

Konzerngeschäftsbericht

2016

mVISE AG

Wanheimer Str. 66 | 40472 Düsseldorf

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

INHALT

1	Der Vorstand.....	11
2	Vorwort des Vorstands.....	12
3	Konzernlagebericht der mVISE für den 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016	15
3.1	Grundlagen des Konzerns.....	15
3.2	Wirtschaftsbericht.....	21
3.3	Risiko- und Chancenbericht.....	31
3.4	Prognosebericht	38
4	Bericht des Aufsichtsrats	40
5	Die mVISE AG am Kapitalmarkt	43
5.1	Kursentwicklung	43
5.2	Informationen zur Aktie	45
5.3	Investor Relations.....	46
6	Konzernjahresabschluss nach HGB.....	48
6.1	Konzernbilanz	48
6.2	Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2016.....	50
6.3	Kapitalflussrechnung	51
6.4	Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2016	52
7	Anhang für das Geschäftsjahr 2016	54
7.1	Allgemeine Angaben	54
7.2	Konsolidierungskreis	54
7.3	Konsolidierungsgrundsätze	55
7.4	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.....	55
7.5	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	58
7.6	Erläuterungen zur Konzernbilanz	61
7.7	Sonstige Angaben	67
7.8	Nachtragsbericht	67
7.9	Organe	67
8	Einzelabschluss der mVISE AG-Bilanz 31.12.2016	69
9	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers.....	70
10	Versicherung der gesetzlichen Vertreter	71

Das Geschäftsjahr 2016 im Überblick

mVISE Konzern	2016	2015*
Umsatz (TEUR)	7.884	4.944
Gesamtleistung (TEUR)	8.969	5.860
EBITDA (TEUR)	1.165	-378
EBITDA-Marge (%)	14,8%	-5,6%
Konzernjahresergebnis (TEUR)	627	-400
Operativer Cashflow (TEUR)	1.137	-881
Liquide Mittel (TEUR)	274	69
Bilanzsumme (TEUR)	6.945	4.734
Eigenkapitalquote (%)	48%	48%
Mitarbeiter zum Jahresende (Anzahl)	81	64

*Einzelabschluss der mVISE AG

Konzern

- Der Auftragseingang hat sich mehr als verdoppelt
- Die im Berichtszeitraum mehrheitlich erworbene und zum 01. Oktober 2016 erstkonsolidierte Tochtergesellschaft Just Intelligence GmbH trug TEUR 602 zum Konzernumsatz bei
- Eigenkapitalbasis durch erfolgreiche Kapitalerhöhung gestärkt und Liquidität durch Betriebsmittelkredit mit der Deutschen Bank gesichert
- Gesamtcashflow trotz Investitionen in Höhe von EUR 1,77 Mio. positiv.

Consulting

- Zunehmende Festpreis-Beauftragungen machen rund ein Viertel der Gesamtleistung aus
- Entwicklung neuer standardisierte Beratungsprodukte in Form von Workshops zur einfachen, fokussierten Ansprache von Neu- und Bestandskunden
- Besser planbare Konditionen und standardisierte Abwicklungsprozesse durch neue Rahmenvereinbarungen mit den zwei größten Beratungskunden
- Consulting-Umsätze von 4 auf 6 Millionen Euro gesteigert

Products & Solutions

- Fokussierung auf komplexe Lösungen, die komplette Geschäftsprozesse abbilden und eine tiefe Verzahnung mit den Kernsystemen des Kunden erfordern
- Erfolgreiche Positionierung im Bereich Industrie 4.0 und Gewinn weiterer Lösungsaufträge für die Vernetzung und Steuerung von Maschinen
- Vertriebszyklen zur Akquirierung und Anbindung neuer Kunden im Produktbereich länger als ursprünglich gedacht
- Umsätze von EUR 1,6 Mio. auf EUR 3,1 Mio. deutlich gesteigert

Jahresrückblick: Highlights 2016

Februar: Erstes Release des SaaS-Produktes SaleSphere, das im Laufe des Jahres um wichtige Funktionalitäten erweitert und auf dem Vertriebsmanagement Kongress im Juni 2016 in Berlin erstmalig einer breiteren Öffentlichkeit vorgestellt wird.

März: Zur Finanzierung des organischen Wachstums und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis wurde im März eine Kapitalerhöhung durchgeführt und im Rahmen einer Privatplatzierung 250.000 Aktien aus dem genehmigten Kapital bei einem institutionellen Investor platziert.

Mai: Die mVISE AG unterstützt als Silver Sponsor erstmalig die Global Biking Initiative (GBI), eine schnell wachsende, weltweite Fahrrad-Community mit dem Ziel, Spenden für Hilfsprojekte in den mehr als 25 Teilnehmer-Ländern zu sammeln, und nimmt mit einem eigenen Team an der GBI Europe Tour teil, die über eine Woche durch mehrere europäische Länder führt.

Juni: Als Teil der kontinuierlichen Bemühung um neue, qualifizierte Mitarbeiter wurde Ende Juni erstmals ein Freelancer-Event durchgeführt mit sehr positiver Resonanz von Teilnehmern und Kunden.

Juli: Die Julius Meinl GmbH, eines der traditionsreichsten Kaffeeunternehmen weltweit mit 700 Mitarbeitern und über 40.000 Kunden auf der ganzen Welt wird als erster Referenzkunde für SaleSphere gewonnen und startet im weiteren Jahresverlauf erfolgreich den Live-Betrieb.

August: Die mVISE-Tochter Just Intelligence GmbH wird Partner von 4Com, dem Marktführer cloudbasierter In- und Outbound-Lösungen im Kundenservice, wodurch das SaaS-Produkt ICC zur Personaleinsatzplanung als integrierter Bestandteil der 4Com Suite verfügbar wird und sich das Gesamtpotential der Vertriebsleads um über 60% erhöht.

September: Im September 2016 erwarb mVISE die Mehrheit an der Just Intelligence GmbH, einem führenden deutschen Customer-Service-Dienstleister, indem die bestehende Beteiligung von 33,4% auf 50,1% aufgestockt wurde (die wirtschaftliche Konsolidierung der Gesellschaften erfolgte ab Q4/2016).

Oktober: Die mobile Vertriebsapplikation SaleSphere wird beim Enterprise Mobility Summit in Frankfurt mit dem Enterprise Mobility Award für den zweiten Platz in der Kategorie „Business Process Mobilisation“ ausgezeichnet.

November: Live-Schaltung der Bosch Toolbox und Auftragserteilung einer anderen Bosch-Abteilung für eine neue App.

Dezember: Upgrade-Prozess zum Standard APN Consulting Partner im Amazon AWS-Partnernetzwerk (APN) erfolgreich abgeschlossen.

Unternehmensprofil

mVISE verbindet auf einzigartige Weise IT Know-how mit mobilen Business-Lösungen. Von der Beratung über die Umsetzung, bis hin zum Betrieb. Aus mehr als 15 Jahren Projekt- und Beratungserfahrung schöpfen wir die optimalen Lösungen für Ihr Unternehmen. Unsere Mitarbeiter verstehen Ihre Geschäftsprozesse und kennen alle Tricks, um in Ihrer Welt mobile, sichere und nachhaltig flexible Lösungen zu schaffen.



Mobility, Virtualization und Security steuern nicht nur die namensgebenden Buchstaben bei, sondern sind die eng vernetzten Kernthemen, mit denen Kundenprojekte im Technical Consulting und im Bereich Business Solutions umgesetzt werden:

Mobility

Die mVISE AG ist die erste Adresse, wenn es um Mobile Business Solutions geht. Seit der Gründung im Jahr 2000 ein Pionier im stark wachsenden Markt für Mobile Internet, Mobile Apps, mCommerce und Mobile CRM, bietet mVISE Unterstützung bei der Entwicklung ganzheitlicher Mobile-Strategien – von der Beratung und Kreation über die technische Umsetzung bis hin zu Betrieb und der Erfolgsmessung. Im Fokus stehen dabei effiziente und performante Lösungen für Mobiles Business, oder die Ausgestaltung der Mobile Brand Experience für einen dauerhaften und positiven Markenkontakt. Im Bereich Mobility betreut mVISE internationale Top-Kunden wie Bosch, Deutsche Telekom, McDonald's, Austrian Airlines, mobilcom-debitel, Ferrero, Henkel, ProSiebenSat.1 oder Vodafone.

Unter Mobility versteht mVISE aber vor allem auch eine ganzheitliche Betrachtung im Zusammenspiel mit Cloud und Security. Dazu gehören die Umsetzung und der Betrieb von hoch flexiblen Backend-Lösungen auf Basis von Private- und Public Cloud, ebenso wie alle wesentlichen Security-Aspekte, die ein Mobility-Projekt mit sich bringt.

Virtualization

Virtualisierung ist heute eine der Kernlösungen moderner Rechenzentren und IT-Strukturen. Daraus erschließen sich enorme Potenziale und die mVISE AG hilft Ihren Kunden dabei, diesen Schatz zu heben und nachhaltig zu nutzen, indem Businessanforderungen in den richtigen IT-Kontext gebracht werden. Die mVISE AG entwickelt maßgeschneiderte Architekturkonzepte und nachhaltige Infrastructure-

Management-Lösungen, optimiert den Betrieb von virtuellen, hochverfügbaren Rechenzentren und eröffnet neue IT-Strategien. Backup- und Recovery Lösungen zählen ebenso dazu wie IT-Automatisierung oder die Konsolidierung ganzer Rechenzentren in Private-, Public- oder Hybrid-Cloud Szenarien.

Ob klassische Data Center Technologien oder innovative Cloud-Lösungen und Service-Konzepte: mVISE gibt einen ganzheitlichen Überblick über die existierenden Konzepte und Technologien, besonders hinsichtlich ihrer spezifischen Vor- und Nachteilen im Kontext kundenspezifischer Anforderungen. Auf dieser Basis wird gemeinsam mit dem Kunden die richtige Cloud-Strategie festgelegt und selbstverständlich steht mVISE auch für das Architekturkonzept, die Implementation und den Betrieb als verlässlicher und kompetenter Partner zur Verfügung.

Sie suchen Antworten zu Fragestellungen wie:

Cloud-Monitoring, Scalability, Ressource Management, Entwicklung von Pay-AS-YOU-USE-Modellen, Managed-Services, IaaS, SaaS, PaaS, Cloud-Brokerage-Services, Migrationsstrategien, Licence-Management, Data-Center Konsolidierung, Betriebsführung, Performance-Management, End-to-End Monitoring, Deployment-Strategien, Transaktionsmanagement, Cloud-Market-Places, Konsolidierung von Cloud-Anbietern und Lösungen.

Die mVISE AG hat die passenden Antworten.

Security

Virtualisierung und Cloud Computing stellen neue Herausforderungen an verantwortliche IT-Leiter, die in den Lösungen gespeicherten Informationen für Unbefugte unzugänglich zu halten. Die Anzahl der in einer Berechtigungsuntersuchung zu berücksichtigenden Entitäten – Personen, Organisationen, Rechenzentren – wächst mit der Einführung von virtualisierten und cloudbasierten Lösungen für IT-Dienste stark an. Mit dem Auslagern von Datenbanken an externe Betreiber muss für Unternehmen weiter sichergestellt sein, dass die relevanten Gesetze zum Datenschutz berücksichtigt werden.

Schon bei der Planung, einzelne IT-Dienste oder ganze Applikationslandschaften zu virtualisieren, in eine private oder eine öffentliche Cloud zu bringen, sind eine Anzahl vielschichtiger IT-Security-Themen zu berücksichtigen, um das Vorhaben zu einem auch vom Standpunkt der Sicherheit und des Datenschutzes zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Die mVISE AG begleitet ihre Kunden dabei, diese Herausforderungen zu meistern und unterstützt Unternehmen in der Planungsphase mit Expertise für Datenstandorte, Datenschutz und Datenverschlüsselung, in der Umsetzung mit Berechtigungskonzepten und Authentifizierung und vor dem Beginn der Betriebsphase mit Handlungsempfehlungen für System- und Dienstüberwachung sowie regelmäßiger Überprüfungen (Audits).

Insbesondere erstellt mVISE maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Softwaredesign und -entwicklung, Konzeption von Cloud-Transformationen, Umsetzung von Authentifizierungs- und Verschlüsselungsstrategie, Erstellung von Berechtigungsstrategien und in der Auditierung.

Case Study SalesSphere

mVISE und Julius Meinl: Innovative Vertriebslösungen treffen auf Wiener Kaffeehauskultur

Aufbauend auf den jahrelangen Erfahrungen mit der Erstellung und dem Betrieb der Katalog-App „Sales Wizard“, hat mVISE das neue Standardprodukt „SalesSphere“ entwickelt, das den gesamten Vertriebsprozess unterstützt. Im Gegensatz zum Sales Wizard ist SalesSphere komplett als Cloud-Produkt konzipiert, deutlich standardisierter und skalierbarer und ermöglicht zudem eine einfache Integration mit den IT-Kernsystemen des Kunden (ERP, CRM, PIM). Dies ist auch ein entscheidender Unterschied im Vergleich zu vielen Konkurrenzprodukten.

SalesSphere zielt auf die Digitalisierung des Vertriebszyklus ab, um diesen nachhaltig zu optimieren und die Wertschöpfungskette im Vertrieb zu stärken. Von der Integration komplexer und umfangreicher Produktkataloge über geleitete Vertriebssituationen, Ordermanagement und strukturierte Vor- und Nachbereitung der Termine bis zu Einbindung in Unternehmensplanungssysteme bietet die Lösung von mVISE Unternehmen die in diversifizierten Märkten notwendige Unterstützung. Konkret sorgt SalesSphere dafür, dass sämtliche Vertriebsunterlagen und Produktinformationen immer in der aktuellsten Version verfügbar sind und ermöglicht deutlich wirkungsvollere Präsentationen, als es mit papierbasierten Katalogen oder Prospekten möglich wäre.

Seit dem ersten Quartal 2016 ist SalesSphere als Release 1 verfügbar und im Jahresverlauf wurde das Produkt weiterentwickelt und auf dem Vertriebsmanagement Kongress im Juni 2016 in Berlin erstmal einer breiteren Öffentlichkeit vorgestellt. Bereits einen Monat später konnte die Julius Meinl GmbH als erster Referenzkunde gewonnen werden. Die Julius Meinl GmbH mit Hauptsitz in Wien ist eines der traditionsreichsten Kaffeeunternehmen weltweit. Seit 1862 ist Julius Meinl stolzer Botschafter der Wiener Kaffeehauskultur und beschäftigt mittlerweile 700 Mitarbeiter und beliefert über 40.000 Kunden auf der ganzen Welt.

Bereits seit 2014 arbeitet Julius Meinl bei der Optimierung der Vertriebs- und Beratungsprozesse eng und erfolgreich mit mVISE zusammen. Ziel der Zusammenarbeit war von Beginn an, den Kunden auf unkomplizierte aber innovative Weise jederzeit aktuelle Produkte und relevante Gastronomiekonzepte zu präsentieren. Zu diesem Zweck hat mVISE die passende App entwickelt, mit der Julius Meinl die Vorteile einer zielgerichteten Digitalisierung langfristig nutzen kann. Bis Oktober 2016 setzte mVISE alle Anforderungen von Meinl aus dem Pilotprojekt komplett um, inklusive Layout- und Designoptimierungen, so dass im November der Live-Betrieb starten konnte. Mit modernen Tablet-Geräten und der intelligenten App-Lösung von mVISE ausgestattet, ist so mittlerweile das gesamte österreichische Außendienst-Team in der Republik unterwegs, um ihre Kunden mit Kaffee und Tee zu inspirieren. Weitere Länder-Dependancen sollen folgen.

„Die Sales App von mVISE ist für uns zu einem wichtigen Erfolgsfaktor geworden. Durch das einfach gestaltete Backend können wir neue Produkte oder Gastronomiekonzepte innerhalb kürzester Zeit beim Kunden vor Ort präsentieren. Durch diesen und viele weitere Vorteile konnten wir unsere Prozesse optimieren und mehr Abschlüsse erzielen. SalesSphere bringt uns und unsere Kunden näher zusammen – genau wie eine gute Tasse Kaffee.“

Brand Manager AT & DE, Julius Meinl

1 Die Herausforderung:

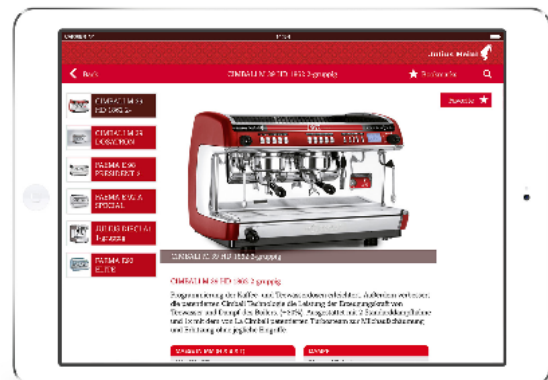
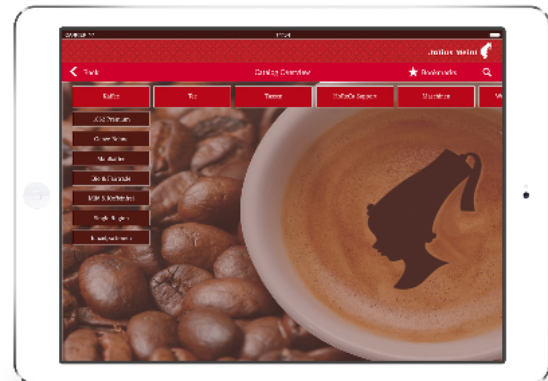
- Unterstützung des Vertriebs bei der Produktpräsentation
- Abbildung eines breiten Produktportfolios mit vielen Kategorien
- Ziele: Mehr Abschlüsse, Steigerung der Aktualität der Angebote, schnellere Einführung neuer Produkte

2 Die Vorgehensweise:

- Konzeption und Entwicklung einer offline-fähigen iPad-App mit Backend-Anbindung (CMS) und geeigneter Navigationsstruktur, die zum Produktportfolio passt
- Rollout der App sowie Schulung der Anwender

3 Die Resultate:

- Schnelle und einfache Veröffentlichung von Verkaufsmaterialien
- Schlankere Prozesse, mehr Aktualität und höhere Zufriedenheit bei den Anwendern



mVISE AG im Förderprojekt PAKoS für automatisiertes Fahren

Am 25. Januar 2017 erhielt die mVISE AG vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) eine Bewilligung für eine Projektförderung für das Vorhaben „Verbundprojekt: Personalisierte, adaptive kooperative Systeme für automatisierte Fahrzeuge – PAKoS. Das Projekt wird vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT) koordiniert, zusammen mit mVISE nehmen Weltmarktführer wie die BMW AG, Robert Bosch GmbH sowie verschiedene Forschungspartnern wie die TU München, das Fraunhofer IOSB Karlsruhe und das Spiegel Institut Mannheim teil.

