

UNSERE ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN FÜR DAS ERSTE HALBJAHR



Wer wir sind

Die NFON AG (kurz: «NFON») mit Hauptsitz in München wurde 2007 gegründet und ist der einzige paneuropäische Cloud-PBX-Anbieter: NFON zählt über 30.000 Unternehmen in 15 europäischen Ländern zu ihren Kunden. Darüber hinaus verfügt die NFON über ein starkes Partnernetzwerk von über 2.000 Partnern. NFON bietet mit Cloudya eine einfache, unabhängige und verlässliche Lösung für moderne Cloud-Businesskommunikation. Weitere Premium- und Branchenlösungen ergänzen das Portfolio im Bereich Cloud-Kommunikation. Mit unseren intuitiven Kommunikationslösungen ermöglichen wir es Europas Unternehmen, jeden Tag ein wenig besser zu werden. NFON ist die neue Freiheit der Businesskommunikation.

Kennzahlen

in Mio. EUR	H1 2019	H1 2018	Veränderung in %	Q2 2019	Q2 2018	Veränderung in %
Umsatz	26,3	20,6	27,7 %	14,2	10,6	33,8 %
Wiederkehrender Umsatz	22,4	16,5	36,1 %	12,0	8,4	43,0 %
Anteil in % vom Gesamtumsatz	85,2 %	79,9 %		84,7 %	79,2 %	
Nicht wiederkehrender Umsatz	3,9	4,1	-5,7 %	2,2	2,2	-1,4 %
Anteil in % vom Gesamtumsatz	14,8 %	20,1 %		15,3 %	20,8 %	
Seats	408.393	287.998	41,8 %	408.393	287.998	41,8

INHALT

Unternehmen	4
Vorwort	4
Halbjahresbericht 2019	6
Grundlagen des Konzerns	6
Geschäftsmodell	6
Allgemeine Marktcharakteristik	7
Ziele und Strategien	8
Organisation	10
Steuerungssystem	11
Wirtschaftsbericht	12
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	12
Wesentliche Cloud-PBX-Märkte der NFON AG	14
Darstellung des Geschäftsverlaufs	14
Ertragslage	15
Konzernumsatz	15
Vermögenslage	18
Finanzlage	19
Nachtragsbericht	19
Risiko- und Chancenbericht	19
Prognosebericht	19
Verkürzter Konzernzwischenabschluss	20
Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung	21
Konzernbilanz	22
Konzern-Kapitalflussrechnung	24
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2019	26
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2018	27
Anhang zum Konzernabschluss	28
1. Grundlagen der Rechnungslegung	29
2. Änderungen des Konsolidierungskreises	30
3. Auswirkungen neuer Standards zur Rechnungslegung und Interpretationen	31
4. Immaterielle Vermögenswerte	32
5. Verzinsliches Fremdkapital	33
6. Eigenkapital	33
7. Finanzinstrumente	34
8. Haftungsverhältnisse, Eventualverbindlichkeiten und -verpflichtungen	36
9. Ergebnis je Aktie	36
10. Umsatzerlöse	37
11. Sonstige betriebliche Erträge	38
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen	38
13. Abschreibungen	39
14. Anteilsbasierte Vergütung	39
15. Ertragsteuern	40
16. Salden und Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen	40
17. Segmentinformationen	42
18. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	45
Weitere Informationen	45

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre, liebe Leserinnen und Leser!

NFON wächst auch 2019 dynamisch weiter. Mit 28 % Umsatzsteigerung wachsen wir zudem deutlich schneller als im Vorjahr (21 %). Dies ist der Erfolg unserer weiter konsequent umgesetzten Wachstumsstrategie. Wir profitieren dabei auch im aktuellen Berichtszeitraum von unserem sehr hohen Anteil wiederkehrender Umsätze. Diese erhöhten wir um 36 % überproportional zum Gesamtumsatz auf 22,4 Mio. EUR. Mit 85 % liegt der Anteil am Gesamtumsatz damit deutlich über dem des Vorjahres (80 %) und deutlich über der für das Gesamtjahr 2019 prognostizierten Spanne.

Basis für unser beschleunigtes Wachstumstempo ist die Steigerung der bei unseren Kunden betriebenen Nebenstellen (Seats). Im ersten Halbjahr 2019 haben wir die Anzahl der Seats um starke 42 % auf über 408.000 ausgebaut. Einen wichtigen Beitrag hierzu hat unter anderem auch die Deutsche Telefon Standard (DTS) geleistet. Die DTS haben wir zum 01. März übernommen und erfolgreich die Vertriebs- und Entwicklungsteams in die NFON Gruppe integriert. Seit dieser Übernahme verzeichnen wir eine Stabilisierung des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde, dem sogenannten ARPU. Doch nicht nur in Deutschland waren wir aktiv. Im März und Juni dieses Jahres haben wir offiziell den Vertrieb in Italien und Frankreich gestartet und mit dem Aufbau des Partnernetzwerkes begonnen.

Wie in unserem Geschäft üblich, sehen wir im Jahresverlauf einen kumulativen Effekt in der Umsatzentwicklung, sodass sich der Umsatz im zweiten Halbjahr noch weiter erhöhen wird. Abgesehen von der im Allgemeinen bemerkbaren konjunkturellen Eintrübung, die auch die NFON spürt, wird jedoch auf Gesamtjahressicht die zeitliche Verschiebung beim Onboarding von Großkundenprojekten unsere Wachstumsdynamik etwas dämpfen. Vor diesem Hintergrund und vorausgesetzt, das gesamtwirtschaftliche Umfeld verschlechtert sich nicht weiter, gehen wir für 2019



Hans Szymanski,
Chief Executive Officer



Jan-Peter Koopmann,
Chief Technology Officer



César Flores Rodríguez,
Chief Sales Officer

weiterhin davon aus, unseren Umsatz um 40 % bis 45 % gegenüber dem Vorjahr zu steigern, wenn auch eher am unteren Ende der Spanne. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze wird aus heutiger Sicht am oberen Ende der prognostizierten Spanne von 75 % bis 80 % liegen. Hinsichtlich der bei den Kunden betriebenen Seats planen wir unverändert mit einem Wachstum in Höhe von mindestens 45 %.

NFON ist mit mehr als 408.000 Seats, über 30.000 Unternehmenskunden und mehr als 2.000 Partnern in inzwischen 15 Ländern der einzige paneuropäische Cloud-PBX-Anbieter. Dies ist ein klarer Wettbewerbsvorteil. Damit haben wir eine ausgezeichnete Basis, um im zweiten Halbjahr das Wachstumstempo noch einmal anzuziehen. Unsere starke Marktposition bauen wir weiter aus, indem wir unser Produktportfolio erweitern, regional expandieren und gezielt Unternehmen zukaufen. Unsere Handlungsfähigkeit für mögliche Akquisitionen haben wir Anfang Juli mit der Ausgabe einer Optionsanleihe im Umfang von bis zu 15,6 Mio. EUR deutlich gestärkt.

NFON wächst. Dienstleistungen aus der Cloud finden auch in Europa, wo die digitale Disruption erst am Anfang steht, eine zunehmende Akzeptanz. Wir als NFON haben uns hier in eine gute Position gebracht, um führender Teil dieser Entwicklung zu sein. Unser Ziel steht fest: Wir wollen die Nummer 1 für Cloud-Telefonie in Europa werden. In diesem Sinne bedanken wir uns für Ihr Vertrauen und freuen uns, wenn Sie uns weiter auf diesem Weg begleiten.

Ihr

Hans Szymanski, Jan-Peter Koopmann und César Flores Rodríguez

Grundlagen des Konzerns

Geschäftsmodell

Die NFON AG (kurz: „NFON“) mit Hauptsitz in München wurde 2007 gegründet und ist der einzige paneuropäische Anbieter von Telefonanlagen aus der Cloud. NFON zählt über 30.000 Unternehmen in 15 europäischen Ländern zu seinen Kunden. NFON ist dabei mit eigenen Gesellschaften in Deutschland, Österreich, Großbritannien, Spanien, Italien und Frankreich vertreten. Darüber hinaus verfügt sie über ein großes Partnernetzwerk, über das der Vertrieb in den übrigen Ländern erfolgt.

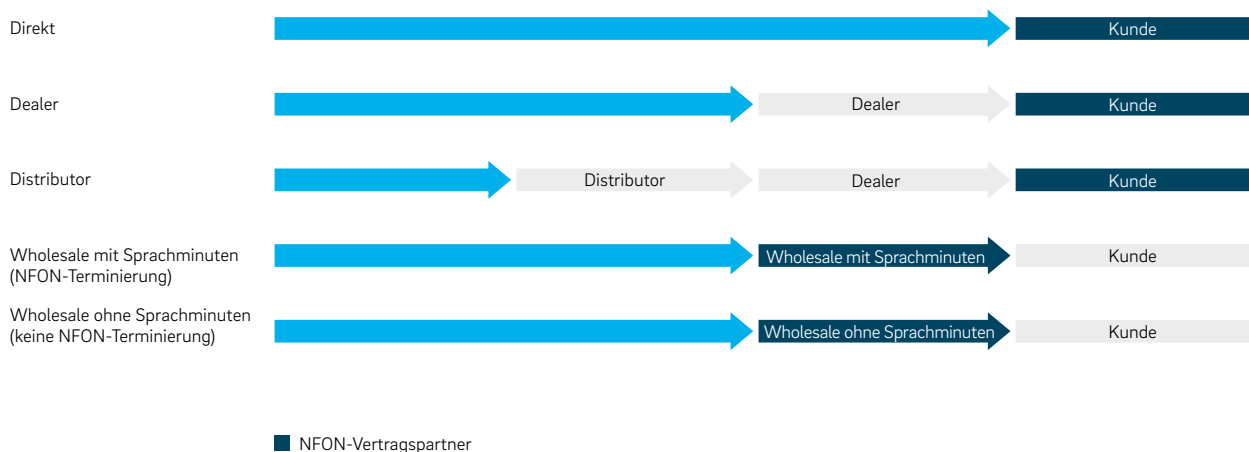
Den Umsatz generiert NFON im Wesentlichen mit der Erbringung cloudbasierter Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmenskunden. Dabei wird den Kunden die notwendige Vermittlungsdienstleistung aus der Cloud in den NFON-Rechenzentren über die sogenannte Cloud PBX (Private Branch Exchange oder Cloud-Telefonanlage) zur Verfügung gestellt, sodass diese auf die herkömmliche Telefonanlage in den eigenen Räumlichkeiten verzichten können. Der Kunde zahlt in der Regel zunächst eine einmalige Aktivierungsgebühr je Nebenstelle, zudem wird je genutzter Nebenstelle eine monatliche Bereitstellungsgebühr berechnet. Darüber hinaus kann NFON den Telefonanschluss ersetzen,

sodass der Kunde die Gebühren für sämtlichen Telefonverkehr an NFON entrichtet. NFON wiederum bezieht diese Leistung von verschiedenen Carriern. Seit November 2018 bietet die NFON AG mit „Cloudya“ erstmalig ein europaweites und homogenes Tarifmodell an, das die mit dem Telefonsystem verbundenen Kernfunktionen wie Telefonkonferenzräume, automatische Anrufweiterleitung (ACD) oder automatische Weiterleitung von Anrufen an die zuständige Person abdeckt. Darüber hinaus bietet NFON seinen mehr als 30.000 Kunden Premium-Dienste an. Bei Bedarf verkauft NFON auch die Endgeräte bzw. die entsprechende Software (Telefone, Softclients für PCs und Smartphones), die die Gesellschaft von mehreren Herstellern bezieht, und stellt ggf. einen Internetzugang auf Reselling-Basis zur Verfügung.

Die NFON unterteilt ihre Umsätze in wiederkehrende und nicht wiederkehrende Umsätze. Zu den wiederkehrenden Umsätzen zählen Monatsgebühren für die Cloud PBX, SIP-Trunk-Channel, laufende Gesprächsgebühren und SDSL-Monatsgebühren (Symmetric Digital Subscriber Line ist eine DSL-Zugangstechnik zu einem öffentlichen digitalen Netzwerk) sowie Premium-Lösungen wie Neorecording und Ncontact. Dagegen sind nicht wiederkehrende Umsätze einmalige Umsätze aus dem Verkauf von Hardware, Einrichtungsgebühren der Cloud PBX oder Einrichtungsgebühren für SDSL.

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

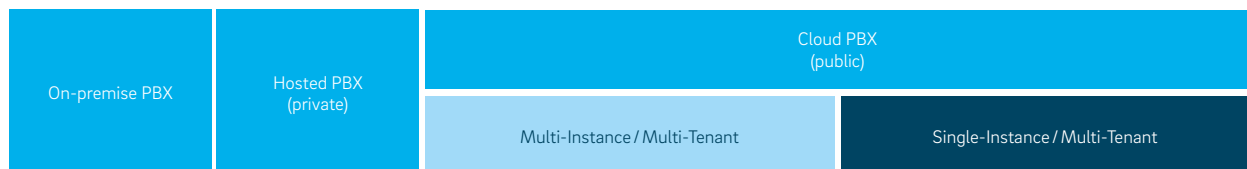
Der Vertrieb erfolgt über fünf Kanäle mit einem klaren Fokus auf den indirekten Partnervertrieb



Allgemeine Marktcharakteristik

Der europäische Markt für Geschäftstelefonie lässt sich grob in vier Bereiche unterteilen.

Europäischer Markt für Businesstelefonie

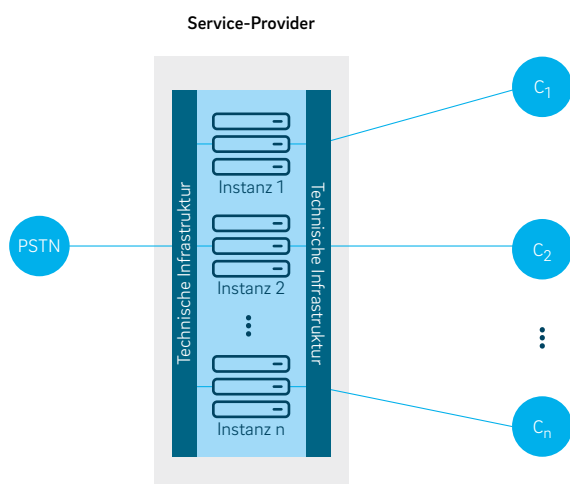


On-premise (PBX) umfasst die klassische vor Ort installierte Telefonanlage (Hard- oder Software), die vom Eigentümer betrieben wird. Mit Hosted PBX beginnt der Bereich der IP-basierten Telefonanlage, die zwar noch im Eigentum des Nutzers ist (private), aber nicht mehr in den eigenen Räumlichkeiten steht und von einem Dritten betreut werden kann. Davon unterschieden ist der Bereich der Cloud-PBX. Damit wird ein öffentliches Angebot beschrieben, welches jeder, beliebig reproduzierbar, nutzen kann (public). Dieser Bereich unterteilt sich wiederum in verschiedene Formen der Cloud-PBX.

