

Konzernlagebericht

22 Grundlagen des Konzerns

- 22 **Angebotsportfolio von Aareon**
- 25 **Ziele und Strategien**
- 26 Ausbau des operativen Geschäfts
- 27 Realisierung des Wertschöpfungsprogramms (VCP)
- 27 Anorganisches Wachstum durch Mergers & Acquisitions
- 28 **Qualitäts- und Sicherheitsstandards**
- 29 **Forschung und Entwicklung**

30 Wirtschaftsbericht

- 30 **Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen**
- 30 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 30 Konjunktur
- 31 Branchenentwicklung
- 31 **Leistungsindikatoren**
- 32 **Geschäftsverlauf**
- 32 Geschäftssegment DACH
- 33 Geschäftssegment Internationales Geschäft
- 33 **Wirtschaftliche Lage**
- 33 Ertragslage
- 35 Vermögenslage
- 35 Finanzlage

37 Unsere Mitarbeiter

- 37 **Qualifizierung und Weiterbildung**
- 38 **Ausbildung und Nachwuchsförderung**
- 38 **Wegweisende Unternehmenskultur**
- 39 **Vergütungsgrundsätze**

39 Internes Kontrollsystem

41 Risikobericht

- 42 **Finanzrisiken**
- 43 **Marktrisiken**
- 43 **Führung und Organisation**
- 43 **Umwelt- und Umgebungsbedingungen**
- 44 **Produktionsrisiken**

46 Chancenbericht

- 46 **Chancen durch Kundenfokus**
- 46 **Chancen durch wegweisende Lösungen**
- 47 **Chancen durch aktives Markenmanagement und hohes Qualitätsniveau**
- 47 **Chancen als internationale Unternehmensgruppe**
- 47 **Chancen als bevorzugter Arbeitgeber**
- 48 **Chancen als nachhaltig agierendes Unternehmen**

49 Prognosebericht

- 49 **Geschäftssegment DACH**
- 50 **Geschäftssegment Internationales Geschäft**
- 51 **Investitionen in neue Produkte und anorganisches Wachstum**

Grundlagen des Konzerns

Aareon ist ein Anbieter von ERP-Software und digitalen Lösungen für die europäische Immobilienwirtschaft und ihre Partner. Das Unternehmen digitalisiert die Immobilienbranche mit nutzerorientierten Softwarelösungen. Diese vereinfachen und automatisieren Prozesse, unterstützen nachhaltiges und energieeffizientes Handeln und vernetzen die Prozessbeteiligten. In ihrer Forschung und Entwicklung verfolgt Aareon einen kollaborativen Ansatz, bei dem Wissen und Kompetenz von Aareon mit Bedürfnissen und Anforderungen von Kunden zusammentreffen. So entstehen Lösungen, die Leben und Arbeiten erleichtern und für Unternehmen neue Wertschöpfungspotenziale realisierbar machen. Die Aareon Gruppe ist ein internationales Unternehmen mit Standorten in der DACH-Region, Finnland, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen und Schweden. In Rumänien ist Aareon mit einer Entwicklungsgesellschaft tätig.

Die Aareon AG steht im mehrheitlichen Eigentum der Aareal Bank AG, Wiesbaden. Wesentlicher Minderheitseigentümer ist die AI Houses (Luxembourg) S.à r.l., Luxemburg, ein Unternehmen von Advent International Corporation, Boston, USA.

Angebotsportfolio von Aareon

Kernstück des von Aareon angebotenen digitalen Ökosystems Aareon Smart World sind die länderspezifischen ERP- (Enterprise-Resource-Planning-)Systeme. Die ERP-Systeme unterstützen die Kunden bei ihren Geschäftsprozessen in der Immobilienwirtschaft, zum Beispiel bei der Prozesseffizienz und -qualität, der Geschäftssteuerung sowie beim Risikomanagement. Neben den Kernprozessen lassen sich dabei auch alle wichtigen Abläufe der Kundenbeziehung und des Bestandsmanagements organisieren, zum Beispiel des Vertrags- und Forderungsmanagements sowie Reportinglösungen für gewerbliche Immobilienanbieter. Mit diesen ERP-Systemen möchte Aareon die Kundenbasis sichern und ein stabiles und langfristig robustes Geschäftsvolumen generieren, was sich auch durch das Cross-Selling der digitalen Lösungen in wiederkehrenden Umsätzen nieder-

schlägt. Die Kundenbeziehungen bestehen oftmals seit Jahrzehnten. Die ERP-Systeme, die technologisch stetig weiterentwickelt werden, können in der Aareon Smart World mit den digitalen Lösungen, deren Portfolio weiter ausgebaut wird, technisch über die Digitale Plattform vernetzt werden. Bestands- und Neukunden nutzen diese integrierten digitalen Lösungen für die Vernetzung von Stakeholdern wie Mitarbeitern (WRM – Workforce Relationship Management), Kunden (CRM – Customer Relationship Management) und Geschäftspartnern (SRM – Supplier Relationship Management) sowie technischen Geräten in Wohnungen und Gebäuden (BRM – Building Relationship Management). Dadurch können Prozesse neu gestaltet und optimiert werden.

Die Berichterstattung des Aareon Konzerns erfolgt nach den zwei Geschäftssegmenten „DACH“ und „Internationales Geschäft“. Das Geschäftssegment DACH umfasst die Geschäftstätigkeit in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Sowohl in der DACH-Region als auch international bietet Aareon Softwarelösungen an, die in verschiedenen Betriebsarten genutzt werden können: Software as a Service (SaaS) und Hosting aus der exklusiven Aareon Cloud einerseits sowie Hosting bei den Kunden „inhouse“ andererseits. Der Trend, Software als Service zu nutzen, setzt sich dabei immer mehr durch. Die Daten der Kunden befinden sich bei SaaS und beim Hosting aus der Aareon Cloud im zertifizierten Aareon Rechenzentrum in Mainz, das Datensicherheit und Datenschutz gewährleistet (siehe Kapitel „Qualitäts- und Sicherheitsstandards“, S. 28). Erfolgt das Hosting beim Kunden „inhouse“ erhält der Kunde nach erfolgreicher Beratung eine Lizenz zur Nutzung der Software. Die weitere Betreuung erfolgt in der Regel im Rahmen eines Gebührenmodells, das neben der Wartung und Weiterentwicklung der Software auch den regelmäßigen Support der eingesetzten Software abdeckt und über die Laufzeit Umsätze generiert.

In der Region DACH vertreibt Aareon ERP-Produkte für die Wohnungswirtschaft sowie die gewerbliche Immobilienbranche. In der Wohnungswirtschaft sind dies insbesondere

die Produkte Wodis Yuneo als neue Produktgeneration von Wodis Sigma sowie die SAP®-Lösungen von Aareon inklusive Blue Eagle. Mit der Akquisition der GAP-Group im Oktober 2021 erweiterte Aareon ihr ERP-Produktportfolio in Deutschland um das ERP-System immotion®. Im gewerblichen Immobilienmarkt und bei Kunden, die sowohl Bestände in der gewerblichen als auch in der wohnungswirtschaftlichen Immobilienbranche managen, ist Aareon insbesondere mit dem ERP-Produkt RELion vertreten. Darüber hinaus werden in der Region DACH Aareon Cloud Services und das Versicherungsmanagement mit BauSecura angeboten.

Im Internationalen Geschäft bieten die Tochtergesellschaften jeweils länderspezifische ERP-Produkte an. In den Niederlanden vertreibt Aareon Nederland für die soziale Wohnungswirtschaft die SaaS-Lösung Tobias 365 auf Basis von Microsoft® Dynamics® 365 als neue Produktgeneration von Tobias AX. Die BriqVest B.V. (Twinq), die Aareon im Mai 2021 übernommen hat, bietet eine ERP-Software für die Verwaltung von Immobilieneigentum im niederländischen Marktsegment der WEG-Verwaltung an. Im gewerblichen Immobilienmarkt wird die ERP-Lösung REMS vertrieben. Sie wird seit 2021 auch als „REMS 365“ auf Microsoft-Basis angeboten. In Frankreich werden die ERP-Produkte Prem'Habitat sowie Portallmmo Habitat vertrieben. In Großbritannien vermarktet Aareon UK das ERP-Produkt Aareon QL mit der neuen Produktgeneration QL Next Generation. Die im Januar 2021 übernommene Arthur Online Ltd. bietet eine SaaS-Lösung für die Immobilienverwaltung an, die Immobilienverwalter, Eigentümer, Mieter und Auftragnehmer auf einer einzigen Plattform zusammenbringt. Die Kunden der wiederum von der Arthur Online Ltd. im Juli 2021 gekauften Unternehmen RentPro Ltd. und Curo Software Ltd., die unter dem Namen „Tilt Property Software“ auf dem Immobilienmarkt in Großbritannien aktiv sind, werden seit dem vierten Quartal 2021 auf die SaaS-Lösung von Arthur Online migriert. Im skandinavischen Raum vertreiben Aareon Sverige und ihre Tochtergesellschaften Aareon Norge sowie Aareon Finland das ERP-Produkt Aareon Incit Xpand inklusive einer integrierten BIM-Lösung (Building Information Modeling).

Darüber hinaus liefert Aareon Sverige ihren Kunden sogenannte Fact Books – Nachschlagewerke, die Standardinformationen zu Betriebs- und Wartungskosten enthalten.

Übersicht der neuen Akquisitionen in 2021

Produkt	Gesellschaft
Arthur Online	Arthur Online Ltd.
Fixflo	Tactile Ltd.
Tilt	RentPro Ltd.
	Curo Software Ltd.
Twinq	BriqVest B.V.
	Twinq Holding B.V.
	Twinq Facilitair B.V.
	Twinq Uitwijk en Escrow B.V.
	Twinq Verkoop en Service B.V.
wohnungshelden	wohnungshelden GmbH
GAP	Gesellschaft für Anwenderprogramme und Organisationsberatung mbH
	Alexander Quien Nova GmbH
	ImmoProConsult GmbH

Aareon hat darüber hinaus die verbleibenden Anteile des Bürovermietungs-PropTech OFI Group GmbH, Frankfurt am Main, erworben und ist damit Alleineigentümerin geworden. Zuvor hielt Aareon bereits knapp 36% der Anteile an der Online-Plattform für die digitale Bürovermietung.

In der Aareon Smart World können die angebotenen ERP-Produkte in der Region DACH und im Internationalen Geschäft mit den digitalen Lösungen über die Digitale Plattform vernetzt werden. Das Angebot erstreckt sich über die Bereiche WRM (Workforce Relationship Management), CRM (Customer Relationship Management), SRM (Supplier Relationship Management) und BRM (Building Relationship Management).

WRM-Produkte sorgen innerhalb der Immobilienunternehmen für mehr Prozesseffizienz und Vereinfachungen bei der täglichen Arbeit der Mitarbeiter. Mobile Lösungen erleichtern

den Mitarbeitern im Außendienst die Prozesse der Beauftragung, Verkehrssicherheitsprüfung, Wohnungsübergabe, Bestandsdatenpflege sowie die Bearbeitung von Kundenvorgängen.

CRM-Lösungen unterstützen und vereinfachen die Prozesse zwischen Mietern oder Eigentümern und den Immobilienunternehmen. Dies erstreckt sich von der Wohnungssuche über den Einzug bis hin zu Serviceanfragen und Wohnungswechsel. Die Aareon-CRM-Lösungen ermöglichen es Immobilienunternehmen, ihren Kunden Self-Services anzubieten, sodass diese auf Dokumente wie Mietvertrag, Antrag auf Haustierhaltung, Betriebskostenabrechnungen, Vertragsdaten zugreifen und Mieterbescheinigungen für die Meldebehörde ausdrucken können. Des Weiteren können Mieter Schadensmeldungen aufgeben, den Stand von Tickets abrufen und feststellen, wie weit ihr Anliegen schon bearbeitet ist. Der KI-basierte Virtual Assistant Neela kommuniziert selbstständig mit den Mietern, beantwortet Standardanfragen und kann somit bislang durch Routineaufgaben gebundene Ressourcen ersetzen. Mit der digitalen Lösung der wohnungshelden GmbH, die Aareon im August 2021 übernommen hat, können Wohnungsunternehmen ihren gesamten Vermietungsprozess digitalisieren. Damit wird das bestehende Produktportfolio zum Vermietungsprozess mit der Aareon-Lösung ImmoBlue Pro ergänzt.

SRM-Produkte fördern die nahtlose Zusammenarbeit zwischen Servicepartnern. Mithilfe dieser digitalen Lösungen können die Auftraggeber zum Beispiel die Arbeit der Handwerker effizient koordinieren und sie über mobile Endgeräte mit allen Informationen versorgen, die sie vor Ort benötigen. Beauftragung, Dokumentation und Rechnungslegung der Servicepartner lassen sich online organisieren – papierlos, schnell und nachvollziehbar. Die integrierte Verwendung von Daten aus CRM- und ERP-Lösungen bietet Immobilienunternehmen zudem die Möglichkeit, aus dem digitalen Kundenkontakt heraus Beauftragungen für Partnerunter-

nehmen auf den Weg zu bringen. Der Sachstand zum Beispiel von Reparaturaufträgen kann dann über das Portal an die Eigentümer zurückgemeldet werden. Kommunikation, Verwaltung und Instandhaltung gehen somit auf digitaler Basis Hand in Hand. Kunden sowohl aus den Bereichen Immobilien als auch Energiewirtschaft können von diesem integrierten Angebotsportfolio profitieren. An der Schnittstelle zwischen SRM-Lösung und CRM-Lösung bietet Aareon ihren Kunden durch das Zusammenspiel von Wechselmanagement und CRM-App bzw. -Portal zudem eine EED-konforme Lösung für die neuen Informationspflichten der Immobilienwirtschaft in Deutschland gegenüber ihren Mietern an.

BRM-Produkte zielen auf das professionelle Gebäudemanagement ab. Mit diesen Lösungen können Immobilienunternehmen alle anfallenden Informationen rund um ihre Objekte einheitlich erfassen, auswerten und für Optimierungen nutzen. Die Daten helfen dem Unternehmen dabei, seinen Bestand in der Gesamtheit einfacher zu verwalten und für die Zukunft zu planen. Ein weiterer Vorteil der digitalen Anwendungen: Ist ein Mitarbeiter im Objekt unterwegs, greift er per Tablet oder Smartphone auf alle relevanten Daten zu und ist so genau über Ausstattungsmerkmale, Zustand und Wartungszyklus informiert. Zudem kann er in Echtzeit ersichtlich die Bestandsdaten aktualisieren. Im Bereich der BRM-Produkte hat Aareon mit der Übernahme der Tactile Ltd. im Mai 2021 ihr Produktangebot in Großbritannien um die Software Fixflo für die Instandhaltung und Wartung von Immobilien erweitert. Fixflo bietet eine Best-in-Class-SaaS-Lösung, die Immobilienverwalter, Eigentümer, Mieter und Auftragnehmer auf einer speziellen SaaS-Plattform für das Reparatur- und Instandhaltungsmanagement vernetzt und die Geschäftsprozesse umfassend optimiert. CalCon Deutschland hat im September 2021 die neue digitale Lösung AiBATROS® Energie- und CO₂-Analyse auf den Markt gebracht. Mit ihr lässt sich mithilfe einer mobilen App zur Datenerfassung der bauliche Ist-Zustand einer leer stehenden Wohnung standardisiert bewerten und verschiedene

Instandhaltungsvarianten können samt ihrer Kosten abgebildet werden.

In den Niederlanden setzt Aareon Nederland das Produkt Trace & Treasury ein, welches für die Verwaltung von Vermögenswerten das Cashmanagement erlaubt und Geschäftspläne erstellt.

