

Finanzbericht

1. Halbjahr 2019

mVISE AG

Wanheimer Str. 66 | 40472 Düsseldorf

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

Konzerndaten auf einen Blick

mVISE Konzern	H1 2019	H1 2018	Veränderung
Umsatz (TEUR)	9.839	9.229	6,6%
Gesamtleistung (TEUR)	10.959	10.840	1,1%
EBITDA (TEUR)	125	663	-81,2%
EBITDA-Marge (%)	1,3%	7,2%	-5,9%P
EBIT (TEUR)	-386	37	n.V.
EBIT-Marge (%)	-3,9%	0,4%	-4,3%P
Operativer CF v. Working Capital (TEUR)	126	632	-80,0%
Operativer CF n. Working Capital (TEUR)	1.233	-62	n.V.
Liquide Mittel (TEUR)	930	92	910,8%
Mitarbeiteranzahl (Jahresdurchschnitt)	140	148	-5,4%

Anmerkung: In den Zahlen des ersten Halbjahres 2018 ist die Just Intelligence GmbH enthalten.

Inhaltsverzeichnis

DER VORSTAND	3
1 VORWORT DES VORSTANDS	4
2 DIE MWISE AKTIE	7
2.1 KURSENTWICKLUNG	7
2.2 INFORMATIONEN ZUR AKTIE	8
3 KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT DER MWISE AG	10
3.1 GRUNDLAGEN DER AG	10
3.2 WIRTSCHAFTSBERICHT	11
3.3 ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	12
3.4 RISIKO- UND CHANCENBERICHT	16
3.5 PROGNOSEBERICHT	16
4 KONZERNZWISCHENABSCHLUSS 2019 (HGB)	18
4.1 KONZERNBILANZ- AKTIVA	18
4.2 KONZERNBILANZ- PASSIVA	19
4.3 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	20
4.4 KONZERN- KAPITALFLUSSRECHNUNG	21
5 VERKÜRZTER ANHANG ZUM KONZERNZWISCHENABSCHLUSS (HGB)	22
5.1 AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ	23
5.2 SONSTIGE ANGABEN	24
5.3 NACHTRAGSBERICHT	25
5.4 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER	26

Der Vorstand



Cedric Balzar

Finance & Administration

Manfred Götz

Professional Services & elastic.io GmbH

Rainer Bastian

SaleSphere GmbH

1 Vorwort des Vorstands

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

der Geschäftsverlauf der mVISE im ersten Halbjahr 2019 wirft sowohl Licht als auch Schatten. Zum einen konnten wir unseren Umsatz und unsere Gesamtleistung im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr erneut steigern, zum anderen haben wir erwartungs- und auch plangemäß ein geringeres Ergebnis als im Vergleichszeitraum erwirtschaftet. Das geringere Ergebnis ist hauptsächlich auf Investitionen in den Bereichen Marketing, Sales und der Produktentwicklung unseres Produktes elastic.io zurückzuführen. Die Investitionen sind die Basis, um unsere im zweiten Halbjahr gesteckten ambitionierten Ziele zu erreichen.

Unser Produkt **elastic.io** konnte unser Engagement in weitere positive Nachrichten ummünzen. Die intensive Zusammenarbeit mit der Deutschen Telekom gestaltet sich als sehr erfolgreich und so konnte im Mai 2019 basierend auf unserer White-Label-Lösung die iPaaS-Integrationsplattform flowground (www.flowground.net), einem breiten Markt für deutsche Geschäftskunden verfügbar gemacht werden. Neue Endkunden konnten wir auch über die White-Label-Lösung Magic XPC von unserem Partner Magic Software gewinnen. Ebenfalls positiv entwickelte sich unsere Partnerschaft mit AppDirect, so dass Mitte April die ersten Kunden die Plattform nutzen konnten und wir nun einen weiteren Partner an unserer Seite haben, um weitere Kunden zu gewinnen. Darüber hinaus haben wir im ersten Halbjahr auch unsere Marketingaktivitäten weiter intensiviert. So war die elastic.io GmbH Sponsor der zweiten Jahreskonferenz von SaaStr Europe in Paris, der größten europäischen Konferenz für Führungskräfte, Gründer und Unternehmer von B2B-Software. Auf der Messe zeigte elastic.io, wie SaaS-Anbieter eine Integrationsschicht direkt in ihr eigenes SaaS-Produkt integrieren können und ihren Kunden damit eine Self-Service-Integrationslösung zur Verfügung stellen, um das neue Produkt mit bereits in ihren Unternehmen verfügbaren Cloud- und On-Premise-Anwendungen zu koppeln. Dieser Ansatz ermöglicht es SaaS-Anbietern, sich weiterhin auf die Entwicklung des Kernprodukts zu konzentrieren und gleichzeitig einem der grundlegendsten Bedürfnisse ihrer Kunden zu entsprechen - nämlich der nahtlosen Integration neuer Anwendungen in die bestehende IT-Landschaft.

Für unsere mobile, cloudbasierte Software **SalesSphere** - eine vollintegrierte Sales Enablement Plattform – stellten wir im ersten Halbjahr 2019 ebenfalls positive Entwicklungen fest. Namhafte Neukunden konnten gewonnen werden und die Bestandskunden aus 2018 verlängerten im Jahr 2019 ausnahmslos ihre SaaS-Abonnements. Auch das Partnernetzwerk bekam namhaften und zahlreichen Zuwachs. Zunächst wurde SalesSphere in das Softboost-Partnerprogramm der Deutsche Telekom aufgenommen. Darüber hinaus wurden mit über zehn Dienstleistern und Softwareanbietern – darunter dem Weltmarktführer für Datenmanagement „Riversand“ – (www.riversand.com) Technologie- und Vertriebspartnerschaften als Basis für intensiviert Marketing- und Sales-Aktivitäten in deren

Zielmärkten – mit SaleSphere als dediziertem Frontend - begründet. Mit dem Schwesterprodukt „mSphere“ (www.mSphere.com) wurde eine Plattform geschaffen, die mobile Arbeitsprozesse auch außerhalb von Vertriebsterminen unterstützt, zum Beispiel für Handwerker, Schadensgutachter oder Bauträger. Diese Plattform wurde großenteils auf Basis von SaleSphere entwickelt, was den effizienten, hohen Wiederverwendungsgrad der Software widerspiegelt und damit einen Ausblick auf weitere Produktlinien und somit Zielmärkte öffnet. Trotz der im Vergleich zu 2018 deutlich positiven Entwicklung auf der Kunden- und Partnerseite blieb SaleSphere im Umsatz allerdings weiter unterhalb der Erwartungen für das erste Halbjahr. Das anwachsende Interesse für Sales Enablement bei Kunden, Partnern und Mitbewerbern signalisiert jedoch eine ansteigende Marktdynamik, was auch Analysten von Gartner und Forrester Research bestätigen.

