



solutiance

maintenance intelligence

Hauptversammlung 2026

Präsentation des Vorstands

Potsdam, 19. Mai 2026





Bericht des Vorstands

1. 2025 im Kurzüberblick
2. Unsere Services im Markt
3. 2025 & Q1 2026
4. Aktuelle Themen & Ausblick



Ergebnisse 2025 (Konzern)

| | | | |
|-------------|----------|--------------------|---------|
| a. Umsatz | 6.848 T€ | (Vorjahr 6.110 T€) | + 12% |
| b. Leistung | 6.848 T€ | (Vorjahr 6.087 T€) | + 12% |
| c. Ergebnis | 138 T€ | (Vorjahr -270 T€) | + 151% |
| d. Cashflow | 490 T€ | (Vorjahr -54 T€) | +1.007% |



Bilanz 2025 (Konzern)

| Aktiva | 2025 | (2024) | Passiva | 2025 | (2024) |
|-------------------------|--------------|----------------|--------------------------|--------------|----------------|
| Anlagen | 25 | (15) | Eigenkapital | 0 | (0) |
| <i>Immaterielle</i> | 5 | (5) | <i>Gezeichnet</i> | 6.672 | (6.672) |
| <i>Sachanlagen</i> | 20 | (10) | <i>Rücklagen</i> | 3.320 | (3.320) |
| | | | <i>Verluste</i> | -12.557 | (-12.715) |
| Umlauf | 1.171 | (1.256) | <i>Nicht gedeckt</i> | 2.586 | (2.723) |
| <i>Vorräte</i> | 0 | (0) | Rückstellungen | 1.846 | (1.365) |
| <i>Forderungen</i> | 603 | (1.178) | <i>Pensionen</i> | 1.718 | (1.202) |
| <i>Kasse</i> | 568 | (78) | <i>Sonstige</i> | 126 | (165) |
| | | | Verbindlichkeiten | 2.879 | (2.648) |
| Sonstige | 2.601 | (2.742) | <i>Banken</i> | 808 | (1.131) |
| <i>ARAP</i> | 15 | (19) | <i>L u L / Sonstige</i> | 1.143 | (1.517) |
| <i>EK nicht gedeckt</i> | 2.586 | (2.723) | PRAP | 0 | (0) |
| | | | Summe | 3.797 | (4.013) |
| Summe | 3.797 | (4.013) | | | |



