



Portal Systems AG

Hamburg

Jahresabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.01.2020 bis zum 31.12.2020

Lagebericht

Geschäftsbericht der Portal Systems für das Geschäftsjahr 01.01. bis 31.12.2020
Portal Systems AG, Fischertwiete 1, 20095 Hamburg

Vorstände

André Hoseas
E-Mail: a.hoseas@portalsystems.de
Tel.: +49 40 226040 02

Frank von Orlikowski
E-Mail: fvo@portalsystems.de
Tel.: +49 40 226040 12

© 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 Geschäftsbericht 2020

3.1 LAGEBERICHT

3.1.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

3.1.2 Produktbereich D.3 ecm

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 2020. Das Jahr war geprägt von dem Ausbruch der Corona-Pandemie mit einer entsprechenden Verunsicherung der Wirtschaft. Zum Zeitpunkt der Bilanzstellung im Jahr 2021 und damit einhergehend die Erstellung dieses Berichtes waren immer noch die Folgen dieser weltweiten Krise zu spüren. Daher sahen wir uns genötigt, in diesem Lagebericht nicht nur die Geschäftsentwicklung 2020 zu berichten und zu kommentieren, sondern auch an den verschiedenen Stellen Bezug auf die aktuellen Entwicklungen im Jahr 2021 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 rund 20 Jahren Erfahrung und Expertise aus Projekten bei über 300 Kunden entwickeln und vermarkten wir digitale Lösungen für dokumentenzentrierte Geschäftsprozesse. Die von uns entwickelte Shareflex-Produktsuite basiert auf SharePoint (Online) und reicht von Fachanwendungen wie dem Vertragsmanagement, der Eingangsrechnungsverarbeitung oder der Dokumentenlenkung für Ihr QM-System bis hin zum modernen, ganzheitlichen DMS/ECM 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 hanseatisch geprägte und damit langfristige Geschäftsbeziehung, die auf Vertrauen und überzeugender Kompetenz basiert.

UNSER TEAM – RESPEKT UND TEAMGEIST SIND UNSERE STÄRKE

Wir fördern die Entwicklung aller Mitarbeiter konsequent, 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 45 Mitarbeiter (Stand Ende 2020) an den Standorten Hamburg (Hauptsitz), Potsdam und München/Nürnberg.

KOMPETENZEN

- Mit unserem Produkt Shareflex adressieren wir Kunden, die SharePoint on-premises oder Office 365/SharePoint Online strategisch im Einsatz haben und basierend auf dieser Plattform ECM-Geschäftsanwendungen bereitstellen wollen.
- Unter Geschäftsanwendungen verstehen wir Anwendungen wie z.B. ein Vertragsmanagement, ein Qualitäts- oder Auditmanagement. Diese bieten in der Basis benutzerfreundliche Formulare, die Automatisierung von Geschäftsregeln, das Abbilden von Workflows sowie inhaltsbasierte Berechtigungen (Berechtigungsrollen und -regeln) und werden vollautomatisch bereitgestellt (Provisionierung).
- In Verbindung mit Office 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 bekannten Geschäftsanwendungen 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, ergänzt.
- Die Ausrichtung der Portal Systems auf Microsoft und im speziellen auf die Microsoft 365 Umgebung wird untermauert durch die stetige Entwicklung und Weiterbildung der Mitarbeiter. Dies wird durch aktuell 4 Microsoft-Partner-Gold-Kompetenzen dokumentiert und nachgewiesen.

