

HV-Bericht

Solutiance AG

WKN 692650 ISIN DE0006926504

am 10.08.2018 in Berlin

***Neustart im Bereich „Instandhaltung 4.0“ –
Vorstand verbreitet Aufbruchsstimmung***

Tagesordnung

1. Bericht über das Geschäftsjahr 2017
2. Entlastung des Vorstandes für das Geschäftsjahr 2017
3. Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2017
4. Beschlussfassung über eine Änderung des Unternehmensgegenstands und entsprechende Satzungsänderung
5. Beschlussfassung über die Verlegung des Sitzes der Gesellschaft nach Potsdam und entsprechende Satzungsänderung
6. Beschlussfassung über die Zahl der Aufsichtsratsmitglieder und entsprechende Satzungsänderung
7. Beschlussfassung über die Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern
(Vorschlag: Herren Archibald Horlitz, Potsdam; Dr. Felix Bosse, Hamburg)
8. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018
(Vorschlag: Roever Broenner Susat Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Sitz Hamburg)
9. Schaffung eines Genehmigten Kapitals 2018 mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts unter Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals sowie entsprechende Änderung der Satzung
10. Beschlussfassung über (a) die Erteilung einer 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) teilweise Aufhebung des Bedingten Kapitals 2017 und Schaffung eines neuen Bedingten Kapitals 2018/I in Höhe von EUR 1.648.089 und eines Bedingten Kapital 2018/II in Höhe von EUR 112.022 und entsprechende Satzungsänderungen

HV-Bericht Solutiance AG

Die Solutiance AG hatte für den 10. August 2018 zur Hauptversammlung in das Ludwig-Erhard-Haus nach Berlin eingeladen. Besser bekannt ist das Unternehmen in Aktionärskreisen womöglich noch unter der Firmierung Progeo Holding AG. Im Februar 2017 wurde die Umfirmierung beschlossen, um die Neuausrichtung des Unternehmens als Lösungsanbieter in der Instandhaltung von Immobilien auch nach außen zu demonstrieren.

Etwa 60 Aktionäre und Gäste hatten sich eingefunden, darunter Matthias Wahler für GSC Research, als der Aufsichtsratsvorsitzende Archibald Horlitz die Versammlung um 10 Uhr eröffnete. Das Protokoll führte Notar Dr. Benedikt Bräutigam. Auf der Tagesordnung standen unter anderem die Anpassung des Unternehmensgegenstands an die neue Geschäftstätigkeit, die Sitzverlegung von Großbeeren nach Potsdam sowie die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals.

Herr Horlitz teilte mit, dass Vorstand und Aufsichtsrat komplett anwesend sind, und erläuterte die persönlichen Veränderungen. Vorstandsmitglied Andreas Rödel ist im Zusammenhang mit der Neuausrichtung der Gesellschaft zum 31. März 2018 ausgeschieden. Im Anschluss fungierte Uwe Brodtmann für einige Monate als Alleinvorstand. Seit 1. Juli 2018 wird er von Jonas Enderlein unterstützt, der sich kurz vorstellte. Sein Fokus liegt auf den Themen Technologie und Prozessmanagement.

Im Folgenden erläuterte Herr Horlitz die Formalien und informierte über die wichtigsten Themen aus Sicht des Aufsichtsrats. Danach übergab er das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Herr Brodtmann begann seine Ausführungen mit einem Blick auf die Aktie. Vor fünf Jahren hat der Kurs noch bei 0,35 Euro gelegen, vor zwölf Monaten bei 0,50 Euro und heute sind es schon 1,50 Euro. Es hat sich also eine Menge getan, und dies nicht nur bei der Aktie, sondern auch bei den Aktivitäten. Die Gesellschaft wurde komplett neu aufgestellt.

Zunächst wurde das Monitoring-Geschäft, auf dem der Fokus der Progeo Holding in der Vergangenheit gelegen hat, von der Immobilie getrennt. Im März 2018 wurde dieses Geschäft dann an den früheren Vorstand Andreas Rödel verkauft. Herr Rödel ist, wie Herr Brodtmann klarstellte, nach wie vor einer der großen Aktionäre von Solutiance. Sein Herz hängt jedoch am Monitoring-Geschäft, er will diese Aktivitäten weiterführen und profitabel machen.

