



Max 21

MAX 21 AG
Geschäftsbericht 2017

Wesentliche Kennzahlen	1
Vorwort	3
Unternehmensprofil	6
MAX21 AG	7
Binect GmbH	9
KeyIdentity GmbH	19
Bericht des Aufsichtsrats	32
Bericht zur Aktie	35
Kursentwicklung	35
Informationen zur Aktie	36
Investor Relations	37
Finanzkalender	38
Konzernlagebericht	39
Grundlagen des Konzerns	39
Wirtschaftsbericht	42
Nachtragsbericht	50
Prognose-, Chancen- und Risikobericht	50
Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten	61
Sonstige Angaben	62
Konzernabschluss	67
Konzern-Bilanz	67
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	69
Konzerngesamtergebnisrechnung	70
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	71
Konzern-Kapitalflussrechnung	73
Konzernanhang	74
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	108
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	109
Kontakt und Impressum	111

MAX21 KONZERN

TEUR	2017	2016	Veränderung
Umsatz	6.623	6.391	+3,6%
Gesamtleistung	7.099	7.498	- 5,3%
EBITDA Effekte aus Verkauf der Necdis	-955	0	-
EBITDA	-4.307	-4.157	- 3,6%
Liquide Mittel (Stand 31.12.)	2.321	677	+342,8%
Mitarbeiter (Stand 31.12.)	71	97	-26,8%

- Fokus auf den strategischen Umsätzen, andere Umsätze zurückgefahren
- Deutliche Reduzierung der aktivierten Eigenleistungen, da Produkte weitgehend fertiggestellt
- Kostensenkungsmaßnahmen und Barkapitalerhöhung sichern Liquidität bis zum Break-Even
- Verkauf des unprofitablen Bereichs IT-Distribution (Necdis) nach Geschäftsjahresende mit Wirkung zum 31.12.2017; höhere Buchwerte belasten EBITDA mit 1,0 Mio. €
- Abschreibungen des Geschäfts- und Firmenwertes der Binect um ca. 11 Mio. €

BINECT GMBH

TEUR	2017	2016	Veränderung
Umsatz	4.374	4.278	+2,3%
Strategisch relevanter Umsatz	639	119	+535%
EBITDA	-836	-1.470	+57%
Sendungsvolumen (in Mio. Sendungen)	97,2	79,6	+22,1%
Mitarbeiter (Stand 31.12.)	36	54	-33,3%

- Intensivierte Zusammenarbeit mit der Deutsche Post AG entwickelt sich positiv
- Strategischer Umsatz stark ansteigend, obwohl die Produktivsetzung verkaufter Cubes durch die Kunden weiterhin deutlich langsamer erfolgt als erwartet
- Partnernetzwerk weiter ausgebaut, aber Produktivität bislang unter den Erwartungen
- Anpassung der Vertriebsstrategie und entsprechende Erweiterung des Produktportfolios um Binect Direkt und Enterprise Basic
- Deutliche Verkleinerung der Entwicklungsabteilung nach Fertigstellung des Produktportfolios mit allen wesentlichen Features
- Nachhaltiges EBITDA-Break-Even im 4. Quartal 2017 erreicht

KEYIDENTITY GMBH

TEUR	2017	2016	Veränderung
Umsatz	1.561	1.423	+9,7%
Strategisch relevanter Umsatz mit LinOTP	853	310	+175,2%
EBITDA	-2.123	-2.420	+12,3%
Anzahl an Support-Verträgen (Stand 31.12.2017)	288	245	+17,6%
Mitarbeiter (Stand 31.12.)	27	32	-15,6%

- Anstieg der LinOTP-Serviceverträge und Verdopplung der durchschnittlichen Vertragsgröße
- Sondereffekt durch erstmaligen ganzjährigen Wegfall der Hardware-Umsätze des ehemaligen 21cloud Geschäftes
- ThyssenKrupp als Kunden gewonnen, Akquisition weiterer Großkunden bleibt langwierig
- Vertriebsfokus erfolgreich auf den gehobenen Mittelstand erweitert
- Beratungsgeschäft voll auf LinOTP ausgerichtet, Pentesting aufgegeben
- Gespräche mit möglichen strategischen Partnern ohne unmittelbares Ergebnis; Kontakte werden fortgeführt, ohne den Prozess aktuell zu forcieren

**SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,
LIEBE LESERINNEN UND LESER,**

nach der grundlegenden Restrukturierung des Konzerns, war die MAX 21 Gruppe mit einem neuen Set-Up in das Geschäftsjahr 2017 gestartet. Es galt Erfahrungen mit den neu eingeführten Produkten und Strukturen zu sammeln und die Fokussierung der beiden strategischen Tochtergesellschaften Binect GmbH (hybride und digitale Post) und KeyIdentity GmbH (IT-Security) auf den Produktvertrieb und die Generierung wiederkehrender Erträge konsequent fortzusetzen. Der Durchlauf des ersten vollständigen Sales-Zyklus in Verbindung mit den neu geschaffenen Reporting-Strukturen hat die angekündigte Visibilität ins Zahlenwerk gebracht. Gesehen haben wir zwei wesentliche Dinge. Erstens und vielleicht am wichtigsten: Wir sind mit unserer in den vergangenen beiden Jahren durchgeführten Neuaufstellung auf dem richtigen Weg. Die strategisch relevanten Kennzahlen unserer beiden Kernbeteiligungen entwickeln sich nachhaltig positiv. Bei Binect steigen die Sendungsvolumen und damit die monatlich wiederkehrenden Umsätze. Bei KeyIdentity nimmt der Life Time Value mit der wachsenden Anzahl an LinOTP-Verträgen sowie den ersten Großkundenaufträgen durch ThyssenKrupp und die Basler Versicherung kontinuierlich zu.

Wir mussten im Berichtszeitraum aber erkennen – und das ist die zweite wesentliche Erkenntnis –, dass die Entwicklung deutlich langsamer verläuft, als wir uns das gewünscht und auch nach außen kommuniziert haben. Aus diesem Grund haben wir uns zu einem letzten großen Schritt der Vergangenheitsbewältigung entschieden. In den zurückliegenden 10 Jahren wurden Planungsannahmen getroffen, die hohe Geschäfts- und Firmenwerte gerechtfertigt haben. Nach der mit der Restrukturierung des Konzerns in den Jahren 2015 und 2016 einhergehenden Anpassung des Geschäftsmodells, ließen sich diese Annahmen anhand der neugewonnenen Transparenz so nicht mehr aufrechterhalten. Mit der angepassten Konzernplanung waren Abschreibungen auf die bestehenden Firmenwerte, insbesondere bei der Binect GmbH unumgänglich, so dass sich die immateriellen Vermögenswerte von EUR 25,7 Mio. zum 31.12.2016 auf EUR 12,7 Mio. zum 31.12.2017 reduzierten. Darin enthalten ist auch der verkaufsbedingte Abgang des Geschäfts- und Firmenwerts der Necdiss GmbH.

Obwohl die jüngste Entwicklung in die richtige Richtung zeigt und es gute Gründe für die hinter den Erwartungen liegende Geschwindigkeit der Unternehmensentwicklung gibt, sind wir mit den nackten Zahlen alles andere als zufrieden. Und weil wir nicht zufrieden sind, haben wir bereits im Laufe des Jahres 2017 verschiedene Maßnahmen ergriffen, die uns Richtung Schnellstraße führen sollen. Um weniger auf die kundenseitige Aktivierung und Nutzung der verkauften Cubes abhängig zu sein, haben wir uns im hybriden Postgeschäft noch stärker auf die Erschließung höherwertiger Kundensegmente fokussiert und dazu das Binect-Produktuniversum erweitert. Während „Enterprise Basic“ unsere Standardlösung mit Zusatzfunktionen kombiniert, übernimmt „Binect direkt“ für den Kunden die Brieferstellung und Versendung komplett, unabhängig von der Art und Weise wie die Daten zur Verfügung gestellt werden. Gleichzeitig werden die Datenströme analysiert, so dass eigenständig die beste Lösung für den Kunden zur Anwendung gebracht werden kann. Mit den beiden neuen Produkten gelingt es uns deutlich schneller, Geschäftspotenziale auch in laufende Verträge zu überführen. Allein im vierten Quartal konnten wir neue Verträge mit einem Sendungspotenzial in Höhe von rund 1 Mio.

Geschäftsbriefen abschließen. Darüber hinaus zeigt die im Rahmen der Verlängerung der strategischen Partnerschaft mit der Deutsche Post AG vereinbarte Umstellung des Vergütungsmodells anhaltende positive Effekte.

Im Bereich IT-Sicherheit haben wir beständig daran gearbeitet, unabhängiger von den Entscheidungen einzelner Konzerne zu werden. Seit Beginn des vierten Quartals adressieren wir deshalb verstärkt auch den gehobenen Mittelstand. Die erste Resonanz aus diesem Umfeld ist positiv, bis Jahresende konnten wir drei Verträge mit namhaften Mittelständlern abschließen. Dies verdeutlicht den mit der fortschreitenden Digitalisierung einhergehenden zunehmenden Bedarf an zuverlässigen und einfach nutzbaren MFA-Lösungen im Mittelstand. Mit zunehmender Regulierung und einer Ausweitung der Haftung durch die Einführung der neuen EU Datenschutz Grundverordnung, könnte diese Entwicklung weiter an Fahrt gewinnen. Um die Kräfte zu bündeln, haben wir mit Jahresende das Pentesting unter der Marke Foxmole aufgegeben und konzentrieren uns auch im Beratungsgeschäft künftig komplett auf die Unterstützung des LinOTP-Vertriebs. Dem gleichen Grundsatz folgt die Trennung vom nicht-strategischen Geschäftsbereich IT-Distribution. Mit dem Anfang 2018 abgewickelten Verkauf der Necdis GmbH können wir uns ausschließlich auf unsere beiden Kernbeteiligungen Binect und KeyIdentity konzentrieren.

Denn auch wenn die Entwicklung im Jahr 2017 unsere Erwartungen ein wenig gedämpft hat, setzen wir uns weiter ambitionierte Ziele. So positioniert sich Binect verstärkt als Back-up bei großen Kunden, um einen späteren Umstieg zu erleichtern und langfristig zum Full Service Provider zu werden. Im Bereich IT-Sicherheit bietet die Arbeit an einem integrierten ID Access Management Tool mittelfristig zusätzliches Wachstumspotenzial. Während die bisherige MFA-Lösung allein den Zutritt absichert, teilt ein ID Access Management Tool den Nutzern darüber hinaus bestimmte rollenbasierte Rechte zu und verwaltet diese. Kurzfristig liegt unser Fokus darauf, einem positiven EBITDA auf Konzernebene näherzukommen. Bei Binect haben wir dieses Ziel Ende 2017 erreicht. Auch, weil wir nach Fertigstellung des Produktportfolios mit allen wesentlichen Features die Kosten in der Entwicklungsabteilung zurückgeschraubt haben. Im Bereich IT-Sicherheit erhöhen rund 100 zusätzliche Leads pro Monat im Auftragsvolumen zwischen 30 TEuro und 50 TEuro die Berechenbarkeit der Geschäftsentwicklung nachdrücklich. Allerdings müssen auch die wegfallenden Umsätze aus dem Pentesting kompensiert werden. Gleiches gilt auf Konzernebene für den Umsatzbeitrag der Necdis GmbH. In Summe streben wir im Geschäftsjahr 2018 das Erreichen eines Konzernumsatz in Höhe von rund EUR 7 Mio. (um Necdis und Pentesting bereinigter Umsatz 2017: EUR 5,5 Mio.) sowie eine fortschreitende Reduktion des negativen EBITDA an.

Basierend auf rein organischem Wachstum (ohne Zukäufe sowie wesentliche Zusatzbeiträge von Partner-, Auslands- und Großkundengeschäft) soll Ende 2019 ein positives Konzern-EBITDA erreicht werden. Die Anfang September 2017 durchgeführte Kapitalerhöhung bildet zusammen mit kontinuierlichen Kostensenkungsmaßnahmen eine solide finanzielle Basis zur Überbrückung dieser Zeitspanne. Zumal der Cash-Verbrauch im ersten Quartal 2018 geringer ausgefallen ist als erwartet. Dies liegt an über dem Plan liegenden Umsatz- und Ertragszahlen im bisherigen Geschäftsverlauf.

Auch wenn die Zwischenbilanz im laufenden Geschäftsjahr positiv ausfällt, hat 2017 gezeigt, dass die Umsetzung unserer Ziele weiterhin viel Einsatz und Geduld erfordert. Dafür möchten wir uns bei allen aktiven und ehemaligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich bedanken. Die Ideen und das Engagement der Belegschaft sind für ein Unternehmen wie MAX 21 unverzichtbar. Ebenfalls bedanken möchten wir uns bei unseren Aktionären und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und die Begleitung auf unserem mitunter kurvigen Weg.

Weiterstadt, im April 2018

Der Vorstand

Überblick und Geschäftsmodell

Die MAX 21 AG ist eine Technologie-Holding, die in Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen aus den wachstumsstarken Branchen IT-Sicherheit und digitale Kommunikation investiert ist. Dabei beteiligt sich die MAX 21 AG ausschließlich an Unternehmen, die das Potenzial haben, mit skalierbaren Technologien wiederkehrende Erträge zu generieren. Das Geschäftsmodell der MAX 21 AG lässt sich demnach wie folgt charakterisieren:

Skalier- und messbar

- Fokus auf skalierbare Produkte, die wiederkehrende Erträge erwirtschaften
- Regelmäßige konzernweite Prüfung und Steuerung der wesentlichen Kennzahlen (im Vertrieb und im After-Sales)

Sales driven

- Transformation vom Technologielieferanten zum Serviceprovider
- Umstellung von reaktivem auf proaktiven Verkauf mit Aufbau eines starken Direktvertriebs

Life Time Value

- Fokus auf Vertrieb bestehender Produkte und stärkere Einbindung von externem Entwicklungs-Knowhow
- Software as a Service

Benutzerfreundlichkeit

- Nutzenorientierte Standardlösungen stehen im Vordergrund
- Großkundenlösungen werden für Mittelständler nutzbar gemacht

Die MAX 21 AG bietet ihren Beteiligungen echten Mehrwert in den Bereichen Strategieentwicklung, Management und Controlling, zentrales Finanzmanagement, Infrastruktur sowie Personalentwicklung und prüft ständig neue, innovative Geschäftsmodelle für ihr Portfolio. Aktuelle Kernbeteiligungen der MAX 21 AG sind die Binect GmbH und die KeyIdentity GmbH, die beide über ein technologisch ausgereiftes und wettbewerbsfähiges Produktportfolio verfügen. Die Binect GmbH ist insbesondere im Bereich der hybriden und digitalen Postdienstleistungen tätig, wohingegen der Schwerpunkt der KeyIdentity GmbH auf der Anmeldesicherheit über adaptive Multi-Faktor-Authentifizierung liegt. Die zum Ende des Berichtszeitraums bestehende Konzernstruktur der MAX 21 AG ist auf der folgenden Seite dargestellt.

Konzernstruktur & Aufgabenverteilung

Holding

MAX 21

Strategieentwicklung

- Definition und Entwicklung von Strategien für die jeweiligen Beteiligungen
- Unterstützung bei der strategischen Umsetzung und M&A

Management und Controlling

- Monitoring der für die jeweilige Beteiligung wichtigsten Kennzahlen
- Regelmäßiges Reporting, Planzahlenabgleich und Maßnahmenanpassung

Zentrales Finanzmanagement

- Konsolidierung der Finanzkennzahlen
- Kapitalbeschaffung und Optimierung der Finanzierungsstrukturen

Personalentwicklung

- Besetzung von Führungspositionen in den jeweiligen Beteiligungen

Kernbeteiligungen (100%)

BINECT

- Binect-Familie für hybride Geschäftskommunikation
- Optimierung der Geschäftspost für KMU und Großunternehmen
- Verantwortlich für Entwicklung und Vertrieb

KEYIDENTITY

- LinOTP Product Suite zur adaptiven Multi-Faktor-Authentifizierung
- Open-Core-Lösung mit hochskalierbarem Support-Angebot
- Verantwortlich für Entwicklung und Vertrieb

Weitere Beteiligungen

NECDIS

- Exklusiv-Distributor für NEC ITPS Produkte in der DACH-Region
- Verkauf der Beteiligung mit Wirkung zum 31.12.2017



- Beteiligungsquote: 8%
- Größtes inhaber-geführtes Unternehmen für IT-Schulungen und Personalentwicklung in Deutschland

DEUTSCHER
SPORTAUSWEIS

- Beteiligung < 1%
- Mitgliedsausweise und Online-Plattform für Sportler und Vereine

Historie und Meilensteine

Die MAX 21 AG wurde 2004 gegründet und ist seit 2006 im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Seitdem hat sich die Gesellschaft in einem sich schnell veränderndem Branchenumfeld immer wieder weiter entwickelt. Um zukunftsfähig zu bleiben wurde 2015 schließlich eine umfassende personelle und strategische Neuorientierung eingeleitet, die 2016 abgeschlossen werden konnte. 2017 wurde der erste komplette Vertriebs-Zyklus in neuer Aufstellung durchlaufen. Auf Basis der daraus gewonnenen Erfahrungen wurden das Produktportfolio und die Vertriebsstrategie weiter optimiert. Die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung der Gesellschaft werden in der nachfolgenden Grafik dargestellt:



DER DIGITALE BRIEFKASTEN

Geschäftspost einfach digital versenden



Überblick und Geschäftsmodell

Die Binect GmbH mit Sitz in Weiterstadt ist ein Full Service Provider für den digitalen Briefversand im Mittelstand und führendes Systemhaus für digitale Output-Management-Lösungen im Großkunden- und Großversendersegment.

Zentrales Element aller Produkte und Lösungen der Binect GmbH ist das elektronische Abholen von zu versendenden Inhalten und Dokumenten beim Versender aus beliebigen Anwendungen, die Sammlung, Validierung und Aufbereitung der Sendungen im zentralen Rechenzentrum sowie die Übertragung auf hochsichere Druckstraßen und die Zustellung der Geschäftsbriefe beim Empfänger über Partner. Wesentliche Vorteile für den Versender liegen in der Optimierung des gesamten Versandprozesses (Qualität, Steuerung und Controlling, Kosten) und im Einstieg in einen zukünftigen digitalen Versand.

Alleinstellungsmerkmal der Binect GmbH im deutschen Markt für Hybridversand sind die selbst entwickelten und bewährten Soft- und Hardwarelösungen, die einen qualitativ hochwertigen und auf große Sendungsmengen ausgelegten Hybridversand überhaupt erst ermöglichen. So bietet Binect vom leistungsfähigen Briefportal (Binect Online) über Arbeitsplatz-Clients für den Versand von Individual- bzw. Tagespost (Binect Workdesk), die digitale Poststelle für den Mittelstand (Binect Cube), Hintergrund-Anbindungen von Kundensystemen über moderne Schnittstellen (Binect API) bis hin zu aufwändigen Client-Server- und/oder Cloud-Lösungen für Großversender (Binect Enterprise) eine breite Palette von Zugangslösungen zum Hybridversand, die vom Wettbewerb unerreicht ist.

Darüber hinaus durchlaufen die Sendungen im jeweiligen Binect Core System immer aufwändige Validierungsfunktionen, die eine reibungslose Produktion der Ausgangspost gewährleisten. Auch hier greift Binect u.a. auf selbst entwickelte Software-Tools zurück, die eine qualitativ hochwertige Prüfung und Korrektur bei gleichzeitig höchstem Briefdurchsatz ermöglichen.

Die Leistungen der Binect GmbH werden einerseits im Eigengeschäft direkten Endkunden angeboten, andererseits werden auch Partner bedient, die die Leistungen ihren jeweiligen Endkunden anbieten. In beiden Geschäftsmodellen partizipiert Binect am Versandvolumen der Endkunden und sichert damit dauerhaft wiederkehrende Erlöse.

Im Eigengeschäft werden zum einen Großversender u.a. aus dem Segment der gesetzlichen Krankenkassen bedient; hier stellt und betreibt Binect die gesamte Output Management-Lösung. Haupterlösquellen sind Consulting- und dauerhaft Wartungs-/Support-Leistungen sowie die Beteiligung an den prozessierten Briefsendungen in Form transaktionsbezogener Umsatzkomponenten.

Zum anderen bedient Binect öffentliche Hand (Kommunen) und Mittelstand mit einem Full Service Angebot: Vom Zugangsprodukt bis zur Produktion und Zustellung übernimmt Binect den gesamten Ausgangspostprozess, berechnet dafür einen Gesamtpreis pro Briefsendung und generiert dauerhaft wiederkehrende Erlöse in Abhängigkeit von der Versandmenge der Kunden. Produktion der Sendungen sowie die Konsolidierung und Zustellung übernehmen in diesem Fall zertifizierte Fulfillment-Partner der Binect. Die Zustellung übernimmt hier dauerhaft die Deutsche Post AG.

Als strategisch wichtige Säule des Geschäfts hat die Binect das indirekte Geschäft über Partner etabliert, die in unterschiedlichen Modellen die Leistungen der Binect in das eigene Endkundenangebot integrieren. Die Varianten reichen vom reinen OEM-Geschäft (Entwicklung und Betrieb der E-POSTBUSINESS BOX für die Deutsche Post AG; Entwicklung und Betrieb des neuen Briefportals WEBBRIEF 24 der Francotyp-Postalia AG; Briefversand aus der Magiline Verwaltungssoftware für Fitness-Studios), über Reselling-Verträge (Weiterverkauf des Binect Service z.B. durch Campaign, Mitglied der Bertelsmann Printing Group) zu reinen Vermittlungsgeschäften auf Provisionsbasis. Zentrale Erlös Komponente ist auch im indirekten Geschäft der transaktionsbezogene wiederkehrende Umsatz über z.B. eine „Click-Fee“. So konnten Anfang 2017 die E-POSTBUSINESS BOX Verträge mit der Deutsche Post AG auf ein nahezu reines Transaktionsmodell umgestellt werden.

Zusammengefasst bietet die Binect GmbH aus Sicht der unterschiedlichen Zielgruppen:

Wenig- und Gelegenheitsversender (z.B. Freiberufler, Kleinstunternehmen)

- Einfacher und kostensparender Einstieg in den digitalen Postversand
- Geschäftsbriefe so einfach versenden wie eine E-Mail
- Kein Papier, keine Briefumschläge, keine Briefmarken mehr erforderlich

Kleine und mittlere Unternehmen

- Einfach zu implementierende standardisierte Lösungen
- Nutzbar für Massensendungen (Rechnungen, etc.) und für den Versand vom einzelnen Arbeitsplatz
- Einstieg in den digitalen Versand mit deutlichen Einsparungen bei Prozess-, Material und Portkosten

Großversender

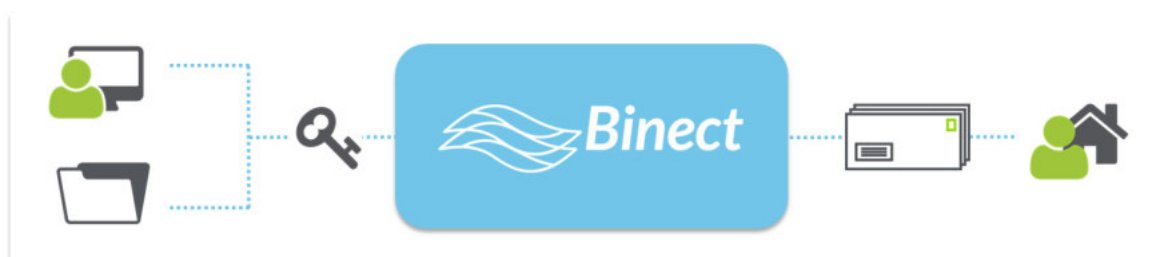
- Zentrale Lösung für Dokumente aus allen brieferzeugenden Anwendungen
- Integration der Tagespost in die Gesamtoptimierung
- Geringer Implementierungsaufwand dank modularer Architektur
- Höchstes Datenschutz- und IT-Sicherheitsniveau
- Betrieb im Binect RZ oder beim Versender
- Konfiguration und Customizing auf individuelle Bedürfnisse

Die Binect hat sich im vergangenen Geschäftsjahr weiter vom spezialisierten IT-Dienstleister für Großkunden zum Full Service Hybridpost-Anbieter für den Gesamtmarkt entwickelt. Dabei wurden die bisherigen Stärken (Binect Soft- und Hardwarelösungen) konsequent weiterentwickelt und über die neuen Binect-Produkte weiteren Segmenten (Mittelstand, Kleinunternehmen) zur Verfügung gestellt. Über alle Zielsegmente und Produkte steht dabei die Realisierung wiederkehrender Erlöse im Vordergrund.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden mit diesem Geschäftsmodell über die unterschiedlichen Produkte und Lösungen fast 100 Millionen Geschäftsbriefe prozessiert und versendet.

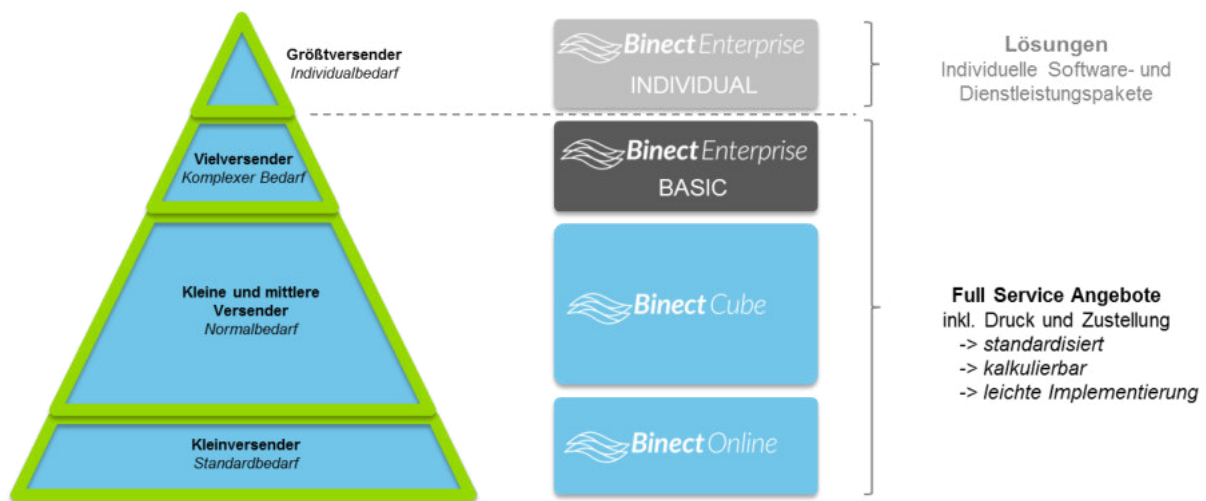
In naher Zukunft wird Binect gemeinsam mit Partnern daran arbeiten, Geschäftspost nicht nur auf der Versenderseite elektronisch anzunehmen, sondern sie auch dem Empfänger elektronisch zur Verfügung zu stellen. Der Weg führt damit von der reinen Hybridpost perspektivisch zur Digitalpost. Diese Transformation wird allerdings nur langsam erfolgen, da speziell im deutschen Markt die Voraussetzungen für den Erfolg digitaler Briefdienste noch nicht gegeben sind. Binect wird sich für seine aktuellen und künftigen Kunden als Begleiter dieser Transformation aufstellen und den digitalen Empfangskanal auf seinen Plattformen entsprechend der Nachfrage in mehreren Schritten anbieten.

Produkte



Das Grundprinzip von Binect stellt sich sehr einfach dar: Geschäfts- und Behördenpost wie Rechnungen, Mahnungen, Auftragsbestätigungen, Gehaltspost, Bescheide, etc. wird exakt wie bislang erzeugt und dann über Binect Zugangsprodukte verschlüsselt in das Binect Core System im RZ übertragen. Hier erfolgen verschiedene Validierungs-, Korrektur- und Vorverarbeitungsschritte mit z.T. Binect eigenen Software-Tools, bevor die Ausgangspost ihren Weg in Richtung Druck und Zustellung nimmt. Perspektivisch wird die Ausgangspost für alle Kundensegmente auch in einen digitalen Kanal (E-Mail, Portal, Secure Mail, etc.) gegeben. Dies erfolgt heute bereits im Individualgeschäft für Großversender.

Das aktuelle Produktportfolio deckt die Anforderungen unterschiedlicher Segmente ab:



Im vergangenen Geschäftsjahr wurde das Gesamtangebot der Binect ergänzt durch Komponenten, die das weiterhin zentrale Produktportfolio (Soft- und Hardwarelösungen) abrunden. Zum einen konnte Binect eine steigende Nachfrage nach einem Outsourcing des gesamten Postausgangs-Management verzeichnen. Hier sehen Unternehmen aus unterschiedlichen Gründen davon ab, die Binect-Produkte im eigenen Haus einzusetzen, sondern wünschen eine Verlagerung sämtlicher Be- und Verarbeitungsschritte in Richtung Binect. Aus Sicht von Binect steht damit die Dienstleistung und weniger das Produkt im Vordergrund. Mit dem neuen Angebot „Binect Output Management Services“ wurde dieser Nachfrage aktuell Rechnung getragen. Auch dieser Angebotsbaustein baut auf wiederkehrende Erlöse in Form von Sendungsumsätzen und monatlichen Dienstleistungspauschalen.

Eine andere Form der Nachfrage von insbes. Bestandskunden wird durch ein weiteres neues Angebotselement bedient. Mit den „Binect Lettershop Services“ können Kunden ab sofort auch ihre werbliche Kundenkommunikation aus einer Hand produzieren lassen. Binect arbeitet bei diesen speziellen Anforderungen an Layout und Gestaltung sowie Direktmarketingleistungen mit erfahrenen Druck- und Fulfillment-Partnern zusammen. Zentrale Erlös Komponente ist ein auftragsbezogenes Revenue-Sharing mit dem Dienstleister.

Die vertrieblichen Erfahrungen mit den Binect-Produkten, die im Eigengeschäft angeboten werden, haben sehr klar gezeigt, dass die Einfachheit der angebotenen Produkte und Lösungen nicht automatisch zur einfachen und unmittelbaren Nutzung der Produkte führt. Aus Sicht des Kunden geht es immer um die Umstellung von bestehenden Prozessen, der vom Anbieter in unterschiedlichem Maße begleitet werden muss. Dies gilt auch bei vermeintlich unkomplizierten Kleinstkunden. Weiterhin entsteht bei der Umstellung vom manuellen Versand auf den Versand über Binect sehr häufig Anpassungsbedarf an Dokumenten und Vorlagen, der ebenfalls einer Begleitung durch den Anbieter bedarf. Binect hat aus diesen und weiteren Gründen das Angebotspektrum um das „Binect Consulting“ erweitert. Im Gegensatz zu reinen Hybridpost- oder Briefportalanbietern arbeitet Binect bereits im Großkundenumfeld mit einem Team von Spezialisten, die seit Ende 2017 in einem neuen Consulting-Team zusammengefasst wurden, das seine Dienste auch kleinen und mittleren Kunden anbietet. Ziel ist es, Interessenten und Kunden einen

optimalen Übergang von der bisherigen Arbeitsweise in den Hybrid- und Digitalversand zu ermöglichen und dabei den größtmöglichen Anteil der Sendungen über den neuen Weg zu verarbeiten.

Das gesamte Angebotsportfolio 2017/18:

<p>Binect Output Management Produkte</p> <p>Nutzen Sie unsere überlegenen Soft- und Hardware-Lösungen zum Management Ihres gesamten Tages- und Massenpostversands; überlassen Sie Binect die komplette Abwicklung von Druck, Frankierung und Zustellung.</p>	<p>Binect Output Management Services</p> <p>Delegieren Sie das Management Ihrer gesamten Geschäftspost an Binect.</p>	<p>Binect Letter Shop Services</p> <p>Wir kümmern uns um Ihre werbliche Kundenkommunikation.</p>
<p>Binect Output Management Consulting</p> <p>Nutzen Sie die Kompetenz und Erfahrung des Binect Consulting-Teams, um mit uns gemeinsam Ihre Output- und Versandsituation zu analysieren und ein zukunftssicheres Konzept für die optimale Abwicklung Ihres Geschäftspostversands zu erarbeiten.</p>		

Meilensteine 2017

KONSEQUENTE WEITERENTWICKLUNG.

Q1	Q2	Q3	Q4
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neues Kooperationsmodell mit der Deutschen Post AG (EPOST BUSINESS BOX) ▪ Neukunden-Vertrag Binect Enterprise mit einer großen Betriebskrankenkasse ▪ Optimierung Sales- und Aftersales-Prozesse für das Mittelstandsgeschäft mit dem Binect Cube ▪ Relaunch Binect API: neue Programmierschnittstelle für Anbieter von Lösungen auf Basis der RESTful Technologie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Binect gewinnt den Innovationspreis IT der Initiative Mittelstand für den Binect Cube in der Kategorie „Office Management“ ▪ Pre-Launch der neuen Binect Enterprise Basic Suite als standardisiertes Angebot für professionelle Vielversender ▪ Abschluss von Verträgen mit einer Reihe von Vermarktungspartnern aus dem Bereich kleine Systemhäuser 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Flexibilisierung des Leistungsangebots für Kunden mit speziellen Anforderungen mit der Einführung von Binect OMS (Output Management Services) ▪ Neue verbesserte Binect Cube Version mit umfangreicher Funktionserweiterung für die Verwaltung von Anhängen, Beilagen sowie Brief-Konsolidierungsoption ▪ Umzug, Inbetriebnahme neues Binect RZ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Offizieller Launch von Binect Enterprise Basic (v3.0) für Vielversender mit komplexeren Anforderungen inkl. Optionen für die individuelle Papierlogistik ▪ Mehrere Vertragsabschlüsse mit Vielversendern auf Basis OMS und Enterprise Basic ▪ Gewinnung weiterer großer Partner aus dem Bereich Post-/Druckdienstleistungen als Reseller bzw. Vermittler

Beispiele für neu gewonnene Kunden, die Problemlage und Lösung durch Binect gut beschreiben, zeigen die folgenden beiden Case Studies.

SCHLANKE PROZESSE, MEHR EFFIZIENZ: DIE DIGITALE POSTSTELLE IM KRANKENHAUS

KLINIKUM ASCHAFFENBURG-ALZENAU

Das gemeinnützige Klinikum Aschaffenburg-Alzenau gGmbH ist ein modernes Unternehmen, das an zwei Standorten hochwertige medizinische Versorgung für die Patienten in der Region garantiert. Dafür wurde das Klinikum u. a. mit dem KTQ-Prüfsiegel für herausragende Qualität im Gesundheitswesen zertifiziert. Auch bei den internen Arbeitsabläufen setzt das insgesamt rund 2.500 Mitarbeiter beschäftigende Unternehmen konsequent auf moderne Prozesse und stetige Qualitätsverbesserung. Um diesen Kurs erfolgreich fortzusetzen, hat sich das Klinikum dazu entschlossen, die Strukturen beim Postausgang zu optimieren, und fand in *Binect* einen starken Partner.

Täglich werden im Klinikum Aschaffenburg-Alzenau hunderte Briefsendungen erstellt, die fristgerecht und sicher beim Empfänger ankommen müssen. Dabei haben sich vor allem die dazugehörigen Prozessschritte rund um den Versandoutput als aufwendig herauskristallisiert: Ausdrucken, kuvertieren, frankieren, bei der Post einliefern – dies ist nicht nur ineffizient und kostspielig, sondern besonders in einem modernen Unternehmen wie dem unterfränkischen Klinikum schlicht nicht mehr zeitgemäß.

„Der manuelle Vorgang beim Postausgang war zeitintensiv und beinhaltete die

Beschaffung von Papier, Briefumschlägen und Druckermaterial“, bestätigt Elisabeth Jakob, Leiterin der Zentralen Dienste. Die Anforderung war klar: Die interne Poststelle sollte entlastet und die Fachprozesse verschlankt werden.

Auf der Suche nach einer geeigneten Lösung wurde man auf die *Binect GmbH* in Weierstadt aufmerksam und fand im *Binect Cube* schnell ein vielversprechendes Produkt: eine kleine Box, die als abgesicherter Poststellenserver im eigenen Netzwerk sämtliche Ausgangspost digital sammelt und zu festgelegten „Leerungszeiten“ in eine nachgelagerte Produktion steuert. Druck, Kuvertierung und Frankierung im zertifizierten Druckzentrum sind auf hohe Performance optimiert und werden bis zur Übergabe an die Deutsche Post AG lückenlos getrackt.

Schnell einsatzbereit und praxisnah

Das hat das Klinikum überzeugt – ausschlaggebend waren aber auch der geringe Implementierungsaufwand und die praxisnahe Handhabung. Innerhalb kurzer Zeit wurde der *Binect Cube* installiert und in Betrieb genommen. „Bei uns übernimmt der *Binect Cube* jetzt die Funktion einer vollständigen Poststelle und ist äußerst flexibel einsetzbar“, sagt Elisabeth Jakob. So werden von dezentraler Arbeitsplatzpost bis zur automatisierten Regelpostannahme aus sogenannten „Sammelkorb“-Verzeichnissen



Klinikum Aschaffenburg-Alzenau

- Gesundheitswesen
- 2.500 Mitarbeiter
- 2 Standorte

Standort Aschaffenburg:
Am Hasenkopf 1
63739 Aschaffenburg

Standort Alzenau:
Schloßhof 1
63755 Alzenau

www.klinikum-ab-alz.de



Blick auf das Klinikum am Standort Aschaffenburg (Foto © Klinikum Aschaffenburg-Alzenau)

Binect Case Study

unterschiedliche Versand- und Anwendungsszenarien unterstützt.