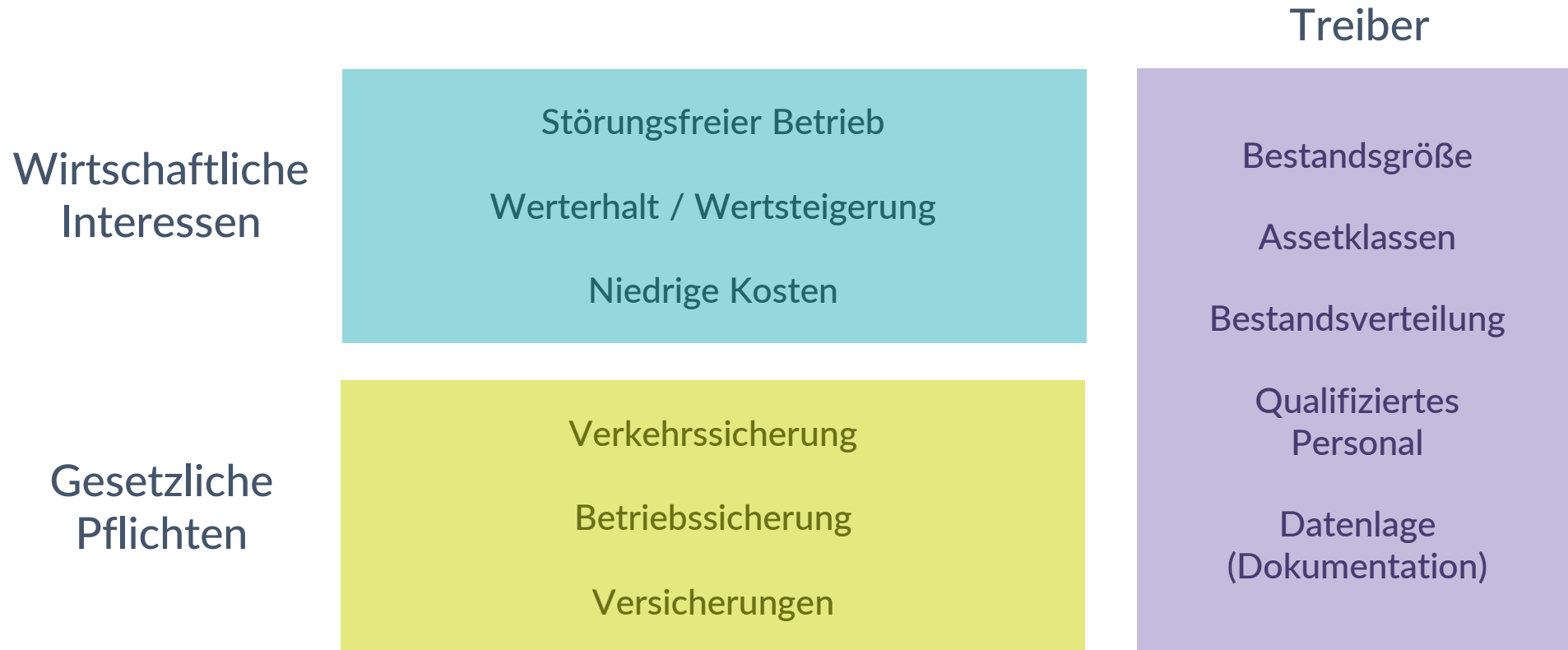
Bericht des Vorstands

1. 2025 im Kurzüberblick
2. **Unsere Services im Markt**
3. 2025 & Q1 2026
4. Aktuelle Themen & Ausblick



Spannungsfeld Facility Management

Gesetzliche Pflichten und wirtschaftliche Interessen





Immobilienbetrieb ohne Smartsourcing

Service und Software getrennt



Dienstleistung beauftragen

- ✓ Leistung wird erbracht
- ✗ Schlechte Datenlage
- ✗ Qualität nicht immer sicher
- ✗ Ineffizient
- ✗ Bindung interner Ressourcen
- ✗ Personalmangel



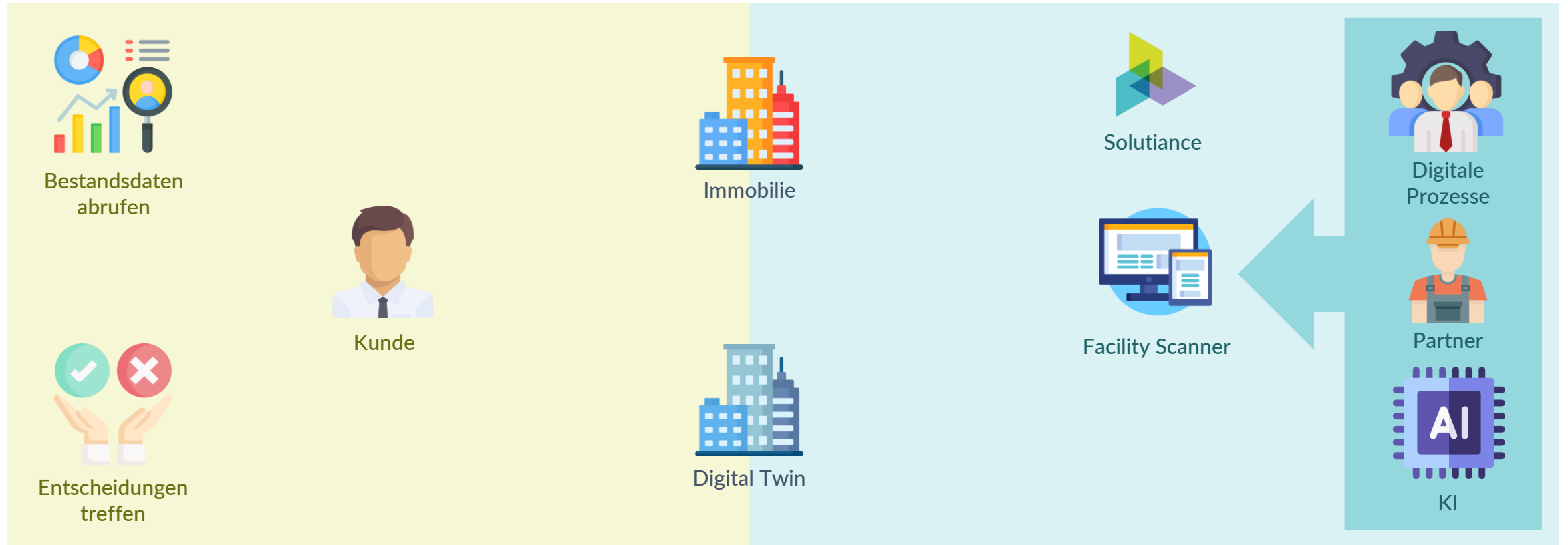
Software einführen

- ! Potenziell gute Datenlage
- ✗ Hohes Front-up-Investment
- ✗ Nicht passend zu Prozesslandschaft
- ✗ Datenqualität steht und fällt mit Nutzern



