



KONZERN  
GESCHÄFTS  
BERICHT  
**2020**

---

Ihr Partner für digitale  
Transformation und Integration

---

# Das Geschäftsjahr 2020 im Überblick

## Kennzahlen

mVISE Konzern	2020	2019	Veränderung
Umsatz (TEUR)	18.989	21.538	-11,8%
Gesamtleistung (TEUR)	20.247	23.108	-12,4%
EBITDA (TEUR)	-986	1.383	-171,3%
EBITDA-Marge (%)	-5,2%	6,4%	-180,9%
EBIT (TEUR)	-2.923	90	-3345,7%
EBIT-Marge (%)	-15,4%	0,4%	-3781,5%
Konzernjahresergebnis (TEUR)	-4.108	-289	-1521,2%
Operativer CF (TEUR)	1.571	1.642	-4,3%
Liquide Mittel (TEUR)	99	50	99,5%
Bilanzsumme (TEUR)	14.526	19.254	-24,6%
Eigenkapitalquote (%)	11,6%	32,7%	-64,5%
Mitarbeiter Jahresdurchschnitt (Anzahl)	129	134	-3,7%

# Inhalt

	<b>mVISE – Wir ermöglichendigitale Innovation</b> . . . . .	<b>4</b>
<b>1.</b>	<b>Der Vorstand</b> . . . . .	<b>13</b>
<b>2.</b>	<b>Vorwort des Vorstands</b> . . . . .	<b>14</b>
<b>3.</b>	<b>Bericht des Aufsichtsrats</b> . . . . .	<b>17</b>
<b>4.</b>	<b>Corporate Governance</b> . . . . .	<b>20</b>
4.1.	Wesentliche Unternehmensführungsgrundsätze . . . . .	20
4.2.	Unternehmensführung und Überwachung . . . . .	20
	<b>Die mVISEam Kapitalmarkt</b> . . . . .	<b>23</b>
<b>5.</b>	<b>mVISE Aktie</b> . . . . .	<b>24</b>
5.1.	Marktentwicklung . . . . .	24
5.2.	Kursverlauf . . . . .	25
5.3.	Informationen zur Aktie . . . . .	26
5.4.	Aktionärsstruktur . . . . .	26
5.5.	Investor Relations . . . . .	26
<b>6.</b>	<b>Konzernlagebericht der mVISE für das Geschäftsjahr 2020</b> . . . . .	<b>28</b>
6.1.	Grundlagen des Konzerns . . . . .	29
6.2.	Geschäftstätigkeit der mVISE . . . . .	29
6.3.	Steuerungssystem . . . . .	32
6.4.	Forschung und Entwicklung . . . . .	34
<b>7.</b>	<b>Wirtschaftsbericht</b> . . . . .	<b>37</b>
7.1.	Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen . . . . .	37
7.2.	Markt und Marktumfeld . . . . .	38
7.3.	Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum . . . . .	38
7.4.	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage . . . . .	39
<b>8.</b>	<b>Risiko- und Chancenbericht</b> . . . . .	<b>43</b>
8.1.	Risikomanagement . . . . .	43
8.2.	Risiken . . . . .	43
8.3.	Chancenmanagement . . . . .	45
8.4.	Chancen . . . . .	45
<b>9.</b>	<b>Prognosebericht</b> . . . . .	<b>49</b>
9.1.	Entwicklung in den Geschäftsfeldern . . . . .	49
9.2.	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage . . . . .	50
<b>10.</b>	<b>Vergütungsbericht</b> . . . . .	<b>51</b>
10.1.	Vergütung der Vorstandsmitglieder . . . . .	51
10.2.	Vergütung des Aufsichtsrats . . . . .	52
<b>11.</b>	<b>Konzernjahresabschluss nach HGB</b> . . . . .	<b>53</b>
11.1.	Konzernbilanz zum 31.12.2020 . . . . .	54
11.2.	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2020 . . . . .	56
11.3.	Kapitalflussrechnung . . . . .	57
11.4.	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2020 . . . . .	58
<b>12.</b>	<b>Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2020</b> . . . . .	<b>60</b>
12.1.	Allgemeine Angaben . . . . .	61
12.2.	Konsolidierungskreis . . . . .	61
12.3.	Konsolidierungsgrundsätze . . . . .	62
12.4.	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden . . . . .	62
12.5.	Erläuterungen zur Konzernbilanz . . . . .	64
12.6.	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung . . . . .	68
12.7.	Sonstige Angaben . . . . .	71
12.8.	Nachtragsbericht . . . . .	71
12.9.	Organe . . . . .	72
<b>13.</b>	<b>Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers</b> . . . . .	<b>73</b>
<b>14.</b>	<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b> . . . . .	<b>78</b>

# mVISE – Wir ermöglichen digitale Innovation

Bei mVISE verfolgen wir die Mission, die digitale Transformation in Unternehmen jeder Größe zu bringen, zu etablieren und zu fördern. Dafür entwickeln unsere über 130 IT-Experten Tag für Tag innovative Technologien und Plattformen, um für jedes Geschäftsmodell die passende Lösung zu kreieren.



mVISE bietet seinen Kunden Unterstützung bei der Entwicklung nachhaltiger digitaler Strategien. Hierzu gehört die Bereitstellung individueller Cloud-nativer Lösungen, auch auf Basis von führenden Cloud-Plattformen wie AWS, Azure und Google Cloud. Abgerundet wird unser Lösungsspektrum durch umfassende Expert-Services u.a. in den Bereichen IT-Security, Service Management und Business Intelligence. Diese **einzigartige Kombination aus eigenen Technologieplattformen – unserem iPaaS elastic.io und unserer Sales-Enablement-Plattform SaleSphere – und Expertendiensten** bietet Kunden einen durchgängigen Mehrwert in digitalen Transformationsprojekten.

## Sie machen uns aus: Unsere Kunden

Unser breit aufgestellter Kundenstamm profitiert in allen Lagen von dem exzellenten Know-how unserer erfahrenen und kompetenten Teams aus IT-Experten. Zu diesem Kundenstamm zählen u.a. Unternehmen wie die Deutsche Bahn, BMW oder Bosch. Und unsere Expertise überzeugt auch weitere: Gleich zu Beginn des Jahres 2020 gewannen wir mit unserem Virtual Scrum Team-Modell ein großes Datenintegrationsprojekt für ein global agierendes Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche mit Sitz in Deutschland.

Apropos Telekommunikationsbranche: Ende 2020 zeichnete das Vendor-Management des Vodafone Global Data Centers mVISE zum dritten Jahr in Folge im Zuge der Supplier Performance Evaluation (SPEV) als Top-Anbieter aus. Dabei ist es uns gelungen, durch den unermüdlichen Einsatz unserer Experten – auch in Pandemie-Zeiten – eine Weiterempfehlungs-Quote von 100 Prozent bei ebenso hoch bewerteter Qualität der Zusammenarbeit zu erreichen.

Während der Corona-Pandemie gelang es uns ebenfalls, einen Bogen um weite Entfernungen zu spannen und unsere Nearshore-Aktivitäten auszuweiten. Die ursprünglichen internen Technologie-Lösungen wurden zum großen Teil von Experten-Teams in Kiew entwickelt. Genau diese Experten kommen nun vermehrt direkt in Großprojekten zum Einsatz, was unsere in der DACH-Region ansässigen Kunden positiv annehmen.



## (Wieder) hoch hinaus: Auf Wachstumskurs

Für das Jahr 2021/22 verfolgen wir eine neue Wachstumsstrategie (GROWTH 2021/22), die an unseren bisherigen Erfolgen in den Jahren vor der Pandemie anknüpft. So wurde mVISE vom Magazin Focus Business in Kooperation mit Statista zum dritten Mal in Folge als eins der 500 wachstumsstärksten Unternehmen Deutschlands ausgezeichnet. Und auch die Financial Times listete mVISE wiederholt unter den Top 1000 der am schnellsten wachsenden Unternehmen in Europa.

Und auch wenn wir in 2020, bedingt durch die globale Krise, in puncto Wachstum einstecken mussten, so blicken wir dennoch einer spannenden Zukunft mit weiteren spannenden Projekten und Kunden entgegen – so wie jene, die auf den folgenden Seiten zu finden sind.



## Use Case CloudBurst: Echtzeit-Datenübertragung, die Leben retten kann

Im digitalen Zeitalter ist Echtzeitkommunikation eine Grundvoraussetzung. In immer mehr Lebensbereichen verlassen wir uns auf digitale Unterstützung, die in vielen Teilen nur funktionieren kann, wenn eine möglichst geringe Latenz vorhanden ist.

### **Bekanntes Beispiel: Wenn das Paket-Tracking nicht einwandfrei funktioniert**

Veranschaulichen lässt sich das sehr gut am Beispiel des Track & Trace-Modells in der Paketzustellung: Für den heutigen Tag ist ein Paket angekündigt. Der Fahrer ist noch etwa 12 Zustellstopps entfernt. Es sollte also noch genügend Zeit sein, um schnell zur Apotheke einige Straßen weiter zu gehen, um ein benötigtes Rezept einzulösen, bevor diese schließt. Doch die Paketverfolgung aktualisiert sich nicht ordnungsgemäß; der Zeitraum wird falsch eingeschätzt. Der Empfänger verpasst das Paket nur knapp und muss bis zum nächsten Werktag warten – und entscheidet sich künftig womöglich für einen zuverlässigeren Dienst.

## **Kunde BOSCH: Herausforderungen durch extrem große Datenpakete**

Häufig jedoch wird die Einführung zeitkritischer IoT-Anwendungen durch die „serverseitige“ Latenz gehemmt. Üblicherweise wird für die einfache Umsetzung von zeitnahen Datenübertragungen zu „Peer-to-Peer“-Systemen gegriffen. Für den Kunden BOSCH jedoch, der für den mobilen Fahrerassistenten „My Drive Assist“ auf Millionen von Push-Benachrichtigungen innerhalb der App in kürzester Zeit angewiesen ist, wird das Ganze durch die extrem großen Datenpakete äußerst kostspielig. Zudem birgt diese Option potenzielle Engpässe, die zu minutenlangen Verzögerungen zwischen Versand und Empfang der Meldung führen kann. Zusätzlich droht bei einem Systemausfall ein potenzieller Datenverlust.

## **Der mVISE-Effekt: Dank CloudBurst schnell wie der Blitz**

Um diese Herausforderungen zu meistern, entstand die CloudBurst-Plattform – eigens entwickelt durch die mVISE-Experten. Dafür zogen sie eine Serverless-Architektur vor, die auf Basis von Managed Services der Amazon Web Services (AWS) das Senden

von Millionen von Push-Benachrichtigungen innerhalb weniger Sekunden ermöglicht. Mit CloudBurst schufen die mVISE-Experten nicht nur eine schnelle, sondern auch kosteneffiziente Lösung. Die dafür nötige Infrastruktur wird sowohl schnell als auch flexibel skaliert. Bei einem Fehlerfall gehen die Datensätze nicht verloren, da sie hochverfügbar in der Cloud gespeichert sind.

Dank der mVISE-Entwicklung CloudBurst ist der Kunde BOSCH, international führender Technologie- und Dienstleistungskonzern, in der Lage, Autofahrer mit der „My Drive Assist“-Funktion vor Falschfahren in Echtzeit zu warnen – und damit im Zweifelsfall sogar Leben zu retten. Doch das Potenzial dieser hochskalierbaren Lösung ist noch weitaus größer! So kann die CloudBurst-Plattform auch bei vorbeugenden Wartungsalarmen oder Fehlerberichten, sowie bei Näherungs- oder ereignisgesteuertem Datenaustausch Verwendung finden.

## **Projektsteckbrief**

<b>Kunde:</b>	Der international führender Technologie- und Dienstleistungskonzern BOSCH
<b>Auftrag:</b>	Erstellen einer ausfallsicheren Infrastruktur, die innerhalb weniger Sekunden Millionen von Push-Benachrichtigungen senden kann
<b>Lösung:</b>	Die CloudBurst-Plattform, die eigens durch die mVISE-Experten auf Basis von AWS Managed Services entwickelt wurde



## Use Case: Krombacher – Mit elastic.io Integrationsplattform die 360-Grad Kundensicht ermöglichen

### Ein umfassendes digitales Fundament ist greifbar nah

360-Grad-Kundensicht ist ein Thema, das viele Unternehmen bereits seit Längerem beschäftigt.

Um den Kunden ein nahtloses Marken- und Einkaufserlebnis zu gewährleisten, bieten Unternehmen mehrere Möglichkeiten an, mit der Brand in Berührung zu kommen. Eine Erweiterung des Angebots bedeutet oftmals die Pflege mehrerer Vermarktungs- und Vertriebskanäle. Im Bestreben um den Aufbau von neuen Geschäftsmodellen und Einnahmequellen entstehen wiederum weitere Touchpoints.



Je mehr digitale Spuren die Nutzer über all diese Berührungspunkte hinterlassen, desto effektiver können diese Daten genutzt werden, um für den Kunden relevante Anreize und Erlebnisse zu schaffen. Die Grundvoraussetzung für die 360-Grad-Kundensicht ist jedoch, dass alle Kundendaten, wie Kontaktinformationen, Kaufhistorie, Interaktion mit dem Kundenservice und das Engagement auf sozialen Medien, an einem Ort zusammenkommen.

### **Herausforderung: Relevante Daten sind weit verstreut**

Betrachten wir ein Fallbeispiel anhand der digitalen Transformationsinitiative zum Aufbau einer soliden 360-Grad-Kundensicht von der Krombacher Brauerei Bernhard Schadeberg GmbH & Co. KG. Krombacher gehört bereits seit einigen Jahren zu den Top 3 der meistverkauften Biere Deutschlands. Das Unternehmen pflegt mehrere Online-Portale, über die Firmen- und Privatkunden bedient und neben den Kernprodukten auch Merchandising, Zubehör und Spezialgetränke angeboten werden.

Im Rahmen der Transformationsinitiative sollen nun die Marketingbotschaften über alle Produkte und Kanäle hinweg optimiert werden. Die zentrale Herausforderung bestand darin, dass das breite Portfolio an Flaggschiff-Produkten und ergänzenden Angeboten von Krombacher über verschiedene Erfassungssysteme verwaltet wird. Dies führte wiederum dazu, dass die erfassten Daten größtenteils in Silos isoliert waren.

### **Die Lösung: elastic.io Enterprise Integrationsplattform**

Für die Anpassung der Marketingbotschaften an die Kundenbedürfnisse, mussten alle Produkt- und Kundenverhaltensdaten in nahezu Echtzeit über die relevanten Systeme hinweg synchronisiert werden. Darüber hinaus wurde die Zusammenführung aller Daten in einer sogenannten Quelle der Wahrheit ('the source of truth') als zwingend erforderlich betrachtet, um die gewünschte 360-Grad-Kundensicht zu schaffen.

Dafür setzte Krombacher auf die Integrationslösung von elastic.io und synchronisierte im ersten Schritt die Informationen zwischen Online-Kontaktpunkten, dem CRM-System von Salesforce und der Customer Data & Experience Plattform von Exponea. Die Integrationsarbeiten wurden dabei durch eine Reihe vorgefertigter elastic.io-Konnektoren, die schnell zu erweitern und einfach zu verwalten sind, maßgeblich vereinfacht und beschleunigt.

## Die Vorteile: Spürbar reduzierter Aufwand und verkürzte Lieferzeiten

Dank der benutzerfreundlichen UI/UX und dem Low-Code-First-Ansatz der elastic.io iPaaS-Plattform konnten der Zeit- und Arbeitsaufwand bei diesem Integrationsprojekt spürbar reduziert werden. In diesem Zusammenhang hat das Krombacher IT-Team die Unabhängigkeit von internen Einschränkungen, die sie dadurch gewonnen haben, besonders begrüßt. So wurde eine komplexe Integrationsarchitektur, die eine schnelle ereignisgesteuerte Datensynchronisation zwischen mehreren Aufzeichnungssystemen ermöglicht, von nur zwei Mitarbeitern der IT-Abteilung entwickelt und verwaltet.

Des Weiteren ermöglichte diese Integration neben dem Erfüllen der Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implementierung der 360-Grad-Kundensicht Strategie auch eine einfache Umsetzung der erweiterten DSGVO-Anforderungen durch die zentrale Löschung der Nutzerdaten.

---

**„Dank der riesigen, einsatzfertigen Komponentenbibliothek konnten wir neue Systeme schnell integrieren und migrieren. Der Zeitaufwand für jede einzelne Integration verringerte sich, während die Fähigkeit, in kurzer Zeit neue Integrationen zu erstellen, exponentiell zunahm.“**

Christian Dröge  
Senior Software Architekt - Krombacher:

---

Künftig will Krombacher den Einsatz der elastic.io Enterprise iPaaS auf weitere Abteilungen erweitern und zusätzliche Geschäftsanwendungen sowie weitere Kundenportale integrieren.

## Projektsteckbrief

<b>Kunde:</b>	Eine der größten Privatbrauereien Deutschlands Krombacher Brauerei Bernhard Schadeberg GmbH & Co. KG.
<b>Auftrag:</b>	Eine ereignisgesteuerte Datensynchronisation zwischen mehreren Aufzeichnungssystemen und die Zusammenführung aller Daten in einem „Source of Truth“ System, um die 360-Grad-Kundensicht zu ermöglichen
<b>Lösung:</b>	Die hochskalierbare elastic.io Integration Platform as a Service (iPaaS) von mVISE

## mVISE – Highlights 2020

**Q1:** Mit Virtual Scrum Team-Modell gewinnt mVISE ein großes DatenIntegrationsprojekt für ein global agierendes Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche mit Sitz in Deutschland.

**Q1:** mVISE erhält Microsoft Silver Partner Status. Als Partner für die digitale Transformation und Integration wandelt mVISE Rechenzentren in flexible, skalierbare und kostengünstige IT-Infrastrukturen um.

