



Jahresabschluss
auf den 31. Dezember 2020
und Lagebericht
für das Geschäftsjahr 2020

der

sovanta AG
Heidelberg

Testatexemplar

**Jahresabschluss
auf den 31. Dezember 2020
und Lagebericht
für das Geschäftsjahr 2020**

der

**sovanta AG
Heidelberg**

Testatexemplar

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die sovanta AG, Heidelberg

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der sovanta AG, Heidelberg, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2020 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der sovanta AG, Heidelberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2020 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Un-

ternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.

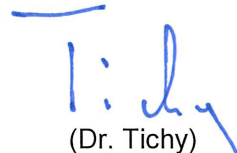
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Heidelberg, den 26. April 2021



FALK GmbH & Co KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft


(Dr. Tichy)
Wirtschaftsprüfer


(Bischoff)
Wirtschaftsprüfer

Unserem Auftrag lagen die "Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften" vom 1. Januar 2017 zugrunde. Durch Kenntnisnahme und Nutzung bestätigt jeder Empfänger, die dort getroffenen Regelungen (einschließlich der Haftungsregelung unter der Nr. 9 der Allgemeinen Auftragsbedingungen) zur Kenntnis genommen zu haben, und erkennt deren Geltung im Verhältnis zu uns an.

Für Veröffentlichungen und die Weitergabe des Jahresabschlusses und/oder des Lageberichts der sovanta AG, Heidelberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020 in einer von der testierten Fassung abweichenden Form sowie für den Fall der Übersetzung in andere Sprachen bedarf es zuvor unserer erneuten schriftlichen Zustimmung, falls dabei der von uns erteilte Bestätigungsvermerk zitiert wird oder ein Hinweis darauf erfolgt.

PDF-VERSION

sovanta AG
Heidelberg

Bilanz auf den 31. Dezember 2020

AKTIVA:				Zum Vergleich 31.12.2019	PASSIVA:				Zum Vergleich 31.12.2019
	EUR	EUR	EUR	T-EUR		EUR	EUR	EUR	T-EUR
A. Anlagevermögen					A. Eigenkapital				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					I. Gezeichnetes Kapital				
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		27.408,17		36	1. Gezeichnetes Kapital	555.556,00			
					2. Nennbetrag eigene Anteile	-5.556,00			
					ausgegebenes Kapital		550.000,00		550
II. Sachanlagen					II. Kapitalrücklagen		157.282,60		157
1. Technische Anlagen und Maschinen	20.038,12			24	III. Gewinnrücklagen				
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	711.176,68			872	1. Gesetzliche Rücklage	55.555,60			56
					2. Andere Gewinnrücklagen	655.528,00			655
		731.214,80		896			711.083,60		
III. Finanzanlagen					IV. Bilanzgewinn		4.270.561,16		3.651
Anteile an verbundenen Unternehmen		41.600,16		42	(davon Gewinnvortrag: EUR 3.651.149,34)				(4.015)
								5.688.927,36	5.069
			800.223,13	974	B. Rückstellungen				
B. Umlaufvermögen					1. Steuerrückstellungen		283.347,22		0
I. Vorräte					2. Sonstige Rückstellungen		1.474.315,92		1.228
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	28.226,38			24				1.757.663,14	1.228
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	4.921,88			91	C. Verbindlichkeiten				
					1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		43.645,40		0
		33.148,26		115	2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		490.068,13		722
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände					3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		480.686,36		412
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.358.160,73			3.733	4. Sonstige Verbindlichkeiten		161.296,62		218
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.025,00			2	davon aus Steuern: EUR 110.254,44				(158)
3. Sonstige Vermögensgegenstände	132.348,63			661	davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 19.843,22				(30)
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: EUR 20.141,00				(23)				1.175.696,51	1.352
		3.492.534,36		4.396	D. Rechnungsabgrenzungsposten			135.868,95	22
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		4.107.548,38		1.825					
			7.633.231,00	6.336					
C. Rechnungsabgrenzungsposten			324.701,83	361					
			8.758.155,96	7.671				8.758.155,96	7.671

PDF-VERSION

sovanta AG
Heidelberg

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

	EUR	EUR	Zum Vergleich 2019 T-EUR
1. Umsatzerlöse		16.183.988,98	17.883
2. Verminderung (Vorjahr: Erhöhung) des Bestands an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen		-86.118,12	63
3. Sonstige betriebliche Erträge		346.129,01	270
davon aus Währungsumrechnung: EUR 0,00			(1)
		<u>16.443.999,87</u>	<u>18.216</u>
4. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	0,00		-984
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen		<u>-2.603.187,95</u>	<u>-3.983</u>
		<u>-2.603.187,95</u>	
		<u>13.840.811,92</u>	<u>13.249</u>
5. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter		-8.138.019,44	-8.475
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Alters- versorgung und für Unterstützung		-1.350.756,78	-1.454
davon für Altersversorgung: EUR -52.102,14			-(52)
		<u>-9.488.776,22</u>	
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegen- stände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-238.164,97	-292
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-3.205.263,17	-3.459
davon aus Währungsumrechnung: EUR -1.199,62			(0)
		<u>908.607,56</u>	<u>-431</u>
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		757,55	0
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-330,07	0
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		<u>-283.154,22</u>	<u>74</u>
11. Ergebnis nach Steuern		625.880,82	-357
12. Sonstige Steuern		<u>-6.469,00</u>	<u>-7</u>
13. Jahresüberschuss (Vorjahr: Jahresfehlbetrag)		619.411,82	-364
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		<u>3.651.149,34</u>	<u>4.015</u>
15. Bilanzgewinn		<u><u>4.270.561,16</u></u>	<u><u>3.651</u></u>

Anhang für das Geschäftsjahr 2020

I. Allgemeines

Der Jahresabschluss der sovanta AG mit Sitz in 69115 Heidelberg (Amtsgericht Mannheim, Registernummer HRB 708906) zum 31. Dezember 2020 wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches sowie nach den ergänzenden Vorschriften des Aktiengesetzes aufgestellt.

Auf die Rechnungslegung der Gesellschaft finden die Vorschriften für mittelgroße Kapitalgesellschaften i. S. d. § 267 Abs. 2 HGB sowie die ergänzenden Bestimmungen und der Satzung Anwendung.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Soweit „Davon-Vermerke“ nicht in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten sind, werden sie im Anhang vorgenommen.

II. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Im Jahresabschluss sind sämtliche Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungsabgrenzungsposten, Aufwendungen und Erträge enthalten, soweit gesetzlich nichts anderes bestimmt ist. Die Posten der Aktivseite sind nicht mit Posten der Passivseite, Aufwendungen nicht mit Erträgen verrechnet worden.

Das Anlage- und Umlaufvermögen, das Eigenkapital, die Schulden sowie die Rechnungsabgrenzungsposten wurden in der Bilanz gesondert ausgewiesen und hinreichend aufgegliedert.

Das Anlagevermögen weist nur Gegenstände aus, die bestimmt sind, dem Geschäftsbetrieb dauernd zu dienen. Aufwendungen für die Gründung des Unternehmens und für die Beschaffung des Eigenkapitals sowie für immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht entgeltlich erworben wurden, wurden nicht bilanziert.

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** sind zu Anschaffungskosten bewertet. Sie werden planmäßig entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Das **Sachanlagevermögen** wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

Geringwertige Vermögensgegenstände mit Anschaffungskosten bis EUR 800 werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Die als **Finanzanlagen** ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten bzw. bei nachhaltiger Wertminderung mit den niedrigeren beizulegenden Zeitwerten bewertet.

PDF-VERSION

Die **unfertigen Leistungen** werden zu Herstellungskosten bewertet. Fremdkapitalkosten wurden nicht in die Herstellungskosten einbezogen. **Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe** wurden mit den Anschaffungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind mit dem Nennbetrag oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken wurden durch Wertberichtigungen berücksichtigt.

Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

Als **aktive Rechnungsabgrenzungsposten** sind Auszahlungen vor dem Abschlussstichtag angesetzt, soweit sie Aufwand für einen bestimmten Zeitraum nach diesem Zeitpunkt darstellen.

Rückstellungen wurden nur im Rahmen des § 249 HGB und Rechnungsabgrenzungsposten wurden nach den Vorschriften des § 250 HGB gebildet. Haftungsverhältnisse i. S. v. § 251 HGB sind ggf. nachfolgend gesondert angegeben.

Die **Steuerrückstellungen** beinhalten die das Geschäftsjahr und der Vorjahre betreffenden, noch nicht veranlagten Steuern.

Sonstige Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten mit dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrag gem. § 253 Abs. 1 HGB gebildet. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt, sofern ausreichende objektive Hinweise für deren Eintritt vorliegen. Sonstige Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten laufzeitadäquaten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre abgezinst (§ 253 Abs. 2 HGB).

Die **Verbindlichkeiten** sind zu ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt.

Die Berechnung der **latenten Steuern** beruht auf temporären Unterschieden zwischen den Bilanzposten aus handels- und steuerrechtlicher Betrachtungsweise (§ 274 HGB). Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechtes.

Forderungen und Verbindlichkeiten in **fremder Währung** werden gemäß § 256a HGB bewertet.

PDF-VERSION

III. Erläuterungen zur Bilanz

Die Entwicklung des **Anlagevermögens** ergibt sich aus dem beigefügten Anlagenspiegel (Anlage zum Anhang).

Der Betrag der **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** mit einer Restlaufzeit größer einem Jahr beträgt T-EUR 20 (Vorjahr: T-EUR 23).

Die **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** haben eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr. Sie bestehen in Höhe von T-EUR 1 gegen den Gesellschafter cehrion GmbH (Vorjahr: T-EUR 1).

Die **sonstigen Rückstellungen** setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Rückstellungen	31.12.2020 T-EUR	31.12.2019 T-EUR
Rückstellungen für Personal	1.362	1.149
Rückstellung für Berufsgenossenschaft	33	35
Rückstellungen für Jahresabschluss- und Prüfungskosten	15	15
Rückstellung für Aufbewahrungspflichten	4	7
Übrige Rückstellungen	60	22
Summe	1.474	1.228

Einzelheiten über die Zusammensetzung der **Verbindlichkeiten** ergeben sich aus dem nachfolgenden Verbindlichkeitspiegel. Die Vorjahreszahlen werden in Klammern angegeben:

Verbindlichkeiten	Insgesamt	RLZ bis 1 Jahr	RLZ mehr als 1 Jahr	RLZ mehr als 5 Jahre
	T-EUR	T-EUR	T-EUR	T-EUR
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	44 (0)	44 (0)	0 (0)	0 (0)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	490 (722)	490 (722)	0 (0)	0 (0)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	481 (412)	481 (412)	0 (0)	0 (0)
Sonstige Verbindlichkeiten	161 (218)	161 (218)	0 (0)	0 (0)
Summe	1.176 (1.352)	1.176 (1.352)	0 (0)	0 (0)

Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** betreffen in Höhe von T-EUR 87 (Vorjahr: T-EUR 223) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

PDF-VERSION

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** betreffen in Höhe von T-EUR 110 Steuern (Vorjahr: T-EUR 158) und in Höhe von T-EUR 20 Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit (Vorjahr: T-EUR 30).

Es bestehen keine Haftungsverhältnisse aus Bürgschaften. Aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten bestehen keine Haftungsverhältnisse (Vorjahr: T-EUR 0).

IV. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020 wurde das Gliederungsschema gem. § 275 HGB zugrunde gelegt.

Im **Personalaufwand** sind Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von T-EUR 52 (Vorjahr: T-EUR 52) enthalten.

