

Die zentrale Plattform für die Zugänglichmachung  
von Unternehmensdaten



Menü

(0)  

Startseite / Schnellsuche / Suchergebnis

## Suche in allen Bereichen

Suchoptionen ▾

[◀ Vorheriger Eintrag](#)
[Zurück zum Suchergebnis](#)

[Nächster Eintrag ▶](#)

GMS Development - Gesellschaft für Software - Entwicklung m.b.H., Paderborn

Rechnungslegung / Finanzberichte

Firma

Information

Bezeichnung

### GMS Development - Gesellschaft für Software - Entwicklung m.b.H.

#### Paderborn

Jahresabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.01.2020 bis zum 31.12.2020

Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

### GMS Development - Gesellschaft für Software-Entwicklung m.b.H., Paderborn

#### I. Unternehmen

##### 1. Geschäftsmodell und Leistungsportfolio

Seit über 30 Jahren entwickelt und vertreibt die GMS Development - Gesellschaft für Softwareentwicklung mbH (im folgenden "GMS" oder "GMS Development") ([www.gms-online.de](http://www.gms-online.de)) - als einer der führenden Spezialisten für Field Service Lösungen Standardsoftware sowie Beratungs- und Supportleistungen für alle Aufgaben- und Einsatzbereiche im Field Service (Technischer Kundendienst). Das Produktportfolio umfasst (on-/offlinefähige) Applikationen für Mobile Service, high-performance real-time Termin-, Einsatz- und Tourenoptimierung, Service Management, selbstlernende Wissensdatenbanken sowie Portallösungen für Service Partner und Customer Self Service. Die Lösungen werden unter der Produktbezeichnung Service1 (on demand) und AMS3 (on premise) in der DACH Region vertrieben und von einigen der international bekanntesten Unternehmen in über 60 Ländern weltweit eingesetzt. Der Zielmarkt erstreckt sich auf alle Unternehmen mit Serviceorganisationen, deren Schwerpunkt der Field Service für technische Produkte bildet. Trotz branchenübergreifender Einsatzmöglichkeiten konzentrieren sich Entwicklung und Vertrieb auf Serviceorganisationen aus den Bereichen: Geräte-, Anlagen- und Maschinenbau, Medizintechnik, alternative Energien, Heizungs-, Klima- und Kältetechnik, IT- und Kommunikationssysteme sowie Fahrzeugservice/Mobility.

Das Leistungsangebot umfasst neben der Entwicklung von Standardsoftware insbesondere die für einen erfolgreichen Betrieb erforderlichen Beratungs-, Implementierungs- und Supportleistungen. Damit gewährleistet GMS eine vom Projektbeginn bis zum

Nutzungsende reichende kontinuierliche Betreuung und Verbesserungen der bei ihren Kunden eingesetzten Lösungen.

Die GMS Development ist ein zu 100 % der GMS Holding GmbH, Paderborn, gehörendes Tochterunternehmen. Über die GMS MBG (MitarbeiterBeteiligungsGesellschaft) sind Mitarbeiter der GMS Development beteiligt.

### **Produkte und Dienstleistungen**

GMS Development gehört mit Service1 zu den "First Movern", die bereits im Jahr 2010 eine komplette und heute mehr als 120 Standardkomponenten umfassende Cloud Lösung für Field Service auf den Markt gebracht hat. Service1 wird den Kunden einschließlich der erforderlichen Infrastruktur als SaaS (Software as a Service) zur Verfügung gestellt. Neben einer Vielzahl hoch optimierter Funktionen und Prozessen bietet Service1 ein breites Spektrum an Möglichkeiten, um die Lösung über einfaches Customizing individuellen Anforderungen anzupassen. Wichtiges Modul der Lösung ist eine Service Console, die alle erforderlichen Informationen und Funktionen für das Management von Kunden-, Produkt-, Vertrags- und Vorgangsdaten zur Verfügung stellt. Darüber hinaus umfasst die Service Console Funktionen zur Verwaltung von Technikerstammdaten, Arbeitszeitmodellen und Qualifikationsprofilen. Weitere Schwerpunkte bilden das Vertrags- und Ersatzteilmanagement mit umfangreichen Optionen zur Automatisierung von Serviceprozessen (z. B. automatisierte Planung und Terminierung von Wartungsaufträgen oder zur Ersatzteilmachversorgung). Die Lösung ermöglicht so eine schnelle und effiziente Serviceabwicklung. Die real-time Termin-, Einsatz- und Tourenplanung mit Verfügbarkeitsprüfung und Servicelogistik erfolgt über die integrierte Advanced Scheduling Engine (ASE). Die ASE ist eines der leistungsfähigsten Tools für die automatische Disposition und real-time Kapazitäts- und Tourenoptimierung. Unter Einsatz von state-of-the-art Algorithmen lassen sich Termine in Sekundenbruchteilen und unter Berücksichtigung aller planungsrelevanten Parameter optimal planen. Die visuelle Darstellung erfolgt über ein Planning Board mit detaillierten Informationen zu den Termin- und Tourenplänen der Techniker. Das Planning Board bietet Soll-/Ist-Ansichten zur Einsatzplanung, Kartendarstellungen, Termin- und Auftragsdetails sowie Funktionen für die manuelle und/oder semi-automatische Planung (Soforteinsatz, Technikerausfall, Terminänderungen etc.).

Darüber hinaus lassen sich in der Lösung Servicepartner und Kunden über ein Partner- und Kundenportal nahtlos einbinden, von der Annahme bis Abrechnung - alle Bereiche der Abwicklung von Partnern können in Service1 geplant und umgesetzt werden. Die Portale ermöglichen es, Serviceprozesse mit Kunden und Partnern direkt in Service1 zu integrieren und diese weitreichend zu automatisieren. So kann Kunden eine 24/7 Erreichbarkeit angeboten werden, um Serviceaufträge selbstständig zu erfassen und unmittelbar einen Termin zu vereinbaren. Ebenfalls über das Kundenportal können der Auftragsstatus und die Leistungs-/Rechnungsdaten jederzeit aktuell eingesehen und die über Service1 erfassten Serviceaufträge von den Partnern online geplant und abgewickelt werden.

Insbesondere in den Bereichen Einsatzplanung und Tourenoptimierung liegt ein Schwerpunkt der FSM-Lösung. Durch automatisierte Vorschläge der anstehenden Einsätze auf Basis der Auswertung von zurückliegenden Einsätzen lässt sich die Planung noch schneller und effizienter gestalten.

