



Plattform-Services für den Immobilienbetrieb

mkk
Münchner Kapitalmarkt Konferenz

Uwe Brodtmann
CEO

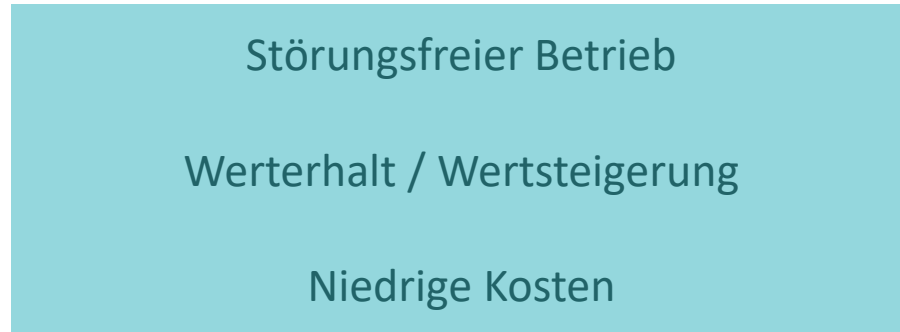




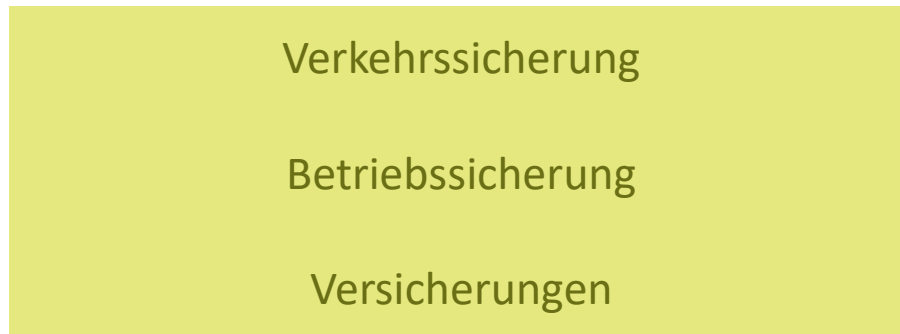
Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

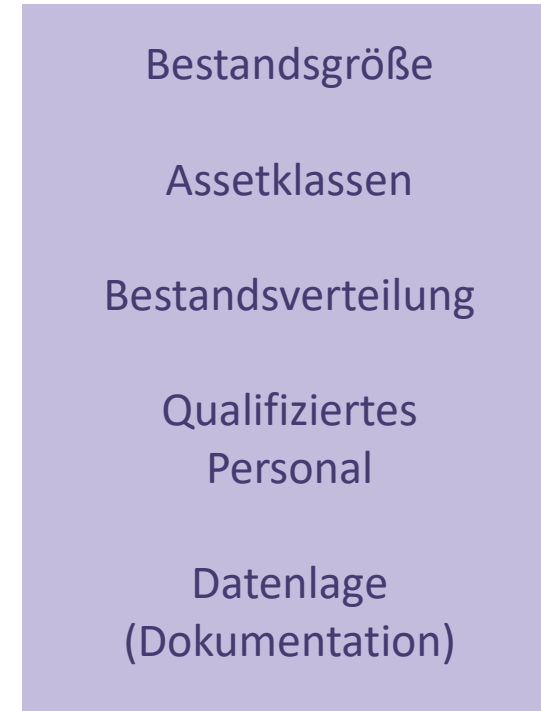
Wirtschaftliche
Interessen



Gesetzliche
Pflichten



Treiber





Solutiance: Plattform-Services

Das Beste aus beiden Welten



Dienstleistung beauftragen

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



Software einführen

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



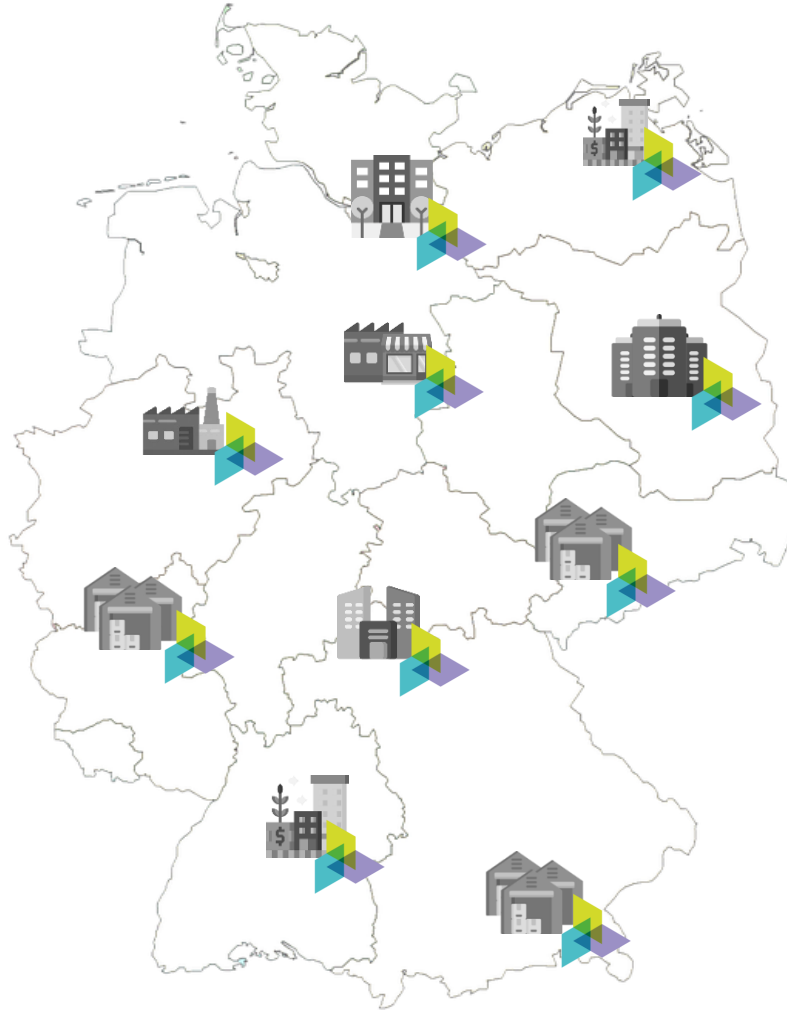
Plattform-Service beauftragen

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



Wir verändern Unternehmen

Transparenz schafft Sicherheit und Effizienz



Rechtliche Sicherheit



Strategische Planung



Ressourcen des Kunden schonen



Management Betreiberpflichten

Module im Überblick

Audit

Audit I – Dokumentencheck

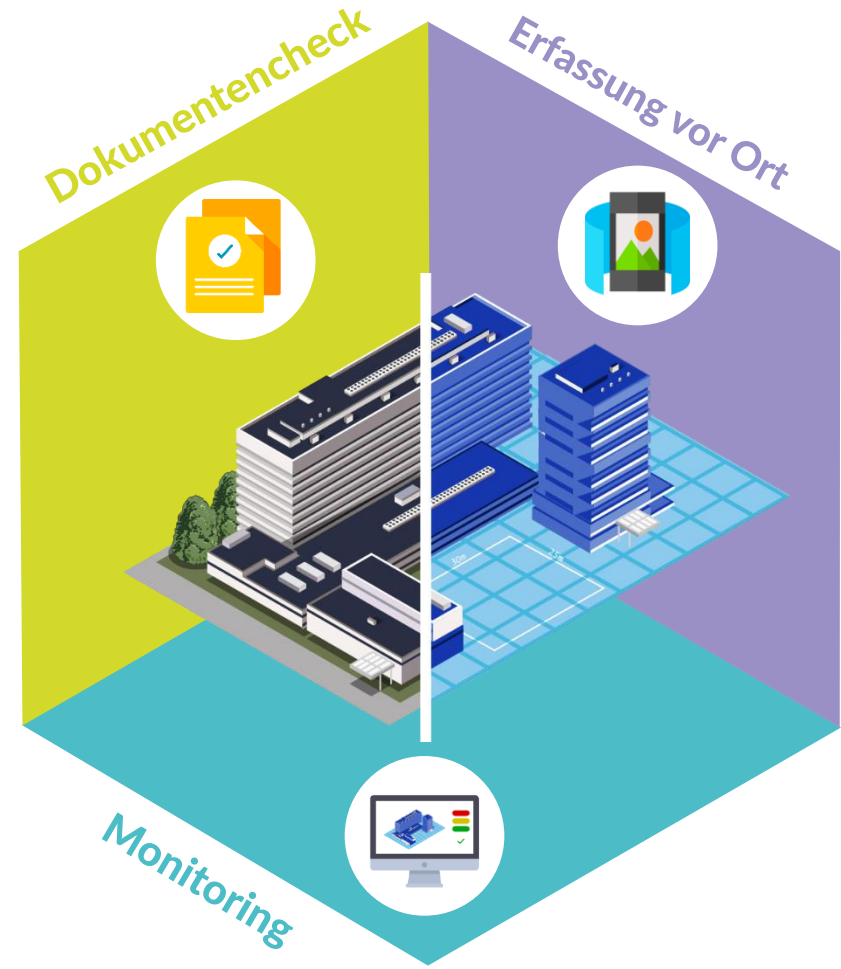
Dokumentenprüfung + Beschaffung
fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung vor Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen
technischen Anlagen vor Ort

Monitoring

Kontrolle über alle Informationen +
Benachrichtigungsdienst





Die konkreten Effekte für die Beteiligten

Mehr Produktivität schafft mehr Zeit für Wertschöpfung



Asset Manager



T Prop. Manager



Proj. Ltr. FM

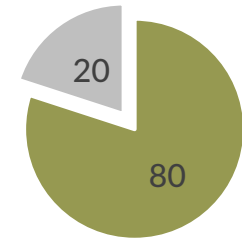
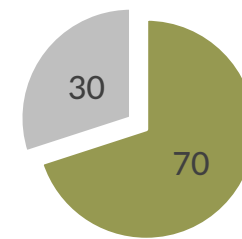
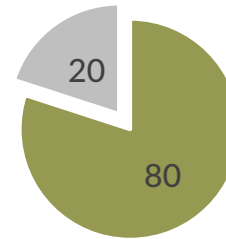
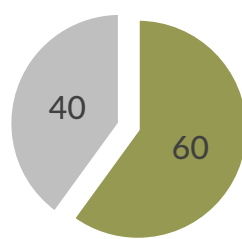
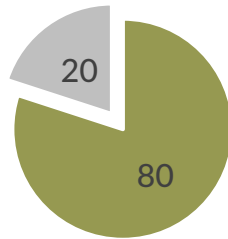
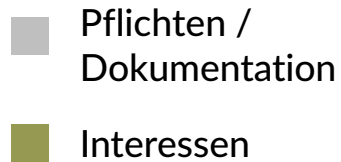


Obj. Ltr. FM



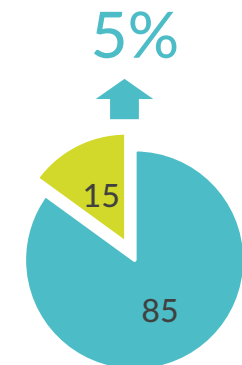
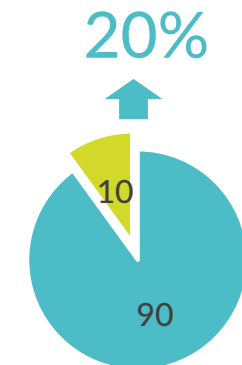
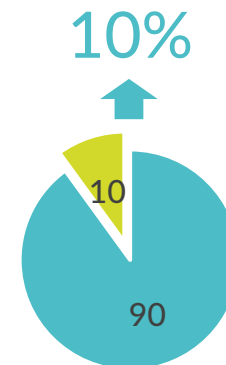
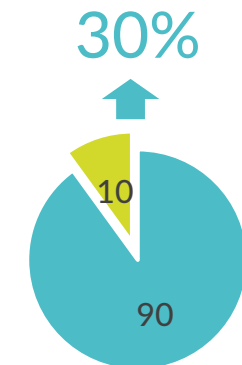
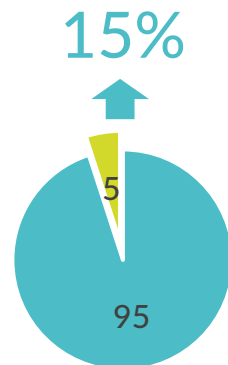
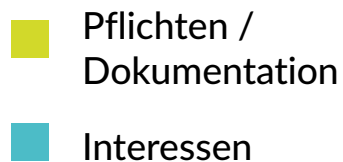
Haustechn. FM