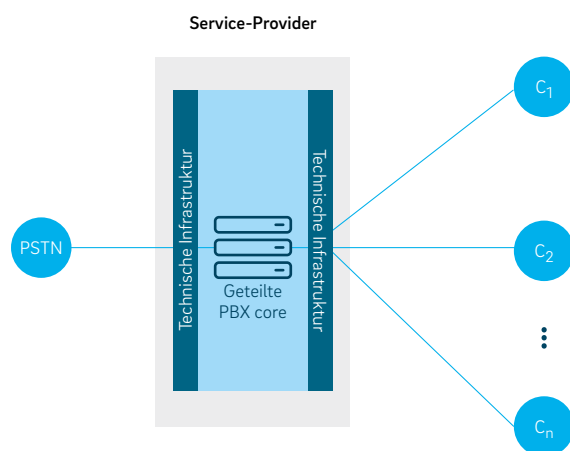
Multi-Instance / Multi-Tenant: Es wird für jeden Nutzer (Tenant) eine eigene Plattform (Instanz) aufgebaut.

Single-Instance / Multi-Tenant: Verschiedene Nutzer (Tenant), nutzen nur eine Plattform (Instanz).

Multi-Instance / Multi-Tenant (n:n)



Single-Instance / Multi-Tenant (1:n)



Ziele und Strategien

Als Marktführer in Deutschland verfügt die NFON AG bereits über eine starke Position im international hoch fragmentierten Markt der Cloud-Telefonie. Mit seiner auf fünf Wachstumsvektoren basierenden Strategie verfolgt der Konzern das klar definierte Ziel, die Nummer 1 für Cloud-Telefonie in Europa zu werden.

Ausbau und Weiterentwicklung der Kundenbasis	Produkte erweitern / verändern	Offene APIs	Regionale Expansion	Gezielt weiter in Europa wachsen
Marketingaktivitäten zum Ausbau der bestehenden Kundenbasis und der Gewinnung neuer Kunden in bestehenden Märkten forcieren	Roll-out innovativer Features: Gewinnung weiterer Kunden, Erhöhung ARPU. Schaffung Mehrwert für das Kernprodukt	Entwicklung von offenen APIs zur Einbindung in Lösungen von Drittanbietern	Erprobte Markteintrittsstrategie nutzen, um in weitere europäische Länder zu expandieren	Teil der Konsolidierung im hoch fragmentierten europäischen Markt sein: Chance, weitere Marktanteile zu gewinnen
Kundenentwicklung	+	Produktentwicklung	+	Marktentwicklung
				+
				Marktkonsolidierung

Ausbau und Weiterentwicklung der Kundenbasis in bestehenden Märkten

Für die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens ist zum einen die Nutzung von Cross- und Upselling-Potenzialen in der bestehenden Kundenbasis und zum anderen die konsequent fortgeführte Gewinnung neuer Kunden eine wesentliche strategische Komponente. Dies setzt eine verstärkte Wahrnehmung der Marke NFON und der Cloud-Telefonie-lösungen voraus. Zu diesem Zweck erhöht NFON die Marketing- und Vertriebsaktivitäten deutlich.

In dem sehr fragmentierten Telekommunikationsmarkt darf die Bedeutung einer Marke, die die Produktvorteile eines reinen B2B-Produktes für den Kunden deutlich erkennen lässt, nicht unterschätzt werden. Dies macht einen differenzierten und echten Multi-Channel-Marketing-Ansatz notwendig und bedeutet, eine äußerst gezielte B2B-Kommunikation, insbesondere für die NFON-Premium-Lösungen, mit einer breiteren Zielgruppenkommunikation zu kombinieren. NFON zielt auf drei Hauptzielgruppen:

- Channel: Partner, Spezialisten, Reseller;
- IT-Manager: IT-Spezialisten, IT-Abteilungen;
- Entscheidungsträger: Vorstandsebene, Geschäftsführer.

Darüber hinaus gilt es, sowohl das bestehende Partnernetzwerk permanent zu optimieren und zu vergrößern als auch, in Ergänzung zu den Marketingaktivitäten, die Reichweite des Vertriebs deutlich zu erhöhen und so die drei Hauptzielgruppen über die passenden Vertriebskanäle fokussiert anzusprechen und zu gewinnen.

Roll-out innovativer UCaaS-Funktionen

Ein wichtiger Baustein in der Wachstumsstrategie der NFON ist der Roll-out innovativer UCaaS-Funktionen und damit verbunden die Fortentwicklung der NFON zu einem Unified-Communication-as-a-Service-Unternehmen. Mit der Einführung des neuen NFON-Kernprodukts Cloudya im November 2018 hat NFON bereits einen wesentlichen Meilenstein ihrer Wachstumsstrategie erreicht. Cloudya ist die Grundlage für weitere Funktionalitäten, Technologien und Services, die die NFON-Plattform in Zukunft bereichern werden. Insofern fließen substanzielle Investitionen nicht nur in die Verbesserungen der bestehenden Lösungen, sondern insbesondere in das Design und die Entwicklung neuer Produkte und neuer Dienstleistungen. Mit der Entwicklung und Einführung von Cloudya ist NFON der erste wichtige Schritt in der Umstellung zur Unified-Communication-as-a-Service (UCaaS) gelungen. Cloudya ist die Basis für alle weiteren Entwicklungen in Richtung der Collaboration-Möglichkeiten.

Konsolidierungschancen in stark fragmentierten Cloud-PBX-Märkten

Der europäische Cloud-PBX-Markt ist hoch fragmentiert. NFON plant, eine aktive Rolle in der zunehmenden Konsolidierung des Marktes einzunehmen. Hier bieten sich NFON attraktive Chancen, sowohl Wettbewerber sehr gezielt und nach festgelegten Kriterien zu akquirieren als auch Unternehmen mit passenden, attraktiven Technologien in Ergänzung zum bereits bestehenden NFON-Produkt- und Lösungsportfolio zu übernehmen. Im März 2019 hat die NFON AG entsprechend die Deutsche Telefon Standard GmbH, Mainz (vormals Deutsche Telefon Standard AG, Mainz; im Folgenden DTS), übernommen. Des Weiteren hat die NFON AG im Juli 2019 eine Optionsanleihe ausgegeben, um die für weitere mögliche Akquisitionen nötigen finanziellen Mittel kurzfristig zur Verfügung zu haben. Mit diesem strategischen Vorgehen unterstreicht das Unternehmen seinen Führungsanspruch im europäischen Cloud-Kommunikations-Markt.

Entwicklung offener APIs

Die Entwicklung offener APIs, d.h. die Entwicklung von Programmschnittstellen, ermöglicht die Einbindung der NFON-Cloud-Telefonielösungen in Service- und Dienstleistungslösungen von Drittanbietern und eröffnet darüber hinaus mit dem Angebot einer Communication-Plattform-as-a-Service einen weiteren möglichen zukünftigen Geschäftsbereich für NFON.

Gezielt weiter in ganz Europa wachsen

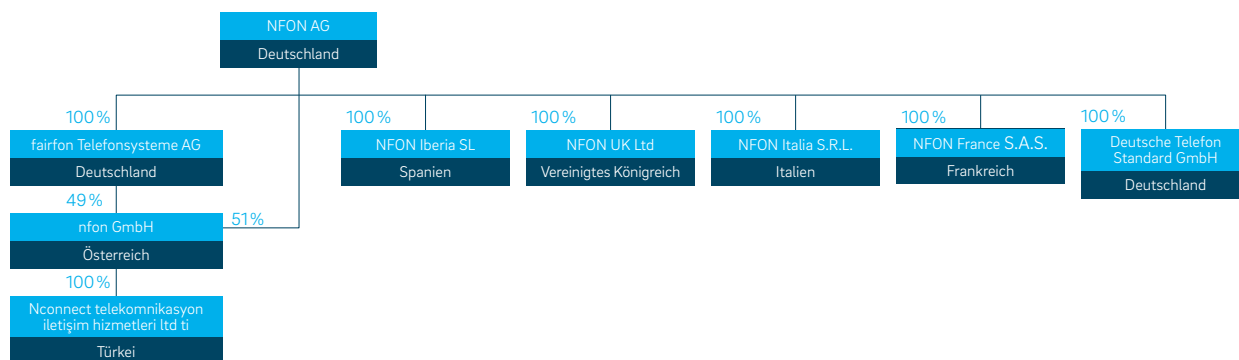
NFON war zu Beginn des Jahres in 14 europäischen Ländern, so in Deutschland, Großbritannien, Österreich, Spanien und Italien mit eigenen Tochtergesellschaften und in den übrigen Ländern über ein Händlernetzwerk, vertreten. Die aktuellen Marktbedingungen in den europäischen Ländern und die disruptiven Veränderungen im Bereich der Cloud-Telefonie bieten genau die richtigen Bedingungen, weiter in Europa zu expandieren.

Nach Italien hat NFON am 23. März 2019 eine weitere Tochtergesellschaft in Frankreich, die NFON France S.A.S, gegründet und damit das zum Börsengang gesetzte Ziel der weiteren Expansion in Italien und Frankreich abgeschlossen. Dem Markteintrittsmodell der NFON folgend wurde zunächst ein Team von Vertriebs- und Servicemitarbeitern aufgebaut. Diese konzentrieren sich jetzt auf den Aufbau des Partnernetzwerkes.

Organisation

Konzernstruktur und Standort

Die Konzernstruktur zum 30. Juni 2019 wird in der nachfolgenden Übersicht dargestellt.



Leitung und Kontrolle

Die Vorstände arbeiten eng mit den nationalen Führungskräften und den Geschäftsführern der ausländischen Tochtergesellschaften zusammen. Ein vierköpfiger Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands und berät diesen. Seit dem vergangenen Geschäftsjahr ergänzen Dr. Rupert Doehner (stellvertretender Vorsitzender), Ralf Grüßhaber und Angélique Werner den Aufsichtsratsvorsitzenden Rainer Christian Koppitz.

Mitarbeiter

Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum 30. Juni 2019 im Vorjahresvergleich verteilte sich wie folgt auf die Regionen und Bereiche:

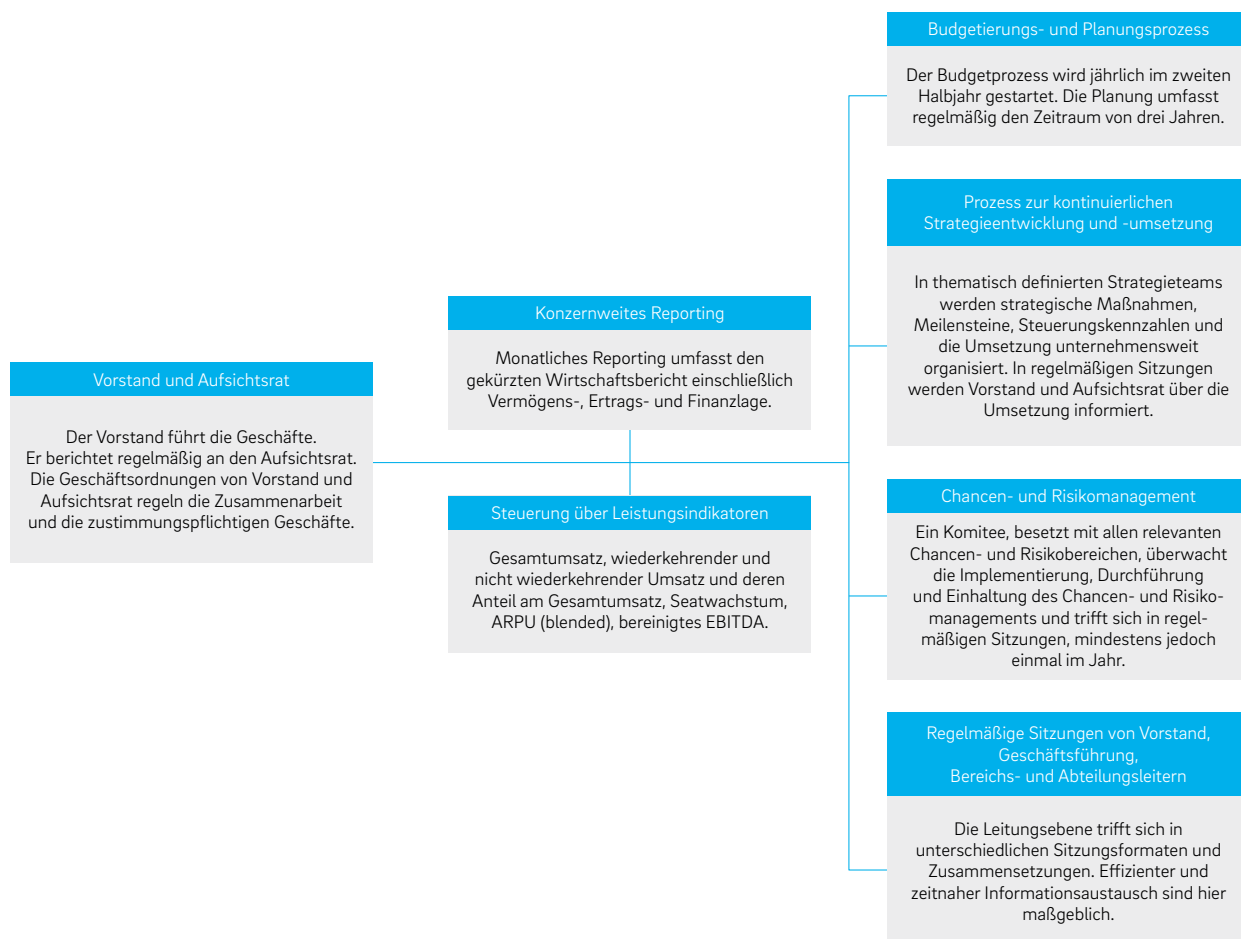
Regionen	30.06.2019 ¹	30.06.2018	Veränderung
Deutschland	268	164	63,4 %
Großbritannien	43	25	72,0 %
Österreich	30	20	50,0 %
Spanien	8	7	14,3 %
Italien	8	n/a	n/a
Frankreich	5	n/a	n/a
Gesamt	362	216	67,6 %

Funktion	30.06.2019 ¹	30.06.2018	Veränderung
Verwaltung	55	41	34,1 %
Support und Internal IT	85	35	142,9 %
Vertrieb und Marketing	145	81	79,0 %
Forschung&Entwicklung und Technical Consulting	77	59	30,5 %
Gesamt	362	216	67,6 %