Das Ergebnis aus periodenfremden Einflüssen und Maßnahmen gliedert sich wie folgt:

	2020 T-EUR	2019 T-EUR
Periodenfremde Erträge		
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	6	27
Erlöse aus Verkäufen Sachanlagevermögen	2	0
Sonstige Erträge periodenfremd	61	6
Periodenfremde Aufwendungen		
Anlagenabgänge Sachanlagen (Restbuchwert bei Buchverlust)	2	0
Sonstige Aufwendungen periodenfremd	2	0

PDF-VERSION

V. Ergänzende Angaben

1. Unternehmensorgane

Vorstandsmitglieder sind die Herren

Prof. Dr. Claus E. Heinrich, Chief Executive Officer
Michael Kern, Chief Operating Officer
Alexander Sonnenmoser, Vorstand, Entwicklung (bis 29. Februar 2020)

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind

Dr. Georg Konrad (Vorsitzender), Geschäftsführer GEKON Beteiligungen GmbH
Berthold Wipfler (stellvertretender Vorsitzender), Steuerberater in eigener Kanzlei
Frank Merkel, Geschäftsführer FM Consulting GmbH, Aufsichtsratsvorsitzender wob Consult AG

Auf die Angabe der Vorstandsbezüge und der Bezüge des Aufsichtsrates wird gemäß § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

2. Honorar des Abschlussprüfers

Das vom Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr berechnete Gesamthonorar beträgt T-EUR 15.

3. Anteilsbesitz

Name	Sitz	Anteil	Eigenkapital zum 31.12.2020	Jahresergebnis 2020
sovanta S.R.L.	Buenos Aires	90 %	T-ARS 35.146	T-ARS 7.343

Name	Sitz	Anteil	Eigenkapital zum 31.12.2019	Jahresergebnis 2019
sovanta international GmbH	Heidelberg	100 %	T-EUR 11	T-EUR -2

4. Anzahl Mitarbeiter

Im Wirtschaftsjahr wurden durchschnittlich 127 Angestellte beschäftigt.

Dieser Wert beinhaltet durchschnittlich 126 Mitarbeiter sowie 1 leitenden Mitarbeiter.

PDF-VERSION

5. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sovanta AG hat hauptsächlich Mietverträge über Geschäftsräume und Leasingverträge für Betriebs- und Geschäftsausstattung und für Geschäftsfahrzeuge abgeschlossen. Der Zweck der Verträge ist die Finanzierung und Beschaffung von betriebsnotwendigem Anlagevermögen. Nachstehende Aufstellung zeigt den Gesamtbetrag und die Laufzeit der Verpflichtungen:

T-EUR	Gesamt- betrag	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit 1-5 Jahre	Restlaufzeit >5 Jahre
Miete Geschäftsräume (Laufzeit zwischen 2021 und 2022)	2.444	1.195	1.249	0
Leasing Betriebs- und Geschäftsausstattung (Laufzeit zwischen 2021 und 2022)	11	8	3	0
Leasing Geschäftsfahrzeuge (Laufzeit zwischen 2021 und 2024)	221	121	100	0

6. Rechtsgeschäfte mit verbundenen Unternehmen

Wir erklären, dass die sovanta AG bei jedem Rechtsgeschäft mit verbundenen Unternehmen nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt der Vornahme der Rechtsgeschäfte bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat.

7. Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital beträgt EUR 550.000,00 und setzt sich aus 555.556 nennwertlosen Stückaktien abzüglich 5.556 eigenen Anteilen zusammen.

Die sovanta AG hat am 21. Februar 2018 5.556 eigene Aktien mit einem Anteil von EUR 5.556,00 am Grundkapital erworben. Dies entspricht einem Anteil in Höhe von 1 %.

Der für eigene Aktien gezahlte Betrag, einschließlich der direkt zurechenbaren Kosten, wurde vom Eigenkapital abgezogen. Die eigenen Aktien werden im Eigenkapitel vom gezeichneten Kapital als Posten „Nennbetrag eigene Anteile“ in einer Vorspalte offen abgesetzt.

Die Kapital- und Gewinnrücklagen haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

Kapitalrücklagen

01.01.2020:	157.282,60
31.12.2020:	157.282,60

Gesetzliche Rücklage

01.01.2020:	55.555,60
31.12.2020:	55.555,60

Andere Rücklagen

01.01.2020:	655.528,00
31.12.2020:	655.528,00

8. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es haben sich keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag ergeben, die Auswirkungen auf den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2020 haben.

9. Vorschlag zur Ergebnisverwendung

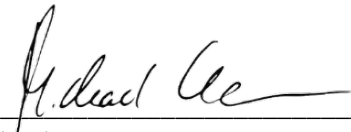
Der Vorstand schlägt die folgende Ergebnisverwendung vor:

Der Jahresüberschuss beträgt EUR 619.411,82. Der Jahresüberschuss wird mit dem Gewinnvortrag in Höhe von EUR 3.651.149,34 als Bilanzgewinn in Höhe von EUR 4.270.561,16 auf neue Rechnung vorgetragen. Für 2020 findet keine Dividendenauszahlung statt.

Heidelberg, den 30. März 2021



Prof. Dr. Claus Heinrich



Michael Kern

PDF-VERSION

sovanta AG
Heidelberg

Anlage zum Anhang Anlagevermögen für das Geschäftsjahr 2020

Anschaffungs- und Herstellungskosten			Abschreibungen					Buchwerte	
Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2020 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2020 EUR	Ab- schreibungen (kumuliert) 01.01.2020 EUR	Ab- schreibungen des Geschäfts- jahres EUR	Ab- schreibungen Abgänge EUR	Ab- schreibungen (kumuliert) 31.12.2020 EUR	Buchwert 31.12.2020 EUR	Zum Vergleich Buchwert 31.12.2019 EUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände									
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten									
114.503,58	7.312,03	3.000,00	118.815,61	78.175,38	16.231,06	2.999,00	91.407,44	27.408,17	36.328,20
II. Sachanlagen									
1. Technische Anlagen und Maschinen									
40.962,85	0,00	0,00	40.962,85	16.610,96	4.313,77	0,00	20.924,73	20.038,12	24.351,89
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung									
2.360.832,40	58.597,27	42.669,96	2.376.759,71	1.488.629,64	217.620,14	40.666,75	1.665.583,03	711.176,68	872.202,76
2.401.795,25	58.597,27	42.669,96	2.417.722,56	1.505.240,60	221.933,91	40.666,75	1.686.507,76	731.214,80	896.554,65
III. Finanzanlagen									
Anteile an verbundenen Unternehmen									
41.600,16	0,00	0,00	41.600,16	0,00	0,00	0,00	0,00	41.600,16	41.600,16
2.557.898,99	65.909,30	45.669,96	2.578.138,33	1.583.415,98	238.164,97	43.665,75	1.777.915,20	800.223,13	974.483,01

Lagebericht sovanta AG 2020

1. Allgemeine Grundlagen

1.1 Unternehmensprofil

sovanta AG – SAP einfach, intelligent und effizient

SAP-Systeme und Business-Prozesse sind komplex. Leider wird diese Komplexität viel zu oft an den Nutzer weitergegeben, wodurch SAP-Systeme häufig nicht ihr komplettes Potential ausschöpfen. Die sovanta AG hat sich zum Ziel gesetzt, dies mit Hilfe ihrer Lösungen und AddOns zu ändern. Sie ist die Expertin darin, SAP-Software einfach, intelligent und damit effizient einsetzbar zu machen und geht dabei einen besonderen Weg: Sie fängt beim User an. Es geht in ihren Lösungen immer um die Frage, wie Mitarbeiter, Kunden oder Partner besser unterstützt werden können. Sei es durch eine vereinfachte Nutzeroberfläche oder indem manuelle Prozesse beziehungsweise Teilprozesse mit Hilfe künstlicher Intelligenz automatisiert werden. Profitieren die Mitarbeiter und Partner, dann profitiert der Kunde und damit auch das gesamte Unternehmen.

Die sovanta AG fokussiert sich dabei auf zwei Lines of Businesses: Im Bereich "Employee Experience Solutions" stehen Lösungen für Mitarbeiter im Zentrum des Schaffens. Lösungen der sovanta AG in diesem Bereich bauen auf SAP HCM und SuccessFactors auf und vereinfachen die tägliche Arbeit von Mitarbeitern, Managern und Personalabteilungen. Die Lösungen von sovanta AG im Bereich "Customer Experience Solutions" fokussieren sich auf die Themengebiete Sales, Service und Commerce und stellen eine ideale Unterstützung des Kunden sicher.

Um die bestmöglichen Lösungen zu entwickeln, verfügt die sovanta AG über eine einzigartige Kombination von Kompetenzen.

Software-Entwicklung: Mehrwerte entstehen erst dann, wenn Konzepte erfolgreich umgesetzt und implementiert sind. Wir bringen ein breites Spektrum an Technologien mit ein, um die Use Cases unsere Kunden optimal zu unterstützen.

Design: Teil unseres Erfolgs ist unser "Design Driven Development"-Ansatz: Er reicht von Design Thinking über Interviews, Scribbles und Mockups bis zu Testing und Deployment.

Natural Language Processing: Natürliche Sprache wird grundlegend verändern, wie wir mit Systemen interagieren und Entscheidungen treffen. Wir unterstützen End-to-End. Von der Strategie, über Chatbot-Konzepte bis hin zur Umsetzung.

Künstliche Intelligenz: Der richtige Einsatz von künstlicher Intelligenz kann Geschäftsprozesse massiv vereinfachen und dadurch die User Experience radikal verbessern. Wir begleiten Unternehmen auf dem Weg zum Intelligent Enterprise mit ihrer sinnvollen Implementierung.

Experience Management: Experience messbar machen und dadurch Lösungen zielgerichtet weiterentwickeln: Experience Management deckt Verbesserungspotentiale auf und führt zu Lösungen, die am Markt den Unterschied ausmachen.

PDF-VERSION

Die sovanta AG setzt erfolgreich auf Partnerschaften. Sie ist SAP Silber Partner, Mitglied des SAP AppHaus Netzwerkes sowie Qualtrics Partner.

Die sovanta AG beschäftigt derzeit ein Team aus mehr als 120 Mitarbeitern. Der Hauptsitz ist in Heidelberg mit Räumlichkeiten im so genannten X-House und in der Print Media Academy. Ein weiterer Unternehmensstandort befindet sich in Hamburg.

1.2 Forschung und Entwicklung

Unser Geschäftsmodell erfordert es, kontinuierlich neue Themen und Trends zu evaluieren und auf ihre Einsatzzwecke für die Business-Welt hin zu untersuchen. Auch im Jahr 2020 ist es uns gelungen, uns hier weiterzuentwickeln. Wir sind mit dem Ziel in das Jahr gestartet, im Bereich F&E auf Themen zu setzen, die sich sehr schnell in konkrete Kundenprojekte umsetzen lassen.

Ein besonderer Fokus des Jahres 2020 war der Bereich der Automatisierung durch künstliche Intelligenz. Viele Prozesse in Unternehmen laufen weiterhin manuell ab, obwohl der Stand der Technik es zulassen würde, diese durch Technologie zu unterstützen oder zu ersetzen. All unsere Aktivitäten in diesem Bereich haben wir unter der Marke "tookai" gebündelt. Kern von tookai ist eine Engine, die es erlaubt, KI-Lösungen und Modelle flexibel in unterschiedliche Unternehmens-IT-Landschaften und IT-Systeme zu integrieren.

Kein Unternehmen gleicht dem anderen und in allen sind Daten und Systeme auf unterschiedliche Orte verteilt. Um trotzdem Lösungen anzubieten, die einen schnellen Mehrwert für die Kunden bringen, setzt die tookai-Engine auf ein flexibles Adaptersystem und kann daher mit der genannten Verteilung umgehen. Es erlaubt, schnell, einfach und kosteneffizient Systeme, Datenquellen und Technologien zu integrieren oder auszutauschen. Im Zusammenspiel mit einem stetig wachsenden Fundus an wiederverwendbaren Modellen und Algorithmen können existierende Lösungen schnell beim Kunden implementiert werden oder aber neue kundenindividuelle Probleme mit Hilfe von künstlicher Intelligenz gelöst werden. Gerade im Zusammenspiel mit SAP-Systemen und -Technologien spielt tookai seine Stärke aus, indem es auf intelligente Weise bereits existierende Technologien mit smarten sovanta-Erweiterungen und 3rd-Party-Systemen abgleicht.