Insgesamt fielen die bilanzwirksamen Investitionen in Summe in unsere Produkte im ersten Halbjahr 2019 geringer aus als im ersten Halbjahr 2018. Während die Investitionen in elastic.io weiterhin auf hohem Niveau waren, ist die Reduzierung begründet durch den Verkauf der Just Intelligence GmbH und den damit einhergehenden Wegfall der Investitionen in das Produkt ICC, andererseits aber auch durch geringere Investitionen in das Produkt Salesphere. Die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte ist essenziell für unseren Unternehmenserfolg, um die Anforderungen im Rahmen unserer Partnerschaften zu bedienen und die Produkte damit noch marktgerechter zu gestalten

Im Bereich **Professional Services** haben wir im vergangenen halben Jahr intensiv an der Ausweitung des Geschäfts und an der Optimierung der Profitabilität gearbeitet – und das mit ersten Erfolgen. Der Umsatz konnte in diesem Segment von 8,4 Mio. EUR auf 9,5 Mio. EUR gesteigert werden. Die Umsatzsteigerung wurde einerseits durch die Ausweitung des Geschäfts, andererseits durch eine Verbesserung der Tagessätze und eine Steigerung der Produktivität erreicht. Hier sind wir einen Schritt vorangekommen und arbeiten weiter intensiv an unseren gesteckten Zielen. Die Qualität unserer Leistungen spiegelt sich auch im Feedback unserer Kunden wider. Das Vodafone Global Data Center stufte in einer kürzlich durchgeführten Studie mVISE als Dienstleistungs- und Expertenanbieter auf Platz 1 ein. Die mVISE AG erzielte in allen Leistungsbereichen ein überragendes Ergebnis. Besonders gute Bewertungen erhielten die Disziplinen Agilität, SLA-Erhaltung und Kommunikation. Insgesamt erreichte mVISE eine Bewertung von 91,8%. Ein Großteil der Vodafone-Stakeholder (87,5%) ist sogar motiviert, das Leistungsportfolio der mVISE AG an weitere Interessensgruppen weiterzuempfehlen. Wir freuen uns über diese Bewertung und danken den Vodafone-Stakeholdern für ihr Vertrauen in die mVISE-Expertenteams. Jeder unserer Software-Ingenieure, Architekten, Scrum-Master und Account-Manager hat zu diesem Meilenstein-Erfolg beigetragen. Auch im Neukundenbereich konnte ein weiterer Schritt voran getan werden. So wurde im April ein Rahmenvertrag mit der Metafinanz, einer Tochter eines großen Deutschen Versicherers, abgeschlossen. Auch konnten erste Schritte mit einem weiteren namhaften Kunden, der Deutschen Leasing, gegangen werden. Hier strebt mVISE im zweiten Halbjahr einen Rahmenvertrag an. Insgesamt ein Meilenstein in die weitere Kunden-Diversifizierung. Weiterhin konnten wir auch in diesem Halbjahr wieder Lizenz-Umsätze mit Produkten von unseren Technologie-Partnern erzielen. So konnten wir unsere Professional Services mit den Cloud-Diensten von

Amazon AWS und Profitbricks sowie den innovativen Datenbank-Lösungen von Couchbase erweitern. Darüber hinaus haben wir erstmalig in Deutschland eine Security-Lösung basierend auf der Deception-Technologie unseres Partners Attivo-Networks eingeführt.

Zwei Drittel aller Unternehmen in Deutschland nutzen mittlerweile Cloud-Lösungen und investieren in digitale Geschäftsmodelle. Dementsprechend hoch ist der Bedarf an modernen Softwarelösungen und digitalem Knowhow, um diese Unternehmen auf ihrem Weg in die Digitalisierung zu begleiten. Mit unserer in Deutschland betriebenen Daten-Integrationsplattform elastic.io – gepaart mit unserer Consulting-Expertise – sehen wir hier hervorragende Möglichkeiten, unser Bestandskundengeschäft auszuweiten und attraktiven Neukunden zu gewinnen. Ergänzt durch die oben skizzierte Positionierung unseres Produktes SaleSphere im Partnernetz und der konsequenten Umsetzung unserer Produkt-Roadmap, bietet SaleSphere ebenso einen positiven Ausblick für steigende Deckungsbeiträge in den kommenden Monaten und Jahren. Der Geschäftsverlauf in der IT-Branche zeigt erfahrungsgemäß, dass viele Budgets und Aufträge erst im zweiten Halbjahr eines Geschäftsjahres vergeben werden. Das erste Halbjahr fällt daher traditionell schwächer aus als das zweite Halbjahr, wie dies auch in den Halbjahreszahlen der Vorjahre abzulesen ist. Wir gehen in der zweiten Jahreshälfte davon aus, dass die Optimierung im Bereich Professional Services weiter Früchte tragen wird. Die Investitionsentscheidung in den Produktbereich, sowie neue und bestehenden Partnerschaften stimmen uns optimistisch, einen deutlichen Schritt nach vorne zu kommen, auch wenn die gesteckten Umsatzziele im Produktbereich ambitioniert erscheinen.

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

Düsseldorf, im August 2019



Der Vorstand

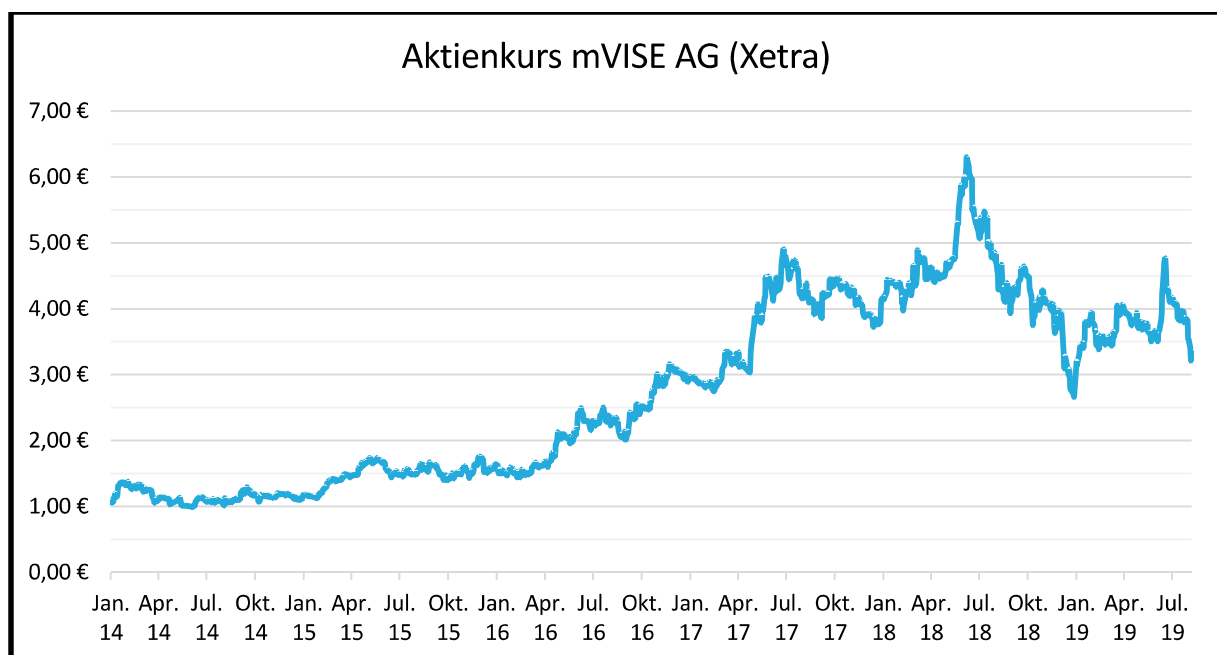
Manfred Götz | Rainer Bastian | Cedric Balzar