Die Personalisierung hat in der Fahrzeugwelt längst Einzug gehalten. Das Erkennen von Fahrerprofilen sowie die Adaption von Fahr- und Schaltstrategien sind heute schon Grundbestandteil von Automatikgetrieben und Motorsteuerungen. Im Komfortbereich liegen mit der Speicherung der Einstellungen für Außenspiegel, Fahrersitz, Lenkwiderstand sowie für die Parametrisierung von Anzeigen für das Multimediasystem weitere Beispiele für eine Personalisierung vor. Die Basis für eine Personalisierung ist die Erkennung bzw. Klassifikation des Fahrerprofils. Zur Bestimmung des Fahrerstils gibt es umfangreiche Ansätze, welche auf die Daten der Inertialsensorik und Fahrzeugparameter beruhen oder externe Sensoren wie beispielsweise Smartphones berücksichtigen. Beim Aktuellen Stand der Technik wird in der Regel manuell zwischen statischen Benutzerprofilen (Sport, Eco, Normal) umgeschaltet, selten erfolgt eine dynamische Anpassung an die aktuelle Fahrsituation. Die personenspezifische Zuordnung der Konfiguration muss dabei derzeit der Fahrer manuell über Bedienelemente vornehmen oder sie erfolgt automatisch über den Fahrzeugschlüssel. Eine Übertragung der Profile zwischen verschiedenen Fahrzeugen über ein externes mobiles Gerät (Smartphone) oder über eine Cloud wurde noch nicht ausreichend untersucht.

Automatisierte Fahrzeuge werden den Fahrer zukünftig nicht nur entlasten, sondern streckenweise sogar ganz von der Fahrverantwortung befreien. Dadurch entstehen vielschichtige, neue Schnittstellen zwischen Fahrer und Fahrzeug. Beispielsweise ist beim automatisierten Fahren auf der Autobahn vorgesehen, die Kontrolle an den Fahrer zurückzugeben, wenn die Autobahn verlassen werden soll. Ebenso zwingend notwendig ist eine Übergabe der Fahrzeugkontrolle bei einer Degradation des Automatisierungslevels, etwa durch den Ausfall eines Sensors. Im Unterschied zu heutigen Assistenzsystemen, die den Fahrer durchweg als aufmerksam, überwachend und stets in der Verantwortung voraussetzen, soll der „Fahrer“ – nun Nutzer – bei hochautomatisierten Funktionen im Extremfall völlig unaufmerksam sein dürfen. Dabei sind Fahrfunktionen mit höheren Automatisierungsgraden darauf angewiesen, individualisiert und abhängig vom Nutzerzustand zu agieren. Dazu sollten sie das Leistungsvermögen des jeweiligen Fahrers kennen und sich automatisch darauf anpassen können. Gleichzeitig müssen diese Systeme mit dem Menschen kooperieren. Innovative Lösungen sowohl in der Gestaltung der Mensch-Maschine-Kooperation als auch in der Personalisierung sind also gefragt, um die genannten komplexen Szenarien der Kontrollübergabe sicher und komfortabel lösen.

Ziel von PAKoS ist daher die erstmalige Entwicklung und Umsetzung eines personalisierten Kooperationsmanagers, der die Interaktion zwischen Mensch und automatisiertem Fahrzeug optimiert und mit einem gemeinsamen Handlungsraum ein planbares Verhalten in den geschilderten Situationen unterstützen soll. Erforderlich ist eine nicht-generische Fahrzeug-Fahrer-Kooperation, die das Gefühl einer technischen Bevormundung verhindert und gleichzeitig die nötige Grundlage bildet, um dem Fahrer mehr Freiheiten beispielsweise in der Durchführung von Nebentätigkeiten zu erlauben. Dazu wird aus der Beobachtung des Fahrzeuginnenraums der Fahrerzustand identifiziert und mit

einem personalisierten Nutzerprofil kombiniert, um das aktuelle Leistungsvermögen des Fahrers zu beurteilen. Darauf basierend wird die Automatisierung im Fahrzeug personalisiert und angepasst. Das Nutzerprofil ist auf verschiedene Fahrzeuge übertragbar, die Datenhoheit bleibt jedoch immer beim Nutzer. Des Weiteren sollen Informationen und Handlungsanweisungen zwischen Fahrer und Fahrzeug als Kooperationspartner über verschiedene Kanäle ausgetauscht werden, um die Übergabe der Fahrzeugkontrolle optimal zu unterstützen.

Die mVISE AG ist innerhalb des Projekts alleinverantwortlich für den Teilbereich Smartphone-Steuerung und fokussiert sich dabei insbesondere auf die folgenden Aufgabenstellungen:

- Beschreibung und Definition von Anforderungen aus Kunden- und Nutzerperspektive
- Umsetzung von Personalisierungskonzepten unter Verwendung von mobilen Endgeräten
- Persistenz Modelle für Nutzerprofile inklusive Berücksichtigung von Datensicherheits- und Datenschutzaspekten
- Skalierungsmodelle in der Cloud
- Frontend-Gestaltung der Anwendungen auf den mobilen Endgeräten
- Konzepte für revisionssichere und dokumentierte Datenübertragung sowie Auswertung von Massendaten zur kontinuierlichen Qualitätssicherung

„Das Projekt spiegelt die zwei wichtigsten Trends im Verkehrswesen wieder: die Wahrnehmung der Fahrzeuge als „Shared Resource“ und die Effizienzsteigerungen durch die Fahrzeugautomatisierung. Dabei sind mit Security und Kontrolle zwei Kernkompetenzen der mVISE AG der Schlüssel zum Erfolg.“

Kevin Mobbs – Entwicklungsleiter mVISE

1 Der Vorstand



Manfred Götz

Consulting

Finance & HR

(ab 2017: Professional Services & Finance)

Rainer Bastian

Products & Solutions

Marketing & Sales

(ab 2017: Products & Administration)

2 Vorwort des Vorstands

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

„erfolgreiche Restrukturierung als Auftakt einer Wachstumsstory“, titelte der Researchanbieter SMC im April 2016 rückblickend auf die im Geschäftsjahr 2015 vollzogene Neuausrichtung der mVISE AG zum Spezialisten für IT-Beratung und IT-Lösungen im Bereich mobile Digitalisierung. Mit Umfirmierung, Umzug nach Düsseldorf und Aufbau des Consulting-Geschäfts hatten wir wichtige Schritte zu diesem Zeitpunkt bereits hinter uns. Im Berichtszeitraum konnten wir jetzt auch den zweiten Teil der SMC-Aussage realisieren. Tatsächlich ist die mVISE AG 2016 in nahezu allen Bereichen gewachsen: Der Auftragseingang hat sich mehr als verdoppelt, die Gesamtleistung ist um über 50 Prozent auf EUR 9 Mio. gestiegen und das EBITDA verbesserte sich von EUR -0,8 Mio. auf EUR 1,2 Mio. Unter dem Strich stand ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von EUR 0,6 Mio. – der Turnaround darf damit mit Fug und Recht als vollzogen bewertet werden.

Dieser Erfolg beruht auf der konsequenten Weiterverfolgung der Strategie 2015+. Zentraler Bestandteil dieser Unternehmensstrategie ist der Consulting-Bereich, den wir 2016 wie geplant weiter ausgebaut haben. Zum 31.12.2016 beschäftigte die mVISE AG in diesem Segment 51 Mitarbeiter, mittlerweile bestehen Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg. Ziel ist es, die bestehenden Kunden, zu denen namhafte Unternehmen wie Vodafone, Telekom oder Deutsche Bank gehören, lokal bedienen zu können. Neben klassischen, personenbezogenen Beauftragungen schließt die mVISE AG zunehmend auch Festpreis-Beauftragungen ab. Diese sogenannten „Managed Services“ verstärken signifikant die Kundenbindung und erhöhen die Planbarkeit der Umsätze. Im Berichtszeitraum erwirtschaftete die mVISE AG bereits rund ein Viertel der Gesamtleistung aus solchen Verträgen. Weiterhin konnten neue Workshop-Formate im Umfeld von Cloud- und Security-Themen entwickelt werden. Solch standardisierte Beratungsprodukte ermöglichen eine einfache, fokussierte Ansprache von Neu- und Bestandskunden und eröffnen damit zusätzliche Umsatzpotentiale und langfristige Projektzenarien. Insgesamt nahmen die Consulting-Umsätze 2016 von 4 auf 6 Millionen Euro zu.

Aufbauend auf der Beratung, die oft als Türöffner zu den Kunden funktioniert, konnten wir auch im Bereich kundenspezifischer Lösungen weitere interessante Projekte gewinnen. Stand bisher die Einbindung von Kunden, Lieferanten und Partnern im Mittelpunkt, verschiebt sich dies zunehmend in Richtung der Anbindung und der Kommunikation von Geräten und Produkten. Neu ist zudem die Fokussierung auf komplexe Lösungen, die komplette Geschäftsprozesse abbilden und eine tiefe Verzahnung mit den Kernsystemen des Kunden erfordern. Dies führt dazu, dass mVISE von Industriekunden verstärkt als Partner gesehen und frühzeitig in die Produktentwicklung eingebunden wird. Unter anderem arbeitet mVISE in den kommenden Jahren mit führenden Herstellern aus der Automotive-Branche an einem von der Bundesregierung geförderten Forschungs- und Pilotprojekt

rund um das Thema „Automatisiertes Fahren“ und wirkt dort an der Definition und Herstellung eines Industriestandards mit – alleinverantwortlich für den Teilbereich Smartphone-Steuerung.

Ein weiterer Fokus lag im Berichtszeitraum auf der Markteinführung und kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres Produkts SaleSphere. Der multimediale Produktkatalog wurde erstmalig auf dem Vertriebsmanagement Kongress im Juni 2016 in Berlin einer breiteren Öffentlichkeit vorgestellt und im Oktober mit dem Enterprise Mobility Award ausgezeichnet. Das Interesse an SaleSphere ist hoch, bereits im angelaufenen Geschäftsjahr haben zahlreiche aussichtsreiche Termine mit potenziellen Neukunden stattgefunden und erste Pilotkunden konnten gewonnen werden. Dabei hat sich jedoch auch herausgestellt, dass die Vertriebszyklen zur Akquirierung und Anbindung neuer Kunden länger sind als ursprünglich gedacht. Aufgrund der hohen Nachfrage nach kundenspezifischen Lösungen und der erstmaligen Einbeziehung der Just Intelligence GmbH, Hamburg, in den Konzern ab dem 01.10.2016 konnten die Umsätze im Bereich Products & Solutions insgesamt aber von EUR 1,6 Mio. auf EUR 3,1 Mio. deutlich gesteigert werden.

Weil die Entwicklung kundenspezifischer Lösungen eng mit der begleitenden Beratungstätigkeit verknüpft ist, wurden diese Geschäftsfelder beginnend mit dem laufenden Geschäftsjahr zum Bereich Professional Services zusammengelegt. Das Produktgeschäft bildet damit einen eigenständigen Bereich, für den wir 2017 basierend auf den laufenden Pilotprojekten und fortgeschrittenen Lizenzierungsgesprächen von ersten sichtbaren Erfolgen ausgehen. Neben SaleSphere setzt mVISE dabei auf das Produkt ICC. Hierbei handelt es sich um eine cloudbasierte Software für die Planung und Steuerung des Mitarbeiterinsatzes in Call-Centern. ICC wird von der Just Intelligence GmbH in Hamburg entwickelt, an der mVISE seit September 2016 mehrheitlich beteiligt ist. Synergieeffekte entstehen unter anderem aus der gemeinsamen Entwicklung cloudbasierter SaaS-Modelle. Auch für die Zukunft sondiert der Vorstand der mVISE AG beständig interessante Kooperationsmöglichkeiten und führt Gespräche mit potentiellen Partnern zur komplementären Ergänzung des mVISE-Konzerns.

Zur Finanzierung des Wachstums und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis wurde 2016 erfolgreich eine Barkapitalerhöhung durchgeführt. Zudem konnte ein Betriebsmittelkredit in Höhe von TEUR 500 mit der Deutschen Bank abgeschlossen werden. Hauptliquiditätsquelle der mVISE AG war im Geschäftsjahr aber der operative Mittelzufluss. Im Berichtszeitraum stieg dieser auf EUR 1,1 Mio. und auch der Gesamtcashflow war trotz Investitionen in Höhe von EUR 1,8 Mio. positiv. Mit der verfügbaren Kapitalausstattung und den getroffenen Finanzierungsmaßnahmen sind die wesentlichen Voraussetzungen für die künftige Finanzierung geschaffen und die robuste Bilanzstruktur bietet ausreichend Spielraum für weiteres organisches und anorganisches Wachstum.

Denn nach der erfolgreichen Neuaufstellung und dem positiven Geschäftsverlauf 2016 soll der Wachstumskurs auch im laufenden Geschäftsjahr fortgesetzt werden. Die Rahmenbedingungen sind grundsätzlich positiv: Das wirtschaftliche Umfeld ist stabil und die Produkte und Lösungen von mVISE treffen globale Trends wie die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und IT-Sicherheit. Der Fokus liegt auch 2017 auf dem weiteren Wachstum im Beratungsgeschäft. Dazu werden erste zählbare Erfolge im Lizenzgeschäft angestrebt. Unter der Voraussetzung stabiler Wettbewerbsstrukturen und Marktpreise, ausbleibender Verluste von Großkunden sowie einer weiterhin positiven Entwicklung in den relevanten Zielmärkten rechnen wir für das Geschäftsjahr 2017 aus heutiger Sicht mit einer Gesamtleistung von über 14 Millionen Euro und einer EBITDA-Marge in Höhe von 15 bis 20 Prozent.

Sie sehen, wir setzen alles daran, dass auf den eingangs angesprochenen Beginn der Wachstumsstory auch eine Fortsetzung folgt. Möglich machen dies die Ideen und das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, bei denen wir uns an dieser Stelle ganz herzlich bedanken möchten. Ebenso wie bei unseren Kunden und Partnern sowie Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für das Vertrauen in unsere Produkte und Leistungen und die respektvolle Zusammenarbeit.

Düsseldorf im Mai 2017



Rainer Bastian

Manfred Götz

3 Konzernlagebericht der mVISE für den 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016

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 Konzernlagebericht auch in die Zukunft gerichtete Aussagen, d. h. Aussagen, die auf bestimmten Annahmen und den darauf basierenden aktuellen Planungen, Einschätzungen und Prognosen beruhen. Zukunftsaussagen besitzen nur in dem Zeitpunkt Gültigkeit, in welchem sie gemacht werden. Das Management der mVISE AG übernimmt keine Verpflichtung, die diesem Dokument zugrundeliegenden Zukunftsaussagen beim Auftreten neuer Informationen zu überarbeiten und/oder zu veröffentlichen. Zukunftsaussagen unterliegen immer Risiken und Unsicherheiten. Der Vorstand der mVISE AG weist darauf hin, dass eine Vielzahl von Faktoren zu einer erheblichen Abweichung in der Zielerreichung führen kann. Wesentliche Faktoren werden im Abschnitt "Risikobericht" detailliert beschrieben.

Ein Konzernabschluss gemäß HGB wurde erstmals freiwillig für das Geschäftsjahr 2016 erstellt, so dass keine Vergleichszahlen für das Vorjahr bestehen da für das Jahr 2016 keine Konzernplanung aufgestellt wurde.

3.1 Grundlagen des Konzerns

3.1.1 Konzernstruktur

Neben der Muttergesellschaft in Düsseldorf, der mVISE AG, wird die Just Intelligence GmbH, Hamburg, ab dem 01.10.2016 in den Konzernabschluss einbezogen:

Seit 2014 ist die mVISE AG an der Just Intelligence GmbH, Hamburg beteiligt. Im September 2016 wurde die Beteiligung von 33,4% auf 50,1% aufgestockt. Im Januar 2017 erfolgte eine weitere Aufstockung auf 78%. Für die verbleibenden 22% wurde ebenfalls eine vertragliche Regelung getroffen. Die wirtschaftliche Konsolidierung der Gesellschaften erfolgte ab Q4/2016.

Die Just Intelligence GmbH ist 2011 im Rahmen eines MBO (Management Buyout) aus einem der führenden deutschen Customer-Service-Dienstleister hervorgegangen. Das Unternehmen steht heute für intelligente Datenanalyse und Workforce-Management-Lösungen. Mit der mehrfach preisgekrönten Software ICC bietet Just Intelligence eines der leistungsstärksten Systeme zur Planung und Steuerung von Contact Centern an.

3.1.2 Geschäftstätigkeit der mVISE AG

Die mVISE AG mit Sitz in Düsseldorf ist ein überwiegend in Deutschland tätiger Anbieter von IT-Dienstleistungen und Produkten im Zusammenhang mit mobilen Business-Lösungen. Die Gesellschaft

wurde im Jahre 2000 gegründet und verfügt über eine lange Erfahrung im Projekt- und Beratungsumfeld. Seit 2015 positioniert sich die mVISE AG als ein thematisch klar fokussierter Spezialist für IT-Beratung und IT-Lösungen und ist für ihre Kunden der Partner für den Bereich mobile Digitalisierung. Aufbauend auf der eigenen Expertise im Bereich der mobilen Datenübertragung konzentriert sich die mVISE AG dabei auf die Kernthemen Mobility, Virtualization und Security und bietet entsprechende Beratungsleistungen, komplexe Individuallösungen (B2B-Apps) sowie Cloud-fähige Standardprodukte für die Bereiche mobile Vertriebsunterstützung und Workforce-Management an.

Durch die Spezialisierung auf die drei Themenbereiche Mobilty, Virtualization (Cloud Computing) und Security, können den Kunden aus einer Hand sämtliche Fragen rund um die Mobilisierung von Geschäftsprozessen beantwortet werden, beginnend mit der Analyse des Zustands, des Bedarfs und der Potenziale, über die Wahl und Umsetzung der richtigen Infrastruktur (z.B. Cloud-Design) und die Entwicklung einer spezifischen Lösung, bis zu Aspekten wie Zugangssteuerung, Online-Identitätsmanagement und Datensicherung.



3.1.2.1 Consulting

Zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie ist der Consulting-Bereich, der 2015 mit dem Aufbau eines spezialisierten Beraterteams eingeleitet wurde. Zum 31.12.2016 beschäftigte die mVISE AG 51 Mitarbeiter im Bereich Consulting, mittlerweile bestehen Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg. Ziel ist es, die bestehenden Kunden in der Region lokal bedienen zu können. Zu den Kunden zählen dabei namhafte Unternehmen wie Vodafone Group, Telekom Commerzbank, Deutsche Bank, Sparkassenorganisationen oder auch die Stadtwerke in Düsseldorf und Duisburg.

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

Weiterhin konnten neue Workshop-Formate im Umfeld von Cloud- und Security-Themen entwickelt werden. Diese standardisierten Beratungsprodukte ermöglichen eine einfache, fokussierte Ansprache von Neu- und Bestandskunden und eröffnen damit zusätzliche Umsatzpotentiale und langfristige Projektszenarien. Insbesondere die Ansprache von Neukunden zeigte, dass das Workshop-Format als Türöffner für Folgebeauftragungen genutzt werden kann, da sich Interessenten mit geringem Budget oder unklarer Umsetzungsstrategie so zunächst von der Qualität der mVISE-Leistungen überzeugen können. Mehrere Neukundenprojekte konnten auf diesem Weg bereits gewonnen werden.