Neben der Entwicklung innerhalb der Geschäftssegmente wird die Entwicklung in neue Produkte vorangetrieben. So wurde die Digital Agency zusammen mit Kooperationspartnern entwickelt. In dieser Lösung werden die CRM-Teilprozesse der Wohnungssuche und des Wohnens entlang des Mieterlebenszyklus ganzheitlich digital abgebildet. Auch die neue BRM-Lösung PrediMa (Predictive Maintenance), eine Lösung für die vorausschauende Wartung und Instandhaltung wurde zusammen mit Kooperationspartnern entwickelt. Durch Nutzung von Bestandsdaten, Sensoren und künstlicher Intelligenz sollen Schäden an und in der Immobilie automatisch erkannt und gemeldet bzw. vorbeugende Maßnahmen eingeleitet werden können. So kann PrediMa Empfehlungen geben, die das Unternehmen bei der Entscheidung unterstützen, wann und welche Reparaturen oder Wartungen erforderlich sind, und im Bedarfsfall automatisch die richtigen Prozesse einleiten.

Mit ihren ERP-Systemen, den digitalen Lösungen und den Aareon Cloud Services steht Aareon national und international im Wettbewerb mit anderen Unternehmen. Bei den Mitbewerbern von Aareon handelt es sich um Anbieter eigenentwickelter Branchenprodukte, um SAP®-Partner und vermehrt um PropTech-Unternehmen, die einzelne digitale Lösungen anbieten. Aareon setzt im Markt auf die Aareon Smart World als integriertem Produktportfolio sowie begleitende Beratung. Die Aareon Smart Word vernetzt die Stakeholder der Immobilienunternehmen und sorgt für durchgängige Ende-zu-Ende-Prozesse.

Ziele und Strategien

Aareon verfolgt eine internationale Wachstumsstrategie mit dem Ziel, Aareon zu einem SaaS-Unternehmen zu transformieren, das bis 2025 der „Rule of 40“ entspricht. Die Kenngröße „Rule of 40“ ist bei Technologieunternehmen weitverbreitet und wird dort zur Bewertung der Leistungsfähigkeit herangezogen. Sie dient dazu, die Güte des Geschäftsmodells zu beurteilen, die sich dann bei Erreichung in einer höheren Bewertung niederschlägt. Die Kennzahl wird aus Umsatzwachstum und EBITDA-(Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)Marge ermittelt. Deren Summe soll 40% betragen, um eine Balance zwischen Wachstum und Profitabilität herzustellen.

Um das Ziel „Rule of 40“-Unternehmen bis 2025 zu erreichen, wurde Ende 2020 – ergänzend zu der bestehenden Wachstumsstrategie für das operative Geschäft – das Wertschöpfungsprogramm (Value Creation Program – VCP) entwickelt. Das Wertschöpfungsprogramm hat zum Ziel, das Geschäftsmodell von Aareon und die damit einhergehenden Prozesse zu optimieren. Teilbereiche dieses Programms sind:

- Go-To-Market: Optimierung der Markteinführung von Produkten mit Schwerpunkt auf Neukunden und Cross-Selling/Up-Selling sowie der Ausbau des Angebots an wertschöpfenden Lösungspaketen für Kunden – bei gleichzeitiger Unterstützung der Digitalisierung in der Branche.
- Beschleunigung bei der Transformation zu einem SaaS-Unternehmen: Das bestehende für den Kunden komfortable SaaS-Angebot wird weiter ausgebaut. Dadurch wird auch der Anteil wiederkehrender Umsätze weiter gesteigert werden.
- Effizienz bei der Softwareimplementierung: Durch hoch-effiziente Softwareimplementierungen kann das Wachstum beschleunigt werden.

- Operative Exzellenz: Potenzielle organisatorische Wertschöpfungshebel, die das Wachstum unterstützen können, sollen identifiziert und genutzt werden.
- 36One: Es soll ein sogenannter „Data-Lake“ für ein verbessertes Reporting generiert werden. Ebenso soll die Back-Office-Performance durch verstärkte Automatisierung und Standardisierung optimiert werden.

Zusätzliches Wachstumspotenzial über die „Rule of 40“ hinaus wird durch weitere M&A erschlossen werden. Dabei profitiert Aareon auch vom M&A-Netzwerk und der Expertise ihres Minderheitsaktionärs Advent International, um das Wachstum und die Wertsteigerung von Aareon zu beschleunigen.

Die Aareon-Wachstumsstrategie, die mit ihren strategischen Handlungsfeldern im sogenannten „Aareon Flight Plan“ abgebildet ist, basiert demnach auf

- dem Ausbau des operativen Geschäfts
- der Realisierung des Wertschöpfungsprogramms (VCP)
- dem anorganischen Wachstum durch Mergers & Acquisitions

Ausbau des operativen Geschäfts

Die ERP-Lösungen sind der Kern des Angebotsportfolios von Aareon. Aareon investiert in die stetige technologische Weiterentwicklung ihrer ERP-Systeme. Die zukünftigen ERP-Produktgenerationen der Aareon Gruppe sollen cloud-fähig sein und als Software as a Service zur Verfügung stehen. Zudem sollen sie mit neuen Technologien (Business Intelligence, künstliche Intelligenz, Machine Learning, Robotics) kompatibel und nutzerorientiert sein sowie neue – zum Beispiel selbstlernende – Funktionalitäten bieten. Hierzu wurde bereits 2019 das unternehmensweite Projekt „ERP 2025“ aufgesetzt. Nachdem im Rahmen dessen im Jahr 2019 bereits die neue ERP-Produktgeneration Tobias 365 in den Niederlanden eingeführt worden war, wurde im September 2020 in Deutschland die neue Produktgeneration Wodis Yuneo eingeführt und 2021 weiter intensiv vermarktet, bei-

spielsweise in Form von prozessorientierten Produktpaketen, die sich am individuellen Bedarf der Kunden orientieren und die Angebotsstruktur für den Kunden vereinfachen. Bei der Vermarktung wurde der Fokus zudem auf die Nutzung von SaaS und Subskription gelegt (siehe Kapitel „Geschäftsverlauf“, S. 32). Auch die sukzessive Umstellung vom Lizenz- auf das Subskriptionsmodell, die zu einem steigenden Anteil wiederkehrender Erlöse führt, ist Teil der Unternehmensstrategie. Weitere ERP-Produktgenerationen befinden sich in der Entwicklung. Darüber hinaus werden für die bestehenden Produktgenerationen in allen Ländern regelmäßig neue Releases realisiert.

Auch im gewerblichen Immobilienmarkt (CRE – Commercial Real Estate) soll die Marktdurchdringung als Teil der Wachstumsstrategie gesteigert werden. Mit den ERP-Lösungen REMS und RELion sowie den digitalen Lösungen Trace & Treasury, Facilitor und AiBATROS® ist Aareon auf diesem Markt bereits vertreten. Im Herbst 2021 hat Aareon zusätzliche Weichen gestellt und intern das CRE Competence Center sowie die Rolle eines CRE Market Officer geschaffen. Damit wird ein spezieller Fokus auf dieses Marktsegment gelegt, um weiteres Marktpotenzial zu nutzen.

Die ERP-Systeme bieten Cross-Selling-Potenzial. Denn Kunden ergänzen ihre ERP-Systeme häufig sukzessive um weitere digitale Lösungen und bauen so ihre unternehmenseigenen digitalen Ökosysteme auf. Um die sich bietenden Potenziale der digitalen Transformation auszuschöpfen, wird in den Ausbau der digitalen Lösungen investiert. Diese werden durch eigene Forschungs- und Entwicklungsteams ausgebaut, sodass – wie bei der Weiterentwicklung der ERP-Systeme – ein gruppenweiter Wissenstransfer stattfindet. In diesem Kontext arbeitet Aareon auch nutzerorientiert mit Kunden und Partnern zusammen (siehe Kapitel „Angebotsportfolio“, S. 22). Weitere Produkte, beispielsweise Digital Agency, PrediMa oder AiBATROS® Energie- und CO₂-Analyse wurden 2021 entwickelt und beworben und werden zukünftig zur Umsetzung der digitalen Wachstumsstrategie beitragen (siehe Kapitel „Angebotsportfolio“, S. 22).

Ein weiterer Aspekt zum Ausbau des digitalen Angebots ist die Zusammenarbeit mit Start-ups. Aareon hat Kooperationspartnerschaften mit PropTechs. Über ihre Tochtergesellschaft Ampolon (AV Management Gesellschaft mbH) ist Aareon mit der PropTech-Szene vernetzt und Mitbegründer der Ventures Refurbio GmbH, Berlin, mit dem digitalen Einrichtungsberater foxxbee, sowie der Ecaria GmbH, Berlin, mit dem gleichnamigen Produkt Ecaria für die digitale Unterstützung pflegender Angehöriger. Darüber hinaus versetzt Ampolon innovative Start-ups und Grown-ups sowie Unternehmen der Immobilienbranche mit dem API-Marktplatz „Ampolon Connect“ in die Lage, ihre Lösungen einfacher, schneller und skalierbarer in die IT-Ökosysteme der Immobilienbranche zu integrieren. APIs (Application Programming Interface) sind Programmierschnittstellen, mit denen unterschiedliche Softwaresysteme technisch verbunden werden. Zudem hat Ampolon 2021 den europaweiten Wettbewerb „Decarbonize Real Estate Challenge“ gestartet mit dem Ziel, junge Start-ups zu finden, die mit ihren digitalen Lösungen dabei helfen, die Immobilienwirtschaft nachhaltiger zu machen.

In den Niederlanden ist Aareon unmittelbar an der OSRE B.V. (digitale Plattform für Immobilientransaktionen) beteiligt. Die Minderheitsbeteiligung am PropTech Immomio (digitale Vermietungsplattform) wurde im Herbst 2021 im Rahmen der Neuausrichtung des Produktportfolios rund um den digitalen Vermietungsprozess an die W&W brandpool GmbH, Stuttgart, verkauft. Zudem hält Aareon Anteile an den strategischen Partnern blackprint Booster und blackprint Booster International, die zukunftsfähige Start-ups im immobilienwirtschaftlichen Umfeld fördern.

Realisierung des Wertschöpfungsprogramms (VCP)

2021 wurde im Rahmen des Wertschöpfungsprogramms ein Schwerpunkt darauf gelegt, den Kunden prozessorientierte ERP-Produktpakete bzw. Pakete mit digitalen Lösungen anzubieten, die sich am Bedarf der Kunden orientieren und die Angebotsstruktur für den Kunden vereinfachen. Dabei wurde der Fokus zugleich auf den Umstieg auf SaaS bzw. Subskription gelegt, was den Anteil wiederkehrender Erlöse

erhöht. Eine Vermarktung hierzu wurde im zweiten Quartal 2021 zunächst in Deutschland für die neue ERP-Produktgeneration Wodis Yuneo gestartet. Einige Kunden konnten bereits in den ersten Monaten der Kampagne von den Vorteilen der Produktpakete überzeugt werden. Im dritten Quartal 2021 wurde dies auf ausgewählte Kunden in den Niederlanden und Frankreich erweitert. Ein weiterer Schwerpunkt des Programms lag auf der Optimierung der operativen Prozesse im Bereich Softwareentwicklung. Es wurden Nearshoring-Optionen geprüft und auf den Weg gebracht. Zentrales Projekt war in 2021 die Optimierung des Marktzugangs und der Marktorganisation (Go-To-Market). Ziel ist hier die Gewinnung von neuen Kunden und neuen Märkten bzw. das Up- bzw. Cross-Selling. Im Rahmen des Go-To-Market-Projekts wurde 2021 – auch mithilfe externer Experten – eine ausführliche Analyse der Ist-Situation der Sales- und Marketingprozesse durchgeführt. Verschiedene Maßnahmen wurden identifiziert. So werden unter anderem die Sales- und Marketingprozesse von Aareon zukünftig stärker automatisiert und datengestützt sein. Auch die Schaffung des CRE Competence Center sowie eines CRE Market Officers in 2021 resultiert aus der Analyse.

Anorganisches Wachstum durch Mergers & Acquisitions

Ein wichtiger Teil der Wachstumsstrategie ist die Realisierung anorganischer Wachstumspotenziale. Daher führt das Aareon-Management fortlaufend eine umfassende Auswertung über mögliche Akquisitionsziele durch und identifiziert Opportunitäten, die nach und nach systematisch weiterverfolgt werden, um durch den Ausbau des Produktportfolios den Kunden Mehrwerte zu bieten. Für die erfolgreichen M&A sowie deren Integration in die Aareon Gruppe sind die Teams „Transactions & Corporate Development“ sowie „Post Merger Integration“ in enger Vernetzung mit relevanten Fachbereichen verantwortlich. Im Ergebnis hat Aareon in 2021 mehrere Übernahmen durchgeführt.

Im britischen Markt hat Aareon mit drei Übernahmen den Markt für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) als neues Segment erschlossen: Im Januar erfolgte das

Closing der hundertprozentigen Übernahme von Arthur Online Ltd., London, im Nachgang zur Vertragsunterzeichnung im Dezember 2020. Das Unternehmen bietet eine SaaS-ERP-Lösung für die Immobilienverwaltung an, die Immobilienverwalter, Eigentümer, Mieter und Auftragnehmer auf einer einzigen Plattform zusammenbringt. Mit der hundertprozentigen Akquisition des britischen Unternehmens Tactile Ltd. (Fixflo), London, im Mai 2021 hat Aareon ihr Produktangebot in Großbritannien um Software für die Instandhaltung und Wartung von Immobilien erweitert. Fixflo bietet eine Best-in-Class-SaaS-Lösung an, die Immobilienverwalter, Eigentümer, Mieter und Auftragnehmer auf einer speziellen SaaS-Plattform für das Reparatur- und Instandhaltungsmanagement vernetzt und die Geschäftsprozesse umfassend optimiert. Anfang Juli wurde darüber hinaus die Übernahme der RentPro Ltd. und Curo Software Ltd., beide Warrenpoint, bekannt gegeben, die unter dem Namen „Tilt Property Software“ („Tilt“) aktiv sind. Die Kunden von Tilt werden auf die ERP-Lösung von Arthur Online migriert.

In den Niederlanden hat Aareon mit der hundertprozentigen Übernahme von BriqVest B.V. (Twinq), Oosterhout, einem Anbieter von Software für die Verwaltung von Immobilieneigentum, im Mai 2021 das Marktsegment der WEG-Verwaltung erschlossen. Twinq bietet verschiedene moderne und webbasierte Kundenportale an, wie das Eigentümerportal, das Inkassoportal und das Auftragnehmerportal. Diese tragen dazu bei, den Verwaltungsaufwand der Immobilienverwaltung für die Kunden zu reduzieren. Die Akquisition bietet Cross-Selling-Potenzial aus der Aareon Smart World.

In der DACH-Region hat Aareon im August 2021 die wohnungshelden GmbH, München, übernommen. Sie bietet eine Softwarelösung an, durch deren Einsatz Wohnungsunternehmen ihren gesamten Vermietungsprozess digitalisieren können: vom Vermarkten einer Immobilie über das Interessenten- und Terminmanagement bis hin zum Vertragsabschluss. Im

Oktober 2021 hat Aareon ihr ERP-Produktportfolio durch die Akquisition der GAP Gesellschaft für Anwenderprogramme und Organisationsberatung mbH (GAP-Group), Bremen, um das ERP-System immotion® erweitert. Mit diesen jüngsten Akquisitionen hat Aareon ihre Marktposition in Deutschland gestärkt und das Cross-Selling-Potenzial ausgebaut. Aareon hat darüber hinaus die verbleibenden Anteile des Bürovermietungs-PropTech OFI Group GmbH, Frankfurt am Main, erworben und ist damit Alleineigentümerin geworden. Zuvor hielt Aareon bereits knapp 36% der Anteile an der Online-Plattform für die digitale Bürovermietung.

