

Plattform-Services für den Immobilienbetrieb

Hauptversammlung Solutiance AG

Bericht des Vorstands

Berlin, 31. August 2022





Bericht des Vorstands

1. Rückblick
2. Unsere Services
3. Der Weg zum Break Even
4. Aktuelle Zahlen & Ausblick



Bericht des Vorstands

1. Rückblick
2. Unsere Services
3. Der Weg zum Break Even
4. Aktuelle Zahlen & Ausblick



Ergebnisse 2021 (Konzern)

- a. Umsatz 2.120 T€ (Vorjahr 1.954 T€) + 8%
- b. Leistung 2.134 T€ (Vorjahr 2.031 T€) + 5%
- c. Ergebnis -2.587 T€ (Vorjahr -2.987 T€) - 13%
- d. Cashflow 192 T€ (Vorjahr -395 T€) + 149%



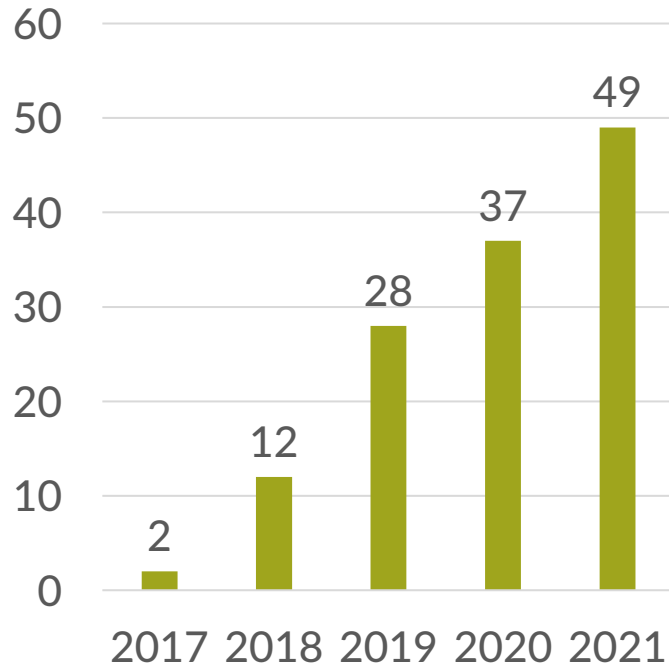
Bilanz 2021 (Konzern)

Aktiva	2021	(2020)	Passiva	2021	(2020)
Anlagen	190	(451)	Eigenkapital	0	(0)
<i>Immaterielle</i>	166	(410)	<i>Gezeichnet</i>	7.819	(6.449)
<i>Sachanlagen</i>	23	(41)	<i>Rücklagen</i>	2.555	(2.180)
			<i>Verluste</i>	-14.084	(-11.497)
Umlauf	672	(547)	<i>Nicht gedeckt</i>	3.711	(2.867)
<i>Vorräte</i>	15	(93)	Rückstellungen	1.374	(1.280)
<i>Forderungen</i>	335	(324)	<i>Pensionen</i>	1.213	(1.081)
<i>Kasse</i>	322	(130)	<i>Sonstige</i>	161	(199)
			Verbindlichkeiten	3.190	(2.539)
Sonstige	3.728	(2.886)	<i>Banken</i>	2.110	(2.110)
<i>ARAB</i>	17	(19)	<i>L u L / Sonstige</i>	1.080	(429)
<i>EK nicht gedeckt</i>	3.711	(2.867)			
			Latente Steuern	26	(65)
Summe	4.590	(3.884)	Summe	4.590	(3.884)

