

**Lagebericht für das 1. HJ 2019**

**der**

**niio finance group AG  
Elisabethstraße 42-43  
02826 Görlitz**

## 1. Grundlagen der Gesellschaft

Die niiio finance Group AG ist ein bankenunabhängiges Technologie- und Softwareunternehmen – spezialisiert auf Softwarelösungen innerhalb der Produktfamilie „niiio“ im Dreieck Wertpapierberatung / Vertrieb / Kundenkommunikation für die Zielgruppen Banken, Versicherungen, Vermögensverwalter, freie Finanzdienstleister, etc. Die Distribution der Lösungen findet sowohl über aktuell 3 Bürostandorte in Frankfurt, Görlitz und Dresden wie auch über Vorort-Betreuung statt.

Die niiio finance Group AG ist eine Holdinggesellschaft, das operative Geschäft wird durch die beiden 100%igen Tochtergesellschaften DSER GmbH („DSER“) und niiio GmbH („niiio“) ausgeübt. Dabei liegt der Fokus auf dem Verkauf von Softwarelizenzen gepaart mit korrespondierenden Dienstleistungen wie Support und Wartung, Projektgeschäft bei der Implementierung von Zusatzanforderungen sowie Anwenderschulungen.

Das Softwareangebot umfasst u.a. das Produkt „munio“ der DSER, dem Hersteller einer der marktführenden Software-Lösungen im Bereich Depotoptimierung und Portfoliomanagement im B2B-Bereich, sowie die Robo-Advisor Lösung der niiio.

Die DSER ist bereits 2006 angetreten, um sich als Spezialanbieter im Bereich Portfoliooptimierung zu etablieren. Dieses Ziel ist erreicht: DSER gehört inzwischen zu einem der wesentlichen Anbieter für Portfoliomanagementsysteme. Diesen Vertrauensvorschuss gilt es nun indirekt in die B2B2C Welt zu übersetzen. Die Softwareentwicklung der Gruppe ist innerhalb der DSER gepoolt, welche eine ISO 27001 Zertifizierung aufweist.

Zentrale Dienste für die digitale Zukunft des “Banking“ – darauf ist niiio finance group AG durch ihre Tochtergesellschaften spezialisiert. Durch die Übernahme der DSER im 1. Halbjahr 2019 hat die Gruppe nun vollen Zugriff auf ein hochqualifiziertes Entwickler- und Support-Team mit langjähriger Erfahrung. Die daraus resultierenden Softwareprodukte und -lösungen sind urheberrechtlich durch die DSER GmbH und die niiio GmbH geschützt.

Hieraus leitet sich das erklärte Selbstverständnis der niiio finance group AG als Ideen-Fabrik und Software-Schmiede ab: Banking und Geldanlage in die Zukunft denken und schon heute die Antworten auf die Finanzfragen von morgen finden.

Der Wettbewerb besteht derzeit zum großen Teil aus heterogenen Anbietern, die punktuell bestimmte Dienste anbieten. Es gibt keinen anderen Anbieter, der als Meta-Dienstleister Lösungen wie Community, Bewertungen, Analysen, News, Werkzeuge, Reporting und Handel auf einer Plattform vereint anbieten kann und gleichzeitig noch substanziell auf innovative Technologie-Lösungen wie Marktplätze und Blockchain setzt.

## **Dienstleistungsangebot der niio finance group AG**

Im Business-to-Business-Bereich (B2B) hat sich DSER bereits auf dem Gebiet des Portfoliomanagements die Markt- und Innovationsführerschaft erarbeitet. Seit 11 Jahren erfolgreich am Markt, überzeugt DSER ihre Geschäftskunden insbesondere durch innovative Technologien (offene Schnittstellen), smarte Softwarelösungen („munio“) und Tools (Depotoptimierung, Risikoüberwachung, Alerting etc.) sowie eine umfangreiche Datenbasis. Die Lösungen kommen bei Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, Vermögensverwaltern, Haftungsdächern und freien Finanzdienstleistern zum Einsatz.

Die Produktlinie munio ist ein individueller Baukasten standardisierter Module, vergleichbar mit einem SAP-System. Dank des prozessualen Aufbaus eignet sich das Produkt sowohl für den Einzelberater als auch für eine Organisation mit mehreren tausend Arbeitsplätzen. Das System ist skalierbar und hochgradig standardisiert.

niio verantwortet die Anwendung der B2B Software munio im B2B2C-Bereich. Mit niio werden die Privatanleger mittels intuitiver Anwendungen differenziert adressiert („das natürliche Geld-Gefühl“) und im Beratungsprozess kontinuierlich unterstützt. Bei der Weiterentwicklung der Software wurde dabei explizit die Endkundenperspektive eingenommen: Kunden wollen auch in der Geldanlage, was für sie in ihrem Smartphone-Alltag die Benchmark ist: einfache Bedienbarkeit, flexible Services, ausgefeilte Suchfunktionen, passgenaue Informationen zu ihrem Risikoprofil und Vernetzungsmöglichkeiten.

Mit dem Produkt „niio Robo“ setzt die 100%igen Tochtergesellschaft niio GmbH auf ein hybrides Angebot, das gleichzeitig automatisierte Vermögensverwaltung sowie elektronischer Anlageprofi ist. Banken und Finanzdienstleistern wird somit eine Plug-and-Play-Lösung an die Hand gegeben, die Kosten spart und Beratern wie Kunden neue Möglichkeiten eröffnet, insbesondere bei der Ausweitung der durch Vermögensberater profitabel bedienbaren Kundensegmente.