Qualitäts- und Sicherheitsstandards

Datenschutz und Datensicherheit stehen bei Aareon im Fokus. Zahlreiche nationale und internationale Kunden nutzen die Aareon-Lösungen als Service aus der exklusiven Aareon Cloud – das heißt, die Daten werden ausschließlich in Deutschland im Aareon Rechenzentrum sowie in einer deutschen Ausweichlokation gespeichert. Der Betrieb des Aareon Rechenzentrums wird regelmäßig nach dem Prüfungsstandard PS 951 nF des Instituts der Wirtschaftsprüfer e.V. (IDW) testiert. Die TÜV Saarland Gruppe hat das Aareon Rechenzentrum erneut als „Geprüftes Verbund-Rechenzentrum – Ausfallsicher Stufe 4“ bis Ende 2022 rezertifiziert. Bereits seit 2010 lässt Aareon regelmäßig freiwillige externe Datenschutz-Auditierungen nach § 9a Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) durchführen. Im Jahr 2019 erfolgte die Rezertifizierung mit der TÜV Rheinland i-sec GmbH als Zertifizierungsanbieter: Das Zertifikat ist bis 2022 gültig. Die TÜV Rheinland i-sec GmbH zeichnete Aareon als „Dienstleister mit geprüftem Datenschutzmanagement“ aus. Das Informationssicherheitsmanagement ist nach der international anerkannten ISO/IEC 27001:2013 zertifiziert. Das Überwachungsaudit erfolgte bereits 2017 und bestätigt die Zertifizierung bis Dezember 2023.

Forschung und Entwicklung

Das Fundament für die stetige technologische Weiterentwicklung sowie den Ausbau des digitalen Ökosystems Aareon Smart World bilden die kollaborativen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Diese sind nutzerorientiert aufgestellt – der Mehrwert für Kunden und Partner steht im Mittelpunkt. Dabei arbeitet Aareon nach dem Co-Creation-Ansatz unter Berücksichtigung der Design-Thinking-Methode. Darüber hinaus profitiert Aareon als internationale Gruppe bei ihrer Forschung und Entwicklung von den länderspezifischen Schwerpunkten der Digitalisierung und der damit verbundenen Expertise. Um frühzeitig intensive Tests vornehmen zu können und möglichst schnell von der Idee zum Prototyp zu gelangen, setzt Aareon auf einen agilen Entwicklungsansatz. Die länderübergreifend tätigen Entwicklungsteams berücksichtigen die gesellschaftlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen sowie technischen Einflussfaktoren und integrieren sie in bestehende und neue Lösungen.

Zusätzlich unterstützt der Kundendialog im täglichen Geschäft die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Kundenanforderungen werden im kontinuierlichen Austausch, zum Beispiel in Gremien wie Kundenbeiräten, aufgenommen und durch regelmäßig durchgeführte gruppenweite Kundenbefragungen erhoben.

Neue Technologien werden bei der Forschung mit Blick auf ihren Nutzen für die Immobilienwirtschaft und ihre technische Integrationsmöglichkeit berücksichtigt. Im April 2021 startete die Vermarktung der neuen BRM-Lösung PrediMa für die vorausschauende Wartung. Im Juni 2021 wurde mit der Vermarktung der Digital Agency begonnen. Sie integriert viele CRM-Teilprozesse in eine Lösung für den gesamten Mieterlebenszyklus. Zuvor hatte die InWIS Forschung & Beratung GmbH im Auftrag von Aareon Ende 2020 eine

repräsentative Studie zum Produktbereich „Predictive Maintenance“ in der Wohnungswirtschaft in Deutschland durchgeführt. Im September 2021 hat CalCon die neue digitale Lösung AiBATROS® Energie- und CO₂-Analyse auf den Markt gebracht. (Nähere Informationen zu den neuen Produkten siehe Kapitel „Angebotsportfolio von Aareon“, S. 22.) 2021 wurde darüber hinaus das Kompetenzzentrum für Business Intelligence in ERP-Systemen als Teil des Projekts „ERP 2025“ gegründet. Ziel ist die Entwicklung neuer Lösungen zur optimierten Datennutzung.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung unterteilen sich in die Entwicklung von neuen Produktgenerationen, Updates, Wartung und Pflege bestehender Funktionen sowie die stetige Entwicklung neuer Funktionen und die Schaffung neuer Produkte. Die Gesamtaufwendungen der Teams für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Jahr 2021 auf 52,4 Mio. € (2020: 41,9 Mio. €). Die Investitionen zur Entwicklung neuer Funktionen und Produkte für unsere Kunden waren zum Teil aktivierungspflichtig. Die Aktivierungsquote bezogen auf die Gesamtaufwendungen liegt bei 44%. Die Abschreibungen der aktivierten selbst erstellten Software betrugen 6,5 Mio. €. Aareon nimmt Leistungen Dritter für Forschungs- und Entwicklungszwecke in Anspruch.

Wirtschafts- bericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Entwicklung rund um die Covid-19-Pandemie prägte auch im Jahr 2021 die weltweite wirtschaftliche Entwicklung. Durch den zu Beginn des Jahres erfolgten Start der Impfprogramme und unter Einfluss sowohl geldpolitischer als auch fiskalischer Impulse zeigte die Konjunktur in vielen Volkswirtschaften im Jahresverlauf eine zum Teil starke Erholung. Im Wesentlichen wurde dies durch eine Rückführung der Infektionsschutzmaßnahmen getrieben, was zu einer Belebung des privaten Konsums und insbesondere der Umsätze im Dienstleistungssektor führte. Die Erholung der Weltwirtschaft verlor in der zweiten Jahreshälfte allerdings wieder an Schwung. Lieferkettenstörungen und die Ausbreitung von Covid-19-Mutationen bremsen in einigen Ländern wieder die Wirtschaftsaktivität. Ungleichgewichte bei Angebot und Nachfrage im Zusammenhang mit der Belebung der Wirtschaft haben darüber hinaus zu einem erheblichen Anstieg der Inflation beigetragen.

Konjunktur

In der Eurozone konnte das reale Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2021 um 5,1% gegenüber 2020 zulegen. Nachdem noch zu Beginn des Jahres Infektionsschutzmaßnahmen und regionale Lockdowns die Wirtschaftsleistung bremsen, erfasste im Einklang mit der sich verbessernden pandemischen Situation ein breiter Aufschwung ab dem zweiten Quartal vor allem den kontaktintensiven Dienstleistungssektor. Neben der weiterhin hohen Auslastung im Verarbeitenden Gewerbe führten steigende Investitionen und ein starker privater Konsum dazu, dass die Wirtschaftsleistung am Ende des dritten Quartals nur noch 0,3%-Punkte unter dem Niveau vor der Pandemie lag. Im Laufe des vierten Quartals haben jedoch eine Vielzahl von Belastungsfaktoren dazu geführt, dass die Wirtschaft gegenüber dem Vorquartal lediglich um 0,3% wuchs. Unter anderem erschwerten ausgeprägte Lieferkettenprobleme die Abarbeitung des hohen Auftragsbestands im Verarbeitenden Gewerbe. Außerdem

sorgten schwache Exporte sowie eine Verschlechterung der Gesundheitslage durch erneut hohe Neuinfektionszahlen für eine spürbare konjunkturelle Belastung, insbesondere im Dienstleistungssektor. Für das Gesamtjahr 2021 betrug das Wirtschaftswachstum in den größten Euroländern in Frankreich 6,7%, in Italien 6,3%, in Spanien 4,9% und in Deutschland 2,5%.

Die Staaten in der EU unterstützten auch im Jahr 2021 Unternehmen und Arbeitnehmer mit fiskalischen Hilfsmaßnahmen. Neben Liquiditäts- und Kapitalhilfen für Unternehmen wurden in einigen Staaten zum Beispiel Einkommensunterstützungen bereitgestellt oder Schulden- und Vertragsentlastungen ermöglicht. Während einzelne Maßnahmen im Laufe des Jahres ausliefen, wurden andere Programme wie bspw. der erleichterte Zugang zu Kurzarbeitergeld in Deutschland bis Ende März 2022 verlängert. Auf europäischer Ebene hat im Juni 2021 der befristete Wiederaufbaufonds Next-GenerationEU damit begonnen, Finanzierungsmittel durch die Ausgabe von Anleihen am Kapitalmarkt aufzunehmen. Das Hauptziel des Fonds ist es, die negativen Folgen der Pandemie durch gezielte Investitionen zu bekämpfen, die der Digitalisierung, der Dekarbonisierung und dem Zusammenhalt der EU dienen sollen.

Länder der Europäischen Union, welche nicht der Eurozone angehören, zeigten teilweise einen milderen Aufschwung, als er im Durchschnitt der Eurozonen-Länder zu beobachten war. So erreichte Schweden 2021 ein Wirtschaftswachstum von 4,7%.

Die Wirtschaft in Großbritannien wurde weiterhin durch den Brexit beeinflusst, in dessen Folge sich die Exporte trotz Handelsabkommens mit der EU schwach entwickelten, aber auch ein Mangel an Arbeitskräften durch deren Abwanderung zu verzeichnen war. Andere Faktoren wirkten hingegen stimulierend auf die Konjunktur: Der zügige Impffortschritt unterstützte früher als in vielen europäischen Ländern die Aufhebung von Infektionsschutzmaßnahmen und förderte den privaten Konsum. Zudem sorgte eine expansive Fiskal-

politik für eine Unterstützung der wirtschaftlichen Erholung. Im Laufe des zweiten Halbjahres verstärkten sich jedoch Belastungsfaktoren in Form von Lieferkettenproblemen und einer erneuten Verschlechterung der Gesundheitssituation, die zu einer verstärkten Vorsicht bei Verbrauchern und Unternehmen führte. Insgesamt konnte die Wirtschaftsleistung 2021 um 7,2% gegenüber 2020 zulegen.

In vielen Ländern standen die Arbeitsmärkte zeitweise oder über das ganze Jahr unter dem Einfluss der staatlichen Hilfsprogramme. Besonders der Dienstleistungssektor profitierte im Jahresverlauf von der Wiedereröffnung kunden- und konsumnaher Bereiche und konnte einen deutlichen Beschäftigungsaufbau verzeichnen. Zum Jahresende 2021 lag die Arbeitslosenquote in der Eurozone bei 7,3% und damit auf Höhe des Vorkrisenniveaus vom Jahresende 2019. In den USA lag sie zum Jahresende 2021 mit 3,9% nur noch knapp über dem Vorkrisenniveau und deutlich niedriger als zum Jahresende 2020 mit 6,7%.

Jährliche Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts in %		
	2021 ¹⁾	2020 ²⁾
Eurozone	5,1	-6,5
Deutschland	2,5	-4,9
Finnland	3,6	-2,9
Frankreich	6,7	-8,0
Großbritannien	7,2	-9,4
Niederlande	4,6	-3,8
Norwegen	4,1	-1,3
Österreich	4,6	-6,8
Schweden	4,7	-3,1
Schweiz	3,6	-2,5

(Quelle: Oxford Economics) 1) Vorläufige Zahlen; 2) Angepasst an finale Zahlen

Branchenentwicklung

Der digitale Transformationsprozess in der Immobilienwirtschaft in den für uns relevanten Märkten setzt sich weiter

fort. Gerade die Covid-19-Pandemie hat bereits seit 2020 zu einer deutlichen Beschleunigung der Digitalisierung der Arbeitswelt geführt. Der Aufbau eigener unternehmensspezifischer digitaler Ökosysteme hat weiter an Bedeutung gewonnen. Dabei hat sich der Trend, die Software komfortabel als Service aus der Cloud zu beziehen (sog. SaaS, Software as a Service), fortgesetzt. Betrieb, Wartung und Service von Software werden bei diesem Betriebsmodell von den Immobilienunternehmen an den IT-Dienstleister ausgelagert. Neben der Vernetzung der Immobilienunternehmen mit Geschäftspartnern und Mietern/Eigentümern rückt die Vernetzung mit dem Gebäude bzw. mit technischen Geräten im Gebäude immer mehr in den Fokus. Neue Technologien wie künstliche Intelligenz und Big Data eröffnen Zukunftspotenziale für Aareon. Vor dem Hintergrund des Klimawandels gewinnen in der Immobilienbranche immer stärker digitale Lösungen an Bedeutung, die dazu beitragen den CO₂-Ausstoß zu mindern und den Energieverbrauch zu senken. Der zunehmende Wunsch, im Alter unabhängig zu bleiben, führt zudem zu einem steigenden Bedarf an digitalen Lösungen, die den Verbleib in der eigenen Wohnung auch im hohen Alter unterstützen.

Leistungsindikatoren

Als bedeutsamste finanzielle Leistungsindikatoren, die zur internen Steuerung dienen, nutzt Aareon die Leistungsindikatoren Umsatz und die in der Softwarebranche übliche Erfolgsgröße Adjusted EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). „Adjusted“ bezeichnet Anpassungen, die einen einmaligen und außergewöhnlichen Charakter haben. Dies betrifft in der Regel akquisitionsbezogene Aufwendungen, wie zum Beispiel Due-Diligence-Kosten, oder Aufwendungen aus Rechtsstreitigkeiten. Außerdem sind Investitionen in das Wertschöpfungsprogramm, in neue Produkte und in Venture-Aktivitäten von Aareon korrigiert.

Geschäftsverlauf

Wie schon 2020 war auch das Geschäftsjahr 2021 von der Covid-19-Pandemie geprägt. Zeitweise arbeiteten nahezu alle Mitarbeiter von Aareon im Homeoffice und hielten den Geschäftsbetrieb weiter aufrecht. Die Pandemie wirkte sich insbesondere auf das Beratungsgeschäft von Aareon aus und konnte nicht vollständig durch Green Consulting kompensiert werden. Einige Projekte wurden nicht oder nur verzögert durchgeführt und aufgrund von Zutrittsbeschränkungen war eine Beratung vor Ort oftmals nicht möglich. Die Anzahl der „Green Consulting Days“, d.h. Consulting-Personentage, die nicht vor Ort beim Kunden geleistet wurden, stabilisierte sich auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2020 bei mehr als 31.000 Tagen.

Aareon konnte trotz der Pandemie ihren Service aufrechterhalten, sodass die Kunden ihren Geschäftsbetrieb in der Krise digital fortsetzen konnten. Kunden mit einem höheren Digitalisierungsgrad waren hier bereits im Vorteil. Kundenveranstaltungen sowie größere Events wie Aareon Live als deutsches Branchenevent mit mehr als 1.000 Teilnehmern fanden im Wesentlichen virtuell statt. Insgesamt hat sich die Bedeutung der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft durch die Covid-19-Pandemie nochmals weiter verstärkt.

Trotz der Covid-19-Pandemie hält Aareon weiterhin an dem Ziel, bis 2025 ein „Rule of 40“-Unternehmen zu werden, fest. 2021 betrug die „Rule of 40“, die Summe aus Umsatzwachstum und Adjusted EBITDA-Marge, 29%.

Geschäftssegment DACH

In der Region DACH lagen die Umsatzerlöse 2021 auf dem Niveau des Vorjahres. Der Umsatz des ERP-Geschäfts war im Vorjahresvergleich pandemiebedingt durch geringere Consulting-Umsätze rückläufig. Das Umsatzvolumen mit Wodis Sigma war aus demselben Grund rückläufig. Im Zuge der Realisierung des Wertschöpfungsprogramms (VCP) startete Aareon im Juni 2021 für die neue Produktgeneration Wodis Yuneo eine Kampagne, um den Trend der Software-

nutzung als Service und damit die Transformation zu einem SaaS-Unternehmen weiter zu fokussieren. Dabei wurden gleichzeitig prozessorientierte Produktpakete angeboten, die sich am individuellen Bedarf der Kunden orientieren und die Angebotsstruktur für den Kunden vereinfachen. Entsprechend erhöhte sich der Anteil der wiederkehrenden Umsatzerlöse (siehe auch Kapitel „Ziele und Strategien“, S. 25). Die Umsätze mit der ERP-Software SAP®-Lösungen und Blue Eagle sowie mit RELion für den gewerblichen Bereich lagen aufgrund niedriger Consulting-Umsätze annähernd auf Vorjahresniveau. Im Oktober 2021 hat Aareon ihr ERP-Produktangebot durch die Übernahme der GAP Gesellschaft für Anwenderprogramme und Organisationsberatung mbH (GAP-Group), Bremen, um das ERP-System immotion® erweitert (siehe auch Kapitel „Ziele und Strategien“, S. 25) und hiermit weitere Potenziale für Cross-Selling der digitalen Lösungen geschaffen. Das Versicherungsgeschäft von BauSecura entwickelte sich positiv.