Im Klinikum Aschaffenburg-Alzenau kommt der *Binect Cube* vor allem in der Finanzbuchhaltung bei der Abwicklung von Rechnungen und Mahnungen zum Einsatz. Für die Integration in die gewohnten Office-Umgebungen und Fachanwendungen sorgt die zugehörige Arbeitsplatz-Software (*Binect WorkDesk*): Der Sachbearbeiter erledigt die Versandübergabe seiner Briefdokumente z. B. einfach per Mausclick über einen virtuellen Druckertreiber; die Wahl der Versandeinstellungen wie Farb- und Umschlagtyp oder das Hinzufügen von Anlagen wie AGB erfolgt direkt in der Software-Oberfläche.

Zudem ist es möglich, Briefe einem Freigeber zur Vier-Augen-Prüfung vorzulegen. Das bedeutet: Kurze Prozesswege und volle Transparenz, da jeder Verarbeitungsschritt für den Anwender nachvollziehbar protokolliert wird.

„Unsere Mitarbeiter in der Finanzbuchhaltung arbeiten gerne und viel mit dem *Binect Cube*“, bestätigt Elisabeth Jakob. Ein weiteres Plus: Durch die zentrale Benutzer- und Gruppenverwaltung mit Kostenträgerzuordnung lassen sich auch interne Controlling- und Monitoring-Abläufe mit dem *Binect Cube* abbilden.

Hohe Qualität, sichere Kommunikation

Damit Fehldrucke in der angeschlossenen Produktion ausgeschlossen werden, laufen beim *Binect Cube* umfangreiche technische Prüfroutrinen im Hintergrund. Dadurch wird sichergestellt, dass beispielsweise die Empfängeradresse korrekt im Anschreiben positioniert ist und keine ungültigen Formate in den Versand gegeben werden. Ergänzt wird dies durch steuerbare Sichtkontrollen am Arbeitsplatz.

Besonders im Gesundheitswesen ist zudem eine datenschutzrechtlich einwandfreie Sendungsverarbeitung von entscheidender Bedeutung. Dem Klinikum kommt hier zugute, dass *Binect* ein entsprechend zertifizierter Fachanbieter mit langjähriger Erfahrung im Krankenhaus- und Krankenkassenumfeld ist. Daher kommen beim *Binect Cube* auch ausschließlich erprobte Verschlüsselungstechniken zum Einsatz, um Briefdaten effektiv abzusichern – und das sowohl zwischen den Systemkomponenten, als auch auf den Übertragungswegen ins Rechenzentrum und zur Druckstraße.

„Im Ergebnis sind wir sehr überzeugt vom *Binect Cube*“, fasst Elisabeth Jakob zusammen. „Durch die neue Versandart spart das Krankenhaus nicht nur Kosten und Material ein, sondern auch Zeit. Abgerundet wurde dies durch eine kurze Installationszeit und einen vorbildlichen Service in Support und Betreuung seitens der *Binect GmbH*. Wir planen, den *Binect Cube* künftig auch für andere Massensendungen in unserem Haus einzusetzen. Hier treffen wir zum Schutz von Patientendaten, die in Bayern besonders ausgeprägten und strenge Regeln unterliegen, noch interne Vorkehrungen.“

„Bei uns übernimmt der Binect Cube die Funktion einer vollständigen Poststelle und ist äußerst flexibel einsetzbar. Im Ergebnis sind wir sehr überzeugt vom Binect Cube. Durch die neue Versandart spart das Krankenhaus nicht nur Kosten und Material ein, sondern auch Zeit.“

*Elisabeth Jakob
Leiterin Zentrale Dienste*

„EIN TOLLES PRODUKT UND AUSSERORDENTLICHES ENGAGEMENT“

WERO GMBH & CO. KG

Innovation und Dynamik sind auch bei einem familiengeführten Unternehmen wie WERO entscheidende Faktoren für den Erfolg: Seit mehr als 60 Jahren steht der Mittelständler für ausgezeichnete Produkte und Dienstleistungen rund um Betriebliche Erste Hilfe, Hautschutz und Hygiene sowie PSA und Arbeitsschutz. Über 200 Mitarbeiter sorgen dabei täglich für hohe Qualität und persönliche Kundennähe. Um auch die internen Prozesse zu optimieren, hat WERO seine Abläufe beim Postausgang umgestellt und im *Binect Cube* die richtige Lösung gefunden.

Drucken, falzen, kuvertieren, frankieren, zur Post bringen: Wie in vielen mittelständischen Unternehmen gehörte dies auch bei WERO jahrelang zum Arbeitsalltag, wenn es um die Abwicklung der Ausgangspost ging. Bei hunderten Rechnungen, Angeboten und sonstigen Geschäftsschreiben wurde dem Mittelständler klar, dass hier erhebliches Optimierungspotenzial besteht. Dabei standen nicht nur die Kosten- und Zeitaufwände im Fokus, sondern auch die Bindung von Ressourcen, die effektiver für das Kerngeschäft hätten genutzt werden.

„Wir suchten nach einer Lösung, die unsere Poststelle entlasten sollte“, sagt Andreas Merkt, IT-Chef des Unternehmens. „Schnell und einfach musste sie zu implementieren sein – so lautete meine Aufgabenstellung.“

Fündig wurde man zunächst bei einem Wettbewerbsprodukt; noch während der Umsetzungsphase wurde Andreas Merkt dann auf den *Binect Cube* aufmerksam: „Sofort erkannte ich, dass der ‚Cube‘ schnell, einfach und kostengünstig in unsere bestehenden Abläufe integriert werden konnte“, bestätigt der IT-Fachmann.

Die digitale Poststelle im Unternehmen

Der *Binect Cube* ist eine kleine Box, die als Server im internen Firmennetzwerk eingerichtet wird und die Kernfunktionen einer Art „digitalen Poststelle“ vor Ort übernimmt: Sämtliche Tages- oder Regelpost wird direkt aus der gewohnten Dokumentenerstellung in einen zentralen Sendungspool übertragen und von dort zu festgelegten Zeiten in eine externe Produktion gesteuert. Druck, Kuvertierung und Frankierung erfolgen abgesichert in einem professionellen Druckzentrum, die Zustellung der fertigen Briefsendungen übernimmt die Deutsche Post AG.

Im Ergebnis lassen sich auf diese Weise unmittelbare Ersparnisse bei den Materialbeschaffungs-, Porto- und Gesamtprozesskosten erzielen; mit umfangreichen Regelsets für den Versand, zentraler Vorlagenverwaltung oder umfassenden Monitoring-Möglichkeiten mit Kostenstellenzuordnung und Freigabe-Regelungen deckt der *Binect Cube* aber auch weitergehende



Best in Work.Life.Safety.

WERO GmbH & Co. KG

- Medizintechnik
- 1954 gegründet
- 210 Mitarbeiter

Idsteiner Straße 94
65232 Taunusstein-Neuhof

www.wero.de



Ein dynamisches Familienunternehmen: WERO in Taunusstein-Neuhof (Foto © WERO GmbH & Co. KG)

Binect Case Study

Anforderung an ein komplettes Output Management effektiv ab. Dabei ist das Produkt speziell auf die Erfordernisse mittlerer Unternehmen zugeschnitten: schlankes System, unkompliziertes Set-up.

Integration in gewohnte Fachprozesse

Das hat auch WERO überzeugt: „Enttäuscht wurde ich nicht. Ganz im Gegenteil: Die Einrichtung des *Binect Cube* ist einfacher gewesen, als ich es erwartet hatte“, bestätigt Andreas Merkt. „Natürlich stellten sich auch bei dieser Implementierung einige kleinere ‚IT-Steine‘ in meinen Weg. Diese lösten die Mitarbeiter der *Binect GmbH* schnell, kompetent und äußerst engagiert. Abgerundet wurde der gute Service dadurch, dass man mir Webinare anbot, zu Terminen an denen ich Zeit hatte.“

Für die Integration in die bestehenden Abläufe vor Ort sorgt eine Arbeitsplatz-Software (*Binect WorkDesk*), mit der die Sachbearbeiter bei WERO ihre Ausgangspost direkt aus der gewohnten Office- oder Fachanwendung heraus erledigen. Die Versandübergabe der Briefdokumente an den *Binect Cube* erfolgt z. B. einfach per Mausklick über einen virtuellen Druckertreiber; Versandeinstellungen wie Farb- oder Umschlagtyp lassen sich einfach über die Software-Oberfläche vornehmen, ebenso das Hinzufügen von Anlagen oder eine finale Sichtkontrolle. Zudem kann jeder Sachbearbeiter in einem eigenen Benutzerpostfach jederzeit Verarbeitungs- und Versandstatus prüfen und Briefe gegebenenfalls noch stornieren.

Das unternehmensweite Monitoring erfolgt über ein zentrales Versandjournal, in dem fachverantwortliche Administratoren sämtliche Versandvorfälle im Unternehmen transparent nachvollziehen können. Ein weiterer Vorteil: Da der *Binect Cube* abgesichert in die eigene Haus-IT eingebunden ist, verbleiben sämtliche Daten im Unternehmen selbst.

Erfolgreiche Umstellung

Bei WERO hat man die Standardabläufe beim Postausgang erfolgreich umgestellt und damit einen wichtigen Beitrag für die Prozesseffizienz im Unternehmen geleistet. Punkten konnte der *Binect Cube* durch die unkomplizierte Einbindung in bestehende Abläufe und das praxisnahe Handling für den Endnutzer. Andreas Merkt zeigt sich zufrieden: „*Binect* hat ein tolles Produkt entwickelt und dies mit außerordentlichem Engagement supportet.“

„Sofort erkannte ich, dass der ‚Cube‘ schnell, einfach und kostengünstig in unsere bestehenden Abläufe integriert werden konnte. Enttäuscht wurde ich nicht. Ganz im Gegenteil: Die Einrichtung des Binect Cube ist einfacher gewesen, als ich es erwartet hatte.“

Andreas Merkt
Leiter IT

Vision

Binect als führende Hybrid- und Digitalversand-Plattform in Deutschland!

Es zeigt sich bereits heute, dass die Produkte und Lösungen der Binect für die optimierte Verarbeitung von Geschäftspost deutliche Alleinstellungsmerkmale aufweisen. Eine der wichtigsten Challenges auch für professionelle Vielversender ist die Integration aller (!) Sendungen in einer Gesamtlösung zur Optimierung von Prozessen und Reduzierung der Kosten.

Die Übernahme von großen Druckströmen aus großen Massenanwendungen ist hier eine Commodity, die von vielen etablierten Druckdienstleistern angeboten wird. Binect ermöglicht mit seinen Soft- und Hardwarelösungen auf der Binect-Plattform darüber hinaus die Integration der Tages- bzw. Arbeitsplatzpost. Diese wird über die verschiedenen Zugangsprodukte der Binect (z.B. über den Binect Workdesk auf dem Arbeitsplatz-Rechner) ebenfalls in den großen Versandstrom integriert und kann somit auch optimiert werden. Gerade große und größere Unternehmen mit vielen Standorten sind bis heute oft nicht in der Lage, überhaupt zu erfassen, wieviel Arbeitsplatzpost erzeugt wird, wie hoch die lokalen Druckvolumina sind, mit welchen Prozess- und Portokosten diese Sendungen auf den Weg gebracht werden, etc. Auf der Binect-Plattform werden diese Ströme transparent, ein Controlling, Reporting, operatives Monitoring der Sendungen wird unmittelbar möglich, Portokostenvorteile durch Mengenkonsolidierung können genutzt werden, etc.

Aufgrund der umfangreichen praxiserprobten Funktionalität, der umfangreichen Validierungs-, Prüfungs- und Korrekturmöglichkeiten (Qualitätssicherung) bei gleichzeitiger hoher Performance (stabile Massentauglichkeit) und höchsten Datenschutz-/IT-Sicherheitsniveaus wird die Binect-Plattform heute immer stärker auch von großen Postdienstleistern, Postausrüstern und Druckdienstleistern eingesetzt, um ihren Kunden zeitgemäße Lösungen anbieten zu können.

Wir werden sowohl die Produkt- als auch die Dienstleistungskomponenten so weiterentwickeln, dass Binect-Kunden und zunehmend auch Binect-Partner immer die richtige Plattform für die Prozessierung und den Versand ihrer Geschäftspost haben. Neben der Weiterentwicklung digitaler Versandmodule für Endkunden gehört dazu auch eine stärkere Ausrichtung der Binect-Plattform auf die Bedürfnisse von Resellern und OEM-Kunden. Binect kann durch den Einsatz bei diesen Playern zum Marktstandard für Hybrid- und Digitalpost avancieren.

WE SECURE IDENTITIES

Schutz digitaler Identitäten und Transaktionen auf allen Ebenen



Überblick und Geschäftsmodell

Im Zeichen multipler, digitaler Persönlichkeiten, „Fake News“ und „Alternativer Fakten“ wird das Vorhandensein einer abgesicherten Identität zum Schlüsselfaktor – **KEYIDENTITY** schützt digitale Identitäten und Transaktionen mit einer preisgekrönten Multi-Faktor-Authentifizierungslösung und ist damit einer der Hauptakteure im fortschreitenden Digitalisierungsprozess.

Als einer der wenigen MFA-Anbieter am Markt, der auch das anspruchsvolle Thema Transaktionssicherheit abdeckt, bietet **KEYIDENTITY** hochskalierbare, schnell betriebsbereite MFA-Lösungen für Unternehmen jeder Größe – von Start-ups über KMUs bis hin zu weltweit agierenden Großkonzernen. Zudem gehören auch Behörden und weitere Anwender aus dem öffentlichen Sektor zum Kundenstamm von **KEYIDENTITY**.



Abb. 1: Auszug aus dem KEYIDENTITY Kundenstamm

BOMBARDIER
Operation and Maintenance

SUCCESS STORY:

SICHER WIE AUF SCHIENEN -
IDENTITY - und ACCESS MANAGEMENT BEI
BOMBARDIER TRANSPORTATION

Mit 60 Konstruktions- und Fertigungsstätten in 28 Ländern gehört Bombardier Transportation zu den führenden Herstellern von Schienenverkehrstechnik. Das Unternehmen entwickelt und produziert sowohl einzelne Komponenten als auch komplette Schienenfahrzeuge für den Personen- und Güterverkehr – von U-Bahnen, Regional- und Nahverkehrszügen über Straßen- und Stadtbahnen bis hin zu Elektro- und Dieseltriebzügen sowie Lokomotiven und Hochgeschwindigkeitszügen. Ebenso deckt Bombardier mit seinen Spezialisten auch die Wartung der Technik ab und übernimmt die Systemintegration für seine Kunden.

Weltweit sind über 100.000 Schienenfahrzeuge und Lokomotiven des kanadischen Traditionsunternehmens unterwegs. Außerdem wird seine Stellwerks- und Signaltechnik in vielen Ländern eingesetzt – eine große Verantwortung. Schließlich sollen die beförderten Fahrgäste und Güter stets sicher und zuverlässig an ihr Ziel gelangen. Damit dies auch in Zukunft unter Einhaltung höchster Umweltstandards gelingt, arbeitet Bombardier Transportation zudem an neuen modernen Schienenverkehrstechnologien und setzt auf nachhaltige Mobilität.

BOMBARDIER

- **EINSATZBEREICH:**
Authentifizierung externer IT-Dienstleister
- **LÖSUNG:**
KeyIdentity MFA-Plattform
- **TOKEN:**
Hardware- und SMS-Token
- **IMPLEMENTIERUNG:**
Mai-Juni 2016
- **VORTEILE:**
höhere Sicherheit, Bedienungsfreundlichkeit, Kosteneffizienz; flexibler Einsatz von Authentifizierungs-Token und Integration in bestehende IT-Umgebungen; schnelle und einfache Implementierung

Mehr Schutz für Kritische Infrastrukturen

Aufgrund seiner herausragenden Stellung im Bereich Transport und Verkehr kommt Unternehmen wie Bombardier Transportation eine besondere Bedeutung zu. Denn Störungen oder gar Manipulationen an der Infrastruktur wie Stellwerks- oder Signaltechnik können katastrophale Folgen haben. Die sogenannten Kritischen Infrastrukturen (KRITIS) müssen daher stärker geschützt werden als andere Sektoren. In Deutschland gehen damit verschiedene Verpflichtungen des IT-Sicherheitsgesetzes und durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) einher.

Um die hohen Sicherheitsanforderungen im Rahmen seines Identity- und Access-Managements (IAM) zu erfüllen, hat sich Bombardier Transportation für den Einsatz einer modernen Multi-Faktor-Authentifizierungslösung (MFA) von KeyIdentity entschieden. Der Hersteller von Schienenverkehrstechnik ersetzte damit die nicht mehr zeitgemäße Legacy-Lösung eines anderen Security-Anbieters. Die MFA-Lösung von KeyIdentity wird bei Bombardier Transportation vor allem von externen IT-Dienstleistern genutzt, die das Unternehmen durch generellen Support bis hin zur Applikationsentwicklung unterstützen. Sie verwenden die MFA-Lösung von KeyIdentity, wenn sie keinen dedizierten Bombardier-Laptop zur Verfügung haben, um sich in die IT-Systeme und -Infrastruktur des Unternehmens einzuloggen.

Multi-Faktor-Authentifizierung per Hardware- und SMS-Token

Die User der modernen MFA-Lösung von KeyIdentity nutzen Hardware- und SMS-Token als zweiten Faktor – zusätzlich zur Anmeldung per Benutzername und Passwort in den IT-Systemen von Bombardier Transportation. Sie können mittels Hardware-Token per Knopfdruck ein sogenanntes Einmal-Passwort – oder auch One-Time-Password (OTP) generieren und sich dieses im Display der schlüsselanhängergroßen Geräte anzeigen lassen. Der Einsatz von Hardware-Token ist hierbei besonders sicher, da Angreifer weder per Hack noch mit Hilfe anderer Systemmanipulationen Zugang zu dem zweiten Authentifizierungsfaktor erlangen können. Die Token eignen sich daher insbesondere für Fälle, in denen ein hoher Schutzbedarf vorliegt. Die SMS-Token werden ergänzend dazu von Nutzern eingesetzt, die kein Hardware-Gerät bei sich tragen und das Einmal-Passwort stattdessen auf ihr Smartphone erhalten.

”

„Wir sind sehr zufrieden mit der cloudbasierten Multi-Faktor-Authentifizierungslösung von KeyIdentity. Mit der in Deutschland entwickelten und gehosteten Security-Technologie können wir die hohen Sicherheitsanforderungen in unserer Branche erfüllen und gleichzeitig unsere IT von dem bisherigen aufwändigen Management der früheren Legacy-Infrastruktur entlasten. Dazu kommt, dass unsere Nutzer sofort mit den Hardware- und SMS-Token umgehen konnten – ohne aufwändige Schulung oder Einweisung.“

Christian Cloutier
Bombardier Transportation

Die Open-Source-basierte MFA-Technologie von KeyIdentity zeichnet sich besonders durch ihre hohe Sicherheit, Usability und Flexibilität aus. Im Rahmen eines cloudbasierten Software-as-a-Service-Modells (SaaS) kann Bombardier Transportation seine Nutzerzahlen schnell und einfach an den aktuellen Bedarf anpassen, ohne dafür eine eigene Infrastruktur vorzuhalten. Darüber hinaus wurde die neue MFA-Lösung im Jahre 2016 innerhalb von nur anderthalb Monaten durch nur einen IT-Verantwortlichen installiert. Durch die kurze Implementierungszeit, die geringe Manpower für die IT-Administration und das zugrundeliegende SaaS-Modell ist die MFA-Lösung von KeyIdentity nicht nur effizienter, sondern auch kostengünstiger als andere am Markt verfügbare Angebote.

Hohe Zufriedenheit bei Nutzern und IT

Die MFA-Plattform von KeyIdentity bietet Bombardier Transportation auch hierfür die notwendige Flexibilität. So können jederzeit verschiedene Token-Typen zur Lösung ergänzt werden – vollkommen herstellerunabhängig und individuell angepasst an das Sicherheitslevel und die Zugriffsrechte der Nutzer. Auch Zeitspannen oder Häufigkeiten von Logins lassen sich je nach Anforderung definieren. Ist der IT-Dienstleister beispielsweise im Rahmen eines Drei-Monats-Projekts für Bombardier Transportation tätig, so lässt sich sein Zugriff auf diesen Zeitraum beschränken. Im Falle der Login-Häufigkeit wäre denkbar, dem IT-Support zehn Einmal-Passwörter pro Tag für seine Authentifizierung zur Verfügung zu stellen.

Ebenso ist die MFA-Lösung mit anderen Authentifizierungsmethoden integrierbar, beispielsweise LDAP (Lightweight Directory Access Protocol), AD (Active Directory) sowie anderen Security- und Monitoring-Lösungen. Dadurch kann die Sicherheit bei Bombardier Transportation noch weiter erhöht werden. So ist der Hersteller von Schienenverkehrstechnik mit der neuen Multi-Faktor-Authentifizierungslösung als Teil seines Identity- und Access-Managements auch für künftige Sicherheitsanforderungen gerüstet.

KeyIdentity

KeyIdentity ist ein führender Anbieter von hoch skalierbaren, einfach einsetzbaren Identity- und Access-Management-Lösungen (IAM) auf Open-Source-Basis für die Absicherung und Verwaltung digitaler Identitäten über Netzwerk- und Cloud-Umgebungen. Der Fokus von KeyIdentity liegt auf den Bereichen Transaktionssicherheit, Identitätsmanagement und der starken Authentifizierung mittels Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA). Die IAM-Lösungen von KeyIdentity werden von Anfang bis Ende in Deutschland entwickelt und bereitgestellt und erfüllen höchste Sicherheitsstandards nach deutschem Recht. Durch den Open-Source-Ansatz lassen sich zudem kryptografische Backdoors ausschließen. KeyIdentity bietet seit 2002 „Security made in Germany“ und hat seinen Sitz in Weiterstadt bei Darmstadt.

www.keyidentity.com

”

„Unsere Dienstleister nutzen die MFA-Lösung von KeyIdentity, um sich in unser Unternehmensnetzwerk einzuloggen. Wir sind gerade dabei, unsere IT-Abteilung mit demselben Bereich bei unserer Schwesterfirma Bombardier Aerospace zu verschmelzen. Daher prüfen wir aktuell, inwieweit wir den Einsatz der Multi-Faktor-Authentifizierung in diesem Prozess unternehmensübergreifend ausweiten. Zudem überlegen wir, künftig auch Software-Token in Form von mobilen Apps auf den Smartphones unserer Dienstleister einzuführen.“

Christian Cloutier
Bombardier Transportation

KEYIDENTITY

WE SECURE IDENTITIES



SICHERES HR-PORTAL:

WELTWEITE ANMELDUNG BEI MAXIMALER SICHERHEIT BEI THYSSENKRUPP

thyssenkrupp ist ein diversifizierter Industriekonzern mit traditionell hoher Werkstoffkompetenz und einem wachsenden Anteil an Industriegüter- und Dienstleistungsgeschäften. Über 156.000 Mitarbeiter arbeiten in knapp 80 Ländern mit Leidenschaft und Technologie-Know-how an hochwertigen Produkten sowie intelligenten industriellen Verfahren und Dienstleistungen für nachhaltigen Fortschritt. Ihre Qualifikation und ihr Engagement sind die Basis des Erfolg. thyssenkrupp erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2015/2016 einen Umsatz von rund 39 Mrd. €.

Die Mitarbeiter des weltweit agierenden Industriekonzerns können sich künftig mittels **Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA)** sicher im HR-Portal des Unternehmens anmelden. LinOTP von KeyIdentity löst damit die bisherige Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) auf Basis einer SMS-Lösung ab.

Insbesondere für thyssenkrupp-Mitarbeiter im Ausland war die PIN-Übermittlung per SMS nicht mehr praktikabel, da die Nachrichten oft nur mit erheblicher Zeitverzögerung versendet wurden.



- **EINSATZBEREICH:**
Authentifizierung im HR-Portal
- **LÖSUNG:**
KeyIdentity MFA-Plattform
- **VORTEILE:**
höhere Sicherheit, Bedienungsfreundlichkeit, Kosteneffizienz; flexibler Einsatz von Authentifizierungs-Token und Integration in bestehende IT-Umgebungen; schnelle und einfache Implementierung

Flexible Auswahl von Authentifizierungs-Token

LinOTP von KeyIdentity bietet thyssenkrupp eine extrem hohe Flexibilität beim Einsatz unterschiedlicher MFA-Token und Service-Anbindungen. Der Zugang zum HR-Portal ist damit effizient und sicher zugleich: Mitarbeiter von thyssenkrupp können zwischen diversen Tokentypen wählen, um eine sichere Authentifizierung durchzuführen. KeyIdentitys LinOTP wurde auf Basis der kommerziellen Version (SVA) in die Unternehmensumgebung integriert, so dass eine weltweite Anmeldung bei maximaler Sicherheit und höchster Zuverlässigkeit garantiert ist. Gleichzeitig ist damit der größtmögliche Komfort für den Endnutzer gegeben.

Compliance mit aktuellen Datenschutzanforderungen

thyssenkrupp war es wichtig, einen verlässlichen Partner an seiner Seite zu wissen, der nicht nur umfassend beratend tätig ist, sondern auch bei der Implementation kompetent unterstützen konnte. Die hohe Flexibilität und die überzeugend schnelle Installation des Produktes LinOTP seitens KeyIdentity waren genauso ausschlaggebende Kriterien für thyssenkrupp wie die Tatsache, dass die KeyIdentity-Produkte „IT-Security – made in Germany“ sind. Des Weiteren erfüllen die Lösungen die neuesten Datenschutzbestimmungen inklusive der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO), die ab Mai 2018 in Kraft tritt. Ein wichtiges Kriterium, denn thyssenkrupp legt großen Wert auf die Umsetzung der deutschen bzw. EU-Datenschutzregularien. Dieses wurde gemeistert, ebenso wie der Anspruch an ein höchstmögliches Maß an Transparenz, das durch den Open-Source Ansatz von LinOTP abgedeckt ist.

Trotz hohem Zeitdruck gelang es KeyIdentity in Zusammenarbeit mit dem zentralen IT-Team von thyssenkrupp, eine Lösung bereitzustellen, die nicht nur die Erwartungen an die geforderte Funktionalität erfüllte, sondern auch schnell und unkompliziert zu implementieren ist. Ein zusätzlicher Schwerpunkt lag darauf, die hohe Zahl der beteiligten Systeme und die damit verbundenen Zuständigkeiten flexibel und ohne Funktions- bzw. Zeitverlust zu integrieren. Eine weitere Anforderung von thyssenkrupp bei der Auswahl der Authentifizierungslösung bestand darin, das neue System flexibel erweitern und skalieren zu können. Nachdem die Authentifizierung für die Benutzer des HR-Systems nun implementiert ist, werden in weiteren Schritten zusätzliche relevante und kritische Systeme an das MFA-System angebunden.

”

„Die Sicherheit unserer Kunden- und Mitarbeiterdaten hat für uns höchste Priorität. Um diese wertvollen Daten zu schützen, haben wir uns für die LinOTP-Lösung von KeyIdentity entschieden. Denn sie bietet uns flexible und zugleich höchst sichere Möglichkeiten für die Multi-Faktor-Authentifizierung. Aufgrund der positiven Resonanz und guten Zusammenarbeit mit dem KeyIdentity-Team werden wir die Authentifizierungslösung weiter ausbauen.“

Daniel Rist
thyssenkrupp

SUCCESS STORY:

ZWEITER AUTHENTIFIZIERUNGSFAKTOR SCHÜTZT DIGITALE LOGINS BEI SCANIA

Sicherheit auf dem neuesten Stand der Technik – Scania erweitert Identity- und Access-Management für Mitarbeiter

Scania gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Transportlösungen. Das über 125 Jahre alte Traditionsunternehmen mit Sitz im schwedischen Södertälje produziert Lkw und Busse, die für unterschiedliche Transportaufgaben genutzt werden. Des Weiteren umfasst das Angebot von Scania Industrie- und Schiffsmotoren, die in zahlreichen Transport- und Industrieanwendungen im Einsatz sind, von Radladern über Patrouillenbooten bis hin zu Notstromaggregaten. Zusätzlich zu seinen hochentwickelten Transport- und Motorenlösungen bietet Scania seine Kunden ein umfangreiches Serviceangebot, das unter anderem Werkstattleistungen, Finanzierungs- und Versicherungslösungen sowie Fahrtrainings und Support-Dienstleistungen umfasst. Im Rahmen seines weltweiten Vertriebs- und Servicenetzes ist Scania mit rund 46.000 Mitarbeitern in 100 Ländern präsent.

Ergänzend zu seinem Kerngeschäft engagiert sich Scania für die Entwicklung nachhaltiger Transportsysteme und zukunftsweisender Mobilitätslösungen. So arbeitet der Fahrzeugspezialist eng mit strategischen Partnern zusammen, um das Transportwesen durch innovative Technologien wie Fahrzeugvernetzung oder die Optimierung der Energieeffizienz smarter und umweltfreundlicher zu machen.

**SCANIA**

- **Einsatzbereich:**
Authentifizierung von Mitarbeitern im Außendienst und im Homeoffice
- **Lösung:**
KeyIdentity MFA-Plattform
- **Token:**
SMS- und Software-Token
- **Implementierung:**
Erstimplementierung im Mai 2015, Erweiterung in 2017
- **Vorteile:**
höhere Sicherheit, Bedienungsfreundlichkeit, Skalierbarkeit, reibungslose Erweiterung, Kosteneffizienz; Erfüllung von Compliance-Standards

Einhaltung strenger Compliance-Vorgaben

Für Scania stehen stets die Kunden und ihre Sicherheit im Vordergrund: Dies bedeutet zum einen, dass alle Scania Fahrzeuge und Transportlösungen höchste Standards in Sachen Verkehrssicherheit und Zuverlässigkeit erfüllen müssen. Zum anderen hat es sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, alle Compliance-Vorgaben und insbesondere Datenschutz-Regularien wie die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) einzuhalten. Um dies zu gewährleisten, überprüft und aktualisiert Scania regelmäßig all seine IT-Sicherheitsmechanismen inklusive seines Identity- und Access-Managements (IAM). Die Identitäts- und Zugriffsverwaltung sorgt dafür, dass nur die berechtigten User durch eine strenge Authentifizierungs- und Autorisierungskontrolle auf die Applikationen und Systeme im Unternehmen zugreifen können. Im Zuge ihres Security-Updates hat die Scania Deutschland GmbH am Standort Koblenz unter anderem auch ihre Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) ausgeweitet, mit der das Unternehmen den Zugriff auf seine Virtual Private Networks (VPNs) schützt.

Sicherer Zugriff auf VPN-Verbindungen

Die VPN-Verbindungen ermöglichen es den Scania Mitarbeitern im vertrieblichen oder technischen Außendienst sowie im Homeoffice, jederzeit sicher über webbasierte Anwendungen auf Kunden- und Unternehmensdaten zuzugreifen. Damit die VPN-Nutzung stets unter Einhaltung der strengen Compliance-Vorgaben geschieht, hat sich Scania entschieden, den Einsatz seiner MFA-Lösung von KeyIdentity auszubauen.

Zweiter Authentifizierungsfaktor schützt digitale Logins

Die SMS- und App-basierten Token fungieren im Rahmen der MFA-Lösung als jeweils zweite Faktoren. Damit muss der Nutzer einen zusätzlichen Berechtigungsnachweis unabhängig vom ersten Faktor – dem Passwort oder dem Login-Code – erbringen, bevor eine VPN-Verbindung aufgebaut werden kann. Denn Passwörter allein schützen digitale Identitäten heute nicht mehr ausreichend. Dem „Data Breach Investigations Report“ von Verizon zufolge waren gestohlene oder verlorene Passwörter im Jahre 2017 sogar in 80 Prozent aller Fälle die Ursache für Datendiebstähle oder Hacks. Durch die Multi-Faktor-Authentifizierung wird dieses Risiko ausgeschlossen. Denn selbst wenn potenzielle Angreifer ein Passwort erbeutet haben, befindet sich der zweite Faktor ausschließlich im Besitz des berechtigten Nutzers.

”

„Wir setzen bereits seit 2015 die Multi-Faktor-Authentifizierungslösung von KeyIdentity erfolgreich ein. Aufgrund von Compliance-Vorgaben haben wir uns dazu entschlossen, die Anzahl unserer User deutlich zu erweitern – von etwa 50 auf über 1.000. Wir setzen dabei zu etwa 98 Prozent auf eine Authentifizierung per SMS und zu zwei Prozent auf eine App-basierte Ausgabe des Einmal-Passworts“

Michael Zimmer
Teamleiter IT Operations
Scania Deutschland GmbH

Aufgrund des hohen Sicherheitsniveaus empfehlen sowohl das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) als auch der Bundesverband IT-Sicherheit e.V. (TeleTrust) die Technologie. Wenn sie sich für den Aufbau der VPN-Verbindung einloggen, erhalten die Scania Mitarbeiter automatisch ein sogenanntes Einmal-Passwort – oder auch One-Time-Password (OTP) – per SMS oder App-Benachrichtigung auf ihr Smartphone. Sie müssen dieses nur noch als zusätzliche Komponente innerhalb des Authentifizierungsvorgangs eingeben und erhalten dadurch Zugang zur VPN-Verbindung.

Einfach zu nutzen und flexibel erweiterbar

„Unsere Mitarbeiter konnten die Multi-Faktor-Authentifizierung reibungslos in ihre Arbeitsabläufe integrieren. Sie agieren damit bei jedem Login deutlich sicherer als zuvor und ermöglichen uns, die strengen Compliance-Vorgaben auch wirklich einzuhalten. Dafür müssen sie sich kein zusätzliches Passwort merken und können sich somit voll und ganz auf ihre Aufgaben konzentrieren. Dies war uns besonders wichtig, denn für höchstmöglichen Datenschutz und IT-Sicherheit müssen wir mit unseren Kolleginnen und Kollegen an einem Strang ziehen. Daher wollten wir ihnen den Einsatz der MFA-Lösung auch so einfach wie möglich machen“, so Michael Zimmer von Scania weiter. „Die MFA-Lösung ließ sich dank des API-first-Ansatzes von KeyIdentity schnell und einfach erweitern. Durch die Smart-Features der Lösung wie ein Auto-Assignment der Token oder eine Auto-Synchronisierung wird der Aufwand in unserem User-Helpdesk erheblich reduziert. Gleichzeitig steigt damit einmal mehr die Gesamtakzeptanz und die Zufriedenheit der Nutzer.“

Die MFA-Technologie von KeyIdentity erfüllt nicht nur alle aktuell geltenden Sicherheitsstandards und ist einfach einsetzbar. Sie lässt sich darüber hinaus flexibel skalieren und problemlos erweitern. Auch das Rollout weiterer Token-Typen wie Push-, OR- oder Hardware-Token ist damit ohne großen Zusatzaufwand denkbar. Ein weiterer Vorteil: KeyIdentity entwickelt und aktualisiert seine Security-Technologie von Anfang bis Ende in Deutschland. Damit ist gewährleistet, dass der gesamte Einsatz und Support nach strengem deutschen Datenschutz geschieht und selbst neueste Regularien wie die EU- DSGVO eingehalten werden. Scania ist damit in der Lage, die hohen Sicherheitsanforderungen für seine Kunden optimal und auf dem neuesten Stand der Technik umzusetzen.

”

„Die MFA-Lösung ließ sich dank des API-first-Ansatzes von KeyIdentity schnell und einfach erweitern. Gleichzeitig haben wir durch die Smart-Features des IAM-Systems kaum Support-Aufwand für die Verwaltung der sicheren Login-Lösung auf MFA-Basis.“

Michael Zimmer
Teamleiter IT Operations
Scania Deutschland GmbH

Über KeyIdentity

KeyIdentity ist ein führender Anbieter von hoch skalierbaren, einfach einsetzbaren Identity- und Access-Management-Lösungen (IAM) auf Open-Source-Basis für die Absicherung und Verwaltung digitaler Identitäten über Netzwerk- und Cloud-Umgebungen. Der Fokus von KeyIdentity liegt auf den Bereichen Transaktionssicherheit, Identitätsmanagement und der starken Authentifizierung mittels Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA).

Die IAM-Lösungen von KeyIdentity werden von Anfang bis Ende in Deutschland entwickelt und bereitgestellt und erfüllen höchste Sicherheitsstandards nach deutschem Recht. Durch den Open-Source-Ansatz lassen sich zudem kryptografische Backdoors ausschließen. KeyIdentity bietet seit 2002 „Security made in Germany“ und hat seinen Sitz in Weiterstadt bei Darmstadt.

www.keyidentity.com

Die **KEYIDENTITY** Lösungen wurden 2017 mit dem OSPA-Award für herausragende Informationssicherheit ausgezeichnet und die Gesellschaft als einziger deutscher MFA-Anbieter in den „Gartner Market Guide for User Authentication 2017“ aufgenommen.



