

28. Mai 2020

# NFON AG

# Hauptversammlung

28. Mai 2020

Rede des Vorstands



Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste!

*Kultur, Haltung oder nur Technik?!*

So titelt unsere neueste Ausgabe des Cloud Magazins. Noch nie war dieses Thema so aktuell wie heute. Seit März 2020 stellt sich die Frage der Digitalisierung plötzlich ganz anders. Es ist nicht mehr das „Warum?“ und „Wofür?“. Es ist vielmehr das: „Warum erst jetzt?“

Mit diesem uns alle betreffenden Thema heiße ich Sie an den Bildschirmen in einer ungewohnten und ungewöhnlichen Situation zu unserer ersten virtuellen Hauptversammlung willkommen.

Flexibilität, Mobilität, Erreichbarkeit und Skalierbarkeit waren bereits in den vergangenen Jahren zentrale Begriffe, wenn wir über die Zukunft der Kommunikation gesprochen haben. Von heute auf morgen haben diese Themen im Alltag für jedermann unvermittelt eine essentielle Bedeutung bekommen. Wir können von Glück sagen, dass Unternehmen weltweit in den letzten Jahren die Digitalisierung vorangetrieben haben. Ohne diese bereits erzielten Fortschritte in der Digitalisierung sähe die wirtschaftliche Landschaft in diesen Tagen komplett anders aus. Natürlich, wir kennen alle die kritischen Stimmen. Sie hören nicht auf zu reklamieren, dass diese Situation ohne die Globalisierung und Digitalisierung gar nicht erst entstanden wäre.

Aber, meine Damen und Herren, lässt sich der Fortschritt wirklich aufhalten und wollen wir das überhaupt?

Und, sind wir nicht genau jetzt angehalten, die Situation sorgfältig zu analysieren, die Risiken zu minimieren und die Chancen zu nutzen, die sich uns bieten und entsprechend zu handeln?

Bleiben wir einen Augenblick in Deutschland, dem Markt, in dem NFON vor dreizehn Jahren gegründet worden ist.

Deutschland hinkt in Sachen Digitalisierung der globalen Entwicklung hinterher. Das liegt in erster Linie an der Haltung zum Thema Digitalisierung. In vielen Führungsetagen von Unternehmen und Behörden herrscht noch eine gewisse Skepsis zuweilen vielleicht auch ein Widerwillen gegen die unausweichliche Digitalisierung und digitale Transformation von Arbeitswelten.

Blicken wir allein auf die Durchdringungsrate der Cloud-Telefonanlagen von nur gerade mal 4 Prozent in Deutschland, dann müssen wir uns fragen, wie eine dem Innovationsgedanken und dem digitalen Fortschritt zugewandte und fördernde Unternehmenskultur entstehen kann.

Viele von uns, werden es gerade selbst erleben, vielleicht sogar erleiden, wie unterschiedlich erfolgreich die Digitalisierung in Deutschland schon vorangeschritten ist. Es beginnt bei einem Bildungssystem, das tendenziell die „Digital Natives“ in das Zeitalter des Papiers zurückbefördert und beim Thema Homeschooling in den meisten Fällen komplett bei Null anfangen musste.

Es geht weiter über eine Politik, die es konsequent versäumt hat, die notwendige Infrastruktur zu schaffen, geschweige denn sich selbst sinnvoll zu digitalisieren. Das Stichwort ist hier „Digitale Agenda“, über die sich jeder von Ihnen sicher ein eigenes Bild gemacht hat oder gerade macht.

Schließlich endet es bei Unternehmen, die – sagen wir wertkonservativ – an alten Gewohnheiten verhaftet bleiben. Die Zweifler werden jetzt eines Besseren belehrt. Wurden Lücken und Versäumnisse in der Digitalisierung bisher gerne übertüncht und weggeredet, sind diese nun mit voller Wucht und unerbittlicher Klarheit in unser Bewusstsein getreten.

