



solutiance

maintenance intelligence

Disruptives Plattform Geschäftsmodell für den Immobilienbetrieb

mkk

Münchner Kapitalmarkt Konferenz

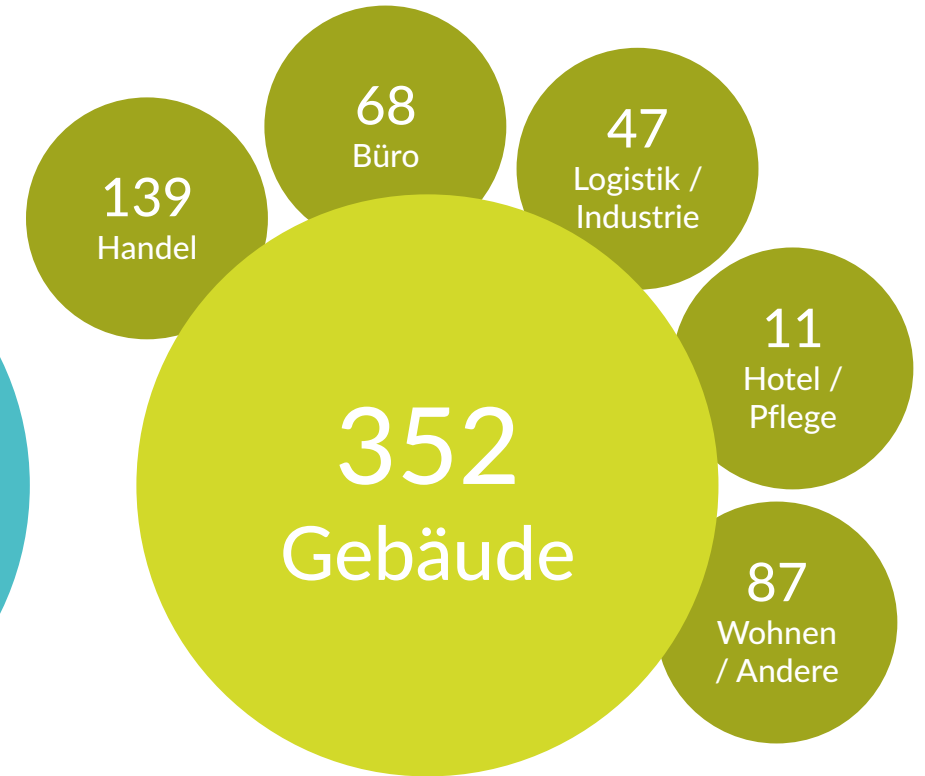
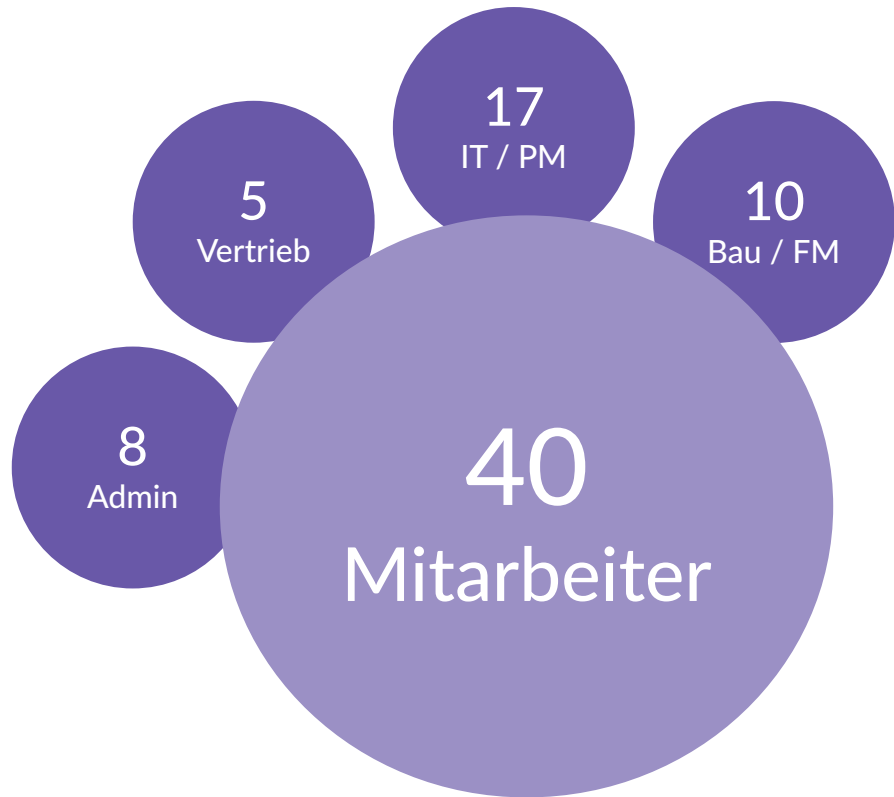
Uwe Brodtmann, Jonas Enderlein





Solutiance im Überblick

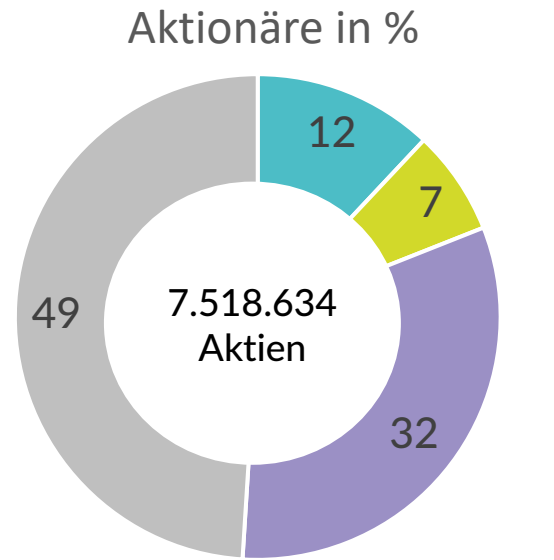
Team – Kunden – Gebäude





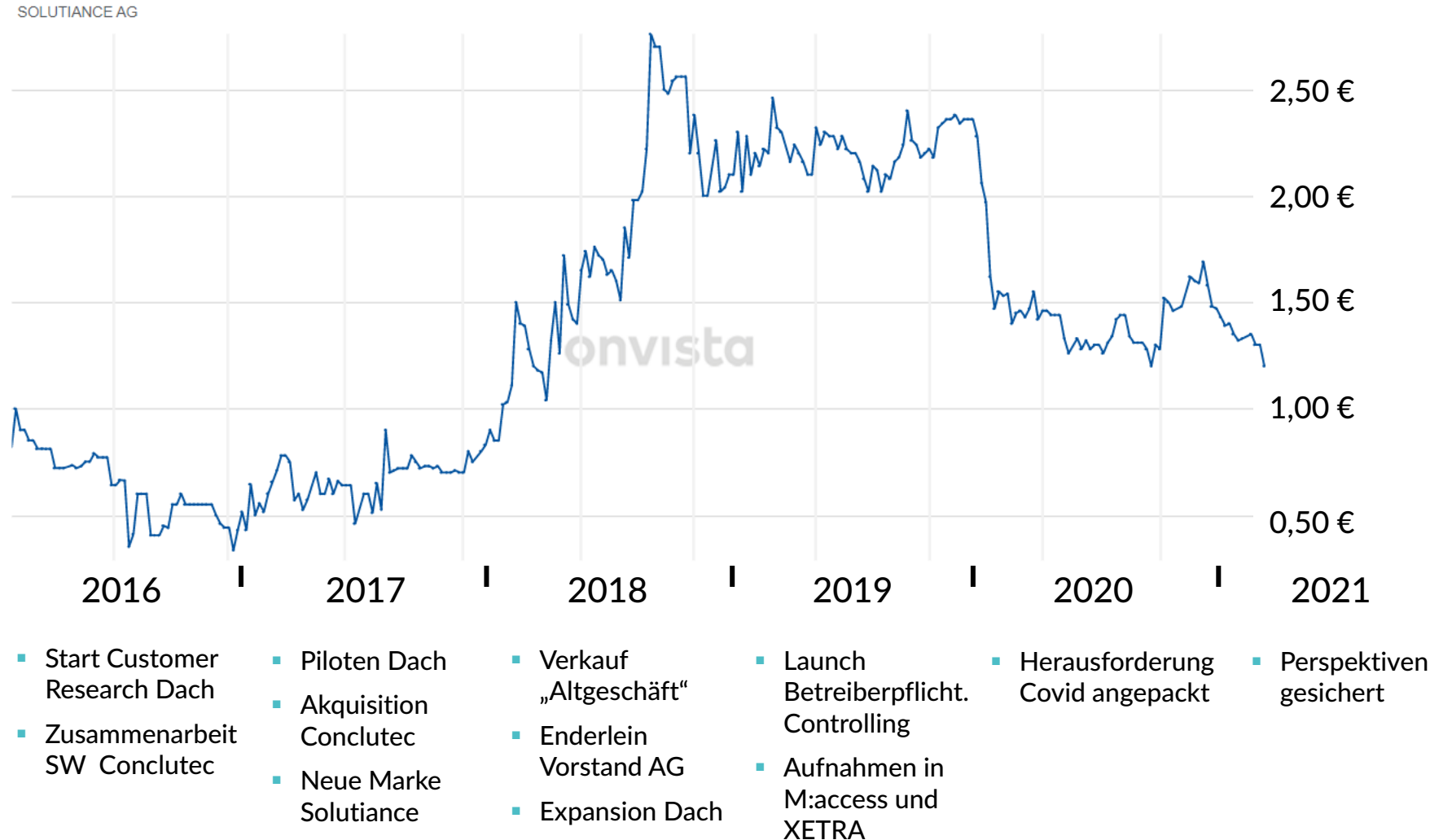
Solutiance im Überblick

Aktionärsstruktur – Historie der Transformation aus Altgeschäft



- Management / Mitarbeiter
- Aufsichtsrat
- Ankerinvestoren*
- Free Float

* u.a. Eiffel Invest, Lupus Alpha, GuP

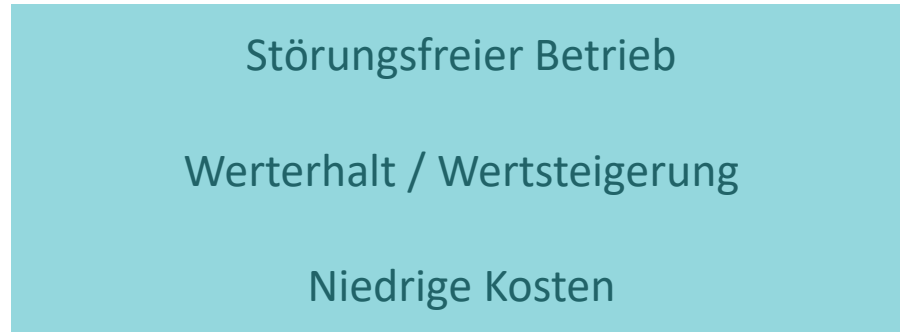




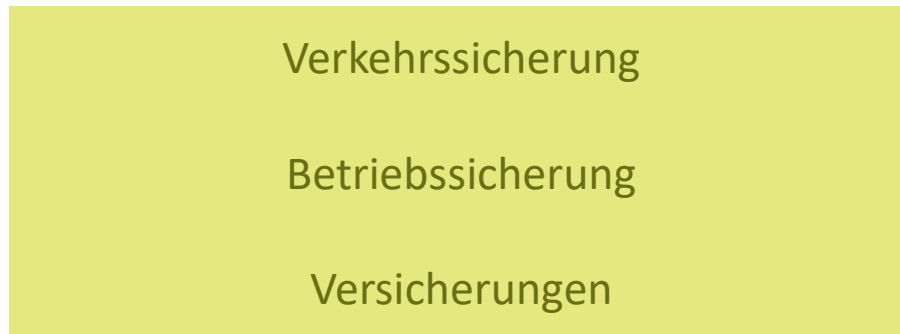
Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

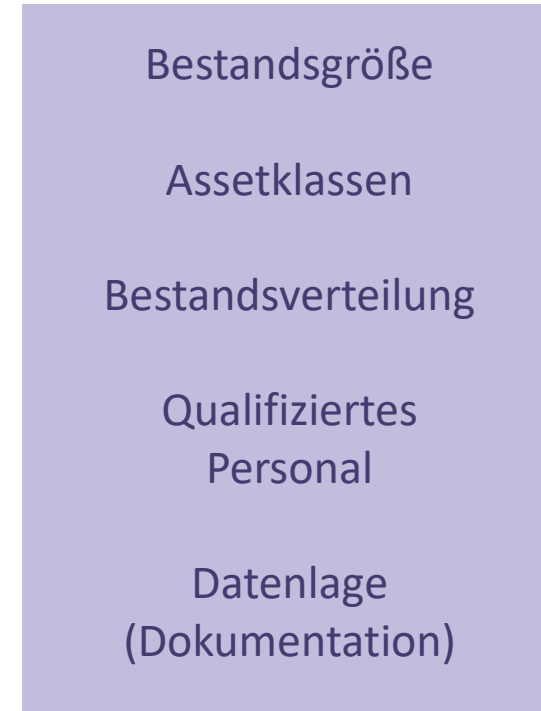
Wirtschaftliche
Interessen



Gesetzliche
Pflichten



Treiber





Herausforderungen im Immobilienbetrieb

Warum digitale Transformation?



Effizienz
steigern



Risiken senken



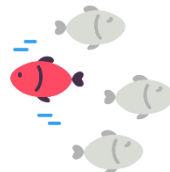
Digitale Transformation



Transparenz steigern
(ESG)



Kosten senken

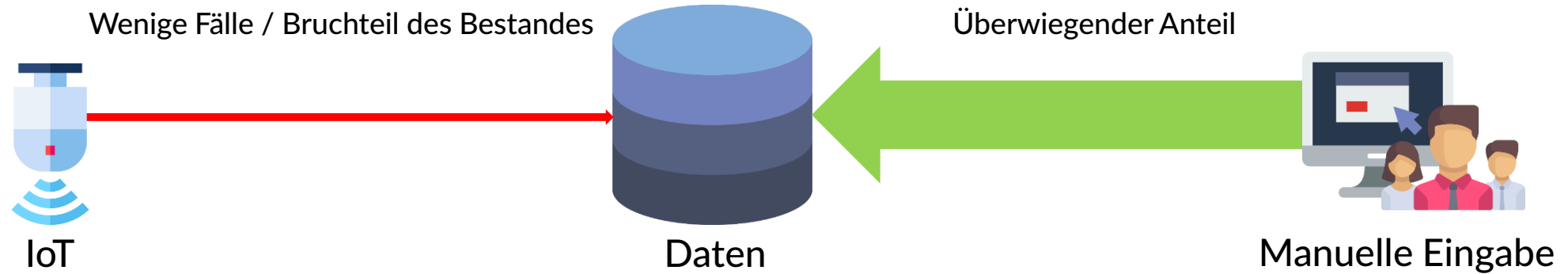


USPs
schärfen



Herausforderungen im Immobilienbetrieb

Woher kommen Daten?





