

Konzerngeschäftsbericht 2017

The logo for 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.....	16
2	Vorwort des Vorstands.....	17
3	Konzernlagebericht der mVISE für den 1. Januar bis 31. Dezember 2017	20
3.1	Grundlagen des Konzerns.....	20
3.2	Wirtschaftsbericht.....	27
3.3	Risiko- und Chancenbericht	40
3.4	Prognosebericht.....	47
4	Bericht des Aufsichtsrats.....	50
5	Die mVISE AG am Kapitalmarkt.....	53
5.1	Kursentwicklung.....	53
5.2	Informationen zur Aktie	55
5.3	Investor Relations	56
6	Konzernjahresabschluss nach HGB.....	58
6.1	Konzernbilanz	58
6.2	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2017 ...	60
6.3	Kapitalflussrechnung.....	61
6.4	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2017	62
7	Anhang für das Geschäftsjahr 2017.....	64
7.1	Allgemeine Angaben	65
7.2	Konsolidierungskreis	65
7.3	Konsolidierungsgrundsätze	66
7.4	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	66
7.5	Unternehmenserwerbe.....	69
7.6	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	70
7.7	Erläuterungen zur Konzernbilanz	74
7.8	Sonstige Angaben.....	78
7.9	Nachtragsbericht	78
7.10	Organe.....	79
8	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers.....	80
9	Versicherung der gesetzlichen Vertreter	81

Das Geschäftsjahr 2017 im Überblick

mVISE Konzern	2017	2016	2017 vs. 2016
Umsatz (TEUR)	14.782	7.884	+87,5%
Gesamtleistung (TEUR)	16.224	8.969	+80,9%
EBITDA (TEUR)	1.958	1.165	+68,0%
EBITDA-Marge (%)	13,2%	14,8%	-
Konzernjahresergebnis (TEUR)	1.302	627	+104,5%
Freier Cashflow (TEUR)	1.952	1.152	+69,4%
Liquide Mittel (TEUR)	2.539	274	+826,6%
Bilanzsumme (TEUR)	18.760	6.945	+170,1%
Eigenkapitalquote (%)	23%	48%	-
Mitarbeiter Jahresdurchschnitt (Anzahl)	102	81	+25,9%

Jahresrückblick: Highlights 2017

Januar: Erfolgreiche Gründung einer Professional-Services-Einheit am Standort Hamburg in den Räumlichkeiten der Just Intelligence GmbH. Förderprojekt PAKOS (Personalisierung für automatisiertes Fahren) offiziell genehmigt und gestartet.

Februar: Der von der Deutschen Bank gewährte Finanzierungsrahmen wurde auf EUR 1 Mio. verdoppelt und verleiht der mVISE AG weitere Flexibilität in der Finanzierung.

März: Die mVISE AG gewinnt das Landeskriminalamt NRW als Neukunden im Umfeld Anforderungsmanagement. Anforderungsmanagement ist vor allem dort von Bedeutung, wo komplexe Produkte bzw. Systeme konzipiert werden und sehr arbeitsteilig an deren Entwicklung gearbeitet wird.

Mai: Mehrheitsübernahme der elastic.io GmbH, Bonn, und Ausgabe einer Wandelanleihe zur Finanzierung. Die elastic.io GmbH ist Anbieterin einer auf iPaaS (Integration Platform as a Service) basierenden Plattform zur Datenintegration beliebiger unterschiedlicher Softwaresysteme.

Juni: Erfolgreiche Zertifizierung des Standorts Düsseldorf nach der international anerkannten Qualitätsmanagementnorm ISO 9001.

Juli: Aufnahme der mVISE-Aktie in das neue Qualitätssegment Scale der Frankfurter Wertpapierbörse für kleine und mittelgroße Unternehmen.

August: Strategische Technologiepartnerschaft zwischen der elastic.io GmbH und der Digitalization Factory für das Common Cloud Partner Programm eines großen deutschen Telekommunikationsanbieters.

September: Zusammen mit ihrem Tochterunternehmen elastic.io hat die mVISE AG einen Vertrag mit der Magic Software Enterprise Ltd. (NASDAQ:MGIC), einem internationalen Software-Konzern, über die Distribution ihrer iPaaS-Plattform als White-Label-Lösung abgeschlossen.

Oktober: Die Übernahme eines Teilbetriebs der SHS VIVEON AG ergänzt das Leistungsspektrums im Bereich Professional Services um eine neue Lokation in München und um die Themen Data Insight, Data Warehouse, Business Intelligence, Big Data und Predictive Analytics.

November: Weiterentwicklung der Bosch Toolbox wird beauftragt. mVISE nimmt am Eigenkapitalforum in Frankfurt teil.

Dezember: Launch der um neue Funktionalitäten ergänzten SaleSphere-Lösung im Apple App-Store und Google PlayStore.

Unternehmensprofil

mVISE unterstützt ihre Kunden mit Produkten und Professional Services bei der digitalen Transformation.



Mit unseren Kernkompetenzen in den Bereichen Mobility, Virtualization, Integration, Security und Enterprise Data unterstützen wir Sie bei der Planung und Umsetzung Ihrer digitalen Strategie.

In unserer Zusammenarbeit mit Marktführern und Vorreitern der Digitalisierung adressieren wir bereits heute 3 wesentliche Aspekte der digitalen Transformation:

- Digitalisierung Ihrer Assets und Prozesse
- Unterstützung Ihrer Mitarbeiter mit digitalen Werkzeugen
- Digitalisierung Ihrer Kundenkanäle und Transaktionen

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

Die Professional Services der mVISE AG werden hierbei ergänzt durch innovative Produkte der Tochtergesellschaften Just Intelligence GmbH, elastic.io GmbH und SaleSphere GmbH.

Case Study I – elastic.io

„Open Integration Hub“ – Neuer Standard für sichere Daten-Synchronisation

Seit Juli 2017 wirkt die mVISE Tochtergesellschaft elastic.io bei dem Sonderprojekt “Open Integration Hub” mit, welches durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert wird. Ziele des Projektes sind der Aufbau, die Verbreitung und die kontinuierliche Weiterentwicklung einer Open-Source-Integrationsplattform. Das Projekt wird vom Cloud Ecosystem e.V. koordiniert. Dabei ist elastic.io als Konsortialpartner zusammen mit der Wice GmbH aus Hamburg, der Basaas GmbH aus Berlin, der yQ-IT GmbH aus Seligenstadt, der StoneOne AG aus Berlin sowie dem Fraunhofer IESE aus Kaiserslautern und der TU Berlin beteiligt. Die Deutsche Telekom unterstützt das Projekt Open Integration Hub als assoziierter Partner.

Mangelnde Datenintegration als Hemmnis für die digitale Automatisierung

Die mangelnde Datenintegration ist einer der Faktoren, welche die erfolgreiche Digitalisierung bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) hemmen. Die meisten Unternehmen setzen viele verschiedene Software-Anwendungen für die Automatisierung der Geschäftsprozesse wie beispielsweise Rechnungsstellung oder Auftragsabwicklung ein. Dabei müssen die Datenbestände kontinuierlich abgeglichen und häufig gleichzeitig in mehrere Anwendungen eingespeist werden, damit diese stets über aktuelle Informationen verfügen. Dies bedarf entweder aufwändiger und zeitintensiver manueller Arbeit wie Export, Bereinigung und Import von Listen, bei der die Fehleranfälligkeit sehr hoch ist, oder komplexer Entwicklungsprojekte, um den Datenfluss zwischen den Anwendungen zu automatisieren. Letzteres ist aufgrund der mangelnden Ressourcen und der hohen Kosten für viele KMU oft nicht realisierbar. Diese Hindernisse können überbrückt werden, wenn den KMU eine Open-Source Integrationsplattform zur Verfügung steht, welche einen Standardisierungsansatz bei der Integration von Software-Anwendungen verfolgt. Mit diesem Zweck wurde das Projekt “Open Integration Hub” - OIH - ins Leben gerufen. Der OIH ist als ein Open Source Framework konzipiert worden, welches einen einheitlichen, anwendungsübergreifenden und rechtssicheren Standard zur automatischen Datensynchronisation darstellt.

Das Open-Source Framework spart Zeit und Kosten

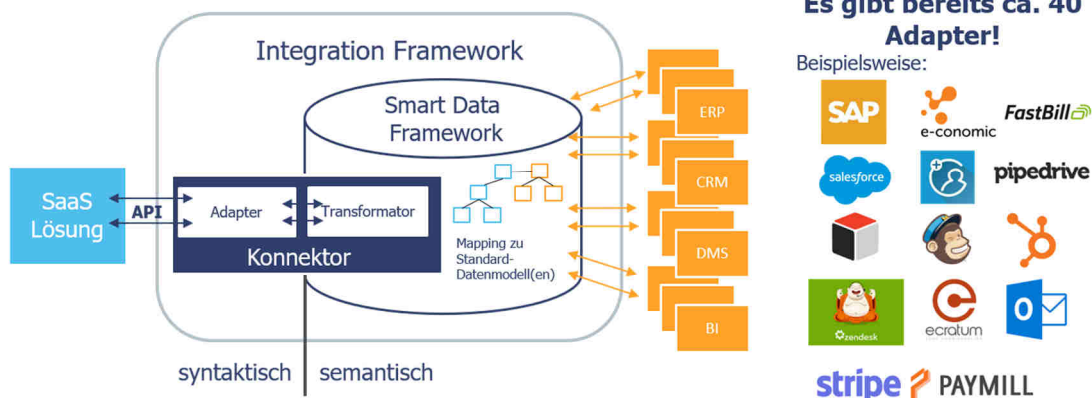
Die manuelle Datenpflege wird dadurch weitestgehend entfallen, was zu einer deutlichen Produktivitätssteigerung in den Unternehmen führt. Auch die Kosten und der Aufwand bei den Entwicklungsprojekten werden durch den OIH wesentlich verringert. Darüber hinaus wird der Open Integration Hub den besonderen Ansprüchen deutscher KMU in Bezug auf die Sicherheitsanforderungen gerecht.

„Wir gehen damit ein Grundproblem in der IT an, unter dem fast alle Unternehmen leiden: Datensilos in unterschiedlichen Anwendungen“, erklärt Jürgen Schüssler, Leiter des EcoClusters Integration beim Cloud Ecosystem und Initiator des Projektes. „Gerade kleine und mittlere Unternehmen sind mit den erforderlichen Integrationsaufgaben fachlich und wirtschaftlich überfordert. Wir werden mit dem OIH eine einfache und standardisierte Lösung schaffen, die ohne großen Aufwand für Unternehmen direkt nutzbar ist.“

elastic.io: Mit dem technischen und fachlichen Know-how direkt bei der Sache

elastic.io wird dabei sein Fachwissen, technisches Know-how und die Erfahrung mit Datenintegration, die das Unternehmen über Jahre mit seiner Cloud-basierten Integrationsplattform-as-a-service (iPaaS) gesammelt hat, einbringen. Renat Zubairov, Geschäftsführer von elastic.io, findet das Konzept des Projekts heute aktueller denn je: „Die IT-Szene ist heute Zeuge eines ungleichen Kampfes zwischen den Ökosystemen der Software-Giganten und anderer Software-Hersteller. Mit dem OIH etablieren wir ein anbieterunabhängiges und offenes Ökosystem, in welchem Softwarehersteller aber auch Systemintegratoren sich schnell sowohl den größeren Ökosystemen anschließen als auch ihre eigenen Ökosysteme stark ausbauen. Wir hoffen, dass sie dadurch ihre Positionen in diesem Kampf deutlich festigen werden.“ Diesen Ansatz begrüßt auch die Deutsche Telekom und verkündete in diesem Zusammenhang die assoziierte Partnerschaft mit dem Open Integration Hub auf dem Cloud Ecosystem Winter Summit im Februar 2018.

Eine Schnittstelle für viele Integrationen



Strategische Vorteile für Unternehmen und Cloud-Anbieter

Auf lange Sicht soll der Open Integration Hub nicht nur die unmittelbaren Vorteile wie beispielsweise Kostensenkung und Prozessoptimierung für einzelne Abteilungen bringen, sondern auch abteilungsübergreifende strategische Vorteile für das gesamte Geschäft schaffen. Cloud-Anbieter können durch die Standardisierung und Wiederverwendbarkeit der Integrationen bei der Anbindung an den Open Integration Hub neue Kundengruppen erreichen und somit neue Absatzmärkte erschließen. Cloud-Marktplätze und Integrations-Anbieter werden auf den neuen Standard setzen und man wird von deren Zugang zu großen Kundenbeständen profitieren. Ihre Lösungen werden für die Nutzer aller an den OIH angeschlossenen Lösungen attraktiv. Ein Konnektor zum Open Integration Hub ersetzt viele API- Einzelentwicklungen und wird sowohl Cloud-Anbieter, als auch KMU bei der Digitalisierung und der Beschleunigung Ihrer Unternehmensprozesse unterstützen.

Case Study II – elastic.io

elastic.io als Teil der Mittelstandsplattform der Deutschen Telekom

Beim Cloud Ecosystem Winter Summit Anfang Februar 2018 hat Andreas Nemeth, VP Channel Development & Technology bei der Deutschen Telekom, die neue Mittelstandsplattform vorgestellt. Die Grundlage für das neue Produkt der Deutschen Telekom bildet die Integrationsplattform-as-a-Service von elastic.io.



Den Bedarf frühzeitig erkannt

Die Mittelstandsplattform der Deutschen Telekom ist eine Weiterentwicklung des Business Marktplatzes, der 2012 ins Leben gerufen wurde. Dadurch konnte das Unternehmen SaaS-Lösungen im Self-Service-Modus für ihre Endkunden anbieten. Nachdem der Marktplatz in Betrieb genommen wurde, musste sich

das Unternehmen jedoch der Frage stellen, wie die zahlreichen angebotenen Lösungen in das Gesamtbild der Kunden hineinpassen könnten. Die Deutsche Telekom setzte es sich daraufhin zum Ziel, anstatt eines einfachen Marktplatzes eine Gesamtlösung für die Kunden und Partner zu entwickeln.

Der Fokus fiel dabei auf die Integration. „Wenn die Systemintegratoren heute Cloud-Lösungen in ihren Kundenprojekten verwenden“, erklärt Andreas Nemeth, „müssen sie für sich zwei wichtige Fragen beantworten. Wie können sie an dem Geschäft teilnehmen und wie passen sich diese Lösungen an die Bestandlösungen des Kunden an?“

Es besteht heute demnach eine ernst zu nehmende Integrationshürde, wenn Kunden – oder die Systemintegratoren bei ihren Kunden - Cloud-Lösungen einsetzen wollen. Dieser Aufwand führt bereits bei großen Unternehmen zu großen Ausgaben. Für Mittelständler ist er praktisch nicht zu leisten. Ganz anders kann es jedoch aussehen, wenn alle verfügbaren Anwendungen auf dem Marktplatz eine inhärente Integrierbarkeit besitzen.

Um diesen Ansatz zu verwirklichen, hat sich die Deutsche Telekom zwischen mehreren Integrationsplattform-Anbietern aufgrund der Funktionalitäten für die Lösung von elastic.io entschieden. Entscheidend war das Vorhandensein der Anbindungsmöglichkeiten nicht nur zu der Cloud, sondern auch zu On-Premise-Anwendungen, welche mithilfe der Konnektoren an das

gesamte Ökosystem schnell und kostengünstig angedockt werden können. „Dank der Konnektoren ist das Miteinander Verknüpfen ein wesentlich einfacherer Vorgang“, erklärte Andreas Nemeth den neuen Ansatz. „Dann ist der Prozess, ein Business-Problem bei dem Kunden so zu lösen, dass sie die Cloud-Lösungen anbinden und es entsprechend anpassen können, ebenfalls einfach.“

Von der Integrationsplattform zu einem Ökosystem

Die neue Mittelstandsplattform der Deutschen Telekom adressiert in erster Linie die Systemintegratoren und Software-Hersteller und ermöglicht es ihnen, ihre Integrationsprojekte zu standardisieren und zu replizieren. Dadurch werden Aufwand und Realisierungsdauer stark reduziert. Beispielsweise kann ein Integrationsvorhaben binnen zwei Tagen bis hin zu einem Monat umgesetzt werden, im Gegensatz zu einer Zeitspanne von mehreren Monaten, die aktuell im Regelfall dafür gebraucht wird.

Die Systemintegratoren können Geschäftsanwendungen mithilfe der Mittelstandsplattform schneller integrieren und ihren Kunden die Integrationslösungen kostengünstiger und direkt aus der Cloud bereitstellen.

Die Software-Hersteller erzielen durch die Bereitstellung ihrer Anwendungen auf der Mittelstandsplattform eine automatische Integrierbarkeit mit allen auf der Plattform bereits verfügbaren Anwendungen und erhalten somit einen schnelleren Zugang zu den neuen Ökosystemen.

