

UNSERE ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN AUS DEM ERSTEN HALBJAHR

NFON AG

Halbjahresfinanzbericht 2023

Wer wir sind

Die **NFON AG** mit Headquarter in München ist führender europäischer Anbieter für integrierte Cloud-Businesskommunikation. Das börsennotierte Unternehmen (Börse Frankfurt, Prime Standard) mit über 3.000 Partnern in 15 europäischen Ländern und sieben Niederlassungen zählt über 50.000 Unternehmen zu seinen Kunden. Mit dem Kernprodukt Cloudya, die smarte Cloud Kommunikations-Plattform, bietet NFON unkomplizierte Sprachanrufe, einfache Videokonferenzen und nahtlose Integrationen von CRM- und Collaboration-Tools für kleine und mittlere Unternehmen. Das NFON Portfolio besteht aus vier Bereichen: Businesskommunikation mit Cloudya, Kundenkontakt, Integration und Enablement. Sämtliche Cloud Services von NFON werden in zertifizierten Rechenzentren in Deutschland betrieben, deren Energiebedarf zu 100 % aus erneuerbaren Energien gedeckt wird. NFON begleitet Unternehmen mit intuitiven Kommunikationslösungen in die Zukunft der Businesskommunikation.

Kennzahlen

in TEUR	H1 2023	H1 2022	Veränderung	Q2 2023	Q2 2022	Veränderung
Gesamtumsatz	41.179	40.089	2,7%	20.393	19.826	2,9%
Wiederkehrende Umsätze	38.396	36.540	5,1%	19.049	18.161	4,9%
Anteil wiederkehrender Umsätze	93,2%	91,2%	n.a.	93,4%	91,6%	n.a.
Nicht-wiederkehrende Umsätze	2.784	3.550	-21,6%	1.344	1.666	-19,2%
Anteil nicht-wiederkehrender Umsätze	6,8%	8,9%	n.a.	6,6%	8,4%	n.a.
ARPU blended ¹	9,7	9,8	-1,0%	9,6	9,7	-1,0%
Anzahl Seats	640.573	609.640	5,1%			
Bereinigtes EBITDA²	3.394	-1.470	n.a.	1.391	-1.950	n.a.

1 Basierend auf durchschnittlicher Anzahl der Seats pro Monat in den betrachteten Zeiträumen

2 Erläuterungen zu den Bereinigungen sind im Abschnitt Ertragslage zu finden

UNSERE ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN AUS DEM ERSTEN HALBJAHR 2023

NAVIGATION

Seite vor 

Seite zurück 

Inhalt 

Abkürzungsverzeichnis 

Mehr Informationen 

UNSERE ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN AUS DEM ERSTEN HALBJAHR 2023

INHALT

01 Unternehmen	4	04 Verkürzter Anhang	27
Vorstandsbrief	4		
02 Zwischenlagebericht	5	05 Weitere Informationen	38
Grundlagen des Konzerns	5	Versicherung der gesetzlichen Vertreter	38
Wirtschaftsbericht	13		
Nachtragsbericht	20	06 Sonstiges	39
Risiko- und Chancenbericht	21	Finanzkalender	39
Prognosebericht	21	Impressum	39
03 Verkürzter Konzernzwischenabschluss	22		
Konzernbilanz	22		
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und			
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	23		
Konzern-Kapitalflussrechnung	24		
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	25		

i Interaktives Inhaltsverzeichnis

Sie können die einzelnen Themen anklicken um zu der jeweiligen Seite zu gelangen.

VORSTANDBRIEF

Liebe Stakeholder,

wir blicken auf ein insgesamt erfolgreiches erstes Halbjahr 2023 zurück, in dem NFON weitergewachsen ist und wir die Fokussierung auf Profitabilität konsequent verfolgt haben. Diesen Weg werden wir weiter beschreiten und die NFON AG mit Blick auf die Zukunft kontinuierlich nachhaltig profitabel entwickeln. Unser Leitgedanke dabei: Das Ergebnis soll stärker wachsen als der Umsatz, wobei das Umsatzwachstum mindestens das Marktwachstum erreicht.

Um die Marktpotenziale künftig entsprechend ausschöpfen zu können und der Rolle als innovativer Vorreiter der integrierten Cloud-Businesskommunikation im europäischen Markt gerecht zu werden, erachten wir eine operative Exzellenz als wesentliche Basis. Dabei stehen Organisationsklarheit, schlanke Prozesse mit dem Anspruch der Best-in-Class Kundenorientierung sowie eine Systemwelt, die uns hilft, datenbasierte Entscheidungen zu treffen, im Vordergrund. Erste Meilensteine haben wir mit der personellen Neuausrichtung der Managementebene inklusive neuen Verantwortungsbereichen im C-Level bereits erreicht. Mit einer optimierten Organisationsstruktur können wir nun die Bedürfnisse unserer Kunden effizienter adressieren und unserem hohen Anspruch an Kundenorientierung besser gerecht werden. Mit diesem Fundament setzen wir bei NFON auch künftig auf drei strategische Wachstumssäulen: Innovative Produktentwicklung, Fokussierung auf vertriebliche Exzellenz sowie die Stärkung von Partnerschaften. Dies sind die Schlüssel, um unseren Kunden erstklassige Lösungen anzubieten und unsere gute Positionierung in unseren dynamischen Zielmärkten zu stärken.

Angesichts unternehmensweiter Cloud-Strategien und Digitalisierungsprojekten, die eine neue strategische Zielrichtung erfahren, sehen wir entsprechend für NFON als Spezialist für integrierte Lösungen in selbst komplexen Unternehmensstrukturen attraktive Entwicklungspotenziale. Vor dem Hintergrund sowie der bisherigen positiven Geschäftsentwicklung und der anhaltend positiven Aussichten haben wir uns dazu entschieden, die Prognose für das bereinigte EBITDA 2023 anzuheben. Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir nun ein bereinigtes EBITDA zwischen sechs und sieben Millionen Euro. Die Prognosen zu den weiteren Leistungskennzahlen bleiben von dieser Anhebung unberührt.

Auf die bereits erzielten Fortschritte im ersten Halbjahr 2023 können wir stolz sein. Diese haben nicht nur zu einer positiven Geschäftsentwicklung beigetragen, sondern auch den Weg für weitere Maßnahmen in Richtung unserer Ziele im zweiten Halbjahr geebnet. Ich bin davon überzeugt, dass wir auf einem guten Weg sind, um unserem Selbstverständnis als Cloud-Pionier neuen Glanz zu verleihen.

Ihr Vorstand,

Patrik Heider

ZWISCHENLAGEBERICHT

Grundlagen des Konzerns

Geschäftsmodell des Konzerns

Die NFON AG (kurz: „NFON“ und gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften „NFON Gruppe“) mit Hauptsitz in München wurde 2007 gegründet und ist Anbieter von integrierter Cloud-Businesskommunikation in Europa. NFON zählt über 50.000 Unternehmen in 15 europäischen Ländern zu ihren Kunden und ist als Telekommunikationsunternehmen mit eigenen Gesellschaften in Deutschland, Österreich, Großbritannien, Spanien, Italien, Frankreich, Polen und Portugal vertreten. Darüber hinaus verfügt NFON über ein großes Partnernetzwerk von über 3.000 Partnern, über das der Vertrieb in den übrigen Ländern erfolgt.

Ihren Umsatz generiert die NFON Gruppe im Wesentlichen mit cloudbasierten Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmenskunden. Zusätzlich baut NFON das Produktportfolio in den Bereichen der Unified Communications & Collaboration, z. B. durch Meet & Share, Integration for Microsoft Teams oder durch Business-Applikationen aus (zu den Begriffen Unified Communications & Collaboration bzw. Business-Applikationen siehe Erläuterungen in Abschnitt [Allgemeine Marktcharakteristik](#) .

NFON bietet Leistungen in den folgenden Bereichen an:

Businesskommunikation

Angebot von Telefonie, Videoanrufen, Screen-Sharing einschließlich der dazugehörigen Hardware-Komponenten

Integration

Die Cloud-Telefonanlage von NFON wird in bestehende Systeme, Geschäftsprozesse und Arbeitsabläufe auf Seiten der Kunden integriert.

Kundenkontakt

Produkte zur Optimierung des Kundenkontaktes

Enablement

NFON bereitet Unternehmen auf die Cloud vor und stellt ihnen die richtige Infrastruktur zur Verfügung.

NFON unterscheidet zwischen wiederkehrenden und nicht wiederkehrenden Umsätzen. Zu den wiederkehrenden Umsätzen zählen Monatsgebühren für alle Produkte und Lösungen sowie laufende Gesprächsgebühren und SDSL-Monatsgebühren.

Dagegen sind nicht wiederkehrende Umsätze einmalige Umsätze aus dem Verkauf von Hardware, Einrichtungsgebühren der Cloud-PBX und sonstiger Produkte, z. B. Contact Center Hub, Einrichtungsgebühren für SDSL oder Consultingdienstleistungen.

Vertriebskanäle



Der Vertrieb erfolgt über fünf Kanäle, wobei der klare Fokus auf dem Vertrieb über Dealer Partner / Handelspartner liegt.

Direkter Vertrieb: Der direkte Vertrieb unterstützt im Wesentlichen die Vertriebspartner von NFON in Verkaufsgesprächen und bei technisch komplexen Angeboten (sog. Direct Touch Support). In ausgewählten Fällen übernimmt NFON den Direktvertrieb.

Dealer Partner / Handelspartner: Der Handelspartner verfügt über eine eigene Kundenbasis und gewinnt neue Kunden hinzu, an die er die NFON Produkte und Lösungen vertreibt. Für diese Kunden übernimmt der Handelspartner den Service. NFON übernimmt die Lieferung der vertraglich vereinbarten Leistungen.

Distributoren: Die Distributoren verfügen über ein eigenes Händlernetz und üben eine Zwischenfunktion zwischen Händler und Hersteller bzw. Dienstleister aus, indem sie das jeweilige Produkt in das eigene Händlernetzwerk

vermitteln. In der Regel vermarkten sie die Dienstleistungen von NFON nicht selbst.

Wholesale-Partner / Großhandelspartner: Um den Ausbau der Kundenbasis zu beschleunigen, schließt NFON Vertriebsvereinbarungen mit Großhandelspartnern ab. Im Rahmen dieser Vereinbarungen stellt NFON die Dienstleistungen auf White-Label-Basis zur Verfügung. In diesen Fällen vermarkten die Wholesale-Partner die Dienstleistungen von NFON unter ihren eigenen Marken oder als Co-Branding unter ihrer eigenen Marke und der NFON Marke an Endkunden. Zwischen den Kunden der Wholesale-Partner und NFON besteht keine direkte Vertragsbeziehung. Innerhalb der Gruppe der Wholesale-Partner wird noch zwischen Partnern, die Sprachminuten beziehen oder nicht, unterschieden.

Wholesale-Distributoren: Wholesale-Distributoren verfügen über weitere Wholesale-Partner bzw. ein eigenes Netz an Großhandelspartnern, über das die Dienstleistungen von NFON vertrieben werden.