Solutiance: Plattform-Services

Digitalisierung mit System und kompetenten Kapazitäten

Konventionell



Dienstleistung beauftragen

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



Software einführen

- ! Potenziell gute Datenlage
- ✗ Hohes Front up Investment
- ✗ „Von der Stange“
- ✗ Datenqualität steht und fällt mit Nutzern



solutiance



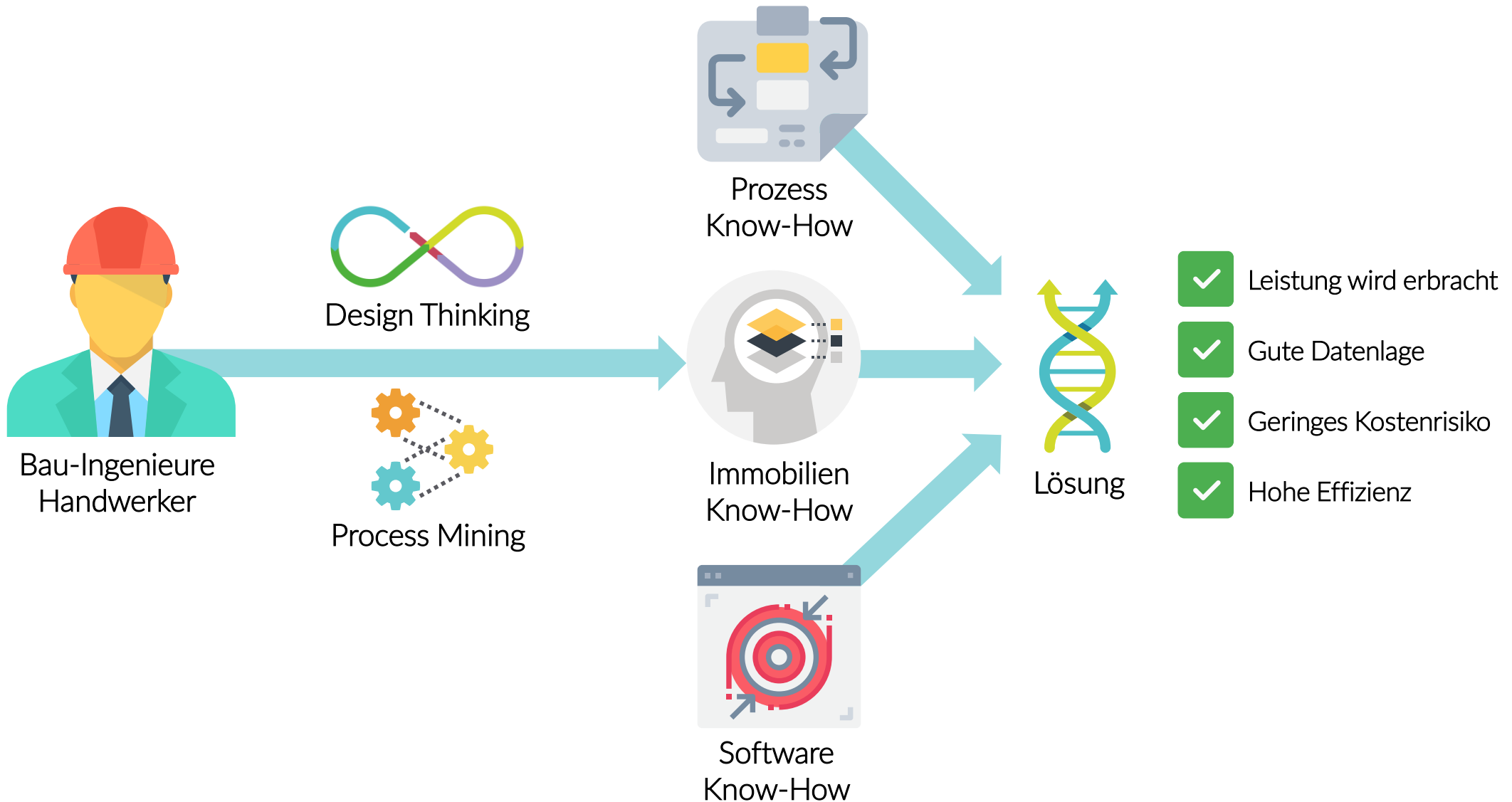
Plattform-Service beauftragen

- ✓ Leistung wird erbracht
- ✓ Gute Datenlage
- ✓ Kein Investment in Software
- ✓ Hohe Effizienz
- ! Angebot wird ausgebaut



Der Solutiance-Weg

Know-How, Software und Prozesse verschränken







Wo der Nutzer gerne arbeitet, passen die Daten

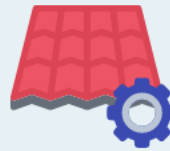
Wo Software für die Aufgabe maßgeschneidert ist, macht sie Spaß

Hallo Uwe Brodtmann

Ihre Module



Aufgaben Dachmanagement



Verwaltung Dach



Dachmanagement



Aufgaben
Betreiberverantwortung



Verwaltung
Betreiberverantwortung



Betreiberverantwortung





Solutiance: Plattform-Services

Digitalisierung mit System und kompetenten Kapazitäten

Konventionell



Dienstleistung beauftragen

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



Software einführen

- ! Potenziell gute Datenlage
- ✗ Hohes Front up Investment
- ✗ „Von der Stange“
- ✗ Datenqualität steht und fällt mit Nutzern



solutiance



Plattform-Service beauftragen

- ✓ Leistung wird erbracht
- ✓ Gute Datenlage
- ✓ Kein Investment in Software
- ✓ Hohe Effizienz
- ! Angebot wird ausgebaut



Solutiance: Plattform-Services

Digitalisierung mit System und kompetenten Kapazitäten



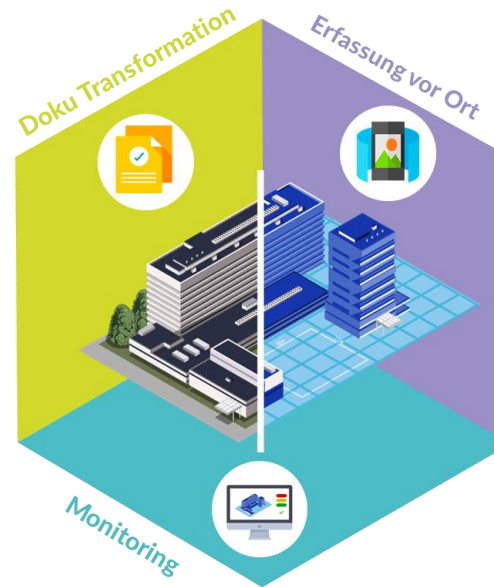
solutiance



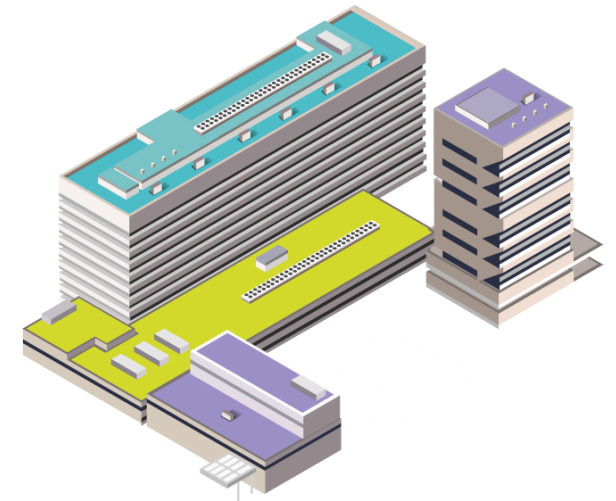
Plattform-Service beauftragen

- ✓ Leistung wird erbracht
- ✓ Gute Datenlage
- ✓ Kein Investment in Software
- ✓ Hohe Effizienz
- ! Angebot wird ausgebaut

Betreiberpflichten Controlling



Dachmanagement 4.0





Betreiberpflichten Controlling

Module im Überblick

Audit I – Doku Transformation

Qualifizierte Transformation von Dokumenten in Datenmodell

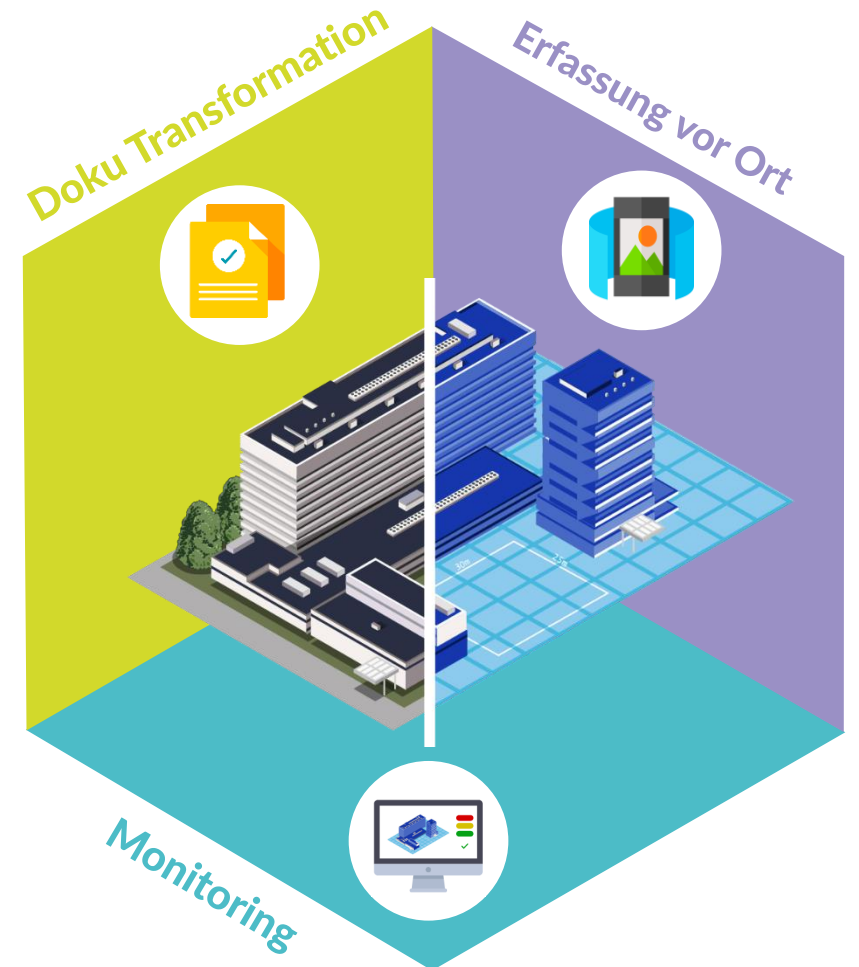
+

Audit II – Erfassung von Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

Monitoring

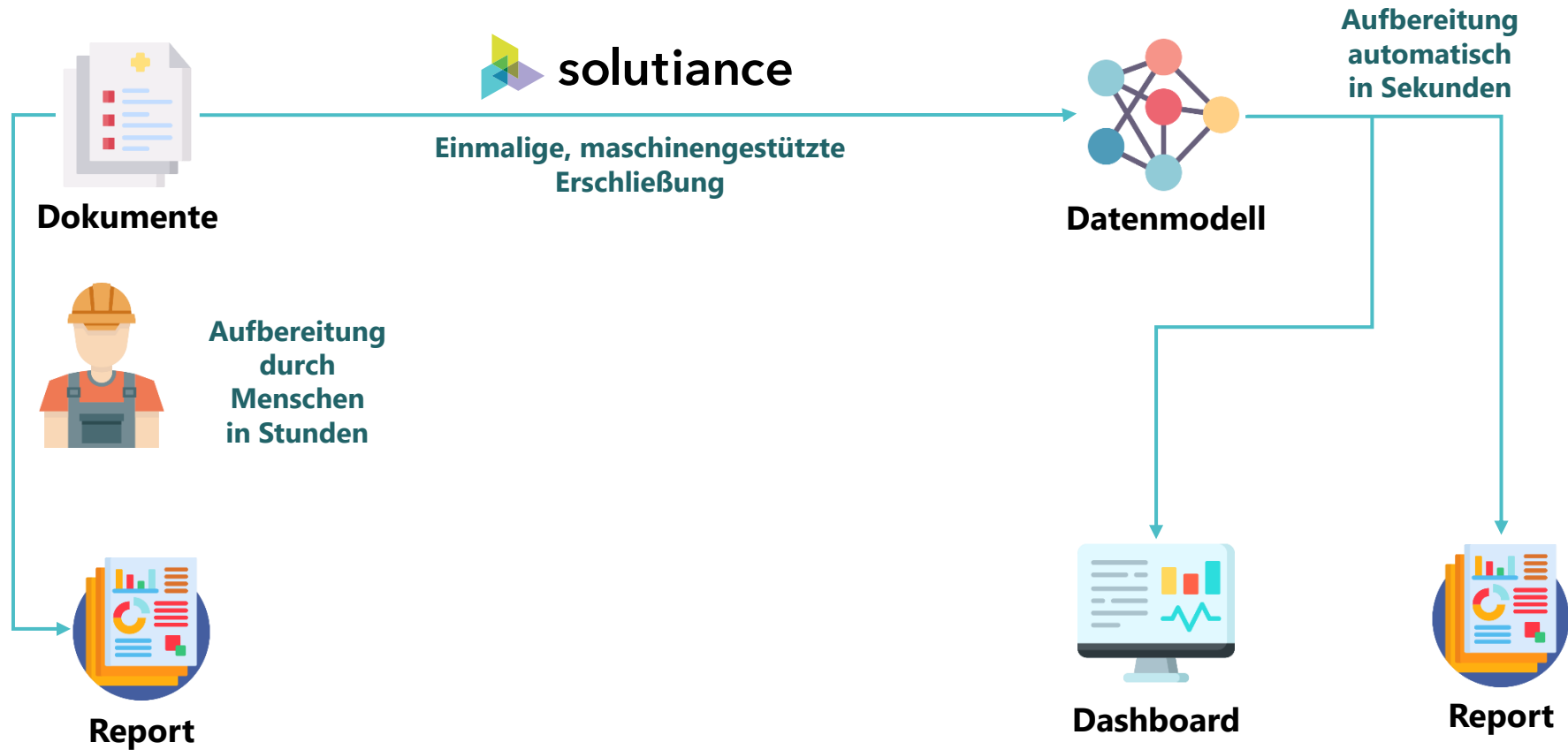
Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst





Digitale Transformation

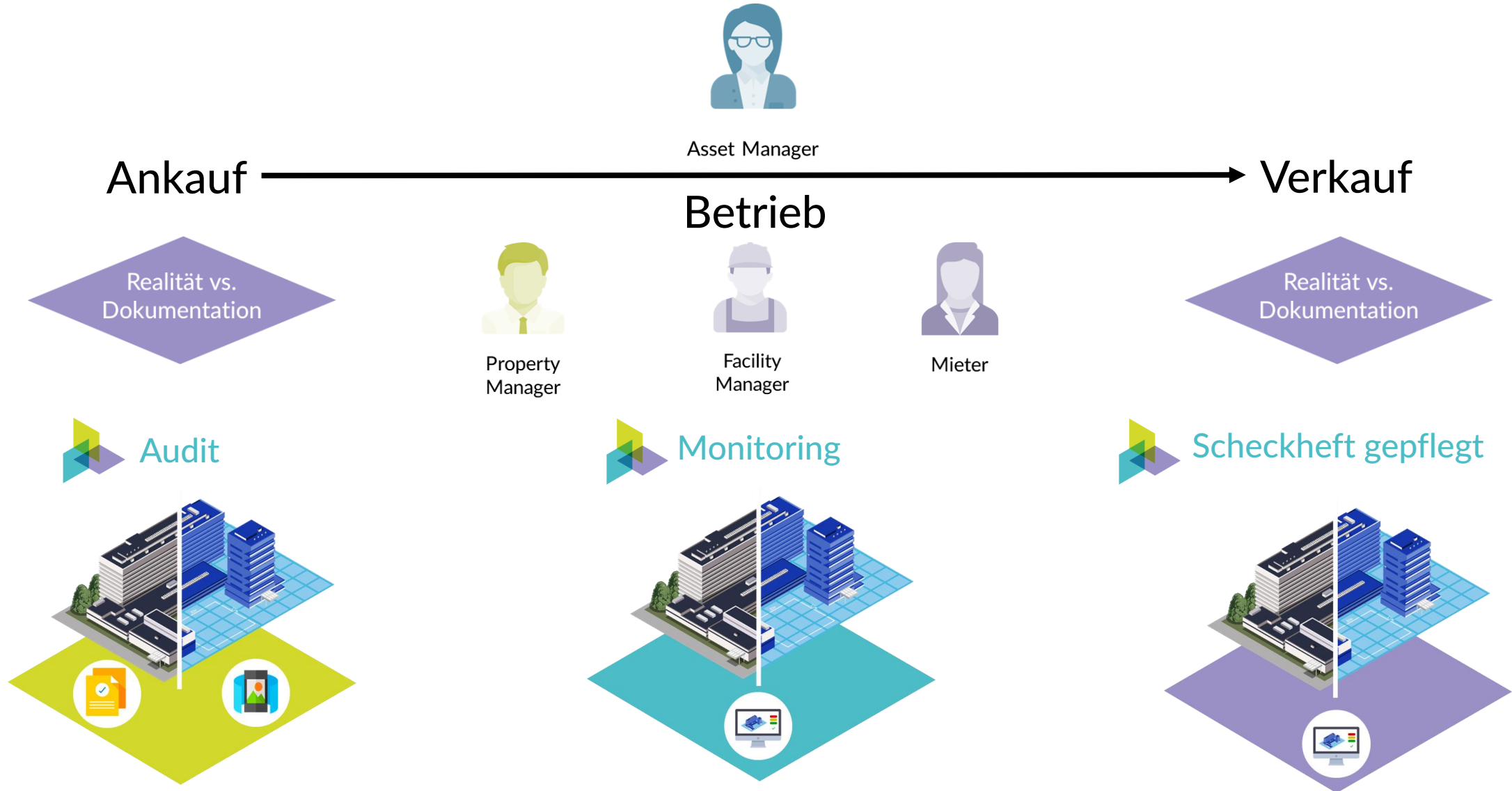
Vom Mensch zur Maschine – Vom Dokument zum Datenmodell





