkeiten, um Kunden beim Weg in die digitale Transformation Lösungen aus einer Hand anbieten zu können.

Ergebnisseitig belasteten die Investitionen in eigene Produkte zusammen mit einem weiterhin hohen Fremdleistungsanteil infolge der hohen Auslastung die Marge, dennoch konnte das gesteckte EBIT-Margen Ziel erreicht werden. Vor dem Hintergrund der getätigten Investitionen ist die erzielte adjustierte EBIT-Marge von 8 Prozent sehr zufriedenstellend. Das gesteckte

Umsatzwachstum wurde nur knapp verfehlt, da der Verkauf der Just Intelligence zwar nicht eingeplant war, strategisch aber eine sinnvolle Entscheidung im Jahr 2018 darstellte.

Durch die Ausweitung der Betriebsmittellinie im Berichtszeitraum ist die Gesellschaft solide finanziert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Veränderungen im Working Capital konnte gleichzeitig von 2,0 Mio. EUR auf 2,9 Mio. EUR gesteigert werden. Die Eigenkapitalquote stieg zum 31. Dezember 2018 auf 31 Prozent und kann sich bei entsprechender Wandlung der begebenen Anleihen noch weiter erhöhen.

Mitarbeiter

Für mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter ein wesentliches Asset. Im Berichtszeitraum blieb die Anzahl der Mitarbeiter weitgehend konstant und betrug zum 31. Dezember 2018 128 Mitarbeiter (2017: 136 Mitarbeiter). Der geringfügige Mitarbeiterrückgang begründet sich aus dem Verkauf der Just Intelligence mit 15 Mitarbeitern. Betrachtet man den mVISE Konzern ohne Just Intelligence, wurden sieben Mitarbeiter aufgebaut. Im Durchschnitt waren im Geschäftsjahr 2018 141 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt (2017: 102 Mitarbeiter).

3.2.4.1 Ertragslage

Auftragslage- und entwicklung

Das stark gewachsene Geschäftsvolumen spiegelt sich auch in der Entwicklung des Auftragsvolumens wider. Insgesamt stieg der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2018 auf 24,6 Mio. EUR (2017: 13,4 Mio. EUR), dabei war der überwiegende Teil dem Bereich Professional Services zuzuordnen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (sog. Book-to-Bill-Ratio) lag hier trotz des starken Umsatzanstiegs bei rund 1,09, was für weiteres Wachstum in den folgenden Monaten spricht. Der Auftragsbestand der mVISE lag zum Ende des Geschäftsjahres 2018 mit 4,0 Mio. EUR leicht unter dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2017: 4,1 Mio. EUR). Davon waren 70 Prozent (2017: 95 Prozent) dem Bereich Professional Services zuzuordnen, während die übrigen 30 Prozent auf das Geschäftsfeld Produkte entfielen (2017: 5 Prozent). Im Bereich Professional Services konnten viele Projekte zum Jahresende geschlossen werden, so dass hier der Auftragsbestand unter Vorjahresniveau liegt. Im Bereich der Produkte liegen insbesondere für elastic.io viele Beauftragungen für die Weiterentwicklung der Plattform vor, insbesondere von den Kunden, die Partnerschaften mit elastic.io unterhalten. Insgesamt rechnet der Vorstand im laufenden Geschäftsjahr in beiden Bereichen mit einem gleichbleibenden Auftragsbestand. Der Auftragsbestand zum Jahresende sichert somit die Auslastung für die kommenden beiden Monate, wobei kontinuierlich neue Beauftragungen erteilt werden.

Umsatzentwicklung und Gesamtleistung

Der Konzernumsatz konnte im Geschäftsjahr 2018 um 52,4 Prozent auf 22,5 Mio. EUR (2017: 14,8 Mio. EUR) gesteigert werden, dabei verbesserten sich die Umsätze im Bereich Professional Services auf 19,7 Mio. EUR (2017: 11,6 Mio. EUR). Im Bereich Produkte ging der Umsatz auf 2,8 Mio. EUR (2017: 3,9 Mio. EUR) zurück, da die Just Intelligence zum 31.07.2018 verkauft wurde und somit Umsätze im Produktbereich für das zweite Halbjahr wegfielen. Unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen sowie der aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 1,4 Mio. EUR ergibt sich für das Geschäftsjahr 2018 eine

gegenüber dem Vorjahr um 48 Prozent gestiegene Gesamtleistung in Höhe von 24,0 Mio. EUR (2017: 16,2 Mio. EUR).

Entwicklung der Aufwendungen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Aufwand für bezogene Fremdleistungen im Zuge der Umsatzausweitung auf 6,7 Mio. EUR (2017 EUR 4,0 EUR). Die Personalkosten stiegen in Folge der Übernahme des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG und aufgrund von Neueinstellungen auf 11,1 Mio. EUR (2017: 7,7 Mio. EUR), wobei sich die Personalkostenquote gleichwohl durch die verstärkte Notwendigkeit zur Inanspruchnahme von Fremdleistungen deutlich auf 49,2 Prozent (2017: 51,8 Prozent) reduzierte.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen summierten sich auf 4,2 Mio. EUR (2017: 2,3 Mio. EUR). Darunter fielen im Wesentlichen Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten, Werbe- und Kapitalmarktkosten sowie die Kosten für Prüfung und Rechtsberatung. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind hauptsächlich überproportional gestiegen durch die Buchverluste (408 TEUR) und Abschreibungen (70 TEUR) sowie Rechtsberatungskosten im Zusammenhang mit dem Verkauf der Just Intelligence GmbH (30 TEUR). Weiterhin hat die Gesellschaft verstärkt in den Mitarbeiteraufbau und die Mitarbeiterbindung investiert, so dass auch hier höhere Aufwendungen angefallen sind.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen im Geschäftsjahr 2018 bei 1,2 Mio. EUR (2017: 1,4 Mio. EUR).

Forschung und Entwicklung

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Berichtszeitraum 1,4 Mio. EUR (2017: 1,4 Mio. EUR). Die Entwicklungstätigkeiten konzentrierten sich dabei hauptsächlich auf die Weiterentwicklung und Internationalisierung der Integrationsplattform der elastic.io sowie neue Funktionalitäten der eigenentwickelten Software-Lösung SaleSphere.

Ergebnisentwicklung

Im Vergleich zum Vorjahr konnte mVISE das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) im Berichtszeitraum auf 2,5 Mio. EUR (2017: 2,0 Mio. EUR) steigern. Die EBITDA-Marge belief sich auf 10,9 Prozent (2017: 13,2 Prozent). Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) im Geschäftsjahr 2018 erhöhte sich vor Adjustierungen auf 1,3 Mio. EUR (2017: 0,5 Mio. EUR). Dies führt zu einer relativen EBIT-Marge von 5,8 Prozent (2017: 3,7 Prozent). Das adjustierte EBIT betrug 1,8 Mio. EUR bei einer relativen EBIT Marge von knapp 8 Prozent. In diesen Zahlen wurde der Buchverlust über 0,5 Mio. EUR aus dem Verkauf der Just Intelligence herausgerechnet.

Die Prognose für das Jahr 2018 wurde insbesondere auf den Umsatz und das EBIT abgestellt. Für die Planerfüllung wurde das adjustierte EBIT herangezogen. Das Umsatzziel wurde unter Berücksichtigung der geplanten Umsatzanteile für Just Intelligence GmbH erreicht.

Die Abschreibungen belaufen sich auf 1,2 Mio. EUR. Hiervon entfallen 0,3 Mio. EUR auf Abschreibungen für selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände, 0,1 Mio. EUR auf immaterielle Vermögensgegenstände, 0,1 Mio. EUR auf Sachanlagen und weitere 0,7 Mio. EUR auf Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte.

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf -0,4 Mio. EUR (2017: -0,2 Mio. EUR), so dass sich das Konzernergebnis vor Steuern auf 1,0 Mio. EUR (2017: EUR 0,3 Mio.) belief. Unter Berücksichtigung eines Steuerertrags aus der Veränderung der latenten Steuern ergab sich ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von 1,2 Mio. EUR (2017: 1,3 Mio. EUR).

3.2.4.2 Vermögenslage

Kurzfristiges Vermögen

Zum 31. Dezember 2018 konnten die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf 6,6 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 4,6 Mio. EUR) gesteigert werden.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich auf 5,1 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 1,7 Mio. EUR) und resultieren aus final abgerechneten Projekten zum Jahresende, sowie Lizenzverkäufen an Magic Software in Höhe von 1,1 Mio. EUR. Die Abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 0,2 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 2,5 Mio. EUR) resultierte insbesondere aus den Kaufpreiszahlungen für den Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG und aus ergebnisabhängigen Kaufpreisnachzahlungen für die elastic.io GmbH. Die Vorratsbestände beliefen sich auf 0,2 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 0,2 Mio. EUR) und resultieren aus unfertigen Leistungen, d.h. Software-Entwicklungen für Kunden, die zum Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossen waren. Die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände stiegen auf 1,1 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 0,1 Mio. EUR). Im Wesentlichen stiegen die kurzfristigen Vermögensgegenstände aufgrund des Verkaufs der Just Intelligence GmbH. Beim Verkauf der Gesellschaft sind Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber der Muttergesellschaft mVISE AG an den Käufer übergegangen. Die Verbindlichkeiten wurden im Rahmen des Verkaufs der Just Intelligence in Darlehen umgewandelt. Weiterhin beinhalten die kurzfristigen Vermögenswerte Forderungen aus erwarteten variablen Kaufpreisnachzahlungen gegen den Käufer der Just Intelligence GmbH. Weitere Bestandteile sind neben Kautionen auch Forderungen aus Umsatzsteuer-Vorauszahlungen.

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum Bilanzstichtag 9,2 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 10,7 Mio. EUR).

Dabei verringerten sich die immateriellen Vermögensgegenstände auf 9,1 Mio. EUR (2017: 10,6 Mio. EUR) im Wesentlichen durch die Entkonsolidierung der immateriellen Vermögenswerte der Just Intelligence GmbH über 1,9 Mio. EUR. Innerhalb der immateriellen Vermögensgegenstände erhöhten sich die selbst geschaffenen Anlagegüter durch Investitionen in die Produkte elastic.io und SaleSphere. Die Geschäfts- oder Firmenwerte betragen zum Bilanzstichtag 5,6 Mio. EUR (2017: 6,9 Mio. EUR).

Kurzfristiges Fremdkapital

Zum 31. Dezember 2018 belief sich das kurzfristige Fremdkapital auf 7,0 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 7,3 Mio. EUR). Während sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 1,8 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 1,0 Mio. EUR) beliefen, summierten sich

die Zinsverbindlichkeiten der ausgegebenen Wandelschuldverschreibung auf 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 0,1 Mio. EUR).

Zu Jahresbeginn konnte die mVISE AG Finanzierungslinien bei Kreditinstituten über 4,2 Mio. EUR gewinnen. Die Kreditlinien wurden u.a. benötigt um die Kaufpreiszahlungen für den Asset Deal mit der SHS VIVEON AG sowie die Kaufpreinsnachzahlungen für die elastic.io GmbH zu finanzieren. Weiterhin wurde die Finanzierung für den Aufbau des Working Capitals benötigt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen zum Jahresende 3,4 Mio. EUR (31. Dezember 2017 0,0 Mio.).