Abb. 2: Awards und Auszeichnungen 2017

Mit Sitz in Darmstadt/Weiterstadt hat sich **KEYIDENTITY** bereits 2002 der IT-Security verschrieben und blickt damit auf mehr als 16 Jahre Erfahrung zurück. Seit 2014 ist die **KEYIDENTITY** GmbH eine hundertprozentige Tochter der MAX 21 AG.

Produkte

Das Hauptprodukt von **KEYIDENTITY** ist die MFA-Plattform **LinOTP**, die alle aktuell geltenden Sicherheitsstandards für die One-Time-Password-Authentifizierung (OTP) erfüllt. Der Open-Source-Core von LinOTP wird kontinuierlich von erfahrenen IT-Sicherheitsexperten weiterentwickelt und um wertvolle Features angereicht, um stets die aktuellsten Sicherheitsanforderungen zu erfüllen.

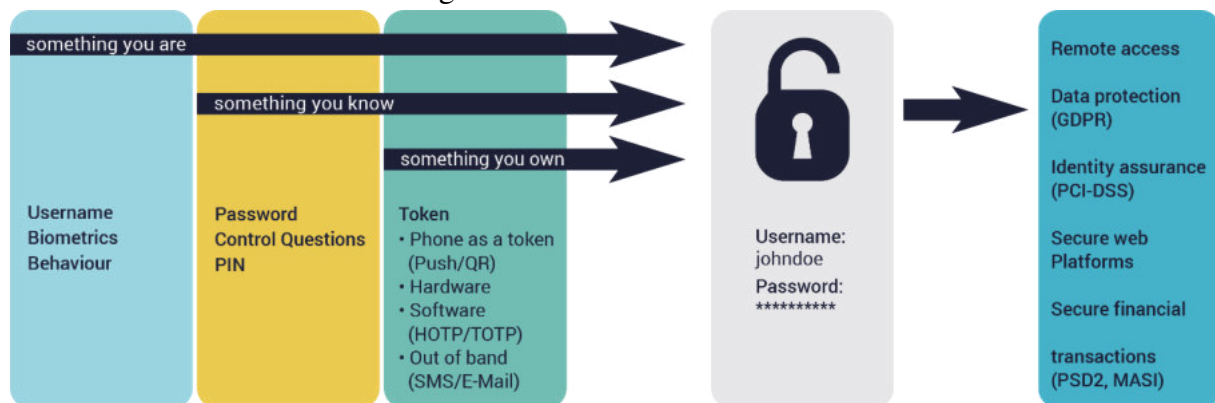


Abb. 3: Was ist Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA)?

Die Lösungen von **KEYIDENTITY** zeichnen sich durch ihre hohe Usability und Skalierbarkeit aus und lassen sich mit jedem am Markt verfügbaren Authentifizierungstoken (OTP-Token) nutzen – von Software-Token wie Push-, QR- und SMS-Token über Hardware-Token bis hin zu Biometrie-Token. Darüber hinaus können die Lösungen durch die Unterstützung diverser Standards sowie den API-First-Ansatz in kürzester Zeit in jede verfügbare IT-Infrastruktur integriert werden. Von Anfang bis Ende in Deutschland entwickelt und bereitgestellt, erfüllen die Lösungen höchste Sicherheitsstandards nach deutschem Recht. Um den individuellen Kundenanforderungen noch besser gerecht zu werden, wurden drei Editionen konzipiert, zur Wahl je nach Bedarfsfall.

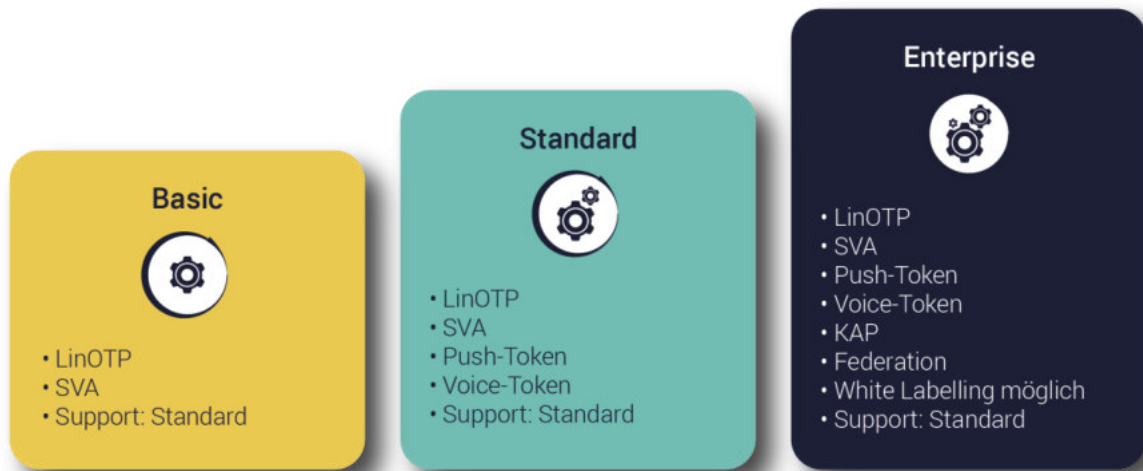


Abb. 4: Unterschiedliche Editionen der KEYIDENTITY MFA-Plattform

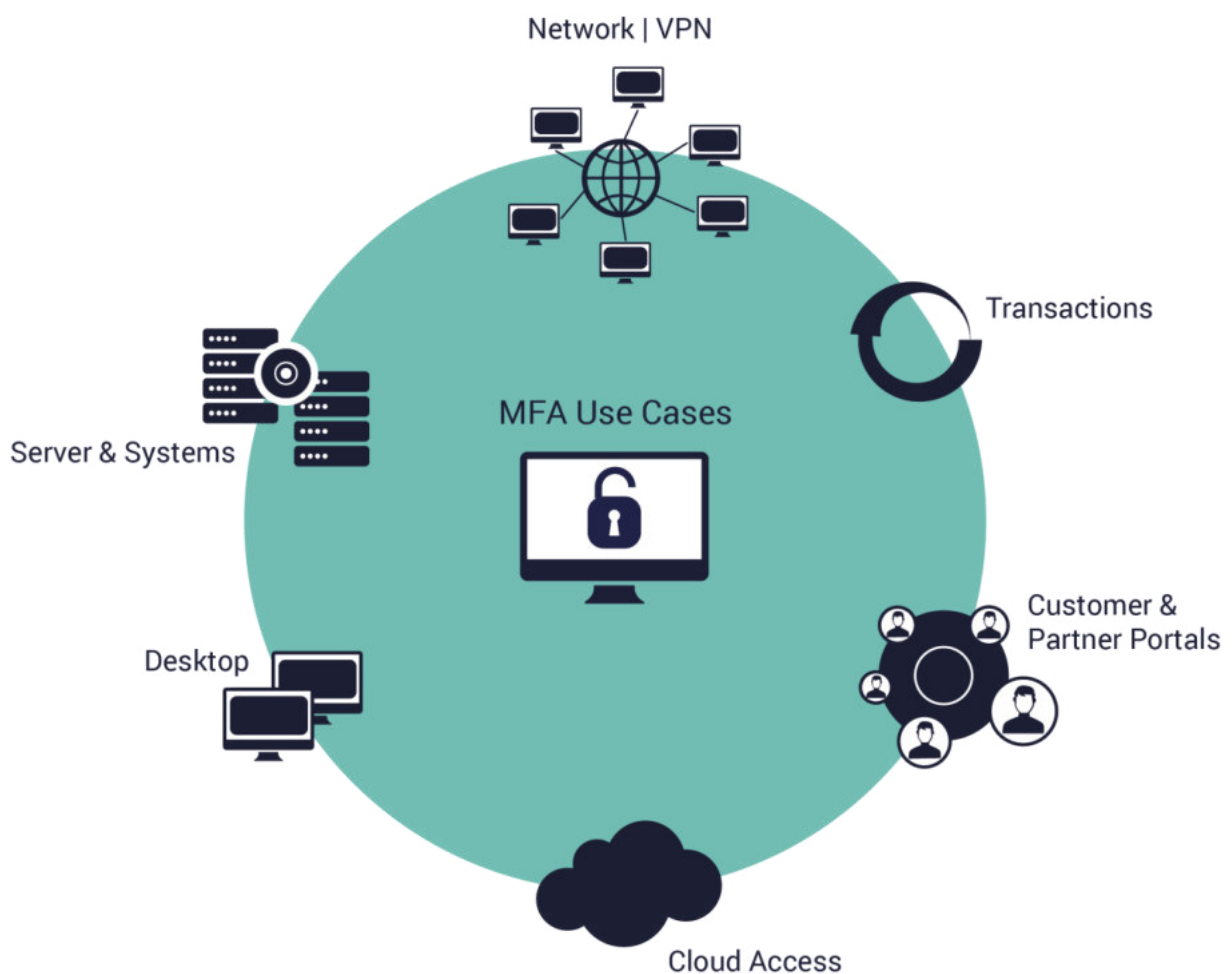


Abb. 5: Anwendungsfälle der KEYIDENTITY MFA-Plattform

Zudem wurden einzigartige Produkt-Features entwickelt, die auf die Anforderungen des Marktes und der Kunden zugeschnitten sind:

- IT-Security „made in Germany“
- Umfassende Flexibilität bei der Integration in bestehende IT-Umgebungen
- Vollständige Herstellerunabhängigkeit bei der Auswahl der OTP-Token
- Geringere operationale Kosten
- Komplette Skalierbarkeit
- Branchenweit schnellste und effizienteste Implementierung
- Einzigartige Usability
- Einzigartige Offline-OTP-Authentifizierung
- Transaktionssicherheit zur Realisierung von PSD2 sowie zur Unterstützung von Digitalisierung

Neu in das Produktportfolio aufgenommen wurde der **KEYIDENTITY Schwachstellen-Scanner**. Der Scanner gibt einen Überblick über die extern erreichbare IT Infrastruktur und deren Komponenten. So können Schwachstellen identifiziert und deren Behebung priorisiert werden.

Die Marke Foxmole, unter deren Dach **KEYIDENTITY** im Geschäftsjahr 2017 IT-Security Beratung insbesondere im Hinblick auf Sicherheitsanalysen, Sicherheitsstrategie, sowie Penetrationstests erbrachte, wurde aufgrund der nicht skalierenden Natur dieses Geschäfts und der geringen Planbarkeit der Auslastung im Laufe des Berichtszeitraums eingestellt. Damit konzentriert sich auch das Beratungsgeschäft komplett auf die Unterstützung der MFA-Lösung LinOTP.

Meilensteine 2017

Meilensteine 2017



Vision

LinOTP als weltweit meistverwendete MFA-Lösung

Die richtige Aufstellung

- Eingespieltes Team
- Fokussierung auf den Vertrieb
(kleine Kunden passiv/automatisiert,
Großkunden aktiv/Key Account)

Das richtige Produktportfolio

- Flexibles Produktangebot mit mehreren Varianten und Add-ons
- Zunehmender Anteil skalierbarer Bausteine im Rahmen eines SaaS-Preismodel

Optimierte Prozesse

- Messbare Ziele und Kennzahlen
- Inbound Marketing Ansatz

Der Open Core Ansatz ist das Kernstück von **KEYIDENTITY**. Dabei wird die kostenfreie Basisversion sukzessive um kostenpflichtige Add-ons sowie zusätzliche Dienstleistungen ergänzt. Aktuell arbeitet **KEYIDENTITY** zudem an einer Erweiterung der MFA-Lösung durch ein integriertes ID Access Tool. Der Vertriebsfokus liegt neben der Akquise weiterer Großkonzerne wie ThyssenKrupp auf dem gehobenen Mittelstand. Durch den Ausbau eigener Auslandsaktivitäten sowie den Vertrieb über lokale Partner, sollen in Zukunft noch weitere Potenziale ausgeschöpft werden.

der MAX21 AG, Weiterstadt

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch 2017 war wieder ein ereignisreiches Jahr für die MAX21 AG. Mit Herrn Lars Ahns gab es einen Wechsel im Aufsichtsrat. Mit der Veräußerung der Necdis GmbH und der fortgesetzten Ausrichtung der Tochtergesellschaften auf die Generierung strategischer Umsätze wurde die eingeleitete Strategie konsequent weitergeführt. In den Tochtergesellschaften gab es weitere Veränderungen in der Geschäftsführung. Die Binect GmbH konnte durch eine Adjustierung der strategischen Ausrichtung und weitere, signifikante Kosteneinsparungen zum Jahresende zu einem positiven EBIDTA geführt werden. Bei der KeyIdentity GmbH wurde das Geschäftsfeld Pentesting aufgegeben. Bestärkt durch die dabei erzielten Ergebnisse sind wir davon überzeugt, grundsätzlich auf dem richtigen Weg zu sein. Wir werden die Entwicklungen weiterhin genau beobachten und gegebenenfalls Änderungen vornehmen. Der bisherige Geschäftsverlauf des Geschäftsjahres 2018 stimmt uns grundsätzlich positiv, obwohl noch viele Aufgaben vor uns liegen.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtszeitraum die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und seine Tätigkeit überwacht. Bei allen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig sowohl schriftlich als auch mündlich, zeitnah und umfassend über die Geschäfte, die strategische Unternehmensentwicklung sowie die aktuelle Lage der Gesellschaft und ihrer Beteiligungen einschließlich der Risikolage und des Risikomanagements.

Der Aufsichtsrat hat sich im Berichtszeitraum mit dem Risikomanagementsystem des Unternehmens auseinandergesetzt. Gegenstand des Risikomanagementsystems ist auch das klassische Beteiligungs-Controlling und die Verfügbarkeit verlässlicher finanzieller und betriebswirtschaftlicher Kennzahlen. Der Aufsichtsrat hat keine Hinweise für Schwachstellen des Systems erhalten. Das interne Kontrollsystem der Gesellschaft war, soweit es für eine ordnungsgemäße Rechnungslegung von Bedeutung ist, Gegenstand der Jahresabschlussprüfung.

Der Aufsichtsrat bestand im Berichtszeitraum satzungsgemäß aus drei Personen. Herr Lars Ahns nahm die gerichtliche Bestellung an, nachdem Dr. Andreas König sein Amt zum Ablauf der Hauptversammlung niedergelegt hatte. Der Aufsichtsrat bildete keine Ausschüsse.

Überwachung und Beratung des Vorstands bei der Geschäftsführung

Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens überwacht und sich regelmäßig, zeitnah und umfassend mittels schriftlicher Berichte und mündlicher Schilderungen über die Geschäftsentwicklung und die Lage des Unternehmens informieren lassen. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat hinsichtlich der strategischen Weiterentwicklung, der beabsichtigten und durchgeführten Personalmaßnahmen, der Liquiditätssituation der Gesellschaft, der bestehenden Risiken und der

Unternehmensplanung, die immer wieder einer kritischen Überprüfung zugeführt wurde. Der Aufsichtsrat wurde über die Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen informiert; die Ursachen hierfür wurden eingehend erläutert und diskutiert und, soweit erforderlich, entsprechende Maßnahmen eingeleitet. Der Aufsichtsrat war in alle wesentlichen Entscheidungen, die für das Unternehmen von besonderer Bedeutung waren, unmittelbar eingebunden. Er hat diese ausführlich erörtert und den Vorstand beratend begleitet.

Im Geschäftsjahr 2017 hat der Aufsichtsrat der MAX21 AG die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung durch den Vorstand überzeugt.

Neben den vier Präsenzsitzungen des Aufsichtsrats am 04.04.2017, 21.06.2017, 01.09.2017 und 07.12.2017, an denen alle Mitglieder des Aufsichtsrats und der Vorstand persönlich teilgenommen haben, wurde eine Telefonkonferenz am 24.04.2017 abgehalten. Weitere Beschlüsse erfolgten satzungsgemäß im Umlaufverfahren.

Veränderungen des Eigenkapitals der Gesellschaft

Das Grundkapital wurde im Berichtszeitraum durch zwei Kapitalerhöhungen insgesamt um 3.855.121,00 Euro auf 17.406.334,00 Euro erhöht. Die erste gemäß satzungsmäßiger Ermächtigung der Hauptversammlung vom Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates am 27. Januar 2017 beschlossene Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen aus dem Genehmigten Kapital 2016/I um insgesamt 2.500.000,00 Euro wurde im Januar 2017 durchgeführt und mit Eintragung im Handelsregister am 2. Februar 2017 wirksam. Es wurden 2.500.000 neue auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennwert (rechnerischer Nennwert 1,00 Euro) mit Gewinnanteilberechtigung ab dem Geschäftsjahr 2016 zum Kurswert von 1,70 Euro je Aktie ausgegeben.

Die zweite Kapitalerhöhung wurde am 01.09.2017 beschlossen. Das Grundkapital wurde im Wege einer Barkapitalerhöhung aus der teilweisen Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2016/I von € 16.051.213,00 um bis zu € 1.355.121,00 auf bis zu € 17.406.334,00 erhöht. Die bis zu 1.355.121 neuen auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien sind seit dem 01.01.2017 gewinnberechtigt. Die Eintragung im Handelsregister erfolgte am 20. September 2017.

Geschäftsentwicklung

Nach der grundlegenden Restrukturierung des Konzerns war die MAX21 Gruppe mit einem neuen Set-Up in das Geschäftsjahr 2017 gestartet. Es galt Erfahrungen mit den neu eingeführten Produkten und Strukturen zu sammeln und die Fokussierung der beiden strategischen Tochtergesellschaften Binect GmbH (hybride und digitale Post) und KeyIdentity GmbH (IT-Security) auf den Produktvertrieb und die Generierung wiederkehrender Erträge konsequent fortzusetzen. Die Ergebnisse und Erfolge im Berichtszeitraum zeigen, dass sich beide Gesellschaften mit den getroffenen Maßnahmen grundsätzlich auf dem richtigen Weg befinden. Die strategischen Kennzahlen entwickeln sich positiv, sowohl die Sendungsmengen im hybriden/digitalen Postgeschäft als auch der mit LinOTP erzielte Life Time Value steigen kontinuierlich an. Allerdings lag die Entwicklungsgeschwindigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich unterhalb der Erwartungen.

Strategie

Unser Fokus mit der neu aufgestellten MAX21 AG ist ganz klar darauf gerichtet, mit unseren beiden strategischen Tochtergesellschaften und ihren leistungsfähigen, skalierbaren Produkten zu wachsen und schnellstmöglich profitabel zu werden. Dafür haben wir uns konsequent weiter von den noch verbliebenen anderen Unternehmensbeteiligungen getrennt. Die MAX21 AG ist klar ausgerichtet auf ihre beiden Kernbeteiligungen und den Vertrieb ihrer Produkte. Über die Positionierung als Service Provider gilt es dabei insbesondere, wiederkehrende Umsätze zu generieren.

Feststellung des Jahresabschlusses

Als Abschlussprüfer wurde die BEST AUDIT GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, zum Abschlussprüfer und zum Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2017 von der Hauptversammlung am 21.06.2017 gewählt und vom Aufsichtsrat mit der Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses zum 31.12.2017 beauftragt. Die Prüfung erfolgte satzungsgemäß freiwillig, eine gesetzliche Verpflichtung zur Prüfung bestand nicht. Die BEST AUDIT GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat den Jahresabschluss sowie den Konzernabschluss der MAX21 AG für das Geschäftsjahr 2017 geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss der MAX21 AG zum 31.12.2017, die Vorlagen und der Prüfungsbericht wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig ausgehändigt. Die Unterlagen wurden ausführlich besprochen.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss der MAX21 AG zum 31.12.2017 wurde in der Aufsichtsratssitzung am 16.04.2018 durch den beauftragten Wirtschaftsprüfer vorgestellt und erläutert. Der Abschlussprüfer berichtete über den Ablauf der Prüfung und die Prüfungsergebnisse und stand für weitere Fragen zur Verfügung. Anschließend hat der Aufsichtsrat den Prüfbericht intern erörtert. Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss der MAX21 AG, aufgestellt nach IFRS vom 31.12.2017, wurde vom Aufsichtsrat geprüft. Nach seiner eigenständigen Prüfung hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis des Abschlussprüfers zugestimmt. Es bestanden keine Einwände. Den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss der MAX21 AG zum 31.12.2017 hat der Aufsichtsrat am 16.04.2018 gebilligt. Der Jahresabschluss wurde damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Wir sind überzeugt, dass die Gesellschaft sich auf dem richtigen Weg bei der Umsetzung ihrer Unternehmensstrategie und der Weiterentwicklung ihrer Beteiligungen befindet.

Wir bedanken uns für Ihr Vertrauen in unsere Gesellschaft und würden uns freuen, wenn Sie uns weiterhin auf unserem Weg begleiten. Bedanken möchten wir uns vor allem aber auch bei allen Mitarbeitern der MAX21-Unternehmensgruppe sowie beim Vorstand für das gezeigte Engagement.

Weiterstadt, im April 2018

Für den Aufsichtsrat:

Götz Mäuser

Vorsitzender des Aufsichtsrates

KURSENTWICKLUNG DER MAX21-AKTIE

Gestützt auf ein robustes Wachstum der Weltwirtschaft, steigende Unternehmensgewinne, eine expansive Geldpolitik und niedrige Zinsen entwickelten sich die Aktienmärkte 2017 überaus positiv. Viele Indizes erreichten neue Höchststände und dazu kam eine sehr geringe Volatilität, weil Überraschungen wie noch im Vorjahr der Brexit oder die Wahl von Donald Trump im Berichtszeitraum weitestgehend ausblieben. Bis Mitte des Jahres legte der deutsche Leitindex DAX quasi ununterbrochen zu. Erst in den Sommermonaten kam es zu einer gewissen Konsolidierung. Ausschlaggebend dafür waren neben der Furcht vor einer militärischen Eskalation in Nordkorea in erster Linie der starke Euro und Spekulationen über einen Kurswechsel der EZB. Mit der Entscheidung, das Kaufprogramm mindestens bis September 2018 fortzuführen, beendete die EZB Anfang September aber alle Unsicherheiten und legte damit den Grundstein für eine neue Phase wachsender Kurse. Am 03. November 2017 erreichte der DAX mit einem Schlusskurs von 13.479 Punkten sein Jahreshoch, bevor zum Jahresausklang erneut eine leichte Konsolidierung einsetzte. Insgesamt beendete der DAX das Jahr 2017 mit einem Stand von 12.918 Punkten und konnte somit auf Jahressicht ein Plus von 12,6 Prozent verzeichnen. Noch besser entwickelte sich mit einem Zuwachs um 24,7 Prozent der DAX Sector All Software Index, während der TecDAX, in dem deutlich kleinere, wachstumsorientierte Technologiewerte enthalten sind, sogar um 39,6 Prozent zulegen konnte.

Gestartet zu einem Kurs von EUR 1,68 entwickelte sich die Aktie der MAX21 AG in diesem Umfeld zunächst ebenfalls positiv und stieg bis Mitte Januar auf EUR 1,87. Anfang Februar gab der Kurs wieder leicht nach und bewegte sich dann bis Mitte des Jahres mit kleineren Auf- und Abs in einem Korridor zwischen EUR 1,50 und EUR 1,70. Nach der Veröffentlichung positiver Geschäftsentwicklungen mit der Gewinnung von ThyssenKrupp als LinOTP-Kunden Anfang Juli, erreichte die MAX21-Aktie am 05. Juli mit EUR 1,90 den Höchstkurs im Berichtszeitraum. Es folgte eine erneute Konsolidierung auf dem Niveau von EUR 1,65, bevor Anfang November ein bis zum Jahresende anhaltender Abwärtstrend einsetzte. Zum Jahresabschluss notierte die Aktie der MAX21 AG am 29. Dezember mit einem Kurs von EUR 1,40 im Xetra-Handel.

Die Marktkapitalisierung der MAX21 AG betrug damit zum Ende des Geschäftsjahres 2017 rund EUR 24,4 Mio. (Vorjahr: EUR 23,0 Mio.). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft von 13.551.213 Euro zum 31.12.2016 auf 17.406.334 Euro zum 31.12.2017 im Zuge der beiden im Januar und September 2017 getätigten Barkapitalerhöhungen. Bedeutendster Handelsplatz der MAX21-Aktie war mit 53,2 Prozent Umsatzanteil die elektronische Plattform XETRA, gefolgt von der Berliner Tradegate Exchange mit 22,0 Prozent und dem Berliner Parkett mit 9,9 Prozent. Das durchschnittliche monatliche Handelsvolumen war im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig und betrug über alle Börsenplätze hinweg rund 329.400 Aktien.

MAX21-Aktie	2017	2016
Jahreshöchstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	1,90	2,13
Jahrestiefstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	1,22	1,20
Marktkapitalisierung am Jahresende in EUR Mio.	24,4	23,0

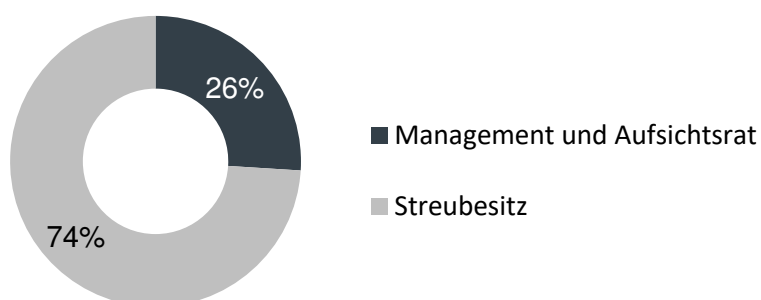
Schlusskurse	2017	2016	Veränderung
MAX21-Aktie (XETRA®)	1,40	1,70	-17,8%
DAX	12.917,64	11.481,06	+12,5%
TecDAX	2.529,04	1.811,72	+39,6%
DAXsector All Software	382,89	307,16	+24,7%

*Quelle: Bloomberg

INFORMATIONEN ZUR AKTIE

ISIN	DE000A0D88T9
Wertpapierkennnummer	A0D 88T
Börsenkürzel	MA1
Anzahl Aktien	17.406.334
Börsensegment	Freiverkehr, Scale
Handelsplätze/Börsen	XETRA®, Frankfurt, Hamburg, Berlin, München, Stuttgart, Düsseldorf
Designated Sponsor	BankM und Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA
Research Coverage	BankM, Edison

Aktionärsstruktur



INVESTOR RELATIONS

Der Bereich Investor Relations ist bei MAX21 verantwortlich für die offene Kommunikation zu bestehenden Aktionären, potentiellen Investoren sowie zu allen anderen interessierten Marktteilnehmern. Als Schnittstelle zum Kapitalmarkt steht die umfassende und transparente Information der Marktteilnehmer im Mittelpunkt. Ziel ist es, das Vertrauen in das Unternehmen und die MAX21-Aktie weiter zu stärken und zur Bildung einer realistischen Erwartungshaltung beizutragen. Dazu tritt der Vorstand persönlich und direkt in Kontakt zu den relevanten Finanzmarktteilnehmern. So informiert der Vorstand der MAX 21 AG die Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit im Rahmen der regelmäßigen Finanzberichterstattung zeitnah über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Alle wesentlichen Ereignisse werden im Rahmen der gesetzlichen Ad-hoc-Publizität oder über Pressemitteilungen (Corporate News) veröffentlicht.

Zusätzlich werden die Geschäftsergebnisse und die wesentlichen Meldungen von erfahrenen Kapitalmarktanalysten kommentierte, die ihrerseits Einschätzungen bezüglich der weiteren Entwicklung der MAX21-Gruppe abgeben. Die veröffentlichten Research-Berichte stehen auf der Internetseite der Gesellschaft im Investor Relations Bereich zum Abruf bereit. Neben den Research-Berichten finden sich dort alle weiteren Informationen rund um die Aktie wie Stammdaten, Aktionärsstruktur, Finanzberichte, aktuelle und vergangene Pressemitteilungen, Finanzkalender sowie Kontaktdaten. Für Anfragen von privaten und institutionellen Investoren, Analysten sowie Finanzjournalisten steht der Vorstand jederzeit gerne zur Verfügung.

Im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung gab der Vorstand Aktionären und interessierter Öffentlichkeit Auskunft über die aktuelle Situation sowie weiterhin bestehende Herausforderungen. Darüber hinaus präsentierte der Vorstand die Gesellschaft auch 2017 wieder bei verschiedenen relevanten Kapitalmarktkonferenzen. So nahm die MAX 21 AG u.a. beim European Mid Small Cap Forum in Genf teil und war mit der DVFA-Frühjahrskonferenz und dem Deutschen Eigenkapitalforum auch bei den beiden wichtigsten deutschen Kapitalmarktkonferenzen in Frankfurt am Main vertreten. Mit dem im September 2017 vollzogenen Wechsel in das Qualitätssegment Scale der Frankfurter Wertpapierbörse hat die MAX 21 AG im Berichtszeitraum zudem einem Wunsch der Investoren entsprochen. Die erfolgreiche Aufnahme und die Erfüllung der höheren Qualitätskriterien sind Beleg für die immer weiter fortschreitende Professionalisierung im Konzern. Scale hatte Anfang März den Entry Standard als gehobenes Freiverkehrssegment abgelöst und richtet sich speziell an kleine und mittlere Unternehmen, die Kapital für Wachstum suchen.

FINANZKALENDER

25. April 2018	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2017
14. – 16. Mai 2018	Frühjahrskonferenz in Frankfurt/Main 2018
25. Mai 2018	Veröffentlichung Q1-Mitteilung 2018
14. Juni 2018	Ordentliche Hauptversammlung
29. August 2018	Veröffentlichung Halbjahresbericht 2018
26. - 28. November 2018	Deutsches Eigenkapitalforum
28. November 2018	Veröffentlichung Q3-Mitteilung 2018
4. – 5. Dezember 2018	Investor Targeting 2018 in Genf
31. Dezember 2018	Geschäftsjahresende

Lagebericht der MAX21 AG über die Lage des Konzerns für den Zeitraum vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2017

Der Konzernlagebericht sollte im Kontext mit den geprüften Konzern-Finanzdaten und den Angaben im Anhang des Konzernabschlusses gelesen werden. Die folgenden Darstellungen basieren auf einer Reihe von Angaben, die detailliert im Anhang dargestellt sind. Darüber hinaus enthält der Konzernlagebericht auch in die Zukunft gerichtete Aussagen, d. h. Aussagen, die auf bestimmten Annahmen und den darauf basierenden aktuellen Planungen, Einschätzungen und Prognosen beruhen. Zukunftsaussagen besitzen nur in dem Zeitpunkt Gültigkeit, in welchem sie gemacht werden. Das Management der MAX21 AG übernimmt keine Verpflichtung, die diesem Dokument zugrundeliegenden Zukunftsaussagen beim Auftreten neuer Informationen zu überarbeiten und/oder zu veröffentlichen. Zukunftsaussagen unterliegen immer Risiken und Unsicherheiten. Der Vorstand der MAX21 AG weist darauf hin, dass eine Vielzahl von Faktoren zu einer erheblichen Abweichung in der Zielerreichung führen kann. Wesentliche Faktoren werden im Abschnitt "Risikobericht" detailliert beschrieben.

1 GRUNDLAGEN DES KONZERNS

1.1 Geschäftsmodell und Konzernstruktur

1.1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Die MAX21 AG („MAX21“) ist eine Technologie-Holding, die in Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen aus den wachstumsstarken Branchen IT-Sicherheit und digitale Output-Management-Lösungen investiert ist. Dabei beteiligt sich die MAX21 AG ausschließlich an Geschäftsmodellen, die das Potenzial haben, mit skalierbaren Technologien wiederkehrende Erträge zu generieren. Die MAX21 AG bietet ihren Beteiligungen echten Mehrwert in den Bereichen Strategieentwicklung, Management und Controlling, zentrales Finanzmanagement, Infrastruktur sowie Personalentwicklung und prüft ständig neue, innovative Geschäftsmodelle für ihr Portfolio.

1.1.2 Konzern- und Organisationsstruktur

Zum MAX21-Konzern gehörten im Geschäftsjahr 2017 neben der MAX21 AG als Holdinggesellschaft die Binect GmbH („Binect“), die KeyIdentity GmbH („KeyIdentity“) und die Necdis GmbH („Necdis“) zu jeweils 100%. Darüber hinaus werden derzeit noch zwei Minderheitsbeteiligungen an der GFN AG und der ISP International Sports Pass GmbH gehalten. Sämtliche Geschäftsanteile an der Necdis GmbH wurden am 2. Januar 2018 mit Stichtag 31. Dezember 2017 verkauft.

Die Binect GmbH ist ein Full Service Provider für den digitalen Briefversand im Mittelstand und führendes Systemhaus für digitale Output-Management-Lösungen im Großkunden- und Großversendersegment.

Die KeyIdentity GmbH ist ein globaler Anbieter von skalierbaren, schnell betriebsbereiten Multi-Faktor-Authentifizierungslösungen (MFA) der Enterprise-Klasse. Im Kern steckt bewährte Open-Source-Technologie. Die LinOTP-Suite bietet unternehmensweite Funktionen durch SVA, LAP und andere Produkte.

Die Necdis GmbH ist der Exklusiv-Distributor für NEC ITPS Produkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zum Angebot gehören NEC Visual Solutions Produkte wie Displays und Projektoren, NEC Software für Virtualisierung, Hochverfügbarkeit, Telekommunikation und Gesichtserkennung.

Während die MAX21 AG als Holding-Gesellschaft die wesentlichen administrativen Funktionen erbringt und die Büroflächen bereitstellt, agieren die Konzerngesellschaften mit ihren Produkten und Dienstleistungen in ihren Märkten im Wesentlichen im Rahmen der vorgegebenen Strategie unabhängig.

1.1.3 Produkte und Dienstleistungen

Das Produktportfolio der MAX21-Gruppe umfasst Dienstleistungen, Hardware und Software.

Die Dienstleistungen der Binect umfassen die Entwicklung, die Realisierung und den Betrieb von Outputmanagementlösungen. Bei der KeyIdentity handelte es sich im Berichtszeitraum vorwiegend um strategische und diagnostische Dienstleistungen wie Penetrationstests oder Quellcode-Audits. Diese Dienstleistungen wurden mit Ablauf des Geschäftsjahres 2017 jedoch eingestellt. Die Beratungsleistungen konzentrieren sich seitdem auf den Vertrieb des Produktes Lin-OTP.

Hardware-Umsatz wird bei der Binect durch den Verkauf der E-Post-Businessbox und des Binect-Cube erzielt. Im Segment IT-Security erzielt die KeyIdentity GmbH Hardwareumsätze durch den Absatz von Tokens für die zugehörige MFA-Lösung. Zudem erzielt die Necdis ihren Umsatz durch den Verkauf von NEC-Hardware.

Im Bereich Software verkauft die Binect Leistungen um ihre hybride Mail-Lösung Binect, während die KeyIdentity die Multi-Faktor-Authentifizierungslösung Lin-OTP vertreibt.

1.1.4 Wesentliche Absatzmärkte

Zielmärkte für das Produktportfolio der MAX21-Gruppe sind öffentliche Auftraggeber und die private Wirtschaft. Zur Zielgruppe der öffentlichen Auftraggeber gehören verschiedene Behörden und Körperschaften von der kommunalen Ebene bis zum Bund. In der privaten Wirtschaft gibt es für die Konzerngesellschaften keine besondere Sektorenfokussierung, da die angebotenen Leistungen grundsätzlich an alle Branchen adressiert sind.

Der geographische Schwerpunkt des Absatzes der Konzerngesellschaften liegt in Deutschland. Die Vertriebsaktivitäten der KeyIdentity im Ausland konzentrieren sich sehr eingeschränkt auf die Länder der Europäischen Union und die USA.

1.2 Unternehmenssteuerung

Der Vorstand steuert den Konzern und dessen Entwicklung wesentlich über die folgenden finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren. Es wird hierbei auf eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns großen Wert gelegt. Die genaue Darstellung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns ist unter Punkt 2.3 angeführt. Der Vorstand informiert sich im Rahmen seiner Sitzungen wöchentlich über die Geschäftslage der Gesellschaften und monatlich über die wesentlichen Kennzahlen. Auf dieser Basis stimmt sich der Vorstand regelmäßig mit den operativ verantwortlichen Führungskräften über notwendige Maßnahmen im Vertrieb, im Produktmanagement und in der Entwicklung ab.

1.2.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Umsatz / Monatlich wiederkehrende Erträge (MRR)

Durch die Fokussierung des MAX21-Konzerns auf skalierbare Produkte und Technologien, spielt die Umsatzentwicklung eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung. Die im Berichtszeitraum erfolgte Stärkung des Direktvertriebs trägt dem Rechnung.

