solutiance
maintenance intelligence

Smartsourcing für den Immobilienbetrieb

m:access

Fachkonferenz Software & IT | Solutiance AG
München, 25. Mai 2023

Bericht des Vorstands

1. Unsere Services im Markt
2. Der Weg zum Break Even
3. Aktuelle Zahlen & Ausblick

Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

Probleme von gestern, heute und morgen

Energiewende, Fachkräftemangel, steigende Zinsen, Baukrise, …

Immob

Lesedauer: 4 Minute

Wie entwickelt s
er mit Preisrück

Lünendonk-Studie

Facility Service: W

Eigentlich könnte die deuts
Nachfrage nach ihren Dien
Fachkräftemangel bremser

Der Facility Service leidet an einem massiven Mangel an passendem Personal. (Bild:

280.000 Eu
versuchen n

Veröffentlicht am 12.

Von **Michael Fabricius**,

Quelle: Getty Images/Westendö

Die Reform des Ge
Hauseigentümer k
Belastung für Men
Wärmepumpe dar

Warun

Preisdruck und Angst - Heizungspläne treffen Immobilienmarkt

Hoh
di
W

20.03.

Ein Mitarbeiter einer Sanitär- und Heizungsbaufirma installiert eine moderne Gasbrennwerttherme in einem Einfamilienhaus. **Foto:** Jan Woitas/dpa

Wer auf der Suche nach einem Haus oder einer Wohnung ist, kommt derzeit vielerorts etwas günstiger weg. Doch die Gesetzespläne zum Heizungstausch bringen sowohl Käufer als auch Eigentümer ins Schwitzen.

03.05.2023, 07:21

Vorsicht, Neubau

In Deutschland zu bauen, gleicht derzeit einem Albtraum.

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

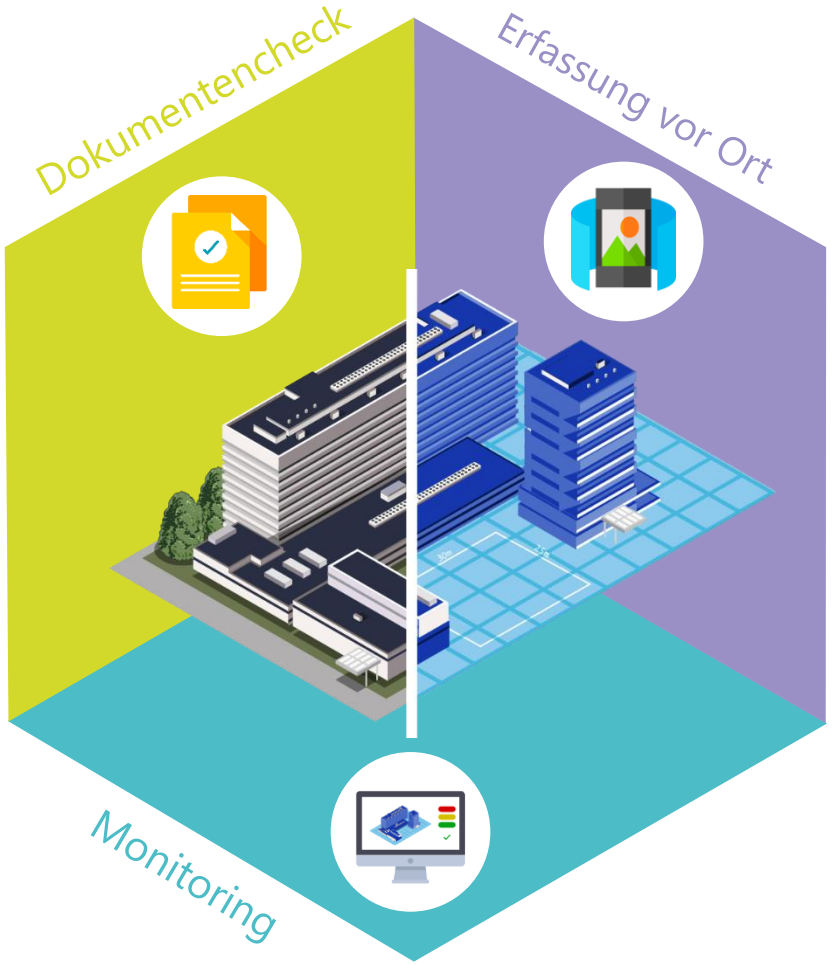
Dokumentenprüfung + Beschaffung fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung von Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

