



solutiance

maintenance intelligence

Smartsourcing für den Immobilienbetrieb

m:access

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





Bericht des Vorstands

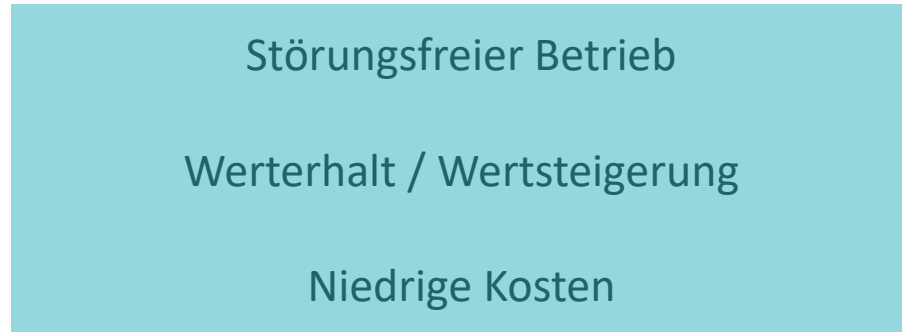
1. Unsere Services im Markt
2. Der Weg zum Break Even
3. Aktuelle Zahlen & Ausblick



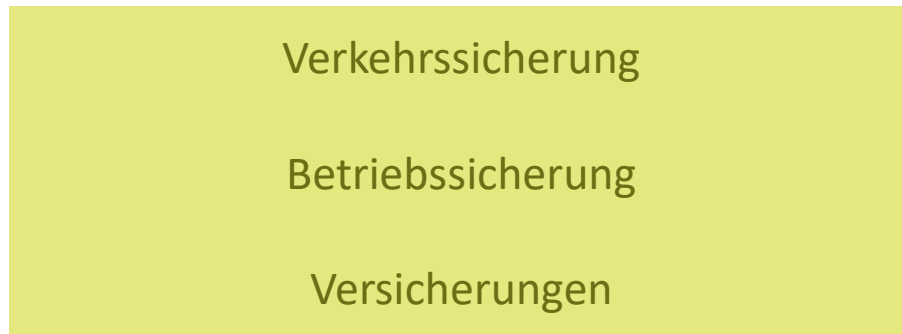
Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

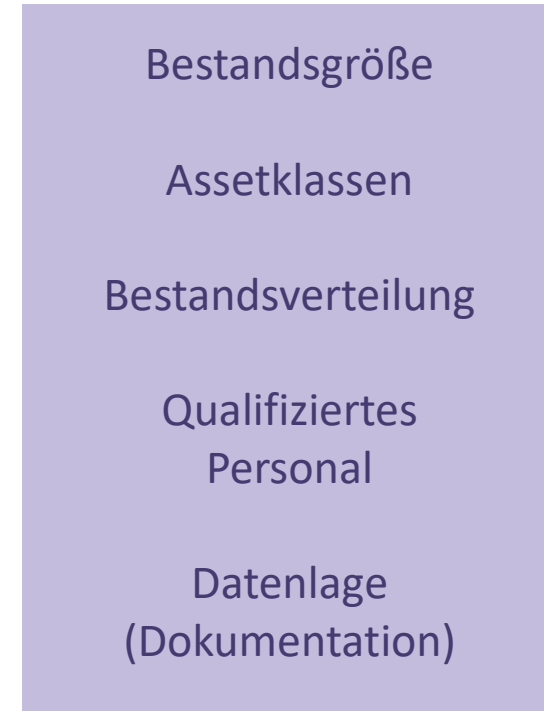
Wirtschaftliche
Interessen



Gesetzliche
Pflichten



Treiber





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

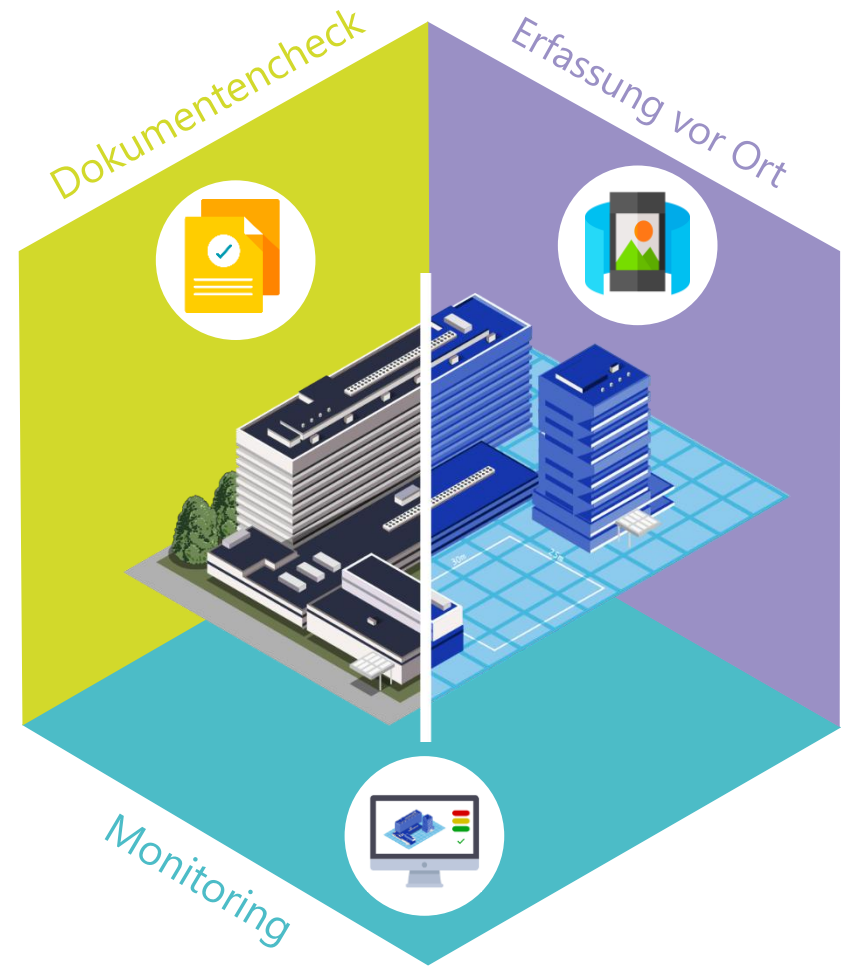
Dokumentenprüfung + Beschaffung fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung von Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

