

Jahresabschluss
Zum 31. Dezember 2023
und Lagebericht

cyan AG,
München

cyan AG, München

Anlage 1

Bilanz zum 31. Dezember 2023

Seite 1

AKTIVA

PASSIVA

	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro		Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
A. Anlagevermögen			A. Eigenkapital		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	8.848,00	10.931,00	I. Gezeichnetes Kapital	20.189.486,00	17.016.800,00
II. Sachanlagen	2,00	2,00	II. Kapitalrücklage	22.922.768,14	79.537.775,45
III. Finanzanlagen	42.081.271,63	97.397.609,09	- davon während des Geschäftsjahrs eingestellt Euro 2.273.120,23 (Euro 5.903.354,92)		
	42.090.121,63	97.408.542,09	- davon für das Geschäftsjahr ent- nommen Euro 58.888.127,54 (Euro 0,00)		
B. Umlaufvermögen			III. Bilanzgewinn	0,00	787.766,51
I. Forderungen und sonstige Vermögens- gegenstände	2.743.090,76	579.292,41	- davon Gewinnvortrag Euro 787.766,51 (Euro -181.226,10)		
II. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	192.047,82	236.136,38	Summe Eigenkapital	43.112.254,14	97.342.341,96
	2.935.138,58	815.428,79	B. Rückstellungen	396.659,68	280.610,68
C. Rechnungsabgrenzungsposten	35.301,47	39.320,49	C. Verbindlichkeiten	1.551.647,86	640.338,73
			- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 1.551.647,86 (Euro 640.338,73)		
	<u>45.060.561,68</u>	<u>98.263.291,37</u>		<u>45.060.561,68</u>	<u>98.263.291,37</u>

Die Gesellschaft cyan AG hat ihren Sitz in München. Sie ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter der HRB 232764 eingetragen.

Zusätzliche Angabe: Der Wertansatz der Finanzanlagen wurde im Geschäftsjahr i. H. v. EUR 59,9 Mio. in laufender Rechnung durch außerplanmäßige Abschreibungen korrigiert.

München, 14. Mai 2024


 Markus Cserna (Vorstand)


 Thomas Kicker (Vorstand)

	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
1. Rohergebnis	21.491,25	1.210.999,38
2. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	150.950,08	145.538,74
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	49.465,65	19.365,61
	200.415,73	164.904,35
3. Abschreibungen		
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	2.083,00	2.083,00
4. sonstige betriebliche Aufwendungen	1.170.087,53	1.294.383,29
- davon Aufwendungen aus der Wäh- rungsumrechnung Euro 39,92 (Euro 36,91)		
5. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.652.063,56	1.235.334,15
- davon aus verbundenen Unternehmen Euro 1.651.686,59 (Euro 1.235.284,05)		
6. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	59.947.367,64	0,00
- davon außerplanmäßige Abschrei- bungen auf Finanzanlagen Euro 59.947.367,64 (Euro 0,00)		
7. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	29.494,96	9.673,70
- davon an verbundene Unternehmen Euro 28.443,62 (Euro 9.634,74)		
8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,00	6.296,58
9. Ergebnis nach Steuern	59.675.894,05-	968.992,61
10. Jahresfehlbetrag (Vj.: Jahresüber- schuss)	59.675.894,05	968.992,61-
11. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	787.766,51	0,00
12. Verlustvortrag aus dem Vorjahr	0,00	181.226,10
13. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	58.888.127,54	0,00
14. Bilanzgewinn	0,00	787.766,51

Zusammengefasster Lagebericht

Grundlagen des Konzerns

Der cyan-Konzern (XETR: CYR; im Weiteren „cyan“) ist ein Anbieter von intelligenten Cybersecurity-Lösungen mit fast 20 Jahren Erfahrung in der IT-Industrie. cyan schützt mit seinen Lösungen Millionen Endkunden vor den Gefahren des Internets wie Phishing, Malware und Identity Theft. Die IT-Sicherheitsprodukte für Endkunden von Mobil- und Festnetzinternetanbietern, Mobilfunkanbietern sowie Finanzdienstleistern werden unter der Marke „cyan digital security“ gebündelt. Es werden vier Produktarten unter den Bezeichnungen OnNet Core, OnNet Plus, Endpoint/SDK und Child Protection vertrieben. Die Sicherheitslösungen von cyan werden in die Infrastruktur der Kunden oder über eine Cloud-Lösung beim Geschäftspartner integriert, welcher diese dann im eigenen Namen („white labeled“) an seine Endkunden als Mehrwertdienstleistung anbietet („B2B2C“). Verträge im Cybersecurity-Segment sehen gewöhnlich ein Revenue-Share- oder Software-License-Modell vor, wodurch wiederkehrende Umsätze generiert werden. Das Geschäft setzt sich im Wesentlichen aus dem Teilkonzern der cyan Security Group GmbH zusammen und ist global ausgerichtet. Zu cyans Kunden zählen unter anderen die Orange Gruppe, Magenta Österreich und T-Mobile Polen (Deutsche Telekom/T-Mobile), Claro Chile (América Móvil Group) und dtac (Telenor Group).

OnNet Security

OnNet Security ist cyans vollständig netzwerkintegrierte Cybersecurity-Lösung, die beispielsweise in den regionalen Netzen von Orange oder der Deutschen Telekom zum Einsatz kommt. Der DNS-basierte Filter ist direkt in die Netzwerkinfrastruktur des entsprechenden Mobilfunknetzbetreibers (MNO) integriert, sodass dieser Umsätze mit seinen Endkunden durch Zusatzpakete generieren kann und gleichzeitig die eigene Marke mit einem White-Label-Ansatz von cyan stärkt. cyan erhält per aktivem Endkunden entweder eine monatliche Lizenzgebühr für die Zurverfügungstellung der Cybersecurity-Lösung oder wird direkt mit einem bestimmten Prozentsatz am Umsatz beteiligt.

Mittels der cyan Technologie werden unerwünschte Datenpakete aus dem Datenstrom gefiltert, was zu signifikanten Kosteneinsparungen führen kann und fallweise für die Erfüllung von Compliance-Vorgaben notwendig ist. Die cyan Technologie kann neben gefährlichen Webseiten insbesondere sogenannte Background-Tracker und Werbung, die im Hintergrund laden, blockieren und verbessert dadurch das Surf-Erlebnis der Kunden, reduziert die verbrauchte Datenmenge und erhöht die Sicherheit im Internet. Die Netzbetreiber sehen sich durch die Datenreduktion der Clean Pipe DNS-Lösung auch mit einer geringeren Anzahl an Netzwerkbelastungsspitzen konfrontiert, wodurch ihre Investitionen ins Netz eingespart werden können.

Es werden seit Anfang 2024 zwei Produktvarianten angeboten, OnNet Core, welche eine wesentlich schnellere Implementierung gewährleistet und OnNet Plus mit größerer Individualisierung und zusätzlichen Analytik- und Reportingfunktionen.

Endpoint/SDK Security

cyans Endpoint Security bildet eine zusätzliche Sicherheitsebene, welche direkt am Endgerät des Endkunden installiert wird. Die Endnutzer schützen ihr Smartphone über eine App – diese kann entweder als eigenständige App angeboten werden oder mittels SDK in eine bestehende App integriert werden. Neben dem Cybersecurity-Filter verfügt diese über zusätzliche Features, wie Identitäts- und Webseitencheck oder Virens Scanner. Sie sind mit dem cyan Filtersystem verbunden, welches in die Infrastruktur

des Partners, stationär oder via Cloud, implementiert wird. Die App ist eine eigenständige Lösung und wird bei Kunden oft als Premium-Erweiterung zur OnNet Security Lösung nach gleichem Modell vertrieben.

Child Protection

Mittels der Child Protection Lösung wird Eltern das notwendige Werkzeug gegeben, um ihre Kinder optimal vor Gefahren im Internet zu schützen. In einem zentralen Menü können persönliche Profile für jedes Kind erstellt werden. Die App bietet altersabhängige Voreinstellungen, welche durch die Eltern individuell und einfach angepasst werden können. Die Lösung wird als White-Label-Lösung vorwiegend an Telekomunternehmen vertrieben, welche diese an ihren Kunden als Zusatzpaket anbieten (B2B2C).

