



Portal Systems AG
Hamburg

Jahresabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.01.2022 bis zum 31.12.2022

Lagebericht

Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 01.01. bis 31.12.2022
der Portal Systems AG, Fischertwiete 1, 20095 Hamburg

Vorstand

Frank von Orlikowski

INHALTSVERZEICHNIS

1 Firmenprofil

2 Zahlen und Fakten auf einen Blick

3 Geschäftsbericht 2022

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

3.6 PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

3.6.1 Prognosebericht

3.6.2 Risikobericht



3.6.3 Chancenbericht

Vorwort

Das folgende Dokument beschreibt und kommentiert die Geschäftsentwicklung der **Portal Systems AG** für das Geschäftsjahr 2022.

Das Jahr war geprägt von den Folgen der Corona-Pandemie aus den Vorjahren mit einer entsprechend langsamen Erholung der Wirtschaft. Zum Zeitpunkt der Bilanzstellung im Jahr 2022 und damit einhergehend der Erstellung dieses Berichtes waren immer noch die Folgen 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 2022 zu berichten, sondern auch an verschiedenen Stellen Bezug auf die aktuellen Entwicklungen im Jahr 2023 zu nehmen.

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 350 Unternehmen entwickeln 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 LEISTUNGEN - 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 hauseigene 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 Teamgeist geprägt ist, sind für uns selbstverständlich und helfen uns, die besten Talente für unsere Arbeit zu gewinnen.

SITZ

Portal Systems beschäftigt 48 Mitarbeitern (Stand Ende 2022) an den Standorten Hamburg (Hauptsitz), Potsdam und Nürnberg.

KOMPETENZEN

Mit unserem Produkt Shareflex adressieren wir Kunden, die Microsoft 365 / SharePoint Online strategisch im Einsatz haben und basierend auf dieser Plattform 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 Abbildung von 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 als Software as a Service (SaaS) an. Das Produkt Shareflex ECM Online wurde dahingehend weiterentwickelt, dass neben den Fachanwendungen auch Aktenlösungen, 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 oder die Integration von Signaturlösungen, beispielsweise DocuSign oder AdobeSign, ergänzt.

Die Ausrichtung der Portal Systems auf Microsoft und im speziellen auf Microsoft 365 wird untermauert durch die stetige Entwicklung und Weiterbildung der Mitarbeiter.

2 Zahlen und Fakten auf einen Blick

	31. Dez 22 TEUR	31. Dez 21 TEUR	31. Dez 20 TEUR
Kernzahlenübersicht			
Umsatz	4.561,8	4.212,9*	4.868,0
Op. Ergebnis (EBITA)	-75,8	-490,3	722,8
in % vom Umsatz	entf.	entf.	14,9
EBT	-79,4	-504,0	692,9



Kernzahlenübersicht	31. Dez 22 TEUR	31. Dez 21 TEUR	31. Dez 20 TEUR
Bilanzsumme	1.675,9	1.524,3	2.070,6
Liquide Mittel netto/Nettoversch.	23,7	397,4	783,1
Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent)	45,0	45,0	51,0
Mehrperiodenübersicht Finanzen	31. Dez 22 TEUR	31. Dez 21 TEUR	31. Dez 20 TEUR
Zahlungsmittel	223,7	597,4	1.103,1
Kfz. Finanzverbindlichkeiten	200,0	200,0	320,0
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	0,0	0,0	0,0
Liquide Mittel netto	23,7	397,4	783,1
Eigenkapital	414,6	466,4	893,9
Eigenkapitalquote in %	24,7	30,6	43,2
Bilanzsumme	1.675,9	1.524,3	2.070,6

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

3 Geschäftsbericht 2022

3.1 Lagebericht

3.1.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das Jahr 2022 war geprägt von der Erholung der Wirtschaftskrise, ausgelöst durch die Corona-Pandemie in 2020. Obwohl die IT-Branche nicht unmittelbar hart betroffen war, führte die Krise zu einer erheblichen Verunsicherung der Wirtschaft. Nicht zu

notwendige Investitionen wurden zunächst zurückgestellt.

