



solutiance

maintenance intelligence

Hauptversammlung 2024

Präsentation des Vorstands

Potsdam, 14. Juni 2024





Bericht des Vorstands

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



Bericht des Vorstands

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



Ergebnisse 2023 (Konzern)

a. Umsatz	5.422 T€	(Vorjahr 2.954 T€)	+ 84%
b. Leistung	5.440 T€	(Vorjahr 2.944 T€)	+ 85%
c. Ergebnis	-361 T€	(Vorjahr -1.909 T€)	+ 81%
d. Cashflow	-108 T€	(Vorjahr -82 T€)	- 32%



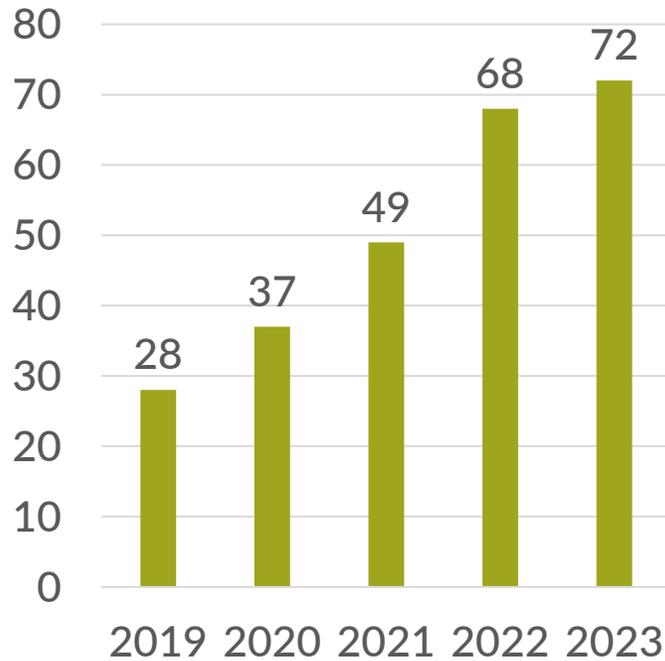
Bilanz 2023 (Konzern)

Aktiva	2023	(2022)	Passiva	2023	(2022)
Anlagen	15	(20)	Eigenkapital	0	(0)
<i>Immaterielle</i>	5	(5)	<i>Gezeichnet</i>	6.430	(5.473)
<i>Sachanlagen</i>	10	(15)	<i>Rücklagen</i>	3.078	(2.555)
Umlauf	1.261	(767)	<i>Verluste</i>	-12.445	(-12.084)
<i>Vorräte</i>	23	(5)	<i>Nicht gedeckt</i>	2.937	(4.056)
<i>Forderungen</i>	1.106	(522)	Rückstellungen	1.350	(1.398)
<i>Kasse</i>	132	(240)	<i>Pensionen</i>	1.227	(1.241)
Sonstige	2.958	(4.081)	<i>Sonstige</i>	123	(157)
<i>ARAB</i>	21	(25)	Verbindlichkeiten	2.879	(3.440)
<i>EK nicht gedeckt</i>	2.937	(4.056)	<i>Banken</i>	1.454	(1.948)
			<i>L u L / Sonstige</i>	1.425	(1.492)
			PRAB	5	(28)
Summe	4.234	(4.867)	Summe	4.234	(4.867)

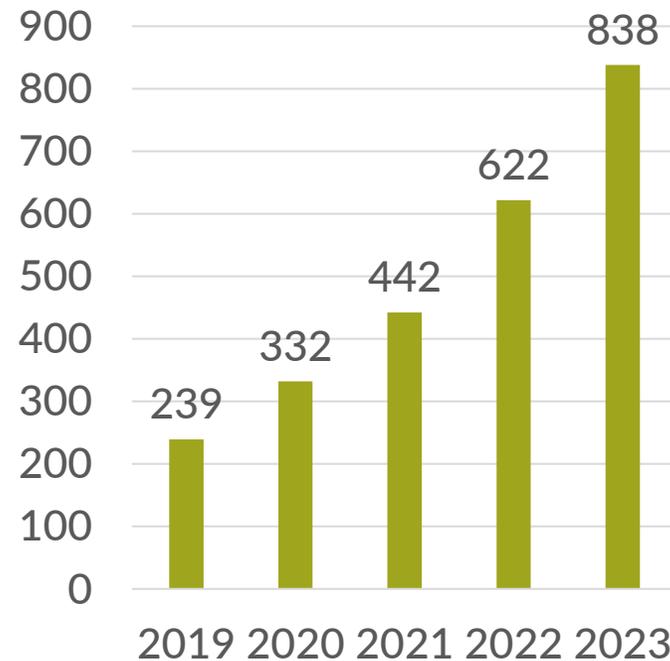


3D-Wachstum

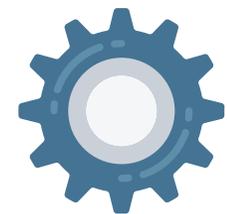
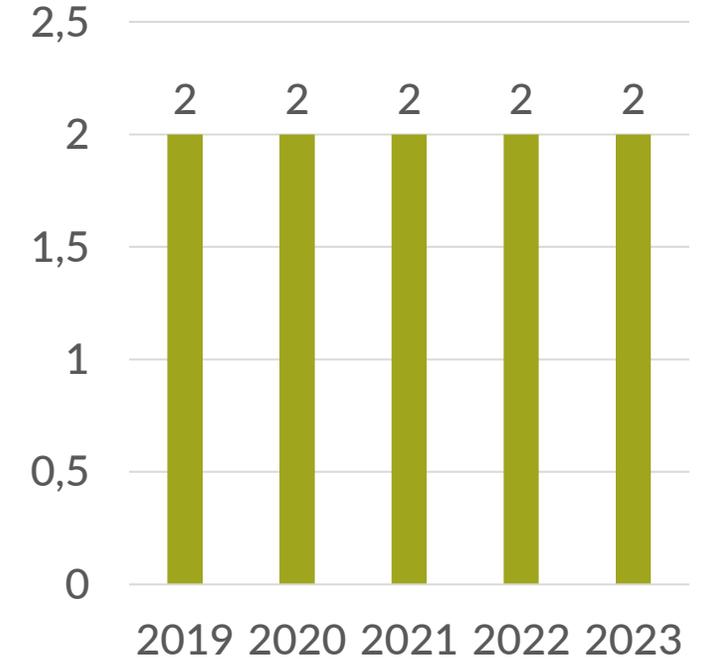
Kunden, Gebäude, Plattform-Services



Kunden



Gebäude



Plattform Services



Bericht des Vorstands

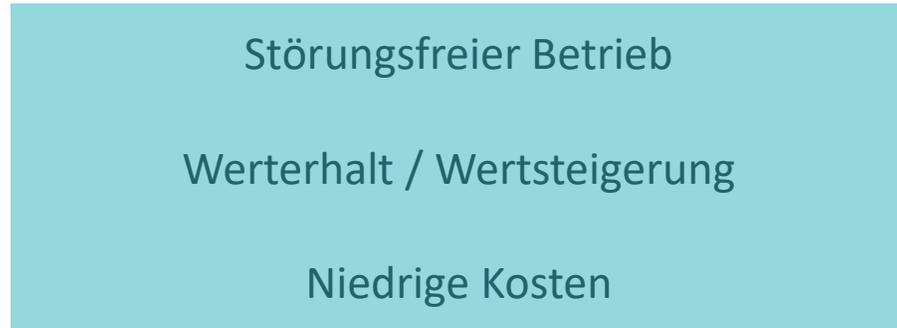
1. Rückblick
- 2. Unsere Services im Markt**
3. Der Weg zum Break Even
4. Aktuelle Zahlen & Ausblick



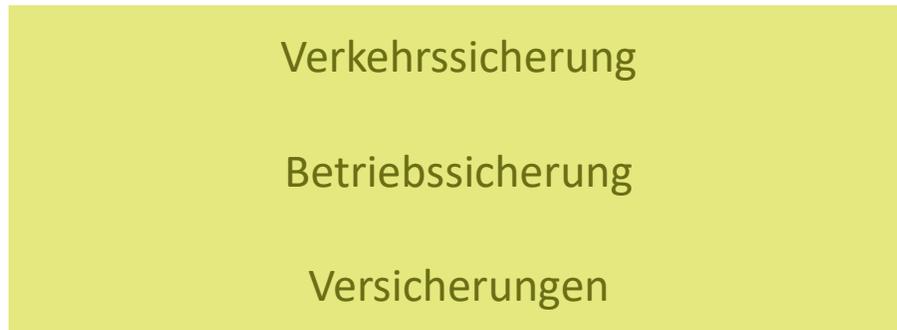
Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

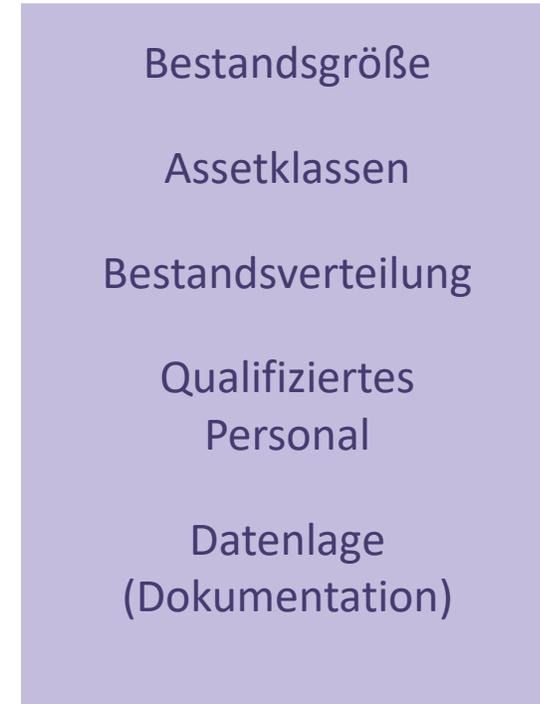
Wirtschaftliche
Interessen



Gesetzliche
Pflichten



Treiber





Probleme von gestern, heute und morgen

Energiewende, Fachkräftemangel, steigende Zinsen, Baukrise, ...