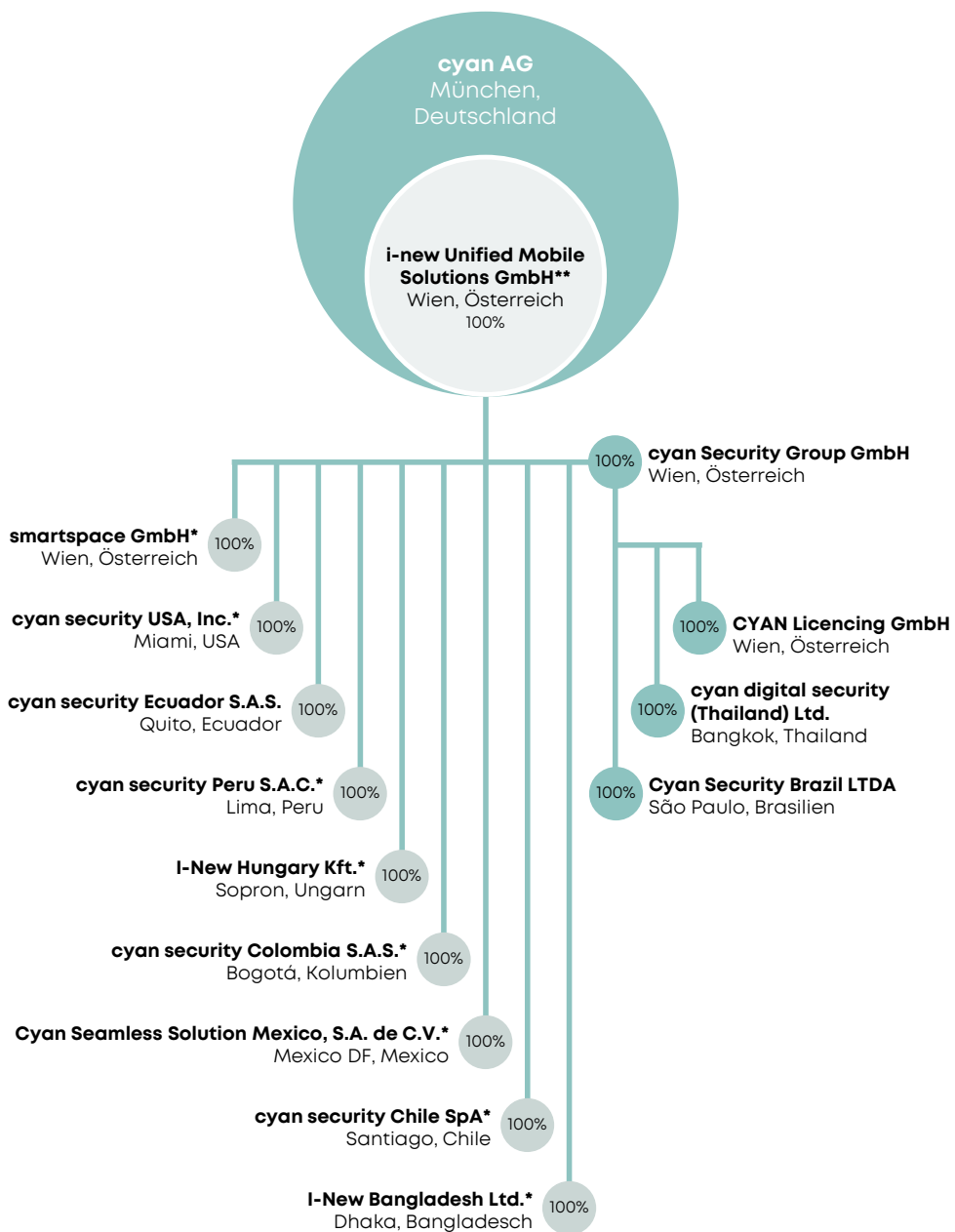
Aufgebener Geschäftsbereich

cyan möchte sich auf sein Kernsegment Cybersecurity fokussieren und hat deshalb im Berichtsjahr 2023 das neben dem Cybersecurity-Geschäft existierende Segment BSS/OSS der cyan AG mit dem Betrieb der i-new Unified Mobile Solutions GmbH im Rahmen eines Asset-Deals sowie alle dem Segment zugehörigen Tochterunternehmen im Rahmen eines Share-Deals an die Compax International Holding GmbH verkauft. Ein entsprechender Vertrag wurde am 19. Dezember 2023 unterzeichnet und das Closing der Transaktion fand zum 1. Januar 2024 statt. Die Dienstleistungen und Technologie des Segments, um als virtueller Netzbetreiber, Submarken oder agiler Telekombetreiber am Markt zu operieren, wurden unter der Marke i-new angeboten. cyan stellte dabei ein modulares Produkt, die MVNO-Plattform, als One-Stop-Shop für MVNOs zur Verfügung. MVNOs (Mobile-Virtuell-Network-Operator) sind Mobilfunkanbieter, die über kein eigenes Mobilfunknetz verfügen, sondern als Service Provider auf die Netz-Infrastruktur der großen Mobilfunknetzbetreiber (MNO) mittels Kooperationsverträgen zurückgreifen. Hierbei wurden MVNOs und digitalen Kommunikationsdienstleistern die gesamte Produktpalette zum operativen Betrieb eines virtuellen Mobilfunkunternehmens angeboten. Das Spektrum der von cyan angebotenen Funktionen reichte von der Anbindung an das MNO-Netzwerk, dem Core Network, Service Delivery, (online) Charging, Billing, Rating und Policy Control bis hin zum Customer und Product Management mit Tools für Customer Experience, Customer Management, PoS Support, Loyalty Campaigns.

Konzernstruktur

Die cyan AG, mit Sitz in München (Deutschland) fungiert innerhalb des cyan-Konzerns als Holdinggesellschaft. Der Großteil der operativen Leistungserbringung erfolgt über die Tochtergesellschaft cyan digital security GmbH (vormals i-new Unified Mobile Solutions GmbH) sowie deren Tochtergesellschaft cyan Security Group GmbH, jeweils mit Sitz in Wien (Österreich). Die Tochtergesellschaft in Argentinien wurde im Geschäftsjahr 2023 liquidiert. Zum Berichtsstichtag war cyan in elf Ländern durch eigene lokale Tochtergesellschaften vertreten. Acht Gesellschaften in Österreich, den USA, Ecuador, Peru, Ungarn, Kolumbien, Mexiko, Chile und Bangladesch wurden im Rahmen eines Share Deals an die Compax International Holding GmbH veräußert. Zusätzlich werden weltweit Vertriebs- und Servicehubs betrieben. Weitere Informationen zum Konsolidierungskreis zum jeweiligen Stichtag werden im Anhang erläutert.

Konzernstruktur zum 31. Dezember 2023 (Konsolidierung) vor Ausgliederung des BSS/OSS Segments



** Betrieb im Rahmen eines Asset-Deals verkauft zum 31.12.2023

* im Rahmen eines Share-Deals verkauft zum 31.12.2023

Die i-new Unified Mobile Solutions GmbH wurde nach dem Verkauf in cyan Digital Security GmbH umfirmiert. Die Eintragung erfolgte am 10. Januar 2024 im Firmenbuch.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die zentralen Konzernsteuerungskennzahlen und bedeutsamen finanziellen Leistungsindikatoren waren im abgelaufenen Jahr Umsatz und EBITDA, wie im konsolidierten Abschluss berichtet. Als Wachstumsunternehmen wird zudem auch der (operative) Cashflow und in weiterer Folge auch die Netto-Liquidität der einzelnen Tochterunternehmen beachtet. Neben den finanziellen Leistungsindikatoren werden weitere finanzielle Indikatoren wie die wiederkehrenden Umsätze (monatlich und jährlich) beachtet. Diese spiegeln die Nachhaltigkeit und Stabilität des Geschäftsmodells von cyan wieder. Weiters werden nicht-finanzielle Kennzahlen, insbesondere Mitarbeiteranzahl und Subscriber-Entwicklung, im operativen Steuerungssystem eingesetzt. Diese Steuerungskennzahlen und Leistungsindikatoren werden auch im internen Reporting zur Anwendung gebracht.

Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung spielt eine tragende Rolle zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und des nachhaltigen Erfolgs des Konzerns. Es wird ein reger Austausch mit Research-Institutionen gepflegt, die an verschiedenen Themenbereichen der Internet Security, wie Bedrohungserkennung mit neuen Ansätzen, Nutzung von künstlicher Intelligenz (AI) beziehungsweise der Analyse von Internet Traffic mittels Machine Learning (ML) forschen.