Die sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich auf 0,6 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 3,7 Mio. EUR). Der Rückgang resultiert zum größten Teil aus der erfolgten Kaufpreiszahlung für den Asset Deal mit SHS VIVEON AG, sowie einer Earn-out-Zahlung an die elastic.io GmbH für das Jahr 2017.

Die Rückstellungen betragen zum Bilanzstichtag 1,0 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 2,5 Mio. EUR). Der Rückgang ist unter anderem durch Rückstellungsanpassungen für Earn-out-Zahlungen an die SHS VIVEON AG begründet, sowie durch Auflösungen von Rückstellungen für Leistungen in Beratungsprojekten, da diese zum Jahresende komplett abgeleistet wurden.

Langfristiges Fremdkapital

Zum 31. Dezember 2018 belief sich das langfristige Fremdkapital auf 6,4 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 6,4 Mio. EUR). Dies begründet sich durch die Ausgabe einer Wandelschuldverschreibung bis 2020 über 3,0 Mio. EUR sowie einer Wandelschuldverschreibung bis 2022 über 3,4 Mio. EUR.

Eigenkapital

Das Eigenkapital des mVISE-Konzerns stieg zum 31. Dezember 2018 auf 6,0 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 5,0 Mio. EUR). Dabei betrug das Grundkapital 8,5 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 8,4 Mio. EUR), die Kapitalrücklage 14,0 Mio. EUR (2017: 14,0 Mio. EUR). Der Anstieg des gezeichneten Kapitals begründet sich durch die Ausübung von Bezugsrechten auf Aktien, die im Jahr 2012 begeben wurden.

Eigenkapitalspiegel:

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	Eigenkapital Mutterunternehmen	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-eigenkapital
Veränderung des Eigenkapitals in TEUR						
Stand 01.01.2017	8.164	13.782	-19.125	2.821	511	3.332
Ausgabe von Anteilen	210			210		210
Konzernjahresüberschuss			1.288	1.288	14	1.302
Änderung des Konsolidierungskreises		255		255	-141	114
Stand 31.12.2017	8.374	14.037	-17.837	4.574	384	4.958
Ausgabe von Anteilen	79	6		85		85
Konzernjahresüberschuss			1.019	1.019	227	1.247
Änderung des Konsolidierungskreises			-166	-166	-136	-302
Stand 31.12.2018	8.453	14.043	-16.984	5.512	475	5.987

3.2.4.3 Finanzlage

Kapitalflussrechnung und Liquidität

Gegenüber dem Vorjahr konnte der Zahlungsmittelzufluss aus operativer Tätigkeit vor Berücksichtigung von Finanzierungseffekten (operativer Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor Working Capital) weiter verbessert werden und lag zum Ende des Berichtsjahres bei 2,9 Mio. EUR (2017: 2,0 Mio. EUR). Damit stieg das um liquiditätsunwirksame Veränderungen von Steuer- und Zinsposten sowie Abschreibungen bereinigte Jahresergebnis um 49 Prozent gegenüber dem Vorjahr an.

Das verbesserte Ergebnis wurde dazu verwendet, um ein im Stichtagsvergleich deutlich erhöhtes Working Capital zu unterhalten. Der gestiegene Finanzierungsbedarf für das Working Capital entstand im Wesentlichen durch das hohe Geschäftswachstum und damit einhergehende Vorfinanzierungseffekte. Ablesbar sind diese Effekte deutlich an der Entwicklung der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Stichtagsvergleich. Infolge dieser Geschäftsentwicklung wurde im Geschäftsjahr ein negativer operativer Cashflow von 0,6 Mio. EUR (2017: +0,1 Mio. EUR) erzielt.

Neben den Investitionen in das Umlaufvermögen erfolgten im Berichtsjahr erhebliche Investitionen in das Anlagevermögen der Gesellschaft. An erster Stelle stand hierbei der Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG, dessen Kaufpreis in Q1 – Q3 2018 liquiditätswirksam wurde. Im Vorjahr wurde der festgestellte Geschäfts- oder Firmenwert nicht in die Cashflow-Rechnung einbezogen, da er bis zum Bilanzstichtag nicht liquiditätswirksam war. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden liquiditätswirksame Investitionen mit einem Volumen in Höhe von 4,4 Mio. EUR getätigt (2017: 3,7 Mio. EUR). Der überwiegende Teil der Investitionen bezog sich auf Kaufpreiszahlungen über insgesamt 3,4 Mio. EUR. Die Kaufpreiszahlungen ergeben sich jedoch nach Verrechnung mit operativen Forderungen und beziehen sich im Wesentlichen auf den Kauf des SHS Teilbetriebs. Im CashFlow aus Investitionstätigkeit werden daher nur tatsächliche Kaufpreisauszahlungen ausgewiesen. Insgesamt wurden operative Forderungen in Höhe von 1,0 Mio. EUR mit den Kaufpreisverbindlichkeiten verrechnet. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit läge ohne die Verrechnungen bei -5,4 Mio. EUR. Der operative Cashflow läge ohne Verrechnungen bei +0,4 Mio. EUR. Weiterhin flossen 0,1 Mio. EUR (2017: 0,1 Mio. EUR) in das Sachanlagevermögen und 1,5 Mio. EUR (2017: 1,6 Mio. EUR) in die immateriellen Vermögensgegenstände. Die investierten Mittel bei den immateriellen Vermögensgegenständen wurden hauptsächlich für die Weiterentwicklung der Produkte SaleSphere und der elastic.io verwendet. Einzahlungen aus dem Verkauf der Just Intelligence GmbH ergaben sich in Höhe von 0,5 Mio. EUR. Für das Geschäftsjahr 2019 sind weitere Investitionen mit einem Volumen von rund 1,0 Mio. EUR in das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögensgegenstände geplant. Dabei sollen die Investitionen überwiegend in das Produkt elastic.io fließen. Die Sachanlageinvestitionen sind auf dem Niveau des Vorjahres zu erwarten.

Der Nettozahlungsmittelfluss aus Finanzierungstätigkeit summierte sich im Geschäftsjahr 2018 auf 2,7 Mio. EUR (2017: 5,9 Mio. EUR). Der positive Saldo resultierte dabei aus der Ausweitung und Inanspruchnahme der Betriebsmittellinie zur Finanzierung der Kaufpreiskomponenten des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG und der elastic.io GmbH, sowie der Vorfinanzierung des Working Capital.

Somit ergab sich für das Geschäftsjahr 2018 insgesamt ein negativer Gesamt-Cashflow in Höhe von 2,4 Mio. EUR (2017: 2,3 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 31. Dezember 2018 auf 0,2 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 2,5 Mio. EUR).

Finanzmanagement

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

Finanzierungsmaßnahmen hat die mVISE nach Auffassung des Vorstands die wesentlichen Voraussetzungen für die künftige Finanzierung geschaffen.

3.3 Risiko- und Chancenbericht

3.3.1 Risikomanagement

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

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

Die mVISE hat ein Risikomanagement- und Kontrollsystem installiert, um Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden, frühzeitig zu erkennen. Die Überprüfung von relevanten Geschäftsrisiken sowie deren wirtschaftlichen Auswirkungen werden periodisch durch das Management bewertet. Die festgestellten Risiken werden in Risikoklassen eingeteilt und fließen in die strategische Unternehmensplanung ein. Wesentliche Geschäftsentscheidungen werden vom Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat getroffen. Die Effizienz des gesamten Risikomanagementsystems wird regelmäßig überwacht und bewertet. Sollten Verbesserungspotenziale festgestellt werden, gelangen diese zum Vorstand und werden anschließend unverzüglich umgesetzt.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ist in Bezug auf den Rechnungslegungsprozess vollumfänglich in den Qualitätssicherungsprozess des Konzerns eingebunden.

3.3.2 Risiken

Die wesentlichen für mVISE relevanten Risiken werden nachfolgend beschrieben:

Konjunktur und Weltpolitik

Die Geschäftstätigkeit von mVISE unterliegt konjunkturellen Einflüssen. Für 2019 rechnen wir mit einem noch geringeren Wirtschaftswachstum in Deutschland von 1,3 Prozent. Diese Rate entspricht in etwa dem Potenzialwachstum, sodass diese Prognose nicht impliziert, dass der Aufschwung in Deutschland zu Ende ist. Dies ist sowohl eine gute als auch eine schlechte Nachricht. Gut deswegen, weil sie nur eine konjunkturelle Normalisierung unterstellt, aber schlecht, weil die Gefahr besteht, dass diese Einschätzung zu optimistisch sein könnte, wenn die aufgeführten diversen Risiken zum Tragen kommen.

Die konjunkturelle Abschwächung in den USA, China und bei den europäischen Nachbarn wird sich bremsend auf die Exporte und die Investitionstätigkeit der Unternehmen auswirken. 2018 haben die deutschen Ausfuhren nach China und in die USA deutlich zugenommen, doch in den letzten Monaten sind die Auftragseingänge aus dem Ausland kontinuierlich gesunken. Von daher wird sich die Exportdynamik abschwächen. Neben den erwarteten 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.

Markt und Wettbewerb

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

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

Innovationsmanagement

Die Weiterentwicklung und Marktetablierung der Cloud-Produkte SaleSphere und der iPaaS-Plattform der elastic.io erfordern ein hohes finanzielles Engagement. Der für 2019 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. Die Produkte des mVISE Konzerns bieten umfassende Funktionalitäten. Die stetig steigende Komplexität bedeutet gleichzeitig auch steigende Risiken bei Produktentwicklungen. Zudem besteht die Gefahr, dass neue Produkte bei der Auslieferung bislang unbekannte oder nicht entdeckte Fehler enthalten. Das Beheben solcher Fehler kann erhebliche Ressourcen in Anspruch nehmen und dadurch zu höheren Kosten und gleichzeitigen Verzögerungen bei weiteren Produktveröffentlichungen führen.

Verzögerungen oder Qualitätsprobleme lassen sich nicht vollständig ausschließen. Diese können die Marktakzeptanz der Produkte beeinträchtigen, die Marktstellung gefährden und die wirtschaftliche Entwicklung negativ beeinflussen.

Personalrisiko

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

Projektrisiko

Die mVISE 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.

Abhängigkeit von Kooperationen und wichtigen Partnern

Für die Gewinnung von margenträchtigen Entwicklungsprojekten ist es erfolgskritisch, auch kurzfristige Abwicklungen kompetent anbieten und umsetzen zu können. Sowohl für den Bereich Professional Services als auch in Teilen der Produktentwicklung ergibt sich daraus der Bedarf nach einer Abdeckung kurzfristiger Lastspitzen durch kompetente und zuverlässige Partner. Kommt es bei der Bereitstellung solcher Ressourcen zu starken Verzögerungen oder ist die Qualität der gelieferten Leistung nicht ausreichend, 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.

Finanzielle Risiken

Unter Berücksichtigung der zum Jahresende verfügbaren liquiden Mittel bestehen theoretische Risiken, dass der im Geschäftsjahr 2019 erwartete operative Cashflow 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 2019 im Bedarfsfall umgesetzt werden kann. Hier ist insbesondere eine an den gestiegenen Umsatz angepasste Kreditlinie angedacht. Weitere Kapitalmaßnahmen sind nicht geplant.

