

Konzernlagebericht der Solutiance AG für das Geschäftsjahr 2019

A. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Die Solutiance AG ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht mit einem Grundkapital von 5.484 T€, das in 5.484.014 Stück auf den Namen lautende nennwertlose Stammaktien (Stückaktien) unterteilt ist. Die Solutiance AG fungiert als reine Beteiligungsgesellschaft ohne eigenes operatives Geschäft. Zum Ende des Geschäftsjahres 2019 hielt die Solutiance AG Beteiligungen an der Solutiance Property GmbH (Stammkapital 920 T€), der Solutiance Services GmbH (Stammkapital 50 T€) und der Solutiance Systems GmbH (Stammkapital 25 T€).

Sitz der Solutiance AG, der Solutiance Services GmbH und der Solutiance Systems GmbH ist Potsdam. Sitz der Solutiance Property GmbH ist Großbeeren. Die Aktien der Solutiance AG werden an den deutschen Freiverkehrsbörsen in Berlin, München, Frankfurt und Stuttgart, sowie in XETRA und Tradegate gehandelt.

Mitglieder des Vorstands der Solutiance AG sind per 31.12.2019 Uwe Brodtmann und Jonas Enderlein. Dem aus fünf Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat gehören Archibald Horlitz, Vorsitzender, Dr. Felix Bosse, stv. Vorsitzender, Rony Vogel, 2. stv. Vorsitzender, Felix Kregel und bis zum 30.11.2019 Friedrich Meinikat an. Die Geschäftsführung der Solutiance Services GmbH und der Solutiance Systems GmbH wird in Personalunion von Uwe Brodtmann und Jonas Enderlein wahrgenommen. Weiterer Geschäftsführer der Solutiance Services GmbH war bis zum 31.12.2019 Oliver Koock. Die Geschäftsführung der Solutiance Property GmbH wird von Uwe Brodtmann wahrgenommen.

Geschäftsmodelle

Die Solutiance Services GmbH bietet Betreibern von Immobilien softwarebasierte Dienstleistungen in einem Plattformgeschäftsmodell an. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt gibt es zwei Servicepakete. Im Paket *Dachmanagement* übernimmt Solutiance für seine Kunden nach einer ersten Erfassung und Bewertung die regelmäßige Wartung und Instandhaltung von Dächern, in der Regel Flachdächern. Im Paket *Betreiberpflichten Controlling* sorgt Solutiance dafür, dass die fach- und termingerechte Ausführung von Prüfungen und Wartungen, sowie die Behebung von Mängeln bei Anlagen in einem Gebäude fach- und termingerecht dokumentiert werden. Die Steuerung und Dokumentation von Leistungen erfolgt dabei über die selbst entwickelte Plattform *Facility Scanner* und damit verbundenen mobilen Softwarelösungen. Die Ausführung der Leistungen erfolgt durch eigene Mitarbeiter und Partnerunternehmen, die über den *Facility Scanner* beauftragt werden und ihre Leistungen dokumentieren.

Zudem vertreibt die Solutiance Systems GmbH die Software für elektronische Signaturen *TrackLean*, die bereits in Prozessen mit Kunden der Solutiance Services GmbH zum Einsatz kommt, seit Ende 2018 auch als Stand-alone-Softwarelösung.

Plattformgeschäftsmodell mit Dienstleistungen für Immobilienbetreiber

Die Art und Weise, in der Solutiance in den Dialog mit Kunden tritt und ihre Lösungen laufend weiterentwickelt, hat zu Erkenntnissen geführt, die die Positionierung und das Geschäftsmodell des Unternehmens nachhaltig beeinflusst haben. Eine Erkenntnis betrifft das Spektrum an Her-

ausforderungen und möglichen Fehlerquellen. Dienstleister für den Betrieb von Immobilien sehen sich unterschiedlichen vertraglichen und personellen Konstellationen gegenüber. Das Spektrum reicht vom Eigentümer, der in seinen Gebäuden sein Kerngeschäft betreibt und eigene Mitarbeiter hat, die sich zumindest in Teilen um Wartung und Instandhaltung kümmern, bis hin zum Immobilienfonds, der sämtliche Leistungen an externe Dienstleister auslagert. Zudem ergeben sich unterschiedliche Anforderungen aus den verschiedenen Gebäudeklassen, von Wohnen über Handel und Logistik bis hin zu Büros, Produktion oder Hotels. Unabhängig von der jeweiligen Konstellation müssen Eigentümer von Immobilien aber gesetzliche Pflichten erfüllen und verfolgen gleichzeitig ihre Interessen im Hinblick auf den Werterhalt ihrer Gebäude.