Im Jahr 2023 war cyan unter anderem an zwei kollaborativen Forschungsprojekten beteiligt, die gemeinsam mit führenden österreichischen Sicherheitsforschungsorganisationen durchgeführt wurden, insbesondere mit dem langjährigen Forschungspartner SBA (Secure Business Austria) und dem AIT (Austrian Institute of Technology). In den beiden Forschungsprojekten „Adaptive KI für Cybersicherheitssysteme“ und „Resilienz im Onlinehandel“ konzentrierte sich cyan auf neue Online-Bedrohungen, wie z.B. die Erkennung von Fake-Shops und Malware-Domains. Die gewonnenen Erkenntnisse wurden zum Teil in wissenschaftlichen Artikeln publiziert und zur Verbesserung der Bedrohungsdaten eingesetzt. Darüber hinaus wurde im Juli des abgelaufenen Geschäftsjahres das langfristige strategische Forschungsprojekt „WeProtectYou“ erfolgreich abgeschlossen. Dieses führte zur Entwicklung mehrerer Proof-of-Concept-Algorithmen, von denen einige bereits in Produkten eingesetzt werden, um die Kunden von cyan zu schützen, indem sie täglich Tausende von potentiell gefährdenden Webseiten identifizieren.

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand betrug in Summe EUR 4,6 Mio. Dieser setzt sich zusammen aus direkten Kosten für Forschung und Entwicklung (EUR 1,0 Mio.), direkten Personalkosten für Forschung und Entwicklung (EUR 1,9 Mio.) sowie Overheadkosten für Forschung und Entwicklung (EUR 1,8 Mio.), abzüglich bereits erhaltener Zuwendungen aus Forschungsprojekten im Jahr 2023 (EUR 0,2 Mio.) Dieser Gesamtaufwand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr (2022: EUR 4,3 Mio.) um 7,1%. Die Forschungs- und Entwicklungsquote (Entwicklungsaufwand im Verhältnis zum Konzernumsatz) betrug 39,3% (2022: 49,1%). Der Einsatz für Forschung und Entwicklung ist im Wesentlichen für oben erwähnte Innovationen geleistet worden. Für Leistungen im Rahmen der Forschungsprojekte erhielt cyan Förderungen in Form von Forschungszuschüssen und geförderten Darlehen. Weitere Erläuterungen zur Bilanzierung der immateriellen Vermögenswerte und Entwicklungskosten sind im Konzernanhang zu finden.

in TEUR	2023	2022
F&E Aufwand	4.598	4.293

Personalentwicklung

Hochqualifizierte Mitarbeiter stellen für cyan als Unternehmen im wissensintensiven IT- und Software-Sektor einen der bedeutendsten Faktoren für den nachhaltigen Unternehmenserfolg dar. Es wird großer Wert auf die Auswahl der richtigen Mitarbeiter und deren Weiterentwicklung gelegt. Ziel dabei ist es Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden. Es wird dabei darauf geachtet, die Diversität der Mitarbeiter bezüglich Geschlechtes, Herkunft, Alter oder sonstiger individueller Merkmale auf allen Ebenen zu fördern.

Zum 31. Dezember 2023 beschäftigte cyan 124 Personen, exklusive externer Mitarbeiter und MitarbeiterInnen in Karenzen. Dies entsprach 121 FTEs. Ein bedeutender Teil der Mitarbeiter ist in den Bereichen Operations, Development, Product Management sowie Forschung und Entwicklung beschäftigt. Der Frauenanteil betrug global knapp ein Viertel des Personals und soll im Verhältnis weiter verstärkt werden. Mit 1. Januar 2024, nach Closing des Verkaufs des BSS/OSS-Segments, beschäftigte cyan 43 Personen, exklusive externer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Karenzen. Dies entsprach 40 FTEs.

zum 31.12.2023	Gesamt	EU	restl. Welt
Personal	124	89	35
<i>davon in Operations, Development, Research</i>	<i>97</i>	<i>70</i>	<i>27</i>

Wirtschaftsbericht

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das Jahr 2023 war von mehreren wirtschaftlichen Herausforderungen und Entwicklungen, insbesondere der hohen Inflation und der Gegenmaßnahmen der Nationalbanken, geprägt, welche durch geopolitische Spannungen zusätzlich verschärft wurden. Zentralbanken, darunter die US-amerikanische Federal Reserve und die Europäische Zentralbank, reagierten auf die Inflation mit einer straffen Geldpolitik, was zu steigenden Zinssätzen führte. Für das Jahr 2023 wurde die globale Inflationsrate auf etwa 6,9% prognostiziert.¹ Trotz dieser Herausforderungen zeigten einige Wirtschaftsbereiche Resilienz – vor allem Technologieanführer und große KI-Vorreiter aus den USA konnten sich behaupten – und es gab Anzeichen für eine wirtschaftliche Erholung in verschiedenen Regionen, unterstützt durch eine starke Verbrauchernachfrage und eine schrittweise Normalisierung der Lieferketten. Auch der Arbeitsmarkt zeigte sich in weiten Teilen widerstandsfähig.² Dennoch blieb das globale Wirtschaftswachstum durchwachsen, mit deutlichen Unterschieden zwischen einzelnen Ländern und Regionen. Die Wirtschaftsleistung (BIP) des Euroraums und der EU stieg laut Eurostat um 0,5% im Verlauf des Jahres 2023. In den USA hingegen stieg das BIP im Jahr 2023 im Vergleich zum Vorjahr um 2,5%.³

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Telekommunikationssektor

Im Telekommunikationssektor schritt die Ausweitung der 5G-Infrastruktur im letzten Jahr weiter voran. Dadurch stiegen die 5G-Abonnements weltweit signifikant auf 1,6 Milliarden Ende 2023 an. Dies begünstigte auch den Ausbau von „Fixed Wireless Access“ (FWA), da 5G höhere Geschwindigkeiten, geringere Latenzzeiten und verbesserte Kapazitäten bietet, wodurch FWA zu einer attraktiveren Lösung für den Breitbandzugang wird, aber auch Regionen profitieren lässt in denen generell noch keine Breitband- oder Glasfaserleitungen verfügbar sind. Dadurch ergeben sich unter anderem neue Geschäftsmöglichkeiten und Dienste für Verbraucher und Unternehmen, wie die Einführung von „Reduced Capability“-Geräten wie Wearables, IoT-Geräten und AR-Brillen. Durch die Zunahme an internetfähigen Geräten und dem erhöhten Datenverbrauch pro User steigt auch der weltweite Datenverkehr ungebremst an. Dies unterstreicht die Notwendigkeit für Anbieter, ihre Netze kontinuierlich zu modernisieren und zu erweitern, um den wachsenden Anforderungen gerecht zu werden.⁴

Cybersecurity

Cyber-Vorfälle stellen laut dem Allianz Risiko Barometer zum dritten Mal in Folge und erstmals mit deutlichem Abstand von über fünf Prozent das globale Hauptrisiko für Unternehmen dar. Vor allem die deutliche Zunahme der Ransomware-Attacken bereiten mehr als die Hälfte der Unternehmen große Sorgen. Die Schadensfälle sind im Vorjahresvergleich um mehr als 50 % gestiegen. Neue Technologien wie generative Künstliche Intelligenz (KI) werden von Kriminellen eingesetzt, um effektivere Malware und Phishing-Attacken gegen Unternehmen und Personen durchzuführen. Auch die verstärkte Durchdringung mit Smartphones und internetfähigen Geräten eröffnet zusätzliche Angriffsvektoren und erhöht damit das Cyberrisiko.⁵ Die Mehrzahl von

¹ Internationaler Währungsfonds (IWF)

² ECB (2023), Economic Bulletin, Issue 4 / 2023

³ Eurostat / Euroindikatoren 20/2024

⁴ Ericsson Mobility Report, November 2023

⁵ Allianz Risiko Barometer 2024

Führungskräften in Unternehmen gibt an, dass Fortschritte in den Fähigkeiten von Angreifern, wie Phishing, Malware und Deepfakes, die besorgniserregendsten Auswirkungen generativer KI auf die Cybersicherheit darstellen. Darüber hinaus weitet sich der Mangel an Arbeitskräften in der Cyberabwehr alarmierend aus, wobei kleinere- und mittlere Unternehmen davon am stärksten betroffen sind. In 2023 waren weltweit knapp 30% der Unternehmen Ziel von Cyberangriffen. Dabei stellt die zunehmend vernetzte Infrastruktur ein wesentliches Risiko dar, denn in die Hälfte aller Schadensfälle durch Cyberattacken waren Drittanbieter verursachend involviert.⁶ Insgesamt ist das Thema Cybersecurity damit nach wie vor omnipräsent. Vor allem der Einsatz von künstlicher Intelligenz spielt Cyberkriminellen in die Karten und stellt Unternehmen sowie Einzelpersonen vor immer größere Herausforderungen.

