solutiance
maintenance intelligence

Smartsourcing für den Immobilienbetrieb

m:access

Fachkonferenz Software & IT | Solutiance AG
München, 02. Juni 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	

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.

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

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

Betreiberpflichten Controlling

Module im Überblick

Audit

Audit I – Dokumentencheck

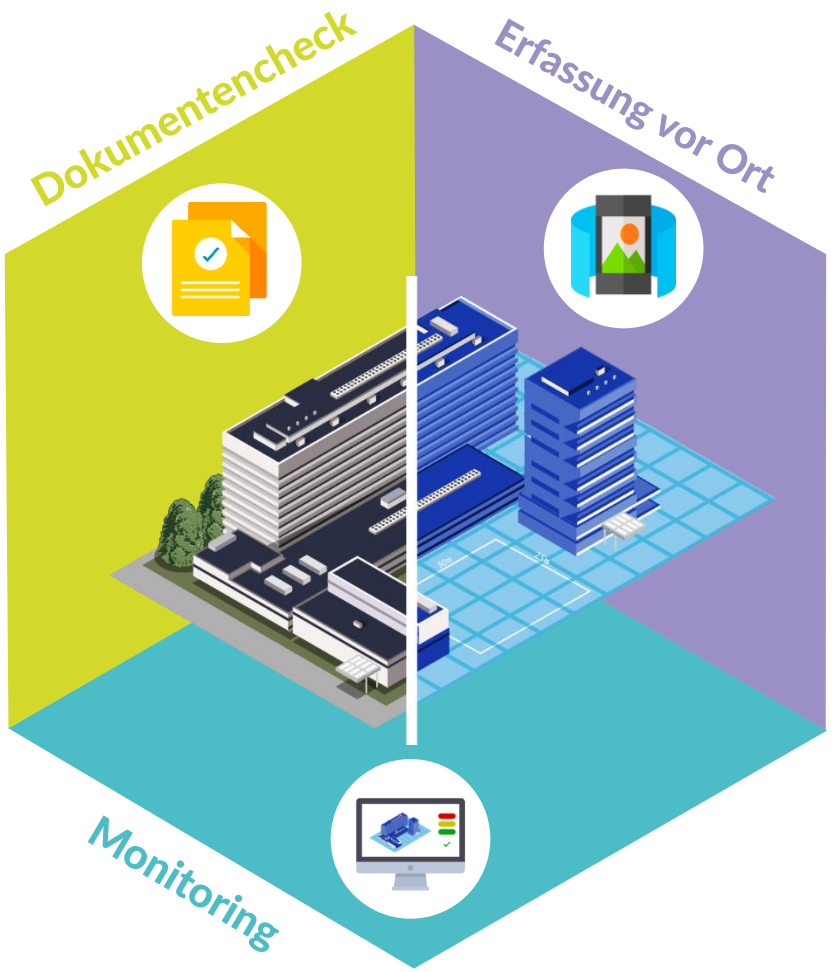
Dokumentenprüfung + Beschaffung fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung von Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

