



**solutiance**

maintenance intelligence

# Plattform-Services für den Immobilienbetrieb

Uwe Brodtmann – Jonas Enderlein

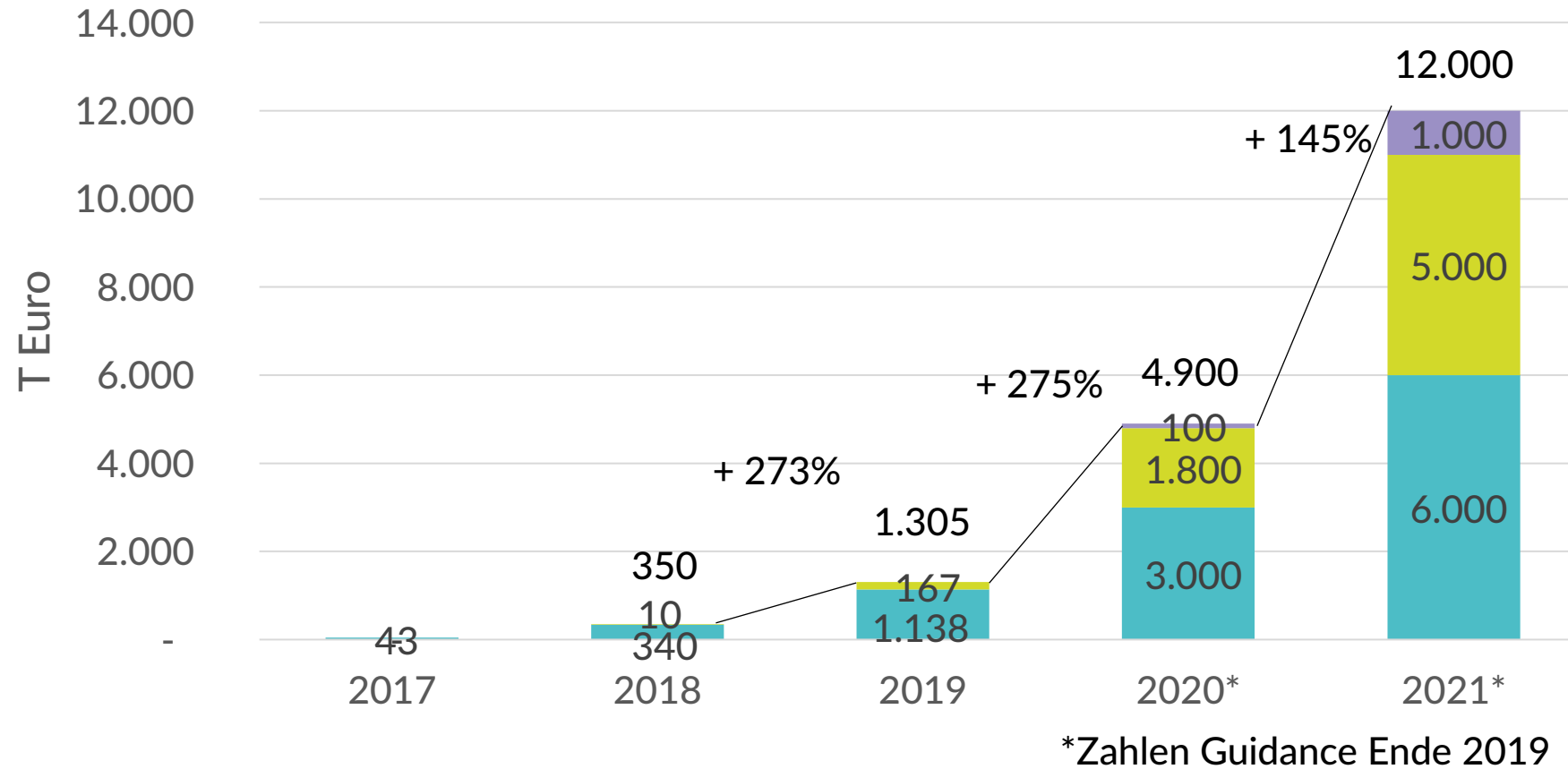
MKK, 28. April 2020





# Zur Erinnerung: Guidance Stand Ende 2019

Gesamtleistung Vorjahre – Ausblick Stand Ende 2019 – **Corona ändert Ausblick**

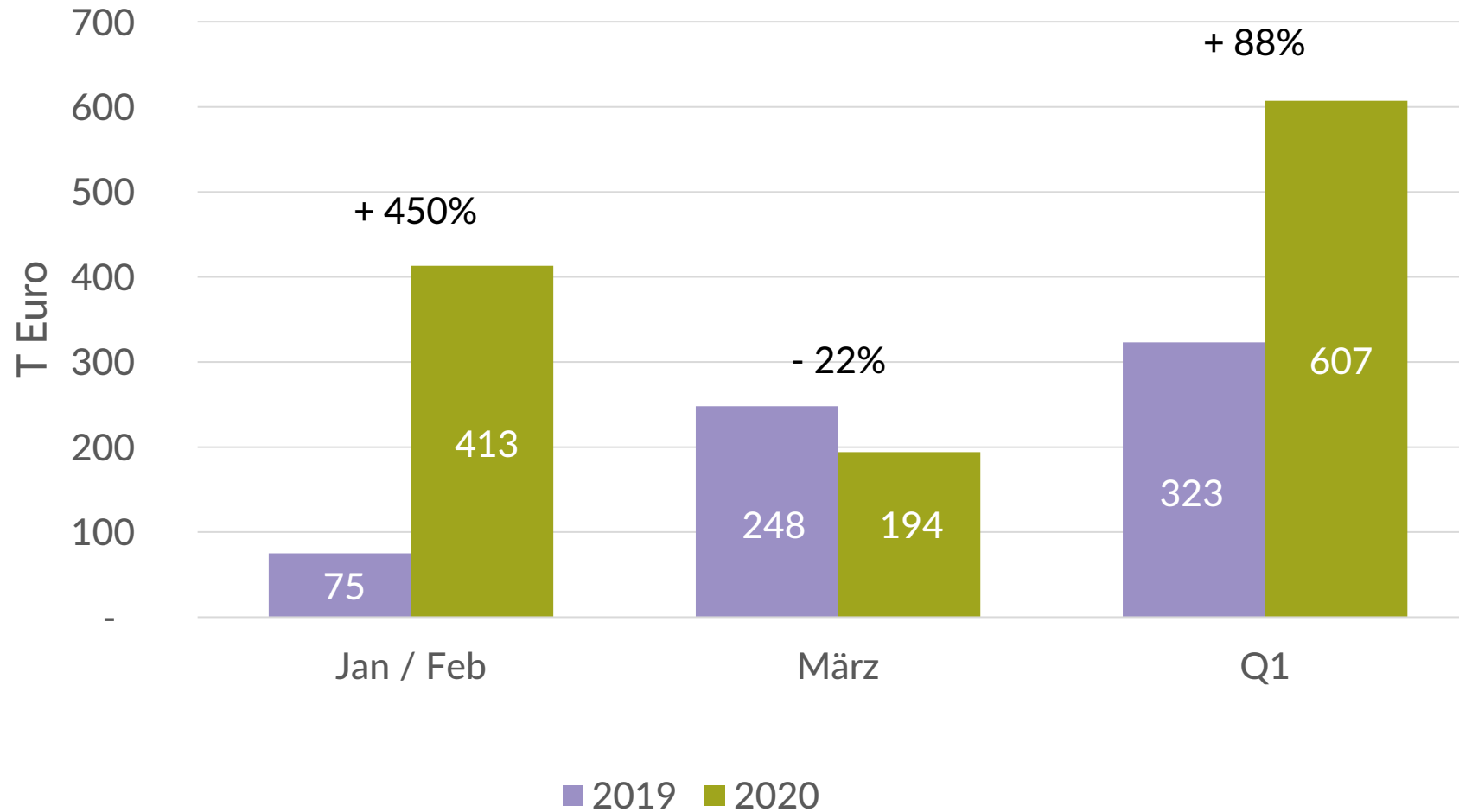


■ Dach ■ Betreiberpflicht ■ Weitere Plattformservices



# Der Corona Effekt im Auftragseingang 2020

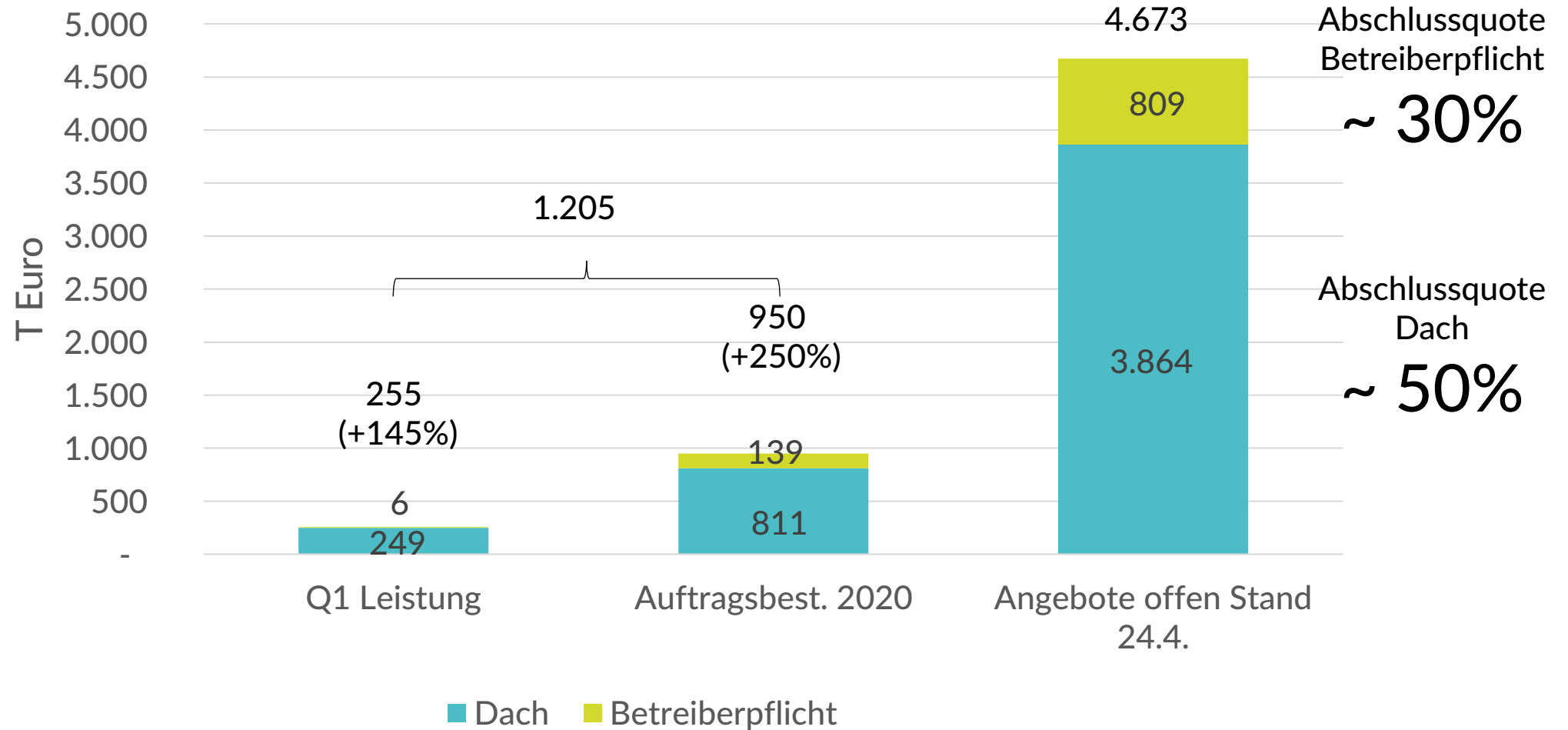
Im März Einbruch im AE durch Corona





# Prognose noch schwierig - Ein Gefühl für 2020

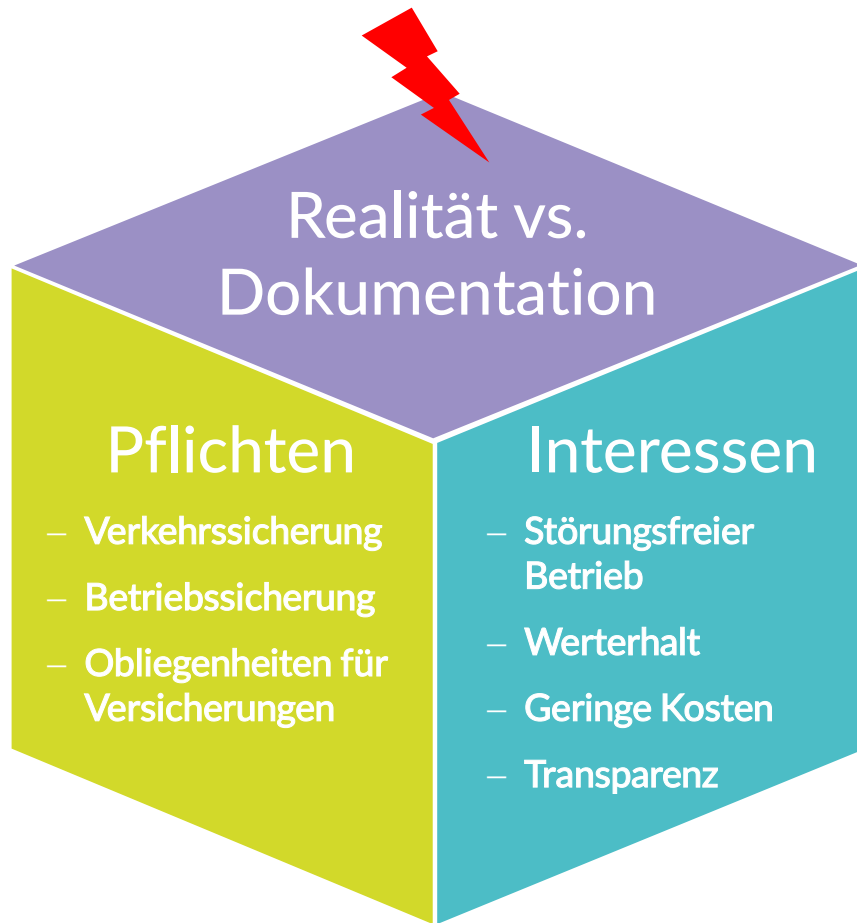
Das sind die Fakten – Die nächsten Wochen sind Spekulation