Smartsourcing

Kunde überwacht & entscheidet digital – Solutiance leistet





Betreiberpflichten Controlling

Prüfungen und Wartungen im Blick

Onboarding

5.800 €

- Dokumentenanalyse und Erfassung vor Ort
- Alle Anlagen, Pflichten und Mängel im Digital Twin

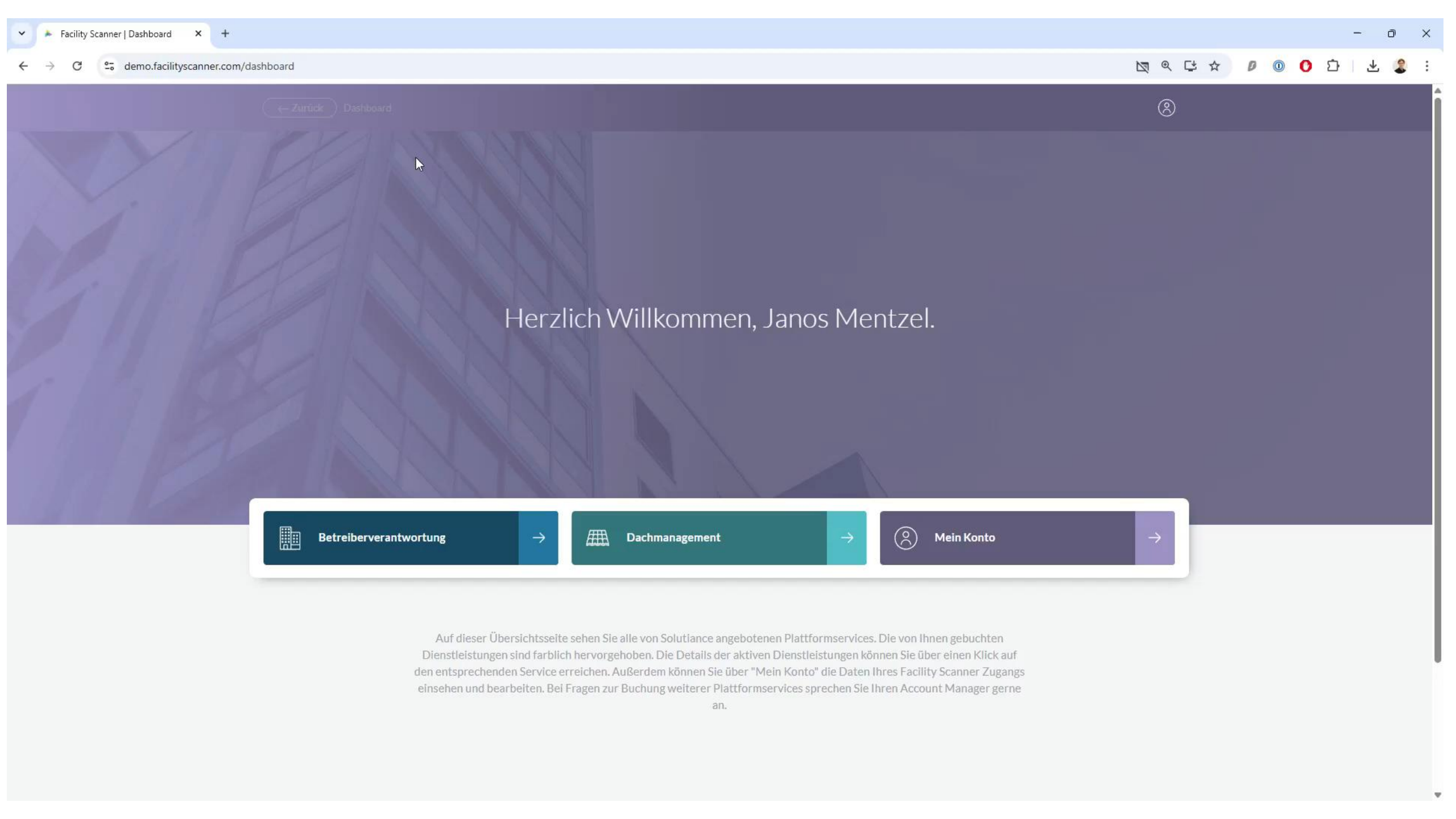
Monitoring

2.900 €

- Verarbeitung neuer Dokumentation
- Aktualisierung des Digital Twin

3 Jahre





Herzlich Willkommen, Janos Mentzel.