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 01.04.2020 verkauft.

Der Verkauf erfolgte unmittelbar vor dem Ausbruch der Corona-Krise und dies führte in der Folge in den Geschäftsjahren 2020 und 2021 zur Reduzierung der Gesamtleistung. Durch die Auflösung der stillen Reserven wurden erhebliche liquide Mittel dazu gewo

Diese Mittel wurden dazu genutzt werden, die Entwicklung der eigenen Shareflex SaaS-Produkte strategisch weiter zu forcieren - und dies unabhängig von den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie:

- 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 wird auf der Infrastruktur des Kunden installiert). 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 zugleich 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 standardisierte Microsoft 365-basierte ECM/DMS-Lösungen wurde die Skalierung des Geschäftes weiter unterstützt.

Der Ukraine-Krieg und die dadurch ausgelöste Energiekrise führte zu einer leichten Kostensteigerung bei Portal-Systemen sowie einer erneuten Verunsicherung des Marktes und damit einhergehend einem leichten Rückgang der Nachfrage.

Aufgrund unserer technologisch innovativen Produkte im Bereich Microsoft 365-basierter ECM/DMS-Lösungen konnten dennoch die Subskriptionserlöse verdoppelt werden. Unsere auf dieser Basis gewonnenen Neukunden gehören zum (gehobenen) Mittelstand

Lösungen wie:

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

stehen dabei im Vordergrund der Kundenanfragen.

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 Geschäftsmodells auf Subskription stellt die meisten Anbieter von Cloud-Lösungen vor neue Herausforderungen hinsichtlich zunächst zurückgehender Erlöse, da diese nun nicht mehr Einmalentlöse 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, 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 betrieblichen Erfolge effektiv auf der Erlösseite erst nach dem genannten Zeitraum voll entfalten.

3.1.4 Geschäftsverlauf

Der operative Umsatz im Jahr 2022 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 8,3% (4.561 Mio. zu 4.213 Mio.)

Dies ist im Wesentlichen begründet durch:

- Ausschließliche Fokussierung auf Shareflex für Microsoft 365
- Steigerung der Subskriptionserlöse (+100%) gegenüber 2021
- Kompletter Wegfall des Shareflex onpremise Lizenz-Neugeschäfts
- Reduzierung der onpremise-Wartungserlöse durch Kündigung bzw. Cloud-Wandlung



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 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 für Microsoft 365 Cloud/SaaS-Produktlinie strategisch investiert werden.

Zusätzlich hatte 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 einhergehend das wirtschaftliche Risiko für die Portal Systems - wurde eine Forschungszulage in Höhe von ca. 535 TEUR bewilligt und ausgezahlt.

Aufgrund der stark wachsenden Subskriptionserlöse und den Einnahmen aus der Forschungszulage konnte im Geschäftsjahr 2022 weiter strategisch in die Produktentwicklung und in den Ausbau der Belegschaft investiert werden.