2 Die mVISE Aktie

2.1 Kursentwicklung

Nach einem turbulenten Jahr 2018 notierte die mVISE-Aktie zum Jahresende auf einem unbefriedigenden Stand von 2,66 EUR. In das Jahr 2019 startete die mVISE-Aktie am 2. Januar mit einem Kurs von 3,20 EUR und konnte schon im Verlauf des Januars wieder das Niveau von 4,00 EUR erreichen. Nachdem sich der Kurs über einige Monate auf diesem Niveau hielt, erreichte er Ende Juni mit 4,15 EUR den Jahreshöchststand. Nach dem ersten Halbjahr zeigte sich der Kurs im Marktumfeld deutlich schwächer. Der Trend wurde durch die Inanspruchnahme des Aktienoptionsprogramms der mVISE durch den Vorstand und leitende Angestellte unterstützt. Für die Investition in den Kauf der Aktien und die damit einhergehende Steuerlast (Lohnsteuer), wurden im Rahmen der Ausübung auch kurzfristig Aktienverkäufe getätigt, die den negativen Trend verstärkten. Der Vorstand und die leitenden Angestellten sind in die mVISE AG jedoch höher investiert als vor dem Aktienoptionsprogramm. Fundamental wurden zu dieser Zeit keine Meldungen der Gesellschaft veröffentlicht.

Insgesamt erzielte die mVISE-Aktie im Berichtszeitraum einen Anstieg um 25,0 Prozent gegenüber dem Jahresbeginn 2019, einhergehend mit einer Marktkapitalisierung der Gesellschaft von rund 35,6 Mio. EUR zum 30. Juni 2019 (31. Dezember 2018: 22,5 Mio. EUR). Der Anstieg der Marktkapitalisierung basiert neben dem Kursanstieg auch zu einem kleinen Teil auf der Eintragung neuer Aktien im Rahmen der Ausübung der Aktienoptionen. Diese wurden im März in das Handelsregister eingetragen. Somit nahm das Grundkapital der mVISE AG von 8.452.552 EUR zum 31. Dezember 2018 auf 8.569.052 EUR zum 30. Juni 2019 zu.



2.2 Informationen zur Aktie

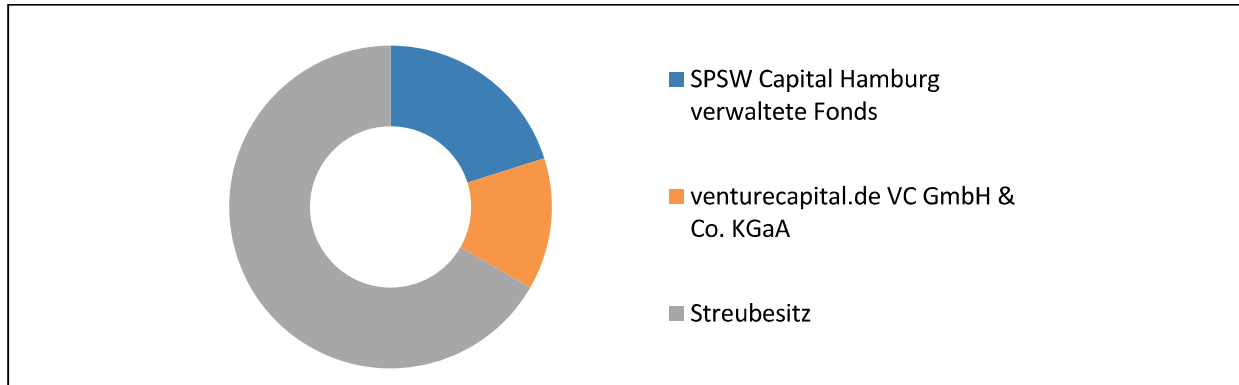
Unsere Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit haben wir im ersten Halbjahr 2019 zeitnah über den aktuellen Geschäftsverlauf, besondere Ereignisse sowie die Perspektiven des Unternehmens informiert. Die diesjährige ordentliche Hauptversammlung, bei der sich die Aktionäre über das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 und die aktuelle Lage bei der mVISE AG informieren konnten, traf wieder auf reges Interesse. Die Präsentation und der Redetext stehen auf der Homepage unter der Rubrik „Investor Relations/Hauptversammlungen“ zum Download zur Verfügung.

Darüber hinaus präsentiert der Vorstand die Gesellschaft bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen und informiert in diesem Rahmen über die aktuelle Situation sowie bestehende Herausforderungen. So war die mVISE AG beispielsweise im Mai bei der Frühjahrskonferenz 2019 in Frankfurt vertreten. Weitere vorgesehene Termine sind die Rüttnauer Research IR-Fahrt und das Eigenkapitalforum im November 2019 in Frankfurt.