Dabei eröffnet sich für die beiden Gruppen die Möglichkeit, neue Geschäftsmodelle auf der Basis der Plattform zu entwickeln. So können beispielsweise Systemintegratoren die Replizierbarkeit der Plattform nutzen und beliebte Integrationsszenarien vorkonfigurieren und als fertige Integrationslösungen für mehrere Kunden zu einem günstigeren Preis bereitstellen. Somit stellt die Mittelstandsplattform nicht nur eine ausgereifte Integrations-Technologie dar, sondern schafft ein ganzheitliches Ökosystem für Endkunden, Systemintegratoren, IT-Partner und Softwarehersteller.

Den Mehrwert sofort erkannt

Einer der ersten Nutzer der Mittelstandsplattform ist Starke + Reichert. Das deutsche Unternehmen bietet eine Lösung für das Dokumenten-Management an. Durch eine starke Partnerkooperation hat Starke + Reichert mittlerweile etwa 80 unterschiedliche andere Lösungen angebinden. Die Anzahl an Integrationen erfordert jedoch einen hohen Aufwand bei der Wartung und Pflege.

Als Starke + Reichert erfahren hat, dass sie mittels der Mittelstandsplattform und des Konnektoren-Ansatzes nur einmal eine Anbindung herstellen müssen, waren sie sofort an Bord. „Wenn Sie selber eine tolle Anwendung entwickelt haben, die bei den Kunden sehr gut ankommt, [...] dann sollten Sie sich fragen, ob Sie diese nicht über eine Integration mit der Mittelstandsplattform zur Verfügung stellen wollen“, sagt Dr. Felix Reichert, Geschäftsführer von Starke + Reichert.

Case Study III – mVISE entwickelt maveo pro APP



Die Idee

Für die Vertriebspartner des Antriebstechnikspezialisten Marantec soll eine Möglichkeit geschaffen werden, die Inbetriebnahme sowie Service und Wartung von Antriebssystemen zu organisieren und zu koordinieren. Zugleich sollen die Servicetechniker diese Informationen auf ihrem Smartphone erhalten, um das Antriebssystem bei Terminen vor Ort selbst bedienen und warten zu können.

Die Lösung

Eine mobile App für den Servicetechniker in Verbindung mit einem Web-User-Interface (WebUI) für den zugehörigen Vertriebspartner schafft eine nutzerfreundliche Lösung für die tägliche Arbeit. Das Zusammenspiel der App mit der WebUI erleichtert die Koordination von Arbeitsaufgaben und Terminen. Gleichzeitig funktioniert die App als Werkzeug für die direkte Kommunikation mit den Garagen- und Industrietoren.

Die Leistung

Das Projekt umfasst Konzept, Design und Entwicklung der mobilen Apps für iOS und Android, sowie der WebUI mit zugehörigem Backend. Für die Bluetooth-Anbindung an die Antriebssysteme von Marantec wird eng mit den Entwicklern der hauseigenen Firmware zusammengearbeitet. Diese App liefert den Nutzern unter anderem die nachfolgenden Funktionalitäten:

Torsteuerung via App

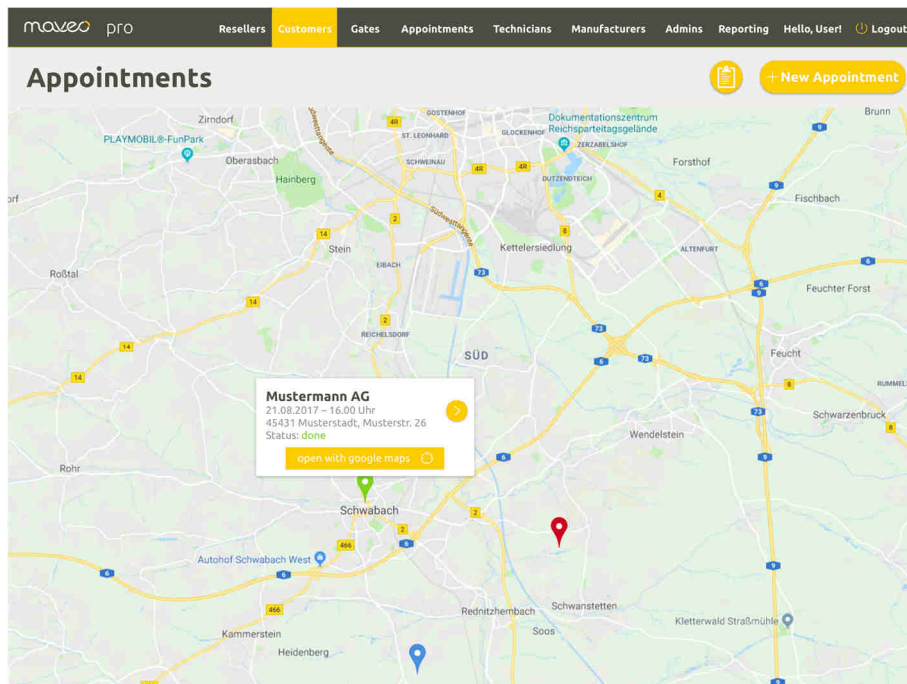
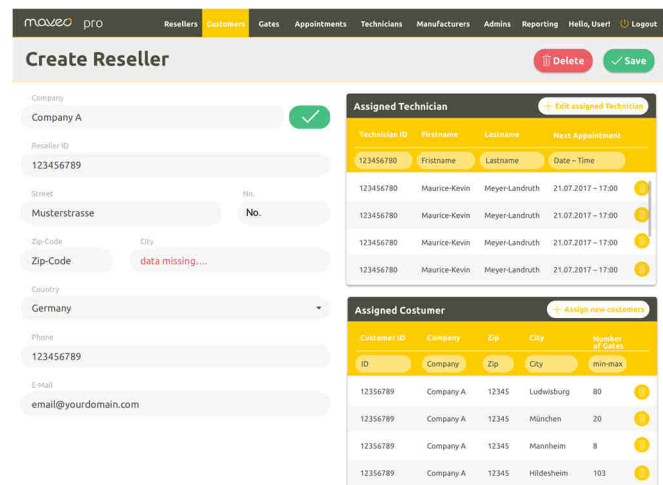
- Bluetooth-Verbindung mit Garagen- und Industrietoren
- Steuerung der Antriebe via App
- Auslesen und Neusetzung einzelner Funktionalitäten/Eigenschaften des Antriebs

Terminkoordination in der WebUI

- Erstellen von neuen Terminen und Überblick auf einer Karte
- Direkte Zuweisung eines Technikers möglich
- Statusanzeige der einzelnen Termine

Reporting Funktion

- Filterbarer Überblick aller gewünschten Informationen
- Graphische Darstellung möglich:
 - Dauer der einzelnen Termine
 - Anzahl der Termine innerhalb wählbarer Zeitfenster
 - Vergleich der Servicetechniker
- Export der Informationen in mehreren Formaten möglich



Zitat Marantec:

„Mithilfe unserer maveo pro App haben wir für die Inbetriebnahme von Antriebssystemen, den Service und die Wartung eine innovative und effiziente Business Lösung für Fachhändler und Monteure geschaffen. Dabei setzen wir auf die modernen Möglichkeiten der Industrie 4.0, indem wir unsere Torantriebe sicher mit Smartphones verbinden. In enger Zusammenarbeit mit der mVISE AG konnte das Projekt durch eine agile Vorgehensweise in kürzester Zeit erfolgreich realisiert werden. Die mVISE AG unterstützt uns als Full-Service Dienstleister von anfänglicher Beratung und Konzeption, über die eigentliche Entwicklung bis hin zum Hosting.“

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,

Digitalisierung. 93 Mal kommt das Wort im Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung vor. Zwar muss dies allein noch nicht viel bedeuten, aber andere Zahlen belegen die gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung der digitalen Transformation umso eindrucksvoller: Bis 2020 werden über 212 Milliarden „Dinge“ vernetzt sein und das digitale Universum wird auf gigantische 40 Petabytes anwachsen. Dabei sind 75% aller Daten jedoch unstrukturiert und die meisten Firmen analysieren sogar nur 12% ihrer Daten. Kein Wunder also, dass mehr als acht von zehn Unternehmen die Bedeutung der digitalen Transformation anerkennen und die Notwendigkeit zur Veränderung sehen. Zu Recht. Um Effizienzsteigerungen zu erzielen und wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Unternehmen ihre Geschäftsmodelle adaptieren und in die Entwicklung neuer Strukturen und Lösungen investieren.

Eine logische Konsequenz dieses Anpassungsdrucks sind steigende IT-Budgets. Davon profitieren innovative Lösungsanbieter wie mVISE. Insbesondere umsatzseitig konnten wir unsere ambitionierten Ziele im letzten Jahr deutlich übertreffen. Nach einem sehr starken vierten Quartal erhöhte sich der Konzernumsatz im Gesamtjahr 2017 um 87% auf EUR 14,8 Mio. und die Gesamtleistung lag mit EUR 16,2 Mio. knapp 80% über dem Vorjahr und damit 15% höher als prognostiziert. Basis dieser Entwicklung war das starke organische Wachstum im Bereich Professional Services. Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeschäftigung durch alle bestehenden Kunden sorgten für Vollaussauslastung und einen konstant hohen Auftragsbestand. Aber auch der deutlich kleinere Produkt-Bereich trug im Berichtszeitraum mit einem mehr als verdoppelten Umsatz maßgeblich zur positiven Gesamtentwicklung bei.

Fast noch wichtiger aber sind die strategischen Fortschritte, die wir 2017 gemacht haben. Mit zwei Akquisitionen haben wir unser Angebot entscheidend erweitert und wichtige Zukunftsmärkte besetzt. So wächst der Bedarf an Beratungsexpertise im Bereich Integration mit hoher Geschwindigkeit, weil die Architektur aus Diensten und Systemen immer vielfältiger wird. Unsere neue Tochtergesellschaft elastic.io bietet hier mit ihrer Software eine cloudbasierte Integrationsplattform (iPaaS), die eine schnelle, sichere und kosteneffektive Vernetzung unterschiedlicher IT-Systeme und damit einen reibungslosen Datenaustausch ermöglicht. Zusammen mit unseren anderen Produkten ICC und SaleSphere, verfügt mVISE damit für die kommenden Jahre über ein starkes und ausdifferenziertes Produktportfolio. Im Bereich Professional Services haben wir durch den Zukauf eines Teilbereichs der SHS VIVEON GmbH Expertise in Zukunftsthemen wie Data Warehouse, Big Data und Predictive Analysis hinzugewonnen.

Beide Akquisitionen komplettieren in idealer Weise das Leistungsspektrum der mVISE AG als Produkt- und Lösungsanbieter im Bereich der digitalen Transformation. Damit wurde die Wandlung von einer Mobile-Marketing-Agentur hin zu einem IT-Anbieter im Rahmen der Strategie 2015+ erfolgreich abgeschlossen. Zentrales Ziel der neuen Strategie 2018+ ist es nun, mVISE zu einem der führenden mittelständischen IT-Anbieter im Bereich der digitalen Transformation weiterzuentwickeln. Mit unserer jahrelangen Erfahrung in Mobility, Virtualization, Integration, Security und Enterprise Data sind wir hervorragend aufgestellt, um dem steigenden Unterstützungsbedarf der Unternehmen auf dem Weg in die Post-App-Ära zu entsprechen. Mit unserem Portfolio decken wir die Investitionsfelder der Unternehmen in höchstem Maße ab und in den Kernthemen Digital Operational Excellence und Digital Customer Experience verfügt mVISE unter den IT-Mittelstandsberatungen heute schon über führendes Know-how.

Mit angestrebten Umsätzen in Höhe von rund 25 Millionen Euro für 2018 möchten wir auch zahlenmäßig in eine größere Position hineinwachsen. Gleichzeitig legen wir nach den hohen Investitionen der vergangenen drei Jahre aber einen stärkeren Schwerpunkt auf die Generierung entsprechender Erträge. Im Rahmen der Strategie 2018+ begleiten deshalb Maßnahmen in Marketing, Vertrieb, Recruiting und internen Prozessen das Wachstum. So möchten wir die Wahrnehmung am Markt verstärken und ein Employer-Branding aufbauen, um das Recruiting qualifizierter Mitarbeiter zu erleichtern.

Im Vertrieb werden wir die Vermarktung unseres Produkt- und Beratungsangebots verstärkt durch gezielte Online-Kampagnen stärken. Begleitend ist der Aufbau eines geeigneten Partner-Netzwerkes geplant. Insbesondere elastic.io ist hier mit den Partnerschaften mit Magic Software und der Partnerschaft mit einem großen deutschen Telekommunikationsunternehmen bereits auf einem guten Weg. Die Vermarktungspotentiale von Whitelabel-Lösungen gehen weiter voran und werden in 2018 zu einem signifikanten Umsatzbeitrag führen. Eine Neuausrichtung der organisatorischen Prozesse zur Sicherung einer effizienten und agilen Konzernstruktur rundet die Strategie für die kommenden Jahre ab. Dazu gehört auch die Ausgliederung von SaleSphere in eine eigene Gesellschaft analog zur Struktur bei ICC und elastic.io. Mit der Entflechtung von der AG soll die Unabhängigkeit der Produktmarke gestärkt werden.

Die erfolgreiche Aufnahme in das Qualitätssegment Scale der Frankfurter Wertpapierbörse im Juli 2017 und die Erfüllung der strengeren Transparenzanforderungen sind zusätzlicher Beleg für die immer weiter fortschreitende Professionalisierung im Konzern. Das honoriert auch der Kapitalmarkt. Ende März 2018 notierte die mVISE-Aktie mehr als 50 % über dem Kurs von Anfang 2017. Das bestätigt uns in unserem Weg und ist Ansporn für die weiteren Schritte. Durch die Ausgabe von zwei Wandelschuldverschreibungen im Berichtszeitraum ist die Gesellschaft für die anstehenden Aufgaben mehr als solide finanziert, zumal auch 2017 wieder ein deutlich positiver operativer Cashflow erwirtschaftet wurde.

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

Düsseldorf im April 2018



Rainer Bastian



Manfred Götz

3 Konzernlagebericht der mVISE für den 1. Januar bis 31. Dezember 2017

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 AG übernimmt keine Verpflichtung, die diesem Dokument zugrundeliegenden Zukunftsaussagen beim Auftreten neuer Informationen zu überarbeiten und/oder zu veröffentlichen. Zukunftsaussagen unterliegen immer Risiken und Unsicherheiten. Der Vorstand der mVISE AG weist darauf hin, dass eine Vielzahl von Faktoren zu einer erheblichen Abweichung in der Zielerreichung führen 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
- elastic.io GmbH, Bonn

Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 hat sich der Konsolidierungskreis der mVISE AG um die elastic.io GmbH erweitert. Die mVISE AG hat Anfang Mai 2017 75,1% der Anteile an der elastic.io GmbH erworben, demzufolge wurde die elastic.io GmbH seit dem 01.05.2017 in die Konsolidierung des Konzernabschlusses der mVISE AG mit einbezogen.

3.1.2 Geschäftstätigkeit der mVISE AG

Die mVISE AG mit Sitz in Düsseldorf ist ein überwiegend in Deutschland tätiger Anbieter von IT-Dienstleistungen und Produkten im Bereich der digitalen Transformation.

Die Gesellschaft wurde im Jahre 2000 als conVISUAL GmbH gegründet. Im Jahr 2006 erfolgte als conVISUAL AG ein Börsengang im Freiverkehr der Frankfurter Börse. Anfang 2015 erfolgte eine Umfirmierung in mVISE AG. Im Juli 2017 wurde die mVISE-Aktie in das neue

Qualitätssegment Scale der Deutsche Börse AG für kleine und mittlere Unternehmen aufgenommen.

Die mVISE AG verfügt über eine lange Erfahrung im Projekt- und Beratungsumfeld. Mit der Umfirmierung im Jahr 2015 erfolgte eine Positionierung als ein thematisch klar fokussierter Spezialist für IT-Beratung und IT-Lösungen. Aufbauend auf der eigenen Expertise im Bereich der mobilen Datenübertragung konzentriert sich die mVISE AG dabei auf die Kernthemen Mobility, Virtualization und Security. Diese Kernthemen wurden in den letzten Monaten um Integration und Enterprise Data erweitert.

In diesen Themenbereichen bietet die mVISE AG entsprechende Beratungsleistungen, komplexe Individuallösungen (B2B-Apps) sowie Cloud-fähige Standardprodukte für die Bereiche Workforce-Management und Software-/Datenintegration, sowie Lösungen zur Digitalisierung von Vertriebs- und Außendienstprozessen an

Durch die Spezialisierung auf obige Kernkompetenzen können den Kunden aus einer Hand sämtliche Fragen rund um die Digitalisierung von Geschäftsprozessen beantwortet werden, beginnend mit der Analyse des Zustands, des Bedarfs und der Potenziale, über die Wahl und Umsetzung der richtigen Infrastruktur (z.B. Cloud-Design) und die Entwicklung einer spezifischen Lösung, bis zu Aspekten wie Zugangssteuerung, Online-Identitätsmanagement und Datensicherung.

