

Einzelabschluss mVISE AG 2018

mVISE AG

Wanheimer Str 66 | 40472 Düsseldorf

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

Bilanz mVISE AG

AKTIVA			2018	2017
			TEUR	TEUR
A.		Anlagevermögen		
	I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
	1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	0	1.486
	2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	84	114
	3.	Geschäfts- oder Firmenwert	3.862	4.296
	II.	Sachanlagen	116	108
	III.	Finanzanlagen	5.552	3.990
B.		Umlaufvermögen	0	0
	I.	Vorräte	54	218
	II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	0	0
	1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.581	858
	2.	Forderungen gegen verbundene Unternehmen	856	463
	3.	sonstige Vermögensgegenstände	956	113
	III.	Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	140	2.519
C.		Rechnungsabgrenzungsposten	39	57
D.		Aktive latente Steuern	3.459	2.905
		Bilanzsumme Aktiva	18.700	17.128

PASSIVA			2018	2017
			TEUR	TEUR
A.		Eigenkapital		
	I.	Gezeichnetes Kapital	8.453	8.453
	II.	Kapitalrücklage	13.788	13.785
	III.	Verlustvortrag	-18.044	-19.574
	IV.	Jahresüberschuss	1.348	1.530
B.		Zur Durchführung der Kapitalerhöhung geleistete Einlagen	117	81
C.		Rückstellungen	953	2.404
D.		Verbindlichkeiten		0
	1.	Anleihen	6.527	6.521
	2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.380	0
	3.	erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	8	40
	4.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.658	926
	5.	5. Verbindlichkeiten ggü. verb. Unternehmen	2	0
	6.	sonstige Verbindlichkeiten	511	3.040
E.		Rechnungsabgrenzungsposten	0	3
Bilanzsumme Passiva			18.700	17.128

GUV mVISE AG

GUV			2018	2017
			TEUR	TEUR
1.		Umsatzerlöse	20.144	12.979
2.		Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-164	-191
3.		andere aktivierte Eigenleistungen	420	840
4.		Gesamtleistung	20.401	13.628
5.		sonstige betriebliche Erträge	1.271	183
6.		Materialaufwand	-6.703	-4.298
7.		Personalaufwand		
	a)	Löhne und Gehälter	-8.369	-5.469
	b)	soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-1.433	-911
8.		Abschreibungen		
	a)	auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-622	-626
9.		sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.258	-1.810
10.		sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	68	21
11.		Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-334	-166
12.		Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	337	985
13.		Ergebnis nach Steuern	1.358	1.537
14.		sonstige Steuern	-10	-7
15.		Jahresüberschuss	1.348	1.530

Lagebericht der mVISE AG für das Geschäftsjahr 2018

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

1 Grundlagen

1.1 Geschäftstätigkeit der mVISE AG

Die mVISE AG bietet integrierte Lösungen entlang der IT- & Digitalisierungs-Wertschöpfungskette.

Die Gesellschaft wurde im Jahre 2000 als conVISUAL GmbH gegründet. Im Jahr 2006 erfolgte als conVISUAL AG ein Börsengang im Freiverkehr der Frankfurter Börse. Anfang 2015 erfolgte eine Umfirmierung in mVISE AG. Im Juli 2017 wurde die mVISE-Aktie in das neue Qualitätssegment Scale der Deutsche Börse AG für kleine und mittlere Unternehmen aufgenommen.

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

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

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

1.2 Professional Services

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

Zum 31.12.2018 beschäftigte die mVISE AG 120 Mitarbeiter im Bereich Professional Services, es bestehen Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München. Ziel ist es, die bestehenden Kunden in der Region lokal bedienen zu können. Zu den Kunden zählen dabei namhafte Unternehmen aus dem Telekommunikationsbereich, wie Vodafone, Deutsche Telekom oder Telefónica, und aus dem Bereich der Finanzdienstleister, wie Deutsche Bank,

HUK Coburg, verschiedene Sparkassenorganisationen, abcFinance, sowie andere Branchengrößen wie BMW, Bosch, Media Markt Saturn, Pro7SAT1, Julius Meinl, Marantec oder RTL Interactive.

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

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

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

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

1.3 Steuerungssysteme

Die Verwaltung der Muttergesellschaft steuert die Belange des Konzerns in ordentlichen Sitzungen der Organe der Gesellschaft sowie mittels informeller Abstimmung zwischen Aufsichtsrat und Vorstand und innerhalb der Gremien. Darüber hinaus werden regelmäßig Themen im Rahmen von Steering- und Management-Meetings erörtert, an denen Vertreter aus allen Bereichen des Konzerns teilnehmen. Der Vorstand steuert den Konzern mit Hilfe eines Business Intelligence Tools mit einer integrierten Leistungsrechnung einschließlich einer detaillierten laufenden Projektion über Finanzmittelbedarf und -verwendung. Der Vorstand steuert den Konzern und dessen Entwicklung wesentlich über die folgenden finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren. Es wird hierbei auf eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns großen Wert gelegt. Die genaue Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ist unter Punkt 1.2.4 angeführt.

1.3.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Umsatz

Indem die mVISE AG sich auf skalierbare Produkte und Technologien fokussiert, spielt die Umsatzentwicklung eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung. Mit dem personellen und strategischen Auf- und Ausbau der verschiedenen Vertriebskanäle wurde die Basis für künftige Umsatzsteigerungen gelegt. Übergreifendes Ziel des mVISE Konzerns ist dabei die Ausdifferenzierung und das Austarieren eines optimalen Umsatz-Mix von Professional Services und Products. Innerhalb der letzteren beiden Bereiche ist die (Weiter-) Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts der mVISE.

