



Portal Systems AG
Hamburg

Jahresabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.01.2021 bis zum 31.12.2021

Lagebericht

Geschäftsbericht der Portal Systems AG für das Geschäftsjahr 01.01. bis 31.12.2021
Portal Systems AG, Fischertwiete 1, 20095 Hamburg

Vorstand

Frank von Orlikowski
EMail: frank.von.orlikowski@portalsystems.de
Tel.: +49 40 226040 00

© Portal Systems AG. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument wird "wie besehen" bereitgestellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Ansichten, einschließlich URLs und Verweise auf Internetwebsites, können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das Risiko der Nutzung liegt bei Ihnen.

INHALTSVERZEICHNIS

- 1 Firmenprofil**
- 2 Zahlen und Fakten auf einen Blick**
- 3 3 Geschäftsbericht 2021**
 - 3.1 LAGEBERICHT
 - 3.1.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
 - 3.1.2 Rückblick Produktbereich D.3ccm
 - 3.1.3 Der Markt für SharePoint-basierte Lösungen
 - 3.1.4 Geschäftsverlauf
 - 3.2 BILANZ
 - 3.3 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
 - 3.4 KAPITALFLUSSRECHNUNG
 - 3.5 NACHTRAGSBERICHT 17
 - 3.6 3.6 PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
 - 3.6.1 Prognosebericht
 - 3.6.2 Risikobericht
 - 3.6.3 3.6.3 Chancenbericht

Vorwort

Das folgende Dokument beschreibt und kommentiert die Geschäftsentwicklung der Portal Systems AG für das Geschäftsjahr 2021. Das Jahr war geprägt von den Folgen der Corona-Pandemie im Vorjahr mit einer entsprechend langsamen Erholung der Wirtschaft. Zum Zeitpunkt der Bilanzzerstellung im Jahr 2022 und damit einhergehend der Erstellung dieses Berichtes waren immer noch die dieser weltweiten Krise zu spüren. Darüber hinaus ergaben sich mit dem Beginn des Krieges in der Ukraine neue wirtschaftliche Unsicherheiten. Daher haben wir uns entschieden, in diesem Lagebericht nicht nur über die Geschäftsentwicklung 2021 zu berichten, diese zu kommentieren, sondern auch an verschiedenen Stellen Bezug auf die aktuellen Entwicklungen im Jahr 2022 zu nehmen.



UNTERNEHMENSREGISTER

1 Firmenprofil

ENTERPRISE CONTENT MANAGEMENT UND SHAREPOINT-KOMPETENZ UNTER EINEM DACH

Die Portal Systems AG vereint als eines der wenigen Systemhäuser auf dem Markt Enterprise Content Management (ECM)- und SharePoint-Kompetenz unter einem Dach. Auf Basis von über 20 Jahren Erfahrung und der Expertise aus Projekten bei über 300 entwickeln und vermarkten wir digitale Lösungen für dokumenten-zentrierte Geschäftsprozesse. Die von uns entwickelte Shareflex-Produktsuite basiert auf Microsoft 365 / SharePoint Online und ist die gemeinsame Basis für unsere Fachanwendungen Vertragsmanagement, Eingangsrechnungsverarbeitung, Dokumenten-Lenkung und einem ganzheitlichen ECM/DMS-System mit Integrationsschnittstellen in die führenden ERP- und CRM-Systeme.

UNSERE LEISTUNG – BERATUNG, PROJEKTMANAGEMENT & IT

Die Leistungen der Portal Systems zeichnen sich durch Erfahrung, Kompetenz und Verlässlichkeit aus. Im Fokus steht immer der größtmögliche Nutzen für den Kunden. Ausgehend von einer intensiven Beratung, begleiten wir unsere Kunden von der technischen Umsetzung bis über das Projektende hinaus. Unseren Kunden und Partnern gegenüber setzen wir auf eine hanseatisch geprägte und damit langfristige Geschäftsbeziehung, die auf Vertrauen und überzeugender Kompetenz basiert.