3.1.2.2 Products & Solutions

Aufbauend auf dem Consulting, das oft als Türöffner zu den Kunden funktioniert, entwickelt mVISE kundenspezifische Lösungen, mit denen Geschäftsprozesse und Produkte der Kunden mobilisiert werden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Fragestellungen im Vertrieb und Außendienst. Stand bisher die Einbindung von Kunden, Lieferanten und Partnern im Mittelpunkt, verschiebt sich dies zunehmend in Richtung der Anbindung und der Kommunikation von Geräten und Produkten. Ein besonders erfolgreiches Beispiel einer solchen Lösung ist die „Bosch Toolbox App“, in der zahlreiche für Handwerker nützliche Funktionalitäten (Aufmaßkamera, Baudokumentation, Rapportzettel) mit dem Produktkatalog von Bosch und mit einer Händlersuche verknüpft sind. Die App, die für Bosch eine wichtige Kundenbindungsfunktion erfüllt, wurde mehrfach ausgezeichnet, darunter mit dem German Design Award 2015, und bisher bereits über 3 Mio. Mal aus den AppStores heruntergeladen.

Im Solutions-Bereich profitiert mVISE von einem großen Erfahrungsschatz aus einer Vielzahl von früheren Projekten. So wurden in der Vergangenheit zahlreiche Apps für Kunden wie Austrian Airlines, McDonalds, DEVK Versicherungen oder Kaldewei entwickelt. Neu an der gegenwärtigen Strategie ist die Fokussierung auf komplexe Lösungen, die komplette Geschäftsprozesse abbilden und eine tiefe Verzahnung mit den Kernsystemen des Kunden erfordern. Anders als bei einfachen Marketing-Apps ist dafür eine umfassende Expertise notwendig. Dies führt dazu, dass mVISE von Industriekunden

verstärkt als Partner gesehen und frühzeitig in die Produktentwicklung eingebunden wird, um Lösungen für eine sichere, zuverlässige und App-basierte Smartphone-Anbindung von Geräten oder Werkzeugen zu liefern.

Aufbauend auf der Erfahrung mit der Entwicklung zahlreicher kundenspezifischer Lösungen, hat mVISE eine Katalog-App entwickelt, die unter dem Namen Sales Wizard als eigenes Softwareprodukt im Markt platziert wurde. Die Software sorgt dafür, dass sämtliche Vertriebsunterlagen und Produktinformationen immer in der aktuellsten Version verfügbar sind und ermöglicht deutlich wirkungsvollere Präsentationen, als es mit papierbasierten Katalogen oder Prospekten möglich wäre. Im Berichtszeitraum wurde das Produkt weiterentwickelt und die neue Version wird unter dem Namen SaleSphere im Markt eingeführt. Im Gegensatz zum Sales Wizard ist SaleSphere komplett als Cloud-Produkt konzipiert, deutlich standardisierter und skalierbarer und ermöglicht zudem eine einfache Integration mit den IT-Kernsystemen des Kunden (ERP, CRM, PIM). Dies ist auch ein entscheidender Unterschied im Vergleich zu vielen Konkurrenzprodukten. Darüber hinaus ist bei der Entwicklung ein hoher Wert auf die Datensicherheit gelegt worden. Die mVISE AG verfolgt mit SaleSphere ein reines Software-as-a-Service-Modell (SaaS). Abgesehen von einer geringen Installations- und Integrationsgebühr fallen für den Kunden ausschließlich monatliche Gebühren in Abhängigkeit von der angeschlossenen Nutzerzahl an.

Eine ähnliche Strategie verfolgt mVISE mit dem zweiten Produkt ICC, einer cloudbasierten Software für die Planung und Steuerung des Mitarbeiterereinsatzes in Call-Centern. ICC wird dabei von der Just Intelligence GmbH in Hamburg entwickelt, an der mVISE seit September 2016 mehrheitlich beteiligt ist.

3.1.3 Geschäftstätigkeit der Just Intelligence GmbH

Die Just Intelligence GmbH ist 2011 im Rahmen eines MBO (Management Buyout) aus einem der führenden deutschen Customer-Service-Dienstleister hervorgegangen. Das Unternehmen steht heute für intelligente Datenanalyse und Workforce-Management-Lösungen. Mit der mehrfach preisgekrönten Software ICC bietet Just Intelligence eines der leistungsstärksten Systeme zur Planung und Steuerung von Contact Centern an.

3.1.4 Steuerungssystem

Die Verwaltung der Muttergesellschaft steuert die Belange des Konzerns in ordentlichen Sitzungen der Organe der Gesellschaft sowie mittels informeller Abstimmung zwischen Aufsichtsrat und Vorstand und innerhalb der Gremien. Darüber hinaus werden regelmäßig Themen im Rahmen von regelmäßigen Management-Meetings erörtert, an denen Vertreter aus allen Bereichen des Konzerns teilnehmen. Der Vorstand steuert den Konzern mit Hilfe eines Management-Information-Systems mit einer integrierten Leistungsrechnung einschließlich einer detaillierten laufenden Projektion über Finanzmittelbedarf und -verwendung. Der Vorstand steuert den Konzern und dessen Entwicklung wesentlich über die folgenden finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren. Es wird hierbei

auf eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns großen Wert gelegt. Die genaue Darstellung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns ist unter Punkt 3.2.4 angeführt.

3.1.4.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Umsatz/Gesamtleistung

Indem mVISE sich auf skalierbare Produkte und Technologien fokussiert, spielt die Umsatzentwicklung eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung. Die erfolgte Neuorganisation und Aufstockung des Vertriebsteams trägt dem Rechnung. Mit dem personellen und strategischen Auf- und Ausbau der verschiedenen Vertriebskanäle wurde die Basis für künftige Umsatzsteigerungen gelegt. Übergreifendes Ziel der mVISE AG ist dabei die Ausdifferenzierung und das Austarieren eines optimalen Umsatz-Mixes von Consulting, Solutions und Products. Innerhalb der letzteren beiden Bereiche ist die (Weiter-) Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts der mVISE. Die entsprechenden Entwicklungsleistungen werden regelmäßig als Eigenleistungen aktiviert, so dass die Gesamtleistung in Ergänzung zum Umsatz ebenfalls eine wichtige Rolle für die Unternehmenssteuerung spielt.

EBITDA-Marge

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

Operativer Cashflow

Die operative Geschäftstätigkeit der Bereiche und der daraus resultierende Mittelzufluss stellen die Hauptliquiditätsquelle dar. Entsprechend ist der operative Cashflow eine wichtige Steuerungsgröße für mVISE. Basis der operativen Planung ist die längerfristige Liquiditätsprognose, wobei kurz- und mittelfristige Prognosen monatlich aktualisiert werden. mVISE bezieht grundsätzlich alle konsolidierten Tochterunternehmen in diese Planung mit ein.

3.1.4.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Auftragseingang

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

Innovationsmanagement

Die Digitalisierung zwingt Unternehmen dazu, ihre Geschäftsmodelle offen, flexibel und innovativ zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. Als in diesem Umfeld tätiger Anbieter von IT-Dienstleistungen und mobilen Business-Lösungen ist die technologische und fachliche Weiterentwicklung des Unternehmens und seiner Produkte essentiell für den Geschäftserfolg der mVISE AG. So verfolgt mVISE aktuell unter anderem eine Reihe von äußerst innovativen Projekten im Umfeld von Internet-of-Things (IoT). Die Neuentwicklung der SaaS-Software „SaleSphere“, die Unternehmen eine mobile Vertriebsunterstützung auf Basis neuester Cloud- und Sicherheitstechnologien bietet, war ein weiterer wesentlicher Schritt und die Auszeichnung mit dem Enterprise Mobility Award ist eine Bestätigung für die Innovationsfähigkeit der mVISE AG. Bereits 2015 war die mVISE-Lösung „Bosch Toolbox“ beim German Design Award ausgezeichnet worden. In 2016 konnte mVISE den zweiten Platz beim Enterprise Mobility Award erzielen. Das zeigt, dass mVISE technische Komplexität sehr gut mit ansprechendem Design verbindet.

Qualifizierte Mitarbeiter

Kern des Geschäftserfolgs der mVISE AG ist die hohe Expertise der Mitarbeiter. Insbesondere aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs um IT-Spezialisten sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter für mVISE erfolgskritisch. Der Vorstand sieht die Sicherstellung eines qualifizierten Personaleinsatzes als seine wesentliche Aufgabe an. So hat die mVISE AG im vergangenen Jahr stark in Recruiting-Aktivitäten investiert. Unter anderem wurde Ende Juni erstmals ein Freelancer-Event durchgeführt mit sehr positiver Resonanz von Teilnehmern und Kunden. Im laufenden Geschäftsjahr ist es bereits wieder gelungen, neue Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb und Entwicklung zu gewinnen, und mVISE wird die Recruiting-Aktivitäten auch in Zukunft weiter ausbauen. Um die gestellten Anforderungen heute und in Zukunft erfüllen zu können, erfolgt eine gezielte Weiterbildung. Die hohe Qualität der Produkte und Lösungen sowie die fachkompetente Beratung von Kunden ist ein wesentlicher Teil des Unternehmenserfolgs. Spezifische Motivations- und Verbesserungsprogramme wie auch die Möglichkeit der aktiven Mitgestaltung des Unternehmens runden das Gesamtsystem ab.

3.1.5 Forschung und Entwicklung

Die technologische und fachliche Weiterentwicklung des Unternehmens und seiner Mitarbeiter ist essentiell für den Geschäftserfolg der mVISE AG.

Im Geschäftsjahr 2016 wurden daher wesentliche Anstrengungen unternommen, das Produkt SaleSphere weiter zu entwickeln, um es in 2016 zur Marktreife zu führen. Unternehmen, die mit digitalen Programmen die Herausforderungen der Digitalisierung meistern und ihre Vertriebsorganisation in dieser Situation profitabel halten oder sogar ausbauen, erreichen im Schnitt eine Verdopplung ihrer Erlöse und ihrer Produktivität. SaleSphere zielt auf die Digitalisierung des Vertriebszyklus ab, um diesen nachhaltig zu optimieren und die Wertschöpfungskette im Vertrieb zu stärken. Von der Integration komplexer und umfangreicher Produktkataloge über geleitete Vertriebssituationen, Ordermanagement und strukturierte Vor- und Nachbereitung der Termine bis zu

Einbindung in Unternehmensplanungssysteme bietet die Lösung von mVISE die in diversifizierten Märkten notwendige Unterstützung.

Weiterhin wurde die Beteiligung an der er Just Intelligence GmbH auf 50,1% erweitert. Die Just Intelligence verfügt mit ihrer Anwendung ICC über eine im Markt führende Anwendung zur Steuerung der Personaleinsatzplanung und –steuerung von Callcentern.

Die Entwicklungsanstrengungen richteten sich im Berichtsjahr insbesondere auf die Virtualisierung und Herstellung der Cloud-fähigkeit der Produkte sowie die Entwicklung weiterer Funktionalitäten.

3.2 Wirtschaftsbericht

3.2.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Politischer Unsicherheit und höherer Inflation zum Trotz, hat sich die weltweite wirtschaftliche Entwicklung im Berichtszeitraum verbessert. Während sich der Euroraum und Japan schon länger in einem moderaten Aufschwung befinden, hat die Konjunktur seit dem Sommer 2016 auch in den USA und den Schwellenländern Fahrt aufgenommen. Dabei hat der deutliche Anstieg der Rohstoffpreise die Rahmenbedingungen für die rohstoffexportierenden Schwellenländer verbessert, dazu kamen staatliche Stimulierungsmaßnahmen in China. Ins Bild einer spürbaren Aufhellung der Weltkonjunktur passt auch, dass der Welthandel gegen Jahresende kräftig zulegte, nachdem er über weite Strecken des Jahres kaum mehr als stagniert hatte.

Von der zunehmenden Dynamik der Weltwirtschaft profitierte auch die deutsche Wirtschaft, die sich gemäß dem Frühjahrsgutachten der führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute 2016 gegenüber dem Vorjahr um 1,9 Prozent erhöhte. Besonders im zweiten Halbjahr entwickelte sich die Konjunktur, getragen von rückläufiger Arbeitslosigkeit, niedrigen Zinsen und einem geringen Außenwert des Euros, positiv. Damit befindet sich die deutsche Wirtschaft nun schon im fünften Jahr eines moderaten Aufschwungs, obgleich die konjunkturelle Dynamik im Vergleich zu früheren Aufschwungsphasen gering bleibt. Hierzu trägt bei, dass die Auftriebskräfte bislang deutlich stärker von den Konsumausgaben herrühren als von Investitionen und Außenhandel. Insbesondere die Unternehmensinvestitionen entwickelten sich weiterhin verhalten. Gleichwohl lassen Umfragen unter Unternehmen zur Kapazitätsauslastung darauf schließen, dass die gesamtwirtschaftlichen Produktionskapazitäten die Normalauslastung mittlerweile leicht überschritten haben.

Im ersten Quartal 2017 dürfte die deutsche Wirtschaft gemäß dem Frühjahrsgutachten nochmals an Tempo zugelegt haben. Im Durchschnitt von Januar und Februar lag die Industrieproduktion deutlich über dem Niveau des Schlussquartals 2016, die Lage wird nach dem ifo Konjunkturtest im März so gut eingeschätzt wie seit sechs Jahren nicht mehr und auch die Geschäftserwartungen haben sich wieder aufgehellt. Alles in allem gehen die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrem Gemeinschaftsgutachten von einem weiteren Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 1,5 Prozent im Jahr 2017 aus. Damit heben die Institute ihre Einschätzung vom vergangenen Herbst leicht an. Dass die Prognose niedriger ausfällt als der letztjährige Anstieg, liegt allein daran, dass im laufenden Jahr drei Arbeitstage weniger zur Verfügung stehen. Insbesondere die Exporte gewinnen durch das

verbesserte weltwirtschaftliche Umfeld und die Abwertung des Euro voraussichtlich etwas an Tempo. Auch die Investitionstätigkeit dürfte wieder stärker zum Produktionszuwachs beitragen.

Die wirtschaftliche Entwicklung geht im Prognosezeitraum voraussichtlich weiterhin mit einer kräftigen Beschäftigungsdynamik einher. Gleichzeitig dürfte sich der binnenwirtschaftliche Preisauftrieb verstärken. Risiken gehen vor allem von der unsicheren US-Wirtschaftspolitik aus. Sollte diese in einer Abschottungspolitik münden, so würde dies die weltwirtschaftliche Entwicklung bereits kurzfristig empfindlich stören. Hiervon wäre Deutschland besonders betroffen. Nachteilig könnte sich auch ein mit der zu erwartenden Normalisierung der Geldpolitik einhergehender Zinsanstieg auswirken. Dies würde besonders verschuldete Euroraum-Staaten vor erhebliche Probleme stellen, mit entsprechenden Rückkopplungen auf die deutsche Wirtschaft. Zudem könnte der sich fortsetzende Strukturwandel in China immer wieder zu Eintrübungen der Weltkonjunktur führen.

3.2.2 Markt und Marktumfeld

Die Branchenentwicklung im IT-Sektor wird durch den Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (Bitkom) analysiert und bewertet. Auf seiner Herbst-Presskonferenz im Oktober 2016, rechnete der Digitalverband mit einem Marktwachstum der Informationstechnologie um 3,6 Prozent auf 84 Milliarden Euro. Hauptwachstumstreiber sind gemäß Bitkom die Geschäfte der Softwareanbieter, für die der Verband ein Plus von 6,2 Prozent auf 21,6 Milliarden Euro prognostiziert. Bei IT-Hardware wird ein Wachstum um 2,8 Prozent auf 24,3 Milliarden Euro erwartet und die Umsätze mit IT-Services verzeichneten 2016 voraussichtlich einen Anstieg um 2,7 Prozent auf 38,2 Milliarden Euro.

Entscheidend für das Wachstum bleibt der IT-Mittelstand. Innerhalb eines Jahres konnten die mittelständischen IT-Unternehmen ihren Umsatz in Deutschland gemäß dem neuen IT-Mittelstandsbericht der Bitkom um 8 Prozent auf 62 Milliarden Euro steigern. Damit fällt die Bilanz deutlich positiver aus als bei den Großunternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten, die ein Minus von zwei Prozent verzeichneten. Dem Bericht zufolge stehen die Mittelständler für 33 Prozent des Umsatzes und 54 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Digitalwirtschaft. Auch für das Gesamtjahr 2017 ist die Zuversicht in der IT-Branche groß, wie die aktuelle Bitkom-Konjunkturumfrage zeigt. So rechnen jeweils gut acht von zehn Unternehmen im Bereich Software (85 Prozent) und IT-Services (83 Prozent) mit wachsenden Umsätzen, während nur 5 Prozent beziehungsweise 9 Prozent gehen von einem Rückgang aus. Hersteller von IT-Hardware erwarten zu zwei Dritteln (65 Prozent) ein Umsatzplus, jedes sechste Unternehmen (17 Prozent) rechnet mit einem Minus.

Insbesondere die Digitalisierung der Wirtschaft bietet große Chancen und sorgt für viele spannende Transformationsprojekte im IT-Mittelstand, der hier nicht nur seine umfassende Expertise, sondern auch seine Kunden- und Marktnähe ausspielen kann. Die größten Herausforderungen liegen dabei in der Integration von Mobility in die Unternehmensprozesse sowie der Herstellung von IT-Sicherheit beim Mobility-Einsatz. Entsprechend steigen auch die Budgets, die für die Integration von Mobility in die Unternehmensprozesse bereitgestellt werden. Dies geht aus der Enterprise Mobility Study 2015 hervor, die zudem Industrie 4.0, Virtualisierung und Cloud Computing als wichtigste Technologietrends der kommenden fünf Jahre ausmacht. Gemäß einer Studie von Crisp Research wird allein der Cloud-

Markt bis 2018 auf ein Volumen von 13,4 Milliarden Euro ansteigen. Anwendung finden die Apps für Mobile Devices von allem in den Bereichen Collaboration und Kundenkommunikation und werden dabei insbesondere von den Fachabteilungen Vertrieb, Kundendienst und Service genutzt. So sehen laut einer Studie von Burda Creative zur Vertriebskommunikation der Zukunft zwei Drittel der Befragten einen großen bis sehr großen Bedarf für die Digitalisierung der Vertriebskommunikation. Gefordert wird dabei eine bessere Ausrichtung an den Bedürfnissen der Zielgruppe und eine stärkere Verdichtung der Informationsflut. Denn auch in den Bereichen, in denen die Penetration mit Mobile Devices hoch ist, nutzen nur wenige Anwender die vorhandenen Möglichkeiten voll aus.

