



Researchstudie (Initial Coverage)



**„Spezialist für softwarebasierte Dienstleistungen und IT-
Plattformlösungen im Bereich Facility-Management“**

**„Profiteuer vom Digitalisierungs- und Outsourcing-Trend innerhalb des
Immobiliensektors durch den Aufbau eines digitalen Ökosystems rund
um den Immobilienbetrieb“**

**„Deutliches Umsatzwachstum und Ergebnisverbesserungen in
den kommenden Jahren durch den weiteren
Ausbau des Plattformgeschäfts erwartet“**

Kursziel: 4,85 €

Rating: Kaufen

WICHTIGER HINWEIS:

Bitte beachten Sie den Disclaimer/Risikohinweis
sowie die Offenlegung möglicher Interessenskonflikte nach §85 WpHG und Art. 20 MAR ab Seite 45

Hinweis gemäß MiFID II Regulierung für Research „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“: Vorliegendes Research erfüllt die Voraussetzungen für die Einstufung als „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“. Nähere Informationen hierzu in der Offenlegung unter „I. Research unter MiFID II“

Datum und Zeitpunkt der Fertigstellung der Studie: 22.09.2020 (9:26 Uhr)

Datum und Zeitpunkt der ersten Weitergabe: 22.09.2020 (10:00 Uhr)

Gültigkeit des Kursziels: bis max. 31.12.2021

Solutiance AG^{*5a,5b,7,11}

Rating: KAUFEN
Kursziel: 4,85 €

aktueller Kurs: 1,38
21.09.2020 / ETR
(Schlusskurs)
Währung: EUR

Stammdaten:

ISIN: DE0006926504
WKN: 692650
Börsenkürzel: ZSOL
Aktienanzahl³: 6,03
Marketcap³: 8,32
EnterpriseValue³: 9,20
³ in Mio. / in Mio. EUR
Freefloat: 47,0 %

Transparenzlevel:
m:access
Marktsegment:
Freiverkehr
Rechnungslegung:
HGB

Geschäftsjahr: 31.12

Designated Sponsor:
MWB Fairtrade Wertpapier-
handelsbank AG

Analysten:

Marcel Goldmann
goldmann@gbc-ag.de

Cosmin Filker
filker@gbc-ag.de

* Katalog möglicher
Interessenskonflikte auf Seite
46

Unternehmensprofil/Kurzporträt

Branche: Technologie/PropTech

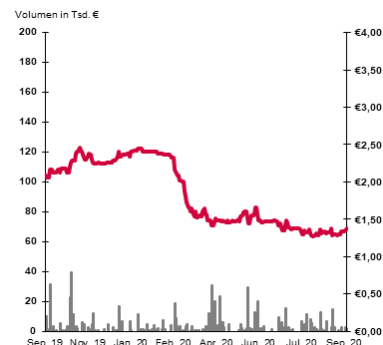
Fokus: Technisches Property- und Facility-Management 4.0

Mitarbeiter: ca. 52 Stand: 31.12.2019

Gründung: 1997

Firmensitz: Potsdam

Vorstand: Uwe Brodtmann (CEO), Jonas Enderlein (CTO)



Digitalisierung, hohe Fluktuation, steigende Intransparenz und knappes Personal sind nur einige Probleme, denen Betreiber großer Immobilienbestände heute begegnen müssen. Software alleine ist hier meistens nicht die Lösung. Die Solutiance AG als hybrides Unternehmen tritt den wachsenden Herausforderungen der Branche mit einem interdisziplinären Team aus IT- und Bauingenieuren entgegen. In intensivem Austausch entwickelt die Gesellschaft innovative Leistungen, die das Beste aus Service und Software miteinander verbindet. Moderne Methoden wie Design Thinking helfen dabei, Prozesse und Systeme nutzerfreundlich zu gestalten, damit die digitale Transformation bei Immobilienbetreibern gelingt. Kunden beauftragen Solutiance mit der Ausführung von Leistungen und erhalten die Dokumentation und Aufbereitung der Ergebnisse im Facility Scanner, der Softwareplattform für Kunden und Handwerkspartner. Die Plattform mit ihren Modulen und Apps ist der Schlüssel für einen Effizienzsprung in den relevanten Abteilungen bei Kunden und den Handwerkspartnern von Solutiance. Neben dem Effizienzgewinn profitieren Kunden von einer nachweisbar gesicherten Qualität der Ausführung von Leistungen, einer transparenten Datenlage, auch im Hinblick auf Budgets und einer deutlich verbesserten Sicherung der Einhaltung von Compliance Anforderungen.

GuV in Mio. € \ GJ.-Ende	31.12.2019	31.12.2020e	31.12.2021e	31.12.2022e	31.12.2023e
Umsatz	1,23	2,72	7,62	14,93	26,67
EBITDA	-2,70	-2,05	0,40	2,09	5,80
EBIT	-2,97	-2,32	0,14	1,89	5,70
Nettoergebnis	-3,10	-2,34	0,11	1,72	4,89

Kennzahlen in EUR

Gewinn je Aktie	-0,57	-0,39	0,02	0,29	0,81
Dividende je Aktie	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Kennzahlen

EV/Umsatz	7,48	3,38	1,21	0,62	0,34
EV/EBITDA	-3,41	-4,49	22,99	4,40	1,59
EV/EBIT	-3,10	-3,96	65,68	4,87	1,61
KGV	neg.	neg.	75,68	4,84	1,70

Finanztermine

02.10.2020: Hauptversammlung

**letzter Research von GBC:

Datum: Veröffentlichung / Kursziel in EUR / Rating

** oben aufgeführte Researchstudien können unter www.gbc-ag.de eingesehen, bzw. bei der GBC AG, Halderstr. 27, D86150 Augsburg angefordert werden

EXECUTIVE SUMMARY

- Die Solutiance AG (kurz: Solutiance) agiert mit ihren softwaregestützten Dienstleistungen für den Immobilienbetrieb und ihrer IT-Plattform im wachsenden multimilliardenschweren Facility-Management-Sektor, der ein Gesamtvolumen von 134,0 Mrd. € (2016) umfasst. Innerhalb dieses sehr großen Marktes entscheiden sich immer mehr Unternehmen dafür, den Immobilienbetrieb oder Teile des Immobilienbetriebs nicht mehr in Eigenleistung zu erbringen und diesen an externe Dienstleister, wie bspw. Solutiance, auszulagern. Darüber hinaus hält der allgemeine Digitalisierungstrend auch verstärkt in der Immobilienbranche Einzug und eröffnet so bspw. Immobilienbetreibern vielfache Vorteile, z.B. im Hinblick auf Effizienz, Transparenz und Zeitersparnis.
- Das abgelaufene Geschäftsjahr der Solutiance war insbesondere geprägt von einer dynamischen Umsatzentwicklung in den beiden Geschäftsbereichen (Dachmanagement 4.0 und Management Betreiberpflichten) und deutlichen Investitionen in den weiteren Ausbau des Plattformgeschäfts bzw. der Marktposition. In der vergangenen Geschäftsperiode hat die Gesellschaft im Kerngeschäft mit plattformbasierten Dienstleistungen eine Gesamtleistung (Umsatz zzgl. Bestandsveränderungen) in Höhe von 1,31 Mio. € erzielt und damit die wirtschaftlichen Aktivitäten im Vergleich zum Vorjahr sprunghaft um 274,3% (VJ: 0,35 Mio. €) steigern können. Die Gesamtleistung basierte hierbei hauptsächlich auf erwirtschafteten Umsatzerlösen aus dem Plattformgeschäft im Volumen von 1,14 Mio. €, welche im Vergleich zum Vorjahr deutlich um rund 224,0 % (VJ: 0,35 Mio. €) angestiegen sind.
- Auf Konzernergebnisebene hat Solutiance im vergangenen Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr eine rückläufige EBIT-Entwicklung auf -2,97 Mio. € (VJ: -1,79 Mio. €) hinnehmen müssen. Hauptursächlich hierfür waren die noch nicht abgeschlossene Neuausrichtung des Unternehmens und das damit verbundene noch relativ geringe Umsatzniveau sowie die hohen Aufbaukosten (Investitionen in Organisation, neue Mitarbeiter etc.) für das angestrebte dynamische Unternehmenswachstum. Das Netto-Ergebnis betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr -3,10 Mio. € und lag damit unter dem Vorjahresniveau (VJ: -1,90 Mio. €).
- Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir auf Basis eines weiteren Ausbaus des Plattformgeschäfts mit einem deutlichen Umsatzanstieg im Vergleich zum Vorjahr um 111,4% auf 2,72 Mio. € und hierbei mit einem EBIT in Höhe von -2,32 Mio. €. Für die Folgejahre rechnen wir mit einer anhaltenden dynamischen Umsatzentwicklung und weiteren Umsatzanstiegen auf 7,62 Mio. € (2021), 14,93 Mio. € (2022) und 26,67 Mio. € (2023). Parallel hierzu erwarten wir auch auf EBIT-Ebene, basierend auf prognostizierten Skaleneffekten durch das Plattformgeschäftsmodell des Unternehmens, eine dynamische Ergebnisentwicklung. Konkret kalkulieren wir für das Geschäftsjahr 2021 mit einem EBIT in Höhe von 0,14 Mio. € und somit mit dem Erreichen der operativen Gewinnschwelle. In den Folgejahren sollte das EBIT weiter sprunghaft zulegen auf dann 1,89 Mio. € (2022) bzw. 5,70 Mio. € (2023).
- **Auf dieser Grundlage haben wir die Technologiesgesellschaft mithilfe unseres DCF-Modells bewertet und hierbei einen fairen Wert von 4,85 € je Aktie ermittelt. Vor dem Hintergrund des aktuellen Kursniveaus vergeben wir damit das Rating KAUFEN. Insgesamt sehen wir Solutiance gut positioniert, um mit ihren softwarebasierten Dienstleistungen und ihrer digitalen Dienstleistungsplattform im multimilliardenschweren Facility-Management-Markt sehr dynamisch zu wachsen und hierdurch langfristig eine deutlich zweistellige EBIT-Marge zu erreichen. Hierbei sollte das Unternehmen mit ihrem innovativen Plattformgeschäftsmodell insbesondere von dem Outsourcing- und dem Digitalisierungstrend innerhalb des Immobiliensektors profitieren können.**

INHALTSVERZEICHNIS

Executive Summary	2
Markt und Marktumfeld	4
Die digitale Transformation im globalen Immobiliensektor	4
PropTech-Branche in Deutschland	6
Solutiance als Teil des aufstrebenden PropTech-Marktes	8
Unternehmen	13
Geschäftsmodell – softwarebasierte Plattform-Services	13
Aktionärsstruktur	13
Unternehmensstruktur	13
Organe der Gesellschaft	14
Vorstand	14
Aufsichtsrat	14
Unternehmenshistorie	15
Solutiance im Überblick – Anzahl Objekte & ausgewählte Kunden	16
Geschäftstätigkeit, Leistungsangebot und Mehrwert für die Kunden	17
Die IT-Plattform der Solutiance – der Facility-Scanner	22
Das Innovationsmodell der Solutiance	23
Das Produktportfolio der Solutiance	24
Dachmanagement 4.0	24
Management Betreiberpflichten	26
Track Lean	27
Unternehmensentwicklung & Prognose	29
Geschäftsentwicklung 2019	29
Umsatzentwicklung – deutliche Zuwächse in beiden Geschäftsfeldern	29
Ergebnisentwicklung	30
Geschäftsentwicklung 1. HJ 2020	33
Bilanzielle und finanzielle Situation	35
SWOT-Analyse	37
Prognose und Modellannahmen	38
Umsatzprognosen	38
Ergebnisprognosen	40
Bewertung	43
Modellannahmen	43
Bestimmung der Kapitalkosten	43
Bewertungsergebnis	43
DCF-Modell	44
Anhang	45

MARKT UND MARKTUMFELD

Die Solutiance AG ist ein Anbieter von softwarebasierten Dienstleistungen im Bereich des Facility- und Property Managements. Die Marke Solutiance ist eine Kombination der englischen Begriffe Solutions (Lösungen) und Maintenance (Wartung / Instandhaltung), spricht sich aber, wie Solutions. Gegenwärtig bietet das Unternehmen zwei Leistungspakete an: das Instandhaltungsmanagement für (Flach-) Dächer und das Management von Betreiberpflichten. Immobilienbetreiber und angeschlossene Partner nutzen die Plattform des Unternehmens, den Facility Scanner, und integrierte Apps um den Immobilienbetrieb effizienter, transparenter und besser zu machen.

Damit kann die Gesellschaft den aufstrebenden PropTech-Unternehmen (Property-Technology-Unternehmen) zugeordnet werden, die den digitalen Wandel der Immobilienbranche entscheidend mitgestalten. Der regionale Fokus des Technologieunternehmens liegt auf dem Heimatmarkt Deutschland. Vor diesem Hintergrund werden wir nachfolgend insbesondere auf den deutschen Facility-Management Bereich und die Teilbereiche, die das Leistungsangebot betreffen, eingehen.

Die digitale Transformation im globalen Immobiliensektor

Der allgemeine Digitalisierungstrend setzt sich weltweit fort und erstreckt sich auf nahezu alle Bereiche des täglichen Lebens und auch der Gesamtwirtschaft. In bereits vielen traditionellen Branchen hat die Digitalisierung durch die Etablierung von innovativen digitalen Lösungen, insbesondere durch Startups, Einzug gehalten. So bspw. in der Finanzwirtschaft (Stichwort: FinTech) oder in der Versicherungswirtschaft (Stichwort: InsurTech). Die digitale Transformation dieser Industrien hat hierbei zu einer Digitalisierung von Wertschöpfungsketten, Geschäftsprozessen sowie neue innovative Geschäftsmodelle ermöglicht bzw. Bestehende erweitert.

Seit einigen Jahren hat dieser Digitalisierungstrend auch die globale Immobilienwirtschaft erreicht, wobei sich die „digitale Revolution“ innerhalb dieser Industrie erst noch am Anfang befindet. So schätzen Experten den heutigen digitalen Rückstand der deutschen Immobilienbranche auf andere Branchen auf rund 10 Jahre.

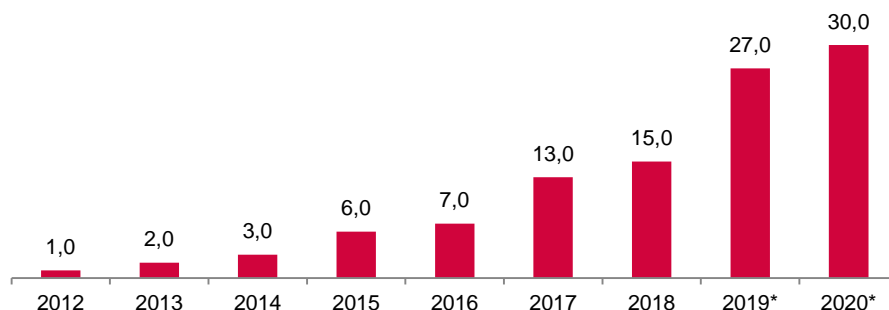
In diesem Zusammenhang entwickelte sich der Begriff PropTech (engl.: „property“ und „technology“). Dieses Buzzword steht allgemein für digitale Technologien in der Immobilienindustrie. Häufig wird auch PropTech als Oberbegriff für die ganze Immobilienwirtschaft verstanden und deren Bestrebung, Dienstleistungen und Prozesse rund um Immobilien durch die Verwendung moderner Technologien zu verändern und zu verbessern.

PropTechs sollen dabei unterstützen, ähnlich wie die FinTech-Unternehmen in der Finanzindustrie, den klassischen-offline- und den online-Markt zusammenzuführen und „das Beste beider Welten“ zu kombinieren und damit die Immobilienbranche langfristig zu stärken und nach vorne zu bringen. Und damit schließlich „fit zu machen“ für das „Industrie 4.0-Zeitalter“. Oftmals handelt es sich bei PropTechs um junge Startup-Unternehmen.

Der notwendige digitale Wandel innerhalb der weltweiten Immobilienwirtschaft spiegelt sich ebenfalls in den verstärkten Investitionen in diesem digitalen Teilbereich des Sektors wieder. So konnten die weltweiten Investments in PropTech-Unternehmen gemäß einer Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte innerhalb der letzten 5 Jahre um fast das 10-fache auf zuletzt 27,0 Mrd. USD zulegen.

Laut den Marktbeobachtern von unissu sind aktuell weltweit rund 8.000 PropTech-Unternehmen aktiv.

Weltweite Investitionen in PropTech-Unternehmen (in Mrd. USD)



Quelle: Deloitte; GBC AG *Schätzungen CREtech

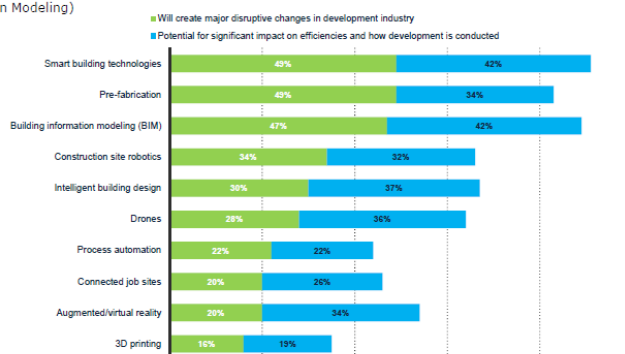
Basierend auf einer Studie von Deloitte entfielen im Jahr 2018 der Großteil der weltweiten Transaktionen auf die USA (6,0 Mrd. USD), gefolgt von China (3,3 Mrd. USD). Deutlich geringere Volumina wurden in Großbritannien (0,5 Mrd. USD) und in der DACH-Region (0,20 Mrd. USD) erzielt. In Bezug auf die regionale Verteilung der PropTech-Investments besteht somit eine klare Dominanz des US-amerikanischen Marktes.

Darüber hinaus hat die Studie gezeigt, dass das finanzielle Engagement in PropTech-Gesellschaften für global agierende Immobilieninvestoren ein relevanter Aspekt ihrer Investmentstrategie darstellt. So gaben im Rahmen der Untersuchung mehr als 50% der befragten Investoren an, dass ihre zukünftige Investmentstrategie eine Finanzierung (Funding) oder eine Partnerschaft mit PropTech-Unternehmen vorsieht. Wobei insgesamt rund 65% der befragten Investoren von einem signifikanten Einfluss der PropTech-Unternehmen auf die Immobilienwirtschaft ausgehen.

Auf weltweiter Ebene hat sich in 2018 ein starker Fokus der Investoren auf Start-ups in der Baubranche abgezeichnet. In diesem Bereich werden durch innovative Technologien die größten Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen im Immobiliensektor erwartet. Als Innovationstreiber gelten hier: Smart-Building Technologien, Vorfertigungen und Building Information Modeling (BIM).

PropTechs im globalen Fokus Branchenfokus

Aktuell liegt der Fokus globaler Investoren auf Startups in der Baubranche. Innovative Technologien sind hier maßgebend für die größten Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen in der Immobilienwirtschaft. **Innovationstreiber:** Smart Building Technologien, Vorfertigung und BIM (Building Information Modeling)



Deloitte 2019

Quelle: Altus Group; IDC; ID: 970794

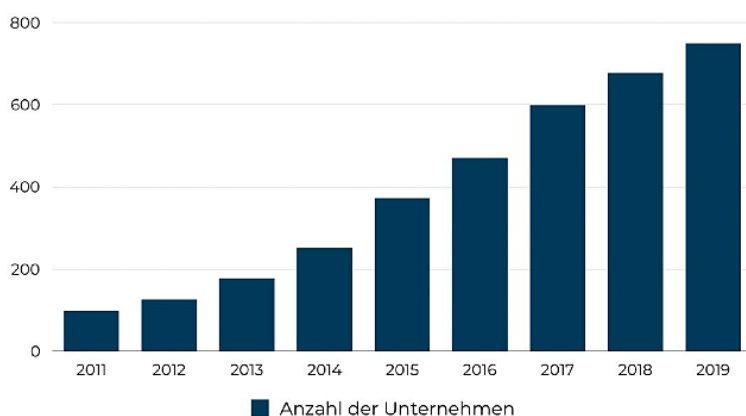
3

PropTech-Branche in Deutschland

Der Prop-Tech Sektor in Deutschland befindet sich ebenfalls in einem noch sehr frühen Stadium und gliedert sich in eine Vielzahl von Marktsegmenten, die von den einzelnen Technologieunternehmen adressiert werden. Die große Anzahl dieser Marktteilnehmer hat sich auf verschiedene „Marktnischen“ bzw. Teilbereiche des Immobiliensektors fokussiert und beschäftigt sich mit innovativen (digitalen) Geschäftsmodellen innerhalb ihrer strategischen Positionierung.

