



solutiance

maintenance intelligence

Smartsourcing für den Immobilienbetrieb

m:access

Jonas Enderlein

5. Juni 2025

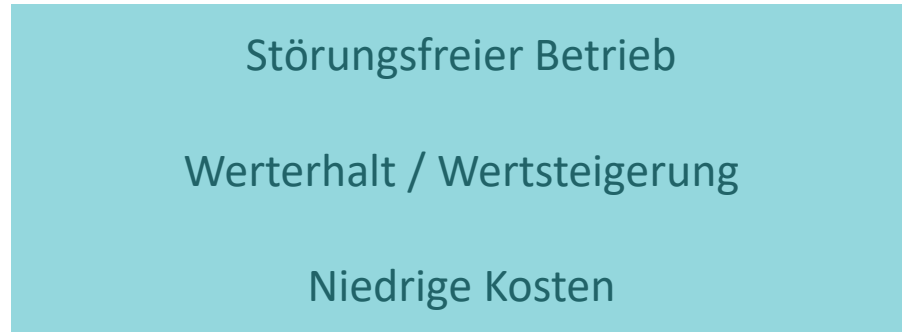




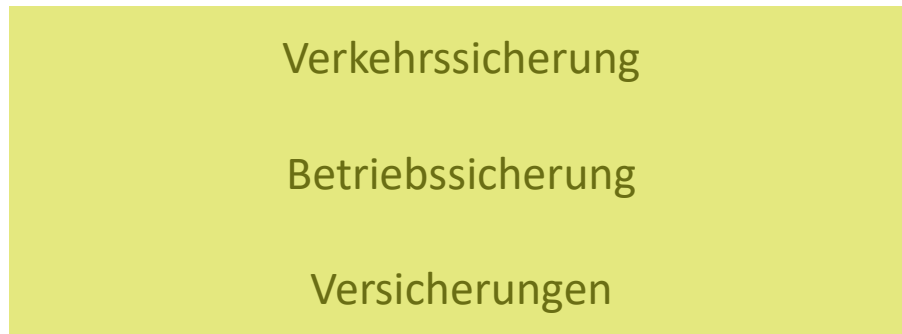
Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