Wie so oft, musste erst eine Krise her, um in der Breite eine Handlungsbereitschaft zu schaffen. Wir können jetzt berechtigterweise hoffen, dass die Haltung zur Digitalisierung nunmehr weniger ablehnend und der Kulturwandel jetzt auch in der Breite gestartet wird.

Auch wir als NFON haben frühzeitig erkannt, was Digitalisierung bedeutet. Der **Vorteil für Unternehmen**: Mit unseren Produkten und den Services können Unternehmen flexibel, ortsunabhängig und kosteneffizienter agieren. Das versetzt sie in der momentanen Situation in die Lage, problemlos vom Homeoffice weiter zu arbeiten und noch zusätzlich Geld zu sparen. **Unser** Vorteil: Unternehmen verstehen und wissen, was wir ihnen bieten. Wir müssen nicht mehr die Vorteile erklären. Sie liegen auf der Hand.

Meine Damen und Herren, Gegenstand der Vorstandsrede in einer Hauptversammlung ist im Allgemeinen die Geschäftsentwicklung des abgelaufenen Jahres. Schon mit der Veröffentlichung des vorläufigen Ergebnisses für das Geschäftsjahr 2019 haben wir allerdings bemerkt, dass unsere Aktionärinnen und Aktionäre weniger an der Vergangenheit als vielmehr an der aktuellen Geschäftsentwicklung in Zeiten von COVID-19 und der Frage, wie wir mit den damit verbundenen Herausforderungen zurechtkommen, interessiert sind. Die eingereichten Fragen bestätigen dies. Ich unterstelle daher Ihr Einverständnis, dass wir auch und insbesondere zur gegenwärtigen Situation und der zukünftigen Entwicklung der NFON ausführlich Stellung nehmen.

Das Wachstum im ersten Quartal 2020 hat die Stärke unseres Geschäftsmodells noch einmal unterstrichen und das gerade eben beschriebene Momentum klar hervorgehoben.

In den ersten drei Monaten 2020 haben wir einen Gesamtumsatz von 16,4 Millionen Euro im Vergleich zu 12,1 Millionen Euro im Vorjahresquartal 2019 erwirtschaftet. Dies entspricht einem Wachstum von rund 36 Prozent. Abzüglich des anorganischen Umsatzbeitrages der Deutsche Telefon Standard GmbH, der DTS, aus den Monaten Januar und Februar 2019 erhöhte sich der Gesamtumsatz um rund 23 Prozent.

Die wiederkehrenden Umsätze legten ebenfalls um rund 36 Prozent auf 14,1 Millionen Euro zu – die rein organische Wachstumsrate beträgt 22 Prozent. Insgesamt entspricht der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz damit 86 Prozent!

Auch wenn sich bei unseren Kunden kurzfristig manche Entscheidungen verzögern können und wir nicht abschließend wissen, welche Folgen der Lockdown, zum Beispiel in Form von Insolvenzen, noch zeigen wird, überwiegen für uns zurzeit die Chancen deutlich. Wir registrieren eine steigende Nachfrage, da Unternehmen jetzt, wie beschrieben, die Vorteile einer cloudbasierten Kommunikationslösung unmittelbar verstehen und bereitwillig wechseln.

Zugleich konnten wir den durchschnittlichen wiederkehrenden Umsatz pro Nutzer, den sogenannten ARPU, gegenüber dem Vorjahr steigern. Nachdem wir Ende 2019 einen ARPU von 9,64 Euro erreicht haben beträgt der ARPU zum Ende des ersten Quartals 2020 9,88 Euro. Im März, dem erstem Monat mit weitreichenden Kontakteinschränkungen bzw. dem Umzug vieler Angestellter ins Homeoffice, stieg der ARPU aufgrund des erhöhten Gesprächsaufkommens sogar deutlich auf 10,43 Euro.

