

Halbjahresbericht der mVISE AG
über das 1. Halbjahr 2016
01. Januar 2016 – 30. Juni 2016



mVISE AG
Wanheimer Str 66 | 40472 Düsseldorf
Tel.: +49 211 781780-0 | Fax: +49 211 781780-78
www.mvise.de

DIE AKTIE

ISIN:	DE0006204589
WKN:	620458
Gattung:	Inhaber-Aktien o.N.
Börsenkürzel:	CIV
Geschäftsjahr:	Kalenderjahr
Erstnotiz:	13. Januar 2006
Notierungen:	Entry Standard (Open Market Frankfurt), Xetra sowie Freiverkehr (Berlin-Bremen, Düsseldorf, Stuttgart)
Listing Partner /	
Designated Sponsor:	BankM – Repräsentant der biw Bank AG
Per 30.06.2016:	Grundkapital: 8.164.052 EUR Anzahl Aktien: 8.164.052
Ansprechpartner IR:	Manfred Götz

1 Vorwort des Vorstands

Rainer Bastian



Product, Solutions,
Sales, Marketing

Manfred Götz



Consulting, Finance,
Administration

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

im vergangenen Geschäftsjahr haben wir mit der „Strategie 2015+“ umfangreiche Veränderungen in unserem Unternehmen umgesetzt. Insbesondere haben wir einen neuen Consulting-Bereich auf der Basis unserer bestehenden Kernkompetenzen Mobility, Cloud Computing und Security aufgebaut. Im gleichen Zuge haben wir unsere Lösungen auf diese Themenkomplexe im Umfeld der mobilen Digitalisierung fokussiert und mit „SaleSphere“ ein Cloud-basiertes Produkt auf den Markt gebracht. Darüber hinaus haben wir unsere unrentablen Geschäftsfelder im Bereich von Messaging und Mobile Content beendet.

Die planmäßige Umsetzung der „Strategie 2015+“ hatte bereits in 2015 zu einem signifikanten wirtschaftlichen Richtungswechsel geführt. So konnten wir im letzten Geschäftsjahr die Anzahl unserer Mitarbeiter verdoppeln und die Gesamtleistung um 174% steigern sowie auch hinsichtlich unseres Ergebnisses eine deutliche Trendwende aufzeigen.

Mit „mVISE 2.0“ als zweiter Phase der „Strategie 2015+“ haben wir nun die Gesellschaft in 2016 inhaltlich und vertrieblich weiter fokussiert und gestärkt. Die Ergebnisse des ersten Halbjahres 2016 bestärken unsere Annahme, dass wir damit einen weiteren Grundstein für die nachhaltige Rückkehr zur Wirtschaftlichkeit gelegt haben:

- ▶ Unsere Gesamtleistung konnten wir im ersten Halbjahr im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nochmals um rund 50% steigern.
- ▶ Im ersten Halbjahr 2016 hat die Gesellschaft zum ersten Mal seit langer Zeit wieder ein positives EBITDA in Höhe von 169 TEUR erwirtschaftet.
- ▶ Die im Vorjahreszeitraum noch bestehenden Altverbindlichkeiten konnten wir inzwischen vollständig tilgen und gleichzeitig ein ansehnliches Liquiditätspolster aufbauen – zum Stichtag 30.06. verfügten wir über liquide Mittel in der Höhe von 190 TEUR auf unseren Konten.

Seit Beginn 2016 konnten wir unsere bestehenden Geschäftsbeziehungen weiter ausbauen und eine Reihe wichtiger Neukunden gewinnen, vor allem im Bereich der Finanzdienstleister. Hier hat sich der Aufbau unserer neuen Niederlassung in Frankfurt als gute Entscheidung erwiesen. Der Auftragseingang im ersten Halbjahr lag mit etwa 3,7 Mio. EURO über den Erwartungen und lässt uns auch für die nächsten Monate eine positive Geschäftsentwicklung erwarten.

Diese Entwicklung wurde in den letzten Monaten auch am Kapitalmarkt honoriert. So notierte unsere Aktie zum 30.06.2016 mit einem Schlusskurs von 2,30 EURO.

Alles in allem blicken wir also auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2016 zurück. Die mVISE ist auf einem sehr guten Weg. Wir sind hervorragend positioniert, die Maßnahmen der Strategie 2015+ greifen, das Wachstumspotenzial ist weiterhin sehr groß.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen. Bleiben Sie uns gewogen.

Mit freundlichen Grüßen



Manfred Götz



Rainer Bastian

2 Die Geschäftsentwicklung der mVISE im 1. Halbjahr 2016

Im ersten Halbjahr 2016 lag der Fokus insbesondere auf der Neuorganisation und Aufstockung des Vertriebsteams. Es zeigten sich schnell erste Erfolge, so dass in diesem Zeitraum ein Auftragseingang von 3,7 Mio. EUR verzeichnet und die Verkaufs-Pipeline erheblich ausgebaut werden konnte.

