

2020 KONZERN HALBJAHRES- BERICHT

Ihr Partner für digitale Transformation und Integration.



Halbjahresbericht 2020 auf einen Blick

Kennzahlen

mVISE Konzern	01.01. - 30.06.2020	01.01. - 30.06.2019	Veränderung
Umsatz (TEUR)	10.303	9.839	4,7%
Gesamtleistung (TEUR)	11.367	10.959	3,7%
EBITDA (TEUR)	322	125	158,0%
EBITDA-Marge (%)	3,1%	1,3%	146,4%
Operativer CF v. Working Capital (TEUR)	300	126	137,9%
Operativer CF n. Working Capital (TEUR)	2.455	1.233	99,1%
Mitarbeiter Jahresdurchschnitt (Anzahl)	135	140	-3,6%

Inhalt

06	mVISE - Wir ermöglichen digitale Innovation	29	Konzernzwischenabschluss 2020 (HGB) Konzernbilanz: Aktiva Konzernbilanz: Passiva Gewinn- und Verlustrechnung Kapitalflussrechnung
08	Der Vorstand Vorwort des Vorstands		
15	Die mVISE Aktie Kursentwicklung Informationen zur Aktie	35	Verkürzter Anhang Allgemeine Angaben Ausgewählte Erläuterungen zur Konzernbilanz Sonstige Angaben Nachtragsbericht Versicherung der gesetzlichen Vertreter
19	Konzern-Zwischenlagebericht der mVISE AG Grundlagen der Gesellschaft Wirtschaftsbericht Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage Risiko- und Chancenbericht Prognosebericht		

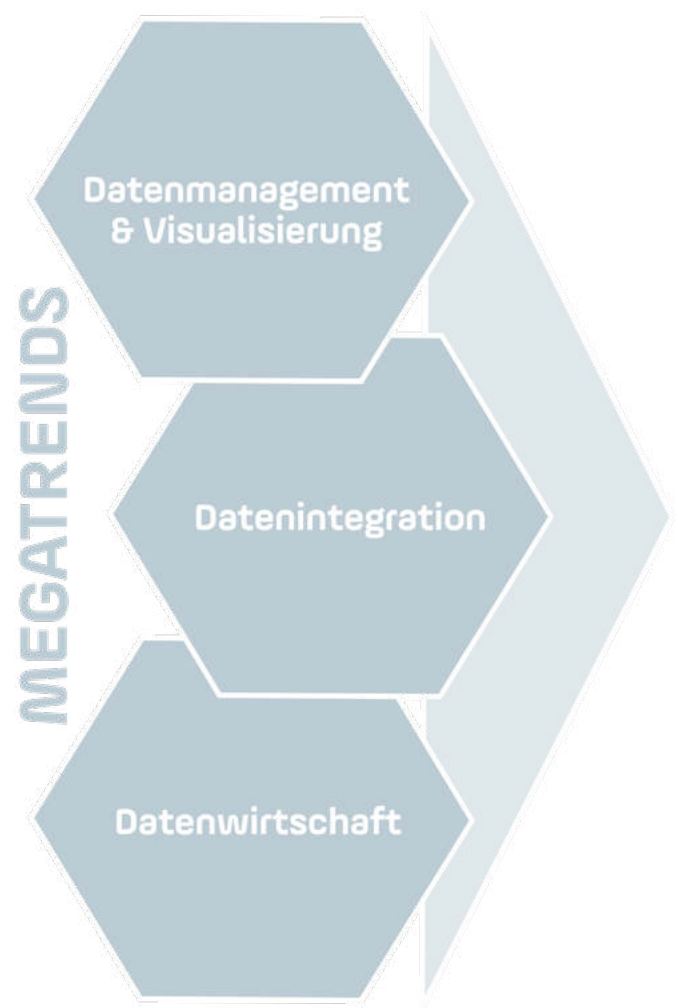
mVISE - Wir ermöglichen digitale Innovation

Die Herausforderungen von Covid-19 haben die Megatrends im Digitalisierungsgeschäft der mVISE AG beschleunigt. Die aktuelle Pandemie hat sowohl die Komplexität als auch den Wert der Fähigkeit, Daten zu analysieren und datengesteuerte Entscheidungen zu treffen, verdeutlicht. Ferner hat das Arbeiten via Remote bzw. Home-Office die Wichtigkeit einer gut integrierten IT-Infrastruktur klargemacht.

Das mVISE-Portfolio, bestehend aus innovativen Technologieplattformen und maßgeschneiderten IT-Dienstleistungen, unseren sogenannten „Expert-Services“, bietet schlüsselfertige Komplettlösungen für Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell im digitalen Wandel zukunftssicher machen und dabei gleichzeitig neue Geschäftsmodelle identifizieren möchten. mVISE entwickelt IT-Infrastrukturen, integriert und analysiert Daten, mit dem Ziel, diese wertschöpfend zu kommerzialisieren.

“Wir schaffen eine Welt, in der Daten nahtlos und sicher zentral verwaltet werden, in der Unternehmen und Geschäftsmodelle datengetrieben sind und kontinuierlich durch Erkenntnisse weiterentwickelt werden.”

Mission Statement, mVISE AG



Wichtige Trends identifizieren und frühzeitig darauf reagieren

Die aktuellen Markttrends prägen unsere Geschäftsstrategie. Im Jahr 2020 haben wir bedeutende Neuentwicklungen in unserem Produkt- und Dienstleistungsportfolio realisiert, die es uns ermöglichen, die Positionierung unserer Kunden langfristig zu verbessern.



Der Vorstand

Cedric Balzar



*1985

Mitglied des Vorstands
seit 06/2019

Administration, Finance &
SaleSphere

Bestellung bis 31.05.2023

Manfred Götz



*1970

Mitglied des Vorstands
seit 12/2014

Professional Services &
elastic.io

Bestellung bis 31.12.2022

Vorwort des Vorstands

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

nach einem guten Start in das Jahr 2020 stellte COVID-19 die Welt auf den Kopf. Wir blicken zurück auf eine wirtschaftlich turbulente Zeit, die unser Berufs- und Privatleben drastisch verändert hat. Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter hatte in dieser Zeit oberste Priorität. Viele Branchen trafen die notwendigen Einschnitte hart. Das Thema „Digitalisie-

In der Berichtsperiode stieg der Konzernumsatz um 4,7 Prozent von 9,8 Mio. EUR auf 10,3 Mio. EUR, während sich die Gesamtleistung um 3,7 Prozent von 10,9 Mio. EUR auf 11,4 Mio. EUR erhöhte. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) betrug 0,3 Mio. EUR (H1-2019: 0,1 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge betrug 3,1 % (H1-2019: 1,3 %). In den ersten sechs Monaten von 2020 verzeichnete mVISE zudem den höchsten Auftragseingang in einem ersten Halbjahr. Das erneute Umsatzwachstum und die gute Entwicklung beim Auftragseingang bestätigen das Portfolio der mVISE, mit