Zeitgleich mit der Entwicklung der tookai-Engine wurde an Kunden-"Use Cases" gearbeitet. Im Bereich des Customer Service wurde hier eine Automatisierung für einkommende Service-Emails realisiert. tookai übernimmt in diesem Szenario die Klassifizierung der Anfrage, indem es die Intention der Mail erkennt und automatisch aus der Anfrage ein Service-Ticket an der richtigen Stelle erzeugt. Daneben ermöglicht tookai die automatisierte Anlage einer Bestellung im SAP-System. Auch für die Bereiche HR, Finance und IT sind Use Cases für tookai entstanden.

Die sovanta AG wird mit ihrem KI-Vorhaben "tookai" im Rahmen des KI-Innovationswettbewerbs Baden-Württemberg vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg gefördert. Auch auf einem weiteren Gebiet der künstlichen Intelligenz konnten im vergangenen Jahr erneut Fortschritte erzielt werden. Der Bereich sovanta® Conversations mit der zentralen Conversational Middleware und den Chat- und Voicebot-Unternehmenslösungen konnte kontinuierlich ausgebaut werden. Dabei lag der Fokus auf zwei Bereichen: Zum einen auf dem Ausbau der Lösungen für den Bereich der Telefonbots und zum anderen auf der engeren Anbindung an SAP-Systeme.

Der Einsatz von Telefonbots ist eines der vielversprechendsten Themen im Bereich von Service Centern. Der Fokus liegt dabei auf dem Bereich der Customer Service Center, wobei auch interne Service Center

PDF-VERSION

im Personal- und IT-Bereich aufgrund der hohen Effizienz immer mehr Interesse an dieser Art Lösungen zeigen. Aufgabe hierbei ist die automatische Beantwortung von Anfragen, die über Telefon hereinkommen. Was für Chatbots und die schriftliche Kommunikation bereits etabliert ist, hält immer mehr Einzug auch in den Sprachbereich.

Im Fokus der Initiative standen hier im vergangenen Jahr zwei Dinge: Einerseits die technologische Anbindung von Telefonanlagen an unsere Lösung, andererseits die konzeptionelle Anpassung und Erforschung der besonderen Anforderungen an die gesprochene Sprache. Denn Dialoge, die in Schriftform funktionieren, lassen sich häufig nicht eins zu eins auf gesprochene Sprache übertragen. Die Ergebnisse der Entwicklungen ergänzen unser Angebot und unsere Ergebnisse aus den oben beschriebenen tooka.ai-Lösungen für den Kundenservice ideal.

In enger Abstimmung mit der SAP wurden im Jahr 2020 auch unsere Chatbot-Angebote für SAP SuccessFactors stetig erweitert. Im Fokus standen hierbei Lösungen, die den Recruiting- und Onboarding-Prozess von neuen Mitarbeitern erleichtern und beschleunigen.

Das Thema Cloud-Lösungen gewinnt auch im Bereich des Personalwesens immer mehr an Bedeutung. Viele der Kunden setzen aktuell auf hybride Systemlandschaften, in denen sie Teile ihrer HR-Systeme aktuell noch onPremise halten, daneben aber in einigen Bereichen bereits auf Cloud-Lösungen setzen. Besonders erwähnenswert sind hier die Bereiche Recruiting sowie das Performancemanagement. Aus diesen Gründen stand das Thema SuccessFactors generell oben auf unserer Prioritätenliste, was sich neben neuen Angeboten auch in der Anzahl der neu zertifizierten Mitarbeiter ablesen lässt. Diese weiteren Zertifizierungen erlauben es uns, zukünftig Kunden noch umfassender in ihren Projekten und Prozessen zu beraten.

Als konkretes Angebot auf Basis von SuccessFactors konnten wir den Bereich der Candidate Experience etablieren. Als Candidate Experience bezeichnet man die Summe aller Erfahrungen, Eindrücke und Gefühle, die ein potentieller Mitarbeiter während der Bewerbungsphase und dem Prozess der Einstellung mit einem Unternehmen sammelt. Das reicht von der ersten Kontaktaufnahme bei der Jobsuche oder der Ansprache durch einen Recruiter über Interviews und Gespräche bis hin zum Abschluss eines Arbeitsvertrages und dem Onboarding. Um dies sinnvoll zu unterstützen, wurden Methoden aus dem Design Thinking zu einem speziellen "Candidate Journey Mapping"-Workshop zusammengefügt. Dieser ermöglicht es in kurzer Zeit, die Anforderungen eines Unternehmens mit den Fähigkeiten des SuccessFactors-Standards und den sovierta-AddOns abzugleichen und somit ein für das Unternehmen ideales Zielbild zu erarbeiten.

Nicht erst durch die sich verändernde Arbeitswelt aufgrund von Covid-19 steigt die Nachfrage nach digitalen Arbeitsplätzen. Die bereits stattfindende und im letzten Jahr beschleunigte Digitalisierung des Arbeitsplatzes hat eine Vielzahl von Tools und Applikationen hervorgebracht, die allerdings in vielen Fällen nicht zentral im Zugriff sind, sondern verteilt auf diversen Systemen leben. Der "Digital Workplace" setzt hier an, nutzt alle Stärken der Digitalisierung und bündelt sie an einem einzigen Ort – dem Arbeitsplatz der Zukunft. Applikationen und Zugänge werden im Abgleich mit den relevanten Prozessen entlang der Rolle des Nutzers bereitgestellt. Keine unerledigten Aufgaben oder verpassten Fristen mehr durch die Sammlung aller Aufgaben, Workflows, Erinnerungen und mehr an einer Stelle. Bei unserem Lösungsangebot setzen wir erneut stark auf SAP-Technologie: SAP Work Zone, SAP Launchpad, SAP Cloud Portal: Eine starke Basis kombiniert mit individuellen Anpassungen hebt das komplette Potential des modernen Arbeitsplatzes.

Wir stellen weiterhin eine deutliche Nachfrage nach Workshops und unserem Design-Thinking-Ansatz fest. Diese Formate wurden durch die Home-Office-Situation auf eine harte Probe gestellt. Denn speziell

die Gruppendynamik und der inspirierende Raum machen unser Angebot in diesem Feld aus. Wir konnten jedoch sehr schnell unsere Konzepte wie Design Scoping oder den Journey-Mapping-Workshop in Remote-Formate umwandeln. Mit dem richtigen Tooling unterstützt, lassen sich somit auch weiterhin jegliche Workshop-Formate mit Kunden erfolgreich aus dem Home-Office heraus durchführen.

Besonderes Augenmerk lag im Jahr 2020 auf der Entwicklung des „UX Score by sovanta“, der zu einem verkaufbaren Produkt gestaltet wurde. Bereits in der Vergangenheit haben wir im Rahmen unserer UX-Review-Angebote die User Experience von Anwendungen bei unseren Kunden erfolgreich gemessen. Die Idee dahinter ist relativ einfach: User Experience ist eine wichtige Kenngröße bei digitalen Angeboten und macht den Unterschied zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Lösungen aus. Allerdings war User Experience bisher nicht messbar, was es IT-Leitern, Produktmanagern und Fachbereichen schwierig macht, die User Experience ihrer Anwendungen aktiv zu managen. Der UX Score ändert das. Eines der Hauptprobleme etwa bei der Evaluation eines Projekts ist, dass die Beurteilung der User Experience teilweise sehr subjektiv ausfallen kann. Unsere Methode hält für die Beurteilung der Nutzererfahrung einen standardisierten Fragebogen bereit, der sachlich und auf Basis analytischer und objektiver Parameter Entscheidungen über die Nutzbarkeit einer Anwendung abfragt. Das Ergebnis der Befragung fließt in Form des UX Scores in ein attraktives und übersichtliches Dashboard. Dieser Wert zeigt deutlich Schwächen in der untersuchten Anwendung auf und gibt auch Tipps, wie diese verbessert werden können. Der UX Score macht User Experience objektiv mess- und damit vergleichbar. Wir bauen mit dem UX Score auch ein umfassendes Benchmarking auf, um es Entscheidern zu ermöglichen, ihre Anwendungen mit dem Markt zu vergleichen und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. Anwendungsfälle für den UX Score gibt es viele: IT-Abteilungen, die ihre Anwendungslandschaft untersuchen möchten, um Schwachstellen und Verbesserungspotentiale zu identifizieren. Produktmanager und Prozessverantwortliche, die den UX Score nutzen, um ihre Lösungen weiterzuentwickeln und die Wirksamkeit ihrer Maßnahmen dabei im Blick behalten möchten.

Wir konnten zudem ein weiteres Thema aus dem UX Design vorantreiben: Das UX Audit. Bei diesem Design Service untersuchen wir Anwendungen mit Hilfe etablierter quantitativer und qualitativer Standards und decken so Verbesserungspotentiale auf. Dabei setzen wir auf ein starkes Methoden-Trio. Zum einen wird mit unserer eigenentwickelten Messgröße, dem UX Score by sovanta, quantitativ der UX-Reifegrad bestimmt. Während eines Cognitive Walkthrough beurteilen unsere UX-Experten typische Szenarien (Handlungsabläufe) der Applikation aus Sicht des Nutzers und prüfen, wie effizient, effektiv und zufriedenstellend diese sind. Bei der heuristischen Evaluation werden Richtlinien überprüft und Probleme kategorisiert und gewichtet. Das Ergebnis ist eine Prüfung auf Herz und Nieren mit anschließender Abschlussdokumentation mit Empfehlungen für eine individuelle Verbesserung der User Experience.

Auch der Business App Creator, unser Low Code Framework für schnell einsatzbereite und qualitativ hochwertige Lösungen, wurde im vergangenen Jahr kontinuierlich entlang von Kundenprojekten und -anforderungen erweitert.

2. Wirtschaftsbericht

2.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Keine Einschätzung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Jahr 2020 kommt um das Thema Corona herum. SARS-Cov2 ist Realität und betrifft alle Marktteilnehmer sowohl direkt als auch indirekt. Als IT-Unternehmen befinden wir uns hierbei im Spannungsfeld zwischen zwei Polen.

Einerseits hat Corona den Finger in die Wunde gelegt und aufgezeigt, wo Firmen in den vergangenen Jahren das Thema "Digitalisierung" verschlafen haben. Es wurde schnell deutlich, welche Firmen für Remote Work aufgestellt waren und welche nicht. Ebenso schnell hat sich gezeigt, ob Geschäftsmodelle und Kundenkanäle digital funktionieren. Dies führt zu einem erhöhten Bedarf an Digitalisierungslösungen und -dienstleistungen, wie wir sie anbieten. Ergänzt wird diese Entwicklung durch etwas, was wir die "New Experience Economy" nennen. Corona hat in manchen Bereichen, vornehmlich im Commerce-Bereich, eine wahre Digitalisierungswelle losgetreten. Diese kann sich selbst nähren und größer werden, wenn etablierte und bereits digitalisierte Unternehmen erkennen, dass neue Konkurrenz entsteht. Wenn jeder digitalisiert ist, reicht es eben nicht mehr aus, lediglich digital unterwegs zu sein. Man muss besonders gut sein und besondere Experiences bieten, um aus der Masse herauszustechen.

Bedarfe und Chancen sind also da und werden relevant. Die Frage, die sich aber stellt, ist, wie schnell dies geht. Dem Digitalisierungsbedarf stehen weiterhin häufig schrumpfende oder eingefrorene IT-Budgets entgegen. Unsicherheit hinsichtlich des weiteren Verlaufs der Pandemie und schlechte Geschäftszahlen und -ergebnisse können zu einem verhaltenen Agieren der Unternehmen führen.