Weiterhin wurden im ersten Halbjahr mit den zwei größten Beratungskunden Rahmenvereinbarungen getroffen, auf deren Basis wir mit standardisierten Abwicklungsprozessen und besser planbaren Konditionen einen weiteren Ausbau des Geschäfts und eine Erhöhung der Margen anstreben.

Durch die Intensivierung unseres Leistungsangebots im Bereich von Beratungs-Workshops konnten mehrere Neukundenprojekte gewonnen werden, die Chancen auf weiteres Wachstum eröffnen. Das Konzept der Neukundengewinnung über Workshop-Angebote zeichnet sich als erfolgversprechende Strategie für die mVISE ab, da sich Neukunden mit geringem Budget, hohen Erwartungen oder unklarer Umsetzungsstrategie zunächst von der Qualität unserer Leistungen überzeugen und so ein verbessertes Bild der Investitionssicherheit erwerben können.

Das Geschäftsfeld „Solutions“ hatte bereits im zweiten Halbjahr 2015 mit dem Gewinn innovativer Projekte im Bereich der Vernetzung und Steuerung von Maschinen die thematische Erweiterung in Richtung „Industrie 4.0“ eingeleitet. Im ersten Halbjahr 2016 konnten mit dieser Ausrichtung im Rahmen von „mVISE 2.0“ weitere Aufträge bei wichtigen Bestandskunden gewonnen werden.

Erste Beauftragungen im Umfeld der Automotive-Branche und eine zukunftssträchtige Zusammenarbeit mit Marktführern im Bereich „autonomes Fahren“ eröffnen hochinteressante Perspektiven für die weitere Geschäftsentwicklung. So ist es der mVISE gelungen, an einer geförderten Studie mit Prototyping des Bundesministeriums für Bildung und Forschung mit zu wirken. Die Studie wird in Zusammenarbeit mit einem großen Automobilhersteller und einem führenden Forschungsinstitut erfolgen. Eine Professionalisierung der Verlagerung von Entwicklungstätigkeiten nach Osteuropa hat Leistungsbereitschaft und Margen gleichermaßen erhöht. Mit innovativen und margenträchtigen Projekten trägt der Geschäftsbereich Solutions maßgeblich zur Gewinnung von Projektreferenzen und Marktreputation bei.

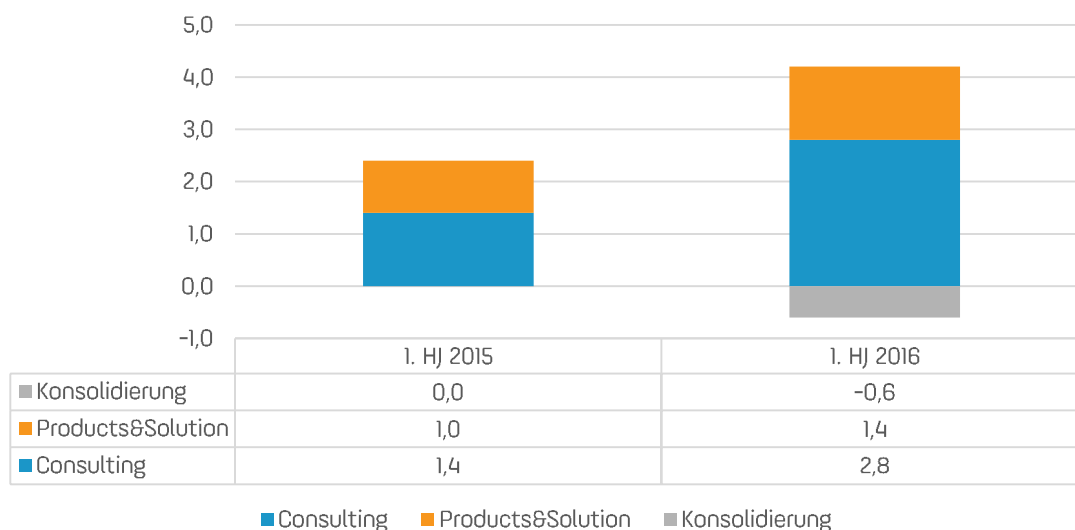
Zum Ende des ersten Quartals wurde planmäßig das erste Release des SaaS-Produktes „SaleSphere“ fertiggestellt, einer multimedialen Tablet-Applikation zur umfangreichen Unterstützung von Vertriebsmitarbeitern. „mVISE 2.0“ steht hier maßgeblich für eine vertriebliche Neuausrichtung mit zielgerichteten Produktkampagnen und wirksamem Marketing. Im Zuge einer in Q2 gestarteten Vertriebskampagne und einer Produktpräsentation im Rahmen des im Raum D/A/CH größten Vertriebsmanagementkongresses in Berlin haben wir unser Produkt erstmals einer breiten Kundenbasis vorgestellt. Die durchweg positive Resonanz hat unsere Erwartung bestätigt, dass es im Markt aktuell einen großen Bedarf nach mobilen Vertriebsanwendungen mit einfacher Integration in Kernsysteme der Unternehmen gibt.

