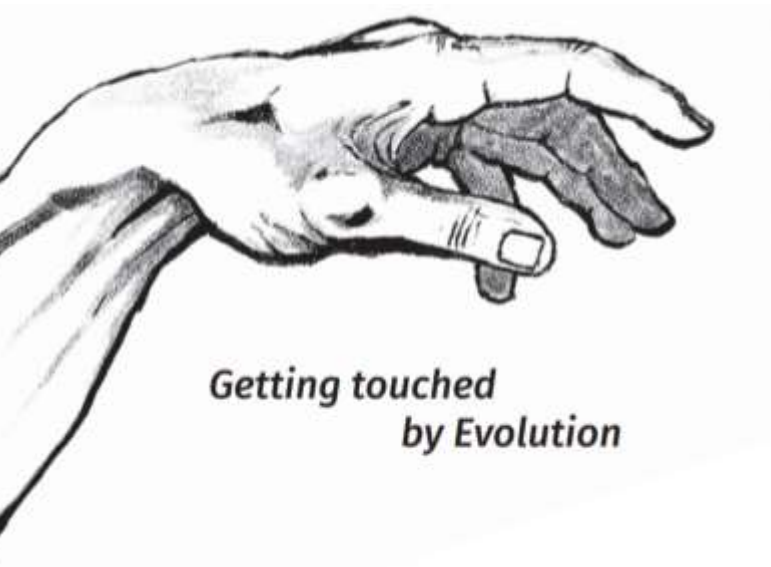


Konzernabschluss
zum 31.12.2019
der onoff Aktiengesellschaft
Wunstorf



Brief des Vorstands

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

2019 war für uns ein Jahr des Umbruchs. Der Verschiebung des angestrebten IPO's folgte die Einbeziehung in m:access der Börse München. Mit dem Börsenauftritt stieg die öffentliche Wahrnehmung der onoff group. Damit einhergehend wurden die internen Strukturen weiterentwickelt.

Das Bewusstsein, Aufgaben zielgerichtet und mit Blick auf die notwendige Profitabilität erfolgreich durchzuführen, stieg über alle Abteilungsebenen hinweg. Personalverstärkungen von außen beschleunigten diesen Prozess.

Die Grundlagen für einen verbesserten Marketingauftritt wurden gelegt. So konnte Anfang 2020 unsere neu gestaltete Website online gehen. Das ist die Basis dafür, dass wir in den nächsten Monaten über die Weiterentwicklung unserer Produkte medienwirksam berichten können.

Der Schwung des Jahres 2019 hat uns zu Anfang 2020 einen überproportional guten Auftragseingang beschert. Leider konnten auch wir uns nicht den Einschränkungen in Verfolg von COVID 19 entziehen. Aber dank unserer guten Ausgangsbasis gehen wir sehr robust durch diese einmalige Krisensituation und ungeachtet aller Schwierigkeiten sehen wir optimistisch in die Zukunft.

Unsere Kunden sind froh über die Möglichkeiten, die wir Ihnen mit Hilfe digitalisierter Automatisierungsprozesse bieten können.

Unsere Strategie baut auf unseren Wurzeln auf. Wir sind der erfahrene Automatisierungsexperte, der neue Technologien erfolgreich in die Prozessabläufe integriert. Dafür wurden wir vor über 30 Jahren gegründet. Und dem sehen wir uns zum Wohle unserer Kunden, unserer Mitarbeiter und unserer Aktionäre auch weiter verpflichtet.

Wunstorf, Mai 2020



Hartmut Dietrich
COO



Dr. Uwe Ganzer
CFO

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr 2019 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Insbesondere hat der Aufsichtsrat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und seine Tätigkeit überwacht.

In allen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Insbesondere der Vorsitzende des Aufsichtsrates stand im laufenden Austausch mit dem Vorstand sowie Mitarbeitern der 1. Berichtsebene. Aber auch alle anderen Mitglieder des Aufsichtsrates eröffneten aufgrund Ihres großen Netzwerkes wertvolle Kontakte für das Unternehmen. Im Berichtsjahr wurden wie nachstehend ersichtlich insgesamt 5 Präsenzsitzungen und 6 Beschlussfassungen aufgrund fernmündlicher Beratung oder aufgrund schriftlicher Umlaufverfahren durchgeführt. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats waren an sämtlichen Sitzungen und Beschlussfassungen beteiligt, die ausnahmslos zu einstimmigen Ergebnissen führten.

Zu Beginn des Jahres 2019 waren alle Arbeiten darauf ausgerichtet, die onoff AG an die Börse zu führen und ein Listing im Marktsegment Scale zu erreichen.

In einer ersten Telefonkonferenz, welche aufgrund der Dringlichkeit auf der Grundlage der zuvor übersandten Aktenvorgänge am 09.01.2019 abgehalten worden war, nahm der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis von den erfolgten Amtsniederlegungen von Herrn Arneke in den operativ tätigen Tochtergesellschaften sowie der korrespondierenden Berufung von Herr Dr. Ganzer zum neuen kaufmännischen Geschäftsführer. Zugleich stimmte der Aufsichtsrat der vom Vorstand vorgeschlagenen Tagesordnung für eine außerordentliche Hauptversammlung, die für den 14.01.2019 geplant war, nebst sämtlichen Beschlussvorschlägen zu. Dem Vorschlag des Vorstands, die Zeta Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH, Teltow, (nachstehend Zeta) als Sacheinlageprüfer und Nachgründungsprüfer für die Sachkapitalerhöhung der Einbringung der operativen Gesellschaften in die onoff AG zu beauftragen, folgte der Aufsichtsrat. Auch wurde dem Vorschlag des Vorstands zugestimmt, die Zeta mit der

Erstellung eines Comfort Letters der Unternehmen der onoff group entsprechend IDSWPS 910 zu beauftragen sowie Herrn Welz zu beauftragen, eine Bestätigung der Konsistenz der Gewinnschätzungszahlen im Hinblick auf die vergangenen und zu erwartenden Jahresabschlussarbeiten für interne Zwecke zu erstellen, da der Vorstand beabsichtigte, eine entsprechende Gewinnschätzung in den später veröffentlichten Börsenprospekt mit aufzunehmen.

In einer weiteren telefonischen Beschlussfassung vom 25.01.2019 wurde der zuvor übersandte Nachgründungsbericht der Zeta u.a. zum Wert der einzubringenden Anteile nebst Nachgründungsverträgen nach eingehender Prüfung zugestimmt und der Vorsitzende des Aufsichtsrats ermächtigt und beauftragt, den Nachgründungsbericht gem. § 52 Abs. 3 AktG zu unterzeichnen.

Am 30.01.2019 berichtete der Vorstand auf einer Präsenzsitzung eingehend über den Stand des laufenden IPO-Verfahrens. Sodann wurde die Planung für die Jahre 2019 bis 2023 vom Vorstand vorgestellt. Der Aufsichtsrat nahm zustimmend hiervon Kenntnis. Das Grundgerüst des neu entwickelten Risikoatlas sowie des KPI-Systems wurden vom Vorstand vorgestellt. Auf Vorschlag von Herrn Prof. Dr. Hensel wurde Herr Preiml zum Stellvertreter des Vorsitzenden gewählt, damit die Handlungsfähigkeit des Gremiums jederzeit gesichert ist.

Durch Umlaufbeschluss vom 11.02.2019 wurde der Veröffentlichung der Angebotspreisspanne von 16 – 18 EUR je Aktie zugestimmt. Telefonisch wurde sodann am 20.02.2019 dem Abschluss eines Emissionsvertrages mit der mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG sowie dem Abschluss einer Haftungsfreistellungs- und Kostenteilungsvereinbarung zwischen den sogenannten Altaktionären und der Gesellschaft zugestimmt.

Auf einer am 02.04.2019 durchgeführten Präsenzsitzung ließ sich der Aufsichtsrat vom Vorstand berichten, welche Hintergründe zu einer Verschiebung des Börsenganges geführt hatten. Der Bericht des Aufsichtsrats lag im Entwurf vor und wurde ohne Änderungen genehmigt. Auf der Grundlage einer vorläufigen, noch nicht testierten Bilanz, wurde das vorläufige Jahresergebnis 2018 besprochen. Die im Risikoatlas ausgewiesenen Risiken wurden mit dem Vorstand eingehend erörtert. Als sich ergebende Chance zeigte der Vorstand auf, dass in unmittelbarer Nachbarschaft zum bisherigen Firmensitz in Wunstorf ein Grundstück nebst Verwaltungsgebäude zum Verkauf steht, womit die Möglichkeit bestünde, neue Räumlichkeiten für die expandierende onoff it-solutions gmbh zu finden. Als Vorschlag an die

Hauptversammlung wurde die Bestellung der Zeta als Wirtschaftsprüfer und Konzernabschlussprüfer für die onoff AG für die Jahre 2018 und 2019 beschlossen, damit in dieser Phase eine Kontinuität in der Prüfung gewährleistet ist.

Auf der Bilanzaufsichtsratssitzung vom 14.05.2019 berichtete der Vorstand über die zwischenzeitlich geführten Gespräche mit der Börse München sowie der Einbeziehung der onoff AG ins m:access-Mittelstandsegment. Ein bereits am 08.05.2019 telefonisch eingeholter Beschluss, dass eine Einbeziehung erfolgen soll, wurde nochmals bestätigt. Dem Vorschlag des Vorstands zum Erwerb eigener Aktien des Unternehmens zwecks Umsetzung eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms wurde ebenso wie der Einladung zur Hauptversammlung für den 21.08.2019 zugestimmt. Den Berichten des Abschlussprüfers schloss sich der Aufsichtsrat nach eingehender Prüfung an und billigte den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss mit Konzernlagebericht sowie den Jahresabschluss mit Lagebericht. Das operative Geschäft wurde eingehend erörtert und der Ankauf eines neuen Verwaltungsgebäudes genehmigt. Eine Ermessenstantieme für das Jahr 2018 für den Vorstand wurde für den Vorstand beschlossen.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 21.08.2019 wurden alle Mitglieder des Aufsichtsrats einstimmig neu gewählt. Im Anschluss erfolgte erneut die Wahl von Herrn Arneke zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats sowie von Herrn Preiml zum stellvertretenden Vorsitzenden. Nach erfolgter Wahl berichtete der Vorstand über das laufende operative Geschäft sowie über den Verlauf der durchgeführten Betriebsprüfung der Jahre 2013 bis 2016 der onoff group. Die Parameter der variablen Kurzfristvergütung des Vorstands wurden festgelegt. Hinsichtlich der aktienbasierten Langfristvergütung des Vorstands wurde die Wirksamkeit der Aktienoptionsverträge vom 09.11.2018 auf den 13.05.2019 festgelegt.

Durch Umlaufbeschluss vom 12.11.2019 wurde dem Investitionsantrag für die Erneuerung der Serverhardware am Standort Wunstorf zugestimmt.

Im Rahmen einer Präsenzsitzung ließ sich der Aufsichtsrat am 29.11.2019 über den Verlauf des operativen Geschäfts für das abgelaufene Geschäftsjahr sowie den Ausblick auf das Jahresende hin berichten. Die Planung für das Geschäftsjahr 2020 sowie die Möglichkeiten einer Ausweitung der Aufnahme von Fremdkapital wurden eingehend mit dem Vorstand erörtert und sodann zustimmend zur Kenntnis genommen. Um den Markenauftritt von onoff neu auszurichten, hatte der Vorstand

ein entsprechendes Marketingkonzept ausgearbeitet, welches Gegenstand einer ersten Begutachtung durch den Aufsichtsrat darstellte.

Der Jahresabschluss, der Konzernabschluss, der Lagebericht und der Konzernlagebericht der onoff Aktiengesellschaft sind von der Zeta GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Teltow, fristgerecht geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Die Abschlüsse und Lageberichte wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats ausgehändigt und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 28.05.2020 ausführlich erörtert. An dieser Sitzung nahmen die Wirtschaftsprüfer teil, berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung und beantworteten sämtliche Fragen des Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss mit Konzernlagebericht sowie den Jahresabschluss mit Lagebericht der onoff Aktiengesellschaft zum 31.12.2019 abschließend geprüft und gebilligt. Er schließt sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers an. Dem Vorschlag des Vorstands über die Verwendung des Gewinns 2019 der onoff Aktiengesellschaft hat der Aufsichtsrat geprüft und ihm nach ausführlicher Erörterung zugestimmt.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Konzerngesellschaften für ihre hervorragende Arbeit. Besonders hervorzuheben ist, dass ungeachtet der Verschiebung des IPO's eine Einbeziehung in das Börsensegment m:access erfolgreich durchgeführt worden ist und im weiteren Jahresverlauf aus eigener Kraft heraus die angestrebte Transformation hin zu einem modernen, leistungsfähigen Dienstleistungsunternehmen vorangetrieben werden konnte. Alle Beteiligten haben damit erneut zu einem für die onoff group erfolgreichen Jahr beigetragen.

Wunstorf,

Für den Aufsichtsrat

Gezi Rolf Arneke

- Vorsitzender -

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Gezi Rolf Arneke', written over a faint dotted line. The signature is fluid and cursive, with a large initial 'G'.

Konzernlagebericht 2019
zur Geschäftslage

Grundlagen des Unternehmens

1.1 onoff AG

Die onoff AG ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht, die in Deutschland gegründet wurde. Sitz der Gesellschaft ist Wunstorf.

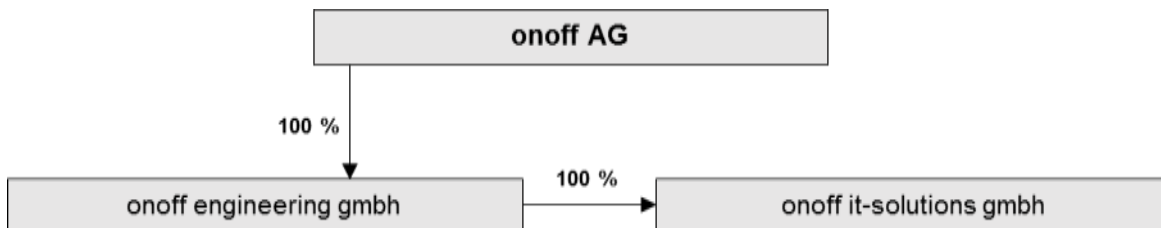
Satzungsgemäßer Gegenstand des Unternehmens gemäß § 3 der Satzung der Gesellschaft ist die Erbringung von Planungs-, Montage-, Inbetriebnahme- und Serviceleistungen sowie Handel und Vertrieb von Geräten und Systemen für die Prozessautomatisierung und sonstiger Erzeugnisse auf diesem Gebiet. Die Gesellschaft ist zu allen Geschäften und Maßnahmen berechtigt, die zur Förderung des Gegenstandes des Unternehmens der Gesellschaft notwendig und/oder nützlich erscheinen. Sie kann bebaute und unbebaute Grundstücke sowie grundstücksgleiche Rechte erwerben und veräußern. Die Gesellschaft ist ferner berechtigt, andere Unternehmen im In- und Ausland zu errichten, zu erwerben und sich an solchen zu beteiligen; sie kann Unternehmen, an denen sie beteiligt ist, ganz oder teilweise unter einer einheitlichen Leitung zusammenfassen, sich auf die Verwaltung der Beteiligungen ganz oder teilweise beschränken und sie durch Verkauf oder sonstiger Weise verwerten. Sie kann ferner ihren Betrieb ganz oder teilweise Unternehmen, an denen sie beteiligt ist, überlassen. Die Gesellschaft ist berechtigt, im In- und Ausland Zweigniederlassungen zu errichten und zu schließen. Sie ist auch zum Abschluss von Unternehmensverträgen jeglicher Art berechtigt.

Die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften treten unter den **Geschäftsbezeichnungen „onoff AG“ und „onoff group“** und ihren Firmierungen am Markt auf. Weitere kommerzielle Namen werden nicht verwendet.

Bereits Ende 2018 wurde die Erhöhung des Grundkapitals von EUR 50.000,00 gegen Bareinlagen um einen Betrag von EUR 1.643.225,00 durch Ausgabe von 1.643.225 neuen, auf den Namen lautenden Nennbetragsaktien von je EUR 1,00 auf EUR 1.693.225,00 beschlossen. In einem zweiten Schritt erfolgte sodann eine Sachkapitalerhöhung mittels Einbringung sämtlicher Anteile an der onoff engineering gmbh in die onoff AG gegen Ausgabe von 306.775 neuen auf den Namen lautenden Nennbetragsaktien von je EUR 1,00 je Neue Aktie, sodass das Grundkapital sich auf insgesamt EUR 2.000.000,00 erhöht hat.

Gruppenstruktur

Die onoff AG ist die Konzernobergesellschaft der onoff group und unmittelbar an der onoff engineering gmbh und mittelbar an der onoff it-solutions gmbh beteiligt:



Die onoff group ist in den Bereichen Prozessautomatisierung und Analyse von Daten tätig. Das Tätigkeitsfeld umfasst sowohl die steuerungstechnische Automatisierung von Anlagen und Maschinen, als auch die damit verbundenen technischen IT- und Datenbanksysteme im produktionsnahen Umfeld.

Die Schwerpunkte der onoff engineering gmbh liegen dabei in der direkten automatisierten Steuerung der Produktionsanlagen, zum Beispiel Öffnen von Ventilen, Starten von Motoren, Rühren, Heizen, Kühlen. Die Schwerpunkte der onoff it-solutions gmbh liegen bei der datentechnischen Unterstützung dieser Prozesse sowie der Automatisierung und Optimierung von damit verbundenen produktionsnahen Geschäftsprozessen, insbesondere auch der Qualitätsprozesse, zum Beispiel Aufzeichnung von produktions- und qualitätsrelevanten Daten mit entsprechenden Auswertemöglichkeiten und Trendanalysen, Mitarbeiterführung und Protokollierung von manuellen Prozessen wie Filterwechsel, Probenmanagement, Rüsten von Produktionsanlagen sowie den damit verbundenen Schnittstellen zu Nachbarsystemen. Durch die fortschreitenden technischen Entwicklungen lassen sich diese Bereiche in modernen Produktionsanlagen nicht mehr klar voneinander abgrenzen. IT und Automatisierung wachsen zusammen. Die Stärke der onoff group liegt in der engen Zusammenarbeit beider Geschäftsbereiche. Damit erhalten unsere Kunden neben weiterhin möglichen Einzellösungen auch integrierte Gesamtkonzepte, mit deren Umsetzung wir zunehmend befasst sind.

1.1.1 Einbeziehung der Aktie in den Kapitalmarkt

Die onoff AG dient als Führungs- und Management Holding für die gesamte onoff group ohne eigene, darüber hinaus gehende operative Tätigkeit.