Diese gute Entwicklung im Umsatz zeigt sich auch im EBITDA, dem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Im ersten Quartal 2020 haben wir ein EBITDA von -0,1 Millionen Euro im Vergleich zu -1,7 Millionen Euro in der Vergleichsperiode 2019 erzielt. Bereinigt um Aufwendungen für Retention-Boni und Stock Options erreichten wir ein positives EBITDA von 0,2 Millionen Euro nach -0,9 Millionen Euro im ersten Quartal 2019.

Mit dem ersten Quartal haben wir die schon gute Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres fortgesetzt. Wenngleich wir im Geschäftsjahr 2019 unsere sehr ambitionierten Ziele nicht ganz erreicht haben, konnten wir dennoch die Anzahl Seats im Vergleich zum Geschäftsjahr 2018 um 40 Prozent erhöhen, den wiederkehrenden Umsatz um 39 Prozent steigern und damit einen Anteil am Gesamtumsatz der wiederkehrenden Umsätze von 84 Prozent erzielen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, mit dieser Geschäftsentwicklung sind wir insbesondere unter der derzeitigen Ausnahmesituation der Gesamtwirtschaft und der damit verbundenen Unsicherheit sehr zufrieden. Sie zeigt uns, dass wir mit unserer Wachstumsstrategie, die wir konsequent weiter umsetzen, richtig liegen.

Dass wir dazu finanziell in der Lage sind, verdanken wir zum einen dem durch den Börsengang erzielten Kapital zum anderen aber auch der im letzten Jahr durchgeführten Kapitalerhöhung.

Damit komme ich zu dem von uns im Sommer gefassten Beschluss zur Ausnutzung von bedingtem Kapital und der Ausgabe einer Optionsanleihe unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 9. April 2018 ist der Vorstand der NFON AG zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten, Gewinnschuldverschreibungen oder von Kombinationen dieser Instrumente jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrats in Höhe von insgesamt bis zu 115.681.800 Euro und teilweise zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ermächtigt worden.

Aufgrund dieser Ermächtigung haben wir am 1. Juli 2019 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, eine Optionsanleihe im Nennbetrag von 5.000.000 Euro an die Active Ownership Fund, Luxemburg, kurz AOC, auszugeben. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde dabei im Einklang mit der Ermächtigung in entsprechender Anwendung des Paragraphen 186 Absatz 3 Satz 4 Aktiengesetz ausgeschlossen. Diese Anleihe wurde für eine Laufzeit bis zum 2. Januar 2020 mit 6,00 Prozent per annum verzinst. Die Anleihe war mit einem Optionsrecht ausgestattet. Dieses Optionsrecht berechnete die AOC zum Bezug von 964.015 Inhaberaktien der NFON AG mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie. Der Ausübungspreis je Aktie betrug 11,00 Euro je Aktie.

Der Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre war für die Gesellschaft aus folgenden Gründen sehr vorteilhaft:

Erstens – Wir konnten einen weiteren großen Aktionär als Kapitalgeber für die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie gewinnen.

Und – zweitens – konnten wir mit dieser Kapitalerhöhung ohne die hohen Kosten einer Bezugsrechtsausgabe weitere Finanzierungsmittel für eine mögliche Akquisition generieren.

Mit Datum vom 18. Oktober 2019 hat die AOC diese Option aus der Anleihe ausgeübt. Die entsprechenden Aktien wurden aus dem am 9. April 2018 geschaffenen bedingten Kapital ausgegeben. Mit der Ausgabe der Aktien hat sich das Grundkapital der NFON AG auf 15.055.569 Euro, eingeteilt in 15.055.569 Aktien ohne Nennbetrag, erhöht.

Die Eintragung der Kapitalerhöhung aus Bedingtem Kapital I im Handelsregister erfolgte am 31. Oktober 2019. Durch Eintragung der Kapitalerhöhung erhöhte sich das Grundkapital insgesamt von 14.091.554 Euro auf 15.055.569 Euro.

