

# Facts and figures 2022

**NFON Konzern**  
Geschäftsbericht 2022

## Wer wir sind

Die **NFON AG** mit Headquarter in München ist europäischer Anbieter für integrierte Business-kommunikation aus der Cloud. Das börsennotierte Unternehmen (Börse Frankfurt, Prime Standard) mit über 3.000 Partnern in 15 europäischen Ländern und sieben Niederlassungen zählt über 50.000 Unternehmen zu seinen Kunden. Mit dem Kernprodukt Cloudya, die smarte Cloud Kommunikations-Plattform, bietet NFON unkomplizierte Sprachanrufe, einfache Videokonferenzen und nahtlose Integrationen von CRM- und Collaboration-Tools für kleine und mittlere Unternehmen. Das NFON Portfolio besteht aus vier Bereichen: Businesskommunikation mit Cloudya, Kundenkontakt, Integration und Enablement. Sämtliche Cloud Services von NFON werden in zertifizierten Rechenzentren in Deutschland betrieben, deren Energiebedarf zu 100 % aus erneuerbaren Energien gedeckt wird. NFON begleitet Unternehmen mit intuitiven Kommunikationslösungen in die Zukunft der Businesskommunikation.

[corporate.nfon.com/de](https://corporate.nfon.com/de)

## Kennzahlen

in Mio. EUR	2022	2021 <sup>1</sup>	Veränderung
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>80,8</b>	<b>75,9</b>	<b>6,5%</b>
Wiederkehrende Umsätze	73,6	68,0	8,3%
Anteil wiederkehrende Umsätze am Gesamtumsatz (in %)	91,1	89,5	n/a
Nicht wiederkehrende Umsätze	7,2	7,9	-9,0%
Anteil nicht wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz (in %)	8,9	10,5	n/a
ARPU blended <sup>2</sup> (in EUR)	9,72	9,84	1,2%
<b>Seatwachstum</b>	<b>634.288</b>	<b>587.067</b>	<b>-3,4%</b>
Bereinigtes EBITDA <sup>3</sup>	1,0	-1,3	n/a

1 Sofern nicht anders angegeben, sind alle Werte im Konzernabschluss und in den zugehörigen Anhangangaben gerundet. Daher können in den Tabellen Rundungsdifferenzen auftreten.


2 Basierend auf durchschnittlicher Anzahl der Seats pro Monat in jedem Jahr.

3 Erläuterungen zu den Bereinigungen sind im Abschnitt Ertragslage: Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen zu finden.

# Facts and figures 2022

## NAVIGATION

Seite vor 

Seite zurück 

Inhalt 

Abkürzungsverzeichnis 

Mehr Informationen 

# Facts and figures 2022

## INHALT

<b>01</b>	<b>Unternehmen</b>	<b>04</b>	<b>03</b>	<b>Konzernabschluss</b>	<b>58</b>
	Vorstandsbrief	4		Konzernbilanz	59
	Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022	5		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung	60
	Die NFON Aktie	8		Konzern-Kapitalflussrechnung	61
				Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	62
				Konzernanhang	64
<b>02</b>	<b>Konzernlagebericht</b>	<b>11</b>	<b>04</b>	<b>Bestätigungsvermerk</b>	<b>125</b>
	Grundlagen des Konzerns	12			
	Wirtschaftsbericht	22			
	Nachtragsbericht	41			
	Risiko- und Chancenbericht	41			
	Prognosebericht	49			
	Übernahmerelevante Angaben – Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben §§ 289a, 315a HGB	51			
	Konzernerklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft	54			
	NFON AG (HGB)	54			
			<b>05</b>	<b>Sonstiges</b>	<b>131</b>
				Definitionen und Abkürzungen	132
				Finanzkalender 2023	136
				Impressum	136



### Interaktives Inhaltsverzeichnis

Sie können die einzelnen Themen anklicken um zu der jeweiligen Seite zu gelangen.

# VORSTANDBRIEF

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre, liebe Leserinnen und Leser!

Im Rückblick auf 2022 können wir festhalten, dass unser Geschäftsmodell weiter gereift ist und die NFON Gruppe sich erfolgreich als Anbieter für integrierte Business-Kommunikation positioniert hat. Neben der Cloud-Telefonie und der Integration von CRM-Lösungen bieten wir mit Cloudya Meet & Share nun auch eine vollwertige UC Suite an. Zusätzlich haben wir uns mit dem europaweit verfügbaren omni-channel Produkt Contact Center Hub den wachstumsstarken CCaaS-Markt eröffnet. Mit den Wachstumsinvestitionen in Personal, Produktentwicklung und Rebranding ist das Fundament gelegt, um NFON als einen führenden Anbieter im europäischen Markt zu etablieren. Die Robustheit unseres Geschäftsmodells zeigt sich in der unternehmerischen Entwicklung der NFON im vergangenen Geschäftsjahr: Trotz allgemeiner ökonomischer Unsicherheiten und einer spürbaren Zurückhaltung im Investitionsverhalten der Unternehmen, ist es uns gelungen, unseren Umsatz 2022 zu steigern und die Anzahl der bei den Kunden installierten Nebenstellen kontinuierlich zu erhöhen.

Die wiederkehrenden Umsätze als solide Wachstumsbasis unseres Geschäftsmodells erhöhten sich im Berichtszeitraum um 8,3% auf 73,6 Mio. EUR. Bei einem Gesamtumsatz von 80,8 Mio. EUR entspricht dies einem weiter gestiegenen Anteil der wiederkehrenden Umsätze von 91,1%. Die Anzahl der beim Kunden installierten Nebenstellen (Seats) haben wir gleichzeitig um 8,0% auf 634.288 ausgebaut. Der durchschnittliche Umsatz pro Nutzer (blended ARPU) bewegte sich auf Vor-Pandemie-Niveau in Höhe von 9,72 EUR. Bedingt durch die hohen Wachstumsinvestitionen im ersten Halbjahr 2022, belief sich

das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) im Berichtszeitraum auf -5,3 Mio. EUR (2021: -2,0 Mio. EUR). Nach Bereinigungen in Höhe von 4,3 Mio. EUR ergibt sich ein EBITDA von -1,0 Mio. EUR (2021: -1,3 Mio. EUR).

Im zweiten Halbjahr 2022 haben wir damit begonnen, profitabilitätssteigernde Maßnahmen durchzuführen. Diese werden sich schon im laufenden Geschäftsjahr 2023 positiv auf das operative Ergebnis auswirken. Mit einem weitreichenden Kundenstamm, einem soliden Partnernetzwerk und einem diversifizierten Produktportfolio ist es unser Ziel, ab 2023 eine profitable Monetarisierung der bislang getätigten Investitionen zu erreichen. Entsprechend haben wir die bedeutsamsten Leistungsindikatoren für 2023 angepasst. Unverändert bleiben dabei die Wachstumsrate der wiederkehrenden Umsätze und der Anteil nicht wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz. Das bereinigte EBITDA wird ab 2023 das Nebenstellenwachstum als bedeutsamsten Leistungsindikator ablösen.

Für das Jahr 2023 planen wir mit einem Wachstum der wiederkehrenden Umsätze im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich, einem Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz von mehr als 88% sowie einem bereinigten EBITDA von über 4 Mio. EUR.

Wir sind von der langfristig positiven Unternehmensentwicklung der NFON Gruppe als Anbieter für integrierte Businesskommunikation überzeugt. Mit einer klar definierten Produkt-Roadmap, dem Fokus auf wachstumsstarke Märkte und der stabilen Basis an Partnern und Kunden haben wir alle Voraussetzungen geschaffen, unser Ziel, ein führender Anbieter in Europa zu werden, gemeinsam mit Ihnen zu erreichen.

Ihr Vorstand,

**Dr. Klaus von Rottkay**

**Jan-Peter Koopmann**

# BERICHT DES AUFSICHTSRATS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2022

Der Aufsichtsrat der NFON AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die ihm gemäß Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Führung der Geschäfte durch den Vorstand in Erfüllung seiner Beratungs- und Aufsichtsfunktion intensiv begleitet. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat schriftlich und mündlich über die Geschäftslage und -entwicklung, die aktuelle Ertragssituation, die Risikolage, das Risikomanagement, die kurz- und langfristige Planung sowie Investitionen und organisatorische Maßnahmen unterrichtet. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand durchweg in engem Kontakt mit dem Vorstand und wurde regelmäßig über die Entwicklung der Geschäftslage und wesentliche Geschäftsvorgänge informiert.

Zu den Entscheidungen oder Maßnahmen des Vorstands, die nach Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung des Vorstands zustimmungspflichtig sind, sowie zu sonstigen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung hat der Aufsichtsrat nach sorgfältiger Prüfung und Beratung sein Votum abgegeben. Die Entscheidungen basierten überwiegend auf den Berichten und Beschlussvorschlägen des Vorstands, die der Aufsichtsrat eingehend geprüft hatte. Vorstand und Aufsichtsrat haben 2022 konstruktiv zusammengearbeitet und auf diese Weise den kontinuierlichen Wachstumskurs der Gesellschaft fortgesetzt.

## Besetzung und Veränderungen im Aufsichtsrat

Im Jahr 2022 bestand der Aufsichtsrat durchgängig aus folgenden Personen:

- Rainer Koppitz (Aufsichtsratsvorsitzender), Vorstandsvorsitzender der KATEK SE Gruppe, München;
- Günter Müller (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender), Geschäftsführer der Milestone Venture Capital GmbH sowie Executive Chairman der ASC Technologies AG, Hösbach
- Dr. Rupert Doehner (Mitglied des Aufsichtsrats), Rechtsanwalt, München
- Florian Schuhbauer (Mitglied des Aufsichtsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses) Gründungspartner & Geschäftsführer der Active Ownership Advisors GmbH, Frankfurt/Main sowie der Active Ownership Capital S.à.r.l. und der Active Ownership Corporation S.à.r.l., jeweils Grevenmacher, Luxemburg;

## Sitzungen des Aufsichtsrats und Schwerpunkte der Beratung

Im Geschäftsjahr 2022 hielt der Aufsichtsrat fünf ordentliche Sitzungen ab und tagte in drei außerordentlichen Sitzungen. An allen Sitzungen nahmen sämtliche Aufsichtsratsmitglieder teil. Alle Sitzungen wurden als Videokonferenz abgehalten. Daneben fasste er sechs Umlaufbeschlüsse. Bei den

ordentlichen Sitzungen am 01. November und am 08. Dezember 2022 tagte der Aufsichtsrat auch zeitweise in Klausur. Darüber hinaus befasste sich der Aufsichtsrat in zahlreichen informellen Telefonaten und Telefonkonferenzen zwischen den Sitzungen mit dringlichen und wichtigen Themen in Klausur.

Schwerpunkte in den Sitzungen des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2022 waren insbesondere folgende Themen:

- Die Beratung hinsichtlich der Tätigkeit und Ergebnisse des Strategieberaters
- Feststellung bzw. Billigung des geprüften Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses samt zusammengefassten Konzernlagebericht der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2021
- Das Monitoring der Liquiditätssituation
- Die Vorbereitung der ordentlichen Hauptversammlung vom 24. August 2022
- Bericht zur Risikolage und zum Risiko- und Compliancemanagement sowie Beschlüsse und die Erklärung zum DCGK
- Die Erörterung des Status der Internen Revision und des Internen Kontrollsystems
- Variable Vergütung 2021 für die Vorstandsmitglieder
- Die Erörterung der Produkt-Roadmap und -strategie der NFON Gruppe
- Die Diskussion und Prüfung des Budgets 2023–2027 der NFON Gruppe
- Die Beratung hinsichtlich einer der Höhe nach strittigen Forderung eines Lieferanten
- Die Beratung des Status hinsichtlich zweier strategischer Partnerschaften beziehungsweise M&A-Möglichkeiten.
- Beratungen zu den Auswirkungen der Lage an den Kapital-, Finanz- und Absatzmärkten auf die Geschäftssituation der NFON, insbesondere Festlegung der Eckpunkte für eine stärker am EBIT und Cash-Flow orientierten Geschäftspolitik

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der NFON AG sowie ihrer Tochter- und Beteiligungsgesellschaften.

Der Aufsichtsrat prüfte und billigte die vom Vorstand aufgestellte Budgetplanung für das Geschäftsjahr 2023. Er beriet und überprüfte die strategische Ausrichtung der Gesellschaft und des Konzerns auf Basis mittel- und langfristiger Unternehmensplanungen. Die vom Vorstand erhaltenen Informationen analysierte und prüfte der Aufsichtsrat eingehend. Sein besonderes Augenmerk galt dabei der Corporate Governance, insbesondere dem internen Kontrollsystem, der internen Revision, der Risikolage und dem Risikomanagement.

In den Umlaufbeschlussfassungen erteilte der Aufsichtsrat überwiegend Zustimmung zu Vorgängen, die zwar nicht von strategischer Tragweite, aber nach der Geschäftsordnung des Vorstands zustimmungsbedürftig und gleichzeitig zeitkritisch sind.

## Jahres- und Konzernabschluss sowie Konzernlagebericht

Die Hauptversammlung der Gesellschaft vom 24. August 2022 hat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, (nachfolgend „KPMG“) zum Abschlussprüfer der NFON AG für das Geschäftsjahr 2022 bestellt. Der Aufsichtsrat beauftragte anschließend KPMG mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2022.

Der Vorstand hat den Jahresabschluss gemäß den handels- und aktienrechtlichen Vorschriften über die Rechnungslegung und den Konzernabschluss gemäß § 315a Abs. 3 HGB nach der von der EU freigegebenen Fassung der internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) sowie ergänzenden handels- und aktienrechtlichen Vorschriften aufgestellt. KPMG hat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss einschließlich des dazugehörigen

zusammengefassten Konzernlageberichts unter Einbeziehung der zugrunde liegenden Buchführung der Gesellschaft geprüft. Die Prüfung richtete sich nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) aufgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung. Die Prüfung des Abschlussprüfers und die Prüfung durch den Aufsichtsrat haben zu keinen Einschränkungen und Einwendungen geführt. Der Abschlussprüfer hat die nach den gesetzlichen Vorschriften erforderlichen Bestätigungsvermerke ohne Einschränkung erteilt.

Zunächst der Prüfungsausschuss und danach alle Aufsichtsratsmitglieder erhielten rechtzeitig vor der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 25. April 2023 die besonderen abschlussrelevanten Dokumentationen, insbesondere die Jahresabschluss- und Konzern-Abschlussunterlagen, den zusammengefassten Konzernlagebericht und die dazugehörigen Prüfungsberichte von KPMG. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats befasste sich in Vorbereitung auf diese Sitzung eingehend mit den genannten Unterlagen. In der Bilanzsitzung wurden der Jahresabschluss, der Konzernabschluss und der zusammengefasste Konzernlagebericht umfassend mit dem Vorstand beraten. Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat haben hierbei den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss sowie den Konzernabschluss und den zusammengefassten Konzernlagebericht jeweils auf Rechtmäßigkeit, Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit eigenständig geprüft. Die beiden verantwortlichen Wirtschaftsprüfer von KPMG nahmen ebenfalls an den Sitzungen des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats am 11. April 2023 teil. Sie berichteten über die Prüfung, kommentierten die Prüfungsschwerpunkte und standen dem Prüfungsausschuss für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung.

Ein Fokus des Prüfungsausschusses war unter anderem das Interne Kontrollsystem (IKS). Es ist integraler Bestandteil des unternehmensweiten Kontroll- und Risikomanagementsystems inklusive Compliance Management System (CMS). Das Ziel des IKS ist es, durch die Implementierung von Kontrollen hinreichende Sicherheit für die unternehmensweiten Prozesse u. a. der Erstellung

eines regelkonformen Abschlusses und Zusammengefassten Lageberichtes zu gewährleisten.

Das interne Kontrollsystem und das Risikomanagementsystem der NFO AG decken auch nachhaltigkeitsbezogene Ziele ab. Dies schließt die Prozesse und Systeme zur Erfassung, Verarbeitung und externe Berichterstattung nachhaltigkeitsbezogener Daten mit ein. Bestandteil des IKS und RMS einschließlich des CMS ist ein regelmäßiges Monitoring mit dem Ziel, identifizierte Schwächen zu beheben. Auf der Grundlage derartiger Feststellungen überwacht der Prüfungsausschuss insbesondere die kontinuierliche Verbesserung am IKS und RMS einschließlich des CMS. Mit Ausnahme dieser Schwächen liegt dem Prüfungsausschuss derzeit kein Hinweis vor, dass das Risikomanagement- sowie Interne Kontroll- und Compliance-System der NFO AG nicht angemessen oder wirksam wären.

Nach eingehender Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Konzernlageberichts und des Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2022 hat der Aufsichtsrat hiergegen keine Einwände erhoben. Der Aufsichtsrat schloss sich dem Prüfungsergebnis von KPMG an und billigte den Jahresabschluss, den Konzernabschluss und den Vergütungsbericht der NFO AG. Der Jahresabschluss der NFO AG ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes Engagement und für ihre trotz der weltwirtschaftlichen Beschwerden und Verwerfungen erbrachten Leistung im Geschäftsjahr 2022.

München, April 2023

Für den Aufsichtsrat

**Rainer Koppitz**

Vorsitzender des Aufsichtsrats

# DIE NFON AKTIE

## Die NFON-Aktie 2022 – Wandel transparent kommunizieren


### Visibilität schaffen durch regelmäßigen Dialog mit den Aktionären

Trotz der allgemein herrschenden Unsicherheit in den Märkten, konnten wir im Jahr 2022 unsere strategische Positionierung als Anbieter für integrierte Businesskommunikation erfolgreich vollziehen. Die bislang getätigten Investitionsmaßnahmen zeigen ihre Wirkung, sodass wir im laufenden Jahr planen, weiter zu wachsen und uns dabei klar auf Profitabilität zu fokussieren. Eine Nachricht, die von unseren Aktionären positiv aufgefasst worden ist.

Mit der Notierung der NFON-Aktie im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse haben wir uns zum Segment mit den höchsten Transparenzanforderungen in Deutschland bekannt. Daher legen wir Wert auf einen transparenten und konsistenten Dialog. Über die geschärfte Strategie informierten wir ausführlich im Rahmen unseres zweiten virtuellen Capital Market Day. So berichtete das C-Level gemeinsam mit der Investor Relations-Abteilung über wesentliche Meilensteine der Weiterentwicklung der NFON AG wie etwa den Launch von Cloudya Meet & Share, die Intensivierung unserer Aktivitäten in Osteuropa einschließlich der Eröffnung der Niederlassung in Warschau, sowie die strategischen Partnerschaften mit Meetecho und Daktela.

In Ergänzung zu den Quartalsmitteilungen, Halbjahresfinanz- und Geschäftsberichten, den quartalsweisen Webkonferenzen für Investoren und Analysten zu den Zahlen sowie Pressemitteilungen, präsentierte sich NFON auch auf

Investorenkonferenzen und stand für Gespräche mit Investoren und Analysten zur Verfügung.

Alle wichtigen Informationen vom Konzernfinanzbericht über Corporate News, Pflichtmitteilungen bis Aktienkurs und Aktionärsstruktur sind stets auf der unternehmenseigenen Homepage im Bereich Investor Relations zu finden: [NFON Webseite](#) .

Bei Fragen steht Ihnen das Investor Relations-Team bei der NFON AG per E-Mail oder telefonisch zur Verfügung.

### Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung der NFON AG fand am 24. August 2022 wiederholt rein virtuell statt. Insgesamt waren 82,26 % des Grundkapitals auf der Hauptversammlung vertreten. Vorstand und Aufsichtsrat berichteten ausführlich über das Geschäftsjahr 2021 und die Entwicklungen 2022.

Alle Tagesordnungspunkte wurden von den Aktionären angenommen. Wie schon in den letzten Jahren, wurde die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 bestätigt.

Alle Unterlagen zu den Hauptversammlungen einschließlich der Vorstandsreden und Präsentation finden sich ebenfalls im Investor Relations-Bereich der NFON Webseite.

### Aktienentwicklung

Die NFON-Aktie startete mit 15,50 EUR in das Jahr 2022 und erreichte bereits am 14. Januar 2022 ihren Höchstwert von 17,50 EUR. In den darauffolgenden Monaten entwickelte sich der Aktienkurs insgesamt rückläufig und erreichte am 26. Oktober 2022 den Jahrestiefpunkt von 4,95 EUR. Daraufhin konnte eine leichte Erholung auf 6,22 EUR bis zum Jahresende verzeichnet werden.

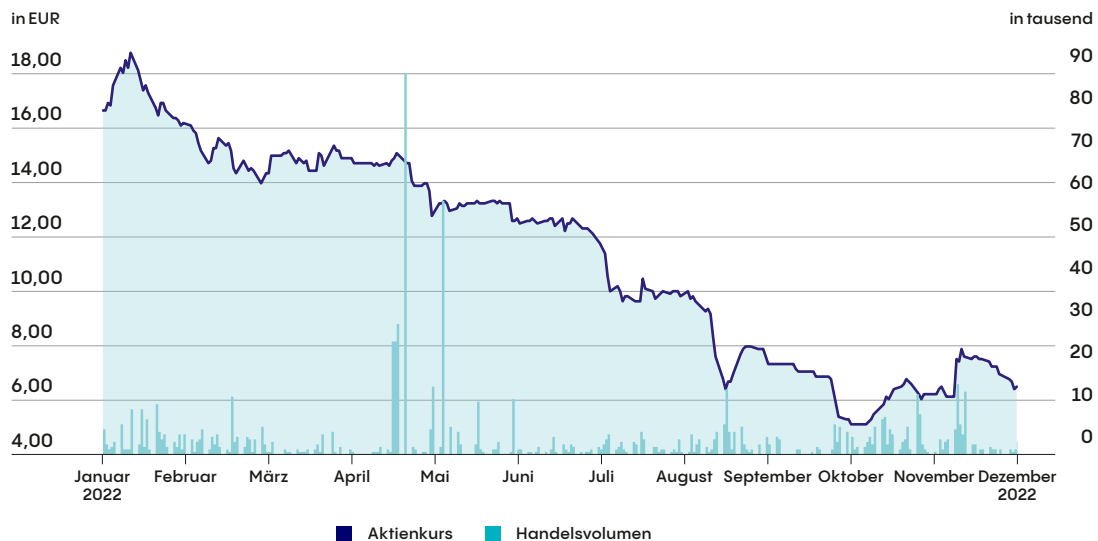


Dieser Wert entspricht zugleich dem Schlusskurs zum 31. Dezember 2022 und stellt ein Jahresminus von ca. 60 % dar.

### Handelsvolumen

Das Handelsvolumen der NFON-Aktie auf der XETRA-Plattform lag im Jahresverlauf 2022 bei durchschnittlich 3.472 gehandelten Aktien bei einem durchschnittlichen Handelsumsatz von 39.119,47 EUR pro Tag. Der Handelsumsatz zeigte dabei insbesondere Anfang Mai einen kurzzeitigen Anstieg auf ein Volumen von mehr als einer Million Euro in der Spitze. In der zweiten Jahreshälfte bewegte sich der Handelsumsatz wiederum deutlich unter dem Jahresschnitt für 2022.

### Aktienchart



### Alle Analysten empfehlen die Aktie zum Kauf

Die Aktie der NFON AG wurde 2022 von vier Analysten durchgehend bewertet. Berenberg, Baader Bank, ODDO BHF und Hauck & Aufhäuser bewerteten die NFON AG regelmäßig. Alle Analysten empfehlen die Aktie seit Beginn ihrer Coverage zum Kauf. Im März 2023 lag das durchschnittliche Kursziel bei 16 EUR. Die detaillierten Empfehlungen und Kursziele aller Analysten finden Sie nachstehend im Unterkapitel „Überblick: NFON AG an der Frankfurter Wertpapierbörse“. Das IR-Team der NFON AG pflegt einen offenen Dialog mit den Analysten, die über das Unternehmen berichten und bei relevanten Ereignissen durch ein Update oder Kommentar den Kapitalmarktteilnehmern ihre aktuelle Einschätzung vermitteln.

### Aktionärsstruktur (April 2023)

NFON hat im vergangenen Jahr regelmäßig die Möglichkeit der Shareholder-ID genutzt. Entsprechend der aktuellen Shareholder-ID in Kombination mit den veröffentlichten Stimmrechtsmitteilungen ergibt sich für die NFON AG folgende Aktionärsstruktur: Mit Mitsubishi Corporation konnte NFON im Jahr 2022 einen neuen, japanischen Investor mit einem Anteil in Höhe von 3,0 % im Aktionärskreis verzeichnen. Auch die in Deutschland ansässige ASC Technologie hat erstmalig einen Anteil über 3,0 % ausgewiesen. Dagegen hat die in Stockholm ansässige Swedbank ihre Anteile von zuletzt 3,18 % 2022 vollständig verkauft. Auf Basis der eingegangenen Stimmrechtsmitteilungen von Anteilseignern und entsprechend der Definition der Deutsche Börse Group beträgt der Freefloat der NFON-Aktie 40,3 %.