Allgemeine Marktcharakteristik

Während zu Beginn der 2000er-Jahre noch eine schrittweise Evolution der Kommunikation in Richtung IP-Telefonie stattfand, beschleunigte sich diese in den 2010er-Jahren erheblich durch die Einführung der Cloud-PBX-Technologie und der damit verbundenen as-a-Service Verfügbarkeit von Geschäftstelefonie. Angetrieben durch die COVID-19-Pandemie und die wachsende Veränderung des Arbeitsalltags zur New Work wuchs und wächst dieser Teilbereich der Businesskommunikation mehr und mehr mit anderen Lösungsbereichen innerhalb von Unternehmen zusammen: Die Vernetzung von Menschen, Maschinen, Prozessen und Services wird immer umfassender. Verfügbare und verlässliche Informationen sind hierbei zum wichtigsten Erfolgsfaktor geworden. Der schnelle Zugriff auf alle relevanten Informationen ist Voraussetzung für wichtige Businessentscheidungen. Insofern entwickelten sich parallel zu den Märkten für Geschäftstelefonie, Kollaboration und Videokommunikation die Märkte für Businessapplikationen, Contact-Center-Lösungen und Communications Platforms.

Markt für integrierte Businesskommunikation entsteht

Das Bedürfnis Menschen, Maschinen, Prozesse und Services zu vernetzen, verstärkt das Bestreben der Unternehmen nach integrierten Lösungen. Waren Kollaboration und Videokommunikation anfänglich getrennte Lösungen mit getrennten Märkten, fusionierten Kollaboration und Videokommunikation und schließlich auch der Markt für Geschäftstelefonie zum Markt der sogenannten „Unified Communications & Collaboration“ (UCC). Zugleich entwickelten sich die Märkte für Businessapplikationen, Contact-Center-Lösungen und Communications Platforms und bildeten gemeinsame Schnittstellen aus. Damit wachsen die Märkte für UCC, Businessapplikationen, Contact-Center-Lösungen und Communications Platforms immer weiter zum Markt der integrierten Businesskommunikation zusammen.

Communications Platforms as a Service ein weiterer Teil des Marktes für integrierte Businesskommunikation

Nach und nach dringt auch der Markt für Communications Platforms as a Service (CPaaS) in die Märkte für UCC, Businessapplikationen und Contact-Center-Lösungen ein und wird zum Bestandteil des Marktes für integrierte Businesskommunikation. Hierbei handelt es sich um ein Cloud-basiertes Bereitstellungsmodell, das es Unternehmen ermöglicht, Geschäftsanwendungen durch den Einsatz von Programmschnittstellen (API) um Echtzeit-Kommunikationsfunktionen wie Sprache, Video und Messaging zu erweitern. CPaaS wird von Organisationen eingesetzt, die Kommunikation in ihre Geschäftsanwendungen einbetten wollen, zum anderen von Cloud-Providern und -Entwicklern, die ihren Anwendungen und Diensten Kommunikationsfunktionen hinzufügen möchten.

Kommunikationslösungen werden zunehmend integrierter

Das Spektrum an Kommunikationslösungen für Unternehmen wird mit diesen Entwicklungen zunehmend integrierter und komplexer: So gibt es in allen Bereichen der Unified-Communication-Lösungen und Anbieter, die spezialisierte Anwendungsfälle abbilden können. Zugleich schafft die Integration all dieser Lösungen mit anderen Prozessen und Lösungen aus dem Bereich der Contact-Center-Lösungen und der Businessapplikationen innerhalb eines Unternehmens bzw. der IT-Infrastruktur dieses Unternehmens einen spürbaren Mehrwert für Unternehmen. Mit dem Ergebnis, dass sich Kundenerfahrungen durch gut ausgeführte Integration deutlich verbessern lassen und interne Prozesse wesentlich effizienter gestaltet und automatisiert werden können.

Weitere Informationen finden sich im Kapitel [Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition](#)  sowie im [Geschäftsbericht 2022](#) .

 Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie im [Geschäftsbericht 2022](#) 

Regulatorische Rahmenbedingungen

Seit der Liberalisierung und Harmonisierung des deutschen Telekommunikationsrechts (1989) unterliegen die Erbringung von Telekommunikationsdiensten und der Betrieb von Telekommunikationsnetzwerken dem Telekommunikationsgesetz („TKG“, ursprüngliche Fassung vom 25. Juli 1996, letzte Neufassung vom 22. Juni 2004, letzte Änderung vom 19. Juni 2020) sowie bestimmten, das Telekommunikationsgesetz ergänzenden Vorschriften. Damit unterliegt auch NFON den Bestimmungen des TKG. Die für die Regulierung des deutschen Telekommunikationsmarktes zuständige Behörde ist die Bundesnetzagentur (BNetzA). Vergleichbare Regulierungsbehörden, zu denen auch die Europäische Kommission zählt, finden sich ebenfalls in den übrigen europäischen Ländern. Die Erbringung von Telekommunikationsdiensten in der Europäischen Union erfordert keine Lizenz einer Regulierungsbehörde. Als kommerzielle Anbieterin von öffentlich zugänglichen Telekommunikationsdiensten muss NFON der BNetzA die Aufnahme, jede Änderung und die Beendigung der Geschäftstätigkeit mitteilen. Daneben finden sich

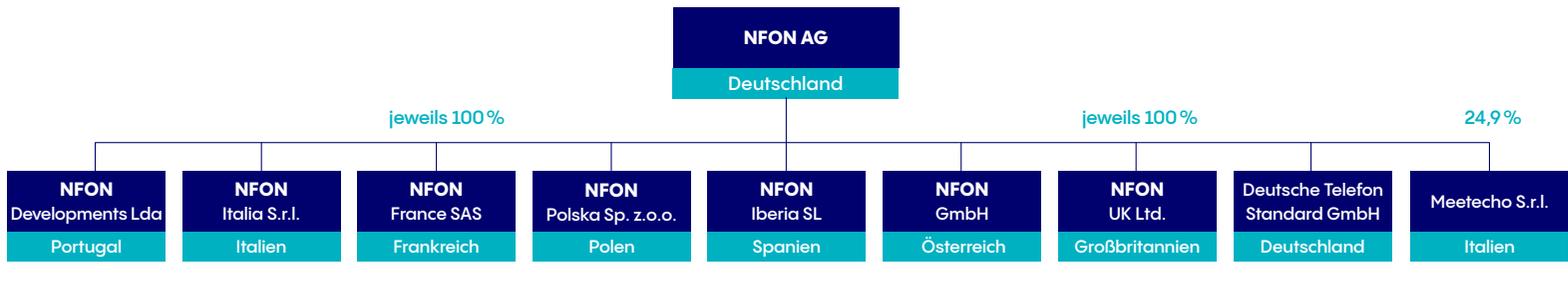
im TKG auch Melde- und Informationspflichten in Bezug auf Sicherheitsvorfälle mit beträchtlichen Auswirkungen auf den Netzbetrieb oder die Dienstleistung sowie für den Fall einer Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten, denen die NFON entsprechend nachkommt. Regulierungsbehörden wie die BNetzA können der Gesellschaft Verpflichtungen in Bezug auf die Erbringung der angebotenen Dienstleistung auferlegen. Da NFON im Rahmen ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Daten erhebt, speichert und nutzt, unterliegt die Gesellschaft zudem den Datenschutzgesetzen und -vorschriften von Bundes-, Landes- und ausländischen Regierungsbehörden.

Organisation

Konzernstruktur und Standorte

Die Konzernstruktur zum 30. Juni 2023 wird in der nachfolgenden Übersicht dargestellt. Die Aufteilung nach Segmenten entspricht den einzelnen, vollkonsolidierten Gesellschaften der NFON Gruppe.

Konzernstruktur und Standorte



Leitung und Kontrolle

Der Vorstand der NFON AG arbeitet eng mit den weiteren Führungskräften der gesamten NFON Gruppe zusammen. Ein vierköpfiger Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands und berät diesen.

Mitarbeitende

Die Situation für Unternehmen mit einem ausgeprägten Fokus auf Software-Entwickler hat sich auch gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich geändert und bleibt schwierig. Damit bleibt insbesondere die Besetzung offener F&E-Stellen eine Herausforderung für Unternehmen wie NFON. Um die gewünschten Fachkräfte zu gewinnen, hat NFON bereits 2019 zu den klassischen Rekrutierungsmaßnahmen Initiativen entwickelt und realisiert.

Ziele und Strategie

Die Wachstumsstrategie der NFON Gruppe steht auf drei Säulen: Produktwachstum, Ausbau zur Best-in-Class Channel-Organisation sowie Beschleunigung des Wachstums durch Partnerschaften und Allianzen. Diese werden im Folgenden erläutert:

1. Produktwachstum

Eines der primären Ziele von NFON ist es, ihr Kernangebot weiter zu verbessern und die Kundenanzahl zu steigern. Im Fokus der Entwicklung stehen hierbei die Cloud-PBX/Voice- und Integrations-Fähigkeiten der Kommunikationsplattform. Das Unternehmen will sich hierbei auf die Verbesserung des Kundenerlebnisses, der sogenannten User Experience (UX) und den Ausbau der Funktionen für große Unternehmen (Enterprise PBX-Funktionen) konzentrieren. Damit will NFON den für das Unternehmen adressierbaren Markt der Plattform vergrößern. Darüber hinaus plant NFON eine Erweiterung bzw. Vertiefung der Integration in andere Geschäftsprozesse und -systeme wie CRM- oder ERP-Lösungen. Dieses Vorgehen ermöglicht zudem die stärkere Fokussierung auf spezielle Branchen bzw. Industriefelder. Für diese

Branchen entwickelt NFON spezielle und integrierte Lösungen. Neben den Angeboten für die Hotellerie, in denen NFON bereits aktiv ist, gehören der Bereich Handel und Logistik, Gesundheitswesen sowie der Öffentliche Sektor zu Bereichen, in denen NFON seine Aktivitäten verstärken wird.

Neben diesen tieferen Integrationen in die Unternehmensprozesse liegt der Fokus insbesondere auch auf der Integration in bzw. von Microsoft Teams. Angebote zur Erweiterung von Teams zur vollwertigen Telefonie- bzw. Kommunikationslösung sowie die Integration der NFON-Plattform in Microsoft in verschiedenen Varianten ermöglichen eine breite Abdeckung des Marktbedarfs. Bei einem zu erwartenden hohen Wachstum von Microsoft Teams als Kollaborations-Lösung ist eine führende Position in diesem Segment ein wichtiger Baustein für das Wachstum.

Neben der Erweiterung der Möglichkeiten und Zielgruppen der Kernplattform plant NFON einen weiteren Ausbau des Bereichs Contact Center as a Service (CCaaS), um sich in diesem noch jungen Markt weiter zu etablieren. Ein Ausbau der bestehenden Integrationen hin zu offenen Schnittstellen (API) zur tieferen Integration von weiteren Applikationen bzw. Nutzung von NFON als Anbieter in Drittlösungen schafft die Grundlage auch für weiteres mittel- und langfristiges Wachstum.