Im Bestreben, keine Pflichten zu verletzen und die eigenen Interessen zu verfolgen, gilt es, drei Dimensionen in Einklang zu bringen:

1. die Qualität der gewünschten und gesetzlich geforderten Ergebnisse zu sichern,
2. den Aufwand für Leistungen in einem wirtschaftlich sinnvollen Rahmen zu halten und
3. die jeweiligen Aktivitäten so aufzubereiten, dass Informationen und Daten möglichst schnell und einfach für alle relevanten Akteure zugänglich sind.

Eine wesentliche weitere Erkenntnis ist, dass die besten Lösungen immer aus einer sinnvollen Kombination von menschlichen Aktivitäten und intelligenten Systemen entstehen. Software allein löst in aller Regel die Probleme nicht. Das Geschäftsmodell der Solutiance Services GmbH basiert deshalb auf einer Kombination aus Dienstleistungen für den technischen Betrieb von Gebäuden und der digitalen Aufbereitung von Daten und Informationen über die webbasierte Plattform des Unternehmens, den *Facility Scanner*. Betreiber von Immobilien bezahlen für Dienstleistungen wie bei konventionellen Anbietern, erhalten aber von Solutiance in den drei Dimensionen Qualität, Kosten und Transparenz eine einzigartige Kombination an Mehrwerten.

Das Plattformgeschäftmodell generiert Umsätze aus vier Quellen:

1. Der Ersterfassung und Digitalisierung von Gebäudeteilen und Dokumenten mit Hilfe moderner Erfassungssysteme und Aufbereitung der Daten einschließlich Handlungsempfehlungen und Kostenschätzungen im *Facility Scanner*,
2. der wiederkehrenden Inspektion und Wartung von Gebäudeteilen, sowie der Aufbereitung der neu gewonnenen Daten im *Facility Scanner*,
3. der Ausführung von Instandhaltungsleistungen und
4. dem Monitoring von wiederkehrenden Leistungen im Rahmen des Qualitätsmanagements für die Einhaltung von Betreiberpflichten der Gebäudebetreiber.

Den größten Teil der handwerklichen Leistungen erbringen Partnerunternehmen, die unter Einsatz von Software und Systemen von Solutiance sehr viel effizienter arbeiten und Ihre Leistungen optimal dokumentieren können. Solutiance hat die Prozesse in der Zusammenarbeit zwischen Kunden, eigenen Mitarbeitern und Partnern dabei so optimiert, dass alle Beteiligten von der Zusammenarbeit über die Systeme und den *Facility Scanner* profitieren.

Durch den Einsatz des *Facility Scanners* und den damit verknüpften mobilen Lösungen kann das Plattformgeschäftmodell auch auf andere Services als die beiden bisher bestehenden.

TrackLean

Mit der Übernahme der ConcluTec UG (haftungsbeschränkt), der jetzigen Solutiance Systems GmbH im Jahr 2017, hat Solutiance die Rechte an einer Software für digitale Signaturen übernommen, die seit Anfang 2018 bei der Unterzeichnung von Vorgängen im Zuge von Instandhaltungsmaßnahmen mit Partnern zum Einsatz kommt. Ende 2018 hat das Unternehmen damit begonnen TrackLean auch als Stand-alone-Lösung anzubieten. Amerikanische Unternehmen wie DocuSign, Adobe Sign oder HelloSign zeigen, dass der Markt für Anbieter digitaler Signaturen zumindest in den USA sehr groß ist. Aber auch in Deutschland kommen immer mehr Lösungen zum Einsatz, bei denen Menschen auf elektronischen Geräten unterschreiben.

Der Vertrieb erfolgte in erster Linie über Partnerunternehmen, die TrackLean in ihr Leistungsspektrum integrieren. Damit konnten in 2019 erste Partner und Kunden gewonnen werden, allerdings noch mit sehr geringen Umsätzen. Die Coronakrise in 2020 hat allerdings einen weiteren Impuls gegeben, weil plötzlich viele Menschen aus dem Homeoffice agieren mussten.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Neben der Frage der grundsätzlichen Attraktivität und des Kundennutzens, welchen die von Solutiance angebotenen Lösungen bieten, wird die Geschäftsentwicklung durch verschiedene rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren für den Betrieb von Immobilien beeinflusst.

Laut Branchenreport Facility Management 2018 gehört das Facility Management mit 134,28 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung (2017) zur Top 6 der deutschen Wirtschaftszweige und rangiert damit knapp hinter der Automobilindustrie und noch vor dem Maschinenbau. Gegenüber dem Branchenreport Facility Management 2014 erweist sich die Facility Management-Branche mit einem Wachstum von 3,09 Prozent als stabiler und verlässlicher Eckpfeiler der deutschen Wirtschaft.