„Wir sind stolz darauf, dass wir in einem durch die COVID-19 Pandemie sehr herausfordernden ersten Halbjahr gegenüber den Vorjahreszeiträumen weiter im Umsatz wachsen und unsere Marge steigern konnten.“

rung“ nahm rasant an Bedeutung zu und schon lang überfällige IT-Modernisierungen sind für Unternehmen nun unabdingbar geworden. In dieser Zeit zeigte sich die Stabilität unseres Geschäftsmodells als Digitalisierungspartner unserer Kunden. Unsere langlaufenden Beauftragungen durch Großunternehmen haben sich als guter Schutz erwiesen. Unsere Kunden sind zum größten Teil in den Branchen Telekommunikation und Finance/Banking/Insurance angesiedelt - Branchen die im letzten halben Jahr gefragt und essenziell waren. Die regelmäßigen Beauftragungen durch unsere Kunden werden uns auch in Zeiten der COVID-19 Pandemie eine solide Beauftragungslage ermöglichen, wenngleich auch bei mVISE punktuell Auswirkungen spürbar sind.

dem IT-Beratungsbereich (Expert Services) auf der einen Seite und hochmodernen Software-Produkten auf der anderen Seite. In diesen unsicheren Zeiten zeigte sich unser Portfolio weitestgehend stabil – dies liegt an langlaufenden IT-Projekten, der resistenten Kundenstruktur sowie an langfristigen Software-Nutzungsverträgen. Unser Fokus liegt weiterhin vor allem auf der Gewinnung von Neukunden und dem Ausbau unserer Bestandskunden, um weiteres Wachstum zu generieren.

Zum Ende dieses Halbjahres hat die mVISE AG zudem den Anteil an der elastic.io GmbH vertragsgemäß weiter aufgestockt, so dass die mVISE AG nun einen Anteil von 90% hält. Weiterhin an Bord sind die beiden Gründer der elastic.io GmbH, wel-



che die noch verbleibenden 10% der Gesellschafteranteile halten. Eine Option für die restlichen Anteile ist mit den Gründern ebenso bereits getroffen.

Auswirkungen der Pandemie

Wir haben sehr frühzeitig zahlreiche Maßnahmen zum Schutz unserer Mitarbeiter und zur Aufrechterhaltung eines ungestörten Geschäftsbetriebs getroffen. Durch den hohen Grad der Digitalisierung im Unternehmen, konnten wir den Geschäftsbetrieb ohne Einschränkungen für unsere Kunden fortführen. Gleichermäßen konnten unsere Mitarbeiter von einem Tag auf den anderen mobil von zu Hause arbeiten und ihre Aufgaben unverändert ausführen. Viele Mitarbeiter waren, unabhängig von den Auswirkungen der Pandemie, bei unseren Kunden schon immer remote tätig.

Jedoch kam es im weiteren Verlauf der COVID-19 Pandemie auch bei mVISE zu Beeinträchtigungen. So konnten einige Projekte nur mit vermindertem Umfang ausgeführt werden oder wurden von Kunden zeitlich nach hinten verschoben. Daher sank die Auslastung ab April insbesondere an unserer Münchener Lokation. Im Produktgeschäft ist eine Zurückhaltung der Kunden während der Pandemie ebenso spürbar, da größere Investitionen verschoben und Budgets gesenkt werden. Im Zuge dieser Entwicklungen hat der Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat ein stringentes Kostenmanagement umgesetzt. Alle Ausgaben wurden auf den Prüfstand gestellt und bei Neueinstellung von Mitarbeitern wurde bewusst konservativ verfahren, so dass wir in diesem Halbjahr die betrieblichen Aufwendungen erheblich reduzieren konnten. Weiterhin konnten mit der Einführung von Kurzarbeit für die betroffenen Bereiche die Personalkosten reduziert werden. Durch diese Maßnahmen konnten Umsatzrückgänge in den genannten Bereichen weitgehend kompensiert werden.

Expert Services

Im Bereich „Expert Services“ haben wir erfolgreich an der weiteren Ausweitung des Geschäfts und an der Optimierung der Profitabilität gearbeitet. Der Umsatz konnte in diesem Segment um über fünf Prozent von 9,5 Mio. EUR auf 10,0 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. Die Qualität unserer Leistungen spiegelt sich auch im Feedback unserer Kunden wider. Das Vodafone Global Data Center stuft in einer kürzlich durchgeführten Studie mVISE bereits zum zweiten Mal hintereinander als Dienstleistungs- und Expertenanbieter auf Platz 1 ein. mVISE erzielte in allen Leistungsbereichen ein überragendes Ergebnis, besonders gute Bewertungen erhielten die Disziplinen Support, Beziehungsmanagement und Lieferfähigkeit. Insgesamt erreichten wir eine Bewertung von 92%. Wir freuen uns über diese erneut erstklassige Bewertung und danken den Vodafone-Stakeholdern für ihr Vertrauen in die mVISE-Expertenteams. Auch im Neukundenbereich konnten wir einen Schritt vorankommen. Es wurden neue Rahmenverträge mit United Internet und der Volkswagengruppe abgeschlossen.

Unsere zu Jahresbeginn durchgeführte Maßnahme, das mVISE-Marketing in der mVISE AG zu zentralisieren und zu bündeln, zeigte im ersten Halbjahr ebenso erste Ergebnisse. Der Fokus lag zunächst auf der Überarbeitung des Außenauftritts von mVISE, was kurzfristig bereits zu vielen positiven Impulsen führte. Unsere angebotenen Webinare erfuhren, insbesondere in Pandemie-Zeiten, eine immer größere Teilnehmerzahl - der Informationsfluss nahm intern wie extern rasant zu. Wir erhoffen uns durch diese und weitere zukünftige Maßnahmen die Aufmerksamkeit am Markt für die mVISE weiter zu erhöhen.

Produkte

Der überwiegende Teil der Unternehmen in Deutschland nutzt mittlerweile Cloud-Lösungen und investiert 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. In diesem Bereich bieten wir zwei Softwarelösungen an:

- elastic.io - iPaaS Integrationsplattform
- SaleSphere - Sales Enablement Plattform

Mit unserer in Deutschland betriebenen Daten-Integrationsplattform elastic.io konnten wir im ersten Halbjahr unsere eigens gesteckten Ziele nicht erreichen. Hier zeigten sich deutliche Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, da Kundenprojekte verschoben bzw. sich die generelle Investitionsbereitschaft der Unternehmen reduziert hat. Auch wenn der Vertrieb in Corona Zeiten problemlos fortgesetzt werden konnte, war die Gewinnung von Neukunden und großvolumigen Projekten unter diesen Bedingungen erschwert. Mit diesen Problemen sind auch unsere White-Label-Partner konfrontiert, was auch an dieser Stelle zu geringen Umsatzbeteiligungen und Investitionen in unsere Software führte.

Nachdem wir im ersten Quartal unsere eigenen Investitionen in die Produktentwicklungen nochmals verstärkt haben, wurden auch hier im zweiten Quartal alle Ausgaben auf den Prüfstand gestellt und signifikante Kostenersparnisse eingeleitet, die im zweiten Halbjahr wirksam werden.