Immob

Lesedauer: 4 Minuten
Wie entwickelt s
er mit Preisrück

Lünendonk-Studie
Facility Service: W
Eigentlich könnte die deuts
Nachfrage nach ihren Dien:
Fachkräftemangel bremsen

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

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

Warum Preisdruck und Angst - Heizungspläne treffen Immobilienmarkt

Hot
di
Wo



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



Betreiberpflichten Controlling

Module im Überblick

Audit

Audit I – Dokumentencheck

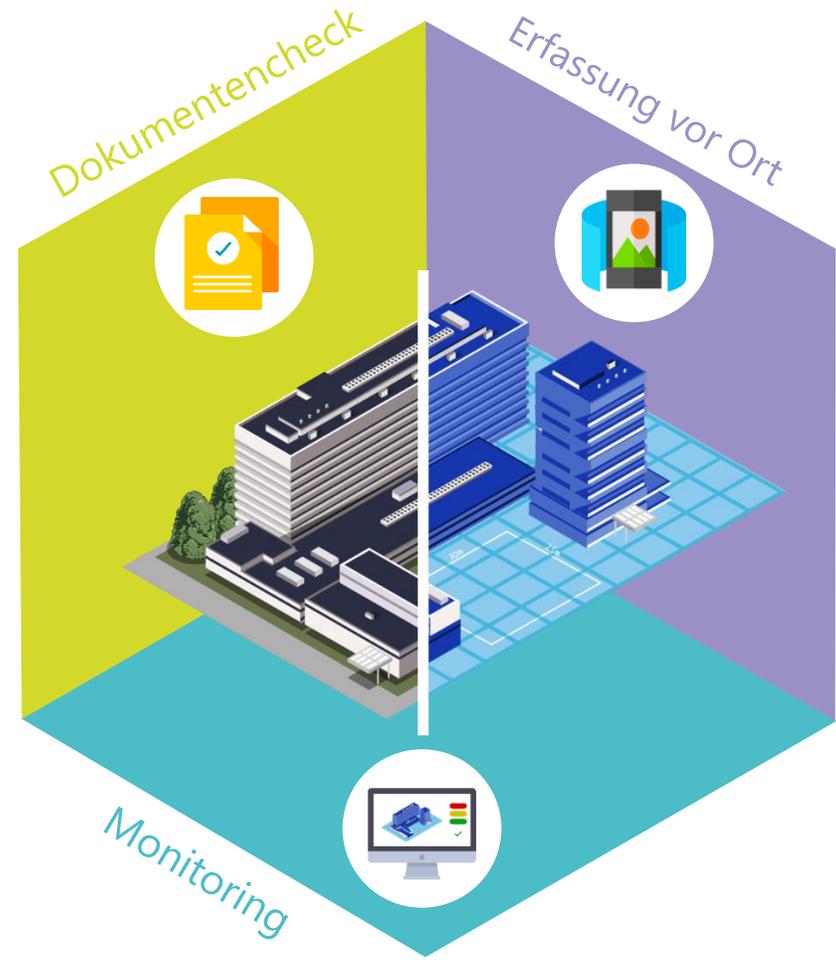
Dokumentenprüfung + Beschaffung fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung vor Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

Monitoring

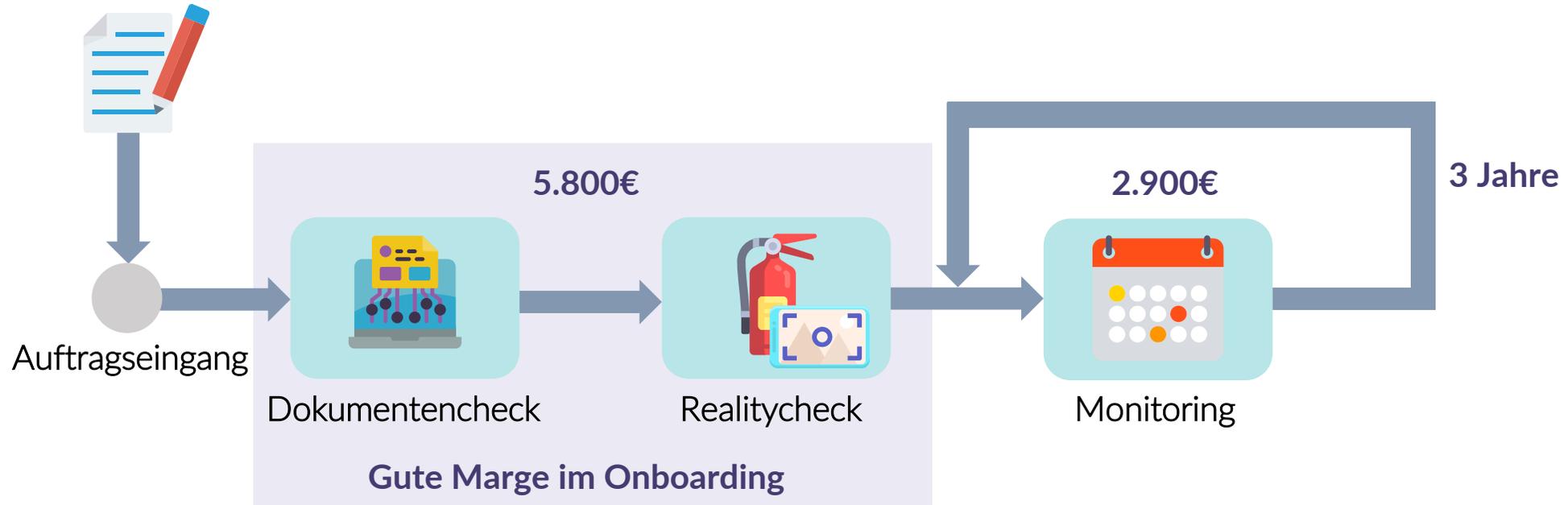
Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst





Management Betreiberpflichten

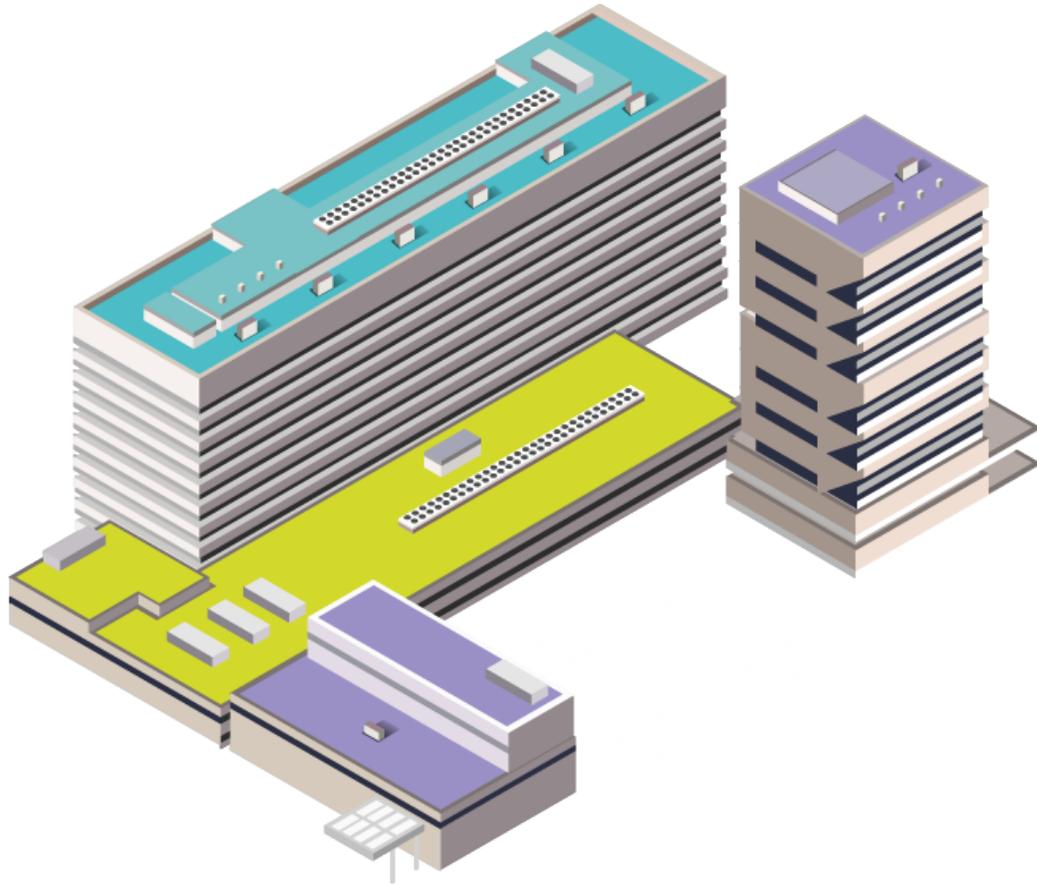
Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze





Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung



Wartungen / Prüfungen

- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten



Reparaturen

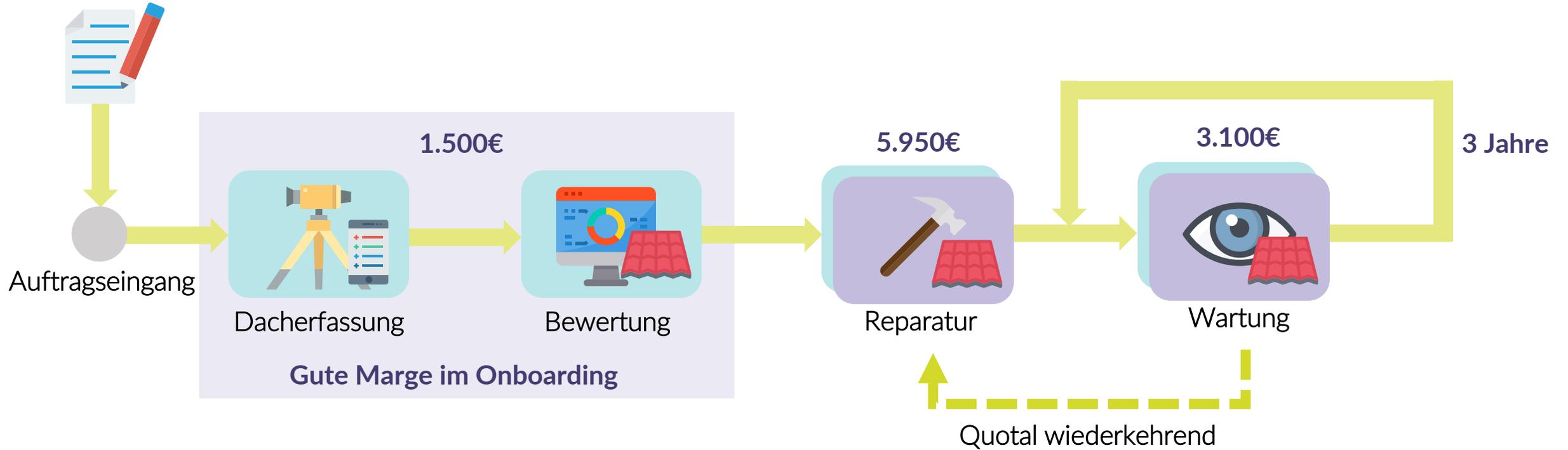
- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien





Dachmanagement 4.0

Perspektive Umsatz





Bericht des Vorstands

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



Erfolgreiche Fortsetzung der Kostenoptimierung

Dem „Break Even“ von beiden Seiten näherkommen



Hybride Strategie (Office & Remote)

- Neues und kleineres Büro ab Q1 2025 (Niedrigere Kosten)
- Überwiegender Teil der Mitarbeiter arbeitet remote



Investor Relations: Direkter Kontakt

- Direkter Kontakt via Namensaktien
- Seit 2024: Teilnahme an MKK, HIT | Kein Research
- Ab 2023: Research ausgesetzt (~17.000€ pro Jahr)
- Ab 2022: Keine Teilnahme an kostenpflichtigen Konferenzen (~10.000€ pro Jahr)



Erfolgreiche Fortsetzung der Kostenoptimierung

Dem „Break Even“ von beiden Seiten näherkommen



Buchhaltung ins Unternehmen verlagern

- Neuer „Head of Finance“ seit 2024
- Verlagerung der Buchhaltung ins Unternehmen
- Starke Automatisierung der Buchungen