Geschäftsverlauf des Konzerns

Im operativen Geschäft konnte cyan im Berichtsjahr im Cybersecurity Bereich die Zusammenarbeit mit MTEL, ein Partner der im DACH-Raum bereits die MVNO-Plattform von i-new nutzt, um die netzwerk-integrierten Cybersecurity-Lösungen ausgeweitet werden. Weiters wurde zusammen mit T-Mobile Polen ein Update der Cybersecurity-Produkte von cyan durchgeführt. Diese Neukundengewinne und (Re-)launches im Berichtsjahr und eine solide Entwicklung bei den weiteren Bestandskunden, trugen wesentlich zur Erhöhung der Anzahl der Endkunden um 71% bei. Auch die monatlichen wiederkehrenden Umsätze konnten von TEUR 295 im Dezember 2022 laufend auf TEUR 453 im Dezember 2023 erhöht werden. Im Vergleich zum Jahr 2022 konnte der wiederkehrende Umsatz um 41% gesteigert werden. Darüber hinaus waren unsere Projektteams mit Arbeiten für die Ausweitung der Zusammenarbeit mit der Orange Gruppe in bestehenden und neuen Ländern und den Vorbereitungen für den Launch bei Claro Chile und der Zusammenarbeit mit dem InsurTech Unternehmen wefox ausgelastet. Auf technischer Seite konnten wichtige Themen, wie die Vereinheitlichung der Plattformen und die Cloudification, vorangetrieben werden. Diese zielten auf einen schnelleren Roll-out, Flexibilisierung der Deployments und Capex-Reduktion, ab. Zusätzlich waren unsere Teams in Europa und Lateinamerika mit Projekten, wie dem Launch von MTEL in Deutschland und weiteren Kunden in Kolumbien oder Mexiko, beschäftigt. Die Anzahl der Endkunden auf den Plattformen bzw. der i-new-Technologie konnte im Laufe des Berichtsjahres um mehrere Hunderttausend zulegen. Im Dezember wurde der Kaufvertrag für die Veräußerung des BSS/OSS-Geschäfts mit Wirkung zum 1. Januar 2024 unterzeichnet.

⁶ World Economic Forum (2024), Global Cybersecurity Outlook.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns

Aufgrund des Verkaufs des BSS/OSS Segments zum 01.01.2024, wird das Segment als aufgegebenen Geschäftsbereich nach IFRS 5 separat in der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Bilanz ausgewiesen. In der Konzerngesamtergebnisrechnung werden dabei auch die Vorjahreszahlen angepasst. Durch die Anwendung des IFRS 5 wird eine zukünftige Vergleichbarkeit gewährleistet. Die Positionen des BSS/OSS Segments werden im Konzernabschluss in der Gewinn- und Verlustrechnung unter „Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen“, sowie in der Bilanz auf der Aktivseite unter „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ und auf der Passivseite unter „Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ dargestellt. Die Erläuterungen zum Vorjahr beziehen sich jeweils auf die Werte wie sie in Konzernbilanz und Konzerngesamtergebnisrechnung sowie Konzern-Cashflow Rechnung dargestellt werden.

Aufgrund des Verkaufs des BSS/OSS Bereichs und der damit verbundenen Anpassung der Vorjahreszahlen nach IFRS 5 entsprechen die ausgewiesenen Vorjahreszahlen in der GuV (Gewinn und Verlustrechnung) nicht dem Geschäftsbericht aus dem Vorjahr. Aufgrund der Ausweisänderung in der Konzernbilanz sind die Bilanzwerte in ihrer Vergleichbarkeit eingeschränkt.

Ertragslage

Umsatz

Nach der Ausgliederung des aufgegebenen Geschäftsbereich BSS/OSS nach IFRS 5 beträgt der operative Konzernumsatz 2023 EUR 4,7 Mio., welcher somit zur Gänze dem Segment Cybersecurity zugeschrieben wird (2022 Segment Cybersecurity: EUR 3,8 Mio.). Das entspricht einer Steigerung im Segment um 23%. Dies ist auf das solide Wachstum bei den Bestandskunden, dem Launch von MTEL in der gesamten Dach-Region als auch auf das Produktupdate bei T-Mobile Polen zurückzuführen.

Die ursprüngliche Umsatzprognose für beide Bereiche lag zwischen EUR 10,5 und 13,5 Mio. Aufgrund nicht realisierter Projekte im verkauften BSS/OSS Segment verblieben die Umsätze nach alter Konzernstruktur in Summe hinter der ursprünglich erwarteten Höhe. cyan passte daraufhin seine Prognose für das Jahr 2023 an. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze, dazu zählt insbesondere der Umsatz aus Abonnements und wiederkehrende Service- und Maintenance Fees, betrug 93%. Die Kennzahl Annual Recurring Revenue (ARR) wird berechnet aus wiederkehrenden Umsätzen inklusive anteiliger Umsätze aus Lizenzverträgen.

Zusätzlich zu den Erlösen wurden im Konzern sonstige betriebliche Erträge von EUR 0,8 Mio. (2022: EUR 1,2 Mio.) erzielt. Diese enthalten im Wesentlichen Erträge aus Forschungsförderungen für Forschungsleistungen zu EUR 0,8 Mio. (2022: EUR 0,9 Mio.). Weitere Details zur Forschung werden im Abschnitt zur Forschung und Entwicklung erläutert. Die Gesamterträge für das Geschäftsjahr 2023 betragen nach der Ausgliederung des BSS/OSS Geschäfts EUR 5,5 Mio. (2022: EUR 5,0 Mio.).

Die Aufwendungen für Material und bezogene Leistungen erhöhten sich um EUR 0,4 Mio. von EUR 0,9 Mio. auf EUR 1,3 Mio. Ursächlich hierfür war der vermehrte Einsatz von Fremdpersonal aufgrund der höheren Projektaktivität. Die Kosten für Personal erhöhten sich von EUR 5 Mio. auf EUR 5,1 Mio.. Die Mitarbeiterzahl für den fortgeführten Geschäftsbereich betrug dabei ca. 49 Personen wie im Vorjahr. Ursächlich für den Anstieg der Personalkosten waren moderate Lohnsteigerungen aufgrund des Inflationsumfelds.

Im 2023 betrifft der Verlust aus der Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden einen Forderungsverzicht in Höhe von EUR 577 Tausend, welcher die Forderung gegenüber einem Kunden betrifft.

Im Geschäftsjahr beeinflussten Fremdwährungseffekte die sonstigen betrieblichen Aufwände marginal mit EUR -0,01 Mio. (2022: EUR -0,01 Mio.), da diese in der Vergangenheit hauptsächlich dem BSS/OSS zugerechnet wurden.

Die „sonstigen Aufwendungen“ sanken von EUR 3,4 Mio. auf EUR 3,0 Mio. Ursächlich hierfür waren geringere Personalgewinnungskosten, geringere Werbekosten und weniger Rechts- und Beratungskosten.

EBITDA

Ursächlich für den leichten Rückgang des EBITDA des fortgeführten Geschäftsbereichs von EUR -4,4 Mio. auf EUR -4,5 Mio. sind einmalige Wertminderungen in Höhe von EUR 0,6 Mio. und um EUR 0,4 Mio. gestiegene Fremdleistungen, die den um 23% gestiegenen Umsatz sowie Einsparungen bei den sonstigen Aufwendungen leicht überstiegen.

Die Abschreibungen sanken leicht. Ursächlich hierfür ist die Ausgliederung von Leasingverträgen.

Die ursprüngliche Prognose einer Verbesserung der operativen Marge (EBITDA) in Gesamtkonzern vor Sondereffekten konnte aufgrund der Veräußerung des BSS/OSS Geschäfts und der anhaltend schwachen Entwicklung in BSS/OSS Segment nicht erreicht werden. Das EBITDA des aufgegebenen Geschäftsbereichs wurde wesentlich durch die Korrektur der zu veräußernden Vermögenswerte und Schulden auf den Nettoveräußerungspreis geprägt, wodurch Wertminderungen in Höhe von EUR -9,5 Mio. erforderlich wurden. Die restlichen EUR -5,3 Mio. spiegeln den operativen Verlust des Geschäftsbereichs wider.