Die sovanta AG ist für diese herausfordernde Zeit exzellent aufgestellt. Der Markt verlangt aktuell vermehrt nach schnell realisierbaren Lösungen mit einem Return-on-Investment, der sich schnell einstellt. Auch wenn Kunden derzeit große Migrations- und Transformationsprojekte potentiell kritisch sehen, werden innovative Lösungen nur dann angegangen werden, wenn man klar aufzeigen kann, dass diese zukunftsicher realisiert und auch in ein paar Jahren noch relevant sind. Auf dieser Klasse von Lösungen lag seit jeher unser Fokus. Unsere Lösungen und Kompetenzen entlang unserer Fokusbereiche, gepaart mit den Innovationen und Technologien, die die SAP im Rahmen der Business Technology Platform bereitstellt, stellen Antworten auf dringliche Fragen unseren Kunden bereit.

Auf dem Gebiet der Employee Experience, also der Lösungen für Mitarbeiter und den Personalbereich stechen mehrere Anwendungsgebiete heraus. Zunächst zu nennen sind Employee- und Manager-Self-Services. Hierbei werden interne Prozesse digitalisiert. Unsere Zielsetzung bei diesen Lösungen war es schon immer, Prozesse mobil bereitzustellen. Außerdem sind sie für die sogenannte "Deskless Workforce" einsetzbar, also für Mitarbeiter, die nicht über Desktop oder Laptop auf die Prozesse zugreifen können. Mehr und mehr Firmen kündigen an, auch nach der Pandemie, im sogenannten "New Normal" verstärkt auf das Thema "Home-Office" zu setzen. Dies verändert perspektivisch auch den Arbeitsmarkt. Einzugsgebiete vergrößern sich, wenn sowieso keine Präsenzpflicht mehr besteht. Warum sollen sich Talente also nicht in Hamburg bewerben und in Berlin ihren Lebensmittelpunkt beibehalten. Dies macht es wichtiger, sich um eine gute Employee Experience zu kümmern, um Talente zu halten. Daneben gewinnen unsere Lösungen entlang des Recruiting-Prozesses (Candidate Experience) an Bedeutung.

Wenn Mitarbeiter immer weniger an ihrem physischen Arbeitsplatz in den Unternehmensräumlichkeiten anzutreffen sind, wird die Qualität des digitalen Arbeitsplatzes immer wichtiger. Ein ortsungebundener Arbeitsplatz, der zeitgemäß, effizient und intelligent ist – denn er ist

PDF-VERSION

überall einsatzfähig. Statt nach ihnen suchen zu müssen, finden sich bei ihm alle nötigen Business-Applikationen an einem Ort. Unsere Erfahrungen und unsere Referenzen in diesem Bereich machen uns zu einem guten Partner, um die Reise in Richtung des digitalen Arbeitsplatzes gemeinsam anzugehen. Denn auch wenn Unternehmen noch nicht so weit sind, ein vollumfängliches "Digital Workplace"-Projekt anzugehen, so können auch hier sinnvolle Module schnell zum Einsatz gebracht werden, um sich dann erst später in einem kompletten Digital Workplace wiederzufinden.

Auch unser Customer-Experience-Bereich ist gut aufgestellt. Die Nachfrage nach guten eCommerce-Lösungen und Webshops wird steigen. Gemeinsam mit dem Partner DialogData haben wir uns in den vergangenen Jahren in diesem Bereich am Markt positioniert. Auch hier gehen die Entwicklungen der SAP und des Marktes in unsere Richtung. Die Nachfrage steigt nach leichtgewichtigen individuellen Web Shop Frontends, die auf der SAP Commerce Cloud aufsetzen. Ein Beispiel hierfür ist das Projekt Spartacus der SAP. Seit Jahren haben wir uns auf Lösungen spezialisiert, die Vertriebsmitarbeiter unserer Kunden unterstützen, die wiederum direkt mit ihren Kunden arbeiten. Dabei sehen wir weiterhin eine Nachfrage nach Lösungen, die direkt auf bestehenden SAP CRM- und ERP-Systemen aufbauen. Genau dies kann die Sales-Companion-Lösung der sovanta AG. Durch die Ankündigung der SAP im Rahmen von SAP Rise, S/4HANA Cloud auch als private Edition anzubieten, wird dieses Produkt auch für eine Vielzahl unserer großen Kunden interessant. Das ergibt neue und erweiterte Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Technologisch wurden in den vergangenen Jahren Entscheidungen getroffen, die aktuell gute Antworten auf die Anforderungen des Marktes haben. Zuvorderst zu nennen ist hier sicherlich der Bereich der künstlichen Intelligenz. Digitale Assistenten, Automatisierung, Natural Language Understanding, Recommender Systems – all das sind Technologien, die auf akute Probleme reagieren können. KI-Assistenten übernehmen lästige und zeitraubende Aufgaben, damit sich Mitarbeiter um die wichtigen Dinge kümmern können. Anwendungsszenarien gibt es viele, egal ob im Service, in der Buchhaltung, im Vertrieb oder im Personalbereich. Die sovanta AG hat sich hier mit einem klaren Bekenntnis zu SAP und zur SAP-Technologie sowie klaren Angeboten wie tooka.ai oder sovanta Conversations positioniert. Im Bereich der Chat- und Voicebots kommt noch ein weiterer aktueller Trend hinzu, der sich positiv auf die Akzeptanz und Verbreitung dieser Lösungen auswirken kann: die aktuelle Omnipräsenz von Kollaborationslösungen wie Microsoft Teams oder Slack. Mitarbeiter verbringen große Teile ihres Arbeitstages in diesen Tools. Chatbots integrieren sich nahtlos in diese Lösungen und liefern Mitarbeitern somit Antworten "in-place", also ohne das Tool wechseln zu müssen. Use Cases hierfür sind zahllos: Bots, die Zeiten zurückmelden, Urlaube beantragen, Wissensdatenbanken durchforsten, um Fragen zu beantworten, Kennzahlen aus verschiedenen Bereichen auf Nachfrage herausgeben oder direkt aus unstrukturierten Dokumenten SAP-Objekte anlegen.

Seit der Akquise von Qualtrics durch die SAP kümmern wir uns bei der sovanta AG auch um den Bereich des "Experience Management", also der Frage nach der Quantifizierbarkeit von Erfahrungen und den daraus abgeleiteten Maßnahmen zur Verbesserung eben dieser. Der Markt wächst weiterhin und dies wird sicherlich durch die Corona-Folgen sogar noch verstärkt werden. Ein guter Indikator hierfür ist der erfolgreiche Börsengang von Qualtrics Anfang 2021. Wir haben uns im vergangenen Jahr mit einem klaren Profil als Qualtrics Partner etablieren können. In diesem Zusammenhang spielt auch der neu entwickelte UX Score by sovanta seine Stärken aus. Er macht eine wichtige Eigenschaft moderner Software-Lösungen messbar – die User Experience. Weil "You can't manage what you can't measure" ein faktisches Problem ist, macht sich der UX Score daran, es zu lösen. Er versetzt Kunden in die Lage, ihre IT-Landschaft systematisch zu analysieren, Schwachstellen zu identifizieren und den Erfolg getroffener Maßnahmen aktiv zu managen. Damit erlaubt uns der UX Score auch, unsere eigenen Projekte bei Kunden zu bewerten und gemeinsam mit ihnen Themenfelder zu identifizieren, wo sich eine verbesserte User Experience am schnellsten auszahlen kann.

Unsere Arbeitsweise wird von einem vermehrten Aufkommen von Remote Work zwar beeinflusst, es ist uns aber erfolgreich gelungen, digitale Antworten hierfür zu entwickeln. Dies gilt insbesondere für den Bereich der Kundenworkshops. Unser Ansatz über Methoden aus dem Design Thinking setzt klassischerweise eine räumliche Nähe voraus. Tools wie Microsoft Teams und das Whiteboard oder das Kollaborationstool Miro haben uns geholfen, hier neue Remote-Formate zu entwickeln, die Scoping und Konzeption auch mit verteilten Teams sehr gut ermöglichen. In einer gemeinsamen Podiumsdiskussion mit der SAP und einem weiteren Partner wurden hier sogar einige Vorteile gegenüber der klassischeren Arbeitsweise identifiziert, so dass dieses Angebot sicherlich auch Bestand haben wird, wenn ein räumlich näheres Arbeiten wieder vollumfänglich möglich sein sollte. Für die Bereiche der eigentlichen Realisierungen waren wir auch in der Vergangenheit nur selten "On-Site" bei unseren Kunden, so dass sich hier keine Veränderungen ergeben haben. Wir selbst als Firma waren digital so gut mit dem richtigen Tooling ausgestattet, dass wir ab Tag eins im Lockdown voll arbeitsfähig waren.

2.2 Geschäftsentwicklung

Auch im Jahr 2020 ist es uns gelungen, sowohl im Bereich der Folgegeschäfte mit den bestehen Kunden als auch im Bereich der Neukundenakquise erfolgreich zu sein. In der Pandemie und der damit verbundenen Unsicherheit hat sich wiederum gezeigt, wie wichtig exzellente Kundenbeziehungen und die Zusammenarbeit mit diesen an strategischen Themen sind. Die überwiegende Mehrzahl dieser strategischen Bestandsprojekte konnte auch im vergangenen Jahr weitergeführt und in großen Teilen sogar ausgebaut werden. Generell konnte wir im vergangenen Jahr einen erfreulichen Trend erkennen und mit einigen unserer strategischen Kunden die langfristige Zusammenarbeit nicht nur bestätigen, sondern sogar schon für die kommenden Jahre ihre Fortführung vertraglich vereinbaren. Die damit verbundene erhöhte Planungssicherheit ist eine hervorragende Grundlage für die weitere Entwicklung der Kundenbeziehungen und der sovanta AG im Allgemeinen. Dies zeigt auch, dass wir die Lösungen und Themen am Markt anbieten, die für unsere Kunden von strategischer Bedeutung sind. Diese Erkenntnis bietet einen guten Ausgangspunkt für die weitere Entwicklung und Schärfung des Gesamtportfolios in diese Richtung.

Wie bereits in den vergangenen Jahren ist es uns wichtig, den Bereich der Bestandskunden weiter zu stärken. Dafür setzen wir auf eine ausgezeichnete Beziehung und eine hohe Zufriedenheit bei unseren Kunden. Um dies sicherzustellen, verwenden wir in diesem Bereich Experience Management auf Basis von Qualtrics und haben ein Customer-Satisfaction-Program ins Leben gerufen. So bekommen wir einerseits Transparenz darüber, wie zufrieden Kunden mit unserer Arbeit sind, und andererseits darüber, wo potentiell Verbesserungsbedarf besteht. Daneben können wir so frühzeitig reagieren, falls bei Kunden Unzufriedenheit aufkommen sollte, die die Zusammenarbeit gefährdet. Neben der Pflege unserer Bestandskunden treiben wir selbstverständlich auch die Erweiterung unserer Kundenbasis voran. Einen großen Anteil an den Erfolgen in diesem Bereich hatte im vergangenen Jahr das Geschäftsfeld "Experience Management". Wir freuen uns, dass die Investitionen in den Aufbau dieses Bereiches Früchte tragen. Die ersten Projekte in diesem Bereich sind erwartungsgemäß relativ klein, wir erwarten aber im Kontext des Qualtrics "Land and Expand"-Ansatzes einen kontinuierlichen Ausbau der Kundenbeziehungen im Bereich von Experience Management, aber auch darüber hinaus in andere Richtungen des sovanta AG Portfolios.