¹ inkl. Mitarbeiter der DTS

Steuerungssystem

Der Vorstand der NFON AG hat für die Steuerung der Gruppe ein internes Managementsystem eingeführt, das in der folgenden Grafik wiedergegeben ist:



Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa

Der Trend gedrosselter Wirtschaftsaktivitäten in Europa setzte sich auch zu Beginn 2019 fort. Gründe sind die weltweit verschärften Finanzierungsbedingungen, ungelöste Handelsspannungen und als Folge eine außergewöhnliche Schwäche im verarbeitenden Gewerbe. Das Wachstum des europäischen Bruttoinlandsprodukts (BIP) wird deshalb für 2019 bei 1,2 % erwartet. Einer weiteren Verlangsamung nach 1,9 % im Jahr 2018 folgt 2020 jedoch voraussichtlich wieder ein leichter Anstieg auf 1,5 %. Wichtige Grundlagen für nachhaltiges Wachstum bleiben bestehen. Die Binnennachfrage zeigt sich konstant. Das Beschäftigungswachstum setzt sich, wenn auch etwas abgeschwächt, fort. Der Euroraum profitiert weiterhin von steigenden Löhnen, gedämpfter Inflation und der Finanzpolitik der Europäischen Zentralbank.¹

Nach einer starken Verlangsamung des Wirtschaftswachstums im deutschen Heimatmarkt der NFON AG im zweiten Halbjahr 2018 und Anfang 2019, sehen auch die Aussichten für den Rest des Jahres wenig positiv aus und die Prognose für das reale BIP-Wachstum wurde im Vergleich zum Frühjahr nach unten korrigiert. Insbesondere im zweiten Quartal scheint die Wirtschaftstätigkeit zurückgegangen zu sein. Ein Teil davon spiegelt eine statistische „Amortisation“ für die Wachstumskraft des ersten Quartals wider, während sich die Abkühlung der gesamtwirtschaftlichen Stimmung in den letzten Monaten verstärkt hat. Die deutschen Exporteure befürchten auch, dass eine Eskalation des Protektionismus das Vertrauen der Unternehmen weltweit belasten und damit die globale Investitionsnachfrage dämpfen könnte. Insgesamt wird nun ein Anstieg des realen BIP um 0,5 % im Jahr 2019 und um 1,4 % in 2020 prognostiziert, etwas weniger als noch im Frühjahr erwartet wurde. Der Ifo-Geschäftsklimaindex, ein wichtiger Indikator für die deutsche Konjunktur, zeigt eine anhaltend negative Entwicklung. Der Index ist im August 2019 erneut gesunken, liegt jedoch immer noch stark über seinem langfristigen Durchschnitt.²

Im größten Auslandsmarkt der NFON AG, dem Vereinigten Königreich (UK), hat sich das Wirtschaftswachstum im vergangenen Jahr verlangsamt und bleibt voraussichtlich gedämpft. Die anhaltende Unsicherheit über die zukünftigen Beziehungen zum Euroraum führt zu verhaltenen Unternehmensinvestitionen. Gleichzeitig schwächt sich die

Auslandsnachfrage ab. Die Entwicklung der Beschäftigtenzahl wird stabil erwartet. Das führt zu einem erwarteten Gesamtwachstum von 1,3 % des BIP in UK für das Jahr 2019. Angesichts des laufenden Ratifizierungsprozesses des Austrittsabkommens basiert die Prognose für 2019 jedoch auf einer rein technischen Annahme des Status quo in Bezug auf die Handelsbeziehungen zwischen der EU27 und dem Vereinigten Königreich.³

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition der NFON-Gruppe

Die NFON AG ist als Anbieter ausschließlich im stark fragmentierten europäischen Markt für Cloud-Telefonanlagen tätig. In ihrem Heimatmarkt Deutschland verfügt die NFON AG, bezogen auf die durch die MZA 2017 und Cavell 2018 veröffentlichten Daten sowie eigener Einschätzung, über einen Marktanteil von über 25 % und ist somit Marktführer. Der europaweite Vertrieb erfolgt ergänzend zum Vertrieb in Deutschland über eigene Tochtergesellschaften in Großbritannien, Österreich, Spanien, Italien und Frankreich sowie über ein dichtes Partnernetzwerk von über 2.000 Partnern. Die NFON-Gruppe profitiert auch im Geschäftsjahr 2019 von dem anhaltenden Trend hin zu cloudbasierten Lösungen für Telefonanlagen. Über die Vertriebskanäle können dabei Kunden aller Größenordnungen an die Cloud-Telefonanlage angebunden werden. Der Kundenschwerpunkt liegt zweifelsohne im klein- und mittelständischen Segment.

In der Entwicklung des europäischen Marktes für Telefonanlagen ist – in Fortsetzung des Trends der Vorjahre – eine klare Entwicklung weg von den klassischen Vor-Ort-Telefonanlagen (PBX – Private Branch Exchange) hin zu den Hosted- oder Cloud-Telefonanlagen zu beobachten. Das hat aus Sicht der Gesellschaft verschiedene Gründe. Zwei wesentliche seien hier genannt:

- Mit der Nutzung von Hosted- / Cloud-Telefonanlagen sind gegenüber der klassischen Telefonanlage deutliche Vorteile verbunden, die dem generellen Wandel in den Anforderungen an das Arbeitsleben entsprechen. Zu den Vorteilen zählen: Flexibilität, Mobilität und Unabhängigkeit. Darin inbegriffen sind alle Vorteile von Software-as-a-Service. Es fallen keine Kosten für das Betreiben der Anlage an und der Kunde bezahlt nur das, was er wirklich nutzt und benötigt, sodass dieser bis zu 50 %⁴ seiner Gesamtkosten einsparen kann.
- Dieser Trend erfährt eine Beschleunigung, da die Telefongesellschaften in absehbarer Zeit den Wechsel von ISDN auf All-IP vollziehen werden. Damit werden herkömmliche Telefonanlagen so nicht mehr nutzbar sein.

¹ Quelle: European Economic Forecast, Spring 2019 (European Commission, Mai 2019)

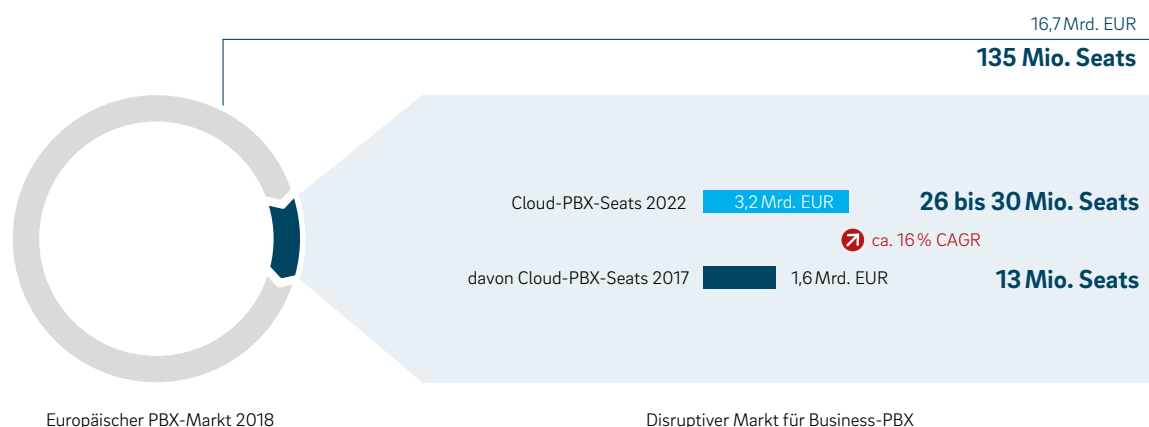
² Quellen: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ecfin_forecast_summer_10_07_19_de_en.pdf; <https://www.ifo.de/node/44274>

³ Quelle: European Economic Forecast, Spring 2019 (European Commission, Mai 2019)

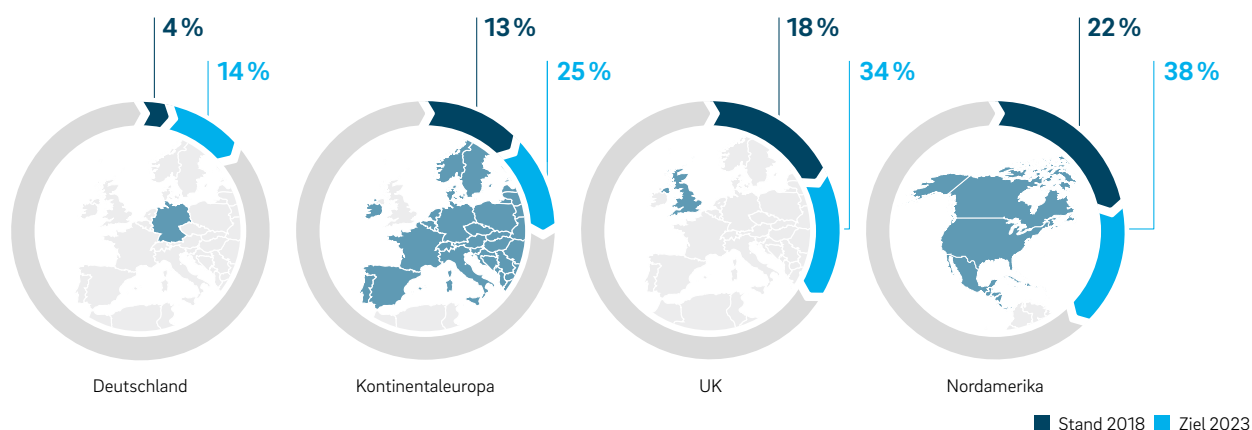
⁴ Eigene Schätzung der Gesellschaft. Wettbewerber gehen von deutlich höheren Einsparungen aus.

Insgesamt wurde der europäische Gesamtmarkt aller Telefonanlagennebenstellen (On-Premise und Cloud) zum Ende des letzten Geschäftsjahres (2018) auf ca. 135 Mio. geschätzt. Bezogen auf die Gesamtentwicklung des Marktes wird dabei mit einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate (CAGR) von rund 16 % gerechnet, sodass sich bis etwa 2023 die Anzahl der Cloud-Seats auf rund 26 bis 30 Mio. im europäischen Markt erhöht haben könnte. Im Vergleich zum nordamerikanischen Markt, der in der Regel wesentliche Technologie-Trends vorwegnimmt, zeigt sich das enorme Marktpotenzial. Mit einer Durchdringungsrate von 22 % Ende 2018 ist Nordamerika fast doppelt so weit wie Kontinentaleuropa. Dabei ist zu erwarten, dass Kontinentaleuropa in etwa fünf Jahren die jetzige Durchdringungsrate Nordamerikas erreicht hat.

Cloud-PBX-Durchdringung in Europa



Cloud-PBX-Durchdringung weltweit



Quelle: Cavell Report 2018

Wesentliche Cloud-PBX-Märkte der NFON AG

Deutschland

Das schnelle Wachstum des Cloud-Marktes zeigt die Akzeptanz von Cloud Computing in Deutschland. Laut Cloud Monitor 2018 nutzen zwei von drei Unternehmen in Deutschland Cloud Computing-Lösungen in ihrem Unternehmen. Die Akzeptanz von Cloud-Diensten im öffentlichen Sektor ist nicht so hoch wie im privaten Sektor. Noch immer herrscht Skepsis gegenüber öffentlichen und hybriden Cloud-Diensten. Bis 2023 ist mit einem CAGR von rund 23 % zu rechnen.

UK

Im vergangenen Jahr ist der britische Cloud Communications-Markt um mehr als 700.000 Nutzer gewachsen. Cavell schätzt, dass die Durchdringung der Cloud Services ca. 18 % des Marktes erreicht hat, wobei das Benutzerwachstum im Small Business am stärksten ist, aber nun in allen Bereichen Wachstum zu verzeichnen ist. Darüber hinaus nehmen die M&A-Aktivitäten zu. Ein Beispiel ist die Übernahme von DeanOne durch den englischen Wettbewerber Gamma Telecom Ltd.

Österreich

Der Markt ist seit 2017 um rund 30 % gewachsen. Cavell prognostiziert, dass dieses Wachstum bis Ende 2019 kontinuierlich auf 33 % steigen wird. Bis 2023 schätzt Cavell eine CAGR von 31 %.

Frankreich

In Frankreich gibt es ca. 1 Mio. Nutzer von Cloud Communications. Seit 2017 ist der Markt um etwa 18 % gewachsen. Cavell prognostiziert, dass sich dieses Wachstum in den nächsten 12 Monaten auf rund 22 % erhöhen wird. Zudem prognostizieren die Marktforscher, dass der Markt um mehr als 2 Millionen Nutzer wachsen wird, was einem CAGR von 26 % in den nächsten fünf Jahren entspricht.

Italien

Der italienische Markt zählt zusammen mit Österreich zu den kleineren Märkten der NFON-Gruppe. Dennoch ist Italien ein vielversprechender Markt. Cavell prognostiziert, dass sich das Wachstum in den nächsten 12 Monaten auf 40 % beschleunigen wird. Es wird erwartet, dass der Markt in den nächsten fünf Jahren um bis zu 1,3 Millionen Nutzer (CAGR: 35 %) auf eine Gesamtnutzerbasis von 1,7 Millionen im Jahr 2023 wächst.

Darstellung des Geschäftsverlaufs

Insgesamt entwickelt sich die NFON AG gemäß ihrer Anfang März 2019 veröffentlichten Prognose für das Gesamtjahr 2019 und zeigt vor allem im hohen Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz die Nachhaltigkeit des von der NFON betriebenen Geschäfts. Seit dem 01. März 2019 wird die im März 2019 zu 100 % übernommene DTS voll konsolidiert und trug erstmals im zweiten Quartal vollumfänglich zum Umsatz der NFON bei. Aufgrund der gegenüber dem NFON-Geschäft niedrigeren Preise des DTS-Geschäfts sank der ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Nutzer) im Berichtszeitraum gegenüber dem Vorjahr leicht; gegenüber dem ersten Quartal 2019 hingegen entwickelte sich der ARPU im zweiten Quartal 2019 stabil. Daneben beinhaltet die Entwicklung einen Mixeffekt, der sich aus dem sehr erfolgreichen Geschäft der NFON mit den Wholesale-Partnern ergibt, die ihre verkauften Sprachminuten nicht über NFON beziehen und somit einen unterdurchschnittlichen ARPU generieren. Zukünftig wird der zunehmende Verkauf von Premium-Lösungen, mit denen NFON zusätzliche ARPU-Beiträge generieren kann, diesem Trend entgegenwirken.