Generell ist die Gesellschaft in den Bereichen Professional Services und Products tätig. Dennoch können diese Bereich nicht getrennt voneinander gesehen werden, da Produkte den Bedarf an Professional Service nach sich ziehen. Mitarbeiter arbeiten oft flexibel in beiden Bereichen, so dass nachfolgend nur das Leistungsspektrum beschrieben wird.

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.

Zum 31.12.2017 beschäftigte die mVISE AG 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 Telefonica, und aus dem Bereich der Finanzdienstleister, wie Deutsche Bank, HUK Coburg, verschiedene Sparkassenorganisationen, abcFinance, sowie andere

Branchengrößen wie BMW, Bosch, Media Markt Saturn, Pro7SAT1, Julius Meinl, Marantec oder RTL Interactive.

Mit der Integration des Geschäftsbereichs "Professional Services Customer Value" der SHS VIVEON AG zum 01.10.2017 konnte die mVISE AG sowohl Experten für das zentrale Thema Software-Integrationen, als auch für die neuen Themen Datenintegration, Data Insight, Data Warehouse, Business Intelligence, Big Data und Predictive Analytics übernehmen. Diese Expertise komplettiert in idealer Weise das Leistungsspektrum der mVISE als Produkt- und Lösungsanbieter im Bereich der Digitalen Transformation.

Neben klassischen, personenbezogenen Beauftragungen schließt die mVISE AG 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 AG rund ein Viertel ihres Umsatzes aus solchen Verträgen.

Zur Gewinnung von Neukunden haben sich Workshop-Formate im Umfeld von 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 mobilisiert werden. Der Schwerpunkt in diesem Bereich liegt dabei im Bereich der mobilen Digitalisierung. Stand bisher die Einbindung von Kunden, Lieferanten und Partnern im Mittelpunkt, verschiebt sich dies zunehmend in Richtung der Anbindung und der Kommunikation von Geräten und Produkten. Ein besonders erfolgreiches Beispiel einer solchen Lösung ist die „Bosch Toolbox App“, in der zahlreiche für Handwerker nützliche Funktionalitäten (Aufmaßkamera, Baudokumentation, Rapportzettel) mit dem Produktkatalog von Bosch und mit einer Händlersuche verknüpft sind. Die App, die für Bosch eine wichtige Kundenbindungsfunktion erfüllt, wurde mehrfach ausgezeichnet, darunter mit dem German Design Award 2015, und bisher bereits über 5 Mio. mal aus den AppStores heruntergeladen.

Im Bereich der Entwicklung von mobilen Applikationen profitiert die mVISE von einem großen Erfahrungsschatz aus einer Vielzahl von früheren Projekten. So wurden in der Vergangenheit zahlreiche Apps für Kunden wie Bosch, DHL, Austrian Airlines, McDonalds, L’Oreal, Bayer oder Olympus entwickelt. Neu an der gegenwärtigen Strategie ist die Fokussierung auf komplexe Lösungen, die komplette Geschäftsprozesse abbilden und eine tiefe Verzahnung mit den Kernsystemen des Kunden erfordern. Anders als bei einfachen Marketing-Apps ist dafür eine umfassende Expertise notwendig. Dies führt dazu, dass mVISE von

Industriekunden verstärkt als Partner gesehen und frühzeitig in die Produktentwicklung eingebunden wird, um Lösungen für eine sichere, zuverlässige und App-basierte Smartphone-Anbindung von Geräten oder Werkzeugen zu liefern.

3.1.2.2 Products

Aufbauend auf der Erfahrung mit der Entwicklung zahlreicher kundenspezifischer Lösungen, hat mVISE eine Katalog-App entwickelt, die unter dem Namen SaleSphere als eigenes Softwareprodukt vertrieben wird. Die Software sorgt dafür, dass sämtliche Vertriebsunterlagen und Produktinformationen dem Vertriebsmitarbeiter immer in der aktuellsten Version verfügbar sind und ermöglicht eine deutlich wirkungsvollere Präsentation, als es mit papierbasierten Katalogen oder Prospekten möglich ist.

SaleSphere ist komplett als Cloud-Produkt 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. Die mVISE AG verfolgt mit SaleSphere ein reines Software-as-a-Service-Modell (SaaS). Die Weiterentwicklung von SaleSphere zur Marktreife, basierend auf dem Feedback der ersten Testnutzer, hat länger gedauert als ursprünglich geplant, konnte aber in 2017 erfolgreich abgeschlossen werden. Der Absatz liegt demzufolge noch hinter den Erwartungen zurück. Im Jahr 2018 werden die betreffenden Aktivitäten von der mVISE AG 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 fokussieren kann.

Mit der Übernahme der elastic.io GmbH, einem 2012 gegründeten, schnell wachsenden Tech-Startup aus Bonn, konnte mVISE sein Angebotsspektrum um eine hochinnovative Lösung aus dem Bereich der Software- und Datenintegration ergänzen. Die elastic.io adressiert mit ihrer Plattform in erster Linie den Markt der Cloud-basierten Anwendungen, die dem SaaS-Geschäftsmodell folgen. Der schnell wachsende SaaS-Markt treibt dabei die Notwendigkeit der Unternehmen, Daten aus vielfältigen unterschiedlichen Anwendungen möglichst effizient und einfach zu integrieren. elastic.io bietet in diesem Zusammenhang eine Integrationsplattform-as-a-Service (iPaaS), die es den Entwicklern mit einem einfach zu bedienenden Entwickler-Toolkit und einem Marktplatz mit standardisierten Konnektoren ermöglicht, verschiedene Schnittstellen selbst zu programmieren und somit unterschiedliche Systeme wesentlich schneller und kostengünstiger zu verbinden. Die Datenverbindungen werden in die SaaS-Anwendungen eingebettet und nach dem "Pay per Use"-Modell abgerechnet. Die elastic.io Integrationsplattform wird bei den Cloud-Anbietern Amazon Webservices (AWS) und Profitbricks gehostet. Beim Betrieb ist man konform mit den weltweit strengsten Datenschutzverordnungen, unter anderem dem deutschen Bundesdatenschutzgesetz (BDSG).

Die Strategie, Produkte in eigenständige GmbH getrennt vom Kerngeschäft der Mutter zu führen, verfolgt mVISE mit dem dritten Produkt ICC, einer Software für die Planung und Steuerung des Mitarbeiterereinsatzes in Contact-Centern. ICC wird dabei von der Just Intelligence GmbH in Hamburg entwickelt, an der mVISE seit Oktober 2016 mehrheitlich beteiligt ist. Die Just Intelligence GmbH ist 2011 im Rahmen eines MBO (Management Buyout) aus einem der führenden deutschen Customer-Service-Dienstleister hervorgegangen. Sie ist spezialisiert auf Workforce-Management-Systeme und die Digitalisierung von mitarbeiterbezogenen Prozessen im Contact-Center. Mit ihrer Lösung unterstützt sie Unternehmen dabei, ihre Ressourcen noch wirtschaftlicher einzusetzen und administrative Tätigkeiten dafür auf ein Minimum zu reduzieren. Contact-Center unterschiedlichster Größen und Branchen in über 12 Ländern nutzen die Software ICC, um ihre Mitarbeiter auch in einem hochkomplexen Umfeld effizient planen, steuern und verwalten zu können. Die Lösung kann seit 2015 auch als cloud-basierte Installation basierend auf einem Software-as-a-Service (SaaS)-Lizenzmodell erworben werden.

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 regelmäßigen Steering- und Management-Meetings erörtert, an denen Vertreter aus allen Bereichen des Konzerns teilnehmen. Der Vorstand steuert den Konzern mit Hilfe eines Management-Information-Systems 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. Es wird hierbei auf eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns großen Wert gelegt. Die genaue Darstellung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns ist unter Punkt 3.2.4 angeführt.

3.1.3.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Umsatz/Gesamtleistung

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 gelegt. Übergreifendes Ziel der mVISE AG ist dabei die Ausdifferenzierung und das Austarieren eines optimalen Umsatz-Mix von Professional Services und Products. Innerhalb der letzteren beiden Bereiche ist die (Weiter-) Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts der mVISE. Die entsprechenden Entwicklungsleistungen werden regelmäßig als Eigenleistungen aktiviert, so dass die Gesamtleistung in Ergänzung zum Umsatz ebenfalls eine wichtige Rolle für die Unternehmenssteuerung spielt.

Die Umsatzentwicklung der mVISE AG ist in den vergangenen vier Jahren außerordentlich positiv verlaufen. Die Zeitschrift „FOCUS Business“ hat diese Entwicklung im letzten Jahr gewürdigt und die mVISE AG für die 263% Umsatz-Wachstum im Zeitraum von 2013 bis 2016 als „Wachstumschampion“ ausgezeichnet.

EBIT-Marge

Die mVISE AG 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. Aufgrund höherer Abschreibungen im Berichtszeitraum sowie einer rückwirkenden Änderung der Abschreibungspolitik von drei auf zehn Jahre, löst die EBIT-Marge die EBITDA-Marge beginnend mit der aktuellen Prognose als Steuerungsgröße ab. 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 Ausgaben 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 AG bezieht grundsätzlich alle konsolidierten Tochterunternehmen in diese Planung mit ein.

3.1.3.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Auftragseingang

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

Innovationsmanagement

Die Digitalisierung zwingt Unternehmen dazu, ihre Geschäftsmodelle offen, flexibel und innovativ zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. Als in diesem Umfeld tätiger Anbieter von IT-Produkten und Dienstleistungen ist die technologische und fachliche Weiterentwicklung des Unternehmens und seiner Produkte essentiell für den Geschäftserfolg der mVISE AG. So verfolgt mVISE aktuell unter anderem eine Reihe von äußerst innovativen Projekten im Umfeld von Cloud Computing, Internet-of-Things (IoT) oder bei der Entwicklung von Standards für die Personalisierung beim autonomen Fahren.

Die Neuentwicklung der SaaS-Software „SaleSphere“, die Unternehmen eine Digitalisierung von Vertriebs- und Außendienstprozessen auf Basis neuester Cloud- und Sicherheitstechnologien bietet, war ein weiterer wesentlicher Schritt für das Unternehmen. Dieses Produkt wurde bereits im Jahr 2016 mit dem Enterprise Mobility Award ausgezeichnet. Bereits 2015 war die mVISE-Lösung „Bosch Toolbox“ beim German Design Award ausgezeichnet worden. Im Jahr 2016 konnte mVISE den zweiten Platz beim Enterprise Mobility Award erzielen. Diese Auszeichnungen werden als eine Bestätigung für die Innovationsfähigkeit der mVISE AG gesehen. Sie zeigen auch, dass mVISE technische Komplexität sehr gut mit ansprechendem Design verbinden kann.

Qualifizierte Mitarbeiter

Kern des Geschäftserfolgs der mVISE AG ist die hohe Expertise der Mitarbeiter. Insbesondere aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs um IT-Spezialisten sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter für mVISE erfolgskritisch. Der Vorstand sieht die Sicherstellung eines qualifizierten Personaleinsatzes als seine wesentliche Aufgabe an. So hat die mVISE AG im vergangenen Jahr stark in Recruiting-Aktivitäten investiert. Unter anderem wurde 2017 wieder ein Freelancer-Event durchgeführt, 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.

Auch in Zukunft wird mVISE die Recruiting-Aktivitäten weiter ausbauen. 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 des Unternehmens und seiner Mitarbeiter ist essentiell für den Geschäftserfolg der mVISE AG.

Im Geschäftsjahr 2017 investierte die mVISE AG insbesondere in die Weiterentwicklung der iPaaS-Plattform der elastic.io. Nach dem Abschluss der Reseller Vereinbarung mit der Magic Software Enterprise Ltd. musste die Plattform für den internationalen Vertrieb weiterentwickelt und um weitere Benutzersprachen erweitert werden. Darüber hinaus wurde das Produkt SaleSphere um neue Funktionalitäten erweitert und im Dezember im App-Store gelauncht.

3.2 Wirtschaftsbericht

3.2.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Die mVISE AG und ihre Tochtergesellschaften sind vorwiegend auf dem deutschen Markt tätig und damit auch in erster Linie von den hier vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen betroffen. 2017 befand sich die deutsche Wirtschaft weiterhin in einem kräftigen Aufschwung. Das Bruttoinlandsprodukt erhöhte sich gemäß dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie um 2,2% – ein stärkerer Anstieg als in den fünf vorangegangenen Jahren. Die rege Nachfrage aus dem Ausland nach deutschen industriellen Gütern deutet darauf hin, dass die deutsche Wirtschaft sich auch im Jahr 2018 weiter positiv entwickeln wird. Bei weiterhin gesteigerter Kapazitätsauslastung der Industrie sollte die hohe Auslandsnachfrage auch die heimischen Investitionen in Ausrüstungen ankurbeln. In Anbetracht guter außenwirtschaftlicher Rahmenbedingungen einschließlich eines günstigen Finanzierungsumfelds dürfte sich der solide Aufschwung auf einer breiten binnen- und außenwirtschaftlichen Basis fortsetzen. So prognostiziert der Jahreswirtschaftsbericht 2018 des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes um 2,4%. Grundlage der positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bleiben die binnenwirtschaftlichen Auftriebskräfte. Begünstigend für die deutsche Wirtschaft wirkt darüber hinaus das wieder freundliche weltwirtschaftliche Umfeld. Dies hat erfolgreich zur Belebung von Außenhandel und Investitionen beigetragen. Allerdings wird in einigen Teilen des Arbeitsmarktes der Mangel an qualifizierten Fachkräften bemerkbar.

Auch international wird eine Fortsetzung des globalen Wirtschaftswachstums erwartet. Der Internationale Währungsfonds (IWF) erhöht seine Wachstumsprognose für das Jahr 2018 und rechnet für dieses mit einem noch stärkeren Anziehen der Weltwirtschaft resultierend in einem weltweiten Wachstum um jeweils 3,9%. Getrieben wird dieses Wachstum vom derzeitigen Aufschwung in Europa und Asien sowie der Steuerreform in den USA. Unerwartet stark entwickelte sich die Wirtschaft zuletzt in Europa und Asien. Eine große Unsicherheit bleibt allerdings der Brexit. Ein „harter“ Brexit könnte negative Folgen haben und dazu führen, dass das Wirtschaftswachstum in Europa leidet. Zudem bleibt abzuwarten, wie die protektionistischen Bestrebungen der US-Regierung sowie die entsprechenden Reaktionen der betroffenen Handelspartner ausfallen werden.

3.2.2 Markt und Marktumfeld

Die zunehmende Digitalisierung bringt deutliche Impulse für die Märkte, in denen sich die mVISE AG mit ihren Produkten und Dienstleistungen bewegt. Nahezu alle Wirtschaftszweige sind davon betroffen und werden vor neue Herausforderungen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle für die digitale Wirtschaft gestellt. Diese zunehmende Digitalisierung spiegelt sich in der Entwicklung im IT-Sektor wider. Diese wird durch den Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (Bitkom) analysiert und bewertet. Insgesamt bescheinigen die Bitkom-Verantwortlichen dem deutschen ITK-Markt (ITK + Consumer Electronics) eine gute

Entwicklung. Nachdem das Marktvolumen 2016 stagniert hatte, nahmen die Geschäfte im Jahr 2017 um 2,2% auf ein Volumen von EUR 161,3 Mrd. zu. Für 2018 rechnet der Digitalverband mit einem weiteren Anstieg um 1,7% auf EUR 164,0 Mrd.

Wachstumsstärkster Bereich ist die Informationstechnik, die ihrerseits die Bereiche IT-Hardware, Software und IT-Services umfasst. Hier sollen die Umsätze 2018 um 3,1% auf 88,8 Milliarden Euro steigen. Das größte Wachstum wird dabei für das Software-Segment erwartet (+6,3% auf EUR 24,4 Mrd.) und auch dem Bereich IT-Dienstleistungen, in den etwa das Projektgeschäft und IT-Beratung fallen, wird ein überdurchschnittliches Wachstum prognostiziert (+2,6% auf EUR 40,0 Mrd.). Während sich Cloud-Computing inzwischen in der Mehrheit der Unternehmen als Basis für weitere Digitalisierungsschritte etabliert hat, gibt es insbesondere auf dem Markt für Big Data und das Internet der Dinge (IoT) noch hohes Wachstumspotenzial. Dem Hardware-Geschäft wird hingegen nur eine leichte Steigerung zugetraut (+0,9% auf EUR 24,4 Mrd.).

3.2.3 Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Mehrheitliche Übernahme der elastic.io GmbH

Im Mai 2017 gab die mVISE AG die Übernahme der Mehrheit von 75,1% an der elastic.io GmbH bekannt. Die Übernahme der Anteile erfolgte gegen Zahlung von Barmitteln, für die verbleibenden 24,9% wurde ebenfalls eine vertragliche Regelung getroffen. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart, der überwiegende Teil des Gesamtkaufpreises ist ergebnisabhängig und berücksichtigt die Entwicklung der elastic.io GmbH in den Geschäftsjahren 2017 bis 2019.