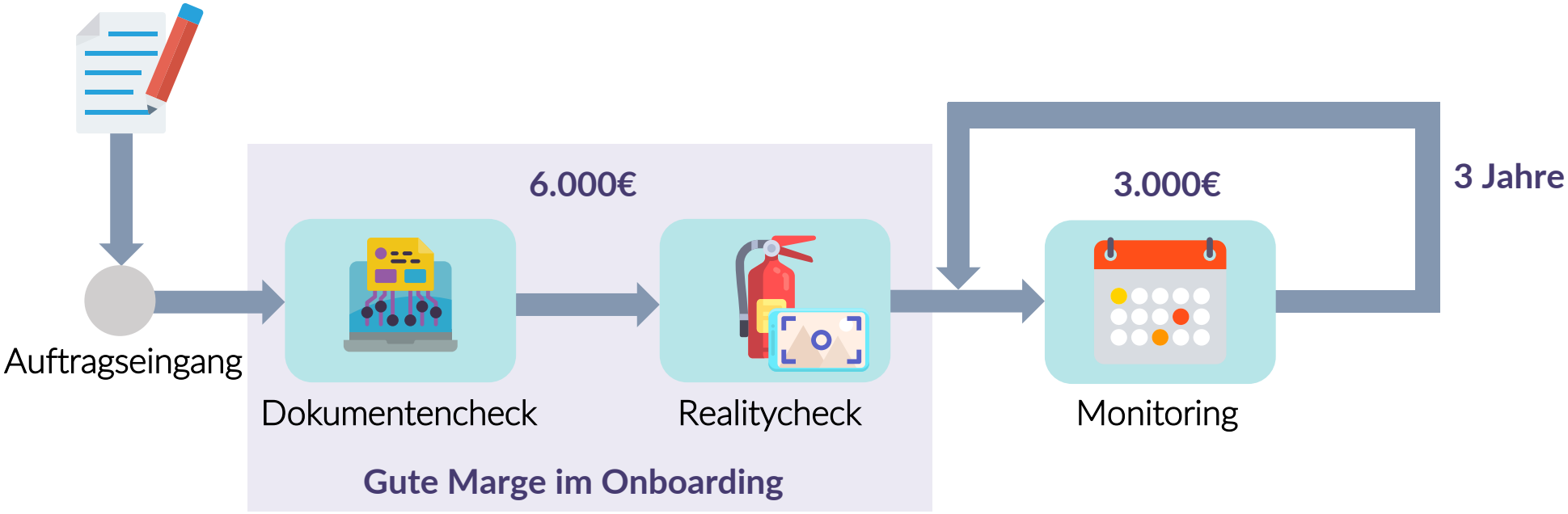
Monitoring

Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst



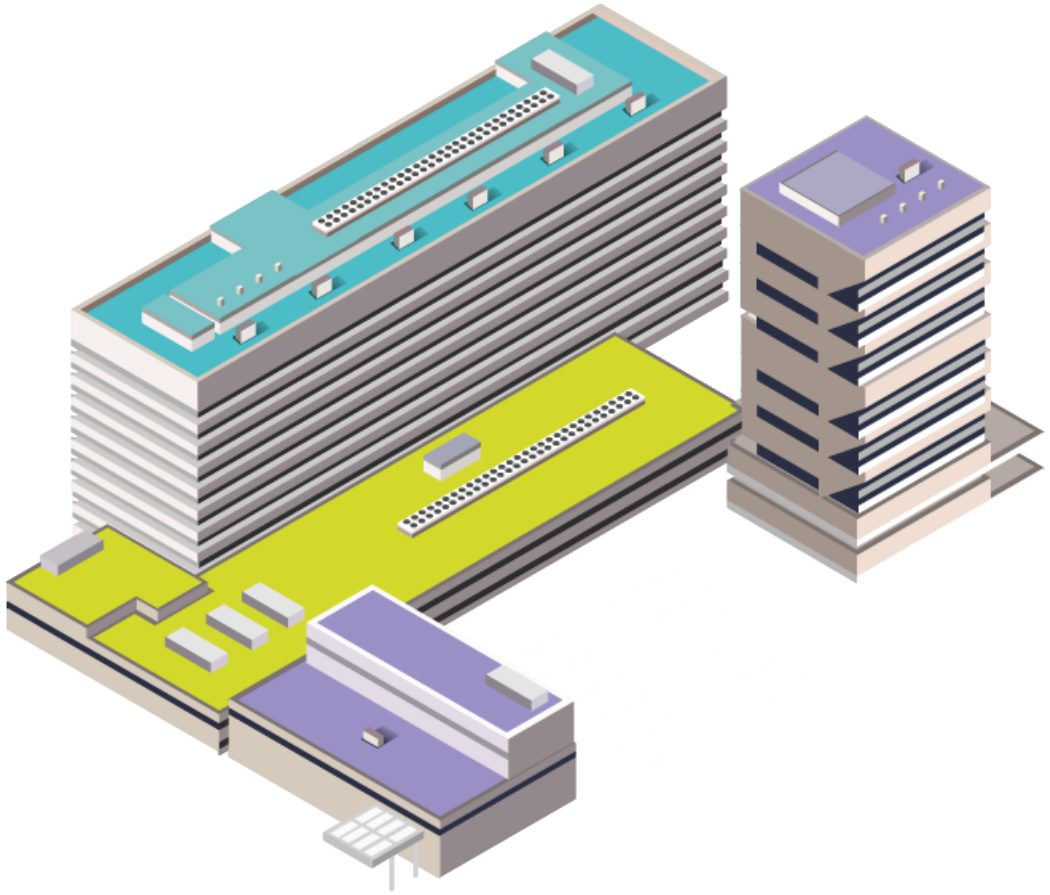
Management Betreiberpflichten

Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze



Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung

Wartungen / Prüfungen

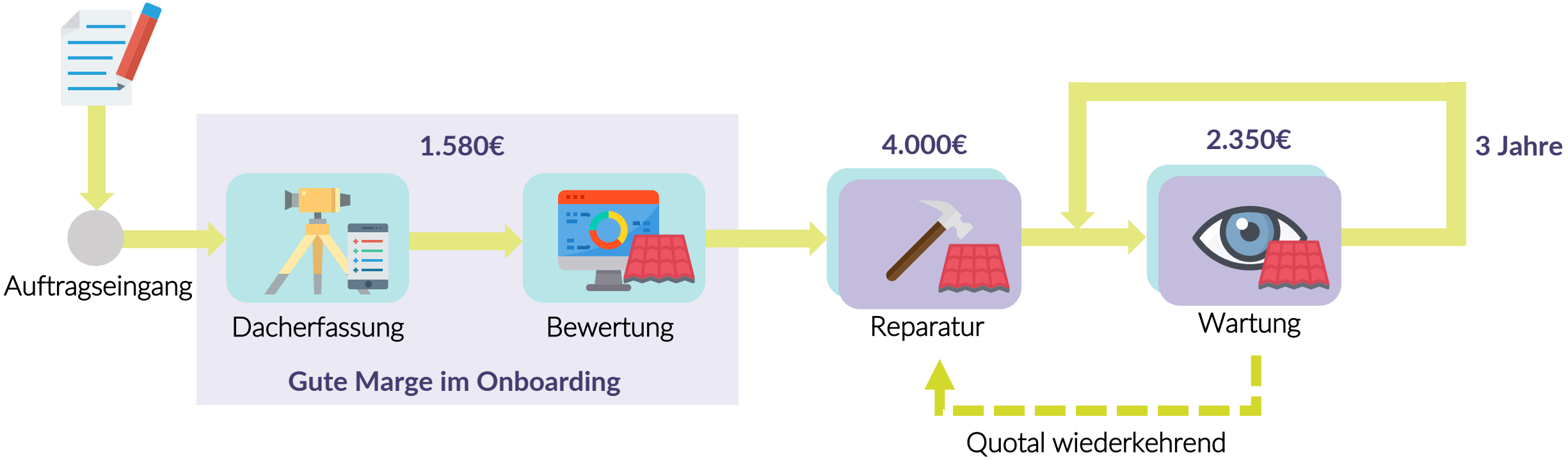
- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten

Reparaturen

- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien

Dachmanagement 4.0

Perspektive Umsatz



Bericht des Vorstands

1. Unsere Services im Markt
2. Der Weg zum Break Even
3. Aktuelle Zahlen & Ausblick

Erfolgreiche Fortsetzung der Kostenoptimierung

Dem „Break Even“ von beiden Seiten näherkommen

Remote Work Strategie

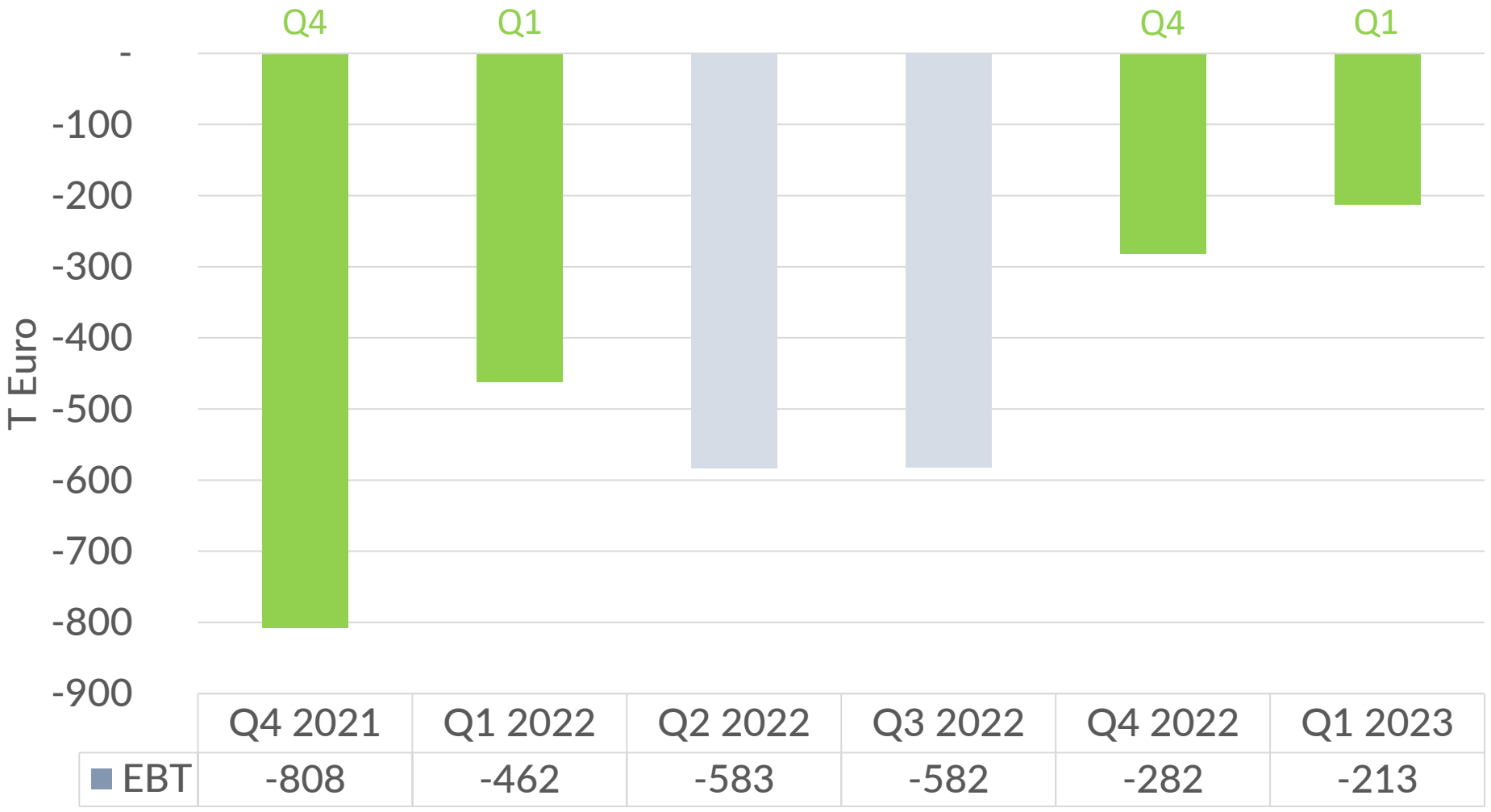
- Ab November 2022: 1. Büro aufgelöst (~70.000€ Einsparung pro Jahr)
- Ab Juli 2024: 2. Büro aufgelöst (weitere ~100.000€ Einsparung pro Jahr)
- Ab Juli 2024: Verteiltes Arbeiten und Co-Working-Space in Potsdam

Investor Relations: Direkter Kontakt

- Direkter Kontakt via Namensaktien
- Ab 2023: Research ausgesetzt (~17.000€ pro Jahr)
- Ab 2022: Keine Teilnahme an kostenpflichtigen Konferenzen (~10.000€ pro Jahr)

Die Ergebnisse (EBT) der letzten 6 Quartale

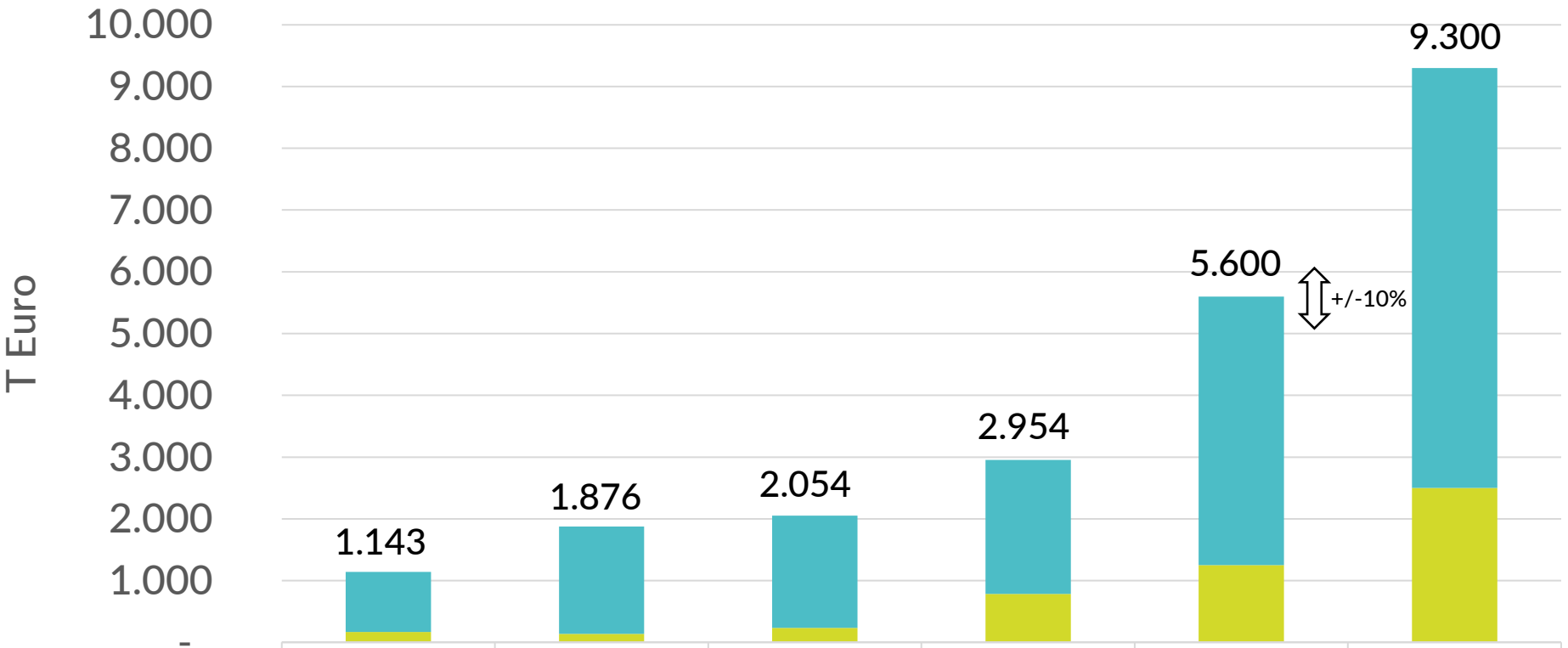
Die Lücke zum Break Even wird kleiner



	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022	Q1 2023
EBT	-808	-462	-583	-582	-282	-213