## Aktionärsstruktur

Aktionäre	Anteile in %	Land	Stadt
Milestone Venture Capital	32,1 %	Deutschland	-
Active Ownership Fund SICAV-FIS SCS	27,6 %	Luxemburg	Grevenmacher
Teslin Capital Management B.V.	6,5 %	Deutschland	Berlin
Gané Business Partner Fund	6,3 %	Deutschland	Frankfurt
Morgan Stanley	5,8 %	USA	Wilmington, Delaware
ASC Technologies AG	3,4 %	Deutschland	Hösbach
Mitsubishi Corporation	3,1 %	Japan	Chiyoda Ku
Briarwoods	2,8 %	USA	New York
West Elk	2,5 %	USA	Atlanta

## Überblick: NFON AG an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard)

Coverage (Stand: März 2023)			
	Berenberg Bank		15,00 EUR
	Baader Bank	Kauf	15,00 EUR
	Hauck & Aufhäuser	Buy	19,00 EUR
	ODDO BHF	Kauf	15,00 EUR
	Durchschnitt	Buy	16,00 EUR
Erstnotiz (11.05.2018) <sup>1</sup>	13,00 EUR		
Schlusskurs (30.12.2022) <sup>1</sup>	6,22 EUR		
Jahreshöchstkurs (14.01.2022) <sup>1</sup>	17,50 EUR		
Jahrestiefstkurs (26.10.2022) <sup>1</sup>	4,95 EUR		
Marktkapitalisierung zum 30.12.2022	103 Mio. EUR		
Durchschnittlicher Handelsumsatz <sup>1</sup>	39.119,47 EUR/Tag		

<sup>1</sup> alle Handelsdaten: XETRA

## Stammdaten der NFON-Aktie

Erster Handelstag	11. Mai 2018
Anzahl der Aktien	16.561.124
Art der Aktien	Auf den Inhaber lautenden Stückaktien ohne Nennbetrag
Grundkapital	EUR 16.561.124,00
Stimmrechte	Jede Aktie gewährt eine Stimme
Wertpapierkennnummer (WKN)	AON4N5
ISIN (International Security Identification Number)	DE000AON4N52
Börsenkürzel	NFN
Reuters-Symbol	NFN.DE
Bloomberg-Symbol	NFN.GY
Handelssegment	Regulierter Markt/ Prime Standard
Börsenplätze	Börse Frankfurt/ Xetra
Sektor	Telekommunikation
Designated Sponsor	Baader Bank, ODDO Seydler
Coverage	Baader Bank, Berenberg Bank, Hauck & Aufhäuser, ODDO BHF
Zahlstelle	Baader Bank Aktiengesellschaft

# 02

## Zusammen- gefasster Konzern- lagebericht

### Inhalt

Grundlagen des Konzerns	12
Wirtschaftsbericht	22
Nachtragsbericht	41
Risiko- und Chancenbericht	41
Prognosebericht	49
Übernahmerelevante Angaben – Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben §§ 289a, 315a HGB	51
Konzernerklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft NFON AG (HGB)	54

## 1. Grundlagen des Konzerns

### 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Die NFON AG (kurz: „NFON“) mit Hauptsitz in München wurde 2007 gegründet und ist Anbieter von integrierter Business-Kommunikation in Europa. NFON zählt über 50.000 Unternehmen in 15 europäischen Ländern zu ihren Kunden und ist als Telekommunikationsunternehmen mit eigenen Gesellschaften in Deutschland, Österreich, Großbritannien, Spanien, Italien, Frankreich, Polen und Portugal vertreten. Darüber hinaus verfügt NFON über ein großes Partnernetzwerk von über 3.000 Partnern, über das der Vertrieb in den übrigen Ländern erfolgt.<sup>1</sup>

Ihren Umsatz generiert die NFON Gruppe im Wesentlichen mit cloudbasierten Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmenskunden. Zusätzlich baut NFON das Produktportfolio in den Bereichen der Unified Communications & Collaboration, z. B. Meet & Share, Integration for Microsoft Teams oder der Business-Applikationen aus (zu den Begriffen Unified Communications & Collaboration bzw. Business-Applikationen siehe Erläuterungen in Abschnitt 1.2 „Allgemeine Marktcharakteristik“).

NFON bietet Leistungen in den folgenden Bereichen an:

#### **Businesskommunikation**

Umfasst das Angebot von Telefonie, Videoanrufen, Screen-Sharing einschließlich der dazugehörigen Hardware-Komponenten

#### **Integration**

Die Cloud-Telefonanlage von NFON wird in bestehende Systeme, Geschäftsprozesse und Arbeitsabläufe auf Seiten der Kunden integriert.

<sup>1</sup> Nicht geprüfte Angaben

#### **Kundenkontakt**

Umfasst Produkte zur Optimierung des Kundenkontaktes

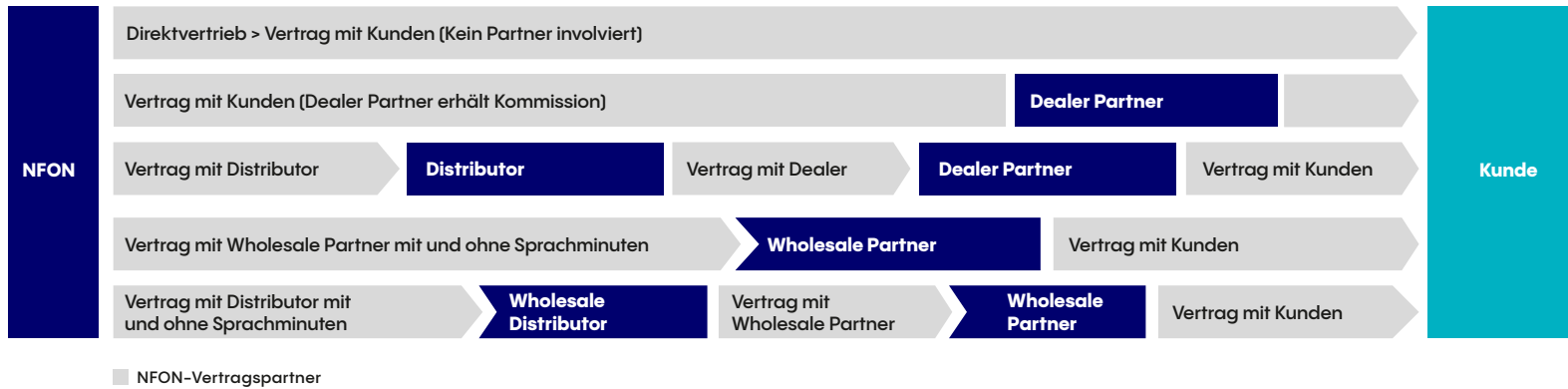
#### **Enablement**

NFON bereitet Unternehmen auf die Cloud vor und stellt ihnen die richtige Infrastruktur zur Verfügung

NFON unterscheidet zwischen wiederkehrenden und nicht wiederkehrenden Umsätzen. Zu den wiederkehrenden Umsätzen zählen Monatsgebühren für alle Produkte und Lösungen sowie laufende Gesprächsgebühren und SDSL-Monatsgebühren. Dagegen sind nicht wiederkehrende Umsätze einmalige Umsätze aus dem Verkauf von Hardware, Einrichtungsgebühren der Cloud-PBX und sonstiger Produkte, z. B. CC Hub, Einrichtungsgebühren für SDSL oder Consultingdienstleistungen.

Der Vertrieb erfolgt über fünf Kanäle, wobei der klare Fokus auf dem Vertrieb über Dealer Partner / Handelspartner liegt.

## Vertriebskanäle



**Direktvertrieb:** Der direkte Vertrieb unterstützt im Wesentlichen die Vertriebspartner von NFON in Verkaufsgesprächen und bei technisch komplexen Angeboten (sog. Direct Touch Support). In ausgewählten Fällen übernimmt der Direktvertrieb NFON den Vertrieb direkt.

**Dealer Partner / Handelspartner:** Der Handelspartner verfügt über eine eigene Kundenbasis und gewinnt neue Kunden hinzu, an die er die NFON Produkte und Lösungen vertreibt. Für diese Kunden übernimmt der Handelspartner den Service. NFON übernimmt die Lieferung der vertraglich vereinbarten Leistungen.

**Distributoren:** Die Distributoren verfügen über ein eigenes Händlernetz und üben eine Zwischenfunktion zwischen Händler und Hersteller bzw. Dienstleister aus, indem sie das jeweilige Produkt in das eigene Händlernetzwerk vermitteln. Sie vermarkten in der Regel die Dienstleistungen von NFON nicht selbst.

**Wholesale-Partner / Großhandelspartner:** Um den Ausbau der Kundenbasis zu beschleunigen, schließt NFON Vertriebsvereinbarungen mit Großhandelspartnern ab. Im Rahmen dieser Vereinbarungen stellt NFON die Dienstleistungen auf White-Label-Basis zur Verfügung. In diesen Fällen vermarkten die Wholesale-Partner die Dienstleistungen von NFON unter ihren eigenen Marken oder als Co-Branding unter ihrer eigenen Marke und der NFON-Marke an Endkunden. Zwischen den Kunden der Wholesale-Partner und NFON besteht keine direkte Vertragsbeziehung. Innerhalb der Gruppe der Wholesale-Partner wird noch zwischen Partnern, die Sprachminuten beziehen oder nicht, unterschieden.

**Wholesale Distributoren:** Wholesale Distributoren verfügen über weitere Wholesale-Partner bzw. ein eigenes Netz an Großhandelspartnern, über das die Dienstleistungen von NFON vertrieben werden.

## 1.2 Allgemeine Marktsituation

Während zu Beginn der 2000er-Jahre noch eine schrittweise Evolution der Kommunikation in Richtung IP-Telefonie stattfand, beschleunigte sich diese in den 2010er-Jahren erheblich durch die Einführung der Cloud-PBX-Technologie und der damit verbundenen as-a-Service Verfügbarkeit von Geschäftstelefonie. Angetrieben durch die COVID-19-Pandemie und die wachsende Veränderung des Arbeitsalltags zur New Work wuchs und wächst dieser Teilbereich der Business-Kommunikation mehr und mehr mit anderen Lösungsbereichen innerhalb von Unternehmen zusammen: Die Vernetzung von Menschen, Maschinen, Prozessen und Services wird immer umfassender. Verfügbare und verlässliche Informationen sind hierbei zum wichtigsten Erfolgsfaktor geworden. Der schnelle Zugriff auf alle relevanten Informationen ist Voraussetzung für wichtige Business-Entscheidungen. Insofern entwickelten sich parallel zu den Märkten für Geschäftstelefonie, Kollaboration und Videokommunikation die Märkte für Business Applikationen, Contact-Center-Lösungen und Communication Platforms.

### Markt für integrierte Business Kommunikation entsteht

Das Bedürfnis Menschen, Maschinen, Prozesse und Services zu vernetzen, führt nunmehr verstärkt zum Bedürfnis der Unternehmen nach integrierten Lösungen. Waren Kollaboration und Videokommunikation also anfänglich getrennte Lösungen mit getrennten Märkten, fusionierten Kollaboration und Videokommunikation und schließlich auch der Markt für Geschäftstelefonie zum Markt der sogenannten „Unified Communications & Collaboration“ (UCC). Zugleich entwickelten sich die Märkte für Business Applikationen, Contact-Center-Lösungen und Communication Platforms und bildeten gemeinsame Schnittstellen aus. Damit wachsen die Märkte für UCC, Business Applikationen, Contact-Center-Lösungen und Communication Platforms immer weiter zum Markt der integrierten Business Kommunikation zusammen.

### Communications Platforms as a Service ein weiterer Teil des Marktes für integrierte Business Kommunikation

Nach und nach dringt auch der Markt für Communications Platforms as a Service (CPaaS) in die Märkte für UCC, Business Applikationen und Contact-Center-Lösungen ein und wird zum Bestandteil des Marktes für integrierte Business Kommunikation. Hierbei handelt es sich um ein Cloud-basiertes Bereitstellungsmodell, das es Unternehmen ermöglicht, Geschäftsanwendungen durch den Einsatz von Programmschnittstellen (API) um Echtzeit-Kommunikationsfunktionen wie Sprache, Video und Messaging zu erweitern. CPaaS wird zum einen von Organisationen eingesetzt, die Kommunikation in ihre Geschäftsanwendungen einbetten wollen, zum anderen von Cloud-Providern und Entwicklern, die ihren Anwendungen und Diensten Kommunikationsfunktionen hinzufügen möchten.

### Kommunikationslösungen werden zunehmend integrierter

Das Spektrum an Kommunikationslösungen für Unternehmen wird mit diesen Entwicklungen zunehmend integrierter und komplexer: So gibt es in allen Bereichen der Unified Communication Lösungen und Anbieter, die spezialisierte Anwendungsfälle abbilden können. Zugleich schafft die Integration all dieser Lösungen mit anderen Prozessen und Lösungen aus dem Bereich der Contact-Center-Lösungen und der Business-Applikationen innerhalb eines Unternehmens bzw. der IT Infrastruktur dieses Unternehmens einen spürbaren Mehrwert für Unternehmen. Mit dem Ergebnis, dass sich Kundenerfahrungen durch gut ausgeführte Integration deutlich verbessern lassen und interne Prozesse wesentlich effizienter gestaltet und automatisiert werden können.

#### 1.2.1 Marktcharakteristik im Einzelnen<sup>2</sup>

**Markt für Unified Communications & Collaboration (UCC):** Markt für Videokonferenzen, Chatfunktionen, Software zur digitalen Zusammenarbeit und Geschäftstelefonie.

<sup>2</sup> Vgl. <https://www.uctoday.com/unified-communications/what-is-unified-communications/> (30. März 2023)

Unified Communications & Collaboration (UCC) Dienstleistungen und Produkte vereinen verschiedene Kommunikationsdienste. So wird der immer stärker werdenden Flexibilität und Veränderungen von Arbeitsmodellen und -weisen Rechnung getragen. Mit Hilfe vielfältiger Angebote nach intern als auch nach extern besteht die Möglichkeit, mit nur einer Lösung eine Vielzahl an kommunikativen Möglichkeiten abzudecken, und somit die Erreichbarkeit wie auch Produktivität der Mitarbeitenden verbessern.

Ein wesentliches Merkmal von UCC-Produkten ist die Möglichkeit der synchronen Kommunikationsform, bei denen die Teilnehmer in Echtzeit miteinander interagieren und verschiedene Kommunikationskanäle (auch synchron) nutzen können. Unified Communications (UC) umfasst im Wesentlichen zwei Aspekte:

1. Eine vom Aufenthaltsort unabhängige Kommunikation, etwa über eine einheitliche Rufnummer, die zugleich für Fax, Festnetzanschluss oder Mobiltelefon genutzt wird.
2. Anwender können aus einer bereits stattfindenden Kommunikation neue Darstellungsformen starten. So ist es beispielweise möglich während einer Videokonferenz gleichzeitig mit anderen Teilnehmer über die Chatfunktion zu kommunizieren.

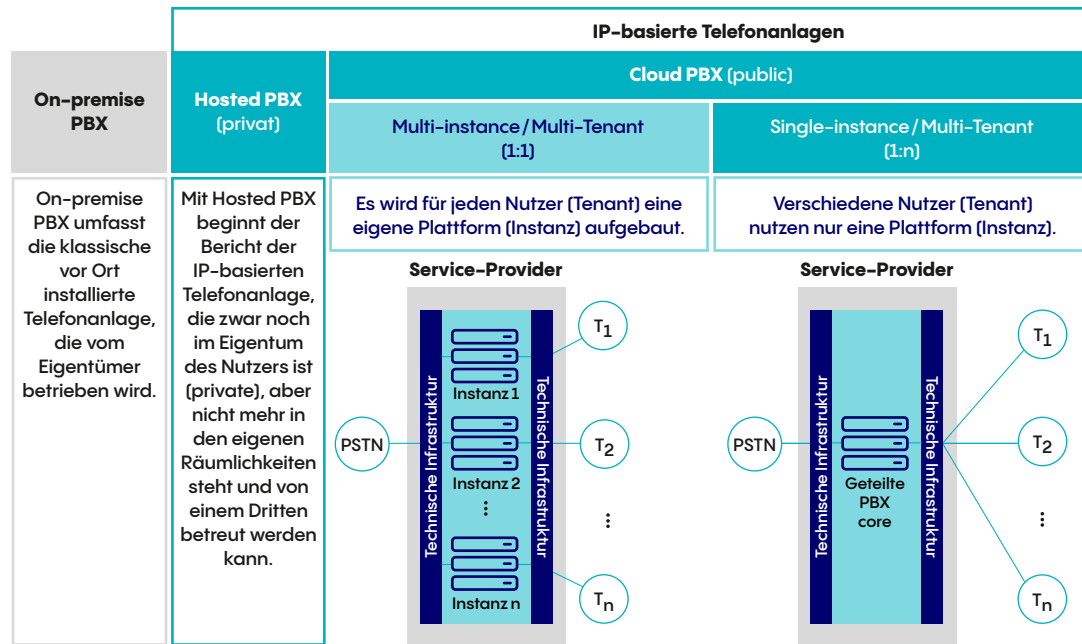
Zu der reinen Kommunikation gesellte sich die Möglichkeit der Zusammenarbeit (Collaboration) in Echtzeit hinzu. Damit verbunden sind Funktionalitäten wie das Teilen von Bildschirmen, das gemeinsame Arbeiten an einem Dokument von verschiedenen Orten aus oder die Nutzung von virtuellen Whiteboards.

**Markt für Geschäftstelefonie als Teil von UCC:** Markt für im unternehmerischen Kontext genutzte Telefonanlagen. Klassische Vor-Ort-Telefonanlagen werden zunehmend durch Cloud-Telefonanlagen ersetzt.

Bis zur Pandemie waren die Märkte für Geschäftstelefonie und UCC deutlich voneinander getrennte Märkte. Das zunehmende Bedürfnis der Kunden nach einer einheitlichen Kommunikationsplattform, die sowohl Videotelefonie, Telefonie als auch Zusammenarbeit ermöglichen, führt dazu, dass nunmehr der UCC-Markt mit dem Markt für Geschäftstelefonie zusammenwachsen und Geschäftstelefonie als Teil des UCC-Marktes verstanden wird. Der Markt für Geschäftstelefonie als Teil von UCC unterteilt sich in drei große Bereiche: den Markt für die klassische Vor-Ort-Telefonanlagen (On-premise PBX), die private aber nicht mehr Vor-Ort-Telefonanlagen (Hosted PBX) und die Cloud-Telefonanlagen.

Schematische Darstellung der technologischen Unterschiede im Bereich der Geschäftstelefonie in Europa:

## Europäischer Markt für Buisnesstelefonie



**Markt für Business Applikationen:** Markt für Software-Produkte, die zur Unterstützung der Administration von Unternehmen und Organisationen eingesetzt werden wie zum Beispiel Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP-Systeme).

Applikationen werden zur Unterstützung der Administration von Unternehmen eingesetzt. Applikationen können sowohl einfache Standardsoftware, zum Beispiel zur Textverarbeitung oder Adressverwaltung, anwendungsbezogene Standardsoftware, beispielsweise für Buchhaltung oder Lagerwesen, oder auch spezielle, auf Branchenlösungen zugeschnittene Individualsoftware sein.

### Markt für Contact-Center-Lösungen

Unter Contact Center as a Service (CCaaS) ist eine Software as a Service (SaaS)-basierte Anwendung zu verstehen, die es Kundenservice-Organisationen ermöglicht, Kundeninteraktionen über viele Kommunikationskanäle (multichannel oder omnichannel) ganzheitlich zu verwalten. Im Detail beschreibt Contact Center as a Service die Kombination von Cloud-basierter Contact Center-Infrastruktur und Contact Center-Hosting zum Betrieb und zur Verwaltung der Contact Center-Infrastruktur vor Ort. Contact Center as a Service ermöglicht es, sich nur für eine bestimmte Funktion oder Technologie zu entscheiden, was zu geringeren Integrations-, IT- und Supportkosten führt. Unternehmen können diese Dienste selbst verwalten oder an Dritte auslagern. Einige Unternehmen nutzen auch eine Kombination aus eigener und verwalteter Infrastruktur mit einem Hybridmodell<sup>3</sup>.

### Markt für Communications Platforms

Communications Platform as a Service (CPaaS) ist ein Cloud-basiertes Bereitstellungsmodell, das es Unternehmen ermöglicht, Geschäftsanwendungen durch den Einsatz von Programmschnittstellen, auch API (Application

3 Fortune Business Insight: Contact Center as a Service Market. Europe Industry Analysis, Insights and Forecast, 2020–2027, Report 2020



Programming Interface) genannt, um Echtzeit-Kommunikationsfunktionen wie Sprache, Video und Messaging zu erweitern. Über APIs können aber auch verschiedene Lösungen direkt von den jeweiligen Anbietern dieser Lösungen oder externen Partnern miteinander verbunden werden und somit immer neue spezifische Lösungen entwickelt werden. So wird zunächst die Anbindung anderer Software-Produkte deutlich leichter. Dann können aber auch dritte Parteien diese Schnittstelle nutzen, um weitere Anwendungen zu integrieren.

### 1.2.2 Regulatorische Rahmenbedingungen

Seit der Liberalisierung und Harmonisierung des deutschen Telekommunikationsrechts (1989) unterliegen die Erbringung von Telekommunikationsdiensten und der Betrieb von Telekommunikationsnetzwerken dem Telekommunikationsgesetz („TKG“, ursprüngliche Fassung vom 25. Juli 1996, letzte Neufassung vom 22. Juni 2004, letzte Änderung vom 19. Juni 2020) sowie bestimmten, das Telekommunikationsgesetz ergänzenden Vorschriften. Damit unterliegt auch NFON den Bestimmungen des TKG. Die für die Regulierung des deutschen Telekommunikationsmarktes zuständige Behörde ist die Bundesnetzagentur (BNetzA). Vergleichbare Regulierungsbehörden, zu denen auch die Europäische Kommission zählt, finden sich ebenfalls in den übrigen

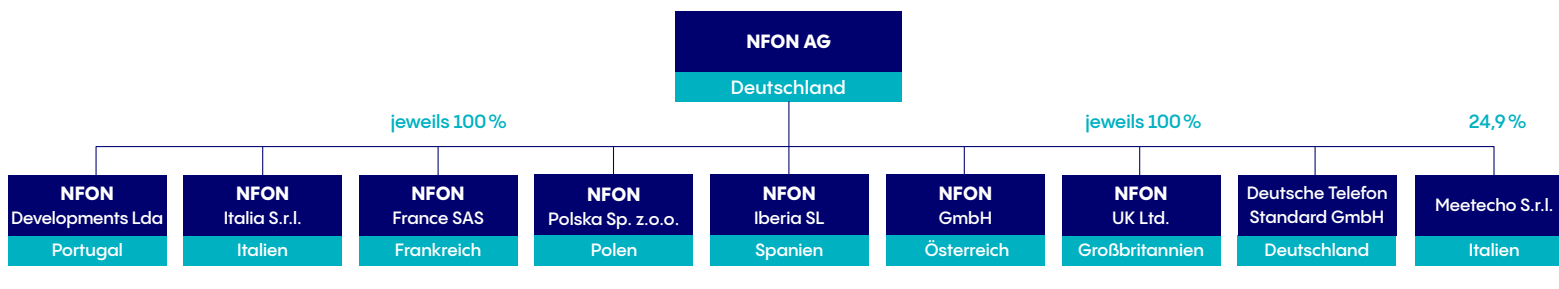
europäischen Ländern. Die Erbringung von Telekommunikationsdiensten in der Europäischen Union erfordert keine Lizenz einer Regulierungsbehörde. Als kommerzielle Anbieterin von öffentlich zugänglichen Telekommunikationsdiensten muss NFON der BNetzA die Aufnahme, jede Änderung und die Beendigung der Geschäftstätigkeit mitteilen. Daneben finden sich im TKG auch Melde- und Informationspflichten in Bezug auf Sicherheitsvorfälle mit beträchtlichen Auswirkungen auf den Netzbetrieb oder die Dienstleistung sowie für den Fall einer Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten, denen die NFON entsprechend nachkommt. Regulierungsbehörden wie die BNetzA können der Gesellschaft Verpflichtungen in Bezug auf die Erbringung der angebotenen Dienstleistung auferlegen. Da NFON im Rahmen ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Daten erhebt, speichert und nutzt, unterliegt die Gesellschaft zudem den Datenschutzgesetzen und -vorschriften von Bundes-, Landes- und ausländischen Regierungsbehörden.

