solutiance
maintenance intelligence

Smartsourcing für den Immobilienbetrieb

Montega Roundtable Solutiance AG

20. Januar 2022

Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

		Treiber
Wirtschaftliche Interessen	Störungsfreier Betrieb Werterhalt / Wertsteigerung Niedrige Kosten	Bestandsgröße Assetklassen Bestandsverteilung Qualifiziertes Personal Datenlage (Dokumentation)
Gesetzliche Pflichten	Verkehrssicherung Betriebssicherung Versicherungen	

Die konventionelle Art des Immobilienbetriebs

Herausforderungen mit Menschen und Software

Dienstleistung beauftragen

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

Software einführen

- ! Potenziell gute Datenlage
- ✗ Hohes Front up Investment
- ✗ Nicht passend zu Prozesslandschaft
- ✗ Datenqualität steht und fällt mit Nutzern

Personalmangel

Digitalisierungsstudie ZIA und EY Real Estate 2020

7. Personalmangel ist das größte Hindernis

72 Prozent sehen die größte Herausforderung in den fehlenden personellen Ressourcen innerhalb der Unternehmen. Seit nunmehr fünf Jahren wird dieses Problem als größte Hürde bewertet.

Personalmangel

Digitalisierungsstudie ZIA und EY Real Estate 2021

10. Langfristige Sicherung der Geschäftsmodelle durch Automatisierung

Rund 90 Prozent der befragten Unternehmen sind sich einig, dass automatisierte Prozesse den Bestand des Unternehmens sichern.

2. Digitale Exzellenz lässt noch auf sich warten

Im vergangenen Jahr hatten sich 8 Prozent der Unternehmen in der digitalen Exzellenz verortet, in diesem Jahr sind es nur noch 3 Prozent.

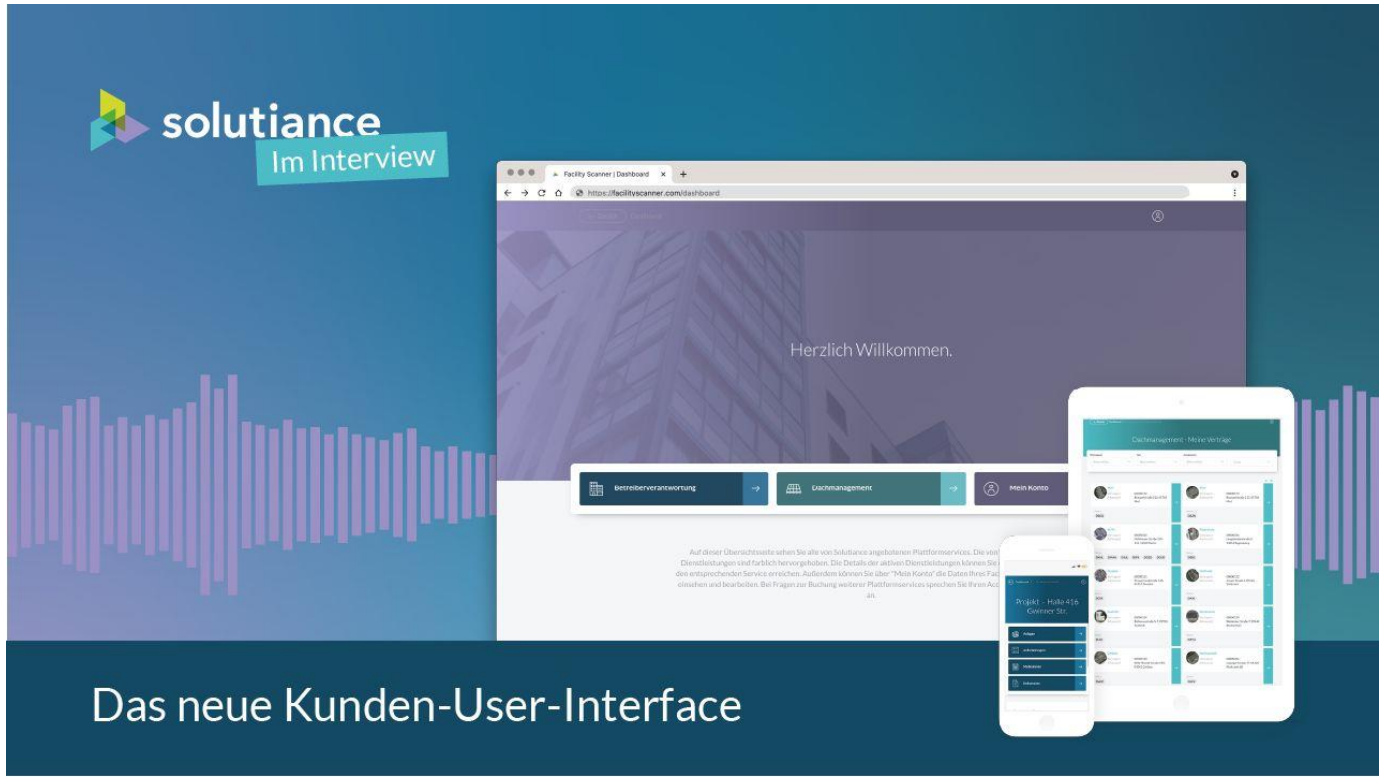
Solutiance: Smartsourcing

Outsourcing an spezialisierte Anbieter

- „Die Lösung“ statt nur „das Werkzeug“
- Hoher Digitalisierungs- & Automatisierungsgrad
- Geringes Kostenrisiko – Bezahlt wird der Service, nicht das System
- Hohes Maß an Transparenz – Neue, strategische Perspektiven

Solutiance

Wir entwickeln uns weiter – und binden Kunden ein



- Wissen & Erfahrungen der letzten 3 Jahre
- 12-wöchige Beta-Testphase mit ausgewählten Kunden
- Erstmals auch mobile Apps für Kunden
- Sehr positives Kundenfeedback
- Offizieller Podcast auf YouTube

Betreiberpflichten Controlling

Module im Überblick

Audit

Audit I – Dokumentencheck

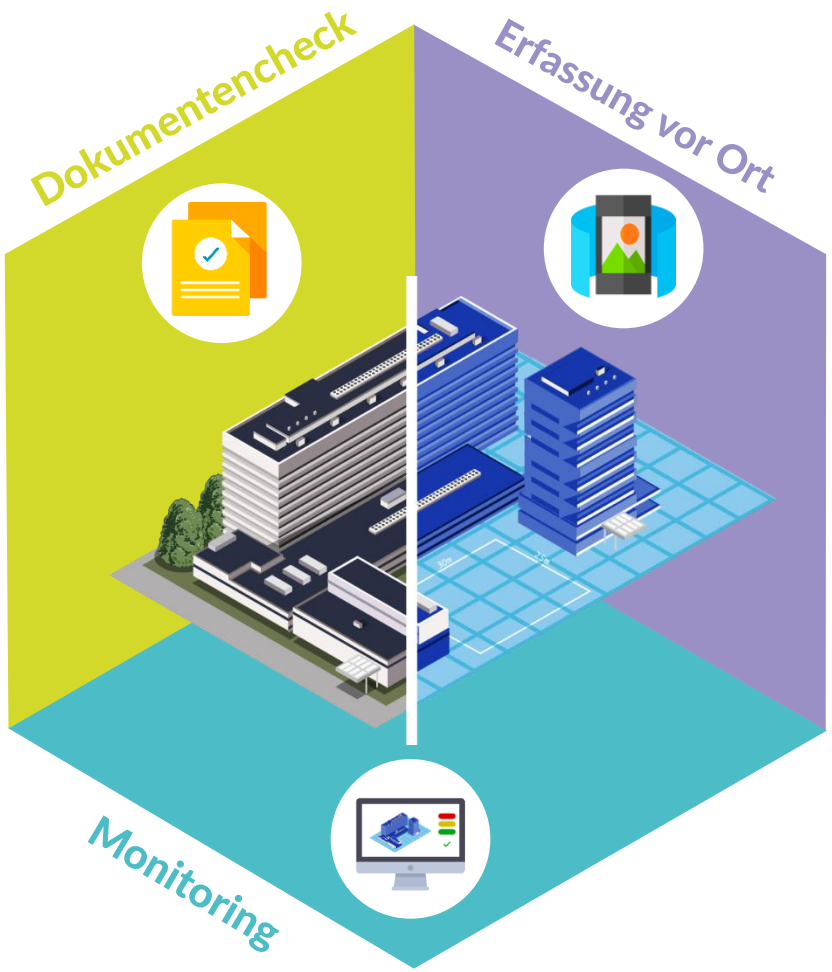
Dokumentenprüfung + Beschaffung fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung von Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

