

UNSERE ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN AUS DEM ERSTEN HALBJAHR

Wer sind wir?

Die NFON AG mit Headquarter in München ist europäischer Anbieter für integrierte Businesskommunikation aus der Cloud. 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.

▼ corporate.nfon.com/de

Legende

- Inhaltsverzeichnis
- < Seite zurück
- > Seite vor
- ⏪ Kapitelanfang
- ⏩ Nächstes Kapitel



Abkürzungsverzeichnis

- API Application Programming Interface (Schnittstelle zur Anwendungsprogrammierung)
- CCaaS Contact Center as a Service
- CRM Customer Relationship Management
- CTI Computer-Telephone-Integration
- ERP Enterprise Resource Planning
- PBX englische Abkürzung für Private Branch Exchange. Deutsch: Telefonanlage
- PSTN Public Switched Telephone Network
- SaaS Software as a Service
- SDK Software Development Kits
- SDSL Symmetric Digital Subscriber Line ist eine DSL-Zugangstechnik zu einem öffentlichen digitalen Netzwerk
- UCC Unified Communications & Collaboration
- UCCaaS Unified Communications & Collaboration as a Service
- CPaaS Communication Platform as a Service

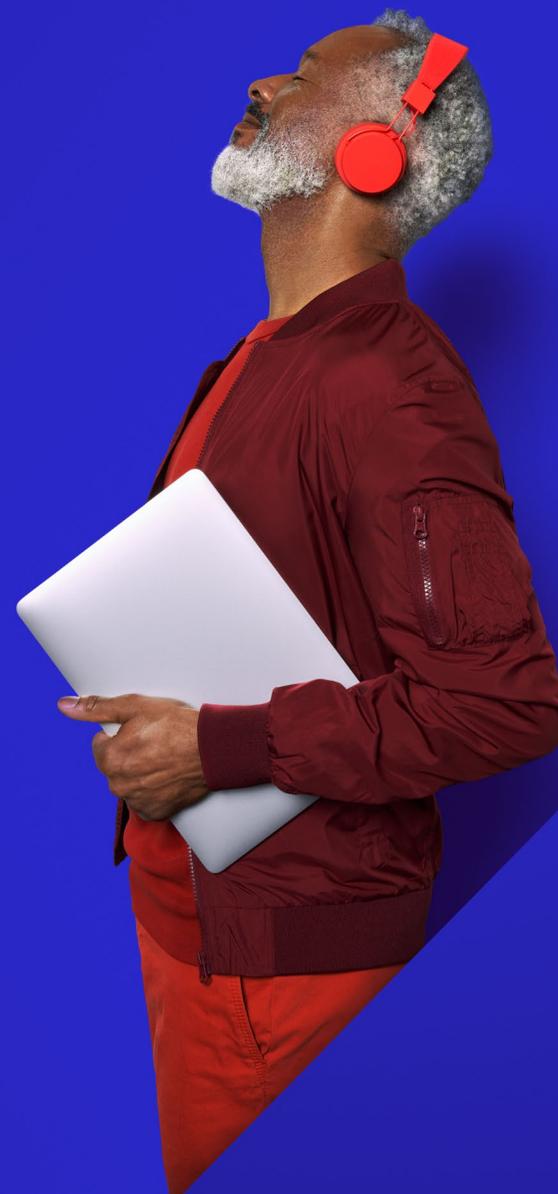
Kennzahlen¹

in Mio. EUR	H1 2022	H1 2021	Veränderung %	Q2 2022	Q2 2021	Veränderung %
Gesamtumsatz	40,1	37,9	5,8	19,8	19,0	4,3
Wiederkehrende Umsätze	36,5	33,7	8,6	18,2	16,8	7,9
Anteil wiederkehrende Umsätze (in %)	91,1	88,9	n/a	91,6	88,6	n/a
Nicht-wiederkehrende Umsätze	3,6	4,2	-15,9	1,7	2,2	-23,2
Anteil nicht-wiederkehrende Umsätze (in %)	8,9	11,1	n/a	8,40	11,4	n/a
ARPU blended (in EUR) ²	9,82	10,03	-2,1	9,65	9,88	-2,3
Seatwachstum	609.640	557.401	9,4			
Bereinigtes EBITDA ³	-1,5	2,3	n/a	-2,0	0,5	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 Zeiträume
 3 Erläuterungen zu den Bereinigungen sind im Abschnitt Ertragslage zu finden

INHALT

Unternehmen	4
Vorwort	4
Konzernzwischenlagebericht	6
Grundlagen des Konzerns	6
Wirtschaftsbericht	14
Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	22
Nachtragsbericht	22
Risiko- und Chancenbericht	22
Prognosebericht	22
Verkürzter Konzernzwischenabschluss	23
Konzernbilanz	23
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung	24
Konzern-Kapitalflussrechnung	25
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung H1/2022	26
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung H1/2021	27
Anhang zum verkürzten Konzernzwischenabschluss	28
Service	44
Finanzkalender 2022, Impressum	44



Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre, liebe Leserinnen und Leser!

Nachdem im Jahr 2021 langsam eine gesamtwirtschaftliche Erholung eintrat, setzte sich in Deutschland auch im ersten Quartal 2022 dieser Trend zunächst fort. Damit gab es gute Gründe für die Erwartung einer deutlichen Erholung auch für das Jahr 2022. Ab dem zweiten Quartal wirkten sich jedoch die Folgen des Krieges in der Ukraine und die eingeleitete Zinswende hemmend auf die allgemeine weltweite Konjunktur aus. Gestörte Lieferketten, weniger Handelstätigkeit und insbesondere der Engpass in der Energieversorgung verbunden mit stark erhöhten Energiepreisen dämpfen entsprechend die Wirtschaftstätigkeit in Europa. Für 2022 hat die EU-Kommission deswegen die Konjunkturerwartungen deutlich gesenkt und rechnet mit einer Rekordinflation.

In Anbetracht dieser Stimmungslage werden zum einen Investitionsentscheidungen und Expansionspläne weiter zurückgestellt, zum anderen sehen Unternehmenslenker verstärkt die Notwendigkeit, von einzelnen Cloud-Investitionen zu unternehmensweiten Cloud-Strategien überzugehen. Dabei verfolgen die Unternehmen das Ziel die Flexibilität, Agilität sowie die Digitalisierung und Automatisierung interner Prozesse insgesamt zu erhöhen. Die ohnehin schon eingesetzten Disruptionen in der Arbeitswelt erfahren hierdurch eine neue strategische Zielrichtung: Unternehmen planen zunehmend ganzheitlich im Sinne der integrierten Geschäftskommunikation. Diese Entwicklungen sowie die wirtschaftlichen

Faktoren werden nach unserer Einschätzung das Investitionsverhalten der Unternehmen und den Markt für Cloud-Telefonie prägen – mit entsprechenden Auswirkungen auf unser Geschäftsmodell. Mit unserer Repositionierung im vergangenen Jahr haben wir deswegen zur richtigen Zeit den richtigen Schritt getan.

Wir sind gut in das Jahr 2022 gestartet und haben wichtige Meilensteine bei unserer Fokussierung auf den Bereich der Unified Communications & Collaboration und Contact Center-Solutions erreicht. Mit der Einführung von Cloudya Meet & Share bietet unsere Plattform neben Cloud-Telefonie eine vollwertige UC-Suite. Dazu haben wir mit dem europaweit verfügbaren omnichannel Produkt Contact Center Hub ein attraktives Angebot für den wachstumsstarken CCaaS-Markt im Portfolio. Auch die Implementierung unseres Partnerprogramms NGAGE zeigte erste wichtige Ergebnisse. So konnten wir die Gesamtzahl unserer Partner europaweit auf fast 3.500 erhöhen und haben zum Beispiel 1&1 Versatel als neuen NFON-Partner gewonnen. Insgesamt verfügen wir mittlerweile über rund 55.000 Unternehmenskunden.

Die vergangenen Monate haben jedoch auch gezeigt, dass unser typischer Sales Cycle unter den aktuellen Gegebenheiten und bedingt durch den Faktor, dass wir in das Enterprise-Segment hineinwachsen mehr Zeit erfordert als in der Vergangenheit üblich.



Wir haben mittlerweile rund

55.000

Unternehmenskunden.

NFON

Mit einem Seat-Wachstum von 9,4% haben wir die Anzahl der bei Kunden installierten Nebenstellen (Seats) auf 609.640 im Vergleich zum Vorjahr gesteigert. Die Seats sind die Basis für unsere nachhaltigen, wiederkehrenden Umsätze. Diese sind im Vergleich zum Vorjahr 2021 um 8,6% auf 36,5 Mio. EUR gewachsen. Bei einem Gesamtumsatz von 40,1 Mio. EUR entspricht dies einem sehr hohen Anteil von 91,1%.

Für das Gesamtjahr 2022 erwarten wir angesichts der Entwicklungen im ersten Halbjahr das Erfüllen unserer Prognose. So rechnen wir mit einer Wachstumsrate der Seats am unteren Ende der ausgegebenen Spanne von 10% bis 12% sowie einen Anstieg der wiederkehrenden Umsätze ebenfalls im unteren Bereich der prognostizierten Spanne von 10% und 12%. Insgesamt rechnen wir mit einem Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz von mindestens 88%.

Mit unserer Repositionierung weg vom reinen Anbieter für Cloud-Telefonie hin zum Anbieter für integrierte Businesskommunikation haben wir rechtzeitig auf die sich nun ankündigenden Veränderungen im Markt für Cloud-Telefonie reagiert. Die Investitionen der vergangenen Monate zielten darauf ab, NFON als europaweiten

Anbieter für integrierte Businesskommunikation zu positionieren. Jetzt heißt es, diese Investitionen für NFON gewinnbringend zu entwickeln und die Früchte der bereits initiierten Maßnahmen zu ernten. Dies bedeutet für uns, dass wir in der aktuellen Situation unsere Wachstumsinvestitionen in Marketing und Personal nicht weiter erhöhen werden. Profitabilität hat nun klare Priorität.

Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserer strategischen Ausrichtung die Grundlage gelegt haben, NFON zum führenden Anbieter für integrierte Businesskommunikation in Europa zu entwickeln. Hier sehen wir die zukünftigen Wachstumsmöglichkeiten für NFON. Möglichkeiten, die wir gerne mit Ihnen zusammen nutzen möchten. Ihr Vertrauen in uns und das Unternehmen ist uns wichtig. Deswegen freuen uns, wenn Sie uns auf diesem Weg auch weiterhin begleiten.

Mit freundlichen Grüßen,

Dr. Klaus von Rottkay und Jan-Peter Koopmann



+9,4%

Seatwachstum im Vorjahresvergleich

36,5 Mio. Euro

wiederkehrende Umsätze im ersten Halbjahr 2022

Konzernzwischenlagebericht für das erste Halbjahr 2022

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 Businesskommunikation in Europa. NFON zählt über 50.000 Unternehmen in 15 europäischen Ländern zu ihren Kunden und ist als Unternehmen 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. Meet & Share oder Integration for Microsoft Teams oder der Business Applikationen, z. B. Contact Center Hub, Ncontactcenter oder CRM Connect aus. Die Produkte unterteilen sich auf die folgenden Produktkategorien (siehe Tabelle rechts).

Den Kunden wird bei Eigenprodukten wie Cloudya und centrexX die notwendige Vermittlungsdienstleistung aus der Cloud in den NFON-Rechenzentren über die sogenannte **Cloud PBX** zur Verfügung gestellt. Infolgedessen können Kunden auf die herkömmliche Telefonanlage in den eigenen Räumlichkeiten verzichten. In der Regel wird jedem Kunden eine einmalige Aktivierungsgebühr je Nebenstelle und eine monatliche

Bereitstellungsgebühr je genutzter Nebenstelle berechnet. Darüber hinaus kann NFON den Telefonanschluss ersetzen, sodass der Kunde die Gebühren für den gesamten Telefonverkehr an NFON entrichtet. NFON bezieht diese Leistung

von verschiedenen Netzanbietern. Auch den Internetzugang (Enablement) kann NFON auf Reselling-Basis zur Verfügung stellen. Bei Bedarf verkauft NFON Endgeräte (Telefone, Head-Sets), die von verschiedenen Herstellern bezogen werden.

91,1%

Anteil wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz.