EBIT und Jahresergebnis

Der Verlust aus der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) aus fortgeführten Geschäftsbereichen für das Geschäftsjahr 2023 ergab EUR -7,009 Mio. (2022: EUR -7,007 Mio.) und liegt damit auf dem Niveau des Vorjahres. Operativ stieg der Umsatz deutlich um 23% an. Die positive Entwicklung beim Umsatz wurde jedoch durch einmalige Wertminderungen und höhere Fremdleistungen so weit ausgeglichen, dass sich per Saldo keine Verbesserung des EBIT ergab.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag des fortgeführten Geschäfts haben sich von EUR -2,9 Mio. im Jahr 2022 auf EUR +1,7 Mio. Steuerertrag verbessert. Der Anstieg liegt im Wesentlichen an der Aktivierung von steuerlichen Verlustvorträgen und der Auflösung passiver latenter Steuern aus der Kaufpreisallokation (siehe Anhang) aus den vergangenen Unternehmenserwerben.

Das Ergebnis nach Steuern gesamt betrug EUR -20,7 Mio. (2022: EUR -14,7 Mio.), wovon EUR -5,3 Mio. auf den fortgeführten Geschäftsbereich und EUR -15,4 Mio. auf den aufgegebenen Geschäftsbereich entfallen.

Entsprechend lag das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen bei EUR -0,28 (2022: EUR -0,67) und aus aufgegebenen Geschäftsbereichen bei EUR -0,82 (2022: EUR -0,32). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie für beide Geschäftsbereiche lag bei EUR -1,10 (2022: EUR -0,99).

Vermögenslage und Kapitalstruktur

Die Vergleichbarkeit der Zahlen ist eingeschränkt aufgrund der IAS 8 Korrektur und dem gesonderten Ausweis der Vermögenswerte und Schulden des aufgegebenen Geschäftsbereichs. Für die Änderungen zum 01. Januar 2022 verweisen wir auf die Erläuterungen im Konzernanhang unter der Position „Fehlerkorrekturen“.

Die Bilanzsumme verringerte sich von EUR 60,5 Mio. zum 31. Dezember 2022 auf EUR 43,7 Mio. zum 31. Dezember 2023. Grund dafür ist die Verringerung der Vermögenswerte insbesondere aufgrund der verkaufsbedingten Verluste des BSS/OSS Segments in Höhe von EUR 9,5 Mio.

Die immateriellen Vermögenswerte verringerten sich um die planmäßigen Abschreibungen. Sie stellen mit 64% (2022: 51%) unverändert den Großteil des Vermögens dar.

Die Investitionen in Sachanlagen in Höhe von EUR 1,5 Mio. wurden durch Abschreibungen und Abgänge im Wesentlichen ausgeglichen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sanken von EUR 2,8 Mio. auf EUR 1,0 Mio. im Wesentlichen wegen der Umgliederung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen des BSS/OSS Segments in die „Zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte“. Die kurzfristigen Vertragsvermögenswerte sanken von EUR 4,2 Mio. auf EUR 0,5 Mio. ebenfalls im Wesentlichen durch die Umgliederung des BSS/OSS Segments in die „Zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte“.

Der Anstieg der sonstigen Forderungen von EUR 1,7 Mio. zum 31. Dezember 2022 auf EUR 2,4 Mio. zum 31. Dezember 2023 ist primär bedingt durch eine Treuhandforderung auf den Restbetrag des Verkaufspreises für den BSS/OSS Geschäftsbereich.

Die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte enthalten alle Vermögenswerte des BSS/OSS Geschäfts in Höhe von EUR 6,6 Mio. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte sowie Nutzungsrechte. Zusammen mit den zugehörigen Leasingverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Steuerschulden in Höhe von EUR 3,5 Mio. bilden sie eine Veräußerungsgruppe.

Das Eigenkapital belief sich zum Jahresende auf EUR 32 Mio. (2022: EUR 45,6 Mio.). Die Verringerung resultiert aus dem Periodenverlust in Höhe von EUR 20,7 Mio. Der gesamte Rückgang konnte nicht durch die Ausgabe einer als Eigenkapital ausgewiesenen Wandelanleihe in Höhe von 1,5 Mio. EUR und durchgeführte Kapitalerhöhungen in Höhe von 5,4 Mio. EUR ausgeglichen werden. Die Eigenkapitalquote beträgt dabei 73% (2022: 75%).

Die Leasingverbindlichkeiten verringerten sich aufgrund der Ausgliederung des BSS/OSS Segments nach IFRS 5 von EUR 3 Mio. auf EUR 1,5 Mio. Die langfristigen Verbindlichkeiten betragen EUR 2,7 Mio. (2022: EUR 8,5 Mio.) und die kurzfristigen Verbindlichkeiten EUR 9,0 Mio. (2022: EUR 6,3 Mio.), wobei diese Anzahlungen aus den sonstigen Verbindlichkeiten im Zuge des i-new Verkaufs in Höhe von EUR 3,1 Mio. enthalten (2022: EUR 0 Mio.) Der Rückgang der lang und kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten von in Summe EUR 1,5 Mio. ist zum Teil der Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden geschuldet, sowie durch Tilgungen in Höhe von EUR 1,0 Mio.

Die sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten verringerten sich im Zuge der Sachkapitalerhöhung Anfang des Jahres 2023 um EUR 3,0 Mio. von EUR 3,7 Mio. auf

EUR 0,7 Mio. im Jahr 2023. Die Verbindlichkeiten wurden somit durch die Ausgabe neuer Aktien in das Eigenkapital eingebracht.

Der Rückgang der Steuerschulden von EUR 1,1 Mio. auf EUR 0,5 Mio. ist der Umgliederung in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte im Rahmen des i-New Verkaufs geschuldet.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sind von EUR 4,3 Mio. auf EUR 4,7 Mio. angestiegen. Die Veränderung ist auf gegenläufige Effekte zurückzuführen. Die Umgliederung von Sozialverbindlichkeiten sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und Schulden reduzierten die Position, während die Abgrenzung der Kaufpreiszahlung in Höhe von EUR 3,1 Mio. als erhaltene Anzahlung die Position erhöhte.

Der Bestand an liquiden Mitteln (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) betrug EUR 2,9 Mio. (2022: EUR 5,3 Mio.). Hierbei sind Guthaben bei Kreditinstituten auf Festgeldkonten enthalten, in Höhe von EUR 0,3 Mio., über die nicht täglich verfügt werden kann.

Genauere Erläuterungen zu einzelnen Bilanzpositionen befinden sich im Konzernanhang.

Finanzlage

Aufgrund der Vorschriften des IFRS 5 erfolgt die Darstellung der Kapitalflussrechnung wiederum für den gesamten Konzern.

Der Cashflow aus der Betriebstätigkeit verbesserte sich im Geschäftsjahr 2023 auf EUR -4,3 Mio. (2022: EUR -6,9 Mio.). Die Verbesserung ist auf erhaltene Kundenzahlungen und hohe Korrekturen für zahlungsunwirksame Aufwendungen zurückzuführen.

Grundsätzlich erfordert die Bereitstellung der Lösungen im Cybersecurity-Segment nur geringe Investitionen. Insbesondere im BSS/OSS-Segment fallen für die eigenen Plattformen CAPEX-Investitionen, wie z.B. für Serverinfrastruktur an. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich daher in Summe auf EUR -0,5 Mio. (2022: EUR -0,5 Mio.). Nach Bedarf werden für die eigenen Plattformen Hard- und Softwareinvestitionen getätigt.

Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit sank im Geschäftsjahr auf EUR 2,9 Mio. (2022: EUR 4,3 Mio.). Zuflüsse wurden durch die Ausgabe von Aktien durch Barkapitalerhöhungen, sowie die durch die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen erzielt. Abflüsse entstanden insbesondere durch Auszahlungen aus Finanzierungsverpflichtungen.