Im Jahr 2018 arbeiteten in Deutschland 4,67 Millionen Erwerbstätige im Facility Management, was einem Zuwachs von 2,56 % gegenüber 2014 entspricht. Die Bewirtschaftungskosten je Quadratmeter sind nach Analysen aus 2018 zwischen 2012 und 2016 um knapp 9 % gesunken. Damit erhöhte sich der finanzielle Spielraum von Unternehmen im Facility Management um jährlich 2,25 %. Durch das verstärkte Einbinden des Facility Managements in die Prozesse von Wirtschaftsunternehmen ist eine deutliche Konzentration der Betriebe auf ihr Kerngeschäft erkennbar. Das führt international gesehen zu einem wichtigen Vorteil für Unternehmen am Standort Deutschland. Dementsprechend mehr Verantwortung wird auf den Facility Manager übertragen. Die Outsourcing-Quote, für die Übertragung wichtiger Sekundärprozesse der Unternehmen auf Facility Management-Dienstleister, liegt laut dem Branchenreport Facility Management 2018 bei 61 %.

Auch im Facility Management gibt es, wie in anderen Bereichen der Immobilienwirtschaft, einen Trend zur Digitalisierung. So hat der Zentrale Immobilienausschuss (ZIA) - der führende Lobbyverband der Immobilienwirtschaft - im Jahr 2018 einen Ausschuss für Digitalisierung ins Leben gerufen, der die Chancen und Risiken dieses Trends für die Mitglieder aufbereiten soll. Auch die GEFMA e. V. - German Facility Management Association, das Netzwerk der Anbieter von Facility Management Leistungen, widmet diesem Thema umfangreiche Aktivitäten.

Für Solutiance bietet diese Entwicklung die Chance, die eigenen Lösungen in einem für die Möglichkeiten der Digitalisierung sensibilisierten Umfeld zu positionieren. Die Herausforderung besteht darin, Lösungspakete zu entwickeln, die den Kosten-/ Nutzenerwartungen der Kunden im Rahmen ihrer Wartungs- und Instandhaltungsaktivitäten entsprechen.

Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs 2019

Im Plattformgeschäftsmodell mit softwarebasierten Dienstleistungen für Immobilienbetreiber war das Geschäftsjahr 2019 von einer stetig wachsenden Dynamik sowohl beim Auftragseingang, als auch beim Umsatz gekennzeichnet. Besonders erfreulich war der Umstand, dass das Wachstum weiterhin in drei Dimensionen erfolgt: der Anzahl an Kunden, der Anzahl an Gebäuden und zuletzt, mit der Ausweitung des Leistungsspektrums, der Anzahl an Gewerken. Die Anzahl der Kunden mit laufenden Verträgen konnte im Jahr 2019 um 16 auf 28 Kunden ausgebaut werden. Die Anzahl der Gebäude mit laufenden Verträgen erhöhte sich um 182 auf 239. Der Auftragseingang erhöhte sich von 535 T€ um 1.717 T€ auf 2.252 T€. Davon entfielen im Jahr 2019 1.980 T€ auf das Servicepaket Dachmanagement, 266 T€ auf das Servicepaket Betreiberpflichten Controlling und 6 T€ auf TrackLean.

Im Geschäft mit Dienstleistungen für Immobilienbetreiber wurde im Jahr 2019 eine Gesamtleistung in Höhe von 1.310 T€ erzielt (2018: 350 T€). Die Gesamtleistung des Jahres 2019 wurde mit 18 Kunden in 78 Gebäuden gemacht. Auf das Servicepaket *Dachmanagement* entfielen 1.143 T€ (2018: 340 T€) davon 981 T€ aus Umsatz und 162 T€ aus der Erhöhung des Bestands in Ausführung befindlicher Aufträge. Auf das Servicepaket *Betreiberpflichten Controlling* entfielen 167 T€ (2018: 10 T€). In den ersten Monaten des Jahres 2020 haben sich sowohl Umsatz, als auch Auftragseingang weiterhin positiv entwickelt. Sowohl Umsatz, als auch Auftragseingang blieben jedoch bedingt durch die Corona Krise hinter den Erwartungen zurück.

Marketing und Vertrieb

Die Positionierung der Marke Solutiance wurde im Jahr 2019 konsequent weiter ausgebaut. Ein wichtiger Teil der Kommunikationsarbeit entfällt auf den Aufbau und die Pflege von persönlichen Netzwerken in einschlägigen Branchenverbänden. So hat Solutiance sich insbesondere im ZIA sowie bei der GEFMA engagiert und präsentiert. Erstmals war Solutiance mit einem eigenen Stand auf der wichtigsten Messe der Immobilienwirtschaft, der Expo Real in München vertreten.

Im Laufe des Jahres 2019 wurde die Außenkommunikation deutlich geschärft. Dabei wurden die Servicepakete *Dachmanagement* und *Betreiberpflichten Controlling* klar abgegrenzt und die Kundenansprache auf definierte Zielgruppen ausgerichtet. In Vertriebsgesprächen wurde der Nutzen der angebotenen Lösungen in den Dimensionen *Qualität*, *Aufwand* und *Zugänglichkeit von Daten*, systematisch mit dem Status Quo der Kunden verglichen, wodurch der Mehrwert dieser Lösungen für den Kunden konkreter greifbar gemacht wurde.