Insgesamt war in Deutschland 2016 ein leichtes Wachstum bei den Digital-Investitionen zu beobachten. Deshalb ist die digitale Transformation aber längst noch nicht in allen Unternehmen angekommen. Nur etwa jedes zweite Unternehmen verfolgt laut Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder eine klare Digitalstrategie. Zudem versuchen insbesondere die meisten Mittelständler die Digitalisierung alleine zu bewältigen. Nur 18 Prozent der Unternehmen mit 20 bis 499 Mitarbeitern haben bereits Beratungsleistungen zur digitalen Transformation des eigenen Geschäfts in Anspruch genommen, gerade einmal 6 Prozent planen das für die Zukunft. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Unternehmensbefragung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Bei den größeren Unternehmen mit 500 oder mehr Mitarbeitern zieht immerhin rund die Hälfte der Unternehmen (49 Prozent) externe Berater hinzu und 22 Prozent der Befragten haben dazu konkrete Pläne. Insgesamt besteht in Sachen Digitalisierung folglich noch großer Nachholbedarf mit entsprechenden Marktchancen für die mVISE AG.

Diese erfreuliche Entwicklung hat gleichwohl eine Schattenseite – den sich weiter zuspitzenden Mangel an gut qualifizierten Mitarbeitern. Zwei Drittel der Unternehmen der Bitkom-Branche (65 Prozent) sehen ihre Entwicklung durch die Fachkräftesituation behindert. Mehr als 50.000 Stellen für IT-Spezialisten können gemäß einer Bitkom-Studie derzeit nicht besetzt werden. Als weitere negative Einflussfaktoren gelten die politischen Rahmenbedingungen (33 Prozent) und die Finanzierungsbedingungen (11 Prozent).

3.2.3 Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Erfolgreicher Launch des Produkts "SaleSphere"

SaleSphere wurde erstmalig auf dem Vertriebsmanagement Kongress im Juni 2016 in Berlin einer breiteren Öffentlichkeit vorgestellt und den Aktionären im Juni auf der ordentlichen Hauptversammlung präsentiert. Der multimediale Produktkatalog ist eine Weiterentwicklung der bestehenden Lösung Sales Wizard. Sie dient als digitaler Werkzeugkasten für den Vertrieb, um den Weg zum Abschluss zu beschleunigen und eine nachhaltige positive Kundenbindung zu unterstützen. Damit ist SaleSphere Ausdruck der strategischen Weiterentwicklung der mVISE AG zum Lösungspartner für mobile Digitalisierung. Bestätigt wurde dies im Oktober 2016 durch die Auszeichnung von SaleSphere mit dem Enterprise Mobility Award. In der Kategorie „Business Process Mobilisation“ errang die mobile Vertriebsapplikation den zweiten Platz.

Mehrheitliche Übernahme der Just Intelligence GmbH

Im September 2016 stockte die mVISE AG ihre Unternehmensanteile an der Just Intelligence GmbH, Hamburg von zuletzt 33,4% auf 50,1% auf. Die Aufstockung erfolgte durch Barmittel in Höhe von 180.000 EUR aus dem genehmigten Kapital der mVISE AG. Eine weitere Aufstockung der Anteile erfolgte im Januar 2017 auf 78% durch Ausgabe von 210.000 Aktien im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital der mVISE AG. Für die verbleibenden 22% wurde ebenfalls eine vertragliche Regelung getroffen. Die Barkomponente wurde aus eigenen liquiden Mitteln erbracht, was die gestiegene Finanzkraft der mVISE zeigt. Die Konsolidierung der Gesellschaften erfolgte ab Q4/2016.

Die Just Intelligence GmbH ist 2011 im Rahmen eines MBO (Management Buyout) aus einem der führenden deutschen Customer-Service-Dienstleister hervorgegangen. Das Unternehmen steht heute für intelligente Datenanalyse und Workforce-Management-Lösungen. Zu den Kunden von Just Intelligence zählen führende Medienhäuser, Touristikunternehmen, Customer Service- und eCommerce-Dienstleister. Diese Kunden können künftig auch mit mVISE-Produkten und Dienstleistungen adressiert werden. Weitere Synergieeffekte entstehen aus der gemeinsamen Entwicklung cloudbasierter SaaS-Modelle. So wurde bereits im Berichtszeitraum gemeinsam eine entsprechende Erweiterung der mehrfach preisgekrönten Software ICC zur Planung und Steuerung von Contact-Centern vorangetrieben. Hier können künftig weitere Synergien durch die bestehenden Marketing- und Vertriebskapazitäten der mVISE gehoben werden. Weiterhin werden zur Optimierung der Auslastung etwa acht Software-Entwickler aus der Just Intelligence künftig auch in Projekten und Produktentwicklung der mVISE eingesetzt.

Kapitalerhöhung

Zur Finanzierung des weiteren organischen Wachstums und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis hat der Vorstand am 11. März 2016 mit Zustimmung des Aufsichtsrates beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe neuer Aktien zu erhöhen. Im Rahmen einer Privatplatzierung wurden 250.000 Aktien aus dem genehmigten Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre bei einem institutionellen Investor platziert. Die Aktien wurden zu einem Platzierungspreis von 1,52 EUR je Aktie zugeteilt. Nach der Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erhöht sich das Grundkapital der Gesellschaft von EUR 7.914.052,00 auf EUR 8.164.052,00.

3.2.4 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

3.2.4.1 Gesamtdarstellung

Da der Konzernabschluss erstmalig freiwillig zum 31.12.2016 aufgestellt wurde, liegen keine Vergleichszahlen aus dem Vorjahr. Die angegebenen Vorjahreszahlen beziehen sich auf den Einzelabschluss der mVISE AG für das Geschäftsjahr 2015.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 konnte der mVISE Konzern seine Umsatzerlöse auf EUR 7,9 Mio. steigern und eine Gesamtleistung von rund EUR 9,0 Mio. erreichen. Dabei sind die Umsatzzuwächse

im Wesentlichen auf den weiteren Ausbau des Consulting-Bereichs zurückzuführen. Die positive Entwicklung spiegelt sich dabei auch in den Ergebniskennzahlen wieder. Alle Ergebnisstufen sind deutlich im positiven Bereich. Das EBITDA lag bei EUR 1,2 Mio., die EBITDA-Marge betrug 14,8%. Unter dem Strich steht ein Konzernjahresüberschuss in Höhe von EUR 0,6 Mio.

Auch der verbesserte operative Cashflow in Höhe von EUR 1,1 Mio. ist positiv hervorzuheben. Insgesamt konnte trotz Investitionen in Höhe von EUR 1,77 Mio. ein positiver Gesamt-Cashflow erreicht werden. Mit einer Eigenkapitalquote in Höhe von EUR 48% und frei von langfristigen Verbindlichkeiten ist die Bilanzstruktur der mVISE AG weiterhin robust und bietet ausreichend Spielraum für weiteres organisches und anorganisches Wachstum.

3.2.4.2 Ertragslage

Auftragsentwicklung

Die Neuorganisation und Aufstockung des Vertriebsteams zeigt bereits erste Erfolge. Für SaleSphere wurde 2016 eine erste Vertriebskampagne aufgesetzt, die zeigt, dass es einen großen Bedarf nach mobilen Vertriebsanwendungen mit einfacher Integration in Kernsysteme der Unternehmen gibt. Zur Vertriebsunterstützung wurde zudem eine Agentur beauftragt. Das anspruchsvolle Ziel, im Geschäftsjahr 2016 einen Auftragseingang von EUR 6,0 Mio. im Bereich Consulting zu erreichen, wurde per 31.12.2016 mit EUR 7,4 Mio. deutlich übererfüllt, so dass die mVISE AG auch in das neue Jahr mit einem komfortablen Auftragsbestand gestartet ist.

Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf EUR 7,89 Mio. (2015: EUR 4,94 Mio.), dabei konnten im Bereich Consulting Umsätze in Höhe von EUR 6 Mio. (2015: EUR 4 Mio.) und im Bereich Products & Solutions Umsätze in Höhe von EUR 3,1 Mio. (2015: EUR 1,6 Mio.) erzielt werden. Unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen in Höhe von EUR -0,16 Mio., der Berücksichtigung des Bereichs Vertrieb/Verwaltung/Konsolidierung sowie der aktivierten Eigenleistungen in Höhe von EUR 1,26 Mio. ergibt sich für das Geschäftsjahr 2016 eine Gesamtleistung in Höhe von EUR 9,00 Mio. (2015: EUR 5,86 Mio.).

Entwicklung der Aufwendungen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr beliefen sich die bezogenen Fremdleistungen auf EUR 1,89 Mio. (2015: EUR 1,02 Mio.). Die Personalkosten betrugen EUR 4,69 Mio. (2015: EUR 4,17 Mio.), einhergehend mit einer Personalkostenquote in Höhe von 57,9% (2015: 84,3%). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen summierten sich auf EUR 1,45 Mio. (2015: EUR 1,56 Mio.), darunter fielen im Wesentlichen Aufwendungen für Raumkosten, Fahrzeugkosten Werbe- und Kapitalmarktkosten, sowie der Kosten für Prüfung und Rechtsberatung. Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen im Geschäftsjahr 2016 bei EUR 0,70 Mio. (2015: EUR 0,43 Mio.).

Forschung und Entwicklung

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Berichtszeitraum auf EUR 0,1 Mio. (2015: EUR 0,0 Mio.). Die Entwicklungstätigkeiten konzentrierten sich dabei hauptsächlich auf innovative Tätigkeiten im Rahmen eines geförderten Prototypings für automatisiertes Fahren.

Ergebnisentwicklung

Zuletzt konnte der Anteil der mit eigenen Mitarbeitern erbrachten Leistungen und hiermit einhergehend deren durchschnittliche Auslastung deutlich erhöht werden. Die Materialeinsatzquote in Bezug auf die Gesamtleistung wurde hierdurch signifikant gesenkt mit entsprechend positivem Effekt auf die EBITDA-Marge.

Im Berichtszeitraum konnte ein EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) in Höhe von EUR 1,2 Mio. erzielt werden (2015: EUR -0,76 Mio.). Die EBITDA-Marge belief sich demzufolge auf 14,8%. Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) betrug im Geschäftsjahr 2016 EUR 0,47 Mio. (2015: EUR -1,19 Mio.), bei einer EBIT-Marge in Höhe von 5,9%.

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtszeitraum auf EUR -0,05 Mio. (2015: EUR -0,19 Mio.) und das Konzernergebnis nach Steuern auf EUR 0,64 Mio. (2015: EUR -1,37 Mio.). Unter Berücksichtigung eines Steueraufwands in Höhe von EUR 0,01 Mio. ergibt sich somit ein deutlich positiver Konzernjahresüberschuss in Höhe von EUR 0,63 Mio. (2015: EUR -0,40 Mio.).

3.2.4.3 Vermögenslage

Kurzfristiges Vermögen

Zum 31. Dezember 2016 beliefen sich die kurzfristigen Vermögensgegenstände auf EUR 1,72 Mio., wobei sich der Vorratsbestand (unfertige Leistungen) auf EUR 0,11 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,27 Mio.), die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf EUR 1,15 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,73 Mio.), die sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände auf EUR 0,18 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,15 Mio.) und der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten auf EUR 0,27 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,07 Mio.) beliefen.

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum Bilanzstichtag EUR 3,06 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 1,52 Mio.), davon waren EUR 0,08 Mio. dem Sachanlagevermögen (2015: EUR 0,05 Mio.), EUR 2,97 Mio. den immateriellen Vermögensgegenständen (2015: EUR 1,00 Mio.) und EUR 0,01 den Finanzanlagen (2015: EUR 0,46 Mio.) zuzuordnen.

Kurzfristiges Fremdkapital

Zum 31. Dezember 2016 belief sich das kurzfristige Fremdkapital auf EUR 3,51 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 1,30 Mio.). Während die sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf EUR

0,66 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,60 Mio.) beliefen, summierten sich die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf EUR 0,43 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,00 Mio.), die erhaltenen Anzahlungen auf EUR 0,02 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,16 Mio.) und die sonstigen Verbindlichkeiten auf EUR 1,01 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,54 Mio.). Die Rückstellungen betragen zum Bilanzstichtag EUR 1,4 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,62 Mio.).

Eigenkapital

Zum 31. Dezember 2016 belief sich das Eigenkapital des mVISE-Konzerns auf EUR 3,26 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 2,27 Mio.). Dabei betrug das Grundkapital EUR 8,16 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 7,91 Mio.), die Kapitalrücklage EUR 13,78 Mio., der Verlustvortrag EUR –19,3 Mio. (31. Dezember 2015: EUR -18,90 Mio.) und der Jahresüberschuss (nach Minderheiten) EUR 0,43 Mio. (31. Dezember 2015: EUR -0,40 Mio.).

3.2.4.4 Finanzlage, Kapitalflussrechnung und Liquidität

Kapitalflussrechnung und Liquidität

Der Nettozahlungsmittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR 1,14 Mio. (2015: EUR 0,33 Mio.). Der operative Cashflow beinhaltet unter andere, Das Betriebsergebnis sowie die Veränderungen des operativen kurzfristigen Working Capitals und gibt somit Auskunft über die Ertragskraft aus dem operativem Geschäft. Die Verbesserung ist insbesondere auf den positiven Jahresüberschuss zurückzuführen und zeigt die ausgesprochen positive Entwicklung und die Ertragsstärke von mVISE aus dem operativen Geschäft.

Der Nettozahlungsmittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf EUR 1,77 Mio. (2015: EUR 1,06 Mio.). Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet alle Zahlungsmittelflüsse aus Investitionen und Desinvestitionen. Dabei betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen EUR 0,05 Mio. (2015: EUR 0,03 Mio.), die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte EUR 1,27 Mio. (2015: EUR 0,73 Mio.). Weiterhin wurde in die Aufstockung der Beteiligung an der Just Intelligence investiert.

Der Nettozahlungsmittelfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2016 EUR 0,82 Mio. (2015: EUR 2,12 Mio.). Der positive Saldo resultierte dabei aus Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen sowie aus der durchgeführten Kapitalerhöhung.

Somit ergab sich für das Geschäftsjahr 2016 insgesamt ein positiver Gesamt-Cashflow in Höhe von EUR 0,18 Mio. (2015: EUR 0,0 Mio.). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 31. Dezember 2016 auf EUR 0,27 Mio. (31. Dezember 2015: EUR 0,07 Mio.).

Investitionen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Investitionen mit einem Volumen in Höhe von EUR 1,77 Mio. getätigt (2015: EUR 1,06 Mio.). Davon flossen EUR 0,05 Mio. (2015: EUR 0,03 Mio.) in das

Sachanlagevermögen und EUR 1,27 Mio. (2015: EUR 0,73 Mio.) in immaterielle Vermögenswerte. Zum größten Teil wurden investierten Mittel für die Weiterentwicklung der Produkte SaleSphere und ICC verwendet, sowie den Erwerb der Anteile an der Just Intelligence.

Für das Geschäftsjahr 2017 sind weitere Investitionen mit einem Volumen von rund EUR 1,5 Mio. in das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögensgegenstände geplant. Die größten Positionen betreffen hierbei die Weiterentwicklung der Produkte SaleSphere und ICC, sowie die Investition in Akquisitionen.

Mitarbeiter

Für mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter ein wesentliches Asset. Im Berichtszeitraum nahm die Anzahl der Mitarbeiter von 64 zum 31. Dezember 2015 auf 81 zum 31. Dezember 2016 zu. Der deutliche Anstieg hat mehrere Gründe: Zum einen wurden im wachsenden Beratungsgeschäft zahlreiche neue Mitarbeiter eingestellt, zum anderen schlägt sich die mehrheitliche Übernahme der Just Intelligence GmbH nieder. Im Durchschnitt waren im Geschäftsjahr 2016 70 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt (2015: 60).

Auftragslage

Der Auftragsbestand des mVISE AG lag zum Ende des Geschäftsjahres 2016 mit EUR 3,4 Mio. deutlich über dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2015: EUR 1,4 Mio.). Davon waren 85% (2015: 92%) dem Consulting-Bereich zuzuordnen, während die übrigen 15% auf das Geschäftsfeld Products & Solutions entfielen (2015: 8%). Insgesamt rechnet der Vorstand im laufenden Geschäftsjahr in beiden Bereichen mit einem steigenden Auftragsbestand.

Finanzmanagement

Das Finanzmanagement der mVISE AG hat es sich zum zentralen Ziel gesetzt, jederzeit über ausreichende Liquiditätsreserven zu verfügen, finanzielle Risiken zu minimieren und die finanzielle Flexibilität zu sichern. Basis für die Liquiditätssicherung ist eine integrierte Finanz- und Liquiditätsplanung. Die mVISE AG bezieht grundsätzlich alle konsolidierten Tochterunternehmen in diese Planung mit ein. Basis der operativen Planung ist die längerfristige Liquiditätsprognose, wobei kurz- und mittelfristige Prognosen monatlich aktualisiert werden. Die operative Geschäftstätigkeit der Bereiche und der daraus resultierende Mittelzufluss stellen die Hauptliquiditätsquelle dar. Zur Sicherung der Liquidität nutzt der mVISE-Konzern zudem verschiedene interne und externe Finanzierungsinstrumente. So wurde im Geschäftsjahr 2016 unter anderem ein Betriebsmittelkredit in Höhe von TEUR 500 mit der Deutsche Bank abgeschlossen. Zur Finanzierung des weiteren organischen Wachstums und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis wurde zudem erfolgreich eine Barkapitalerhöhung durchgeführt. Mit der verfügbaren Kapitalausstattung und den getroffenen Finanzierungsmaßnahmen hat die mVISE AG nach Auffassung des Vorstands die wesentlichen Voraussetzungen für die künftige Finanzierung geschaffen.

3.2.5 Vergütungssysteme der Organe

3.2.5.1 Vergütung des Vorstands

Der Vorstand der mVISE AG bestand zum 31.12.2016 aus folgenden Mitgliedern:

Manfred Götz, Dipl. Informatiker (FH), Ratingen, Vorstand

Rainer Bastian, Dipl. Pädagoge, Düsseldorf, Vorstand

Für die individualisierten Bezüge des Vorstands wird auf die sonstigen Angaben des Anhangs verwiesen.

3.2.5.2 Vergütung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat setzte sich zum 31.12.2016 aus folgenden Personen zusammen:

Achim Plate, Dipl. Ing., Glückstadt, Aufsichtsratsvorsitzender, geschäftsführender Gesellschafter der SPSW Capital GmbH, Hamburg

Franziska Oelte, Rechtsanwältin, Hamburg, stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats, Vorsitzende des Aufsichtsrates der hello.de AG, Berlin

Malte-Matthias von der Ropp, Dipl. Kaufmann, Köln, Aufsichtsratsmitglied, Mitglied im Beirat der clickworker GmbH, Essen

Henning Soltau, Hamburg, Geschäftsführer der SPSW Capital GmbH, Ersatzmitglied des Aufsichtsrats (seit 27.08.2015)

Herr Plate und Herr Soltau sind nicht Mitglied in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder in vergleichbaren in- oder ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen.

Insgesamt belief sich die Vergütung des Aufsichtsrats im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen auf 25 TEUR (Vorjahr 20,4 TEUR). Für die individualisierten Bezüge des Aufsichtsrats im Berichtszeitraum wird auf die sonstigen Angaben des Anhangs verwiesen.