Betrieberverantwortung



Dachmanagement



Mein Konto



Auf dieser Übersichtsseite sehen Sie alle von Solutiance angebotenen Plattformservices. Die von Ihnen gebuchten Dienstleistungen sind farblich hervorgehoben. Die Details der aktiven Dienstleistungen können Sie über einen Klick auf den entsprechenden Service erreichen. Außerdem können Sie über "Mein Konto" die Daten Ihres Facility Scanner Zugangs einsehen und bearbeiten. Bei Fragen zur Buchung weiterer Plattformservices sprechen Sie Ihren Account Manager gerne an.



Dachmanagement 4.0

Solutiance als High-Tech-Dachdecker

Onboarding

1.500 €

- Erfassung vor Ort
- Aufbereitung

Wartungen / Prüfungen

3.100 €

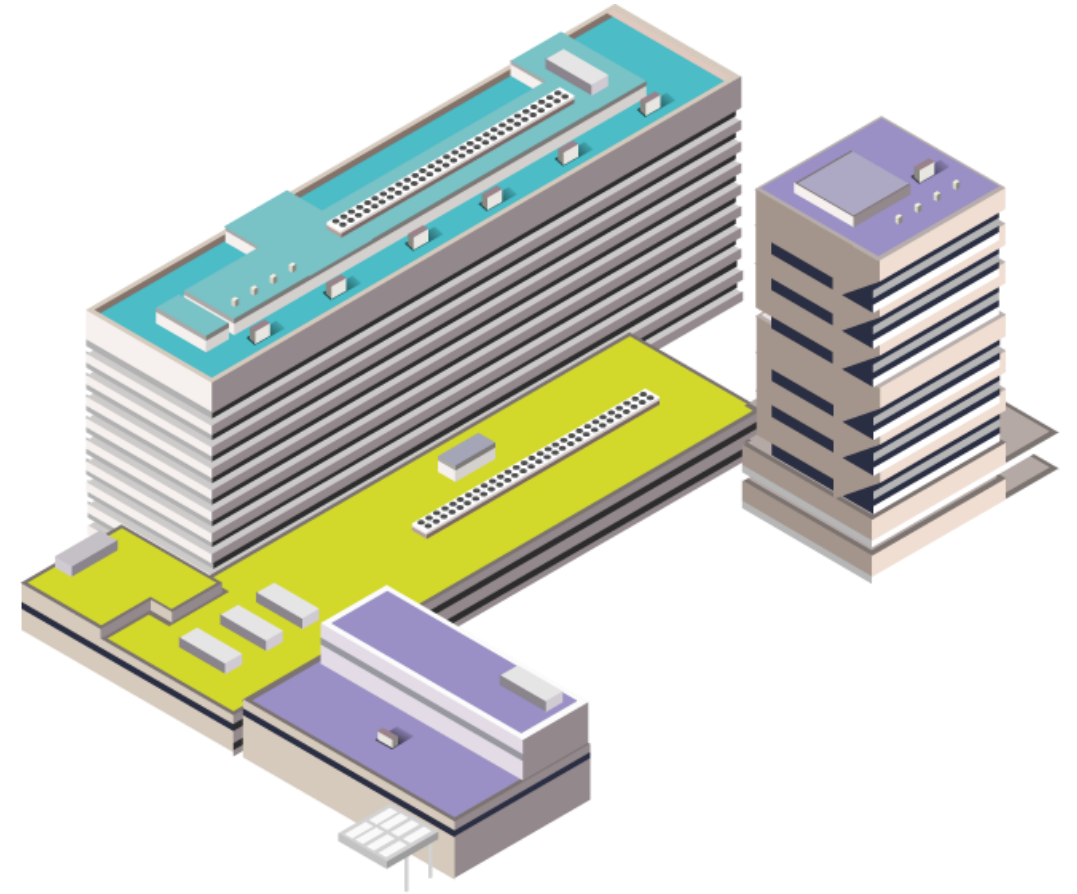
- Frühjahr / Herbst
- Steigleitern / Sekuranten