# Spannungsfeld Facility Management

Realität und Dokumentation zwischen Pflichten und Interessen





# Solutiance: Plattform-Services

Das Beste aus beiden konventionellen Welten

## Konventionell



Dienstleistung beauftragen

- ✓ Leistung wird erbracht
- ✗ Schlechte Datenlage
- ✗ Qualität nicht immer sicher
- ✗ Ineffizient
- ✗ Bindung interner Ressourcen



Software einführen

- ! Potenziell gute Datenlage
- ✗ Hohes Kostenrisiko
- ✗ Nicht zeitgemäß
- ✗ One-Size-Fits-All



## solutiance



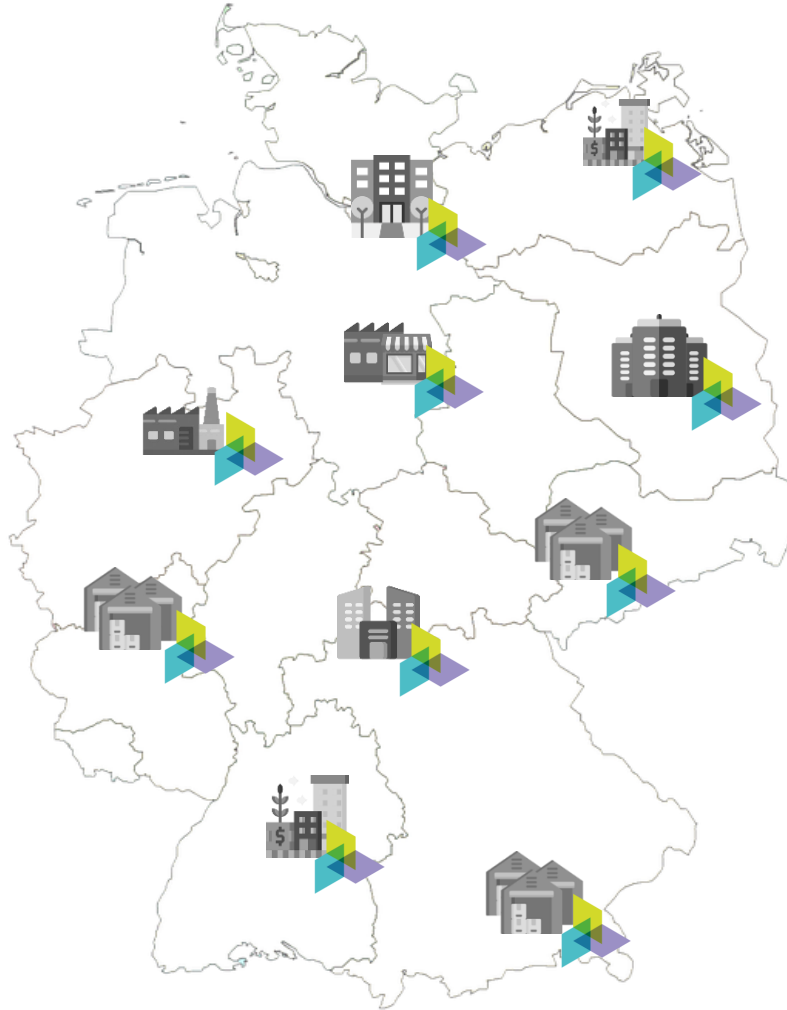
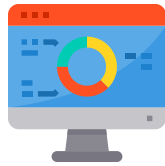
Plattform-Service beauftragen

- ✓ Leistung wird erbracht
- ✓ Gute Datenlage
- ✓ Geringes Kostenrisiko
- ✓ Hohe Effizienz
- ! Angebot wird ausgebaut



