Konzernlagebericht der AG

A. Geschäfts- und Rahmenbedingungen **2**
Geschäftsmodelle 2
Branchenbezogene Rahmenbedingungen 4
Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs 2020 4
Marketing und Vertrieb 5
Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten 5
Mitarbeiter 6
B. Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns **7**
Ergänzende Informationen zur Solutiance AG 8
C. Chancen- und Risikobericht **9**
D. Prognosebericht **11**

A. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Die Solutiance AG ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht mit einem Grundkapital von 6.449 T€, das in 6.449.415 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 2020 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 31.12.2020 Uwe Brodtmann und Jonas Enderlein. Dem aus vier Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat gehören Rony Vogel (Vorsitzender), Archibald Horlitz (Stellv. Vorsitzender), Felix Krekel und bis zum 14.12.2020 Dr. Felix Bosse an. Die Geschäftsführung der Solutiance Services GmbH und der Solutiance Systems GmbH wird in Personalunion von Uwe Brodtmann und Jonas Enderlein wahrgenommen. 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 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 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 Plattformgeschäftsmodell genriert 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 („Partnern“), 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 Plattformgeschäftsmodell 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 € 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 % 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.

Die Corona Pandemie hatte aber auch auf die Immobilienbranche zum Teil erhebliche Auswirkungen. Unmittelbar betroffen waren Assetklassen wie Hotels und Hospitality, sowie im Handel alle Geschäfte, die nicht systemrelevant waren. Mittelbar betroffen waren Assetklassen, bei denen die Geschäfte und damit die Zahlungsfähigkeit von Mietern unter Corona gelitten haben. Zu den Gewinnern zählten Betreiber von Logistikimmobilien, die vom wachsenden Online-Handel profitierten.

Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs 2020

Im Plattformgeschäftsmodell mit softwarebasierten Dienstleistungen für Immobilienbetreiber war das Geschäftsjahr 2020 von den Folgen der Corona Pandemie gekennzeichnet. Lag der Auftragseingang im ersten Halbjahr noch um 62 % über dem Vorjahreswert, so betrug der Rückgang im Auftragseingang im zweiten Halbjahr 34 % gegenüber dem Vorjahreswert. Besonders bei den beiden größten Kunden des Jahres 2019 führten die Auswirkungen der Pandemie auf deren Geschäft zu deutlichen Auftragsrückgängen, die vom Gewinn von Neukunden, und dem Ausbau bei bestehenden Kunden nur kompensiert werden konnte. Das Wachstum erfolgte zwar weiterhin in drei Dimensionen, aber mit geringerer Dynamik als in den Vorjahren. Die Anzahl der Kunden mit laufenden Verträgen konnte im Jahr 2020 um 9 auf 37 Kunden ausgebaut werden. Die Anzahl der Gebäude mit laufenden Verträgen erhöhte sich um 93 auf 332. Der Auftragseingang blieb mit 2.244 T€ auf dem Niveau des Vorjahres mit 2.252 T€. Von den 2.244 T€ entfielen im Jahr 2020 1.704 T€ auf das

Servicepaket Dachmanagement (Vorjahr: 1.980 T€), 535 T€ auf das Servicepaket Betreiberpflichten Controlling (Vorjahr: 266 T€) und 5 T€ auf TrackLean (Vorjahr: 6 T€).

Im Geschäft mit Dienstleistungen für Immobilienbetreiber wurde im Jahr 2020 ein Umsatz in Höhe von 1.879 T€ erzielt (Vorjahr: 1.143 T€). Auf das Servicepaket Dachmanagement entfielen 1.740 T€ (Vorjahr: 976 T€). Auf das Servicepaket Betreiberpflichten Controlling entfielen 139 T€ (Vorjahr: 167 T€).

Marketing und Vertrieb

Die Positionierung der Marke Solutiance wurde im Jahr 2020 mit deutlich reduziertem Budget weiter betrieben. Ein wichtiger Teil der Kommunikationsarbeit entfiel nach wie vor auf den Aufbau und die Pflege von persönlichen Netzwerken in einschlägigen Branchenverbänden. So hat Solutiance sich weiterhin im ZIA engagiert. Messeaktivitäten waren jedoch, auch bedingt durch die Pandemiebedingungen, auf ein Minimum reduziert.

Die im Laufe des Jahres 2019 begonnene Schärfung der Außenkommunikation mit klarer Abgrenzung Servicepakete Dachmanagement und Betreiberpflichten Controlling und Kundenansprache auf definierte Zielgruppen wurde fortgeführt. In diesem Zusammenhang wurden die 2019 begonnenen Social Media Aktivitäten fortgeführt. Diese Maßnahmen führten weiterhin zu Kontakten und einer insgesamt positiven Resonanz in den relevanten Zielgruppen aus Asset Managern, Property Managern und Facility Managern, die Social Media Kanäle beruflich nutzen und auch auf XING aktiv sind.