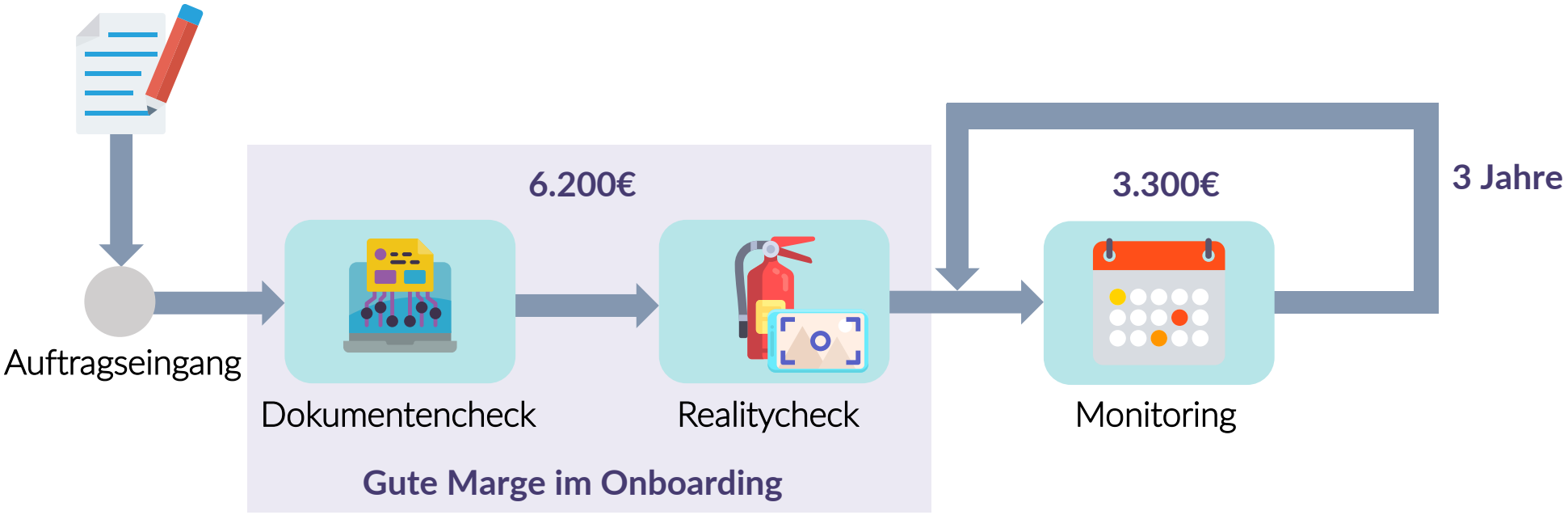
Monitoring

Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst



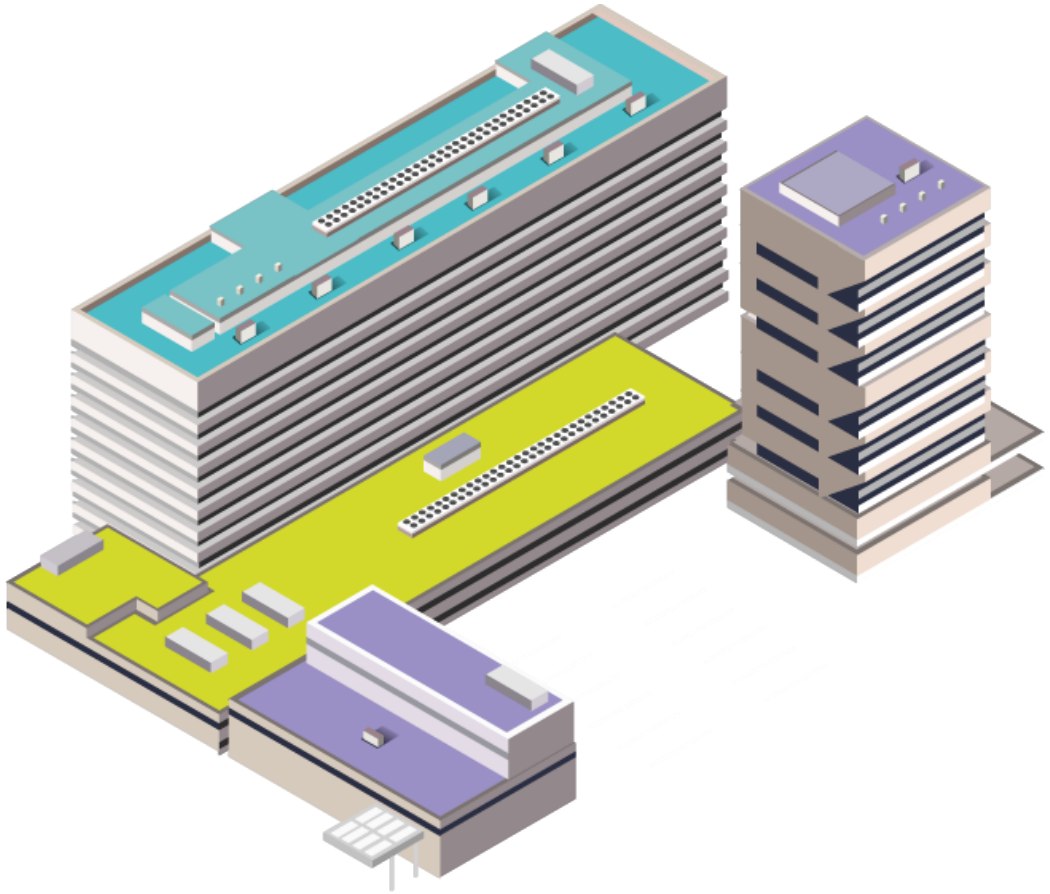
Management Betreiberpflichten

Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze



Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung

Wartungen / Prüfungen

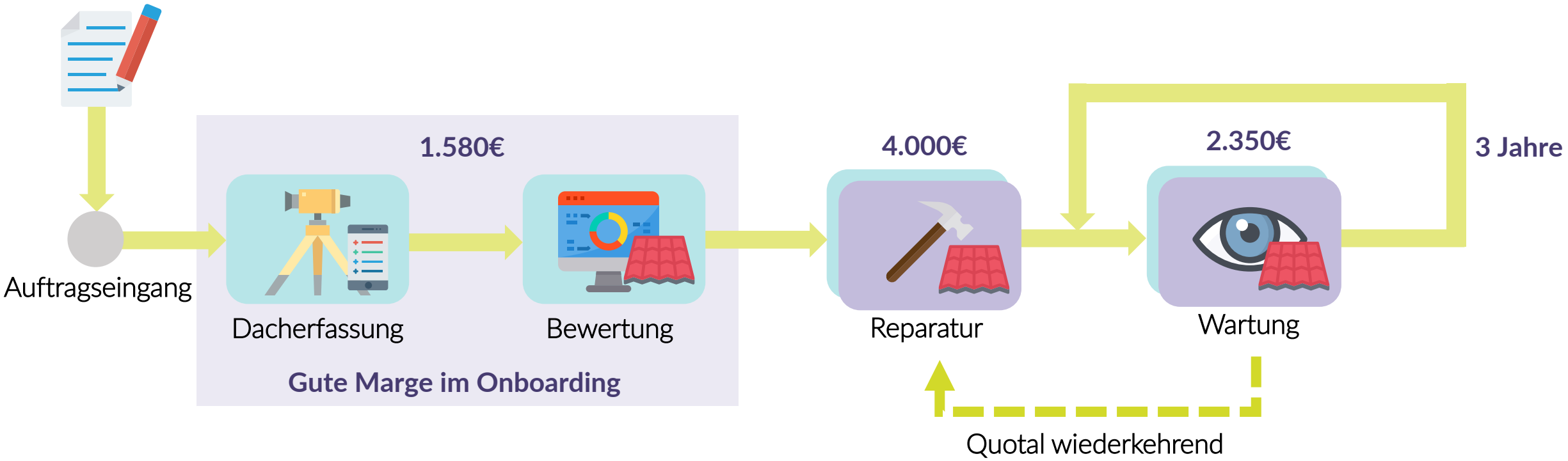
- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten

Reparaturen

- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien

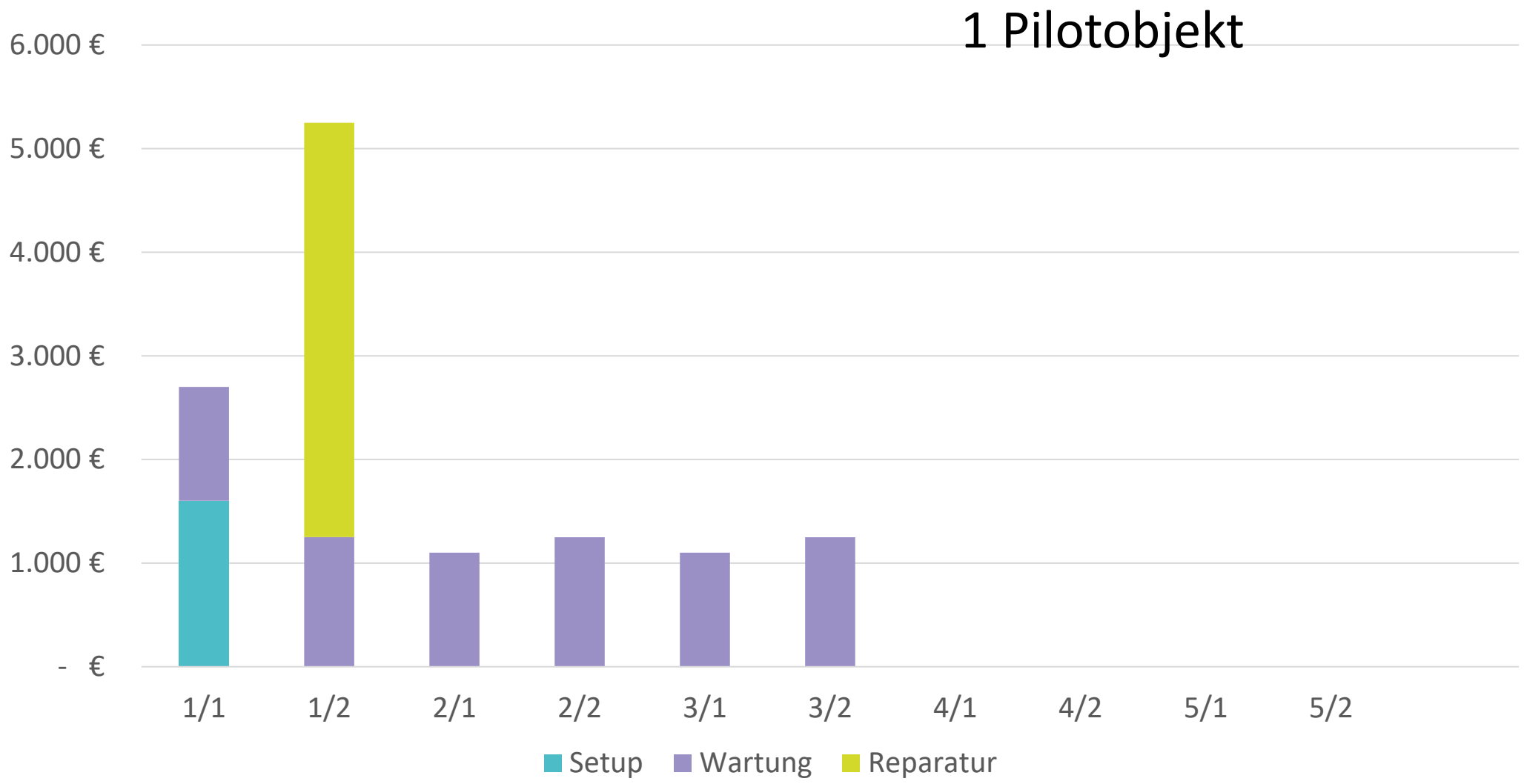
Dachmanagement 4.0

Perspektive Umsatz



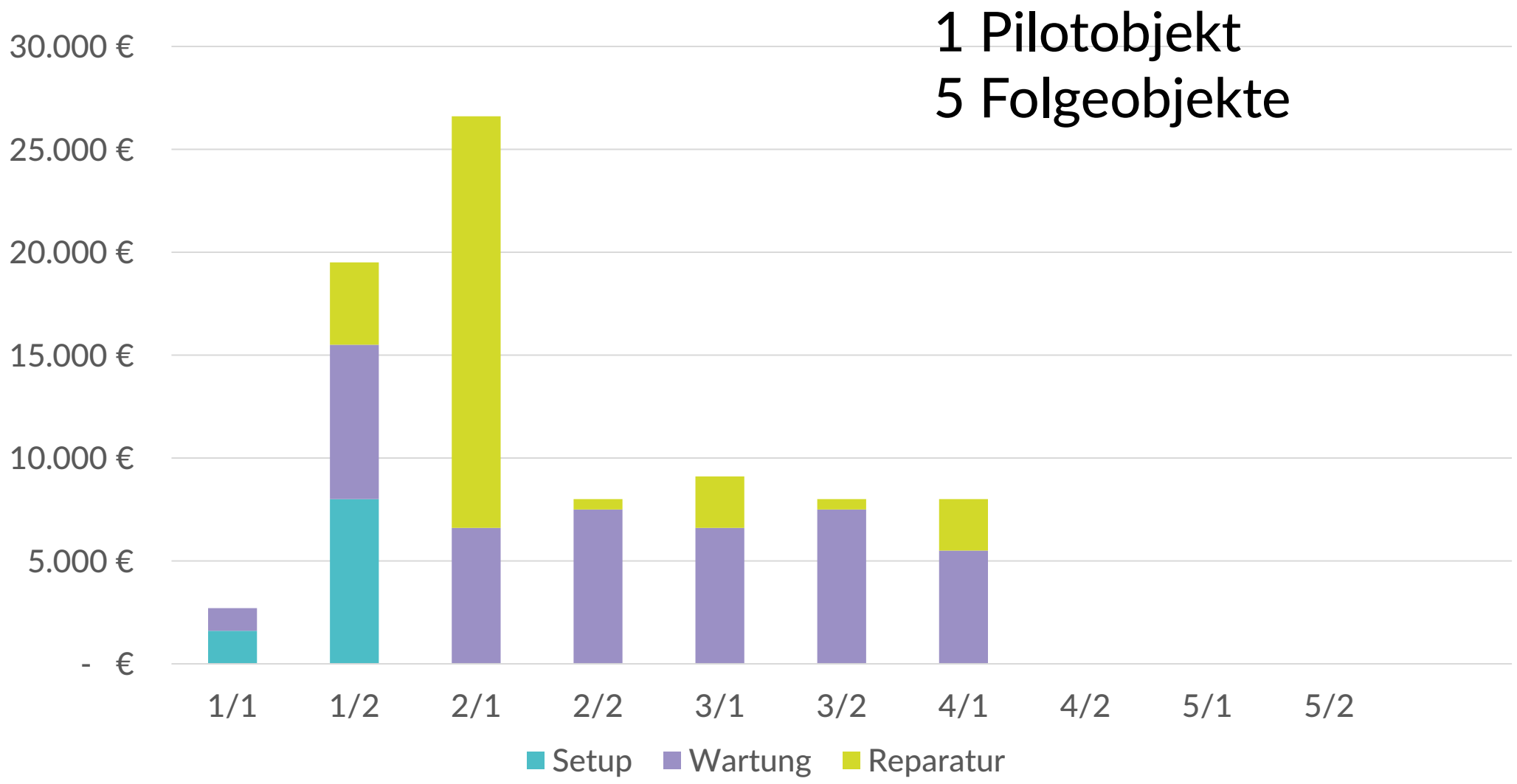
Dachmanagement 4.0

Umsatzentwicklung 1 Kunde



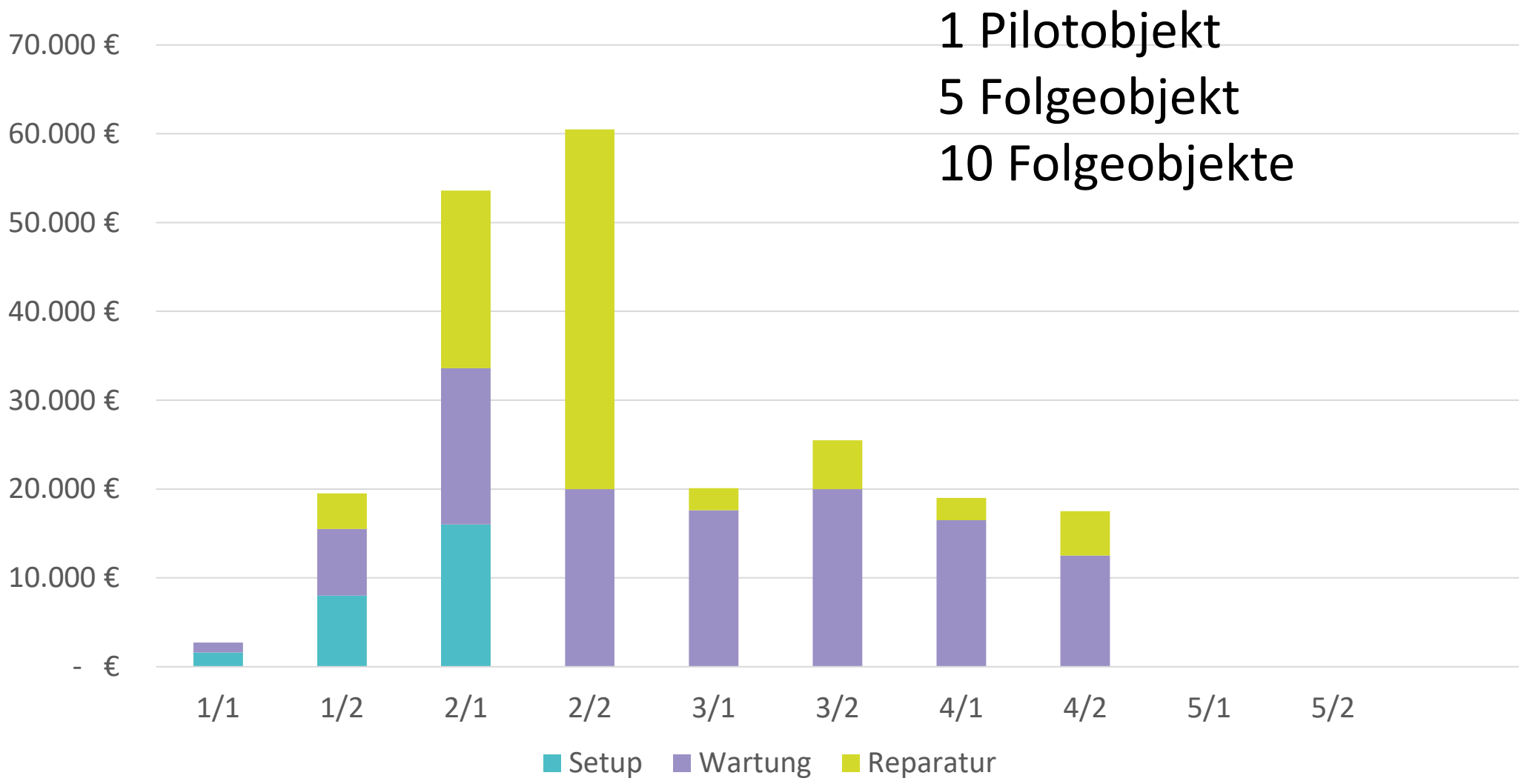
Dachmanagement 4.0