Dieser regionale Markt konnte in den vergangenen Jahren ein sehr dynamisches Wachstum verzeichnen. So konnte laut den PropTech-Experten von blackprint Booster die Anzahl der deutschen PropTech-Unternehmen auch im Jahr 2019 im Vergleich zum Vorjahr signifikant auf rund 740 Unternehmen (VJ: ca. 650) zulegen und damit das bisherige Marktwachstum weiter fortsetzen.

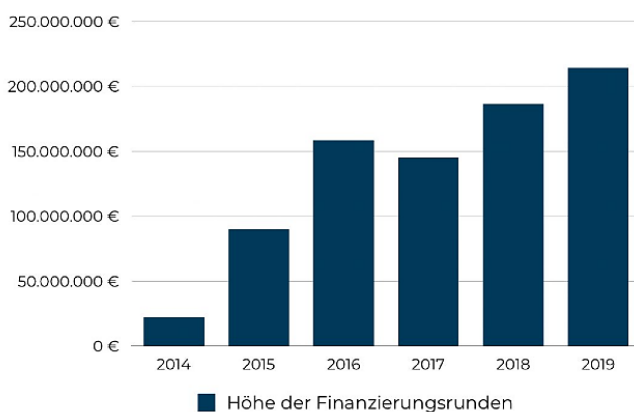
PropTech-Marktwachstum in Deutschland



Quelle: blackprint Booster

Parallel zu dem stetigen Zuwachs an PropTech-Unternehmen ist ebenfalls in den vergangenen Jahren das Finanzierungsvolumen (Finanzierungsrunden > 1 Mio. €) bzw. das Investitionsvolumen in diesem aufstrebenden Sektor nahezu konstant angestiegen und hat Ende 2019 ein neues Allzeithoch von knapp 215,0 Mio. € erreicht. Die verstärkten Investitionen der technologieaffinen Investoren in PropTech-Firmen spiegeln hierbei die hohen wirtschaftlichen Potenziale durch eine zunehmende Digitalisierung der Immobilienbranche wider.

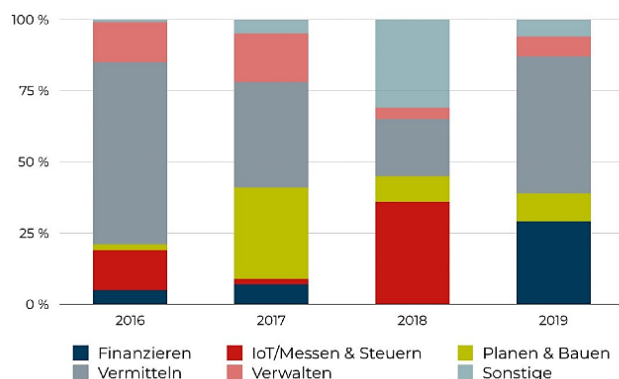
Finanzierungsrunden in deutsche PropTech-Unternehmen (Finanzierungsrunden über 1,0 Mio. €)



Quelle: blackprint Booster

Laut den Marktexperten standen in 2019 vor allem die Bereiche Immobilienvermittlung, Immobilienfinanzierung, Planen und Bauen sowie Immobilienverwaltung im Fokus der Finanzierungsrunden bzw. im besonderen Investoreninteresse.

Finanzierungsrunden bei deutschen PropTech-Firmen nach Segmenten



Quelle: *blackprint Booster*

Die jungen PropTech-Unternehmen haben sich in nahezu allen (Teil-)Bereichen des Immobiliensektors positioniert. Nachfolgend werden exemplarisch einige Segmente dargestellt, in denen diese Gesellschaften agieren:

- Property Management – einfache Verwaltung von Immobilienobjekten (z.B. softwarebasierte Instandhaltungspläne oder Nebenkostenabrechnungen)
- Facility Management – Überprüfung des Zustands von Immobilien (z.B. Optimierung der Wartung und Instandhaltung von Objekten)
- Construction Management – zur Unterstützung des Baus von Immobilien (z.B. digitale Visualisierungstools)
- Portfolio Management – zur Vermögensverwaltung (z.B. Crowdfunding-Plattformen als Investment bzw. Finanzierungsmöglichkeit)

Darüber hinaus gewinnt das Thema Digitalisierung auch bei Immobilienunternehmen sehr stark an Bedeutung. So ergab eine Studie des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Lünendonk & Hossenfelder (2018) innerhalb der Immobilienwirtschaft, dass nahezu alle Unternehmen der befragten Studienteilnehmer bereits Budgets für Digitalisierungsprojekte zu Verfügung gestellt haben. Laut den Studienautoren wurden hierfür als Motivationsfaktoren angegeben: Effizienzsteigerungen, die Notwendigkeit am Ball zu bleiben, um keine neue Chance zu verpassen und innerhalb der Industrie 4.0 agieren zu können. Als ein weiterer Beweggrund wurde außerdem die verstärkte Transparenz, die digitale Prozesse ermöglichen, aufgeführt.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kam auch eine Untersuchung des Immobilienverbands ZIA und der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young Real Estate (EY). Deren aktuelle Digitalisierungsstudie (2019) hat gezeigt, dass sich 85% der befragten Unternehmen entweder in der Orientierungsphase befinden, die digitale Transformation bereits eingeleitet oder erste Investitionen in digitale Themen durchgeführt haben. Zudem kamen die Studienautoren zu dem Ergebnis, dass heute fast jedes vierte Unternehmen (24%) bereits mehr als fünf Prozent ihres Jahresumsatzes

in Digitalisierungsmaßnahmen investiert. Ein Jahr zuvor lag dieser Wert noch gerade einmal bei rund 15% der befragten Unternehmen.

Solutiance als Teil des aufstrebenden PropTech-Marktes

Solutiance unterstützt Betreiber von Immobilien auf ihrem Weg in die notwendige Digitalisierung ihres Geschäfts und ihrer Geschäftsprozesse und macht damit auch dem Immobiliensektor die Vorteile der Digitalisierung zugänglich. Für viele Facility-Management-Experten ist moderne Gebäudebewirtschaftung ohne digitale Prozesse nicht mehr machbar (Georg Stadlhofer, Vize-Präsident der IFMA-Austria).

Der Betrieb von Immobilien stellt die betroffenen Organisationen (Eigentümer / Asset Manager, Property Manager, Facility Manager, Mieter) vor komplexe Herausforderungen.

Zwei Perspektiven treiben die handelnden Organisationen: a) Die Sicherung eines störungsfreien Betriebs sorgt für positive Cash Flows aus Mieten und dem Betrieb von Unternehmensteilen. b) Die Einhaltung gesetzlicher Pflichten und die Dokumentation der dafür erforderlichen Maßnahmen vermeidet Compliance Risiken und schafft Imagegewinn (z.B. nachhaltiges Wirtschaften). In diesem regulatorischen Bereich stellen die Anforderungen in Deutschland mit seinem föderalen System und einem Universum an Gesetzen, Verordnungen und Normen die handelnden Organisationen immer wieder vor Probleme.

Technische, organisatorische, regulatorische und ökonomische Anforderungen und Rahmenbedingungen sollen möglichst zielführend verknüpft werden. Technologiebrüche und Informationsdefizite sind in einer sehr fragmentierten Organisationslandschaft aber der Normalfall. So arbeiten mindestens Teile der Organisationskette häufig sogar noch mit einer teilanalogen Systemlandschaft.

In Anbetracht der Summen, die der Betrieb von Gebäuden kostet, besteht bereits eine hohe Motivation, ständig produktiver zu agieren. Zudem verstärkt der wachsende Personalmangel den Druck, die Prozesseffizienz zu steigern. Im Laufe der Zeit hat sich deshalb die Art und Weise, wie Gebäude und hier insbesondere große Gebäudebestände betrieben werden, verändert. In der Vergangenheit genügte eine möglichst gute Ausführung von Wartungs- und Instandhaltungsleistungen durch entsprechende Handwerker. Angestoßen durch technische Innovationen kam irgendwann das Bestreben dazu, die Prozesse um den Betrieb von Immobilien möglichst effizient abzuwickeln. Daraus entstand der Trend zum Outsourcing von Leistungen und der Einsatz von (in der Regel) Standardsoftware. Insbesondere professionelle Immobilienbetreiber gingen zudem schließlich dazu über, sich Software für ihre Anforderungen individuell entwickeln, oder zumindest individualisiert konfigurieren zu lassen. Dies geschah aber in der Regel auf Basis einmal definierter Anforderungen in der Erwartung, damit lange arbeiten zu können.

Weil aber am Ende des Tages die Wartungs- und Instandhaltungsleistungen immer noch von häufig regional agierenden Handwerkern erbracht und von einer oftmals mehrstufigen Organisation angestoßen und gesteuert werden müssen, funktionieren die technischen Lösungen im Detail dann doch nicht so, wie erhofft.

Diese Erkenntnis war der Anstoß für Solutiance, die Anforderungen einzelner Bereiche des Betriebs von Immobilien neu zu denken und Lösungen zu entwickeln. Mit Hilfe modernster Methoden und Technologien entstehen dabei Dienstleistungen, die definierte Leistungsbereiche deutlich effizienter adressieren als herkömmliche Ansätze. Der Kunde

zahlt für die Erledigung von Arbeiten, aber er bekommt die Ergebnisse so in Software aufbereitet, dass die Organisationskette bis hin zur kaufmännischen Abwicklung maximal entlastet wird.

Solutiance macht den handelnden Personen das Leben so einfach wie möglich und sichert maximale Dienstleistungsqualität bei idealem Datenzugang und geringem Aufwand beim Kunden. Somit maximiert das Unternehmen durch ihren innovativen Ansatz die Transparenz und Effizienz im Gebäudebetrieb und ermöglicht hierbei auch eine neue intelligente Art der Gebäudebewirtschaftung.

Die Evolution des Gebäudebetriebs



Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Durch diese besondere Positionierung der Solutiance unterscheidet sich das Unternehmen wesentlich von den traditionellen Lösungsansätzen der Gebäudebetreiber, die zu erbringenden Leistungen in „Eigenregie“ ausführen oder hierbei verstärkt auf fremde Hilfe zurückgreifen und parallel hierzu im besten Fall noch zusätzlich Spezialsoftware einsetzen. Hierbei ist anzumerken, dass immer mehr Unternehmen die Bewirtschaftung ihrer Immobilien oder Teilbereiche ihrer Immobilien nicht selbst übernehmen wollen, sondern diese von externen Dienstleistern durchführen lassen (Outsourcing).

Ein solcher Schritt eröffnet die Chance, dass sich Unternehmen durch die Zusammenarbeit mit Dienstleistern in Prozessen professionalisieren, die nicht zu ihrem Kerngeschäft bzw. zur Wertschöpfung gehören. Diese Dienstleister bieten mit einer zugeschnittenen Software und einem intelligenten Prozessmanagement optimierte Leistungen potentiellen Kunden an. Sie haben die notwendige Optimierung erbracht und auch entsprechend investiert und sich zugleich spezialisiert. Durch die Zusammenarbeit mit Dienstleistern, die im hohen Maße digital agieren, werden so auch Immobilienbetreiber digital bzw. erreichen einen nochmals höheren Digitalisierungsgrad.

Solutiance adressiert mit ihren Leistungen in erster Linie Gebäudeeigentümer, oder, wenn der Eigentümer ein Finanzinvestor ist, deren Vertreter, die Asset Management Gesellschaften. Weil aber die Verwaltung von Gebäuden häufig an Property Management Gesellschaften vergeben wird und der technische Betrieb an Facility Management Unternehmen, können auch diese beiden Gruppen in der Wertschöpfungskette von der Zusammenarbeit mit Solutiance profitieren.

Da diese in der Regel nicht so einen starken digitalen Ansatz haben wie Solutiance, können die digitalen Plattform-Services des Unternehmens diesen Gesellschaften und ihren Kunden einen deutlichen Mehrwert bieten, bspw. in Punkto Transparenz oder Effizienz. Somit stellt Solutiance für Facility-Management- Unternehmen oder Property-Management-Unternehmen einen attraktiven Kooperationspartner dar, der diesen Unternehmen in Teilbereichen ihrer Geschäftstätigkeit unterstützt bzw. ganze Aufgabenbereiche, wie bspw. das Controlling von Betreiberpflichten bei Bestandskunden, abnehmen könnte (Outsourcing von Dienstleistungen).

Solutiance ist es bereits gelungen mit Apleona und Geiger zwei bedeutende Facility-Management-Gesellschaften aus Deutschland in ihren Kundenkreis aufzunehmen. In nachfolgender Grafik werden weitere potenzielle Kooperationspartner des Unternehmens dargestellt.

Führende Facility-Service-Unternehmen in Deutschland

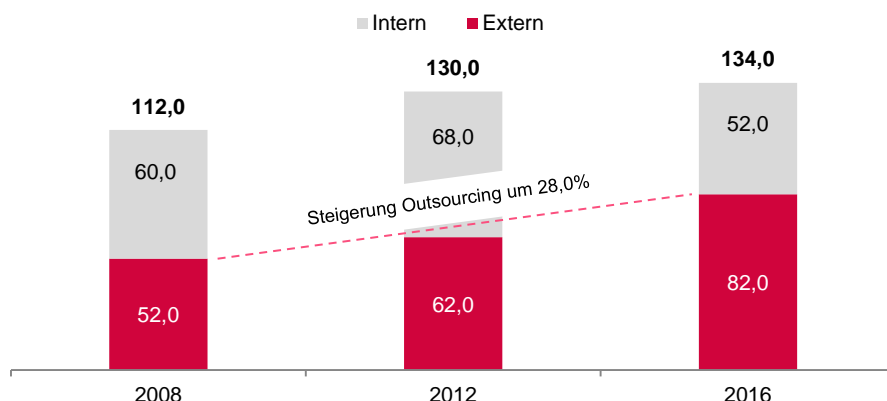
Unternehmen	Umsatz in 2019	Umsatz in 2018
Spie Deutschland & Zentraleuropa GmbH	1.700,0	1.550,0
Apleona GmbH*	1.664,9	1.569,9
Wisag Facility Service Holding GmbH	1.167,9	1.124,1
Strabag Property und Facility Services GmbH	767,0	1003,0
Gegenbauer Holding SE & Co. KG	744,0	704,8
Engie Deutschland GmbH	742,0	596,0
Compass Group Deutschland GmbH	673,2	671,6
ISS Facility Services Holding GmbH	655,1	424,3
Piepenbrock Facility Management GmbH + Co. KG	617,9	589,2
Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG	570,9	544,7
Dussmann Service Deutschland GmbH	569,0	603,0
Kötter Unternehmensgruppe	565,0	540,0
Klüh Service Management GmbH	548,0	491,4
CBRE Gruppe	372,0	362,0
Vinci Energies Deutschland Building Solutiance GmbH	287,1	278,5
Sauter FM GmbH	256,6	224,0
Götz-Management-Holding AG	248,0	236,3
Geiger FM Dienstleistungsgruppe Holding GmbH & Co. KG*	205,0	178,0
Stölting Service Group GmbH	194,0	180,0
Caverion Deutschland GmbH	190,9	175,4
Dr. Sasse AG	190,0	167,0
Dorfner Gruppe	181,0	175,6
Hectas Facility Services Stiftung & Co. KG	155,0	151,0
ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG	130,0	119,0
Rud. Otto Meyer Technik GmbH & Co. KG	125,1	115,2

Quelle: Lünendonk, GBC AG

*bereits Kunde des Solutiance-Konzerns

Im Zuge ihrer strategischen Ausrichtung hat sich Solutiance insbesondere auf den Facility Management Markt für Immobilien in Deutschland fokussiert und bietet in diesem Sektor momentan zwei Leistungspakete an. Diese sind Management Betreiberpflichten und Dachmanagement 4.0.

Facility Management Markt für Immobilien in Deutschland (Bruttowertschöpfung in Mrd. €)

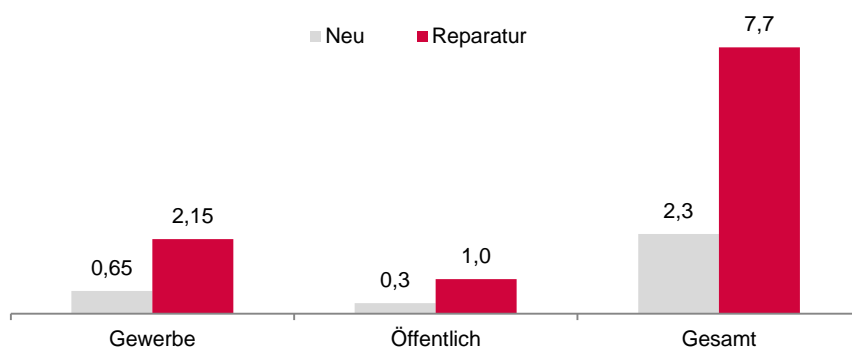


Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Bei diesem Markt handelt es sich um einen besonders großvolumigen Markt mit einem Gesamtvolumen von 134,0 Mrd. € (Bruttowertschöpfung), welches in den vergangenen Jahren stetig gestiegen ist. So konnte das Gesamtvolumen von 2008 (112 Mrd. €) bis 2016 um 19,6% auf 134,0 Mrd. € deutlich zulegen. In diesem Zeitraum konnten vor allem die externen Leistungen aufgrund des vorherrschenden Outsourcing-Trends um 28,0% auf 82,0 Mrd. € in 2016 anwachsen (2008: 52,0 Mrd. €). Vor allem privatwirtschaftliche Unternehmen und die öffentliche Hand lagern zunehmend einen Großteil an bisher selbst erbrachten Tätigkeiten an externe Dienstleister aus.

Im ersten Geschäftsfeld Dachmanagement 4.0 agiert Solutiance in einem Multi-Milliarden-Markt. In diesem Bereich hat sich die Gesellschaft auf softwarebasierte Dienstleistungen rund um das Thema Wartung und Instandhaltung von Immobiliendächern spezialisiert. Damit adressiert Solutiance im Heimatmarkt ein Marktsegment im Bereich Dachreparaturleistungen von öffentlichen und Gewerbeimmobilien mit einem Gesamtvolumen von insgesamt 3,15 Mrd. €.

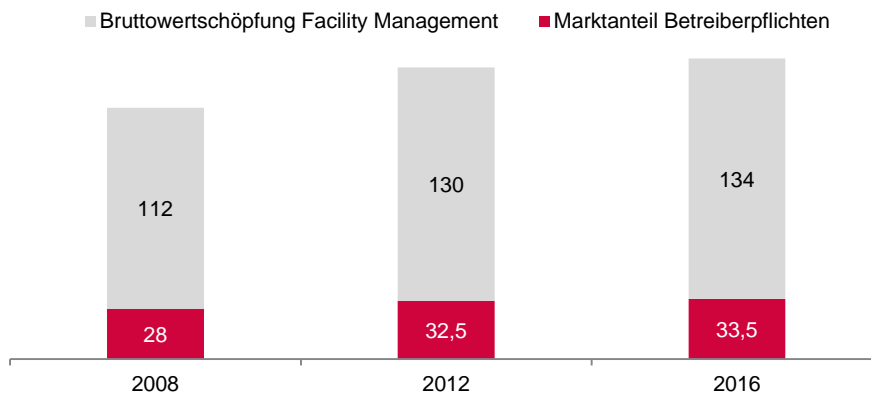
Markt für Dachdeckerleistungen in Deutschland (in Mrd. €)



Quelle: Solutiance AG; GBC AG

In zweitem Geschäftsfeld Management Betreiberpflichten ist Solutiance seit dem vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich aktiv. Der Impuls dazu kam von Kunden, die den Nutzen der Zusammenarbeit beim Dach auch auf andere Bereiche der Immobilie ausdehnen wollten. Mit dem Management der Betreiberpflichten adressiert das Unternehmen nach Einschätzung von Marktteilnehmern einen Anteil von ca. 25% an der Bruttowertschöpfung (siehe oben), also ein Marktvolumen von deutlich über 30,0 Mrd. € pro Jahr.