3.2 Bilanz

Aktiva u. Passiva	31. Dez 22		31. Dez 21		31. Dez 20	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Warenlager (Vorräte)	2,8	0,2	16,6	1,1	0,0	0,0
Liquide Mittel	223,7	13,3	597,4	39,2	1.103,1	53,3
- dav. Kasse/Bankguthaben	223,7	13,3	597,4	39,2	1.103,1	53,3
- dav. Wechsel/Schecks/WP UV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
sonst. Forderungen des UV	629,3	37,5	46,0	3,0	84,4	4,1
Forderungen aus L&L	512,3	30,6	516,0	33,9	397,4	19,2
Aktivische RAP	68,1	4,1	61,5	4,0	87,6	4,2
Summe Umlaufvermögen	1.436,2	85,7	1.237,5	81,2	1.672,5	80,8
Immaterielles Anlagevermögen	13,2	0,8	90,1	5,9	178,3	8,6
davon Firmenwert	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sachanlagen	206,0	12,3	176,2	11,6	199,3	9,6
Finanzanlagen	20,5	1,2	20,5	1,3	20,5	1,0
davon latentes Steuerguthaben	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Summe Anlagevermögen	239,7	14,3	286,8	18,8	398,1	19,2
gez. Kapital	400,0	23,9	400,0	26,2	400,0	19,3
Kapitalrücklage	14,6	0,9	29,7	1,9	29,7	1,4
Gewinnvortrag	0,0	0,0	464,2	30,5	0,0	0,0
Jahresüberschuss/fehlbetrag	0,0	0,0	-427,5	-28,0	0,0	0,0
Bilanzgewinn	0,0	0,0	0,0	0,0	464,2	22,4
Haftkapital	414,6	24,7	466,4	30,6	893,9	43,2
Pensionrückstellungen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Steuerrückstellungen	7,8	0,5	19,4	1,3	160,2	7,7



UNTERNEHMENSREGISTER

Aktiva u. Passiva	31. Dez 22 TEUR	in %	31. Dez 21 TEUR	in %	31. Dez 20 TEUR	in %
sonstige Rückstellungen	87,6	5,2	134,9	8,8	308,0	14,9
Summe Rückstellungen	95,4	5,7	154,3	10,1	468,2	22,6
Verbindl. ggü. verb. Unternehmen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- dav. mfr./lfr.		0,0		0,0		0,0
- dav. kfr.		0,0		0,0		0,0
Sonderposten mit Rücklageanteil		0,0		0,0		0,0
Leasingverbindlichkeiten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- dav. mfr./lfr.		0,0		0,0		0,0
- dav. kfr.		0,0		0,0		0,0
stille Beteiligungen	200,0	11,9	200,0	13,1	320,0	15,5
- dav. mfr./lfr.		0,0		0,0		0,0
- dav. kfr.	200,0	11,9	200,0	13,1	320,0	15,5
Bankverbindlichkeiten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- dav. mfr./lfr.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- dav. kfr.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Verbindl. aus L & L	148,8	8,9	71,5	4,7	113,7	5,5
erhaltene Anzahlungen	51,1	3,0	121,4	8,0		0,0
sonst. lfr. Verbindlichkeiten		0,0		0,0		0,0
sonst. kfr. Verbindlichkeiten	74,4	4,4	128,4	8,4	217,9	10,5
Summe Verbindlichkeiten	474,3	28,3	521,3	34,2	651,6	31,5
- dav. mfr./lfr.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- dav. kfr.	474,3	28,3	521,3	34,2	651,6	31,5
- dav. zinstragend	200,0	11,9	200,0	13,1	320,0	15,5
- dav. nicht zinstragend	274,3	16,4	321,3	21,1	331,6	16,0
- dav. besichert		0,0		0,0		0,0
Pass. RAP	691,6	41,3	382,3	25,1	56,9	2,7
Summe kfr. Verbindlichkeiten	1.114,8	66,5	903,6	59,3	708,5	34,2
Bilanzsumme	1.675,9	100,0	1.524,3	100,0	2.070,6	100,0
Bilanzsumme (bereinigt)	1.662,7		1.434,2		1.892,3	
Haftungsverhältnisse	54,3	0,0	54,3	0,0	54,3	entf.



Aktiva u. Passiva	31. Dez 22 TEUR	in %	31. Dez 21 TEUR	in %	31. Dez 20 TEUR	in %
- davon Sicherh. für fremde Verb.						
- davon Giroverb./Aval/Garantien	54,3		54,3		54,3	
- davon sonstige Eventualverb.						
- davon Leasing-Verbindlichkeiten						

Die Bilanz der Portal Systems zeigt bei einer Bilanzsumme von TEUR 1.675 (VJ TEUR 1.524) ein Sachanlagevermögen in Höhe von TEUR 206 (VJ TEUR 176) und ein Umlaufvermögen in Höhe von TEUR 1.436 (VJ TEUR 1.237). Die Passivseite setzt Eigenkapital in Höhe von TEUR 414, Rückstellungen in Höhe von TEUR 95,4 und Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 1.165 zusammen. Das Anlagevermögen ist zu 100% durch Eigenkapital gedeckt.