Das Ziel: Die scheckheftgepflegte Immobilie

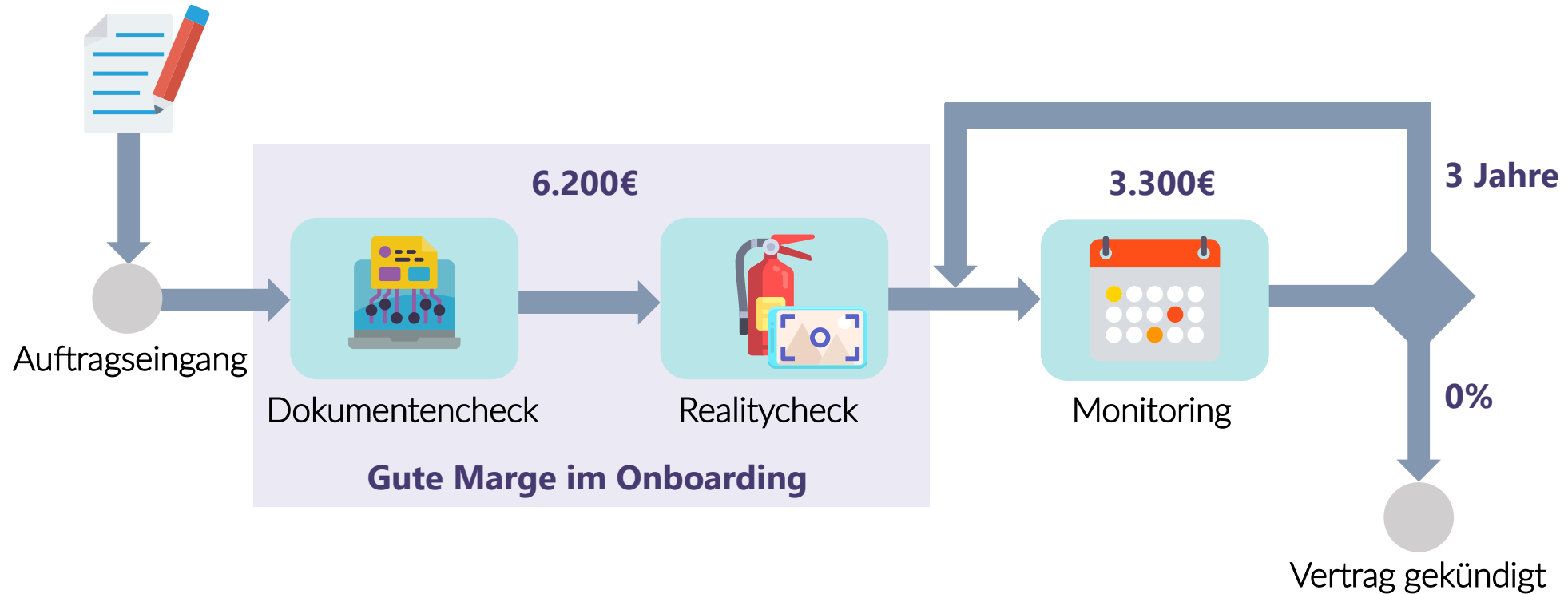
Compliance im Betrieb gesichert – **Jederzeit** saubere Dokumentation





Management Betreiberpflichten

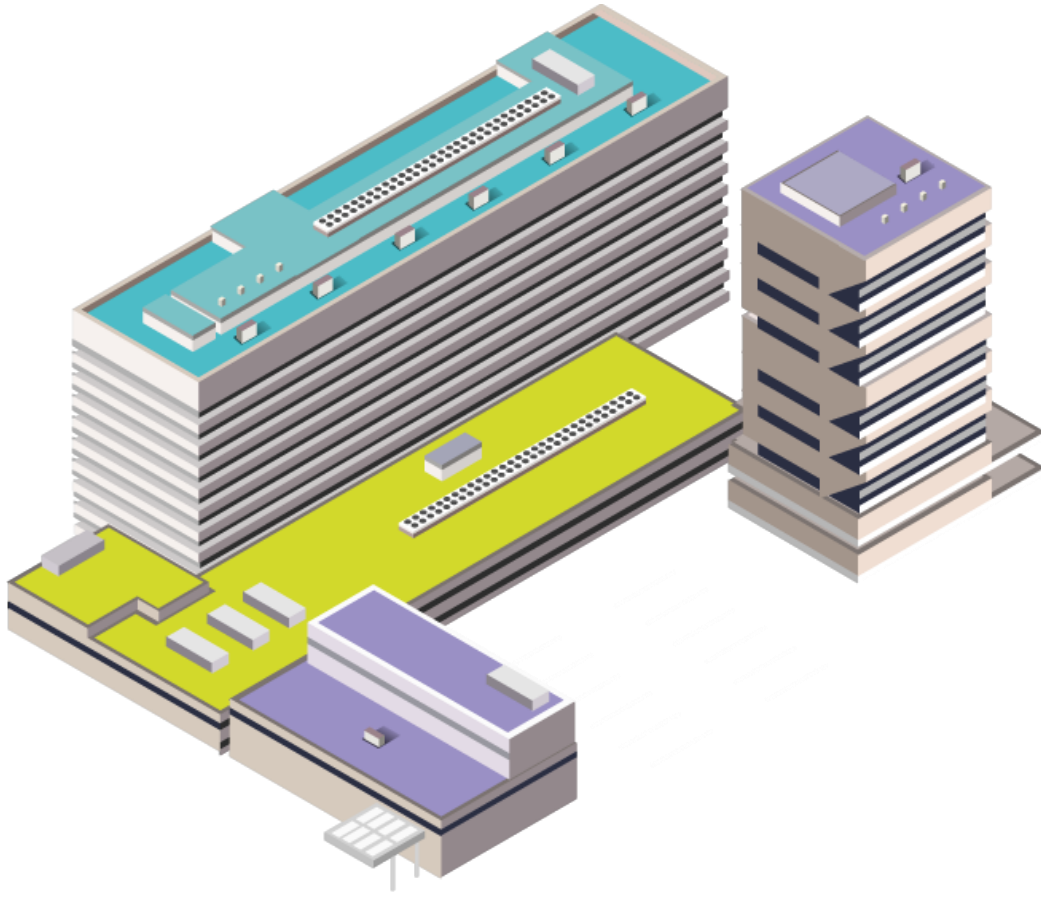
Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze





Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung



Wartungen / Prüfungen

- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten



Reparaturen

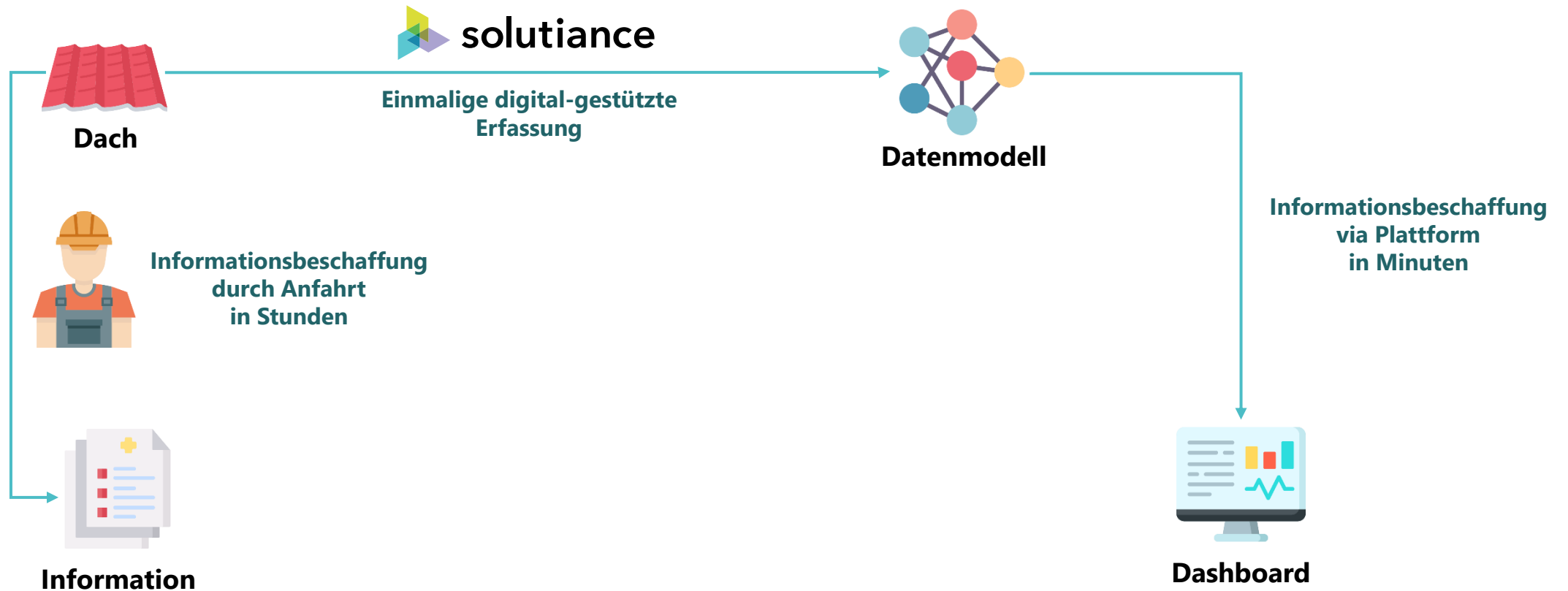
- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien





Digitale Transformation

Von wiederholten Anfahrten zu virtuellen Begehungen und Planungen





Dach und Fach rundum im Griff

Die Herausforderungen mit verteilten Immobilienbeständen



Zustand

- Störungsfreier Betrieb
- Opex / Capex

Verfügbarkeit (gute)
Dachdecker

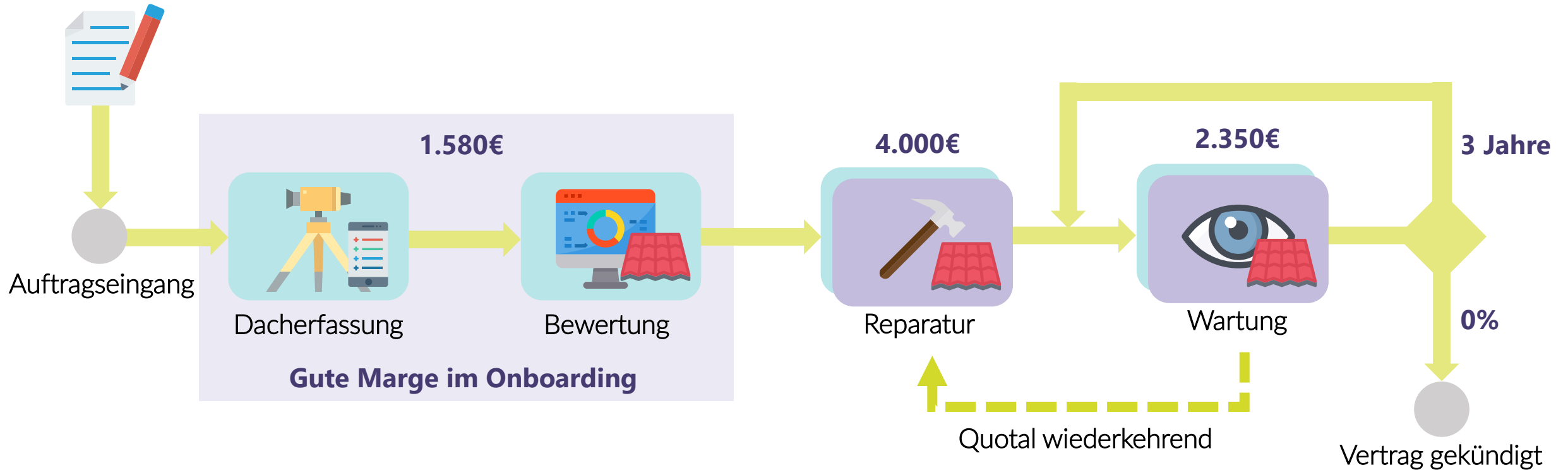
Effiziente Prozesse
Transparente Qualität