Anteil der Leistungen zu Betreiberpflichten an der gesamten Bruttowertschöpfung des Facility Management-Sektors in Deutschland (in Mrd. €)



Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Insgesamt sehen wir damit Solutiance gut positioniert, um die begonnene digitale Transformation des multimilliardenschweren Immobiliensektors im Bereich des Gebäudebetriebs und -verwaltung entscheidend mitzugestalten. Hierbei sollte es dem Unternehmen in den kommenden Jahren gelingen, insbesondere durch ihr innovatives Leistungsangebot aus der Kombination von Software und Dienstleistungen vor Ort (hybrider Ansatz), ein sehr dynamisches Unternehmenswachstum zu erreichen. Auch der Trend zur verstärkten Auslagerung des Immobilienbetriebs an externe Dienstleister, sollte sich für Solutiance als digitalgestützter Dienstleistungsplattformbetreiber auszahlen.

UNTERNEHMEN

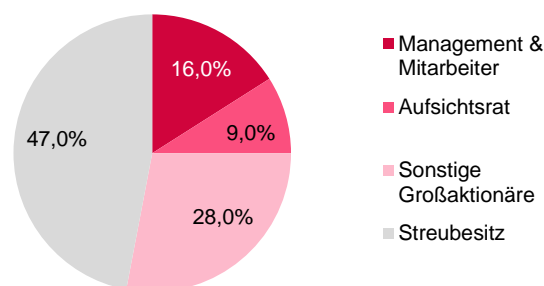
Geschäftsmodell – softwarebasierte Plattform-Services

Die Solutiance AG ist ein Anbieter von Plattform-Services für den Immobilienbetrieb und gehört damit dem aufstrebenden PropTech-Sektor an. Der Technologiekonzern hat sich insbesondere auf softwarebasierte Dienstleistungen und eine Dienstleistungsplattform im Bereich des technischen Property-Managements sowie dem technischen Facility-Managements fokussiert. Der regionale Geschäftsschwerpunkt des Unternehmens liegt aktuell auf Deutschland.

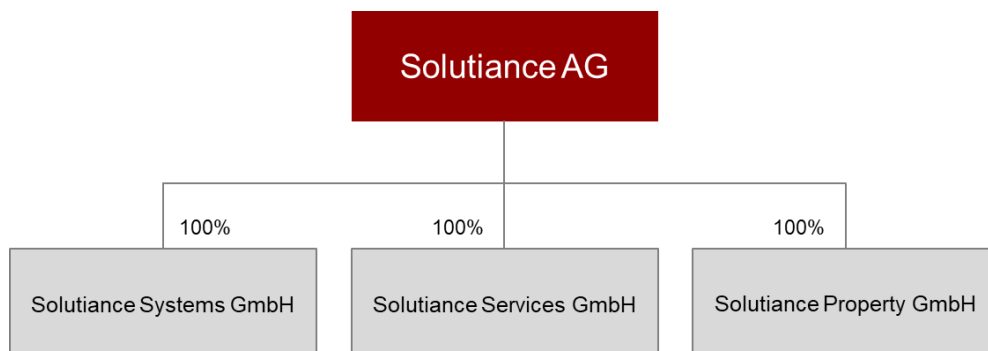
Aktionärsstruktur

Anteilseigner in % (gerundete Werte)	August 2020
Management & Mitarbeiter	16,0 %
Aufsichtsrat	9,0 %
Sonstige Großaktionäre	28,0 %
Streubesitz	47,0 %

Quelle: Solutiance AG; GBC AG



Unternehmensstruktur



Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Die Solutiance AG fungiert als reine Beteiligungsgesellschaft ohne eigenes operatives Geschäft. Beteiligungen in Höhe von 100,0% bestehen derzeit an der Solutiance Systems GmbH, der Solutiance Services GmbH und der Solutiance Property GmbH.

Die bedeutendste operativ tätige Beteiligung stellt hierbei die Solutiance Services GmbH dar. Diese Tochtergesellschaft erbringt software- und technologiebasierte Dienstleistungen für Immobilienbetreiber.

Eine weitere operative Beteiligung besteht in Form der Solutiance Systems GmbH, die sich hauptsächlich auf Softwareentwicklungen im Bereich des Immobilienbetriebs fokussiert hat. Daneben vertreibt die Gesellschaft die Software „TrackLean“ seit Ende 2018 auch als Stand-alone-Softwarelösung, eine Anwendung für elektronische Signaturen, die bereits in Prozessen mit Kunden der Solutiance Services GmbH und bei verschiedenen internen Anwendungsbereichen zum Einsatz kommt.

Bei der dritten Beteiligung, der Solutiance Property GmbH, handelt es sich um eine nicht operativ tätige Tochtergesellschaft. In dieser Gesellschaft wurden in der Vergangenheit Immobilien gehalten.

Die Solutiance AG bildet die strategische Management- und Finanzholdinggesellschaft der Solutiance-Gruppe und übt hierbei zentrale Leitungsfunktionen aus. Sie stellt gemeinsam genutzte Dienstleistungen, insbesondere in den Bereichen Finanzen, Administration, Human Resources, Investor Relations, IT, Strategie und Public Relations zur Verfügung. Die Muttergesellschaft fokussiert sich hauptsächlich auf die Strategie, Public Relations, Verwaltung und Controlling ihrer Beteiligungen, sowie die Entwicklung der gesamten Unternehmensgruppe.

Organe der Gesellschaft

Vorstand

Uwe Brodtmann (CEO)

Herr Uwe Brodtmann gehört seit dem Geschäftsjahr 2015 dem Vorstand der Solutiance AG an (ehemals PROGEO Holding AG). Er ist Diplom-Kaufmann und begann seine berufliche Karriere in der Debeka Versicherungsgruppe. Herr Brodtmann hatte während dieser Zeit verschiedene leitende Positionen inne, unter anderem zuletzt als Landesgeschäftsstellenleiter. Im Anschluss hieran war er Geschäftsführer oder Vorstand bei verschiedenen Unternehmen, insbesondere solchen aus dem IT- oder Immobiliensektor. Zu diesen zählten u.a. die PROGEO Holding AG, Provalor GmbH, INCHRON GmbH und die ovivo.com AG.

Jonas Enderlein (CTO)

Herr Jonas Enderlein, IT-Systems Engineer (BA), wurde mit Wirkung ab dem Juli 2018 zum Vorstand der Solutiance AG bestellt. Seinen Universitätsabschluss in IT-Systems-Engineering hat er am renommierten Hasso-Plattner-Institut in Potsdam erlangt. Vor und während seiner universitären Ausbildung gründete er zwei IT-Unternehmen und leitete sie als Geschäftsführer bzw. Vorstand. Nach seinem Studium übernahm er mit weiteren Personen die Decidery AG und war ebenfalls Vorstand dieser Gesellschaft. Im Jahr 2015 war er Mitgründer der Conclutec UG und anschließend Geschäftsführer dieser Gesellschaft. Im Jahr 2017 wurde dieses Softwareunternehmen durch die Solutiance AG übernommen.

Aufsichtsrat

Archibald Horlitz, Vorsitzender

Herr Archibald Horlitz absolvierte von 1984 bis 1986 ein Studium im Bereich Bergbau an der TU Berlin, das er als Diplom-Ingenieur abschloss. Während seines Studiums gründete er mit einer weiteren Person die Gravis AG (ehemals Gravis Computervertriebsgesellschaft mbH). Diese Gesellschaft leitete er als Vorstand (CEO) von 1986 bis 2012. Seit 2013 ist er CEO der Sellutions AG und Vorsitzender des Aufsichtsrats der Solutiance AG. Daneben bekleidet Herr Horlitz seit 2013 das Amt des Präsidenten des SV Babelsberg 03.

Dr. Felix Bosse

Herr Dr. Felix Bosse hat an der TU Berlin und Ruhr Universität Bochum Wirtschaftsingenieurwesen studiert und dieses Studium als Diplom-Wirtschaftsingenieur abgeschlossen. Seine berufliche Laufbahn begann er 1998 bei der PwC im Bereich Unternehmensberatung. Im Anschluss hieran war er von 2000 bis 2002 als Geschäftsführer der merconic GmbH tätig. Von 2002 bis 2008 leitete Herr Dr. Bosse als Geschäftsführer die Vis Nova GmbH. Hieran anknüpfend war er Geschäftsführer der Nordcapital New Energy GmbH & Cie. KG. Seit 2009 ist er als Interims-Manager und

Unternehmensberater aktiv. In 2013 wurde er in den Aufsichtsrat der Solutiance AG berufen.

Rony Vogel

Der Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik mit MBA der Hochschule Reutlingen ist seit über 20 Jahren als Unternehmer und Investor tätig. Als kaufmännischer Geschäftsführer leitete er von 1992 bis 1995 das Unternehmen TRW Benesov bei Prag seit dessen Gründung bis zu einer Größe von 600 Mitarbeitern. Er ist Mitgründer eines durch die Siemens AG im Jahr 1997 finanzierten Start-ups „Internet Screenphones“. 1999 rief er das Business Angel Network „venture24“ ins Leben, das er 2000 in die Firstream AG einbrachte. Bis zu seinem Exit in 2002 war er Vorstand der „Firstream venture24 AG“. Bereits zu dieser Zeit finanzierte und entwickelte Rony Vogel eine Reihe von Start-Up-Unternehmen in den Bereichen Software und Technologie und beteiligte sich an deren Gründung, darunter auch die EQS Group AG. Bis dato hat er sich finanziell und unternehmerisch bei über 20 Unternehmen engagiert. Darüber hinaus bekleidet Herr Vogel auch mehrere Aufsichtsratsmandate. Zu diesen zählen die EQS Group AG (seit 2000), DeskCenter Solutions AG (seit 2014) und die Solutiance AG (seit 2017).

Felix Krekel

Herr Felix Krekel absolvierte ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität in Augsburg, das er als Diplom-Kaufmann abschloss. Von 1996 bis 2006 war er für die HSBC Trinkhaus & Burkhardt KGaA in verschiedenen leitenden Positionen, wie bspw. Head of Corporate Sales oder Director Institutional Equity Sales, aktiv. Im Zeitraum von 2006 bis 2012 leitete Herr Krekel als Vorstand die Design Bau AG. Hieran anknüpfend übernahm er als Geschäftsführer die Leitung der hit. Hanseatische Immobilien Treuhand GmbH & Co. KG. Seit 2015 ist Herr Krekel als freiberuflicher Berater tätig. Darüber hinaus ist er seit 2016 Geschäftsführender Gesellschafter der K2-flats & homes GmbH & Co. KG und ab dem Folgejahr 2017 auch CEO der CoinIX GmbH & Co. KGaA. Seit dem Jahr 2018 gehört Herr Krekel dem Aufsichtsrat der Solutiance AG an.

Unternehmenshistorie

Wesentliche Historische Ereignisse der Solutiance AG

Datum	Ereignis
1992	Gründung der Progeo Monitoring GmbH
1997	Börsengang als Tochter der PROGEO Holding AG
1999	Neuer Standort in Großbeeren bei Berlin
2017	Übernahme der Softwaregesellschaft ConcluTec GmbH (heute: Solutiance Systems GmbH) im Zuge einer Sachkapitalerhöhung
2017	Umfirmierung der PROGEO Holding AG in Solutiance AG
2018	Verkauf des Altgeschäfts (Monitoring-Systeme)

Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Die Unternehmensgeschichte der Solutiance AG reicht bis in das Jahr 1992 zurück. In jenem Jahr wurde die PROGEO Monitoring GmbH (kurz: PROGEO) gegründet, welche seit 1999 am Standort Großbeeren bei Berlin tätig ist. Der Schwerpunkt der PROGEO lag in der Entwicklung, Produktion und Installation von Monitoringsystemen zur Überwachung von Bauwerksabdichtungen. Diese Systeme werden in Deponien, Klärbecken, Tunneln und Flachdächern eingesetzt. Mit dem Ziel die entwickelten

Systeme auch international bekannt zu machen, wurde die Gesellschaft im Jahr 1997 als Tochter in die PROGEO Holding AG eingebracht, welche seitdem an der deutschen Freiverkehrsbörse in Stuttgart gehandelt wird.

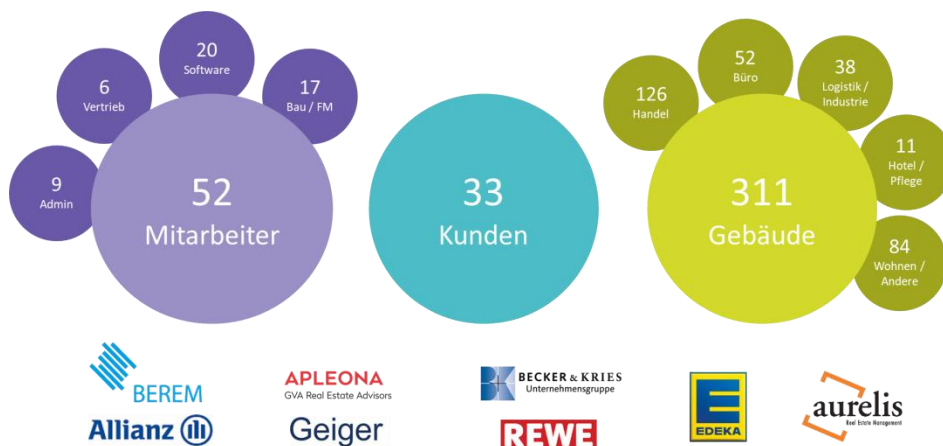
Im Jahr 2017 hat die Technologiegesellschaft ihre Kompetenz um die Entwicklung von Software erweitert. Im Rahmen dessen wurde im Juli 2017 die Softwaregesellschaft ConcluTec GmbH übernommen. Nach einer anschließenden Umbenennung in Solutiance Systems GmbH bildet diese Gesellschaft seit diesem Zeitpunkt das technologische Rückgrat der Solutiance-Gruppe („Softwarefabrik der Solutiance-Gruppe“).

Um diese strategische Neuausrichtung auch nach außen hin zu repräsentieren, wurde ebenfalls in 2017 die PROGEO Holding AG in die Solutiance AG umbenannt. Im März 2018 wurde das Teilgeschäft der PROGEO Monitoring Systeme & Services GmbH & Co. KG aus der Solutiance AG herausgelöst und an den Gründer der PROGEO, Andreas Rödel, verkauft. Parallel hierzu wurde auch die Immobilie in Großbeeren verkauft.

Der Verkauf der defizitären Monitoring-Sparte stellt den Abschluss der Restrukturierung der Solutiance AG dar, die sich seither vollumfänglich auf das Geschäft mit softwarebasierten Lösungen für die Bewirtschaftung von Immobilien fokussiert.

Seit dem Juni 2019 ist die Solutiance AG im Premiumsegment m:access der Börse München gelistet. Daneben werden die Aktien der Solutiance auch im Freiverkehr in Frankfurt und im XETRA gehandelt.

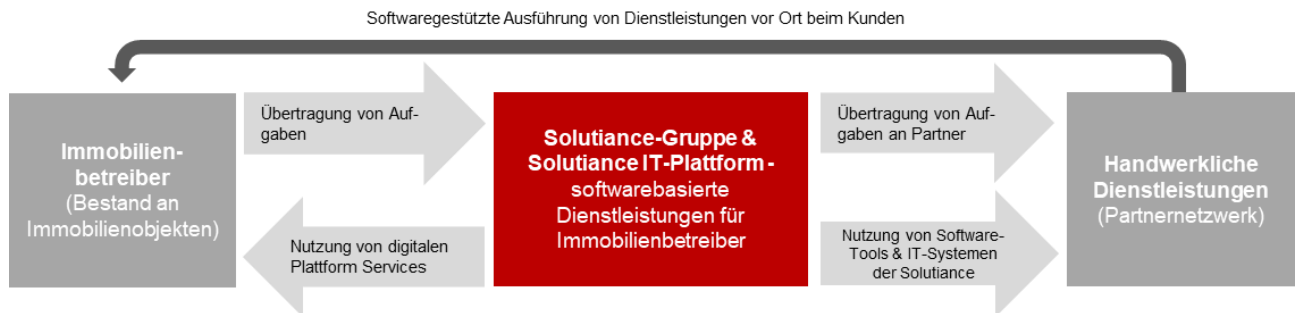
Solutiance im Überblick – Anzahl Objekte & ausgewählte Kunden



Quelle: Solutiance AG

Geschäftstätigkeit, Leistungsangebot und Mehrwert für die Kunden

Vereinfachte Darstellung des Geschäftsmodells



Quelle: GBC AG

Solutiance ist ein Anbieter von softwarebasierten Dienstleistungen für die Verwaltung und den Betrieb von Immobilien. Mit ihrem Leistungsangebot richtet sich das Unternehmen zum einen an Immobilienbestandshalter, wie bspw. Corporate Real Estate-Gesellschaften oder öffentliche Betriebe, die Immobilien betreiben, um darin ihre Geschäfte oder Amtsgeschäfte durchzuführen. Zum anderen fokussiert sich das Technologieunternehmen auf Immobiliendienstleistungsgesellschaften, wie bspw. Property Management- oder Facility Management-Unternehmen, die Immobilienbestandshalter (z.B. Asset Manager oder Eigentümer) beim Betrieb bzw. der Verwaltung ihrer Immobilien unterstützen (Stichwort: Outsourcing). Der kundenseitige Fokus des Unternehmens liegt insbesondere auf Organisationen mit großen Immobilienbeständen.

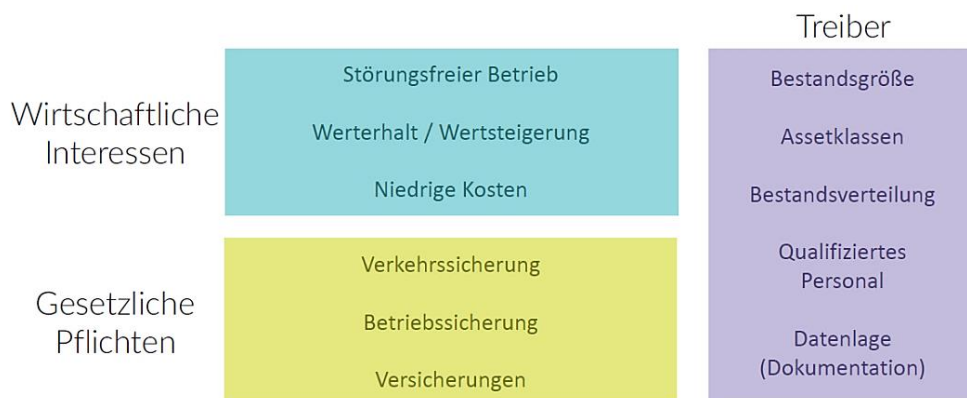
Das Unternehmen unterstützt ihre Kunden mit ihrem Produktportfolio (Dachmanagement 4.0, Management Betreiberpflichten) dabei, anfallende Aktivitäten rund um den Betrieb von Immobilien mit digitalen Hilfsmitteln effizienter, transparenter und qualitativ-besser zu machen. Solutiance kann zwar aktuell Gebäude noch nicht vollständig betreiben, ist jedoch bestrebt weitere Dienstleistungen in das Leistungsangebot aufzunehmen und damit noch attraktiver für ihre Kunden zu werden.

Im Rahmen dessen nimmt Solutiance seinen Kunden mithilfe ihrer digitalen Services bestimmte Aufgaben rund um den Betrieb von Immobilien vollständig ab und agiert somit als „echter Problemlöser“ und nicht nur als reiner Softwareanbieter. Hierbei bietet Solutiance ihren Kunden eine intelligente Kombination aus Software, Systemen und Dienstleistungen an. Die Technologiegesellschaft nennt diesen innovativen Ansatz die „hybride Art Immobilien zu betreiben“. Die eingesetzte Software dient aus Kundensicht dazu, die Ergebnisse der Dienstleistung und daraus resultierende Zustände am Gebäude jederzeit transparent im Blick zu haben. Entsprechend kauft der Kunde keine Software, sondern eine konkrete Problemlösung.