In Anbetracht der zum Teil schlechten Erreichbarkeit von Kunden durch die Homeoffice Situation und die Unsicherheit bei Entscheidungen wurden aber auch die Mitarbeiter im Bereich Marketing und Vertrieb in abgestufte Kurzarbeit geschickt und das Marketingbudget erheblich reduziert.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Das Plattformgeschäftsmodell für Immobilienbetreiber spiegelt sich weiterhin 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 auch in 2020 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 der Jahre 2019 und 2020 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 Monitoring-dienstleistungen 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 Bau-unterlagen. 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 zunächst auch in 2020 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 fach-lichen 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 2020 41 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 41).

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

Im Geschäftsjahr 2020 sind die Umsatzerlöse des Konzerns von 1.227 T€ im Geschäftsjahr 2019 um 727 T€ auf 1.954 T€ gestiegen. Die Prognose des Vorjahres von 3,0 Mio. €, die unter der Bedingung von verbesserten Corona-Bedingungen im zweiten Halbjahr stand, wurde damit, bedingt durch die Auswirkungen der Pandemie deutlich verfehlt. Der Umsatz enthält 75 T€ an Mieterträgen (Vorjahr: 73 T€).

Die Konzernleistung erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 2.030 T€ (Vorjahr: 1.604 T€). Sie umfasst die Umsatzerlöse, die Verminderung des Bestands in Ausführung befindlicher Bauaufträge in Höhe von 101 T€ (Vorjahr: Erhöhung um 162 T€) sowie die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 177 T€ (Vorjahr: 214 T€). Letztere enthalten 21 T€ aus Investitionszuschüssen.

Der Materialaufwand von 1.162 T€ im Geschäftsjahr 2020 (Vorjahr: 684 T€) erhöhte sich deutlich und entspricht 57,2 % der Gesamtleistung (Vorjahr: 42,7 %). Dieser Anstieg und die im Materialaufwand enthaltenen 1.159 T€ für Aufwendungen für bezogene Leistungen spiegeln das Plattformgeschäftsmodell wider, bei dem Solutiance als Vertragspartner fungiert und die Leistungen von Partnerunternehmen erbracht werden.

Die Personalkosten betrugen im Berichtsjahr insgesamt 2.497 T€ (Vorjahr: 2.502 T€). Die Personalkosten waren zum Jahresbeginn zunächst mit der Einstellung neuer Mitarbeiter angestiegen und dann über die Nutzung von Kurzarbeit und Entlassungen wieder gesunken. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen betrugen 274 T€ (Vorjahr: 267 T€).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 964 T€ (Vorjahr: 1.117 T€). Darin enthalten sind unter anderem Aufwendungen für Rechts- und Beratungskosten mit 41 T€ (Vorjahr: 88 T€), Raumkosten in Höhe von 234 T€ (Vorjahr: 175 T€), Werbe- und Reisekosten mit 81 T€ (Vorjahr: 217 T€), Fahrzeugkosten in Höhe von 126 T€ (Vorjahr: 96 T€), Fremdleistungen und Fremdarbeiten mit 7 T€ (Vorjahr: 62 T€), Kosten für die Buchführung sowie Abschluss- und Prüfungskosten mit 100 T€ (Vorjahr: 86 T€).

Die Zinsaufwendungen betrugen im Berichtsjahr 162 T€ (Vorjahr: 172 T€), davon betreffen 139 T€ die Aufzinsung von Rückstellungen.

Der Jahresfehlbetrag des Konzerns beträgt 2.988 T€ (Vorjahr: 3.097 T€). Das Konzernergebnis hat sich damit aufgrund der pandemiebedingten Auswirkungen auf das Geschäft nicht im geplanten Maße verbessert.

Im Geschäftsjahr 2021 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 0,8 Mio. €

Zum Abschluss des Jahres 2020 standen dem Konzern am Bilanzstichtag 130 T€ (Vorjahr: 525 T€) an Liquiden Mitteln zur Verfügung. Der Mittelabfluss betrug im Berichtszeitraum insgesamt 395 T€ (Vorjahr: 188 T€). Ein Mittelabfluss ergab sich im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mit 2.296 T€ (Vorjahr: 2.871 T€). Im Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug der

Mittelabfluss 5 T€ (Vorjahr: 54 T€). Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug der Mittelzufluss 1.906 T€ (Vorjahr: 2.737 T€) von dem 715 T€ aus einer weiteren Tranche des Darlehens der ILB kommen und 1.213 T€ aus zwei Kapitalerhöhungen.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich im Berichtsjahr um 1.774 T€ vermindert und ist mit 2.867 T€ negativ. Die Minderung des Eigenkapitals entspricht der Differenz aus dem im Geschäftsjahr erwirtschafteten Fehlbetrag von 2.988 T€ und den Kapitalerhöhungen um 1.213 T€. Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag hat sich im Geschäftsjahr von 1.093 T€ auf 2.867 T€ erhöht.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben sich durch den Abruf der dritten Tranche eines Förderdarlehens in Höhe von 714 T€ auf 2.111 T€ erhöht.