Mit 27,7 % beschleunigte sich das Umsatzwachstum deutlich gegenüber dem ersten Halbjahr 2018 (21,7 %). Dagegen lag der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz mit 85,2 % (erstes Halbjahr 2018: 79,9 %) deutlich oberhalb der für das Gesamtjahr 2019 prognostizierten Spanne zwischen 75 % und 80 %.

Die Steigerung der Anzahl der Seats um 41,8 % im Vergleich zum 30. Juni 2018 entspricht den Erwartungen und lag deutlich über dem Vorjahreswert. Im Vergleichszeitraum 2018 hatte sich die Anzahl der Seats um 30 % erhöht.

Die im Vorjahr begonnene Umsetzung der Wachstumsstrategie wurde im Berichtszeitraum fortgeführt. So wurde die DTS erfolgreich übernommen und in die NFON-Gruppe integriert. Zudem wurde mit der Gründung der eigenen Tochtergesellschaften in Italien und Frankreich die weitere Expansion begonnen. Infolge der Strategieumsetzung stiegen die Aufwendungen vor allem in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Personal, Vertrieb und Marketing. Die erhöhten Aufwendungen spiegeln sich entsprechend in der Entwicklung des EBITDA wider. Bereinigt um die Aufwendungen für den Erwerb der DTS, die im Zusammenhang mit dem im Vorjahr erfolgten Börsengang gewährten Retention-Boni und die Belastungen aufgrund anteilsbasierter Vergütung wies NFON ein negatives EBITDA von 2,6 Mio. EUR aus (erstes Halbjahr 2018: 0,1 Mio. EUR).

Ertragslage

Entwicklung wesentlicher Positionen der Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in Mio. EUR	6M 2019	6M 2018	Veränderung in %	Q2 2019 (3M)	Q2 2018 (3M)	Veränderung in %
Umsatzerlöse	26,3	20,6	27,7%	14,2	10,6	33,8%
Materialkosten	-6,0	-5,4	11,7%	-3,4	-2,8	18,7%
Rohrertrag	20,3	15,2	33,4%	10,9	7,8	39,2%
Sonstige betriebliche Erträge	0,1	0,9	-88,5%	0,1	0,7	n/a
Personalaufwand	-12,0	-13,1	-8,4%	-6,4	-8,9	n/a
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-12,2	-9,6	27,5%	-6,6	-5,7	n/a
EBITDA	-3,8	-6,6	n/a	-2,1	-6,1	n/a
Adj. EBITDA	-2,6	0,1	n/a	-1,7	0	n/a
Abschreibungen und Wertminderungen	-1,4	-0,3	n/a	-0,8	-0,1	n/a
EBIT	-5,2	-6,9	n/a	-2,9	-6,2	n/a
Nettozinsaufwand	-0,2	-0,1	n/a	-0,2	-0,1	n/a
Ertragsteueraufwand	-0,1	0	n/a	-0,4	0,1	n/a
Konzernverlust	-5,5	-7,0	n/a	-3,5	-6,2	n/a

Konzernumsatz

Das Umsatzwachstum in den ersten sechs Monaten in Höhe von 27,7% beruhte vorwiegend auf der erfolgreichen Akquise neuer Kunden sowie einem Anstieg der installierten Nebenstellen (Seats) innerhalb des bestehenden Kundenstamms, insbesondere in Deutschland, UK und Österreich. Italien und Frankreich trugen im Berichtszeitraum noch nicht zur Umsatzentwicklung bei. Hinzu kamen für vier Monate die Umsätze der seit dem 01. März 2019 vollkonsolidierten DTS. Darüber hinaus resultiert ein Teil des Umsatzwachstums aus dem verstärkten Vertrieb des erweiterten Produktportfolios, welches sowohl bei neuen Kunden als auch in der bestehenden Kundenbasis vertrieben wird.

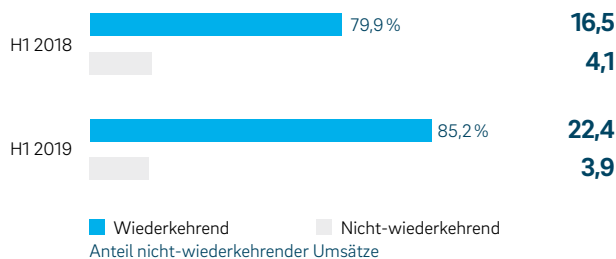
Insgesamt hat sich das Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr deutlich beschleunigt, insbesondere die wiederkehrenden Umsätze zeigten eine sehr positive Entwicklung. Mit 36,1% stiegen diese überproportional zum Gesamtumsatz an und liegen damit weit über dem durchschnittlichen Marktwachstum im Europäischen Raum. Trotz des dynamischen Umsatzwachstums liegt die Entwicklung am unteren Ende des Erwartungskorridors der NFON für diesen Zeitraum. Ursächlich hierfür ist im Wesentlichen die zeitliche Verzögerung beim Onboarding von Großkundenprojekten. Insgesamt ist festzustellen, dass die konjunkturellen Eintrübungen

aktuell zu einer Zurückhaltung im Investitionsverhalten führen. Die Auswirkungen der genannten Faktoren betreffen sowohl die wiederkehrenden als auch die nicht wiederkehrenden Umsätze. Zwar erwartet NFON Nachholeffekte im zweiten Halbjahr bei der Umsetzung der Großkundenprojekte, dennoch beeinflusst der leicht schwächere Zuwachs der Seats im ersten Halbjahr die Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr und damit die Umsatzerlöse des gesamten Jahres 2019.

Anteil wiederkehrender Umsätze deutlich über prognostizierter Spanne:

Wiederkehrende / nicht-wiederkehrende Umsätze

in Mio. EUR



Die wiederkehrenden Umsätze setzen sich im Wesentlichen aus der monatlichen Zahlung einer festen Lizenzgebühr pro Seat zuzüglich einer festen oder volumenabhängigen Gebühr für die Nutzung von Sprachtelefonie pro Seat oder SIP-Trunk zusammen. Der für die Entwicklung der Umsätze typische kumulative Effekt, bezogen auf die im Jahresverlauf hinzugewonnenen Nebenstellen (Seats), wird durch die Entwicklung der in den einzelnen Quartalen des Berichtszeitraums erwirtschafteten wiederkehrenden Umsätze deutlich. Zu den nicht wiederkehrenden Umsätzen zählen unter anderem Umsätze aus dem Verkauf von Endgeräten (Telefone, Softclients für PCs und Smartphones) und der einmaligen Aktivierungsgebühr pro Nebenstelle bei Erstanschluss. Der Rückgang der nicht wiederkehrenden Umsätze im Vergleich zur Vorjahresperiode (–5,7%) erklärt sich insbesondere durch den geringeren Umsatz mit Endgeräten im Zuge der oben dargestellten Verzögerungen bei der Umsetzung von Großkundenprojekten.

Die Gesamtanzahl der Seats beträgt zum 30. Juni 2019 408.393 und liegt damit um 41,8% höher als zum 30. Juni 2018. Die Entwicklung belegt den zunehmenden Bedarf an Cloud-Telefonanlagen im Bereich der Geschäftskunden. Zugleich unterstreicht sie den hohen Zufriedenheitsgrad der sehr loyalen NFON-Kunden. Erstmals wurden die Seats der Deutschen Telefon Standard GmbH integriert. Dies ist eine gute Basis für eine weitere, zu erwartende Beschleunigung des Umsatzwachstums im zweiten Halbjahr 2019.

Erwartungsgemäße Entwicklung des Seatwachstums:

Seatentwicklung



Die NFON nutzt den durchschnittlichen wiederkehrenden Umsatz über alle Leistungen, Vertriebskanäle und Länder pro Nutzer (Seat), den sogenannten „ARPU“ (Average Revenue Per User), um die operative Leistung des laufenden Geschäfts aus dem Kerngeschäft der NFON AG, der Cloud Telefonie, zu messen.

Aufgrund der erstmaligen Konsolidierung der DTS sieht die NFON AG die Notwendigkeit, den bisher genutzten Leistungsindikator ARPU näher zu spezifizieren. Mit der Akquisition der DTS hat die NFON AG zusätzliches Potenzial zur Erhöhung der Seat-Basis erworben. Diese Seat-Basis ergibt sich nicht nur aus der Gewinnung neuer Cloud-Telefonie-Nutzer, sondern auch aus der potenziellen Umwandlung der bestehenden SIP-Trunk-Channels in Seats, die bis zur Umwandlung nicht zu den Seats gerechnet werden. Für den Fall der Umwandlung ändert sich die Lizenzgebühr, nicht aber die Nutzung der Sprachminuten.

Der ARPU berechnet sich aus dem Quotienten des durchschnittlichen wiederkehrenden Umsatzes von Seats und SIP-Trunks pro Monat abzüglich der wiederkehrenden Umsätze aus den SIP-Trunk-Lizenzgebühren in Relation zu der durchschnittlichen Anzahl an Seats pro Monat einschließlich der Umsätze und Seats von Kunden, die in Vertragsbeziehungen mit den Wholesale-Partnern der NFON stehen.

Die sich sehr erfolgreich entwickelnde Partnerschaft mit den Wholesale-Partnern nimmt zugleich einen maßgeblichen Einfluss auf die ARPU-Entwicklung. Zum einen werden hier aufgrund der hohen Anzahl an verkauften Nebenstellen rabattierte Preise vereinbart, zum anderen beziehen diese Partner teilweise die Sprachminuten nicht über NFON. In Summe werden mit dem wachsenden Anteil an Nebenstellen, die über Wholesale-Partner abgerechnet werden, im Durchschnitt geringere ARPUs generiert. Auch die erstmalige Konsolidierung der DTS zeigt sich im Jahresvergleich in einem leichten Abschlag auf den blended ARPU, da die DTS ihre Seats im mittleren Preissegment anbietet. Im Vergleich zum Vorjahreswert von 10,05 EUR (gleicher Wert nach alter und neuer Ermittlungsmethode) lag der ARPU im ersten Halbjahr 2019 bei 9,76 EUR. Zukünftig wird der zunehmende Verkauf von Premium-Lösungen, mit denen NFON zusätzliche ARPU-Beiträge generieren kann, diesem Trend entgegenwirken. Erste Erfolge zeigten sich bereits 2019: Gegenüber dem ersten Quartal 2019 entwickelte sich der ARPU im zweiten Quartal stabil.

Erwartungsgemäße Entwicklung des durchschnittlichen ARPU:

ARPU in EUR pro Monat



Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge des Vorjahres enthalten mit 0,7 Mio. EUR von Altgesellschaftern erstattete Boni, die infolge des Börsengangs in 2018 an den Vorstand ausgezahlt wurden. Diese waren entsprechend im Personalaufwand des Vorjahres enthalten.

Materialaufwand

In der Berichtsperiode stieg der Materialaufwand von 5,4 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum unterproportional zum Umsatz um 11,7 % auf 6,0 Mio. EUR. Hieraus resultiert eine gegenüber dem Vergleichszeitraum geringere Materialaufwandsquote von 23,0 % (Vorjahr: 26,3 %). Sie verhält sich planungskonform innerhalb der regulären Schwankungsbreite. Die positive Entwicklung resultiert aus dem hohen Anteil wiederkehrender Umsätze, welche gegenüber den nicht wiederkehrenden Umsätzen eine deutlich höhere Marge haben.

Personalaufwand

Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Anzahl an Mitarbeitern zum Stichtag 30. Juni 2019 um 67,5 % von 216 auf 362. Zum einen wurde Personal insbesondere im Vertriebsbereich aufgebaut. Zum anderen erhöhte sich der Personalbestand durch die Integration der DTS im März 2019 sowie durch die im Berichtszeitraum neu gegründeten Gesellschaften in Italien und Frankreich. Der dennoch im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 1,1 Mio. EUR niedrigere Personalaufwand in der Berichtsperiode von 12,0 Mio. EUR erklärt sich insbesondere durch den im Vorjahr erfassten Einmaleffekt aus einer zu keinem Zeitpunkt cashwirksamen anteilsbasierten Vergütung in Höhe von 3,6 Mio. EUR sowie im Vorjahr gewährte Boni von insgesamt 1,3 Mio. EUR. Darüber hinaus wurden die Personalkosten im Berichtszeitraum erstmalig durch die Aktivierung von Entwicklungskosten in der NFON AG (im ersten Halbjahr 2019 um 0,6 Mio. EUR) entlastet, welche erst in den nächsten Jahren über Abschreibungen die Ertragslage beeinflussen werden.

Die anteilsbasierte Vergütung beruhte auf in Vorjahren mit den Vorständen getroffenen Vereinbarungen, für die mit den Altaktionären eine Schuldübernahme abgeschlossen wurde und welche aufgrund einer im Zusammenhang mit dem Börsengang abgeschlossenen Bonusvereinbarung verfallen sind. Infolgedessen wurde und wird der Betrag zu keinem Zeitpunkt auszahlungswirksam, musste aber im ersten Halbjahr 2018 nach IFRS 2 in voller Höhe aufwandswirksam in der Kapitalrücklage erfasst werden. Im Berichtszeitraum wurden

Aufwendungen in Höhe von 0,3 Mio. EUR im Zusammenhang mit einem Anfang 2019 implementierten Mitarbeiter-Aktionsoptionsprogramm sowie 0,2 Mio. EUR Boni im Zusammenhang mit einem Retention-Programm für Führungskräfte erfasst. Hinsichtlich der im Vorjahr erfassten Vorstandsboni im Zusammenhang mit dem IPO wird auf die Ausführungen zu den sonstigen betrieblichen Erträgen verwiesen.

Bereinigt um diese Einmaleffekte (Adjustments), erhöhten sich die Personalkosten im Vorjahresvergleich um 42,0 % von 8,1 Mio. EUR auf 11,4 Mio. EUR. Dies entspricht einer bereinigten Personalaufwandsquote gemessen am Umsatz von 43,4 % im ersten Halbjahr 2019 nach 39,1 % im Vorjahreszeitraum. Diese moderate Erhöhung steht mit dem Personalaufbau zur Sicherung unserer Wachstumsstrategie im Zusammenhang.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich in den ersten sechs Monaten 2019 gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 12,2 Mio. EUR (Vorjahr: 9,6 Mio. EUR). Das liegt im Wesentlichen an den erhöhten Aufwendungen für Marketing und den infolge des erhöhten Umsatzes gestiegenen Aufwendungen für Vertriebsprovisionen sowie an der Tatsache, dass mit Konsolidierung der DTS nun die sonstigen betrieblichen Aufwendungen einer weiteren Tochtergesellschaft enthalten sind.

