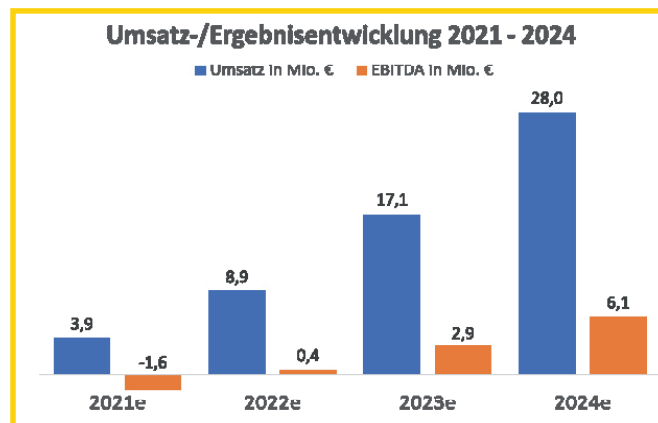


Einzigiger notierter PropTech-Spezialist will rasant wachsen

Begriffe wie FinTech, InsurTech sind bekannt, die Erfolgsgeschichten diverser Firmen aus diesen Branchen ebenfalls. Die Digitalisierung erwischt früher oder später jede Branche. Eine der nächsten ist das Immobiliengeschäft, dafür hat sich der Begriff PropTech etabliert. Hinter Solutiance steht ein Team mit Software-, Prozess- und Immobilien-Know-how. Das Ziel des Start-ups: Den 130 Mrd. € schweren Markt für Facility Management zu digitalisieren.

Der Digitalisierungstrend hält auch in der Immobilienbranche Einzug. Typische Kunden sind Immobilienbestandshalter und Facility-Management-Dienstleister. Solutiance schafft es zunehmend, Kunden zu gewinnen, die den Immobilienbetrieb oder Teile davon nicht mehr in Eigenleistung stemmen wollen, sondern auf die Solutiance-Plattform auslagern. Dahinter stecken zum einen wirtschaftliche Interessen und zum anderen die Notwendigkeit, gesetzlichen Pflichten (sog. Betreiberpflichten) gerecht zu werden. Am Ende geht es um niedrige Kosten für den laufenden Betrieb, die Wartung/Instandhaltung und den Werterhalt sowie darum, im Bereich der Verkehrs- und Betriebssicherungen oder Versicherungen gesetzliche Vorgaben einzuhalten.

Die beiden Geschäftsbereiche Dachmanagement und Betreiberpflichten haben sich 2020 unterschiedlich entwickelt. Während Ersterer in negativer Hinsicht unter dem Corona-Einfluss stand - Dachreparaturen z. B. wurden nach hinten geschoben - gab es bei Betreiberpflichten insbesondere im vierten Quartal beachtliche Erfolge bei der Neukundengewinnung. Zu den Kunden zählen zum Beispiel REWE, Catella oder Patrizia Immobilien. Der Vorteil des Geschäftsmodells: Ist ein Kunde erst einmal für die Plattform gewonnen, meist per Testprojekt, kommen häufig weitere Immobilien aus dem Portfolio dazu. Hinzu kommt: Der Umsatzfluss ist relativ gut planbar, da ein großer Teil der Erlöse aufgrund der Vertragsgestaltung wiederkehrend ist, sodass für gut 70 % der Umsätze eine hohe Visibilität besteht. Bis 11. März läuft



die Bezugsfrist für eine Kapitalerhöhung zu 1,35 € je Aktie, auf diesem Niveau notiert die Aktie auch in etwa. Es dürfte vorerst die letzte Kapitalmaßnahme gewesen sein. 10,8 Mio. € Börsenwert gehen in Ordnung, wenn man davon ausgeht, dass die Planungen für die nächsten Jahre erreicht werden. 2022 will Solutiance bereits profitabel sein. Wie wir aus unternehmensnahen Kreisen hören, soll das Interesse aus der Immobilienwirtschaft veritabel sein, es würde uns nicht wundern, wenn im Nachgang an die Kapitalmaßnahme entsprechende strategische Kooperationen vermeldet werden.

Ein Investment in Solutiance hat noch VC-Charakter mit dem Vorteil, dass die Firma schon 4 Mio. € in die Softwareplattform investiert hat. Dem Risiko stehen allerdings auch beträchtliche Chancen gegenüber, wenn die Pläne nur annähernd aufgehen. Wer das erhöhte Risiko nicht scheut, sucht bis 1,40 € einen Einstieg.