Zeitanteile konventionell



Gewinn Kapazität

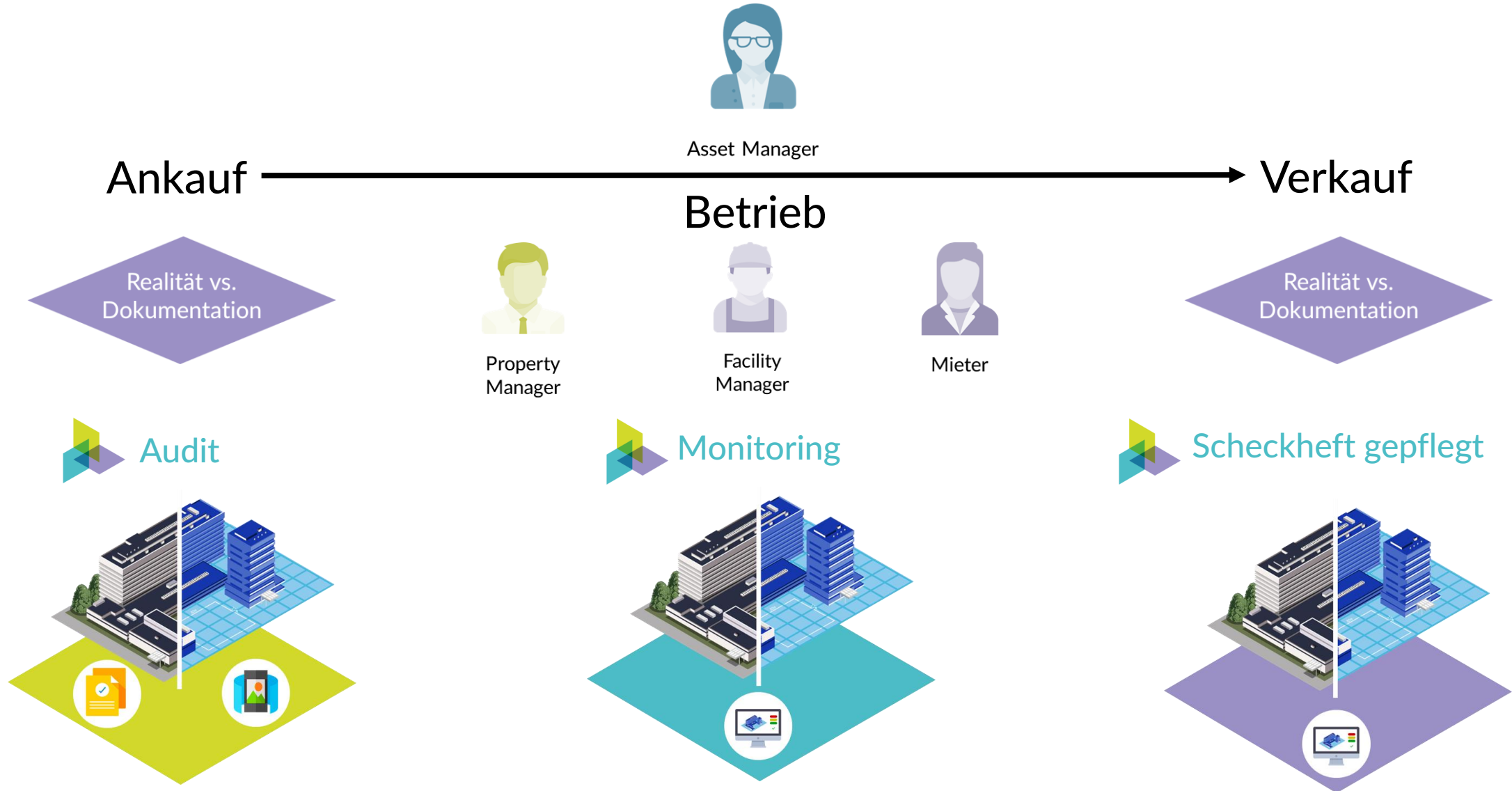
Zeitanteile mit Solutiance





Das Ziel: Die scheckheftgepflegte Immobilie

Compliance im Betrieb gesichert – **Jederzeit** saubere Dokumentation





Sicherheit / Qualität rauf – Aufwand runter

Wenn Innovationen in zwei Dimensionen wirken

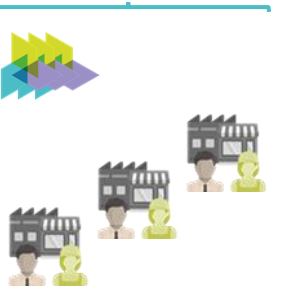
ESG

Sicherheit/
Qualität

- Vollständig
- Fachgerecht
- Termingerecht

Gewinn Kapazität

Gewinn Sicherheit
/ Qualität



Konventionell

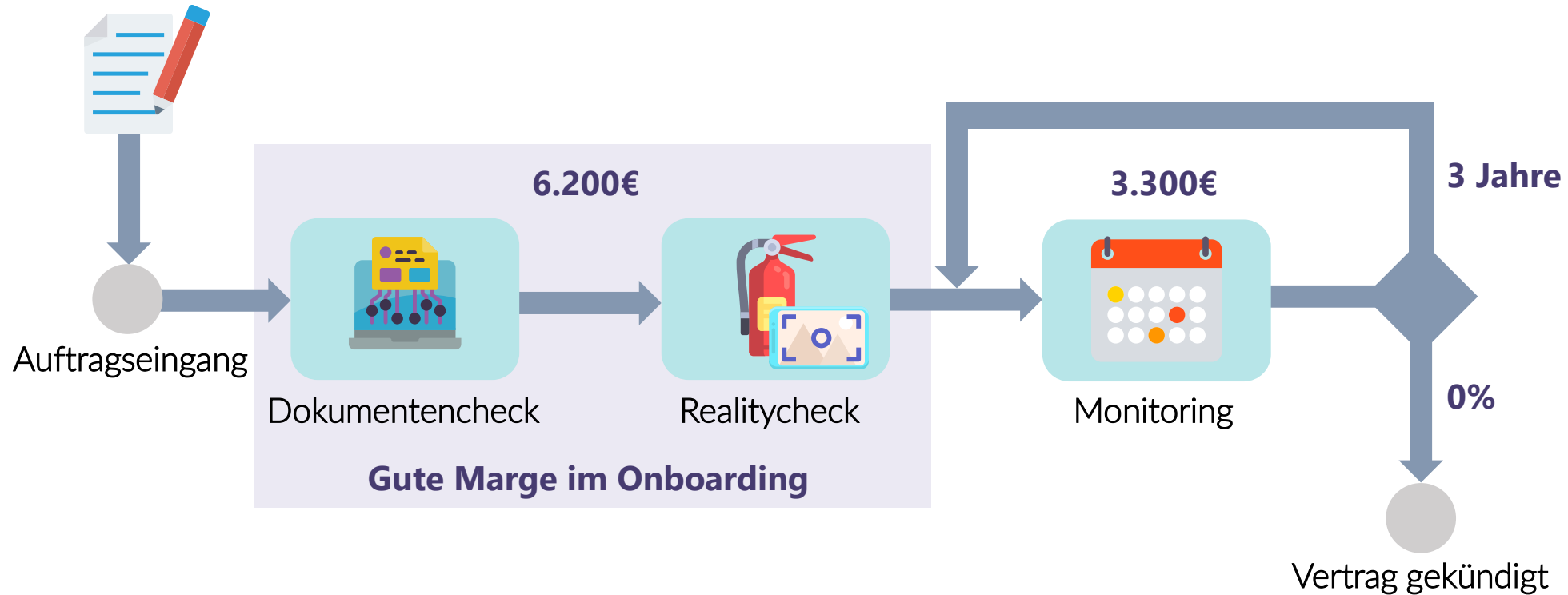
Aufwand

- Personenzeit
- Systemkosten



Management Betreiberpflichten

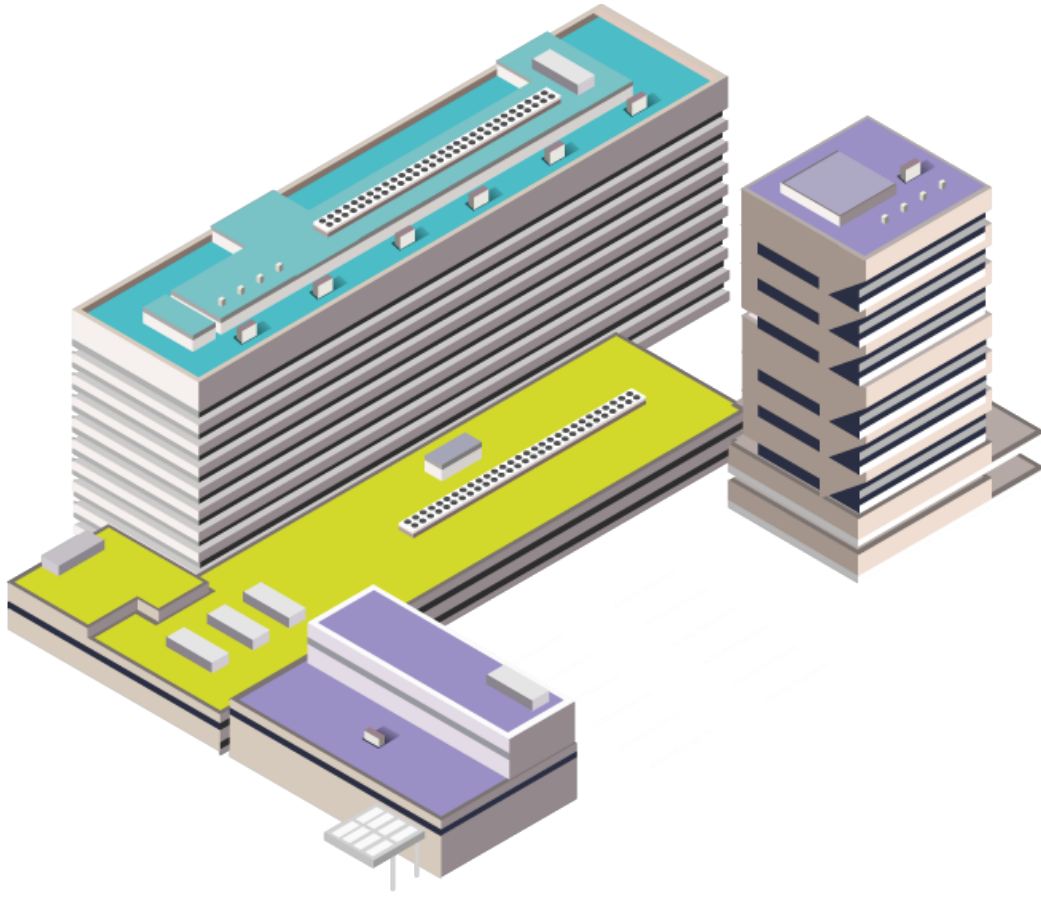
Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze





Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Wartungen

- Begehung & Digitalisierung
- Regelmäßige Wartungen



Prüfungen

- Steigleitern
- Anschlagseinrichtungen



Reparaturen

- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien





Dachmanagement 4.0

Transparenz bis ins letzte Detail

Module

Dachmanagement

Dachdetails

Maxime.Musterfrau@company.com

Musterdach

Dachübersicht

Zeitlicher Verlauf

28.10.2018

Reparaturbedarf festgestellt



[Angebotspositionen.pdf](#)

[FinalesAngebotsdokument.pdf](#)

23.10.2018

Jahreshauptwartung



[Wartungsprotokoll.pdf](#)

[Dachübersichtsfotos - Fotogalerie](#)

07.07.2018

Reparatur durchgeführt



[Reparaturnachweis.pdf](#)

28.06.2018

Reparaturbedarf festgestellt



[Angebotspositionen.pdf](#)

[FinalesAngebotsdokument.pdf](#)

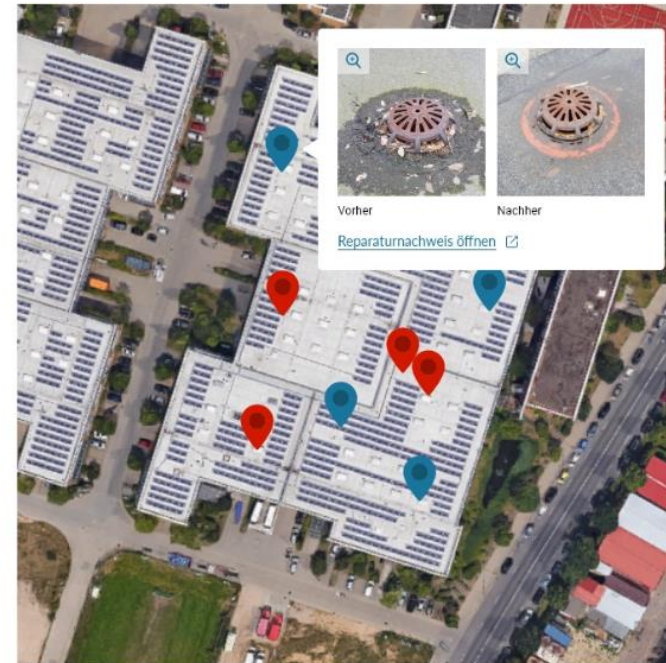
24.06.2018

Frühjahrswartung



[Wartungsprotokoll.pdf](#)

[Dachübersichtsfotos - Fotogalerie](#)