Darüber hinaus enthalten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des ersten Halbjahres 2019 Kosten in Höhe von 0,6 Mio. EUR, die im Zuge der Akquisition der DTS zum 01. März 2019 zu tragen waren. Im Vorjahr waren Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Börsengang in Höhe von 2,4 Mio. EUR enthalten.

Bereinigt um diese Einmaleffekte (Adjustments), erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im ersten Halbjahr 2019 um 19,4 % auf 11,6 Mio. EUR. Dies entspricht einer bereinigten Quote gemessen am Umsatz von 44,0 % nach 34,8 % im Vorjahreszeitraum.

Marketingaufwand

Planmäßig hat die NFON auch in den ersten sechs Monaten 2019 weiter in Marketing investiert und setzte im ersten Halbjahr unter anderem eine Marketingoffensive mit Schaltung von TV-Spots um. Der Marketingaufwand erhöhte sich im Zuge dessen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 71,6 % auf 3,9 Mio. EUR (Vorjahr: 2,3 Mio. EUR).

Vertriebsaufwand

Der Vertriebsaufwand erhöhte sich im Berichtszeitraum 2019 auf 3,0 Mio. EUR (Vorjahr: 2,1 Mio. EUR). Gemessen am Umsatz entspricht dies einer gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 10,1% auf 11,4 % nahezu konstanten Quote. Im Vertriebsaufwand enthalten sind dabei vor allem Provisionsausschüttungen an die Vertriebspartner der NFON AG, welche prozentual an den Umsätzen beteiligt werden.

Planmäßige Abschreibungen

Die planmäßigen Abschreibungen betragen im Berichtszeitraum 1,4 Mio. EUR und liegen damit um 1,1 Mio. EUR über denen im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Ursächlich hierfür ist vor allem die erstmalige Anwendung des IFRS 16 im Berichtszeitraum, wodurch Aufwendungen im Zusammenhang mit bestimmten Miet- bzw. Leasingverträgen (für Büroräume und Fahrzeuge) nicht wie bislang im sonstigen betrieblichen Aufwand, sondern infolge der Aktivierung der entsprechenden Miet- bzw. Leasingobjekte in den planmäßigen Abschreibungen enthalten sind. Die planmäßigen Abschreibungen haben sich in diesem Zusammenhang um 0,7 Mio. EUR gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr erhöht.

Des Weiteren ist in den Abschreibungen die planmäßige Abschreibung des im Rahmen der DTS-Kaufpreisallokation erfassten Kundenstamms mit 0,1 Mio. EUR enthalten.

EBITDA, EBIT, Konzerngewinn / -verlust

in Mio. EUR	6M 2019	6M 2018	Q2 (3M) 2019	Q2 (3M) 2018
EBITDA	-3,8	-6,6	-2,1	-6,1
Adjustments:				
IPO-Kosten (sbA)	0	2,4	0	1,9
Retention-Bonus	0,2	0,6	0,1	0,6
Stock Options / ESOPS	0,3	3,7	0,2	3,5
Aufwand für DTS Akquisition	0,6	0	0	0
Summe Adjustments	1,2	6,7	0,4	6,0
EBITDA adjusted	-2,6	0,1	-1,7	0
EBIT	-5,2	-6,9	-2,9	-6,2
Konzernverlust	-5,5	-7,0	-3,5	-6,2
Konzernverlust adjusted	-4,3	-0,3	-3,1	-0,2

Vermögenslage

Die Bilanzsumme der NFON Gruppe stieg insbesondere aufgrund der bilanziellen Auswirkungen des Erwerbs der DTS sowie aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 von 51,3 Mio. EUR zum 31. Dezember 2018 auf 64,4 Mio. EUR zum 30. Juni 2019.

Zum 30. Juni 2019 betrug das Grundkapital der NFON AG 14,1 Mio. EUR, eingeteilt in 14.091.554 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag. Das Eigenkapital ist zum 30. Juni 2019 im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um

2,5 Mio EUR auf 41,1 Mio. EUR gesunken. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem negativen Periodenergebnis von 5,5 Mio. EUR. Gegenläufig wirkte sich die im Zusammenhang mit dem DTS-Erwerb erfolgte Kapitalerhöhung aus.

Erwerb DTS

Die aus dem Erwerb der DTS resultierenden stillen Reserven wurden zum 30. Juni 2019 mit 12,1 Mio. EUR im Geschäfts- oder Firmenwert sowie mit 5,0 Mio. EUR im Kundenstamm erfasst. Daneben sind in den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stille Lasten in Höhe von 0,3 Mio. EUR bilanziert.

Auswirkungen IFRS 16

NFON wendet seit 01. Januar 2019 die neuen Regelungen zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen gemäß IFRS 16 an. Leasingnehmer müssen nach diesen Regelungen für grundsätzlich alle Leasingverhältnisse Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten erfassen, die bei NFON seit dem 01. Januar 2019 im Sachanlagevermögen und als Finanzverbindlichkeiten bilanziell erfasst werden. Für weitere Einzelheiten wird auf die Ausführungen in den Notes, Abschnitt 3 „Auswirkungen neuer Standards zur Rechnungslegung und Interpretationen“ verwiesen.

Im Hinblick auf die Auswirkungen auf die Ertragslage wird daneben auf die Ausführungen zu den planmäßigen Abschreibungen verwiesen.

Finanzlage

Im Berichtszeitraum gab es keine Liquiditätsengpässe. Sämtlichen Zahlungsverpflichtungen wurde fristgerecht nachgekommen. Zum Bilanzstichtag bestanden liquide Mittel in Höhe von 26,9 Mio. EUR.

Zur Finanzierung nutzte die NFON AG in den ersten sechs Monaten 2019 in erster Linie die Einnahmen aus dem Börsengang sowie Kreditvereinbarungen mit Kreditinstituten.

Im ersten Quartal 2019 wurde eine bestehende Kontokorrentlinie in Höhe von 4 Mio. EUR aufgelöst und durch eine Akquisitionskreditlinie in Höhe von 10 Mio. EUR ersetzt, welche im Zuge der Akquisition der DTS nahezu ausgeschöpft wurde.

Investitionen

Im Berichtszeitraum wurden sämtliche Anteile an der DTS für 17,2 Mio. EUR erworben. Die im Berichtszeitraum getätigten Investitionen in das Sachanlagevermögen von insgesamt 1,0 Mio. EUR flossen vor allem in die IT-Infrastruktur und dienten außerdem dem Aufbau der neuen Landesgesellschaften in Italien und Frankreich. Die Investitionen für immaterielle Vermögensgegenstände betreffen vor allem aktivierte F&E-Aktivitäten.

Nachtragsbericht

Mit Datum vom 01. Juli 2019 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, eine Optionsanleihe im Nennbetrag von 5,0 Mio. EUR („Anleihe“) im Rahmen einer Privatplatzierung an die Active Ownership Fund

SICAV-FIS SCS, Luxemburg, auszugeben. Für eine Laufzeit bis einschließlich 02. Januar 2020 wird die Anleihe mit 6,00 % p. a. verzinst. Die Anleihe wird zusammen mit einem von der NFON AG begebenen Optionsschein ausgegeben. Der Optionsschein berechtigt den Inhaber zum Bezug von 964.015 Inhaber-Stammaktien aus bedingtem Kapital der NFON AG mit einem Anteil des auf jede Aktie entfallenden Grundkapitals von 1,00 EUR je Aktie. Der Ausübungspreis je Aktie beträgt 11,00 EUR. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen.

Risiko- und Chancenbericht

Im Geschäftsbericht 2018 hat die NFON AG Risiken und Chancen ausführlich erläutert. Darüber hinaus sind derzeit keine weiteren Risiken und Chancen erkennbar.

Prognosebericht

Ein weiterhin stabiles gesamtwirtschaftliches Umfeld vorausgesetzt, rechnet NFON, wenn auch eher am unteren Ende, mit dem Erreichen der prognostizierten Wachstumsrate zwischen 40 % und 45 % gegenüber dem Vorjahr. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze wird aus heutiger Sicht am oberen Ende, wenn nicht sogar noch oberhalb der prognostizierten Spanne von 75 % bis 80 % liegen. Ursächlich für die Konkretisierung der ursprünglichen Einschätzung sind die im Abschnitt Konzernumsatz erläuterten Faktoren. Hinsichtlich der bei den Kunden betriebenen Seats plant NFON im Gesamtjahr 2019 weiterhin mit einem Wachstum in Höhe von mindestens 45 %.

VERKÜRZTER KONZERN- ZWISCHEN- ABSCHLUSS

<u>Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung</u>	<u>21</u>
<u>Konzernbilanz</u>	<u>22</u>
<u>Konzern-Kapitalflussrechnung</u>	<u>24</u>
<u>Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2019</u>	<u>26</u>
<u>Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2018</u>	<u>27</u>

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 01.01. bis 30.06.2019

in TEUR	H1 2019	H1 2018	Q2 2019 (3M)	Q2 2018 (3M)
Umsatzerlöse	26.328	20.617	14.230	10.638
Sonstige betriebliche Erträge	112	898	56	743
Materialaufwand	-6.054	-5.415	-3.365	-2.835
Personalaufwand	-11.965	-13.064	-6.437	-8.904
Abschreibungen	-1.351	-308	-803	-149
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-12.216	-9.580	-6.574	-5.687
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	0	-5	-3	-5
Sonstiger Steueraufwand	-4	-2	-1	-1
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Zinsergebnis und Ertragsteuern	-5.151	-6.859	-2.897	-6.200
Zinsen und ähnliche Erträge	17	6	13	3
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-266	-107	-193	-58
Nettozinsaufwand	-250	-101	-180	-55
Ergebnis vor Ertragsteuern	-5.400	-6.960	-3.077	-6.255
Ertragsteueraufwand	0	0	0	0
Latenter Steueraufwand	-73	0	-391	53
Nettoverlust	-5.473	-6.960	-3.468	-6.202
Zurechenbar:				
den Anteilseignern des Mutterunternehmens	-5.473	-6.960	-3.482	-6.202
nicht beherrschenden Anteilen	0	0	0	0
Sonstiges Ergebnis	145	-6	-14,5	26,4
Steuern auf das sonstige Ergebnis	0	0	0	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	145	-6	-14,5	26,4
Gesamtes Ergebnis	-5.329	-6.966	-3.482	-6.176
Zurechenbar:				
den Anteilseignern des Mutterunternehmens	-5.329	-6.966	-3.482	-6.176
nicht beherrschenden Anteilen	0	0	0	0
Nettoverlust je Aktie, unverwässert	-0,39	-0,93	-0,25	-0,51
Nettoverlust je Aktie, verwässert	-0,39	-0,93	-0,24	-0,51
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, Stück)	13.965.703	7.480.230	14.091.554	12.066.890
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (verwässert, Stück)	14.041.116	7.480.230	14.208.213	12.066.890

Konzernbilanz

zum 30.06.2019

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	7.721	1.352
Immaterielle Vermögenswerte	20.127	233
Aktive latente Steuern	167	203
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	94	99
Summe langfristige Vermögenswerte	28.109	1.886
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	330	92
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.903	5.859
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	390	390
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	1.760	1.605
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	26.928	41.436
Summe kurzfristige Vermögenswerte	36.312	49.382
Summe Aktiva	64.421	51.268

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	14.092	13.807
Kapitalrücklage	72.653	70.131
Bilanzverlust	-46.223	-40.749
Rücklage für Währungsumrechnung	590	445
Summe Eigenkapital	41.112	43.633
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	3.848	0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	194	172
Passive latente Steuern	98	63
Summe langfristige Verbindlichkeiten	4.140	236
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.654	3.237
Kurzfristige Rückstellungen	1.796	1.392
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	10.512	128
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	4.207	2.643
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	19.169	7.399
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	64.421	51.268

Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 01.01. bis 30.06.2019

in TEUR	H1 2019	H1 2018	Q2 2019 (3M)	Q2 2018 (3M)
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit				
Ergebnis nach Steuern	-5.452	-6.960	-3.467	-6.202
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses zum Mittelzufluss				
Ertragsteuern	73	0	391	-53
Zinserträge (-aufwendungen), netto	250	101	180	55
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1.350	308	802	149
Erträge / Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen	0	-9	0	-9
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	307	3.551	156	3.469
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge (Aufwendungen)	-249	19	-103	-169
Veränderungen bei:				
Vorräte	-80	9	-62	16
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-618	-1.198	60	576
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-987	1.097	-786	3
Rückstellungen und Leistungen an Arbeitnehmer	291	58	-207	-572
Bereinigung der sonstigen Forderungen und Rückstellungen um im Eigenkapital zu erfassende Sachverhalte (IPO-Kosten)	0	356	0	356
Erhaltene Zinsen	9	0	9	0
Gezahlte Zinsen	-61	-49	-55	-43
Ertragsteuer-Erstattungen / -Zahlungen	284	0	332	430
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-4.904	-2.718	-2.749	-1.994

in TEUR	H1 2019	H1 2018	Q2 2019 (3M)	Q2 2018 (3M)
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit				
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0	1	0	1
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-996	-361	-511	-223
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-1.097	-64	-619	-29
Auszahlungen für den DTS-Erwerb	-17.760	0	0	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-19.853	-424	-1.129	-252
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit				
Einzahlungen aus der Kapitalerhöhung durch die Anteilseigner des Mutterunternehmens (Börsengang)	0	50.000	0	50.000
Auszahlungen für Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem Börsengang (IPO-Kosten)	0	-2.420	0	-2.420
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen aus genehmigtem Kapital	2.500	0	0	0
Einzahlungen aus Krediten und Kreditaufnahmen	8.967	800	0	0
Rückzahlungen von Bankdarlehen und ähnlichen Verbindlichkeiten	-608	-57	-25	-28
Auszahlungen für Leasing (IFRS 16)	-640	0	-329	0
Sonstige Einzahlungen	20	0	20	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	10.239	48.323	-333	47.552
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-14.518	45.181	-4.212	45.306
Auswirkungen von Wechselkursveränderungen auf die Liquidität	10	1	-16	3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	41.436	2.176	31.156	2.048
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode	26.928	47.357	26.928	47.357