In der DACH-Region konnte das Geschäftsvolumen mit den digitalen Lösungen 2021 weiter gesteigert werden. Insbesondere die digitalen Lösungen aus den Bereichen WRM (Workforce Relationship Management) und CRM (Customer Relationship Management) wurden sehr nachgefragt. Mit dem Marketing Launch von Digital Agency bietet Aareon ihren Kunden in Deutschland eine Plattform, die den gesamten Mieterlebenszyklus vom Anfang bis zum Ende abbildet. Die Entwicklung des KI-basierten Virtual Assistant Neela (CRM-Lösung) wurde zusammen mit Kooperationspartnern und Pilotkunden 2021 fortgeführt. Das Service-Portal Mareon für die Handwerkeranbindung (SRM) feierte 2021 sein 20-jähriges Jubiläum. Mareon liefert bereits seit Jahren zuverlässig stetige Umsatzbeiträge. Bereits vor der neuen Heizkostenverordnung hat Aareon ihren Kunden durch das Zusammenspiel von CRM-App/-Portal und Wechselmanagement (CRM) eine EED-konforme Lösung für die neuen Informationspflichten der Immobilienwirtschaft gegenüber ihren Mietern angeboten. Im August 2021 hat Aareon das PropTech wohnungshelden GmbH übernommen. Mit der CRM-Softwarelösung von wohnungshelden können

Wohnungsunternehmen ihren gesamten Vermietungsprozess digitalisieren. Damit ergänzt die Lösung von wohnungshelden das bestehende Produktportfolio zum Vermietungsprozess. Im Bereich BRM (Building Relationship Management) hat Aareon zusammen mit Kooperationspartnern PrediMa entwickelt, eine digitale Lösung für die vorausschauende Wartung (siehe Kapitel „Angebotsportfolio von Aareon“, S. 22). Die Umsätze der Produkte epiqr® und AiBATROS® lagen infolge der geringeren Nachfrage nach Consulting-Leistungen aufgrund der Corona-Pandemie deutlich unter dem Vorjahr.

Geschäftssegment Internationales Geschäft

Das Geschäftsvolumen im Internationalen Geschäft konnte im Vorjahresvergleich deutlich gesteigert werden. Im internationalen ERP-Geschäft bewegte sich der Umsatz über dem Niveau des vergangenen Jahres. Dazu trugen vor allem Aareon France und Aareon Nederland bei. In den Niederlanden hat sich die Transformation des Geschäftsmodells zu einem SaaS-Betrieb weiter fortgesetzt. In den Niederlanden hat Aareon im Mai 2021 zudem mit der hundertprozentigen Übernahme von BriqVest B.V. (Twinq), Oosterhout, einem Anbieter von Software für die Verwaltung von Immobilien-eigentum, das Marktsegment der WEG-Verwaltung im niederländischen Markt erschlossen. Ab dem Geschäftsjahr 2022 wird Twinq auf Aareon Nederland verschmolzen. In Frankreich wurde das in 2020 eingeführte neue Release von Prem'Habitat stark nachgefragt. In den Nordics konnte das erwartete Umsatzniveau aufgrund der verzögerten Auslieferung des neuen Releases von Aareon Incit Xpand sowie der Fokussierung des Geschäfts auf den Kernmarkt Schweden nicht erreicht werden. Der Umsatz von Aareon UK entsprach dem des Vorjahres. Aareon hat in Großbritannien 2021 mit Arthur Online und Tilt den Markt der kleinen und mittleren Immobilienverwalter erschlossen. Arthur Online und Tilt konnten bereits eine große Anzahl neuer Einheiten gewinnen, während die Kundenmigration der Software „Tilt“ auf die Software von Arthur Online gut voranschreitet. Zur effizienten Steuerung der erworbenen Unternehmen und zur Hebung weiterer

Synergien wurde am 22. November 2021 die Aareon SMB Hub UK Ltd. gegründet, an welche die Akquisitionen Arthur Online Ltd. und Tactile Ltd. im Folgejahr konzernintern verkauft werden sollen. Der Consulting-Umsatz war auch international im Vergleich zum Vorjahr rückläufig, was durch Green Consulting nicht vollständig kompensiert werden konnte.

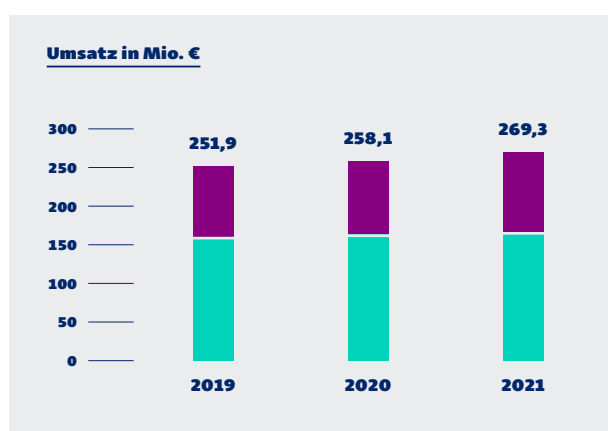
Digitale Lösungen wurden im Internationalen Geschäft im Jahr 2021 insbesondere in den Niederlanden und in Frankreich stark nachgefragt, in den Nordics lagen die Umsätze hingegen unter dem Vorjahr. Insbesondere Lösungen aus den Bereichen WRM (Workforce Relationship Management) und CRM (Customer Relationship Management) waren nachgefragt. Die BRM-Lösungen des im Mai 2021 übernommenen britischen Unternehmens Tactile Ltd. (Fixflo) haben bereits deutlich zum Umsatz beigetragen. Hier hat auch das Cross-Selling begonnen.

Wirtschaftliche Lage

Ertragslage

Aareon steigerte den Konzernumsatz in 2021 um 4,4% auf 269,3 Mio. € (2020: 258,1 Mio. €). Das Geschäftsvolumen mit den ERP-Lösungen ist im Vorjahresvergleich um 1,1% gewachsen (2,9% ohne Berücksichtigung der Consulting-Umsätze). Das Geschäftsvolumen mit den digitalen Lösungen ist im Vorjahresvergleich um 14,9% gewachsen (23,3% ohne Berücksichtigung der Consulting-Umsätze).

Das Adjusted EBITDA von Aareon lag mit 66,8 Mio. € um 7,5% über dem Vorjahreswert (2020: 62,1 Mio. €). Die Guidance zum Konzernumsatz (270,0 Mio. € bis 274 Mio. €) wurde aufgrund der Covid-19-Pandemie sowie der Umstellung des Vertragsmodells von Lizenz auf SaaS und Subskription knapp nicht erreicht. Der tatsächlich erreichte Umsatz 2021 lag bei 269,3 Mio. €. Demgegenüber wurden die Erwartungen zum Adjusted EBITDA (63,0 Mio. € bis 65,0 Mio. €) übertroffen.



■ International
■ DACH

Neben der weiteren operativen Entwicklung der Geschäftssegmente DACH und Internationales Geschäft wurde im Geschäftsjahr insbesondere die Realisierung des Wertschöpfungsprogramms vorangetrieben. Darüber hinaus wurde die M&A-Roadmap mit insgesamt sechs abgeschlossenen Transaktionen forciert.

Die Sondereffekte für das Geschäftsjahr, welche für das Adjusted EBITDA herausgerechnet wurden, lagen mit 24,0 Mio. € über den Erwartungen. Dies war insbesondere durch das Wertschöpfungsprogramm (VCP) und die Unternehmenszinkäufe bedingt.

Die gestiegenen Investitionen im Jahr 2021 gingen mit einer Erhöhung der aktivierten Eigenleistung in 2021 von 14,2 Mio. € einher (2020: 8,2 Mio. €). Der Gesamtaufwand für Forschung und Entwicklung betrug 2021 52,4 Mio. € (2020: 41,9 Mio. €); (vgl. auch Kapitel „Forschung und Entwicklung“, S. 29).

Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich auf 5,9 Mio. € (2020: 4,8 Mio. €). Diese wurden wie in der Vergangenheit durch Bewertung der akquisitionsbedingten Kaufpreisver-

bindlichkeiten 2021 beeinflusst. Darüber hinaus leistete der Übergang der Bewertungsgrundlage von At-Equity zur Vollkonsolidierung einer Gesellschaft einen Beitrag.

Der Materialaufwand erhöhte sich um 7,0% auf 48,4 Mio. € (2020: 45,3 Mio. €) und geht einher mit dem gestiegenen Umsatzniveau. Der Anstieg des Personalaufwands um 12,7% auf 160,7 Mio. € (2020: 142,7 Mio. €) ist im Wesentlichen durch die höhere Mitarbeiteranzahl begründet, die mit dem organischen Wachstum sowie der Integration der Mitarbeiter der akquirierten Gesellschaften einhergeht. Die sonstigen Aufwendungen sind um 26,1% auf 37,5 Mio. € angestiegen (2020: 29,8 Mio. €). Dies ist insbesondere durch Beratungsleistungen im Rahmen des Wertschöpfungsprogramms (VCP) begründet.

Im Geschäftssegment DACH bewegte sich der Umsatz mit 164,2 Mio. € auf Vorjahresniveau (2020: 163,9 Mio. €). Die ursprüngliche Prognose von 175,0 Mio. € bis 177,0 Mio. € konnte aufgrund der andauernden Covid-19-Pandemie nicht erreicht werden. Das ist insbesondere dem niedrigeren Consulting-Umsatz im Vergleich zum Vorjahr geschuldet.

Demgegenüber entwickelten sich die wiederkehrenden Umsätze im Vorjahresvergleich positiv.

Bei den ERP-Produkten zeigten sich Umsatzsteigerungen der wiederkehrenden Erlöse durch die Umstellung von Lizenz- hin zu SaaS- und Subskriptionsverträgen, wohingegen die Lizenzerlöse zurückgingen. Die Kommissionserträge im Versicherungsgeschäft mit BauSecura entwickelten sich im Vergleich zum Vorjahr positiv. Die Neuakquisitionen GAP-Group sowie wohnungshelden trugen zur Umsatzentwicklung bei. Die digitalen Produkte verzeichneten Umsatzsteigerungen, insbesondere in Form von wiederkehrenden Erlösen bei den CRM- (wohnungshelden), SRM- (Mareon) und WRM-Produkten (Archiv kompakt und mobile Lösungen). Sowohl die ERP- als auch die digitalen Produkte waren vom Consulting-Rückgang betroffen, da aufgrund der Pandemie Implementationsprojekte von Kunden verschoben wurden. Das einerseits unveränderte Umsatzniveau gepaart mit deutlich niedrigeren Reise- und Marketingaufwendungen sowie andererseits höheren Personalaufwendungen durch die Integration der Neuakquisitionen und dem Anstieg der aktivierten Eigenleistung führten dazu, dass das Adjusted EBITDA im Geschäftssegment DACH mit 45,4 Mio. € über dem Vorjahr (2020: 40,6 Mio. €) und auch über der Prognose (42,0 Mio. € bis 43,0 Mio. €) lag.

Der Umsatz im Geschäftssegment Internationales Geschäft stieg um 11,6% auf 105,1 Mio. € (2020: 94,2 Mio. €). Die ursprüngliche Prognose in Höhe von 101,0 Mio. € bis 103,0 Mio. € wurde übertroffen. Die Umsätze mit den ERP-Produkten lagen deutlich über Vorjahresniveau. Dabei unterstützten auch die Akquisitionen in Großbritannien (Arthur Online, Tactile, RentPro/Curo Software) und den Niederlanden (Twinq). Insbesondere in den Niederlanden waren starke Zuwächse bei den wiederkehrenden Umsätzen zu verzeichnen, die sich dann auch in einem deutlich höheren Adjusted EBITDA niederschlugen. Neben den Akquisitionen war hierfür die Transformation des Geschäftsmodells in Richtung SaaS verantwortlich. In Frankreich konnten die Consulting-Umsätze gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. In den Nordics konnte sowohl das erwartete Umsatzniveau als auch das erwartete

Adjusted EBITDA aufgrund der verzögerten Auslieferung des neuen Releases von Aareon Incit Xpand sowie der Fokussierung des Geschäfts auf den Kernmarkt Schweden nicht erreicht werden. Die digitalen Produkte konnten ein starkes Wachstum verzeichnen. Einen großen Anteil hatten die BRM-Produkte mit Fixflo in Großbritannien und die CRM-Produkte in Frankreich. Das Adjusted EBITDA lag in Summe mit 21,4 Mio. € wie erwartet auf Vorjahresniveau.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme von Aareon betrug im Jahr 2021 546,1 Mio. € und ist im Vorjahresvergleich um 43,7% gestiegen (2020: 380,0 Mio. €). Die langfristigen Vermögenswerte bewegten sich mit 448,2 Mio. € um 69,3% über dem Vorjahresniveau (2020: 264,7 Mio. €). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus immateriellen Vermögenswerten, welche aus dem Erwerb von Unternehmen aus der Softwarebranche resultieren. Daneben führten die hohen Investitionen in die Weiterentwicklung des Lösungsangebots zu einem Anstieg der selbst erstellten Software. Die kurzfristigen Vermögenswerte sind gegenüber dem Vorjahr um 15,1% auf 97,9 Mio. € gesunken (2020: 115,4 Mio. €). Infolge der getätigten Übernahmen verringerten sich die liquiden Mittel.

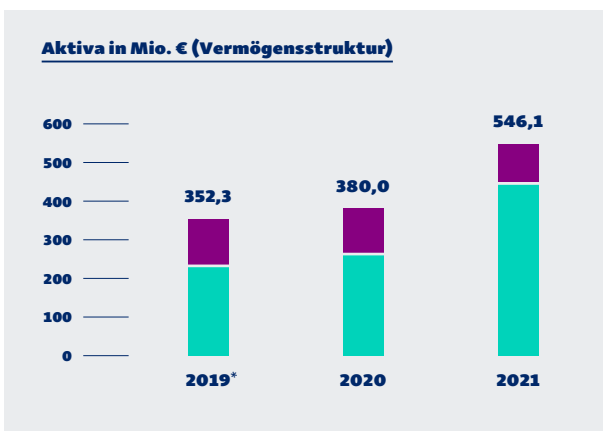
Finanzlage

Kapitalstruktur

Das Eigenkapital erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 4,0% von 201,0 Mio. € auf 209,0 Mio. €. Dies ist im Wesentlichen auf die Neubewertung (Fair-Value) von Finanzinstrumenten und auf Kurseffekte zurückzuführen.