2. Zahlen und Fakten auf einen Blick

Kernzahlenübersicht	31. Dez 20	31. Dez 19	31. Dez 18
	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatz	4.868,0*1	6.104,5	5.559,6
Op. Ergebnis (EBITA)	722,8	209,5	25,0
in % vom Umsatz	14,9	3,4	0,5
EBT	692,9	187,6	7,9
Bilanzsumme	2.070,6	1.741,6	1.489,8
Liquide Mittel netto/Nettoversch.	783,1	154,8	-461,4
Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent)	44,0	49,0	47,0



Mehrperiodenübersicht Finanzen	31. Dez 20	31. Dez 19	31. Dez 18
	TEUR	TEUR	TEUR
Zahlungsmittel	1.103,1	250,2	196,8
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	320,0	405,0	658,2
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	0,0	0,0	0,0
Liquide Mittel netto	783,1	-154,8	-461,4
Eigenkapital	893,9	526,8	402,1
Eigenkapitalquote in %	43,2	29,6	27,0
Bilanzsumme	2.070,6	1.741,6	1.489,8

*1: Der Umsatzrückgang basiert auf dem Verkauf eines Unternehmensbereichs. Dieser wird in Kapitel 3.1 „Lagebericht“ näher erläutert

3. Geschäftsbericht 2020

1. Lagebericht

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das Jahr 2020 war geprägt von einer Wirtschaftskrise, ausgelöst durch die Corona-Pandemie. Obwohl die IT-Branche nicht unmittelbar hart betroffen 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, aber noch nicht begonnene Projekte, wurden gestoppt bzw. auch teilweise storniert
- in der Konsequenz konnten somit auch nur wenige Neukunden gewonnen werden
- bestehende Projekte wurden zu Ende geführt
- bestehende Installationen wurden teilweise ausgebaut und erweitert

Aufgrund des hohen Auftragsbestandes waren die Auswirkungen nicht sofort zu spüren, jedoch im 4. Quartal machte sich die geringere Nachfrage bemerkbar.

Obwohl es sich um den Geschäftsbericht 2020 handelt, so ist es nicht sinnvoll, eine reine Vergangenheitsbetrachtung in diesem Lagebericht auszuführen. 2020 war dominiert von der Verunsicherung der Corona-Pandemie, die Wirtschaft erholte sich aber zunehmend im Q1/2021. In den folgenden Abschnitten fließen daher auch aktuelle Entwicklungen mit ein.

2. Produktbereich D.3 ecm

Portal Systems hatte in den vergangenen Jahren ca. 70 namhafte d.3ecm Kunden betreut mit einem jährlichen Bereichsumsatz von ca. EUR 1.8 Mio.

Portal Systems konnte im Jahr 2019 ein zufriedenstellendes d.3ecm Geschäft verzeichnen, d.h. die Consulting Mannschaft war ausgelastet und die vertrieblichen Ziele bzgl. Lizenz- und Wartungsverkauf konnten nahezu erreicht werden. Es stellte sich in Anbetracht des zunehmenden Erfolges der eigenen auf SharePoint basierenden Produkte (Produktbereichsbetrachtung im nächsten Kapitel) die Frage, wann sich das Unternehmen ausschließlich auf die Vermarktung und Vertrieb der eigenen Produktlinie fokussiert. Der Verkauf dieses Unternehmensbereiches wurde daher im 4. Quartal 2019 forciert und mit Wirkung 1.4.2020 auch vollzogen.

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



Diese Mittel konnten nun dazu genutzt werden, die Entwicklung der eigenen Produkte weiter zu forcieren, unabhängig von den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie:

- Einstellungen neuer Mitarbeiter in der Entwicklung
- Beschleunigung der Produktentwicklung 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. Der Markt für SharePoint-basierte Lösungen

Der Markt für SharePoint-basierte Lösungen hat seit wenigen Jahren de facto einen disruptiven Wandel erfahren. In der Vergangenheit wurden hauptsächlich On-Prem -Lösungen nachgefragt (d.h. Software wird 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:

- Trend zur Digitalisierung und Automatisierung von dokumenten-getriebenen Prozessen
- 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.

Im Jahr 2020 erfolgte nun der Gesamtwirtschaftliche Einbruch, d.h. neue Projekte wurden kaum initiiert. Erst im 4. Quartal 2020 erfolgte die langsame Erholung und ab dem 2. Quartal 2021 konnten wir eine erheblich gestiegene Nachfrage registrieren.