Ursprünglich sollten die Aktien der onoff AG **im Zuge eines IPO's im Börsensegment** Scale der Frankfurter Börse gelistet werden. Die Anfang 2019 durchgeführten sogenannten Roadshows stießen auf ein freundliches Interesse der institutionellen Investoren. Die begleitende Berichterstattung in den professionellen Kapitalmarktmedien war sehr positiv. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) billigte am 21. Februar 2019 den vom Unternehmen erstellten Prospekt, der die Grundlage für ein öffentliches Angebot der zum Verkauf stehenden Aktien darstellte.

Allerdings kippte die Nachfrage nach Neuplatzierungen von Aktien kleiner Unternehmen wie der onoff AG zunehmend, nachdem die institutionellen Investoren feststellen mussten, dass sie in diesem Marktsegment bei nahezu allen Neuemissionen des Jahres 2018 Verluste zu verzeichnen hatten. Diesem sich verstärkenden Trend konnte sich auch die onoff AG nicht entziehen. Als sich abzeichnete, dass die vom sogenannten Joint Book Runner eingeholten Ordervolumina nicht die Realisierung der von der Gesellschaft angestrebten Zielsetzungen erwarten ließen, wurde der angestrebte Börsengang durch einstimmigen Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat auf unabsehbare Zeit verschoben.

Aufgrund der vorgenommenen IPO-Vorbereitungen waren allerdings die Voraussetzungen geschaffen, um mit einem vertretbaren Aufwand die Einbeziehungsvoraussetzungen in das Börsensegment m:access der Börse München zu erfüllen und nach Antrag die Einbeziehung zu realisieren. Seit dem 13.05.2019 sind die Aktien der onoff AG im sogenannten Freiverkehr notiert. Als Emissionsexperte begleitet die mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG die onoff AG. Seit dem 20.05.2019 ist die Aktie des Unternehmens darüber hinaus in den Xetra-Handel der Börse Frankfurt einbezogen.

1.1.2 Kursentwicklung

Die Erstnotiz der onoff AG betrug EUR 17,20. Insgesamt bewegte sich die Aktie der onoff AG in einem engen Korridor zwischen EUR 16,00 und EUR 18,00. Der sogenannte Free-Float lag weiterhin unter 5 %.

Um die Aktie bei institutionellen Investoren weiter bekannt zu machen, wurden neben zahlreichen Direktgesprächen im 2. Halbjahr zwei Investorenkonferenzen in Zürich und in München wahrgenommen.

1.2 onoff engineering gmbh

Die onoff AG hält an der im Jahr 1988 gegründeten onoff engineering gmbh mit Sitz in Wunstorf („onoff engineering“), **eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichtes Hannover** unter HRB 110950, eine Beteiligung von 100 % des Gezeichneten Kapitals. Unternehmensgegenstand der onoff engineering ist die Erbringung von Planungs-, Montage-, Inbetriebnahme- und Service-Leistungen sowie Handel und Vertrieb von Geräten und Systemen für die Prozessautomatisierung und sonstiger Erzeugnisse auf diesem Gebiet, sowie Beteiligung an anderen Unternehmen gleicher oder ähnlicher Art.

Die onoff engineering ist das Kernunternehmen der onoff group und befasst sich seit über 30 Jahren mit der Automatisierung von verfahrenstechnischen Prozessen. Die Hauptbranchen sind die pharmazeutische und chemische Industrie, die Nahrungs- und Genussmittelindustrie, die Energie- und Umwelttechnik, Projekte im Umfeld der Öl- und Gasindustrie und des allgemeinen Anlagenbaus.

Gemäß Strategiepapier stellen Projekte aus der regulierten Industrie einen Schwerpunkt in der Projektabwicklung dieses Unternehmens dar.

Ein eigener Schaltanlagenbau, in Verbindung mit einer Planungsgruppe für das Hardware-Engineering und eine eigene Montageabteilung, runden das Geschäftsfeld des Unternehmens ab.

Im Bereich Prozessautomatisierung plant und erstellt die onoff group über die onoff engineering Lösungen zur Steuerung von maschinellen Prozessen, im Schwerpunkt (auf Basis von zugekauften Vorprodukten) die Software und Hardware für die Steuerung von Fertigungslinien in der Produktion. Hier liegt bislang der Schwerpunkt der Tätigkeit.

1.3 onoff it-solutions gmbh

Die onoff engineering hält an der im Jahr 2009 gegründeten onoff it-solutions gmbh **mit Sitz in Wunstorf („onoff it-solutions“), eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichtes Hannover** unter HRB 204867, eine Beteiligung von 100 % des Gezeichneten Kapitals. Unternehmensgegenstand der onoff it-solutions ist die Beratung, Entwicklung und der Vertrieb von IT-Lösungen für kundenspezifische Industrieanwendungen mit Schwerpunkt Prozessautomatisierung, so auch Produktpflege und Weiterentwicklung des Softwarepaketes InfoCarrier®. Der ursprünglich aus dem Jahr 2014 stammende Organschaftsvertrag zwischen der onoff engineering und onoff it-solutions wurde zum 31.12.2019 einvernehmlich aufgehoben.

Das Geschäftsfeld IT-Lösungen stellt die zweite Säule der onoff group dar. Wir bieten unseren Kunden produktionsnahe IT-basierte Lösungen zur Datensammlung, Austausch von Daten zwischen verschiedenen unterschiedlichen Systemen und zur Analyse umfangreicher Datenmengen aus dem Fertigungsprozess an, deren Auswertung für den Kunden beispielsweise zu einer Optimierung der Fertigungsprozesse etwa durch effizientere Nutzung von Ressourcen führen.

Die onoff it-solutions befasst sich mit der Pflege und Weiterentwicklung des MES-Produktes InfoCarrier®. Der Bereich der Softwareentwicklung wird im Wesentlichen durch die Entwicklung kundenspezifischer Funktionsmodule und deren gleichzeitige Integration in das Produkt gekennzeichnet. Die Entwicklung und der Vertrieb von speziellen IT-Lösungen nach besonderen Kundenanforderungen stellen einen weiteren Schwerpunkt der inhaltlichen Aufgaben dieser Gesellschaft dar.

Das Geschäftsfeld der onoff it-solutions wurde gemäß Strategiepapier onoff 2022+ um das Basic-Engineering für Automatisierungs- und MES Systeme erweitert.

Alle IT-Inhalte und die Softwareentwicklung stellen die Kernkompetenz dieser Gesellschaft dar und sind gleichzeitig wichtige Bestandteile kompletter Automatisierungsprojekte. Diese speziellen Inhalte spielen in der Entwicklung aller Unternehmen der onoff group eine zentrale Rolle und sind von entsprechender strategischer Bedeutung. Spezielle Projektapplikationen von im Markt eingeführten MES Systemen runden die Produktpalette ab. Die Konzentration liegt dabei auf speziell im regulierten Projektumfeld eingeführten Systemtechniken. Partnerschaften sichern und fördern dieses Projektumfeld. Bestehende und zukünftige Partnerschaften sind durch Wissensaustausch, Technologieerweiterung und Synergieeffekte geprägt und erlauben es jedem Partner vom Netzwerk zu profitieren.

1. Marktpositionierung

Wir orientieren uns auf der Basis unseres Portfolios sowohl an den Bedürfnissen unserer Kunden, als auch an den marktbestimmenden Rahmenbedingungen unserer zukünftigen Handlungsfelder. Die onoff group ist auf dem Markt der Prozessautomatisierung tätig. Unsere Marktposition und alle Geschäftsaktivitäten der onoff AG und der weiteren Unternehmen der onoff group sind langfristig ausgerichtet.

Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit in den Geschäftsfeldern liegt bei Angeboten rund um Automatisierungssysteme für Anlagen der verfahrenstechnischen Industrie

aus dem Bereich Pharma, Biotechnologie und Life Science (Pflegeprodukte, Cremes, etc.), Chemie (Feinchemie), Nahrungs- und Genussmittel (Milch, Aroma, Stärke) sowie Wasser/Abwasser. Neu hinzugekommen ist in der 2. Jahreshälfte die erfolgreiche Adaption unserer Produktlinie InfoCarrier® für den Handelsbereich. Ziel der onoff group ist die Bündelung der Kernkompetenzen aus den beiden Geschäftsfeldern zur gemeinschaftlichen Projektabwicklung und Wertschöpfung. Teil der Geschäftstätigkeit sind auch Folgearbeiten wie etwa After Sales Service und Wartung der gelieferten Lösungen.

Aufgrund der bisherigen Unternehmensgröße befinden sich die Hauptzielgruppen der onoff group im DACH-Raum (Deutschland/Österreich/Schweiz), hier insbesondere in der:

- Pharmazeutischen Industrie, Biotechnologie und Life Science Industrie,
- Nahrungs- und Genussmittelindustrie,
- Chemischen Industrie,
- Handel
- Wasser und Abwasser und
- Öl & Gas Industrie.

Im Zuge der Digitalisierung der Industrie (sogenannte Industrie 4.0-Entwicklung) werden zahlreiche Automatisierungssysteme digitalisiert und eine Verbindung von IT und Automatisierung findet statt (Quelle: Thomas Bauernhansl, Michael ten Hompel, Birgit Vogel-Heuser: Industrie 4.0 in Produktion, Automatisierung und Logistik, Springer Fachmedien Wiesbaden, 22. April 2014, S.37 ff.). Dies führt nach unserer Einschätzung zu Marktchancen für die onoff group.

Die onoff group weitet ihr Dienstleistungsangebot innerhalb des bestehenden Geschäftsbereichs Prozessautomatisierung aktuell auf den sogenannten Green Energy-Bereich aus und zwar auf Leistungen im Zusammenhang mit der Nutzung von LNG (Liquefied Natural Gas) für den Antrieb in der Schifffahrt, wobei Schiffe auf LNG-Antrieb umgestellt werden. Die onoff AG geht davon aus, dass hier ein erhebliches Marktpotential für die Zukunft liegt.

Entsprechend den veröffentlichten Zahlen des Zentralverbandes der Elektrotechnik aus April 2019 betrug der Gesamtumsatz der deutschen Automationsindustrie im Jahr 2018 nahezu EUR 55 Mrd. Dieser Gesamtmarkt segmentiert sich wie folgt:

- Messtechnik und Prozessautomatisierung: EUR 23,9 Mrd.
- Schaltgeräte, -anlagen und Industriesteuerungen: EUR 21,1 Mrd.
- Elektrische Antriebe: EUR 9,8 Mrd.

(Quelle: ZVEI, Zentralverband Elektrotechnik, Elektroindustrie in Zahlen, April 2019)

Die in den Lageberichten der letzten Jahre prognostizierten Veränderungen bei Märkten, Kunden und Projektinhalten sind wie vorhergesagt eingetreten, was auch für die kommerziellen und vertraglichen Rahmenbedingungen gilt. Es ist allerdings festzustellen, dass die Entwicklung unserer Kunden zu mehr Internationalität und globalen Produktionsstrukturen schneller geht als von uns in den vergangenen Jahren erwartet. Die Digitalisierung wird konsequenter umgesetzt als das noch in den Lageberichten der letzten Jahre beschrieben worden ist. Es darf davon ausgegangen werden, dass die Erfahrungen im Umgang mit Covid 19 diesen Trend nochmals verstärken werden.

Demografischer Wandel, Globalisierung, Urbanisierung, Klimawandel, Mobilität, New Works sowie die Digitale Transformation sind schon heute allgegenwärtig. Diese Megatrends verändern nicht nur gesellschaftliche Verhaltensweisen, sondern prägen bereits jetzt ganze Industriezweige in Bezug auf veränderte Produktionsprozesse.

Dieser Umstand verlangt auch von unserem Unternehmen veränderte Projektstrukturen um auf bekannte und neue Projektinhalte und Risiken im Rahmen von Projektabwicklungen zu reagieren. Reine Automatisierungsinhalte werden immer öfter durch Leistungen aus dem Umfeld der Informationstechnologie ergänzt oder ersetzt.

Projekte in einem solchem Engineering Umfeld bedürfen neuer und erweiterter Sicherheitseinrichtungen, zusammengefasst als sogenannte cyber critical infrastructure protection bezeichnet.

Auch unsere Kunden sind gezwungen, von bekannten und erprobten Vorgehensweisen bei Investitions- und Migrationsprojekten abzuweichen, um die neuen technologischen Anforderungen zu bewältigen. Wir arbeiten intensiv und aktiv an der Gestaltung des Digitalen Wandels. Damit werden wir als Unternehmen langfristig noch erfolgreicher.

Standardisierung und die Konzentration auf Kunden, die in besonders stabilen und weitgehend konjunkturunabhängigen Geschäftsfeldern arbeiten, sind beste Grundlagen auch für den eigenen Investitionsschutz. Deshalb wird verstärkt die Zusammenarbeit mit Kunden aus bestimmten Kernbranchen gesucht und ausgebaut. Spezielle technologische Projektinhalte und Wiederholungsfaktoren, die sich zur Schaffung technischer Standards eignen, sind weitere wichtige Ansprüche an unsere Projekte für die Zukunft.

Die im Strategiepapier onoff 2022+ erarbeitete und kommunizierte strategische Ausrichtung des Unternehmens wird fortgeführt und bleibt auch zukünftig die Grundlage für die weitere positive Entwicklung der onoff AG.

Die bereits früher fokussierten Kernbranchen haben weiter Bestand und sind - durch Marktdaten untermauert - auch zukünftig starke Wachstumsbranchen und gleichzeitig technologische Trendsetter. Insbesondere Branchen, die starken regulatorischen Vorgaben unterliegen, sind ganz besonders im Fokus und bilden das Rückgrat unserer strategischen Überlegungen.

Dass wir mit unserer Strategie auch in 2019 richtig lagen, zeigte sich an der unverändert hohen Investitionsbereitschaft unserer Kunden in den aufgezeigten Kernbranchen. Im Gegensatz dazu zeigten sich deutlich Eintrübungen in der Konjunktur in den Bereichen der OEM's sowie dem Maschinen- und Anlagenbau. Dieser Negativtrend hatte bereits im Q 4 2018 begonnen und setzte sich in 2019 fort, beeinflusste die Geschäftsaussichten der onoff group nahezu nicht, da unsere Kernbranchen hiervon unberührt blieben.

2.1 Digitale Transformation

Im Zuge der Industrie 4.0 und damit verbundenen Digitalen Transformation werden sich zukünftig klassische Hierarchien in der Automatisierungstechnik nachhaltig verändern. So wird, nach Meinung vieler Experten, die Automatisierungspyramide nach IEC 62264 in der Prozess-Automatisierung in der bisher gekannten Form nicht mehr existieren.

Durch die digitale Transformation wird es in allen produzierenden Prozessen einen enormen Bedarf an Erneuerung technischer Einrichtungen, aber noch vielmehr der Migration unzähliger vorhandener Automatisierungssysteme in die neuen CPS (Cyber Physical Systems) geben.

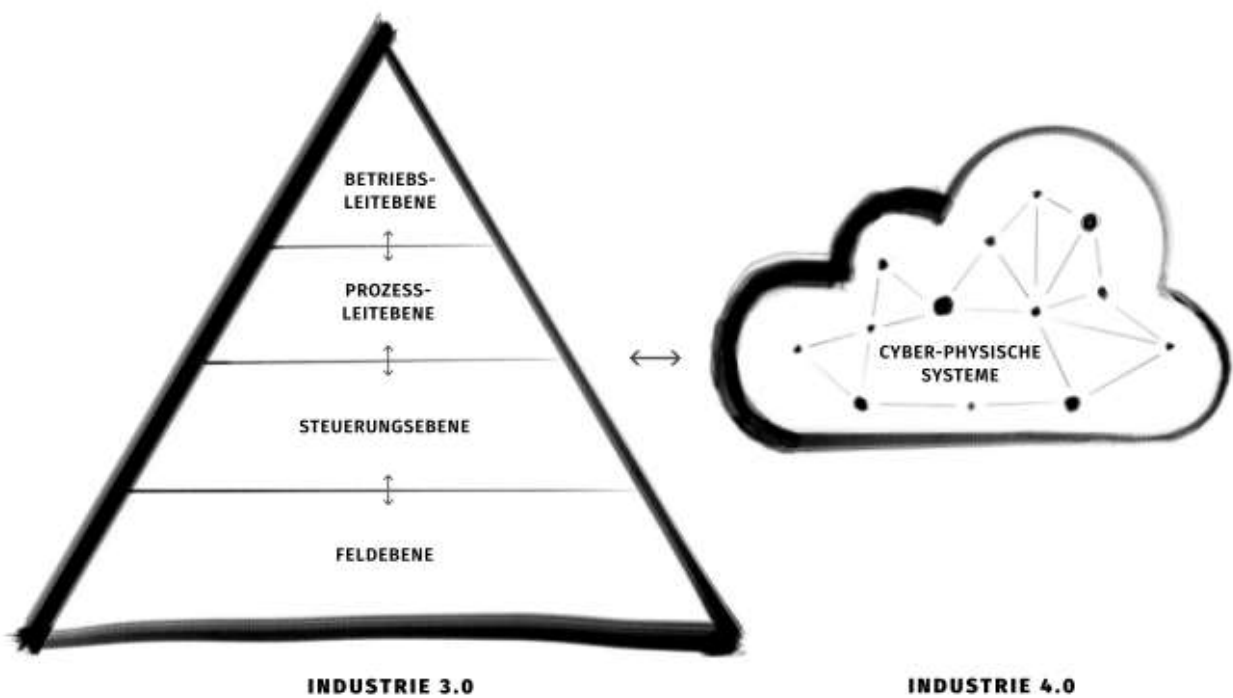
Gerade in diesen neuen Geschäftsfeldern, der Konzeptionierung und Umsetzung neuer Automatisierungs- und IT-Lösungen, sehen wir unseren Hauptunternehmenszweck für die kommenden Jahre.

Als ein führender unabhängiger Systemintegrator und Dienstleister für die gesamte Wertschöpfungskette in der Prozessautomatisierung ist onoff group für Kunden der richtige Partner, um deren Weg in die Digitale Transformation zu begleiten und die Automatisierung der technischen Prozesse an die zukünftigen Anforderungen im CPS anzupassen.

Das onoff group-Portfolio deckt den immer komplexer werdenden Bedarf unserer Kunden an Datenerfassung, Datenverarbeitung, Automatisierung von Prozessen,

Bereitstellung der Benutzerdaten und Datenschutz in den erforderlichen Berichts- bzw. Steuerungsebenen im industriellen Umfeld ab.

Wenn wir uns in der Vergangenheit an der klassischen Automatisierungspyramide orientiert haben, werden wir uns zukünftig über Kommunikationslevel unterhalten. Wir erwarten die Auflösung der hierarchischen Automatisierungspyramide durch verteilte Dienste in CPS (Cyber Physical Systems).