Produktkategorie	Produkte
Businesskommunikation Angebot von Telefonie, Video-Anrufe, Screen-Sharing, Anbindung an Customer Relation Management-Systeme	Cloudya und centrexX (NFON Cloudtelefonanlage bzw. durch Deutsche Telefon Standard vertriebene Cloudtelefonanlage), Meet & Share, CRM Connect
Integration Die Cloud-Telefonanlage von NFON wird in bestehende Systeme, Geschäftsprozesse und Arbeitsabläufe auf Seiten der Kunden integriert.	<ul style="list-style-type: none"> NCTI (Standard, Premium & Pro) ergänzt den Funktionsumfang von Cloudya durch eine umfassendere Integration von Geschäftsprozessen und gibt maximale Freiheit bei der Wahl der bevorzugten Kommunikationsgeräte und -umgebungen. NFON Integration for Microsoft Teams (Premium and Standard) bietet eine professionelle Telefonie-Lösung, die sich in die vertraute Microsoft-Teams-Umgebung integrieren lässt. Es bietet PSTN¹-Konnektivität, sodass Kunden mit Microsoft Teams telefonieren und als Einzellösung nutzen können.
Kundenkontakt Produkte zur Optimierung des Kundenkontaktes	<ul style="list-style-type: none"> Ncontactcenter/NFON Contact Center Hub ergänzt Cloudya um eine vollwertige Cloud-Contact-Center-Lösung, die eine effiziente Kundenbetreuung über verschiedenste Kanäle, Agenten und Standorte ermöglicht. Nhospitality integriert Cloud-Telefonie in Property- Management-Systeme (PMS)² und bietet damit eine auf die Hotelbranche zugeschnittene, effiziente Kommunikationslösung. Neorecording gestattet es Unternehmen, Gespräche verschlüsselt und reversionssicher aufzuzeichnen. Nmonitoring Queues ermöglicht es durch einfaches Hinzufügen einer Lizenz in Cloudya, eigene Arbeitsleistungen zu überwachen und zu verfolgen, z.B. Anrufwarteschlangen, Anweisungen von Vorgesetzten zu erhalten und Arbeitspausen in einer übersichtlichen, organisierten Weise zu protokollieren. Noperatorpanel bietet ein professionelles Bedienfeld für die Sprachannahme. Kunden können eingehende Anrufe annehmen, über das integrierte Softphone telefonieren und bestimmte Anrufe an ihre Empfänger:innen weiterleiten.
Enablement NFON bereitet Unternehmen auf die Cloud vor und stellt ihnen die richtige Infrastruktur zur Verfügung	<ul style="list-style-type: none"> Nconnect Voice ermöglicht den nahtlosen Übergang zu flexibler, skalierbarer IP-Kommunikation. Vorhandene Legacy- oder IP-PBX-Systeme werden mit dem NFON International Carrier Network verbunden und vollständige Nummernblöcke sowie die Sprachkanalkapazität registriert. Nconnect Data (nur in Deutschland) bietet einen leistungsfähigen Internetzugang

1 Das Public Switched Telephone Network, abgekürzt PSTN, bezeichnet ein Telekommunikationsnetzwerk, das die Sprachkommunikation von Teilnehmern an unterschiedlichen Standorten ermöglicht. Oft wird der alternative Begriff Plain Old Telephone Service (POTS), zu Deutsch gutes altes Telefonsystem, verwendet

2 Hotel Property Management Systems verwalten sämtliche Aspekte des Hotelbetriebs, einschließlich der Bereitstellung eines hervorragenden Gasterlebnisses.

+600.000

Nebenstellen in ganz Europa

Für Produkte aus den Kategorien Integration und Kundenkontakt werden in der Regel Beratungs- und Servicedienste durch NFON erbracht. Für die jeweiligen Produkte fallen pro Nutzer monatliche Bereitstellungsgebühren an.

Zusätzlich bietet NFON Branchenlösungen, z. B. für den Bereich Finanzen & Versicherungen an.

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

laufende Gesprächsgebühren und **SDSL**-Monatsgebühren¹. Dagegen sind nicht wiederkehrende Umsätze einmalige Umsätze insbesondere aus dem Verkauf von Hardware, Einrichtungsgebühren der Cloud-Telefonanlage (PBX) und der weiteren Produkte, Einrichtungsgebühren für SDSL oder Consultingdienstleistungen.

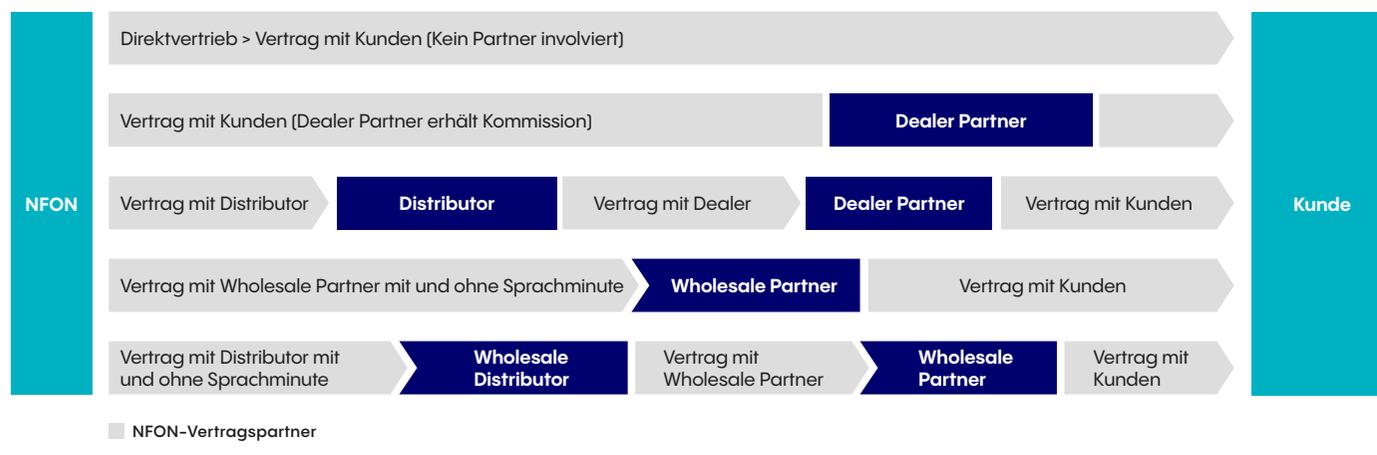
Der Vertrieb erfolgt über fünf Kanäle mit einem klaren Fokus auf den indirekten Partnervertrieb.

Direkter Vertrieb: NFON übernimmt den Vertrieb direkt.

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 vermarkten in der Regel die Dienstleistungen von NFON nicht selbst. Sie üben eine Zwischenfunktion zwischen Händler und Hersteller bzw. Dienstleister aus und vermitteln das jeweilige Produkt in das eigene Händlernetzwerk.

Der Vertrieb erfolgt über fünf Kanäle mit einem klaren Fokus auf den indirekten Partnervertrieb.

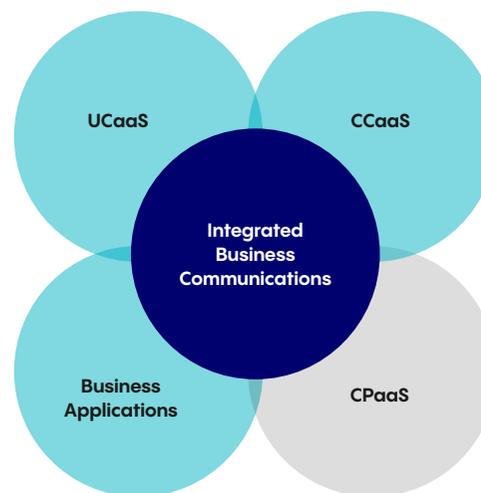


Wholesale-Partner/Großhandelspartner: Um den Ausbau der Kundenbasis zu beschleunigen, schließt NFON Vertriebsvereinbarungen mit Großhandelspartnern ab. Im Rahmen dieser Vereinbarungen stellt NFON die Dienstleistungen auf White-Label-Basis zur Verfügung, d. h. die Wholesale-Partner vermarkten die Dienstleistungen von NFON unter ihren eigenen Marken oder unter dem Co-Branding 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 zudem noch zwischen den Partnern unterschieden, die Sprachminuten von der NFON beziehen und solchen, die dies nicht tun.

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

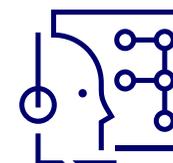
Bis vor kurzem existierten die Bereiche Geschäftstelefonie, Unified Communications & Collaboration, Contact Center, Business Applications und Communication Platform unabhängig voneinander. Mit den disruptiven Veränderungen im Markt rücken diese Bereiche immer näher zusammen und bilden als Schnittmenge die integrierte Business-Kommunikation.



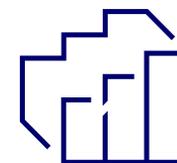
Wesentliche Trends, die diese Entwicklung befördern sind:



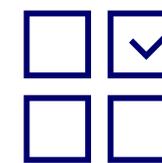
SaaS- und Cloud-basierte Anwendungen



Moderne Arbeitsplätze



Datenexplosion



Vielfältige Nutzung von Anwendungen



Nachhaltigkeit



Beschleunigte digitale Transformation



Regulatorik & Sicherheit



Lokal vs Global

+3.000

Partner in Europa

8,4%

CAGR [21–25] für den Collaborations-Markt

Markt für Unified Communications & Collaboration

Unified Communications & Collaboration (UCC) Dienstleistungen und Produkte vereinen verschiedene Kommunikationsdienste. Damit wird die Erreichbarkeit von Nutzern verbessert und die Zusammenarbeit von Teams gefördert. Mit diesem Konzept reagieren die UCC-Dienstleistungen und Produkte auf die zunehmend komplexe und steigende Zahl von Kommunikationsmöglichkeiten. Ein wesentliches Merkmal der UCC-Dienstleistungen und Produkte ist die Möglichkeit der synchronen Kommunikationsform, bei denen die Teilnehmer in Echtzeit miteinander interagieren. Unified Communications umfasst dabei im Wesentlichen zwei Aspekte:

1. Eine vom Aufenthaltsort unabhängige Kommunikation, etwa über eine einheitliche Rufnummer, die zugleich für Fax, Festnetzanschluss oder Mobiltelefon genutzt wird.
2. Anwender können einer bereits stattfindenden Kommunikation neue Kommunikationskanäle hinzufügen: Beispielsweise aus einem Chat eine Audio- bzw. Videoübertragung starten.

Die reine Sprachkommunikation wird zusätzlich durch die Möglichkeit der Zusammenarbeit (Collaboration) in Echtzeit erweitert. Damit verbunden sind Funktionalitäten wie das Teilen von Bildschirmen, das gemeinsame Arbeiten an einem Dokument von verschiedenen Orten aus oder die Nutzung von virtuellen Whiteboards.

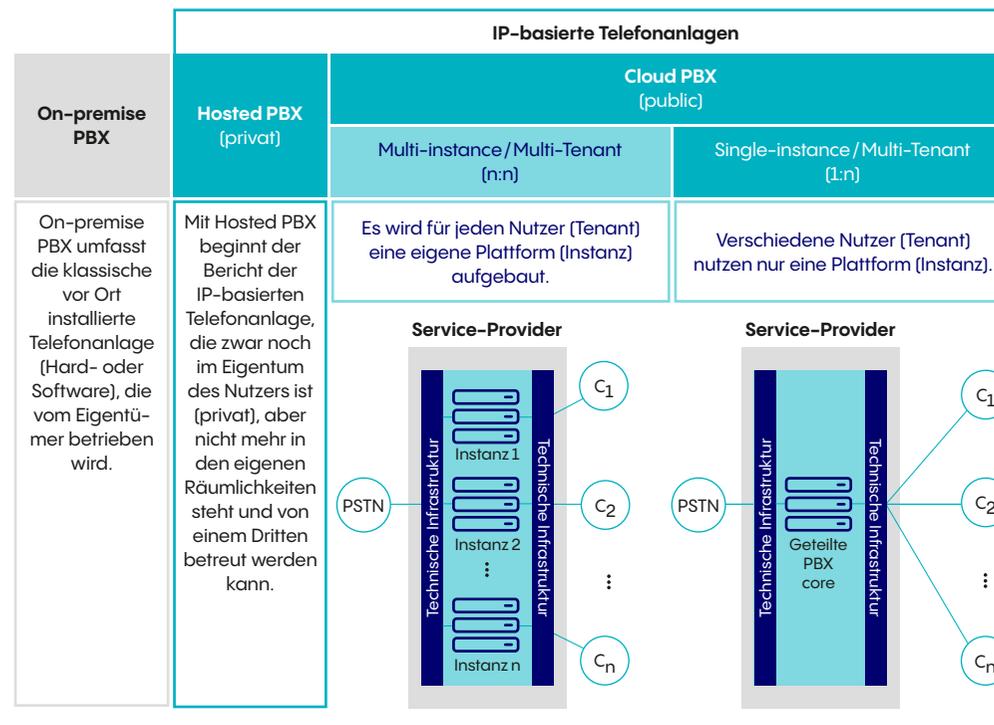
Unified Communications & Collaboration-Dienste können dazu beitragen, Geschäftsprozesse weiter zu automatisieren und effizienter zu gestalten.

Dabei werden Kommunikationsprozesse direkt mit anderen Systemen bzw. Anwenderprogrammen wie einem Customer Relation Management Programm oder einem Enterprise Resource Planning – System (ERP-System) verknüpft. Dies lässt sich beispielsweise per Computer-Telefonie-Integration umsetzen: Bei einer telefonischen Kundenfrage nimmt ein Mitarbeitender das Gespräch direkt per Computer an. Die Rufnummer wird über eine automatische Rufnummernauflösung so gleich identifiziert, die Details zum Kunden können

eingesehen werden und über weitere Funktionalitäten aus anderen Systemen weitere automatische Prozesse angestoßen werden.