Die Auszahlungen für den Erwerb der DTS berücksichtigen bei der DTS zum Erwerbszeitpunkt vorliegende negative Cash-Bestände von 565 TEUR.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente enthalten zum 30. Juni 2019 Bankguthaben in Höhe von 338 TEUR (31.12.2018: 339 TEUR), über die NFON nicht frei verfügen kann, da es sich um zu hinterlegende Sicherheitsleistungen von Kunden mit schlechter Bonität handelt. Sämtliche Einschränkungen sind im Hinblick auf die zeitliche Komponente als kurzfristig einzustufen.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 30.06.2019

in TEUR	Den Eigentümern des Unternehmens zurechenbar					Nicht-beherrschende Anteile	Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Rücklage für Währungs-umrechnung	Gewinnrücklage	Summe Eigenkapital		
Stand zum 01.01.2019	13.807	70.132	444	-40.750	43.634	0	43.634
Summe Gesamtergebnis in der Periode							
Verlust (Gewinn) in der Periode	0	0	0	-5.473	-5.473	0	-5.473
Sonstiges Ergebnis in der Periode	0	0	145	0	145	0	145
Summe Gesamtergebnis in der Periode	0	0	145	-5.473	-5.329	0	-5.329
Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens							
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	306	0	0	306	0	306
Erhöhung des Eigenkapitals aus genehmigtem Kapital zur teilweisen Zahlung des Kaufpreises aus dem DTS-Erwerb	285	2.215	0	0	2.500	0	2.500
Summe Geschäftsvorfälle mit den Eigentümern des Unternehmens	285	2.521	0	0	2.806	0	2.806
Stand zum 30.06.2019	14.092	72.653	589	-46.233	41.111	0	41.111

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 30.06.2018

in TEUR	Den Eigentümern des Unternehmens zurechenbar				Summe Eigenkapital	Nicht-beherrschende Anteile	Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	Rücklage für Währungsumrechnung			
Stand zum 01.01.2018	371	32.052	-32.637	557	343	0	343
Summe Gesamtergebnis in der Periode							
Verlust (Gewinn) in der Periode	0	0	-6.960	0	-6.960	0	-6.960
Sonstiges Ergebnis in der Periode	0	0	0	-6	-6	0	-6
Summe Gesamtergebnis in der Periode	0	0	-6.960	-6	-6.966	0	-6.966
Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens							
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	3.551	0	0	3.551	0	3.551
Erhöhung des Grundkapitals durch Beschluss der Hauptversammlung vom 22.02.2018	9.269	-9.269	0	0	0	0	0
Einzahlungen in das Eigenkapital durch den im Berichtszeitraum erfolgten Börsengang	4.167	45.833	0	0	50.000	0	50.000
Mit dem Börsengang im Zusammenhang stehende Aufwendungen und Erträge, die im Eigenkapital erfasst wurden	0	-2.012	0	0	-2.012	0	-2.012
Summe Geschäftsvorfälle mit den Eigentümern des Unternehmens	13.436	38.203	0	0	51.539	0	51.539
Stand zum 30.06.2018	13.807	70.155	-39.597	551	44.916	0	44.916

ANHANG ZUM KONZERN- ABSCHLUSS

1. Grundlagen der Rechnungslegung	29	10. Umsatzerlöse	37
2. Änderungen des Konsolidierungskreises	30	11. Sonstige betriebliche Erträge	38
3. Auswirkungen neuer Standards zur Rechnungslegung und Interpretationen	31	12. Sonstige betriebliche Aufwendungen	38
4. Immaterielle Vermögenswerte	32	13. Abschreibungen	39
5. Verzinsliches Fremdkapital	33	14. Anteilsbasierte Vergütung	39
6. Eigenkapital	33	15. Ertragsteuern	40
7. Finanzinstrumente	34	16. Salden und Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen	40
8. Haftungsverhältnisse, Eventualverbindlichkeiten und -verpflichtungen	36	17. Segmentinformationen	42
9. Ergebnis je Aktie	36	18. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	45
		Weitere Informationen	45

1. Grundlagen der Rechnungslegung

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss für das erste Halbjahr 2019 und ausgewählte Anhangsangaben bilden die Geschäftstätigkeit der NFON AG (das „Unternehmen“) und seiner Tochterunternehmen (zusammen „NFON“, „Konzern“ oder „NFON Gruppe“) für den Zeitraum vom 01. Januar 2019 bis zum 30. Juni 2019 ab. Der verkürzte Konzernzwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit den Vorschriften des IAS 34, also den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht und von der Europäischen Union (EU) übernommen wurden, aufgestellt und basiert grundsätzlich auf den gleichen Bilanzierungsmethoden, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 Anwendung gefunden haben. Der verkürzte Konzernzwischenabschluss enthält jedoch nicht alle Informationen und Angaben, die in einem Konzernabschluss notwendig sind, und sollte deshalb in Verbindung mit dem Konzernabschluss der NFON AG zum 31. Dezember 2018 gelesen werden. Änderungen, die sich aus der Erstanwendung von IFRS 16 ergeben, werden in Abschnitt 3 dargestellt.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2019 wurde vom Konzernabschlussprüfer, der KPMG AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Er wurde vom Vorstand am 23. August 2019 zur Veröffentlichung freigegeben.

Der Konzernzwischenabschluss ist in Euro (EUR) aufgestellt, der die funktionale Währung und die Berichtswährung der NFON AG darstellt. Sofern nicht anders angegeben, sind alle Werte im Konzernabschluss und in den zugehörigen Anhangangaben auf die nächsten Tausend Euro (TEUR) gerundet. Daher können in den Tabellen im Konzernanhang Rundungsdifferenzen auftreten.

Die Konzernbilanz wird gemäß IAS 1 in kurz- und langfristiges Vermögen bzw. Verbindlichkeiten gegliedert. Die Konzern-GuV wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

Für weitere Informationen zu den im Einzelnen angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den NFON-Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 verwiesen.

In den Zwischenabschluss werden erstmalig die im Berichtszeitraum erworbene Deutsche Telefon Standard GmbH, Mainz, sowie die neu gegründete NFON France SAS, Paris, die im Berichtszeitraum ihren Geschäftsbetrieb aufgenommen hat, einbezogen.

Die NFON Gruppe erbringt Cloud-Telefon-Dienste für eine nutzerfreundliche und effektive Kommunikation für Kunden an allen Standorten und für alle Mitarbeiter, jederzeit und über unterschiedliche Geräte wie Smartphones, Tablets, PCs und Festnetztelefone. Der Konzern ist in verschiedenen europäischen Ländern tätig, insbesondere in Deutschland, Österreich, dem Vereinigten Königreich und Spanien. Das Unternehmen hat seinen Sitz in der Machtlfinger Straße 7, 81379 München und ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 168022 eingetragen. Das Unternehmen ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht.

Vergleichsinformationen

Der Konzernhalbjahresabschluss enthält Beträge zu den bzw. für die Perioden zum 30. Juni 2019 im Vergleich zum 30. Juni 2018. Die Konzernbilanz zum 30. Juni 2019 wurde mit der Konzernbilanz zum Abschlussstichtag, dem 31. Dezember 2018, verglichen.

2. Änderungen des Konsolidierungskreises

Mit Datum vom 01. März 2019 hat der Konzern sämtliche Anteile an der DTS, Mainz (DTS), übernommen. Dem Erwerb voraus ging der am 06. Februar 2019 unterzeichnete Kauf- und Einbringungsvertrag hinsichtlich des Erwerbs der Anteile an der DTS. NFON finanziert rund 17 Mio. EUR des Kaufpreises für die DTS aus Teilen der Einnahmen aus dem Börsengang 2018 sowie aus Fremdkapital. Darüber hinaus werden die Altaktionäre der DTS durch die Ausgabe neuer Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung mit einem Gesamtvolumen von rund 2,5 Mio. EUR aus genehmigtem Kapital an der NFON beteiligt. Hierzu wurde das Grundkapital der NFON um 284.738 Aktien erhöht; das Grundkapital beläuft sich nach Kapitalerhöhung auf 14.091.554 EUR und wird in 14.091.554 Aktien ohne Nennbetrag eingeteilt.

Die vorläufige Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem DTS-Erwerb stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	Buchwert zum 28.02.2019	aufgedeckte stille Reserven	Beizulegender Zeitwert zum 28.02.2019
Vermögenswerte			
Sachanlagen	1.090	0	1.090
Immaterielle Vermögenswerte (inkl. Goodwill)	2.018	17.078	19.096
Vorräte	158	0	158
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	808	0	808
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	52	0	52
Summe Vermögenswerte	4.126	17.078	21.204
Schulden			
Finanzverbindlichkeiten	1.122	0	1.122
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	787	0	787
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	1.829	270	2.099
Summe Verbindlichkeiten	3.739	270	4.009

Der beizulegende Zeitwert der immateriellen Vermögenswerte enthält aufgedeckte stille Reserven im Zusammenhang mit dem Kundenstamm (5.013 TEUR) sowie dem Goodwill (12.065 TEUR). Der Berechnung des vorläufigen Kundenstamms liegt eine Nutzungsdauer von 20 Jahren zugrunde. Die den Kundenstamm betreffenden passiven latenten Steuern in Höhe von 1.481 TEUR werden mit aktiven latenten Steuern in Höhe von 1.481 TEUR verrechnet. In den sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten wurden im Rahmen der Transaktion erworbene stille Lasten von 270 TEUR aufgedeckt. Der zur erfassende Goodwill basiert auf den mit der Akquisition verbundenen künftigen Synergieeffekten. Entsprechend unserer Erwartungen ist der im Konzernabschluss zu erfassende Goodwill steuerlich nicht abzugsfähig.

Saisonale Einflüsse auf die Geschäftstätigkeit

Das Geschäftsmodell der NFON AG ist kaum von saisonalen Gegebenheiten betroffen, da das Kerngeschäft vorrangig im Geschäftskundenbereich aktiv ist. Darüber hinaus basiert das Geschäftsmodell zu einem sehr großen Anteil auf über das Jahr gleichbleibenden, monatlich wiederkehrenden Erlösen.

3. Auswirkungen neuer Standards zur Rechnungslegung und Interpretationen

Mit Ausnahme der Anwendung der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 werden im vorliegenden Halbjahresfinanzbericht die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2018 unverändert fortgeführt.

In 2019 erstmals verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Folgende Standards und Interpretationen waren im Berichtszeitraum erstmalig anzuwenden:

Standard	Thema / Änderung	Zeitpunkt zur verpflichtenden Anwendung	Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
IFRS 16	Leasing	01.01.2019	Vgl. nachfolgende Ausführungen
Änderungen zu IFRS 9	Vorzeitige Rückzahlungsoptionen mit negativer Vorfalligkeitsentschädigung	01.01.2019	keine
Änderungen an IAS 19	Plananpassungen, -kürzungen und -abgeltungen	01.01.2019	keine
Änderungen an IAS 28	Langfristige Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	01.01.2019	keine
Jährliche Verbesserungen 2017	Die Verbesserungen beinhalten Änderungen zu: IFRS 3 / IFRS 11 – Unternehmenszusammenschlüsse / Gemeinsame Vereinbarungen IAS 12 – Ertragsteuern IAS 23 – Fremdkapitalkosten	01.01.2019	keine
IFRIC 23	Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung	01.01.2019	keine

Neue noch nicht angewendete Standards und Interpretationen

Das IASB und das IFRIC haben im Jahr 2019 und in den Vorjahren weitere Standards und Interpretationen verabschiedet, die jedoch für das Geschäftsjahr 2019 noch nicht verpflichtend anzuwenden sind. Die Anwendung erfordert zudem teilweise noch die Übernahme in europäisches Recht.

Standard	Thema / Änderung	Zeitpunkt zur verpflichtenden Anwendung	Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
IFRS 17	Versicherungsverträge	01.01.2021	keine
Änderungen am IFRS-Rahmenkonzept	Überarbeitete Definitionen von Vermögenswerten und Schulden und neue Leitlinien zu Erfassung, Bewertung und Ausbuchung, Ausweis und Angaben	01.01.2020	wird derzeit analysiert
Änderungen zu IFRS 3	Definition eines Geschäftsbetriebs	01.01.2020	wird derzeit analysiert
Änderungen zu IAS 1 und IAS 8	Definition von Wesentlichkeit	01.01.2020	wird derzeit analysiert

Auswirkungen IFRS 16

NFON wendet seit dem 01. Januar 2019 die neuen Regelungen zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen gemäß IFRS 16 (Leasingverhältnisse) an. Leasingnehmer müssen nach diesen Regelungen für grundsätzlich alle Leasingverhältnisse ein Nutzungsrecht und eine Leasingverbindlichkeit erfassen. Hieraus resultieren seit dem 01. Januar 2019 zu bilanzierende Nutzungsrechte im Sachanlagevermögen sowie als Finanzverbindlichkeiten zu bilanzierende Leasingverbindlichkeiten.

Eine Analyse durch den Konzern hat ergeben, dass es sich bei den zukünftig zu bilanzierenden Leasingverhältnissen im Wesentlichen um Büromietverträge sowie Fuhrparkleasing handelt. NFON hat für diese Verträge Nutzungsrechte aktiviert und entsprechende Finanzverbindlichkeiten angesetzt. Grundlage hierfür bildete die modifizierte retrospektive Methode. Die Anschaffungskosten eines Nutzungsrechts berechnen sich als Barwert der zukünftigen Leasingzahlungen. Das Nutzungsrecht wird linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und erwarteter Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben. Der erstmalige Ansatz der Leasingverbindlichkeiten berechnet sich als Barwert der künftigen Leasingzahlungen. Jede Leasingzahlung wird in Tilgung und Finanzierungsaufwendungen aufgeteilt. In der Folgebewertung wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeit aufgezinster und erfolgsneutral um die geleisteten Leasingzahlungen reduziert.

Bei der erstmaligen Anwendung wurde von den Vereinfachungsoptionen Gebrauch gemacht, kurzfristige sowie geringwertige Leasingverhältnisse von der Aktivierung als Nutzungsrecht auszuschließen.

In der Konzern-Kapitalflussrechnung werden im ersten Halbjahr 2019 Zahlungen aus IFRS 16 in Höhe von 640 TEUR als Zahlungsmittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen, die nach der bisherigen Bilanzierung nach IAS 17 als Zahlungsmittelabfluss aus operativer Tätigkeit ausgewiesen worden wären.

Im Zusammenhang mit der Anwendung des IFRS 16 werden zum 30. Juni 2019 im Sachanlagevermögen Nutzungsrechte für Immobilien von 4.951 TEUR (01.01.2019: 4.043 TEUR) sowie für Fahrzeuge von 340 TEUR (01.01.2019: 312 TEUR) ausgewiesen. Auf der Passivseite wurden entsprechend langfristige Finanzverbindlichkeiten von 3.712 TEUR (01.01.2019: 3.219 TEUR) für Immobilien und von 136 TEUR (01.01.2019: 163 TEUR) für Fahrzeuge sowie kurzfristige Finanzverbindlichkeiten von 1.291 TEUR (01.01.2019: 825 TEUR) für Immobilien und von 162 TEUR (01.01.2019: 150 TEUR) für Fahrzeuge erfasst.