Zudem positioniert sich die niio finance group AG von Anfang an und ausschließlich als Partner (und nicht als Gegner) ihrer B2B Ziel-Kunden (Banken und Finanzdienstleister). niio eröffnet Banken und Finanzdienstleistern die Möglichkeit, im Rahmen ihrer eigenen Digitalisierungsstrategie End-Kunden auf ihre (auf der niio Software-Lösung basierenden) Plattform zu migrieren. Der Endkunde nimmt das White-Label Produkt von niio somit als eigenes Produkt der Bank bzw. des Finanzdienstleisters wahr. Alternativ bietet niio den niio Robo auch als Software-as-a-Service-Modell (SaaS) an. SaaS basiert auf dem Grundsatz, dass die Software und die IT-Infrastruktur bei der niio GmbH betrieben und vom Kunden als Dienstleistung genutzt werden können.

Für alle Software-Lösungen werden neben Support- und Wartungsleistungen auch Schulungen für Kunden angeboten. Diese beiden Blöcke komplettieren das Leistungsangebot.

## **2. Wirtschaftsbericht**

### **2.1. Entwicklung des wirtschaftlichen Umfeldes im ersten Halbjahr 2019**

#### **Deutsche Wirtschaftsleistung stottert**

Die wirtschaftliche Entwicklung des ersten Halbjahrs 2019 war von den weiterhin bestehenden und sich teilweise noch verschärfenden globalen Unsicherheiten geprägt. Nach einem erfolgreichen Start im 1. Quartal musste die deutsche Wirtschaft aufgrund der internationalen Nachfrageschwäche und der negativen Erwartungen vieler Marktteilnehmer über die weitere konjunkturelle Entwicklung im zweiten Quartal eine negative Wachstumsrate verzeichnen. Für das Gesamtjahr 2019 wird weiterhin von einem geringen Wachstum des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 0,5% ausgegangen. Auch dieses Ergebnis ist voraussichtlich nur zu erzielen, wenn die globalen Risiken im zweiten Halbjahr weniger Einfluß auf die wirtschaftlichen Erwartungen der Akteure hätten.

#### **Deutsche Verbraucher noch größtenteils positiv gestimmt**

Die globalen Unsicherheiten hatten bislang noch keinen durchschlagenden Effekt auf die Konsumlaune der deutschen Verbraucher, auch wenn im 2. Quartal ebenfalls erste bremsende Effekte zu verzeichnen waren. Es ist davon auszugehen, dass eine Fortsetzung der politisch bedingten negativen Wirkungen auf die Weltkonjunktur auch zunehmend die Ausgabenfreude der Verbraucher beeinflussen wird. Teilweise werden diese Effekte noch durch staatlichen Konsum abgefedert, jedoch sind die finanziellen Möglichkeiten des deutschen Staates aufgrund der konjunkturellen Unsicherheiten ebenfalls limitiert.

#### **Geldvermögensbildung weiterhin positiv**

Die Steigerung des verfügbaren Geldvermögens in Deutschland geht auch im Kontext zunehmender konjunktureller Sorgen unvermindert weiter. Im ersten Quartal 2019 stieg das gesamte Geldvermögen in Deutschland auf einen neuerlichen Rekordwert von 6,17 Billionen EUR, wobei der deutliche Zuwachs von 153 Mrd. EUR gegenüber dem Vorquartal im Wesentlichen wiederum auf Steigerungen bei Bargeld, Einlagen und Forderungen gegen Versicherungsunternehmen der privaten Haushalte zurückzuführen war. Zudem gab es eine deutliche Erhöhung der Zuflüsse im Bereich der Aktienvermögen, welche zusätzlich durch positive Bewertungseffekte beeinflusst waren. Insgesamt hält jedoch der Trend zu wertstabilen und scheinbar risikofreien Vermögensinstrumenten an.

#### **Arbeitsmarkt noch robust**

Im ersten Halbjahr 2019 stellten sich auch die ersten negativen Entwicklungen bei der Beschäftigung und dem weiteren Abbau der Arbeitslosigkeit in Deutschland ein. Die Veränderungen der monatlichen Beschäftigtenzahlen sowie der Bestand an Arbeitslosen zeigen seit

Jahresbeginn nicht mehr die gleiche Dynamik wie in den Vorjahren. Zu Beginn der Sommerferien waren zwar wiederum rd. 400.000 Arbeitslose weniger gemeldet als im Vorjahr, der weitere Abbau im Laufe des Jahres 2019 erscheint jedoch zunehmend unwahrscheinlicher, zumal der Abbau insbesondere im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung als Frühindikator auf eine sich verschlechternde Lage am Arbeitsmarkt hindeutet.

### **Hoher Zuwachs staatlicher Überschüsse**

Nach vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes haben Bund, Länder und Gemeinden sowie die Sozialversicherungsträger im ersten Halbjahr 2019 einen Finanzierungsüberschuß von 45,3 Mrd. EUR erzielt, dies entspricht einer Überschußquote von 2,7%. Dies ergab sich vor dem Hintergrund deutlich steigender staatlicher Investitionen bei gleichzeitig sinkender Schuldenlast. Voraussichtlich wird Deutschland im Laufe des Jahres 2019 auch das zweite Maastricht-Kriterium der Höhe der Gesamtverschuldung erstmals seit dem Beginn der Finanzkrise 2008 wieder einhalten. Die Werte des ersten Halbjahres können jedoch nicht einfach auf die Gesamtjahresentwicklung extrapoliert werden, somit bleibt abzuwarten, inwiefern die konjunkturellen Schwierigkeiten der Weltwirtschaft und die sich daraus ergebenden wirtschaftlichen Effekte in Deutschland auch einen negativen Einfluß auf die deutschen Staatsfinanzen haben werden.