Die Aktivseite der Bilanz ist neben dem negativen Eigenkapitalausweis durch einen Anteil des Anlagevermögens i. H. v. 451 T€ (Vorjahr: 722 T€) geprägt, welches rd. 12 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 24 %) entspricht.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Umlaufvermögen insgesamt um 590 T€ reduziert. Der Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten haben sich um 395 T€ reduziert.

Ergänzende Informationen zur Solutiance AG

Die Umsatzerlöse der Solutiance AG, die überwiegend aus den Kostenumlagen an die Konzerngesellschaften bestehen, betragen im Berichtsjahr 631 T€ und haben sich gegenüber dem Vorjahr (595 T€) weiter erhöht. Die Solutiance AG erzielte im Geschäftsjahr 2020 einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 253 T€ (Vorjahr: 341 T€).

Die Anteile an verbundenen Unternehmen sind im Berichtsjahr wie im Vorjahr mit 1.519 T€ bewertet. Daneben bestehen Ausleihungen und Forderungen im Verbundbereich in Höhe von 5.238 T€ sowie Verbindlichkeiten im Verbundbereich von 620 T€. Die liquiden Mittel der Solutiance AG haben sich zum Bilanzstichtag auf 99 T€ reduziert (Vorjahr: 398 T€). Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestehen nicht.

Die Gesellschaft verfügt zum 31.12.2020 über ein Grundkapital in Höhe von 6.449 T€, sowie eine Kapitalrücklage in Höhe von 2.180 T€, denen ein Verlustvortrag in Höhe von 3.403 T€ und ein Jahresfehlbetrag von 253 T€ gegenüberstehen. Das Eigenkapital hat sich auf 4.974 T€ erhöht (Vorjahr: 4.013 T€). Die Kapitalausstattung der Solutiance AG ist mit 72 % der Bilanzsumme weiterhin zufriedenstellend.

C. Chancen- und Risikobericht

Allgemeines Unternehmensrisiko

Die Corona Pandemie hat gezeigt, dass die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch auf das Geschäft von Solutiance Einfluss haben. Vor dem Hintergrund der wachsenden Dynamik im Bereich der Digitalisierung der Immobilienbranche ist jedoch 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. Die beiden Servicepakete Dachmanagement und Betreiberpflichten Controlling müssen nach wie vor noch weiter unter Beweis stellen, dass sie in der Lage sind, allgemeines Interesse und Pilotaufträge 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 der beiden Servicepakete 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 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 2020 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 2020 durchgehend in der Lage, seine Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Zum Bilanzstichtag standen Zahlungsmittel von 130 T€ zur Verfügung. Unter Berücksichtigung der verfügbaren finanziellen Ressourcen, dem Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung im April 2021 von 1.443 T€ und der bisher nicht abgerufenen Mittel aus der Darlehenszusage der Investitionsbank des Landes Brandenburg in Höhe von 808 T€, wird Solutiance auf Basis seiner aktuellen Planung erwartungsgemäß auch 2021 und 2022 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 in diesem Bereich überschaubar. Die letzten Monate haben aber gezeigt, dass im Bereich Dachmanagement Engpässe bei Baumaterialien und stark steigende Preise ein Risiko bei Reparaturaufträgen mit sich bringen können. Risiken bestehen zudem bei der Vergabe von Aufträgen im Bereich Dachmanagement durch die hoch ausgelasteten Kapazitäten bei Dachdeckerbetrieben. Dem begegnet das Unternehmen mit einem attraktiven Partnerprogramm, in dem die Partnerbetriebe von den Vorteilen der digital unterstützen Abwicklung von Aufträgen profitieren.

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 Know-how 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. Mit zunehmendem Fachkräftemangel in allen Bereichen steht auch Solutiance im Wettbewerb mit anderen Unternehmen. Bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern begegnet das Unternehmen dem Risiko von ungewünschten Abgängen mit einem attraktiven Arbeitsumfeld, spannenden Aufgaben, wettbewerbsfähigen Gehältern sowie einem Optionsprogramm für Mitarbeiter.

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 Virenscanner 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 eine ernste Gefährdung für die Entwicklung des Unternehmens dar.