Umsatz aus Produktperspektive

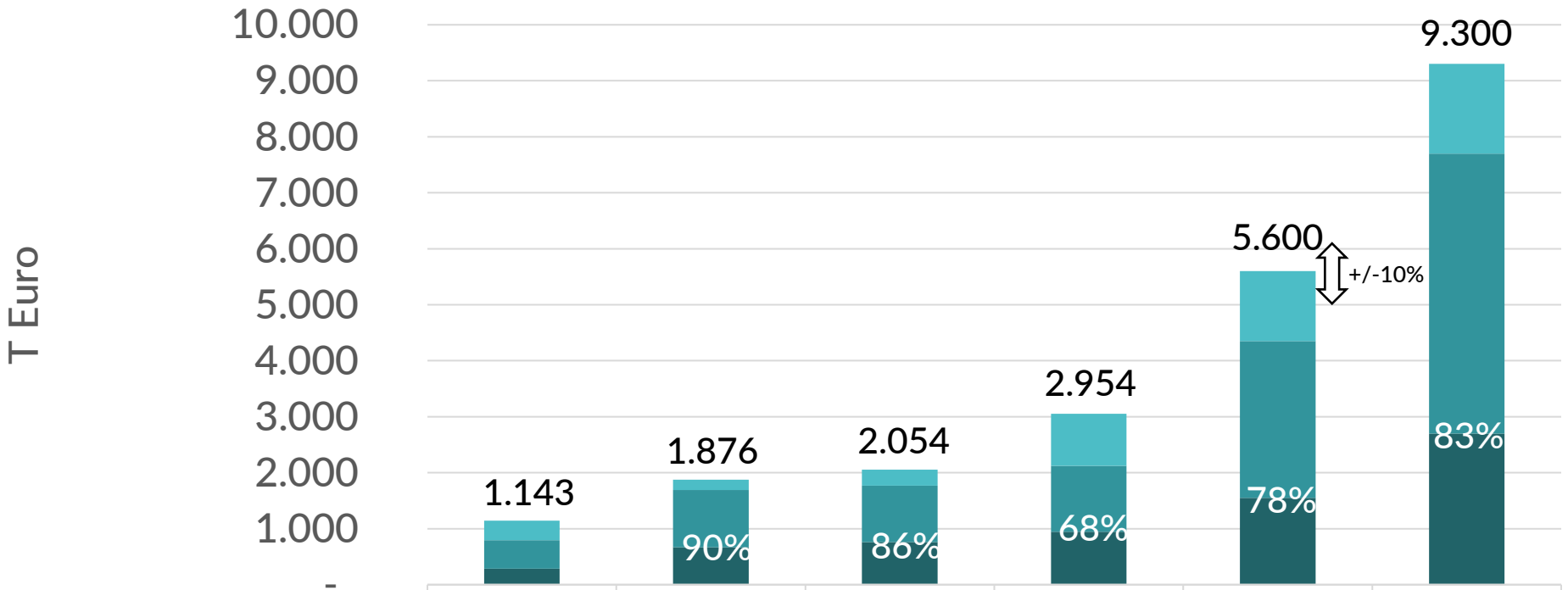
Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Dach	976	1.737	1.820	2.167	4.350	6.800
Betreiberpfl.	167	139	234	787	1.250	2.500

Plattformumsatz einmal und wiederkehrend

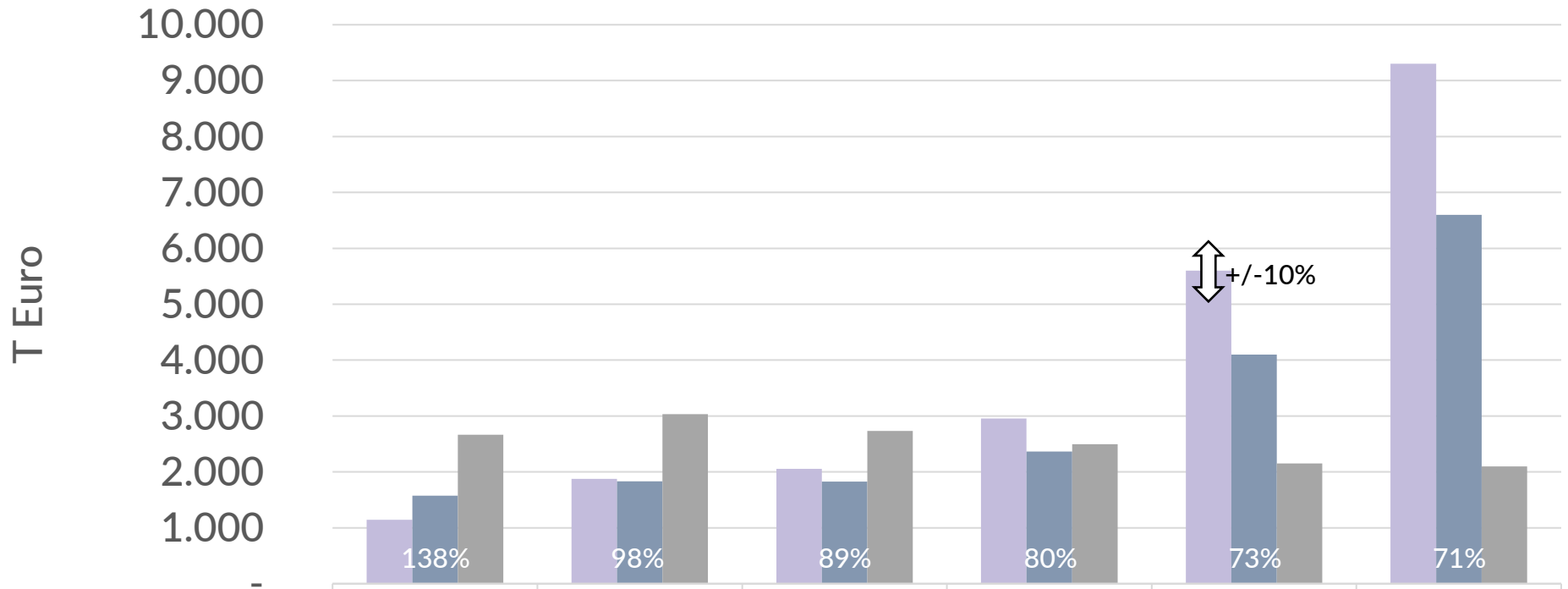
Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Audit / Setup	348	183	282	929	1.250	1.600
Wiederkehr. Quote	510	1.021	1.010	1.178	2.800	5.000
Wiederkehr. Vertrag	285	672	761	947	1.550	2.700