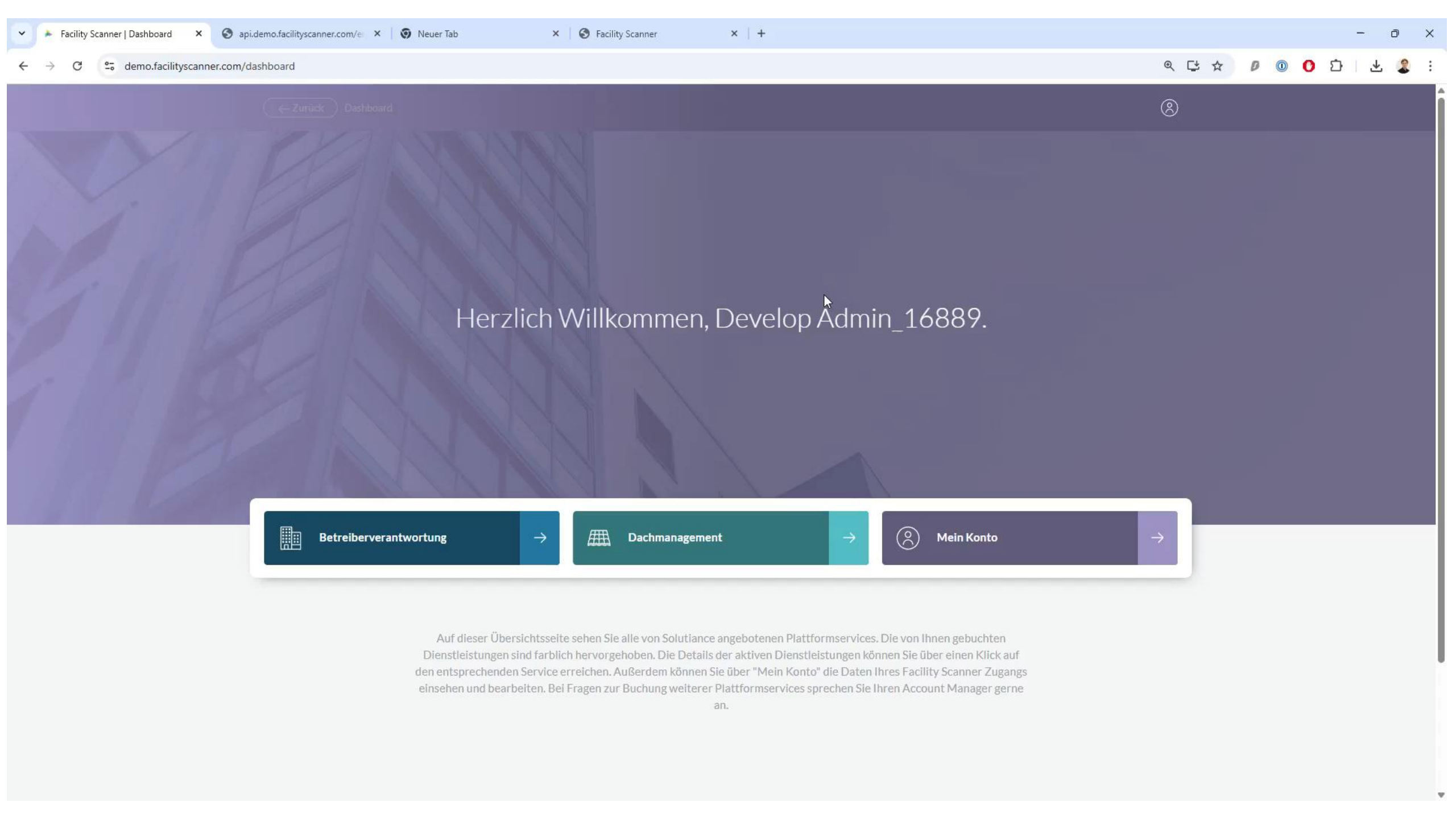
3 Jahre

Reparaturen

5.950 €

- Instandhaltungsrückstau
- Notreparaturen / Havarien





Herzlich Willkommen, Develop Admin_16889.