Insgesamt konnte sich die Plattform jedoch durch die vorgenommenen Investitionen nochmal deutlich verbessern. Das letzte Release brachte mit dem Feature „Dynamic Flow Control“ eine signifikante Verbesserung für die Stabilität der Plattform. Damit können Nutzer von elastic.io praktisch unbegrenzte Datensätze sehr performant mit elastic.io integrieren. Ein

weiteres umgesetztes Feature „Pub/Sub“ verbesserte die Struktur für komplexe Integrationen. Daneben wurden auch sichtbare Verbesserungen im Admin- und Operations-Bereich sowie bei User Experience der Plattform vorgenommen. Neben diesen Verbesserungen am Kernprodukt wurde auch das Ökosystem aus Konnektoren weiter ausgebaut. Diese kontinuierliche Weiterentwicklung der Software ist in diesem wettbewerbsintensivem Marktumfeld essenziell für den Unternehmenserfolg, um die Anforderungen unserer Partner und Kunden zu bedienen und das Produkt damit noch marktgerechter zu gestalten.

Diese Produktverbesserungen werden auch positiv am Markt aufgenommen. Trotz der genannten Schwierigkeiten ist es uns gelungen einige Neukunden zu gewinnen und die SalesPipe deutlich zu füllen. Hiermit sind aus unserer Sicht die Grundlagen für ein stärkeres zweites Halbjahr gelegt.

Für unsere mobile, cloudbasierte Software SaleSphere verlief das erste Halbjahr auch nicht zufriedenstellend. Da der Vertrieb, bedingt durch die COVID-19 Pandemie, zum Teil nur eingeschränkt arbeiten konnte, verzögerten sich einige Projekte bzw. Abschlüsse - die Neukundengewinnung entsprach demnach nicht den Erwartungen. Dennoch konnten u.a. mit einer deutschen Kaffeemanufaktur und einem Arzneimittelversorger interessante Neukunden für SaleSphere gewonnen werden.

Bei der Produktentwicklung wurde im vergangenen Halbjahr die Windows-Version für SaleSphere fertiggestellt, so dass SaleSphere nun für die Betriebssysteme Windows, Android und iOS gleichermaßen verfügbar ist. Da unsere Kunden alle Betriebssysteme in der Vergangenheit nachgefragt haben, erwies sich diese Investition als sehr sinnvoll. Weitere interessante Entwicklungen, die beim Kunden Anklang fanden, sind Funktionen zur Selbstkonfiguration und die QR-Code-Erkennung, um Artikelbestellungen aus SaleSphere direkt in Drittsystemen auszulösen. Die kontinu-

ierliche Weiterentwicklung der Software ist essenziell für den Erfolg von SaleSphere. Die Entwicklung erfolgt stets am Bedarf des Marktes, um die langfristige Kundenzufriedenheit sicherzustellen und den Absatz weiter zu erhöhen.

Im Management der SaleSphere GmbH wurden zudem einige Änderungen vorgenommen. Im Juli konnten wir mit Herrn Dominic Multerer einen namhaften neuen Geschäftsführer gewinnen – Herr Bastian hat die Geschäftsführung im Gegenzug verlassen. Der Fokus von Herrn Multerer liegt in den kommenden Wochen auf der Überarbeitung der Marktansprache, der Vertriebsstrategie sowie der generellen Vermarktung von SaleSphere. Wir freuen uns mit Herrn Multerer gemeinsam diesen Weg zu gehen und wünschen ihm viel Erfolg. Wir sehen daher vorsichtig optimistisch in das zweite Halbjahr und wollen nun endgültig den entscheidenden Schritt mit SaleSphere nach vorne gehen.

Ausblick auf das zweite Halbjahr

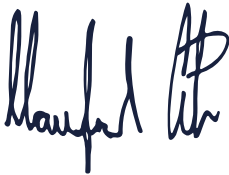
Der weitere Verlauf der COVID-19-Pandemie und die damit verbundenen Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Situation und die Investitionsbereitschaft der Unternehmen können derzeit nur schwer eingeschätzt werden. Aufgrund der Unberechenbarkeit der aktuellen Umstände ist es schwierig, vorbehaltlos einen Ausblick auf die nächsten Monate zu geben. Der Vorstand revidiert insofern die Prognose für das Geschäftsjahr 2020 und gibt keine neue Prognose bekannt, aufgrund der derzeit unsicheren wirtschaftlichen Lage. Die Dauer und die Intensität der Auswirkungen sind zum jetzigen Zeitpunkt unsicher und daher nicht abschließend quantifizierbar.

Langfristig geht der Vorstand davon aus, dass die COVID-19-Pandemie starke Impulse auf die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und der Arbeitswelt sowie den Weg von Unternehmen in die Cloud setzen wird. Wir sind sehr gut aufgestellt, um diese Nachfrage zu bedienen.

Zusammen mit der vorhandenen Expertise im Bereich „Expert Services“ sowie den Produkten elastic.io und SaleSphere sind wir für unsere Kunden der Partner für den Weg in die Digitalisierung.