UNSER TEAM – RESPEKT UND TEAMGEIST SIND UNSERE STÄRKE

Wir fördern konsequent die Entwicklung aller Mitarbeiter, denn ihre Motivation und Kreativität sichern die Zukunft unseres Unternehmens. Eine leistungsgerechte Vergütung, soziale Sicherheit und eine Unternehmenskultur, die durch gegenseitigen Respekt und Te geprägt ist, sind für uns selbstverständlich und helfen uns, die besten Talente für unsere Arbeit zu gewinnen.

SITZ

Portal Systems beschäftigt 45 Mitarbeitern (Stand Ende 2021) an den Standorten Hamburg (Hauptsitz), Potsdam und Nürnberg.

KOMPETENZEN

Mit unserem Produkt Shareflex adressieren wir Kunden, die SharePoint on-premise (2016/2019) oder Microsoft 365 / SharePoint Online strategisch im Einsatz haben und basierend auf diesen Plattformen ECM/DMS-Geschäftsanwendungen bereitstellen wollen.

Unter Geschäftsanwendungen verstehen wir Fachanwendungen wie Vertragsmanagement, Eingangsrechnungsverarbeitung und Dokumenten-Lenkung. Diese bieten in der Basis benutzerfreundliche Formulare, die Automatisierung von Geschäftsregeln, das Abbild Workflows sowie inhaltsbasierte Berechtigungen (Berechtigungsrollen und -regeln) und werden vollautomatisch bereitgestellt (Provisionierung).

In Verbindung mit Microsoft 365 und den Microsoft Content Services bietet Portal Systems ein ganzheitliches ECM in der Cloud an. Das Produkt Shareflex ECM Online wurde dahingehend weiterentwickelt, dass neben den o.g. Fachanwendungen auch Aktenlö wie zum Beispiel Auftrags-, Bestell-, Projekt- oder Personalakten bereitgestellt werden können. Diese werden durch Lösungen für das Scannen & Erkennen (neudeutsch: Capturing), eine automatische Dokumentengenerierung auf Basis von Office-Vorlagen Integration von Signaturlösungen, beispielsweise DocuSign, ergänzt.

Die Ausrichtung der Portal Systems auf Microsoft und im speziellen auf Microsoft 365 wird untermauert durch die stetige Entwicklung und Weiterbildung der Mitarbeiter. Dies wird durch aktuell 4 (vier) Microsoft-Gold- und 1 (eine) Microsoft-Silver-Partner-Kon dokumentiert und nachgewiesen.

2 Zahlen und Fakten auf einen Blick

	31. Dez 21	31. Dez 20	31. Dez 19
Kernzahlenübersicht	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatz	4.212,9*1	4.868,0*1	6.104,5
Op. Ergebnis (EBITA)	-490,3	722,8	209,5
in % vom Umsatz	/.	14,9	3,4
EBT	-504,0	692,9	187,6
Bilanzsumme	1.524,3	2.070,6	1.741,6
Liquide Mittel netto/Nettoversch.	397,4	783,1	154,8
Mitarbeiter (Vollzeitequivalent)	45,0	44,0	49,0
Mehrperiodenübersicht Finanzen	31. Dez 21	31. Dez 20	31. Dez 19
	TEUR	TEUR	TEUR

Mehrperiodenübersicht Finanzen	31. Dez 21	31. Dez 20	31. Dez 19
Zahlungsmittel	597,4	1.103,1	250,2
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	200,0	320,0	405,0
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	0,0	0,0	0,0
Liquide Mittel netto	397,4	783,1	-154,8
Eigenkapital	466,4	893,9	526,8
Eigenkapitalquote in %	30,6	43,2	29,6
Bilanzsumme	1.524,3	2.070,6	1.741,6

*1 Der Umsatzrückgang ist durch den Verkauf eines Unternehmensbereichs in 2020 begründet. Dieser wird in Kapitel 3.1 „Lagebericht“ näher erläutert

3 Geschäftsbericht 2021

3.1 Lagebericht

3.1.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen Das Jahr 2021 war geprägt von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise, ausgelöst durch die Corona-Pandemie in 2020. Obwohl die IT-Branche nicht unmittelbar hart getroffen war, führte die Krise zu einer erheblichen Verunsicherung der Wirtschaft. Nicht zwingend notwendige Investitionen wurden zunächst zurückgestellt.