Der Markt für Geschäftstelefonie ist inzwischen ein Teilbereich von Unified Communications & Collaboration und umfasst den Markt für Telefonanlagen im unternehmerischen Kontext. Klassische Vor-Ort-Telefonanlagen werden zunehmend durch Cloud-Telefonanlagen ersetzt. Der Markt für Geschäftstelefonie unterteilt sich in drei Bereiche:

Europäischer Markt für Buisnesstelefonie



NFON bietet mit seiner Cloud-Telefonanlage eine Single-Instance/Multi-Tenant Plattform an. Die sogenannte 1:n-Beziehung besagt, dass eine Plattform (Instanz) von vielen Kunden (Lizenznehmer der Telefonanlage) genutzt wird. Damit unterscheidet sie sich von den Multi-Instanz/Multi-Tenant-Anlagen. Hier verfügt jeder Kunden über eine eigene Instanz/Anlage. Die von der NFON-Tochtergesellschaft Deutsche Telefon Standard GmbH (DTS) angebotene SIP-Trunk-Technologie sorgt dafür, dass stationäre Telefonanlagen (On-premise PBX) über das Internet mit dem sogenannten Public Switched Telephone Network (PSTN) verbunden sind.

Markt für Business-Applikationen

Applikationen werden zur Unterstützung der Administration von Unternehmen und Organisationen eingesetzt. Applikationen können sowohl einfache Standardsoftware, z. B. zur Textverarbeitung oder Adressverwaltung, anwendungsbezogene Standardsoftware, z. B. für Buchhaltung oder Lagerwesen, oder auch spezielle Individualsoftware, die auf spezielle Branchenlösungen zugeschnitten sind, sein. Zu den Business Applikationen als Individualsoftware gehören bspw. ERP- und Customer-Relationship-Management-Systeme.

16,3%

CAGR (21–25) für den Contact-Center-Markt

Markt für Contact-Center-Lösungen

Gartner definiert Contact Center as a Service (CCaaS) als eine Software-as-a-Service (SaaS)-basierte Anwendung, die es Kundenservice-Organisationen ermöglicht, Kundeninteraktionen über viele Kommunikationskanäle (multichannel oder omnichannel) ganzheitlich zu verwalten. Im Detail beschreibt CCaaS die Kombination von Cloud-basierter Contact Center-Infrastruktur und Contact Center-Hosting zum Betrieb sowie zur Verwaltung der Contact Center-Infrastruktur vor Ort. CCaaS ermöglicht es, sich nur für eine bestimmte Funktion oder Technologie zu entscheiden, was zu geringeren Integrations-, IT- und Supportkosten führt. Unternehmen können diese Dienste selbst oder über verwaltete bzw. ausgelagerte Dienste übernehmen. Einige Unternehmen nutzen auch eine Kombination aus eigener und verwalteter Infrastruktur mit einem Hybridmodell.

Markt für Communications Platform

Ein Communications Platform as a Service (CPaaS) ist eine Cloud-basierte Plattform, die es Entwicklern ermöglicht, Echtzeit-Kommunikationsfunktionen zu ihren eigenen Anwendungen hinzuzufügen, ohne dass sie eine Backend-Infrastruktur und Schnittstellen aufbauen müssen. Dazu gehören in der Regel Software-Tools, standardbasierte Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs), Beispielcodes und vorgefertigte Anwendungen. CPaaS-Anbieter bieten auch Support und Produktdokumentation,

um die Entwickler während des gesamten Entwicklungsprozesses zu unterstützen. Einige Unternehmen bieten auch Software Development Kits (SDKs) und Bibliotheken für die Erstellung von Anwendungen auf verschiedenen Desktop- und Mobilplattformen an.

Regulatorische Rahmenbedingungen

Nach 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. Regulierungsbehörden wie die BNetzA können der Gesellschaft Verpflichtungen in Bezug auf die Erbringung der

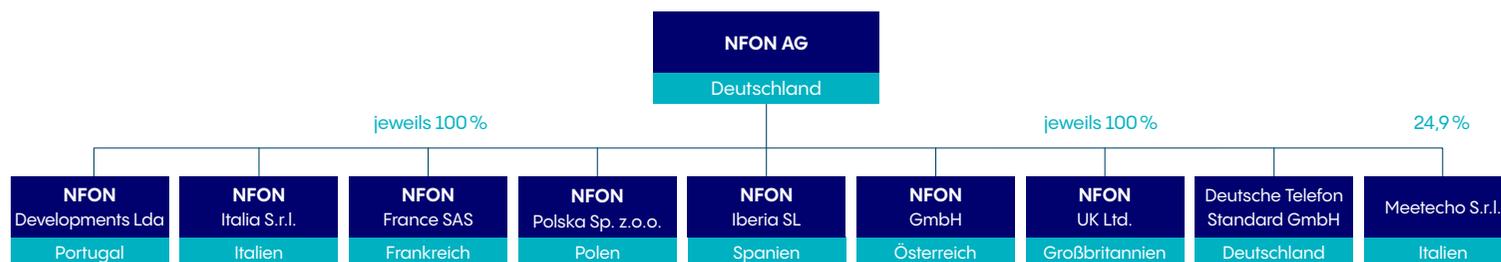
angebotenen Dienstleistung auferlegen. Da NFON im Rahmen ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Daten erhebt, speichert und nutzt, unterliegt die Gesellschaft zudem den Datenschutzgesetzen und -vorschriften von Bundes-, Landes- und ausländischen Regierungsbehörden.

Organisation

Konzernstruktur und Standorte

Die Konzernstruktur zum 30. Juni 2022 wird in der nachfolgenden Übersicht dargestellt.

Konzernstruktur und Standorte



15

Europäische Länder umfasst das NFON-Netzwerk

Leitung und Kontrolle

Der Vorstand arbeitet eng mit den nationalen Führungskräften und den Geschäftsführern der ausländischen Tochtergesellschaften zusammen. Ein vierköpfiger Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands, dem Chief Executive Officer und dem Chief Technical Officer, und berät diesen.

Mitarbeitende

Die Situation für Unternehmen mit einem ausgeprägten Fokus auf Software-Entwickler hat sich auch im Jahr 2022 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 für NFON zu gewinnen, hat NFON bereits 2019 zusätzlich zu den klassischen Rekrutierungsmaßnahmen weitere Initiativen entwickelt und realisiert. Angesichts der beschriebenen Situation hat NFON sich keine allgemeine Zielgröße für den Anteil von Frauen gesetzt.

Ziele und Strategie

Die Wachstumsstrategie der NFON Gruppe verfolgt für die kommenden Jahre ein klares Ziel: Führender Anbieter für integrierte Businesskommunikation in Europa werden. Sprache macht dabei weiterhin – mit dem zur UC-Suite ausgebauten Kernprodukt Cloudya – den Kern des NFON-Produktportfolios aus. Die Kundenbedürfnisse und die Marktentwicklungen zeigen: Lösungen müssen integriert und nutzerfreundlich sein, damit sie

akzeptiert werden. Die Flut an Cloud-Lösungen überfordert insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen. Aber auch größere Unternehmen scheitern bisweilen an der Schnellebigkeit von Services und der Notwendigkeit neue Anwendungen flexibel und nutzerfreundlich in ihre IT-Systeme einzubauen. An diesem neuralgischen Punkt vieler IT-Strategien von Unternehmen setzt NFON mit ihrer technologischen, Go-to-Market- und Akquisitions-Strategie an.

Technologische Strategie	Go-to-Market Strategie			Akquisitionsstrategie
Produktentwicklung	Partnerentwicklung	Kundenentwicklung	Marktentwicklung	Marktkonsolidierung
<p>Die technischen Ressourcen sollen weiter ausgebaut werden. Auf der Grundlage eigener F&E-Ressourcen und eines klar definierten Produktfahrplans werden weiter neue Produkte eingeführt.</p> <p>Flankiert werden diese Aktivitäten durch den Aufbau weiterer Technologiepartnerschaften und /oder gezielter Tech-M&A-Maßnahmen.</p>	<p>Die Verkaufs- und Vertriebsressourcen sollen weiter ausgebaut werden. (NGAGE und Gemeinsam stark). Das beinhaltet zum einen die Gewinnung neuer Partner, zum anderen die Entwicklung bestehender und neuer Partnerschaften zu umsatzstarken Vertriebskanälen.</p>	<p>Die Upselling- und Cross-Selling-Aktivitäten sollen in der bestehenden Kundenbasis von über 50.000 Kunden gesteigert werden. Darüber hinaus sollen durch</p> <ul style="list-style-type: none"> – Vertikalisierung, – Wachsen in weniger entwickelten Märkten und – Wachstum im Enterprise-Segment (>250 Nebenstellen) <p>die bestehende Kundenbasis weiter vergrößert werden.</p>	<p>NFON hat sich von der reinen Cloud-Telefonie in Richtung Unified Communications & Collaboration entwickelt. Das neue Branding zeigt den erweiterten Fokus und soll die Wahrnehmung der Marke NFON verstärken. Damit sind zwei Ziele verbunden:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Erhöhen der Marktanteile in den Kernmärkten Österreich und Deutschland – Intensivierung des Geschäfts in den unterrepräsentierten Ländern, vor allem Italien und Polen 	<p>Wichtiger Treiber für die Entwicklung der NFON ist das anorganische Wachstum in Ländern mit einer geringen Cloud-Durchdringungsrate.</p> <p>NFON verfolgt im Wesentlichen zwei Strategien:</p> <p>Selektive Übernahme von Unternehmen, um</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) die technologischen Fähigkeiten und (2) den Marktanteil weiter zu erhöhen.

Steuerung

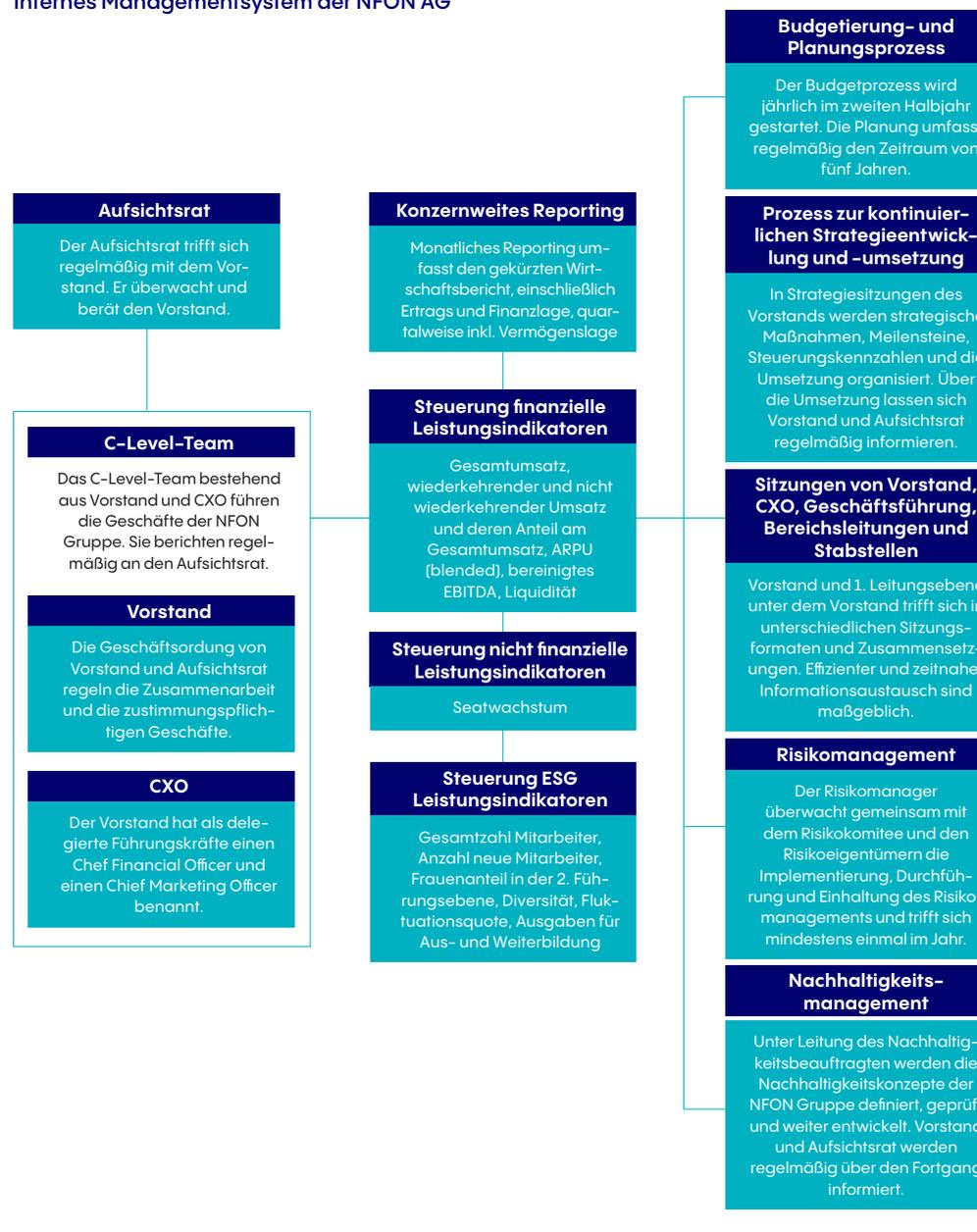
Steuerungssysteme

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

504

Kolleg:innen waren im ersten Halbjahr durchschnittlich für NFON tätig.



Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Übersicht über die Entwicklung der finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren mit entsprechender Hervorhebung der bedeutsamen Kennzahlen (fett):

in Mio. EUR	H1 2022	H1 2021	Veränderung in %	Q2 2022	Q2 2021	Veränderung in %
Gesamtumsatz	40,1	37,9	5,8	19,8	19,0	4,3
Wiederkehrende Umsätze	36,5	33,7	8,6	18,2	16,8	7,9
Anteil wiederkehrender Umsätze (in %)	91,1	88,9	n/a	91,6	88,6	n/a
Nicht-wiederkehrende Umsätze	3,6	4,2	-15,9	1,7	2,2	-23,2
Anteil nicht-wiederkehrender Umsätze (in %)	8,9	11,1	n/a	8,40	11,4	n/a
ARPU blended (in EUR) ¹	9,82	10,03	-2,1	9,65	9,88	-2,3
Seatwachstum	609.640	557.401	9,4			
Bereinigtes EBITDA ²	-1,5	2,3	n/a	-2,0	0,5	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 Zeiträume
- 3 Erläuterungen zu den Bereinigungen sind im Abschnitt Ertragslage zu finden

+9,4%

Seatwachstum zum 30. Juni 2022

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa und Deutschland

Das erste Halbjahr 2022 war vornehmlich durch den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine und die damit zusammenhängenden Lieferengpässe geprägt. Letztere lassen sich jedoch auch auf die No-Covid-Strategie Chinas zurückführen. Nachdem im Jahr 2021 langsam eine gesamtwirtschaftliche Erholung eintrat, entwickelten sich in den letzten Monaten die Rahmenbedingungen weltweit wieder negativer. Auch die jüngste Wende in der Zinspolitik der Notenbanken trug ihren Teil dazu bei, dass die wirtschaftliche Erholung ins Stocken geriet. Insgesamt legt das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Euroraum nach Prognosen des Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) im Jahr 2022 nur noch um 3,1% zu, während es 2021 noch um 5,3% gestiegen war.¹ Auch in Deutschland, dem Heimatmarkt der NFON AG, fiel das wirtschaftliche Wachstum nicht so stark wie im Euroraum aus. Im ersten Quartal 2022 setzte – noch kaum beeinflusst durch den Ukraine-Krieg und im Zuge der Entspannung der epidemischen Situation in Deutschland – eine wirtschaftliche Erholung mit 4% im Vergleich zum Vorjahresquartal ein.² Für das Gesamtjahr 2022 weist das statistische Bundesamt jedoch nur noch einen Zuwachs der deutschen Wirtschaftsleistung um 2,1% aus. (2021: 2,9%).³

1 Institut für Weltwirtschaft (2022), Kieler Konjunkturberichte, Weltwirtschaft im Sommer 2022, S. 22.

2 https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/04/PD22_184_811.html (23.06.2022)

3 Institut für Weltwirtschaft (2022), Kieler Konjunkturberichte, Deutsche Wirtschaft im Sommer 2022, S. 3.

Ein wichtiger Indikator für die deutsche Konjunktur stellt der ifo-Geschäftsklimaindex dar.⁴ Nachdem der Index im Vorjahr Werte von über 100 Punkten erreicht hatte, war die Stimmung in der deutschen Wirtschaft eingebrochen.⁵ Im April 2022 erreichte der Geschäftsklimaindex mit 91,9 Punkten einen Tiefstand, um zwischen Mai 2022 (93,0 Punkten⁶) und Juni (92,2 Punkte⁷) zwar wieder zu steigen, aber in eine leichte Pendelbewegung zu kommen. Trotz Inflationssorgen, Krieg in der Ukraine und Materialengpässen zeigt sich die deutsche Wirtschaft im Frühjahr 2022 einigermaßen robust, die Erwartungen fallen jedoch auch wegen der drohenden Gasknappheit pessimistischer aus.⁸

Großbritannien ist der größte Auslandsmarkt der NFON AG. Auch die britische Wirtschaft wurde im laufenden Jahr weiter durch die Pandemie und die Auswirkungen des Brexits sowie durch den Ukraine-Krieg belastet. Im ersten Halbjahr 2022 verlangsamte sich die zuvor kräftige wirtschaftliche Expansion deutlich. Für das Gesamtjahr 2022 sehen die Experten des IfW nur noch einen Anstieg des BIPs in Großbritannien um 2,9% gegenüber dem starken Vorjahr (2021: 7,4%).⁹

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition der NFON Gruppe

Mit der im Frühjahr 2021 veröffentlichten Wachstumsstrategie hat NFON eine Justierung ihrer Strategie vorgenommen. Sah sich das Unternehmen bislang als Anbieter im Markt für Cloud-Telefonanlagen, wurde der Radius nunmehr um die Märkte für Unified Communications & Collaboration sowie Contact Center vergrößert.

Europa bleibt Kernmarkt für NFON. Mit der auch in Europa zunehmenden Akzeptanz von Cloud-Produkten und -Dienstleistungen beschleunigt sich die Digitalisierung und damit das Wachstumspotenzial. Die Durchdringungsrate von Cloud-Produkten und -Dienstleistungen über alle Produkte und Länder hinweg ist je nach europäischem Land und Stand der Digitalisierung.

Markt für Cloud-Telefonie

Der europäische Gesamtmarkt für Telefonie zählt rund 131 Mio. Nebenstellen¹⁰. Werden die Angaben der Marktforscher und die unternehmens-eigenen Annahmen zusammengefasst, so sind davon erst 22,9% der Nebenstellen, also rund 30 Mio., in der Cloud¹¹. Dabei kann auf Basis der Annahmen von MZA von einem 5-Jahres-CAGR (2021–2025) von rund 11% ausgegangen werden¹². Insgesamt würde die Anzahl der Nebenstellen in der Cloud auf rund 46 Mio. ansteigen¹³.

Im weltweiten Vergleich zeigt sich Nordamerika mit einer Durchdringungsrate von rund 32% (rund 36 Mio. Nebenstellen in der Cloud)¹⁴ als am weitesten in der Nutzung von Cloud-Telefonie entwickelt.

4 <https://www.ifo.de/umfrage/ifo-geschaeftsklimaindex>

5 <https://www.ifo.de/node/68645>

6 <https://www.ifo.de/node/69688>

7 <https://www.ifo.de/node/70162>

8 <https://www.ifo.de/node/69688>, <https://www.ifo.de/node/70162>

9 Institut für Weltwirtschaft (2022), Kieler Konjunkturberichte, Weltwirtschaft im Sommer 2022, S. 10.

10 Quelle: MZA: „The Global Telecommunications Market 2020“

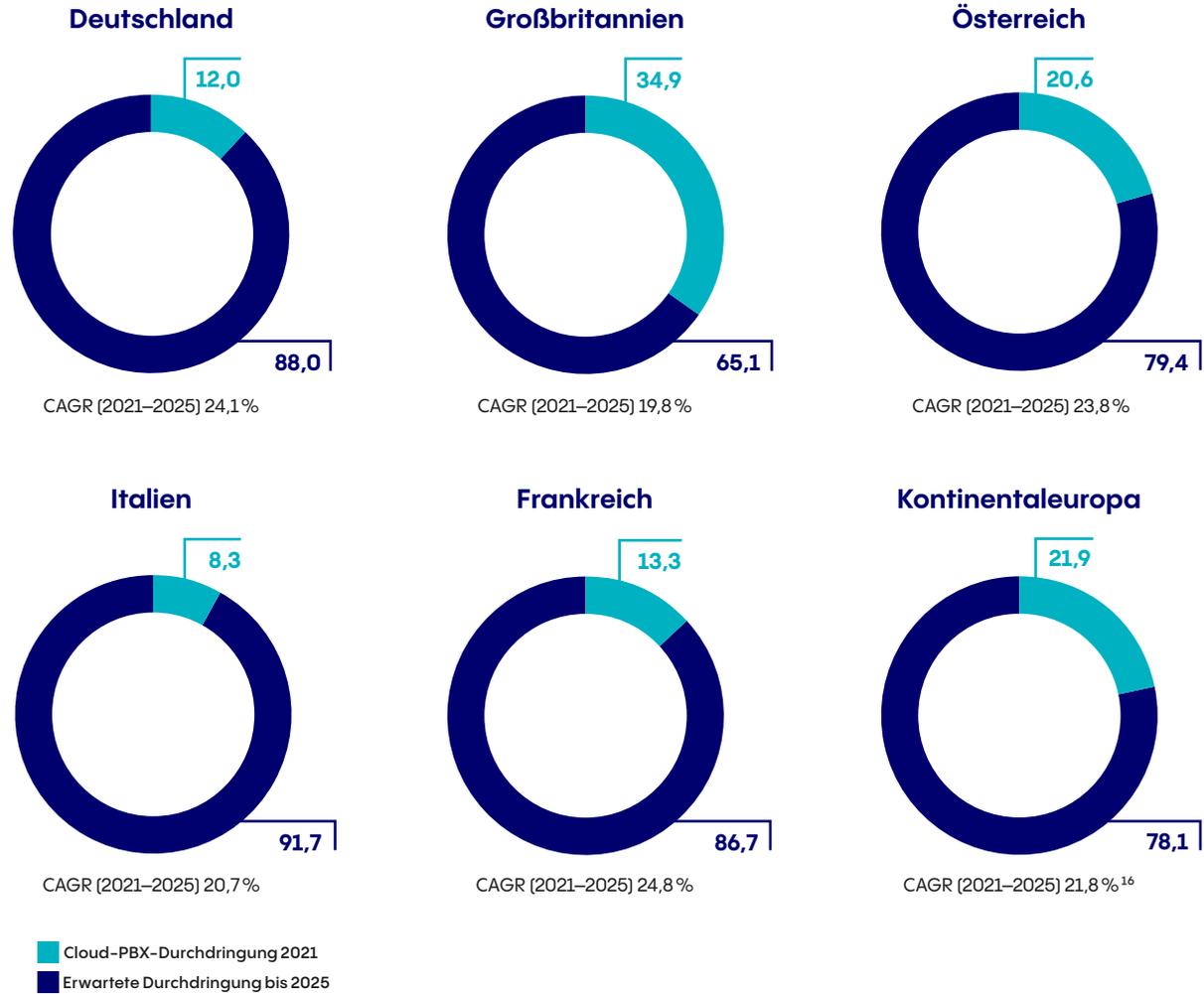
11 NFON eigene Kalkulation basierend auf Cavell Group: „Cloud Comms Market Report Q4 2020“ & MZA: „The Global Telecommunications Market 2020“

12 Quelle: MZA: „The Global Telecommunications Market 2020“

13 Quelle: MZA: „The Global Telecommunications Market 2020“

14 Quelle: MZA: „The Global Telecommunications Market 2018“

Cloud-PBX in Europa (Durchdringung in %)¹⁵

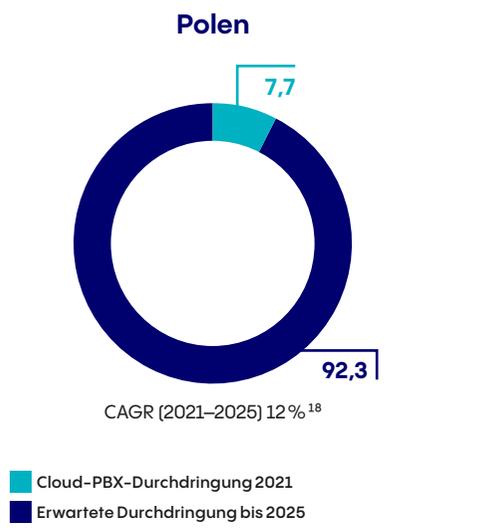


¹⁵ Angaben zu den Durchdringungsraten: Cavell Group; „Cloud Comms Market Report Q4 2020“; Angaben zum CAGR NFON eigene Kalkulation basierend auf den Angaben von Cavell Group; „Cloud Comms Market Report Q4 2020“

¹⁶ Die Angaben zu Kontinentaleuropa sind ausschließlich auf unternehmenseigenen Kalkulationen basierend auf Cavell Group; „Cloud Comms Market Report Q4 2020“

Seit Mai 2021 hat NFON eine eigene Vertriebsgesellschaft in Polen. Bislang wurde der Vertrieb dort nur über das Partnernetzwerk unter der Leitung der österreichischen NFON-Tochtergesellschaft getätigt. Da der Wettbewerb in den osteuropäischen Ländern, zu denen z.B. Slowenien oder Tschechien gehören, sehr gering und somit auch die Durchdringungsrate sehr niedrig ist¹⁷, sieht NFON mit ihrer durch die Partner bereits erworbenen Präsenz, dem geringen Wettbewerb und der noch niedrigen Durchdringungsrate gute Wachstumschancen.

