

**HV-Bericht**

# Solutiance AG

**WKN 692650 ISIN DE0006926504**

am 24.06.2019 in Berlin

***Geschäft entwickelt sich so dynamisch wie erwartet -  
Aktie jetzt im m:access notiert***

## Tagesordnung

1. Vorlage und Entgegennahme des festgestellten Jahresabschlusses der Solutiance AG, des vom Aufsichtsrat gebilligten Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2018, des Lageberichts und des Konzernlageberichts einschließlich des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2018
2. Entlastung des Vorstandes für das Geschäftsjahr 2018
3. Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2018
4. Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2019  
(Vorschlag: Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg)
5. Beschlussfassung über die Schaffung eines Genehmigten Kapitals 2019 mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts unter Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals sowie entsprechende Änderung der Satzung
6. Beschlussfassung über (a) die Erteilung einer neuen Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen oder Mischformen dieser Finanzinstrumente im Volumen von bis zu EUR 10.000.000 mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts sowie (b) die Ausgabe von Bezugsrechten an Mitglieder des Vorstands sowie Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie (c) Aufhebung des Bedingten Kapitals 2018/I, Aufhebung des Bedingten Kapitals 2018/II und Schaffung eines neuen Bedingten Kapitals 2019/I in Höhe von EUR 1.994.188 und eines neuen Bedingten Kapitals 2019/II in Höhe von EUR 198.546 und entsprechende Satzungsänderungen

## HV-Bericht Solutiance AG

Die Hauptversammlung der Solutiance AG fand am 24. Juni 2019 im Ludwig-Erhard-Haus in Berlin statt. Etwa 30 Aktionäre und Gäste hatten sich dort eingefunden, um sich über die Fortschritte bei der Etablierung des neuen Geschäftsmodells zu informieren. Für GSC Research war Matthias Wahler vor Ort.

Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Felix Bosse eröffnete die Versammlung pünktlich um 10 Uhr und teilte mit, dass der Aufsichtsratsvorsitzende Archibald Horlitz noch im Stau zwischen Potsdam und Berlin steht und etwas später eintreffen wird. Im Übrigen waren alle Mitglieder der Verwaltung anwesend. Personelle Veränderungen hat es seit der letztjährigen Hauptversammlung nicht gegeben.

Im Folgenden erläuterte Dr. Bosse die Formalien und sprach einige ergänzende Worte zum Aufsichtsratsbericht. Sodann übergab er das Wort an den Vorstand.

## Bericht des Vorstands

Vorstandsmitglied Uwe Brodtmann begann seinen Vortrag mit einem Blick auf die Zahlen des Geschäftsjahres 2018. Der Umsatz lag mit 544 TEUR deutlich unter dem Vorjahreswert von 1,018 Mio. Euro, ebenso die Leistung mit 544 (Vorjahr: 966) TEUR. In diesem Rückgang kommt seinen Angaben zufolge der Verkauf des alten Monitoring-Geschäfts zum Ausdruck, welches nur noch mit 201 (961) TEUR enthalten war. Das neue Geschäft legte hingegen auf 343 (57) TEUR stark zu.

Das Jahresergebnis entwickelte sich mit minus 1,9 Mio. Euro nach minus 936 TEUR im Vorjahr komplett im Rahmen der Planungen. Ursächlich für die Verschlechterung waren die hohen Investitionen in das neue Geschäftsfeld, dem effizienten Immobilienbetrieb mit Unterstützung umfassender digitaler Lösungen. Darüber hatte der Vorstand bereits auf der letztjährigen Hauptversammlung ausführlich berichtet (*Details finden Sie im [HV-Bericht 2018](#)*).

In diesem Zusammenhang lenkte Herr Brodtmann den Blick auf den Cashflow und hier im Speziellen auf die zahlungswirksamen Veränderungen des Finanzmittelfonds. Infolge des Verkaufs der Immobilie in Großbeeren war diese Kennzahl bereits im Geschäftsjahr 2017 mit 419 TEUR positiv gewesen. Ebenso war es im vergangenen Jahr mit 356 TEUR.