## 1.3 Organisation

### 1.3.1 Konzernstruktur und Standorte

Die Konzernstruktur zum 31. Dezember 2022 wird in der nachfolgenden Übersicht dargestellt. Die Aufteilung nach Segmenten entspricht den einzelnen, vollkonsolidierten Gesellschaften der NFON Gruppe.

### Konzernstruktur und Standorte



### 1.3.2 Leitung und Kontrolle

Die Vorstände der NFON AG arbeiten eng mit den weiteren Führungskräften der gesamten NFON Gruppe zusammen. Ein vierköpfiger Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands und berät diesen.

### 1.4 Ziele und Strategien

Ein dynamisches Marktumfeld, ein Geschäftsfeld, das sich inmitten einer Phase der Disruption befindet, und eine Technologie, die bereits eine starke Position in dem neu entstehenden Markt der integrierten Business-Kommunikation innehat: Dies ist die Position, die NFON für weiteres Wachstum nutzen will.

In den vorherigen Jahren lag der Fokus, begründet durch die enormen Wachstumsraten im Markt, nahezu ausschließlich auf der schnellen Erhöhung der auf Nebenstellen (Seats) bezogenen Kundenbasis sowie der Erschließung neuer Märkte. Durch die Veränderungen der Marktdynamiken in einem sich insgesamt abkühlenden wirtschaftlichen Umfeld hat NFON bereits im zweiten Halbjahr 2022 die Weichen klar umgestellt und zielt jetzt auf ein profitables Wachstum. Grundsätzlich bleibt es bei den drei auf Umsatzwachstum ausgerichteten Säulen der Strategie: Produktwachstum, Ausbau des Vertriebs (Channel) sowie Partnerschaften und Allianzen. Im Sinne der Profitabilitätssteigerung wurden darüber hinaus übergreifend bereits Maßnahmen zur Verringerung der Kostenbasis und damit zur Steigerung der Profitabilität durchgeführt. Im Zuge der Schärfung der NFON Wachstumsstrategie rückt auch Nachhaltigkeit als strategische Komponente noch stärker in den Fokus. Nicht zuletzt durch Initiativen wie die am 14. Dezember 2022 verabschiedete Richtlinie (EU) 2022/2464 des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen<sup>4</sup> oder der am 27. Juni 2022 in Kraft getretene, insbesondere im Bereich der nachhaltigen Unternehmensführung überarbeitete Corporate Governance Kodex und die Neuausrichtung vieler Unternehmen im Technologie-Bereich ist nachhaltiges

Handeln eine Voraussetzung für erfolgreiches wirtschaftliches Handeln. Auf Basis dieser Prämissen sieht NFON daher Nachhaltigkeit als integralen Strategie-Baustein der Unternehmensstrategie.

Die Wachstumsstrategie der NFON Gruppe steht auf drei Säulen: Produktwachstums, Ausbau zur Best-in-Class Channel-Organisation sowie Beschleunigung des Wachstums durch Partnerschaften und Allianzen. Diese werden im Folgenden erläutert:

#### 1. Produktwachstum

Eines der primären Ziele von NFON ist es, ihr Kernangebot weiter zu verbessern und die Kundenanzahl zu steigern. Im Fokus der Entwicklung stehen hierbei die Cloud-PBX/Voice- und Integrations-Fähigkeiten der Kommunikationsplattform. Das Unternehmen will sich hierbei auf die Verbesserung des Kundenerlebnisses, der sogenannten User Experience (UX) und den Ausbau der Funktionen für große Unternehmen (Enterprise PBX-Funktionen) konzentrieren. Damit will NFON den für das Unternehmen adressierbaren Markt der Plattform vergrößern. Darüber hinaus plant NFON eine Erweiterung bzw. Vertiefung der Integration in andere Geschäftsprozesse und -systeme wie CRM- oder ERP-Lösungen. Dieses Vorgehen ermöglicht zudem die stärkere Fokussierung auf spezielle Branchen bzw. Industriefelder. Für diese Branchen entwickelt NFON spezielle und integrierte Lösungen. Neben den Angeboten für die Hotellerie, in denen NFON bereits aktiv ist, gehören der Bereich Handel und Logistik, Gesundheitswesen sowie der Öffentliche Sektor zu Bereichen, in denen NFON seine Aktivitäten verstärken wird.

Neben diesen tieferen Integrationen in die Unternehmensprozesse liegt der Fokus insbesondere auch auf der Integration in bzw. von Microsoft Teams. Angebote zur Erweiterung von Teams zur vollwertigen Telefonie- bzw. Kommunikationslösung sowie die Integration der NFON-Plattform in Microsoft

<sup>4</sup> Verordnung (EU) Nr. 537/2014 und Richtlinien 2004/109/EG, 2006/43/EG und 2013/34/EU

Teams in verschiedenen Varianten ermöglichen eine breite Abdeckung des Marktbedarfs. Bei einem zu erwartenden hohen Wachstum von Microsoft Teams als Kollaborations-Lösung ist eine führende Position in diesem Segment ein wichtiger Baustein für das Wachstum.

Neben der Erweiterung der Möglichkeiten und Zielgruppen der Kernplattform plant NFON einen weiteren Ausbau des Bereichs Contact Center-as-a-Service (CCaaS), um sich in diesem noch jungen Markt weiter zu etablieren. Ein Ausbau der bestehenden Integrationen hin zu offenen Schnittstellen (API) zur tieferen Integration von weiteren Applikationen bzw. Nutzung von NFON als Anbieter in Drittlösungen schafft die Grundlage auch für weiteres mittel- und langfristiges Wachstum.

## 2. Ausbau zur Best-in-Class Channel-Organisation

Der indirekte Vertrieb über Partner und Reseller (Channel) ist insbesondere im europäischen IT-Umfeld ein entscheidender Erfolgsfaktor. Aus diesem Grund legt NFON weiterhin den größten Fokus auf den Auf- und Ausbau eines hervorragenden Channels und einer herausragenden Channel-Infrastruktur.

Um dies zu erreichen, hat NFON 2022 das neue internationale Partnerprogramm NGAGE ausgerollt. Mit NGAGE will NFON attraktiver für neue Partner werden. Insgesamt wurde das Partnerprogramm für den Partner klarer und transparenter strukturiert, so dass jeder Partner genau die Dienstleistungen und Tools zur Partnerentwicklung und die finanziellen Vorteile kennt. Partner können sich innerhalb von drei Stufen – Silber, Gold, Platinium – entwickeln. Jede Stufe beinhaltet definierte Zielvorgaben und entsprechende Provisionsätze. Ergänzend hat NFON eine neue Partner-Management-Plattform entwickelt, die kontinuierlich ausgerollt und mit weiteren Features erweitert wird. Mit dieser Plattform soll die sowohl die Kommunikation verbessert also auch das effiziente Management der Kundenbeziehungen ermöglicht werden. Darüber hinaus soll zusätzlich zu den Partnern aus der Telekommunikation verstärkt Partner aus dem IT-Segment hinzugewonnen werden.

## 3. Wachstum durch Partnerschaften und Allianzen

Neben der eigenständigen Weiterentwicklung der Produkte sowie des Ausbaus des Channels sieht NFON starkes Wachstumspotential im Bereich der strategischen Partnerschaften in drei Bereichen:

- a. Technologische Partnerschaften: In einem kompetitiven und enorm innovativen Umfeld ist wenig sinnvoll, jegliche Innovation selbst zu entwickeln. Daher setzt NFON vermehrt auf die Partnerschaft mit anderen Anbietern, um die Innovationskraft weiter zu verstärken.
- b. Partnerschaften in Vertrieb und Distribution: Auf dem Fundament bestehender Partnerschaften wie beispielsweise mit Telefónica Deutschland oder der Deutschen Telekom will NFON weitere Partnerschaften auf- bzw. ausbauen und so insbesondere im Bereich Enterprise und Verticals sowie in der integrierten Business-Kommunikation weiter wachsen
- c. Allianzen und strategische Partnerschaften: Über Allianzen und strategische Partnerschaften, wie etwa mit dem italienischen Unternehmen Meetecho, kann NFON sich Technologien oder Marktpositionen sichern.

Neben diesen Wachstumsaktivitäten sondiert NFON den Markt für M&A-Aktivitäten sowohl im Bereich der Technologie als auch im Sinne der Konsolidierung im Bereich der Kommunikations-Lösungen.

Flankierend zu den drei auf Umsatzwachstum bezogenen strategischen Säulen verfolgt NFON verstärkt das Ziel der Profitabilität. Hierzu wurden bereits im zweiten Halbjahr 2022 entsprechende profitabilitätssteigernde Maßnahmen durchgeführt. 2023 kommen in diesem Sinne noch Maßnahmen zur Prozessverbesserung und zur Förderung der Eigenverantwortung der Mitarbeitenden hinzu. Darüber hinaus hat sich der Vorstand ausdrücklich dem im doppelten Sinne nachhaltigen Wachstums verschrieben. Damit sieht sich der Vorstand auch strategisch dem Ziel verpflichtet, die Bedürfnisse der

heutigen Generation zu erfüllen, ohne die Fähigkeit zukünftiger Generationen, ihre eigenen Bedürfnisse zu erfüllen, zu beeinträchtigen. Details zu den vom Vorstand gesetzten Nachhaltigkeitszielen, -maßnahmen und -kennzahlen finden sich in der nicht finanziellen Erklärung, die gesondert veröffentlicht wird.

Mit einer gezielten Erweiterung des Produkt-Portfolios, dem Ausbau zur führenden Channel-Position sowie selektiven strategischen Partnerschaften bei einer klaren Profitabilitäts-Strategie sieht NFON sich gut positioniert, in den nächsten Jahren zu einem führenden Anbieter für integrierte Business-Kommunikation in Europa zu werden.

## 1.5 Steuerung

### 1.5.1 Steuerungssysteme

Der Vorstand der NFON AG hat für die Steuerung der Gruppe ein internes Managementsystem eingeführt. Dies wird in der Grafik auf Seite 19 wiedergegeben.

### 1.5.2 Finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren

Die Steuerung der NFON Gruppe erfolgte 2022 über folgende Leistungsindikatoren:

- Seatwachstum;
- Wiederkehrende Umsatzerlöse und die zugehörige Wachstumsrate;
- Anteil wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz;
- Gesamtumsatz;
- Blended ARPU – im weiteren Verlauf ARPU;
- EBITDA (bereinigt).

Mit diesen Leistungsindikatoren war sichergestellt, dass das Unternehmen die für das Erreichen der Wachstumsziele definierten Maßnahmen analysieren und steuern sowie den Erfolg messen kann.

NFON unterteilt diese Indikatoren darüber hinaus noch in 2 Gruppen, die bedeutsamsten Leistungsindikatoren und die Leistungsindikatoren. Im Geschäftsjahr 2022 hat NFON als bedeutsamste Leistungsindikatoren das Seat-Wachstum, die Wachstumsrate der wiederkehrende Umsatzerlöse und sowie den Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz definiert.

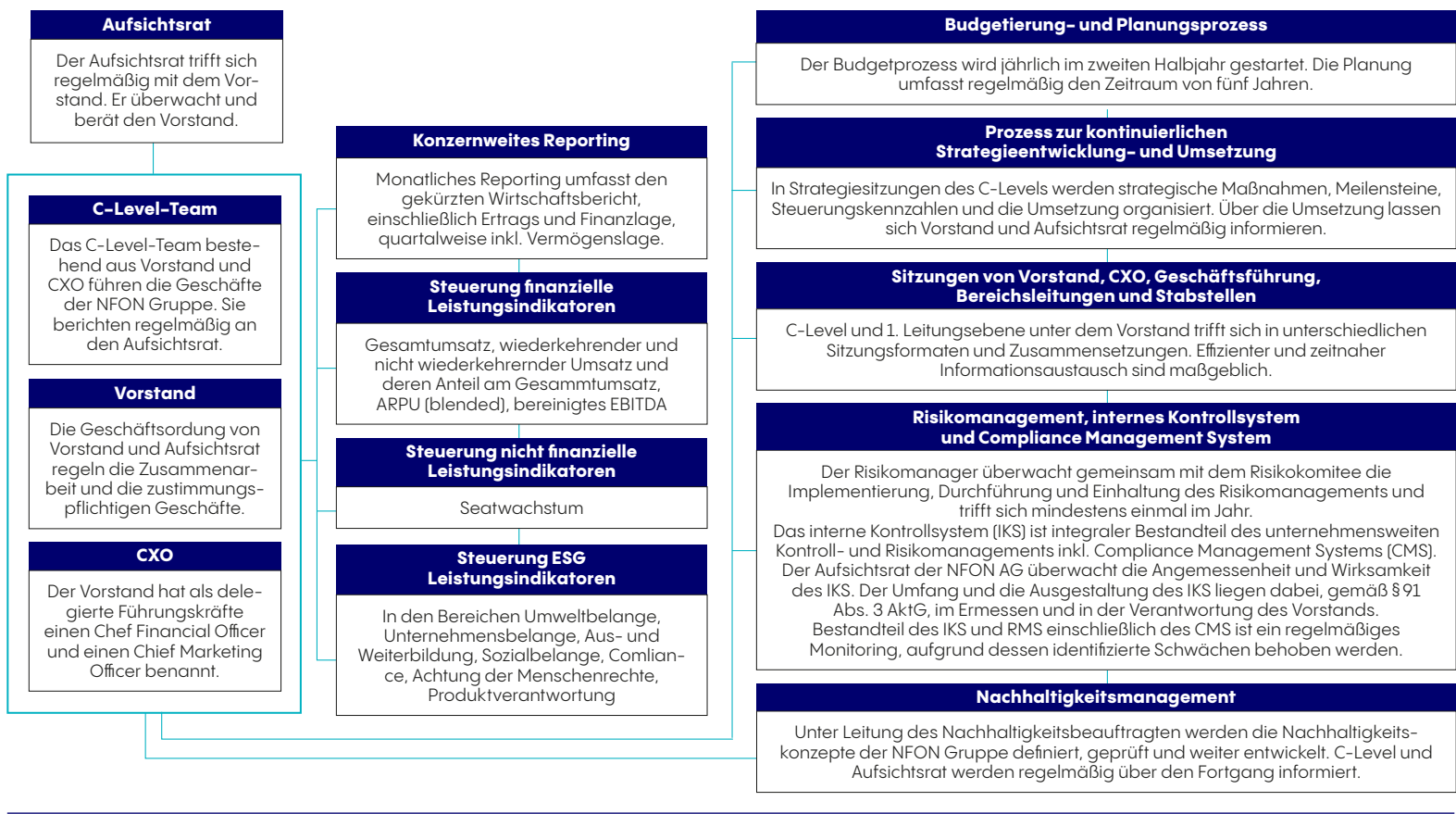
Das Seatwachstum von Bilanzstichtag zu jeweiligem Stichtag ist die Basis für die wiederkehrenden Umsätze und gehört zu den nicht finanziellen Leistungsindikatoren.

Mit dem Wachstum der aus der Gesamtheit der Seats generierten wiederkehrenden Umsätze und der erfolgreichen Entwicklung des Anteils der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz zeigt sich die Nachhaltigkeit und Stabilität des Geschäftsmodells der NFON Gruppe. Die positive Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze ist maßgeblich für den Gesamterfolg der NFON Gruppe.

Als weiteren umsatzbezogenen finanziellen Leistungsindikator nutzt NFON den durchschnittlichen Umsatz pro Nutzer über alle Vertriebskanäle (ARPU). Er errechnet sich aus den wiederkehrenden Umsätzen des betrachteten Zeitraums abzüglich der monatlichen Gebühren mit SIP-Trunks des betrachteten Zeitraums geteilt durch die Summe der Seats (Seatbase) des betrachteten Zeitraums.

Mit dem bereinigten Ergebnis vor Zinsen, Steuern und planmäßigen Abschreibungen sowie Wertminderungen (bereinigtes EBITDA) misst der Konzern die operative Leistungskraft und den Erfolg der einzelnen Geschäftseinheiten. Für das bereinigte EBITDA werden nicht-operative Kosten und einmalige Aufwendungen aus dem EBITDA herausgerechnet.

Aufgrund der Konkretisierung der Wachstumsstrategie, bei der NFON ab dem Geschäftsjahr 2023 das Ziel profitables Wachstum verfolgt, wird im



Geschäftsjahr 2023 eine Änderung bei der Unterteilung des Leistungsindikatoren vorgenommen. Ab 2023 wird das bereinigte EBITDA als bedeutsamer Leistungsindikator betrachtet und das Seat-Wachstum stattdessen nur noch als Leistungsindikator berichtet, da das angestrebte profitable Wachstum sich nach wie vor auf die wiederkehrenden Umsätze bezieht, diese aber vermehrt auch durch Produkte erzielt werden, die über die Grundgebühr für einen Seat hinaus gehen.

## 1.6 Forschung & Entwicklung

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten konzentrierten sich im Geschäftsjahr 2022 auf die fortlaufende Erweiterung und Verbesserung der Cloud-Telefonie durch weitere UC-Funktionalitäten, die Einführung des Contact Center Hub sowie neue Desktop-Apps mit besserer Systemintegration und damit einer weiter verbesserten User Experience.

Im Berichtsjahr sind im Konzern 10,3 Mio. EUR (2021: 8,6 Mio. EUR) F&E-Aufwendungen für Produktentwicklung ohne Entwicklungsaufwendungen für selbsterstellte Software im Zusammenhang mit dem neu eingeführten BSS angefallen. Davon wurden 5,3 Mio. EUR (2021: 4,2 Mio. EUR) als immaterielle Vermögenswerte sowohl von Mitarbeitenden als auch von externen Dienstleistern aktiviert. Die Aktivierungsquote liegt im Berichtsjahr bei 51,5% (2021: 46,9%). Im Berichtsjahr wurden planmäßige Abschreibungen von 2,1 Mio. EUR (2021: 2,9 Mio. EUR) auf aktivierte Entwicklungsprojekte erfasst. Daneben wurden Entwicklungsaufwendungen für selbsterstellte Software sowohl von Mitarbeitenden als auch von externen Dienstleistern in Höhe von 2,0 Mio. EUR (2021: 2,5 Mio. EUR) aktiviert.

5 [https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2022/KKB\\_94\\_2022\\_Q3\\_Euroraum\\_DE.pdf](https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2022/KKB_94_2022_Q3_Euroraum_DE.pdf) (29.03.2023)

6 [https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2023/KKB\\_100\\_2023\\_Q1\\_Euroraum.pdf](https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2023/KKB_100_2023_Q1_Euroraum.pdf) (29.03.2023)

7 [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/02/PD23\\_070\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/02/PD23_070_811.html) (29.03.2023)

8 [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/01/PD23\\_037\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/01/PD23_037_811.html) (29.03.2023)

9 [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/02/PD23\\_070\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/02/PD23_070_811.html) (29.03.2023)

## 2. Wirtschaftsbericht

### 2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

#### 2.1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa, Deutschland und wesentlichen Auslandsmärkten

Die Wirtschaft im Euroraum zeigte sich zunächst im Jahresverlauf 2022 ungeachtet der Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges robust. Anhaltend hohe Energiepreise, eine anhaltend hohe Inflation sowie steigende Zinsen wirkten sich jedoch zum Jahresende 2022 negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus.<sup>5</sup> Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Euroraum entwickelte sich in der Folge im Jahr 2022 laut Angaben des Kiel Institut für Weltwirtschaft (IfW) positiv um 3,5%, nachdem im Vorjahr ein Zuwachs um 5,3% verzeichnet werden konnte.<sup>6</sup>

Auch der NFON-Heimatmarkt Deutschland zeigte trotz der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine insgesamt beständige wirtschaftliche Entwicklung. Für das Jahr 2022 weist das Statistische Bundesamt einen Zuwachs der deutschen Wirtschaftsleistung um 1,9% aus (2021: 2,6%).<sup>7</sup> Im Zuge der Erholung von den Auswirkungen der Coronapandemie fungierten insbesondere die privaten Konsumausgaben in den ersten drei Quartalen 2022 als tragende Wachstumsstütze.<sup>8</sup> Die Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges und damit einhergehende Energiepreiserhöhungen führten im Jahresverlauf jedoch zu einer Stagnation der deutschen Wirtschaftsleistung.<sup>9</sup>

Der ifo-Geschäftsklimaindex, ein wichtiger Indikator für die deutsche Konjunktur, verzeichnete im Februar 2022 einen Höchststand von 98,8 Punkten.

Im weiteren Jahresverlauf entwickelte sich dieser rückläufig, verzeichnete gegen Jahresende jedoch erneut einen leichten Zuwachs auf 88,6 Punkte im Dezember.<sup>10</sup> Diese Entwicklung ist vornehmlich durch die Auswirkungen der globalen Konjunkturabschwächung, verbunden mit anhaltend hohen Inflationsraten und gestiegenen Preisen zu begründen.<sup>11</sup>

Der größte Auslandsmarkt der NFON AG ist Großbritannien. Die britische Wirtschaft wurde im vergangenen Jahr weiter durch die anhaltenden Auswirkungen der Coronapandemie belastet.<sup>12</sup> Für das Gesamtjahr 2022 sehen die Experten des IfW dennoch einen insgesamt deutlichen Anstieg des BIPs in Großbritannien um 4,0 % (2021: 7,6 %).<sup>13</sup>

Ein weiterer wichtiger Auslandsmarkt der NFON AG ist Österreich. Die österreichische Wirtschaft konnte bis zum Sommer 2022 ein kräftiges Wachstum, resultierend aus der allmählichen Erholung von der Coronapandemie und gestiegenen Warenexporten, verzeichnen. Insbesondere im zweiten Halbjahr zeigte sich allerdings auch hier die Wirtschaft durch den weltweiten Konjunkturabschwung und eine hohe Preisdynamik negativ beeinträchtigt.<sup>14</sup> Entsprechend belief sich das BIP-Wachstum 2022 auf 5,0 % nach 4,7 % im Vorjahr.<sup>15</sup>

Die Konjunkturabschwächung 2022 in den Zielmärkten der NFON Gruppe gegenüber dem Vorjahr spiegelte sich auch in der operativen Entwicklung der NFON im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 wider. So waren eine

deutliche Zurückhaltung im Investitionsverhalten der Unternehmen in den für NFON relevanten Märkten und dadurch bedingt verlängerte Verkaufszyklen erkennbar.

### 2.1.2 Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition der NFON Gruppe

Mit der im Frühjahr 2021 veröffentlichten Wachstumsstrategie hat NFON eine Justierung ihrer Strategie vorgenommen. Sah sich das Unternehmen bis dahin als Anbieter von Cloud-Telefonanlagen und somit im Markt für Cloud-Telefonanlagen angesiedelt, wurde der Radius um die Märkte für Unified Communications & Collaboration sowie Contact Center und Business Applikationen vergrößert. Dieser Fokus wurde mit der Strategie weiterentwickelt, wobei die Marktdynamik die Fokussierung auf die Integration der verschiedenen Kommunikationskanäle notwendiger macht.

Geografisch sieht NFON nach wie vor Europa als ihren Kernmarkt an. Mit der auch in Europa zunehmenden Akzeptanz von Cloud-Produkten und -Dienstleistungen beschleunigt sich die Digitalisierung und damit das Wachstumspotenzial. Dabei muss beachtet werden, dass die Durchdringungsrate von Cloud-Produkten und -Dienstleistungen über alle Produkte und Länder hinweg nach wie vor sehr unterschiedlich ist. NFON konzentriert sich primär auf Märkte mit geringerer Cloud-Penetration, da dort höhere Wachstumschancen und ein weniger dichtes Wettbewerbsumfeld zu erwarten sind.

10 <https://www.ifo.de/fakten/2023-01-25/ifo-geschaeftsklimaindex-gestiegen-januar-2023> (29.03.2023)

11 <https://www.ifo.de/publikationen/2022/aufsatz-zeitschrift/ifo-konjunkturprognose-herbst-2022-inflation-wuertgt-privaten> (17.01.2023)

12 <https://www.gtai.de/de/trade/vereinigt-koenigreich/wirtschaftsumfeld/britischer-wirtschaft-droht-rezession-244994> (17.01.2023)

13 [https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2023/KKB\\_99\\_2023-Q1\\_Welt.pdf](https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2023/KKB_99_2023-Q1_Welt.pdf) (29.03.2023)

14 [https://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/resources/person\\_dokument/person\\_dokument.jart?publikationsid=70406&mime\\_type=application/pdf](https://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/resources/person_dokument/person_dokument.jart?publikationsid=70406&mime_type=application/pdf) (29.03.2023)

15 [https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2022/KKB\\_97\\_2022-Q4\\_Welt.pdf](https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Konjunktur/Prognosetexte/deutsch/2022/KKB_97_2022-Q4_Welt.pdf) (29.03.2023)

### Markt für Cloud-Telefonie

Der europäische Gesamtmarkt für Telefonie zählt rund 128 Mio. Nebenstellen<sup>16</sup>. Werden die Angaben der Marktforscher und die unternehmenseigenen Annahmen zusammengefasst, so sind davon erst rund 28 % der Nebenstellen, also rund 36 Mio., in der Cloud<sup>17</sup>. Dabei kann auf Basis der Annahmen von MZA von einem CAGR (2022 – 2026) von rund 10 %<sup>18</sup> im Bereich Cloud PBX ausgegangen werden, bei der von NFON angebotenen Multi-Tenant Technologie gar von einem CAGR (2022 – 2026) von 13 %<sup>19</sup>. Insgesamt würde die Anzahl der Nebenstellen in der Cloud (Multi-Tenant) bis 2027 auf rund 47,5 Mio. ansteigen<sup>20</sup>.