Monitoring

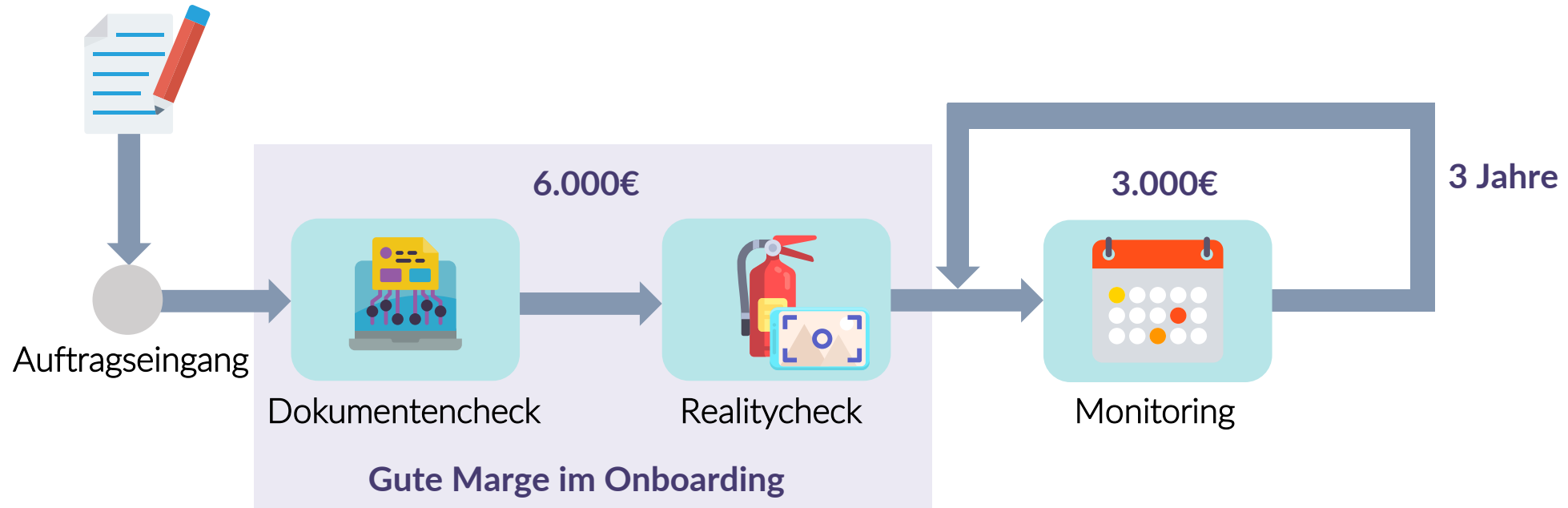
Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst





Management Betreiberpflichten

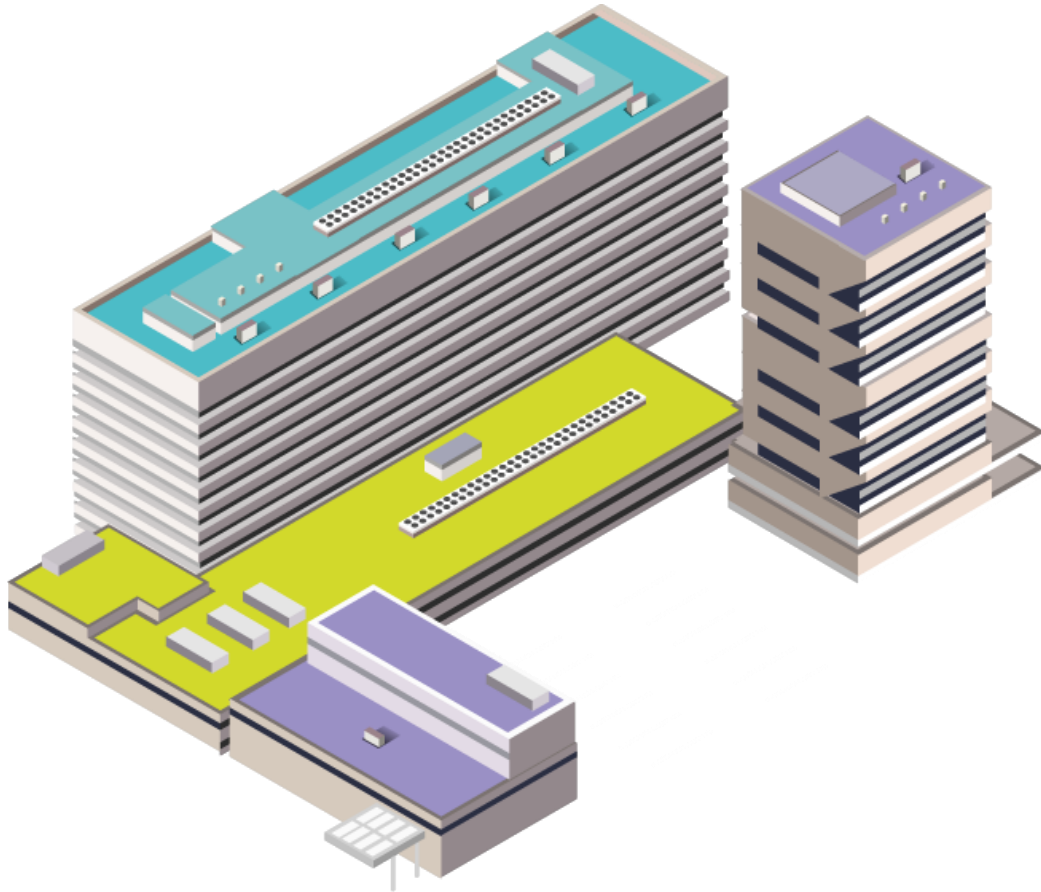
Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze





Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung



Wartungen / Prüfungen

- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten



Reparaturen

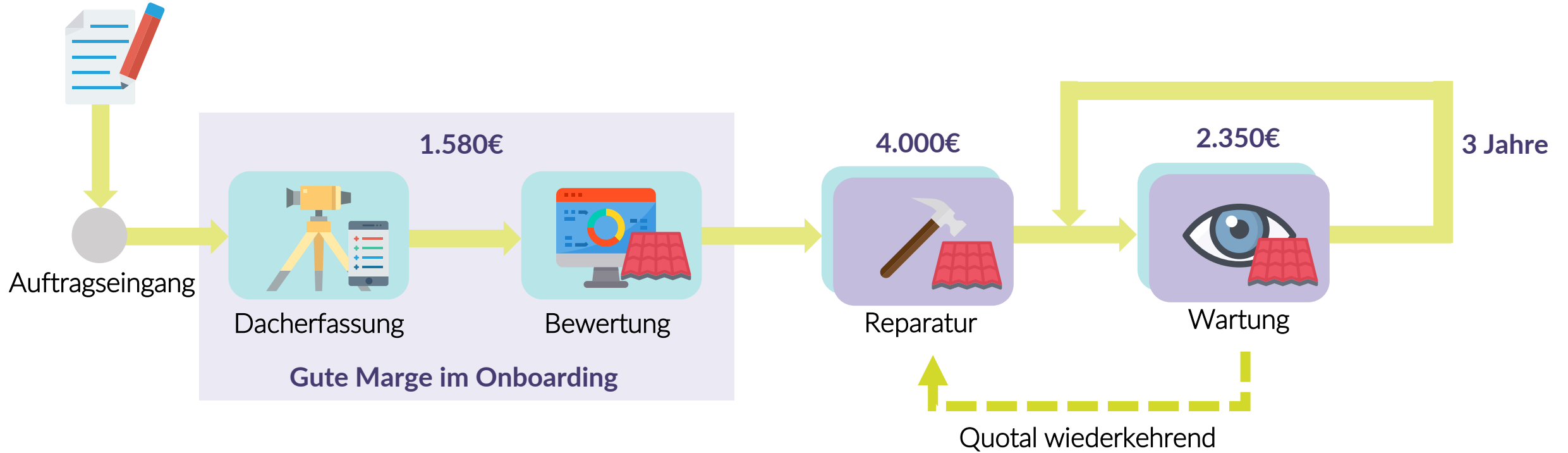
- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien





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

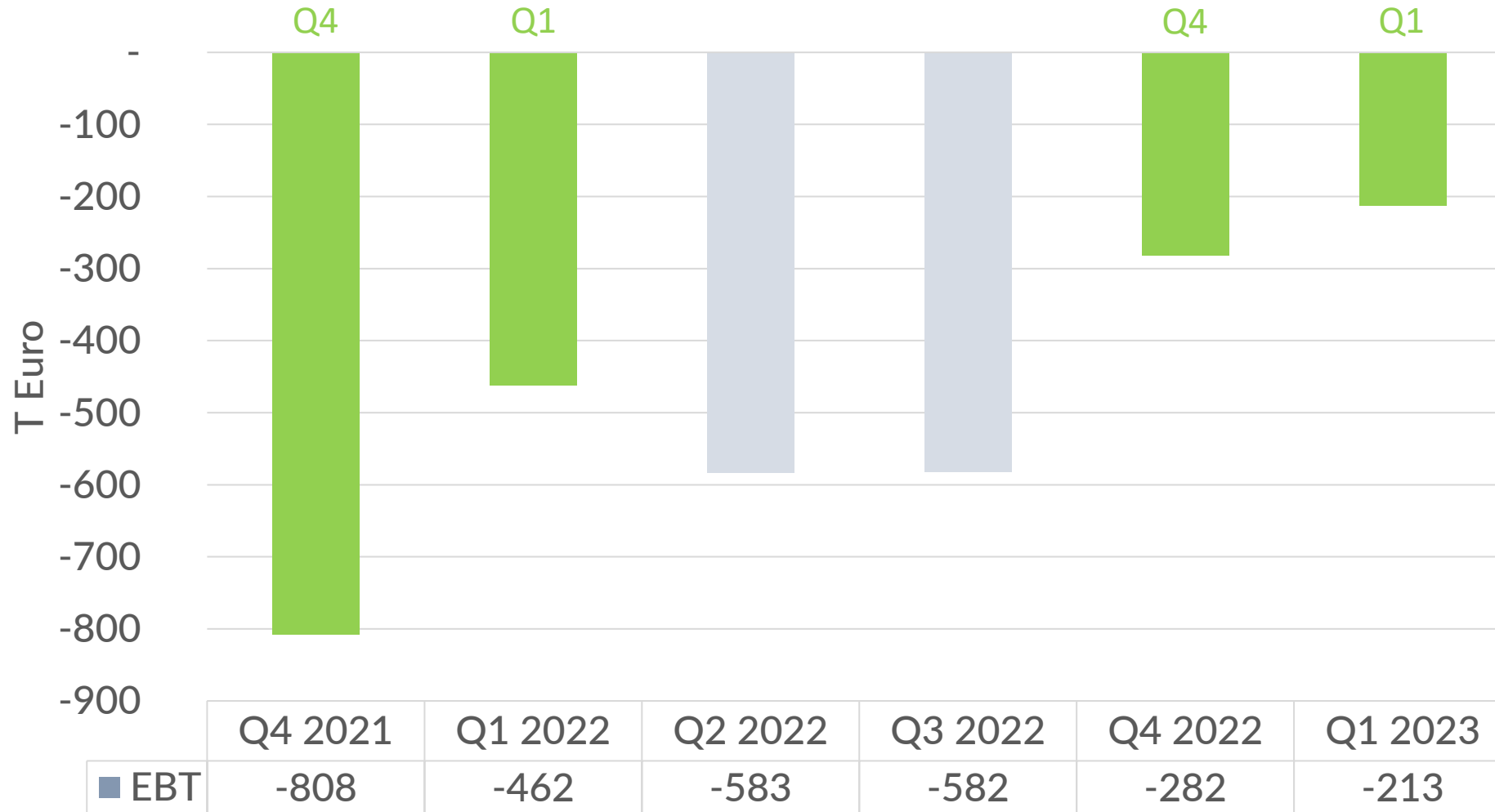


- Direkter Kontakt via Namensaktien
- Ab 2023: Research ausgesetzt (~17.000€ pro Jahr)
- Ab 2022: Keine Teilnahme an kostenpflichtigen Konferenzen (~10.000€ pro Jahr)