2. Ausbau zur Best-in-Class Channel-Organisation

Der indirekte Vertrieb über Partner und Reseller (Channel) ist insbesondere im europäischen IT-Umfeld ein entscheidender Erfolgsfaktor. Aus diesem Grund legt NFON weiterhin den größten Fokus auf den Auf- und Ausbau eines hervorragenden Channels und einer herausragenden Channel-Infrastruktur.

Um dies zu erreichen, hat NFON 2022 das internationale Partnerprogramm NGAGE ausgerollt. Mit NGAGE will NFON attraktiver für neue Partner werden. Insgesamt wurde das Partnerprogramm für den Partner klarer und

transparenter strukturiert, so dass jeder Partner genau die Dienstleistungen und Tools zur Partnerentwicklung und die finanziellen Vorteile kennt. Partner können sich innerhalb von drei Stufen – Silber, Gold, Platinum – entwickeln. Jede Stufe beinhaltet definierte Zielvorgaben und entsprechende Provisionsätze. Ergänzend hat NFO eine neue Partner-Management-Plattform entwickelt, die kontinuierlich ausgerollt und mit weiteren Features erweitert wird. Mit dieser Plattform soll sowohl die Kommunikation verbessert als auch das effiziente Management der Kundenbeziehungen ermöglicht werden. Darüber hinaus sollen zusätzlich zu den Partnern aus der Telekommunikation verstärkt Partner aus dem IT-Segment hinzugewonnen werden.

3. Wachstum durch Partnerschaften und Allianzen

Neben der eigenständigen Weiterentwicklung der Produkte sowie des Ausbaus des Channels sieht NFO starkes Wachstumspotenzial im Bereich der strategischen Partnerschaften in drei Bereichen:

- a. Technologische Partnerschaften: In einem kompetitiven und enorm innovativen Umfeld ist wenig sinnvoll, jegliche Innovation selbst zu entwickeln. Daher setzt NFO vermehrt auf die Partnerschaft mit anderen Anbietern, um die Innovationskraft weiter zu verstärken.
- b. Partnerschaften in Vertrieb und Distribution: Auf dem Fundament bestehender Partnerschaften wie beispielsweise mit Telefónica Deutschland oder der Deutschen Telekom will NFO weitere Partnerschaften auf- bzw. ausbauen und so insbesondere im Bereich Enterprise und Verticals sowie in der integrierten Businesskommunikation weiterwachsen.
- c. Allianzen und strategische Partnerschaften: Über Allianzen und strategische Partnerschaften, wie etwa mit dem italienischen Unternehmen Meetecho, kann NFO sich Technologien oder Marktpositionen sichern.

Neben diesen Wachstumsaktivitäten sondiert NFO den Markt für M&A-Aktivitäten sowohl im Bereich der Technologie als auch im Sinne der Konsolidierung im Bereich der Kommunikationslösungen.

Flankierend zu den drei auf Umsatzwachstum bezogenen strategischen Säulen verfolgt NFO verstärkt das Ziel der Profitabilität. Hierzu wurden bereits im zweiten Halbjahr 2022 entsprechende profitabilitätssteigernde Maßnahmen durchgeführt. 2023 kommen in diesem Sinne noch Maßnahmen zur Prozessverbesserung hinzu.

Darüber hinaus hat sich der Vorstand ausdrücklich dem im doppelten Sinne nachhaltigen Wachstum verschrieben. Damit sieht sich der Vorstand auch strategisch dem Ziel verpflichtet, die Bedürfnisse der heutigen Generation zu erfüllen, ohne die Fähigkeit zukünftiger Generationen, ihre eigenen Bedürfnisse zu erfüllen, zu beeinträchtigen. Details zu den vom Vorstand gesetzten Nachhaltigkeitszielen, -maßnahmen und -kennzahlen finden sich in der auf der Unternehmenswebsite veröffentlichten [nichtfinanziellen Erklärung](#) . Mit einer gezielten Erweiterung des Produktportfolios, dem Ausbau zur führenden Channel-Position sowie selektiven strategischen Partnerschaften bei einer klaren Profitabilitätsstrategie sieht NFO sich gut positioniert, in den nächsten Jahren zu einem führenden Anbieter für integrierte Businesskommunikation in Europa zu werden.

Steuerung

Steuerungssysteme

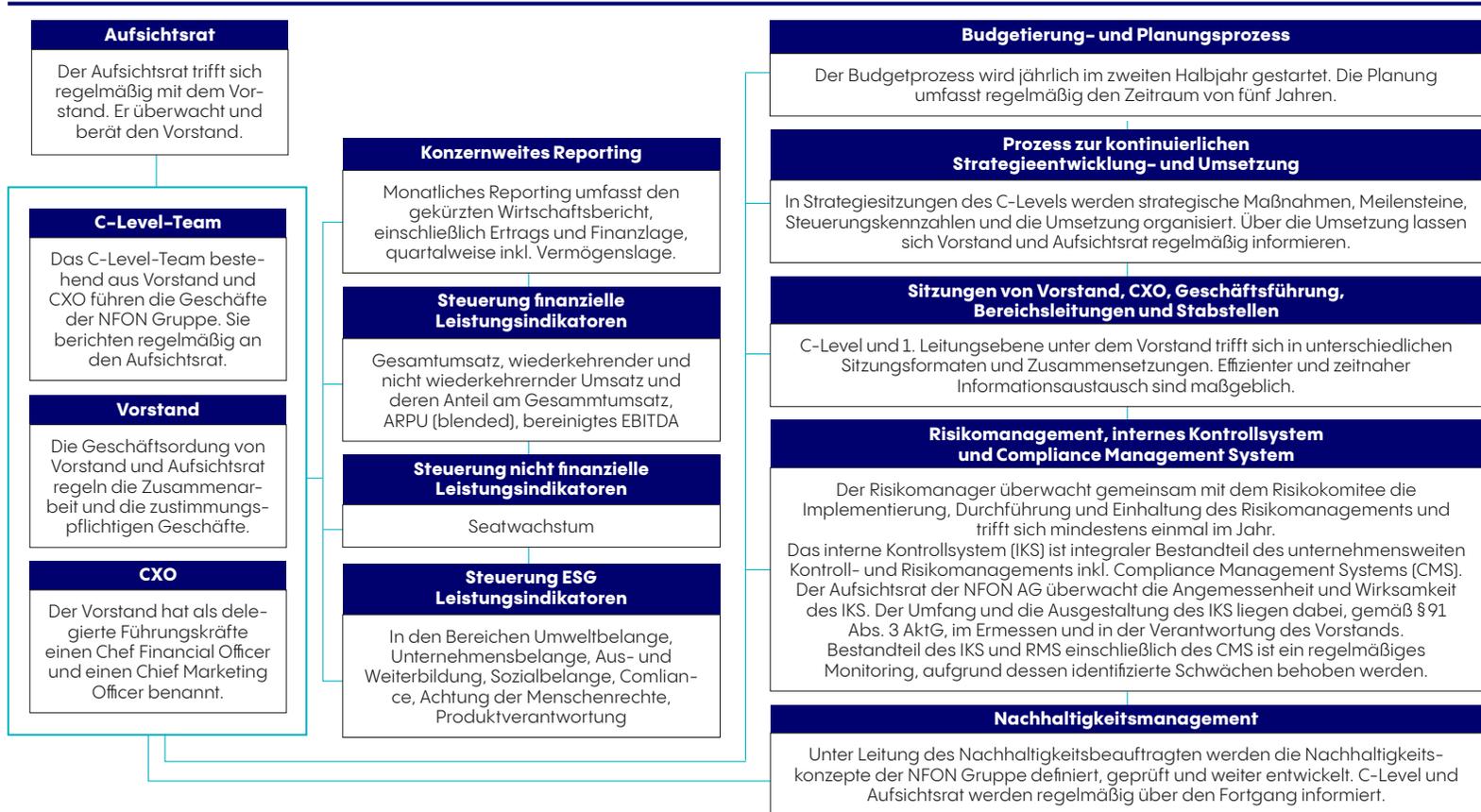
Die Steuerung der NFO Gruppe erfolgt über folgende Leistungsindikatoren:

- Wiederkehrende Umsatzerlöse und die zugehörige Wachstumsrate;
- Anteil wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz;
- EBITDA (bereinigt);
- Gesamtumsatz;
- Seatwachstum;
- Blended ARPU – im weiteren Verlauf ARPU;

Mit diesen Leistungsindikatoren ist sichergestellt, dass das Unternehmen, die für das Erreichen der Wachstumsziele definierten Maßnahmen analysieren und steuern sowie den Erfolg messen kann.

Der Vorstand der NFON AG hat für die Steuerung der Gruppe ein internes Managementsystem eingeführt, das in der folgenden Grafik wiedergegeben ist:

Internes Managementsystem der NFON AG



Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Übersicht¹ über die Entwicklung der finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren mit entsprechender Hervorhebung der bedeutsamsten Leistungsindikatoren:

in TEUR	H1 2023	H1 2022	Veränderung	Q2 2023	Q2 2022	Veränderung
Gesamtumsatz	41.179	40.089	2,7%	20.393	19.826	2,9%
Wiederkehrende Umsätze	38.396	36.540	5,1%	19.049	18.161	4,9%
Anteil wiederkehrender Umsätze	93,2%	91,2%	n.a.	93,4%	91,6%	n.a.
Nicht-wiederkehrende Umsätze	2.784	3.550	-21,6%	1.344	1.666	-19,2%
Anteil nicht-wiederkehrender Umsätze	6,8%	8,9%	n.a.	6,6%	8,4%	n.a.
ARPU blended ²	9,7	9,8	-1,0%	9,6	9,7	-1,0%
Seatwachstum (Anzahl Seats)	5,1% (640.573)	9,4% (609.640)	(5,1%)			
Bereinigtes EBITDA³	3.394	-1.470	n.a.	1.391	-1.950	n.a.