Die mit der Option verbundene Anleihe im Nennbetrag von 5.000.000 Euro wurde im ersten Quartal 2020 vollständig getilgt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre! NFON hat sich ein großes Ziel gesetzt: Wir wollen die Nummer 1 für Cloud-Telefonie in Europa werden. Wir sind auf einem guten Weg, wie die Zahlen es eindrücklich zeigen. Jeder von uns hätte auf die durch COVID-19 ausgelöste weltweite Krisensituation verzichten können. Dennoch: Für uns bieten sich durch die Krise neue Chancen. Und damit gebe ich das Wort an meinen Kollegen César.

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre, liebe Zuschauerinnen und Zuschauer!

Corona hat die Welt geteilt, Länder und Menschen isoliert, gewohnte Prozesse auf den Kopf gestellt. Wir als NFON, mit Tochtergesellschaften nicht nur in Deutschland und Österreich, sondern auch in Spanien, Frankreich, Italien und Großbritannien, den von der Corona-Krise in Europa am stärksten betroffenen Ländern, haben die Situation nicht nur hautnah selbst zu spüren bekommen. Wir haben zugleich gesehen und erfahren, dass es Unternehmen und Menschen gibt, die von heute auf morgen auf unsere dringende Unterstützung angewiesen waren und die sich darauf verlassen konnten, dass wir sie arbeitsfähig halten. Dazu ein prägnantes Beispiel:

Wir alle wissen, dass es selbst für psychisch stabile Menschen nicht leicht war und ist, die Corona-Situation mit der sehr eingeschränkten bzw. in vielen Ländern Europas komplett untersagten Kontaktmöglichkeit auszuhalten. In dieser Situation hat NFON die Zusammenarbeit mit dem Wiener Landesverbandes für Psychotherapie, kurz WLP gestartet. Wir ermöglichen es dem WLP durch den Einsatz unserer Cloud-Telefonanlage Cloudya, Menschen im Großraum Wien persönliche Hilfe zu bieten – trotz tiefgreifender Einschränkungen des öffentlichen Lebens. Die Psychotherapie Helpline des WLP wird derzeit von über 160 Psychotherapeuten betreut, weitere 100 stehen auf der Warteliste. Täglich zwischen 8:00 und 22:00 Uhr erreichen die Bürger telefonisch ausgebildete Psychotherapeuten kostenfrei und erhalten so professionelle Hilfe in belastenden Lebenssituationen, etwa wenn Menschen mit der Einsamkeit aufgrund der sozialen Isolation nicht zurechtkommen oder mit der Situation in der Familie überfordert sind: Homeoffice, Homeschooling, eskalierende Partnerschaftskonflikte, diffuse Zukunftsängste oder der drohende Jobverlust verschärfen die Situation noch einmal. Hier ist unmittelbare Hilfe in Form von telefonischen Krisengesprächen notwendig, damit Stress und psychische Belastungen nicht krankhaft werden.

Viele Menschen sind derzeit in ihrem persönlichen Sicherheitsgefühl grundlegend erschüttert und die Nachwirkungen der Krise auf die seelische Gesundheit werden uns alle noch längere Zeit beschäftigen. Die Zahlen sprechen für sich: Seit Inbetriebnahme der Helpline konnten mehr als 750 Menschen telefonisch Unterstützung finden.

Der Einsatz von Cloudya beim WLP zeigt, welche Vorteile Cloud-Lösungen haben: innerhalb von 24 Stunden einsatzbereit und skalierbar, einfach zu bedienen und hochverfügbar. Die Psychotherapeuten arbeiten unabhängig von Endgerät und Ort mit der Telefonanlage Cloudya und können die Gespräche im Browser aus Mac und PC oder via Cloudya App per iOS und Android-Smartphone führen. Die ursprünglich vorhandene Anzahl an Seats, die vom WLP bereits vor der Covid-19-Pandemie im Projektbetrieb im Einsatz war, wurde für die Psychotherapie Helpline verfünffacht!