Die entsprechenden Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung sind mit 652 TEUR in den planmäßigen Abschreibungen sowie mit 43 TEUR in den Zinsaufwendungen erfasst. Das EBITDA wurde um 641 TEUR entlastet.

4. Immaterielle Vermögenswerte

Unter den immateriellen Vermögenswerten werden – aufgrund der Möglichkeit, den entsprechenden Aufwand nun verlässlich schätzen zu können – zum Bilanzstichtag erstmalig aktivierte Entwicklungskosten im Zusammenhang mit den von der NFON AG angebotenen Produktplattformen in Höhe von 792 TEUR ausgewiesen. Da die entsprechenden Produkte noch nicht fertiggestellt bzw. noch nicht am Markt gelauncht wurden, werden noch keine Abschreibungen erfasst.

5. Verzinsliches Fremdkapital

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen die folgenden Positionen:

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten Immobilien	3.712	0
Leasingverbindlichkeiten Kfz	136	0
Summe langfristige Verbindlichkeiten	3.848	0
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Akquisitionskreditlinie	8.967	0
Leasingverbindlichkeiten Immobilien	1.291	0
Leasingverbindlichkeiten Kfz	163	0
Betriebsmitteldarlehen	70	121
Sonstige	23	7
Summe kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	10.512	128
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	14.360	128

Akquisitionsdarlehen

Im ersten Quartal 2019 hat der Konzern eine bestehende Kontokorrentlinie in Höhe von 4 Mio. EUR aufgelöst und durch eine Akquisitionskreditlinie in Höhe von 10 Mio. EUR ersetzt, welche im Zuge der Akquisition der DTS nahezu ausgeschöpft wurde. Die Kreditlinie ist beidseitig jederzeit kündbar. Der Zinssatz von 4 % bei Inanspruchnahme zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ist variabel und ändert sich bei Veränderungen des monatlichen Durchschnitts des 3-Monats-EURIBOR. Die Bereitstellungsprovision beträgt 1 %.

6. Eigenkapital

Das Eigenkapital ist zum 30. Juni 2019 im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um 2.523 TEUR auf 41.112 TEUR gesunken. Der Rückgang resultiert vor allem aus dem negativen Periodenergebnis von 5.473 TEUR. Gegenständig wirkte die im Zusammenhang mit dem DTS-Erwerb erfolgte Kapitalerhöhung. Dabei hat sich das gezeichnete Kapital zum 30. Juni 2019 um 285 TEUR und die Kapitalrücklage um 2.215 TEUR erhöht.

Aufgrund bestehender anteilsbasierter Vergütungsvereinbarungen hat sich die Kapitalrücklage außerdem um 306 TEUR erhöht. Der entsprechende Aufwand wurde im Personalaufwand erfasst.

7. Finanzinstrumente

Einstufungen und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle stellt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten einschließlich ihrer Stufe in der Bemessungshierarchie dar. Sie enthält keine Informationen zum beizulegenden Zeitwert für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, wenn der Buchwert einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert darstellt.

30. Juni 2019	Fortgeführte Anschaffungs- kosten		Beizulegender Zeitwert (Hierarchiestufen)				
in TEUR	Beizule- gender Zeitwert	Buchwert	Summe Buchwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
Finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹		6.903	6.903	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte ¹		390	390	0	0	0	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹		26.928	26.928	0	0	0	0
Summe finanzielle Ver- mögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		34.221	34.221	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Akquisitionsdarlehen		8.967	8.967	0	0	0	0
Betriebsmitteldarlehen ¹		70	70	0	0	0	0
Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16)		5.301	5.301	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		22	22	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹		2.654	2.654	0	0	0	0
Summe finanzielle Verbind- lichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		17.014	17.014	0	0	0	0

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

31. Dezember 2018	Fortgeführte Anschaffungs- kosten		Beizulegender Zeitwert (Hierarchiestufen)				
in TEUR	Beizule- gender Zeitwert	Buchwert	Summe Buchwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
Finanzielle Vermögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹		5.859	5.859	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte ¹		390	390	0	0	0	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹		41.436	41.436	0	0	0	0
Summe finanzielle Ver- mögenswerte, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		47.685	47.685	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden							
Betriebsmitteldarlehen ¹		121	121	0	121	0	121
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹		3.237	3.237	0	0	0	0
Summe finanzielle Verbind- lichkeiten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden		3.358	3.358	0	121	0	121

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

Der Konzern erfasste in seiner Gesamtergebnisrechnung keine wesentlichen Nettogewinne bzw. Nettoverluste aus finanziellen Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten.

Bewertungstechniken zur Bestimmung des Fair Values

Die Fair Values werden auf Basis der am Bilanzstichtag zur Verfügung stehenden Marktinformationen und nach marktgängigen Bewertungsmethoden bewertet. Die Fair Values der verzinslichen Darlehen des Konzerns werden mittels der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Dabei wird ein Abzinsungssatz zugrunde gelegt, der den Fremdfinanzierungszinssatz von NFON zum Ende des Berichtszeitraums widerspiegelt.

Umgruppierungen zwischen den Hierarchiestufen

Innerhalb der ersten sechs Monate in 2019 wurden keine Reklassifizierungen zwischen den einzelnen Hierarchiestufen vorgenommen.

Finanzrisikomanagement

Im Geschäftsbericht für das Jahr 2018 sind alle Risiken ausgeführt, welche erheblich nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Reputation haben können. Im Berichtszeitraum bis zum 30. Juni 2019 wurden keine weiteren bedeutsamen Finanzrisiken identifiziert.

8. Haftungsverhältnisse, Eventualverbindlichkeiten und -verpflichtungen

Im April 2017 schloss das Unternehmen eine Vereinbarung über eine Garantie des Mutterunternehmens ab, wonach die NFON AG als Garantiegeber einem ihrer Partner, British Telecommunications plc, eine Garantie für alle vom Tochterunternehmen NFON UK zu leistenden Zahlungen gibt.

Der Konzern kann im Zuge seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und dem Abschluss seiner Vereinbarungen aus den letzten Jahren mit diversen Partnern in Rechtsstreitigkeiten, Schadenersatzansprüche sowie behördliche und regulatorische Verfahren verwickelt werden. In diesen Fällen bildet der Konzern eine Rückstellung für diese Angelegenheiten, wenn es wahrscheinlich ist, dass ein Verlust entstanden ist und die Höhe des Verlusts mit hinreichender Sicherheit geschätzt werden kann. In der Bilanz zum 30. Juni 2019 sind keine Rückstellungen dieser Art enthalten.

9. Ergebnis je Aktie

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

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Den Eigentümern des Mutterunternehmens für das unverwässerte Ergebnis je Aktie zurechenbarer Verlust für das Jahr	-5.473	-6.960
Den Eigentümern des Mutterunternehmens für das verwässerte Ergebnis je Aktie zurechenbarer Verlust für das Jahr	-5.473	-6.960

Menge	H1 2019	H1 2018
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien für das unverwässerte Ergebnis je Aktie	13.965.703	7.480.230
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien für das verwässerte Ergebnis je Aktie	14.041.116	7.480.230

in EUR	H1 2019	H1 2018
Verlust je Aktie		
Unverwässertes Ergebnis	-0,39	-0,93
Verwässertes Ergebnis	-0,39	-0,93

10. Umsatzerlöse

In der folgenden Tabelle werden die Umsatzerlöse nach Segmenten nach wiederkehrenden und nicht wiederkehrenden Umsätzen aus Produkten / Dienstleistungen aufgegliedert:

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Produkt / Dienstleistung		
Wiederkehrende Umsätze		
NFON AG	14.469	12.261
Deutsche Telefon Standard GmbH	2.904	0
nfon GmbH	2.067	1.759
NFON Ltd.	2.840	2.373
NFON Iberia S.L.	140	81
NFON ITALIA S.R.L.	0	0
NFON France S.A.S.	0	0
Summe wiederkehrende Umsätze nach Segmenten	22.419	16.474
Überleitung auf wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	1	-1
Wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	22.420	16.473
Nicht wiederkehrende Umsätze		
NFON AG	2.425	3.032
Deutsche Telefon Standard GmbH	351	0
nfon GmbH	827	522
NFON Ltd.	279	535
NFON Iberia S.L.	26	56
NFON ITALIA S.R.L.	0	0
NFON France S.A.S.	0	0
Summe nicht wiederkehrende Umsätze nach Segmenten	3.908	4.145
Überleitung auf nichtwiederkehrende Konzernumsatzerlöse	0	0
Nicht wiederkehrende Konzernumsatzerlöse	3.908	4.145
Summe Umsatzerlöse	26.328	20.617

Der im Gegensatz zur Entwicklung zu den nicht wiederkehrenden Umsatzerlösen deutliche Anstieg der wiederkehrenden Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2019 resultiert im Wesentlichen aus der im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ausgeweiteten Customer Base. Die wiederkehrenden Umsätze setzen sich im Wesentlichen aus der monatlichen Zahlung einer festen Lizenzgebühr pro Seat zusätzlich einer festen oder volumenabhängigen Gebühr für die Nutzung von Sprachtelefonie der Kundenbasis an Seats und SIP-Trunks zusammen. Zu den nicht wiederkehrenden Umsätzen zählen unter anderem Umsätze aus dem Verkauf von Endgeräten (Telefone, Softclients für PCs und Smartphones) und der einmaligen Aktivierungsgebühr pro Nebenstelle bei Erstanschluss. Der Rückgang der nicht wiederkehrenden Umsätze im Vergleich zur Vorjahresperiode erklärt sich insbesondere durch den geringeren Umsatz mit Endgeräten.

Die NFON AG wendet die Regelungen des IFRS 15 seit der Umstellung auf IFRS im Geschäftsjahr 2015 an. Die im Zusammenhang mit IFRS 15 zu erfassenden vertraglichen Vermögensgegenstände (30.06.2019: 173,9 TEUR; 31.12.2018: 210,0 TEUR), zusätzliche Kosten bei der Anbahnung eines Vertrags (30.06.2019: 155,6 TEUR; 31.12.2018: 124,0 TEUR) sowie vertragliche Verbindlichkeiten (30.06.2019: 95,0 TEUR; 31.12.2018: 18,3 TEUR) werden unter den sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten (kurzfristig) bzw. den sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten (kurzfristig) erfasst.

11. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge 111,7 TEUR (H1 2018: 898,1 TEUR) enthalten mit 137,8 TEUR vor allem verrechnete sonstige Sachbezüge von Mitarbeitern. Die im Vorjahr infolge des Börsengangs an den Vorstand gezahlten Boni wurden von Altgesellschaftern getragen. Diese Erstattung ist in Höhe von 740 TEUR im Vorjahr in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten. Der entsprechende Aufwand war im Personalaufwand erfasst.

12. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Sonstige betriebliche Aufwendungen		
Marketingaufwendungen	3.943	2.298
Verkäuferprovision	3.005	2.089
Sonstige Personalkosten	1.639	1.418
Mietaufwendungen	376	519
Externe Entwicklungskosten	356	48
EDV-Kosten	656	535
Support	274	165
Beratungsaufwendungen	1.337	1.892
Sonstige Verwaltungskosten	304	179
Sonstige Aufwendungen	325	438
Summe sonstige betriebliche Aufwendungen	12.216	9.580

Die im Berichtszeitraum gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1.645 TEUR höheren Marketingaufwendungen stehen insbesondere mit gezielten Maßnahmen zur Erhöhung der Bekanntheit der Marke „NFON“ im Zusammenhang. Der Anstieg bei den Verkäuferprovisionen resultiert aus dem gestiegenen Umsatzvolumen.

Darüber hinaus enthalten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des ersten Halbjahres 2019 Kosten in Höhe von 0,6 Mio. EUR, die im Zuge der Akquisition der DTS zum 01. März 2019 zu tragen waren. Im Vorjahr waren Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Börsengang in Höhe von 2,4 Mio. EUR enthalten.

Trotz der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 im Berichtszeitraum und der damit verbundenen Entlastung der Mietaufwendungen (vgl. hierzu Ausführungen unter Abschnitt 3) liegen die Mietaufwendungen im Berichtszeitraum mit 376 TEUR nur leicht unter denen des Vergleichszeitraums (519 TEUR). Dies liegt vor allem an den Mietaufwendungen für die neuen Büroräume in Italien und Frankreich, die aufgrund der Inanspruchnahme der Vereinfachungsoption, kurzfristige Leasingverhältnisse von der Anwendung des IFRS 16 auszuschließen, als solche in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst werden. Daneben sind in den Mietaufwendungen die Mietnebenkosten enthalten, die insbesondere aufgrund neuer Büroräume in Berlin und Mainz sowie aufgrund der erstmaligen Einbeziehung der Büroräume der DTS gegenüber dem Vergleichszeitraum gestiegen sind.

13. Abschreibungen

Die planmäßigen Abschreibungen betragen im Berichtszeitraum 1.351 TEUR und liegen damit um 1.043 TEUR über denen im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Ursächlich hierfür ist vor allem die erstmalige Anwendung des IFRS 16 im Berichtszeitraum. Hierzu verweisen wir auf die Ausführungen unter Abschnitt 3 „Auswirkungen neuer Standards zur Rechnungslegung und Interpretationen“.

Des Weiteren ist in den Abschreibungen die planmäßige Abschreibung des im Rahmen der DTS-Kaufpreisallokation erfassten Kundenstamms mit 85 TEUR enthalten.

14. Anteilsbasierte Vergütung

Anfang 2019 wurde ein Aktienoptionsplan (beschlossen durch die Hauptversammlung am 09. April 2018 – „Aktienoptionsplan 2018“) aufgesetzt, auf dessen Basis Mitarbeitern in Schlüsselpositionen des Konzerns Aktienoptionen zugeteilt wurden.

Die Kosten aus der Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten und Wertsteigerungsrechten an Mitarbeiter werden im Konzern mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente und Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bzw. zum Bilanzstichtag bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts muss für die Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten und Wertsteigerungsrechten ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden; dieses ist abhängig von den Bedingungen der Gewährung. Weiterhin ist die Festlegung verschiedener Parameter wie z. B. der voraussichtlichen Optionslaufzeit, Volatilität und Dividendenrendite erforderlich.

Zum Bilanzstichtag 30. Juni 2018 waren 645.229 Aktienoptionen gewährt. In diesem Zusammenhang wurden im Berichtszeitraum 306 TEUR im Personalaufwand (Gegenposition: Kapitalrücklage) erfasst.