Das Portfolio unseres Unternehmens und der anderen zur Unternehmensgruppe gehörenden Unternehmen sind entsprechend angepasst. Wir haben uns dabei von dem immer komplexer werdenden Bedarf an Datenerfassung, Datenverarbeitung, Automatisierung von Prozessen und Bereitstellung von Benutzerdaten in den erforderlichen Berichts- bzw. Steuerungsebenen im industriellen Umfeld leiten lassen.



Durch den zielgerichteten Einsatz einzelner Module oder unseres gesamten Projekt-Portfolios ist das Unternehmen in Verbindung mit den weiteren Unternehmen der onoff group der richtige Partner für alle Aufgaben in der aktiven Umsetzung des digitalen Wandels in der Prozessautomation. Zunehmend gelingt es uns, dass unsere Kunden uns über den gesamten Projektzyklus einbinden und nicht nur mit einzelnen Modulen beauftragen.

2.2 Erfahrenes Managementteam

Die onoff group verfügt insbesondere in Vorstand, Geschäftsführungen und Aufsichtsrat über ein Team mit langjähriger Erfahrung, tiefgreifenden Kenntnissen und Expertise in Bereichen Automatisierung von verfahrenstechnischen Prozessen

und Umsetzung von IT-Lösungen sowie einer guten Vernetzung im Markt. Seit über 30 Jahren ist die onoff group als Dienstleister im Bereich der Prozessautomatisierung tätig. Die onoff group ist der Auffassung, dass diese Kenntnisse über den Markt, Wettbewerber, Leit- und Automatisierungstechnologien sowie IT-Lösungen es der onoff group ermöglichen können, schnell auf Marktchancen zu reagieren und sich langfristig im Markt zu positionieren.

2.3 Diversifiziertes Geschäftsmodell

Wir verfügen mit den Geschäftsfeldern Prozessautomation und IT-Lösungen über ein diversifiziertes Geschäftsmodell aufbauend auf zwei Säulen, aus denen die onoff-group Erträge erzielt. Aufgrund einer projektorientierten Unternehmensstruktur können beide Bereiche vollständig und unabhängig voneinander genutzt werden. Dabei besteht zwischen beiden Geschäftsfeldern ein erhebliches Synergiepotential: Die onoff group kann nicht nur den immer komplexer werdenden Bedarf der Kunden an effizienten Automatisierungslösungen decken, sondern den Kunden auch anbieten, eine Fülle von Daten mit umfangreichen Analysen zu nutzen, um potenziell die Produktivität und Flexibilität zu steigern sowie Ressourcen effizienter zu nutzen. Damit hebt sich die onoff group von vielen anderen Unternehmen ab, die entweder ausschließlich auf Automatisierungslösungen oder ausschließlich auf IT-Lösungen fokussiert sind.

2. Handlungsfelder

Wir sind zunehmend in fünf Handlungsfeldern positioniert, welche eine Kombination aus unseren bewährten Wertschöpfungslinien und neuen strategischen Geschäftsfeldern darstellt.

Handlungsfelder der onoff AG



Prozess- automatisierung	Konzeption, Management und Realisierung kundenspezifischer Automatisierungs- und IT-Projekte
Digitalisierung	MES-Lösungen, Cyber-Security, Data Handling, Condition Monitoring, Künstliche Intelligenz, Digitales Engineering
Schaltanlagenfertigung/ Montage	Schaltschrankfertigung, Montage und Beschaffungsmanagement sämtlicher Hardwarekomponenten
After Sales Service/ Maintenance	Servicedienstleister für den gesamten Life Cycle im Bereich IT/Prozessautomatisierung
Partnerschaften	Mit führenden System- und Softwareherstellern für Prozessleittechnik und Automatisierungstechnik, Manufacturing Execution Systems, Datenmanagement und IT-Security-Lösungen

3.1 Automatisierung

Als unabhängiger Systemintegrator und Dienstleister konzeptionieren, managen und realisieren wir seit 30 Jahren kundenspezifische Automatisierungs- und IT-Projekte in den Branchen Pharma, Biotechnologie, Nahrungs- und Genussmittel, Chemie, Wasser/ Abwasser, Öl und Gas, sowie Energie. In 2019 konnte die Handelsbranche von den Vorzügen unseres Condition Monitoring Systems InfoCarrier® RAMP überzeugt werden.

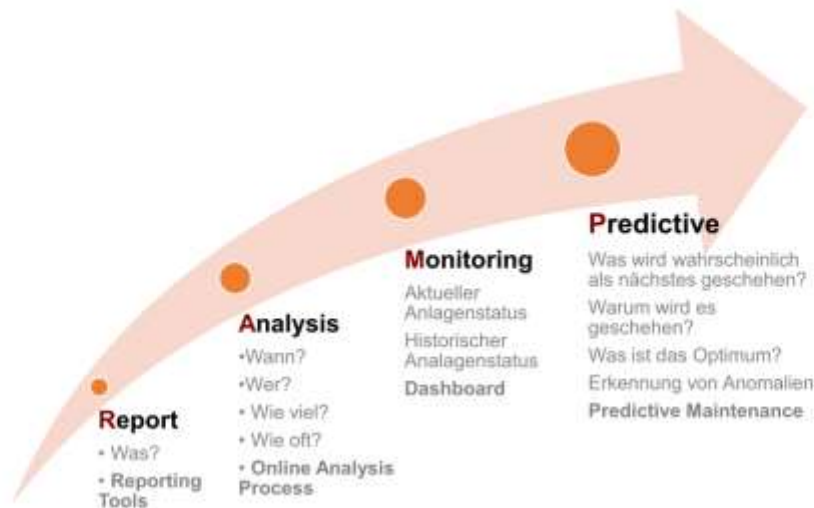
Im D-A-CH-Raum zählen wir zu den führenden Systemintegratoren. Diesen Status wollen wir sowohl in nationalen als auch in internationalen Projekten ausbauen.

3.2 Digitalisierung

Basierend auf unseren Erfahrungen in der Umsetzung von IT-Lösungen, wollen wir uns zukünftig noch stärker auf die Möglichkeiten in der Digitalisierung fokussieren. Denn intelligente Lösungen für Datenerfassung, Datenverarbeitung, Automatisierung von Prozessen, Bereitstellung der Benutzerdaten und Datenschutz in den erforderlichen Berichts- bzw. Steuerungsebenen schaffen zusätzlichen Kundennutzen. Wir fokussieren uns in unseren Zielbranchen auf MES-Lösungen, IT-Security, Data Handling und alle Themen, welche die Kommunikation und den Datenaustausch von proprietären, industriellen Standardsystemen und Open Source Systemen im CPS betreffen.

Hervorzuheben ist hier das Condition Monitoring System InfoCarrier® RAMP.

Der Name „RAMP“



Systemeigenschaften InfoCarrier® RAMP

- ✓ **Systemunabhängig**
 - eine Lösung für alle Bestands- und Neuanlagen
 - Weitere branchenspezifische Lösungen (z.B. Maritime)
- ✓ **Skalierbar**
 - modulare Ausbaustufen, passend für jede Anwendung
- ✓ **Cloudbasiert**
 - Zugriff von jedem Ort, zu jeder Zeit
 - flexibles Datenhosting (intern / extern)
- ✓ **Multikonnektivität**
 - IoT-Gateway
 - Datenerfassung gemäß Kundenvorgabe
 - Einbindung vorhandener Datenerfassungssysteme
 - Schnittstelle zu anderen Datensystemen (ERP / SAP)
- ✓ **Sicher**
 - modernste Cyber Security Konzepte

Systemeigenschaften InfoCarrier® RAMP



- ✓ **Passgerechte Dashboards**
Management / Analyse / Service und Maintenance
 - Effektivität von Anfang an
- ✓ **Predictive (vorausschauendes) System**
intelligentes selbstlernendes System
 - Erkennen von Störungen und Anomalien
 - Optimieren von Prozessen durch Nutzung vernetzter Daten
 - Ermitteln anstehender Service- und Wartungseinsätze
 - Umfassende Messenger Dienste
 - Effektivität von Anfang an
- ✓ **KPI Abgleich unterschiedlicher Standorte**
 - Aufbau von Lerndatensätzen für Benchmark

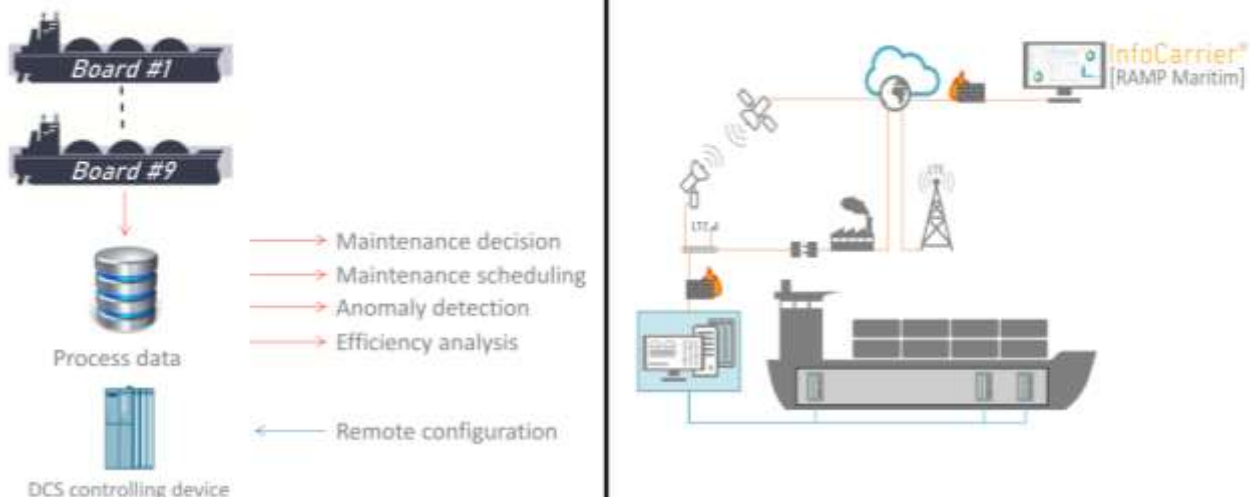
Es ist uns gelungen, dieses System als standardisiertes Produkt erfolgreich zu verkaufen.

Aufgrund seiner Flexibilität eignet sich das InfoCarrier® System aber grundsätzlich auch für viele andere Anwendungsfälle, so z.B. auch für die maritime Anwendung:

Anwendungsfälle InfoCarrier® RAMP



Beispiel: Monitoring Maritim



Wir werden das Produkt entsprechend zur Anwendungsreife für maritime Projekte bringen. Unser Ziel ist es, ab Q 3 2020 unsere vertrieblichen Aktivitäten aufzunehmen.

3.3 Schaltanlagenfertigung / Montage

Über unser Unternehmen, die onoff engineering gmbh, sind wir entlang der Wertschöpfungskette von Automatisierungsprojekten aufgestellt. Durch die eigene Schaltschrankfertigung und Montageabteilung sind wir in der Lage, neben den Engineering-Dienstleistungen die erforderlichen Hardwarekomponenten zu bauen und zu beschaffen.

3.4 After Sales Service/Maintenance

Wir werden uns zukünftig noch intensiver als Servicedienstleister engagieren. Dieser Service deckt den Bedarf über den gesamten Life Cycle einer Anlage im Bereich der Automatisierung ab. Spezifische Service Level Agreements (SLA) regeln den gewünschten Umfang und die Reaktionszeit der Servicedienstleistungen.

Bereits in 2019 ist es uns gelungen, **langfristige SLA's sowohl für Automatisierungs-** als auch für It-Dienstleistungen abzuschließen. Wir stellen eine zunehmende Nachfrage unserer Kunden fest.

3.5 Partnerschaften

Strategische Partnerschaften sind ein zentraler Baustein der onoff-Strategie und bilden bereits heute die Basis für zahlreiche Projekte. Der Ausbau der bestehenden Partnerschaften in Verbindung mit der Identifizierung und dem Aufbau weiterer strategischer Partnerschaften stehen im Fokus der onoff-Strategie. Dieses gilt gleichermaßen für Systemhersteller im Bereich der Prozessleittechnik und Automatisierungstechnik, wie auch für führende MES-Anbieter und Unternehmen für Softwarelösungen im Bereich des Datenmanagements und -handlings sowie IT-Security-Lösungen.

Mit Siemens konnte die langjährige Zusammenarbeit auch in 2019 ausgebaut werden. Beispielhaft sei hier nur auf das neu entwickelte Prozessleitsystem SIMATIC PCS neo verwiesen. Nach den Vorarbeiten in 2019 können unsere Kunden mit Beginn des Jahres 2020 sich direkt vor Ort von den zusätzlichen Einsatzmöglichkeiten gegenüber dem tradierten PCS 7 – System überzeugen.

Die Zusammenarbeit mit Siemens an unserem Standort Berlin in Verbindung mit MindSphere hat in 2019 begonnen und wird in 2020 weiter ausgebaut.

Mit Videc wurde die Zusammenarbeit bei der Weiterentwicklung der von onoff entwickelten Produktlinie InfoCarrier® fortgesetzt.

Für unseren Systempartner Wonderware wurde ein Expertenteam am Standort Heusenstamm aufgebaut, welches durch einen im Stammhaus Wunstorf neu etablierten Business Driver unterstützt wird.

Die strategische Zusammenarbeit mit Honeywell als sogenannter Industrial Solutions Partner wurde in der Projektarbeit intensiviert.

3. Produktportfolio

Das Produktportfolio der onoff group umfasst die gesamte Wertschöpfungsline für die Projekte in der Prozessautomatisierung. Die speziell auf die sogenannte operational technology (OT) und information technology (IT) abgestimmten Leistungsbereiche sind in sich schlüssig und können in ihrer Gesamtheit, aber auch als Einzelbaustein beauftragt werden.



4.1 Consulting und Basic Engineering

Die onoff group bietet sowohl in dem von der onoff engineering betriebenen Geschäftsfeld Prozessautomatisierung als auch in dem von der onoff it-solutions betriebenen Geschäftsfeld Digitalisierung Consultingleistungen und Basic-Engineering an. Hier geht es um Konzeption und Basic Engineering. In dieser Phase erfährt ein Kunde umfassende Beratungsleistungen im Hinblick auf die denkbaren Konzepte für die Umsetzung verfahrenstechnischer Vorgaben in die Prozessautomatisierung beziehungsweise IT-Lösungen. Das Ergebnis ist in beiden Fällen das Basic Engineering, welches das Fundament für die weitere Projektumsetzung darstellt.

4.2 Detail Engineering

Aufsetzend auf das Basic Engineering folgt das Detail Engineering. Hier wird sowohl im Geschäftsfeld Prozessautomatisierung als auch im Geschäftsfeld IT-Lösungen in Abstimmung mit dem Kunden die Ausführungsplanung detailliert ausgearbeitet, welche unter anderem als Grundlage für den anschließenden Beschaffungsprozess der technischen Ausstattung dient.

4.3 Beschaffung

Auf Basis der Planungsunterlagen erfolgt sowohl in der Prozessautomatisierung als auch für IT-Lösungen die Ausschreibung der Vorprodukte, d.h. die onoff group kauft die Produkte, die sie für den Auftrag benötigt, vornehmlich bei ihren Partnern. Dazu zählen insbesondere Rechnerhardware wie Server/Clients, Netzwerkkomponenten, Betriebssysteme und Software-Lizenzen als auch Hardwarekomponenten für den Bau der Schaltschränke, Montagematerial für Kabelzug und EMSR-Montage als Basis für die zu liefernde Gesamtlösung.

4.4 Fertigung und Montage

In der Fertigungsphase wird die erforderliche System-/ Analyse - Software programmiert und/oder die Hardware, also die Systemschränke, gefertigt. Ob beide Schritte durchgeführt werden oder nur einer der beiden, richtet sich nach dem Auftrag des Kunden. Die Programmierung der Software erfolgt dabei auf Basis zugekaufter Standardsoftware und Betriebssysteme. Im Anschluss an die

Programmierung und/oder der Hardwarefertigung wird das Produkt im Hause der onoff group **im Rahmen des ‚Factory Acceptance Test‘ (FAT)** getestet und zur Auslieferung an den Kunden freigegeben.

Im Anschluss an die Auslieferung folgt die Phase der kundenseitigen Installation und **Inbetriebnahme. Die Abnahme erfolgt im Rahmen des ‚Site Acceptance Test‘ (SAT)** beim Kunden und beinhaltet im regulierten Umfeld die erforderlichen dokumentierten Qualifizierungs- und Validierungsaktivitäten der Hardware und Software, Installationsqualifizierung (IQ) und Funktionsqualifizierung (OQ).

4.5 After Sales Service / Maintenance

Die onoff group deckt in den Bereichen Prozessautomatisierung und MES/IT-Lösungen Wartung (Maintenance) und andere After Sales Serviceleistungen für kritische Produktionssysteme ab. Dazu gehören unter anderem Diagnose und Fehlerbehebung von Hardware- und Softwarelösungen im Geschäftsfeld Prozessautomatisierung, sowie Diagnose und Fehlerbehebung in produktionsnahen IT- und MES-Systemen im Geschäftsfeld IT-Solutions. Dabei bietet die onoff group einen umfassenden 24/7 Wartungsservice mit auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Service Level Agreements (SLA) an. Ergänzend bietet die onoff group präventive Wartung- und Update-Services an. Zur Unterstützung und Dokumentation der Wartungs- und Serviceaktivitäten unterhält die onoff group ein datenbankgestütztes Helpdesk-System, d.h. die durchgeführten Leistungen und die Einhaltung der SLA werden dokumentiert und überwacht, zugleich wird die Abrechnung gegenüber dem Kunden systemseitig unterstützt. Serviceanfragen werden in diesem Helpdesk-System zentral erfasst und zur Abarbeitung an die Servicemitarbeiter weitergeleitet.

4. Organisation

5.1 Allgemeines

Jedes Unternehmen der onoff group hat einen eigenständigen Geschäftsauftrag. Daraus bilden sich unabhängig und selbstständig die Inhalte der jeweiligen Kernkompetenzen des jeweiligen Unternehmens ab. Sie schaffen die dafür notwendigen inhaltlichen und organisatorischen Voraussetzungen und passen diese etwaigen Marktveränderungen ständig an. Gleichzeitig achten alle Unternehmen darauf, dass das gemeinsame Bearbeiten von komplexen Projekten unter der

Projektführerschaft des Unternehmens mit den größeren oder komplexeren Projekthinhalten gewährleistet ist. Um die organisatorischen Voraussetzungen dafür zu gestalten, haben wir bereits in 2018 die Organisationseinheit PMO (Projekt-Management-Office) eingeführt und im letzten Jahr weiterentwickelt.