Im zweiten Quartal wurden dem Produkt zudem weitere wichtige und interessante Funktionalitäten hinzugefügt, so dass wir im Zuge eines erfolgreichen Marktangangs mit einem signifikanten Ergebnisbeitrag aus dem Produktabsatz im zweiten Halbjahr 2016 rechnen.

2.1 Ertragslage

Die mVISE hat im ersten Halbjahr 2016 eine Gesamtleistung von 3,6 Mio. EUR erbracht. Dies entspricht einer weiteren Steigerung um rund 50% gegenüber dem Vorjahreswert von 2,4 Mio. Euro. Maßgeblichen Anteil an dieser Steigerung hatte insbesondere die Gesamtleistung des innerhalb eines Jahres deutlich gewachsenen Segments Beratung, die von 1,4 Mio. Euro (1. HJ 2015) auf 2,8 Mio. Euro (1. HJ 2016) verdoppelt werden konnte. Auch das Segment Products & Solutions konnte die Gesamtleistung um 0,4 Mio. Euro auf 1,4 Mio. Euro ausweiten. Insgesamt sind konzerninterne Leistungsverrechnungen in Höhe von 0,6 Mio. EUR zu berücksichtigen.

Entwicklung Gesamtleistung (Mio. EUR)



Die Rohertragsmarge lag im ersten Halbjahr 2016 bei 76% (1. HJ 2015: 87%). Im Beratungsumfeld zeigt sich ein starker Anstieg der Fremdleistungen. Dies resultiert aus dem Umstand, dass der hohe Auftragsbestand nicht nur mit eigenen Beratern abgeleistet werden konnte. Insgesamt konnten trotz des stark gestiegenen Geschäftsvolumens die Personalkosten von 2,1 Mio. EUR im 1. HJ 2015 auf 2,0 Mio. EUR im 1. HJ 2016 reduziert werden. Dies reflektiert den Erfolg der Maßnahmen zur Fokussierung und Neuausrichtung des Unternehmens. Eine weitere Steigerung hat es bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 0,7 Mio. (1. HJ 2015: 0,6 Mio. EUR) gegeben. Diese beinhalten unter anderem die gestiegenen Mieten und Mietnebenkosten in Höhe von 107 TEUR (1. HJ 2015: 86 TEUR) bedingt durch den Umzug in die größeren Räumlichkeiten in Düsseldorf und die gestiegenen Marketing- und Vertriebskosten in Höhe von 63 TEUR (1. HJ 2015: 6 TEUR) vor allem bedingt durch die Vermarktung des Produktes SaleSphere.

Insgesamt wurde mit einem EBITDA von 169 TEUR im 1. HJ 2016 eine Steigerung um 639 TEUR gegenüber dem Vorjahreswert erreicht, der allerdings mit 90 TEUR um Einmalaufwände für den Aufbau des Consulting-Teams und die Durchführung der aoHV belastet war.

Im Jahr 2016 fielen keine weiteren Kosten an, die dem außerordentlichen Ergebnis zuzuordnen sind. Hieran zeigt sich, dass der Umbau der mVISE abgeschlossen ist.

Nachfolgend eine Übersicht der wichtigsten Kennzahlen aus der Geschäftsentwicklung:

	1. HJ 2016 (TEUR)	1. HJ 2015 (TEUR)	Diff.	%
Gesamtleistung	3.578	2.429	1.148	47,27
Materialaufwand	-860	-315	-545	172,96
Rohergebnis	2.718	2.114	604	28,55
s. betriebl. Erträge	140	125	16	12,66
Personalaufwand	-2.019	-2.118	98	-4,63
s. betriebl. Aufw.	-670	-593	-77	13,03
EBITDA	169	-471	640	n/a
Abschreibungen	-296	-190	-106	n/a
Finanzergebnis	-4	-28	24	n/a
Steuer	-4	226	-230	n/a
Halbjahresergebnis	-134	-463	329	n/a

2.1.1 Consulting

Das Segment Consulting startete im Jahr 2016 weiter erfolgreich. So konnte in diesem Zeitraum eine Gesamtleistung von 2,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert von 1,4 Mio. EUR erzielt und damit an das erfolgreiche Schlussquartal 2015 nahtlos angeknüpft werden.

Der erzielte Auftragseingang im Berichtshalbjahr in Höhe von 3,0 Mio. EUR liegt über Plan und lässt eine weitere Steigerung der Gesamtleistung im 2. Halbjahr gegenüber dem 1. Halbjahr erwarten.

Im ersten Halbjahr konnte mVISE die positive Zusammenarbeit mit einem großen deutschen Mobilfunkunternehmen weiter vertiefen und einen Rahmenvertrag als Direktlieferant abschließen. Mit diesem Rahmenvertrag werden Beauftragungen vereinfacht, Zahlungsabwicklungen beschleunigt und höhere Margen ermöglicht.