D. Prognosebericht

Im Jahr 2020 wurde die Positionierung des Unternehmens zum Anbieter für softwarebasierte Plattform Services für Immobilienbetreiber unter schwierigen Rahmenbedingungen weiter gefestigt. Der Umsatz wuchs weiter, wenn auch nicht mit der Dynamik der Vorjahre. Der Auftragseingang stagnierte auf Vorjahresniveau.

Der Start in 2021 war weiter von langsamen Entscheidungen und Budgetbeschränkungen bei bestehenden und potenziellen neuen Kunden geprägt. In den ersten Monaten des Jahres 2021 stagnierten sowohl Umsatz als auch Auftragseingang, nach wie vor eine Folge der Auswirkungen der Corona Pandemie auf die Immobilienwirtschaft. Zum Zeitpunkt der Berichtslegung im Juni 2021 deutet sich an, dass Solutiance im Vergleich zum Vorjahr beim Umsatz weiterwachsen wird. Hier kommt dem Unternehmen der hohe Anteil aus vertraglich und quotal wiederkehrenden Umsätzen zu Gute. Zudem hat das Unternehmen in den ersten Monaten des Jahres bereits neue Kunden und weitere Objekte von bestehenden Kunden gewonnen. Das einzigartige Know-how von Solutiance hat zudem das Interesse von größeren Immobiliendienstleistern an strategischen Kooperationen geweckt.

Die Entscheidungsgeschwindigkeit, die in der Immobilienbranche mit ihren langen Lebenszyklen verhältnismäßig gering war, hat in Zeiten der Pandemie eher noch abgenommen. Die Chance besteht darin, dass einmal getroffene Entscheidungen für Lösungen auch möglichst über den Bestand ausgerollt werden. Eine Herausforderung besteht darin, kompetente Kapazitäten so schnell anbieten zu können, wie die Kunden die Leistungen gerne hätten, ohne hohe Vorhaltungskosten finanzieren zu müssen.

Eine Prognose zu Umsatz- und Ergebnisentwicklung ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch mit großen Unsicherheiten versehen. Dazu gehören so noch nicht erlebte Preissteigerungen in Verbindung mit erheblichen Lieferengpässen bei Baumaterialien, die insbesondere für den Bereich Dachmanagement Auswirkungen auf Auftragseingänge, aber auch auf die Ausführung von Projekten hat. Der Vorstand wird das Unternehmen weiterhin sehr eng an diesen Gegebenheiten ausrichten. Vor diesem Hintergrund prognostizieren wir für das Jahr 2021 einen Umsatz in einer Bandbreite von 3,0 Mio. € bis 3,6 Mio. €, allerdings bei einer deutlichen Verbesserung des Konzernergebnisses. Neben den Marktaktivitäten sollen zudem auch weitere Fördermittel in Zusammenarbeit mit der ILB genutzt werden, mit positiven Auswirkungen auf Ergebnis und Liquidität.

Die Investitionen der Vorjahre, sowie die ersten Monate des Jahres 2021 konnten durch Kapitalerhöhungen, sowie die Förderdarlehenszusage der ILB aus dem September 2018 finanziert werden. Aus diesen Finanzierungsmaßnahmen waren dem Unternehmen bis Ende 2020 6,2 Mio. € zugeflossen. Nach einer Kapitalerhöhung in Höhe von 1,443 Mio. € im April 2021 steht dem Unternehmen noch ein letzter Abruf einer Tranche des ILB Darlehens in Höhe von 808 T€ zur Verfügung der in Q3 2021 geplant ist. Der Vorstand geht davon aus, mit dieser Kapitalausstattung den Cash Flow Break Even zu erreichen.

Sollten die für das zweite Halbjahr geplante Finanzierung nicht zustande kommen bzw. die Umsätze und das Ergebnis des Konzerns signifikant hinter den Erwartungen der mittelfristigen Konzernplanung zurückbleiben, wäre die Entwicklung des Konzerns beeinträchtigt bzw. dessen Fortbestand gefährdet, soweit es nicht gelänge, Kosten in ausreichender Höhe einzusparen, um eine Liquiditätsunterdeckung zu beseitigen, bzw. weitere Kapitalmaßnahmen umzusetzen.

Potsdam, 25. Juni 2021

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.

Impressum

Herausgeber	Solutiance AG Großbeerenstraße 179, 14482 Potsdam	
Verantwortlich	Uwe Brodtmann (CEO) und Jonas Enderlein (CTO)	
Registergericht	Amtsgericht Potsdam	
Handelsregister	HRB 12920	
Umsatzsteuer-Nr.	DE190495791	
Kontakt	**Tel** 0331 867 193 - 00 **E-Mail** info@solutiance.com **Web** www.solutiance.de	
Gestaltung	Solutiance AG	
Bildnachweise	Seite 6	shutterstock.com (1340928977)
	Seite 12/13	Solutiance AG