



Hauptversammlung 2025

Präsentation des Vorstands

Potsdam, 18. Juni 2025





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 2024 (Konzern)

a. Umsatz	6.110 T€	(Vorjahr 5.422 T€)	+ 13%
b. Leistung	6.087 T€	(Vorjahr 5.440 T€)	+ 12%
c. Ergebnis	-270 T€	(Vorjahr -361 T€)	+ 25%
d. Cashflow	-54 T€	(Vorjahr -108 T€)	+ 50%



Bilanz 2024 (Konzern)

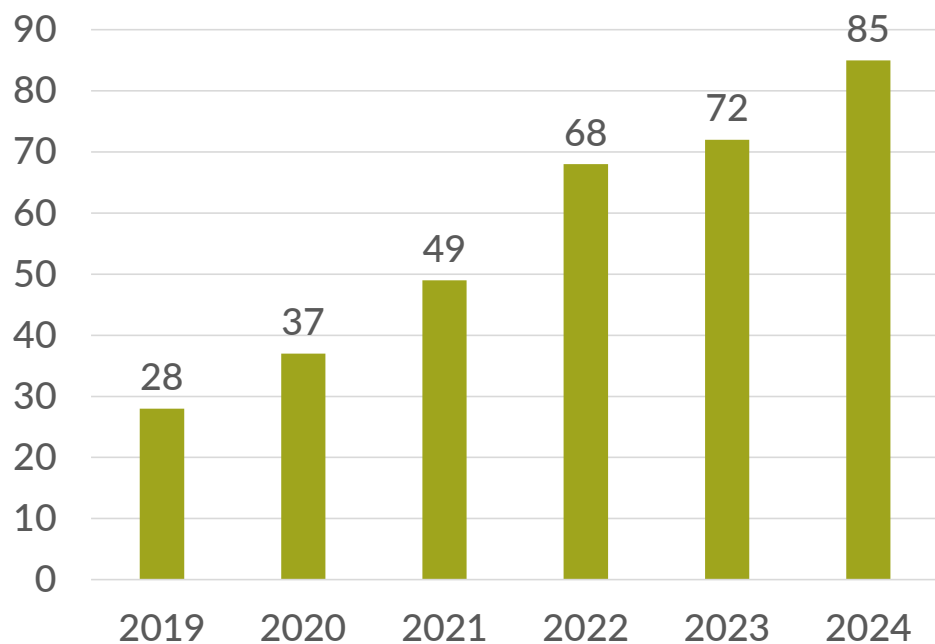
Aktiva	2024	(2023)	Passiva	2024	(2023)
Anlagen	15	(15)	Eigenkapital	0	(0)
<i>Immaterielle</i>	5	(5)	<i>Gezeichnet</i>	6.672	(6.430)
<i>Sachanlagen</i>	10	(10)	<i>Rücklagen</i>	3.320	(3.078)
Umlauf	1.256	(1.261)	<i>Verluste</i>	-12.715	(-12.445)
<i>Vorräte</i>	0	(23)	<i>Nicht gedeckt</i>	2.723	(2.937)
<i>Forderungen</i>	1.178	(1.106)	Rückstellungen	1.365	(1.350)
<i>Kasse</i>	78	(132)	<i>Pensionen</i>	1.202	(1.227)
Sonstige	2.742	(2.958)	<i>Sonstige</i>	163	(123)
<i>ARAP</i>	19	(21)	Verbindlichkeiten	2.879	(3.440)
<i>EK nicht gedeckt</i>	2.723	(2.937)	<i>Banken</i>	1.131	(1.454)
			<i>L u L / Sonstige</i>	1.517	(1.425)
			PRAP	0	(5)
Summe	4.013	(4.234)	Summe	4.013	(4.234)



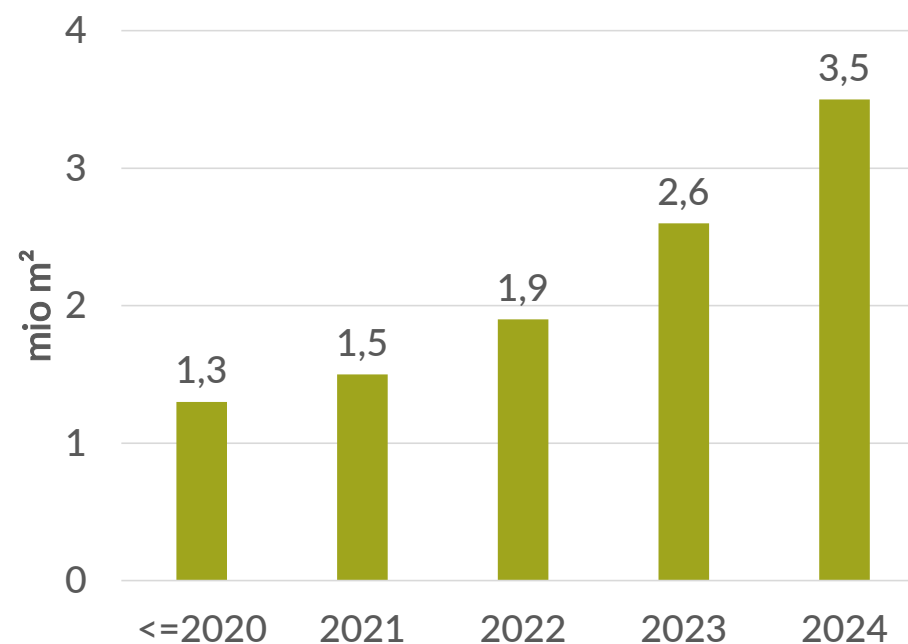
Entwicklung Bestand

Kunden, m² Dachfläche under Management

Kunden



m² Dachfläche





Bericht des Vorstands

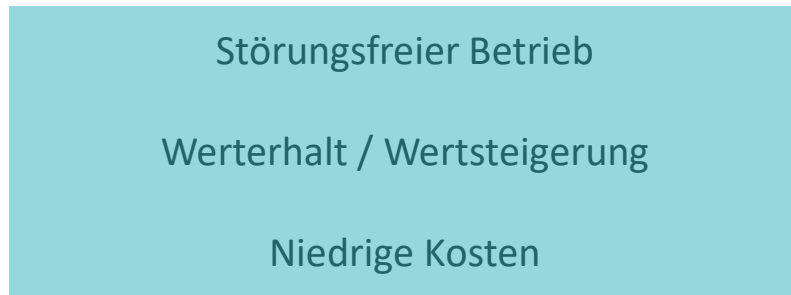
1. Rückblick
- 2. Unsere Services im Markt**
3. Der Weg zum Break Even
4. Aktuelle Zahlen & Ausblick