Aus Sicht des neuen Vorstandsteams war hingegen klar, dass dieses Geschäft nicht zusammen mit den neuen Aktivitäten entwickelt werden soll. In der Konsequenz wurde auch die Immobilie in Großbeeren verkauft. Deshalb findet die Hauptversammlung erstmals nicht in Großbeeren, sondern in Berlin statt. Die Geschäftsräume befinden sich jetzt in Potsdam und unter TOP 5 soll die Sitzverlegung nach Potsdam beschlossen werden.

Als wesentliches Ereignis des vergangenen Jahres benannte Herr Brodtmann die Übernahme der ConcluTec GmbH im Zuge einer Sachkapitalerhöhung. Unter dem Namen Solutiance Systems GmbH bildet diese Gesellschaft nun das technologische Rückgrat der Solutiance-Gruppe. Zudem wurde die Solutiance Services GmbH gegründet, mit der den Kunden im neuen Geschäftsfeld „Instandhaltung 4.0“ eine Kombination aus Dienstleistung vor Ort und digitaler Plattform geboten wird.

Auf die Zahlen des Geschäftsjahres 2017 ging der Vorstand nur kurz ein. Der Konzernumsatz hat sich auf 1,02 (Vorjahr: 0,76) Mio. Euro erhöht, was aber letztlich dem stetigen Auf und Ab im Monitoring-Geschäft mit den großen Projekten geschuldet ist. Die hohe Volatilität dieses Geschäfts war in den Vorjahren immer wieder ein Thema gewesen. Richtiges Wachstum konnte indes nie erzielt werden, die Angebote waren den Kunden zu teuer. Immer wieder kam indes die Frage auf, ob man sich nicht etwas Intelligentes für die Instandhaltung von Dächern einfallen lassen könnte.

Die Instandhaltung von Immobilien ist heute, wie Herr Brodtmann an einigen Beispielen aufzeigte, ein sehr komplexes Thema. In diesen Prozess sind angefangen vom Facility Manager über den Haustechniker und Servicekräfte bis hin zur kaufmännischen Abteilung viele Mitarbeiter eingebunden. Zudem müssen viele Dokumente hin- und hergeschoben werden, bis letztlich Angebote bei Handwerkern eingeholt und die Aufträge vergeben werden können.

Solutiance ist angetreten, um diese Prozesse zu optimieren und die Instandhaltung von Dächern effizienter zu gestalten. Hierfür wurden eine Plattform und spezielle Lösungen entwickelt, mit denen auch die Dokumentation deutlich verschlankt werden kann. Die Effizienz im Prozess kann so um 40 Prozent gesteigert werden. Für die Kunden, die bei ihren Kapazitäten ohnehin oft am Anschlag arbeiten, ist dies natürlich sehr interessant.

Die Basis bildet die Plattform „Facility Scanner“, auf der die Gebäude und deren Zustand erfasst werden können. Solutiance kann auch für die Wartung sorgen und sich ganzheitlich um das Thema Dach kümmern, also den Kunden das Problem als Komplettdienstleister abnehmen. Dies geschieht in Zusammenarbeit mit Handwerkern, für die Solutiance ebenfalls ein attraktiver Partner ist. Die Handwerker können zusätzliche und wiederkehrende Aufträge generieren.

Mit dem neuen Geschäft wurde laut Herrn Brodtmann im Geschäftsjahr 2016 ein Umsatz von 9 TEUR erwirtschaftet. 2017 waren es 43 TEUR und im ersten Halbjahr 2018 bereits 136 TEUR. Die Auftragseingänge entwickeln sich ebenfalls positiv. Im ersten Halbjahr 2017 waren es noch 24 TEUR, in der zweiten Jahreshälfte 45 TEUR und im ersten Halbjahr 2018 bereits 196 TEUR. Allein aus dem bestehenden Auftragsbestand leitet der Vorstand für das Gesamtjahr 2018 einen Umsatz von 257 TEUR ab.