Umsatzentwicklung 1 Kunde



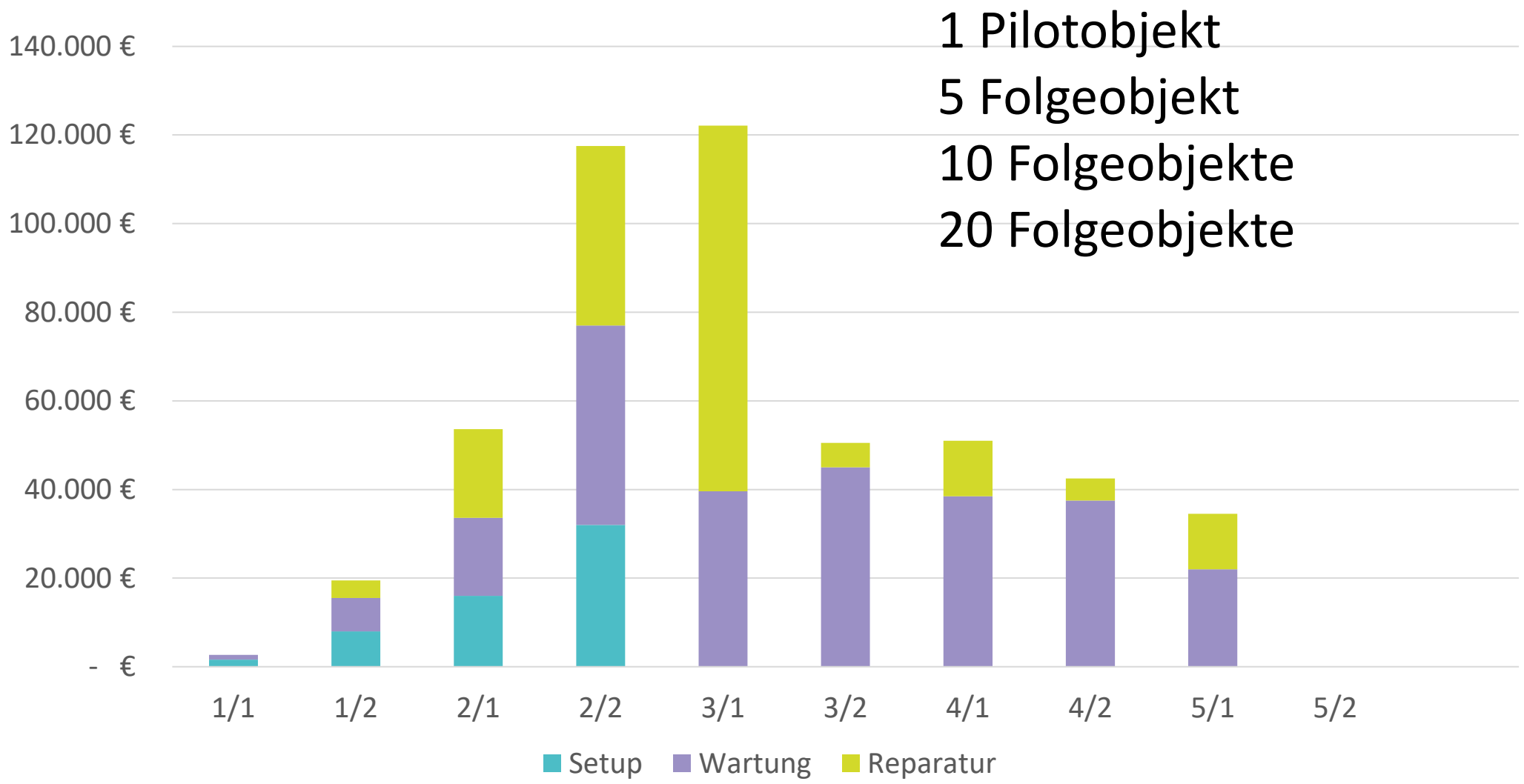
Dachmanagement 4.0

Umsatzentwicklung 1 Kunde



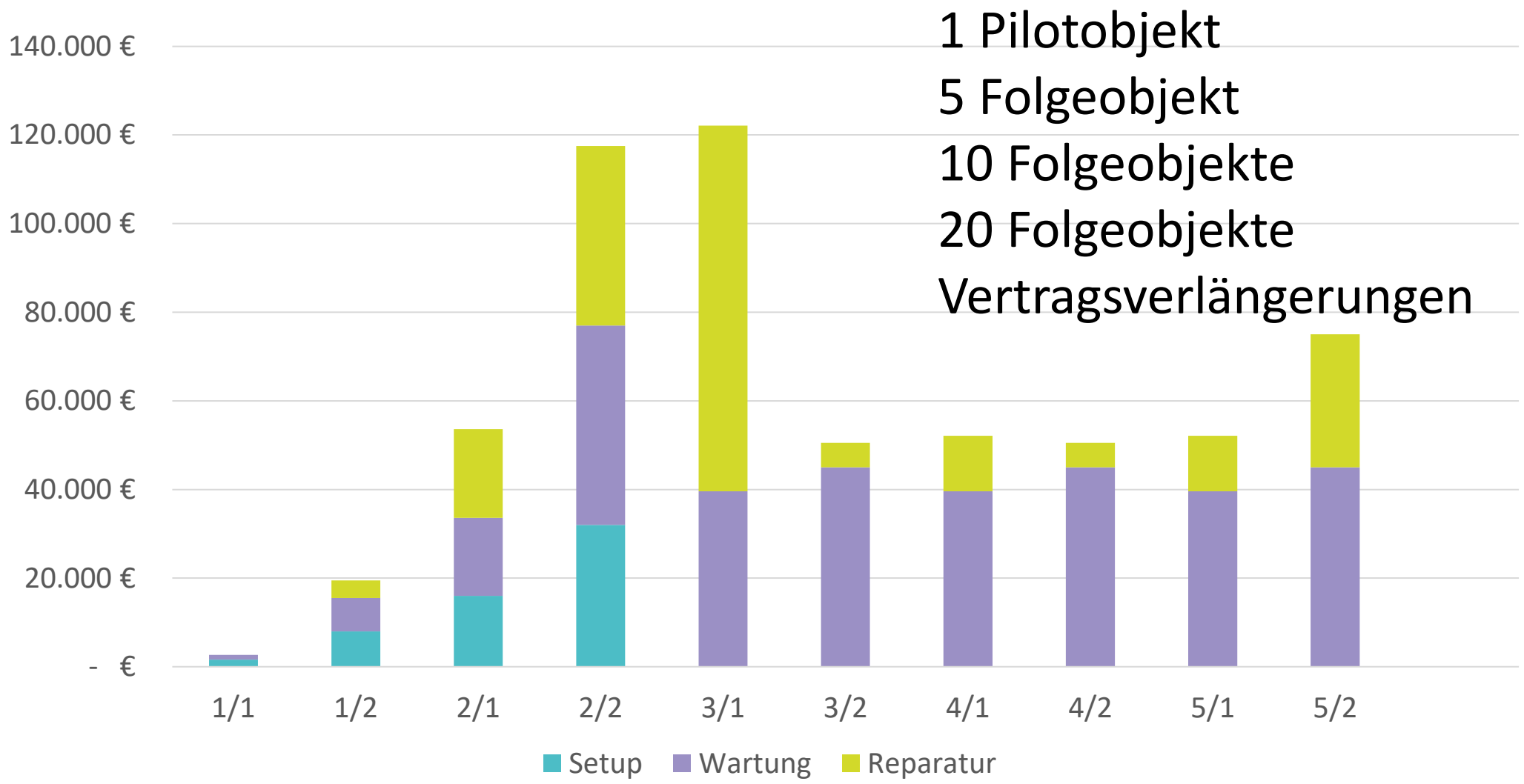
Dachmanagement 4.0

Umsatzentwicklung 1 Kunde



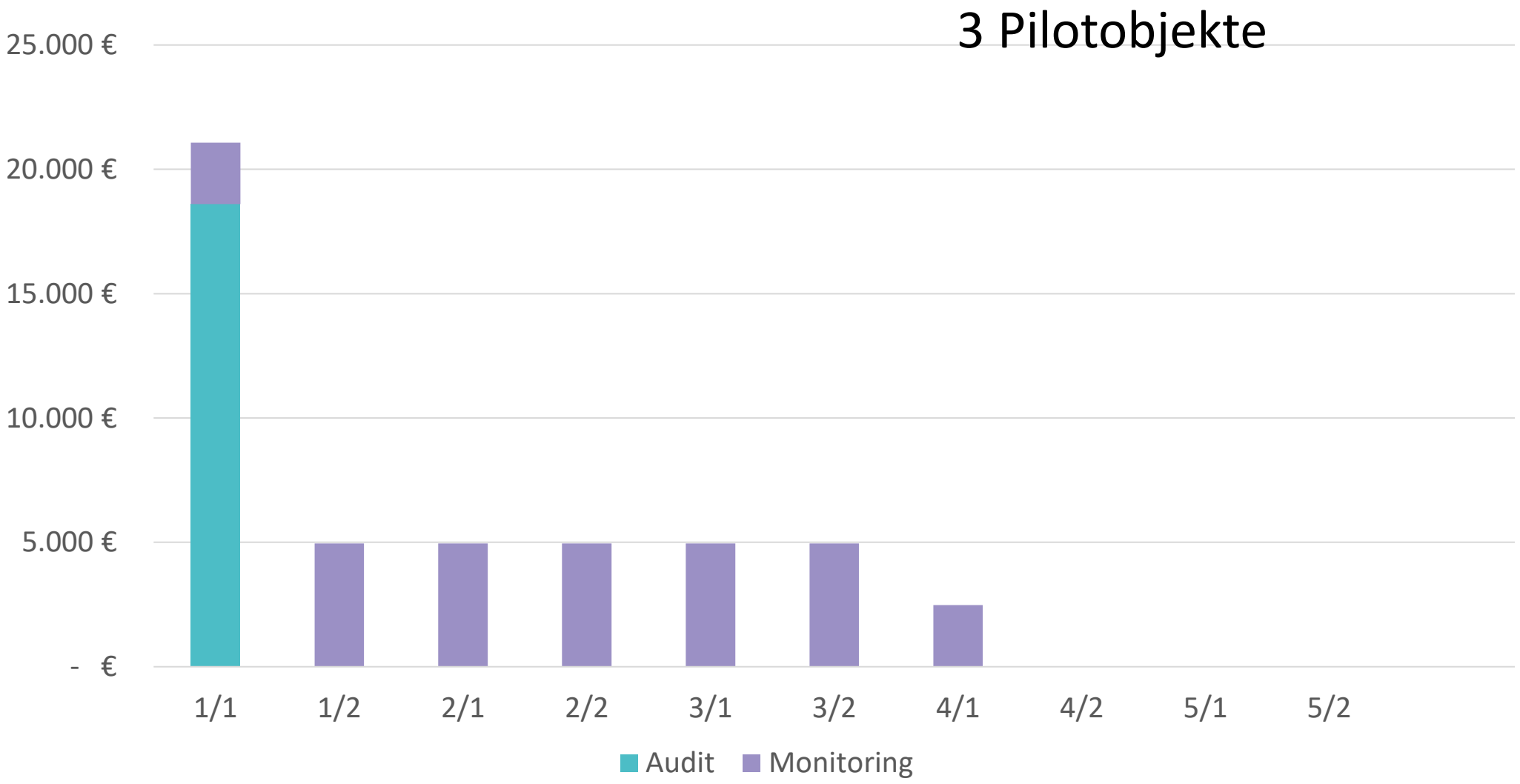
Dachmanagement 4.0

Umsatzentwicklung 1 Kunde