Verschmelzung der Solutiance Property GmbH auf die Solutiance AG

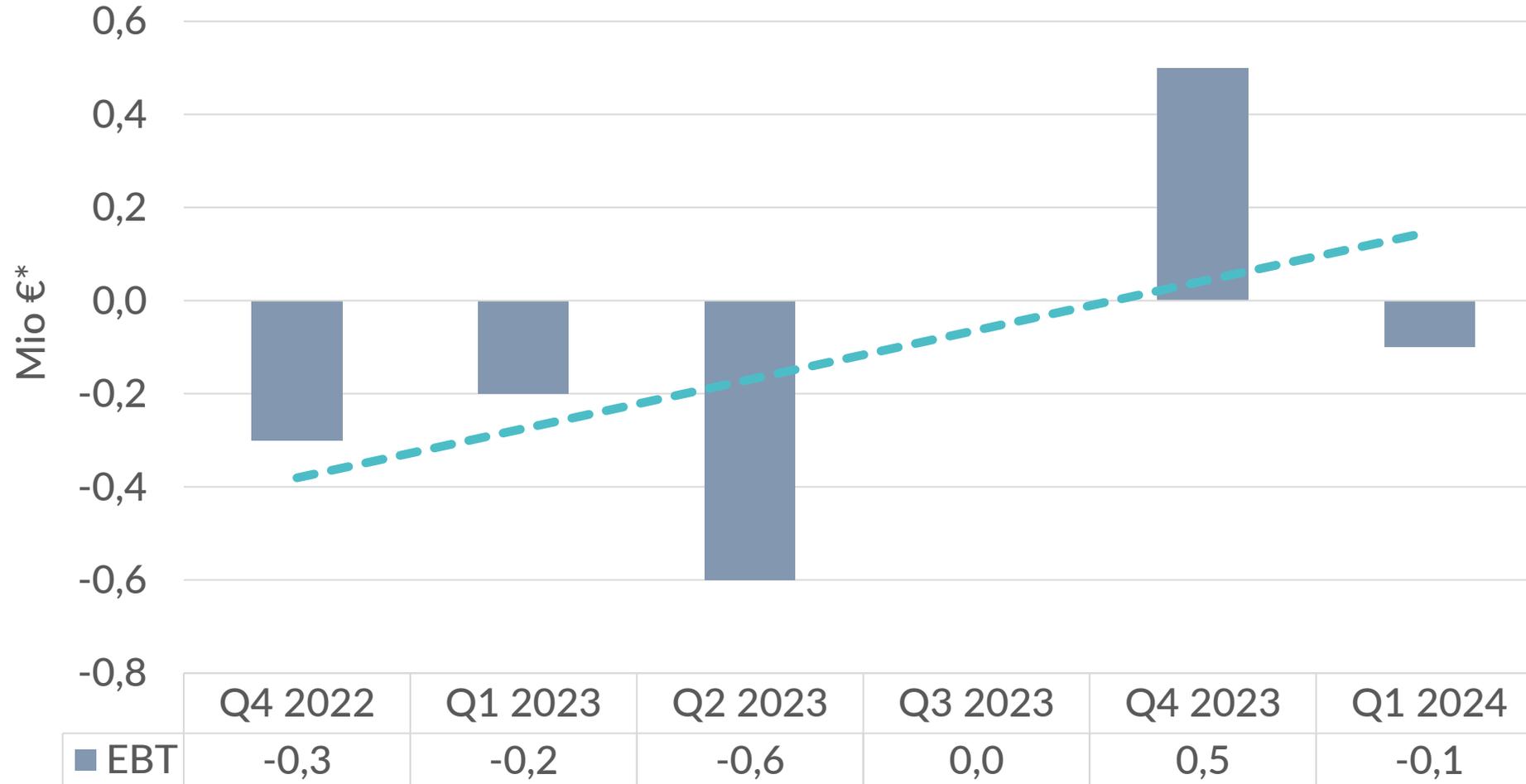


- Schlankere Struktur



Die Ergebnisse (EBT) der letzten 6 Quartale

Der Trend stimmt



*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



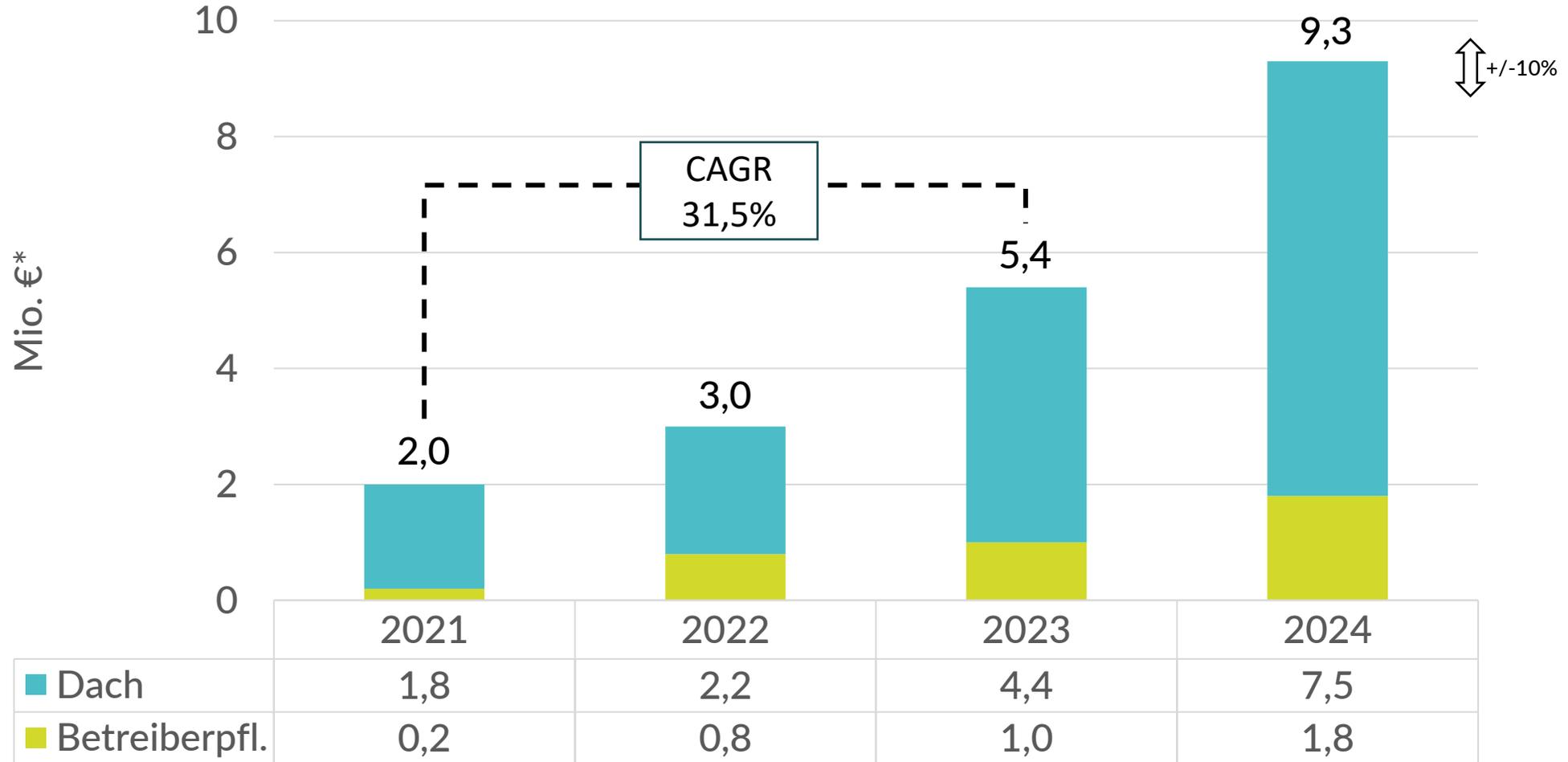
Bericht des Vorstands

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



Umsatz aus Produktperspektive

Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach

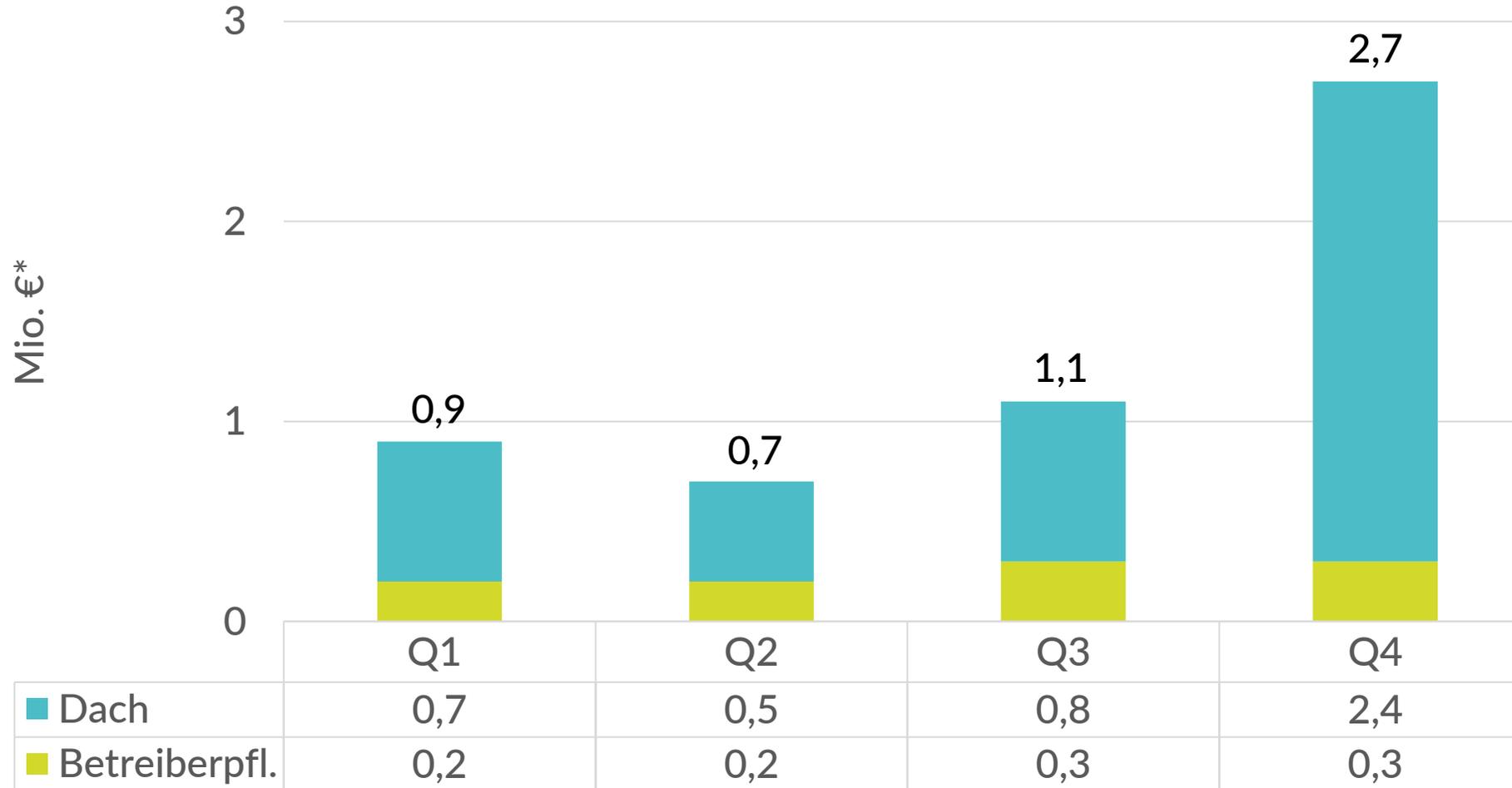


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Umsatz 2023 aus Produktperspektive

Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach

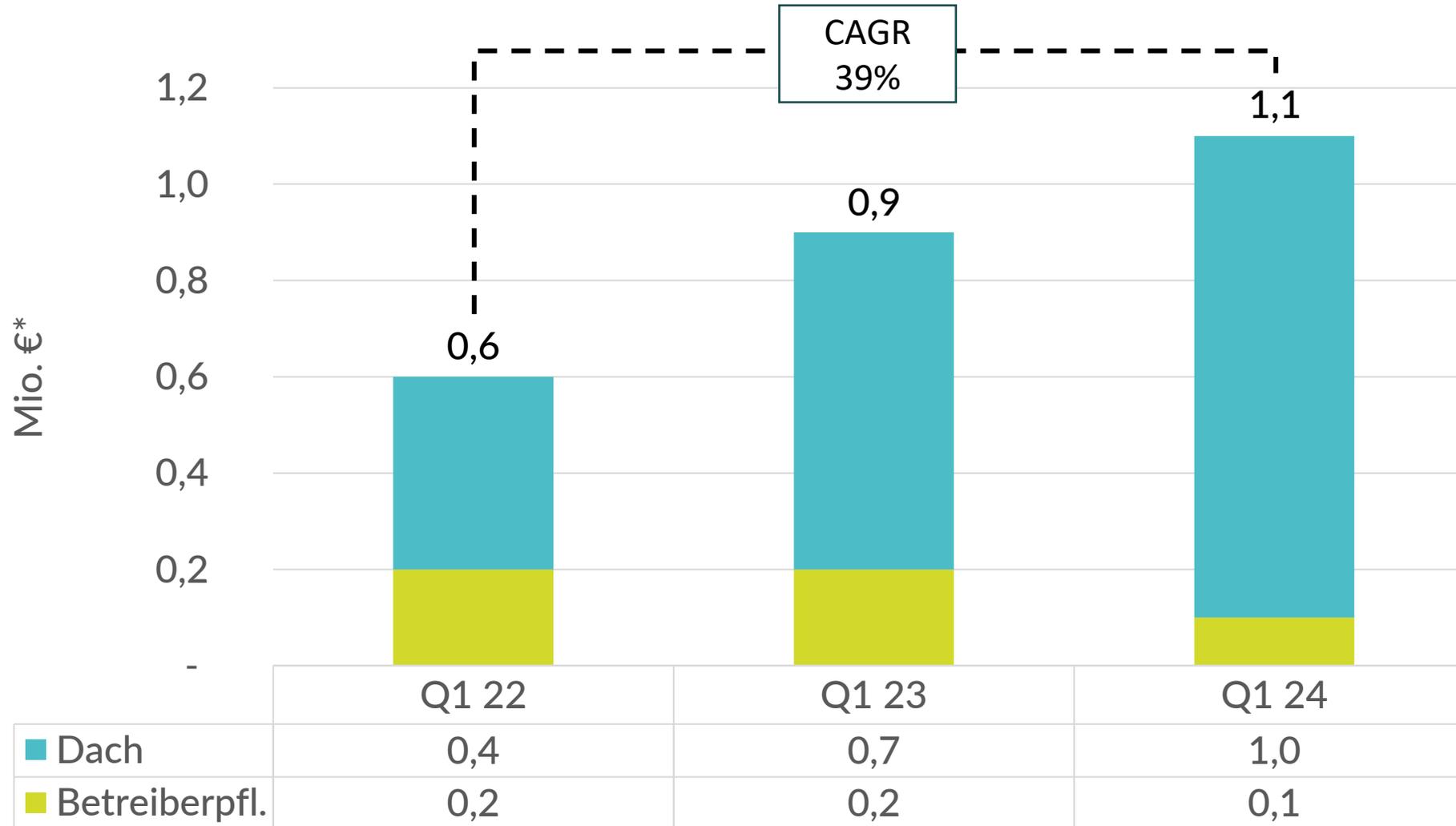


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Umsatz YoY Q1 aus Produktperspektive

Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach

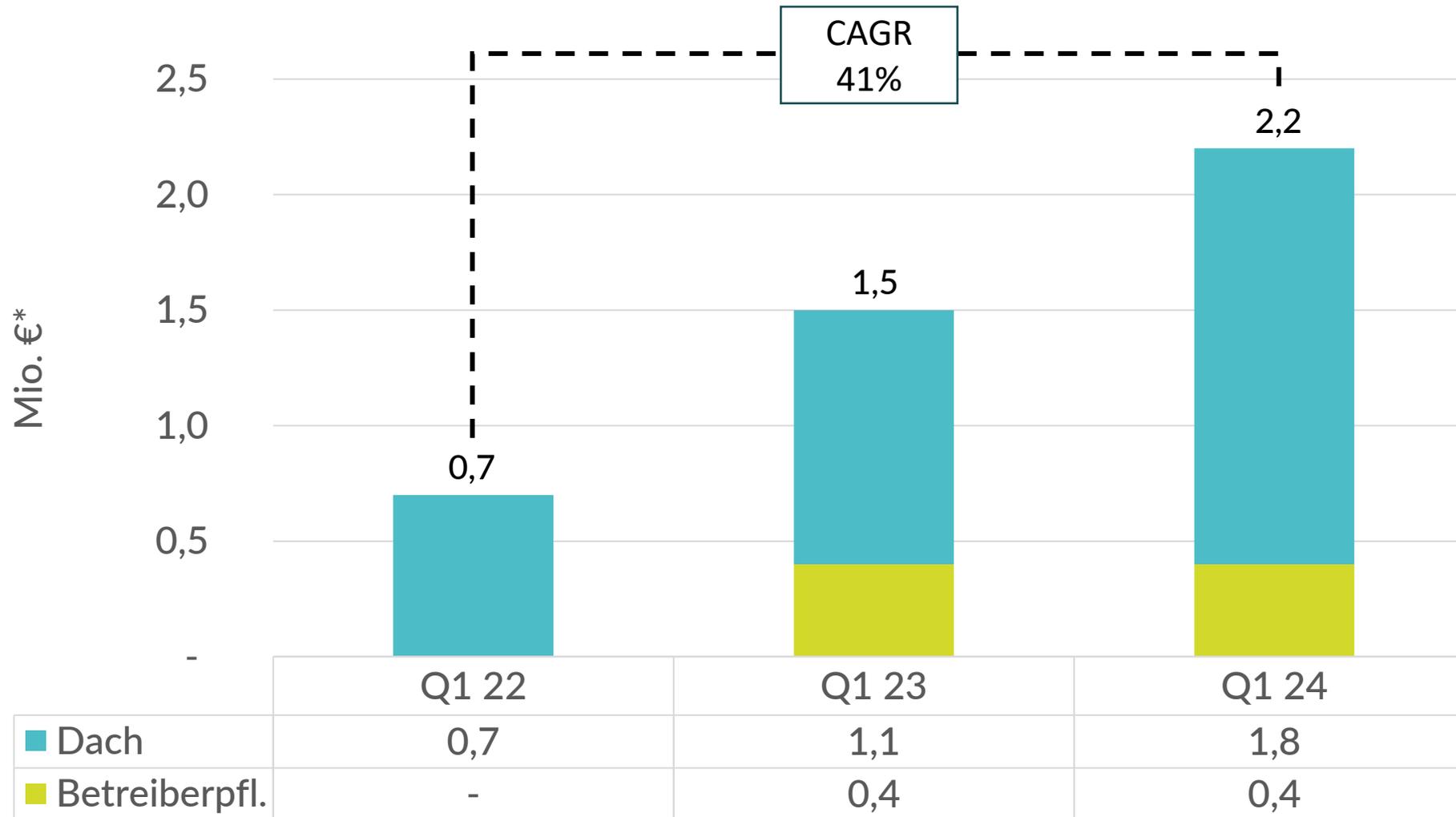


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Auftragseingang YoY Q1 aus Produktperspektive

Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach

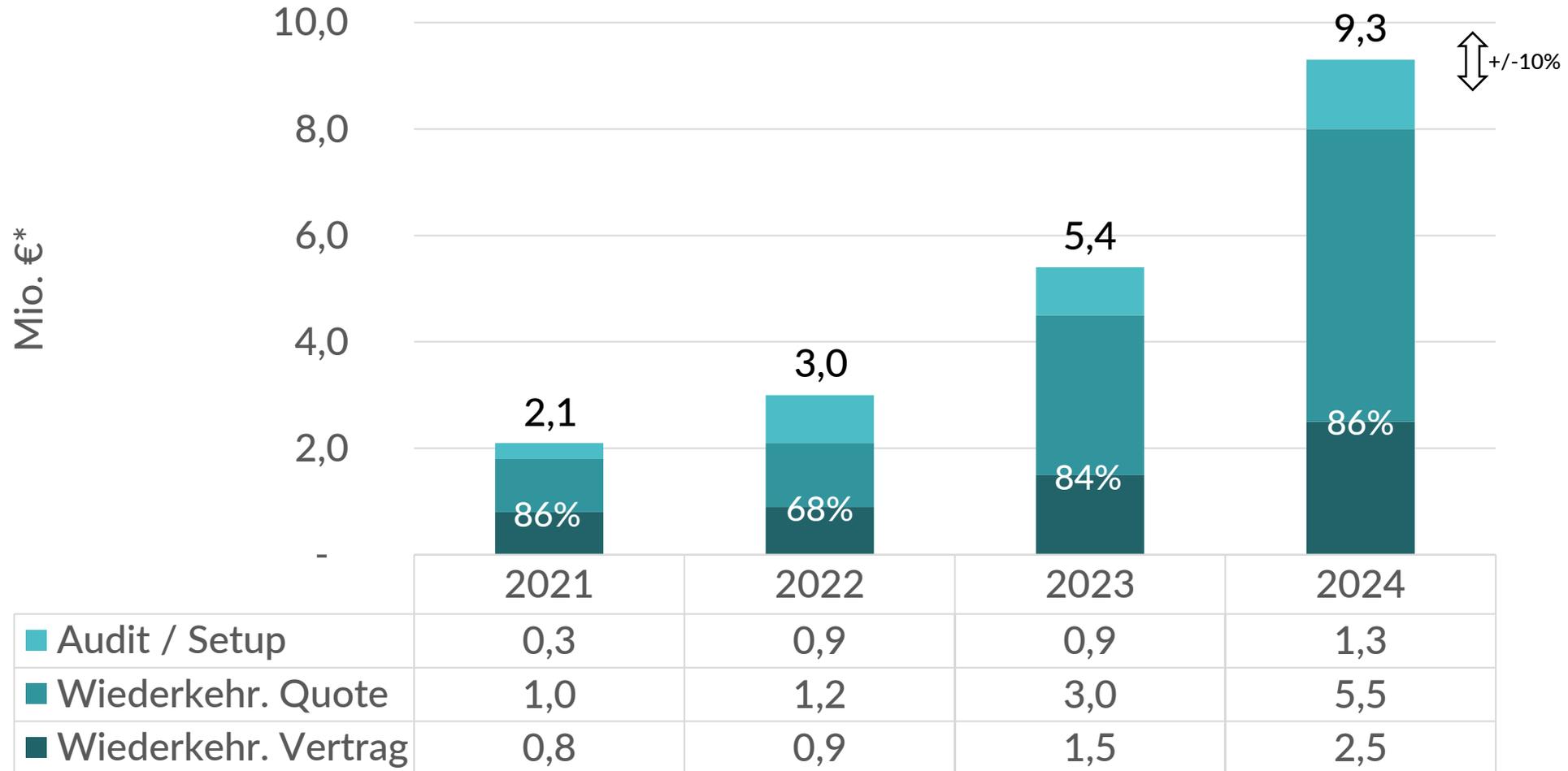


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Plattformumsatz einmal und wiederkehrend

Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen

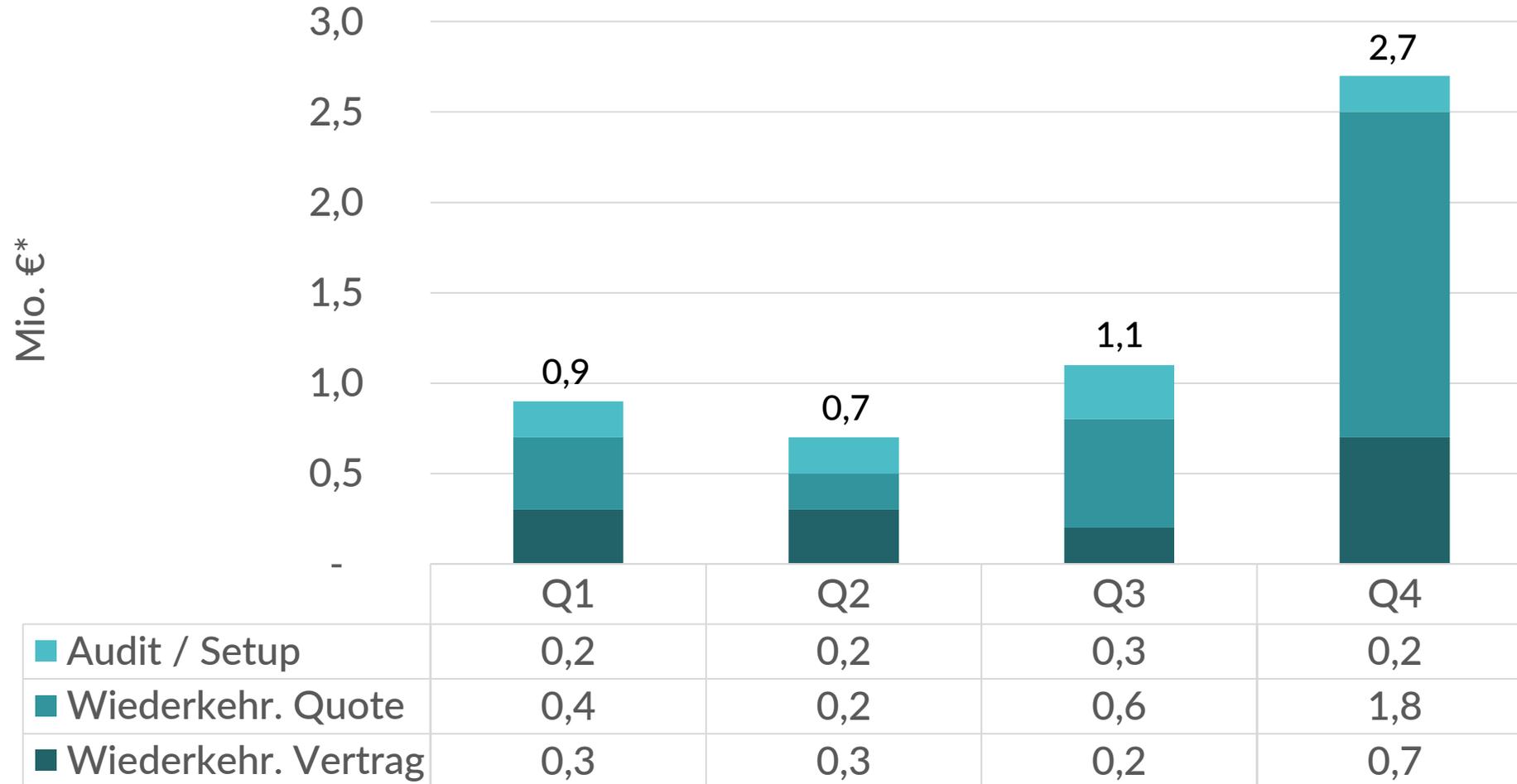


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Plattformumsatz 2023 einmal und wiederkehrend

Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen

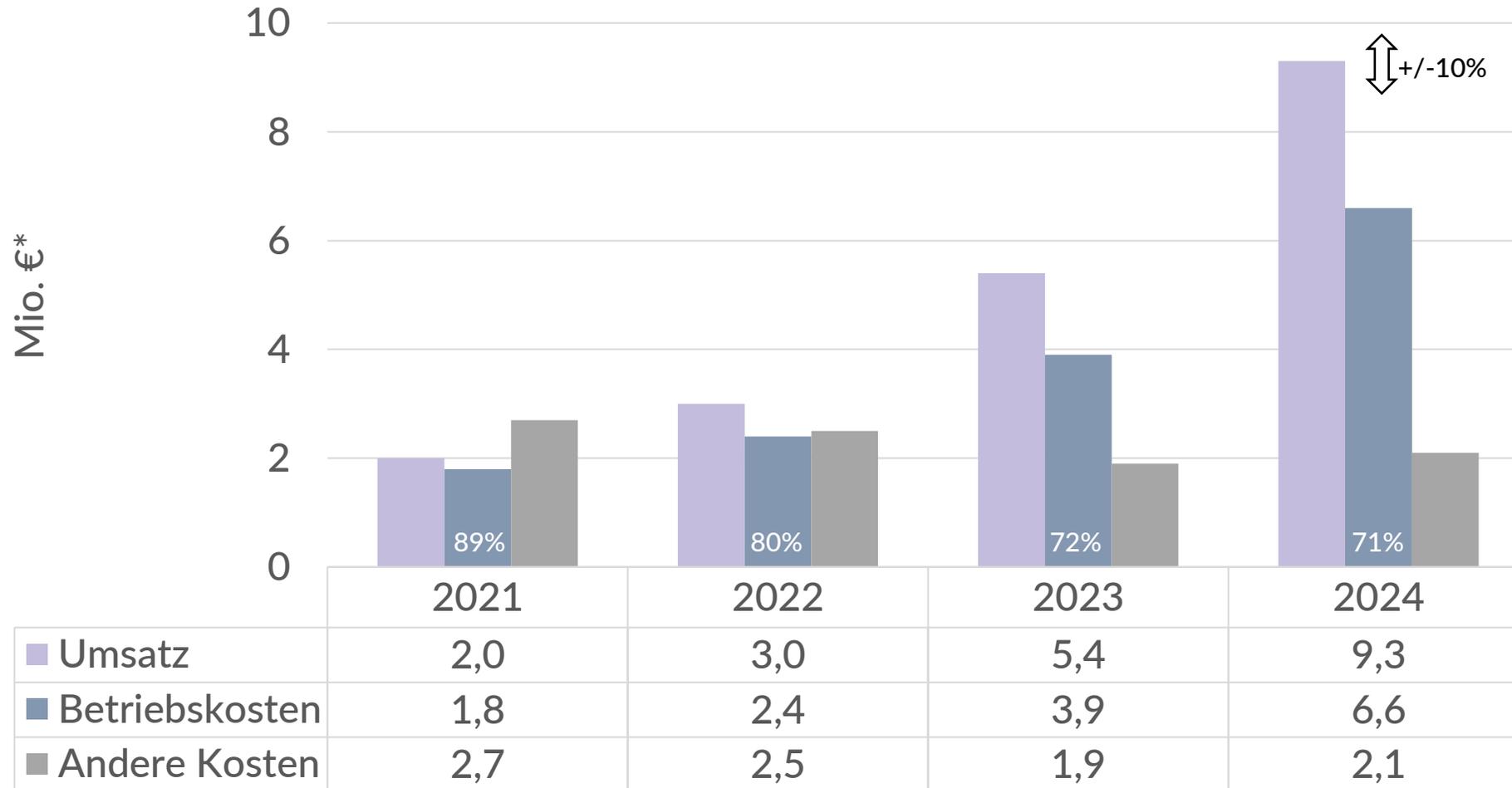


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Schneller Überblick Umsatz Kosten