Kenndaten:

ISIN	DE0006204589
Wertpapierkennnummer	620458
Börsenkürzel	C1V
Anzahl Aktien	8.569.052
Börsensegment	Scale (Freiverkehr)
Handelsplätze/Börsen	XETRA®, Frankfurt, Berlin, Stuttgart, Düsseldorf, Tradegate
Kapitalmarktpartner	BankM – Repräsentanz der FinTech Group Bank AG
Designated Sponsor	BankM – Repräsentanz der FinTech Group Bank AG
Research Coverage	SMC Research / Edison Research

Aktionärsstruktur:



Finanzkalender 2019:

13. - 15. September 2019	IR- Fahrt Rüttner
25. - 27. November 2019	Deutsches Eigenkapitalforum
31. Dezember 2019	Ende des Geschäftsjahres
April 2020	Konzerngeschäftsbericht 2019

3 Konzernzwischenlagebericht der mVISE AG

► Für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2019

Der Konzernlagebericht sollte im Kontext mit den Konzern-Finanzdaten und den Angaben im Anhang des Konzernabschlusses gelesen werden. Die folgenden Darstellungen basieren auf einer Reihe von Angaben, die detailliert im Anhang dargestellt sind. Darüber hinaus enthält der Konzernzwischenlagebericht auch in die Zukunft gerichtete Aussagen, d.h. Aussagen, die auf bestimmten Annahmen und den darauf basierenden aktuellen Planungen, Einschätzungen und Prognosen beruhen. Zukunftsaussagen besitzen nur in dem Zeitpunkt Gültigkeit, in welchem sie gemacht werden. Das Management der mVISE übernimmt keine Verpflichtung, die diesem Dokument zugrundeliegenden Zukunftsaussagen beim Auftreten neuer Informationen zu überarbeiten und/oder zu veröffentlichen. Zukunftsaussagen unterliegen immer Risiken und Unsicherheiten. Der Vorstand der mVISE weist darauf hin, dass eine Vielzahl von Faktoren zu einer erheblichen Abweichung in der Zielerreichung führen kann. Wesentliche Faktoren werden im Abschnitt "Risikobericht" des Geschäftsberichts 2018 detailliert beschrieben.

3.1 Grundlagen der AG

3.1.1 Konzernstruktur

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

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

3.1.2 Geschäftstätigkeit der mVISE

mVISE bietet seit knapp 20 Jahren integrierte Lösungen entlang der IT- & Digitalisierungs-Wertschöpfungskette. Die mVISE beschleunigt die digitale Transformation und Integration mit IT-Consulting-Services, Produkten und kundenspezifischer Software. Dabei liegen die Kernkompetenzen in den Bereichen Cloud Computing, IT-Infrastrukturen und Security sowie der Integration und Auswertung von komplexen Daten.

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

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

3.2 Wirtschaftsbericht

3.2.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) veröffentlichte im Juni 2019 das Konjunkturbarometer. Danach zeigen die Signale aus der Industrie für ein schwaches Wachstum der deutschen Wirtschaft im zweiten Quartal: Das Konjunkturbarometer des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) gab im Juni weiter nach und liegt mit 96 Punkten nunmehr klar unter der 100-Punkte-Marke, die für einen durchschnittlichen Anstieg der Wirtschaftsleistung steht. Demnach dürfte das Bruttoinlandsprodukt im Vergleich zu den ersten drei Monaten dieses Jahres um lediglich 0,1 Prozent zunehmen. Der Abwärtstrend bei den Auftragseingängen hat sich jüngst zwar etwas abgeflacht, die Geschäftserwartungen der Industrieunternehmen kühlen sich aber weiter ab und auch die Stimmung bei den Dienstleistern trübt sich mittlerweile etwas ein. „Vor allem aufgrund der schwachen Industrie wird die deutsche Wirtschaft im weiteren Verlauf zwar unterdurchschnittlich zulegen, damit normalisiert sich jedoch nur der bis zuletzt hohe Auslastungsgrad der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten“, sagt der DIW-Ökonom Simon Junker, Experte für die deutsche Wirtschaft. Die Abschwächung dürfte nicht zuletzt auf die anhaltend hohen Risiken zurückgehen – etwa mit Blick auf die von den USA ausgehenden Handelsstreitigkeiten, die insbesondere die deutsche Exportwirtschaft in Mitleidenschaft ziehen.¹

3.2.2 Markt und Marktumfeld

Das Geschäftsklima der Bitkom-Branche ist sehr gut, jedoch drückt die allgemeine konjunkturelle Eintrübung die Stimmung. Zwar berichten die Unternehmen der IT- und Telekommunikation (ITK)-Branche weiter von einer sehr guten Geschäftslage, die seit gut zwei Jahren im Bereich historischer Höchstmarken liegt. Aber der Blick in die Zukunft deutet auf eine zunehmende Unsicherheit hin.

Dementsprechend fiel der Bitkom-ifo-Digitalindex im Juni 2019 um 3,1 auf 24,2 Punkte. Die Geschäftslage gab um 1,6 auf 45,7 Punkte leicht nach. Deutlicher schrumpften die Erwartungen für die kommenden Monate. Der Wert halbierte sich auf 4,5 Punkte. Im langjährigen Vergleich ist das der schwächste Wert seit der Finanzkrise 2009. Die Preiserwartungen stiegen geringfügig um 0,4 auf 11,8 Punkte. Die Erwartungen an die Beschäftigungsentwicklung sanken um 6,4 auf 25,4 Punkte.

Insgesamt bewegt sich die ITK-Branche im Trend der Gesamtwirtschaft, allerdings auf höherem Niveau. Das ifo Geschäftsklima Deutschland gab im Juni 2019 um 1,1 auf 13,0 Punkte nach. Hintergrund sind unter anderem der weiter schwelende Handelskonflikt

¹https://www.diw.de/de/diw_01.c.632914.de/themen_nachrichten/diw_konjunkturbarometer_juni_industrieflaute_bremst_deutsche_wirtschaft.htm

zwischen den USA und China und ein damit verbundener Auftragseinbruch in der deutschen Industrie.²

3.2.3 Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Veränderungen im Vorstand

Der Aufsichtsrat der mVISE AG hat Cedric Balzar mit Wirkung zum 1. Juni 2019 zum Mitglied des Vorstands bestellt. Als Vorstandsmitglied tritt er die Nachfolge von Rainer Bastian an, der vereinbarungsgemäß Ende September 2019 aus dem Vorstand ausscheiden wird. Der Vorstand der mVISE AG wird sich somit ab dem 1. Oktober 2019 aus den Mitgliedern Manfred Götz (Professional Services & Products) und Cedric Balzar (Finance & Administration) zusammensetzen. Die Verteilung der Vorstandsbereiche soll zum einen die bereits angestoßene Verzahnung zwischen den IT-Consulting-Services und den Produktbereichen weiter fördern und zum anderen die Professionalisierung des Finance- & Administrations-Bereichs vorantreiben.