- 1 Sofern nicht anders angegeben, sind alle Werte im Konzernabschluss und in den zugehörigen Anhangangaben gerundet. Daher können in den Tabellen Rundungsdifferenzen auftreten.
- 2 Basierend auf durchschnittlicher Anzahl der Seats pro Monat in den betrachteten Zeiträumen
- 3 Erläuterungen zu den Bereinigungen sind im Abschnitt Ertragslage zu finden

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa und Deutschland

Nach einer Abschwächung der Weltkonjunktur im Verlauf des Jahres 2022 haben sich die wesentlichen Faktoren im ersten Halbjahr 2023 wieder deutlich verbessert. Neben sinkenden Energiepreisen trugen dem Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) zufolge Chinas Abkehr von der Null-Covid-Politik sowie ein Rückgang der Lieferengpässe dazu bei, dass die Weltkonjunktur wieder Tritt fassen konnte.¹ Insbesondere unternehmensseitig hellte sich aufgrund eines geringeren Inflationsdrucks und der nachlassenden Einschränkungen bei den Lieferketten die Stimmung auf. Trotz der Abschwächung einiger wirtschaftlicher Hemmfaktoren und einem spürbaren Anstieg der Weltproduktion zum Jahresbeginn 2023, zeichnet sich allerdings noch kein nachhaltiger Aufschwung ab.¹ Gehemmt wird die Weltwirtschaft weiterhin von der restriktiven Geldpolitik der Notenbanken, die zu deutlich höheren Finanzierungskosten führt und die Investitionsbereitschaft in der Wirtschaft bremst. Auch die wirtschaftlichen Unsicherheiten durch den Russland-Ukraine-Krieg sind nach wie vor ein belastendes Element.¹

Für den Euroraum rechnet das IfW im weiteren Jahresverlauf 2023 und im Jahr 2024 mit einer allmählichen Verstärkung der Konjunktur. Insgesamt wird das Bruttoinlandsprodukt demnach im laufenden Jahr um 0,6% und im Jahr 2024 um 1,7% zulegen. Für Deutschland, dem Heimatmarkt der NFON AG, wird hingegen im Jahr 2023 ein BIP-Rückgang um 0,2% prognostiziert. Im kommenden Jahr 2024 erwarten die Ökonomen dann ein Wirtschaftswachstum um 1,9%. Für Großbritannien, größter Auslandsmarkt der NFON AG, wird ein Anstieg des BIPs um 0,4% in diesem Jahr und um 1,2% im Jahr 2024 erwartet.¹

¹ https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2023/KKB_103_2023-Q2_Welt_DE.pdf

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition der NFON Gruppe

Als Anbieter von Cloud-Telefonanlagen ist NFON auf eben diesem Markt aktiv und bedient darüber hinaus auch die Märkte für Unified Communications & Collaboration sowie Contact Center und Businessapplikationen. Die Marktdynamik macht dabei die Fokussierung auf die Integration der verschiedenen Kommunikationskanäle immer notwendiger.

Geografisch sieht NFON nach wie vor Europa als ihren Kernmarkt an. Mit der auch in Europa zunehmenden Durchdringung von Cloud-Produkten und -Dienstleistungen beschleunigt sich die Digitalisierung und damit das Wachstumspotenzial. Dabei muss beachtet werden, dass die Durchdringungsrate von Cloud-Produkten und -Dienstleistungen über alle Produkte und Länder hinweg nach wie vor sehr unterschiedlich ist. NFON konzentriert sich primär auf Märkte mit geringerer Cloud-Penetration, da dort höhere Wachstumschancen und ein weniger dichtes Wettbewerbsumfeld zu erwarten sind.

Markt für Cloud-Telefonie

Wettbewerbssituation

Aus Sicht des Managements ist das Wettbewerbsumfeld vielschichtig. Sehr ähnlich vom Angebot sind die nordamerikanischen Unternehmen RingCentral und 8x8. Sie verfügen ebenso wie NFON über eine selbst entwickelte Cloud-Telefonanlage und haben ihr angebotenes Produktportfolio seit über zehn Jahren durch die Integration von Kommunikationsmedien in einer einheitlichen Anwendungsumgebung (Unified Communications (UC)-Angebote) deutlich erweitert. Dazu agieren sie in mehreren Ländern. Durch seine europäische Präsenz mit einer einheitlichen Plattform ist NFON nach wie vor einer der wenigen Anbieter, der europaweit die gesamte Wertschöpfung eines Cloud-PBX Anbieters anbieten kann. Die Leistungsfähigkeit der Plattform und die Weiterentwicklung in Richtung UCaaS erfolgt dabei mit dem Markt.

In Verbindung mit dem Siegel Made in Germany und der Fokussierung auf die Integration der Plattform in weitere Businessapplikationen bzw. der Integration von NFON Lösungen in diese Applikationen sieht sich NFON in diesem Wettbewerbsumfeld gut aufgestellt.

Markt für UCaaS-Produkte und -Lösungen

Wettbewerbssituation

Im Markt für Unified Communications & Collaboration finden sich große Anbieter wie Microsoft, Google, Zoom, Slack, GoTo oder Cisco. NFON sieht seine Marktposition stärker im Bereich der integrierten und auch der sprachzentrierten Kommunikation und nicht im direkten Wettbewerb zu den genannten Unternehmen. Eine besondere Rolle bei den Collaboration-Lösungen übernimmt Microsoft Teams. Durch das enorm starke Wachstum und die Dominanz der Microsoft Office-Lösungen im B2B Umfeld hat Teams bereits eine starke Marktdurchdringung erfahren. Die Entwicklung des Produkts und des Markts lässt darauf schließen, dass Microsoft Teams hier eine führende Rolle einnehmen wird.¹ Für Anbieter wie NFON besteht jedoch die Möglichkeit, durch überlegene Angebote in bestimmten Segmenten, insbesondere bei Telefonie und Integration in Businessprozesse, an dieser Entwicklung zumindest teilweise zu partizipieren.

 Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie im [Geschäftsbericht 2022](#) 

Markt für Contact-Center-Lösungen

Wettbewerbssituation

Im Markt der europaweit tätigen Anbieter für Contact-Center-Lösungen ist NFON neu. Hier gibt es Schnittmengen zu den Wettbewerbern im Bereich der Cloud-Telefonie, z. B. RingCentral und 8x8, welche ebenso Contact-Center-Lösungen anbieten. Diese Anbieter vereint mit NFON, dass sie Contact Center als Lösung aus Richtung Telefonie anbieten und somit integrierte Lösungen für Businesskommunikation anbieten, die neben Contact Center auch klassische Telefonie oder weitere verwandte Dienste anbieten. Einige weitere Anbieter aus dem direkten Wettbewerbsumfeld haben ihre Lösungen ebenso um ein CCaaS-Angebot erweitert. Gemäß des Gartner Magic Quadrant sind jenseits der integrierten Anbieter auch spezialisierte Contact-Center-Anbieter in diesem Umfeld tätig, beispielsweise die großen Wettbewerber Genesys, Nice XCore und Talkdesk.² Um sich kompetitiv am Markt zu bewegen, nutzt NFON im Bereich Contact Center als Lösung die CCaaS Plattform des Partners Daktela, welche NFON in ihr Portfolio und Plattform integriert und je nach Region exklusiv oder in Kooperation mit Daktela vermarktet und somit ein integriertes Angebot für Kunden zur Verfügung stellt.

Weiter Informationen finden sich im [Geschäftsbericht 2022](#) .

1 Watson, Patrick: Huge Growth to Come in Microsoft Teams Telephony Market, (27. Juli 2022), (URL: <https://cavellgroup.com/huge-growth-microsoft-teams-telephony-market/> – letzter Aufruf 28. Februar 2023)

2 Fortune Business Insight: Contact Center as a Service Market. Europe Industry Analysis, Insights and Forecast, 2020–2027, Report 2020

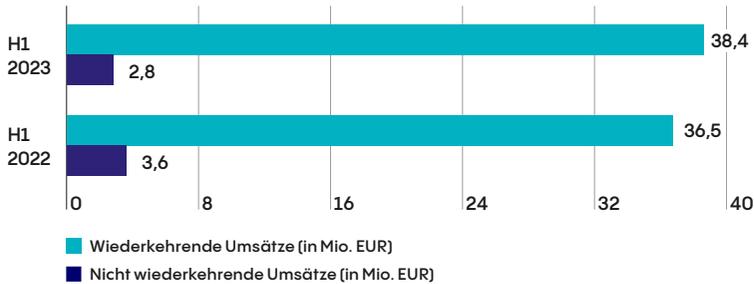
Darstellung des Geschäftsverlaufs

Entwicklung wesentlicher Positionen der Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in Mio. EUR	H1 2023	H1 2022	Veränderung in %	Q2 2023 (3M)	Q2 2022 (3M)	Veränderung in %
Umsatzerlöse	41,2	40,1	2,7%	20,4	19,8	2,9%
davon wiederkehrend	38,4	36,5	5,1%	19,0	18,2	4,9%
davon nicht wiederkehrend	2,8	3,6	-21,6%	1,3	1,7	-19,2%
Materialkosten	-6,6	-7,3	9,0%	-3,2	-3,5	7,5%
Rohertrag	34,6	32,8	5,3%	17,2	16,3	5,1%
Sonstige betriebliche Erträge	0,5	0,4	0,5%	0,3	0,2	31,0%
Personalaufwand	-18,3	-19,7	7,1%	-9,5	-10,5	9,5%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-14,3	-17,8	19,6%	-7,4	-9,9	25,1%
EBITDA	2,4	-4,1	n.a.	0,5	-3,8	n.a.
Adj. EBITDA	3,4	-1,5	n.a.	1,4	-2,0	n.a.
Abschreibungen und Wertminderungen	-3,5	-2,7	-32,7%	-1,8	-1,3	-32,5%
EBIT	-1,1	-6,8	83,5%	-1,2	-5,1	76,1%
Nettozinsaufwand	-0,1	-0,1	16,6%	0,0	-0,1	56,2%
Ertragssteueraufwand	0,0	-0,4	91,2%	0,0	-0,2	94,5%
Latenter Steuerertrag	0,0	0,2	n.a.	0,0	0,1	n.a.
Konzernverlust	-1,3	-7,1	82,2%	-1,3	-5,3	75,6%

Konzernumsatz und Seatentwicklung

Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz von 93,2%



Der Gesamtumsatz im ersten Halbjahr 2023 steigerte sich gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 2,7% auf 41,2 Mio. EUR. Dabei erhöhten sich die wiederkehrenden Umsatzerlöse gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 überproportional zum Gesamtumsatz um 5,1% auf 38,4 Mio. EUR. Diese Entwicklung beruht vorwiegend auf der Akquise neuer Kunden und einem Anstieg der installierten Nebenstellen (Seats) innerhalb des bestehenden Kundenstamms, insbesondere in Deutschland, Österreich und Italien.

Des Weiteren resultiert ein Teil des Umsatzwachstums aus dem Vertrieb des erweiterten Produktportfolios (Premium Solutions), welches sowohl bei neuen Kunden als auch in die bestehende Kundenbasis verkauft wird.

Die wiederkehrenden Umsätze setzen sich im Wesentlichen aus der monatlichen Zahlung fester Lizenzgebühren pro Seat zuzüglich einer festen oder volumenabhängigen Gebühr für die Nutzung von Sprachtelefonie pro Seat oder SIP-Trunk zusammen.

Die nicht wiederkehrenden Umsätze bestehen hauptsächlich aus dem Verkauf von Hardware sowie Aktivierungsgebühren für Nebenstellen und Premium Solutions und haben sich im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vergleichszeitraum vor allem infolge rückläufiger Hardwareverkäufe um 22% auf 2,8 Mio. EUR reduziert.

Der für die Entwicklung der Umsätze typische kumulative Effekt, bezogen auf die im Jahresverlauf hinzugewonnenen Nebenstellen (Seats), wird durch die Entwicklung der in den einzelnen Quartalen des Berichtszeitraums erwirtschafteten wiederkehrenden Umsätze deutlich.