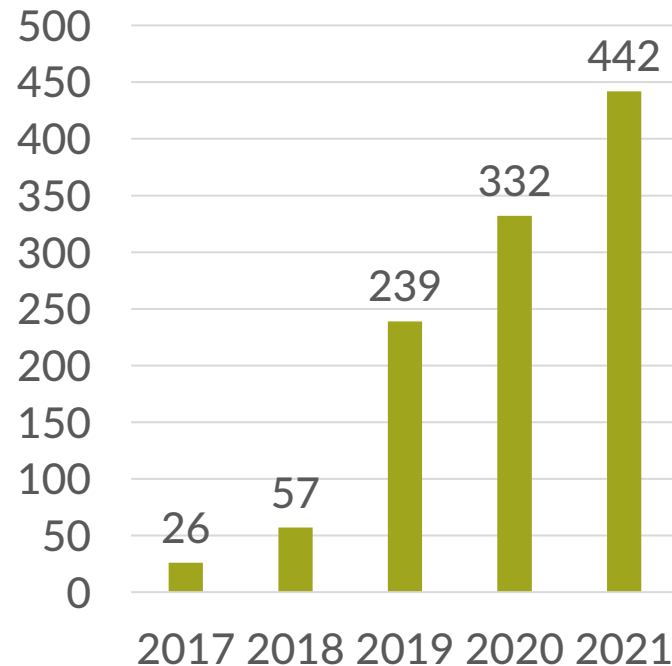


3D-Wachstum

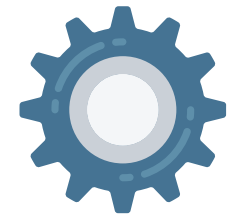
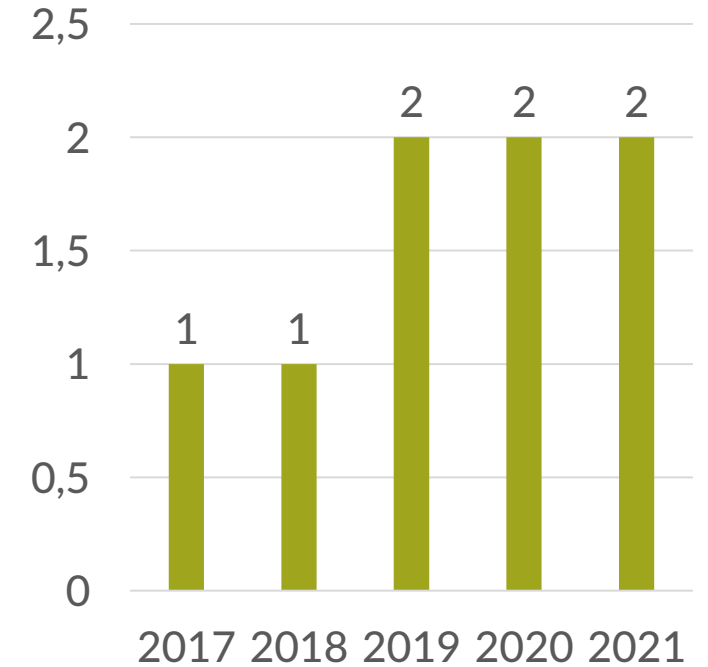
Kunden, Gebäude, Plattform-Services



Kunden



Gebäude



Plattform Services



Kapitalherabsetzung / Kapitalerhöhung voll platziert

Warum jetzt? Warum 2:1?

Vorläufige Bilanz Solutiance AG 31.12.2021

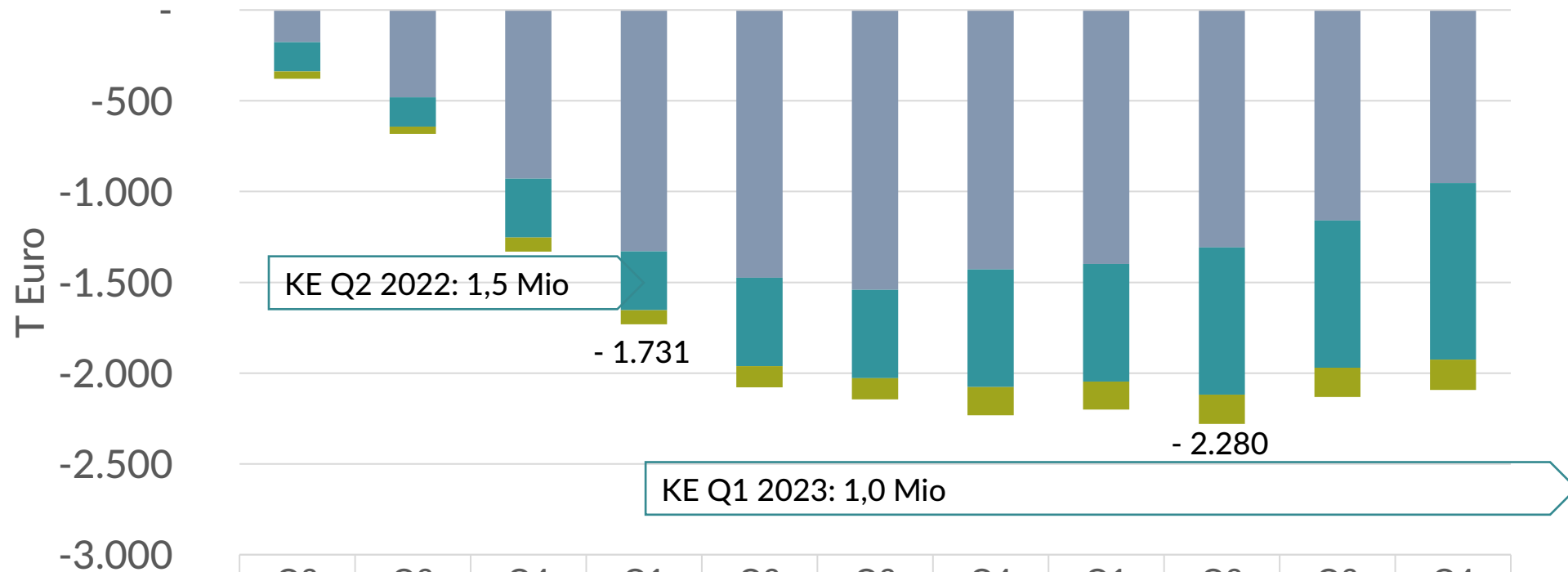
I. Gezeichnetes Kapital	7.818.634,00	3.909.317,00	5:2	1.563.726,00	5.473.043,00
II. Kapitalrücklage	2.554.556,93				
III. Verlustvortrag	3.660.180,31				
IV. Jahresfehlbetrag	245.930,59		3.906.110,90		



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



Bericht des Vorstands

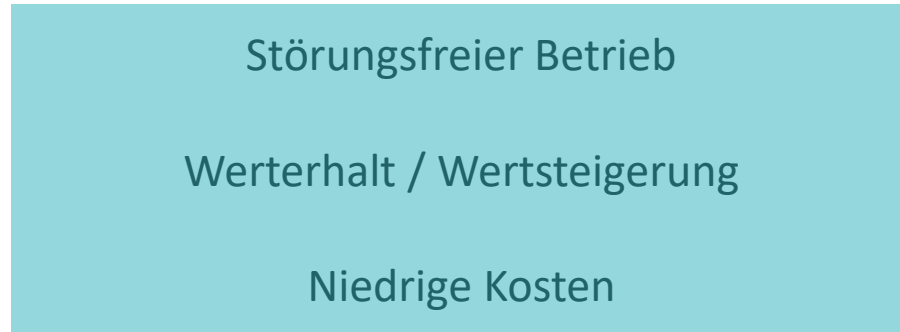
1. Rückblick
- 2. Unsere Services**
3. Der Weg zum Break Even
4. Aktuelle Zahlen & Ausblick