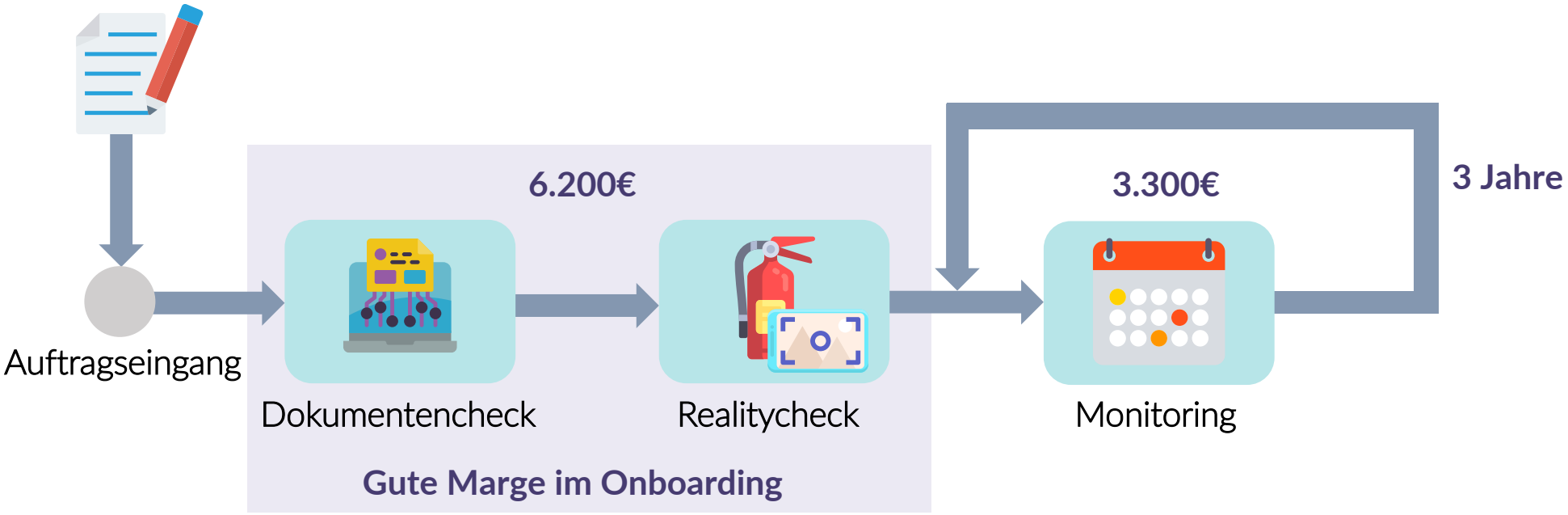
Monitoring

Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst



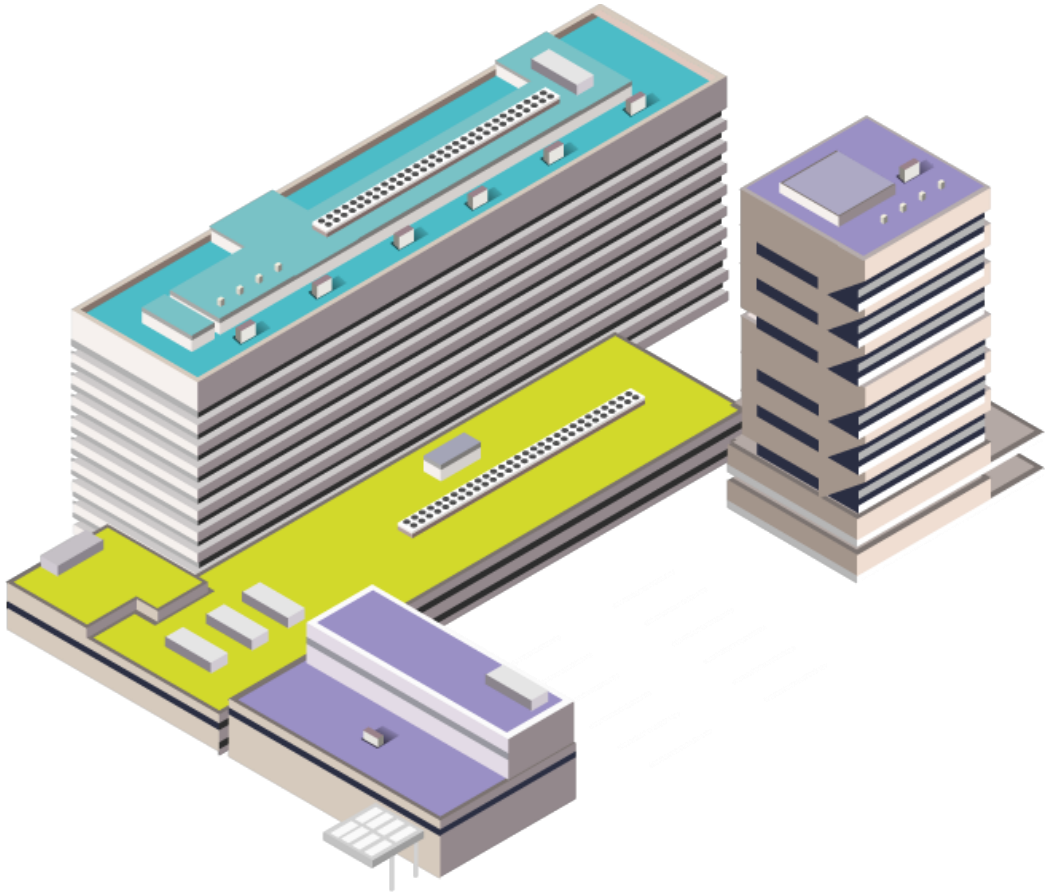
Management Betreiberpflichten

Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze



Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung

Wartungen / Prüfungen

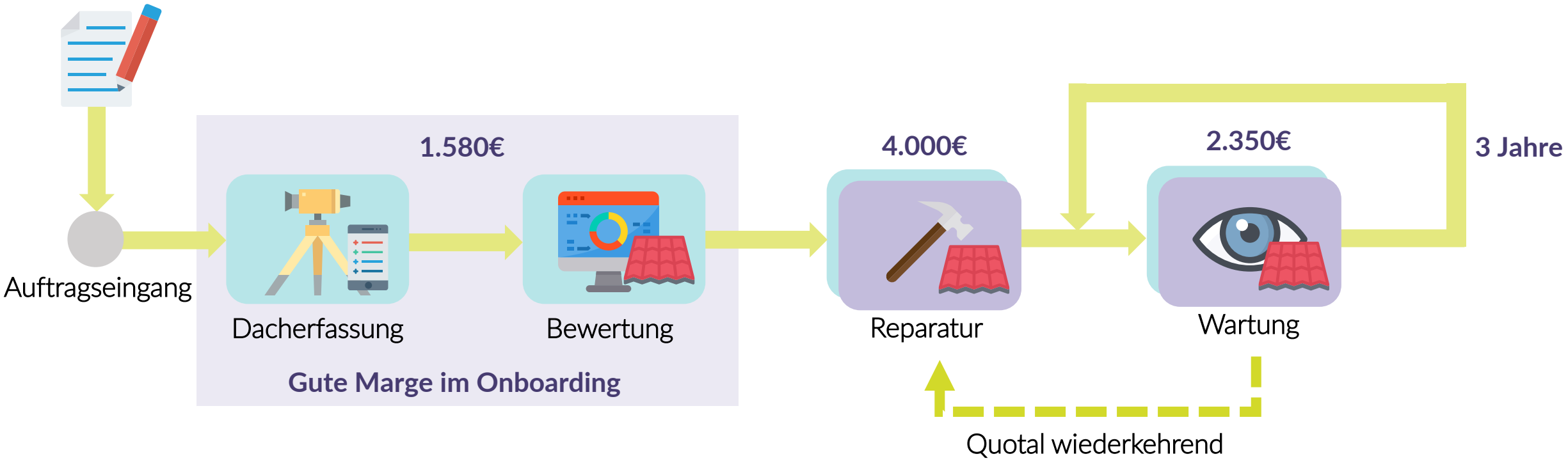
- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten

Reparaturen

- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien

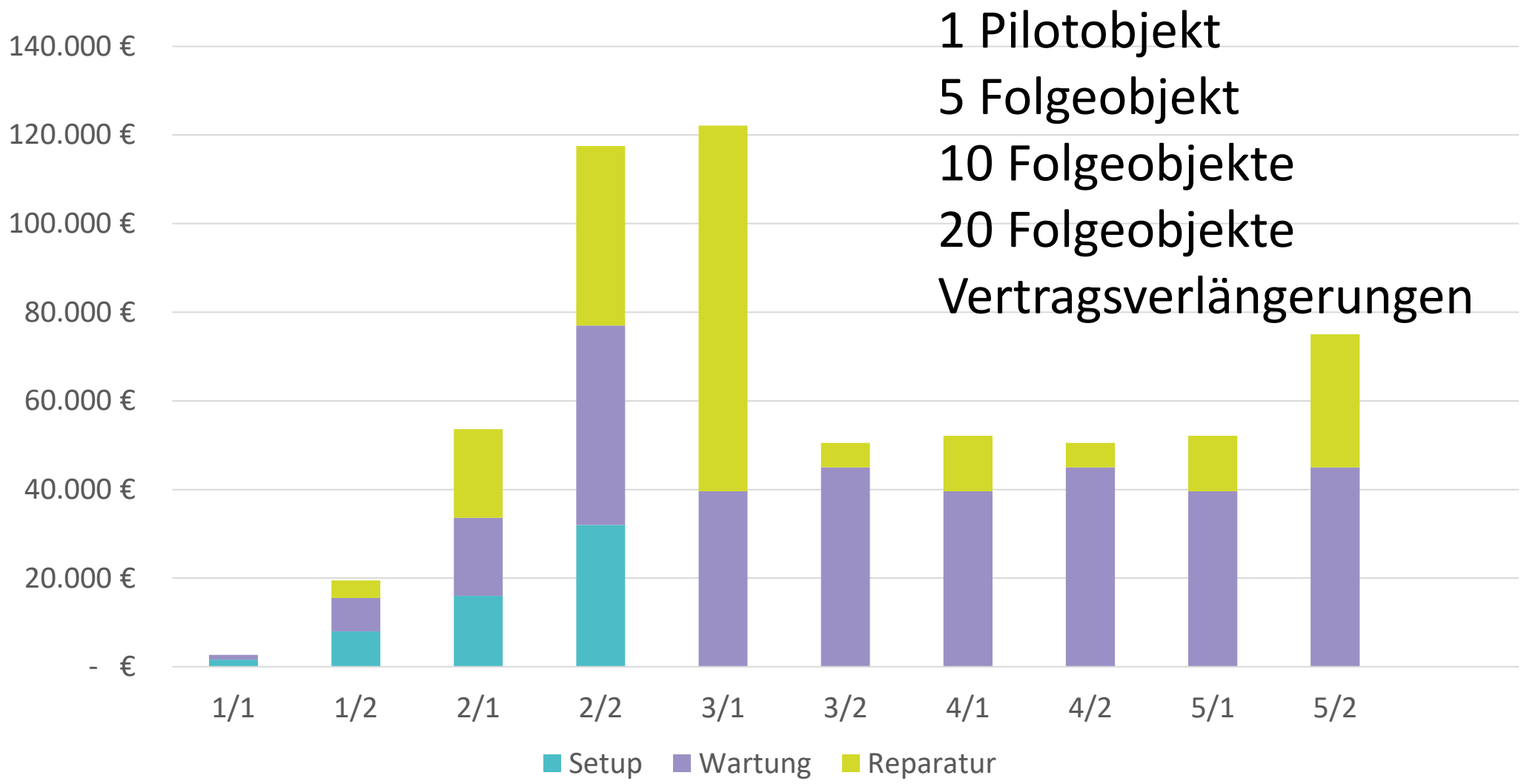
Dachmanagement 4.0

Perspektive Umsatz



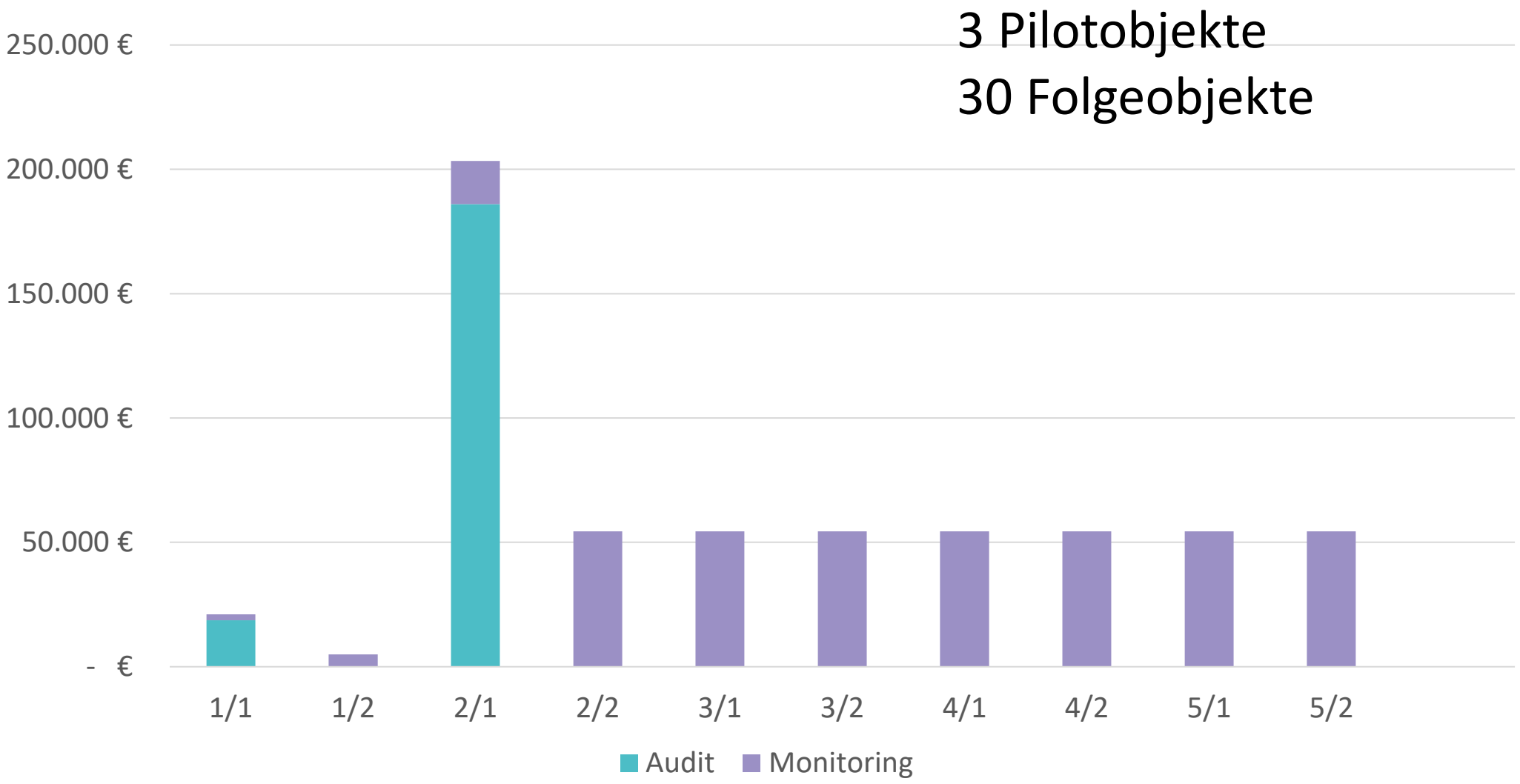
Dachmanagement 4.0

Umsatzentwicklung 1 Kunde



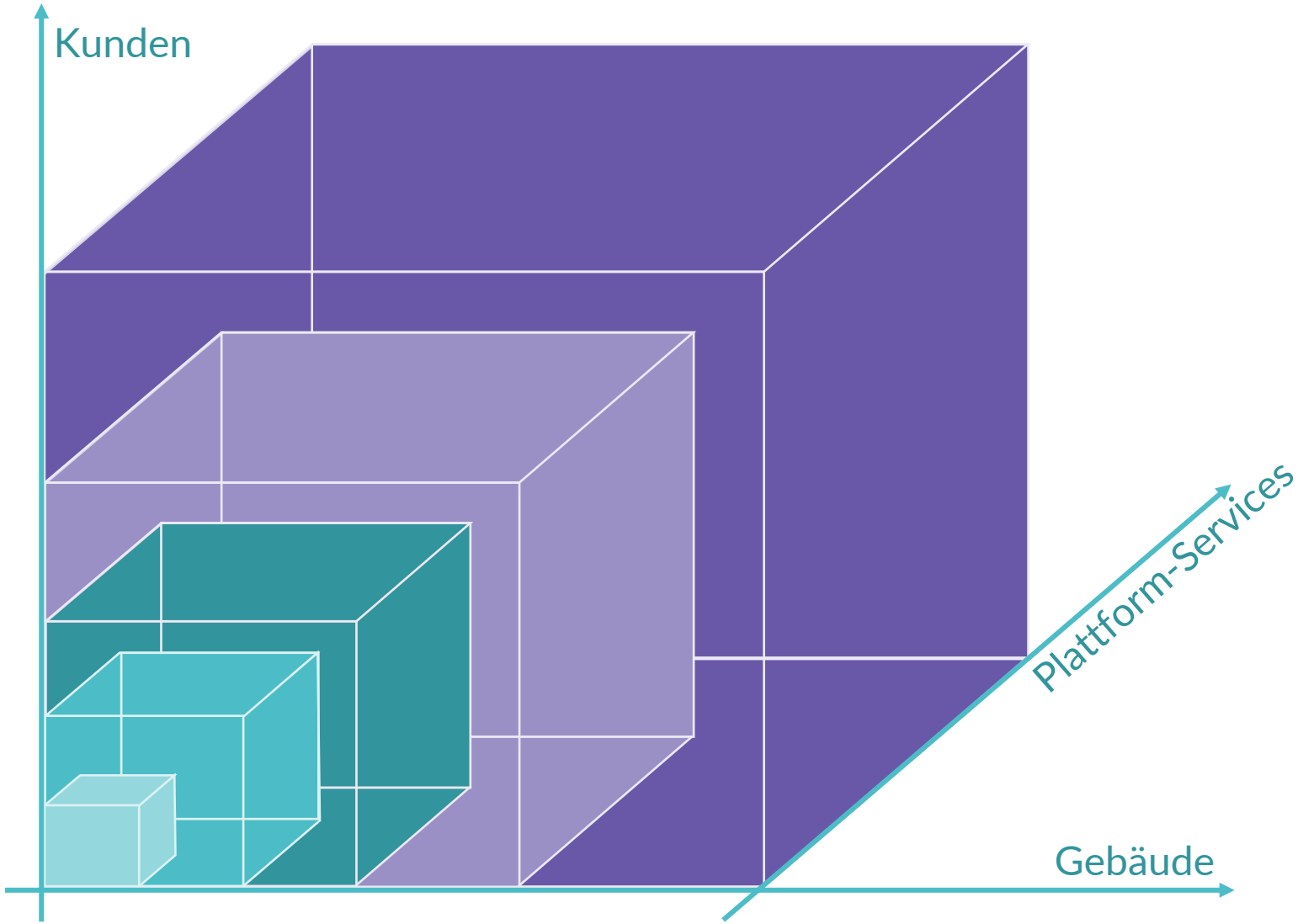
Betreiberpflichten Controlling

Umsatzentwicklung 1 Kunde



Die Wachstumstreiber

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



PATRIZIA

REWE

BEOS

DEUTSCHE WOHNEN

CATELLA

HANSAINVEST

Kapitalherabsetzung / Kapitalerhöhung voll platziert

Warum jetzt? Warum 2:1?

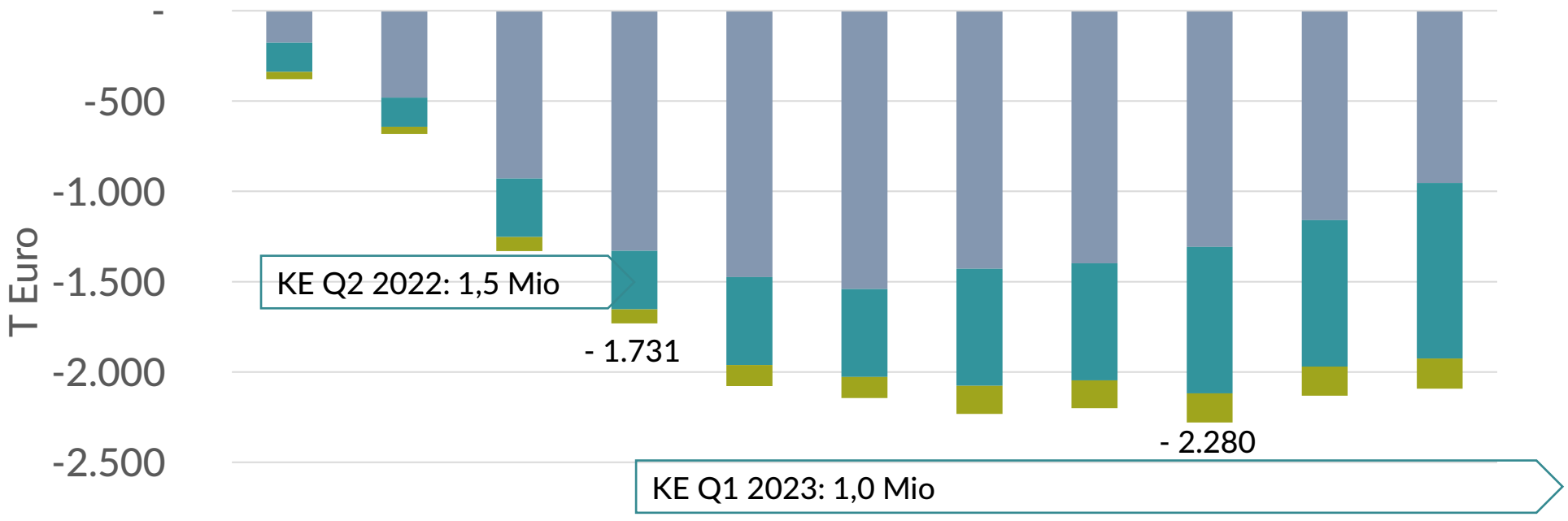
Vorläufige Bilanz Solutiance AG 31.12.2021