Für Portal Systems (und auch viele andere Unternehmen) hatte das die Konsequenzen:

- geplante und noch nicht begonnene Projekte wurden gestoppt bzw. auch teilweise storniert
- in der Konsequenz wurden weniger Neukunden gewonnen als geplant
- Bestandskundenprojekte konnten aktiviert und teilweise ausgebaut und erweitert werden

Die Investitionsbereitschaft und damit die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen erholte sich zwar im letzten Quartal 2021, hatte aber keinen Einfluss mehr auf das Geschäftsergebnis im laufenden Jahr, da diese neu gewonnenen Kunden/Projekte erst im nachfolgenden Geschäftsjahr bemerkbar machen.

3.1.2 Rückblick Produktbereich D.3ecm Portal Systems hatte in den vergangenen Jahren ca. 70 namhafte d.3ecm-Kunden mit einem jährlichen Bereichsumsatz von ca. EUR 1.8 Mio. betreut. Wie im Lagebericht 2020 ausgeführt, wurde dieser Geschäftsbereich mit Wirkung 1.4.2020 verkauft.

Insofern war es ein glücklicher Umstand, dass der Verkauf unmittelbar vor dem Ausbruch der Corona-Krise erfolgte, verbunden mit dem Umstand, dass sich im Jahr 2020 und auch noch in 2021 die Gesamtleistung von Portal Systems zwar reduzierte, jedoch gleich durch die Auflösung der stillen Reserven erhebliche liquide Mittel dazu gewonnen wurden.

- Einstellung neuer Mitarbeiter in der Produktentwicklung
- Beschleunigung der Produkt / Lösungsentwicklung durch den zusätzlichen temporären Einsatz von Consulting-Mitarbeitern
- Gründung einer Niederlassung in Bulgarien, mit dem Ziel, dort Near-Shore IT-Spezialisten für unsere vielfältigen Entwicklungsaufgaben aufzubauen.

3.1.3 Der Markt für SharePoint-basierte Lösungen Der Markt für SharePoint-basierte Lösungen hat seit wenigen Jahren de-facto einen disruptiven Wandel erfahren. In den Jahren vor 2020 wurden hauptsächlich on-premise-Lösungen nachgefragt (d.h. Software auf der Infrastruktur des Kunden installiert). Cloud-Lösungen auf Basis von Microsoft 365 wurden dagegen nur zögerlich betrachtet. Unserer Einschätzung nach hat die Corona-Krise bestimmte Marktentwicklungen beschleunigt:

- Verstärkte Nachfrage nach Cloud-Lösungen aufgrund der damit verbundenen Flexibilität bzgl. verteilter Arbeitsplätze (Home-Office) bei gleichzeitig moderaten Kosten in Anbetracht der gestiegenen Komplexität der Technik, den gestiegenen IT-Sicherheitsanforderungen und dem zunehmenden Mangel an IT-Spezialisten.

· Trend zur Digitalisierung und Automatisierung von dokumenten-getriebenen Prozessen

Im Jahr 2020 erfolgte neben dem gesamtwirtschaftlichen Einbruch zeitgleich auch der Nachfrageeinbruch nach SharePoint on-premise Lösungen. Dies ist begründet in der von Microsoft getriebenen Umstellung seiner Kunden auf Microsoft 365. In dieser Phase SharePoint on-premise Budgets bei den Kunden deutlich reduziert und bzgl. Microsoft 365 wurde die weitere Entwicklung beobachtet und Budgets wurden geparkt.



Ab Q4/2020 konnten wir eine Trendumkehr erkennen und ab Q2/2021 konnten wir eine erheblich gestiegene Nachfrage nach Microsoft 365-basierten Lösungen registrieren.

Dies führte zu einer hohen Anfragequote und zu qualitativ guten Leads im Vertrieb und generierte in der Folge einen dauerhaften und guten Auftragsseingang. Durch die Nutzung moderner Marketinginstrumente und eine konsequente Marktausrichtung auf Standard-Microsoft 365-basierte ECM/DMS-Lösungen wurde die Skalierung des Geschäftes weiter unterstützt.