Die elastic.io wurde im Jahr 2013 gegründet und adressiert seither den Markt der Cloud-basierten Anwendungen, die dem SaaS-Geschäftsmodell folgen. Der schnell wachsende SaaS-Markt treibt die Notwendigkeit zur einfachen Integration. elastic.io bietet eine Plattform mit einem einfach zu bedienenden Entwickler-Toolkit und einem Marktplatz mit standardisierten Konnektoren zu verschiedenen SaaS-Anbietern, die in SaaS-Anwendungen eingebettet werden können und nach dem "Pay per Use"-Modell abgerechnet werden.

Die beiden Gründer Renat Zubairov und Igor Drobiazko sind an der Unternehmensspitze der elastic.io geblieben und bringen somit weiterhin Ihre Erfahrung in das Unternehmen ein.

Ausgabe einer Wandelanleihe

Zur Finanzierung der elastic.io-Transaktion hat der Vorstand der mVISE AG mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Ausgabe einer Wandelanleihe unter Ausschluss des Bezugsrechtes mit einem Gesamtnennbetrag von EUR 3.0 Mio. mit einer Laufzeit von 3 Jahren beschlossen. Die Wandelanleihe wurde zu 100% des Nennwertes mit einer Stückelung von EUR 100.000 je Anleihe begeben und wird mit jährlich 4% auf ihren Nennbetrag verzinst. Der Wandlungspreis je Aktie wurde auf EUR 3,75 festgelegt. Die Wandelanleihe wurde im Rahmen einer Privatplatzierung vollständig von institutionellen Investoren gezeichnet.

Segmentwechsel der mVISE AG ins neue Qualitätssegment Scale

Die mVISE AG ist am 26.07.2017 in das neue Qualitätssegment Scale für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der Frankfurter Wertpapierbörse aufgenommen worden. Scale ersetzt den Entry Standard für Aktien und Unternehmensanleihen. Das neue Segment, das Unternehmen einen leichteren Zugang zu Investoren und Wachstumskapital ermöglichen soll, ist deutlich strenger reguliert als der Entry Standard, in dem die mVISE AG zuvor gelistet war.

Die neuen Qualitätsstandards verlangen von den Unternehmen neben einem etablierten Geschäftsmodell und Mindestgrößen hinsichtlich definierter Kennzahlen vor allem die Verpflichtung zu Transparenz. Das beinhaltet beispielsweise jährliche Analystenkonferenzen, aber auch ein unabhängiges Research, das von der Deutsche Börse AG in Auftrag gegeben wird. mVISE begrüßt das Bestreben der Deutschen Börse nach mehr Transparenz. Daher war es für mVISE eine logische Entscheidung, die Aufnahme in das neue Qualitätssegment zu beantragen. Die gestiegenen Transparenzanforderungen machen die in Scale notierenden Unternehmen deutlich attraktiver, sodass eine Verbreiterung der Investorenbasis sowie die Darstellung von Unternehmen gegenüber Wirtschafts- und Finanzmedien erheblich unterstützt werden.

Tochtergesellschaft elastic.io gewinnt mit Magic Software Enterprise Ltd. bedeutenden Reseller

Zusammen mit ihrem Tochterunternehmen elastic.io GmbH hat die mVISE AG am 7. September 2017 einen Vertrag mit der Magic Software Enterprise Ltd., einem internationalen Software-Konzern, über die Distribution ihrer iPaaS-Plattform als White-Label-Lösung abgeschlossen.

Der internationale Anbieter von Software-Plattformen für Enterprise Mobility, Cloud-Applikationen und Business Integration plant, damit die bestehenden Hauptprodukte Magic xpa und Magic xpi mit der iPaaS-Technologie von der mVISE-Tochter elastic.io zu erweitern. Die elastic.io-Plattform wird hier als White-Label-Service das bestehende Produktportfolio des Partners ergänzen. Magic Software Enterprise hat Präsenzen in mehr als 50 Ländern mit dem Hauptsitz in Or Yehuda, Israel, und 14 regionalen Büros in den USA, Japan, Indien, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Großbritannien, Ungarn, Südafrika und Israel.

Beide Parteien messen der Vereinbarung ein erhebliches Marktpotenzial bei und streben einen möglichst schnellen Markteintritt an. So konnte der Start der Lösung bereits im vierten Quartal des Berichtsjahres umgesetzt werden. Die Unternehmen planen bereits im ersten vollen Jahr nach dem Launch die Anbindung einer deutlich dreistelligen Anzahl von Kunden. Insgesamt besteht nach Einschätzung des Marktforschungsunternehmens Gartner ein rasant wachsendes Marktvolumen - so verzeichnete der Markt im Jahr 2016 laut der aktuellen Studie "Market Share Analysis: Integration Plattform as a Service, Worldwide, 2016" ein Wachstum von 61%. Neben der genannten Vereinbarung geht der Vorstand von weiteren Projekten

sowohl im Produkt- als auch im Beratungsbereich aus, welche die Geschäftstätigkeit nennenswert erweitern, im Einzelfall allerdings Erweiterungsinvestitionen erforderlich machen.

Ausgabe einer weiteren Wandelanleihe

Im Kontext des Reseller-Vertrages mit der Magic Software Enterprise Ltd. sowie zur Gewährleistung des erwarteten weiteren Geschäftsausbaus hat der Vorstand der mVISE AG mit Zustimmung des Aufsichtsrats im September 2017 die Ausgabe einer weiteren Wandelanleihe unter Ausschluss des Bezugsrechts mit einem Gesamtnennbetrag von bis zu EUR 3,4 Mio. und einer Laufzeit von fünf Jahren beschlossen. Die Wandelanleihe wurde zu 100% des Nennwertes mit einer Stückelung von EUR 100.000 begeben und wird mit jährlich 3,75% auf ihren Nennbetrag verzinst. Der Wandlungspreis je Aktie wurde auf EUR 4,16 festgelegt. Aufgrund der Bedeutung der iPaaS-Plattform für den zunehmenden Cloud-Integrationsbedarf des Vermarktungspartners hat dieser sich an der Zeichnung der Wandelanleihe beteiligt. Der Rest wurde im Rahmen einer Privatplatzierung von institutionellen Investoren aus dem familiären Umfeld eines Vorstandsmitgliedes gezeichnet.

mVISE hat den Emissionserlös für weitere Investitionen in die Produktentwicklung von elastic.io verwendet, insbesondere zur Schaffung der Möglichkeit von Multi-Cloud-Integrationen, der Entwicklung von neuen Standard-Konnektoren und der Internationalisierung des Produkts sowie zum beschleunigten Ausbau des Beratungsbereichs.

mVISE AG übernimmt Professional Services der SHS VIVEON AG

Im Oktober 2017 konnte die mVISE AG einen Kaufvertrag mit der SHS VIVEON AG zur Übernahme des Geschäftsbereich "Professional Service Customer Value" abschließen. Der Bereich besteht aus knapp 40 Mitarbeitern, von denen 20 Mitarbeiter am Standort München und 20 Mitarbeiter am Standort Düsseldorf tätig sind. Die Mitarbeiter sind im Rahmen eines Betriebsübergangs zur mVISE AG gewechselt. Der Kaufpreis bestand aus einer einmaligen Zahlung in Höhe von EUR 3,25 Mio. abzüglich Ausgleichszahlungen für übernommene Bilanzpositionen und zuzüglich eines variablen Verkaufsanteils (Earn-Out-Komponente). Bei Zahlung der vollen Earn-Out-Komponente würde die Transaktion zu einem etwa dreifachen EBITDA-Multiple erfolgen. Der Kaufpreis wurde auch durch die im September 2017 herausgegebene Wandelanleihe abgedeckt.

Damit konnte mVISE sowohl Experten in ihrem zentralen Thema der Software-Integrationen als auch für die neuen Themen Data Insight, Data Warehouse, Business Intelligence, Big Data und Predictive Analytics übernehmen. Diese Expertise komplettiert in idealer Weise das Leistungsspektrum der mVISE als Produkt- und Lösungsanbieter im Bereich der Digitalen Transformation.

Mit dem neuen Standort München erzielt das Unternehmen zusammen mit den Standorten Hamburg, Düsseldorf und Frankfurt eine exzellente regionale Abdeckung des D-A-CH-

Raumes. Weiterhin ergänzt der neue Betriebsteil hervorragend die bestehende Kundenstruktur. Bei den gemeinsamen großen Kunden aus dem Telekommunikationsbereich wird die Marktposition erheblich vergrößert. Aus dem Bereich der Finanzdienstleister kann durch den Asset Deal die Anzahl der Kunden mehr als verdoppelt werden.

Die beiden Vorstände Rainer Bastian und Manfred Götz sehen mit Umsetzung dieser Akquisition den erfolgreichen Abschluss der vor 3 Jahren beschlossenen Strategie 2015+. Hiermit ist nun eine solide Basis für die weitere strategische Ausrichtung geschaffen, die das Unternehmen zu einem der bedeutendsten Anbieter im Bereich der digitalen Transformation entwickeln wird.

3.2.4 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

3.2.4.1 Gesamtdarstellung

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2017 war aus Sicht der mVISE AG außerordentlich erfolgreich. Insbesondere umsatzseitig konnten die ambitionierten Ziele noch einmal deutlich übertroffen werden. Nach einem sehr starken vierten Quartal erhöhte sich der Konzernumsatz im Gesamtjahr um 87% auf EUR 14,8 Mio. und die Gesamtleistung lag mit EUR 16,1 Mio. knapp 80% über dem Vorjahresergebnis und 15% höher als prognostiziert. Basis dieser Entwicklung war das starke organische Wachstum im Bereich Professional Services. Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeschäftigung durch alle bestehenden Kunden sorgten für Vollaussauslastung und einen konstant hohen Auftragsbestand. Dazu kamen im vierten Quartal Umsätze in Höhe von knapp über EUR 1 Mio. aus dem Erwerb des Beratungsbereichs der SHS VIVEON AG.

Auch der deutlich kleinere Produkt-Bereich trug im Berichtszeitraum mit einem mehr als verdoppelten Umsatz maßgeblich zur positiven Gesamtentwicklung bei. Dies lag in erster Linie am Zukauf der elastic.io GmbH Anfang Mai. Der Absatz der Workforce-Management-Lösung ICC der zweiten Tochtergesellschaft Just Intelligence GmbH war hingegen leicht rückläufig und das eigenentwickelte Produkt SaleSphere steuerte lediglich einen kleinen Betrag bei, nachdem der Launch der um neue Funktionalitäten erweiterten Software im App-Store erst im Dezember erfolgte.

Aus strategischer Sicht wurden im Geschäftsjahr 2017 ebenfalls entscheidende Fortschritte gemacht. Mit der Erweiterung um die iPaaS-Plattform von elastic.io verfügt mVISE für die kommenden Jahre über ein starkes und ausdifferenziertes Produktportfolio. Und mit dem Zukauf eines Teilbereichs der SHS VIVEON GmbH wurden nicht nur qualifizierte Mitarbeiter und neue Kunden hinzugewonnen, sondern auch Expertise in den bislang unbesetzten Zukunftsthemen Data Insight, Data Warehouse, Business Intelligence, Big Data und Predictive Analysis. Diese Expertise komplettiert in idealer Weise das Leistungsspektrum der mVISE als Produkt- und Lösungsanbieter im Bereich der digitalen Transformation. Damit wurde die Wandlung von einer Mobile-Marketing-Agentur hin zu einem IT-Anbieter im Rahmen der Strategie 2015+ erfolgreich abgeschlossen.

Ergebnisseitig drückten die Zukäufe zusammen mit einem weiterhin hohen Fremdleistungsanteil infolge der Vollauslastung auf die Marge, so dass die eigene Zielsetzung vom Jahresbeginn nicht ganz erreicht werden konnte. Vor dem Hintergrund der getätigten Investitionen ist die erzielte EBITDA-Marge von 13,1% aber durchaus zufriedenstellend. Künftig wird die Ergebnisprognose auf die Ebene des EBIT umgestellt, weil diese Kennzahl mit dem Anstieg der Abschreibungen höhere Aussagekraft hat.

Durch die Ausgabe von zwei Wandelschuldverschreibungen im Berichtszeitraum ist die Gesellschaft mehr als solide finanziert, zumal auch wieder ein deutlich positiver operativer Cashflow erwirtschaftet wurde. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich zum 31. Dezember 2017 auf 26%, kann sich bei entsprechender Wandlung der Anleihe aber auch schnell wieder erhöhen.

3.2.4.2 Ertragslage

Auftragsentwicklung

Das stark gewachsene Geschäftsvolumen spiegelt sich auch in der Entwicklung des Auftragsvolumens wider. Insgesamt stieg der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 13,4 Mio. (2016: EUR 8,1 Mio.), 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 über 1. Aufgrund der erfreulichen Auftragsentwicklung ist zudem hervorzuheben, dass zum Jahresende 2017 ein Auftragsbestand von EUR 4 Mio. (2016: EUR 3,2 Mio.) zu verzeichnen ist, der eine Auslastung für das erste Quartal sichert.

Umsatzentwicklung und Gesamtleistung

Der Konzernumsatz konnte im Geschäftsjahr 2017 um 87% auf EUR 14,8 Mio. (2016: EUR 7,9 Mio.) gesteigert werden, dabei verbesserten sich die Umsätze im Bereich Professional Services auf EUR 11,6 Mio. (2016: EUR 7,5 Mio.) und im Bereich Products auf EUR 3,9 Mio. (2016: EUR 1,7 Mio.). Die Konsolidierungseffekte beliefen sich in Summe auf EUR -0,8 Mio. (2016 EUR -1,3 Mio.). Unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen sowie der aktivierten Eigenleistungen in Höhe von EUR 1,5 Mio. ergibt sich für das Geschäftsjahr 2017 eine Gesamtleistung in Höhe von EUR 16,2 Mio. (2016: EUR 9,0 Mio.).

Entwicklung der Aufwendungen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Aufwand für bezogene Fremdleistungen im Zuge der Umsatzausweitung auf EUR 4,0 Mio. (2016: EUR 1,9 Mio.). Die Personalkosten stiegen in Folge der Übernahme der elastic.io sowie des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG und aufgrund von Neueinstellungen auf EUR 7,7 Mio. (2016; EUR 4,7 Mio.), wobei sich die Personalkostenquote gleichwohl durch die verstärkte Notwendigkeit zur Inanspruchnahme von Fremdleistungen deutlich auf 51,8% (2016: 57,9%) reduzierte. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen summierten sich auf EUR 2,3 Mio. (2016: EUR 1,5 Mio.), darunter fielen im Wesentlichen Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten, Werbe- und

Kapitalmarktkosten, sowie die Kosten für Prüfung und Rechtsberatung. Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen im Geschäftsjahr 2017 bei EUR 1,4 Mio. (2016: EUR 0,7 Mio.).

Forschung und Entwicklung

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Berichtszeitraum EUR 1,4 Mio. (2016: EUR 0,1 Mio.). 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 das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) im Berichtszeitraum auf EUR 2,0 Mio. weiter gesteigert werden (2016: EUR 1,2 Mio.). Die EBITDA-Marge belief sich auf 13,2% (2016: 14,8%). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf höhere Kosten im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Integration der elastic.io GmbH sowie des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG zurückzuführen. Für diese beiden Akquisitionen fielen einmalige Aufwände in Höhe von ca. EUR 0,4 Mio. an.

Die Prognose für das Jahr 2017 wurde insbesondere auf die Gesamtleistung und das EBITDA abgestellt. Beide Ziele konnten erreicht werden, für die Planerfüllung des EBITDA wurde das bereinigte EBITDA ohne Akquisekosten zu Grunde gelegt.

Die Abschreibungen belaufen sich auf EUR 1,4 Mio. Hiervon entfallen EUR 1,1 Mio. auf Abschreibungen für selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände. Hier konnte im Vergleich zum Vorjahr die Abschreibungsdauer von drei auf zehn Jahre erhöht werden, da die Nutzungsdauer der Produkte auf mindestens zehn Jahre bestimmt werden kann. Dies würde generell zu einer Reduzierung der Abschreibungen im Vorjahresvergleich führen. Auf der anderen Seite bestehen Abschreibungen im Rahmen der Akquisitionstätigkeit auf den Goodwill von elastic.io GmbH und Just Intelligence GmbH in Höhe von insgesamt EUR 0,3 Mio.

Trotz dieser Aufwände und der zuvor erläuterten planmäßigen Abschreibungen erhöhte sich das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 0,52 Mio. (2016: EUR 0,47 Mio.). Die EBIT-Marge reduzierte sich auf 3,7% (2016: 5,9%).