### **Globale Konjunktur verliert an Schwung**

Die globale Wirtschaftstätigkeit (ohne Euro-Währungsgebiet) nahm im Jahr 2018 um 3 % zu. Neben finanziellen Verwerfungen in einer Reihe von Schwellenländern beginnen die sich verschlechternden globalen Handelsbedingungen eine Auswirkung auf die weltweite wirtschaftliche Dynamik zu nehmen, die so zu Beginn des Jahres noch nicht absehbar war. Entsprechend wurden in den letzten beiden Quartalen 2018 regelmäßig Revisionen der ursprünglichen Schätzungen für die wirtschaftliche Entwicklung 2018 und 2019 vorgenommen, die nunmehr von einer weiteren leichten Abschwächung des globalen Wirtschaftswachstums auf 2,9% für 2019 ausgehen. Die Entwicklung in den kommenden Jahren wird wesentlich davon abhängen, ob große Volkswirtschaften weiterhin in der Lage sein werden, multilaterale Lösungen für globale Herausforderungen zu finden, oder ob Handelskriege als Druckmittel für politische Versprechungen das globale Wirtschaften zunehmend in schwieriges Fahrwasser bringen werden.

### **Niedrige Zinsen und politische Unsicherheit prägten Risikolage im deutschen Finanzsystem**

Die deutsche Wirtschaft konnte den mehrjährigen Aufwärtszyklus der letzten Jahre im ersten Halbjahr 2019 nicht vollumfänglich weiterbeschreiten, wurde aber dennoch weiterhin von den Faktoren des extremen Zinsumfelds, weiter steigender Vermögenspreise und vergleichsweise geringer Volatilität an den Finanzmärkten beeinflusst. Die globale Wirtschaft sowie diejenige des Euroraums sind trotz zunehmender politischer Unsicherheitsfaktoren bislang vergleichsweise robust, die weitere geldpolitische Normalisierung in den Vereinigten Staaten wurden aufgrund zunehmender Unsicherheiten zunächst einmal aufgeschoben. Das makroökonomische Umfeld unterscheidet sich damit kaum von dem des Jahres 2018.

Die eingetrübte konjunkturelle Entwicklung für den Euroraum führt dazu, dass der lang erwartete Einstieg in eine geldpolitische Normalisierung in Europa dauerhaft nicht zu realisieren sein wird. Die Auswirkungen einer fortgeführten Null- und Negativzinspolitik auf das Finanz- und Versicherungswesen in Europa sind zwar hinlänglich bekannt und diskutiert, führen aber bislang nicht zu einer Anpassung der geldpolitischen Sicht der EZB. Eine Normalisierung des Umfelds ist auch unter der EZB-Präsidentin Lagarde eher nicht zu erwarten. Die Auswirkungen auf die Finanzstabilität des Gesamtsystems und die Bilanzen der einzelnen Unternehmen werden zunehmend zu einem Kosten- und Wachstumsdruck ausserhalb der etablierten Geschäftsfelder der Banken und Versicherungen führen oder das Ausscheiden einzelner Marktteilnehmer befördern. Weiterhin erfordert das makroökonomische Umfeld eine weitere Fokussierung der Banken und Vermögensverwalter auf den ertragreicheren Bereich der Vermögensberatung und –verwaltung.

Quellen:

EZB

Dt. Bundesbank

BMWi

Weltbank

Statistisches Bundesamt

## **2.2. Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds für Software-Unternehmen im Fin-Tech-Bereich**

Die langfristigen Auswirkungen der weiteren Digitalisierung von Finanzdienstleistungsprozessen sind weiterhin unvermindert stark. Gleichzeitig lässt sich eine zunehmende Konsolidierung im Bereich der B2C-Anbieter feststellen, die im direkten Wettbewerb mit etablierten Anbietern von Finanzdienstleistungen stehen und einen harten Verteilungskampf um die jeweiligen Marktanteile führen. Andere B2C-Anbieter haben begonnen, strategisch auf eine Partnerschaft mit bestehenden Anbietern zu setzen und ihr B2C-Angebot zumindest durch entsprechende B2B-Produkte zu ergänzen, wenn nicht sogar zu ersetzen. Zudem scheiden zunehmend wieder Unternehmen aus dem FinTech-Markt aus, denen es nicht gelungen ist, eine entsprechende Marktpositionierung und –bedeutung zu erlangen, um mittelfristig Bestandteil des jeweiligen Marktsegmentes bleiben zu können.

Nach der stürmischen Anfangszeit der FinTech-Unternehmen ist nun zu beobachten, dass Banken und Vermögensverwalter gezielt in einzelnen Bereichen eigene Kompetenzen aufbauen, gleichzeitig aber auch zunehmend Kooperationen mit selektiven externen Angeboten suchen, die in ihre bestehende Software-Landschaft integriert werden, wobei der Fokus dabei auf Software-as-a-Service (SaaS) Angebote liegt. Die Bevorzugung der SaaS-Modelle basiert insbesondere auf der geringeren Komplexität der Anbindung und dem geringeren Aufwand bei der Integration im Vergleich zu On-premise Software-Komponenten.

Im deutschen Markt ist gleichzeitig die Höhe der Investitionen in FinTech-Unternehmen im ersten Halbjahr 2019 markant gestiegen. Dies resultiert hauptsächlich aus der Fokussierung auf einige wenige große FinTechs mit hohen Bewertungen und sehr hohem Kapitalbedarf, bei den kleinen und mittelgroßen FinTechs liegt die Investitionssumme in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

*Quelle: Fintech Global*

### **2.3. Entwicklung der niio finance group AG im ersten Halbjahr 2019**

Das Unternehmen hat mit der Übernahme der DSER GmbH im ersten Quartal 2019 (wirtschaftliche Wirkung zum 1.1.2019) den nächsten wesentlichen Schritt bei der Realisierung der langfristigen Vision beschritten. Mit der Übernahme der DSER GmbH, die zuvor das operative Geschäft des Großgesellschafters Deutsche Tech Ventures GmbH (früher firmierend unter Deutsche Software Engineering & Research GmbH) übernommen hatte, hat die niio finance group AG nun die volle Kontrolle über alle Ressourcen, Kundenbeziehungen und Software-Komponenten der niio/DSER- Gruppe übernommen.