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 2020



Manfred Götz, Vorstand



Cedric Balzar, Vorstand

Die Aktie der mVISE AG

Seite 16 Kursentwicklung

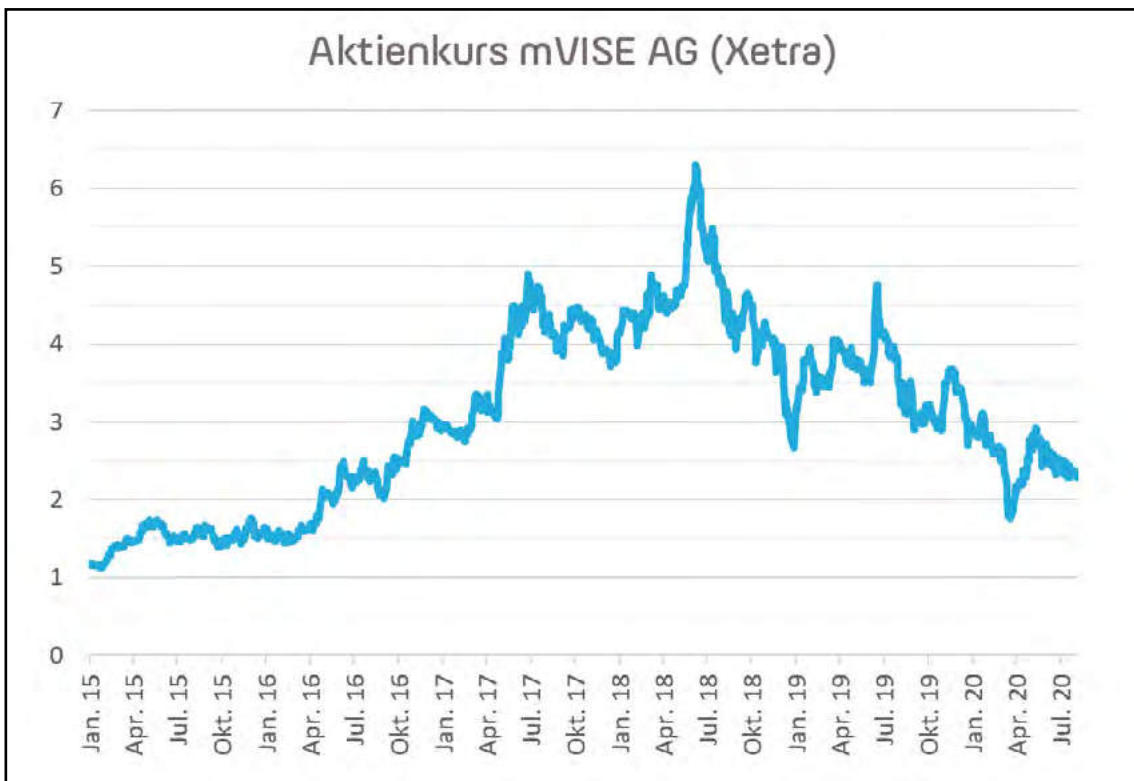
Seite 17 Informationen zur Aktie

Kursentwicklung

Nach einem turbulenten Jahr 2019 notierte die mVISE-Aktie zum Jahresende auf einem Stand von 2,96 EUR. In das Jahr 2020 startete die mVISE-Aktie am 2. Januar mit einem Kurs von 2,88 EUR und erholte sich im Verlauf des Januars auf einen Kurs von über 3,00 EUR. Nach dem Beginn der COVID-19-Pandemie konnte sich die mVISE Aktie dem Kursrückgang des Gesamtmarktes nicht entziehen und zeigte Mitte März einen Tiefstand von 1,75 EUR. Nach Veröffentlichung des Jahresabschlusses und einer tendenziell positiven Geschäftsentwicklung trotz der COVID-19-Pandemie pendelte sich der Kurs auf einem Niveau von 2,40 Euro bis 2,70 EUR ein und notierte letztlich am 30.06.2020 bei 2,46 EUR. Auch

wenn die IT-Branche vergleichsweise geringe Auswirkungen zu verzeichnen hatte und auch die Prognosen ab Mai generell positiv waren, ist ein nachhaltiger Anstieg noch ausgeblieben.

Insgesamt verzeichnete die mVISE-Aktie im Berichtszeitraum einen Verlust von etwa neun Prozent gegenüber dem Jahresbeginn 2020 bei einer Marktkapitalisierung der Gesellschaft von rund 22,0 Mio. EUR zum 30. Juni 2020 (31. Dezember 2019: 26,5 Mio. EUR). Das Grundkapital der mVISE AG von 8.941.718 EUR blieb im ersten Halbjahr unverändert.



Finanzkalender 2020

02.+ 04. September 2020	Kalliwoda Konferenzen Genf und Warschau
11. - 12. September 2020	IR- Fahrt Rüttnauer
16. - 18. November 2020	Deutsches Eigenkapitalforum
31. Dezember 2020	Ende des Geschäftsjahres
April 2021	Konzerngeschäftsbericht 2020

Informationen zur Aktie

Unsere Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit haben wir im ersten Halbjahr 2020 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 2019 und die aktuelle Lage bei der mVISE AG informieren konnten, wurde in diesem Jahr aufgrund der COVID-19 Pandemie virtuell abgehalten. Die Präsentation und der Redetext stehen auf der Homepage unter der Rubrik „Investor Relations/Hauptversammlungen“ zum Download zur Verfügung.

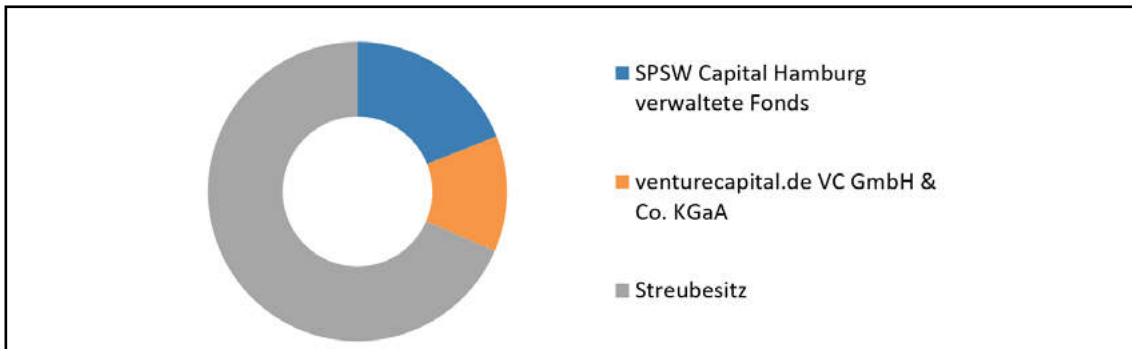
Darüber hinaus präsentiert der Vor-

stand die Gesellschaft bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen und informiert in diesem Rahmen über die aktuelle Situation sowie bestehende Herausforderungen. Viele Veranstaltungen konnten im ersten Halbjahr nur digital stattfinden, dennoch nahm mVISE alle geplanten Veranstaltungen wahr. So war die mVISE AG beispielsweise bei der Münchener Kapitalmarktkonferenz und der Frühjahrskonferenz 2020 (One on One Summit) in Frankfurt vertreten. Weitere vorgesehene Termine sind die Rüttner Research IR-Fahrt und das Eigenkapitalforum im November 2020 in Frankfurt, sowie Kapitalmarktveranstaltungen in Genf und Warschau, um einen erweiterten Investorenkreis anzusprechen.

Kenndaten

ISIN	DE0006204589
Wertpapierkennnummer	620458
Börsenkürzel	C1V
Anzahl Aktien	8.941.718
Börsensegment	Scale (Freiverkehr)
Handelsplätze/Börsen	XETRA®, Frankfurt, Berlin, Stuttgart, Düsseldorf, Tradegate
Kapitalmarktpartner	BankM – Repräsentanz der biw Bank AG
Designated Sponsor	BankM – Repräsentanz der biw Bank AG
Research Coverage	SMC Research / Edison Research

Aktionärsstruktur (Quelle: Anmeldungen zur Hauptversammlung)



Konzern- Zwischenlagebericht der mVISE AG

Seite 20	Grundlagen der Gesellschaft
Seite 21	Wirtschaftsbericht
Seite 23	Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
Seite 26	Risiko- und Chancenbericht
Seite 27	Prognosebericht

Grundlagen der Gesellschaft

Für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2020

Der Konzernzwischenlagebericht 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 „Risiko- und Chancenbericht“ des Konzernzwischenlageberichts detailliert beschrieben.

Konzernstruktur

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

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

Geschäftstätigkeit der mVISE AG

mVISE bietet integrierte Lösungen entlang der IT- und Digitalisierungs-Wertschöpfungskette und 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 IT-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 130 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. die wichtigsten Anbieter von Cloud-Infrastrukturen: Amazon Web Services, Google Cloud, Microsoft Azure und IONOS Cloud (vormals ProfitBricks), die Data Management-Anbieter Riversand und Couchbase, den Security-Anbieter Attivo Networks, sowie verschiedene Anbieter von Product Information Management (PIM)-Systemen.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Die Ausbreitung des neuartigen Corona-Virus (SARS-CoV-2) stellt die Welt vor große und bislang nicht gekannte Herausforderungen. Nachdem das Virus im Dezember 2019 in China zum ersten Mal beobachtet wurde, breitet es sich inzwischen weltweit aus. Zur Eindämmung des Virus wurden in vielen Ländern weitreichende gesundheitspolitische Gegenmaßnahmen getroffen, welche die sozialen Kontakte stark einschränken. Ziel dieser Maßnahmen ist es, die Geschwindigkeit der Ausbreitung zu reduzieren und eine Überlastung der Gesundheitssysteme zu verhindern. Es ist aktuell schwer absehbar, wie lange die gesundheitspolitischen Maßnahmen in Kraft bleiben müssen und wann sich das gesellschaftliche Leben wieder normalisiert.