Mit der mobilen Service1 App werden den Field Service Technikern alle für ihre tägliche Arbeit erforderlichen Funktionen und Informationen sowohl online als auch offline zur Verfügung gestellt. Dazu gehören z.B. die Termin- und Tourenplanung der Serviceaufträge mit allen relevanten Daten. Insbesondere der offline zur Verfügung stehende Umfang an Daten und Funktionen bietet den Field Service Technikern an jedem Ort die volle Unterstützung bei der Erledigung ihrer Serviceaufgaben. Die Mobile Service Apps können auf den gängigen Devices und Systemumgebungen (Windows, Android und iOS) eingesetzt werden.

### **Professional Services**

Der Bereich Professional Services erbringt sämtliche mit der Analyse, Konzeption, Planung und Implementierung von Lösungen und Strategien verbundenen Leistungen. Dabei kann das Expertenteam auf projektspezifische Tools und umfangreiche Praxiserfahrungen (best practises) zurückgreifen, um Projekte innerhalb von 3 bis 6 Monaten in "Time and Budget" zu realisieren. Das Project Life-Cycle Modell der GMS Development erstreckt sich über die gesamte Nutzungszeit der eingesetzten Lösung(en) und bietet Kunden die Sicherheit, dauerhaft auf Experten zugreifen zu können, die mit allen Besonderheiten ihrer Serviceorganisation und -prozesse sowie der sie unterstützenden IT-Lösungen vertraut sind. Darüber hinaus gehören Expert Services für UX/CX (User/Customer Experience), OR (Operations-Research) und der Einsatz von KI (Künstliche Intelligenz) im Service zum Leistungsangebot. Für eine kontinuierliche Verbesserung der Service Performance stellt GMS ihren Kunden erfahrene Berater zur Verfügung.

### **Solution Support**

Der Solution Support bietet Kunden ein breites Spektrum an Leistungen zur Betreuung der in ihrer Serviceorganisation eingesetzten Lösungen. Angeboten werden Basic und Premium Support, mit unterschiedlichen, auf die jeweilige Serviceorganisation und ihre Anforderungen an Verfügbarkeit und den Unterstützungsbedarf angepassten Leistungen. Die supportseitige Betreuung der einzelnen Kunden erfolgt durch dedizierte Ansprechpartner, die bereits während der Projektphase mit den Besonderheiten der Serviceorganisation vertraut gemacht werden und eine langfristig kompetente Betreuung gewährleisten. Im Rahmen des Premium Support werden Monitoring und proaktive Supportleistungen angeboten, mit denen die Leistung und Verfügbarkeit der Systeme kontinuierlich überwacht werden. Wesentliche Einflussfaktoren des Geschäftsmodells sind die zunehmende Digitalisierung der Geschäftsprozesse und die wirtschaftliche Notwendigkeit, die Digitalisierung als Chance zum effizienten Management der Service Prozesse zu nutzen. Dabei spielen insbesondere das mobile und digitale Arbeiten der Service Techniker im Feld als auch die Vernetzung der zu betreuenden Systeme mit ihrer digitalen Einbindung in den Serviceprozess eine bedeutende Rolle. Im Berichtsjahr nahm die Intensität dieser Faktoren aufgrund der Pandemie zu. Die Nachfrage nach on-premise und langfristigen, kundenspezifischen Implementierungen von Lösungen und damit auch nach Professional Services ist im Berichtsjahr zurückgegangen. Die Digitalisierung der Prozesse mit schnell implementierbaren und weitgehend standardisierten Servicelösungen hat hingegen durch die Pandemie neue zusätzliche Dynamik gewonnen.

## **2. Forschung und Entwicklung**

Die Neu- und Weiterentwicklung unserer Produkte und Leistungen folgt einer langfristigen Planung (Road Map) und davon abgeleiteten Releaseplänen. Die Service1 Lösungen werden jährlich über zwei Releases (Summer und Winter) aktualisiert und den Kunden zur Verfügung gestellt. Die Publikation der neuen Features und Lösungen erfolgt über regelmäßig veröffentlichte Release Announcements.

Im abgelaufenen Jahr konnte die Service Console im Layout verbessert werden und durch frei konfigurierbare Felder in der Auftragserfassung erweitert werden. Das Partnermanagement wurde um Retourenfunktionen erweitert, um die Zusammenarbeit mit externen Partnern optimaler zu gestalten. Über die Erweiterung mit einem Service1 Partner Portal können externe Servicepartner in die Auftragsdisposition mit einbezogen werden. Im Modul Materialmanagement wurde die automatische Ersatzteilmachversorgung mit der Möglichkeit für optimierte Lagerortprofile, die von dem Qualifikations- und Produktspektrum der Techniker abhängig sind, erweitert. Im Berichtsjahr wurde verstärkt in die Advanced Scheduling Engine Next Generation (ASE NG) investiert, um durch die Optimierungen der Algorithmen die Basis für zahlreiche weitere Funktionen zu legen, wie z.B. tagesübergreifende Optimierungen, Simulationen zukünftiger Auftragsplanungen, schnelle Massendispositionen wie auch die automatisierte und schnelle Einsatz- und Tourenplanoptimierung bei

laufend unvorhersehbaren Änderungen. Darüber hinaus soll das Entwicklungskonzept der ASE NG als Microservice die Marktchancen eröffnen, das Modul einzeln vermarkten und integrieren zu können.

Ein Schwerpunkt der Entwicklung lag im Bereich Mobile Service für die mobile Service1 Applikation. Die Mobile Service App integriert sich in alle von GMS unterstützten Cloud Plattformen und lässt sich einfach für die Kundenbedürfnisse konfigurieren. Im Berichtsjahr erreichte die Applikation die Marktreife und konnte als Neuentwicklung "Mobile Apps for Field Service Next Generation" in einem Erstprojekt erfolgreich implementiert werden. Die neue Mobile Applikation stellt ein zentrales Produkt für die zukünftig erfolgreiche Vermarktung der Service1 Lösung dar. Darüber hinaus eröffnen sich weitergehende Möglichkeiten der Vermarktung als eigenständige Mobile Applikation in bestehende FSM-Lösungen.