Strategische Zielsetzung der MAX21-Gruppe ist es, mit skalierbaren Technologien wiederkehrende Erträge (Recurring Revenues) zu erzielen. So steht bei der Binect GmbH die Maximierung der Versandmenge bzw. click-Gebühren im Vordergrund während das Geschäftsmodell der KeyIdentity GmbH darauf beruht, dass der Kunde für die Verwendung der Software eine benutzer- und leistungsabhängige Gebühr bezahlt. Insgesamt stehen nutzenorientierte Standardlösungen im Vordergrund mit dem Ziel der Steigerung der monatlich wiederkehrenden Erträge. Dafür erfolgt in regelmäßigen Abständen eine konzernweite Prüfung und Steuerung der Zielvorgaben im Vertrieb und im After-Sales-Bereich.

Umsatzerlöse

Die ausgewiesenen Umsätze resultieren aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Bezüglich der Verteilung auf die einzelnen Segmente wird auf die Segmentberichterstattung verwiesen.

Insgesamt wurden im Inland Umsätze in Höhe von 6.149,5 TEuro (2016: 6.062,1 TEuro) erwirtschaftet. Der Auslandsanteil am Umsatz betrug 474,0 TEuro (Vorjahr: 329,2 TEuro). Die Aufteilung der Umsätze erfolgt nach dem Sitz der Kunden.

Von den Umsatzerlösen entfallen 3.074 TEuro (2016: 3.316 TEuro) auf die zwei größten Kunden des Konzerns im Sinne des IFRS 8.34. Diese Umsätze werden im Segment Hybride und digitale Post erwirtschaftet. Kein weiterer Kunde trug im Geschäftsjahr 2017 10% oder mehr zum Konzernumsatz bei.

EBITDA

Die MAX21-Gruppe legt großen Wert auf die erfolgreiche Monetarisierung des Produktportfolios. Ziel ist es, profitables Wachstum zu erzielen. Vor diesem Hintergrund hat das EBITDA eine wichtige Rolle in der Unternehmenssteuerung.

1.2.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Auftragseingang / Life Time Value (LTV)

Eine zentrale Steuerungsgröße im MAX21-Konzern ist der Auftragseingang. Im Vertrieb sind pro Account-Manager feste Zielgrößen definiert, die einem regelmäßigen Controlling unterliegen auf Basis dessen die passenden Sales- und Marketingmaßnahmen abgeleitet werden. Dabei steht jedoch nicht allein der Auftragseingang im Mittelpunkt, sondern die Maximierung des Life Time Value. Entsprechend sind eine hohe Kundenbindung und langfristig angelegte Verträge von großer Bedeutung. So beträgt die durchschnittliche Vertragslaufzeit bei der KeyIdentity 1,5 Jahre bei einer Renewal-Rate, gemessen an den in 2017 ausgelaufenen Lizenzen, von 87%.

Mitarbeiter

Für den Unternehmenserfolg der MAX21-Gruppe sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung. Kompetenz, Kreativität, Motivation, Flexibilität und Integrität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehören mit zu den ausgewiesenen Stärken des Konzerns. Um diese Stärken weiter zu fördern, ist für MAX21 eine kooperative Führung, die die Bedürfnisse und die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter berücksichtigt, von großer Wichtigkeit. Als Führungstechnik ist bei MAX21 das Führen nach Zielen etabliert – Management by Objectives (MbO). MbO ist eine Führungstechnik, bei der die Personalführung auf der Grundlage von Zielvereinbarungen erfolgt. Das Zielsystem besteht aus Ober- und Unterzielen. Die Oberziele werden von der Unternehmensleitung festgelegt. Darauf basierend werden Unterziele abgeleitet und von den Geschäftsbereichsleitern mit den einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern abgestimmt. Die Kontrolle der Umsetzung und die Bewertung der vereinbarten Ziele erfolgt jährlich bzw. monatlich. Auf dieser Basis errechnet sich für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Management und Vertrieb ein Teil der variablen Vergütung.

1.3 Forschung und Entwicklung - Innovationsbericht

Die MAX21 AG selbst hat als Holdinggesellschaft keine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Die Aktivitäten der beiden wesentlichen Tochtergesellschaften Binect und KeyIdentity zielen auf Verbesserungen und Innovationen bei Verfahren, Produkten und Lösungen. Forschungsaktivitäten finden hierbei nahezu nicht statt. Die Produktentwicklungen richten sich nach den mit Vertrieb und Produktmanagement abgestimmten Erwartungen der Kunden. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind dabei streng risikominimierend ausgelegt. Es werden keine Produkte entwickelt, solange keine konkrete Nachfrage danach besteht. Die Entwicklung von Speziallösungen erfolgt nahezu ausschließlich im Auftrag und auf Rechnung der Kunden.

Organisatorisch sind die Innovationsanstrengungen im Produktmanagement angesiedelt. Dort werden die Entwicklungen vom Innovationsmanagement bis zur Erstellung marktreifer Produkte begleitet.

2 WIRTSCHAFTSBERICHT

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Die Gesellschaften des MAX21-Konzerns sind im Wesentlichen auf dem deutschen Markt tätig und damit auch in erster Linie von den hier vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen betroffen. Gemäß dem Jahreswirtschaftsbericht 2018 des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), befindet sich die deutsche Wirtschaft in einem kräftigen konjunkturellen Aufschwung. So wird für 2018 ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes um 2,4% erwartet. Dies bedeutet eine Zunahme des Wachstums gegenüber dem Vorjahr (2017: 2,2%). Grundlage der positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bleiben die binnenwirtschaftlichen Auftriebskräfte. Begünstigend für die deutsche Wirtschaft wirkt darüber hinaus das wieder freundliche weltwirtschaftliche Umfeld. Dies hat erfolgreich zur Belebung von Außenhandel und Investitionen beigetragen.

Deutliche Impulse für die Märkte in denen sich die Produkte der MAX21 Gruppe bewegen, lassen sich zudem aus der digitalen Agenda 2014-2017 der Bundesregierung ableiten. Diese gibt die Leitlinien der Digitalpolitik vor und bündelt Maßnahmen auf zentralen Handlungsfeldern, um den digitalen Wandel zu begleiten und mitzugestalten. Denn nahezu alle Wirtschaftszweige in Deutschland sind von der zunehmenden Digitalisierung erfasst und werden vor neue Herausforderungen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle für die digitale Wirtschaft gestellt. Diese zunehmende Digitalisierung spiegelt sich in der Entwicklung im IT-Sektor wider.

Regelmäßig analysiert und bewertet wird die Branchenentwicklung durch den Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (Bitkom). Nach aktuellen Zahlen des Branchenverbands ist der Markt für Informationstechnik trotz zuletzt teils abnehmender Steigerungsraten weiter ein Wachstumsmarkt:

- Der Markt für Software ist in den vergangenen drei Jahren durchschnittlich um über 5% pro Jahr gewachsen, zuletzt um 6,6 %.
- Das Wachstum bei den IT-Services lag zwischen 2,3% und 2,7%, wobei das Wachstum für die Jahre 2016/2017 am unteren Ende der Spanne lag.
- Der Markt für Hardware ist durch abnehmende Wachstumsraten zwischen 4,8% (2014/2015) und 2,6% (2016/2017) gekennzeichnet.

Neben den Themen Digitalisierung, Datenschutz und Kostensparen, welche die Lösungen der Binect adressieren, richten sich die Angebote der KeyIdentity an das Thema IT-Sicherheit, das für den IT-Markt unverändert von hoher Bedeutung ist. Dies rührt insbesondere auch daher, dass verschiedene Datenskandale und Cyber-Attacken eine sehr starke Öffentlichkeitswirkung entfalten und somit das Thema „Cyber Security“ vermehrt im Fokus steht. Die großen gesellschaftlichen Infrastrukturprojekte und die generelle Zunahme der eGovernment-Anwendungen führen zu einer steigenden Relevanz von IT-Sicherheit und entsprechender Nachfrage nach Konzepten, Lösungen und Produkten. Als Konsequenz daraus hat sich die deutsche Bundesregierung dezidierte Ziele für IT-Sicherheit im Hinblick auf die Pflege und den Ausbau ihrer IT-Infrastrukturen gesetzt. Auch bei den Unternehmen hat sich eine zunehmende Sensibilisierung eingestellt. Zusätzliche Unterstützung erfährt das Thema im Jahr 2018 durch das IT-Sicherheitsgesetz. Dieses fordert für die Anbieter und Betreiber kritischer Infrastrukturen, dass sie ihre IT nach dem Stand der Technik angemessen absichern und IT-Sicherheitsvorfälle melden. Trotz dieser Entwicklung ist zu beobachten, dass IT-Sicherheit im Unternehmen immer noch das Ergebnis eines Nutzen- und Wirtschaftlichkeitskalküls bleibt. Obwohl die grundsätzliche Bedrohung durch Cyber-Kriminalität in Form von beispielsweise Hacking, PC-Viren oder Phishing unverändert hoch bleibt bzw. noch weiter zunimmt, unterschätzen viele Unternehmen weiterhin die Risiken und investieren entsprechend zögerlich in ihre IT-(Sicherheits-)Infrastrukturen. Dies trifft besonders im Mittelstand zu, könnte sich durch die im Mai 2018 in Kraft tretende EU-Datenschutz-Grundverordnung jedoch ändern: Die Richtlinie sieht u.a. vor, dass Verstöße künftig Bußgelder in Höhe von bis zu 4% des Jahresumsatzes des Unternehmens nach sich ziehen. Hierdurch sind alle Unternehmen gehalten, neue datenschutzrechtliche Prozesse zu etablieren, was eine deutliche Erhöhung des Interesses an relevanten Produkten nach sich ziehen dürfte. Zwar werden keine spezifischen Marktstatistiken für den Bereich der IT-Sicherheit kontinuierlich erhoben, einzelne Untersuchungen kommen aber zu dem Ergebnis, dass der Markt für IT-Sicherheit stärker wächst als der Gesamtmarkt für Software und IT-Services. Grundsätzlich gilt: Die

Entwicklung der Ausgaben für Sicherheit ist direkt abhängig von den generellen Ausgaben für IT-Infrastrukturen.

Die Gesellschaften des MAX21-Konzerns befinden sich damit sowohl gesamtwirtschaftlich als auch in der jeweiligen Branche in einem von Wachstum geprägten Umfeld. Die geschäftliche Situation des MAX21-Konzerns wird von diesen Rahmenbedingungen positiv beeinflusst. Die Unternehmensentwicklung lässt sich jedoch nicht aus gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ableiten, sondern ist von einzelnen Geschäftsvorfällen und den Entscheidungen einiger insbesondere großer Kunden abhängig. Die auf den jeweiligen Märkten der Konzerngesellschaften vorherrschenden guten geschäftlichen Rahmenbedingungen ziehen zudem regelmäßig neue Wettbewerber an. Die damit verbundene, sich verändernde Wettbewerbsintensität wird von den Gesellschaften fortlaufend beobachtet und evaluiert. Da die Produkte der Binect und KeyIdentity ebenfalls noch nicht sehr lange in der jetzigen Form am Markt sind, gibt es jedoch noch keine aussagekräftigen Vergleichswerte zu Vorperioden. Die Gesellschaft beobachtet die Märkte kontinuierlich, reagiert flexibel auf eventuelle Veränderungen bei Wettbewerbern und passt das Produkt- und Lösungsangebot der jeweiligen Nachfragesituation der Kunden an.

2.2 Beurteilung der Geschäftsentwicklung 2017

Nach der grundlegenden Restrukturierung des Konzerns, war die MAX21 Gruppe mit einem neuen Set-Up in das Geschäftsjahr 2017 gestartet. Es galt Erfahrungen mit den neu eingeführten Produkten und Strukturen zu sammeln und die Fokussierung der beiden strategischen Tochtergesellschaften Binect GmbH (hybride und digitale Post) und KeyIdentity GmbH (IT-Security) auf den Produktvertrieb und die Generierung wiederkehrender Erträge konsequent fortzusetzen. Die Ergebnisse und Erfolge im Berichtszeitraum zeigen, dass sich beide Gesellschaften mit den getroffenen Maßnahmen grundsätzlich auf dem richtigen Weg befinden. Die strategischen Kennzahlen entwickeln sich positiv, sowohl die Sendungsmengen im hybriden/digitalen Postgeschäft als auch der mit LinOTP erzielte Life Time Value steigen kontinuierlich an. Allerdings lag die Entwicklungsgeschwindigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich unterhalb der Erwartungen. Dies macht sich umso stärker bemerkbar, als auch das Jahr 2017 noch unter dem Einfluss verschiedener Sondereffekte stand. So ist zu berücksichtigen, dass Umsätze aus zwischenzeitlich aufgegebenen Geschäften der ehemaligen 21cloud, Linup Front und LINworks in Höhe von ca. EUR 0,8 Mio. wegfielen. Darüber hinaus konnten im nicht-strategischen Bereich IT-Distribution größere Serverprojekte nicht wie geplant umgesetzt werden und auch die konzerninternen Umsätze wurden stark zurückgeführt. Mit dem Anfang 2018 abgeschlossenen Verkauf der zuständigen Tochtergesellschaft Necdis GmbH wurde die Konsequenz aus der unbefriedigenden Entwicklung gezogen.

Um das Wachstum der strategischen Bereiche auf das angestrebte Level zu heben, nahm der Vorstand bereits im Jahresverlauf einige Optimierungen an den Vertriebsstrukturen und dem Leistungsangebot in den strategischen Bereichen vor. So musste MAX21 im hybriden Postgeschäft lernen, dass die Aktivierung und Nutzung der standardisierten Produkte auch mit großem Vertriebseinsatz kaum zu beeinflussen ist. Als Konsequenz konzentriert sich Binect noch stärker auf das direkte Kundengeschäft und hat dazu mit „Binect Enterprise Basic“ und „Binect direkt“ im Jahresverlauf neue, individualisierbare

Lösungen für große und größere Kunden auf den Markt gebracht. Im Bereich IT-Sicherheit setzt KeyIdentity nicht mehr in erster Linie auf die Akquisition von Großaufträgen. Stattdessen spricht die Gesellschaft seit dem vierten Quartal darüber hinaus mit Erfolg auch verstärkt größere Mittelständler an, die nicht so zeitintensiven Einkaufsprozessen unterliegen wie international tätige Konzerne. Ziel der Maßnahmen ist es, sowohl Berechenbarkeit als auch Geschwindigkeit der Entwicklung in den strategischen Geschäftsfeldern zu beschleunigen.

Insgesamt erwirtschaftete die MAX21-Gruppe im Geschäftsjahr 2017 einen Konzernumsatz in Höhe von EUR 6,6 Mio. (2016: EUR 6,4 Mio.) Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) belief sich auf EUR -4,3 Mio. (2016: EUR -4,2 Mio.). Die Konzerngesellschaften erzielen derzeit keine positiven Cashflows. Die Anfang September 2017 durchgeführte Kapitalerhöhung bildet zusammen mit kontinuierlichen Kostensenkungsmaßnahmen jedoch eine solide finanzielle Basis zur Überbrückung der Zeitspanne bis zum operativen Break-Even.

2.3 Lage

2.3.1 Ertragslage

Allgemeiner Hinweis: Die Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS für den MAX21-Konzern wird nach dem Gesamtkostenverfahren dargestellt. Soweit Zahlen der beiden Kernbeteiligungen Binect und KeyIdentity nachrichtlich aufgeführt werden, beziehen sich diese auf die nach dem Gesamtkostenverfahren dargestellten jeweiligen handelsrechtlichen Einzelabschlüsse.

2.3.1.1 Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz der MAX21-Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf 6,6 Mio. Euro (2016: 6,4 Mio. Euro). Zuzüglich Bestandsveränderungen sowie aktivierter Eigenleistungen ergab sich eine Gesamtleistung in Höhe von EUR 7,1 Mio. (2016: EUR 7,5 Mio.). Der Rückgang erklärt sich durch geringere aktivierte Eigenleistungen in Folge des zwischenzeitlich komplettierten Binect-Produktportfolios. Außer für die Produktentwicklungen der Binect GmbH, entstanden aktivierte Eigenleistungen im Rahmen der Weiterentwicklung von LinOTP, dessen neueste Version 2.10. im Februar 2018 auf dem Markt eingeführt wurde.

Die Umsätze im Segment Hybride und digitale Post betragen im Berichtszeitraum EUR 4,4 Mio. (2016: EUR 4,3 Mio.). Der strategisch relevante Umsatz mit Sendungen über unsere Produktfamilie Binect konnte gegenüber 2016 verdreifacht werden und beträgt nun EUR 0,6 Mio. Ein Rückgang ergab sich im margenschwachen und nicht strategischen Bereich der Weiterbelastung von Druckdienstleistungen. Den Großteil der Umsatzerlöse im Berichtszeitraum erzielte die Binect GmbH unverändert im Geschäft mit der Deutsche Post AG, wo sich die im Rahmen der Verlängerung der strategischen Partnerschaft vereinbarte Umstellung des Vergütungsmodells positiv auswirkte, sowie im Enterprise-Geschäft mit größeren Kunden. Das Sendungsvolumen nahm von 79,6 Mio. auf 97,2 Mio. Sendungen zu. Die Umsätze über Binect Cube und Binect Online leiden hingegen weiterhin unter der langsamen Produktivsetzung durch die Kunden. Die Abhängigkeit von Schnittstellen sowie die geringe Management-Attention führen zu einer verzögerten

Nutzung der installierten Produkte, die sich auch mit hohen Vertriebsanstrengungen nicht beschleunigen lässt. Die Binect GmbH konzentriert sich deshalb seit Mitte 2017 noch stärker auf das Enterprise-Geschäft und hat das Produktangebot für größere Kunden mit individuellen Anforderungen ausgebaut.

Im Segment IT-Security beliefen sich die Umsätze im Geschäftsjahr 2017 auf 1,6 Mio. Euro (2016: 1,4 Mio. Euro), wobei die strategisch relevanten Umsätze mit dem Kernprodukt LinOTP im Vorjahresvergleich von 310 TEuro auf 853 TEuro deutlich gesteigert werden konnten. Die Consulting Umsätze verringerte sich hingegen von TEuro 694 auf 507 TEuro. Der Rückgang ist dabei auf die im Jahresverlauf erfolgte Einstellung des Bereichs Pentesting zurückzuführen. Mit dieser Entscheidung soll die Konzentration auf den Vertrieb des Produktes LinOTP weiter gestärkt werden. Ähnlich stellt sich die Entwicklung im Bereich Hardware dar, wo sich die Umsätze von 419 TEuro auf 200 TEuro verringerten. Beinhaltete der Hardware-Umsatz im Vorjahr noch einen wesentlichen Teil des ehemaligen 21cloud Geschäftes, sind im Berichtszeitraum ausschließlich Erlöse aus dem Absatz von Sicherheits-Token im Zusammenhang mit dem Vertrieb von LinOTP-Lizenzen enthalten. Insgesamt erzielt die KeyIdentity GmbH ihre Umsätze damit nunmehr alleine über LinOTP. Bis zum 31.12.2017 konnten 48 neue Verträge mit einem durchschnittlichen LTV von 69,8 TEuro abgeschlossen werden. Damit stieg die Gesamtsumme der des LTV aller Verträge von 6,0 Mio. Euro zum 31.12.2016 auf 9,4 Mio. Euro. Zudem wurden 87 Verträge erneuert. Die Gesamtzahl der Serviceverträge stieg dadurch auf 288. Mit der Zahl der Verträge erhöhten sich auch die monatlich wiederkehrenden Erlöse auf durchschnittlich 84 TEuro (2016: 33 TEuro).

Dazu trägt auch der Anfang Juli gewonnene Großauftrag von ThyssenKrupp bei. Weitere Großaufträge konnten im Berichtszeitraum jedoch nicht finalisiert werden. Zwar gibt es keine Absagen aus der gut gefüllten Pipeline, aber die Entscheidungsprozesse im Großkundenbereich bleiben langwierig und sind für KeyIdentity nicht zu beeinflussen. Um unabhängiger von den Entscheidungen einzelner Konzerne zu werden, richtet KeyIdentity die Vertriebsanstrengungen deshalb seit Beginn des vierten Quartals verstärkt auch auf den gehobenen Mittelstand. Im November konnten so bereits drei namhafte Mittelständler als LinOTP-Kunden gewonnen werden.

2.3.1.2 Ergebnisentwicklung

Resultierend aus dem Rückgang des Hardwaregeschäfts, verringerte sich der Materialaufwand auf Konzernebene im Berichtszeitraum auf EUR 2,2 Mio. (2016: EUR 2,7 Mio.). Größter Kostenfaktor blieb der Personalaufwand mit EUR 6,0 Mio. (2016: EUR 6,5 Mio.). Zwar blieben größere Sonderaufwendungen im Berichtszeitraum aus, aber im Laufe des vergangenen Jahres vollzogene Einstellungen insbesondere in der Geschäftsführung sowie im Vertrieb und Marketing, machten sich 2017 kostenseitig voll bemerkbar. Ein weiterer Kostenfaktor im Geschäftsjahr 2017 waren mit EUR 3,4 Mio. (2016: EUR 2,8 Mio.) die sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Darin enthalten sind u.a. Raumkosten, Reise- und Kfz-Kosten, Werbe- und Bewirtungskosten, Fremdarbeiten sowie dem Endkonsolidierungsverlust der Necdis in Höhe von EUR 1,0 Mio.

Bei der Binect GmbH sank der Materialaufwand für den Einkauf von Druckdienstleistungen und produktionsnahen Dienstleistungen deutlich auf EUR 1,5 Mio. (2016: EUR 2,0 Mio.). Auch der Personalaufwand nahm leicht von EUR 2,7 Mio. auf EUR 2,6 Mio. ab. Gegen Jahresende wurde zudem die Mitarbeiterzahl im Entwicklungsbereich

deutlich reduziert, weil das Produktportfolio mit der Erweiterung um Binect Enterprise Basic und Binect Enterprise Direkt vorerst komplett ist. Dies wird sich in den Personalkosten für das laufende Jahr entsprechend niederschlagen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen summierten sich auf EUR 0,7 Mio. (2016: EUR 1,0 Mio.).

Bei der KeyIdentity GmbH fallen nur in geringfügigem Ausmaß Materialkosten für den Einkauf von Hardware und projektbezogene Dienstleistungen an. Diese beliefen sich im Berichtszeitraum wie im Vorjahr auf EUR 0,2 Mio. Größter Posten ist mit Abstand der Personalaufwand, der sich im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 2,5 Mio. belief (2016: EUR 2,6 Mio.). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der KeyIdentity verringerten sich auf EUR 1,0 Mio. (2016: EUR 1,5 Mio.).

Vor diesem Hintergrund betragen das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) der MAX21-Gruppe im Berichtszeitraum EUR -4,3 Mio. (2016: EUR -4,2 Mio.) und das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) EUR -17,4 Mio. (2016: EUR -6,0 Mio.). Finanzaufwendungen in Höhe von EUR 22,3 TEuro (2016: EUR 1,3 Mio.) standen Finanzerträge von EUR 0,6 Mio. (2016: EUR 5,9 TEuro.) gegenüber, so dass sich das Finanzergebnis auf EUR 0,6 Mio. belief (2016: EUR -1,3 Mio.). Dadurch ergab sich im Berichtszeitraum auf Konzernebene ein EBT (Ergebnis vor Steuern) in Höhe von EUR -16,8 Mio. (2016: EUR -7,3 Mio.). Unter Berücksichtigung eines Steuerertrags, einschließlich latenter Steuern, in Höhe von EUR 0,3 Mio. (2016: EUR -0,2 Mio.) steht unter dem Strich somit ein Konzernjahresfehlbetrag in Höhe von EUR -16,5 Mio. (2016: EUR -7,5 Mio.).

Die Ertragssituation der beiden Kernbeteiligungen Binect und KeyIdentity stellte sich im Berichtszeitraum wie folgt dar: Die Binect GmbH verringerte das negative EBITDA auf EUR -0,8 Mio. (2016: EUR -1,5 Mio.) und hat den Break-Even seit November nachhaltig geschafft. Das EBIT belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf EUR -1,4 Mio. (2016: EUR -2,2 Mio.). Das Finanzergebnis summierte sich auf EUR -73,9 TEuro (2016: EUR -0,2 Mio.), resultierend in einem EBT von EUR -1,5 Mio. (2016: EUR -2,4 Mio.). Unter Berücksichtigung eines Steueraufwands, einschließlich latenter Steuern, in Höhe von EUR 2,3 Mio. (2016 Ertrag: EUR 3,0 Mio.) ergab sich im Geschäftsjahr 2017 somit ein Jahresfehlbetrag in Höhe von EUR 3,8 Mio. (2016 Jahresüberschuss: EUR 0,6 Mio.). Bei der KeyIdentity GmbH belief sich das EBITDA auf EUR -2,1 Mio. (2016: EUR -2,4 Mio.), das EBIT betrug EUR -2,3 Mio. (2016: EUR -2,5 Mio.). Das Finanzergebnis summierte sich auf -38,5 TEuro (2016: -12,3 TEuro.), resultierend in einem EBT von EUR -2,4 Mio. (2016: EUR -2,5 Mio.). Unter Berücksichtigung eines Steueraufwands, einschließlich latenter Steuern, in Höhe von EUR 0,5 Mio. (2016 Ertrag: EUR 2,2 Mio.) ergab sich im Geschäftsjahr 2017 somit ein Jahresfehlbetrag in Höhe von EUR -2,9 Mio. (2016: EUR -0,3 Mio.).

2.3.2 Finanz- und Vermögenslage

Kapitalstruktur

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Bilanzsumme im Berichtszeitraum von EUR 28,6 Mio. auf EUR 16,5 Mio. verringert. Der Rückgang ist auf der Aktivseite hauptsächlich auf den Rückgang immaterieller Vermögenswerte zurückzuführen. Auf der Passivseite nahm das kurzfristige und langfristige Fremdkapital ab sowie das Eigenkapital ab. Im Ergebnis fiel die Eigenkapitalquote von 76% zum 31. Dezember 2016 auf 71% zum 31. Dezember 2017.

Langfristiges Vermögen

Die immateriellen Vermögenswerte verringerten sich im Berichtszeitraum von EUR 25,7 Mio. auf EUR 12,7 Mio. Sachanlagen, Finanzanlagen und sonstige Vermögenswerte spielen eine untergeordnete Rolle, so dass die langfristigen Vermögenswerte in Summe von EUR 26,2 Mio. zum 31. Dezember 2016 auf EUR 12,9 Mio. zum 31. Dezember 2017 sanken.

Kurzfristiges Vermögen

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stiegen im Berichtszeitraum von EUR 0,7 Mio. auf EUR 2,3 Mio., die Forderungen aus Lieferungen aus Leistungen sanken von EUR 1,0 Mio. auf EUR 0,45 Mio. ab und die sonstigen Vermögenswerte stiegen um EUR 0,2 Mio. auf EUR 0,4 Mio.. Der Vorratsbestand verringerte sich hingegen von EUR 0,4 Mio. auf EUR 0,3 Mio.. Insgesamt stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2017 auf EUR 3,5 Mio. (31. Dezember 2016 auf EUR 2,4 Mio.).

Langfristiges Fremdkapital

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr durch Darlehensrückzahlungen deutlich abgebaut und beliefen sich zum 31. Dezember 2017 auf EUR 2,5 Mio. (31. Dezember 2016 auf EUR 4,1 Mio.). Die passiven latenten Steuern nahmen im Berichtszeitraum ebenfalls ab auf EUR 1,2 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 1,5 Mio.).

Kurzfristiges Fremdkapital

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 0,5 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 1,1 Mio.) während die sonstigen Schulden auf EUR 1,5 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 1,3 Mio.) stiegen. Die Steuerschulden sanken auf EUR 0,2 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 0,3 Mio.). In Summe verringerte sich das kurzfristige Fremdkapital von EUR 2,7 Mio. zum 31. Dezember 2016 auf EUR 2,3 Mio. zum 31. Dezember 2017.

Eigenkapital

Zum 31. Dezember 2017 belief sich das Eigenkapital auf EUR 11,8 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 21,8 Mio.). Das gezeichnete Kapital stieg durch die Kapitalerhöhung deutlich von EUR 13,6 Mio. zum 31. Dezember 2016 auf EUR 17,4 Mio. zum Ende des Berichtszeitraums.

2.3.3 Mitarbeiter

Zum Ende des Geschäftsjahres 2017 beschäftigte der MAX21-Konzern 71 Mitarbeiter (31.12.2016: 97 Mitarbeiter). Im Jahresdurchschnitt waren im Berichtszeitraum 88 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt (2016: 96 Mitarbeiter). Hintergrund dieser Entwicklung ist ein striktes Kostenmanagement. Insbesondere bei der Binect GmbH wurde die Mitarbeiterzahl im Bereich Produktentwicklung gegen Jahresende mit der Fertigstellung des Produktportfolios und der wesentlichen Features deutlich zurückgeführt. Auch mit der reduzierten Mitarbeiterzahl ist es der Binect GmbH aber weiterhin möglich, notwendige (Weiter-)Entwicklungen intern darzustellen.

2.3.4 Finanzmanagement

Das zentrale Ziel des Finanzmanagements der MAX21-Gruppe ist es, jederzeit über ausreichende Liquiditätsreserven zu verfügen, finanzielle Risiken zu minimieren und die finanzielle Flexibilität zu sichern. Basis für die Liquiditätssicherung ist eine integrierte Finanz- und Liquiditätsplanung. MAX21 bezieht grundsätzlich alle konsolidierten Tochterunternehmen in diese Planung mit ein. Basis der operativen Planung ist die längerfristige Liquiditätsprognose, wobei kurz- und mittelfristige Prognosen monatlich aktualisiert werden. Zur Sicherung der Liquidität nutzt der MAX21-Konzern zudem verschiedene interne und externe Finanzierungsinstrumente, wie Kreditvereinbarungen, die den Rahmen für kurz- und mittelfristige Finanzierungen bilden, sowie Factoring. Zur Optimierung des Working-Capital-Managements der Binect GmbH besteht mit einer internationalen Großbank eine Factoring Vereinbarung mit einem Rahmen von bis zu 2,5 Mio. Euro. Mit der Vereinbarung als effizientes, ergänzendes Finanzierungsinstrument, verringert MAX21 entsprechend das zur Betriebsmittelfinanzierung gebundene Kapital. Vor dem Hintergrund der geplanten Umsatzsteigerungen ist diese Vereinbarung und der erheblich kürzeren Kapitalbindungsdauer ein Baustein für die notwendige Betriebsmittelfinanzierung für die Zukunft. Mit der durch die beiden Kapitalerhöhungen im Geschäftsjahr 2017 verbesserten verfügbaren Kapitalausstattung und den getroffenen Finanzierungsmaßnahmen, hat MAX21 nach Auffassung des Vorstands die wesentlichen Voraussetzungen für die künftige Finanzierung geschaffen.

2.4 Auftragslage

Der Auftragsbestand dient dem Vorstand als Indikator für die zukünftige Geschäftsentwicklung. Die aktuelle Auftragslage des MAX21-Konzerns stellt sich positiv dar, so dass 2018 insgesamt mit Umsatzzuwächsen zu rechnen ist. Dies ergibt sich auch dadurch, dass bei der Gewinnung von Kunden sowohl bei der Binect GmbH als auch bei der KeyIdentity GmbH Volljahres-Effekte zum Tragen kommen. So haben Kunden, welche sich erst Ende 2017 für unsere Produkte entschieden haben, einen entsprechenden Effekt auf das Umsatzwachstum 2018. Insgesamt konnte die Binect GmbH über die verschiedenen Vertriebswege, bis einschließlich KW 11 2018, 17 neue Aufträge (2017: 94 Aufträge) gewinnen mit einem durchschnittlichen LTV (Lifetime Value) über alle Bereiche von 56,6 TEuro (2017: 60,2 TEuro). Darüber hinaus existiert eine weitere Sales-Pipeline. Die Produktivsetzung der Kunden erweist sich jedoch weiterhin als zeitintensiv. Grund hierfür ist oft die fehlende Priorisierung der Projektumsetzung beim Kunden. Die Verlängerung und Modifizierung der strategischen Partnerschaft mit der Deutsche Post AG bleibt weiterhin ein wesentlicher Bestandteil unseres Leistungsangebotes und eröffnet uns gute Perspektiven.

Auch die Nachfrage nach den Lösungen der KeyIdentity GmbH entwickelt sich gut, wobei die Gewinnung größerer Mittelständler 2018 im Vordergrund steht, um die Abhängigkeit von einzelnen Großaufträgen zu verringern. Bis zum 31.12.2017 konnten 48 neue Verträge mit einem durchschnittlichen LTV von 69,8 TEuro abgeschlossen werden. Damit stieg die Gesamtsumme des LTV aller Verträge von EUR 6,0 Mio. (31.12.2016) auf EUR 9,4 Mio.. Zudem wurden 87 Verträge erneuert. Die Gesamtzahl der Serviceverträge stieg dadurch auf 288. Mit der Zahl der Verträge erhöhten sich auch die monatlich wiederkehrenden Erlöse auf durchschnittlich 84 TEuro (2016: 33 TEuro).

Bis einschließlich KW 13 2018 konnten 31 LinOTP-Aufträge (neu und Erweiterungen) mit einem Gesamt-Auftragsvolumen von 331 TEuro generiert werden. Daraus ergibt sich ein neuer MRR (Monthly Recurring Revenue) von 12 TEUR auf 84 TEUR.

3 NACHTRAGSBERICHT: EREIGNISSE NACH ABSCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

Nach Abschluss des Geschäftsjahres sind keine Ereignisse von wesentlicher Bedeutung eingetreten.

4 PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

4.1 Risikobericht

4.1.1 Risikomanagementziele und -methoden

Das Risikomanagement des MAX21-Konzerns wird durch einen Risikoausschuss wahrgenommen. Dieser setzt sich aus dem Vorstand der MAX21 und den Geschäftsführern der Konzerngesellschaften zusammen und trifft sich zu regelmäßigen Sitzungen einmal im Quartal. Sämtliche Entwicklungen, die eine Gefahr für die Zielerreichung oder sogar den Fortbestand des Unternehmens darstellen könnten, werden vom Risikoausschuss analysiert, beobachtet und bewertet. Ziel ist es, möglichst frühzeitig Informationen über Risiken und die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen zu erlangen, um geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Gleichzeitig sollen auch im Rahmen des Planungs- und Controlling-Prozesses die bestehenden Chancen mit dem dann einhergehenden Ergebnispotenzial erkannt und genutzt werden. Ein allgemein anerkanntes Rahmenkonzept liegt dem Risiko- und Chancenmanagement des MAX21-Konzerns nicht zu Grunde.

In Vorbereitung der Sitzungen des Risikoausschusses findet jeweils eine umfassende Risikoinventur in allen Bereichen des Unternehmens statt. Nach einem Bottom-Up-Ansatz werden die Risiken identifiziert, aggregiert und nach ihrer Schadenhöhe und nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Die so erhobenen unternehmensspezifischen Risiken werden im Rahmen der Sitzungen des Risikoausschusses Top-Down erörtert und validiert. Eine Saldierung der Wirkungen von Risiken und Chancen erfolgt nicht. Bei der Betrachtung der Schadenwirkungen von Risiken wird auf eine Nettobetrachtung abgestellt, d.h. dass die Auswirkungen bereits getroffener Risikobegrenzungsmaßnahmen in die Bewertung eingerechnet werden. In Abhängigkeit des wahrscheinlichkeitsgewichteten Schadenwerts der Risiken (Risikowert) wird die weitere Behandlung der Risiken festgelegt. Diese reicht von einer reinen Dokumentation bei unkritischem Wert über die weitere Beobachtung (Monitoring) bis hin zur Notwendigkeit, unverzüglich Maßnahmen zu ergreifen. Sofern die identifizierten Risiken quantifizierbar sind, werden die entsprechenden (stichtagsbezogenen) Risikowerte in das Berichtswesen aufgenommen.

Anschließend werden im Bedarfsfalle Vorschläge für Gegenmaßnahmen erarbeitet. Der Vorstand und die Geschäftsführer prüfen diese Maßnahmen und setzen sie gegebenenfalls zeitnah um. Im Laufe des Geschäftsjahres 2017 wurden verschiedentlich Risiken identifiziert, die das Ergreifen von Maßnahmen erforderlich machten. Diese betrafen im Wesentlichen die Bereiche Vertrieb, Produktentwicklung und Finanzierung.

Das Risikofrüherkennungs- und -managementsystem des MAX21-Konzerns wird laufend weiterentwickelt und optimiert.

