

Solutiance AG

Großauftrag mit Signalwirkung?

Text: Christian Schiffmacher

Die Entwicklung der Solutiance AG, Potsdam, dem einzigen börsennotierten deutschen PropTech-Unternehmen, war durch ein starkes Umsatzwachstum geprägt. Die Coronapandemie hat dieses Wachstum deutlich gebremst, da Kunden im ersten Lockdown teilweise nicht erreichbar waren, wodurch sich für das Unternehmen wichtige Auftragseingänge verzögert haben. Auch die Ausführung von Aufträgen war aufgrund fehlenden Zugangs zu Immobilien und hoher Krankenstände während der Coronamaßnahmen deutlich erschwert. Da die Vorgängergesellschaft seit vielen Jahren börsennotiert war, standen für die strategische Neuausrichtung keine kapitalkräftigen Venture Capital-Investoren zur Verfügung. Der für die Entwicklung und Markteinführung der neuen Produkte und die Etablierung des neuen Geschäftsmodells üblicherweise notwendige Finanzierungsbedarf musste daher im Wege mehrerer Kapitalmaßnahmen aufgebracht werden.

Am 16. Dezember hat Solutiance gemeldet, dass man im Bereich Betreiberpflichten-Controlling erstmals einen Großauftrag für das komplette deutsche Immobilienportfolio einer Kapitalverwaltungsgesellschaft erhalten habe. Nicht nur aus Sicht des Vorstandes ist dies ein wichtiger Meilenstein, der Signalwirkung haben könnte.

Unternehmen

Solutiance ist mit den Services „Dachmanagement 4.0“ und „Betreiberpflichten-Controlling“ bisher in zwei Kernbereichen des Immobilienbetriebs tätig. Im Bereich Dachmanagement erfasst das Unternehmen die Bestände seiner Kunden zunächst durch Einsatz qualifizierter Fachkräfte. Dabei werden Dachflächen mithilfe von 360°-Aufnahmen und hochauflösenden Fotos digitalisiert. Ein dachspezifischer Bauteilkatalog (Lichtkuppeln, Ablaufsysteme, Sicherheitseinrichtungen...) wird angelegt. Relevante Punkte werden mithilfe von GPS-Daten genau verortet. Zusammengeführt und aufbereitet werden all diese Daten im Facility Scanner, der von Solutiance

entwickelten und bereits in der zweiten Produktgeneration vorliegenden Plattform. Im Ergebnis entsteht für jedes einzelne Dach ein digitaler Zwilling (Digital Twin). Dachdeckermeister bewerten anschließend die erfassten Auffälligkeiten. Für notwendige Maßnahmen werden automatisch passgenaue Angebote erstellt, die unmittelbar vom Kunden beauftragt werden können. Solutiance übernimmt dann mithilfe eines deutschlandweiten Partnernetzwerkes an Dachdeckerunternehmen die Koordination und Ausführung der Reparaturmaßnahmen sowie die regelmäßigen Frühjahres- und Herbstwartungen vor Ort. Im Vergleich zu bestehenden Technologieanbietern liefert Solutiance also nicht nur das Werkzeug, sondern auch die Lösung. Dabei versetzt sich das Unternehmen mit Software und Prozessmanagement nicht nur selbst in die Lage, Leistungen schlanker abzuwickeln und Partner effizient auszusteuern, sondern ermöglicht es Kunden auch, ihren eigenen Bestand besser zu verstehen (Know your property) und stets den Überblick zu behalten. Verwaltungseinheiten auf Kundenseite werden deutlich entlastet, während die Qualität der Datenlage deutlich gesteigert wird.

Mit dem „Betreiberpflichten-Controlling“ ermöglicht Solutiance seinen Kunden die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben im Hinblick auf die Dokumentation von Prüfungen und Wartungen technischer Anlagen im Gebäudebestand. Ausgangspunkt ist hier die Übernahme und Verarbeitung der bestehenden Dokumentation in den Facility Scanner. Diese wird dann mit den Ergebnissen einer vor Ort durchgeführten Erfassung der gefundenen Anlagen abgeglichen. Daraus entsteht, ähnlich wie beim Dachmanagement, ein digitales Modell der Immobilie. Die gesetzlich vorgeschriebenen Maßnahmen sind systemseitig hinterlegt und werden laufend mit dem Status des Anlagenkatalogs verglichen. Kunden von Solutiance können somit auf einen Blick erkennen, welche Maßnahmen auszuführen sind und an welchen Stellen die Anlagen-