Markierungspunkt anklicken, um Details zum Mangel zu betrachten



Nicht behobene Mängel



Behobene Mängel



360° Aufnahmen



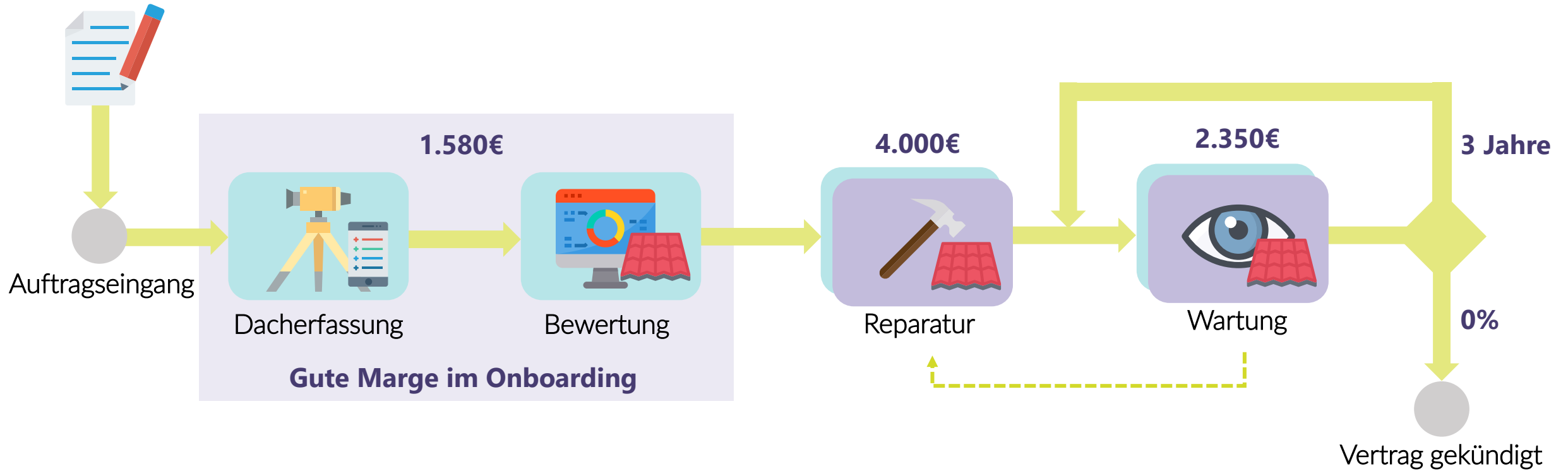
Endgültig abgelehnte Mängel





Dachmanagement 4.0

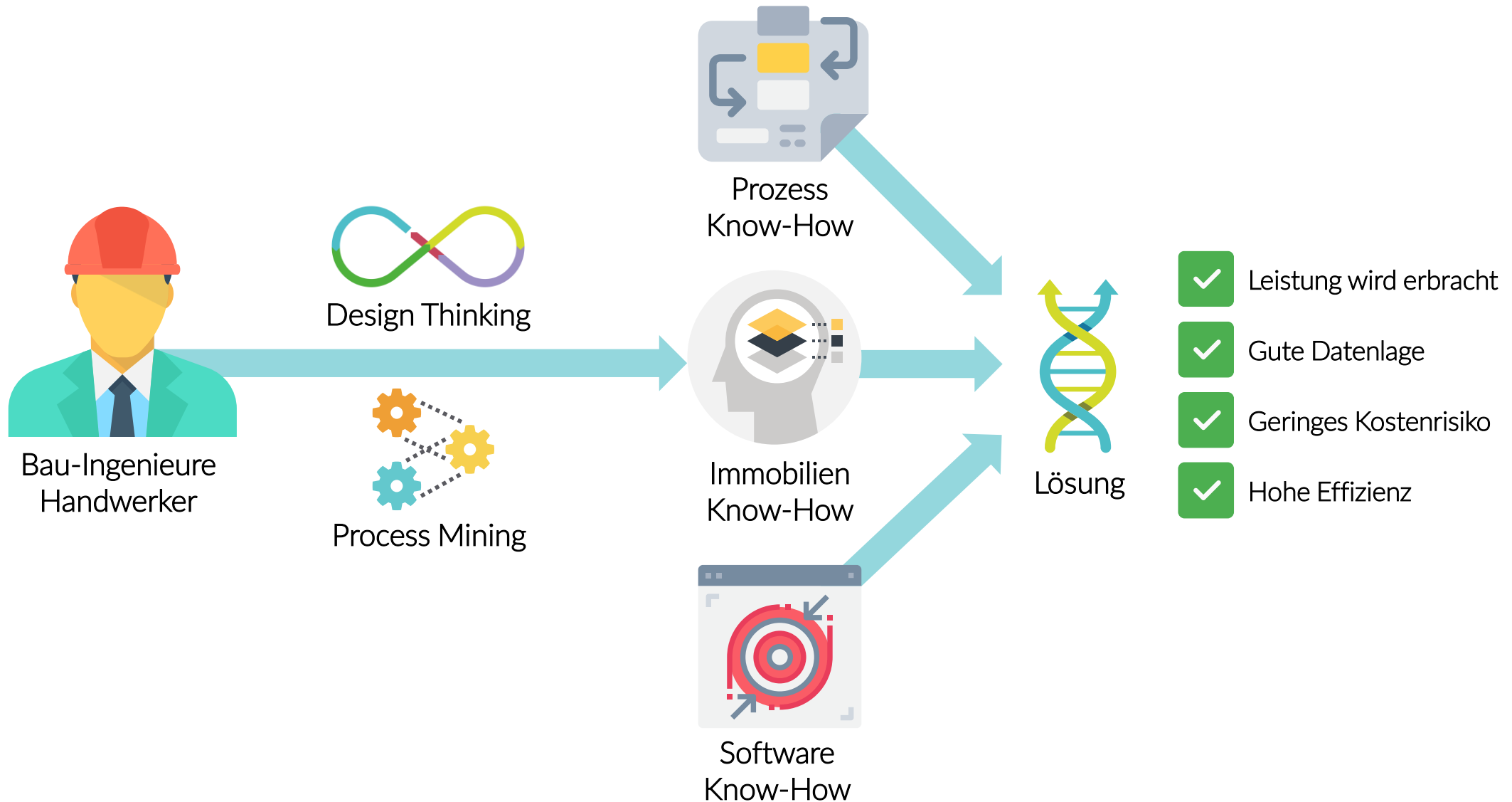
Perspektive Umsatz





Der Solutiance USP

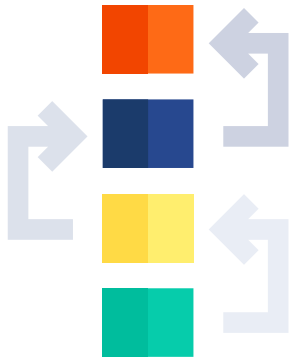
Know-How, Software und Prozesse verschränken





Immer effizienter werden

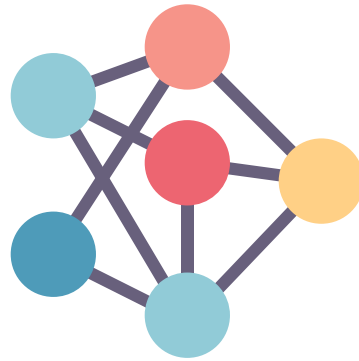
Mechanismen zur kontinuierlichen Verbesserung



Prozesse optimieren

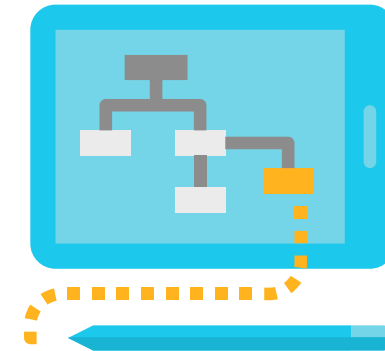
UX verbessern

Abläufe verändern



Automatisieren

Machine Learning



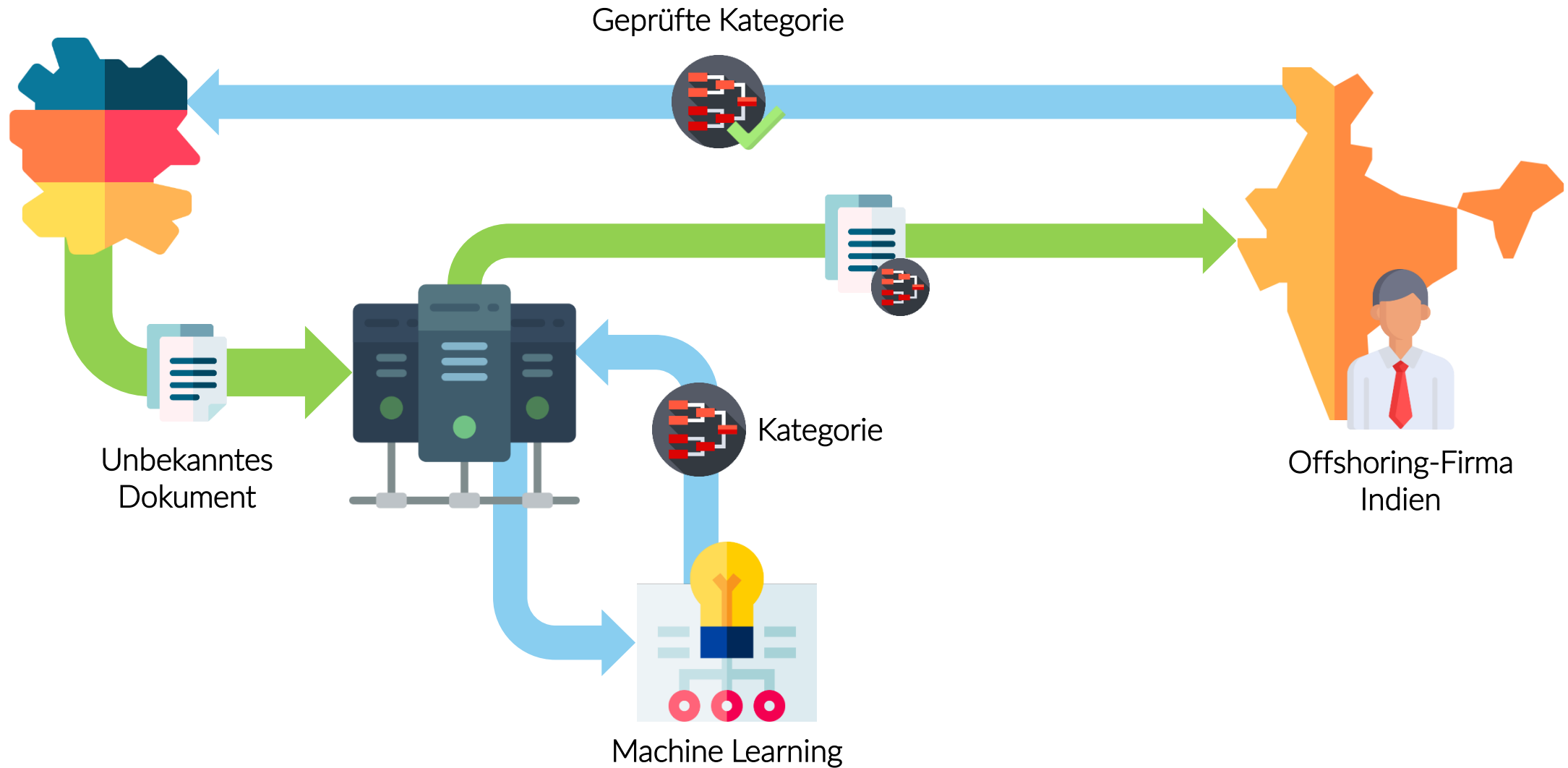
Kosten senken

Outsourcing



Optimierung von Prozessen

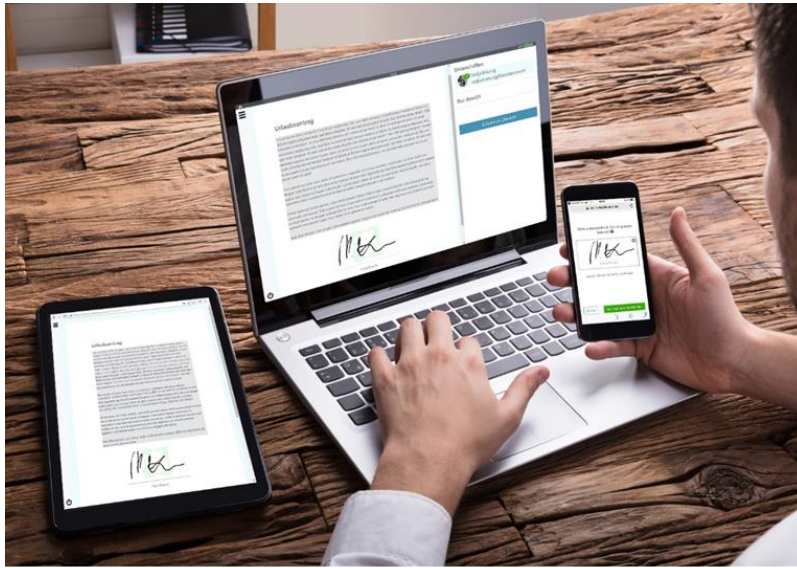
Beispiel: Machine Learning & Offshoring als Effizienztreiber