Außerdem wurde für die SAP Service Cloud (C4C) die in 2019 begonnene Erweiterung abgeschlossen. Mit dem Release von SERVICE4C bietet die GMS nun ein leistungsstärkeres SAP Field Service AddOn für die SAP Service Cloud. Damit wurde die Grundlage für die Migration von Bestandskunden wie auch für potentielle Neukunden mit bestehenden SAP ERP-Systemen hinsichtlich anstehender Migrationen in die SAP Cloud geschaffen.

Für Intelligente Assistenzsysteme steht die Marke "NEWTON". Hoch spezialisierte KI Lösungen für den Service sollen dabei die Effizienz und Effektivität des Technikereinsatzes erhöhen. Newton Parts ist die erste Komponente eines für die Vorhersage von Ersatzteil- und Zeitbedarf entwickelten Webservices. Newton Speech, das erste am Markt verfügbare natürlich sprachliche Assistenzsystem, mit dem Techniker im Tagesablauf sowie bei der Problemlösung und Kundenkommunikation unterstützt werden. Weitere potenzielle Einsatzbereiche erstrecken sich vom Call Center über die Disposition bis hin zu interaktiven Portallösungen für Customer Self-Service und Service Partner. Zusammen mit Kunden wurde die Pilotierung erreicht, um eine Markteinführung in 2021/2022 zu erreichen.

Für Forschungs- und Entwicklungsarbeiten in Produktentwicklung und Kundenspezifischer Entwicklung wurden im Berichtszeitraum rund 20% vom Umsatz investiert. Da die externe Expertise nur punktuell und temporär erforderlich ist, gehen wir davon aus, die Aufwendungen für externe F&E Leistungen nach einem weiteren Anstieg im kommenden Jahr schrittweise reduzieren zu können.

Mit der Kooperation mit dem Forschungsinstitut für Rationalisierung FIR, das an die RWTH Aachen angegliedert ist und sich praxisrelevanten Forschungsfragen der Betriebsorganisation und der Unternehmensentwicklung widmet, wurde ein Reifegradmodell für Serviceorganisationen entwickelt, das die Beratungskompetenz der GMS weiter stärkt.

In jährlich stattfindenden Strategiemeeetings werden Trends und aktuelle Entwicklungen (Kunden, Markt und Technologie) für die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens erörtert und die Planungen auf Basis der Erkenntnisse angepasst. Im Berichtsjahr wurde die strategische Ausrichtung in technologischer Hinsicht erweitert. Durch den Einsatz neuester IT-Technologien soll die Service1 Suite mit modularem Aufbau schnell und flexibler beim Kunden integriert und die Module innerhalb der Lösung über sogenannte Microservices agiler und schneller verbessert und damit flexibler und schneller den Kunden zur Verfügung gestellt werden können. Zielsetzung der langfristigen Strategie ist es, dem Kunden durch einen modularen Aufbau, die effizienteste FSM-Lösung zur Verfügung zu stellen. Die Kombination der Module und Services soll kombinierbar sein und damit die Voraussetzungen zur weiteren Skalierbarkeit bieten. Durch den Einsatz der Service1 Suite oder Kombinationen einzelner Services kann der Kunde den End-to-End (E2E) Service-Prozess gezielt automatisieren und damit effizienter gestalten. Die Lösung zielt auf die Weiterentwicklung von Microservices mit einfacher Integration in verschiedenste ERP bzw. CRM Systeme und ist die Voraussetzung weiterer Standardanbindungen von intelligenten Systemen, wie z.B. der künstlichen Intelligenz, Knowledge sowie IoT-, Sprach- und Remotesystemen. Somit lässt sich der Serviceprozess auch für Unternehmen im gehobenen Mittelstand mit geringerer Technikeranzahl über höheren Standardisierungsgrad gezielt für eine hohe Kundenzufriedenheit und Serviceperformance optimieren.

## II. Wirtschaftsbericht

### 1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das Wirtschaftswachstum in Deutschland ist aufgrund der Corona Krise im Berichtsjahr um 5,0% gesunken. Im Euroraum ist die Konjunktur um 6% eingebrochen. Der Welthandel ist aufgrund der Pandemie nach Schätzungen um über 6% eingebrochen.

Der weltweite Markt für Customer Relationship Management (CRM) Systeme ist nach 15,9% in 2019 noch um 10,9% in 2020 gewachsen. Der Teilmarkt für Customer Support (CSS) erhöhte sich von 19,4 Mrd\$ laut Gartner um 12,9% auf 24,6 Mrd\$. Das Field Service Management (FSM) verzeichnete aufgrund der Auswirkungen von COVID-19 mit 12,6% ein zum Vorjahr geringeres Wachstum. Der Anteil des FSM-Segment innerhalb des CSS Marktes sinkt auf 8%. Dabei ist FSM ein eigenständiger Markt innerhalb des breiteren Marktes für Kundendienst- und Supportsoftware und umfasst die Aufgabe, Techniker an entfernte Standorte zu entsenden, um Installations-, Reparatur- oder Wartungsdienste für Geräte oder Systeme zu erbringen. Unternehmen standen in 2020 aufgrund von COVID-19 unter Druck, die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften ihrer Produkte sowie die Service Level Agreements (SLA) trotz der Einschränkungen bzw. Sperrung der Kontakte und Bewegungsfreiheit insbesondere zu Beginn der Pandemie, einzuhalten. So nutzen Unternehmen die FSM-Technologie, um die Einhaltung zu gewährleisten und ihre Kundenerwartungen und SLAs zu erfüllen.