# Wir verändern das Immobilienmanagement

Skalierbare Services bringen Sicherheit und Effizienz



Rechtliche Sicherheit



Strategische Planung



Ressourcen des Kunden schonen



# Produkt Management Betreiberpflichten

Prüfungen und Wartungen immer sicher dokumentiert

## Audit

### Dokumentencheck

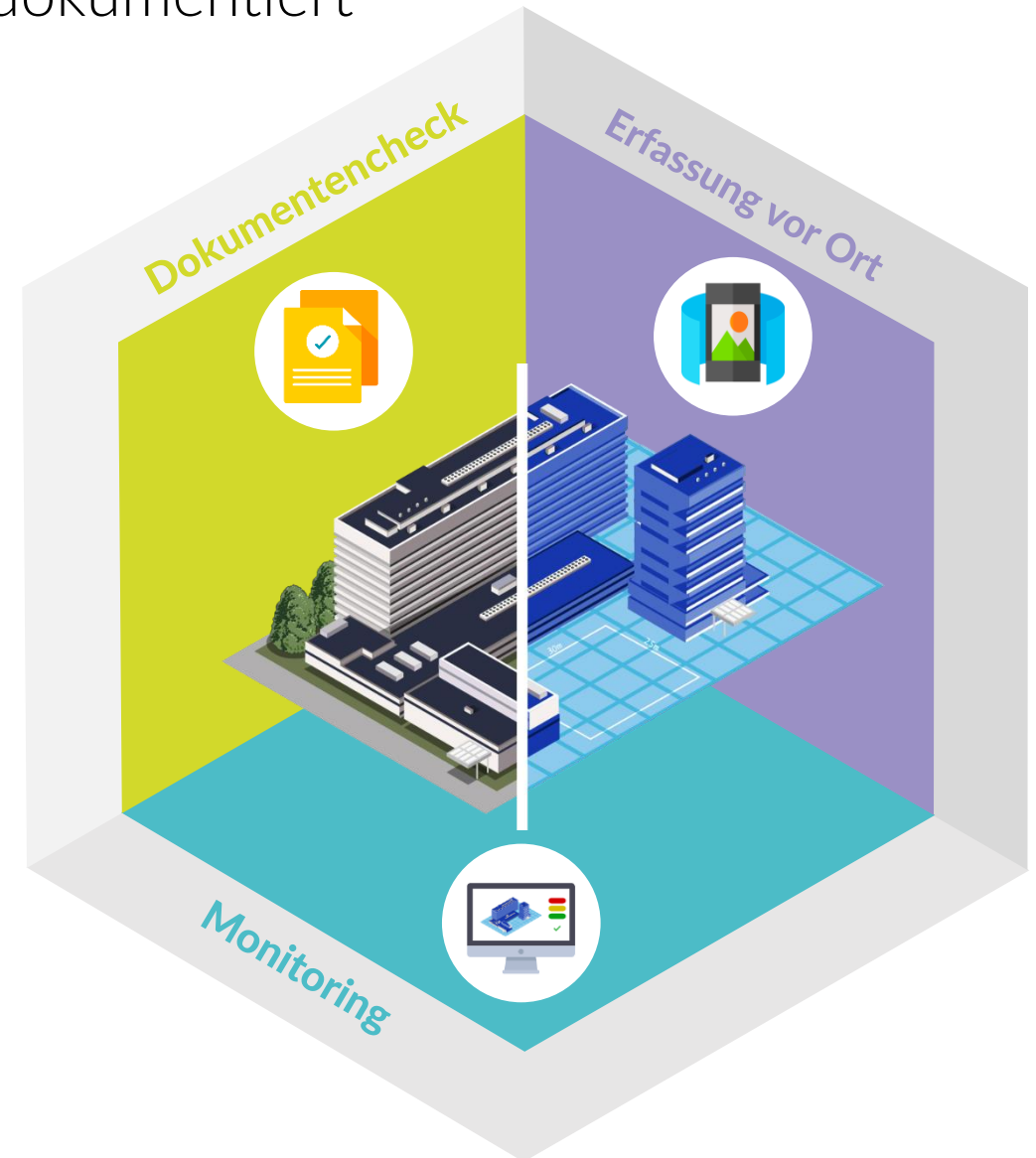
Dokumentenprüfung + Beschaffung fehlender Dokumente nach Bedarf

### Erfassung vor Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

## Monitoring

Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst

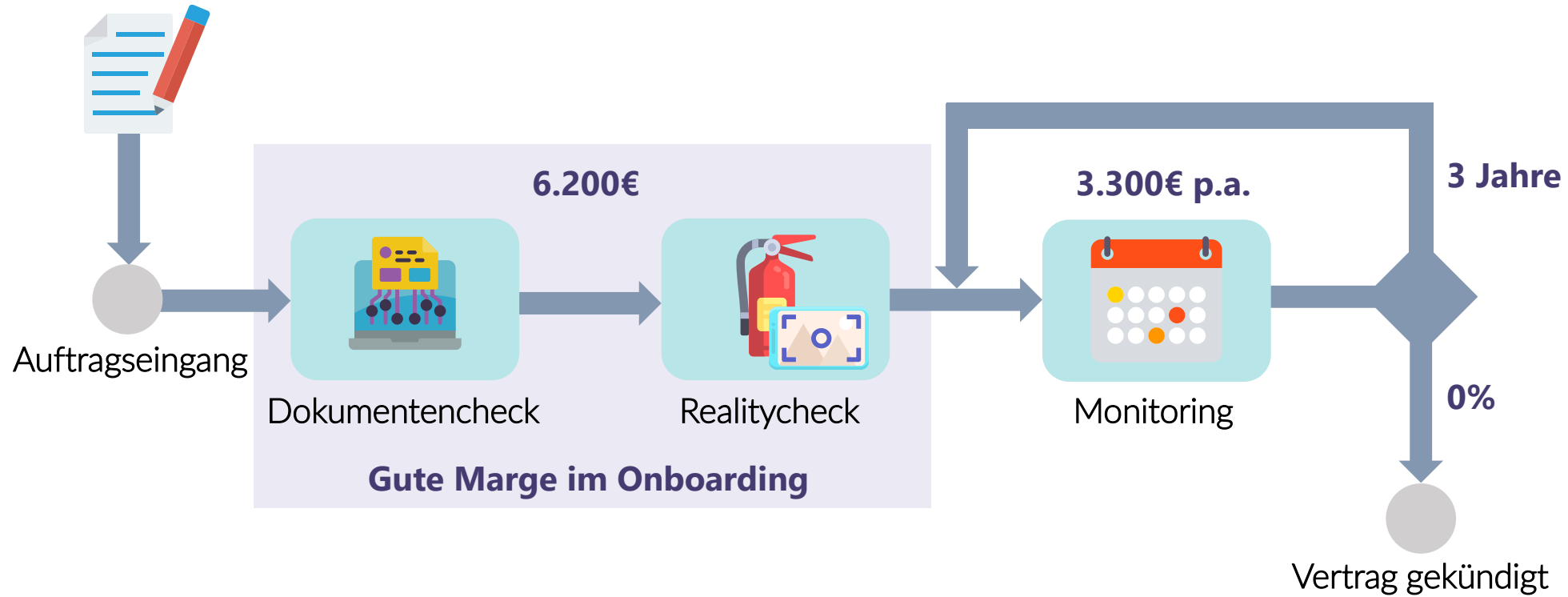






# Produkt Management Betreiberpflichten

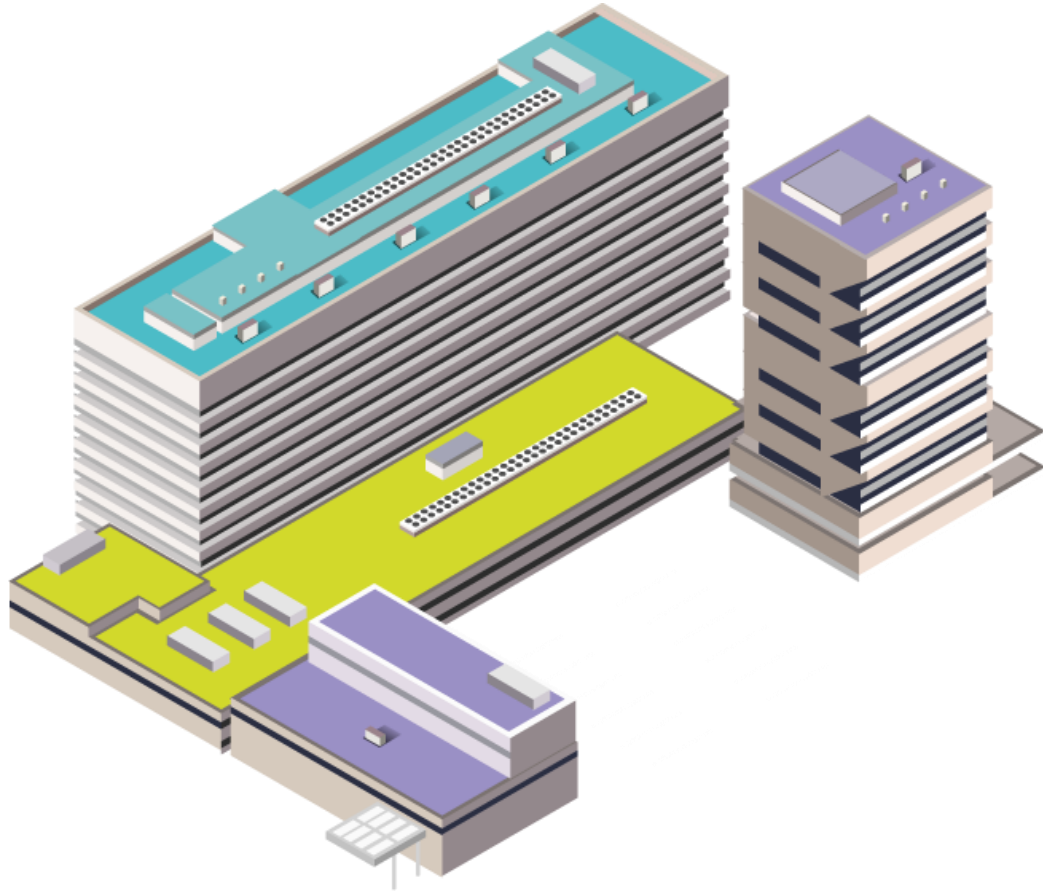
Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze





# Produkt Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



## Setup

Status Quo erfassen und bewerten

## Reparaturen

Schäden beheben, Lebensdauer steigern

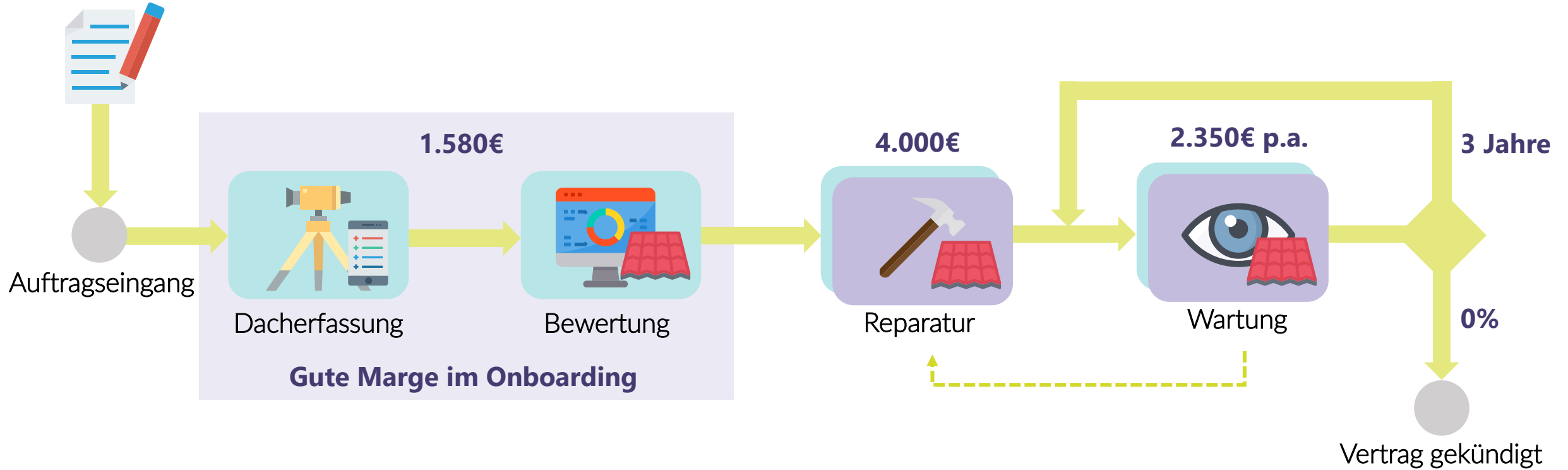
## Wartungen und Prüfungen

Frühjahres- und Herbstwartungen



# Produkt Dachmanagement 4.0

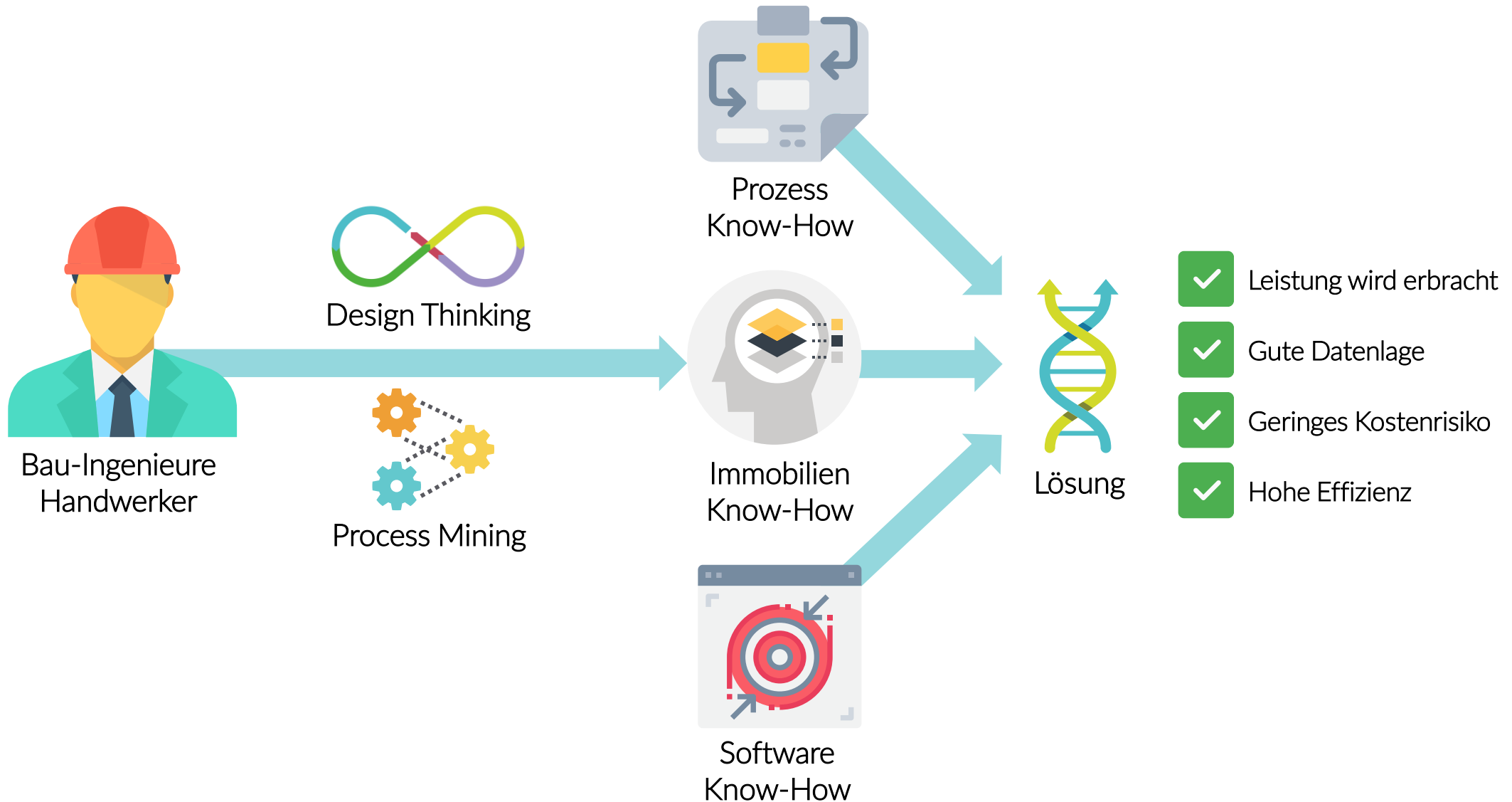
Perspektive Umsatz





# Der Solutiance USP

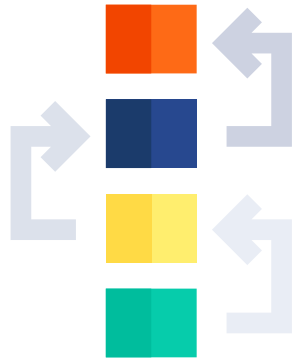
Know-How, Software und Prozesse verschränken





# Immer effizienter werden

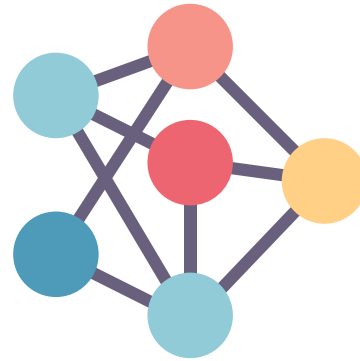
Mechanismen zur kontinuierlichen Verbesserung



Prozesse optimieren

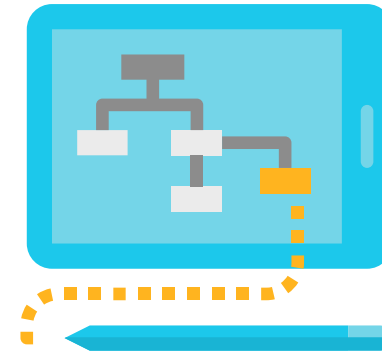
UX verbessern

Abläufe verändern



Automatisieren

Machine Learning / AI



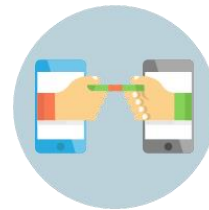
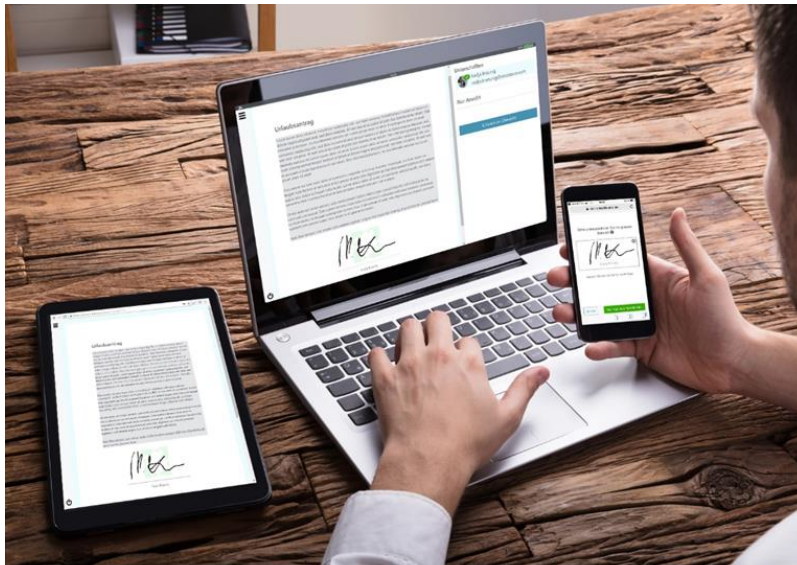
Kosten senken

Outsourcing  
(Nearshoring / Offshoring)