Die Umsatzentwicklung der mVISE AG verlief in den vergangenen vier Jahren positiv. War der Umsatz im Jahr 2015 noch bei knapp unter 5 Mio. EUR, so hat sich dieser in den vergangenen 4 Jahren auf 20 Mio. EUR erhöht und damit vervierfacht.

Auslastung der festangestellten Mitarbeiter

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

Auftragseingang

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

EBIT-Marge

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

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

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

1.3.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Innovationsmanagement

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

Qualifizierte Mitarbeiter

Entscheidend für eine positive Geschäftsentwicklung der mVISE AG ist die hohe Expertise der Mitarbeiter. Insbesondere aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs um IT-Spezialisten sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Der Vorstand sieht die Sicherstellung eines qualifizierten Personaleinsatzes als seine wesentliche Aufgabe an. So hat die mVISE AG im vergangenen Jahr stark in Recruiting-Aktivitäten investiert. Unter anderem wurde 2018

wieder verschiedene Jobmessen besucht, mit sehr positiver Resonanz von Teilnehmern und Kunden. Durch diese und weitere Maßnahmen ist es im Berichtszeitraum erneut gelungen, neue Mitarbeiter in allen Bereichen zu gewinnen. Zur kontinuierlichen Verbesserung der Leistungsfähigkeit investiert die mVISE AG dauerhaft in die Weiterbildung der Mitarbeiter. Die hohe Qualität der Produkte und Lösungen sowie die fachkompetente Beratung von Kunden ist ein wesentlicher Teil des Unternehmens- und Konzernerfolgs.

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

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

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

1.4 Forschung und Entwicklung

Die technologische und fachliche Weiterentwicklung der Services hat eine besondere Bedeutung in der mVISE AG, da diese Entwicklungen die Umsatzträger der kommenden Jahre sind. Hier erfolgte die Hauptinvestition im mVISE Konzern in die Produkte elastic.io und SaleSphere.

2 Wirtschaftsbereich

2.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

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

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

2.2 Markt und Marktumfeld

Die Digitalbranche in Deutschland ist auf Wachstumskurs und damit in der längsten Wachstumsphase seit Bestehen der Bundesrepublik laut IT-Branchenverband Bitkom. Laut Prognosen des Verbands wird der Markt für IT-Produkte, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik in diesem Jahr um 1,5 Prozent auf 168,5 Milliarden EUR zulegen – "trotz Handelskonflikten und Brexit". Die Umsätze stiegen 2018 um 2,0 Prozent auf 166 Milliarden EUR.

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

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

Am Stärksten dürfte nach Schätzungen des Bitkom weiter die Informationstechnik wachsen, hier wird ein Plus um 2,5 Prozent auf 92,2 Milliarden EUR erwartet. Allein das Software-Segment werde um 6,3 Prozent auf 26 Milliarden EUR zulegen, das Hardware-Geschäft ist dagegen mit einem Minus von 0,7 Prozent auf 25,4 Milliarden EUR leicht rückläufig. Der Markt für IT-Dienstleistungen legt um 2,3 Prozent auf 40,8 Prozent zu. Die zunehmende

Digitalisierung bringt deutliche Impulse für die Märkte, in denen sich die mVISE AG mit ihren Produkten und Dienstleistungen bewegt.¹

2.3 Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum Integration Professional Services der SHS VIVEON AG

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

mVISE AG veräußert Mehrheitsbeteiligung an Just Intelligence GmbH

mVISE hatte sich 2014 zunächst mit 33,4 Prozent an der Just Intelligence GmbH beteiligt und diese Beteiligung weiter auf 78,0 Prozent ausgebaut. In der gemeinsamen Zeit gelang es die Software auch als SaaS-Produkt anzubieten und für eine breitere Kundengruppe attraktiv zu machen.

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

2.4 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage Gesamtdarstellung

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2018 war aus Sicht der mVISE AG sehr erfolgreich. Insbesondere umsatzseitig konnten die ambitionierten Ziele erreicht werden. Nach einem sehr starken vierten Quartal erhöhte sich der Umsatz im Gesamtjahr um 55,2 Prozent auf 20,1 EUR und die Gesamtleistung lag mit 20,4 Mio. EUR rund 49,7 Prozent über dem Vorjahreswert. Basis dieser Entwicklung war das starke anorganische Wachstum im Bereich Professional Services. Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeschäftigung durch alle bestehenden Kunden sorgten für eine hohe Auslastung und einem konstant hohen Auftragsbestand.

Aus strategischer Sicht wurden im Geschäftsjahr 2018 ebenfalls entscheidende Fortschritte gemacht. Der Verkauf der Just Intelligence GmbH schärft zusätzlich den Fokus der mVISE AG auf technische Produkte und Services. Das Leistungsspektrum der mVISE AG als Produkt- und Lösungsanbieter im Bereich der digitalen Transformation und Integration fokussiert sich klar auf die Themenfelder Mobility, Virtualization und Cloud Computing, Integration, Security und Enterprise Data. Das Alleinstellungsmerkmal des mVISE Konzerns ist dabei das Angebot entlang der digitalen Wertschöpfungskette sowie die Verknüpfung all dieser Fähigkeiten, um Kunden beim Weg in die digitale Transformation Lösungen aus einer Hand anbieten zu können.