Schneller Überblick Umsatz Kosten

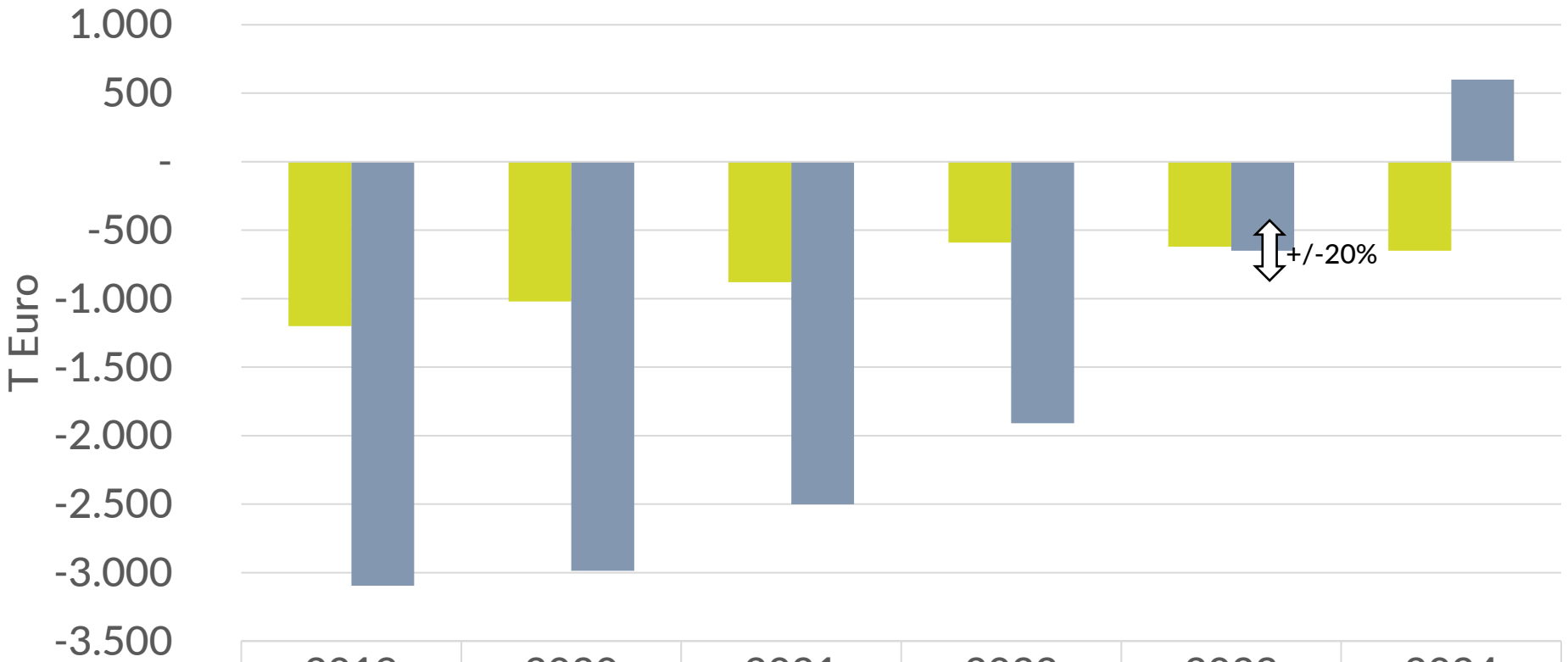
Wachsende Bruttomarge – Sinkende Gemeinkosten



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Umsatz	1.143	1.876	2.054	2.954	5.600	9.300
Betriebskosten	1.575	1.830	1.825	2.366	4.100	6.600
Andere Kosten	2.664	3.033	2.731	2.497	2.150	2.100

Schneller Überblick Ergebnis

Investment in IP voll in die Kosten



	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Invest. IP	-1.200	-1.020	-880	-590	-620	-650
EBT	-3.096	-2.987	-2.502	-1.909	-650	600

Bericht des Vorstands

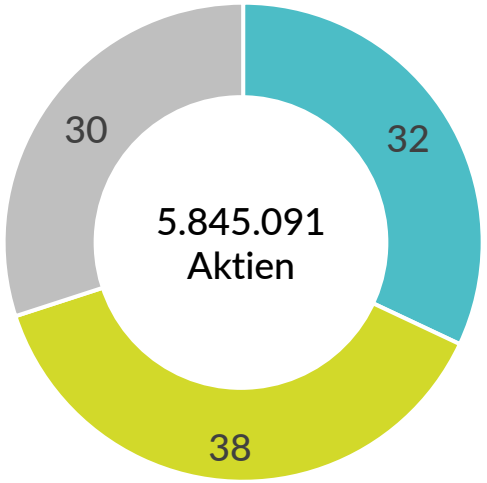
1. Unsere Services im Markt
2. Der Weg zum Break Even
3. Aktuelle Zahlen & Ausblick

Aktionärsstruktur nach KE Mai

Annahme: Wandelanleihe wird voll gewandelt weil Kurs über 2,00 €

Aktionärsstruktur nach KE in %

372.048 Aktien zu 1,70 € platziert

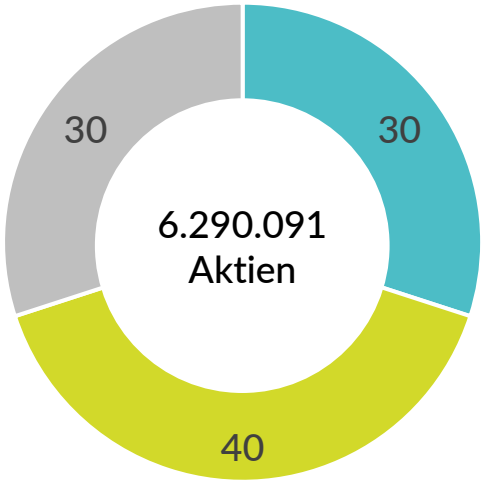


- Management / Board
- Institutionell / Substantiell Privat
- Free Float

Wandelanleihe

- 890.000 €
- 6%
- 2,00 € Strike Preis
- = 445.000 Aktien
- Fällig Dezember 2023
- Institutionell / Private