Die Ergebnisse (EBT) der letzten 6 Quartale

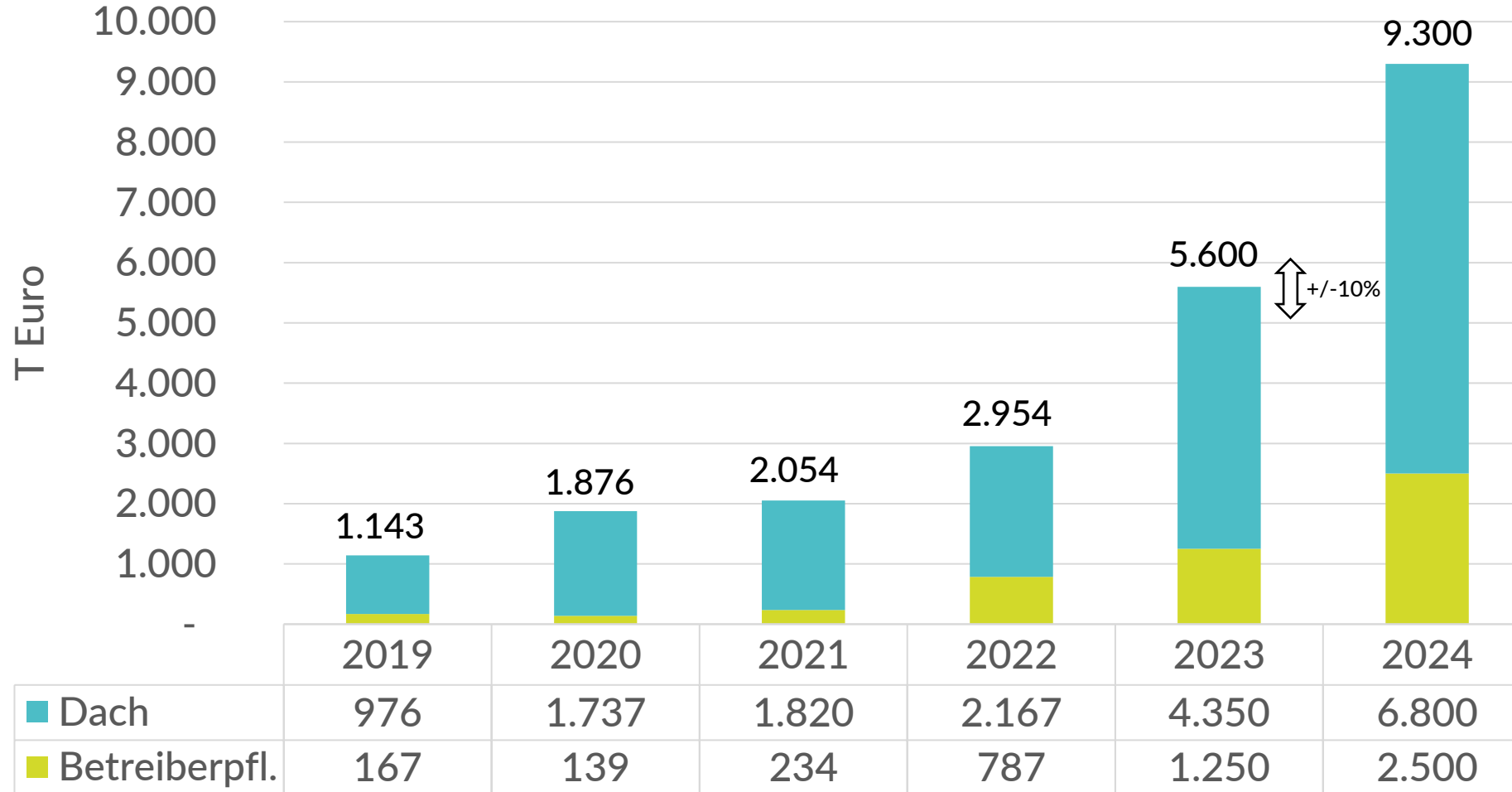
Die Lücke zum Break Even wird kleiner





Umsatz aus Produktperspektive

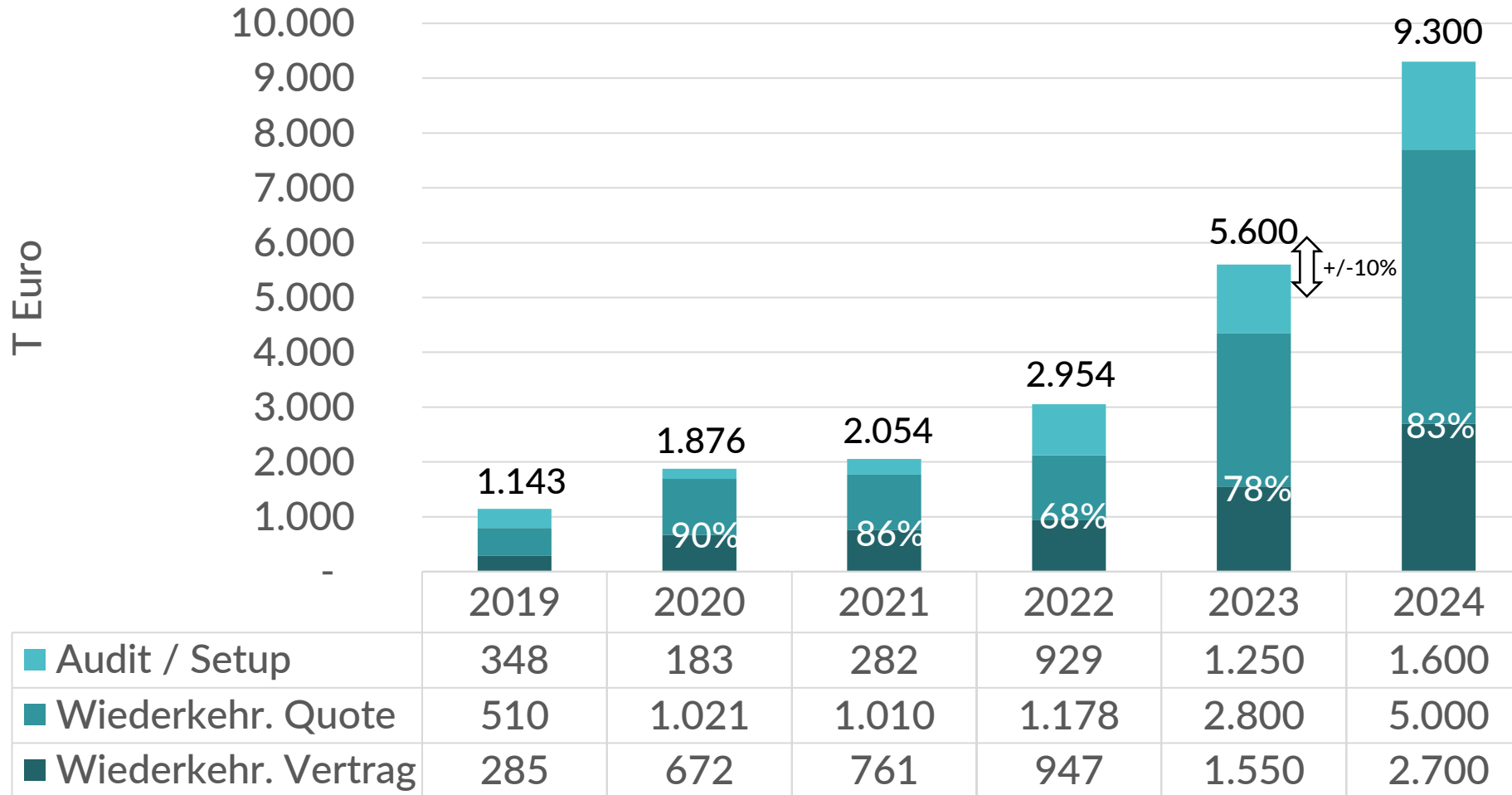
Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach





Plattformumsatz einmal und wiederkehrend

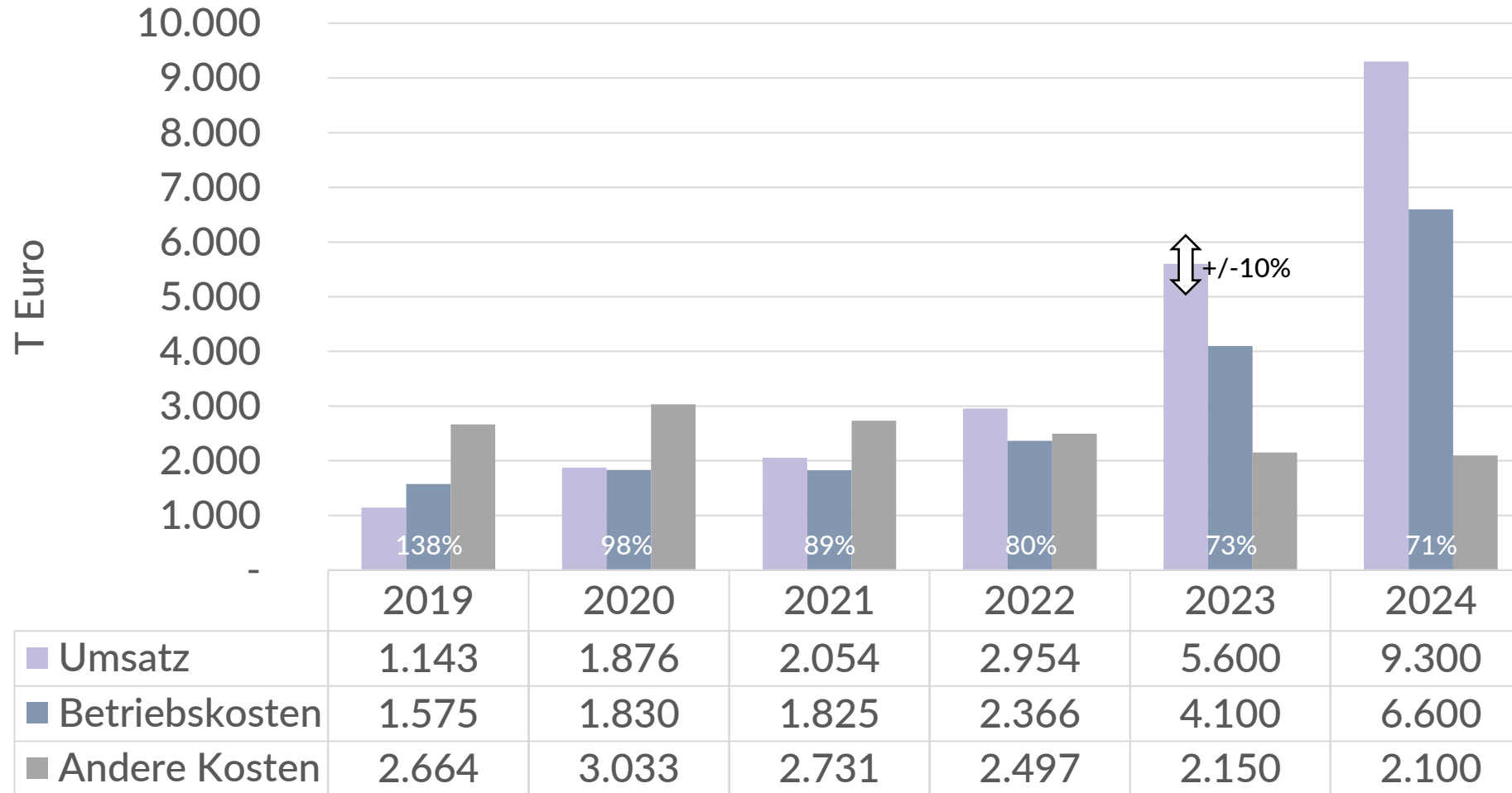
Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen





Schneller Überblick Umsatz Kosten

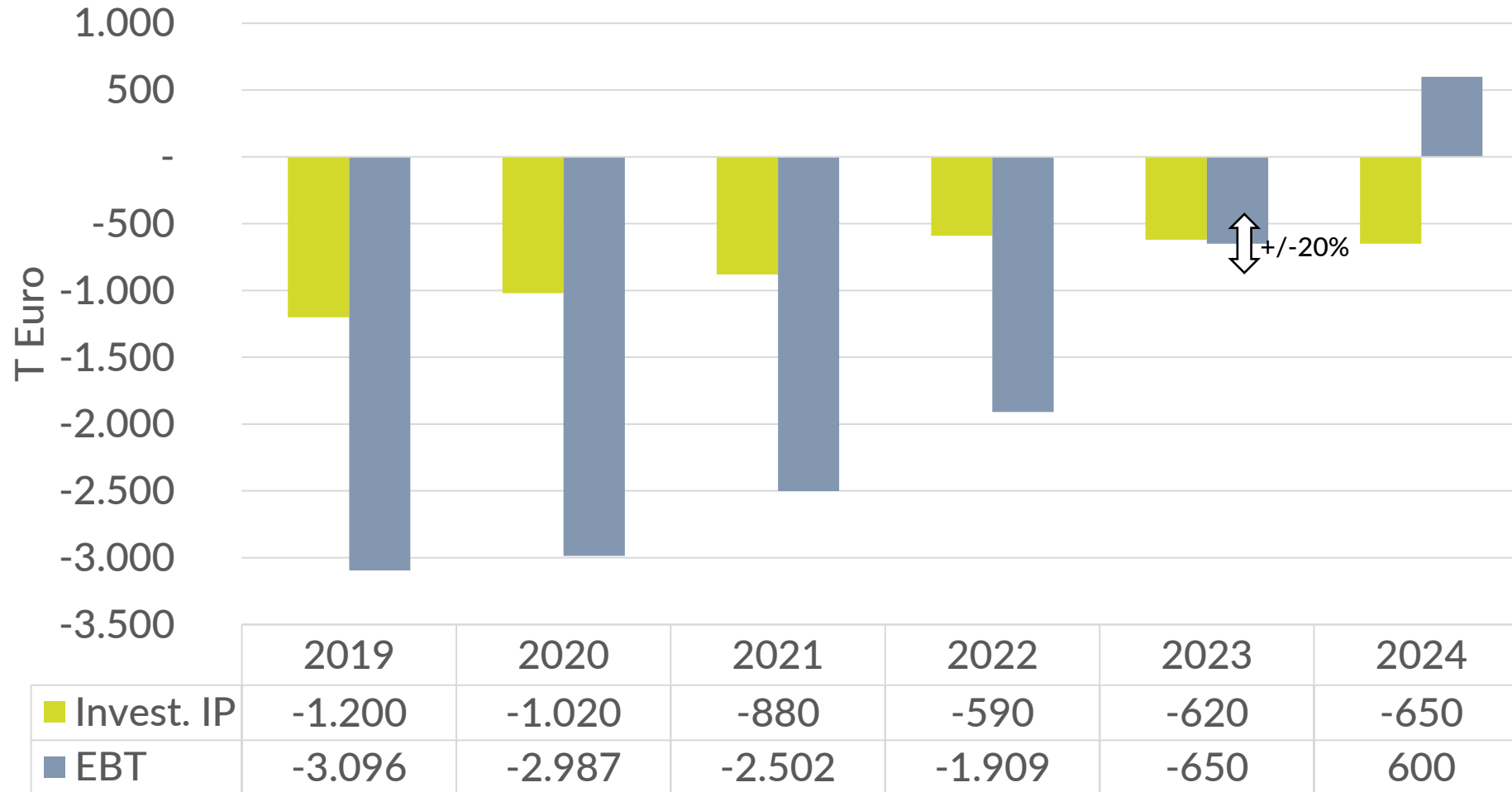
Wachsende Bruttomarge – Sinkende Gemeinkosten