Im PMO werden für alle Unternehmen der onoff group einheitliche Vorgaben und Standards für die Projektabwicklung verbindlich festgelegt. Ein wichtiges Aufgabenfeld dieser neu geschaffenen Organisationseinheit wird ein einheitliches, vorausschauendes Projektcontrolling sein. Basis für das Projektcontrolling ist das erstmalig in 2018 eingeführte neue ERP-System.

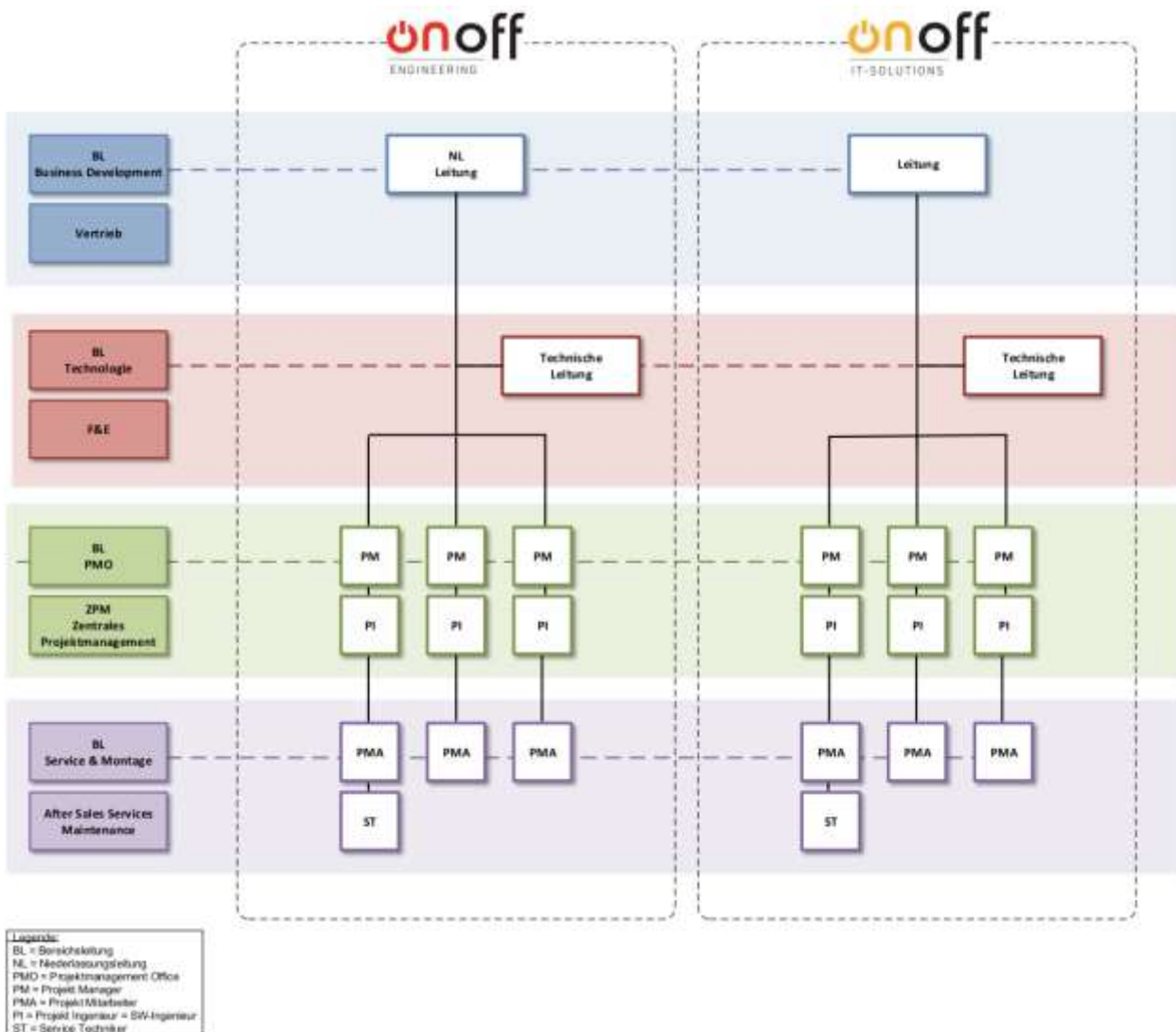
Die schrittweise durchgeführte Einführung ist in den Leistungsbereichen Vertrieb und Projektabwicklung erfolgreich gestartet. Alle neuen Angebote und die kontrollierte Abwicklung neuer Projekte werden im neuen ERP Umfeld realisiert. Gleichfalls wurde der Bereich des Projektcontrollings neu fokussiert. Im neuen System wurden, wie geplant, unsere vollständige Prozesslandschaft hinterlegt, um die Abwicklung aller Projekte auch im Hinblick auf unser Qualitätsmanagement zu gewährleisten.

Besonderer Wert bei der inhaltlichen Spezifikation des ERP Systems wurde auf eine einheitliche und umfassende Projektdokumentation gelegt. Die dafür notwendigen Daten stehen zu jeder Zeit tagesaktuell zur Lagebeurteilung zur Verfügung. Die Aktualisierung der Daten erfolgt aus dem täglichen Arbeiten mit und im System. Dadurch werden inkonsistente Datenhaltung und manuelle Verfälschung von Daten vermieden.

Dies gilt gleichermaßen für technische und kommerzielle Informationen.

5.2 Leitung

Der Wachstumsstrategie des Unternehmens folgend in Verbindung mit dem Ziel, zukünftig nicht mehr nur organisch, sondern vielmehr strategisch zu wachsen, wurde im Berichtszeitraum eine neue Matrixorganisation implementiert. Es wurden die Querschnittsfunktionen Business Development, Technik, PMO und Service & Maintenance geschaffen.



Die Matrix-Organisation soll dazu beitragen, quer über die onoff group hinweg einheitliche Prozesse in allen Niederlassungen sicherzustellen.

5.3 Vertrieb

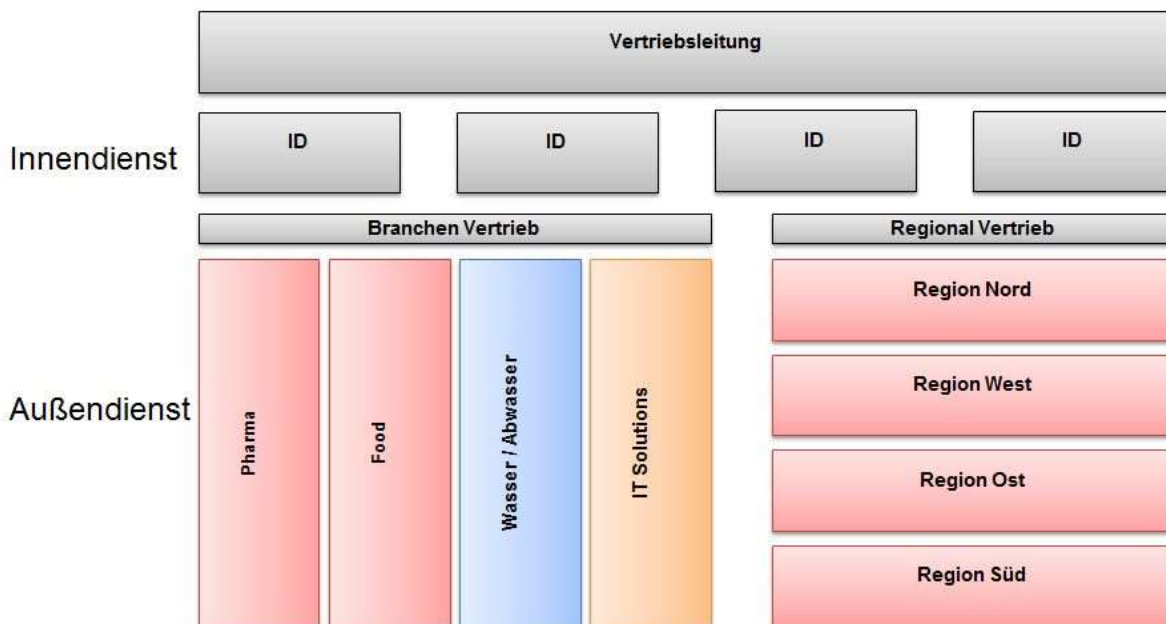
Wie schon in den Lageberichten der letzten Jahre beschrieben sind auch im Berichtsjahr die organisatorischen Veränderungen im Vertrieb weiter entwickelt worden. Ziel dieser veränderten Vertriebsorganisation ist es, die in unseren Strategiepapier definierten Märkte aktiv zu bearbeiten und zu entwickeln. Besonderer Schwerpunkt wird in den nächsten Jahren die Entwicklung von Kunden sein, mit denen sich unsere Unternehmen strategisch und technologisch weiterentwickeln.

Weitere wichtige Funktionen im Vertrieb sind im Berichtsjahr besetzt worden. Zudem ist der Vertrieb der onoff engineering so organisiert, dass er für alle Unternehmen

der onoff group verantwortlich ist und somit ein einheitliches Vorgehen für alle Unternehmen gewährleistet ist.

Jahresplanungen und Vorgaben aus dem Strategiepapier werden gemeinsam erarbeitet und verbindlich vereinbart. Persönliche Zielvorgaben für die einzelnen Regionen und Kernbranchen bilden die Grundlage für ein erfolgsabhängiges Entlohnungsmodell auf der Führungsebene.

Rollen und Aufgaben im Vertrieb



Entsprechend unserer Wachstumsstrategie wurden die regionalen Vertriebsgebiete und Kunden definiert und den jeweils verantwortlichen Vertriebsmitarbeitern zugewiesen.

Die Kontrolle der gemeinsam vereinbarten Jahresziele erfolgt in regelmäßigen Vertriebsgesprächen und wird in einem ständig aktualisierten Vertriebscontrollingbericht festgehalten.

Besonderen Wert im Vertriebscontrolling wird auf die Erreichung der nicht monetären Ziele entsprechend der Vorgaben aus dem Strategiepapier gelegt. Die technologischen und strategischen Wachstumsziele bezogen auf die zukünftige Entwicklung der onoff engineering und den weiteren Unternehmen der onoff group sind den wirtschaftlichen Zielen gleichgestellt.

Die Festlegung der regionalen Vertriebsgebiete orientiert sich an den in Deutschland vorhandenen Wirtschaftsräumen und den Schwerpunkten unserer Zielbranchen.

Kundennähe ist gleichgewichtig ein Schwerpunkt bei dem Zuschnitt der Vertriebsregionen. Mit den strategisch gewählten Standorten in Wunstorf (Hannover), Berlin, Werne, Heusenstamm (FFM), Augsburg wurden diese Vorgaben umgesetzt.

Den Standort in Wien (Österreich) haben wir in der 2. Berichtshälfte entwickeln können.

Mit diesem neuen Standort wollen wir auch zukünftig den wachsenden Markt für Pharmaunternehmen für unser Unternehmen erschließen. Dies ist schon deshalb wichtig, weil viele unserer langjährigen Stammkunden neue oder erweiterte Produktionsstätten in dieser Region haben oder aufbauen.

In Zusammenarbeit mit dem Marketing-Bereich wurde ein neuer Auftritt der onoff group entwickelt. Ziel war es, dass die Vorstellung der Leistungen und Produkte für technische Laien nachvollziehbarer erfolgt. Eine umfassende Überarbeitung sämtlicher Marketingunterlagen sowie der Website fanden statt. Die Vorarbeiten begannen in Q 3 2019 und im Januar 2020 waren wir dann soweit, go live zu gehen. Über das durchgängig positive Echo sind wir sehr erfreut.

5.4 Finanzen, Personalwesen, allgemeine Verwaltung und Unternehmenscontrolling

Wir haben bei der Entwicklung dieses Bereichs besondere Schwerpunkte gebildet. Die Bereiche Finanzen und Personalwesen sind, wie auch schon in den Vorjahren, für alle Unternehmen innerhalb der Gruppe in der Organisation der onoff engineering etabliert und arbeiten entsprechend der gesetzlichen und innerbetrieblichen Vorgaben.

Die Leistungsverrechnung bei gemeinsamen Projekten erfolgt über Verrechnungspreise wie unter fremden Dritten nach verbindlich vereinbarten Regeln und Konditionen. Dieses Verfahren ist etabliert und wird durch erweiterte Möglichkeiten im Zusammenhang mit dem neuen ERP System ausgebaut und optimiert.

Das monatliche Berichtswesen mit gleichzeitigem Abgleich zur vereinbarten und festgeschriebenen Jahresplanung ist etabliert und wird fortgeführt.

Durch das neue ERP System werden die Kernelemente der betriebswirtschaftlichen Abrechnung und das Unternehmenscontrolling nicht weiter berührt. Konzentriert sich das ERP System auf das Vertriebsgeschehen und die eigentlichen Inhalte und Aussagen des Projektcontrollings, so werden im Betriebsabrechnungssystem (Datev) alle notwendigen Bereiche wie z.B. Lohnbuchhaltung, betriebswirtschaftliche Abrechnungen und Unternehmenscontrolling dargestellt.

Ein besonderer Schwerpunkt in diesem Organisationbereich wird - wie auch schon in der Vergangenheit - die Personalentwicklung und das Rekrutieren von neuen Mitarbeitern sein. In erster Linie gilt es, vorhandenes Personal an das Unternehmen zu binden und entsprechend der erweiterten fachlichen Anforderungen aus- und weiterzubilden. Verstärkte Aufmerksamkeit wird in diesem Zusammenhang Mitarbeitern, die vom demografischen Wandel betroffen sind, zuteilwerden müssen. Hier den Spagat zwischen einerseits vorhandenen Erfahrungen und andererseits notwendigen technischen und kulturellen Veränderungen zu gestalten, wird von großer Bedeutung sein.

Gleichzeitig wird es aber notwendig sein, auch zukünftig neues Personal für alle Unternehmen und Leistungsbereiche von extern zu rekrutieren. Deshalb ist es eine unserer vorrangigen Aufgaben, die onoff engineering und die weiteren Unternehmen der onoff group als moderne und zukunftsorientierte Arbeitgeber attraktiv zu entwickeln. Mobiles Arbeiten und ein Gesundheitsmanagement wurden eingeführt, um erfahrenes Personal aus bestehenden Arbeitsverhältnissen heraus zu rekrutieren. Um nicht nur monetäre Anreize darzustellen werden diese soft skills weiter ausgebaut, um auf neue Mitarbeiter abgestimmte Rahmenbedingen und karrierespezifische Anreize zu gestalten.

Wir haben in 2019 umfangreiche Veränderungen auf der 1. Berichtsebene vorgenommen. Dieses war beispielsweise aufgrund von Wechseln in den Ruhestand erforderlich. Aber es stellte sich auch heraus, dass nicht jede Führungskraft mit den gestiegenen beziehungsweise geänderten Verantwortungen gleichermaßen zurechtkam. Folgerichtig kam es zu weiteren Personalwechseln.

Bei allen Personalakquisitionen muss bei in Frage kommenden Kandidaten besonderes Augenmerk auf Ausbildung und Erfahrung im Bereich der in unserem Strategiepapier dargelegten zukünftigen technischen Projektinhalte geachtet werden. Flexibilität bei notwendigen längeren Inbetriebnahmeinsätzen im In- und Ausland sind ebenfalls wichtige Voraussetzungen.

Weiterhin werden wir unsere Bemühungen intensivieren, Mitarbeiter für bestimmte Projekt- und Abwicklungsphasen über Partnerunternehmen aus dem Ausland zu rekrutieren. Dieser Ansatz ist am besten geeignet, um Personalspitzen in Projekten zu kompensieren und hat zusätzlich noch den Vorteil, dass Mitarbeiter vorwiegend aus osteuropäischen Ländern noch eine deutlich höhere Flexibilisierung zu längeren Einsätzen im In- und Ausland mitbringen.

Grundsätzlich setzen wir aber auch weiterhin verstärkt auf die Ausbildung eigener Mitarbeiter. Das gilt gleichermaßen für den Bereich Handwerker Ausbildung als auch über Beihilfen bei Ausbildungsmaßnahmen und Weiterqualifikationen bereits beschäftigter Mitarbeiter.

Erste Einstellungen von bei uns ausgebildeten Mitarbeitern, die im Rahmen ihrer Ausbildung das Fachabitur erwarben und im direkten Anschluss an die Ausbildung ein technisches Studium absolviert haben, konnten erreicht werden. Ständiger

Kontakt und finanzielle Beihilfen zum Studium haben zu sehr engen Bindungen an die Unternehmen geführt.

Ebenfalls weiter erfolgreich ist das Angebot von dualen Ausbildungsgängen. In dieser Form der Ausbildung werden handwerkliche Grundausbildung und Studium in einem Ausbildungsgang vereint. Auch hier konnten erste Mitarbeiter nach erfolgreichem Abschluss ihrer Ausbildung für das Unternehmen gewonnen werden. Diese Form der Mitarbeitergewinnung ist für unser Unternehmen von großer Bedeutung. Mitarbeiter aus diesem Ausbildungsbereich verfügen neben ihren theoretischen Kenntnissen auch über wertvolle praktische Erfahrungen aus der Grundausbildung. Außerdem haben sie schon während ihrer Ausbildung eine hohe Zugehörigkeit zum Unternehmen entwickelt.

Ebenfalls erfolgreich entwickelt und im Berichtszeitraum nochmals intensiviert haben wir die Teilnahme an Bondingveranstaltungen verschiedener Hochschulen, um frühzeitig mit Studenten und fertigen Absolventen in Kontakt zu treten.

Das Angebot von Bachelor- bzw. Masterarbeiten führt zu ähnlichen Effekten wie bei der dualen Ausbildung. Auch bei dieser Art der Zusammenarbeit können sich zukünftige Mitarbeiter und Unternehmen gegenseitig kennenlernen und wichtige Voraussetzungen für eine längerfristige Zusammenarbeit gelegt werden.

Um neue Mitarbeiter zu gewinnen, haben wir im Zuge der Neuausrichtung unseres Marketingauftrittes zugleich eine spezielle HR-Kampagne erstellt, die insbesondere eine jüngere Zielgruppe ansprechen soll. Auch hier ist das Echo überaus positiv.

Die Einbeziehung in m:aces haben wir dazu genutzt, erstmalig ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm aufzusetzen. Das Programm wurde von über 2/3 unserer Belegschaft angenommen und soll weiter ausgebaut werden.

4.5 Engineering, Projektabwicklung

Im Gegensatz zu den bislang beschriebenen Organisationseinheiten ist die Projektabwicklung des Unternehmens dezentral organisiert. In jedem der unter der Rubrik Vertrieb genannten Standorte ist neben dem regionalen Vertrieb auch gleichzeitig eine Engineering Niederlassung angesiedelt. Alle Niederlassungen bearbeiten eigenständig Projekte für Kunden mit regionalem Bezug. Die Zusammenarbeit mehrerer Niederlassungen in gemeinsamen Projekten ist gewollt und auch in der Praxis häufig der Fall.