Die gesundheitspolitischen Maßnahmen gehen mit starken ökonomischen Auswirkungen weltweit einher. Der Sachverständigenrat analysiert diese im vorliegenden Sondergutachten und diskutiert geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Bewältigung der Krise. Dabei ist die Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung vor allem aufgrund der schwierigen Datenlage und der außergewöhnlichen Situation derzeit sehr hoch. Der Sachverständigenrat legt daher drei Szenarien für die wirtschaftliche Entwicklung in den Jahren 2020 und 2021 vor, die auf unterschiedlichen Annahmen über Ausmaß und Dauer der Beeinträchtigungen durch das Virus sowie über die darauffolgende Erholung basieren.

Das Gutachten geht in seinem Basisszenario, dem ausgehend von der aktuellen Informationslage wahrscheinlichsten Szenario, davon aus, dass sich die wirtschaftliche Lage über den Sommer, ähnlich dem sich abzeichnenden Verlauf in China, normalisiert. Für das Jahr 2020 käme es dann im Basisszenario zu einem Wachstum des

Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Höhe von -2,8 %. Im kommenden Jahr könnten Aufholeffekte sowie ein hoher statistischer Überhang das Wachstum auf 3,7 % ansteigen lassen.

Quelle: <https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/sondergutachten-2020.html>

Markt und Marktumfeld

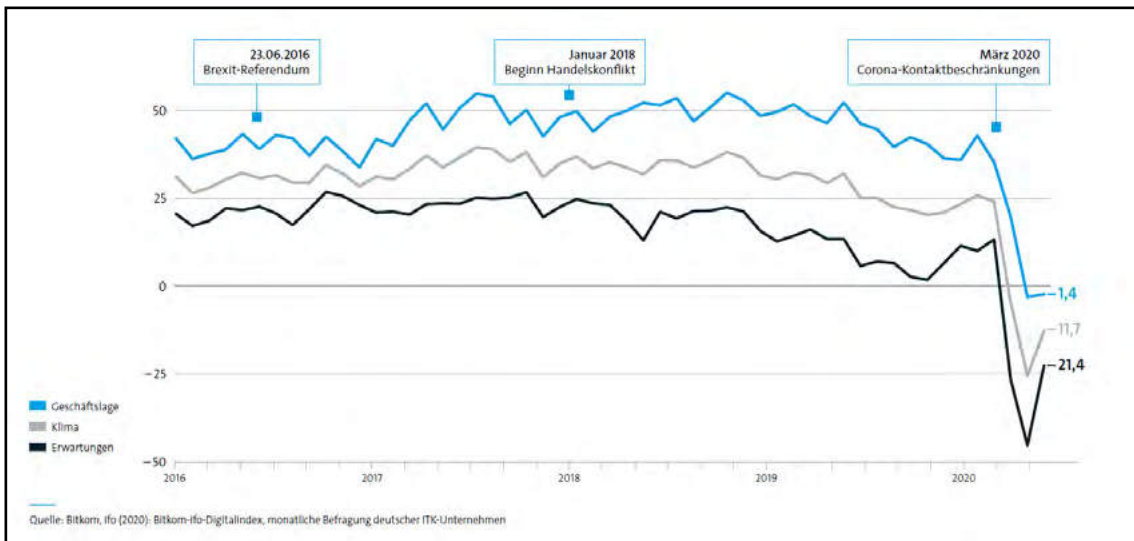
Das Geschäftsklima im IT-Mittelstand hat sich im Zuge der COVID-19 Pandemie stark eingetrübt und lag bei -24 Punkten. Das ist seit Start der Erhebungen im Jahr 2006 der niedrigste gemessene Wert. Im Mai erholte sich die Stimmung etwas, der Geschäftsklimaindex stieg um 12 Zähler auf -12 Punkte.

Insbesondere die schwache Nachfrage macht den Unternehmen des IT-Mittelstands im Zuge der COVID-19-Pandemie zu schaffen und löst damit erstmals seit 2015 den Fachkräftemangel als größtes Hemmnis ab. Dabei sind es vor allem die getroffenen Maßnahmen der Firmen, die die Nachfrage reduzieren: Verschieben von Investitionsprojekten, Kurzarbeit, Streichung von Investitionsprojekte bis hin zu einem möglichen Stopp von Projekten. Viele Firmen sehen dabei eine dauerhafte Veränderung in Bezug auf Homeoffice und Geschäftsreisen, so dass der Fokus auch wieder in Richtung Internetpräsenz, Automatisierung und einer digitalen Arbeitsumgebung gehen wird. Die geplanten Investitionen sind überwiegend in diesen Bereichen zu erwarten. Wie stark ein IT-Unternehmen von der COVID-19-Pandemie betroffen ist, liegt somit insbesondere daran, in welcher Branche die Kunden zu Hause sind.

Erwartungen für den Arbeitsmarkt im IT-Mittelstand stabilisieren sich langsam wie-

der. Die Beschäftigungserwartung hat sich bereits im April nach einem deutlichen Einbruch wieder verbessert. 124.000 offene Stellen für IT-Experten konnten Ende 2019 in Deutschland nicht besetzt werden. Das entspricht einem Anstieg um 51 Prozent, verglichen mit dem Vorjahr (82.000). Kleine- und mittelständische Unternehmen sind vom IT-Fachkräftemangel besonders betroffen. Es ist zu erwarten, dass der Bedarf an IT-Spezialisten in den kommenden Jahren trotz konjunktureller Einbußen wegen der COVID-19 Pandemie weiter steigen wird. Denn viele Unternehmen und auch Behörden und Wissenschaft setzen auf digitale Technologien, um in der Krise handlungsfähig zu bleiben. Zukunftsinvestitionen in die Digitalisierung sind außerdem quer durch alle Branchen essenziell,

um aus der Krise gestärkt rauszukommen und international wettbewerbsfähig zu bleiben. Mittelständische IT-Unternehmen sind das Rückgrat und der Erfolgsgarant der digitalen Wirtschaft. Die beschleunigte digitale Transformation führt zu einem radikalen Wandel von Geschäftsmodellen, Produkten und Prozessen. Zugleich steigen Produktivität, Wertschöpfung und Löhne. Auch wenn die COVID-19 Pandemie die Wirtschaft vorübergehend lahmgelegt hat, werden die Zeichen schon bald wieder auf Wachstum stehen – allen voran für den IT-Mittelstand.



Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Gesamtdarstellung

Im ersten Halbjahr 2020 konnte der mVISE-Konzern seinen Umsatz und die Gesamtleistung gegenüber dem Vergleichszeitraum des vergangenen Jahres weiter steigern. Während der Konzernumsatz um 4,7 Prozent von 9,8 Mio. EUR auf 10,3 Mio. EUR zunahm, erhöhte sich die Gesamtleistung um 3,7 Prozent von 10,9 Mio. EUR auf 11,4 Mio. EUR. Der umsatzstärkste Bereich der mVISE AG, das Segment „Expert Services“, weist einen Umsatzanstieg von 5,3 Prozent aus. Insbesondere unter den Auswirkungen der COVID-19 Pandemie ist dieser Anstieg besonders hervorzuheben, zumal zu berücksichtigen ist, dass das erste Halbjahr branchenabhängig – viele Aufträge werden erst im letzten Quartal des Geschäftsjahres abgerechnet – traditionell schwächer ausfällt als das zweite Halbjahr. Bei der elastic.io GmbH reduzierte sich der Umsatz leicht gegenüber dem Vergleichszeitraum, obwohl die Gesamtleistung auf Vorjahresniveau liegt. Hier zeigen sich die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie insbesondere in der Neukundengewinnung und der Generierung von weiteren Großprojekten auf Grund der Investitionsbarrieren seitens der Kunden. Die SaleSphere konnte den Umsatz im ersten Halbjahr leicht steigern, blieb aber dennoch hinter den Erwartungen zurück.