3.2.6 Sonstige Angaben

Zusammensetzung des Gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der mVISE AG beträgt EUR 8.374.052,00 und ist eingeteilt in 8.374.052 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten und einen anteiligen Betrag von EUR 1,00 je Aktie am Grundkapital aufweisen. Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im

Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Beschränkungen des Stimmrechts der Aktien können sich aus gesetzlichen Regelungen ergeben (§§ 71b, 136 AktG). Dem Vorstand sind daneben keine Beschränkungen für die Ausübung des Stimmrechts oder die Übertragung der Aktien bekannt.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen bei der mVISE AG nicht.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrolle nicht unmittelbar ausüben

Die mVISE AG hat keine Aktien ausgegeben, aus denen die Kontrollrechte nicht unmittelbar ausgeübt werden können.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in §§ 84 und 85 AktG sowie § 5 der Satzung geregelt. Gemäß den gesetzlichen Vorschriften (§ 179 Abs. 1 AktG) bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. Für die Beschlüsse der Hauptversammlung reicht die einfache Mehrheit aus, soweit das Aktiengesetz bei einzelnen Satzungsänderungen keine größere Mehrheit zwingend vorschreibt. Der Aufsichtsrat ist gemäß § 10 Abs. 2 der Satzung der Gesellschaft dazu ermächtigt, Änderungen an der Satzung vorzunehmen, die nur deren Fassung betreffen.

Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Gemäß § 4 Abs. 8 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 8. Juni 2021 um bis zu EUR 3.872.026,00 durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2016).

Gemäß § 4 Abs. 9 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu EUR 2.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2016). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft aufgrund der von der Hauptversammlung vorn 9. Juni 2016 unter

Tagesordnungspunkt 8 beschlossenen Ermächtigung bis zum 8. Juni 2021 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung oder Optionsausübung erfüllen oder soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Stammaktien der Gesellschaft zu gewähren.

Gemäß § 4 Abs. 11 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu EUR 283.387,00 bedingt erhöht (Bedingtes Kapital V). Das Bedingte Kapital V dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 9. August 2010 sowie der Änderungsbeschlüsse der Hauptversammlungen vom 29. August 2011 sowie vom 29. Januar 2015 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben.

Gemäß § 4 Abs. 12 der Satzung ist das Grundkapital um bis zu EUR 500.000,00 bedingt erhöht, (Bedingtes Kapital VII). Das Bedingte Kapital VII dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie Mitglieder von Geschäftsführungen und Arbeitnehmer von im Verhältnis zur Gesellschaft abhängig verbundenen Unternehmen im Sinne von §§ 15, 17 AktG nach Maßgabe der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 28. Juni 2012, vom 27. August 2015 sowie vom 9. Juni 2016 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Es gibt keine entsprechenden Vereinbarungen.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind.

Es bestehen weder mit den Mitgliedern des Vorstands noch mit den Arbeitnehmern Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots.

3.3 Risiko- und Chancenbericht

3.3.1 Risikomanagement

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

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

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

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

3.3.2 Risiken

Die wesentlichen für mVISE relevanten Risiken werden nachfolgend beschrieben:

Konjunktur und Weltpolitik

Die Geschäftstätigkeit von mVISE unterliegt konjunkturellen Einflüssen. Wesentliche konjunkturelle Risiken sehen wir im Nachgang einer weiteren Verschärfung der Flüchtlingskrise in Europa und einer möglicherweise damit einhergehenden politischen Destabilisierung der EU, in der Ausweitung kriegerischer und terroristischer Aktionen in und nahe Europa sowie einem stagnierenden Wirtschaftswachstum in China. Neben den erwarteten Konjunkturschwankungen haben in den vergangenen 10 Jahren immer wieder Ereignisse in diesen Risikofeldern die Investitionsbereitschaft von Unternehmen und Anlegern in der DACH-Region negativ beeinflusst.

Markt und Wettbewerb

Der zunehmende globale Wettbewerb im IT-Dienstleistungsmarkt, aber auch in den Branchen unserer Kunden erzeugt einen stetigen Druck auf das Preisniveau. Sinkende Preise können Auswirkungen auf unser Ergebnis haben. Verzögerungen von Zahlungseingängen sowie Insolvenzen von Kunden können zu Zahlungsausfällen führen und haben einen direkten Einfluss auf unser Ergebnis und unseren Cashflow.

Innovationsmanagement

Die Weiterentwicklung und Marktablierung für die Cloud-Produkte SaleSphere und ICC erfordern ein hohes finanzielles Engagement. Der für 2017 und die Folgejahre erwartete Ergebnisbeitrag aus diesen Investitionen ist in hohem Maße von der Marktreife der Cloud-spezifischen Abrechnungsmodelle (Pay-per-use) für die avisierten Produkt-Zielgruppen abhängig.

Personalrisiko

Für mVISE sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter erfolgskritisch. Das Unternehmen steht im direkten Wettbewerb mit anderen Unternehmen um hochqualifizierte Fachkräfte. Mit dem zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Experten wird es schwieriger, Mitarbeiter zu gewinnen. Dies könnte die Wachstumschancen begrenzen.

Projektrisiko

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

Abhängigkeit von Kooperationen und wichtigen Partnern

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

Finanzielle Risiken

Unter Berücksichtigung der zum Jahresende verfügbaren liquiden Mittel bestehen Risiken, dass der im Geschäftsjahr 2017 erwartete operative Cashflow nicht in dem Umfang oder nicht zu dem erwarteten Zeitpunkt entsteht. Die weitere Verbesserung der Finanzausstattung wird zusätzliche externe Finanzierungsbausteine erforderlich machen, um die notwendigen Maßnahmen in dem geplanten Umfang und in der geplanten Zeit umsetzen zu können. Hierfür wurde ein Konzept aus Eigenkapital- und Fremdkapitalmaßnahmen erstellt, das im Geschäftsjahr 2017 umzusetzen ist.

3.3.3 Chancenmanagement

Die für mVISE relevanten Märkte unterliegen einem ständigen Wandel, durch den sich laufend neue Chancen ergeben können. Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg der mVISE AG ist die zeitnahe Identifizierung sowie die richtige Einschätzung und Ausnutzung dieser Chancen. Dabei kann es sich sowohl um interne als auch um externe Potenziale handeln. Ein Chancenmanagementsystem existiert bei mVISE nicht, d.h. eine Quantifizierung des Chancenpotenzials wird nicht vorgenommen. Die Analyse der Chancen fällt in den Aufgabenbereich des Vorstands. Aus der Analyse der Chancen resultieren die strategische Ausrichtung der Gesellschaft und die daraus abzuleitenden operativen Maßnahmen. Die sich bietenden Chancen sind aber stets auch mit Risiken verbunden. Diese zu bewerten und soweit möglich zu reduzieren, ist die Aufgabe des Risikomanagements. Grundsätzlich strebt mVISE ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an.

3.3.4 Chancen

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

Zunehmende Digitalisierung

Chancen ergeben sich aus der Entwicklung der weiteren Umsetzung der mobilen Digitalisierung in den Unternehmen im Rahmen von Industrie 4.0 und der Vernetzung von Maschinen und Geräten (M2M & IoT). Die stetige Zunahme der digitalen Kommunikation beispielsweise über digitale Medien, Plattformen oder vernetzte Geräte führt zu einem steigenden Digitalisierungsdruck. Aufgrund der dynamischen technologischen Entwicklung in der IT entstehen fortlaufend neue Anwendungen und Bedarfe. Die Digitalisierung birgt große gesellschaftliche Chancen und eröffnet enorme Potenziale für zusätzliche Wertschöpfung. Dabei sind die Unternehmen in erster Linie gefordert, offen, flexibel und innovativ ihre Geschäftsmodelle zu hinterfragen und neue zu entwickeln. Die Technologieführer in den Branchen widmen sich mit großangelegten Forschungs- und Entwicklungsprojekten der Weiterentwicklung intelligenter Steuerungssysteme mithilfe mobiler Technologien und sicherer und flexibler Infrastrukturen.

Enterprise-Mobility-Konzepte und –Programme sind in vielen Unternehmen aller Größenordnungen zentraler Bestandteil der Zukunftsstrategie und der IT-Budgets. In Kombination mit flexiblen Cloud-Technologien und robusten Sicherheitskonzepten wird Enterprise Mobility zudem für viele Unternehmen erst wirklich seriös umsetzbar. Die weiterhin rasant zunehmende technologische Leistungsfähigkeit von Geräten und der prognostizierte Anstieg des transferierten Datenvolumens verlangt von den Unternehmen auch weiterhin eine deutliche Erweiterung und Flexibilisierung der Kapazitäten in der Unternehmens-IT. Virtualisierung und speziell Cloud-Technologien gelten derzeit als maßgebliche Lösungsstrategie, sind jedoch in vielen Unternehmen noch in einer Startphase. mVISE verfügt mit seinem Schwerpunkte-Mix über ein auf dem deutschen IT-Dienstleistungsmarkt derzeit einzigartiges Angebot zur Bewältigung dieser Herausforderung und bietet mit seinen umfangreichen

und langjährigen Erfahrungen in Cloud-Projekten die nötige Begleitung zur sicheren Entscheidungsfindung und konsequenten Umsetzung für die richtige Cloud-Strategie. So konnte mVISE bereits eine Reihe innovativer Projekte im Umfeld von Internet-of-Things (IoT) gewinnen. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns in Zukunft entsprechend positiv beeinflussen.

Steigende Sensibilisierung für IT-Security

Neben dem Schutz persönlicher Daten erfordert die fortschreitende Digitalisierung weitere Maßnahmen im Bereich der IT-Sicherheit. Mit dem Einzug der mobilen Technologien in Unternehmensprozesse und Produktlinien wächst auch die weltweite Aktivität rund um Sicherheits-Attacken und um die Herstellung und Anwendung von Schadsoftware. Die Nachfrage der Unternehmen nach zuverlässigem und aktuellem IT-Schutz wird sich weiterhin kontinuierlich diesem Drohpotenzial anpassen müssen, wollen Unternehmen nicht existenzielle Risiken in Kauf nehmen. Auch auf der politischen Bühne ist Datensicherheit und –hoheit nicht erst seit Aufkommen der Hacker-Praktiken von Geheimdiensten ein Dauerthema. Mit der brisanten aktuellen weltpolitischen Lage wird in Unternehmen die Sabotageabwehr für IT-Systeme zunehmend dringliches Handlungsfeld, gerade in Unternehmen, die in globalisierten und diversifizierten Märkten agieren.

Nicht zuletzt bedeutet für die Endkunden der Unternehmen deren verständliche Sicherheitsstrategie eine wichtige Vertrauensbasis bei der Nutzung mobiler Technologien. mVISE ist als Mobility-Pionier und Security-Spezialist der ideale Partner, dieses Vertrauen durch schlüssige Konzepte herzustellen. So hat mVISE bereits in der ersten Version von SaleSphere intelligente Verschlüsselungsmechanismen implementiert, die eindrucksvoll die Möglichkeiten der Abwehr von Abhörmethoden gerade asiatischer Prägung demonstrieren. Das zunehmende Interesse an IT-Sicherheit, auch getrieben durch mediale Aufmerksamkeit, und die in der Folge wachsende Nachfrage zieht auch einen zunehmenden Wettbewerb nach sich. Dieser ist bei der Bewertung der Chancen mit zu berücksichtigen.

Zunehmende Regulierung

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft werden durch Änderungen der Wirtschafts- und sonstigen Politik in Deutschland, in der Europäischen Union beeinflusst. Ebenso könnten sich sonstige politische oder rechtliche Änderungen, insbesondere durch Gesetzesänderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns auswirken. So haben die Regulierungsbehörden beispielsweise im Bankensektor Merkmale definiert, die eine moderne IT-Infrastruktur aus regulatorischer Sicht aufweisen sollte. Banken sollen beispielsweise in der Lage sein, automatische Ad-hoc-Stresstests durchzuführen sowie aktuelle, vollständige und detaillierte Bilanzdaten und Daten bezüglich Geschäftspartnern für die gesamte Bank zu generieren. Dafür muss die IT-Infrastruktur in der Lage sein, den Anforderungen an das Risiko-Reporting zu entsprechen. Dies ist noch nicht überall der Fall, weshalb Banken ihre IT-Budgets deutlich erhöhen müssen, um die aktuellen und künftigen Anforderungen zu erfüllen. mVISE konnte bereits eine Reihe von namhaften Neukunden aus dem Banken- und Sparkassenumfeld gewinnen und auch in anderen Bereichen werden zunehmend höhere Anforderungen an die IT-Infrastruktur gestellt. Die Fortsetzung dieser Entwicklung könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Zunehmende Etablierung eigener Produkte und Lösungen

Übergreifendes Ziel der mVISE ist die weitere Ausdifferenzierung und das Austarieren eines optimalen Umsatz-Mixes von Consulting, Solutions und Products. Nach dem sehr erfolgreichen Aufbau des Geschäftsfeldes Consulting sieht die Strategie 2015+ mittel- bis langfristig die Vermarktung von eigenen Software-Produkten vor. Aufbauend auf den jahrelangen Erfahrungen mit der Erstellung und dem Betrieb der Katalog-App „Sales Wizard“ hat mVISE das neue Standardprodukt „SaleSphere“ entwickelt, das nunmehr als frei konfigurierbare Cloud-Lösung den gesamten Vertriebsprozess unterstützt, und seit März 2016 als Release 1 am Markt verfügbar ist. Zudem arbeitet mVISE im Bereich Solutions verstärkt darauf hin, weitere interessante Kunden und Projekte zu gewinnen. Mit der weiteren Fokussierung der Solutions auf die Kernthemen Mobile Productivity und Connectivity im Rahmen strategischer Unternehmensprojekte sollen außerdem referenzierbare, innovative Lösungen mit signifikanten Margen geschaffen werden. Die zunehmende Etablierung eigener Produkte und Lösungen im Markt könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Fokussierung auf Großaufträge

Mit Abschluss der Neuorientierung fokussiert sich die mVISE AG im Consulting-Bereich zunehmend auf margenträchtige Zukunftsthemen und großvolumige Projekte. Wichtige Bestandskunden sind inzwischen dieser Strategie gefolgt und haben mVISE in strategische Projekte involviert und beauftragt. Produktivitätswerkzeuge wie die marktführende und mehrfach ausgezeichnete mVISE Handwerker-App „Bosch Toolbox“ sind wegweisend für die Enterprise-Mobility-Strategie der Unternehmen und deren Konzepte für die Außendienst-Unterstützung.

Mit dem Abschluss werthaltiger Rahmenverträge mit großen Kunden und entsprechender Beauftragung von Großprojekten hat der Geschäftsbereich Consulting eine ausgezeichnete Basis für eine kontinuierliche Umsatz- und Ertragssteigerung geschaffen. Die exzellente vertriebliche Positionierung bei diesen Kunden sichert die Beauftragung der internen Spezialisten und erlaubt deutliche Skalierungen des Geschäfts mit Unterstützung von externen Partnern. Entsprechend könnte der weitere Ausbau des Consultinggeschäfts auf Basis starker Key-Accounts die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Erschließung neuer Zielmärkte

Im Solutions-Bereich der mVISE AG werden kleinere App-Projekte zunehmend durch komplexe B2B-Lösungsprojekte abgelöst, mit dem Effekt einer stabileren und längerfristigen Einbindung in strategische Vorhaben der Kunden. Basierend auf der Erfahrung als Pionier für die Gerätesteuerung über mobile Devices wie Smartphones und Tablets hat sich mVISE inzwischen einen prominenten Platz unter den Anbietern von Device Connectivity erobert und mit ersten Projektaufträgen bestätigt. Damit eröffnet sich für mVISE ein ganz neuer Zielmarkt bei B2B-Geräteherstellern, die für ihre professionellen Endverbraucher Komfortsteuerung, Störfreiheit und zunehmende Dokumentationspflichten erfüllen müssen. Unter anderem arbeitet mVISE in den kommenden Jahren mit führenden Herstellern aus der Automotive-Branche an einem von der Deutschen Bundesregierung geförderten Forschungs- und Pilotprojekt rund um das Thema „Automatisiertes Fahren“ und wirkt dort an der Definition und

Herstellung eines Industriestandards mit – alleinverantwortlich für den Teilbereich Smartphone-Steuerung. Entsprechend könnte die erfolgreiche Neuausrichtung des Bereiches Solutions auf höherwertige B2B-Applikationen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

Erschließung neuer Vertriebskanäle

Im August 2016 hat die mVISE-Tochter Just Intelligence GmbH eine Partnerschaft mit 4Com, dem Marktführer cloudbasierter In- und Outbound-Lösungen im Kundenservice, geschlossen und sich damit einen wichtigen neuen Vertriebskanal erschlossen. Bereits nach kurzer Zeit resultierte die Partnerschaft mit 4com in die Aufschaltung erster Kunden und zahlreicher weiterer relevanter Leads. Insbesondere die hohe Zufriedenheit seitens 4com mit dem Support und Service der Just Intelligence zeichnet die aktuelle und künftige Zusammenarbeit aus. Entsprechend könnten sich der Ausbau der Zusammenarbeit mit 4com sowie der Aufbau weiterer neuer Vertriebskanäle positiv auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns niederschlagen.

Anorganisches Wachstum

Neben organischen Wachstumsmöglichkeiten verfolgt die mVISE AG auch Chancen im Rahmen von Kooperationen oder Übernahmen. So stockte die mVISE AG zuletzt ihre Unternehmensanteile an der Just Intelligence GmbH, Hamburg von zuletzt 33,4% auf 50,1% auf. Synergieeffekte bestehen unter anderem bei Produktentwicklung und Kapazitätssteuerung sowie im Bereich Marketing und Vertrieb. Auch für die Zukunft sondiert der Vorstand der mVISE AG beständig interessante Kooperationsmöglichkeiten und führt Gespräche mit potentiellen Partnern zur komplementären Ergänzung des mVISE-Konzerns. Die erfolgreiche Durchführung weiterer Zukäufe würde dazu beitragen die bisher erreichte Marktposition der mVISE AG auszubauen und könnte entsprechend die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des mVISE-Konzerns positiv beeinflussen.

3.3.5 Einschätzung des Managements zur Gesamtrisiko- und Chancensituation

Bei einer zusammenfassenden Betrachtung der Chancen und Risiken, die die Entwicklung des Konzerns beeinflussen könnten, kommt der Vorstand zu einer positiven Einschätzung. Es besteht in den beiden Geschäftsbereichen Consulting sowie Products & Solutions hinreichendes Chancenpotential, um auch in Zukunft ein Wachstum der Gesellschaft generieren zu können, und die definierten Risiken sind abgrenzbar und beherrschbar. Zum Zeitpunkt der Berichterstellung sind einzeln und in ihrer Gesamtheit keine Risiken erkennbar, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.