Ergebnisseitig belastet der weiterhin hohen Fremdleistungsanteil infolge der hohen Auslastung die Marge, dennoch konnte eine EBIT-Marge von 6,3 Prozent erreicht werden.

Durch die Ausweitung der Betriebsmittellinie im Berichtszeitraum ist die Gesellschaft solide finanziert

¹ <https://www.bitkom.org/Marktdaten/ITK-Konjunktur/ITK-Markt-Deutschland.html>
<https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/55000-Jobs-fuer-IT-Spezialisten-sind-unbesetzt.html>
<https://www.bmw.de/Redaktion/DE/Dossier/wirtschaftliche-entwicklung.html>

Mitarbeiter

Für mVISE AG sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter ein wesentliches Asset. Im Berichtszeitraum blieb die Anzahl der Mitarbeiter weitgehend konstant und betrug zum 31. Dezember 2018 126 Mitarbeiter (Vorjahr: 117 Mitarbeiter).

Auftragslage

Der Auftragsbestand der mVISE lag zum Ende des Geschäftsjahres 2018 mit 3,5 Mio. EUR unter dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2017: 4,1 Mio. EUR). Im Bereich Professional Services konnten viele Projekte zum Jahresende geschlossen werden, so dass hier der Auftragsbestand unter Vorjahresniveau liegt. Der Auftragsbestand zum Jahresende sichert somit die Auslastung für die kommenden beiden Monate, wobei kontinuierlich neue Beauftragungen erteilt werden.

2.4.1 Ertragslage

Auftragsentwicklung

Das stark gewachsene Geschäftsvolumen spiegelt sich auch in der Entwicklung des Auftragsvolumens wider. Insgesamt stieg der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2018 auf 21,9 Mio. EUR (2017: 10,8 Mio. EUR), dabei war der überwiegende Teil dem Bereich Professional Services zuzuordnen.

Umsatzentwicklung und Gesamtleistung

Der Umsatz konnte im Geschäftsjahr 2018 um 55,2 Prozent auf 20,1 Mio. EUR (2017: 13,0 Mio. EUR) gesteigert werden. Weiterhin wurde durch die Ausgliederung der SaleSphere GmbH eine klare Trennung der beiden Bereiche vorgenommen. Unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen und der aktivierten Eigenleistungen ergibt sich für das Geschäftsjahr 2018 eine Gesamtleistung in Höhe von 20,4 Mio. EUR (2017: 13,6 Mio. EUR).

Entwicklung der Aufwendungen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Aufwand für bezogene Fremdleistungen im Zuge der Umsatzausweitung auf 6,7 Mio. EUR (2017 4,3 Mio. EUR). Die Personalkosten stiegen in Folge der Übernahme des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG und aufgrund von Neueinstellungen auf 9,8 Mio. EUR (2017: 6,4 Mio. EUR).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen summierten sich auf 3,3 Mio. EUR (2017: 1,8 Mio. EUR), darunter fielen im Wesentlichen Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten, Werbe- und Kapitalmarktkosten sowie die Kosten für Prüfung und Rechtsberatung. Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen im Geschäftsjahr 2018 bei 0,6 Mio. EUR (2017: 0,6 Mio. EUR).

Forschung und Entwicklung

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Berichtszeitraum 0,4 Mio. EUR (2017: 0,8 Mio. EUR). Die Entwicklungstätigkeiten konzentrierten sich dabei hauptsächlich auf neue Funktionalitäten der eigenentwickelten Software-Lösung SaleSphere, die bis zu ihrer Ausgliederung entstanden. Die Entwicklungen des zweiten Halbjahres wurden in der SaleSphere GmbH aktiviert.

Ergebnisentwicklung

Im Vergleich zum Vorjahr konnte die mVISE AG das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) im Berichtszeitraum auf 1,9 Mio. EUR (2017: 1,3 Mio. EUR) steigern. Die EBITDA-Marge belief sich auf 9,5 Prozent (2017: 10,0 Prozent). Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) im Geschäftsjahr 2018 erhöhte sich auf 1,3 Mio. EUR (2017: 0,7 Mio. EUR). Dies führt zu einer EBIT-Marge von 6,4 Prozent (2017: 5,4 Prozent).

Die Abschreibungen belaufen sich auf 0,6 Mio. EUR. Hiervon entfallen 0,3 Mio. EUR auf Abschreibungen für selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen, sowie weitere 0,4 Mio. EUR auf Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte.

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf -0,3 Mio. EUR (2017: -0,2 Mio. EUR), so dass sich das Ergebnis vor Steuern auf 1,0 Mio. EUR (2017: 0,6 Mio. EUR) belief. Unter Berücksichtigung eines Steuerertrags aus der Veränderung der latenten Steuern ergab sich ein Jahresüberschuss in Höhe von 1,4 Mio. EUR (2017: 1,5 Mio. EUR).