Solutiance adressiert damit das häufig auftretende Problem von Organisationen mit großen Immobilienbeständen, denen es beim Verwalten und dem Betrieb von Gebäuden nur unzureichend gelingt, gesetzliche Pflichten und Interessen möglichst effizient „unter einen Hut zu bringen“. In der Regel sind hierbei viele Menschen an unterschiedlichen Standorten und oftmals auch aus verschiedenen Organisationen beteiligt. Darunter leidet vielfach die Qualität der Leistungen. Der Zugriff auf relevante Daten/Informationen für alle bedeutenden Stakeholder gestaltet sich auch oftmals schwierig. Und dass, obwohl die beteiligten Mitarbeiter einen relativ hohen Aufwand dabei betreiben.

Basierend hierauf kam Solutiance im Rahmen von Kundenworkshops und – gesprächen auch zu dem Ergebnis, dass einfach nur ein verstärkter Einsatz von Softwarelösungen diese Probleme auch nicht löst. Wobei die handelnden Personen auf Seiten der Immobilieneigentümer und ihren Dienstleistern bereits jetzt schon vielfach überfordert sind mit der Flut an Software und Systemen, die sie beherrschen sollen. An dieser Stelle setzt Solutiance an und schafft mit ihren digitalgestützten Services „Abhilfe“.

Spannungsfeld im Facility Management – gesetzl. Pflichten & wirt. Interessen



Quelle: Solutiance AG

Für Immobilienbetreiber sind beim Betrieb ihrer Objekte zwei Aspekte wichtig: Zum einen (eigene) wirtschaftliche Interessen und zum anderen die Einhaltung gesetzlicher Pflichten (sog. Betreiberpflichten). Die wirtschaftlichen Interessen, die Objektbetreiber in der Regel verfolgen, umfassen hierbei den störungsfreien Betrieb der Immobilie, niedrige Kosten für den laufenden Betrieb und die Wartung/Instandhaltung der Immobilie sowie die Sicherstellung des Werterhalts oder die Erschließung von Wertsteigerungspotenzialen der Immobilie.

Zum anderen müssen Immobilienbetreiber gesetzliche Pflichten, bspw. im Bereich der Verkehrs- und Betriebssicherungen oder Versicherungen, einhalten. Diese gesetzlichen Pflichten zielen generell darauf ab Menschen und die Umwelt zu schützen. Sollten Betreiber diesen gesetzlichen Verpflichtungen nicht nachkommen, drohen rechtliche Konsequenzen oder wirtschaftliche Sanktionen (z.B. in Form eines Kaufpreiseinbehalts aufgrund einer mangelhaften Dokumentation).

Treiber dieser beiden wichtigen Aspekte für Immobilienbetreiber sind erstens die Größe des Immobilienportfolios, da bspw. 100 Immobilien schwerer zu managen sind als nur zehn. Zweitens welche Assetklasse befindet sich im Immobilienbestand, also bspw. nur Gewerbeimmobilien oder auch Wohnimmobilien. Und drittens die Verteilung der Immobilien in Deutschland, da es in unterschiedlichen Bundesländern unterschiedliche gesetzliche Bestimmungen gibt. Weitere Treiber stellen die Anzahl des vorhandenen qualifizierten Personals und die Datenlage (Dokumentation) dar.

Die von Solutiance angebotenen softwarebasierten Dienstleistungen unterscheiden sich wesentlich von dem Leistungsangebot der Wettbewerber (z.B. Handwerksbetriebe oder Facility-Management-Dienstleister) in den einzelnen Geschäftsfeldern, die entweder überhaupt keine softwaregestützten Dienstleistungen betreiben bzw. vermarkten, oder nur in einem sehr geringen Umfang „digitale Hilfsmittel“ bei ihren Services einsetzen.

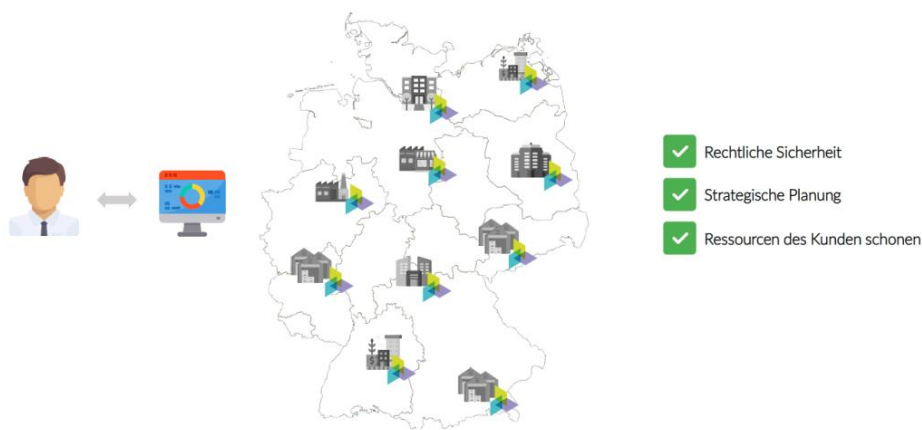
Solutiance Plattform-Services im Vergleich zu traditionellen Dienstleistungen



Quelle: Solutiance AG

Ein aus Sicht großer Immobilienbestandshalter wichtiger Mehrwert ist der Umstand, dass die transparente Qualität der Leistung in einheitlichen Standards über alle Assetklassen und bundesweit verfügbar ist. Der Einkauf und das Rechnungswesen müssen nur noch einen Vertragspartner managen und nicht mehr kleinteilig Verträge mit diversen Handwerkern über die Republik verteilt abschließen. So hat Solutiance bereits diverse Rahmenverträge mit bundesweit agierenden Immobilienbestandshaltern geschlossen.

Solutiance Plattform-Services verändern das Immobilienmanagement – Skalierbare Services bringen Sicherheit und Effizienz



Quelle: Solutiance AG

Die Kunden der Solutiance erhalten neben einer konkreten Dienstleistung auch einen Zugang zu dem Facility Scanner, der eigenen Online-Plattform des Unternehmens. Über diese IT-Plattform erhält der Kunde einen Überblick und detaillierte Informationen über den Zustand der Immobilien, die durch Solutiance betreut werden. Hierbei sorgt das Unternehmen jederzeit für eine Aktualität der Informationen und unterstützt damit auch die rechtliche Sicherheit der Kunden.

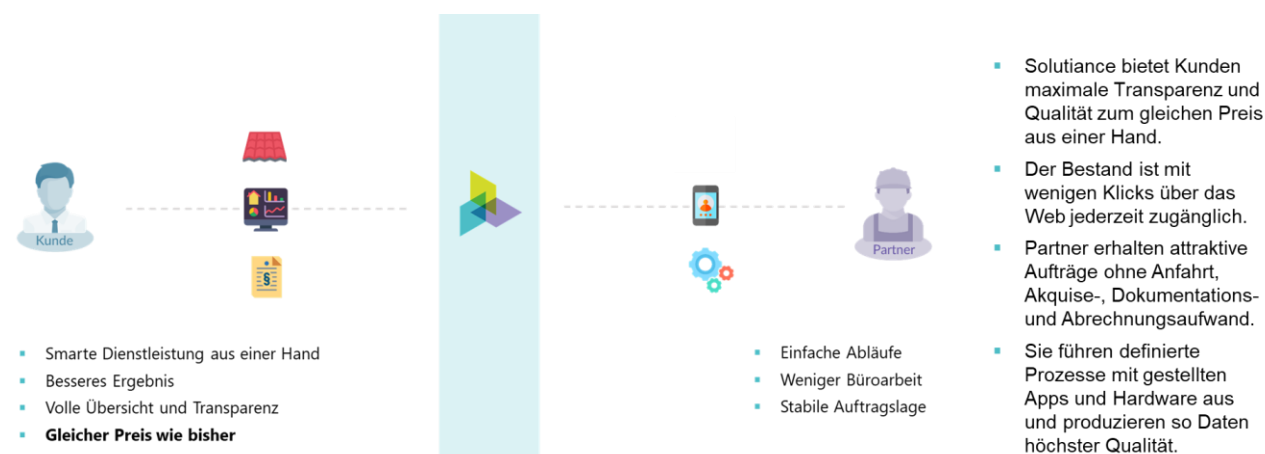
Damit eröffnet das Unternehmen neue Perspektiven für die Kunden, die aufgrund einer deutlich verbesserten Datengrundlage wesentlich bessere Entscheidungen treffen können. So z.B. wie ein Restbudget für Immobilieninstandhaltung bestmöglich auf einen umfangreichen Immobilienbestand verteilt werden kann, um den Werterhalt der Immobilien zu fördern.

Die Abrechnung der Leistungen von Solutiance erfolgt wie bei konventionellen Dienstleistern und das zu marktgerechten Preisen. Kunden erhalten dafür jedoch eine einzigartige Kombination an Mehrwerten. Das Unternehmen greift bei der Abwicklung der Dienstleistungen, wie z.B. dem Dachmanagement 4.0, auf ein Partnernetzwerk an Handwerkern zurück.

Bevor ein Handwerker in das Partnernetzwerk der Solutiance aufgenommen wird, wird er zuvor umfangreich geprüft und bewertet. Die Handwerker profitieren in vielfacher Hinsicht vom Plattformgeschäftsmodell, mindestens durch zusätzliche nachhaltige Aufträge des Unternehmens.

Durch Umbau und Automatisierung von Prozessen reduziert Solutiance zudem administrative Prozesse bei Handwerkern. Die damit freiwerdende Zeit kann für Wertschöpfung vor Ort eingesetzt werden. Darüber hinaus gibt Solutiance den Handwerkern auch moderne Werkzeuge an die Hand, um bestimmte zwingend notwendige Aufgaben, wie z.B. die Dokumentation von Leistungen mit einer Solutiance-App, besser und einfacher zu erledigen.

Der Plattformansatz - Technologie und Dienstleistung vereint

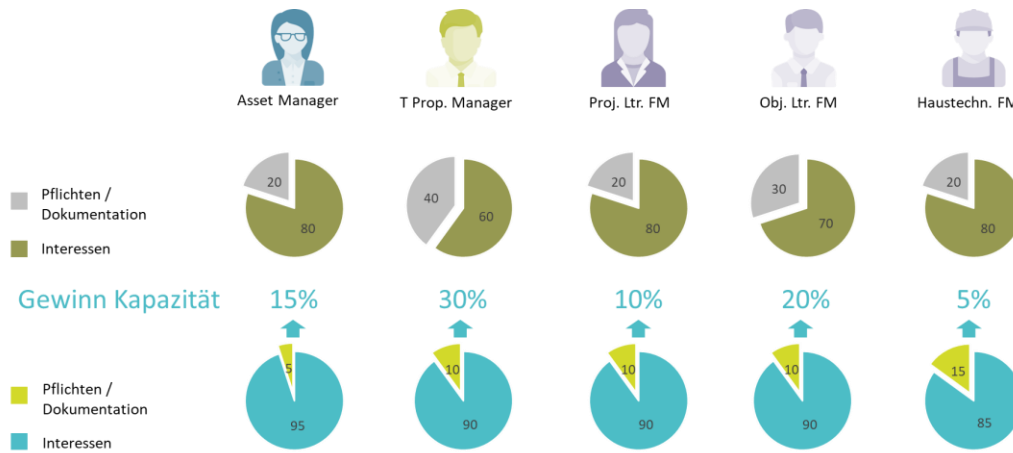


Quelle: Solutiance AG

Dadurch, dass Solutiance die Leistung selbst abnimmt und die vereinbarte Zahlung direkt an den Handwerkspartner leistet, erhält der Partner deutlich schneller seine Vergütung für die erbrachte Dienstleistung, als bei einer Abwicklung mit dem Großunternehmen direkt. Für Solutiance ergibt sich daraus jedoch ein Bedarf an Working Capital.

Die digitalgestützten Dienstleistungen der Solutiance steigern die Prozesseffizienz im Rahmen des Immobilienbetriebs massiv, zum Vorteil für alle Beteiligten. So werden durch intelligentes Prozessmanagement und abgestimmte Softwarelösungen Effizienzsteigerungen von bis zu 40,0% erreicht. Dies gelingt bspw. indem klassische Prozessblocker beseitigt, Aktivitäten umverteilt oder Rollen in den Prozessen umstrukturiert werden. Teilweise ist es auch notwendig, dass ganze Prozesse neu aufgesetzt werden.

Gewinn Kapazität bei Management Betreiberpflichten mit Solutiance

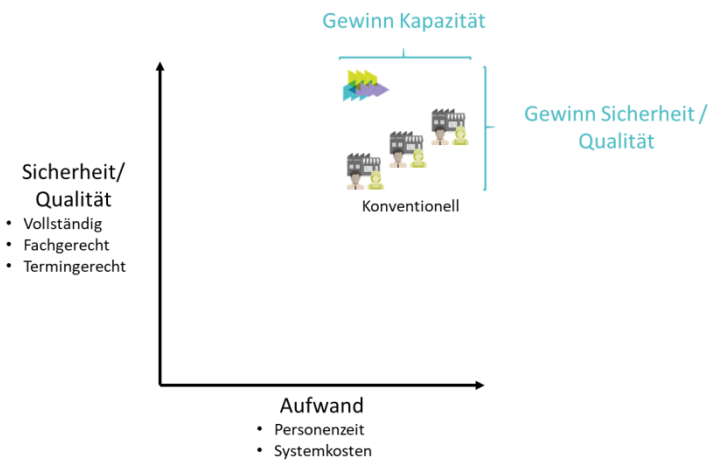


Quelle: Solutiance AG

Prop.= Property, FM = Facility Management

Vereinfacht ausgedrückt profitieren Kunden am Ende in zwei Dimensionen: ein Gewinn an Sicherheit und Qualität, was insbesondere im Hinblick auf Compliance Anforderungen gilt, und ein Gewinn an Kapazität, die häufig ein extrem knappes Gut ist.

Zusammenfassung Kundennutzen



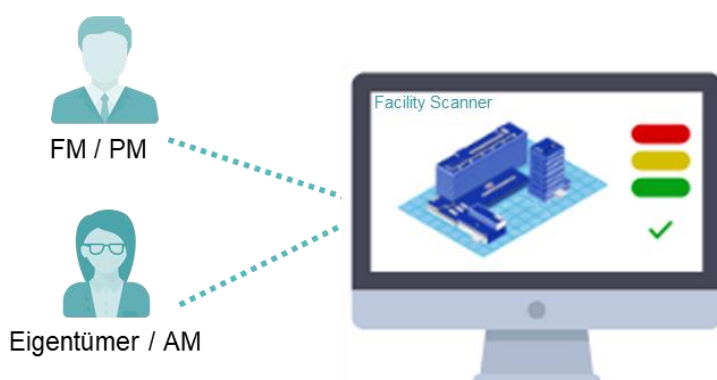
Quelle: Solutiance AG

Die IT-Plattform der Solutiance – der Facility-Scanner

Das Herzstück des Plattformgeschäftmodells ist die technische Plattform, der Facility Scanner. Der Facility Scanner ist so etwas wie die Performance Engine des Unternehmens. Egal ob Kunden, Dienstleister des Kunden, Handwerkspartner oder Mitarbeiter von Solutiance, der Scanner ist das Tor zur Zusammenarbeit für alle Stakeholder. Jeder Stakeholder hat in der Plattform genau die Perspektive, die er für seine Rolle braucht, nicht mehr und nicht weniger. Dahinter steckt eine komplexe und sehr performante Softwarearchitektur, die laufend ausgebaut und erweitert wird.

Aus Kundensicht ist der Scanner der Monitor zur Überwachung und Auswertung von Aktivitäten und aktuellen Zuständen.

Kundenzugang zum Facility-Scanner über eigenes Endgerät

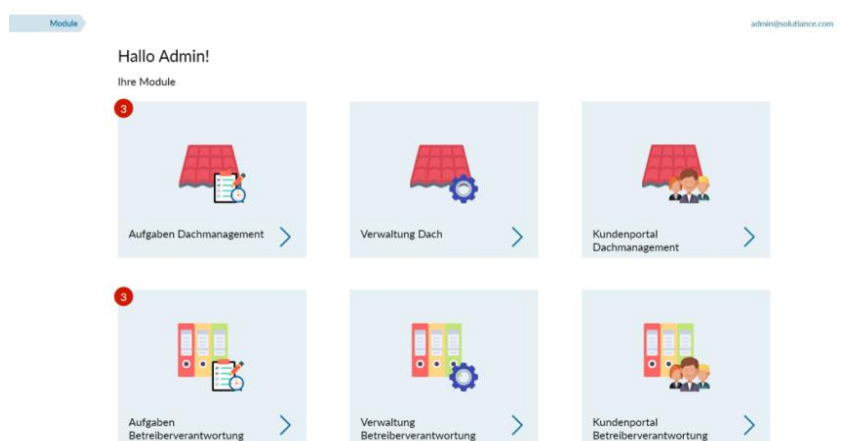


Quelle: Solutiance AG

FM = Facility Manager, PM = Property Manager, AM = Asset Manager

Die Nutzeroberflächen und Bedienkonzepte werden mit modernsten Methoden entwickelt und überwacht. Systematisch aus der Datenbasis gewonnene Erkenntnisse werden regelmäßig auf Effizienzpotenziale beleuchtet.

Die Nutzeroberfläche des Facility-Scanners mit verschiedenen Produkten

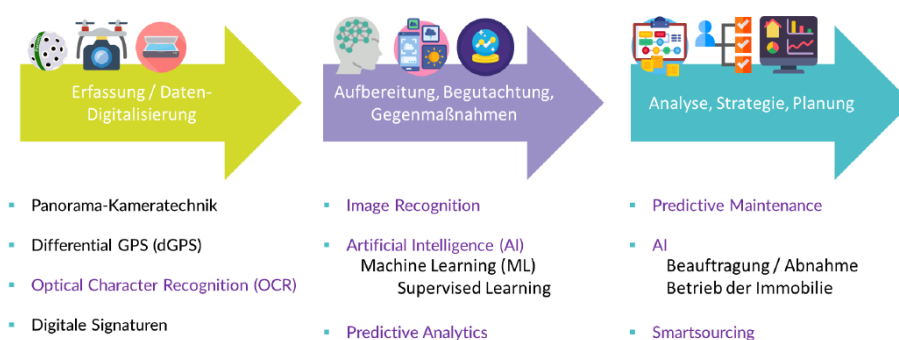


Quelle: Solutiance AG

Mit anderen Worten ist der Facility Scanner die IT-Plattform, auf der alle Menschen, die im „Ökosystem Gebäudebetrieb“ tätig sind, Informationen einstellen oder aufrufen. Diese Einstellung der initialen Informationen zu einem Gebäude erfolgt bis auf weiteres durch Mitarbeiter von Solutiance, die in einem ersten Schritt die Situation des Gebäudes vor Ort erfassen und digitalisieren. Dies tun die Mitarbeiter mit 360-Grad-Kameras, mit

Detailfotos von Auffälligkeiten und Mängeln. Zum anderen werden die Informationen durch Dienstleistungspartner (Handwerkspartner) eingestellt. Dies geschieht, indem sie mit einer Solutiance-App ihre Aktivitäten, wie bspw. Wartungs- oder Reparaturarbeiten am Gebäude, dokumentieren. Die eigenen Mitarbeiter und Handwerkspartner der Solutiance sorgen dadurch dafür, dass die Kunden ein besonders hohes Maß an Transparenz erhalten über Dinge bzw. Tätigkeiten, die getan werden müssen bzw. bereits erledigt wurden.