Entwicklung der Seats

Weiter wachsende Seatbasis

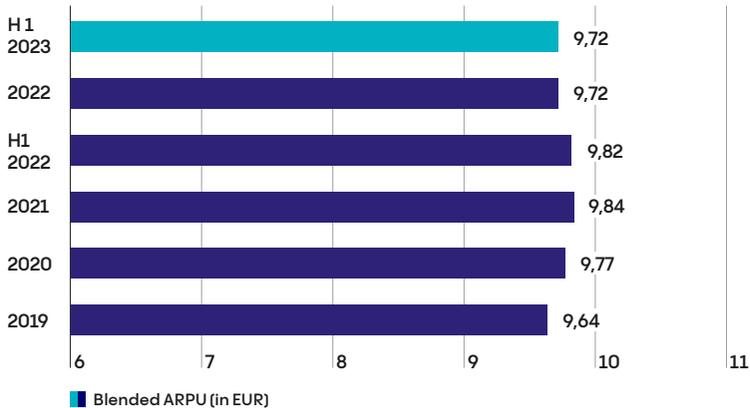


Die Entwicklung der Seats belegt den anhaltend zunehmenden Bedarf an Cloud-Telefonanlagen im Bereich der Geschäftskunden. Der hohe Zufriedenheitsgrad unserer sehr loyalen NFON-Kunden unterstreicht die Qualität von Produkt und Service und wirkt unterstützend. Die Churn-Rate liegt bei weiterhin niedrigen rund 0,7% pro Monat (H1 2022: 0,5%). Der leichte Anstieg der

Rate gegenüber dem Vorjahreszeitraum geht auf eine geplante Nachvertragsabwanderung eines Großkunden zurück.

Entwicklung ARPU

ARPU stabilisiert sich auf Vor-Pandemie-Niveau



Im Verlauf des ersten Halbjahres 2023 entwickelte sich der ARPU leicht rückläufig, jedoch im Vergleich zum Gesamtjahr 2022 auf einem gleichbleibenden Niveau. Gegenüber dem Vorjahresberichtszeitraum ist ein Rückgang von 9,82 EUR (H1 2022) auf 9,72 EUR (H1 2023) festzustellen.

Ertrags- und Aufwandspositionen

Sonstige betriebliche Erträge

Im Vergleich zu 2022 sind die sonstigen betrieblichen Erträge im 6-Monatszeitraum 2023 stabil geblieben (H1 2022: 0,4 Mio. EUR; H1 2023: 0,5 Mio. EUR). Wesentlicher Bestandteil der sonstigen betrieblichen Erträge sind Erträge im Zusammenhang mit verrechneten Sachbezügen an Mitarbeiter.

Materialaufwand

Trotz gestiegener Umsatzerlöse sank in der Berichtsperiode der Materialaufwand von 7,3 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum um 9,0 % auf 6,6 Mio. EUR. Diese Entwicklung beruht vor allem auf dem Rückgang der nicht wiederkehrenden Umsätze, insbesondere im Zusammenhang mit niedrigmargigen Hardwareverkäufen.

Hieraus resultiert eine gegenüber dem Vergleichszeitraum geringere Materialaufwandsquote von 16,0 % (H1 2022: 18,1%). Sie verhält sich planungskonform innerhalb der regulären Schwankungsbreite.

Personalaufwand

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum fiel im Berichtszeitraum 2023 die durchschnittliche Anzahl an Mitarbeitenden von 504 auf 451. Diese Verringerung steht im Einklang mit dem strategischen Ziel des profitablen Wachstums.

Im Berichtszeitraum fielen Aufwendungen aus dem Aktienoptionsprogramm in Höhe von 13 TEUR an (H1 2022: 342 TEUR). Im Personalaufwand des Berichtszeitraums sind außerdem Aufwendungen im Zusammenhang mit der Fokussierung der konzernweiten Aktivitäten von 0,2 Mio. EUR (H1 2022: 0,3 Mio. EUR) enthalten. Im Zuge der Reorganisation des Top Managements fielen rund 0,6 Mio. EUR (H1 2022: 0,0 Mio. EUR) an. Die um diese Aufwendungen bereinigten Personalkosten betragen 17,6 Mio. EUR (H1 2022: 19,1 Mio. EUR).

und verringerten sich im Vorjahresvergleich damit um 8,1%. Dies entspricht einer bereinigten Personalaufwandsquote, von 42,7% im ersten Halbjahr 2023 nach 47,7% im Vorjahreszeitraum.

Sonstige betriebliche Aufwendungen inklusive Marketing- und Vertriebsaufwand

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3,5 Mio. EUR auf 14,3 Mio. EUR (H1 2022: 17,8 Mio. EUR).

Im aktuellen Berichtszeitraum waren dabei Verwaltungskosten in Höhe von 0,3 Mio. EUR (H1 2022: 0,0 Mio. EUR) enthalten. Diese Aufwendungen werden als Einmaleffekte (Adjustments) klassifiziert.

Bereinigt um die Einmaleffekte, sanken die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in den ersten sechs Monaten 2023 um 10,8% auf 14,0 Mio. EUR (H1 2022: 15,7 Mio. EUR). Dies entspricht einer bereinigten Quote gemessen am Umsatz von 34,1% nach 39,2% im Vorjahreszeitraum.

Marketingaufwand

Im ersten Halbjahr 2023 betrugen die Marketingaufwendungen 1,9 Mio. EUR, was eine Verringerung gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 61,5% darstellt (H1 2022 5,0 Mio. EUR). Die Kosteneinsparung ist Teil der Strategie mit der NFON das angestrebte profitable Wachstum erreichen will. Wir setzen auf gezieltes und effizientes Marketing dort, wo wir Marktpotenzial sehen und legen den Fokus auf den indirekten Vertrieb.

Vertriebsaufwand

Der Vertriebsaufwand erhöhte sich im Berichtszeitraum auf 5,8 Mio. EUR (H1 2022: 5,3 Mio. EUR). Im Vertriebsaufwand enthalten sind vor allem Provisionsausschüttungen an die Vertriebspartner der NFON AG, welche prozentual an den Umsätzen beteiligt werden. Die Quote von Vertriebsaufwand zum Umsatz betrug in den ersten sechs Monaten 2023 14,2% nach 13,2% im Vorjahresvergleichszeitraum. Dies resultiert vor allem aus dem gestiegenen Volumen der Partnerumsätze.

Planmäßige Abschreibungen

Im ersten Halbjahr 2023 erhöhten sich die Abschreibungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,9 Mio. EUR auf 3,5 Mio. EUR (H1 2022: 2,7 Mio. EUR). Diese Steigerung beruht im Wesentlichen auf der Fertigstellung verschiedener Entwicklungsprojekte im zweiten Halbjahr 2022 und dem damit verbundenen Start der planmäßigen Abschreibungen.

Zinsergebnis

Der Nettozinsaufwand (Zinsen und ähnliche Erträge abzüglich Zinsen und ähnlichen Aufwendungen) belief sich im aktuellen Berichtszeitraum wie im Vorjahr auf 0,1 Mio. EUR. Im Berichtszeitraum waren keine Darlehen bzw. Kreditlinien beansprucht.

EBITDA, EBIT, Konzerngewinn/ -verlust

in Mio. EUR

	H1 2023	H1 2022	Veränderung in %	Q2 (3M) 2023	Q2 (3M) 2022	Veränderung in %
EBITDA	2,4	-4,1	n.a.	0,5	-3,8	n.a.
Adjustments Personalaufwand:						
Stock Options/ESOPS	0,0	0,3	-96,3%	0,0	0,2	-99,7%
Fokussierung der konzernweiten Aktivitäten	0,2	0,3	-41,8%	0,0	0,2	n.a.
Reorganisation Top Management	0,6	0,0	n.a.	0,6	0,0	n.a.
Adjustments sonstiger betrieblicher Aufwand:						
Aufwand für M&A	0,0	1,2	n.a.	0,0	0,6	n.a.
Rebranding	0,0	0,8	n.a.	0,0	0,8	n.a.
Verwaltungskosten	0,3	0,0	n.a.	0,3	0,0	n.a.
Summe Adjustments¹	1,0	2,7	-62,4%	0,8	1,8	-52,7%
EBITDA adjusted	3,4	-1,5	n.a.	1,4	-2,0	n.a.
EBIT	-1,1	-6,8	83,5%	-1,2	-5,1	76,1%
Konzernverlust	-1,3	-7,1	82,2%	-1,3	-5,3	75,6%
Konzernverlust adjusted	-0,3	-4,4	94,1%	-0,4	-3,5	87,4%

1 Sofern nicht anders angegeben, sind alle Werte im Konzernabschluss und in den zugehörigen Anhangangaben gerundet. Daher können in den Tabellen Rundungsdifferenzen auftreten.

Vermögens- und Finanzlage und Investitionen

Der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte auf 35,3 Mio. EUR zum 30. Juni 2023 (31.12.2022: 34,0 Mio. EUR) resultiert vor allem aus der Aktivierung von Entwicklungsprojekten im Zusammenhang mit neuen Produkten bzw. neuen Features für bestehende Produkte, sowie der Entwicklung bzw. dem Customizing des neuen Business Support Systems (BSS). Die aktivierten Kosten für sich in Entwicklung befindliche Produkte oder bereits fertigentwickelte Produkte betragen zum Bilanzstichtag 12,7 Mio. EUR (31.12.2022: 11,4 Mio. EUR), für das Customizing des BSS 5,8 Mio. EUR (31.12.2022: 5,4 Mio. EUR).

Das Sachanlagevermögen hat sich zum 30. Juni 2023 gegenüber dem 31. Dezember 2022 (8,7 Mio. EUR) um 0,6 Mio. EUR auf 8,1 Mio. EUR verringert. Diese Entwicklung begründet sich insbesondere durch die im Berichtszeitraum erfassten planmäßigen Abschreibungen auf angeschaffte Hardware sowie die aktivierten Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen.

Die Bankguthaben haben sich zum Stichtag 30. Juni 2023 im Vergleich zum 31. Dezember 2022 um 2,1 Mio. EUR auf 11,1 Mio. EUR verringert. Dem positiven operativen Cash-Flow in Höhe von 2,3 Mio. EUR standen u.a. Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände von rund 3,2 Mio. EUR gegenüber. Darüber hinaus fielen Auszahlungen in Höhe von 1,0 Mio. EUR im Zusammenhang mit Leasingverträgen (IFRS 16) an. Das Eigenkapital sank zum 30. Juni 2023 im Vergleich zum 31. Dezember 2022 (47,8 Mio. EUR) um 1,1 Mio. Euro auf 46,7 Mio. EUR. Dies steht insbesondere mit dem negativen Periodenergebnis von 1,3 Mio. EUR im Zusammenhang. Die Rücklage für Währungsumrechnung hat sich zum Bilanzstichtag gegenüber dem 31. Dezember 2022 um 0,2 Mio. EUR erhöht.

Stichtagsbedingt haben sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 4,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022 auf 6,0 Mio. EUR zum 30. Juni 2023 deutlich erhöht.

Die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten beliefen sich zum 30. Juni 2023 in Summe auf 5,7 Mio. EUR (31.12.2022: 5,9 Mio. EUR). Mit Datum vom 22. Dezember 2021 wurde mit der Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV) ein Geldmarktkreditrahmenvertrag in Höhe von 5,0 Mio. EUR mit einer Laufzeit bis zum 30. November 2026 abgeschlossen. Zum 30. Juni 2023 wurden aus dieser Kreditlinie keine Mittel beansprucht.