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

3.4 Prognosebericht

Nach der erfolgreichen Neuaufstellung und dem positiven Geschäftsverlauf 2016, soll der Wachstumskurs auch im laufenden Geschäftsjahr fortgesetzt werden. Die Rahmenbedingungen sind grundsätzlich positiv: Das wirtschaftliche Umfeld ist stabil und die Produkte und Lösungen von mVISE treffen globale Trends wie die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und IT-Sicherheit. Der Konzern ist als Pionier im Bereich mobiler Digitalisierung anerkannt und hat daher eine stabile und zuverlässige (Bestands-)Kundenstruktur. Der Fokus liegt auch 2017 auf dem weiteren Wachstum im Beratungsgeschäft. Dazu werden erste zählbare Erfolge im Lizenzgeschäft sowohl mit den Produkten zur Vertriebsunterstützung (SaleSphere) als auch ein weiterer Ausbau der Lizenzumsätze mit den Lösungen zur Personaleinsatzplanung (ICC) angestrebt. Um die bisher erreichte Marktposition auszubauen, möchte die mVISE AG darüber hinaus auch 2017 wieder anorganisches Wachstum erzielen. Potentielle Targets sollten dabei ähnlich wie die Just Intelligence GmbH ein zur mVISE-Gruppe komplementäres Stärkenprofil aufweisen.

3.4.1 Entwicklungen in den Geschäftsfeldern

Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2017 wurden die Geschäftsfelder neu strukturiert. Weil die Entwicklung kundenspezifischer Lösungen eng mit der begleitenden Beratungstätigkeit verknüpft ist, wurden die beiden Geschäftsfelder Consulting und Solutions zum Bereich Professional Services zusammengelegt, der von Manfred Götz verantwortet wird. Das Produktgeschäft bildet damit seit Jahresbeginn einen eigenständigen Bereich unter Verantwortung von Rainer Bastian.

Professional Services

Im Rahmen der Wachstumsstrategie startete die mVISE AG 2017 mit einem neuen Consulting-Standort in Hamburg. Für den Aufbau der Niederlassung konnte mit Andreas Behrens eine erfahrene Führungskraft gewonnen werden. Mit den neuen Standorten steigt die Nähe zum Kunden, was sich positiv auf die Neukundengewinnung auswirken sollte. Die Nachfrage nach technischem Know-how ist unverändert hoch, die Auftragslage entsprechend gut. Anorganisches Wachstum könnte dazu beitragen, die Lieferfähigkeit zu erhöhen und die kritische Größe an einzelnen Standorten und auch für das gesamte Unternehmen weiter auszubauen.

Products

Mittel- und langfristig soll die Entwicklung und Vermarktung eigener Software-Produkte eine größere Rolle spielen. Insbesondere für das Erreichen einer hohen Marge ist der Produktvertrieb relevant. Das Interesse an den bestehenden Produkten ist hoch, bereits im angelaufenen Geschäftsjahr haben zahlreiche aussichtsreiche Termine mit potenziellen Neukunden stattgefunden und erste SaleSphere-Pilotkunden konnten gewonnen werden. Dabei hat sich jedoch auch herausgestellt, dass die Vertriebszyklen zur Akquirierung und Anbindung neuer Kunden länger sind als ursprünglich gedacht. Basierend auf den laufenden Pilotprojekten und fortgeschrittenen Lizenzierungsgesprächen gehen wir

für das Geschäftsjahr 2017 aber von ersten sichtbaren Erfolgen aus. Dazu soll auch die Partnerschaft der Just Intelligence GmbH mit 4Com, dem Marktführer cloudbasierter In- und Outbound-Lösungen im Kundenservice, beitragen. Über die bestehenden Produkte und Partnerschaften hinaus evaluiert das mVISE Management aktiv und kontinuierlich auf dem Markt die Integration sinnvoller Produktergänzungen.

3.4.2 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Basierend auf der geschilderten Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern bekräftigt der Vorstand auf Konzernebene deshalb seine Wachstums- und Ergebnisziele. Unter der Voraussetzung stabiler Wettbewerbsstrukturen und Marktpreise, ausbleibender Verluste von Großkunden sowie einer weiterhin positiven Entwicklung in den relevanten Zielmärkten rechnet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2017 aus heutiger Sicht mit einer Gesamtleistung von über 14 Millionen Euro. Dabei wird die Just Intelligence GmbH voraussichtlich rund 10 bis 15 Prozent der geplanten Gesamtleistung beisteuern. Darüber hinaus sind in dieser Prognose keine größeren Umsätze aus dem Produktbereich eingeplant. Insgesamt geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2017 von einer EBITDA-Marge in Höhe von 15 bis 20 Prozent aus.

Düsseldorf, den 15. Mai 2017



Der Vorstand

Manfred Götz, Vorstand

Rainer Bastian, Vorstand

4 Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte mVISE-Aktionäre, sehr geehrte Geschäftsfreunde und Partner unseres Unternehmens, der Aufsichtsrat erstattet für das Geschäftsjahr wie folgt Bericht:

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, Sitzungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Satzung und Gesetz obliegenden Aufgaben stets wahrgenommen. Neben der ihm obliegenden Überwachungsfunktion stand der Aufsichtsrat dem Vorstand jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. In alle wesentlichen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden und hat diese auf der Grundlage der Berichte des Vorstands ausführlich erörtert, abgewogen und beschlossen.

Im Jahr 2016 hat der Aufsichtsrat insgesamt drei Präsenzsitzungen abgehalten und zudem wichtige bzw. eilige Beschlüsse – insbesondere solche zu Kapitalerhöhungen aus genehmigtem Kapital - außerhalb dieser Sitzungen im Umlaufverfahren sowie telefonisch gefasst. Vom Vorstand wurde der Aufsichtsrat im Rahmen der Sitzungen sowie auch unterjährig aktuell und detailliert, sowohl anhand schriftlicher als auch mündlicher Berichte, jederzeit zeitnah informiert. Auf den Sitzungen standen so regelmäßig Ausführungen des Vorstands über den aktuellen Geschäftsverlauf, über die Lage der Gesellschaft, zur Unternehmensstrategie sowie über Finanzierungsmaßnahmen im Mittelpunkt der Diskussionen.

Personelle Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 09.06.2016 wurden Frau Franziska Oelte, Herr Achim Plate und Herr Malte von der Ropp zu Mitgliedern des Aufsichtsrates gewählt. In der anschließenden konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrates wurde Herr Achim Plate zum Vorsitzenden und Frau Franziska Oelte zur stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrates gewählt. Als Ersatzmitglied wurde von der Hauptversammlung Herr Henning Soltau mit der Maßgabe gewählt, dass er Mitglied des Aufsichtsrats wird, wenn eines der vorstehend gewählten Aufsichtsratsmitglieder vor Ablauf seiner Amtszeit aus dem Aufsichtsrat ausscheidet.

Weitere Inhalte der Aufsichtsratsarbeit

Thematische Schwerpunkte der gemeinsamen Sitzungen waren neben der Diskussion und Prüfung von Maßnahmen zur Kostensenkung auch die Diskussion über die weitere Schärfung der Produktstrategie.

Sowohl während als auch außerhalb der gemeinsamen Sitzungen hat der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig in schriftlicher Form umfassend informiert. Diese Berichte beinhalteten detaillierte betriebswirtschaftliche Auswertungen einschließlich Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, Informationen zur aktuellen Auftragslage und dem jeweiligen Vertriebsstand und zu Investitionsvorhaben sowie Angaben zu Margen der Kunden- Umsätze und Produkte. Diese wichtigen

Informationsunterlagen sind detailliert vom Aufsichtsrat auf Plausibilität, Richtigkeit im Zeit- und Branchenvergleich und Vollständigkeit geprüft und hinterfragt worden.

Zusätzlich zu den Zusammenkünften fanden diverse persönliche und fernmündliche Besprechungen statt. Dabei stand der Aufsichtsratsvorsitzende im laufenden Kontakt mit dem Vorstand und war in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung unmittelbar eingebunden. Beschlüsse außerhalb von Aufsichtsratssitzungen wurden regelmäßig im Umlaufverfahren sowie telefonisch gefasst.

In Vor- oder Nachbereitung der Aufsichtsratssitzungen fanden interne oder telefonische Besprechungen statt, bei denen unter anderem auch die Effizienz unserer Aufsichtsratsarbeit auf der Agenda stand. Dabei erfolgt die Effizienzprüfung unserer Aufsichtsratsarbeit in Form der Selbstevaluierung.

Auf die Bildung von Ausschüssen hat der Aufsichtsrat aufgrund der Unternehmensgröße auch im Geschäftsjahr 2016 verzichtet.

Erteilung des Prüfungsauftrags

Der Wirtschaftsprüfer Wilfried Groos, Landfermannstraße 6, 47051 Duisburg wurde von den Aktionären auf der ordentlichen Hauptversammlung am 09.06.2016 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016 gewählt. Die Erteilung des Prüfungsauftrags durch den Aufsichtsrat erfolgte anschließend unter Vereinbarung klarer Regelungen hinsichtlich der Einzelheiten des Auftrags und der Zusammenarbeit des Aufsichtsrats mit dem Abschlussprüfer.

Bilanzaufsichtsratssitzung

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss der mVISE AG und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2016 wurden von dem Wirtschaftsprüfer Wilfried Groos, Duisburg, im Auftrag des Aufsichtsrats geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Rechtzeitig vor der Feststellung der Bilanz am 15.05.2017 wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats der vom Vorstand aufgestellte und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der mVISE AG sowie der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2016 zur Prüfung zur Verfügung gestellt. Ebenso wurde der erstellte Konzernabschluss inklusive Anhang und Lagebericht zur Verfügung gestellt. Der Jahresabschluss, wurden gemeinsam mit dem Vorstand und den Abschlussprüfern eingehend erörtert und Fragen des Aufsichtsrats beantwortet. Das Prüfungsergebnis hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen und stimmt sowohl dem Jahresabschluss 2016 der mVISE AG als auch dem Lagebericht des Vorstands zu. Der Jahresabschluss 2016 der mVISE AG wurde vom Aufsichtsrat ohne Einwendungen gebilligt und ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt unseren Kunden für die gute Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2016 und freut sich auf viele gemeinsame spannende Aufgaben im Geschäftsjahr 2017.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, der Aufsichtsrat dankt Ihnen für Ihr Vertrauen und würde sich freuen, wenn Sie unser Unternehmen weiterhin auf seinem vielversprechenden Weg begleiten.

Liebe Mitarbeiter/innen und Vorstandsmitglieder, der Aufsichtsrat dankt Ihnen sehr für Ihr persönliches Engagement und die geleistete Arbeit.

Düsseldorf, den 15.05.2017

Achim Plate
Aufsichtsratsvorsitzender

5 Die mVISE AG am Kapitalmarkt

5.1 Kursentwicklung

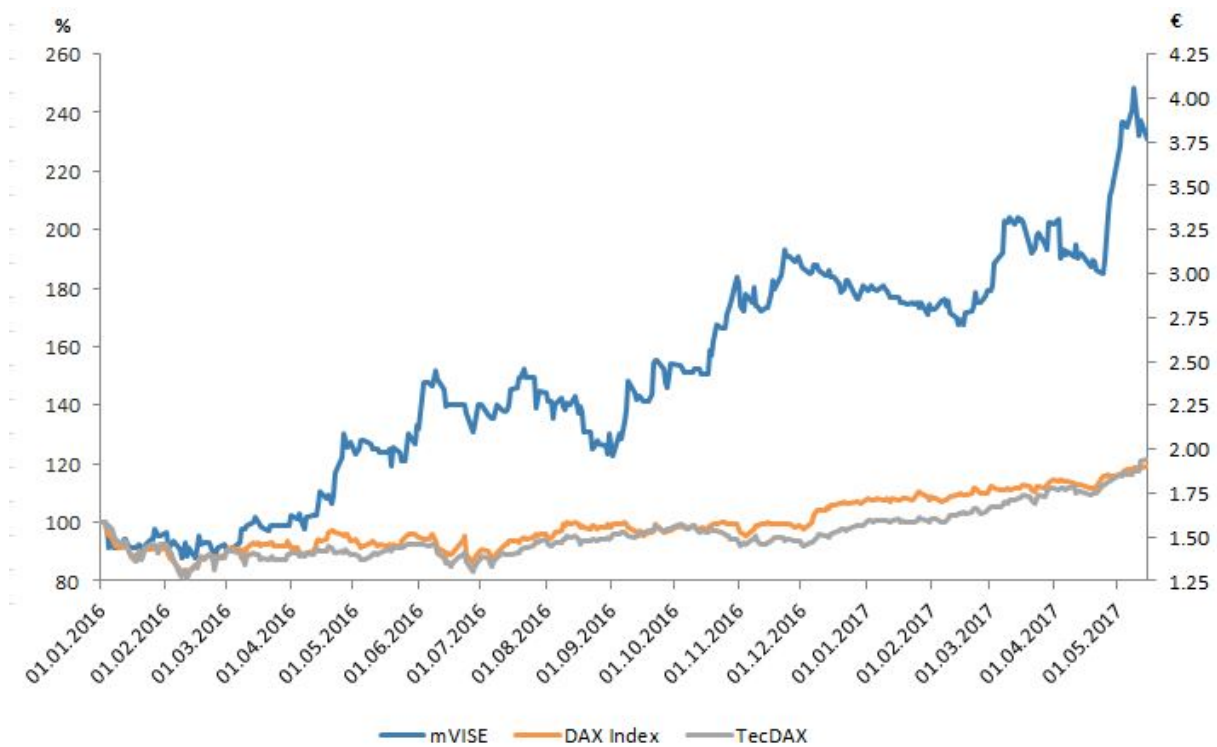
Marktbericht:

Gestützt von der expansiven Liquiditätspolitik der Notenbanken präsentierte sich der Aktienmarkt 2016 weit weniger volatil als noch im Vorjahr und der deutsche Leitindex DAX konnte erneut zulegen. Dabei hatte das Börsenjahr denkbar schlecht begonnen: Nach Marktverwerfungen in China, der Zuspitzung des Syrien-Konflikts und dem Ölpreisverfall, büßte der DAX bis Mitte Februar rund 18,5 Prozent ein. Spätestens als die EZB am 21. März den Leitzins auf 0,00 Prozent senkte und dazu den Kauf von Unternehmensanleihen beschloss, setzte jedoch ein stetiger Aufwärtstrend ein, der bis zum Jahresende Bestand hatte und lediglich durch die Brexit-Entscheidung und die Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten zweimal unterbrochen wurde. Die auf die beiden Schocks folgenden Kursverluste waren aber jeweils nur von kurzer Dauer. Dies lag neben der hohen verfügbaren Liquidität vor allem an guten Unternehmenszahlen. So konnte am 11. August erstmals wieder der Stand vom Jahresende 2015 erreicht werden, bevor die Verlängerung des Anleihekaufprogramms durch die EZB sowie gute Vorgaben der US-Märkte für einen positiven Jahresausklang sorgten. Insgesamt beendete der DAX das Jahr 2016 mit einem Stand von 11.482 Punkten und konnte somit auf Jahressicht ein Plus von 6,9 Prozent verzeichnen. Noch besser entwickelte sich mit einem Zuwachs um 10,1 Prozent der DAX Sector All Software Index, während der TecDAX, in dem deutlich kleinere, wachstumsorientierte Technologiewerte enthalten sind, 2016 einen Rückgang um 1,0 Prozent verzeichnete.

Basierend auf der erfolgreichen Unternehmensentwicklung und dem gelungenen Turnaround, entwickelte sich die Aktie der mVISE AG im Berichtszeitraum in diesem Umfeld deutlich überdurchschnittlich. Zum Kurs von EUR 1,62 gestartet, fiel die mVISE-Aktie Mitte Februar jedoch zunächst auf den Jahrestiefstkurs von EUR 1,44, gefolgt von einer bis Ende April andauernden Seitwärtsbewegung auf einem Niveau zwischen EUR 1,35 und EUR 1,65. Mit Veröffentlichung des Geschäftsberichts am 26. April kam es dann zu einem ersten Kursanstieg auf EUR 2,14. Rund um die Hauptversammlung am 09. Juni setzte ein weiterer Kursanstieg ein, bis auf ein Niveau zwischen EUR 2,25 und EUR 2,50. Ende August gab der Kurs dann leicht nach bis knapp an die 2-Euro-Marke. Gestützt durch positive Meldungen wie die mehrheitliche Übernahme der Just Intelligence GmbH sowie die Verleihung des Enterprise Mobility Awards für die Vertriebsapplikation SaleSphere, folgte eine kontinuierliche Aufwärtsbewegung bis zum Jahreshöchstkurs von EUR 3,16 am 23. November. Richtung Jahresende gab der Kurs dann wieder leicht nach, so dass die Aktie der mVISE AG zum Jahresabschluss am 30. Dezember mit einem Kurs von EUR 2,97 im Xetra-Handel notierte. Dies bedeutet einen Anstieg um 81,1 Prozent gegenüber dem Jahresschlusskurs 2015.

Die Marktkapitalisierung der mVISE AG betrug damit zum Ende des Geschäftsjahres 2016 rund EUR 24,9 Mio. (Vorjahr: EUR 13,0 Mio.). Dies beruht neben dem Kursanstieg auch auf zwei im Berichtszeitraum durchgeführten Kapitalerhöhungen. Im März wurden im Rahmen einer Privatplatzierung 250.000 Aktien aus dem genehmigten Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre bei einem institutionellen Investor platziert und im Januar 2017 folgte die Ausgabe von 210.000 Aktien im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung. Dadurch nahm das Grundkapital der Gesellschaft von EUR 7.914.052,00 zum 31. Dezember 2015 auf EUR 8.164.052,00 zum 31. Dezember 2016 zu. Bedeutendster Handelsplatz der mVISE-Aktie war mit 67,7 Prozent Umsatzanteil die elektronische Plattform XETRA, gefolgt vom Frankfurter Parkett mit 18,3 Prozent und der Berliner Tradegate Exchange mit 11,2 Prozent. Das durchschnittliche monatliche Handelsvolumen nahm im Vergleich zum Vorjahr leicht zu und betrug über alle Börsenplätze hinweg knapp 400.000 Aktien.