Im Bereich Microsoft 365-basierter ECM/DMS-Lösungen gehört Portal Systems ab dem Jahr 2021 zu den technologisch führenden Unternehmen in der DACH-Region. Diese Lösungen erzeugen aufgrund der sich immer weiterverbreitenden Nutzung der Microsoft Plattform – vor allen Dingen im (gehobenen) Mittelstand - eine große Nachfrage. Unsere auf dieser Basis gewonnenen Neukunden gehören zum (gehobenen) Mittelstand.

- Vertragsmanagement
- Aktenlösungen mit ERP-Integration
- Workflow-gestützte Rechnungsverarbeitung
- Qualitätsmanagement (gelenkte Dokumente)
- Digitale Personalakte
- Digitale Posteingangsverarbeitung
- Individuelle Prozesslösungen

stehen dabei im Vordergrund der Kundenanfragen.

Die Nachfrage nach diesen Lösungen beziehen sich im Jahr 2021 überwiegend (> 95%) auf die Shareflex for Microsoft 365-Produkte- und Lösungen.

Kennzeichen in der Abrechnung von Cloud-Lösungen ist das Subskriptionsmodell, d.h. anstelle des Verkaufs von Lizenzen und Softwarewartung wird nun eine monatliche Mietgebühr mit dem Kunden vereinbart. Die Umstellung des Geschäftsmodelles auf Subskriptions stellt die meisten Anbieter von Cloud-Lösungen vor neue Herausforderungen hinsichtlich zunächst zurückgehender Erlöse, da diese nun nicht mehr Einmalerlöse darstellen, sondern sich über die Vertragslaufzeit über mehrere Jahre erstrecken. In der Regel Subskriptions - Äquivalent gegenüber Lizenzverkauf und Wartung erst nach ca. 44 Monaten erreicht, dann aber wirtschaftlich von Vorteil, wenn die Kunden langfristig gebunden werden können und dann mit gleichbleibenden Einkünften kalkuliert werden kann Zeitraum muss für Cloud-Anbieter finanziell überbrückt werden, da sich die vertrieblischen Erfolge effektiv auf der Erlösseite erst nach dem genannten Zeitraum voll entfalten.

3.1.4 Geschäftsverlauf Der operative Umsatz im Jahr 2021 verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um -13,5% (4-213 Mio. zu 4.868 Mio.)

Dies ist im Wesentlichen begründet durch:

- Verkauf des d.3ecm-Geschäftsbereiches in 2020
- Fokussierung auf das Shareflex for Microsoft 365-Subskriptionsgeschäft und dem damit zurückgehenden Shareflex on-premise Lizenz- und Wartungsgeschäftes.

Die Geschäftsjahre vor 2020 waren geprägt durch das kontinuierliche d.3ecm-Geschäft und dem parallelen strategischen Ausbau des SharePoint-Bereiches – sowohl die Produktentwicklung als auch die Mitarbeiterbasis betreffend. Diese erheblichen Investments e aus dem laufenden Cashflow – es wurden dazu weder Bankkredite aufgenommen, noch wurden Produktentwicklungen bilanziell aktiviert. Portal Systems ist ein inhabergeführtes Unternehmen, es ist nicht bankenfinanziert und ist unabhängig von Investoren. Durch den Asset-Verkauf des d.3ecm Bereiches in 2020 konnte auch im Jahr 2021 maßgeblich in die Shareflex for Microsoft 365 Cloud/SaaS-Produktlinie strategisch investiert werden.

Zusätzlich hat Portal Systems für die Entwicklung der Cloud-basierten Shareflex-Plattform Forschungszulagen beim Bundesministerium für Forschung und Entwicklung beantragt. Aufgrund des innovativen Charakters dieser Entwicklung - und damit einhergehende das wirtschaftliche Risiko für die Portal Systems - wurde eine Zulage in Höhe von ca. 540 TEUR bewilligt. Da der Mittelzufluss effektiv erst im Jahr 2022 stattfindet, wird diese Zulage in der Bilanz 2022 ausgewiesen.

Aufgrund der Sicherheit durch der Einnahmen aus der Forschungszulage kann in 2022 weiter strategisch in die Produktentwicklung investiert werden, ohne das operative Cashflow zu beeinträchtigen.