Die Zahl der Kunden wächst ebenfalls kontinuierlich. 2016 waren es sechs und 2017 schon 23 gewesen. Im ersten Halbjahr 2018 sind weitere fünf Kunden neu hinzugekommen. Das waren gar nicht so viele neue. Dennoch ist der Auftragseingang dank der Folgeaufträge stark gestiegen. Für das Gesamtjahr rechnet Herr Brodtmann mit einem Auftragseingang von 530 TEUR, worin er die Dynamik schön aufgezeigt sieht. Und natürlich ist die Akquisitionstätigkeit zur Gewinnung von weiteren Neukunden noch nicht beendet.

Mehr Details zum Plattformmodell lieferte im Anschluss das neue Vorstandsmitglied Jonas Enderlein. Nach seiner Überzeugung bringt das Angebot von Solutiance einen Mehrwert sowohl für den Kunden wie auch für den Dienstleister. Auf Kundenseite bilden das knappe Personal und die starke Auslastung die Herausforderung. Und die Dienstleister, insbesondere die Handwerker, sind ebenso ausgelastet. Ein großes Problem ist im Handwerk vor allem die Nachwuchsgewinnung. Ohne Digitalisierung ist der Beruf nicht so attraktiv.

Solutiance schaltet sich nun mit intelligenter Software und neuen Prozessen dazwischen, wovon beide Seiten profitieren. Die Aufträge für Reparatur und Wartung werden angenommen, geprüft und an ein Partnernetzwerk von Dienstleistern vergeben. Diese werden zusätzlich mit eigenen Apps und Systemen versorgt, damit die Abwicklung effizienter und schneller gestaltet und die Dokumentation vereinfacht werden kann.

Zudem wird ein Handwerksberuf mit der Digitalisierung der Aktivitäten für junge Menschen wieder attraktiver. Die Handwerker erhalten alle Informationen per App. Auch der Leistungsnachweis erfolgt digital. Aus Sicht des Kunden ist wiederum der große Vorteil, dass er perspektivisch nur noch mit einem Dienstleister zu tun hat statt jeweils einem anderen für jedes Gewerk. Dies erhöht die Transparenz enorm und schlägt sich auch positiv im Budget nieder.

Nachdem das Angebot bisher noch auf die Dachinstandhaltung fokussiert ist, ist überdies geplant, Apps für weitere Gewerke entwickeln. Und alles läuft über den Facility Scanner zusammen, was die Attraktivität der Plattform weiter erhöht. Alle Informationen, die auf diese Weise gesammelt werden, kommen in eine zentrale Datenbank. Auf dieser Basis kann ein digitales Abbild der Immobilie des Kunden entwickelt werden, welches immer weiter vervollständigt wird.

Als sehr vielversprechend erachtet Herr Eberlein ein weiteres Thema, auf das er in diesem Zusammenhang zu sprechen kam. Es handelt sich um eine Datenbank, in der alle Informationen aus den unterschiedlichen Immobilien zusammenlaufen, intern Datengenossenschaft genannt. Auf Basis dieses umfassenden Datenschatzes können wichtige Informationen beispielsweise über die Lebensdauer einzelner Bauteile gewonnen und interessante Analysen erstellt werden. Dies bedeutet einen Mehrwert für alle.

Herr Brodtmann richtete den Blick schließlich nach vorne. Wie dargelegt, ist schon heute absehbar, dass der Auftragseingang im laufenden Jahr 530 TEUR betragen wird und vermutlich können noch weitere Kunden akquiriert werden. Vielfach werden auch feste Wartungsrahmenverträge geschlossen, die wiederkehrende Umsätze bringen. Auch daraus entwickelt sich eine gewisse Dynamik.

Wie es weitergehen könnte, versuchte der Vorstand im Folgenden aufzuzeigen. Nachdem sich der Umsatz im laufenden Jahr ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau in etwa verzehnfachen wird, geht er für 2019 von einer Verdreifachung des Neugeschäfts aus. Hinzu kommen noch das Altgeschäft und zusätzliche Aufträge von Bestandskunden, womit er im kommenden Jahr einen Umsatz von 1,8 Mio. Euro für realistisch hält.