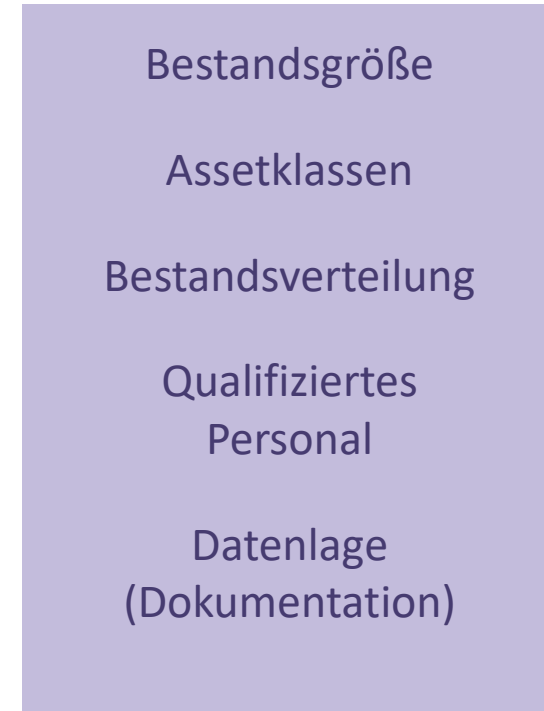
Wirtschaftliche
Interessen



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

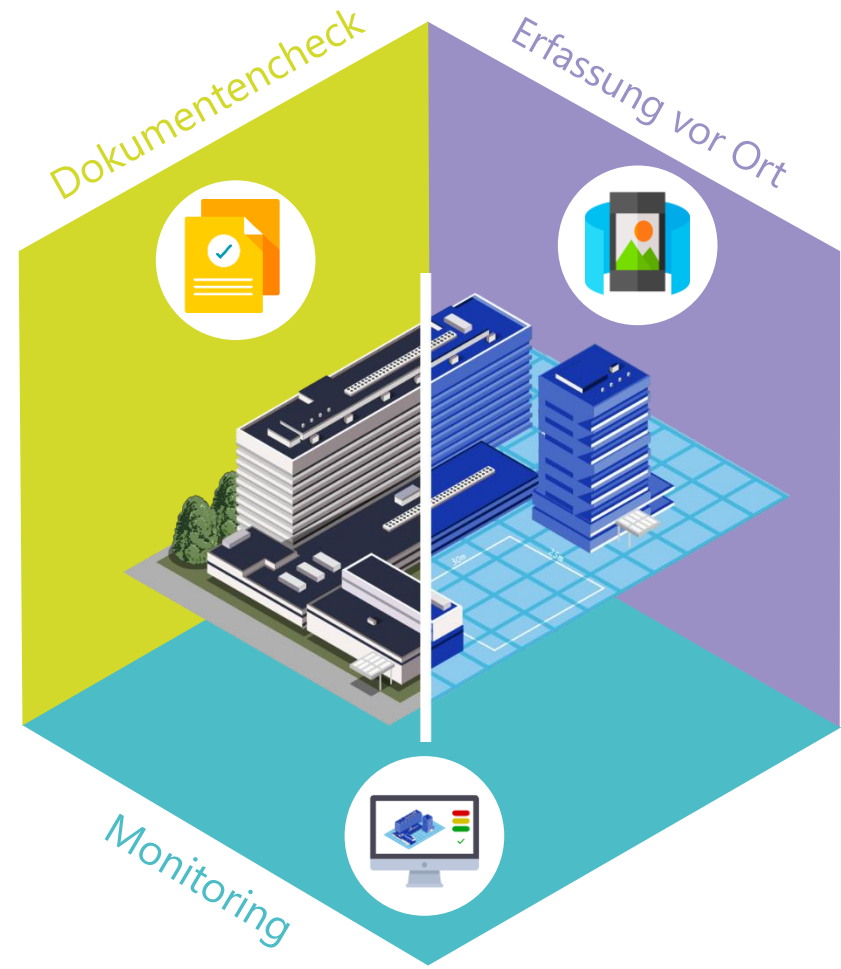
Dokumentenprüfung + Beschaffung fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung vor Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

Monitoring

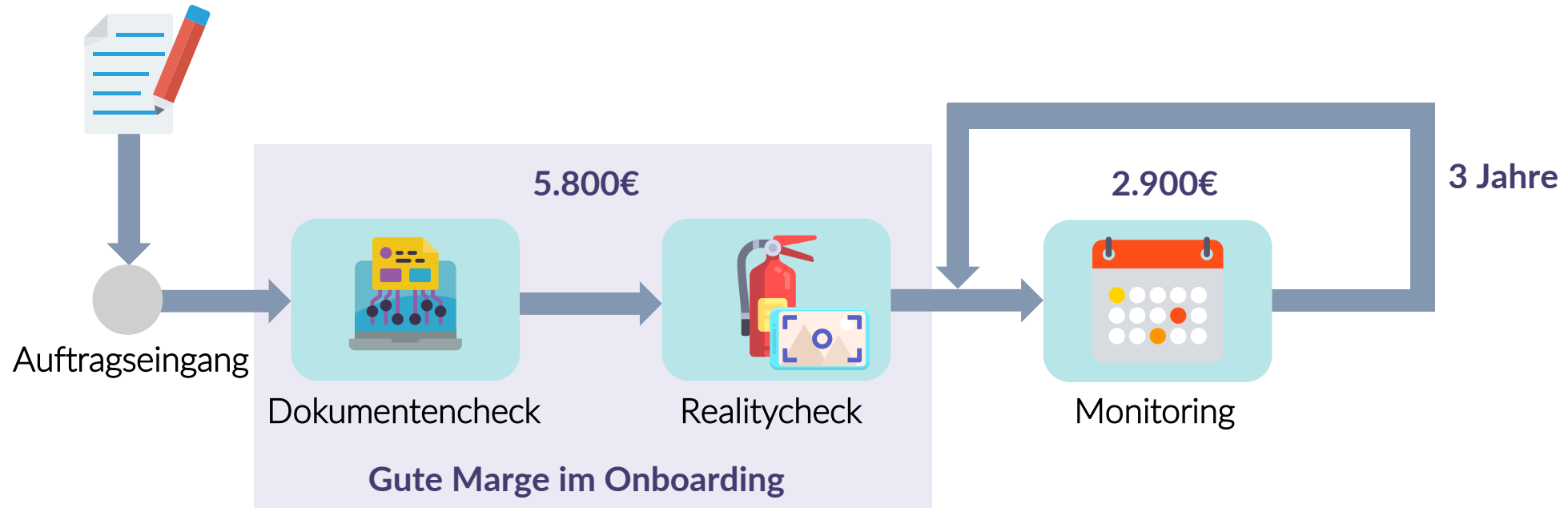
Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst





Management Betreiberpflichten

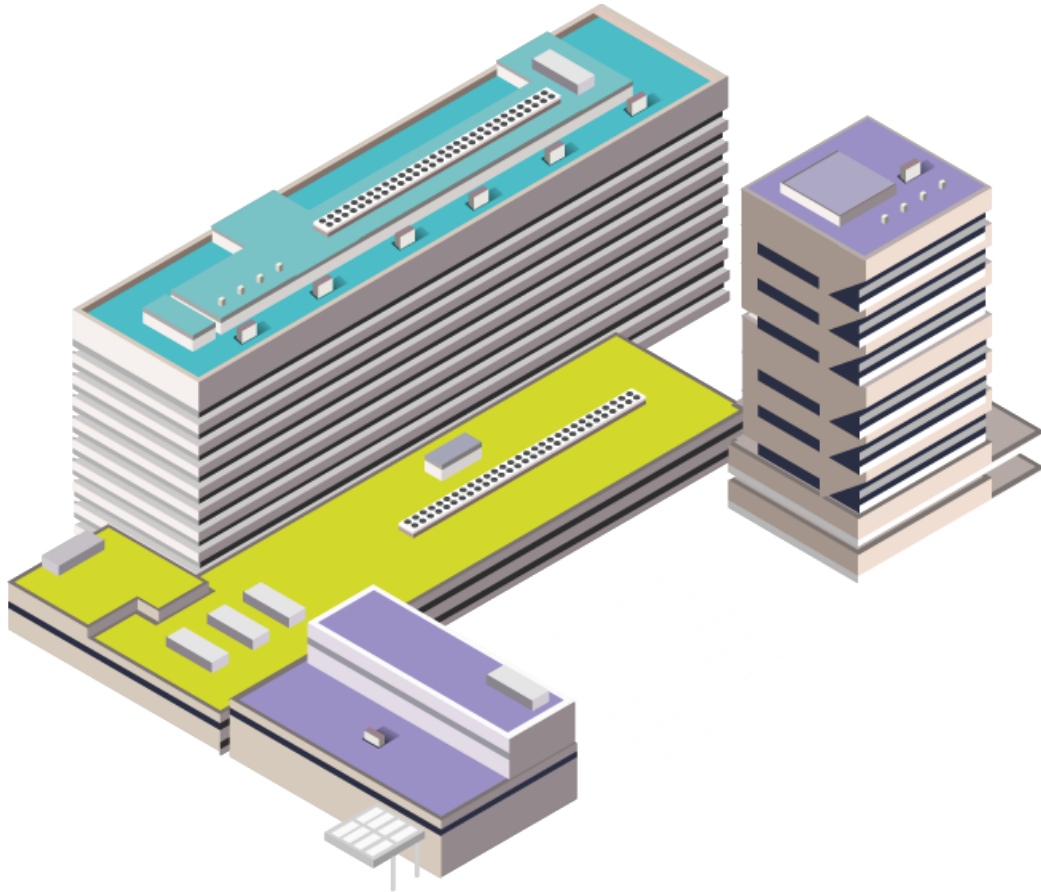
Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze





Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung



Wartungen / Prüfungen

- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten



Reparaturen

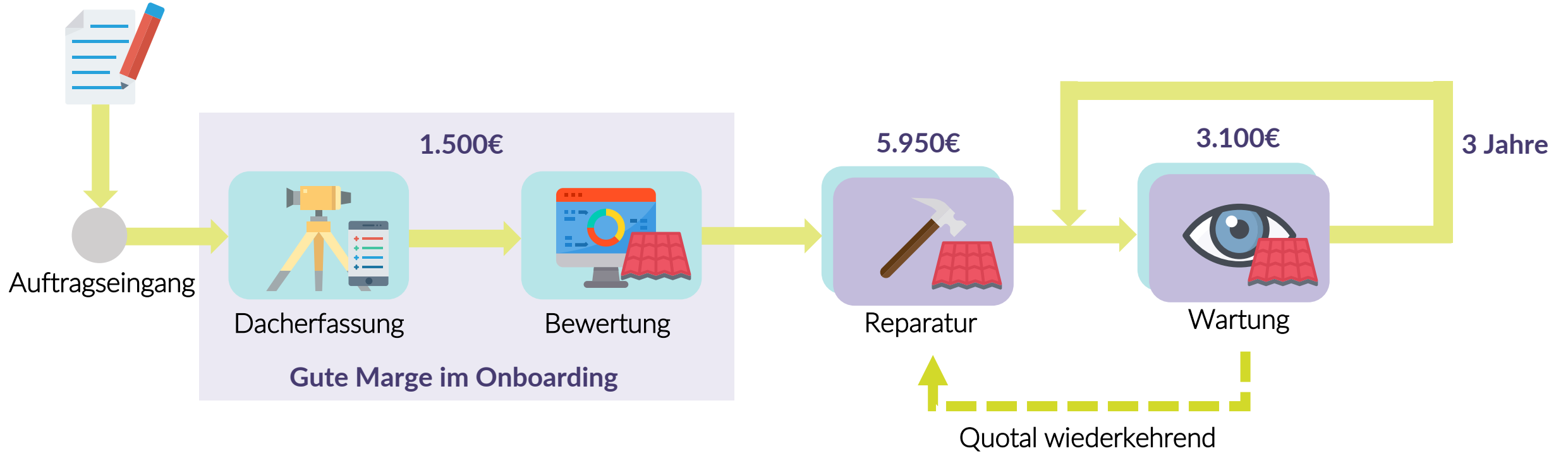
- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien





Dachmanagement 4.0

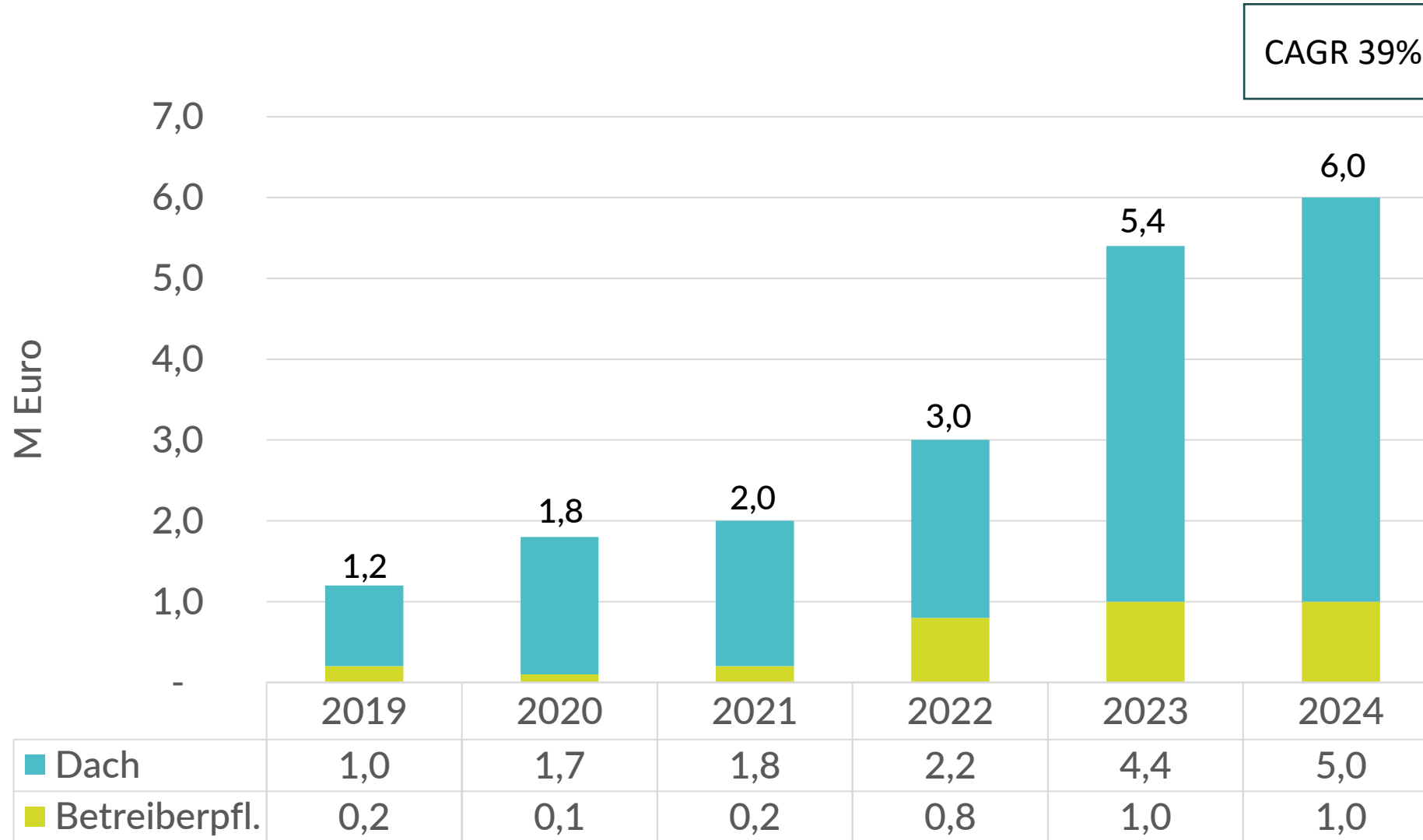
Perspektive Umsatz





Umsatz aus Produktperspektive