Durch den Asset-Verkauf reduzierte sich die Mitarbeiteranzahl in 2020 zunächst leicht, wurde mit Neueinstellungen in 2021 wieder kompensiert.

3.2 Bilanz

Die Bilanz der Portal Systems zeigt bei einer Bilanzsumme von TEUR 1.524 (VJ TEUR 2.070) ein Sachanlagevermögen in Höhe von TEUR 176 (VJ TEUR 199) und ein Umlaufvermögen in Höhe von TEUR 1.237. Die Passivseite setzte sich aus Eigenkapital von TEUR 466, Rückstellungen in Höhe von TEUR 135 und Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 923 zusammen. Das Anlagevermögen ist zu 100% durch Eigenkapital gedeckt. Die Eigenkapitalquote beträgt 30,6 %.

Für die Finanzierung des operativen Geschäftes hat Portal Systems Verbindlichkeiten bei privaten Kreditgebern in Form von stillen Beteiligungen/Kredit in Höhe von TEUR 200 aufgenommen (VJ TEUR 320). Operative Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen Ende 2021 TEUR 71 (VJ TEUR 114), denen operative Forderungen in Höhe von TEUR 516 (VJ TEUR 397) gegenüberstanden.

Portal Systems hat keine nennenswerten lang- oder kurzfristige Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten, d.h. das operative Geschäft und die Entwicklungsinvestitionen sind ausreichend aus dem Working Capital (Eigenkapital + Rückstellungen - Sachanlagen p faktisch langfristig zur Verfügung stehenden stillen Beteiligungen) finanziert.

Die Finanzierung ist auf gleicher Basis auch für 2022 sichergestellt bzw. wird zusätzlich erhöht durch die bewilligte Forschungszulage, die sich wie eine Erhöhung des Eigenkapitals auswirkt.

Im Jahr 2018 erfolgte die Umwandlung in eine AG. Das Stammkapital wurde in dem Rahmen durch Umwandlung von Gewinnrücklagen auf EUR 400.000 erhöht. Langfristig soll das Eigenkapital auf insgesamt ca. EUR 1 Mio. sukzessive erhöht werden. Dadurch die Grundlage für weiteres nachhaltiges Wachstum geschaffen.

3.3 Gewinn- und Verlustrechnung



Im Jahr 2021 erzielte die Portal Systems einen operativen Umsatz von EUR 4.219 Mio. Der Personalaufwand betrug 2021 rd. EUR 3.276 Mio. (Vorjahr EUR 3.770 Mio.).

Die Abschreibungen sanken leicht auf TEUR 166 (VJ TEUR 180), im Wesentlichen bedingt durch die sukzessive Umstellung auf Cloud-basierte Infrastruktur.

Der Jahresverlust betrug TEUR -427 (VJ TEUR +467), der komplett durch Gewinnvortrag aus 2020 gedeckt ist, bzw. wird zusätzlich indirekt abgedeckt durch die bewilligte Forschungszulage, die erst in 2022 ausgewiesen wird.

Zum 31.12.2021 waren bei der Portal Systems 45 aktive Mitarbeiter beschäftigt (VJ 44 MA). Das Management und mittlere Management bestanden per Ende 2021 aus 4 Personen.

3.4 Kapitalflussrechnung

Der Cashflow war im Geschäftsjahr 2021 negativ und belief sich auf TEUR -385,7 (indirekte Methode). Der Mittelzufluss in 2020 durch den Asset-Verkauf ermöglichte die weitere Rückführung privater Darlehensaufnahme (TEUR -120) und Investitionen in die Geschäftsausstattung in Höhe von TEUR 45.

Kassenstand zu Ende 2021 ca. TEUR 600. (VJ TEUR 1.103.)

3.5 Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag sind keine wesentlichen Tatsachen bekannt geworden, die maßgeblichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens haben werden.

3.6 Prognose-, Chancen- und Risikobericht

3.6.1 Prognosebericht Shareflex on-premise (Shareflex Lösungen auf der Inhouse IT- Landschaft des Kunden)

In diesem Geschäftsumfeld konnte Portal Systems in den Jahren vor 2021 über 150 Kunden gewinnen. Die Kunden kommen in der Regel aus dem gehobenen Mittelstand oder aus dem Konzernumfeld.