Kurschart:



Quelle: Xetra-Schlusskurse (Bloomberg)

Kursdaten:

mVISE-Aktie	2016	2015
Jahreshöchstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	3,16	1,76
Jahrestiefstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	1,44	1,12
Marktkapitalisierung am Jahresende in EUR Mio.	24,9	13,8

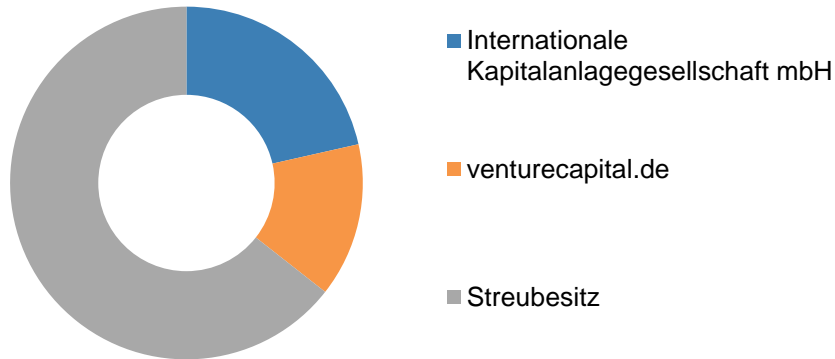
Schlusskurse	2016	2015	Veränderung
mVISE-Aktie (XETRA®)	2,97	1,64	+81,1%
DAX	11.481,06	10.743,01	+6,9%
TecDAX	1812,75	1.830,74	-1,0%
DAXsector All Software	307,16	279,02	+10,1%

5.2 Informationen zur Aktie

Kenndaten:

ISIN	DE0006204589
Wertpapierkennnummer	620458
Börsenkürzel	C1V
Anzahl Aktien	8.374.052
Börsensegment	Freiverkehr, Basic Board
Handelsplätze/Börsen	XETRA®, Frankfurt, Berlin, Stuttgart, Düsseldorf, Tradegate
Designated Sponsor	BankM – Repräsentanz der biw Bank AG
Research Coverage	SMC Research

Aktionärsstruktur:



5.3 Investor Relations

Agenda:

Der Bereich Investor Relations ist bei mVISE verantwortlich für die offene Kommunikation zu bestehenden Aktionären, potentiellen Investoren sowie zu allen anderen interessierten Marktteilnehmern. Als Schnittstelle zum Kapitalmarkt steht die umfassende und transparente Information der Marktteilnehmer im Mittelpunkt. Ziel ist es, das Vertrauen in das Unternehmen und die mVISE-Aktie weiter zu stärken und zur Bildung einer realistischen Erwartungshaltung beizutragen. Dazu tritt der Vorstand persönlich und direkt in Kontakt zu den relevanten Finanzmarktteilnehmern. So informiert der Vorstand der mVISE AG die Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit im Rahmen der regelmäßigen Finanzberichterstattung zeitnah über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Alle wesentlichen Ereignisse werden im Rahmen der gesetzlichen Ad-hoc-Publizität oder über Pressemitteilungen (Corporate News) veröffentlicht.

Zusätzlich werden die Geschäftsergebnisse und die wesentlichen Meldungen von erfahrenen Kapitalmarktanalysten kommentiert, die ihrerseits Einschätzungen bezüglich der weiteren Entwicklung der mVISE AG abgeben. Die veröffentlichten Research-Berichte stehen auf der Internetseite der Gesellschaft im Investor-Relations-Bereich zum Abruf bereit. Neben den Research-Berichten finden sich dort alle weiteren Informationen rund um die Aktie sowie Finanzberichte, aktuelle und vergangene Presse- und Directors-Dealings-Mitteilungen, Präsentationen, Informationen rund um die Hauptversammlung und der Finanzkalender. Für Anfragen von Investoren, Analysten sowie Finanzjournalisten steht der Vorstand jederzeit gerne zur Verfügung.

Darüber hinaus präsentiert der Vorstand die Gesellschaft bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen und informiert in diesem Rahmen über die aktuelle Situation sowie weiterhin bestehende Herausforderungen. So war die mVISE AG beispielsweise Anfang Mai bei der DVFA-Frühjahrskonferenz in Frankfurt am Main vertreten. Weitere vorgesehene Termine sind die Prior

Kapitalmarktkonferenz am 20. Juni 2017 sowie Ende November 2017 das Eigenkapitalforum in Frankfurt.

Finanzkalender 2017:

09. Mai 2017	DVFA Frühjahrskonferenz
Juni 2017	Ordentliche Hauptversammlung
20. Juni 2017	Prior Kapitalmarktkonferenz
August 2017	Veröffentlichung HJ-Bericht
27.-29. November 2017	Deutsches Eigenkapitalforum

6 Konzernjahresabschluss nach HGB

6.1 Konzernbilanz

BILANZ		
AKTIVA		
		EURO
A.	Anlagevermögen	
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände	
	1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.327.749,00
	2. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	51.412,00
	3. Geschäfts- oder Firmenwert	594.964,03
II.	Sachanlagen	
	1. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	82.376,00
III.	Finanzanlagen	
	1. Anteile an verbundenen Unternehmen	7.423,17
	2. Beteiligungen	0,00
B.	Umlaufvermögen	
I.	Vorräte	
	1. unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	107.255,68
	2. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0,00
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	
	1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.151.844,34
	2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.781,09
	3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0,00
	4. sonstige Vermögensgegenstände	184.042,51
	5. eingeforderte, noch ausstehende Kapitaleinlagen	0,00
III.	Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	273.789,29
C.	Rechnungsabgrenzungsposten	20.594,96
D.	Aktive latente Steuern	2.141.471,40
		6.944.703,47

		PASSIVA	
A.		Eigenkapital	
	I.	Gezeichnetes Kapital	8.164.052,00
	II.	Kapitalrücklage	13.782.471,78
	III.	Verlustvortrag	-19.296.176,93
	IV.	Jahresfehlbetrag / Jahresüberschuss	626.988,89
	V.	Minderheitskapital	54.944,95
B.		Rückstellungen	
	1.	sonstige Rückstellungen	1.403.547,74
C.		Verbindlichkeiten	
	1.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	427.661,69
	2.	erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	16.012,50
	3.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	655.710,75
	4.	sonstige Verbindlichkeiten	1.011.736,93
D.		Rechnungsabgrenzungsposten	97.753,17
			6.944.703,47

6.2 Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2016

Gewinn- und Verlustrechnung			EURO
1.	Umsatzerlöse		7.884.190,88
2.	Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-171.870,66
3.	andere aktivierte Eigenleistungen		1.256.413,69
4.	Gesamtleistung		8.968.733,91
5.	sonstige betriebliche Erträge		
a)	Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens und aus Zuschreibungen zu Gegenständen des Anlagevermögens		231,47
b)	Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen		4.500,00
c)	übrige sonstige betriebliche Erträge		219.776,33
6.	Materialaufwand		
a)	Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren		-231.297,89
b)	Aufwendungen für bezogene Leistungen		-1.655.155,04
7.	Personalaufwand		
a)	Löhne und Gehälter		-4.028.956,03
b)	soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		-661.584,07
8.	Abschreibungen		
a)	auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-698.733,37
9.	sonstige betriebliche Aufwendungen		
a)	Raumkosten		-328.585,37
b)	Versicherungen, Beiträge und Abgaben		-28.842,65
c)	Reparaturen und Instandhaltungen		-18.415,42
d)	Fahrzeugkosten		-295.443,97
e)	Werbe- und Reisekosten		-167.586,01
f)	Kosten der Warenabgabe		-25.503,79
g)	verschiedene betriebliche Kosten		-562.717,56
h)	Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		454,00
i)	Verluste aus Wertminderungen oder aus dem Abgang von Gegenständen des Umlaufvermögens und Einstellungen in die Wertberichtigung zu Forderungen		-4.974,28
j)	übrige sonstige betriebliche Aufwendungen		-19.767,68
10.	sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		809,91
11.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-47.725,91
12.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		220.782,00
13.	Ergebnis nach Steuern		639.998,58
14.	sonstige Steuern		-13.009,69
15.	Jahresüberschuss		626.988,89

6.3 Kapitalflussrechnung

Kapitalflussrechnung mVISE AG (Konzern) 01.01. - 31.12.2016		TEUR
Periodenergebnis		627
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens		699
Zunahme der Rückstellungen		703
Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		66
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-1.005
Zinsaufwendungen		47
= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit		1.137
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens		0
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle		-1.257
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen		-54
Abgang von gegenständen des Anlagevermögens zu Netto-Buchwerten		2
Zugang zu Beteiligungen		-242
Veränderung des aktiven latenten Steuerpostens		
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit		-1.772
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von Gesellschaftern des Mutterunternehmens		380
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten		428
Minderheitenanteile aus Änderung des Konsolidierungskreises		
Gezahlte Zinsen		-47
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		816
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds		181
Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds		24
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode		69
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode		274
Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Flüssige Mittel		274
Finanzmittelfonds zum 31.12.2016		274

6.4 Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2016

Anlagevermögen Tabelle I

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	Stand 01.01.2016	Zugänge Konso- lidierungskreis	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	Stand 31.12.2016
Immaterielle Vermögensgegenstände						
I. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte	1.314.011,23 €	1.403.195,00 €	1.256.413,69 €	0,00 €	0,00 €	3.973.619,92 €
II. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	541.015,77 €	27.268,08 €	659,52 €	0,00 €	223.555,37 €	345.388,00 €
III. Geschäfts- oder Firmenwert	150.000,00 €	0,00 €	584.709,18 €	0,00 €		734.709,18 €
Summe	2.005.027,00 €	1.430.463,08 €	1.841.782,39 €	0,00 €	223.555,37 €	5.053.717,10 €
Sachanlagen						
I. andere Sachanlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	630.112,81 €	30.894,75 €	53.632,36 €	0,00 €	417.932,10 €	296.707,82 €
Summe	630.112,81 €	30.894,75 €	53.632,36 €	0,00 €	417.932,10 €	296.707,82 €
Finanzanlagen						
I. Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00 €	0,00 €	7.423,17 €	0,00 €	0,00 €	7.423,17 €
Summe	0,00 €	0,00 €	7.423,17 €	0,00 €	0,00 €	7.423,17 €
Gesamt	2.635.139,81 €	1.461.357,83 €	1.902.837,92 €	0,00 €	641.487,47 €	5.357.848,09 €

Anlagevermögen Tabelle II

	Abschreibung für Anlagevermögen kumuliert						Buchwerte	
	Stand 01.01.2016	Zugänge Konso- lidierungskreis	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	Stand 31.12.2016	01.01.2016	31.12.2016
Immaterielle Vermögensgegenstände								
I. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte	456.433,23 €	619.024,00 €	570.413,69 €	0,00 €	0,00 €	1.645.870,92 €	857.578,00 €	2.327.749,00 €
II. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	426.818,77 €	18.841,50 €	71.557,10 €	0,00 €	223.241,37 €	293.976,00 €	114.197,00 €	51.412,00 €
III. Geschäfts- oder Firmenwert	115.000,00 €	0,00 €	24.745,15 €	0,00 €	0,00 €	139.745,15 €	35.000,00 €	594.964,03 €
Summe	998.252,00 €	637.865,50 €	666.715,94 €	0,00 €	223.241,37 €	2.079.592,07 €	1.006.775,00 €	2.974.125,03 €
Sachanlagen								
I. andere Sachanlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	579.427,81 €	19.586,68 €	32.017,43 €	0,00 €	416.700,10 €	214.331,82 €	50.685,00 €	82.376,00 €
Summe	579.427,81 €	19.586,68 €	32.017,43 €	0,00 €	416.700,10 €	214.331,82 €	50.685,00 €	82.376,00 €
Finanzanlagen								
I. Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	7.423,17 €
Summe	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	7.423,17 €
Gesamt	1.577.679,81 €	657.452,18 €	698.733,37 €	0,00 €	639.941,47 €	2.293.923,89 €	1.057.460,00 €	3.063.924,20 €

7 Anhang für das Geschäftsjahr 2016

Besonderheiten der Form des Pro Forma Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss wurde freiwillig in Zusammenarbeit mit dem Steuerberater erstellt, eine Prüfung durch den Wirtschaftsprüfer erfolgt nicht. Die dargestellten Vorjahreswerte als Vergleichszahlen sind die Zahlen der mVISE AG. Auf gesonderte Angaben nach § 294 Abs. 2 HGB zum Vorjahresvergleich wurde aus Vereinfachungsgründen verzichtet.

7.1 Allgemeine Angaben

Die Muttergesellschaft des mVISE Konzerns ist die mVISE AG, Wanheimer Str. 66, 40472 Düsseldorf, Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister, Abteilung B, unter der Nummer 76863 beim Amtsgericht Düsseldorf eingetragen. Gegenstand des Unternehmens ist die Beratung in Soft- und Hardwarefragen, die Entwicklung und der Vertrieb von Softwarelösungen, sowie die Durchführung von Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich Datenverarbeitung/Datenschutz.

Nach den in § 293 HGB angegebenen Größenklassen besteht keine gesetzliche Pflicht für einen Konzernabschluss. Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt freiwillig.

Die Gesellschaft ist im Handelssegment Basic Board innerhalb des Freiverkehrs notiert.

Die mVISE AG unterhält eine Zweigstelle in Frankfurt/Main, und plant ab 2017 zwei neue Niederlassungen in Hamburg und Berlin, um weitere interessante Märkte zu erschließen und Neukunden zu gewinnen.

7.2 Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die Abschlüsse der mVISE AG als Mutterunternehmen und der Just Intelligence ab dem 01.10.2016 zum 31. Dezemberr des Geschäftsjahres.

Nachfolgend dargestellt ist der Anteilsbesitz der mVISE AG:

Tochtergesellschaft	Anteil am Kapital	Buchwert der Anteile	Eigenkapital der Tochtergesellschaft	Ergebnis 2016
Just Intelligence GmbH, Hamburg (Deutschland)	50,1%	640 TEUR	1.025 TEUR	297 TEUR

In den Konzernabschluss einbezogen wurde lediglich die Just Intelligence GmbH. Hinsichtlich der mVISE Professional GmbH wurde auf Grund des seit mehreren Jahren ruhenden Geschäftsbetriebs sowie ihrer Unwesentlichkeit auf die Einbeziehung in den Konzernabschluss gemäß § 296 Abs. 2 HGB verzichtet.

Änderungen der Umsatzerlöse aufgrund der erstmaligen Anwendung des BilRUG waren nicht notwendig.

7.3 Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der in den Konzern einbezogenen Gesellschaften sind nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt. Die Kapitalkonsolidierung wurde nach der Neubewertungsmethode vorgenommen.

Dabei wird der Wertansatz der dem Mutterunternehmen gehörenden Anteile mit dem auf diesen Anteil entfallenden Betrag des Eigenkapitals des Tochterunternehmens verrechnet. Das Eigenkapital wird mit dem Betrag angesetzt, der zum Konsolidierungszeitpunkt beizulegenden Zeitwert, der in den Konzernabschluss aufzunehmenden Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungsabgrenzungsposten und Sonderposten entspricht. Ein nach der Verrechnung verbleibender Unterschiedsbetrag wird, wenn er auf der Aktivseite entsteht, als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen. Der für die Bestimmung des Zeitwerts, der in den Konzernabschluss aufzunehmenden Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungsabgrenzungsposten und Sonderposten und der für Kapitalkonsolidierung maßgeblichen Zeitpunkt ist grundsätzlich der, zu dem das Unternehmen Tochterunternehmen geworden ist.

7.4 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden gegenüber dem Vorjahr unverändert angewandt. Informationen zu einzelnen Positionen der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sowie entsprechende Zahlenangaben finden sich in den weiteren Erläuterungen.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Selbst entwickelte immaterielle Vermögensgegenstände werden mit ihren Herstellungskosten angesetzt, vermindert um lineare Abschreibungen (bei einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von drei Jahren). Die Einbeziehung angemessener Teile der allgemeinen Verwaltungskosten erfolgt in Ausübung des Wahlrechts gemäß §255 Abs. S. 3 HGB.

Geschäfts- und Firmenwert werden aktiviert und über einen Zeitraum von 10 bzw. 15 Jahren abgeschrieben. Bei Bedarf werden zusätzlich außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Vor dem Hintergrund des langfristigen Geschäftsmodells und der sehr langen Kundenbeziehungen werden vorhandene Geschäfts- und Firmenwerte über zehn Jahre bis 15 Jahre abgeschrieben.

Sachanlagen

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

Vorräte

Unfertige Leistungen werden zu Herstellungskosten bewertet. In die Herstellungskosten werden neben den Material- und Fertigungseinzelkosten angemessene Teile der Material- bzw. Fertigungsgemeinkosten und des Wertverzehr des Anlagevermögens einbezogen. In allen Fällen wurde verlustfrei bewertet, d.h. für die Werthaltigkeitsprüfung wurden von den voraussichtlichen Verkaufspreisen Abschläge für noch anfallende Kosten vorgenommen.

Latente Steuern

Latente Steuern werden auf die Unterschiede in den Bilanzansätzen der Handelsbilanz und der Steuerbilanz angesetzt, sofern sich diese in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich steuerlich wirksam abbauen. Darüber hinaus werden aktive latente Steuern auf die bestehenden Verlustvorträge gebildet, soweit innerhalb der nächsten fünf Jahre eine Verlustverrechnung zu erwarten ist. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert ausgewiesen. Der Berechnung der aktiven und passiven latenten Steuern liegt der maßgebliche Steuersatz der betroffenen Konzernunternehmen zugrunde.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zu Nominalbeträgen bilanziert. Bei den Forderungen aus Lieferung- und Leistungen wird eine Pauschalwertberichtigung in Höhe von einem Prozent vorgenommen. Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn auf Grund der Bonität Zweifel an der Erfüllung besteht. Die sonstigen Vermögensgegenstände beziehen sich auf hinterlegten Kautionen und Forderungen gegen verbundene Unternehmen.

Aktive Rechnungsabgrenzung

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Ausgaben vor dem Abschlussstichtag, die einen Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Abschlussstichtag darstellen.

Rückstellungen

Die Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten mit dem Betrag der voraussichtlichen Inanspruchnahme. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden in die Bewertung mit einbezogen.

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten werden mit den Erfüllungsbeträgen am Bilanzstichtag angesetzt.

Passive Rechnungsabgrenzung

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Geschäftsvorfälle, die vor dem Bilanzstichtag zu einer Einnahme geführt haben, aber einen Ertrag für eine bestimmte Zeit danach darstellen.

7.5 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse konnten gegenüber dem Vorjahr um rd. 60% gesteigert werden. Die Umsatzerlöse werden durch Consulting-Leistungen und Managed-Services erbracht, sowie durch eigenentwickelte mobile Lösungen und dem Verkauf eigenentwickelter Software-Produkte. Die Umsatzerlöse des Berichtsjahres lassen sich folgenden Tätigkeitsbereichen zuzuordnen:

Umsatzerlöse I	2016 (in TEUR)	2015 (in TEUR)
Consulting	6053	3956
Products & Solutions	3116	1606
Vertrieb/Verwaltung & Konsolidierung	-1283	-618
Summe	7886	4944

Umsatzerlöse II	2016 (in TEUR)	2015 (in TEUR)
Davon EU-Länder	7738	4746
Anteil am Gesamtumsatz	98%	96%
Davon Drittland	148	198
Anteil am Gesamtumsatz	2%	4%
Summe	7886	4944

Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von 1256 TEUR betreffen die Weiterentwicklung des Produktes SaleSphere in Höhe von 824 TEUR, sowie die Weiterentwicklung des Produktes ICC der Just Intelligence in Höhe von 432 TEUR. Aktivierte Eigenleistungen werden entsprechend ihrer Nutzungsdauer über drei Jahre abgeschrieben.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge blieben auf Vorjahresniveau. Sie beinhalten im Wesentlichen pauschal versteuerte Sachbezüge, periodenfremde Erträge und Versicherungsentschädigungen. Die sonstigen betrieblichen Erträge stellen sich für den Berichtszeitraum wie folgt dar:

Sonstige betriebliche Erträge	2016 (in TEUR)	2015 (in TEUR)
Verrechnete Sachbezüge	127	112
Periodenfremde Erträge	61	137
Versicherungsentschädigung	34	0
Sonstige	11	24
Summe	233	273

Personalaufwand

Der Personalaufwand gliedert sich gemäß §275 Abs. 2 Nr. 6 HGB wie folgt:

Personalaufwand	2016 (in TEUR)	2015 (in TEUR)
Löhne und Gehälter	4060	3637
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge	620	533
Davon für Altersvorsorge	4	4
Summe	4684	4174

Sonstige betriebliche Aufwendungen

In der folgenden Auflistung sind alle wesentlichen sonstigen betrieblichen Ausgaben beziffert. Weitere sonstige betriebliche Ausgaben liegen alle unterhalb von 100 TEUR.