Mit zunehmendem Markterfolg und Erkenntnissen über relevante Erfolgsfaktoren wurde sukzessive in den Aufbau des Bereichs Vertrieb investiert. Mit der Einstellung eines Sales Managers im Juli 2019 zum gezielten Aufbau neuer Kontakte konnte die Anzahl an Kundenkontakten weiter erhöht und die bestehenden drei Account Manager entlastet werden.

Begleitet werden die Vertriebsaktivitäten von gezielten Maßnahmen des Marketings und der Kundenakquise über relevante Social Media Kanäle. Dabei konnten Anfang 2019, über ein

neues Angebot auf der Plattform XING, erstmals gezielte Kampagnen bei relevanten Zielgruppen platziert werden. Diese Maßnahmen führten zu mehreren interessanten Kontakten und einer insgesamt positiven Resonanz in den relevanten Zielgruppen aus Asset Managern, Property Managern und Facility Managern, die Social Media Kanäle beruflich nutzen auch auf XING aktiv sind.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Das Plattformgeschäftsmo­dell für Immobilienbetreiber spiegelt sich auch in der Art und Weise wider, in der bei Solutiance Lösungen entwickelt werden. Junge Softwareentwickler arbeiten mit erfahrenen Bau- und Facility Management Experten zusammen. Methoden wie Design Thinking, Scrum und BPMN sorgen dafür, dass die Ergebnisse an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet sind. Weil die intelligente Nutzung von Daten ein Erfolgsfaktor der Zukunft ist, forschen wir nach Lösungen für die Erfassung und Aufbereitung von Daten, die unseren Kunden in Zukunft neue Erkenntnisse und bessere Entscheidungen ermöglichen.

Das im Juli 2018 gestartete und im Rahmen des Programms zur Förderung von Forschung, Innovationen und Technologien (ProFIT Brandenburg) finanzierte Forschungsprojekt „*Maintenance Intelligence*“ wurde in 2019 erfolgreich weitergeführt. Ziel der mit über 3 Mio. €, u. a. aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) geförderten Maßnahme, ist die Aufnahme, Aufbereitung und zweckmäßige Verarbeitung von Gebäudeinformationen aus dem Innenbereich, insbesondere im Hinblick auf die Themen Haustechnik und Brandschutz. Basierend auf den Forschungsergebnissen wird die Konzeption und Markteinführung von digital gestützten Dienstleistungen weiter vorangetrieben. Nach stetiger, intensiver Auseinandersetzung mit der relevanten Zielgruppe im Rahmen von Design-Thinking-Workshops, hat sich für die genannten Bereiche vor allen Dingen der Themenkomplex der Betreiberverantwortung als kritisch herauskristallisiert. Die Unterstützung bei der transparenten Dokumentation von Wartungs- und Prüfungsleistungen gibt Eigentümern, Asset-Managern und Betreibern gleichermaßen mehr Sicherheit bei der Einhaltung komplexer gesetzlicher Vorgaben. Der Betrieb von Gebäuden ist je nach Bundesland und Assetklasse unterschiedlich geregelt, was das Management eines heterogenen Immobilienportfolios deutlich erschwert. Durch den hybriden Ansatz, der Konzeption und Erbringung digital gestützter Dienstleistungen, kann die für die Bewertung der Einhaltung gesetzlicher Pflichten so wichtige Informationsqualität bei den Kunden nachhaltig gesichert werden.

Die 2018 begonnenen und im Laufe des Jahres 2019 fortgeführten Forschungs- und Entwicklungsleistungen waren die Grundlage für die Module *Audit* und *Monitoring* im Servicepaket *Betreiberpflichten Controlling*. Die in der Auditphase zusammengetragene Informationsbasis schafft die Grundlage für die dauerhafte Sicherstellung der Einhaltung bestehender Regularien. Sie bildet den digitalen Zwilling (Digital Twin), der im Rahmen der Monitoringdienstleistungen regelmäßig aktualisiert wird. Die Forschung zu dieser Teilleistung befasste sich vor allen Dingen mit der Konzentration von Informationen aus der bestehenden Dokumentation zu Wartungs- und Prüfungsleistungen, sowie den dazugehörigen Bauunterlagen. Zum Abgleich von Dokumentation und Realität wurden in dieser Phase aber vornehmlich Erfassungstechnologien und Prozesse erforscht, die in den Immobilien der Kunden zum Einsatz kommen.