Im Bereich Microsoft 365-basierter Lösungen gehört Portal Systems zu den technologisch führenden Unternehmen. Diese Lösungen erzeugen aufgrund der sich immer weiterverbreitenden Nutzung der Microsoft 365 Plattform gerade im Mittelstand eine große Nachfrage. Dies führt zu einer hohen Anfragequote und zu qualitativ guten Leads im Vertrieb und generiert somit einen dauerhaften und guten Auftragseingang. Durch die Nutzung moderner Marketinginstrumente und eine konsequente Marktausrichtung durch das Angebot standardisierter Lösungen wird die Skalierung weiter unterstützt.

Unsere auf dieser Basis gewonnenen Neukunden gehören zum (gehobenen) Mittelstand. Lösungen wie:

- Vertragsmanagement
- Aktenlösungen mit ERP-Integration
- Workflow-gestützte Rechnungsverarbeitung
- Qualitäts- und Auditmanagement
- Digitale Personalakte
- Digitale Posteingangsverarbeitung
- Individuelle Prozesslösungen

stehen dabei im Vordergrund der Kundennachfragen.

Die Nachfrage bezieht sich überwiegend (> 90%) auf die Shareflex for Microsoft 365-Produkte- und Lösungen. Kennzeichen 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 Subskriptionen stellt alle Anbieter von Cloud-Lösungen vor neue Herausforderungen hinsichtlich zunächst zurückgehender Erlöse, da diese nun nicht mehr Einmalere Erlöse darstellen, sondern sich über die Vertragslaufzeit über mehrere Jahre erstrecken. In der Regel ist das Subskriptions - Äquivalent gegenüber Lizenzverkauf und Wartung erst nach etwa vier Jahren erreicht, dann aber wirtschaftlich von Vorteil, wenn die Kunden langfristig gebunden werden können und dann mit gleichbleibenden Einkünften kalkuliert werden kann. Dieser Zeitraum muss für Cloud-Anbieter finanziell überbrückt werden, da sich die vertrieblichen Erfolge effektiv auf der Erlösseite erst nach etwa vier Jahren voll entfalten.

4. Geschäftsverlauf

Der operative Umsatz im Jahre 2020 verringerte sich um -20% (6.094 Mio. zu 4.868 Mio.) begründet im Wesentlichen durch:

- Verkauf des d.3ecm-Geschäftsbereiches (-1.2 Mio. EUR abgegrenzter Umsatz für April bis Dezember 2020)
- Aufgrund der Corona-Krise reduzierten sich vorübergehend die Consulting-Leistungen
- Fokussierung auf das Shareflex for Microsoft 365-Subskriptionsgeschäft und dem damit zurückgehenden Shareflex On-premises Lizenz- und Wartungsgeschäftes.



Die vergangenen Jahre waren geprägt durch das kontinuierliche d.3ecm-Geschäft und dem permanenten Ausbau des SharePoint-Bereiches – sowohl die Produktentwicklung als auch die Mitarbeiterbasis betreffend. Diese erheblichen Investments erfolgten aus dem laufenden Cashflow – es wurden dazu weder Bankkredite aufgenommen, noch wurden Produktentwicklungen aktiviert. Portal Systems ist ein inhabergeführtes Unternehmen, es ist nicht bankenfinanziert und ist unabhängig von Investoren. Durch den Asset-Verkauf des d.3ecm Bereiches konnte auch weiterhin im Jahr 2020 maßgeblich in die Shareflex for Microsoft 365 Cloud/SaaS-Produktlinie investiert werden. Durch den Asset-Verkauf reduzierte sich die Mitarbeiteranzahl zunächst leicht, wurde mit Neueinstellungen im Jahr 2020 zum Teil wieder kompensiert (-5 Mitarbeiter gesamt in 2020).