Der permanente Austausch mit bestehenden und potentiellen Kunden ist essentiell und vor allem in Zeiten von ausschließlich virtuell stattfindenden Events ein wichtiger Pfeiler unserer Kommunikationsstrategie. Somit waren wir bei zahlreichen online stattfindenden Fachveranstaltungen dabei und sammelten mit virtuellen Messeständen und Vorträgen zahlreiche positive Erfahrungen. Um

die Kunden auch wieder zu uns einzuladen, bauten wir unsere Webinar-Aktivitäten aus. Mit der virtuellen Eventreihe "Panel Discussion mit dem SAP AppHaus Netzwerk" haben wir ein gutes Format entwickelt, um uns mit Partnern gemeinsam über Themen aus dem Bereich User Experience auszutauschen und unseren Kunden Rede und Antwort zu aktuellen Themen zu stehen. Ein weiterer Schritt in Richtung Kunden ist unser soavanta Newsletter. Mit einem regelmäßigen Update über unsere Kernthemen landen wir somit im Postfach der Kunden, Partner und auch Mitarbeiter im Home-Office und halten somit trotz räumlicher Distanz alle auf dem Laufenden. Der UX Score by soavanta ermöglicht uns einen weiteren und bisher nicht genutzten Zugang zu Kunden. Als leichtgewichtiges Tool, dass von Kunden auch ohne unser eigenes Zutun eingesetzt werden kann, eignet es sich hervorragend für Erstprojekte. Es sind bereits mehrere Initiativen und Kampagnen für eine aktive Marktbearbeitung in Planung. Als wenig erklärungsbedürftiges Produkt eignet sich der UX Score ausgezeichnet für die Ansprache von Neukunden.

Wir konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr in allen Geschäftsbereichen unsere Angebote und Kompetenzen ausbauen und einerseits in Richtung kurzfristiger Kundenbedarfe in einer durch Corona veränderten Welt ausrichten und andererseits Themen adressieren, die bei unseren Kunden langfristige strategische Potentiale aufdecken und somit zu einer lang angelegten strategischen Zusammenarbeit und Projekten führen werden.

2.3 Lage

2.3.1 Entwicklung der Ertragslage

Im Lagebericht des Vorjahres sind wir von einer Umsatzerwartung in einer Größenordnung von 18 Millionen Euro ausgegangen sowie von einem leicht positiven Jahresüberschuss. In der Erstellung der Prognose wurde insbesondere von folgenden Annahmen ausgegangen: Der IT-Sektor wird sich wie erwartet auch in einer angespannten konjunkturellen Lage positiv entwickeln. Die Corona-Virus-Krise wird in naher Zukunft abklingen. Die Kundenbeziehungen in allen Segmenten bleiben positiv und die Neukundenakquise erfolgt weiter wie geplant. Der Zugang zum IT-Arbeitsmarkt in Deutschland und Buenos Aires bleibt weiterhin positiv.

Wir konnten auch im vergangenen Jahr die guten Kundenbeziehungen bestätigen und teilweise weiter ausbauen. Es ist uns gelungen, den Großteil der strategischen Projekte weiterzuführen und neue Themen zu erschließen. Dies hat in der Nachbetrachtung über das gesamte Jahr hinweg dazu geführt, dass wir in keinem Monat einen kompletten Umsatzeinbruch erleben mussten. Die Annahme, dass die Corona-Virus-Krise in naher Zukunft abklingen wird, hat sich leider nicht bestätigt. Sie hat sich vielmehr in einer Größenordnung entwickelt, die zum Zeitpunkt der Prognose im vergangenen Jahr noch von keinem Experten absehbar war. Wir leben weiterhin mit der Pandemie und stehen vor großen Herausforderungen und Unsicherheiten, insbesondere auch im Zusammenhang mit Mutationen des Virus. Auch unsere Kunden sind von Corona getroffen worden. Dies hat sich in mehrfacher Hinsicht auf die soavanta AG und unsere Projektlage ausgewirkt. Einerseits sind bestätigte Projekte in einer Größenordnung von mehreren Millionen Euro kurzfristig weggefallen, andererseits wurde der Start von bereits bestätigten Projekten teilweise signifikant in die Zukunft verschoben. Dies hat sich negativ auf den Gesamtumsatz ausgewirkt. Wir haben rechtzeitig dagegen gesteuert und die Jahresprognose sowie die damit verbundenen Planungen bereits im März 2020 korrigiert. Wir haben zu dem Zeitpunkt verschiedene Prognosen für das weitere Jahr entworfen. Unsere Planungen basierten auf einer Prognose, die einen Umsatzrückgang in der Jahresmitte und eine Erholung zum Jahresende vorhersagte. In der Summe sind wir zu diesem Zeitpunkt von einem korrigierten Umsatzziel von 16 Millionen Euro ausgegangen. Entsprechend dieser Zahl haben wir die notwendigen Maßnahmen

eingeleitet, um die Kostenseite anzupassen und zu jeder Zeit die Liquidität zu sichern. Maßnahmen, die hierfür getroffen worden sind, sind namentlich Urlaubsabbau, Kurzarbeit und KfW-Kredit.

Durch die schnelle Reaktion auf die Krise, aber auch die Anpassungen auf der Angebots- und der Go-To-Market-Seite, sowie eine klare Fokussierung auf die Sicherung und Weiterführung von Bestandsprojekten und Kundenbeziehungen ist es uns gelungen, im Gesamtjahr einen Umsatz von 16,2 Millionen Euro zu erreichen und damit leicht über dem im März anvisierten angepassten Jahresziel zu liegen. Wir konnten den beschriebenen Verlust der bereits bestätigten Projekte zu großen Teilen, aber leider nicht vollständig, ausgleichen. Dies lag neben den teilweise verschobenen Großprojekten auch an der besonderen Schwierigkeit, in der Krise neue Kunden zu gewinnen. Dies ist zwar gelungen, allerdings wird sich der Einfluss dieser Neukunden auf das Gesamtergebnis erwartungsgemäß erst in den kommenden Jahren entsprechend unseres Geschäftsmodells signifikant auswirken.

Die konsequente Kostenpolitik hat es uns ermöglicht, die Kosten im vergangenen Jahr auf einem im Vergleich zu den Vorjahren konstanten niedrigen Niveau zu halten, ohne unsere geplanten und notwendigen Investitionen in Zukunftsfelder zu vernachlässigen. Dies lag vor allem an einer neuen Priorisierung in den Hauptkrisenmonaten Mai bis August, in denen wir viele Mitarbeiter von Kundenprojekten hin zu F&E-Projekten umplanen konnten. Dadurch konnten wir Innovationen auch ohne Neueinstellungen realisieren und nebenbei die Kurzarbeitsquote niedrig halten. Die Gesamtkosten belaufen sich auf 15,6 Millionen Euro und haben das gesteckte Ziel, unter 18 Millionen Euro zu bleiben, Corona-bedingt übererfüllt. Im Ergebnis führt dies zu einem Jahresergebnis vor Steuern von 0,9 Millionen Euro, womit wir das gesteckte Ziel – ein leicht positives Gesamtergebnis – trotz einiger Herausforderungen im vergangenen Jahr erreicht haben.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die sovanta AG 2020 – wie fast alle anderen Marktteilnehmer auch – auf ein herausforderndes und anspruchsvolles Jahr zurückblickt, das weder vorausseh- noch planbar war. Wir sind froh, in einer gemeinsamen Kraftanstrengung mit allen Mitarbeitern des Unternehmens das Jahr im Endeffekt zu einem – trotz dieser Bedingungen – erfolgreichen Abschluss führen konnten.

2.3.2 Entwicklung der Finanzlage

2.3.2.1 Kapitalstruktur

Dank einer hervorragenden Eigenkapitalquote von 65 Prozent greift die sovanta AG bei ihrem Wachstum nach wie vor auf eigene Mittel zurück. Dabei ist die Eigenkapitalbasis (5,7 Millionen Euro) gegenüber dem Vorjahr (5,1 Millionen Euro) gestiegen.

Das Unternehmen hat sich im Jahr 2020 im Rahmen der Liquiditätssicherung innerhalb der Corona-Krise um einen KfW-Bankkredit bemüht, diesen aber nicht abrufen müssen. Die Verbindlichkeiten in Höhe von 1,2 Millionen Euro sind alle kurzfristig und bestehen im Wesentlichen gegenüber Lieferanten bzw. aus Steuern.

2.3.2.2 Investitionen

Ein großer Fokus wurde 2020 auf die weitere Schärfung des Portfolios und die Anpassung von Angeboten auf die Corona-Situation gelegt, was auch den Großteil der Investitionen nach sich gezogen hat. Besonders hervorzuheben sind hier die Bereiche Künstliche Intelligenz (Aufbau der Lösungen rund

um tooka.ai), Conversational AI (Investitionen in Plattformentwicklung und Produktmanagement), Experience Management (Produktmanagement und Zertifizierungen), SuccessFactors (Zertifizierungen und Demos) und UX Score (Produktentwicklung).

2.3.2.3 Liquidität

Die Liquidität war zu jedem Zeitpunkt im Jahr gesichert. Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist um 2,5 Millionen auf 2,3 Millionen Euro gestiegen. Dagegen steht ein Abfluss aus der Investitionstätigkeit von 0,06 Millionen Euro und aus der Finanzierungstätigkeit von 0,00 Millionen Euro. Die Bankguthaben sind im abgelaufenen Wirtschaftsjahr gestiegen und betragen nun 4,1 Millionen Euro.

2.3.3 Entwicklung der Vermögenslage

Die Bilanzsumme stieg in 2020 von 7,7 Millionen Euro auf 8,7 Millionen Euro. Diese Summe wird im Wesentlichen geprägt durch Forderungen gegenüber Kunden (3,3 Millionen Euro), Guthaben bei Kreditinstituten (4,1 Millionen Euro) sowie Anlagevermögen (0,8 Millionen Euro). Der Anstieg der Bilanzsumme resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung unseres Bankbestandes. Dieser stieg von 1,8 Millionen Euro in 2019 auf 4,1 Millionen Euro in 2020.

2.4 Leistungsindikatoren

2.4.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Hauptsteuerung der sovanta AG erfolgt im Wesentlichen über die Umsatzkennzahl pro Monat und die zukunftsorientierte Projektplanung. Damit sind die wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren, an denen der Erfolg der sovanta AG gemessen wird, Umsatz, Kosten, Jahresüberschuss sowie die Umsatzrendite (nach Steuern).

Diese Leistungsindikatoren haben sich im Jahresvergleich 2019/2020 wie folgt entwickelt: Der Umsatz ist von 17,8 Millionen Euro auf 16,2 Millionen Euro gesunken. Dies entspricht einer Minderung um 9,5 Prozent. Die Kosten sanken von 18,6 Millionen Euro auf 15,6 Millionen Euro, was einer Minderung von 16,0 Prozent entspricht.

Der Jahresüberschuss für 2020 beläuft sich auf 0,6 Millionen Euro und stieg im Vergleich zu einem Jahresfehlbetrag in 2019 von 0,4 Millionen Euro somit um 270 Prozent. Die Umsatzrendite (nach Steuern) stieg entsprechend von -2,03 Prozent in 2019 auf 3,8 Prozent in 2020.

2.4.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigste Ressource der sovanta AG sind ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Es ist entscheidend, hier auf die richtige Zusammensetzung in mehreren Dimensionen zu achten. Einerseits hinsichtlich der Seniorität der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, andererseits hinsichtlich der Zusammensetzung der Kompetenzen. Um die richtige Mischung aus motivierten und

vorwärtsdenkenden Mitarbeitern zusammenzustellen, ist es uns wichtig, aufstrebende, junge Talente möglichst früh für das Unternehmen zu gewinnen. Wir treiben daher den entsprechenden Aufwand, uns als attraktiver Arbeitgeber am Markt sichtbar zu machen. Kooperationen mit Universitäten und Hochschulen sind ein wesentlicher Bestandteil davon. Hinzu kommen Praxisprojekte, Gastvorlesungen und Karrieremessen, an denen wir teilnehmen. Diese waren allerdings im Jahr 2020 im Vergleich zu den Vorjahren Corona-bedingt reduziert.