Verwendete Technologien im Rahmen der Geschäftstätigkeit



Quelle: Solutiance AG

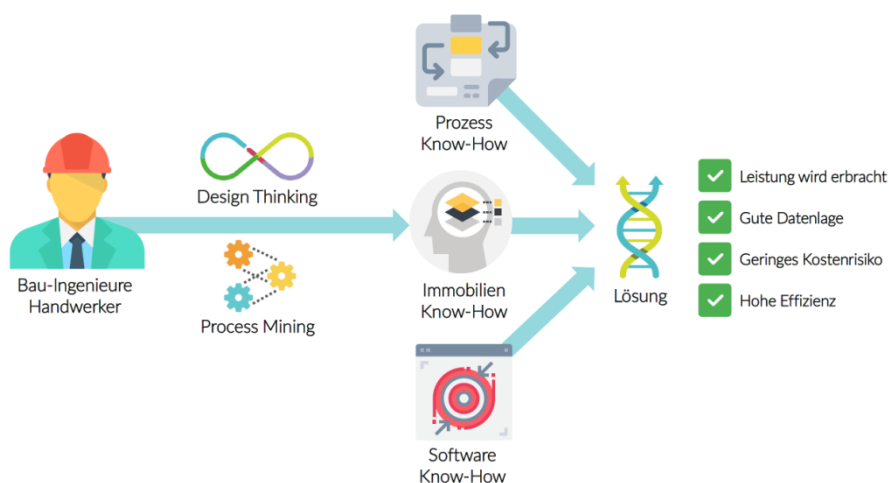
Mit der eigenen digitalen Plattform und den darauf basierenden Apps und Systemen, ist das Unternehmen in der Lage, den Kunden Angebote aus einem Guss machen zu können. Ein wesentliches Element der eigenen Plattform ist der zentrale Datenpool, in dem alle Informationen über die jeweiligen Immobilienobjekte der Kunden erfasst und zugleich die Gebäude in digitaler Form abgebildet (Digital Twin/digitaler Zwilling) werden. In dieser zentralen Datenbank laufen somit alle Informationen aus den unterschiedlichen Immobilien der Kunden zusammen. Die Kunden der Solutiance treten einer so genannten Datengenossenschaft bei. Im Rahmen dessen werden alle Daten semantisch standardisiert erfasst und es werden hieraus Erkenntnisse gewonnen, bspw. über die Lebensdauer einzelner Bauteile. Auf Basis dieses „Datenschatzes“ können eine Vielzahl von Analysen erstellt werden. Diese Erkenntnisse aus dem Datenbestand kann Solutiance seinen Kunden zur Verfügung stellen und gegebenenfalls weitere neue Geschäftsmöglichkeiten hieraus entwickeln. Mit einem wachsenden Kundenstamm und Objektbestand erhöhen sich zugleich die wirtschaftlichen Möglichkeiten aus diesem anwachsenden Datenbestand.

Das Innovationsmodell der Solutiance

Die innovativen Lösungen der Solutiance basieren auf dem grundlegenden Ansatz Mensch (Endnutzer) und Technologie sinnvoll zu verbinden. Diesem Ansatz liegt zudem das Konzept zugrunde, dass wenn Technologie einen großen Nutzen stiften soll, dann muss der Mensch, der sie nutzt stark involviert werden.

Bei der (Weiter-) Entwicklung von Dienstleistungen orientiert sich Solutiance immer an den Kundenanforderungen bzw. Kundenproblemen. Methoden wie Design Thinking, Scrum und BPMN sorgen für eine nutzerzentrierte Kundenlösung. Durch das Zusammenspiel von Bau- und Immobilienerfahrung, Software- und System-Know-How sowie Prozess Know-How (Prozessmodellierung und -optimierung) entstehen innovative digitalgestützte Dienstleistungen.

Der Produktentwicklungsansatz der Solutiance – Know-How, Software & Prozesse verschränken



Quelle: Solutiance AG

Das Produktportfolio der Solutiance

Der Solutiance-Konzern hat im Jahr 2017 sein Geschäftsmodell komplett neu ausgerichtet und im Rahmen dessen den neuen strategischen Fokus auf digitale Plattform-Services im Facility-Management-Bereich gelegt. Nach diesem Neupositionierungsschritt wurden erste softwarebasierte Dienstleistungen für das neue Geschäftsfeld entwickelt.

Solutiance bietet seinen Kunden aktuell zwei Leistungspakete an: Dachmanagement 4.0 und Management Betreiberpflichten. Aufgrund der Tatsache, dass das Unternehmen erst vor wenigen Jahren mit der Vermarktung innovativer Dienstleistungen begonnen hat, ist die Gesellschaft noch nicht in der Lage Immobilien der Kunden komplett oder nahezu komplett zu betreiben. Jedoch ist das Unternehmen bestrebt, ihr Leistungsangebot stetig auszuweiten und damit den Kunden noch mehr Aufgaben abzunehmen und im Zuge dessen noch attraktiver für potenzielle Kunden zu werden. Nachfolgend werden nun die einzelnen Produkte im Detail dargestellt.

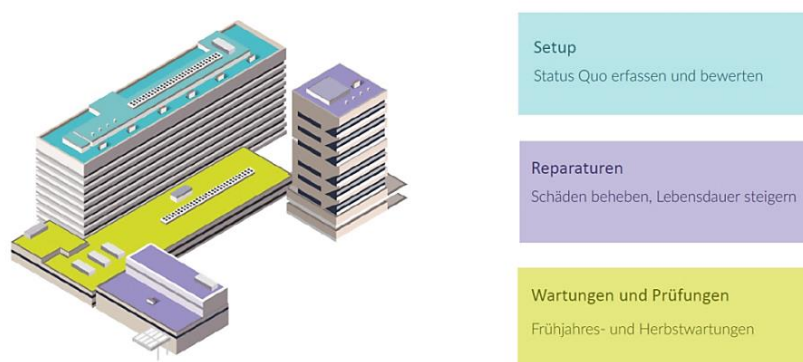
Dachmanagement 4.0

Das erste Leistungspaket des Unternehmens war und ist Dachmanagement 4.0. Solutiance sieht sich hier als skalierbarer, deutschlandweit tätiger Hightech-Dachdecker. Hierbei ist zu erwähnen, dass das Unternehmen lediglich die Ersterfassung des Dachs beim Kunden vor Ort vornimmt und die eigentliche handwerkliche Dienstleistung (Reparatur, Prüfung sowie Wartung) von Partnern übernommen wird.

Dachmanagement 4.0 basiert auf einem strukturierten Prozess. Wenn ein Kundenauftrag eingegangen ist, fährt ein Solutiance-Team zum jeweiligen Gebäude und erfasst das komplette Dach mit Hilfe von 360-Grad-Kameras und der Solutiance-App für Smartphones. Hierbei kommen eigene Fachkräfte, wie z.B. ein Dachdecker, zum Einsatz. Im Anschluss hieran beurteilt ein Dachdeckermeister die bei der Ersterfassung des Dachs eingeliferten Daten im Hinblick auf Auffälligkeiten und Schäden.

So erhält der Kunde eine Bewertung des Zustands des Daches, einschließlich eines etwaigen aktuellen Instandhaltungsrückstaus. Laut Unternehmensangaben liegt in vielen Fällen ein solcher vor. Basierend hierauf entscheidet der Kunde, welche Arbeiten er gerne durchführen lassen möchte. Im Durchschnitt ergibt sich auf Seiten des Kunden ein Instandhaltungsrückstau von rund 4.000 € pro Gebäude. Dieser wird dann mit Hilfe des deutschlandweiten Partnernetzwerks der Gesellschaft behoben. Da die Partner mit der Solutiance-App ausgestattet sind und diese vor Ort bei der Erfassung von erledigten Tätigkeiten oder Auffälligkeiten/Schäden nutzen, ist die Datenkontinuität jederzeit gesichert.

Produkt Dachmanagement 4.0

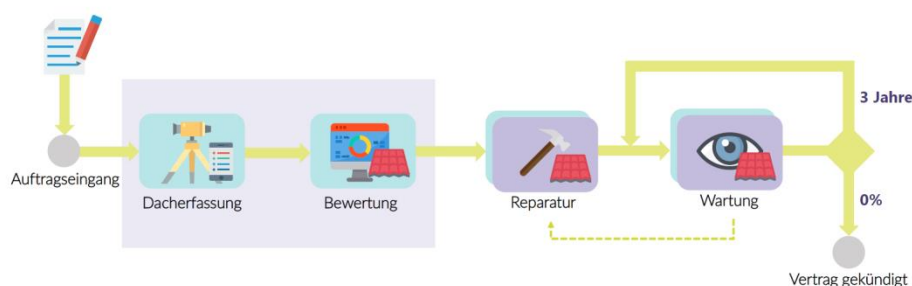


Quelle: Solutiance AG

Im Vergleich zu einem herkömmlichen Dachdecker haben Kunden mit großem Immobilienbestand drei wesentliche Vorteile: a) Es gibt in der Vertragsverwaltung nur einen Vertragspartner mit zentraler Abrechnung. b) Relevante Zustände und Aktivitäten sind lückenlos dokumentiert. c) Etwaiger Reparaturbedarf wird sofort mit Leistungstexten versehen in konkrete Angebote gefasst.

Auch für die Partnerdachdecker ergeben sich Vorteile mit Solutiance zusammen zu arbeiten. Diese profitieren in Form von schlanken Prozessen des Unternehmens, von höherem Auftragsvolumen und weniger Bürokratie in der Abwicklung, da Solutiance auch auf dieser Seite viele Aufgaben abnimmt.

Strukturierte Vorgehensweise beim Dachmanagement 4.0



Quelle: Solutiance AG

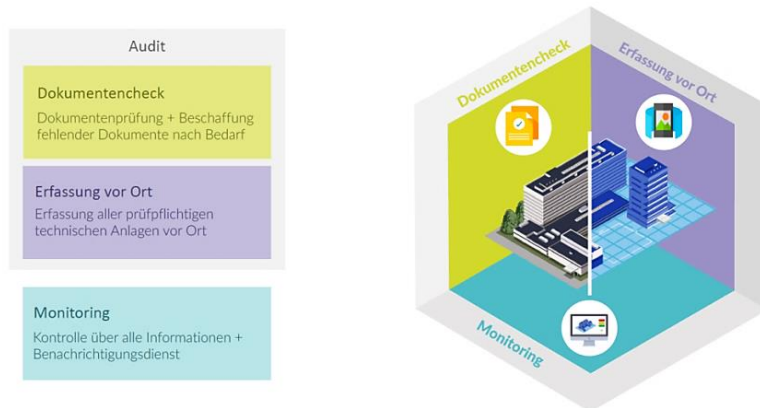
Neben der Ersterfassung und Begutachtung von Dächern führt Solutiance auch jährliche Wartungen basierend auf Kundenwartungsverträgen an Dächern durch. Durch die jährlichen Wartungen erlöst das Unternehmen durchschnittlich 2.400 € je Gebäude. Solutiance kauft in der Regel die Reparatur- und Wartungsleistungen bei ihren externen Partnern ein und rechnet diese direkt mit ihren Kunden ab. Der administrative Aufwand

für die Kunden ist damit deutlich geringer, weil sie nur noch einen Ansprech- bzw. Vertragspartner haben. Für Solutiance ergibt sich aus dieser Vorgehensweise allerdings ein Bedarf für die Finanzierung von Working Capital. In der Regel schließt das Unternehmen mit seinen Kunden in diesem Geschäftsbereich Dreijahreswartungsverträge ab.

Management Betreiberpflichten

Mit dem Produkt Management Betreiberpflichten sorgt Solutiance dafür, dass Eigentümer und Betreiber von Immobilien immer einen Überblick über gesetzlich vorgegebene Prüfungen und Wartungen ihrer technischen Anlagen im Gebäude haben. Dies ist laut Unternehmensangaben oftmals leider nicht der Fall. Wenn die Dokumentation jedoch unvollständig ist, kann dies deutlich negative Konsequenzen nach sich ziehen (z.B. durch Haftungsansprüche).

Produkt Management Betreiberpflichten



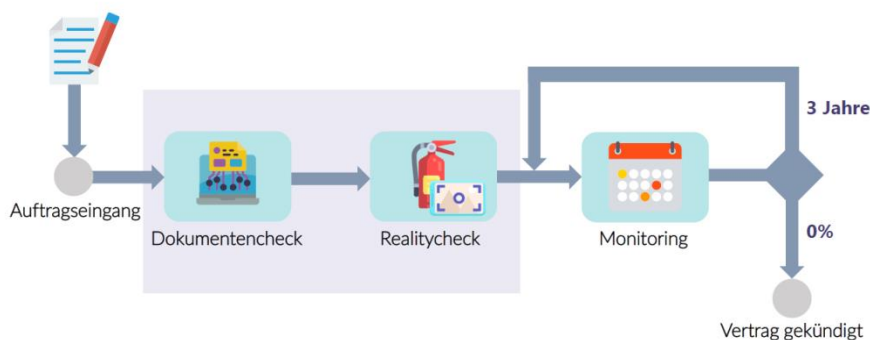
Quelle: Solutiance AG

Daher ist es im Interesse jeden Eigentümers oder Betreibers, die Dokumentation in einem hohen qualitativen Zustand zu haben und jederzeit im Blick zu behalten. Viele Immobilienbetreiber oder Eigentümer treten dieser Herausforderung mit Standardsoftware (Excel) und Aktenordnern entgegen, was jedoch der Komplexität der Aufgabe nicht gerecht wird. Solutiance hat speziell für diesen Zweck eine eigene Software- und Prozesslandschaft entwickelt und nimmt hierbei seinen Kunden die Aufgabe des Controllings der Betreiberpflichten ab. Dabei geht das Unternehmen wie folgt vor:

Zunächst erfasst Solutiance alle wichtigen Daten einer Immobilie mit eigenen Mitarbeitern. Entsprechend fordert das Unternehmen alle Dokumente an, wie bspw. Baugenehmigungen, Brandschutzkonzepte und Prüfungsdokumente. Diese lädt Solutiance in ihre eigene Plattform hoch und erstellt aus diesen Informationen ein digitales Anlagenmodell (Digital Twin/Digitaler Zwilling).

Da die Realität häufig von dem digitalen Anlagenmodell abweicht, erfassen Mitarbeiter des Unternehmens mit einer eigenen App die relevanten Informationen vor Ort von dem Inneren der Immobilie. Mit den hieraus gewonnenen Erkenntnissen ergänzt bzw. korrigiert das Unternehmen dann im Anschluss das bestehende digitale Modell.

Strukturierte Vorgehensweise beim Management Betreiberpflichten



Quelle: GBC AG

Am Ende erhält der Kunde ein übersichtliches und einfach zu bedienendes Dashboard mit einem Überblick über seine Immobilien, deren Anlagen und der dazugehörigen Dokumentation. Dadurch wird dann auf Seiten des Kunden keine notwendige Wartung oder Prüfung mehr übersehen. Und zugleich sorgt Solutiance mithilfe ihres laufenden Monitoring-Services dafür, dass dieser Datenbestand immer aktuell bleibt. Das Unternehmen erinnert damit seine Kunden proaktiv daran, dass bspw. die Prüfung der Feuerlöscher oder die Wartung der Heizung ansteht. Dank dieser Benachrichtigung kann der Kunde dann selbst die entsprechenden Maßnahmen beauftragen. Die Kundenlösung der Solutiance wird sozusagen zum Sicherheitsnetz für Immobilienbetreiber. Das Unternehmen schließt bei dem Leistungspaket Betreiberpflichten in der Regel Drei-jahresverträge mit ihren Kunden ab, wodurch Solutiance wiederkehrende Umsätze generiert.

Track Lean

Neben den Kernprodukten Dachmanagement 4.0 und Management Betreiberpflichten, vertreibt Solutiance ebenfalls die im eigenen Besitz befindliche Softwarelösung TrackLean.

Mit der Übernahme der ConcluTec UG (heute: Solutiance Systems GmbH) im Jahr 2017, hat Solutiance die Rechte an dieser Software für digitale Signaturen übernommen. Anfänglich wurde diese Signatursoftware nur für firmeninterne Zwecke und für Kundenvorgänge im Zuge von Instandhaltungsmaßnahmen mit Partnern verwendet. Jedoch hat das Unternehmen seit Ende 2018 damit begonnen, TrackLean auch als Stand-alone-Lösung zu vermarkten.

Track Lean- Die digitale Signatur der Solutiance



Quelle: Solutiance AG

Hierbei adressiert die Gesellschaft einen sehr breiten Kreis an Branchen, z.B. Telekommunikation oder Energie. Amerikanische Unternehmen wie DocuSign, Adobe Sign oder HelloSign zeigen, dass der Markt für Anbieter digitaler Signaturen zumindest in USA sehr groß ist. Laut Unternehmensangaben wächst dieser Markt mit einer Wachstumsrate von 35,0% pro Jahr sehr rasant. Branchenführende Unternehmen wie DocuSign erzielen bereits heute Umsatzerlöse in Höhe von über 500,0 Mio. USD pro Jahr.

Auch in Deutschland steigt die Nachfrage nach digitalen Signaturen. So kommen in Deutschland immer mehr Lösungen zum Einsatz, bei denen die Menschen auf elektronischen Geräten unterschreiben. Solutiance hat bereits in 2019 erste eigenständige Umsatzerlöse mit TrackLean erwirtschaftet. Die Abrechnung der Kundenlösung kann sowohl nutzerbasiert, als auch transaktionsbasiert erfolgen.

Der Vertrieb der Signatur-Software erfolgt in erster Linie über Partnerunternehmen, die TrackLean in ihr Leistungsspektrum integrieren. Hierdurch konnten in 2019 erste Partner und Kunden gewonnen und somit erste Verkaufserlöse generiert werden. Die begonnene Corona-Krise in 2020 hat allerdings einen weiteren Impuls gegeben, weil plötzlich viele Menschen aus dem Homeoffice heraus agieren mussten.

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG & PROGNOSE

Geschäftsentwicklung 2019

Konzern-GuV (in Mio. €)	GJ 2017*	GJ 2018	GJ 2019
Umsatzerlöse	1,02	0,54	1,23
Gesamtleistung (Konzern)	1,73	1,09	1,60
Gesamtleistung (Plattform Services)	k.A.	0,35	1,31
EBITDA	-0,36	-1,51	-2,70
EBIT	-0,84	-1,79	-2,79
Konzernjahresergebnis	-0,94	-1,90	-3,10
Auftragseingang (in Mio. €)	0,08**	0,54	2,25

Quelle: Solutiance AG

*Strategische Neuausrichtung gestartet (bis Q1 2018 auch Altgeschäft enthalten)

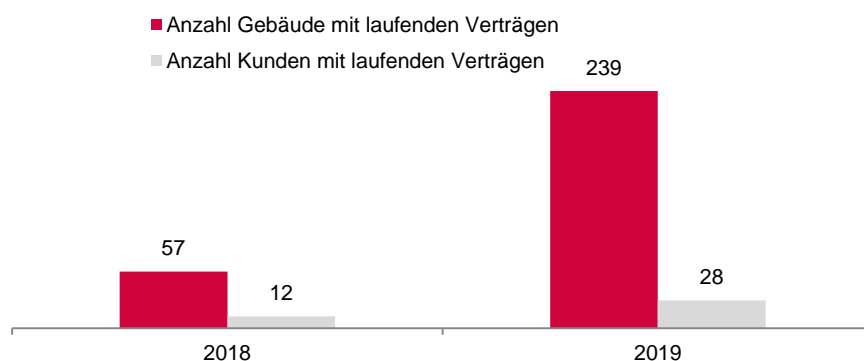
**bzgl. Plattform-Geschäft

Umsatzentwicklung – deutliche Zuwächse in beiden Geschäftsfeldern

Das vergangene Geschäftsjahr der Solutiance war insbesondere geprägt von einer dynamischen Umsatzentwicklung in beiden Geschäftsbereichen und deutlichen Investitionen in den weiteren Ausbau des Plattformgeschäfts bzw. der Marktposition (Investitionen in Organisation, neue Mitarbeiter etc.).

Entsprechend konnte das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr mit ihren softwarebasierten Dienstleistungen für Immobilienbetreiber sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatzvolumen eine stetig wachsende Dynamik verzeichnen. Hierbei ist es der Gesellschaft gelungen, weiterhin in drei Dimensionen zu wachsen: der Anzahl der Kunden, der Anzahl an verwalteten Gebäuden und zuletzt, mit der Ausweitung des Leistungsspektrums, dem Leistungswachstum je Kunde.

Entwicklung der laufenden Verträge mit Kunden und Gebäuden



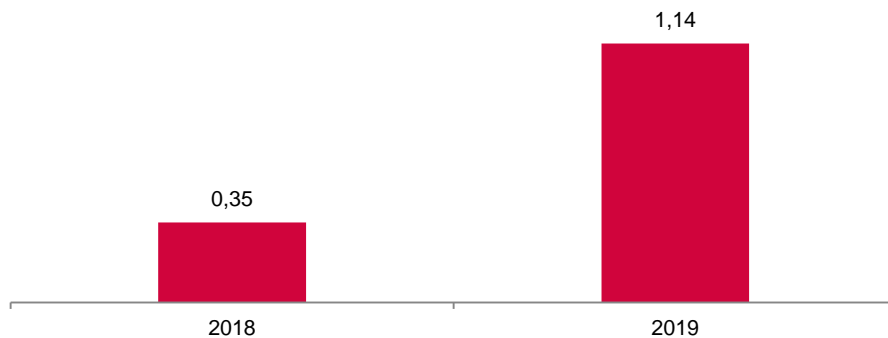
Quelle: Solutiance AG, GBC AG

Der Konzernauftragseingang erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 320,0% auf 2,25 Mio. € (VJ: 0,54 Mio. €). Hiervon entfielen 1,98 Mio. € auf das Servicepaket Dachmanagement, 0,27 Mio. € auf das Servicepaket Betreiberpflichten und 0,01 Mio. € auf die Software-Lösung TrackLean.