Wachsende Bruttomarge – Sinkende Gemeinkosten

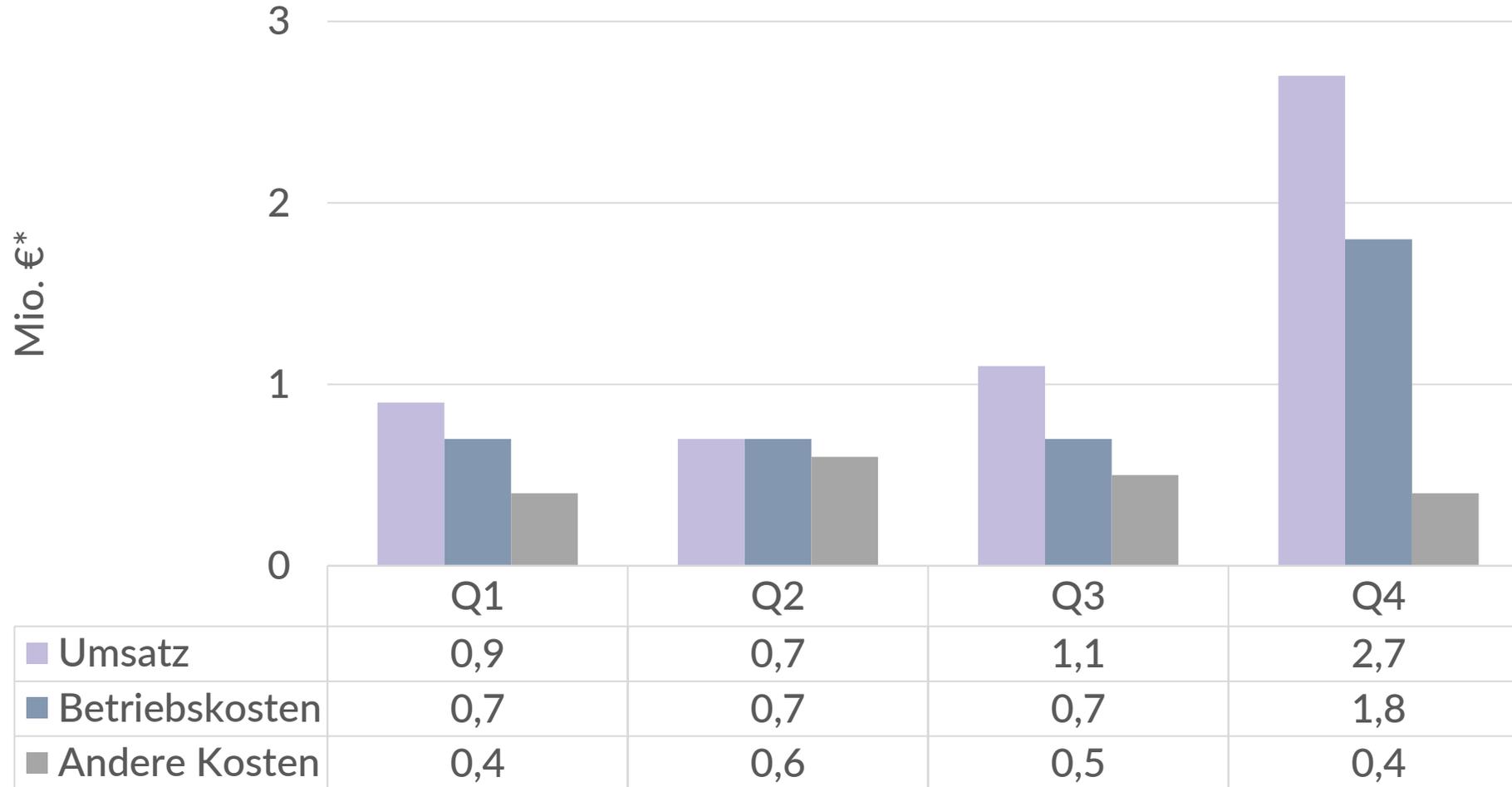


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Schneller Überblick Umsatz Kosten 2023

Wachsende Bruttomarge – Sinkende Gemeinkosten

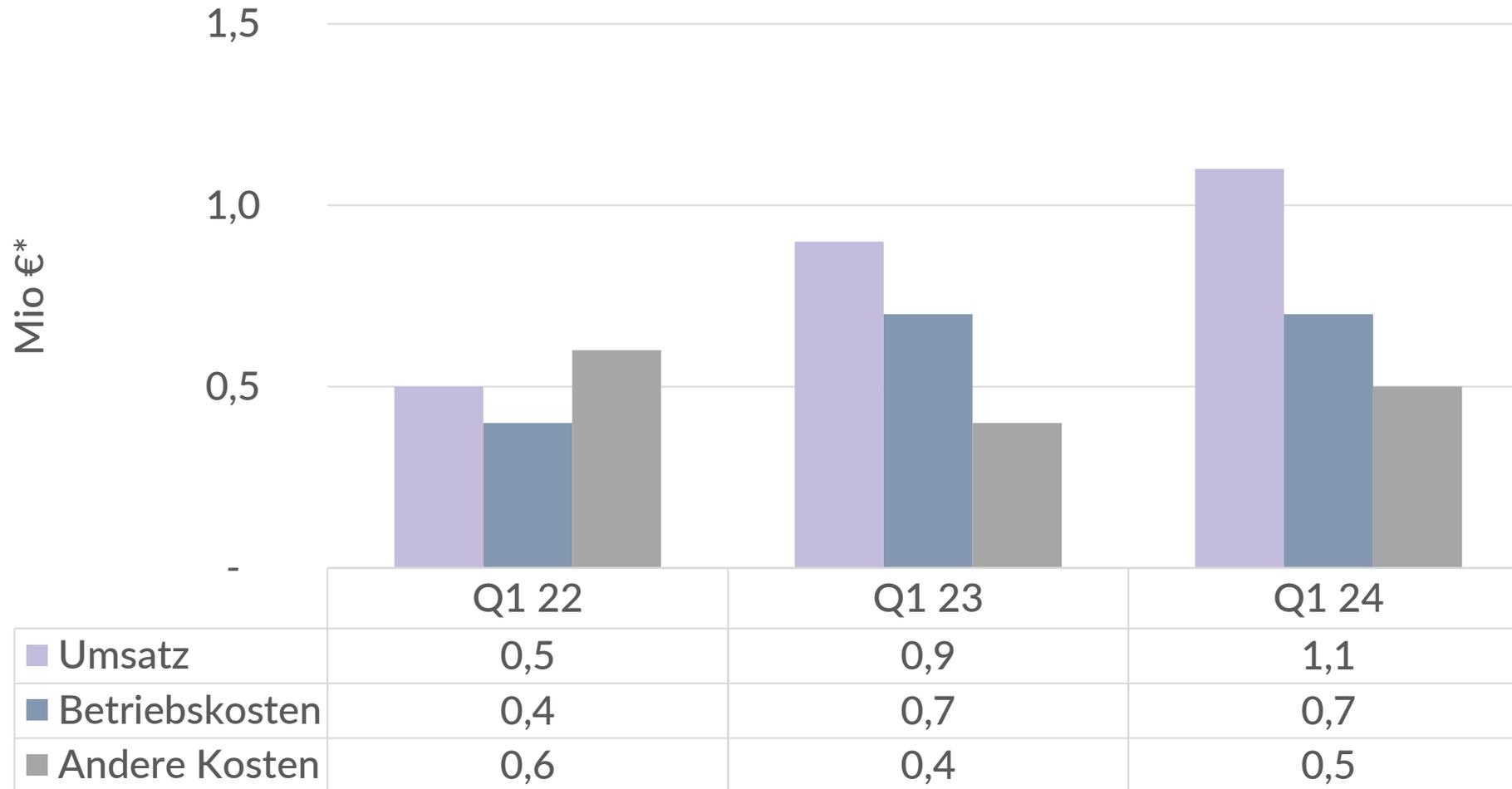


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Schneller Überblick Umsatz Kosten YoY Q1

Wachsende Bruttomarge – Sinkende Gemeinkosten



*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Schneller Überblick Ergebnis

Investment in IP voll in die Kosten



*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Schneller Überblick Ergebnis 2023