Der Fokus des ersten Halbjahres lag planmäßig auf wesentlichen Investitionen in die Weiterentwicklung der munio.pm Plattform, welche die Basis des aktuellen Geschäftsmodells sowie den Kern der zukünftigen Erweiterungen darstellt. Die DSER GmbH stellte sich dabei für die zunehmend umfangreicheren Funktionsanforderungen ihrer Kunden auf und eröffnet damit wesentliche neue Marktpotenziale im Bereich des Private Bankings und des Wealth Managements. Die umfangreichen vorbereitenden Tätigkeiten sollen zukünftig zu einem noch breiteren Marktansatz und einem Eintritt in neue B2B-Kundensegmente führen. Die beiden Entwicklungsprojekte „munio X“ und „munio Premium“ führen dabei zu Entwicklungssprüngen bei der Benutzeroberfläche des Portfolio-Management-Systems sowie beim Funktionsumfang der Portfolio-Management-Lösung, die für den Einsatz im Bereich der vermögensverwaltenden Tätigkeiten ausgebaut wird.

Zudem waren viele Ressourcen in den ersten sechs Monaten des Jahres mit der Umsetzung eines Großkundenprojektes im Private Banking-Umfeld beschäftigt, welches ein Pilotprojekt für die Umsetzung der strategischen Marktöffnung darstellt. Diese Implementierung soll zukünftig den Show Case für die Leistungsfähigkeit der DSER-Software im Bereich des Wealth Managements darstellen.

Der Bereich RoboAdvisory ist im ersten Halbjahr auf reges Kundeninteresse gestoßen, gleichzeitig erfordert die für solch ein neues Geschäftsmodell auf Kundenseite notwendige Umstellung in der strategischen Ausrichtung sowie bei der Gestaltung der internen Prozesse einen deutlich längeren Zeitrahmen als ursprünglich avisiert. Die bereits erfolgreich ausgelieferten B2B-Robos, die im Kundenauftrag aufgesetzt wurden, sind zwischenzeitlich im Markt etabliert und akquirieren Endkunden in ihren jeweiligen Zielmärkten.

Die Umsatzentwicklung des ersten Halbjahres 2019 ist leider hinter den Erwartungen des Managements zurückgeblieben, es wurden entsprechende Maßnahmen eingeleitet, um die Marktpositionierung der Tochtergesellschaften und die Kostenbasis der beteiligten Gruppen-

unternehmen entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung zu optimieren. Die weitere Planung sieht vor, in den kommenden Quartalen Steigerungen bei der Frequenz der Vertragsabschlüsse sowie eine Verkürzung der Sales-Cycle für die Angebote der beiden Tochtergesellschaften zu erzielen.

## 2.4. Lage der Gesellschaft

### 2.4.1. Vermögenslage

Die Entwicklung der wesentlichen Bilanzposten stellt sich wie folgt dar:

Aktiva	31.12.2018	30.06.2019
	TEUR	TEUR
Finanzanlagen	5.641	15.611
Forderungen	359	739
Geldvermögen	3.153	2.196
Rechnungsabgrenzungsposten	20	26
Bilanzsumme	9.173	18.573

Bei den Finanzanlagen in Höhe von 15.611 TEUR handelt es sich um die Beteiligungen an der niio GmbH mit einem Buchwert von 5.641 TEUR und der neu erworbenen DSER GmbH mit einem Buchwert von 9.970 TEUR.

Die Forderungen bestehen im Wesentlichen aus Forderungen gegenüber Beteiligungs- bzw. verbundenen Unternehmen.

Die Verringerung des Geldvermögens ergibt sich aus den laufenden operativen Kosten des ersten Halbjahres 2019, die nicht durch Umsätze oder Erträge aus den Tochtergesellschaften gedeckt waren, sowie aus den Aufwendungen für die Übernahme der DSER GmbH, welche als Anschaffungsnebenkosten für die neue Unternehmensbeteiligung behandelt wurden.

Passiva	31.12.2018	30.06.2019
	TEUR	TEUR
Eigenkapital	8.646	17.910
Rückstellungen	287	289
Verbindlichkeiten	154	136
Passive latente Steuern	85	239
Bilanzsumme	9.173	18.573



Das Eigenkapital erhöhte sich zum einen durch die Ausgabe von 7,5 Mio. Aktien im Zuge der Übernahme der DSER GmbH, wobei neben der Stammkapitalerhöhung auch ein Agio von 2,4 Mio. EUR anfiel, zum anderen hat die Gesellschaft auch im 1. Halbjahr 2019 aufgrund operativer Verluste von 649 TEUR einen gegenläufigen Effekt zu verzeichnen.

#### 2.4.2. Finanz- und Liquiditätslage

Die liquiden Mittel der Gesellschaft setzen sich zusammen aus den Bankguthaben und den Forderungen. Diese betragen zum 30.06.2019 2.935 TEUR (Vorj.: 4.479 TEUR) und liegen damit deutlich über den bestehenden kurzfristigen Verpflichtungen.

#### 2.4.3. Ertragslage

	31.12.2018	30.06.2019
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	451	33
Sonstige betriebliche Erträge	97	270
Personalaufwand	-478	-275
Abschreibungen	-3	-1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.000	-570
Erträge aus Beteiligungen	0	0
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	0
Passive latente Steuern	1	-153
Jahresfehlbetrag	-1.117	-649

Die Summe aus Umsatzerlösen und sonstigen betrieblichen Erträgen liegt in der gleichen Größenordnung wie im 1. Halbjahr 2018. Die Verschiebung von Umsatzerlösen zu sonstigen betrieblichen Erträgen resultiert aus der Übernahme der DSER GmbH, wodurch die Leistungsbeziehung zwischen den beiden Gesellschaften, insbesondere bei der Weiterverrechnung von Ressourcen, nicht mehr als Umsatz, sondern als sonstiger betrieblicher Ertrag abgebildet wurde.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten i.W. Raumkosten, Werbe- und Reisekosten, (Rechts-) Beratungskosten, Jahresabschlusskosten sowie Börsenhandelskosten.