**Q1:** mVISE AG, der Partner für digitale Transformation und Integration, ist nun auch Teil des Google Cloud Ökosystems. So nimmt das Unternehmen ab sofort auch am Google Cloud Partner Advantage Programm des Technologieanbieters aus Kalifornien teil

**Q2:** Die mVISE Tochtergesellschaft SaleSphere stärkt seine strategische Partnerschaft mit Riversand weiter aus. Gemeinsam nehmen die Zwei Tech-Unternehmen am Kongress „PROKOM Data Days“ teil, einer führenden Veranstaltung für Product Information Management (PIM) im DACH-Bereich.

**Q2:** Das Data Science Team der mVISE AG unterstützt einen international agierenden Telekommunikationsanbieter bei der Entwicklung einer cloudbasierten, skalierbaren Data Science Plattform

**Q2:** mVISE AG wird von der Financial Times (FT) 1000 unter den Top 1000 der am schnellsten wachsenden Unternehmen in Europa ausgezeichnet.



**Q3:** elastic.io bringt seine Integrationslösungen für SAP® Business ByDesign® auf den SAP® App Center, dem digitalen Marktplatz für SAP-Partnerangebote

**Q3:** Von Düsseldorf nach Frankfurt am Main auf zwei Rädern: Für wohltätige Zwecke cycelt ein Biker-Team von mVISE beim Event der Global Biking Initiative mit.

**Q3:** Der internationale Telekommunikationsanbieter Vodafone hat die mVISE AG zum zweiten Jahr in Folge im Zuge der Supplier Performance Evaluation (SPEV) als Top-Anbieter ausgezeichnet – mit einer Gesamtbewertung von 92 Prozent.

**Q4:** Das Vendor-Management des Vodafone Global Data Centers hat die mVISE AG zum dritten Jahr in Folge im Zuge der Supplier Performance Evaluation (SPEV) als Top-Anbieter ausgezeichnet.

**Q4:** mVISE AG wird vom Magazin Focus Business in Kooperation mit Statista zum dritten Mal in Folge als eins der 500 wachstumsstärksten Unternehmen Deutschlands ausgezeichnet.

Wir freuen uns über 15 neue Kunden in 2020 – darunter Marken wie Mambu oder Tata Consultancy Services.

# 1. Der Vorstand



## Cedric Balzar

\*1985

Mitglied des Vorstands seit 06 / 2019  
Administration, Finance & SaleSphere  
Bestellung bis 31.05.2023



## Manfred Götz

\*1970

Mitglied des Vorstands seit 12 / 2014  
Professional Services & elastic.io  
Bestellung bis 31.12.2022



## Arnaud Becuwe

\*1973

Mitglied des Vorstands seit 04 / 2021  
Geschäftsentwicklung, Vertrieb und Marketing  
Bestellung bis 31.03.2024

## 2. Vorwort des Vorstands

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

selten lagen Krise und Chance so nah beieinander wie im Jahr 2020. Die physische Wirtschaft legte eine Vollbremsung hin, während die Digitalisierung zwei Gänge höher schaltete. Was in vielen Bereichen am Jahresanfang 2020 undenkbar schien, ist heute fast Standard. Auch für uns glich das Jahr einer Berg- und Talfahrt. So starteten wir im ersten Quartal mit dem höchsten Auftragseingang der mVISE Geschichte, doch dann stellte COVID-19 die Welt gesundheitlich wie wirtschaftlich auf den Kopf – das ging auch an der mVISE AG nicht spurlos vorbei. Das im Jahr 2020 angestrebte Wachstum konnte in diesem wirtschaftlichen Umfeld daher nicht erreicht werden. Der Konzernumsatz lag bei insgesamt 19,0 Mio. EUR nach 21,5 Mio. EUR im Vorjahr. Dies entspricht einem Umsatzrückgang von 11,6%. Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erreichte -1,0 Mio. EUR nach 1,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2019. Die Entwicklung war stark von den Herausforderungen rund um die COVID-19-Pandemie gekennzeichnet.

Im Bereich **Expert Services**, unserem Beratungsbereich, hatten wir einen guten Start in das Jahr 2020. Doch schon zu Beginn des zweiten Quartals machten sich die ersten Auswirkungen der COVID-19 Pandemie bemerkbar. Im ersten Halbjahr konnten wir zwar noch eine Umsatzsteigerung von 5% ausweisen, doch zunehmende Projektverschiebungen und/oder Projektkürzungen, insbesondere am Standort München, führten zu einer verminderten Auslastung unserer festangestellten Mitarbeiter und damit zu einer Umsatzreduktion im weiteren Jah-

resverlauf. Wir hatten daher bereits frühzeitig im Frühjahr 2020 beschlossen das Instrument „Kurzarbeit“ zu nutzen, um den Schaden für die Gesellschaft zu minimieren. Im Winter konnten wir die Kurzarbeit wieder beenden, da die Auslastungsquote ein Niveau erreichte, welches die Kurzarbeit nicht mehr rechtfertigte. Die Auslastung ist seither auf einem akzeptablen Niveau, hat allerdings das Vorkrisenniveau erst im Laufe des ersten Quartals 2021 wieder erreichen können. In diesem Zusammenhang erfolgte auch der geplante Personal-aufbau im Jahr 2020 deutlich defensiver als ursprünglich geplant. Dennoch konnte unser Beratungsbereich auch in diesem turbulenten Jahr positive Nachrichten generieren. Die Geschäftsbeziehung zu unseren großen Bestandskunden sind allesamt stabil geblieben und zusätzlich konnten attraktive Neukunden gewonnen werden. So wurde ein Rahmenvertrag mit der 1&1 Internet AG abgeschlossen, was zu einer Diversifizierung unserer Telekommunikationskunden führt. Daneben konnten wir weitere namhafte Neukunden wie Krauss Maffei, den Bundesanzeiger Verlag oder die Quirin Bank für uns gewinnen. Für das Jahr 2021 haben wir uns vorgenommen weitere Großkunden dieser Kategorie zu gewinnen, dass Geschäft mit unseren Bestandskunden weiter auszubauen und personell in den mVISE-Kernkompetenzen wieder zu wachsen.

Bei unserem Produkt **elastic.io** lag der Fokus im Jahr 2020 auf der deutlichen Ausweitung des Vertriebs der Software, nachdem in den letzten Jahren hohe Investitionen in die Weiterentwicklung in unser Produkt

flossen. Der Vertrieb gestaltete sich pandemiebedingt deutlich schwieriger, da eine Vielzahl von Kunden im amerikanischen Markt beheimatet sind und die Reisetätigkeit nahezu unmöglich war. Als Antwort auf die reduzierten Umsatzerwartungen wurde das Entwicklerteam in der Ukraine im Jahresverlauf deutlich verkleinert, um Kosten zu senken. Weiterhin waren die Partnerschaften mit der Deutschen Telekom und Magic Software in diesem Jahr nicht von Erfolg gekrönt. Nachdem im Herbst die Deutsche Telekom die Plattform flowground eingestellt hat, zeigte sich am Ende des Jahres auch, dass Magic Software die Partnerschaft nicht mit der notwendigen Intensität weiterverfolgen wird. Doch wo Schatten ist, ist auch Licht und so blieben die Kunden der Plattform flowground der elastic.io weiterhin treu und werden nun als direkte Kunden bedient. Darüber hinaus konnten eine ganze Reihe von Neukunden aus den unterschiedlichsten Regionen der Welt remote gewonnen werden, wie zum Beispiel das sogenannte „Fintech-Unicorn“ Mambu aus Berlin mit weltweiten Kunden im Bereich Modern Banking, InfoBip aus London, einer Cloud Communications Plattform ebenso mit Kunden auf sechs Kontinenten und Tata Consulting aus Indien, ein weltweiter Anbieter von IT-Services, sowie verschiedene kleinere Unternehmen. Wir freuen uns auch, dass wir den überwiegenden Teil unserer bestehenden Kundenverbindungen halten und ausbauen konnten, insbesondere bei unseren White-Label-Partnern wie Riversand, App Direct, Star2Star oder Ryver. Für das Jahr 2021 plant die Gesellschaft auf Basis der umgesetzten Weiterentwicklungen weitere Neukunden zu gewinnen und die bestehenden Kunden zu durchdringen und auszubauen. Durch die im Jahr 2020 eingeleiteten Kostenreduktionen, plant die Gesellschaft dabei ein positives Ergebnis zu erzielen.

Die Erwartungen in unsere cloudbasierte Sales Enablement Plattform **SaleSphere**

konnten wir ebenso nicht halten, obwohl der Umsatz insgesamt im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden konnte. Auch hier hat die COVID-19-Pandemie den Vertrieb bzw. Absatz nicht unbedingt begünstigt. Die Pandemie verlagerte den Außendienst überwiegend ins Homeoffice – eine Software für den Außendienst wie SaleSphere wurde für viele Unternehmen damit zunächst obsolet. Dies spiegelten uns auch namhafte Interessenten in unseren Kundengesprächen wider. Trotz des schwierigen Umfelds konnten Erfolge erzielt werden. So wurden Neukunden gewonnen, mit deren Beauftragung auch das Produkt jeweils weiterentwickelt wurde. Für den Neukunden Med360° gab es ein Refresh der Android-Version sowie eine sinnvolle Weiterentwicklung der Plattform. Der Neukunde Kampmann konnte erst durch die Verfügbarkeit der neu entwickelten Windowsversion gewonnen werden. Trotz der namhaften Neukunden konnten die geplanten Umsätze nicht erreicht werden. Schlussendlich führte die Umsatz- und Ergebnisverfehlung im Jahresabschluss zu einer Wertminderung der Software im Konzernabschluss über 0,4 Mio. EUR. Für das Jahr 2021 sind wir daher mit unserer Umsatz- und Investitionsplanung deutlich vorsichtiger geworden, gehen aber davon aus, dass die Pandemie positive Effekte auf die Digitalisierung des Vertriebs langfristig haben wird.

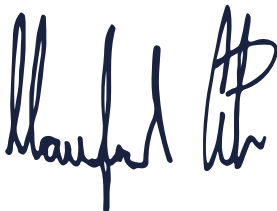
Das Jahr 2020 war kein erfolgreiches Jahr für die mVISE. Alle drei Segmente waren stark geprägt von der COVID-19-Pandemie. Wir haben die wirtschaftliche Entwicklung daher zum Anlass genommen, unsere Kostenstruktur nochmals deutlich zu straffen und alle Maßnahmen im vierten Quartal 2020 bereits auf den Weg gebracht. Die mVISE startet in das **Jahr 2021** also schlanker und agiler. Insbesondere im administrativen Bereich wurden Kosteneinsparungen vorgenommen und sollen zum Teil in neue, operative Einheiten investiert werden. Der

Vertrieb und die Neukundengewinnung sowie die Rückkehr zum Wachstum haben für das Jahr 2021 eine hohe Priorität. Das erste Ziel konnten wir bereits durch die Einstellung eines dritten Vorstands zum 01. April 2021 mit Herrn Arnaud Becuwe erreichen. Um das zweite Ziel zu erreichen, haben wir im Vorstand gemeinsam mit dem Aufsichtsrat im Juni 2021 die Strategie **mVISE GROWTH 2021/22** beschlossen. Ziel dieser Strategie ist die Beschleunigung des Wachstums der mVISE AG durch Integration oder auch Verschmelzung mit einer wertstiftenden Akquisition im 2. Halbjahr 2021. Damit soll die strategische Positionierung der Gesellschaft ausgeweitet und ein deutliches Ergebniswachstum erreicht werden. Durch die angestoßenen Maßnahmen und die Verabschiedung unserer neu-

en Strategie sehen wir die mVISE langfristig auf einem vielversprechenden Weg die Synergien und Potentiale der Gesellschaft nachhaltig auszuschöpfen.

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

Düsseldorf im Juni 2021



**Manfred Götz**  
Vorstand



**Cedric Balzar**  
Vorstand



**Arnaud Becuwe**  
Vorstand



## 3. Bericht des Aufsichtsrats



**Achim Plate**

Aufsichtsratsvorsitzender der mVISE AG

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

der Aufsichtsrat erstattet für das Geschäftsjahr wie folgt Bericht:

### **Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, Sitzungen des Aufsichtsrats**

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

Im Jahr 2020 hat der Aufsichtsrat insgesamt vier Präsenzsitzungen, sowie fünf Sitzungen auf digitalem Wege, aufgrund der COVID-19 Pandemie, abgehalten. Zudem hat er wichtige bzw. eilige Beschlüsse außerhalb dieser Sitzungen im Umlaufverfahren sowie telefonisch gefasst.

Vom Vorstand wurde der Aufsichtsrat im Rahmen der Sitzungen sowie auch unter-

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

### **Weitere Inhalte der Aufsichtsratsarbeit**

Thematische Schwerpunkte der gemeinsamen Sitzungen waren neben den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie die daraus resultierenden Diskussionen und Prüfungen von Maßnahmen zur Kostensenkung und Nutzung von Fördermitteln zur Abwendung von Schaden aufgrund der Pandemie (z.B. Thema Kurzarbeit, Fördermittel). Intensiv wurden die Marketing- und Produktstrategie der beiden Tochtergesellschaften elastic.io GmbH und SaleSphere GmbH diskutiert. Hier wurde insbesondere die zukünftige Produkt Roadmap und der Weg zu einer Erhöhung des Umsatzes dis-

kutiert.

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

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

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

Auf die Bildung von Ausschüssen hat der Aufsichtsrat aufgrund der Unternehmensgröße auch im Geschäftsjahr 2020 verzichtet.

### **Erteilung des Prüfungsauftrags**

Der Wirtschaftsprüfer Rödl und Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Kranhaus1, Im Zollhafen 18, 50678 Köln

wurde von den Aktionären auf der ordentlichen Hauptversammlung am 18.08.2020 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2020 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 2020 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 29. Juni 2021 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 2020 zur Prüfung zur Verfügung gestellt. Ebenso wurde der erstellte Konzernabschluss inklusive des Anhangs 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 2020 der mVISE AG als auch dem Lagebericht des Vorstands zu. Der Jahresabschluss 2020 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 2020 und freut sich auf viele gemeinsame spannende Aufgaben im Geschäftsjahr

2021.

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

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

**Düsseldorf, im Juni 2021**

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

**Achim Plate**  
Vorsitzender

## 4. Corporate Governance

Der Vorstand und der Aufsichtsrat bekennen sich zu einer verantwortungsvollen, transparenten und auf die langfristige Steigerung des Unternehmenswerts ausgerichteten Führung und Kontrolle des Unternehmens. Entsprechend haben sie sich auf die folgenden drei Prinzipien verpflichtet:

- **Wertorientierung** ist die Maxime unserer Unternehmensführung.
- **Nachhaltigkeit** erreichen wir durch verantwortungsvolle Unternehmensführung.
- **Transparenz** erzielen wir mit unserer aktiven und offenen Informationspolitik.

Um das Vertrauen in die Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Unternehmen zu fördern, wurde der Deutsche Corporate Governance Kodex (DCGK) verabschiedet. Dieser stellt die in Deutschland geltenden Regelungen sowie die international und national anerkannten Standards verantwortungsvoller Unternehmensführung dar. Der DCGK, der auf die für eine Aktiengesellschaft (AG) geltenden gesetzlichen Regelungen abstellt, wird von der mVISE zumindest sinngemäß angewandt.

### 4.1. Wesentliche Unternehmensführungsgrundsätze

#### 4.1.1. Verhaltenskodex

Alle Mitarbeiter der mVISE fühlen sich dem Corporate Governance Codex der mVISE verpflichtet. Dieser enthält neben einem entsprechenden Verhaltenskodex die konkreten Prinzipien und Grundregeln für unser Handeln, auch für unser Ver-

halten gegenüber Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit. Dieser bietet Mitarbeitern, Führungskräften und Vorstand einen Orientierungsrahmen für Themen wie Anforderungen bezüglich der Einhaltung von Recht und Gesetz, Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung, Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretern, Arbeits- und Gesundheitsschutz, Umwelt- und Klimaschutz sowie Datenschutz und Informationssicherheit.

All diese Grundsätze werden mithilfe der bestehenden Programme und Managementsysteme umgesetzt. Auch in diesem Geschäftsbericht informiert mVISE darüber.

#### 4.1.2. Compliance

Compliance als Gesamtheit der konzernweiten Maßnahmen zur Einhaltung von Recht, Gesetz und verbindlichen internen Regelwerken ist bei mVISE eine wichtige Leitungs- und Überwachungsaufgabe. Der Vorstand wird jederzeit durch den Compliance Verantwortlichen informiert, eine neutrale Kontaktmöglichkeit steht jedem Mitarbeiter der mVISE offen. Verstößen begegnen wir mit „Null Toleranz“.

### 4.2. Unternehmensführung und Überwachung

In dem nach deutschem Aktienrecht vorgegebenen dualen Führungssystem obliegt dem Vorstand der mVISE AG die Leitung des Unternehmens. Dem Aufsichtsrat der mVISE AG obliegt die Beratung und Überwachung des Vorstands. Die Gesellschaft hat für die Mitglieder des Vorstands und

des Aufsichtsrats eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) mit einem angemessenen Selbstbehalt abgeschlossen.

#### 4.2.1. Vorstand

Der Vorstand leitet das Unternehmen innerhalb der von ihm beschlossenen Organisationsstruktur in eigener Verantwortung im Unternehmensinteresse, d.h. unter Berücksichtigung der Belange der Aktionäre, der Arbeitnehmer und der sonstigen dem Unternehmen verbundenen Gruppen mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung. Er sorgt für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der verbindlichen unternehmensinternen Regelwerke und wirkt darauf hin, dass die Konzernunternehmen sie beachten. Der Vorstand hat für die Ausgestaltung der Compliance und des Risikomanagements angemessene Systeme etabliert. Wesentliche Geschäftsvorgänge bedürfen der Zustimmung des Aufsichtsrats; sie sind in der Geschäftsordnung für den Vorstand aufgelistet.