Aktionärsstruktur nach Wandler in %

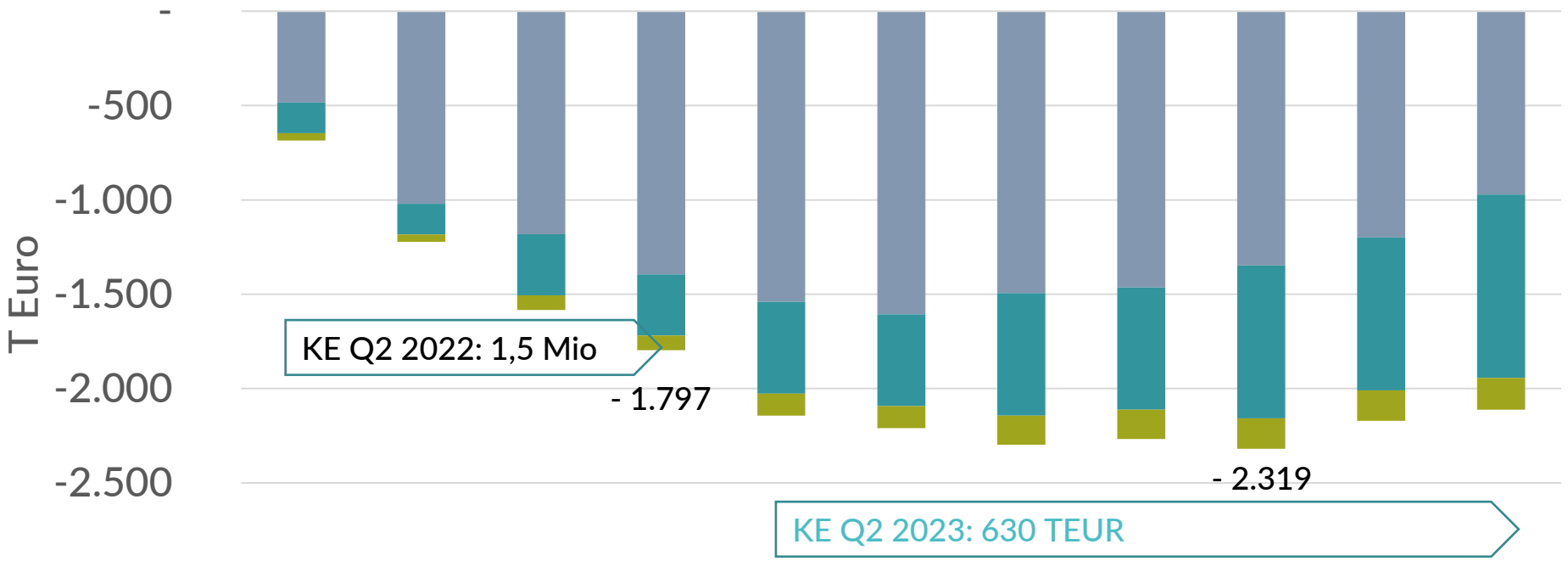


- Management / Board
- Institutionell / Substantiell Privat
- Free Float

Cash Bedarf kumuliert

EBITDA, Tilgung und Zinsen kumuliert

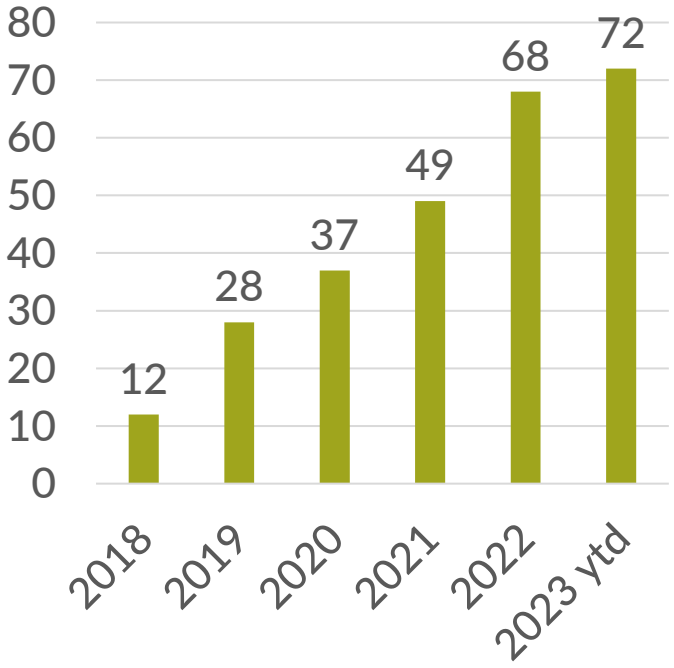
- Fördermittel nicht enthalten
- Wandelanleihe zu 100% gewandelt

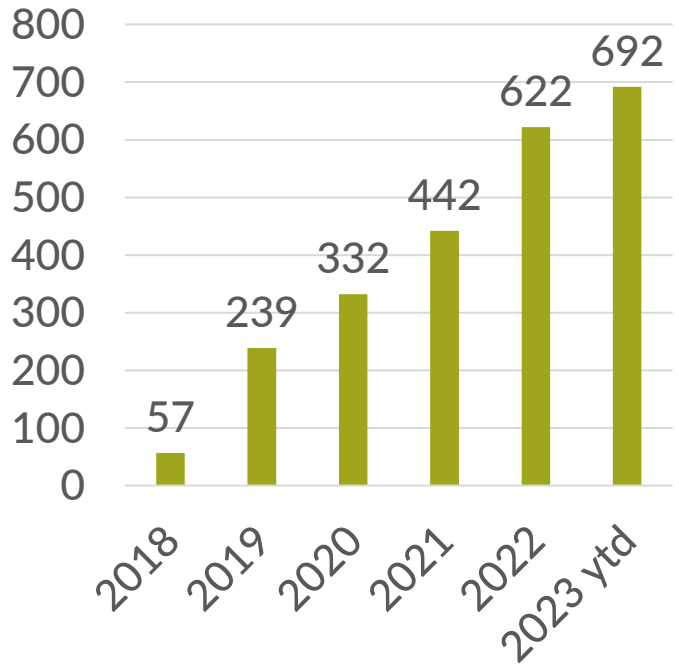


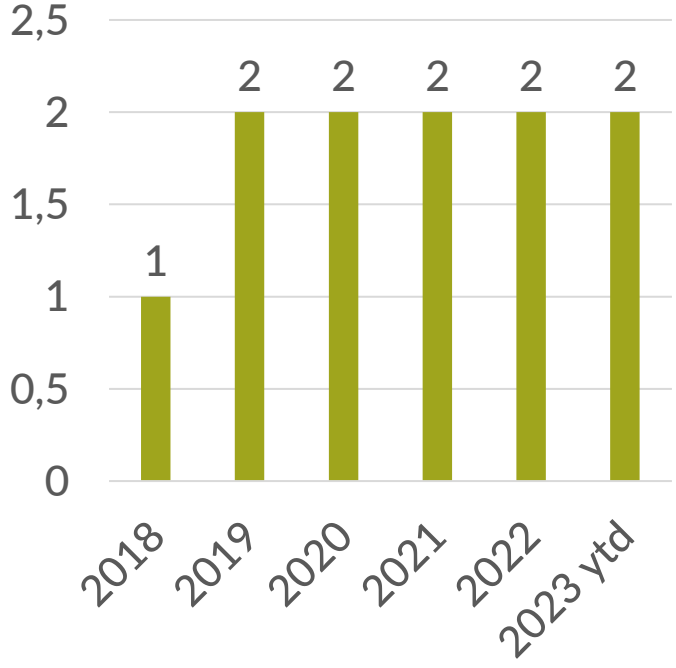
	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022	Q1 2023	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024
Zinsen	-40	-40	-78	-78	-117	-117	-155	-155	-162	-162	-168
Tilgung	-162	-162	-324	-324	-486	-486	-648	-648	-810	-810	-972
EBITDA	-484	-1.021	-1.182	-1.395	-1.541	-1.607	-1.495	-1.464	-1.347	-1.199	-972