2.4.2 Vermögenslage

Kurzfristiges Vermögen

Zum 31. Dezember 2018 konnten die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf 5,6 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 4,2 Mio. EUR) gesteigert werden.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich auf 3,6 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 0,9 Mio. EUR) und resultieren aus final abgerechneten Projekten zum Jahresende. Die Abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 2,6 Mio. EUR) resultierte insbesondere aus den Kaufpreiszahlungen für den Erwerb des Teilbetriebs der SHS VIVEON AG und aus Kaufpreinsnachzahlungen für die elastic.io GmbH. Die Vorratsbestände beliefen sich auf 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 0,2 Mio. EUR) und resultieren aus unfertigen Leistungen, d.h. Software-Entwicklungen für Kunden, die zum Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossen waren. Die sonstigen Vermögensgegenstände stiegen auf 1,0 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 0,1 Mio. EUR). Im Wesentlichen stiegen diese aufgrund des Verkaufs der Just Intelligence GmbH. Beim Verkauf der Gesellschaft sind Forderungen der Muttergesellschaft mVISE AG an den Käufer übergegangen und in Darlehen umgewandelt worden. Weiterhin sind hier Forderungen aus bedingten Kaufpreinsnachzahlungen gegenüber dem Käufer der Just Intelligence GmbH enthalten, da der Vorstand eine ausreichende Wahrscheinlichkeit sieht, dass diese zustande kommen. Diese Forderungen gegen die Just Intelligence GmbH sowie dem Käufer haben eine Restlaufzeit von über einem Jahr (0,8 Mio. EUR). Weitere Bestandteile sind neben Kautionen auch Forderungen aus Umsatzsteuer Vorauszahlungen.

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum Bilanzstichtag 9,6 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 10,0 Mio. EUR).

Dabei verringerten sich die immateriellen Vermögensgegenstände auf 3,9 Mio. EUR (2017: 5,9 Mio. EUR) im Wesentlichen durch die Ausgliederung der selbst erstellten Software „SaleSphere“ in die Salesphere GmbH. Die Geschäfts- oder Firmenwerte betragen zum Bilanzstichtag 3,9 Mio. EUR (2017: 4,3 Mio. EUR).

Weitere 0,1 Mio. EUR waren dem Sachanlagevermögen (2017: 0,1 Mio. EUR) zuzuordnen. Das Finanzanlagevermögen lag bei 5,6 Mio. EUR nach 4,0 Mio. EUR im Vorjahr. Dies beinhaltete Anteile an verbundenen Unternehmen und Ausleihungen an verbundene Unternehmen. Die Erhöhung der Beteiligungen ist durch die Ausgliederung der Software „Salesphere“ entstanden durch eine Kapitalerhöhung mittels Sacheinlage.

Kurzfristiges Fremdkapital

Zum 31. Dezember 2018 belief sich das kurzfristige Fremdkapital auf 6,6 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 6,5 Mio. EUR). Während sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 1,7 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 0,9 Mio. EUR) beliefen, summierten sich die Zinsverbindlichkeiten der ausgegebenen Wandelschuldverschreibung auf 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 0,1 Mio. EUR).

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen zum Jahresende 3,4 Mio. EUR (31. Dezember 2017 0,0 Mio. EUR). Die Finanzierung wurde im Wesentlichen für die Kaufpreiszahlungen für den Asset Deal mit der SHS VIVEON AG sowie für Kaufpreinsnachzahlungen für die elastic.io GmbH verwendet. Weiterhin wurde die Finanzierung für den Aufbau des Working Capitals benötigt.

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

Die Rückstellungen betragen zum Bilanzstichtag 1,0 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 2,4 Mio. EUR). Der Rückgang ist unter anderem durch Rückstellungsanpassungen für Earn-out-Zahlungen an die SHS VIVEON AG begründet, sowie durch Auflösungen von Rückstellungen für Leistungen in Beratungsprojekten.

Langfristiges Fremdkapital

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

Eigenkapital

Das Eigenkapital der mVISE AG stieg zum 31. Dezember 2018 auf 5,5 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 4,1 Mio. EUR). Dabei betrug das Grundkapital 8,5 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 8,4 Mio. EUR), die Kapitalrücklage 13,8 Mio. EUR (2017: 13,8 Mio. EUR).

2.4.3 Finanzlage

Liquidität

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 31. Dezember 2018 auf 0,1 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 2,5 Mio. EUR).

Finanzmanagement

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

3 Risiko- und Chancenbericht

3.1 Risikomanagement

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

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

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

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

3.2 Risiken

Die wesentlichen für die mVISE AG relevanten Risiken werden nachfolgend beschrieben:

Konjunktur und Weltpolitik

Die Geschäftstätigkeit von mVISE unterliegt konjunkturellen Einflüssen. Für 2019 rechnen wir mit einem noch geringeren Wirtschaftswachstum in Deutschland von 1,0 Prozent. Diese Rate entspricht in etwa dem Potenzialwachstum, sodass diese Prognose nicht impliziert, dass der Aufschwung in Deutschland zu Ende ist. Dies ist sowohl eine gute als auch eine schlechte Nachricht. Gut deswegen, weil sie nur eine konjunkturelle Normalisierung unterstellt, aber schlecht, weil die Gefahr besteht, dass diese Einschätzung zu optimistisch sein könnte, wenn die aufgeführten diversen Risiken zum Tragen kommen.

Die konjunkturelle Abschwächung in den USA, China und bei den europäischen Nachbarn wird sich bremsend auf die Exporte und die Investitionstätigkeit der Unternehmen auswirken. 2018 haben die deutschen Ausfuhren nach China und in die USA deutlich zugenommen, doch in den letzten Monaten sind die Auftragseingänge aus dem Ausland kontinuierlich gesunken. Von daher wird sich die Exportdynamik abschwächen. Neben den erwarteten Konjunkturschwankungen haben in den vergangenen 10 Jahren immer wieder Ereignisse in diesen Risikofeldern die Investitionsbereitschaft von Unternehmen und Anlegern in der DACH-Region negativ beeinflusst.