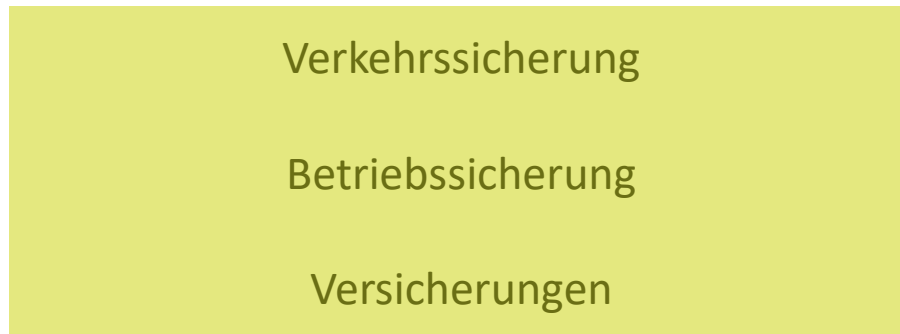
Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

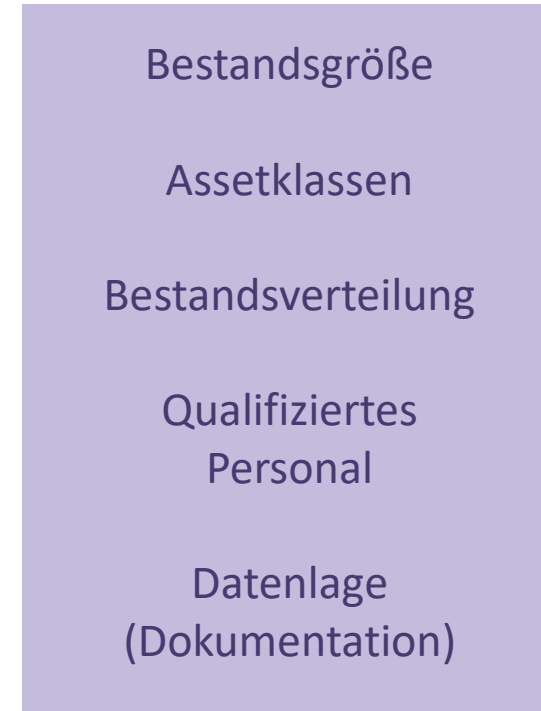
Wirtschaftliche
Interessen



Gesetzliche
Pflichten



Treiber





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 – Beahlt wird der Service, nicht das System
- ✓ Hohes Maß an Transparenz – Neue, strategische Perspektiven



Betreiberpflichten Controlling

Module im Überblick

Audit

Audit I – Dokumentencheck

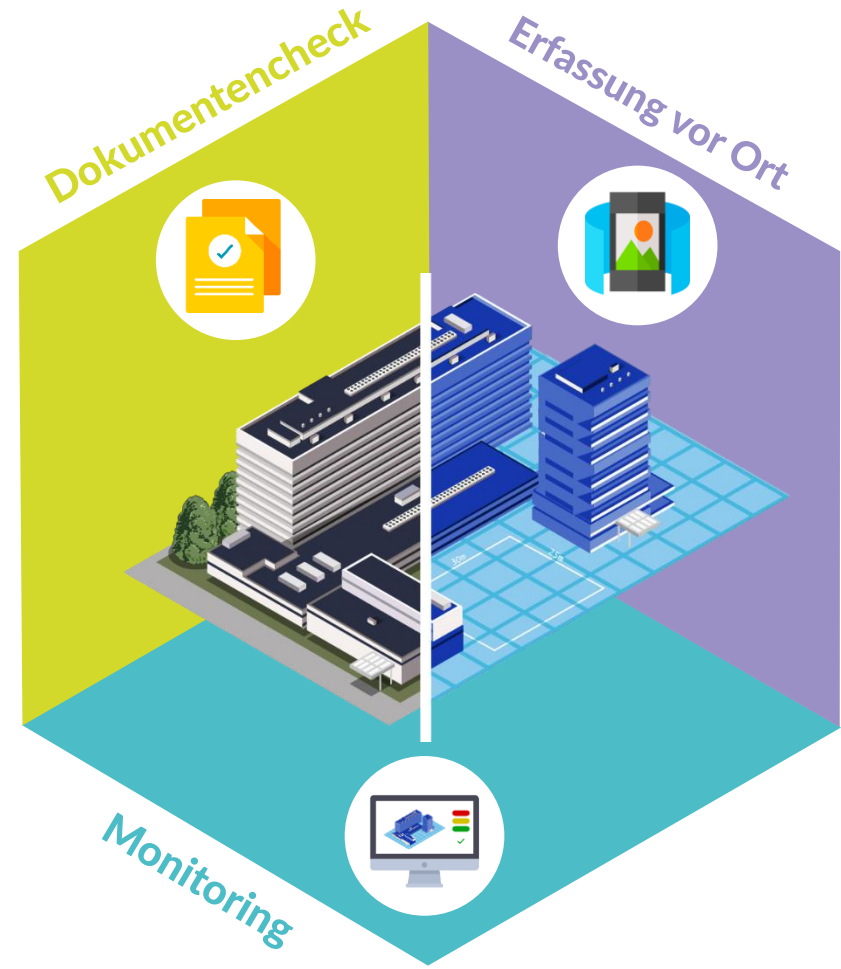
Dokumentenprüfung + Beschaffung
fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung vor Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen
technischen Anlagen vor Ort