Dachmanagement 4.0

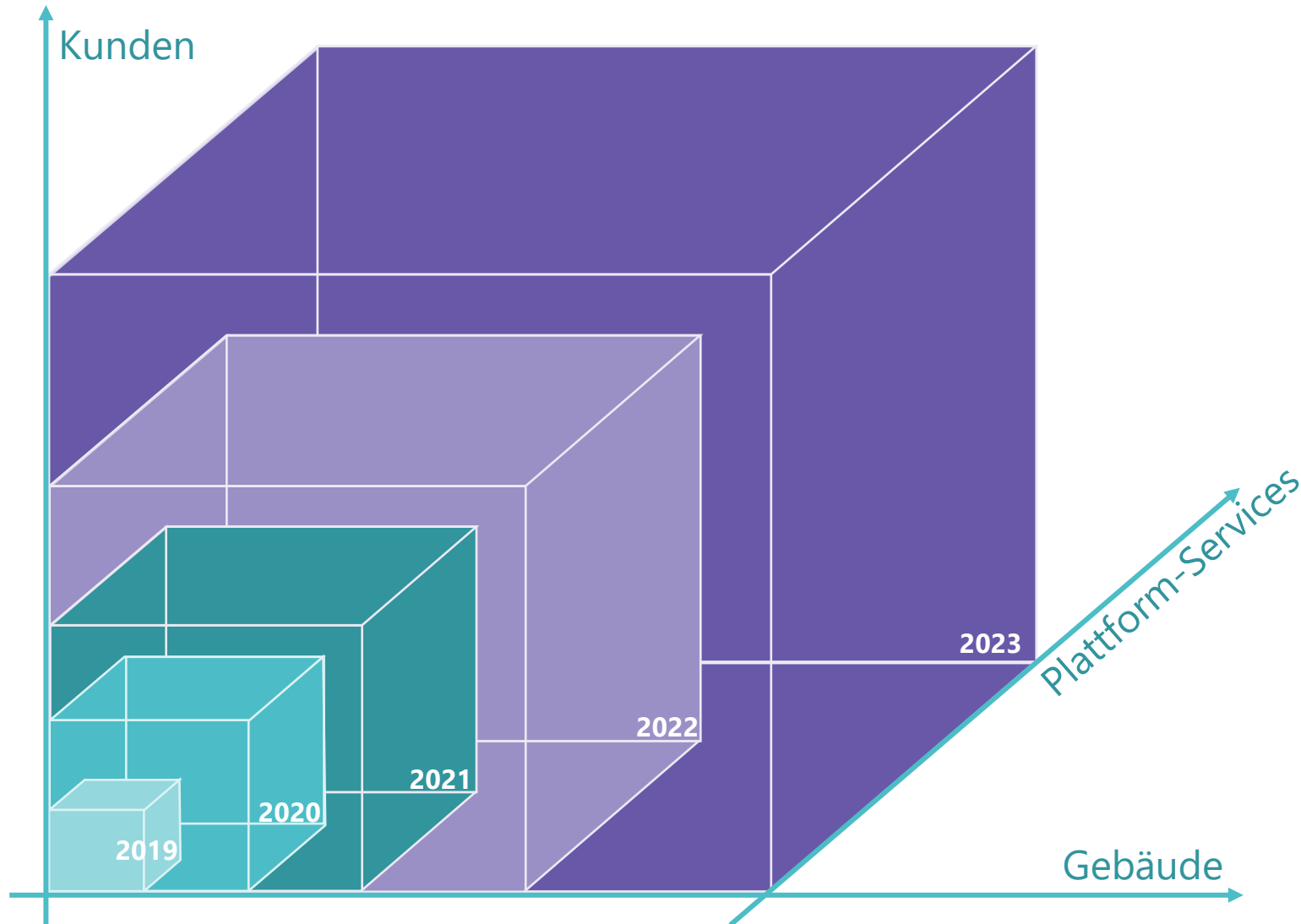
Perspektive Umsatz





Die Wachstumstreiber

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



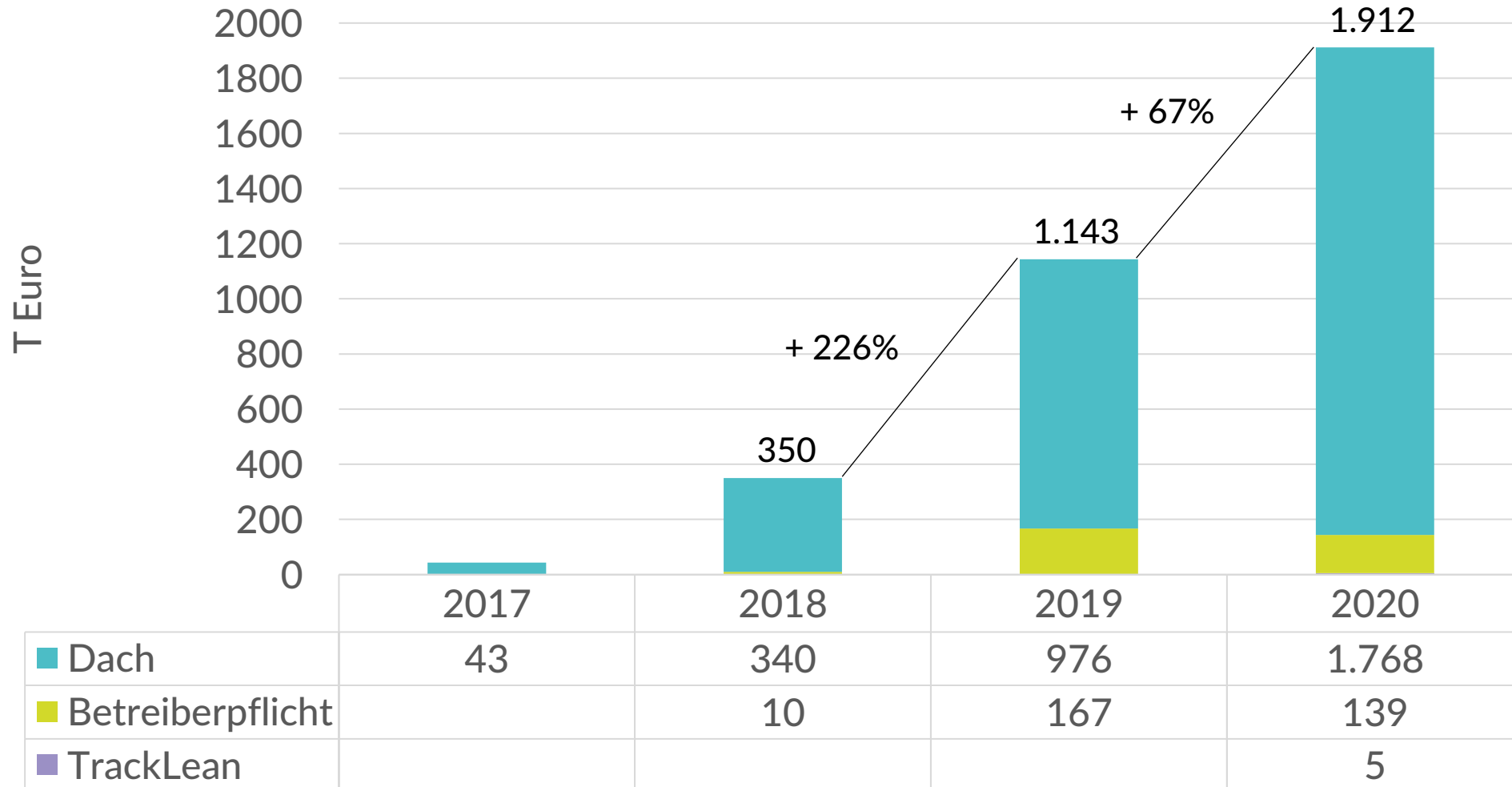
HANSAINVEST





Umsatz in Services im Zeitverlauf

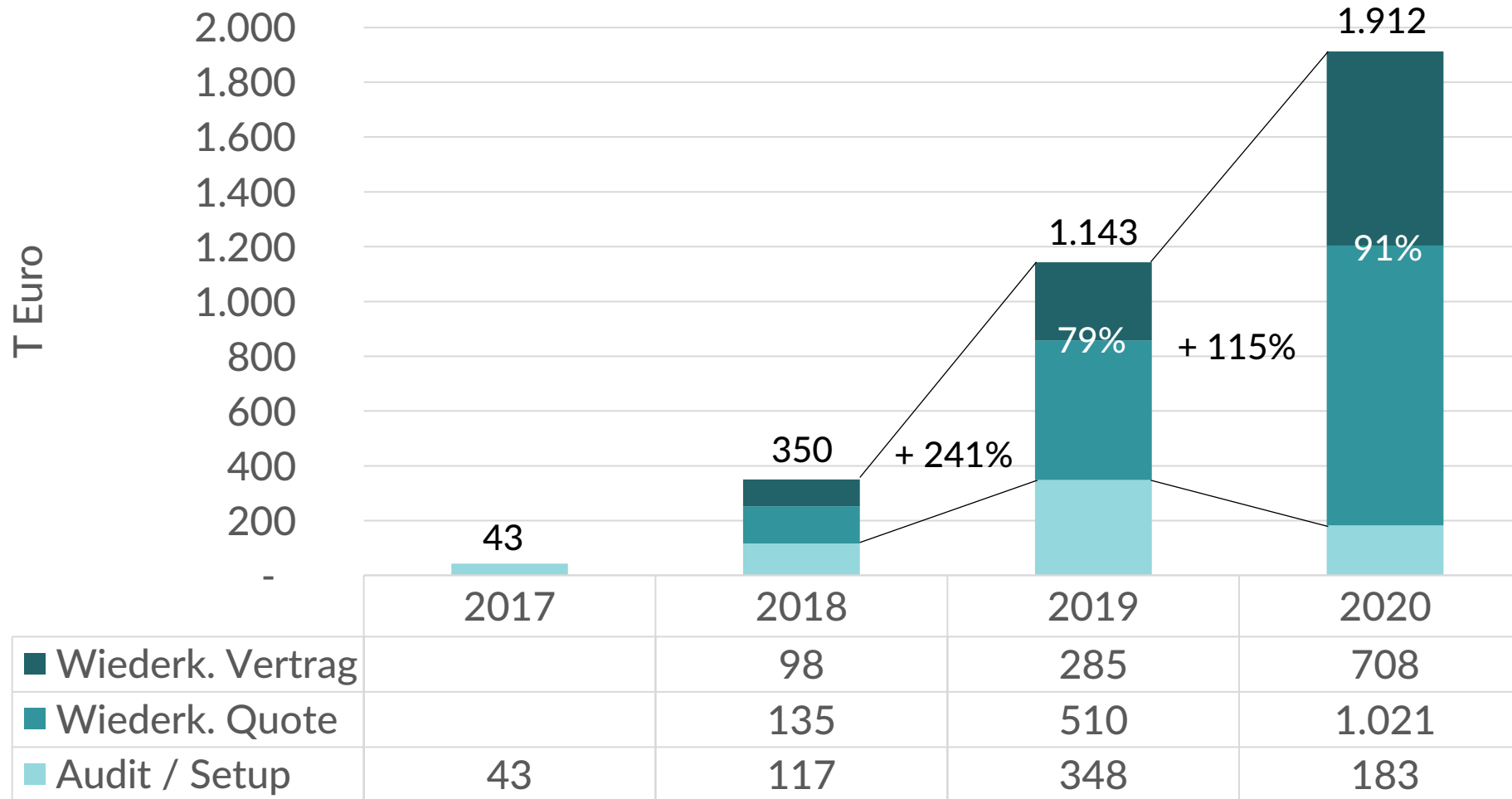
2020 vorläufige Zahlen





Wachsende wiederkehrende Umsätze

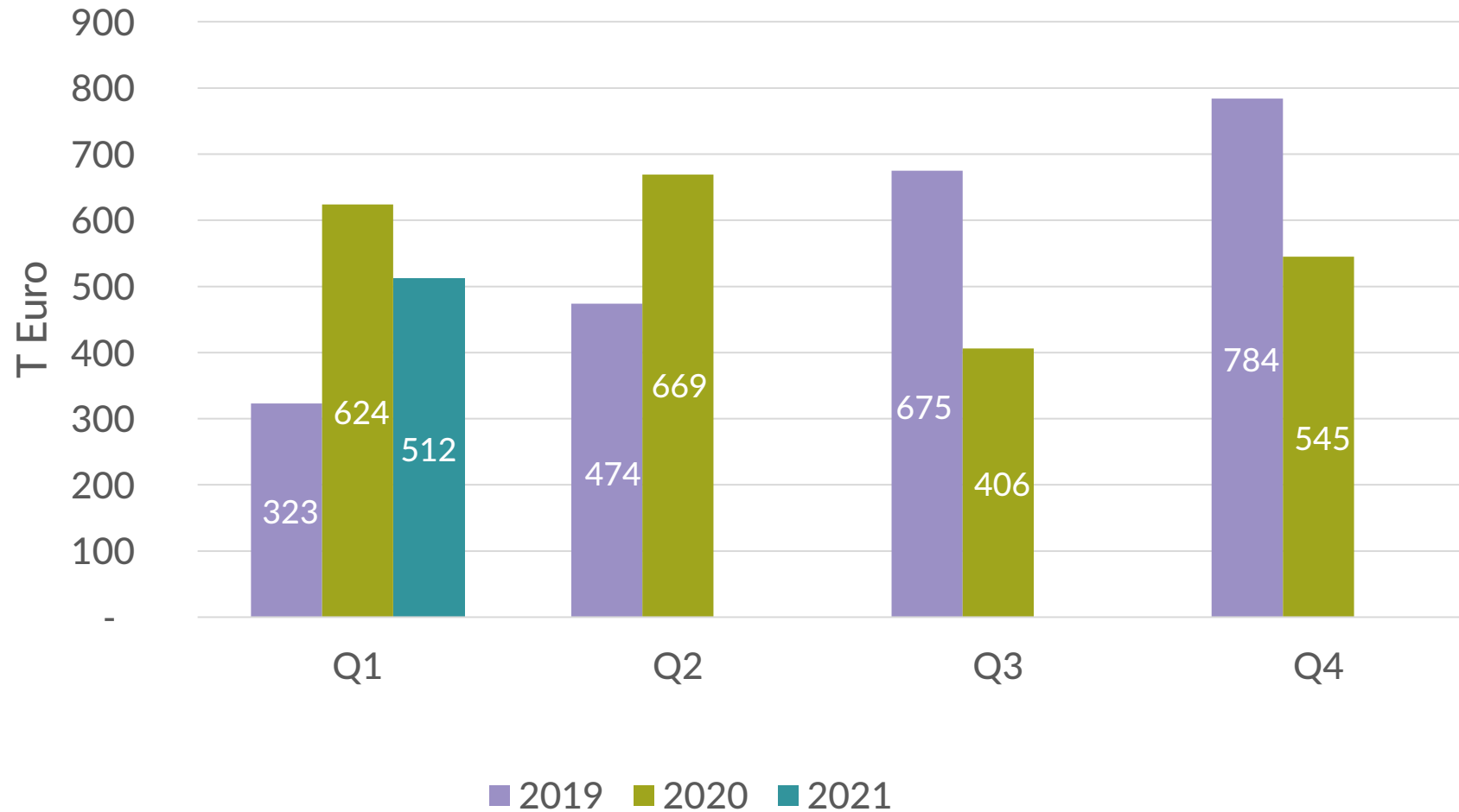
Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen





Der Corona Effekt im Auftragseingang

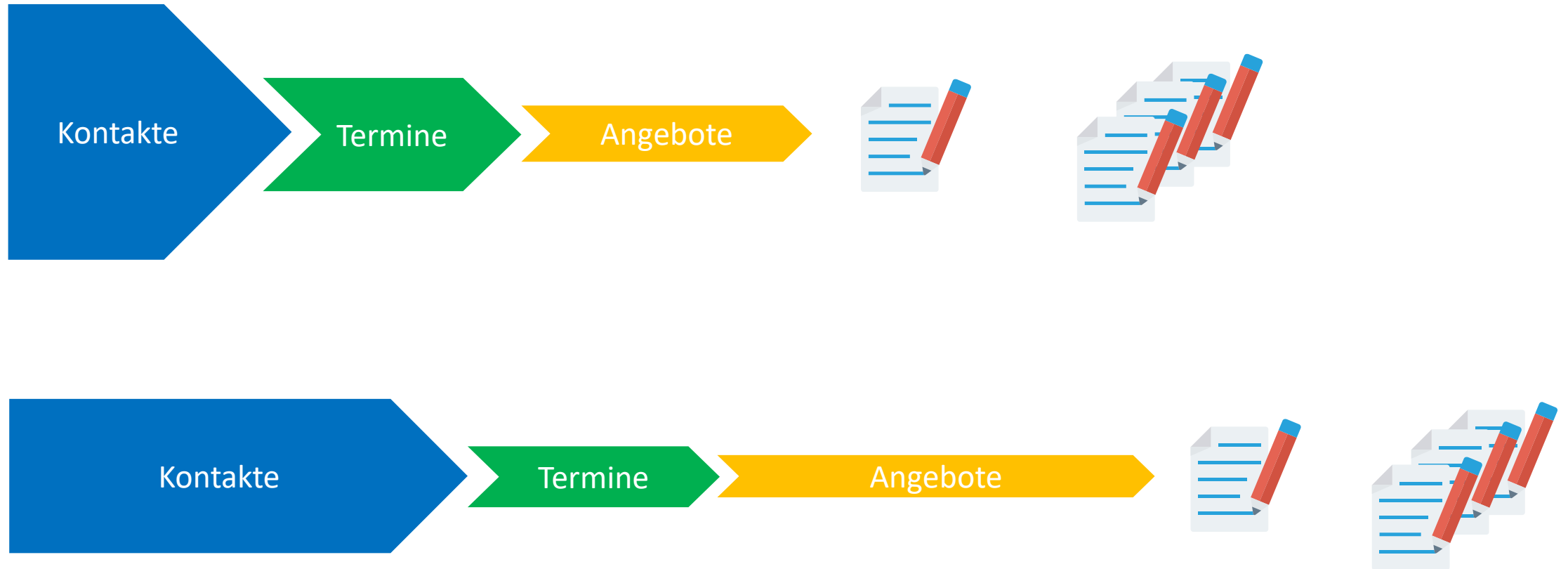
Im März Einbruch im AE durch Corona





Der Vertriebsprozess bis zum ersten Auftrag

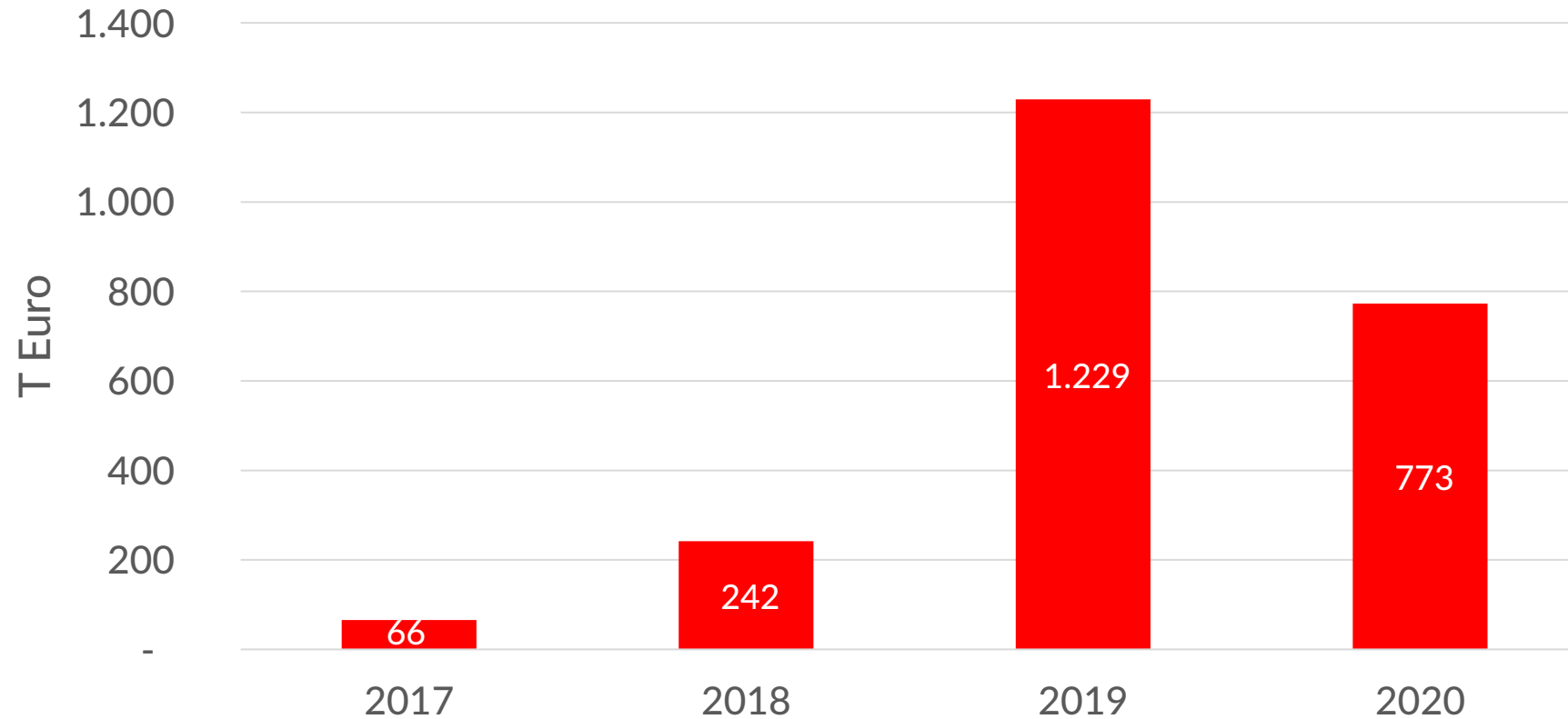
Bestimmte Kunden fallen aus – Zugang zu Kontakten im Homeoffice schwieriger