Im Jahr 2020 könnte sich das Neugeschäft erneut verdoppeln, woraus sich zuzüglich der Aufträge aus den Vorjahren ein Umsatz von etwa 4 Mio. Euro ergeben würde. Im Jahr 2021 könnten die Erlöse dann bereits knapp 7 Mio. Euro betragen, da sich Alt- und Neugeschäft immer weiter aufbauen. Natürlich ist dies, wie Herr Brodtmann klarstellte, keine in Stein gemeißelte Unternehmensplanung. Es zeigt aber auf, was sich entwickeln kann und er ist sehr zuversichtlich, dass eine interessante Wachstumsdynamik erreicht wird.

Zudem ist wie ausgeführt angedacht, das Dienstleistungsangebot vom Dach auf andere Gewerke zu übertragen. Die Kunden fragen laut Herrn Brodtmann bereits nach weiteren Anwendungen und es wäre natürlich möglich, neben einer App für Dachdecker auch eine für Brandschutz oder die Haustechnik zu entwickeln. Interessant sind zudem Lösungen, die Prozesse dokumentieren. Hieraus kann sich eine zusätzliche Dynamik entwickeln.

Wichtig ist aber natürlich, dass die Organisation und die Zahl der Mitarbeiter mitwachsen, und dies muss finanziert werden. Der Vorstand geht davon aus, dass die Gesellschaft vom Land Brandenburg eine Förderung erhalten wird, großteils wohl ausgereicht als Darlehen. Außerdem ist noch einmal eine kleine Kapitalerhöhung angedacht. Herr Brodtmann bat die Aktionäre deshalb, den Kapitalbeschlüssen unter TOP 9 und 10 zuzustimmen.

Der Vorstand sieht Solutiance in einer einzigartigen Position, um an dem Wachstum des enorm großen Marktes für Facility Management teilzuhaben. Allein in Deutschland beläuft sich dieser auf 134 Mrd. Euro, wovon ein Volumen von 82 Mio. Euro extern vergeben wird. Und der Vorstand spürt in den Gesprächen mit den Kunden Begeisterung, dass endlich jemand nicht nur spezielle Softwarelösungen bietet, sondern das komplette Problem abnimmt.

Plattformen, die zwei Parteien zusammenbringen, bieten grundsätzlich enormes Potenzial. Und über die Datengenossenschaft, aus der sich Erkenntnisse ergeben, die der einzelne nicht gewinnen könnte, profitieren alle Beteiligten. Herr Brodtmann ist überzeugt, dass sich unter diesen Voraussetzungen enorme Perspektiven für Solutiance eröffnen.

Allgemeine Aussprache

In der folgenden Aussprache richteten verschiedene Teilnehmer Fragen an den Vorstand. Mehrere gaben sich als Aktionäre der ersten Stunde zu erkennen, die bereits seit dem Börsengang im Jahr 1997 mit dabei sind. Insofern hatten sich über die Jahre schon öfter große Perspektiven aufgezeigt bekommen. Umso mehr äußerten sich die Redner hoffnungsvoll, dass die Planungen des neuen Managements nun aufgehen.

Die Abschätzung der Perspektiven anhand der möglichen Umsatzentwicklung bewertete Aktionär Dieter Kühn als beeindruckend. Ebenso wie andere Teilnehmer hatte er aber eine Aussage zur geplanten Ertragssituation vermisst. Er bat um eine Abschätzung, wann der Break-even erreicht wird. Ebenso wollte er wissen, welche Margen nach Auffassung des Vorstands mittel- und längerfristig erzielt werden können.

Herr Brodtmann konnte diese Fragen gut nachvollziehen. Nach der aktuellen Einschätzung geht er davon aus, dass etwa im Jahr 2020 der Break-even erreicht werden könnte. Allerdings ist, wie er klarstellte, das Überschreiten der Gewinnschwelle nicht das erste Ziel. Wenn davon auszugehen ist, dass mit der Forcierung des Wachstums die Marktposition gefestigt, Mehrwert geschaffen und in der Folgezeit höhere Gewinne erzielt werden können, würde man kurzfristig auf positive Ergebnisse verzichten. Dies gilt es auszubalancieren.