Der Aufwand aus der Erhöhung der passiven latenten Steuerverbindlichkeiten resultiert ausschließlich aus der Übernahme der DSER GmbH und stellt einen nicht zahlungswirksamen Aufwand dar, der sich aus Unterschieden zwischen Steuer- und Handelsbilanz ergibt.

#### **2.4.4. Finanzielle Leistungsindikatoren**

Wesentliche Leistungsindikatoren der Gesellschaft sind Umsatz, Gesamtleistung und Auftragseingang auf Gruppenebene als Steuerungsgrößen. Darüberhinaus findet eine permanente Überwachung der Liquiditätssituation über umfassende Planungsrechnungen statt. Monatlich erfolgt zudem eine Auswertung der betriebswirtschaftlichen Kenngrößen EBITDA und EBIT. Die Erweiterung um die Kennzahlen Gesamtleistung und EBITDA erfolgte dabei im Rahmen der Übernahme der DSER GmbH, um die Gesamtlage der Unternehmensgruppe mittels weiterer Indikatoren bestmöglich zu erfassen.

#### **2.4.5. Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren**

Der Unternehmenswert der niio finance group AG wird neben den finanziellen Leistungsindikatoren auch durch die nichtfinanziellen Leistungsindikatoren bestimmt. Hierbei geht es um die Beziehungen des Unternehmens zu Kunden und Mitarbeitern. Auch geht es hierbei um die Position der Technologie. Im Ergebnis lässt es sich darauf zurückführen, inwieweit es der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften gelingt,

- als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber dauerhaft kompetente und engagierte Mitarbeiter an sich zu binden, und
- den Kundennutzen durch das Produkt- und Serviceangebot nachhaltig zu steigern.

#### **2.4.6. Gesamtaussage zur Lage**

Die Vermögens- und Finanzlage beurteilen wir zum Bilanzstichtag als unsicher. Es bleibt nach wie vor abzuwarten, wie sich der Markt für Unternehmen in der FinTech-Branche entwickelt und wie sich die Gesellschaft im Markt positionieren kann. Die Ertragslage war im 1. Halbjahr 2019 anhaltend unbefriedigend und lag auch unterhalb der Planungen des Vorstands. Die ergriffenen Maßnahmen zur Umstrukturierung der Gesellschaft, insbesondere die Übernahme der DSER GmbH, zeigen im Wesentlichen die intendierten Effekte, führten aber noch nicht zu einer insgesamt positiven Gesamtsituation im 1. Halbjahr 2019.

Der Fokus im ersten Halbjahr 2019 lag auf der Weiterentwicklung der technischen Grundlage des Geschäftsmodells, was insgesamt als positiv zu bewerten ist und sich im weiteren Verlauf in Form von Umsatzwachstum niederschlagen soll. Aufgrund der Fokussierung der neuen Tochtergesellschaft DSER GmbH auf wesentliche Investitionen in die munio.pm Plattform konnte im 1. Halbjahr 2019 noch kein positiver Ertrag der Tochtergesellschaft an die niio finance group AG abgeführt werden.

#### **2.4.5. Zweigniederlassungen der Gesellschaft**

Die niio finance group AG besitzt keine Zweigniederlassungen.

### **3. Risikobericht**

#### **3.1. Risikomanagement**

Die niio finance group AG verfügt über ein angemessenes System zur Risikosteuerung und Risikoüberwachung. Dieses System gewährleistet die Identifizierung, Beurteilung, Steuerung sowie Überwachung und Kommunikation der wesentlichen Risiken und damit verbundener Risikokonzentrationen. Dabei umfasst das System wesentlich auch Vorgänge in der Tochtergesellschaft niio GmbH. Verantwortlich für die Risikoüberwachung und Risikosteuerung ist der Vorstand.

Dazu gehören folgende Aufgaben:

- Definition der Risikostrategie und Entwurf von Geschäftsanweisungen zur Steuerung der Gesellschaft, soweit erforderlich.
- Festlegung der geschäftlichen Strategie der Gesellschaft.
- Überwachung der Risikosituation der Gesellschaft.
- Überwachung und Kontrolle der finanziellen Situation der Gesellschaft.
- Entwicklung geeigneter Maßnahmen zur Identifikation, Messung und Steuerung der Risiken durch ein geeignetes Risikomanagementsystem.
- Jährliche Überprüfung der Geschäftsstrategie und der daraus entstehenden Risiken.
- Vierteljährliche Risikoberichterstattung an die Aufsichtsgremien der Gesellschaft.

Regelmäßig und bei bedeutenden Geschäftsvorfällen wird eine Neueinschätzung der identifizierten Risiken vorgenommen. Die Ergebnisse werden dem Aufsichtsrat vorgestellt. Bei Bedarf werden Maßnahmen zur Risikoreduktion eingeleitet.

Die Entwicklung der niio finance group AG einschließlich der DSER GmbH und der niio GmbH planen wir mit Hilfe einer Ertragsplanung und unter Berücksichtigung der wichtigen Zielgrößen. Die bedeutendsten Zielgrößen zur Steuerung sind die erzielten Umsätze im Bereich Software-Lizenzverkauf, damit verbunden teilweise prozentuale Beteiligungen am AuM (Assets under Management) der Kunden, welche über die Software generiert wird, Wartung, Support sowie Beratung und Entwicklung.