Monitoring

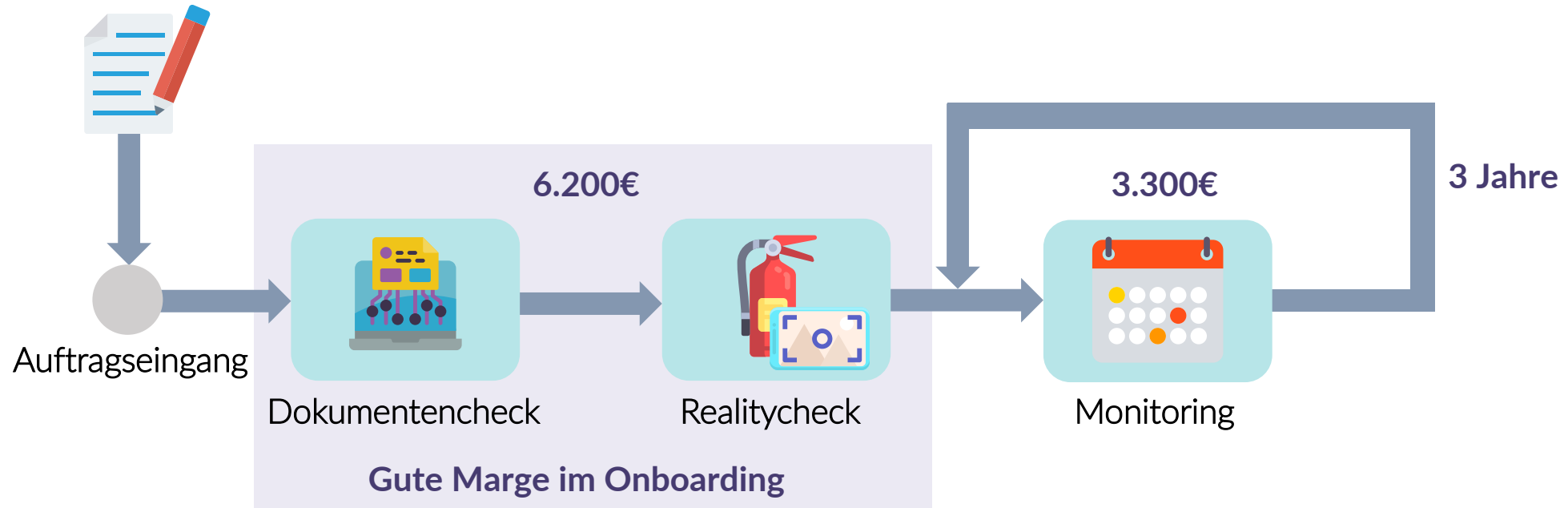
Kontrolle über alle Informationen +
Benachrichtigungsdienst





Management Betreiberpflichten

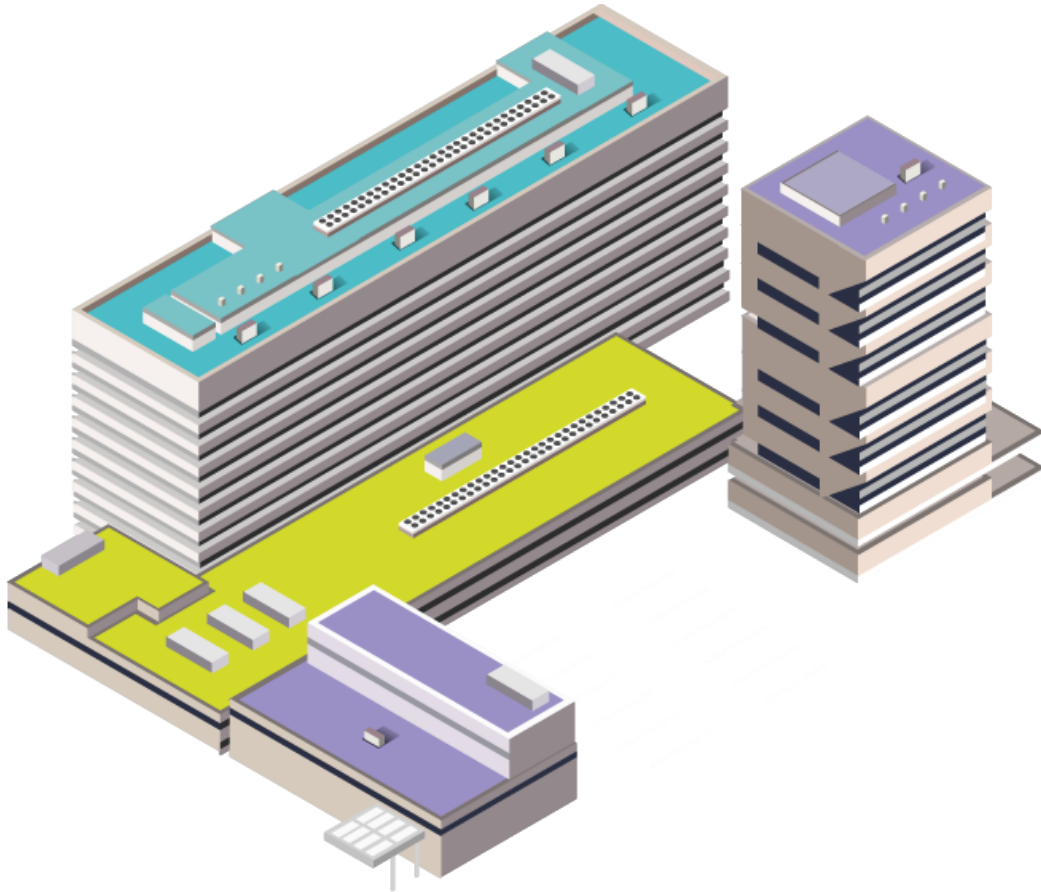
Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze





Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung



Wartungen / Prüfungen

- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten



Reparaturen

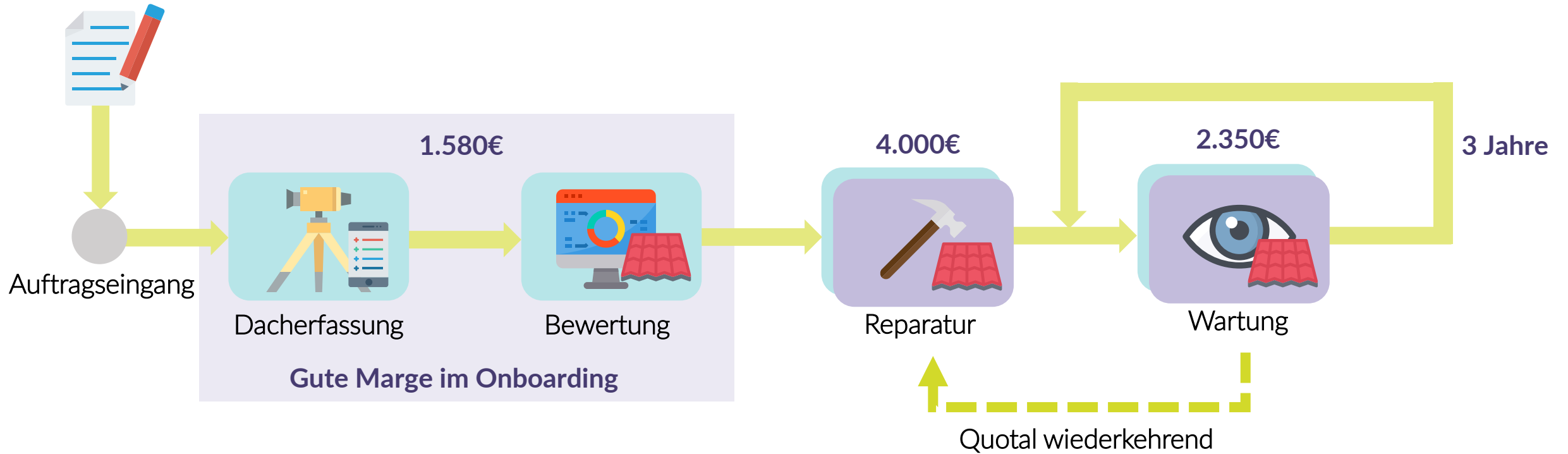
- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien





Dachmanagement 4.0

Perspektive Umsatz





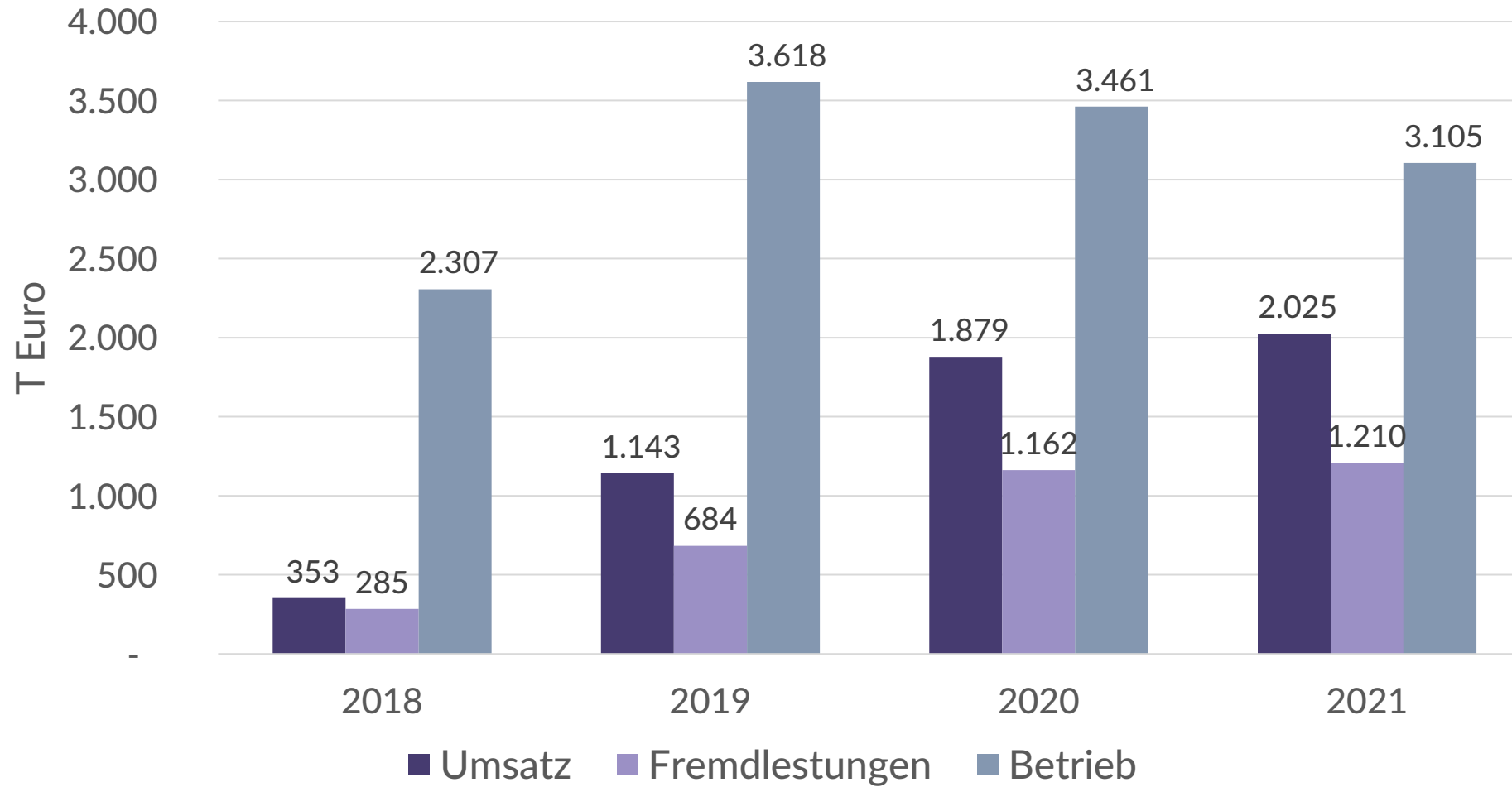
Bericht des Vorstands

1. Rückblick
2. Unsere Services
3. Der Weg zum Break Even
4. Aktuelle Zahlen & Ausblick



Die Kosten Perspektive

Die Richtung stimmt





Der Weg zum Break Even

Maßnahmen zur Kostensenkung



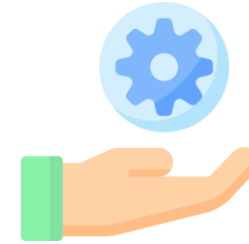
Abbau nicht-operativer Stellen

>150.000€ pro Jahr gespart



Vertriebsautomatisierung

Akquise-Kosten pro Kunde um 80% gesenkt



Kosten durch Fremdleistungen

Anbieterwechsel (Wirtschaftsprüfer,
Bürofläche verkleinert, ...)