### FSM Marktentwicklung

Das Wachstum des FSM-Segments wird wesentlich beeinflusst durch Wachstum in Ländern und Regionen wie Südafrika, Russland und Lateinamerika und wird dort beherrscht von großen Anbietern mit einem großen geografischen Präsenz und der Fähigkeit zum Cross-Selling an ihren Kundenstamm. Weltweit besteht zunehmendes Interesse daran, mehr mobile Technologien in die mobilen Apps von FSM einzubringen. Dazu gehört Augmented Reality und der zunehmende Einsatz von KI und maschinellem Lernen (ML). Darüber hinaus besteht ein Verständnis des Wertes von FSM als Möglichkeit die Einnahmen zu erhöhen, wie z.B. über ergebnisorientierte Verträge und zur Unterstützung der Leadgenerierung, wie z.B. zur Angebotserstellung durch vertrauenswürdige Personen wie den Kundendiensttechniker. Hinzu kommt, dass die mobile Technologie erschwinglich wird, die Akkulaufzeit sich erhöht und die Mobilfunkübertragungsraten und -abdeckung sowie die Portabilität sich rasant verbessert. Darüber hinaus erfahren nunmehr Cloud basierte Lösungen überwiegend hohes Vertrauen in die Datensicherheit. Die Hauptgründe eine FSM Lösung zu implementieren, liegen meist darin, dass keine passende Lösung vorhanden ist, in einer FSM-Lösung Funktionalitäten fehlen oder das Unternehmen eine Lösung standardisieren möchten. Der Markt wird dabei wesentlich von Plattformanbietern dominiert. Darüber hinaus gibt es Anbieter die mit hoher Funktionalitätstiefe "best-of-breed" Lösungen für ausgewählte Branchen anbieten. Durch das Marktwachstum kommt es einerseits zu Aufkäufen und Marktkonzentrationen bei Plattformanbietern, als auch zu verstärktem Wettbewerb durch weitere, neue Anbieter. In diesem wettbewerbsintensiven Markt konnte sich die GMS in 2020 erstmals im Gartner MQ und damit unter den weltweit besten FSM-Lösungen, positionieren. Für den FSM Markt wird von Gartner weltweit bis 2024 von einem jährlich durchschnittlichen Wachstum von 9,7% ausgegangen.

### 2. Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2020 stand unter dem Zeichen der Produktentwicklung. Im Rahmen der Anpassung der strategischen Ausrichtung in der Produktentwicklung wird das Wahlrecht für die Aktivierung der selbsterstellten Software für neue Produktentwicklungen wahrgenommen.

**3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage: Darstellung, Analyse, Beurteilung****a) Ertragslage**

scrollen ↔

[T€]	Berichtsjahr	Vorjahr	Veränderung	%
Gesamtleistung	10.367	9.998	+369	+3,7 %
Personalaufwand	5.387	5.320	+67	+1,3 %
Abschreibungen	105	89	+17	+18,8%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.626	1.935	-309	-16,0 %
Ergebnis vor Gewinnabführung	3.298	2.866	+432	+15,1%
EBITDA	3.403	2.964	+439	+14,8%
EBITDA%	32,8%	29,6%		

In der Gesamtleistung [Umsatzerlöse + Erhöhung des Bestands in Arbeit befindlicher Aufträge + aktivierte Eigenleistungen] sind 487 T€ für selbsterstellte Software enthalten. Durch den bereits seit 2010 eingeleiteten Geschäftsmodellwechsel von On-premise zu On-demand Lösungen waren im Berichtsjahr 2020 Umsatzrückgänge aufgrund zurückhaltender Investitionen von Bestandskunden in Anpassungen und Erweiterungen der On-premise Lösung und damit im Rückgang der Umsätze im Professional Service um rund 11% zu verzeichnen. Der Rückgang der Umsätze bei einem Großkunden aufgrund interner Restrukturierung und Auslagerungen konnte durch Neugeschäft und positive Entwicklungen bei Bestandskunden aufgefangen werden.

Der durchschnittliche Personalbestand zum Vorjahr ist mit durchschnittlich 75 Mitarbeitern gleichgeblieben. Die Personalkosten haben sich dabei leicht um insgesamt um 1,3% erhöht.

Investitionen im Sachanlagevermögen wurden insbesondere in Ausstattung von Hardware im Rahmen der notwendigen Home-Office Arbeit durch die Pandemie getätigt. Demzufolge haben sich Abschreibungen im Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr leicht um T€ 5 erhöht.

Durch die Abschreibung auf selbsterstellte Software sind die Abschreibungen um weitere T€ 12 gestiegen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzieren sich im Geschäftsjahr um T€ 309 auf T€ 1.626 Die Reduzierung resultiert im Wesentlichen aus der Aktivierung von Fremdarbeiten in Höhe von T€ 237 im Rahmen der Produktneuentwicklungen.

Vor Gewinnabführung erhöhte sich das Ergebnis insgesamt um 15,1% auf T€ 3.298. Die Gesamtleistung steigt um T€ 369 im Wesentlichen durch den Anteil der Eigenleistungen selbsterstellter Software. Der EBITDA verbessert sich um 14,8% auf eine Quote von 32,8% (VJ 29,6%).

Der Gewinn wird an die Muttergesellschaft GMS Holding GmbH abgeführt. In Höhe des Buchwertes der aktivierten selbsterstellten Software zum Bilanzstichtag wurde das Jahresergebnis 2020 nicht an die Muttergesellschaft abgeführt und in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt. Zwischen den beiden Gesellschaften besteht eine ertragsteuerliche Organschaft, so dass die Gesellschaft keine Körperschaft- und Gewerbesteuer ausweist.

**b) Finanzlage**

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit beträgt im Geschäftsjahr T€ 585. Der negative Cashflow aus der Investitionstätigkeit beläuft sich auf T€ 777 und resultiert im Wesentlichen aus der erstmaligen Aktivierung von selbst erstellter Software. Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von T€ 1.164 resultiert aus den Zahlungen an die Muttergesellschaft, die im Zusammenhang mit dem Gewinnabführungsvertrag im Geschäftsjahr erfolgten. Die kurzfristigen Finanzmittel sind insgesamt um M€ 1,4 auf M€ 3,4 gesunken. Im Finanzmittelfonds ist eine Festgeldanlage in Höhe von T€ 502 enthalten, die in den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen wird. Die für das nächste Geschäftsjahr geplanten Investitionen können aus dem laufenden Cashflow finanziert werden. Darüber hinaus besteht aktuell kein Finanzierungsbedarf.

Die Finanzlage wird als sehr gut eingeschätzt.

**c) Vermögenslage**

scrollen ↔

AKTIVA Wesentliche Bilanzposten in T€	Berichtsjahr	Vorjahr	Veränderung	In %
Anlagevermögen				
Immaterielle VG	719	7	711	n.a.
Sachanlagen	289	329	-40	-12%
Finanzanlagen	25	24	2	+7%
Umlaufvermögen				
Vorräte	35	0	35	/
Kurzfristige Vermögenswerte	1.156	1.393	-237	-17%
(davon: Forderungen L+L)	499	541	-41	-8%
Anteile an verbundenen Unternehmen	465	248	217	88%
liquide Mittel	2.915	4.271	-1.355	-32%
Rechnungsabgrenzungsposten	164	109	+55	50%
Bilanzsumme	5.769	6.380	-612	-10%

Die Aktivierung der selbsterstellten Software führt zu einer Erhöhung der immateriellen Vermögensgegenstände um T€ 711. Der Barmittelbestand hat sich gegenüber dem Vorjahr von T€ 1.355 reduziert. Die Veränderung des Barmittelbestandes ist im Wesentlichen

durch die Gewinnabführung an die Muttergesellschaft bedingt. Die Anteile an verbundenen Unternehmen haben sich durch Rückkäufe von Anteilen an der MBG um T€ 217 erhöht.