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 eine erfreuliche Entwicklung. Hier konnte, wie auch schon im Vorjahr, eine deutliche Steigerung gegenüber dem ersten Halbjahr 2019 erreicht werden.

Die mVISE weist nach wie vor eine solide Bilanzstruktur auf, die ausreichend Spielraum für weiteres organisches und anorga-

nisches Wachstum bietet, insbesondere nach der Verlängerung der Laufzeit der ersten Tranche der Wandelanleihen. Die liquiden Mittel stiegen gegenüber dem Jahresende 2019 deutlich an.

Ertragslage

Entwicklung, Umsatz und Gesamtleistung

Der Konzernumsatz belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf 10,3 Mio. EUR (H1 2019: 9,8 Mio. EUR). Dabei konnte insbesondere der Bereich „Expert Services“ infolge der gesteigerten Produktivität und Erhöhung der Tagessätze im Beratungsgeschäft einen Umsatzanstieg von 9,5 auf 10,0 Mio. EUR leisten. Auf den Produktbereich entfielen 0,3 Mio. EUR Umsatz nach 0,5 Mio. EUR im Vorjahr. Ausgehend von Konzernumsätzen in Höhe von 10,3 Mio. EUR, unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen in Höhe von 0,1 Mio. EUR (H1 2019: 0,5 Mio. EUR) sowie der aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 0,9 Mio. EUR (H1 2019: 0,6 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 11,4 Mio. EUR (H1 2019: 11,0 Mio. EUR).

Entwicklung der Aufwendungen

Im Berichtszeitraum beliefen sich die bezogenen Fremdleistungen auf 4,8 Mio. EUR (H1 2019: 3,9 Mio. EUR). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der erfreulichen Nachfrageentwicklung im Bereich „Expert 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.

Die Personalkosten betragen 4,8 Mio. EUR (H1 2019: 5,1 Mio. EUR), was einer reduzierten Personalkostenquote (zur Gesamtleistung) von 42,2 Prozent (H1 2019: 46,6 Prozent) entspricht. Diese Entwicklung zeigt vor allem die Produktivitätssteigerung im Bereich „Expert Services“. Trotz Steigerung der Beratungs-Umsätze konnten die Personalkosten im Vergleich zum Vorjahr gesenkt werden.

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 21,0 Prozent auf 1,6 Mio. EUR (H1 2019: 2,1 Mio. EUR) gesunken.

Ausschlaggebend für die Kosteneinsparungen war auch eine Reduktion der Reisekosten infolge der COVID-19 Pandemie und die Senkung der Mitarbeiterbeschaffungskosten. Darüber hinaus gab es im ersten Halbjahr 2019 eine letzte Earnout-Zahlung für den Kauf des Teilbereichs der SHS Viveon über 100 TEUR, welcher 2020 nicht angefallen ist.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen im ersten Halbjahr 2019 bei 656 TEUR (H1 2019: 511 TEUR). Die höheren Abschreibungen sind vor allem durch die Abwertung einer Earnout-Forderung gegenüber dem Käufer der Just Intelligence GmbH über 100 TEUR begründet. Zum 30.06.2020 gibt es keine Earnout-Forderungen mehr.

Ergebnisentwicklung

Trotz der beschriebenen Investitionstätigkeit im Produktbereich konnte im ersten Halbjahr 2020 ein positives EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) in Höhe von 0,3 Mio. EUR erzielt werden (H1 2019: 0,1 Mio. EUR). Das EBIT

(Ergebnis vor Zinsen und Steuern) lag jedoch auch aufgrund der erhöhten Abschreibungen im leicht negativen Bereich und betrug -0,3 Mio. EUR (H1 2019: -0,4 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis belief sich in den ersten sechs Monaten 2020 auf -0,1 Mio. EUR (H1 2019: -0,2 Mio. EUR). Das Konzernergebnis vor Steuern lag bei -0,5 Mio. EUR (H1 2019: -0,5 Mio. EUR). Da nur ein unwesentlicher Betrag für Steuern zu berücksichtigen war, entspricht das Ergebnis nach Steuern dem Konzernergebnis vor Steuern.

Vermögenslage

Kurzfristiges Vermögen

Zum 30. Juni 2020 verringerten sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf 2,2 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 5,3 Mio. EUR). Der Vorratsbestand (unfertige Leistungen) stieg aufgrund von nicht vollständig abgerechneten und beendeten Projekten auf 0,2 Mio. EUR an (31. Dezember 2019: 0,1 Mio. EUR). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich auf 1,8 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 5,0 Mio. EUR). Gegenüber dem Jahresende konnte der Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch ein verbessertes Forderungsmanagement deutlich reduziert werden.

Die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände von 0,4 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 0,4 Mio. EUR) unterliegen keiner wesentlichen Veränderung. Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stieg auf 0,7 Mio. EUR an (31. Dezember 2019: 0,1 Mio. EUR) und verschafft der mVISE Handlungsspielräume. Zur weiteren Ausstattung der Gesellschaft mit liquiden Mitteln stehen Kreditlinien zur Verfügung, sodass die mVISE jegliche Zahlungsverpflichtungen fristgerecht erfüllen kann.

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum Bilanzstichtag 10,4 Mio. EUR. (31. Dezember 2019: 10,0 Mio. EUR). Der Zuwachs resultiert aus dem Anstieg immaterieller Vermögensgegenstände durch die kontinuierliche Produktentwicklung und die bilanzielle Aktivierung der Aufwendungen. Die Geschäfts- oder Firmenwerte betragen zum Bilanzstichtag 4,7 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 5,0 Mio. EUR) und verringerten sich durch die planmäßigen Abschreibungen.

Fremdkapital

Zum 30. Juni 2020 belief sich das Fremdkapital auf 11,3 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 12,0 Mio. EUR) und konnte im Vergleich zum Jahresende 2019 weiterhin reduziert werden. Die sonstigen Verbindlichkeiten stiegen um 0,1 Mio. EUR und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sanken von 3,8 Mio. EUR auf 3,1 Mio. EUR.

Eigenkapital

Zum 30. Juni 2020 belief sich das Eigenkapital auf 5,3 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 6,3 Mio. EUR), was einer Eigenkapitalquote von 31% (31.12.2019: 33%) entspricht. Beim gezeichneten Kapital gab es mit 8,9 Mio. EUR keine Veränderung (31. Dezember 2019: 8,9 Mio. EUR). Der Verlustvortrag ist auf 17,2 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 17,0 Mio. EUR) angestiegen. Die Kapitalrücklage sank auf 13,9 Mio. EUR (31. Dezember 2019: 14,3 Mio. EUR), was auf den Anteilserwerb von weiteren 4,9 Prozent an der elastic.io GmbH zurückzuführen ist.