Nachtragsbericht

Nach dem 30. Juni 2023 ergaben sich keine Sachverhalte, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

Neues Führungsteam für profitable Wachstum

Im Juli 2023 wurde die Managementebene der NFON AG neu ausgerichtet und das C-Level um neue Verantwortungsbereiche erweitert. Der Aufsichtsrat hat beschlossen, den Vertrag mit Jan-Peter Koopmann nicht zu verlängern und die Vorstandsposition des Chief Technology Officer neu zu besetzen. Um die Umsetzung geplanter Änderungen bestmöglich zu unterstützen, hat Jan-Peter Koopmann die umgehende Freistellung vorgeschlagen, was vom Aufsichtsrat der NFON AG akzeptiert wurde. Die Position des Chief Financial Officer wird künftig Patrik Heider, seit Mai 2023 Chief Executive Officer der NFON AG, in Personalunion übernehmen. Die Funktion des Chief Marketing Officer wird in das Sales-Department integriert. Die Position wird nicht neu besetzt. Im Zuge dessen wurden die Positionen des Chief Product Officer, Chief Commercial Officer und Chief Sales Officer geschaffen, um den Kunden

ein erstklassiges und innovatives Produktportfolio anzubieten. Die personelle Neuausrichtung folgt dem Ziel, die NFON AG mit Blick auf die Zukunft kontinuierlich nachhaltig profitabel zu entwickeln.

Risiko- und Chancenbericht

Im [Geschäftsbericht 2022](#) [⊕] hat die NFON AG Risiken und Chancen ausführlich erläutert. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts haben sich keine Änderungen im Vergleich zum Risiko- und Chancenbericht 2022 ergeben.

Prognosebericht

Die Prognose basiert auf dem Kenntnisstand bis zum 30. Juni 2023 unter Berücksichtigung der für die NFON Gruppe dargestellten Chancen und Risiken. Durch die für die NFON Gruppe dargestellten Chancen und Risiken kann es zu einer Abweichung zwischen den Plandaten und den Werten, die am Jahresende tatsächlich erreicht werden, kommen. Weiterhin können sich Abweichungen aus den für die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen vorgenommenen Annahmen ergeben. Es wird auch auf die Ausführungen im Risiko- und Chancenbericht und im Prognosebericht im Finanzbericht zum 31. Dezember 2022 verwiesen. Diese hatten zum 30. Juni 2023 unveränderte Gültigkeit.

Für das Jahr 2023 plant das Unternehmen unverändert mit einem Wachstum der wiederkehrenden Umsätze im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich. Entsprechend plant das Unternehmen mit einem Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz von >88%. Bislang wurde für das Geschäftsjahr 2023 ein bereinigtes EBITDA über 4 Mio. Euro prognostiziert. Angesichts der bisherigen positiven Geschäftsentwicklung sowie der anhaltend positiven Aussichten für das dritte und vierte Quartal 2023 erwartet der Vorstand nun für das aktuelle Geschäftsjahr ein bereinigtes EBITDA zwischen 6 Mio. EUR und 7 Mio. EUR.

Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie im [Geschäftsbericht 2022](#) [⊕]

VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

Konzernbilanz

zum 30. Juni 2023

in TEUR	30.6.2023	31.12.2022
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	8.134	8.736
Immaterielle Vermögenswerte	35.349	34.045
Anteile an assoziierten Unternehmen	672	672
Aktive latente Steuern	271	262
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	512	420
Summe langfristige Vermögenswerte	44.937	44.135
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	109	87
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.330	9.276
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	390	390
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	3.012	2.314
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.097	13.218
Summe kurzfristige Vermögenswerte	25.938	25.285
Summe Aktiva	70.875	69.420

in TEUR	30.6.2023	31.12.2022
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	16.561	16.561
Kapitalrücklage	109.098	109.086
Verlustvortrag	-79.661	-78.404
Rücklage für Währungsumrechnung	709	558
Summe Eigenkapital	46.707	47.801
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	4.184	4.051
Sonstige nicht finanzielle langfristige Verbindlichkeiten	672	693
Passive latente Steuern	2.491	2.476
Summe langfristige Verbindlichkeiten	7.347	7.220
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.967	4.205
Kurzfristige Rückstellungen	2.771	2.310
Kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten	285	259
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.508	1.811
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	6.290	5.814
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	16.820	14.400
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	70.875	69.420

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 01. Januar bis 30. Juni 2023

in TEUR	H1 2023	H1 2022	Q2 2023 (3M)	Q2 2022 (3M)
Umsatzerlöse	41.179	40.089	20.393	19.826
Sonstige betriebliche Erträge	451	449	279	213
Materialaufwand	-6.602	-7.251	-3.236	-3.497
Personalaufwand	-18.332	-19.736	-9.508	-10.503
Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen	-3.521	-2.654	-1.772	-1.338
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-14.283	-17.773	-7.393	-9.870
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-13	102	10	89
Sonstiger Steueraufwand	-6	-10	-3	-5
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Zinsergebnis und Ertragsteuern	-1.126	-6.784	-1.230	-5.085
Zinsen und ähnliche Erträge	44	0	38	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-128	-100	-70	-73
Zinsergebnis	-84	-100	-32	-73
Ergebnis vor Ertragsteuern	-1.209	-6.885	-1.262	-5.157
Ertragsteueraufwand	-37	-416	-12	-224
Latenter Steueraufwand (im Vorjahr: Steuerertrag)	-11	236	-11	119
Nettoverlust	-1.257	-7.065	-1.285	-5.262

in TEUR	H1 2023	H1 2022	Q2 2023 (3M)	Q2 2022 (3M)
Zurechenbar:				
den Anteilseignern des Mutterunternehmens	-1.257	-7.065	-1.285	-5.262
nicht beherrschenden Anteilen	0	0	0	0
Sonstiges Ergebnis (das in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden kann)	151	-100	104	-68
Steuern auf das sonstige Ergebnis (das in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden kann)	0	0	0	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	151	-100	104	-68
Gesamtergebnis	-1.107	-7.165	-1.181	-5.330
Zurechenbar:				
den Anteilseignern des Mutterunternehmens	-1.107	-7.165	-1.181	-5.330
nicht beherrschenden Anteilen	0	0	0	0
Nettoverlust je Aktie, unverwässert	-0,08	-0,43	-0,08	-0,32
Nettoverlust je Aktie, verwässert	-0,08	-0,42	-0,08	-0,31

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Zeit vom 01. Januar bis 30. Juni 2023

in TEUR	H1 2023	H1 2022
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Ergebnis nach Steuern	-1.257	-7.065
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses zum Mittelabfluss		
Ertragsteuern	48	181
Zinserträge (-aufwendungen), netto	84	100
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	3.521	2.654
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	13	-102
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	13	342
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge (Aufwendungen)	31	-65
Veränderungen bei:		
Vorräte	-22	-12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-2.797	203
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	2.182	945
Rückstellungen	462	-603
Auswirkungen von Wechselkursänderungen	151	-100
Erträge aus der Veräußerung von Anlagevermögen	0	-4
Gezahlte Zinsen	-35	-27
Gezahlte Ertragsteuern	-52	-60
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.340	-3.612

in TEUR	H1 2023	H1 2022
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0	56
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-253	-787
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-3.188	-4.572
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-3.441	-5.303
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen für Leasing (IFRS 16)	-1.024	-1.063
Sonstige Auszahlungen	-3	2
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-1.027	-1.061
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-2.129	-9.976
Auswirkungen von Wechselkursveränderungen auf die Liquidität	8	-23
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	13.218	27.670
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode	11.097	17.670

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente enthalten zum 30. Juni 2023 Bankguthaben in Höhe von 303 TEUR (31.12.2022: 316 TEUR) über die NFON nicht frei verfügen kann, da es sich um zu hinterlegende Sicherheitsleistungen von Kunden mit schlechter Bonität handelt.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 30. Juni 2023

in TEUR	Den Eigentümern des Unternehmens zurechenbar				Summe Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Rücklage für Währungs-umrechnung	Verlustvortrag			
Stand zum 1. Januar 2023	16.561	109.086	558	-78.404	47.801	0	47.801
Gesamtergebnis in der Periode							
Verlust (Gewinn) in der Periode	0	0	0	-1.257	-1.257	0	-1.257
Sonstiges Ergebnis in der Periode	0	0	151	0	151	0	151
Summe Gesamtergebnis in der Periode	0	0	151	-1.257	-1.107	0	-1.107
Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens							
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	13	0	0	13	0	13
Summe Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens	0	13	0	0	13	0	13
Stand zum 30. Juni 2023	16.561	109.099	708	-79.661	46.707	0	46.707

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 30. Juni 2022

in TEUR	Den Eigentümern des Unternehmens zurechenbar				Summe Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Rücklage für Währungs-umrechnung	Verlustvortrag			
Stand zum 1. Januar 2022	16.561	108.600	891	-62.822	63.231	0	63.231
Gesamtergebnis in der Periode							
Verlust (Gewinn) in der Periode	0	0	0	-7.065	-7.065	0	-7.065
Sonstiges Ergebnis in der Periode	0	0	-100	0	-100	0	-100
Summe Gesamtergebnis in der Periode	0	0	-100	-7.065	-7.165	0	-7.165
Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens							
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	342	0	0	342	0	342
Summe Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens	0	342	0	0	342	0	342
Stand zum 30. Juni 2022	16.561	108.942	792	-69.887	56.408	0	56.408

VERKÜRZTER ANHANG ZUM VERKÜRZTEN KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

1. Grundlagen der Rechnungslegung

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss für das erste Halbjahr 2023 mit ausgewählten Anhangangaben bilden die Geschäftstätigkeit der NFON AG (das „Unternehmen“) und seiner Tochterunternehmen (zusammen „NFON“, „Konzern“ oder „NFON Gruppe“) für den Zeitraum vom 1. Januar 2023 bis zum 30. Juni 2023 ab. Der verkürzte Konzernzwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit den Vorschriften des IAS 34, also den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht und von der Europäischen Union (EU) übernommen wurden, aufgestellt und basiert grundsätzlich auf den gleichen Bilanzierungsmethoden, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022 Anwendung gefunden haben. Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss enthält jedoch nicht alle Informationen und Angaben, die im Konzernabschluss notwendig sind, und sollte deshalb in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022 gelesen werden.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2023 wurde vom Konzernabschlussprüfer, der KPMG AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Er wurde vom Vorstand am 24. August 2023 zur Veröffentlichung freigegeben.

Der Konzernzwischenabschluss ist in Euro (EUR) aufgestellt, der die funktionale Währung und die Berichtswährung der NFON AG darstellt. Sofern nicht anders angegeben, sind alle Werte im Konzernabschluss und in den zugehörigen Anhangangaben auf die nächsten Tausend Euro (TEUR) gerundet. Daher können in den Tabellen im Konzernanhang Rundungsdifferenzen auftreten.