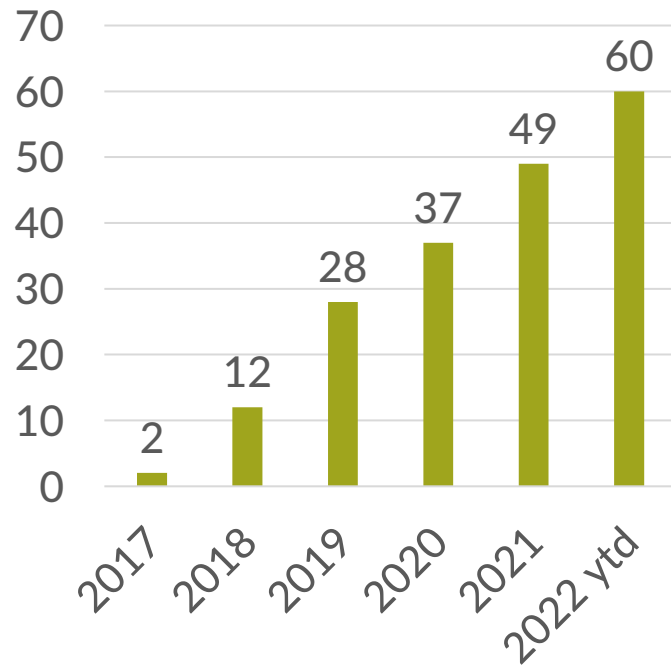
Bericht des Vorstands

1. Rückblick
2. Unsere Services
3. Der Weg zum Break Even
4. Aktuelle Zahlen & Ausblick

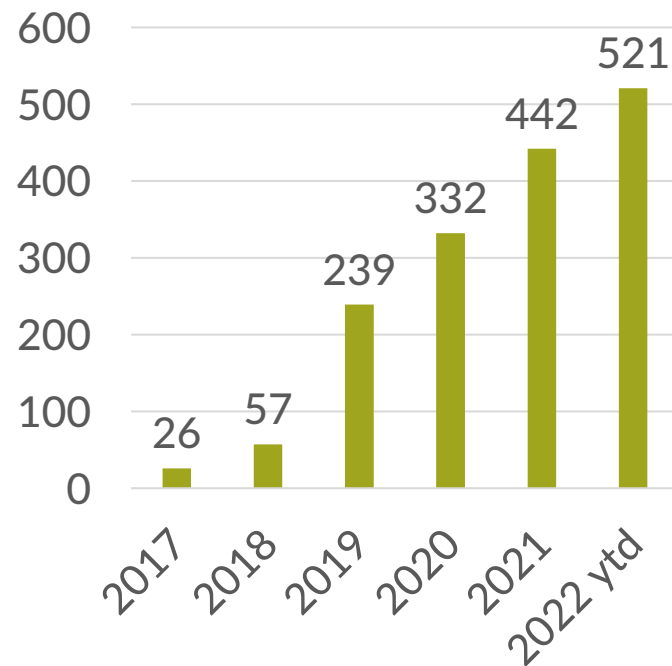


3D-Wachstum

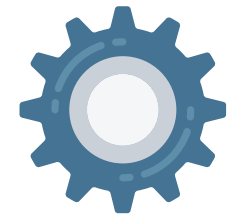
Kunden, Gebäude, Plattform-Services



Kunden



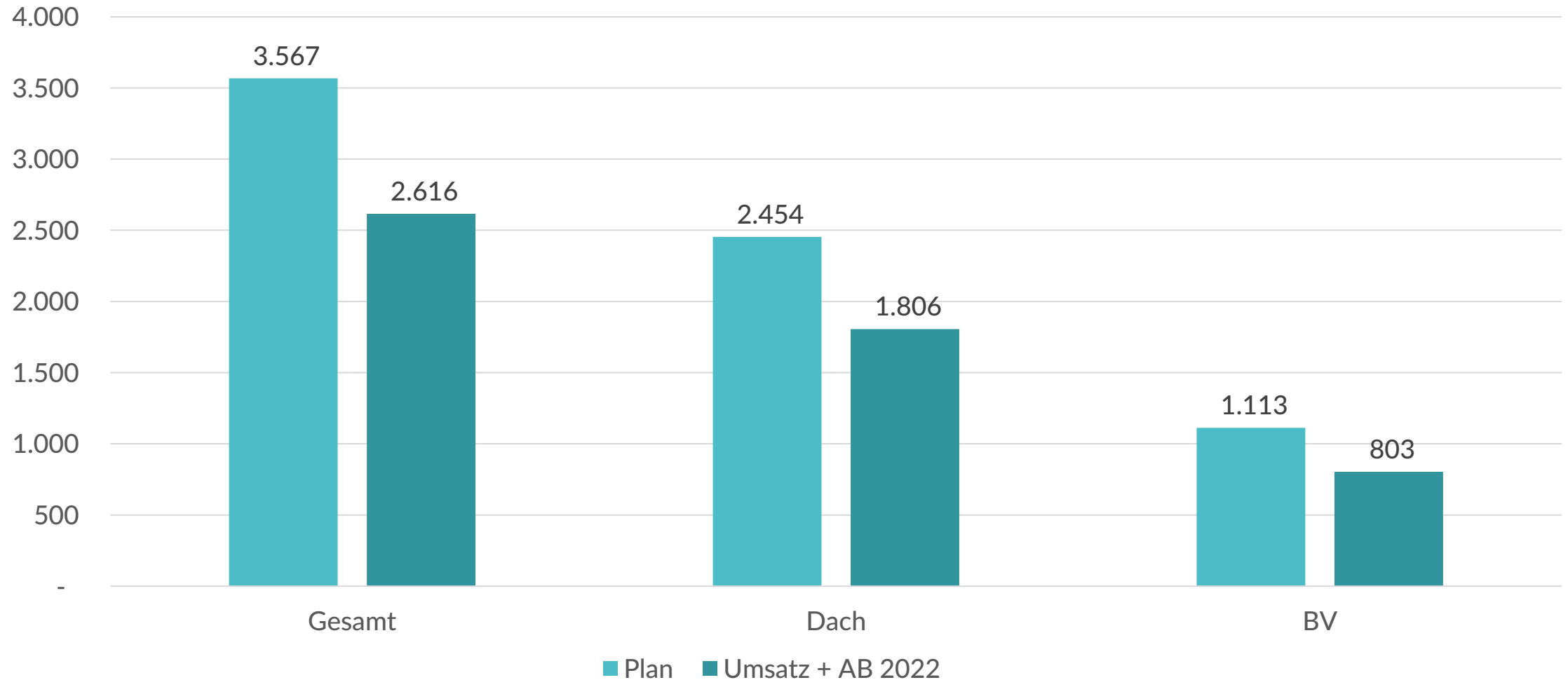
Gebäude



Plattform Services

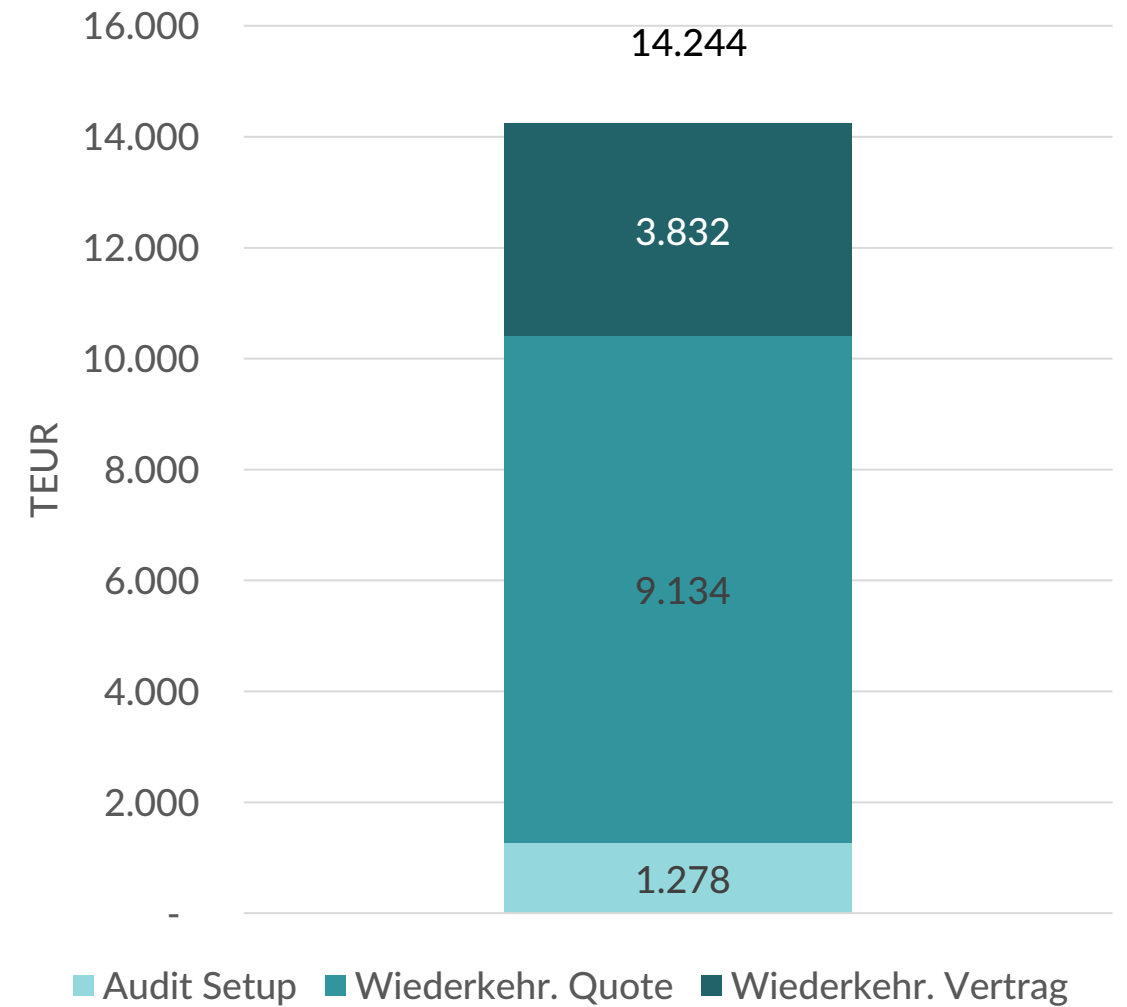
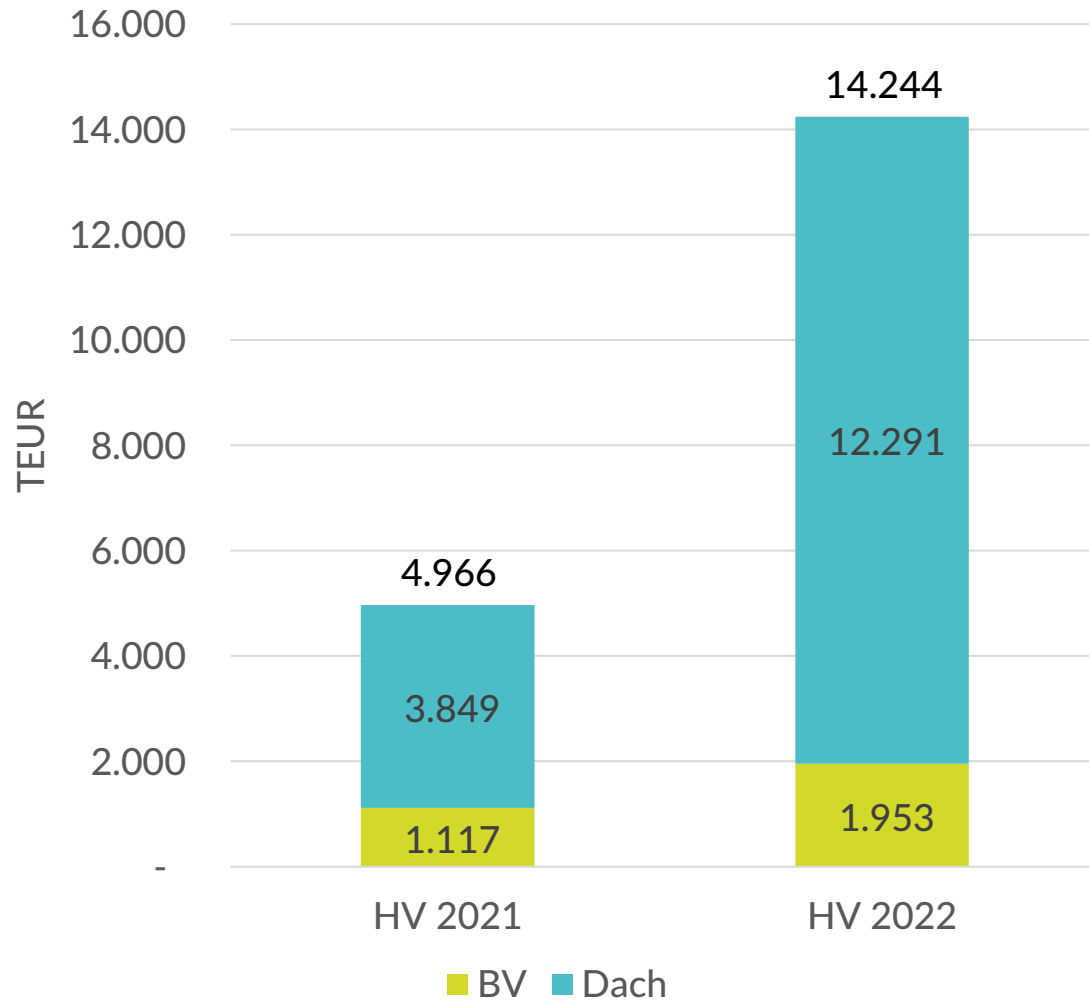


Planumsatz 2022 / Umsatz + Auftragsbestand 2022





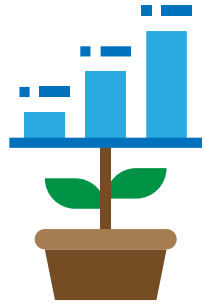
Aktuelle Angebote





Indikatoren für weiteres Wachstum in 2022

Stetig zurück zu alten Wachstumsraten



Wachstum AE

H1 2022 ~120 % zu 2021



Großer Auftragsbestand

~75% des Planumsatzes in
den Büchern



Kunden mit Potenzial

5 für Rollout Betreiberpflichten
4 für Ausbau Dach



Digitale Kundengewinnung

Bereits 22 neue Kunden in
2022 gewonnen



solutiance

maintenance intelligence

Vielen Dank.