## PASSIVA

scrollen ↔

Wesentliche Bilanzposten in T€	Berichtsjahr	Vorjahr	Veränderung	In %
Eigenkapital	4.289	3.577	711	+20%
Rückstellungen	586	560	+26	+5%
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten/ Verbindlichkeiten L+L/ Sonstige Verbindlichkeiten	740	2.220	-1.480	-67%
Rechnungsabgrenzungsposten	154	23	+131	+564%
Bilanzsumme	5.769	6.380	-612	-10%

Das Eigenkapital betrug zum Ende des Berichtsjahres gegenüber dem Vorjahr T€ 4.289 mit einer Zuführung zu den anderen Gewinnrücklagen in Höhe von T€ 711. Durch die verringerte Bilanzsumme erhöht sich die Eigenkapitalquote auf 74,3% (Vorjahr: 56,1 %). Die Vermögenslage wird als positiv eingeschätzt.

Die Verbindlichkeiten haben sich um M€ 1,5 auf M€ 0,7 reduziert durch die Zahlungen von Verbindlichkeiten aus der Gewinnabführung bzw. Tilgung von Darlehen zur Finanzierung von Geschäftsanteilen der MBG sowie ausstehender Boni.

Den Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 740 (im Wesentlichen abzuführende Gewinne, Lohn- und Kirchensteuern, noch nicht gezahlte Boni) stehen liquide Mittel in Höhe von T€ 2.915 (Bankguthaben), Forderungen in Höhe von T€ 499 und jederzeit fällige sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von T€ 501 gegenüber.

Die Erhöhung der passiven Rechnungsabgrenzung resultiert ausschließlich aus den Vorauszahlungen eines Kunden für kommende Perioden.

### 4. Finanzielle Leistungsindikatoren

Bei den finanziellen Leistungsindikatoren liegt der Schwerpunkt auf der Umsatz-, Kosten- und Ergebnisentwicklung im Vergleich zur Branche. Die interne Unternehmenssteuerung erfolgt auf Basis regelmäßig wöchentlich aktualisierter Liquiditätspläne, monatlicher Umsatz-, Kosten- und Ergebnisrechnungen mit Soll-Ist-Vergleichen.

### 5. Gesamtaussage

Insgesamt wird die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als gut und im Branchenvergleich als überdurchschnittlich eingeschätzt. Gleichwohl ist die Umsatzentwicklung durch den Transformationsprozess eines On-premise (Einmallyzenz) zu einem On-demand (Subscription) Vergütungsmodell noch stagnierend bzw. rückläufig. Das Umsatzziel zum Business Plan wurde unterschritten, wobei die Erträge zufriedenstellend sind. Insbesondere ist die Ertragslage im Branchenvergleich als überdurchschnittlich zu bewerten. Die finanziellen Zielsetzungen wurden im Berichtsjahr erreicht. Der Transformationsprozess hin zu einem auf Subscription basierenden SaaS Modell konnte weiter umgesetzt und der Umsatz für dieses Segment wieder gesteigert werden. Kurz- bis mittelfristig ist der erwartete Umsatzrückgang bedeutender Bestandskunden zu kompensieren. Mit den Investitionen in die modularen, skalierbaren Module sowie die Betriebssystemübergreifend einsetzbare mobile Plattform auf neuester Technologie sollen die Voraussetzungen für den weiteren Ausbau des SaaS Geschäftes als auch für die notwendigen Anpassungen im Bereich der Organisation und Produktentwicklung in 2021 fortgeführt werden.

### III. Prognosebericht

Insgesamt zeigt der Markt weiterhin hohe Dynamik und Attraktivität. Neben Plattformanbietern drängen weitere Anbieter verstärkt in Nischenbereiche entlang der Wertschöpfungskette in den Markt. Insbesondere die Anzahl der Anbieter von Anwendungen der künstlichen Intelligenz sowie Hersteller von Kunden-Self-Service-Portalen nimmt zu.

In den Zielbranchen können 80 % bis 95 % der unternehmensspezifischen Anforderungen einer Serviceorganisation durch Standardfunktionen unserer Lösungen und deren Konfiguration abgedeckt werden. Die GMS kann auf Wettbewerbsvorteilen durch umfassendes Service Know-How durch eine auf mehrere tausend User skalier- und internationalisierbaren Lösung aufbauen. Auf Basis der Anfragen und Marktprognosen steigt die Investitionsneigung in die Digitalisierung der Serviceprozesse insbesondere in Organisationen mit mehreren hundert Kundendiensttechnikern stetig. Mittelfristig ist davon auszugehen, dass auch in mittleren und kleineren Unternehmen der Bedarf steigen wird.

Insbesondere die modularen Neuentwicklungen für Mobile Service, Scheduling/Routenoptimierung sowie Anwendungen der Künstlichen Intelligenz für aktuelle und zukünftige Anforderungen im After Sales und Field Service sollen zusätzliche Kundensegmente erschließen. Für das Jahr 2021 wird aufgrund der anhaltenden Transformation von einem "on-premise" auf ein "on-demand" Geschäftsmodell mit einem Rückgang von 1-2% des Umsatzes als auch des Ergebnisses ausgegangen. Aufgrund der weltweit ausgebrochenen Pandemie wird erst gegen Ende des Geschäftsjahres mit einer deutlichen Belebung der reduzierten Auftragslage gerechnet, sodass sich Wachstumseffekte durch Neukundengewinnung mittelfristig ergeben werden.

### IV. Chancen- und Risikobericht

#### Risiken aus operativer Tätigkeit

Im Berichtszeitraum konnten die Projekte durch die Pandemie in Abstimmung mit den Kunden nur verzögert umgesetzt werden. Die verstärkten Anstrengungen in der Produktentwicklung mit auftretenden Ressourcenengpässen wurden durch Mehrarbeit und den Einsatz externer Experten ausgeglichen. Um dem Risiko von Ressourcenengpässen zu begegnen, wird die Demand- und Capacity Planung sowie der Projektmanagement Planungsprozess laufend verbessert.