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf EUR -0,23 Mio. (2016: EUR -0,50 Mio.), so dass sich das Konzernergebnis vor Steuern auf EUR 0,3 Mio. (2016: EUR 0,64 Mio.) belief. Unter Berücksichtigung eines Steuerertrags aus der Berücksichtigung der gestiegenen Werthaltigkeit der Verlustvorträge der Gesellschaft in Höhe von EUR 1,0 Mio. (2016: EUR -0,01) ergab sich ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von EUR 1,30 Mio. (2016: EUR 0,63 Mio.).

3.2.4.3 Vermögenslage

Kurzfristiges Vermögen

Zum 31. Dezember 2017 beliefen sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf EUR 4,33 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 1,72 Mio.). Der Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf EUR 2,54 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 0,27 Mio.) resultierte insbesondere aus der Vorhaltung von Liquidität für die Kaufpreiszahlung aus dem Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG. Die Vorratsbestände beliefen sich auf EUR 0,24 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 0,11 Mio.) und resultieren aus unfertigen Leistungen, d.h. Software-Entwicklungen für Kunden, die zum Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossen waren. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich auf EUR 1,65 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 1,15 Mio.) und die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände auf EUR 0,13 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 0,18 Mio.).

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum Bilanzstichtag EUR 10,70 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 3,06 Mio.). Ausschlaggebend für den Anstieg war eine Erhöhung der immateriellen Vermögensgegenstände auf EUR 10,57 Mio. (2016: EUR 2,97 Mio.). Zu Grunde liegt zum einen die Investition in selbstgeschaffene und erworbene immaterielle Vermögensgegenstände, die mit EUR 3,64 Mio. bewertet wurden, sowie ein Anstieg der Geschäfts- oder Firmenwerte aus den beiden Akquisitionen Just Intelligence GmbH und elastic.io GmbH. Die Geschäfts- oder Firmenwerte betragen zum Bilanzstichtag EUR 6,93 Mio.

Weitere EUR 0,13 Mio. waren dem Sachanlagevermögen (2016: EUR 0,08 Mio.) und EUR 0,01 den Finanzanlagen (2016: EUR 0,01 Mio.) zuzuordnen.

Kurzfristiges Fremdkapital

Zum 31. Dezember 2017 belief sich das kurzfristige Fremdkapital auf EUR 7,3 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 3,51 Mio.). Während sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf EUR 0,98 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 0,66 Mio.) beliefen, summierten sich die Zinsverbindlichkeiten der ausgegebenen Wandelschuldverschreibung bis 2020 auf EUR 0,1 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 0,00 Mio.). Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von EUR 0,4 Mio. zum Vorjahresstichtag wurden im Berichtsjahr vollständig ausgeglichen. Die sonstigen Verbindlichkeiten stiegen auf EUR 3,67 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 1,01 Mio.). Der Anstieg resultiert zum größten Teil aus der 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 EUR 2,46 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 1,40 Mio.), der Anstieg ist begründet durch Rückstellungen für Earn-out-Zahlungen an elastic.io GmbH und SHS VIVEON AG.

Langfristiges Fremdkapital

Zum 31. Dezember 2017 belief sich das langfristige Fremdkapital auf EUR 3,00 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 0,00 Mio.). Der Anstieg begründet sich durch die Ausgabe einer

Wandelschuldverschreibung bis 2022 über EUR 3,00 Mio. sowie einer Wandelschuldverschreibung bis 2022 über EUR 3,40 Mio.

Eigenkapital

Das Eigenkapital des mVISE-Konzerns stieg zum 31. Dezember 2017 auf EUR 5,0 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 3,3 Mio.). Dabei betrug das Grundkapital EUR 8,4 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 8,2 Mio.), die Kapitalrücklage EUR 14,0 Mio. (2016: EUR 13,8 Mio.)

Die Entwicklung des Eigenkapitals des Konzerns ist nachfolgend dargestellt:

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bilanzverlust	Eigenkapital des Mutterunternehmens*	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-eigenkapital
Veränderung des Eigenkapitals							
TEURO							
Stand 1.1.2016	7.914	13.652	0	-19.296	2.270	0	2.270
Ausgabe von Anteilen	250	130	0		380		380
Konzernjahresüberschuss				171	171	456	627
Änderung des Konsolidierungskreises					0	55	55
Stand 31.12.2016	8.164	13.782	0	-19.125	2.821	511	3.332
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	210				210		210
Konzernjahresüberschuss				1.288	1.288	14	1.302
Änderung des Konsolidierungskreises			255		255	-141	114
Stand 31.12.2017	8.374	13.782	255	-17.837	4.574	384	4.958

* Unter Berücksichtigung des dem Mutterunternehmen zuzurechnenden Konzernergebnis und Konzernsachverhalten

3.2.4.4 Finanzlage, Kapitalflussrechnung und Liquidität

Kapitalflussrechnung und Liquidität

Durch den gegenüber dem Vorjahr deutlich verbesserten Jahresüberschuss erzielte der mVISE-Konzern einen um EUR 0,8 Mio. verbesserten Zahlungsmittelzufluss aus operativer Tätigkeit vor Berücksichtigung von Finanzierungseffekten (operativer Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor working capital). Damit stieg das um liquiditätsunwirksame Veränderungen von Steuer- und Zinsposten sowie Abschreibungen bereinigte Jahresergebnis, um 69 % gegenüber dem Vorjahr und in absoluter Höhe stärker als der nicht um liquiditätsunwirksame Effekte bereinigte Gewinn.

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 aufgrund des Geschäftswachstums deutlich gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Gegenläufig wirkten eine Abnahme der Vorräte und sonstigen Vermögensgegenstände sowie liquiditätswirksame Reduzierungen der Passiva um insgesamt EUR 2,2 Mio. Trotz dieser im Saldo erheblichen Investitionen in das Working Capital wurde auch im Geschäftsjahr ein positiver operativer Cashflow von EUR 0,1 Mio. (2016: EUR 0,9 Mio.) erzielt.

Neben den Investitionen in das Umlaufvermögen erfolgten im Berichtsjahr erhebliche Investitionen in das Anlagevermögen der Gesellschaft. An erster Stelle standen hierbei der Erwerb der elastic.io, der sich hauptsächlich in einem um EUR 2,0 Mio. gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Ausweis für Firmenwerte niederschlug. Weiter festgestellte Geschäfts- oder Firmenwerte wurden nicht in die Cashflow-Rechnung einbezogen, da sie bis zum Bilanzstichtag nicht liquiditätswirksam waren. Weiterhin erfolgten Investitionen in selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgüter in Höhe von EUR 1,6 Mio. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beläuft sich somit auf EUR 3,7 Mio.

Der Nettozahlungsmittelfluss aus Finanzierungstätigkeit summierte sich im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 5,9 Mio. (2016: EUR 0,82 Mio.). Der positive Saldo resultierte dabei aus der erfolgreichen Platzierung von Anleihen mit einem Nominalbetrag von EUR 6,4 Mio.

Somit ergab sich für das Geschäftsjahr 2017 insgesamt ein positiver Gesamt-Cashflow in Höhe von EUR 2,25 Mio. (2016: EUR 0,18 Mio.). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 31. Dezember 2017 auf EUR 2,54 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 0,27 Mio.).

Investitionen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden im Geschäftsjahr liquiditätswirksame Investitionen mit einem Volumen in Höhe von EUR 3,7 Mio. getätigt (2016: EUR 1,5 Mio.). Davon flossen EUR 0,1 Mio. (2016: EUR 0,1 Mio.) in das Sachanlagevermögen, EUR 1,6 Mio. (2016: EUR 1,3 Mio.) in immaterielle Vermögenswerte sowie EUR 2,0 Mio. in den Erwerb weiterer Beteiligungen (2016: EUR 0,2 Mio.). Zum größten Teil wurden die investierten Mittel für den Erwerb der elastic.io GmbH und des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG sowie die Weiterentwicklung der Produkte der Just Intelligence und der elastic.io verwendet.

Für das Geschäftsjahr 2018 sind weitere Investitionen mit einem Volumen von rund EUR 1,0 Mio. in das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögensgegenstände geplant. Die größten Positionen betreffen hierbei die Weiterentwicklungen der Produkte der elastic.io sowie der Just Intelligence.

Mitarbeiter

Für mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter ein wesentliches Asset. Im Berichtszeitraum nahm die Anzahl der Mitarbeiter von 81 zum 31. Dezember 2016 auf 136 zum 31. Dezember 2017 zu. Der deutliche Anstieg hat mehrere Gründe: Zum einen wurden im wachsenden Beratungsgeschäft zahlreiche neue Mitarbeiter eingestellt, zum anderen schlugen sich die mehrheitlichen Übernahmen der elastic.io GmbH sowie eines Teilbereichs der SHS VIVEON AG nieder. Im Durchschnitt waren im Geschäftsjahr 2017 104 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt (2016: 70).

Auftragslage

Der Auftragsbestand der mVISE AG lag zum Ende des Geschäftsjahres 2017 mit EUR 4,1 Mio. deutlich über dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2016: EUR 3,40 Mio.). Davon waren

95% (2016: 97%) dem Bereich Professional Services zuzuordnen, während die übrigen 5% auf das Geschäftsfeld Products entfielen (2016: 3%). Insgesamt rechnet der Vorstand im laufenden Geschäftsjahr in beiden Bereichen mit einem steigenden Auftragsbestand. Der Auftragsbestand zum Jahresende sichert somit die Auslastung für ein gesamtes Quartal.

Finanzmanagement

Das Finanzmanagement der mVISE AG 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 AG 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. So wurden im Geschäftsjahr 2017 zur Finanzierung des anorganischen und organischen Wachstums zwei Wandelschuldverschreibungen mit einem Gesamtvolumen von EUR 6,4 Mio. begeben. Mit der verfügbaren Kapitalausstattung und den getroffenen Finanzierungsmaßnahmen hat die mVISE AG nach Auffassung des Vorstands die wesentlichen Voraussetzungen für die künftige Finanzierung geschaffen.

3.2.5 Vergütungssysteme der Organe

3.2.5.1 Vergütung des Vorstands

Der Vorstand der mVISE AG bestand zum 31.12.2017 aus folgenden Mitgliedern:

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

Die Angabe der Gesamtbezüge des Vorstands unterbleibt aufgrund der Schutzklausel des § 314 Abs. 3 S. 2 HGB.

3.2.5.2 Vergütung des Aufsichtsrats

Insgesamt belief sich die Vergütung des Aufsichtsrats im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen auf TEUR 40 (Vorjahr: TEUR 25). Für die individualisierten Bezüge des Aufsichtsrats im Berichtszeitraum wird auf die sonstigen Angaben des Anhangs verwiesen.

3.2.6 Sonstige Angaben

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der mVISE AG beträgt EUR 8.374.052 und ist eingeteilt in 8.374.052 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten und einen anteiligen Betrag von EUR 1,00 je Aktie am Grundkapital aufweisen. Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Beschränkungen des Stimmrechts der Aktien können sich aus gesetzlichen Regelungen ergeben (§§ 71b, 136 AktG). Dem Vorstand sind daneben keine Beschränkungen für die Ausübung des Stimmrechts oder die Übertragung der Aktien bekannt.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen bei der mVISE AG nicht.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrolle nicht unmittelbar ausüben

Die mVISE AG hat keine Aktien ausgegeben, aus denen die Kontrollrechte nicht unmittelbar ausgeübt werden können.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in §§ 84 und 85 AktG sowie § 5 der Satzung geregelt. Gemäß den gesetzlichen Vorschriften (§ 179 Abs. 1 AktG) bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. Für die Beschlüsse der Hauptversammlung reicht die einfache Mehrheit aus, soweit das Aktiengesetz bei einzelnen Satzungsänderungen keine größere Mehrheit zwingend vorschreibt. Der Aufsichtsrat ist gemäß § 10 Abs. 2 der Satzung der Gesellschaft dazu ermächtigt, Änderungen an der Satzung vorzunehmen, die nur deren Fassung betreffen.

Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Gemäß § 4 Abs. 8 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 28. Juni 2022 um bis zu EUR 4.187.026,00 durch

einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017).

Gemäß § 4 Abs. 9 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu EUR 2.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2016). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 9. Juni 2016 Ermächtigung bis zu ihrer Aufhebung durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2017 unter Tagesordnungspunkt 8 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 EUR 2.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 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 29. Juni 2017 unter Tagesordnungspunkt 8 beschlossenen Ermächtigung bis zum 28. Juni 2022 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 EUR 204.887,00 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 EUR 500.000,00 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

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Es gibt keine entsprechenden Vereinbarungen.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind.

Es bestehen weder mit den Mitgliedern des Vorstands noch mit den Arbeitnehmern Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots.

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 AG bzw. deren Tochtergesellschaften haben oder durch deren Auftreten die Erreichung von gesteckten Zielgrößen gefährdet wird. Die Geschäftstätigkeit der mVISE AG ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. 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 AG 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. Wesentliche konjunkturelle Risiken sehen wir im Nachgang eines „harten“ Brexits, einer zunehmend protektionistischen Wirtschaftspolitik der USA sowie der entsprechenden Reaktionen, in der Ausweitung kriegerischer und terroristischer Aktionen in und nahe Europa sowie einem stagnierenden Wirtschaftswachstum in China. 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 AG.

Innovationsmanagement

Die Weiterentwicklung und Marktablierung der Cloud-Produkte SaleSphere, ICC und der IPaaS-Plattform der elastic.io erfordern ein hohes finanzielles Engagement. Der für 2018 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.

Personalrisiko

Für mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Das Unternehmen steht im direkten Wettbewerb mit anderen Unternehmen um hochqualifizierte Fachkräfte. Mit dem

zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Experten wird es schwieriger, Mitarbeiter zu gewinnen. Dies 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 2018 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 2018 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 AG ist die zeitnahe Identifizierung sowie die richtige Einschätzung und Ausnutzung dieser Chancen. Dabei kann es sich sowohl um interne als auch um externe Potenziale handeln.

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

Zunehmende Digitalisierung

Chancen ergeben sich aus der Entwicklung der weiteren Umsetzung der umfassenden Digitalisierung in den Unternehmen im Rahmen von Industrie 4.0 und der Vernetzung von Maschinen und Geräten (M2M & IoT). Die stetige Zunahme der digitalen Kommunikation beispielsweise über digitale Medien, Plattformen oder vernetzte Geräte führt zu einem steigenden Digitalisierungsdruck. Aufgrund der dynamischen technologischen Entwicklung in der IT entstehen fortlaufend neue Anwendungen und Bedarfe. 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 im Umfeld von Internet-of-Things (IoT) gewinnen. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns in Zukunft entsprechend positiv beeinflussen.

Steigende Sensibilisierung für IT-Security

Neben dem Schutz persönlicher Daten erfordert die fortschreitende Digitalisierung weitere Maßnahmen im Bereich der IT-Sicherheit. Mit dem Einzug der mobilen Technologien in Unternehmensprozesse und Produktlinien wächst auch die weltweite Aktivität rund um Sicherheits-Attacken und um die Herstellung und Anwendung von Schadsoftware. Die Nachfrage der Unternehmen nach zuverlässigem und aktuellem IT-Schutz wird sich weiterhin kontinuierlich diesem Drohpotenzial anpassen müssen, wollen Unternehmen nicht existenzielle Risiken in Kauf nehmen. Auch auf der politischen Bühne ist Datensicherheit und –hoheit nicht erst seit Aufkommen der Hacker-Praktiken von Geheimdiensten ein Dauerthema. Mit der brisanten aktuellen weltpolitischen Lage wird in Unternehmen die Sabotageabwehr für IT-Systeme zunehmend dringliches Handlungsfeld, gerade in Unternehmen, die in globalisierten und diversifizierten Märkten agieren.