Außerdem wurde zur Finanzierung der Aktivitäten im September 2018 eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Es wurden 412.022 Aktien zu 1,79 Euro ausgegeben und damit schon deutlich über dem Kurs von etwa 1,50 Euro zur letztjährigen Hauptversammlung. Bis heute ist der Kurs noch weiter gestiegen.

In der Konzernbilanz wird auch der Verkauf des Gebäudes ersichtlich. Die Sachanlagen reduzierten sich auf 0,94 (2,04) Mio. Euro. Die Vorräte sind mit dem Verkauf des Monitoring-Geschäfts komplett verschwunden. Die liquiden Mittel erhöhten sich dank der positiven zahlungswirksamen Veränderungen des Finanzmittelfonds auf 713 (432) TEUR. Die Bilanzsumme schrumpfte auf 1,99 (2,98) Mio. Euro.

Infolge des erneuten Verlusts wird im Konzern zum 31. Dezember 2018 ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag von 41 TEUR ausgewiesen. Dies hat, wie Herr Brodtmann betonte, aber keine Relevanz. In der AG war das Eigenkapital zum Stichtag mit 890 (860) TEUR positiv. Außerdem wurde im März 2019 erneut eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Der Vorstand sieht die Gesellschaft solide finanziert.

In der Bilanz finden sich außerdem Pensionsrückstellungen in Höhe von 828 (790) TEUR für die Verpflichtungen gegenüber dem früheren Vorstand Andreas Rödel. Es handelt sich um Zusagen aus den Anfangsjahren der damaligen Progeo Holding AG. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 700 (101) TEUR betreffen in erster Linie die Auszahlung der ersten Tranche des Darlehens der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) über insgesamt 2,9 Mio. Euro.

An dieser Stelle übernahm Vorstandsmitglied Jonas Enderlein mit Erläuterungen zum operativen Geschäft. Er sprach von einem spannenden Jahr 2018, in dem Solutiance mit dem neuen Produkt gestartet ist. Inzwischen werden schon über 40 Mitarbeiter sowohl aus dem Softwarebereich wie auch aus dem Facility-Management beschäftigt. Solutiance betreut mittlerweile für 40 Kunden und über 180 Gebäude.

Facility Management ist Herrn Enderlein zufolge in Deutschland unbestritten ein sehr großer und weiter wachsender Markt. Interessant aus Sicht von Solutiance ist indes vor allem, dass das Outsourcing zunimmt. Immer mehr Unternehmen wollen die Bewirtschaftung der Immobilien nicht in Eigenleistung erbringen, sondern geben diese Aufgabe an Dienstleister ab. Viele dieser Dienstleister steigen aber erst in das Thema Digitalisierung ein, während Solutiance in diesem Bereich bereits über eine starke Position verfügt.

Die Herausforderungen im Facility Management sind vielfältig. Der Gesetzgeber gibt Regelungen vor, die eingehalten werden müssen und deren Einhaltung dokumentiert werden muss. Unterschiedliche Gesetze und Bauverordnungen je nach Assetklasse erhöhen noch die Komplexität. Und natürlich geht es auch um Instandhaltungsmaßnahmen, um den Wert der Objekte zu erhalten. Dies soll möglichst effizient geschehen und lückenlos dokumentiert werden. Genau hier setzt Solutiance an.

Wie Herr Enderlein aufzeigte, kann die Leistung natürlich klassisch bei einem Handwerker eingekauft werden. In der Regel geschieht dies aber ohne Softwareeinsatz und ist nicht sonderlich effizient. Die zweite Möglichkeit ist, ein Facility-Management-Unternehmen einzuschalten oder die Arbeiten in Eigenleistung mit Unterstützung von Standardsoftware zu erbringen. Diese passt jedoch nicht so genau zu den Prozessen und ist ebenfalls nicht wirklich effizient. Eine weitere Option ist es, eine eigene Spezialsoftware entwickeln zu lassen. Auch dies hat jedoch mit Blick auf die regelmäßig nötigen Aktualisierungen seine Tücken.