Im weltweiten Vergleich zeigt sich Nordamerika mit einer Durchdringungsrate von rund 51 % (rund 44 Mio. Nebenstellen in der Cloud)<sup>21</sup> als am weitesten in der Nutzung von Cloud-Telefonie entwickelt.

16 Quelle: MZA: „Hosted-Cloud Business Telephony 2022“

17 Quelle: NFON eigene Kalkulation basierend auf Cavell Group: „Cloud Comms Market Report Q2 2022“ & MZA: „Hosted-Cloud Business Telephony 2022“

18 Quelle: MZA: „Hosted-Cloud Business Telephony 2022“

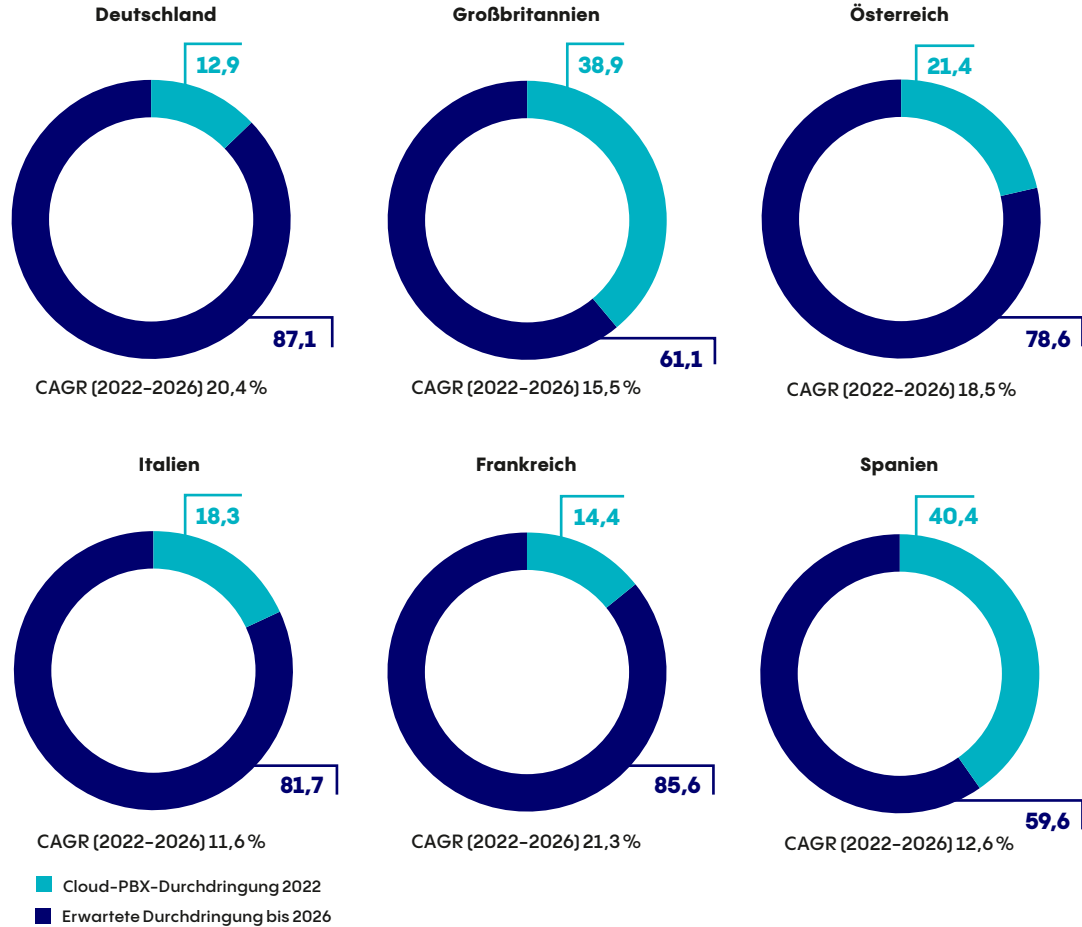
19 Quelle: MZA: „Hosted-Cloud Business Telephony 2022“

20 Quelle: MZA: „Hosted-Cloud Business Telephony 2022“

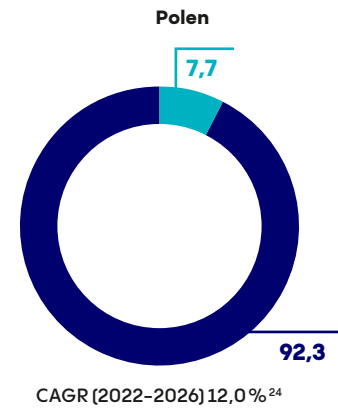
21 Quelle: Cavell Group: „USA Cloud Comms Report 2022“



Cloud-PBX in Europa (Durchdringung in %, blau)<sup>22</sup>



Seit Mai 2021 hat NFON eine eigene Vertriebsgesellschaft in Polen. Da der Wettbewerb in Polen wie auch weiteren Ländern in Osteuropa noch gering und somit auch die Durchdringungsrate niedrig ist<sup>23</sup>, sieht NFON mit ihrer durch die Partner bereits erworbenen Präsenz, dem geringen Wettbewerb und der niedrigen Durchdringungsrate sehr gute Wachstumschancen. Bei einem CAGR (2022–2026) von 11% in Osteuropa stellt Polen als größte Volkswirtschaft in diesem Bereich einen spannenden Markt mit hohem Wachstumspotential dar.



**Wettbewerbsituation**

Aus Sicht des Managements ist das Wettbewerbsumfeld vielschichtig. Sehr ähnlich vom Angebot sind die nordamerikanischen Unternehmen RingCentral und 8 x 8. Sie verfügen ebenso wie NFON über eine selbst entwickelte Cloud-Telefonanlage und haben ihr angebotenes Produktportfolio seit über zehn Jahren durch die Integration von Kommunikationsmedien in einer einheitlichen Anwendungsumgebung (Unified Communications (UC)-Angebote) deutlich

<sup>22</sup> Angaben zu den Durchdringungsraten: Cavell Group: „Cloud Comms Market Report Q2 2022“; Angaben zum CAGR NFON eigene Kalkulation basierend auf den Angaben von Cavell Group: „Cloud Comms Market Report Q2 2022“

<sup>23</sup> Nicht geprüfte Angabe

<sup>24</sup> Zahlen basieren auf Schätzungen des Unternehmens

erweitert<sup>25</sup>. Dazu agieren sie in mehreren Ländern. Nach eigenen Marktbeobachtungen verstärkte insbesondere RingCentral in den vergangenen Jahren ihre Aktivitäten in Kontinentaleuropa, wobei diese Bemühungen durch die Marktdynamik zumindest in einigen Ländern, beispielsweise in Deutschland, auch wieder reduziert wurden.<sup>26</sup> Weiterhin entstehen durch die fortschreitende Konsolidierung im europäischen Markt weitere Unternehmen, die sich international aufstellen, jedoch mit heterogenen technischen Plattformen, da über die Akquise verschiedener Anbieter deren proprietären Lösungen im Portfolio sind und eine Migration dieser Plattformen technisch sehr aufwändig ist, darunter enreach, Gamma, Telavox oder dstny<sup>27</sup>. Bislang nimmt NFON diesen Wettbewerb zwar als sichtbar, jedoch nicht als kritisch wahr, da durch die Heterogenität dieser Anbieter in den verschiedenen Märkten kein identisches Angebot zu NFON hinsichtlich Marktpräsenz oder Stärke einer einzelnen Plattform besteht. Weitere Anbieter aus angrenzenden Feldern wie Collaboration, CCaaS oder CPaaS wie Zoom oder LogMeIn versuchen zudem, weiter Fuß im Markt zu fassen, sind jedoch ob des noch geringen Featuresets im Bereich der klassischen Telefonie nur für spezielle Anforderungen geeignet<sup>28</sup>. Durch seine Europäische Präsenz mit einer einheitlichen Plattform ist NFON nach wie vor einer der wenigen Anbieter (siehe RingCentral und 8 x 8), der europaweit die gesamte Wertschöpfung eines Cloud-PBX Anbieters anbieten kann. Die Leistungsfähigkeit der Plattform und die Weiterentwicklung in Richtung UCaaS erfolgt dabei mit dem Markt. In Verbindung mit dem Siegel Made in Germany und der Fokussierung auf die Integration der Plattform in weitere Business-Applikationen bzw. der Integration von NFON Lösungen in diese Applikationen sieht sich NFON in diesem Wettbewerbsumfeld gut aufgestellt.

25 Nicht geprüfte Angabe

26 Nicht geprüfte Angabe

27 Nicht geprüfte Angabe

28 Nicht geprüfte Angabe

29 Nicht geprüfte Angabe

30 Watson, Patrick: Huge Growth to Come in Microsoft Teams Telephony Market, [27. Juli 2022], (URL: <https://cavellgroup.com/huge-growth-microsoft-teams-telephony-market/> – letzter Aufruf 28. Februar 2023)

31 Nicht geprüfte Angabe

32 NFON eigene Kalkulation basierend auf IDC EMEA Unified Communications & Collaboration Tracker, October 2021, nicht geprüfte Angabe

## Markt für UCaaS-Produkte und -Lösungen

### Wettbewerbssituation

Im Markt für Unified Communications & Collaboration finden sich große Anbieter wie Microsoft, Google, Zoom, Slack, GoTo oder Cisco. NFON sieht seine Marktposition stärker im Bereich der integrierten und auch der sprachzentrierten Kommunikation und nicht im direkten Wettbewerb zu den genannten Unternehmen<sup>29</sup>. Eine besondere Rolle bei den Collaboration-Lösungen übernimmt Microsoft Teams. Durch das enorm starke Wachstum und die Dominanz der Microsoft Office-Lösungen im B2B Umfeld hat Teams in den letzten 24 Monaten bereits eine starke Marktdurchdringung erfahren. Die Entwicklung des Produkts und des Markts lässt darauf schließen, dass Microsoft Teams hier eine führende Rolle einnehmen wird<sup>30</sup>. Für Anbieter wie NFON besteht jedoch die Möglichkeit, durch überlegene Angebote in bestimmten Segmenten, insbesondere bei Telefonie und Integration in Business-Prozesse, an dieser Entwicklung zumindest teilweise zu partizipieren.

Der Markt für UCaaS-Lösungen unterliegt keiner einheitlichen Definition. Daher ist keine exakte, trennscharfe Modellierung des adressierbaren Marktes möglich. NFON geht in der Einschätzung des Marktpotentials davon aus, dass Nutzer der Kollaborations-Funktionen von Microsoft Teams direkt zum für NFON adressierbaren Markt zu zählen sind.<sup>31</sup> Die Nutzungsmöglichkeit (Enablement) der Lösung im Bereich der Telefonie ist hingegen Teil des Cloud PBX Markt-Potentials. Das für NFON verbleibende adressierbare Segment jenseits von Cloud PBX umfasst ein Marktvolumen von 4,8 Mrd. EUR mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum (2022–2026) von 7%.<sup>32</sup>

## Markt für Contact Center-Lösungen

### Wettbewerbssituation

Im Markt der europaweit tätigen Anbieter für Contact Center-Lösungen ist NFON neu. Hier gibt es Schnittmengen zu den Wettbewerbern im Bereich der Cloud-Telefonie, z. B. RingCentral und 8 x 8, welche ebenso Contact Center-Lösungen anbieten. Diese Anbieter vereint mit NFON, dass sie Contact Center als Lösung aus Richtung Telefonie anbieten und somit integrierte Lösungen für Business-Kommunikation anbieten, die neben Contact Center auch klassische Telefonie oder weitere verwandte Dienste anbieten. Einige weitere Anbieter aus dem direkten Wettbewerbsumfeld haben ihre Lösungen ebenso um ein CCaaS-Angebot erweitert. Gemäß des Gartner Magic Quadrant sind jenseits der integrierten Anbieter auch spezialisierte Contact Center Anbieter in diesem Umfeld tätig, beispielsweise die großen Wettbewerber Genesys, Nice XCono und Talkdesk.<sup>33</sup> Um sich kompetitiv am Markt zu bewegen, nutzt NFON im Bereich Contact Center als Lösung die CCaaS Plattform des Partners Daktele, welche NFON in ihr Portfolio und Plattform integriert und je nach Region exklusiv oder in Kooperation mit Daktele vermarktet und somit ein integriertes Angebot für Kunden zur Verfügung stellt.

Der Markt ist in einer sehr jungen Phase. Dennoch beläuft sich das Volumen im CCaaS Bereich bereits auf rund 1 Milliarde Euro (Stand 2021)<sup>34</sup>. Mit einem CAGR (2022–2026) von rund 16 %<sup>35</sup> ist der Markt äußerst attraktiv und bietet in seinem frühen Stadium sehr hohes Potential.

Auf Basis der verschiedenen Marktpotentiale verfügt NFON über verschiedene adressierbare Märkte im Kernbereich von Cloud PBX, aber auch in den von NFON teilweise adressierten Märkten von UCCaaS und CCaaS. Mit einem Gesamtvolumen von über 11,3 Milliarden EUR<sup>36</sup> und Wachstumsraten im

33 Fortune Business Insight: Contact Center as a Service Market. Europe Industry Analysis, Insights and Forecast, 2020–2027, Report 2020

34 Fortune Business Insight: Contact Center as a Service Market. Europe Industry Analysis, Insights and Forecast, 2020–2027, Report 2020

35 Fortune Business Insight: Contact Center as a Service Market. Europe Industry Analysis, Insights and Forecast, 2020–2027, Report 2020

36 Angaben zu Gesamt-Marktpotential und CAGR: NFON eigene Kalkulation auf Basis der erwähnten Marktstudien

deutlich zweistelligen Prozentbereich zeigt sich die Attraktivität dieser Märkte langfristig stabil.

## 2.2 Darstellung des Geschäftsverlaufs

### Übersicht über die Entwicklung der finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren mit entsprechender Hervorhebung der bedeutendsten Kennzahlen (fett)\*

	2022	2021	Veränderung
Gesamtumsatz	80,8 Mio. EUR	75,9 Mio. EUR	6,5%
<b>Wiederkehrende Umsätze</b>	<b>73,6 Mio. EUR</b>	<b>68,0 Mio. EUR</b>	<b>8,3%</b>
<b>Anteil wiederkehrender Umsätze</b>	<b>91,1%</b>	<b>89,5%</b>	<b>n/a</b>
Nicht-wiederkehrende Umsätze	7,2 Mio. EUR	7,9 Mio. EUR	-9,0%
Anteil nicht-wiederkehrender Umsätze	8,9%	10,4%	n/a
ARPU	9,72 EUR	9,84 EUR	-1,2%
<b>Seatwachstum (Anzahl Seats)</b>	<b>8,0%</b> (634.288)	<b>11,9%</b> (587.067)	<b>-3,4%</b>
Bereinigtes EBITDA**	1,0 Mio. EUR	-1,3 Mio. EUR	n/a

\* Sofern nicht anders angegeben, sind alle Werte im Konzernabschluss und in den zugehörigen Anhangangaben gerundet. Daher können in den Tabellen Rundungsdifferenzen auftreten.

\*\* Erläuterungen zu den Bereinigungen sind im Abschnitt Ertragslage zu finden.

## Bedeutsamste Leistungsindikatoren im Vergleich zur Prognose 2022 und der im November 2022 angepassten Prognose

	Wachstum wiederkehrende Umsätze in %	Anteil wiederkehrende Umsätze am Gesamtumsatz	Seatswachstum in %
2022	8,3%	91,1%	8,0%
Prognose 2022 (April)	zwischen 10% und 12%	mindestens 88%	zwischen 10% und 12%
Angepasste Prognose 2022 (November)	zwischen 8% und 9%	mindestens 90%	zwischen 7% und 8%
Erläuterung zur Prognose April 2022	Das ursprünglich gesetzte Wachstumsziel wurde, wie mit der Prognoseänderung im November 2022 angekündigt, nicht erreicht.	Das Ziel wurde deutlich erreicht.	Das ursprünglich gesetzte Wachstumsziel wurde, wie mit der Prognoseänderung im November 2022 angekündigt, nicht erreicht.
Erläuterung zur Prognose November 2022	Das Ziel wurde am unteren Ende der Prognose erreicht.	Das Ziel wurde deutlich erreicht.	Das Ziel wurde am oberen Ende der Prognose erreicht.

Insgesamt hat sich die NFON Gruppe positiv entwickelt. Obwohl sich die Pandemielage, welche die Investitionsbereitschaft in den Vorjahren beeinträchtigt hatte, im Laufe des Jahres zunehmend beruhigt hat, wirkte sich die Schwächung der europäischen Wirtschaft im Zuge des Ukraine-Kriegs auf gleiche Weise wie die Pandemie auch auf die Wachstumsdynamik der NFON aus. Insofern hat NFON das ursprüngliche ambitionierte Wachstumsziel bei den Seats nicht realisieren können und erreicht zum Ende des Jahres 2022 mit 634.288 Seats eine am oberen Rand der angepassten Prognose liegende Wachstumsrate von 8,0%. Die Wachstumsrate der wiederkehrenden

Umsätze lag zum Ende des Jahres, im Wesentlichen aufgrund der Entwicklung des Umsatzes mit Sprachminuten, bei 8,3%. Während im ersten Halbjahr das Volumen der verkauften Sprachminuten – bedingt durch die Einflüsse der Corona-Pandemie – hoch war, sank das Niveau im Verlauf des zweiten Halbjahres aufgrund des veränderten Telefonieverhaltens der Kunden (vermehrte Rückkehr zur Präsenzkultur sowie vermehrte Nutzung von Microsoft-Teams). Trotz in Teilbereichen bereits umgesetzter Preiserhöhungen führte dieser geringere Umsatz mit Sprachminuten zu einer leichten Schwächung des ARPU, der zum Ende des Jahres bei 9,72 EUR liegt (2021: 9,84 EUR).

Im Zuge der anhaltenden Verunsicherung der Märkte schärfte die NFON ihre Wachstumsstrategie hin zu einem deutlichen Fokus auf profitables Wachstum. Insofern wurde zwar auch 2022 weiterhin in Wachstum investiert, jedoch in einigen Bereichen die Kostenstruktur angepasst.

Insgesamt konnte NFON den Umsatz steigern und erreichte mit 80,8 Mio. EUR für das Geschäftsjahr 2022 ein Plus von 6,5% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 2021 (75,9 Mio. EUR). Mit einem Anteil von 91,1% (2021: 89,5%) bzw. 73,6 Mio. EUR (2021: 68,0 Mio. EUR) wiederkehrende Umsätze konnte NFON den Anteil wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz erneut deutlich erhöhen.

## 2.3 Ertragslage

### Entwicklung wesentlicher Posten der Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in EUR million	2022	2021	Veränderung in %
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>80,8</b>	75,9	6,5
Materialaufwand	-14,4	-14,5	0,3
Rohertrag	66,4	61,4	8,0
Sonstige betriebliche Erträge	1,1	0,6	93,9
Personalaufwand	-37,4	-31,7	-18,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-35,3	-32,3	-9,2
<b>EBITDA</b>	<b>-5,3</b>	-2,0	< -100%
<b>Bereinigtes EBITDA*</b>	<b>-1,0</b>	-1,3	22,2
Abschreibungen und Wertminderungen**	-6,8	-6,9	2,6
<b>EBIT</b>	<b>-12,0</b>	-9,0	-34,3
Nettozinsergebnis	-0,2	-0,3	48,3
Ertragssteueraufwand/-ertrag	-3,4	0,3	< -100%
<b>Konzernverlust</b>	<b>-15,6</b>	-8,9	-74,9

\* Überleitung EBITDA auf bereinigtes EBITDA siehe Kapitel 2.3.4

\*\* 2021 enthält Wertminderungen in Höhe von 101 TEUR (2022: 0 TEUR)

NFON konnte 2022 seinen Wachstumskurs fortsetzen und die Erlösziele der aktualisierten Prognose erreichen. Da insbesondere die margenstarken, wiederkehrenden Umsatzerlöse stiegen, stieg der Rohertrag prozentual sogar stärker als die Umsatzerlöse. Auf der Kostenseite stiegen die Personalkosten aufgrund des Aufbaus von Ressourcen im Vertriebs- und Technikbereich. In

den sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen die Vertriebsaufwendungen umsatzbedingt und die Beratungsaufwendungen, während die Marketingaufwendungen gegenüber 2021 sanken.

Die Personalkosten und sonstige betriebliche Aufwendungen beinhalten 2022 4,3 Mio. EUR an Sondereffekten gegenüber 0,7 Mio. EUR 2021 (siehe 2.3.4).

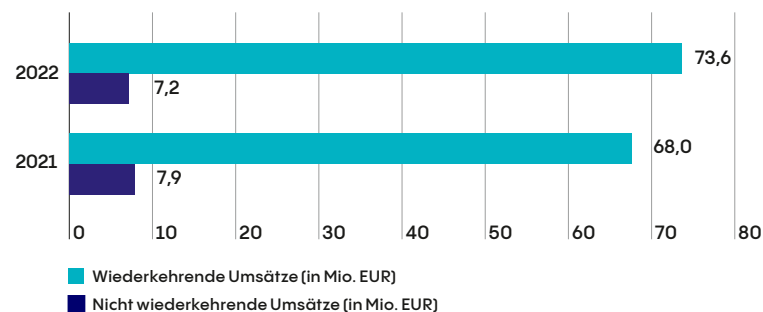
Während das unbereinigte EBITDA aufgrund des Kostenüberhangs noch um 3,3 Mio. EUR niedriger ausfällt als 2021 ist das um die Sondereffekte bereinigte EBITDA 2022 leicht positiver als 2021.

Die Veränderung des EBITs hat die gleichen Gründe wie die Veränderung des unbereinigten EBITDAs.

#### 2.3.1 Konzernumsatz- und Konzernseatentwicklung

Der Umsatz ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6,5% gestiegen. Dies beruhte vorwiegend auf der Akquise neuer Kunden sowie einem Anstieg der installierten Nebenstellen (Seats) innerhalb des bestehenden Kundenstamms, insbesondere in Deutschland und Österreich.

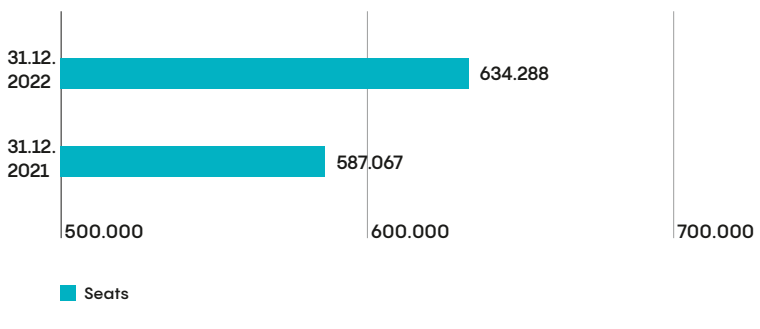
#### Hoher Anteil an wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz von 91,1%



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 Sprachminuten pro Seat oder SIP-Trunk 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.

Vor allem die wiederkehrenden Umsätze zeigten eine positive Entwicklung. Mit 8,3% stiegen diese überproportional zum Gesamtumsatz an, da die Entwicklung der nicht-wiederkehrenden Umsätze die Gesamtentwicklung abschwächte. Das Sinken der nicht-wiederkehrenden Umsätze im Vergleich zur Vorjahresperiode (-9,0%) erklärt sich vor allem durch vergleichsweise niedrigere Seatgewinne.

#### Gesamtzahl der Seats wächst um 8,0% im Vergleich zum Vorjahr



37 Nicht geprüfte Angabe

Die Seats-Entwicklung belegt den weiterhin bestehenden Bedarf an Cloud-Telefonanlagen im Bereich der Geschäftskunden. Zugleich unterstreicht sie den hohen Zufriedenheitsgrad der sehr loyalen NFON-Kunden<sup>37</sup>. Auch wenn der Gewinn neuer Seats unter den Erwartungen lag, konnte doch die Kundenbindung auf hohem Niveau konstant gehalten werden.