Im Beratungsumfeld erfolgen die Beauftragungen in unterschiedlicher Form. Neben den klassischen Beauftragungen einzelner Berater basierend auf geleisteten Stunden – sogenannten „Time & Material“-Beauftragungen – konnten weiterhin auch zunehmend Festpreis-Beauftragungen, sogenannte „Managed Services“, abgeschlossen werden. Diese Aufträge verstärken signifikant die Kundenbindung. Sowohl mVISE als auch der Kunde profitieren hier von der Nutzung von Personalsynergien und der effizienteren Umsetzung dieser Beratungsaufträge. Dieses Vorgehen wird vor allem im Umfeld von Cloud Computing Lösungen aber auch im Kontext anderer innovativer IT-Infrastrukturszenarien weiter ausgebaut.

Weiterhin konnte das neue Workshop-Format im Umfeld von Cloud- und Security-Themen weiter ausgebaut werden. Diese neuen, standardisierten Beratungsprodukte ermöglichen eine einfache, fokussierte Ansprache von Neu- und Bestandskunden und eröffnen damit zusätzliche Umsatzpotentiale und langfristige Projektszenarien.

2.1.2 Products & Solutions

Im ersten Halbjahr 2016 wurde im Segment Products & Solutions eine Gesamtleistung von 1,4 Mio. EUR (1. HJ 2015: 1,1 Mio. EUR) erzielt. Maßgeblichen Anteil an dieser Entwicklung hatte die inhaltliche Fokussierung auf aktuelle Themen der mobilen Digitalisierung, die Intensivierung der Produktentwicklung sowie die Verstärkung des Vertriebs.

Mit den inhaltlichen Schwerpunkten „Industrie 4.0“, „Internet of Things“ und Enterprise Mobility konnte der Bereich im ersten Halbjahr 2016 innovative und strategische Projekte bei Bestandskunden gewinnen und seine Position als führender Spezialist für Mobile Connectivity unterstreichen.

Ein überzeugender Beleg für die Leistungsfähigkeit der mVISE ist die Teilnahme an einer vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) geförderten Studie zum Forschungsprogramm „Mensch-Technik-Interaktion“. Die Teilnahme der mVISE an diesem Zukunftsprojekt wurde vom BMBF festgelegt und die Projektierung bereits eingeleitet. Im Rahmen dieser dreijährigen Studie wird mVISE als Projektpartner namhafter Automobilhersteller, Zulieferer und Forschungsinstitute das Thema Interaktion zwischen Fahrer und automatisiert fahrendem Kfz untersuchen. Ziel der Studie ist die gemeinsame Erstellung eines zukunftsweisenden Prototyps und Definition entsprechender Industriestandards. Für mVISE ist diese Studie ein starker Einstieg in die Automobilbranche und verspricht eine starke Positionierung im hochinnovativen Thema „Autonomes Fahren“.

Das neue Cloud-Produkt SaleSphere wurde im ersten Halbjahr 2016 in einer ersten Version am Markt vorgestellt und wird im weiteren Jahresverlauf kontinuierlich weiterentwickelt und um interessante Funktionen erweitert. Als SaaS-Produkt bietet SaleSphere eine Unterstützung der mobilen Vertriebsaktivitäten mit einer umfangreichen, flexiblen und sicheren Einbettung in Unternehmenssysteme an