Der Vorstand der mVISE AG besteht aus einer oder mehreren Personen, die Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt der Aufsichtsrat. Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung; sie entscheiden über wesentliche Leitungsmaßnahmen wie die Unternehmensstrategie und die Unternehmensplanung.

Weiterführende Informationen über die einzelnen Mitglieder des Vorstands und ihre Aufgabenbereiche (Ressorts) finden sich auf der Website des Unternehmens (<https://www.mvise.de/uber-uns>). Der Vorstand hat keine Ausschüsse gebildet.

#### 4.2.2. Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er bestimmt die Anzahl der Mitglie-

der des Vorstands über die Mindestzahl hinaus, bestellt und entlässt die Mitglieder des Vorstands und legt deren Ressorts fest. Er regelt auch die Vergütung der Vorstandsmitglieder (Einzelheiten zur Vorstandsvergütung finden sich im Vergütungsbericht). Der Aufsichtsrat prüft den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss nebst dem zusammengefassten Lagebericht der mVISE AG, stellt den Jahresabschluss fest und billigt den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht. Er prüft den Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns und schlägt ihn zusammen mit dem Vorstand der Hauptversammlung zur Beschlussfassung vor. Der Aufsichtsrat schlägt der Hauptversammlung auf Basis der begründeten Empfehlung des Prüfungsausschusses die Wahl des Abschlussprüfers vor. Nach entsprechender Beschlussfassung der Hauptversammlung erteilt der Prüfungsausschuss dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag und überwacht die Abschlussprüfung einschließlich der Unabhängigkeit, Qualifikation, Rotation und Effizienz des Abschlussprüfers. Einzelheiten zu den Tätigkeiten des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2020 sind im Aufsichtsratsbericht enthalten. Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird von der Hauptversammlung festgelegt. Sie beträgt gem. aktueller Satzung 10 TEUR nach Ablauf des Kalenderjahrs je Aufsichtsratsmitglied. Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats ist im Vergütungsbericht dargestellt.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats der mVISE AG ist gesetzlich vorgegeben und im Einzelnen in Kapitel IV der Satzung (§§ 7 ff) geregelt. Der Aufsichtsrat besteht aus 4 Mitgliedern und wird für die Zeit von vier Jahren gewählt - eine Wiederwahl ist möglich.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats wird aus der Mitte des Aufsichtsrats in der ersten Sitzung nach seiner Wahl gewählt. Aufgabe

des Aufsichtsratsvorsitzenden ist die Koordination der Arbeit des Aufsichtsrats und die Leitung der Aufsichtsratssitzungen. Erklärungen des Aufsichtsrats gegenüber der Öffentlichkeit werden von dem Aufsichtsratsvorsitzenden abgegeben. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats unterliegen einer gesetzlichen Verschwiegenheitsverpflichtung. Weiterführende Informationen über die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats finden sich auf der Website des Unternehmens (<https://www.mvise.de/uber-uns>).

#### **4.2.3. Aktionäre und Hauptversammlung**

Die Aktionäre der mVISE AG nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung der Gesellschaft wahr. In der ordentlichen Hauptversammlung beschließen die Aktionäre regelmäßig über die Verwendung des Bilanzgewinns, die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat und die Wahl des Abschlussprüfers. Die Aktionäre können ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung entweder selbst oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben. Auf der Website der Gesellschaft stehen den Aktionären frühzeitig auch alle Dokumente und Informationen zur Hauptversammlung zur Verfügung.

#### **4.2.4. Rechnungslegung und Abschlussprüfung**

mVISE stellt den Konzernabschluss, ebenso wie den Einzelabschluss der mVISE AG, nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) auf.

Der Abschlussprüfer wird entsprechend den gesetzlichen Regeln von der Hauptversammlung für jeweils ein Geschäftsjahr gewählt. In der Hauptversammlung am 18. August 2020 wählte die Hauptversammlung auf Vorschlag des Aufsichtsrats Wirtschaftsprüfer Rödl & Partner GmbH, Wirt-

schaftsprüfungsgesellschaft, Im Kranhaus 1, 50678 Köln zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2020. Die Rödl & Partner GmbH ist seit dem Geschäftsjahr 2017 Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der mVISE AG.

#### **4.2.5. Vermeidung von Interessenkonflikten**

Zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft bestanden im Berichtsjahr keine Berater- oder sonstigen Dienstleistungs- und Werkverträge. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen wären, gab es nicht. Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen. Die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen sind im Anhang zum Konzernabschluss dargestellt.

#### **4.2.6. Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte**

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie zu ihnen in enger Beziehung stehende Personen sind verpflichtet, Geschäfte in Aktien und Schuldtiteln der mVISE AG oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offenzulegen, wenn der Wert der Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von nunmehr 20.000 € erreicht oder übersteigt. Im Geschäftsjahr 2020 wurden der Gesellschaft ein Geschäft gemeldet, die auf der Website veröffentlicht wurden und dort einsehbar sind unter: <https://www.mvise.de/investor-relations#Directors-Dealings>.

# Die mVISE am Kapitalmarkt

Seite 24 **Marktentwicklung**

Seite 25 **Kursverlauf**

Seite 26 **Informationen zur Aktie**

Seite 26 **Aktionärsstruktur**

Seite 26 **Investor Relations**

## 5. mVISE Aktie

### 5.1. Marktentwicklung

Das Börsenjahr 2020 wird mit seiner volatilen Berg- und Talfahrt im Zeichen der Corona-Krise lange in Erinnerung bleiben. Das Börsenjahr 2020 endet, wie es angefangen hat - mit Höchstständen der Aktienkurse. Der Deutsche Aktienindex (Dax) in Frankfurt befindet sich zum Jahresende im Höhenflug: Beflügelt vom Brexit-Handelsabkommen und der Unterzeichnung des Corona-Hilfsprogramms in den USA hat der Index am 28.12.2020 mit 13.795 Punkten ein neues Rekordhoch erklommen.

Auch der TecDAX, der die aussagekräftigste Entwicklung von Technologie Aktien in Deutschland feststellt, konnte zum Jahresende beinahe zu seinem Höchststand im Februar zurückkehren, nachdem er im Zeichen der Corona Krise im Februar seinen Tiefstand verzeichnete. Er war dem DAX immer deutlich voraus- bis zum „Corona-Crash“ lief der TecDAX besser als der DAX. Die Rallye ab Ende März fiel weit kräftiger aus, Anfang Juni lag der DAX in der Jahresbilanz bei ca. minus vier Prozent, der TecDAX rangierte um die fünf Prozent im Plus. Der DAX hat es seither gegenüber dem Jahresbeginn ins Plus geschafft. Aber der TecDAX steht dort, wo er Anfang Juni bereits notierte. Was auch bedeutet: Wäh-

rend der DAX neue Rekorde markiert, notiert der TecDAX noch unterhalb des Jahreshochs vom Februar.

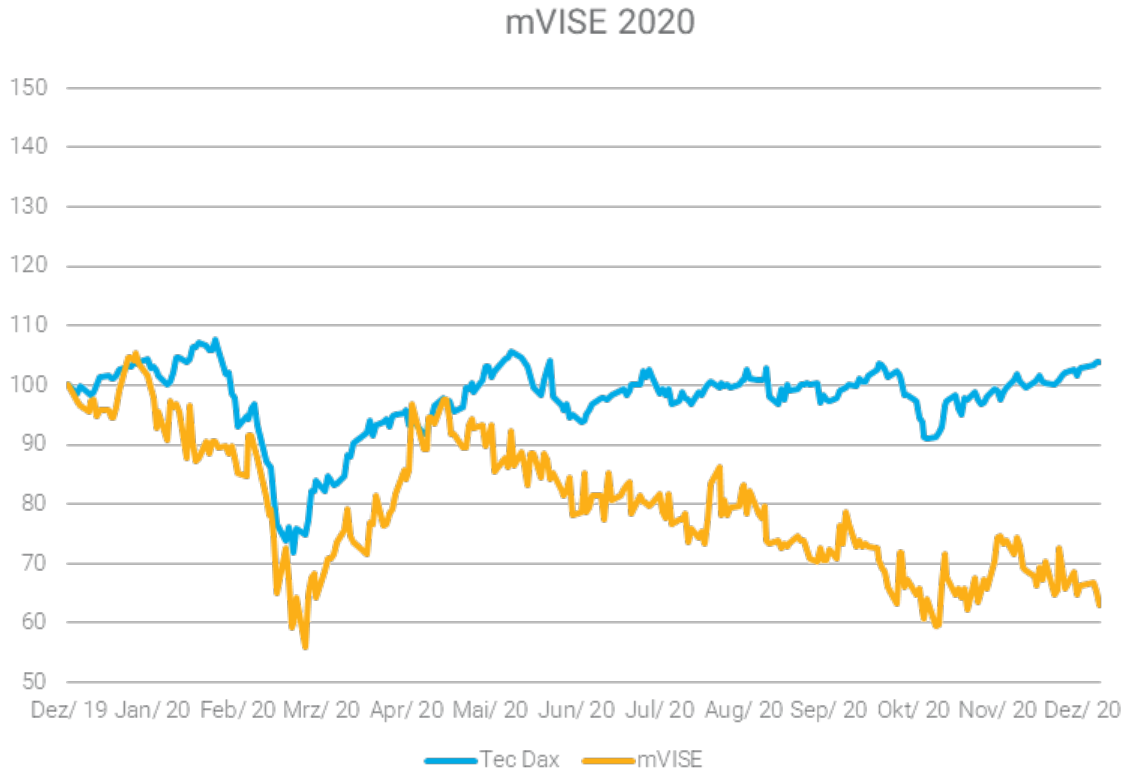
Auch die mVISE hat im Jahr 2020 einen deutlichen Einschnitt zu Beginn der Corona Krise erfahren. Nachdem sie Ende Januar den Höchststand für das Jahr 2020 erreichte, notierte sie Mitte März auf dem Tiefpunkt mit 1,75 EUR. Leider konnte die mVISE im weiteren Jahresverlauf nicht mit positiven Nachrichten punkten und musste im August des Jahres mit einer Ad-hoc-Meldung die Prognose vom Markt nehmen. Der Kurs kam zum Jahresende auf 1,90 EUR zurück, was einer Veränderung gegenüber dem Vorjahr von -35,8 % entspricht.

Die Marktkapitalisierung der mVISE betrug damit zum Ende des Geschäftsjahres 2020 rund 17 Mio. EUR (Vorjahr: 26,5 Mio. EUR). Bedeutendster Handelsplatz der mVISE-Aktie war die elektronische Plattform XETRA, gefolgt von der Berliner Tradegate Exchange und dem Frankfurter Parkett. Das Ordervolumen reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr weiter.

mVISE-Aktie	2020	2019
Jahreshöchstkurs in EUR (XETRA®-Schlusskurs)	3,12	4,77
Jahrestiefstkurs in EUR (XETRA®-Schlusskurs)	1,75	2,70
Marktkapitalisierung am Jahresende in EUR Mio.	16,97	26,47



## 5.2. Kursverlauf

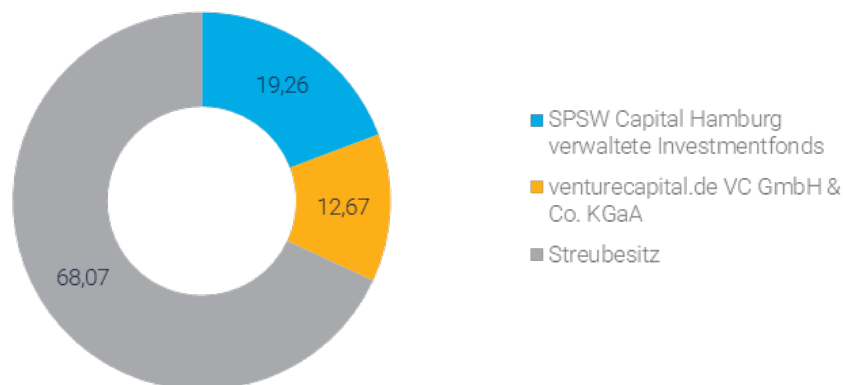


Schlusskurse	2020	2019	Veränderung
mVISE-Aktie (XETRA®)	1,90	2,96	- 35,8 %
DAX (XETRA®)	13.739	13.249	+ 3,7 %
TecDAX (XETRA®)	3.213	3.015	+ 6,6 %

## 5.3. Informationen zur Aktie

mVISE Aktie	
ISIN	DE0006204589
Wertpapierkennnummer	620458
Börsenkürzel	C1V
Anzahl Aktien	8.952.918 (zum 31.12.2020)
Börsensegment	Freiverkehr, Scale
Handelsplätze / Börsen	XETRA®, Frankfurt, Berlin, Stuttgart, Düsseldorf, Tradegate
Designated Sponsor	BankM – Repräsentanz der biw Bank AG
Research Coverage	SMC Research

## 5.4. Aktionärsstruktur



## 5.5. Investor Relations

Der Bereich Investor Relations ist bei mVISE verantwortlich für die offene Kommunikation zu bestehenden Aktionären, potenziellen Investoren sowie zu allen anderen interessierten Marktteilnehmern. Als Schnittstelle zum Kapitalmarkt steht für das Investor Relations Team die umfassende und transparente Information der

Marktteilnehmer im Mittelpunkt. Ziel ist es, das Vertrauen in das Unternehmen und die mVISE-Aktie weiter zu stärken und zur Bildung einer realistischen Erwartungshaltung beizutragen. Dazu tritt der Vorstand persönlich und direkt in Kontakt zu den relevanten Finanzmarktteilnehmern. So informiert der Vorstand der mVISE die Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit im Rahmen der regelmäßigen Finanzbericht-

erstattung zeitnah über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Alle wesentlichen Ereignisse werden im Rahmen der gesetzlichen Ad-hoc-Publizität oder über Pressemitteilungen (Corporate News) veröffentlicht.

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

Der Vorstand präsentiert die Gesellschaft bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen und informiert auch in diesem Rahmen über die aktuelle Unternehmenssituation sowie weiterhin bestehende Herausforderungen. So war die mVISE 2020 mit der Münchner Kapitalmarktkonferenz und dem Deutschen Eigenkapitalforum auch bei den beiden wichtigsten deutschen Kapitalmarktkonferenzen vertreten. Weiterhin wurden internationale Konferenzen in Zürich und Amsterdam wahrgenommen, die teilweise digital stattfanden.

Auch im Jahr 2021 werden die Investoren der mVISE umfassend informiert. Neben aktuellen IR Newslettern werden auch Telefonkonferenzen mit aktuellem Bezug veranstaltet. Nachfolgend eine Übersicht der aktuell geplanten Veranstaltungen:

### Finanzkalender 2021:

Datum	Ereignis
August 2021	Veröffentlichung Halbjahresbericht 2021
01. - 03.09.2021	Herbstkonferenz Frankfurt
10. - 12.09.2021	Rüttbauer IR-Fahrt
2. Halbjahr 2021	Ordentliche Hauptversammlung

# Konzernlagebericht der mVISE für das Geschäftsjahr 2020

Seite 29	Grundlagen des Konzerns
Seite 29	Geschäftstätigkeit der mVISE
Seite 37	Wirtschaftsbericht
Seite 43	Risiko- und Chancenbericht
Seite 49	Prognosebericht
Seite 51	Vergütungsbericht

## 6. Konzernlagebericht der mVISE AG für das Geschäftsjahr 2020

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

### 6.1. Grundlagen des Konzerns

#### 6.1.1. Konzernstruktur

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

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

Die mVISE AG hält 100 Prozent der Anteile an der SaleSphere GmbH und 90 Prozent der Anteile an der elastic.io GmbH, für die verbleibenden 10 Prozent wurde bereits eine notarielle vertragliche Vereinbarung getroffen, die Aufstockung auf 100 Prozent wird im Jahr 2021 vollzogen.

### 6.2. Geschäftstätigkeit der mVISE

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

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

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

Das mVISE-Team besteht aus 120 Mitarbeitern mit ausgeprägtem Technologiefokus und verfolgt ein gemeinsames Ziel: Die Projekte der mVISE-Kunden zum Erfolg zu führen. Neben der Firmenzentrale in Düsseldorf verfügt mVISE über Niederlassun-

gen in München, Frankfurt, Hamburg und Bonn.

### 6.2.1. Expert Services

Das personalstärkste Segment ist der Bereich Expert Services, der im Jahr 2015 mit dem Aufbau eines spezialisierten Berater-teams ins Leben gerufen wurde und in dem mittlerweile das Beratungsgeschäft sowie das Geschäft mit der Entwicklung kundenspezifischer Softwarelösungen zusammengefasst sind.

Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte mVISE 120 Mitarbeiter im Bereich Expert Services. Es bestehen Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München. Ziel ist es, die bestehenden Kunden in den Regionen lokal bedienen zu können. Zu den Kunden zählen dabei namhafte Unternehmen aus dem Telekommunikationsbereich, wie Vodafone, Deutsche Telekom, Telefónica oder 1&1, und aus dem Bereich der Finanzdienstleister, wie Deutsche Bank, HUK-Coburg, verschiedene Sparkassenorganisationen, abcfinance oder Quirion, sowie bedeutende Unternehmen anderer Branchen, wie BMW, Bosch, MediaMarkt-Saturn oder Marantec.

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

Zur Gewinnung von Neukunden haben sich

Workshopformate im Umfeld von Data Analytics, Cloud- und Security-Themen bewährt. In diesem Jahr lag der Fokus auf der Gewinnung weiterer Großkunden, um die Kundendiversifizierung weiter voranzutreiben. Zu Beginn des Jahres nahm mVISE an den ersten Ausschreibungen von 1&1 teil und konnte sich im Laufe des Jahres den Kunden immer weiter erschließen. Auch für 2021 wird sich dieser Fokus nicht ändern und erklärtes Ziel ist es, erneut einen Neukunden dieser Größenordnung zu gewinnen.