Dass wir dieses herausragende Projekt in Wien, der Heimatstadt der drei großen Wiener Schulen der Psychotherapie Freud, Adler und Frankl, durch den einfachen und schnellen Zugang zu notwendigen Tools für das Homeoffice unterstützen durften und so mobiles Arbeiten auch in diesen Zeiten ermöglichen, macht uns wirklich stolz. Wir helfen mit Cloud-Technologie in dieser akuten Ausnahmesituation **und** darüber hinaus! Denn nach Corona wird nicht wie vor Corona sein. Der WLP zeigt unseres Erachtens die richtige Haltung zur Technik und kann jetzt menschlicher und persönlicher agieren als ein Unternehmen, das sich zwar auf seine menschlichen Tugenden beruft, sie aber nicht zum Tragen bringen kann, weil es die Technik ablehnt.

Es geht um den vernünftigen und klugen Einsatz neuer, innovativer Produkte und Dienstleistungen. Nicht um die Konservierung alter, vergangener Überzeugungen.

Die Helpline steht als eines von vielen Kunden-Beispielen der NFON. Wir sind darüber hinaus auch in der Lage, große Projekte über mehrere tausend Standorte in wenigen Monaten auszurollen. So etwa mit unserem SIP-Trunk, einer Brückentechnologie für alle diejenigen, die den Sprung in die reine IP-basierte Telefonwelt **noch** nicht wollen.

So konnten wir zum Beispiel in den letzten Monaten bei großen Filialisten in kürzester Zeit mehrere tausende neue SIP-Trunks verkaufen und erfolgreich ausrollen. – Leider dürfen wir deren Namen nicht nennen.

Hier zeigt sich die Stärke der NFON: Wir bieten die Lösung und setzen sie kurzfristig um. Wir sind am Kunden dran. Und genau diese Kundennähe bauen wir weiter aus. Das ist es, was uns im Bereich der Cloud-Telefonie in Europa einzigartig macht.

Deswegen noch ein paar Zahlen zu Abrundung:

Inzwischen haben wir europaweit rund 2.700 Partner in unser Netzwerk eingebunden, insbesondere in unseren neuen Ländern Italien und Frankreich sowie in Spanien. Dabei sind wir gerade durch unsere paneuropäische Präsenz in 15 Ländern für europaweit tätige Partner, wie zum Beispiel Connexing, sehr attraktiv. Diese Partner beginnen erst, Cloud-Telefonanlagen zu vertreiben und haben sich für NFON wegen unserer guten Reputation entschieden.

Wir gewinnen jeden Tag neue Partner; Partner, die ihre Kunden kennen, schnell sehen, wo etwas getan werden kann und Partner, die vor Ort sind. Damit sind wir schlagkräftig. Mit diesen Partnern haben wir inzwischen über 40.000 Kunden an uns gebunden und damit unsere Seat-Basis bis zum Ende des ersten Quartals auf insgesamt 467.253 Seats erweitert!

Für dieses Jahr haben wir uns ein Wachstum von 20 bis 24 Prozent vorgenommen. Diese Prognose können wir aus heutiger Sicht ganz klar bestätigen.

Wir sehen die Krise als Chance und gehen zurzeit davon aus, dass wir aus dieser Situation gestärkt hervorgehen. Damit freue ich mich, das Wort an Jan-Peter weiter zu geben.

Vielen Dank César und auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen, meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Zuschauerinnen und Zuschauer, zu dieser vor allem auch aus **technischer** Sicht ungewohnten Hauptversammlung.

Was im letzten Jahr noch komplett undenkbar und vor allem nur mit größtem Aufwand möglich gewesen wäre, ist plötzlich realisiert: eine virtuelle Hauptversammlung. Dazu mussten natürlich nicht nur die rechtlichen Rahmenbedingungen geschaffen werden, vor allem musste dafür auch die Technik stehen.