Sonstige betriebliche Aufwendungen	2016 (in TEUR)	2015 (in TEUR)
Raumkosten inkl. Rechenzentrum	330	296
Fahrzeugkosten	296	259
Werbe- und Reisekosten	185	117
Kapitalmarktkosten	120	160
Rechts-/Beratungs-/Prüfungskosten	98	74
Fortbildungskosten	87	12
Fremdleistungen	82	46
Sonstige	292	593
Summe	1491	1557

Abschreibungen

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen umfassten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 665 TEUR (Vorjahr 429 TEUR). Die bestehenden Firmenwerte und Kundenstämme werden planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 10 bis 15 Jahren abgeschrieben. Die weiteren immateriellen Wirtschaftsgüter werden generell über 3 Jahre abgeschrieben.

Finanzergebnis

Zinsen und ähnliche Aufwendungen umfassen im Jahr 2016 Zinsen für Gesellschafterdarlehen, sowie die Inanspruchnahme einer Bankkreditlinie. Die Aufwendungen sanken im Jahr 2016 deutlich auf 48 TEUR gegenüber dem Vorjahr mit 191 TEUR. Grund hierfür war neben der Tilgung von Gesellschafterdarlehen der gesunkene Zins auf Grund sich verbessernder Bonität.

Zinsen und ähnliche Erträge beliefen sich im Geschäftsjahr auf 1 TEUR (im Vorjahr 1 TEUR).

Steuern

Steuern beinhalten im Geschäftsjahr sonstige Steuern in Höhe von 13 TEUR.

Ergebnisanteil Konzernfremder Gesellschafter

Als auf Konzernfremde entfallender Ergebnisanteil wird der nicht auf Aktionäre der mVISE AG entfallende Anteil am Ergebnis des vierten Quartals 2016 der Just Intelligence GmbH ausgewiesen. Der Anteil des auf Konzernfremde Gesellschafter entfallenden Ergebnisses wurde nach den Verhältnissen bemessen, die sich nach der Anteilserhöhung der mVISE auf 78 % am Eigenkapital der Just Intelligence ergeben. Die Zurechnung dieses Ergebnisses erfolgte abweichend von dem bilanzierten Eigenkapitalanteil, da die für den Erwerb der GmbH Anteile ausgegebenen Aktien der mVISE AG erst im Januar 2017 mit der Eintragung der Sachkapitalerhöhung in das Handelsregister entstanden, der auf die erworbene GmbH Anteile entfallenden Gewinn des Jahres 2016 jedoch der mVISE AG zusteht.

7.6 Erläuterungen zur Konzernbilanz

Angaben zu dem vollkonsolidierten Unternehmen

In 2016 wurde der Anteil an der Just Intelligence GmbH auf 50,1% aufgestockt und die Just Intelligence erstmals ab dem 01.10.2016 vollkonsolidiert.

Immaterielle Vermögenswerte

Im Geschäftsjahr 2016 wurden die Just Intelligence GmbH, Hamburg erstkonsolidiert, deren Anteile zu 50,1% erworben wurden. Auf Grund des Kaufpreises ergab sich ein aktiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von 474 TEUR der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wurde. Dieser wird gemäß §309 Abs. 1 HGB planmäßig über seine voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen in Höhe von 7 TEUR auf den Geschäfts- oder Firmenwert der Just Intelligence vorgenommen. Der verbleibende Restbuchwert zum 31.12.2016 beträgt 466 TEUR.

Die weiteren Zugänge des immateriellen Anlagevermögens in Höhe von 1257 TEUR (im Vorjahr 728 TEUR) betreffen im Wesentlichen die Fortentwicklung des Produkts SaleSphere. Auf die Erläuterungen im Lagebericht der Gesellschaft wird hingewiesen.

Sachanlagen

Die unterjährige Entwicklung des Anlagevermögens ist der Entwicklung des Anlagevermögens zu entnehmen. Das Sachanlagevermögen umfasst fast ausschließlich Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Finanzanlagen

Die Investition in Finanzanlagen über 7 TEUR betreffen nachträgliche Anschaffungskosten an der mVISE Professional Services GmbH.

Vorräte

Der ausgewiesene Vorratsbestand umfasst die bilanzierten unfertigen Leistungen, d.h. zum Stichtag noch nicht abgenommene Projektleistungen in Höhe von 107 TEUR (im Vorjahr: 269 TEUR) ausgewiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände

Der ausgewiesene Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Stichtag 1152 TEUR, (im Vorjahr: 732 TEUR).

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten mit 75 TEUR Kautionen für Mietobjekte in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg.

Aktive Rechnungsabgrenzung

Die Rechnungsabgrenzungsposten enthalten im Wesentlichen Abgrenzungen für im Voraus geleistete Aufwendungen für Fremdleistungen.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 274 TEUR (im Vorjahr 69 TEUR) beinhalten die laufenden Bankguthaben. Sämtliche Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Stichtag unbelastet. Fremdwährungskonten lagen zum Bilanzstichtag nicht mehr vor.

Aktive latente Steuern

Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern stellen den Saldo aus einem aktiven latenten und einem passiven latenten Steuerposten dar. Im Jahr 2016 wurden 221 TEUR latente Steuern gebildet. Für das Vorjahr gilt, dass der aktive latente Steuerposten auf bestehende steuerliche Verlustvorträge unter Berücksichtigung der zukünftigen Ergebnisplanung und des Ertragssteuersatzes der Gesellschaft mit Sitz in Düsseldorf gebildet wurde und der passive latente Steuerposten auf aktivierte Aufwendungen für selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände gebildet wurde, sofern diese in der Handelsbilanz, nicht jedoch in der Steuerbilanz der Gesellschaft Ansatz finden.

Die passiven latenten Steuern ergeben sich dadurch, dass sich Wertansätze im handelsrechtlichen Abschluss von denen in der Steuerbilanz unterscheiden. Auf bestehende Verlustvorträge wurden zum 31.12.2016 aktive latenten Steuern berücksichtigt.

Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Positionen:

Sachverhalt (TEUR)	31.12.2015		31.12.2016	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Unterschiedsbeträge Anlagevermögen	862		2.328	
Bilanzausweis auf Unterschiedbeträge Latente Steuern		269		736
Bilanzausweis auf Verlustvorträge Latente Steuern	2.189		2.877	
Saldierter Bilanzausweis Latente Steuern	1.920		2.141	

Die den latenten Steuern zugrundeliegenden Steuerquoten im Konzern belaufen sich auf 31,23% bzw. 32,27%.

Konzerneigenkapital

Das Grundkapital zum 31.12.2016 der Muttergesellschaft umfasst 8.164.052 EUR, aufgeteilt in 8.164.052 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien. Im Vorjahr betrug das Grundkapital zum Bilanzstichtag 7.941.052 EUR.

In Zusammenhang mit der Einzahlung aus der Kapitalerhöhung erhöhte sich die Kapitalrücklage von 13.652 TEUR zum Jahresbeginn auf 13.782 TEUR zum 31.12.2016.

Der Konzernüberschuss belief sich im Geschäftsjahr auf 626 TEUR. Es wird vorgeschlagen den Jahresüberschuss auf neue Rechnung vorzutragen.

Die Entwicklung des Eigenkapitals des Konzerns ist nachfolgend dargestellt:

Eigenkapitalpiegel zum 31.12.2016

	Gezeichnetes Kapital der mViseAG	Kapitalrücklage der mViseAG	Bilanzverlust Konzern	Minderheiten- kapital	Summe
Veränderung des Eigenkapitals TEURO					
Stand 1.1.2015	6.355	13.085	-18.896		545
Kapitalaus- / -einzahlung	1.559	567			2.126
Ergebnis			-400		-400
Übrige Veränderung					
Stand 31.12.2015	7.914	13.652	-19.296	0	2.270
Kapitalaus- / -einzahlung	250	130			380
Ergebnis			426	201	627
Akquisitionen				55	55
Stand 31.12.2016	8.164	13.782	-18.870	256	3.332

Erläuterungen zu Kapitalmaßnahmen der mVISE AG:

Kapitalerhöhungen

Im Februar des Berichtsjahres erhöhte die Gesellschaft ihr Eigenkapital durch Nutzung des genehmigten Kapitals gemäß § 4 Abs. 8 der Satzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre.

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Ausgabe von 250.000 Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie zum Bezugspreis von 1,52 Euro pro Stückaktie auf 8.164.052 EUR erhöht. Die neuen Aktien waren ab dem 01.01.2016 gewinnberechtigt

Genehmigtes Kapital 2016

Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 09.06.2016 bezüglich des genehmigten Kapitals ermächtigt, das Grundkapital bis zum 08.06.2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals um bis zu EUR 4.082.026,00 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht zu gewähren. Das Bezugsrecht kann den Aktionären auch mittelbar gemäß § 186 Abs. 5 AktG gewährt und unter bestimmten Bedingungen durch den Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates vollständig ausgeschlossen werden. Zum 31.12.2016 besteht das genehmigte Kapital noch in voller Höhe.

Bedingtes Kapital VII

Der Beschluss der Hauptversammlung vom 28.06.2012 (Bedingtes Kapital VII) wurde geändert und neu gefasst. Das Grundkapital ist um bis zu 500.000 Euro zur Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer von im Verhältnis zur Gesellschaft abhängig verbundenen Unternehmen im Sinne von §§ 15,17 AktG nach Maßgabe der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 28.06.2012, vom 27.08.2015, sowie vom 09.06.2016 ausgegeben werden, bedingt erhöht (Bedingtes Kapital VII).

„Bedingtes Kapital 2016“

Die Hauptversammlung hat am 09.06.2016 die bedingte Erhöhung des Grundkapitals von bis zu 2.000.000 Euro beschlossen („Bedingtes Kapital 2016“). Das Grundkapital ist um bis zu 2.000.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- und Wandelungsrechten oder die zur Wandlung- oder Optionsausübung Verpflichteten aus Options- und Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einer nachgeordneten Konzerngesellschaft der Gesellschaft auf Grund der von der Hauptversammlung am 09.06.2016 beschlossenen Ermächtigung bis zum 08.06.2021 ausgegeben oder garantiert werden, von Ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung oder Optionsausübung erfüllen oder soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Stammaktien der Gesellschaft zu gewähren.

Ausschüttungssperre

Zum 31.12.2016 besteht in Höhe der Bilanzposition „selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ ausgewiesene Vermögensgegenstände in Höhe von 1.178 TEUR (im Vorjahr: 858 TEUR) sowie zusätzlich in Höhe des Bilanzpostens „Aktive latente Steuern“ in Höhe von 1.921 TEUR (im Vorjahr: 1.921 TEUR) eine Ausschüttungssperre.

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 1.403 TEUR (im Vorjahr 616 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personalaufwendungen, Gewährleistungen und Beratungsleistungen.

Die Rückstellungen für Personalkosten bestehen insbesondere für die Auszahlung variabler Gehaltsbestandteile.

Rückstellungen für noch zu erbringende Beratungsleistungen bestanden zum Stichtag in Höhe von 893 TEUR (im Vorjahr 0 TEUR).

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 656 TEUR (im Vorjahr 599 TEUR) sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 Tagen. Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von 1.012 TEUR (im Vorjahr 536 TEUR) und beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus der Inanspruchnahme von Darlehen und Steuerverbindlichkeiten. Alle Verbindlichkeiten haben eine Laufzeit bis zu einem Jahr, Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über 5 Jahren bestehen nicht. Nachfolgend findet sich eine Übersicht der Verbindlichkeiten und ihrer Laufzeiten:

Art der Verbindlichkeiten zum 31.12.2016	Gesamtbetrag 31.12.2016 TEUR	davon mit einer Restlaufzeit		
		< 1. Jahr TEUR	1. bis 5. Jahre TEUR	> 5. Jahre TEUR
gegenüber Kreditinstituten	428	428	0	0
aus Lieferung und Leistung	656	656	0	0
sonstige Verbindlichkeiten	1.012	1.012	0	0
<i>davon gegenüber Hauptaktionären</i>	525	525	0	0
Summe	2.095	2.095	0	0

Erhaltene Anzahlungen

Zum Bilanzstichtag betragen die erhaltenen Anzahlungen für noch nicht abgeschlossene Aufträge 16 TEUR gegenüber einem Vorjahreswert von 162 TEUR. Der Auftragsbestand resultiert aus wenigen Projektarbeiten die zu Beginn eine Abschlagzahlung vorsehen.

Passive Rechnungsabgrenzung

Die passive Rechnungsabgrenzung betreffen Abgrenzungen aus im Voraus abgerechneten Dienstleistungsprojekten.

TEUR	31.12.2016			31.12.2015		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
bis zu einem Jahr	280	1830	2110	136	132	268
ein bis fünf Jahre	742	732	1474	543	528	1071
über fünf Jahre	0	0	0	0	0	0
Summe	1022	2562	3584	679	660	1339

7.7 Sonstige Angaben

Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigt der mVISE Konzern im Durchschnitt 72 Mitarbeiter (gegenüber dem Vorjahr mit 59 Mitarbeitern). Vorstände sind in dieser Zahl enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 63 operative und 9 administrative (gegenüber dem Vorjahr mit 52 operativen und 7 administrativen).

7.8 Nachtragsbericht

Eine weitere Aufstockung der Anteile an der Just Intelligence erfolgte im Januar 2017 auf 78% durch Ausgabe von 210.000 Aktien im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital der mVISE AG.

Am 08.05.2017 hat die mVISE AG die Übernahme der Mehrheit von 75,1% an der alastic.io GmbH, Bonn bekanntgegeben. Die Übernahme von 75,1% erfolgt gegen Zahlung von Barmittel, für die verbleibenden 24,9% wurde ebenfalls eine vertragliche Regelung getroffen.

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

7.9 Organe

Vorstand

Der Vorstand der mVISE AG bestand im Geschäftsjahr 2016 aus folgenden Mitgliedern:

Manfred Götz, Dipl. Informatiker (FH), Ratingen

Rainer Bastian, Dipl. Pädagoge, Düsseldorf

Die Gesellschaft wird durch beide Vorstände gemeinsam vertreten.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2016 aus folgenden Personen zusammen:

Achim Plate, Dipl. Ing., Glückstadt, Vorsitzender des Aufsichtsrats, geschäftsführender Gesellschafter der SPSW Capital GmbH, Hamburg

Franziska Oelte, Rechtsanwältin, Hamburg, stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats, Vorsitzende des Aufsichtsrates der hello.de AG, Berlin

Malte-Matthias von der Ropp, Dipl. Kaufmann, Köln, Aufsichtsratsmitglied, Mitglied im Beirat der clickworker GmbH, Essen

Henning Soltau, Hamburg, Geschäftsführer der SPSW Capital GmbH, Ersatzmitglied des Aufsichtsrats (seit 27.08.2015)

Herr Plate und Herr Soltau waren im Geschäftsjahr nicht Mitglied in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder in vergleichbaren in- oder ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen.

Die Vergütung des Aufsichtsrats betrug im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen 25 TEUR (Vorjahr 20,4 TEUR). Die Angaben der Gesamtbezüge der Vorstände unterbleiben auf Grund der Schutzklausel des §314 Abs. 3 S.2 HGB i.V.m. § 286 Abs. 4 HGB.

Geschäfte mit nahestehenden Personen:

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

8 Einzelabschluss der mVISE AG-Bilanz 31.12.2016

Aktiva			Passiva		
	31.12.2016	31.12.2015		31.12.2016	31.12.2015
	EUR	EUR		EUR	EUR
A. Anlagevermögen			A. Eigenkapital		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	1.242.833,00	1.006.775,00	I. Grundkapital	8.164.052,00	7.914.052,00
II. Sachanlagen	72.586,00	50.685,00	II. Kapitalrücklage	13.782.471,78	13.652.471,78
III. Finanzanlagen	647.297,52	459.874,35	III. Bilanzverlust	-19.296.176,93	-18.895.685,18
	1.962.716,52	1.517.334,35	IV. Fehlbetrag	-277.339,14	-400.491,75
B. Umlaufvermögen				2.373.007,71	2.270.346,85
I. Vorräte			B. Rückstellungen		
Unfertige Leistungen	107.255,68	268.677,59	Sonstige Rückstellungen	1.370.322,47	616.280,17
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			C. Verbindlichkeiten		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	740.020,75	732.259,13	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	402.306,10	58.036,87	--davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
			EUR 427.661,69 (i.Vj. TEUR 0)--	427.661,69	8,21
			2. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		
			--davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
3. Sonstige Vermögensgegenstände	167.413,46	151.888,76	EUR 16.012,50 (i.Vj. TEUR 162)--	16.012,50	161.893,81
--davon mit einer Restlaufzeit größer einem Jahr			3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
EUR 5.318,38 (i.Vj. TEUR 0)--			--davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
	1.309.740,31	942.184,76	EUR 462.300,95 (i.Vj. TEUR 599)--	462.300,95	599.241,91
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	142.030,79	68.711,19	4. Sonstige Verbindlichkeiten		
	1.559.026,78	1.279.573,54	--davon aus Steuern EUR 126.933,40 (i. Vj. TEUR 169)--		
C. Rechnungsabgrenzungsposten	14.799,06	16.381,01	--davon im Rahmen der Sozialen Sicherheit		
D. Aktive latente Steuern	1.920.689,40	1.920.689,40	EUR 6.919,95 (i.Vj. TEUR 12)--		
			--davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr		
			EUR 807.926,44 (i.Vj. TEUR 536)--	807.926,44	535.829,77
				1.713.901,58	1.296.973,70
			D. Rechnungsabgrenzungsposten	0,00	550.377,58
	5.457.231,76	4.733.978,30		5.457.231,76	4.733.978,30
				0,00	0,00

9 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Ich habe den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der mVISE AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Meine Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von mir durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Ich habe meine Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Ich bin der Auffassung, dass meine Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für meine Beurteilung bildet.

Meine Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach meiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Duisburg, 10. Mai 2017

Wilfried Groos
Wirtschaftsprüfer

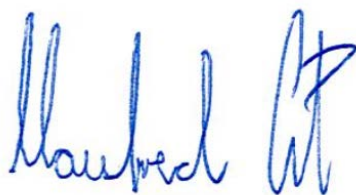


10 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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, 18.05.2017



Manfred Götz
Vorstand



Rainer Bastian
Vorstand