Die sovanta AG bietet umfassende Weiterbildungsmaßnahmen an. Zu den Programmbestandteilen gehören sowohl interne als auch externe Schulungsmaßnahmen. Generell steht die Vermittlung von Fachwissen im Fokus, in letzter Zeit mit einem noch stärkeren Augenmerk auf der Schulung und Zertifizierung von Mitarbeitern in verschiedenen SAP-Systemen und -Technologien. Besonders hervorzuheben sind hierbei die Bereiche SuccessFactors, als strategisches Portfolioelement im Bereich Cloud Computing, Qualtrics im Bereich Experience Management und Fiori und UI5 im Bereich der UX-Technologien. Dies sind nur ein paar Beispiele dafür, wie wir neue und innovative Themen adaptieren und unsere Mitarbeiter zum Umgang damit motivieren, um letztlich Mehrwert für das Arbeitsklima, Kundenprojekte und die Zukunft der sovanta AG zu schaffen.

Fluktuation bleibt nicht aus und gehört bei einem Unternehmen unserer Größe dazu. Nachdem wir über Jahre hinweg deutlich unter der marktüblichen Fluktuationsrate lagen, sehen wir in der vergangenen Zeit auch die Effekte unserer Strategie. Viele unserer Mitarbeiterinnen und mit Mitarbeiter waren schon als Studenten bei uns und haben in der sovanta AG ihren ersten Arbeitgeber gefunden – sie suchen nach einigen Jahren der Betriebszugehörigkeit nun nach neuen Herausforderungen. Auch aus diesem Grund sind wir dazu übergegangen, punktuell auch mit erfahrenen neuen Kollegen von außen die Mitarbeiterzusammensetzung zu bereichern und Stellen nachzubesetzen. Eine weitere wichtige Komponente ist hierbei auch der Standort Argentinien. Er ermöglicht uns, kurzfristig Stellen im Entwicklungsbereich neu zu besetzen, sowohl durch Junior Developer als auch durch erfahrene Entwickler und Berater.

Zu den nichtfinanziellen Faktoren zählt auch die Arbeitsatmosphäre. Da wir hierbei viel auf offen gestaltete Räumlichkeiten und eine Förderung des Innovationsklimas setzen, stellt uns das aktuell vor besondere Herausforderungen. Open-Door-Policy, Showroom, zahlreiche Meetingräume, verglaste Büros in der Print Media Academy in Heidelberg sowie Sofas und komplett ausgestattete Tee-Küchen sind darauf ausgerichtet, einen intensiven und offenen Austausch zu fördern. In Zeiten von Remote Work fallen diese Elemente weg und müssen möglichst gut digital ersetzt werden. Es ist uns gelungen, durch eine gute technische Ausstattung einen reibungslosen Übergang hin zur Remote Work zu gewährleisten. Von Anfang an wurde in Meetings konsequent darauf geachtet, die Kamera einzuschalten, um ein gewisses Gefühl der Nähe zu erzeugen. Daneben wurde sowohl von Mitarbeitern als auch von Management-Seite aus durch digitale Events wie "Virtual Lunch", "Virtual Coffee Corners" oder "Virtual After Works" der regelmäßige Austausch auch unabhängig von operativen Themen unterstützt. Während der Lockdowns haben wir die Frequenz der Mitarbeiterversammlungen deutlich erhöht, um eine größtmögliche Transparenz hinsichtlich der Unternehmensstrategie und der Exekution derselben zu gewährleisten.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2020 beschäftigte die sovanta AG 109 Mitarbeiter ("full time equivalent"). Die beschriebene Fluktuation führte auch im vergangenen Jahr zum Abgang von Mitarbeitern. Es wurden nicht alle Stellen ersetzt, auch um die konsequente Ausrichtung der Firma auf die SAP-Strategie weiter voranzubringen. Die Zahl der Mitarbeiter sank damit insgesamt von 150 auf 109 Mitarbeiter.

3. Risiko- und Chancenbericht

3.1. Risikofaktoren und Risikomanagement

Das Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil der Unternehmensführung. Es basiert auf einem systematischen, das gesamte Unternehmen umfassenden Prozess der Risikoerkennung, -bewertung und -steuerung. Ein weit gegliedertes und in der Anwendung einfach zu bedienendes Informationssystem wird von allen Mitarbeitern konsequent angewandt und gepflegt. Eine wesentliche Komponente hierfür ist die Konzeption und Weiterentwicklung des internen Kontrollsystems, mit dem identifizierte Risiken durch entsprechende, angemessene Kontrollmaßnahmen adressiert und deren Eintretenswahrscheinlichkeit minimiert werden sollen. Das interne Kontrollsystem der sovanta AG umfasst alle Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die die Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sowie die Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften sicherstellen sollen. Prozessintegrierte und prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen bilden die Kernelemente des internen Überwachungssystems. Neben manuellen Prozesskontrollen sind auch automatisierte IT-Prozesskontrollen ein wesentlicher Bestandteil der prozessintegrierten Maßnahmen. In diesem Zusammenhang ist insbesondere der regelmäßige und strukturierte Review unserer Projekte zu erwähnen.

Zum jetzigen Zeitpunkt sind keine bestandsgefährdenden Risiken bekannt oder zu erwarten. Keines der bestehenden Risikopotentiale liegt in einer bestandsgefährdenden Größenordnung.

3.2 Risikobericht

3.2.1 Marktrisiken

Die sovanta AG unterliegt mit ihrem Geschäftsmodell allgemeinen Marktrisiken. Diese spiegeln sich im Wesentlichen in der Investitionsbereitschaft der mittleren und großen Unternehmen in Zentraleuropa wider. Demnach schlagen sich mögliche Schwankungen in der Investitionsbereitschaft der Unternehmen im relevanten Markt auch auf die Investitionen in Produkte und Lösungen der sovanta AG nieder.

Das Investitionsklima für 2021 unterliegt ungewöhnlich hohen Schwankungen resultierend auf den Unsicherheiten in Folge der Corona-Pandemie (siehe dazu zum Beispiel ifo-Geschäftsklimaindex). Die Bundesregierung geht in ihrem Jahreswirtschaftsbericht von einem Anstieg des Bruttoinlandsproduktes um drei Prozent aus und setzt hierbei große Hoffnung in die Impfung größerer Bevölkerungsgruppen. Es ist davon auszugehen, dass Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz die generelle Erholung dazu nutzen werden, im vergangenen Jahr ausgesetzte oder neu identifizierte Investitionen langsam wieder anzufahren. Allerdings bleibt die weitere Entwicklung der Pandemie beispielsweise durch auftretende Mutationen des Virus unvorhersehbar.

3.2.2 Personalrisiken

Um das weitere Wachstum der sovanta AG sicherzustellen, setzen wir auf die Gewinnung neuer Mitarbeiter sowie die Weiterentwicklung und Bindung der Beschäftigten als zentralen Erfolgsfaktor. Die Entwicklungen rund um die Corona-Pandemie haben auch Auswirkungen auf die Personalrisiken. Verstärkte Remote-Arbeit erschwert die emotionale Bindung an Firma und Kollegen. Deswegen wird dem weiteren Umgang und der dauerhaften Etablierung von "Work from home" eine besondere strategische Bedeutung zugemessen. Wir legen außerdem den Fokus weiterhin auf eine ausgeprägte Innovationskultur mit attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten, die langfristig die Bindung von qualifizierten Mitarbeitern an das Unternehmen stärkt.

Auch in der Rekrutierung von neuen Mitarbeitern schneidet die sovanta AG nach wie vor gut ab. Im Fokus steht dabei unter anderem, das Unternehmen mit einer starken Arbeitgebermarke in den Bereichen Design, Software, Technologie und Data Science zu repräsentieren. Vielversprechende Nachwuchskräfte erreichen wir unter anderem mit der Vergabe von Stipendien, der Durchführung von Praxisprojekten und eigenen Vorlesungen in den Bereichen künstliche Intelligenz und Kommunikationsdesign sowie der Vergabe von Praktika und Abschlussarbeiten. Außerdem findet sich auch die aktive Teilnahme an Karrieremessen sowie die Durchführung eigener Hochschultage im Recruiting-Mix wieder.

Um die optimale Personalstrategie umsetzen zu können, setzt unsere HR-Abteilung auf ein SAP-Personalmanagementsystem in den Bereichen Personalbeschaffung und -administration, außerdem bei der Auswahl von Bewerbern, der Besetzung von Planstellen und bei der Stammdatenpflege der Mitarbeiter. So ist perspektivisch gewährleistet, auch bei steigender Mitarbeiterzahl die Personaladministration dauerhaft und professionell durchführen zu können. Darauf basierend laufen auch Urlaubsanträge und Krankmeldungen systemgestützt ab und sorgen für Transparenz für Mitarbeiter, Führungskräfte und Personalabteilung. Über den Entwicklungsstandort in Buenos Aires (Argentinien) sichert sich die sovanta AG den Zugang zum internationalen Arbeitsmarkt und möchte diesen weiter ausbauen. Gut ausgebildete Talente im Bereich der Informationstechnologie können wir in Deutschland zudem über unsere Büros in Hamburg gewinnen.

Um das Unternehmen optimal für eine veränderte Arbeitswelt nach der akuten Corona-Pandemie vorzubereiten, wird gemeinsam mit den Mitarbeitern an einem klar definierten und aktualisierten Employer Branding gearbeitet.

3.2.3 Finanzrisiken

Bei den wesentlichen Finanzrisiken handelt es sich um potentiell verspätete Zahlungen oder gar Zahlungsausfälle auf Kundenseite. Zahlungsverspätungen treten in der Größenordnung von wenigen Wochen bzw. Monaten selten auf. Zahlungsausfälle sind im Berichtszeitraum keine aufgetreten und sind auch für 2021 nicht zu erwarten. Die Liquiditätsreserven der sovanta AG fangen mögliche Schwankungen des Zahlungsstroms weitestgehend ab.

3.2.4 Produkt- und Technologierisiken

Ein großer Teil des Geschäftsmodells der sovanta AG liegt in der schnellen Adaption neuer Technologien und Produkte für unsere Services und damit für unsere Kunden. Demnach stellt sich immer die Frage nach der Marktreife dieser Technologien, zum Beispiel aus den Bereichen Machine Learning, Sprachtechnologien und Experience Management, sowie auch nach deren Einsatzfähigkeit für betriebswirtschaftliche Prozesse.

Damit Produkt- und Technologierisiken minimiert werden, erfolgt in Kundenprojekten eine schnelle Evaluierung funktionaler sowie technischer Eigenschaften einer Lösung. So können Geschäftsrisiken für die sovanta AG bereits im frühen Status abgedeckt werden, meist schon in der Ideation- und Conception-Phase zu Beginn eines Projektes. Darüber hinaus erfolgen technische Prüfungen im weiteren Softwareentwicklungsprozess durch frühes Prototyping wesentlicher Funktionen bzw. Eigenschaften. Eine weitere Maßnahme zur Reduktion möglicher Risiken sind systematische Tests in der Realisierungsphase. So werden potentielle Produktmängel manuell als auch automatisiert vor der Bereitstellung der Lösung weitestgehend ausgeräumt. Abschließend erfolgt zudem eine formale Abnahme der Lösung durch den Kunden.

Durch diese strukturierte Vorgehensweise in Kundenprojekten werden Produkt- und Technologierisiken erfolgreich minimiert und eine weitestgehend fehlerfreie Inbetriebnahme der entwickelten Softwarelösung ermöglicht. Die Datenschutzgrundverordnung hat weiterhin großen Einfluss auf den Markt. Die Installation eines internen Datenschutzbeauftragten, der alle Aspekte rund um das Thema Datenschutz sowie die EU-Datenschutzgrundverordnung evaluiert und dokumentiert, hat sich in der Vergangenheit als wichtig und gut erwiesen. Aus diesem Grund werden wir weiter daran festhalten. Somit werden mögliche Auswirkungen auf das Geschäftsmodell sowie neue Produkte der sovanta AG frühzeitig erkannt und abgefangen.