Schneller Überblick Ergebnis

Investment in IP voll in die Kosten





Bericht des Vorstands

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

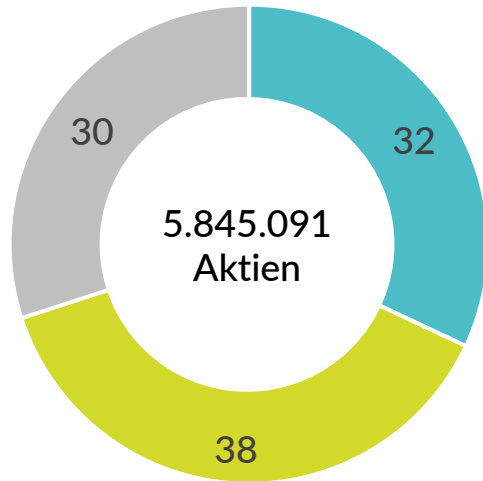


Aktionärsstruktur nach KE Mai

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

Aktionärsstruktur nach KE in %

372.048 Aktien zu 1,70 € platziert

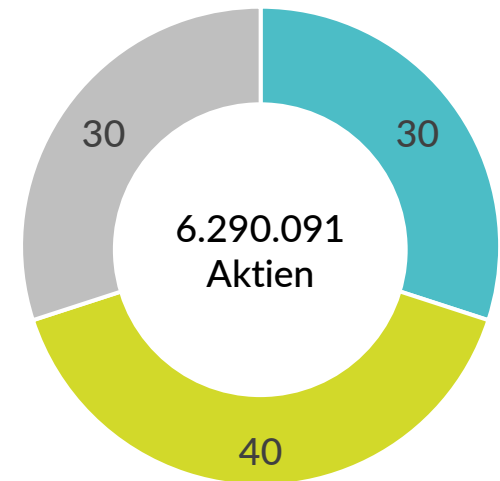


- Management / Board
- Institutionell / Substantiell Privat
- Free Float

Wandelanleihe

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

Aktionärsstruktur nach Wandler in %



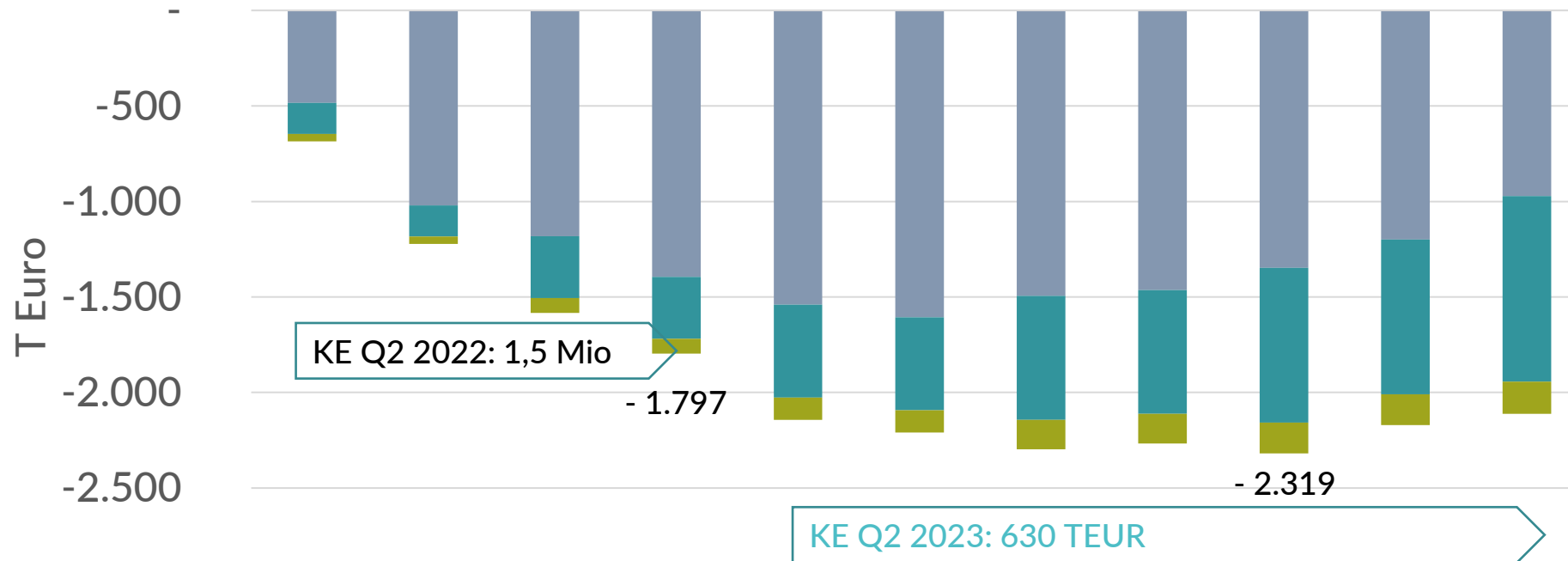
- Management / Board
- Institutionell / Substantiell Privat
- Free Float



Cash Bedarf kumuliert

EBITDA, Tilgung und Zinsen kumuliert

- Fördermittel nicht enthalten
- Wandelanleihe zu 100% gewandelt

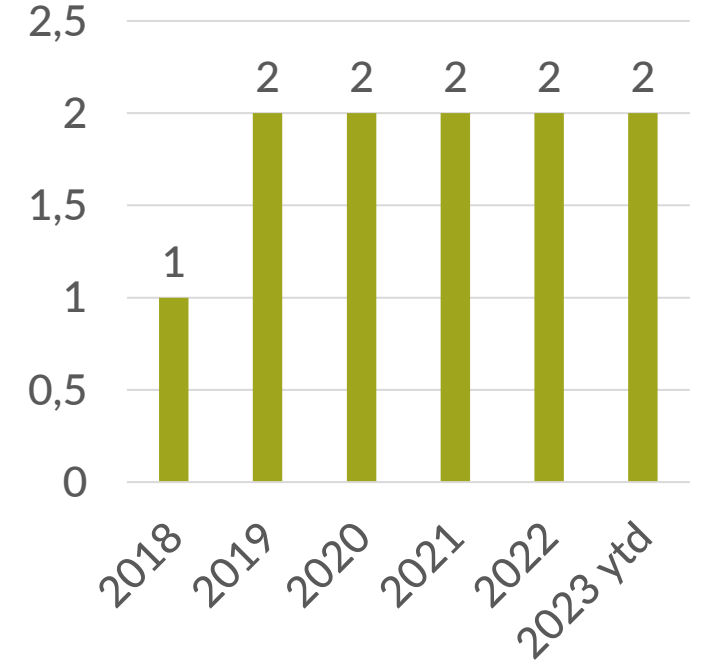
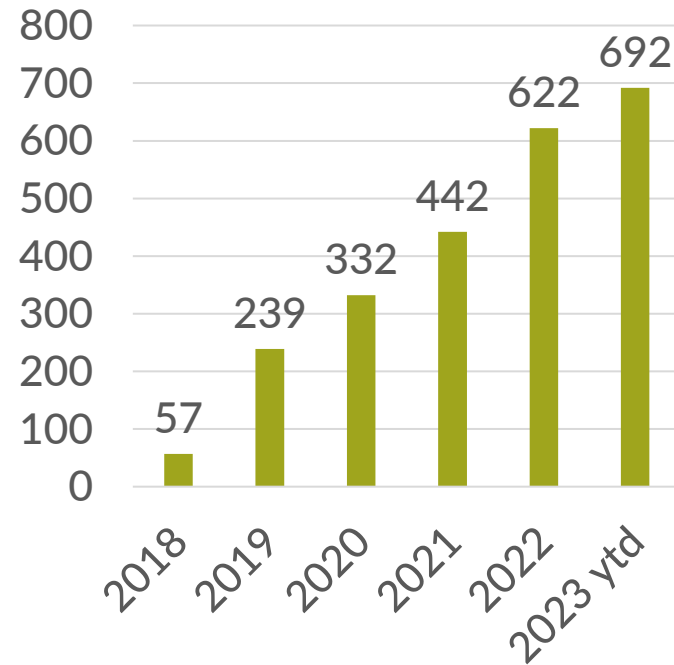
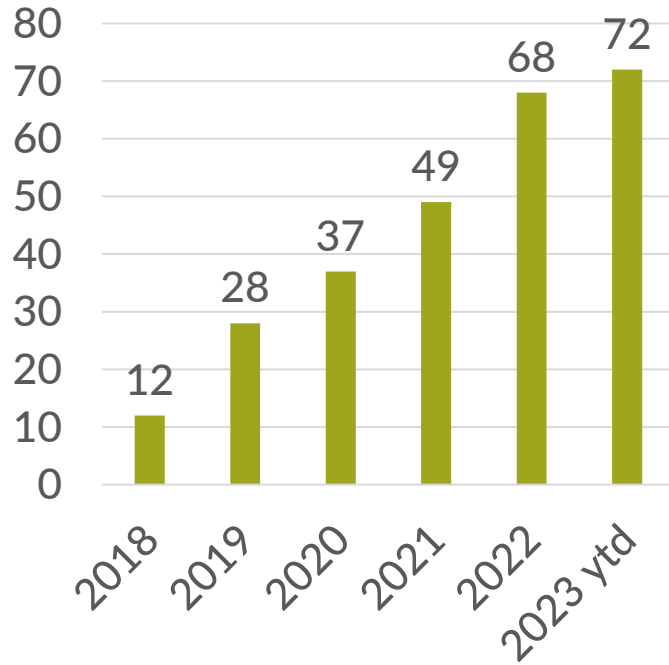