2. Bilanz

Die Bilanz der Portal Systems zeigt bei einer Bilanzsumme von TEUR 2.070 (VJ TEUR 1.778) ein Sachanlagevermögen in Höhe von TEUR 199 (VJ TEUR 236) und ein Umlaufvermögen in Höhe von TEUR 1.672. Die Passivseite setzte sich aus Eigenkapital in Höhe von TEUR 894, Rückstellungen in Höhe von TEUR 468 und Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 708 zusammen. Das Anlagevermögen ist zu 100% durch Eigenkapital gedeckt.

Die Eigenkapitalquote beträgt 43 %.

Für die Finanzierung des operativen Geschäftes hat Portal Systems Verbindlichkeiten bei privaten Kreditgebern in Form von stillen Beteiligungen/Kredit in Höhe von TEUR 320 aufgenommen (VJ TEUR 405). Operative Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen Ende 2020 TEUR 114 (VJ TEUR 254), denen operative Forderungen in Höhe von TEUR 397 (VJ TEUR 969) 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 plus den faktisch langfristig zur Verfügung stehenden stillen Beteiligungen) finanziert.

Die Finanzierung ist auf gleicher Basis auch für 2021 sichergestellt.

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 wird die Grundlage für weiteres nachhaltiges Wachstum geschaffen.

3. Gewinn- und Verlustrechnung

Aus Gründen der Geheimhaltungsvereinbarungen über den Asset-Verkauf des d.3ecm Bereiches können wir keine Details zu Gewinn- und Verlustrechnung offenlegen.

Im Jahr 2020 erzielte die Portal Systems einen operativen (nach Asset-Verkauf bereinigten) Umsatz von EUR 4.868 Mio.

Der Personalaufwand betrug 2020 rd. EUR 3,77 Mio. (Vorjahr EUR 3,67 Mio.).

Die Abschreibungen stiegen auf TEUR 180 (VJ TEUR 115), im Wesentlichen bedingt durch den einmaligen Erwerb von Lizenzrechten, die nun als Bestandteil von unseren Produkten vermarktet werden.

Der Jahresüberschuss nach Steuer betrug TEUR 467 (VJ TEUR 127), der als Gewinn komplett nach 2021 vorgetragen wird.

Zum 31.12.2020 waren bei der Portal Systems 45 aktive Mitarbeiter beschäftigt (VJ 49 MA). Das Management und mittlere Management bestanden per Ende 2020 unverändert aus 5 Personen.

4. Kapitalflussrechnung

Der Cashflow war im Geschäftsjahr 2020 positiv und belief sich auf TEUR 1.037 (indirekte Methode). Der Mittelzufluss ermöglichte die weitere Rückführung privater Darlehensaufnahme (TEUR -85) und Investitionen in Form von Erwerb von Lizenzrechten in Höhe von TEUR 200.

Kassenstand zu Ende 2020 ca. 1.1 Mio. EUR. (VJ TEUR 250.)

5. Nachtragsbericht



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

6. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

1. Prognosebericht

Shareflex On-premises (Shareflex Lösungen auf der Inhouse IT- Landschaft des Kunden)

In diesem Geschäftsumfeld konnte Portal Systems in der Vergangenheit über 200 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 einfach weiter fortgeführt.

Wir erwarten daher auch in Zukunft eine entsprechend gute Consulting-Auslastung für die Pflege und Ausbau der bestehenden Kundenlösungen, aber - wie bereits ausgeführt - neue Kunden werden zukünftig fast ausschließlich im Shareflex online Bereich gewonnen werden.

Shareflex Online (Shareflex Lösungen in der Microsoft 365 Cloud)

Das Subskriptionsgeschäft stieg von 70 TEUR im Jahr 2019 auf 270 TEUR im Jahr 2020. D.h. die Nachfrage nach Cloud-basierten Lösungen stieg stärker als ursprünglich prognostiziert. Bedingt durch die Coronakrise wurde diese Nachfrage noch deutlich verstärkt. Wir planen daher eine weitere Steigerung der Subskriptionen um 400 bis 500 TEUR im Jahr 2021.