I.	Gezeichnetes Kapital	7.818.634,00	3.909.317,00	5:2	1.563.726,00	5.473.043,00
II.	Kapitalrücklage	2.554.556,93				
III.	Verlustvortrag	3.660.180,31				
IV.	Jahresfehlbetrag	245.930,59	3.906.110,90			

Kapitalbedarf kumuliert

EBITDA, Tilgung Darlehen und Zinsen kumuliert im Zeitverlauf

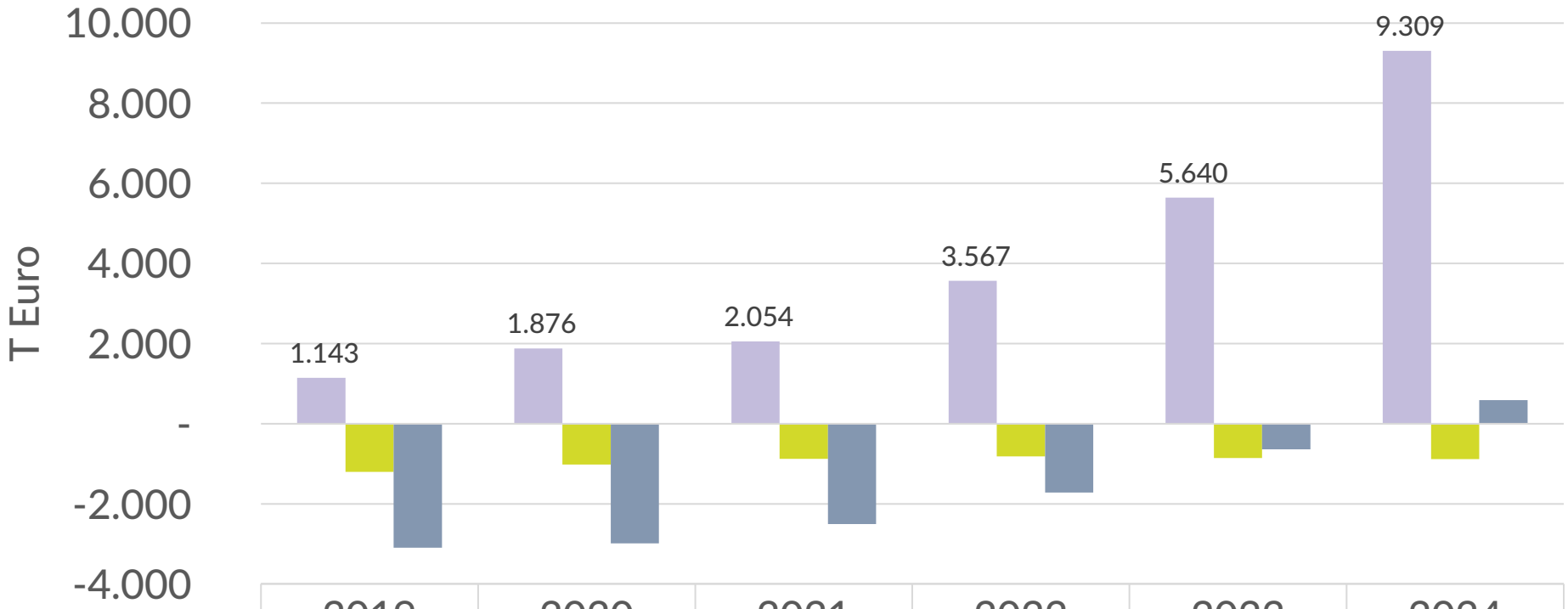
Bereits zugesagte Fördergelder nicht enthalten!



	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022	Q1 2023	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024
Zinsen	-40	-40	-78	-78	-117	-117	-155	-155	-162	-162	-168
Tilgung	-162	-162	-324	-324	-486	-486	-648	-648	-810	-810	-972
EBITDA	-177	-481	-929	-1.329	-1.475	-1.541	-1.429	-1.398	-1.308	-1.160	-953

So entsteht das Ergebnis

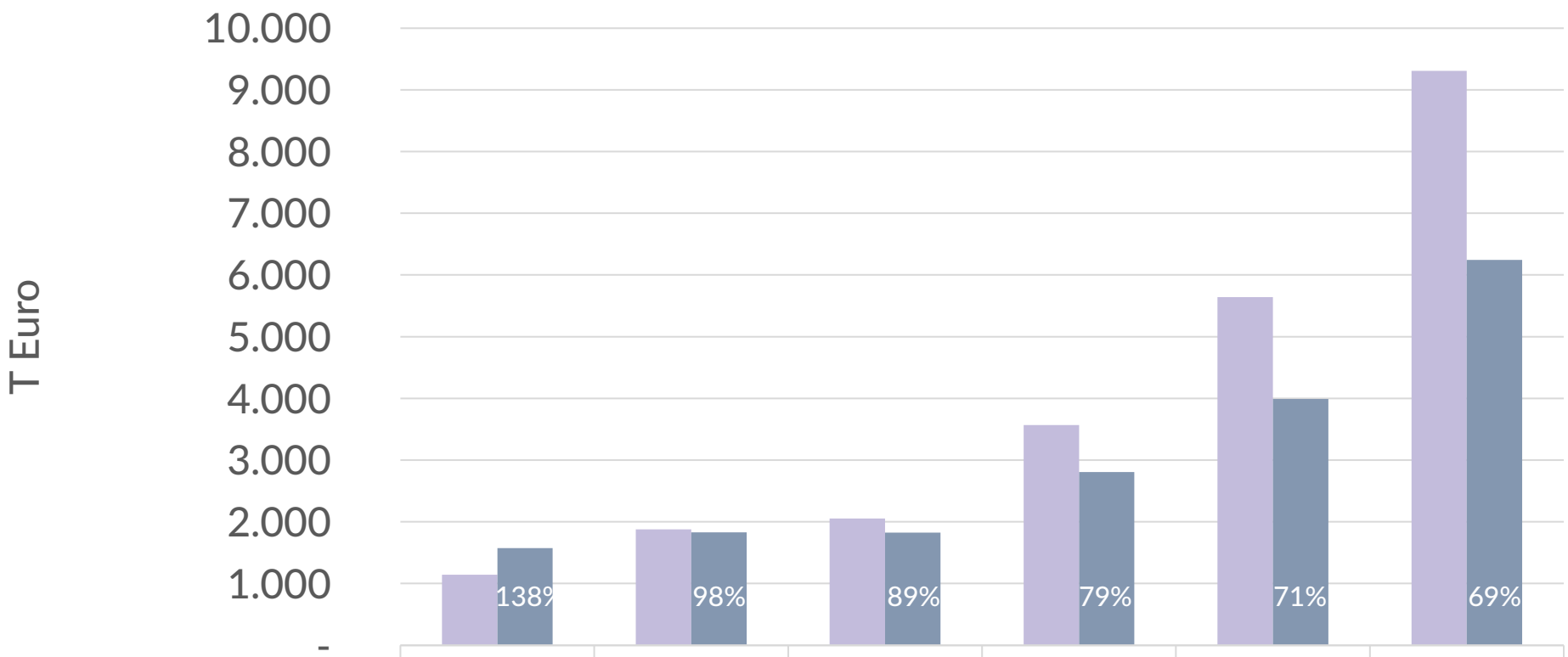
Investitionen in IP für Plattform voll in den Kosten!