	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022	Q1 2023	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024
■ Zinsen	-40	-40	-78	-78	-117	-117	-155	-155	-162	-162	-168
■ Tilgung	-162	-162	-324	-324	-486	-486	-648	-648	-810	-810	-972
■ EBITDA	-484	-1.021	-1.182	-1.395	-1.541	-1.607	-1.495	-1.464	-1.347	-1.199	-972



3D-Wachstum

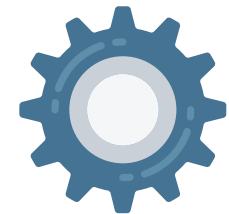
Kunden, Gebäude, Plattform-Services



Kunden



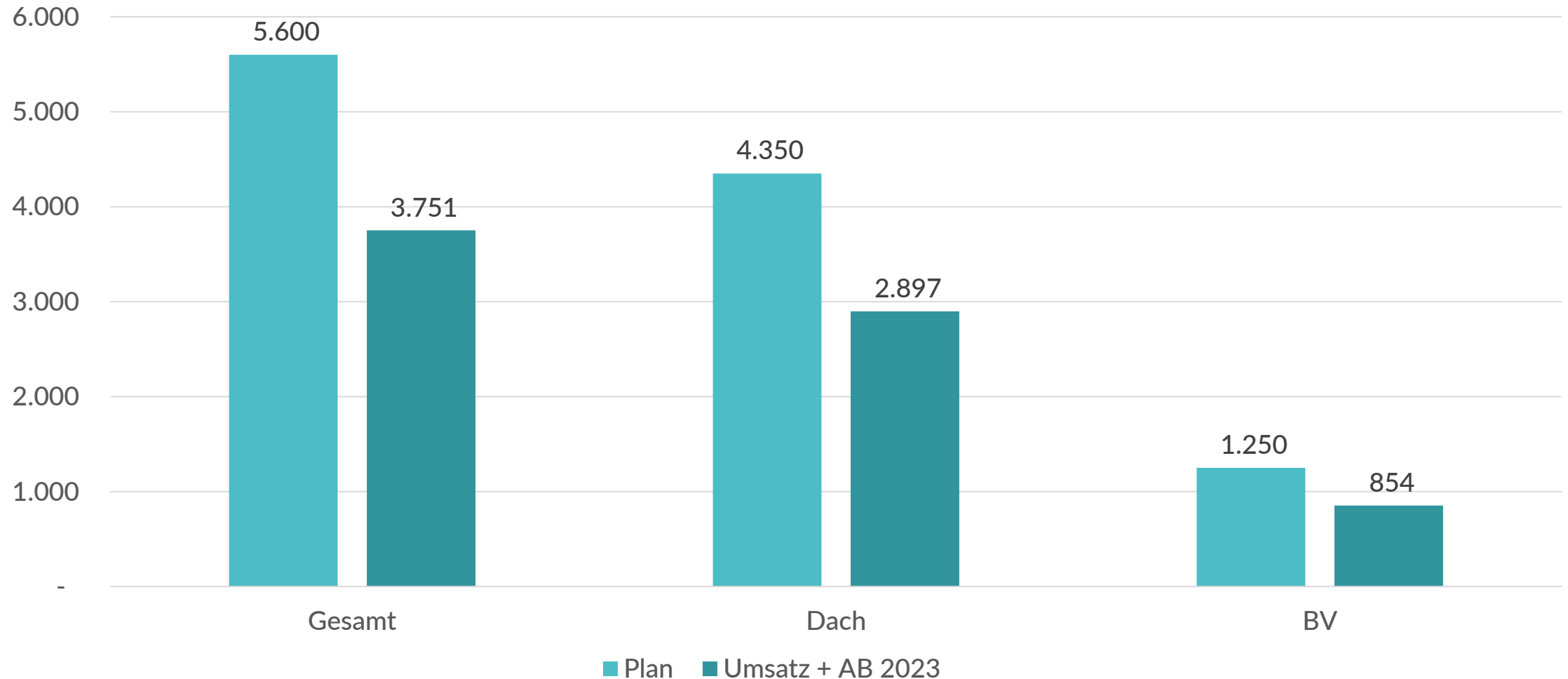
Gebäude



Plattform Services

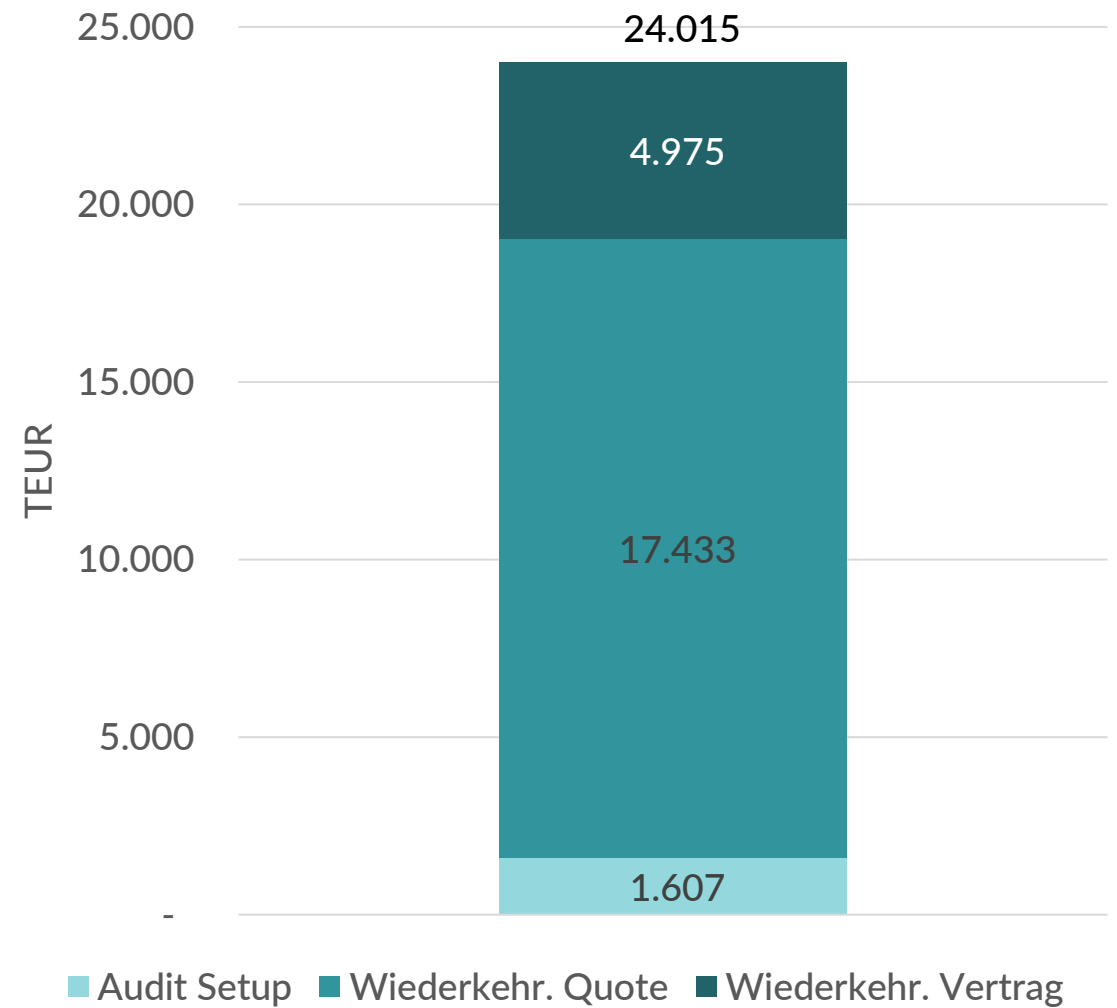