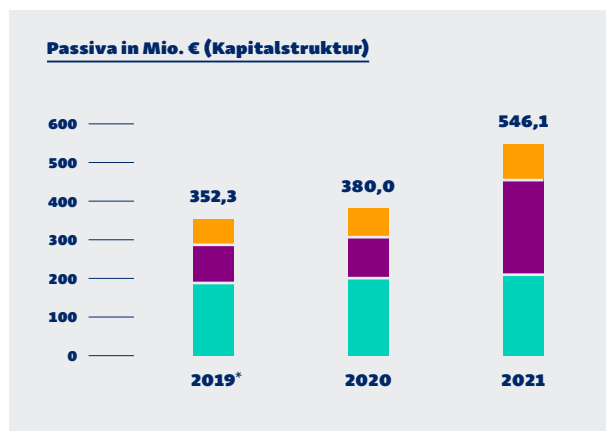
Die langfristigen Schulden erhöhten sich auf 246,1 Mio. € (2020: 106,1 Mio. €). Der Anstieg ist getrieben durch passive latente Steuern im Rahmen der Erstkonsolidierung der Übernahmen sowie durch den Darlehensvertrag zur Finanzierung der Akquisitionen.

Die kurzfristigen Schulden liegen mit 91,1 Mio. € um 24,8% über dem Vorjahresniveau (2020: 73,0 Mio. €). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung der Verbindlichkeiten im Zuge der Erhöhung der wiederkehrenden



■ Kurzfristiges Vermögen
 ■ Langfristiges Vermögen

* Angepasst



■ Kurzfristiges Fremdkapital
 ■ Langfristiges Fremdkapital
 ■ Eigenkapital

* Angepasst

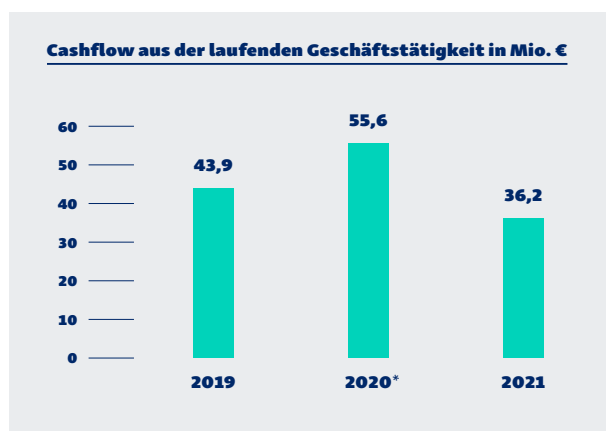
Umsätze (Wartung und SaaS) sowie aus der Erhöhung der Kaufpreisverbindlichkeiten im Rahmen der getätigten Transaktionen.

Liquidität

Die Liquiditätsanalyse erfolgt anhand der Kapitalflussrechnung. Der Finanzmittelfonds betrug 2021 32,5 Mio. € gegenüber 50,4 Mio. € im Vorjahr.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit liegt mit 36,2 Mio. € unter dem Vorjahresniveau (2020: 55,6 Mio. €). Treiber für die Verringerung des operativen Cashflows war die Verringerung des EBIT (Earnings before Interest and Taxes) unter anderem aufgrund der Investitionen im Rahmen des Wertschöpfungsprogramms.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist mit -173,6 Mio. € gegenüber dem Vorjahr angestiegen (2020: -45,4 Mio. €). Wesentlicher Treiber waren Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen in Höhe von -148,6 Mio. € (2020: -22,2 Mio. €).



* Angepasst

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beträgt 119,6 Mio. € (2020: -11,7 Mio. €) und ist im Wesentlichen durch die Aufnahme langfristiger Verbindlichkeiten (Darlehensvertrag siehe oben) für die Finanzierung der M&A-Strategie begründet.

Unsere Mitarbeiter

In der digitalen Arbeitswelt, die in der Covid-19-Pandemie deutlich an Bedeutung gewonnen hat, und im Zuge des digitalen Transformationsprozesses ist eine Personalpolitik wichtig, die den Mitarbeiter als Menschen in den Fokus stellt. Aareon verfolgt bereits seit Langem eine nachhaltige lebensphasenorientierte Personalpolitik. Diese berücksichtigt die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben – auch unter Nutzung flexibler Arbeitszeit- und Arbeitsortmodelle – sowie die Leistungsfähigkeit des Menschen in seiner jeweiligen Lebensphase. Themen wie Wissen und Kompetenz, Gesundheit, Chancengleichheit und Diversität sowie die eigene berufliche Entwicklung sind wichtige Bestandteile, die auch den gesellschaftlichen Veränderungen Rechnung tragen. Hierzu zählen Digitalisierung, demografischer Wandel, späterer Beginn der Rentenzeit sowie Einwanderung. Vor dem Hintergrund der immer schnelleren technischen Weiterentwicklungen und Veränderungen ist agiles Handeln zunehmend wichtiger geworden. Flexibilität und lebenslanges Lernen sind erfolgskritische Faktoren und werden von Aareon personalpolitisch gefördert.

Aareon führt bereits seit rund 20 Jahren eine konzernweite anonyme Mitarbeiterbefragung jährlich durch. Diese dient als „Stimmungsbarometer“ und liefert Ansatzpunkte zur Realisierung konkreter Verbesserungsmaßnahmen. Die Rücklaufquote der Mitarbeiterbefragung in der Aareon Gruppe von 74% zeigt, dass Mitarbeitern und Führungskräften die Beteiligung an der erfolgreichen Weiterentwicklung von Aareon wichtig ist. Die allgemeine Mitarbeiterzufriedenheit ist weiterhin hoch. Das Management der Corona-Krise bei Aareon bekam sehr positives Feedback. Das Arbeiten im Homeoffice und die damit verbundene Flexibilität wird von den Mitarbeitern positiv bewertet.

Während der Covid-19-Pandemie konnten die Mitarbeiter auch 2021 im Homeoffice arbeiten. Zeitweise waren Standorte komplett geschlossen bzw. die maximal mögliche Mitarbeiterpräsenz war auf bis zu 25% reduziert. Zudem hat

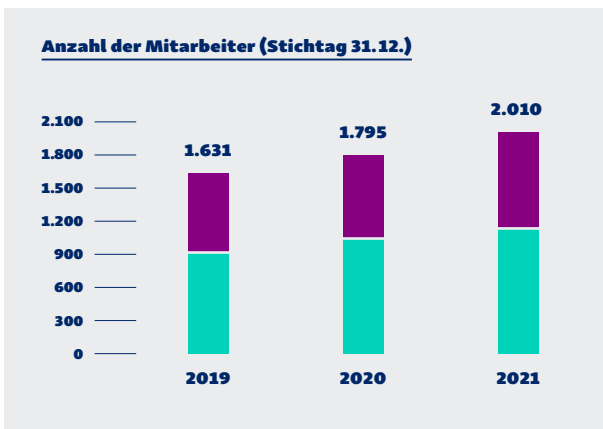
Aareon in Deutschland allen ihren Mitarbeitern sowie deren Familienangehörigen ein Impfangebot gemacht, das von vielen Beschäftigten angenommen wurde.

Zum 31. Dezember 2021 beschäftigte Aareon 2.010 Mitarbeiter (2020: 1.795). Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit liegt bei 10,3 Jahren (2020: 9,9 Jahre). Bei den internationalen Tochtergesellschaften sind 43,5% der Mitarbeiter tätig (2020: 42,0%). Aareon unterstützt flexible Arbeitsmodelle und hat bereits 2019 die Betriebsvereinbarung für mobiles Arbeiten eingeführt, sodass Mitarbeiter Teile ihrer Arbeit flexibel im Homeoffice oder mobil erledigen. Während der Covid-19-Pandemie waren zeitweise fast alle Mitarbeiter im Homeoffice tätig. Der Anteil an Mitarbeiterinnen bei Aareon beträgt 33,9% (2020: 34,4%), der Anteil an Frauen in Führungspositionen 23,1% (2020: 25,5%).

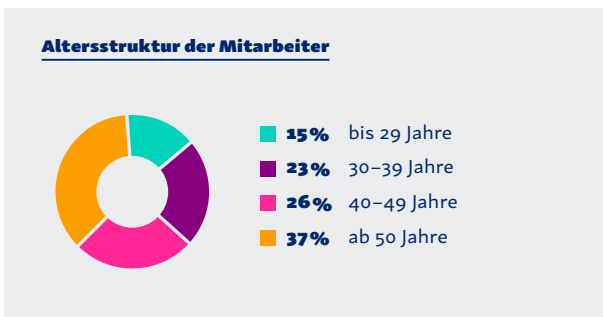
Qualifizierung und Weiterbildung

Auch im Jahr 2021 wurden Maßnahmen zur Personalentwicklung während der Covid-19-Pandemie digital fortgesetzt. Über das Cornerstone Learning Management System wurden Trainings zu wohnungswirtschaftlichen Themen von der EBZ Bochum und zu Führung, agilem Projektmanagement, Softskills, Kommunikation und Gesundheit von der Pink University angeboten. Weitere Angebote waren: interkulturelle Trainings, spezielle Consulting-Schulungen, ein mehrmonatiges digitales Coaching-Programm sowie Online-Sprachkurse.

Die fünfte Runde des Cross-Mentoring-Programms wurde 2021 abgeschlossen. Cross Mentoring ist der gezielte Austausch von Mitarbeitern aus unterschiedlichen Unternehmen und eine Maßnahme der Personalentwicklung, um den Wissenstransfer zu fördern. Besonderheit in 2021 war, dass in diesem Jahr zwei Runden des Programms gestartet wurden. Die sechste Runde hat im Juni 2021 begonnen und dauert noch an.



■ International
 ■ DACH



Ausbildung und Nachwuchsförderung

Neben Traineeprogrammen bietet Aareon das Duale Studium „Wirtschaftsinformatik“ und das Duale Studium „Medien, IT und Management“ sowie verschiedene Berufsausbildungen an: Kaufmann/-frau für Büromanagement, Fachinformatiker/-in für Anwendungsentwicklung bzw. Systemintegration. Zum Jahresende 2021 beschäftigte die Aareon Gruppe in Deutschland 15 Auszubildende und 3 Studenten, die ein Duales Studium absolvieren.

Im Zuge der Nachwuchsförderung unterstützte Aareon die Initiative JOBLINGE für junge Menschen mit schwierigen Startbedingungen. Zwischenzeitlich haben bereits drei ehemalige JOBLINGE bei Aareon ihre Ausbildung abgeschlossen und wurden übernommen. Drei Aareon-Mitarbeiter unterstützen die Initiative JOBLINGE ehrenamtlich als Mentoren.

Zur Förderung von Nachwuchs und Wissenschaft kooperiert Aareon mit mehreren Hochschulen, bietet Praktika an und unterstützt Studenten im Rahmen des Deutschlandstipendiums an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz.

Wegweisende Unternehmenskultur

Als innovatives Unternehmen, das den digitalen Transformationsprozess ganzheitlich vorantreibt und den damit verbundenen Veränderungsprozess für die Mitarbeiter steuert, hat Aareon bereits in der Vergangenheit im Rahmen des 2020 abgeschlossenen Projekts „work4future“ zahlreiche Maßnahmen durchgeführt. 2019 wurde die Betriebsvereinbarung für mobiles Arbeiten umgesetzt, die die Arbeitsflexibilität für die Mitarbeiter weiter steigert. Für die interne Kommunikation wurde damals ein digitales Kollaborationstool eingeführt, das insbesondere auch in der Covid-19-Pandemie seit 2020 trotz sozialer Distanz die Mitarbeiter noch näher zusammengebracht hat. Unterstützt wurde dies von verschiedenen Aktionen und regelmäßigen Vorstands-Posts. Im betrieblichen Gesundheitsmanagement wurden 2021 – gerade auch vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie – zahlreiche Maßnahmen zur Unterstützung der Mitarbeiter in einer digitalen Arbeitswelt umgesetzt. Die Raumkonzepte wurden entsprechend den Anforderungen einer modernen, inspirierenden Arbeitswelt weiterentwickelt. Viele offene Bereiche, Nischen und Besprechungsiseln unterstützen die neue Form der Zusammenarbeit.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben hat für Aareon einen hohen Stellenwert. Das Unternehmen ist mit dem Zertifikat berufundfamilie ausgezeichnet. Die erste Zertifi-

Internes Kontrollsystem

zierung erfolgte bereits 2008. Zu den personalpolitischen Serviceleistungen in diesem Kontext gehören die Arbeitsflexibilisierung, die Zusammenarbeit mit einem Familien-service-Unternehmen, Eltern-Kind-Büros sowie Krippen- und Kindergartenplätze in einer Kindertagesstätte in Kooperation mit einem anderen Unternehmen in Mainz. Im September 2021 hat Aareon zudem die Zertifizierung als attraktiver Arbeitgeber nach dem Great Place to Work®-Standard für Deutschland und Frankreich erhalten.

Chancengleichheit ist bei Aareon fester Bestandteil der Personalpolitik. Frauen sind in verschiedenen Führungsrollen sowie im Vorstand vertreten. Darüber hinaus arbeiten viele Mitarbeiterinnen in Projekt- und Teilprojektverantwortung sowie Fachverantwortung. Aareon verfolgt das Ziel, hier eine noch größere Ausgewogenheit herzustellen. In diesem Kontext wurde bereits 2018 die gesetzliche Festlegung von Zielgrößen – basierend auf dem Gesetz zur Förderung des Anteils weiblicher Führungskräfte in Spitzenpositionen – für die Tochtergesellschaft Aareon Deutschland GmbH vorgenommen.

Vergütungsgrundsätze

Die Vergütungssysteme unterstützen die strategischen Ziele von Aareon. Ziel ist eine für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter attraktive und motivierende Vergütung, die leistungs-, markt- und leistungsorientiert ist. Dies schließt die gleiche Vergütung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei gleichwertiger Tätigkeit ein und dient zudem der Gewinnung und Bindung hoch qualifizierter, engagierter und potenzialstarker Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Ausgestaltung der Vergütungssysteme auf der Basis dieser Grundsätze erfolgt eigenständig in den einzelnen Gesellschaften. Die jeweiligen Geschäftsleitungen tragen die Verantwortung dafür. Die Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmergremien in den Gesellschaften und die gesetzlichen Bestimmungen in den jeweiligen Ländern werden dabei berücksichtigt. Die Grundsätze für die Vergütungssysteme von Aareon werden in den Gesellschaften veröffentlicht.

Das interne Kontrollsystem (IKS) von Aareon besteht aus systematisch gestalteten organisatorischen Maßnahmen und Kontrollen zur Einhaltung von Richtlinien im Unternehmen und zur Abwehr von Schäden, die durch das eigene Personal oder Dritte verursacht werden könnten (Compliance Management). Dabei hat Aareon einen risikoorientierten Ansatz gewählt.

Die Aufgaben des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems liegen darin, die ordnungsgemäße rechtliche und wirtschaftliche Geschäftstätigkeit des Unternehmens sicherzustellen. Dabei sollen im Besonderen die Ordnungsmäßigkeit der internen und externen Rechnungslegungsprozesse gewährleistet und die maßgeblichen gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden.

Neben den Kernprozessen Kunden und Produkte sind im Wesentlichen die Prozesse der Themenbereiche Liquidität, Personal und Recht betroffen.