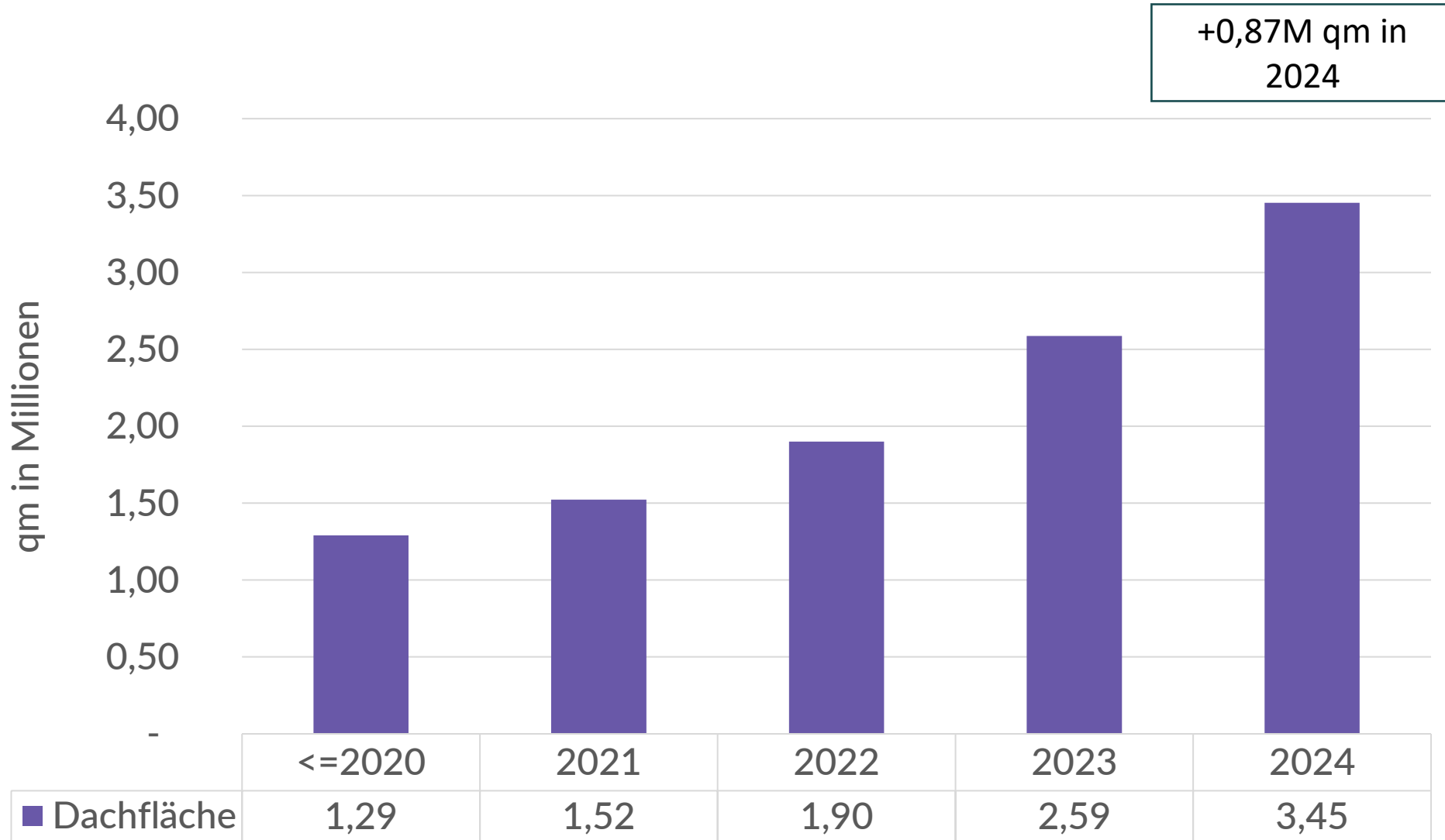
Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach





Entwicklung des Bestandes

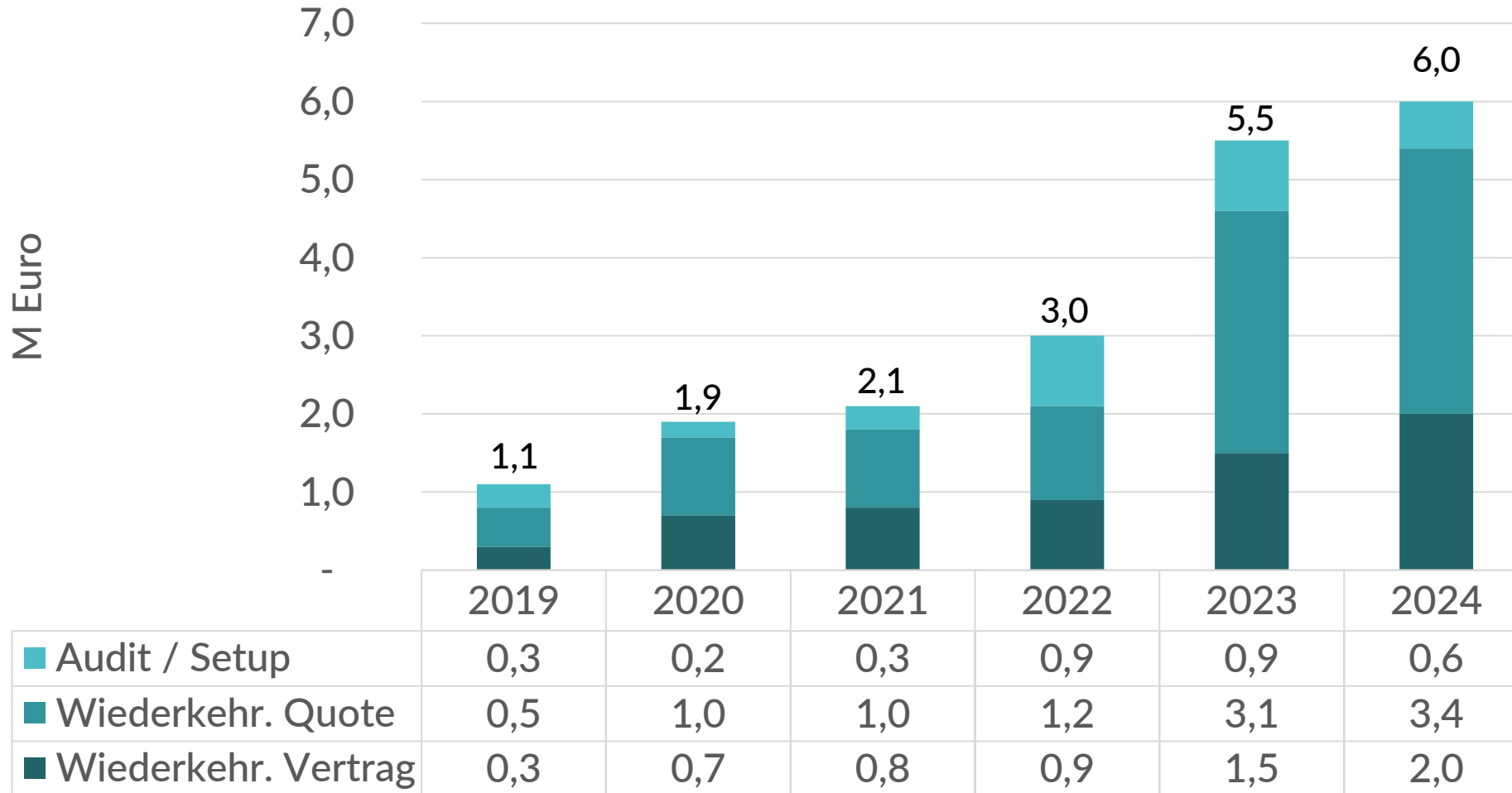
Quadratmeter Dachfläche „under management“