4.1.2 Einzelrisiken

Die nachfolgende Darstellung der Risiken kann nicht alle denkbaren Risiken auflisten, denen der MAX21-Konzern ausgesetzt sein kann. Weitere Risiken und Unsicherheiten, die der Gesellschaft gegenwärtig nicht bekannt sind oder die die Gesellschaft gegenwärtig für unwesentlich erachtet, könnten den Geschäftsbetrieb des MAX21-Konzerns ebenfalls beeinträchtigen und ggf. erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Markt- und branchenbezogene Risikofaktoren

Markt

Die MAX21-Gruppe positioniert sich in den Branchen hybride und digitale Postdienstleistung sowie Authentifikation. Die Hauptkompetenzfelder der MAX21 werden über die beiden 100%-Tochtergesellschaften Binect GmbH und KeyIdentity GmbH angeboten. Die Geschäftsentwicklung des MAX21-Konzerns ist daher von der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der konjunkturellen Entwicklung der Märkte abhängig, in denen Binect und KeyIdentity aktiv sind. Der wirtschaftliche Erfolg der Binect und der KeyIdentity ist einer Vielzahl von externen Einflussfaktoren ausgesetzt. Dazu zählen die allgemeine weltweite Konjunkturlage, Wirtschaftspolitik, Wechselkurse und finanzwirtschaftliche Rahmenbedingungen. Alle diese Faktoren können Auswirkungen auf das Investitionsverhalten der Kunden haben. Es ist nicht auszuschließen, dass sich ändernde Rahmenbedingungen dazu führen, dass die Nachfrage nach den von Binect und KeyIdentity angebotenen Leistungen abnimmt. Da die Marktfaktoren, denen die Tochtergesellschaften der MAX21 ausgesetzt sind, sich zum Teil sehr kurzfristig ändern, kann nur eingeschränkt darauf reagiert werden. Schlechte konjunkturelle Rahmenbedingungen können daher die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der MAX21-Gruppe negativ beeinflussen.

Branche

Die Branchen, in denen der MAX21-Konzern tätig ist, sind durch eine hohe Innovationsdichte und eine schnelle Marktwicklung gekennzeichnet. Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg in diesen Geschäftsfeldern sind die Entwicklung und Platzierung von innovativen und konkurrenzfähigen Produkten und Dienstleistungen. Die Anforderungen an diese Produkte ändern sich dabei stetig und zum Teil in sehr kurzfristigen Abständen. Dabei können Neuentwicklungen in bestimmten Branchenbereichen dazu führen, dass etablierte Produkte plötzlich weniger nützlich oder gefragt werden und dadurch Marktsegmente und Absatzmöglichkeiten für Produkte stark schrumpfen oder gänzlich entfallen. Sollte es dem MAX21-Konzern nicht gelingen, technische Trends frühzeitig zu erkennen, so könnte dies die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns negativ beeinflussen.

Wettbewerb

Die vom MAX21-Konzern bedienten Kundensegmente sind teilweise stark wettbewerbsorientiert. Dieser Trend dürfte sich in Zukunft noch erhöhen. Der zunehmende Wettbewerb könnte zu Preisreduzierungen, verminderten Umsatzerlösen und reduzierten

Gewinnspannen sowie zu einem Rückgang des Marktanteils führen, welche jeweils erhebliche nachteilige Auswirkungen auf den MAX21-Konzern haben könnten. Zu den wesentlichen Wettbewerbsfaktoren zählen: technologische Führungsposition, Produktzuverlässigkeit und -leistung, Preis, Fähigkeit zur Erfüllung der lokalen Marktanforderungen und der Umfang sowie die Qualität der Serviceleistungen. Einige der führenden Wettbewerber verfügen im Vergleich zur MAX21-Gruppe über größere finanzielle und technische Marketing-, Vertriebs- und Kundenservicestrukturen, was einen Wettbewerbsvorteil darstellt, der sich in Zukunft stärker als bisher auswirken könnte. Es besteht keine Garantie dafür, dass der MAX21-Konzern seine Marktposition gegenüber gegenwärtigen und zukünftigen Wettbewerbern verteidigen kann. Diese mögliche Verschlechterung der Marktstellung könnte zu einem Verlust bestehender Kunden und zu Schwierigkeiten bei Neuakquisitionen von Kunden führen.

Änderungen der Wirtschafts- und allgemeinen Politik

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft können durch Änderungen der Wirtschafts- und allgemeinen Politik in Deutschland, in der Europäischen Union sowie in anderen Ländern, in denen die MAX21-Gruppe ihre Geschäftstätigkeit entfaltet, nachteilig beeinflusst werden. Ebenso könnte durch sonstige politische oder rechtliche Änderungen, insbesondere durch Gesetzesänderungen, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21 Konzerns negativ beeinflusst werden.

Unternehmensbezogene Risikofaktoren

Risiko aus Produktentwicklung

Möglicherweise erweist sich die strategische Fokussierung des MAX21-Konzerns als nicht erfolgreich. Beispielsweise kann nicht ausgeschlossen werden, dass die von dem MAX21-Konzern angebotenen Leistungen nicht in dem geplanten Umfang nachgefragt werden und somit der Aufbau des Geschäfts sich nicht wie erwartet entwickelt. Derzeit sieht die Gesellschaft Entwicklungspotential in den Branchen digitale Postdienstleistung und IT-Security. Es besteht aber das Risiko, dass sich dieser Trend nicht dauerhaft durchsetzt. Es könnten sich beispielsweise auf Seiten der Kunden Bedenken hinsichtlich Datensicherheit und Datenschutz entwickeln, die nicht dauerhaft ausgeräumt werden können. Weiterhin könnten aber auch Rentabilitäts- und Kostengründe gegen ein weiteres Festhalten an dieser Strategie sprechen oder aber schon getätigte Investitionen könnten sich in diesen Fällen ganz oder teilweise als fehlerhaft oder gar verloren erweisen. Insbesondere bei der Expansion in neue, angrenzende Geschäftsfelder, deren zukünftige Entwicklung in der Regel nur schwer vorhersehbar ist, besteht das Risiko, dass sich die neuen Märkte nicht in dem von dem MAX21-Konzern erwarteten Maß entwickeln und diese Geschäftsaktivitäten eingestellt und die zunächst hierfür getätigten Investitionen abgeschrieben werden müssen. Neue Geschäftsbereiche oder Dienstleistungen, die vom Markt nicht angenommen werden, könnten zudem das Image des MAX21-Konzerns beeinträchtigen. Auch ohne vollständige Einstellung könnte eine fehlende Marktakzeptanz von neuen Geschäftsbereichen oder Dienstleistungen die Geschäftstätigkeit und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns negativ beeinflussen.

Risiken aus Programmierfehlern

Die von der Binect und KeyIdentity vertriebenen Softwareprodukte, sowie die bei der Erbringung der verschiedenen Leistungen aus dem Bereich IT-Services, IT-Sicherheit und Implementierungsunterstützung eingesetzte Software können offene oder nicht entdeckte

Programmierungsfehler aufweisen. Die bei der Leistungserbringung eingesetzte technische Infrastruktur kann zudem auf Grund von Softwarefehlern oder anderen Systemstörungen vorübergehend ausfallen, was zu Verfügbarkeitsengpässen und -ausfällen bei der Bereitstellung von IT-Services führen kann. Die von Binect und KeyIdentity konzipierten und bereitgestellten bzw. beim Kunden implementierten betriebswirtschaftlichen Anwendungssysteme sind für den reibungslosen Geschäftsablauf bei den jeweiligen Kunden von großer Bedeutung. Die Systeme müssen so konzipiert sein, dass bei Bedarf eine nahezu ständige Verfügbarkeit gewährleistet ist. Obwohl Softwareprodukte oder -services vor ihrer allgemeinen Bereitstellung oder Integration in die Geschäftssystemlandschaft des Kunden typischerweise umfassenden Tests unterzogen werden, kann keine Gewähr dafür gegeben werden, dass insbesondere nach Ingebrauchnahme durch Dritte keine Fehler in der Software gefunden werden oder Störungen in der technischen Infrastruktur auftreten. Auch wenn die Tochtergesellschaften der MAX21 bis heute noch keinen solchen Ansprüchen unterlagen, kann nicht ausgeschlossen werden, dass sie in Zukunft aufgrund des Verkaufs und des Supports ihrer Produkte mit solchen Ansprüchen konfrontiert werden. Dies kann auch deshalb nicht ausgeschlossen werden, da etwaige Beschränkungen der Gewährleistung oder Haftung in Standardverträgen, die in diesem Bereich typischerweise zum Einsatz kommen, oft kaum möglich sind. Bei Fehlen entsprechender vertraglicher Regelungen oder deren Unwirksamkeit / Nichtdurchsetzbarkeit aus den o.g. Gründen beschränken sich die Gewährleistungs- und Haftungsrisiken der Binect und KeyIdentity regelmäßig auf die gesetzlichen Gewährleistungen und Verantwortlichkeiten für überlassene Software und erbrachte Leistungen und Services. Das Risiko einer nicht funktionierenden Anwendung oder einer sonst fehlerhaften Lösung kann insbesondere für die Lösungen, die sich derzeit noch in der Entwicklungs- oder Testphase befinden, nicht ausgeschlossen werden. Dies gilt für eigene wie fremde Produkte, die in den Lösungen des MAX21-Konzerns zum Einsatz kommen gleichermaßen und schließt verwendete Open Source Software-Komponenten mit ein. Eine Produkthaftpflichtversicherung besteht nicht. Fehler können einerseits zu Schadensersatzforderungen andererseits zu Umsatzausfällen im MAX21-Konzern führen.

Verletzung Rechte Dritter

Es ist denkbar, dass die von Binect und KeyIdentity entwickelten und bereitgestellten bzw. zur Erbringung der jeweiligen Leistungen genutzten Softwarelösungen Rechte Dritter verletzen und dass diese Unterlassungs- und Schadensersatzansprüche gegen die Gesellschaften geltend machen. Betroffen hiervon können insbesondere sein: Urheberrechte und je nach Fallgestaltung Patentrechte Dritter. Da die für die Geschäftsmodelle maßgeblichen Entwicklungen durch Organe bzw. Mitarbeiter der Gesellschaft oder Externe getätigt werden und in Einzelfällen Rechte an diesen Entwicklungen zunächst bei den jeweiligen Handelnden entstehen (können), kommt der lückenlosen Rechteübertragung auf bzw. ausreichenden Lizenzierung an die Binect oder KeyIdentity eine maßgebliche Rolle zu. Im Bereich Software bzw. IT Services besteht die Gefahr, dass entsprechende Rechteübertragungen bzw. -lizenzierungen in Einzelfällen nicht lückenlos bzw. in ausreichendem Umfang erfolgen bzw. erfolgt sind. Dies kann die Beschränkung der Nutzbarkeit entsprechender Entwicklungen im Geschäftsbetrieb zur Folge haben, was wiederum in Unterlassungs- und Schadensersatzansprüchen Dritter resultieren kann.

Schutz des geistigen Eigentums und Open Source Lizenzierung

Für den geschäftlichen Erfolg des MAX21-Konzerns ist vertrauliches Know-how von besonderer Relevanz. Die MAX21-Gruppe bemüht sich, ihre Geschäftsgeheimnisse sowie ihr Know-how, insbesondere durch den Abschluss von Geheimhaltungsvereinbarungen mit Geschäftspartnern, relevanten Mitarbeitern und Beratern sowie durch weitere geeignete Maßnahmen zu schützen. Trotzdem gibt es keine Gewähr dafür, dass diese Maßnahmen die Offenlegung der Geschäftsgeheimnisse sowie des Know-hows dauerhaft verhindern. Zudem ist es denkbar, dass die von Binect oder KeyIdentity entwickelte Software kopiert und von Dritten verwertet wird, ohne dass der MAX21-Konzern hiergegen mit Erfolg vorgehen kann. So ist etwa eine Verwertung der Software im Ausland häufig trotz bestehender Rechte nicht ohne weiteres verfolgbar. Zudem besteht das Risiko, dass Dritte unabhängig vom MAX21-Konzern ihrerseits gleiches oder ähnliches Know-how entwickeln. Der Schutz eigener Entwicklungen gegen Nachahmung ist insbesondere im Rahmen des Geschäftsmodells der KeyIdentity nur erschwert möglich.

Die KeyIdentity hat ihre Kernentwicklungen der Öffentlichkeit kostenlos zur Verfügung gestellt („Open Source-Lizenzen“). Die wesentliche Einnahmequelle der KeyIdentity besteht daher in ergänzenden Leistungen wie z.B. entgeltlicher Zusatzsoftware und Software-Support. Sollte sich die Gesellschaft zukünftig entscheiden, die unter Open Source-Lizenzen erstellten Kernentwicklungen individuell auswerten zu wollen, dürfte dies nicht mehr bzw. nur noch mit erheblichen Beschränkungen möglich sein (z.B. im Hinblick auf die Überlassung im Wege einer exklusiven Lizenz an einen oder mehrere Lizenznehmer gegen Entgelt). Bei Unternehmen wie KeyIdentity, deren Know-how im Schwerpunkt im Bereich ergänzender Leistungen und Services zu den o.g. Kernprodukten auf Basis von Open Source angesiedelt ist, kann die frühzeitige Beendigung entsprechender Service- oder Projekt-Verträge wegen z.B. vereinfachter Kündigungsmöglichkeiten, kurzer Laufzeiten (regelmäßig ein bis drei Jahre) oder fehlerhafter Leistungserbringung erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung haben. Die Tatsache, dass der Source Code der maßgeblichen Software frei verfügbar ist, kann zudem zu gewissen Risiken unter Gesichtspunkten der IT-Sicherheit führen, da die Software hierdurch ggf. anfällig für Manipulationen durch Dritte werden kann. Weitere Risiken bestehen in der Gefahr der „Infektion“ proprietärer Entwicklungen durch die Open Source Komponenten. Gleiches kann für Entwicklungen Dritter (z.B. fremde Software) gelten, die im Rahmen der Entwicklung mit Open Source Software Code verbunden werden. Obwohl der MAX21-Konzern im Rahmen der Qualitätssicherung ermittelt, ob „Infektionsgefahren“ bei Neuentwicklungen bestehen, kann nicht ganz ausgeschlossen werden, dass die Entwicklungen der Binect und KeyIdentity – ganz oder zum Teil - aufgrund einer „Infektion“ den Vorgaben der jeweils anwendbaren Open Source Lizenzen unterfallen. Dies könnte zu weitergehenden Vorgaben bei der Verwertung führen und kann u.a. zur Folge haben, dass die Source Codes entsprechender Entwicklungen - ganz oder teilweise - offen zu legen sind. Bei Offenlegung entsprechender Source Codes kann die Gefahr erleichterter Nachahmung / Kopie im Hinblick auf proprietäre Entwicklungen u.a. durch Wettbewerber bestehen. Bei Missachtung entsprechender Vorgaben werden ggf. die Rechte der Entwickler der Open Source Software verletzt, so dass diese insbesondere Unterlassungs- und Schadenersatzansprüche gegen die Binect bzw. die KeyIdentity geltend machen könnten. Die Verhinderung solcher Risiken wird durch die teilweise sehr weite Formulierung der Open Source Lizenzen erschwert, zumal es bislang kaum klärende Gerichtsentscheidungen zu den schwierigen Abgrenzungsfragen gibt. Es ist zudem nicht ausgeschlossen, dass die

Open Source Lizenzen vor dem Hintergrund der national abweichenden Urheberrechte in verschiedenen Ländern unterschiedlich ausgelegt werden.

Risiken aus Unterlassungs- und Schadenersatzansprüchen

Im Rahmen der Leistungserbringung erhalten die Gesellschaften des MAX21-Konzerns Zugriff auf personenbezogene Daten bzw. auch Daten solcher Kunden, die ihrerseits einem besonderen Geheimnisschutz unterliegen (z.B. Ärzte, Steuerberater). Je nach Sensibilität der Daten können Datenlecks, Sabotage oder sonstige Fehler im Rahmen des Umgangs mit personenbezogenen Daten zu erweiterten Handlungspflichten (z.B. Informationspflichten, Schadenminimierungspflichten), Ansprüchen Betroffener (z.B. Datensubjekte, deren Daten unrechtmäßig genutzt wurden) oder (aufsichts-)behördlichen Maßnahmen führen. Entsprechende Folgen sind ebenso nicht auszuschließen, sollten besondere Vorgaben des Datenschutzes (z.B. Abschluss erforderlicher Vereinbarungen zur Auftragsdatenverarbeitung in Schriftform, Verhinderung des Zugriffs auf besonders sensible Daten) nicht ausreichend beachtet werden. Sollten Datenverarbeitungsprozesse mit Bezug zu personenbezogenen Daten im außereuropäischen Ausland erfolgen, könnten weitergehende Vorgaben zum internationalen Datentransfer zu Restriktionen entsprechender Service-Modelle führen. Bei unrechtmäßigem Zugriff auf Daten, die einem gesonderten Geheimnisschutz unterliegen, können im Einzelfall entsprechende Strafbarkeitsrisiken bestehen.

Zudem betreibt die MAX21 für ihre Tochtergesellschaften zentrale Datenverwaltungsstrukturen (z.B. HR-Systeme, Buchhaltung etc.). Sollten bei der Verlagerung entsprechender Leistungen an die MAX21 insbesondere datenschutzrechtliche Vorgaben (z.B. Abschluss erforderlicher Vereinbarungen zur Auftragsdatenverarbeitung in Schriftform) nicht ausreichend beachtet werden, können auch deshalb die o.g. datenschutzrechtlichen Risiken eintreten.

Risiken aus der Abhängigkeit von Großkunden

Die Binect und die KeyIdentity verfügen über eine breite Kundenbasis, die über Jahre gewachsen ist. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 wurde der Umsatz der Binect mit 131 (Vorjahr: 44) aktiven Kunden erzielt. Hierbei trugen die zwei größten Kunden ca. 71% (Vorjahr: 79%) des Umsatzes der Binect bei. Der Umsatz der KeyIdentity wurde mit 129 (Vorjahr: 174) aktiven Kunden erzielt, wobei sechs davon für ca. 61% (Vorjahr: 43%) des Umsatzes verantwortlich zeichnen. Grund für den Anstieg ist die Fokussierung auf größere Kunden bei der KeyIdentity. Einer der größten Kunden ist ein Kunde aus dem Bereich Pentesting. Mit der Aufgabe dieses Bereichs wird der Kunde im Geschäftsjahr 2018 nicht mehr betreut. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass eine zum derzeitigen Zeitpunkt nicht absehbare Reduktion des Auftragsvolumens bei einem der Großkunden erfolgt oder es zu einem Verlust von Großkunden kommt. Beides hätte einen erheblichen negativen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Binect und der KeyIdentity und somit auch der MAX21-Gruppe.

Abhängigkeit von Personen und qualifiziertem Personal

Die strategische Absicherung und Entwicklung des wirtschaftlichen Erfolges des MAX21-Konzerns liegt maßgeblich im Einflussbereich des derzeitigen Vorstands der MAX21. Eine entscheidende Rolle in der Geschäftstätigkeit des MAX21-Konzerns nehmen daneben auch Geschäftsführer der Binect und der KeyIdentity sowie einzelne Mitarbeiter mit Schlüsselpositionen ein. Daher ist es ein erklärtes Ziel der MAX21-Gruppe, dieses

Humankapital zu halten und zu motivieren. Dies erfolgt neben einer leistungsabhängigen Entlohnung, variabler Vergütung und einer Vergütung über das Aktienoptionsprogramm. Für den Unternehmenserfolg des MAX21-Konzerns ist es zudem von entscheidender Bedeutung, jederzeit qualifiziertes Fachpersonal zu halten bzw. zu gewinnen, um die geschäftlichen Verpflichtungen bedienen zu können und Lösungen und Services weiterzuentwickeln. Bei der Rekrutierung von dafür geeignetem Fachpersonal konkurriert der MAX21-Konzern mit anderen Unternehmen. Sollte der MAX21-Konzern zukünftig nicht mehr in der Lage sein, Schlüsselmitarbeiter im Unternehmen zu halten bzw. qualifizierte Fachkräfte zu angemessenen Konditionen und in ausreichendem Umfang zu gewinnen oder zu halten, könnte sich dies negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit und das geplante Unternehmenswachstum des MAX21-Konzerns auswirken. Der allgemeine Fachkräftemangel sowie insbesondere der Fachkräftemangel in der IT-Branche führen insgesamt zu einer Erhöhung dieses Risikos.

Störungen, Ausfälle und Manipulationen der IT-Systeme

Für die Geschäftstätigkeit des MAX21-Konzerns spielen IT-Systeme eine entscheidende Rolle. Längere Unterbrechungen oder Ausfälle der IT-Systeme des MAX21-Konzerns könnten zu Unterbrechungen oder Verzögerungen der Geschäftsprozesse führen. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass technische Weiterentwicklungen die Funktionsfähigkeit der Computersysteme des MAX21-Konzerns beeinträchtigen und damit ein weiterer Handlungsbedarf entsteht, der den Einsatz erheblicher Mittel notwendig macht, um Störungen der IT-Systeme vorzubeugen oder solche zu beheben. Es kann nicht garantiert werden, dass selbst von vornherein erwartete und/oder erkennbare Beeinträchtigungen in jedem Fall durch entsprechende präventive Sicherheitsmaßnahmen verhindert werden können. Im Geschäftsjahr 2017 wurden erhebliche Anstrengungen unternommen um solchen Ausfällen vorzubeugen. So wurde zum Beispiel ein wesentlicher Teil der IT-Infrastruktur der KeyIdentity erneuert.

Finanzierung

Die Konzerngesellschaften erzielten im Geschäftsjahr 2017 keine positiven Cashflows. Daher sind sie bei der Finanzierung auf die MAX21 AG als Muttergesellschaft angewiesen. Sollten die Konzerngesellschaften auch im Geschäftsjahr 2018 keinen positiven Cashflow erzielen, so ist, sofern die bestehenden liquiden Mittel des Konzerns aufgebraucht sind, der Fortbestand des Konzerns von einer erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhung abhängig. Die Anstrengungen bei der Binect GmbH im Geschäftsjahr 2017 führten dazu, dass die Entwicklung des Cashflows sich positiv entwickelt hat. Die KeyIdentity GmbH erwirtschaftet hingegen voraussichtlich auch im Geschäftsjahr 2018 negative Cashflows, das Defizit soll aber zunehmend reduziert werden.

4.2 Chancen

Verschiedene Treiber können sich positiv auf das zukünftige Wachstum des MAX21-Konzerns auswirken. Die bedeutendsten Chancen werden nachfolgend beschrieben. Diese Auflistung stellt jedoch nur einen Ausschnitt der sich bietenden Möglichkeiten dar. Des Weiteren ist die Einschätzung der Chancen fortlaufenden Änderungen unterworfen, da sich die relevanten Märkte und das technologische Umfeld ständig weiterentwickeln. Gleichzeitig können sich aus diesen Entwicklungen auch neue Chancen ergeben.

4.2.1 Wachstum durch zunehmende Sensibilisierung

Die zunehmende Sensibilisierung für Fragen der IT-Sicherheit der letzten Jahre wurde durch die Enthüllungen über Diebstahl von Passwörtern und Daten, die im Laufe der letzten Jahre veröffentlicht wurden, medial verstärkt. Untersuchungen zur mittel- bis langfristigen Einschätzung von Risiken bei Unternehmen und Entscheidern ergeben zudem, dass dem Thema Datensicherheit eine deutlich steigende Bedeutung zugemessen wird. Hieraus kann sich ein positiver Trend für die Nachfrage nach hochwertigen und vertrauenswürdigen Lösungen „Made in Germany“ ergeben. Dies betrifft sowohl Behörden, die ihre bisherigen Anstrengungen um Sicherheit der IT-Systeme und -Infrastrukturen ausweiten, als auch Unternehmen, die dem konkret gewordenen Risiko eines Cyber-Angriffes entsprechende Schutzmaßnahmen entgegensetzen. Hinzu kommen verstärkt Betreiber kritischer Infrastrukturen, für die IT-Sicherheit immer wichtiger wird. Durch entsprechende vertriebliche Aktivitäten im Behörden- und Unternehmensbereich zielt die KeyIdentity darauf, an dieser positiven Nachfrageentwicklung zu partizipieren. Das zunehmende Interesse an IT-Sicherheit, auch getrieben durch mediale Aufmerksamkeit, und die in der Folge wachsende Nachfrage zieht auch einen zunehmenden Wettbewerb nach sich. Dieser ist bei der Bewertung der Chancen mit zu berücksichtigen. Das Inkrafttreten der EU Datenschutzrichtlinie, sowie die allgemeine Fokussierung des Interesses auf IT Sicherheit und die Sanktionierung von Verstößen könnte das Interesse potentieller Kunden deutlich erhöhen.

4.2.2 Wachstum über zunehmende Regulierung

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft werden durch Änderungen der Wirtschafts- und allgemeinen Politik in Deutschland, in der Europäischen Union sowie in anderen Ländern, in denen die MAX21-Gruppe ihre Geschäftstätigkeit entfaltet, beeinflusst. Ebenso könnten sich sonstige politische oder rechtliche Änderungen, insbesondere durch Gesetzesänderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21 Konzerns negativ auswirken. So haben die Regulierungsbehörden beispielsweise im Bankensektor Merkmale definiert, die eine moderne IT-Infrastruktur aus regulatorischer Sicht aufweisen sollte. Banken sollen beispielsweise in der Lage sein, automatische Ad-hoc-Stresstests durchzuführen sowie aktuelle, vollständige und detaillierte Bilanzdaten und Daten bezüglich Geschäftspartnern für die gesamte Bank zu generieren. Dafür muss die IT-Infrastruktur in der Lage sein, den Anforderungen an das Risiko-Reporting zu entsprechen. Dies ist noch nicht überall der Fall, weshalb Banken ihre IT-Budgets deutlich erhöhen müssen, um die aktuellen und künftigen Anforderungen zu erfüllen. Auch in anderen Bereichen werden zunehmend höhere Anforderungen an die IT-Infrastruktur gestellt. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns positiv beeinflussen. Hierbei ist jedoch festzustellen, dass trotz der Sanktionierung von Verstößen gegen Richtlinien die Vertriebszyklen deutlich länger sind als erwartet. Hintergrund hierfür ist eine weitgehende Integration der Maßnahmen in die Organisation der Kunden.

4.2.3 Wachstum über neue Märkte

IT-Sicherheitslösungen „Made in Germany“ erfreuen sich weltweit aufgrund ihrer Qualität und Vertrauenswürdigkeit eines guten Rufes. Die internationale Nachfrage nach

entsprechenden hochwertigen Lösungen, wie sie auch die KeyIdentity anbietet, wächst. Unter dem Eindruck der sogenannten NSA-Abhöraffaire und der neuen US-Administration dürfte die Nachfrage nach deutlicheren Unterschieden nach Herstellerländern machen, von denen auch KeyIdentity profitiert. Durch den Ausbau eigener Auslandsaktivitäten sowie den Vertrieb über lokale Partner, möchte der MAX21-Konzern diese Potenziale in Zukunft noch besser ausschöpfen. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns positiv beeinflussen und ist bei der Bewertung der Chancen entsprechend zu berücksichtigen.

4.2.4 Wachstum durch Digitalisierung

Der Markt für Hybride Postdienstleistungen und IT-Sicherheit wächst. Die stetige Zunahme der digitalen Kommunikation beispielsweise über digitale Medien, Plattformen oder vernetzte Geräte führt zu einem steigenden Digitalisierungsdruck. Aufgrund der dynamischen technologischen Entwicklung in der IT entstehen fortlaufend neue Anwendungen und Bedarfe. Mit zunehmender Digitalisierung nehmen jedoch auch die Sicherheitsrisiken zu. So verzeichnete ein Drittel der Unternehmen mindestens einen gravierenden Sicherheitsvorfall in den letzten Jahren. Grundsätzlich bietet die fortschreitende Digitalisierung sowohl für die Binect GmbH als auch für die KeyIdentity GmbH große Chancen. Die Gesellschaften des MAX21-Konzerns werden diese Nachfrage auch in Zukunft mit neuen Dienstleistungen, Produkten und Lösungen bedienen. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns entsprechend positiv beeinflussen.

4.2.5 Wachstum durch zunehmende Etablierung eigener Produkte und Lösungen

Die Branchen, in denen der MAX21-Konzern tätig ist, sind durch eine hohe Innovationsdichte und eine schnelle Marktentwicklung gekennzeichnet. Die Anforderungen an die Produkte ändern sich stetig und zum Teil in sehr kurzfristigen Abständen. Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg in diesen Geschäftsfeldern sind deshalb die kontinuierliche Entwicklung und Platzierung von innovativen und konkurrenzfähigen Produkten und Dienstleistungen. Entsprechend arbeiten die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der beiden wesentlichen Tochtergesellschaften Binect und KeyIdentity im Auftrag und auf Rechnung der Kunden ständig an Verbesserungen und Innovationen bei Verfahren, Produkten und Lösungen. So wurde die Binect-Produktfamilie im Geschäftsjahr 2017 erfolgreich erweitert sowie an einer verbesserten Version von LinOTP gearbeitet, die im ersten Quartal 2018 auf den Markt gebracht wurde. Gelingt es, diese Produkte und Lösungen erfolgreich im Markt zu etablieren könnte dies dazu führen, dass Wettbewerbsprodukte plötzlich weniger gefragt werden und der MAX21-Konzern dadurch Marktsegmente und Absatzmöglichkeiten hinzugewinnt. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns positiv beeinflussen. Gleiches gilt, sollte es dem MAX21-Konzern auch in Zukunft gelingen, technische Trends frühzeitig zu erkennen und neue Produkte und Lösungen zu entwickeln, die sich im Markt durchsetzen.

4.2.6 Wachstumspotenzial über die verlängerte Partnerschaft mit der Deutschen Post AG

Beginnend mit dem 27. März 2017, hat die Binect GmbH die seit 2011 bestehende strategische Partnerschaft mit der Deutsche Post AG um drei weitere Jahre bis mindestens Ende 2019 verlängert. Gleichzeitig wurde mit der neu getroffenen Vereinbarung das Vergütungsmodell umgestellt: Künftig stehen für Binect nicht mehr Umsätze aus dem Projektgeschäft im Vordergrund, sondern Binect partizipiert fast ausschließlich am über die E-POSTBUSINESS BOX abgewickelten Sendungsvolumen. Durch die weitgehende Abnabelung vom Projektgeschäftcharakter hin zum Service-Anbieter, partizipiert das Unternehmen in Zukunft damit direkter und stärker am steigenden Hybrid-Briefvolumen der Deutsche Post AG, wodurch die Erlösseite deutlich besser skalierbar und zugleich stabiler wird. Gelingt es also der Deutsche Post AG, das Sendungsvolumen über die E-POSTBUSINESS BOX, das zentrale Angebot der Deutsche Post AG für den Einstieg kleiner und mittelständischer Unternehmen in den hybriden Briefversand, zu erhöhen, schlägt sich dies auch beim MAX21-Konzern in steigenden Umsätzen und Erträgen nieder. Insofern hat die erneuerte Partnerschaft mit der Deutsche Post AG das Potenzial, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns positiv zu beeinflussen.

4.2.7 Wachstum durch Multiplikatoreffekte

Mit der neuen proaktiven Vertriebsstrategie über den eigenen bundesweiten Direktvertrieb spricht die MAX21 AG gezielt potentielle Key Account Kunden an. So konnte die strategische Tochtergesellschaft KeyIdentity GmbH Ende des Geschäftsjahres 2016 das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) als neuen Kunden gewinnen. Das BSI setzt das KeyIdentity-Produkt LinOTP ein, um einen durch Zwei-Faktor-Authentifizierung gesicherten Zugang zu einer Meldeplattform für Sicherheitsvorfälle zu gewährleisten. Dies bestätigt die hohe Produktqualität der von KeyIdentity angebotenen Open Core-Lösung. Alle Betreiber von kritischen IT-Infrastrukturen, wie bspw. Internetanbieter, werden zukünftig LinOTP nutzen, um Cyberangriffe auf ihre Systeme dem BSI zu melden. Entsprechend könnte der MAX21-Konzern über das BSI oder die Gewinnung ähnlicher Großkunden wesentliche Multiplikatoreffekte in der gesamten Branche erzielen. Dies könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns positiv beeinflussen. Die Entwicklungen im Geschäftsjahr 2017 zeigen jedoch, dass dies ein langfristiger Prozess sein wird.

4.3 Gesamtbild aus Risiken und Chancen

Eine zusammenfassende Betrachtung der Chancen und Risiken, welche die weitere Entwicklung des MAX21-Konzerns beeinflussen könnte, führt zu einer insgesamt positiven Einschätzung.

Die Beurteilung hat ergeben, dass die meisten Risiken zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts insgesamt abgrenzbar und beherrschbar sind und die identifizierten Risiken einzeln und in ihrer Gesamtheit keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdenden Risiken im Hinblick auf Illiquidität oder Überschuldung im Berichtszeitraum von mindestens einem Jahr darstellen. Im operativen Management des Konzerns werden durchgängig Maßnahmen ergriffen, die eine Steigerung der Risikoposition verhindern sollen. Zum Bilanzstichtag lagen keine wesentlichen Risiken vor. Das Hauptrisiko ergibt

sich aus der ausreichenden Finanzierung der Geschäftsaktivitäten der Konzerngesellschaften, welche derzeit in Summe keine positiven Cashflows generieren. Zugleich mit der Eindämmung der bestehenden Risiken wird mit einer Vielzahl von Aktivitäten die Wahrnehmung der beschriebenen Chancen vorangetrieben.

4.4 Prognosebericht

Die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2017 lagen unterhalb der Erwartungen des Vorstands. Zwar zeigen die getroffenen Maßnahmen zur Umstrukturierung und zur Neuausrichtung der Produkt- und Vertriebsstrategien der wesentlichen Beteiligungen in den Segmenten IT-Security sowie Hybride und digitale Post erste Erfolge, jedoch nicht in der vom Vorstand erwarteten Geschwindigkeit. Um die Fortschritte zu beschleunigen, wurden bereits im Verlauf des Geschäftsjahres 2017 Maßnahmen ergriffen, die erste Erfolge zeigen. Unterstützung erhalten die Anstrengungen durch die unverändert positiven Rahmenbedingungen. Das wirtschaftliche Umfeld ist stabil und die Produkte und Lösungen von Binect und KeyIdentity treffen globale Trends wie die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und IT-Sicherheit. Der Konzern ist als Lieferant von hochwertiger Software anerkannt und hat daher eine stabile und zuverlässige (Bestands-) Kundenstruktur.

Die Binect GmbH konzentriert sich im hybriden Postgeschäft mit nunmehr ausgereiftem Produktangebot stärker auf das direkte Kundengeschäft und den Vertrieb der neuen Lösungen Binect Enterprise Basic und Binect Direkt. Im Vergleich zum Binect Cube können hier durch die gezielte Ansprache größerer Kunden zum einen höhere Volumina erzielt werden und zum anderen wird die Abhängigkeit von der kundenseitigen Aktivierung und Nutzung der verkauften Cubes reduziert, indem die Binect GmbH vermehrt eigenständig die für den jeweiligen Kunden beste Lösung zur Anwendung bringt. Zudem zeigt die im Rahmen der Verlängerung der strategischen Partnerschaft mit der Deutsche Post AG vereinbarte Umstellung des Vergütungsmodells anhaltend positive Effekte. Darüber hinaus positioniert sich Binect vermehrt als Back-up Rechenzentrum bei großen Kunden, um einen späteren Umstieg zu erleichtern und langfristig zum full service provider zu werden. Sendungsmengen und monatlich wiederkehrende Umsätze nehmen beständig zu und Ende 2017 hat die Binect GmbH den Break Even auf EBITDA-Ebene geschafft.

Im Bereich IT-Sicherheit erwartet KeyIdentity unverändert weitere Aufträge von Großkunden, spricht aber darüber hinaus seit dem vierten Quartal 2017 auch verstärkt größere Mittelständler an. Durch die Ausweitung der Zielgruppe wird KeyIdentity unabhängiger von einzelnen Großaufträgen. Rund 100 Leads pro Monat im Auftragsvolumen zwischen 30 TEuro und 50 TEuro erhöhen die Berechenbarkeit der Geschäftsentwicklung nachdrücklich. Gleichzeitig wurde die Umsatzerwartung nach unten korrigiert. Nicht nur gilt es im Beratungsgeschäft die Aufgabe des Bereichs Pentesting zu kompensieren, zudem werden Großaufträge aufgrund der zeitintensiven und wenig vorhersehbaren Einkaufsprozesse der Großkonzerne künftig als reine zusätzliche Chance betrachtet, ebenso wie das Partner- und Auslandsgeschäft. Das heißt aber im Umkehrschluss nicht, dass diese Ziele nicht trotzdem aussichtsreich sind und weiter verfolgt werden. Es wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich klar, dass der Erfolg in diesen Feldern zeitlich kaum beeinflusst werden kann und deshalb nicht planbar ist. Der Break Even beim EBITDA wird auf Basis der angepassten Planungsannahmen jetzt für 2019 erwartet. Soweit es im laufenden Geschäftsjahr gelingt, einen oder mehrere

Großaufträge zu gewinnen, würde dies die Entwicklung entsprechend beschleunigen. Zusätzliches Wachstumspotenzial bietet die Arbeit an einem integrierten ID Access Tool. Während die bisherige MFA-Lösung allein den Zutritt absichert, teilt ein ID Access Tool den Nutzern darüber hinaus bestimmte Rechte zu. Die Gespräche mit möglichen strategischen Partnern haben bislang zu keinem unmittelbaren Ergebnis geführt. Die Kontakte werden fortgeführt, ohne den Prozess aktuell zu forcieren.