# Produkt TrackLean Der virtuelle Handschlag

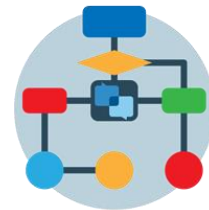
Rechtssicher, nicht nur in der Immobilienwirtschaft – **Möglicher Krisengewinner**



schnelle Abwicklung



weniger Papier



integrierbare Lösung



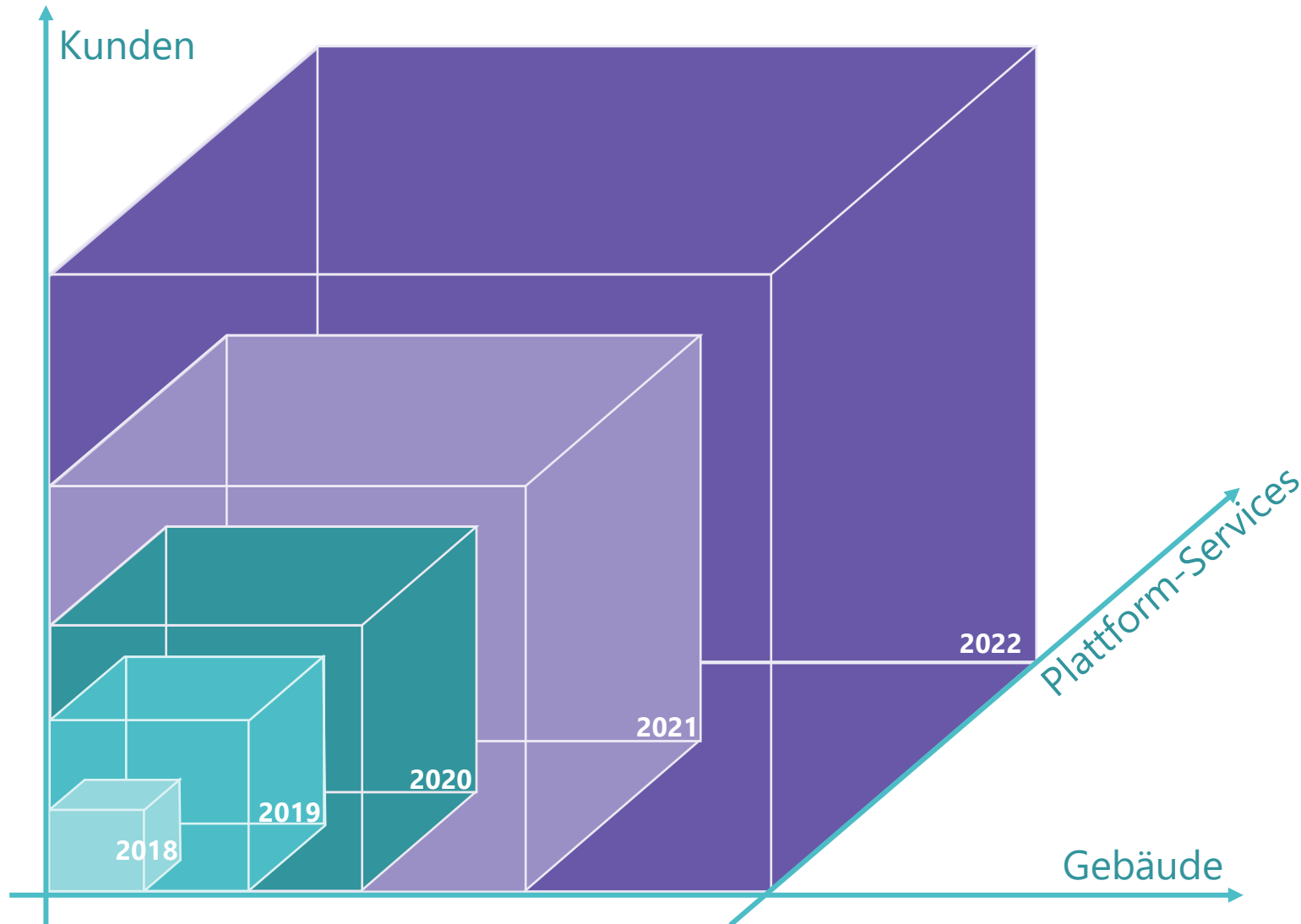
sicher archiviert

- Mit TrackLean bietet Solutiance eine digitale Signaturlösung.
- Der Markt für digitale Signaturen ist für sich betrachtet sehr groß und wächst mit 35% p.a. Wettbewerber docuSign macht > 500 mio \$ Umsatz.
- Solutiance hat begonnen, mit einem kleinen dedizierten Team diese Marktchance zu nutzen.
- TrackLean lässt sich einfach in andere Anwendungen integrieren.



# Die Wachstumstreiber

3D-Wachstum: Kundenzahl – Gebäude pro Kunde - Services pro Gebäude



**Allianz** 

**REWE**

**RHENUS**  
LOGISTICS

**aurelis**  
Real Estate Management

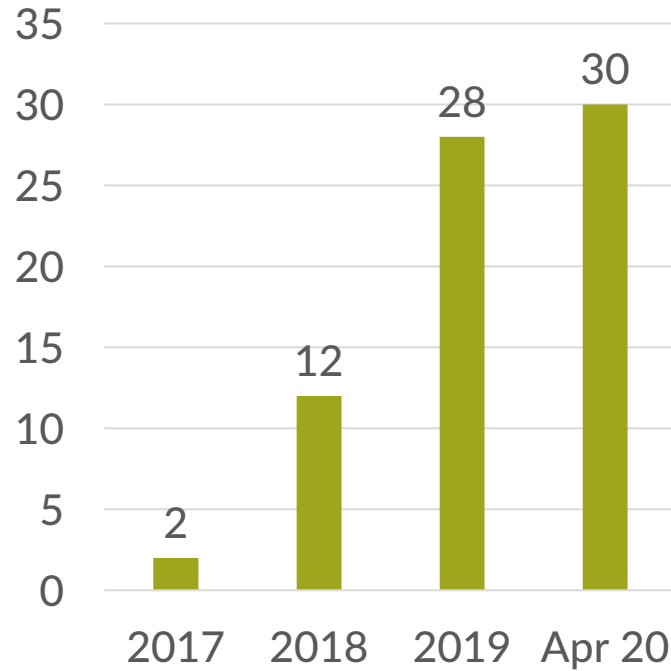
  
**BEREM**

 **HIH**  
PROPERTY MANAGEMENT

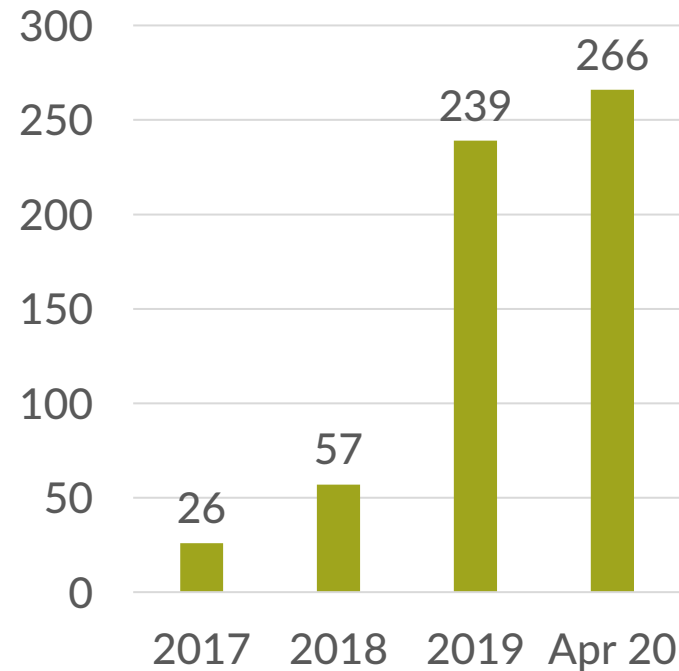


# 3D-Wachstum

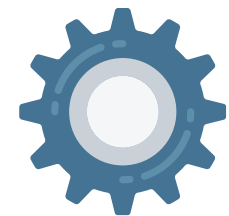
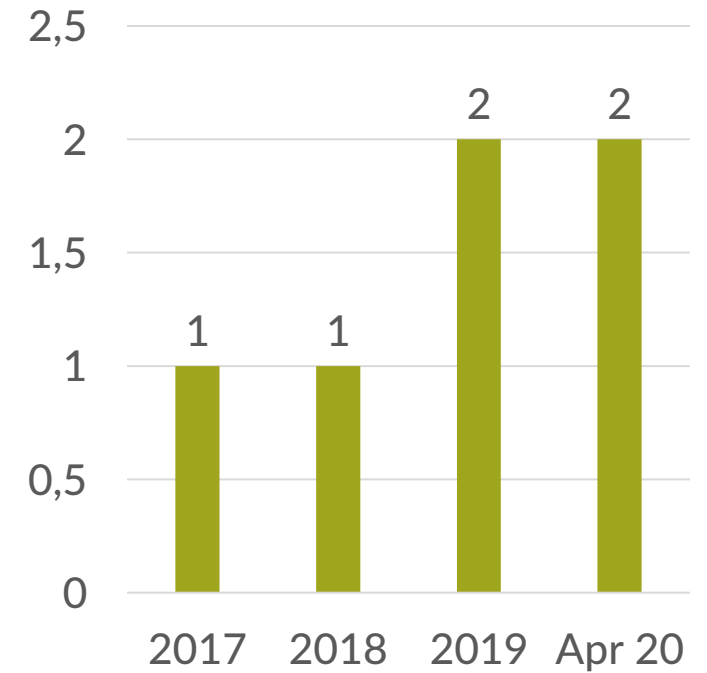
Kunden, Gebäude, Plattform-Services