Die Gründe für gemeinsame Projektbearbeitung sind sehr vielschichtig. Ressourcen Engpässe, technische Expertisen und Kundenstandards sind häufig die Grundlage für gemeinsame Projektrealisierungen.

Alle Niederlassungen sind als Profitcenter organisiert, machen gemeinsam mit dem zentralen Vertrieb ihre eigene Jahresplanung in Bezug auf Umsatz, Kosten und Ergebnis. Gemeinsame Projektarbeit wird über die interne Leistungsverrechnung zu grundsätzlich vereinbarten Stundenverrechnungssätzen im Zuge der internen Kostenverrechnung auf Monatsbasis mit der jeweils projektführenden Niederlassung verrechnet.

Die gemeinsame Klammer sind in der Niederlassung Wunstorf angesiedelte Stabsabteilungen, die für die normierte und standardisierte Projektabwicklung aller Niederlassungen den Rahmen bilden. Dieser inhaltliche Rahmen ist nicht nur die Voraussetzungen für eine effiziente und inhaltlich nahezu gleiche technische Projektabwicklung, sondern ist gleichzeitig auch für den nachgeschalteten After Sales Services Basis für einen zentral organisierten Service und vom Kunden gewollten Rufbereitschaftsdienst.

5.6 PMO (Projektmanagementoffice)

Das PMO hat sich zu einer permanenten Organisationseinheit entwickelt. Das PMO ist für die Umsetzung und Fortentwicklung des Projektmanagementsystems für das Unternehmen verantwortlich und gilt gleichermaßen für alle weiteren Unternehmen der onoff group.

Das PMO ist als Stabsabteilung organisiert und für alle Niederlassungen mit seinen Arbeitsinhalten gleichermaßen verbindlich verantwortlich.

Schwerpunkte im Aufgabengebiet des PMO sind

- Die Festlegung von Projektkategorien unter Berücksichtigung der technischen Inhalte, vertraglicher und kommerzieller Rahmenbedingungen von Kundenprojekten.
- Das PMO übernimmt in allen Projekten beratende Funktion und achtet während der Abwicklung auf die Einhaltung der vereinbarten Vorgaben. Der zentrale Einsatz der Projektleiter optimiert die Auslastung des Leitungspersonals und schafft durch die Übernahme zentraler projektspezifischer Tätigkeiten Freiräume bei der Projektabwicklung.
- Das PMO verantwortet unabhängig von der Projektleitung das begleitende Projektcontrolling und berichtet die Ergebnisse regelmäßig in die zuständigen Leitungskreise.
- Das PMO unterstützt die Projektleitung bei technischen Problemen, kritischen Termin- und Leistungsveränderungen während der Projektabwicklung und schafft damit gemeinsam mit der Projektleitung und dem Vertrieb wichtige Grundlagen für Nachtragsverhandlungen mit unseren Auftraggebern.

- Das PMO organisiert und steuert die zentrale Aus- und Weiterbildung aller Projektleiter im Unternehmen.

Bei besonders großen oder komplexen Projekten ist die Trennung von Verantwortlichkeiten in kommerzielle und technische Projektleitung vorgesehen. Durch diese Trennung sollen schon im Ansatz Risiken bei der Projektabwicklung durch Doppelbelastung des Projektleiters vermieden werden. Gleichzeitig soll über diese Maßnahme eine zusätzliche Delegationsebene geschaffen werden. Das PMO nimmt auch in diesem Fall eine wichtige Rolle ein.

Im Berichtszeitraum konnten wesentliche Bestandteile des Projektmanagementhandbuchs (PM-HB) unter der Federführung des PMO fertiggestellt werden. Die Basis des PM-HB ist ein standardisierter, verbindlicher Projektablauf, wobei wesentliche Projektphasen als sogenannte Quality-Barriers definiert sind. Die Erfüllung beziehungsweise der erfolgreiche Abschluss jeder Quality-Barrier ist Voraussetzung für den Übergang in die nächste Projektphase.

Somit ist zugleich ein zeitnahes, standardisiertes Projektcontrolling gewährleistet.

Ein Großteil der erforderlichen Dokumente wurde im Berichtszeitraum erstellt und steht allen Mitarbeitern im Projektgeschäft zur Verfügung. Über eine einheitliche Projektordnerstruktur werden mittlerweile wesentliche Bausteine des Projektgeschäftes wie Kosten- und Change-Controlling, Organisations- und Risikomanagement sowie Projekt-Reviews einheitlich gesteuert und dokumentiert. Das von der onoff-group entwickelte PM-HB korrespondiert außerdem mit dem ERP-System, so dass wesentliche Projektvorgaben und -ergebnisse zeitnah verfolgt werden können.

5.7 Technik und F&E (Forschung, Entwicklung und Standardisierung)

Ähnlich wie das PMO ist die Organisationseinheit Technik für die Standardisierung und somit für den unternehmensweiten Einsatz gleicher Technologien, Systemen sowie Hard- und Software in allen Niederlassungen verantwortlich. F&E entwickelt neue Software-Produkte, einheitliche Software-Bibliotheken und Engineering Tools, dokumentiert und schult deren Einführung bei der operativen Projektdurchführung.

In Verbindung mit dem eigens für die Projektabwicklung entwickelten PM-HB ist die Verwendung technischer Standards ein wichtiger Bestandteil für eine effizientere Projektabwicklung.

Projekt- und unternehmensübergreifend ist die Wiederverwendung im Bereich Technik und F&E entwickelter und getesteter Soft- und Hardwaremodule bei der

Projektrealisierung ein wichtiger Beitrag zur Ergebnisverbesserung und Risikominimierung.

Die permanente Schulung aller Mitarbeiter des Unternehmens im Hinblick auf den optimalen Einsatz der entwickelten Standards und Engineering-Tools bei der Projektabwicklung sind ein weiterer und wichtiger Schwerpunkt der Organisationseinheit Technik.

Ein zukünftig immer wichtigerer Arbeitsinhalt wird die Forschung und Entwicklung sein. In diesem Arbeitsumfeld wollen wir, aus spezifischen technischen Projektinhalten, Produkte und wiederholbare Lösungen entwickeln und verkaufen. Wiederkehrende Anwendungen mit weniger Engineering Leistungen sollen zu kommerziell besseren Ergebnissen beitragen.

5. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf

Im Berichtsjahr 2019 hat sich der Auftragseingang weiterhin gut entwickelt. So war es möglich, dass der hohe Auftragsbestand für die onoff group nochmals gesteigert werden konnte.

Speziell die pharmazeutische Industrie hat sich auch im Berichtszeitraum wie vorhergesagt als investitionsstabil erwiesen. In diesem Industrieumfeld wurde ein Großteil der Projekte akquiriert, welche die Basis für den guten Auftragsbestand bilden.

Nach Einschätzung mehrerer großer Marktforschungsunternehmen ist in dieser Branche noch bis mindestens 2025 mit einem gleichbleibend hohen Investitionsvolumen auszugehen. Besonders getrieben wird dieser Trend durch den Bereich Biotechnologie. Das gilt für alle produzierenden und forschenden Unternehmen dieser Branche.

Der in den letzten Geschäftsjahren vorherrschende Preisdruck hat wieder spürbar zugenommen. Der Wettbewerb unter den System-Integratoren hat an Schärfe gewonnen. Aufgrund gestiegener Personalkosten blieben die Margen daher unter Druck. Die erhöhten Kosten konnten ungeachtet der guten Nachfrage nur bedingt in höhere Verkaufspreise umgesetzt werden. Die onoff group hat daher bereits in der Angebotsphase noch sorgfältiger als in der Vergangenheit Priorisierungen vorgenommen. Im Zweifel wurde auf eine Steigerung des Neugeschäftsvolumens verzichtet. Und dennoch konnte die Gesamtleistung ganz erheblich gesteigert werden.

Speziell in der Pharmaindustrie ist, wie schon in den vergangenen Jahren, eine deutliche Zunahme an Arbeiten in den Bereichen Basic Engineering für Automatisierungs- und IT- Projekte zu erkennen.

Wie schon im Vorjahr ist der gute Auftragsbestand bei der onoff it-solutions geprägt durch Projekte mit langer Laufzeit. Hier ist die Akquisition von neuen geeigneten Mitarbeitern eine besondere Herausforderung, weil viele Auftragsbestandteile direkt bei den Kunden vor Ort erbracht werden müssen.

Generell konzentrieren wir uns nach Möglichkeit auf hoch regulierte Industrien.

Das Geschäftsfeld mit umweltfreundlichen Antriebssystemen (LNG Gasantriebe) bei seegängigen Schiffen wird in den nächsten Jahren stark an Bedeutung gewinnen, weil gesetzliche regulatorische Vorgaben neue rechtliche Rahmen geschaffen haben. Dadurch werden die Erstausrüstung von neuen Schiffen mit Gas- oder Kombiantrieben und die Nachrüstung solcher Systeme auf bereits fahrenden Schiffen in den nächsten Jahren stark zunehmen. Für die onoff group stellt sich insoweit die Frage nach dem richtigen Timing. Wir gehen davon aus, dass wir ab Q 3 2020 ein Büro in Hamburg einrichten, um unmittelbar für potentielle Kunden vor Ort erreichbar zu sein. In 2019 haben wir damit begonnen, ein spezifisch auf maritime Kunden ausgerichtetes Produktprogramm vorzubereiten.

Die Situation bei unseren Kunden, die im internationalen Anlagenbau tätig sind und sich wie wir im pharmazeutischen Umfeld bewegen, hat sich deutlich verändert. Hier ist im Vergleich zu den Vorjahren eine deutliche Zunahme der geschäftlichen Aktivitäten zu verzeichnen. Allerdings gilt das nur für Länder mit politisch stabilen Verhältnissen. In politisch instabilen Verhältnissen ist ein Projektgeschäft wie in den Vorjahren nur schwer möglich. Finanzierungs- und Genehmigungsverfahren können durch mittelständische Unternehmen nicht profitabel zu vertretbaren Risiken realisiert werden.

Wie schon eingangs beschrieben, werden klassische Automatisierungsprojekte immer mehr durch Anforderungen aus dem IT-Umfeld geprägt und erfordern erweiterte Kompetenzen bei der Realisierung. Speziell diese erweiterten Projektinhalte sind elementare Grundlagen unserer Wachstumsstrategien und im Strategiepapier beschrieben. Grundsätzlich kann gesagt werden, dass sich unser Kernmarkt entsprechend unserer Vorhersagen, vielleicht sogar noch darüber hinaus, entwickelt.

Wir sind im Rahmen unserer Gesamtstrategie gut aufgestellt und haben alle Möglichkeiten, uns gemeinsam mit unseren Kunden sowohl umsatzmäßig als auch technologisch zu entwickeln. Eine deutliche Verbesserung der Profitabilität wird mit dieser Entwicklung einhergehen.

Grundsätzlich werden Projekte mit komplexeren Inhalten und immer neuen technologischen Herausforderungen die Regel sein. Der bereits festgestellte Trend unserer Kunden, bei zukünftigen Investitionen die gesamten **„Total Cost of Ownership“**

zu betrachten, hat sich weiter verfestigt und wird bei zukünftigen Projektvergaben deutlich mehr Einfluss haben.

Ein weiterer wichtiger Grundsatz von Projektvergaben wird zukünftig das Angebot von möglichst umfänglichen Projektleistungen sein. Alle Kunden sind bestrebt, bedingt durch fehlende Ressourcen, Unternehmen mit umfänglichem Leistungsvermögen zu beauftragen. Bei unseren Kunden reduzieren sich dadurch Schnittstellen und Projekte werden besser steuerbar.

Das Strategiepapier onoff 2022+ wird kontinuierlich fortgeschrieben und laufend auf sich verändernde Rahmenbedingungen des Marktes angepasst.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden in einigen Projekten die Planziele nicht erreicht. Auch wenn es sich nur um wenige Projekte handelt, so zogen die Planverfehlungen doch erhebliche Zusatzarbeiten und zusätzliche Materialaufwände nach sich, die sich in Konsequenz ergebnisvermindernd ausgewirkt haben. Wäre es bei sorgfältigerer Projektarbeit nicht zu derartigen Fehlern gekommen, dann wäre das Ergebnis signifikant besser ausgefallen. Der Vorstand hat zahlreiche Maßnahmen eingeleitet, damit sich derartige Vorgänge in Zukunft nicht wiederholen.

Ergebnisbelastend hat es sich zudem ausgewirkt, dass über die Zweigstelle Wien die Personalabrechnungen nicht ordnungsgemäß vorgenommen worden waren. Gegen Jahresende mussten sämtliche Personaleinsätze aufgerollt und neu abgerechnet werden, ein ganz erheblicher interner Mehraufwand, der aber auch extern zu Zusatzaufwand geführt hatte. Das die Vorgänge begleitende Steuer- und Personalabrechnungsbüro in Österreich wurde zwischenzeitlich ausgetauscht.

Auch wenn wir bereits im Jahresabschluss 2018 darauf hingewiesen hatten, dass derartige Risiken mit unserem Geschäft verbunden sind, ist es mehr als ärgerlich, dass derartiges in 2019 sich nicht hat vermeiden lassen.

6. Geschäftsaussichten und Risiken

Ohne die Einflüsse, welche die staatlichen Einschränkungen des öffentlichen und privaten Lebens infolge von Covid 19 mit sich gebracht haben, hätten wir die Aussichten für das Geschäftsjahr 2020 uneingeschränkt optimistisch beurteilt.

Wie schon in den Vorjahren ist auf Basis der Planung für das neue Geschäftsjahr, welche Ende 2019 vom Vorstand aufgestellt und sodann vom Aufsichtsrat einstimmig gebilligt worden ist, eine erweiterte 5 Jahresplanung erstellt worden. Für die erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Geschäftes haben wir hierbei keine Veränderungen durch einen zweiten Versuch eines Börsenganges eingerechnet.

Sobald wir einen IPO wieder aufgreifen und weiteres Eigenkapital dem Unternehmen zuführen, werden wir die Planung entsprechend anheben.

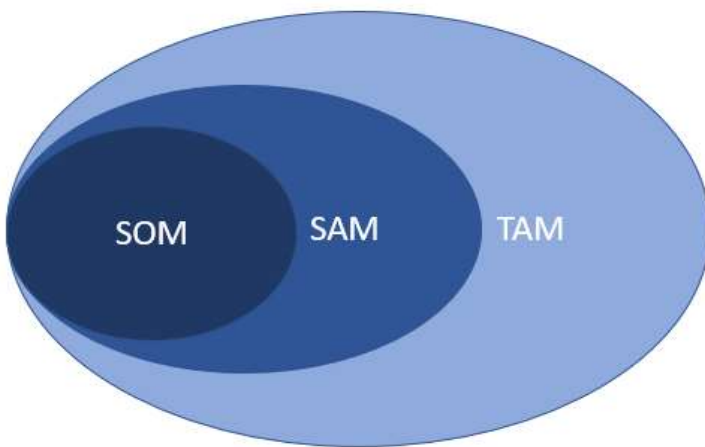
Covid 19 hat allerdings ab Mitte März 2020 unseren bis dahin erfolgreichen Geschäftsgang deutlich eingebremst. Hierüber berichten wir auch nachstehend in dem sogenannten Nachtragsbericht. Da aktuell nicht absehbar ist, zu welchen Zeitpunkten Baustellen wieder betreten werden dürfen oder zu welchen Zeitpunkten unsere Kunden wieder vollumfänglich handlungsfähig sind und ihre geplanten Projekte vorantreiben, ist jede qualifizierte Prognose für den weiteren Jahresverlauf zum Scheitern verurteilt.

Es lässt sich allerdings als Trend feststellen, dass es bisher bei den eingeplanten Projekten durchgängig nicht zu Stornierungen gekommen ist, sondern zu nicht weiter zeitlich bestimmbar Verschiebungen. Die Pharmabranche sowie die Unternehmen im Wasser- und Abwasserbereich bauen ihre Fazilitäten eher aus. Auch in anderen Branchen stellen die Unternehmensleitungen fest, dass bei nur geringen Automationsgraden die Krisenfestigkeit der Produktionsabläufe überall dort leidet, wo ein hoher manueller Anteil den Einsatz von Mitarbeitern erfordert. Covid 19 fördert hier eher das Verständnis, dass ein hoher Automationsgrad die Sicherheit und die Qualität der Produktionsprozesse eröffnet.

So risikoreich mithin die aktuelle Situation ist, da es zu umfänglichen Verschiebungen in den Projektabwicklungen gekommen ist, so positiv schätzen wir die Aussichten für das zukünftige Geschäft ein.

7.1 Marktpotential Automatisierung

Bei unserer Betrachtungsweise gehen wir zunächst vom D-A-CH-Wirtschaftsraum mit dem Schwerpunkt Deutschland aus. Hierfür wurde eine Marktabschätzung vorgenommen und nach dem TAM-SAM-SOM-Modell durchgeführt, um das Potential des Marktes abzuschätzen.



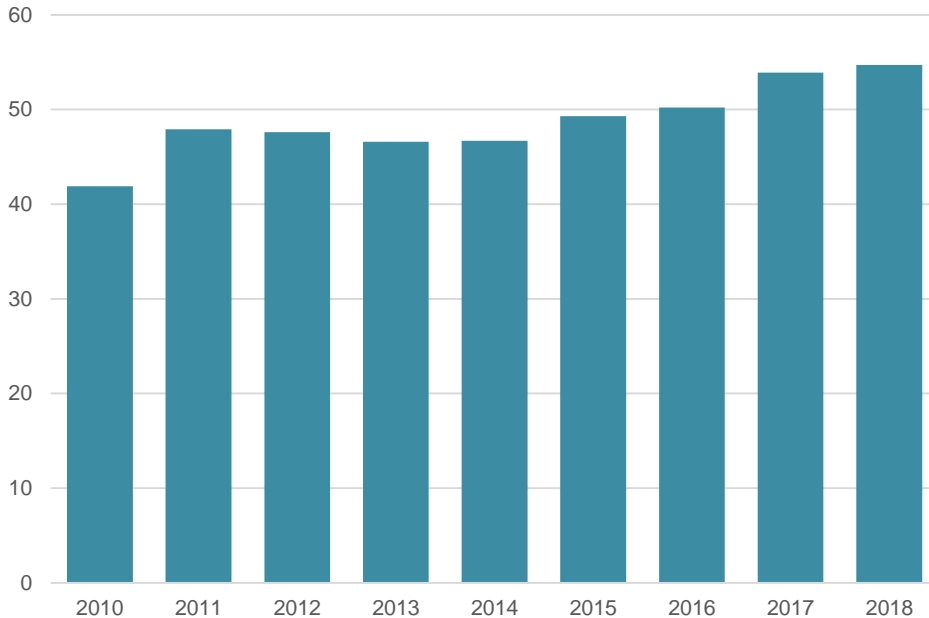
TAM steht für Total Available Market und beschreibt das Potenzial des Gesamtmarktes.