Die Eigenkapitalquote beträgt 24,7 %.

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. Operative Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen 2022 TEUR 148,8 (VJ TEUR 71), denen operative Forderungen in Höhe von TEUR 512 (VJ TEUR 516) gegenüberstehen.

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) faktisch langfristig zur Verfügung stehenden stillen Beteiligungen) finanziert.

Die Finanzierung war somit für 2022 sichergestellt bzw. wurde zusätzlich erhöht durch die bewilligte Forschungszulage vom BSFZ in Höhe TEUR 554, die sich wie eine Erhöhung des Eigenkapitals auswirkt. Dadurch konnte weiter in die Produktentwicklung den Ausbau des Vertriebes investiert werden.

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 2022 erzielte die Portal Systems einen operativen Umsatz von EUR 4.561 Mio. (Vorjahr EUR 4.213 Mio.).

Der Personalaufwand betrug 2022 rd. EUR 3.385 Mio. (Vorjahr EUR 3.276 Mio.).

Die Abschreibungen sanken leicht auf TEUR 143 (VJ TEUR 166), im Wesentlichen bedingt durch die sukzessive Umstellung auf Cloud-basierte Infrastruktur.

Der Jahresverlust betrug TEUR -493, der durch die bewilligte Forschungszulage abgedeckt ist.

Zum 31.12.2022 waren bei der Portal Systems 48 aktive Mitarbeiter beschäftigt (VJ 45 MA). Das Management und mittlere Management bestanden per Ende 2022 aus 4 Personen.

3.4 Kapitalflussrechnung

Kapitalflussrechnung	31. Dez 22	31. Dez 21	31. Dez 20
Cash Flow operatives Geschäft	-274,5	-340,5	1.327,5
Cash Flow Investitionen	-99,6	-45,2	-290,5
Cash Flow Finanzierung	0,0	-120,0	-55,3



Kapitalflussrechnung	31. Dez 22	31. Dez 21	31. Dez 20
Nettoveränderung Zahlungsmittel	-373,7	-505,7	852,9
Zahlungsmittel Jahresende	223,7	597,4	1.103,1
Free Cash Flow	-374,1	-385,7	1.037,0

Der Cashflow war im Geschäftsjahr 2022 negativ und belief sich auf TEUR -374,1 (indirekte Methode). Dieser ist maßgeblich durch das negative operative Ergebnis bedingt (TEUR -274). Gleichzeitig konnten durch die FuE-Zulage außerordentliche Einnahmen von TEUR 335 verbucht werden, so dass das operative Geschäft gedeckt war und weiterhin Investitionen getätigt werden konnten (TEUR -99,6).

Der Kassenstand zu Ende 2022 betrug ca. TEUR 223 (VJ TEUR 597). Der Mittelzufluss der FuE-Zulage erfolgte erst in Februar 2023, so dass sich damit die Liquidität zu Beginn 2023 auf ca. 1 Mio. deutlich erhöhte.

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

3.5 Nachtragsbericht

3.6 Prognose-, Chancen- und Risikobericht

3.6.1 Prognosebericht Shareflex on-Premises (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.

Die bestehenden Lösungen werden zwar gepflegt, aber ein Ausbau des on-premises Geschäfts ist nicht zu erwarten. Wir gehen davon aus, dass mittelfristig alle bestehenden Kunden ihre Lösungen migrieren werden, so dass sich der heutige Wartungsbestand sukzessive auf Null reduziert bzw. in Subskriptionen von Shareflex Online gewandelt werden.