Cloud-PBX in Polen (Durchdringung in %)



¹⁷ Nicht geprüfte Angabe

¹⁸ Zahlen basieren auf Schätzungen des Unternehmens

¹⁹ Fortune Business Insight: Contact Center as a Service Market. Europe Industry Analysis, Insights and Forecast, 2020–2027, Report 2020

Wettbewerbssituation

Aus Sicht des Vorstands sind die nordamerikanischen Unternehmen RingCentral und 8x8 die einzigen mit NFON vergleichbaren Wettbewerber. Sie verfügen beide 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. Nach eigenen Marktbeobachtungen verstärkte insbesondere RingCentral ihre Aktivitäten in Kontinentaleuropa. Bislang nimmt NFON diesen Wettbewerb nicht als kritisch wahr. Nach wie vor bleibt der europäische Markt trotz zunehmender M&A-Aktivitäten sehr fragmentiert. Zugleich versuchen Unternehmen wie Gamma, Zoom, Avaya, 3CX oder fuze Europe GmbH in den Markt zu kommen.

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 ganz klar im Bereich der integrierten Businesskommunikation und nicht im direkten Wettbewerb zu den genannten Unternehmen.

Markt für Contact Center-Lösungen

Wettbewerbssituation

Im Markt der europaweit tätigen Anbieter für Contact Center-Lösungen ist NFON neu. Wie nicht anders zu erwarten, gibt es hier Schnittmengen zu den Wettbewerbern im Bereich der Cloud-Telefonie, z. B. RingCentral und 8x8. Gemäß des Gartner Magic Quadrant zählen Genesys, Nice XCono und Talkdesk zu den großen Wettbewerbern. Wesentliche Unterschiede von NFON zum Wettbewerb sind: die flexible Preisgestaltung auch im Sinne der kleinen und mittelständischen Unternehmen, keine langen Vertragslaufzeiten, Omnichannel, Beratung und Service¹⁹.

Darstellung des Geschäftsverlaufs

Entwicklung wesentlicher Positionen der Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in Mio. EUR	H1 2022	H1 2021	Veränderung in %	Q2 2022	Q2 2021	Veränderung in %
Umsatzerlöse	40,1	37,9	5,8	19,8	19,0	4,3
davon wiederkehrend	36,5	33,7	8,6	18,2	16,8	7,9
davon nicht-wiederkehrend	3,6	4,2	-15,9	1,7	2,2	-23,2
Materialkosten	-7,3	-7,4	-1,6	-3,5	-3,7	-6,0
Rohertrag	32,8	30,5	7,6	16,3	15,3	6,8
Sonstige betriebliche Erträge	0,5	0,3	57,9	0,2	0,1	75,1
Personalaufwand	-19,7	-16,0	23,6	-10,5	-8,0	31,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-17,8	-13,2	34,7	-9,9	-7,2	37,0
EBITDA	-4,1	1,8	n/a	-3,8	0,2	n/a
Adj. EBITDA	-1,5	2,3	n/a	-2,0	0,5	n/a
Abschreibungen und Wertminderungen	-2,7	-3,8	-30,9	-1,3	-2,4	-43,3
EBIT	-6,8	-2,1	n/a	-5,1	-2,1	n/a
Nettozinsaufwand	-0,1	-0,3	-62,3	-0,1	-0,1	-46,9
Ertragssteueraufwand	-0,4	-0,3	20,8	-0,2	-0,2	-5,4
Latenter Steuerertrag	0,2	0,2	7,5	0,1	0,1	-15,9
Konzernverlust	-7,1	-2,5	n/a	-5,3	-2,4	n/a

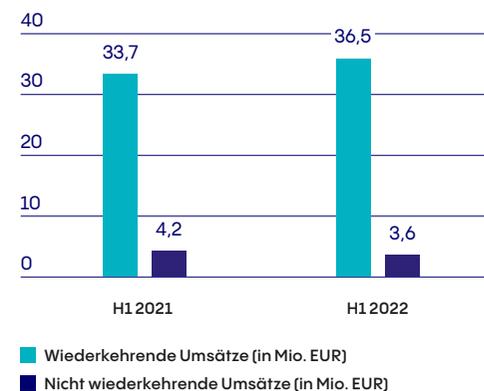
Konzernumsatz- und Konzernseatentwicklung

Insgesamt wurde der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 5,8% gesteigert. Dabei erhöhten sich die wiederkehrenden Umsatzerlöse um 8,6% gegenüber dem Vorjahreszeitraum und betragen

in den ersten 6 Monaten 2022 36,5 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, UK und Österreich.

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.

Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz von 91,1%

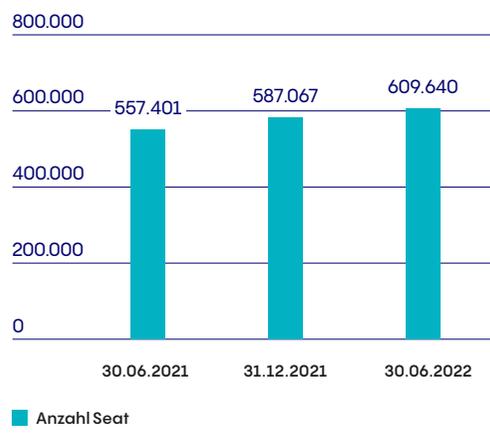


Die wiederkehrenden Umsätze setzen sich im Wesentlichen aus der monatlichen Zahlung fester Lizenzgebühren pro Seat zuzüglich einer festen oder volumenabhängigen Gebühr für die Nutzung von Sprachtelefonie pro Seat oder SIP-Trunk zusammen.

Zu den nicht wiederkehrenden Umsätzen zählen u. a. Umsätze aus dem Verkauf von Endgeräten (Telefone, Softclients für PCs und Smartphones) und Beratungsleistungen sowie die einmalige Aktivierungsgebühr pro Nebenstelle bei Erstan-schluss.

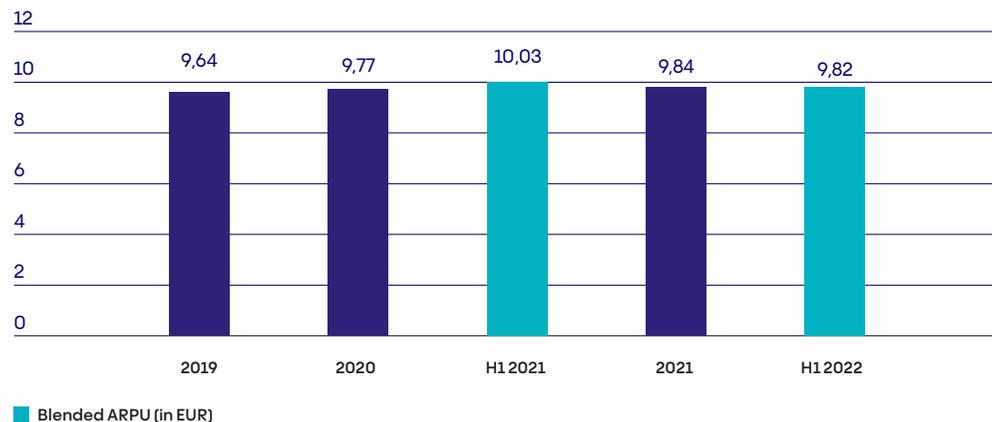
Entwicklung der Seats

Gesamtzahl der Seats wächst um 9,4% im Vergleich zum Vorjahr



Entwicklung ARPU

ARPU-Entwicklung stabilisierte sich



Das erste Halbjahr 2021 war durch die vermehrte Homeoffice-Tätigkeit vieler Geschäftstätiger positiv beeinflusst. Im Verlauf des Jahres 2021 ist der ARPU leicht zurückgegangen hat sich aber stabilisiert.

Ertrags- und Aufwandspositionen

Sonstige betriebliche Erträge

Im Vergleich zu 2021 haben sich 2022 im 6-Monats-Berichtszeitraum die sonstigen betrieblichen Erträge (H1 2022: 0,4 Mio. EUR; H1 2021: 0,3 Mio. EUR) vor allem aufgrund gestiegener Erträge im Zusammenhang mit verrechneten sonstigen Sachbezügen an Mitarbeiter (+0,1 Mio. EUR) erhöht.

Materialaufwand

Trotz gestiegener Umsatzerlöse sank in der Berichtsperiode der Materialaufwand von 7,4 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum um 1,6% auf 7,3 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 18,1% (Vorjahr: 19,4%).

Personalaufwand

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stieg im Berichtszeitraum die durchschnittliche Anzahl an Mitarbeitenden von 450 auf 504. Dieser Anstieg steht mit dem strategischen Personalaufbau im Zusammenhang.

Im Berichtszeitraum fielen, wie im Vorjahr, Aufwendungen aus dem Aktienoptionsprogramm i. H. v. 0,3 Mio. EUR an. Im Personalaufwand des Berichtszeitraums sind außerdem Aufwendungen im Zusammenhang mit der Fokussierung der konzernweiten Aktivitäten von 0,2 Mio. EUR enthalten. Die um diese Aufwendungen bereinigten Personalkosten betragen 19,1 Mio. EUR (H1 2021: 15,6 Mio. EUR) und erhöhten sich im Jahresvergleich damit um 22,4%. Dies entspricht einer bereinigten Personalaufwandsquote, gemessen am Umsatz, von 47,7% im ersten Halbjahr 2022 nach 41,2% im Vorjahreszeitraum.

Sonstige betriebliche Aufwendungen inklusive Marketing- und Vertriebsaufwand

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im ersten Halbjahr 2022 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4,6 Mio. EUR auf 17,8 Mio. EUR (Vorjahr: 13,2 Mio. EUR).

Im aktuellen Berichtszeitraum waren dabei Aufwendungen im Zusammenhang mit M&A Aktivitäten in Höhe von 1,2 Mio. EUR (Vorjahr: 0,2 Mio. EUR) und Aufwendungen für das Rebranding (0,8 Mio. EUR) enthalten. Diese Aufwendungen werden als Einmaleffekte klassifiziert.

Bereinigt um die Einmaleffekte (Adjustments), stiegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in den ersten 6 Monaten 2022 um 20,6% auf 15,7 Mio. EUR (6M 2021: 13,0 Mio. EUR). Dies entspricht einer bereinigten Quote gemessen am Umsatz von 39,2% nach 34,4% im Vorjahreszeitraum.

Marketingaufwand

Im ersten Halbjahr 2021 wurden mit 3,6 Mio. Euro für Marketingaktivitäten nur 36,8% des gesamten Jahresmarketingaufwands erfasst. Daher resultiert für das erste Halbjahr 2022 eine vergleichsweise hohe Steigerung um 39,4% auf 5,0 Mio. EUR. Wesentlicher Bestandteil des Marketingaufwands innerhalb des Berichtszeitraums war die Erneuerung des Markenauftritts von NFON, wodurch Aufwendungen von 0,8 Mio. EUR angefallen sind. Im Rahmen des Rebrandings erfolgt die konsequente Positionierung von NFON als Anbieter von UC-Lösungen.

Vertriebsaufwand

Der Vertriebsaufwand erhöhte sich im Berichtszeitraum auf 5,3 Mio. EUR (Vorjahr: 4,7 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 6 Monaten 2022 13,2% nach 12,4% im Vorjahresvergleichszeitraum.

Planmäßige Abschreibungen

Im ersten Halbjahr 2022 reduzierten sich die Abschreibungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 1,2 Mio. EUR auf 2,7 Mio. EUR (1. HJ 2021: 3,8 Mio. EUR). Im Vorjahr gab es infolge von extern ausgelösten technischen Gegebenheiten eine Reduzierung der Nutzungsdauer bei einem aktivierten Entwicklungsprojekt und eine damit verbundene temporäre Erhöhung der Abschreibungen.

Zinsergebnis

Der Nettozinsaufwand (Zinsen und ähnliche Erträge abzüglich Zinsen und ähnlichen Aufwendungen) belief sich im aktuellen Berichtszeitraum auf 0,1 Mio. EUR und gegenüber 0,3 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2021. Im Berichtszeitraum waren keine Darlehen bzw. Kreditlinien beansprucht. Das Akquisitionsdarlehen, welches im Zuge der Akquisition der Deutsche Telefon Standard aufgenommen wurde, ist im April 2021 zurückgezahlt worden.

EBITDA, EBIT, Konzerngewinn/ -verlust

in Mio. EUR	H1 2022	H1 2021	Veränderung in %	Q2 2022 (3M)	Q2 2021 (3M)	Veränderung in %
EBITDA	-4,1	1,8	n/a	-3,7	0,2	n/a
Adjustments Personalaufwand:						
Stock Options / ESOPS	0,3	0,3	10,0	0,2	0,1	9,0
Adjustments sonstiger betrieblicher Aufwand:						
Aufwand für M&A	1,2	0,2	n/a	0,6	0,1	n/a
Rebranding	0,8	0,0	n/a	0,8	0,0	n/a
Fokussierung der konzernweiten Aktivitäten	0,2	0,0	n/a	0,2	0,0	n/a
Summe Adjustments ¹	2,7	0,5	n/a	0,8	0,2	n/a
EBITDA adjusted	-1,5	2,3	n/a	-2,0	0,5	n/a
EBIT	-6,8	-2,1	n/a	-5,1	-2,1	n/a
Konzernverlust	-7,1	-2,5	n/a	-5,3	-2,4	n/a
Konzernverlust adjusted	-4,4	-1,9	n/a	-3,5	-2,1	64,0

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 33,6 Mio. EUR zum 30. Juni 2022 (31. Dezember 2021: 30,0 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 Supportsystems (BSS). Die aktivierten F&E-Kosten für sich in Entwicklung befindliche Produkte oder bereits fertigentwickelte Produkte betragen

zum Bilanzstichtag 10,5 Mio. EUR (31. Dezember 2021: 8,2 Mio. EUR), für das Customizing des BSS 5,2 Mio. EUR (31. Dezember 2021: 3,9 Mio. EUR).