3.3.3 Chancenmanagement

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

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

3.3.4 Chancen

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

Zunehmende Digitalisierung

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

Enterprise-Mobility-Konzepte und –Programme sind in vielen Unternehmen aller Größenordnungen zentraler Bestandteil der Zukunftsstrategie und der IT-Budgets. In Kombination mit flexiblen Cloud-Technologien und robusten Sicherheitskonzepten wird Enterprise Mobility zudem für viele Unternehmen erst wirklich seriös umsetzbar. Die weiterhin rasant zunehmende technologische Leistungsfähigkeit von Geräten und der prognostizierte Anstieg des transferierten Datenvolumens verlangt von den Unternehmen auch weiterhin eine deutliche Erweiterung und Flexibilisierung der Kapazitäten in der Unternehmens-IT. Virtualisierung und speziell Cloud-Technologien gelten derzeit als maßgebliche Lösungsstrategie, sind jedoch in vielen Unternehmen noch in einer Startphase. mVISE verfügt mit seinem Schwerpunkte-Mix über ein auf dem deutschen IT-Dienstleistungsmarkt derzeit einzigartiges Angebot zur Bewältigung dieser Herausforderung und bietet mit seinen umfangreichen und langjährigen Erfahrungen in Cloud-Projekten die nötige Begleitung zur sicheren Entscheidungsfindung und konsequenten Umsetzung für die richtige Cloud-Strategie. So konnte mVISE bereits eine Reihe innovativer Projekte gewinnen. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns in Zukunft entsprechend positiv beeinflussen.

Steigende Sensibilisierung für IT-Security

Die fortschreitende Digitalisierung in Gesellschaft und Wirtschaft hat viele Abläufe vereinfacht und neue Möglichkeiten geschaffen. Leider gehören dazu auch solche für Hacker und andere Kriminelle, die durch den Diebstahl von Daten jedes Jahr Millionen von Euro an Schaden anrichten. Angesichts der aktuellen Bedrohungslage ist es für Unternehmen jeder Größe unerlässlich, sich vor Angriffen aus dem Netz zu schützen. Die immer häufigere Nutzung von Cloud-Systemen verstärkt diese Notwendigkeit noch, denn in der Cloud wird ein großer Teil der sensiblen Unternehmensdaten gespeichert, der dann auch für einen Angreifer abrufbar ist.

Bei der Absicherung der eigenen IT ist es natürlich sinnvoll, auf ein durchdachtes Konzept zu setzen, anstatt nur einzelne Maßnahmen durchzuführen. So ergibt sich ein engmaschiges Sicherheitsnetz ohne Lücken, über die ein Angreifer doch ohne Probleme in das System eindringen kann. mVISE hat ein entsprechendes internes Konzept erstellt und passt dies kontinuierlich an neue Gegebenheiten an.

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

Zunehmende Etablierung eigener Produkte und Lösungen

Ein wichtiges Ziel der mVISE ist die weitere Ausdifferenzierung und das Austarieren eines optimalen Umsatz-Mix von Professional Services und Produkte, um die geplanten EBIT-Margen zu erreichen. Im Geschäftsbereich Professional Services arbeitet mVISE verstärkt darauf hin, weitere interessante Kunden und Projekte zu gewinnen und dabei die Margen zu steigern durch höhere Tagessätze, Auslastungssteigerungen und Kostensenkungen. Im Geschäftsbereich Produkte liegt der Fokus auf der Umsatzsteigerung, da die Margen im Produktgeschäft höher zu erwarten sind als im Bereich Professional Services.

Mit der weiteren Fokussierung auf die Kernthemen im Bereich der digitalen Transformation und Integration sollen außerdem referenzierbare, innovative Lösungen mit signifikanten Margen geschaffen werden. Die Produkte und Services bieten nutzenorientierte Lösungen, die schnell integrierbar und standardmäßig mit verschiedenen Systemen und Infrastrukturen kompatibel sind. Die mit der Transformation vom Technologiezulieferer zum Lösungsanbieter einhergehende zunehmende Etablierung eigener Produkte und Lösungen im Markt könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der mVISE positiv beeinflussen.

Fokussierung auf Großaufträge

Mit Abschluss der Neuorientierung fokussiert sich die mVISE im Consulting-Bereich zunehmend auf margenträchtige Zukunftsthemen und großvolumige Projekte. Wichtige Bestandskunden sind inzwischen dieser Strategie gefolgt und haben mVISE in strategische Projekte involviert und beauftragt.

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

Die exzellente vertriebliche Positionierung bei diesen Kunden sichert die Beauftragung der internen Spezialisten und erlaubt deutliche Skalierungen des Geschäfts mit Unterstützung von externen Partnern. Entsprechend könnte der weitere Ausbau des Consultinggeschäfts auf Basis starker Key-Accounts die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Erschließung neuer Zielmärkte

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

Insbesondere im Umfeld der Integrationsplattform elastic.io verspricht die Vermarktung als White Label Lösung etliche neue Zielmärkte und Neukunden. Die territoriale Ausbreitung wird dadurch immer weiter vorangetrieben. Durch die Nachfrage der Kunden wurde das Produkt im letzten Jahr immer weiter internationalisiert und ist nun für einen deutlich breiteren Markt von Interesse. Elastic.io hat Partnerschaften mit namhaften Marktteilnehmern wie der Deutschen Telekom und Magic Software und profitiert von der bestehenden Kundenbasis dieser Unternehmen.

Auch im Bereich des Produkts SaleSphere konnten einige Partnerschaften abgeschlossen werden, um neue Märkte und Zielgruppe zu erschließen. SaleSphere versetzt Vertriebsorganisationen in die Lage, optimal auf die Entwicklungsszenarien im digitalen Vertrieb einzugehen. Die Sales App digitalisiert bestehende Außendienstprozesse vom Interessentenmanagement bis hin zum After-Sales und vereinfacht administrative Abläufe mit dem Ziel die Beratungsqualität zu steigern und die Geschäftsabwicklung vor Ort komfortabler zu gestalten. Entsprechend könnte die erfolgreiche Neuausrichtung der Produkte mit den bestehenden Partnerschaften die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Erschließung neuer Vertriebskanäle

Im Dezember dieses Jahres wurde das Agreement mit Magic Software weiter vertieft, um die Produkt-Roadmap weiter voranzutreiben. Beide Parteien messen der Vereinbarung ein erhebliches Marktpotenzial bei, insbesondere, wenn das Produkt weiter auf die Kunden von Magic Software zugeschnitten wird. Daneben wurden in diesem Jahr weitere Partnerschaften mit AppDirect und Riversand begründet.

Auch beim Produkt SaleSphere wurde auf den Ausbau von Partnerschaften gesetzt. So konnten Vereinbarungen mit den Partnern infolox, OpusCapita, eggheads, Contentserv, AriBis und myview systems geschlossen werden.

Diese Partnerschaften bieten weitere Vertriebskanäle und diversifizieren die Partnerschaften, da alle bisherigen Partner in verschiedenen Bereichen tätig sind. Entsprechend könnten sich der Ausbau des Partnerschaft Managements positiv auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns niederschlagen.

Anorganisches Wachstum

Neben organischen Wachstumsmöglichkeiten verfolgt die mVISE auch Chancen im Rahmen von Kooperationen oder Übernahmen. mVISE erwarb in den letzten Jahren die Mehrheitsanteile an der elastic.io GmbH, Bonn und konnte einen Teilbereich der SHS VIVEON AG übernehmen. Synergieeffekte bestehen unter anderem bei Produktentwicklung und Kapazitätssteuerung sowie im Bereich Marketing und Vertrieb.

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

3.3.5 Einschätzung des Managements zur Gesamtrisiko- und Chancensituation

Bei einer zusammenfassenden Betrachtung der Chancen und Risiken, die die Entwicklung des Konzerns beeinflussen könnten, kommt der Vorstand zu einer positiven Einschätzung. Es besteht in den beiden Geschäftsbereichen Professional Services sowie Produkte hinreichendes Chancenpotential, um auch in Zukunft ein Wachstum der Gesellschaft generieren zu können. Die definierten Risiken sind abgrenz- und beherrschbar. Zum Zeitpunkt der Berichterstellung sind einzeln und in ihrer Gesamtheit keine Risiken erkennbar, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.

Das operative Management des Konzerns agiert risikobewusst und ergreift durchgängig Maßnahmen zur Vermeidung von Risikopotential. Parallel dazu wird die Nutzung der vorhandenen und zukünftigen Chancen mit einer Vielzahl von Aktivitäten vorangetrieben.

3.4 Prognosebericht

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2018 war aus Sicht der mVISE sehr erfolgreich. Insbesondere ertragsseitig konnten die ambitionierten Ziele erreicht werden. Nach einem sehr starken vierten Quartal erhöhte sich der Konzernumsatz im Gesamtjahr um über 52,4 Prozent auf 22,5 Mio. EUR und die Gesamtleistung lag mit 24,0 Mio. EUR mehr als 47,7 Prozent über dem Vorjahresergebnis. Basis dieser Entwicklung war das starke anorganische Wachstum im Bereich Professional Services. Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeschäftigung durch alle bestehenden Kunden sorgten für eine hohe Auslastung und einen konstant hohen Auftragsbestand. Dazu kamen im vierten Quartal Umsätze in Höhe von knapp über 1,0 Mio. EUR aus dem Shared IP Agreement mit Magic Software.

3.4.1 Entwicklungen in den Geschäftsfeldern

Das Angebot der mVISE kennzeichnet sich durch eine sehr enge Verzahnung zwischen Produkten und Professional Services einerseits und andererseits auch der Produkte untereinander. So ergänzt SaleSphere sehr gut die Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Mobility, die iPaaS-Plattform von elastic.io unterstützt das Beratungsangebot im Rahmen von Integrationsprojekten. Darüber hinaus nutzt die Lösung von SaleSphere die iPaaS-Plattform von elastic.io ihrerseits für ihre Integrationen mit anderen Software-Lösungen.

In diesem Jahr konnten einige größere Projekte mit gemischten Beraterteams aus beinahe allen Bereichen des mVISE Konzerns umgesetzt werden. Hier konnten die Synergien zum Tragen kommen und dem Kunden ein äußerst komplexes Produkt aus einer Hand angeboten werden. Generell bestehen unter den Gesellschaften wechselseitige Verzahnungen und die Mitarbeiter werden flexibel in den jeweiligen Projekten eingesetzt. Dieses

Alleinstellungsmerkmal soll weiterhin ausgebaut werden, da es zu einem höheren Kundennutzen und zu höheren Margen führt.