Sie erfahren es gerade in eigener Anschauung und spüren es zumindest heute, dass Corona gleich einem Wirbelsturm die Veränderungsgeschwindigkeit in der Geschäftskommunikation um ein Vielfaches erhöht hat.

Viele hat diese rasante Entwicklung sicherlich erst einmal überrollt. Wir Menschen sind in der Lage, uns anzupassen. Um sich aber überhaupt anpassen zu können, müssen besagte Rahmenbedingungen natürlich stimmen und stehen.

Es ist gut und richtig seine Beschäftigten ins Homeoffice zu schicken, um sie zu schützen. Das darf aber zugleich **nicht** dazu führen, dass alle Prozesse danieder liegen. Wenn in solchen Momenten die Technik nicht mitspielt, wird aus einer Herausforderung schnell ein ernsthaftes Problem. Und dabei geht es oftmals „nur“ um Telefonie – also eine Technologie, die uns schon seit Jahrzehnten sehr vertraut zu sein scheint.



Nun denn: Die alte Welt der Telefonie ist statisch, unflexibel, wenig skalierbar. Unternehmen, die auf die gute, alte Vor-Ort-Telefonanlage vertraut haben, mussten jetzt – zum Teil schmerzhaft – erkennen, dass sie für diese Krise nicht gerüstet waren. Provisorien lassen sich immer bauen. Das klassische Beispiel: Die Umleitung der Büronummer auf das private, mobile Telefon. Das mag bei kleineren Unternehmen funktionieren. Bei mittleren oder großen Unternehmen führen Provisorien aber zu Ineffizienzen im Arbeitsablauf. Völlig unnötig, wie wir wissen.

Schauen wir uns dazu ein paar Zahlen an. Die Cavell Group, ein Marktforschungsinstitut mit dem Schwerpunkt auf Cloud-Kommunikation und Cloud-Netzwerke in Europa, hat in ihrer neuesten Studie Folgendes herausgearbeitet: Der meist genutzte Kanal, um Kunden zu kontaktieren ist nach wie vor die E-Mail.

Dem folgt aber **direkt** die Telefonie! 80 Prozent der kleinen Unternehmen, 84 Prozent der mittleren Unternehmen und 64 Prozent der großen Unternehmen nutzen das Telefon, um mit ihren Kunden zu sprechen! Telefonie und die damit verbundenen Dienste sind also – nach der E-Mail – immer noch das **stärkste** Kommunikationsmittel für unsere Kundengruppe. Diese Zahlen ändern sich nur marginal, betrachten wir die Kommunikation innerhalb der Unternehmen.

Auch der gerade in der letzten Woche von der Bundesnetzagentur veröffentlichte Bericht zur Nutzung von OTT-Kommunikationsdiensten in Deutschland kommt zu diesen Ergebnissen. OTT meint dabei Over-the-top und bezieht sich auf Dienste, wie WhatsApp oder Threema, die neben der Übertragung von Bild- und Textnachrichten, auch einfache Telefonie-Funktionen anbieten. Gemäß dem Bericht der Bundesnetzagentur freut sich die klassische Telefonie nach wie vor einer großen Beliebtheit. Für Zwecke der Sprachtelefonie greifen die Nutzer weiterhin häufig und intensiv auf Mobilfunktelefonie – 75 Prozent und Festnetztelefonie – 59 Prozent – zurück. Insbesondere die Mobilfunktelefonie hat eine sehr hohe Bedeutung für die Nutzer. 74 Prozent aller befragten Nutzer können sich nicht vorstellen, vollständig auf Mobilfunktelefonie zu verzichten.