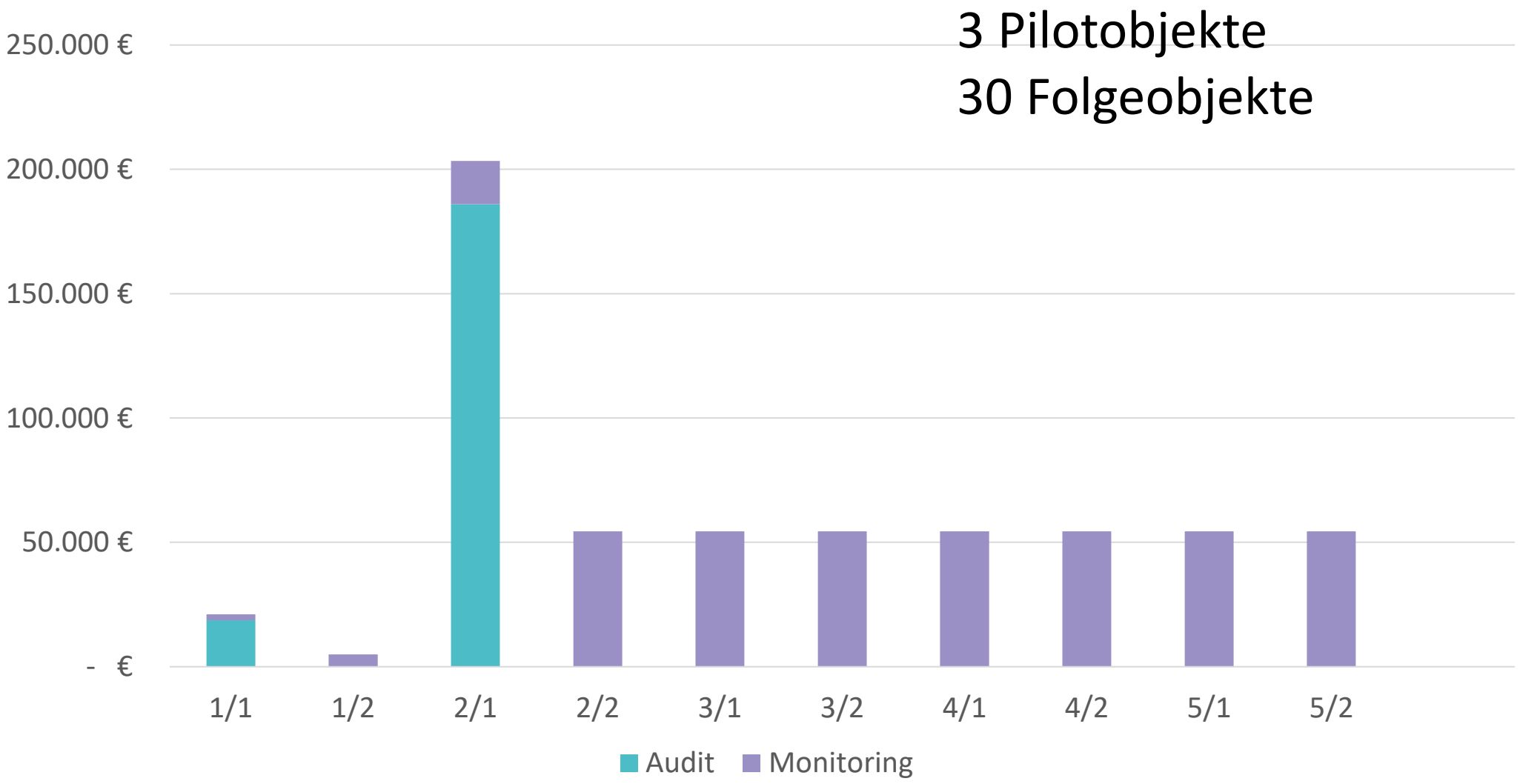
Betreiberpflichten Controlling

Umsatzentwicklung 1 Kunde



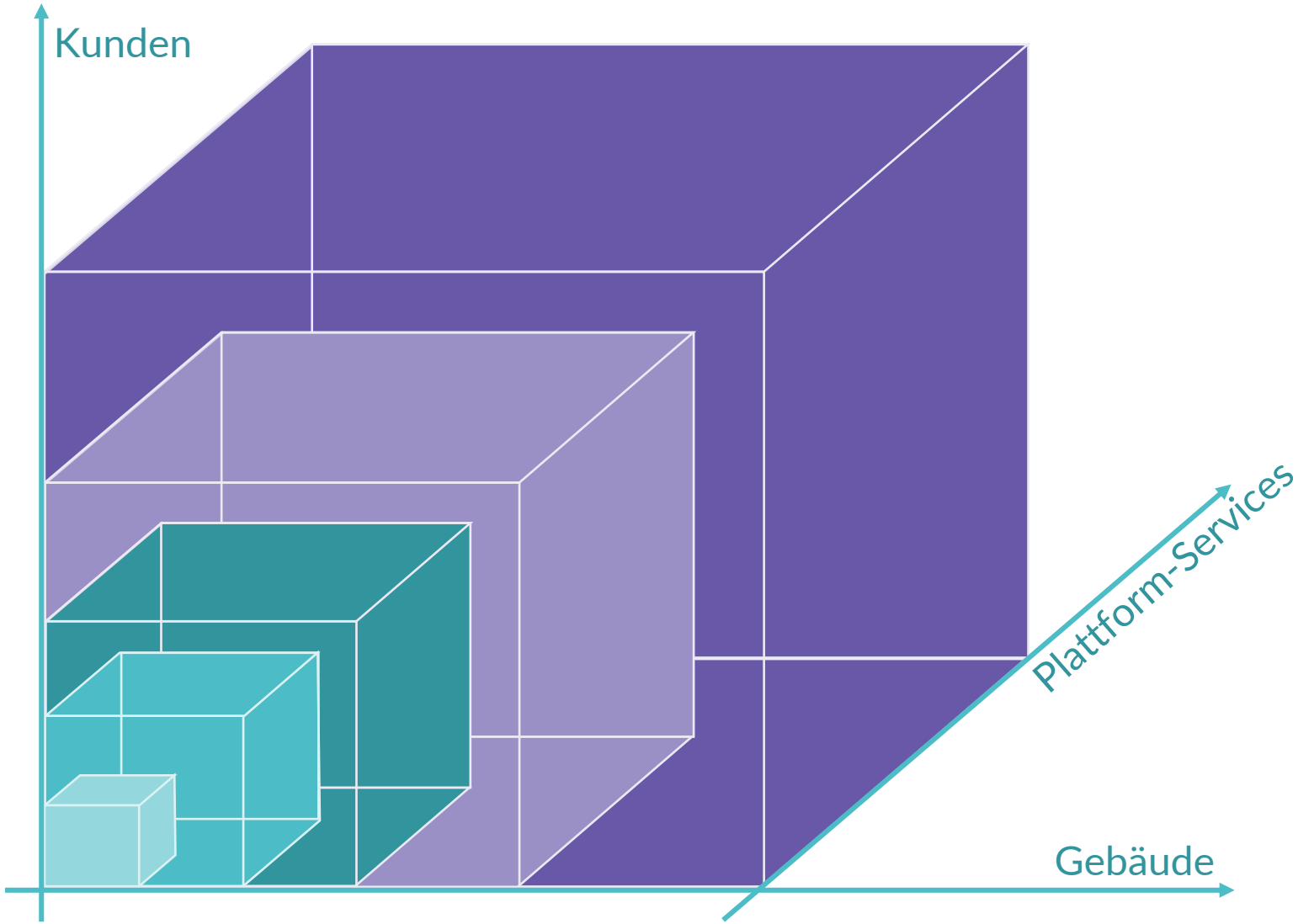
Betreiberpflichten Controlling

Umsatzentwicklung 1 Kunde



Die Wachstumstreiber

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



PATRIZIA

REWE

BEOS