Professional Services

Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeauftragung durch fast alle bestehenden Kunden sorgten für eine hohe Auslastung und einen konstant hohen Auftragsbestand. Die hohe Nachfrage hat in der Vergangenheit zu einem hohen Fremdleistungsanteil geführt, um alle Aufträge überhaupt bedienen zu können. Ziel für 2019 ist es deshalb nach wie vor, die Anzahl der eigenen Experten durch gezieltes Recruiting zu erhöhen. Im Jahr 2019 liegt das Augenmerk auf der Steigerung der Rentabilität. Die Steigerung der Tagessätze durch das Angebot komplexer Lösungen trägt hier im Professional Service Bereich maßgebend bei. Jeder der aktuell vier Standorte soll rentabel sein und unter Umständen ist auch die Eröffnung weiterer Standorte denkbar.

Der im Oktober 2017 erworbene Teilbereich der SHS VIVEON AG wurde mittlerweile komplett integriert und trägt zum Unternehmenserfolg bei. Mit der hinzugewonnenen Expertise in den Zukunftsthemen Data Insight, Data Warehouse, Business Intelligence, Big Data und Predictive Analytics ist der Bereich hervorragend aufgestellt. Zudem komplettierte mVISE das eigene Leistungsspektrum durch diese Akquisition.

Produkte

Nachdem mVISE in den vergangenen vier Jahren stark in den Aufbau des Produktportfolios investiert hat, liegt der Schwerpunkt beginnend mit dem Geschäftsjahr 2019 auf der Generierung entsprechender Erträge. mVISE setzt hier verstärkt auf starke Partner und Reselling-Modelle und hat im Jahr 2018 für beide Produkte einige wichtige Partnerschaften abgeschlossen. Gleichzeitig werden die Produkte im Rahmen der Anforderungen von Kunden und Partnern weiterentwickelt, um diese als führende Lösungen in ihrem Segment der digitalen Transformation zu etablieren.

Pünktlich zum Jahresende konnte elastic.io die Reselling- Partnerschaften mit Magic Software weiter ausweiten. Dies schlägt sich bereits im Jahr 2018 in den Zahlen nieder. So konnte im Jahr 2018 bereits durch den Verkauf des geistigen Eigentums an der Software in ihrem bestehenden Zustand eine erste Teillieferung an Magic Software realisiert werden, was zu einem Umsatz in Höhe 1,05 Mio. EUR führte. Die Tochtergesellschaft konnte mit dieser Vereinbarung einen noch größeren Beitrag zum mVISE-Ergebnis liefern. Dies zeigt das hohe Potential des Produktes und der Strategie der elastic.io, den stark wachsenden Markt für iPaaS-Lösungen nicht nur mit dem eigenen Namen, sondern auch durch die Vermarktung von White-Label-Lösungen zu durchdringen.

Für die Kernsoftware elastic.io wird die Weiterentwicklung des Produkts durch ein Gremium bestehend aus Magic Software und verschiedenen elastic.io-Kunden vorangetrieben. Daneben sind individuelle Entwicklungen für Magic XPC geplant, deren geistiges Eigentum ebenso geteilt wird. Letztendlich verbessern alle Weiterentwicklungen das Produkt elastic.io und bauen das Anwendungsspektrum weiter aus.

Für die Jahre 2019 und 2020 ist eine jährliche Verdoppelung der Umsätze geplant.

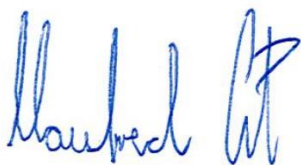
Beim eigenentwickelten Produkt SaleSphere hat die Weiterentwicklung zu einer zukunftssträchtigen Software mehr Zeit benötigt als ursprünglich geplant. Im Jahr 2018 konnten Partnerschaften mit den Partnern infolox, OpusCapita, eggheads, Contentserv, AriBis und myview systems geschlossen werden. Hier sind im Jahr 2019 etliche gemeinsame Veranstaltungen geplant, um das Produkt zu vermarkten. Mit der Gründung einer eigenen Gesellschaft und der Entflechtung von der mVISE AG wurde die Struktur analog zur elastic.io angepasst.

Ziel ist es, die Umsätze der Produktgesellschaften im Verhältnis zu den Beratungsumsätzen überproportional zu steigern. Dies würde sich aufgrund der höheren Margen im Produktgeschäft auch signifikant auf die EBIT Marge des gesamten mVISE Konzerns positiv auswirken.

3.4.2 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Basierend auf der geschilderten Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern bekräftigt der Vorstand auf Konzernebene deshalb seine Wachstums- und Ergebnisziele. Unter der Voraussetzung stabiler Wettbewerbsstrukturen und Marktpreise, ausbleibender Verluste von Großkunden sowie einer weiterhin positiven Entwicklung in den relevanten Zielmärkten rechnet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2019 aus heutiger Sicht mit einem Umsatzwachstum um 15 – 30 Prozent auf 26 - 29 Mio. EUR bei einer EBIT-Marge von voraussichtlich 10 - 12 Prozent. Gleichzeitig soll die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Konzern von 154 zum 31. Dezember 2018 auf ca. 175 im Jahresdurchschnitt 2019 ansteigen. Die Planung bezieht sich dabei ausschließlich auf das organische Wachstum. Akquisitionen können einen zusätzlichen Beitrag zum Wachstum leisten.

Düsseldorf, den 29.03.2019



Manfred Götz, Vorstand



Rainer Bastian, Vorstand

4 Bericht des Aufsichtsrats

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

der Aufsichtsrat erstattet für das Geschäftsjahr wie folgt Bericht:

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, Sitzungen des Aufsichtsrats

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

Im Jahr 2018 hat der Aufsichtsrat insgesamt drei Präsenzsitzungen und weitere telefonische Aufsichtsratssitzungen abgehalten und zudem wichtige bzw. eilige Beschlüsse außerhalb dieser Sitzungen im Umlaufverfahren sowie telefonisch gefasst.

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

Weitere Inhalte der Aufsichtsratsarbeit

Thematische Schwerpunkte der gemeinsamen Sitzungen waren neben der Diskussion und Prüfung von Maßnahmen zur Kostensenkung auch die Diskussion über die weitere Schärfung der Produktstrategie. Intensiv wurden die Themen des Verkaufs der Just Intelligence und die Verträge mit Magic Software diskutiert.

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 erfolgte die Effizienzprüfung unserer Aufsichtsratsarbeit in Form der Selbstevaluierung.

Auf die Bildung von Ausschüssen hat der Aufsichtsrat aufgrund der Unternehmensgröße auch im Geschäftsjahr 2018 verzichtet.

Erteilung des Prüfungsauftrags

Der Wirtschaftsprüfer Rödl und Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Krankenhaus1, Im Zollhafen 18, 50678 Köln wurde von den Aktionären auf der ordentlichen Hauptversammlung am 21.06.2018 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2018 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 2018 wurden von dem Wirtschaftsprüfer Rödl und Partner GmbH, Köln, im Auftrag des Aufsichtsrats geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Rechtzeitig vor der Feststellung der Bilanz am 12.04.2019 wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats der vom Vorstand aufgestellte und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der mVISE AG sowie der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2018 zur Prüfung zur Verfügung gestellt. Ebenso wurde der erstellte Konzernabschluss inklusive Anhang und Lagebericht zur Verfügung gestellt. Der Jahresabschluss wurde gemeinsam mit dem Vorstand und den Abschlussprüfern eingehend erörtert und Fragen des Aufsichtsrats beantwortet. Vom Prüfungsergebnis hat der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis genommen und stimmt sowohl dem Jahresabschluss 2018 der mVISE AG als auch dem Lagebericht des Vorstands zu. Der Jahresabschluss 2018 der mVISE AG, sowie der Konzernabschluss wurden vom Aufsichtsrat ohne Einwendungen gebilligt und sind damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt unseren Kunden für die gute Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2018 und freut sich auf viele gemeinsame spannende Aufgaben im Geschäftsjahr 2019.

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

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

Düsseldorf, den 25. April 2019



Achim Plate

5 Die mVISE am Kapitalmarkt

5.1 Kursentwicklung

Marktbericht:

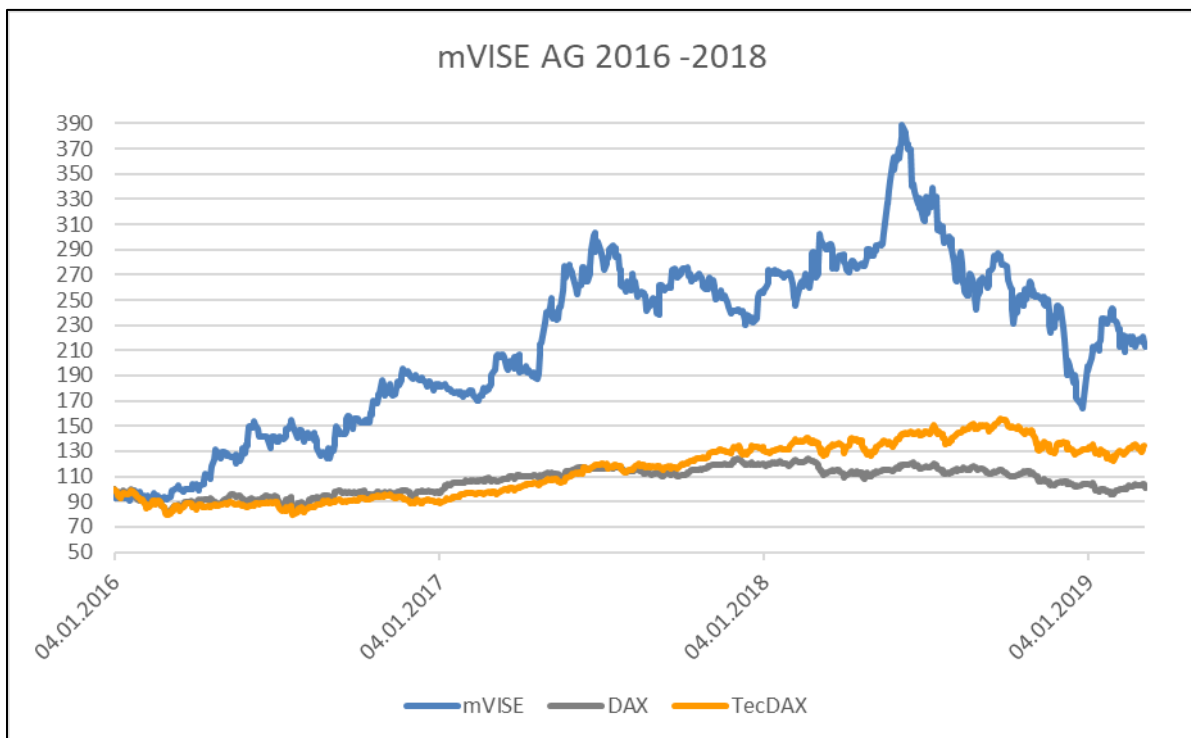
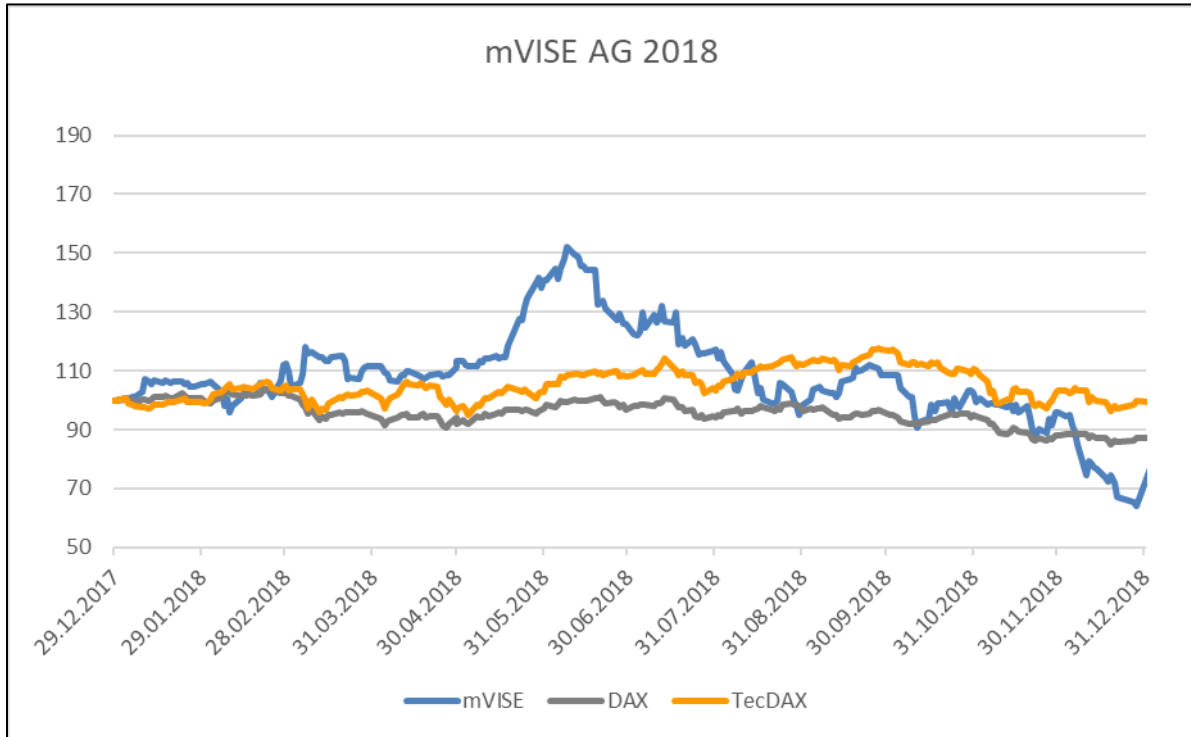
Im Jahr 2018 hat die Volatilität an den Aktien- und Anleihemärkten einen erneuten Auftritt. Gleich zu Beginn des Monats Februar kam es zu drastischen Korrekturen bei Aktien, die auch im März weitere Turbulenzen erlebten. Nach einem ruhigen Sommer kam es im dritten Quartal zu einem erneuten deutlichen Anstieg der Volatilität. In der Folge gaben die Aktienmärkte deutlich nach. Neben den historisch relativ hohen Preisen der meisten Anlageklassen und negativen Effekten durch die schwindende Unterstützung durch die Zentralbanken haben sich auch die wirtschaftlichen Risiken durch die US-Handelspolitik durch die Maßnahmen der US-Regierung in dieser Richtung verschärft. Daneben führten auch zunehmende Rezessionsängste zu einem enttäuschenden Aktienjahr.