Kunden



Gebäude



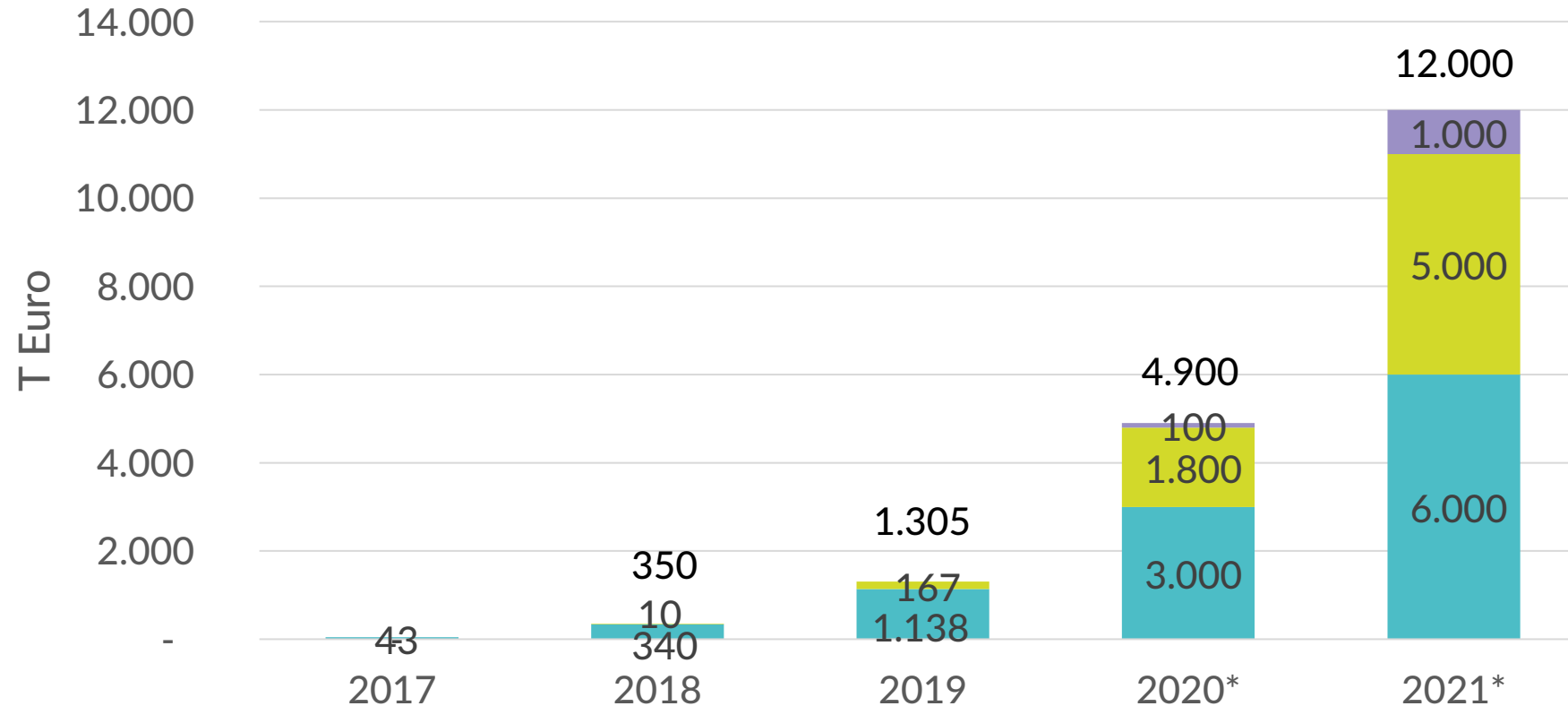
Plattform Services





# Umsatz aus Produktperspektive (Guidance Ende 2019)

3D-Wachstum im Zeitverlauf



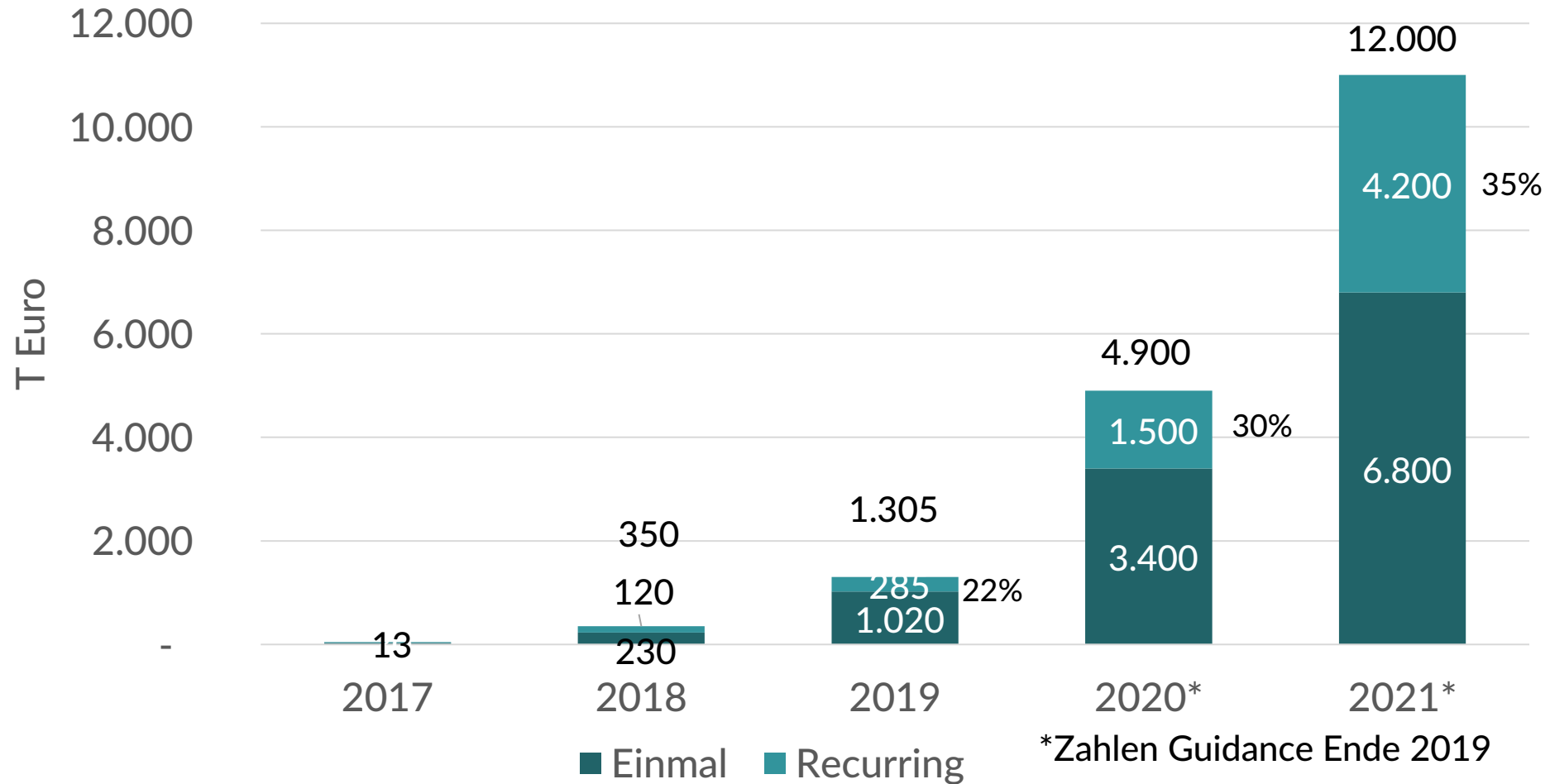
\*Zahlen Guidance Ende 2019

■ Dach ■ Betreiberpflicht ■ Weitere Plattformservices



# Umsatz einmal und wiederkehrend (Guidance Ende 2019)

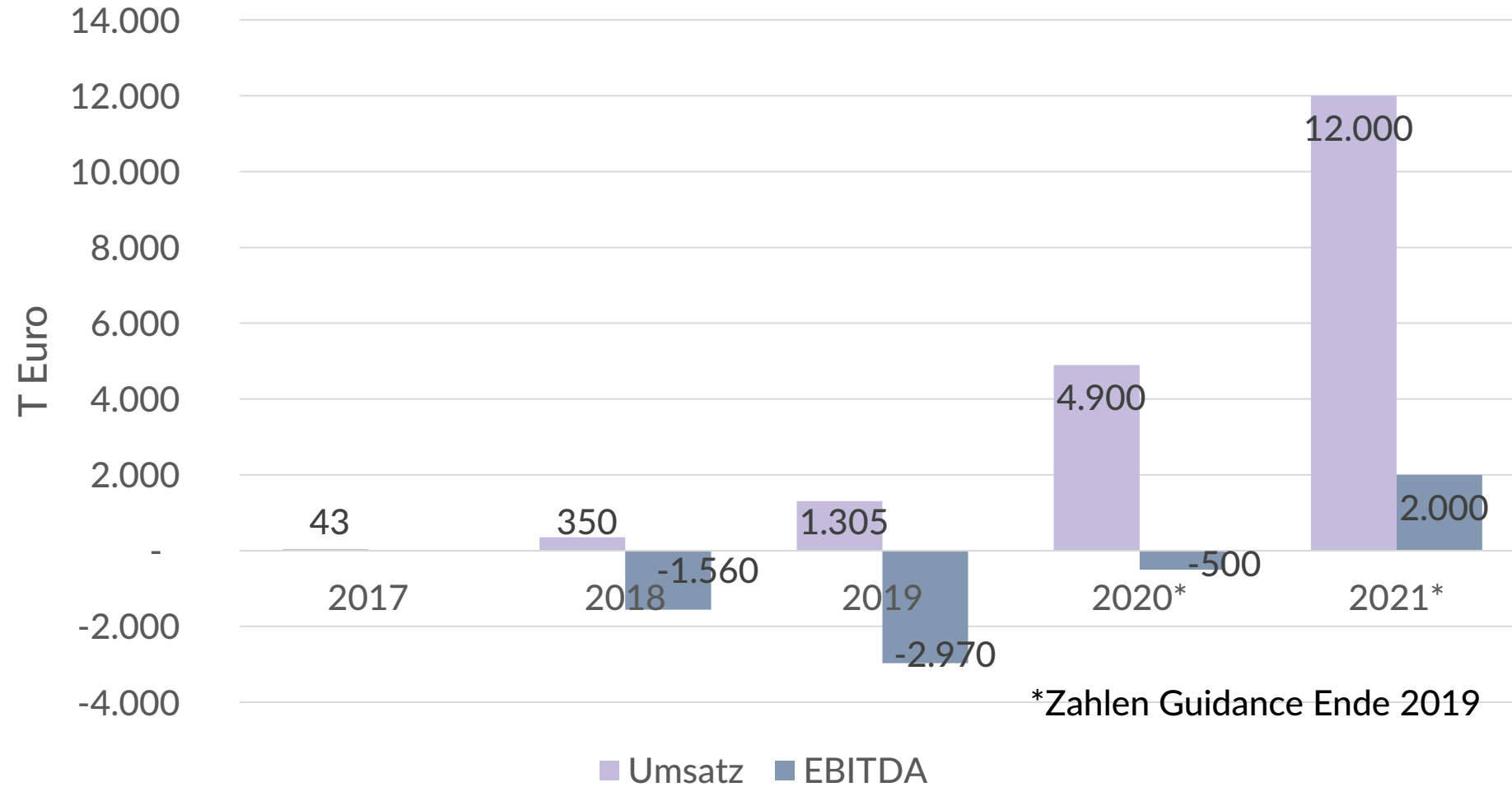
Sehr attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen





# Ergebnisse (Guidance Ende 2019)

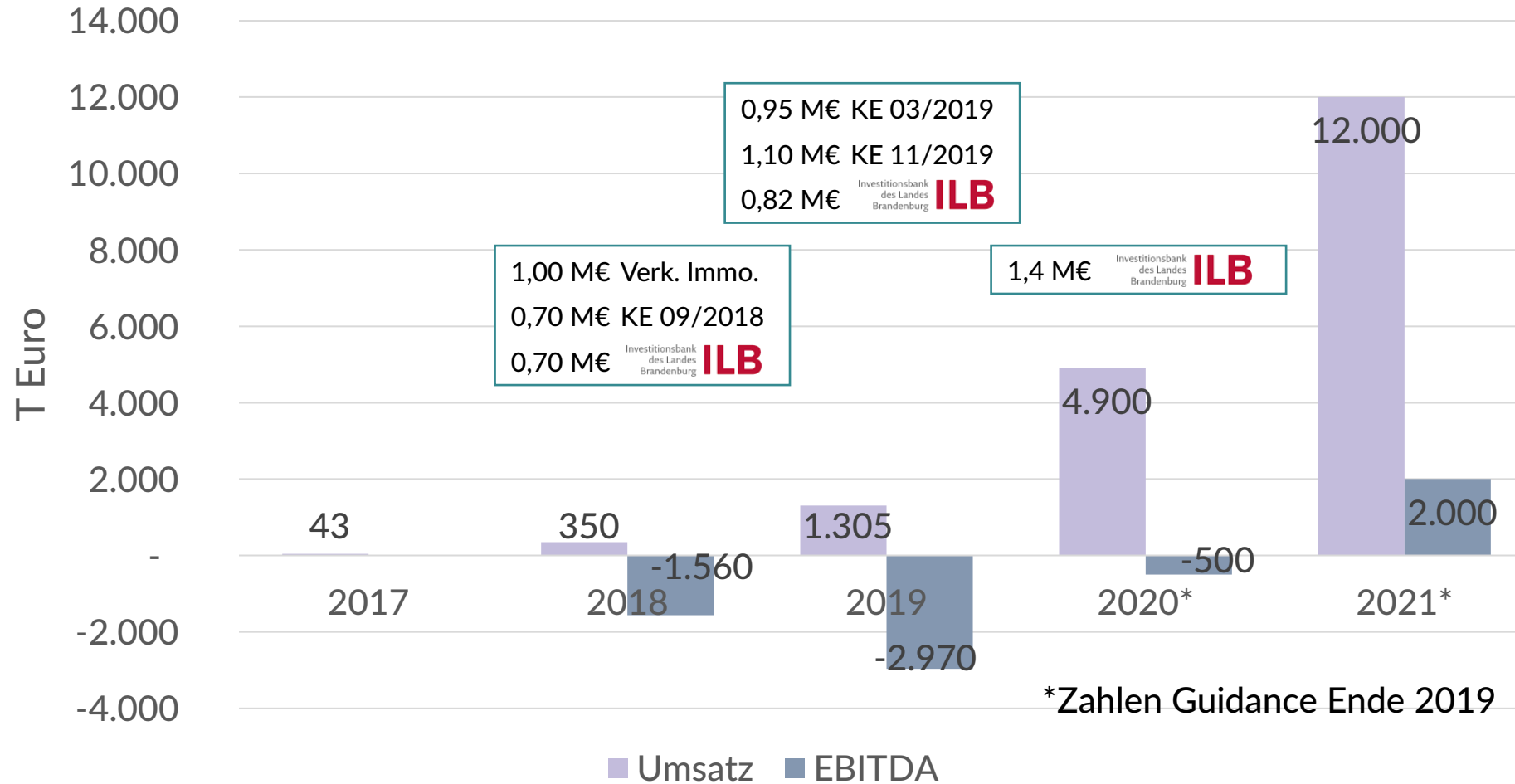
Anlaufverluste durch Investitionen in neues Geschäftsfeld





# Finanzierung (Guidance Ende 2019)

Anlaufverluste finanziert durch KE und Förderdarlehen

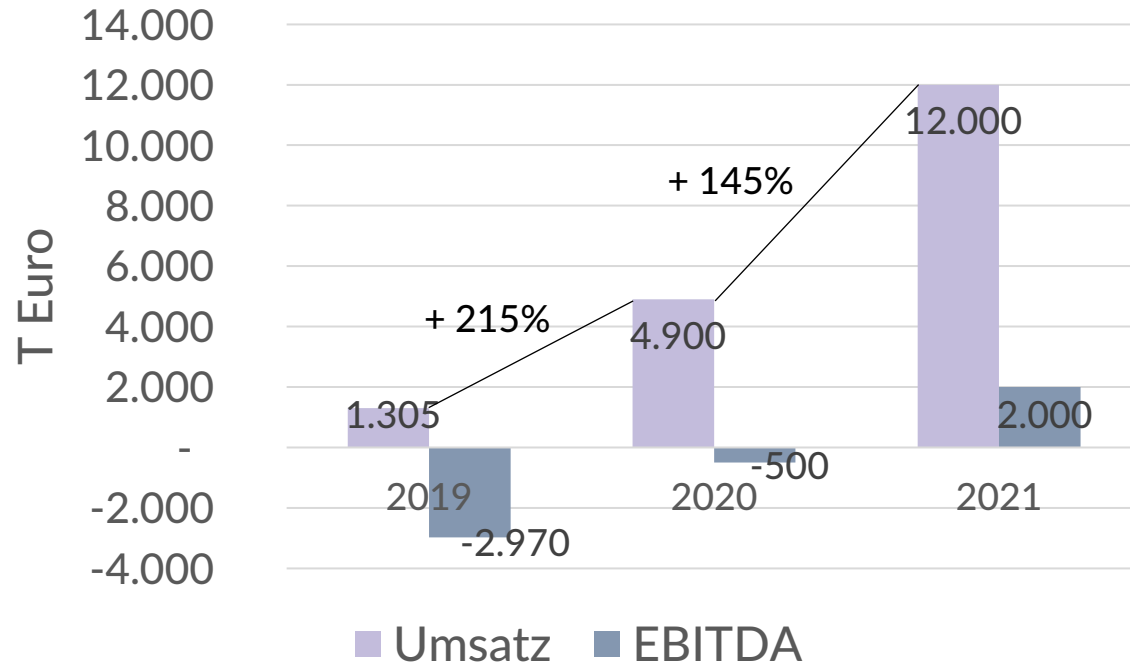




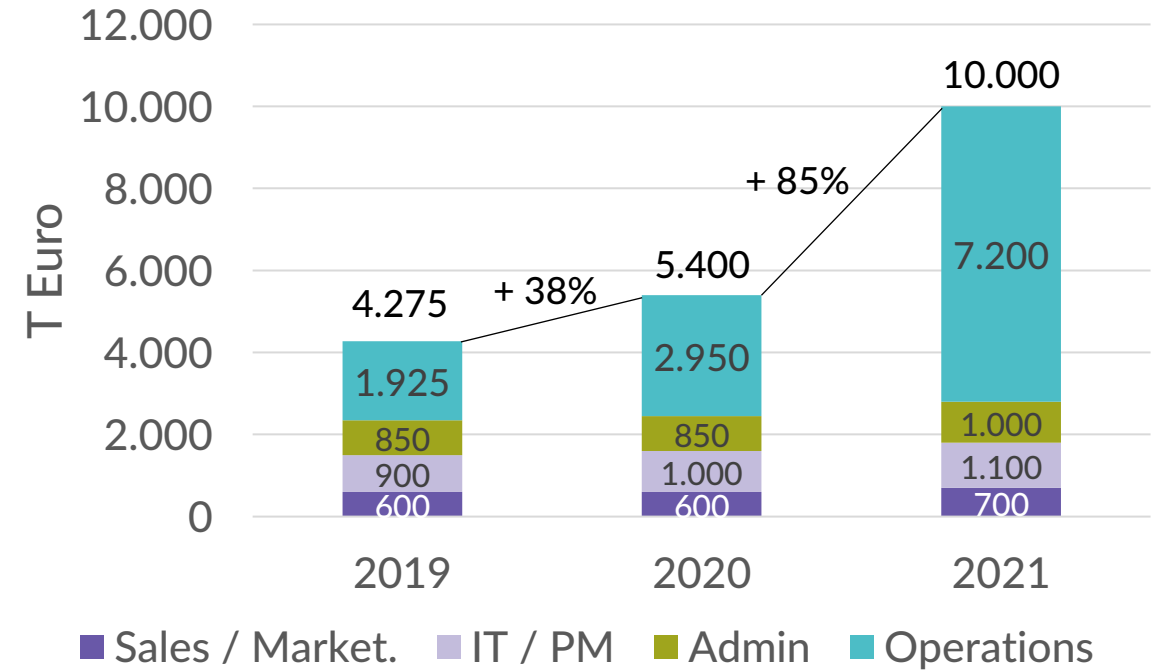
# Attraktive Ertragsperspektive (Guidance Ende 2019)