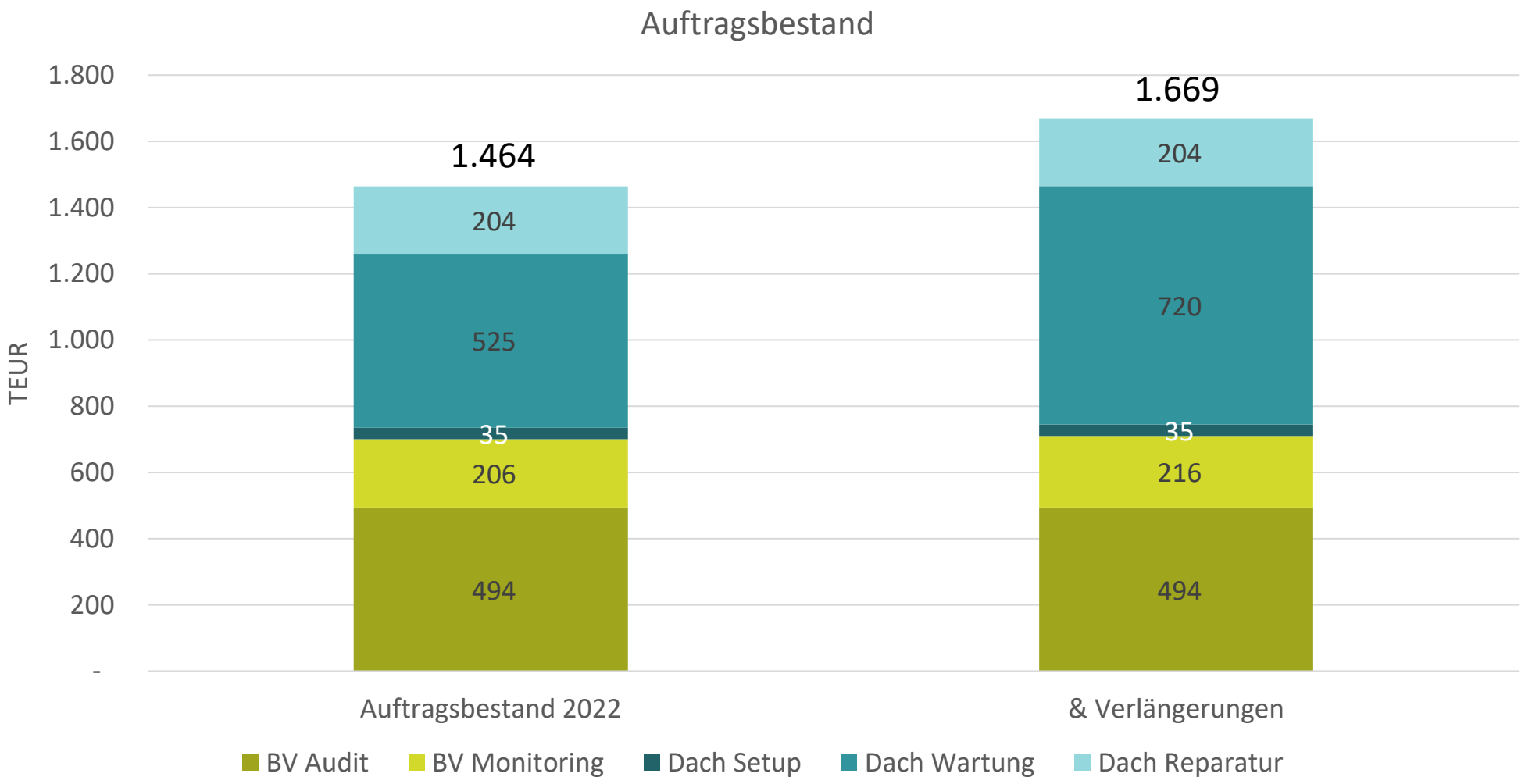
DEUTSCHE WOHNEN

CATELLA

HANSAINVEST

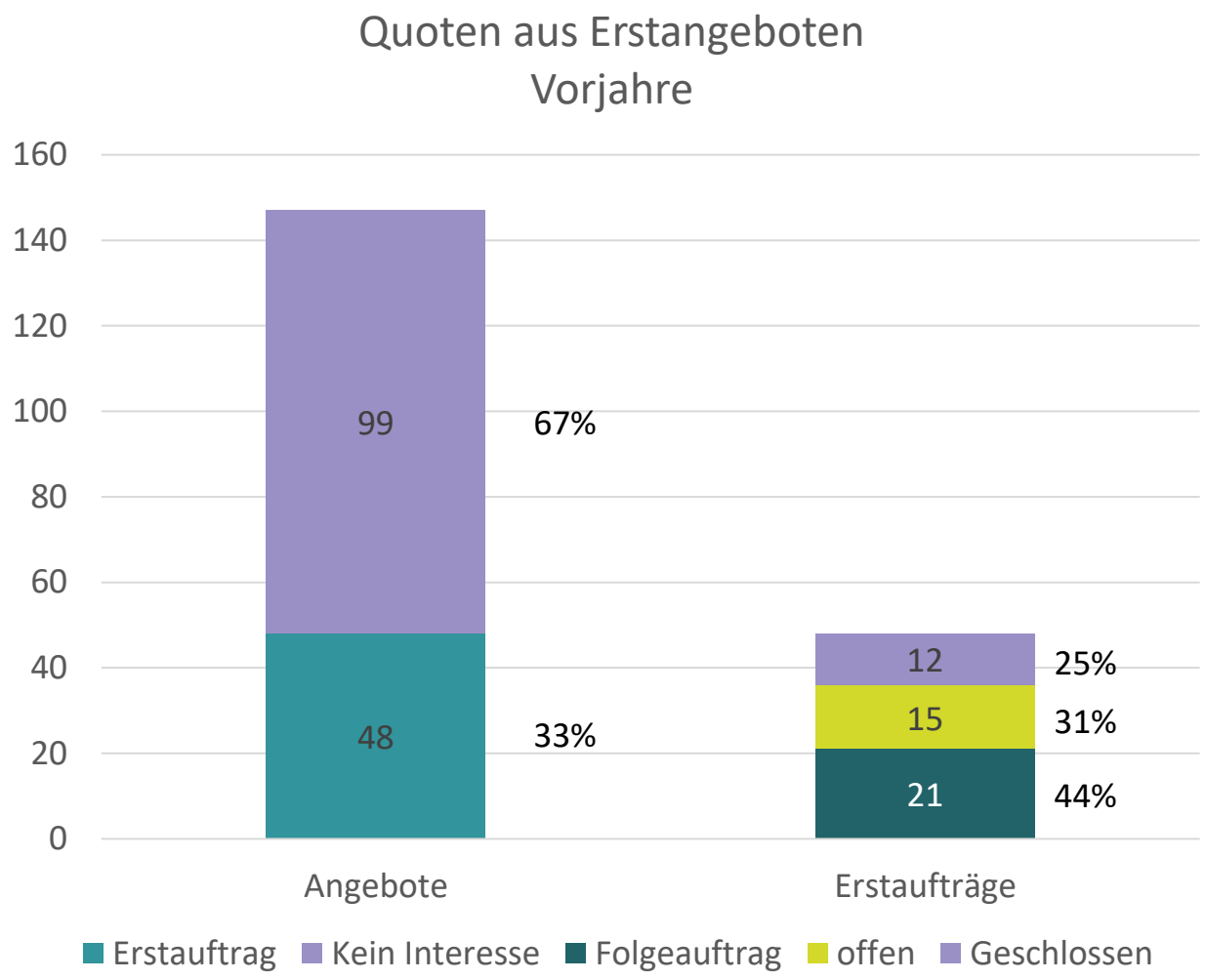
Der Effekt der wiederkehrenden Umsätze

Was wir heute schon wissen und stark annehmen können



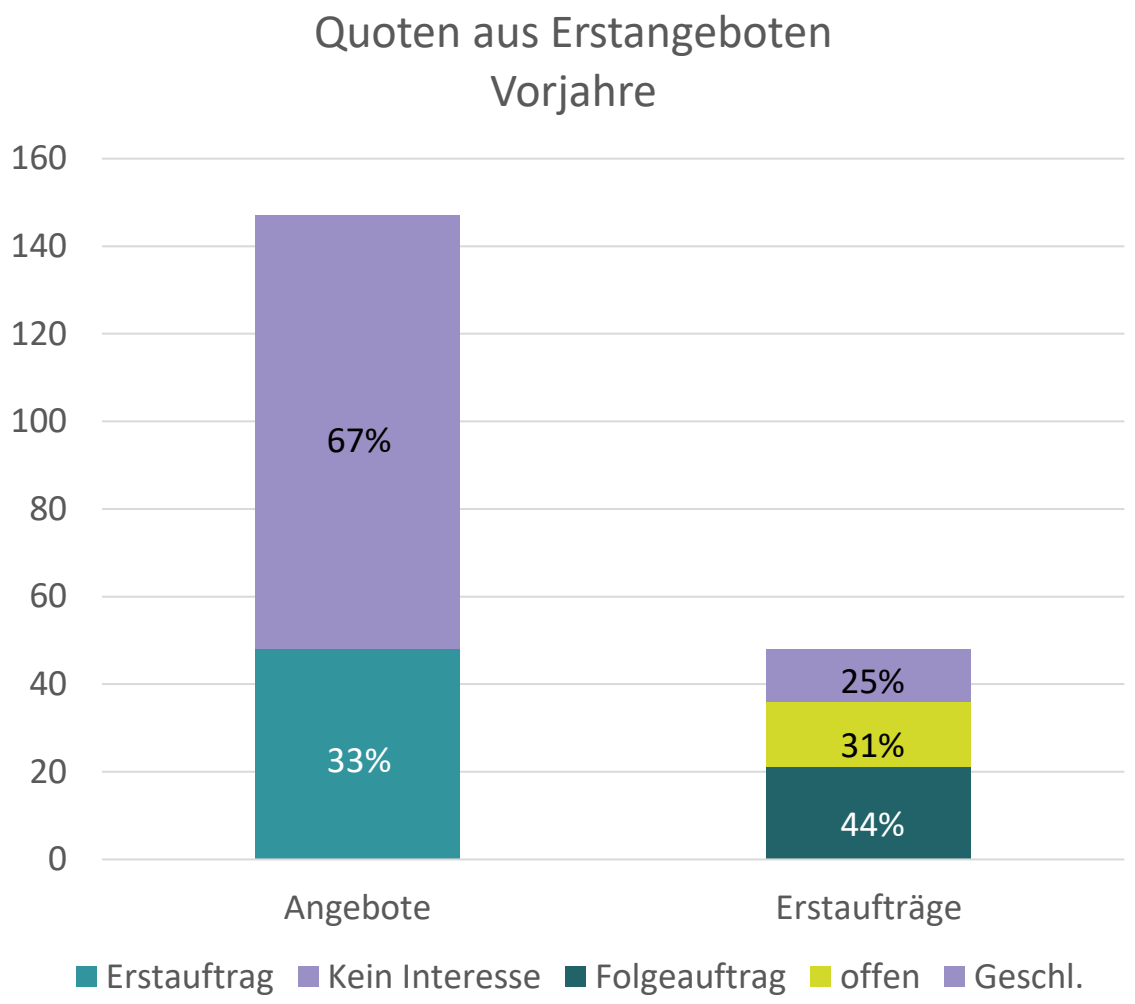
Von Angeboten zu Erstaufträgen zu Folgeaufträgen