Finanzlage

Kapitalflussrechnung und Liquidität

Der Zahlungsmittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit nach Working Capital erhöhte sich im Berichtszeitraum deutlich auf 2,5 Mio. EUR (H1 2019: 1,2 Mio. EUR).

Getrieben ist diese Verbesserung insbesondere durch den Rückgang der Forderungen aus Lieferung und Leistungen, die zum Jahresende 2019 einen sehr hohen Bestand von 5,0 Mio. EUR aufwiesen und nun auf 1,7 Mio. EUR zurück gegangen sind.

Der Nettozahlungsmittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf 1,0 Mio. EUR (H1 2019: 0,9 Mio. EUR). Dabei betragen die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte 0,9 Mio. EUR (H1 2019: 0,8 Mio. EUR) und bewegen sich somit auf einem ähnlichen Niveau.

Der Nettozahlungsmittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2020 -0,8 Mio. EUR (H1 2019: 0,4 Mio. EUR) – davon wurden 0,7 Mio. EUR für die Tilgung von Anleihen und Krediten aufgewendet.

Somit ergab sich für die ersten sechs Monate 2019 insgesamt ein Gesamt-Cash-flow in Höhe von 0,4 Mio. EUR (H1 2019: 0,8 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 30. Juni 2020 auf 0,7 Mio. EUR (H1 2019: 0,9 Mio. EUR).

Auftragslage

Der Auftragseingang liegt mit 10,9 Mio. EUR zum 30.06.2020 deutlich über dem Vorjahresniveau von 9,9 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigung von 10,1%. Hierfür ausschlaggebend war im Wesentlichen der hohe Auftragseingang im Bereich „Expert Services“, mit 10,8 Mio. EUR (H1 2019: 9,4 Mio. EUR).

Der Auftragsbestand liegt zum Ende des Berichtszeitraums bei 6,2 Mio. EUR. Hier von entfallen 5,7 Mio. EUR (H1 2019: 5,0 Mio. EUR) auf Expert Services und 0,5 Mio. EUR auf den Produktbereich (H1 2019: 0,2 Mio. EUR).

Die Beauftragungszeiträume im Bereich „Expert Services“ bewegen sich in der Re-

gel 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 vereinbart 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.

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 2019 wird innerhalb des Konzernlageberichts unter der Ziffer 9 „Risiko- und Chancenbericht“ ausführlich auf Risiken, die den Geschäftserfolg der mVISE gefährden könnten, sowie Geschäftspotenziale hingewiesen. Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Veränderungen im Risiko- und Chancenprofil der mVISE.

Prognosebericht

Die mVISE ist mit ihrem Portfolio auf die Wachstumsthemen im IT-Markt fokussiert. In den nächsten Jahren wird sich mVISE noch deutlicher und auch wahrnehmbarer als Partner für die Digitale Transformation und Integration am Markt positionieren. Im Vordergrund stehen die Rentabilitätssteigerung im Bereich „Expert Services“ sowie ein stärkerer Umsatzmix zwischen Expert Services und Produktumsätzen.

Mit dem bis dato sehr erfolgreichen Ansatz „Partnervertrieb“ wird 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. Darüber hinaus hat mVISE das Marketing konzernweit zentralisiert und dadurch die Außenwirksamkeit signifikant erhöht. Webinare wurden zu einem erfolgreichen Format, da viele Arbeitnehmer derzeit im Homeoffice arbeiten und die Teilnahmebereitschaft an Webinaren deutlich gestiegen ist.

Die Margensteigerung ist und bleibt ein zentrales Thema dieses Jahres und der kommenden Jahre. Sowohl die Rentabilität der Beratungsprojekte als auch das Wachstum der Produktumsätze bieten hier Herausforderungen und Potenziale, die mVISE bereits in Ansätzen verifizieren konnte.

Ausblick 2020

Der weitere Verlauf der COVID-19-Pandemie und die damit verbundenen Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Situation und die Investitionsbereitschaft der Unternehmen können derzeit nur schwer eingeschätzt werden. Aufgrund der Unberechenbarkeit der aktuellen Umstände ist es schwierig, vorbehaltlos einen Ausblick

auf die nächsten Monate zu geben. Der Vorstand revidiert insofern die Prognose für das Geschäftsjahr 2020 und gibt keine neue Prognose bekannt, aufgrund der derzeit unsicheren wirtschaftlichen Lage. Die Dauer und die Intensität der Auswirkungen sind zum jetzigen Zeitpunkt unsicher und daher nicht abschließend quantifizierbar.

Langfristig geht der Vorstand davon aus, dass die COVID-19-Pandemie starke Impulse für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und der Arbeitswelt sowie den Weg von Unternehmen in die Cloud setzen wird. Wir sind sehr gut aufgestellt, um diese Nachfrage zu bedienen. Zusammen mit der vorhandenen Expertise im Bereich „Expert Services“ sowie den Produkten elastic.io und SaleSphere sind wir für unsere Kunden der Partner für den Weg in die Digitalisierung.

Düsseldorf, im August 2020



Manfred Götz, Vorstand



Cedric Balzar, Vorstand

Konzern- Zwischenabschluss 2020 (HGB)

Seite 30	Konzernbilanz: Aktiva
Seite 31	Konzernbilanz: Passiva
Seite 32	Gewinn- und Verlustrechnung
Seite 33	Kapitalflussrechnung

Konzernbilanz: Aktiva

AKTIVA		30.06.2020	31.12.2019
		TEUR	TEUR
A.	Anlagevermögen		
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.757	1.938
2.	entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	632	638
3.	Geschäfts- oder Firmenwert	4.651	4.970
4.	geleistete Anzahlungen und immat. VG in Entwicklung	3.200	2.269
		10.240	9.815
II.	Sachanlagen	160	161
		10.400	9.976
B.	Umlaufvermögen		
I.	Vorräte	173	37
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.752	4.954
2.	sonstige Vermögensgegenstände	410	377
		2.163	5.331
III.	Guthaben bei Kreditinstituten	687	50
C.	Rechnungsabgrenzungsposten	112	150
D.	Aktive latente Steuern	3.722	3.711
BILANZSUMME AKTIVA		17.257	19.254

Konzernbilanz: Passiva

PASSIVA		30.06.2020	31.12.2019
		TEUR	TEUR
A.	Eigenkapital		
I.	Gezeichnetes Kapital	8.942	8.942
II.	Kapitalrücklage	13.851	14.295
III.	Verlustvortrag	-17.235	-16.961
IV.	Jahresüberschuss	-410	-274
V.	Minderheitskapital	139	287
		5.287	6.289
B.	Rückstellungen		
1.	Steuerrückstellung	11	22
2.	Sonstige Rückstellungen	531	740
		541	762
C.	Verbindlichkeiten		
1.	Anleihen	5.779	5.806
2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.141	3.807
3.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.643	1.846
4.	Sonstige Verbindlichkeiten	718	579
		11.280	12.037
D.	Rechnungsabgrenzungsposten	149	166
BILANZSUMME PASSIVA		17.257	19.254