Zum 30. Juni 2018 waren in Vorjahren sowie im ersten Quartal des Vorjahres-Berichtszeitraums für Vorstände abgeschlossene anteilsbasierte Vergütungspläne erfasst, für die mit den Altaktionären eine Schuldübernahme vereinbart wurde. Deren Auszahlung hing sowohl am Eintritt eines Exits als auch an der Erreichung eines bestimmten Prozentsatzes von (bestehenden) Anteilen, welche im Falle eines Exits auf neue Anteilseigner übergehen hätten müssen. Letztere Bedingung wurde beim IPO im Mai 2018 nicht erreicht. Insofern kam und kommt es (auch zukünftig) aus diesen Vergütungsplänen zu keiner Auszahlung. Ohnehin wären entsprechende Bonuszahlungen von den Altgesellschaftern übernommen worden, was netto zu keinem Cash-Abfluss bei der Gesellschaft geführt hätte. Nichtsdestotrotz waren entsprechend den Vorgaben des IFRS 2 die bei der Erstbewertung der Vergütungsprogramme festgelegten Parameter der Bilanzierung weiterhin zugrunde zu legen und bis zum Ende der Vesting-Periode (im Jahr 2021) aufwandswirksam Beträge der Kapitalrücklage zuzuführen.

Eine im Zusammenhang mit dem Börsengang mit den Vorständen abgeschlossene Bonus-Vereinbarung mit der Bedingung, dass die Ansprüche aus den in Vorjahren abgeschlossenen anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen verfallen, war als „Cancellation“ im Sinne des IFRS 2 der in Vorjahren sowie im ersten Quartal des Berichtszeitraums abgeschlossenen anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen zu werten. Infolgedessen mussten im Hinblick auf diese Vergütungspläne die zum Zeitpunkt der Cancellation verbliebenen Beträge, welche ursprünglich geplant über die im Geschäftsjahr 2021 endende Vesting-Periode der Kapitalrücklage hätten zugeführt werden müssen, vollumfänglich in der Berichtsperiode bilanziert werden (sogenanntes „accelerated vesting“). In diesem Zusammenhang waren im Personalaufwand in der Vorjahresperiode 3.551 TEUR erfasst.

15. Ertragsteuern

Der Steueraufwand von 73 TEUR für das erste Halbjahr 2019 wurde gemäß IAS 34 auf Basis der durchschnittlichen jährlichen Konzernsteuerquote ermittelt. Die erwartete Konzernsteuerquote wurde auf Grundlage der steuerlichen Planung für das gesamte Geschäftsjahr ermittelt. Der Steueraufwand im zweiten Quartal 2019 berücksichtigt Anpassungen in der konzerninternen Leistungsverrechnung.

16. Salden und Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Mutterunternehmen und beherrschendes Unternehmen

Das oberste beherrschende Unternehmen des Konzerns ist die NFON AG.

Geschäftsvorfälle mit Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die folgende Übersicht zeigt die Mitglieder des Vorstands:

30.06.2019	Funktion	Eintritts- / Ernennungsdatum	Ausstiegs- / Abberufungsdatum
Geschäftsführung / Schlüsselposition			
Hans Szymanski	CEO und CFO	01.07.2016	noch aktiv
Jan-Peter Koopmann	CTO	01.10.2012	noch aktiv
César Flores Rodríguez	CSO	01.03.2018	noch aktiv

Die Mitglieder des Vorstands erhielten folgende Vergütung:

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Vorstandsvergütung		
Kurzfristige Vergütung	501	1.082
Summe aktienbasierte Vergütung (langfristiger Anreiz)	97	3.664
Summe Vergütung der Mitglieder des Vorstands	598	4.746

Die Vergütung des Vorstands beinhaltet Gehälter, in Sachwerten gewährte Bezüge, aktienbasierte Vergütungen sowie Bonuszahlungen. Im Vorjahr enthielt die kurzfristige Vergütung Bonuszahlungen in Höhe von 740 TEUR die von den Alt-Gesellschaftern (Gesellschafter vor IPO) erstattet wurden. Die entsprechende Entlastung der Aufwendungen ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten. Hinsichtlich der anteilsbasierten Vergütung des Vorjahres wird auf die Ausführungen unter „14. Anteilsbasierte Vergütung“ verwiesen.

Dem Aufsichtsrat der NFON AG gehörten zum 30. Juni 2019 folgende vier Mitglieder an:

30.06.2019	Funktion	Eintritts- / Ernennungsdatum	Ausstiegs- / Abberufungsdatum
Aufsichtsrat			
Rainer Christian Koppitz	Vorsitz	24.07.2017	noch aktiv
Dr. Rupert Doehner	Stv. Vorsitz	09.04.2018	noch aktiv
Ralf Grüßhaber		09.04.2018	noch aktiv
Angélique Werner		09.04.2018	noch aktiv

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten folgende Vergütung:

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Aufsichtsratsvergütung		
Grundvergütung	57,5	29
Sitzungsgeld	16	8
Summe Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats	73,5	37

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

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

Mehrere dieser Unternehmen haben im Berichtszeitraum Geschäfte mit dem Konzern getätigt. Die Bedingungen dieser Geschäfte waren nicht vorteilhafter als diejenigen, die bei ähnlichen Geschäften mit fremden Dritten zugrunde gelegt wurden oder zugrunde gelegt worden wären.

Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen oder ihnen nahestehende Unternehmen und Personen können von Zeit zu Zeit Waren und Dienstleistungen vom Konzern kaufen oder dem Konzern Waren und Dienstleistungen verkaufen. Diese Käufe werden zu den gleichen Bedingungen getätigt wie diejenigen, die mit anderen Lieferanten oder Kunden eingegangen werden, und sind gemäß dem Vorstehenden unter „Andere Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen“ erfasst.

Andere Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die folgende Tabelle stellt die Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen mit Ausnahme der Vergütung von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats dar:

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Verkauf von Waren und Dienstleistungen und sonstige Erträge	3	41
Käufe von Waren und Dienstleistungen und sonstige Aufwendungen	97	113
Forderungen	0	2
Verbindlichkeiten	12	4

Alle Geschäftsvorfälle mit diesen nahestehenden Unternehmen und Personen wurden zu marktüblichen Bedingungen abgeschlossen und sind innerhalb von zwei Monaten nach dem Abschlussstichtag zu begleichen.

Der Posten „Verkauf von Waren und Dienstleistungen und sonstige Erträge“ beinhaltet cloudbasierte Dienstleistungen, die nahestehenden Unternehmen und Personen zu den gleichen Bedingungen wie anderen Kunden des Konzerns erbracht wurden. Der Posten „Käufe von Waren und Dienstleistungen und sonstige Aufwendungen“ beinhaltet im Wesentlichen den Einkauf von Waren und Dienstleistungen von Unternehmen, die von nahestehenden Personen und Unternehmen beherrscht werden.

Die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen haben sich zum 30. Juni 2019 gegenüber dem 31. Dezember 2018 nicht wesentlich verändert.

17. Segmentinformationen

Gemäß IFRS 8 sind Geschäftssegmente auf Basis der internen Berichterstattung abzugrenzen, die regelmäßig von den Hauptentscheidungsträgern, dem Vorstandsvorsitzenden (CEO), der Gesellschaft im Hinblick auf Entscheidungen über die Verteilung von Ressourcen auf die Segmente und der Bewertung ihrer Ertragskraft überprüft wird. Grundlage für die Entscheidung, welche Informationen berichtet werden, ist die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die Struktur der internen Finanzberichterstattung. Im Zuge der routinemäßigen Managementberichterstattung erhält und prüft der CEO Finanzinformationen.

Die ausgewiesenen Segmentergebnisse beinhalten die Beträge solcher Posten, die einem Segment direkt zugeordnet werden können, und die Beträge solcher Posten, die sich sinnvollerweise einem Segment zuweisen lassen. Die Segmentberichterstattung beinhaltet keine segmentinternen Verkäufe. Sie beinhaltet segmentinterne Leistungsverrechnungen. Die Unternehmensleitung bewertet die Performance in erster Linie auf der Grundlage der in der Managementberichterstattung ausgewiesenen Informationen zu Umsatzerlösen und EBITDA. Das EBITDA ist das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und planmäßigen Abschreibungen.

Die Segmentstruktur des Konzerns stellt dar, wie die Unternehmensleitung derzeit Finanzentscheidungen trifft und Ressourcen zuweist. Gegenüber dem Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2018 wurde die Ermittlung und Darstellung der Segmentberichterstattung modifiziert. Zum 30. Juni 2018 wurden die Segmente nach lokalen Rechnungslegungsstandards dargestellt. Erstmals zum Halbjahresabschluss 2019 werden die Segmente nach IFRS dargestellt. Die Werte aus dem ersten Halbjahr 2018 wurden entsprechend angepasst.

Der Konzern umfasst sieben Geschäftssegmente, welche nachfolgend separat als berichtspflichtige Segmente dargestellt sind. Die sieben Geschäftssegmente sind NFON AG, DTS, nfon GmbH, NFON UK Ltd., NFON Iberia SL, NFON Italia S.R.L. und NFON France.

Nachgehend werden die Segmentinformationen für die Aktivitäten im ersten Halbjahr 2019 dargestellt.

Umsatzerlöse und EBITDA nach berichtspflichtigen Segmenten

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Umsatzerlöse		
NFON AG	16.894	15.271
Deutsche Telefon Standard GmbH	3.254	0
nfon GmbH	2.894	2.281
NFON UK Ltd.	3.119	2.929
NFON Iberia SL	166	138
NFON ITALIA S.R.L.	0	0
NFON France S.A.S.	0	0
Summe der Umsatzerlöse der berichtspflichtigen Segmente	26.237	20.618
Überleitung	1	-1
Summe Konzernerlöse	26.328	20.617

Die Umsatzerlöse nach berichtspflichtigen Segmenten gemäß der vorstehenden Tabelle entsprechen den Umsatzerlösen mit externen Kunden und basieren auf IFRS. Interne Rechnungsstellungen werden bei den Segmenten als Be- und Entlastung der Kosten dargestellt und sind nicht in den Umsätzen enthalten. Hierbei sind die betriebswirtschaftlichen Kostenverrechnungen im EBITDA enthalten, während steuerliche Verrechnungspreisanforderungen außerhalb des EBITDA dargestellt werden.

in TEUR	H1 2019	H1 2018
EBITDA		
NFON AG	529	1.175
Deutsche Telefon Standard GmbH	329	0
nfon GmbH	-266	-515
NFON UK Ltd.	-1.939	-209
NFON Iberia SL	-525	-466
NFON ITALIA S.R.L.	-619	0
NFON France S.A.S.	-165	0
Summe EBITDA der berichtspflichtigen Segmente	-2.656	-15
Sonstige Segmente	0	-1
Überleitung	-1.145	-6.536
Konzern-EBITDA	-3.800	-6.551
Hinzurechnung:		
Abschreibungen	-1.351	-308
Nettozinserträge / -aufwendungen	-250	-101
Ertragsteueraufwand	-73	0
Konzern-Jahresergebnis	-5.328	-6.960

Die interne Berichterstattung basiert auf IFRS. Sondereffekte der Periode, die als außerordentlich angesehen werden, werden im berichteten EBITDA bereinigt.

Die Überleitungseffekte im ersten Halbjahr 2019 in Höhe von 1.145 TEUR entfallen mit 1.154 TEUR auf in der internen Berichterstattung bereinigte Sondereffekte aus den Kosten der Akquisition der Deutschen Telefon Standard mit 577 TEUR, eine Anfang Juli 2019 ausgegebene Optionsanleihe mit 49 TEUR sowie die aufwandswirksame Erfassung von Retention-Boni und Share Based Payments mit 528 TEUR. Effekte aus der Konsolidierung und Währungsumrechnung sind mit 9 TEUR enthalten.

Im ersten Halbjahr 2018 betraf der Überleitungseffekt in Höhe von 6.536 TEUR vor allem in der internen Berichterstattung bereinigte Sondereffekte in Höhe von 6.186 TEUR aus den Kosten des Börsenganges mit 1.915 TEUR und der aufwandswirksamen Erfassung von Retention-Boni sowie Share Based Payments mit 4.270 TEUR. Auf Konsolidierungseffekte und Währungseffekte entfallen 350 TEUR.

Informationen zu geografischen Bereichen

Die nachfolgenden Tabellen stellen die Umsatzerlöse und die langfristigen Vermögenswerte nach einzelnen Ländern dar. Die geografische Zuordnung der Umsatzerlöse und Vermögenswerte basiert auf dem Sitz der Unternehmen in den jeweiligen Ländern.

Umsatz mit externen Kunden

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Umsatzerlöse		
Deutschland	19.769	14.885
Österreich	2.894	2.281
Vereinigtes Königreich	3.119	2.908
Spanien	166	138
Italien	0	0
Frankreich	0	0
Sonstige Länder	381	405
Gesamteinnahmen	26.328	20.617

Langfristige Vermögenswerte

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

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Langfristige Vermögenswerte		
Deutschland	9.072	1.455
Vereinigtes Königreich	511	131
Österreich	544	95
Spanien	17	2
Italien	5	0
Frankreich	0	0
Summe langfristiges Vermögen	10.149	1.683

18. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Datum vom 01. Juli 2019 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, eine Optionsanleihe im Nennbetrag von 5.000 TEUR („Anleihe“) im Rahmen einer Privatplatzierung an die Active Ownership Fund SICAV-FIS SCS, Luxemburg, auszugeben. Für eine Laufzeit bis einschließlich 02. Januar 2020 wird die Anleihe mit 6,00 % p. a. verzinst. Die Anleihe wird zusammen mit einem von der NFON AG begebenen Optionsschein ausgegeben. Der Optionsschein berechtigt den Inhaber zum Bezug von 964.015 Inhaber-Stammaktien aus bedingtem Kapital der NFON AG mit einem Anteil des auf jede Aktie entfallenden Grundkapitals von 1,00 EUR je Aktie. Der Ausübungspreis je Aktie beträgt 11,00 EUR. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen.

München, 23. August 2019

Hans Szymanski
CEO und CFO

Jan-Peter Koopmann
CTO

César Flores Rodríguez
CSO

Weitere Informationen

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernhalbjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, 23. August 2019

Hans Szymanski
CEO und CFO

Jan-Peter Koopmann
CTO

César Flores Rodríguez
CSO

FINANZ- KALENDER

Q4

21.11.2019

Präsentation 9-Monatsergebnisse 2019
(Web- und Telefonkonferenz)

Impressum

Investor Relations

Sabina Prüser
Machtlfinger Str. 7
81379 München
Tel.: +49 89 45300-134
Fax: +49 89 45300-33134
sabina.prueser@nfon.com
corporate.nfon.com

Konzept und Design

IR-ONE, Hamburg
www.ir-one.de

NFON AG
MACHTLFINGER STR. 7
81379 MÜNCHEN

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

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