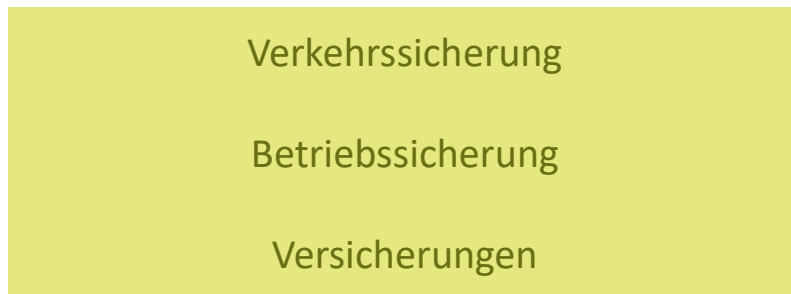
Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen

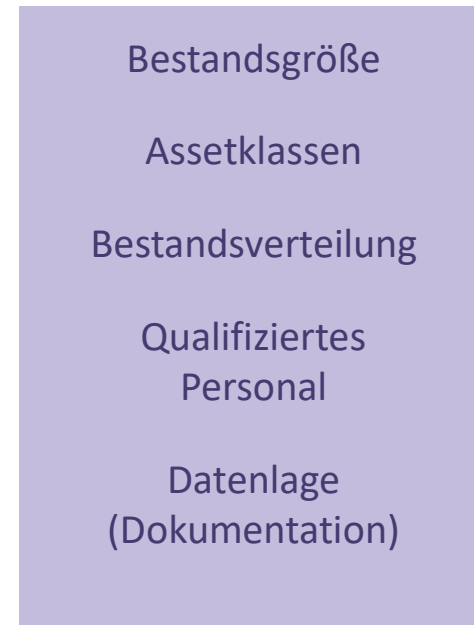
Wirtschaftliche
Interessen



Gesetzliche
Pflichten



Treiber





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

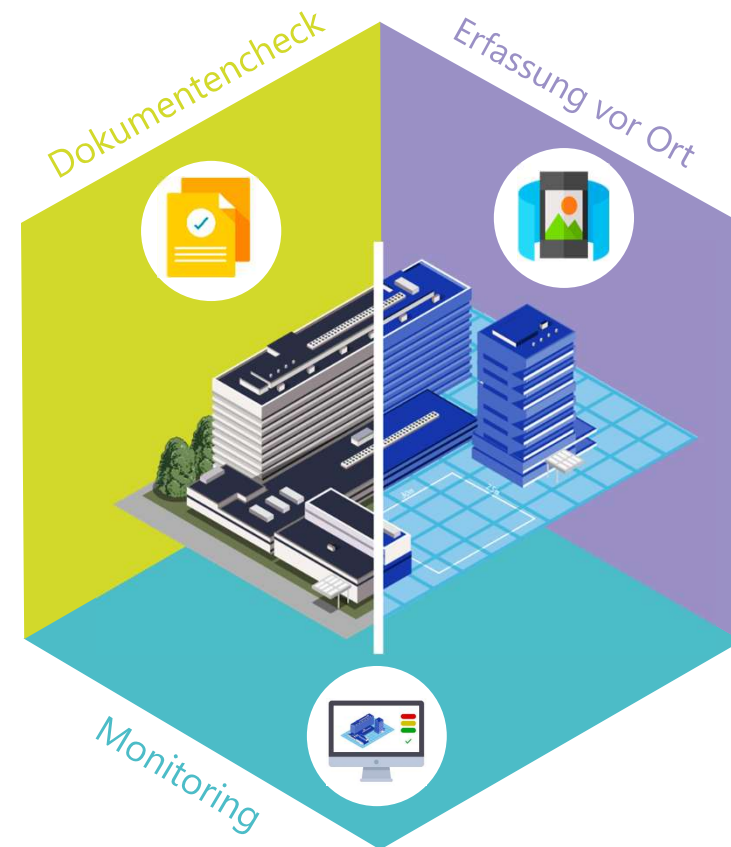
Dokumentenprüfung + Beschaffung fehlender Dokumente nach Bedarf