TrackLean – virtuelle Handschlag

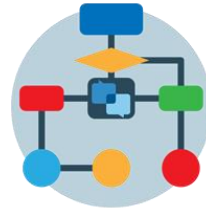
Solutiance Software – Nicht nur für die Immobilienwirtschaft



schnelle Abwicklung



weniger Papier



integrierbare Lösung



sicher archiviert

- Erste große Unternehmen als Kunden gewonnen
- Zwei starke Siegel dazu gewonnen



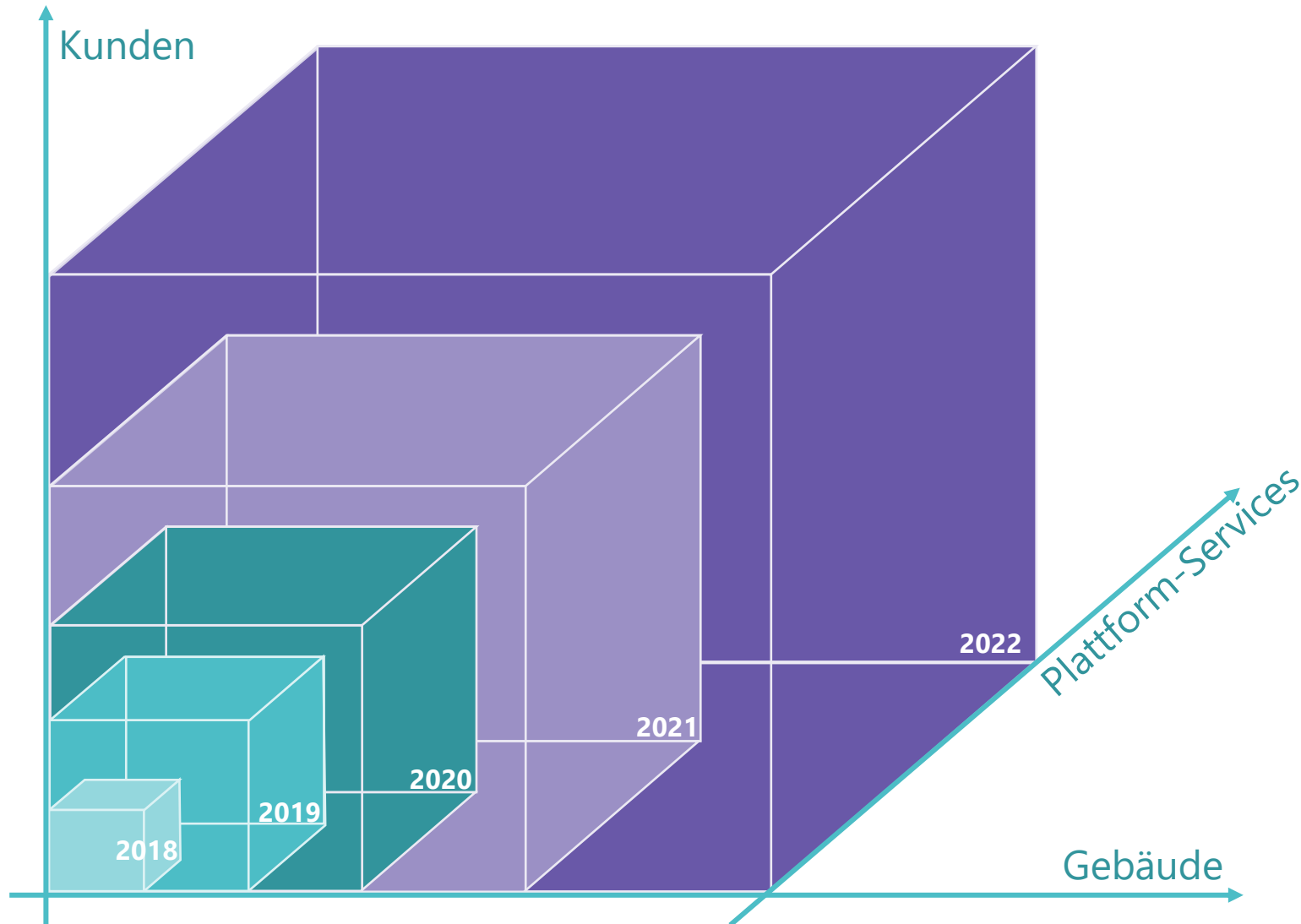
SPITZKE 
EUROPEAN CLASS

EQS  GROUP



Die Wachstumstreiber

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



Allianz 

REWE

HANSAINVEST

 **aurelis**
Real Estate Management

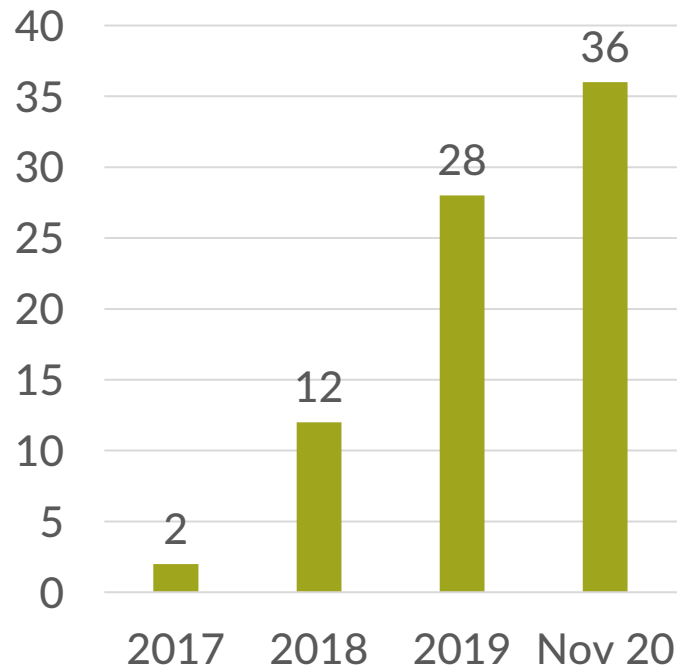
 **BEREM**

 **HIH**
PROPERTY MANAGEMENT

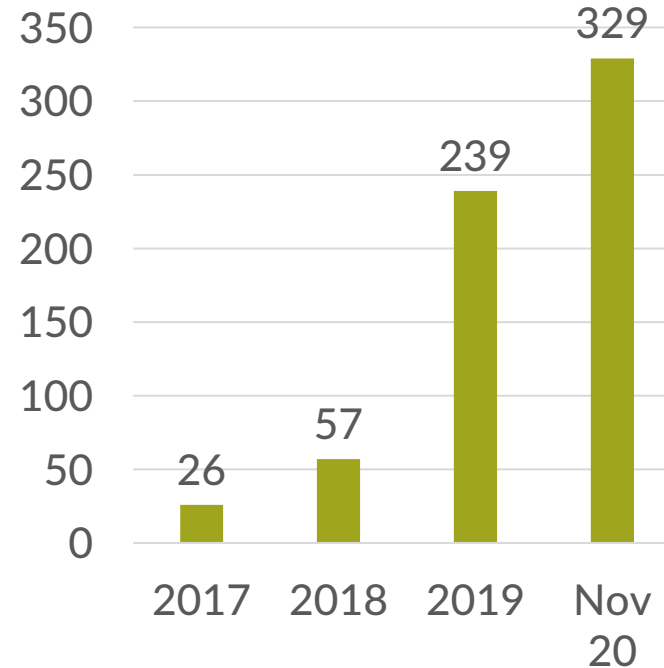


3D-Wachstum

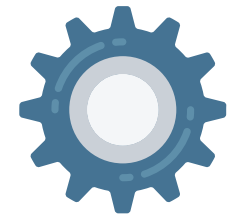
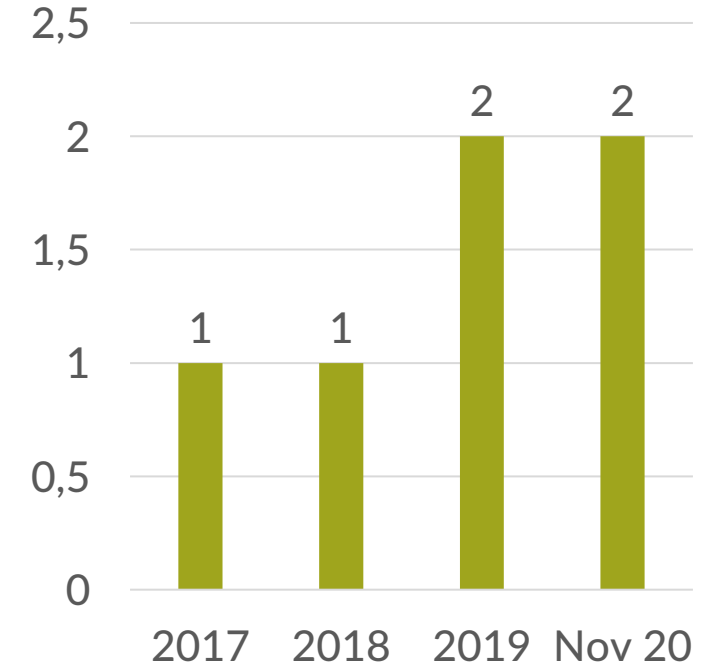
Kunden, Gebäude, Plattform-Services