3D-Wachstum

Kunden, Gebäude, Plattform-Services

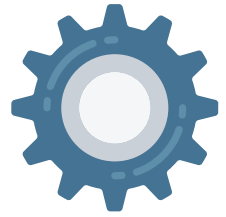






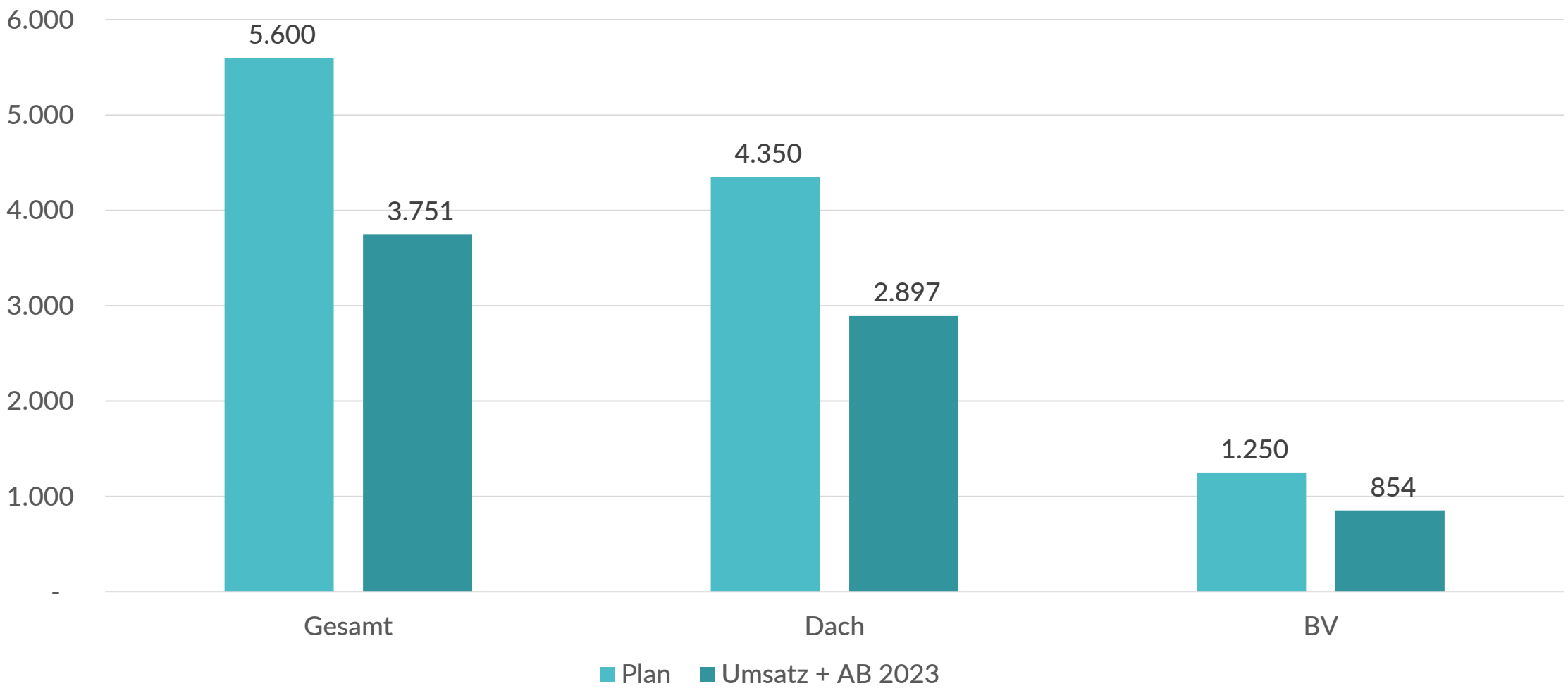
Kunden

Gebäude

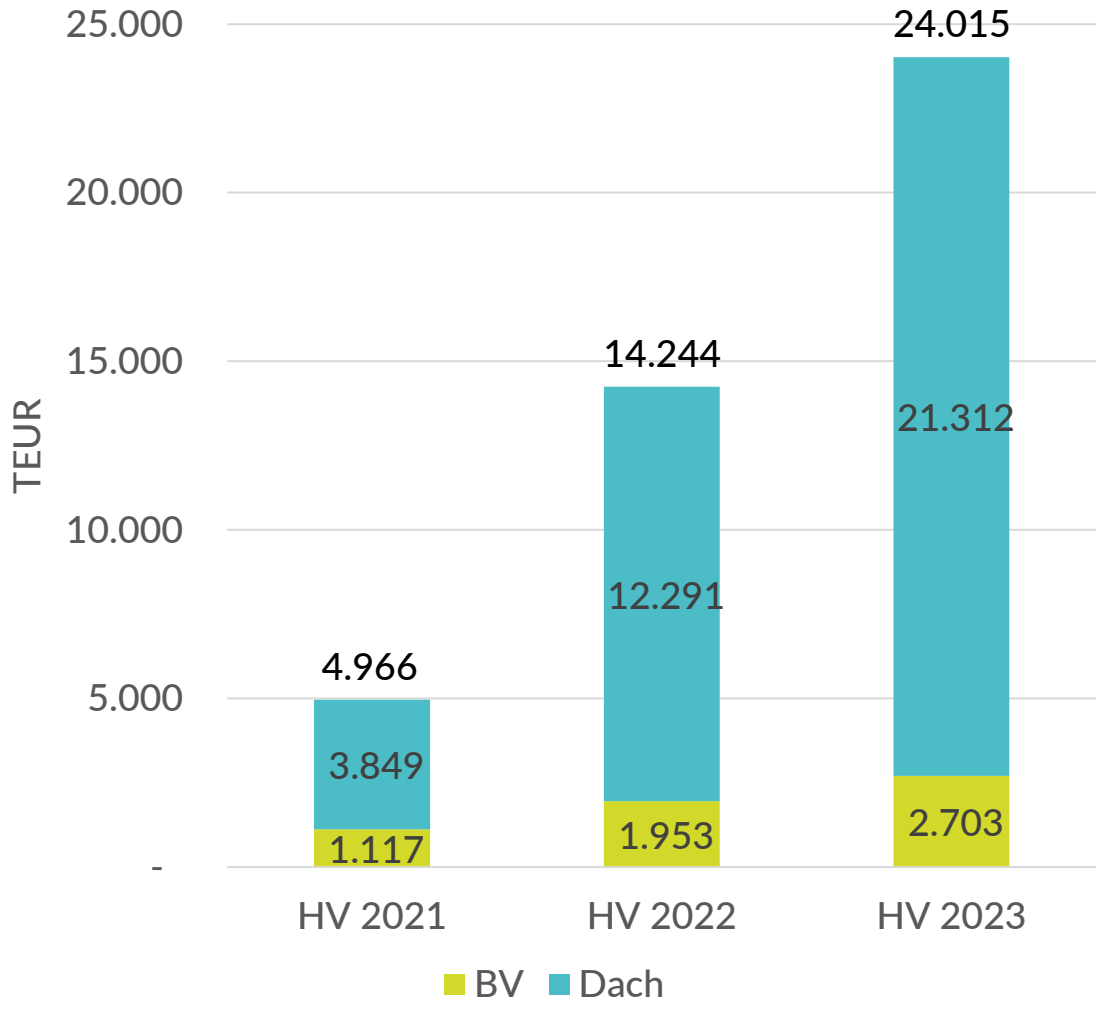


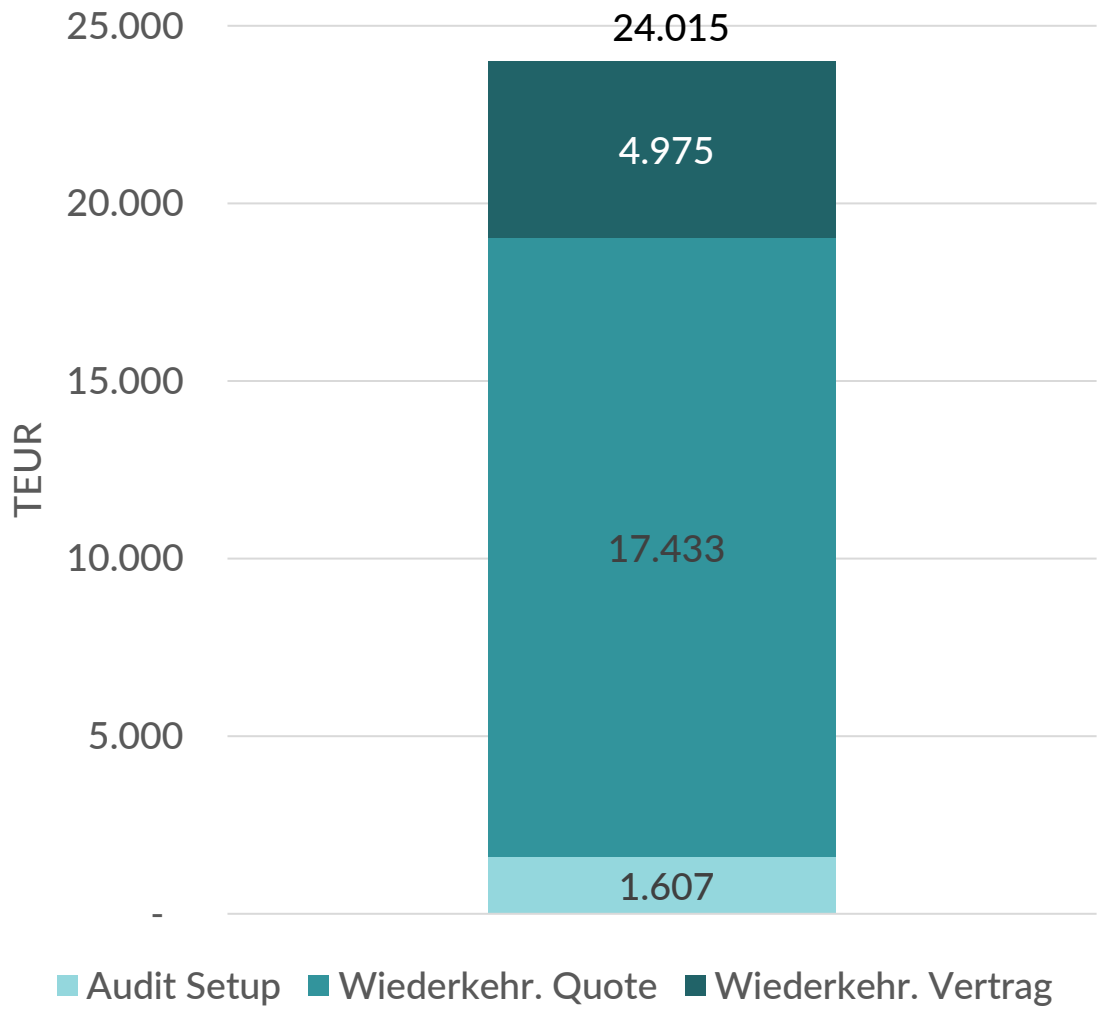
Plattform Services

Planumsatz 2023 / Umsatz + Auftragsbestand 2023



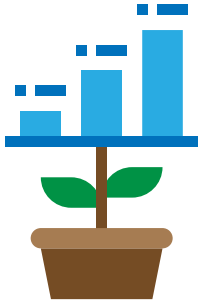
Aktuelle Angebote





Indikatoren für weiteres Wachstum in 2023

Stetig zurück zu alten Wachstumsraten



Wachstum AE

Q1 2023 ~104 % zu 2022

Großer Auftragsbestand

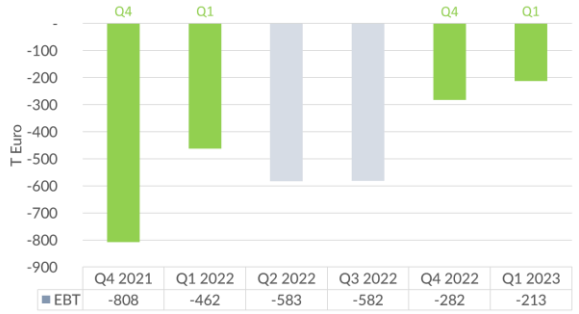
~67% des Planumsatzes

2023 in den Büchern

Mehr Kunden mit Potenzial

10 für Rollout Betreiberpflichten

25 für Ausbau Dach



Ergebnis verbessert

Q1 2023 54% zu 2022

solutiance

maintenance intelligence

Vielen Dank.