Investment in IP voll in die Kosten

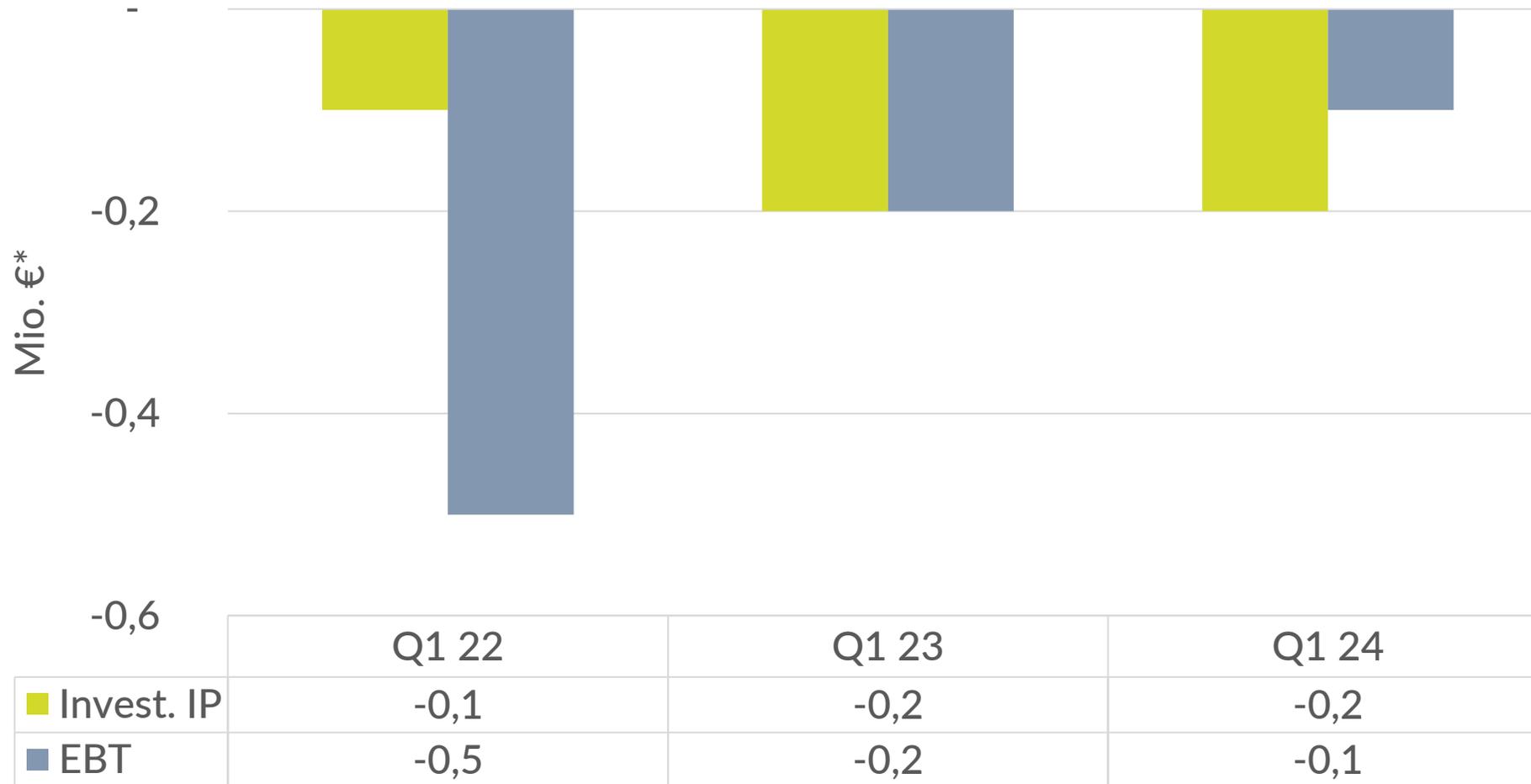


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Schneller Überblick Ergebnis 2023 YoY Q1

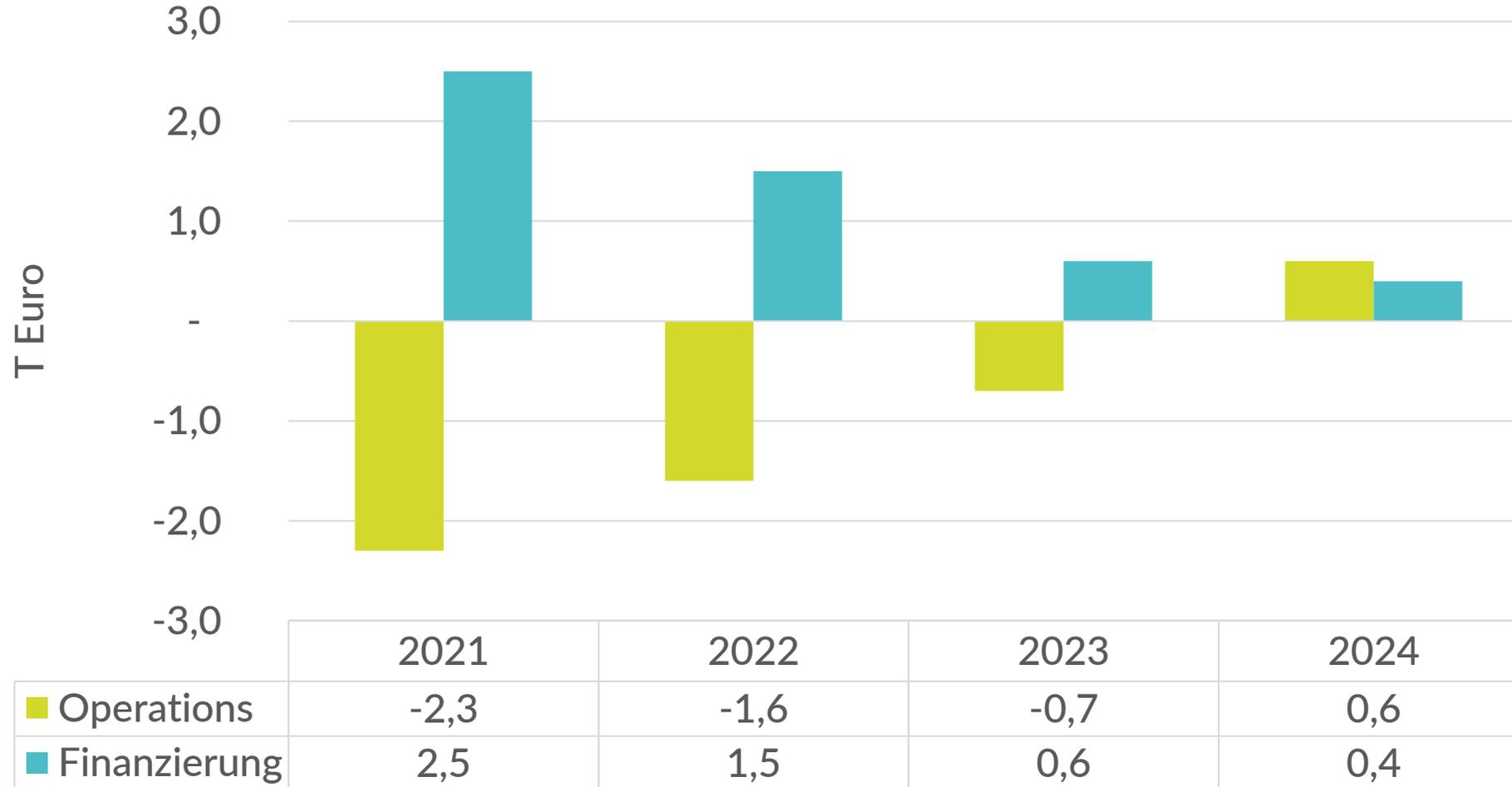
Investment in IP voll in die Kosten





Schneller Überblick Cash Flow

Finanzierungen gesichert – Operativer Cash Flow verbessert





Warum in Solutiance investieren

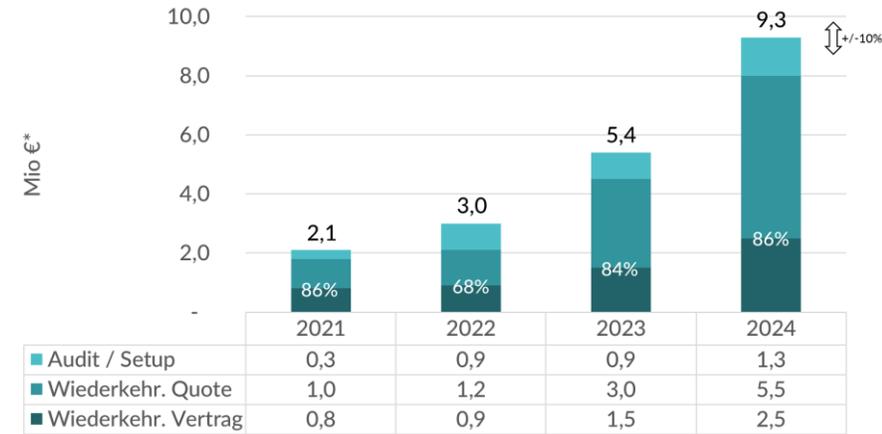
Smartsourcing gewinnt selbst in Krisenzeiten Momentum



Einzigartiges IP für skalierbares Plattform Geschäftsmodell



Beträchtliche Kundenbasis mit Wachstumspotenzial



Erhebliches Wachstum mit substantiellen wiederkehrenden Umsätzen

*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



solutiance

maintenance intelligence

Vielen Dank.