Aufgrund des hohen Auftragsbestandes Ende 2019 wirkte sich die Corona-Krise auch nur wenig auf das Consulting-Geschäft aus. Einige geplante Projekte wurden zwar zurückgestellt, aber in der Summe wurden bestehenden bzw. geplanten Projekte weiter fortgesetzt. Wir erwarten daher auch in Zukunft eine entsprechende Consulting-Auslastung für die Pflege der bestehenden Kundenlösungen, aber - wie bereits ausgeführt - neue Projekte werden zukünftig fast ausschließlich im Microsoft 365 / Shareflex Online Umfeld geordert werden. Wir verzeichnen daher auch eine verstärkte Nachfrage nach Migrationen der on-premise-Lösungen in die Cloud.

3.6.2 Risikobericht in der Vergangenheit konnten wir von einer guten gesamtwirtschaftlichen Lage ausgehen. Die Corona-Krise hatte nun weltweit alle Volkswirtschaften in die größte Rezession aller Zeiten gebracht – durch die weltweit anlaufenden Investitionsprojekte der Regierungen konnte man auf eine schnelle Erholung der Wirtschaft schließen. Der Ukraine Krieg hat nun erneut eine Krise hervorgerufen, deren mittel- und langfristige Konsequenzen zurzeit noch nicht abzusehen sind.

Defacto werden wir mit einer neuen Weltwirtschaftsordnung konfrontiert, deren Auswirkung wir sicherlich nicht in unseren Lagebericht sinnvoll ausführen können. Gesamtwirtschaftliche Risiken

Ebenfalls bemerken wir auch ein wachsendes Interesse von Vertriebspartnern an unseren Lösungen und erwarten auch hier ein zusätzliches Wachstum.

Bedingt durch das Subskriptions-Modell im Cloud-Markt ergeben sich dadurch aber keine nennenswerten Steigerungen im Umsatz (Prognose: ca. 10%), sondern dies wirkt sich erst mittelfristig auf die Nachhaltigkeit der Umsatztrendite aus. Die Subskriptionslösungen sind sich aber schon im Jahr 2022 nennenswert auf das Betriebsergebnis auswirken und für die Folgejahre erwarten wir eine stetige positive Entwicklung.

3.6.2 Risikobericht in der Vergangenheit konnten wir von einer guten gesamtwirtschaftlichen Lage ausgehen. Die Corona-Krise hatte nun weltweit alle Volkswirtschaften in die größte Rezession aller Zeiten gebracht – durch die weltweit anlaufenden Investitionsprojekte der Regierungen konnte man auf eine schnelle Erholung der Wirtschaft schließen. Der Ukraine Krieg hat nun erneut eine Krise hervorgerufen, deren mittel- und langfristige Konsequenzen zurzeit noch nicht abzusehen sind.

Defacto werden wir mit einer neuen Weltwirtschaftsordnung konfrontiert, deren Auswirkung wir sicherlich nicht in unseren Lagebericht sinnvoll ausführen können.

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Als ein sehr glücklicher Umstand stellt sich der Verkauf des d.3.ecm Geschäftsfeldes zum 1.4.2020 dar. Die Portal Systems trennte sich damit von einem risikoreichen Geschäftsfeld. Die Personalkosten konnten so reduziert werden, gleichzeitig erhöhten sich die Erlöse, so dass ungeachtet der Unsicherheiten bzgl. der wirtschaftlichen Entwicklung im Allgemeinen weiterhin in die Produktentwicklung und Vermarktung investiert werden konnte.

Die Bewilligung der Zulage für Forschungs- und Entwicklung leistet ebenfalls einen soliden Beitrag zur Investitionssicherheit.