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

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

Der Fokus des Beratungsbereichs wird für die kommenden Jahre das Thema Integrationen sein. mVISE hat hier die ideale Möglichkeit, Produkt-Knowhow und Beratungsexpertise zu bündeln und den Kunden

komplexe Lösungen anbieten zu können. Die Beratung im produktnahen Bereich ist zudem margenstärker und soll in den nächsten Jahren zur Profitabilität der mVISE maßgeblich beitragen.

Daher hat mVISE im Jahr 2020 ein dediziertes Integrationsteam aufgebaut, das seine fachliche Expertise genau in diesem Umfeld weiter ausgebaut hat. Obwohl erst im Jahr 2020 an den Start gegangen, war die Auslastung zum Jahresende auf einem sehr guten Niveau, so dass weitere Mitarbeiter im Jahr 2021 eingestellt werden sollen.

## 6.2.2. Produkte

### elastic.io

elastic.io ist die branchenweit erste mikro-servicebasierte hybride Integrationsplattform als Service (iPaaS). Die hoch skalierbare Architektur von elastic.io iPaaS unterstützt jedes Integrationsszenario, von der Anbindung verschiedener cloudbasierter Datenquellen an die On-Premise-Installation eines Kunden bis hin zur Integration von Internet-of-Things (IoT)-Plattformen in die Unternehmensarchitektur. elastic.io iPaaS ermöglicht es einer IT-Abteilung, digitale Innovationen durch kontinuierliche Zusammenarbeit mit Entwicklungsteams anderer Abteilungen, Organisationen und Geschäftsbereichen voranzutreiben. Da die Integration von IT-Systemen die treibende Kraft hinter der digitalen Transformation ist, verschafft eine schnelle und kosteneffektive Integrationstechnologie erhebliche Wettbewerbsvorteile.



#### Integrieren

10x effizienter durch Datenflows

#### Verbinden

1400 Konnektoren & Eigenentwicklungen

#### Skalieren

Open Source und neutral

### SaleSphere

Die SaleSphere GmbH digitalisiert den Vertrieb und den Außendienst. Mithilfe der

cloudbasierten Vertriebsplattform haben die Kunden schnellen Zugriff auf ihre relevanten Produkt- und Kundeninformationen

– zu jeder Zeit und an jedem Ort. Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kundenterminen werden durch Automatisierungen und Generatoren effektiv unterstützt. Vorhandene CRM-, ERP- und PIM-Systeme werden über ein leistungsfähiges Integrationssystem eingebunden. Mit dieser Plattform führt SaleSphere seine Kunden weltweit in ein neues Zeitalter der Buyer's Experience und Digital Sales Excellence.

SaleSphere vertreibt die Software als sogenannte Software-as-a-Service (SaaS) und

generiert hierdurch wiederkehrende Lizeinnahmen. Im Jahr 2019 wurde die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich von der mVISE in die eigenständige Tochtergesellschaft SaleSphere GmbH verlagert, die sich mit einer eigenen Geschäftsführung auf die kontinuierliche Weiterentwicklung und den Vertrieb sowie die Monetarisierung von SaleSphere fokussiert. Im Berichtsjahr hat SaleSphere weitere Funktionen erhalten, die den Anwendungsbereich erweitern. Im Jahr 2020 wurde zudem die von Bestandskunden nachgefragte Windowsversion entwickelt, die weitere Neukunden erschließen soll.



- Multimedialer Produktkatalog
- Innovative Kundenpräsentationen
- Automatisierte Besuchsberichte
- Warenkorb und digitale Unterschrift
- Angebots- und Produkt-Konfigurator
- Intelligente Produktverknüpfungen
- Sales-Training und Guidance

### 6.3. Steuerungssystem

Die Verwaltung der Muttergesellschaft steuert die Belange des Konzerns in ordentlichen Sitzungen der Organe der Gesellschaft sowie mittels informeller Abstimmung zwischen Aufsichtsrat und Vorstand und innerhalb der Gremien. Darüber hinaus werden regelmäßig Themen im Rahmen von Steering- und Management-Meetings erörtert, an denen Vertreter aus allen Bereichen des Konzerns teilnehmen. Der Vorstand steuert den Konzern mithilfe eines

Business Intelligence Tools mit einer integrierten Leistungsrechnung, einschließlich einer detaillierten und laufenden Projektion von Finanzmittelbedarf und -verwendung. Der Vorstand steuert den Konzern und dessen Entwicklung wesentlich über die folgenden finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren. Hierbei wird großer Wert auf eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns gelegt.



### 6.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

#### Umsatz

Da mVISE sich auf skalierbare Produkte, Technologien und Services fokussiert, spielt die Umsatzentwicklung eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung. Übergreifendes Ziel der mVISE ist es dabei, ein optimales Verhältnis aus Umsätzen durch Expert Services und Umsätzen mit Produkten herzustellen.

#### Auslastung der festangestellten Mitarbeiter

mVISE erfasst und überwacht monatlich die Auslastung der festangestellten fakturierbaren Mitarbeiter im Rahmen externer Kundenprojekte. Die Messung der Auslastung unterstützt den Vorstand dabei, kurzfristige Maßnahmen vorzunehmen und langfristig die Performance einzelner Beratungsbereiche zu erhöhen.

#### Auftragseingang

Eine zentrale Steuerungsgröße für mVISE ist der Auftragseingang, welcher wöchentlich intern berichtet wird. Im Vertrieb sind feste Zielgrößen definiert, die einem regelmäßigen Controlling unterliegen. Auf dieser Basis werden die passenden Sales- und Marketingmaßnahmen abgeleitet.

#### EBITDA-Marge

Die mVISE legt großen Wert auf die erfolgreiche Monetarisierung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios. Ziel ist es, nachhaltiges und profitables Wachstum zu erzielen. Das EBITDA steht für das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände. Dieses Ergebnis eliminiert etwaige Unterschiede bei Abschreibungen, Steuern oder Zinsen und eignet sich damit als Ergebnisgröße zum Vergleich mit anderen Unternehmen. Die EBITDA-Marge ergibt sich aus dem EBITDA

dividiert durch die Umsatzerlöse.

### 6.3.2. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

#### Innovationsmanagement

Durch die Digitalisierung verändern sich Märkte und Geschäftsmodelle in einer immer höheren Geschwindigkeit. Digitale Disruption, also die radikale Veränderung von Märkten durch innovative digitale Geschäftsmodelle, prägt zahlreiche Branchen. Es gibt zahlreiche Überschneidungen zwischen Innovationsmanagement und digitaler Transformation: Es müssen Produkte entwickelt werden, die mit den Trends, wie dem Internet-of-Things (IoT), kompatibel sind. Häufig sind Produktinnovationen erst die Voraussetzung dafür, dass digitale Geschäftsmodelle entwickelt werden können. Mitunter macht die Entwicklung digitaler Services und Geschäftsmodelle sogar eine Neuentwicklung von Produkten erforderlich.

mVISE ist mit seinen Produkten und seiner Expertise genau in diesen Bereichen tätig. So verfolgt mVISE aktuell unter anderem eine Reihe von innovativen Projekten im Umfeld von Data Integration, Data Warehouse und Business Intelligence, Data Science, Cloud-Computing und IT-Security.

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

werden transparenter darstellbar und systematische Auswertungen unterstützen bei der Entscheidungsfindung.

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

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

### **Qualifizierte Mitarbeiter**

Entscheidend für eine positive Geschäftsentwicklung der mVISE ist die hohe Expertise der Mitarbeiter. Insbesondere aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs um IT-Spezialisten sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Der Vorstand sieht die Sicherstellung eines qualifizierten Personaleinsatzes als seine wesentliche Aufgabe an. Im Jahr 2020 wollte mVISE Recruiting Aktivitäten deutlich ausbauen, stoppte diese Aktivität jedoch mit Beginn der COVID-19-Pandemie im Frühjahr 2020, um sich auf die Auslastung der bestehenden Mitarbeiter zu konzentrieren. Nachdem auch übergangsweise Kurzarbeitergeld zum Einsatz kam, konnte im Herbst wieder eine akzeptable Auslastung erreicht werden. Im Jahr 2021 steht das Recruiting neuer Mitarbeiter und damit das Wachstum der mVISE im Mittelpunkt der Strategie. Zur kontinuierlichen Verbesserung der Leistungsfähigkeit investiert mVISE dauerhaft in die Weiterbildung der Mitarbeiter. In Zukunft wird mVISE daneben auch die interne Ausbildung und das Coaching weiter vorantreiben. Wir haben hervorragende Ex-

perten im Haus und können dieses Wissen noch besser untereinander teilen und voneinander lernen.

Ein weiterer Schwerpunkt stellt für die mVISE die Mitarbeiterbindung dar. In diesem Jahr wurde „mVISE.Vorsorge“ für alle Mitarbeiter eingeführt, damit diese – durch den Arbeitgeber gefördert – das Thema Altersvorsorge und Berufsunfähigkeit noch besser abdecken können.

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

## **6.4. Forschung und Entwicklung**

Der Innovationprozess bezeichnet die Umsetzung existierender und/oder neuer Erkenntnisse in marktfähige Lösungen. Der Innovationsprozess ist für das gesamtwirtschaftliche Wachstum aus langfristiger Sicht von wichtiger Bedeutung. Jedoch wird, insbesondere wegen Finanzierungsbeschränkungen, nicht genug in den Innovationsprozess investiert.<sup>1</sup>

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung entfallen in Deutschland jeweils ein Drittel auf den öffentlichen Sektor und zwei Drittel auf den Privatsektor. Dabei unterscheiden sich die Innovationsausgaben im Hinblick auf die Unternehmensgröße. Große Unternehmen haben einen höheren Anteil an den Ausgaben im Gegensatz zu kleinen und mittleren Unternehmen, die mit

<sup>1</sup> Vgl. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/innovationsprozess-41599>, Abruf am 06.05.2021; [https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/JG202021\\_Gesamtausgabe.pdf#page=316](https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/JG202021_Gesamtausgabe.pdf#page=316), Abruf am 06.05.2021.

Innovationshemmnissen konfrontiert sind.<sup>2</sup>

Die Digitalisierung als Querschnittstechnologie kann zur gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung beitragen. Im Bereich der digitalen Innovationen besetzt Deutschland EU-weit eine führende Position, aber weltweit betrachtet steht Deutschland hinter den führenden Staaten. Dies deutet darauf hin, dass in Unternehmen in Bezug auf die Diffusion von digitalen Technologien Nachholbedarf besteht. In dieser Hinsicht hat die Corona-Pandemie einen Digitalisierungsschub bewirkt und ermöglicht eine digitale Chance.<sup>3</sup>

Die technologische und fachliche Weiterentwicklung unserer Produkte und Experten hat daher eine immens hohe Bedeutung für mVISE, da diese die Basis für die zukünftigen Umsatzerlöse sind. Im Geschäftsjahr 2020 investierte die mVISE 1,3 Mio. EUR in die Weiterentwicklung der iPaaS-Plattform elastic.io. Hiervon wurden zum 31. Dezember 2020 0,7 Mio. EUR in Betrieb genommen. Es entfielen Abschreibungen im Jahr 2020 in Höhe von 52 TEUR auf diese Entwicklungskosten.

### **elastic.io**

Die Plattform elastic.io war ursprünglich ausschließlich dafür ausgelegt, dass einzelne Nutzer die Integrationsfunktionalität als Software as a Service (SaaS) von der elastic.io GmbH direkt beziehen. Im Jahr 2017 fand jedoch ein Strategiewechsel statt. Neben dem SaaS-Direktvertrieb wurde als zweite wichtige Säule der Vertrieb als sogenannte OEM-Lösung bzw. White-Label-Lösung eingeführt, d. h. Partner können die Integrationsplattform unter eigenem Namen oder eingebettet in die eigene Softwarelö-

sung vertreiben. Ziel des Strategiewechsels war es, dass künftig beliebige Partner die elastic.io-Plattform in eigener Verantwortung, auf eigener Infrastruktur, mit individuell angepasstem „Look-and-Feel“ und ggf. auch anbieterspezifischer Funktionalität betreiben können.

Im Geschäftsjahr wurde an den nachfolgenden Funktionalitäten gearbeitet:

- Azure Implementation and Migration
- Optimization of Performance and Resource Consumption
- Lightweight Local Agent
- Resource Quotas
- Recipes
- Error Management
- Large Message Support
- New Mapper UI
- General UX Improvements
- Extension of Connector Ecosystem

### **SaleSphere**

Auch das Produkt SaleSphere wurde im Jahr 2020 weiterentwickelt. In den letzten Jahren wurde immer wieder von Kunden-seite eine Nutzung von SaleSphere unter Windows gewünscht. Um diese Vertriebschancen zu monetarisieren, wurde in Q4 2019 mit der Entwicklung einer ersten Windowsversion begonnen, die Ende Q1 2020 fertiggestellt wurde: SaleSphere für Desktoprechner und Hybrid-Notebooks löst die enge Abhängigkeit von iOS- und Android-Tablets und eröffnet neue Zielgruppen. Gegen Ende 2020 wurde die Windowsversion im Zuge eines Kundenprojekts noch einmal wesentlich weiterentwickelt.

<sup>2</sup> Vgl. [https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/2020\\_Nationaler\\_Produktivitaetsbericht.pdf](https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/2020_Nationaler_Produktivitaetsbericht.pdf), Abruf am 06.05.2021

<sup>3</sup> Vgl. [https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/2020\\_Nationaler\\_Produktivitaetsbericht.pdf](https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/2020_Nationaler_Produktivitaetsbericht.pdf), Abruf am 05.06.2021; <https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/jahresgutachten-2020.html>, Abruf am 06.05.2021.

Der bidirektionale Datenaustausch der SaleSphere-Plattform mit weit verbreiteten Kundensystemen wie Salesforce, Sage100 und Sage50 wurde durch Herstellung entsprechender Anbindungen über elastic.io zur Einsatzreife gebracht. SaleSphere bietet hier einen Mehrwert für Bestandsnutzer dieser Systeme, die 2020 mit speziellen Marketingkampagnen erreicht werden sollen – regional wie international.

## 7. Wirtschaftsbericht

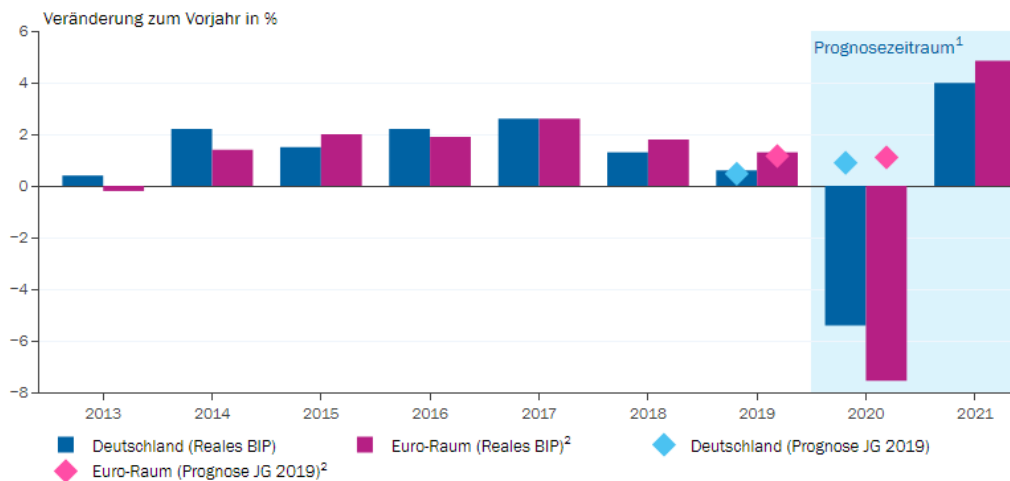
### 7.1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Die mVISE ist vorwiegend auf dem deutschen Markt tätig und damit auch in erster Linie von den hier vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen betroffen.

Die Corona-Pandemie hat die Wirtschaftsleistung in Deutschland stark beeinträchtigt. Der erste Lockdown sorgte im zweiten Quartal für einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 9,8 % zum Vorquartal. Nach einer Erholung weist das BIP im dritten Quartal ein Wachstum um 8,2 % auf. Trotz des starken Wachstums im dritten Quartal, liegt die Wirtschaftsleistung

noch 4,2 % unter dem Vorjahresniveau. Der Sachverständigenrat erwartet für das Jahr 2020 einen Rückgang von 5,1 % und für das Jahr 2021 ein Wachstum von 3,7 %. Das Vorjahresniveau wird laut Erwartungen frühestens zu Beginn des Jahres 2022 erreicht. Dabei sind beschlossene Einschränkungen und deren Auswirkung auf die Wirtschaftsaktivität bedeutsam.<sup>4</sup>

Auch der EU-Raum und die USA weisen im dritten Quartal ein starkes Wachstum des BIP auf. Im EU-Raum erwartet der Sachverständigenrat für das Jahr 2020 einen Rückgang des BIP um 7,0 %. Besonders betroffen sind die Staaten Frankreich, Italien und Spanien. Im Jahr 2021 nähert sich das BIP im Euro-Raum mit einer Wachstumsrate 4,9 % dem Vorjahresniveau.<sup>5</sup>



1 – Prognose des Sachverständigenrates. 2 – Prognose basiert auf saison- und kalenderbereinigten Quartalswerten.

Quellen: Eurostat, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

© Sachverständigenrat | 20-551-2

<sup>4</sup> Vgl. <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/konjunktur/konjunktur-lockdown-light-101.html>, Abruf am 06.05.2021; [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2020/10/PD20\\_432\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2020/10/PD20_432_811.html). Abruf 06.05.2021.