Basis für profitables Wachstum ist gelegt

## Ergebnisse



## Kostenstruktur

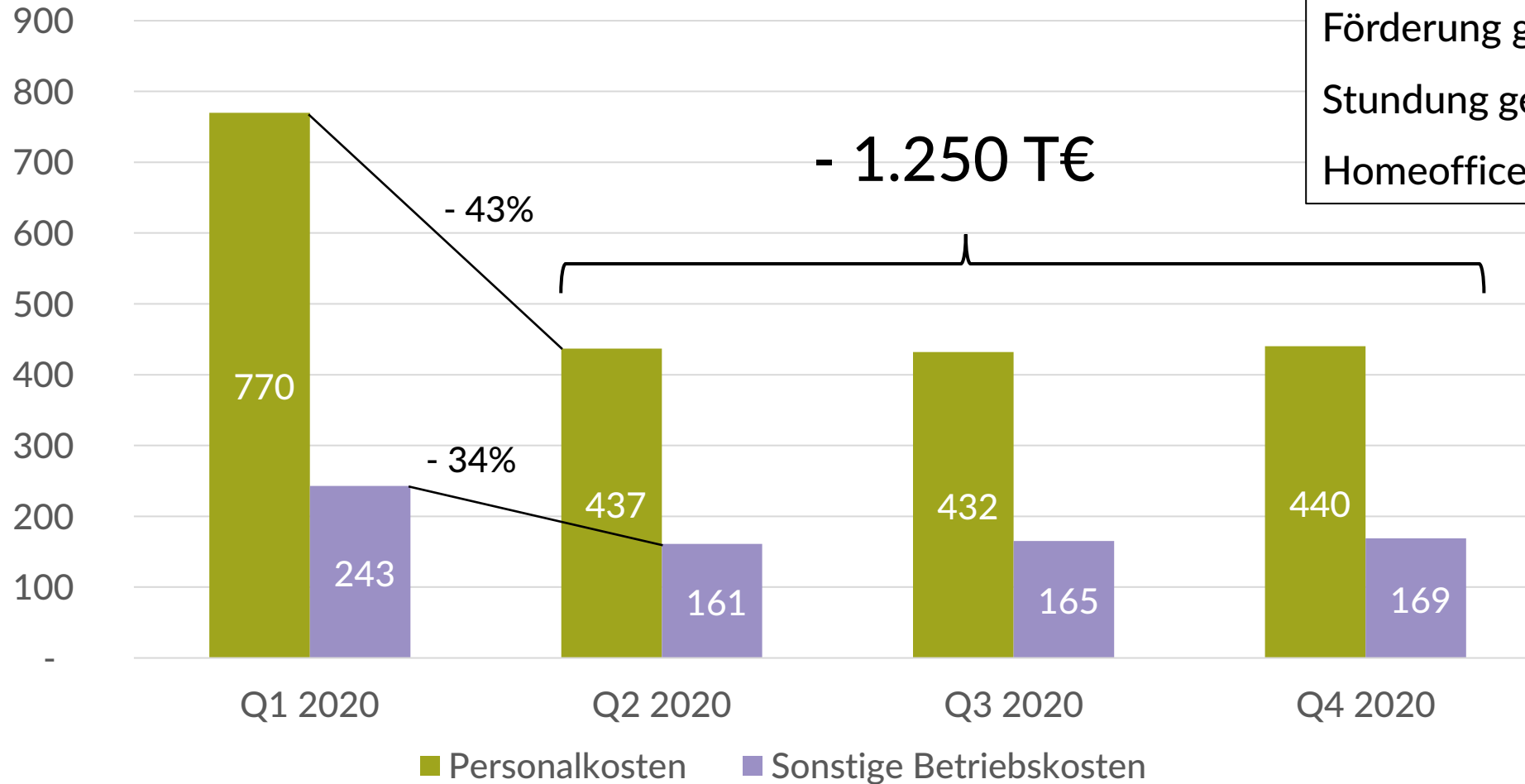




# Sehr schnell umgesetzte Maßnahmen

Hoher Digitalisierungsgrad – Loyale Mitarbeiter

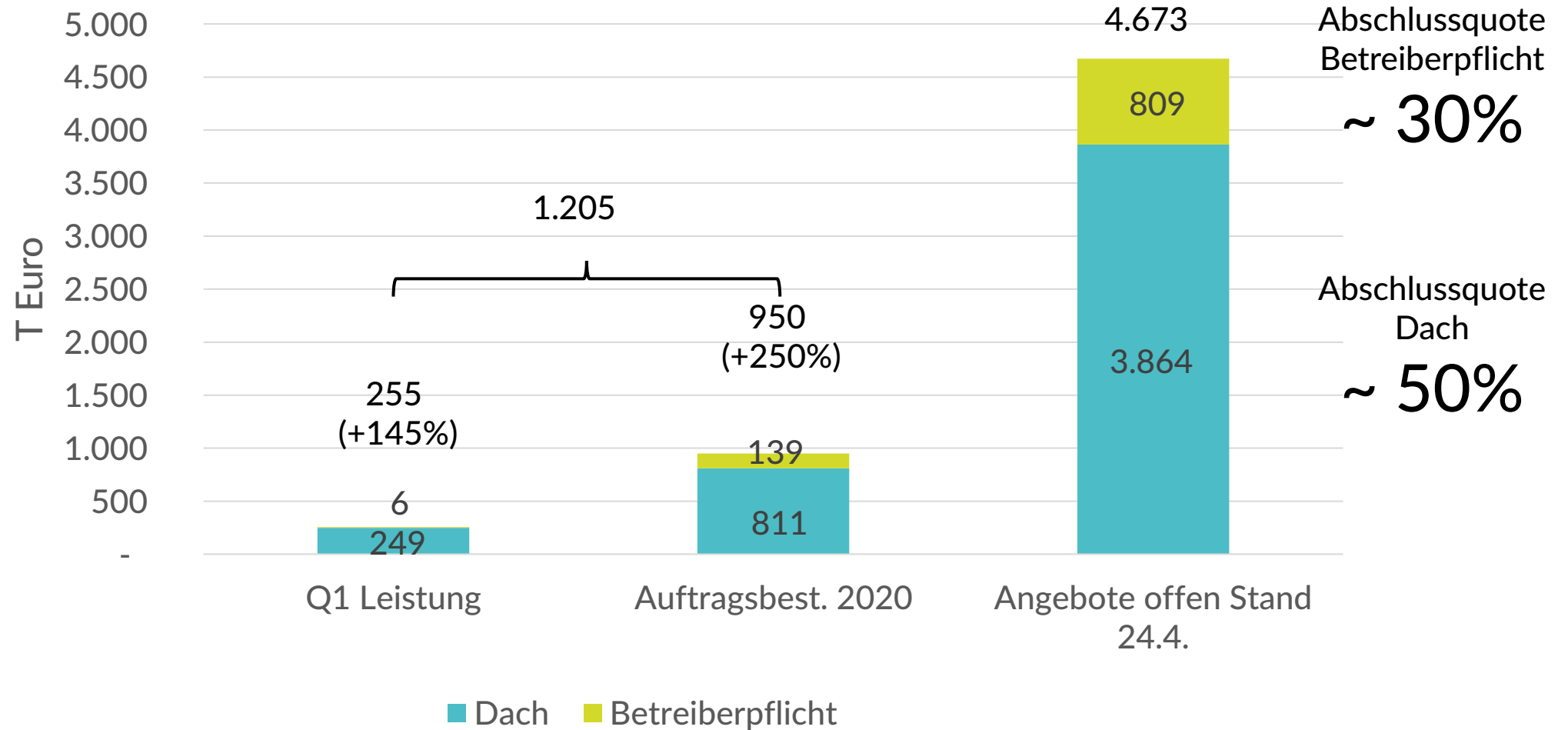
- Kurzarbeit differenziert ✓
- Vorstand Verzicht 20% ✓
- Förderung genutzt ✓
- Stundung genutzt ✓
- Homeoffice ✓





# Prognose noch schwierig - Ein Gefühl für 2020

Das sind die Fakten – Die nächsten Wochen sind Spekulation





# Zusammenfassung

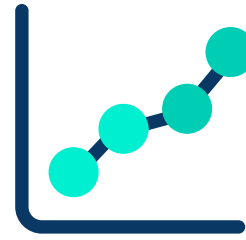
Starke Alleinstellungsmerkmale, Gute Kennzahlen



Umsatz



Auftragseingang



>4 M€ p.a.  
Potenzial mit  
akt. Kunden

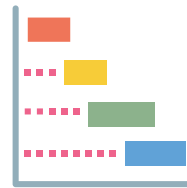


> 10 M€  
Sales Pipe



USP

Prozesse, Software,  
Know-How



KPIs

Transparenz,  
Fokus



Ranking

4,7 von 5 auf Kununu



Daten

Big Data,  
Machine Learning





# solutiance

maintenance intelligence

## Disclaimer

### Vertraulichkeit

Die in dieser Präsentation dargestellten Informationen sind nur für die Personen bestimmt, denen die Solutiance AG die Präsentation zugänglich gemacht hat. Eine Weitergabe an Dritte ist nur mit schriftlicher Zustimmung der Solutiance AG gestattet.

### Kein Angebot

Diese Präsentation dient ausschließlich der Information und stellt sowohl in Deutschland als auch im Ausland weder ein Angebot noch eine Aufforderung zu einem Angebot zum Kauf oder Verkauf dar.

### Keine Zusicherung/ Gewährleistung

Diese Präsentation dient der Informationsvermittlung über unser Unternehmen und seine Perspektiven. Wir haben alle zumutbare Sorgfalt beim Erarbeiten dieser Präsentation angewendet. Es wird jedoch keine (weder explizite noch implizite) Zusicherung oder Gewährleistung für die Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit der präsentierten Informationen übernommen.