Nicht zuletzt bedeutet für die Endkunden der Unternehmen deren verständliche Sicherheitsstrategie eine wichtige Vertrauensbasis bei der Nutzung mobiler Technologien. mVISE ist als Mobility-Pionier und Security-Spezialist der ideale Partner, dieses Vertrauen durch schlüssige Konzepte herzustellen. So hat mVISE bereits in der ersten Version von SaleSphere intelligente Verschlüsselungsmechanismen implementiert, die eindrucksvoll die Möglichkeiten der Abwehr von Abhörmethoden gerade asiatischer Prägung demonstrieren. 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 Regulierung

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft werden durch Änderungen der Wirtschafts- und sonstigen Politik in Deutschland, in der Europäischen Union beeinflusst. Ebenso könnten sich sonstige politische oder rechtliche Änderungen, insbesondere durch Gesetzesänderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns auswirken. So haben die Regulierungsbehörden beispielsweise im Bankensektor Merkmale definiert, die eine moderne IT-Infrastruktur aus regulatorischer Sicht aufweisen sollte. Banken sollen beispielsweise in der Lage sein, automatische Ad-hoc-Stresstests durchzuführen sowie aktuelle, vollständige und detaillierte Bilanzdaten und Daten bezüglich Geschäftspartnern für die gesamte Bank zu generieren. Dafür muss die IT-Infrastruktur in der Lage sein, den Anforderungen an das Risiko-Reporting zu entsprechen. Dies ist noch nicht überall der Fall, weshalb Banken ihre IT-Budgets deutlich erhöhen müssen, um die aktuellen und künftigen Anforderungen zu erfüllen. mVISE konnte bereits eine Reihe von namhaften Neukunden aus dem Banken- und Sparkassenumfeld gewinnen und auch in anderen Bereichen werden zunehmend höhere Anforderungen an die IT-Infrastruktur gestellt. Die Fortsetzung dieser Entwicklung könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Zunehmende Etablierung eigener Produkte und Lösungen

Übergreifendes Ziel der mVISE AG ist die weitere Ausdifferenzierung und das Austarieren eines optimalen Umsatz-Mix von Professional Services, Solutions und Products. Nach dem sehr erfolgreichen Aufbau des Consulting-Geschäfts wurde im Rahmen der Strategie 2015+ mit der mittel- bis langfristigen Vermarktung eigener Software-Produkte begonnen. Aufbauend auf den jahrelangen Erfahrungen mit der Erstellung und dem Betrieb der Katalog-App „Sales Wizard“ hat mVISE das neue Standardprodukt „SaleSphere“ entwickelt, das in 2017 für einen Vertrieb über die App-Stores von Apple und Google zur Marktreife gebracht wurde und ab 2018 aktiv vertrieben werden soll. Zudem arbeitet mVISE im Geschäftsbereich Professional Services verstärkt darauf hin, weitere interessante Kunden und Projekte zu gewinnen. Mit der weiteren Fokussierung auf die Kernthemen im Bereich der digitalen Transformation sollen außerdem referenzierbare, innovative Lösungen mit signifikanten Margen geschaffen werden. Die zunehmende Etablierung eigener Produkte und Lösungen im Markt könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Fokussierung auf Großaufträge

Mit Abschluss der Neuorientierung fokussiert sich die mVISE AG 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. Produktivitätswerkzeuge wie die marktführende und mehrfach ausgezeichnete mVISE Handwerker-App „Bosch Toolbox“ sind wegweisend für die Enterprise-Mobility-Strategie der Unternehmen und deren Konzepte für die Außendienst-Unterstützung.

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 Bereich der Entwicklung von mobilen Applikationen werden kleinere App-Projekte zunehmend durch komplexe B2B-Lösungsprojekte abgelöst, mit dem Effekt einer stabileren und längerfristigen Einbindung in strategische Vorhaben der Kunden. Basierend auf der Erfahrung als Pionier für die Gerätesteuerung über mobile Devices wie Smartphones und Tablets hat sich mVISE inzwischen einen prominenten Platz unter den Anbietern von Device Connectivity erobert und mit ersten Projektaufträgen bestätigt.

Damit eröffnet sich für mVISE ein ganz neuer Zielmarkt bei B2B-Geräteherstellern, die für ihre professionellen Endverbraucher Komfortsteuerung, Störfreiheit und zunehmende Dokumentationspflichten erfüllen müssen. Unter anderem arbeitet mVISE in den kommenden Jahren mit führenden Herstellern aus der Automotive-Branche an einem von der Deutschen

Bundesregierung geförderten Forschungs- und Pilotprojekt rund um das Thema „Automatisiertes Fahren“ und wirkt dort an der Definition und Herstellung eines Industriestandards mit – alleinverantwortlich für den Teilbereich Smartphone-Steuerung. Entsprechend könnte die erfolgreiche Neuausrichtung des Bereiches Solutions auf höherwertige B2B-Applikationen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Erschließung neuer Vertriebskanäle

Zusammen mit ihrem Tochterunternehmen elastic.io hat die mVISE AG im September 2017 einen Vertrag mit der Magic Software Enterprise Ltd., einem internationalen Software-Konzern, über die Distribution ihrer iPaaS-Plattform als White-Label-Lösung abgeschlossen. Beide Parteien messen der Vereinbarung ein erhebliches Marktpotenzial bei und planen bereits im ersten vollen Jahr nach dem Launch die Anbindung einer deutlich dreistelligen Anzahl von Kunden. Entsprechend könnten sich der Ausbau der Zusammenarbeit mit Magic Software sowie der Aufbau weiterer neuer Vertriebskanäle positiv auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns niederschlagen.

Anorganisches Wachstum

Neben organischen Wachstumsmöglichkeiten verfolgt die mVISE AG auch Chancen im Rahmen von Kooperationen oder Übernahmen. So erwarb die mVISE AG zuletzt 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.

Auch für die Zukunft sondiert der Vorstand der mVISE AG beständig interessante Kooperationsmöglichkeiten und führt Gespräche mit potentiellen Partnern zur komplementären Ergänzung des mVISE-Konzerns. Die erfolgreiche Durchführung weiterer Zukäufe würde dazu beitragen die bisher erreichte Marktposition der mVISE AG 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 Products hinreichendes Chancenpotential, um auch in Zukunft ein Wachstum der Gesellschaft generieren zu können. Die definierten Risiken sind abgrenzbar 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 2017 war aus Sicht der mVISE AG außerordentlich erfolgreich. Insbesondere umsatzseitig konnten die ambitionierten Ziele noch einmal deutlich übertroffen werden. Nach einem sehr starken vierten Quartal erhöhte sich der Konzernumsatz im Gesamtjahr um 87% auf EUR 14,8 Mio. und die Gesamtleistung lag mit EUR 16,2 Mio. knapp 80% über dem Vorjahresergebnis und 16% höher als prognostiziert. Basis dieser Entwicklung war das starke organische Wachstum im Bereich Professional Services. Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeschäftigung durch alle bestehenden Kunden sorgten für Vollaussauslastung und einen konstant hohen Auftragsbestand. Dazu kamen im vierten Quartal Umsätze in Höhe von knapp über EUR 1,0 Mio. aus dem Erwerb des Beratungsbereichs der SHS VIVEON AG.

3.4.1 Entwicklungen in den Geschäftsfeldern

Das Angebot der mVISE AG 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 und ICC von Just Intelligence trägt zur Expertise im Umfeld von Enterprise Data bei. Darüber hinaus nutzen die Lösungen von SaleSphere und Just Intelligence die iPaaS-Plattform von elastic.io ihrerseits für ihre Integrationen mit anderen Software-Lösungen.

Weiterhin bestehen wechselseitige Synergien, indem die Berater der Muttergesellschaft die Produkttöchter in zahlreichen Projekten unterstützen und umgekehrt Beratungskunden auf die internen Produkte zurückgreifen können. Diese sollen künftig weiter ausgebaut werden.

Professional Services

Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeschäftigung durch fast alle bestehenden Kunden sorgten für Vollaussauslastung 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 2018 ist es deshalb, die Anzahl der eigenen Experten durch gezieltes Recruiting zu erhöhen. Eine Beschränkung des Fremdleistungsanteils sollte sich zusammen mit der zuträglichen Nachfragesituation positiv auf die Margenentwicklung auswirken. Dabei soll jeder der vier bundesweiten Standorte rentabel sein und unter Umständen ist auch die Eröffnung weiterer Standorte beispielsweise in Berlin oder Stuttgart denkbar.

Der im Oktober 2017 erworbene Teilbereich der SHS VIVEON AG, soll 2018 rund EUR 6,0-7,0 Mio. zum Konzernumsatz beitragen. Zudem konnte mVISE das eigene Leistungsspektrum durch die Akquisition komplettieren. Mit der hinzugewonnenen Expertise in den Zukunftsthemen Data Insight, Data Warehouse, Business Intelligence, Big Data und Predictive Analysis ist der Bereich hervorragend aufgestellt. Mittelfristiges Ziel ist es, Beratungsprodukte verstärkt Online zu vermarkten. Begleitend ist der Aufbau eines geeigneten Partner-Netzwerkes geplant, das bei der Vermarktung von Beratungsdienstleistungen unterstützen kann.

Products

Nachdem mVISE in den vergangenen drei Jahren stark in den Aufbau des Produktportfolios investiert hat, liegt der Schwerpunkt beginnend mit dem Geschäftsjahr 2018 auf der Generierung entsprechender Erträge. Hierzu soll der Vertrieb ausgeweitet und alle Produkte sollen verstärkt Online als Software-as-a-Service vermarktet werden. Darüber hinaus setzt mVISE künftig verstärkt auf starke Partner und Reselling-Modelle. Gleichzeitig mit dem verstärkten Vertriebsfokus 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.


Insbesondere elastic.io ist hier mit seinen Reselling- Partnerschaften bereits auf einem guten Weg. Die erfolgreiche Installation und Inbetriebnahme von elastic.io auf der DTAG Cloud Umgebung (Digitalization Factory für Common Cloud Partner Programm der Telekom Deutschland GmbH) war ein wichtiger Meilenstein. Auch das Reseller-Agreement mit Magic Software entwickelt sich positiv. Die Auslieferung der Features erfolgte planmäßig, erste Proof-of-Concept-Projekte wurden erfolgreich durchgeführt und die Kunden-Pipeline ist gut gefüllt. Im Geschäftsjahr 2018 steht neben der Aktivierung der bestehenden Vertriebskanäle die Akquise von weiteren Distributoren und Nutzern von White-Label-Lösungen im Vordergrund. Dazu sollen Account-Management und Vertrieb ausgebaut werden, mit dem Fokus auf Großkunden. Ähnliches gilt für das Produkt ICC, wo die Online-Präsenz optimiert, der bislang hinter den Erwartungen zurückgebliebene Partnervertrieb mit 4com ausgebaut und weitere Distributoren akquiriert werden sollen.

Beim eigenentwickelten Produkt SaleSphere hat die Weiterentwicklung zur Marktreife mehr Zeit benötigt als ursprünglich gedacht. Im Dezember 2017 erfolgte aber der Launch, der um neue Funktionalitäten erweiterten Software in den App-Stores. Mit der Gründung einer eigenen Gesellschaft und der Entflechtung von der AG soll die Struktur 2018 analog zu ICC und elastic.io angepasst werden. Ziel ist es, die Umsätze dieser Produktgesellschaften im Verhältnis zu den Beratungsumsätzen überproportional zu steigern. Dies würde aufgrund der höheren Margen im Produktgeschäft auch signifikant zur Margensteigerung des Gesamtunternehmens beitragen.

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 2018 aus heutiger Sicht mit einem Umsatzwachstum um rund 67% auf EUR 25 Mio. bei einer EBIT-Marge von voraussichtlich 7-9 %. Gleichzeitig soll die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Konzern von 102 zum 31. Dezember 2017 auf ca. 150 im Jahresdurchschnitt 2018 ansteigen. Die Planung bezieht sich dabei ausschließlich auf das organische Wachstum. Akquisitionen können einen zusätzlichen Beitrag zum Wachstum leisten.

Düsseldorf, den 25.04.2018



Manfred Götz, Vorstand



Rainer Bastian, Vorstand

4 Bericht des Aufsichtsrats

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

der Aufsichtsrat erstattet für das Geschäftsjahr wie folgt Bericht:

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, Sitzungen des Aufsichtsrats

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

Im Jahr 2017 hat der Aufsichtsrat insgesamt fünf Präsenzsitzungen 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.

Personelle Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 29.06.2017 wurden Frau Franziska Oelte, Herr Achim Plate, Herr Malte von der Ropp und Henning Soltau zu Mitgliedern des Aufsichtsrates gewählt. In der anschließenden konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrates wurde Herr Achim Plate zum Vorsitzenden und Herr Malte von der Ropp zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrates gewählt.

Weitere Inhalte der Aufsichtsratsarbeit

Thematische Schwerpunkte der gemeinsamen Sitzungen waren neben der Diskussion und Prüfung von Maßnahmen zur Kostensenkung auch die Diskussion über die weitere Schärfung der Produktstrategie.

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

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

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

Auf die Bildung von Ausschüssen hat der Aufsichtsrat aufgrund der Unternehmensgröße auch im Geschäftsjahr 2017 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 29.06.2017 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2017 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 2017 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 24.04.2018 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 2017 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 2017 der mVISE AG als auch dem Lagebericht des Vorstands zu. Der Jahresabschluss 2017 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 2017 und freut sich auf viele gemeinsame spannende Aufgaben im Geschäftsjahr 2018.

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

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

Düsseldorf, den 25.04.2018


Achim Plate
Aufsichtsratsvorsitzender

5 Die mVISE AG am Kapitalmarkt

5.1 Kursentwicklung

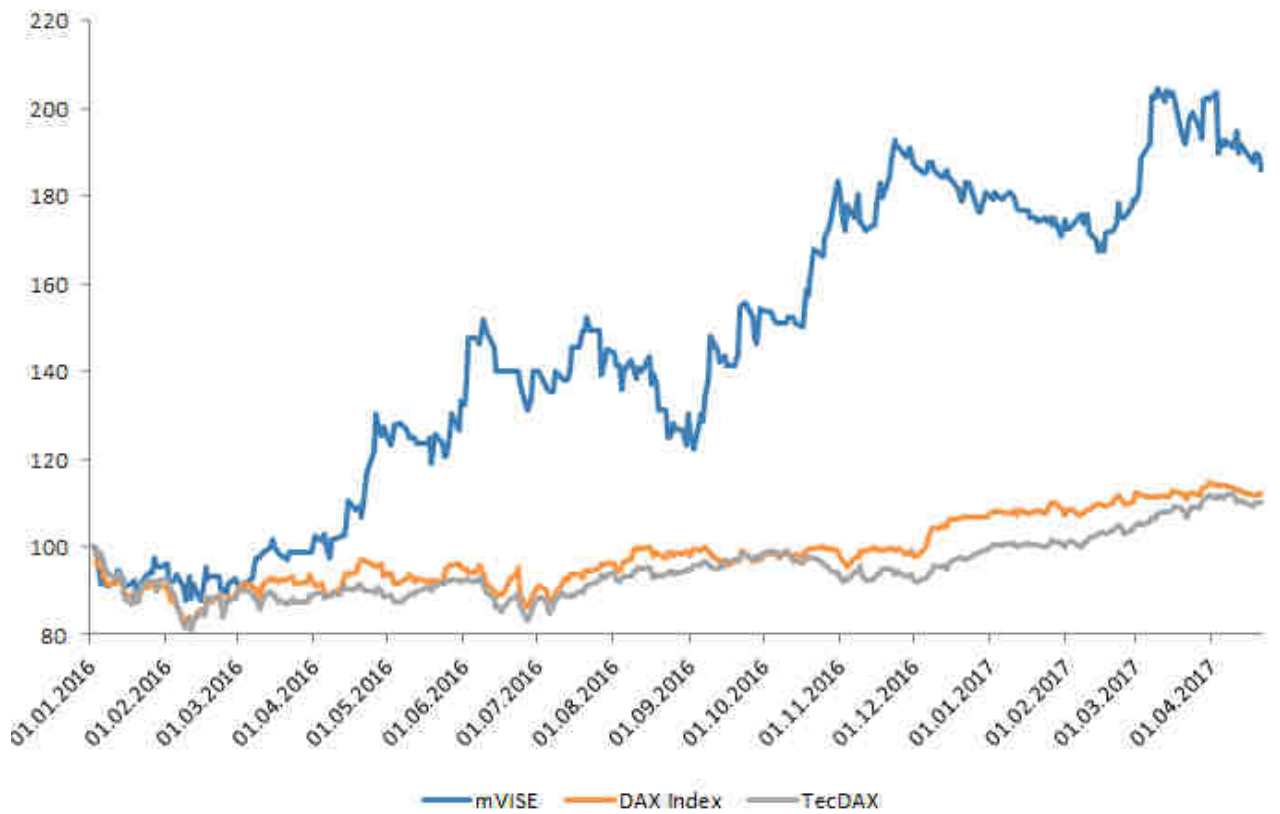
Marktbericht:

Die Aktienmärkte entwickelten sich im Jahr 2017 gestützt auf ein robustes Wachstum der Weltwirtschaft, steigende Unternehmensgewinne, niedrige Zinsen sowie eine expansive Geldpolitik durchaus positiv. In einem Umfeld mit niedriger Volatilität konnten viele Indizes neue Höchststände erreichen. Negative Überraschungen wie noch im Vorjahr der Brexit oder die Wahl von Donald Trump blieben im abgelaufenen Jahr ebenfalls weitestgehend aus. Der deutsche Leitindex DAX legte bis Mitte des Jahres quasi ununterbrochen zu. Erst in den Sommermonaten kam es zu einer leichten Konsolidierung. Ausschlaggebend dafür waren neben der Furcht vor einer militärischen Eskalation in Nordkorea in erster Linie der starke Euro und Spekulationen über einen Kurswechsel der EZB. Mit der Entscheidung, das Kaufprogramm mindestens bis September 2018 fortzuführen, beendete die EZB Anfang September aber alle Unsicherheiten und legte damit den Grundstein für weiter steigende Kurse. Mit einem Schlusskurs von 13.479 Punkten erreichte der DAX am 03. November 2017 sein Jahreshoch, bevor zum Jahresausklang erneut eine leichte Konsolidierung einsetzte. Insgesamt beendete der DAX das Jahr 2017 mit einem Stand von 12.918 Punkten und konnte somit auf Jahressicht ein Plus von 12,5% verzeichnen. Noch besser entwickelte sich mit einem Zuwachs um 24,7% der DAX Sector All Software Index, während der TecDAX, in dem deutlich kleinere, wachstumsorientierte Technologiewerte enthalten sind, 2017 einen Anstieg um 39,4% verzeichnete.