<sup>5</sup> Vgl. [https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/JG202021\\_Gesamtausgabe.pdf#page=67](https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202021/JG202021_Gesamtausgabe.pdf#page=67), Abruf 06.05.2021 und <https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/jahresgutachten-2020.html>, Abruf am 31.05.2021.

## 7.2. Markt und Marktumfeld

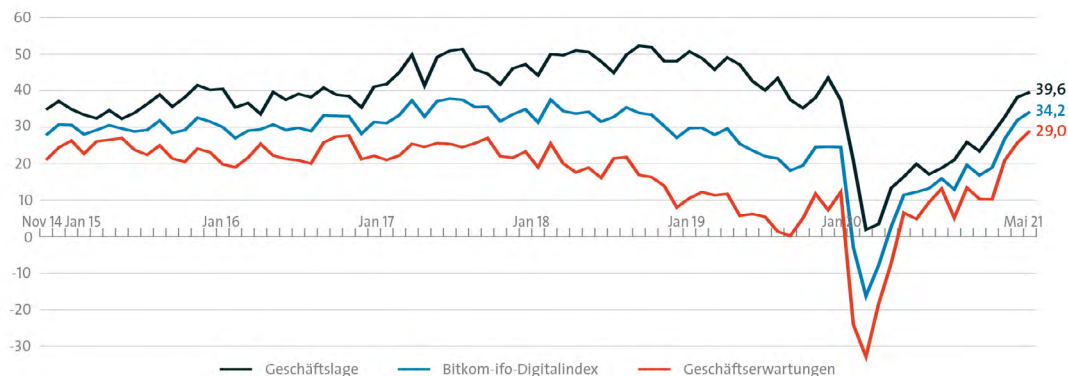
In der Digitalbranche ist eine Verbesserung des Geschäftsklimas zu beobachten. Die Indizes in Bezug auf das Geschäftsklima, die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen in der IT- und Telekommunikationsbranche sind im Oktober 2020 deutlich besser als im Vormonat. Der Index zur Geschäftslage stieg von 16,7 Punkte auf 18,5 Punkte. Der Index zur Geschäftserwartungen stieg von 10,0 Punkte auf 14,0 Punkte. Der Bitkom-ifo-Digitalindex stieg von 13,3 Punkte auf 16,2 Punkte. Dieser berechnet

sich aus der Einschätzung von Geschäftslage und Geschäftserwartungen. Laut Bitkom-Präsident Achim Berg kann trotz positiver Entwicklung und Verbesserung des Geschäftsklimas die Unsicherheit wieder zunehmen. Grund hierfür sind die pandemiebedingten Einschränkungen.

Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht stieg die Geschäftslage auf 2,6 Punkte. Jedoch weist das Geschäftsklima einen Rückgang auf 2,6 Punkte auf. Die Geschäftserwartungen gaben von 4,3 Punkte auf -0,7 Punkte deutlich nach und waren somit im negativen Bereich.<sup>6</sup>

### Bitkom-ifo-Digitalindex

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



eingangs der beiden Produkte veranlasst den Aufsichtsrat die Suche nach einem weiteren Vorstand zu beginnen

- **Auswirkungen der COVID-19-Pandemie** – Auslastungsdelle konnte im Herbst 2020 beendet werden
- **Vertriebserfolge** – Neuer Rahmenvertrag mit 1&1 wurde abgeschlossen
- **Direktkunden** gewinnen an Bedeutung bei beiden Produkten

## 7.4. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

### 7.4.1. Gesamtdarstellung

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2020 war aus Sicht der mVISE insgesamt nicht zufriedenstellend. Die Gesellschaft erzielte einen Konzernumsatz von 19,0 Mio. EUR bei einem EBITDA von -1,0 Mio. EUR. Diese Entwicklung lag zum einen an den Auswirkungen der COVID-19 Pandemie und zum anderen an fehlenden Umsätzen mit den beiden Software-Gesellschaften.

Die Auslastung im größten Bereich **Expert Services** erfuhr nach dem ersten Lockdown spürbare Auswirkungen, welche durch Kurzarbeitergeld zum Teil aufgefangen werden konnte. Diverse kurzfristige Projektverschiebungen und Budgetreduzierungen der IT-Projekte unserer Kunden waren der Hintergrund für die im April 2020 eingeführte Kurzarbeit.

Der Geschäftsverlauf der **elastic.io** war geprägt durch notwendige Investitionen in die Weiterentwicklung der Softwarelösung. Impulsgeber für die Weiterentwicklungen war wie in den Vorjahren das mit wesentlichen Kunden und Partnern ins Leben gerufene Customer Advisory Board. Insbesondere durch die erschwerte Vertriebssituation aufgrund der COVID-19 Pandemie und das Ausbleiben nennenswerter Neukundenab-

schlüsse unserer OEM Partner konnten die Vertriebsziele nicht erreicht werden.

Auch die Außendienst- und Vertriebssoftware **SaleSphere** konnte ihre vorgenommenen Ziele im Jahr 2020 nicht erreichen. Dies lag ebenso u.a. an der zurückhaltenden Investitionsneigung der Zielgruppe durch die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie.

Die Zielverfehlung in allen drei Bereichen führte zu einer Verfehlung im Umsatz und im Ergebnis – die ambitionierten Ziele für 2020 konnten nicht erreicht werden. Trotz eines starken ersten Quartals mündete die Entwicklung im Kontext der COVID-19 Pandemie in einer Ad-hoc-Meldung im August 2020, in der die Prognose vom Markt genommen wurde.

### 7.4.2. Ertragslage

#### Auftragslage und -entwicklung

Insgesamt verblieb der **Auftragseingang** im Geschäftsjahr 2020 mit 19,3 Mio. EUR (2019: 21,3 Mio. EUR) deutlich unter dem Vorjahreswert. Der überwiegende Teil des Auftragseingangs ist dem Bereich Expert Services zuzuordnen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (sog. Book-to-Bill-Ratio) lag zum Stichtag bei rund 1,0 was darlegt, dass das Umsatzniveau durch nachkommende Auftragseingänge gehalten werden kann.

Der **Auftragsbestand** der mVISE lag zum Ende des Geschäftsjahres 2020 mit 5,0 Mio. EUR leicht unter dem Vorjahreswert (31. Dezember 2019: 5,3 Mio. EUR). Davon waren 84 Prozent (2019: 80 Prozent) dem Bereich Expert Services zuzuordnen, während die übrigen 16 Prozent auf das Geschäftsfeld Produkte entfielen (2019: 20 Prozent).

#### Umsatzentwicklung und Gesamtleistung

Der Konzernumsatz lag im Geschäftsjahr

2020 bei 19,0 Mio. EUR (2019: 21,5 Mio. EUR). Die Umsätze im Bereich Expert Services beliefen sich auf 18,2 Mio. EUR (2019: 19,8 Mio. EUR) und sind somit gesunken. Im Produktbereich ging der Umsatz auf 0,8 Mio. EUR (2019: 1,7 Mio. EUR) zurück. Unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen sowie der aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 1,3 Mio. EUR (2019: 1,7 Mio. EUR) ergibt sich für das Geschäftsjahr 2020 eine gesunkene Gesamtleistung in Höhe von 20,3 Mio. EUR (2019: 23,1 Mio. EUR).

### Entwicklung der Aufwendungen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Aufwand für bezogene Fremdleistungen auf 9,0 Mio. EUR (2019: 8,2 Mio. EUR). Die Gründe für die Ausweitung waren zum einen Kundenprojekte im Bereich Expert Services, die mit externen Ressourcen besetzt werden mussten, und zum anderen Investitionen in die Weiterentwicklung der Produkte. Der Anstieg der Fremdleistungen wurde allerdings teilweise – wie nachfolgend dargestellt – durch eine Reduzierung der Personalaufwendungen kompensiert.

Die Personalkosten reduzierten sich durch rückläufige Mitarbeiterzahlen und Personalkosteneinsparungen auf 9,6 Mio. EUR (2019: 10,5 Mio. EUR). Die Personalkostenquote stieg leicht auf 47,1 Prozent (2019: 45,4 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen summierten sich auf 3,0 Mio. EUR (2019: 3,7 Mio. EUR). Darunter fielen im Wesentlichen Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten, Werbe- und Reisekosten, Kapitalmarktkosten sowie die Kosten für Rechtsberatung und andere Beratungsleistungen. Der überwiegende Teil der Kostenpositionen konnte gegenüber dem Vorjahr reduziert werden. Hier konnten vor allem in den Bereichen Reise-, Werbe- und Leasingkosten mit 280 TEUR (2019: 507

TEUR) aufgrund von COVID-19 deutliche Einsparungen generiert werden. Auch die Personalbeschaffungskosten waren mit 61 TEUR (2019: 168 TEUR) ebenso wie die Fortbildungskosten mit 56 TEUR (2019: 116 TEUR) deutlich geringer als in den Vorjahren durch zurückhaltendes Investitionsverhalten.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen im Geschäftsjahr 2020 bei 1,8 Mio. EUR (2019: 1,1 Mio. EUR) und erhöhten sich zum einen aufgrund der finalen Aktivierung von elastic.io Softwarekomponenten und zum anderen durch außerordentliche Abschreibungen auf die Software der SaleSphere GmbH über 0,4 Mio. EUR.

### Forschung und Entwicklung

Die Investitionen für Forschung und Entwicklung betragen im Berichtszeitraum 1,3 Mio. EUR (2019: 1,7 Mio. EUR). Die Entwicklungstätigkeiten konzentrierten sich dabei hauptsächlich auf die Weiterentwicklung der Integrationsplattform der elastic.io.

### Ergebnisentwicklung

Im Vergleich zum Vorjahr fiel das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) im Berichtszeitraum auf -1,0 Mio. EUR nach 1,4 Mio. EUR im Vorjahr aus den o.g. Gründen. Die EBITDA-Marge betrug dabei -5,2 Prozent (2019: 6,4 Prozent). Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) im Geschäftsjahr 2020 reduzierte u.a. bedingt höhere Abschreibungen auf -2,9 Mio. EUR (2019: 0,1 Mio. EUR). Dies führte zu einer relativen EBIT-Marge von -15,4 Prozent (2019: 0,4 Prozent).

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf -0,3 Mio. EUR (2019: -0,3 Mio. EUR), sodass sich das Konzernergebnis vor Steuern auf -3,2 Mio. EUR (2019: EUR -0,3 Mio.) belief.



Die latenten Steuern reduzierten sich im Wesentlichen durch die Auflösung von aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge über -0,5 Mio. EUR und der Bildung von passiven latenten Steuern auf selbst erstellte Vermögensgegenstände über -0,3 Mio. EUR. Dies ergab in Summe einen Steueraufwand aus der Veränderung der latenten Steuern über -0,8 Mio. EUR.

Der Konzernjahresfehlbetrag lag bei -4,1 Mio. EUR (2019: -0,3 Mio. EUR).

### 7.4.3. Vermögenslage

#### Kurzfristiges Vermögen

Zum 31. Dezember 2020 beliefen sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf 1,9 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 5,4 Mio. EUR).

Diese beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und beliefen sich auf 1,7 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 5,0 Mio. EUR).

#### Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögensgegenstände betragen zum Bilanzstichtag 9,5 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 10,0 Mio. EUR).

Dabei reduzierten sich die immateriellen Vermögensgegenstände auf 9,3 Mio. EUR (2019: 9,8 Mio. EUR) im Wesentlichen durch höhere Abschreibungen auf die Software-Produkte elastic.io und SaleSphere. Die Geschäfts- oder Firmenwerte betragen zum Bilanzstichtag 4,3 Mio. EUR (2019: 5,0 Mio. EUR) und verringerten sich durch die planmäßigen Abschreibungen.

#### Kurzfristiges Fremdkapital

Zum 31. Dezember 2020 belief sich das kurzfristige Fremdkapital in Summe auf 6,3 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 6,7 Mio. EUR).

Die mVISE AG konnte in den letzten Jahren mehrere Finanzierungslinien bei Kreditinstituten vereinbaren. Die Kreditlinien wurden u.a. benötigt, um Kaufpreiszahlungen und Vorfinanzierungseffekte (Working Capital) zu finanzieren. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrugen zum Jahresende 3,7 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 3,8 Mio. EUR). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind mit 1,7 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 1,8 Mio. EUR) im Vergleich zum Vorjahr etwas gesunken. Die Zinsverbindlichkeiten aus den ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen waren ebenso unverändert hoch und lagen bei 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 0,1 Mio. EUR). Die sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich auf 0,2 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 0,6 Mio. EUR).

Die Rückstellungen blieben gegenüber dem Vorjahr hinsichtlich Ihrer Zusammensetzung im Wesentlichen unverändert und lagen bei 0,6 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 0,8 Mio. EUR).

#### Langfristiges Fremdkapital

Zum 31. Dezember 2020 belief sich das langfristige Fremdkapital auf 6,4 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 6,1 Mio. EUR). Das langfristige Fremdkapital besteht aus den im Jahr 2017 ausgegeben Wandelanleihen sowie Investitionsdarlehen. Im März 2020 wurden fälligen Anleihen (17/20) über 2.300 TEUR um zwei Jahre bis zum März 2022 verlängert. Die Anleihen 17/22 sind unverändert im September 2022 (3,4 Mio. EUR) fällig.

#### Eigenkapital

Das Eigenkapital des mVISE-Konzerns sank zum 31. Dezember 2020 auf 1,7 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 6,3 Mio. EUR). Dabei betrug das Grundkapital 9,0 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 8,9 Mio. EUR) und die Kapitalrücklage 13,9 Mio. EUR (2019: 14,3

Mio. EUR).

Der im Jahr 2020 stattgefundenen Anteilserwerb über 4,9 Prozent an der elastic.io GmbH wurde als Kapitalvorgang behandelt und mit der Kapitalrücklage und den Anteilen anderer Gesellschafter verrechnet.

#### 7.4.4. Finanzlage

##### Kapitalflussrechnung und Liquidität

Gegenüber dem Vorjahr verminderte sich der Zahlungsmittelzufluss aus operativer Tätigkeit vor Berücksichtigung von Finanzierungseffekten (operativer Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor Working Capital) aufgrund des rückläufigen Periodenergebnisses leicht und lag zum Ende des Berichtsjahres bei -1,0 Mio. EUR (2019: 1,2 Mio. EUR).

Der außerordentlich hohe Forderungsbestand zum 31.12.2019 in Verbindung mit einem effizienten Forderungsmanagement führte zu hohen Zahlungseingängen unserer Kunden im Jahr 2020 und damit zu einer wesentlichen Reduktion der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der operative CashFlow nach Working Capital Effekten lag damit bei positiven 1,6 Mio. EUR (2019: 1,6 Mio. EUR).

Im Berichtsjahr erfolgten erneut erhebliche Investitionen in das Anlagevermögen der Gesellschaft. Im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände flossen 1,3 Mio. EUR (2019: 1,7 Mio. EUR) in die Weiterentwicklung des Produktes elastic.io. Die Sachanlageinvestitionen liegen mit 0,1 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (2019: 0,1 Mio. EUR). In Summe betrug der Cashflow aus Investitionstätigkeit -1,4 Mio. EUR nach -2,0 Mio. EUR im Vorjahr.

Der Nettozahlungsmittelfluss aus Finanzierungstätigkeit summierte sich im Geschäftsjahr 2020 auf -0,2 Mio. EUR (2019: 0,3 Mio. EUR). Die Ausweitung der Verbind-

lichkeiten gegenüber Kreditinstituten liegt im Wesentlichen an der Inanspruchnahme eines Investitionsdarlehens zur Finanzierung der Kaufpreiszahlung für die Aufstockung der Anteile an der elastic.io GmbH in Höhe von 0,5 Mio. EUR.

Somit ergab sich für das Geschäftsjahr 2020 insgesamt ein nahezu ausgeglichener Gesamt-Cashflow in Höhe von 0,0 Mio. EUR (2019: -0,1 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 31. Dezember 2020 ebenfalls nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr auf 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 0,1 Mio. EUR).

##### Finanzmanagement

Das Finanzmanagement der mVISE hat es sich zum Ziel gesetzt, jederzeit über ausreichende Liquiditätsreserven zu verfügen, finanzielle Risiken zu minimieren und die finanzielle Flexibilität zu sichern. Basis für die Liquiditätssicherung ist eine integrierte Finanz- und Liquiditätsplanung. Die mVISE bezieht grundsätzlich alle konsolidierten Tochterunternehmen in diese Planung mit ein. Basis der operativen Planung ist die längerfristige Liquiditätsprognose, wobei kurz- und mittelfristige Prognosen monatlich aktualisiert werden. Die operative Geschäftstätigkeit der Bereiche und der daraus resultierende Mittelzufluss stellen die Hauptliquiditätsquelle dar. Zur Sicherung der Liquidität nutzt der mVISE-Konzern zudem verschiedene interne und externe Finanzierungsinstrumente und arbeitet mit verschiedenen Banken zusammen, die mit Kreditzusagen zur Verfügung stehen. Mit der verfügbaren Kapitalausstattung und den getroffenen Finanzierungsmaßnahmen hat die mVISE nach Überzeugung des Vorstands die künftige Finanzierung des Konzerns sichergestellt. Die Gesellschaft war im Geschäftsjahr 2020 jederzeit in der Lage, ihren finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

## 8. Risiko- und Chancenbericht

### 8.1. Risikomanagement

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

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

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

troffen. 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.

### 8.2. Risiken

Die Geschäftstätigkeit von mVISE unterliegt konjunkturellen Einflüssen, da die Nachfrage und Budgetierung der Kunden mit der wirtschaftlichen Entwicklung einhergehen können.