In Bezug auf das umgesetzte Geschäftsvolumen wurde im vergangenen Geschäftsjahr im Vergleich zum Vorjahr ein sehr dynamisches Konzernumsatzwachstum von rund 128,0% auf 1,23 Mio. € (VJ: 0,54 Mio. €) erzielt. Der überwiegende Teil der erwirtschafteten Umsatzerlöse entfiel mit 1,14 Mio. € auf plattformbasierte Dienstleistungen für Immobilienbetreiber. In diesem Kerngeschäftsfeld sind die Erlöse im

Vergleich zum Vorjahr sprunghaft um rund 224,0% angestiegen (VJ: 0,35 Mio. €). Der Großteil dieser Umsatzerlöse (ca. 1,0 Mio. €) resultierte hierbei aus dem Plattform Service Dachmanagement 4.0.

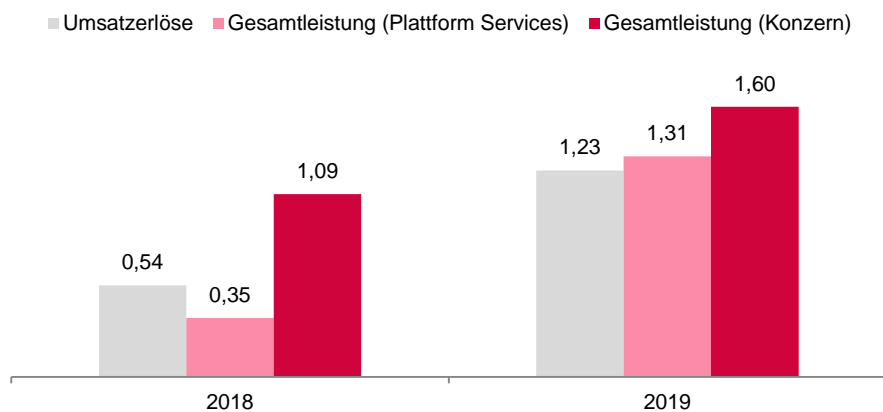
Entwicklung der Umsatzerlöse im Kerngeschäft Plattform Services (in Mio. €)



Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Auf Ebene der Gesamtleistung wurden ebenfalls deutliche Zuwächse verzeichnet. So stieg die Gesamtleistung im Kerngeschäftsmodell Plattform Services im Vergleich zum Vorjahr sprunghaft um rund 274,0% auf 1,31 Mio. € (VJ: 0,35 Mio. €) und basierte auf Geschäftsaktivitäten innerhalb des hohen Kunden – und Gebäudebestands (Anzahl Kunden/Gebäude mit laufenden Verträgen zum Ende des Geschäftsjahres 2019: 28/239). Auf das Servicepaket Dachmanagement entfielen hierbei 1,14 Mio. € (VJ: 0,34 Mio. €), wovon 0,98 Mio. € aus Umsatz und 0,16 Mio. € aus der Erhöhung des Bestands in Ausführung befindlicher Aufträge resultierten. Auf das zweite Servicepaket Betreiberpflichten, welches Ende 2018 im Markt eingeführt wurde, entfielen 0,17 Mio. € (VJ: 0,01 Mio. €).

Entwicklung der Gesamtleistung und Umsatzerlöse (in Mio. €)



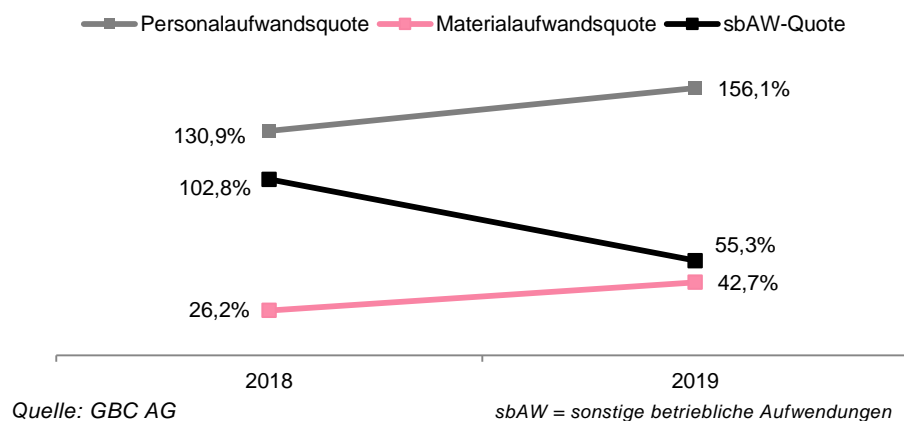
Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Ergebnisentwicklung

Im Gegensatz zur positiven Umsatzentwicklung gestalten sich die Ergebniskennzahlen des Geschäftsjahres 2019 gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Hauptsächlich hierfür waren die noch nicht abgeschlossene Neuausrichtung des Unternehmens und das damit verbundene noch relativ geringe Umsatzniveau sowie die hohen Aufbaukosten für das angestrebte dynamische Unternehmenswachstum.

In Bezug auf das Thema Kosten stellen die wesentlichen Kostenfaktoren für die Gesellschaft traditionell die Personalaufwendungen, die Materialaufwendungen und die Verwaltungskosten (sonstige betriebliche Aufwendungen) dar. Die Materialaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus dem Plattformansatz des Unternehmens, was damit einhergeht, dass Solutiance als Vertragspartner für die Kunden fungiert und die Leistungen bei Partnerunternehmen einkauft. Diese wiederum erbringen die plattformbasierten Dienstleistungen beim Kunden vor Ort.

Entwicklung bedeutender Kostenpositionen (in Relation zur Gesamtleistung)

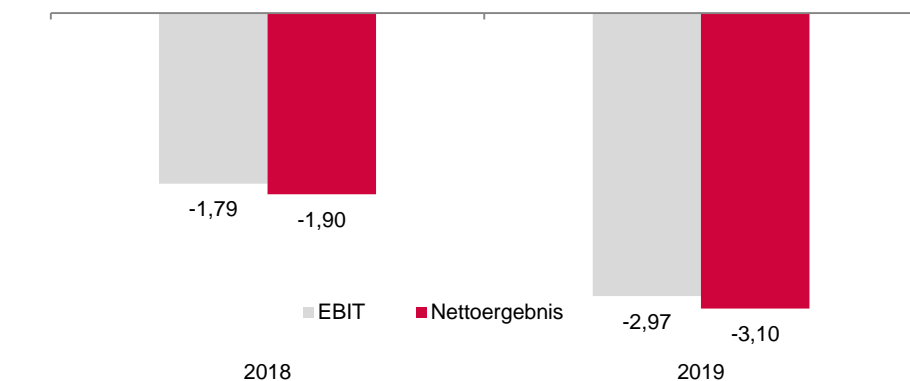


Die Personalaufwendungen sind im abgelaufenen Geschäftsjahr im Vergleich zum Vorjahr aufgrund von umfangreichen Einstellungen neuer Mitarbeiter deutlich um 75,9% auf 2,50 Mio. € (VJ: 1,42 Mio. €) angestiegen. Parallel hierzu ist ebenfalls aufgrund der bisher noch geringen Umsatzbasis und den Vorlaufkosten bezüglich der Vermarktung des neuen Servicepakets Betreiberpflichten die Personalaufwandsquote im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 156,1% (VJ: 130,9%) angestiegen.

Ebenso deutlich angewachsen ist die Kostenposition Materialaufwendungen mit 140,0% auf 0,68 Mio. € (VJ: 0,29 Mio. €). Im gleichen Zuge ist im abgelaufenen Geschäftsjahr die Materialaufwandsquote auf 42,7% (VJ: 26,2%) signifikant angestiegen. Beide Effekte resultieren aus dem weiteren Ausbau der Plattform-Services.

Entgegengesetzt entwickelten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (sbAW bzw. sbAW-Quote) mit einem Rückgang im Vergleich zum Vorjahr um rund 21,0% auf 0,89 Mio. € (VJ: 1,11 Mio. €). In Kombination mit dem erzielten Umsatzanstieg sank ebenfalls die sbAW-Quote im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 55,3% (VJ: 102,8%).

Entwicklung des EBIT und Nettoergebnisses (in Mio. €)



Alles in allem ergab sich damit für das abgelaufene Geschäftsjahr ein operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von -2,97 Mio. € und damit ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahr (VJ: -1,79 Mio. €). Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses und Steuereffekten ergab sich ein Nettoergebnis in Höhe von -3,10 Mio. € und damit auch auf Netto-Ebene im Vergleich zum Vorjahr (VJ: -1,90 Mio. €) eine rückläufige Ergebnisentwicklung.

Insgesamt lässt sich konstatieren, dass es Solutiance gelingt, ihre Marktposition im Bereich des Facility-Managements mit ihrem innovativen plattformbasierten Geschäftsmodell weiter auszubauen. Der schrittweise Ausbau des Plattformgeschäfts spiegelt sich auch verstärkt in den Umsatz- und Gesamtleistungskennzahlen wider. Wenngleich die hohen Investitionen in den Aufbau der Organisation und der digitalen Plattform-Services die Ergebnissituation vorerst belastet haben.

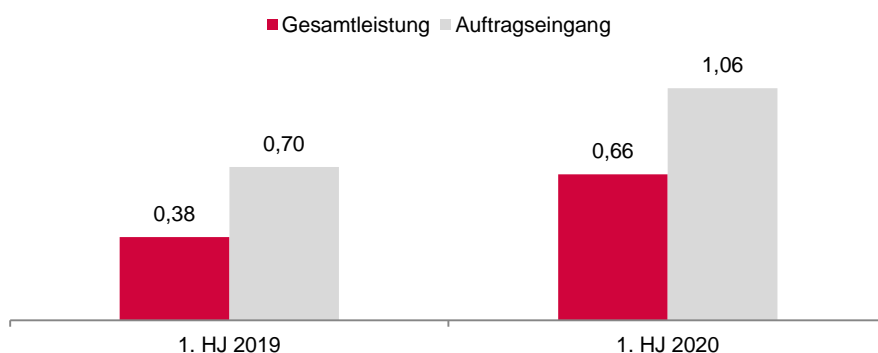
Geschäftsentwicklung 1. HJ 2020

GuV (in Mio. €)	1. HJ 2019	Δ zum VJ	1. HJ 2020
Gesamtleistung	0,38	+74,9%	0,66
EBITDA	-1,28	k.A.	-1,38
Auftragseingang	0,70	+51,5%	1,06

Quelle: Solutiance AG

Im ersten Halbjahr des aktuellen Geschäftsjahres konnte Solutiance seinen eingeschlagenen Wachstumskurs weiter fortsetzen. So erhöhte sich die Gesamtleistung in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund 75,0% auf 0,66 Mio. € (VJ: 0,38 Mio. €). Hierbei entfiel der überwiegende Teil der Gesamtleistung auf den Plattform-Service Dachmanagement 4.0. Aufgrund der Corona-Situation konnten jedoch nur Teile der beauftragten Leistungen ausgeführt werden, so dass im Restverlauf des Geschäftsjahres noch Aufträge aus dem ersten Halbjahr abgewickelt werden sollen.

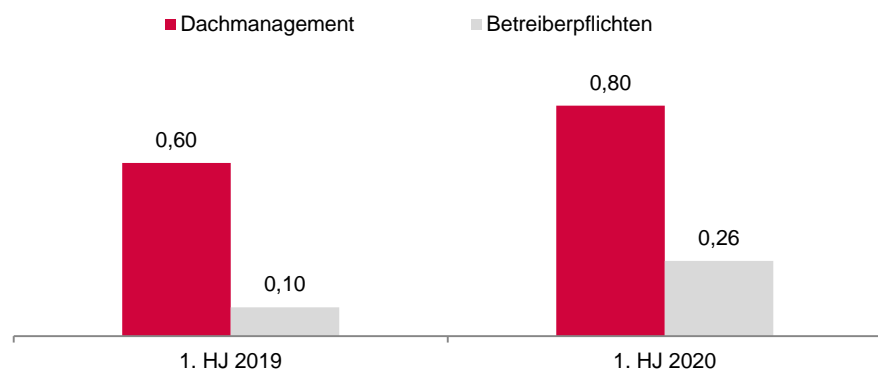
Entwicklung der Gesamtleistung und des Auftragseingangs (in Mio. €)



Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Im Geschäftsfeld Management Betreiberpflichten konnten im Rahmen der COVID-19-Pandemie aufgrund der bei Kunden vorgenommenen Maßnahmen keines der beauftragten Projekte vor dem 30. Juni abgeschlossen werden. So durften bspw. diverse Gebäude, u.a. Pflegeheime, lange Zeit nicht für Vor-Ort-Prüfungen (Audits) begangen werden. Entsprechend fiel die Gesamtleistung in diesem Geschäftsbereich im Vorjahresvergleich von 0,09 Mio. € auf 0,01 Mio. €. Laut Unternehmensangaben rechnet die Gesellschaft jedoch damit, dass die vorliegenden Aufträge im dritten Quartal 2020 abgerechnet werden können.

Entwicklung des Auftragseingangs nach Geschäftsfeldern (in Mio. €)



Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Hierbei ist jedoch hervorzugeben, dass es dem Unternehmen trotz Corona bedingten Lock Down gelungen ist, den Auftragseingang in diesem Segment in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahrs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 163,0% auf 0,26 Mio. € (VJ: 0,10 Mio. €) deutlich zu steigern.

Auf EBITDA-Ebene lag das Konzernbetriebsergebnis zum Ende des ersten Halbjahres des laufenden Geschäftsjahres bei -1,38 Mio. € und damit um 8,0% unterhalb des Vorjahresniveaus von -1,28 Mio. €.

Im Rahmen der veröffentlichten Halbjahreszahlen hat das Management der Solutiance ebenfalls die bisher herausgegebene Unternehmensguidance bestätigt. Das Unternehmen erwartet weiterhin auf Basis des aktuellen Auftragsbestands, der offenen Angebote und der historischen Angebotsannahmequote, sowie den laufenden Anfragen potenzieller Neukunden einen Anstieg der Gesamtleistung im Vergleich zum Vorjahr von ca. 100,0%.

Bilanzielle und finanzielle Situation

in Mio. €	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Eigenkapital (EK-Quote)	1,20 (41,0%)	1,12 (37,4%)	0,00 (0,0%)	0,00 (0,0%)
Operatives Anlagevermögen	2,01	2,04	0,94	0,72
davon: Immaterielle VG	0,11	1,14	0,90	0,65
davon: Sachanlagen	1,89	0,90	0,04	0,07
Liquide Mittel	0,17	0,43	0,71	0,53
Zinstragende Verbindlichkeiten	0,37	0,10	0,70	1,40
Net debt (bei neg. Vz.: Nettofinanzvermögen)	0,20	-0,33	-0,01	0,87

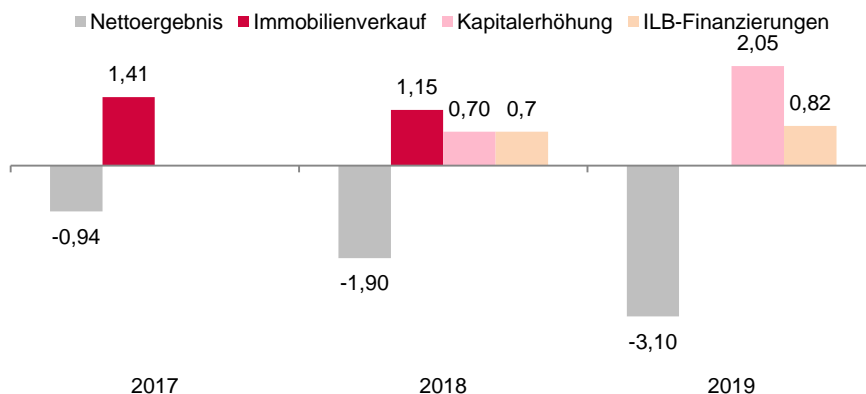
Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Die vollzogene strategische Neupositionierung des Unternehmens im Jahr 2016 und die damit verbundenen Aufbaukosten sowie Anlaufverluste des neuen plattformbasierten Geschäftsmodells (inkl. softwarebasierter Service), haben sich ebenfalls in der Bilanz des Unternehmens niedergeschlagen.

So haben sich die immateriellen Vermögensgegenstände im Geschäftsjahr 2017 durch die Übernahme (Einbringung in Konzern über Kapitalerhöhung mit Sacheinlage) des Softwareentwicklers ConcluTec (heute: Solutiance Systems GmbH) in dieser Geschäftsperiode deutlich erhöht. Der Zukauf resultierte aus der neuen strategischen Ausrichtung der Gesellschaft, die ein umfangreiches eigenes Software-Know-How bedurfte. Die immateriellen Vermögenswerte sanken in den Folgejahren 2018 und 2019 hauptsächlich aufgrund von planmäßigen Abschreibungen im Zusammenhang mit dem erworbenen Geschäfts- und Firmenwert aus dieser Übernahme.

Entgegengesetzt hat sich in den vergangenen Jahren das Sachanlagevermögen aufgrund eines sukzessiven Verkaufs von nicht betriebsnotwendigen Immobilien (in 2016 & 2017) deutlich gemindert. Zum Bilanzstichtag 31.12.2019 betrug das Sachanlagevermögen lediglich noch 0,07 Mio. €. Durch den Verkauf der nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften (Gesamtvolumen: ca. 2,6 Mio. €) wurde das durch die negative Ergebnisentwicklung belastete Eigenkapital gestärkt und zugleich zusätzliches Kapital für Investitionen in den Aufbau des neuen Plattformgeschäftsmodells geschaffen.

Entwicklung des Nettoergebnis und genutzte Finanzierungsarten in den vergangenen Geschäftsjahren (in Mio. €)



Quelle: Solutiance AG; GBC AG

Die Solutiance AG hat in den vergangenen drei Geschäftsjahren massiv in den Aufbau des neuen plattformbasierten Geschäftsmodells sowie in die beiden softwarebasierten

Dienstleistungen investiert. Wir gehen davon aus, dass alleine in den Aufbau der IT-Plattform ca. 4,50 Mio. € an liquiden Mitteln geflossen sind. Diese Investitionen spiegelt sich ebenfalls in den kumulierten Nettoergebnissen der abgelaufenen drei Geschäftsperioden in Höhe von rund -6,00 Mio. € wider. Diese Anlaufverluste bzw. Investitionen wurden vorrangig durch mehrere Kapitalerhöhungen und ILB-Förderdarlehenszusagen (ILB, Investitionsbank des Landes Brandenburg) finanziert. Laut Unternehmensangaben sind der Gesellschaft durch diese beiden Finanzierungsinstrumente bis Ende 2019 rund 4,3 Mio. € an liquiden Mitteln zugeflossen.

Darüber hinaus hat sich das Unternehmen auch durch Immobilienteilverkäufe zusätzliche Liquidität für Investitionen beschafft. Die Gesamtfinanzierungsmaßnahmen der vergangenen drei Geschäftsperioden beliefen sich auf rund 7,00 Mio. € und konnten damit die in diesem Zeitraum angefallenen negativen Nettoergebnisse mehr als ausgleichen.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2019 betragen die zinstragenden Verbindlichkeiten, welche primär auf ILB-Förderkredite entfallen, 1,40 Mio. €. Demgegenüber standen zum 31.12.2019 liquide Mittel in Höhe von 0,53 Mio. €.

Am 11.08.2020 hat Solutiance die erfolgreiche Platzierung einer weiteren Kapitalerhöhung im Volumen von 0,70 Mio. € (Bruttoerlös) zum weiteren Ausbau des Unternehmens bekannt gegeben. Daneben hat die Gesellschaft mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2019 bekannt gegeben, dass das Unternehmen zum Ende des Geschäftsjahres 2019 über verbliebene Förderdarlehenszusagen im Volumen von 1,50 Mio. € verfügt. Hiervon hat Solutiance 0,70 Mio. € an flüssigen Mitteln im April 2020 abgerufen und plant zudem im ersten Quartal 2021 auf die restlichen 0,80 Mio. € zurück zu greifen.