Die beste Lösung ist es deshalb, wie bei Solutiance die Themen Prozesse und Software von Anfang an zusammen zu entwickeln. Damit besteht keine Gefahr, dass Realität und Theorie über die Zeit auseinanderdriften. Mit Unterstützung von Solutiance ist immer klar, zu welchem Zeitpunkt welcher Nutzer an welchem Prozessschritt arbeitet. Angezeigt werden den Mitarbeitern aber jeweils nur die für den jeweiligen Arbeitsschritt nötigen Informationen. Dies ist für den gesamten Prozess ein enormer Vorteil.

Im Normalfall ist es für den Kunden auch schwierig, einen Überblick über die vielen Verträge mit unterschiedlichen Dienstleistern zu behalten. Solutiance schafft hingegen eine einheitliche Grundlage. Die Partnerunternehmen profitieren ebenfalls, weil sie beispielsweise die kaufmännischen Prozesse auslagern können. Solutiance entwickelt die Produkte genau nach den Bedürfnissen der Kunden und Partner und schafft so Mehrwert für alle Seiten. Dies erhöht die Akzeptanz der Nutzer.

Gestartet ist Solutiance mit dem Thema Dachinstandhaltung. Der erste Schritt nach der Beauftragung ist in diesem Fall die Schaffung einer ausreichenden Informationsgrundlage für die Planung der weiteren Arbeiten. Auf dem Dach ist Herrn Enderlein zufolge die optische Erfassung der Gegebenheiten mit Unterstützung einer Panorama-Kamera unvermeidlich. Den nachfolgenden Dienstleistern soll ein möglichst genaues Bild vermittelt werden, ohne dass sie selbst auf das Dach steigen müssen.

Die Auswertung der Daten erfolgt im Anschluss durch Fachpersonal aus dem entsprechenden Gewerk. Diese Mannschaft entscheidet, welche Wartungsarbeiten und Reparaturen erforderlich sind und unterbreiten entsprechende Vorschläge. Perspektivisch könnten die Entscheidungen auch automatisch mithilfe künstlicher Intelligenz getroffen werden.

Neu gestartet ist Solutiance im vergangenen Jahr mit Lösungen für das Management von Betreiberpflichten. Für den Eigentümer ist dieses Thema angesichts der Vielfalt von Gesetzen, die es einzuhalten gilt, sehr herausfordernd. Problematisch ist eine fehlende Dokumentation vor allem dann, wenn etwas passiert und der Eigentümer nachweisen muss, dass er allen Pflichten nachgekommen ist. Zudem führt eine unvollständige Dokumentation beim Immobilienverkauf in der Regel zu Preisabschlägen.

Mit Unterstützung von Solutiance können diese Probleme komplett vermieden werden. Zunächst wird die Situation vor Ort und die Vollständigkeit der Unterlagen geprüft und im Folgenden mit einem kontinuierlichen Monitoring gewährleistet, dass die Dokumente immer vollständig und auf dem aktuellen Stand bleiben. Diese Leistungen erbringt Solutiance so effizient, transparent und günstig, dass die Kunden ihre knappe Zeit für Wichtigeres nutzen können. Gerade bei großen Immobilienbeständen ist der Vorteil enorm.

Immer mehr an Bedeutung gewinnt in diesem Zusammenhang „TrackLean“, eine Software für digitale Signaturen, die bereits seit Anfang 2018 bei der Unterzeichnung von Vorgängen im Zuge von Instandhaltungsmaßnahmen mit Partnern zum Einsatz kommt. Diese Software soll künftig auch als eigenes Produkt getrennt vermarktet werden. Erste Umsätze erwartet Herr Enderlein noch im vierten Quartal des laufenden Jahres.

