

Zusammengefasster Lagebericht und Konzernlagebericht der Solutiance AG für das Geschäftsjahr 2018

A. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Die Solutiance AG ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht mit einem Grundkapital von 4.532 T€, das in 4.532.224 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 2018 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€). Die Solutiance Property GmbH hielt bis zum 31.03.2018 eine 100%-ige Beteiligung an der ProGeo Monitoring Systeme und Services GmbH & Co. KG (Kommanditkapital 10 T€), die ihrerseits 100% der Anteile ihrer eigenen Komplementärin, der ProGeo Management GmbH (Stammkapital 25 T€) hält. Die beiden Gesellschaften wurden mit Wirkung zum 31.03.2018 entkonsolidiert.

Sitz der Solutiance AG, der Solutiance Services GmbH und der Solutiance Systems GmbH ist Potsdam. Sitz der Solutiance Property GmbH mit ihren ehemaligen Tochtergesellschaften ProGeo Monitoring Systeme und Services GmbH & Co KG und deren Tochtergesellschaft, der Komplementärin ProGeo Management GmbH ist Großbeeren. Die Aktien der Solutiance AG werden an den deutschen Freiverkehrsbörsen in Berlin und Stuttgart gehandelt.

Mitglieder des Vorstands der Solutiance AG sind per 31.12.2018 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 Krekel und 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 ist Oliver Koock. Die Geschäftsführung der Solutiance Property GmbH wird von Uwe Brodtmann wahrgenommen.

Geschäftsmodelle

Mit dem Verkauf der ProGeo Monitoring Systeme und Services GmbH & Co KG im März 2018 hat die Solutiance AG das Geschäftsfeld und -modell der Gründungsjahre aufgegeben.

Auf der Basis neuer Erkenntnisse über den Bedarf von Organisationen mit großem Immobilienbestand legte der Vorstand im Jahr 2016 den Grundstein für ein neues, serviceorientiertes Geschäftsfeld. Was in den Jahren 2016 und 2017 noch auf den Bereich der Flachdächer beschränkt war, hat sich im Laufe des Jahres 2018 zu einem Leistungsspektrum entwickelt, das die Solutiance Services GmbH nun unter dem Titel „Die hybride Art Immobilien zu betreiben“ anbietet. 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.

Die hybride Art Immobilien zu betreiben

Die neue Art und Weise, in der Solutiance in den Dialog mit Kunden tritt und ihre Lösungen laufend weiterentwickelt, hat zu Erkenntnissen geführt, welche die Positionierung und das Geschäftsmodell des Unternehmens nachhaltig beeinflusst haben. Eine Erkenntnis betrifft das Spektrum an Herausforderungen 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 ausgelagert. 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 einem Hybrid 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 Geschäftsmodell in dem neuen Geschäftsfeld generiert Umsätze aus vier Quellen:

1. Der Erfassung 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.

Mit der Neuausrichtung des Fokus auf digitale und informationsbasierte Lösungen mit wiederkehrenden Serviceumsätzen, erwartet das Management eine Verstärkung der betrieblichen Leistungszahlen und eine Reduzierung der Risiken und Abhängigkeiten, die in der Vergangenheit durch die Unsicherheiten eines nur unzuverlässig planbaren und starken Schwankungen unterworfenen Projektgeschäfts geprägt wurden.

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 Vorstand ist zuversichtlich, mit TrackLean im Jahr 2019 erste eigenständige Umsätze außerhalb des Einsatzes im Rahmen der oben genannten Geschäftsfelder zu erzielen. Dabei soll der Vertrieb in erster Linie über Partnerunternehmen laufen, die TrackLean in ihr Leistungsspektrum integrieren. Die Abrechnung kann sowohl nutzerbasiert, als auch transaktionsbasiert erfolgen.

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.

Mit 134,28 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung (2017) gehört das Facility Management 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 2018

Mit dem Verkauf des Geschäfts mit Monitoringsystemen im März 2018 werden Leistungen aus diesem Geschäftsfeld bei der zusammenfassenden Beurteilung nicht mehr betrachtet.