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) schätzt, dass sich die globale Wirtschaftsleistung erst Ende 2021 dem Vorkrisenniveau annähern wird. Die 37 Mitgliedstaaten der OECD verzeichnen einen Einbruch der Wirtschaft um 5,5 %. Die Erholung innerhalb der Mitgliedstaaten der OECD als auch weltweit verläuft unterschiedlich. Die Weltwirtschaft schrumpft um 4,2 %. Die USA und der Euro-Raum liegen unter diesem Wert. Dies ist darauf zurückzuführen, dass China als die einzige große Volkswirtschaft um 1,8 % wächst. Für das Jahr 2021 erwartet der OECD eine Wachstumsrate von 4,2 %. Dabei wird die Verfügbarkeit der Impfstoffe bis Ende 2021 und die Begrenzung erneuter Ausbrüche des Virus vorausgesetzt.<sup>7</sup>

Die COVID-19-Pandemie kann ganz we-

<sup>7</sup> Vgl. <https://www.dw.com/de/oecd-corona-erholung-wird-dauern/a-55782783>, Abruf am 06.05.2021.

sentliche Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung von mVISE haben. mVISE arbeitet überwiegend mit Großkunden mit hervorragender Bonität und erfolgreichem Geschäftsmodell zusammen. Nichtsdestotrotz kann es auch bei diesen Großkunden zu Budgetkürzungen kommen.

### **Markt und Wettbewerb**

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

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

### **Innovationsmanagement**

Die Weiterentwicklung und Marktetablierung der Produkte SaleSphere und elastic.io erfordern ein hohes finanzielles Engagement. Der für 2021 und die Folgejahre erwartete Ergebnisbeitrag aus diesen Investitionen ist in hohem Maße von der Marktreife der Produkte abhängig. Die Produkte des mVISE-Konzerns bieten umfassende Funktionalitäten und Mehrwerte. Die stetig steigende Komplexität bedeutet gleichzeitig auch steigende Risiken bei Produktentwicklungen. Zudem besteht die Gefahr, dass neue Features der Produkte bei der Auslieferung bislang unbekannt oder nicht entdeckte Fehler enthalten. Das Beheben solcher Fehler kann erhebliche Ressourcen in Anspruch nehmen und dadurch zu höheren Kosten und gleichzeitigen Verzögerungen bei weiteren Produktveröffentlichungen führen. Verzögerungen oder Qualitätsprobleme lassen sich nicht

vollständig ausschließen. Diese können die Marktakzeptanz der Produkte beeinträchtigen, die Marktstellung gefährden und die wirtschaftliche Entwicklung negativ beeinflussen.

### **Personalrisiko**

Für mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Es besteht das Risiko, dass wichtige Knowhow-Träger das Unternehmen verlassen. Gleichzeitig kann sich die Neueinstellung von geeigneten Personen schwierig und langwierig gestalten. Mit dem zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Experten wird es schwieriger, Mitarbeiter zu gewinnen. Dies könnte das Personalwachstum hemmen. Im Jahr 2020 stand die Auslastung der bestehenden Mitarbeiter im Vordergrund gegenüber der Gewinnung von neuem Personal, dies soll sich im Jahr 2021 wieder ändern und das Wachstum fortgesetzt werden.

### **Projektrisiko**

Die mVISE übernimmt für ihre Kunden Gesamtprojektverantwortung. Fehlerhafte Preis- und/oder zeitliche Fehlkalkulationen von Festpreisprojekten können das Ergebnis beeinträchtigen. Mangelnde Qualität kann zu Gewährleistungsverpflichtungen führen. Das Projektcontrolling wird laufend überwacht und stetig weiterentwickelt, um die Risiken zu minimieren.

### **Abhängigkeit von Kooperationen und wichtigen Partnern**

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

oder ist die Qualität der gelieferten Leistung nicht ausreichend, könnte dies nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Um dieses Risiko zu minimieren, arbeitet die Gesellschaft mit mehreren bewährten Partnern zusammen und führt diese während der Projekte sehr eng.

### **Finanzielle Risiken**

Unter Berücksichtigung der zum Jahresende verfügbaren liquiden Mittel bestehen theoretische Risiken, dass der im Geschäftsjahr 2021 erwartete operative Cashflow nicht zu dem erwarteten Zeitpunkt entsteht. Eine Ausweitung der Finanzausstattung könnte zusätzliche externe Finanzierungsbausteine erforderlich machen, um die notwendigen Maßnahmen in dem geplanten Umfang und in der geplanten Zeit umsetzen zu können. Hierfür wurde ein Konzept aus Eigenkapital- und Fremdkapitalmaßnahmen erstellt, das im Geschäftsjahr 2021 im Bedarfsfall umgesetzt werden kann. Kapitalmaßnahmen sind aktuell nicht geplant.

## **8.3. Chancenmanagement**

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

Ein Chancenmanagementsystem existiert bei mVISE nicht, d. h. eine Quantifizierung des Chancenpotenzials wird nicht vorgenommen. Die Analyse der Chancen fällt in den Aufgabenbereich des Vorstands. Aus

der Analyse der Chancen resultieren die strategische Ausrichtung der Gesellschaft und die daraus abzuleitenden operativen Maßnahmen. Die sich bietenden Chancen sind aber stets auch mit Risiken verbunden. Diese zu bewerten und soweit möglich zu reduzieren, ist die Aufgabe des Risikomanagements. Grundsätzlich strebt mVISE ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an.

## **8.4. Chancen**

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

### **Zunehmende Digitalisierung**

Selten lagen Krise und Chance so nah beieinander wie im Jahr 2020. Die physische Wirtschaft bremste in vollem Lauf, während die Digitalisierung rasant beschleunigte. Was am Jahresanfang undenkbar schien, ist heute fast Standard. Das Jahr 2020 markiert in vielen Bereichen eine Zäsur – auch in der Digitalisierung der Wirtschaft. Die Covid-19-Krise hat die Defizite der Unternehmen schonungslos offengelegt, von unzureichenden Homeoffice-Infrastrukturen bis zu instabilen Lieferketten. Das belegen nicht zuletzt die rasant steigenden Investitionen in digitale Lösungen. Bei allen menschlichen und wirtschaftlichen Tragödien birgt die Krise damit auch eine Chance: Die Unternehmen reagieren jetzt konsequent auf den seit Jahren ansteigenden Innovationsdruck. Es setzt sich die Erkenntnis durch, dass die Transforma-

tion ein tendenziell unendlicher Prozess ist.

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

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

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

Hauptaugenmerk auf der Etablierung komplexer Angebotssituationen bei Kunden, mit entsprechend steigenden Tagessätzen. In diesem Jahr wurde sehr erfolgreich ein neues „Integrationsteam“ zusammengestellt. mVISE schult gezielt Mitarbeiter für Projekte, in denen die Verzahnung von Produkten und Services eine übergeordnete Rolle spielt. Die Auslastung des Teams verbessert sich kontinuierlich, aktuell werden weitere Mitarbeiter in das Team integriert.

### **Fokussierung auf Großaufträge**

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

Mit dem Abschluss werthaltiger Rahmenverträge mit großen Kunden und entsprechender Beauftragung von Großprojekten hat der Geschäftsbereich Expert Services eine ausgezeichnete Basis für eine kontinuierliche Umsatz- und Ertragssteigerung geschaffen. Im Jahr 2020 konnte bereits ein weiterer Großkunde aus dem Telekommunikationsumfeld erschlossen werden, weitere Rahmenverträge werden angestrebt.

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

### **Erschließung neuer Zielmärkte**

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

Insbesondere im Umfeld der Integrationsplattform elastic.io fokussierte sich mVISE auf die Vermarktung als White-Label-Lösung neue Zielmärkte und Neukunden. Durch die Nachfrage der Kunden wurde das Produkt im letzten Jahr immer weiter internationalisiert und ist nun für einen deutlich breiteren Markt von Interesse. Die Partnerschaften waren jedoch nicht so erfolgreich wie in der Planung erhofft. So wurde die Mittelstandsplattform der Deutschen Telekom flowground im Oktober eingestellt und auch die Partnerschaft mit Magic Software war nicht in den Erwartungen. Positiv hingegen verlief die Neukundengewinnung von Direktkunden, so dass diese Zielgruppe zunehmend an Bedeutung für elastic.io gewinnt.

Auch im Bereich des Produktes SaleSphere konnten einige Partnerschaften abgeschlossen werden, um neue Märkte und Zielgruppen zu erschließen. SaleSphere versetzt Vertriebsorganisationen in die Lage, optimal auf die Entwicklungsszenarien im digitalen Vertrieb einzugehen. Im Jahr 2020 konnte ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung des Produktes SaleSphere mit der Windowsfunktionalität erreicht werden. So kann künftig eine deutlich größere Nutzergruppe adressiert werden, die ein hohes Absatzpotenzial in sich birgt. Eine Weiterentwicklung der Windowsfunktionalität wird auch im Jahr 2021 erfolgen.

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

### **Bündelung der Marketingaktivitäten**

Zum Anfang des Jahres 2020 wurde in der mVISE ein konzernweites Marketing eingeführt. Hier steht weniger die Kostensenkung im Fokus, sondern mehr die Eta-

blierung von Reichweite und Bekanntheit im Vordergrund. Die Erstellung und Erklärung der Produkte über sogenannte Use Cases macht die Digitalisierung greifbarer und bringt den Kunden den Nutzen unserer Produkte näher. Kampagnen und Online-Marketingaktivitäten erhöhen die Reichweite und begründen neue Kunden und Branchen. Entsprechend kann die erfolgreiche Neuausrichtung des Marketings die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

### **Anorganisches Wachstum**

Neben organischen Wachstumsmöglichkeiten verfolgt die mVISE auch Chancen im Rahmen von Kooperationen oder Übernahmen. mVISE erwarb in den letzten Jahren die Mehrheitsanteile an der elastic.io GmbH, Bonn, und konnte im Jahr 2017 einen Teilbereich der SHS VIVEON AG übernehmen. Synergieeffekte bestehen unter anderem bei der Produktentwicklung und der Kapazitätssteuerung. Im administrativen Bereich ist die Gesellschaft gut aufgestellt, was weitere Synergieeffekte im Bereich Marketing und Vertrieb sowie in den Bereichen Finance, HR und IT mit sich bringt.

Weiteres anorganisches Wachstum ist für das Geschäftsjahr 2021 gemäß der Strategie mVISE GROWTH 2021/2022 angedacht. Die erfolgreiche Durchführung von Zukäufen würde dazu beitragen die bisher erreichte Marktposition der mVISE AG auszubauen und könnte entsprechend die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

### **Einschätzung des Managements zur Gesamtrisiko- und Chancensituation**

Bei einer zusammenfassenden Betrachtung der Chancen und Risiken, die die Entwicklung des Konzerns beeinflussen könnten, kommt der Vorstand zu einer positiven Einschätzung. Es besteht in den beiden

Geschäftsbereichen Expert Services sowie Produkte hinreichendes Chancenpotenzial, um auch in Zukunft ein Wachstum der Gesellschaft generieren zu können. Das operative Management des Konzerns agiert risikobewusst und ergreift durchgängig Maßnahmen zur Vermeidung von Risikopotenzial. Parallel dazu wird die Nutzung der vorhandenen und zukünftigen Chancen mit einer Vielzahl von Aktivitäten vorangetrieben.

Die aktuelle weltweite COVID-19-Pandemie kann jedoch wesentliche Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung von mVISE im Jahr 2021 haben. mVISE arbeitet überwiegend mit Großkunden mit hervorragender Bonität und erfolgreichem Geschäftsmodell zusammen. Auf der einen Seite kann es auch bei Großkunden zu Budgetkürzungen kommen, was in fehlenden Lizenzumsätzen und Unterauslastung der Berater münden kann, andererseits kann ein Wirtschaftswachstum im Jahr 2021, sowie der Fokus auf Digitalisierung die Nachfrage nach Produkten und Services der mVISE beschleunigen.



## 9. Prognosebericht

### 9.1. Entwicklung in den Geschäftsfeldern

Am 08. Juni 2021 wurde die Strategie mVISE GROWTH 2021/22 beschlossen. Ziel der Strategie ist die Beschleunigung des Wachstums der mVISE AG durch Integration oder auch Verschmelzung mit einer wertstiftenden Akquisition im 2. Halbjahr 2021. Damit soll die strategische Positionierung der Gesellschaft ausgeweitet und ein deutliches Umsatz- und Ergebniswachstum erreicht werden.

Der Vorstand rechnet daher auf der Basis der Strategie mVISE GROWTH 2021/2022 für das Geschäftsjahr 2021 mit einer deutlichen Steigerung des Umsatzes und des EBITDAs.

#### Expert Services

Die hohe Nachfrage nach Digitalisierungsthemen der Unternehmen wurde durch die Pandemie nochmals beschleunigt. Nach einer aufgrund der Pandemie eher verhaltenen Nachfrage und hoher wirtschaftlicher Unsicherheit im letzten Jahr, rechnen wir in diesem Jahr wieder mit einer deutlich anziehenden Investitionsbereitschaft unserer Kunden.

Ziel für das Jahr 2021 ist es daher, die mVISE weiter thematisch auf die Top IT-Themen am Markt auszurichten und die Anzahl der eigenen IT-Experten durch gezieltes Recruiting deutlich auszubauen. Vertriebslich wird dies durch den zum 01. April 2021 bestellten Vertriebsvorstand, Arnaud Becuwe, ergänzt, mit der Zielsetzung die mVISE bei Neukunden besser zu positionieren.

Der Vorstand geht daher davon aus, dass

im Bereich Expert Services ein deutliches Umsatz- und Ergebniswachstum erreicht werden kann. Erfolgskritisch für das Erreichen dieses Ziels ist primär die Akquisition einer geeigneten Gesellschaft gemäß der Strategie mVISE GROWTH 2021/22.

#### Produkte

mVISE setzt bei beiden Software-Produkten auf Partner- und Reselling-Modelle sowie die Gewinnung von Direktkunden durch das eigene Marketing und den Vertrieb. Die Produkte wurden im Rahmen von Anforderungen unserer Kunden und Partner weiterentwickelt, um diese als führende Lösungen in ihrem Segment der digitalen Transformation zu etablieren.

Der Fokus unserer Software **elastic.io** liegt weiterhin in der Durchdringung des stark wachsenden Markts für iPaaS-Lösungen. Die Durchdringung erfolgt durch die Vermarktung von White-Label-Lösungen über Partner und der Gewinnung von Direktkunden. Durch die Zusammenarbeit mit den White-Label-Partnern wird das Produkt kontinuierlich weiterentwickelt. Daneben planen wir mit kundenspezifischen Entwicklungen auf Wunsch unserer White-Label- und/oder Direktkunden, die nicht nur bezahlt werden, sondern auch in die Kernsoftware einfließen und somit das Produkt insgesamt verbessern und kommerziell erweitern. Das Anwendungsspektrum der Software wird dadurch weiter ausgebaut. Im Kapitel 6.4 Forschung und Entwicklung können die Details zu den Entwicklungen im Jahr 2020 nachgelesen werden. Für das Jahr 2021 plant die Gesellschaft auf Basis der umgesetzten Weiterentwicklungen weitere Neukunden zu gewinnen und die bestehenden Kunden zu durchdringen und auszubauen. Durch die im Jahr 2020

eingeleiteten Kostenreduktionen, plant die Gesellschaft dabei ein positives Ergebnis.

Beim eigenentwickelten Produkt **Salesphere** hat die Weiterentwicklung der Software mehr Zeit benötigt als ursprünglich geplant. Im Jahr 2020 wurden signifikante Erweiterungen entwickelt, vertriebliche Voraussetzungen geschaffen und organisatorische Maßnahmen umgesetzt, die eine verbesserte Marktpositionierung im Jahr 2021 erwarten lassen. Die Zielgruppe der Software war stark von den Einflüssen der COVID-19 Pandemie betroffen. Der Vertrieb gestaltete sich schwierig. Dennoch konnten einige namhafte Neukunden gewonnen werden, was in diesen Zeiten keine Selbstverständlichkeit war. Wir gehen daher von einer ansteigenden Kundennachfrage nach der Pandemie aus, weil zum einen unsere Zielgruppe, der vertriebliche Außendienst, wieder mehr unterwegs sein und zum anderen das Thema Digitalisierung des Vertriebs mehr in den Fokus der Unternehmen rücken wird. Mit der geschaffenen Verfügbarkeit von SaleSphere auf allen drei Plattformen (iOS, Android, Windows) sind wir auf die Nachfrage unserer Kunden gut vorbereitet.

## 9.2. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Insgesamt rechnet der Vorstand gemäß Strategie mVISE GROWTH 2021/22 für das Geschäftsjahr 2021 aus heutiger Sicht mit einem deutlichen Umsatz- und EBITDA-Wachstum.

Im Bereich Expert Services wird eine konstant hohe Projektauslastung der festangestellten Mitarbeiter von 82% sowie die Rückkehr zum profitablen Mitarbeiterwachstum angenommen. Im Jahr 2020 wurde das Recruiting coronabedingt noch stark gedrosselt. Weiterhin soll gezielt in

die Weiterbildung und Bindung unserer Mitarbeiter investiert werden. Hierzu wurden entsprechende finanzielle Mittel in der Finanzplanung berücksichtigt und Maßnahmen aufgesetzt wie beispielweise die mVISE.academy oder mVISE.vorsorge.

Um unsere Produkte elastic.io und Salesphere innovativ zu halten, sind Neuentwicklungen in beiden Produkten geplant. Beide Produkte sollen bei reduzierten Entwicklungskapazitäten stetig weiterentwickelt werden. Die Entwicklungsaktivitäten werden sich aber deutlich mehr fokussieren und an den Bedürfnissen unserer Kunden orientieren.

Durch die vertriebliche Neuaufstellung und dem Gewinn von Herrn Arnaud Becuwe als neuen Vertriebsvorstand, soll der Auftragseingang in allen drei Bereichen zulegen. Der geplante Auftragseingang liegt bei über 20,0 Mio. EUR nach 19,3 Mio. EUR im Vorjahr exkl. einer strategischen Akquisitionen gemäß der Strategie mVISE GROWTH 2021/22.