SWOT-Analyse

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> • Management und Führungspersonen mit langjähriger Erfahrung im Software- und Immobilienbereich • Positionierung als Anbieter von Plattform-Services für den Immobilienbetrieb mit einem sehr starken digitalen Ansatz und damit eine deutlichen Differenzierung von potentiellen Wettbewerbern • Das plattformbasierte Geschäftsmodell ermöglicht stabile wiederkehrende Erträge und eine hohe Skalierbarkeit • Langjährige Kooperationen und enge Verbindungen (Entwicklungsprojekte) mit einigen Zielkunden (z.B. REWE-Gruppe) • Signifikanter Wettbewerbsvorsprung aus schwer kopierbarer Kombination aus Software und Prozessen, der nicht ohne Weiteres eingeholt werden kann 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Abhängigkeit von Schlüsselpersonen im Top-Management • Aktuell liegt noch eine negative Ergebnissituation und damit auch eine hohe Abhängigkeit von externen Finanzierungsquellen vor • Bisher besteht noch eine große Abhängigkeit von einigen wenigen Leistungspaketen • Der Aufbau eines flächendeckenden Partnernetzwerkes in Deutschland ist ein langwieriger Prozess
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> • Der noch junge globale PropTech-Sektor gilt laut Marktexperten als aufstrebender dynamischer Wachstumssektor mit hohen Marktzuwachsraten. Die erheblichen Investitionen der vergangenen Jahre in diesen Sektor unterstreichen das erwartete hohe Marktpotenzial- und -volumen durch die verstärkte Digitalisierung der Immobilienwirtschaft • Das innovative Geschäftsmodell ermöglicht die Ausnutzung des „First-Mover-Advantages“ und damit den Aufbau einer besonders starken Marktposition sowie Ertragslage durch die hohe Skalierbarkeit des Geschäftsmodells • Laut Unternehmensangaben beträgt das deutschlandweite Marktpotenzial im Bereich Dachdeckerleistungen rund 3,15 Mrd. € und im Bereich Betreiberpflichten ca. 33,50 Mrd. €, welches durch Solutiance adressiert werden kann. • Der Aufbau einer umfassenden Datenbasis durch den Facility-Scanner ermöglicht zusätzliches Geschäftspotenzial durch die Nutzung von KI und Big Data 	<ul style="list-style-type: none"> • Der weitere Rollout des Dienstleistungsangebots könnte sich als langwieriger und schwieriger herausstellen als zuvor angenommen und damit das Unternehmenswachstum deutlich verlangsamen. • Die vom Unternehmen betriebene digitale Dienstleistungsplattform erfordert regelmäßige Investitionen und Anpassungen. • Der Ausbau der IT-Plattform und der Plattform-Services bedarf einer hohen Anzahl neuer Mitarbeiter, insbesondere IT-Fachkräfte. Der Markt um hochqualifizierte gilt als „hart umkämpft“. • Die vom Unternehmen angebotenen verschiedenen softwarebasierten Dienstleistungen könnten von den Kunden nicht in dem gewünschten Maße angenommen werden wie zuvor erwartet und damit das erwartete Wachstumstempo unterschreiten

Quelle: GBC AG

Prognose und Modellannahmen

in Mio. €	GJ 2020e	GJ 2021e	GJ 2022e	GJ 2023e
Umsatzerlöse	2,72	7,62	14,93	26,67
EBITDA	-2,05	0,40	2,09	5,80
EBIT	-2,32	0,14	1,89	5,70
Nettoergebnis	-2,34	0,11	1,72	4,89
EPS	-0,39	0,02	0,29	0,81

Quelle: GBC AG

Umsatzprognosen

Die Solutiance AG hat sich in 2016 strategisch neu aufgestellt und im Zuge dessen das bisher betriebene Monitoring-Geschäft aufgrund einer mangelnden wirtschaftlichen Tragfähigkeit verkauft. Der neue strategische Fokus wurde nun auf die Themen technisches Property- und Facility Management 4.0 und auf den Aufbau und Betrieb eines Plattformgeschäftsmodells innerhalb dieser Sektoren gelegt. Durch diesen strategischen Schritt will das Unternehmen insbesondere von dem verstärkten Digitalisierungstrend innerhalb der Immobilienbranche profitieren.

Im Rahmen dessen hat das Unternehmen begonnen, eine digitale Plattform für softwarebasierte Dienstleistungen im Bereich der Verwaltung und dem Betrieb von Immobilien sowie spezifische Geschäftsmodelle im Zusammenhang mit einzelnen digitalbasierten Services zu entwickeln. Diese IT-Plattform soll insbesondere für die digitale Erfassung von Gebäuden, zur Dokumentation von Gebäudezuständen und für die Abwicklung von digitalgestützten Dienstleistungen dienen.

Das erste Produkt, das durch diese strategische Maßnahme entstanden ist, war der Plattformservice Dachmanagement 4.0. Die Technologiegesellschaft hat in 2017 mit der Vermarktung dieses Produkts begonnen und parallel hierzu den Aufbau eines Partnernetzwerks innerhalb Deutschlands gestartet, das handwerkliche Dienstleistungen rund um das Thema Dachmanagement beim jeweiligen Kunden vor Ort ausführt. Im Rahmen der Vermarktung und des Vertriebs dieser Dienstleistung konnte Solutiance mit REWE, Edeka und Rhenus bereits erste große Kunden hierfür gewinnen.

Nach der Entwicklung dieses Produktes hat das Unternehmen damit begonnen einen weiteren Plattform-Service zu entwickeln: Management Betreiberpflichten. Die Vermarktung und den Vertrieb dieser Dienstleistung hat das Unternehmen Ende 2019 gestartet. Auch hier konnten bereits mit der Allianz Real Estate, HIH Property Management, Berem Property Management und Four Parx erste bedeutende Großkunden akquiriert werden. Somit befindet sich das Unternehmen gerade in dem schrittweisen „Rollout“ bzw. weiteren „Rollout“ beider Plattform-Services, wobei bei dem Dachmanagement-Service bereits ein besonders hoher Kundenstamm aufgebaut wurde.

Hierbei ist anzumerken, dass gewonnene Kunden typischerweise zunächst erst eine geringe Anzahl an Gebäuden in die Betreuung der Solutiance übergeben. Nachdem dieses „Pilotprojekt“ erfolgreich verlaufen ist, bekommt das Unternehmen in der Regel eine weitere Anzahl an Gebäuden übertragen (Folgeprojekte). Somit erhöht sich in der Regel der zu betreuende Bestand an Immobilien je Kunde stufenweise über die Jahre. Eine solche Entwicklung ist bspw. beim Großkunden REWE festzustellen.

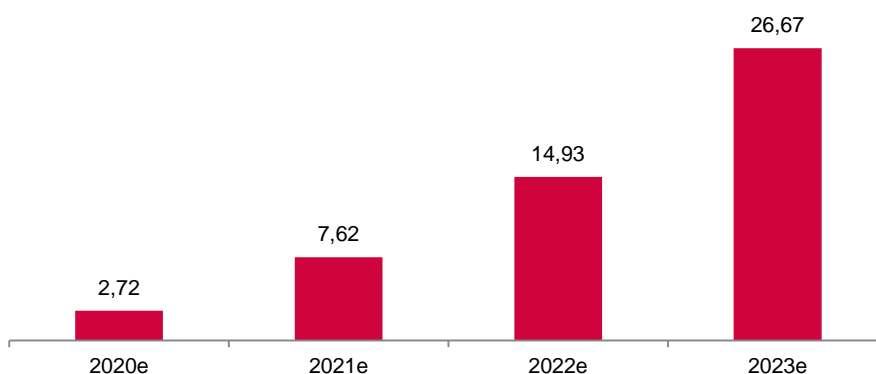
Nach der Entwicklung und Vermarktung der beiden ersten Plattformservices, plant das Unternehmen zukünftig weitere plattformbasierte Dienstleistungen zu entwickeln. Hierbei verfolgt die Gesellschaft das Ziel, für den Immobilienkunden noch attraktiver zu werden

und künftig einen bedeutenden Teil des Gebäudebetriebs für den Kunden komplett zu übernehmen.

Aktuell betreut Solutiance 52 Kunden mit insgesamt 299 Gebäuden, wobei der überwiegende Teil der Gebäude Gewerbeimmobilien darstellt. Hierbei handelt es sich insbesondere um Handels- und Büroimmobilien. Laut Unternehmensangaben kann mit dem vorhandenen namhaften Kundenstamm im Zuge des weiteren Rollouts des aktuellen Leistungsangebots kurz- bis mittelfristig ein Umsatzvolumen von mindestens 10,0 Mio. € erzielt werden.

Die wachstumsorientierte Unternehmensstrategie der Solutiance basiert auf einem dreidimensionalen Wachstumsansatz, d.h. dem fortlaufenden Ausbau des Geschäftsvolumens über mehr Kunden, mehr Gebäude und mehr Gewerke (bzw. mehr Plattform-Service pro Gebäude).

Erwartete Umsatzentwicklung (in Mio. €)



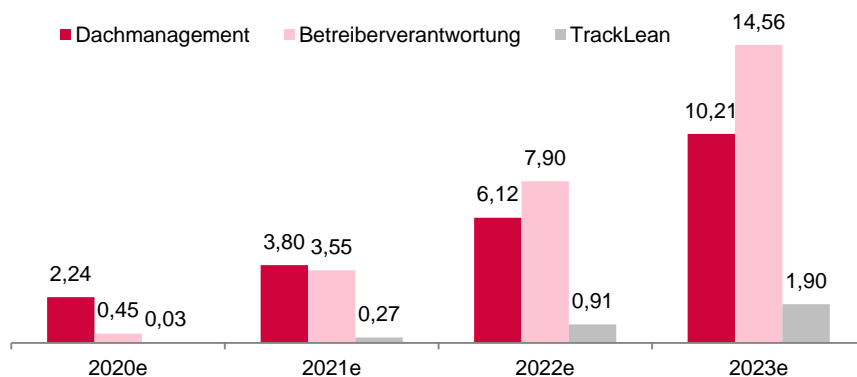
Quelle: GBC AG

Basierend auf dem aktuellen Kundenstamm, den beiden Plattform-Services und dem begonnenen Rollout der Leistungspakete, erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr und auch für die Folgejahre eine dynamische Umsatzentwicklung. Konkret rechnen wir für das aktuelle Geschäftsjahr mit Umsatzerlösen in Höhe von 2,72 Mio. €. Diese sollten dann in den kommenden Jahren sehr dynamisch bis auf 26,67 Mio. € (GJ 2023e) anwachsen.

Das erwartete Umsatzwachstum sollte hierbei insbesondere von den beiden Geschäftsfeldern Dachmanagement 4.0 und Management Betreiberpflichten getragen werden. In Anbetracht der Tatsache, dass die Dach-Kundenlösung als erster Plattformservice vermarktet wurde und bereits eine Vielzahl an Kunden gewinnen konnte, sollten die kurz- und mittelfristigen Umsatzerlöse v.a. aus diesem Plattformservice resultieren. Langfristig rechnen wir hingegen damit, dass die Konzernumsatzerlöse insbesondere vom Geschäftsfeld Management Betreiberpflichten bestimmt werden, da dieses Produkt einen besonders breiten Kundenkreis adressiert, wie bspw. auch Unternehmen aus dem Facility-Management-Dienstleistungsbereich.

Darüber hinaus rechnen wir auch mit weiteren Umsatzimpulsen durch die Vermarktung der unternehmenseigenen Signatur-Software TrackLean, die Ende 2019 begonnen hat und einen breiten Zielkundenkreis anspricht. Für das laufende Geschäftsjahr 2020 rechnen wir lediglich mit einem geringfügigen Umsatzbeitrag aus den Softwarelizenzerlösen, jedoch langfristig sollten die Lizenzverkäufe einen spürbaren Beitrag zu den Konzernumsatzerlösen leisten.

Erwartete Umsatzentwicklung der Geschäftsbereiche (in Mio. €)



Quelle: GBC AG

Eine Besonderheit des von Solutiance betriebenen Plattformgeschäftsmodells bilden die wiederkehrenden Umsätze, welche durch die mit Kunden langfristig abgeschlossenen Service- und Wartungsverträge (z.B. Monitoring-Verträge) entstehen. Hierdurch werden die zukünftigen Umsätze zunehmend immer besser planbar, da diese vermehrt auf Altkundenbeziehungen basieren. Wir gehen davon aus, dass das Unternehmen langfristig rund 40,0% ihrer Konzernumsatzerlöse aus wiederkehrenden Umsatzerlösen generiert.

Durch ihren besonderen Kundenbedienungsansatz in Form von softwarebasierten Dienstleistungen vor Ort in Verbindung mit einer digitalen Dienstleistungs-Plattform, grenzt sich Solutiance deutlich von herkömmlichen Anbietern ab und bietet ihren Kunden damit einen deutlichen Mehrwert. Durch ihr innovatives Plattformgeschäftsmodell sollte es dem Unternehmen gelingen, von dem Digitalisierungstrend innerhalb der wachsenden Immobilienbranche deutlich zu profitieren und damit ein dynamisches Unternehmenswachstum zu erzielen.

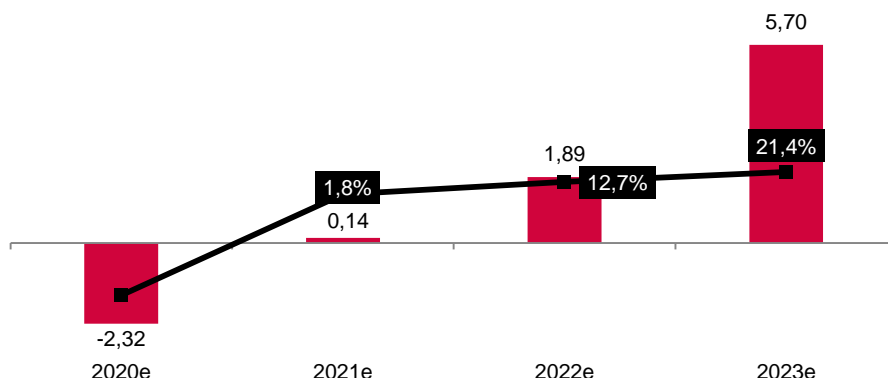
Ergebnisprognosen

Die erwartete dynamische Umsatzentwicklung der Solutiance spiegelt sich auch in unseren Ergebnisprognosen wider. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir aufgrund des noch relativ geringen Umsatzniveaus und den erwarteten signifikanten Investitionen in die Organisation und in neue Mitarbeiter noch mit einem negativen Betriebsergebnis (EBIT). Ab 2021 sollte dann auf Basis eines wesentlich höheren Geschäftsvolumens die Gewinnschwelle auf EBIT- und Netto-Ebene erreicht werden können.

In den darauffolgenden Jahren sollte das EBIT insbesondere aufgrund des weiteren Ausbaus der beiden Kerngeschäftsfelder Dachmanagement 4.0 und Management Betreiberpflichten weiter sehr dynamisch anwachsen und in 2023 eine Größenordnung von 5,70 Mio. € erreichen. Wir gehen davon aus, dass parallel hierzu die EBIT-Marge von erwarteten 1,8% in 2021 auf 21,4% in 2023 sprunghaft ansteigen wird.

Diese dynamische Renditeentwicklung sollte durch die von uns erwarteten Skaleneffekte, die vor allem der Plattformansatz der Solutiance ermöglicht, und durch eine gute Verhandlungsposition des Unternehmens gegenüber ihrem Partnernetzwerk erzielt werden können. Daneben rechnen wir damit, dass die margenstarken Lizenzumsatzerlöse aus dem Verkauf der TrackLean-Software die prognostizierte hohe Konzernprofitabilität zusätzlich beflügeln.

Erwartete Entwicklung des EBIT und der EBIT-Marge (in Mio. € / in %)

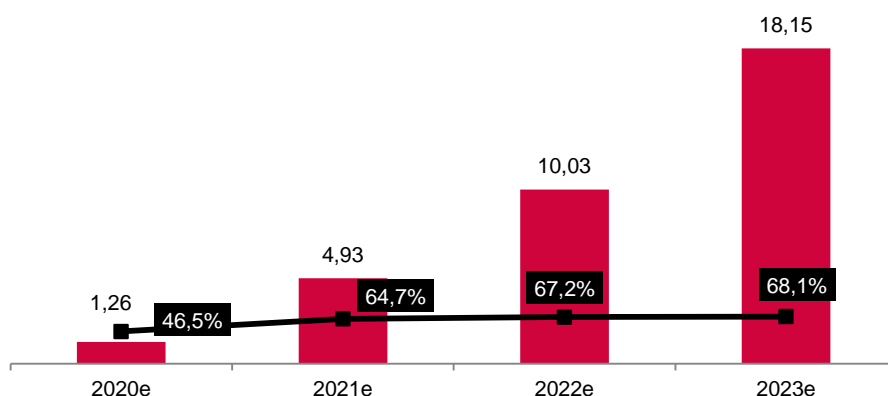


Quelle: GBC AG

Durch die erwartete hohe Umsatzdynamik sollten sich die Fixkosten aus dem Betrieb des Plattformgeschäftmodells, wie bspw. Verwaltungskosten oder IT-Infrastrukturkosten, auf ein höheres Geschäftsvolumen verteilen und damit zu einer deutlichen Verbesserung der Fixkostenquote führen (Fixkostendegression).

Grundsätzlich ist das plattformbasierte Geschäftsmodell des Technologieunternehmens eher geringfügig personal- und kapitalintensiv (niedrige vertikale Integration) und ermöglicht hierdurch auch eine hohe Skalierbarkeit der Geschäftsaktivitäten. Der Fokus der Solutiance liegt hauptsächlich auf der Entwicklung von softwarebasierten Dienstleistungen für die IT-Plattform und der Abwicklung der Services über die Plattform mit externen Partnern oder ohne Personaleinsatz bzw. lediglich mit einem geringfügigen Mitarbeiterereinsatz für Qualitätsmanagement und die Bearbeitung von Sonderfällen.

Erwartete Entwicklung des Rohergebnis & der Rohertragsmarge (in Mio. € / in %)



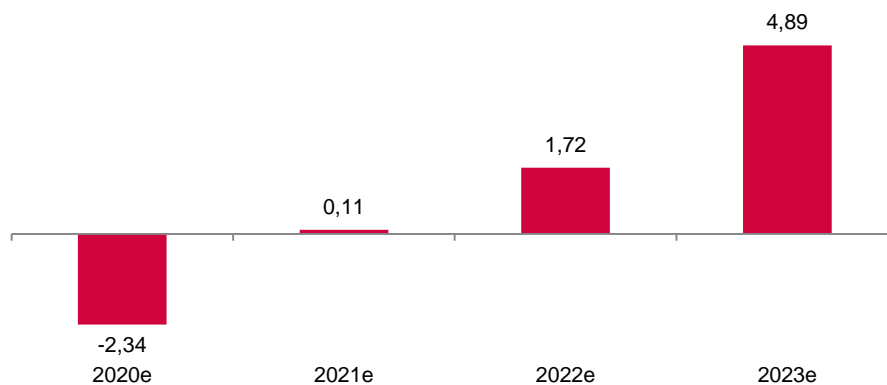
Quelle: GBC AG

Die attraktiven softwarebasierten Dienstleistungen des Unternehmens, die für die Kunden vielfache Vorteile bieten und zu marktüblichen Preisen angeboten werden, in Verbindung mit der guten Einkaufsposition der Gesellschaft, sollten dazu führen, dass Solutiance mittel- bis langfristig eine Rohertragsmarge von über 60,0% erwirtschaften kann. Vor allem der starke digitale Ansatz des Unternehmens sollte dabei helfen, durch eine fortlaufende Optimierung der internen Prozesse (z.B. durch mehr Automatisierung) die zukünftige Profitabilität der Technologiegesellschaft auf diesem hohen Niveau zu halten.

Unter Berücksichtigung von erwarteten geringfügigen Zinsaufwendungen und aufgrund bestehender Verlustvorträge noch fehlenden Steueraufwendungen (bzw. langfristig

lediglich eine erwartete Minderbesteuerung) in den kommenden Jahren, rechnen wir für das aktuelle Geschäftsjahr und für die Folgejahre auch auf Nettoebene mit einer deutlichen Ergebnisverbesserung. Hierbei sollte nach dem erwarteten Break-Even in 2021 das Nettoergebnis in den Folgeperioden sukzessive ansteigen auf dann 4,89 Mio. € in 2023.