Der Corona Effekt im AE beim Top Kunden

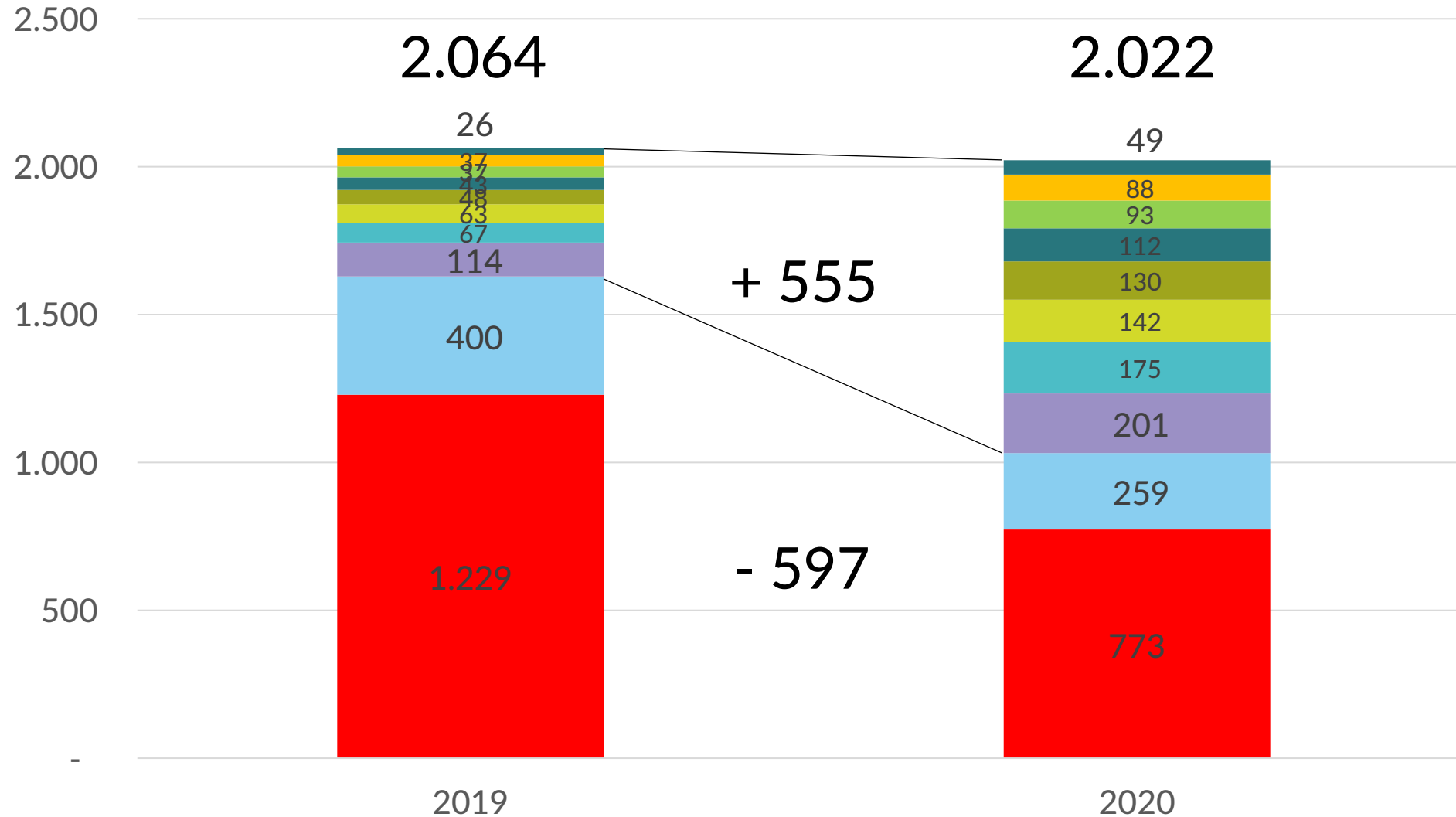
Entwicklung Top Kunde im Verlauf





Auftragseingang: Top 10 Kunden im Vergleich

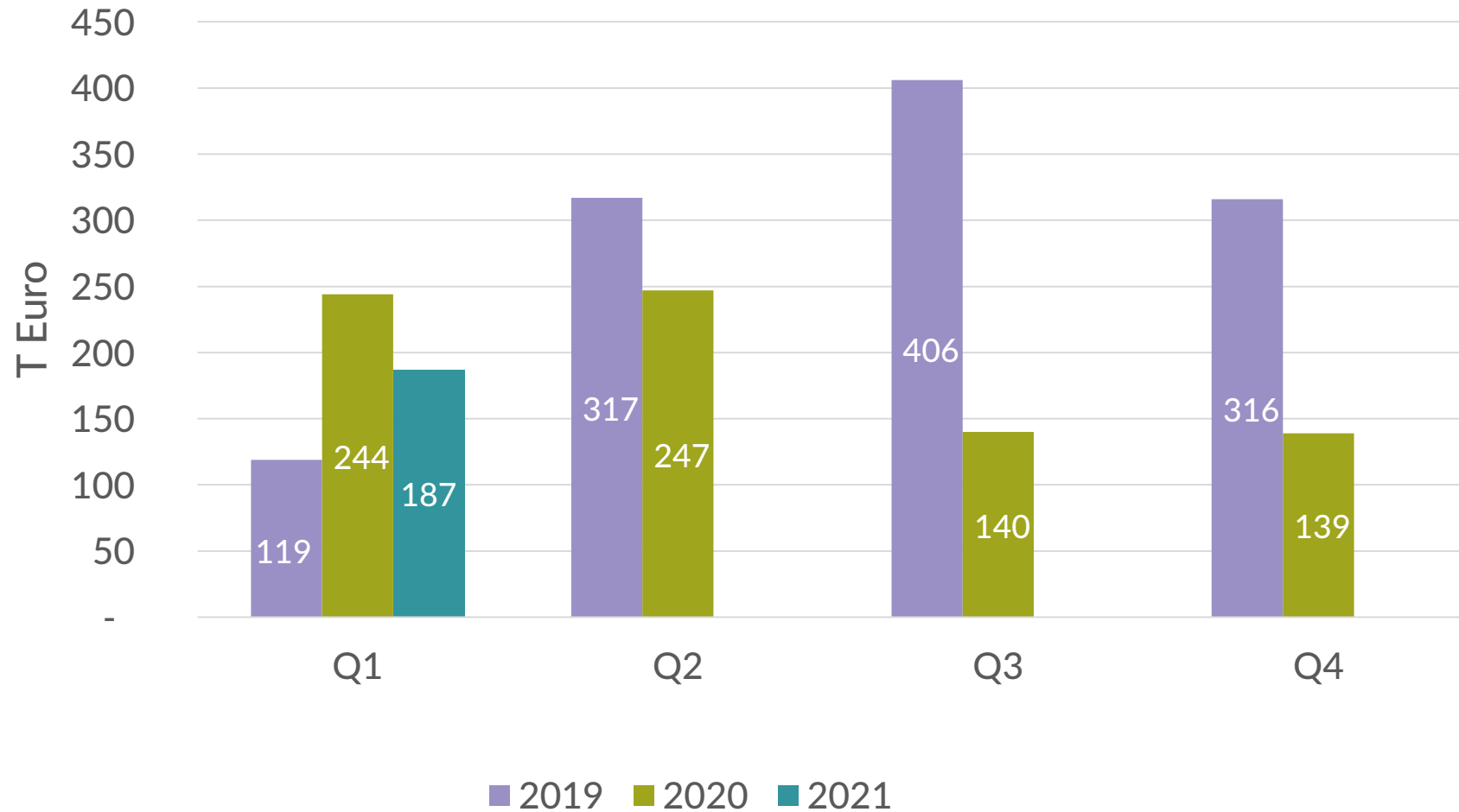
Differenzierte Entwicklung bei Top 10 Kunden





Der Corona Effekt im AE beim Top Kunden

Entwicklung Top Kunde 2019 / 2020





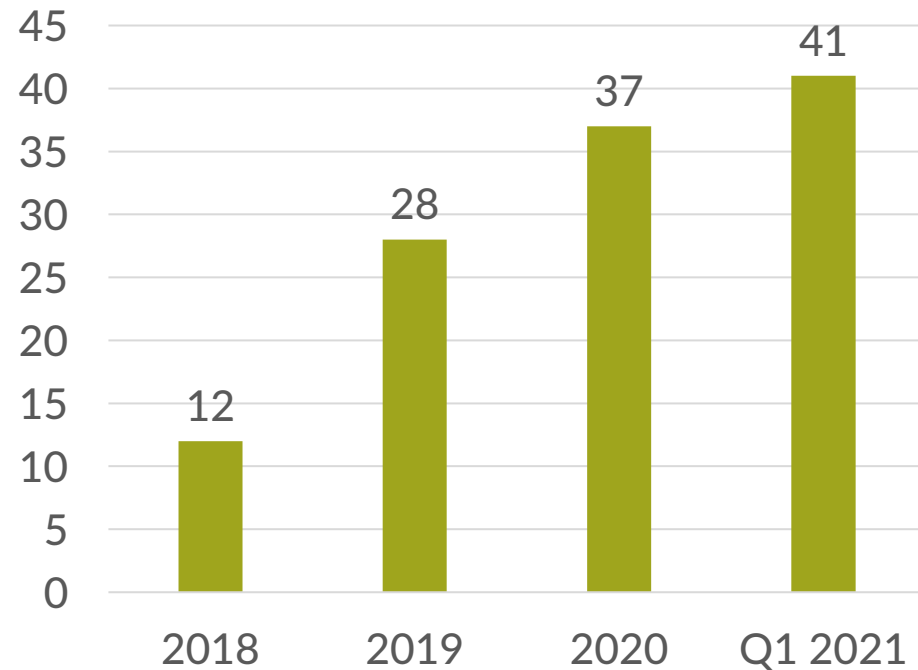
The chart displays the number of employees by gender and age group for three periods: 2019, 2020, and Q1 2021. The Y-axis represents the number of employees, ranging from 0 to 2,500. The X-axis shows the periods. The bars are stacked by age group (18-24, 25-34, 35-44, 45-54, 55-64, 65+) and gender (Male, Female). The total number of employees is shown above each bar.

Period	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65+	Total
2019	26	37	23	43	48	63	2,064
2020	49	88	93	112	130	142	2,022
Q1 2021	80	29	109	187	-	-	421

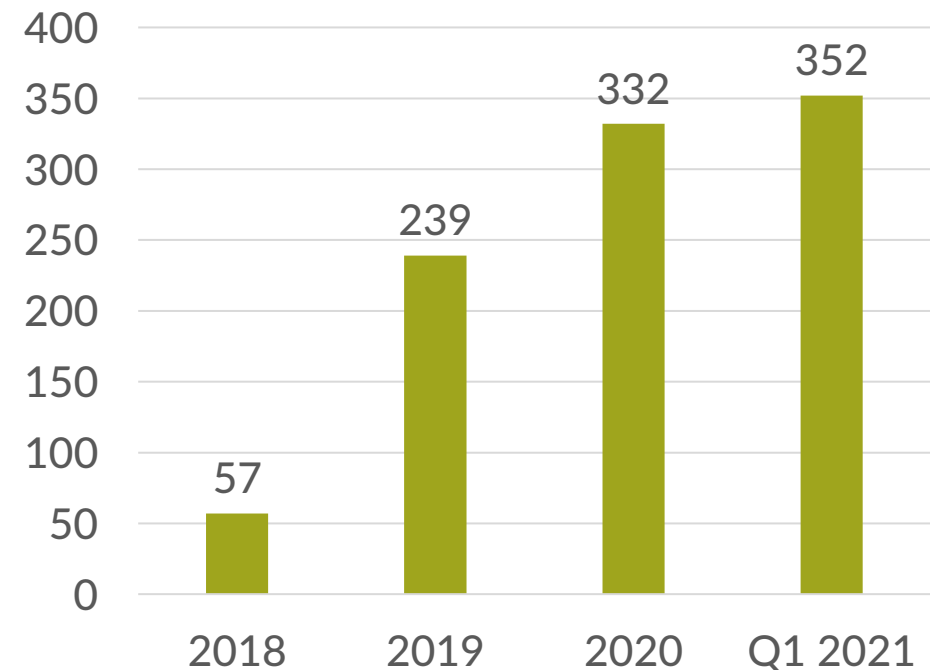


Wir gewinnen neue Kunden

Wachstum bei Kunden aber noch geringer bei Gebäuden



Kunden

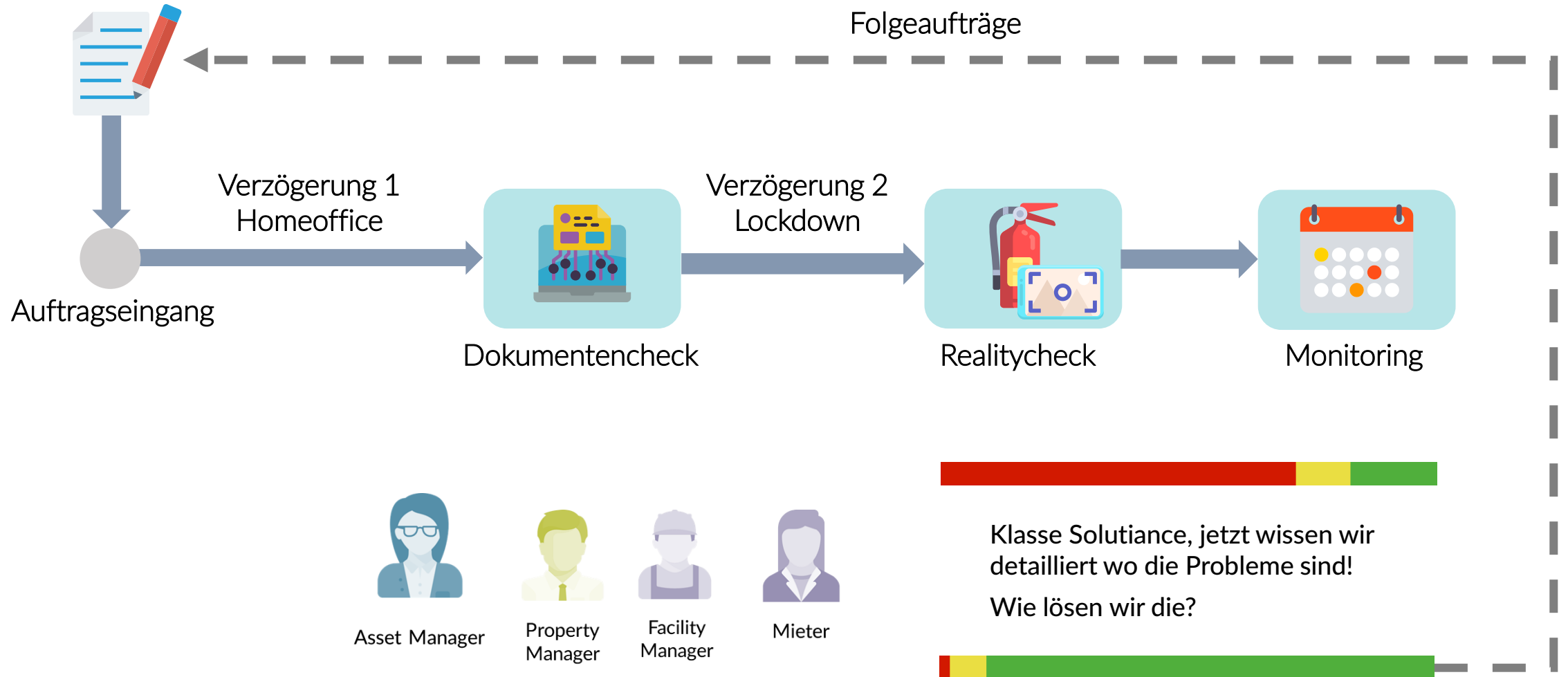


Gebäude



Aufträge und Folgeaufträge Betreiberpflichten

Die Herausforderungen in besonderen Zeiten





Betreiberpflichten Controlling

Module im Überblick

Pre Audit: Onboarding

Klärung Verantwortungen +
Einbindung Stakeholder

Audit I – Doku Transformation

Qualifizierte Transformation von
Dokumenten in Datenmodell

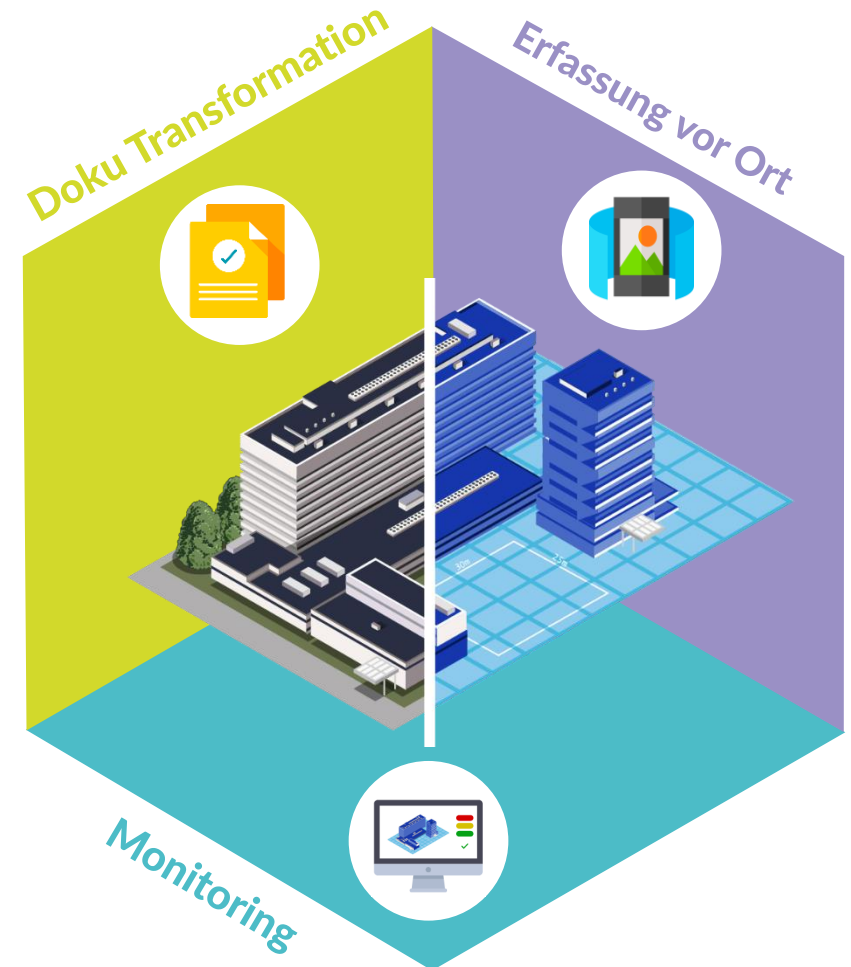
+

Audit II – Erfassung von Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen
technischen Anlagen vor Ort