Gewinn- und Verlustrechnung

		01.01. - 30.06.2020	01.01. - 30.06.2019
		TEUR	TEUR
1.	Umsatzerlöse	10.303	9.839
2.	Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen	136	545
3.	andere aktivierte Eigenleistungen	928	575
4.	Gesamtleistung	11.367	10.959
5.	sonstige betriebliche Erträge	138	217
6.	Materialaufwand		
a)	Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	4	-5
b)	Aufwendungen für bezogene Leistungen	-4.762	-3.882
7.	Personalaufwand		
a)	Löhne und Gehälter	-4.048	-4.306
b)	soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung und für Unterstützung	-754	-803
8.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		
a)	auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-556	-511
b)	auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens	-100	0
9.	sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.624	-2.055
10.	sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0	8
11.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-143	-169
12.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-5	11
13.	Ergebnis nach Steuern	-483	-536
14.	sonstige Steuern	-6	-7
15.	Konzernergebnis	-488	-543
16.	Nicht beherrschende Anteile	-78	-101
Auf Aktionäre der mVISE AG entfallendes Konzernergebnis		-410	-441

Kapitalflussrechnung

		01.01. - 30.06.2020 TEUR	01.01. - 30.06.2019 TEUR	
1.	-	Periodenergebnis (Konzernjahresüberschuss inkl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	-488	-543
2.	+	Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	556	511
3.	+	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	100	0
4.	+	Zinsaufwendungen/Zinserträge	143	161
5.	-	Ertragssteueraufwand/Ertragssteuerertrag	-11	-11
6.	=	Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor working capital	300	118
7.	-	Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-220	-390
8.	+	Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	2.971	1.258
9.	+/-	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-595	238
10.	=	Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach working capital	2.455	1.225
		Operativer Cashflow	2.455	1.225
11.	-	Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-930	-777
12.	-	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-51	-81
13.	=	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-981	-858
14.	+	Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von Gesellschaftern des Mutterunternehmens	0	119
15.	+/-	Einzahlungen/Auszahlungen aus der Aufnahme/Tilgung von Anleihen und Krediten	-666	513
16.	-	Gezahlte Zinsen	-170	-221
17.	=	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-836	411
18.	+	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	638	778
19.	+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	50	153
=		Finanzmittelfonds am Ende der Periode	687	930

Verkürzter Anhang

Seite 36	Allgemeine Angaben
Seite 37	Ausgewählte Erläuterungen zur Konzernbilanz
Seite 38	Sonstige Angaben
Seite 38	Nachtragsbericht
Seite 39	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Allgemeine Angaben

Grundlagen und Methoden des Konzernzwischenabschlusses

Der Konzernzwischenabschluss der mVISE AG, Düsseldorf, zum 30. Juni 2020, 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 2019 keine Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Gleiches 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 2019 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 %
SaleSphere GmbH, Düsseldorf (Deutschland)	100,0 %
elastic.io GmbH, Bonn (Deutschland)	90,0 %

Ausgewählte Erläuterungen zur Konzernbilanz

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögensgegenstände belaufen sich auf 10,2 Mio. EUR und veränderten sich somit gegenüber dem 31.12.2019 um 0,4 Mio. EUR (31.12.2019: 9,8 Mio. EUR). Dabei reduzierte sich der Geschäfts- oder Firmenwert um planmäßige Abschreibungen. Die selbstgeschaffenen Vermögensgegenstände in Entwicklung stiegen auf Grund der Weiterentwicklung der Produkte um 0,9 Mio. EUR auf 3,2 Mio. EUR an.

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 1,8 Mio. EUR und damit deutlich unter dem Bestand vom 31.12.2019 mit 5,0 Mio. EUR. Zum Jahresende werden viel Projekte abgeschlossen und in Rechnung gestellt, so dass sich der Forderungsbestand in den ersten beiden Quartalen immer deutlich reduziert.

Die sonstigen Vermögensgegenstände mit einer Restlaufzeit bis zu fünf Jahren betragen, fast unverändert zum 31.12.2019, 0,4 Mio. EUR. In diesem Bestand sind neben den Kautionen für Mietobjekte in Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und Bonn, auch Forderungen gegenüber der Bundesagentur für Arbeit enthalten. Die Ausbuchung der Forderung aus dem Verkauf der Just Intelligence GmbH in Höhe von 0,1 Mio. EUR erfolgte zum 30.04.2020.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 0,7 Mio. EUR

(31.12.2019: 0,05 Mio. EUR) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet. Fremdwährungskonten lagen zum Bilanzstichtag nicht vor.

Konzerneigenkapital

Das Grundkapital der mVISE AG beträgt unverändert 8.941.718 EUR und ist eingeteilt in 8.941.718 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 Kapitalrücklage verminderte sich um 0,4 Mio. EUR, da am 30. Juni 2020 die mVISE AG zusammen mit den Mitgesellschaftern einen Vertrag zum Übertrag weiterer Geschäftsanteile der elastic.io GmbH mit Sitz in Bonn unterzeichnet hat. Die mVISE AG hatte sich 2017 zunächst mit 75,1 Prozent an der elastic.io GmbH beteiligt und diese Beteiligung kontinuierlich aufgestockt auf nunmehr 90 Prozent.

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 0,5 Mio. EUR (31.12.2019: 0,8 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.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten reduzierten sich im ersten Halb-

jahr um 0,7 Mio. EUR und betragen zum Stichtag 3,1 Mio. EUR (31.12.2019: 3,8 Mio. EUR). Die Kreditlinien konnten durch die hohe Reduktion der Forderungen gesenkt werden. Zahlungsausfälle durch Kunden sind nicht zu verzeichnen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1,6 Mio. EUR (31.12.2019: 1,8 Mio. EUR) sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 Tagen.

Sonstige Angaben

Mitarbeiter

In der Berichtsperiode beschäftigte der mVISE-Konzern im Durchschnitt 135 Mitarbeiter (Vorjahresperiode 140), Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 113 operative und 22 administrative (gegenüber dem Vorjahr mit 123 operativen und 17 administrativen) – wobei in den administrativen Kräften 6 Werkstudenten bzw. Azubis enthalten sind (Vorjahr 4 Werkstudenten bzw. Azubis).

Organe

Der Vorstand der mVISE AG bestand zum Ende des ersten Halbjahres 2020 aus folgenden Mitgliedern:

- Manfred Götz, Dipl. Informatiker (FH), Ratingen
- Cedric Balzar, Master of Arts Accounting & Finance, Ratingen

Die Gesellschaft wird durch alle Vorstände gemeinsam vertreten.

Der Aufsichtsrat setzte sich im ersten Halbjahr 2020 aus folgenden Personen zu-

sammen:

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

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.

Nachtragsbericht

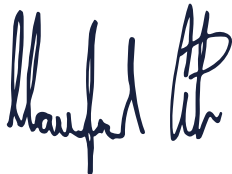
Es waren keine Ereignisse nach dem Bilanzstichtag zu vermelden.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

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

Düsseldorf, im August 2020



Manfred Götz, Vorstand



Cedric Balzar, Vorstand

Zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen

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

Impressum

Herausgeber

mVISE AG

Wahlerstraße 2
40472 Düsseldorf

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

E-Mail: service@mwise.de

www.mwise.de

Investor Relations:

mVISE AG

Sonja Paas
Investor Relations und
Stakeholder Management

Tel.: +49 (0)211 78 17 80-34

E-Mail: ir@mwise.de

mVISE AG

Wahlerstraße 2 | 40472 Düsseldorf

www.mvise.de