Zur Umsetzung der im ProFIT-Projekt skizzierten Vorhaben wurde auch in 2019 weiteres Personal eingestellt. Neben der Gewinnung erfahrener Mitarbeiter mit fundierter Kenntnis der

fachlichen Anforderungen im Bereich des Gebäudebetriebs, sowie deren tatsächlicher Umsetzung in Software und Prozessen, gehörten auch die systematische Analyse und die interdisziplinäre Zusammenarbeit zu den Kernherausforderungen in der Umsetzung. Um die Erschließung von Anforderungen, die Entwicklung von Software und Prozessen und die Erarbeitung der Leistungspakete zu systematisieren, setzt Solutiance auf einen eigenen Innovationsprozess, bei dem der Fokus phasenweise auf unterschiedliche Kernaspekte des Projektes ausgerichtet wird um diese so genau wie möglich zu verstehen, bevor die nächste Phase einsetzt. Diese Strategie hat sich bisher als sehr erfolgreich erwiesen. So konnten nicht nur die fachlichen Anforderungen ausnahmslos erfüllt, sondern auch Leistungspakete konzipiert werden, die bei den Kunden auf breiten Zuspruch gestoßen sind.

Mitarbeiter

Die Unternehmen der Solutiance Gruppe beschäftigen zum Ende des Geschäftsjahres 2019 41 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2018: 33).

B. Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

Im Geschäftsjahr 2019 sind die Umsatzerlöse des Konzerns von 544 T€ im Geschäftsjahr 2018 um 683 T€ auf 1.227 T€ gestiegen. Die Prognose des Vorjahres eines Umsatzes deutlich über 1. Mio. € konnte damit erreicht werden. Davon entfielen 73 T€ auf Mieterträge (2018: 105 T€). Die Konzernleistung erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 1.604 T€ (2018: 1.086 T€). Sie umfasst die Umsatzerlöse, die Erhöhung des Bestands in Ausführung befindlicher Bauaufträge in Höhe von 162 T€ (2018: 0 T€) sowie die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 214 T€ (2018: 542 T€). Letztere enthalten 101 T€ aus Investitionszuschüssen. Die Personalkosten betragen im Berichtsjahr insgesamt 2.502 T€ (2018: 1.422 T€) und stiegen mit der Einstellung neuer Mitarbeiter für das Plattformgeschäft mit Dienstleistungen für Immobilienbetreiber. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen betragen 267 T€ (2018: 279 T€).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen 1.116 T€ (2018: 885 T€). Darin enthalten sind unter anderem Aufwendungen für Rechts- und Beratungskosten mit 88 T€ (2018: 121 T€), Raumkosten in Höhe von 175 T€ (2018: 76 T€), Werbe- und Reisekosten mit 217 T€ (2018: 79 T€), Fahrzeugkosten in Höhe von 96 T€ (2018: 101 T€), Fremdleistungen und Fremdarbeiten mit 62 T€ (2018: 146 T€), Abschluss- und Prüfungskosten mit 86 T€ (2018: 82 T€).

Der Materialaufwand von 684 T€ im Geschäftsjahr 2019 (2018: 285 T€) erhöhte sich deutlich und entspricht 42,7 % der Gesamtleistung (2018: 26,2 %). Dieser Anstieg und die Materialaufwand enthaltenen 671 T€ für Aufwendungen für bezogene Leistungen spiegeln das Plattformgeschäftmodell wider, bei dem Solutiance als Vertragspartner fungiert und die Leistungen von Partnerunternehmen erbracht werden.

Die Zinsaufwendungen betragen im Berichtsjahr 172 T€ (2018: 149 T€), davon betreffen 161 T€ die Aufzinsung von Rückstellungen.

Der Jahresfehlbetrag des Konzerns beträgt 3.097 T€ (2018: 1.898 T€). Das Konzernergebnis hat sich damit erwartungsgemäß aufgrund der noch nicht abgeschlossenen Neuausrichtung weiter verschlechtert, lag aber unter dem erwarteten operativen Ergebnis von rd. -2,5 Mio.€. Ursache dafür sind die gestiegenen Kosten für den Aufbau einer Organisation, die das geplante Umsatzwachstum operativ umsetzen kann.

Im Geschäftsjahr 2020 braucht das Unternehmen Kapital zur:

- Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit,
- strategischen Entwicklung des Geschäfts und
- planmäßigen Durchführung von Investitionen.

Die Solutiance AG erfüllt diese Kapitalanforderungen durch:

- Cashflow aus dem laufenden Geschäft,
- Zugang zum Kapitalmarkt und
- eine Finanzierungszusage der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) mit einem noch nicht abgerufenen Volumen in Höhe von 1,5 Mio. €