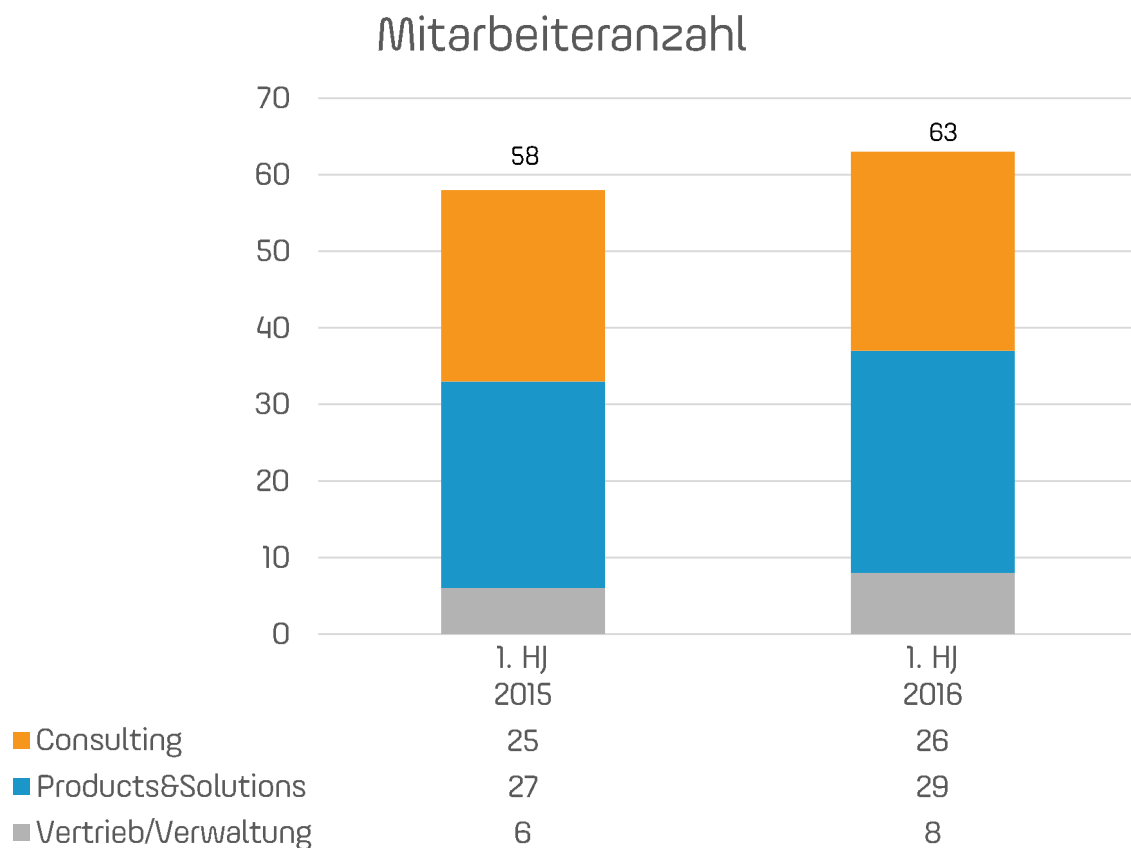
2.2 Vermögens- und Finanzlage

	30.06.2016	31.12.2015
Immat VG	1.062	1.007
Sachanlagen	71	51
Finanzlagen	460	460
Akt. lat. Steuern	1.921	1.921
Langfristiges Vermögen	3.514	3.438
Umlaufvermögen, RAP	1.506	1.296
	5.020	4.734

	30.06.2016	31.12.2015
Eigenkapital	2.516	2.270
Rückstellungen	1.296	616
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.208	1.847
Langfristiges Vermögen	2.504	2.464
	5.020	4.734

2.3 Mitarbeiter-Entwicklung

Die mVISE beschäftigte zum 30.06.2016 63 Mitarbeiter (30.06.2015: 58). Die Gesellschaft sucht und stellt weiterhin Mitarbeiter in allen Segmenten ein. Hierzu zählen insbesondere Berater im Segment Consulting, Projektleiter und Entwickler im Bereich Solutions sowie Mitarbeiter in der Entwicklung der Produkte. Der Aufbau des Mitarbeiterstamms gestaltet sich auf Grund der geforderten Qualifikationen sowie der aktuellen Arbeitsmarktlage schwierig und ist eine Herausforderung für die Gesellschaft.



Im Segment Products & Solutions konnte ein zwischenzeitlich erhöhter Bedarf durch Zusammenarbeit mit einigen Nearshore-Partnern gut abgedeckt werden.

Auch im zweiten Halbjahr wird ein weiterer Personalaufbau mit qualifizierten Mitarbeitern angestrebt. Eine intensive und breit gestreute Akquise wurde diesbezüglich bereits gestartet und zeigt schon jetzt Erfolge.

2.4 Ausblick

Für das zweite Halbjahr 2016 geht die Gesellschaft davon aus, dass sich ihr Geschäft weiter positiv entwickelt und im Laufe des zweiten Halbjahres die Erstkonsolidierung der Just Intelligence GmbH, Hamburg, erfolgt, an der aktuell 33,4% der Geschäftsanteile gehalten werden.

Für das zweite Halbjahr 2016 wird für die mVISE von einer planmäßigen Entwicklung der Gesamtleistung ausgegangen, so dass die prognostizierte Gesamtleistung für das Gesamtjahr weiter bei knapp 10 Mio. EUR liegt. Dies beinhaltet einen Beitrag zur Gesamtleistung der Just Intelligence ab Q3/2016.

Für das verbleibende Restjahr, sowie die Folgejahre kann bei steigender Gesamtleistung ebenso von einem überproportional steigenden EBITDA ausgegangen werden, da die Entwicklung des Produkts SaleSphere in seiner ersten Version weitgehend abgeschlossen ist und erste Lizenzumsätze erwartet werden.

in Mio. EUR	2014 (ohne JI)	2015 (ohne JI)	2016e (mit JI ab Q3/16)	2017e
Gesamtleistung (Mio. EUR)	2.1	5.9	~ 10.0	~ 15.0
ggü. Vorjahr	-	+174%	+72%	+50%
Rohertragsmarge	72,2%	82,6%	> 80%	> 80%
EBITDA (Mio. EUR)	-1.2	-0,4*	> 1.0	> 3.0
EBITDA-Marge	-	-	> 10%	> 20%

* vor Einmalaufwand für Consulting-Team/ [3.0.HV](#)/ Umzug in
Höhe von 380 TEUR für 2015

Die Fremdleistungen stiegen in diesem Halbjahr planmäßig und resultieren aus dem weiter ausgebauten Netz an Freelancern. Hier zeigt sich die hohe Nachfrage nach Beratungsleistungen durch die mVISE AG, die aktuell nicht durchgängig mit eigenen Mitarbeitern geleistet werden kann. Aus diesem Grunde wird auch im nächsten Halbjahr ein weiteres Mitarbeiterwachstum geplant.