Der Vorstand der Aareon AG ist für die Konzeption, Einrichtung, Anwendung, Weiterentwicklung und Überprüfung eines angemessenen internen Kontrollsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess verantwortlich. Die Steuerung der Prozesse zur (Konzern-)Rechnungslegung erfolgt bei der Aareon AG durch den Konzernbereich Corporate Finance. Dieser übernimmt auch die Konzernberichterstattung. In den Konzernabschluss werden sämtliche Tochtergesellschaften einbezogen. Der Konzernbereich Rechnungswesen und Vertragsmanagement übernimmt für die Aareon AG sowie für ihre Tochtergesellschaften Aareon Deutschland GmbH, phi-Consulting GmbH, Aareon RELion GmbH, AV Management GmbH und CalCon Deutschland GmbH in Teilen die Finanzbuchhaltung einschließlich der Erstellung des Jahresabschlusses in der Konzernsoftware SAP®. Für die Finanzbuchhaltung von BauSecura ist die Funk Gruppe zuständig. Aareon UK, Aareon France, Aareon Nederland und die skandinavischen Gesellschaften haben eine eigenständige Finanzbuchhaltung, die ebenfalls die Finanzdaten selbstständig in der Konzernsoftware SAP® erfasst. Im Geschäftsjahr 2021 übernahmen die Mitarbeiter

des Finanzbereichs in Deutschland für die CalCon-Gesellschaften in Österreich und Rumänien, die wohnungshelden GmbH, die OFI Group GmbH und die GAP-Group sowie für die internationalen Gesellschaften Arthur Online Ltd., Tactile Ltd., RentPro Ltd. und Curo Software Ltd. die Erfassung der gemeldeten Daten in die Konzernsoftware. Die Finanzbuchhaltung von Aareon Nederland erfasste die Daten der Twinq-Gesellschaften. Nach Buchungsschluss der Einzelabschlüsse werden die gemeldeten Daten in die Konsolidierungssoftware SAP® EC-CS übernommen. Bilanzwerte werden im Rahmen der Konsolidierungsmaßnahmen zum Stichtagskurs und GuV-Werte zum Durchschnittskurs automatisch in die funktionale Währung Euro umgerechnet und zur Summenbilanz/-GuV aufaddiert. Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Erträge und Aufwendungen innerhalb des Konzerns werden eliminiert. Beteiligungsbuchwerte und Kapital sowie einseitige Vorgänge wie Dividendenausschüttungen werden ebenfalls konsolidiert. Schließlich erfolgen manuelle Konzernbuchungen wie Erst- und Entkonsolidierungen sowie Fortführung von Vermögenswerten und latenten Steuern aus den Erstkonsolidierungen.

Für die Erstellung der Einzelabschlüsse und des Konzernabschlusses von Aareon sind interne Bilanzierungsanweisungen für den Rechnungslegungsprozess in einem Konzernhandbuch definiert. Diese Anweisungen werden allen Tochterunternehmen von Aareon zur Verfügung gestellt, regelmäßig überprüft und bei Bedarf aktualisiert. Im Rahmen der Abschlusserstellung erfolgen im Rechnungswesen der Tochtergesellschaften neben der Analyse wesentlicher Einzel Sachverhalte zusätzlich Plausibilitätsprüfungen. Zudem gibt es einen Abschlussterminplan – eine Grundlage für den Abschlusserstellungsprozess –, nach dem alle Tochtergesellschaften ihre Abschlüsse termingerecht fertigstellen und der Konzernabteilung zur Erstellung des Konzernabschlusses zur Verfügung stellen. Kontrollprozesse bei automatisierten und manuellen Buchungen sind implementiert. Ein nachträgliches Vier-Augen-Prinzip ist für die wesentlichen Vorgänge im Rechnungswesen umgesetzt. Um vor unberechtigten Zugriffen zu schützen, existiert ein Berechtigungskonzept

für die Systeme des Finanz- und Rechnungswesens. Des Weiteren bedient sich Aareon externer Dienstleister, zum Beispiel für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen.

Die Einhaltung von Richtlinien und Arbeitsanweisungen wird regelmäßig im Rahmen des Compliance-Managements bei Aareon durch die verantwortlichen Stellen überwacht.

Aareon hat ihre wesentlichen Kernprozesse in Form einer Matrix dargestellt. Sie hat die jeweils relevanten Kontrollziele und geeignete Kontrollaktivitäten erhoben. Die Durchführung der Kontrollaktivitäten und damit die Wirksamkeit der Kontrollen werden mithilfe unterschiedlicher Nachweise dokumentiert.

Die Berichterstattung des Konzernergebnisses erfolgt quartalsweise an den Aufsichtsrat.

Die interne Revision der Aareon AG hat eine prozessunabhängige Überwachungsfunktion. Sie ist dem Vorstand unmittelbar unterstellt und erbringt Prüfungs- und Beratungsdienstleistungen, die darauf ausgerichtet sind, die Geschäftsprozesse von Aareon hinsichtlich Ordnungsmäßigkeit, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit zu überwachen.

Aareon ist in die Finanzprozesse ihrer Muttergesellschaft Aareal Bank AG eingebunden.

Die Aareon AG verfügt über ein Risikomanagementhandbuch, das die wesentlichen Elemente des Risikomanagementsystems beinhaltet. In diesem Zusammenhang verweisen wir auch auf unsere Ausführungen im Risikobericht.

Gemäß regulatorischen Anforderungen sind Ausführungen zur Effektivität und zur Effizienz des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess nicht erforderlich. Die Aareon AG hat kein internes Kontroll- oder Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess. Relevante Risiken und deren Abbildung werden im Risikobericht diskutiert.

Risikobericht

Weit überwiegend war das Jahr 2021 geprägt von dem ambitionierten Wachstumskurs der Aareon einerseits und von den Auswirkungen der Covid-19 Pandemie andererseits. Durch die Akquisition neuer Unternehmen (M&A) erhöht Aareon ihren Marktanteil und tritt in neue Marktsegmente ein. Um die Integration neuer Gesellschaften und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die Aareon Gruppe zu unterstützen, wurde die neue Organisationseinheit „Post Merger Integration“ eingerichtet. Das „Value Creation Program“ wurde entwickelt, um das Wachstum innerhalb der Aareon Gruppe weiter zu beschleunigen. Ein flexibles und digitales Arbeitsumfeld sowie das digitale Beratungsangebot „Green Consulting“ ermöglichen es Aareon, die Covid-19-Pandemie erfolgreich zu bewältigen. Daneben setzte das Pandemie-Kernteam die Arbeit fort, um Maßnahmen zum Schutz der Mitarbeiter zu entwickeln und umzusetzen.

Zur Überwachung und Kontrolle der Unternehmensrisiken wurde in einem Softwareumstellungsprojekt die neue Standardsoftware R2C_GRC eingeführt, die als Nachfolgelösung des bisherigen Tools ein konzernweites Risikomanagementsystem mit Frühwarnfunktion ermöglicht. Das Risikomanagementsystem sieht die regelmäßige Erfassung und Bewertung der Risiken – nicht jedoch der Chancen – durch die jeweils für Geschäftsbereiche, Beteiligungen und Projekte Verantwortlichen sowie die Ausarbeitung von Maßnahmen zum aktiven Risikomanagement vor. Dabei erfolgt die Bewertung der Risiken getrennt nach Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit. Zur Risikobewertung findet die Netto-Betrachtung Anwendung, das heißt, dass das nach Berücksichtigung geeigneter Maßnahmen verbleibende Restrisiko angegeben wird. Neben den allgemeinen Unternehmensrisiken sind die Informationssicherheitsrisiken als besonderer Fokus in einem separaten Informationssicherheitsinventar erfasst und bewertet. Während die allgemeinen Unternehmensrisiken unmittelbar in das Risikomanagementsystem einfließen, werden die Informationssicherheitsrisiken in aggregierter Form berücksichtigt.

Die so generierten Risikoberichte werden vom Konzernbereich Recht, Risikomanagement und Compliance konsolidiert und

bilden die Grundlage für das quartalsweise Risikoreporting. Dieses wird regelmäßig in den Gremiensitzungen behandelt und ist ebenso Teil des Quartalsreportings für den Aufsichtsrat der Aareon AG. Mit dem Risikoreporting schafft Aareon Transparenz über die Risikosituation des Unternehmens und liefert eine Entscheidungsbasis hinsichtlich der von der Unternehmensleitung zu ergreifenden Maßnahmen. Zu den Risiken des jeweils aktuellen Quartals mit den zehn höchsten Erwartungswerten (Produkt aus Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung) werden die von den Risikoverantwortlichen angegebenen Maßnahmen im Risikoreporting dokumentiert, sofern der Erwartungswert dieser Risiken einen bestimmten Schwellenwert überschreitet. Zurzeit liegt der Schwellenwert bei 100 T€. In dem für den Abschlussstichtag maßgeblichen Reporting des vierten Quartals erfüllten zwölf Risiken dieses Kriterium auf Einzelrisikoebene. Zusätzlich zu der Dokumentation der Maßnahmen des aktuellen Quartals werden auch Maßnahmen zu Risiken dokumentiert, die in einem der vorangegangenen drei Quartale zu den Risiken mit den zehn am höchsten bewerteten Erwartungswerten zählten. Diese Nebeneinanderstellung von Risiken und Maßnahmen dient sowohl der besseren Nachvollziehbarkeit der Risikoeinschätzungen als auch dazu, die Wirksamkeit der getroffenen Maßnahmen zu überprüfen. Darüber hinaus beschließen sowohl der Vorstand der Aareon AG als auch die Geschäftsleitung der größten Konzern-Region DACH¹⁾ Maßnahmen zu den Risiken, deren Erwartungswert jeweils einen weiteren definierten Schwellenwert überschreitet.

Der Konzernbereich Innenrevision der Aareon AG führt Überprüfungen des Risikomanagementsystems durch. Dabei wird die Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und der konzerneinheitlichen Richtlinien, die im Risikomanagementhandbuch dokumentiert sind, kontrolliert. Zusätzlich prüft ein Kontrollverantwortlicher in einem internen Audit gemäß IDW PS 951 nF, ob die eingerichteten internen Kontrollen im Risikomanagement wirksam sind.

Die Risikokategorien von Aareon sind Finanz- und Marktrisiken, Risiken der Führung und Organisation, Umwelt- und Umgebungsbedingungen sowie Produktionsrisiken. In der

1) D = Deutschland, A = Österreich, CH = Schweiz

Kategorie Finanzrisiken werden Liquiditäts-, Kosten- und Umsatzrisiken betrachtet. Zu den Marktrisiken gehören die Kunden- und Wettbewerbsrisiken, Risiken der Meinungsführung der Verbände und Beiräte sowie Lieferantenrisiken und Risiken, die sich aus anorganischem Wachstum ergeben. Unter Führung und Organisation sind Risiken zu Personal sowie zu internen Prozessen zusammengefasst. Die Kategorie Umwelt- und Umgebungsbedingungen beinhaltet die rechtlichen Risiken sowie Compliance-Risiken. Die Produktionsrisiken umfassen Produkt- und Projektrisiken sowie Risiken der Informationssicherheit. Zwischen den einzelnen Risiken bestehen Interdependenzen. Auf der Ebene der Risikokategorien wird kein Gesamtwert der Risiken ermittelt. Der Planungszeitraum beträgt auf dieser Ebene ein Jahr.

Durch die Einführung von Kategorien und Subkategorien wird zunächst ein einheitlicher Risikoatlas und damit auch eine einheitliche Betrachtungsweise erreicht. Der Risikoatlas gibt einen Überblick über die von den einzelnen Bereichen bzw. Gesellschaften überwachten Risiken und Indikatoren.

Bei wesentlichen Änderungen organisatorischer, strategischer oder steuerungspolitischer Art, die im Rahmen der Gremiensitzungen beschlossen werden, wird der Risikoatlas durch das zentrale Risikomanagement angepasst.

Im Durchschnitt der Quartals-Risikoeinschätzungen wurden die Risiken im Jahr 2021 insgesamt höher eingeschätzt als im Vorjahr. Insgesamt gab es keine bestandsgefährdenden Risiken bzw. Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Aareon hatten. Im Folgenden werden die für den Abschlussadressaten wesentlichen Risiken beschrieben.

Finanzrisiken

In der Aareon Gruppe steigt der Kapitalbedarf aufgrund des starken Wachstums stetig. Die Deckung dieses Kapitalbedarfs erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Aareal Bank

Gruppe. Die durch die Aareal Bank bilateral zur Verfügung gestellte Kreditlinie wurde im Wesentlichen zur Finanzierung der Übernahme von Unternehmen verwendet.

Das Liquiditätsrisiko ist definiert als das Risiko, dass eine Gesellschaft möglicherweise ihren finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Aareon ist davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten mit der Aareal Bank AG sowie Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit zur Deckung des vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs des Konzerns ausreichen. Um Liquiditätsrisiken in der gesamten Aareon Gruppe zu vermeiden, erfolgen in der DACH-Region Überwachung und Steuerung anhand einer wöchentlichen und monatlichen Liquiditätsplanung. Kurzfristige Schwankungen im Cashflow werden tagesgenau beobachtet und im Bedarfsfall geeignete Maßnahmen ergriffen. Im Ausland erfolgt die Liquiditätsvorausschau auf monatlicher Basis. Darüber hinaus wurde bei der Aareon AG für das Geschäftsjahr 2021 der Abschluss gefasst, die Gewinne auf neue Rechnung vorzutragen.

Um bei der Vielzahl von Implementierungsprojekten sicherzustellen, dass das Umsatzziel erreicht wird, werden mithilfe eines Ressourcenmanagement-Planungstools die verfügbaren Consulting-Ressourcen mit ihrem jeweiligen Know-how den abzuarbeitenden Projekten zugewiesen. Darüber hinaus erfolgt ein präzises Controlling der Projekte, um frühzeitig Abweichungen über den Plan bzw. Forecast hinaus zu erkennen.

Sowohl durch anorganisches Wachstum als auch durch die zunehmende Komplexität der Geschäftsvorfälle steigt das steuerliche Risiko. Dieses kann sich beispielhaft aus Nachforderungen aus Betriebsprüfungen oder aus Verlusten, die nicht als Verlustvorträge genutzt werden können, ergeben. Um den steigenden Risiken entgegenzuwirken, wurde ein Tax-Compliance-System eingerichtet.

Die Erhöhung der Finanzrisiken im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf die höhere Bewertung steuerlicher Risiken sowie der externen Finanzierung des Wachstumskurses zurückzuführen.

Marktrisiken

Dem Risiko, die geplanten Preise am Markt nicht durchsetzen zu können, begegnet Aareon mit einem regelmäßigen Reporting der Marktsituation an den Vorstand. Die Aareon Gruppe setzt sich auch mit den allgemeinen Marktrisiken auseinander. Dazu zählen auch Indikatoren, wie beispielsweise die Abwanderung von Kunden oder der Markteintritt von neuen Wettbewerbern. Dem Risiko der möglichen Verschlechterung der Kundenbeziehungen begegnet Aareon mit einer regelmäßigen Überprüfung der Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus erfolgt eine regelmäßige Erfolgsmessung der Vertragsumstellung auf das neue SaaS-/Subskriptions-Preismodell.

Vor dem Hintergrund dieser Umstellung wurden die Marktrisiken höher bewertet als im Vorjahr. Aareon hat darauf reagiert und eine „Grace Period“ für die Kunden eingeführt, damit diese mehr Zeit für den internen Entscheidungsprozess bzw. die Entscheidungsfindung haben.

Führung und Organisation

Um die sich wandelnden Kundenanforderungen zu erfüllen, müssen die notwendigen Mitarbeiter-Ressourcen mit den benötigten Qualifikationen an den richtigen Orten zu den entsprechenden Zeitpunkten bereitgestellt werden. Der zunehmende Fachkräftemangel, insbesondere im Umfeld der IT und durch die geringere Wechselbereitschaft während Corona, macht die zeitgenaue Besetzung offener Stellen zur Umsetzung des Geschäftsbetriebs immer schwieriger. Diesem Risiko begegnet Aareon mit neuen Lösungsansätzen im Bereich Personalbeschaffung, wie Personalmarketing via Social Media und Employer Branding. Auch Substitute zu den traditionellen Beschäftigungsmodellen kommen zum Einsatz oder werden geprüft, z.B. der Ausbau von Nearshoring oder Outsourcing. Bei der Inanspruchnahme von Leistungen externer Dienstleister ist sich Aareon der Risiken insbesondere im Hinblick auf eine mögliche unerlaubte Arbeitnehmer-

überlassung bewusst und hat Maßnahmen zur Reduzierung dieser Risiken implementiert.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Risikoeinschätzung in der Kategorie Führung und Organisation in moderatem Umfang erhöht.