#### 2.3.2 Umsatz- und Seatentwicklung nach Segmenten

Die Aufteilung nach Segmenten entspricht den einzelnen Ländergesellschaften der NFON Gruppe, denen im Geschäftsjahr 2022 zwei Gesellschaften aus Deutschland und jeweils eine Tochtergesellschaft in Österreich, Großbritannien, Spanien, Frankreich, Italien und Portugal angehörten. Außer der deutschen Aktiengesellschaft, die auch für die Forschung & Entwicklung zuständig ist, fungieren die Unternehmen in ihren Heimatmärkten im Wesentlichen als eigenständige Vertriebsgesellschaften. Die Deutsche Telefon Standard GmbH erbringt jedoch weiterhin Entwicklungsleistungen für Instandhaltung der eigenen Produkte und seit 2021 für das NFON Produktportfolio. Die Tochtergesellschaft in Portugal dient ausschließlich der Erbringung von Entwicklungsleistungen und erzielt keine Umsätze außerhalb des Konzerns. Die 2021 gegründete Tochtergesellschaft in Polen (NFON Polska z.o.o) erzielte auch 2022 noch keine signifikanten Umsätze, da der Hauptteil der Umsätze in Polen bis dato über die NFON GmbH abgerechnet werden.

Der Konzern umfasst sieben Geschäftssegmente mit externen Umsätzen, welche nachfolgend separat als berichtspflichtige Segmente dargestellt sind. Die sieben Geschäftssegmente sind NFON AG, Deutsche Telefon Standard GmbH, NFON GmbH (Österreich), NFON UK Ltd, NFON Iberia SL, NFON Italia S.R.L. und NFON France SAS.

Die Gesellschaft NFON developments unipessoal Lda. wird dauerhaft keine Umsätze erzielen, da es sich um eine Gesellschaft zur Entwicklung von Software handelt.

Die generierten Umsatzerlöse der gesamten Gruppe mit externen Kunden teilen sich wie folgt auf die einzelnen Ländergesellschaften auf und werden nach IFRS-Rechnungslegungsvorschriften berichtet:

Die positive Umsatzentwicklung im Segment NFON AG von 43,1 Mio. EUR auf 46,1 Mio. EUR basiert vor allem auf einer gegenüber dem Vorjahr erhöhten Seatbasis, was unmittelbar zu höheren wiederkehrenden Erlösen führte.

In der Deutschen Telefon Standard GmbH konnten im Zuge der allgemein positiven Entwicklung, v. a. auch mit SIP-Trunk, die Erlöse gesteigert werden.

### Umsatzerlöse in den Segmenten

in EUR million	Umsatzerlöse		Wiederkehrende Umsätze		Änderung der wiederkehrenden Umsätze in %	Anteil wiederkehrende Umsätze an gesamten Umsatzerlösen in %	
	2022	2021	2022	2021		2022	2021
NFON AG	46,1	43,1	42,4	39,1	8,6	92,0	90,6
Deutsche Telefon Standard GmbH	16,8	16,5	15,7	14,9	5,2	93,2	90,8
NFON GmbH (AT)	8,2	7,3	6,8	5,9	16,3	83,5	80,2
NFON UK Ltd.	8,0	7,8	7,2	7,2	1,0	90,2	91,4
NFON Iberia SL	0,4	0,4	0,4	0,4	15,4	92,6	97,1
NFON ITALIA S.r.l	0,9	0,5	0,7	0,3	116,0	79,2	68,1
NFON France SAS	0,3	0,3	0,3	0,2	22,4	83,2	80,3
<b>Summe der berichtspflichtigen Segmente</b>	<b>80,8</b>	75,9	<b>73,6</b>	68,0	8,3	<b>91,0</b>	89,5
<b>Summe Konzern Erlöse</b>	<b>80,8</b>	75,9	<b>73,6</b>	68,0	8,3	<b>91,1</b>	89,5

Durch die Gewinnung neuer Kunden und Erweiterung der Seatbasis stiegen die Umsatzerlöse in dem Segment NFON GmbH von 7,3 Mio. EUR auf 8,2 Mio. EUR.

Die Umsätze in dem Segment NFON UK Ltd. blieben mit 8,0 Mio. EUR. (2021: 7,8 Mio. EUR) nahezu stabil.

Das Wachstum der NFON ITALIA S.r.l von 0,5 Mio. EUR Umsatz auf 0,9 Mio. EUR Umsatz basierte vor allem auf dem Gewinn neuer Kunden und Erweiterung der Seatbasis.

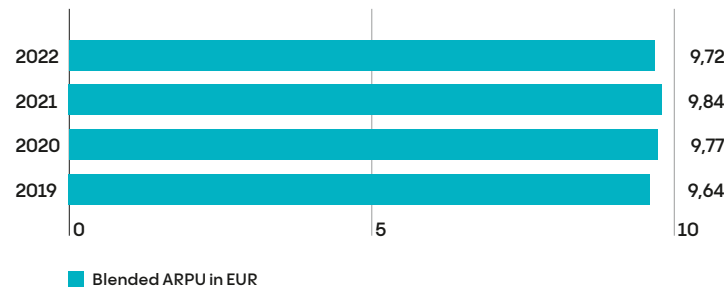
Das Umsatzwachstum in den Segmenten NFON Iberia SL und NFON France SAS verlangsamte sich stark, da die Geschäftstätigkeit in diesen beiden Gesellschaften im Rahmen der strategischen Weichenstellung Richtung profitables Wachstum deutlich reduziert wurde.

### Seats in den Segmenten

	2022	2021
NFON AG	391.175	361.534
Deutsche Telefon Standard GmbH	79.756	75.182
NFON GmbH (AT)	68.384	59.083
NFON UK Ltd.	79.469	80.284
NFON Iberia SL	5.146	3.718
NFON ITALIA S.r.l.	6.977	4.604
NFON France SAS	3.381	2.662
<b>Summe Konzern</b>	<b>634.288</b>	587.067

### 2.3.3 Entwicklung ARPU

#### ARPU wieder auf Vor-Pandemie-Niveau



NFON erfasst den durchschnittlichen wiederkehrenden Umsatz über alle Leistungen, Vertriebskanäle und Länder pro Nutzer (Seat), den sogenannten ARPU, um die operative Leistung pro Nebenstelle zu messen. Signifikanten Einfluss auf den ARPU haben die durchschnittlich verkauften Sprachminuten pro Seat. Diese sind gegenüber den Corona-Jahren 2020 und 2021 leicht gesunken, was zu einem leicht niedrigeren ARPU von 9,72 EUR im Vergleich zum ARPU 2021 von 9,84 EUR führte. Im Vergleich zu den Werten vor Pandemie waren diese jedoch stabil und insofern konnte der ARPU von 2019 (vor der Pandemie) übertroffen werden. NFON hat im 3. Quartal 2022 auf die Inflationslast reagiert und sukzessive für ausgewählte Produkte und Kundenkohorten die Preise erhöht. Außerdem sollen zukünftig zunehmend Premium-Lösungen verkauft werden, mit denen NFON zusätzliche ARPU-Beiträge generieren kann. Beide Maßnahmen tragen zu einem weiterhin stabilen ARPU bei.



### 2.3.4 Ertrags- und Aufwandspositionen

#### Sonstige betriebliche Erträge

Im Vergleich zu 2021 stiegen die Erträge aus Währungsumrechnungen um 0,3 Mio. EUR und die Erträge aus der Kostenart ‚Verrechnete sonstige Sachbezüge‘ um 0,2 Mio. EUR. Die zusätzlichen Erträge aus Währungsumrechnungen kommen hauptsächlich aus NFON UK. Dort hat sich der Wechselkurs GBP zu EUR positiv auf die Bewertung der IC-Darlehens und der IC-Verrechnung ausgewirkt.

#### Materialaufwand

In der Berichtsperiode verblieb der Materialaufwand auf dem Vorjahresniveau (2022: 14,4 Mio. EUR Vorjahreszeitraum 14,5 Mio. EUR). Diese Entwicklung beruht vor allem auf dem starken Anstieg des Anteils der margenstarken wiederkehrenden Umsätze und der verringerten Verkäufe im Bereich der nicht-wiederkehrenden Umsätze.

Aufgrund des gestiegenen Umsatzes sowie einer veränderten Zusammensetzung des Erlösmixes, bei dem im Geschäftsjahr 2022 weniger margenstarke Hardwareumsätze zu verzeichnen waren verringerte sich die Materialaufwandsquote gegenüber dem Vorjahr von 19,0 % auf 17,9 %.

#### Personalaufwand

Im Vergleich zum Vorjahr stieg im Berichtsjahr die durchschnittliche Anzahl an Mitarbeitenden von 466 auf 526 (plus 12,9 %). Dabei wurde Personal entsprechend der Strategie insbesondere im Vertriebs- und Technikbereich aufgebaut. Um auf die hohe Inflation zu reagieren und ein Ansteigen der Fluktuation vorzubeugen wurden punktuell Gehaltserhöhungen durchgeführt und attraktive Gehaltspakete neuen Mitarbeitenden angeboten. Dies führte zu einer Erhöhung des Personalaufwands von 31,7 Mio. EUR auf 37,4 Mio. EUR.

Im Berichtszeitraum wurden Aufwendungen in Höhe von 0,5 Mio. EUR (2021: 0,4 Mio. EUR) im Zusammenhang mit einem Anfang 2019 implementierten

Mitarbeiter-Aktienoptionsprogramm und 0,5 Mio. EUR im Rahmen der Fokussierung auf unsere vertrieblichen Kernmärkte erfasst.

Bereinigt um diese Einmaleffekte (Sondereffekte), erhöhten sich die Personalkosten im Vorjahresvergleich von 31,2 Mio. EUR auf 36,4 Mio. EUR. Dies entspricht einer bereinigten Personalaufwandsquote gemessen am Umsatz von 45,0 % im Geschäftsjahr 2022 nach 41,2 % im Vorjahreszeitraum.

#### Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen 2022 gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 35,3 Mio. EUR an (2021: 32,3 Mio. EUR). Das lag vor allem an höheren Vertriebsaufwendungen mit Partnern (+1,2 Mio. EUR gegenüber 2021), die an das Umsatzvolumen gekoppelt sind, sowie höheren Beratungskosten (+1,2 Mio. EUR gegenüber 2021) u. a. für diverse Projekte im Bereich Governance und im Zusammenhang mit Vorbereitungen für eine Kapitalmarkttransaktion. Aufgrund von langlaufenden Verträgen mit Lieferanten in den wichtigsten Kostenblöcken kam die hohe Inflation 2022 in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen nicht zum Tragen.

Im Jahr 2022 fielen folgende, als Einmaleffekte klassifizierte sonstigen betrieblichen Aufwendungen an: 1,4 Mio. EUR Aufwendungen im Zusammenhang mit Vorbereitungen für eine Kapitalmarkttransaktion zur Verbreiterung der Eigenkapitalbasis, darüber hinaus 0,9 Mio. EUR für das Rebranding der Marke NFON mit dem Hauptprodukt Cloudya sowie 0,9 Mio. EUR für Rückstellungen für Lizenznachzahlungen aus einem Bestandsvertrag.

Im Jahr 2022 hat NFON in 2 größeren Projekten mit Hilfe von externen Beratern Möglichkeiten für Kapitalmarkttransaktionen evaluiert. Während ein Projekt bis auf weiteres ruhend gestellt wurde, wird das zweite Projekt 2023 weiterverfolgt.

Bereinigt um diese Einmaleffekte liegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen 2022 mit 32,0 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (2021: 32,0 Mio. EUR). Dies entspricht einer bereinigten Quote gemessen am Umsatz von 39,7% nach 42,2% im Vorjahreszeitraum.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind **Marketingaufwendungen** in Höhe von 8,5 Mio. EUR (2021: 9,8 Mio. EUR) enthalten. Der um den Aufwand für Rebranding bereinigte Marketingaufwand sank gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 21,0% auf 7,7 Mio. EUR (2021: 9,8 Mio. EUR). Der Rückgang resultiert aus der geänderten Vertriebsstrategie, die den Fokus nunmehr auf Kooperationen mit Vertriebspartnern legt.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind **Vertriebsaufwendungen** in Höhe von 11,1 Mio. EUR (2021: 9,9 Mio. EUR) enthalten. Im Vertriebsaufwand enthalten sind vor allem Provisionsausschüttungen an die Vertriebspartner der NFON Gruppe, welche prozentual an den Umsätzen beteiligt werden. Die Quote von Vertriebsaufwand zum Umsatz betrug 2022 13,7% nach 13,1% im Vorjahr. Der leichte Anstieg resultierte dabei u. a. aus zusätzlichen Incentivierungen der Partner mit Sonderaktionen.

Aufgrund der hohen Anzahl langlaufender Verträge mit Lieferanten in den wichtigsten Kostenblöcken kam die hohe Inflation 2022 in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen nicht signifikant zum Tragen.

### Abschreibungen

Im Geschäftsjahr 2022 blieben die Abschreibungen mit 6,8 Mio. im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (7,0 Mio. EUR) auf gleichem Niveau. Im Berichtsjahr gab es keine außerplanmäßigen Abschreibungen.

### Zinsergebnis

Der Nettozinsaufwand (Zinsen und ähnliche Erträge abzüglich Zinsen und ähnlichen Aufwendungen) belief sich im Geschäftsjahr 2022 auf 0,2 Mio. EUR (2021: 0,3 Mio. EUR) und resultiert aus Zinssatzänderungen bei der Bilanzierung von Leasinggeschäften.

### Ertragssteueraufwand/-ertrag

Der Ertragssteueraufwand in Höhe von 3,4 Mio. EUR resultiert im Wesentlichen aus latenten Steuern. Davon betreffen 1,9 Mio. EUR latenten Steueraufwand aufgrund der Auflösung der zum 31. Dezember 2021 bei der Deutschen Telefon Standard GmbH erfassten, aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge. Infolge der seit dem 01. Januar 2022 bestehenden ertragsteuerlichen Organschaft zwischen der NFON AG und der Deutschen Telefon Standard GmbH können diese Verlustvorträge aktuell nicht genutzt werden. Weitere 0,7 Mio. EUR resultieren aus passivierten latenten Steuern, die Sachverhalte der NFON AG sowie – in Folge der ertragsteuerlichen Organschaft – der Deutschen Telefon Standard GmbH betreffen.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA, EBIT, Konzern-Verlust

in EUR million	2022	2021
<b>EBITDA</b>	<b>-5,3</b>	-2,0
Sondereffekte		
Retention Bonus	0,0	0,1
Stock Options/ESOPS	0,5	0,4
Fokussierung Kernmärkte	0,5	0,0
Aufwand Vorbereitungen Kapitalmarkttransaktionen	1,4	0,3
Rebranding	0,9	0,0
RST. Lizenzzahlungen	0,9	0,0
Summe Sondereffekte	4,3	0,7
<b>EBITDA adjusted / bereinigt</b>	<b>-1,0</b>	-1,3
<b>EBIT</b>	<b>-12,0</b>	-9,0
Konzernverlust	-15,6	-8,9
Summe Sondereffekte	4,3	0,7
<b>Konzernverlust adjusted / bereinigt</b>	<b>-11,3</b>	-8,2

Dem Zuwachs an Umsatzerlösen und Rohertrag stehen höhere Kosten für Personal im Vertriebs- und Technikbereich entgegen, so dass das bereinigte EBITDA 2022 nur leicht positiver als 2021 ist.

### Contribution Margin 2 nach Segmenten

Die Contribution Margin 2 entspricht dem EBITDA, bereinigt um die indirekten Intercompany Leistungsverrechnungen und Sonder- bzw. Überleitungseffekte.

Die indirekten Intercompany Leistungsverrechnungen enthalten in Zentralfunktionen anfallende Kosten und Aufwendungen für die Aufrechterhaltung von nicht segmentspezifischen Marketingaktivitäten, allgemeine Aufwendungen aus der Bereitstellung von Produkten und Services sowie den Support gegenüber Endkunden. Die direkt zuordenbaren Intercompany Leistungsverrechnungen wie beispielsweise IT-Infrastrukturkosten oder zuordenbare Marketingaktivitäten verbleiben in der jeweiligen Contribution Margin 2, entsprechend ihrer Zuordnung auf die Segmente. Grundsätzlich nicht zugeordnet werden zentrale Tätigkeiten ohne operativen Bezug (allgemeines Management, Legal und Finance). Diese verbleiben bei der originären Gesellschaft.

Die Überleitungseffekte enthalten Effekte aus der Konsolidierung, v. a. aus der Währungsumrechnung. Daraus resultiert für die NFON Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 ein bereinigtes EBITDA von rund -1,1 Mio. EUR.

### Contribution Margin 2 nach Segmenten

In Mio. Euro	2022	2021
NFON AG	0,5	3,0
Deutsche Telefon Standard GmbH	3,8	4,3
NFON GmbH	-1,1	-0,6
NFON UK Ltd.	-1,1	-1,3
NFON Iberia SL	-1,0	-1,3
NFON ITALIA S.R.L.	-1,6	-2,3
NFON France SAS	-0,6	-2,0
<b>Summe Contribution Margin 2 der berichtspflichtigen Segmente</b>	<b>-1,1</b>	-0,3
Sonstige Segmente	0,1	0,1
Konsolidierung & Währungseffekte & Abschlussbuchungen	0,1	-1,2
Sondereffekte	-4,3	-0,7
<b>Konzern-EBITDA</b>	<b>-5,3</b>	-2,0

Bis auf Ausgaben für die beiden Sondereffekte ‚Fokussierung auf Kernmärkte‘ und ‚Rebranding‘ i. H. v. 0,5 Mio. EUR erfolgten die Bereinigungen ausschließlich im Segment NFON AG.

Die Contribution Margin der NFON AG ist deutlich gesunken. Dies beruht zum einen auf den gestiegenen Personalkosten und zum anderen auf der verminderten Verrechnungsmöglichkeit von zentralen Kosten auf Tochterunternehmen mit nun reduzierter Geschäftstätigkeit. Unveränderliche Kosten können auf Tochterfirmen, deren Umsatz zurückgegangen ist, in nur geringerem Umfang umgelegt werden.

Die Deutsche Telefon Standard GmbH zeigte eine stabile Geschäftsentwicklung, die zu weiterhin positiven, wenn auch aufgrund erhöhter Verrechnungen zentraler Funktionen und Softwareentwicklungskosten reduzierten Ergebnisbeiträgen, führte.

In den anderen Segmenten konnten zum Teil Ergebnisverbesserungen erzielt werden. Dies liegt u. a. daran, dass der Umsatz in diesen Segmenten gesteigert werden konnte, ohne dass dem deutlich erhöhte Kosten gegenüberstanden.

## 2.4 Finanzlage

Zur Finanzierung nutzte die NFON AG 2022 in erster Linie, wie im Vorjahr, die Einnahmen aus der im Jahr 2021 erfolgten Kapitalerhöhung. Bereits im Geschäftsjahr 2021 wurde mit der Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV) ein Geldmarktkreditrahmenvertrag in Höhe von 5,0 Mio. EUR mit einer Laufzeit bis zum 30. Januar 2026 abgeschlossen. Diese Kreditlinie wurde zum 31. Dezember 2022 nicht beansprucht.

Der hohe Liquiditätsabfluss 2022 war bereits im Budget für dieses Jahr antizipiert und wurde unterjährig in den Forecasts aktualisiert und monitoriert. Im zweiten Halbjahr entwickelte sich der Cashflow sogar besser als im Budget vorgesehen.

### 2.4.1 Investitionsanalyse

Im Jahr 2022 wurden vor allem Investitionen in Entwicklungsaktivitäten vorgenommen, welche zum Teil aktiviert wurden. Diese wurden unter den immateriellen Vermögenswerten erfasst (2021: 7,3 Mio. EUR). Die im Berichtszeitraum getätigten Investitionen in Höhe von 1,2 Mio. EUR in das Sachanlagevermögen flossen vor allem in die IT-Infrastruktur.

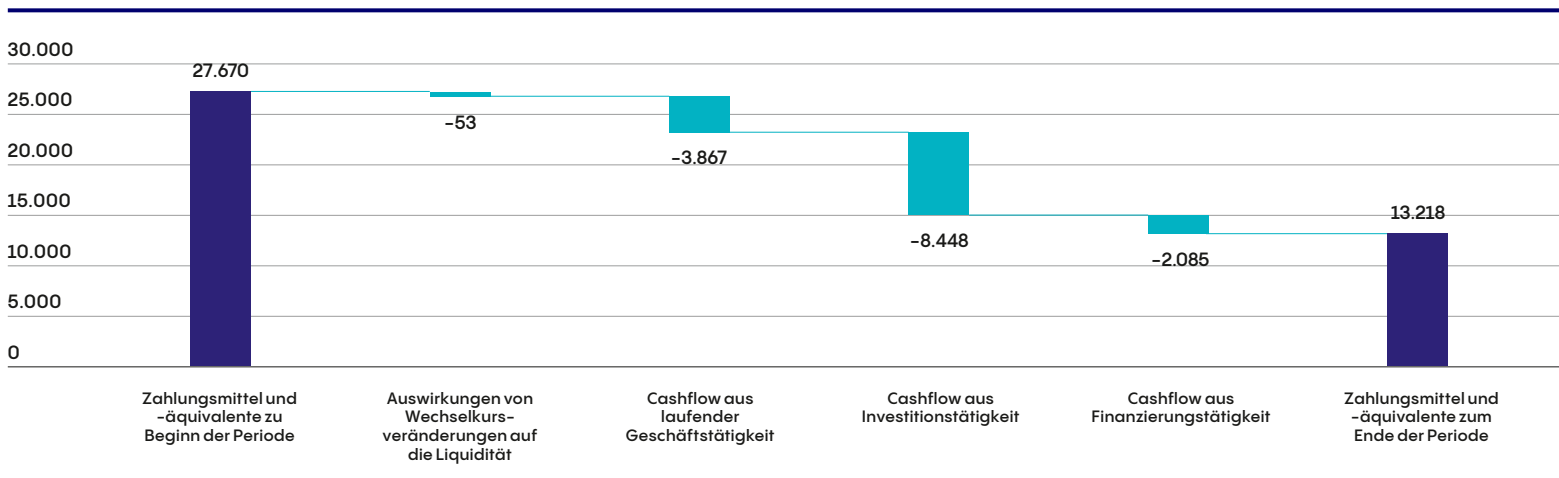
2,0 Mio. EUR wurden für die Implementierung und das Customizing eines neuen Business Support Systems (BS-System, oder BSS) aktiviert, dessen Entwicklung noch nicht abgeschlossen ist. Dieses bezeichnet in der Telekommunikationsbranche ein System zur Verwaltung von Vertragsbeziehungen zu Kunden/Lieferanten/Partnern, Verwaltung von Produkten und Ressourcen und der Abrechnungserstellung.

## 2.4.2 Liquiditätsanalyse

Der operative Cashflow ist 2022 von -1,8 Mio. EUR 2021 auf -3,9 Mio. EUR gesunken. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang des Ergebnisses nach Steuern von -8,9 Mio. 2021 auf -15,7 Mio. EUR 2022 zurückzuführen. Diese Entwicklung basiert teilweise auf der Steigerung des Personalaufwands um 5,2 Mio. EUR 2022 im Vergleich zu 2021. Nach einem Steuerertrag in Höhe von 0,3 Mio. EUR 2021 fiel im Geschäftsjahr 2022 – im Wesentlichen bedingt durch die seit 01. Januar 2022 bestehenden ertragsteuerlichen Organschaft zwischen der NFON AG und der Deutschen Telefon Standard GmbH – ein Steuerertrag in Höhe von 3,4 Mio. EUR an.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen hatten sich aufgrund von Zahlungsverzögerungen bei Großkunden 2021 erhöht. Diese Zahlungen sind im Geschäftsjahr 2022 eingegangen. Demgegenüber wurden 2022 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (-1,8 Mio. EUR, davon -0,8 Mio. EUR in NFON AG und -0,5 Mio. EUR in NFON UK) und sonstigen Verbindlichkeiten (+1,2 Mio. EUR, das beinhaltet u. a. Rückstellungen für Lizenznachzahlungen) in Höhe von 0,6 Mio. EUR abgebaut. Aus Wechselkursänderungen verzeichnete NFON im Geschäftsjahr 2022 einen Ertrag von 0,3 Mio. EUR (2021: 0,4 Mio. EUR Aufwand) welcher im Wesentlichen aus der Umrechnung von GBP und EUR in der englischen Tochtergesellschaft

### Liquiditätsanalyse (in TEUR)



stammt. Die Erträge dort stammen in erster Linie aus der Bewertung von Intercompany-Darlehn und Intercompany-Verrechnungen.