In Europa verloren der Stoxx 50 (-10,2 Prozent) und der Euro Stoxx 50 (-12 Prozent) mehr als 10 Prozent. In den USA dagegen verlor der S&P 500 lediglich -0,2 Prozent (in EUR). Der US Dow-Jones-Index schloss noch am 3. Oktober mit 26.800 Indexpunkten auf einem neuen Allzeithoch. Insgesamt konnte der Dow-Jones-Index das Jahr mit einem leichten Plus von 0,6 Prozent (in EUR) abschließen. Der Nasdaq 100 konnte sogar um 4,7 Prozent (in EUR gerechnet) zulegen. Der japanische Nikkei kam auch durch den steigenden Yen unter Druck und verlor 4,3 Prozent. Und der MSCI World (in EUR) korrigierte um 4,2 Prozent. Ähnlich schlecht wie die europäischen Aktienmärkte schloss auch der MSCI EM ab. Er verlor -10,3 Prozent (in EUR).

Basierend auf der erfolgreichen Unternehmensentwicklung und einer dauerhaften Nachfrage, entwickelte sich die Aktie der mVISE im Berichtszeitraum im ersten Halbjahr absolut überdurchschnittlich. Zum Kurs von 4,17 EUR gestartet, stieg die Aktie im Verlauf des ersten Halbjahres auf ein Kursniveau von 6,30 EUR zur Jahresmitte an. Im zweiten Halbjahr fiel die Aktie trotz Bekanntgabe positiver Halbjahreszahlen bei starkem Verkaufsdruck kontinuierlich bis zum Jahresende, so dass die Aktie der mVISE das Jahr 2018 mit einem Kurs von EUR 2,66 im Xetra-Handel beendete. Das Jahresende markierte auch den Jahrestiefstkurs 2018. Das Jahresende 2018 markierte auch den Wendepunkt dieser Abwärtsbewegung und die mVISE Aktie erholte sich im Jahresverlauf 2019 sichtlich. Diese Entwicklung im angelaufenen Jahr bedeutete einen Verlust von 35,9 Prozent gegenüber dem Jahresschlusskurs 2017.

Die Marktkapitalisierung der mVISE betrug damit zum Ende des Geschäftsjahres 2018 rund 22,5 Mio. EUR (Vorjahr: 35,1 Mio. EUR). Bedeutendster Handelsplatz der mVISE-Aktie war die elektronische Plattform XETRA, gefolgt von der Berliner Tradegate Exchange und dem Frankfurter Parkett. Das durchschnittliche monatliche Handelsvolumen nahm im Vergleich zum Vorjahr nochmals zu und betrug über alle Börsenplätze hinweg rund 71.000 Aktien pro Handelstag.

Kurschart:



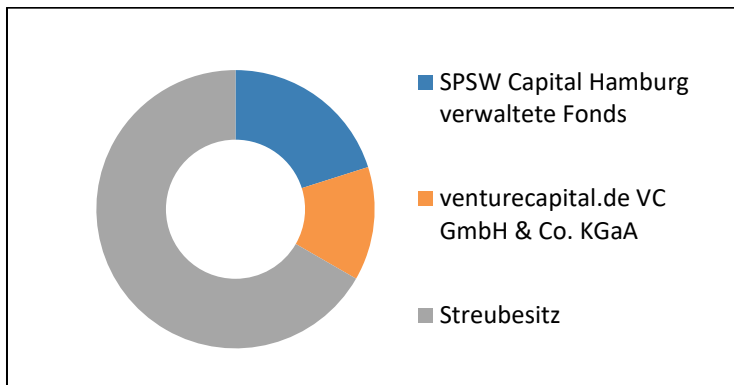
mVISE-Aktie	2018	2017
Jahreshöchstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	6,30	4,90
Jahrestiefstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	2,66	2,75
Marktkapitalisierung am Jahresende in EUR Mio.	22,48	35,10

5.2 Informationen zur Aktie

Schlusskurse	2018	2017	Veränderung
mVISE-Aktie (XETRA®)	2,66	4,15	-35,9 %
DAX	10.559	12.918	-18,3 %
TecDAX	2.450	2.527	+3,1 %
DAXsector All Software	362	307	-15,2%

ISIN	DE0006204589
Wertpapierkennnummer	620458
Börsenkürzel	C1V
Anzahl Aktien	8.452.552 (zum 31.12.2018)
Börsensegment	Freiverkehr, Scale
Handelsplätze/Börsen	XETRA®, Frankfurt, Berlin, Stuttgart, Düsseldorf, Tradegate
Designated Sponsor	BankM – Repräsentanz der biw Bank AG
Research Coverage	SMC Research

Aktionärsstruktur:



5.3 Investor Relations

Der Bereich Investor Relations ist bei mVISE verantwortlich für die offene Kommunikation zu bestehenden Aktionären, potenziellen Investoren sowie zu allen anderen interessierten Marktteilnehmern. Als Schnittstelle zum Kapitalmarkt steht die umfassende und transparente Information der Marktteilnehmer im Mittelpunkt. Ziel ist es, das Vertrauen in das Unternehmen und die mVISE-Aktie weiter zu stärken und zur Bildung einer realistischen Erwartungshaltung beizutragen. Dazu tritt der Vorstand persönlich und direkt in Kontakt zu den relevanten Finanzmarktteilnehmern. So informiert der Vorstand der mVISE die Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit im Rahmen der regelmäßigen Finanzberichterstattung zeitnah über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Alle wesentlichen Ereignisse werden im Rahmen der gesetzlichen Ad-hoc-Publizität oder über Pressemitteilungen (Corporate News) veröffentlicht.

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

Im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung gab der Vorstand Aktionären und interessierter Öffentlichkeit Auskunft über die aktuelle Situation sowie weiterhin bestehende Herausforderungen. Darüber hinaus präsentiert der Vorstand die Gesellschaft bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen und informiert in diesem Rahmen über die aktuelle Situation sowie weiterhin bestehende Herausforderungen. So war die mVISE mit der DVFA-Frühjahrskonferenz und dem Deutschen Eigenkapitalforum auch bei den beiden wichtigsten deutschen Kapitalmarktkonferenzen in Frankfurt am Main vertreten.

Auch im Jahr 2019 soll der Bereich Investor Relations weiter ausgebaut werden. Nachfolgend eine Übersicht der aktuell geplanten Veranstaltungen:

Finanzkalender 2019:

13.–15. Mai 2019	Frühjahrskonferenz 2019
04. Juni 2019	Prior Kapitalmarkt-Konferenz
27. Juni 2019	Hauptversammlung
August 2019	Veröffentlichung Halbjahresbericht
03. September 2019	Züricher Kapitalmarkt-Konferenz
25.-27. November 2019	Eigenkapitalforum Frankfurt

6 Konzernjahresabschluss nach HGB

6.1 Konzernbilanz zum 31.12.2018

AKTIVA			2018	2017
			TEUR	TEUR
A.		Anlagevermögen		
	I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
	1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.537	2.098
	2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	735	1.539
	3.	Geschäfts- oder Firmenwert	5.609	6.925
	4.	geleistete Anzahlungen und immaterielle VG in Entwicklung	1.187	7
			9.068	10.569
	II.	Sachanlagen		
		andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	138	125
	III.	Finanzanlagen		
		Anteile an verbundenen Unternehmen	0	7
			9.206	10.702
B.		Umlaufvermögen		
	I.	Vorräte		
		Unfertige Leistungen	189	244
	II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	6.216	1.788
	1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.080	1.646
	2.	Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	8
	3.	sonstige Vermögensgegenstände	1.136	134
	III.	Guthaben bei Kreditinstituten	153	2.539
			6.558	4.572
C.		Rechnungsabgrenzungsposten	53	75
D.		Aktive latente Steuern	3.712	3.412
		Bilanzsumme Aktiva	19.529	18.760