Betriebverantwortung



Dachmanagement



Mein Konto



Auf dieser Übersichtsseite sehen Sie alle von Solutiance angebotenen Plattformservices. Die von Ihnen gebuchten Dienstleistungen sind farblich hervorgehoben. Die Details der aktiven Dienstleistungen können Sie über einen Klick auf den entsprechenden Service erreichen. Außerdem können Sie über "Mein Konto" die Daten Ihres Facility Scanner Zugangs einsehen und bearbeiten. Bei Fragen zur Buchung weiterer Plattformservices sprechen Sie Ihren Account Manager gerne an.



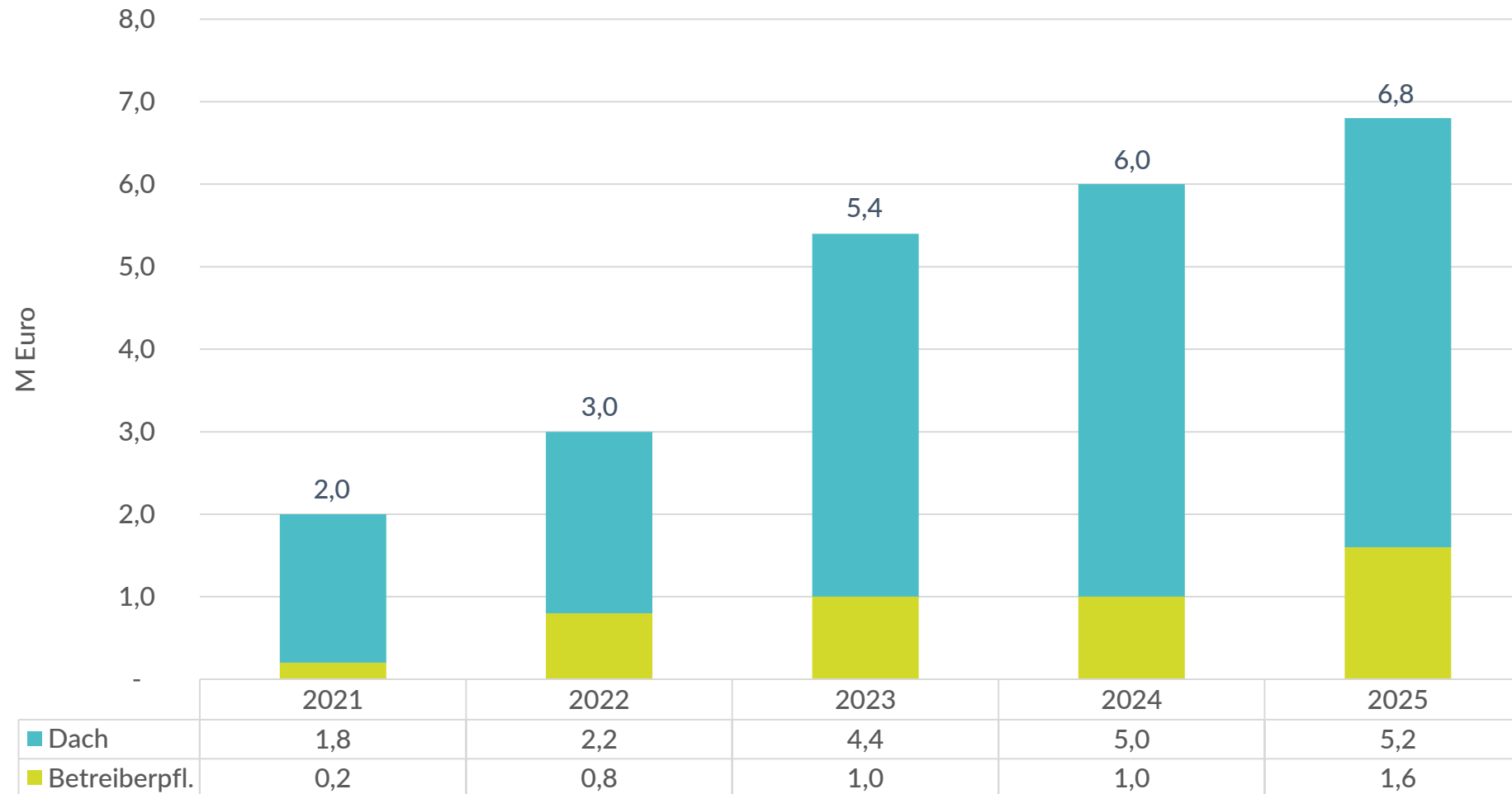
Bericht des Vorstands

1. 2025 im Kurzüberblick
2. Unsere Services im Markt
- 3. 2025 & Q1 2026**
4. Aktuelle Themen & Ausblick