Markt und Wettbewerb

Der zunehmende Wettbewerb speziell bei den großen Kunden in den Branchen Telekommunikation und Finanzdienstleistungen erzeugt einen stetigen Druck auf das Preisniveau. Sinkende Preise können Auswirkungen auf unser Ergebnis haben. Verzögerungen von Zahlungseingängen sowie Insolvenzen von Kunden können zu Zahlungsausfällen führen und haben einen direkten Einfluss auf das Ergebnis und den Cashflow der mVISE AG. Daher ist mVISE Mitglied der Creditreform, um negative Bonitätsentwicklungen bei Kunden zeitnah nachzuhalten.

Personalrisiko

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

Projektrisiko

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

Abhängigkeit von Kooperationen und wichtigen Partnern

Für die Gewinnung von margenträchtigen Entwicklungsprojekten ist es erfolgskritisch, auch kurzfristige Abwicklungen kompetent anbieten und umsetzen zu können. Daraus ergibt sich der Bedarf nach einer Abdeckung kurzfristiger Lastspitzen durch kompetente und zuverlässige Partner. Kommt es bei der Bereitstellung solcher Ressourcen zu starken Verzögerungen oder ist die Qualität der gelieferten Leistung nicht ausreichend, so könnte dies nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Um dieses Risiko zu minimieren, arbeitet die Gesellschaft mit mehreren bewährten Partnern zusammen und führt diese während der Projekte sehr eng.

Finanzielle Risiken

Unter Berücksichtigung der zum Jahresende verfügbaren liquiden Mittel bestehen theoretische Risiken, dass der im Geschäftsjahr 2019 erwartete operative Cashflow nicht zu dem erwarteten Zeitpunkt entsteht. Die weitere Verbesserung der Finanzausstattung wird zusätzliche externe Finanzierungsbausteine erforderlich machen, um die notwendigen Maßnahmen in dem geplanten Umfang und in der geplanten Zeit umsetzen zu können. Hierfür wurde ein Konzept aus Eigenkapital- und Fremdkapitalmaßnahmen erstellt, das im Geschäftsjahr 2019 im Bedarfsfall umgesetzt werden kann. Hier ist insbesondere eine an den gestiegenen Umsatz angepasste Kreditlinie angedacht. Weitere Kapitalmaßnahmen sind nicht geplant.

3.3 Chancenmanagement

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

3.4 Chancen

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

Zunehmende Digitalisierung

Daten und Informationen sind das Öl des digitalen Zeitalters; Industrie- und Serviceroboter sowie intelligente Algorithmen werden zu einem entscheidenden Produktionsfaktor. Diese beeinflussen nachhaltig die Formen klassischer Wertschöpfung. Gleichzeitig schaffen sie aber auch vollkommen neue Möglichkeiten unternehmerischer Wertschöpfung und beeinflussen damit Branchen- und Marktstrukturen. Die Digitalisierung birgt große gesellschaftliche Chancen und eröffnet enorme Potenziale für zusätzliche Wertschöpfung. Dabei sind die Unternehmen in erster Linie gefordert, offen, flexibel und innovativ ihre Geschäftsmodelle zu hinterfragen und neue zu entwickeln. Die Technologieführer in den Branchen widmen sich mit großangelegten Forschungs- und Entwicklungsprojekten der Weiterentwicklung intelligenter Steuerungssysteme mithilfe mobiler Technologien und sicherer und flexibler Infrastrukturen. Enterprise-Mobility-Konzepte und –Programme sind in vielen Unternehmen aller Größenordnungen zentraler Bestandteil der Zukunftsstrategie und der IT-Budgets. In Kombination mit flexiblen Cloud-Technologien und robusten Sicherheitskonzepten wird Enterprise Mobility zudem für viele Unternehmen erst wirklich seriös umsetzbar. Die weiterhin rasant zunehmende technologische Leistungsfähigkeit von Geräten und der prognostizierte Anstieg des transferierten Datenvolumens verlangt von den Unternehmen auch weiterhin eine deutliche Erweiterung und Flexibilisierung der Kapazitäten in der Unternehmens-IT. Virtualisierung und speziell Cloud-Technologien gelten derzeit als maßgebliche Lösungsstrategie, sind jedoch in vielen Unternehmen noch in einer Startphase. mVISE verfügt mit seinem Schwerpunkte-Mix über ein auf dem deutschen IT-Dienstleistungsmarkt derzeit einzigartiges Angebot zur Bewältigung dieser Herausforderung und bietet mit seinen umfangreichen und langjährigen Erfahrungen in Cloud-Projekten die nötige Begleitung zur sicheren Entscheidungsfindung und konsequenten Umsetzung für die richtige Cloud-Strategie. So konnte die mVISE AG bereits eine Reihe innovativer Projekte gewinnen. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der mVISE AG in Zukunft entsprechend positiv beeinflussen.