Grundsätzlich sollte nach Überzeugung von Herrn Brodtmann in Zukunft eine erfreuliche Marge erwirtschaftet werden können. Beim Facility Manager als zentralem Modul handelt es sich um eine reine Softwareentwicklung. Die direkten Kosten sind nicht so hoch und man versuche auch auf Basis der Gemeinkosten so sparsam wie möglich zu sein. Details wollte der Vorstand nicht offenlegen. Er ist aber guten Mutes, dass langfristig, wie dies typisch ist für Plattformgeschäfte, sehr gute Umsatzrenditen erwirtschaftet werden können.

Ferner kam die Frage auf, ob das Geschäft dauerhaft auf Deutschland beschränkt oder auch Märkte im Ausland angegangen werden sollen. Hier gilt es Herrn Brodtmann zufolge abzuwägen. Aus den Niederlanden gibt es bereits Anfragen und es bestehen Kontakte. Die Internationalisierung soll aber langsam angegangen werden. Eventuell wären die Niederlande geeignet, um erste Erfahrungen zu sammeln. Der Vorstand will aber Schritt für Schritt vorgehen, um eine Verzettelung zu vermeiden.

Die Frage nach der Höhe der Verlustvorträge konnte der Vorstand nicht beantworten. Es wird auf jeden Fall noch eine Weile dauern, bis Steuern gezahlt werden müssen. Ergänzend informierte der anwesende Steuerberater, dass Verlustvorträge nur noch in der AG bestehen. In welche Höhe sie erhalten bleiben, wird derzeit auch im Hinblick auf die veränderte Gesetzeslage geprüft. Insofern wäre dies eher eine Frage für das kommende Jahr.

Des Weiteren kam die Frage auf, ob mittelfristig auch private Immobilienbesitzer angesprochen werden sollen. Dies betreffend stellte Herr Brodtmann klar, dass grundsätzlich jeder, der eine Immobilie betreibt, ein potenzieller Kunde ist. Auch die energetische Sanierung von Gebäuden ist grundsätzlich von Interesse. Es gab schon Anfragen in diese Richtung. Es gibt Herrn Brodtmann zufolge viele Themen, die nun nach und nach zur Zufriedenheit aller Beteiligten sauber umgesetzt werden sollen. Dies ist durchaus eine Herausforderung.

Ein weiteres Thema war die Struktur der Wartungsverträge, die sich mit ihren wiederkehrenden Einnahmen sehr positiv auf die Ertragslage auswirken sollten. Wie Herr Brodtmann darlegte, sind diese Verträge unterschiedlich ausgestaltet. Teilweise haben sie eine Laufzeit von mehreren Jahren. In der Regel ist es aber ein Jahr und der Vertrag verlängert sich bei Nichtkündigung automatisch. Es ist davon auszugehen, dass dies in den meisten Fällen so geschieht. Macht Solutiance einen guten Job, dürfte kaum ein Kunde kündigen.

Aktionär Wappermann zeigte sich sehr angetan von den Wachstumsperspektiven. Er wollte wissen, wo es am ehesten zu einem Engpass kommen könnte. Nach Einschätzung von Herrn Brodtmann dürfte dies wohl die Gewinnung einer ausreichenden Zahl qualifizierte Mitarbeiter sein. Auch dies betreffend ist der Vorstand aber recht entspannt. Nach seiner Wahrnehmung macht es den Leuten Spaß, in einem Unternehmen wie Solutiance zu arbeiten. Der Fokus auf der Digitalisierung ist auch förderlich bei der Gewinnung von Partnern aus dem Dienstleistungs- und Handwerkerbereich.