Auch konnten das Monitoring und die Prozessabläufe im Support weiter verbessert werden und die Performance und Verfügbarkeit der Systeme auf hohem Niveau (> 99 %) gewährleistet werden.

Um ein hohes Qualitätsniveau sicherzustellen, werden zum Management von Chancen und Risiken im Rahmen der ISO Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 / ISO 27001 regelmäßige Managementbewertungen durchgeführt. Dazu gehören u.a. auch jährliche externe Audits der Prozess- und Produktqualität, DSGVO Konformität, Kundenzufriedenheit und Innovation als auch die Überprüfung der Notfallpläne. Im

Berichtszeitraum wurden verstärkt IT-Security Maßnahmen mit Schulungen der Mitarbeiter sowie internen und externen (Penetration-)Tests durchgeführt. Um den steigenden Anforderungen der IT-Security gerecht zu werden, wird die GMS auch zukünftig verstärkt in die Sicherheitssysteme und in Trainings investieren.

Aufgrund der Komplexität und der Auswirkungen auf das Servicegeschäft ist nicht mit kurzfristigen Anbieterwechseln zu rechnen. Bei Ausschreibungen werden Expertenteams zur optimalen Vorbereitung und Ausarbeitung der Angebote eingesetzt. In finanzieller Hinsicht gehören die Kunden überwiegend zu den Marktführern ihrer Branchen und verfügen über eine entsprechende Bonität. Durch Erweiterung der Kundenbetreuung im Vertrieb und Einbindung von Kunden in die Planung der Weiterentwicklung der Lösung (Release Plan) soll zukünftig verstärkt den Risiko der Abwanderung größerer Kunden begegnet werden.

Insgesamt liegen zukünftige Schwerpunkte auf Erhaltung einer hohen Kundenzufriedenheit und weiterer Maßnahmen zur Erhöhung der Kundenbindung (Customer Retention).

Technologisch werden die Softwarelösungen auf den Plattformen der Weltmarktführer betrieben. Dies gewährleistet ein Höchstmaß an Betriebs- und Datensicherheit und bietet darüber hinaus durch kontinuierliche Innovationen und Weiterentwicklungen eine hohe Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit.

Darüber hinaus bestehen die marktüblichen Risiken in den Bereichen Personal und Kunden, Technologie, Wettbewerb und Marktveränderungen. Durch die hohe Kundennähe bestehen Risiken und Chancen, große Kunden zu verlieren als auch zusätzliche Potentiale zu erschließen. Dies soll durch eine verstärkte Modularisierung der Lösung erreicht werden. Um die Abhängigkeit von großen Kunden stetig zu reduzieren und gleichzeitig die Chancen zum Ausbau der Kundenbeziehung zu nutzen, werden auch in 2021 weitere Investitionen in die Produktentwicklung als auch in den Vertrieb angestrebt, um die Wachstumschancen des Marktes noch besser zu nutzen.

Ein Risiko stellt der Verlust von hochqualifiziertem Schlüsselpersonal dar. Dem Risiko wird durch zusätzliche Ressourcen für den Bereich Personal Development & Learning, entsprechendes Kompetenz-Sharing, regelmäßig stattfindendem Informationsaustausch und durch Doppelbesetzungen bzw. Stellvertreterregelungen versucht zu begegnen. Insbesondere das fördernde Umfeld mit flachen Hierarchien, hoher Sachorientierung in einem teamorientierten Arbeitsumfeld sowie modern gestalteten Büroräumen sollen die Attraktivität als Arbeitgeber und die Mitarbeiterbindung fördern.

#### Rechtliche Risiken

Erkennbare (vertragliche oder sonstigen rechtliche) Risiken werden laufend von internen und externen Experten überprüft. Die Geschäftsführung schätzt rechtliche Risiken als insgesamt überschaubar und gut beherrschbar ein. Risiken aus anhängigen und/oder zu erwartenden Rechtsstreitigkeiten bestehen nicht.

#### Chancen

Das Produktportfolio (All-in-One) bietet die Möglichkeit, kundenspezifische FSM Lösungen innerhalb kurzer Zeit implementieren zu können. Insbesondere das Know-how und die Projekterfahrung unserer Experten trägt mit dazu bei, die Prozesse der Kunden umfassend, durchgängig und hoch integriert realisieren zu können und so die Performance im Service nachhaltig zu verbessern. Ein umfassendes Leistungsangebot von der Beratung, Konzeption, Implementierung bis hin zum dedizierten Life-Cycle-Support mit Betriebskonzept, Monitoring und Success Management für die gesamte Nutzungsdauer bietet Mehrwert und Nutzen für anspruchsvolle technische Serviceanforderungen. Das Leistungsangebot bietet insbesondere für das SaaS Geschäft und die damit verbundenen kundenseitigen Erwartungen eine Reihe von Wettbewerbsvorteilen. Aufgrund der nach wie vor voranschreitenden Internationalisierung und/oder Digitalisierung vieler Unternehmen und dem damit einhergehenden Bedarf an flexibel und schnell skalierbaren FSM Lösungen (SaaS) wird mit weiterhin überdurchschnittlichem Marktwachstum zu rechnen sein. Durch die Anpassungen der strategischen Produktentwicklung soll noch schneller und flexibler auf die unterschiedlichen Funktionsanforderungen reagiert werden.

Für die GMS bestehen Chancen durch Alleinstellungsmerkmale der Produktweiterentwicklung. Die im Berichtsjahr im Markt eingeführte Mobile Service App der nächsten Generation ist in alle von GMS unterstützten Cloud Plattformen integrierbar und verfügt über flexible Möglichkeiten der Konfigurierbarkeit. Weiterhin sind Anwendungen der Künstlichen Intelligenz und die damit im Zusammenhang stehenden Technologien weiterhin wesentliche Treiber zukünftiger Neu- und Weiterentwicklungen. Durch eine Neuentwicklung des Einsatz- und Tourenplanungsmoduls mit verbesserten Algorithmen auf Basis neuester Technologie (ASE NG) kann die Chance einer schnellen und flexiblen Integration eines Optimierungsmoduls der Technikerplanung in verschiedene Plattformen genutzt werden. Die stetige Weiterentwicklung von hoch spezialisierten KI-Lösungen für den Service wie Newton Parts (Vorhersage von Ersatzteil- und Zeitbedarf) und Newton Speech (natürlich sprachliches Assistenzsystem) eröffnen zusätzliche Marktchancen. In Zusammenarbeit mit Kunden sind interaktive Portallösungen für Customer Self-Service und Service Partner in Planung.