Durch die angestoßenen Maßnahmen und die Verabschiedung der Strategie mVISE GROWTH 2021/22 sieht der Vorstand sich langfristig auf einem vielversprechenden Weg die Synergien und Potentiale der mVISE nachhaltig auszuschöpfen.

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage lassen sich jedoch auch im Jahr 2021 nicht verlässlich prognostizieren. Negative Auswirkungen auf die Performance des Kerngeschäftes können daher weiterhin nicht ausgeschlossen werden und zu Plananpassungen führen.

## 10. Vergütungsbericht

Bei mVISE sind gruppenweit für verschiedene Funktionsbereiche variable Vergütungssysteme implementiert. Die Vergütung des Managements richtet sich vor allem nach dem erzielten Geschäftserfolg und nach branchenüblichen Standards.

Der Vorstand der mVISE AG wird neben der fixen Bezüge entsprechend der Höhe des operativen Ergebnisses des Konzerns (bezogen auf das EBIT) und der AG (bezogen auf das Rohergebnis) sowie nach Umsatz auf Konzernebene und somit erfolgsabhängig vergütet. Der Vorstand nahm an einem unternehmensweiten Aktienoptionsprogramm teil, das auch Führungskräften der mVISE AG angeboten wurde. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten neben der Erstattung ihrer Auslagen eine jährliche Vergütung.

### 10.1. Vergütung der Vorstandsmitglieder

Die Grundvergütung wird als monatliches Gehalt ausbezahlt und ist eine erfolgsunabhängige Vergütung. Darüber hinaus werden den Vorstandsmitgliedern Sachbezüge und sonstige Bezüge in Form von Dienstwagennutzungen und Reisekostenerstattungen gewährt.

Ziel des Vergütungssystems ist es, eine erfolgreiche und nachhaltige Unternehmens-

führung zu unterstützen, indem die Vergütung der Vorstandsmitglieder sowohl an die kurzfristige als auch an die langfristige Entwicklung der Gesellschaft gekoppelt ist. Das Vergütungssystem umfasst leistungsbezogene und am Unternehmenserfolg orientierte Parameter, die sich auch in den Vergütungssystemen der Führungsebenen unterhalb des Vorstands wiederfinden. Weiterhin wurde ein Aktienoptionsprogramm aufgelegt, um Vergütungsbestandteile zu schaffen, die langfristige Verhaltensanreize setzen. Damit wird die Zielsetzung des Managements mit den unmittelbaren Interessen der Aktionäre in Einklang gebracht.

Der Vorstand der mVISE bestand im Geschäftsjahr 2020 aus folgenden Mitgliedern:

- Manfred Götz, Dipl.-Informatiker (FH), Ratingen
- Cedric Balzar, Master of Arts Business Administration, Ratingen

Die Gesamtaufwendungen für den Vorstand für die Tätigkeiten im Geschäftsjahr 2020 betragen 309 TEUR (2019: 375 TEUR), davon entfielen 294 TEUR (2019: 310 TEUR) auf vertraglich vereinbarte Gehälter ohne erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile (2019: 43 TEUR). Aus zur Verfügung gestellten Firmenwagen, Zuschüssen und weiteren Sachzuwendungen resultieren Aufwände in Höhe von 15 TEUR (2019: 22 TEUR).

	Auszahlung / Aufwand	Auszahlung / Aufwand	Aufwand	Aufwand	Auszahlung		
	fixe Vergütung	sonstige Leistungen	variable Vergütung	Sachbezüge	variable Vergütung Vorjahr	Summe Aufwand	Summe Auszahlung
<b>Manfred Götz</b>							
2020	170	0	0	11	29	181	199
2019	150	0	32	10	47	192	197
<b>Cedric Balzar</b> (seit 01.06.2019)							
2020	124	3	0	1	2	128	130
2019	66	0	2	2	0	70	66
<b>Rainer Bastian</b> (bis 30.09.2019)							
2020	0	0	0	0	0	0	0
2019	94	4	9	6	30	113	128
<b>Summe 2020</b>	<b>294</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>31</b>	<b>309</b>	<b>329</b>
<b>Summe 2019</b>	<b>310</b>	<b>4</b>	<b>43</b>	<b>18</b>	<b>77</b>	<b>375</b>	<b>391</b>

Frühere Mitglieder des Vorstands, die aus dem Unternehmen ausgeschieden sind, erhalten keine Bezüge und haben auch keine Pensionszusagen erhalten. Den Mitgliedern des Vorstands wurden keine Kredite oder Vorschüsse gewährt.

Die mVISE AG hat den Mitgliedern des Aufsichtsrats weder Darlehen oder Vorschüsse gewährt noch Bürgschaften oder Gewährleistungen für sie übernommen. Es bestehen weder verwandtschaftliche Beziehungen zwischen den Mitgliedern des Aufsichtsrats noch zwischen Mitgliedern des Aufsichtsrats und Mitgliedern des Vorstands. Es bestehen keine Dienstleistungsverträge zwischen den Aufsichtsräten und mVISE beziehungsweise ihren Tochtergesellschaften, die bei Beendigung eine Vergütung vorsehen.

## 10.2. Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats betrug satzungsgemäß im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen 40 TEUR (2019: 40 TEUR).

Düsseldorf, den 10. Juni 2021

**Manfred Götz**  
Vorstand

**Cedric Balzar**  
Vorstand

**Arnaud Becuwe**  
Vorstand

# Konzernjahres- abschluss nach HGB

Seite 54	Konzernbilanz zum 31.12.2020
Seite 56	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2020
Seite 57	Kapitalflussrechnung
Seite 58	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2020

# 11. Konzernjahresabschluss

## 11.1. Konzernbilanz zum 31.12.2020

Aktiva		2020 TEUR	2019 TEUR
<b>A.</b>	<b>Anlagevermögen</b>		
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	3.872	1.938
2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	547	638
3.	Geschäfts- oder Firmenwert	4.332	4.970
4.	geleistete Anzahlungen und immat. VG in Entwicklung	576	2.269
		<b>9.327</b>	<b>9.815</b>
II.	Sachanlagen	132	161
		<b>9.458</b>	<b>9.976</b>
<b>B.</b>	<b>Umlaufvermögen</b>		
I.	Vorräte	41	37
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.898	5.331
1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.689	4.954
2.	sonstige Vermögensgegenstände	208	377
III.	Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	99	50
		<b>2.038</b>	<b>5.418</b>
<b>C.</b>	<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	140	150
<b>D.</b>	<b>Aktive latente Steuern</b>	2.890	3.711
	<b>Bilanzsumme Aktiva</b>	<b>14.526</b>	<b>19.254</b>

<b>Passiva</b>		<b>2020</b>	<b>2019</b>
		<b>TEUR</b>	<b>TEUR</b>
<b>A.</b>	<b>Eigenkapital</b>		
I.	Gezeichnetes Kapital	8.953	8.942
II.	Kapitalrücklage	13.858	14.295
III.	Verlustvortrag	-17.235	-16.961
IV.	Jahresfehlbetrag	-3.993	-274
V.	Minderheitskapital	101	287
		<b>1.684</b>	<b>6.289</b>
<b>B.</b>	<b>Rückstellungen</b>		
1.	Steuerrückstellung	0	22
2.	Sonstige Rückstellungen	623	740
		<b>623</b>	<b>762</b>
<b>C.</b>	<b>Verbindlichkeiten</b>		
1.	Anleihen	5.806	5.806
2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.448	3.807
3.	erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0	0
4.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.671	1.846
5.	sonstige Verbindlichkeiten	176	579
		<b>12.101</b>	<b>12.037</b>
<b>D.</b>	<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	119	166
	<b>Bilanzsumme Passiva</b>	<b>14.526</b>	<b>19.254</b>

## 11.2. Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2020

		2020 TEUR	2019 TEUR
1.	<b>Umsatzerlöse</b>	18.989	21.538
2.	Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	4	-152
3.	andere aktivierte Eigenleistungen	1.254	1.722
4.	<b>Gesamtleistung</b>	<b>20.247</b>	<b>23.108</b>
5.	sonstige betriebliche Erträge	305	742
6.	Materialaufwand		
a)	Aufwendungen für bezogene Leistungen	-8.964	-8.209
7.	Personalaufwand		
a)	Löhne und Gehälter	-8.081	-8.912
b)	soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-1.475	-1.568
8.	Abschreibungen		
a)	auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.837	-1.066
b)	auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens	-100	-227
9.	sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.017	-3.777
10.	sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0	4
11.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-321	-349
12.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-853	-21
13.	<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-4.097</b>	<b>-276</b>
14.	sonstige Steuern	-11	-13
15.	<b>Konzernjahresfehlbetrag</b>	<b>-4.108</b>	<b>-289</b>
16.	Nicht beherrschende Anteile	-116	-15
17.	<b>Auf Aktionäre der mVISE AG entfallender Konzernjahresfehlbetrag</b>	<b>-3.993</b>	<b>-274</b>



## 11.3. Kapitalflussrechnung

		2020 TEUR	2019 TEUR
1	Periodenergebnis (Konzernjahresüberschuss inkl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	-4.108	-289
2	+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.837	1.066
3	+ Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	100	227
4	+ Zinsaufwendungen	321	345
5	+ Ertragssteueraufwand	853	1
6	- Ertragssteuerzahlungen	-54	-195
7	+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-117	-75
8	-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	3.340	259
9	+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-625	304
10	+ Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	25	0
<b>11</b>	<b>= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.571</b>	<b>1.642</b>
12	- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.271	-1.927
13	- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-75	-109
<b>14</b>	<b>= Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-1.345</b>	<b>-2.036</b>
15	+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von Gesellschaftern des Mutterunternehmens	18	221
16	- Auszahlungen aus Eigenkapitalherabsetzungen an Gesellschafter des Mutterunternehmens	-444	-297
17	- Auszahlungen aus Eigenkapitalherabsetzungen an andere Gesellschafter	-71	-150
18	+/- Einzahlungen/Auszahlungen aus der Rückzahlung/Tilgung von Anleihen und Krediten	641	887
19	- Gezahlte Zinsen	-321	-370
<b>20</b>	<b>= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-177</b>	<b>291</b>
21	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	49	-103
22	+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	50	153
<b>23</b>	<b>= Finanzmittelfonds am Anfang der Periode</b>	<b>99</b>	<b>50</b>

## 11.4. Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2020

Anlagenspiegel (1/3)	Anschaffungs- und Herstellungskosten				
	Stand 01.01.2020	Zugänge	Abgänge	Umbu- chungen	Stand 31.12.2020
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
I. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	3.897	692	0	2.248	6.836
II. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	986	0	0	0	986
III. Geschäfts- oder Firmenwert	6.538	0	0	0	6.538
IV. geleistete Anzahlungen auf immat. VG und immat. VG in Entwicklung	2.269	579	25	-2.248	576
<b>(Zwischensumme)</b>	<b>13.690</b>	<b>1.271</b>	<b>25</b>	<b>0</b>	<b>14.936</b>
<b>Sachanlagen</b>					
I. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	571	75	19	0	627
<b>(Zwischensumme)</b>	<b>571</b>	<b>75</b>	<b>19</b>	<b>0</b>	<b>627</b>
<b>Gesamt</b>	<b>14.261</b>	<b>1.345</b>	<b>43</b>	<b>0</b>	<b>15.563</b>

Anlagenspiegel (2/3)	Abschreibungen				
	Stand 01.01.2020	Zugänge	Abgänge	Umbu- chungen	Stand 31.12.2020
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
I. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.959	1.005	0	-0	2.964
II. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	348	90	0	0	439
III. Geschäfts- oder Firmenwert	1.568	639	0	0	2.206
IV. geleistete Anzahlungen auf immat. VG und immat. VG in Entwicklung	0	0	0	0	0
<b>(Zwischensumme)</b>	<b>3.875</b>	<b>1.734</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5.609</b>
<b>Sachanlagen</b>					
I. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	410	103	17	0	495
<b>(Zwischensumme)</b>	<b>410</b>	<b>103</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>495</b>
<b>Gesamt</b>	<b>4.285</b>	<b>1.837</b>	<b>0</b>	<b>17</b>	<b>6.105</b>

Anlagenspiegel (3/3)	Buchwerte	
	Stand 31.12.2020	Stand 31.12.2019
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
I. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	3.872	1.938
II. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	547	638
III. Geschäfts- oder Firmenwert	4.331	4.970
IV. geleistete Anzahlungen auf immat. VG und immat. VG in Entwicklung	576	2.269
<b>(Zwischensumme)</b>	<b>9.327</b>	<b>9.815</b>
<b>Sachanlagen</b>		
I. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	132	161
<b>(Zwischensumme)</b>	<b>132</b>	<b>161</b>
<b>Gesamt</b>	<b>9.458</b>	<b>9.976</b>

# Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2020

Seite 61	Allgemeine Angaben
Seite 61	Konsolidierungskreis
Seite 62	Konsolidierungsgrundsätze
Seite 62	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
Seite 64	Erläuterungen zur Konzernbilanz
Seite 68	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
Seite 71	Sonstige Angaben
Seite 71	Nachtragsbericht
Seite 72	Organe
Seite 73	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
Seite 78	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

# 12. Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2020

## 12.1. Allgemeine Angaben

Die Muttergesellschaft des mVISE Konzerns ist die mVISE AG, Wahlerstraße 2, 40472 Düsseldorf, Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister, Abteilung B, unter der Nummer 76863 beim Amtsgericht Düsseldorf eingetragen. Gegenstand des Unternehmens ist die Beratung in Soft- und Hardwarefragen, die Entwicklung und der Vertrieb von Softwarelösungen, sowie die Durchführung von Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich Datenverarbeitung/ Datenschutz.

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

Die Gesellschaft ist im Handelssegment Scale innerhalb des Freiverkehrs notiert.

## 12.2. 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. Der im Jahr 2020 stattgefundenen Anteilserwerb über 4,9 Prozent an der elastic.io GmbH wurde als Kapitalvorgang erstkonsolidiert. Die mVISE AG hält damit 90% der Anteile an der elastic.io GmbH. Für die verbleibenden 10 Prozent wurde eine notarielle Kaufvereinbarung getroffen, die Mitte 2021 umgesetzt wird.

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

Tochtergesellschaft	Anteil am Kapital	Buchwert der Anteile	Eigenkapital der Tochtergesellschaft	Ergebnis 2020
	%	TEUR	TEUR	TEUR
SaleSphere GmbH, Düsseldorf (Deutschland)	100,0 %	1.560	-53	-1.807
elastic.io GmbH, Bonn (Deutschland)	90,0 %	3.494	313	-831

## 12.3. Konsolidierungsgrundsätze

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

Dabei wird der Wertansatz, der dem Mutterunternehmen gehörenden Anteile, mit dem auf diesen Anteil entfallenden Betrag des Eigenkapitals des Tochterunternehmens verrechnet. Das Eigenkapital wird mit dem Betrag angesetzt, der dem zum Konsolidierungszeitpunkt beizulegenden Zeitwert der in den Konzernabschluss aufzunehmenden Vermögensgegenstände, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten 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 und Rechnungsabgrenzungsposten und der für die Kapitalkonsolidierung maßgebliche Zeitpunkt ist grundsätzlich der, zu dem das Unternehmen Tochterunternehmen geworden ist.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Unternehmen sind eliminiert. Zwischenergebnisse aus 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.

## 12.4. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsansätze wurden gegenüber dem Vorjahr unverändert angewandt. Informationen zu einzelnen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sowie entsprechende Zahlenangaben finden sich in den weiteren Erläuterungen.

### Immaterielle Vermögensgegenstände

Selbst entwickelte immaterielle Vermögensgegenstände werden mit ihren Herstellungskosten angesetzt – die Gesellschaft macht damit vom Wahlrecht gem. § 248 Abs. 2 HGB Gebrauch. Die Einbeziehung angemessener Teile der allgemeinen Verwaltungskosten erfolgt in Ausübung des Wahlrechts gemäß § 255 Abs. 2 S. 3 HGB. Die Abschreibungsdauer von zehn Jahren spiegelt die Nutzungsdauer der jeweiligen Produkte wider.

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

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

### Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen wurde zu An-

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

### **Vorräte**

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

### **Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände**

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

### **Liquide Mittel**

Liquide Mittel umfassen Guthaben bei Kreditinstituten und werden zu Nominalbeträgen angesetzt. Der Finanzmittelfonds in der Konzernkapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt.

### **Aktive Rechnungsabgrenzung**

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

darstellen.

### **Latente Steuern**

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

### **Ergebnisanteil konzernfremder Gesellschafter**

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

### **Rückstellungen**

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

### **Anleiheverbindlichkeiten**

Die Wandelanleihen werden mit dem Erfül-

lungsbetrag inkl. der Zinsverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag angesetzt.

### Übrige Verbindlichkeiten

Die übrigen Verbindlichkeiten werden mit den Erfüllungsbeträgen am Bilanzstichtag angesetzt.

### Passive Rechnungsabgrenzung

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

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

## 12.5. Erläuterungen zur Konzernbilanz

### Angaben zu den vollkonsolidierten Unternehmen

In den Konzernabschluss einbezogen sind, wie im Abschnitt Konsolidierungskreis dar-

gestellt, die SaleSphere GmbH sowie die elastic.io GmbH. Beide Gesellschaften wurden vollkonsolidiert.

### Immaterielle Vermögenswerte

Im Geschäftsjahr 2017 wurde die elastic.io GmbH erstkonsolidiert. Auf Grund des Kaufpreises ergab sich ein aktiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von 2.097 TEUR, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wurde. Dieser wird gemäß § 309 Abs. 1 i.V.m. § 253 Abs. 3 S. 3, 4 HGB planmäßig über seine voraussichtliche Nutzungsdauer von zehn Jahren abgeschrieben. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen in Höhe von 210 TEUR (Vorjahr: 210 TEUR) auf den Geschäfts- oder Firmenwert der elastic.io vorgenommen. Der verbleibende Restbuchwert zum 31. Dezember 2020 beträgt 1.328 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert der mVISE AG entfällt auf den Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen in Höhe von 429 (Vorjahr: 429 TEUR) vorgenommen. Der Restbuchwert beträgt nunmehr 3.004 TEUR.