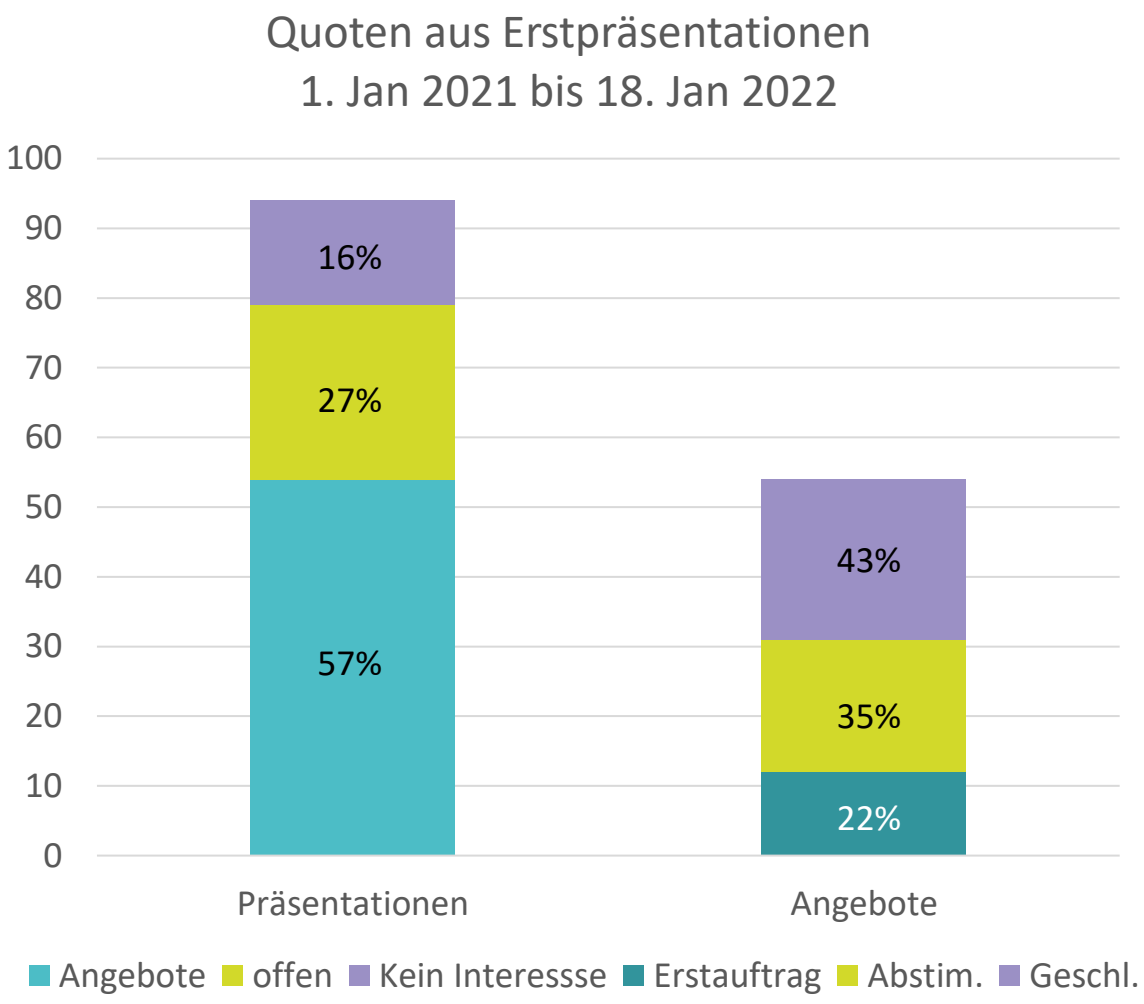
Die Quoten im Vertriebsprozess



Von Erstaufträgen zu Folgeaufträgen

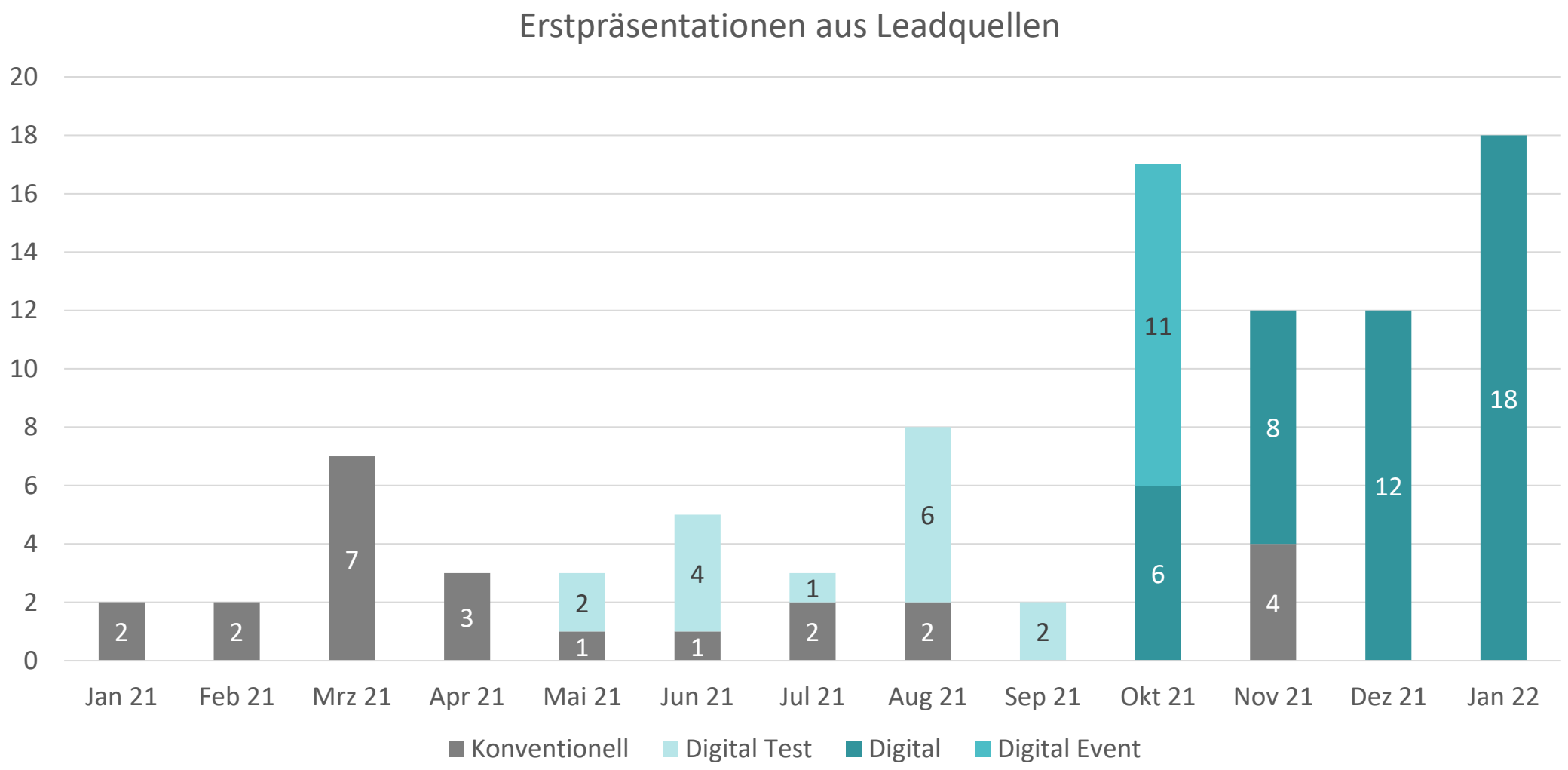
Der Weg vom Lead zum Erstauftrag





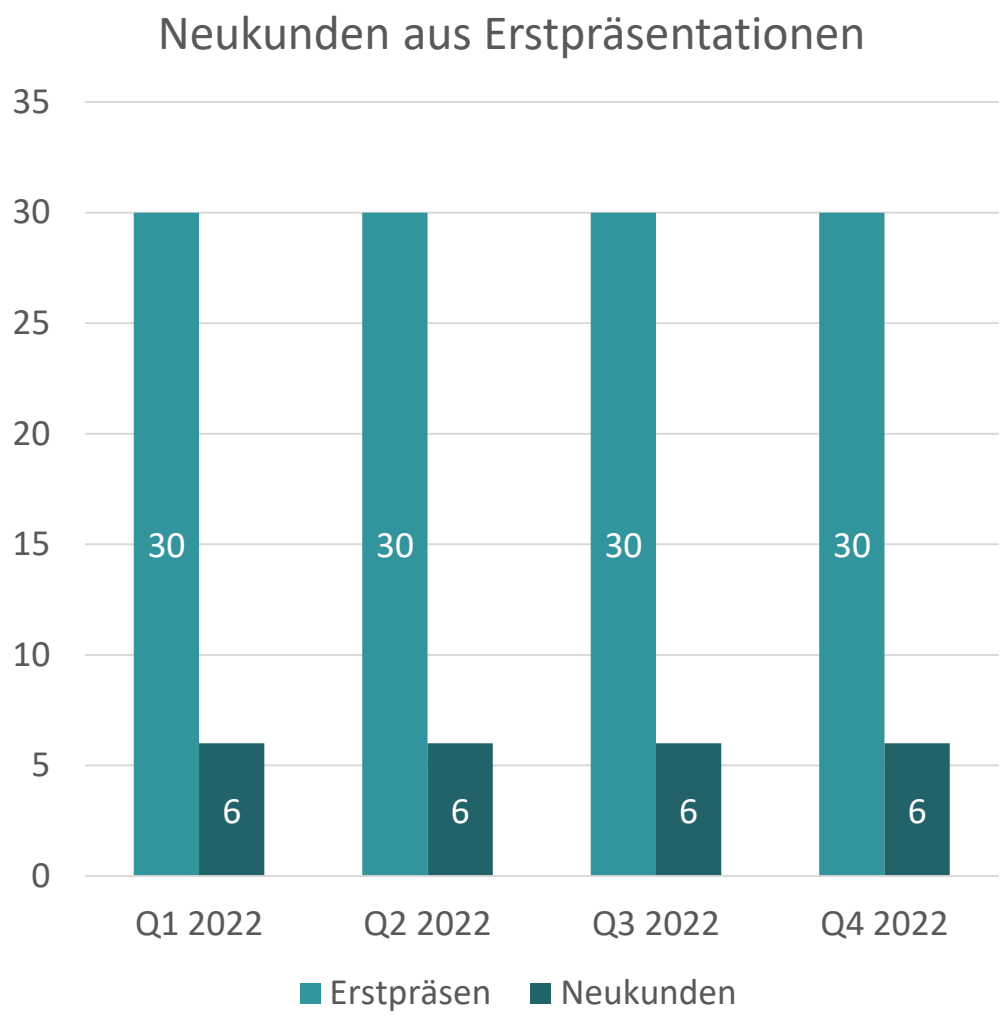
Booster durch digitale Leadgenerierung

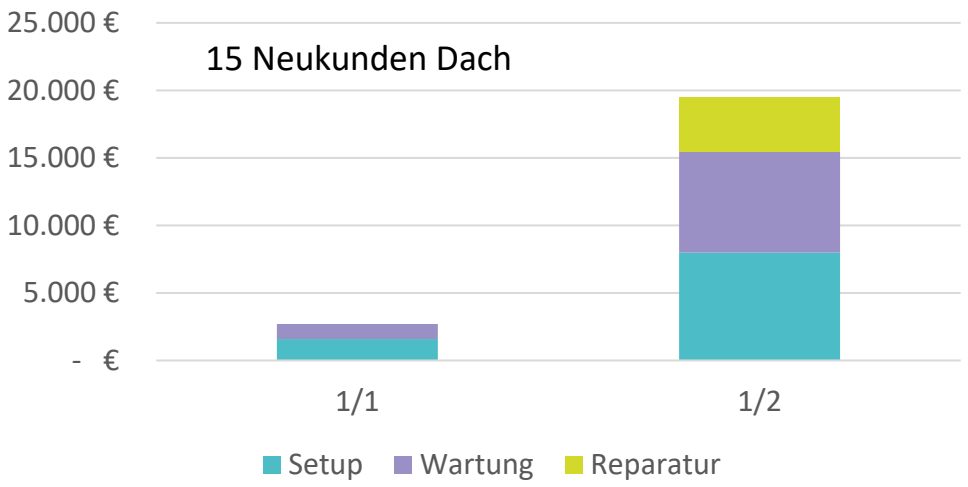
Anzahl Erstpräsentationen deutlich gesteigert