Umwelt- und Umgebungsbedingungen

Umwelt- und Umgebungsbedingungen werden bei Aareon als rechtliche Risiken, als Risiken aus Politik und Regulation sowie als Compliance-Risiken erfasst. Als IT-Dienstleister ist Aareon insbesondere mit Risiken aus Verstößen gegen IT-relevante Vorschriften konfrontiert. Diese werden in mindestens einem der Managementsysteme der Bereiche Informationssicherheit (IS), Datenschutz oder Compliance verarbeitet. Diese Bereiche arbeiten eng miteinander zusammen, um den Risiken wirksam und effizient zu begegnen und dabei Widersprüche bei der Bewertung von IT-relevanten Bedrohungen zu vermeiden. Das fördert den Einklang der Compliance-Maßnahmen mit den IS-Maßnahmen.

Aareon legt einen besonderen Fokus darauf, die vorgenannten Managementsysteme kontinuierlich weiterzuentwickeln. Die dort entwickelten Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen dienen mithin der kontinuierlichen Verbesserung der Compliance-relevanten Prozesse in der Aareon Gruppe.

Um Risiken aus der Vertrags-Compliance zu managen, nutzt Aareon standardisierte Vertragsmuster, die kontinuierlich weiterentwickelt und an Änderungen der Produkte, Gesetze und Rechtsprechung angepasst werden. Zudem überwachen die Geschäftsführer mittels des etablierten Beschwerdemanagements die drohenden Schadensersatzansprüche, um diese weitestgehend vermeiden zu können, was der guten Reputation von Aareon als einem zuverlässigen Vertragspartner dient. Besondere Kundenanforderungen werden zudem mit den jeweiligen Vertragspartnern diskutiert und für die Zusammenarbeit konkretisiert und dokumentiert.

Die sich aus der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) ergebenden Auswirkungen auf das bei Aareon etablierte Risikomanagementsystem werden im Rahmen der für die gesamte Aareon Gruppe aufgesetzten Aareon-Datenschutz-Organisation berücksichtigt. Datenschutz ist Bestandteil des Aareon-Geschäfts. Die daraus erwachsenen Aufgaben zur Erhaltung des Datenschutz-Managementsystems werden ebenfalls kontinuierlich überwacht und weiterentwickelt.

Die Risikoeinschätzungen in der Kategorie Umwelt- und Umgebungsbedingungen sind gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig erhöht.

Produktionsrisiken

Die Softwareentwicklung birgt – wie jedes Projekt – das Risiko, die Entwicklungsergebnisse nicht zu den geplanten Kosten, in der erwarteten Qualität oder innerhalb des vom Markt erwarteten Zeitrahmens erbringen zu können. Die Entwicklung erfolgt daher grundsätzlich auf international anerkannten Standards basierenden Entwicklungs- und Managementmethoden. Vorgehen und Standards werden durch eine einheitliche internationale Entwicklungsrichtlinie – mit besonderen Schwerpunkten auf Sicherheit und Datenschutz – geregelt. Sie berücksichtigt sowohl agile als auch klassische Entwicklungsmethoden. Entwicklungs- und Kundenprojekte werden zunehmend mithilfe agiler Methoden durchgeführt. Dadurch können Risiken frühzeitig erkannt und weiterverfolgt werden. Im Rahmen der Aufbauorganisation sind Verantwortlichkeiten für kontinuierliche Verbesserungsprozesse der Softwarequalität eingeführt worden. Besondere Schwerpunkte sind hier der Ausbau der Cloud-Angebote und die Investition in Sicherheit sowie in Test- und Betriebsautomatisierung, um gleichmäßig hohe Qualitätsstandards bei reduziertem Aufwand zu schaffen sowie die kontinuierliche Auslieferung zu unterstützen.

Das Informationssicherheits-Managementsystem ist auf Basis des international anerkannten Standards ISO 27001 aufgebaut und unterliegt einem kontinuierlichen, risikoorientierten Verbesserungsprozess. In diesem Rahmen wurden technische und organisatorische Kontrollen eingerichtet, um ein Schutzniveau der Informationsverarbeitung zu gewährleisten. Dies betrifft nicht nur die Angriffsfläche in öffentlichen Netzen an sich, sondern auch den angemessenen, proaktiven Umgang mit Bedrohungen der Informationssicherheit in Bezug auf die Schutzziele Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit. Im Zuge der kontinuierlichen Verbesserung wurden auf Basis der Aareon-Sicherheitsstrategie einheitliche Standards gemäß der Norm ISO 27001:2013 für das Sicherheitsmanagement gruppenweit eingeführt. Darüber hinaus wurden risikoorientiert Prozesse, Richtlinien und Kontrollen weiterentwickelt.

Zur Minimierung der Risiken möglicher schwerwiegender Störfälle beim Betrieb der Kundensoftware werden praxisgerechte und dokumentierte Gegenmaßnahmen durchgeführt. Bisher wurden keine Störfälle, die zu einem längerfristigen Ausfall der Leistungen führten, registriert. Um das Risiko einer Störung der Anwendung durch unbefugte Ein- oder Zugriffe zu minimieren, wurden technische und organisatorische Maßnahmen getroffen, die im internen Kontrollsystem gemäß IDW PS 951 nF verankert sind, sowie angemessene Brandschutz-, Verlustsicherungs- und Katastrophenschutzmaßnahmen umgesetzt. Ausfälle von einzelnen Systemen oder Komponenten werden durch interne Redundanzen abgefangen. Die Rechenzentren von Aareon wurden 2011 erbaut – vom TÜV geprüft und gemäß der Hochverfügbarkeitsstufe 4 zertifiziert. Wesentlich war die Nutzung aktueller Technologien von der Gebäudeinfrastruktur mit Wärmerückgewinnung bis zur Datenspiegelung zwischen den beiden Rechenzentren über Glasfaserkabel mit modernster Verschlüsselungstechnik. Darüber hinaus sind umfassende Datensicherungsprozesse installiert, die jederzeit eine Rekonstruktion vollständiger oder partieller Datenbestände

mit entsprechenden Zeitvarianten gewährleisten. Zur Verringerung des Haftungsrisikos wurde eine in Bezug auf Versicherungsumfang und Deckungssumme begrenzte Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Diese Versicherung bietet Schutz für den Fall, dass Aareon von einem Dritten wegen eines bei der Ausübung ihrer Tätigkeit als IT-Dienstleister entstandenen Vermögensschadens haftbar gemacht wird.

Die Erhöhung der Produktionsrisiken im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf die höhere Bewertung von Cyberrisiken zurückzuführen. Neben Schulungen der Mitarbeiter zur Steigerung der Sensibilität werden regelmäßig PEN-Tests durchgeführt, um die Sicherheit der Rechenzentrums-Infrastruktur an den verschiedenen Standorten zu gewährleisten. Auch die Verlagerung einer ausländischen Domain in das Aareon Rechenzentrum wurde bereits durchgeführt.

Anfang Februar 2022 wurde das REMS-Rechenzentrum in den Niederlanden Opfer einer professionellen Cyberattacke,

die von den eigenen Sicherheitssystemen erkannt wurde. Das Rechenzentrum wurde umgehend offline genommen und alle Kunden wurden informiert. Die Systeme wurden mithilfe von Back-ups im Aareon Rechenzentrum wieder in Betrieb genommen.

Das aus der Cyberattacke resultierende Reputationsrisiko wurde in Anlehnung an die bei der Aareal Bank AG gebräuchlichen Kriterien zur Bestimmung eines potenziellen Reputationsschadens nach aktuellem Sachstand wie folgt bewertet: Ein niedriges Reputationsrisiko besteht bezüglich der Medienwirkung und des Kundenverlustes. Dagegen besteht ein mittleres Reputationsrisiko bezüglich der Wahrnehmung von Störungen durch einzelne Stakeholder sowie bezüglich der Anzahl der Kundenbeschwerden. Die Ermittlung des Rechtsrisikos ist noch nicht abgeschlossen. Nach aktuellem Sachstand stuft Aareon Nederland B.V. das Rechtsrisiko vorläufig als niedrig ein. Mögliche Erstattungen aus der Cyberversicherung lassen sich derzeit noch nicht abschätzen.

Chancenbericht

Chancen zu identifizieren, zu schaffen und zu nutzen, spielt in der Unternehmensstrategie von Aareon eine wichtige Rolle, um den digitalen Transformationsprozess zielgerichtet zu steuern. Dies erfolgt insbesondere durch die stetige Beobachtung und Analyse der Entwicklungen in der Immobilienbranche, der Informationstechnologie, im Wettbewerbsumfeld und in der Gesellschaft sowie durch Forschung und Entwicklung bei Aareon. Die hieraus gewonnenen Erkenntnisse fließen in das Strategieprogramm Aareon Flight Plan ein. In dieses ist seit dem Jahr 2021 auch das zusätzliche Wertschöpfungsprogramm (Value Creation Program) integriert. Die sich ergebenden Chancen, die teilweise miteinander korrelieren, werden wie folgt kategorisiert und sind in ihrer Ausprägung im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen unverändert:

- Chancen durch Kundenfokus
- Chancen durch wegweisende Lösungen
- Chancen durch aktives Markenmanagement und hohes Qualitätsniveau
- Chancen als internationale Unternehmensgruppe
- Chancen als bevorzugter Arbeitgeber
- Chancen als nachhaltig agierendes Unternehmen

Bei der Wahrnehmung von Chancen wägt Aareon die diesen gegenüberstehenden Risiken ab.

Chancen durch Kundenfokus

Der Kunde steht bei Aareon im Fokus. Ziel ist es, mit dem Aareon-Angebotsportfolio den Mehrwert für die Kunden zu erhöhen, auch indem ihnen die tägliche Arbeit leichter gemacht wird. Mit ihren ERP-Systemen und digitalen Lösungen hilft Aareon der Immobilienwirtschaft, vor dem Hintergrund des bestehenden Fachkräftemangels und des steigenden Mietenniveaus effizienter zu wirtschaften. Die Beziehungen zu Kunden und zur Immobilienbranche sowie zu deren Partnern sind oftmals bereits über viele Jahre gewachsen. Das Unternehmen ist Mitglied in mehreren immobilien-

wirtschaftlichen Verbänden, unter anderem im GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. Darüber hinaus wird der konstruktive Dialog mit den Kunden systematisch in den Aareon-Kundenbeiräten sowie auf zahlreichen Veranstaltungen und in Kundengesprächen geführt. Aus dieser Branchen- und Kundennähe resultiert die Chance, Trends, Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden frühzeitig zu kennen und bei der Weiterentwicklung und dem Ausbau des Angebotsportfolios zu berücksichtigen. In diesem Kontext nutzt Aareon auch agile Entwicklungsmethoden, wie Design Thinking, und arbeitet mit Kunden und Partnern in Pilotprojekten (Co-Creation) zusammen. Durch diese Vorgehensweisen kann der Nutzen für die Kunden weiter erhöht werden.

Chancen durch wegweisende Lösungen

Der digitale Transformationsprozess in Gesellschaft und Wirtschaft schreitet voran und wird durch neue technologische Möglichkeiten geprägt. Die Covid-19-Pandemie wirkt in diesem Kontext als zusätzlicher Beschleuniger. Die sich hieraus ergebenden Chancen integriert Aareon in ihre Produktstrategie: Das digitale Ökosystem Aareon Smart World mit den ERP-Systemen als Kern sowie den integrierten, innovativen, digitalen und mobil nutzbaren Lösungen wird stetig weiterentwickelt und ausgebaut – auch mit Lösungen von PropTech-Partnern. Die Aareon Smart World vernetzt die Partner in der Immobilienwirtschaft. Die Kunden können mit einer Datenbasis komfortabel und prozesseffizient arbeiten, ihren eigenen Kundenservice ausbauen sowie Potenziale für neue Geschäftsmodelle realisieren. Bei der Nutzung der Lösungen als Software as a Service befinden sich die Daten in der exklusiven Aareon Cloud im zertifizierten Aareon Rechenzentrum. Rund um alle Produkte und Services bietet Aareon fundierte Beratungsleistungen an. Die Aareon-Berater unterstützen die Kunden bei der Erstellung einer digitalen Agenda, der Fokussierung auf die richtigen Produkte und Lösungen zur Optimierung ihrer Geschäftsprozesse und begleiten sie bei Implementierungsprojekten. Oftmals

möchten Unternehmen ihre IT-Leistungen aufgrund der immer höheren Komplexität von einem einzigen Dienstleistungspartner erhalten. Chancen ergeben sich für Aareon im Wettbewerbsvergleich durch die Fähigkeit, Beratung, Software und Services aus einer Hand anzubieten. Das Wachstumspotenzial, das sich durch neue Trends und Anforderungen von Kunden und Markt ergibt, wird bei der stetigen Weiterentwicklung sowie bei Neuentwicklungen von Produkten und Services genutzt. Die CRM-Lösungen adressieren den zunehmenden Wunsch, bis ins hohe Alter in der eigenen Wohnung unabhängig zu bleiben. So kann beispielsweise eine Mieter-App Nachbarschaftshilfe, wie das Einkaufengehen für ältere, immobile Menschen, unterstützen oder perspektivisch mit Pflegediensten vernetzt sein. Die sich nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie wandelnde Arbeitswelt mit zunehmender Nutzung von Homeoffice und Co-Working-Spaces sowie mobilem Arbeiten erfordert technische und organisatorische Grundlagen, die die Aareon-Lösungen schaffen können: Raumbuchungen für Co-Working-Spaces sowie andere Community-Räume könnten über eine Mieter-App vorgenommen werden. Mobile WRM-Lösungen unterstützen die Beschäftigten der Immobilienbranche bei der Arbeit vor Ort in den Gebäuden.

Um das Wachstumspotenzial der Digitalisierung nutzen zu können, spielen Forschung und Entwicklung bei Aareon eine zentrale Rolle (s. S. 29). Hier arbeitet Aareon auch gemeinsam mit den Immobilienunternehmen nach dem Design-Thinking-Ansatz (s. S. 46). Darüber hinaus kooperiert Aareon mit PropTech-Unternehmen und unterstützt als strategischer Partner den blackprint Booster Fonds (s. S. 27).

Chancen durch aktives Markenmanagement und hohes Qualitätsniveau

Aareon steuert ihre Marke aktiv. So wurden im September 2021 Vision, Mission und Werte, die Aareon antreiben, weiterentwickelt. Damit wird die Unternehmensidentität geschärft. Das ist zur Unterstützung der Wachstumsstrategie von

zentraler strategischer Bedeutung, da es zur Kaufentscheidung der Kunden beiträgt. Aareon verfolgt den Anspruch, jedem Kunden die richtige Lösung bzw. das richtige Lösungspaket anzubieten. Durch die konsequente Umsetzung sieht Aareon die Chance zu wachsen. Um diese Ansprüche erfolgreich umzusetzen, nutzt Aareon systematisch Qualitätsmanagementinstrumente wie Kunden- und Mitarbeiterbefragung und lässt regelmäßig Audits und Zertifizierungen in verschiedenen Bereichen durchführen. Darüber hinaus werden die entwickelten IT-Lösungen in mehreren Qualitätssicherungszirkeln getestet und geprüft.

Chancen als internationale Unternehmensgruppe

Aareon ist eine international agierende Unternehmensgruppe und verfolgt einen internationalen Wachstumskurs. Durch die enge Zusammenarbeit der internationalen Tochtergesellschaften bestehen vielfältige Möglichkeiten, Synergien zu heben: Produkte eines Aareon-Ländermarktes können beispielsweise auch in anderen Ländermärkten ausgerollt werden. Dies gilt genauso für Produkte, die in einem Ländermarkt neu entwickelt werden. Sie kommen allen Kunden der Gruppe zugute. Die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft zeitigt in den Ländern, in denen Aareon vertreten ist, unterschiedliche Schwerpunkte. Hieraus ergeben sich Chancen für den internationalen gruppenweiten Wissensaustausch und die Forschung und Entwicklung (s. Kapitel „Forschung und Entwicklung“, S. 29), die Aareon für den weiteren Ausbau der Aareon Smart World nutzt und damit für zusätzliche Wachstumspotenziale sorgt. Dabei vereint das Engagement für die Schaffung von Mehrwert für die Aareon-Kunden die Mitarbeiter in ganz Europa.