Erfreulich findet der Vorstand, dass die Solutiance AG inzwischen auch mehr Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt genießt. Auf den regelmäßig besuchten Investorenkonferenzen spürt er großes Interesse. Um die Sichtbarkeit noch zu verbessern und die Transparenz zu erhöhen, wird die Aktie seit einigen Wochen im Qualitätssegment m:access der Münchner Börse notiert, zudem im Freiverkehr in Frankfurt und im Xetra-Handel.

Sodann übernahm wieder Herr Brodtmann mit Informationen zu den finanziellen Erwartungen. Er unterschied dabei zwischen den einzelnen Bereichen. Die Dienstleistungen rund um die Dachinstandhaltung starten wie dargelegt mit der Ersterfassung, bei der oftmals ein Reparaturbedarf festgestellt wird. Im

Durchschnitt resultiert aus einem Auftrag im Dachbereich im ersten Schritt ein Umsatz von 7 TEUR, gefolgt von wiederkehrenden Einnahmen aus dem Wartungsvertrag, der mindestens drei Jahre läuft und sich danach ohne Kündigung automatisch verlängert.

Beim Management von Betreiberpflichten beginnt die Arbeit mit einem umfassenden Audit, also der Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort und Prüfung aller Dokumente auf Vollständigkeit. Üblich ist im Anschluss auch in diesem Fall ein Dreijahresvertrag für das kontinuierliche Monitoring. Es ist nach seiner Einschätzung davon auszugehen, dass die Kunden sehr langfristig dabei bleiben, solange eine konstante Leistung erbracht wird.

Das Audit bzw. die Erfassung vor Ort bringt laut Herrn Brodtmann dank der stark softwareunterstützten Aktivität mit eigenen Mitarbeitern eine gute Marge. Etwaige Reparaturleistungen, die durch Partnerunternehmen erbracht werden, sind ebenfalls attraktiv. Die kontinuierliche Wartung und Inspektion wird zum Teil mit eigenen Mitarbeitern und zum Teil mit Partnern umgesetzt.

Wachstum erwartet der Vorstand, wie er bereits im vergangenen Jahr vorgestellt hatte, in drei Dimensionen. Zum einen wächst die Zahl der Kunden, zweitens lassen die einzelnen Kunden mehr Gebäude betreuen und drittens erhöht sich die Zahl der Gewerke. Neben der Dachinstandhaltung und dem Management von Betreiberpflichten werden weitere Dienstleistungen hinzukommen. Aus diesem sogenannten 3D-Wachstum kann sich nach Überzeugung von Herrn Brodtmann über die Jahre eine erhebliche Dynamik entfalten.

In den vorliegenden Zahlen lässt sich dies schon recht gut erkennen. 2016 ist Solutiance nur mit dem Thema Dach mit einem Auftragseingang von 16 TEUR gestartet. 2017 summieren sich die Orders bereits auf 77 TEUR, 2018 waren es 535 TEUR und allein im ersten Quartal 2019 bereits 323 TEUR, wobei in den Zahlen ab dem dritten Quartal 2018 zusätzlich erste Aufträge aus der Betreiberpflicht enthalten sind.

Umsatzseitig sieht es ähnlich aus. 2016 waren es erst 7 TEUR, 2017 dann 57 TEUR und 2018 mit einem kleinen Anteil aus dem Management der Betreiberpflicht 353 TEUR. Im laufenden Jahr stellte Herr Brodtmann einen Umsatzsprung auf 1,6 Mio. Euro in Aussicht. Der Löwenanteil wird noch vom Dach kommen. Auch die Betreiberpflichten und die elektronische Signatur werden aber etwas beitragen und vielleicht sogar noch neue Gewerke.