Diese Zahlen machen eines deutlich: Es war und ist richtig, eine sehr gute, leicht zu handhabende, vor allem flexible, ortsunabhängige und zuverlässige Cloud-Telefonie-Lösung entwickelt zu haben und als Kernprodukt mit hohen Qualitätsstandards anzubieten. Mit unserer Telefonanlage können unsere Kunden ohne Probleme ihre Geschäftstätigkeit ins Homeoffice oder andere Standorte verlegen. Der Kundenkontakt wird nicht unterbrochen.

Natürlich gewinnen darüber hinaus auch Video-, Messaging- und Kollaborations-Funktionen immer mehr an Bedeutung und die Corona-Krise erhöht die Nutzungsrate. Auch das zeigen die Zahlen. Deswegen ist es jetzt wichtig, die Entwicklung von eigenen Video-, Messaging- und Kollaborations-Funktionen und die Integration unserer Cloud-Telefonie-Lösungen in bestehende sogenannte Unified Communications-Lösungen zu forcieren. Ein sehr schönes Beispiel ist das von uns Ende letzten

Jahres auf den Markt gebrachte Nvoice for MS Teams. Hier verschmilzt das Beste aus zwei Welten: Eine gute Kollaborations-Plattform – MS Teams – und eine gute Telefonie-Lösung – Cloudya – in einem.

Die Zahlen zeigen aber auch: Kommunikation und die Nutzung von Kommunikationsmedien werden zusehends differenzierter und wir lernen, die Mittel gemäß ihrem Zweck einzusetzen:

- Telefonie für den **direkten** und **unkomplizierten** bilateralen Kontakt, um zügig Fragen zu klären oder Verabredungen zu treffen.
- Video-Konferenzen, um sich zu **sehen**, Distanzen unkompliziert zu überbrücken, Themen ausführlich zu besprechen und Meinungen mehrerer Teilnehmer auszutauschen.

Das gibt unseren Fahrplan vor.

Dabei achten wir als NFON immer auf die Sicherheit unserer Systeme. Während wir also unsere Produkte immer weiterentwickeln und zugleich an Neuentwicklungen arbeiten, erhöhen wir permanent unseren Sicherheitsstandard.

Dazu ein paar Beispiele:

- Nachdem wir im Oktober 2019 NCTI pro und Nvoice for MS Teams auf den Markt gebracht haben, haben wir im Januar 2020 die Zwei-Faktor-Authentifizierung, kurz 2FA, für Endgeräte eingeführt und zum Patent angemeldet. Bei der Inbetriebnahme neuer Telefone ist somit die einmalige Eingabe einer sogenannten Phone Authentication PIN (PAP) notwendig.
- Im April 2020 haben wir erfolgreich die angekündigte Cloudya-App für Android auf den Markt gebracht. Die neue App ist vollständig in die Android-Umgebung integriert. Die neue, verbesserte Benutzeroberfläche und intuitive Bedienung sorgt für eine einfache und nahtlose Nutzung.
- Und, das darf an dieser Stelle selbstredend nicht fehlen: Wir arbeiten an einer eigenen in Cloudya integrierten Videofunktion.

Bei allen Produkten und Services, die wir entwickeln, achten wir selbstverständlich auch auf die Qualität. Das führt – wie im Falle der Android-App – gelegentlich zu Verzögerungen, die wir aber bewusst in Kauf nehmen, auch wenn wir sehr wohl wissen, dass manche Funktionalitäten und Produkte mit höchster Priorität entwickelt werden müssen. Das erfordert zugleich ein gutes Planen der vorhandenen Kapazitäten.

Damit komme ich abschließend zu einem Thema, das zurzeit alle Unternehmen mit eigenen IT-Forschungs- und Entwicklungsteams betrifft: Der Fachkräftemangel bei Softwarearchitekten und -entwicklern.

Wir haben diese Situation auf der letzten außerordentlichen Hauptversammlung ausführlich dargestellt. Und: Wir handeln!