Kunden



Gebäude

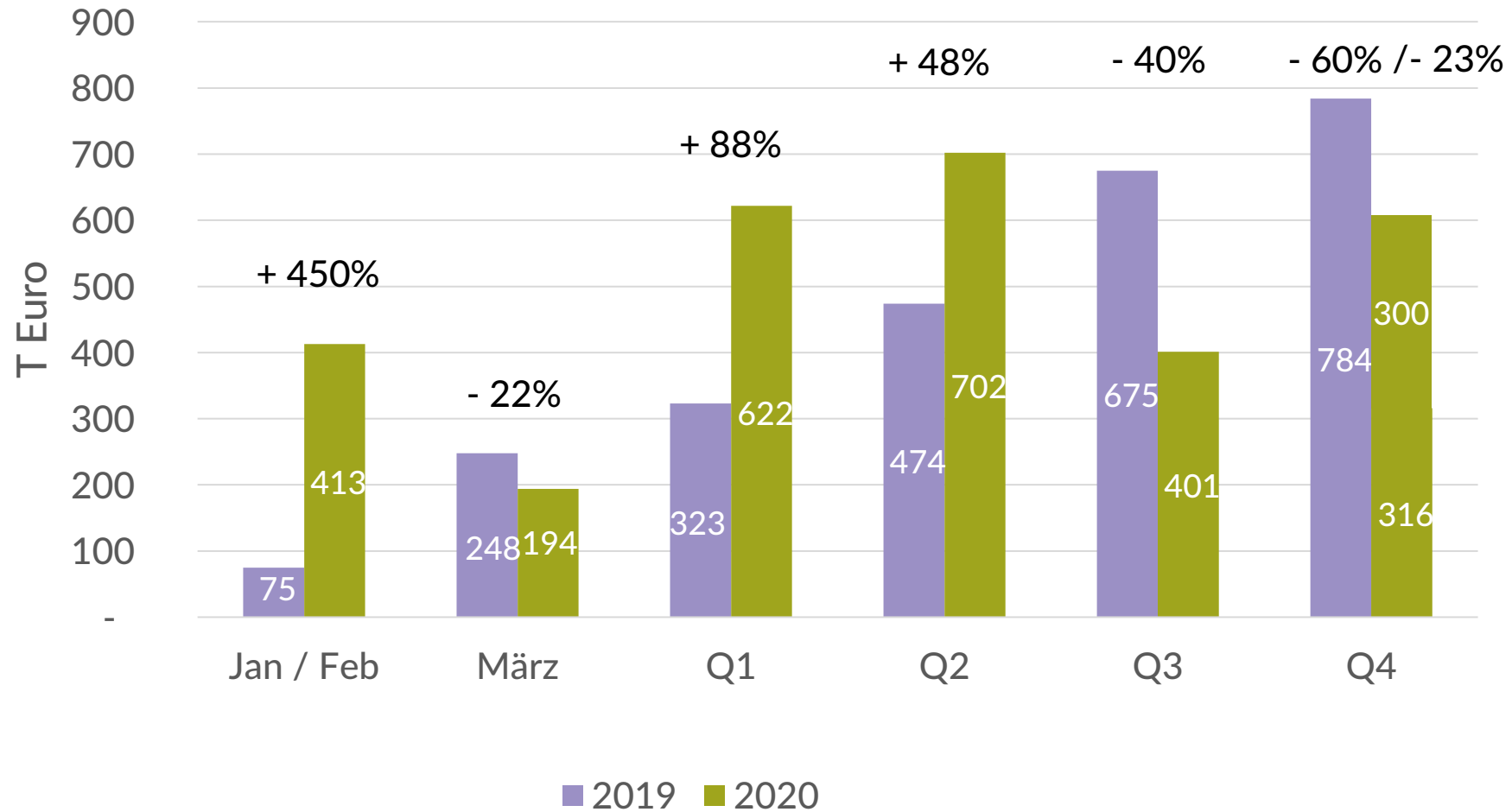


Plattform Services



Der Corona Effekt im Auftragseingang 2020

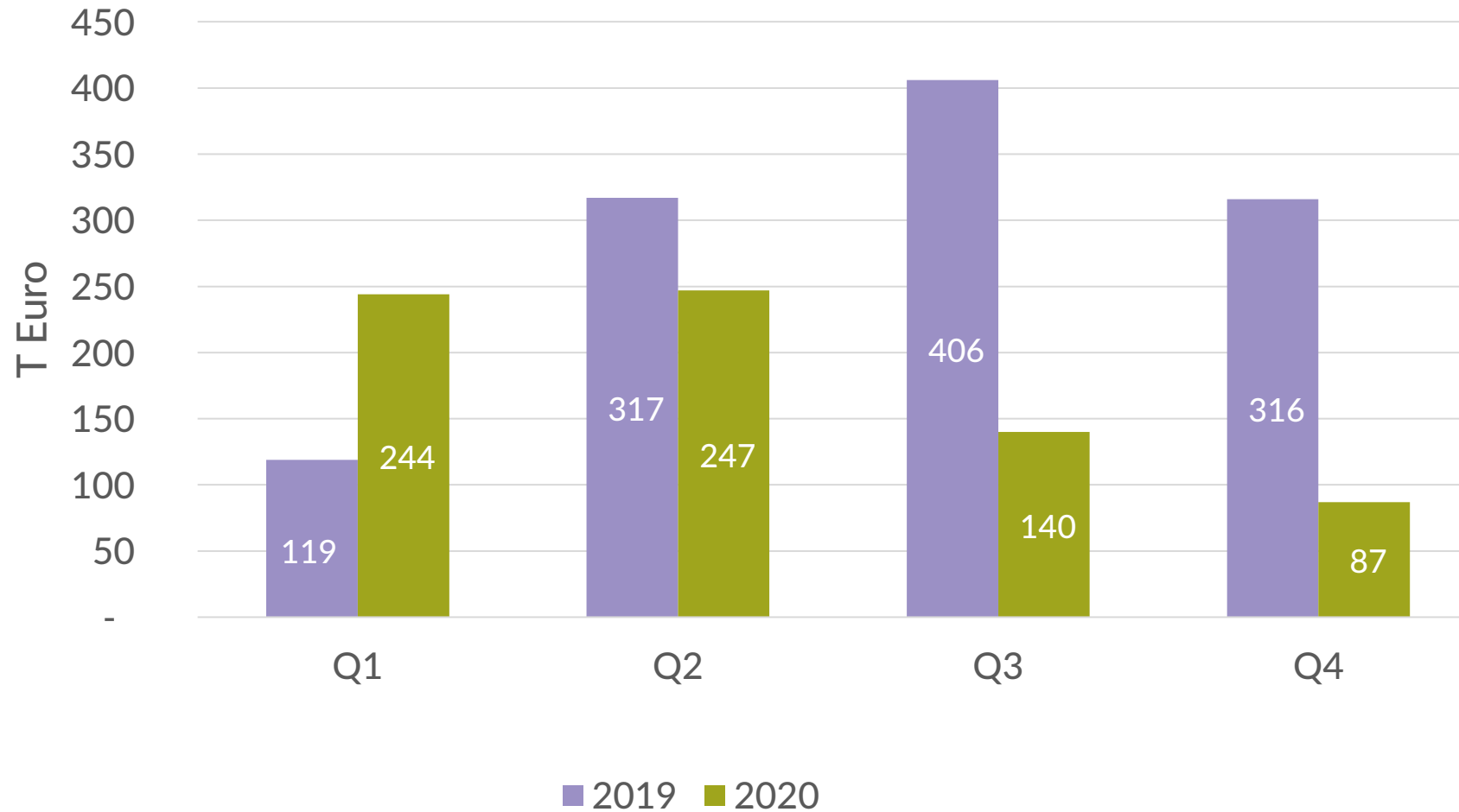
Im März Einbruch im AE durch Corona





Der Corona Effekt im AE beim Top Kunden

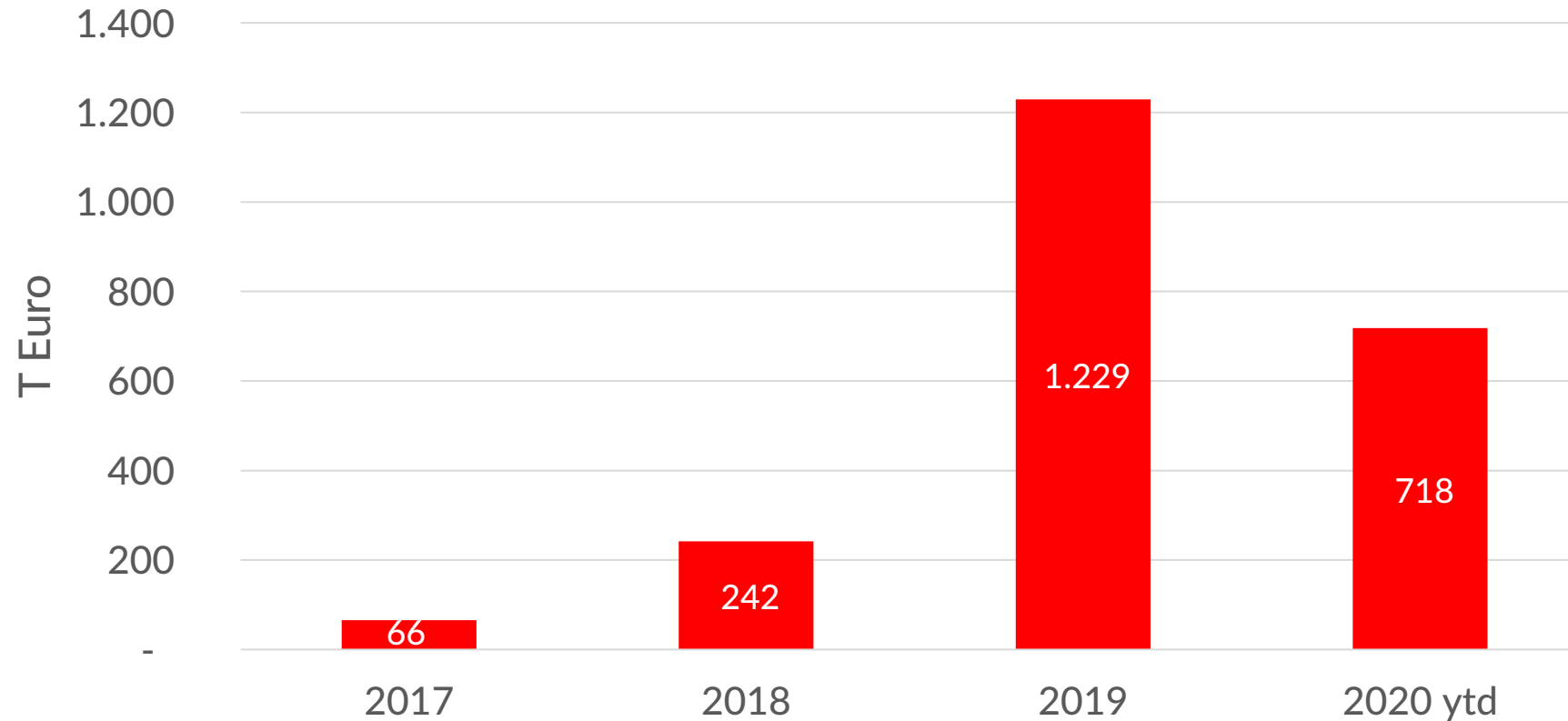
Entwicklung Top Kunde 2019 / 2020





Der Corona Effekt im AE beim Top Kunden

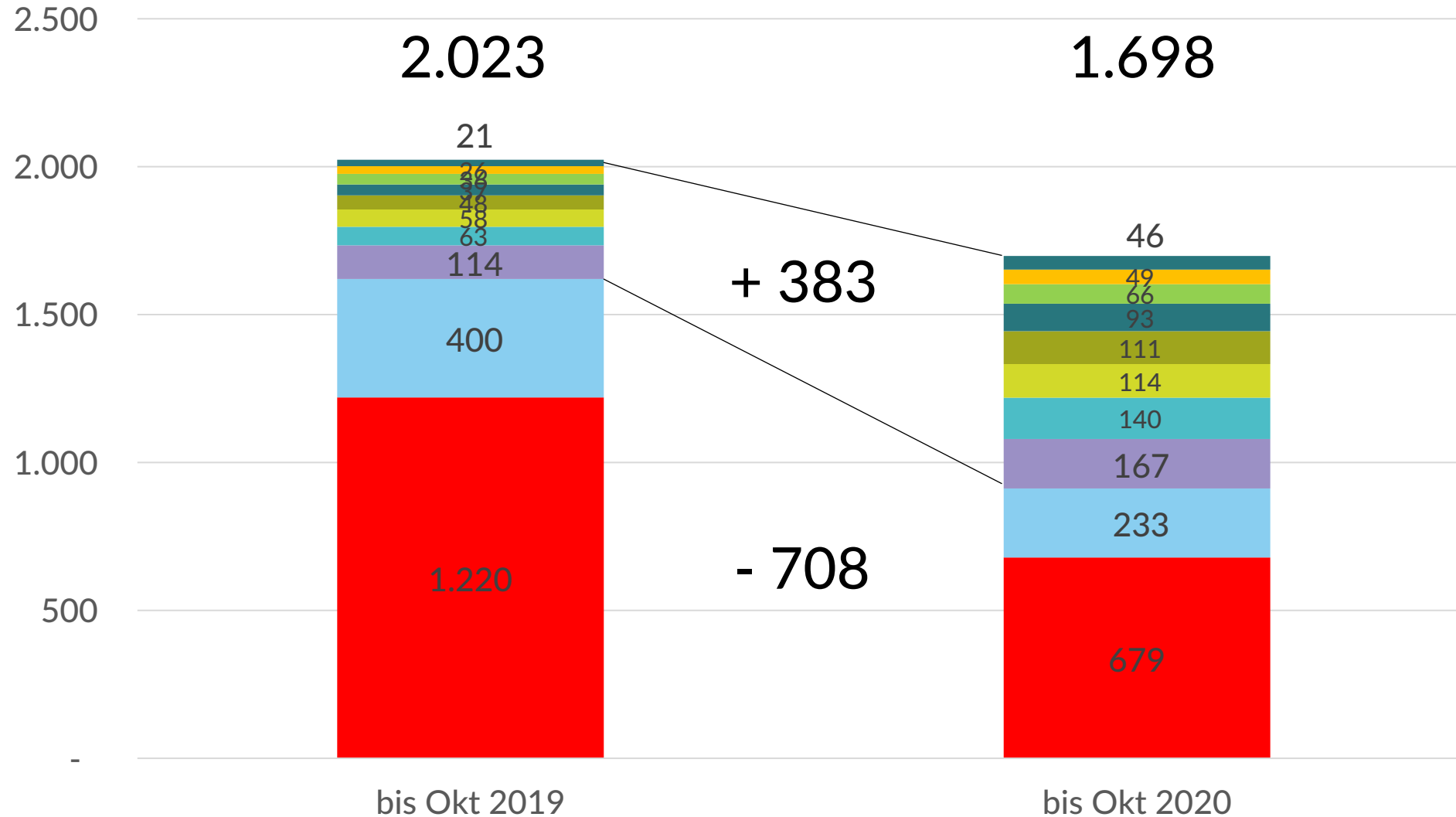