Im Geschäft mit hybriden Dienstleistungen für Immobilienbetreiber war das Geschäftsjahr 2018 von einer stetig wachsenden Dynamik sowohl beim Auftragseingang, als auch beim Umsatz gekennzeichnet. Besonders erfreulich war der Umstand, dass das Wachstum nunmehr 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 konnte im Jahr 2018 um 12 auf 36 Kunden ausgebaut werden. Die Anzahl der Gebäude erhöhte sich um 66 auf 120. Der Auftragseingang erhöhte sich um 458

T€ auf 535 T€. Davon entfielen im Jahr 2018 467 T€ auf den Bereich Dachmanagement, sowie 68 T€ auf den Bereich Management Betreiberpflichten.

Im Geschäft mit hybriden Dienstleistungen für Immobilienbetreiber wurde im Jahr 2018 ein Umsatz in Höhe von 350 T€ erzielt (2017: 57 T€). Der Umsatz des Jahres 2018 wurde mit 18 Kunden in 78 Gebäuden gemacht. Auf den Bereich Dachmanagement entfielen 340 T€, auf den Bereich Management Betreiberpflichten 10 T€. In den ersten Monaten des Jahres 2019 haben sich sowohl Umsatz, als auch Auftragseingang weiterhin erfreulich positiv entwickelt.

Marketing und Vertrieb

Die Positionierung der Marke Solutiance wurde im Jahr 2018 konsequent ausgebaut. Mitte des Jahres wurde die Zusammenarbeit mit einer im Immobiliensektor erfahrenen Kommunikationsagentur gestartet. Erste Früchte dieser Zusammenarbeit zeigen sich sowohl in der Presse, als auch in der Präsenz auf Podien relevanter Veranstaltungen. 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. Im Jahr 2018 war Solutiance erstmalig auf einem Gemeinschaftsstand der German Proptech Initiative auf Europas größter Immobilienmesse, der Expo Real in München, vertreten.

Im Laufe des Jahres 2018 und den ersten Monaten des Jahres 2019 wurde die Außenkommunikation deutlich geschärft. Dabei wurden die Bereiche Dachmanagement und Management von Betreiberpflichten 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 zweiten Account Managers im Juli 2018 konnte die Anzahl an Kundenkontakten maßgeblich erhöht werden. Zudem wurde die Rolle eines ursprünglich für den Bereich des Partnermanagement Dach eingestellten Dachdeckermeisters um eine vertriebliche Funktion erweitert, die sich auch in der neuen Stellenbezeichnung Geschäftsbereichsleiter Dach niederschlägt. Eine Entscheidung, die sich in zunehmendem Auftragseingang manifestiert hat.

Zum 1. Januar 2019 und zum 1. März 2019 konnte jeweils ein Key Account Manager mit langjähriger Branchenerfahrung gewonnen werden, einer der Beiden von einem bestehenden Kunden. Beide bringen ein erhebliches Netzwerk an potenziellen Kunden mit und konnten schon nach kurzer Zeit erste Aufträge akquirieren.

Begleitet werden die Vertriebsaktivitäten von gezielten Maßnahmen des Marketing 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

Die hybride Art Immobilien zu betreiben spiegelt sich auch in der Art und Weise wieder, 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.

Am 1. Juli 2018 hat die Solutiance Services GmbH im Rahmen des Programms zur Förderung von Forschung, Innovationen und Technologien (ProFIT Brandenburg) mit dem zweijährigen Forschungsprojekt „Maintenance Intelligence“ begonnen. 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 bis Ende Dezember 2018 erbrachten Forschungsleistungen haben die Grundlage für die Konzeption der Dienstleistungspakete "Audit" und "Monitoring" geschaffen, mit denen bereits erste Auftragsengänge und Umsätze erzielt wurden. 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 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.