In den nächsten Jahren wird es der Planung nach in diesem Tempo weitergehen. Herr Brodtmann berichtete von Kunden mit erheblichen Gebäudebeständen, die weitere Objekte von Solutiance betreuen lassen wollen. Dank des 3D-Wachstums über mehr Kunden, mehr Gebäude und mehr Gewerke hält er 2020 bereits einen Umsatz von 4,75 Mio. Euro für möglich und 2021 einen weiteren Sprung auf 11 Mio. Euro. Zugleich wird der Anteil an wiederkehrenden Umsätzen aus Wartung und Monitoring kontinuierlich ansteigen und bis 2021 bereits 40 Prozent erreichen.

Ergebnisseitig ist für das laufende Jahr nochmals ein Verlust zu erwarten. Auf Basis des EBITDA geht der Vorstand von einem Minus von 2,5 Mio. Euro aus. 2020 wird sich der Fehlbetrag deutlich reduzieren. Abhängig von Umsatz und Kosten könnte das EBITDA sich auf minus 0,5 Mio. Euro belaufen. 2021 sollte dann bei einem angepeilten Umsatz von 11 Mio. Euro der Sprung in die Gewinnzone gelingen. Herr Brodtmann stellte ein EBITDA von plus 2 Mio. Euro in Aussicht.

Als sehr wichtig erachtet der Vorstand, dass das Unternehmen gut finanziert ist. Neben den Mittelzuflüssen aus dem Verkauf der Immobilie gibt es eine Finanzierungszusage der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) über 3,05 Mio. Euro, von der 2,9 Mio. Euro als Darlehen zu einem attraktiven Zins von 1 Prozent gewährt werden. Der Rest ist ein Zuschuss. Überdies wurden im März 2019 mit einer erneuten Kapitalerhöhung zu 2,10 Euro weitere 0,95 Mio. Euro eingesammelt.

Auf Kapitalmarktkonferenzen kommt laut Herrn Brodtmann immer wieder die Frage auf, ob die Prognose mit einem Umsatzsprung auf 1,6 Mio. Euro im laufenden Jahr tatsächlich realistisch ist. Dies sieht er auf jeden Fall so. Im ersten Halbjahr werden sich die Erlöse auf rund 430 TEUR belaufen und es gibt bereits einen hohen Auftragsbestand im Dachbereich insbesondere für die Herbstwartung. Und mit ziemlicher Sicherheit kommt nach der Erfassung neuer Dächer noch Reparaturbedarf dazu.

Nach der Berechnung von Herrn Brodtmann fehlen für die Zielerreichung im laufenden Jahr nur noch rund 45 Dächer und etwa 55 Aufträge für das Thema Betreiberpflichten, um das Ziel zu erreichen. Und dies hält er mit Blick auf die Angebote von insgesamt rund 1,7 Mio. Euro, die ausgegeben sind, und die Pipeline von insgesamt rund 4 Mio. Euro auf jeden Fall für machbar. Der Auftragseingang wächst weiterhin rasant.

In den kommenden Jahren könnte die Wachstumskurve nach Einschätzung des Vorstands vielleicht sogar noch steiler als erwartet ausfallen, wenn bestehende Kunden in größerem Umfang Produkte nutzen oder weitere Gewerke nachfragen. In diesem Fall wäre es wichtig, finanziell flexibel zu sein, um die neuen Lösungen für die Kunden entwickeln zu können. Gegebenenfalls könnte es dann Sinn machen, noch einmal neues Kapital aufzunehmen.

Auch um gegebenenfalls strategische Partnerschaften eingehen oder Mitarbeiter beteiligen zu können, sollen noch einmal ein genehmigtes und ein bedingtes Kapital beschlossen werden. Kann das Umsatzwachstum noch beschleunigt werden, wäre dies auch von Vorteil, weil schneller mehr Daten gewonnen werden können, um daraus Erkenntnisse zu ziehen. Auf das Thema „Datengenossenschaft“ war Herr Brodtmann bereits im Vorjahr eingegangen. Es ist also von Vorteil, Spielräume auf der Finanzierungsseite zu haben.