Der SAM (Serviceable Available Market) ist eine Untermenge des TAM und beziffert den Marktanteil, der mit unserem Portfolio prinzipiell angesprochen wird und theoretisch erreicht werden könnte.

Der SOM (Share of Market) ist der „Bedienbare Markt“ unter Berücksichtigung einer realistischen Einschätzung des erreichbaren Market Shares.

Der Gesamtumsatz der Automatisierungsbranche betrug im Jahr 2018 in Deutschland rund 54,7 Mrd. Euro, welcher in etwa dem TAM (Total Available Market) der Unternehmen der onoff group entspricht.

Umsatz der deutschen Automationsindustrie von 2010 bis 2018
(in Mrd. Euro)



Quelle: ZVEI- Zentralverband Elektrotechnik; Elektroindustrie in Zahlen (April 2019)

Der Gesamtmarkt segmentiert sich wie folgt auf:

Messtechnik und Prozessautomatisierung:	23,9 Mrd. Euro
Schaltgeräte, -anlagen und Industriesteuerungen:	21,1 Mrd. Euro
Elektrische Antriebe:	9,8 Mrd. Euro

Vom Total Available Market (TAM) können ca. 10% (5.000 Mio. Euro) als Serviceable Addressable Market (SAM) für die Unternehmen der onoff group angesetzt werden.

Vorgenannte Zahlen beinhalten nicht den Industrie 4.0 Effekt von geschätzten 35 Mrd. EUR (Stand 2016) Investitionen in Deutschland bis zum Jahr 2025 in der Automatisierungstechnik.

Diese Zahlen, Megatrends wie Digitaler Wandel, Demografischer Wandel, Globalisierung, Urbanisierung, Klimawandel und die damit verbundene entstehende Nachfrage nach Produkten, Dienstleistungen und Lösungen werden zukünftig nicht nur die Märkte im D-A-CH Raum, sondern international beeinflussen bzw. verändern.

Der weltweite Bedarf an sicheren Health Care Produkten, Lebensmitteln sowie gesicherter Wasserversorgung und Abwasserentsorgung und sicheren Batchprozessen in der Chemie wird unweigerlich steigen.

Die Forderung nach sicheren, qualitativ reproduzierbaren Produkten, aber auch gleichzeitig effektiven und effizienten Produktionsprozessen ist so in allen unseren Kernbranchen omnipräsent.

Alle diese Branchen beschäftigt das gemeinsame Thema „Digitale Transformation“.
So spricht man von Pharma 4.0, Lebensmittel 4.0, Chemie 4.0 und Wasser 4.0.

Durch die Unabwendbarkeit der Umsetzung von Industrie 4.0, wird es bei unseren Kunden eine enorme Nachfrage an Erneuerung technischer Einrichtungen, noch mehr nach Migration der unzähligen bereits vorhandenen Automatisierungssysteme, in die neuen Cyber-Physical Systems und deren Umsetzung geben.

Die Forderung nach der Umsetzung von Industrie 4.0, einhergehend mit dem demografischen Wandel und praktizierten Outsourcing-Strategien und damit einhergehenden Mangel an Automatisierungs- und IT Fachkräften in den Produktionsprozessen, erzeugt bei unseren Kunden den Bedarf nach einer langfristigen strategischen Zusammenarbeit mit einem Partner wie der onoff AG und den weiteren Unternehmen der onoff group.

7.2 Risiken

Die onoff AG ist selber nicht operativ tätig und daher vollständig vom Erfolg ihrer hundertprozentigen Beteiligung an der onoff engineering und deren Beteiligung an der onoff it-solutions abhängig. Sämtliche nachfolgenden Risikofaktoren ergeben sich daher aus den Risiken aus diesen Beteiligungen.

Der Erfolg der onoff AG ist im hohen Maße von den Kenntnissen, Kontakten und Fähigkeiten ihres Managementteams abhängig. Dazu zählen insbesondere die Vorstandsmitglieder, Herr Hartmut Dietrich und Herr Dr. Uwe Ganzer sowie der Aufsichtsratsvorsitzende Herr Rolf Arneke (der bisher die prägende Figur des Unternehmens war und gleichzeitig als wesentlicher Aktionär potenziellen Interessenkonflikten unterliegt). Sie verfügen über tiefgreifende Kenntnisse und Kontakte in der Automatisierungs- und IT-Branche sowie potentielle Investorenkreise. Beide Vorstände sind derzeit bis zum 7. November 2021 zum Vorstand der Gesellschaft bestellt. Der Verlust jedes der Mitglieder des Managementteams sowie weiterer wichtiger Personen im Unternehmen könnte negative Auswirkungen auf die weitere Entwicklung der onoff group haben.

Die onoff group ist von der Fähigkeit der Gesellschaft abhängig, in erforderlichem Umfang qualifizierte Mitarbeiter mit branchenspezifischem Know-how einstellen und halten zu können. Für die onoff group wird insbesondere entscheidend sein, qualifiziertes Fachpersonal zu gewinnen und zu halten. Der Wettbewerb um qualifiziertes Personal mit dem erforderlichen Know-how ist groß. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass benötigte Mitarbeiter mit der erforderlichen fachlichen und/oder technischen Qualifikation am Personalmarkt nicht gewonnen werden können. Sollte es der Gesellschaft nicht gelingen, im geplanten Umfang qualifizierte Mitarbeiter zu rekrutieren, zu motivieren und/oder zu halten, könnte dies die Geschäftstätigkeit und Geschäftsentwicklung der onoff group beeinträchtigen.

Die onoff group verfügt derzeit über sechs Standorte in Deutschland und Österreich. Aus den unterschiedlichen arbeitsrechtlichen Regulierungen können arbeitsrechtliche Risiken für die onoff group entstehen. So geschehen in Österreich, wo wir im letzten Jahr nach einer internen Überprüfung feststellen mussten, dass die Lohnabrechnung nicht den österreichischen Vorgaben entsprach. Der Vorgang wurde zwischenzeitlich aufgearbeitet und ein Wechsel des externen Personalabrechnungsbüros vorgenommen.

Durch die Zunahme der Bekanntheit der verwendeten Marken der onoff group besteht die Gefahr, dass die Nutzung einer Marke von Dritten angegriffen wird. **Dieses ist in Bezug auf die angemeldete und registrierte Unionsmarke ‚onoff Aktiengesellschaft‘ durch die CATEA Group AB geschehen. Wir haben im Gegenzug Lösungsanträge hinsichtlich der Marken gestellt, auf die sich die CATEA Group AB stützt, sodass ein Teil der behaupteten Gegenrechte bereits fallengelassen wurde.** Aktuell versucht die Gegenseite noch unserer Einrede der Nichtbenutzung entgegenzutreten, indem sie bemüht ist, den Nachweis einer Nutzung zu erbringen. Wir gehen davon aus, dass wir unsere Rechtsposition vollumfänglich durchsetzen können und erwarten nunmehr nach Schluss des schriftlichen Verfahrens eine positive Entscheidung. Aufgrund der Corona-Krise ist allerdings schwer vorhersehbar, wann hiermit zu rechnen sein wird.

Die onoff group ist von einer reibungslosen Funktionsweise ihrer IT-Systeme abhängig. Auch ist die onoff group auf die Aufrechterhaltung verlässlicher Internet- und mobiler Netzwerke mit der erforderlichen Geschwindigkeit, Datenkapazität und Datensicherheit angewiesen.

Obwohl die onoff group selbst noch nicht Opfer von nennenswerten Cyberattacken oder Datensicherheitsverletzungen geworden ist, haben eine Vielzahl von Unternehmen derartige Erfahrungen gemacht. Cyberattacken könnten gegen die

onoff group, ihre Kunden oder beide gerichtet werden, obwohl gerade die Kunden in einem regulierten Umfeld besonders hohe gesetzliche Anforderungen an IT-Sicherheit erfüllen müssen. Teilweise sind die Kunden der onoff group Betreiber **sogenannter „kritischer Infrastruktur“ im Sinne des IT-Sicherheitsrechts** und unterliegen daher höchsten IT-Sicherheitsanforderungen. Die onoff group ist darum bemüht, die eigene und die bei Kunden entwickelte IT-Infrastruktur bestmöglich zu sichern. Es ist jedoch nicht garantiert, dass dies der onoff group gelingt. Sollte es zu einer erfolgreichen Cyberattacke oder Verletzung der Datensicherheit bei der onoff group und/oder bei einem durch die onoff group entwickelten Kundensystem kommen, so könnte dies der Kundenwahrnehmung der Sicherungsbemühungen der onoff group sowie dem Ruf der onoff group schaden. Dies könnte zu einem Verlust an Kunden führen. Tatsächliche oder versuchte Cyberattacken könnten auch zu einer Steigerung der Kosten z.B. für zusätzliches Personal und Sicherheitstechnologie führen. Soweit bei einem durch die onoff group entwickelten Kundensystem ein Schaden aufgrund einer Cyberattacke entsteht, ist auch ein Regressanspruch gegen die onoff group nicht ausgeschlossen.

Das Geschäft der onoff group bringt die Speicherung und Übertragung von Kundendaten und anderen sensiblen Informationen mit sich. Jede versehentliche oder vorsätzliche Verletzung der Datensicherheit oder jeder andere unautorisierte Zugriff auf solche vertraulichen Informationen könnte die onoff group dem Risiko des Verlustes oder Missbrauchs solcher Informationen sowie negativer Berichterstattung, Bußgeldern, Rechtsstreitigkeiten und zivilrechtlicher Haftung aussetzen. Sollte die Datensicherheit aufgrund des Handelns dritter Personen, Fehlern von Angestellten, strafbaren Handlungen oder in anderer Weise verletzt werden oder sollten Softwarefehler offengelegt und ausgenutzt werden und deshalb Dritte unautorisierten Zugriff auf Daten erhalten, könnten die Kundenbeziehungen schwer geschädigt werden. Die onoff group könnte Haftungsansprüchen der Kunden in diesem Zusammenhang ausgesetzt sein und Behörden könnten Bußgelder gegen die onoff group verhängen. Auch könnte die onoff group gezwungen sein aufgrund einer Verletzung datenschutzrechtlicher Bestimmungen ihre operative Struktur anzupassen.

Da die Methoden, um unberechtigten Zugriff auf Computersysteme zu erhalten, einem ständigen Wechsel unterliegen und in der Regel nicht bekannt werden, bis diese gegen ein Ziel eingesetzt wurden, könnte es sein, dass die onoff group nicht in der Lage ist, diese Methoden vorherzusehen und ausreichende Sicherheitsvorkehrungen zu treffen. Darüber hinaus besteht in vielen Ländern eine gesetzliche Verpflichtung, betroffene Individuen von der sie betreffenden Verletzungen der Datensicherheit in Kenntnis zu setzen. Diese

Benachrichtigungspflichten sind mit erheblichen Kosten verbunden und führen oft zu negativer Berichterstattung. In Folge dessen könnten Kunden ihre Geschäftsbeziehung abbrechen.

Die onoff it-solutions und damit mittelbar die onoff AG ist abhängig von den exklusiven Nutzungsrechten der onoff it-solutions an der selbstentwickelten Software InfoCarrier®, von Eigenentwicklungen und von hinzugekauften Softwarelizenzen von Dritten Softwareherstellern.

Die onoff group programmiert einen Teil ihrer angebotenen Softwareprodukte eigenständig. Es kann nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass die onoff group bereits jetzt oder in Zukunft bestehende Schutzrechte Dritter, insbesondere Patente, Urheberrechte, Marken oder Kennzeichenrechte, verletzt.

Zudem entwickelt die onoff group bei Kunden eingesetzte Softwareprodukte weiter und verwendet die Schnittstellen der bei Kunden eingesetzten Software. Hierbei handelt es sich auch um kommerzielle Softwareprodukten von Dritten, die der onoff group bzw. deren Kunden die entsprechenden Lizenzen zur Weiterentwicklung einräumen müssen. Es kann nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass die onoff group in diesem Rahmen bereits jetzt oder in Zukunft bestehende Schutzrechte Dritter, insbesondere Patente, Urheberrechte, Marken oder Kennzeichenrechte, verletzt.

Folge solcher Verletzungen können insbesondere Ansprüche auf Unterlassung, Schadensersatz, Auskunft und/oder Vernichtung sowie Ansprüche von Vertragspartnern auf Freistellung oder Regress sein. Dies kann die geplante und für den weiteren geschäftlichen Erfolg erforderliche Weiter- und Neuentwicklung von Produkten und Dienstleistungen der Gesellschaft beeinträchtigen oder sogar verhindern.

Die onoff group setzt für ihre Tätigkeit zum Teil auch Open-Source-Software ein, durch die aber grundsätzlich keine Kernfunktionalitäten der Produkte dargestellt werden. Im Rahmen der Nutzung der Open-Source-Software ergeben sich bestimmte Pflichten und Beschränkungen, die sich auch auf die selbst entwickelten Softwareprodukte insgesamt auswirken können. Werden Softwareprogramme der Gesellschaft von den Lizenzbestimmungen der Open-Source-Software erfasst, kann das zur Folge haben, dass die Gesellschaft ihren eigenen Source-Code offenlegen und Dritten dann dessen Nutzung unentgeltlich gestatten muss. Folge solcher Verletzungen können zudem Ansprüche auf Unterlassung, Schadensersatz, Auskunft und/oder Vernichtung sowie Ansprüche von Vertragspartnern auf Freistellung oder Regress sein.

Die von der onoff group angebotenen Dienstleistungen und Produkte (insbesondere Hard- und Software) könnten mit Fehlern behaftet sein oder gesetzlichen Anforderungen - etwa betreffend Produktsicherheit, Datenschutz und Datensicherheit - nicht entsprechen, wofür die onoff group einzustehen hat. Computerprogramme sind technisch hochkomplexe Produkte und Programmierfehler oder Fehlfunktionen im Zusammenspiel mit der bei den jeweiligen Kunden vorhandenen Systemumgebungen können auch durch umfassende Tests nicht vollständig ausgeschlossen werden. Derartige Fehler können auf Verschulden der onoff group oder auch von Subunternehmern bzw. auf Fehlern von Vorprodukten beruhen und in der Folge zu Gewährleistungs- oder Haftungsansprüchen von Kunden oder Dritten führen. Solche Ansprüche können u.a. die Deckungssummen hierfür abgeschlossener Versicherungen übersteigen und trotz der in den Lizenzverträgen regelmäßig vereinbarten Haftungsbegrenzung nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der onoff group haben. Es besteht ferner das Risiko, in Verträgen mit Kunden oder Subunternehmern beim Einkauf mögliche Haftungsrisiken nicht zu erkennen und es daher zu unterlassen entsprechende Maßnahmen zur Risikominimierung zu ergreifen.

Ein Regress gegenüber den Lieferanten und gegebenenfalls Subunternehmern ist möglicherweise nicht immer (in vollem Umfang) möglich. Dies gilt insbesondere dann, wenn es sich um selbst entwickelte Produkte und / oder Dienstleistungen handelt. Es kann auch nicht gewährleistet werden, dass die onoff group einen etwaigen Regressanspruch erfolgreich verfolgen könnte. Denn die Durchsetzung eines Regressanspruchs kann mit unverhältnismäßig hohen Kosten und viel Zeitaufwand verbunden sein.

Zudem ist die onoff group üblicherweise aus den mit den Kunden abgeschlossenen Lizenzverträgen zur Beseitigung von Mängeln verpflichtet. Dies kann kurzfristig einen erheblichen Einsatz von Personal erfordern, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass für die Beseitigung von Programmierfehlern erheblicher Entwicklungsaufwand geleistet werden muss. In diesem Zusammenhang besteht auch das Risiko, dass Ersatzteile nicht mehr beschafft werden können oder dass Softwarekomponenten Dritter (seien es Open Source Komponenten oder kommerzielle Drittsoftware) in den Status **„end of life“ eintreten oder aus sonstigen Gründen nicht weiterentwickelt** und supported werden. Der Ersatz durch eine neue passende Softwarekomponente kann aufwendig und kostspielig sein.

Es besteht das Risiko bei Festpreisprojekten, dass der kalkulierte Aufwand überschritten wird. Die Kalkulation zu den in Frage stehenden Festpreisprojekten

basieren in der Regel auf Kundenvorgaben. Dabei kann es sich um Lastenhefte oder sonstige Ausschreibungsunterlagen handeln, oder der Projektinhalt wird während des Vertragsgespräches im Vorfeld der finalen Beauftragung definiert und protokollarisch festgehalten. Die erforderlichen Lieferungen und Leistungen werden daraufhin in sogenannten Einzeltiteln zerlegt und kalkuliert, um sodann zu einem Festpreisangebot zusammengefasst zu werden. Das Festpreisangebot enthält neben den detailliert beschriebenen Leistungen immer wesentliche Ausschlüsse und Voraussetzungen, welche dem Angebot zugrunde liegen. Kommt es während der Projekterstellung zu Mehrungen oder Änderungen, welche nicht von der onoff group zu vertreten sind, können diese im Prinzip zu Nachforderungen führen. Wenn aber die ursprüngliche Aufgabenstellung inhaltlich und/oder technisch fehleingeschätzt wurde, kann es dazu führen, dass zusätzlicher zeitlicher Aufwand in der Erstellung der Leistung, der nicht an den Kunden weitergegeben und somit zu erheblichen internen Aufwendungen führt, das Unternehmen nachhaltig beeinträchtigen kann. Trotz des vorhandenen Projektcontrollings können aufgrund verschiedener Projektteams und Projektleiter auch wiederholte Fehleinschätzungen und Mängel in der Projektdurchführung nicht ausgeschlossen werden. Verspätete Projektabnahmen durch den Kunden, bedingt z.B. durch Laufzeitverschiebungen des Projekts, führen in der Regel dazu, dass Zahlungen durch den Kunden nicht zum im Rahmen der Projektkalkulation angenommen Zeitpunkt und nicht im angenommenen Umfang erfolgen. Die realisierten Gewinnmargen können von den ursprünglichen Annahmen abweichen, da sich die Kosten und die Produktivität im Laufe längerer Projektlaufzeiten von in der Regel 18 bis 24 Monaten ändern.