#### Einschätzung

Die Geschäftsführung erwartet für das kommende Jahr keine bestandsgefährdenden Risiken und rechnet mit einem stabilen EBITDA Ergebnis bei einer gleichbleibenden Gesamtleistung.

#### V. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Das Unternehmen kann ohne Inanspruchnahme von Krediten jederzeit seine finanziellen Verpflichtungen erfüllen. Forderungen gegenüber Kunden wurden und werden stets beglichen. Neben vorsorglich eingeplanten Wertberichtigungen bestehen keine weiteren erkennbaren Risiken. Die Liquiditäts- und Finanzplanung erfüllt die derzeit erforderliche Planungs-, Steuerungs- und Kontrollfunktion.

Paderborn, den 11. Oktober 2021

*Für die Geschäftsführung*  
*Dirk Roos, CEO*  
*Norbert Armbruster, COO*

#### Bilanz

#### Aktiva

	31.12.2020	31.12.2019
	EUR	EUR
A. Anlagevermögen	1.033.256,87	359.926,52
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	718.677,35	7.342,50

scrollen ↔

	31.12.2020 EUR	31.12.2019 EUR
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	417.520,00	
2. In der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte	293.814,85	
3. Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	7.342,50	7.342,50
II. Sachanlagen	289.385,00	328.989,50
1. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	289.385,00	328.989,50
III. Finanzanlagen	25.194,52	23.594,52
B. Umlaufvermögen	4.571.198,24	5.910.845,20
I. Vorräte	34.905,00	
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.155.822,49	1.392.473,63
III. Wertpapiere	465.227,62	247.798,10
1. sonstige Wertpapiere	465.227,62	247.798,10
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	2.915.243,13	4.270.573,47
C. Rechnungsabgrenzungsposten	164.045,19	109.275,64
<b>Aktiva</b>	<b>5.768.500,30</b>	<b>6.380.047,36</b>
<b>Passiva</b>		
	31.12.2020 EUR	31.12.2019 EUR
A. Eigenkapital	4.288.664,95	3.577.330,10
I. Gezeichnetes Kapital	26.000,00	26.000,00
II. Gewinnrücklagen	1.176.562,47	247.798,10
III. Bilanzgewinn	3.086.102,48	3.303.532,00
davon Gewinnvortrag	3.303.532,00	3.303.532,00
B. Rückstellungen	585.670,79	559.700,00
C. Verbindlichkeiten	740.237,66	2.219.834,31
1. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	8.971,76	153.860,04
davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr	8.971,76	153.860,04
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	202.355,84	1.365.988,28
davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr	202.355,84	1.365.988,28
3. sonstige Verbindlichkeiten	528.910,06	699.985,99
davon mit Restlaufzeit bis zu einem Jahr	528.910,06	699.985,99
D. Rechnungsabgrenzungsposten	153.926,90	23.182,95
<b>Passiva</b>	<b>5.768.500,30</b>	<b>6.380.047,36</b>

## Gewinn- und Verlustrechnung

scrollen ↔

	1.1.2020 - 31.12.2020 EUR	1.1.2019 - 31.12.2019 EUR
1. Rohergebnis	10.415.714,48	10.218.964,73
2. Personalaufwand	5.387.350,37	5.320.042,01
a) Löhne und Gehälter	4.628.271,78	4.590.827,58
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	759.078,59	729.214,43
3. Abschreibungen	105.345,80	88.673,22
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	105.345,80	88.673,22
4. sonstige betriebliche Aufwendungen	1.625.682,30	1.935.122,06
davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung	47.187,96	375,61
5. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.070,68	7.245,06
6. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	132,59	13.914,51
7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	101,69	367,71
8. Ergebnis nach Steuern	3.299.172,41	2.868.090,28
9. sonstige Steuern	1.470,00	2.102,00
10. auf Grund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinn- oder Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne	2.586.367,56	2.865.988,28
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>711.334,85</b>	<b>0,00</b>

## Anhang zum Jahresabschluss

**GMS Development - Gesellschaft für Software - Entwicklung m.b.H., An der Talle 89, 33102 Paderborn****Allgemeine Angaben**

Die Gesellschaft ist beim Handelsregister des Amtsgerichts Paderborn unter der Nummer HRB 1422 als GMS Development - Gesellschaft für Software - Entwicklung m.b.H. registriert. Sie hat ihren Sitz in Paderborn.

Der Jahresabschluss der GMS Development - Gesellschaft für Software-Entwicklung m.b.H. wurde auf der Grundlage der Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften des Handelsgesetzbuches, sowie den ergänzenden Bestimmungen des GmbHG und des Gesellschaftsvertrags aufgestellt.

Angaben, die wahlweise in der Bilanz, in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang gemacht werden können, sind insgesamt im Anhang aufgeführt.

Für die Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gewählt.

Nach den in § 267 HGB angegebenen Größenklassen ist die Gesellschaft eine mittelgroße Kapitalgesellschaft. Der vorliegende Jahresabschluss wurde nach den Vorschriften für mittelgroße Kapitalgesellschaften erstellt.

Gegenüber dem Vorjahr wurde die im Berichtsjahr selbst geschaffene Software erstmalig aktiviert. Die Aktivierung beläuft sich auf T€ 723.

Die Aktivierung resultiert in Höhe von T€ 486 aus anderen aktivierten Eigenleistungen sowie in Höhe von T€ 237 aus Fremdleistungen.

Gegenüber den Gliederungsvorschriften des § 266 HGB enthält der vorliegende Jahresabschluss geschäftszweigtypische Ergänzungen. Die Ergänzungen sind erforderlich, um einen besseren Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu erhalten. Dies betrifft beim Ausweis des Anlagevermögens die Position "in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte".

Die übrigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden gegenüber dem Vorjahr unverändert beibehalten, soweit nicht neue Erkenntnisse eine abweichende Bewertung erforderten.

**Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sowie Angaben zur Bilanz und GuV**

Die Reihenfolge der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze folgt dem gesetzlichen Gliederungsschema.