Insgesamt entwickelt sich der Auftragseingang auf Konzernebene positiv, wobei monatlich wiederkehrende Erträge und Life Time Value maßgeblich für die Bewertung sind. Ausgehend von einer um den Verkauf der Necdis GmbH bereinigten Basis, rechnet der Vorstand unter der Voraussetzung stabiler Wettbewerbsstrukturen und Marktpreise, ausbleibender Verluste von Großkunden sowie einer weiterhin positiven Entwicklung in den relevanten Zielmärkten für das Geschäftsjahr 2018 aus heutiger Sicht deshalb mit einer sichtbaren Steigerung des Konzernumsatzes und einer entsprechenden Verbesserung der Ertragssituation. So wird umsatzseitig auf Konzernebene das Erreichen von rund EUR 7 Mio. angestrebt. Ertragsseitig wird eine fortschreitende Reduktion des negativen EBITDA erwartet. Durch die weitere Verbesserung der allgemeinen Kostensituation sowie den Break-Even der Binect GmbH, rechnet der Vorstand mit einem negativen EBITDA in Höhe von maximal EUR -2,5 Mio.. Basierend auf rein organischem Wachstum (ohne Zukäufe sowie wesentliche Zusatzbeiträge von Partner-, Auslands- und Großkundengeschäft) soll im Laufe des Jahres 2019 ein positives EBITDA erreicht werden.

Sofern keine unerwarteten negativen Ereignisse bei den Konzerngesellschaften insbesondere durch ausbleibende Umsatzsteigerungen eintreten, ist die MAX21-Gruppe nach deren erfolgreich abgeschlossenen Kapitalerhöhungen ausreichend finanziert. Positiv wirkt sich zudem aus, dass die Binect GmbH seit Ende des Geschäftsjahres 2017 Cashflow neutral wirtschaftet, darüber hinaus hat der Verkauf der Necdis GmbH die Situation verbessert. Des Weiteren ist ein Verkauf der Minderheitsanteile an der GFN AG geplant. Finanziell ist die MAX21-Gruppe für das geplante Wachstum der nächsten 12-18 Monate damit solide aufgestellt.

5 RISIKOBERICHTERSTATTUNG IN BEZUG AUF DIE VERWENDUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

Das Finanzmanagement der Gesellschaft und des Konzerns orientiert sich grundsätzlich an den gesellschaftsrechtlichen Bestimmungen und Erfordernissen. Dabei soll sichergestellt werden, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können. Der Konzern und seine Gesellschaften waren jederzeit in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Die Anlage der liquiden Mittel erfolgt streng risikominimierend. Das laufende Monitoring der liquiden Mittel und die Abstimmung mit dem Liquiditätsbedarf dienen der dauerhaften Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit. Dies ist auch das oberste Ziel des Finanzmanagements.

6 SONSTIGE ANGABEN

6.1 Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze zusammen, die auf die Festlegung der Vergütung des Vorstands der MAX21 AG Anwendung finden und erläutert Höhe und Struktur der Vorstandseinkommen. Außerdem werden Grundsätze und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats beschrieben sowie Angaben zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat gemacht.

6.1.1 Vergütung des Vorstands

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist der Aufsichtsrat der MAX21 AG zuständig. Die Vergütung setzte sich auch im Geschäftsjahr 2017 aus vier Komponenten zusammen: einem festen Jahresgehalt, einem variablen Bonus, Nebenleistungen in Form von Sachbezügen sowie der Gewährung von Aktienoptionen. Im Einzelnen setzte sich die Vorstandsvergütung folgendermaßen zusammen:

- Eine feste Vergütung, die monatlich als Gehalt ausgezahlt wird.
- Eine variable Vergütung, die sich am Ergebnis der Konzernunternehmen und der vom Aufsichtsrat vorgegebenen Ziele orientiert. Sie besteht nur aus einer kurzfristigen Komponente. Die kurzfristige Komponente bemisst sich am Umsatz und EBIT des laufenden Geschäftsjahres, sowie Management Objectives.
- Sach- und sonstige Bezüge. Diese bestehen im Wesentlichen aus den nach steuerlichen Richtlinien anzusetzenden Werten für die Dienstwagennutzung.

Der Vorstand der Gesellschaft wurde mit Beschluss durch die ordentliche Hauptversammlung 2016 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 30.08.2018 („Ermächtigungszeitraum“) einmalig oder mehrmals Bezugsrechte auf Aktien der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsprogramms 2016 auszugeben. Diese Bezugsrechte berechtigen insgesamt zum Bezug von bis zu 1.355.121 auf den Inhaber lautenden Stückaktien der Gesellschaft nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen. Die Erfüllung der Optionsrechte kann nach Wahl der Gesellschaft entweder durch Lieferung echter Eigenkapitalinstrumente (auf den Inhaber lautende Stückaktien) oder durch einen Barausgleich erfolgen.

Die Aktienoptionen können nach einer Wartefrist von 4 Jahren unter Berücksichtigung der Sperrfristen von den Begünstigten in einem Zeitraum von 2 Jahren nach Ablauf der Wartefrist ausgeübt werden (Gesamtlaufzeit 6 Jahre). Die Optionsrechte können lediglich durch Zahlung des Ausübungspreises ausgeübt werden. Die Bezugsrechte können nur ausgeübt werden, wenn die Kurssteigerung der Stückaktien in der Zeit zwischen Gewährung der Aktienoptionen und dem Beginn des jeweiligen Ausübungszeitraums, in dem die Aktienoptionen ausgeübt werden sollen, mindestens 100% beträgt.

Die Erfüllung der Optionsrechte kann nach Wahl der Gesellschaft entweder durch Lieferung echter Eigenkapitalinstrumente (auf den Inhaber lautende Stückaktien) oder durch einen Barausgleich erfolgen.

Die Aktienoptionen haben sich im Geschäftsjahr 2017 wie folgt entwickelt:

	2017	2016
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Aktienoptionen	118.573	0
In der Berichtsperiode gewährte Aktienoptionen	118.573	118.573
In der Berichtsperiode verwirkte Aktienoptionen	0	0
In der Berichtsperiode ausgeübte Aktienoptionen	0	0
In der Berichtsperiode verfallene Aktienoptionen	0	0
Am Ende der Berichtsperiode ausstehende Aktienoptionen	237.146	118.573
Am Ende der Berichtsperiode ausübbarere Aktienoptionen	0	0

Die gewährten Aktienoptionen wurden als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert und bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Aktienoptionen wird unter Anwendung einer Monte Carlo Simulation und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Aktienoptionen gewährt wurden, einmalig am Tag der Gewährung bewertet und an zukünftigen Stichtagen nicht mehr angepasst. Der Aufwand für die erhaltenen Leistungen wird über den Erdienungszeitraum erfasst. An zukünftigen Stichtagen wird lediglich die Anzahl der potentiell ausübbareren Optionen an die aktuelle Erwartung hinsichtlich der zukünftigen Fluktuation unter den Begünstigten angepasst. Die gewichtete durchschnittliche erwartete Restlaufzeit für die zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 3,15 Jahre.

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert der während des Geschäftsjahres gewährten Aktienoptionen beträgt EUR 0,54. Für die während des Vorjahres gewährten Aktienoptionen EUR 0,41.

Von den Mitgliedern des Vorstands wurden zum 31. Dezember 2017 19.500 Aktien der MAX21 AG gehalten (31. Dezember 2016: 19.500 Aktien).

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses enthalten die Vorstandsverträge keine ausdrückliche Abfindungszusage. Für den Fall eines sogenannten Change of Control – d.h., wenn ein oder mehrere gemeinsam handelnde Aktionäre die Stimmrechtsmehrheit an der MAX21 AG erwerben und einen beherrschenden Einfluss ausüben, die MAX21 AG durch Abschluss eines Unternehmensvertrags im Sinne des § 291 AktG zu einem abhängigen Unternehmen wird, oder bei Verschmelzung der MAX21 AG mit anderen Unternehmen – sind keine besonderen Regelungen in den Vorstandsverträgen vorgesehen.

Für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben in den Tochterunternehmen erhalten die Vorstandsmitglieder keine zusätzliche Vergütung.

Die Gesamtbezüge der im Berichtsjahr tätigen Mitarbeiter des Vorstands beliefen sich im Berichtsjahr auf insgesamt 257,0 TEuro (2016: 609,0 TEuro) zuzüglich der Aufwendungen für die Aktienoptionen von 27,9 TEuro (2016: 4,8 TEuro).

Die Mitglieder des Vorstands erhalten vom Unternehmen keine Kredite. Auch sind keinem Mitglied des Vorstands im abgelaufenen Geschäftsjahr Leistungen von einem Dritten im

Hinblick auf seine Tätigkeit als Mitglied des Vorstands zugesagt oder im abgelaufenen Geschäftsjahr gewährt worden.

6.1.2 Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in § 6 der Satzung der MAX21 AG geregelt. Sie orientiert sich an den Aufgaben und der Verantwortung der Aufsichtsratsmitglieder.

Auf der Hauptversammlung am 8. Juli 2015 wurde die Aufsichtsratsvergütung neu geregelt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine feste Vergütung in Höhe von 5 TEuro. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält eine Vergütung in Höhe von 10 TEuro, der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats in Höhe von 7,5 TEuro. Bei unterjährigem Wechseln innerhalb des Aufsichtsrats werden die Vergütungen zeitanteilig gewährt. Reisekosten im Zusammenhang mit der Aufsichtsrats-tätigkeit werden nach Abrechnung gesondert erstattet.

Für das Geschäftsjahr 2017 betragen die Bezüge des Aufsichtsrats insgesamt 22,5 TEuro (2016: 22,5 TEuro).

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten vom Unternehmen keine Kredite.

6.2 Sonstige Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB

Zusammensetzung des Gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der MAX21 AG betrug zum Bilanzstichtag EUR 17.406.334,00 und war eingeteilt in 17.406.334 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten und einen anteiligen Betrag von EUR 1,00 je Aktie am Grundkapital aufweisen. Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

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

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen bei der MAX21 AG nicht.

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

Die MAX21 AG hat keine Aktien ausgegeben, aus denen die Kontrollrechte nicht unmittelbar ausgeübt werden können.

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

Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in §§ 84 und 85 AktG sowie § 4 der Satzung geregelt. Gemäß den gesetzlichen Vorschriften (§ 179 Abs. 1 AktG) bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. Für die Beschlüsse der Hauptversammlung reicht die einfache Mehrheit aus, soweit das Aktiengesetz bei einzelnen Satzungsänderungen keine größere Mehrheit zwingend vorschreibt. Der Aufsichtsrat ist gemäß § 15 der Satzung der Gesellschaft dazu ermächtigt, Änderungen an der Satzung vorzunehmen, die nur deren Fassung betreffen.

Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat gemäß § 3 Abs. 5 sowie Abs. 6 und Abs. 7 der Satzung dazu ermächtigt, im Falle einer Kapitalerhöhung aus dem Genehmigten Kapital 2016/1, dem Bedingten Kapital 2015 und dem Bedingten Kapitals 2016 die Fassung der Satzung an den jeweiligen Umfang der Kapitalerhöhung anzupassen sowie alle sonstigen damit in Zusammenhang stehenden Änderungen der Satzung vorzunehmen, die nur die Fassung betreffen.

Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 29.08.2021 (einschließlich) nach teilweiser Inanspruchnahme durch Ausgabe von bis zu 5.420.485,00 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien ohne Nennwert gegen Bar- oder Sacheinlagen ein- oder mehrmalig ganz oder in Teilbeträgen, jedoch höchstens um bis zu insgesamt 5.420.485,00 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2016/I). Weitere Einzelheiten hierzu finden sich in § 3 Abs. 5 der Satzung der Gesellschaft, die auf der Internetseite des Unternehmens zur Verfügung steht.

Das Grundkapital ist um bis zu 971.610,00 Euro eingeteilt in bis zu 971.610 auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft oder einem nachgeordneten Konzernunternehmen der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Vorstands durch Hauptversammlungsbeschluss vom 08.07.2015 bis zum 07.07.2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder Aktien einer anderen börsennotierten Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Weitere Einzelheiten hierzu finden sich in § 3 Abs. 6 der Satzung der Gesellschaft, die auf der Internetseite des Unternehmens zur Verfügung steht.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu 1.355.121,00 Euro durch Ausgabe von bis zu 1.355.121 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2016). Das Bedingte Kapital 2016 dient ausschließlich der Sicherung von Bezugsrechten, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 30.08.2016 im Rahmen des Aktienoptionsprogrammes 2016 in der Zeit bis einschließlich zum

30.08.2018 ausgegeben werden. Weitere Einzelheiten hierzu finden sich in § 3 Abs. 7 der Satzung der Gesellschaft, die auf der Internetseite des Unternehmens zur Verfügung steht.

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

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

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

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

6.3 Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der MAX21 AG sowie auf wirtschaftliche und politische Entwicklungen beziehen. Diese Aussagen stellen Einschätzungen dar, die wir auf Basis aller uns zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder weitere Risiken eintreten, können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen. Eine Gewähr können wir für diese Angaben daher nicht geben.

Weiterstadt, den 9. April 2018

Nils Manegold

1 KONZERN-BILANZ

Aktiva	Anhang	31.12.2017 (Euro)	31.12.2016 angepasst ^{*)} (Euro)
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.6	2.321.791,44	676.860,46
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.6	445.445,60	984.565,96
Steuererstattungsansprüche	6.6	1.040,74	49.388,23
Vorräte	6.6	333.721,59	448.710,06
Sonstige Vermögenswerte	6.6	428.850,29	220.141,68
		3.530.849,66	2.379.666,39
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	6.6	12.675.310,69	25.707.533,13
Sachanlagen	6.6	216.027,05	482.782,93
Finanzanlagen	6.6	10.011,67	10.011,67
Sonstige Vermögenswerte	6.6	18.480,77	20.141,94
		12.919.830,18	26.220.469,67
Summe Vermögenswerte		16.450.679,84	28.600.136,06

^{*)} Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den Beträgen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 ab (siehe Anhangangabe 6.4)

Passiva	Anhang	31.12.2017 (Euro)	31.12.2016 angepasst ^{*)} (Euro)
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.6	532.323,31	1.126.735,68
Steuerschulden	6.6	180.551,69	302.069,27
Sonstige Schulden	6.6	<u>1.539.707,95</u>	<u>1.286.508,54</u>
		2.252.582,95	2.715.313,49
Langfristige Schulden			
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.6	1.248.253,26	2.519.930,16
Latente Steuerschulden	6.6	<u>1.203.211,96</u>	<u>1.532.499,02</u>
		2.451.465,22	4.052.429,18
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	6.6	17.406.334,00	13.551.213,00
Kapitalrücklage	6.6	23.549.770,01	21.034.601,65
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	6.6	-12.753.421,26	-5.244.990,58
Konzernperiodenergebnis	6.6	<u>-16.456.051,08</u>	<u>-7.508.430,68</u>
		11.746.631,67	21.832.393,39
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	6.6	11.746.631,67	21.832.393,39
Minderheitsanteile am Eigenkapital	6.6	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
		11.746.631,67	21.832.393,39
Summe Eigenkapital und Schulden		<u>16.450.679,84</u>	<u>28.600.136,06</u>

^{*)} Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den Beträgen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 ab (siehe Anhangangabe 6.4)

2 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Gewinn- und Verlustrechnung	Anhang	2017 (Euro)	2016 angepasst *) (Euro)
Umsatzerlöse	6.7	6.623.474,53	6.391.286,24
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	6.7	-57.558,36	240.979,19
Andere aktivierte Eigenleistungen	6.7	533.270,96	866.166,01
Gesamtleistung		7.099.187,13	7.498.431,44
Sonstige betriebliche Erträge	6.7	142.132,12	326.420,32
Materialaufwand	6.7	2.151.043,06	2.665.308,22
Personalaufwand	6.7	6.026.544,40	6.537.118,11
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	6.7	10.998.070,27	0,00
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	6.7	2.060.594,70	1.867.636,69
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6.7	3.371.245,64	2.779.181,78
Betriebsergebnis		-17.366.178,82	-6.024.393,04
Finanzerträge	6.7	597.605,30	5.889,74
Finanzierungsaufwendungen	6.7	22.319,41	1.269.485,87
Finanzergebnis		575.285,89	-1.263.596,13
Ergebnis vor Ertragsteuern		-16.790.892,93	-7.287.989,17
Ertragsteuern	6.7	334.841,85	-220.441,51
Jahresfehlbetrag		-16.456.051,08	-7.508.430,68
Zurechnung des Überschusses/(Fehl Betrags) an die Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))		-16.456.051,08	-7.508.430,68
Anteile anderer Gesellschafter		0,00	0,00
Ergebnis je Aktien			
	unverwässert	-1,02	-0,61
	verwässert	-1,01	-0,60
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien			
	unverwässert (Stück)	16.203.877	12.306.317
	Verwässerungseffekt aus Aktienoptionen	131.367	147.270
	Verwässert (Stück)	16.335.244	12.453.587

*) Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den Beträgen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 ab (siehe Anhangangabe 6.4)

3 KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

In Euro	2017	2016
Konzern-Jahresergebnis	-16.456.051,08	-7.508.430,68
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen		
Neubewertung des Anlagevermögens	0,00	0,00
Währungsumrechnungsdifferenzen	0,00	0,00
Wertänderungen bei veräußerbaren Finanzwerten und cash flow hedges	0,00	0,00
Sonstiges Ergebnis	0,00	0,00
Konzerngesamtergebnis einschließlich erfolgsneutral erfasster Eigenkapitalveränderungen	-16.456.051,08	-7.508.430,68
Zurechnung des Überschusses/(Fehlbetrags) an die Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	-16.456.051,08	-7.508.430,68
Anteile anderer Gesellschafter	0,00	0,00

4 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

In Euro	Ausgegebene Stückaktien			Zusätzlich eingezahltes Kapital (enthalten in Kapitalrücklage)
	Anzahl	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	
Eigenkapital zum 01.07.2015	9.716.106	9.716.106,00	16.809.312,95	0,00
Konzernjahresüberschuss / -fehlbetrag 01.07.2015 bis 31.12.2015	0,00	0,00	0,00	0,00
Korrektur gemäß IAS 8	0,00	0,00	0,00	0,00
Konzernjahresfehlbetrag nach Korrektur	0,00	0,00	0,00	0,00
Sachkapitalerhöhung (Dezember 2015)	959.239	959.239,00	2.474.836,62	0,00
Eigenkapital zum 31.12.2015	10.675.345	10.675.345,00	19.284.149,57	0,00
Konzernjahresüberschuss / -fehlbetrag 01.01.2016 bis 31.12.2016	0,00	0,00	0,00	0,00
Korrektur gemäß IAS 8	0,00	0,00	0,00	0,00
Konzernjahresfehlbetrag nach Korrektur	0,00	0,00	0,00	0,00
Barkapitalerhöhung (April 2016)	2.875.868	2.875.868,00	1.733.753,08	0,00
Aktienbasierte Vergütungen	0,00	0,00	16.699,00	16.699,00
Eigenkapital zum 31.12.2016	13.551.213	13.551.213,00	21.034.601,65	16.699,00
Konzernjahresüberschuss / -fehlbetrag 01.01.2017 bis 31.12.2017	0,00	0,00	0,00	0,00
Kapitalerhöhung	3.855.121	3.855.121,00	2.440.085,36	0,00
Aktienbasierte Vergütungen	0,00	0,00	75.083,00	75.083,00
Eigenkapital zum 31.12.2017	17.406.334	17.406.334,00	23.549.770,01	91.782,00

Fortführung:

In Euro	Gewinn- Rücklagen	Summe Eigenkapital der Aktionäre der MAX21 AG	Anteile Anderer Gesellschafter	Gesamt
Eigenkapital zum 01.07.2015	-3.403.847,54	23.121.571,41	0,00	23.121.571,41
Konzernjahresüberschuss / -fehlbetrag 01.07.2015 bis 31.12.2015	-1.519.827,81	-1.519.827,81	0,00	-1.519.827,81
Korrektur gemäß IAS 8	-321.315,23	-321.315,23	0,00	-321.315,23
Konzernjahresfehlbetrag nach Korrektur	-1.841.143,04	-1.841.143,04	0,00	-1.841.143,04
Sachkapitalerhöhung (Dezember 2015)	0,00	3.434.075,62	0,00	3.434.075,62
Eigenkapital zum 31.12.2015	- 5.244.990,58	24.714.503,99	0,00	24.714.503,99
Konzernjahresfehlbetrag 01.01.2016 bis 31.12.2016	-6.424.860,32	-6.424.860,32	0,00	-6.424.860,32
Korrektur gemäß IAS 8	-1.083.570,36	-1.083.570,36	0,00	-1.083.570,36
Konzernjahresfehlbetrag nach Korrektur	-7.508.430,68	-7.508.430,68	0,00	-7.508.430,68
Barkapitalerhöhung (April 2016)	0,00	4.609.621,00	0,00	4.609.621,00
Aktienbasierte Vergütungen	0,00	16.699,00	0,00	16.699,00
Eigenkapital zum 31.12.2016	- 12.753.421,26	21.832.393,39	0,00	21.832.393,39
Konzernjahresüberschuss / -fehlbetrag 01.01.2017 bis 31.12.2017	-16.456.051,08	-16.456.051,08	0,00	-16.456.051,08
Kapitalerhöhung	0,00	6.295.206,36	0,00	6.295.206,36
Aktienbasierte Vergütungen	0,00	75.083,00	0,00	75.083,00
Eigenkapital zum 31.12.2017	-29.209.472,34	11.746.631,67	0,00	11.746.631,67

5 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

In Euro	2017	2016 (angepasst)
Ergebnis vor Steuern	-16.790.892,93	-7.287.989,17
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	13.058.664,97	1.867.636,69
Finanzergebnis	-575.285,89	1.263.596,13
Ergebnis aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	12.531,50	0,00
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	954.561,54	0,00
Veränderung der Vorräte	69.616,81	-302.950,13
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	526.889,89	877.228,47
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-506.008,65	-247.903,22
Veränderung sonstige Vermögenswerte und sonstige Schulden	22.393,59	-101.409,97
Gezahlte ./ erhaltene Zinsen	-7.368,42	-69.581,69
Gezahlte ./ erhaltene Ertragsteuern	5.554,79	-6.050,86
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	75.083,00	16.699,00
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-3.154.322,80	-3.990.724,75
Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-753.906,27	-1.342.296,63
Einzahlungen und Auszahlungen aus dem Verkauf von vollkonsolidierten Tochterunternehmen	-54.321,90	0,00
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-808.228,17	-1.342.296,63
Eigenkapitalzuführung aus Kapitalerhöhung	6.295.206,36	4.609.621,00
Aufnahme ./ Tilgung von Darlehen und Bankkrediten	-687.724,42	-216.230,02
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.607.481,94	4.393.390,98
Nettoveränderung der Zahlungsmittel	1.644.930,98	-939.630,40
Finanzmittelfonds zu Beginn des Geschäftsjahres	676.860,46	1.616.490,86
Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres	2.321.791,44	676.860,46

Die Veränderung des Vorjahres betrifft die gesonderte Darstellung der Korrektur des Finanzergebnisses und damit der zahlungsneutralen Veränderung der Darlehen und Bankkrediten im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von 987.313,41 Euro.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit setzt sich im Wesentlichen zusammen aus den negativen Ergebnissen vor Steuern der Tochtergesellschaften und den Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte und dem Abgangsverlust der Necdis.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit resultiert aus den Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte der Binect und der KeyIdentity.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ergibt sich im Wesentlichen durch die Kapitalerhöhungen der MAX21 AG und die planmäßige Tilgung von sonstigen Darlehen.

6 KONZERNANHANG

6.1 Grundlagen und Methoden

Allgemeine Angaben

Die MAX21-Gruppe („MAX21“ oder „MAX21-Konzern“) bestehend aus der MAX21 AG („MAX21 AG“) und deren Tochtergesellschaften, entwickelt und vermarktet Systemlösungen in den wachstumsstarken Branchen IT- Sicherheit und digitale Kommunikation. Der Schwerpunkt der Positionierung liegt auf Softwarelösungen für die hybride Geschäftskommunikation und IT-Security.

Die zwei Hauptkompetenzfelder werden durch die beiden Kernbeteiligungen Binect GmbH, Weiterstadt („Binect“) und KeyIdentity GmbH, Weiterstadt („KeyIdentity“) abgegrenzt. Binect ist insbesondere im Bereich der hybriden und digitalen Postdienstleistungen tätig, wohingegen der Schwerpunkt der KeyIdentity auf IT-Security-Consulting und Anmeldesicherheit über adaptive Multi-Faktor-Authentifizierung liegt.

Die MAX21 AG ist eine börsennotierte Gesellschaft nach deutschem Recht und Mutterunternehmen des MAX21-Konzerns. Sie hat Ihren Firmensitz in der Robert-Koch-Straße 9 in 64331 Weiterstadt, und ist im Handelsregister des Amtsgerichtes Darmstadt unter der Registernummer HRB 9397 eingetragen.

Die Aktien der MAX21 AG werden am Segment Scale der Frankfurter Börse gehandelt.

Grundlagen der Bilanzierung

Der Konzernabschluss der MAX21 wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den nach § 315a Abs. 1 HGB ergänzend zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Im Folgenden wird einheitlich der Begriff IFRS verwendet.

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Beim Bilanzausweis wird zwischen lang- und kurzfristigen Vermögenswerten und Schulden unterschieden, die im Konzern-Anhang, sofern geboten, detailliert nach ihrer Fristigkeit ausgewiesen werden. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Dabei werden die im Geschäftsjahr angefallenen Kosten nach Kostenarten unterteilt und die in den Vorräten sowie die in den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen aktivierten Kosten separat als Bestandsveränderungen bzw. aktivierte Eigenleistungen ausgewiesen.

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Die Abschlüsse der MAX21 AG und ihrer Tochterunternehmen werden unter Beachtung der einheitlich für den Konzern geltenden Ansatz- und Bewertungsmethoden in den Konzernabschluss einbezogen.

Der Konzernabschluss der MAX21 für das Geschäftsjahr 2017 wurde am 9. April 2018 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

6.2 Verlautbarungen bzw. Änderungen von Verlautbarungen des IASB

Erstmals im Geschäftsjahr anzuwendende Standards, Interpretationen und Änderungen von Standards und Interpretationen.

Das IASB hat folgende Standards geändert beziehungsweise neu verabschiedet, die verpflichtend im Konzernabschluss zum 31.12.2017 anzuwenden sind:

Verlautbarung	Titel	Anwendungs- pflicht	Wesentliche Änderungen	Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
Amendments to IAS 7	Disclosure initiative	01.01.2017	Angaben hinsichtlich Veränderungen von Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit.	Keine wesentlichen Auswirkungen
Amendments to IAS 12	Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealised Losses	01.01.2017	Weitere Klarstellung der Bilanzierung aktiver latenter Steuern auf unrealisierte Verluste zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	Keine wesentlichen Auswirkungen
Annual improvements project	Annual improvements to IFRSs 2014-2016 cycle	01.01.2017 (nur IFRS 12)	Klarstellungen zahlreicher bereits veröffentlichter Standards	Keine wesentlichen Auswirkungen.

6.3 Veröffentlichte, aber noch nicht anzuwendende Standards, Interpretationen und Änderungen

In EU-Recht übernommene IFRS:

Verlautbarung	Titel	Anwendungs- pflicht	Wesentliche Änderungen	Voraussichtliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
Amendments to IFRS 4	Applying IFRS 9 Financial Instruments with IFRS 4 Insurance Contracts	01.01.2018	Unternehmen, die unter den Anwendungs- bereich von IFRS 4 fallen und für die das Ver- sicherungsgeschäft die vorherrschende Akti- vität ist, dürfen übergangsweise auf die An- wendung des IFRS 9 bis zum Inkrafttreten des neuen Standards für Versicherungsverträge verzichten und unterliegen insoweit den Re- gelungen des IAS 39. Unternehmen, die unter den Anwendungsbereich des IFRS 4 fallen, dürfen bei bestimmten finanziellen Vermö- genswerten Unterschiede der nach IFRS 9 zu erfassenden Wertschwankungen und wie diese nach IAS 39 zu erfassen wären im sonstigen Gesamtergebnis anstatt in der GuV erfassen.	Keine Auswirkungen

Verlautbarung	Titel	Anwendungs- pflicht	Wesentliche Änderungen	Voraussichtliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
IFRS 9	Financial Instruments	01.01.2018	IFRS 9 führt neue Ansatz- und Bewertungsvorschriften für Finanzinstrumente ein und ersetzt IAS 39.	Voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen, siehe nachfolgende Ausführungen
IFRS 15	Revenue from contracts with customers	01.01.2018	Der Standard sieht ein einheitliches prinzipienbasiertes fünfstufiges Modell für die Erlösermittlung und -erfassung vor, das auf alle Verträge mit Kunden anzuwenden ist. Er ersetzt insbesondere die bestehenden Standards IAS 18 „Revenue“ und IAS 11 „Construction Contracts“.	Voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen, siehe nachfolgende Ausführungen
Amendments to IFRS 15	Effective date for IFRS 15	01.01.2018	Verpflichtende Anwendung von IFRS 15 für ab dem 1. Januar 2018 beginnende jährliche Berichtsperioden.	Voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen, siehe nachfolgende Ausführungen
Amendments to IFRS 15	Clarifications to IFRS 15	01.01.2018	Identifizierung von Leistungsverpflichtungen (wann ein zugesagtes Gut oder eine zugesagte Dienstleistung gegenüber anderen Zusagen im Vertragskontext einzeln abgrenzbar sind); Abgrenzung der Prinzipal-Agent-Verhältnisse, Anwendungsleitlinien zum Konzept der Übertragung der Verfügungsgewalt auf die Einbringung von Dienstleistungen durch Dritte; Klarstellung der Bedingungen für eine zeitraumbezogene Realisierung der Erlöse aus der Lizenzierung des geistigen Eigentums.	Voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen, siehe nachfolgende Ausführungen
Annual improvements project	Annual improvements to IFRSs 2014–2016 cycle	01.01.2018 (IFRS 1 und IAS 28)	Klarstellungen zahlreicher bereits veröffentlichter Standards.	Keine wesentlichen Auswirkungen

Verlautbarung	Titel	Anwendungs- pflicht	Wesentliche Änderungen	Voraussichtliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
IFRS 16	Leases	01.01.2019	<p>IFRS 16 regelt den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Angabepflichten bezüglich Leasingverhältnissen. Für den Leasingnehmer sieht der Standard ein einziges (single) Bilanzierungsmodell vor. Dieses Modell führt beim Leasingnehmer dazu, dass sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen in der Bilanz zu erfassen sind, es sei denn, die Laufzeit beträgt 12 Monate oder weniger oder es handelt sich um einen geringwertigen Vermögenswert (jeweils Wahlrecht). Die bisher unter IAS 17 erforderliche Unterscheidung zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasing-Verträgen entfällt damit künftig für den Leasing-Nehmer. Für alle Leasing-Verhältnisse erfasst der Leasing-Nehmer in seiner Bilanz eine Leasing-Verbindlichkeit für die Verpflichtung, künftig Leasing-Zahlungen vorzunehmen. Gleichzeitig aktiviert der Leasing-Nehmer ein Nutzungsrecht am zugrunde liegenden Vermögenswert, welches dem Barwert der künftigen Leasing-Zahlungen zuzüglich direkt zurechenbarer Kosten entspricht. Während der Laufzeit des Leasing-Vertrags wird die Leasing-Verbindlichkeit ähnlich den Regelungen nach IAS 17 für Finanzierungs-Leasing-Verhältnisse finanzmathematisch fortgeschrieben, während das Nutzungsrecht planmäßig amortisiert wird, was im Vergleich zum derzeitigen Leasing-Aufwand grundsätzlich zu höheren Aufwendungen zu Beginn der Laufzeit eines Leasing-Vertrags führt. Beim Leasing-Geber sind die Regelungen des neuen Standards dagegen ähnlich den bisherigen Vorschriften des IAS 17.</p>	Voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen

Noch nicht in EU-Recht übernommene IFRS:

Verlautbarung	Titel	Anwendungs- pflicht	Wesentliche Änderungen	Voraussichtliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
Amendments to IFRS 10 and IAS 28	Sale or contribution of assets between an investor and its associate or joint venture	Auf unbestimmte Zeit verschoben	Die Änderungen betreffen Transaktionen zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture und sehen eine vollständige Erfolgserfassung beim Verlust der Beherrschung über einen Geschäftsbetrieb vor, unabhängig davon, ob der Geschäftsbetrieb zu einem Tochterunternehmen gehört oder nicht, sowie eine anteilige Erfolgserfassung beim Verkauf bzw. bei der Einbringung von Vermögenswerten, die keinen Geschäftsbetrieb darstellen.	Da das Datum des Inkrafttretens auf unbestimmte Zeit verschoben wurde, werden die Änderungen als derzeit nicht relevant eingeschätzt.
IFRS 14	Regulatory deferral accounts	01.01.2016	Der Standard gilt nur für IFRS-Erstanwender	Keine Relevanz
Amendments to IAS 40	Transfers of investment property	01.01.2018	Klarstellung zu den Übertragungen in den oder aus dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien.	Keine Relevanz
Amendments to IFRS 2	Classification and measurement of share-based payment transactions	01.01.2018	Klarstellung zur Klassifizierung und Bewertung von Geschäftsvorfällen mit anteilsbasierter Vergütung.	Keine wesentlichen Auswirkungen
IFRIC 22	Foreign currency transactions and advance consideration	01.01.2018	In IFRIC 22 wird klargestellt, welcher Wechselkurs bei der erstmaligen Erfassung einer Fremdwährungstransaktion in der funktionalen Währung eines Unternehmens zu verwenden ist, wenn das Unternehmen Vorauszahlungen leistet oder erhält, bevor der zugehörige Vermögenswert, der Aufwand oder der Ertrag erfasst wird. Maßgeblich für die Ermittlung des Umrechnungskurses für den zugrunde liegenden Vermögenswert, Ertrag oder Aufwand ist der Zeitpunkt, zu dem der aus der Vorauszahlung resultierende nicht monetäre Vermögenswert bzw. die nicht monetäre Schuld erstmals erfasst wird.	Keine wesentlichen Auswirkungen
Amendments to IAS 28	Long-term Interests in Associates and Joint Ventures	01.01.2019	Klarstellung, dass ein Unternehmen die Vorschriften des IFRS 9 – die Regelungen zur Wertminderung eingeschlossen – zur Bewertung langfristiger Beteiligungen an einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture anzuwenden hat, die Teil der Nettoinvestition in dieses assoziierte Unternehmen oder Joint Venture sind, aber die nicht nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen werden.	Keine wesentlichen Auswirkungen

Verlautbarung	Titel	Anwendungs- pflicht	Wesentliche Änderungen	Voraussichtliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
Amendments to IFRS 9	Prepayment Features with Negative Compensation	01.01.2019	Unter bestimmten Voraussetzungen ist eine Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten (amortized cost) bzw. GuV-neutral zum beizulegenden Zeitwert (FVOCI) auch für solche finanziellen Vermögenswerte möglich, bei denen im Falle einer vorzeitigen Kündigung eine Ausgleichszahlung an die kündigende Partei fällig werden kann.	Keine wesentlichen Auswirkungen
IFRIC 23	Uncertainty over Income Tax Treatments	01.01.2019	Klarstellung der Regelungen des IAS 12 „Ertragsteuern“ in Bezug auf den Ansatz und die Bewertung von tatsächlichen Ertragsteuern, latenten Steuerschulden und latenten Steueransprüchen, wenn Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung besteht.	Keine wesentlichen Auswirkungen
Annual Improvements Project	Annual Improvements to IFRSs 2015–2017 Cycle	01.01.2019	Klarstellungen zahlreicher bereits veröffentlichter Standards	Keine wesentlichen Auswirkungen
IFRS17	Insurance Contracts	01.01.2021	IFRS 17 regelt die Bilanzierung von Versicherungsverträgen und ersetzt IFRS 4.	Keine wesentlichen Auswirkungen

Im Juli 2014 hat der IASB IFRS 9 „Finanzinstrumente“ veröffentlicht. Die Anwendungspflicht gilt für die ab dem 1. Januar 2018 beginnenden Berichtsperioden. Der Standard führt neue Ansatz- und Bewertungsvorschriften für Finanzinstrumente ein und ersetzt IAS 39. Die zentralen Anforderungen des finalen IFRS 9 lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Gegenüber dem Vorgängerstandard IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ sind die Anforderungen von IFRS 9 zum Anwendungsbereich und der Ein- und Ausbuchung weitestgehend unverändert.
- Die Regelungen von IFRS 9 sehen im Vergleich zu IAS 39 jedoch ein neues Klassifizierungsmodell für finanzielle Vermögenswerte vor.
- Die Folgebewertung finanzieller Vermögenswerte richtet sich künftig nach drei Kategorien mit unterschiedlichen Wertmaßstäben und einer unterschiedlichen Erfassung von Wertänderungen. Die Kategorisierung ergibt sich dabei sowohl in Abhängigkeit der vertraglichen Zahlungsströme des Instruments als auch dem Geschäftsmodell, in dem das Instrument gehalten wird. In Abhängigkeit von der Ausprägung dieser Bedingungen ergibt sich eine Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode (AC-Kategorie), zum beizulegenden Zeitwert, wobei Änderungen im sonstigen Ergebnis erfasst werden (FVTOCI-Kategorie), oder zum beizulegenden Zeitwert, wobei Änderungen erfolgswirksam erfasst werden (FVTPL-Kategorie). Grundsätzlich handelt es sich

somit um Pflichtkategorien. Darüber hinaus stehen den Unternehmen jedoch vereinzelte Wahlrechte zur Verfügung.