Entwicklung Top Kunde im Verlauf





Auftragseingang: Top 10 Kunden im Vergleich

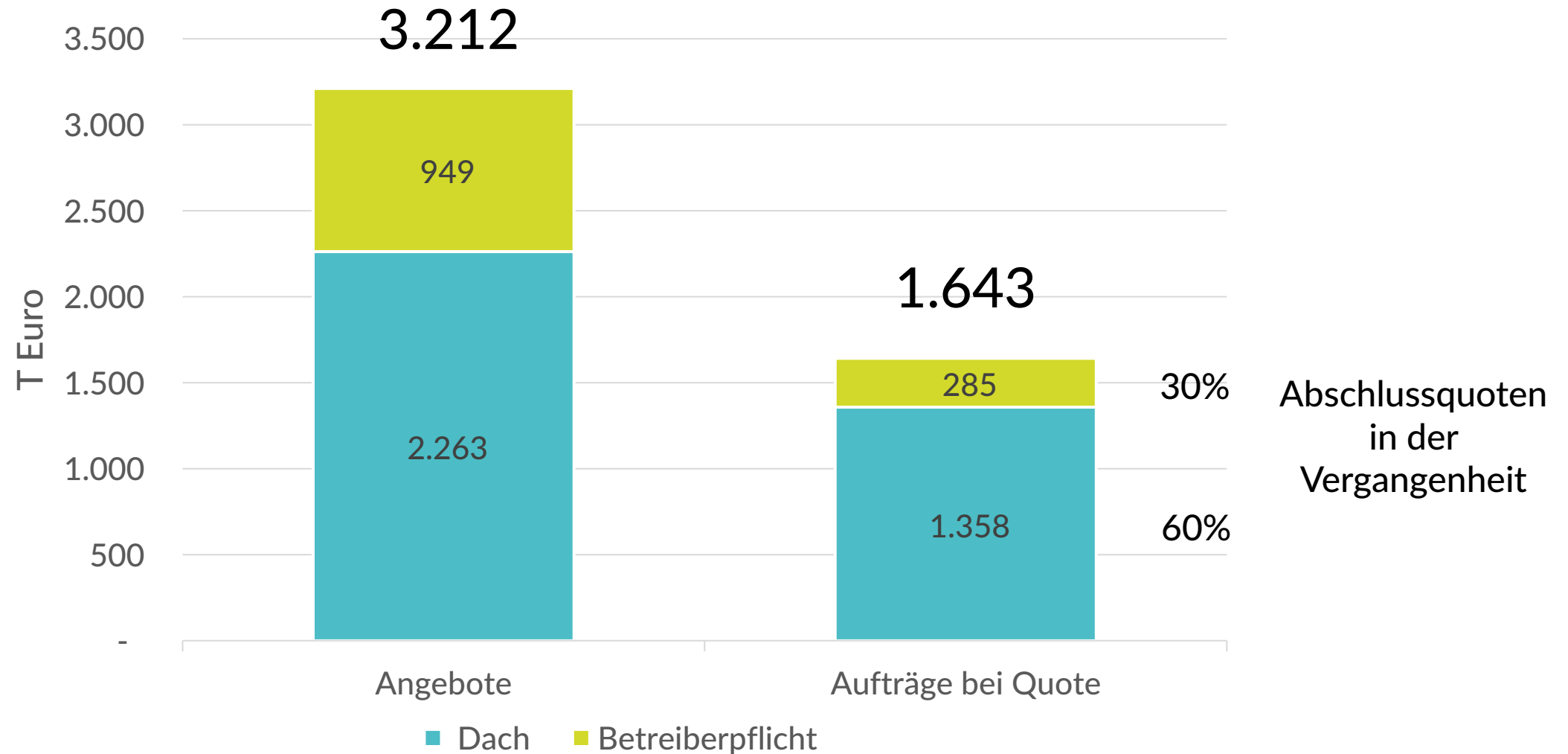
Differenzierte Entwicklung bei Top 10 Kunden





Aktuell offene Angebote!

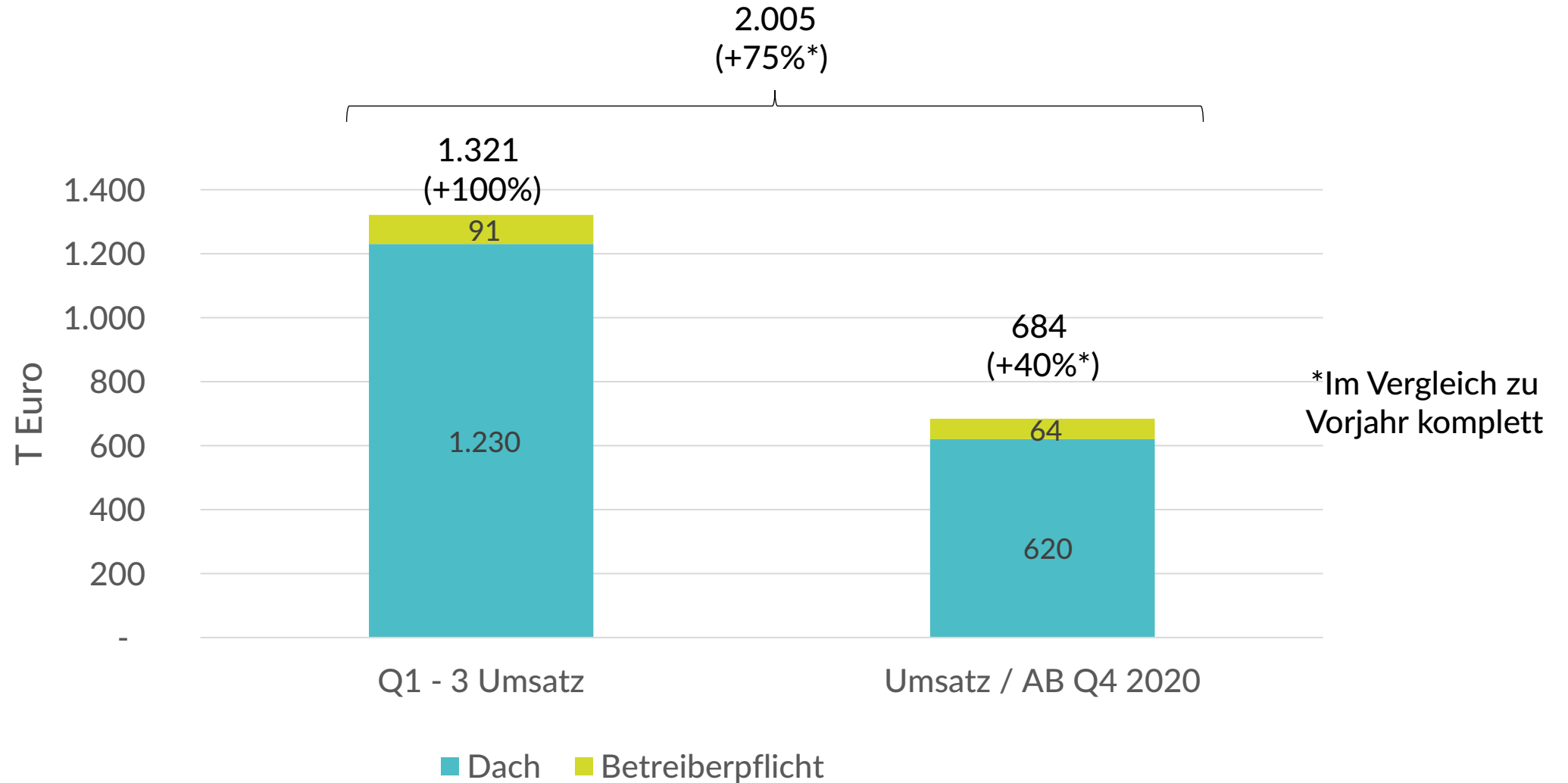
Rückstau bei Aufträgen weil Entscheidungen schleppend





Aktueller Stand Umsatz + Auftragsbestand

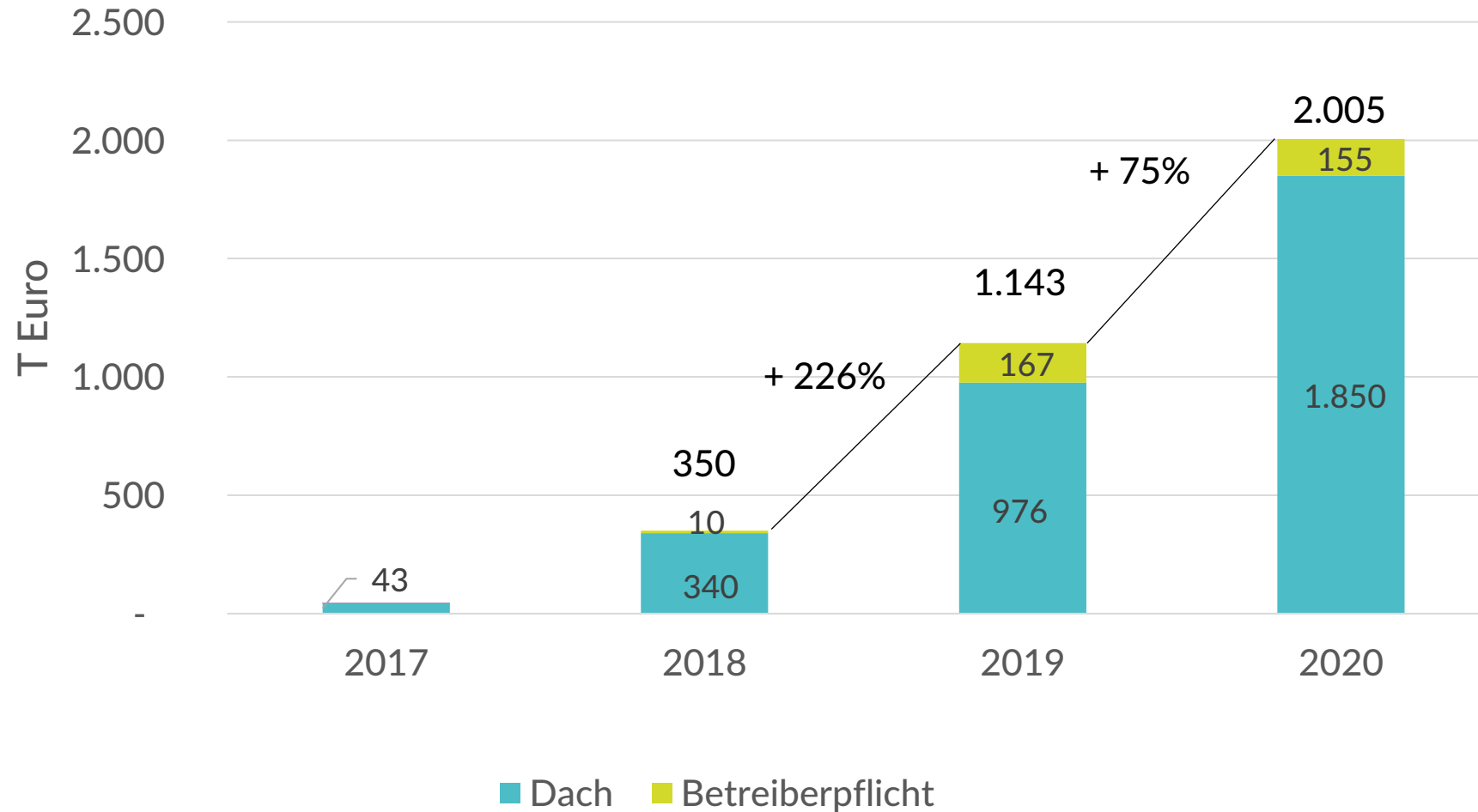
Noch kleine Unsicherheiten nach oben und unten