Operations

Weil die Lösungen von Solutiance die handwerklichen Dienstleistungen vor Ort, mit der digitalen Aufbereitung der gewonnenen Informationen und Daten im Facility Scanner kombinieren, ist der Bereich Operations eine wichtige Säule des Erfolgs. Im operativen Geschäftsbereich werden die konkreten Aktivitäten an der Immobilie vor Ort konzipiert, gesteuert und umgesetzt. Zudem ist der Bereich Operations ein integraler Treiber für die Entwicklung innovativer Lösungen, die mittels genauer Analyse von Prozessen aus handwerklich-fachlicher Sicht sowie der Nutzung modernster Methoden und Prozesse entwickelt werden. Dies führt zu erheblichen Wettbewerbsvorteilen gegenüber konventionellen Dienstleistern. Ausgehend von den fachlichen und kapazitiven Anforderungen an die Dienstleistungen haben wir die Anzahl an Mitarbeitern und Führungskräften deutlich ausgebaut. Dabei ist es gelungen, mit Oliver Koock einen Geschäftsführer für den Bereich Operations zu gewinnen, der

vorher auf der Kundenseite bei der Metro Cash & Carry Deutschland GmbH im Instandhaltungsbereich leitend tätig war.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Unternehmen der Solutiance Gruppe beschäftigen zum Ende des Geschäftsjahres 2018 33 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2017: 15).

B. Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Konzern

Bedingt durch den Verkauf des Monitoringgeschäfts haben sich im Geschäftsjahr 2018 die Umsatzerlöse von 1.018 T€ im Geschäftsjahr 2017 um 474 T€ auf 544 T€ vermindert. Davon entfielen noch 89 T€ auf den zum 31.03.2018 entkonsolidierten Bereich mit Monitoringsystemen, sowie 105 T€ auf Mieterträge (2017: 161 T€). Die Konzernleistung verminderte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 1.086 T€ (2017: 1.727 T€). Sie umfasst die Umsatzerlöse, sowie die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 542 T€ (2017: 761 T€). Letztere sind in Höhe von 297 T€ (2017: 703 T€) insbesondere das Ergebnis des (restlichen) Teilverkaufs der Immobilie. Des Weiteren enthält der Posten den Buchgewinn aus dem Abgang der Monitoring Gesellschaften in Höhe von 45 T€. Die Personalkosten betragen im Berichtsjahr insgesamt 1.422 T€ (2017: 1.013 T€) und stiegen mit der Einstellung neuer Mitarbeiter im Geschäftsfeld hybride Dienstleistungen für Immobilienbetreiber. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen betragen 279 T€ (2017: 232 T€).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen 885 T€ (2017: 924 T€). Darin enthalten sind unter anderem Aufwendungen für Rechts- und Beratungskosten mit 121 T€ (2017: 181 T€), Raumkosten in Höhe von 76 T€ (2017: 103 T€), Werbe- und Reisekosten mit 79 T€ (2017: 90 T€), Fahrzeugkosten in Höhe von 101 T€ (2017: 83 T€), Fremdleistungen und Fremdarbeiten mit 146 T€ (2017: 71 T€), Abschluss- und Prüfungskosten mit 82 T€ (2017: 66 T€).

Der Materialaufwand von 285 T€ im Geschäftsjahr 2018 (2017: 151 T€) erhöhte sich deutlich und entspricht 26,2 % der Gesamtleistung (2017: 15,5 %). Darin enthalten sind noch 22 T€ aus dem zum 31.3.2018 entkonsolidierten Bereich.

Die Zinsaufwendungen betragen im Berichtsjahr 149 T€ (2017: 110 T€), davon betreffen 147 T€ die Aufzinsung von Rückstellungen.

Der Jahresfehlbetrag des Konzerns beträgt 1.898 T€ (2017: 936 T€). Das Konzernergebnis hat sich damit verschlechtert, entspricht aber den Erwartungen an die Neuausrichtung der Unternehmensgruppe. Ursache dafür ist insbesondere der Rückgang der Erlöse aus dem Geschäft mit Systemen, der bisher weder durch Serviceumsätze noch durch weitere Kostensenkungen kompensiert werden konnte.