Der geplante Ausbau der Geschäftstätigkeit der onoff group erfordert eine dem Wachstum entsprechende (Weiter-)Entwicklung angemessener interner Organisations-, Risikoüberwachungs-, Compliance und Managementstrukturen, die eine frühzeitige Erkennung von Fehlentwicklungen und Risiken ermöglichen. Insbesondere trifft dies auf die onoff AG zu, da die gesellschaftsrechtliche Umstrukturierung der onoff group erst kürzlich erfolgt ist und das Management teilweise noch wenig Erfahrung mit den rechtlichen Strukturen einer deutschen Aktiengesellschaft hat. In der Vergangenheit erfolgte die interne Organisation nicht in allen Bereichen in der Art, wie dies bei einer (börsennotierten) Gesellschaft mit entsprechendem Geschäft üblich ist. Darüber hinaus soll der Personalbestand ausgebaut und Strukturen unterhalb der Vorstandsebene erstmals etabliert werden und/oder durch externe Dienstleister ergänzt werden. Dies kann neben dem Aufbau des für die Ausweitung des Geschäftes notwendigen Knowhows im Unternehmen unterhalb der Vorstandsebene auch die Einstellung verschiedener hochqualifizierter Mitarbeiter bedeuten. Eine Ausweitung des Geschäftsbetriebs sowie der Ausbau der internen und externen Organisationen sind unter anderem mit finanziellem und

personellem Aufwand verbunden. Sollten sich in der fortlaufenden Praxis Lücken oder Mängel des bestehenden Risikoüberwachungs- und Managementsystems zeigen oder sollte es der Unternehmensleitung nicht gelingen, im Zusammenhang mit dem geplanten weiteren Wachstum zeitnah angemessene Strukturen und Systeme zu schaffen sowie die anstehenden Personalaufstockungen durch Gewinnung entsprechend qualifizierter Mitarbeiter zeitgerecht und ohne unvorhergesehene (Integrations-)Schwierigkeiten umzusetzen, könnte dies zu Einschränkungen hinsichtlich der Fähigkeit führen, Risiken, Trends und Fehlentwicklungen rechtzeitig zu erkennen und zu steuern.

Die Compliance- und Kontrollsysteme der onoff group könnten möglicherweise nicht ausreichend sein oder sich nicht ausreichend im Verhältnis mit dem kurzfristig geplanten Wachstum der Gesellschaft weiterentwickeln. Sollte es der Gesellschaft nicht gelingen, ihre internen Organisations-, Informations-, Risikoüberwachungs- und Risikomanagementstrukturen angemessen weiterzuentwickeln und an das bevorstehende geplante Wachstum der onoff group anzupassen, um möglichst frühzeitig potentielle Risiken erkennen zu können, könnte es zu unternehmerischen oder administrativen Fehlentwicklungen oder Fehlentscheidungen kommen.

Die onoff group zielt mit ihrer Geschäftstätigkeit auf viele verschiedene geografische Märkte mit unterschiedlichen Rechtsordnungen ab, aus denen sich eine Reihe von Risiken ergeben. Dazu zählen vor allem die Anforderungen der in den einzelnen Ländern herrschenden allgemeinen wirtschaftlichen, steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen sowie deren unerwartete kurzfristige Änderung. Dazu kann etwa die Einführung oder Verschärfung von Zugangs- und Handelsbeschränkungen wie etwa Zöllen für Produkte und Dienstleistungen wie die onoff group sie anbietet zählen ebenso wie die Änderung der steuerlichen Rahmenbedingungen für Betriebsstätten falls die onoff group solche wie derzeit in Wien (Österreich) im Ausland unterhält oder die Einführung von speziellen technischen Vorgaben für Produkte und Dienstleistungen wie die onoff group sie anbietet. All diese Faktoren können die Tätigkeit der onoff group in bestimmten Ländern erschweren, verteuern oder unmöglich machen. Es kann auch nicht ausgeschlossen werden, dass die onoff group im Einzelfall gegen einzelne dieser Regularien in den verschiedenen Ländern verstößt bzw. dass in Folge eines solchen Verstoßes Verwaltungsmaßnahmen der in diesen Ländern entsprechend zuständigen Behörden z. B. in Form von Geldbußen drohen bzw. der onoff AG oder der betreffenden Gruppengesellschaft auferlegt werden. Um ihre Dienstleistungen und Produkte bzw. ihr Geschäftsmodell in den verschiedenen Ländern erfolgreich zu vermarkten, ist die onoff group darauf angewiesen, die jeweiligen wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen für den Vertrieb

ihrer Dienstleistungen und Produkte in diesen Ländern richtig einzuschätzen. Fehleinschätzungen könnten dazu führen, dass die Dienstleistungen und Produkte auf bestimmten Märkten oder von bestimmten Zielgruppen nicht angenommen werden und die vorgenommenen Spezifikationen nicht den Anforderungen der Zielmärkte genügen. Die onoff group könnte infolgedessen Umsätze verlieren und/oder ihre Kosten könnten steigen und/oder sie könnte vergebliche Aufwendungen tätigen.

Derzeit befindet sich der größte Kundenstamm der onoff group in Europa, insbesondere in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Künftig will die onoff group weiter in und außerhalb von Europa expandieren und ihren Kundenstamm erweitern. Zu den Ländern, die nach unserer Einschätzung das größte Potenzial für eine Expansion der onoff group und für die Akquisition von aus Sicht der Emittentin interessanten Gesellschaften und gegebenenfalls auch Kundenstämmen ausweisen, zählen neben einigen weiteren europäischen Zielmärkten insbesondere auch die Vereinigten Staaten von Amerika, die Russische Föderation und die Anrainerstaaten des Persischen Golfes. Damit könnten die von der onoff group vermarkteten Dienstleistungen und Produkte künftig Import- und Exportbeschränkungen der angesprochenen Märkte unterliegen mit der Folge, dass sich die von der onoff AG vertriebenen Produkte nur eingeschränkt absetzen lassen. Ganz allgemein bestehen durch die Einführung oder Verschärfung von Handelsbeschränkungen und Änderungen von Tarifen und Zöllen weitere Risiken für die Geschäftstätigkeit der onoff group.

Die onoff group benötigt aufgrund der teilweise größeren Projektvolumen für ihren Geschäftsbetrieb eine Ausweitung der bestehenden Avale. Auftraggeber fordern bei größeren Projekten Sicherheiten, am häufigsten werden Anzahlungs- und Vertragserfüllungsbürgschaften und/oder Gewährleistungsbürgschaft vereinbart. Die Erlangung von Avale ist in den letzten Jahren nach der weltweiten Finanzkrise schwieriger geworden und dies kann auch durch Faktoren wie die sich verschärfende Krise in der Eurozone oder zusätzliche regulatorische Einschränkungen für Banken negativ beeinflusst werden. Erhöhungen des Zinssatzes könnten beispielsweise zu steigenden Finanzierungskosten führen und somit negative Auswirkungen auf die Finanzierungsmöglichkeiten der onoff group haben.

Die onoff group arbeitet mit verschiedenen Partnern langjährig zusammen. Diese Partnerschaften mit Systemherstellern im Bereich der Prozessleittechnik und Automatisierungstechnik und führenden MES-Anbietern und Unternehmen für Softwarelösungen im Bereich des Datenmanagements und -handlings sowie IT-Security-Lösungen versetzen die onoff group in die Lage, potenziell komplexe,

nationale wie auch internationale Projekte umzusetzen. Der Verlust einer oder mehrerer dieser Partnerschaften könnte dazu führen, dass die onoff group nicht mehr in der Lage ist, derartige Projekte umzusetzen bzw. Kunden konkurrenzfähige Angebote für derartige Projekte zu machen. So könnte sich die Suche nach einem Ersatz für die Partnerschaft schwierig gestalten oder der neue Partner das Produkt nur zu schlechteren Konditionen anbieten, was zu erhöhten Kosten oder auch zu unvorhergesehenen Verzögerungen führen kann. Auch besteht das Risiko, dass keine vergleichbaren Produkte anderer Partner existieren, mit der Folge, dass bestimmte von Kunden nachgefragte Lösungen nicht mehr angeboten werden könnten.

Jeder der vorgenannten Umstände könnte sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der onoff group und damit auch entsprechend auf die Emittentin auswirken.

Die onoff group ist in den Bereichen Prozessautomatisierung und Analyse von Daten tätig und ist als strategischer Partner für Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien vom Absatz von IT-Dienstleistungen und teilweise auch Hard- und Software und damit von der konjunkturellen Entwicklung dieser Branchen abhängig. Häufig gibt es bei den Kunden der onoff group vorgegebene unternehmensinterne Budgets für Projekte für IT-Dienstleistungen und IT-Produkte, an die die Kunden gebunden sind. Die Höhe dieser Budgets hängt dabei erfahrungsgemäß sowohl von der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens als auch von der allgemeinen konjunkturellen Lage sowie der konjunkturellen Entwicklung in der Branche, in der der Kunde tätig ist ab. Üblicherweise sinkt die Investitionsbereitschaft von Unternehmen im Fall einer konjunkturellen Verschlechterung. Werden Budgets für IT-Ausgaben gekürzt oder die entsprechenden Mittel für andere Zwecke verwendet, kann dies dazu führen, dass Aufträge an die onoff group reduziert oder verschoben werden oder ganz wegfallen, was sich negativ auf die Auftragslage auswirken kann. Dabei ist die onoff group insbesondere von der konjunkturellen Entwicklung in der Pharmabranche abhängig, da sie einen erheblichen Teil ihres Umsatzes mit Unternehmen der Pharmabranche erzielt.

Sowohl das Marktumfeld als auch die Wettbewerbssituation, die für die onoff group relevant ist, können sich rasch verändern. Die Automatisierungs- und IT-Branche ist einem raschen technologischen Wandel unterworfen, sodass die onoff group innovativ sein und technologische und preisliche Wettbewerbsvorteile generieren muss, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Der Markt ist insbesondere durch sich schnell wandelnde Technologien, häufige Einführungen verbesserter oder neuer technischer Lösungen und Dienstleistungen sowie ständig wechselnde und neue

Kundenanforderungen und Änderungen im regulatorischen Bereich, z.B. Datenschutz, geprägt.

Insbesondere die Digitalisierung führt zu neuartigen Produkten und Dienstleistungen des digitalen Wandels, wobei durch die Kombination verschiedener Faktoren neue digitale Geschäftsmodelle entstehen. Der Erfolg der onoff group hängt zu einem erheblichen Teil von der Antizipation zukünftiger Kundenbedürfnisse und der Entwicklung entsprechender Automatisierungs- und IT-Lösungen zu attraktiven Preisen ab. Ein Versäumnis der onoff group, relevante Branchen- und Produkttrends sowie technologische Entwicklungen vorherzusagen oder diese umzusetzen, könnte den Absatz ihrer Produkte beeinträchtigen.

Neben einigen wenigen großen Wettbewerbern umfasst der Markt in Deutschland eine Vielzahl mittelständischer und kleiner Systemhäuser, IT-Beratungsunternehmen, IT-Service-Unternehmen und eine große Anzahl an Freiberuflern. Nach Ansicht der onoff group wird die Wettbewerbsintensität weiter zunehmen, insbesondere vor dem Hintergrund, dass Digitalisierungs- und Automatisierungsindustrie immer weiter zusammenwachsen und dadurch stetig neue Wettbewerber in Geschäftsfelder der onoff group vordringen. Sollte sich dieser Prozess weiter fortsetzen, könnte sich der ohnehin vorhandene Preis- und Wettbewerbsdruck weiter verschärfen.

Zudem verfügen einige der derzeitigen und potentiellen Wettbewerber der Gesellschaft über wesentlich größere finanzielle, technische, personelle oder sonstige Ressourcen als die Gesellschaft. Auch besteht die Möglichkeit, dass sich einige Kunden bei ihren zukünftigen Auftragsvergaben für große internationale Partner entscheiden, da diese eine international flächendeckende Lösung etwa für Outsourcing-Projekte unter Einbeziehung von Standorten mit deutlich kostengünstigeren Gehaltsstrukturen bei den Mitarbeitern anbieten können. Zudem könnte das Streben, in vielen Unternehmen die Automatisierungs- und/oder IT-Kosten zu reduzieren, dazu führen, dass weniger Aufträge an die onoff group vergeben werden.

Die Automatisierungs- und IT-Branche ist einem raschen technologischen Wandel unterworfen und von starkem Innovationsdruck geprägt. Sollte es der onoff group nicht gelingen, bestehende Produkte weiter zu entwickeln, technische Trends frühzeitig zu erkennen und technische Neuheiten rechtzeitig in den Markt einzuführen, könnte sich dies erheblich nachteilig auswirken.

Der Kundenstamm der onoff group ist international, wobei sich der größte Kundenstamm in Europa, insbesondere in Deutschland, Österreich und der Schweiz

befindet. Zukünftige Expansionen und ein Ausbau des Kundenstammes sind in weiteren europäischen Zielmärkten sowie in den Vereinigten Staaten von Amerika, in der Russischen Föderation und in den Anrainerstaaten des Persischen Golfes denkbar. Damit ist die onoff group bereits jetzt von der gesamtwirtschaftlichen Situation weltweit abhängig.

Zu den Faktoren, die die gesamtwirtschaftliche Situation beeinflussen, gehören beispielsweise die Inflationsrate, die Höhe der Staatsverschuldung, die Zinssätze, das rechtliche, regulatorische, steuerliche und politische Umfeld, die Situation auf dem Arbeitsmarkt, die demografische Entwicklung, die Kaufkraft sowie besondere Ereignisse wie Naturkatastrophen und andere Ereignisse höherer Gewalt.

Unsicherheiten durch wirtschaftliche oder politische Krisen, sinkende individuelle Realeinkommen und/oder fehlende attraktive Finanzierungsmöglichkeiten wirken sich direkt auf (potenzielle) Kunden der onoff group aus. Importbeschränkungen in Absatzmärkten, in welche die onoff group und/oder ihre Kunden nicht exportieren können, könnten zu einem Umsatzrückgang führen. Darüber hinaus könnten Wechselkursschwankungen erheblichen Einfluss auf den weltweiten Import und Export haben. Anleger und Kreditgeber könnten in solchen schwierigen makroökonomischen Situationen weniger bereit sein, Unternehmen der Automatisierungsindustrie Liquidität zur Verfügung zu stellen.

Eine Verschlechterung der politischen Rahmenbedingungen könnte sich auch negativ auf das Geschäft der onoff group auswirken. Dazu gehören unter anderem eine Zunahme der globalen Handelsspannungen, eine Fortsetzung weiterer politischer Spannungen im Nahen Osten, insbesondere eine anhaltende Eskalation der Krise in Syrien, eine Verschärfung der Beziehungen zwischen Russland und der Europäischen Union, eine weitere Verschärfung zwischen der Türkei und ihren Nachbarn und NATO-Verbündeten, anhaltende Spannungen im laufenden Konflikt im Osten der Ukraine zwischen Russland und der Ukraine und ihren Auswirkungen auf das globale wirtschaftliche und politische Umfeld sowie zunehmende geopolitische Spannungen mit Nordkorea.

Daneben bestehen aktuell noch erhebliche Unsicherheiten hinsichtlich der Auswirkungen des Austritts **Großbritanniens aus der Europäischen Union („Brexit“)** auf die allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen in Großbritannien, der EU bzw. der Weltwirtschaft.

Außerdem könnte speziell auf dem europäischen Markt die Entwicklung ungünstiger allgemeiner wirtschaftlicher Rahmenbedingungen beispielsweise durch ein

Wiederaufleben der Staatsschuldenkrise, verstärkte wirtschaftliche und politische Turbulenzen durch die Flüchtlingskrise, eine Destabilisierung der Eurozone, einen Zusammenbruch oder eine Verschlechterung des Bankensektors sowie durch das weitere Entstehen handelsfeindlicher politischer Parteien in europäischen Ländern forciert werden. Dies alles könnte unter anderem Auswirkungen auf die bestehenden Vertragsbeziehungen der onoff group und die Erfüllung von Verpflichtungen durch die onoff group und / oder ihre Kunden haben.

Jeder der vorgenannten Umstände könnte sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der onoff group und damit auch entsprechend auswirken.

Hervorzuheben ist allerdings, dass alle erkennbaren Risiken in unserer Geschäftsplanung im Hinblick auf kommerzielle und technische Risiken bewertet und eingestellt worden sind.

Neu hinzugetreten sind die Risiken infolge der weltweiten Pandemie, auf die mit dem Stichwort Covid 19 bereits mehrfach Bezug genommen worden ist. Zahlreiche Mitarbeiter können bei der onoff group auch von ihrem home-office aus ihrer Arbeit weiter nachgehen. Und so haben wir für die onoff it-solutions auch bis auf wenige Ausnahmen keine Kurzarbeit anordnen müssen. Aber soweit beispielsweise Baustellen nicht mehr betreten werden dürfen oder neue Bauprojekte verschoben werden, sind unsere monteurnahen Bereiche unmittelbar betroffen. Wir haben Hygienemaßnahmen frühzeitig erlassen und Hygienekonzepte verabschiedet, um unsere Mitarbeiter vor den Folgen der Pandemie zu schützen. Nicht verhindern können wir aber, dass sich Projekte verschieben und damit Umsatzausfälle zu befürchten sind.

Aufgrund der Dynamik der Pandemie haben wir bisher davon abgesehen, unsere Planung für 2020 anzupassen.

7.3 Fazit

Der größte Unsicherheitsfaktor sind die Einschränkungen infolge Covid 19, die ab März 2020 das ökonomische Geschehen bestimmen. Da die Folgeneinschätzung sich entsprechend der Entwicklung laufend ändert, besteht die Gefahr, dass jegliche Prognose bereits am nächsten Tag von der Realität überholt wird. Dessen ungeachtet sehen wir uns für die Zukunft gut aufgestellt und planen bereits jetzt für die Zeit nach Covid 19, das heißt nach dem Rückfahren der staatlichen Einschränkungen des privaten und öffentlichen Lebens die Aufnahme verstärkter vertrieblicher Aktivitäten in unseren Kernbranchen.

7. Investitionen

Im Berichtsjahr wurden überwiegend Investitionen in den Kauf eines Grundstücks nebst Bürogebäude und Büromöbeln in Wunstorf, Albert-Einstein-Str. 12, sowie Ersatz- und Erhaltungsinvestitionen in der Größenordnung von insgesamt EUR 1.188.204,18 im Anlagevermögen getätigt.

Weitere Investitionen für PKW und IT in Höhe von EUR 689.210,38 wurden über Leasingverträge refinanziert. Nachdem in 2018 die Investitionen hierfür noch deutlich über 700.000,00 EUR lag, wirkte sich die strenge Kostendisziplin auch insoweit positiv aus.

Wie geplant wurde im laufenden Geschäftsjahr die Ablösung unserer Projektentwicklungssoftware durch ein neues ERP System erfolgreich fortgeführt. Unser bestehendes System wurde in 2019 wie beschrieben noch weitergeführt, eine endgültige Abschaltung steht allerdings nunmehr bevor.

8. Darstellung der wirtschaftlichen Lage

9.1 Vermögenslage

Das Eigenkapital der onoff AG betrug zum Bilanzstichtag EUR 6.903.140,35 gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe EUR 6.400.038,65.