Umsatz im Zeitverlauf

2020 ohne weitere Auftragseingänge und Bestand 2020 abgearbeitet

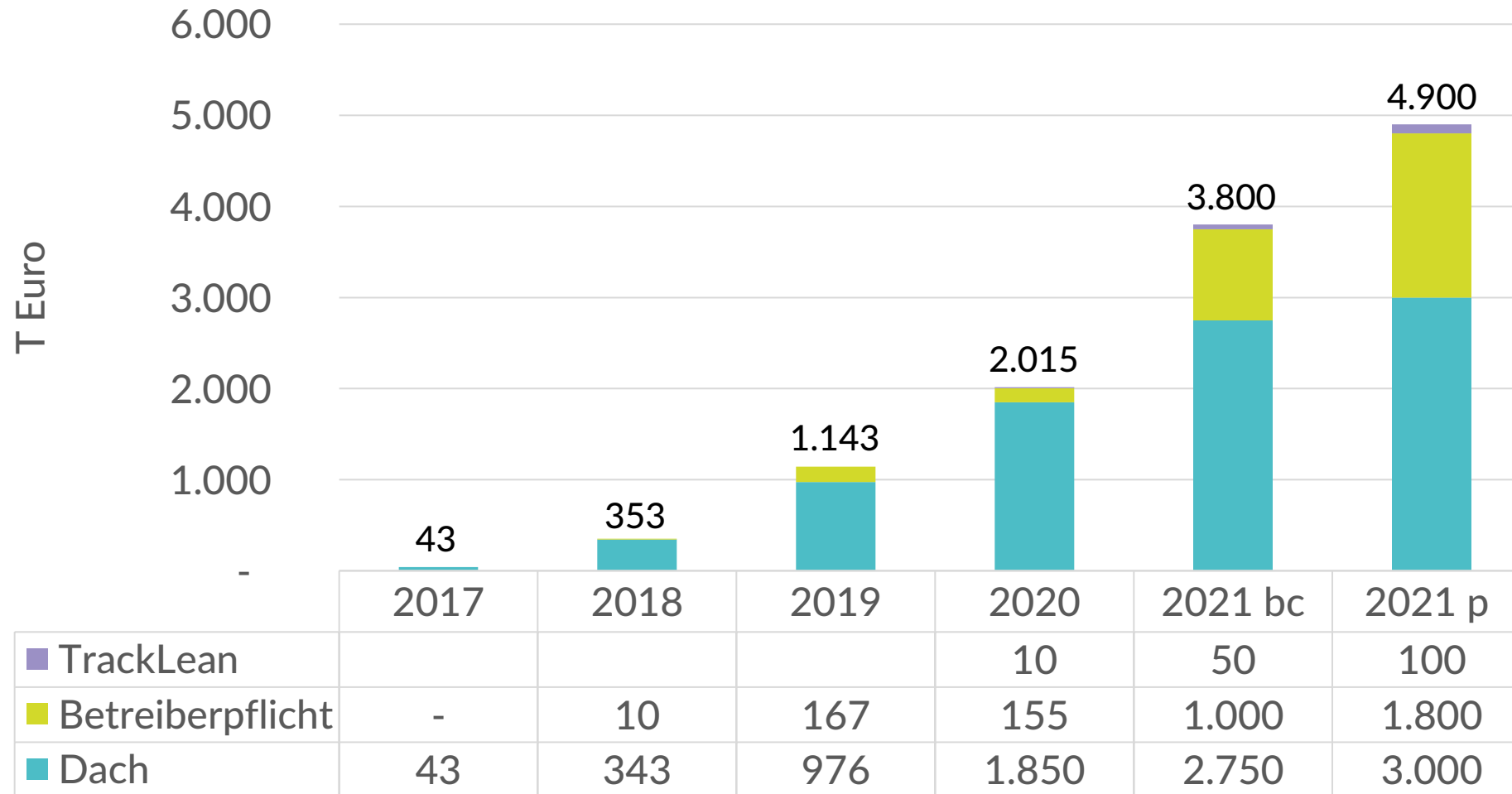




Umsatz aus Produktperspektive

3D Wachstum im Zeitverlauf

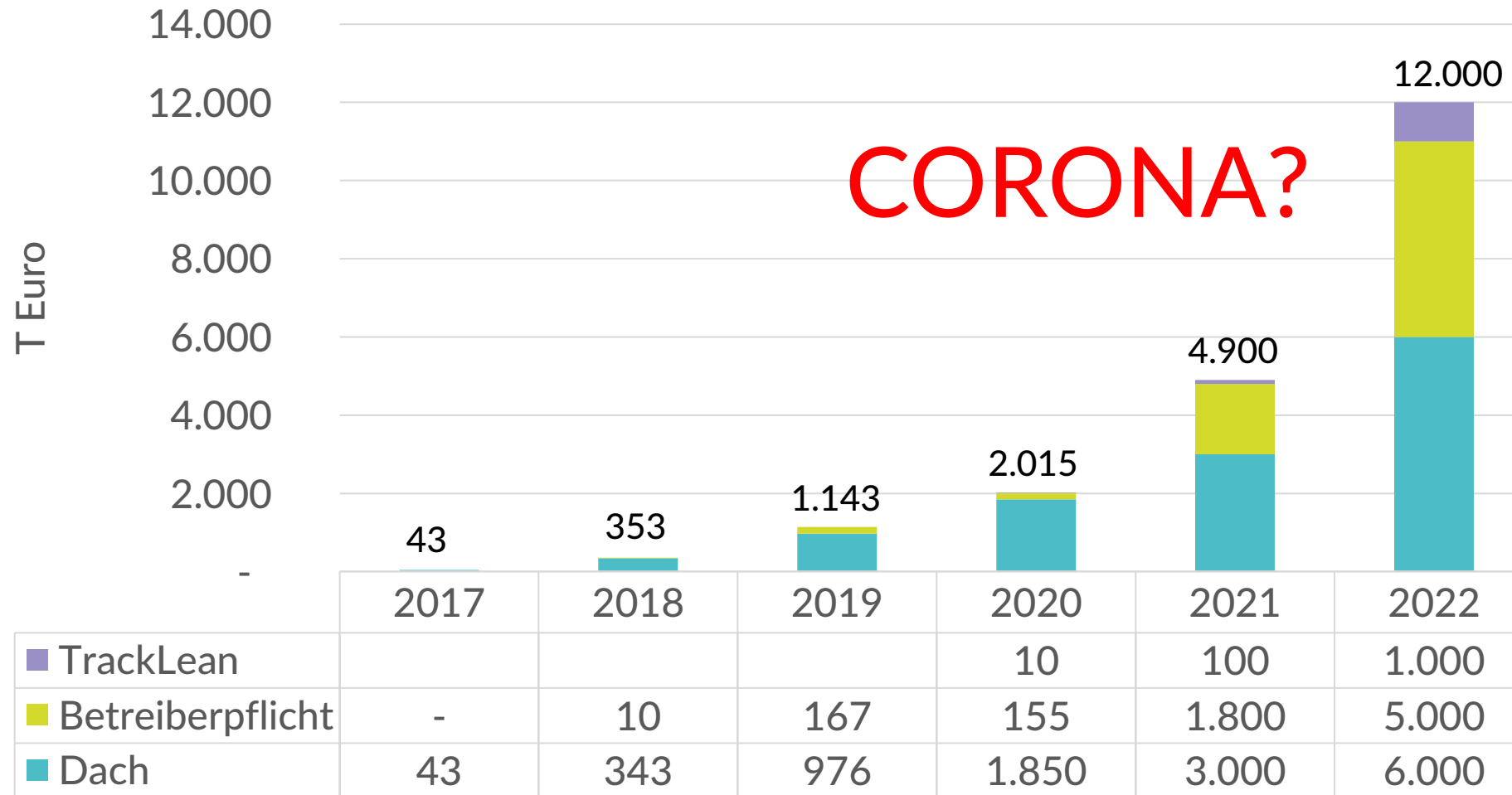
CORONA?





Umsatz aus Produktperspektive

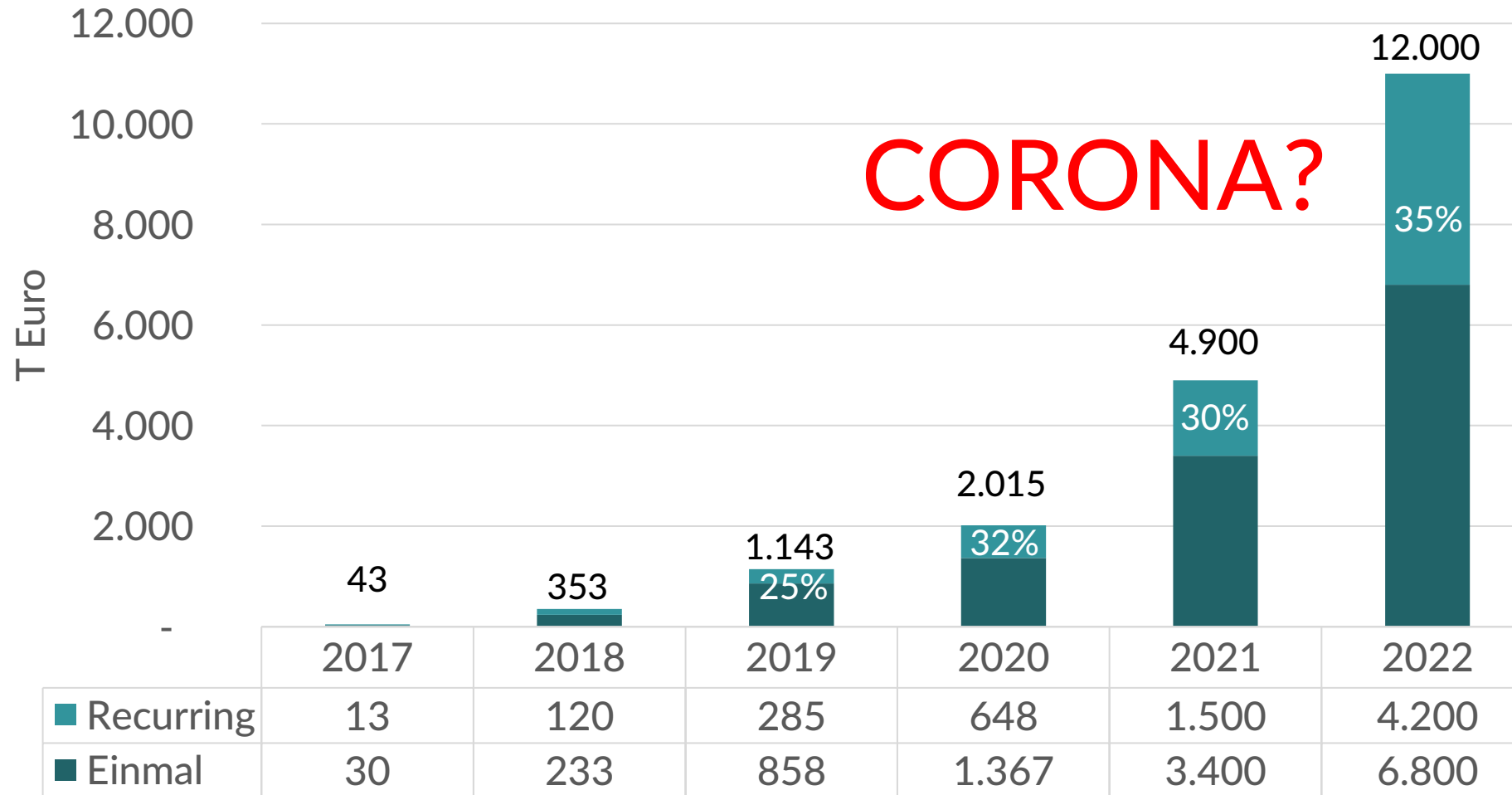
3D Wachstum im Zeitverlauf





Umsatz einmal und wiederkehrend

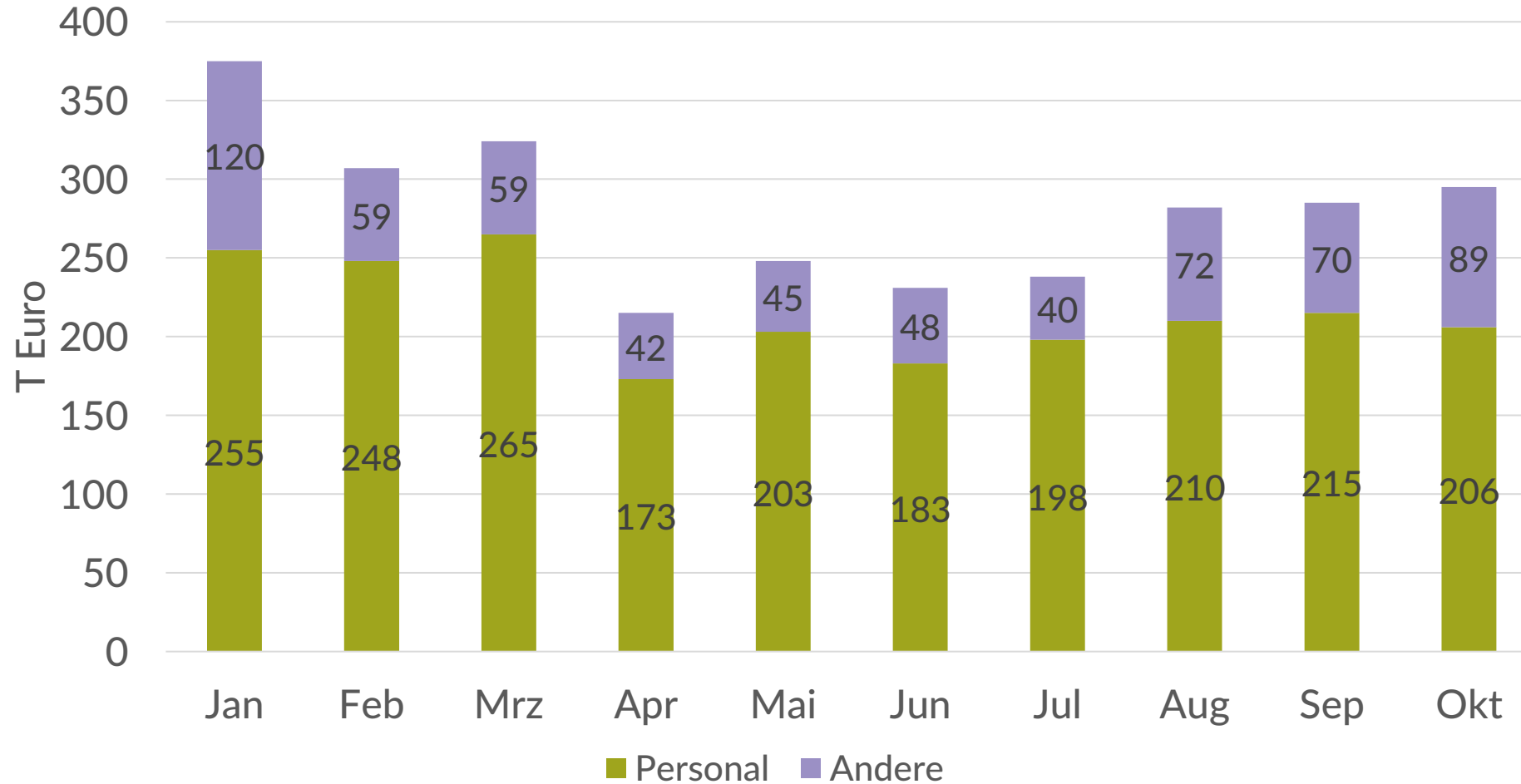
Sehr attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen





Entwicklung Betriebskosten

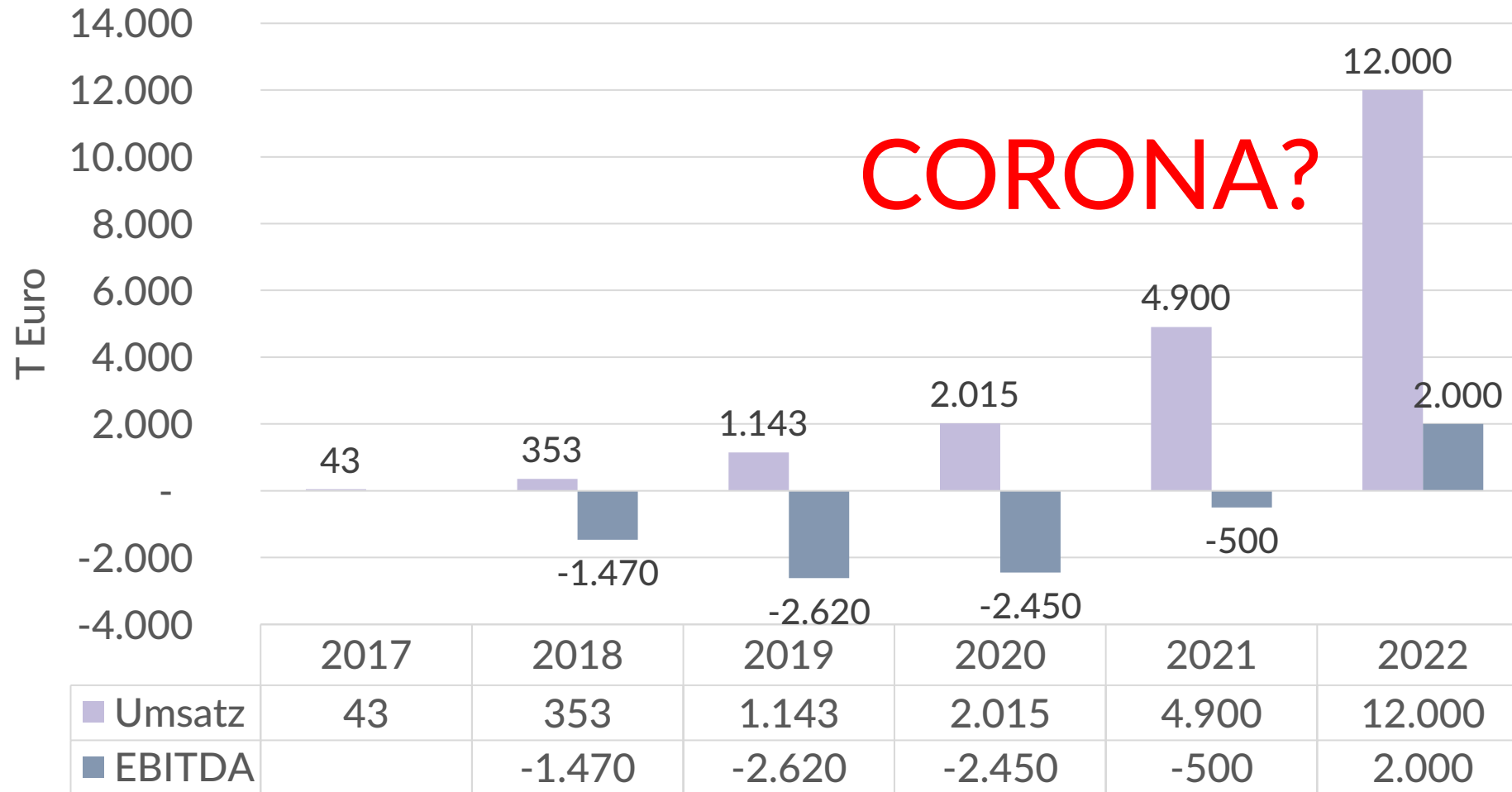
Kurzarbeit und Entlassungen – Einmaleffekte durch Abfindungen





Ergebnisse

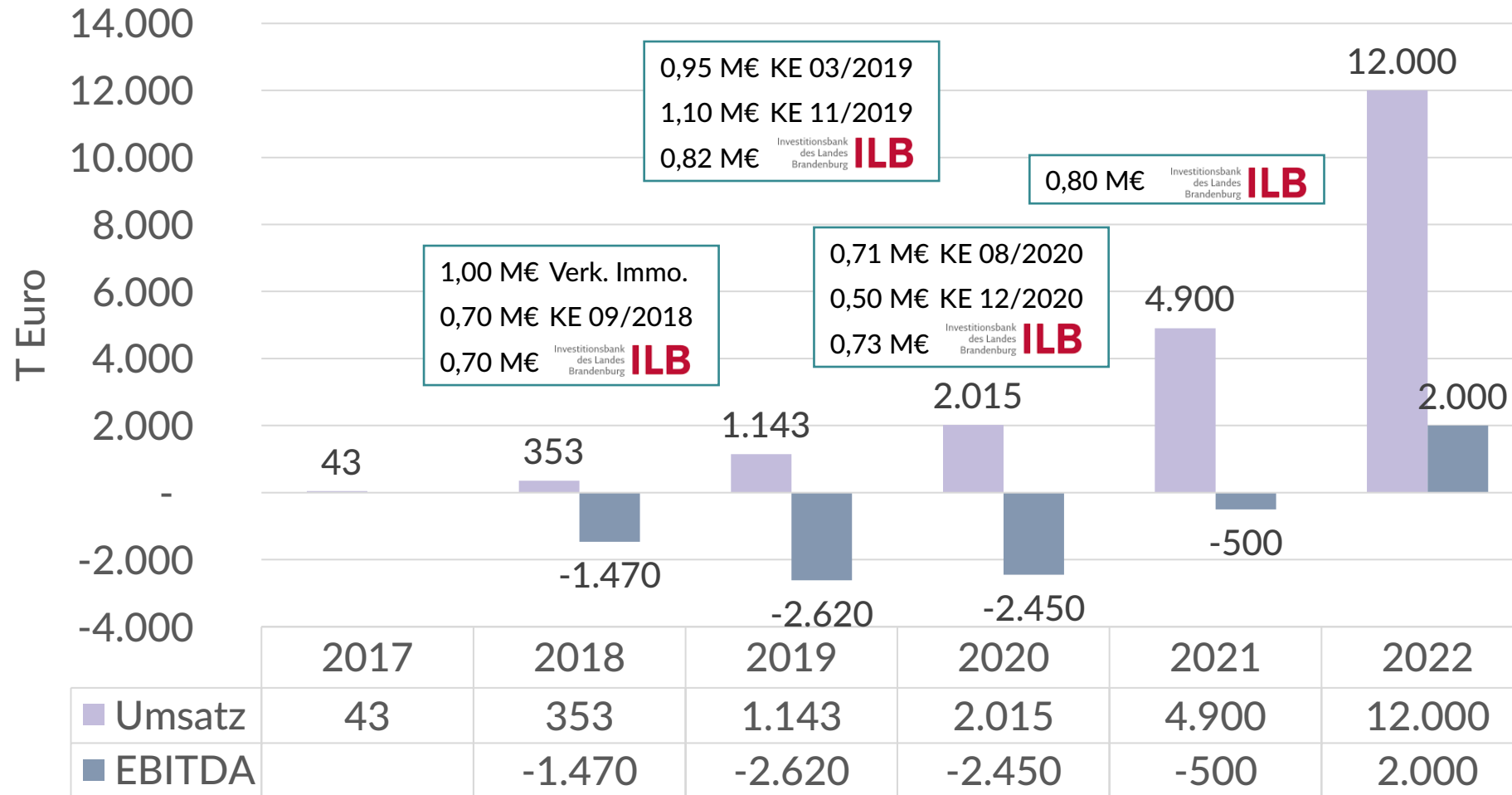
Anfangsverluste aus Investitionen in neues Geschäftsmodell





Finanzierung

Kapitalerhöhungen und Förderdarlehen

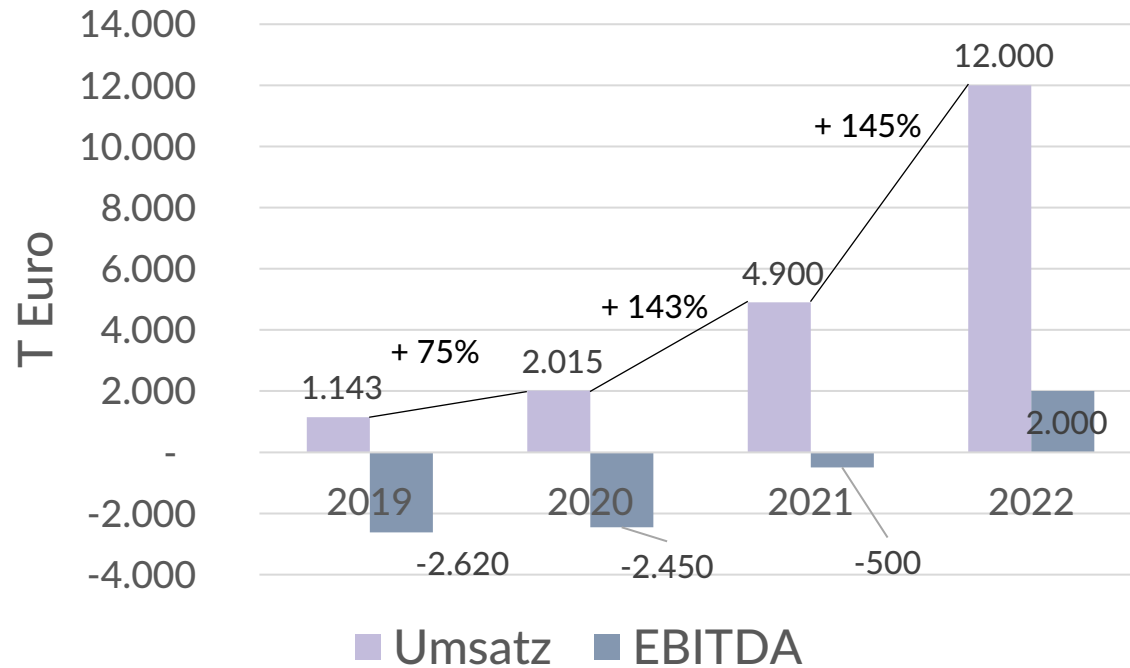




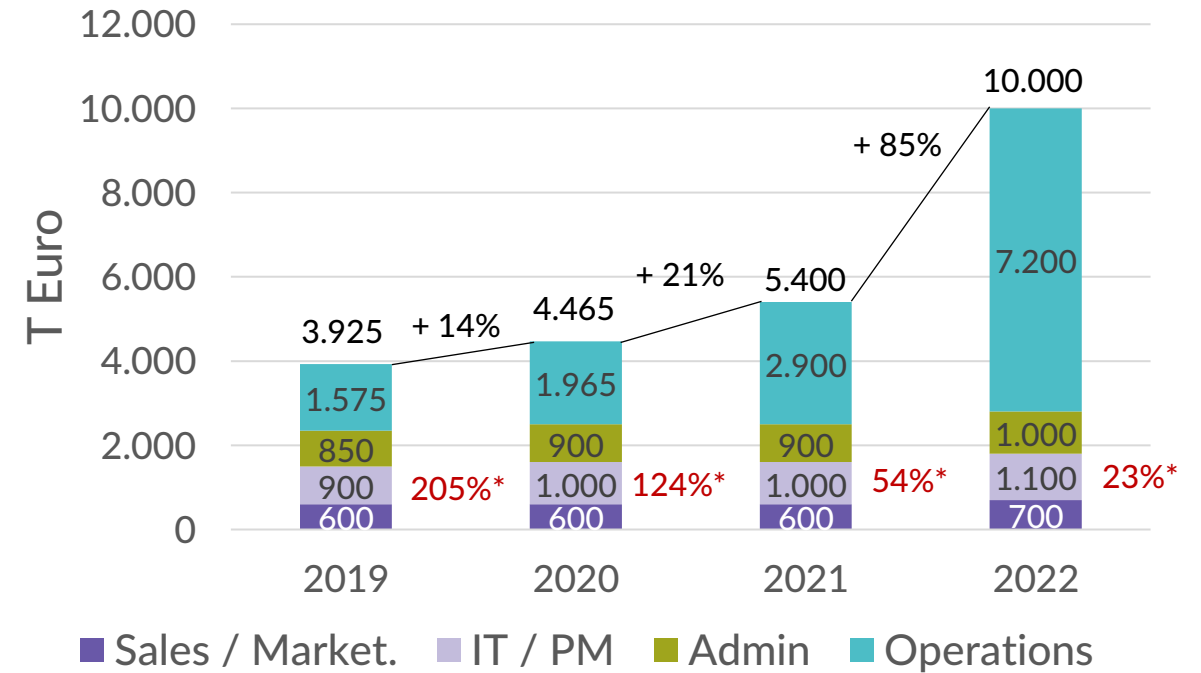
Attraktive Ergebnisperspektive

Basis für profitables Wachstum ist gelegt

Ergebnisse



Kosten Struktur

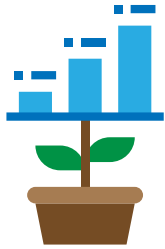


*Fixkosten / Umsatz



Zusammenfassung

Starke Alleinstellungsmerkmale, Gute Kennzahlen



+75%
2019 → 2020
Umsatz



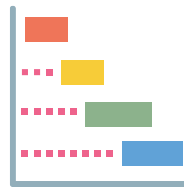
>3 M€
Offene Angebote



3,65€
Kursziel
GBC-Studie



USP
Prozesse, Software,
Know-How



KPIs
Transparenz,
Fokus



Ranking
4,6 von 5 auf Kununu



Daten
Big Data,
Machine Learning



solutiance

maintenance intelligence

Vielen Dank.