Zum Abschluss des Jahres 2019 standen dem Konzern am Bilanzstichtag 525 T€ (2018: 713 T€) an liquiden Mitteln zur Verfügung. Der Mittelabfluss betrug im Berichtszeitraum insgesamt 188 T€ (2018: Zufluss 281 T€). Ein Mittelabfluss ergab sich im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mit 2.871 T€ (2018: 2.049 T€). Im Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug der Mittelabfluss 54 T€ (2018: Zufluss aufgrund der Veräußerung der verbliebenen Anteile der Immobilie 1.070 T€) Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug der Mittelzufluss 2.737 T€ (2018: 1.335 T€) von dem 696 T€ aus der zweiten Tranche des Darlehens der ILB kommen und 2.049 T€ aus zwei Kapitalerhöhungen.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich im Berichtsjahr um 1.048 T€ vermindert und ist mit 1.093 T€ negativ. Die Minderung des Eigenkapitals entspricht der Differenz aus dem im Geschäftsjahr erwirtschafteten Fehlbetrag von 3.097 T€ und den Kapitalerhöhungen um 2.049 T€. Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag hat sich im Geschäftsjahr von 45 T€ auf 1.093 T€ erhöht.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben sich den Abruf der zweiten Tranche eines Förderdarlehens in Höhe von 696 T€ auf 1.396 T€ erhöht.

Die Aktivseite der Bilanz ist neben dem negativen Eigenkapitalausweis durch einen Anteil des Anlagevermögens i. H. v. 722 T€ (2018: 935 T€) geprägt, welches rd. 24 % der Bilanzsumme (2018: 47 %).

Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Umlaufvermögen insgesamt um 126 T€ erhöht. Der Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten haben sich um 188 T€ reduziert.

Ergänzende Informationen zur Solutiance AG

Die Umsatzerlöse der Solutiance AG, die Überwiegend aus den Kostenumlagen an die Konzerngesellschaften bestehen, betragen im Berichtsjahr 595 T€ und haben sich gegenüber dem Vorjahr (560 T€) leicht erhöht. Die sonstigen betrieblichen Erlöse fielen von 115 T€ in 2018 um 91 T€ auf 24 T€ in 2019. In 2018 hatte die Auflösung einer Rückstellung zu positiven Sondereffekten in Höhe von 89 T€ geführt. Die Personalkosten sind mit 321 T€ zum Vorjahr (311 T€) annähernd gleich geblieben Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr um 61 T€ gestiegen. Sinkenden Rechts- und Beratungskosten standen dabei höhere Kosten für die Vergütung des Aufsichtsrats sowie insbesondere höhere Kosten für Investor Relations gegenüber.

Die Zinsaufwendungen sind bedingt durch höhere Aufwendungen aus der Aufzinsung der Pensionsrückstellung um 23 T€ gestiegen.

Die Solutiance AG erzielte im Geschäftsjahr 2019 einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 341 T€ (2018:159 T€).

Die Anteile an verbundenen Unternehmen haben sich im Berichtsjahr durch eine Abschreibung auf die Beteiligung an der Solutiance Property GmbH um 60 T€ auf 1.519 T€ reduziert. Die liquiden Mittel der Solutiance AG haben sich zum Bilanzstichtag auf 398 T€ erhöht (2018: 106 T€). Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind mit 0 € gleichgeblieben.

Die Gesellschaft verfügt zum 31.12.2019 über ein Grundkapital in Höhe von 5.484 T€, sowie eine Kapitalrücklage in Höhe von 1.932 T€, denen ein Verlustvortrag in Höhe von 3.062 T€ und ein Jahresfehlbetrag von 341 T€ gegenüberstehen. Das Eigenkapital hat sich auf 4.013 T€ erhöht (2018: 2.306 T€). Die Kapitalausstattung der Solutiance AG ist mit rd. 70 % der Bilanzsumme weiterhin zufriedenstellend.

C. Chancen- und Risikobericht

Allgemeines Unternehmensrisiko:

Die gesamtwirtschaftlichen Risiken für das Geschäftsmodell von Solutiance werden derzeit weiterhin als gering angesehen. Vor dem Hintergrund der guten allgemeinen Konjunktur und der bereits beschriebenen wachsenden Dynamik im Bereich der Digitalisierung der Immobilienbranche ist in der nächsten Zeit mit einer weiteren Zunahme der Akzeptanz und der sich daraus entwickelnden Bedarfe für die von Solutiance angebotenen Lösungen zu rechnen. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre haben aber gezeigt, dass es länger als angenommen dauern kann, allgemeine Trends auch in Erlöse umzuwandeln. Hier liegt nach wie vor ein Risiko, auch für die Zukunft. Auch das neue Geschäftsfeld muss erst unter Beweis stellen, dass es in der Lage ist, allgemeines Interesse in substantiellem Umfang in Aufträge umzuwandeln, die dann auch in der erforderlichen Qualität bearbeitet werden müssen, um zu relevanten Umsätzen und Erträgen zu führen.

Sollte die Entwicklung des neuen Geschäftsfelds dauerhaft hinter den Erwartungen zurückbleiben, besteht die Gefahr, dass die im Konzern bilanzierten immateriellen Werte (in erster Linie die erworbenen Softwareentwicklungen der Solutiance Systems GmbH) und der bilanzierte Firmenwert der Solutiance Systems GmbH, bzw. die Beteiligung der Solutiance Systems GmbH im Einzelabschluss der Solutiance AG außerplanmäßig abgeschrieben werden müssen.