In Summe kam es im Geschäftsjahr zu einem Mittelabfluss von EUR 1,6 Mio. (2022: Mittelzufluss EUR 3,2 Mio.), da die Ausgaben für den operativen Betrieb, die Einnahmen u.a. aus Finanzierungstätigkeiten überstiegen. Der Konzern war aufgrund des Zugriffs auf liquide Mittel und Finanzierungen trotz der Verluste zu jederzeit in der Lage seine Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Die geldwerten Mittel wurden hauptsächlich dafür aufgewendet, den laufenden operativen Betrieb zu finanzieren.

Gesamtaussage

Insgesamt schloss der Konzern das Geschäftsjahr 2023 mit einem Ergebnis nach Steuern von EUR -20,7 Mio. ab (2022: -14,7 EUR Mio.). Der Konzern hat durch den Verkauf des weniger profitablen BSS/OSS Geschäft den Beginn eines Turn-Around eingeleitet, die hieraus resultierenden antizipativen Wertminderungen und Ergebnisbeiträge belasten allerdings das Ergebnis des Gesamtkonzerns mit EUR -15,4 Mio. Der fortgeführte Bereich Cybersecurity verzeichnete einen Umsatzanstieg von 23%. Zudem ergab sich eine Steigerung des wiederkehrenden Umsatzes von 41%. Vor allem die Erweiterung der Zusammenarbeit mit MTEL in der gesamten DACH-Region, das Produktupgrade bei T-Mobile Polen und ein solides Wachstum bei den Bestandskunden trugen zum Anstieg der wiederkehrenden Umsätze bei. Dennoch konnte der Anstieg in den Aufwandspositionen nicht kompensiert werden, so dass ein negatives operatives Ergebnis bleibt. Die negativen Ergebnisse belasten auch die Finanzlage des Konzerns, während die Vermögenslage weiterhin geprägt ist vom hohen Anteil immaterieller Vermögenswerte. Die Zahlungsfähigkeit des Konzerns war während des Geschäftsjahrs stets gesichert. Der Vorstand beurteilt den Geschäftsverlauf 2023 trotz des Verlusts positiv aufgrund der wachsenden Endkunden Anzahl und der gestiegenen Umsätze im Segment Cybersecurity, sowie der erfolgreichen Veräußerung des in der Vergangenheit verlusttragenden Geschäftsbereich BSS/OSS.

Chancen- und Risikobericht

Risiken

Risiken werden bei cyan in fünf Kategorien aggregiert. Diese Kategorien orientieren sich an der internen Struktur der Risikodiskussion, wie sie auch in den Besprechungen mit dem Vorstand und den verantwortlichen Bereichsleitungen geführt werden. Die Risiken beziehen sich nur noch auf das fortgeführte Geschäft, da das BSS/OSS Geschäft per 1. Januar 2024 aus dem Geschäft ausgeschlossen wird.

Operatives Risiko

Für cyans Lösungen wird grundsätzlich der ausfallsfreie Betrieb angestrebt. Dabei ist cyan auf seine Partner, darunter Datacenter- und Netzbetreiber angewiesen, die als Integrations- und Vertriebspartner agieren. Dies bedeutet, dass cyan beziehungsweise die Kunden, von denen cyan je aktiven Endkunden (Subscriber) eine Gebühr erhält, von der Funktionalität der Infrastruktur abhängig ist. Auch nur kurzzeitig schlechter Service kann die Endkundenzufriedenheit beeinflussen. Bei einem Ausfall der Plattform/Software selbst oder bei einem oder mehreren Zulieferern (zum Beispiel Datacenter) kann dies bis hin zu einem Stillstand des Betriebs und zu ungeschützten Endkunden führen, was wiederum eine Reduktion der Endkundenanzahl und bei eigenem Verschulden von cyan Schadensforderungen auslösen kann. Um Ausfällen vorzubeugen, setzt cyan auf mehrere Datacenter, ein entsprechend qualifiziertes Operations-Team und kontinuierliche Überwachung der Systeme.

Hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft ans Unternehmen zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Technologie- und Softwarebranche. Schlüsselarbeitskräfte, vor allem in den Bereichen Cybersecurity Research, Development und Operations aber auch Sales, sind mit ihrem Wissen, Fähigkeiten sowie Kontakten für die Entwicklung, den Vertrieb und die Implementierung der Lösungen unumgänglich. Nach wie vor sind die Arbeitslosenzahlen recht gering - diese Personalknappheit kann dazu führen, dass Stellen länger nicht besetzt werden und der Aufwand im Recruiting sowie der Retention steigen. Durch verstärktes Marketing als strategisches Ziel des Vorstands wird nicht nur die Wahrnehmung von cyan bei direkten Kunden, Partnern und Endverbrauchern verbessert, sondern auch die Anwerbung von Personal erleichtern.

Wettbewerbsrisiko

Der Markt für Cybersecurity ist von überdurchschnittlichem Wachstum mit weiterhin starker Wachstumsprognose geprägt. Dies macht neue Markteintritte für Startups und etablierte Anbieter trotz hoher Eintrittsbarrieren verhältnismäßig attraktiv. cyan konnte sich früh mit seiner Technologie für Cybersecurity positionieren und sieht sich nach wie vor in einem „Window of Opportunity“, getrieben von öffentlich bekanntgewordenen Cyber-Vorfällen und zugleich dem Ziel von Telekomunternehmen durch relevante Zusatzdienste zu wachsen. Kein direkter Wettbewerber hat momentan Lösungen am Markt, die netzwerk- und gerätebasierte Cybersecurity in Form einer in-house Lösung verbindet. Der aktuell bestehende technologische Wettbewerbsvorsprung wird durch die international führenden Kundenreferenzen verdeutlicht.

Technologisches Risiko

Im Kampf gegen Cyberkriminalität und Bedrohungen im Internet ist cyan nicht nur einem kontinuierlichen Wettbewerb mit anderen Unternehmen, sondern auch einem Wettlauf mit Cyberkriminellen ausgesetzt. cyan entwickelt unter anderem

netzwerkintegrierte, hochkomplexe Cybersecurity-Lösungen für die Erkennung von potenziellen Gefahren wie Phishing, Malware oder Identity Theft für Nutzer von Smartphones und Tablets. Durch den Einsatz von Machine Learning und Artificial Intelligence in den Verfahren zur Analyse von Bedrohungen kann cyan zeitnah auf neue Gefahren reagieren. Dennoch besteht das Risiko, dass cyan nicht rechtzeitig auf den technischen Fortschritt oder geänderte Anforderungen an Cybersecurity-Produkte und -dienstleistungen oder den gesamten Markt für Cybersecurity reagiert. Risiken werden auch durch aktive Forschung und Entwicklung verringert. Zusätzlich kann jede Software Fehler und Lücken aufweisen. cyan setzt für die Entwicklung und in den eigenen Produkten auch Softwarekomponenten (zum Beispiel Libraries) von Dritten und Open Source Code ein, welche trotz ausführlicher Prüfung vorab ein Restrisiko bezüglich Kompatibilität und Sicherheit beinhalten. Um die Marktposition aufrecht zu erhalten, werden stetig Weiterentwicklungen und Optimierungen der Produkte vorgenommen, sowie Investitionen in Forschung und Entwicklung getätigt (siehe auch Forschung und Entwicklung). Weiters wurde bereits ein weitreichendes Informationsecuity-Management etabliert, welches die Risiken vor allem in Zusammenhang mit der Datenverarbeitung überwacht.

Reputations- und Markenrisiko

cyans direkte Kunden sind meist große internationale Konzerne, welche cyan die Sicherheit des Datenverkehrs ihrer Endkunden anvertrauen. Hierbei sind professionelle Implementierung und laufender Betrieb wichtige Kriterien an denen Technologieunternehmen wie cyan gemessen werden. Mit dem Launch der Lösungen bei mehreren international bekannten Kunden wie Orange, T-Mobile und dtac wurde ein wesentlicher Beitrag zur starken Reputation von cyan geleistet. Die Cybersecurity-Lösungen werden „white-labeled“ angeboten, es ist daher entscheidend, den bestmöglichen Schutz der Mobilgeräte der Endkunden zu gewährleisten, da Reputationsschäden des Partners bei den Endkunden auf cyan zurückfallen können. Ebenso bedeutend ist der mittel- und langfristige Vermarktungserfolg. Durch gezieltes Marketing sollen die Stärken der Lösungen bei direkten Partnern und bei potenziellen Kunden weiter hervorgehoben und dadurch der Vertrieb unterstützt werden. In weiterer Folge sollen durch den erhöhten Bekanntheitsgrad bei Endverbrauchern auch die Penetrationsraten bei Bestandskunden gesteigert werden. Daraus resultiert ein Risiko aus der strategischen Ausrichtung der Maßnahmen.