Insgesamt gibt es eine Reihe von Faktoren, die die Robustheit des Geschäftsbetriebes von Portal Systems gewährleisten:

- Klares Cloud-basiertes Geschäftsmodell
- Innovative Produkte
- Zielgruppe Mittelstand und gehobener Mittelstand mit einer Microsoft 365-Strategie
- Diese Zielgruppe hat einen starken Digitalisierungsdruck, d.h. wir erwarten auch in Zukunft eine steigende Nachfrage nach unseren Produkten
- Wachstum über kontinuierliche steigende Subskriptions-Erlöse, ohne dass zeitgleich die Belegschaft überproportional mitwachsen muss (Skalierungspotenzial)
- Schon in 2022 werden ca. 50% der Kosten alleine über SaaS- und Wartungsverträge abgedeckt. Diese Fixkostendeckung wird sich in den nächsten Jahren noch weiter erhöhen.
- Hohe Eigenkapitalquote



- Keine Fremdkapitalkosten

Wie bereits in den früheren Jahren ausgeführt: „...gehen wir davon aus, dass selbst bei einer wirtschaftlichen Krise die Nachfrage nach SharePoint-Lösungen unverändert hoch sein wird, da in einer Krisenzeit erst recht Bedarf an einer Optimierung der Prozesse besteht.“

Insgesamt stellt sich heraus, dass die Unternehmen mehr Prozesse in die Cloud verlagern. Dadurch gewinnt die Cloud an Bedeutung und letztendlich gehört die Portal-Systems damit zu den Krisengewinnern. Diese Einschätzung wird durch die weiterhin steigende Nachfrage nach unseren Lösungen im laufenden Jahr 2022 bestätigt.

Wettbewerbsrisiken

Weiterhin werden in den nächsten Jahren weitere Wettbewerber Cloud-Lösungen anbieten.

Dem begegnen wir mit einer weiteren Fokussierung und dem Ausbau unserer technologischen Marktführerschaft im Umfeld dokumenten-zentrierter Microsoft 365-Lösungen. Verbunden mit einer verstärkten Adressierung des Marktes über Kooperationspartner wir so die Sichtbarkeit unserer Produkte und untermauern den Anspruch auf die Marktführerschaft in diesem Segment.

Ausfallrisiken

Das Ausfallrisiko wird aufgrund unserer Kundenstruktur als sehr gering eingestuft. In der über 20-jährigen Vergangenheit von Portal Systems musste bisher keine einzige nemenswerte Forderung ausgebuht werden.

Rechtliche Risiken

Die Portal Systems ist nicht in Gerichts- oder Schiedsverfahren verwickelt, die einen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Unternehmens haben könnten und die im Jahresabschluss berücksichtigt werden müssten. Daneben sind auch keine auferlegten Ansprüche bekannt. Zur Absicherung von Ansprüchen aus Gewährleistungen wurden ausreichende Rückstellungen gebildet.

IT-Risiken

IT-Risiken, z.B. Risiken im Hinblick auf Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz unserer IT-Abrechnungssysteme, begrenzen wir durch laufende Überwachung, Anpassungsmaßnahmen sowie durch redundante Systeme. Die zentralen Systeme werden in professionellen Rechenzentrum gehostet und gesichert.

Als weitere Maßnahme planen wir in 2022 einen CISO (Chief Information Security Officer) zu ernennen und ein Projekt zur ISO 27001 Zertifizierung zu initiieren.

3.6.3 ChancenberichtDie Corona-Krise beschleunigt den Trend, dass die Unternehmen mehr Prozesse in die Cloud verlagern, um somit Home-Office für alle administrativen Bereiche zu ermöglichen. Die Komplexität der zu verlagernden Anwendungen steigt allerdings.

Portal Systems ergänzt ihr Shareflex Produkt um Funktionen, die es ermöglichen, beliebige ECM- Anwendungen in Microsoft 365 zu realisieren. Mit Partnern werden Schnittstellen entwickelt, um die führenden Systeme wie Dynamics 365, SAP oder Navision zu integrieren. Dadurch wird Portal Systems zu einem vollwertigen ECM-Anbieter für die Microsoft 365-Cloud. Mit diesem innovativen Portfolio adressieren wir sowohl direkt den Markt, sehen aber auch gute Chancen, damit den Partnerkanal weiter auszubauen.

Der Arbeitsmarkt ist schwierig. Die Akquisition von qualifiziertem Personal wird allerdings durch die hohe Spezialisierung von Portal Systems auch unterstützt, da so Portal Systems eine gewisse Attraktivität auf IT-Spezialisten ausübt.