Monitoring

Kontrolle über alle Informationen +
Benachrichtigungsdienst

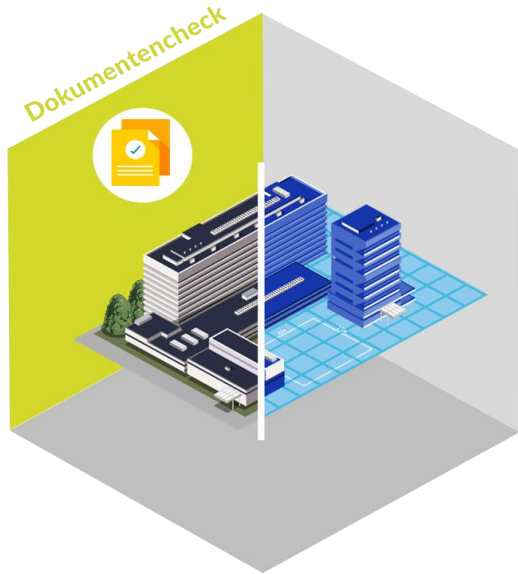




Pre Audit – Koordination der Beteiligten

Abstimmung von Erwartungen an Rollen in der Zusammenarbeit

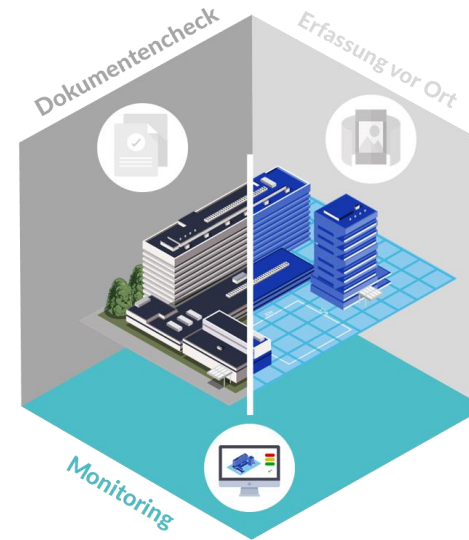
Wer liefert die initialen Dokumente?



Wer sorgt für geregelten Zugang vor Ort?



Wer liefert laufend Dokumente?



Wer bekommt Reporting und Zugang?



Wie werden Probleme eskaliert?





Pre Audit – Konformitätslevel für Controllingstrategie

Das Konzept der Konformitätslevel

KL 1

Regelwerke und
Pflichten mit
unmittelbarer
gesetzlicher
Geltung



KL 2

Regelwerke und
Pflichten mit
mittelbarer
gesetzlicher
Geltung



KL 3

Regelwerke mit
Pflichten als
ergänzende
Empfehlungen

KL 4

Vertraglich
vereinbarte
Ergänzungen zu
den Regelwerken
und Pflichten aus
den KL 1 bis KL 3

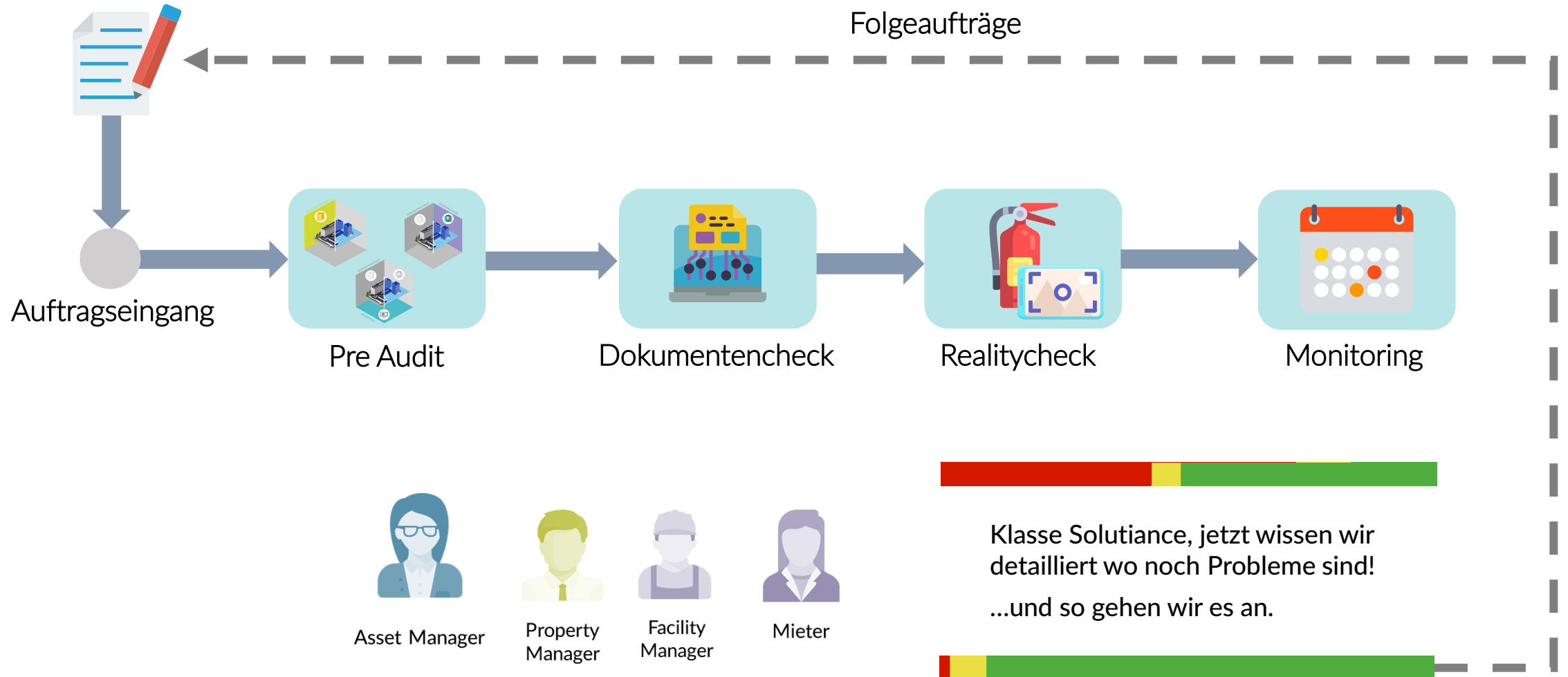
Gesetzeskonformität erfüllt (Mindestmaß)

Optimierung des Gebäudebetriebs



Aufträge und Folgeaufträge Betreiberpflichten

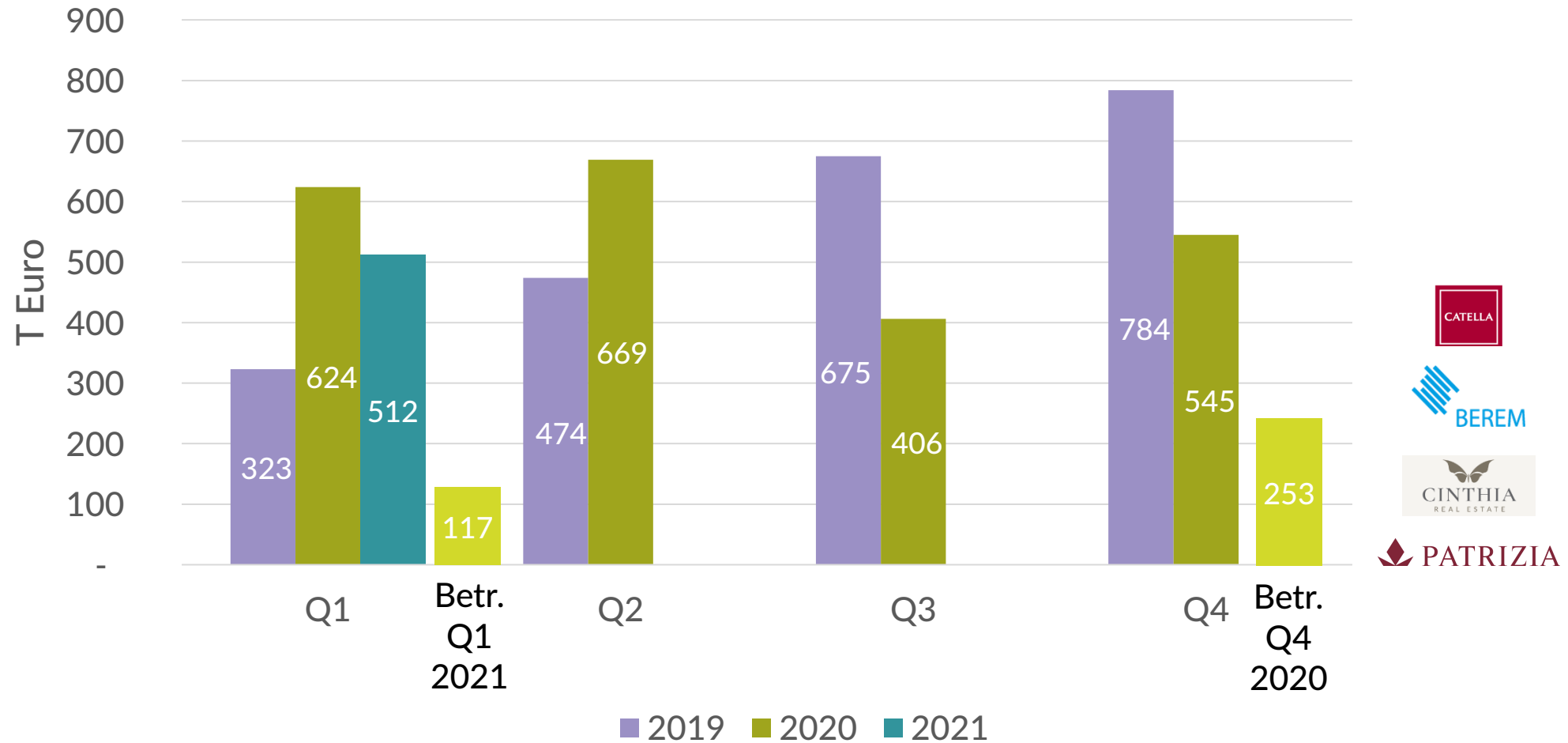
Erkenntnisse so schnell wie möglich umsetzen