Überdies kam die Frage nach der geplanten Ausgestaltung der Kapitalerhöhung aus, die offenbar zeitnah durchgeführt werden soll. Hier konnte Herr Brodtmann noch nichts Konkretes berichten. Es gibt dieses Thema betreffend erste Gespräche, noch ist aber nichts beschlossen. Auch die Frage, ob dieses Geld dann bis zum Erreichen der Gewinnschwelle reicht, ließ sich noch nicht beantworten. Klar ist, dass mit der Einstellung weiterer Mitarbeiter die laufenden Kosten steigen werden.

Ein Aktionär thematisierte die Gefahr, dass Wettbewerber das Geschäftsmodell kopieren könnten. Dieses Risiko sah Herr Enderlein als nicht so groß an. Wie er darlegte, gibt es viele Bereiche, in die Außenstehende nicht so einfach reinschauen können. Nach seiner Überzeugung verfügt Solutiance über einen enormen Entwicklungsvorsprung und es wären erhebliche Investitionen nötig, um diesen einzuholen.

Aktionär Oliver Schroth erkundigte sich ferner nach der Aktionärsstruktur. Dies betreffend informierte Herr Brodtmann, dass etwa 20 Prozent der Anteile vom Management, 9 Prozent vom Aufsichtsrat und 20 Prozent von größeren Investoren gehalten werden, die persönlich bekannt sind. Etwa die Hälfte der Aktien sind also dem Netzwerk zuzurechnen, der Rest befindet sich im Streubesitz.

Abstimmungen

Herr Horlitz verkündete die Präsenz mit 2.221.255 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 4.120.222 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 53,91 Prozent. Alle Beschlüsse wurden im Additionsverfahren mit Mehrheiten weit über 99 Prozent, teilweise sogar einstimmig gefasst.

Im Einzelnen waren dies die Entlastung von Vorstand (TOP 2) und Aufsichtsrat (TOP 3), die Änderung des Unternehmensgegenstands (TOP 4), die Sitzverlegung nach Potsdam (TOP 5), die Vergrößerung des Aufsichtsrats auf fünf Mitglieder (TOP 6), die Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern (TOP 7), die Bestellung der Mazars GmbH & Co. KG zum Abschlussprüfer (TOP 8), die Schaffung eines neuen genehmigten

Kapitals (TOP 9) sowie die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen oder Genussrechten (TOP 10).

Nach drei Stunden schloss der Vorsitzende die Versammlung.

Fazit

Viele Jahre fand die Progeo Holding AG an der Börse kaum Beachtung. Mit der Ausrichtung auf das Monitoring-Geschäft gelang es dem Unternehmen nie, nachhaltig Geld zu verdienen, und die Aktie kam nicht voran. In den letzten Monaten hat sich dies radikal geändert. Die Neuausrichtung des Geschäfts auf das Thema Gebäudeinstandhaltung mit einer Kombination aus Dienstleistung vor Ort und digitaler Plattform hat den Aktienkurs der jetzt unter Solutiance AG firmierenden Gesellschaft kräftig angeschoben.

Das neue Geschäftsmodell klingt durchaus vielversprechend. Der Markt für Facility Management ist enorm groß und wächst weiter. Zudem können die Kunden von Solutiance mit der Optimierung ihrer Prozesse eine Effizienzsteigerung von bis zu 40 Prozent erwarten, was ein gutes Verkaufsargument ist. Sehr interessant aus Anlegersicht ist die hohe Skalierbarkeit des Geschäfts, was sich künftig in attraktiven Margen niederschlagen sollte. Auf der Hauptversammlung war Aufbruchsstimmung zu spüren.

Noch steht das Geschäft ganz am Anfang. Die Zahl der Kunden wächst aber stetig. Und das Unternehmen ist auch nach der Verdreifachung des Aktienkurses auf 1,50 Euro in den letzten zwölf Monaten erst mit 6,5 Mio. Euro bewertet. Gehen die Planungen auf, gibt es sicherlich noch viel Potenzial. Die Risiken sind aber auch nicht zu unterschätzen. Zur Finanzierung des Geschäfts ist in naher Zukunft noch einmal eine kleine Kapitalerhöhung angedacht.

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

Ansprechpartner Investor Relations

Uwe Brodtmann

E-Mail: 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
Internet: www.gsc-research.de