PASSIVA			2018	2017
			TEUR	TEUR
A.		Eigenkapital		
	I.	Gezeichnetes Kapital	8.453	8.374
	II.	Kapitalrücklage	14.043	14.037
	III.	Verlustvortrag	-18.003	-19.125
	IV.	Konzernjahresüberschuss	1.019	1.288
	V.	Nicht beherrschende Anteile	475	384
			5.987	4.958
B.		Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen	117	81
C.		Rückstellungen		
		Steuerrückstellung	217	0
		Sonstige Rückstellungen	815	2.463
			1.032	2.463
D.		Verbindlichkeiten		
	1.	Anleihen	6.527	6.521
	2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.380	0
	3.	erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	21	80
	4.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.829	984
	5.	sonstige Verbindlichkeiten	636	3.669
			12.394	11.254
E.		Rechnungsabgrenzungsposten	0	3
		Bilanzsumme Passiva	19.529	18.760

6.2 Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2018

			2018	2017
			TEUR	TEUR
1.		Umsatzerlöse	22.527	14.782
2.		Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen	-14	-57
3.		andere aktivierte Eigenleistungen	1.445	1.499
4.		Gesamtleistung	23.958	16.224
5.		sonstige betriebliche Erträge	1.078	195
6.		Materialaufwand		
	a)	Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	0	-523
	b)	Aufwendungen für bezogene Leistungen	-7.320	-4.019
7.		Personalaufwand		
	a)	Löhne und Gehälter	-9.472	-6.547
	b)	soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-1.610	-1.110
8.		Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.155	-1.415
9.		sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.169	-2.262
10.		sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	14	4
11.		Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-370	-237
12.		Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	304	1.000
13.		Ergebnis nach Steuern	1.258	1.309
14.		sonstige Steuern	-12	-7
15.		Konzernjahresüberschuss	1.246	1.302
16.		Nicht beherrschende Anteile	227	14
17.		Auf Aktionäre der mVISE AG entfallender Konzernjahresüberschuss	1.019	1.288

6.3 Kapitalflussrechnung

			2018	2017
			TEUR	TEUR
1		Periodenergebnis (Konzernjahresüberschuss inkl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	1.246	1.302
2	+	Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.155	1.415
3	+	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	438	2
4	+	Zinsaufwendungen	370	233
5	-/+	Ertragssteuerertrag/-aufwand	-304	-1.000
6	=	Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor working capital	2.905	1.952
7	+/-	Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-1.632	-171
8	-/+	Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.691	115
9	+/-	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	1.787	-1.845
10	=	Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach working capital	-631	51
		Operativer Cashflow	-631	51
11	-	Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-4.240	-1.612
12	-	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-99	-97
13	-	Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	-579	-1.973
14	+	Einzahlungen für Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	479	0
15	=	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-4.439	-3.682
16	+	Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von Gesellschaftern des Mutterunternehmens	120	81
17	+	Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	0	6.400
18	-/+	Einzahlungen/Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und Krediten	2.929	-428
19	-	Gezahlte Zinsen	-365	-157
20	=	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	2.684	5.896
21		Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-2.386	2.265
22	+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	2.539	274
23	=	Finanzmittelfonds am Ende der Periode	153	2.539

6.4 Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2018

Anlagenspiegel (1/3)	Anschaffungs- und Herstellungskosten						
	Stand 01.01.2018	Zugänge	Zugänge zum Konsolidierungskreis	Abgänge	Umbuchungen	Stand 31.12.2018	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände							
1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	4.834	231	0	1.813	0	3.252
2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	1.870	56	4	940	0	990
3.	Geschäfts- oder Firmenwert	7.302	0	0	764	0	6.538
4.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG und immat. VG in Entwicklung	7	1.180	0	0	0	1.187
	(Zwischensumme)	14.013	1.467	4	3.517	0	11.963
II. Sachanlagen							
	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	399	99	0	36	0	462
III. Finanzanlagen							
	Anteile an verbundenen Unternehmen	7	0	0	7	0	0
	Gesamt	14.419	1.566	4	3.560	0	12.425

Anlagenspiegel (2/3)	Abschreibungen						
	Stand 01.01.2018	Zugänge	Zugänge zum Konsolidierungskreis	Abgänge	Umbuchungen	Stand 31.12.2018	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände							
1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.735	224	0	1.244	0	1.715
2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	332	162	2	241	0	255
3.	Geschäfts- oder Firmenwert	376	689	0	136	0	929
4.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG	0	0	0	0	0	0
	(Zwischensumme)	3.443	1.075	0	1.621	0	2.899
II. Sachanlagen							
	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	274	80	0	30	0	324
III. Finanzanlagen							
	Anteile an verbundenen Unternehmen	0	0	0	0	0	0
	Gesamt	3.717	1.155	0	1.621	0	3.221

Anlagenspiegel (3/3)		Buchwerte	
		Stand 31.12.2018	Stand 31.12.2017
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.537	2.098
2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	735	1.539
3.	Geschäfts- oder Firmenwert	5.609	6.925
4.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG	1.187	7
	(Zwischensumme)	9.068	10.569
II.	Sachanlagen		
	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	138	125
III.	Finanzanlagen		
	Anteile an verbundenen Unternehmen	0	7
	Gesamt	9.206	10.702

7 Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2018

7.1 Allgemeine Angaben

Die Muttergesellschaft des mVISE Konzerns ist die mVISE AG, Wanheimer Str. 66, 40472 Düsseldorf, Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister, Abteilung B, unter der Nummer 76863 beim Amtsgericht Düsseldorf eingetragen. Gegenstand des Unternehmens ist die Beratung in Soft- und Hardwarefragen, die Entwicklung und der Vertrieb von Softwarelösungen, sowie die Durchführung von Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich Datenverarbeitung/ Datenschutz.

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

Die Gesellschaft ist im Handelssegment Scale innerhalb des Freiverkehrs notiert.

7.2 Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die Abschlüsse der mVISE AG und aller von ihr beherrschten Unternehmen zum 31. Dezember des Geschäftsjahres. Beherrschung besteht, wenn die mVISE AG Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen ausüben kann. Die Just Intelligence GmbH wurde zum 01.08.2018 nach dem Verkauf sämtlicher Anteile entkonsolidiert. Die mVISE Professional GmbH wurde in die Salesphere GmbH umfirmiert und zum 01.01.2018 erstmalig in den Konzernabschluss mit einbezogen.

Nachfolgend dargestellt ist der Konsolidierungskreis der mVISE:

Tochtergesellschaft	Anteil am Kapital	Buchwert der Anteile	Eigenkapital der Tochtergesellschaft	Ergebnis 2018
	%	TEUR	TEUR	TEUR
Salesphere GmbH, Düsseldorf (Deutschland)	100,0%	2.069	1.966	-94
elastic.io GmbH, Bonn (Deutschland)	75,1%	2.533	938	1.036

7.3 Konsolidierungsgrundsätze

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

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

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

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

7.4 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsansätze wurden gegenüber dem Vorjahr weitgehend unverändert angewandt. Die Abschreibungsdauer für Geschäfts- oder Firmenwerte liegt einheitlich bei zehn Jahren. Diese Abschreibungsdauer spiegelt auch die geplante Nutzungsdauer der Produkte wider. Informationen zu einzelnen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sowie entsprechende Zahlenangaben finden sich in den weiteren Erläuterungen.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Selbst entwickelte immaterielle Vermögensgegenstände werden mit ihren Herstellungskosten angesetzt, vermindert um lineare Abschreibungen (bei einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von zehn Jahren). Die Einbeziehung angemessener Teile der allgemeinen Verwaltungskosten erfolgt in Ausübung des Wahlrechts gemäß § 255 Abs. 2 S. 3 HGB. Die Abschreibungsdauer von zehn Jahren spiegelt die Nutzungsdauer der jeweiligen Produkte wider.

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

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

Sachanlagen

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

Finanzanlagen

Bei den Finanzanlagen werden die Anteilsrechte zu Anschaffungskosten bzw. niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Vorräte

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

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zu Nominalbeträgen bilanziert. Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird eine Pauschalwertberichtigung in Höhe von 1,0 Prozent vorgenommen. Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn auf Grund der Bonität Zweifel an der Erfüllung besteht. Die sonstigen Vermögensgegenstände beziehen sich auf hinterlegte Kautionen und Veräußerung von Vermögensgegenständen.

Liquide Mittel

Liquide Mittel umfassen Guthaben bei Kreditinstituten und werden zu Nominalbeträgen angesetzt.

Der Finanzmittelfonds in der Konzernkapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt.

Aktive Rechnungsabgrenzung

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

Latente Steuern

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

Rückstellungen

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

Anleihe

Die Wandelanleihen werden mit dem Erfüllungsbetrag inkl. der Zinsverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag angesetzt.

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten werden mit den Erfüllungsbeträgen am Bilanzstichtag angesetzt.

Passive Rechnungsabgrenzung

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

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

7.5 Erläuterungen zur Konzernbilanz

Angaben zu den vollkonsolidierten Unternehmen

In den Konzernabschluss einbezogen sind, wie im Abschnitt Konsolidierungskreis dargestellt, die Salesphere GmbH sowie die elastic.io GmbH. Beide Gesellschaften wurden vollkonsolidiert. Die Salesphere GmbH wurde aufgrund zunehmender Bedeutung erstmalig in den Konzernabschluss miteinbezogen. Aus der Kapitalkonsolidierung ergab sich ein aktiver Unterschiedsbetrag, der gegen den Verlustvortrag der Gesellschaft gebucht wurde. Die Just Intelligence GmbH wurde mit Wirkung zum 01.08.2018 entkonsolidiert.

Immaterielle Vermögenswerte

Im Geschäftsjahr 2017 wurden die elastic.io GmbH, Bonn, erstkonsolidiert, deren Anteile zu 75,1 Prozent erworben wurden. Auf Grund des Kaufpreises ergab sich ein aktiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von 2.097 TEUR der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wurde. Dieser wird gemäß § 309 Abs. 1 HGB planmäßig über seine voraussichtliche Nutzungsdauer von zehn Jahren abgeschrieben. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen in Höhe von 210 TEUR (Vorjahr: 140 TEUR) auf den Geschäfts- oder Firmenwert der elastic.io vorgenommen. Der verbleibende Restbuchwert zum 31.12.2018 beträgt 1.747 TEUR. Die Abschreibungen auf den Firmenwert der Just Intelligence GmbH betragen im Zeitraum vom 01.01 – 31.07.2018 45 TEUR. Der Geschäfts- oder Firmenwert der mVISE entfällt auf den Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen in Höhe von 434 TEUR auf den Geschäfts- oder Firmenwert der mVISE vorgenommen. Nachstehend eine Tabelle über die Entwicklung der Geschäfts- oder Firmenwerte:

Gesellschaft	AHK 01.01.2018	Abgänge	AHK 31.12.2018	Abschreibung kum.	Buchwert 31.12.2018	Buchwert 31.12.2017	Abschreibung 01.01 - 31.12.2018
mVISE AG	4.441	0	4.441	579	3.862	4.296	434
Just Intelligence GmbH	764	-764	0	136	0	672	45
elastic.io GmbH	2.097	0	2.097	350	1.747	1.957	210
Summe	7.302	-764	6.538	1.065	5.609	6.925	689

Finanzanlagen

Im Vorjahr wurden Finanzanlagen für die Anteile der SaleSphere GmbH über 7 TEUR bilanziert. Durch den damals ruhenden Geschäftsbetrieb wurde die Gesellschaft nicht konsolidiert. Im Jahr 2018 wurde die Gesellschaft erstmalig in den Konzernabschluss miteinbezogen, weswegen die Anteile an der Gesellschaft konsolidiert wurden.