Die immateriellen Vermögensgegenstände werden soweit entgeltlich erworben, zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig linear abgeschrieben. Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände werden über die Zeiterfassung mit den Mitarbeiterstundensätzen auf der Basis von Fertigungseinzel- und -gemeinkosten aktiviert und nach Fertigstellung planmäßig linear abgeschrieben.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert. Die Abschreibungen wurden nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände planmäßig linear, im Jahr des Zugangs pro rata temporis, vorgenommen.

Geringwertige Wirtschaftsgüter mit einem Einzelanschaffungswert bis zu € 800,00 wurden voll abgeschrieben.

Ausleihungen und Genossenschaftsanteile wurden mit den Anschaffungskosten angesetzt.

Unfertige Leistungen wurden mit den bis zum Bilanzstichtag angefallenen Kosten verlustfrei bewertet.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken bewertet.

Die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind mit dem Nennwert bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Die Restlaufzeit der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände beträgt weniger als ein Jahr.

Die Wertpapiere wurden zu Anschaffungskosten bilanziert.

Die flüssigen Mittel wurden zu Nennwerten angesetzt.

Rechnungsabgrenzungsposten wurden zeitanteilig zum Nennwert angesetzt.

Das Eigenkapital wurde zum Nennwert bilanziert.

Der im Bilanzgewinn enthaltene Gewinnvortrag beläuft sich auf 3.086.102,48 € (Vorjahr: 3.303.532,00 €).

Die sonstigen Rückstellungen wurden für alle ungewissen Verbindlichkeiten gebildet.

Dabei wurden alle erkennbaren Risiken in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags berücksichtigt.

Die sonstigen Rückstellungen entfallen im Wesentlichen auf:

Bonus und Prämienzahlungen an Mitarbeiter T€ 137, nicht genommenen Urlaub von Mitarbeitern T€ 222, Jubiläums-Rückstellung T€ 70, pauschal ermittelte Gewährleistungen T€ 48, Beratungs- u. Prüfungskosten T€ 95, noch zu erbringende Leistungen € 9, sowie übrige T€ 5.

Verbindlichkeiten wurden mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt.

scrollen ↔

Die Restlaufzeit der Verbindlichkeiten bis zu einem Jahr beträgt	740.237,66 €	(Vorjahr 2.219.834,31 €)
Die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern betragen	202.355,84 €	(Vorjahr 1.365.988,28 €)
Die Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit betragen	33.593,20 €	(Vorjahr 27.284,63 €)
Die Verbindlichkeiten aus Steuern betragen	150.546,05 €	(Vorjahr 302.085,41 €)

**Sonstige Angaben****§ 285 Nr. 3** - sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet-, Leasing- und Dienstleistungsverträgen in Höhe von T€ 930.

**§ 285 Nr. 7** - Die Gesellschaft beschäftigte durchschnittlich 75 Mitarbeiter. Bei allen Mitarbeitern handelt es sich um Angestellte

**§ 285 Nr. 8** - Für die in der Bilanz ausgewiesenen selbstgeschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens in Höhe von € 711.334,85 besteht eine Ausschüttungssperre

**§ 285 Nr. 9** - Gesamtbezüge der Geschäftsführung

Die Gesellschaft macht von der Schutzklausel nach § 286 Abs. 4 HGB Gebrauch.

**§ 285 Nr. 10** - Mitglieder der Geschäftsführung

Geschäftsführer im Geschäftsjahr waren:

Herr Dirk Roos, Aichwald ab 08.04.2020

Herr Dipl.-Ing. Norbert Armbruster, Paderborn

Herr Dipl.-Kfm. Bernhard Hildebrandt, Paderborn (bis 15.06.2020)

Herr Frank Duscheck, Köln (bis 14.01.2020)

**§ 285 Nr. 22** - Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten des Geschäftsjahres belaufen sich auf € 1.967.901,84; davon entfallen auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens € 723.267,03

### Vorschlag zur Ergebnisverwendung

Der Gewinn des Geschäftsjahres wird aufgrund des am 10.06.2016 abgeschlossenen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags an die Organträgerin, die GMS Holding GmbH, Paderborn abgeführt. Soweit der Gewinn auf aktivierte selbst geschaffene Software entfällt, wurde der Betrag in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt.

**Paderborn, 11. Oktober 2021**

*Dirk Roos, Geschäftsführer*  
*Norbert Armbruster, Geschäftsführer*  
**sonstige Berichtsbestandteile**

Angaben zur Feststellung:

Der Jahresabschluss wurde am 05.11.2021 festgestellt.

### Berichtsprüfung

### BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die GMS Development - Gesellschaft für Software-Entwicklung m.b.H., Paderborn  
Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der GMS Development - Gesellschaft für Software-Entwicklung m.b.H., Paderborn, - bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2020 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden - geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der GMS Development - Gesellschaft für Software-Entwicklung m.b.H., Paderborn, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

scrollen ↔

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

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt "Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts" unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen - beabsichtigten oder unbeabsichtigten - falschen Darstellungen ist. Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen

gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

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

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

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

scrollen ↔

identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher - beabsichtigter oder unbeabsichtigter - falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die

- ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

Düsseldorf, den 15. Oktober 2021

**NHS GmbH**  
**Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**  
**Mathias Niehaus, Wirtschaftsprüfer**  
**Ralph Stadler, Wirtschaftsprüfer**

◀ Vorheriger Eintrag

[Zurück zum Suchergebnis](#)[Nächster Eintrag >](#)[Impressum](#) [Datenschutzerklärung](#) [Rechtliches / Nutzungsbedingungen](#) [Sicherheitshinweise](#) [Sitemap](#)

## Cookie-Einstellungen

Wir setzen Statistik-Cookies ein, um unsere Webseiten optimal für Sie zu gestalten und unsere Plattformen für Sie zu verbessern. Sie können auswählen, ob Sie neben dem Einsatz technisch notwendiger Cookies der Verarbeitung aus statistischen Gründen zustimmen oder ob Sie **nur technisch notwendige Cookies** zulassen wollen. Weitere Informationen sowie die Möglichkeit, Ihre Auswahl jederzeit zu ändern und erteilte Einwilligung zu widerrufen, finden Sie in unserer [Datenschutzerklärung](#).

Mit einem Klick auf **Allen zustimmen** willigen Sie in die Verarbeitung zu statistischen Zwecken ein.

 Nur technisch notwendige Cookies akzeptieren Allen zustimmen

Cookie-ID:

[Impressum](#)