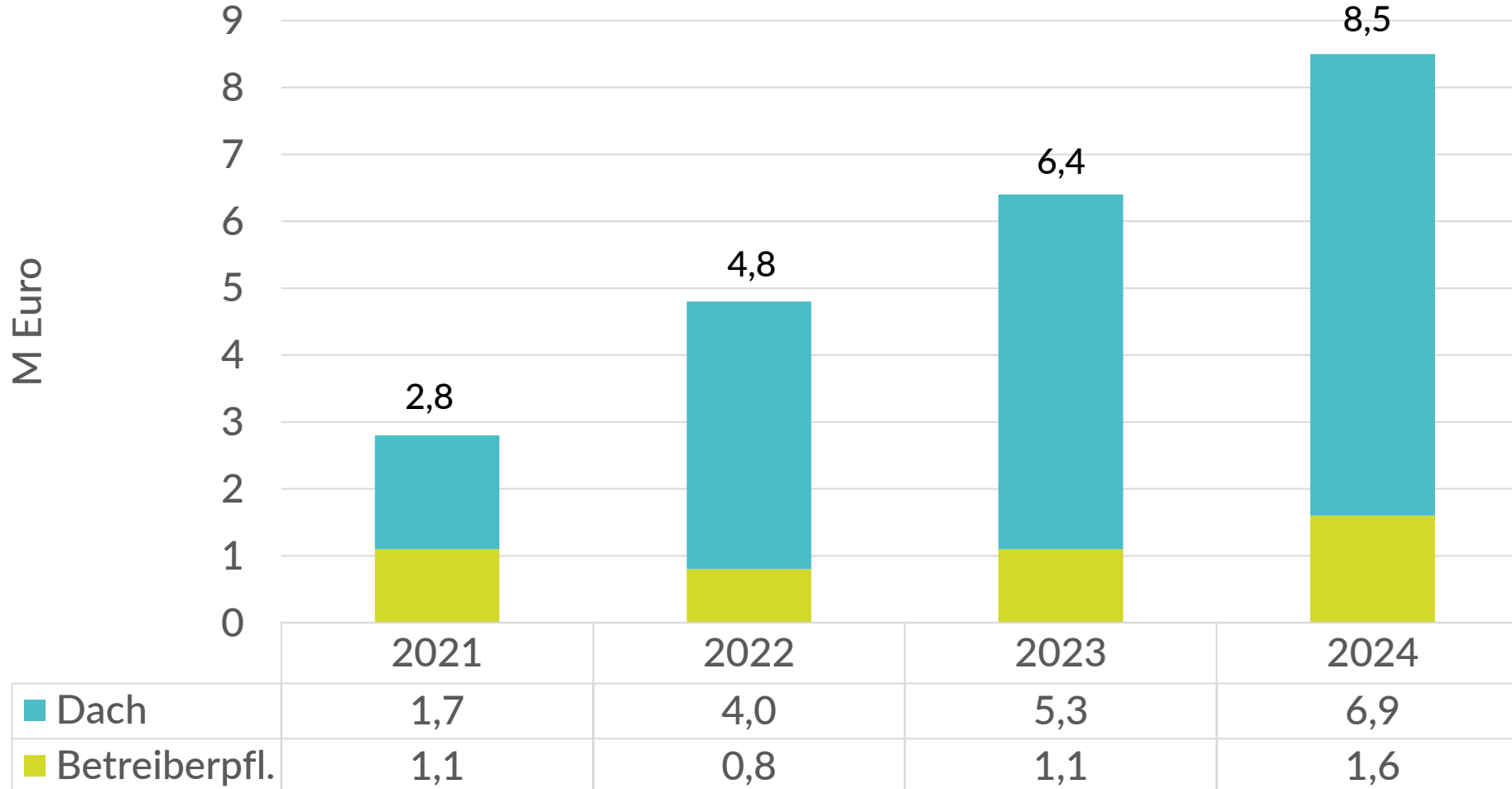
Plattformumsatz einmal und wiederkehrend

Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen





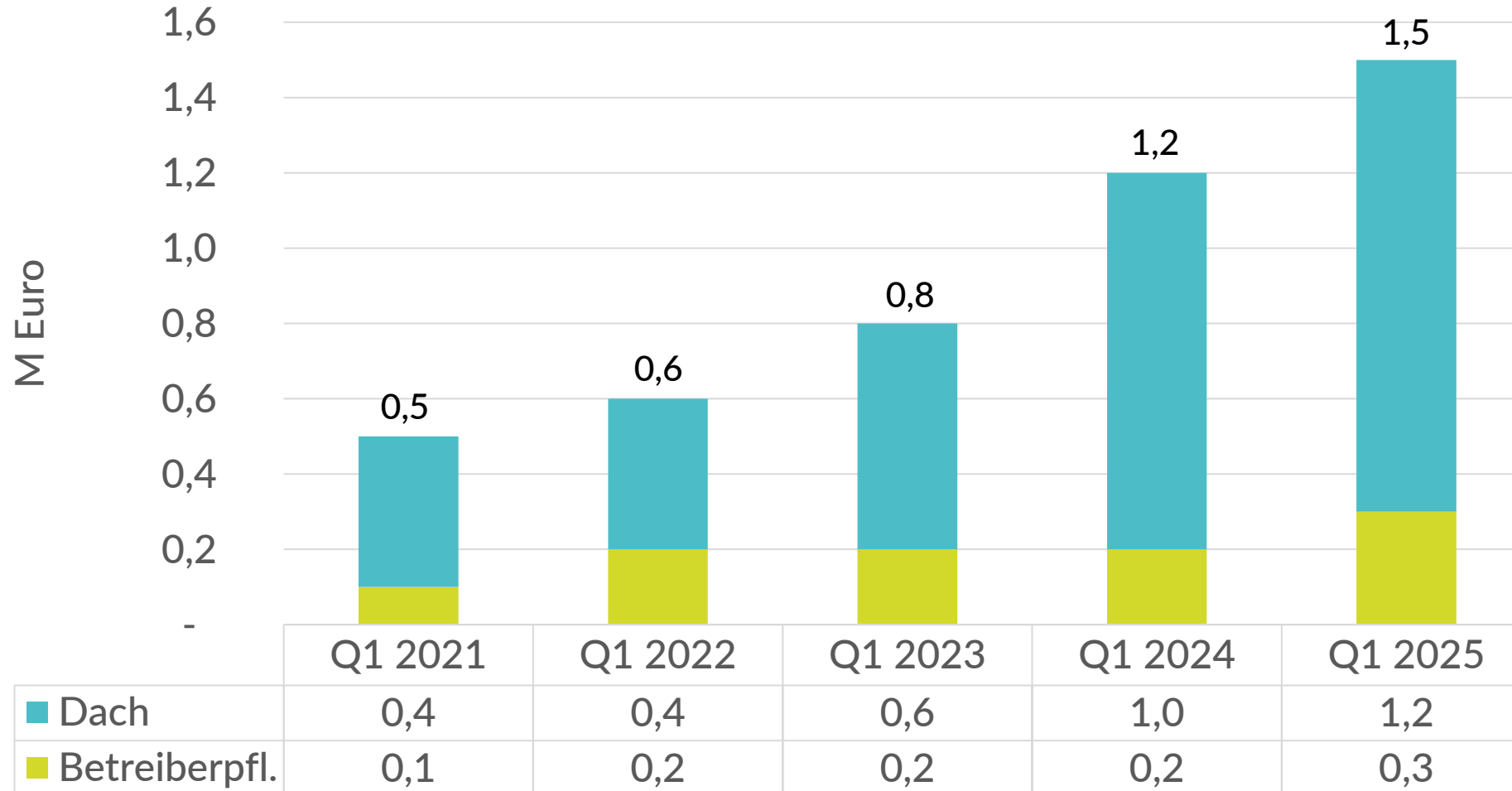
Auftragseingang





Umsatz Q1 aus Produktperspektive

Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach





Schneller Überblick

Umsatz und Kosten



	2021	2022	2023	2024
Umsatz	2,1	3,0	5,4	6,1
Fremdleistungen	1,2	1,3	2,7	3,2
Personalkosten	2,2	2,5	2,5	2,5
Andere Kosten	1,3	1,2	0,8	0,9
Ergebnis	-2,6	-1,9	-0,4	-0,3



Schneller Überblick Q1

Umsatz und Kosten



	Q1 2021	Q1 2022	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2025
Umsatz	0,5	0,5	0,9	1,1	1,6
Fremdleistungen	0,2	0,2	0,3	0,4	0,7
Personalkosten	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7
Andere Kosten	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Ergebnis	-0,5	-1,5	-0,2	-0,1	0,0



Warum in Solutiance investieren

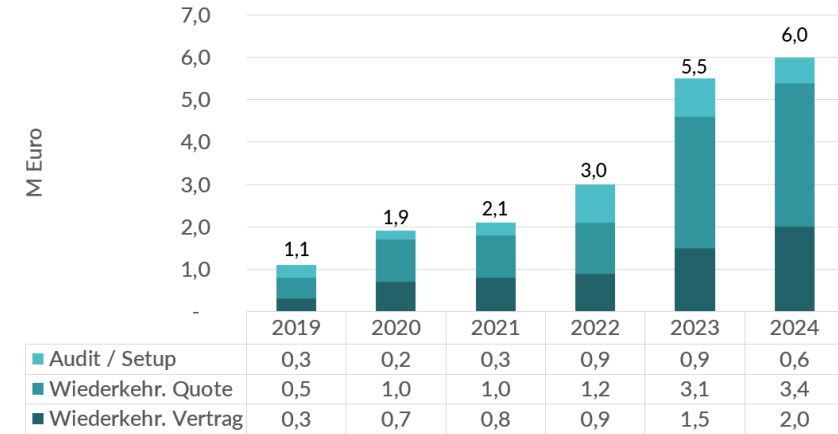
Smartsourcing gewinnt selbst in Krisenzeiten Momentum



Einzigartiges IP für skalierbares Plattform Geschäftsmodell



Beträchtliche Kundenbasis mit Wachstumspotenzial



Erhebliches Wachstum mit substantiellen wiederkehrenden Umsätzen



solutiance

maintenance intelligence

Vielen Dank.

Weitere Zahlen unter
solutiance.com/investoren-kpis