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Umsatz	1.143	1.876	2.054	3.567	5.640	9.309
Invest. IP	-1.200	-1.020	-880	-813	-856	-881
EBT	-3.096	-2.987	-2.502	-1.720	-638	589

So entsteht das Ergebnis

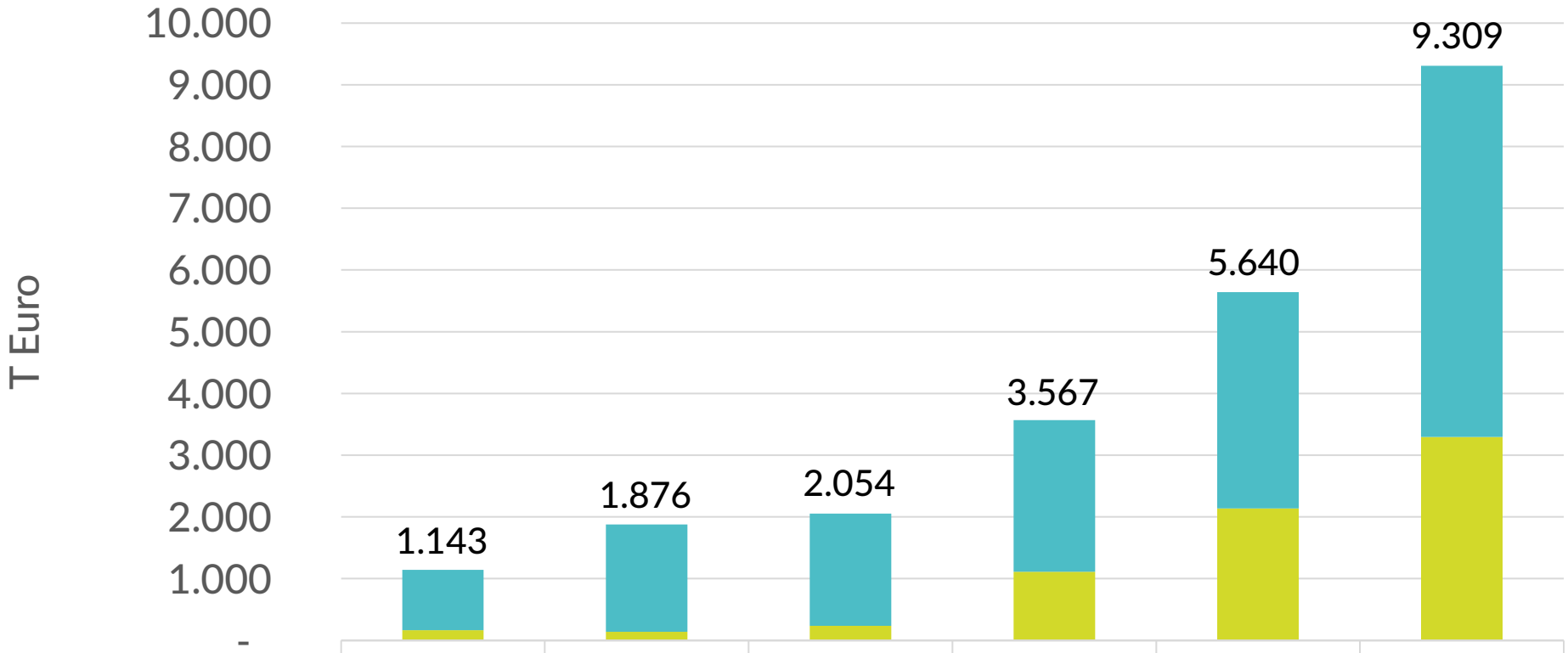
Steigende Bruttomarge aus Anteil Betreiberpflichten + Effizienzgewinn



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Umsatz	1.143	1.876	2.054	3.567	5.640	9.309
Cost of Operations	1.575	1.830	1.825	2.807	3.990	6.246

Umsatz aus Produktperspektive

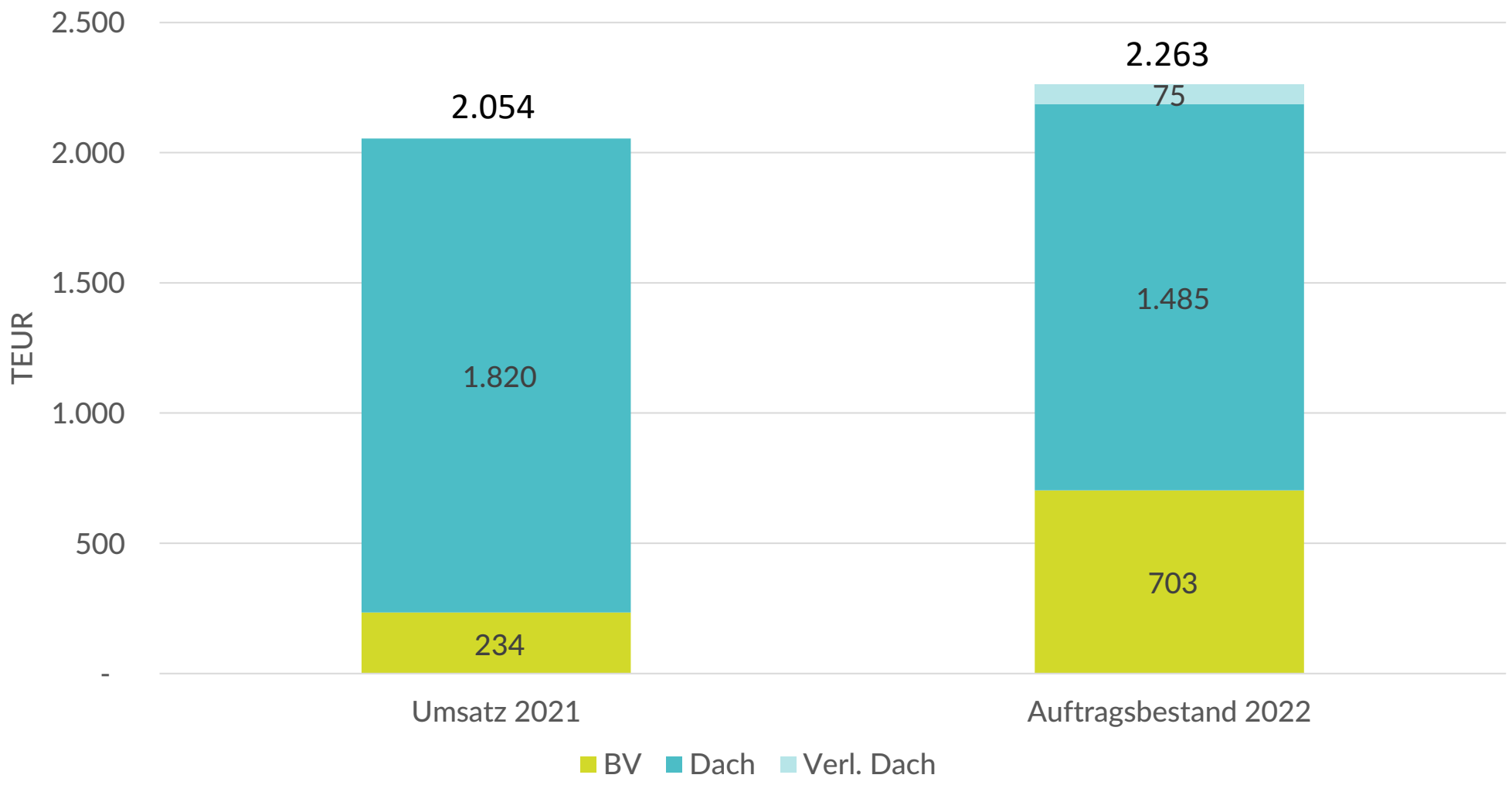
3D Wachstum im Zeitverlauf



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Dach	976	1.737	1.820	2.454	3.505	6.015
Betreiberpflicht	167	139	234	1.113	2.135	3.294