Daneben werden regelmäßig Risikotragfähigkeitsberechnungen vorgenommen, bei denen die identifizierten Risiken quantifiziert und dem Risikodeckungspotential gegenübergestellt werden. Bei der Quantifizierung des Risikodeckungspotentials werden neben dem bilanziellen Eigenkapital auch etwaige in den Vermögensgegenständen enthaltene stille Reserven berücksichtigt.

### **3.2. Wesentliche Risiken**

#### Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko bezeichnet die Möglichkeit, dass fällige Verpflichtungen oder Dritten nicht planmäßig bezahlt, refinanziert oder erneuert werden können.

Das Liquiditätsrisiko ist ein wesentliches Risiko der Gesellschaft. Das derzeitige Geschäftsmodell war bislang noch nicht in der Lage, die Kosten des Geschäftsbetriebs und der Holding zu decken. Auch wenn der Gesellschaft derzeit nach Einschätzung des Vorstands ausreichend liquide Mittel für die aktuellen Ausgaben zur Verfügung stehen und der Vorstand künftig maßgebliche Liquiditätsüberschüsse der operativen Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft niio GmbH erwartet, bleibt das Liquiditätsrisiko ein maßgebliches Risiko.

#### Marktpreisrisiken

Das Marktpreisrisiko bezeichnet mögliche Wertveränderungen der vom Unternehmen gehaltenen Vermögenswerte als Folge der Veränderung von Marktpreisen einzelner Anlagen und umfasst das Zinsänderungsrisiko, Aktien-, Beteiligungs- und Immobilienpreisrisiko, sonstige Preisrisiken sowie das Währungsrisiko.

Aufgrund der Neuausrichtung des Unternehmens seit dem Jahr 2016 und dem bis zum Bilanzstichtag vollzogenen Wandel zum Softwareanbieter ist dieses Risiko als geringer einzuschätzen und bezieht sich hauptsächlich auf die Beteiligungen an der niio GmbH und der DSER GmbH.

#### Ertragsrisiko

Das Ertragsrisiko bezeichnet das Risiko des Unternehmens, die laufenden Kosten für den operativen Betrieb und die Verwaltung der Gesellschaft nicht durch Erträge langfristig decken zu können. Als Holding-Gesellschaft ist die niio finance group AG somit abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer operativen Tochtergesellschaften. Es ist im abgelaufenen Halbjahr in beiden Tochtergesellschaften noch nicht gelungen, einen positiven Jahresüberschuss zum 30.06.2019 zu erwirtschaften, womit die schwierige Ertragslage der Gesellschaft auch im 1. Halbjahr 2019 kontinuierlich fortbestanden hat. Die Planung der Gesellschaft sah bisher vor, dass bei den Tochtergesellschaften positive Ergebnisse ab dem dritten Quartal 2019 erreicht werden könnten. Hauptgrund für auftretende Verzögerungen im Bereich der Umsätze mit Software sind regelmäßig langwierige Angebots- und Vertragsprozesse mit Kunden, die einen längeren Zeitraum benötigten als ursprünglich angenommen.

Die für das Jahr 2019 erwartete Ertragswende des Unternehmens kann daher nur erreicht werden, wenn laufende Verhandlungen mit Kunden über Großprojekte und Massenzulizenzen im weiteren Laufe des Jahres erfolgreich abgeschlossen werden können.

### Operationelle Risiken

Das operationelle Risiko wird definiert als Gefahr von Verlusten, die in Folge von Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder von externen Ereignissen eintreten. Es ist ein Oberbegriff für eine Vielzahl von Risiken, wie z.B. Personalrisiko, Reputationsrisiko, Rechtsrisiko usw. Die nach Auffassung des Vorstands der niiio wesentlichen Einzelrisiken in diesem Bereich werden nachfolgend erläutert.

### Reputationsrisiko

Das Reputationsrisiko bezeichnet die Möglichkeit, dass in der öffentlichen Wahrnehmung oder der Kundenwahrnehmung die Kompetenz oder Integrität der Gesellschaft durch Fehlverhalten maßgeblich gestört wird.

Dank der vollständigen Neuausrichtung der Gesellschaft einhergehend mit einer Namensänderung sollte dieses Risiko jedoch künftig geringer werden.

### Personalrisiko inklusive Haftungsrisiken

Personalrisiken sind der Ausfall von Mitarbeitern durch Austritt oder Krankheit sowie fehlende Leistungsbereitschaft von Mitarbeitern, ebenso wie der falsche Einsatz von Mitarbeitern. Des Weiteren sind hier auch Risiken aufzuführen, die durch Fehler der Mitarbeiter entstehen und zu finanziellen Schäden führen können.

Die in der Vergangenheit erbrachten Dienstleistungen gegenüber Kunden waren höchst sensibel. Motivation, Qualifikation und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter sind für die niiio finance group AG von hoher Wichtigkeit. In den letzten Jahren lagen überproportional viele Beschwerden und Schadensfälle aus dem Bereich der Vermögensverwaltung vor, der zwischenzeitlich aufgegeben wurde. Schadensersatzforderungen kamen vor allem durch Fehlverhalten von inzwischen ausgeschiedenen Mitarbeitern zustande. Einige Fälle wurden mit positivem Ergebnis abgearbeitet, es sind aber weiterhin Altfälle vorhanden, die Kosten durch entsprechenden Arbeitsaufwand, Anwaltskosten sowie Schadensregulierungen, die teilweise nicht von der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung gedeckt sind, verursachen. Das Risiko wird daher für die Gesellschaft als wesentlich beurteilt.

Die Steuerung dieses Risikos erfolgt in erster Linie durch das Beschwerdemanagement, das vom Vorstand selbst begleitet wird. Die Gesellschaft hat zur Absicherung von Beratungsfehlern durch Mitarbeiter eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgeschlossen, die auch in der überwiegenden Anzahl der bisher aufgetretenen Fälle gegriffen hat.