Die Konzernbilanz wird gemäß IAS 1 in kurz- und langfristiges Vermögen beziehungsweise Verbindlichkeiten gegliedert. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

Für weitere Informationen zu den im Einzelnen angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den Konzernabschluss der NFON AG zum 31. Dezember 2022 verwiesen.

Vor dem Hintergrund der hohen Inflation, des hohen Zinsniveaus und des anhaltenden Ukraine-Konflikts hat sich der Konzern eingehend mit den daraus resultierenden Risiken und die Auswirkungen auf die Bilanzierung, z. B. in Form der Anpassung von Schätzungen, auseinandergesetzt und festgestellt, dass derzeit keine diesbezüglichen Anpassungen vorzunehmen sind.

Sämtliche Annahmen und Schätzungen basieren auf Prämissen, die zum Bilanzstichtag Gültigkeit hatten. Die tatsächlichen Werte können von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen, wenn sich die genannten Rahmenbedingungen entgegen den Erwartungen zum Bilanzstichtag entwickeln.

NFON ist Anbieter von sprachzentrierter Business-Kommunikation in Europa, zählt über 50.000 Unternehmen in 15 europäischen Ländern zu ihren Kunden und ist mit eigenen Gesellschaften in Deutschland, Österreich, Großbritannien, Spanien, Italien, Frankreich, Polen und Portugal vertreten. Darüber hinaus verfügt NFON über ein großes Partnernetzwerk, über das der Vertrieb in den übrigen Ländern erfolgt.

Das Unternehmen hat seinen Sitz in der Machtlfinger Straße 7, 81379 München, und ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 168022 eingetragen. Das Unternehmen ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ist in Deutschland registriert. Der Hauptsitz der Geschäftstätigkeit ist in München.

Vergleichsinformationen

Der Konzernzwischenabschluss enthält Beträge für die Periode vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2023 bzw. zum 30. Juni 2023 im Vergleich zum Zeitraum 1. Januar 2022 bis 30. Juni 2022 bzw. zum 30. Juni 2022. Die Werte in der Konzernbilanz zum 30. Juni 2023 wurden mit denen der Konzernbilanz zum letzten Abschlussstichtag, dem 31. Dezember 2022, verglichen.

Saisonale und sonstige Einflüsse auf die Geschäftstätigkeit

Das Geschäftsmodell der NFON AG ist kaum von saisonalen Gegebenheiten betroffen, da das Kerngeschäft vorrangig im Geschäftskundenbereich – der verschiedenen Branchen abdeckt und ganzjährig relativ gleichmäßige

Umsätze generiert – aktiv ist. Darüber hinaus basiert das Geschäftsmodell zu einem sehr großen Anteil auf monatlich wiederkehrenden Erlösen.

2. Auswirkungen neuer Standards zur Rechnungslegung und Interpretationen

Im vorliegenden Halbjahresfinanzbericht werden die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2022 unverändert fortgeführt.

Aus in der Berichtsperiode erstmals anzuwendenden Standards ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsmethoden des Konzerns. Ebenso ergab sich daraus keine Notwendigkeit rückwirkender Anpassungen.

NFON wendet neue Standards prinzipiell erstmals ab dem Zeitpunkt der erstmaligen verpflichtenden Anwendung an.

3. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte betragen zum 30. Juni 2023 35.349 TEUR (31.12.2022: 34.045 TEUR). Im Vergleich zum 31. Dezember 2022 haben sich die aktivierten Aufwendungen für das Software-Customizing, insbesondere im Zusammenhang mit dem neuen Business Support System (BSS) um 420 TEUR auf 5.776 TEUR erhöht.

Im Zusammenhang mit der Entwicklung von neuen Produkten bzw. neuen Features für bestehende Produkte sind zum 30. Juni 2023 Entwicklungskosten

von 12.673 TEUR (31.12.2022: 11.397 TEUR) unter den immateriellen Vermögenswerten erfasst. Im Berichtszeitraum wurden dabei 2.408 TEUR als Zugänge erfasst.

4. Verzinliches Fremdkapital

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen die folgenden Positionen:

in TEUR	30.6.2023	31.12.2022
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	4.184	4.051
Summe langfristige Finanzverbindlichkeiten	4.184	4.051
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	1.508	1.811
Summe kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.508	1.811
Summe Finanzverbindlichkeiten	5.692	5.862

Leasingverbindlichkeiten

Die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten betreffen mit 1.243 TEUR (31.12.2022: 1.583 TEUR) gemietete Büroräume, mit 251 TEUR (31.12.2022: 214 TEUR) geleaste Fahrzeuge und mit 14 TEUR (31.12.2022: 14 TEUR) geleaste Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die langfristigen Leasingverbindlichkeiten betreffen mit 3.881 TEUR (31.12.2022: 3.844 TEUR) gemietete Büroräume, mit 260 TEUR (31.12.2022: 157 TEUR) geleaste Fahrzeuge und mit 39 TEUR (31.12.2022: 46 TEUR) geleaste Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Kreditfazilität

Mit Datum vom 22. Dezember 2021 wurde mit der Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV) ein Geldmarktkreditrahmenvertrag in Höhe von 5.000 TEUR mit einer Laufzeit bis zum 30. November 2026 abgeschlossen. Der für ein Jahr anzuwendende Zinssatz basiert auf dem laufzeitäquivalenten EURIBOR zuzüglich einer Marge. Die Marge beträgt bis zum 30. Juni 2022 3,0%. Ab dem 1. Juli 2022 richtet sich die Marge nach dem EBITDA des vorangegangenen Geschäftsjahres und beträgt zwischen 2,25% und 3,0%. Für den Fall, dass der EURIBOR kleiner Null ist, gilt ein EURIBOR in Höhe von Null als vereinbart. Auf den nicht abgerufenen Betrag des Kreditrahmens sind 35% der anwendbaren Marge für die Bereitstellung zu zahlen. Entsprechend dem Kreditvertrag sind bestimmte Finanzkennzahlen von NFON einzuhalten. Zum 30. Juni 2023 wurden aus dieser Kreditlinie keine Mittel beansprucht.

5. Eigenkapital

Das Eigenkapital ist zum 30. Juni 2023 im Vergleich zum 31. Dezember 2022 um 1.094 TEUR auf 46.707 TEUR gesunken. Dies steht insbesondere mit dem negativen Periodenergebnis von 1.257 TEUR im Zusammenhang.

Aufgrund bestehender anteilsbasierter Vergütungsvereinbarungen hat sich die Kapitalrücklage um 13 TEUR erhöht. Der entsprechende Aufwand wurde im Personalaufwand erfasst. Die Rücklage für Währungsumrechnung hat sich zum Bilanzstichtag gegenüber dem 31. Dezember 2022 um 151 TEUR erhöht.

6. Finanzinstrumente

Einstufungen und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle stellt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten einschließlich ihrer Stufe in der Bemessungshierarchie dar. Sie enthält keine Informationen zum beizulegenden Zeitwert für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, wenn der Buchwert einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert darstellt.

30. Juni 2023	Fortgeführte Anschaffungskosten		Beizulegender Zeitwert (Hierarchiestufen)				
	Beizulegender Zeitwert (Fair Value)	Buchwert	Summe Buchwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
in TEUR							
Finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹		11.330	11.330	–	–	–	–
Sonstige finanzielle Vermögenswerte ¹		390	390	–	–	–	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹		11.097	11.097	–	–	–	–
Summe finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		22.817	22.817	–	–	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16)		5.692	5.692	–	–	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹		5.967	5.967	–	–	–	–
Summe finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		11.659	11.659	–	–	–	–

¹ Ohne Angabe des beizulegenden Zeitwerts, da dieser annähernd dem Buchwert entspricht.

31. Dezember 2022	Fortgeführte Anschaffungskosten			Beizulegender Zeitwert (Hierarchiestufen)			
	Beizulegender Zeitwert (Fair Value)	Buchwert	Summe Buchwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
in TEUR							
Finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹		9.276	9.276	–	–	–	–
Sonstige finanzielle Vermögenswerte ¹		390	390	–	–	–	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹		13.218	13.218	–	–	–	–
Summe finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		22.884	22.884	–	–	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹		4.205	4.205	–	–	–	–
Leasingverbindlichkeiten ¹		5.862	5.862	–	–	–	–
Summe finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		10.067	10.067	–	–	–	–

1 Ohne Angabe des beizulegenden Zeitwerts, da dieser annähernd dem Buchwert entspricht.

Der Konzern erfasste in seiner Gesamtergebnisrechnung keine wesentlichen Nettogewinne bzw. Nettoverluste aus finanziellen Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten.

Bewertungstechniken zur Bestimmung des Fair Values

Die Fair Values werden auf Basis der am Bilanzstichtag zur Verfügung stehenden Marktinformationen und nach marktgängigen Bewertungsmethoden bewertet. Die Fair Values der verzinslichen Darlehen des Konzerns werden mittels der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Dabei wird ein Abzinsungssatz zugrunde gelegt, der den Fremdfinanzierungszinssatz von NFON zum Ende des Berichtszeitraums widerspiegelt.

Umgruppierungen zwischen den Hierarchiestufen

Innerhalb der ersten sechs Monate 2023 wurden keine Reklassifizierungen zwischen den einzelnen Hierarchiestufen vorgenommen.

Finanzrisikomanagement

Im Geschäftsbericht für das Jahr 2022 sowie im Zwischenlagebericht für das erste Halbjahr 2023 sind alle Risiken ausgeführt, welche erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Reputation der NFON Gruppe haben können.

7. Haftungsverhältnisse, Eventualverbindlichkeiten und -verpflichtungen

Es haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2022 keine wesentlichen Veränderungen ergeben.

8. Umsatzerlöse

In der folgenden Tabelle werden die Umsatzerlöse sowohl nach Segmenten als auch nach wiederkehrenden und nicht wiederkehrenden Umsätzen von Produkten/Dienstleistungen aufgliedert.

in TEUR	H1 2023	H1 2022
Produkt/Dienstleistung		
Wiederkehrende Umsätze		
NFON AG	22.158	20.954
Deutsche Telefon Standard GmbH	8.133	7.854
NFON GmbH	3.604	3.153
NFON Ltd.	3.475	3.790
NFON Iberia S.L.	249	185
NFON ITALIA S.R.L.	439	301
NFON France	166	135
NFON Polska zoo	171	169
Summe wiederkehrende Umsätze nach Segmenten	38.395	36.540
Wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	38.395	36.540
Nicht wiederkehrende Umsätze		
NFON AG	1.098	1.850
Deutsche Telefon Standard GmbH	422	560
NFON GmbH	674	602
NFON Ltd.	400	321
NFON Iberia S.L.	1	11
NFON ITALIA S.R.L.	168	136
NFON France	11	18
NFON Polska zoo	10	11
Nicht wiederkehrende Umsätze nach Segmenten	2.784	3.549
Nicht wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	2.784	3.549
Konzernumsatzerlöse	41.179	40.089

Die im Gegensatz zur Entwicklung der nicht wiederkehrenden Umsatzerlöse angestiegenen wiederkehrenden Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2023 resultieren im Wesentlichen aus der im Vergleich zum Vergleichszeitraum ausweiteten Customer Base. Die wiederkehrenden Umsätze setzen sich im Wesentlichen aus der monatlichen Zahlung einer festen Lizenzgebühr pro Seat zuzüglich einer festen oder volumenabhängigen Gebühr für die Nutzung von Sprachtelefonie der Kundenbasis an Seats und SIP-Trunks zusammen. Zu den nicht wiederkehrenden Umsätzen zählen u.a. Umsätze aus dem Verkauf von Endgeräten (Telefone, Softclients für PCs und Smartphones) und der einmaligen Aktivierungsgebühr pro Nebenstelle bei Erstanschluss.