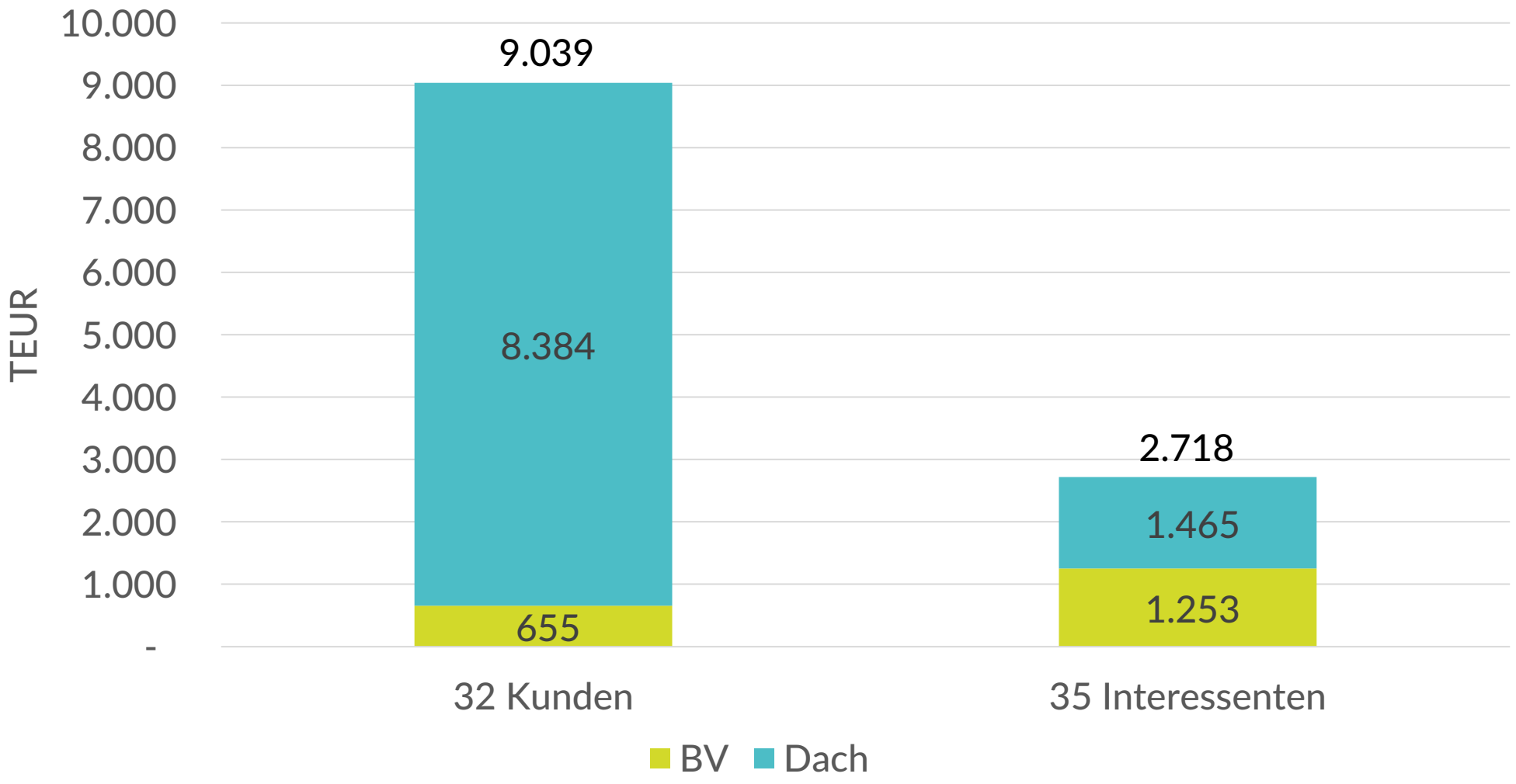
Da stehen wir heute

Was wir heute schon wissen und stark annehmen können



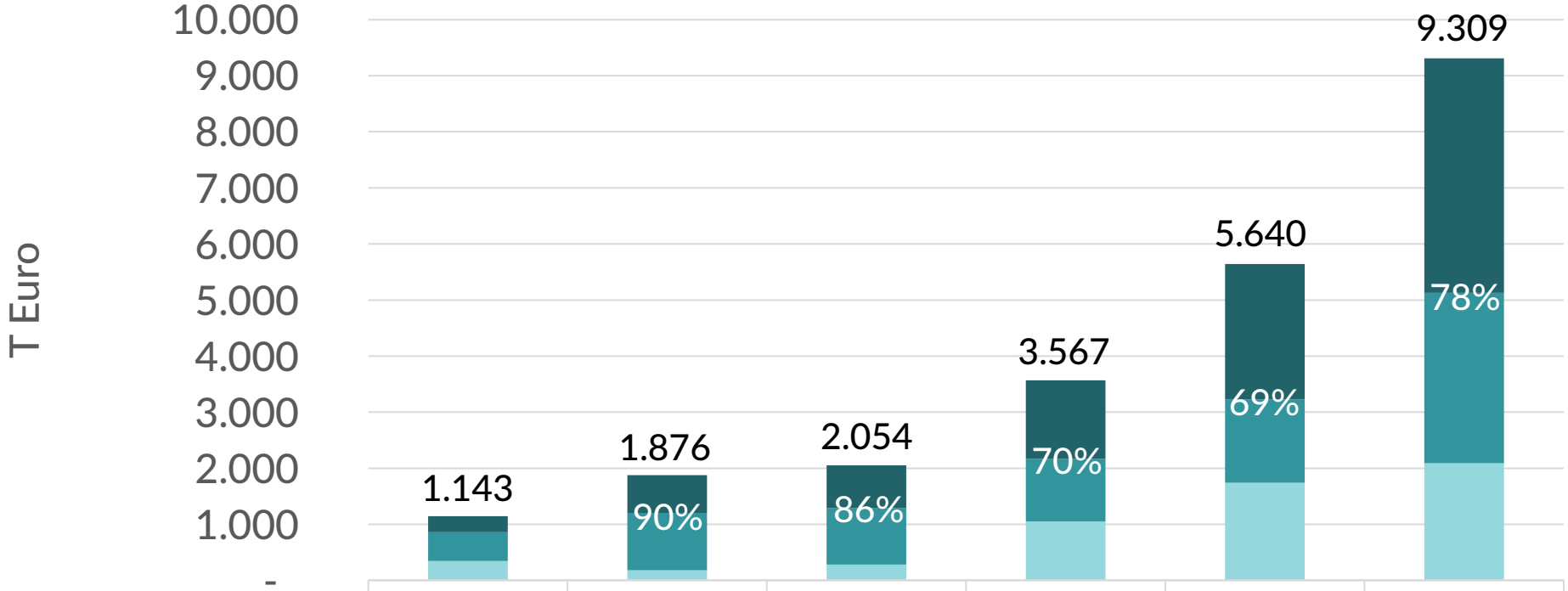
Offene Angebote

Großes Potenzial bei Bestand und Neukunden



Plattformumsatz einmal und wiederkehrend

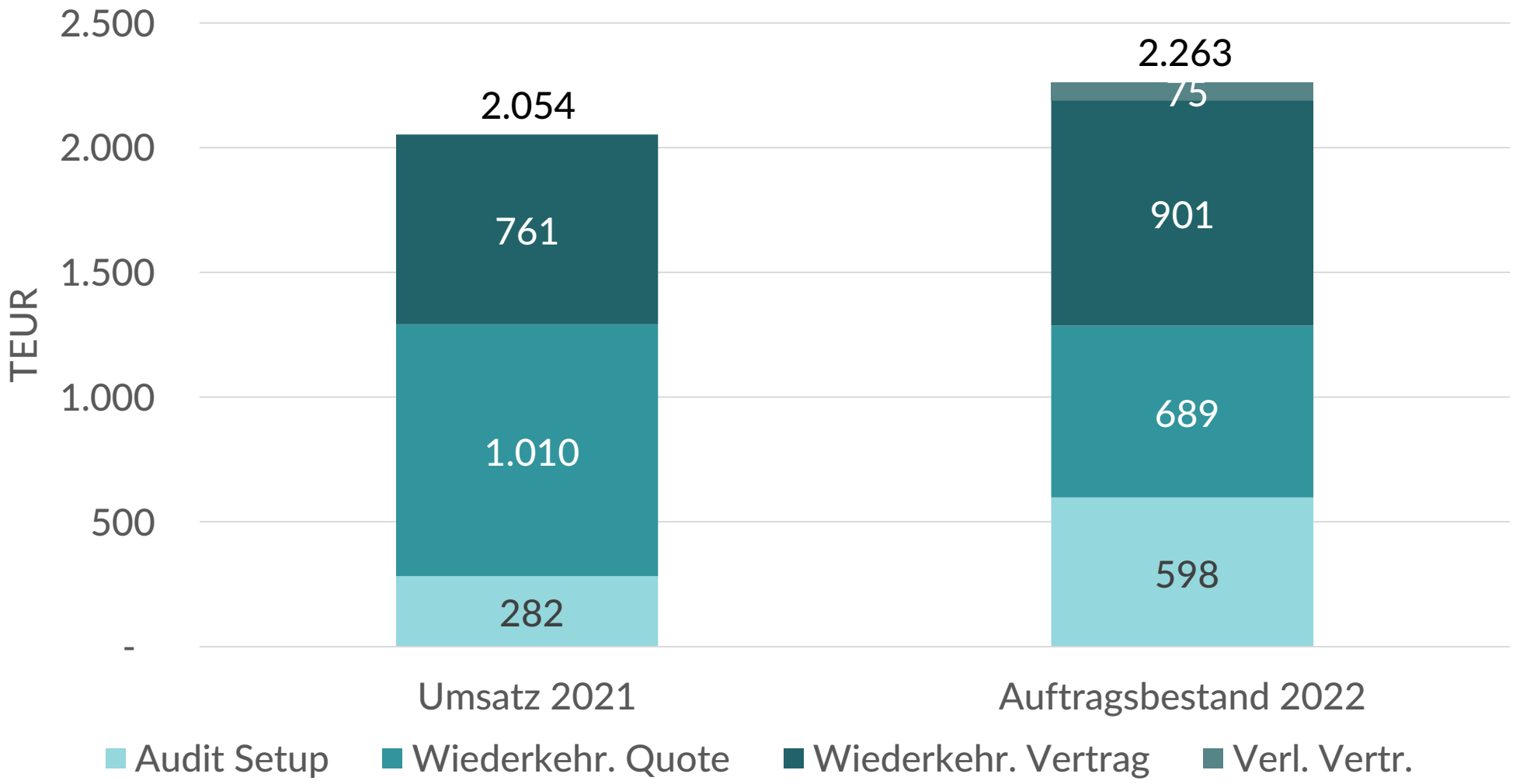
Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Wiederk. Vertrag	285	672	761	1.398	2.411	4.180
Wiederk. Quote	510	1.021	1.010	1.114	1.486	3.041
Audit / Setup	348	183	282	1.055	1.743	2.088