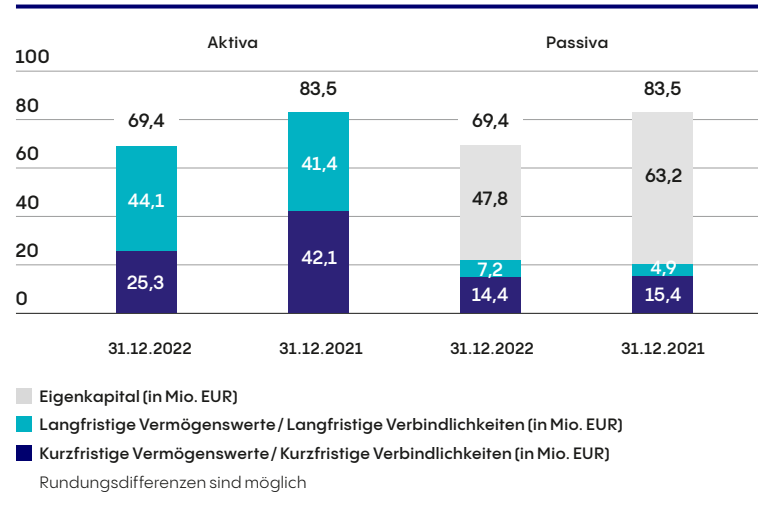
Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit von rund -8,5 Mio. EUR resultierte aus der Investitionstätigkeit in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 7,3 Mio. EUR, die auf Entwicklungsprojekte sowie die Implementierung und das Customizing des neuen BS-Systems zurückzuführen sind. Darüber hinaus wurden Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von 1,2 Mio. EUR getätigt, die im Wesentlichen aus IT-Infrastruktur und Hardware bestanden.

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten von 2,1 Mio. EUR resultiert im Wesentlichen aus der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten.

Die Gesellschaft überwacht laufend ihren Liquiditätsstatus. Im Rahmen des Planungszeitraums wird eine Verbesserung der Liquiditätssituation angestrebt. Es liegen keine Erkenntnisse vor, dass die Liquidität im Planungszeitraum nicht ausreichend ist, um den Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft zu jedem Zeitpunkt nachzukommen. Als Liquiditätsreserve hält die Gesellschaft eine zum Bilanzstichtag nicht beanspruchte Kreditlinie in Höhe von 5,0 Mio. EUR, die der Gesellschaft bis zum 30. November 2026 zur Verfügung steht.

## 2.5 Vermögenslage

### Bilanzstruktur



## 2.5.1 Lang- und kurzfristige Vermögenswerte

### Vermögenswerte

in EUR million	2022	2021	Erläuterungen/Veränderungen
Sachanlagen	8,7	8,2	Der Anstieg lässt sich v. a. auf die Nutzungsrechte für neue Büroräumlichkeiten zurückführen (Bilanzwerte 5,3 Mio. EUR 2022 vs. 4,3 Mio. EUR 2021).
Immaterielle Vermögenswerte	34,0	30,0	u. a. Aktivierte Entwicklungsprojekte: 2022: 10,9 Mio. EUR; 2021: 7,4 Mio. EUR Softwarecustomizing (neues BSS): 2022: 5,4 Mio. EUR; 2021: 3,9 Mio. EUR
Anteile an assoziierten Unternehmen	0,7	0,6	Beteiligung an der Meetecho S.RL.
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	0,4	0,2	
Latente Steueransprüche	0,3	2,4	Die Verringerung der latenten Steueransprüche ist auf die Begründung einer ertragssteuerlichen Organschaft der NFON AG mit der Deutschen Telefon Standard GmbH zum 01.01.2022 und die damit einhergehende Verringerung der aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge zurückzuführen.
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>44,1</b>	41,4	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9,4	10,9	Im Vorjahr waren hier verzögerte Zahlungseingänge eines Großkunden ursächlich, welche im Berichtsjahr eingegangen sind
Andere finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte	2,7	3,4	
Liquide Mittel	13,2	27,7	Die liquiden Mittel haben sich v. a. aufgrund der Investitionen in Marketing, Produktentwicklung und Entwicklung des BS-Systems verringert. Außerdem gab es einen Cash-Abfluss im Zuge von einmaligen Aufwendungen im Zusammenhang mit Vorbereitungen für eine Kapitalmarkttransaktion zur Verbreiterung der Eigenkapitalbasis, welche im bereinigten Ergebnis korrigiert wurden. Die monatlichen Cash-Abflüsse haben sich im zweiten Halbjahr (4,5 Mio. EUR) gegenüber dem ersten Halbjahr (10 Mio. EUR) deutlich verringert, v. a. auf Grund der Anpassung der Kostenstruktur (hier v. a. Marketing und Personalaufwendungen).
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>25,3</b>	42,1	

## 2.5.2 Eigenkapital

Das Eigenkapital zum 31. Dezember 2022 beläuft sich nach Berücksichtigung des negative Konzernergebnisses aufgrund des Konzernverlustes von 15,8 Mio. EUR und der Zuführung zur Kapitalrücklage durch Mitarbeiteraktienoptionen um 0,5 Mio. EUR, sowie einer Verringerung der Rücklage für Währungsumrechnung um 0,3 Mio. EUR auf 47,7 Mio. EUR.

## 2.5.3 Lang- und kurzfristige Schulden

### Schulden

in EUR million	2022	2021	Erläuterungen/Veränderungen
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	4,1	3,3	Der Aufbau erfolgt – korrespondierend zum Aufbau bei den Sachanlagen – innerhalb der Leasingbilanzierung erfassten Verbindlichkeiten für die Nutzung von Büroräumen (Neuer Mietvertrag Mainz)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0,7	0,2	Betrifft v.a. in Konzernwährung erfasste Lizenznachzahlungen aus einem Bestandsvertrag, welche einer Verzinsung unterliegen.
Latente Steuerschulden	2,5	1,3	
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>7,2</b>	<b>4,9</b>	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4,2	6,1	Abbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen v.a. in NFON UK (0,5 Mio. EUR, in GBP erfasst) und in der NFON AG (0,8 Mio. EUR). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind unverzinslich.
Kurzfristige Rückstellungen	2,3	2,2	
Ertragssteuerverbindlichkeiten	0,3	0,5	Hierbei handelt es sich um unverzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber den jeweiligen Finanzbehörden (sämtlich in Euro).
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1,8	1,7	Betrifft zu verzinsende Leasingverbindlichkeiten in der jeweiligen Landeswährung (im Wesentlichen Euro)
Sonstige Verbindlichkeiten	5,8	5,0	Erhöhungen sind im Wesentlichen zurückzuführen auf: - 0,4 Mio. EUR sonstige Verbindlichkeiten für Urlaub und Boni - 0,3 Mio. EUR Verbindlichkeiten aus Steuern und Abgabe - 0,3 Mio. EUR sonstige Verbindlichkeiten Die sonstigen Verbindlichkeiten sind im Wesentlichen unverzinslich und in Euro erfasst.
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>14,4</b>	<b>15,4</b>	



## 2.6 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Der fundamentale Trend der Digitalisierung von Business-Kommunikation bleibt unverändert, auch wenn die europäische Wirtschaft nach wie vor von konjunktureller Unsicherheit geprägt ist. Die wirtschaftliche Lage der NFON Gruppe spiegelt insgesamt die nach wie vor angespannte wirtschaftliche Lage in ganz Europa wider. NFON verfügt über eine klar definierte Wachstumsstrategie, die im Geschäftsjahr um den Fokus auf profitables Wachstum ergänzt wurde. Die Zukunft liegt in den Märkten für Unified-Communications & Collaboration- und Contact-Center-Produkte. Die wiederkehrenden Umsätze mit einem Anteil von 91,1% am Gesamtumsatz sind eindeutiger Indikator für die Stabilität des Geschäftsmodells. Wiederholt wuchsen sie mit 8,3% überproportional zum Konzerngesamtumsatz 2022 (6,5%). Diese Stabilität ist der Garant für die weitere positive Umsatzentwicklung der NFON Gruppe. Grundlage für den bisherigen Erfolg der NFON Gruppe ist die nachhaltige Basis der beim Kunden betriebenen Nebenstellen, die Seats. Auch diese konnten mit einer Wachstumsrate von 8,0% weiter erhöht werden, wenngleich die ursprünglichen Erwartungen nicht erfüllt wurden. 2022 war für NFON kein leichtes Jahr. Dennoch hat das Unternehmen in einem anhaltend herausfordernden Marktumfeld die zuletzt gesetzten Ziele erreicht. Für die Entwicklung der Seatbasis und damit der wiederkehrenden Umsätze der NFON Gruppe wird es von entscheidender Bedeutung sein, sowohl das Produkt- und Lösungsportfolio als auch das europaweite Partnernetzwerk weiterzuentwickeln und auszubauen. Durch die bereits vorhandenen Finanzierungsmittel und den nun angestrebten Weg in die Profitabilität, der in der Folge mit positiven Cashbeiträgen einhergehen sollen, besteht eine sichere Finanzlage, die die Basis für weitere Investitionen in organisches Wachstum bietet. Vor diesem Hintergrund sieht der Vorstand die NFON AG auf bestem Wege, ein führender Anbieter für integrierte Business-Kommunikation in Europa zu werden.

## 3. Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Ereignisse eingetreten, die eine wesentliche Auswirkung auf die Lage des Konzerns haben.

## 4. Risiko- und Chancenbericht

### 4.1 Risiko- und Chancenmanagement

Die NFON Gruppe antizipiert Chancen, die für die Erreichung ihrer strategischen Ziele wichtig sind. Das Unternehmen muss jedoch auch Risiken eingehen, um Chancen nutzen zu können. Das Risikomanagement ist darauf ausgelegt, Risiken möglichst früh zu erkennen und aktiv gegenzusteuern.

Jede Geschäftstätigkeit birgt Risiken, die den Prozess der Zielerreichung beeinträchtigen können. Werden Risiken nicht erkannt und die potentiellen Folgen für den Konzern minimiert, können sie die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens gefährden. Um angemessen auf diese Tatsache zu reagieren, hat der Vorstand ein Risikomanagementsystem (RMS) eingeführt. Dieses soll frühzeitig neue Risiken oder Veränderungen an bestehenden Risiken erkennen, damit der Vorstand in der Lage ist, geeignete Maßnahmen zur Sicherung des Fortbestands des Unternehmens zu ergreifen. Besonderer Fokus liegt dabei auf bestandsgefährdenden Risiken.

Das Risikomanagement erfasst alle strategischen, operativen, finanziellen Risiken sowie Risiken des Bereichs Compliance. Das im Dezember 2022 vom Vorstand freigegebene Risikohandbuch regelt den Umgang mit Risiken innerhalb der NFON Gruppe und definiert eine unternehmenseinheitliche Methodik, die in allen Bereichen und Gesellschaften der NFON Gruppe gültig ist.

### Risikoidentifikation

Die Risikoidentifikation umfasst die regelmäßige und systematische Analyse von internen und externen Entwicklungen und Ereignissen, die zu negativen Abweichungen von den festgelegten Zielen des RMS führen können. Die Unternehmensrisiken werden kontinuierlich durch die Risikoverantwortlichen überwacht und überprüft. Eine Vollerhebung der Risiken (Risikoidentifikation) der NFON Gruppe erfolgt einmal jährlich. Unterjährig erfolgt ein Update der Risiken nach 6 Monaten. Dabei kommunizieren die Risikoverantwortlichen ihre Risiken an den Risikomanager. Dieser fasst alle Risiken in einem zentralen Risikoinventar zusammen und ermittelt ein maximales Risikoausmaß. Dieses maximale Risikoausmaß wird nach jeder Inventur den verfügbaren liquiden Mitteln gegenübergestellt, um die Risikotragfähigkeit zu ermitteln. Nach jeder Inventur berichtet der Risikomanager an den Vorstand über das Ergebnis der Inventur und der Risikotragfähigkeitsanalyse. Der Aufsichtsrat wird vom Vorstand nach der Hauptinventur über die Risikosituation der NFON Gruppe unterrichtet.

Chancen werden im Risikomanagementsystem nicht im Risikoinventar erfasst, jedoch innerhalb der Strategieprozesse auf Managementebene analysiert.

NFON wählt als Methode der Risikoidentifikation sowohl einen Bottom-Up- als auch einen Top-Down-Ansatz. Per Interview und Erfassungsbogen ermitteln und aktualisieren die Risikoverantwortlichen die Risiken ihres Bereichs oder liefern Input für Risiken anderen Bereiche (Bottom up). In diesen Prozess ist ebenfalls der Vorstand eingebunden, der insbesondere die unternehmensstrategischen Risiken bewertet (Top Down).

Zusätzlich sind alle Mitarbeiter über einen Risiko-Ad-hoc-Prozess in die Risikoidentifikation mit eingebunden. Sie können sich jederzeit persönlich, telefonisch oder per E-Mail an Risikoverantwortliche oder an den Risikomanager wenden, um Risiken zu melden (Bottom up). Der zugrundeliegende Prozess

regelt zusätzlich Reporting-Regeln, falls schwerwiegende oder erheblich beeinflussende Risiken gemeldet werden.

### Risikobewertung

Die Risikobewertung befasst sich mit den Auswirkungen von Risiken auf die finanziellen Unternehmensziele. Die Bewertung der Risiken erfolgt auf Einzelrisikoebene vor und nach Steuerungsmaßnahmen. Sie erfolgt transparent, nachvollziehbar und nach einer konsistent angewandten Systematik. Risiken werden nach monetären Gesichtspunkten bewertet werden. Hierbei ist die Schadenshöhe definiert als das Ausmaß eines Risikos unabhängig von der Art/Methodik der Bestimmung. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist definiert als die ermittelte oder geschätzte Wahrscheinlichkeit des Eintritts des Risikos im Betrachtungszeitraum.

Die Risikobewertung unterscheidet zwischen Brutto- und Nettorisiken. Die BruttoRisiken stellen dabei die Risiken dar, welche bestehen, wenn noch keine weiteren Maßnahmen zur Risikobegrenzung ergriffen wurden. Die Nettorisiken sind Risiken, welche nach Ergreifung von Maßnahmen bestehen und stellen somit das Restrisiko dar. Für die Gesamtrisikoeexposition gilt die Gesamtheit der bewerteten Nettorisiken.

Für die Ermittlung verwendet NFON eine 5 x 5-Matrix, innerhalb derer das potenzielle Schadensvolumen sowie die jeweilige Eintrittswahrscheinlichkeit in jeweils fünf Klassen eingeteilt werden. Die Schwellenwerte wurden gegenüber den Vorjahreswerten angepasst und die Definition verändert.

Aus der Kombination der potenziellen Schadenshöhe und der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit werden die einzelnen Risiken in fünf Klassen eingeteilt. Sie sind grafisch in der 5 x 5 Risikomatrix dargestellt: schwerwiegend (rot), erheblich beeinflussend (orange), wesentlich beeinflussend (gelb), nicht wesentlich beeinflussend (grün) und nicht beeinflussend (blau).

## Schadenshöhe

Schadenshöhe (alt)			Schadenshöhe (neu)		
Schadenshöhe	Interpretation	Einfluss auf die Liquidität der NFON Gruppe in Euro	Klasse	Beschreibung	Einfluss auf die Liquidität der NFON Gruppe in Euro
5-sehr hoch	existenzbedrohendes Schadenspotenzial	>2.000.000	5 sehr hoch	schwerwiegendes Schadenspotenzial	>1.500.000
4-hoch	erhebliches Schadenspotenzial	>1.000.000	4 hoch	erhebliches Schadenspotenzial	>750.000
3-mittel	mittleres Schadenspotenzial	>500.000	3 mittel	mittleres Schadenspotenzial	>500.000
2-gering	geringes Schadenspotenzial	>250.000	2 gering	geringes Schadenspotenzial	>250.000
1-sehr gering	unwesentliches Schadenspotenzial	>50.000	1 sehr gering	unwesentliches Schadenspotenzial	>50.000

## Eintrittswahrscheinlichkeit

Eintrittswahrscheinlichkeit (alt)			Eintrittswahrscheinlichkeit (neu)		
Klasse	Beschreibung	EW	Klasse	Beschreibung	EW
5-fast sicher	Fast sichere Risiken sind in jedem Geschäftsjahr zu erwarten.	75% < x < 100%	5-fast sicher	Fast sichere Risiken sind in jedem Geschäftsjahr zu erwarten.	90% < x < 100%
4-wahrscheinlich	Wahrscheinliche Risiken treten alle 1 bis 2 Jahre auf.	50% < x ≤ 75%	4-wahrscheinlich	Wahrscheinliche Risiken treten alle 1 bis 2 Jahre auf.	50% < x ≤ 90%
3-möglich	Mögliche Risiken die alle 4 bis 2 Jahre auftreten.	25% < x ≤ 50%	3-möglich	Mögliche Risiken die alle 2 bis 5 Jahre auftreten.	20% < x ≤ 50%
2-unwahrscheinlich	Unwahrscheinliche Risiken die alle 4 bis 20 Jahre auftreten.	5% < x ≤ 25%	2-unwahrscheinlich	Unwahrscheinliche Risiken die alle 5 bis 10 Jahre auftreten.	10% < x ≤ 20%
1-selten	Extremrisiken oder sehr seltene Risiken die seltener als alle 20 Jahre auftreten.	0% < x ≤ 5%	1-selten	Extremrisiken oder sehr seltene Risiken die seltener als alle 10 Jahre auftreten.	0% < x ≤ 10%

## Risikomatrix

Schadenshöhe	5	5	10	15	20	25
	4	4	8	12	16	20
	3	3	6	9	12	15
	2	2	4	6	8	10
	1	1	2	3	4	5
		1	2	3	4	5
		Eintrittswahrscheinlichkeit				

Im Rahmen prozessintegrierter Kontrollen werden anhand einer Risikokontrollmatrix die Prozessschritte des Risikomanagementsystems durch den Risikomanager laufend überwacht und nachgehalten. Fokus hierbei liegt auf dem ordnungsgemäßen Ablauf. Das Risikokomitee prüft mindestens einmal im Jahr den Status der Kontrollen und dokumentiert die Prüfung. Mindestens alle drei Jahre, ab dem Geschäftsjahr 2023, unterliegt das RMS der NFON Gruppe einer Prüfung durch die Interne Revision. Die nächste Prüfung ist für 2023 geplant.

### 4.2 Risiken der NFON Gruppe

Im Geschäftsjahr 2022 hat NFON im Rahmen des oben beschriebenen Risikomanagementsystems eine Risikoinventur durchgeführt. Die Risikoeinschätzung erfolgte zum Bilanzstichtag mit einem Betrachtungszeitraum von den auf die Inventur folgenden zwölf Monaten. Insgesamt wurden bei der

Risikoinventur 15 aktive Risiken identifiziert und in das Risikoinventar aufgenommen. Lediglich zwei dieser Risiken fallen in die Klasse der Risiken, die die Liquiditätslage erheblich beeinflussen können. Von den übrigen Risiken können vier Risiken die Liquiditätslage wesentlich beeinflussen. Der Einfluss bezieht sich auf die Netto-Bewertung der Risiken, d.h. Maßnahmen zur Reduzierung des Risikos sind hierbei bereits berücksichtigt.

#### Risiken die die Liquiditätslage erheblich oder wesentlich beeinflussen können

Im Folgenden werden die Risiken, die die Liquiditätslage erheblich oder wesentlich beeinflussen können, dargestellt. Sie sind nach Erwartungswert der Netto-Bewertung absteigend sortiert.

##### 1. Vertriebsrisiko I – Marktpräsenz

Marktpräsenz ist ein wesentlicher Faktor für den zukünftigen Geschäftserfolg der NFON. Trotzdem muss das Unternehmen den Nutzen aus der Marktpräsenz gegen die dadurch notwendigen Investitionen abwägen, um den angestrebten Pfad in die Profitabilität nicht zu gefährden. Nur moderate Investitionen in Marketing bergen das Risiko, die Ziele für das Neugeschäft 2023 nicht zu erreichen. Die NFON Gruppe reagiert auf dieses Risiko mit einem verstärkten Partnervertrieb. Es besteht die Möglichkeit, über dieses Modell die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos zu reduzieren, da Partner wiederum eigene Vertriebskanäle haben und so mit geringeren Marketinginvestitionen Wachstum erreicht werden kann.

Das Risiko wurde erstmalig aufgenommen: Schadenshöhe hoch bis sehr hoch, 750 TEUR < x ≤ 1,5 Mio. EUR, Eintrittswahrscheinlichkeit möglich. Insgesamt wird das Risiko als erheblich beeinflussend bewertet.

## 2. Konkurrenz in Kernmärkten

### (Bezeichnung 2021: Wettbewerbssituation Peergroup)

Der Markt für Cloud-Geschäftskommunikation ist nach wie vor sehr fragmentiert. Zu den großen Wettbewerbern der NFON Gruppe zählen europäische Anbieter und große US-amerikanische Wettbewerber.

Mit ihrem Produktportfolios, die über eine Vielzahl von Kommunikations- und Kollaborationsanwendungen verfügen, bieten die Wettbewerber schon heute Funktionalitäten an, die von den Kunden vermehrt nachgefragt werden. Der verstärkte Markteintritt – im Wesentlichen durch Partnergewinnung und/oder -akquise – gepaart mit einer aggressiven Marketingstrategie könnten zu einem möglichen Verlust von Partnern und Kunden auf Seiten von NFON führen. NFON begegnet diesem Risiko mit Maßnahmen gegen Kundenabwanderungen: Steigerung der Bindung von Kunden und Attraktivität von Produkten, sowie Verbesserung der Produktqualität. Ein Partner-Vertriebsmodell sichert einen geringeren Churn, da Partner langfristiger gebunden sind als Endkunden alleine. Außerdem werden weitere Maßnahmen evaluiert, um drohenden Kundenabwanderung frühzeitig zu erkennen.

Das Risiko wurde im Vergleich zum Vorjahr angepasst: Schadenshöhe hoch bis sehr hoch (2021: gering bis mittel), 750 TEUR < x ≤ 1,5 Mio. EUR, Eintrittswahrscheinlichkeit möglich (2021: unwahrscheinlich). Insgesamt wird das Risiko als erheblich beeinflussend bewertet.

## 3. Vertragsrisiken

Durch das Geschäftsmodell hat die NFON Gruppe eine sehr große Anzahl an vertraglichen Vereinbarungen mit Kunden und Lieferanten. Es besteht das Risiko, dass durch nicht entdeckte Fehler in bereits in der Vergangenheit abgeschlossenen Verträgen z. B. Nachzahlungen aus Lizenzvereinbarungen an Lieferanten geleistet werden müssen. Um Schwächen in Vertragsgestaltungen frühzeitig zu entdecken und ggf. Anpassungen vornehmen zu können, prüft die Rechtsabteilung alle Verträge von Lieferanten und Kunden, die einen

Jahresumsatz größer 100 TEUR mit der NFON AG haben/mit denen die NFON AG einen Jahresumsatz größer 100 TEUR erzielt.

Das Risiko wurde erstmalig aufgenommen: Schadenshöhe sehr hoch, >1,5 Mio. EUR, Eintrittswahrscheinlichkeit selten. Insgesamt wird das Risiko als wesentlich beeinflussend bewertet.

## 4. Churn durch Firmeninsolvenzen

Der Ukraine-Krieg hatte 2022 negative Auswirkungen auf die Weltwirtschaft und für 2023 ist eine weitere Eintrübung der wirtschaftlichen Lage nicht ausgeschlossen. Es besteht dadurch ein konkretes Risiko für eine Erhöhung der Firmeninsolvenzen im Vertriebsgebiet der NFON Gruppe. Aufgrund der Rahmenbedingungen des Risikos ist es für die NFON Gruppe schwer, Maßnahmen gegen dieses Risiko zu ergreifen.

Das Risiko wurde erstmalig aufgenommen: auf Grund der hohen Diversifikation des NFON-Vertriebs sowohl in Regionen, Branchen und Kundengröße wird die Schadenshöhe gering bis mittel eingeschätzt, 250 TEUR ≤ x < 500 TEUR, Eintrittswahrscheinlichkeit möglich. Insgesamt wird das Risiko als wesentlich beeinflussend bewertet.

## 5. Vertriebsrisiko II – CRM-System

Das vertriebsunterstützende CRM-System ist ein zentrales Tool der NFON Gruppe, welches einer kontinuierlichen Verbesserung unterliegt. Trotzdem bestehen Risiken aus der Angebotslegung, da viele Prozessschritte manuell durchgeführt werden. Die NFON Gruppe strebt für 2023 an, die Risiken zu reduzieren z. B. durch Einführung von automatisierten Prüfungsschritten oder durch Einführung einer neuen CRM-Software.