Das Sachanlagevermögen hat sich insbesondere in Folge eines neuen Büromietvertrags und den damit im Zusammenhang stehenden aktivierten Nutzungsrechten aus Leasingverhältnissen von 8,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021 auf 10,1 Mio. EUR zum Bilanzstichtag erhöht.

Die Bankguthaben haben sich vor allem infolge der durchgeführten Investitionen in die immateriellen Vermögensgegenstände (4,6 Mio. EUR), des negativen operativen Cashflows von 3,6 Mio. EUR und der Auszahlungen im Zusammenhang mit gemieteten Büroflächen, KfZ und Betriebs- und Geschäftsausstattung (1,1 Mio. EUR) um 10,0 Mio. EUR auf 17,7 Mio. EUR verringert.

Das Eigenkapital ist zum 30. Juni 2022 im Vergleich zum 31. Dezember 2021 (63,2 Mio. Euro) um 6,8 Mio. Euro auf 56,4 Mio. Euro gesunken. Dies steht insbesondere mit dem negativen Periodenergebnis von 7,1 Mio. Euro im Zusammenhang. Aufgrund bestehender anteilsbasierter Vergütungsvereinbarungen hat sich die Kapitalrücklage um 0,3 Mio. Euro erhöht. Der entsprechende Aufwand wurde im Personalaufwand erfasst. Die Rücklage für Währungsumrechnung hat sich zum Bilanzstichtag gegenüber dem 31. Dezember 2021 um 0,1 Mio. Euro verringert.

Die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten haben sich in Summe zum 30. Juni 2022 um 1,8 Mio. EUR auf 6,8 Mio. EUR erhöht. Dies steht insbesondere mit einem neuen Büromietvertrag und den vor diesem Hintergrund erfassten Leasingverbindlichkeiten im Zusammenhang. Mit Datum vom 22. Dezember 2021 wurde mit der Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV) ein Geldmarktkreditrahmenvertrag in Höhe von 5,0 Mio. Euro mit einer Laufzeit bis zum 30. November 2026 abgeschlossen. Zum 30. Juni 2022 wurden aus dieser Kreditlinie keine Mittel beansprucht. Die in Vorjahren vereinbarte Akquisitionskreditlinie über 10,0 Mio. EUR wurde Ende Februar 2022 aufgehoben.

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Für die Angaben zu Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den verkürzten Anhang zum verkürzten Konzernabschluss.

Nachtragsbericht

Nach dem 30. Juni 2022 ergaben sich keine Sachverhalte, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

Risiko- und Chancenbericht

Im Geschäftsbericht 2021 hat die NFON AG Risiken und Chancen ausführlich erläutert. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts haben sich, mit Ausnahme von Rechtsrisiken im Zusammenhang mit Risiken aus Einkaufsverträgen, keine Änderungen im Vergleich zum Risiko- und Chancenbericht 2021 ergeben.

Prognosebericht

Die Prognose basiert auf dem zur Berichtsveröffentlichung aktuellen Kenntnisstand bis zum 30. Juni 2022 unter Berücksichtigung der für die NFON Gruppe dargestellten Chancen und Risiken. Damit kann es zu einer Abweichung zwischen den

mit dem Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2021 veröffentlichten Plandaten und den Werten, die am Jahresende 2022 tatsächlich erreicht werden, kommen. Das gilt auch in Bezug auf die für die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen vorgenommenen Annahmen. Es wird auch auf die Ausführungen im Risiko- und Chancenbericht und im Prognosebericht im Finanzbericht zum 31. Dezember 2021 verwiesen. Diese hatten zum 30. Juni 2022 unveränderte Gültigkeit.

Schon jetzt zeichnet sich ab, dass der russische Angriff auf die Ukraine die Erholung der Weltwirtschaft von den Folgen der Corona-Krise bremst. Das Ausmaß dieses Schadens lässt sich langsam absehen. Für Deutschland schätzt das Ifo-Institut für 2022 die Wachstumsrate nun auf 2,5% und bewegt sich damit am unteren Ende ihrer Prognose für das laufende Jahr. Für 2023 wird jedoch ein Wachstum von 3,7% erwartet.²⁰ Die Inflationsrate dürfte nach Einschätzung des Instituts in 2022 bei 6,8% liegen, übertrifft damit die ursprüngliche Einschätzung des Instituts und erreicht somit den höchsten Wert seit fast 50 Jahren.

Auch im Euroraum wirken sich die Folgen des Krieges in der Ukraine hemmend auf die Konjunktur aus, da sich keine schnelle Entspannung abzeichnet. Wenngleich die Region als Absatzmarkt häufig nur von nachgeordneter Bedeutung ist, wird die wirtschaftliche Aktivität durch die aktive Auflösung der Geschäftsbeziehungen mit Russland beeinträchtigt, aber auch durch gestörte Lieferketten, weniger Handelstätigkeit und die stark gestiegene allgemeine Unsicherheit. Die Wirtschaftstätigkeit in Europa wird insbesondere durch gestiegene

Energiepreise gedämpft, wodurch sich auch die heimische Kaufkraft reduziert. Die Abkehr von Russland als Energielieferant birgt mittelfristig ein erhebliches Inflationsrisiko, welches sich leicht zu einem konjunkturellen Risiko auswächst.²¹

Hinsichtlich der durch Russland bedingten und anhaltenden kriegerischen Handlungen in der Ukraine und der dadurch verursachten weltwirtschaftlichen Entwicklung rechnet NFON bei aller Unsicherheit in der Quantifizierung der tatsächlichen Auswirkungen mit einer anhaltenden Investitionszurückhaltung bei Unternehmen und plant deswegen für das Jahr 2022 mit einer Wachstumsrate der Seats von 10% bis 12% und erwartet diese am unteren Ende zu erreichen. In der Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze 2022 werden sich verschiedene Effekte auswirken: Zum einen spiegeln sich die im vergangenen Geschäftsjahr (2021) anhaltend pandemiebedingt geringeren Investitionen der NFON-Kunden und die niedriger als ursprünglich erwartete Entwicklung der Seats mit einem belastenden Effekt wider. Zum anderen geht NFON davon aus, dass aufgrund der weiter bestehenden allerdings durch den Krieg verursachten großen Unsicherheiten auch Projekte mit Unternehmen verschoben oder aufgehoben werden könnten. Angesichts dieser Herausforderungen erwartet NFON die prognostizierte Wachstumsspanne zwischen 10% und 12% für die wiederkehrenden Umsätze für 2022 am unteren Ende zu erreichen. Insgesamt rechnet das Unternehmen mit einem Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz von mindestens 88%.

²⁰ <https://www.ifo.de/publikationen/2022/aufsatz-zeitschrift/ifo-konjunkturprognose-sommer-2022-inflation-lieferengpaesse>, S. 3.

²¹ Ebd., S. 7.

Konzernbilanz

zum 30.06.2022

in TEUR	30.06.2022	31.12.2021
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	10.071	8.166
Immaterielle Vermögenswerte	33.604	29.999
Anteile an assoziierten Unternehmen	643	643
Aktive latente Steuern	2.628	2.381
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	205	197
Summe langfristige Vermögenswerte	47.152	41.385
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	167	155
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.006	10.900
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	390	390
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	2.792	3.007
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	17.670	27.670
Summe kurzfristige Vermögenswerte	32.025	42.122
Summe Aktiva	79.177	83.507

in TEUR	30.06.2022	31.12.2021
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	16.561	16.561
Kapitalrücklage	108.942	108.600
Verlustvortrag	-69.887	-62.822
Rücklage für Währungsumrechnung	792	892
Summe Eigenkapital	56.409	63.231
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	5.440	3.327
Sonstige nicht finanzielle langfristige Verbindlichkeiten	65	217
Passive latente Steuern	1.337	1.333
Summe langfristige Verbindlichkeiten	6.841	4.877
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.143	6.083
Kurzfristige Rückstellungen	1.568	2.172
Kurzfristige Ertragsteuerverbindlichkeiten	727	452
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.379	1.694
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	6.109	4.998
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	15.926	15.398
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	79.177	83.507

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 01.01. bis 30.06.2022

in TEUR	H1 2022	H1 2021	Q2 2022 (3M)	Q2 2021 (3M)
Umsatzerlöse	40.089	37.882	19.826	19.006
Sonstige betriebliche Erträge	449	285	213	121
Materialaufwand	-7.251	-7.366	-3.497	-3.718
Personalaufwand	-19.736	-15.974	-10.503	-7.978
Abschreibungen	-2.654	-3.842	-1.338	-2.358
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-17.773	-13.191	-9.870	-7.205
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	102	153	89	-2
Sonstiger Steueraufwand	-10	-9	-5	-3
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Zinsergebnis und Ertragsteuern	-6.784	-2.062	-5.085	-2.137
Zinsen und ähnliche Erträge	0	5	0	3
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-100	-271	-73	-140
Zinsergebnis	-100	-266	-73	-137
Ergebnis vor Ertragsteuern	-6.885	-2.327	-5.157	-2.274
Ertragsteueraufwand	-416	-345	-224	-237
Latenter Steuerertrag	236	219	119	142
Nettoverlust	-7.065	-2.453	-5.262	-2.369

in TEUR	H1 2022	H1 2021	Q2 2022 (3M)	Q2 2021 (3M)
Zurechenbar:				
den Anteilseignern des Mutterunternehmens	-7.065	-2.453	-5.262	-2.369
nicht beherrschenden Anteilen	0	0	0	0
Sonstiges Ergebnis (das in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden kann)	-100	207	-68	-75
Steuern auf das sonstige Ergebnis (das in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden kann)	0	0	0	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-100	207	-68	-75
Gesamtes Ergebnis	-7.165	-2.246	-5.330	-2.444
Zurechenbar:				
den Anteilseignern des Mutterunternehmens	-7.165	-2.246	-5.330	-2.444
nicht beherrschenden Anteilen	0	0	0	0
Nettoverlust je Aktie unverwässert (in EUR)	-0,43	-0,16	-0,32	-0,15
Nettoverlust je Aktie verwässert (in EUR)	-0,42	-0,15	-0,31	-0,15

Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 01.01. bis 30.06.2022

in TEUR	H1 2022	H1 2021
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Ergebnis nach Steuern	-7.065	-2.453
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses zum Mittelzufluss		
Ertragsteuern	181	125
Zinsaufwendungen (-Erträge), netto	100	266
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2.654	3.842
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-102	-153
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	342	311
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge (Aufwendungen)	-65	-83
Veränderungen bei:		
Vorräte	-12	22
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	203	428
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	945	-468
Rückstellungen	-603	-87
Auswirkungen von Wechselkursänderungen	-100	207
Erträge aus der Veräußerung von Anlagevermögen	-4	0
Gezahlte Zinsen	-27	-210
Gezahlte Ertragsteuern	-60	-21
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-3.612	1.725

in TEUR	H1 2022	H1 2021
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	56	0
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-787	-470
Auszahlungen für Akquisitionen (Vorjahr: Erwerb der Anteile an der Meetecho S.r.l.)	0	-625
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-4.572	-3.722
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-5.303	-4.816
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus der durchgeführten Kapitalerhöhung	0	25.766
Auszahlungen für Leasing (IFRS 16)	-1.063	-970
Rückzahlungen von Bankdarlehen, Anleihen und ähnlichen Verbindlichkeiten	0	-8.967
Sonstige Auszahlungen	2	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-1.061	15.829
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-9.976	12.737
Auswirkungen von Wechselkursveränderungen auf die Liquidität	-23	28
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	27.670	23.034
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode	17.670	35.799

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente enthalten zum 30. Juni 2022 Bankguthaben in Höhe von TEUR 316 (31.12.2021: TEUR 316) über die NFON nicht frei verfügen kann, da es sich um zu hinterlegende Sicherheitsleistungen von Kunden mit schlechter Bonität handelt. Sämtliche Einschränkungen sind im Hinblick auf die zeitliche Komponente als kurzfristig einzustufen.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 30.06.2022

in TEUR	Den Eigentümern des Unternehmens zurechenbar				Summe Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Rücklage für Währungs- umrechnung	Verlust- vortrag			
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

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 30.06.2021

in TEUR	Den Eigentümern des Unternehmens zurechenbar				Summe Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Rücklage für Währungs- umrechnung	Verlust- vortrag			
Stand zum 1. Januar 2021	15.056	83.926	506	-53.911	45.576	0	45.576
Gesamtergebnis in der Periode							
Verlust (Gewinn) in der Periode	0	0	0	-2.453	-2.453	0	-2.453
Sonstiges Ergebnis in der Periode	0	0	207	0	207	0	207
Summe Gesamtergebnis in der Periode	0	0	207	-2.453	-2.246	0	-2.246
Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens							
Erhöhung des Eigenkapitals i.Z.m. der durchgeführten Kapitalerhöhung nach Abzug von Transaktionskosten	1.506	24.260	0	0	25.766	0	25.766
Anteilsbasierte Vergütungs-transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	311	0	0	311	0	311
Summe Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens	1.506	24.571	0	0	26.077	0	26.077
Stand zum 30. Juni 2021	16.561	108.497	712	-56.364	69.407	0	69.407

Anhang zum verkürzten Konzernzwischenabschluss für das erste Halbjahr 2022

Grundlagen der Rechnungslegung

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss für das erste Halbjahr 2022 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 2022 bis zum 30. Juni 2022 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 2021 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 2021 gelesen werden.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2022 wurde vom Konzernabschlussprüfer, der KPMG AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Er wurde vom Vorstand am 18. August 2022 zur Veröffentlichung freigegeben.