Basierend auf der erfolgreichen Unternehmensentwicklung und einer Bestätigung des letztjährigen Turnarounds, entwickelte sich die Aktie der mVISE AG im Berichtszeitraum in diesem Umfeld weiterhin überdurchschnittlich. Zum Kurs von EUR 2,97 gestartet, gab die Aktie zu Jahresbeginn leicht nach und wurde bis Anfang März auf einem Kursniveau zwischen EUR 2,95 und EUR 2,60 gehandelt. Den Jahrestiefstkurs erreichte die Aktie am 14.02.2017 mit EUR 2,75. Im Anschluss stieg der Kurs der mVISE-Aktie jedoch deutlich an und erreichte am 27.06.2017 mit EUR 4,90 den Jahreshöchststand. Darauf folgte jedoch eine leichte Korrektur. Gestützt durch die Übernahme des Bereichs Professional Services der SHS VIVEON AG stieg der Kurs Anfang Oktober wieder bis zur Marke von EUR 4,50. Richtung Jahresende gab der Kurs dann wieder leicht nach, so dass die Aktie der mVISE AG das Jahr 2017 mit einem Kurs von EUR 4,15 im Xetra-Handel beendete. Dies bedeutet einen Anstieg um 39,7% gegenüber dem Jahresschlusskurs 2016.

Die Marktkapitalisierung der mVISE AG betrug damit zum Ende des Geschäftsjahres 2017 rund EUR 35,10 Mio. (Vorjahr: 24,9 Mio.). Bedeutendster Handelsplatz der mVISE-Aktie war mit 66,2% Umsatzanteil die elektronische Plattform XETRA, gefolgt von der Berliner Tradegate Exchange mit 16,0% und dem Frankfurter Parkett mit 14,3%. Das durchschnittliche monatliche Handelsvolumen nahm im Vergleich zum Vorjahr nochmals zu und betrug über alle Börsenplätze hinweg rund 460.000 Aktien.

Kurschart:



Kursdaten:

mVISE-Aktie	2017	2016
Jahreshöchstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	4,90	3,16
Jahrestiefstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	2,75	1,44
Marktkapitalisierung am Jahresende in EUR Mio.	35,1	24,9

5.2 Informationen zur Aktie

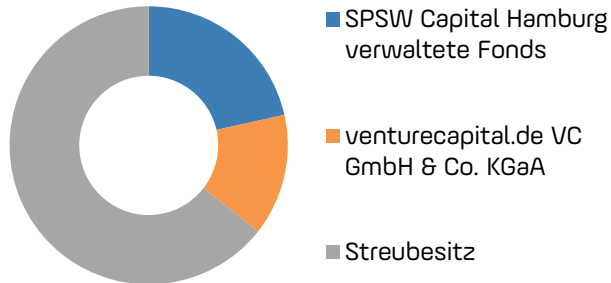
Schlusskurse	2017	2016	Veränderung
mVISE-Aktie (XETRA®)	4,15	2,97	+39,7%
DAX	12.917,64	11.481,06	+12,5%
TecDAX	2.526,68	1812,75	+39,4%
DAXsector All Software		307,16	

Kenndaten:

Stammdaten

ISIN	DE0006204589
Wertpapierkennnummer	620458
Börsenkürzel	C1V
Anzahl Aktien	8.374.052 (zum 31.12.2017)
Börsensegment	Freiverkehr, Basic Board
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, potentiellen 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 AG 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.

Zusätzlich werden die Geschäftsergebnisse und die wesentlichen Meldungen von erfahrenen Kapitalmarktanalysten kommentiert, die ihrerseits Einschätzungen bezüglich der weiteren Entwicklung der mVISE AG abgeben. 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 sowie Finanzberichte, aktuelle und vergangene Presse- und Directors-Dealings-Mitteilungen, Präsentationen, Informationen rund um die Hauptversammlung und der Finanzkalender. Für Anfragen von Investoren, Analysten sowie Finanzjournalisten steht der Vorstand jederzeit gerne zur Verfügung.

Darüber hinaus präsentiert der Vorstand die Gesellschaft bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen und informiert in diesem Rahmen über die aktuelle Situation sowie weiterhin bestehende Herausforderungen. So war die mVISE AG mit der DVFA-Frühjahrskonferenz und dem Deutschen Eigenkapitalforum auch bei den beiden wichtigsten deutschen Kapitalmarktkonferenzen in Frankfurt am Main vertreten. Die erfolgreiche Aufnahme in das Qualitätssegment Scale der Frankfurter Wertpapierbörse im Juli 2017 und die Erfüllung der strengeren Transparenzanforderungen sind zusätzlicher Beleg für die immer

weiter fortschreitende Professionalisierung im Konzern. Scale hatte Anfang März den Entry Standard als gehobenes Freiverkehrssegment abgelöst und richtet sich speziell an kleine und mittlere Unternehmen, die Kapital für Wachstum suchen.

Finanzkalender 2018:

25.-26. April 2018	MKK – Münchner Kapitalmarktkonferenz
21. Juni 2018	Ordentliche Hauptversammlung
August 2018	Veröffentlichung Halbjahresbericht
18. September 2018	Prior Kapitalmarktkonferenz
26.-28. November 2018	Deutsches Eigenkapitalforum

6 Konzernjahresabschluss nach HGB

6.1 Konzernbilanz

AKTIVA			2017	2016
			TEUR	TEUR
A.		Anlagevermögen		
	I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
		1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.098	2.328
		2. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.539	51
		3. Geschäfts- oder Firmenwert	6.925	595
		4. geleistete Anzahlungen	7	0
	II.	Sachanlagen	125	82
	III.	Finanzanlagen	7	7
B.		Umlaufvermögen		
	I.	Vorräte	244	107
	II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
		1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.645	1.152
		2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	8	2
		3. sonstige Vermögensgegenstände	134	184
	III.	Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	2.539	274
C.		Rechnungsabgrenzungsposten	75	21
D.		Aktive latente Steuern	3.412	2.141
		Bilanzsumme Aktiva	18.759	6.945

PASSIVA			2017	2016
			TEUR	TEUR
A.		Eigenkapital		
	I.	Gezeichnetes Kapital	8.374	8.164
	II.	Kapitalrücklage	14.037	13.782
	III.	Verlustvortrag	-19.125	-19.296
	IV.	Jahresüberschuss	1.288	627
	V.	Minderheitskapital	384	511
B.		noch nicht eingetragene geleistete Einlagen	81	0
C.		Rückstellungen	2.463	1.404
D.		Verbindlichkeiten		
	1.	Anleihen	6.521	0
	2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	428
	3.	erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	80	16
	4.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	984	656
	5.	sonstige Verbindlichkeiten	3.669	1.012
E.		Rechnungsabgrenzungsposten	3	98
		Bilanzsumme Passiva	18.759	6.945

6.2 Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2017 bis 31.12.2017

			2017	2016
			TEUR	TEUR
1.		Umsatzerlöse	14.782	7.884
2.		Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-57	-172
3.		andere aktivierte Eigenleistungen	1.499	1.256
4.		Gesamtleistung	16.224	8.969
5.		sonstige betriebliche Erträge		
	a)	Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens und aus Zuschreibungen zu Gegenständen des Anlagevermögens	1	0
	c)	Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	11	5
	d)	übrige sonstige betriebliche Erträge	193	220
6.		Materialaufwand		
	a)	Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-523	-231
	b)	Aufwendungen für bezogene Leistungen	-4.019	-1.655
7.		Personalaufwand		
	a)	Löhne und Gehälter	-6.547	-4.029
	b)	soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-1.110	-662
8.		Abschreibungen		
	a)	auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.415	-699
9.		sonstige betriebliche Aufwendungen	2.271	-1.415
10.		sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4	1
11.		Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-237	-48
12.		Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.000	221
13.		Ergebnis nach Steuern	1.309	640
14.		sonstige Steuern	-7	-13
15.		Konzernjahresüberschuss	1.302	627
16		Nicht beherrschende Anteile	14	456

6.3 Kapitalflussrechnung

			2017	2016
			TEUR	TEUR
1		Periodenergebnis (Konzernjahresüberschuss inkl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	1.302	627
2	+	Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.415	699
3	+	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	2	0
4	+	Zinsaufwendungen	233	47
5	-	Ertragssteuerertrag	-1.000	-221
6	=	Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor working capital	1.952	1.152
7	+/-	Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-171	703
8	+	Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	115	66
9	-	Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.845	-1.005
10	=	Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach working capital	51	916
		Operativer Cashflow	51	916
11	-	Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.612	-1.257
12	-	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-97	-54
13	-	Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	2
14	-	Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	-1.973	-163
15	=	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-3.682	-1.472
16	+	Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von Gesellschaftern des Mutterunternehmens	81	380
17	+	Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	6.400	0
18	-/+	Einzahlung/Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und Krediten	-428	428
19	-	Gezahlte Zinsen	-157	-47
20	=	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	5.896	761
21		Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	2.265	205
22	+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	274	69
23	=	Finanzmittelfonds am Ende der Periode	2.539	274

6.4 Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr

Anschaffungs- und Herstellungskosten

Anlagenspiegel (1/3)		Anschaffungs- und Herstellungskosten				
		Stand 01.01.2017	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Stand 31.12.2017
Immaterielle Vermögensgegenstände						
I.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	3.974	2.199	-80	-1.419	4.834
II.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	345	106	0	1.419	1.870
III.	Geschäfts- oder Firmenwert	735	6.567	0		7.302
IV.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG	0	7	0		7
	(Zwischensumme)	5.054	8.879	-80		14.012
Sachanlagen						
I.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	297	97	0		399
	(Zwischensumme)	297	97	0		399
Finanzanlagen						
I.	Anteile an verbundenen Unternehmen	7	0	0		7
II.	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0	0	0		0
	(Zwischensumme)	7	0	0		7
	Gesamt	5.358	8.976	-80		14.419

Abschreibung

Anlagenspiegel (2/3)		Abschreibungen				
		Stand 01.01.2017	Zugänge Konsolidierungskreis 30.04.2017	Zugänge	Abgänge	Stand 31.12.2017
Immaterielle Vermögensgegenstände						
I.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.646	6	1.084	0	2.735
II.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	294	0	38	0	332
III.	Geschäfts- oder Firmenwert	140	0	236	0	376
IV.	geleistete Anzahlungen auf immat. VG	0	0	0	0	0
	(Zwischensumme)	2.080	6	1.358	0	3.443
Sachanlagen						
I.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	214	3	56	0	274
	(Zwischensumme)	214	3	56	0	274
Finanzanlagen						
I.	Anteile an verbundenen Unternehmen	0	0	0	0	0
II.	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0	0	0	0	0
	(Zwischensumme)	0	0	0	0	0
	Gesamt	2.294	9	1.414	0	3.717

Buchwerte

Anlagenspiegel (3/3)	Buchwerte	
	Stand 01.01.2017	Stand 01.01.2016
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.098	2.328
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	1.537	2.328
Geschäfts- oder Firmenwert	6.926	595
geleistete Anzahlungen auf immat. VG	7	0
(Zwischensumme)	10.567	5.251
Sachanlagen		
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	125	82
(Zwischensumme)	125	82
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	7	7
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0	0
(Zwischensumme)	7	7
Gesamt	10.702	5.340

7 Anhang für das Geschäftsjahr 2017

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.

Die mVISE AG unterhält Zweigstellen in Frankfurt/Main, München und in Hamburg, um weitere interessante Märkte zu erschließen und Neukunden zu gewinnen.

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 elastic.io GmbH wurde erstmals ab dem 01.05.2017 konsolidiert.

Nachfolgend dargestellt ist der Konsolidierungskreis der mVISE AG:

Tochtergesellschaft	Anteil am Kapital %	Buchwert der Anteile TEUR	Eigenkapital der Tochtergesellschaft TEUR	Ergebnis 2017 TEUR
Just Intelligence GmbH, Hamburg (Deutschland)	78,0 %	850	758	-266
elastic.io GmbH, Bonn (Deutschland)	75,1%	2.533	-98	176

In den Konzernabschluss einbezogen wurde lediglich die Just Intelligence GmbH und die elastic.io GmbH. Hinsichtlich der mVISE Professional GmbH wurde auf Grund des seit mehreren Jahren ruhenden Geschäftsbetriebs, sowie ihrer Unwesentlichkeit auf die Einbeziehung in den Konzernabschluss gemäß § 296 Abs. 2 HGB verzichtet.

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 beizulegenden Zeitwert, der in den Konzernabschluss aufzunehmenden Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungs-abgrenzungsposten 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. Änderungen erfolgten bei der Abschreibungsdauer für Geschäfts- oder Firmenwerte, diese wurden einheitlich auf zehn Jahre festgelegt. Weiterhin wurde die Abschreibungsdauer für selbsterstellte oder erworbene immaterielle Vermögensgegenstände von drei Jahre auf zehn Jahre verändert. Diese

Anpassung spiegelt auch die geplante Nutzungsdauer der Produkte wieder. Eine weitere Bewertungsänderung erfolgte bei den Rückstellungen für erwartete Projektleistungen, diese wurden zum Herstellkostensatz bewertet. Informationen zu einzelnen Positionen 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. S. 3 HGB. Die Abschreibungsdauer von zehn Jahren spiegelt die Nutzungsdauer der jeweiligen Produkte wieder.

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden mit Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um lineare Abschreibungen (bei einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von zehn Jahren).

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. Die unterjährige Veränderung der Sachanlagen ist der Entwicklung des Anlagevermögens zu entnehmen

Finanzanlagen

Bei den Finanzanlagen werden die Anteilsrechte zu Anschaffungskosten bzw. niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Die unterjährige Entwicklung des Anlagevermögens ist der Entwicklung des Anlagevermögens zu entnehmen.

Vorräte

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

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

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.

Sachverhalt (TEUR)	31.12.2016		31.12.2017	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Unterschiedsbeträge Anlagevermögen	2.328		661	
Bilanzausweis auf Unterschiedsbeträge Latente Steuern		736		209
Bilanzausweis auf Verlustvorträge Latente Steuern	2.877		3.126	
Saldierter Bilanzausweis Latente Steuern	2.141		2.917	

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.

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.

7.5 Unternehmenserwerbe

Im Geschäftsjahr 2017 erlangte die mVISE AG durch den Erwerb von Anteilen die Beherrschung über die elastic.io GmbH. Weiterhin wurden die Anteile an der Just Intelligence GmbH weiter aufgestockt.

Unternehmen	elastic.io GmbH	Just Intelligence GmbH
Sitz	Bonn, Deutschland	Hamburg, Deutschland
Geschäftsfeld	Anbieter iPaas Plattform	Anbieter Software ICC
Bilanzierter Beteiligungsprozentsatz zum 31.12.2017	75,1 %	78,0 %
Erwerbszeitpunkt	01.05.2017	01.10.2016
Anzahl der Mitarbeiter in Deutschland	rund 6	rund 14

Beide Akquisitionen erfolgten zur technologischen Ergänzung, insbesondere zur Erweiterung der Produktpalette in angrenzende, synergetische Marktsegmente. Die Ergebnisse der erworbenen Unternehmen sind ab dem jeweiligen Erstkonsolidierungszeitpunkten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthalten.

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 87 % gesteigert werden und lassen sich im Berichtsjahre folgenden Tätigkeitsbereichen zuzuordnen:

Umsatzerlöse I	2017 (TEUR)	2016 (TEUR)
Professional Services	11.627	6.053
Products	3.935	3.116
Vertrieb/Verwaltung & Konsolidierung	-780	-1283
Summe	14.782	7.886

Umsatzerlöse II	2017 (TEUR)	2016 (TEUR)
Davon EU-Länder	14.339	7.738
Anteil am Gesamtumsatz	97 %	98 %
Davon Drittland	443	148
Anteil am Gesamtumsatz	3 %	2 %
Summe	14.782	7.886

Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von TEUR 1.499 (Vorjahr: TEUR 1.256) betreffen die Weiterentwicklung des Produktes SaleSphere in Höhe von TEUR 840, sowie die Weiterentwicklung des Produktes ICC der Just Intelligence in Höhe von TEUR 399, sowie die Investitionen in das Produkt elastic.io mit TEUR 179. Aktivierte 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 blieben auf Vorjahresniveau. Sie beinhalten im Wesentlichen pauschal versteuerte Sachbezüge, periodenfremde Erträge und Versicherungsentschädigungen. Die sonstigen betrieblichen Erträge stellen sich für den Berichtszeitraum wie folgt dar:

Sonstige betriebliche Erträge	2017 (in TEUR)	2016 (in TEUR)
Verrechnete Sachbezüge	157	127
Periodenfremde Erträge	15	61
Versicherungsentschädigung	0	34
Sonstige	23	11
Summe	195	233

Personalaufwand

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

Personalaufwand	2017 (in TEUR)	2016 (in TEUR)
Löhne und Gehälter	6.547	4.029
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge	1.110	655
Davon für Altersvorsorge	10	4
Summe	7.657	4.684

Abschreibungen

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen umfassten planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 1.415 (Vorjahr: TEUR 724). Die bestehenden Firmenwerte und Kundenstämme werden planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer von zehn Jahren abgeschrieben.