Shareflex Online (Shareflex Lösungen in der Microsoft 365 Cloud)

Das Subskriptionsgeschäft hat sich im Geschäftsjahr 2022 gegenüber 2021 verdoppelt.

Wir bemerken darüber hinaus ein wachsendes Interesse unserer Vertriebspartnern an den Shareflex Lösungen und erwarten auch hier ein zusätzliches und kontinuierliches Wachstum.

Bedingt durch das Subskriptions-Modell im Cloud-Markt ergeben sich dadurch aber keine nennenswerten Steigerungen im Umsatz, sondern dies wirkt sich erst mittelfristig auf die Nachhaltigkeit der Umsatztrendite aus. Die Subskriptionserlöse werden sich aber im Jahr 2023 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 Investitionsprogramme 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

Durch den Asset-Verkauf des d.3eem Bereiches zum 1.4.2020 konnte sich Portal Systems von einem risikoreichen Geschäftsfeld trennen. Die Personalkosten konnten reduziert werden, gleichzeitig erhöhten sich die liquiden Mittel, 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 SaaS/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 konnten ca. 40% der Kosten alleine über SaaS- und Wartungsverträge abgedeckt werden. 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 internen 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 2023 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 wird 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 nennenswerte Forderung ausgebucht werden.

Rechtliche Risiken

Die Portal Systems ist nicht in Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahren 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 Rechenzentren gehostet und gesichert.

Als weitere Maßnahme planen wir in 2023 einen CISO (Chief Information Security Officer) zu ernennen und ein Projekt zur ISO 27001 Zertifizierung zu initiieren.

3.6.3 Chancenbericht

Die 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 verlagerten Anwendungen steigt damit allerdings.

Portal Systems ergänzt ihre Shareflex-Suite 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 weitere ERP Systeme 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 verhandeln damit die Zielsetzung, kostengünstige Themenfelder zu eruieren, 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, 24. August 2023

Portal Systems AG

Vorstand

Frank von Orlikowski

Bilanz

Aktiva

	31.12.2022 EUR	31.12.2021 EUR
A. Anlagevermögen	239.741,00	286.829,00
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	13.184,00	90.078,00
II. Sachanlagen	206.017,00	176.211,00
III. Finanzanlagen	20.540,00	20.540,00
B. Umlaufvermögen	1.368.091,62	1.175.856,42
I. Vorräte	2.775,00	16.575,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	1.141.580,86	561.912,15
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	34.400,00	14.400,00
C. Rechnungsabgrenzungsposten	223.735,76	597.369,27
Aktiva	68.136,62	61.540,96
Passiva	1.675.969,24	1.524.226,38

	31.12.2022 EUR	31.12.2021 EUR
A. Eigenkapital	414.594,49	466.444,74
I. Gezeichnetes Kapital	400.000,00	400.000,00
II. Gewinnrücklagen	14.594,49	29.696,36
III. Bilanzgewinn / Bilanzverlust	0,00	36.748,38
davon Gewinnvortrag	36.748,38	464.230,71
B. Rückstellungen	95.439,85	154.294,37



	31.12.2022 EUR	31.12.2021 EUR
C. Verbindlichkeiten	423.227,62	399.845,04
davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr	423.227,62	399.845,04
D. Rechnungsabgrenzungsposten	742.707,28	503.642,23
Passiva	1.675.969,24	1.524.226,38

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 Unternehmertätigkeit 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 Steurrückstellungen beinhalten die noch nicht veranlagten Steuern.

Die sonstigen Rückstellungen wurden für alle weiteren ungewissenen 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 2022 an:

Frank von Orlikowski (Vorsitzender)

Dem Aufsichtsrat gehörten im Jahr 2022 an:



Carsten Deecke (Vorsitzender)

André Grüneboom

Michael Hoscas.

sonstige Berichtsbestandteile

Hamburg, den 18. Juli 2023

gez. Frank von Orlikowski

Angaben zur Feststellung:

Der Jahresabschluss wurde am 18.07.2023 festgestellt.