Steigende Sensibilisierung für IT-Security

Die fortschreitende Digitalisierung in Gesellschaft und Wirtschaft hat viele Abläufe vereinfacht und neue Möglichkeiten geschaffen. Leider gehören dazu auch solche für Hacker und andere

Kriminelle, die durch den Diebstahl von Daten jedes Jahr Millionen von Euro an Schaden anrichten. Angesichts der aktuellen Bedrohungslage ist es für Unternehmen jeder Größe unerlässlich, sich vor Angriffen aus dem Netz zu schützen. Die immer häufigere Nutzung von Cloud-Systemen verstärkt diese Notwendigkeit noch, denn in der Cloud wird ein großer Teil der sensiblen Unternehmensdaten gespeichert, der dann auch für einen Angreifer abrufbar ist. Bei der Absicherung der eigenen IT ist es natürlich sinnvoll, auf ein durchdachtes Konzept zu setzen, anstatt nur einzelne Maßnahmen durchzuführen. So ergibt sich ein engmaschiges Sicherheitsnetz ohne Lücken, über die ein Angreifer doch ohne Probleme in das System eindringen kann. mVISE hat ein entsprechendes internes Konzept erstellt und passt dies kontinuierlich an neue Gegebenheiten an.

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

Zunehmende Etablierung eigener Produkte und Lösungen

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

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

Fokussierung auf Großaufträge

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

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

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

Anorganisches Wachstum

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

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

3.5 Einschätzung des Managements zur Gesamtrisiko- und Chancensituation

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

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

4 Prognosebericht

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2018 war aus Sicht der mVISE AG sehr erfolgreich. Insbesondere ertragsseitig konnten die ambitionierten Ziele erreicht werden. Nach einem sehr starken vierten Quartal erhöhte sich der Umsatz im Gesamtjahr um über 55,2 Prozent auf 20,1 Mio. EUR und die Gesamtleistung lag mit 20,4 Mio. EUR mehr als 49,7 Prozent über dem Vorjahresergebnis. Basis dieser Entwicklung war das starke organische Wachstum im Bereich Professional Services. Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeschäftigung durch alle bestehenden Kunden sorgten für eine hohe Auslastung und einen konstant hohen Auftragsbestand.

4.1 Entwicklungen Professional Services

Das Angebot der mVISE AG kennzeichnet sich durch eine sehr enge Verzahnung zwischen Produkten und Professional Services einerseits - und andererseits auch der Produkte untereinander.

In diesem Jahr konnten einige größere Projekte mit gemischten Beraterteams aus beinahe allen Bereichen des mVISE Konzerns umgesetzt werden. Hier konnten die Synergien zum Tragen kommen und dem Kunden ein äußerst komplexes Produkt aus einer Hand angeboten werden. Generell bestehen unter den Gesellschaften wechselseitige Verzahnungen und die Mitarbeiter werden flexibel in den jeweiligen Projekten eingesetzt. Dieses Alleinstellungsmerkmal soll weiterhin ausgebaut werden, da es zu einem höheren Kundennutzen und zu höheren Margen führt.

Zahlreiche neue Kunden bei gleichzeitiger Weiterbeauftragung durch fast alle bestehenden Kunden sorgten für Vollauslastung und einen konstant hohen Auftragsbestand. Die hohe Nachfrage hat in der Vergangenheit zu einem hohen Fremdleistungsanteil geführt, um alle

Aufträge überhaupt bedienen zu können. Ziel für 2019 ist es deshalb nach wie vor, die Anzahl der eigenen Experten durch gezieltes Recruiting zu erhöhen. Im Jahr 2019 liegt das Augenmerk auf der Steigerung der Rentabilität. Die Steigerung der Tagessätze durch das Angebot komplexer Lösungen trägt hier im Professional Service Bereich maßgebend bei. Jeder der aktuell vier Standorte soll rentabel sein und unter Umständen ist auch die Eröffnung weiterer Standorte denkbar.

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

Gesellschaft und der Entflechtung von der mVISE AG wurde die Struktur analog zu elastic.io angepasst.

4.2 Ausblick 2019

Basierend auf der geschilderten Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern bekräftigt der Vorstand auf Konzernebene deshalb seine Wachstums- und Ergebnisziele. Unter der Voraussetzung stabiler Wettbewerbsstrukturen und Marktpreise, ausbleibender Verluste von Großkunden sowie einer weiterhin positiven Entwicklung in den relevanten Zielmärkten rechnet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2019 aus heutiger Sicht mit einem Umsatzwachstum um 15,0 – 30,0 Prozent auf 26 - 29 Mio. EUR bei einer EBIT-Marge von voraussichtlich 10,0 – 12,0 Prozent. Gleichzeitig soll die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Konzern von 154 zum 31. Dezember 2018 auf ca. 180 im Jahresdurchschnitt 2019 ansteigen. Die Planung bezieht sich dabei ausschließlich auf das organische Wachstum. Akquisitionen können einen zusätzlichen Beitrag zum Wachstum leisten.

Düsseldorf, den 29.03.2019



Manfred Götz, Vorstand



Rainer Bastian, Vorstand

Anhang für das Geschäftsjahr 2018

1 Allgemeine Angaben

Der Jahresabschluss der mVISE AG („Gesellschaft“) für das am 31. Dezember 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs und des Aktiengesetzes aufgestellt. Die Gesellschaft ist eine mittelgroße Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 2 HGB; größenabhängige Erleichterungen wurden teilweise in Anspruch genommen. 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. Die Gesellschaft ist im Handelssegment Scale innerhalb des Freiverkehrs notiert.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert.

Die auf den Vorjahresabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden beibehalten.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses wurde die Fortführung der Unternehmenstätigkeit unterstellt.