Im Geschäftsjahr 2019 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 2,2 Mio. €.

Zum Abschluss des Jahres 2018 standen dem Konzern am Bilanzstichtag 713 T€ (2017: 432 T€) an liquiden Mitteln zur Verfügung. Der Finanzmittelfonds, bestehend aus liquiden Mitteln abzüglich Kontokorrentverbindlichkeiten, betrug am 31.12.2018 ebenfalls 713 T€ (Vorjahr: 432 T€). Der Mittelzufluss im Berichtszeitraum betrug insgesamt 281 T€ (2017: 419 T€). Ein Mittelabfluss ergab sich im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mit 2.049 T€ (2017: -929 T€). Im Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug der Mittelzufluss aufgrund der Veräußerung der verbliebenen Anteile der Immobilie 1.070 T€ (2017: 1.413 T€). Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug der Mittelzufluss 1.335 T€ von dem 700 T€ aus der ersten Tranche des Darlehens der ILB kommen und 738 T€ aus der Kapitalerhöhung.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich im Berichtsjahr um 1.160 T€ vermindert und ist mit 45 T€ leicht negativ. Die Minderung des Eigenkapitals entspricht der Differenz aus dem im Geschäftsjahr erwirtschafteten Fehlbetrag von 1.898 T€ und der Kapitalerhöhung um 738 T€.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben sich durch die Tilgung eines Darlehens in Höhe von 101 T€ sowie den Abruf der ersten Tranche eines Förderdarlehens in Höhe von 700 T€ Darlehens um 599 T€ erhöht.

Die Aktivseite der Bilanz ist durch einen Anteil des Anlagevermögens i. H. v. 935 T€ (2017: 2.040 T€) geprägt, das entspricht rd. 47 % der Bilanzsumme (2017: 68,4 %).

Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Umlaufvermögen insgesamt um 42 T€ erhöht. Der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten hat sich um 281 T€ erhöht.

Solutiance AG

Die Solutiance AG erzielte im Geschäftsjahr 2018 einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 159 T€. Damit wurde die Vorjahresprognose eines Ergebnisses von -150 T€ erreicht. Gegenüber dem Vorjahr ergibt sich eine Verbesserung des Jahresergebnisses um 202 T€. Ursächlich hierfür war insbesondere die Senkung der Personalkosten, die in erster Linie im Zusammenhang mit der Umstrukturierung des Konzerns stand.

Die Umsatzerlöse, die überwiegend aus den Kostenumlagen an die Konzerngesellschaften bestehen, betragen im Berichtsjahr 600 T€ und haben sich gegenüber dem Vorjahr (686 T€) reduziert. Die Personalkosten reduzierten sich aufgrund des Abbaus einer Mitarbeiterin und dem Ausscheiden eines Vorstands um 226 T€ auf 312 T€. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr um 5 T€ gestiegen.

Die Zinsaufwendungen sind bedingt durch höhere Aufwendungen aus der Aufzinsung der Pensionsrückstellung um 40 T€ gestiegen.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen haben sich im Berichtsjahr nicht verändert. Die liquiden Mittel der Solutiance AG haben sich zum Bilanzstichtag auf 106 T€ reduziert (2017: 182 T€). Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben sich auf 0 T€ (2016: 102 T€) reduziert.

Durch die Kapitalerhöhung um 738 T€ hat sich das Eigenkapital auf 2.306 T€ erhöht (2017: 1.727 T€). Die Kapitalausstattung der Solutiance AG ist mit rd. 60 % der Bilanzsumme weiterhin zufriedenstellend. Die Gesellschaft verfügt zum 31.12.2018 über ein Grundkapital in Höhe von 4.532 T€, welches aufgrund des Verlustvortrags unverändert zum Vorjahr rechnerisch zu mehr als die Hälfte durch die Summe von Bilanzverlust und freie Kapitalrücklage aufgebraucht ist.

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 2018 damit entgegengetreten, dass mit dem Bereich Management Betreiberpflichten ein Geschäftsfeld entwickelt 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 2018 durchgehend in der Lage, seine Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Zum Bilanzstichtag standen Zahlungsmittel von 713 T€ zur Verfügung. Aus einer erfolgreich platzierten Kapitalerhöhung flossen der Gesellschaft im ersten Quartal 2019 weitere liquide Mittel in Höhe von 0,95 Mio. € zu. Unter Berücksichtigung der verfügbaren finanziellen Ressourcen und der bisher nicht abgerufenen Mittel aus der Darlehenszusage der Investitionsbank des Landes Brandenburg in Höhe von 2,2 Mio. €, wird Solutiance erwartungsgemäß auch 2019 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 Erlösen oder geplanten Kapitalmaßnahmen gedeckt werden können.

Beschaffungsrisiken:

Weil für die Umsetzung der hybriden 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 hybrider 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 Strom-versorgungen 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.

Mit dem Verkauf der ProGeo Monitoring Systeme und Services GmbH & Co KG hat sich die Gesellschaft der Risiken dieses Geschäfts entledigt.

Risiken der künftigen Entwicklung von Solutiance liegen in erster Linie in den Unsicherheiten der zukünftigen Marktentwicklung. 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 2018 wurde die Neuausrichtung des Unternehmens, vom Anbieter von Monitoringsystemen zum reinen Anbieter von hybriden Dienstleistungen, mit dem Verkauf des Altgeschäfts und der Immobilie in Großbeeren abgeschlossen. Getragen vom neuen Vertrauen bei Aktionären und öffentlichen Kreditgebern, hat das Unternehmen in 2018 erheblich in die Entwicklung des neuen Geschäftsfelds investiert. Diese Entscheidung wurde gestützt durch das positive Kundenfeedback und das dynamische Wachstum im Auftragseingang.

Die im Jahr 2018 begonnene Entwicklung des Unternehmens wird in 2019 fortgeführt. Die vorhandenen finanziellen Spielräume werden konsequent in den Ausbau des Unternehmens investiert. Die letzten Monate haben gezeigt, dass sich diese Investitionen in zwei Dimensionen auswirken: Im Auftragseingang und dem Ausbau des Wettbewerbsvorsprungs in der Positionierung als hybrider Dienstleister. Immer mehr Kunden erkennen und erleben, dass einfach mehr Software ihre Probleme nicht löst. Der mittelfristigen Konzernplanung entsprechend, wird mit einem Break Even in dem neu ausgerichteten Geschäftsfeld zum Jahr 2021 gerechnet.

Der Vorstand geht davon aus, dass sich die geplanten Aktivitäten im Jahr 2019 in weiterhin stark steigenden Umsätzen im Konzern bemerkbar machen, welche die Grenze von 1 Mio. € deutlich übersteigen werden. Aufgrund der Investitionen in das Geschäft wird aber auch für 2019 noch ein operativer Verlust in Höhe von rd. 2,5 Mio. € erwartet. Für die Solutiance AG wird für 2019 aufgrund der Investitionen in die Neuausrichtung mit einem negativen Ergebnis von rd. 150 T€ gerechnet.

Der Vorstand erwartet, den Geschäftsbetrieb trotz erheblicher Anlaufverluste des neuen Geschäftsfelds fortführen zu können. Mit der Durchführung der beiden Kapitalerhöhungen im September 2018 und März 2019, sowie der Förderdarlehenszusage der ILB aus dem September 2018 hat sich die Unternehmensgruppe ein Finanzierungsvolumen in Höhe von 4,7 Mio. € gesichert, welches den Kapitalbedarf der Solutiance-Gruppe entsprechend der aktuellen Planung für die kommenden 24 Monate sichern wird. Sollten die Umsätze und das Ergebnis allerdings 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, 14. Mai 2019

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.