Positiv wurde von Bewerbern auch das angebotene Arbeitsumfeld bei Portal Systems bewertet. Die vergleichsweise geringen Reisezeiten und das Angebot der Arbeit im Home-Office ermöglichen es den Mitarbeitern, Familie und Beruf besser zu vereinbaren.

Anfang 2020 wurde eine Niederlassung in Bulgarien gegründet und aufgebaut, um in Zukunft auf IT-Spezialisten mit deutlich geringerem Gehaltsniveau im Vergleich zu Deutschland zugreifen zu können. Wir verbinden damit die Zielsetzung, kostengünstig Themenfelder zu erutieren, weitere Solutions zur Produktreihe zu entwickeln oder Teilaufgaben von aktuellen Projekten dorthin zu verlagern. Diese Niederlassung hat heute 4 (vier) IT-Mitarbeiter und wir planen einen kontinuierlichen Ausbau von 1 bis 2 MA pro

Hamburg, 26. August 2022

Portal Systems AG

Vorstand

Frank von Orlikowski

Bilanz

	31.12.2021 EUR	31.12.2020 EUR
Aktiva		
A. Anlagevermögen	286.829,00	398.181,00
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	90.078,00	178.315,00
II. Sachanlagen	176.211,00	199.326,00



Aktiva		
	31.12.2021 EUR	31.12.2020 EUR
III. Finanzanlagen	20.540,00	20.540,00
B. Umlaufvermögen	1.175.856,42	1.584.864,01
I. Vorräte	16.575,00	0,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	561.912,15	481.767,65
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	14.400,00	14.544,79
C. Rechnungsabgrenzungsposten	597.369,27	1.103.096,36
Aktiva	61.540,96	87.568,12
	1.524.226,38	2.070.613,13
Passiva		
	31.12.2021 EUR	31.12.2020 EUR
A. Eigenkapital	466.444,74	893.927,07
I. Gezeichnetes Kapital	400.000,00	400.000,00
II. Gewinnrücklagen	29.696,36	29.696,36
III. Bilanzgewinn	36.748,38	464.230,71
davon Gewinnvortrag	464.230,71	20.463,16
B. Rückstellungen	154.294,37	468.176,88
C. Verbindlichkeiten	399.845,04	651.566,54
davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr	399.845,04	651.566,54
D. Rechnungsabgrenzungsposten	503.642,23	56.942,64
Passiva	1.524.226,38	2.070.613,13

Anhang

Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Der Jahresabschluss der Portal Systems AG wurde auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuchs aufgestellt.

Ergänzend zu diesen Vorschriften waren die Regelungen des AG-Gesetzes zu beachten.

Nach den in § 267 HGB angegebenen Größenklassen ist die Gesellschaft eine kleine Kapitalgesellschaft.



Mit notarieller Urkunde vom 09. August 2018 wurde die PSC Portal Systems Consulting GmbH in die Firma Portal Systems AG umgewandelt.

Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Bei der Bewertung wurde von der Fortführung der Unternehmerrichtigkeit ausgegangen.

Erworbene immaterielle Anlagewerte wurden zu Anschaffungskosten angesetzt und, sofern sie der Abnutzung unterliegen, um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und, soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Forderungen und Wertpapiere wurden unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken bewertet.

Der Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten wurden zum Nennwert angesetzt.

Die Steuerrückstellungen beinhalten die noch nicht veranlagten Steuern.

Die sonstigen Rückstellungen wurden für alle weiteren ungewissen Verbindlichkeiten gebildet. Dabei wurden alle erkennbaren Risiken berücksichtigt.

Verbindlichkeiten wurden zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

Betrag der Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit > 5 Jahre und der Sicherungsrechte

Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren sind nicht vorhanden.

Sonstige Angaben

Dem Vorstand gehörten im Jahre 2021 an:

Frank von Orlikowski (Vorsitzender)

Dem Aufsichtsrat gehörten im Jahr 2021 an:

Carsten Deecke (Vorsitzender)

André Grtineboom

Michael Hoesas.

sonstige Berichtsbestandteile

Hamburg, den 29. Juni 2022, gez. Frank von Orlikowski

Angaben zur Feststellung:

Der Jahresabschluss wurde am 29.06.2022 festgesetzt.