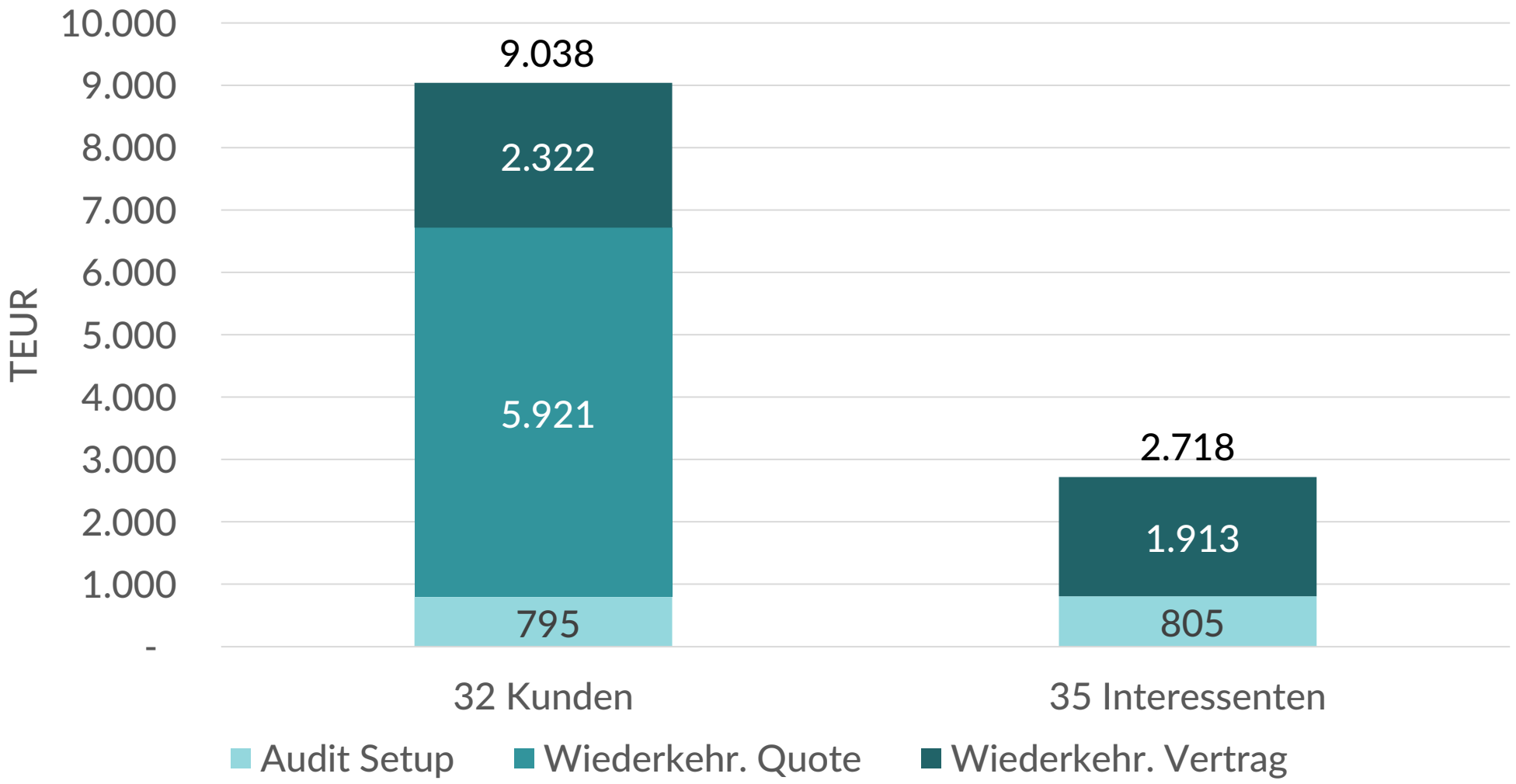
Da stehen wir heute

Was wir heute schon wissen und stark annehmen können



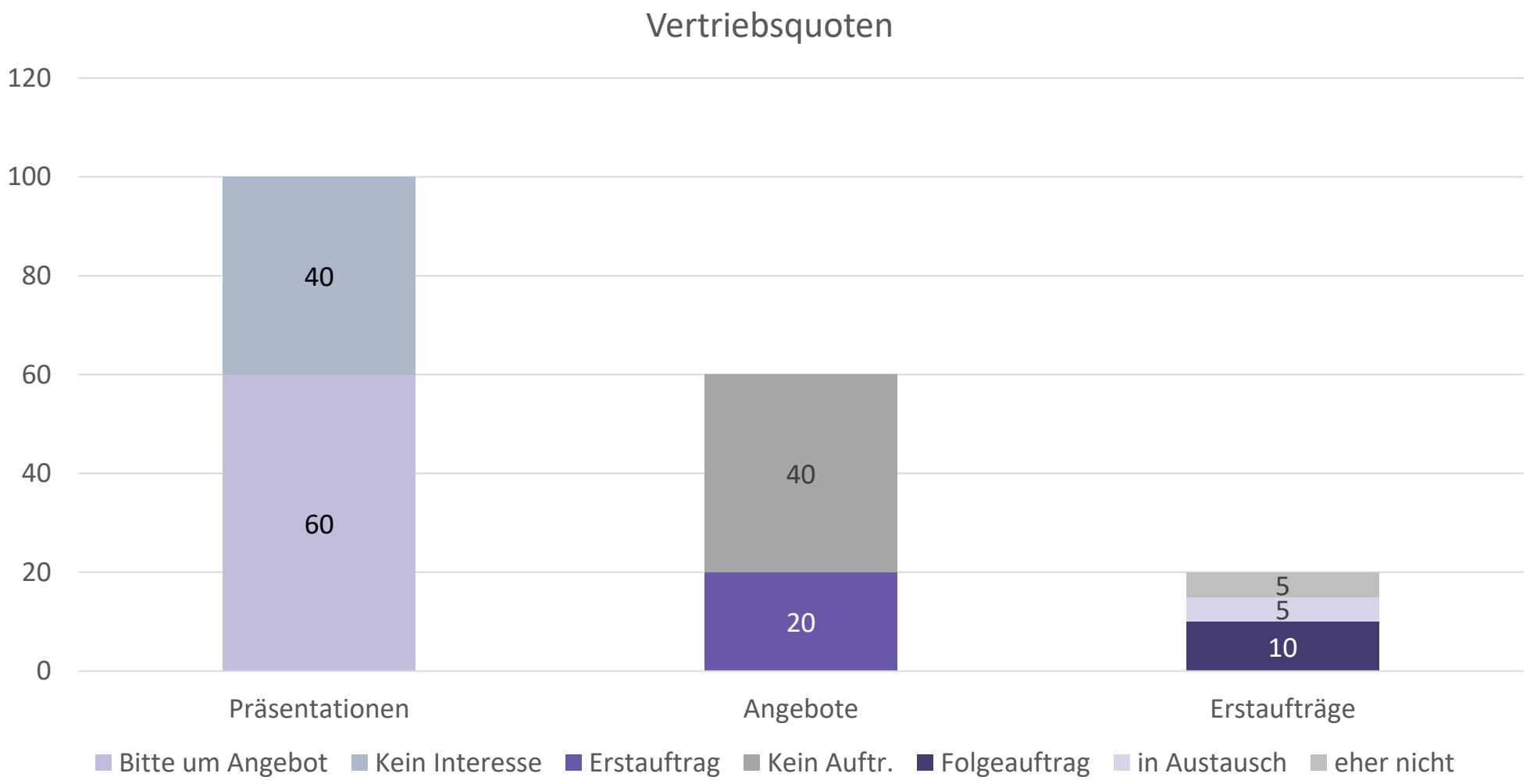
Offene Angebote

Großes Potenzial bei Bestand und Neukunden



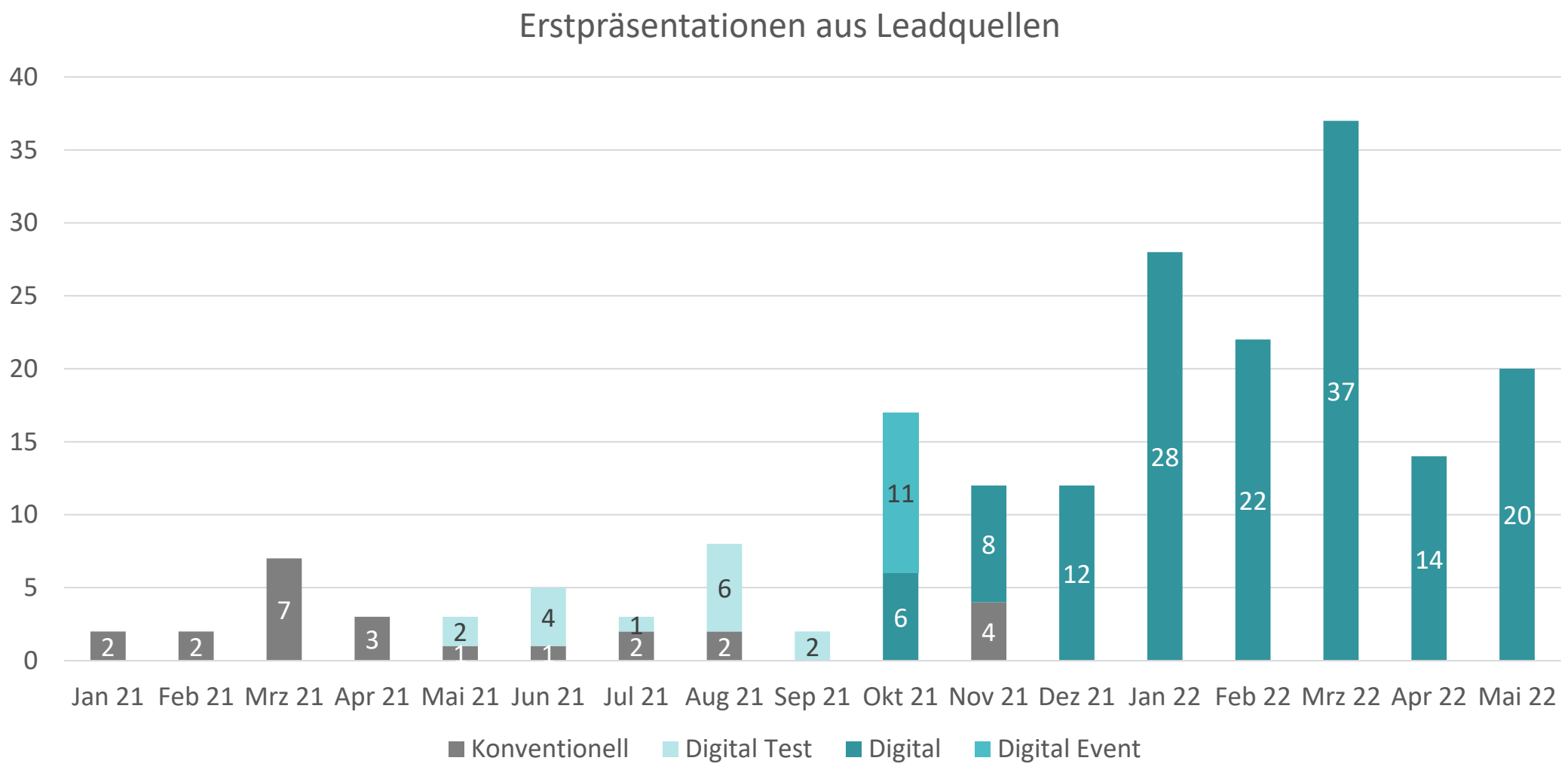
Von Präsentationen zu Aufträgen zu Ausbau

Die Quoten im Vertriebsprozess



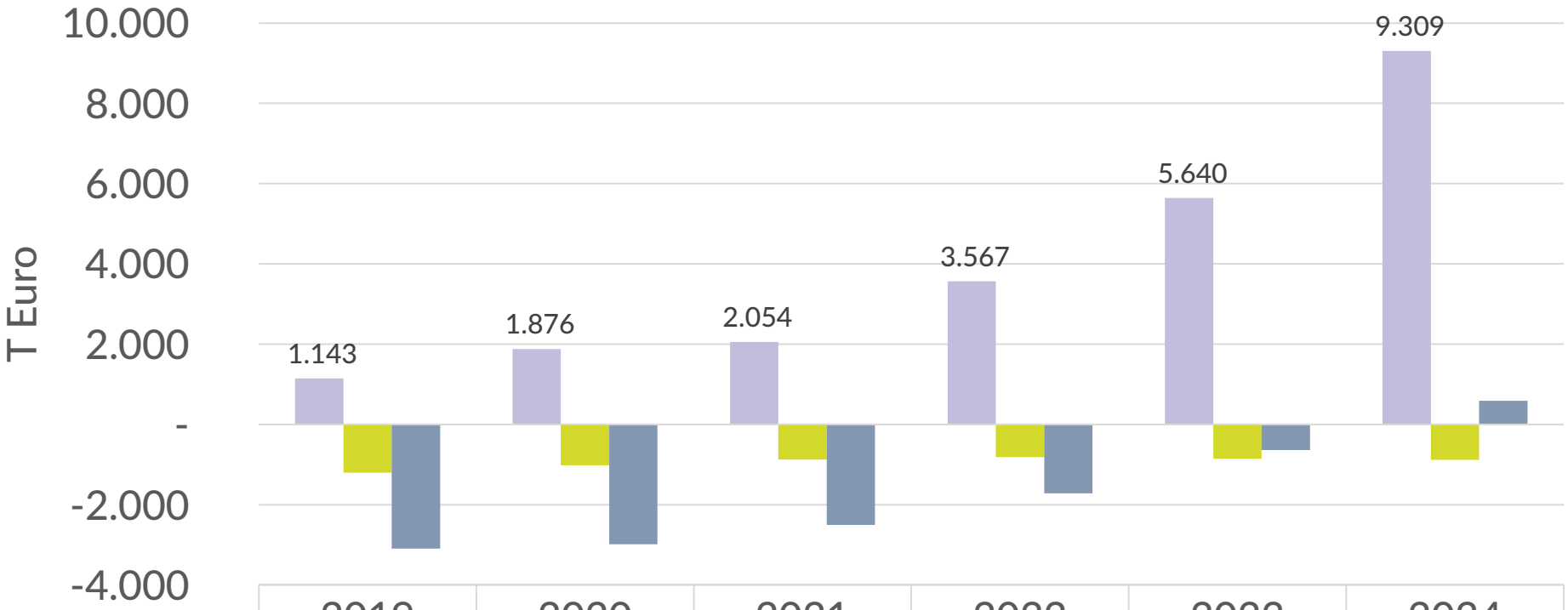
Booster durch digitale Leadgenerierung

Anzahl Erstpräsentationen deutlich gesteigert



Nochmal der Ausblick

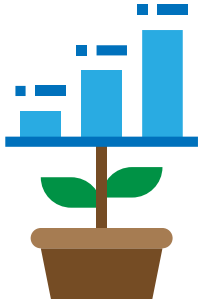
Investitionen in IP für Plattform voll in den Kosten!



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Umsatz	1.143	1.876	2.054	3.567	5.640	9.309
Invest. IP	-1.200	-1.020	-880	-813	-856	-881
EBT	-3.096	-2.987	-2.502	-1.720	-638	589

Indikatoren für Trendwende in 2022

Mit Rückenwind ins neue Jahr



Wachstum AE

Q4 2021 ~170 % zu 2020

Q1 2022 ~50 % zu 2021

Großer Auftragsbestand

>100% 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

solutiance

maintenance intelligence

Vielen Dank.