Der verkürzte 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 verkürzten Konzernzwischenabschluss 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 2021 verwiesen.

Vor dem Hintergrund der Eintrübung der wirtschaftlichen Lage in Europa, des Anstiegs der Inflation, des Anstiegs des Zinsniveaus, des Ukraine-Konflikts und der anhaltenden Covid 19 - Pandemie hat sich der Konzern eingehend mit den daraus resultierenden Risiken und die Auswirkungen auf die Bilanzierung, z. B. in Form der Anpassung von Schätzungen, auseinander gesetzt 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 integrierter 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 Machlfinger 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 verkürzte Konzernzwischenabschluss enthält Beträge für die Periode vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2022 bzw. zum 30. Juni 2022 im Vergleich zum Zeitraum 1. Januar 2021 bis 30. Juni 2021 bzw. zum 30. Juni 2021. Die Werte in der Konzernbilanz zum 30. Juni 2022 wurden mit denen der Konzernbilanz zum letzten Abschlussstichtag, dem 31. Dezember 2021, 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 verschiedene Branchen abdeckt und ganzjährig relativ gleichmäßige Umsätze generiert – aktiv ist. Darüber hinaus basiert das Geschäftsmodell zu einem sehr großen Anteil auf monatlich wiederkehrenden Erlösen.

Im Zusammenhang mit dem Ukraine-Konflikt und der Corona-Krise ergaben sich bisher keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf NFON.

Auswirkungen neuer Standards zur Rechnungslegung und Interpretationen

Im vorliegenden Halbjahresfinanzbericht werden die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2021 unverändert fortgeführt.

Es traten in der aktuellen Berichtsperiode die folgenden Änderungen an Standards in Kraft, jedoch ergaben sich aus diesen keine Auswirkungen auf die Rechnungslegungsmethoden des Konzerns oder die Notwendigkeit rückwirkender Anpassungen:

- Belastende Verträge – Kosten der Vertragserfüllung (Änderungen an IAS 37), anzuwenden ab 1. Januar 2022,

- Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Standards 2018–2020, anzuwenden ab 1. Januar 2022,
- Sachanlagen: Erträge vor der geplanten Nutzung (Änderungen an IAS 16), anzuwenden ab 1. Januar 2022,
- Verweis auf das Rahmenkonzept (Änderungen an IFRS 3), anzuwenden ab 1. Januar 2022.

Bei den folgenden neuen Standards, die noch nicht angewendet werden, geht der Konzern davon aus, dass sie in der Periode der erstmaligen Anwendung keine bzw. keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss haben werden:

- Konkretisierung der Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (Änderungen an IAS 1), anzuwenden ab 1. Januar 2023,
- Definition des Begriffs einer „rechnungslegungsbezogenen Schätzung“ (Änderung an IAS 8), anzuwenden ab 1. Januar 2023,
- Änderung zum Ansatz latenter Steuern aus einer einzigen Transaktion (Änderungen an IAS 12), anzuwenden ab 1. Januar 2023,
- Einstufung von Verbindlichkeiten als kurz- bzw. langfristig (Änderungen an IAS 1), anzuwenden ab 1. Januar 2023,
- IFRS 17 Versicherungsverträge und Änderungen an IFRS 17 Versicherungsverträge, anzuwenden ab 1. Januar 2023,

- Änderungen an IFRS 10 und IAS 28 „Verkauf oder Einlage von Vermögenswerten zwischen einem Anleger und einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen“, erstmalige Anwendung ist noch offen.

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

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte betragen zum 30. Juni 2022 TEUR 33.604 (31.12.2021: TEUR 8.166). Im Vergleich zum 31. Dezember 2021 haben sich die aktivierten Aufwendungen für das Softwarecustomizing, insbesondere im Zusammenhang mit dem neuen Business Support System (BSS) um TEUR 1.305 auf TEUR 5.156 erhöht.

Im Zusammenhang mit der Entwicklung von neuen Produkten bzw. neuen Features für bestehende Produkte sind zum 30. Juni 2022 Entwicklungskosten von TEUR 10.509 (31.12.2021: TEUR 8.235) unter den immateriellen Vermögenswerten erfasst.

Verzinsliches Fremdkapital

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen die folgenden Positionen:

TEUR	30.06.2022	31.12.2021
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	5.440	3.327
Summe langfristige Finanzverbindlichkeiten	5.440	3.327
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	1.379	1.688
Sonstige	0	6
Summe kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.379	1.694
Summe Finanzverbindlichkeiten	6.819	5.021

Leasingverbindlichkeiten

Die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten betreffen mit TEUR 1.161 (31.12.2021: TEUR 1.393) gemietete Büroräume, mit TEUR 205 (31.12.2021: TEUR 253) geleaste Fahrzeuge und mit TEUR 14 (31.12.2021: TEUR 42) geleaste Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die langfristigen Leasingverbindlichkeiten betreffen mit TEUR 5.177 (31.12.2021: TEUR 3.000) gemietete Büroräume, mit TEUR 210 (31.12.2021: TEUR 296) geleaste Fahrzeuge und mit TEUR 53 (31.12.2021: TEUR 31) geleaste Betriebs- und Geschäftsausstattung. Im Zusammenhang mit neu gemieteten Büroräumen haben sich die Leasingverbindlichkeiten zum 30. Juni 2022 deutlich gegenüber dem 31. Dezember erhöht.

Kreditfazilität

Mit Datum vom 22. Dezember 2021 wurde mit der Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV) ein Geldmarktkreditrahmenvertrag in Höhe von TEUR 5.000 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 2022 wurden aus dieser Kreditlinie keine Mittel beansprucht.

Der Konzern verfügte bis Ende Februar 2022 über eine Akquisitionskreditlinie i.H.v. TEUR 10.000. Der Zinssatz von 4% bei Inanspruchnahme zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses (8. Januar 2019) war variabel und änderte sich bei Veränderungen des monatlichen Durchschnitts des 3-Monats-EURIBOR. Die Bereitstellungsprovision betrug 1%. Entsprechend der Kreditvereinbarung war bei Beanspruchung durch NFON eine Mindestliquidität von TEUR 12.000 vorzuhalten. Zum 30. Juni 2021 war diese Kreditlinie nicht beansprucht.

Eigenkapital

Das Eigenkapital ist zum 30. Juni 2022 im Vergleich zum 31. Dezember 2021 um TEUR 6.823 auf TEUR 56.408 gesunken. Dies steht insbesondere mit dem negativen Periodenergebnis von TEUR 7.065 im Zusammenhang.

Aufgrund bestehender anteilsbasierter Vergütungsvereinbarungen hat sich die Kapitalrücklage um TEUR 342 erhöht. Der entsprechende Aufwand wurde im Personalaufwand erfasst. Die Rücklage für Währungsumrechnung hat sich zum Bilanzstichtag gegenüber dem 31. Dezember 2021 um TEUR 100 verringert.

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 2022	Fortgeführte Anschaffungskosten			Beizulegender Zeitwert (Hierarchiestufen)			
	Beizulegender Zeitwert (Fair Value)	Buchwert	Summe Buchwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
TEUR							
Finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹		11.006	11.006	-	-	-	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte ¹		390	390	-	-	-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹		17.670	17.670	-	-	-	-
Summe finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		29.066	29.066	-	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16)		6.819	6.819	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹		6.143	6.143	-	-	-	-
Summe finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		12.962	12.962	-	-	-	-

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

31. Dezember 2021	Fortgeführte Anschaffungskosten		Beizulegender Zeitwert (Hierarchiestufen)				
	Beizulegender Zeitwert (Fair Value)	Buchwert	Summe Buchwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
TEUR							
Finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹		10.900	10.900	-	-	-	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte ¹		390	390	-	-	-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹		27.670	27.670	-	-	-	-
Summe finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		38.960	38.960	-	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹		6.083	6.083	-	-	-	-
Leasingverbindlichkeiten ¹		5.015	5.015	-	-	-	-
Sonstige Finanzverbindlichkeiten ¹		6	6	-	-	-	-
Summe finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		11.104	11.104	-	-	-	-

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 2022 wurden keine Reklassifizierungen zwischen den einzelnen Hierarchiestufen vorgenommen.

Finanzrisikomanagement

Im Geschäftsbericht für das Jahr 2021 sowie im Zwischenlagebericht für das erste Halbjahr 2022 sind alle Risiken ausgeführt, welche erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Reputation der NFON Gruppe haben können.

Haftungsverhältnisse, Eventualverbindlichkeiten und -verpflichtungen

Seit dem letzten Bilanzstichtag haben sich potentielle Risiken aus Einkaufsverträgen ergeben. Diese Risiken werden jedoch mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit von deutlich unter 50% eingeschätzt.

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie gemäß der folgenden Tabelle zeigt das Ergebnis aus dem fortzuführenden Geschäft.

TEUR	H1 2022	H1 2021
Den Eigentümern des Mutterunternehmens für das unverwässerte Ergebnis je Aktie zurechenbarer Gewinn (Verlust) für den Berichtszeitraum	-7.065	-2.453
Den Eigentümern des Mutterunternehmens für das verwässerte Ergebnis je Aktie zurechenbarer Gewinn (Verlust) für den Berichtszeitraum	-7.065	-2.452
Menge	H1 2022	H1 2021
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien für das unverwässerte Ergebnis je Aktie	16.561.124	15.837.785
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien für das verwässerte Ergebnis je Aktie	16.755.989	16.098.764
EUR	H1 2022	H1 2021
Verlust je Aktie		
Unverwässertes Ergebnis	-0,43	-0,16
Verwässertes Ergebnis	-0,42	-0,15

Umsatzerlöse

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

TEUR	H1 2022	H1 2021
Produkt/Dienstleistung		
Wiederkehrende Umsätze		
NFON AG	20.955	19.337
Deutsche Telefon Standard GmbH	7.854	7.554
NFON GmbH	3.321	2.815
NFON Ltd.	3.790	3.541
NFON Iberia S.L.	185	183
NFON ITALIA S.R.L.	301	128
NFON France	135	103
Summe wiederkehrende Umsätze nach Segmenten	36.541	33.660
Überleitung auf wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	-1	0
Wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	36.540	33.660
Nicht-wiederkehrende Umsätze		
NFON AG	1.850	2.097
Deutsche Telefon Standard GmbH	560	911
NFON GmbH	613	811
NFON Ltd.	321	292
NFON Iberia S.L.	11	6
NFON ITALIA S.R.L.	136	69
NFON France	18	36
Nicht-wiederkehrende Umsätze nach Segmenten	3.549	4.222
Überleitung auf nicht-wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	0	0
Nicht-wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	3.549	4.222
Konzernumsatzerlöse	40.089	37.882

Die im Gegensatz zur Entwicklung der nicht wiederkehrenden Umsatzerlöse angestiegenen wiederkehrenden Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2022 resultieren im Wesentlichen aus der im Vergleich zum Vergleichszeitraum ausgeweiteten 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. Juni 2022: TEUR 93; 31. Dezember 2021: TEUR 122) sowie vertragliche Verbindlichkeiten (30. Juni 2022: TEUR 195; 31. Dezember 2021: TEUR 305) werden unter den sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten (kurzfristig) bzw. den sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten (kurzfristig) erfasst.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge TEUR 449 (H1 2021: TEUR 285) enthalten mit TEUR 231 (H1 2021: TEUR 145) vor allem Erträge im Zusammenhang mit verrechneten sonstigen Sachbezügen von Mitarbeitern.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

TEUR	H1 2022	H1 2021
Sonstige betriebliche Aufwendungen		
Verkäuferprovision	5.305	4.713
Marketingaufwendungen	5.029	3.607
Sonstige Personalkosten	2.034	1.345
Beratungsaufwendungen	2.182	1.017
EDV-Kosten	1.230	765
Sonstige Verwaltungskosten	833	599
Mietaufwendungen	601	441
Support	230	244
Externe Entwicklungskosten	7	17
Sonstige Aufwendungen	323	443
Summe sonstige betriebliche Aufwendungen	17.773	13.191

Der Anstieg der Verkäuferprovisionen von TEUR 4.713 im 1. Halbjahr 2021 auf TEUR 5.305 im Berichtszeitraum steht mit dem gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode gestiegenen Umsatzvolumen im 1. Halbjahr 2022 in Verbindung.