## Allgemeine Aussprache

Die einzige Wortmeldung kam in diesem Jahr von Aktionär Martin Wuppermann. Er bewertete die präsentierten Zahlen als beeindruckend und dankte dem Vorstand für die hervorragende Leistung. Nach dem umfassenden Vorstandsbericht waren für ihn nur noch wenige Fragen offengeblieben.

Zunächst bat er um eine Klarstellung zum Geschäftsmodell. Er war immer davon ausgegangen, dass lediglich eine Plattform entwickelt wird, über die andere ihre Dienstleistungen vermitteln können. Mit den Ausführungen des Vorstands hatte er eher den Eindruck gewonnen, dass Solutiance selbst als Generalunternehmer tätig wird und den Kunden die erbrachten Leistungen berechnet. In diesem Fall sah er das Problem, dass die Struktur das Wachstum limitiert. Würde ein Investor mit einhundert Immobilien auf einmal kommen, könnte dies gar nicht verarbeitet werden.

In seiner Antwort stellte Herr Brodtmann klar, dass der Fokus voll auf der Entwicklung einer Plattform liegt, die Kunden und Dienstleister verbindet. Allerdings übernimmt Solutiance die erste Datenerfassung grundsätzlich mit eigenen Mitarbeitern, um die wesentlichen Informationen im Haus zu haben.

Daneben hat sich herausgestellt, dass die Kunden gerne nur einen Ansprechpartner haben. Sie wollen nicht Dutzende Wartungsverträge mit vielen verschiedenen Dachdeckern abschließen. Und für die Dachdecker ist es ebenso von Vorteil, wenn sie bei der Zusammenarbeit mit großen Kunden administrative Aspekte an einen Partner auslagern können. Die Software-Lösungen und Apps wurden jedoch so entwickelt, dass man sämtliche Aufgaben von Dritten erbringen lassen könne.

Wenn tatsächlich ein Kunde die Betreuung von hundert Objekten oder mehr anfragen würde, müsste man klar kommunizieren, dass es etwas Zeit braucht, um die Kapazitäten aufzubauen. Anfragen in einer solchen Größenordnung kommen aber nicht auf einmal. Grundsätzlich verfüge man über eine Struktur, die es erlaubt, Mitarbeiter und Partner zu finden und Solutiance ist, wie sich immer wieder herausstellt, ein attraktiver Arbeitgeber.

Eine weitere Frage von Herrn Wuppermann betraf die Wettbewerbssituation. Die Wettbewerber sind Herrn Brodtmann zufolge letztlich die klassischen Dachdeckerbetriebe. Solutiance verfügt jedoch über ein weit aus höheres Maß an Transparenz. Bei der Betreiberpflicht ist es ähnlich. Wettbewerber sind die typischen Anbieter im Bereich Facility Management, die aber für die Erfüllung von Pflichten, die eine saubere Dokumentation erfordern, nicht so gut aufgestellt sind.

Wie der Vorstand aufzeigte, ist der Ansprechpartner in den Objekten oftmals der Hausmeister, der seine Arbeit zumeist sicherlich gut versteht. Mit der Überprüfung aller Vorschriften im Bereich Betreiberpflichten dürfte er aber in aller Regel überfordert sein. Insofern ist es für alle Beteiligten sinnvoller, die Dienste von Solutiance in Anspruch zu nehmen. Dies ist der effizientere Weg und schafft mehr Transparenz, letztlich profitieren also alle davon.

Befragt nach einem möglichen Branchenschwerpunkt nannte Herr Brodtmann Handel, Büro und Logistik, also tendenziell Gewerbeimmobilien. Inzwischen kommen daneben vermehrt Pflegeimmobilien dazu, insbesondere was das Management von Betreiberpflichten angeht. Der Vorstand berichtete von einem Objekt, bei dem es einen Brand gegeben hat. Eine saubere Dokumentation, dass alle Pflichten erfüllt worden sind, ist bei einem solchen Vorfall sehr wichtig für den verantwortlichen Geschäftsführer.