3.3 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

3.3.1 Gesamtdarstellung

Im ersten Halbjahr 2019 konnte der mVISE-Konzern seinen Umsatz und die Gesamtleistung gegenüber dem Vergleichszeitraum des vergangenen Jahres weiter steigern. Während der Konzernumsatz um 6,6 Prozent von 9,2 Mio. EUR auf 9,8 Mio. EUR zunahm, erhöhte sich die Gesamtleistung um 1,0 Prozent von 10,8 Mio. EUR auf 10,9 Mio. EUR. Der umsatzstärkste Bereich der mVISE AG, das Segment Professional Services, weist einen Umsatzanstieg von 12,7 Prozent aus. Die elastic.io GmbH konnte den Umsatz zum Vergleichszeitraum um fast 79,0 Prozent steigern, während hingegen die SaleSphere GmbH nur ein Drittel des Vorjahresumsatzes im ersten Halbjahr generieren konnte. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass das erste Halbjahr branchenabhängig – viele Aufträge werden erst im letzten Quartal des Geschäftsjahres vergeben – traditionell schwächer ausfällt als das zweite Halbjahr. Vor dem Hintergrund weitestgehend linearer Personalkosten belastet dieser Effekt das Halbjahresergebnis. Dennoch liegt der mVISE Konzern derzeit im Plan

In Folge der hohen Entwicklungsaufwände kam es zu einer Zunahme des Fremdleistungsanteils für das Produkt elastic.io. Entsprechend fiel das Ergebnis in den ersten sechs Monaten negativ aus. Der operative Cashflow zeigt jedoch eine erfreuliche Entwicklung der Geschäftstätigkeit. Hier konnte eine deutliche Steigerung gegenüber dem ersten Halbjahr 2018 erreicht werden. Für das Gesamtjahr 2019 geht der Vorstand unverändert von einer Fortsetzung der positiven Entwicklung aus. Die mVISE AG weist nach wie vor eine solide Bilanzstruktur auf, die ausreichend Spielraum für weiteres organisches und anorganisches Wachstum bietet. Der Anstieg der liquiden Mittel unterstreicht diese Entwicklung.

² <https://www.bitkom.org/Digitalindex>

3.3.2 Ertragslage

Entwicklung Umsatz & Gesamtleistung

Der Konzernumsatz belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf 9,8 Mio. EUR (H1 2018: 9,2 Mio. EUR). Dabei konnte insbesondere der Bereich Professional Services infolge der gesteigerten Produktivität und Erhöhung der Tagessätze im Beratungsgeschäft einen Umsatzanstieg von 8,4 auf 9,5 Mio. EUR leisten. Auf den Produktbereich entfielen 0,5 Mio. EUR Umsatz nach 0,8 Mio. EUR Umsatz im Vorjahreszeitraum. Bereinigt man die Produktumsätze jedoch um die Umsätze der ehemaligen Tochtergesellschaft Just Intelligence GmbH, so sieht man einen Anstieg von 25,0 Prozent, der auf den Anstieg der Umsätze der elastic.io GmbH zurückzuführen ist. Die elastic.io GmbH konnte im ersten Halbjahr einen Umsatz von 455 TEUR aufweisen und hat den Umsatz im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 damit fast verdoppelt. Ausgehend von Konzernumsätzen in Höhe von 9,8 Mio. EUR, unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen in Höhe von 0,5 Mio. EUR (H1 2018: 0,8 Mio. EUR) sowie der aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 0,6 Mio. EUR (H1 2018: 0,8 Mio. EUR) für die Weiterentwicklung der beiden Produkte SaleSphere und elastic.io ergibt sich für die ersten sechs Monate 2019 eine Gesamtleistung im Konzern in Höhe von 11,0 Mio. EUR (H1 2018: 10,8 Mio. EUR).

Entwicklung der Aufwendungen

Im Berichtszeitraum beliefen sich die bezogenen Fremdleistungen auf 3,9 Mio. EUR (H1 2018: 3,1 Mio. EUR). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der erfreulichen Nachfrageentwicklung im Bereich Professional Services sowie der Ausweitung der Entwicklungsleistungen für das Produkt elastic.io. Insbesondere im Produktbereich sind die Investitionen in die Entwicklung notwendig, um das Produkt im Zusammenspiel mit unseren Partnern noch besser vermarktbar zu machen. Die Investitionen sind die Basis für zukünftige Erträge und Zahlungsflüsse im Produktbereich und sind ein wichtiger Bestandteil der Businessplanung für das Jahr 2019.

Die Personalkosten betragen 5,1 Mio. EUR (H1 2018: 5,5 Mio. EUR), was einer reduzierten Personalkostenquote (zur Gesamtleistung) von 46,6 Prozent (H1 2018: 50,5 Prozent) entspricht. Diese Entwicklung zeigt vor allem die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells im Bereich Professional Services. Die Steigerung der Professional Services Umsätze führte zu keiner Personalkostenausweitung im administrativen Bereich.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten, Werbe- und Kapitalmarktkosten sowie die Kosten für die Abschlussprüfung und Rechtsberatung. Sie sind im Berichtszeitraum um 20,2 Prozent auf 2,1 Mio. EUR (H1 2018: 1,7 Mio. EUR) gestiegen. Begründet ist die Steigerung u.a. durch die zusätzliche Anmietung von Mietflächen für unsere Tochter elastic.io, zusätzliche Kosten für Entwicklungsleistungen in der Ukraine sowie Cloudgebühren.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen im ersten Halbjahr 2019 bei 0,5 Mio. EUR (H1 2018: 0,6 Mio. EUR). Die Reduzierung resultiert aus dem Wegfall der Abschreibungen für die Just Intelligence GmbH nach deren Verkauf im Juli 2018.

Ergebnisentwicklung

Trotz der beschriebenen Investitionstätigkeit im Produktbereich konnte im ersten Halbjahr 2019 ein positives EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) in Höhe von 0,1 Mio. EUR erzielt werden (H1 2018: 0,7 Mio. EUR). Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) lag jedoch trotz verminderter Abschreibungen im leicht negativen Bereich und betrug -0,4 Mio. EUR (H1 2018: 0,0 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis belief sich in den ersten sechs Monaten 2019 auf -0,2 Mio. EUR (H1 2018: -0,2 Mio. EUR), einhergehend mit einem Konzernergebnis vor Steuern in Höhe von -0,5 Mio. EUR (H1 2018: -0,1 Mio. EUR). Da nur ein unwesentlicher Betrag für Steuern zu berücksichtigen war, entspricht das Ergebnis nach Steuern dem Konzernergebnis vor Steuern.

3.3.3 Vermögenslage

Kurzfristiges Vermögen

Zum 30. Juni 2019 verringerten sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf 6,0 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 6,6 Mio. EUR). Dabei stieg der Vorratsbestand (unfertige Leistungen) aufgrund von nicht vollständig abgerechneten und beendeten Projekten auf 0,7 Mio. EUR an (31. Dezember 2018: 0,2 Mio. EUR).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich auf 3,3 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 5,1 Mio. EUR). Gegenüber dem Jahresende konnte der Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wieder deutlich reduziert werden, da zum Jahresende 2018 vermehrt Projekte abgeschlossen und schlussgerechnet wurden.