Saisonabhängigkeit:

Grundsätzlich ist das Geschäft mit der Instandhaltung von Dach und Fach, also der Außenhülle von Gebäuden, sehr saisonal und witterungsabhängig. Die umsatzstärksten Quartale sind erfahrungsgemäß das zweite und dritte, bedingt das vierte Quartal des Geschäftsjahres. Dieser Saisonabhängigkeit ist Solutiance im Jahr 2019 damit entgegengetreten, dass mit dem Bereich *Betreiberpflichten Controlling* ein Geschäftsfeld ausgebaut wurde, das saisonunabhängig betrieben werden kann.

Forderungsausfallrisiken:

Da es sich bei dem Kundenkreis von Solutiance überwiegend um große Unternehmen handelt, sind Forderungsausfälle eher unwahrscheinlich. Zudem sind die Einzelforderungen aus einzelnen Aufträgen eher gering. Um Risiken für Forderungsausfälle zu begrenzen, setzt Solutiance im Zweifel eine vorgeschaltete Bonitätsprüfung sowie ein systematisches Forderungsmanagement, gegebenenfalls auch unter Einschaltung externer Dienstleister, ein.

Liquiditätsrisiken:

Solutiance war im Jahr 2019 durchgehend in der Lage, seine Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Zum Bilanzstichtag standen Zahlungsmittel von 525 T€ zur Verfügung. Unter Berücksichtigung der verfügbaren finanziellen Ressourcen, dem Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung im August 2020 von 0,7 Mio. € und der bisher nicht abgerufenen Mittel aus der Darlehenszusage der Investitionsbank des Landes Brandenburg in Höhe von 1,5 Mio. €, wird Solutiance auf Basis seiner aktuellen Planung erwartungsgemäß auch 2020 und 2021 in der Lage sein den Kapitalbedarf des Unternehmens zu decken und sämtlichen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können. Liquiditätsrisiken liegen darin begründet, dass bei zu geringem Absatz die strukturellen Fixkosten des Unternehmens und die Kosten des Aufbaus des neuen Geschäftsfeldes nicht aus den geplanten Erlösen oder erforderlichen Kapitalmaßnahmen gedeckt werden können.

Beschaffungsrisiken:

Weil für die Umsetzung der Dienstleistungen für Immobilienbetreiber nur gut am Markt verfügbare Technologien (Kameras, Smartphones, GPS-Module) eingesetzt werden, sind die Beschaffungsrisiken auf den Einsatz von Dienstleistern begrenzt. Diese Risiken sind jedoch sehr überschaubar.

Qualitätsrisiken:

Das Risiko von Haftungsansprüchen aus Dienstleistungen für die Instandhaltung von Gebäuden ist überschaubar. Sämtliche Arbeiten werden durch den Einsatz moderner Dokumentationswerkzeuge und stichprobenartige Prüfungen vor Ort geprüft. Zudem sind die einzelnen Aufträge in ihrem individuellen Volumen begrenzt.

Personalrisiken:

Mit dem Angebot softwarebasierter Dienstleistungen besteht ein gewisses Risiko des Verlustes von Knowhow durch den Abgang hochspezialisierter Fachkräfte aus dem Unternehmen. Dem wird, in Hinblick auf das Fachwissen im Bereich der Softwareentwicklung, mit der langfristigen Bindung der beiden Gründer der Solutiance Systems GmbH an das Unternehmen entgegengetreten. Bei allen weiteren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird dem Risiko von ungewünschten Abgängen mit einem attraktiven Arbeitsumfeld, spannenden Aufgaben und wettbewerbsfähigen Gehältern begegnet.

Steuerliche Risiken:

Aufgrund des derzeit ausschließlich nationalen Fokus der Geschäftsaktivitäten, bestehen nur geringe steuerliche Risiken.

Sonstige Risiken:

In einer zentralisierten und standardisierten IT-Umgebung besteht das Risiko der Abhängigkeit von einem System oder einem Rechenzentrum. Um das Risiko eines Systemausfalls zu minimieren, wurden diverse Sicherheitsmaßnahmen umgesetzt. Dazu gehören u. a. Zutrittskontrollsysteme, Notfallpläne, unterbrechungsfreie Stromversorgungen kritischer Systeme, Back-up-Systeme sowie Datenspiegelungen. Gegen Datensicherheitsrisiken durch unberechtigte, externe Zugriffe auf die IT-Systeme werden u. a. Firewallsysteme und Virens Scanner eingesetzt.