Audit II – Erfassung vor Ort

Erfassung aller prüfpflichtigen technischen Anlagen vor Ort

Monitoring

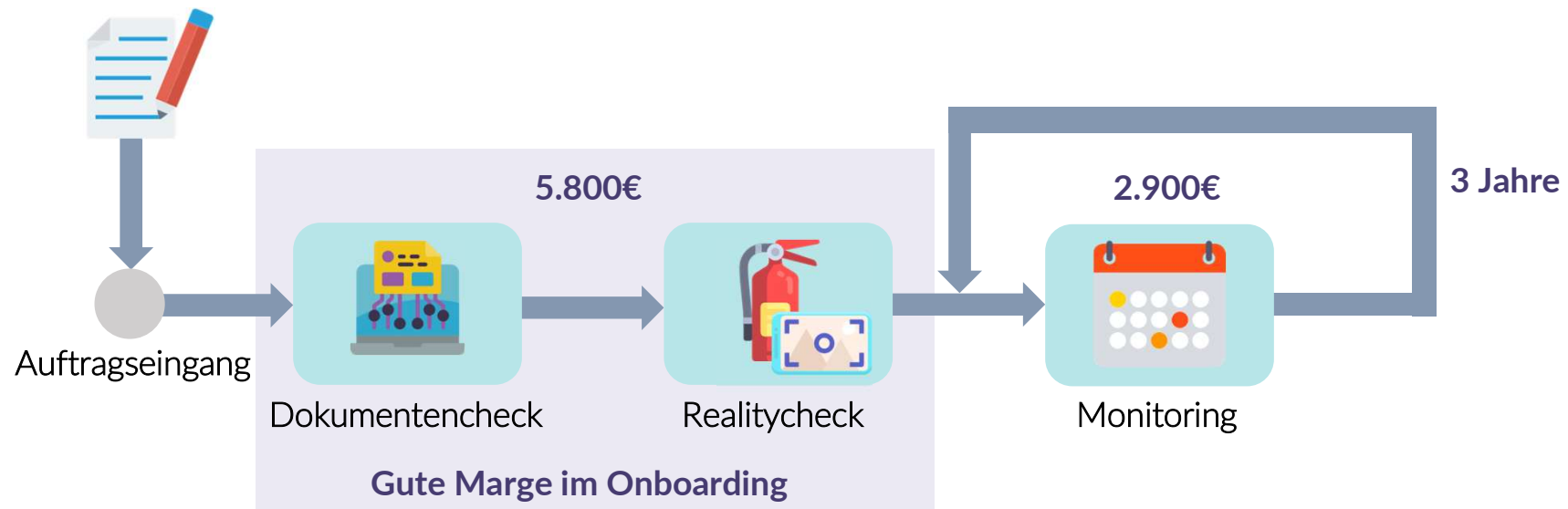
Kontrolle über alle Informationen + Benachrichtigungsdienst





Management Betreiberpflichten

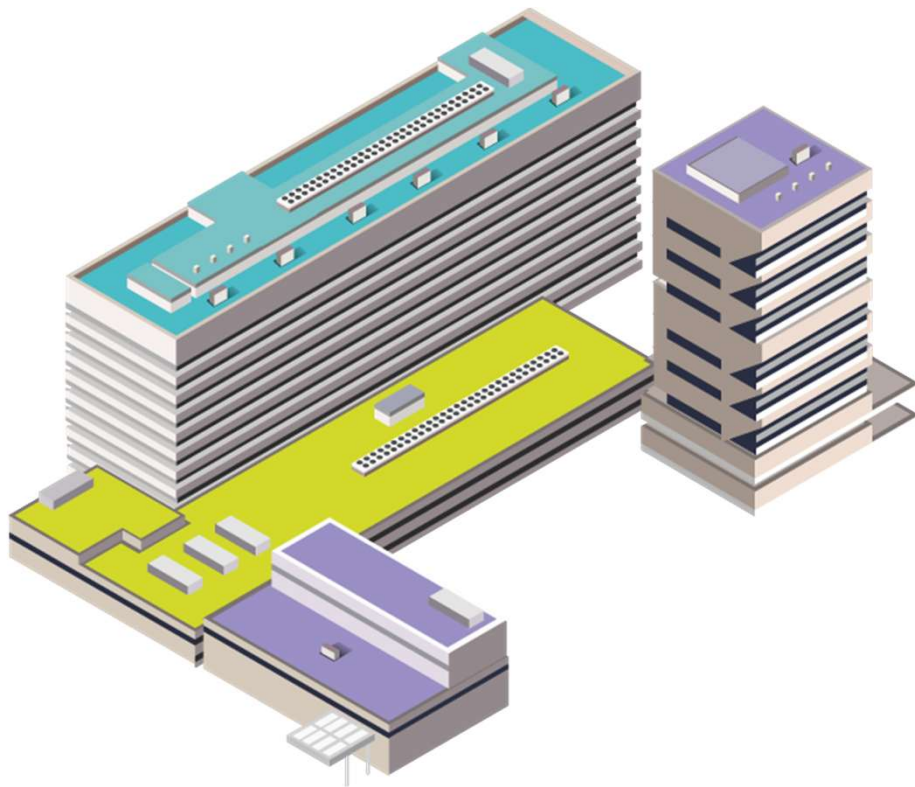
Gesetzliche Pflichten schaffen stabile Umsätze





Dachmanagement 4.0

Hohe Verfügbarkeit und volle Transparenz



Digitalisierung

- Erfassung
- Aufbereitung



Wartungen / Prüfungen

- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten



Reparaturen

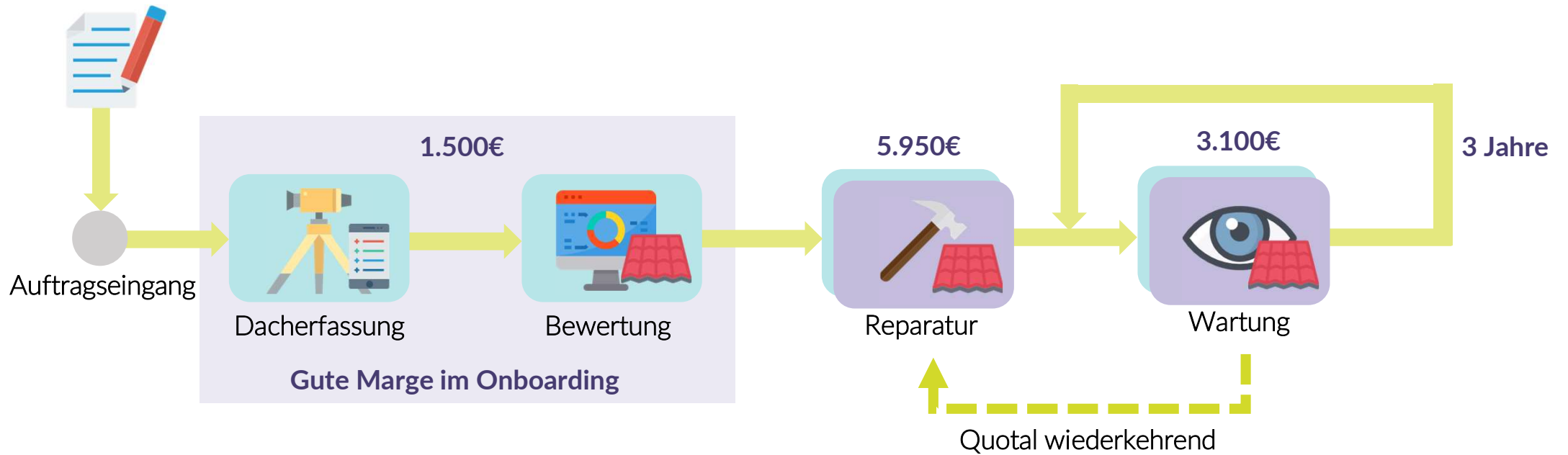
- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien





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



Neue Räumlichkeiten in Potsdam

Neues Büro im Horstweg 8a





Software weiterentwickeln – Förderung nutzen

Neuer Förderantrag 2025/2026



BIG Digital Projekt (2025/2026)

- ~250 TEUR
- Grundlage für weitere Automatisierung
- Grundlage für neue Services

GRW-Förderung

- Förderung von Mitarbeitern (Anteil der Kosten für die ersten 2 Jahre)



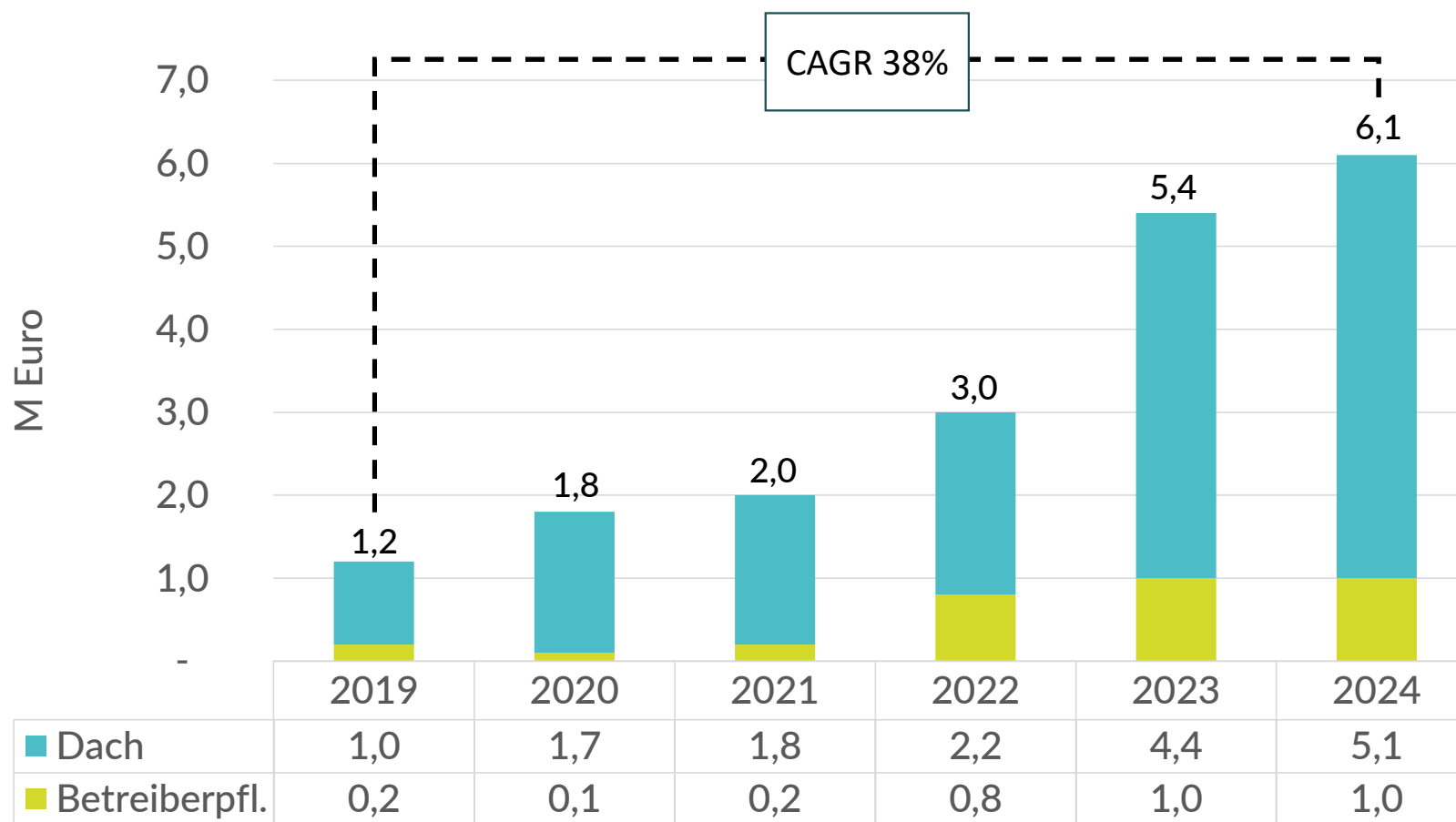
Bericht des Vorstands

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



Umsatz aus Produktperspektive

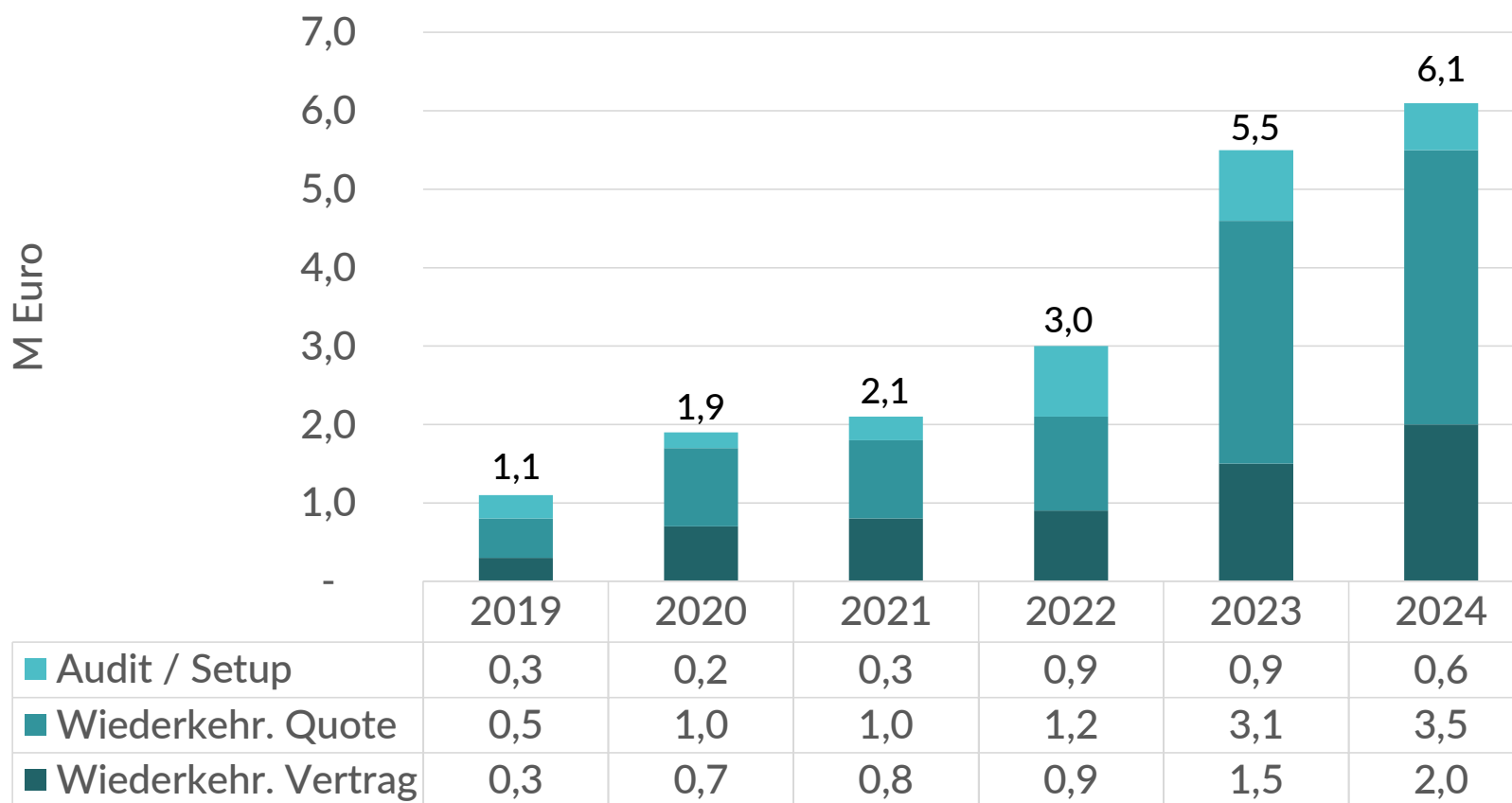
Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach





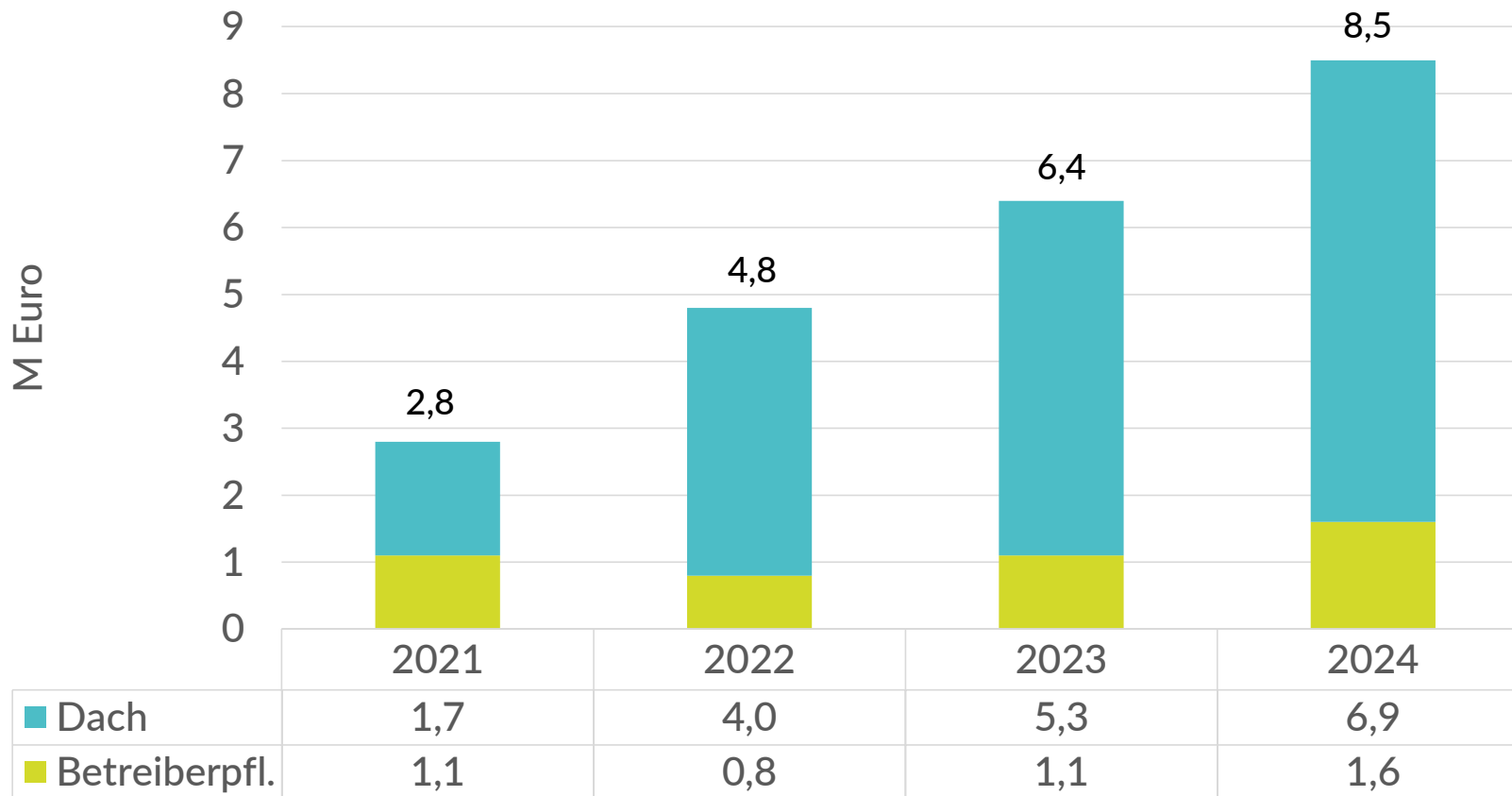
Plattformumsatz einmal und wiederkehrend

Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen





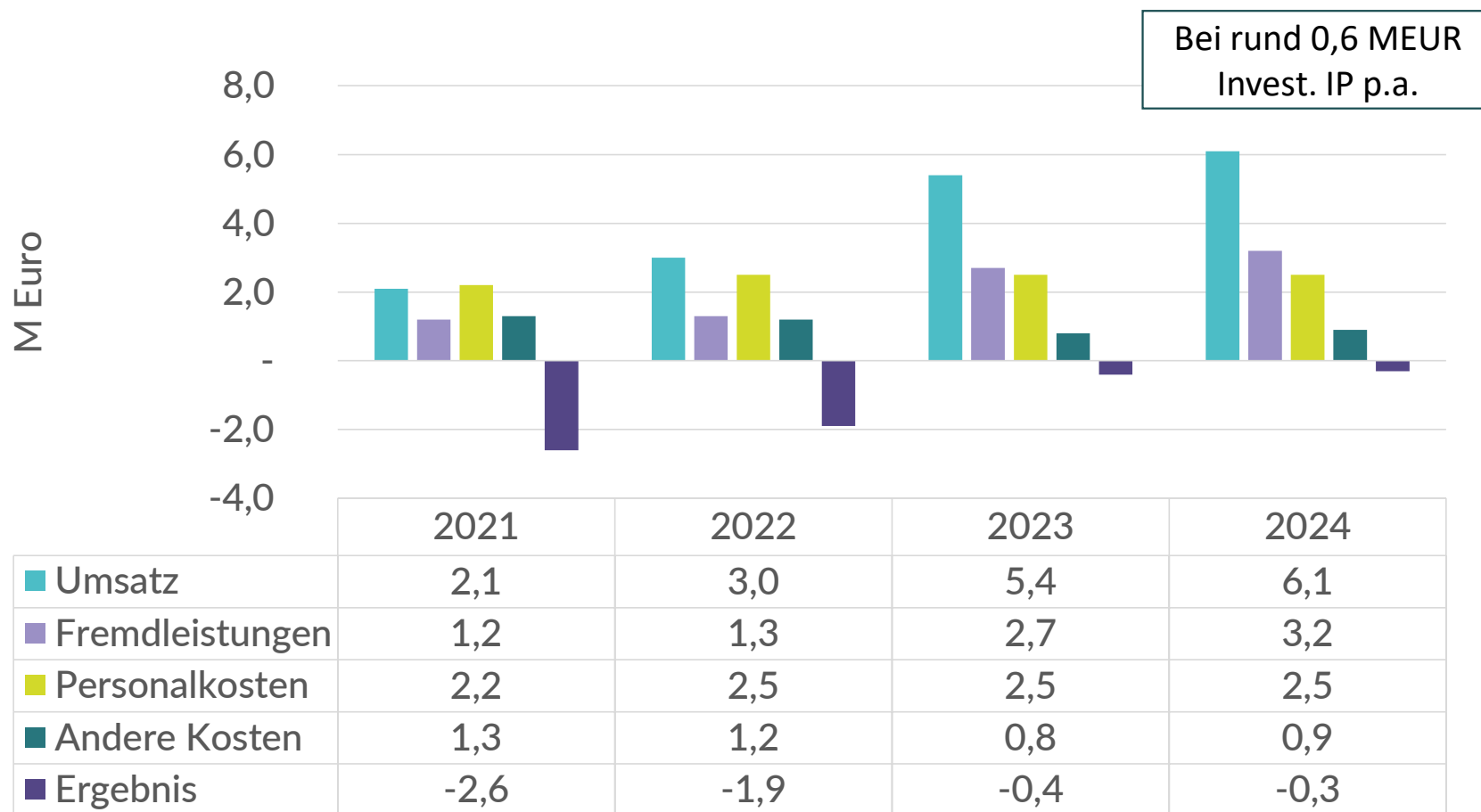
Auftragseingang





Schneller Überblick

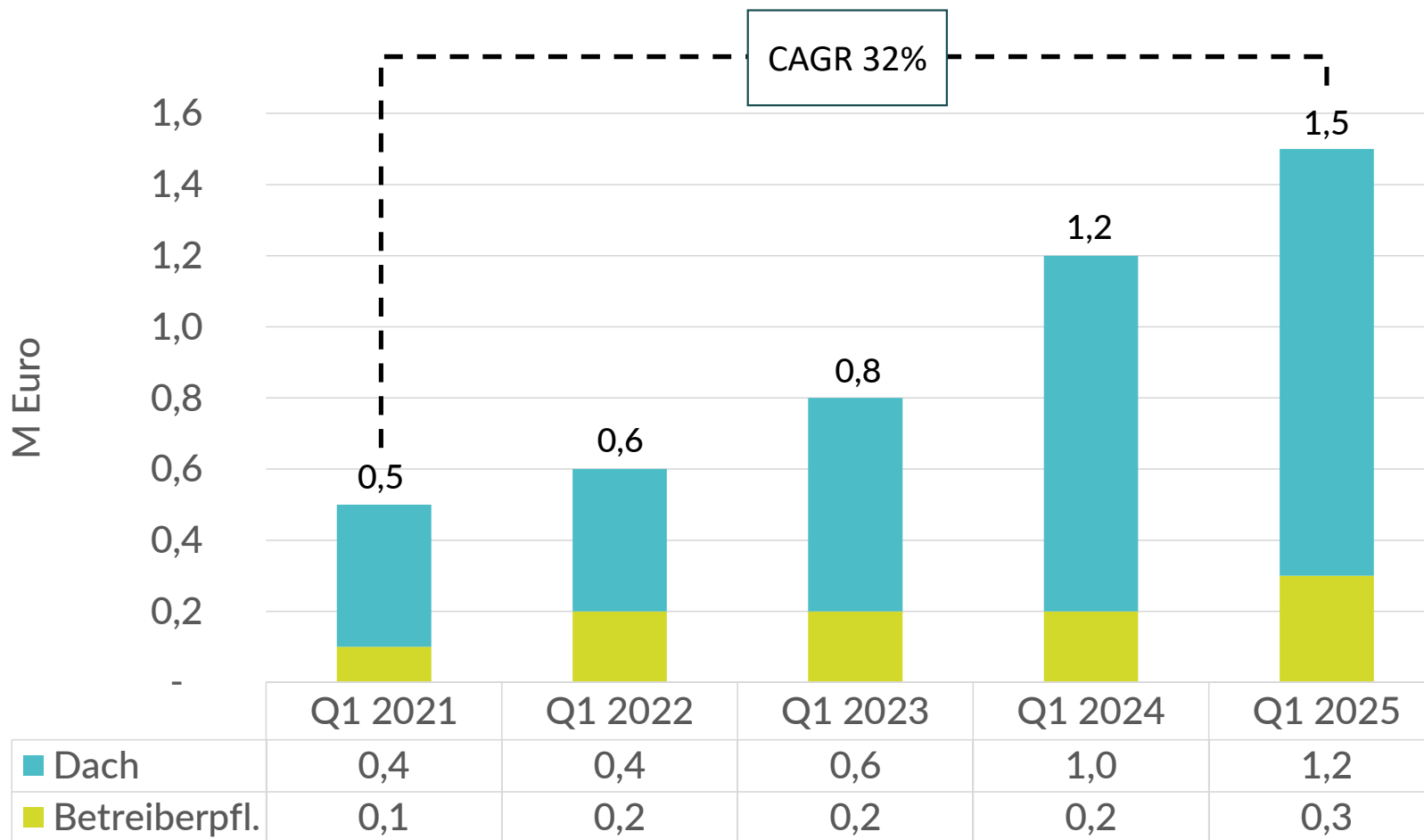