3 Die mVISE am Kapitalmarkt

Die mVISE-Aktie zeigte in der Berichtsperiode eine sehr positive Entwicklung. Nach einem Kurs von 1,64 EUR zum Jahresultimo 2015 endete das erste Halbjahr 2016 mit einem Schlusskurs im elektronischen Handelssystem Xetra von 2,30 EUR.

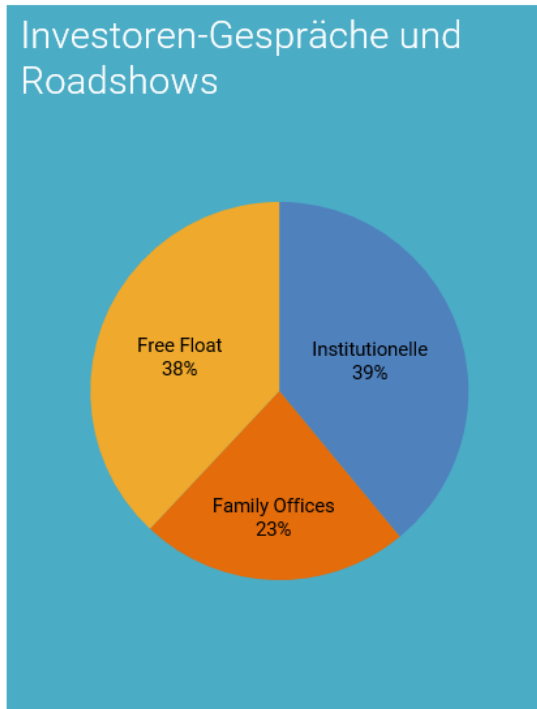


Den Periodentiefstkurs markierte die mVISE am 09.02.2016 mit einem Xetra Schlusskurs von 1,44 EUR, der Höchstkurs innerhalb des 1. Halbjahres 2016 wurde am 09.06.2016 mit 2,49 EUR erreicht.

Im April dieses Jahres wurde erfolgreich eine Barkapitalerhöhung unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals durchgeführt. Im Rahmen einer Privatplatzierung, bei der das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen wurde, konnten neue Aktien nahe dem Börsenkurs zum Ausgabepreis von 1,52 EUR pro Aktie bei institutionellen Anlegern platziert werden. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurde das Grundkapital mit Eintragung im Handelsregister am 13. April 2016 von EUR 7.914.052 um EUR 250.000 auf EUR 8.164.052 erhöht.

Die Marktkapitalisierung der mVISE betrug zum abgeschlossenen Halbjahr rund 19 Mio. EUR (31. Dezember 2015: 13 Mio. EUR).

Als Designated Sponsor, sowie auch als Listing Partner agiert die Bank M.



Teilnahme an Kapitalmarkt-Konferenzen

Deutsches Eigenkapitalforum
23 – 25 November 2015

11. IR-Fahrt 2015
Bregenz am Bodensee
RÜTTNAUER RESEARCH

PRIOR BORSE
16. Kapitalmarktkonferenz
8. März 2016
Frankfurt-Egelsbach

DVFA
VERANTWORTUNG IM KAPITALMARKT

Frühjahrskonferenz
09.-11.05.2016

Im 1. Halbjahr 2016 bildeten die pflichtgemäßen Veröffentlichungen von Unternehmensnachrichten, der Geschäftsbericht 2015 sowie diverse Zwischenmitteilungen die Basis der Kommunikation der mVISE mit dem Kapitalmarkt. Ergänzend dazu führte der Vorstand eine Vielzahl von Gesprächen mit Investoren und Finanzmedien.

Erstmals wurde für die mVISE eine Research Studie von SMC-Research erstellt. Diese enthält detaillierte Ausführungen über die erfolgreiche Restrukturierung der mVISE hin zu einer attraktiven Wachstumsstory. Sie kann unter www.mvise.de/research eingesehen und heruntergeladen werden

Als erste Informationsquelle für Aktionäre und potentielle Investoren dient unsere Website www.mVISE.de. Im dort vorhandenen Investoren-Bereich stehen aktuelle und detaillierte Informationen zu dem Thema Aktie zur Einsichtnahme zur Verfügung.