Das Risiko wurde erstmalig aufgenommen: Schadenshöhe sehr gering bis gering, 50 TEUR ≤ x < 250 TEUR, Eintrittswahrscheinlichkeit wahrscheinlich. Insgesamt wird das Risiko als wesentlich beeinflussend bewertet.

## 6. Datenschutzverstoß

NFON sorgt mit entsprechenden Richtlinien und eigenen Datenschutzbeauftragten für die Einhaltung der gesetzlichen Datenschutzregelungen. Dennoch kann es in Einzelfällen zu Verstößen, z. B. Nichtlöschen von Daten, Cookie-Banner oder Verarbeitung von Daten ohne Rechtsgrundlage kommen. Ebenso kann es zu Datenschutzverletzungen durch Cyberangriffe kommen. Für den Fall eines Risikoeintritts kann dies zu Reputationsschäden, Bußgeldern, Vertragsstrafen und zu Kündigungen von laufenden Verträgen führen.

Um den Eintritt des Risikos zu vermeiden oder die Eintrittswahrscheinlichkeit zu minimieren, führt die QM & Datenschutzabteilung kontinuierlich Maßnahmen durch, wie z. B. Sensibilisierung der Mitarbeiter durch regelmäßige Schulungen oder Monitoring & Stichproben bei laufenden Prozessen.

Im Vergleich zu 2021 hat sich die potentielle Schadenshöhe von sehr hoch > 2 Mio. Euro auf hoch bis sehr hoch 750 TEUR  $\leq x < 1,5$  Mio. EUR reduziert. Im

Vergleich zum Vorjahr wird die Schadenshöhe durch ein Bußgeld geringer eingeschätzt. Durch die 2022 getroffenen Maßnahmen verringert sich die Eintrittswahrscheinlichkeit von unwahrscheinlich 2021 auf selten 2022. Insgesamt wird das Risiko als wesentlich beeinflussend bewertet.

Das noch 2021 als ‚erheblich beeinflussend‘ eingestufte Risiko ‚Kostenexplosion (in der Produktentwicklung)‘ wird 2022 nicht mehr als Risiko eingestuft. Es stehen genügend Ressourcen zur Verfügung stehen und es sind keine kritischen Projekte bekannt sind, die einen teuren Ressourcenaufbau erfordern würden.

### Gesamtaussage zur Risikosituation der NFON Gruppe

Tabellarische Darstellung der für 2022 dargestellten Risiken, die die Liquiditätslage erheblich oder wesentlich beeinflussen können. Zusätzlich wird die Veränderung zu 2021 dargestellt:

### Nettorisiken, die die Liquiditätslage erheblich oder wesentlich beeinflussen können

Risiken	Schadenshöhe	Eintrittswahrscheinlichkeit	Risikoklasse	Veränderung 2022 zu 2021
Vertriebsrisiko I - Marktpräsenz	hoch bis sehr hoch 750 TEUR $\leq x \leq 1,5$ Mio. EUR	möglich 20% $< x \leq 50$ %	erheblich beeinflussend	neu aufgenommen
Konkurrenz in Kernmärkten	hoch bis sehr hoch 750 TEUR $\leq x \leq 1,5$ Mio. EUR (Vorjahr mittel)	möglich 20% $< x \leq 50$ % (Vorjahr unwahrscheinlich)	erheblich beeinflussend	erhöht
Vertragsverletzung	sehr hoch, > 1,5 Mio. EUR	selten 0% $< x \leq 10$ %	wesentlich beeinflussend	neu aufgenommen
Churn durch Firmeninsolvenzen	gering bis mittel 250 TEUR $\leq x < 500$ TEUR	möglich 20% $< x \leq 50$ %	wesentlich beeinflussend	neu aufgenommen
Vertriebsrisiko II - Vertriebssystem	sehr gering bis gering 50 TEUR $\leq x < 250$ TEUR	wahrscheinlich 50% $< x \leq 90$ %	wesentlich beeinflussend	neu aufgenommen
Datenschutzverstoß	hoch bis sehr hoch 750 TEUR $\leq x \leq 1,5$ Mio. EUR (Vorjahr hoch)	selten 0% $< x \leq 10$ % (Vorjahr unwahrscheinlich)	wesentlich beeinflussend	vermindert

Unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit sind die Risiken beherrschbar. Organisatorisch hat das Unternehmen alle Voraussetzungen dafür geschaffen, frühzeitig über mögliche neue Risikosituationen informiert zu sein und schnell reagieren zu können.

### 4.3 Chancen der NFON Gruppe

Die NFON Gruppe ermittelt Chancen qualitativ. Dementsprechend wurden sie nicht für Steuerungszwecke quantifiziert oder in einer Chancenmatrix erhoben. Die Chanceneinschätzung erfolgt zum Bilanzstichtag. Der betrachtete Prognosezeitraum umfasst das auf die Inventur folgende Jahr (zwölf Monate).

Veränderte Marktdynamiken und ein insgesamt sich abkühlendes wirtschaftliches Umfeld haben 2022 zu einer Veränderung der strategischen Ausrichtung und damit auch zu einer Änderung der Chancenlage der NFON Gruppe geführt.

Während die Vorjahre noch durch das Bestreben des schnellen Seatwachstums geprägt waren, wird jetzt ein profitables Wachstum angestrebt. Die Wachstumsstrategie aus der sich die Chancen der NFON Gruppe ableiten lassen, basiert auf drei Säulen: Produktwachstums, Ausbau des Best-Channel Ansatzes sowie der Beschleunigung des Wachstums durch Partnerschaften und Allianzen.

#### 1. Produktwachstums

Die NFON AG sieht wesentliche Wachstumschancen in der Weiterentwicklung der eigenen Produktlandschaft. Zum einen sollen bestehende Produkte verbessert werden, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und um attraktiver für größere Unternehmen zu werden. Zum anderen liegt der Fokus auch auf der Integration in bzw. von Microsoft Teams. Bei einem zu erwartenden hohen Wachstum von Teams als Kollaborations-Lösung ist eine führende Position in diesem Segment ein wichtiger Baustein für das Wachstum. Außerdem soll der Bereich Contact Center-as-a-Service (CCaaS) weiter ausgebaut werden.

Ein Ausbau der bestehenden Integrationen soll die Grundlage auch für weiteres mittel- und langfristiges Wachstum schaffen.

#### 2. Ausbau zur Best-in-Class Channel Organisation

Eine Schlüsselrolle für das Seatwachstum sieht NFON im indirekten Vertrieb über Partner und Reseller (Channel). Aus diesem Grund legt NFON weiterhin den größten Fokus auf den Auf- und Ausbau eines hervorragenden Channels und einer herausragenden Channel-Infrastruktur. 2022 wurde das neue internationale Partnerprogramm NGAGE ausgerollt und eine neue Partner-Management-Plattform entwickelt. Durch diese Maßnahmen sollen neue Partner gewonnen und die Kommunikation und die Zusammenarbeit mit bestehenden Partnern zusätzlich verbessert werden.

#### 3. Wachstum durch Partnerschaften und Allianzen

Strategische Partnerschaften haben in der Vergangenheit zu Wachstum und effizienter Innovation geführt. Dieses Prinzip will NFON weiterhin nutzen und zusätzlich ausbauen.

Neben der eigenständigen Weiterentwicklung der Produkte sowie des Ausbaus des Channels sieht NFON starkes Wachstumspotential im Bereich der strategischen Partnerschaften in drei Bereichen:

- Technologische Partnerschaften, um die Innovationskraft zu stärken
- Partnerschaften in Vertrieb und Distribution insbesondere im Bereich Enterprise und Verticals sowie in der integrierten Business-Kommunikation
- Partnerschaften auf unterschiedlichen Ebenen, wie z.B. strategische Beteiligungen oder aber auch Kommunikationspartnerschaften über Produktintegration

#### Gesamtaussage zur Chancensituation

Insgesamt sieht NFON Chancen und Risiken in einem ausgewogenen Verhältnis.

#### 4.4 Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem (IKS) ist integraler Bestandteil des unternehmensweiten Kontroll- und Risikomanagementsystems inklusive Compliance Management System (CMS). Das Ziel des IKS ist es, durch die Implementierung von Kontrollen hinreichende Sicherheit für die unternehmensweiten Prozesse u. a. der Erstellung eines regelkonformen Abschlusses und zusammengefassten Lageberichtes zu gewährleisten.

Das interne Kontrollsystem und das Risikomanagementsystem der NFON AG decken auch nachhaltigkeitsbezogene Ziele ab. Dies schließt die Prozesse und Systeme zur Erfassung, Verarbeitung und externe Berichterstattung nachhaltigkeitsbezogener Daten mit ein.

Bestandteil des IKS und RMS einschließlich des CMS ist ein regelmäßiges Monitoring mit dem Ziel, identifizierte Schwächen zu beheben. Auf der Grundlage derartiger Feststellungen nehmen wir eine kontinuierliche Verbesserung an unserem IKS und RMS einschließlich des CMS vor. Mit Ausnahme dieser Schwächen liegt dem Vorstand derzeit kein Hinweis vor, dass das Risikomanagement- sowie Interne Kontroll- und Compliance-System der NFON AG nicht angemessen oder wirksam wären.<sup>38</sup>

Der Aufsichtsrat der NFON AG überwacht die Angemessenheit und Wirksamkeit des IKS – wie es §107 Abs. 3 Satz 2 i. V. m. §107 Abs. 4 Satz 1 AktG fordert. Der Umfang und die Ausgestaltung des IKS liegen dabei, gemäß §91 Abs. 3 AktG, im Ermessen und in der Verantwortung des Vorstands. Die Implementierung einer Internen Revision wurde initiiert und wird ab nächstem Geschäftsjahr dafür zuständig sein, die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des IKS im Konzern und bei der NFON AG unabhängig zu prüfen.

<sup>38</sup> Nicht geprüfte Angabe

Das IKS umfasst sowohl präventive als auch detektive Kontrollen; dazu gehören:

- IT-gestützte und manuelle Abstimmungen,
- Funktionstrennung,
- Vier-Augen-Prinzip,
- Managementkontrollen,
- allgemeine programmseitige IT-Kontrollen wie z. B. Zugriffsregelungen in IT-Systemen und ein Veränderungsmanagement.

Das IKS entwickelt sich mit den operativen Prozessen fortlaufend weiter und geht dabei konsequent auf neue Technologien und Arbeitsweisen ein.

#### Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem

Das rechnungslegungsbezogene IKS beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, um die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sicherzustellen. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und zielt auf Folgendes ab: Der Konzernabschluss der NFON AG wird gemäß den handels- und aktienrechtlichen Vorschriften über die Rechnungslegung und den Konzernabschluss gemäß §315e Abs. 1 HGB nach der von der EU freigegebenen Fassung der internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) sowie ergänzenden handels- und aktienrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Zudem verfolgt das rechnungslegungsbezogene IKS auch das Ziel, dass der Jahresabschluss der NFON AG sowie der zusammengefasste Lagebericht nach den handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt werden.

Die NFON AG stellt als Mutterunternehmen den Konzernabschluss und Zusammengefassten Lagebericht der NFON AG auf. Diesem Prozess vorgelagert ist die Finanzberichterstattung der in den Konzernabschluss einbezogenen Konzerngesellschaften. Alle Prozesse werden aus Sicht des Vorstands durch



ein internes Kontrollsystem überwacht, das – wie es bei kleineren Unternehmen üblich ist – sowohl die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung als auch die Einhaltung der relevanten gesetzlichen Bestimmungen zum Ziel hat. Darüber hinaus unterstützen ergänzende Verfahrensanweisungen wie z. B. Intercompany-Richtlinien, standardisierte Meldeformate, IT-Systeme sowie IT-unterstützte Reporting- und Konsolidierungsprozesse den Prozess der einheitlichen und ordnungsgemäßen Konzernrechnungslegung. Sofern erforderlich, werden auch externe Gutachter z. B. für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen oder im Zuge von Kaufpreisallokationen eingesetzt. Die bereichsübergreifenden Schlüsselfunktionen werden zentral vom Finanzbereich der NFON AG gesteuert, wobei die einzelnen Tochtergesellschaften über ein definiertes Maß an Selbstständigkeit bei der Erstellung ihrer Abschlüsse verfügen. Die in den Rechnungslegungsprozess einbezogenen Mitarbeiter werden regelmäßig geschult. Die gesetzlichen Vertreter der NFON AG und der Konzerngesellschaften sind dafür verantwortlich, dass sie die konzernweit gültigen Richtlinien, Vorgaben und Verfahren einhalten. Die Konzerngesellschaften stellen den ordnungsgemäßen und zeitgerechten Ablauf ihrer rechnungslegungsbezogenen Prozesse und Systeme sicher.

Für die Umsetzung dieser Regelungen und die Nutzung der Instrumentarien ist in den Konzerngesellschaften der verschiedenen Länder die Geschäftsführung verantwortlich. Der Konzernabschluss und der Zusammengefasste Lagebericht liegen in der Haftung des für Finanzen zuständigen Mitglieds des Vorstands der NFON AG. Das Vorstandsmitglied wird dabei durch den Chief Financial Officer unterstützt, der den Konzernabschluss verantwortet. Alle Jahresabschlüsse von wesentlichen Konzerngesellschaften, die Eingang in die Konzernkonsolidierung finden, unterliegen der Prüfung durch den Abschlussprüfer.

## 5. Prognosebericht

Die Planung sowie alle nachfolgenden Ausführungen für das Geschäftsjahr 2023 basieren auf dem Kenntnisstand bis zum 31. März 2023. Durch die für die NFON Gruppe dargestellten Chancen und Risiken kann es zu einer Abweichung zwischen den Plandaten und den Werten, die am Jahresende tatsächlich erreicht werden, kommen. Weiterhin können sich Abweichungen aus den für die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen vorgenommenen Annahmen ergeben.

Während der Fokus der Geschäftstätigkeit in den vergangenen Geschäftsjahren ausschließlich auf Umsatzwachstum lag, hat NFON in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2022 begonnen, den Fokus auf profitables Wachstum zu legen. Im Sinne der Profitabilitätssteigerung werden deswegen nunmehr in Ergänzung zu den strategischen Wachstumsmaßnahmen im Bereich Produkt, Vertrieb und Partnerschaften übergreifend Maßnahmen zur Verringerung der Kostenbasis und damit zur Steigerung der Effizienz durchgeführt.

NFON sieht sich für die erfolgreiche Umsetzung der Strategie mit dem Ziel, führender Anbieter für integrierte Business-Kommunikation in Europa zu werden, gut aufgestellt. Durch die Erweiterung der Lösungen für Cloud-Telefonie um Unified Communications & Collaboration-Services (Meet & Share) sowie die Ergänzung des Produktportfolios durch Contact-Center-Lösungen, hat sich NFON zu einem Anbieter für integrierte Business-Kommunikation entwickelt. NFON ist damit in der Position, an der Entwicklung des Marktes für integrierte Business-Kommunikation zu partizipieren. Folgende Aspekte sind dabei wesentlich:

- die Veränderung der Businesskommunikation hin zur vermehrten Nutzung digitaler UCC-Lösungen und -Services, z. B. Collaboration-Tools;

- die Einführung digitaler Kommunikationstechnologien, die sich auf viele Geschäftsprozesse auswirken und den Bedarf erzeugen, verschiedene digitale Lösungen auf einer Plattform zu integrieren;
- das wachsende Bedürfnis der Unternehmen, digitale Dienste je nach Bedarf flexibel skalieren zu können und nur den Aufwand verbuchen zu müssen, der tatsächlich anfällt.

Der Prognose der NFON Gruppe für das Geschäftsjahr 2023 werden die Erwartungen und Annahmen zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung sowie die für NFON relevanten Branchenentwicklungen zugrunde gelegt. Detaillierte Angaben finden sich im Kapitel „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“.

#### **Erwartete gesamt- und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen**

Trotz der Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges zeigte sich die Wirtschaft im europäischen Raum und insbesondere in Deutschland 2022 robust. Für 2023 wird in der Eurozone ein leichtes BIP-Wachstum zwischen 0,7% und 0,9%<sup>39</sup> gegenüber dem Vorjahr erwartet und für Deutschland mit einem Zuwachs von 0,2%<sup>40</sup> gegenüber dem Vorjahr gerechnet. NFON hat diese Auswirkungen in die Prognose mit aufgenommen und das verlangsamte wirtschaftliche Wachstum einberechnet. Die ausführliche Darstellung der Risiken und Chancen findet sich im Kapitel Risiko- und Chancenbericht.

Ungeachtet der aktuellen makroökonomischen Entwicklungen bleibt es bei der generell positiven Einschätzung der branchenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen: Der Markt für Business-Kommunikation befindet sich weiterhin im Umbruch und wächst. Die NFON AG will von diesem strukturellen Wandel hin zu integrierten Cloud-basierten Produkten und Lösungen profitieren. NFON sieht sich in diesem Wandel gut positioniert. Die Zukunft der

Business-Kommunikation liegt nach Einschätzung des Unternehmens in den Märkten für Unified-Communication & Collaboration- und Contact-Center-Produkten respektive in dem sich neu entwickelnden Markt für integrierte Business-Kommunikation. Die ausführliche Darstellung der Marktentwicklung findet sich in den Kapiteln „Allgemeine Marktcharakteristik“ und „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“.

#### **Erwartete Geschäftsentwicklung der NFON Gruppe**

Nachdem NFON insbesondere 2021 die Investitionen in Personal und Marketing deutlich erhöht hatte, wurden mit Beginn des zweiten Halbjahres 2022 im Sinne des profitablen Wachstumszieles begonnen, profitabilitätssteigernde Maßnahmen durchzuführen und das Investitionsvolumen zu reduzieren. Diese Maßnahmen werden sich im laufenden Geschäftsjahr 2023 maßgeblich auf das operative Ergebnis, das bereinigte EBITDA, auswirken. Dabei werden die strategischen Initiativen im Bereich der Produkte, des Vertriebs und der Partnerschaften auch weiterhin zu Umsatzwachstum führen, wobei das Wachstumstempo unter dem der vergangenen Jahren zu erwarten ist.

#### **Erwartete Entwicklung der bedeutsamsten Leistungsindikatoren**

Hinsichtlich der auf profitables Wachstum geschärften Strategie hat NFON die bedeutsamsten Leistungsindikatoren umgewichtet. Waren bislang die Wachstumsrate der wiederkehrenden Umsätze, der Anteil nicht wiederkehrender Umsätze am Gesamtumsatz sowie das mit der Cloud-Telefonie verbundene Seatwachstum definierte bedeutsamste Leistungsindikatoren, wird ab 2023 das bereinigte EBITDA als bedeutsamster Leistungsindikator hinzugezogen und das Seatwachstum nur noch als Leistungsindikator berichtet. Diese Umstellung folgt der Konkretisierung der Wachstumsstrategie: 2023 verfolgt NFON das Ziel des profitablen Wachstums. Dieses Wachstum bezieht sich nach wie vor auf die wiederkehrenden Umsätze. Diese werden aber

39 <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Schlaglichter-der-Wirtschaftspolitik/2023/03/12-die-lage-der-weltwirtschaft.html> (30. März 2023)

40 <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/jahreswirtschaftsbericht-2023-2160264> (30. März 2023)

vermehrt durch Produkte erzielt, die nicht Seat-bezogen sind. Dazu zählt beispielsweise die von NFON angebotene Contact-Center-Lösung. Für das Jahr 2023 plant das Unternehmen mit einem Wachstum der wiederkehrenden Umsätze im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich. Entsprechend plant das Unternehmen mit einem Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz von > 88 %, was im Vergleich zum Vorjahreswert in Höhe von 89,5 % etwas niedriger liegt. Das bereinigte EBITDA wird bei >4 Mio. Euro erwartet (2021: -1,3 Mio. Euro).

#### Gesamtaussage zur erwarteten Entwicklung

Der klar formulierten Strategie der NFON Gruppe, führender Anbieter für integrierte Business-Kommunikation in Europa zu werden, folgend, werden die 2022 eingeführten profitabilitätssteigernden Maßnahmen im Jahresverlauf 2023 zum Tragen kommen. Damit sieht sich NFON auch für die kommenden Jahre bei einem sich erwartungsgemäß schnell ausdehnenden Cloud-Kommunikations-Markt in Europa für profitables Umsatzwachstum gut positioniert.

## 6. Übernahmerelevante Angaben – Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben §§ 289a, 315a HGB

#### Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals unter gesondertem Ausweis der mit jeder Gattung verbundenen Rechte und Pflichten und des Anteils am Gesellschaftskapital

Zur näheren Erläuterung verweisen wir auf die Angaben im Konzernanhang in Abschnitt 13.

#### Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Jede Aktie berechtigt zur Abgabe einer Stimme in der Hauptversammlung. Es bestehen keine Stimmrechtsbeschränkungen. Alle Aktien, einschließlich der von den Altaktionären gehaltenen Aktien, offerieren dem Inhaber dieselben Stimmrechte.

#### Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Zum 31. Dezember 2022 bestanden die folgenden direkten und indirekten Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschritten:

#### Beteiligungen

Name/Firma	Direkte/Indirekte Beteiligung von mehr als 10 % der Stimmrechte
Milestone Venture Capital GmbH mit Sitz in Hösbach, Deutschland	Direkt 32,1 %
Active Ownership Fund SICAV-FIS SCS, Grevenmacher, Luxemburg	Direkt 17,2 %

Durch die NFON AG veröffentlichte Stimmrechtsmitteilungen sind im Internet unter: <https://corporate.nfon.com/de/news/ir-news/stimmrechtsmitteilungen> abrufbar.

#### Aktien mit Sonderrechten

Die NFON AG hat keine Aktien mit Sonderrechten ausgegeben.

#### Stimmrechtskontrolle bei Arbeitnehmerbeteiligung

Es existieren keine Stimmrechtskontrollen.

### **Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands sowie über die Änderung der Satzung**

Vorschriften und Bestimmungen über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands entsprechen der Rechtsvorschrift gemäß § 84 AktG. Ein Vorstandsmitglied kann mit oder ohne Grund abberufen und/oder durch Beschluss des Aufsichtsrats jederzeit ersetzt werden. Der Aufsichtsrat ist zur Vornahme von Satzungsänderungen berechtigt, die nur die Fassung betreffen (§ 18 Nr. 3 der Satzung der NFON AG).

### **Befugnisse des Vorstands, insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen**

Die Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien ist in § 4 der Satzung i. V. m. den gesetzlichen Bestimmungen geregelt. Zum 31. Dezember 2022 bestanden folgende Ermächtigungen des Vorstands zur Ausgabe von Aktien:

#### **Genehmigtes Kapital**

Das von der außerordentlichen Hauptversammlung vom 12. Dezember 2019 geschaffene Genehmigte Kapital 2019 in Höhe von EUR 3.000.000,00 war in Höhe von 1.505.555 EUR ausgeschöpft worden. Das insoweit noch gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung verbliebene Genehmigte Kapital 2019 in Höhe von 1.494.445 EUR schöpfte die gesetzlichen Möglichkeiten für genehmigtes Kapital nicht annähernd aus. Um der Gesellschaft wieder größere Flexibilität hinsichtlich der Finanzierung zu geben, wurde das verbliebene Genehmigte Kapital 2019 aufgehoben und ein neues Genehmigtes Kapital 2021 mit der Möglichkeit eines maßvollen Bezugsrechtsausschlusses neu geschaffen.

Der Vorstand wurde ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 23. Juni 2026 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 4.140.281 EUR durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien mit Gewinnberechtigung ab Beginn des Geschäftsjahres

ihrer Ausgabe gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021). Näheres regelt § 4 Abs. 3 der Satzung der NFON AG.

#### **Bedingtes Kapital I**

Nach teilweiser Ausnutzung der Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Schuldverschreibungen vom 9. April 2018 bestand gem. § 4 Abs. 4 der Satzung nur noch ein Bedingtes Kapital I in Höhe von 2.892.045,00 EUR. Da keine Pläne bestanden, von dem restlichen Ermächtigungsvolumen in dem noch verbleibenden Ermächtigungszeitraum Gebrauch zu machen, wurde das Bedingte Kapital I aufgehoben.