Die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände von 1,1 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 1,1 Mio. EUR) unterliegen keiner wesentlichen Veränderung. Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stieg auf 0,9 Mio. EUR an (31. Dezember 2018: 0,2 Mio. EUR) und verschafft der mVISE Handlungsspielräume. Zur weiteren Ausstattung der Gesellschaft mit liquiden Mitteln stehen Kreditlinien zur Verfügung, sodass die mVISE jegliche Zahlungsverpflichtung fristgerecht erfüllen kann.

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum Bilanzstichtag 9,4 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 9,2 Mio. EUR). Der Zuwachs resultiert aus dem Anstieg immaterieller Vermögensgegenstände durch kontinuierliche Produktentwicklung. Die Geschäfts- oder Firmenwerte betragen zum Bilanzstichtag 5,3 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 5,6 Mio. EUR) und verringerten sich durch die ordentlichen Abschreibungen.

Fremdkapital

Zum 30. Juni 2019 belief sich das Fremdkapital auf 12,7 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 12,4 Mio. EUR) und wies somit gegenüber dem Jahresende 2018 nur geringe Veränderungen auf. Die sonstigen Verbindlichkeiten sanken um 0,2 Mio. EUR und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten stiegen von 3,4 Mio. EUR auf 3,9 Mio. EUR.

Eigenkapital

Zum 30. Juni 2019 belief sich das Eigenkapital auf 5,6 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 6,0 Mio. EUR). Dabei stieg das gezeichnete Kapital auf 8,6 Mio. EUR an (31. Dezember 2018: 8,5 Mio. EUR), begründet durch die Ausübungen von Bezugsrechten auf Aktien, die im Jahr 2015 begeben wurden. Die Eigenkapitalquote zum 30.06.2019 betrug 29,0 Prozent und fiel gegenüber dem 31. Dezember 2018 leicht.

3.3.4 Finanzlage

Kapitalflussrechnung und Liquidität

Der Zahlungsmittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit nach Working Capital erhöhte sich im Berichtszeitraum deutlich auf 1,2 Mio. EUR (H1 2018: -0,1 Mio. EUR). Getrieben ist dies Verbesserung insbesondere durch den Rückgang der Forderungen aus Lieferung und Leistungen, die zum Jahresende 2018 einen sehr hohen Bestand von über 5 Mio. EUR aufwiesen und nun in den Normalbereich von 3,3 Mio. EUR zurück gegangen sind. Der Nettozahlungsmittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf 0,9 Mio. EUR (H1 2018: 4,1 Mio. EUR). Dabei betragen die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte 0,8 Mio. EUR (H1 2018: 3,5 Mio. EUR). Im Jahr 2018 lagen diese Investitionen deutlich höher aufgrund der Akquisition der SHS.

Der Nettozahlungsmittelfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2019 0,4 Mio. EUR (H1 2018: 1,7 Mio. EUR). Der positive Saldo resultierte dabei aus Aufnahme von Darlehen; dem gegenüber stehen gezahlte Zinsen von 0,2 Mio. EUR.

Somit ergab sich für die ersten sechs Monate 2019 insgesamt ein Gesamt-Cashflow in Höhe von 0,8 Mio. EUR (H1 2018: -2,4 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 30. Juni 2019 auf 0,9 Mio. EUR (H1 2018: 0,1 Mio. EUR).

Auftragslage

Der Auftragsbestand der mVISE AG liegt zum Ende des Berichtszeitraums mit über 5,0 Mio. EUR in einem erwartbaren Bereich. Ein Großteil des Auftragsbestands ist dem Bereich Professional Services zuzuordnen, ein kleinerer Bereich (0,2 Mio. EUR) des Auftragsbestands dem Produktbereich. Die Beauftragungszeiträume im Bereich Professional Services bewegen sich in der Regel zwischen ein bis drei Monaten. Da der Fokus des Produktvertriebs auf dem Verkauf von Lizenzen für White-Label-Lösungen liegt, ist ein hoher Auftragsbestand nicht zu erwarten. Dies liegt zum einen daran, dass es sich um größere Lizenzverkäufe handelt, die in der Regel jährlich vereinnahmt werden, und zum anderen um

Weiterentwicklungsprojekte des Produkts, welche in zweiwöchigen Sprints beauftragt und umgesetzt werden. Langfristige Beauftragungen im Produktbereich verbunden mit einem hohen Auftragsbestand existieren somit nicht.

3.4 Risiko- und Chancenbericht

Die Chancen und Risiken aus unternehmerischer Tätigkeit werden vom Vorstand laufend definiert, bewertet und soweit möglich und unternehmerisch sinnvoll, minimiert oder auf Dritte verlagert. Im Geschäftsbericht 2018 wird innerhalb des Konzernlageberichts unter der Ziffer 3.3 „Risiko- und Chancenbericht“ ausführlich auf Risiken, die den Geschäftserfolg der mVISE AG gefährden könnten, sowie Geschäftspotenziale hingewiesen. Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Veränderungen im Risiko- und Chancenprofil der mVISE AG.

3.5 Prognosebericht

Die mVISE hat mit ihrer Strategie 2018+ das Ziel formuliert, sich innerhalb der kommenden Jahre auf der Liste der Top 20 mittelständischen IT-Dienstleistern zu platzieren, was ein überdurchschnittliches Wachstum erfordert. Das mVISE-Portfolio ist entsprechend auf die Wachstumsthemen im IT-Markt fokussiert.

In den nächsten Jahren wird sich die mVISE weiter als Partner für die Digitale Transformation und Integration am Markt positionieren. Im Vordergrund stehen die Rentabilitätssteigerung im Bereich Professional Services sowie ein stärkerer Umsatzmix zwischen Professional Services und Produktumsätzen. In diesem Jahr strebt die mVISE einen Umsatz von etwa 26,0 - 29,0 Mio. EUR an – bei einer EBIT-Marge von 10,0 - 12,0 Prozent. Dies soll durch den sukzessiven Anstieg der Umsätze im Produktbereich und dem weiteren Ausbau des IT-Consulting-Geschäfts gelingen. Die Planung beinhaltet insbesondere einen deutlich steigenden Produktumsatz. Mit unseren Investitionen und Partnerschaften haben wir einen Grundstein gelegt, wissen aber auch, dass die anvisierten Ziele für das Jahr 2019 ambitioniert sind.

Mit dem bis dato sehr erfolgreichen Ansatz „Partnervertrieb“ wird die mVISE in Zukunft auch weiterhin die Vertriebsaktivitäten ausweiten. Die Generierung neuer Kunden- und Partnerbeziehungen wird zum einen über ein intensiviertes Online-Marketing umgesetzt und zum anderen durch ein umfangreich aufgebautes Netzwerk durch umgesetzte Projekte mit Partnern. Schon heute praktizieren wir dies erfolgreich und werden uns hier weiter positionieren.