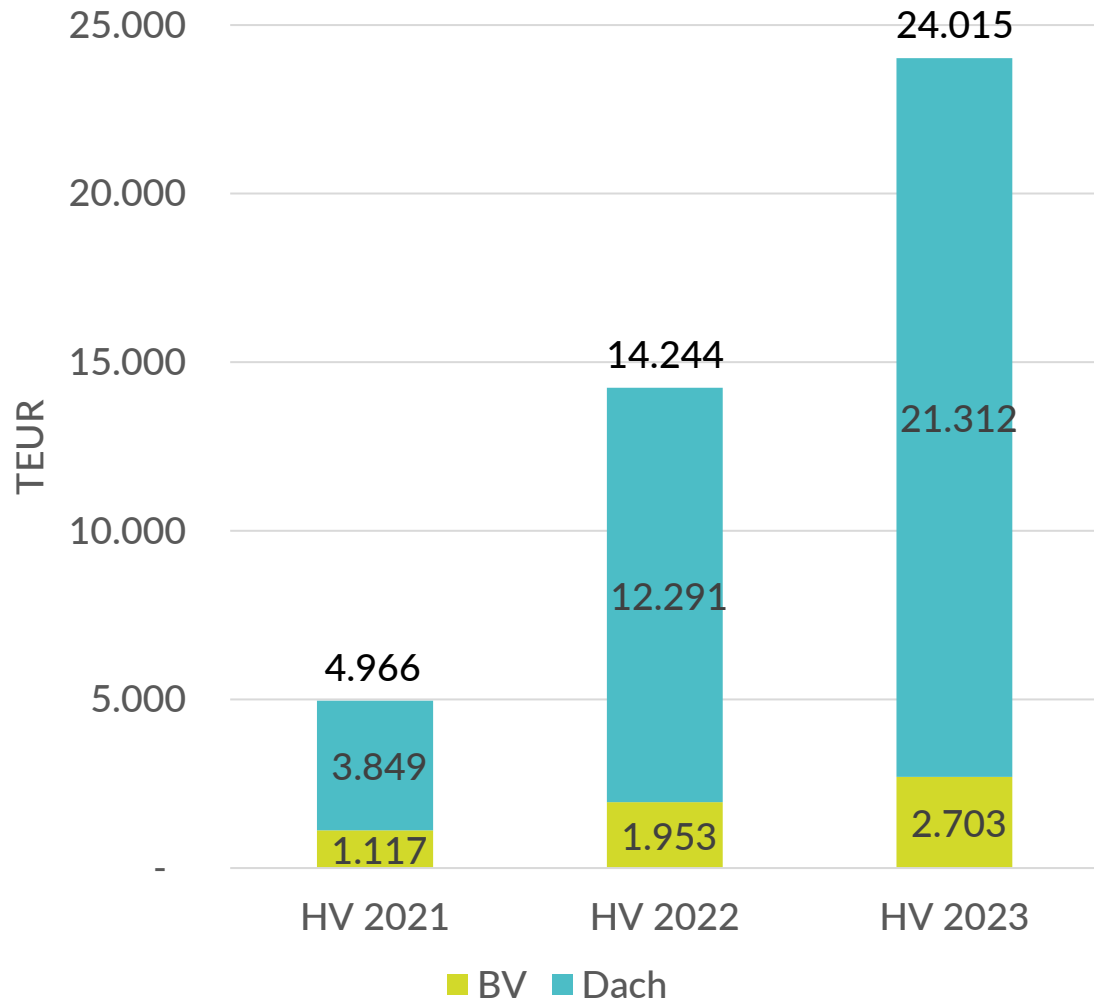


Planumsatz 2023 / Umsatz + Auftragsbestand 2023





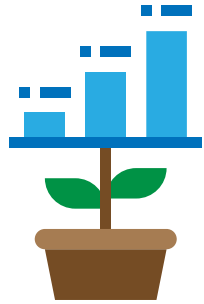
Aktuelle Angebote





Indikatoren für weiteres Wachstum in 2023

Stetig zurück zu alten Wachstumsraten



Wachstum AE

Q1 2023 ~104 % zu 2022



Großer Auftragsbestand

~67% des Planumsatzes

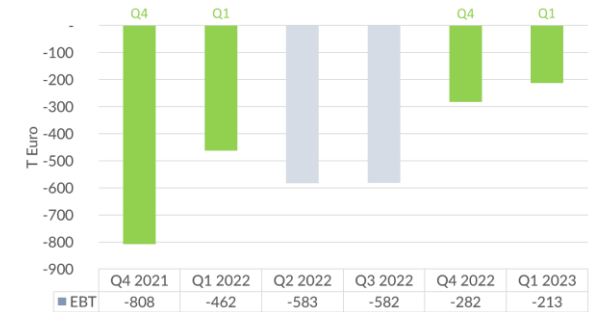
2023 in den Büchern



Mehr Kunden mit Potenzial

10 für Rollout Betreiberpflichten

25 für Ausbau Dach



Ergebnis verbessert

Q1 2023 54% zu 2022



solutiance

maintenance intelligence

Vielen Dank.