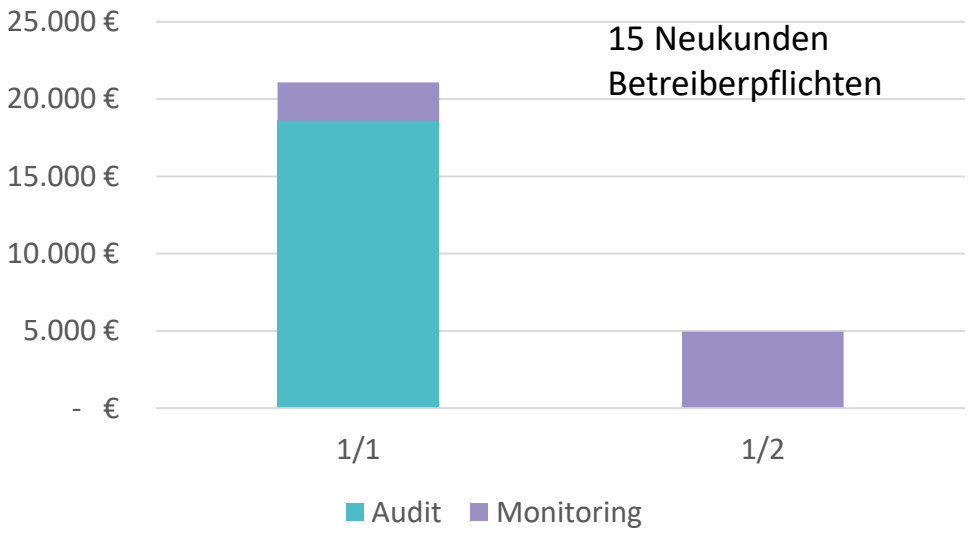


Das trauen wir uns kontinuierlich zu

2 Neukunden pro Monat

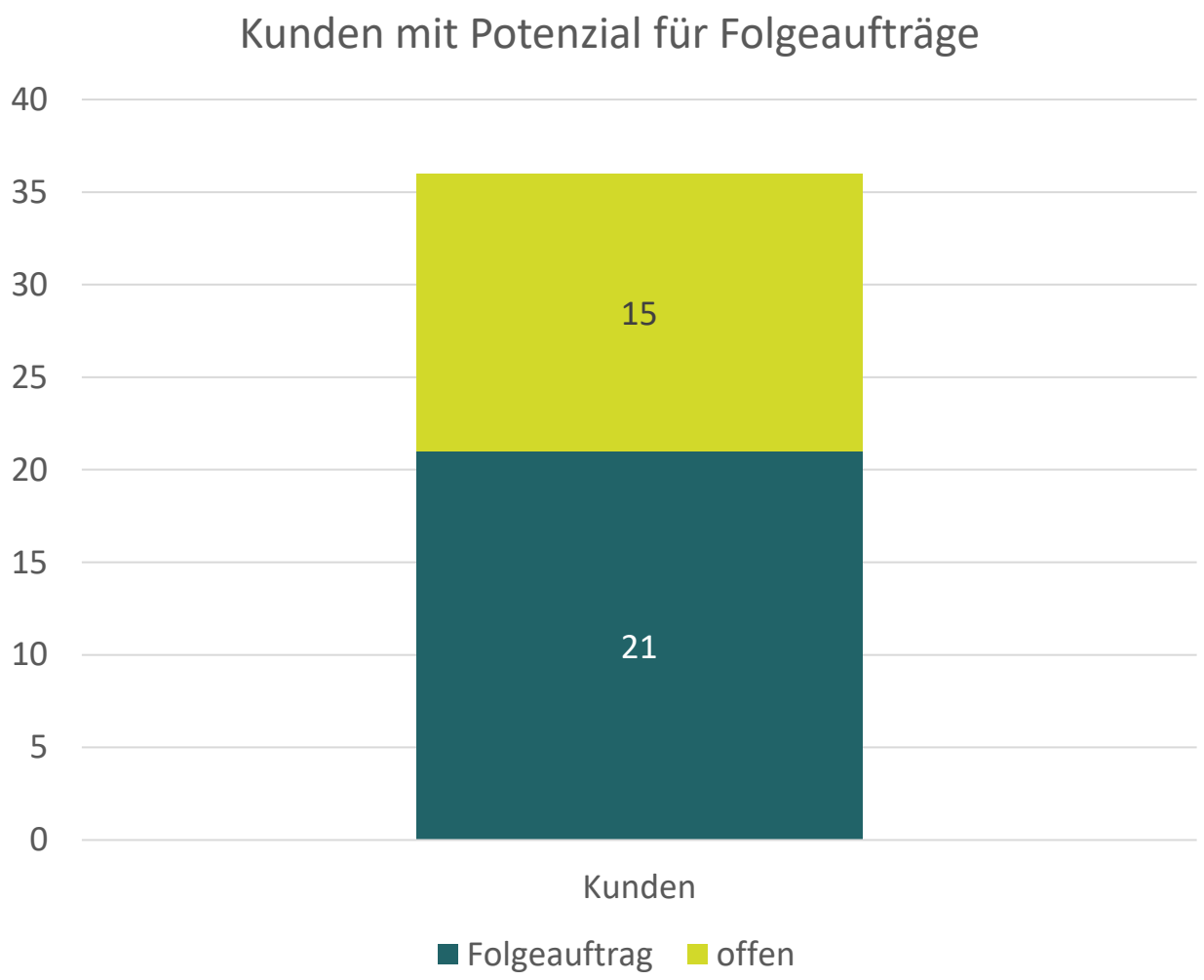


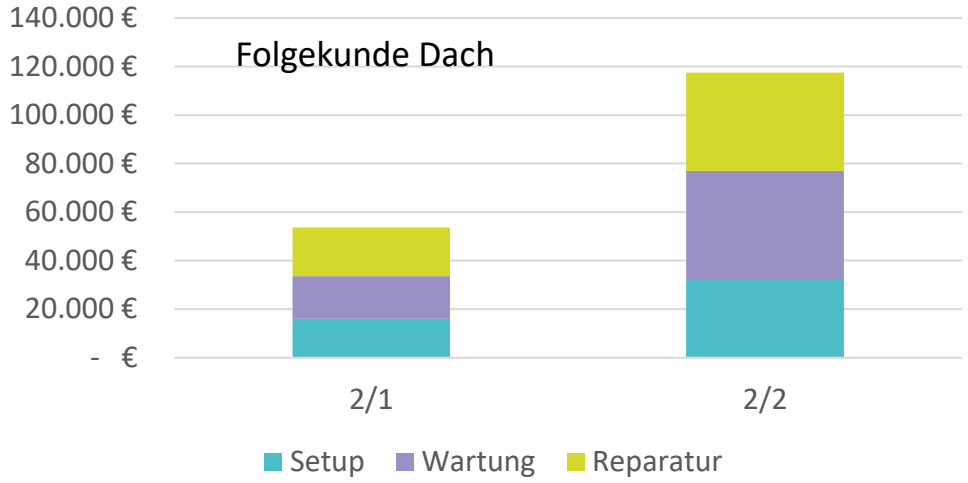


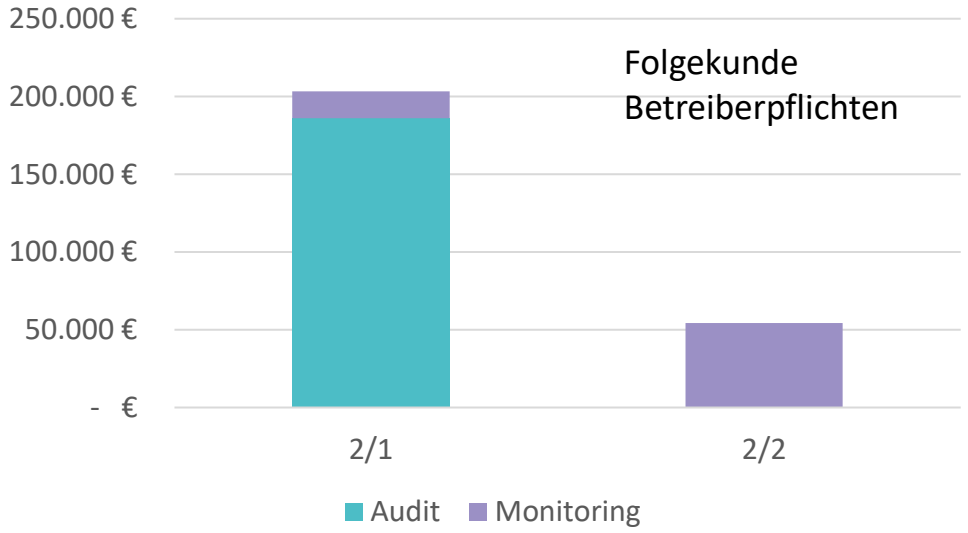


Potenzial aus Bestandskunden

Bestehende Kunden mit erheblichem Gebäudebestand

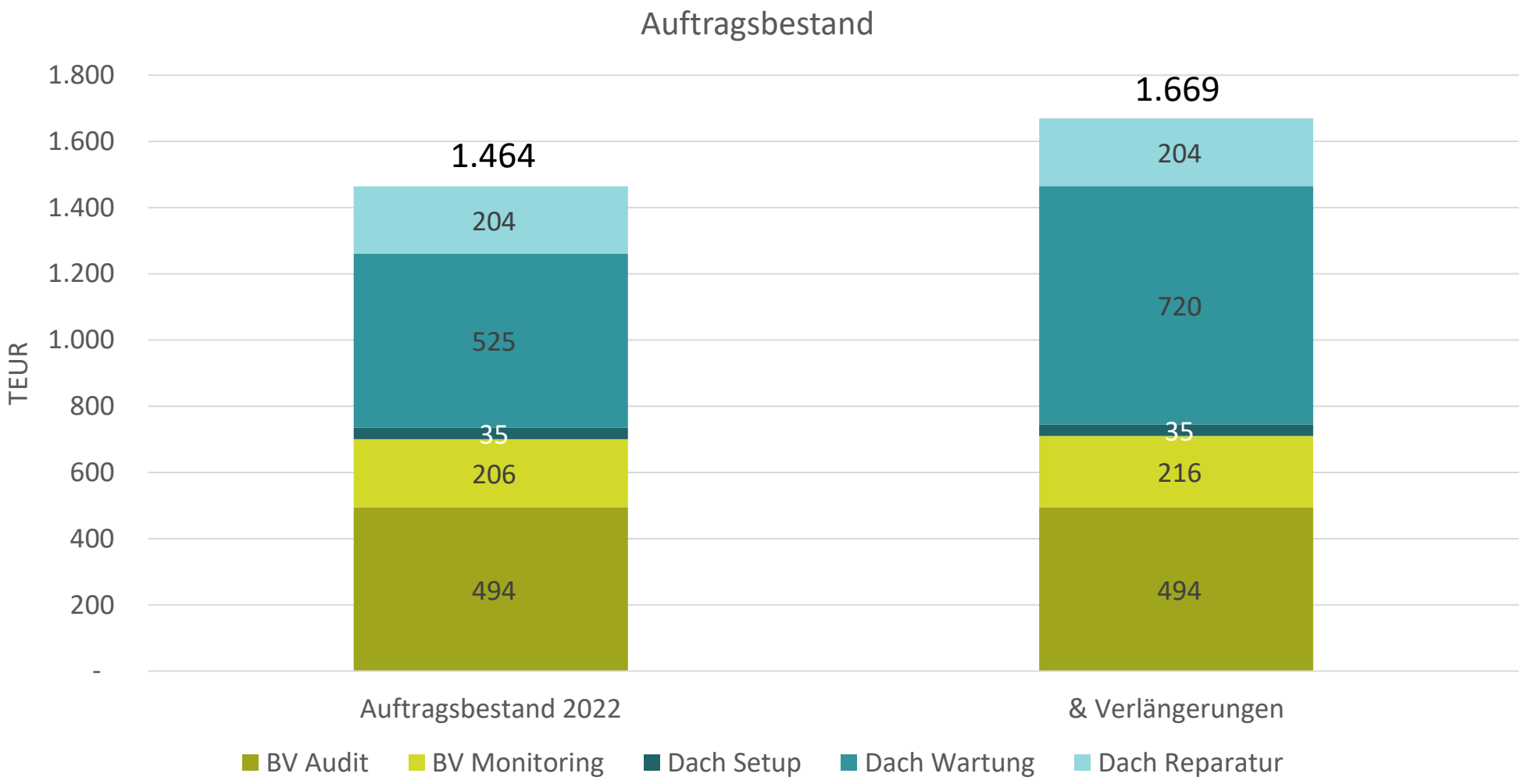






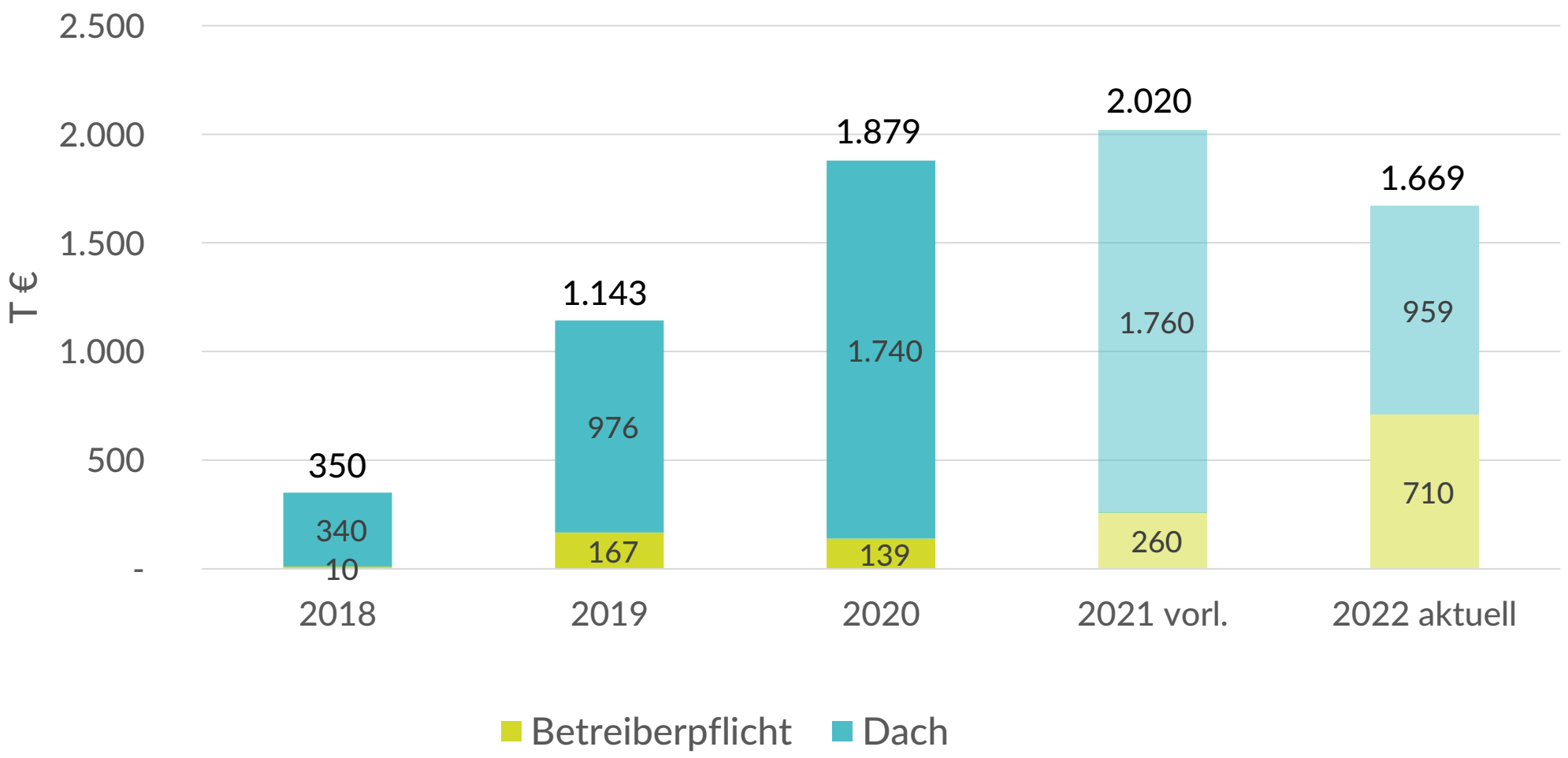
Der Effekt der wiederkehrenden Umsätze

Was wir heute schon wissen und stark annehmen können



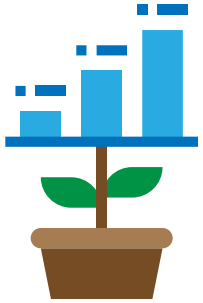
Die Top Line Perspektive

Einordnung im Zeitverlauf



Indikatoren für Trendwende in 2022

Mit Rückenwind ins neue Jahr



Wachstum AE Q4 21

~170% zu 2020

~159% zu Q3

Großer Auftragsbestand

~80% des Jahresumsatzes

2021

PATRIZIA

BEOS

CATELLA

REWE

DEUTSCHE WOHNEN

HANSAINVEST

Kunden mit Potenzial

5 für Rollout Betreiberpflichten

4 für Ausbau Dach

Digitale Kundengewinnung

+200% Neukunden

Im Vergleich zu 2021