Zu den Personalrisiken zählt auch die Abhängigkeit vom Vorstandsmitglied und mittelbaren Großaktionär Johann Horch. Herr Horch hat die Geschäftstätigkeit der DSER GmbH sowie

der niiio GmbH maßgeblich aufgebaut und verfügt über wesentliche Kontakte und Fachkenntnisse. Daher besteht eine Abhängigkeit von Herrn Horch. Herr Horch ist wiederum Mehrheitsgesellschafter und Geschäftsführer der Deutsche Tech Ventures GmbH, dem Mehrheitsgesellschafter der niiio finance group AG. Das kann für Herrn Horch, trotz der durch das Gesetz für solche Fälle vorgesehene Überwachung und Kompetenz des Aufsichtsrats, zu Interessenkonflikten führen. Die Erweiterung des Vorstands, die im abgelaufenen Geschäftsjahr vorgenommen wurde, reduziert jedoch das Personalrisiko und die entsprechende Abhängigkeit von Herrn Horch.

## **4. Prognosebericht und Chancenbericht**

### **4.1. Ausblick FinTech Markt**

#### **Digitalisierung des Vermögens-Management-Marktes schreitet voran**

Der Marktanteil der B2B-Kunden, die mittels digitaler Vermögensberatung und –verwaltung ihre Kunden managen, wird voraussichtlich weiterhin zunehmen. Die in anderen Marktsegmenten bereits etablierte Erwartungshaltung der Endkunden, ihre Beratungs- und Verwaltungsprozesse digital unterstützt angeboten zu bekommen, kommt zunehmend auch im Bereich der Vermögensberatung und –verwaltung an.

Weiterhin ist zu beobachten, dass neben weiteren Markteintritten auch die ersten FinTech-Unternehmen ihren Geschäftsbetrieb aufgrund fehlender wirtschaftlicher Nachhaltigkeit aufgeben mussten. In Summe hat sich die Wettbewerbssituation im Bereich des digitalen Vermögenmanagements für B2B-Kunden somit kaum verändert, da gleichzeitig Anbieter direkter B2C-Angebote ihr Modell umstellen und gleichfalls die Kooperation mit den Instituten suchen, die sie zuvor als Wettbewerber angesehen hatten. Es ist weiterhin von einer zunehmenden Konzentration innerhalb der Technologieunternehmen auszugehen, weitere Beteiligungen von Banken und Vermögensverwaltern an FinTechs sind ebenso ein wahrscheinlicher strategischer Schritt für viele Häuser, die gezielt Expertise akquirieren wollen.

#### **FinTech-Plattformen gewinnen an Attraktivität**

Auch die Finanzdienstleistungsbranche erkennt zunehmend die Geschäftschancen und Business-Logiken der Plattform-Ökonomie, viele etablierte Anbieter führen zwischenzeitlich diesen Begriff mit unterschiedlicher Konnotation in ihrer strategischen Ausrichtung. PSD2 und Open-Banking sind dabei die technischen Basis-Technologien, die eine strategische Öffnung unterschiedlicher Marktteilnehmer ermöglichen bzw. erzwingen. Diese Entwicklung nimmt nach und nach einen wichtigeren Platz im Marktgeschehen ein und führt zu neuen Kooperationsmodellen zwischen bestehenden Anbietern, digitalen Angreifern und Technologielieferanten. Das nächste strategische Ziel der niiio finance group AG ist die Etablierung eines Software-Marktplatzes für Vermögensmanagement-Lösungen, der unseren Kunden einen er-

leichterten Zugang zu technischen Innovationen und unterschiedlichen Anbietern ermöglichen soll.

## 4.2. Voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft

### Vorbemerkung

Der Ausblick enthält Aussagen über die erwartete zukünftige Entwicklung. Diese Aussagen treffen wir aufgrund aktueller Einschätzungen, die natürlich mit Risiken und Unsicherheiten behaftet sind. Wir verweisen aufgrund der zukünftigen Schwankungen der Finanzmärkte auf die Prognoseunsicherheit und weisen darauf hin, dass die tatsächlich eintretenden Ergebnisse gravierend von unseren Schätzungen und Aussagen abweichen können.

Jede zusätzliche Investition kann neben ihren Chancen auch zu einer Gefährdung des bestehenden Geschäfts führen. Im Rahmen einer Zukunftsstrategie sind aus Sicht der niio finance group AG weiterhin drei Möglichkeiten realistisch vorstellbar: die Verbreiterung des Marktanteils im Software-Segment für Digitales Vermögensmanagement, die Erschließung neuer Geschäftsbereiche und die Erweiterung der Zielgruppen.

Mit der Übernahme der DSER GmbH ist das Software-Segment im Bereich des Digitalen Vermögensmanagements anorganisch deutlich gewachsen. Die bestehende Softwareplattform munio.pm mit ihren etablierten Kundenbeziehungen verbreiterte im abgelaufenen Halbjahr deutlich die Marktpositionierung der niio finance group AG. Zudem wurde für die Erweiterung der Zielgruppen der munio.pm Plattform in wesentlichem Umfang in die technologische Basis investiert. Auf der Finalisierung der notwendigen investiven Schritte liegt aktuell der strategische Fokus, um eine wirtschaftlich nachhaltige Basis für weitere strategische Entwicklungen zu legen.

Für die Erschließung zusätzlicher Geschäftsbereiche wird aktuell an Geschäftsmodellen im Bereich einer Marktplatz- / Plattform-Lösung für Softwarekomponenten im Bereich des digitalen Vermögensmanagements sowie an einer neuen Verwahr- und Verwaltungsinfrastruktur für Vermögensgegenstände geforscht. Diese Entwicklungen sind noch in einem Frühstadium und werden zur vollständigen Etablierung mehrere Jahre benötigen. Dennoch ist es aufgrund der großen strategischen Chancen in diesen Bereichen aus Sicht des Vorstands sinnvoll, Ressourcen für die Lösungsentwicklung in diesen Themenfeldern zur Verfügung zu stellen.