Das Unternehmen wird intern die Prozesse in Richtung einer effizienten und agilen Konzernstruktur für über 200 Mitarbeiter ausrichten. Für Controlling, Sales, IT, HR wurden bereits Änderungsprojekte aufgesetzt, die in den kommenden Jahren das Unternehmen organisatorisch und prozedural stärken, professionalisieren und für das geplante Wachstum rüsten sollen.

Und schließlich wird die Margensteigerung ein zentrales Thema der kommenden Jahre sein. Sowohl die Rentabilität der Beratungsprojekte als auch das Wachstum der Produktumsätze bieten hier Herausforderungen und Potenziale, die die mVISE bereits in Ansätzen verifizieren konnte.

Düsseldorf, im August 2019



Der Vorstand

Manfred Götz | Rainer Bastian | Cedric Balzar

4 Konzernzwischenabschluss 2019 (HGB)

► Für den Zeitraum vom 01. Januar bis zum 30. Juni 2019

4.1 Konzernbilanz- Aktiva

AKTIVA			30.06.2019	31.12.2018
			TEUR	TEUR
A.		Anlagevermögen		
	I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
		1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.135	1.537
		2. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	731	735
		3. Geschäfts- oder Firmenwert	5.290	5.609
		4. geleistete Anzahlungen und immat. VG in Entwicklung	1.019	1.187
			9.175	9.068
	II.	Sachanlagen	179	138
			9.354	9.206
B.		Umlaufvermögen		
	I.	Vorräte	732	189
	II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
		1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.262	5.080
		2. sonstige Vermögensgegenstände	1.116	1.136
			4.378	6.217
	III.	Guthaben bei Kreditinstituten	930	153
			6.040	6.559
C.		Rechnungsabgrenzungsposten	91	53
D.		Aktive latente Steuern	3.723	3.712
		Bilanzsumme Aktiva	19.207	19.529

4.2 Konzernbilanz- Passiva

PASSIVA			30.06.2019	31.12.2018
			TEUR	TEUR
A.		Eigenkapital		
	I.	Gezeichnetes Kapital	8.569	8.453
	II.	Kapitalrücklage	14.043	14.043
	III.	Verlustvortrag	-16.984	-18.003
	IV.	Jahresüberschuss	-441	1.019
	V.	Minderheitskapital	374	475
			5.561	5.987
B.		noch nicht eingetragene geleistete Einlagen	119	117
C.		Rückstellungen		
	1.	Steuerrückstellungen	217	217
	2.	Sonstige Rückstellungen	425	815
			642	1.032
D.		Verbindlichkeiten		
	1.	Anleihen	6.467	6.527
	2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.893	3.380
	3.	erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0	21
	4.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.862	1.829
	5.	sonstige Verbindlichkeiten	423	636
			12.646	12.393
E.		Rechnungsabgrenzungsposten	239	0
		Bilanzsumme Passiva	19.207	19.529

4.3 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

			01.01 - 30.06.19	01.01 - 30.06.18
			TEUR	TEUR
1.		Umsatzerlöse	9.839	9.229
2.		Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen	545	782
3.		andere aktivierte Eigenleistungen	575	829
4.		Gesamtleistung	10.959	10.840
5.		sonstige betriebliche Erträge	217	147
6.		Materialaufwand	-3.887	-3.136
7.		Personalaufwand	-5.109	-5.479
8.		Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-511	-626
9.		sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.055	-1.709
10.		sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	8	0
11.		Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-169	-184
12.		Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	11	11
13.		Ergebnis nach Steuern	-536	-136
14.		sonstige Steuern	-7	-5
15.		Konzernergebnis	-543	-141
16.		Nicht beherrschende Anteile	-101	-33
17.		Auf Aktionäre der mVISE AG entfallendes Konzernergebnis	-441	-108

4.4 Konzern- Kapitalflussrechnung

		01.01 - 30.06.19 TEUR	01.01 - 30.06.18 TEUR
1	Periodenergebnis (Konzernjahresüberschuss inkl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	-543	-141
2	+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	511	626
3	+ Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	0	-26
4	+/- Zinsaufwendungen/-erträge	161	184
5	- Ertragssteuerertrag	-11	-11
6	= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor working capital	118	632
7	+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-390	314
8	-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	1.258	-2.066
9	+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	238	1.058
10	= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach working capital	1.225	-62
	Operativer Cashflow	1.225	-62
11	- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-777	-3.463
12	- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-81	-62
13	- Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis		-579
14	= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-858	-4.104
15	+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von Gesellschaftern des Mutterunternehmens	119	
16	+ Einzahlungen/Auszahlungen aus der Begebung/Rückführung von Anleihen und der Aufnahme/Rückführung von (Finanz-) Krediten	0	-301
17	+/- Einzahlungen/Auszahlungen aus/für der/die Aufnahme/Tilgung von Anleihen und Krediten	513	2.238
18	- Gezahlte Zinsen	-221	-218
19	= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	411	1.719
20	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	778	-2.447
21	+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	153	2.539
22	= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	930	92

5 Verkürzter Anhang zum Konzernzwischenabschluss (HGB)

- ▶ Für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2019

Grundlagen und Methoden des Konzernzwischenabschlusses

Der Konzernzwischenabschluss der mVISE AG, Düsseldorf, zum 30. Juni 2019, wurde in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des HGB erstellt.

Der Konzernzwischenabschluss wurde weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht gemäß § 37w Abs. 5 WpHG unterzogen.

Bei der Aufstellung des Konzernzwischenabschlusses erfolgte im Vergleich zum Konzernabschluss 2018 keine Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Dasselbe gilt auch für die Grundlagen und Methoden der im Rahmen des Zwischenabschlusses erforderlichen Annahmen und Schätzungen.

Eine detaillierte Beschreibung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden kann dem Konzernanhang im Konzerngeschäftsbericht 2018 entnommen werden.

Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die Abschlüsse der mVISE AG als Mutterunternehmen und ihrer Tochterunternehmen zum 30. Juni des Geschäftsjahres. Der Abschluss der Tochterunternehmen wird unter einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der des Mutterunternehmens.