Die im Zusammenhang mit IFRS 15 zu erfassenden vertraglichen Vermögensgegenstände (30.6.2023: 48 TEUR; 31.12.2022: 70 TEUR) sowie vertragliche Verbindlichkeiten (30.6.2023: 224 TEUR; 31.12.2022: 336 TEUR) werden unter den sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten (kurzfristig) bzw. den sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten (kurzfristig) erfasst.

9. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge 451 TEUR (H1 2022: 449 TEUR) enthalten mit 231 TEUR (H1 2022: 231 TEUR) vor allem Erträge im Zusammenhang mit verrechneten sonstigen Sachbezügen von Mitarbeitern.

10. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in TEUR	H1 2023	H1 2022
Sonstige betriebliche Aufwendungen		
Verkäuferprovision	5.832	5.305
Sonstige Personalkosten	1.938	2.034
Marketingaufwendungen	1.934	5.029
EDV-Kosten	1.745	1.230
Beratungsaufwendungen	1.077	2.182
Mietaufwendungen	617	601
Sonstige Verwaltungskosten	420	833
Support	191	230
Externe Entwicklungskosten	5	7
Sonstige Aufwendungen	524	323
Summe sonstige betriebliche Aufwendungen	14.283	17.773

Der Anstieg der Verkäuferprovisionen von 5.305 TEUR im ersten Halbjahr 2022 auf 5.832 TEUR im Berichtszeitraum steht vor allem mit dem gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode gestiegenen Umsatzvolumen im ersten Halbjahr 2023 in Verbindung.

11. Anteilsbasierte Vergütung

In Vorjahren wurden Aktienoptionspläne (beschlossen durch die Hauptversammlungen am 9. April 2018 – „Aktienoptionsplan 2018“ und am 24. Juni 2021 – „Aktienoptionsplan 2021“) aufgesetzt, auf dessen Basis Mitarbeitende in Schlüsselpositionen des Konzerns Aktienoptionen zugeteilt wurden.

Die Kosten aus der Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten und Wertsteigerungsrechten an Mitarbeitende werden im Konzern mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente und Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts muss für die Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten und Wertsteigerungsrechten ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden; dieses ist abhängig von den Bedingungen der Gewährung. Weiterhin ist die Festlegung verschiedener Parameter, wie z. B. der voraussichtlichen Optionslaufzeit, Volatilität und Dividendenrendite erforderlich.

Zum Bilanzstichtag 30. Juni 2023 waren brutto 1.119.229 (30.6.2022: 1.119.229) Aktienoptionen gewährt. In diesem Zusammenhang wurden im Berichtszeitraum 13 TEUR (Vorjahreszeitraum: 342 TEUR) im Personalaufwand (Gegenposition: Kapitalrücklage) erfasst.

12. Ertragsteuern

Der Steueraufwand von 48 TEUR für das erste Halbjahr 2023 (H1 2022: 181 TEUR) wurde gemäß IAS 34 auf Basis der bestmöglichen Schätzung des durchschnittlichen jährlichen Ertragsteuersatzes ermittelt. Der erwartete Ertragsteuersatz wurde auf Grundlage der steuerlichen Planung für das gesamte Geschäftsjahr ermittelt.

13. Änderungen bei den Organen

Die folgende Übersicht zeigt die Mitglieder des Vorstands:

in TEUR	Wohnort	Funktion und Beruf	Externe Mandate
Patrik Heider (seit dem 26. Juni 2023)	München	CEO, Dipl. Kaufm. (FH)	n.a.
Dr. Klaus von Rottkay (bis zum 26. Juni 2023)	München	CEO, promovierter Physiker	n.a.
Jan-Peter Koopmann (bis zum 26. Juni 2023)	Nackenheim	CTO, Dipl. Wirtschafts- informatiker	n.a.

14. Segmentinformationen

Gemäß IFRS 8 sind Geschäftssegmente auf Basis der internen Berichterstattung abzugrenzen, die regelmäßig vom Hauptentscheidungssträgern, dem Vorstandsvorsitzenden (CEO), der Gesellschaft im Hinblick auf Entscheidungen über die Verteilung von Ressourcen auf die Segmente und der Bewertung ihrer Ertragskraft überprüft wird. Grundlage für die Entscheidung, welche Informationen berichtet werden, ist die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die Struktur der internen Finanzberichterstattung. Im Zuge der routinemäßigen Managementberichterstattung erhält und prüft der CEO die Finanzinformationen.

Die Unternehmensleitung bewertet die Performance in erster Linie auf der Grundlage der in der Managementberichterstattung ausgewiesenen Informationen zu Umsatzerlösen und Contribution Margin 2. Die Contribution Margin 2 entspricht EBITDA bereinigt um die indirekten Intercompany-Leistungsverrechnungen. Das EBITDA ist das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungen gemäß IFRS. Sondereffekte der Periode, die als außerordentlich angesehen werden, werden im berichteten EBITDA bereinigt.

Die Umsatzerlöse nach berichtspflichtigen Segmenten entsprechen den Umsatzerlösen mit externen Kunden und basieren auf IFRS. Rechnungsstellungen zwischen Konzerngesellschaften werden bei den Segmenten als Be- und Entlastung der Kosten dargestellt und sind nicht in den Umsätzen enthalten. Hierbei sind die betriebswirtschaftlichen Kostenverrechnungen in der Contribution Margin 2 enthalten, während steuerliche Verrechnungspreisforderungen außerhalb der Contribution Margin 2 dargestellt werden.

Der Konzern umfasst acht Geschäftssegmente, welche nachfolgend separat als Segmente dargestellt sind. Die acht Geschäftssegmente sind NFON AG, Deutsche Telefon Standard GmbH, NFON GmbH, NFON UK Ltd, NFON Iberia SL, NFON Italia S.R.L., NFON France und NFON Polska zoo. Im Vorjahr wurde NFON Polska zoo noch zusammen mit dem Segment NFON GmbH ausgewiesen. Ab 2023 wird NFON Polska zoo aufgrund der selbständigen operativen Tätigkeit als eigenes Segment ausgewiesen. Das Vorjahr wurde so angepasst, dass dieses der aktuellen Segmentierung entspricht.

Umsatzerlöse und Contribution Margin 2 nach berichtspflichtigen Segmenten

in TEUR	H1 2023	H1 2022
Umsatzerlöse		
NFON AG	23.256	22.805
Deutsche Telefon Standard GmbH	8.554	8.453
NFON GmbH	4.279	3.755
NFON UK Ltd.	3.875	4.111
NFON Iberia SL	250	196
NFON ITALIA S.R.L.	607	437
NFON Polska zoo	181	180
NFON France	177	153
Summe der Umsatzerlöse der berichtspflichtigen Segmente	41.179	40.090
Überleitung	0	-1
Summe Konzern Erlöse	41.179	40.089

in TEUR	H1 2023	H1 2022
Contribution Margin 2		
NFON AG	1.794	-248
Deutsche Telefon Standard GmbH	2.297	2.225
NFON GmbH	493	-494
NFON UK Ltd.	-183	-588
NFON Iberia SL	-69	-637
NFON ITALIA S.R.L.	-744	-915
NFON France	-113	-504
NFON Polska zoo	-223	-265
Summe Contribution Margin 2 der berichtspflichtigen Segmente	3.252	-1.460
Sonstige Segmente	102	31
Überleitung	-959	-2.701
Konzern-EBITDA	2.395	-4.130
Hinzurechnung:		
Abschreibungen	-3.521	-2.654
Nettozinserträge/-aufwendungen	-84	-100
Ertragsteueraufwand	-48	-181
Konzern-Jahresergebnis	-1.257	-7.065

Die Überleitungseffekte zum 30. Juni 2023 in Höhe von -959 TEUR entfallen mit -999 TEUR vor allem auf in der internen Berichterstattung bereinigte Sondereffekte, sowie Konsolidierungseffekte in Höhe von 20 TEUR.

Die Überleitungseffekte zum 30. Juni 2022 in Höhe von -2.701 TEUR entfallen mit -2.598 TEUR vor allem auf in der internen Berichterstattung bereinigte Sondereffekte, sowie Konsolidierungseffekte in Höhe von -103 TEUR.

Informationen zu geografischen Bereichen

Die nachfolgenden Tabellen stellen die Umsatzerlöse und die langfristigen Vermögenswerte nach einzelnen Ländern dar. Die geografische Zuordnung der Umsatzerlöse und Vermögenswerte basiert auf dem Sitz der Unternehmen in den jeweiligen Ländern.

Umsatz mit externen Kunden nach geographischen Bereichen

in TEUR	H1 2023	H1 2022
Umsatzerlöse		
Deutschland	31.225	30.749
Österreich	4.279	3.755
Vereinigtes Königreich	3.875	4.111
Spanien	250	196
Italien	607	437
Frankreich	181	153
Polen	177	180
Sonstige Länder	585	508
Summe Konzernlöse	41.179	40.089

Langfristige Vermögenswerte

Die nachfolgende Tabelle stellt die langfristigen Vermögenswerte der berichtspflichtigen Segmente mit Ausnahme von Finanzinstrumenten und latenten Steuern dar.

in TEUR	30.6.2023	31.12.2022
Langfristige Vermögenswerte		
Deutschland	42.660	41.965
Portugal	284	352
Vereinigtes Königreich	403	206
Österreich	325	339
Polen	225	238
Italien	80	78
Spanien	15	21
Frankreich	1	2
Summe langfristiges Vermögen	43.993	43.201

15. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen. Solche Transaktionen haben sich nicht wesentlich im Vergleich zum Vorjahr verändert.

16. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem 30. Juni 2023 ergaben sich keine Sachverhalte, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

München, 24. August 2023

Patrik Heider
CEO

WEITERE INFORMATIONEN

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernhalbjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, 24. August 2023

Patrik Heider
CEO

Finanz- kalender 2023

Impressum

Q3 24.08.2023

Präsentation der Halbjahresfinanzergebnisse 2023

Q4 23.11.2023

Präsentation der Finanzergebnisse zum 3. Quartal 2023

NFON AG

Friederike Thyssen
Machtlfinger Str. 7
81379 München
Tel.: +49 89 45300-449
Fax: +49 30 45300-33198
friederike.thyssen@nfon.com
<https://corporate.nfon.com>

Konzept und Design

IR-ONE AG & Co. KG, Hamburg
www.ir-one.de

NFON **AG**

Machtlfinger Str. 7
81379 München

Telefon: +49 89 453 00 0
Telefax: +49 89 453 00 100

<https://corporate.nfon.com>