Ferner erkundigte sich Herr Wuppermann nach etwaigen Internationalisierungsplänen. Dieses Thema steht Herrn Brodtmann zufolge derzeit nicht auf der Agenda. Natürlich beobachtet man auch Entwicklungen im Ausland. Das Potenzial in Deutschland ist aber so groß, dass es keine Notwendigkeit gibt, das

Geschäft kurzfristig auf andere Länder auszuweiten. Ein Schritt nach dem anderen. „Und wir sind ja auch so ziemlich schnell unterwegs“, so der Vorstand.

## Abstimmungen

Herr Horlitz verkündete die Präsenz mit 1.927.691 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 4.985.468 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 38,67 Prozent. Alle Beschlüsse wurden im Additionsverfahren mit Mehrheiten weit über 99 Prozent, gefasst.

Im Einzelnen beschloss die Hauptversammlung über die Entlastung von Vorstand (TOP 2) und Aufsichtsrat (TOP 3), die Wahl der Mazars GmbH & Co. KG zum Abschlussprüfer (TOP 4), die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals (TOP 5) sowie die Erteilung einer neuen Ermächtigung von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten oder Gewinnschuldverschreibungen (TOP 6).

Um 12:15 Uhr schloss der Vorsitzende die Versammlung.

## Fazit

Mit ihren innovativen Lösungen für den effizienten Betrieb von Immobilien ist die Solutiance AG in einem sehr interessanten Bereich tätig. Facility Management ist unbestritten ein sehr großer und weiter wachsender Markt, in dem immer mehr Aufgaben an spezialisierte Dienstleister outgesourct werden. Viele Anbieter in diesem Bereich steigen allerdings erst neu in das Thema Digitalisierung ein, während für Solutiance die intelligente Kombination von Software, Systemen und Dienstleistungen von Anfang an im Fokus steht.

Wie angekündigt konnte im Geschäftsjahr 2018 von einem sehr niedrigen Niveau aus ein rasantes Wachstum bei Auftragseingang und Umsatz erreicht werden. Noch wird ein Verlust ausgewiesen, dies jedoch planmäßig, nachdem erst einmal in den Aufbau des Geschäfts investiert werden muss. Die Pläne für die kommenden Jahre sind beeindruckend. Mit einem Dreiklang aus mehr Kunden, mehr Gebäuden und mehr Gewerken soll der Umsatz bis 2021 auf rund 11 Mio. Euro vervielfacht und ab dann auch ein positives Ergebnis erwirtschaftet werden.

Die Anleger glauben an die Chancen des Geschäftsmodells. Die Aktie hat in den letzten zwölf Monaten weiter zugelegt und es konnten zu steigenden Kursen zwei Kapitalerhöhungen platziert werden. Beim aktuellen Kurs von 2,38 Euro errechnet sich die Marktkapitalisierung mit 12 Mio. Euro. Gehen die Pläne auf, ist dies immer noch ein günstiger Wert. Allerdings steht die Entwicklung noch am Anfang, was naturgemäß eine hohe Unsicherheit mit sich bringt. Positiv ist zu werten, dass die Aktie seit einigen Wochen im Qualitätssegment m:access notiert ist.

## Kontaktadresse

Solutiance AG  
Wetzlarer Straße 50  
D-14482 Potsdam

Tel.: +49 (0)3 31 / 867 193-00  
Fax: +49 (0)3 31 / 867 193-99

Internet: [www.solutiance.com](http://www.solutiance.com)

## Ansprechpartner Investor Relations

Uwe Brodtmann

E-Mail: [investor-relations@solutiance.com](mailto:investor-relations@solutiance.com)



GSC Research GmbH  
Tiergartenstr. 17  
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:  
Postfach 48 01 10  
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26  
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: [info@gsc-research.de](mailto:info@gsc-research.de)  
Internet: [www.gsc-research.de](http://www.gsc-research.de)