Für 2022 wurden gegenüber dem Vorjahr deutlich höhere Marketingaufwendungen budgetiert und in entsprechenden Projekten, insbesondere im Rahmen des Rebrandings, umgesetzt.

Anteilsbasierte Vergütung

In Vorjahren wurden Aktienoptionspläne (geschlossen 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 2022 waren 1.119.229 (30. Juni 2021: 901.229) Aktienoptionen gewährt. In diesem Zusammenhang wurden im Berichtszeitraum TEUR 342 (Vorjahreszeitraum: TEUR 311) im Personalaufwand (Gegenposition: Kapitalrücklage) erfasst.

Ertragsteuern

Der Steueraufwand von TEUR 181 für das erste Halbjahr 2022 (H1 2021: TEUR 125) 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.

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Unternehmen und Personen werden als nahestehend betrachtet, wenn sich die Parteien unter gemeinsamer Beherrschung befinden oder wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auf oder die gemeinsame Beherrschung über deren Finanz- und Geschäftspolitik auszuüben. Bei der Betrachtung aller möglichen Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen wird der wirtschaftliche Gehalt der Beziehung und nicht allein die rechtliche Gestaltung geprüft. Darüber hinaus gelten als nahestehende Personen alle Mitglieder des Vorstands, des C-Levels und des Aufsichtsrats der NFON AG, einschließlich ihrer unmittelbaren Familienmitglieder und aller Rechtspersonen, die sich im Besitz oder unter der Beherrschung dieser natürlichen Personen befinden.

Die folgenden Tabellen stellen die Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen mit Ausnahme der Vergütung von Mitgliedern des Vorstands, des C-Levels und des Aufsichtsrats dar. Sofern nicht anders erläutert, handelt es sich bei den nahestehenden Personen um Unternehmen, unter deren maßgeblichen Einfluss die NFON AG steht.

	Wert der Geschäftsvorfälle	
TEUR	H1 2022	H1 2021
Verkauf von Waren und Dienstleistungen und sonstige Erträge ¹	12	11
	Wert der Geschäftsvorfälle	
TEUR	H1 2022	H1 2021
Einkauf von Waren und Dienstleistungen und sonstige Aufwendungen ²	84	167
	Ausstehender Saldo zum	
TEUR	30.06.2022	31.12.2021
Forderungen ³	2	0
	Ausstehender Saldo zum	
TEUR	30.06.2022	31.12.2021
Verbindlichkeiten ⁴	13	12
	Ausstehender Saldo zum	
TEUR	30.06.2022	31.12.2021
Kapitalrücklage ⁵	0	58

- 1 Davon betreffen TEUR 8 (Vorjahr: TEUR 8) Transaktionen mit Mitgliedern des Vorstands und mit diesen verbundene Unternehmen sowie TEUR 4 (Vorjahr: TEUR 3) Transaktionen mit Mitgliedern des Aufsichtsrats und mit diesen verbundene Unternehmen.
- 2 Davon betreffen TEUR 30 (Vorjahr: TEUR 61) Transaktionen mit Mitgliedern des Vorstands und mit diesen verbundene Unternehmen sowie TEUR 55 (Vorjahr: TEUR 106) Transaktionen mit Mitgliedern des Aufsichtsrats und mit diesen verbundene Unternehmen.
- 3 Diese betreffen mit TEUR 1 Mitglieder des Vorstands und mit diesen verbundene Unternehmen und mit TEUR 1 Mitglieder des Aufsichtsrats und mit diesen verbundene Unternehmen.
- 4 Davon betreffen TEUR 3 (31.12.2021: TEUR 8) Verbindlichkeiten gegenüber Mitgliedern des Vorstands und mit diesen verbundene Unternehmen und TEUR 10 (31.12.2021: TEUR 4) Verbindlichkeiten gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats und mit diesen verbundene Unternehmen.
- 5 Der zum 31.12.2021 erfasste Betrag betraf vollumfänglich Transaktionen im Zusammenhang mit der im Vorjahr durchgeführten Kapitalerhöhung mit Mitgliedern des Aufsichtsrats und mit diesem verbundene Unternehmen.

Alle Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen sind innerhalb von zwei Monaten nach dem Abschlussstichtag zu begleichen. Keiner der Salden ist gesichert. Im laufenden Jahr oder im Vorjahr wurde kein wesentlicher Aufwand für uneinbringliche oder zweifelhafte Forderungen im Hinblick auf die von nahestehenden Unternehmen und Personen geschuldeten Beträge erfasst.

Der Posten Verkauf von Waren und Dienstleistungen und sonstige Erträge beinhaltet cloudbasierte Dienstleistungen, die gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen erbracht wurden. Der Posten Käufe von Waren und Dienstleistungen und sonstige Aufwendungen beinhaltet im Wesentlichen Dienstleistungen, die von Unternehmen erbracht wurden, die von nahestehenden Personen und Unternehmen beherrscht werden. Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung sind durch die mit der begleitenden Investmentbank getroffenen Vereinbarungen entstanden.

Verschiedene Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats oder ihnen nahestehende Personen haben Positionen in anderen Unternehmen inne, die dazu führen, dass sie diese Unternehmen beherrschen oder einen wesentlichen Einfluss auf diese Unternehmen ausüben.

Mehrere dieser Unternehmen haben im Laufe des Geschäftsjahres Geschäfte mit dem Konzern getätigt.

Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats oder ihnen nahestehende Unternehmen und Personen können von Zeit zu Zeit Waren und Dienstleistungen vom Konzern kaufen oder dem Konzern Waren und Dienstleistungen verkaufen.

Grundsätzlich erfolgen die genannten Geschäftsvorfälle zu marktüblichen Bedingungen. Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates und diesen nahestehende Personen und Unternehmen können jedoch als Kunden von NFON von den sogenannten „Family&Friends“-Konditionen profitieren, sofern sie nicht als „Premium-Partner“ noch günstigere Konditionen erhalten (zu den dann gleichen Konditionen wie andere „Premium-Partner“).

Organe und Vergütung

Vorstand

Die folgende Übersicht zeigt die Mitglieder des Vorstands:

	Wohnort	Funktion und Beruf	Externe Mandate
Dr. Klaus von Rottkay	München	CEO, promovierter Physiker	n.a.
Jan-Peter Koopmann	Nackenheim	CTO, Dipl. Wirtschaftsinformatiker	n.a.

Die Mitglieder des Vorstands erhielten folgende Vergütung:

TEUR	H1 2022	H1 2021
Vorstandsvergütung		
Kurzfristige Vergütung	526	495
Summe aktienbasierte Vergütung (langfristiger Anreiz)	102	32
Summe Vergütung der Mitglieder des Vorstands	628	526

Die Vergütung des Vorstands beinhaltet Gehälter, in Sachwerten gewährte Bezüge, aktienbasierte Vergütungen sowie Boni.

Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat der NFON AG gehörten zum 30. Juni 2022 folgende Mitglieder an:

30.06.2022	Funktion	Beruf	Weitere Mandate
Rainer-Christian Koppitz	Vorsitz	CEO der Katek SE, München	Aufsichtsratsvorsitzender der CENIT AG, Stuttgart
Günter Müller	Stv. Vorsitz	Executive Chairman der ASC Technologies AG, Hösbach	
Dr. Rupert Doehner		Rechtsanwalt, Geschäftsführer der RECON. Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, München	
Florian Schuhbauer		Geschäftsführer Active Ownership Capital S.a.r.l und Active Ownership Corporation S.a.r.l., Grevenmacher, Luxembourg	Aufsichtsrat der PNE AG, Cuxhaven

Für die Mitglieder des Aufsichtsrats wurde die folgende Vergütung erfasst:

TEUR	H1 2022	H1 2021
Aufsichtsratsvergütung		
Grundvergütung	83	57
Sitzungsgeld	12	14
Summe Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats	95	71

Die Vergütung des Aufsichtsrats wird als sonstige kurzfristige Verbindlichkeit und unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Segmentinformationen

Gemäß IFRS 8 sind Geschäftssegmente auf Basis der internen Berichterstattung abzugrenzen, die regelmäßig von den Hauptentscheidungsträgern, 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 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 Verrechnungspreis-anforderungen außerhalb der Contribution Margin 2 dargestellt werden.

Der Konzern umfasst sieben Geschäftssegmente, welche nachfolgend separat als Segmente dargestellt sind. Die sieben Geschäftssegmente sind NFON AG, Deutsche Telefon Standard GmbH, NFON GmbH, NFON UK Ltd, NFON Iberia SL, NFON Italia S.R.L. und NFON France. Die Finanzinformationen der im Vorjahr gegründeten NFON Polska zoo werden zusammen mit denen der NFON GmbH ausgewiesen, da dies der internen Berichterstattung entspricht. Die Geschäftstätigkeit der NFON Polska Sp. z o.o. ist – bezogen auf die NFON Gruppe, aber auch auf die NFON GmbH – von untergeordneter Bedeutung.

Umsatzerlöse und Contribution Margin 2 nach berichtspflichtigen Segmenten

TEUR	H1 2022	H1 2021
Umsatzerlöse		
NFON AG	22.805	21.434
Deutsche Telefon Standard GmbH	8.453	8.465
NFON GmbH inkl. NFON Polska Sp. z o.o.	3.935	3.626
NFON UK Ltd.	4.111	3.833
NFON Iberia SL	196	189
NFON ITALIA S.R.L.	437	197
NFON France	153	139
Summe der Umsatzerlöse der berichtspflichtigen Segmente	40.090	37.882
Überleitung	-1	-1
Summe Konzern Erlöse	40.089	37.882

TEUR	H1 2022	H1 2021
Contribution Margin 2		
NFON AG	-248	3.231
Deutsche Telefon Standard GmbH	2.225	2.351
NFON GmbH inkl. NFON Polska Sp. z o.o.	-793	-78
NFON UK Ltd.	-588	-610
NFON Iberia SL	-637	-616
NFON ITALIA S.R.L.	-915	-1.256
NFON France	-504	-893
Summe Contribution Margin 2 der berichtspflichtigen Segmente	-1.460	2.130
Sonstige Segmente	31	112
Überleitung	-2.701	-461
Konzern-EBITDA	-4.130	1.780
Hinzurechnung:		
Abschreibungen	2.654	3.842
Nettozinserträge/-aufwendungen	-100	-266
Ertragsteueraufwand	181	126
Konzern-Jahresergebnis	-7.065	-2.453

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

Die Überleitungseffekte zum 30. Juni 2021 i.H.v. -461 TEUR entfallen mit -507 TEUR vor allem auf in der internen Berichterstattung bereinigte Sondereffekte sowie Konsolidierungseffekte i.H.v. 44 TEUR.

Umsatzerlöse nach Produkten/ Dienstleistungen

Eine Beschreibung der Produkte und Dienstleistungen des Konzerns findet sich im Kapitel zu den Umsatzerlösen. Jedes der vorstehend genannten berichtspflichtigen Segmente bietet wiederkehrende und nicht wiederkehrende Produkte und Dienstleistungen an.

TEUR	H1 2022	H1 2021
Produkt/Dienstleistung		
Wiederkehrende Umsätze	36.540	33.660
Nicht wiederkehrende Umsätze	3.549	4.222
Konzernerlöse	40.089	37.882

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

TEUR	H1 2022	H1 2021
Umsatzerlöse		
Deutschland	30.749	29.439
Österreich & Polen	3.935	3.626
Vereinigtes Königreich	4.111	3.833
Spanien	196	189
Italien	437	197
Frankreich	153	139
Sonstige Länder	509	459
Überleitung	-1	-1
Summe Konzernlöse	40.089	37.882

Langfristige Vermögenswerte

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

TEUR	30.06.2022	31.12.2021
Langfristige Vermögenswerte		
Deutschland	42.240	36.840
Portugal	400	466
Vereinigtes Königreich	309	456
Österreich	798	432
Italien	102	111
Spanien	28	11
Frankreich	4	25
Summe langfristiges Vermögen	43.881	38.363

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem 30. Juni 2022 ergaben sich keine Sachverhalte, die wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

München, 18. August 2022

Dr. Klaus von Rottkay
CEO

Jan-Peter Koopmann
CTO

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, 18. August 2022

Dr. Klaus von Rottkay
CEO

Jan-Peter Koopmann
CTO

FINANZ- KALENDER 2022

Q3

18.08.2022 Präsentation der Halbjahresfinanzergebnisse 2022

August 2022 Ordentliche Hauptversammlung der NFON AG

Q4

17.11.2022 Präsentation der Finanzergebnisse zum 3. Quartal 2022

Impressum

NFON AG
Sabina Prüser
Machlfinger Str. 7
81379 München
Tel.: +49 89 45300-134
Fax: +49 30 45300-33134
sabina.prueser@nfon.com
<https://corporate.nfon.com>

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

N
F
O
N

NFON AG

MACHTLFINGER STR. 7
81379 MÜNCHEN

TELEFON: +49 89 453 00 0
TELEFAX: +49 89 453 00 100

➤ [HTTPS://CORPORATE.NFON.COM](https://corporate.nfon.com)