3.2.5 Betriebsrisiken

Die Verletzung geistigen Eigentums ist in der Software- und Technologiebranche immer ein latentes Risiko. Damit zählt es auch für die sovanta AG als Betriebsrisiko. Darüber hinaus sind jedoch keine besonderen Risiken ersichtlich, die sich durch das Geschäftsmodell der sovanta AG ergeben. Dort, wo es sinnvoll möglich ist, werden Lösungen bereits jetzt durch Patente geschützt. Für die Neuentwicklung von geschäftskritischen Lösungsbestandteilen ist dies auch in Zukunft vorgesehen.

3.3 Chancenbericht

Jede Krise beinhaltet auch eine große Chance. Das gleiche gilt in besonderem Maße für die IT-Industrie in dieser aktuellen Corona-Pandemie. Anbieter in diesem Feld können zu den Gewinnern der Krise werden. Woran liegt das?

Corona hat den Finger in die Digitalisierungswunde gelegt. Viele sprechen vom "New Normal", in dem es völlig normal sein wird, von zu Hause aus zu arbeiten, nicht mehr für Kundenmeetings rund um die Welt zu fliegen oder quer durch die Republik zu fahren. Ein Trend, der im Übrigen durch Klima- und Nachhaltigkeitsdebatten weiter gestärkt wird. Immer mehr Kundengruppen haben gelernt, online einzukaufen oder online mit Dienstleistern in Kontakt zu treten. Das führt zu einem erhöhten

Digitalisierungsdruck in den Institutionen und Unternehmen, die noch nicht ausreichend digitalisiert sind.

Dieser Effekt kann sich selbst noch weiter verstärken. Unternehmen sowie Marktführer verschiedenster Branchen mit schon vor Corona digitalisierten Geschäftsmodellen stehen vor großen Herausforderungen. Die Welle wird viele neue Mitspieler nach oben spülen und die etablierten Player werden selbst auch investieren müssen, um ihren Vorsprung zu halten. Digitalisierung allein reicht nicht mehr aus, es wird vielmehr darum gehen, sie auf die richtige Art und Weise anzugehen und umzusetzen.

Dies ermöglicht viele neue Chancen für die sovanta AG. Eher kurzfristige durch leichtgewichtige Lösung, die einen schnellen Return on Invest aufzeigen, indem sie akute Probleme lösen. Und langfristig, indem Kunden vermehrt in Themen wie Employee und Customer Experience investieren, um sowohl für Kunden als auch für Mitarbeiter interessant zu sein. Basis für einen großen Anteil dieser Innovationen werden SAP-Systeme und -Technologie sein. Gerade Partner, die diese Kompetenzen in sich vereinen und kurzfristige Lösungen mit einer langfristigen Strategie unter einen Hut bringen können, haben gute Chancen am Markt. Das wird auch die Erfolgsgeschichte von Experience Management im Allgemeinen und Qualtrics International im Besonderen weiter anfeuern, womit sich große Chancen auch für das Qualtrics-Partnernetzwerk ergeben.

Ebenfalls große Chancen sehen wir im Bereich der Automatisierungslösungen, die gute Antworten auf aktuelle Fragstellungen bereithalten. Die Anforderungen an Kunden- und Mitarbeiterservices steigen, gleichzeitig werden neue Stellen nicht freigegeben, solange die Krise anhält. Digitale Assistenten können hier die Lösung sein. Zudem werden Digitale Workplaces zur Realität und unsere Services und Lösungen sind genau auf diese Thematik abgestimmt. Auch losgelöst von der Krise ergeben sich große Chancen. Die SAP ist weiterhin der unbestrittene Marktführer im Bereich der Unternehmenssoftware, erst recht, wenn man sich die Situation in der DACH-Region ansieht. Mit Initiativen wie "Rise with SAP" gelingt die Transformation zur Cloud Company immer besser und Analysten wie IDC prognostizieren erhebliche Marktchancen und Wachstum für SAP-Partner entlang dieses Pfades.

4. Prognosebericht

Der Vorstand der sovanta AG erwartet eine Rückkehr zu nachhaltigem Umsatz- und Ergebniswachstum nach der Corona-Pandemie und bekräftigt den eigenen Anspruch, der führende Partner im SAP Ecosystem in DACH für User Experience und das Intelligent Enterprise zu werden. Im Geschäftsjahr 2021 wird die finanzielle Leistungsfähigkeit von sovanta AG jedoch durch die Entwicklung der Corona-Pandemie beeinflusst. Zum einen gibt es Effekte aus den auf Corona bezogenen staatlichen Beschränkungen des öffentlichen Lebens, die nur schwer zu prognostizieren sind. Dauer und Intensität dieser Beschränkungen bestimmen deren Auswirkungen, sind aber noch nicht bekannt. Zum anderen können sich Potentiale ergeben, falls eine flächendeckende Impfung früher als erwartet verfügbar wäre. Es kommt hinzu, dass wir mit unserer Prognose direkt von den Prognosen und Markteinschätzungen und der damit verbundenen Investitionsbereitschaft unserer Kunden abhängig sind.

Doch: Das Jahr 2020 hat gezeigt, dass wir durch unsere stabile Kunden- und Projektbasis gut für solche Zeiten gewappnet sind. Positiv wirkt sich auch der Fakt aus, dass wir keinen Industriefokus haben und demnach nicht von einer einzelnen Branche abhängig sind. Unter dieser Annahme erwartet die sovanta AG im Ergebnis einen Umsatz auf Vorjahresniveau zwischen 16 und 16,5 Millionen Euro. Die Kostenplanung sieht aktuell Kosten zwischen 15,5 und 16,5 Millionen Euro vor, je nach Umsatzentwicklung. Demnach erwarten wir ein ausgeglichenes Ergebnis mit leicht positiver Tendenz

zwischen 50.000 und 500.000 EUR. Wir schauen also vorsichtig auf das Geschäftsjahr 2021, sind uns aber darüber im Klaren, dass wir weiterhin Teil einer globalen Pandemie sind.

5. Schlusserklärung zu verbundenen Unternehmen

Wir erklären, dass die sovanta AG bei jedem Rechtsgeschäft mit verbundenen Unternehmen nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt der Vornahme der Rechtsgeschäfte bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat.

Heidelberg, den 30. März 2021

Vorstand der sovanta AG

Allgemeine Auftragsbedingungen

für

Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vom 1. Januar 2017

1. Geltungsbereich

(1) Die Auftragsbedingungen gelten für Verträge zwischen Wirtschaftsprüfern oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (im Nachstehenden zusammenfassend „Wirtschaftsprüfer“ genannt) und ihren Auftraggebern über Prüfungen, Steuerberatung, Beratungen in wirtschaftlichen Angelegenheiten und sonstige Aufträge, soweit nicht etwas anderes ausdrücklich schriftlich vereinbart oder gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist.

(2) Dritte können nur dann Ansprüche aus dem Vertrag zwischen Wirtschaftsprüfer und Auftraggeber herleiten, wenn dies ausdrücklich vereinbart ist oder sich aus zwingenden gesetzlichen Regelungen ergibt. Im Hinblick auf solche Ansprüche gelten diese Auftragsbedingungen auch diesen Dritten gegenüber.

2. Umfang und Ausführung des Auftrags

(1) Gegenstand des Auftrags ist die vereinbarte Leistung, nicht ein bestimmter wirtschaftlicher Erfolg. Der Auftrag wird nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Berufsausübung ausgeführt. Der Wirtschaftsprüfer übernimmt im Zusammenhang mit seinen Leistungen keine Aufgaben der Geschäftsführung. Der Wirtschaftsprüfer ist für die Nutzung oder Umsetzung der Ergebnisse seiner Leistungen nicht verantwortlich. Der Wirtschaftsprüfer ist berechtigt, sich zur Durchführung des Auftrags sachverständiger Personen zu bedienen.

(2) Die Berücksichtigung ausländischen Rechts bedarf – außer bei betriebswirtschaftlichen Prüfungen – der ausdrücklichen schriftlichen Vereinbarung.

(3) Ändert sich die Sach- oder Rechtslage nach Abgabe der abschließenden beruflichen Äußerung, so ist der Wirtschaftsprüfer nicht verpflichtet, den Auftraggeber auf Änderungen oder sich daraus ergebende Folgerungen hinzuweisen.

3. Mitwirkungspflichten des Auftraggebers

(1) Der Auftraggeber hat dafür zu sorgen, dass dem Wirtschaftsprüfer alle für die Ausführung des Auftrags notwendigen Unterlagen und weiteren Informationen rechtzeitig übermittelt werden und ihm von allen Vorgängen und Umständen Kenntnis gegeben wird, die für die Ausführung des Auftrags von Bedeutung sein können. Dies gilt auch für die Unterlagen und weiteren Informationen, Vorgänge und Umstände, die erst während der Tätigkeit des Wirtschaftsprüfers bekannt werden. Der Auftraggeber wird dem Wirtschaftsprüfer geeignete Auskunftspersonen benennen.

(2) Auf Verlangen des Wirtschaftsprüfers hat der Auftraggeber die Vollständigkeit der vorgelegten Unterlagen und der weiteren Informationen sowie der gegebenen Auskünfte und Erklärungen in einer vom Wirtschaftsprüfer formulierten schriftlichen Erklärung zu bestätigen.

4. Sicherung der Unabhängigkeit

(1) Der Auftraggeber hat alles zu unterlassen, was die Unabhängigkeit der Mitarbeiter des Wirtschaftsprüfers gefährdet. Dies gilt für die Dauer des Auftragsverhältnisses insbesondere für Angebote auf Anstellung oder Übernahme von Organfunktionen und für Angebote, Aufträge auf eigene Rechnung zu übernehmen.

(2) Sollte die Durchführung des Auftrags die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers, die der mit ihm verbundenen Unternehmen, seiner Netzwerkunternehmen oder solcher mit ihm assoziierten Unternehmen, auf die die Unabhängigkeitsvorschriften in gleicher Weise Anwendung finden wie auf den Wirtschaftsprüfer, in anderen Auftragsverhältnissen beeinträchtigen, ist der Wirtschaftsprüfer zur außerordentlichen Kündigung des Auftrags berechtigt.

5. Berichterstattung und mündliche Auskünfte

Soweit der Wirtschaftsprüfer Ergebnisse im Rahmen der Bearbeitung des Auftrags schriftlich darzustellen hat, ist alleine diese schriftliche Darstellung maßgebend. Entwürfe schriftlicher Darstellungen sind unverbindlich. Sofern nicht anders vereinbart, sind mündliche Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers nur dann verbindlich, wenn sie schriftlich bestätigt werden. Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers außerhalb des erteilten Auftrags sind stets unverbindlich.

6. Weitergabe einer beruflichen Äußerung des Wirtschaftsprüfers

(1) Die Weitergabe beruflicher Äußerungen des Wirtschaftsprüfers (Arbeitsergebnisse oder Auszüge von Arbeitsergebnissen – sei es im Entwurf oder in der Endfassung) oder die Information über das Tätigwerden des Wirtschaftsprüfers für den Auftraggeber an einen Dritten bedarf der schriftlichen Zustimmung des Wirtschaftsprüfers, es sei denn, der Auftraggeber ist zur Weitergabe oder Information aufgrund eines Gesetzes oder einer behördlichen Anordnung verpflichtet.

(2) Die Verwendung beruflicher Äußerungen des Wirtschaftsprüfers und die Information über das Tätigwerden des Wirtschaftsprüfers für den Auftraggeber zu Werbezwecken durch den Auftraggeber sind unzulässig.