Tochtergesellschaft	Anteil am Kapital	Buchwert der Anteile	Eigenkapital der Tochtergesellschaft	Ergebnis H1 2019
	%	TEUR	TEUR	TEUR
Salesphere GmbH, Düsseldorf (Deutschland)	100,0%	2.069	1.702	-264
elastic.io GmbH, Bonn (Deutschland)	75,1%	2.533	531	-407

5.1 Ausgewählte Erläuterungen zur Konzernbilanz

Immaterielle Vermögenswerte

Im Mai 2019 wurde ein langfristiges Software Entwicklungsprojekt fertig gestellt, sodass immaterielle Vermögensgegenstände in Entwicklung, in die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände umgegliedert wurden. Insgesamt belaufen sich die immateriellen Vermögensgegenstände auf 9,2 Mio. EUR und veränderten sich somit gegenüber dem 31.12.2018 nur geringfügig (31.12.2018: 9,1 Mio. EUR).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände

Der ausgewiesene Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen besitzt wie im Vorjahr eine Laufzeit von unter einem Jahr und betrug zum Stichtag 3,3 Mio. EUR und damit deutlich unter dem Bestand vom 31.12.2018 mit 5,1 Mio. EUR.

Die sonstigen Vermögensgegenstände mit einer Restlaufzeit bis zu fünf Jahren betrugen zum Stichtag 1,1 Mio. EUR (31.12.2018: 1,1 Mio. EUR). In diesem Bestand sind neben den Kautionen für Mietobjekte in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und Bonn, unverändert Darlehen und Kaufpreisnachzahlungen aus dem Verkauf der Just Intelligence GmbH enthalten.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 0,9 Mio. EUR (31.12.2018: 0,2 Mio. EUR) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet. Fremdwährungskonten lagen zum Bilanzstichtag nicht mehr vor.

Konzerneigenkapital

Das Grundkapital der mVISE AG beträgt 8.569.052 EUR und ist eingeteilt in 8.569.052 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten und einen anteiligen Betrag von 1,00 EUR je Aktie am Grundkapital aufweisen. Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Die Erhöhung gegenüber dem 31.12.2018 ist begründet durch eingetragene neue Aktien, die im Rahmen des Aktienoptionsprogramms begeben wurden.

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 0,4 Mio. EUR (31.12.2018: 0,0 Mio. EUR) bestehen für Personalaufwendungen, Beratungsleistungen und sonstige Rückstellungen. Die Rückstellungen für Beratungsleistungen betreffen Beauftragungen, die bereits abgerechnet wurden, bei denen jedoch erwartungsgemäß noch Beratungsleistungen erbracht werden. Daneben bestehen unverändert Steuerrückstellungen in Höhe von 0,2 Mio. EUR.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1,9 Mio. EUR (31.12.2018: 1,8 Mio. EUR) sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 Tagen.

Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von 0,4 Mio. EUR (31.12.2018: 0,6 Mio. EUR) und beinhalten im Wesentlichen Steuerverbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt.

5.2 Sonstige Angaben

Mitarbeiter

In der Berichtsperiode beschäftigte der mVISE Konzern im Durchschnitt 140 Mitarbeiter (Vorjahresperiode 148), Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 123 operative und 17 administrative (gegenüber dem Vorjahr mit 132 operativen und 16 administrativen) inkl. Werkstudenten, Praktikanten und Auszubildende auf.

Organe

Der Vorstand der mVISE AG bestand zum Ende des ersten Halbjahres 2019 aus folgenden Mitgliedern:

- Manfred Götz, Dipl. Informatiker (FH), Ratingen
- Rainer Bastian, Dipl. Pädagoge, Düsseldorf
- Cedric Balzar, Master of Arts Accounting & Finance, Ratingen, seit 1. Juni 2019

Die Gesellschaft wird durch alle Vorstände gemeinsam vertreten.

Der Aufsichtsrat setzte sich im ersten Halbjahr 2019 aus folgenden Personen zusammen:

- Achim Plate, Dipl. Ingenieur, Glückstadt, Vorsitzender des Aufsichtsrats, geschäftsführender Gesellschafter der SPSW Capital GmbH, Hamburg, Aufsichtsratsvorsitzender der Effecten- und Wechsel Beteiligungsgesellschaft AG, Aufsichtsratsvorsitzender der Lloyds Fond AG
- Malte-Matthias von der Ropp, Dipl. Kaufmann, Köln, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, Mitglied des Aufsichtsrats der Ingenious Technologies AG
- Franziska Oelte, Rechtsanwältin, Hamburg, Vorsitzende des Aufsichtsrats der hello.de AG, Berlin
- Henning Soltau, Hamburg, Mitglied des Aufsichtsrats, geschäftsführender Gesellschafter der SPSW Capital GmbH, Hamburg, Mitglied des Aufsichtsrats der Effecten- und Wechsel Beteiligungsgesellschaft AG, Mitglied des Aufsichtsrats der Lloyds Fond AG

Geschäfte mit nahestehenden Personen:

Nahestehende Unternehmen und Personen sind juristische oder natürliche Personen, die auf den mVISE Konzern Einfluss nehmen können oder der Kontrolle bzw. des maßgeblichen Einflusses durch den mVISE Konzern unterliegen. Bei den Geschäften mit nahestehenden Personen handelt es sich vor allem um Liefer-, Miet-, Dienstleistungs- und Finanzierungsgeschäfte mit Tochterunternehmen des mVISE Konzerns. Sofern für derartige Geschäfte ein entsprechender Markt besteht, werden sie zu den jeweiligen marktüblichen Konditionen abgeschlossen.

5.3 Nachtragsbericht

Ausübungserklärung zur Wandelanleihe 2017/2020:

Die mVISE AG hat zwei Wandelanleihen ausgegeben. Für die Wandelanleihe 2017/2020, ISIN DE000A2E4FN2 liegt eine Wandlungserklärung zum 30. Juni 2019 vor, die im Juli vollzogen wurde. Hier wurden 186.666 neue Aktien ausgegeben. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgt im Jahr 2019., Die Aktien sind ab dem 1. Januar 2019 gewinnberechtigt.

Aufstockung der Anteile an der elastic.io GmbH:

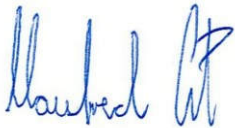
Am 16. Juli 2019 hat die mVISE AG zusammen mit den Mitgesellschaftern einen Vertrag zum Kauf weiterer Geschäftsanteile der elastic.io GmbH mit Sitz in Bonn unterzeichnet. Die mVISE AG hatte sich 2017 zunächst mit 75,1 Prozent an der elastic.io GmbH beteiligt und diese Beteiligung nun um 10,0 Prozent auf 85,1 Prozent ausgebaut. Die mVISE AG fokussiert sich weiter auf die digitale Transformation und Integration. Die Aufstockung der Beteiligung an der elastic.io GmbH steht damit im Einklang mit der Strategie. Der Aufsichtsrat der mVISE AG hat der Aufstockung der Anteile an der elastic.io bereits zugestimmt.

5.4 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

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

Düsseldorf, im August 2019



Der Vorstand

Manfred Götz | Rainer Bastian | Cedric Balzar