Die weiteren immateriellen Vermögensgegenstände werden, anders als im Vorjahr generell über zehn Jahre abgeschrieben. Die selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände wurden bis zum Jahr 2016 über drei Jahre abgeschrieben. Diese Abschreibungsdauer spiegelt jedoch nicht die tatsächliche Nutzungsdauer der Produkte wieder, so dass eine adäquate Abschreibungsdauer von zehn Jahren umgesetzt wurde.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

Sonstige betriebliche Aufwendungen	2017 (in TEUR)	2016 (in TEUR)
Raumkosten inkl. Rechenzentrum	496	329
Werbe- und Leasingkosten	394	168
Fahrzeugkosten	355	295
Rechts-/Beratungs-/Prüfungskosten	174	98
Kapitalmarktkosten	163	120
Lizenzen	121	10
Fremdleistungen	113	82
Personalbeschaffungskosten	85	152
Fortbildungskosten	83	87
Sonstige	287	150
Summe	2.271	1.491

Die gestiegenen Raumkosten resultieren aus der Erweiterung der Standorte, hier insbesondere der Standort Bonn und für das letzte Quartal 2017 der Standort München. Die gestiegene Anzahl der Mitarbeiter zog eine Ausweitung des Fuhrparks nach sich und verursachte einen Anstieg der Leasingkosten sowie der Fahrzeugkosten. Rechtsberatungskosten fielen durch die verschiedenen Akquisitionen an und stiegen

dementsprechend im Vergleich zum Vorjahr. Im Jahr 2017 wird erstmals ein geprüfter Konzernabschluss erstellt, daher ist auch hier ein entsprechender Anstieg zu verzeichnen. Der Anstieg der Lizenzen begründet sich insbesondere aus dem Erwerb einer Lizenz der elastic.io, da dieses Produkt im Kontext mit SaleSphere genutzt wird. Erfreulicherweise konnten die Kosten der Personalbeschaffung reduziert werden, obwohl mVISE weiterhin massiv Mitarbeiter aufbaut. Dies ist insbesondere dem Ausbau des Bereichs Recruiting zu verdanken.

Finanzergebnis

Zinsen und ähnliche Aufwendungen umfassen im Jahr 2017 Zinsen für Gesellschafterdarlehen, sowie die Inanspruchnahme einer Bankkreditlinie. Zum Jahresende 2017 sind alle Gesellschafterdarlehen getilgt. Das Finanzergebnis belief sich im Jahr 2017 auf TEUR 233 gegenüber dem Vorjahr mit TEUR 48. Der Finanzertrag enthält Zins und ähnliche Erträge in Höhe von TEUR 4, im Finanzaufwand sind Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 237 enthalten. Im Geschäftsjahr wurden keine Finanzierungskosten als Anschaffungs- und Herstellkosten eines Vermögenswertes aktiviert.

Steuern

Steuern vom Einkommen und Ertrag bestehen in Höhe TEUR 1.000 (im Vorjahr: TEUR 221). Sie resultieren aus der Bildung aktiver latenter Steuern. Aktive latente Steuern werden auf die bestehenden Verlustvorträge gebildet, soweit innerhalb der nächsten fünf Jahre eine Verlustverrechnung zu erwarten ist.

Im Geschäftsjahr 2017 fielen sonstige Steuern (insbesondere Kraftfahrzeugsteuersteuern und sonstige indirekte Steuern) in Höhe von TEUR 7 an (Vorjahr: TEUR 13).

Ergebnisanteil konzernfremder Gesellschafter

Als auf konzernfremde Gesellschafter entfallender Ergebnisanteil wird der nicht auf Aktionäre der mVISE AG entfallende Anteil am Ergebnis ausgewiesen. Der Anteil des auf konzernfremde Gesellschafter entfallenden Ergebnisses wurde nach den Verhältnissen bemessen, die sich nach der Anteilserhöhung der mVISE auf 78% am Eigenkapital der Just Intelligence GmbH ergeben, sowie nach dem Kauf der Anteile in Höhe von 75,1% am Eigenkapital der elastic.io GmbH ab dem 01.05.2017.

Die Zurechnung dieses Ergebnisses für das Jahr 2016 erfolgte abweichend zum Jahresabschluss 2016, da die für den Erwerb der Anteile an der elastic.io GmbH ausgegebenen Aktien der mVISE AG erst im Januar 2017 mit der Eintragung der Sachkapitalerhöhung in das Handelsregister entstanden, der auf die erworbene GmbH Anteile entfallende Gewinn des Jahres 2016 jedoch nur zu 50,1% der mVISE AG zusteht. Insgesamt betrug der Anteil des Ergebnisses der auf das Minderheitenkapital entfällt für das Jahr 2017 TEUR 14 und für das Jahr 2016 TEUR 456.

7.7 Erläuterungen zur Konzernbilanz

Angaben zu dem vollkonsolidierten Unternehmen

In den Konzernabschluss einbezogen sind, wie unter Punkt 7.2 dargestellt, die Just Intelligence GmbH, sowie die elastic.io GmbH. Die elastic.io GmbH wurde im Berichtsjahr erworben und ab dem 01.05.2017 vollkonsolidiert.

Immaterielle Vermögenswerte

Im Geschäftsjahr 2017 wurden die elastic.io GmbH, Bonn erstkonsolidiert, deren Anteile zu 75,1% erworben wurden. Auf Grund des Kaufpreises ergab sich ein aktiverischer Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von TEUR 2.097 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 TEUR 140 auf den Geschäfts- oder Firmenwert der elastic.io vorgenommen. Der verbleibende Restbuchwert zum 31.12.2017 beträgt TEUR 1.957. Die Anteile an der Just Intelligence GmbH wurden planmäßig zu Beginn des Geschäftsjahres aufgestockt. Auch hier wird der Firmenwert – abweichend zum Vorjahr mit fünfzehn Jahren - planmäßig über zehn Jahre abgeschrieben. Insgesamt wurden die Abschreibungen im mVISE Konzern harmonisiert und für die Geschäfts- oder Firmenwerte eine Abschreibungsdauer von zehn Jahren gewählt. Der deutliche Anstieg der mVISE AG ist durch den Geschäfts- oder Firmenwert der auf die SHS VIVEON entfällt zu erklären. Das Closing des Asset-Deals erfolgte im Dezember 2017. Nachstehend eine Tabelle über die Entwicklung des Goodwills:

Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2017

Gesellschaft in TEUR	AHK 01.01.2017	Zugänge	Abgänge	AHK 31.12.2017	Abschreibung kum.	Buchwert 31.12.2017	Buchwert 31.12.2016	Abschreibung 01.01. - 31.12.2017
mVISE AG/ SHS	150,0	4.290,8	0,0	4.440,8	145,0	4.295,9	20,0	15,0
Just Intelligence GmbH	584,7	179,3	0,0	764,0	91,5	672,0	575,0	81,7
elastic.io GmbH		2.096,7	0,0	2.096,7	139,8	1.956,9	0,0	139,8
Summe	734,7	6.566,8	0,0	7.301,5	376,3	6.924,8	595,0	236,5

Sachanlagen

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

Finanzanlagen

Die Investition in Finanzanlagen über TEUR 7 betreffen nachträgliche Anschaffungskosten an der SaleSphere GmbH, diese wurde umbenannt und firmierte im Vorjahr unter mVISE Professional Services GmbH. Der Geschäftsbetrieb der SaleSphere GmbH ruht derzeit.

Vorräte

Der ausgewiesene Vorratsbestand umfasst die bilanzierten unfertigen Leistungen, d.h. zum Stichtag noch nicht abgenommene Projektleistungen in Höhe von TEUR 244 (im Vorjahr: TEUR 107). Der Anstieg ist dem insgesamt gestiegenen Auftragsvolumen geschuldet und hat sich prozentual nicht verändert.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände

Der ausgewiesene Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Stichtag TEUR 1.645 (Vorjahr: TEUR 1.152). 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 wieder.

Die sonstigen Vermögensgegenstände betragen TEUR 134 (Vorjahr: mit TEUR 184). Diese beinhalten Kautionen für Mietobjekte in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von TEUR 2.539 (Vorjahr: TEUR 274) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet. Fremdwährungskonten lagen zum Bilanzstichtag nicht mehr 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 2017 wurden TEUR 1.000 latente Steuern

gebildet. Für das Vorjahr und das Berichtsjahr gilt, dass der aktive latente Steuerposten auf bestehende steuerliche Verlustvorträge unter Berücksichtigung der zukünftigen Ergebnisplanung und des Ertragssteuersatzes der Gesellschaften mit dem jeweiligen Sitz in Düsseldorf, Bonn und Hamburg gebildet wurde. 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 mit Sitz in Düsseldorf, 32,27% für die Just Intelligence GmbH mit Sitz in Hamburg sowie 32,00% für die elastic.io GmbH mit Sitz in Bonn.

Konzerneigenkapital

Das aktienrechtliche Grundkapital zum 31.12.2017 der Muttergesellschaft umfasst TEUR 8.374, aufgeteilt in 8.374.052 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Vorjahr betrug das Grundkapital zum Bilanzstichtag TEUR 8.164. Die Kapitalrücklage beträgt TEUR 14.037 gegenüber dem Vorjahr mit TEUR 13.782.

Der Konzernüberschuss belief sich im Geschäftsjahr auf TEUR 1.302. Es wurde beschlossen den Jahresüberschuss auf neue Rechnung vorzutragen.

Erläuterungen zu Kapitalmaßnahmen der mVISE AG:

Kapitalerhöhungen

Gemäß § 4 Abs 8 der Satzung ist die Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 210 auf TEUR 8.374 am 19.01.2017 durchgeführt worden. Die Erhöhung resultiert aus der Aufstockung der Beteiligung an der Just Intelligence GmbH.

Genehmigtes Kapital 2017

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung am 29.06.2017 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 28.06.2022 durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage einmal oder mehrmals um insgesamt TEUR 4.187 zu erhöhen

Bedingtes Kapital 2017

Das Grundkapital ist um bis zu TEUR 2.000 durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird insoweit durchgeführt, wie Inhaber von Wandlungs- und Optionsrechten, die von der Gesellschaft auf Grund von der Hauptversammlung am 29.06.2017 unter Tagesordnungspunkt 8 beschlossene Ermächtigung bis zum 28.06.2022 ausgegeben oder garantiert werden, von ihrem Wandlungsrecht Gebrauch machen.

Ausschüttungssperre

Zum 31.12.2017 besteht in Höhe der Bilanzposition „selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ ausgewiesene Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 3.098 (Vorjahr: TEUR 2.328) sowie zusätzlich in Höhe des Bilanzpostens „Aktive latente Steuern“ in Höhe von TEUR 3.412 (Vorjahr: TEUR 1.404) eine Ausschüttungssperre.

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von TEUR 2.463 (im Vorjahr: TEUR 1.403) beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen und Beratungsleistungen. Daneben bestehen Rückstellungen für die Verpflichtung aus dem Kaufvertrag gegenüber SHS VIVEON AG in Höhe von TEUR 750.

Die Rückstellungen für Personalkosten bestehen insbesondere für die Auszahlung variabler Gehaltsbestandteile und Urlaube.

Rückstellungen für noch zu erbringende Beratungsleistungen bestanden zum Stichtag in Höhe von TEUR 1.049 (im Vorjahr: TEUR 893). Hierbei werden die noch zu erbringenden Beratungsleistungen zum Herstellkostensatz bewertet, dies entspricht zum aktuellen Zeitpunkt einem durchschnittlichen Abschlag auf den Verkaufssatz von 50%.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 984 (im Vorjahr: TEUR 656) sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von durchschnittlich dreißig Tagen.

Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von TEUR 3.669 (im Vorjahr: TEUR 1.012) und beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus dem Erwerb des Teilbetriebs gegenüber SHS VIVEON, sowie Verbindlichkeiten aus den Earn-out-Zahlungen gegenüber elastic.io GmbH.

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:

Verbindlichkeitenspiegel

Art der Verbindlichkeit zum 31.12.2017	Gesamtbetrag 31.12.2017	≤ einem Jahr	ein bis fünf Jahre	≥ fünf Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Wandelanleihen	6.521	121	6.400	-
Verb. gegenüber Kreditinstituten	-	-	-	-
erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	80	80	-	-
Verb. aus Lieferungen und Leistungen	984	984	-	-
sonstige Verbindlichkeiten	4.901	4.901	-	-
Summe	12.486	6.086	6.400	-

Erhaltene Anzahlungen

Zum Bilanzstichtag betragen die erhaltenen Anzahlungen für noch nicht abgeschlossene Aufträge TEUR 80 gegenüber einem Vorjahreswert von TEUR 16. Der Auftragsbestand resultiert aus wenigen Projektarbeiten die zu Beginn eine Abschlagzahlung vorsehen.

Passive Rechnungsabgrenzung

Die passive Rechnungsabgrenzung betreffen Abgrenzungen aus im Voraus abgerechneten Dienstleistungsprojekten.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

TEUR	31.12.2017			31.12.2016		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
bis zu einem Jahr	405	230	635	280	183	2110
ein bis fünf Jahre	2.056	1126	3.183	742	732	1474
über fünf Jahre	0	0	0	0	0	0
Summe	2.461	1.357	3.818	1022	2562	3584

7.8 Sonstige Angaben

Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigt der mVISE Konzern im Durchschnitt 104 Mitarbeiter (gegenüber dem Vorjahr mit 70 Mitarbeitern). Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 91 operative und 11 administrative (gegenüber dem Vorjahr mit 63 operativen und 9 administrativen).

7.9 Nachtragsbericht

Aufgrund der am 29.01.2015 beschlossenen bedingten Erhöhung des Grundkapitals sind im Zeitraum vom 07.07.2017 bis 15.09.2017 Aktien im Nennwert von TEUR 78,5 ausgegeben worden. Die Eintragung erfolgte erst im Januar 2018, danach beträgt das Grundkapital TEUR 8.453. Durch Beschluss des Aufsichtsrats vom 07.12.2017 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 2018 noch TEUR 205.

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

7.10 Organe

Vorstand

Der Vorstand der mVISE AG bestand im Geschäftsjahr 2017 aus folgenden Mitgliedern:

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

Die Gesellschaft wird durch beide Vorstände gemeinsam vertreten. Auf die Angabe der Geschäftsführerbezüge wird nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 i.V.m. § 286 Abs. 4 HGB analog verzichtet.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2017 aus folgenden Personen zusammen:

- Achim Plate, Dipl. Ing., Glückstadt, Vorsitzender des Aufsichtsrats, geschäftsführender Gesellschafter der SPSW Capital GmbH, Hamburg, Aufsichtsratsvorsitzender der Deutschen Effecten- und Wechsel Beteiligungsgesellschaft AG
- Franziska Oelte, Rechtsanwältin, Hamburg, Aufsichtsratsmitglied, bis zum 29.06.2017 stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats, Vorsitzende des Aufsichtsrates der hello.de AG, Berlin
- Malte-Matthias von der Ropp, Dipl. Kaufmann, Köln, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, bis zum 29.06.2017 Aufsichtsratsmitglied, Aufsichtsrat der Ingenious Technologies AG
- Henning Soltau, Hamburg, Geschäftsführer der SPSW Capital GmbH, Hamburg, Aufsichtsratsmitglied, bis zum 29.06.2017 Ersatzmitglied des Aufsichtsrats, Aufsichtsrat der Deutschen Effecten- und Wechsel Beteiligungsgesellschaft AG

Die Vergütung des Aufsichtsrats betrug satzungsgemäß im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen TEUR 40 (Vorjahr: TEUR 25). Die Angaben der Gesamtbezüge der Vorstände unterbleiben auf Grund der Schutzklausel des §314 Abs. 3 S.2 HGB i.V.m. § 286 Abs. 4 HGB.

8 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

An die mVISE AG, Düsseldorf:

Wir haben den von der mVISE AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalspiegel – und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017 geprüft. Die Aufstellung vom Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Köln, den 23. April 2018

Rödl & Partner GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Stramitzer
Wirtschaftsprüfer

Kottenhagen
Wirtschaftsprüferin

9 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

„Der Vorstand versichert nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der 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, 30.04.2018



Manfred Götz
Vorstand



Rainer Bastian
Vorstand