- Für finanzielle Verbindlichkeiten wurden die bestehenden Vorschriften hingegen weitgehend in IFRS 9 übernommen. Die einzig wesentliche Neuerung betrifft finanzielle Verbindlichkeiten in der Fair-Value-Option. Für sie sind Fair-Value-Schwankungen aufgrund von Veränderungen des eigenen Ausfallrisikos im sonstigen Ergebnis zu erfassen.
- Das neue Wertminderungsmodell in IFRS 9 sieht drei Stufen vor, welche die Höhe der zu erfassenden Verluste und die Zinsvereinnahmung künftig bestimmen. Danach sind bereits bei Zugang erwartete Verluste in Höhe des Barwerts eines erwarteten 12-Monats-Verlusts zu erfassen (Stufe 1). Liegt eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos vor, ist die Risikovorsorge bis zur Höhe der erwarteten Verluste der gesamten Restlaufzeit aufzustocken (Stufe 2). Mit Eintritt eines objektiven Hinweises auf Wertminderung hat die Zinsvereinnahmung auf Grundlage des Nettobuchwerts (Buchwert abzüglich Risikovorsorge) zu erfolgen (Stufe 3).
- Die überarbeiteten Vorschriften für die Bilanzierung von allgemeinen Sicherungsbeziehungen beinhalten weiterhin die drei Arten von Hedge Accounting, die auch im IAS 39 verfügbar sind. Die Vorschriften in IFRS 9 bieten aber mehr Möglichkeiten für die Anwendung der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen und ermöglichen es den Bilanzierenden, ihre Tätigkeit auf dem Gebiet des Risikomanagements besser im Abschluss widerzuspiegeln. Die wesentlichen Änderungen betreffen den erweiterten Umfang infrage kommender Grund- und Sicherungsgeschäfte sowie neue Vorschriften zur Effektivität von Sicherungsbeziehungen, insbesondere den Wegfall des bisherigen 80-125-%-Korridors.
- Neben umfangreichen Übergangsvorschriften ist IFRS 9 auch mit umfangreichen Offenlegungsvorschriften sowohl bei Übergang als auch in der laufenden Anwendung verbunden. Neuerungen im Vergleich zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Anhangangaben“ ergeben sich vor allem aus den Regelungen zu Wertminderungen.

Basierend auf einer Analyse der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten des MAX21-Konzerns sowie der zu diesem Zeitpunkt existierenden Tatsachen und Umstände hat der Vorstand eine Einschätzung der Auswirkungen von IFRS 9 auf den Konzernabschluss vorgenommen, die nachfolgend wiedergegeben wird:

Klassifizierung und Bewertung

Kredite und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden gehalten, um die vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf das ausstehende Nominal darstellen. Der MAX21-Konzern hat die Merkmale der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme dieser Instrumente untersucht und festgestellt, dass sie die Kriterien für die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten nach IFRS 9 erfüllen. Demzufolge ist keine Umgliederung dieser Instrumente erforderlich. Alle anderen finanziellen Vermögenswerte und Schulden werden voraussichtlich auch zukünftig so bilanziert, wie dies derzeit unter IAS 39 der Fall ist.

Wertminderung

Der MAX21-Konzern wird die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen voraussichtlich das vereinfachte Wertminderungsmodell anwenden, nach dem für alle Instrumente unabhängig von ihrer Kreditqualität eine Risikovorsorge in Höhe der

erwarteten Verluste über die Restlaufzeit zu erfassen ist.

Insgesamt erwartet der Vorstand, dass die Anwendung des neuen Wertminderungsmodells zu einer früheren Erfassung von erwarteten Verlusten für die entsprechenden Instrumente und damit höheren Wertminderungsbeträgen führen wird.

Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

Im MAX21-Konzern wurden bisher keine Sicherungsgeschäfte eingegangen, sodass sich hieraus keine Änderungen ergeben.

Im Mai 2014 hat der IASB IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ veröffentlicht. Er ersetzt insbesondere IAS 18 „Umsatzerlöse“ und IAS 11 „Fertigungsaufträge“. Die Anwendungspflicht gilt für die ab dem 1. Januar 2018 beginnenden Berichtsperioden. Der Standard sieht ein einheitliches prinzipienbasiertes fünfstufiges Modell für die Erlösermittlung und -erfassung vor, das auf alle Verträge mit Kunden anzuwenden ist. Gemäß diesem fünfstufigen Modell ist zunächst der Vertrag mit dem Kunden zu bestimmen (Schritt 1). In Schritt 2 sind die eigenständigen Leistungsverpflichtungen im Vertrag zu identifizieren. Anschließend (Schritt 3) ist der Transaktionspreis zu bestimmen, wobei explizite Vorschriften zur Behandlung von variablen Gegenleistungen, Finanzierungskomponenten, Zahlungen an den Kunden und Tauschgeschäften vorgesehen sind. Nach der Bestimmung des Transaktionspreises ist in Schritt 4 die Verteilung des Transaktionspreises auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen vorzunehmen. Basis hierfür sind die Einzelveräußerungspreise der einzelnen Leistungsverpflichtungen. Abschließend (Schritt 5) kann der Erlös erfasst werden, sofern die Leistungsverpflichtung durch das Unternehmen erfüllt wurde. Voraussetzung hierfür ist die Übertragung der Verfügungsmacht an der Ware bzw. der Dienstleistung auf den Kunden.

Bei Abschluss eines Vertrags ist nach IFRS 15 festzustellen, ob die aus dem Vertrag resultierenden Erlöse zu einem bestimmten Zeitpunkt oder über einen Zeitraum hinweg zu erfassen sind. Dabei ist zunächst anhand bestimmter Kriterien zu klären, ob die Verfügungsmacht an der Leistungsverpflichtung über einen Zeitraum übertragen wird. Ist dies nicht der Fall, ist der Erlös zu dem Zeitpunkt zu erfassen, an dem die Verfügungsmacht auf den Kunden übergeht. Indikatoren hierfür sind beispielsweise rechtlicher Eigentumsübergang, die Übertragung der wesentlichen Chancen und Risiken oder eine formelle Abnahme. Wird die Verfügungsmacht hingegen über einen Zeitraum übertragen, darf eine Erlösrealisierung über den Zeitraum nur dann erfolgen, sofern der Leistungsfortschritt mithilfe von input- oder outputorientierten Methoden verlässlich ermittelbar ist. Neben den allgemeinen Erlöserfassungsgrundsätzen enthält der Standard detaillierte Umsetzungsleitlinien zu Themen wie Veräußerungen mit Rückgaberecht sowie Bill-and-Hold-Vereinbarungen. In den Standard wurden außerdem neue Leitlinien zu den Kosten zur Erfüllung und Erlangung eines Vertrags sowie Leitlinien zu der Frage, wann solche Kosten zu aktivieren sind, aufgenommen. Kosten, die die genannten Kriterien nicht erfüllen, sind bei Anfall als Aufwand zu erfassen.

Schließlich enthält der Standard neue, umfangreichere Vorschriften in Bezug auf Angaben, die zu den Erlösen im Abschluss eines IFRS-Berichterstatters zu leisten sind. Insbesondere sind qualitative sowie quantitative Angaben zu jedem der folgenden Punkte zu machen:

- seine Verträge mit Kunden,
- wesentliche Ermessensentscheidungen und deren Änderungen, die bei der Anwendung der Erlösvorschriften auf diese Verträge getroffen wurden,

- jegliche Vermögenswerte, die aus aktivierten Kosten für die Erlangung und die Erfüllung eines Vertrags mit einem Kunden resultieren.

Im April 2016 hat der IASB Klarstellungen an IFRS 15 veröffentlicht, die die folgenden Themenbereiche betreffen:

- Identifizierung von Leistungsverpflichtungen (bezüglich der eigenständigen Identifizierbarkeit im Kontext des Vertrags),
- Prinzipal-Agenten-Beziehungen (bezüglich der Beurteilung der Beherrschung von Waren oder Dienstleistungen vor Übertragungen an den Kunden),
- Lizenzen (bezüglich der Bestimmung der Art der erteilten Lizenz sowie zu umsatz- und nutzungsabhängigen Lizenzentgelten), sowie
- Übergangsvorschriften (bezüglich der praktischen Erleichterungen bei der erstmaligen Anwendung des Standards).

Der MAX21-Konzern erzielt Umsatzerlöse in den folgenden Bereichen:

- Verkauf von Gütern (Binect Cube, Sicherheitstoken, etc.) und Dienstleistungen (Handling von Sendungen)
- Installation von Computersoftware für spezialisierte, kommerzielle Anwendungen
- Beratungsleistungen

Der Vorstand ist zu der Einschätzung gelangt, dass für Verträge mit Kunden, bei denen der Verkauf von Gütern und Dienstleistungen, insbesondere der Binect, nach allgemeiner Erwartung die einzige Leistungsverpflichtung darstellt, wird sich die Anwendung von IFRS 15 voraussichtlich weder auf die Umsatzerlöse des Konzerns noch auf das Konzernergebnis auswirken. Der MAX21-Konzern rechnet damit, dass die Erlösrealisierung zu einem Zeitpunkt erfolgt, zu dem die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert auf den Kunden übergeht. Dies ist im Allgemeinen bei Lieferung der Güter der Fall.

Die umsatzbezogenen Garantieleistungen können nicht separat erworben werden und stellen eine Zusicherung dar, dass die verkauften Produkte den jeweils vereinbarten Spezifikationen entsprechen. Dementsprechend werden die Garantieleistungen weiterhin in Übereinstimmung mit IAS 37 „Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen“ erfasst, was der derzeitigen Bilanzierung entspricht.

Hinsichtlich der Installation von Computersoftware ergibt sich aus der vorgenommenen Beurteilung, dass diese Leistungsverpflichtung über einen Zeitraum hinweg erbracht werden und die bisher verwendete Methode zur Messung des Leistungsfortschritts auch unter IFRS 15 angemessen sein wird.

Der Vorstand beabsichtigt, den Standard vollständig rückwirkend anzuwenden.

Abgesehen vom Erfordernis, umfangreichere Angaben zu den Umsatzerlösen des Konzerns aus Verträgen mit Kunden bereitzustellen, geht der Vorstand nicht davon aus, dass die Anwendung von IFRS 15 wesentliche Auswirkungen auf Konzernbilanz und/oder Konzerngesamtergebnisrechnung haben wird.

6.4. Korrektur gemäß IAS 8

Im Geschäftsjahr 2017 kam es zu einer Korrektur der Auffassung der Verwaltung der MAX21 AG bezüglich der Auslegung einzelner Bilanzierungsregeln. Dies betraf ausschließlich die Aktivierung von aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge. Der Vorstand hat sich nach eingehender Prüfung des Sachverhaltes der Meinung der Wirtschaftsprüfer angeschlossen. Die Nichtaktivierung der Verlustvorträge führt dazu, dass die Konzern- Eröffnungsbilanz zum 1.7.2015 sowie die Folgebilanzen zum 31.12.2015 und 31.12.2016 korrigiert wurden.

Im vorliegenden Abschluss wurde in allen Tabellen die Vergleichswerte zum 31. Dezember 2016 angepasst. Die Anpassung nach IAS 8 sind auch gesondert in der Eigenkapitalveränderungsrechnung der Max21-Konzerns ausgewiesen.

In den nachfolgenden Tabellen sind die Auswirkung der Korrekturen auf dem Konzernabschluss 2017 dargestellt, auf die an verschiedenen Stellen im Anhang jeweils verwiesen wird.

Korrektur Konzernbilanz gemäß IAS 8 31.12.2016

AKTIVA	31.12.2016 vor Korrektur TEuro	Korrektur gemäß IAS 8 TEuro	31.12.2016 nach Korrektur TEuro
Geschäfts- oder Firmenwert	15.655.402,73	4.601.791,78	20.257.194,51
Latente Steuern	6.006.677,29	-6.006.677,29	0,00
PASSIVA	31.12.2016 vor Korrektur TEuro	Korrektur gemäß IAS 8 TEuro	31.12.2016 nach Korrektur TEuro
Gewinnrücklage	-4.923.675,43	-321.315,15	- 5.244.990,58
Konzernperiodenergebnis	-6.424.860,32	-1.083.570,36	-7.508.430,68

31.12.2015

AKTIVA	31.12.2015 vor Korrektur TEuro	Korrektur gemäß IAS 8 TEuro	31.12.2015 nach Korrektur TEuro
Geschäfts- oder Firmenwert	15.655.402,73	4.601.791,78	20.257.194,51
Latente Steuern	4.923.106,93	-4.923.106,93	0,00
PASSIVA	31.12.2015 vor Korrektur TEuro	Korrektur gemäß IAS 8 TEuro	31.12.2015 nach Korrektur TEuro
Konzernperiodenergebnis	-1.519.827,81	-321.315,23	-1.841.143,04

01.07.2015

AKTIVA	01.07.2015 vor Korrektur TEuro	Korrektur gemäß IAS 8 TEuro	01.07.2015 nach Korrektur TEuro
Geschäfts- oder Firmenwert	11.107.673,34	2.927.033,75	14.034.707,09
Latente Steuern	2.927.033,75	-2.927.033,75	0,00

**Korrektur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung gemäß IAS 8
2016**

	2016 vor Korrektur TEuro	Korrektur gemäß IAS 8 TEuro	2016 nach Korrektur TEuro
Ertragsteuern	-863.128,85	1.083.570,36	-220.441,51
Konzernüberschuss/Fehlbetrag	-6.424.860,32	-1.083.570,36	-7.508.430,68
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	-0,52	-0,09	-0,61
Verwässertes Ergebnis je Aktie	-0,52	-0,09	-0,61

2015

	2015 vor Korrektur TEuro	Korrektur gemäß IAS 8 TEuro	2015 nach Korrektur TEuro
Ertragsteuern	-395.825,40	321.315,23	-74.510,17
Konzernüberschuss/Fehlbetrag	-1.519.827,81	-321.315,23	-1.841.143,04
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	-0,20	-0,03	-0,23
Verwässertes Ergebnis je Aktie	-0,20	-0,03	-0,23

6.5 Ansatz und Bewertung wesentlicher Aktiv- und Passivposten der Konzern-Bilanz

Konsolidierungsgrundsätze & Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden sämtliche Tochterunternehmen einbezogen. Als Tochtergesellschaft gilt ein Unternehmen, das von der MAX21 AG unmittelbar oder mittelbar beherrscht wird.

Ein Unternehmen wird ab dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, ab dem der Konzern Beherrschung erlangt. Im Rahmen der Erstkonsolidierung werden die erworbenen Vermögenswerte und Schulden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt angesetzt. Ein Unterschiedsbetrag zwischen der übertragenen Gegenleistung (Kaufpreis) und dem anteiligen beizulegenden Zeitwert der Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten wird, falls aktivisch, als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen oder, falls passivisch, erfolgswirksam vereinnahmt.

Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens werden ab dem Erwerbszeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen. Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens bleiben bis zu dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, an dem die Beherrschung durch das Mutterunternehmen endet. Sofern erforderlich, werden Bilanzierungsgrundsätze von Tochterunternehmen an die konzerneinheitlichen Bilanzierungsgrundsätze der MAX21 angepasst. Aufwendungen und Erträge, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Ergebnisse zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen werden eliminiert.

Mit Verlust des beherrschenden Einflusses wird in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung ein Gewinn oder Verlust aus dem Abgang des Tochterunternehmens erfasst in Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen (i) dem Erlös aus der Veräußerung des Tochterunternehmens, dem beizulegenden Zeitwert zurückbehaltener Anteile, dem Buchwert der nicht beherrschenden Anteile sowie der kumulierten auf das Tochterunternehmen entfallenden Beträge des sonstigen Konzernergebnisses und (ii) dem Buchwert des abgehenden Nettovermögens des Tochterunternehmens.

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen werden nach einheitlichen Bewertungs- und Bilanzierungsgrundsätzen erstellt. Zum 31. Dezember 2017 besteht der Konsolidierungskreis aus der Muttergesellschaft MAX21 AG und zwei vollkonsolidierten Tochtergesellschaften:

Name und Sitz der Gesellschaft	Kapitalanteil der MAX21 in %	Jahresüberschuss/-fehlbetrag in TEuro	Eigenkapital in TEuro	Segmentzugehörigkeit
Binect GmbH, Weiterstadt	100	-3.793,91	17,60	Hybride und digitale Post
KeyIdentity GmbH, Weiterstadt	100	-2.929,77	85,15	IT-Security

Veränderung des Konsolidierungskreises

Der Konsolidierungskreis änderte sich im Geschäftsjahr 2017 aufgrund des Verkaufes der Anteile an der Necdis GmbH. Die Veräußerung steht im Einklang mit der Strategie, für Geschäftsfelder, die im MAX21-Konzern nicht angemessen weiterentwickelt werden

können, Möglichkeiten zur Wertsteigerung mit Partnern oder durch Verkauf zu erarbeiten. Die Verkaufstransaktion wurde zu einem Kaufpreis von 89,5 TEuro mit Ablauf des 31. Dezember 2017 vollzogen. Mit der Veräußerung erfolgte ein Nettozahlungsmittelabfluss von 54,32 TEuro aufgrund von abgehenden Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalenten von 143,82 TEuro. Des Weiteren sind kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 69,20 TEuro, langfristige Vermögenswerte in Höhe von 85,37 TEuro sowie kurzfristige Verbindlichkeiten von 150,71 TEuro abgegangen.

Aus der Veräußerung ergab sich ein Aufwand aus der Endkonsolidierung in Höhe von 539,7 TEuro, nach der Korrektur gem. IAS 8 954,5 TEuro, der in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen ist.

Die Anteile der Necdis GmbH wurden am 2. Januar 2018 zum Stichtag 31.12.2017 verkauft.

Name und Sitz der Gesellschaft	Kapitalanteil der MAX21 in %	Jahresüberschuss/-fehlbetrag in TEuro	Eigenkapital in TEuro	Segmentzugehörigkeit
Necdis GmbH, Weiterstadt	100	-846,42	147,68	IT-Distribution

Währungsumrechnung

Die funktionale Währung der MAX21 ist der Euro. Die funktionale Währung aller in den Konsolidierungskreis einbezogenen Tochterunternehmen ist der Euro. Der Konzernabschluss wird in Euro als Berichtswährung aufgestellt. Fremdwährungstransaktionen werden mit dem am Tag des Geschäftsvorfalles geltenden Wechselkurs in die funktionale Währung des jeweiligen Unternehmens umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf die funktionale Währung des bilanzierenden Unternehmens lauten, werden zu dem am jeweiligen Bilanzstichtag geltenden Stichtagskurs umgerechnet. Kursgewinne und -verluste aus der Währungsumrechnung werden ergebniswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Betriebsergebnis erfasst.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden Bargeld sowie alle Finanzmittel mit einer Laufzeit von bis zu drei Monaten zum Erwerbszeitpunkt ausgewiesen. Die Bewertung erfolgt zum Nennwert.

Finanzinstrumente

Die Zugangsbewertung von Finanzinstrumenten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Die dem Erwerb oder der Emission von Finanzinstrumenten direkt zurechenbaren Transaktionskosten gehen nur in den Buchwert ein, soweit die Finanzinstrumente nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Marktübliche Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Erfüllungstag bilanziert. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus der Investition ausgelaufen sind oder übertragen wurden und MAX21 alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum des finanziellen Vermögenswerts verbunden sind, übertragen hat. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn diese getilgt sind, das heißt, wenn die im Vertrag genannten Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

MAX21 unterscheidet finanzielle Vermögenswerte nachfolgenden Kategorien: „Kredite und Forderungen“ und „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“. Finanzinstrumente der Kategorie „Bis zur Endfälligkeit gehaltene Vermögenswerte“ und „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ bestanden bei MAX21 nicht. Die finanziellen Verbindlichkeiten werden in die Kategorien: „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ und „Andere finanzielle Verbindlichkeiten“ unterteilt.

Kredite und Forderungen

Gewährte Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Bei MAX21 enthalten die Bilanzposten „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“, „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ sowie kurz- und langfristige „Sonstige Vermögenswerte“ finanzielle Vermögenswerte, welche der Kategorie „Kredite und Forderungen“ zugeordnet werden.

Gewährte Kredite und Forderungen werden bei Zugang mit dem beizulegenden Zeitwert, unter Einbeziehung von Anschaffungsnebenkosten, bewertet. Die Folgebewertung erfolgt mit den fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Gewährte Kredite und Forderungen unterliegen einer Werthaltigkeitsprüfung. Eine Wertminderung wird angenommen, wenn objektive Hinweise darauf schließen lassen, dass MAX21 zum jeweiligen Fälligkeitstermin nicht alle vertraglich vereinbarten Beträge erhalten wird. Objektive Hinweise, die auf eine zu erfassende Wertminderung hindeuten, sind zum Beispiel bekannte Zahlungsschwierigkeiten oder die Insolvenz des Schuldners. Die Wertminderung wird indirekt erfasst (über ein gesondertes Wertminderungskonto). Wenn der Zahlungsausfall sicher ist, werden gewährte Kredite und Forderungen als uneinbringlich eingestuft und zusammen mit gegebenenfalls hierfür zuvor erfassten Wertminderungen ausgebucht.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert oder keiner der übrigen Kategorien zugeordnet sind. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden bei Zugang mit dem beizulegenden Zeitwert, unter Einbeziehung von Anschaffungsnebenkosten, bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zum jeweiligen Bilanzstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert. Anschaffungsnebenkosten im Zusammenhang mit zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten mit einer endlichen Laufzeit und festen oder bestimmbaren Zahlungen werden aktiviert und unter Anwendung der Effektivzinsmethode in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Liegt der beizulegende Zeitwert dauerhaft beziehungsweise wesentlich unter den fortgeführten Anschaffungskosten, liegt eine erfolgswirksam zu erfassende Wertminderung vor.

Bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten wird ein erheblicher beziehungsweise dauerhafter Rückgang des beizulegenden Zeitwerts des finanziellen Vermögenswerts unter seine Anschaffungskosten als Anhaltspunkt für eine Wertminderung angesehen. Sofern ein solches Anzeichen vorliegt, wird der bisher direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Verlust in Höhe der Differenz zwischen Anschaffungskosten und dem aktuellen beizulegenden Zeitwert abzüglich etwaiger aufwandswirksam verbuchter Wertminderungen ergebniswirksam aus dem Eigenkapital ausgebucht.

Wenn als zur Veräußerung verfügbar eingestufte finanzielle Vermögenswerte verkauft werden, werden die bereits zuvor im Eigenkapital erfassten kumulierten Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam erfasst.

Andere finanzielle Verbindlichkeiten

Andere finanzielle Verbindlichkeiten werden beim Erstansatz zum beizulegenden Zeitwert unter Abzug von Transaktionskosten bewertet. Die Folgebilanzierung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Die Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

Vorräte

Vorräte werden zunächst mit ihren Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt und in den Folgeperioden mit dem niedrigeren Wert aus Nettoveräußerungswert und Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten zählen alle Kosten des Erwerbs und der Herstellung sowie sonstige Kosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen. Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nach der Durchschnittskostenmethode ermittelt. Der Nettoveräußerungswert entspricht dem im normalen Geschäftsgang erzielbaren Verkaufserlös abzüglich der geschätzten noch zu erwartenden Fertigstellungs- und Vertriebskosten. Die Herstellungskosten beinhalten die Materialkosten, Fertigungslöhne und angemessene Teile der zurechenbaren Gemeinkosten, wozu auch zurechenbare Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte zählen. Die Berechnung der Gemeinkostenzuschläge wird auf der Grundlage einer Normalauslastung der Produktionskapazität ermittelt. Wertminderungen auf den Nettoveräußerungswert der Vorräte werden konzerneinheitlich auf Produktebene für technisch obsolete Vorräte sowie Bestände mit geringer Umschlagshäufigkeit beziehungsweise auf Basis der voraussichtlichen Absatzmöglichkeiten des jeweiligen Produkts vorgenommen.

Laufende und latente Ertragsteuern

Die Ermittlung der laufenden Ertragsteuern erfolgt gemäß den zum Bilanzstichtag geltenden steuerrechtlichen Bestimmungen. MAX21 ermittelt latente Steuern für temporäre Differenzen zwischen den Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden, während auf Geschäfts- oder Firmenwerte aus Unternehmenszusammenschlüssen keine latenten Steuern zu erfassen sind. Ebenso erfolgt keine Berücksichtigung latenter Ertragsteuern im Rahmen des erstmaligen Ansatzes eines Vermögenswerts oder einer Schuld im Zusammenhang mit einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das IFRS-Ergebnis vor Steuern noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst. Die Bewertung aktiver und passiver latenter Steuern erfolgt anhand der Steuersätze und steuerlichen Vorschriften, die am Bilanzstichtag gelten oder in Kürze gelten werden und die anzuwenden sind, wenn die aktiven latenten Steuern realisiert beziehungsweise die passiven latenten Steuern erfüllt werden. Aktive latente Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen, die passive latente Steuern aus zu versteuernden temporären Differenzen übersteigen, werden nur in dem Umfang angesetzt, in dem wahrscheinlich ist, dass die jeweilige Konzerngesellschaft ausreichend steuerpflichtiges Einkommen zur Realisierung des entsprechenden Vorteils erzielen wird.

MAX21 überprüft aktivierte latente Steuern an jedem Bilanzstichtag auf ihre Werthaltigkeit. Die Einschätzung erfordert Annahmen des Managements im Hinblick auf die Höhe des zukünftig zu versteuernden Gewinns sowie weitere positive und negative Einflussgrößen.

Aktive und passive latente Steuern werden saldiert, soweit sie dieselbe Steuerbehörde und dasselbe Steuersubjekt oder eine Gruppe verschiedener Steuersubjekte, die gemeinsam ertragsteuerlich veranlagt werden, betreffen.

Ertragsteuern werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst mit Ausnahme derer, die sich auf Sachverhalte beziehen, die direkt im sonstigen Ergebnis oder im übrigen Eigenkapital erfasst wurden.

Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen umfasst neben Betriebs- und Geschäftsausstattung auch Anlagen im Bau und wird zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen bewertet. Wenn Sachanlagen verkauft, stillgelegt oder verschrottet werden, wird der Gewinn beziehungsweise Verlust als Differenz zwischen dem Nettoverkaufserlös und dem Restbuchwert unter den sonstigen betrieblichen Erträgen beziehungsweise Aufwendungen erfasst.

Die Anschaffungskosten umfassen auch die einzeln zuordnungsfähigen Anschaffungsnebenkosten und nachträglichen Anschaffungskosten. Anschaffungspreisminderungen werden abgesetzt. Planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen werden nach der linearen Methode vorgenommen. Grund und Boden, grundstücksgleiche Rechte und Anlagen im Bau werden nicht planmäßig abgeschrieben. Den planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen liegen konzerneinheitliche Nutzungsdauern zwischen 3 und 12 Jahren zugrunde. Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Immaterielle Vermögenswerte (außer Geschäfts- oder Firmenwerte)

Immaterielle Vermögenswerte bestehen im Wesentlichen aus erworbenen immateriellen Vermögenswerten wie Lizenzen, die zu Anschaffungskosten angesetzt werden, sowie aus aktivierten Entwicklungskosten. Diese immateriellen Vermögenswerte haben eine begrenzte Nutzungsdauer und werden unter Berücksichtigung linearer Abschreibungen über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt. Die Nutzungsdauer betragen zwischen 3 und 5 Jahren. Bei selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten werden die Ausgaben für die Entwicklungsphase aktiviert, sofern die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind, und planmäßig über die Nutzungsdauer abgeschrieben. Forschungsausgaben werden im Entstehungszeitpunkt als Aufwand erfasst. Unter Entwicklung ist hierbei die Anwendung von Forschungsergebnissen oder von anderem Wissen auf einen Plan oder Entwurf für die Produktion von neuen oder beträchtlich verbesserten Materialien, Vorrichtungen, Produkten, Verfahren, Systemen oder Dienstleistungen zu verstehen. Die Entwicklung findet dabei vor Aufnahme der kommerziellen Produktion oder Nutzung statt. Zu den Entwicklungsaktivitäten gehören u. a. der Entwurf, die Konstruktion und das Testen von Prototypen und Modellen vor der Aufnahme der eigentlichen Produktion oder Nutzung unter Verwendung neuer Technologien.

Weder im Geschäftsjahr 2017 noch im Geschäftsjahr 2016 verfügte die MAX21 über immaterielle Vermögenswerte mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer.

Goodwill

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht planmäßig abgeschrieben, sondern auf der Basis des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, welcher der Goodwill zugeordnet ist, auf eine etwaige Wertminderung untersucht. Der Werthaltigkeitstest wird regelmäßig am Ende eines jeden Geschäftsjahres durchgeführt und zusätzlich auch immer dann, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass die zahlungsmittelgenerierende Einheit in ihrem Wert gemindert ist.

Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten (inkl. Goodwill) und von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens

Wertminderungen werden durch den Vergleich des Buchwerts mit dem erzielbaren Betrag ermittelt. Können einzelnen Vermögenswerten keine eigenen, von anderen Vermögenswerten unabhängig generierten künftigen Finanzmittelzuflüsse zugeordnet werden, ist die Werthaltigkeit auf Basis der übergeordneten zahlungsmittelgenerierenden Einheit von Vermögenswerten zu untersuchen. An jedem Abschluss-Stichtag wird geprüft, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert möglicherweise wertgemindert ist. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, ist der erzielbare Betrag des Vermögenswerts oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu bestimmen. Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmbarer Nutzungsdauer (Goodwill und FCC-Lizenzen) wird darüber hinaus regelmäßig ein jährlicher Werthaltigkeitstest durchgeführt. Im Rahmen der Überprüfung auf Wertminderung wird der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Goodwill jeder einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet, die voraussichtlich von den Synergien aus dem Zusammenschluss profitiert. Übersteigt der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, welcher der Goodwill zugewiesen wurde, deren erzielbaren Betrag, ist der dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnete Goodwill in Höhe des Differenzbetrags im Wert zu mindern. Wertminderungen des Goodwills dürfen nicht rückgängig gemacht werden. Übersteigt die Wertminderung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert des ihr zugeordneten Goodwills, ist die darüberhinausgehende Wertminderung anteilig auf die der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordneten Vermögenswerte zu verteilen. Die beizulegenden Zeitwerte bzw. Nutzungswerte (sofern bestimmbar) der einzelnen Vermögenswerte sind dabei als Wertuntergrenze zu berücksichtigen. Sofern die Voraussetzungen für in früheren Perioden erfasste Wertminderungen nicht mehr bestehen, sind die betreffenden Vermögenswerte (mit Ausnahme eines Goodwills) erfolgswirksam zuzuschreiben. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird durch den höheren Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert des Vermögenswerts bestimmt. Der erzielbare Betrag wird in der Regel unter Anwendung des Discounted-Cashflow-(DCF-)Verfahrens ermittelt, soweit nicht eine Bewertung aufgrund eines Marktpreises maßgeblich ist. Diesen DCF-Berechnungen liegen Prognosen zugrunde, die auf den vom Management genehmigten Finanzplänen für drei Jahre beruhen und auch für interne Zwecke verwendet werden. Der gewählte Planungshorizont spiegelt die Annahmen für kurz- bis mittelfristige Marktentwicklungen wider. Cashflows, die über den 3-Jahres-Zeitraum hinausgehen, werden anhand geeigneter Wachstumsraten berechnet. Zu den wesentlichen Annahmen, auf denen die Berechnung des erzielbaren Betrags durch das Management beruht, wird auf die Erläuterungen zu „Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten“ im weiteren Verlauf dieses Kapitels verwiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere kurzfristige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere kurzfristige Forderungen werden – insoweit sie Fälligkeiten von länger als einem Jahr aufweisen, unter Anwendung der Effektivzinsmethode – mit dem Buchwert im Zeitpunkt des Zugangs abzüglich Wertminderungen bewertet. Die Wertminderungen, welche in Form von Einzelwertberichtigungen vorgenommen werden, tragen den erwarteten Ausfallrisiken hinreichend Rechnung; konkrete Ausfälle führen zur Ausbuchung der betreffenden Forderungen. Im Rahmen von Einzelwertberichtigungen werden finanzielle Vermögenswerte, für welche ein potenzieller Abwertungsbedarf besteht, anhand gleichartiger Ausfallrisikoeigenschaften gruppiert und gemeinsam auf Wertminderungen untersucht sowie ggf. wertberichtigt. Bei der dazu notwendigen Ermittlung der erwarteten künftigen Cashflows der Portfolios werden neben den vertraglich vorgesehenen Zahlungsströmen auch historische Ausfallerfahrungen berücksichtigt. Die Cashflows werden auf Basis des gewichteten Durchschnitts der ursprünglichen Effektivzinssätze der im jeweiligen Portfolio enthaltenen finanziellen Vermögenswerte abgezinst. Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden teilweise unter Verwendung von Wertberichtigungskonten vorgenommen. Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder über eine direkte Minderung der Forderung berücksichtigt wird, hängt vom Grad der Verlässlichkeit der Beurteilung der Risikosituation ab. Aufgrund unterschiedlicher operativer Segmente sowie unterschiedlicher regionaler Rahmenbedingungen obliegt diese Beurteilung den einzelnen Portfolio-Verantwortlichen.

Leasing

Leasingverträge über Sachanlagevermögen, bei denen der Konzern die wesentlichen Risiken und den Nutzen aus dem Eigentum am Leasingobjekt trägt, werden als Finanzierungsleasing klassifiziert. Vermögenswerte aus Finanzierungsleasing werden zu Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses mit dem niedrigeren Wert aus beizulegendem Zeitwert des Leasingobjekts und Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Vermögenswert in Übereinstimmung mit den für diesen Vermögenswert anzuwendenden Bilanzierungsmethoden bilanziert. Die Leasingraten werden in einen Finanzierungsaufwand und einen Tilgungsanteil aufgeteilt. Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Anteil der Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am Leasingobjekt verbunden sind, beim Leasinggeber verbleibt, werden als Operating Leasing klassifiziert. Im Zusammenhang mit einem Operating Leasing geleistete Zahlungen werden linear über die Dauer des Leasingverhältnisses in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Die dem Erwerb direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden bei allen finanziellen Verbindlichkeiten, die in der Folge nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, ebenfalls angesetzt.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Bei den finanziellen Verbindlichkeiten hat die MAX21 von der Anwendung des Wahlrechts, diese bei ihrer erstmaligen bilanziellen Erfassung als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Verbindlichkeiten (Financial Liabilities at Fair Value through Profit or Loss) zu designieren, bisher keinen Gebrauch gemacht.

Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten

Die Erstellung von Abschlüssen in Übereinstimmung mit IFRS erfordert vom Management Annahmen und Schätzungen, die Auswirkungen auf ausgewiesene Beträge und damit im Zusammenhang stehende Angaben haben. Schätzungen und Annahmen unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung und müssen gegebenenfalls angepasst werden. Sie können sich von Periode zu Periode ändern und einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des MAX21-Konzerns haben. Obwohl diese Annahmen und Schätzungen nach bestem Wissen des Managements, basierend auf den gegenwärtigen Ereignissen und Maßnahmen, erfolgen, kann es bei den tatsächlichen Ergebnissen zu Abweichungen von diesen Schätzungen kommen.

Diese Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Einschätzung der Nutzungsdauer für abnutzbare materielle und immaterielle Vermögenswerte, der Werthaltigkeit von Forderungen, den Ansatz und die Bewertung von Rückstellungen. Bei der Ermittlung des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im Rahmen des Impairment-Tests für den Geschäfts- oder Firmenwert sind Schätzungen und Annahmen bei der Bestimmung der künftigen Cashflows aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit sowie bei der Ermittlung des Diskontierungssatzes vorzunehmen. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Änderungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis erfolgswirksam berücksichtigt.

Schätzungen und Annahmen unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung und müssen gegebenenfalls angepasst werden. Sie können sich von Periode zu Periode ändern und einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von MAX21 haben.

Aktienbasierte Vergütungsprogramme

Aktienbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden im Zeitpunkt der Gewährung mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Verpflichtung wird über den Erdienungszeitraum als Personalaufwand erfasst und mit der Kapitalrücklage verrechnet. Der beizulegende Zeitwert wird bei aktienbasierten Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente u. a. anhand von anerkannten Bewertungsverfahren ermittelt, z. B. dem Black-Scholes-Modell oder dem Monte-Carlo-Modell. Bei aktienbasierten Vergütungstransaktionen, die eine Erfüllung in bar vorsehen, sind die erworbenen Güter oder Dienstleistungen und die entstandene Schuld mit dem beizulegenden Zeitwert der Schuld zu erfassen. Bis zur Begleichung der Schuld ist der beizulegende Zeitwert der Schuld zu jedem Abschluss-Stichtag und am Erfüllungstag neu zu bestimmen und sind alle Änderungen des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam zu erfassen.