Die Maßnahmen bei Betreiberpflichten greifen

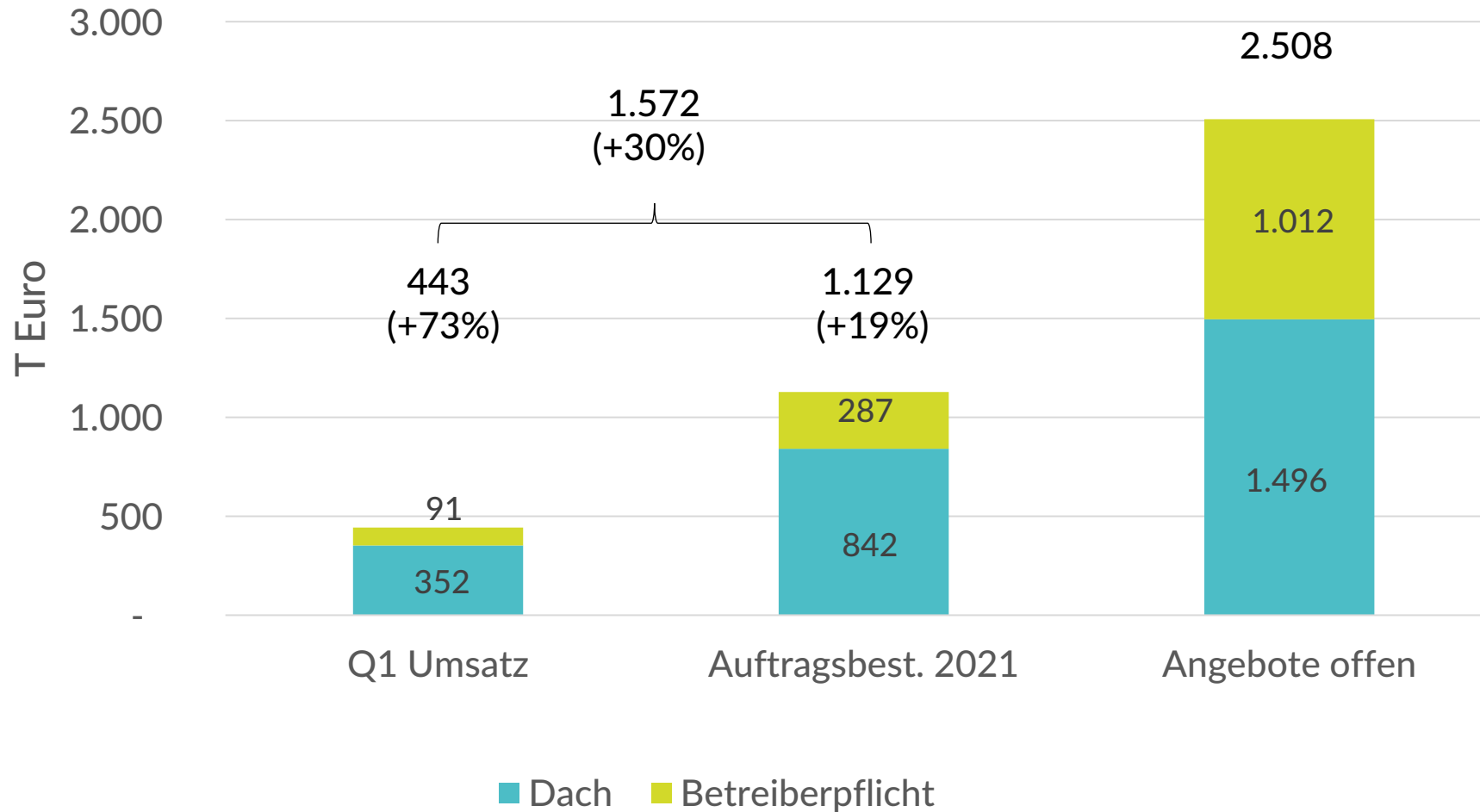
Mehr neue Kunden und Folgeaufträge





Ein erstes Gefühl für 2021

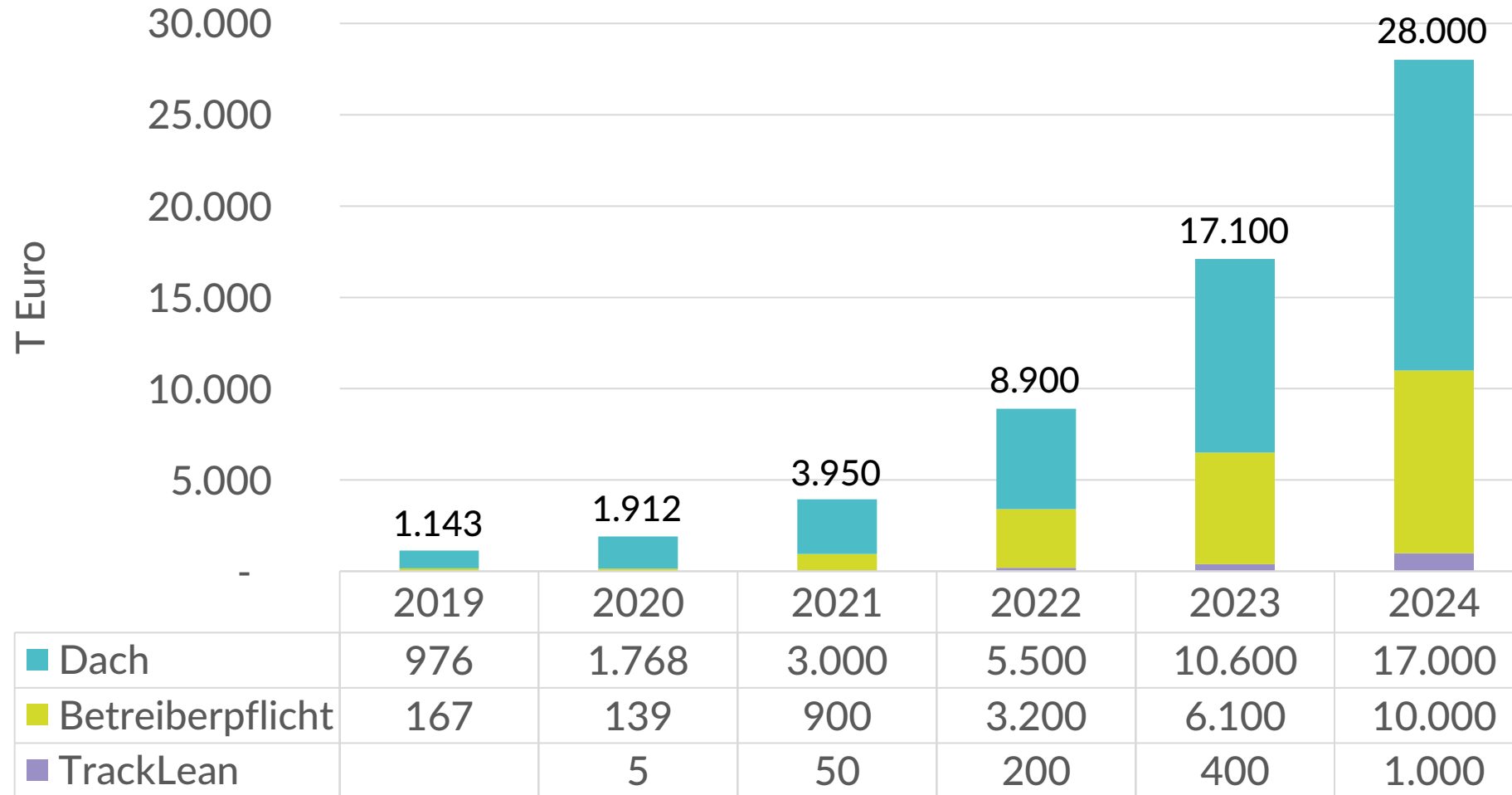
Das sind die Fakten – Die kommenden Monate bleiben spannend





Umsatz aus Produktperspektive

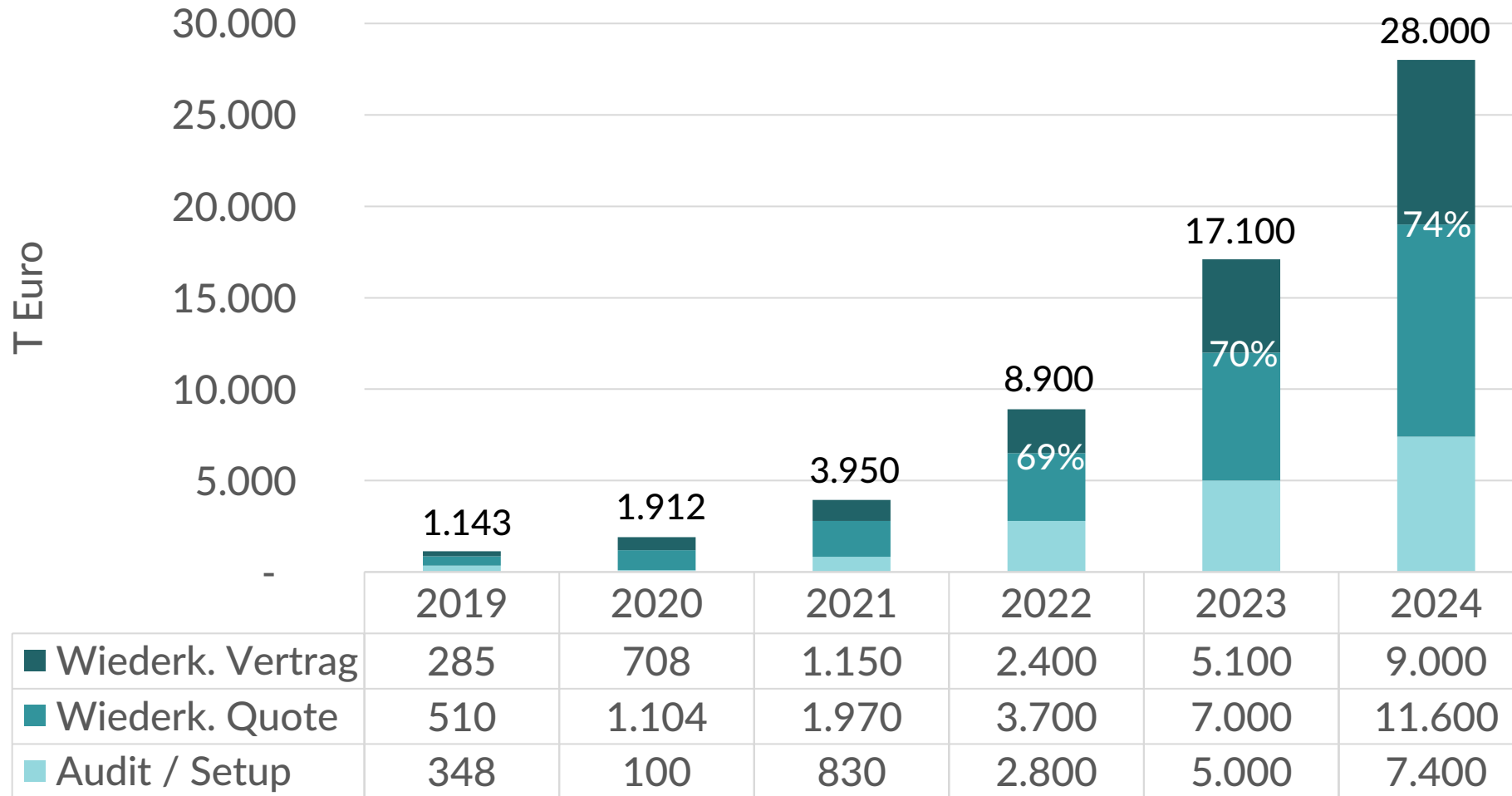
3D Wachstum im Zeitverlauf





Plattformumsatz einmal und wiederkehrend

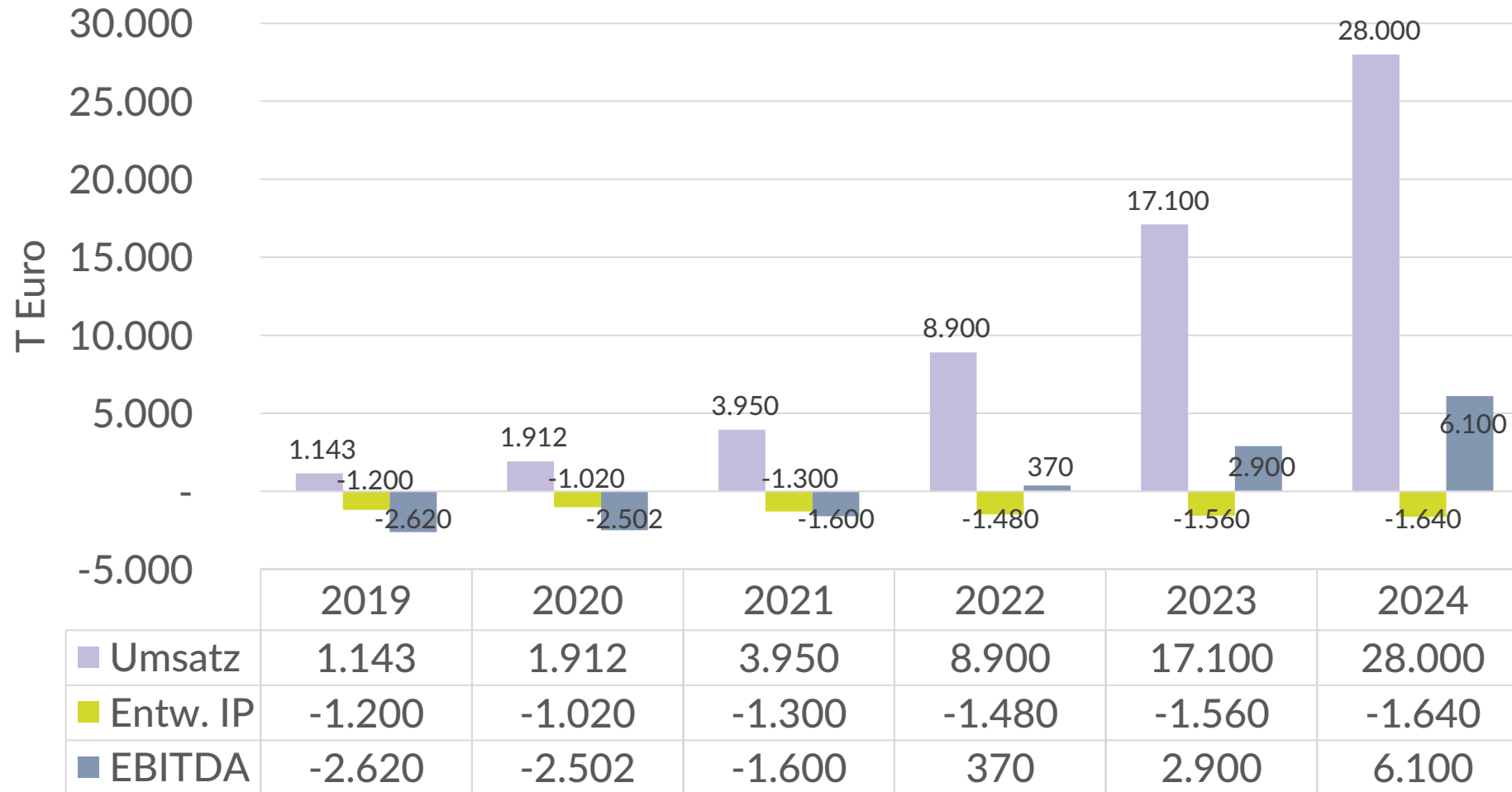
Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen





Ergebnisse

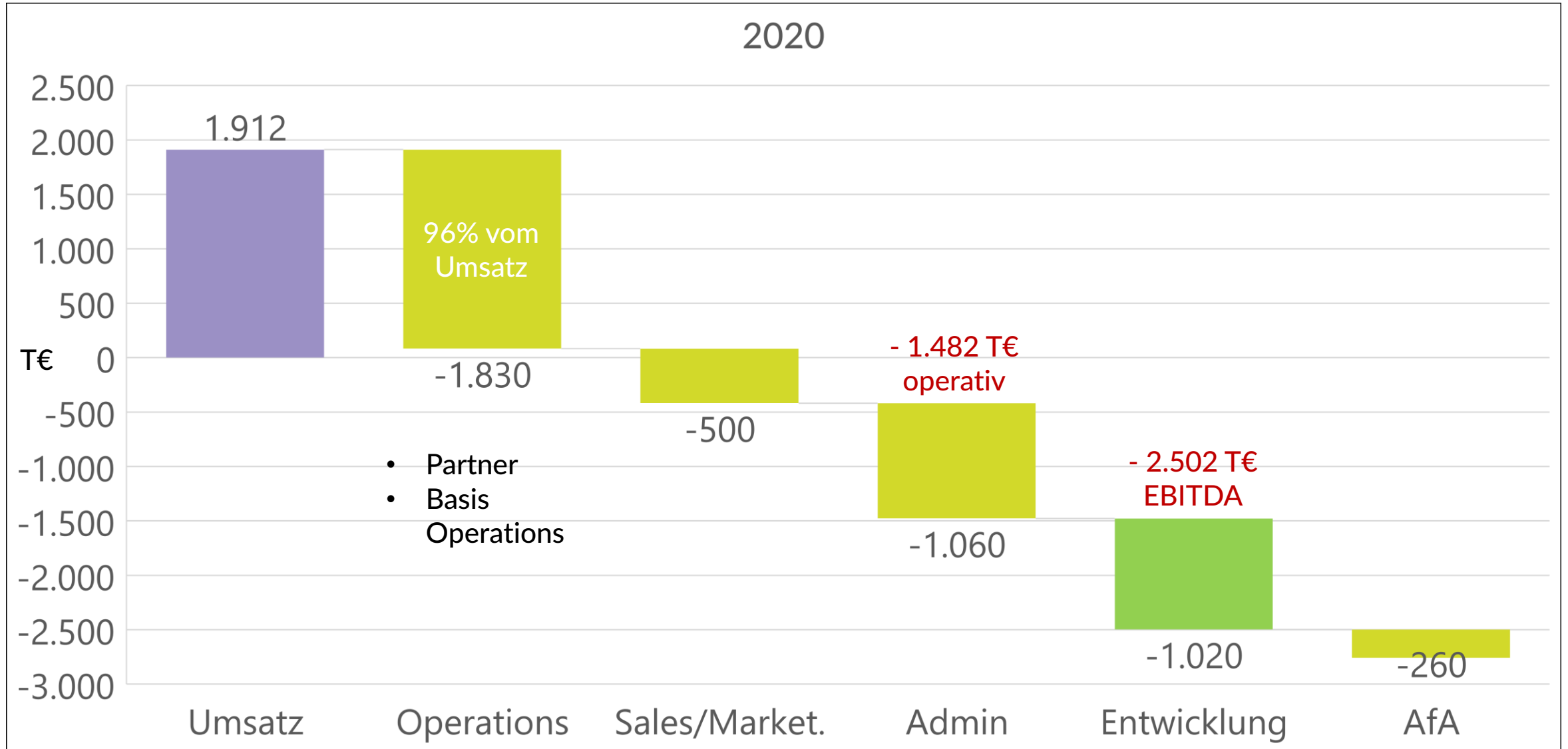
Investitionen in IP für Plattform voll in den Kosten!