Angaben zur Gesellschaft laut Handelsregister:

Name: mVISE AG

Sitz: Düsseldorf

Handelsregister-Nr.: HRB 76863

Amtsgericht: Düsseldorf

2 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Informationen zu einzelnen Positionen der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung sowie entsprechende Zahlenangaben finden sich in den weiteren Erläuterungen.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände werden mit ihren Herstellungskosten angesetzt, vermindert um lineare Abschreibungen (bei einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von zehn Jahren). Die Einbeziehung angemessener Teile der allgemeinen Verwaltungskosten erfolgt in Ausübung des Wahlrechts gemäß §255 Abs. S. 3 HGB. Die Abschreibungsdauer von zehn Jahren spiegelt die Nutzungsdauer der jeweiligen Produkte 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. Diese Abschreibungsdauer spiegelt auch die geplante Nutzungsdauer der Produkte wider. Bei Bedarf werden zusätzlich außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Sachanlagen

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

Finanzanlagen

Bei den Finanzanlagen werden Ausleihungen und Anteilsrechte zu Anschaffungskosten bzw. zu dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt.

Vorräte

Unfertige Leistungen werden zu Herstellungskosten bewertet. In die Herstellungskosten werden neben den Material- und Fertigungseinzelkosten angemessene Teile der Fertigungsgemeinkosten und des Werteverzehrs 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 werden zu Anschaffungskosten oder zum niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird eine Pauschalwertberichtigung in Höhe von 1,0 Prozent vorgenommen. Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn auf Grund der Bonität Zweifel an der Erfüllung besteht. Die sonstigen Vermögensgegenstände beziehen sich auf hinterlegte Kautionen und Veräußerung von Vermögensgegenständen.

Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert angesetzt.

Aktive Rechnungsabgrenzung

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Ausgaben zum Bilanzstichtag, die einen Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Stichtag 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 des Unternehmens zugrunde.

Rückstellungen

Die Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten und werden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrag angesetzt. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden in die Bewertung mit einbezogen. Steuerrückstellungen wurden für zukünftige Einkommenssteuern gebildet.

Anleihe

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

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten werden zum Erfüllungsbetrag zum Bilanzstichtag angesetzt.

Passive Rechnungsabgrenzung

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Einnahmen zum Bilanzstichtag, die einen Ertrag für eine bestimmte Zeit nach dem Stichtag darstellen.

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

2.1 Erläuterungen zur Bilanz

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegen verbundene Unternehmen und sonstige Vermögensgegenstände

Alle Forderungen haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen über 856 TEUR (Vorjahr: 463 TEUR) gegenüber den Tochtergesellschaften elastic.io GmbH und der Salesphere GmbH. Die Forderungen resultieren hauptsächlich aus Verrechnungen und Cashpooling Vereinbarungen.

Die sonstigen Vermögensgegenstände haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr, mit einer Ausnahme von 822 TEUR (Vorjahr: 20 TEUR).

Aktive latente Steuern

Die zum Stichtag bilanzierten aktiven latenten Steuerabgrenzungen entfallen ausschließlich auf die künftigen Steuervorteile aus steuerlichen Verlustvorträgen zum Bilanzstichtag. Die steuerlichen Verlustvorträge betragen für die Körperschaftsteuer 16.730 TEUR und für die Gewerbesteuer 16.504 TEUR, davon sind 11.079 TEUR nutzbar. Bei einem anzuwendenden Steuersatz für den Standort der Gesellschaft von 31,23% ergeben sich 3.459 TEUR latente Steuern zum 31.12.2018. Bei den Verlustvorträgen wird darauf abgestellt, ob eine Nutzung innerhalb der auf das Berichtsjahr folgenden fünf Geschäftsjahre zu erwarten ist. Die entsprechende Beurteilung erfolgt auf der Basis einer steuerlichen Planungsrechnung, die sich aus historischen Erfahrungswerten, wirtschaftlicher Entwicklung der Gesellschaft sowie des Umfeldes und sonstigen bekannten Trends zusammensetzt. Bei neuen Erkenntnissen wird die Planung entsprechend angepasst.

Eigenkapital

Das Grundkapital setzt sich zum Bilanzstichtag aus 8.452.552 EUR (Vorjahr: 8.374.052 EUR) auf den Namen der Gesellschaft lautende Stückaktie mit einem rechnerischen Wert in Höhe von jeweils 1 EUR zusammen.

Erläuterungen zu Kapitalmaßnahmen der mVISE AG:

Kapitalerhöhungen

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

Genehmigtes Kapital

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

Bedingtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 9 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu 1.000.000 EUR durch Ausgabe von bis zu 1.000.000 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2016). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 09. 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 2.200.000 EUR durch Ausgabe von bis zu 2.200.000 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2017). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vom 21. 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 380.000 EUR bedingt erhöht (Bedingtes Kapital V). Das Bedingte Kapital V dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 9. August 2010 sowie der Änderungsbeschlüsse der Hauptversammlungen vom 29. August 2011 sowie vom 29. Januar 2015 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der

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

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 736 TEUR (im Vorjahr: 2.404 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen und Beratungsleistungen. Die Rückstellungen für Personalkosten bestehen insbesondere für die Auszahlung variabler Gehaltsbestandteile und Urlaube. Rückstellungen für noch zu erbringenden Beratungsleistungen waren zum Stichtag nicht zu bilanzieren, da für alle Projekte im Jahresverlauf Abnahmen erreicht werden konnten.

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

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betreffen ausschließlich kurzfristige Kontokorrentdarlehen in Höhe von 3.380 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR). 2.880 TEUR sind durch die Abtretung sämtlicher gegenwärtiger und künftiger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen besichert.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.658 TEUR (im Vorjahr: 926 TEUR) sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von durchschnittlich dreißig Tagen.

Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von 511 TEUR (im Vorjahr: 3.040 TEUR) und beinhalten im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt. Im Vorjahr beinhaltete dieser Posten die Kaufpreisverbindlichkeiten gegenüber der SHS VIVEON AG für den Asset Deal.

Am 31.12.2018 weisen die Anleihen und Verbindlichkeiten folgende Restlaufzeiten auf:

Angaben in TEUR	31.12.2018			
	bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	Mehr als 5 Jahre	Gesamt
Anleihen	127	6.400	0	6.527
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.380	0	0	3.380
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	8	0	0	8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.658	0	0	1.658
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2	0	0	2
Sonstige Verbindlichkeiten	511	0	0	511
Summe	5.686	6.400	0	12.086

Zum 31.12.2017 wiesen TEUR 6.400 der Anleihen eine Restlaufzeit von über einem Jahr aus. Die sonstigen Anleihen sowie Verbindlichkeiten hatten eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

2.2 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

mVISE AG erzielt Umsatzerlöse aus Consulting-Projekten, Managed-Services, sowie durch den Verkauf eigenentwickelter mobiler Lösungen. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen werden aus Time & Material Projekten und Festpreisprojekte erfasst. Umsatzerlöse aus Hosting- und Supportverträgen sind in der Regel zeitbasiert und werden ratierlich der entsprechenden Periode zugerechnet. Der Umsatz mit dem Bereich Professional Services stieg im Wesentlichen durch den Erwerb des SHS Teilbetriebs auf 20.144 TEUR an (Vorjahr: 12.979 TEUR).

Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 420 TEUR (Vorjahr: 840 TEUR) betreffen die Weiterentwicklung des Produktes SaleSphere. Am 01.07.2018 wurde die vollständige Software in die Tochtergesellschaft SaleSphere GmbH eingebracht.

Die Angabe des Gesamtbetrags der Forschungs- und Entwicklungskosten des Geschäftsjahres befindet sich im Lagebericht.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten pauschal versteuerte Sachbezüge, Rückstellungsaufösungen und Verrechnungen an die Tochtergesellschaft Salesphere GmbH. Weiterhin sind hier Erträge aus dem Anlagenabgang der selbsterstellten Software „SaleSphere“, die als Sacheinlage in die Kapitalrücklage der SaleSphere GmbH eingebracht wurde. Der Wert der Einbringung liegt mit 239 TEUR über dem Buchwert des Anlagenabgangs.

2.3 Sonstige Angaben

Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigt die mVISE AG im Durchschnitt 126 Mitarbeiter (gegenüber dem Vorjahr mit 102 Mitarbeitern). Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 111 operative und 15 administrative (gegenüber dem Vorjahr mit 91 operativen und 11 administrativen) ohne Werkstudenten, Praktikanten und Auszubildende.

Beteiligungsverhältnis

Die Gesellschaft hält direkt oder indirekt folgende Anteile an verbundenen Unternehmen:

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

Die mVISE AG stellt als Mutterunternehmen außerdem einen Konzernabschluss für den kleinsten und größten Konsolidierungskreis auf, der im deutschen Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Abschlussprüfer

Das Honorar für die Abschlussprüfung des Jahres- und Konzernabschlusses der mVISE AG betrug im Geschäftsjahr 2018 53 TEUR einschließlich Nebenkosten. Das Honorar bezog sich ausschließlich auf Abschlussprüfungsleistungen.

Ausschüttungssperre

Zum 31.12.2018 besteht in Höhe der Bilanzposition „selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ ausgewiesene Vermögensgegenstände in Höhe von 0 TEUR (Vorjahr: 1.486 TEUR) sowie zusätzlich in Höhe des Bilanzpostens „Aktive latente Steuern“ in Höhe von 3.459 TEUR (Vorjahr: 2.905 TEUR) eine Ausschüttungssperre.

Ergebnisverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt vor, den Jahresüberschuss der mVISE AG, Düsseldorf, in Höhe von 1.347.642,26 EUR, auf neue Rechnung vorzutragen.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen belaufen sich zum Bilanzstichtag auf insgesamt 975 TEUR (Vorjahr: 2.083 TEUR und betreffen Miet- und Leasingverpflichtungen).

2.4 Nachtragsbericht

Aufgrund der am 09. August 2010 beschlossenen bedingten Erhöhung des Grundkapitals sind im Zeitraum vom 18. Mai 2018 bis 12. September 2018 Aktien im Nennwert von 116,5 TEUR ausgegeben worden. Die Eintragung erfolgte erst im Januar 2019, danach beträgt das Grundkapital 8.569,0 TEUR. Durch Beschluss des Aufsichtsrats vom 04. Dezember 2018 wurde § 4 (Höhe und Einteilung des Grundkapitals in den Abs 1, 2 und 11) geändert. Das bedingte Kapital V beträgt nach Ausgabe von Aktien im Geschäftsjahr 2019 noch 263,5 TEUR.

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

2.5 Organe

Vorstand

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

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

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

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

Aufsichtsrat

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

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

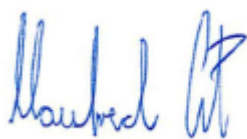
Die Vergütung des Aufsichtsrats betrug satzungsgemäß im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen 42 TEUR (Vorjahr: 40 TEUR).

3 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, 29.03.2019



Manfred Götz (Vorstand)



Rainer Bastian (Vorstand)