Gesellschaft	AHK 01.01.2020	Zugänge	AHK 31.12.2020	Abschreibung kum.	Buchwert 31.12.2020	Buchwert 31.12.2019	Abschreibung 01.01 – 31.12.2020
mVISE AG	4.291	0	4.291	1.287	3.004	3.433	429
elastic.io GmbH	2.247	0	2.247	919	1.328	1.538	210
<b>Summe</b>	<b>6.538</b>	<b>0</b>	<b>6.538</b>	<b>2.206</b>	<b>4.332</b>	<b>4.970</b>	<b>639</b>



### **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände**

Der ausgewiesene Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Stichtag 1.689 TEUR (Vorjahr: 4.954 TEUR). Die Fälligkeiten aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen bei einem Zeitraum von ein bis drei Monaten.

Die sonstigen Vermögensgegenstände betragen 208 TEUR (Vorjahr: 377 TEUR) und sind zum größten Teil innerhalb eines Jahres nach dem Bilanzstichtag fällig. Diese bestehen im Wesentlichen aus Kautionen, Forderungen aus Förderprojekten und Forderungen gegenüber dem Finanzamt. Kautionen mit einer Laufzeit über einem Jahr betragen 26 TEUR (Vorjahr: 69 TEUR).

### **Liquide Mittel**

Die liquiden Mittel in Höhe von 99 TEUR (Vorjahr: 50 TEUR) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet. Fremdwährungskonten lagen zum Bilanzstichtag nicht vor.

### **Aktive latente Steuern**

Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern stellen den Saldo aus einem aktiven latenten und einem passiven latenten Steuerposten dar. Im Jahr 2020 wurden saldiert 821 TEUR aktive und passive latente Steuern aufgelöst (Vorjahr: Auflösung 1 TEUR). Die steuerlichen Verlustvorträge betragen für die Körperschaftsteuer 23.729 TEUR und für die Gewerbesteuer 23.124 TEUR, davon sind auf 12.747 TEUR aktive latente Steuern gebildet worden. Für das Vorjahr und das Berichtsjahr gilt, dass der aktive latente Steuerposten auf bestehende steuerliche Verlustvorträge unter Berücksichtigung der zukünftigen Ergebnisplanung und des Ertragssteuersatzes der Gesellschaften gebildet wurde. Zum 31. Dezember 2020 bestehen in der mVISE AG zusätzlich

noch nutzbare Verlustvorträge in Höhe von 11.602 TEUR, auf die keine aktiven latenten Steuern aktiviert wurden.

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

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

### **Konzerneigenkapital**

Das aktienrechtliche Grundkapital zum 31. Dezember 2020 der Muttergesellschaft umfasst 8.953 TEUR, aufgeteilt in 8.952.918 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Vorjahr betrug das Grundkapital zum Bilanzstichtag 8.942 TEUR. Die Kapitalrücklage beträgt 13.858 TEUR gegenüber dem Vorjahr mit 14.295 TEUR.

Der auf die Aktionäre der mVISE AG entfallende Konzernjahresfehlbetrag belief sich im Geschäftsjahr auf -3.993 TEUR (Vorjahr: Konzernjahresfehlbetrag -274 TEUR).

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

#### **Kapitalerhöhungen**

Aufgrund der am 09.08.2010, geändert durch die Beschlüsse der Hauptversammlungen vom 29.08.2011, 29.01.2015, 21.06.2018 und 25.06.2019 beschlossenen bedingten Erhöhung des Grundkapitals (Bedingtes Kapital V) sind 11.200 nennwertlose Aktien ausgegeben worden. Durch die Ausgabe dieser Aktien wurde das Grundkapital der Gesellschaft um 11.200 EUR erhöht und beträgt nunmehr 8.952.918 EUR.

### **Genehmigtes Kapital**

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

### **Bedingtes Kapital**

Gemäß § 4 Abs. 9 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 1.000.000 EUR durch Ausgabe von bis zu 1.000.000 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2016). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 9. Juni 2016 unter Tagesordnungspunkt 8 beschlossenen Ermächtigung bis zu ihrer Aufhebung durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2017 ausgegeben oder garantiert wurden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen, oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung oder Optionsausübung erfüllen, oder soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Stammaktien der Gesellschaft zu gewähren.

Gemäß § 4 Abs. 10 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 2.013.334 EUR durch Ausgabe von bis zu 2.013.334 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2017). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wand-

lung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 unter Tagesordnungspunkt 9 beschlossenen Ermächtigung bis zum 20. Juni 2023 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen, oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung oder Optionsausübung erfüllen, oder soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Stammaktien der Gesellschaft zu gewähren.

Gemäß § 4 Abs. 11 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 66.300 EUR bedingt erhöht (Bedingtes Kapital V). Das Bedingte Kapital V dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 9. August 2010 sowie der Änderungsbeschlüsse der Hauptversammlungen vom 29. August 2011 sowie vom 29. Januar 2015 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben.

Gemäß § 4 Abs. 12 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 500.000 EUR bedingt erhöht, (Bedingtes Kapital VII). Das Bedingte Kapital VII dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie Mitglieder von Geschäftsführungen und Arbeitnehmer von im Verhältnis zur Gesellschaft abhängig verbundenen Unternehmen im Sinne von §§ 15, 17 AktG nach Maßgabe der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 28. Juni 2012, vom 27. August 2015 sowie vom 9. Juni 2016 aus-

gegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben

### Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 623 TEUR (Vorjahr: 762 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen und Beratungsleistungen.

Die Rückstellungen für Personalaufwendungen bestehen insbesondere aus Aufwendungen für zukünftige Boni und nicht genommenem Urlaub. Rückstellungen für Beratungsleistungen wurden für nicht in Rechnung gestellte, aber im Jahr 2020 bezogene Leistungen gebildet. Steuerrückstellungen wurden aufgrund der Ergebnissituation nicht gebildet.

### Anleiheverbindlichkeiten

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

über insgesamt 5.700 TEUR (Vorjahr: 5.700 TEUR). Die im März 2020 fälligen Anleihen (17/20) über 2.300 TEUR wurden um zwei Jahre bis zum März 2022 verlängert. Die Anleihen 17/22 sind im September 2022 (3.400 TEUR) fällig. Die Zinsverbindlichkeiten liegen bei 106 TEUR (Vorjahr: 106 TEUR) und werden passiviert.

### Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.671 TEUR (Vorjahr: 1.846 TEUR) sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von durchschnittlich dreißig Tagen. Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von 176 TEUR (Vorjahr: 579 TEUR) und beinhalten mit 164 TEUR im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten (Vorjahr: 514 TEUR) sowie Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit in Höhe von 11 TEUR (Vorjahr: 33 TEUR). Alle Verbindlichkeiten haben eine Laufzeit von bis zu einem Jahr, Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über fünf Jahren bestehen nicht.

Art der Verbindlichkeit zum 31.12.2020 (in TEUR)	Gesamtbetrag 31.12.2020	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Anleihen	5.806	106	5.700	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.448	3.705	743	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.671	1.671	-	-
sonstige Verbindlichkeiten	176	176	-	-
<b>Summe</b>	<b>12.101</b>	<b>5.658</b>	<b>6.443</b>	<b>-</b>

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

## 12.6. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

### Umsatzerlöse

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

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

Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahr um 11,8 Prozent gesunken und teilen sich in den Berichtsjahren wie folgt nach Absatzmärkten auf:

Umsatzerlöse	2020 (TEUR)	2019 (TEUR)	Abw. %
Davon EU-Länder	18.586	21.057	-11,7
Anteil am Gesamtumsatz	98%	98%	0,0
Davon Drittland	402	481	-16,4
Anteil am Gesamtumsatz	2%	2%	0,0
<b>Summe</b>	<b>18.989</b>	<b>21.538</b>	<b>-11,8</b>

### Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 1.254 TEUR (Vorjahr: 1.722 TEUR) betreffen ausschließlich die Investitionen in das Produkt der elastic.io GmbH.

Die aktivierten Eigenleistungen werden nach Fertigstellung entsprechend ihrer Nutzungsdauer über zehn Jahre abgeschrieben. Die Angabe des Gesamtbetrags der Forschungs- und Entwicklungskosten

des Geschäftsjahres der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sowie des davon auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens entfallenden Betrags (§ 314 Abs. 1 Nr. 14 HGB) finden sich im Lagebericht.

### Sonstige betriebliche Erträge

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

Sonstige betriebliche Erträge	2020 (TEUR)	2019 (TEUR)	Abw. %
Verrechnete Sachbezüge	262	302	-13,4
Periodenfremde Erträge	2	32	-95,3
Versicherungsentschädigungen	0	5	-100,0
Erträge aus der Herabsetzung PWB	18	0	0,0
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	0	8	-100,0
Erträge aus Förderungszuschüssen	0	263	-100,0
Erträge aus Anlagenabgang	3	1	132,4
Sonstige	20	129	-83,8
<b>Summe</b>	<b>305</b>	<b>742</b>	<b>-58,9</b>

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten 2,7 TEUR Erträge aus der Währungsumrechnung (Vorjahr: 1,5 TEUR).

### Personalaufwand

Der Personalaufwand betrug 9.557 TEUR (Vorjahr: 10.480 TEUR) und gliedert sich gemäß § 275 Abs. 2 Nr. 6 HGB wie folgt:

Personalaufwand	2020 (TEUR)	2019 (TEUR)	Abw. %
Löhne und Gehälter	8.081	8.912	-9,3
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge	1.475	1.568	-5,9
<i>davon für Altersvorsorge</i>	3	4	-19,7
<b>Summe</b>	<b>9.557</b>	<b>10.480</b>	<b>-8,8</b>

### Abschreibungen

Die Abschreibungen gliedern sich wie folgt auf:

Abschreibungen	2020 (TEUR)	2019 (TEUR)	Abw. %
Abschreibungen	1.837	1.066	72,3
<i>davon Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte</i>	639	639	0,0
<i>davon Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände</i>	90	97	-6,9
<i>davon Abschreibungen auf selbst geschaffene Vermögensgegenstände</i>	583	244	138,8
<i>davon außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände</i>	423	0	0,0
<i>davon Abschreibungen auf Sachanlagen</i>	70	68	4,0
<i>davon Abschreibungen auf GWG</i>	32	19	72,6

Weiterhin ergaben sich im Jahr 2020 Abschreibungen auf das Umlaufvermögen durch Buchverlust im Zusammenhang mit dem Verkauf der Just Intelligence GmbH über 100 TEUR.

Es fielen außerplanmäßige Abschreibungen auf den Bilanzansatz der SaleSphere-Software über 0,4 Mio. EUR an.

### Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

Sonstige betriebliche Aufwendungen	2020 (TEUR)	2019 (TEUR)	Abw. %
Raumkosten	720	777	-7,3
IT-Kosten	560	591	-5,1
Werbe- und Leasingkosten	280	507	-44,8
Fahrzeugkosten	372	490	-24,1
Fremdleistungen	323	315	2,7
Rechts-/Beratungs-/Prüfungskosten	140	193	-27,7
Personalbeschaffungskosten	61	168	-64,0
Kapitalmarktkosten	183	156	17,5
Fortbildungskosten	56	117	-51,6
Telefon-, Internet und Mobilfunkkosten	64	63	1,6
Sonstige	258	401	-35,8
<b>Summe</b>	<b>3.017</b>	<b>3.777</b>	<b>-20,1</b>

Die Raumkosten sind im Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 7,3 Prozent gesunken. Dies liegt im Wesentlichen an Abmietungen von Räumlichkeiten in der Ukraine für die Tochtergesellschaft elastic.io GmbH.

Aufgrund der COVID-19 Pandemie sind die Werbe- und Leasingkosten, Fahrzeugkosten, Personalbeschaffungskosten sowie die Fortbildungskosten im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunken.

Die Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten sind im Vergleich zum Vorjahr um 27,7 Prozent gesunken. Dies liegt hauptsächlich daran, dass weniger Kosten für rechtsanwaltliche Beratungen angefallen sind.

Die Aufwendungen aus der Währungsumrechnung lagen bei 1,6 TEUR (Vorjahr: 3,0 TEUR).

### Finanzergebnis

Zinsen und ähnliche Aufwendungen umfassen im Jahr 2020 Zinsen für die Wandelschuldverschreibungen sowie die Inanspruchnahme mehrerer Bankkreditlinien. Das Finanzergebnis belief sich im Jahr 2020 auf -321 TEUR (Vorjahr: -345 TEUR) und besteht ausschließlich aus Finanzaufwand.

### Steuern

Steuern vom Einkommen und Ertrag bestehen in Höhe von -853 TEUR (Vorjahr: -21 TEUR). Sie resultieren im Wesentlichen aus der Veränderung der latenten Steuern in Höhe von 821 TEUR.

Sachverhalt (TEUR)	31.12.2020		31.12.2019	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
<b>Unterschiedsbeträge Anlagevermögen</b>	3.542		2.497	
<b>Bilanzausweis auf Unterschiedsbeträge</b> Latente Steuern		1.164		817
<b>Bilanzausweis auf Verlustvorträge</b> Latente Steuern	4.054		4.528	
<b>Saldierter Bilanzausweis</b> Latente Steuern	2.890		3.711	

Im Geschäftsjahr 2020 fielen sonstige Steuern, insbesondere Kraftfahrzeugsteuer, in Höhe von 11 TEUR an (Vorjahr: 13 TEUR).

### Ergebnisanteil konzernfremder Gesellschafter

Im Geschäftsjahr 2020 hält die mVISE AG

an der elastic.io GmbH Anteile in Höhe von 90,0 Prozent. Insgesamt betrug der Anteil des Ergebnisses, der auf das Minderheitenkapital entfällt, für das Jahr 2020 -116 TEUR (Vorjahr: -15 TEUR).

## 12.7. Sonstige Angaben

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

TEUR	31.12.2020			31.12.2019		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
bis zu einem Jahr	456	201	657	540	247	787
ein bis fünf Jahre	839	78	917	1.154	280	1.434
<b>Summe</b>	<b>1.296</b>	<b>279</b>	<b>1.574</b>	<b>1.694</b>	<b>527</b>	<b>2.221</b>

### Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigt der mVISE Konzern im Durchschnitt 129 Mitarbeiter (Vorjahr: 134 Mitarbeiter). Die Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 112 operative und 17 administrative Mitarbeiter (Vorjahr: 117 operative und 17 administrative Mitarbeiter) ohne Werkstudenten, Praktikanten und Auszubildende.

### Abschlussprüfungsleistungen

Das Honorar für die Abschlussprüfungsleistungen einschließlich Nebenkosten betrug im Geschäftsjahr 2020 48 TEUR.

### Ergebnisverwendungsvorschlag

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

## 12.8. Nachtragsbericht

### Vorstandserweiterung

Durch Beschluss des Aufsichtsrats der Gesellschaft vom 25.02.2021 wurde Herr Arnaud Pierre Bécuwe mit Wirkung zum 01.04.2021 zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt.

### **Barkapitalerhöhung**

Der Vorstand der mVISE AG hat am 08. Juni 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats den Beschluss gefasst, unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals 2018 eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre durchzuführen. Das Grundkapital der Gesellschaft von derzeit 8.952.918,00 EUR soll dabei um bis zu 895.291,00 EUR (entspricht 10% des Grundkapitals) durch Ausgabe von bis zu 895.291 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien auf bis zu 9.848.209,00 EUR erhöht werden

## **12.9. Organe**

### **Vorstand**

Der Vorstand der mVISE bestand im Geschäftsjahr 2020 aus folgenden Mitgliedern:

- Manfred Götz, Dipl.-Informatiker (FH), Ratingen
- Cedric Balzar, Master of Arts Business Administration, Ratingen

### **Aufsichtsrat**

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2020 aus folgenden Personen zusammen:

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

Der Vergütungsbericht zur Vorstandsvergütung ist detailliert im Lagebericht aufgeführt.



# 13. Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die mVISE AG, Düsseldorf:

## Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der mVISE AG, Düsseldorf, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzerneigenkapitalspiegel und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der mVISE AG, Düsseldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

## Grundlage für die Prüfungsurteile

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

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

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

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

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben,

um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

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

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

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

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

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten

Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

**Köln, den 29. Juni 2021**

Rödl & Partner GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

gez. Groll  
(Wirtschaftsprüfer)

gez. Stramitzer  
(Wirtschaftsprüfer)

## 14. Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

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

Düsseldorf, den 10. Juni 2021

**Manfred Götz**  
Vorstand

**Cedric Balzar**  
Vorstand

**Arnaud Becuwe**  
Vorstand

# Impressum

## Herausgeber

mVISE AG

Wahlerstraße 2  
40472 Düsseldorf

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

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

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

## Investor Relations:

mVISE AG

Manfred Götz  
Investor Relations und  
Stakeholder Management

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

## Konzept & Layout:

Ximena Perezcano Moreno  
mVISE AG

## Fotos:

Seite 14:  
Christine Sommerfeldt

Seite 18:  
Gregor Schläger

## Zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen

Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Erfahrungen, Vermutungen und Prognosen des Vorstands sowie den ihm derzeit verfügbaren Informationen. Die zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien der darin genannten zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse zu verstehen. Die zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Sie beinhalten verschiedene Risiken und Unwägbarkeiten und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Zu diesen Risikofaktoren gehören insbesondere die im Risikobericht genannten Faktoren. Wir übernehmen keine Verpflichtung, die in diesem Bericht gemachten zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.



Wahlerstraße 2  
40472 Düsseldorf  
[www.mvise.de](http://www.mvise.de)  
[service@mvise.de](mailto:service@mvise.de)