Wenn das bestehende Geschäft konstante Erträge liefert, ist die Erweiterung auf andere Zielgruppen eine Maßnahme, die nur geringen Aufwand erfordert, aber potentiell substantielle zusätzliche Umsätze und Rendite generieren kann. Sowohl die internationale Ausdehnung wie auch die Erweiterung auf andere Branchen sind bei dieser Strategie vorstellbar, wobei sich eine konkrete Entscheidung immer nach der höheren Nachfrage richtet.

## **Ausblick**

Digitalisierung als duale Opportunität zur Senkung der operativen Kosten und zur Etablierung neuer Geschäftsmodell ist aus den Chefetagen der Anbieter von Finanzdienstleistungen schon seit geraumer Zeit nicht mehr wegzudenken. Diese Entwicklung ist nicht zuletzt von der Erwartungshaltung auf Endkundenseite getrieben, die Erlebnisse aus anderen digitalen Interaktionen auch auf die Welt der Vermögensberatung und –verwaltung übertragen. Dabei entscheidet die Kombination aus technologischer Basis, Marketingfähigkeiten und einem guten Preis-/Leistungsverhältnisses über die Neuaufteilung der Marktanteile. Nicht zuletzt ist dabei die zunehmende Konkurrenz durch große Technologie-Anbieter zu berücksichtigen, die neue Maßstäbe bei der Kundeninteraktion und technologischen Aufbereitung komplexer Sachverhalte setzen wollen.

Da der richtige Einsatz neuer Technologien immer auch relevantes Erfahrungswissen benötigt, nimmt die Zahl der Kooperationen im Markt zu, zudem zeigen sich die unterschiedlichen Stärken der Finanzdienstleister und der Technologieunternehmen zunehmend stärker und führen zu einer sinnvollen und gewinnbringenden Arbeitsteilung.

Als niiio finance group AG wollen wir unsere Kunden in die Lage versetzen, mit tiefem Marktwissen und moderner Technologie den Wettbewerb um den Endkunden erfolgreich bestreiten zu können. Wir treten dabei als Partner der Banken und Finanzdienstleister auf und orientieren uns an den Zukunftskonzepten, die unseren Kunden eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit im Kampf um Marktanteile ermöglichen soll. niiio versteht sich somit als Zulieferer der perfekten FinTech-Lösung der Zukunft im B2B-Geschäft.

Die Übernahme der Portfolio-Management-Software munio.pm sowie der Kundenverträge und Entwicklerkapazitäten der DSER GmbH führt zu einer verstärkten Marktpositionierung der niiio finance group AG an der Schnittstelle von Technologie- und Geschäftsmodell- Innovation. Die breitere Kundenbasis des Unternehmens und der Marktanteil im Bereich Software für Finanzdienstleister steigt somit deutlich und ermöglicht die Realisierung einer Plattform-Strategie.

Gleichzeitig steigt mit der verbreiterten Ressourcenbasis auch das Risiko, die Auslastung dieser Ressourcen kontinuierlich sicherzustellen und daraus finanzielle Vorteile für die Gesellschaft zu erzielen.

Durch die Neuorganisation der Software-Entwicklung in der DSER GmbH stellt sich die Tochtergesellschaft so auf, dass eine höhere Skalierbarkeit bei der Lieferung großer Kundenprojekte erreicht werden kann. Die Strukturen sollen eine parallele Abarbeitung unterschiedlicher Großprojekte ermöglichen und somit einen Beitrag zur positiven Entwicklung der Unternehmensgruppe leisten. Die weitere wirtschaftliche Entwicklung ist dabei auch von Entscheidungsprozessen auf Kundenseite abhängig, welche im abgelaufenen Halbjahr deutlich komplexer und langwieriger waren als ursprünglich avisiert. Die Gesellschaft muss sich in einem herausfordernden und wettbewerbsintensiven Segment des Technologiemarktes als wesentlicher Dienstleister für eine breite Anzahl an Kunden etablieren, um wirtschaftlich nachhaltig erfolgreich sein zu können. Die oberste Maxime ist dabei die Etablierung fairer



Partnerschaften mit unseren Kunden sowie der kontinuierliche Fokus auf Kundenzufriedenheit und professionelle Software-Entwicklung.

niiio finance group AG hat im Laufe der Jahre 2017 und 2018 weitestgehend die Altlasten, die aus der Zeit vor der Umstrukturierung stammen, bereinigt und abgearbeitet.

Aufgrund der Breite des Software-Angebots, der einfachen Zugänglichkeit des SaaS-Modells und der leicht integrierbaren Software-Module, die die niiio-Gruppe anbietet, steht das Unternehmen in einem intensiven Wettbewerbsumfeld dennoch mit wesentlichen Vorteilen im Markt. Bei der Verteilung der Marktanteile in den bestehenden Software-Segmenten Portfolio-Management-System, Robo-Advisor-Software und API-Suite sowie in den Zukunftsthemen Software-Marktplatz und Blockchain-Infrastruktur will die Unternehmensgruppe zukünftig eine signifikante Rolle im deutschsprachigen Raum spielen.

## **5. Abhängigkeitsbericht gem. § 312 AktG**

Wir haben entsprechend § 312 AktG pflichtgemäß einen Abhängigkeitsbericht aufgestellt, dessen Schlusserklärung gem. § 312 Abs. 3 AktG wie folgt wiedergegeben wird:

„Der Vorstand erklärt, dass die Gesellschaft nach den Umständen, die ihm in den Zeitpunkten bekannt waren, in denen Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielt. Andere Maßnahmen im Sinne von § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.“

Görlitz, den 30.09.2019



---

Johann Horch  
(Vorstand)



---

Kristijan Steinberg  
(Vorstand)