Risikomanagement:

Aufgrund der Größe des Unternehmens ist eine direkte Beteiligung der Geschäftsführung am operativen Tagesgeschäft gegeben. Daraus resultiert eine vereinfachte Steuerbarkeit der Risiken des Unternehmens, die ein Risikomanagementsystem bis zu einem gewissen Grad ersetzen kann.

Haftungsrisiken aus betrieblicher Haftung sowie aus Produkt- und Umwelthaftung:

Die Solutiance Gruppe ist durch eine Betriebshaftpflichtversicherung eines deutschen Großversicherers gegen Ansprüche aus gesetzlicher Haftung abgesichert. Art und Umfang der Versicherung werden regelmäßig überprüft und den aktuellen Erfordernissen angepasst.

Risiken der künftigen Entwicklung von Solutiance liegen in erster Linie in den Unsicherheiten der zukünftigen Marktentwicklung. Das zeigt sich gerade besonders in der aktuellen Corona Krise. Insbesondere ein sich zukünftig nicht erwartungsgemäß entwickelnder Auftragseingang stellt, wenn auch nicht unmittelbar, so zumindest bei längerem Fortbestand der Situation eine ernste Gefährdung für die Entwicklung des Unternehmens dar.

D. Prognosebericht

Im Jahr 2019 wurde die Positionierung des Unternehmens zum Anbieter für softwarebasierte Plattform Services für Immobilienbetreiber weiter gefestigt. Umsatz und Auftragseingang wuchsen weiter sehr dynamisch.

Mit der gleichen Dynamik ist das Unternehmen ins Jahr 2020 gestartet. In den Monaten Januar und Februar lag der Auftragseingang 2020 mit 450% über dem Jahr 2019. Dann kam im März Corona. Zum Zeitpunkt der Berichtslegung im Juli 2020 deutet sich an, dass Solutiance im Vergleich zum Vorjahr bei Auftragseingang und Umsatz zwar weiterwachsen wird. Allerdings wird dieses Wachstum bei Auftragseingang und Umsatz nicht, wie Ende 2019 geplant, über 200% liegen. Unter der Voraussetzung, dass sich die Situation in Bezug auf Corona nicht wieder verschlechtert, rechnen wir mit einem Umsatz für das Geschäftsjahr 2020 von rd. 3,0 Mio €.

Der Vorstand hat auf die veränderte Situation sofort reagiert und ab April sämtliche Kosten soweit wie möglich reduziert. Dazu zählte insbesondere die Einführung differenzierter Kurzarbeit in der gesamten Belegschaft zur Senkung der Personalkosten. Diese Maßnahmen reichen aber nicht aus, um den Umsatzausfall im Ergebnis vollständig zu kompensieren. Der für 2020 geplante Verlust wird damit deutlich höher als ursprünglich geplant ausfallen, dürfte aber den Verlust des Jahres 2019 deutlich unterschreiten.

Die Investitionen der Jahre 2018 und 2019, sowie die ersten Monate des Jahres 2020 konnten durch Kapitalerhöhungen in 2018 und 2019 zu jeweils steigenden Kursen, sowie die Förderdar-

lehenszusage der ILB aus dem September 2018 finanziert werden. Aus diesen Finanzierungsmaßnahmen waren dem Unternehmen bis Ende 2019 4,3 Mio. € zugeflossen. Von den verbliebenen 1,5 Mio. € aus dem Förderdarlehen der ILB wurden 0,7 Mio. € im April 2020 abgerufen. Ein weiterer Abruf in Höhe von 0,8 Mio. € ist im ersten Quartal 2021 geplant. Zur Sicherung der Liquidität haben Vorstand und Aufsichtsrat am 7. August 2020 eine Barkapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts in Höhe von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals beschlossen. Aus der Platzierung der Kapitalerhöhung ergibt sich ein Zufluss von 0,7 Mio. €. Der Vorstand geht davon aus, mit dieser Kapitalausstattung den Break Even zu erreichen.

Sollten die Umsätze und das Ergebnis signifikant hinter den Erwartungen der mittelfristigen Konzernplanung zurückbleiben, wären die Gesellschaft und der Konzern auf weitere Kapitalmaßnahmen angewiesen um ihren Bestand nicht zu gefährden.

Potsdam, 10. August 2020

Uwe Brodtmann

Jonas Enderlein

Dieser Bericht enthält Aussagen zur zukünftigen Geschäftsentwicklung von Solutiance, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung beruhen. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Solutiance liegen, beeinflussen die Geschäftstätigkeiten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse des Unternehmens. Die in die Zukunft gerichteten Aussagen beruhen auf gegenwärtigen Plänen, Zielen, Schätzungen und Prognosen und berücksichtigen Erkenntnisse nur bis einschließlich des Datums der Erstellung dieses Berichts. Sollten die den Prognosen zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den prognostizierten Aussagen abweichen. Es ist weder beabsichtigt noch übernimmt Solutiance eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren oder sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Erscheinen dieses Geschäftsberichtes anzupassen.