Chancen als bevorzugter Arbeitgeber

Im Zuge der demografischen Entwicklung nimmt der Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte zu. Darüber hinaus gilt

es, den Veränderungsprozess in eine digitale Arbeitswelt zu steuern und dabei die Mitarbeiter mitzunehmen. Daher ist ein Erfolgsfaktor, das Profil als bevorzugter und attraktiver Arbeitgeber stetig zu schärfen. Aareon hat in den vergangenen Jahren zahlreiche Maßnahmen realisiert und baut diese weiter aus. Themenfelder sind ein innovatives und inspirierendes Arbeitsumfeld, die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben – auch durch mobiles Arbeiten –, eine lebensphasenorientierte Personalpolitik, Chancengleichheit, Diversity, Wissenstransfer sowie ein betriebliches Gesundheitsmanagement. Verbindliche Führungsleitlinien sowie Teamspirit zwischen Führungskräften und ihren Mitarbeitern sind weitere Bestandteile des Arbeitgeberprofils. Hieraus ergeben sich Chancen, die Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung weiter zu erhöhen sowie die Gewinnung neuer qualifizierter Arbeitskräfte zu erleichtern. Im Wettbewerb um qualifizierten Mitarbeiternachwuchs setzt Aareon unter anderem auf ein Personalmarketing, auch auf Social-Media-Kanälen, das frühzeitig eine Bindung zu potenziellen Nachwuchskräften aufbaut.

Digitalisierung mit kundenorientierten und qualitativ hochwertigen IT-Lösungen, ein hohes Datenschutz- und Datensicherheitsniveau, eine verantwortungsvolle und lebensphasenorientierte Personalpolitik, die die Chancen der digitalen Arbeitswelt nutzt, sowie ein systematisches Ressourcenmanagement. Im jährlich erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht der Aareal Bank Gruppe werden die Nachhaltigkeitsmaßnahmen von Aareon ebenfalls dargestellt. Alle Dienstreisen von Aareon werden über den entsprechenden Anbieter CO₂-kompensiert. Daneben ist Aareon Mitglied in der Allianz für Klima und Entwicklung.

Chancen als nachhaltig agierendes Unternehmen

Aareon verfolgt das Ziel, Umwelt-, soziale und Governance-(ESG-)Aspekte in den Wertschöpfungsprozessen zu verankern und bei unternehmerischen Entscheidungen zu berücksichtigen. Hieraus ergeben sich Chancen, die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens mit langfristigem Blick zu gewährleisten sowie das Image von Aareon als verantwortungsvoll handelndes Unternehmen bei den Stakeholdern positiv zu besetzen. Die Aareal Bank Gruppe, und damit auch Aareon, ist seit 2012 unter anderem mit dem „Prime Status“ im Nachhaltigkeitsranking der renommierten ISS ESG Ratingagentur ausgezeichnet. Zentrale Nachhaltigkeitsthemen von Aareon sind ein zukunftsorientiertes, nachhaltiges Geschäftsmodell, die Aareon Smart World zur Nutzung der Potenziale der

Prognose- bericht

Aareon wird im Geschäftsjahr 2022 ihre Wachstumsstrategie beschleunigen, um sich mittelfristig bis 2025 zu einem sogenannten „Rule of 40“-Unternehmen zu entwickeln. Die Kennzahl wird aus dem Umsatzwachstum und der (Adjusted) EBITDA-(Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)Marge ermittelt. Deren Summe soll 40% betragen, um eine Balance zwischen Wachstum und Profitabilität herzustellen. In diesem Kontext wird der Aareon Flight Plan weiter umgesetzt (siehe Kapitel „Ziele und Strategien“, S. 25). Hierin integriert sind Investitionen in bestehende und neue Produkte sowie die Maßnahmen aus dem Wertschöpfungsprogramm (Value Creation Program), welche ihren Höhepunkt im vergangenen Geschäftsjahr hatten. Hinzu kommt anorganisches Wachstum durch Mergers & Acquisitions. Zu den Maßnahmen des Wertschöpfungsprogramms zählen die Ausweitung der Vertriebsaktivitäten, wie die in 2021 begonnene Vermarktung von prozessorientierten Produktpaketen – in denen ein ERP-Produkt mit verschiedenen digitalen Lösungen zusammengefasst ist –, die beschleunigte Transformation von der Betriebsart Inhouse zur Betriebsart SaaS (Software as a Service) bzw. die Umstellung auf das Mietmodell (Subskription), Effizienzsteigerungen bei der Implementierung der Softwarelösungen, die weitere Optimierung der betrieblichen Prozesse (Operational Excellence) sowie der Ausbau interner Reporting-Prozesse.

Der Konzernumsatz von Aareon für das Geschäftsjahr 2022 soll auf 305,0 Mio. € bis 325,0 Mio. € (2021: 269,3 Mio. €) stark ansteigen. Dies soll zum einen durch den Ausbau des operativen Geschäfts realisiert werden, und zum anderen werden die in 2021 unterjährig getätigten Akquisitionen dazu beitragen. Nach den signifikanten Einflüssen der Covid-19-Pandemie auf das Consulting-Geschäft in den Jahren 2020 und 2021 erwartet Aareon 2022 einen starken Anstieg der Beratungserlöse. Darauf aufbauend rechnet Aareon damit, dass bei den digitalen Lösungen die angekündigte langfristige Wachstumsrate deutlich über dem Vorjahr liegt (2021: 15%). Das Umsatzwachstum der ERP-Produkte sollte im unteren zweistelligen Prozentbereich liegen. Der geplante weitere

Ausbau des SaaS-Geschäfts, gepaart mit dem Mietmodell als Zahlungsoption, wird zu deutlich geringeren Lizenzumsätzen führen. Allerdings ist in der kurzen bis mittleren Frist mit signifikanten Umsatzsteigerungen in Form von wiederkehrenden Erlösen zu rechnen. Das Adjusted EBITDA dürfte mit 73,0 Mio. € bis 78,0 Mio. € deutlich über dem Vorjahr (2021: 66,8 Mio. €) liegen. Das Management sieht Aareon durch die genannten Initiativen gut aufgestellt, die gesetzten Ziele bis 2025 zu erreichen. Hierzu wird das Geschäftsjahr 2022 seinen Beitrag in Form der ausgeführten Erwartungen leisten.

Geschäftssegment DACH

Es wird davon ausgegangen, dass der Umsatz 2022 im Geschäftssegment DACH deutlich auf 195,0 Mio. € bis 205,0 Mio. € (2021: 164,2 Mio. €) ansteigen wird. Das Adjusted EBITDA wird mit 48,0 Mio. € bis 51,0 Mio. € deutlich über dem Vorjahr (2021: 45,4 Mio. €) erwartet.

Für das ERP-Geschäft im Geschäftssegment DACH geht Aareon für 2022 von einem starken Umsatzwachstum aus. Im Bereich des Consulting-Geschäfts wird mit einem Anstieg gerechnet, da Stand jetzt erwartet wird, dass die Covid-19-Pandemie einen geringeren Effekt hat und die Nachfrage seitens der Bestandskunden nach Beratungsleistungen im Zuge der Implementierung der neuen Produktgeneration Wodis Yuneo zunehmen wird. Das im September 2020 eingeführte ERP-System Wodis Yuneo, das bisher sehr positive Marktresonanz erfahren hat, wird 2022 als Subskriptionsmodell und in Form von Software as a Service ein Umsatztreiber sein. Für das Produkt SAP®-Lösungen und Blue Eagle erwartet Aareon Erlöse auf Vorjahresniveau. Der Umsatz mit der ERP-Lösung RELion, deren Schwerpunkt auf der gewerblichen Immobilienwirtschaft liegt, wird vor allem aufgrund der wieder erstarkten Beratungsleistungen stark über dem des Jahres 2021 erwartet. Das Geschäftsvolumen mit Aareon Cloud Services und dem Versicherungsmanagement mit

BauSecura wird auf Vorjahresniveau liegen. Das durch die Übernahme der GAP-Group in das Produktangebot aufgenommene ERP-System immotion® wird zu der starken Entwicklung der ERP-Umsatzerlöse in 2022 beitragen.

Die digitalen Lösungen werden entscheidend für die Realisierung der Wachstumspotenziale im Geschäftssegment DACH sein. Seit 2021 wird ein Teil der digitalen Lösungen in verschiedenen prozessorientierten Produktpaketen zusammen mit Wodis Yuneo vertrieben, wodurch der Umsatz mit den digitalen Lösungen zusätzlich gesteigert wird. Bei den WRM- und CRM-Produkten (Definition siehe Kapitel „Angebotportfolio von Aareon“, S. 22) wird insbesondere ein Anstieg der SaaS-Erlöse aufgrund weiterer Produktivsetzungen sowie der Angebotserweiterung um die digitale Lösung der wohnungshelden GmbH erwartet. Eine Umsatzsteigerung mit SRM-Produkten (Definition siehe Kapitel „Angebotportfolio von Aareon“, S. 22) soll durch ein höheres Volumen an Handwerkeraufträgen, die über das Service-Portal Mareon abgewickelt werden, sowie durch Neukunden für die Lösung Wechselmanagement erreicht werden. Für die BRM-Lösung der CalCon Deutschland GmbH geht Aareon von einem sehr starken Umsatzwachstum in 2022 aus. Die Einschätzung basiert insbesondere auf der Annahme, dass die Covid-19-Einschränkungen in 2022 gelockert werden und die Beratung zum Produkt vor Ort erst dann wieder vollständig erfolgen kann.

Um die Steigerung des Geschäftsvolumens und die damit verbundenen mittelfristigen Wachstumsziele zu erreichen, werden Kapazitäten ausgeweitet, sodass es zu höheren Material- und Personalaufwendungen kommen wird. Auch die Aufwendungen durch das unterjährige anorganische Wachstum werden zur Kostensteigerung beitragen. Die sonstigen Kosten werden in 2022 wegen wieder ansteigender Reisetätigkeit und vermehrter Marketing-Aktivitäten steigen.

Geschäftssegment Internationales Geschäft

Im Geschäftssegment Internationales Geschäft wird erwartet, dass der Umsatz im Jahr 2022 deutlich auf 110,0 Mio. € bis 120,0 Mio. € (2021: 105,1 Mio. €) ansteigen wird. Das Adjusted EBITDA wird auch aufgrund der in 2021 getätigten Unternehmenserwerbe auf 25,0 Mio. € bis 27,0 Mio. € in 2022 (2021: 21,4 Mio. €) deutlich steigen.

Die Umsätze mit ERP-Produkten werden im Internationalen Geschäft deutlich über dem Vorjahr liegen. Die Beratungserlöse im Internationalen Geschäft werden sich in 2022 wieder langsam dem Vor-Pandemie-Niveau annähern. In den Niederlanden wird insbesondere der SaaS-Anteil signifikant steigen, getrieben durch die Transaktion der BriqVest B.V. (Twinq) im Mai 2021, mit der ein neues Marktsegment erschlossen wurde. In Frankreich wird erwartet, dass das Umsatzniveau stark ausgebaut werden kann. Im Geschäftsjahr 2022 ist die Umsetzung eines Großkundenprojekts geplant. Für den britischen Markt soll die von Aareon UK vertriebene ERP-Software QL ab 2022 in einer SaaS-fähigen Version zur Verfügung stehen, weswegen ein sehr starker Anstieg der wiederkehrenden Umsätze erwartet wird. Im Marktsegment der kleinen und mittelständischen Kunden (siehe Kapitel „Ziele und Strategien“, S. 25) wird mit einer Fortführung der hohen Neukundengewinne gerechnet. In den nordischen Ländern gehen wir ebenfalls von einem Anstieg der wiederkehrenden Erlöse aus. Die angebotene Softwarelösung wird künftig als Standard-Software angeboten, sodass die Beratungserlöse auf Vorjahresniveau liegen werden.

Die Umsätze mit digitalen Lösungen im Internationalen Geschäft werden deutlich über dem Vorjahresniveau erwartet. Wesentliche Treiber sind zum einen die in 2021 hinzugewonnenen digitalen Lösungen durch die Übernahmen.

Zum anderen wird das Cross-Selling von digitalen Lösungen an unsere Bestandskunden ein Treiber sein. Bei den SRM- und CRM-Produkten (Definition siehe Kapitel „Angebotsportfolio von Aareon“, S. 22) sollte sowohl mit Lizenzerlösen als auch mit wiederkehrenden Erlösen mehr Umsatz generiert werden. Für die WRM-Produkte (Definition siehe Kapitel „Angebotsportfolio von Aareon“, S. 22) wird ein Anstieg bei den wiederkehrenden Erlösen erwartet. Hierzu trägt unter anderem eine neue Produktgeneration von Mobile in Großbritannien bei. Die internationalen BRM-Produkte (Definition siehe Kapitel „Angebotsportfolio von Aareon“, S. 22) sollten höhere SaaS-Umsatzerlöse verzeichnen. Auch international wird ein Teil der Lösungen in Produktpaketen vertrieben, was die Durchdringung mit digitalen Lösungen steigern soll.

Auf der Kostenseite werden die Personalkosten und der Personalbestand infolge des Ausbaus des Geschäftsvolumens zur Erreichung der mittelfristigen Wachstumsziele ansteigen. Der Materialaufwand, der unter anderem die Kosten für externe Berater beinhaltet, wird sich ebenfalls erhöhen. Die sonstigen Kosten werden wie in der Region DACH aufgrund der Annahme, dass unter anderem die Reisetätigkeiten wieder zunehmen, deutlich steigen.

Investitionen in neue Produkte und anorganisches Wachstum

Die Entwicklungsoffensive in neue Produkte und Services wird Aareon auch 2022 fortführen. Der Virtual Assistant Neela wird planmäßig weiterentwickelt und um neue Funktionalitäten ergänzt. Der Marketing-Launch wurde bereits in allen Ländern vollzogen. Erste Pilotkunden befinden sich in der Einführungs- bzw. Testphase und werden in 2022 produktiv gehen. Dies gilt ebenso für die Lösungen Aareon Smart Platform und Smart Partner, die in 2022 dann eben-

falls in allen Ländern angeboten werden. Zudem sind in 2022 weitere Investitionen in neue Produkte geplant. Beispielsweise wird an einer Lösung für vorausschauende Wartung und Instandhaltung sowie zur Vernetzung von Kunden, Vermietern und Partnern auf einer digitalen Plattform gearbeitet. Darüber hinaus werden die für M&A und Post Merger Integration aufgebauten Kapazitäten genutzt, um das anorganische Wachstum von Aareon auch in 2022 weiter zu forcieren (siehe Kapitel „Ziele und Strategien“, S. 25) und getätigte Übernahmen erfolgreich zu integrieren. Die Aareal Bank wird ihrer Tochter dafür zusätzliche 100 Mio. € zur Verfügung stellen, die Kreditlinie für Zukäufe beläuft sich damit im Planungszeitraum bis 2024 auf insgesamt 350 Mio. €.

Der EBITDA-Effekt aus den „Adjustments“ wie Investitionen in neue Produkte und Kosten aus M&A sowie Post Merger wird auf einem Niveau von –13,0 Mio. € bis –15,0 Mio. € erwartet.

Sämtliche im Konzernlagebericht enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse zahlenmäßig von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, als sie getätigt wurden.