Der Blick in die Details 2020

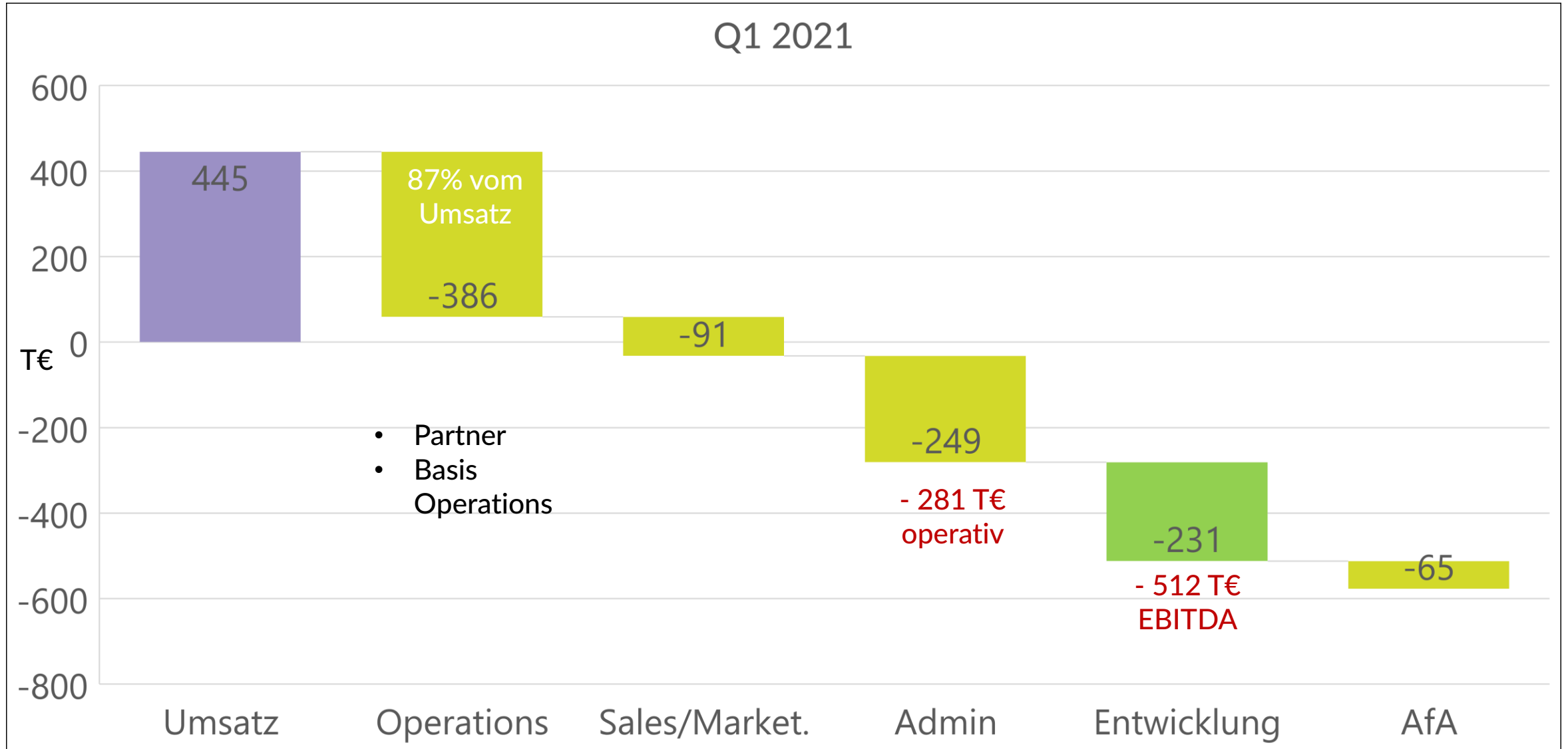
Hoher Anteil Kosten Operations durch Basisbetriebsbereitschaft





Der Blick in die Details Q1 2021

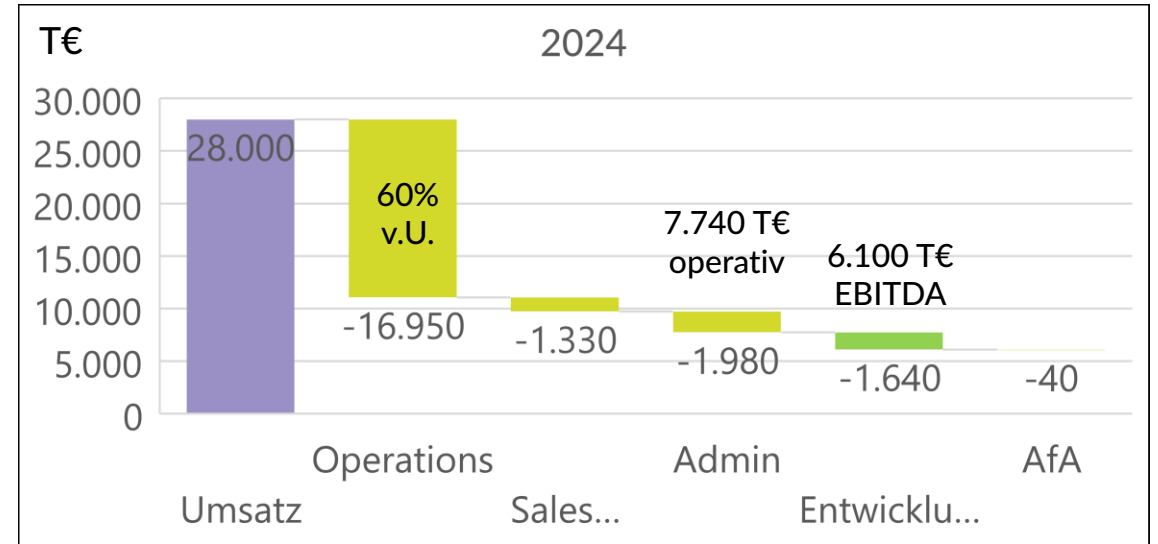
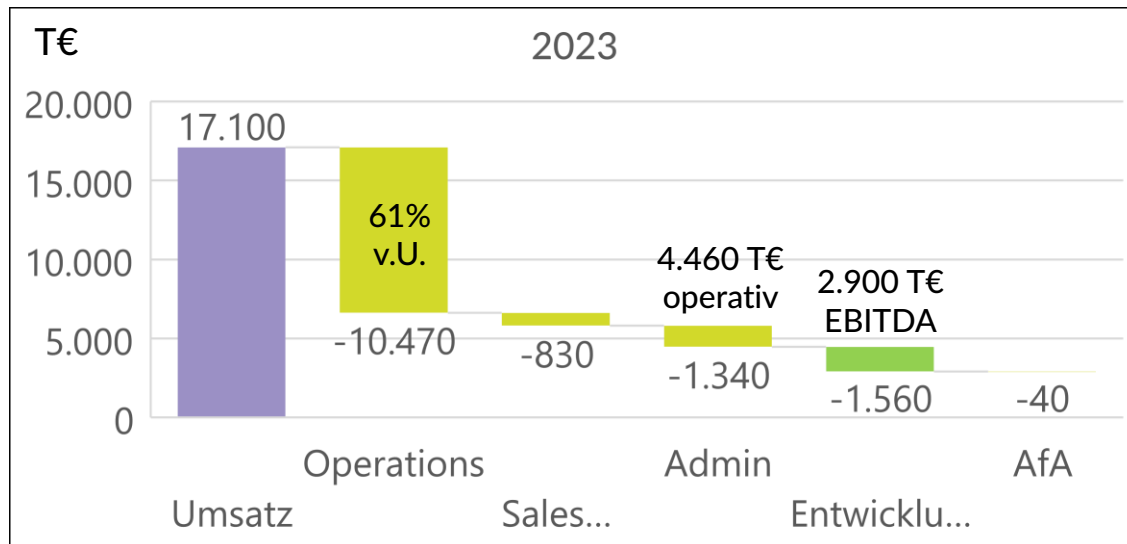
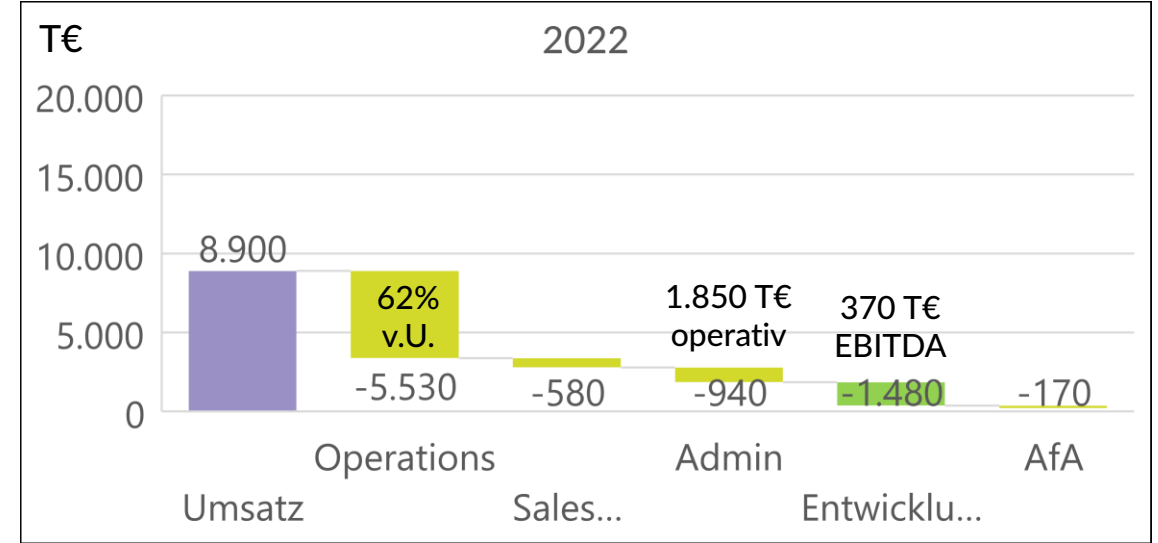
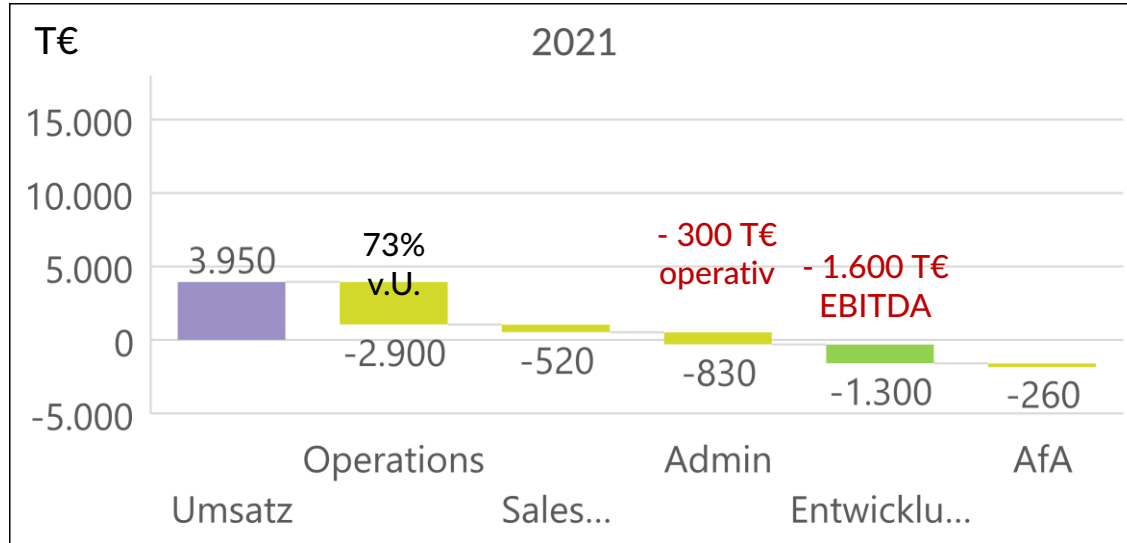
Hoher Anteil Kosten Operations durch Basisbetriebsbereitschaft





Der Blick in die Details in Zukunft

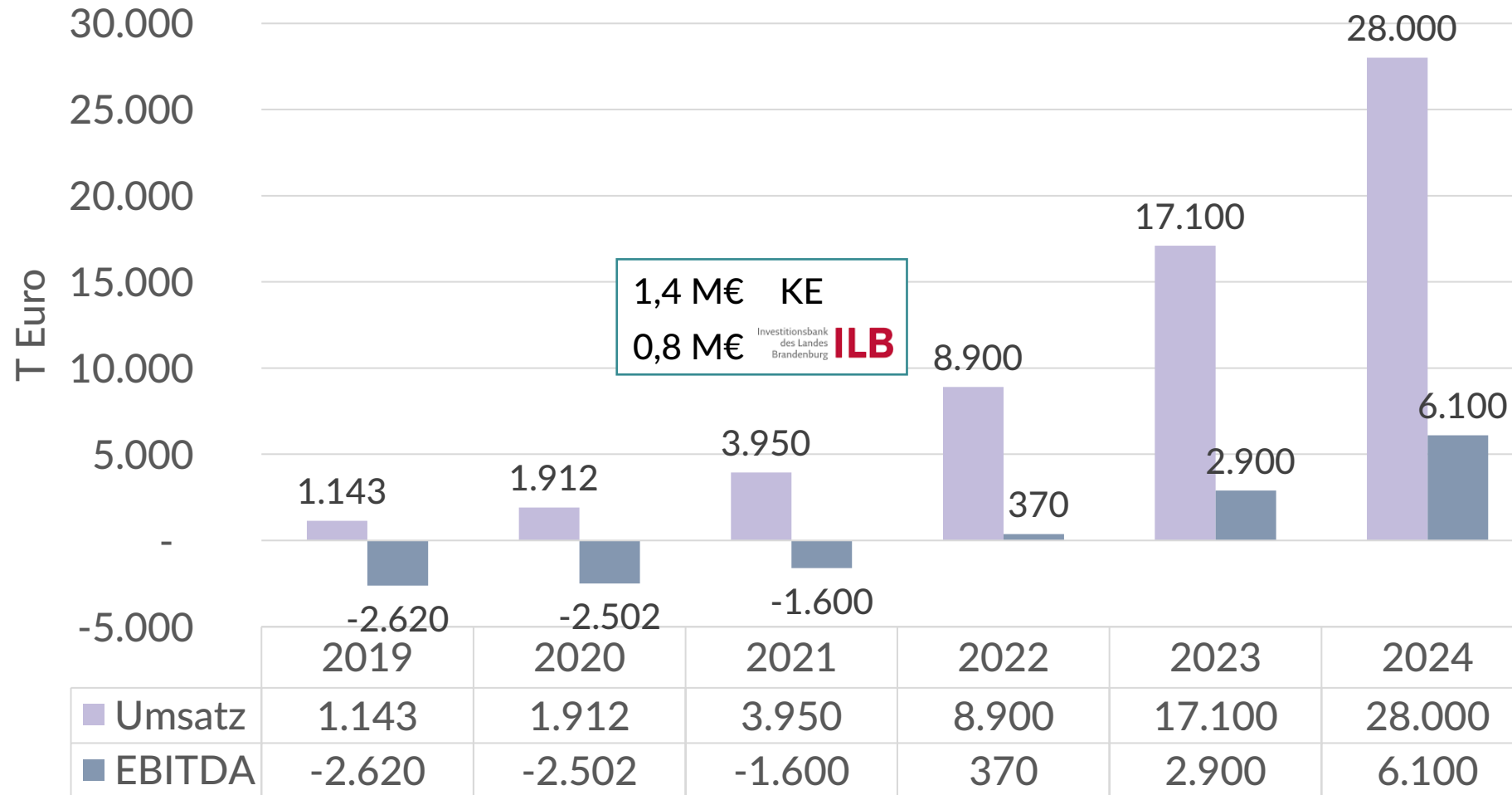
Übergangsjahr 2021 mit Unsicherheiten – Attraktive Plattform-Margen





Finanzierung sichert Break Even

... und Unabhängigkeit für Gespräche mit Strategen





Immobilienbranche sucht nach digitalen Konzepten

Interesse an strategischen Partnerschaften mit PropTechs

Facility
Manager



Property
Manager



Corporate
Real Estate

Fonds /
Asset
Manager



Die Hebel von strategischen Partnerschaften

Wettbewerbsvorteile für strategische Partner – Volumen für Solutiance

Immobilienbetreiber

- ❌ Klassische, analoge Servicebeziehungen
- ❌ Zerklüftete Softwarelandschaft
- ❌ Kein „Digitales Mindset“
- ✅ Marktzugang & Ressourcen

solutiance

- ✅ Dachmanagement 4.0
- ✅ Management Betreiberpflichten
- ✅ Mit Systematik zur Innovation
- ! Stetig wachsende Kundenbasis



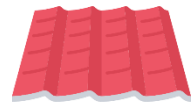
Die Solutiance-Vision

Alles in einer Plattform

2021

...

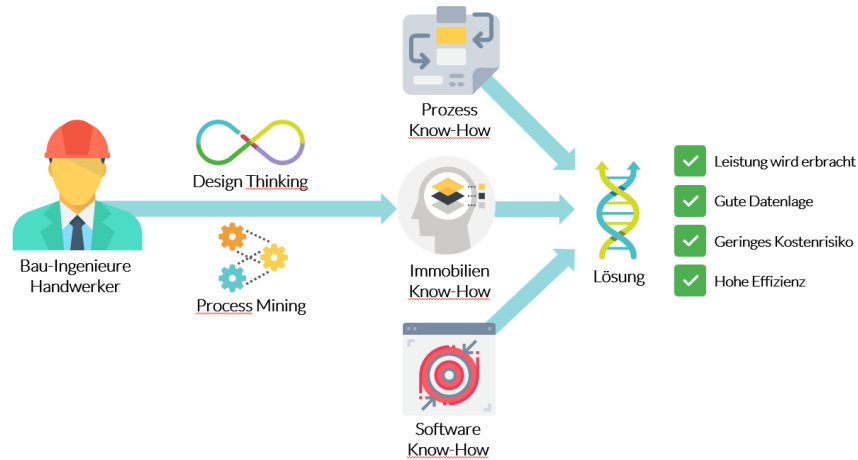
2030



Dach



Betreiberpflichten



Weitere Leistungen und Gewerke



Kompletter Gebäudebetrieb
in einer Plattform



solutiance

maintenance intelligence

Vielen Dank.