4 Halbjahresabschluss

4.1 Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar - 30. Juni 2016

	1. HJ 2016	1. HJ 2015
	EUR	EUR
1. Umsatzerlöse	3.227.277,70	1.806.640,40
2. Erhöhung/Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	13.625,62	443.859,64
3. andere aktivierte Eigenleistungen	336.939,69	179.299,48
4. Sonstige betriebliche Erträge	140.377,34	124.616,92
5. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-93.351,61	-21.194,25
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-766.470,88	-293.684,12
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-1.724.080,29	-1.866.119,30
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-295.372,84	-251.599,13
7. Abschreibungen		
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-295.558,83	-190.418,14
8. sonstige betriebliche Aufwendungen	-669.716,22	-593.088,47
9. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0,84	0,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-3.875,65	-27.966,56
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-130.205,13	-689.653,53
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,00	228.500,00
13. sonstige Steuern	-3.795,65	-2.227,00
14. Jahresfehlbetrag	-134.000,78	-463.380,53

4.2 Bilanz zum 30. Juni 2016

Aktiva

	30.06.2016	31.12.2015
	EUR	EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	1.062.292,41	1.006.775,00
II. Sachanlagen	71.249,32	50.685,00
III. Finanzanlagen	459.874,35	459.874,35
	1.593.416,08	1.517.334,35
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Leistungen	282.303,21	268.677,59
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	667.056,02	732.259,13
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	158.662,67	58.036,87
3. Sonstige Vermögensgegenstände	177.971,49	151.888,76
	1.003.690,18	942.184,76
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	189.981,15	68.711,19
	1.475.974,54	1.279.573,54
C. Rechnungsabgrenzungsposten	30.503,36	16.381,01
D. Aktive latente Steuern	1.920.689,40	1.920.689,40
	5.020.583,38	4.733.978,30

Passiva

	30.06.2016	31.12.2015
	EUR	EUR
A. Eigenkapital		
I. Grundkapital	8.164.052,00	7.914.052,00
II. Kapitalrücklage	13.782.471,78	13.652.471,78
III. Bilanzverlust	-19.296.176,93	-19.296.176,93
IV. Fehlbetrag	-134.000,78	0,00
	2.516.346,07	2.270.346,85
B. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	1.295.785,46	616.280,17
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten --davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 17,07 (i.Vj. TEUR 0)--	17,07	8,21
2. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen --davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 32.953,12 (i.Vj. TEUR 162)--	32.953,12	161.893,81
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen --davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 285.198,99 (i.Vj. TEUR 599)--	285.198,99	599.241,91
4. Sonstige Verbindlichkeiten --davon gegenüber Gesellschaftern EUR 565.733,00 (i.Vj. TEUR 0)-- --davon aus Steuern EUR 128.319,02 (i. Vj. TEUR 169)-- --davon im Rahmen der Sozialen Sicherheit EUR 2.258,86 (i.Vj. TEUR 12)-- --davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 890.282,67 (i.Vj. TEUR 515)--	890.282,67	535.829,77
	1.208.451,85	1.296.973,70
D. Rechnungsabgrenzungsposten	0,00	550.377,58
	5.020.583,38	4.733.978,30

4.3 Ausgewählte erläuternde Angaben im verkürzten Anhang des Halbjahresabschlusses

4.3.1 Grundlagen der Rechnungslegung

Der Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2016 wurde nach den Vorschriften der §§ 238 ff. HGB, den für Kapitalgesellschaften geltenden Vorschriften der §§ 264 ff. HGB unter Berücksichtigung der besonderen Vorschriften für Aktiengesellschaften sowie gemäß der Satzung aufgestellt.

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

Für die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung wird das Gesamtkostenverfahren gemäß § 275 Abs. 2 HGB angewendet.

4.3.2 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die im Anhang des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2015 angewandten Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden gelten für den Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2016 unverändert fort.

4.4 Ausgewählte Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Zum grundsätzlichen Inhalt der Posten der Gewinn- und Verlustrechnung gelten die im Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2015 gemachten Ausführungen. Zum 30. Juni 2016 ergeben sich die nachfolgenden ergänzenden Erläuterungen.

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse des ersten Halbjahres 2016 stammen aus den Segmenten Consulting sowie Products & Solutions.

2. Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 337 TEUR betreffen die Weiterentwicklung des Produktes SaleSphere. In dem Aktivierungsbetrag sind angemessene Teile der Kosten der allgemeinen Verwaltung enthalten.

3. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 140 TEUR resultieren ausschließlich aus der Auflösung von Rückstellungen.

4. Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Leistungen

Die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren betreffen überwiegend den Kunden zuzurechnende Umsatzanteile, Billing- und Transportkosten der Netzbetreiber, bezogene Entwicklungsleistungen sowie bezogene Beratungskosten.

5. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die wesentlichen sonstigen betrieblichen Aufwendungen betreffen Kosten des Fuhrparks von 138 TEUR (1. HJ 2015: 128 TEUR), Mieten und Mietnebenkosten von 107 TEUR (1. HJ 2015: 86 TEUR) und Leistungen von Rechenzentren von 52 TEUR (1. HJ 2015: 74 TEUR), Marketing- und Vertriebskosten von 63 TEUR (1. HJ 2015: 6). Sämtliche übrigen betrieblichen Aufwandsarten besaßen im Geschäftshalbjahr 2016 ein Volumen von jeweils unter 50 TEUR.