Vorräte

Der ausgewiesene Vorratsbestand umfasst die bilanzierten unfertigen Leistungen, d.h. zum Stichtag noch nicht abgenommene Projektleistungen in Höhe von 189 TEUR (Vorjahr: 244 TEUR). Die Veränderungen ergeben sich durch Auftrags- und Abrechnungsvereinbarungen der Projekte als noch im Vorjahr und sind daher etwas niedriger als noch im Vorjahr.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände

Der ausgewiesene Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Stichtag 5.080 TEUR (Vorjahr: 1.646 TEUR). Die Fälligkeiten aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen bei einem Zeitraum von ein bis drei Monaten. Der Anstieg ist dem gestiegenen Auftragsvolumen der mVISE geschuldet und spiegelt den wachsenden Geschäftsbetrieb wider.

Die sonstigen Vermögensgegenstände betragen 1.136 TEUR (Vorjahr: 134 TEUR), wovon 910 TEUR eine Restlaufzeit von über einem Jahr haben. Im Wesentlichen stiegen die kurzfristigen Vermögensgegenstände aufgrund des Verkaufs der Just Intelligence GmbH. Beim Verkauf der Gesellschaft sind Forderungen der Muttergesellschaft mVISE AG an den Käufer übergegangen und in Darlehen (611 TEUR) umgewandelt worden. Weiterhin beinhalten die kurzfristigen Vermögenswerte Forderungen aus Kaufpreinsnachzahlungen (187 TEUR) gegenüber dem Käufer der Just Intelligence GmbH, da der Vorstand eine ausreichende Wahrscheinlichkeit sieht, dass für das Geschäftsjahr 2019 Kaufpreinsnachzahlungen zustande kommen. Weiterhin sind Kautionen über 108 TEUR für Mietobjekte in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg und Umsatzsteuerforderungen gegenüber dem Finanzamt enthalten.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 153 TEUR (Vorjahr: 2.539 TEUR) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet. Fremdwährungskonten lagen zum Bilanzstichtag nicht vor.

Aktive Rechnungsabgrenzung

Die Rechnungsabgrenzungsposten enthalten im Wesentlichen Abgrenzungen für im Voraus geleistete Aufwendungen für Fremdleistungen.

Aktive latente Steuern

Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern stellen den Saldo aus einem aktiven latenten und einem passiven latenten Steuerposten dar. Im Jahr 2018 wurden saldiert 521 TEUR (2017: 1.000 TEUR) aktive und passive latente Steuern gebildet. Aufgrund der Entkonsolidierung der Just Intelligence GmbH sind die aktiven latenten Steuern daraus um 221 TEUR gesunken. Die steuerlichen Verlustvorträge betragen für die Körperschaftsteuer 18.566 TEUR und für die

Gewerbsteuer 18.340 TEUR, davon sind auf 12.915 TEUR aktive latente Steuern gebildet worden. Für das Vorjahr und das Berichtsjahr gilt, dass der aktive latente Steuerposten auf bestehende steuerliche Verlustvorträge unter Berücksichtigung der zukünftigen Ergebnisplanung und des Ertragssteuersatzes der Gesellschaften gebildet wurde. Zum 31. Dezember 2018 bestehen in der mVISE AG zusätzlich noch nutzbare Verlustvorträge in Höhe von 5.652 TEUR, auf die keine aktiven latenten Steuern aktiviert wurden.

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

Die den latenten Steuern zugrundeliegenden Steuerquoten im Konzern belaufen sich auf 31,23 % für die mVISE AG und SaleSphere GmbH mit Sitz in Düsseldorf sowie 32,98% Prozent für die elastic.io GmbH mit Sitz in Bonn.

Konzerneigenkapital

Das aktienrechtliche Grundkapital zum 31.12.2018 der Muttergesellschaft umfasst 8.453 TEUR, aufgeteilt in 8.452.552 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Vorjahr betrug das Grundkapital zum Bilanzstichtag 8.374 TEUR. Die Kapitalrücklage beträgt 14.043 TEUR gegenüber dem Vorjahr mit 14.037 TEUR.

Der Konzernüberschuss belief sich im Geschäftsjahr auf 1.247 TEUR (Vorjahr: 1.302 TEUR).

Erläuterungen zu Kapitalmaßnahmen der mVISE:

Kapitalerhöhungen

Gemäß § 4 Abs 8 der Satzung ist die Erhöhung des Grundkapitals um 79 TEUR auf 8.453 TEUR am 17.01.2018 durchgeführt worden. Die Erhöhung resultiert aus ausgeübten Bezugsrechten aus dem Jahr 2012.

Genehmigtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 8 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 28. Juni 2023, um bis zu 4.226.276 EUR durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2018).

Bedingtes Kapital

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

einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 09.06.2016 unter Tagesordnungspunkt 8 beschlossenen Ermächtigung bis zu ihrer Aufhebung durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2017 ausgegeben oder garantiert wurden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung oder Optionsausübung erfüllen oder soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Stammaktien der Gesellschaft zu gewähren.

Gemäß § 4 Abs. 10 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 2.200.000 EUR durch Ausgabe von bis zu 2.200.000 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2017). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 21.06.2018 unter Tagesordnungspunkt 9 beschlossenen Ermächtigung bis zum 20. Juni 2023 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung oder Optionsausübung erfüllen oder soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Stammaktien der Gesellschaft zu gewähren.

Gemäß § 4 Abs. 11 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 380.000 EUR bedingt erhöht (Bedingtes Kapital V). Das Bedingte Kapital V dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 9. August 2010 sowie der Änderungsbeschlüsse der Hauptversammlungen vom 29. August 2011 sowie vom 29. Januar 2015 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben.

Gemäß § 4 Abs. 12 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 500.000 EUR bedingt erhöht, (Bedingtes Kapital VII). Das Bedingte Kapital VII dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie Mitglieder von Geschäftsführungen und Arbeitnehmer von im Verhältnis zur Gesellschaft abhängig verbundenen Unternehmen im Sinne von §§ 15, 17 AktG nach Maßgabe der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 28. Juni 2012, vom 27. August 2015 sowie vom 9. Juni 2016 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 815 TEUR (im Vorjahr: 2.463 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen, Beratungsleistungen und Steueraufwendungen.

Die Rückstellungen für Personalkosten bestehen insbesondere für die Auszahlung variabler Gehaltsbestandteile und Urlaub. Rückstellungen für noch zu erbringenden Beratungsleistungen waren zum Stichtag nicht zu bilanzieren, da für alle Projekte im Jahresverlauf Abnahmen erreicht werden konnten.

Steuerrückstellungen wurden in Höhe von TEUR 217 für Körperschafts- und Gewerbesteuern gebildet.

Anleihe

Die ausgegebenen Wandelanleihen werden mit dem Erfüllungsbetrag inkl. der Zinsverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag angesetzt. Die Zinsverbindlichkeiten (127 TEUR) aus den Anleihen werden passiviert und sind kurzfristiger Natur. Die Anleihen sind im März 2020 (3.000 TEUR) und September 2022 (3.400 TEUR) fällig.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.829 TEUR (im Vorjahr: 984 TEUR) sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von durchschnittlich dreißig Tagen.

Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von 636 TEUR (im Vorjahr: 3.669 TEUR) und beinhalten im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt in Höhe von 403 TEUR (Vorjahr: 339 TEUR). Im Vorjahr beinhaltete dieser Posten die Kaufpreisverbindlichkeiten gegenüber der SHS VIVEON AG für den Asset Deal. Weiterhin entfallen 20 TEUR auf Verbindlichkeiten aus sozialer Sicherheit (Vorjahr: 8 TEUR).

Alle Verbindlichkeiten haben eine Laufzeit bis zu einem Jahr, Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über fünf Jahren bestehen nicht. Nachfolgend findet sich eine Übersicht der Verbindlichkeiten und ihren Laufzeiten:

Art der Verbindlichkeit zum 31.12.2018	Gesamtbetrag 31.12.2018	< 1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre
Anleihen	6.527	127	6.400	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.380	3.380	-	-
erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	22	22	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.829	1.829	-	-
sonstige Verbindlichkeiten	636	636	-	-
Summe	12.394	5.994	6.400	-

Erhaltene Anzahlungen

Zum Bilanzstichtag betragen die erhaltenen Anzahlungen für noch nicht abgeschlossene Aufträge 22 TEUR gegenüber einem Vorjahreswert von 80 TEUR. Die erhaltenen Anzahlungen resultierten aus wenigen Projekten, die zu Beginn eine Abschlagzahlung vorsehen.

Passive Rechnungsabgrenzung

Die passive Rechnungsabgrenzung betreffen Abgrenzungen aus im Voraus abgerechneten Dienstleistungsprojekten.

7.6 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

mVISE erzielt Umsatzerlöse aus Consulting-Projekten, Managed-Services, sowie durch den Verkauf eigenentwickelter mobiler Lösungen und eigenentwickelter Software-Produkte. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen werden aus Time & Material Projekten und Festpreisprojekte erfasst. Umsätze aus Lizenzen werden grundsätzlich realisiert, sobald die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Umsatzerlöse aus Hosting- und Supportverträgen sind in der Regel zeitbasiert und werden ratierlich der entsprechenden Periode zugerechnet.

Die Umsatzerlöse konnten gegenüber dem Vorjahr um rund 52,4 Prozent gesteigert werden und lassen sich in den Berichtsjahren folgenden Tätigkeitsbereichen zuordnen:

Umsatzerlöse I	2018 (TEUR)	2017 (TEUR)	Abw. %
Professional Services	19.719	12.791	54,2
Produkte	2.808	1.990	41,1
<i>davon elastic.io</i>	<i>2.146</i>	<i>640</i>	<i>235,3</i>
<i>davon Salesphere</i>	<i>200</i>	<i>188</i>	<i>6,4</i>
<i>davon Just Intelligence (bis 31.07.2018)</i>	<i>462</i>	<i>1.162</i>	<i>-60,2</i>
Summe	22.527	14.782	52,4

Der Umsatz mit dem Bereich Professional Services konnte um 54,2 Prozent gesteigert werden - im Wesentlichen getrieben durch den Erwerb des SHS Teilbetriebs.

Die Umsätze im Produktbereich konnten um insgesamt 41,1 Prozent gesteigert werden. Das Produkt elastic.io konnte davon den höchsten Zuwachs generieren mit einem absoluten Umsatzanstieg von 1,5 Mio. EUR, was einer prozentualen Steigerung von 235,3 Prozent entspricht. Das Produkt SaleSphere konnte hingegen nur einen kleinen Umsatzanstieg von 12 TEUR generieren (+6,4 Prozent).

Die Umsätze der Just Intelligence GmbH sind nur bis zu ihrem Verkauf zum 01.08.2018 berücksichtigt. Das Vorjahr beinhaltet hingegen die Umsätze des gesamten Geschäftsjahres 2017 – die Zahlen sind somit nur bedingt vergleichbar.