Marktkonzentration auf Kundenseite

Der Markt für Telekommunikationsanbieter ist oligopolistisch geprägt, weshalb bei cyan wie im Konzernanhang unter Angabe 1 dargestellt, der überwiegende Teil der Umsätze auf wenige Großkunden entfällt. Die Markteintrittshürden sind jedoch hoch und aufgrund längerfristiger Rahmenverträge ist ein kurzfristiger Kundenverlust unwahrscheinlich, so dass cyan das Risiko aktuell für vertretbar hält. Sollten sich jedoch Großkunden in Zukunft nach Ende der Vertragslaufzeiten für einen Anbieterwechsel entscheiden, so würde dies die Ertragslage belasten können. Durch weiteres Wachstum und neue Kunden plant der Vorstand allerdings ferner das Risiko in Zukunft weiter zu reduzieren.

Finanzielle Risiken

Zu den finanziellen Risiken zählen vor allem das Ausfall- und Kreditrisiko, das Liquiditätsrisiko, das Zinsrisiko und das Währungsrisiko. Weitere Erläuterungen zu den Finanzrisiken sind dem Anhang zu entnehmen.

Ausfalls- und Kreditrisiko

Der Vorstand ist bestrebt, insbesondere durch Vertragsabschlüsse mit neuen Kunden aus anderen Regionen den Umsatz auf eine breitere Basis zu stellen. Die gegenwärtige konjunkturelle Lage steigert das Risiko der Zahlungsunfähigkeit eines oder mehrerer Kunden. Wirksame Systeme zur Überwachung der Kreditwürdigkeit werden eingesetzt. Das debitorenseitige Forderungsausfallrisiko, wird aufgrund des zunehmend diversifizierten Portfolios verringert. Durch den Verkauf des BSS/OSS-Segments ist von einer Verringerung des Ausfallrisikos auszugehen, da die Kunden im Cybersecurity-Segment tendenziell eine höhere Bonität aufweisen.

Liquiditätsrisiko

Zur Liquiditätsbedarfsermittlung setzt cyan eine rollierende Finanz- und Liquiditätsplanung ein. Es wird darauf geachtet, dass jederzeit ausreichend liquide Mittel zur Begleichung von fälligen Verbindlichkeiten in den Gesellschaften vorhanden sind und werden bei Kreditinstituten unterhalten, die eine sehr hohe Bonität aufweisen. Der Konzern verfügte nicht zuletzt aufgrund der erhaltenen Teilzahlungen aus der Veräußerung des BSS/OSS-Segments zum 31. Dezember 2023 über EUR 2,9 Mio. liquide Mittel. Die künftige Liquiditätslage bei cyan hängt wesentlich von den Zahlungen der Kunden und damit der Umsatzentwicklung ab. Durch den Gewinn neuer Kunden geht der Vorstand von einer stabilen künftigen Liquiditätslage aus, wobei cyan auch von der Vermarktung durch seine Partner abhängig ist. Auf Basis des stetigen Subscriber Wachstums bei den Bestandskunden im Cybersecurity-Segment sowie durch Neukundenprojekte im Geschäftsjahr 2024 nimmt der Vorstand an, dass der Umsatz mit überwiegender Wahrscheinlichkeit, wie in der Prognose dargestellt, im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigen wird und die so generierten liquiden Mittel ausreichen, um den anhaltenden Finanzbedarf zu decken. Nichtsdestotrotz könnten beispielsweise Projektverspätungen auftreten, wodurch einzelne Projekte Umsätze erst verzögert erwirtschaften und damit späteren Kapitalfluss generieren, gänzliche Ausfälle von bestehenden Kunden eintreten, oder das geplante Umsatzwachstum aufgrund niedrigerer Subscriberzahlen ausbleiben. Folglich besteht ein Restrisiko, dass die Zahlungsströme nicht wie geplant eintreten. Als ein Mittel zur Überbrückung von potenziellen Liquiditätsengpässen ist die Option auf ein kurzfristiges Factoringprogramm geplant. Bei weitergehendem Finanzierungsbedarf, bspw. um strategische Projekte umzusetzen oder im Falle unvorhergesehener adverser wirtschaftlicher Entwicklungen, wäre die Gesellschaft im Prognosezeitraum auf externe Finanzierung angewiesen. Allerdings geht der Vorstand insbesondere aufgrund der bis zur Aufstellung dieses Lageberichts bereits eingetretenen positiven Entwicklungen im Kerngeschäft von cyan, der konservativen Planungsprämissen sowie des verfügbaren Finanzierungsrahmens davon aus, dass der Konzern und seine Gesellschaften in der Lage sind, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen und ihre Unternehmenstätigkeit fortzuführen.

Zinsrisiko

Das Zinsrisiko zum 31. Dezember 2023 wirkt sich aufgrund der Tatsache, dass cyan zum Stichtag nur fixverzinsliche Finanzverbindlichkeiten ausständig hat, nicht direkt auf das Finanzergebnis aus. Die aktuellen Veränderungen in der Zinslandschaft können sich allerdings in zukünftigen Finanzierungen widerspiegeln.

Währungsrisiken

Durch den Verkauf des BSS/OSS Segments reduzierte sich das Währungsrisiko deutlich, da der Großteil des Geschäfts im Cybersecurity Bereich in Euro abgewickelt wird.

Chancen

Neben genannten Risiken besteht eine Vielzahl an Chancen, die wesentliche Treiber für das Wachstum und die weitere Entwicklung bei cyan darstellen. Die Chancen werden in vier Kategorien aggregiert: der technologische Wandel, die Expansion in neue Märkte, die zunehmende Sensibilisierung und neue Vertriebsstrategien. Für Details über die zugrundeliegenden Markttreiber wird dem Kontext auch noch auf die folgende Beschreibung der branchenspezifischen Entwicklungen verwiesen.

Chancen aufgrund des technologischen Wandels

In einer immer stärker vernetzten Welt spielt die sichere Nutzung des Internets eine wesentliche Rolle. Dabei nehmen mobile Endgeräte, insbesondere Smartphones, einen besonderen Stellenwert ein. Sie dienen längst nicht mehr ausschließlich dem Versenden von SMS und Sprachtelefonie, sondern haben sich zu einem Zugangsschlüssel zu einer endlosen Bandbreite von digitalen Dienstleistungen entwickelt. Die steigende Netzabdeckung (Coverage) mit zumindest 4G und die breite Verfügbarkeit von internet-fähigen Endgeräten tragen zu einem weiteren Wachstum der potenziellen Endkunden bei. Zugleich investieren Netzbetreiber weiterhin in den Ausbau der 5G-Infrastruktur, deren Vorteil in hohen Geschwindigkeiten und niedrigen Latenzen liegt. Zusammen mit der zunehmenden Verschlüsselung des Traffics wird dadurch Deep Packet Inspection (DPI) erschwert, wodurch DNS-Filter-Technologie in den Fokus rückt. Des Weiteren hat cyan mit der Cloud-basierten Bereitstellung der Cybersecurity-Lösung eine weitere wichtige technologische Kompetenz bewiesen und ist damit auch bereit für den massiven Trend zu Cloud-Lösungen der in der Industrie beobachtet wird.

Es wird erwartet, dass nicht nur die Anzahl der Smartphones, sondern auch die Anzahl der sonstigen internet-verbundenen Endgeräte, Internet-of-Things (IoT), stark wachsen wird. Dadurch kommt es zu einer weiteren Fragmentierung der Systemlandschaft, weil in der Regel keine einheitliche Hard- und Software vorliegt und zahlreiche vor allem kleinere Geräte noch nicht die Rechenleistung haben, um komplexe Endpoint-Lösungen direkt auszuführen. Dennoch sind viele Smart-TVs, Smartwatches, Home-Automation-Devices aber auch Fahrzeuge, Stichwort („Connected Mobility“), stetig im Austausch miteinander und mit dem Internet verbunden. Über netzwerk-integrierte Lösungen können die Nutzer auch in dem Bereich geschützt werden. Dabei erwartet sich der Endnutzer eine homogene Anwenderoberfläche bei gleichzeitiger Anpassbarkeit an die persönlichen Bedürfnisse.