Erwartete Entwicklung des Nettoergebnis (in Mio. €)



Quelle: GBC AG

Insgesamt hat sich Solutiance in den vergangenen Jahren eine gute Ausgangsposition erarbeitet, um mit ihren softwarebasierten Dienstleistungen und ihrer digitalen Plattform im großvolumigen Facility-Management-Markt sehr dynamisch zu wachsen und so langfristig eine zweistellige EBIT-Marge zu erwirtschaften. Hierbei sollte das Unternehmen mit ihrem innovativen Plattformgeschäftmodell insbesondere von dem Digitalisierungs- und Outsourcing-Trend innerhalb des Immobiliensektors profitieren und damit ihre Marktposition sukzessive weiter ausbauen können. Daneben erwarten wir, dass sich die hohe Skalierbarkeit des Geschäftsmodells auch in einer zukünftigen hohen Ertragskraft des Unternehmens widerspiegelt.

BEWERTUNG

Modellannahmen

Die Solutiance AG wurde von uns mittels eines dreistufigen DCF-Modells bewertet. Angefangen mit den konkreten Schätzungen für die Jahre 2020, 2021, 2022 und 2023 in Phase 1, erfolgt von 2024 bis 2027 in der zweiten Phase die Prognose über den Ansatz von Werttreibern. Dabei erwarten wir Steigerungen beim Umsatz von 5,0 %. Als Ziel EBITDA-Marge haben wir 21,8 % angenommen. Die Steuerquote haben wir aufgrund der noch bestehenden Verlustvorträge mit 15,0 % bis 30,0 % in Phase 2 berücksichtigt. In der dritten Phase wird zudem nach Ende des Prognosehorizonts ein Restwert mittels der ewigen Rente bestimmt. Im Endwert unterstellen wir eine Wachstumsrate von 2,0 %.

Bestimmung der Kapitalkosten

Die gewogenen Kapitalkosten (WACC) der Solutiance AG werden aus den Eigenkapitalkosten und den Fremdkapitalkosten kalkuliert. Für die Ermittlung der Eigenkapitalkosten sind die faire Marktprämie, das gesellschaftsspezifische Beta sowie der risikolose Zinssatz zu ermitteln.

Der risikolose Zinssatz wird gemäß den Empfehlungen des Fachausschusses für Unternehmensbewertungen und Betriebswirtschaft (FAUB) des IDW aus aktuellen Zinsstrukturkurven für risikolose Anleihen abgeleitet. Grundlage dafür bilden die von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Zerobond-Zinssätze nach der Svensson-Methode. Zur Glättung kurzfristiger Marktschwankungen werden die Durchschnittsrenditen der vorangegangenen drei Monate verwendet und das Ergebnis auf 0,25 Basispunkte gerundet. **Der aktuell verwendete Wert des risikolosen Zinssatzes beträgt 1,00%.**

Als angemessene Erwartung einer Marktprämie setzen wir die historische Marktprämie von 5,5% an. Diese wird von historischen Analysen der Aktienmarktrenditen gestützt. Die Marktprämie gibt wieder, um wie viel Prozent der Aktienmarkt erwartungsgemäß besser rentiert, als die risikoarmen Staatsanleihen.

Gemäß der GBC-Schätzmethode bestimmt sich aktuell ein Beta von 2,50. Dies spiegelt die noch bestehenden Unsicherheiten verbunden mit der vollzogenen Neupositionierung des Unternehmens in Richtung digitalgestützte Plattform-Services im Facility-Management-Sektor wider.

Unter Verwendung der getroffenen Prämissen kalkulieren sich Eigenkapitalkosten von 14,75% (Beta multipliziert mit Risikoprämie plus risikoloser Zinssatz). Da wir eine nachhaltige Gewichtung der Eigenkapitalkosten von 90,0% unterstellen, ergeben sich gewogene Kapitalkosten (WACC) von 13,35%.

Bewertungsergebnis

Die Diskontierung der zukünftigen Cashflows erfolgt dabei auf Basis des Entity-Ansatzes. Die entsprechenden Kapitalkosten (WACC) haben wir mit 13,35% errechnet. Der daraus resultierende faire Wert je Aktie zum Ende des Geschäftsjahres 2021 entspricht als Kursziel 4,85 €.

DCF-MODELL

Solutiance AG - Discounted Cashflow (DCF) Betrachtung

Werttreiber des DCF - Modells nach der estimate Phase:

consistency - Phase		final - Phase	
Umsatzwachstum	78,7% - 95,6%	ewiges Umsatzwachstum	2,0%
EBITDA-Marge	21,8%	ewige EBITA - Marge	21,0%
AFA zu operativen Anlagevermögen	15,0%	effektive Steuerquote im Endwert	30,0%
Working Capital zu Umsatz	15,0%		

dreistufiges DCF - Modell:

Phase in Mio. EUR	estimate				consistency				final
	GJ 20e	GJ 21e	GJ 22e	GJ 23e	GJ 24e	GJ 25e	GJ 26e	GJ 27e	Endwert
Umsatz (US)	2,72	7,62	14,93	26,67	28,00	29,40	30,87	32,42	
US Veränderung	95,6%	180,2%	96,0%	78,7%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	2,0%
US zu operativen Anlagevermögen	4,17	11,96	20,26	28,47	24,63	22,34	21,02	20,28	
EBITDA	-2,05	0,40	2,09	5,80	6,10	6,41	6,73	7,07	
EBITDA-Marge	-75,3%	5,3%	14,0%	21,8%	21,8%	21,8%	21,8%	21,8%	
EBITA	-2,32	0,14	1,89	5,70	5,95	6,24	6,53	6,85	
EBITA-Marge	-85,2%	1,8%	12,7%	21,4%	21,3%	21,2%	21,2%	21,1%	21,0%
Steuern auf EBITA zu EBITA	0,00	0,00	-0,15	-0,79	-0,89	-1,87	-1,96	-2,05	
	0,0%	0,0%	7,8%	13,8%	15,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%
EBI (NOPLAT)	-2,32	0,14	1,74	4,91	5,06	4,37	4,57	4,79	
Kapitalrendite	-230,6%	12,8%	98,0%	165,2%	102,5%	81,8%	79,9%	78,6%	75,3%
Working Capital (WC)	0,41	1,14	2,24	4,00	4,20	4,41	4,63	4,86	
WC zu Umsatz	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	
Investitionen in WC	-0,13	-0,73	-1,10	-1,76	-0,20	-0,21	-0,22	-0,23	
Operatives Anlagevermögen (OAV)	0,65	0,64	0,74	0,94	1,14	1,32	1,47	1,60	
AFA auf OAV	-0,27	-0,27	-0,20	-0,10	-0,15	-0,17	-0,20	-0,22	
AFA zu OAV	41,4%	41,6%	27,1%	10,7%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	
Investitionen in OAV	-0,20	-0,25	-0,30	-0,30	-0,35	-0,35	-0,35	-0,35	
Investiertes Kapital	1,06	1,78	2,98	4,94	5,34	5,73	6,10	6,46	
EBITDA	-2,05	0,40	2,09	5,80	6,10	6,41	6,73	7,07	
Steuern auf EBITA	0,00	0,00	-0,15	-0,79	-0,89	-1,87	-1,96	-2,05	
Investitionen gesamt	-0,33	-0,98	-1,40	-2,06	-0,55	-0,56	-0,57	-0,58	
Investitionen in OAV	-0,20	-0,25	-0,30	-0,30	-0,35	-0,35	-0,35	-0,35	
Investitionen in WC	-0,13	-0,73	-1,10	-1,76	-0,20	-0,21	-0,22	-0,23	
Investitionen in Goodwill	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Freie Cashflows	-2,37	-0,58	0,55	2,95	4,66	3,98	4,20	4,43	41,76

Wert operatives Geschäft (Stichtag)	28,09	32,42
Barwert expliziter FCFs	10,71	12,73
Barwert des Continuing Value	17,37	19,69
Nettoschulden (Net debt)	2,56	3,17
Wert des Eigenkapitals	25,52	29,25
Fremde Gewinnanteile	0,00	0,00
Wert des Aktienkapitals	25,52	29,25
Ausstehende Aktien in Mio.	6,03	6,03
Fairer Wert der Aktie in EUR	4,23	4,85

Kapitalkostenermittlung:

risikolose Rendite	1,0%
Marktrisikoprämie	5,5%
Beta	2,50
Eigenkapitalkosten	14,8%
Zielgewichtung	90,0%
Fremdkapitalkosten	1,0%
Zielgewichtung	10,0%
Taxshield	28,7%
WACC	13,3%

Kapitalrendite	WACC				
	12,7%	13,0%	13,3%	13,6%	13,9%
74,8%	5,12	4,97	4,83	4,69	4,57
75,1%	5,13	4,98	4,84	4,70	4,58
75,3%	5,14	4,99	4,85	4,71	4,59
75,6%	5,15	5,00	4,86	4,72	4,60
75,8%	5,17	5,01	4,87	4,74	4,61

ANHANG

I.

Research unter MiFID II

1. Es besteht ein Vertrag zwischen dem Researchunternehmen GBC AG und der Emittentin hinsichtlich der unabhängigen Erstellung und Veröffentlichung dieses Research Reports über die Emittentin. Die GBC AG wird hierfür durch die Emittentin vergütet.
2. Der Research Report wird allen daran interessierten Wertpapierdienstleistungsunternehmen zeitgleich bereitgestellt.

II.

§1 Disclaimer/ Haftungsausschluss

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Alle Daten und Informationen aus dieser Studie stammen aus Quellen, welche GBC für zuverlässig hält. Darüber hinaus haben die Verfasser die größtmögliche Sorgfalt verwandt, sicherzustellen, dass die verwendeten Fakten und dargestellten Meinungen angemessen und zutreffend sind. Trotz allem kann keine Gewähr oder Haftung für deren Richtigkeit übernommen werden – und zwar weder ausdrücklich noch stillschweigend. Darüber hinaus können alle Informationen unvollständig oder zusammengefasst sein. Weder GBC noch die einzelnen Verfasser übernehmen eine Haftung für Schäden, welche aufgrund der Nutzung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder auf andere Weise in diesem Zusammenhang entstehen.

Weiter weisen wir darauf hin, dass dieses Dokument weder eine Einladung zur Zeichnung noch zum Kauf irgendeines Wertpapiers darstellt und nicht in diesem Sinne auszulegen ist. Auch darf es oder ein Teil davon nicht als Grundlage für einen verbindlichen Vertrag, welcher Art auch immer, dienen oder in diesem Zusammenhang als verlässliche Quelle herangezogen werden. Eine Entscheidung im Zusammenhang mit einem voraussichtlichen Verkaufsangebot für Wertpapiere des oder der in dieser Publikation besprochenen Unternehmen sollte ausschließlich auf der Grundlage von Informationen in Prospekten oder Angebotsschreiben getroffen werden, die in Zusammenhang mit einem solchen Angebot herausgegeben werden.

GBC übernimmt keine Garantie dafür, dass die angedeutete Rendite oder die genannten Kursziele erreicht werden. Veränderungen in den relevanten Annahmen, auf denen dieses Dokument beruht, können einen materiellen Einfluss auf die angestrebten Renditen haben. Das Einkommen aus Investitionen unterliegt Schwankungen. Anlageentscheidungen bedürfen stets der Beratung durch einen Anlageberater. Somit kann das vorliegende Dokument keine Beratungsfunktion übernehmen.

Vertrieb außerhalb der Bundesrepublik Deutschland:

Diese Publikation darf, sofern sie im UK vertrieben wird, nur solchen Personen zugänglich gemacht werden, die im Sinne des Financial Services Act 1986 als ermächtigt oder befreit gelten, oder Personen gemäß Definition § 9 (3) des Financial Services Act 1986 (Investment Advertisement) (Exemptions) Erlass 1988 (in geänderter Fassung), und darf an andere Personen oder Personengruppen weder direkt noch indirekt übermittelt werden.

Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in deren Territorien oder Besitzungen gebracht, übertragen oder verteilt werden. Die Verteilung dieses Dokuments in Kanada, Japan oder anderen Gerichtsbarkeiten kann durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz diese Publikation gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Jedes Versäumnis, diese Beschränkung zu beachten, kann eine Verletzung der US-amerikanischen, kanadischen oder japanischen Wertpapiergesetze oder der Gesetze einer anderen Gerichtsbarkeit darstellen.

Durch die Annahme dieses Dokuments akzeptieren Sie jeglichen Haftungsausschluss und die vorgenannten Beschränkungen.

Die Hinweise zum Disclaimer/ Haftungsausschluss finden Sie zudem unter:

<http://www.gbc-ag.de/de/Disclaimer>

Rechtshinweise und Veröffentlichungen gemäß § 85 WpHG und FinAnV

Die Hinweise finden Sie zudem im Internet unter folgender Adresse:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung>

§ 2 (I) Aktualisierung:

Eine konkrete Aktualisierung der vorliegenden Analyse(n) zu einem festen Zeitpunkt ist aktuell terminlich noch nicht festgelegt. GBC AG behält sich vor, eine Aktualisierung der Analyse unangekündigt vorzunehmen.

§ 2 (II) Empfehlung/ Einstufungen/ Rating:

Die GBC AG verwendet seit 1.7.2006 ein 3-stufiges absolutes Aktien-Ratingsystem. Seit dem 1.7.2007 beziehen sich die Ratings dabei auf einen Zeithorizont von mindestens 6 bis zu maximal 18 Monaten. Zuvor bezogen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von bis zu 12 Monaten. Bei Veröffentlichung der Analyse werden die Anlageempfehlungen gemäß der unten beschriebenen Einstufungen unter Bezug auf die erwartete Rendite festgestellt. Vorübergehende Kursabweichungen außerhalb dieser Bereiche führen nicht automatisch zu einer Änderung der Einstufung, geben allerdings Anlass zur Überarbeitung der originären Empfehlung.

Die jeweiligen Empfehlungen/ Einstufungen/ Ratings sind mit folgenden Erwartungen verbunden:

KAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\geq + 10 \%$.
HALTEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt dabei $> - 10 \%$ und $< + 10 \%$.
VERKAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\leq - 10 \%$.

Kursziele der GBC AG werden anhand des fairen Wertes je Aktie, welcher auf Grundlage allgemein anerkannter und weit verbreiteter Methoden der fundamentalen Analyse, wie etwa dem DCF-Verfahren, dem Peer-Group-Vergleich und/ oder dem Sum-of-the-Parts Verfahren, ermittelt wird, festgestellt. Dies erfolgt unter Einbezug fundamentaler Faktoren wie z.B. Aktiensplits, Kapitalherabsetzungen, Kapitalerhöhungen M&A-Aktivitäten, Aktienrückkäufe, etc.

§ 2 (III) Historische Empfehlungen:

Die historischen Empfehlungen von GBC zu der/den vorliegenden Analyse(n) sind im Internet unter folgender Adresse einsehbar:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung>

§ 2 (IV) Informationsbasis:

Für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) wurden öffentlich zugängliche Informationen über den/die Emittenten, (soweit vorhanden, die drei zuletzt veröffentlichten Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, Wertpapierprospekt, Unternehmenspräsentationen etc.) verwendet, die GBC als zuverlässig einschätzt. Des Weiteren wurden zur Erstellung der vorliegenden Analyse(n) Gespräche mit dem Management des/der betreffenden Unternehmen geführt, um sich die Sachverhalte zur Geschäftsentwicklung näher erläutern zu lassen.

§ 2 (V) 1. Interessenskonflikte nach § 85 WpHG und Art. 20 MAR:

Die GBC AG sowie der verantwortliche Analyst erklären hiermit, dass folgende möglichen Interessenskonflikte, für das/ die in der Analyse genannte(n) Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bestehen und kommen somit den Verpflichtungen des § 85 WpHG und Art. 20 MAR nach. Eine exakte Erläuterung der möglichen Interessenskonflikte ist im Weiteren im Katalog möglicher Interessenskonflikte unter § 2 (V) 2. aufgeführt.

Bezüglich der in der Analyse besprochenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente besteht folgender möglicher Interessenskonflikt: (5a;5b;7;11)

§ 2 (V) 2. Katalog möglicher Interessenskonflikte:

- (1) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem analysierten Unternehmen oder analysierten Finanzinstrument oder Finanzprodukt.
- (2) Dieses Unternehmen hält mehr als 3% der Anteile an der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person.
- (3) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person ist Market Maker oder Designated Sponsor in den Finanzinstrumenten dieses Unternehmens.
- (4) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person war in den vorangegangenen 12 Monaten bei der öffentlichen Emission von Finanzinstrumenten dieses Unternehmens betreffend, federführend oder mitführend beteiligt.
- (5) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit diesem Unternehmen oder Emittenten des analysierten Finanzinstruments getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Finanzanalyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (5) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Unternehmens bzw. Emittenten
- (6) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit einem Dritten über dieses Unternehmen oder Finanzinstrument getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Dritten und/oder und/oder Unternehmen und/oder Emittenten des Finanzinstruments der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (6) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Dritten und/oder Emittent
- (7) Der zuständige Analyst, der Chefanalyst, der stellvertretende Chefanalyst und oder eine sonstige an der Studiererstellung beteiligte Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.
- (8) Der zuständige Analyst dieses Unternehmens ist Mitglied des dortigen Vorstands oder des Aufsichtsrats.
- (9) Der zuständige Analyst hat vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile an dem von ihm analysierten Unternehmen vor der öffentlichen Emission erhalten bzw. erworben.

(10) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erbringung von Beratungsleistungen mit dem analysierten Unternehmen geschlossen.

(11) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat bedeutende finanzielle Interessen an dem analysierten Unternehmen, wie z.B. die Gewinnung und/oder Ausübung von Mandaten beim analysierten Unternehmen bzw. die Gewinnung und/oder Erbringung von Dienstleistungen für das analysierte Unternehmen (z.B. Präsentation auf Konferenzen, Roundtables, Roadshows etc.)

(12) Das analysierte Unternehmen befindet sich zum Zeitpunkt der Finanzanalyse in einem, von der GBC AG oder mit ihr verbundenen juristischen Person, betreuten oder beratenen Finanzinstrument oder Finanzprodukt (wie z.B. Zertifikat, Fonds etc.)

§ 2 (V) 3. Compliance:

GBC hat intern regulative Vorkehrungen getroffen, um möglichen Interessenskonflikten vorzubeugen bzw. diese, sofern vorhanden, offenzulegen. Verantwortlich für die Einhaltung der Regularien ist dabei der derzeitige Compliance Officer, Kristina Bauer, Email: bauer@gbc-ag.de

§ 2 (VI) Verantwortlich für die Erstellung:

Verantwortliches Unternehmen für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) ist die GBC AG mit Sitz in Augsburg, welche als Researchinstitut bei der zuständigen Aufsichtsbehörde (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Marie-Curie-Str. 24-28, 60439 Frankfurt) gemeldet ist.

Die GBC AG wird derzeit vertreten durch Ihre Vorstände Manuel Hölzle (Vorsitz) und Jörg Grunwald.

Die für diese Analyse verantwortlichen Analysten sind:

Marcel Goldmann, M.Sc., Finanzanalyst

Cosmin Filker, Dipl. Betriebswirt (FH), stellvertr. Chefanalyst

§ 3 Urheberrechte

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht reproduziert oder an irgendeine andere Person verteilt werden. Eine Verwendung dieses Dokuments außerhalb den Grenzen des Urhebergesetzes erfordert grundsätzlich die Zustimmung der GBC bzw. des entsprechenden Unternehmens, sofern es zu einer Übertragung von Nutzungs- und Veröffentlichungsrechten gekommen ist.

GBC AG
Halderstraße 27
D 86150 Augsburg
Tel.: 0821/24 11 33-0
Fax.: 0821/24 11 33-30
Internet: <http://www.gbc-ag.de>

E-Mail: compliance@gbc-ag.de



GBC AG[®]
- RESEARCH & INVESTMENT ANALYSEN -

GBC AG
Halderstraße 27
86150 Augsburg
Internet: <http://www.gbc-ag.de>
Fax: ++49 (0)821/241133-30
Tel.: ++49 (0)821/241133-0
Email: office@gbc-ag.de