dokumentation Lücken aufweist. Dabei weisen die gesetzlichen Regeln ein hohes Maß an Komplexität auf, das Kunden andernfalls nur mithilfe von enormem, manuellen Aufwand bewältigen können. So unterscheiden sich gesetzliche vorgegebene Maßnahmen z. B. je nach Anlage, Bundesland oder Immobilientyp, was gerade Eigentümer und Betreiber verteilter Gebäudebestände regelmäßig überfordert. Dabei überwacht Solutiance nach Abschluss der Aufbereitung stetig die Vollständigkeit der Unterlagen, geht proaktiv auf Kunden zu und stößt die notwendigen Maßnahmen an. Dadurch werden Haftungsrisiken auf Kundenseite deutlich reduziert. Auch Kaufpreisabschläge aufgrund fehlender Dokumentation bei Veräußerung der Immobilie werden aktiv vermieden.

In beiden Bereichen adressiert Solutiance eines der momentan größten Probleme der Immobilienbranche, den vorherrschenden Personalmangel. Dabei wirbt Solutiance unter dem Stichwort „Smartsourcing“ damit, bestehende Prozesse nicht nur zu übernehmen, sondern mithilfe von Software und standardisierten Prozessen deutlich effizienter zu gestalten und zugleich den Kundennutzen in Form einer sich kontinuierlich verbessernden Datenlage zu erhöhen.

Finanzierung

Im November hat Solutiance eine Wandschuldverschreibung mit Bezugsrecht für die Aktionäre im Volumen von bis zu 1 Mio. Euro ausgegeben. Großaktionäre haben 750.000 Euro davon gezeichnet. Die Wandelanleihe hat eine Laufzeit von 2 Jahren, einen Kupon von 6,00% p.a. Der Wandlungspreis beträgt 1,00 Euro je Aktie. Damit liegt die anfängliche Wandlungsprämie bei rund 11%. Der Erlös aus der Emission soll die Liquiditätsbasis des Unternehmens stärken und eine Finanzierungslücke decken, die durch den Ausfall der Zahlung der letzten Tranche eines Förderdarlehens der Investitionsbank des Landes Brandenburg in Höhe von 800.000 Euro entstanden ist.

Erster Großauftrag mit Signalwirkung

Am 16. Dezember hat Solutiance gemeldet, dass man im Bereich Betreiberpflichten-Controlling erstmals einen Großauftrag erhalten habe. Dieser habe ein Volumen von 935.000 Euro, eine Laufzeit von 3 Jahren und umfasse deutschlandweit 75 Einzelobjekte. Für die Abwicklung des Auftrags und die Umsatzgenerierung werden keine Fremdleistungen benötigt. Erste Umsatz- und Ergebnisbeiträge werden im ersten Quartal 2022 erwartet.

Jonas Enderlein, Vorstand der Solutiance AG: „Mit diesem Auftrag werden wir erstmalig für den kompletten, deutschen Gebäudebestand eines renommierten Immobilieninvestors das Betreiberpflichten-Controlling über-

nehmen. Das ist für uns mehr als nur ein wichtiger Meilenstein. Die Zusammenarbeit ist Beleg dafür, dass unsere ‚Smartsourcing‘-Lösungen bei Immobilieneigentümern nachhaltige, strategische Vorteile und Effizienzgewinne generieren. Bestehende Haftungsrisiken werden zudem deutlich gesenkt.“

Fazit:

Die Solutiance AG hat sich dynamisch entwickelt, sah sich aber während der Coronapandemie auch mit Herausforderungen konfrontiert. Bei einem Kurs von 0,815 Euro je Aktie (Stand: 17.12.2021) ist die Gesellschaft mit rund 6,4 Mio. Euro bewertet. Verglichen mit den im Venture Capital-Bereich aufgerufenen Bewertungen

und vor dem Hintergrund der Tatsache, dass man bereits zwei Produkte im Markt hat und auf eine Liste renommierter Kunden verweisen kann, erscheint dieser Wert vergleichsweise niedrig. In diesem von Corona beeinflussten Jahr dürfte der Umsatz nach unserer Einschätzung mit rund 2 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres liegen, wobei noch ein Großteil auf den Bereich Dachmanagement entfällt. Der eingegangene Großauftrag ist jedoch ein starker Indikator dafür, dass sich Solutiance bereits auf dem Weg zurück zu alten Wachstumsraten befinden könnte. Gelingt es beim Auftragseingang und der Kundenbasis jetzt zügig nachzulegen, sollte das Vertrauen des Kapitalmarktes zurückkehren.

Anzeige

GEMEINSAM
GEGEN
CORONA

**Jetzt Leben retten und
Menschen schützen. Weltweit.
Mit Ihrer Spende: www.care.de**

IBAN: DE 93 3705 0198 0000 0440 40



care®

Die mit dem CARE-Paket