Umsatzerlöse II	2018 (TEUR)	2017 (TEUR)	Abw. %
Davon EU-Länder	21.066	14.339	46,9
Anteil am Gesamtumsatz	94%	97%	
Davon Drittland	1.461	443	229,8
Anteil am Gesamtumsatz	6%	3%	
Summe	22.527	14.782	52,4

Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 1.445 TEUR (Vorjahr: 1.499 TEUR) betreffen die Weiterentwicklung des Produktes SaleSphere in Höhe von 773 TEUR (Vorjahr: 840 TEUR) sowie die Investitionen in das Produkt elastic.io mit 397 TEUR (Vorjahr: 179 TEUR). Die Weiterentwicklungen der zum 01.08.2018 verkauften Tochtergesellschaft Just Intelligence GmbH betragen 275 TEUR (Vorjahr: 399 TEUR).

Aktiviert Eigenleistungen werden entsprechend ihrer Nutzungsdauer über zehn Jahre abgeschrieben. Die Angabe des Gesamtbetrags der Forschungs- und Entwicklungskosten des Geschäftsjahres der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sowie des davon auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens entfallenden Betrags (§ 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB) finden sich im Lagebericht.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr insbesondere aufgrund der Auflösung von Rückstellungen im Zusammenhang mit einem Earn-Out sowie Förderungszuschüssen gestiegen. Weiterhin beinhalten diese sonstigen betrieblichen Erträge pauschal versteuerte Sachbezüge, periodenfremde Erträge und Versicherungsentschädigungen. Sonstige betriebliche Erträge aus Währungsumrechnungen sind über 0,3 TEUR enthalten.

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

Sonstige betriebliche Erträge	2018 (TEUR)	2017 (TEUR)	Abw. %
Verrechnete Sachbezüge	274	157	74,5
Periodenfremde Erträge	0	15	-100,0
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	403	0	+100,0
Erträge aus Förderungszuschüssen	343	0	+100,0
Sonstige	58	23	1639,1
Summe	1.078	195	452,3

Personalaufwand

Der Personalaufwand betrug 11.082 TEUR (Vorjahr: 7.657 TEUR) und gliedert sich gemäß § 275 Abs 2 Nr. 6 HGB wie folgt:

Personalaufwand	2018 (TEUR)	2017 (TEUR)	Abw. %
Löhne und Gehälter	9.472	6.547	44,7
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge	1.610	1.110	45,1
<i>Davon für Altersvorsorge</i>	4	10	-60,0
Summe	11.082	7.657	44,7

Abschreibungen

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen umfassten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1.155 TEUR (Vorjahr: 1.415 TEUR).

Die bestehenden Firmenwerte sowie selbst erstellten Vermögensgegenstände werden planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer von zehn Jahren abgeschrieben, was der tatsächlichen Nutzungsdauer der Produkte entspricht.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

Sonstige betriebliche Aufwendungen	2018 (TEUR)	2017 (TEUR)	Abw. %
Raumkosten inkl. Rechenzentrum	918	496	85,0
Werbe- und Reisekosten	605	394	53,7
Fahrzeugkosten	511	355	44,1
Fremdleistungen	300	113	165,7
Rechts-/Beratungs-/Prüfungskosten	295	174	69,4
Personalbeschaffungskosten	229	85	169,5
Kapitalmarktkosten	171	163	4,7
Fortbildungskosten	123	83	48,7
Lizenzen	70	121	-42,4
Sonstige	947	278	240,6
Summe	4.169	2.262	84,3

Die gestiegenen Raumkosten resultieren aus der Hinzugewinnung der Standorte München, Hamburg und Bonn. Im Geschäftsjahr 2017 waren diese Kosten nur teilweise berücksichtigt, da die elastic.io GmbH im Mai 2017 und der ehemalige SHS Teilbetrieb im Oktober 2017 erworben wurden.

Die Gesellschaft übernahm weiterhin den Fuhrpark für die übergegangenen Mitarbeiter aus dem SHS-Teilbetriebsübergang, was ebenso zu einem Anstieg der Fahrzeugkosten führte.

Rechtsberatungskosten fielen für den Unternehmensverkauf der Just Intelligence GmbH sowie der engeren Zusammenarbeit mit Magic Software an. Dementsprechend stiegen die Rechtsberatungskosten im Vergleich zum Vorjahr.

Die Personalbeschaffungskosten stiegen aufgrund einer unverändert schwierigen Marktlage auf der Mitarbeiterbeschaffungsseite. Investiert wurde daher vermehrt in externe Personalberater sowie in den Besuch von Recruiting-Messen.

Fremdleistungen erhöhten sich im Wesentlichen durch die Inanspruchnahme eines externen Vertriebs für das Produkt SaleSphere.

In den sonstigen Aufwendungen sind Buchverluste und Abwertungen aus dem Verkauf der Just Intelligence GmbH von 478 TEUR enthalten.

Aufwendungen aus Währungsumrechnungen fielen über 2 TEUR an und sind in den sonstigen Kosten enthalten.

Finanzergebnis

Zinsen und ähnliche Aufwendungen umfassen im Jahr 2018 Zinsen für die Wandelschuldverschreibungen sowie die Inanspruchnahme mehrerer Bankkreditlinien. Das Finanzergebnis belief sich im Jahr 2018 auf -356 TEUR (Vorjahr: -233 TEUR). Der Finanzertrag enthält Zinsen und ähnliche Erträge in Höhe von 14 TEUR, im Finanzaufwand sind Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 370 TEUR enthalten. Im Geschäftsjahr wurden keine Finanzierungskosten als Anschaffungs- und Herstellkosten eines Vermögenswertes aktiviert.

Steuern

Steuern vom Einkommen und Ertrag bestehen in Höhe 304 TEUR (im Vorjahr: 1.000 TEUR). Sie resultieren aus der Veränderung der aktiven und passiven latenten Steuern und der Berücksichtigung von Steuerrückstellungen. Durch die Veränderung der latenten Steuern ergab sich ein Steuerertrag von 521 TEUR. Steuerrückstellungen wurden über 217 TEUR gebucht.

Sachverhalt (TEUR)	31.12.2018		31.12.2017	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Unterschiedsbeträge Anlagevermögen	1.264	225	653	
Bilanzausweis auf Unterschiedsbeträge				
Latente Steuern	70	411		209
Bilanzausweis auf Verlustvorträge				
Latente Steuern	4.053		3.621	
Saldierter Bilanzausweis				
Latente Steuern	3.712		3.412	

Im Geschäftsjahr 2018 fielen sonstige Steuern (insbesondere Kraftfahrzeugsteuersteuern und sonstige indirekte Steuern) in Höhe von 12 TEUR an (Vorjahr: 7 TEUR).

Ergebnisanteil konzernfremder Gesellschafter

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

nach der Anteilshöhe der Tochtergesellschaften mit Minderheitenanteilen ergeben. Im Geschäftsjahr 2018 sind dies die Tochtergesellschaften elastic.io GmbH und Just Intelligence GmbH. An der elastic.io GmbH hält die mVISE Anteile in Höhe von 75,1 Prozent. An der Just Intelligence GmbH hielt die mVISE Anteile in Höhe von 78,0 Prozent. Aufgrund der Entkonsolidierung der Just Intelligence GmbH zum 01.08.2018 wurden die Ergebnisse der Gesellschaft vom 01.01 – 31.07.2018 miteinbezogen.

Insgesamt betrug der Anteil des Ergebnisses der auf das Minderheitenkapital entfällt für das Jahr 2018 227 TEUR und für das Jahr 2017 14 TEUR.

7.7 Sonstige Angaben

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

TEUR	31.12.2018			31.12.2017		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
bis zu einem Jahr	466	275	741	405	230	635
ein bis fünf Jahre	645	395	1.040	2.056	1.126	3.183
über fünf Jahre	0	0	0	0	0	0
Summe	1.111	670	1.781	2.461	1.357	3.818

Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigt der mVISE Konzern im Durchschnitt 141 Mitarbeiter (gegenüber dem Vorjahr mit 104 Mitarbeitern). Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 129 operative und 12 administrative (gegenüber dem Vorjahr mit 93 operativen und 11 administrativen) ohne Werkstudenten, Praktikanten und Auszubildende.

Ergebnisverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt vor den Bilanzgewinn der mVISE Konzern auf neue Rechnung vorzutragen.

Nachtragsbericht

Aufgrund der am 09.08.2010 beschlossenen bedingten Erhöhung des Grundkapitals sind im Zeitraum vom 18.05.2018 bis 12.09.2018 Aktien im Nennwert von 116,5 TEUR ausgegeben worden. Die Eintragung erfolgte erst im Januar 2019, danach beträgt das Grundkapital 8.570 TEUR. Durch Beschluss des Aufsichtsrats vom 04.12.2018 wurde § 4 (Höhe und Einteilung des Grundkapitals) in den Abs. 1, 2 und 11 geändert. Das bedingte Kapital V beträgt nach Ausgabe von Aktien im Geschäftsjahr 2019 noch 263,5 TEUR.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten, haben sich nicht ereignet.

7.8 Organe

Vorstand

Der Vorstand der mVISE bestand im Geschäftsjahr 2018 aus folgenden Mitgliedern:

- Manfred Götz, Dipl. Informatiker (FH), Ratingen
- Rainer Bastian, Dipl. Pädagoge, Düsseldorf

Die Gesamtvergütung für den Vorstand für die Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2018 betragen 603 TEUR, davon entfielen 255 TEUR auf vertraglich vereinbarte Gehälter und 59 TEUR auf erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile. Weiterhin wurden Einmalzahlungen in Höhe von 261 TEUR aus Aktienoptionsprogrammen zur Auszahlung fällig. Aus zur Verfügung gestellte Firmenwagen und weiteren Sachzuwendungen resultieren Aufwände in Höhe von 18 TEUR.

in TEUR	2018		2017	
	R. Bastian	M. Götz	R. Bastian	M. Götz
Fixgehalt	125	130	120	130
variabler Bonus	19	40	2	18
Sachzuwendungen	9	9	8	9
Zuschüsse	10		10	
Summe	163	179	141	157
Sonderzahlungen				
Aktienoptionsprogramm	90	171	21	21
Summe	253	350	161	178

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2018 aus folgenden Personen zusammen:

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

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

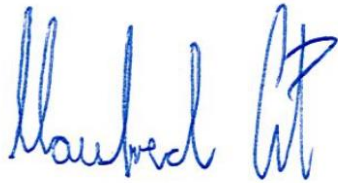
Das Honorar für die Abschlussprüfungsleistungen einschließlich Nebenkosten betrug im Geschäftsjahr 2018 53 TEUR.

8 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

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

Düsseldorf, den 29. März 2019



Manfred Götz, Vorstand



Rainer Bastian, Vorstand

9 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die mVISE AG, Düsseldorf:

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der mVISE AG, Düsseldorf, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzerneigenkapitalspiegel und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der mVISE AG, Düsseldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

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

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

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

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

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

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

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

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

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

insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender

geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

Köln, den 3. April 2019

Rödl & Partner GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Steuerberatungsgesellschaft

gez. Stramitzer gez. Altherr
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüferin