

Zusammengefasster Lagebericht und Konzernlagebericht der Solutiance AG für das Geschäftsjahr 2017

A. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Die Solutiance AG ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht mit einem Grundkapital von 4.120 T€, das in 4.120.222 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 2017 hielt die Solutiance AG Beteiligungen an der Solutiance Property GmbH (ehemals ProGeo Monitoring GmbH, Stammkapital 920 T€), der Solutiance Services GmbH (Stammkapital 50 T€) und der Solutiance Systems GmbH (Stammkapital 25 T€). Die Solutiance Property GmbH hält eine 100% Beteiligung an der ProGeo Monitoring Systeme und Services GmbH & Co. KG (Kommanditkapital 10 T€), die ihrerseits zu 100% der Anteile an ihrer eigenen Komplementärin, der ProGeo Management GmbH (Stammkapital 25 T€) hält. Die Gesellschaft hat mit Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Februar 2017 ihren Namen von PROGEO Holding AG in Solutiance AG geändert.

Sitz der Solutiance AG sowie der Solutiance Property GmbH mit ihren Tochtergesellschaften Progeo Monitoring Systeme und Services GmbH & Co KG und deren Tochtergesellschaft, der Komplementärin Progeo Management GmbH ist Großbeeren. Sitz der Solutiance Services GmbH und der Solutiance Systems GmbH ist Potsdam. Zuständiges Registergericht für alle Gesellschaften ist das Amtsgericht Potsdam. Die Solutiance AG wird an den deutschen Freiverkehrsbörsen in Berlin und Stuttgart gehandelt.

Mitglieder des Vorstands der Solutiance AG sind per 31.12.2017 Andreas Rödel und Uwe Brodtmann. Dem aus drei Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat gehören Archibald Horlitz, Vorsitzender, Dr. Felix Bosse und Rony Vogel an. Die Geschäftsführung der Solutiance Property GmbH, der Progeo Management GmbH und der Solutiance Services GmbH wird in Personalunion ebenfalls von Andreas Rödel und von Uwe Brodtmann wahrgenommen. Weiterhin ist Dr. Bernd Kallies Prokurist der Solutiance Property GmbH. Die Geschäftsführung der Solutiance Systems GmbH wird von Uwe Brodtmann und Jonas Enderlein wahrgenommen.

Geschäftsmodelle

Mit der Gründung der Solutiance Services GmbH und der Übernahme der Solutiance Systems GmbH (vormals ConcluTec GmbH) im Jahr 2017 hat die Solutiance AG ihr Portfolio an operativen Gesellschaften erweitert.

Die Progeo Monitoring Systeme und Services GmbH & Co KG (kurz ProGeo) stellt als Technologieunternehmen seit mehr als 20 Jahren innovative Monitoringlösungen für die Überwachung von Bauwerken auf Schäden bereit. Sie dienen dabei als Teil von Risikomanagement- und Maintenance-on-Demand-Strategien, mit dem Ziel, die Nachhaltigkeit, Risikosteuerung sowie Ressourcen- und Energieeffizienz von Bauwerken zu verbessern. Die beiden Kernproduktlinien der ProGeo Monitoring GmbH werden unter den Markennamen *geologger*[®] und *smartex*[®] vermarktet.

Wie schon in den Vorjahren war es auch in 2017 schwierig, das Geschäft mit Monitoringsystemen so zu entwickeln, dass eine nachhaltig positive Ertragsentwicklung möglich schien. Bereits im Laufe des Jahres 2017 wurde das operative Geschäft mit Monitoringsystemen deshalb aus der ProGeo Monitoring GmbH in die Progeo Monitoring Systeme und Services GmbH & Co KG ausgegliedert, mit dem Ziel, dieses Geschäft zu verkaufen. Dieser Verkauf wurde schließlich Ende März 2018 vollzogen.

Auf der Basis neuer Erkenntnisse über den Bedarf von Organisationen mit großem Immobilienbestand hatte der Vorstand im Jahr 2016 den Grundstein für ein neues, serviceorientiertes Geschäftsfeld gelegt. Dieses neue Geschäftsfeld adressiert das Problem, dass die Instandhaltung von Flachdächern und anderen Teilen der Gebäudehülle in vielen Organisationen nur unzureichend betrieben wird. Hier

fehlte bisher eine Lösung, die die Prozesse von der Erfassung und Bewertung von Schäden über die Beauftragung, Bearbeitung und Abnahme von Gegenmaßnahmen kostengünstig bewerkstelligt. Die neue Lösung sorgt mit Hilfe digitaler Technologien dafür, dass alle Schritte in der Prozesskette deutlich effizienter und kostengünstiger bearbeitet werden können. Deshalb trägt das Geschäftsfeld die Bezeichnung Instandhaltung 4.0 und wird nunmehr unter der Marke Solutiance und dem Claim „Maintenance Intelligence“ vermarktet.

Bereits 2017 hat dieses neue Geschäftsfeld erste namhafte Kunden diverser Branchen für Pilot- und erste Folgeprojekte gewinnen können.

Das Geschäftsmodell in dem neuen Geschäftsfeld generiert Umsätze aus vier Quellen:

1. Ersterfassung und Digitalisierung von Gebäudeteilen mit Hilfe moderner Erfassungssysteme und Aufbereitung der Daten einschließlich Handlungs-empfehlungen und Kostenschätzungen mit Hilfe einer Online Plattform
2. Bereitstellung der Daten in einer Online Plattform als Software-as-a-Service mit jährlichen Gebühren pro Objekt
3. Wiederkehrende Inspektion / Wartung wie bei der Ersterfassung gemäß 1.
4. Kunden- und / oder objektspezifische Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Instandhaltung der erfassten Flächen und den damit verbundenen Prozessen und Systemen beim Kunden.

Damit entstehen zumindest aus der Bereitstellung der Daten über die Online Plattform so lange jährlich wiederkehrende Umsätze, wie der Kunde die Plattform für seine Objekte nutzt. Zudem entstehen wiederkehrende Umsätze aus der Inspektion / Wartung von Flächen. Hier ist jedoch nicht bei jedem Objekt sicher, dass der Umsatz jährlich entsteht.

Mit der Neuausrichtung des Fokus auf digitale und informationsbasierte Lösungen mit wiederkehrenden Serviceumsätzen erwartet das Management eine Verstetigung der betrieblichen Leistungszahlen und eine Reduzierung der Risiken und Abhängigkeiten, die in der Vergangenheit durch die Unsicherheiten eines nur unzuverlässig planbaren, starken Schwankungen unterworfenen Projektgeschäfts geprägt wurden. Der Aufbau eines solchen Geschäfts braucht aber Zeit, weil die einmal akquirierten Aufträge zwar eine hohe Chance auf dauerhafte Umsätze bieten, aber pro Auftrag und Jahr einen geringeren Umfang haben als das traditionelle Großprojektgeschäft.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Neben der Frage der grundsätzlichen Attraktivität und des Kundennutzens, die die von Solutiance angebotenen Lösungen bieten, wird die Geschäftsentwicklung durch verschiedene rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren insbesondere auf die nun im Fokus der Aktivitäten stehende Immobilienwirtschaft bestimmt. Innerhalb der Immobilienwirtschaft ist der Bereich Facility Management von besonderer Bedeutung für Solutiance.

Mit einer Bruttowertschöpfung von 134 Mrd. € (2016) macht das Facility Management 4,75 % des deutschen Bruttoinlandsprodukts aus. Der Anteil der an externe Dienstleister vergebenen Bruttowertschöpfung liegt dabei bei ca. 82 Mrd. Euro. 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. Der Trend zum Outsourcing von Leistungen im Facility Management fördert die Perspektiven von Solutiance.

Auch im Facility Management gibt es, wie in anderen Bereichen der Immobilienwirtschaft, einen Trend zur Digitalisierung. So hat der ZIA der führende Lobbyverband der Immobilienwirtschaft, jüngst 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 die Solutiance AG bietet diese Entwicklung die Chance, die eigenen Lösungen in einem für die 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.

Geschäftsbereich Systeme

Weil das operative Geschäft mit Monitoringsystemen und damit der gesamte Geschäftsbereich Systeme zum Ende März 2018 verkauft wurde, nehmen wir an dieser Stelle nur sehr verkürzt darauf Bezug. Im Geschäftsjahr 2017 erzielte der Geschäftsbereich Systeme einen Umsatz von 536 T€ (2016: 281 T€). Darin enthalten ist ein Projekt mit einem Volumen von 198 T€, dessen Fertigstellung eigentlich schon für 2016 geplant war.

Geschäftsbereich Services

Im Geschäftsbereich Services wurden in der Vergangenheit auch die Dienstleistungen zusammengefasst, die im Zusammenhang mit dem Betrieb von Monitoringsystemen stehen. Mit dem Verkauf des Geschäfts mit Monitoringsystemen nehmen wir auf diesen Teil des Geschäftsbereichs Services nur verkürzt Bezug. Insgesamt wurde im Geschäftsbereich Services im Jahr 2017 ein Umsatz in Höhe von 321 T€ erzielt (2016: 201 T€). Davon entfielen Umsätze in Höhe von 57 T€ (2016: 7 T€) auf das neue Geschäftsfeld Instandhaltung 4.0. Besonders erfreulich ist der Umstand, dass dieser Umsatz mit 21 neuen Kunden gemacht wurde, von denen einige bereits Folgeaufträge erteilt haben. Die Entwicklung der ersten Monate des Jahres 2018 zeigt, dass die Dynamik im Auftragseingang und im Umsatz weiterhin erheblich ist.

Vermietungsgeschäft

Auch im Jahre 2017 wurde das Gebäude bis auf die selbst genutzten Flächen vollständig vermietet. Die Erlöse aus Fremdvermietung betragen im Berichtsjahr 161 T€ (2016: 280 T€). Der Rückgang der Mieterlöse ist das Resultat des Teilverkaufs der Immobilie an die Priedemann Holding, der zum Ende Februar 2017 vollzogen wurde. Mit dem Verkauf des verbleibenden Teils der Immobilie im Februar 2018 wird das Vermietungsgeschäft beendet.

Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs 2017

Das Geschäftsjahr 2017 brachte im Bereich der Monitoringsysteme und der damit verbundenen Services die aus den Vorjahren bekannten Schwankungen im Geschäft. Aufgrund der Verzögerungen in der Abarbeitung bestehender Aufträge im Vorjahr kam es zu einer Steigerung der Umsatzerlöse in den Bereichen Systeme und Services von 482 T€ in 2016 auf 857 T€ in 2017. Die Gesamtleistung in diesem operativen Bereich hat sich mit 805 T€ in 2017 gegenüber 626 T€ in 2016 erhöht.

Das Geschäftsjahr 2017 hat gezeigt, dass das neue Geschäftsfeld Instandhaltung 4.0 erhebliche Perspektiven bietet. Die deutlich wachsende Anzahl von Kunden mit einem sehr großen Immobilienbestand und der Abschluss erster Rahmenverträge mit namhaften Kunden lässt den Vorstand optimistisch auf die weitere Entwicklung dieses Geschäftsfelds blicken. Ein Indikator dafür ist der Auftragseingang, der in den ersten 5 Monaten des Jahre 2018 bei 180 T€ im Vergleich zu 20 T€ im gleichen Vorjahreszeitraum lag.

Marketing und Vertrieb

Mit der Umfirmierung des Unternehmens von Progeo zu Solutiance wurde eine Marke positioniert, die den neuen Perspektiven Rechnung trägt. Wer verstanden hat, dass sich die Marke spricht, wie der englische Begriff für Lösungen, vergisst diesen Zusammenhang nicht mehr. Der Claim „Maintenance

Intelligence“ lässt in einem klar definierten Rahmen den nötigen Platz für Innovationen auf der Basis digitaler Kompetenzen. Die Kommunikation des Unternehmens mit seinen Kunden und Partnern wurde mit dem Rebranding deutlich weiterentwickelt.

Zusätzlich zur einfachen Vermittlung des Angebots – digital unterstützte Dienstleistungen für die Instandhaltung von Immobilien – vermitteln wir, wofür wir stehen: Auf dem Weg zu immer besseren Lösungen die Probleme immer aus der Kundenperspektive sehen. Wir nutzen dafür systematisch Methoden wie Design Thinking, agile Softwareentwicklung und Business Process Modeling. Unsere Botschaft lautet: Wir glauben, dass Digitalisierung kein Selbstzweck ist. Lösungen müssen Nutzen für Menschen stiften. Gerade in der Immobilienwirtschaft, wo Erfolg und Misserfolg immer das Ergebnis der Interaktion vieler Beteiligten ist.

Diese Botschaft vermitteln wir zunehmend über verschiedene Medien, von der Website über Social Media Kanäle bis hin zu Filmen. Die verschiedenen Zielgruppen sollen möglichst einfach verstehen, warum es sich lohnt mit Solutiance zu arbeiten.

Mit zunehmendem Markterfolg und Erkenntnissen über Erfolgsfaktoren haben wir begonnen, mehr in Vertrieb zu investieren. Mit der Einstellung eines ersten Account Managers im Juli 2017 haben wir die Anzahl an Kundenkontakten erhöht. Ein Umstand, der sich in zunehmendem Auftragseingang niedergeschlagen hat.

Weil aber in der Immobilienwirtschaft, wie auch in allen anderen Bereichen, in denen große Organisationen agieren, der Erfolg nicht über Nacht mit Geld und mehr Kapazitäten wesentlich beschleunigt werden kann, haben wir den Ausbau der Vertriebs- und Marketingaktivitäten dosiert. Wir haben die Zeit genutzt, mit immer mehr Kunden darüber zu sprechen, wo Probleme liegen, die wir mit unseren Methoden und unseren Mitarbeitern lösen können. Diese Erkenntnisse aus der Kommunikation mit unseren Kunden und Partnern haben wir agil in immer besseren Lösungen umgesetzt und werden das auch in Zukunft tun. Auf Basis dieser Erkenntnisse haben wir im zweiten Quartal eine weitere Offensive gestartet und werden uns im Laufe des Jahres 2018 weiter auch im Vertrieb verstärken. Damit können wir das Momentum, das unsere Aktivitäten gewinnen, weitertreiben.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

In der Vergangenheit lagen die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, bedingt durch den Fokus auf Monitoringsysteme, noch verstärkt im Bereich Hardware. Mit der Übernahme der ConcluTec GmbH (jetzt Solutiance Systems GmbH) liegt der Fokus nunmehr auf der Entwicklung von Softwarelösungen. Dabei kommt uns die Nähe zum Hasso Plattner Institut in Potsdam zugute, einer der weltweit führenden Hochschulen im Bereich Software Engineering. Hier haben nicht nur die Gründer der Solutiance Systems GmbH studiert, sondern auch weitere Mitarbeiter im Bereich Softwareentwicklung.

Es liegt geradezu in der DNA des Unternehmens, ständig an besseren Lösungen zu arbeiten und das Spektrum an Leistungen permanent zu erweitern. Dabei haben wir eine einzigartige Symbiose geschaffen. 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.

Bei der Erfassung von Daten werden auch hardwarebasierte Elemente in den Systemen in unseren Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten berücksichtigt. Wir werden auf jeden Fall auch weiterhin in diese Aktivitäten investieren, um unsere einzigartige Wettbewerbsposition weiter auszubauen. Mit unserer Plattform, dem Facility Scanner und den darauf basierenden Apps und Systemen, sind wir in der Lage unseren Kunden Angebote aus einem Guss machen zu können. Wir haben dabei erfolgreiche Vorbilder im Auge. Ähnlich wie bei Apple werden alle wesentlichen Elemente unserer Lösungen aus einem Konzept und mit einheitlichen Methoden entwickelt. Dabei ist die Plattform aber, ebenfalls wie bei Apple, offen für die Anbindung weiterer Apps in ein offenes Ökosystem.

Operations

Weil die Lösungen von Solutiance Dienstleistungen vor Ort mit digitaler Aufbereitung der Informationen und Daten in unserer Plattform kombiniert, ist der Bereich Operations eine wichtige Säule des Erfolgs. Hier werden die Aktivitäten an der Immobilie vor Ort konzipiert, gesteuert und umgesetzt. Nach zwei Einstellungen in 2017 haben wir 2018 mit dem Ausbau dieses Bereichs begonnen, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. Im Zusammenspiel mit den Kollegen aus der Forschung und Entwicklung sind so bereits hervorragende Lösungen entstanden die Kunden begeistern. Die Nachfrage nach einem Ausbau unseres Leistungsspektrums über den anfänglichen Fokus auf das Flachdach hinaus wird dazu beitragen, den Bereich Operations in der Folgezeit inhaltlich und personell weiter auszubauen.

Produktion und Fertigung

Nach wie vor wurde die Fertigung von Komponenten für das Monitoring Geschäft weitgehend auf externe Partner ausgelagert. Die Zusammenarbeit mit diesen Partnern lief im Berichtszeitraum weiter stabil. Die Kosten im Bereich der direkten Personalkosten aber auch im Bereich der Verwaltungskosten sowie der Materialwirtschaft konnten in diesem Zusammenhang weiterhin auf niedrigem Niveau gehalten werden. Das EDV-gestützte Warenwirtschaftssystem hat auch im Berichtsjahr zu Transparenz und Stabilität bei der Materialwirtschaft und im Projektmanagement beigetragen. Mit dem Verkauf dieses Geschäftsfelds im Jahr 2018 entfällt dieser Unternehmensbereich in Zukunft.

Mitarbeiter

Durch die Übernahme der ConcluTec GmbH und Einstellungen von Mitarbeitern in der Solutiance Services GmbH beschäftigten die Unternehmen der Solutiance Gruppe zum Ende des Geschäftsjahres 2017 15 festangestellte Mitarbeiter (2016: 7).

B. Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Konzern

Im Geschäftsjahr 2017 haben sich die Umsatzerlöse um 256 T€ von 762 T€ im Geschäftsjahr 2016 auf 1.018 T€ erhöht. Die Konzernleistung erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 1.727 T€ (2016: 1.027 T€). Sie umfasst die Umsatzerlöse, die Bestandsveränderungen in Höhe von -52 T€ sowie die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 761 T€. Letztere sind insbesondere das Ergebnis des Teilverkaufs der Immobilie. Die Personalkosten betragen im Berichtsjahr insgesamt 1.014 T€ (2016: 712 T€) und stiegen mit der Aufnahme neuer Mitarbeiter im Geschäftsfeld Instandhaltung 4.0. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen betragen 248 T€ (2016: 186 T€). Die Zunahme in den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenständen und Sachanlagen basiert im Wesentlichen auf Abschreibungen auf immaterielle Werte und den Firmenwert aus der Einbringung und Konsolidierung der Solutiance Systems GmbH.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen 924 T€ (2016: 518 T€). Darin enthalten sind unter anderem erhöhte Aufwendungen für Rechts- und Beratungskosten mit 181 T€ (2016: 96 T€), Raumkosten in Höhe von 103 T€ (2016: 59 T€), Werbe- und Reisekosten mit 90 T€ (2016: 41 T€), Fahrzeugkosten in Höhe von 83 T€ (2016: 87 T€), Fremdleistungen und Fremdarbeiten mit 71 T€ (2016: 14 T€), Abschluss- und Prüfungskosten mit 66 T€ (2016: 39 T€) und Kosten der Warenabgabe in Höhe von 65 T€ (2016: 26 T€).

Der Materialaufwand von 151 T€ im Geschäftsjahr 2017 (2016: 230 T€) verminderte sich deutlich und entspricht 15,5 % der Gesamtleistung (2016: 25,4 %).

Aufgrund der Einstellung des Geschäftszweiges Monitoringsysteme mit Veräußerung der PROGEO Monitoring Systeme und Services GmbH & Co. KG in 2018, erfolgte unter den Abschreibungen eine außerordentliche Wertminderung auf den Bestand der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe in Höhe von 231 T€.

Die Zinsaufwendungen betragen im Berichtsjahr 110 T€ (2016: 106 T€), davon betreffen 108 T€ die Aufzinsung von Rückstellungen.

Der Jahresfehlbetrag des Konzerns beträgt 936 T€ (2016: 727 T€). Ohne den Gewinn aus der Teilveräußerung der Immobilie (703 T€) und der Wertminderung auf die RHB Stoffe (231 T€) ergibt sich ein Verlust des Konzerns in Höhe von 1.408 T€.

Das Konzernergebnis hat sich damit verschlechtert und lag deutlich unter dem prognostizierten Niveau eines operativen Verlustes auf Vorjahresniveau. 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 2018 braucht das Unternehmen Kapital zur:

- Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit
- Strategischen Entwicklung des Geschäfts
- planmäßige Durchführung von Investitionen.

Die Solutiance AG erfüllt diese Anforderungen durch:

- Cashflow aus dem laufenden Geschäft
- Mittelzufluss aus der Teilveräußerung der Immobilie
- verfügbare Zahlungsmittel

Zum Abschluss des Jahres 2017 standen dem Konzern am Bilanzstichtag 432 T€ (2016: 167 T€) an liquiden Mitteln zur Verfügung. Der Finanzmittelfonds, bestehend aus liquiden Mitteln abzüglich Kontokorrentverbindlichkeiten, betrug am 31.12.2017 ebenfalls 432 T€ (Vorjahr: -42 T€), da der Kontokorrentkredit nicht mehr in Anspruch genommen werden musste. Der Mittelzufluss im Berichtszeitraum betrug insgesamt 419 T€ (2016: -650 T€). Ein Mittelabfluss ergab sich im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mit 929 T€ (2016: -480 T€). Im Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug der Mittelzufluss aufgrund der Veräußerung von Anteilen der Immobilie 1.413 T€ (2016: -60 T€). Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug der Mittelabfluss 65 T€ (2016: -76 T€).

Bei einer Bilanzsumme von 2.981 T€ (2016: 2.934 T€) beträgt die Eigenkapitalquote des Konzerns rd. 37,1 % (2016: 40,9 %). Die Minderung des Eigenkapitals entspricht der Differenz aus dem im Geschäftsjahr erwirtschafteten Fehlbetrag von 936 T€ und der Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen um 850 T€. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben sich durch die planmäßigen Tilgungen eines Darlehens und die Rückführung der Kontokorrentlinie um 270 T€ vermindert.

Die Aktivseite der Bilanz ist geprägt durch einen Anteil des Anlagevermögens i. H. v. 2.040 T€ (2016: 2.006 T€), das entspricht unverändert zum Vorjahr rd. 68,4 % der Bilanzsumme.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Umlaufvermögen insgesamt um 36 T€ erhöht. Der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten hat sich um 265 T€ erhöht.

Solutiance AG

Die Solutiance AG erzielte im Geschäftsjahr 2017 einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 361 T€. Gegenüber dem Vorjahr ergibt sich eine Erhöhung des Jahresfehlbetrags um 262 T€. Die Vorjahresprognose eines Ergebnisses von -150 T€ konnte somit nicht erreicht werden. Ursächlich hierfür waren insbesondere eine Zunahme der Pensionsrückstellung um 184 T€ sowie um 133 T€ erhöhte Beratungskosten, die insbesondere im Zusammenhang mit der Umstrukturierung des Konzerns standen.

Die Umsatzerlöse, die überwiegend aus den Kostenumlagen an die Konzerngesellschaften bestehen, betragen im Berichtsjahr 686 T€ und haben sich gegenüber dem Vorjahr (584 T€) erhöht. Die Personalkosten erhöhten sich aufgrund der Einstellung einer Mitarbeiterin und eine Erhöhung der Rückstellungen für Pensionsaufwand um 140 T€ auf 538 T€. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr um 139 T€ gestiegen.

Die Zinsaufwendungen sind bedingt durch höhere Aufwendungen aus der Aufzinsung der Pensionsrückstellung um 9 T€ gestiegen.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen haben sich im Berichtsjahr um 900 T€ erhöht. Dies betrifft die im Rahmen einer Kapitalerhöhung mit Sacheinlage erworbenen Anteile an der Solutiance Systems GmbH (850 T€) sowie die neu gegründete Solutiance Services GmbH. Die liquiden Mittel der Solutiance AG haben sich zum Bilanzstichtag auf 182 T€ erhöht (2016: 114 T€) und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben sich auf 102 T€ (2016: 371 T€) reduziert.

Trotz der Kapitalerhöhung um 850 T€ hat sich das Eigenkapital, bedingt durch den Jahresfehlbetrag, nur um 489 T€ auf 1.727 T€ erhöht (2016: 1.238 T€). Die Kapitalausstattung der Solutiance AG ist mit rd. 62 % der Bilanzsumme weiterhin zufrieden stellend. Die Gesellschaft verfügt über ein Grundkapital in Höhe von 4.120 T€, welches aufgrund des Verlustvortrags und des negativen Jahresergebnisses 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 Erfahrung der beiden vergangenen Jahre hat 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 erworbene 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 außerordentlich 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 wollen wir in Zukunft dadurch begegnen, dass wir unsere Aktivitäten über Dach und Fach hinaus auf Innenräume von Gebäuden ausweiten.

Forderungsausfallrisiken:

Da es sich bei der Hauptkundschaft von Solutiance im neuen Geschäftsfeld Instandhaltung 4.0 überwiegend um große Unternehmen und die öffentliche Hand 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 2017 durchgehend in der Lage, seine Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Zum Bilanzstichtag standen Zahlungsmittel von 432 T€ und eine offene Kreditlinie von 100 T€ zur Verfügung. Mit der Veräußerung des Grundstücks und Gebäudes flossen der Gesellschaft im ersten Quartal 2018 liquide Mittel in Höhe von 1,15 Mio. € zu. Unter Berücksichtigung der verfügbaren finanziellen Ressourcen und der Gespräche mit Kapitalgebern, erwarten wir auch 2018 in der Lage zu sein den Kapitalbedarf des Unternehmens zu decken und unseren 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 Dienstleistungen im Rahmen von Instandhaltung 4.0 nur gut 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 sehr überschaubar. Sämtliche Arbeiten werden durch den Einsatz moderner Dokumentationswerkzeuge und stichprobenartige Prüfungen vor Ort geprüft. Zudem sind die einzelnen Aufträge in ihrem Volumen sehr begrenzt.

Personalrisiken:

Mit der Verschiebung des Fokus auf softwarebasierte Dienstleistungen besteht ein gewisses Risiko im Abgang von Know How von wesentlichen Know How Trägern. Dem sind wir mit der langfristigen Bindung der beiden Gründer der Solutiance Systems GmbH entgegengetreten. Um ganz allgemein eine langfristige, persönliche Bindung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an das Unternehmen zu erreichen, leben wir eine offene Unternehmenskultur in der das individuelle Wohlbefinden aller Beteiligten einen hohen Stellenwert hat. Bei der bestehenden Belegschaft konnte dadurch bereits eine starke individuelle Identifikation mit dem Unternehmen hergestellt und ausgebaut werden.

Steuerliche Risiken:

Aufgrund des derzeitigen nationalen Fokus unserer Geschäftsaktivitäten sind wir nur geringen steuerlichen Risiken ausgesetzt.

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 und unterbrechungsfreie Stromversorgungen kritischer Systeme, Back-up-Systeme sowie Datenspiegelungen. Gegen Datensicherheitsrisiken durch unberechtigte externe Zugriffe auf die IT-Systeme setzen wir u. a. Firewallsysteme und Virens Scanner ein.

Risikomanagement:

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

Haftungsrisiken aus betrieblicher Haftung sowie aus Produkt- und Umwelthaftung:

Hier ist die Solutiance Gruppe 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. Dazu zählt insbesondere das latente Risiko, dass dem System *geologger*[®] die Zulassungen der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM), Berlin, für den Einsatz in Deponien in Deutschland fehlen. Progeo befindet sich zum Zeitpunkt der Berichterstattung nach wie vor in einem laufenden Zulassungsverfahren mit der BAM. Sollte es nicht

gelingen, die Zulassung zu erhalten, hätte dies Auswirkungen auf die Lieferfähigkeit für das System *geologger*[®] im deutschen Deponiemarkt.

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

Das Jahr 2017 war weiterhin ein Jahr des Umbruchs. Nach Abschluss der Kostenkonsolidierung der Vorjahre hat das Unternehmen in 2017 weiter in die Entwicklung des Unternehmens investiert. Motiviert war diese Entscheidung durch das positive Kundenfeedback im neuen Geschäftsfeld Instandhaltung 4.0.

Die im Jahr 2017 begonnene Neuausrichtung des Unternehmens wird in 2018 fortgeführt. Mit dem Verkauf des Geschäfts mit Monitoringsystemen haben wir einen Schlussstrich unter die Vergangenheit gezogen. Der Fokus liegt jetzt auf einem Geschäftsfeld in dem Solutiance aufgrund der Zusammensetzung seines Teams einen klaren Wettbewerbsvorteil in einem stabilen Marktumfeld hat. Der Vorstand ist überzeugt von den Wachstumschancen des Geschäftsfelds der digital basierten Services für die Instandhaltung von Gebäuden. Die Entwicklung der letzten Monate zeigt, dass nicht nur bei Kunden und Partnern, sondern auch bei Kapitalgebern das Interesse und das Vertrauen in die Zukunft von Solutiance gewachsen ist. Der Aktienkurs hat sich gegenüber den Notierungen vergangener Jahre deutlich erholt gezeigt.

Durch die wieder gewonnene Fähigkeit Wachstum zu finanzieren, ergeben sich Chancen, die wir mit Augenmaß nutzen wollen. Wir gehen davon aus, dass sich diese Aktivitäten im Jahr 2018 im Konzern in stark steigenden Umsätzen im Geschäftsfeld Instandhaltung 4.0, wenn auch noch auf geringem Niveau bemerkbar machen. Aufgrund der Investitionen in das Geschäft erwarten wir auch für 2018 einen operativen Verlust in Höhe von rd. 1,5 Mio. €, der durch den Anfang 2018 realisierten Verkauf der Immobilie des Unternehmens nur bedingt kompensiert werden kann. Für die Solutiance AG rechnen wir für 2018 aufgrund der Investitionen in die Neuausrichtung mit einem negativen Ergebnis von rd. 150 T€.

Die Solutiance AG und der Konzern erwarten, trotz der aktuell noch unbefriedigenden Umsatz- und Ergebnislage, den Geschäftsbetrieb fortführen zu können. Durch den erfolgreichen Teilverkauf der Immobilie sind dem Konzern Anfang 2018 rd. 1,15 Mio. € zugeflossen, die einen Teil der Finanzierung des Wachstums der Solutiance Gruppe sichern. Darüber hinaus wird die Solutiance Gruppe aber in den Jahren 2018 bis 2020 weitere Finanzierungsmaßnahmen in Höhe von rd. 4,5 Mio. € brauchen, um die geplanten Investitionen in das Wachstum der Gruppe zu finanzieren. Sollte dies nicht in ausreichender Höhe gelingen, wäre die weitere Entwicklung und der Bestand der Gesellschaft und der Gruppe gefährdet. Der Vorstand ist jedoch zuversichtlich, diese Maßnahmen zeitnah umsetzen zu können. Gespräche über eine erste kurzfristige Finanzierung befinden sich kurz vor einem erfolgreichen Abschluss.

Großbeeren, 18. Juni 2018

Uwe Brodtmann

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.