Umsatz und Kosten





Umsatz Q1 aus Produktperspektive

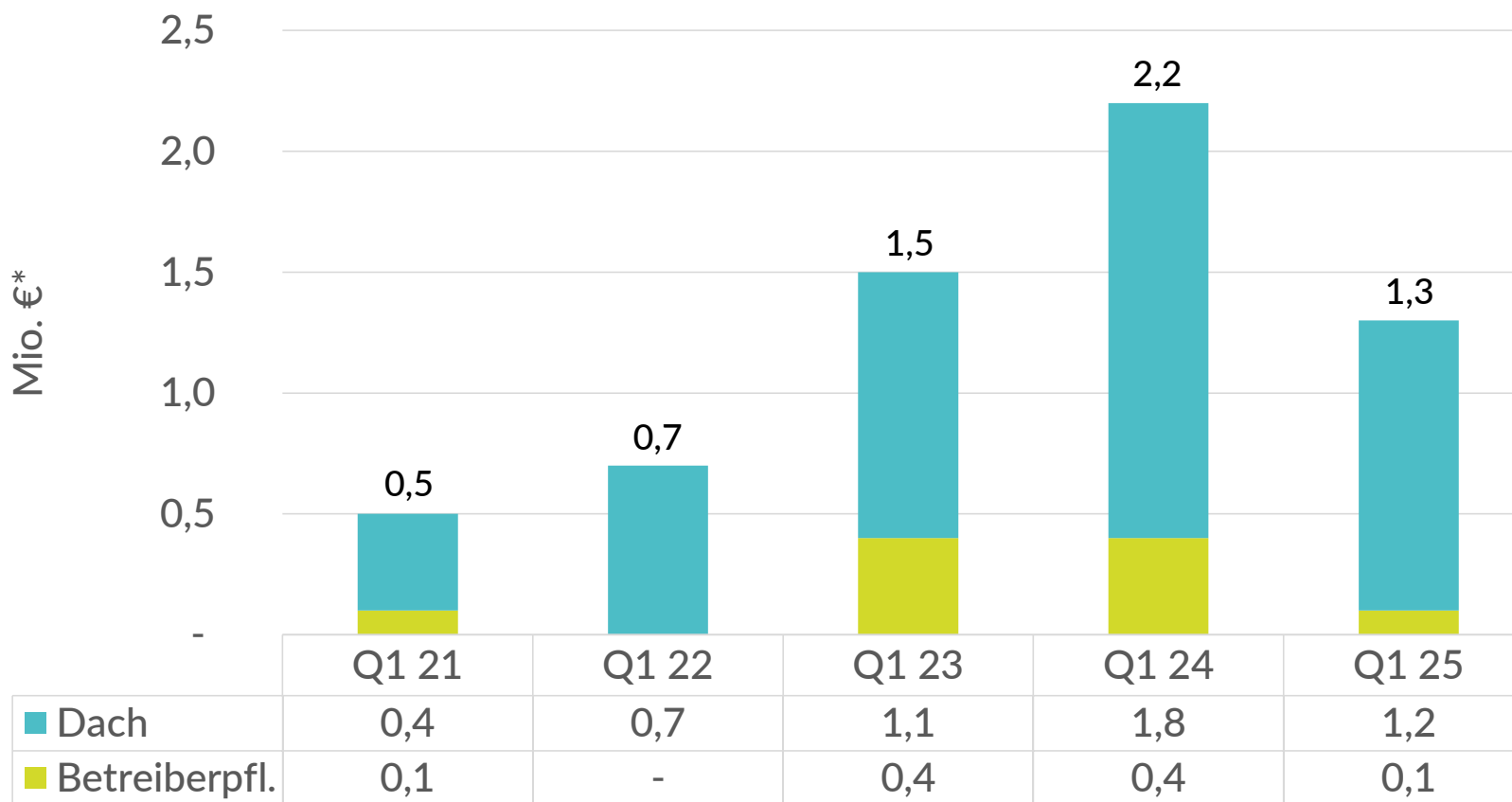
Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach





Auftragseingang YoY Q1 aus Produktperspektive

Wachstumspfad intakt mit etwas mehr Momentum bei Dach

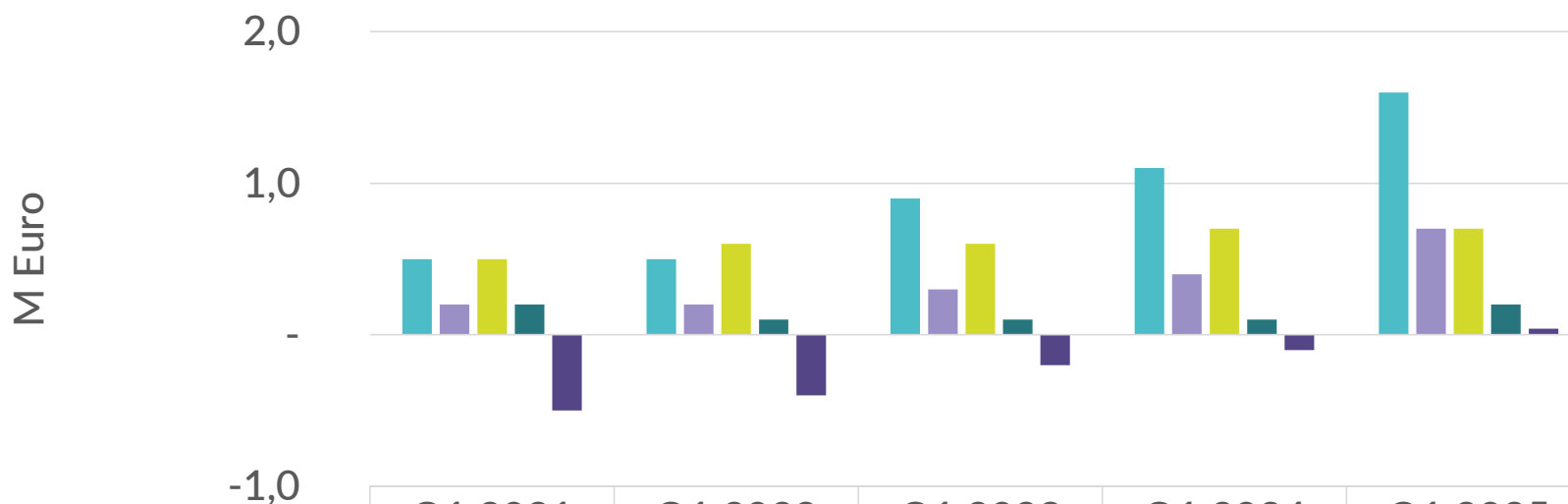


*kaufmännisch auf hunderttausend gerundet



Schneller Überblick Q1

Umsatz und Kosten

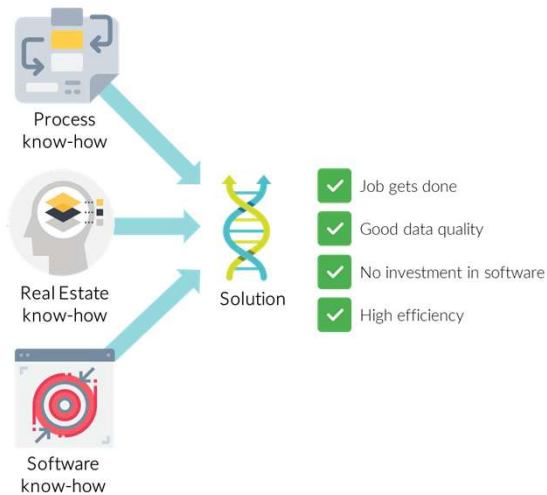


	Q1 2021	Q1 2022	Q1 2023	Q1 2024	Q1 2025
■ Umsatz	0,5	0,5	0,9	1,1	1,6
■ Fremdleistungen	0,2	0,2	0,3	0,4	0,7
■ Personalkosten	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7
■ Andere Kosten	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
■ Ergebnis	-0,5	-0,4	-0,2	-0,1	0,0



Warum in Solutiance investieren

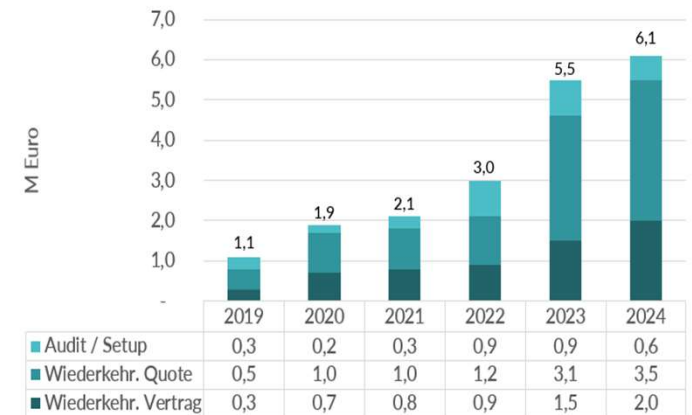
Smartsourcing gewinnt selbst in Krisenzeiten Momentum



Einzigartiges IP für skalierbares Plattform Geschäftsmodell



Beträchtliche Kundenbasis mit Wachstumspotenzial



Erhebliches Wachstum mit substantiellen wiederkehrenden Umsätzen



Vielen Dank.