Die Eigenkapitalquote in Prozent beträgt zum Stichtag 31.12.2019 die immer noch sehr gute Quote in Höhe 45,85 % im Verhältnis zur Bilanzsumme. Die Vorjahresquote lag mit 59,87 % noch deutlich höher, allerdings wirkte sich die weitere Aufnahme von Fremdmitteln entsprechend senkend aus. Über diesen zu erwartenden Effekt hatte der Vorstand bereits mehrfach berichtet.

Das gezeichnete Eigenkapital beträgt EUR 1.999.400,00 gegenüber EUR 2.000.000,00 in 2018. Hier sieht man noch den Effekt des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms, welches der Vorstand in 2019 vorgestellt hatte. Ursprünglich wurden insgesamt 1.700 Aktien angekauft, von denen insgesamt 1.100 Aktien auf interessierte Mitarbeiter übertragen worden sind. Aktuell befindet sich noch ein Restbestand von 600 Aktien in den Büchern.

9.2 Finanzlage

Der Finanzrahmen ist unverändert und kann flexibel auf Kontokorrent, Bürgschaften für Anzahlungen und Gewährleistungen sowie Vertragserfüllungsgarantien verteilt werden. Die aus dem Finanzrahmen gestaltete Kontokorrentfinanzierung der onoff it-solutions konnte im Geschäftsjahr weiter reduziert werden.

Neu hinzugekommen ist die Deutsche Bank AG, welche der onoff group eine Kontokorrentlinie eröffnet hat und damit in den Kreis der sogenannten Hausbanken neben der Stadtsparkasse Wunstorf und der Commerzbank AG neu mit aufgenommen worden ist. Der Zahlungsverkehr der neu eingerichteten Zweigstelle Wien der onoff engineering wird über die österreichische Niederlassung der Commerzbank AG sichergestellt.

Die langfristigen Verbindlichkeiten und Pensionszusagen konnten wie geplant bedient werden.

Durch termingerechten Ausgleich haben wir auch im Geschäftsjahr 2019 alle Kreditorenrechnungen mit Skontoabzug bezahlt.

Herausfordernd bleibt weiterhin die Finanzierung unseres Wachstumskurses. Wir haben mit EUR 19.704.922,07 nicht nur eine Umsatzausweitung gegenüber 2018 mit EUR 18.314.655,12 zu verzeichnen, sondern darüber hinaus zum Jahresende 2019 eine Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen in Höhe über EUR 5,5 Mio. gegenüber nicht ganz EUR 1,6 Mio. in 2018. Zu einem großen Teil standen und stehen wir aktuell kurz vor der Abnahme unserer Leistungen, sodass wir diese Position anschließend als Umsatz ausweisen können. Aber, wie nachstehend im Nachtragsbericht beschrieben, beeinflusst uns auch an dieser Stelle die durch Covid 19 beeinflusste Gesamtsituation. So erfreulich daher die Entwicklung unserer Gesamtleistung Ende 2019 mit insgesamt EUR 25.247.592,18 ist, umso mehr Mittel sind auf der anderen Seite gebunden, welche es vorzufinanzieren gilt.

9.3 Ertragslage

Das EBITDA betrug in 2019 EUR 1.699.866,17 gegenüber EUR 1.379.311,19 in 2018 und das EBIT konnte mit EUR 1.212.435,34 in 2019 gegenüber EUR 944.581,05 in 2018 gesteigert werden.

In dem Geschäftsjahr wurde ein Ergebnis nach Steuern von EUR 956.663,56 gegenüber einem Vorjahresergebnis in Höhe EUR 479.431,59 ausgewiesen.

Vorstehend handelt es sich um das um Sondereinflüsse bereinigte Ergebnis. Für die Beurteilung wird man zu berücksichtigen haben, dass zahlreiche liquiditätswirksame

Faktoren wie umfängliche Personalmaßnahmen, Bereinigung von Personalabrechnungen in Österreich, Aufwendungen aufgrund der Verschiebung des **IPO's sowie der Einbeziehung in m:access, die Neuausrichtung des** Markenauftritts der onoff group usw. den Ergebnisausweis deutlich negativ beeinflusst haben. Dem stehen bilanzielle Sonderfaktoren gegenüber, die sich positiv ausgewirkt haben wie die Zuschreibung von Gegenständen des Umlaufvermögens infolge einer Neubewertung der Anteile der onoff it-solutions sowie der Auflösung von Rückstellungen.

Saldiert man die negativen mit den positiven Faktoren dann ergibt sich ein Unterschiedsbetrag in Höhe nahezu EUR 90.000,00. Mit anderen Worten, das Ergebnis nach Steuern aus dem Jahre 2018 konnte mehr als verdoppelt werden und würde nicht bereinigt bei über 1 Mio. EUR liegen.

9.4 Nachtragsbericht

Nach Buchungsschluss sind im Zuge der Erstellung der Bilanzen Umstände eingetreten, die die Ertrags-, Finanz- oder Vermögenslage der onoff AG maßgeblich in operativer Sicht beeinflusst haben. Zu berichten ist hier über die zunehmenden Einschränkungen des öffentlichen und privaten Lebens, welche von staatlicher Seite her von allen Staaten der Welt mit unterschiedlicher Intensität und zu unterschiedlichen Zeitpunkten angeordnet worden sind. Dieses konnte auf Dauer auch nicht ohne Auswirkungen auf die onoff group bleiben.

Noch am 17.03.2020 konnte in einer gemeinsamen Besprechungsrunde der Führungskräfte des Unternehmens festgestellt werden, dass keine gravierenden Auswirkungen auf das operative Geschäft feststellbar waren. Im Gegenteil: Die onoff group war außerordentlich gut in das Jahr 2020 gestartet, der Auftragseingang lag deutlich über den Vergleichszahlen des Jahres 2019.

Innerhalb weniger Tage drehte dann diese Einschätzung. Beginnend in Österreich fanden Ausgangs- und Einreisebeschränkungen statt, die sodann innerhalb kürzester Frist auch in Deutschland zur Anwendung kamen. Baustellen wurden geschlossen oder konnten nur noch in Teilbereichen betreten werden. Die Abnahme von fertiggestellten Arbeiten verzögerte sich auf unabsehbare Zeit, da beispielsweise die hierzu benötigten Spezialisten aus dem Ausland, insbesondere den USA und Asien, nicht mehr nach Deutschland einreisten.

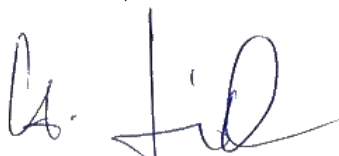
Bereits am 23.03. beschloss der Vorstand sodann, alle Ressourcen darauf zu verwenden, das Unternehmen zuvörderst sicher durch die entstandene Krisensituation zu bringen. Die im Zeitplan vorgesehene Finalisierung des Jahresabschlusses wurde ausgesetzt und die Bilanzaufsichtsratssitzung nebst dem ursprünglich für Juni vorgesehenen Hauptversammlungstermin wurden verschoben. Es wurden sämtliche Maßnahmen eingeleitet, um die dringlich erforderliche

Liquidität zu sichern: die Stundung der Gesamtsozialversicherungsbeiträge sowie fälliger Steuerzahlungen wurde beantragt. Gleitzeitalden und Resturlaubsansprüche wurden abgebaut, die Beantragung von Kurzarbeit für Teile der Belegschaft wurde vorgenommen. Schlussendlich wurden Gespräche mit den Hausbanken aufgenommen, um eines der Kreditprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) zu nutzen.

Infolge dieser schnellen Reaktionen ist es gelungen, die Sicherstellung der Kurzfrist- sowie der Mittelfristliquidität zu gewährleisten. Wir gehen heute davon aus, dass die onoff group krisenfest aufgestellt ist und gut durch diese Zeit gehen wird. Zu jedem Zeitpunkt konnten und können wir den Betrieb für unsere Kunden aufrechterhalten und auch neue Projekte in Angriff nehmen. Kein Mitarbeiter verlor in Folge der COVID 19 Maßnahmen seinen Arbeitsplatz noch steht dieses auf absehbare Zeit zu befürchten.

Wir sind davon überzeugt, dass in den von uns betreuten Branchen wie insbesondere dem Pharma-Bereich die Chancen für unser Unternehmen deutlich höher als die Risiken sind. Von daher gehen wir den weiteren Jahresverlauf mit großer Zuversicht an. Die onoff AG steht mit ihren operativen Gesellschaften auf einem soliden Fundament.

Wunstorf, den 15.05.2020



Hartmut Dietrich
COO



Dr. Uwe Ganzer
CFO

- 56 -

BILANZ zum 31. Dezember 2019

onoff Aktiengesellschaft (Konzern), 31515 Wunstorf

AKTIVA**PASSIVA**

	Euro	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro		Euro	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
A. Anlagevermögen				A. Eigenkapital			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				I. Gezeichnetes Kapital	2.000.000,00		2.000.000,00
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	438.233,00		581.311,00	eigene Anteile	<u>600,00-</u>		<u>0,00</u>
2. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	237.698,00		316.946,50	eingefordertes Kapital		1.999.400,00	2.000.000,00
3. Geschäfts- oder Firmenwert	<u>0,00</u>	675.931,00	109.800,00	II. Kapitalrücklage		11.456,00	11.456,00
II. Sachanlagen				III. Gewinnrücklagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	2.376.865,33		1.429.243,98	1. gesetzliche Rücklage	23.204,17		0,00
2. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	<u>152.254,06</u>	2.529.119,39	124.190,06	2. andere Gewinnrücklagen	<u>2.621.805,94</u>	2.645.010,11	2.677.814,14
III. Finanzanlagen				IV. Gewinnvortrag		1.290.610,68	1.231.336,92
1. Beteiligungen	274.500,00		0,00	V. Bilanzgewinn		956.663,56	479.431,59
2. Rückdeckungsansprüche aus Lebensversicherungen	<u>0,00</u>	274.500,00	0,00	B. Konsolidierungs Ausgleichsposten		101.987,00-	154.573,00-
B. Umlaufvermögen				C. Rückstellungen			
I. Vorräte				1. Steuerrückstellungen	14.977,22		257.937,80
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	70.292,29		93.962,44	2. sonstige Rückstellungen	<u>837.094,81</u>	852.072,03	950.689,34
Übertrag	70.292,29	3.479.550,39	2.655.453,98	D. Verbindlichkeiten			
				1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.288.640,85		1.893.113,85
				- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 2.250.000,00 (Euro 985.693,37)			
				Übertrag	4.288.640,85	7.653.225,38	9.347.206,64

BILANZ zum 31. Dezember 2019

onoff Aktiengesellschaft (Konzern), 31515 Wunstorf

AKTIVA
PASSIVA

	Euro	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro		Euro	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
Übertrag	70.292,29	3.479.550,39	2.655.453,98	Übertrag	4.288.640,85	7.653.225,38	9.347.206,64
2. unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	14.368.655,80		8.825.985,69	- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr Euro 2.038.640,85 (Euro 907.420,48)			
3. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	<u>9.774.668,10-</u>	4.664.279,99	8.226.731,22-	2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	566.274,28		966.881,78
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 566.274,28 (Euro 966.881,78)			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.497.679,57		4.866.981,38	- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 4.426.944,70 (Euro 0,00)			
2. eingeforderte, noch ausstehende Kapitaleinlagen	0,00		1.643.225,00	3. sonstige Verbindlichkeiten	<u>2.417.022,42</u>	7.271.937,55	291.449,82
3. sonstige Vermögensgegenstände - davon gegen Gesellschafter Euro 261.971,80 (Euro 0,00)	<u>545.430,45</u>	6.043.110,02	304.419,52	- davon aus Steuern Euro 2.299.786,55 (Euro 206.222,85)			
III. Kassenbestand, Bundesbank- guthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		486.822,77	249.098,63	- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit Euro 21.480,79 (Euro 4.816,65)			
C. Rechnungsabgrenzungsposten		87.538,97	24.407,84	- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 2.417.022,42 (Euro 291.449,82)			
D. Aktive latente Steuern		121.563,00	109.433,00	E. Passive latente Steuern		131.470,00	84.597,00
E. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung		173.767,79	237.861,42				
		<u>15.056.632,93</u>	<u>10.690.135,24</u>			<u>15.056.632,93</u>	<u>10.690.135,24</u>
		<u><u>15.056.632,93</u></u>	<u><u>10.690.135,24</u></u>			<u><u>15.056.632,93</u></u>	<u><u>10.690.135,24</u></u>

	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
1. Umsatzerlöse	19.704.922,07	18.314.655,12
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	5.542.670,11	1.571.815,36
3. andere aktivierte Eigenleistungen	<u>0,00</u>	<u>338.868,88</u>
4. Gesamtleistung	25.247.592,18	20.225.339,36
5. sonstige betriebliche Erträge		
a) Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens und aus Zuschreibungen zu Gegenständen des Anlagevermögens	839,84	0,00
b) Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	94.195,18	32.768,66
c) übrige sonstige betriebliche Erträge	<u>1.038.865,87</u>	<u>314.079,39</u>
	1.133.900,89	346.848,05
6. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	4.835.052,19	5.652.738,05
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>4.538.647,28</u>	<u>998.093,16</u>
	9.373.699,47	6.650.831,21
7. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	9.894.593,82	8.369.923,21
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	<u>1.925.163,42</u>	<u>1.662.772,73</u>
	11.819.757,24	10.032.695,94
- davon für Altersversorgung Euro 125.777,11 (Euro 187.378,27)		
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	487.430,83	434.730,14
9. sonstige betriebliche Aufwendungen		
a) Raumkosten	470.258,22	353.623,31
b) Versicherungen, Beiträge und Abgaben	177.784,34	108.421,50
c) Reparaturen und Instandhaltungen	6.287,42	6.636,09
d) Fahrzeugkosten	481.126,13	420.898,98
e) Werbe- und Reisekosten	757.510,28	624.194,19
f) Kosten der Warenabgabe	27.922,12	69.779,39
g) verschiedene betriebliche Kosten	1.523.630,88	937.475,29
h) übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>36.103,85</u>	<u>2.580,15</u>
	3.480.623,24	2.523.608,90
- davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung Euro 630,90 (Euro 403,54)		
10. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	303,68-	20.609,60
- davon Zinserträge aus der Abzinsung von Rückstellungen Euro -303,68 (Euro 20.423,92)		
Übertrag	<u>1.219.678,61</u>	<u>950.930,82</u>

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG vom 01.01.2019 bis 31.12.2019

Seite 4

onoff Aktiengesellschaft (Konzern), 31515 Wunstorf

	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
Übertrag	1.219.678,61	950.930,82
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon Zinsaufwendungen aus der Abzinsung von Rückstellungen Euro 36.009,81 (Euro 41.228,59)	194.704,38	141.311,75
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag - davon Aufwendungen aus der Zuführung und Auflösung latenter Steuern Euro 69.464,00 (Euro 0,00) - davon Erträge aus der Zuführung und Auflösung latenter Steuern Euro 34.721,00 (Euro 45.181,00)	<u>84.271,56</u>	<u>347.041,87</u>
13. Ergebnis nach Steuern	940.702,67	462.577,20
14. sonstige Steuern	7.243,27	6.349,77
15. Jahresüberschuss	<u>933.459,40</u>	<u>456.227,43</u>
16. Entnahmen aus Gewinnrücklagen aus der gesetzlichen Rücklage	<u>23.204,16</u>	<u>23.204,16</u>
17. Bilanzgewinn	<u><u>956.663,56</u></u>	<u><u>479.431,59</u></u>

Kapitalflussrechnung vom 01.01.2019 bis 31.12.2019

onoff Aktiengesellschaft (Konzern), 31515 Wunstorf

	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
Periodenergebnis	933.459,40	456.227,43
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	487.430,83	434.730,14
- Abnahme der Rückstellungen	113.594,53	312.409,36-
- sonstige zahlungsunwirksame Erträge	0,00	359.836,98
- Zunahme der Vorräte	3.971.063,08	253.276,44
- Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	630.422,11	236.713,03
+ Abnahme anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	19.074,07	1.093.368,17-
- Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	404.008,52	601.698,19-
+ Zunahme anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	2.243.851,26	16.496,06
- Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	839,84	0,00
+ Zinsaufwendungen	110.456,85	87.315,03
- Sonstige Beteiligungserträge	0,00	329.853,94
- Ertragsteuerertrag	34.721,00	45.181,00
+ Ertragsteueraufwand	118.992,56	392.222,87
Ertragsteueraufwand/-ertrag	84.271,56-	347.041,87-
Korrektur um nicht zahlungswirksame Vorgänge	<u>356.412,80-</u>	<u>212.756,71</u>
+ /- Ertragsteuerzahlungen	440.684,36-	134.285,16-
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	<u>1.241.384,11-</u>	<u>17.130,48-</u>
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	51.976,00-	342.052,48
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	840,34	0,00
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	1.130.380,18	612.357,33
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	694.657,70	306.775,13

Kapitalflussrechnung vom 01.01.2019 bis 31.12.2019

onoff Aktiengesellschaft (Konzern), 31515 Wunstorf

	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
+ Erhaltene Dividenden	0,00	329.853,94
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	1.772.221,54-	931.331,00-
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	1.633.025,00	365.243,10
+ Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	1.450.000,00	0,00
- Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz-) Krediten	1.175.441,25-	1.334.380,17-
- Gezahlte Zinsen	110.456,85	87.315,03
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	4.148.009,40	1.612.308,24
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe der Cashflows)	1.134.403,75	663.846,76
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	206.896,62-	736.458,22-
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	486.822,77	206.896,62-

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der onoff Aktiengesellschaft aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalspiegel - und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 01.01.2019 bis 31.12.2019 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegen in der Verantwortlichkeit der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten 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 Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht 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 des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.


Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss 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 des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht im Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

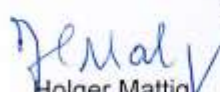
Wir erstatten diesen Konzernprüfungsbericht in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlussprüfungen (IDW PS 450 n.F.).


Eine Verwendung des oben wiedergegebenen Bestätigungsvermerks außerhalb dieses Konzernprüfungsberichts bedarf unserer vorherigen Zustimmung. Bei Veröffentlichungen oder Weitergabe des Konzernabschlusses und/oder des Konzernlageberichts in einer von der bestätigten Fassung abweichender Form bedarf (einschließlich der Übersetzung in andere Sprachen) es zuvor unserer erneuten Stellungnahme, sofern hierbei unser Bestätigungsvermerk zitiert oder auf unsere Prüfung hingewiesen wird; auf § 328 HGB wird verwiesen.

Teltow, den 20. Mai 2020

Zeta GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft




Holger Mattig
Wirtschaftsprüfer


Jürgen Welz
vereidigter Buchprüfer