7. Mängelbeseitigung

(1) Bei etwaigen Mängeln hat der Auftraggeber Anspruch auf Nacherfüllung durch den Wirtschaftsprüfer. Nur bei Fehlschlagen, Unterlassen bzw. unberechtigter Verweigerung, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Nacherfüllung kann er die Vergütung mindern oder vom Vertrag zurücktreten; ist der Auftrag nicht von einem Verbraucher erteilt worden, so kann der Auftraggeber wegen eines Mangels nur dann vom Vertrag zurücktreten, wenn die erbrachte Leistung wegen Fehlschlagens, Unterlassung, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Nacherfüllung für ihn ohne Interesse ist. Soweit darüber hinaus Schadensersatzansprüche bestehen, gilt Nr. 9.

(2) Der Anspruch auf Beseitigung von Mängeln muss vom Auftraggeber unverzüglich in Textform geltend gemacht werden. Ansprüche nach Abs. 1, die nicht auf einer vorsätzlichen Handlung beruhen, verjähren nach Ablauf eines Jahres ab dem gesetzlichen Verjährungsbeginn.

(3) Offenbare Unrichtigkeiten, wie z.B. Schreibfehler, Rechenfehler und formelle Mängel, die in einer beruflichen Äußerung (Bericht, Gutachten und dgl.) des Wirtschaftsprüfers enthalten sind, können jederzeit vom Wirtschaftsprüfer auch Dritten gegenüber berichtet werden. Unrichtigkeiten, die geeignet sind, in der beruflichen Äußerung des Wirtschaftsprüfers enthaltene Ergebnisse infrage zu stellen, berechtigen diesen, die Äußerung auch Dritten gegenüber zurückzunehmen. In den vorgenannten Fällen ist der Auftraggeber vom Wirtschaftsprüfer tunlichst vorher zu hören.

8. Schweigepflicht gegenüber Dritten, Datenschutz

(1) Der Wirtschaftsprüfer ist nach Maßgabe der Gesetze (§ 323 Abs. 1 HGB, § 43 WPO, § 203 StGB) verpflichtet, über Tatsachen und Umstände, die ihm bei seiner Berufstätigkeit anvertraut oder bekannt werden, Stillschweigen zu bewahren, es sei denn, dass der Auftraggeber ihn von dieser Schweigepflicht entbindet.

(2) Der Wirtschaftsprüfer wird bei der Verarbeitung von personenbezogenen Daten die nationalen und europarechtlichen Regelungen zum Datenschutz beachten.

9. Haftung

(1) Für gesetzlich vorgeschriebene Leistungen des Wirtschaftsprüfers, insbesondere Prüfungen, gelten die jeweils anzuwendenden gesetzlichen Haftungsbeschränkungen, insbesondere die Haftungsbeschränkung des § 323 Abs. 2 HGB.

(2) Sofern weder eine gesetzliche Haftungsbeschränkung Anwendung findet noch eine einzelvertragliche Haftungsbeschränkung besteht, ist die Haftung des Wirtschaftsprüfers für Schadensersatzansprüche jeder Art, mit Ausnahme von Schäden aus der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit, sowie von Schäden, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen, bei einem fahrlässig verursachten einzelnen Schadensfall gemäß § 54a Abs. 1 Nr. 2 WPO auf 4 Mio. € beschränkt.

(3) Einreden und Einwendungen aus dem Vertragsverhältnis mit dem Auftraggeber stehen dem Wirtschaftsprüfer auch gegenüber Dritten zu.

(4) Leiten mehrere Anspruchsteller aus dem mit dem Wirtschaftsprüfer bestehenden Vertragsverhältnis Ansprüche aus einer fahrlässigen Pflichtverletzung des Wirtschaftsprüfers her, gilt der in Abs. 2 genannte Höchstbetrag für die betreffenden Ansprüche aller Anspruchsteller insgesamt.

PDF-VERSION

(5) Ein einzelner Schadensfall im Sinne von Abs. 2 ist auch bezüglich eines aus mehreren Pflichtverletzungen stammenden einheitlichen Schadens gegeben. Der einzelne Schadensfall umfasst sämtliche Folgen einer Pflichtverletzung ohne Rücksicht darauf, ob Schäden in einem oder in mehreren aufeinanderfolgenden Jahren entstanden sind. Dabei gilt mehrfaches auf gleicher oder gleichartiger Fehlerquelle beruhendes Tun oder Unterlassen als einheitliche Pflichtverletzung, wenn die betreffenden Angelegenheiten miteinander in rechtlichem oder wirtschaftlichem Zusammenhang stehen. In diesem Fall kann der Wirtschaftsprüfer nur bis zur Höhe von 5 Mio. € in Anspruch genommen werden. Die Begrenzung auf das Fünffache der Mindestversicherungssumme gilt nicht bei gesetzlich vorgeschriebenen Pflichtprüfungen.

(6) Ein Schadensersatzanspruch erlischt, wenn nicht innerhalb von sechs Monaten nach der schriftlichen Ablehnung der Ersatzleistung Klage erhoben wird und der Auftraggeber auf diese Folge hingewiesen wurde. Dies gilt nicht für Schadensersatzansprüche, die auf vorsätzliches Verhalten zurückzuführen sind, sowie bei einer schuldhaften Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit sowie bei Schäden, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen. Das Recht, die Einrede der Verjährung geltend zu machen, bleibt unberührt.

10. Ergänzende Bestimmungen für Prüfungsaufträge

(1) Ändert der Auftraggeber nachträglich den durch den Wirtschaftsprüfer geprüften und mit einem Bestätigungsvermerk versehenen Abschluss oder Lagebericht, darf er diesen Bestätigungsvermerk nicht weiterverwenden.

Hat der Wirtschaftsprüfer einen Bestätigungsvermerk nicht erteilt, so ist ein Hinweis auf die durch den Wirtschaftsprüfer durchgeführte Prüfung im Lagebericht oder an anderer für die Öffentlichkeit bestimmter Stelle nur mit schriftlicher Einwilligung des Wirtschaftsprüfers und mit dem von ihm genehmigten Wortlaut zulässig.

(2) Widerruft der Wirtschaftsprüfer den Bestätigungsvermerk, so darf der Bestätigungsvermerk nicht weiterverwendet werden. Hat der Auftraggeber den Bestätigungsvermerk bereits verwendet, so hat er auf Verlangen des Wirtschaftsprüfers den Widerruf bekanntzugeben.

(3) Der Auftraggeber hat Anspruch auf fünf Berichtsaufwertigungen. Weitere Aufwertigungen werden besonders in Rechnung gestellt.

11. Ergänzende Bestimmungen für Hilfeleistung in Steuersachen

(1) Der Wirtschaftsprüfer ist berechtigt, sowohl bei der Beratung in steuerlichen Einzelfragen als auch im Falle der Dauerberatung die vom Auftraggeber genannten Tatsachen, insbesondere Zahlenangaben, als richtig und vollständig zugrunde zu legen; dies gilt auch für Buchführungsaufträge. Er hat jedoch den Auftraggeber auf von ihm festgestellte Unrichtigkeiten hinzuweisen.

(2) Der Steuerberatungsauftrag umfasst nicht die zur Wahrung von Fristen erforderlichen Handlungen, es sei denn, dass der Wirtschaftsprüfer hierzu ausdrücklich den Auftrag übernommen hat. In diesem Fall hat der Auftraggeber dem Wirtschaftsprüfer alle für die Wahrung von Fristen wesentlichen Unterlagen, insbesondere Steuerbescheide, so rechtzeitig vorzulegen, dass dem Wirtschaftsprüfer eine angemessene Bearbeitungszeit zur Verfügung steht.

(3) Mangels einer anderweitigen schriftlichen Vereinbarung umfasst die laufende Steuerberatung folgende, in die Vertragsdauer fallenden Tätigkeiten:

- a) Ausarbeitung der Jahressteuererklärungen für die Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer sowie der Vermögensteuererklärungen, und zwar auf Grund der vom Auftraggeber vorzulegenden Jahresabschlüsse und sonstiger für die Besteuerung erforderlicher Aufstellungen und Nachweise
- b) Nachprüfung von Steuerbescheiden zu den unter a) genannten Steuern
- c) Verhandlungen mit den Finanzbehörden im Zusammenhang mit den unter a) und b) genannten Erklärungen und Bescheiden
- d) Mitwirkung bei Betriebsprüfungen und Auswertung der Ergebnisse von Betriebsprüfungen hinsichtlich der unter a) genannten Steuern
- e) Mitwirkung in Einspruchs- und Beschwerdeverfahren hinsichtlich der unter a) genannten Steuern.

Der Wirtschaftsprüfer berücksichtigt bei den vorgenannten Aufgaben die wesentliche veröffentlichte Rechtsprechung und Verwaltungsauffassung.

(4) Erhält der Wirtschaftsprüfer für die laufende Steuerberatung ein Pauschalhonorar, so sind mangels anderweitiger schriftlicher Vereinbarungen die unter Abs. 3 Buchst. d) und e) genannten Tätigkeiten gesondert zu honorieren.

(5) Sofern der Wirtschaftsprüfer auch Steuerberater ist und die Steuerberatervergütungsverordnung für die Bemessung der Vergütung anzuwenden ist, kann eine höhere oder niedrigere als die gesetzliche Vergütung in Textform vereinbart werden.

(6) Die Bearbeitung besonderer Einzelfragen der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Einheitsbewertung und Vermögensteuer sowie aller Fragen der Umsatzsteuer, Lohnsteuer, sonstigen Steuern und Abgaben erfolgt auf Grund eines besonderen Auftrags. Dies gilt auch für

- a) die Bearbeitung einmalig anfallender Steuerangelegenheiten, z.B. auf dem Gebiet der Erbschaftsteuer, Kapitalverkehrsteuer, Grunderwerbsteuer,
- b) die Mitwirkung und Vertretung in Verfahren vor den Gerichten der Finanz- und der Verwaltungsgerichtsbarkeit sowie in Steuerstrafsachen,
- c) die beratende und gutachtliche Tätigkeit im Zusammenhang mit Umwandlungen, Kapitalerhöhung und -herabsetzung, Sanierung, Eintritt und Ausscheiden eines Gesellschafters, Betriebsveräußerung, Liquidation und dergleichen und
- d) die Unterstützung bei der Erfüllung von Anzeige- und Dokumentationspflichten.

(7) Soweit auch die Ausarbeitung der Umsatzsteuerjahreserklärung als zusätzliche Tätigkeit übernommen wird, gehört dazu nicht die Überprüfung etwaiger besonderer buchmäßiger Voraussetzungen sowie die Frage, ob alle in Betracht kommenden umsatzsteuerrechtlichen Vergünstigungen wahrgenommen worden sind. Eine Gewähr für die vollständige Erfassung der Unterlagen zur Geltendmachung des Vorsteuerabzugs wird nicht übernommen.

12. Elektronische Kommunikation

Die Kommunikation zwischen dem Wirtschaftsprüfer und dem Auftraggeber kann auch per E-Mail erfolgen. Soweit der Auftraggeber eine Kommunikation per E-Mail nicht wünscht oder besondere Sicherheitsanforderungen stellt, wie etwa die Verschlüsselung von E-Mails, wird der Auftraggeber den Wirtschaftsprüfer entsprechend in Textform informieren.

13. Vergütung

(1) Der Wirtschaftsprüfer hat neben seiner Gebühren- oder Honorarforderung Anspruch auf Erstattung seiner Auslagen; die Umsatzsteuer wird zusätzlich berechnet. Er kann angemessene Vorschüsse auf Vergütung und Auslagenersatz verlangen und die Auslieferung seiner Leistung von der vollen Befriedigung seiner Ansprüche abhängig machen. Mehrere Auftraggeber haften als Gesamtschuldner.

(2) Ist der Auftraggeber kein Verbraucher, so ist eine Aufrechnung gegen Forderungen des Wirtschaftsprüfers auf Vergütung und Auslagenersatz nur mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Forderungen zulässig.

14. Streitschlichtungen

Der Wirtschaftsprüfer ist nicht bereit, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle im Sinne des § 2 des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes teilzunehmen.

15. Anzuwendendes Recht

Für den Auftrag, seine Durchführung und die sich hieraus ergebenden Ansprüche gilt nur deutsches Recht.