In diesem sehr umkämpften Arbeitsmarktumfeld ist es uns gelungen, unsere Entwicklerteams mit einem bereits eingespielten Team zu verstärken. Ende Dezember konnten wir mit der Übernahme aller Mitarbeiter der Onwerk GmbH aus Mannheim auf Anhieb ein Team hochqualifizierter Entwickler und Softwarearchitekten gewinnen. Die Kollegen von Onwerk bringen jahrelange Erfahrung in der technologieübergreifenden Softwareentwicklung mit. Damit sind wir gut in das neue Jahr gestartet. Mit Standorten in München, Mainz, Berlin und jetzt Mannheim verfügt die NFON-Gruppe über insgesamt vier Forschungs- und Entwicklungszentren in Deutschland.

Damit aber nicht genug.

Natürlich schauen wir uns auch in Europa um und prüfen die Möglichkeiten, weitere Software-Unternehmen wie die Onwerk GmbH zu übernehmen. Zeitgleich befinden wir uns in der Planung, ein weiteres Entwicklungszentrum in einem europäischen Land aufzubauen.

Das muss selbstverständlich mit Augenmaß erfolgen. Gut vorbereitet, sehen wir aber im Aufbau eines solchen europäischen Entwicklungszentrums eine große Chance, einen weiteren Schritt für NFON in Richtung der Nummer 1 für Cloud-Telefonie in Europa zu machen.

Damit, meine sehr geehrten Damen und Herren, gebe ich abschließend das Wort zurück an Hans.

Liebe Zuschauerinnen und Zuschauer, liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Wir haben Ihnen als Vorstand einen Überblick über die Entwicklung der NFON gegeben und Ihnen aufgezeigt, wo Ihr Unternehmen zurzeit steht. Auch 2020 wollen wir weiterwachsen. Einen sehr guten Anfang haben wir gemacht.

Für die Welt bedeutet die Corona-Krise eine bislang nicht gekannte Herausforderung. Auf der einen Seite geraten lang etablierte und profitable Global Player ins Wanken und benötigen staatliche Unterstützungen. Auf der anderen Seite profitiert die Wirtschaft vom Unternehmertum, welches sich bereits frühzeitig der Digitalisierung gegenüber offen gezeigt und die Potenziale erkannt hat.

Deutschland und große Teile von Europa sind noch lange nicht dort, wo sie in der digitalen Welt sein könnten. Ein erster großer Schritt ist getan, das Tempo der Digitalisierung wird jedoch noch weiter zunehmen. Die momentane Situation hat bei

einem Großteil der Unternehmen zu einem Umdenken geführt, das die Unternehmens-Kultur und Haltung zur Digitalisierung grundlegend verändert hat und noch weiter verändern wird. Die exzellenten Praxis-Erfahrungen mit der flexiblen Telefonie aus der Cloud überzeugen. Das ist nach unserer Einschätzung **kein** temporäres Phänomen, sondern sorgt heute und in Zukunft für zusätzlichen Rückenwind auf dem europäischen Markt für Cloudtelefonie, wovon wir als Marktführer in Deutschland und einziger paneuropäischer Anbieter profitieren wollen und profitieren werden.

Für das laufende Jahr halten wir deswegen an unseren Zielen fest und haben sie mit der Veröffentlichung unseres Quartalsergebnisses noch einmal bestätigt. Wir sehen ein Seat-Wachstum von 20 bis 24 Prozent. Die wiederkehrenden Umsätze sollen um 22 bis 26 Prozent wachsen und damit einen Anteil am Gesamtumsatz zwischen 80 und 85 Prozent erzielen.

Mit Blick auf die tolle Entwicklung der NFON gilt unser Dank unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ohne ihre Begeisterung und Motivation wären diese Erfolge nicht möglich. Auch unseren Partnern und Kunden sowie Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären gilt ein besonderer Dank für das entgegengebrachte Vertrauen. Begleiten Sie uns auch weiterhin auf unserem Weg an die Spitze der europäischen Cloudtelefonie!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!