#### **Bedingtes Kapital II (Aktienoptionsplan)**

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde um weitere bis zu 708.229 EUR durch Ausgabe von bis zu 708.229 Stück neue auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Inhaber von Aktienoptionen, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses vom 09. April 2018 in der Zeit bis zum 08. April 2023 von der Gesellschaft ausgegeben werden, von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die aus der Ausübung dieser Bezugsrechte hervorgehenden neuen Aktien der Gesellschaft nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie ausgegeben werden, am Gewinn teil. Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen

#### **Bedingtes Kapital 2021**

Um Vorstandsmitglieder und ausgewählte Führungskräfte der NFON AG sowie Geschäftsführer und ausgewählte Führungskräfte ihrer verbundenen Unternehmen durch eine am Unternehmenserfolg orientierte Sondervergütung mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter auf Aktienbasis an die NFON AG binden zu können, wurde mit Beschluss der Hauptversammlung

vom 24. Juni 2021 die Möglichkeit geschaffen, im Rahmen eines neuen Aktienoptionsplans 2021, Bezugsrechte auf Aktien der NFON AG an Mitglieder des Vorstands bzw. der Geschäftsführung und ausgewählte Mitarbeiter der NFON AG und verbundener Unternehmen auszugeben. Die bis zu diesem Zeitpunkt bestehende Ermächtigung im Rahmen des Aktienoptionsplans 2018 wurde in Höhe von 708.229 EUR ausgenutzt. Die nicht genutzte Ermächtigung wurde ebenfalls mit Beschluss der Hauptversammlung aufgehoben und das Bedingte Kapital II in § 4 Absatz 5 der Satzung entsprechend herabgesetzt.

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde um bis zu 947.883 EUR durch Ausgabe von bis zu 947.883 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2021). Das Bedingte Kapital 2021 dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 24. Juni 2021 von der Gesellschaft in der Zeit vom 24. Juni 2021 bis zum 23. Juni 2026 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen ausgeben werden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien oder einen Barausgleich gewährt. Die Ausgabe der Aktien aus dem Bedingten Kapital 2021 erfolgt zu dem nach Maßgabe der vorstehenden Ermächtigung der Hauptversammlung vom 24. Juni 2021 festgelegten Ausübungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie ausgegeben werden, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen

**Wesentliche Vereinbarungen des Mutterunternehmens, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels im Falle eines Übernahmeangebots stehen und die hieraus folgenden Wirkungen**

Wesentliche Vereinbarungen des Mutterunternehmens unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden nicht mit

Tochterunternehmen getroffen. Entsprechende Vereinbarungen wurden in den Verträgen der Vorstände getroffen. Demnach hat die Gesellschaft und das Vorstandsmitglied jeweils einmalig das Recht, den Dienstvertrag mit einer Frist von zwei Monaten zum Monatsende zu kündigen und das Vorstandsmitglied zum selben Termin abzurufen. Dieses Sonderkündigungsrecht besteht nur innerhalb eines Monats ab dem Zeitpunkt, zu dem der tatsächlich stattgefundenen Kontrollwechsel bekannt geworden ist. Für das Sonderkündigungsrecht der Gesellschaft kommt es insoweit auf die Kenntnis des Vorsitzenden des Aufsichtsrats an, für das Sonderkündigungsrecht des Vorstandsmitglieds auf dessen Kenntnis an. Ein Kontrollwechsel ist dann gegeben, wenn mindestens 50,1% des Grundkapitals unter der Kontrolle eines Aktionärs vereinigt werden. Das Vorstandsmitglied erhält in diesem Fall eine Abfindung in Höhe von zwei Jahresfestgehältern begrenzt auf die für die Restlaufzeit geschuldete Gesamtvergütung inklusive Nebenleistungen.

**Entschädigungsvereinbarungen des Mutterunternehmens, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder den Arbeitnehmern getroffen worden sind**  
**Aktienoptionsplan**

Erwirbt ein Dritter die Kontrolle über die Gesellschaft im Sinne des § 29 Abs. 2 WpÜG, so bleiben die ausgeteilten Optionen davon unberührt. Ein „Delisting Event“ liegt vor, wenn die Aktien der Gesellschaft an keinem organisierten Markt (§ 2 Abs. 5 WpHG) mehr notiert sind. Bei Vorliegen eines Delisting Event hat der Bezugsberechtigte im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften das Recht, für jede Option von der Gesellschaft bzw. dem Rechtsnachfolger der Gesellschaft die Zahlung des Optionswerts zu verlangen. Die Auszahlung des Optionswerts erfolgt innerhalb von zwei Wochen nach Eintritt des Delisting Events.

## 7. Konzernklärung zur Unternehmensführung der Gesellschaft

Die Konzernklärung zur Unternehmensführung in der NFON Gruppe enthält die erforderlichen Angaben nach § 315d HGB i. V. m. § 289f HGB und ist auf der Homepage der NFON AG unter der Rubrik Investor Relations publiziert (<https://corporate.nfon.com/de/ueber-nfon/corporate-governance/entsprechenserklaerung>).

## 8. NFON AG (HGB)

Der Jahresabschluss der NFON AG wurde nach den Regeln des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt. Die Aussagen des Konzerns sind analog für die NFON AG zutreffend.

Die NFON AG (NFON) ist das Mutterunternehmen des NFON-Konzerns und hat ihren Sitz in München, Deutschland. Die Geschäftsanschrift lautet: Machtlfinger Str. 7, 81379 München.

## 8.1 Ertragslage

### Gewinn- und Verlustrechnung der NFON AG nach HGB (Kurzfassung)

In Mio. Euro	2022	2021
Umsatzerlöse	53,9	48,1
Sonstige betriebliche Erträge	0,5	0,3
Materialaufwand	-6,5	-6,6
Personalaufwand	-25,7	-20,8
Abschreibungen	-1,2	-1,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-40,9	-37,2
Zinsergebnis	-0,1	-0,1
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,0	0,0
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-20,1</b>	<b>-17,4</b>
Sonstige Steuern	0,0	0,0
<b>Jahresüberschuss / -fehlbetrag</b>	<b>-20,2</b>	<b>-17,4</b>

### Umsatzerlöse

Ohne Verrechnungspreiserlöse bzw. -gutschriften ergeben sich im Geschäftsjahr 2022 Umsatzerlöse von 46,2 Mio. EUR und im Geschäftsjahr 2021 von 46,2 Mio. EUR.

Nach Bereinigung dieser Verrechnungspreiserlöse sind die Umsätze 2022 durch eine gestiegene Kundenbasis (wiederkehrende Umsätze) und sonstigen Dienstleistungen (nicht wiederkehrende Umsätze) gegenüber dem Vorjahr insgesamt um rund 6,3% gestiegen. Die um die verrechnungspreiserlöse bereinigten Umsatzerlöse setzen sich aus wiederkehrenden Erlösen i. H. v. 42,6 Mio. EUR und nicht wiederkehrenden Erlösen i. H. v. 3,6 Mio. EUR zusammen.

Die Seats stiegen von 361.534 um 8,2% auf 391.175 an. Damit liegt der Zuwachs unter dem Niveau des Vorjahres (2021: 12,4%).

Der Anteil der wiederkehrenden Erlöse am externen Gesamtumsatz (92,0%) lag über dem erwarteten Wert (88%), auch wenn deren Anstieg mit 9,0% geringer ausfiel als im Vorjahr (2021: 11,8%, analog dem Vorjahresanstieg). Dies hängt unter anderem damit zusammen, dass der ursprünglich prognostizierte Zuwachs an Seats verfehlt wurde. Der Hauptgrund für die Planabweichung ist in der Schwächung der europäischen Wirtschaft durch den Ukraine-Krieg und der Pandemie zu finden, die sich auch auf die Wachstumsdynamik der NFON AG ausgewirkt haben.

#### **Sonstige betriebliche Erträge**

Die sonstigen betrieblichen Erträge liegen mit 0,5 Mio. EUR aufgrund gestiegener Rückstellungsaufösungen sowie einem Anstieg der verrechneten Sachbezüge über dem Vorjahreswert von 0,3 Mio. EUR.

#### **Materialaufwand**

Der Materialaufwand sank trotz Ausweitung der Geschäftstätigkeit um 0,5%. Grund dafür ist eine veränderte Zusammensetzung des Erlösmixes, bei dem im Geschäftsjahr 2022 weniger margenschwache Hardwareumsätze zu verzeichnen waren.

#### **Personalaufwand**

Der Anstieg des Personalaufwands um 23,9% ist insbesondere auf den kontinuierlichen, strategischen Personalausbau zurückzuführen. Daraus resultierte zusätzlich eine Erhöhung der Abgaben und Aufwendungen für die Altersversorgung.

#### **Abschreibungen**

Die planmäßigen Abschreibungen stiegen aufgrund von Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in Rechenzentrumskapazität an. Außerplanmäßige Abschreibungen wurden nicht vorgenommen.

#### **Sonstige betriebliche Aufwendungen**

Die Kosten für sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Jahr 2022 von 37,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 40,9 Mio. EUR an.

Ein wesentlicher Teil den sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultiert aus Aufwendungen für den Ergebnisausgleich der Tochtergesellschaften im Zuge der Anwendung der transaktionsbasierten Nettomargenmethode zurückzuführen, mit der die NFON AG die Anlaufkosten von Tochtergesellschaften übernimmt. Diese Kosten haben sich von 11,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 9,9 Mio. EUR verringert, da die Geschäftstätigkeit in einzelnen Tochterunternehmen (NFON France und NFON Iberia) reduziert wurde.

Die Vertriebskosten stiegen von 5,9 Mio. EUR (2021) auf 6,7 Mio. EUR.

Die Aufwendungen für Freelancer und Beratung stiegen im Jahr 2022 von 5,4 Mio EUR auf 7,9 Mio EUR an. In den Kosten für Freelancer und Beratung sind im wesentlichen Aufwendungen für externe Beratung und Unterstützungsleistungen verbundener Unternehmen im Zusammenhang mit Vertrieb, Marketing, Technik und Entwicklung enthalten. Des Weiteren hat die NFON im Jahr 2022 in zwei größeren Projekten mit Hilfe von externen Beratern Möglichkeiten für Kapitalmarkttransaktionen evaluiert.

Im Bereich IT wurde weiterhin massiv in die Einführung neuer Softwaretools investiert. Die damit zusammenhängenden Kosten stiegen von 2,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 auf 3,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022.

#### **Zinsergebnis**

Das Zinsergebnis hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert (2022: -0,11 Mio. EUR vs. 2021: -0,13 Mio. EUR).

#### **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Aufgrund des weiterhin negativen Ergebnisses vor Steuern fielen sowohl 2022 als auch 2021 keine Ertragssteuern an.

### Sonstige Steuern

Hier fallen ausschließlich geringfügige KFZ-Steuern an.

### Jahresfehlbetrag

Der gestiegene Jahresfehlbetrag resultiert im Wesentlichen aus dem forcierten Aufbau des Personals (sowohl direkt in der AG, als auch über Tochtergesellschaften), den mit Ziel des weiteren Ausbaus des Marktanteils konstant hohen Marketingkosten, sowie den gestiegenen sonstigen betrieblichen Kosten im Zuge der Ausweitung der Geschäftstätigkeit.

Die Anlaufkosten der Tochtergesellschaften, die die NFON AG im Rahmen ihrer konzernweiten Verrechnungspreissystematik auf der Basis der transaktionsbasierten Nettomargenmethode trägt, stellen nach wie vor einen signifikanten Kostenblock in der NFON AG dar.

## 8.2 Finanzlage

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist maßgeblich vom negativen Jahresergebnis von 20,1 Mio. EUR geprägt. Es wird auf die Ausführungen in der Ertragslage verwiesen. Der hohe Liquiditätsabfluss 2022 war bereits im Budget für dieses Jahr antizipiert und wurde unterjährig in den Forecasts aktualisiert und überwacht und beruht im Wesentlichen aus der Investitionstätigkeit und der an die Töchter ausgereichten Darlehen.

Die Investitionstätigkeit im Berichtsjahr beinhaltet im Wesentlichen die Mittelabflüsse zum Ausbau der Rechenzentrumskapazität.

Zur Finanzierung nutzte die NFON AG 2022 in erster Linie, wie im Vorjahr, die Einnahmen aus der im Jahr 2021 erfolgten Kapitalerhöhung.

Die NFON AG konnte zu jedem Zeitpunkt ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen.

## 8.3 Vermögenslage

### Bilanz der NFON AG nach HGB (Kurzfassung)

In Mio. Euro	2022	2021
Anlagevermögen	35,5	39,2
Umlaufvermögen	12,6	30,8
Rechnungsabgrenzungsposten	1,6	1,5
<b>Aktiva</b>	<b>49,7</b>	<b>71,4</b>
Eigenkapital	32,7	52,3
Rückstellungen	4,0	3,6
Verbindlichkeiten	12,9	15,4
Rechnungsabgrenzungsposten	0,2	0,2
<b>Passiva</b>	<b>49,7</b>	<b>71,4</b>

### Anlagevermögen

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen betragen 2022 1,2 Mio. EUR. Der Rückgang des Anlagevermögens beruht im Wesentlichen auf der Verrechnung der Darlehen und Verbindlichkeiten gegenüber der verbundenen Unternehmen.

### Umlaufvermögen

Die Reduzierung des Umlaufvermögens basiert vor allem auf den um 16,7 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr reduzierten Bankguthaben und den um 1,2 Mio. EUR reduzierten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen hatten sich aufgrund von Zahlungsverzögerungen bei Großkunden 2021 erhöht. Diese Zahlungen sind im Geschäftsjahr 2022 eingegangen.



### Eigenkapital

Das Eigenkapital reduzierte sich durch den Jahresfehlbetrags um 20,3 Mio. EUR. Aufgrund der ausgegebene Mitarbeiteraktienoptionen erhöhte sich die Kapitalrücklage um 0,5 Mio. EUR.

### Rückstellungen

Die Erhöhung der Rückstellungen ist mit 0,4 Mio. EUR im Wesentlichen auf die Erhöhung der Bonusrückstellungen sowie der Urlaubsrückstellungen zurückzuführen.

### Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten in Höhe von 12,9 Mio. EUR sanken im Vergleich zum Vorjahr um 2,5 Mio. EUR. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 2,7 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021 auf 2,0 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022 zurückzuführen sowie Reduzierung gegenüber verbundenen Unternehmen um 2,7 Mio. EUR. Der Rückgang liegt begründet in der angepassten Rechnungslegung der Lieferanten sowie der Verrechnung der Darlehens- und Verbindlichkeitskonten der verbundenen Unternehmen.

## 8.4 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die wirtschaftliche Entwicklung der NFON AG im Jahr 2022 spiegelt die nach wie vor angespannte wirtschaftliche Lage in ganz Europa wider. Die Gesellschaft konnte 2022 in Bezug auf Umsatz, Rohgewinn und Seats weiterhin wachsen, hat aber ihre prognostizierten Ziele leicht verfehlt. Dafür konnte der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am externen Gesamtumsatz gesteigert werden.

## 8.5 Risiken und Chancen

Die Geschäftsentwicklung der NFON AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Risiken und Chancen wie die des Gesamtkonzerns. An den Risiken der Tochterunternehmen partizipiert die NFON AG grundsätzlich in voller Höhe,

da es sich ausschließlich um Gesellschaften handelt, an denen die NFON AG 100% der Anteile hält. In der Erhebung des Risikoinventars im November 2022 wurden allerdings keine zusätzlichen Risiken in den Tochterunternehmen identifiziert, die nicht bereits im Inventar erfasst oder im Budget 2023–2027 berücksichtigt worden sind. Die Risiken und Chancen sind im „Risiko- und Chancenbericht“ des Konzernlageberichts dargestellt.

## 8.6 Prognosebericht

Aufgrund der Verflechtungen der NFON AG mit den Konzerngesellschaften verweisen wir auf die Aussagen im Prognosebericht des Konzernlageberichts, die insbesondere auch die Erwartungen für die Muttergesellschaft widerspiegeln. Im Detail erwartet die NFON AG für das Geschäftsjahr 2023 eine im Vergleich zum Berichtsjahr leicht höhere Wachstumsrate für die wiederkehrenden externen Umsätze, deren Anteil am externen Gesamtumsatz konstant erwartet wird. Entsprechend der veränderten bedeutsamsten Leistungsindikatoren auf Ebene der Muttergesellschaft erwartet die NFON AG ein bereinigtes EBITDA >4 Mio. EUR. Das Unternehmen weist darauf hin, dass es zu einer Abweichung zwischen den Plandaten und den Werten, die am Jahresende tatsächlich erreicht werden, kommen kann.

München, 24. April 2023

**Dr. Klaus von Rottkay**  
Vorstandsvorsitzender

**Jan-Peter Koopmann**  
Vorstand

# 03

## Konzern- abschluss

### Inhalt

Konzernbilanz	59
Konzern-Gewinn-und Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung	60
Konzern-Kapitalflussrechnung	61
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	62
Konzernanhang	64
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	125

# Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2022

in TEUR	Anhang- angabe	31.12.2022	31.12.2021
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen und IFRS 16 – Nutzungsrechte	4/5	8.736	8.166
Immaterielle Vermögenswerte	6	34.045	29.999
Anteile an assoziierten Unternehmen	7	672	643
Aktive latente Steuern	8	262	2.381
Langfristige sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	11	420	197
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>		<b>44.135</b>	<b>41.385</b>
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	9	87	155
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	9.276	10.900
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	10	390	390
Kurzfristige sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	11	2.314	3.007
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12	13.218	27.670
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>25.285</b>	<b>42.122</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>69.420</b>	<b>83.507</b>

in TEUR	Anhang- angabe	31.12.2022	31.12.2021
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	13	16.561	16.561
Kapitalrücklage	13	109.086	108.600
Verlustvortrag		-78.404	-62.822
Rücklage für Währungsumrechnung		558	892
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>47.801</b>	<b>63.231</b>
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	16	4.051	3.327
Langfristige sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	11	693	217
Passive latente Steuern	8	2.476	1.333
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>7.220</b>	<b>4.877</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12	4.205	6.083
Kurzfristige Rückstellungen	15	2.310	2.172
Kurzfristige Ertragsteuerverbindlichkeiten	11	259	452
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	16	1.811	1.694
Kurzfristige sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	11	5.814	4.998
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>14.400</b>	<b>15.398</b>
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>		<b>69.420</b>	<b>83.507</b>

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2022

in TEUR	Anhang- angabe	2022	2021
Umsatzerlöse	18	80.792	75.893
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		0	0
Sonstige betriebliche Erträge	19	1.088	561
Materialaufwand		-14.414	-14.453
Personalaufwand	20	-37.428	-31.703
Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen	4/5/6	-6.760	-6.940
Sonstige betriebliche Aufwendungen	21	-35.267	-32.310
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	12	-22	1
Sonstiger Steueraufwand		-15	-18
<b>Erträge aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Zinsergebnis und Ertragsteuern</b>		<b>-12.026</b>	<b>-8.970</b>
Zinsen und ähnliche Erträge		4	5
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-188	-275
<b>Zinsergebnis</b>		<b>-184</b>	<b>-270</b>
Erträge aus assoziierten Unternehmen	7	29	18
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>-12.181</b>	<b>-9.222</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	22	-134	-436
Latenter Steueraufwand (Vj.: Steuerertrag)	22	-3.267	748
<b>Konzern-Jahresfehlbetrag</b>		<b>-15.582</b>	<b>-8.911</b>

in TEUR	Anhang- angabe	2022	2021
Zurechenbar:			
den Anteilseignern des Mutterunternehmens		-15.582	-8.911
nicht beherrschenden Anteilen		0	0
Sonstiges Ergebnis (das in den Gewinn oder Verlust umgegliedert wird)		-334	386
Steuern auf das sonstige Ergebnis (das in den Gewinn oder Verlust umgegliedert wird)		0	0
<b>Sonstiges Ergebnis nach Steuern</b>		<b>-334</b>	<b>386</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>-15.916</b>	<b>-8.525</b>
Zurechenbar:			
den Anteilseignern des Mutterunternehmens		-15.916	-8.525
nicht beherrschenden Anteilen		0	0
<b>Nettoverlust je Aktie, unverwässert (in EUR)</b>	<b>23</b>	<b>-0,94</b>	<b>-0,55</b>
<b>Nettoverlust je Aktie, verwässert (in EUR)</b>	<b>23</b>	<b>-0,94</b>	<b>-0,55</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2022

in TEUR	Anhang- angabe	2022	2021
<b>1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>			
Ergebnis nach Steuern		<b>-15.582</b>	<b>-8.911</b>
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses zum Mittelzufluss			
Ertragsteuern	22	3.401	-311
Zinserträge (-aufwendungen), netto		184	270
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und auf Sachanlagen	4/5/6	6.760	6.940
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		22	-1
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	14	486	381
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen		-64	-31
Veränderungen bei:			
Vorräten		68	-6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		2.072	-1.556
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		-754	1.471
Rückstellungen und Leistungen an Arbeitnehmer		138	-90
Erträge aus assoziierten Unternehmen		-29	-18
Erträge (Aufwendungen) aus Verkäufen von Anlagevermögen		-4	0
Gezahlte Zinsen		-20	-164
Gezahlte Ertragsteuern		-211	-117
Auswirkungen von Wechselkursänderungen		-334	386
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>-3.867</b>	<b>-1.756</b>

in TEUR	Anhang- angabe	2022	2021
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	4/6	92	42
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	4	-1.200	-1.203
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	6	-7.340	-6.693
Auszahlungen für den Erwerb der Anteile an Meetecho		0	-625
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>-8.448</b>	<b>-8.479</b>
<b>3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	13	0	25.799
Rückzahlungen von Darlehen und ähnlichen Verbindlichkeiten	16	0	-8.967
Auszahlungen im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen		-2.108	-2.007
Sonstige Einzahlungen/Auszahlungen		23	0
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-2.085</b>	<b>14.825</b>
<b>Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>			
Auswirkung von Wechselkursveränderungen auf die Liquidität		-53	46
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode</b>		<b>27.670</b>	<b>23.034</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode</b>		<b>13.218</b>	<b>27.670</b>

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode umfassen Einlagen bei Banken in Höhe von 309 TEUR zum 31. Dezember 2022 (31. Dezember 2021: 316 TEUR), die aufgrund von Sicherheitsleistungen von Kunden mit schlechten Kreditratings nicht uneingeschränkt dem Konzern zurückgeführt werden können. Alle Einschränkungen bezüglich derartiger Sicherheitsleistungen sind kurzfristiger Natur.

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 31. Dezember 2022

in TEUR	Den Eigentümern des Unternehmens zurechenbar				Summe Eigenkapital	Nicht- beherrschende Anteile	Summe
	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Rücklage für Währungs- umrechnung	Verlustvortrag			
<b>Stand zum 01.01.2022</b>	<b>16.561</b>	<b>108.600</b>	<b>892</b>	<b>-62.822</b>	<b>63.231</b>	<b>0</b>	<b>63.231</b>
<b>Gesamtergebnis in der Periode</b>							
Verlust (Gewinn) in der Periode	0	0	0	-15.582	-15.582	0	-15.582
Sonstiges Ergebnis in der Periode	0	0	-334	0	-334	0	-334
<b>Summe Gesamtergebnis in der Periode</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-334</b>	<b>-15.582</b>	<b>-15.916</b>	<b>0</b>	<b>-15.916</b>
<b>Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens</b>							
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	486	0	0	486	0	486
<b>Summe Geschäftsvorfälle mit den Eigentümern des Unternehmens</b>	<b>0</b>	<b>486</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>486</b>	<b>0</b>	<b>486</b>
<b>Stand zum 31.12.2022</b>	<b>16.561</b>	<b>109.086</b>	<b>558</b>	<b>-78.404</b>	<b>47.801</b>	<b>0</b>	<b>47.801</b>

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 31. Dezember 2021

Den Eigentümern des Unternehmens zurechenbar

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Rücklage für Währungs-umrechnung	Verlustvortrag	Summe Eigenkapital	Nicht-beherrschende Anteile	Summe
<b>Stand zum 01.01.2021</b>	<b>15.056</b>	<b>83.926</b>	<b>506</b>	<b>-53.911</b>	<b>45.577</b>	<b>0</b>	<b>45.577</b>
<b>Gesamtergebnis in der Periode</b>							
Verlust (Gewinn) in der Periode	0	0	0	-8.911	-8.911	0	-8.911
Sonstiges Ergebnis in der Periode	0	0	386	0	386	0	386
<b>Summe Gesamtergebnis in der Periode</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>386</b>	<b>-8.911</b>	<b>-8.525</b>	<b>0</b>	<b>-8.525</b>
<b>Geschäftsvorfälle mit Eigentümern des Unternehmens</b>							
Im Berichtsjahr durchgeführte Kapitalerhöhung	1.506	24.293	0	0	25.799	0	25.799
Anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	0	381	0	0	381	0	381
<b>Summe Geschäftsvorfälle mit den Eigentümern des Unternehmens</b>	<b>1.506</b>	<b>24.674</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>26.180</b>	<b>0</b>	<b>26.180</b>
<b>Stand zum 31.12.2021</b>	<b>16.561</b>	<b>108.600</b>	<b>892</b>	<b>-62.822</b>	<b>63.231</b>	<b>0</b>	<b>63.231</b>