Umsatzerlöse

Umsätze werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der mit dem entsprechenden Geschäftsvorfall verbundene wirtschaftliche Nutzen an das Unternehmen fließt und die Höhe der Umsätze verlässlich bemessen werden kann. Umsatzerlöse werden abzüglich der Umsatzsteuer sowie etwaiger Preisnachlässe erfasst, wenn die Lieferung oder Leistung erfolgt ist und die mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Risiken und Chancen übertragen worden sind. Erlöse aus dem Verkauf von Gütern werden gemäß IAS 18.14 erfasst, wenn die Verfügungsmacht sowie die maßgeblichen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Die verlustfreie Bewertung wird berücksichtigt. Der sich ergebende Bilanzansatz wird unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Vertragliche Leistungen (Serviceleistungen), die auf einen Zeitraum nach dem Bilanzstichtag entfallen und bereits zur Abrechnung gebracht wurden, werden passivisch abgegrenzt und über die vereinbarte Laufzeit erfolgswirksam aufgelöst.

6.6. Erläuterungen zur Bilanz

6.6.1. Anlagenspiegel

Geschäftsjahr 2017

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	Stand	Änderung	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Stand
	01.01.2017	Konsolidierungskreis				31.12.2017
	(Euro)	(Euro)	(Euro)	(Euro)	(Euro)	(Euro)
A Anlagevermögen						
I.						
<u>Immaterielle Vermögenswerte</u>						
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.752.913,15	-105.000,00	122.715,63	-5.104,50	-11.448,00	1.754.076,28
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	6.767.372,13	0,00	533.270,96	0,00	11.448,00	7.312.091,09
Geschäfts- oder Firmenwerte	15.655.402,73	-481.563,21	0,00	0,00	0,00	15.173.839,52
Korrektur gem. IAS 8	4.601.791,78	-414.768,91	0,00	0,00	0,00	4.187.022,87
Geschäfts- oder Firmenwert nach Korrektur	20.257.194,51	-896.332,12	0,00	0,00	0,00	19.360.862,39
Summe immaterielle Vermögenswerte	28.777.479,79	-1.001.332,12	655.986,59	-5.104,50	0,00	28.427.029,76
II.						
<u>Sachanlagen</u>						
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.355.414,45	-376.277,20	97.919,68	-35.375,92	0,00	1.041.681,01
Summe Sachanlagen	1.355.414,45	-376.277,20	97.919,68	-35.375,92	0,00	1.041.681,01
III.						
<u>Finanzanlagen</u>						
Beteiligungen	202.041,41	0,00	0,00	0,00	0,00	202.041,41
Summe Finanzanlagen	202.041,41	0,00	0,00	0,00	0,00	202.041,41
Summe Anlagevermögen	30.334.935,65	-1.377.609,32	753.906,27	-40.480,42	0,00	29.670.752,18

Fortsetzung Geschäftsjahr 2017

	Abschreibungen				Buchwerte		
	Kum. Abschreibungen	Änderungen	Abschreibungen	Abgänge	Kum. Abschreibungen	Restbuchwert	Restbuchwert
	01.01.2017 (Euro)	Konsolidierungskreis (Euro)	31.12.2017 (Euro)	31.12.2017 (Euro)	31.12.2017 (Euro)	31.12.2017 (Euro)	31.12.2016 (Euro)
A Anlagevermögen							
I. Immaterielle Vermögenswerte							
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte, ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.601.831,36	-36.005,00	85.657,42	-1.560,50	1.649.923,28	104.153,00	151.081,79
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	1.468.115,30	0,00	1.635.609,72	0,00	3.103.725,02	4.208.365,57	5.299.256,83
Firmenwerte	0,00	0,00	10.998.070,27	0,00	10.998.070,27	4.175.769,25	15.655.402,73
Korrektur gem. IAS 8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.187.022,87	4.601.791,78
Geschäfts- oder Firmenwerte nach Korrektur	0,00	0,00	10.998.070,27	0,00	10.998.070,27	8.362.792,12	20.257.194,51
Summe immaterielle Vermögenswerte	3.069.946,66	-36.005,00	12.719.337,41	-1.560,50	15.751.718,57	12.675.310,69	25.707.533,13
II. Sachanlagen							
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	872.631,52	-359.898,20	339.327,56	-26.406,92	825.653,96	216.027,05	482.782,93
Summe Sachanlagen	872.631,52	-359.898,20	339.327,56	-26.406,92	825.653,96	216.027,05	482.782,93
III. Finanzanlagen							
Beteiligungen	192.029,74	0,00	0,00	0,00	192.029,74	10.011,67	10.011,67
Summe Finanzanlagen	192.029,74	0,00	0,00	0,00	192.029,74	10.011,67	10.011,67
Summe Anlagevermögen	4.134.607,92	-395.903,20	13.058.664,97	-27.967,42	16.769.402,27	12.901.349,41	26.200.327,73

6.6.2 Weitere Erläuterungen

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Bei den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenzen handelt es sich um Guthaben bei deutschen Kreditinstituten in Höhe von 2.321,79 TEuro (Vorjahr: 676,86 TEuro).

Vorräte

Die Vorräte in Höhe von 333,72 TEuro (Vorjahr: 448,71 TEuro) umfassen fertige Erzeugnisse und Waren sowie unfertige Erzeugnisse und Leistungen in Höhe von 82,62 TEuro (Vorjahr: 0,00 TEuro). Die Entwicklung der Vorräte ist auf den im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Bestand an Binect Cubes und sonstiger IT Hardware zurückzuführen.

Sonstige Vermögenswerte, kurzfristig

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in Euro	31.12.2017	31.12.2016
Forderungen aus Factoring	202.928,73	144.973,58
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	75.156,13	37.447,02
Mietkautionen	8.670,00	6.000,00
Sonstige	142.095,43	31.721,08
Gesamt	428.850,29	220.141,68

Wertberichtigungen wurden keine vorgenommen.

Factoring

Die Binect GmbH und die Necdis GmbH haben im Geschäftsjahr 2016 einen Factoring Vertrag geschlossen. Hierbei werden die Kundenforderungen in einem offenen Factoring-Verfahren an die Factoring-Gesellschaft abgetreten. Nach positiver Bonitätsprüfung werden die fälligen Kundenforderungen den Firmen weitgehend zur Verfügung gestellt. Die Forderungen aus Factoring sind im Wesentlichen zum Stichtag noch nicht ausbezahlte abgetretene Kundenforderungen.

Sonstige Vermögenswerte, langfristig

Die langfristigen sonstigen Vermögenswerte in Höhe von 18,48 TEuro (Vorjahr: 20,1 TEuro) bestehen aus Mietkautionen mit einer Restlaufzeit bis zum 31.12.2018 und Mitarbeiterdarlehen mit einer Restlaufzeit bis zum 30.09.2019.

Finanzielle Verbindlichkeiten, langfristig

Angaben in Euro	31.12.2017	31.12.2016	Davon Restlaufzeit 1-5 Jahre	
			31.12.2017	31.12.2016
Darlehen	18.283,62	706.008,04	18.283,62	544.343,19
Finanzverbindlichkeiten				
Participationschance	1.229.969,64	1.813.922,13	1.229.969,64	1.813.922,13
	1.248.253,26	2.519.930,16	1.248.253,26	2.358.265,32

Restlaufzeiten > 5 Jahre bestanden nicht.

Latente Steuern

Es wurde ein gegenüber dem Vorjahr unveränderter zusammengefasster Ertragsteuersatz von 28,95% verwendet. Als Ertragsteuern werden die gezahlten bzw. geschuldeten tatsächlichen Ertragsteuern sowie die latenten Steuern ausgewiesen.

Die latenten Steuern auf temporäre Differenzen stellen sich in der Bilanz wie folgt dar:

	2017		2016	
	Aktiv	Passiv	Aktiv	Passiv
Latente Steuern in der Bilanz				
Immaterielle Vermögenswerte		1.203.211,96		1.532.499,02
Verlustvorträge	0,00		6.006.677,29	
Korrektur gem. IAS 8	0,00		-6.006.677,29	
Verlustvorträge nach Korrektur	0,00		0,00	
	0,00	1.203.211,96	0,00	1.532.499,02

6.7. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

Die ausgewiesenen Umsätze resultieren aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Bezüglich der Verteilung auf die einzelnen Segmente verweisen wir auf die Segmentberichterstattung.

Insgesamt wurden im Inland Umsätze in Höhe von 6.149,4 TEuro (Vorjahr: 6.062,1 TEuro) erwirtschaftet. Der Auslandsanteil am Umsatz betrug 474,0 TEuro (Vorjahr: 329,2 TEuro). Die Aufteilung der Umsätze erfolgt nach dem Sitz der Kunden.

Von den Umsatzerlösen entfallen 3.075,0 TEuro (Vorjahr 3.316 TEuro) auf die zwei größten Kunden des Konzerns im Sinne des IFRS. Diese Umsätze werden im Segment Hybride und digitale Post erwirtschaftet. Kein weiterer Kunde hat 2017 10% oder mehr zum Konzernumsatz beigetragen.

Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen

Die Bestandveränderungen in Höhe von -57,56 TEuro (Vorjahr: 240,98 TEuro) resultieren aus der Veränderung der unfertigen Erzeugnissen und Leistungen.

Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen betragen 533,27 TEuro (Vorjahr: 866,2 TEuro) und resultieren aus der Aktivierung von Entwicklungsleistungen für die eigenerstellten Softwarelösungen der Binect GmbH und KeyIdentity GmbH.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 142,13 TEuro (Vorjahr: 326,42 TEuro) bestehen im Wesentlichen aus der Auflösung von Rückstellungen 89,4 TEuro (Vorjahr: 278,5 TEuro).

Materialaufwand

Der Materialaufwand beträgt im Geschäftsjahr 2.151,04 TEuro (Vorjahr: 2.665,31 TEuro). Er resultiert im Wesentlichen aus dem Einkauf von Druckdienstleistungen der Binect GmbH, sowie dem Einkauf von Hardware.

Personalaufwand

Der Personalaufwand beläuft sich auf 6.026,54 TEuro (Vorjahr: 6.537,12 TEuro). Im Berichtsjahr waren durchschnittlich 88,25 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 96).

Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte

Die Abschreibungen auf den Geschäfts- und Firmenwert betragen 10.998,07 TEuro (Vorjahr: 0,00 TEuro) und betreffen den Geschäfts- oder Firmenwert der Binect, bzw. der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Hybride und digitale Post. Die Wertminderung begründet sich aus einem geänderten Geschäftsmodell aufgrund der bisher nicht erfolgreichen Umsetzung des alten Modells. Unter Berücksichtigung der Änderungen und der zeitlichen Implementierung des Geschäftsmodells sind die zugrundeliegenden Zahlungsströme signifikant niedriger als ursprünglich vorgesehen.

Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Die Abschreibungen belaufen sich auf 2.060,59 TEuro (Vorjahr: 1.867,64 TEuro). Der Anstieg resultiert insbesondere aus den erhöhten Abschreibungen aus aktivierten Eigenleistungen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen im Geschäftsjahr 3.371,25 TEuro (Vorjahr: 2.779,18 TEuro) und setzen sich zusammen aus dem Endkonsolidierungsverlust der Necdis in Höhe von 954,5 TEuro (Vorjahr: 0,00 TEuro), Miet- und Mietnebenkosten in Höhe von 300,7 TEuro (Vorjahr: 309,0 TEuro), Werbekosten 289,7 TEuro (Vorjahr: 221,9 TEuro), Fremdarbeiten 280,04 TEuro (Vorjahr: 845,1 TEuro), Aufwendungen für Personalsuche 132,95 TEuro (Vorjahr: 182,0 TEuro), Reise- und Übernachtungskosten 127,90 TEuro (Vorjahr: 131,41 TEuro), Fremdfahrzeugkosten 122,82 TEuro (Vorjahr: 104,22 TEuro), Aufwendung für Telefon- und Internet 118,49 TEuro (Vorjahr: 104,93 TEuro), Kosten des Kapitalmarktes 114,85 TEuro (Vorjahr: 64,74 TEuro), Wartungskosten für Hard- und Software 87,0 TEuro (Vorjahr: 121,4 TEuro) sowie Rechts- und Beratungskosten 230,48 TEuro (Vorjahr: 284,78 TEuro).

Finanzerträge / Finanzierungsaufwendungen

Im Geschäftsjahr 2017 sind Finanzerträge in Höhe von 597,61 TEuro (Vorjahr: 5,89 TEuro) erzielt worden. Hierbei handelt es sich in 2017 im Wesentlichen um den Ertrag aus der Partizipationschance in Höhe von 583,95 TEuro (Vorjahr: Aufwand von 987,3 TEuro), während es sich im Geschäftsjahr 2016 überwiegend um Verzugszinsen auf Kundenforderungen handelt.

Die Finanzierungsaufwendungen in Höhe von 22,32 TEuro (Vorjahr: 1.269,49 TEuro) setzen sich hauptsächlich aus den gezahlten Zinsen im Rahmen des Factorings in Höhe von 12,84 TEuro zusammen, sowie den Zinsen für Darlehen in Höhe von 9,48 TEuro.

Ertragsteuern

Als Ertragsteuern werden die gezahlten bzw. geschuldeten tatsächlichen Ertragsteuern sowie die latenten Steuern ausgewiesen.

Die latenten Steuern auf temporäre Differenzen stellen sich in der Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt dar:

Entwicklung der latenten Steuern	2017	2016
Veränderung passiver latenter Steuern (auf immaterielle Vermögenswerte)	329.287,06	-220.442,53
Veränderung aktiver latenter Steuern (auf Verlustvorträge)	0,00	1.083.570,36
Korrektur gem. IAS 8	0,00	-1.083.570,36
Veränderung aktiver latenter Steuern (auf Verlustvorträge) nach Korrektur	0,00	0,00

In Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Ertragsteuern		2016
Latente Steuern	329.287,06	863.127,83
Korrektur gem. IAS 8	0,00	-1.083.570,36
Latente Steuern nach Korrektur	329.287,06	-220.442,53
Übrige	5.554,79	1,02
	334.841,85	-220.441,51

6.8. Sonstige Angaben

6.8.1 Kapitalmanagement

Unser Kapitalmanagement des MAX21-Konzerns orientiert sich in erster Linie an den gesellschaftsrechtlichen Bestimmungen und Erfordernissen. Dabei soll sichergestellt werden, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können. Das zu steuernde Eigenkapital besteht in den Fällen, in denen keine gesonderten Bestimmungen zu beachten sind, aus dem bilanziellen Eigenkapital. Ansonsten wird das bilanzielle Eigenkapital jeweils an die aufsichtsrechtlichen oder vertraglichen Vorgaben angepasst. Der Konzern unterliegt keinen weitergehenden Mindestkapitalanforderungen.

Das Eigenkapital des Konzerns am 31. Dezember 2017 beträgt 11.746,63 TEuro (Vorjahr: 21.832,39 TEuro).

6.8.2 Segmentberichterstattung

Basis für die Identifizierung der berichtspflichtigen Segmente sind die Unterschiede zwischen den Produktarten und Applikationen. Im Geschäftsjahr 2017 war das Geschäft von MAX21 in die drei operativen Segmente IT-Distribution, IT-Security sowie Hybride und digitale Post strukturiert. Das Segment IT-Distribution wurde zum 31.12.17 im Rahmen eines Verkaufes der Necdis GmbH eingestellt. Daneben differenziert MAX21 Konzernfunktionen und Konsolidierungen. Zwischen den operativen Segmenten bestehen derzeit keine Liefer- und Leistungsbeziehungen. Demgemäß liegen in dem Geschäftsjahr 2017 keine intersegmentären Umsätze vor. Kosten werden gegebenenfalls ergebnisneutral weiterbelastet.

IT-Distribution

Exklusiv-Distributor für NEC ITPS Produkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Produktportfolio umfasst NEC Visual Solutions Produkte wie Displays und Projektoren, NEC Software für Virtualisierung, Hochverfügbarkeit, Telekommunikation und Gesichtserkennung.

IT-Security

Das Segment IT Security entwirft, entwickelt, fertigt und vertreibt Sicherheitsprodukte im Bereich der Anmeldesicherheit und Benutzerauthentifizierung. Das Leistungsangebot umfasst zusätzlich Consulting in der Security-Branche.

Hybride und digitale Post

Die Postdienstleistungen umfassen ein nahezu komplettes Lösungs- und Leistungsspektrum vom Posteingang über die Postverarbeitung bis zum Postausgang. Das elektronische Abholen eines Briefes aus der Office Suite beim Endkunden und die sich anschließende Übertragung der Daten direkt auf eine Druckstraße ist das zentrale Angebot der Binect GmbH.

Konzernfunktionen und Konsolidierungen

In dem Segment erfolgt die Eliminierung konzerninterner Umsatzerlöse und Ergebnisse, soweit diese zwischen den Segmenten vorliegen. Ebenfalls sind bestimmte Posten in Konzernfunktionen und Konsolidierungen enthalten, die nicht auf die übrigen Segmente umgelegt werden.

Das Segmentergebnis ist definiert als Betriebsergebnis ohne Berücksichtigung von Steuern und dem Finanzergebnis. Weder werden Vermögenswerte, Verbindlichkeiten oder der Cash-Flow pro Segment regelmäßig dem Vorstand berichtet, noch werden die Segmente auf Basis dieser Größen beurteilt.

01.01.2017 bis 31.12.2017 (Angaben in TEuro)	MAX21 Konzern	IT- Distribution	IT- IT-Security	Hybride und digitale Post	Konzern- funktionen und Konsolidierungen
Umsatzerlöse mit Dritten	6.623,47	796,66	1.477,47	4.349,34	0,00
Segmentergebnis (EBIT)	-17.366,18	-527,69	-3.304,21	-12.449,45	-1.084,83
Finanzergebnis	575,29	-15,83	-38,49	-73,86	703,47
Ergebnis vor Ertragsteuern	-16.790,89	-543,52	-3.342,70	-12.523,31	-381,36

Die Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 10.998,07 TEuro entfällt vollständig auf das Segment Hybride und digitale Post und trägt in dieser Höhe zum Ergebnis des Segments bei.

01.01.2016 bis 31.12.2016 (Angaben in TEuro)	MAX21 Konzern	IT- Distribution	IT- IT-Security	Hybride und digitale Post	Konzern- funktionen und Konsolidierungen
Umsatzerlöse mit Dritten	6.391,29	832,70	1.311,80	4.239,20	7,59
Segmentergebnis (EBIT)	-6.024,39	-95,90	-2.529,80	-2.281,10	-1.117,59
Finanzergebnis	-1.263,60	-26,10	-12,30	-88,60	-1.136,60
Ergebnis vor Ertragsteuern	-7.287,99	-122,00	-2.542,00	-2.369,60	-2.254,39

Weitere Angaben zu den Umsatzerlösen mit Kunden größer 10 Prozent am Gesamtumsatz befinden sich im Konzernanhang Nr. 6.3. Umsatzerlöse.

6.8.3 Eventualforderungen und -verbindlichkeiten

Eventualforderungen oder -verbindlichkeiten bestehen nicht. Der beizulegende Zeitwert der Partizipationschance der Verkäufe aus dem Erwerb der KeyIdentity im Rumpfgeschäftsjahr 2015 in Höhe von 1.230,0 TEuro (Vorjahr: 1.813,9 TEuro) wird unter den langfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

6.8.4 Leasingverhältnisse / sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Gesellschaft resultieren aus langfristigen Mietverträgen für Büroräume.

Die Mietverträge für Büroräume haben eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2018. Mietverlängerungsoptionen bestehen.

Zukünftige Zahlungen aufgrund von Miet- und Leasing-Verträgen sind in folgender Höhe zu leisten:

Nominal/in TEuro	31.12.2017	31.12.2016
Langfristige Mietverpflichtungen für Büroräume, Werbeflächen und Parkplätze	232,34	369,59
Mietverpflichtung für Betriebs- und Geschäftsausstattung	0	0
Mietverpflichtungen für Rechenzentrum	0	43,48
Leasingverpflichtung PKW	0	1,85
Gesamt	232,34	414,92

Die Fristigkeit der Verpflichtungen stellt sich wie folgt dar:

Nominal/in TEuro	31.12.2017	31.12.2016
Bis zu 1 Jahr	232,34	232,90
Mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 Jahre	0	182,02
Mehr als 5 Jahre	0	0
Gesamt	232,34	414,92

6.8.5 Anteilsbasierte Vergütung

Der Vorstand der Gesellschaft wurde mit Beschluss durch die ordentliche Hauptversammlung 2016 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 30.08.2018 („Ermächtigungszeitraum“) einmalig oder mehrmals Bezugsrechte auf Aktien der Gesellschaft im Rahmen des Aktienoptionsprogramms 2016 auszugeben. Diese Bezugsrechte berechtigen insgesamt zum Bezug von bis zu 1.355.121 auf den Inhaber lautenden Stückaktien der Gesellschaft nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen. Die Erfüllung der Optionsrechte kann nach Wahl der Gesellschaft entweder durch Lieferung echter Eigenkapitalinstrumente (auf den Inhaber lautende Stückaktien) oder durch einen Barausgleich erfolgen.

Die Aktienoptionen können nach einer Wartefrist von 4 Jahren unter Berücksichtigung der Sperrfristen von den Begünstigten in einem Zeitraum von 2 Jahren nach Ablauf der Wartefrist ausgeübt werden (Gesamtlaufzeit 6 Jahre).

Die Optionsrechte können lediglich durch Zahlung des Ausübungspreises ausgeübt werden. Der Ausübungspreis entspricht – vorbehaltlich der Bestimmung nach § 9 Abs. 1 AktG – mindestens 80 % des durchschnittlichen Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft

an den letzten 5 Handelstagen vor dem Beginn des Ausgabzeitraums. Erhöht sich der Kurswert der Stückaktien in der Zeit zwischen dem Beginn des Ausgabzeitraums und dem Beginn des jeweiligen Ausübungszeitraums um mehr als den Faktor 20, so erhöht sich der Ausübungspreis um den Betrag, den der Kurswert um mehr als den Faktor 20 übersteigt. Die Bezugsrechte können nur ausgeübt werden, wenn die Kurssteigerung der Stückaktien in der Zeit zwischen Gewährung der Aktienoptionen und dem Beginn des jeweiligen Ausübungszeitraums, in dem die Aktienoptionen ausgeübt werden sollen, mindestens 100 % beträgt.

Die ausgegebenen Bezugsrechte verfallen entschädigungslos, wenn das Beschäftigungsverhältnis zwischen dem Inhaber der Bezugsrechte und der Gesellschaft oder einem verbundenen Unternehmen gekündigt wird oder endet. Dies gilt nicht, soweit die Bezugsrechte nach folgender Maßgabe unverfallbar geworden sind:

Ein Drittel der jeweils an einen Bezugsberechtigten ausgegebenen Aktienoptionen werden nach Ablauf von zwei Jahren nach ihrer Ausgabe unverfallbar; ein weiteres Drittel wird nach Ablauf von drei Jahren nach Ausgabe unverfallbar; das letzte Drittel wird nach Ablauf von vier Jahren nach Ausgabe unverfallbar, es sei denn, das Dienst- oder Anstellungsverhältnis ist aus einem vom Bezugsberechtigten gesetzten wichtigen Grund beendet.

Im Geschäftsjahr 2017 wurden in einer zweiten Tranche Aktienoptionen ausgegeben.

Die Aktienoptionen haben sich im Geschäftsjahr 2017 wie folgt entwickelt:

	2017	2016
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Aktienoptionen	473.573	0
In der Berichtsperiode gewährte Aktienoptionen	501.073	473.573
In der Berichtsperiode verwirkte Aktienoptionen	82.500	0
In der Berichtsperiode ausgeübte Aktienoptionen	0	0
In der Berichtsperiode verfallene Aktienoptionen	0	0
Am Ende der Berichtsperiode ausstehende Aktienoptionen	892.146	473.573
Am Ende der Berichtsperiode ausübbar Aktienoptionen	0	0

Die gewährten Aktienoptionen wurden als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert und bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Aktienoptionen wird unter Anwendung einer Monte Carlo Simulation und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Aktienoptionen gewährt wurden, einmalig am Tag der Gewährung bewertet und an zukünftigen Stichtagen nicht mehr angepasst. Der Aufwand für die erhaltenen Leistungen wird über den Erdienungszeitraum erfasst. An zukünftigen Stichtagen wird lediglich die Anzahl der potentiell ausübbar Optionen an die aktuelle Erwartung hinsichtlich der zukünftigen Fluktuation unter den Begünstigten angepasst. Die gewichtete durchschnittliche erwartete Restlaufzeit für die zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 3,15 Jahre.

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert der während des Geschäftsjahres gewährten Aktienoptionen beträgt EUR 0,54. Für die während des Vorjahres gewährten Aktienoptionen EUR 0,41. Für die Bewertung wurden folgende Parameter zugrunde gelegt:

Parameter	Aktioptionen 2017	Aktioptionen 2016
Tag der Gewährung	26.06.2017	22.09.2016
Maximale Laufzeit	6 Jahre	6 Jahre
Erwartete Restlaufzeit zum 31.12.2017	3,49 Jahre	2,73 Jahre
Dividendenrendite (%)	0,0%	0,0%
Erwartete Volatilität (%)	36,89%	37,09%
Risikoloser Zinssatz (%)	-0,23%	-0,50%
Aktienkurs am Bewertungsstichtag	€ 1,67	€ 1,29
Ausübungskurs	€ 1,37	€ 1,13
Angewandtes Modell	Monte Carlo Simulation	Monte Carlo Simulation

Die erwartete Restlaufzeit der Aktioptionen basiert auf der Annahme, dass die Aktioptionen durchschnittlich nach dem Ende der Wartefrist unter Berücksichtigung der Ausübungsfenster und Erfolgsbedingung ausgeübt werden, und entspricht nicht zwingend dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten.

Der erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von der historischen Volatilität über einen der erwarteten Laufzeit der Wertsteigerungsrechte entsprechenden Zeitraum auf künftige Trends geschlossen werden kann, sodass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann. Die erwartete Volatilität wurde auf Basis der laufzeitadäquaten historischen Volatilität der MAX21 AG ermittelt.

Die risikolosen Zinssätze wurden vom Markt mit einer Restlaufzeit abgeleitet, die der Restlaufzeit der zu bewertenden Option entspricht.

Die Höhe der erwarteten Dividendenrendite beruht auf Erwartungen des Marktes hinsichtlich der zukünftigen Dividendenrendite.

Der erfasste Personalaufwand für während des Geschäftsjahres erhaltene Leistungen stellt sich insgesamt wie folgt dar:

Euro	2017	2016
Aufwand aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumenten	75.083	16.699

Zum 31. Dezember 2017 beträgt der Buchwert der Kapitalrücklage aus Aktioptionen 91.782 Euro (Vorjahr: 16.699 Euro).

6.8.6 Finanzinstrumente und Risiko-Management

Risiken aus Finanzinstrumenten

Die aus den Finanzinstrumenten resultierenden Risiken betreffen Liquiditäts-, Ausfall- und Marktrisiken.

Liquiditätsrisiken

Zur Sicherstellung ausreichender Finanzmittel erstellt der Konzern im Rahmen der Dreijahresplanung einen Liquiditätsplan. Dieser wird monatlich mit den Zahlen des Monatsabschlusses verglichen und analysiert.

Das Finanzwesen meldet dem Finanzvorstand wöchentlich den aktuellen Stand der Zahlungsmittel. In Verbindung mit einem permanenten Mahnwesen stellt dies einen ausreichenden Kassenbestand sicher.

Aufgrund der Tatsache, dass die Beteiligungen nicht kreditfähig sind, bestehen derzeit keine Betriebsmittelkreditlinien. Es gibt gleichwohl für die Binect GmbH und die Necdis GmbH eine Factoring Linie in Höhe von 2.500 TEuro. Hierbei werden die Kundenforderungen in einem offenen Factoring Verfahren abgetreten.

Zum Jahresende standen dem Konzern Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 2.321,79 TEuro (Vorjahr: 676,9 TEuro) zur Verfügung. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten betragen 2.252,58 TEuro (Vorjahr: 2.715,3 TEuro).

Ausfallrisiken

Ausfallrisiken bzw. Risiken, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht fristgerecht nachkommen, wird durch Genehmigungs- und Kontrollverfahren über Auskunfteien und bei der Binect GmbH und Necdis GmbH über den Verkauf der Forderungen an die Factoring Gesellschaft begegnet.

Ferner nimmt der Konzern regelmäßige Einschätzungen zur Zahlungsfähigkeit seiner Kunden vor.

Die maximale Höhe der für den Konzern bestehenden Ausfallrisiken ergibt sich aus dem gesamten Forderungsbestand, welcher nicht wirksam an die Factoring Gesellschaft verkauft wurde. Für den Konzern bestehen keine außergewöhnlichen Ausfallrisiken hinsichtlich einzelner Vertragspartner oder Gruppen von Vertragspartnern. Ausfallrisiken wird durch Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Eine Konzentration von Ausfallrisiken auf einzelne Kunden besteht bei den Großkunden der Gesellschaften. Insgesamt wird das Ausfallrisiko jedoch aufgrund der sehr guten Bonität dieser Kunden als gering eingeschätzt.

Eine Analyse der Überfälligkeiten von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zeigt die folgende Übersicht:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Euro Fälligkeit in Tagen	gesamt				
		über 90	seit 90-61	seit 60-31	seit 30-1
31.12.2017	445.445,60	2.019,91	4.907,96	33.375,81	42.859,41
31.12.2016	984.565,96	-2.829,36	9.376,82	131.127,99	144.640,52
		in 30	in 31-60	in 61-90	später
31.12.2017		362.282,51	0,00	0,00	0,00
31.12.2016		632.127,87	70.079,10	43,02	0,00

Marktrisiken

Der Konzern erwirtschaftet den Hauptteil der Umsätze im europäischen Währungsraum. Die Risiken aus Währungsschwankungen sind daher unwesentlich. Bei der verzinsliche Factoring Vereinbarung mit der Binect GmbH und der Necdis GmbH wurden Zinsen vereinbart, welche mit dem Euribor korrelieren. Risiken aus der Veränderung von Zinsen

sind ebenfalls als gering zu bewerten, da die Ausnutzung der Factoring Linie derzeit nicht sehr hoch ist.

Sonstige Angaben zu Finanzinstrumenten

Im Berichtsjahr wurde keine Umklassifizierung von finanziellen Vermögenswerten in eine andere Bewertungskategorie des IAS 39 vorgenommen. Mit Ausnahme der Partizipationschance für die Verkäufer der Anteile an der KeyIdentity GmbH wurden keine finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert eingestuft.

Für kurzfristige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten stellt der jeweilige Buchwert eine angemessene Annäherung des beizulegenden Zeitwerts im Sinne der IFRS dar.

Der beizulegende Zeitwert der langfristigen Finanzanlagen (ausgewiesen unter den langfristigen Vermögenswerten) entspricht dem Buchwert. Sie entwickelten sich wie folgt:

in Euro	2017	2016
Buchwert 01.01.	10.011,67	202.041,41
Einzahlungen	0,00	0,00
Auszahlungen	0,00	330,00
In der GuV erfasste Aufwendungen	0,00	-192.029,74
Buchwert 31.12.	10.011,67	10.011,67

Zusatzangaben Finanzinstrumente Bilanzieller Wertansatz nach IAS 39

Aktiva in Euro				
	Bewertungs- kategorien im Sinne von IAS 39.9	Buchwert 31.12.2017	Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	2.321.791,44	2.321.791,44	2.321.791,44
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	445.445,60	445.445,60	445.445,60
Sonstige Vermögenswerte	LaR	372.174,93	372.174,93	372.174,93
Finanzanlagen ¹⁾	AfS	10.011,67	10.011,67	10.011,67

Passiva in Euro				
	Bewertungs- kategorien im Sinne von IAS 39.9	Buchwert 31.12.2017	Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	beizulegender Zeitwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLaC	532.323,31	532.323,31	532.323,31
Finanzielle Verbindlichkeiten	FLaC	1.248.253,26	1.248.253,26	1.248.253,26

Aktiva in Euro	Bewertungs- kategorien im Sinne von IAS 39.9	Buchwert 31.12.2016	Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	676.860,46	676.860,46	676.860,46
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	984.565,96	984.565,96	984.565,96
Sonstige Vermögenswerte	LaR	202.836,60	202.836,60	202.836,60
Finanzanlagen ¹⁾	AfS	10.011,67	10.011,67	10.011,67

¹⁾ Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung notwendiger Wertminderungen

Passiva in Euro	Bewertungs- kategorien im Sinne von IAS 39.9	Buchwert 31.12.2016	Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	beizulegender Zeitwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLaC	1.126.735,68	1.126.735,68	1.126.735,68
Finanzielle Verbindlichkeiten	FLaC	2.519.930,16	2.519.930,16	2.519.930,16

Für die Bewertungskategorien wurden folgende Abkürzungen verwendet:

- LaR: Loans and Receivables
- AfS: Available for Sale
- FLaC: Financial Liability at Cost

6.8.7 Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Nahestehende Unternehmen und Personen im Sinne des IAS 24 (Related Party Disclosures) sind juristische oder natürliche Personen, die auf die MAX21 AG und deren Tochterunternehmen Einfluss nehmen können oder der Kontrolle oder einem maßgeblichen Einfluss durch die MAX21 AG bzw. deren Tochterunternehmen unterliegen. Als „related parties“ im Sinne des IAS 24 kommen vor allem der Vorstand und der Aufsichtsrat der MAX21 AG sowie die Anteilseigner der Gesellschaft, die einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss haben, in Betracht.

Die Bezüge der Organmitglieder der MAX21 AG sind den Anhangangaben und dem Vergütungsbericht im Lagebericht zu entnehmen.

Nicht konsolidierte Tochtergesellschaften, Gemeinschafts- und assoziierte Unternehmen hat die MAX21 AG nicht.

Geschäfte mit Organmitgliedern der MAX21 AG werden zu Bedingungen durchgeführt, wie sie zwischen fremden Dritten üblich sind.

6.8.8 Sonstige Erläuterungen

Seit 2016 ist die BEST AUDIT GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Zweigniederlassung Frankfurt am Main, Abschlussprüfer der MAX21 AG. Für die erbrachten Dienstleistungen für Abschlussprüfung sind Honorare in Höhe von 47,50 TEuro (Vorjahr: 22,5 TEuro) als Aufwand für Abschlussprüfungsleistungen erfasst worden. Die Honorare für Abschlussprüfungsleistungen umfassen vor allem Vergütungen für die

Konzernabschlussprüfung sowie für die Prüfung der Abschlüsse der MAX21 AG und deren Tochtergesellschaften. Honorare für prüfungsnahe Dienstleistungen oder weitere Tätigkeiten wurden an die BEST AUDIT GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nicht geleistet.

in TEuro	2017	2016
Abschlussprüfungsleistungen	47,50	22,50
Andere Bestätigungsleistungen	0,00	0,00
Steuerberatungsleistungen	0,00	0,00
Sonstige Leistungen	0,00	0,00
Gesamt	47,50	22,5

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

Weiterstadt, 9. April 2018

Der Vorstand

Nils Manegold

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

An die MAX21 AG, Weiterstadt

Wir haben den von der MAX21 AG aufgestellten Konzernabschluss - bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzernanhang - sowie den Konzernlagebericht der MAX21 AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Ohne diese Beurteilung weiter einzuschränken, weisen wir auf die Ausführungen in den Abschnitten 4.1.2 - Finanzierung und 4.3 im Konzernlagebericht hin. Dort ist dargelegt, dass die Investitionen in die Tochtergesellschaften finanzielle Risiken bergen, die

bestandsgefährdend sein können, wenn sich der Geschäftsverlauf und die Geschäftsergebnisse der Tochterunternehmen nicht wie geplant entwickeln und die Finanzierung der Tochterunternehmen durch die MAX21 AG nicht gesichert werden kann (Abschnitt 4.1.2 - Finanzierung), und dass die Fortführung der MAX21 AG davon abhängig ist, dass eine weitere Kapitalerhöhung erfolgreich durchgeführt wird, wenn die Tochterunternehmen auch in 2018 keine Zahlungsmittelüberschüsse erzielen und die bestehenden Liquiditätsreserven im Konzern aufgebraucht werden (Abschnitt 4.1.2 - Finanzierung).

Frankfurt am Main, 9. April 2018

BEST AUDIT GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Zweigniederlassung
Frankfurt am Main

Ulrich Britting
Wirtschaftsprüfer

Steffen Langner
Wirtschaftsprüfer

Impressum

MAX 21 AG
Robert-Koch-Straße 9 | 64331 Weiterstadt
Telefon +49 6151 62010-0
Fax +49 6151 62910-29
info@max21.de | www.max21.de
Vorstand: Nils Manegold
Aufsichtsrat (Vorsitzender): Götz Mäuser

IR-Kontakt

MAX21 AG
Nils Manegold, Vorstand
Tel.: +49 6151 629 10 - 11
E-Mail: investoren@max21.de
Internet: www.max21.de