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 wesentlichen Steigerungen im Umsatz, sondern es wirkt sich erst mittelfristig auf die Nachhaltigkeit der Umsatzrendite aus. Die Subskriptionserlöse werden sich aber schon im Jahr 2022 nennenswert auf das Betriebsergebnis auswirken und für die Folgejahre erwarten wir eine stetige positive Entwicklung.

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 – die nun weltweit anlaufenden Investitionsprogramme der Regierungen lassen jedoch auf eine schnelle Erholung der Wirtschaft schließen.

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Als ein sehr glücklicher Umstand stellt sich der Verkauf des d.3ecm Geschäftsfeldes zum 1.4.2020 dar. Die Portal Systems trennte sich damit von einem risikoreichen Geschäftsfeld. Die Personalkosten konnten so deutlich 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 können.

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. Dies gilt insbesondere für Consulting-Dienstleistungen für Bestandskunden.“

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.

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 Microsoft 365-Bereich. Verbunden mit einer verstärkten Adressierung des Marktes über Kooperationspartner erhöhen wir so die Sichtbarkeit unserer Produkte und untermauern den Anspruch auf die Hersteller-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 außergerichtlichen 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 einem professionellen Rechenzentrum gehostet und gesichert.

3. Chancenbericht

Die Corona-Krise beschleunigt den Trend, dass die Unternehmen mehr Prozesse in die Cloud verlagern und somit Home-Office für alle administrativen Bereiche zu ermöglichen. Die Komplexität der zu verlagernden Anwendungen steigt damit 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 Business Central, 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 verbanden damit die Zielsetzung, kostengünstiger neue Themenfelder zu eruiieren, weitere Solutions zur Produktreihe zu entwickeln oder Teilaufgaben von aktuellen Projekten dorthin zu verlagern.

Hamburg, 26. August 2021

Portal Systems AG
Vorstand
Frank von Orlikowski

Bilanz

Aktiva		
	31.12.2020 EUR	31.12.2019 EUR
A. Anlagevermögen	398.181,00	287.534,00
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	178.315,00	30.991,00
II. Sachanlagen	199.326,00	236.003,00
III. Finanzanlagen	20.540,00	20.540,00
B. Umlaufvermögen	1.584.864,01	1.346.535,55
I. Vorräte	0,00	29.813,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	481.767,65	1.066.534,87
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	14.544,79	15.000,00
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	1.103.096,36	250.187,68
C. Rechnungsabgrenzungsposten	87.568,12	144.230,91
Aktiva	2.070.613,13	1.778.300,46
Passiva		
	31.12.2020 EUR	31.12.2019 EUR
A. Eigenkapital	893.927,07	526.803,33
I. Gezeichnetes Kapital	400.000,00	400.000,00
II. Gewinnrücklagen	29.696,36	6.340,17
III. Bilanzgewinn	464.230,71	120.463,16



Passiva		
	31.12.2020 EUR	31.12.2019 EUR
davon Gewinnvortrag	20.463,16	1.976,40
B. Rückstellungen	468.176,88	179.285,50
C. Verbindlichkeiten	651.566,54	800.107,62
davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr	651.566,54	800.107,62
davon gegenüber Gesellschaftern	0,00	3.981,37
D. Rechnungsabgrenzungsposten	56.942,64	272.104,01
Passiva	2.070.613,13	1.778.300,46

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 unterlagen, 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 2020 an:

Andre Hoseas (Vorsitzender)
Frank von Orlikowski

Dem Aufsichtsrat gehörten im Jahr 2020 an:

Carsten Deecke (Vorsitzender)
André Grüneboom
Michael Hoseas.

Herr André Hoseas ist per 31. Dezember 2020 aus dem Vorstand der Portal Systems AG ausgeschieden. Die Meldung an das Handelsregister erfolgte am 31. März 2021. Alleiniges Vorstandsmitglied ab 2021 ist Frank von Orlikowski.

sonstige Berichtsbestandteile

Hamburg, den 25. August 2021, gez. Frank von Orlikowski

Angaben zur Feststellung:

Der Jahresabschluss wurde am 25.08.2021 festgestellt.