Chancen durch neue Märkte

In den vergangenen Jahren konnte cyan bereits viele neue Märkte erreichen, indem das Produkt ausgeweitet, Kunden in weiteren Ländern gewonnen und zusätzliche Endkundensegmente angesprochen werden. Dabei arbeitet cyan ständig an neuen Lösungen, um Endkunden bestmöglich zu schützen. Nicht zuletzt durch die Weiterentwicklung der Seamless Security Plattform, um eine OnNet-Lösung für PCs im Festnetzinternet (Fixed-Line), App-basierte Lösungen (zum Beispiel das SDK) und die konvergente Lösung auf Basis von DNS-over-VPN, wodurch ein breiteres Spektrum an erreichbaren Partnern und auch weiteres Upselling bei Bestandskunden möglich wird. cyans Cybersecurity basiert auf DNS einer für das Internet grundlegenden Technologie, wodurch die Lösungen international universell eingesetzt werden können. Mit verstärkter globaler Präsenz durch cyan und Partner können neue Geographien erschlossen werden, die absatzseitig zusätzliches Potenzial bieten.

Chancen aufgrund zunehmender Sensibilisierung für Cybersecurity Sachverhalte

In den vergangenen Jahren gerieten die Folgen der zunehmenden Digitalisierung wie Datenschutz und Cybersecurity verstärkt in den Fokus der Öffentlichkeit. Einen ersten Meilenstein schuf die Europäische Union mit der Datenschutzgrundverordnung, welche 2018 in Kraft trat. Seither wurden zahlreiche prominente IT-Sicherheitsvorfälle bekannt, welche die Sicherheit von ausländischem Telekomequipment medial beleuchteten und die Bevölkerung erlebte eine nie dagewesene Welle der Digitalisierung ausgelöst von globalen Home-Office Anweisungen. Dies hat zur Folge, dass Sicherheit im Internet sowohl für die breite Öffentlichkeit, aber auch für nationale Regierungen sowie die Europäische Union zu einem wichtigen Thema wurde. Diese Sensibilisierung unter der Öffentlichkeit führt auch dazu, dass Unternehmen verstärkt in Cybersecurity investieren. Angesichts der vergleichsweise strengen europäischen Regulierung werden Europäische Anbieter international als vertrauenswürdig angesehen. Dies ist für cyan eine Chance von dem Momentum zu profitieren.

Chancen durch neue Vertriebsstrategien

Ein wichtiges Element der Vertriebsstrategie ist die stärkere Einbindung und die aktive Begleitung der Kunden im Go-To-Market-Bereich als auch im Endkundenvertrieb. Ziel ist es, fokussierte Leads zu verfolgen und dadurch eine bessere partnerschaftliche Betreuung von Anfang an zu ermöglichen. Dabei kann der Fokus nach dem Verkauf des BSS/OSS-Segments voll auf den Kernmarkt Cybersecurity gelegt werden. Mit dem Produkt OnNet Core wird eine schnellere Implementierung in weniger als sechs Wochen ermöglicht. Somit können die Partner mit schnelleren Umsätzen planen. Darüber hinaus ist eine größere Individualisierung mit dem Produkt OnNet Plus möglich, welches zusätzlich vertrieben wird und spezielle Reporting- und Analytik-Methoden ermöglicht. Zudem soll der Aufbau von strategischen Partnerschaften vorangetrieben werden – insbesondere für die Erschließung neuer Märkte und Zielgruppen. Dazu wird insbesondere die endgerätebasierte Lösung auf neue Branchen, wie z.B. den Versicherungsbereich zugeschnitten. Diese soll in der Branche präventiv die Endkunden schützen und Versicherungen vor einem möglichen Schadensfall bewahren. Die Anwendungsfälle reichen hierbei über klassische Smartphones hinaus und umfassen auch IoT-Endpoints (Internet of Things).

Chancen und Risikoprofil

cyan ist als Wachstumsunternehmen in einer kontinuierlich evolvierenden Technologieindustrie tätig, die von disruptiven Innovationen geprägt ist. Daraus ergeben sich Risiken und Chancen, die von verschiedenen Faktoren beeinflusst werden. Das bei cyan eingesetzte Risikomanagementsystem ist gemäß Auffassung des Vorstands dazu geeignet, die vorhandenen Risiken zu erkennen, zu analysieren und zu quantifizieren, um diese adäquat zu steuern. Der Vorstand ist bestrebt die Chancen bestmöglich zu nutzen und Risiken weitestgehend zu reduzieren. Insbesondere aufgrund des makroökonomischen Umfelds sind zukünftige Entwicklungen mit Unsicherheit behaftet. Veränderungen von externen und internen Faktoren werden daher regelmäßig analysiert und nach Bedarf auch opportunistisch Maßnahmen getroffen.

Basierend auf der mehrjährigen Gesamtplanung für den Konzern, der langfristigen Annahme von Umsatzsteigerungen insbesondere durch Neukundengeschäft und stetiges Wachstum bei Bestandskunden geht der Vorstand von der Unternehmensfortführung aus. Der Vorstand stuft die beschriebenen Risiken als beherrschbar ein und sieht in den Chancen sehr gute Möglichkeiten für cyan in Zukunft weiter zu wachsen.

Prognosebericht

Die gesamtwirtschaftlichen Prognosen zur makroökonomischen Entwicklung deuten auf keine Rezession hin, sondern auf eine langsame Erholung und eine rückläufige Inflation. Die Investitionslage bei cyans Partnern, vor allem im Telekommunikationssektor, ist in vielen Bereichen an die volkswirtschaftlichen Entwicklungen geknüpft. Unabhängig davon stellt Cybersecurity weiterhin sowohl gesellschaftlich, politisch als auch wirtschaftlich ein sehr wichtiges Thema dar und wächst daher losgelöst von der generellen Wirtschaftsentwicklung überdurchschnittlich. Vor allem der rasante Fortschritt von Künstlicher Intelligenz ermöglicht in Zukunft neue Cyberangriffe. Um dem entgegenzuwirken setzt cyan im Bereich der Forschungs- und Entwicklung im Jahr 2024 vermehrt auf Projekte, die den Einsatz Künstlicher Intelligenz in der cyan Technologie weiter ausbauen werden. Weiters werden für Telekommunikationsunternehmen zeitgemäße Lösungen zur Umsatz- und Margensteigerung unter dem Zins- und Preisdruck immer wichtiger. Dies führt dazu, dass Telekommunikationsanbieter agile und kosteneffiziente Produkte mit innovativen Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung und Kundenbindung benötigen, also uns.

Die Prognose erfolgt unter der Berücksichtigung der externen Faktoren, denen eine solide interne Entwicklungen gegenübersteht. Mit einer neuen Höchstzahl an Partnern hat sich die Wachstumsbasis der Endkunden weiter verbreitert. Die Entwicklungen in den ersten vier Monaten des Geschäftsjahres 2024 zeigten bei den Subscribern der Bestandskunden nach wie vor ein stetiges Wachstum. Zudem setzt cyan im Geschäftsjahr 2024 auf eine Wachstumsstrategie, mit der die Vereinfachung der Produkte, die Verkürzung der Implementierungszeit, die Intensivierung des aktiven Verkaufs und der Aufbau strategischer Partnerschaften zur Erschließung neuer Märkte und Zielgruppen, vorangetrieben wird. Zusammen mit den kürzlich gestarteten und den anstehenden Implementierungen, sowie der Pipeline an potenziellen neuen Kunden, wird die Zahl der Endkunden auch in Zukunft erheblich gesteigert werden können.

Die steigende Anzahl der Endkunden, bedingt durch solides Wachstum bei den Bestandskunden und Neukundenimplementierungen und dem damit einhergehenden Anstieg der wiederkehrenden Umsätze sollte sich dieses Jahr noch deutlicher in den Geschäftszahlen widerspiegeln. Daher geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2024 von einem operativen Umsatzwachstum von EUR 4,7 Mio. im Jahr 2023 auf EUR 6,6 Mio. bis EUR 7,4 Mio. aus.

Durch den Verkauf des BSS/OSS-Segments, reduzierte sich die Kostenbasis für den laufenden Betrieb im Jahr 2023 um rund 60%, wobei der Umsatz des Segments nur rund 45% des Konzernumsatzes ausmachte. Zusammen mit der Steigerung des Umsatzes geht der Vorstand auf Konzernebene von einer signifikanten Verbesserung der operativen Marge (EBITDA) ohne Sondereffekte für 2024 aus.

München, im Mai 2024

Der Vorstand