4.5 Ausgewählte Erläuterungen zur Bilanz

Zum grundsätzlichen Inhalt der Bilanzposten gelten die im Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2015 gemachten Ausführungen. Zum 30. Juni 2016 ergeben sich die nachfolgenden ergänzenden Erläuterungen.

1. Anlagevermögen

Die Zugänge des Anlagevermögens in Höhe von 372 TEUR (VJ 191 TEUR) betreffen im Wesentlichen die Fortentwicklung zur Marktreife des Produkts SaleSphere.

Investitionen in IT Hardware für neue Mitarbeiter sowie Ersatzinvestitionen wurden in Höhe von 24 TEUR vorgenommen.

Weitere Einzelinvestitionen mit einem Umfang von mehr als 10 TEUR wurden im Berichtshalbjahr nicht vorgenommen.

2. Umlaufvermögen

Die Vorräte betreffen von Kunden noch nicht abgenommene Projektleistungen.

Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet.

3. Aktive latente Steuern

Der aktive latente Steuerposten wurde auf bestehende steuerliche Verlustvorträge unter Berücksichtigung der zukünftigen Ergebnisplanung und des Ertragssteuersatzes der Gesellschaft gebildet. Die letztmalige Bewertung des Postens erfolgte zum 31. Dezember 2015.

4. Eigenkapital

Das Grundkapital der mVISE AG stieg zum Bilanzstichtag durch eine Barkapitalerhöhung auf 8.164 TEUR (31. Dezember 2015: 7.914 TEUR).

Das Grundkapital zum Stichtag ist eingeteilt in 8.164.052 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien.

Im Zusammenhang mit der Einzahlung aus der Kapitalerhöhung erhöhte sich die Kapitalrücklage von 13.652 TEUR zum Jahresbeginn um 130 TEUR auf 13.782 TEUR zum 30. Juni 2016.

Kapitalerhöhungen

Im Februar des Berichtsjahres erhöhte die Gesellschaft ihr Eigenkapital durch Nutzung des genehmigten Kapitals gemäß § 4 Abs. 8 der Satzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre.

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Ausgabe von 250.000 Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 EUR je Aktie zum Bezugspreis von jeweils EUR 1,52 pro Stückaktie auf 8.164.052 EUR erhöht. Die neuen Aktien waren ab dem 1. Januar 2015 gewinnberechtigt.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 09.06.2016 bezüglich des genehmigten Kapitals ermächtigt, das Grundkapital bis zum 08.06.2021 mit Zustimmung des

Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals um bis zu EUR 4.082.026,00 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht zu gewähren. Das Bezugsrecht kann den Aktionären auch mittelbar gemäß § 186 Abs. 5 AktG gewährt und unter bestimmten Bedingungen durch den Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates vollständig ausgeschlossen werden.

Bedingtes Kapital VII

Der Beschluss der Hauptversammlung vom 28.06.2012 (Bedingtes Kapital VII) wurde geändert und neu gefasst. Das Grundkapital ist um bis zu 500.000 Euro zur Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer von im Verhältnis zur Gesellschaft abhängig verbundenen Unternehmen im Sinne von §§ 15,17 AktG nach Maßgabe der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 28.06.2012, vom 27.08.2015, sowie vom 09.06.2016 ausgegeben werden, bedingt erhöht (Bedingtes Kapital VII).

„Bedingtes Kapital 2016“

Die Hauptversammlung hat am 09.06.2016 die bedingte Erhöhung des Grundkapitals von bis zu 2.000.000 Euro beschlossen („Bedingtes Kapital 2016“). Das Grundkapital ist um bis zu 2.000.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- und Wandlungsrechten oder die zur Wandlung- oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- und Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft auf Grund der von der Hauptversammlung am 09.06.2016 unter Tagesordnungspunkt 8 beschlossenen Ermächtigung bis zum 08.06.2021 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.

5. Rückstellungen

Die Sonstigen Rückstellungen in Höhe von 1.296 TEUR (VJ 616 TEUR) bestehen im Wesentlichen für ausstehende Leistungen auf erhaltene Bestellungen, Rückstellungen für variable Gehaltsbestandteile sowie Urlaubsrückstellungen und Jahresabschlusskosten.

6. Verbindlichkeiten

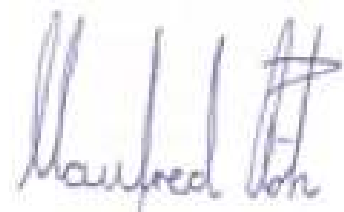
Die Sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 890 TEUR (VJ 536 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus der Inanspruchnahme von Darlehen, sowie Steuerverbindlichkeiten.

5 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

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

Düsseldorf, 12.08.2016



Manfred Götz

Vorstand



Rainer Bastian

Vorstand