Umsatz nach Produkt

Steigerung jedes Jahr

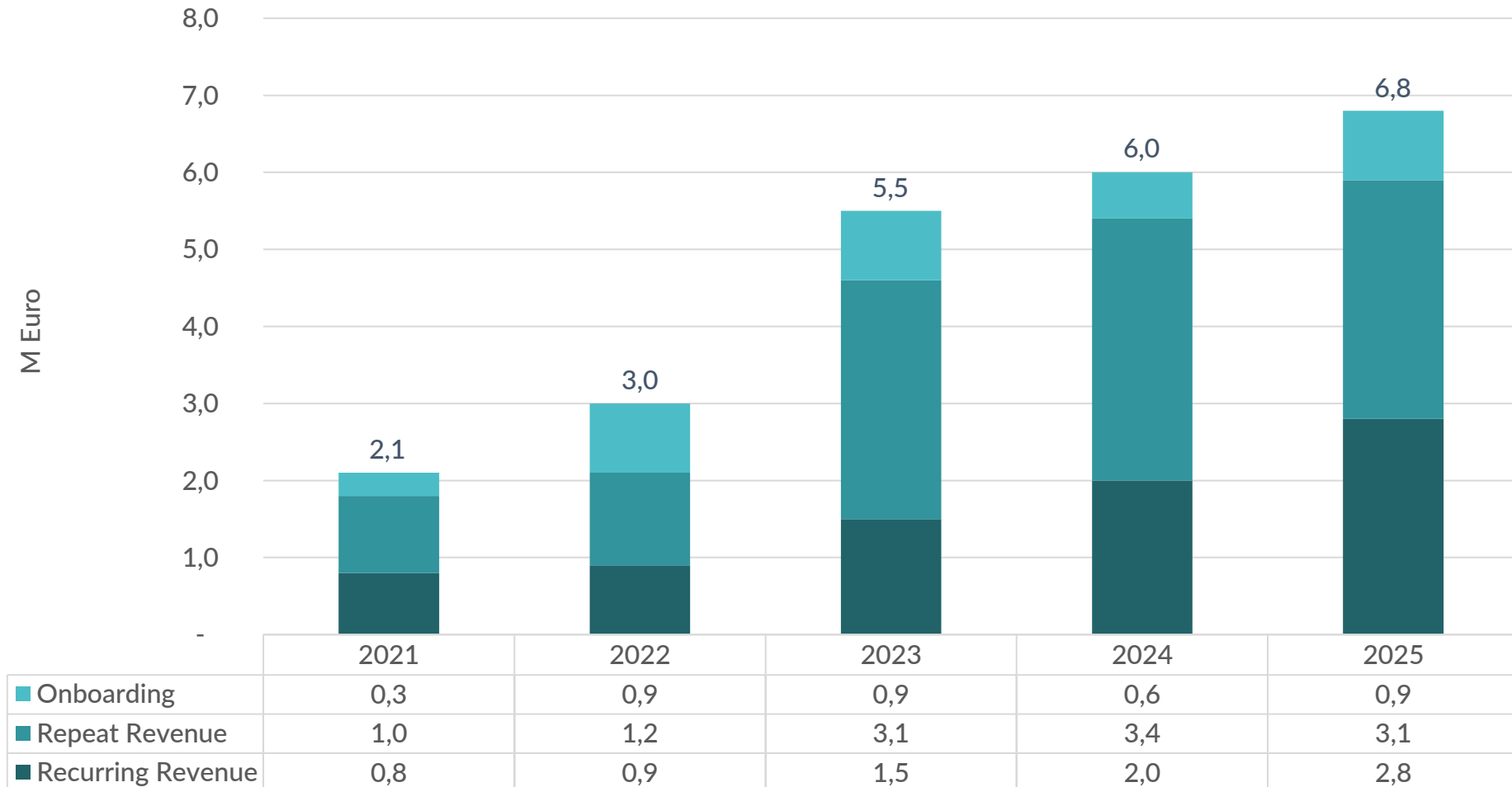


* Alle Werte auf volle 100 TEUR gerundet



Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze

Attraktiver Hebel aus wiederkehrenden Umsätzen



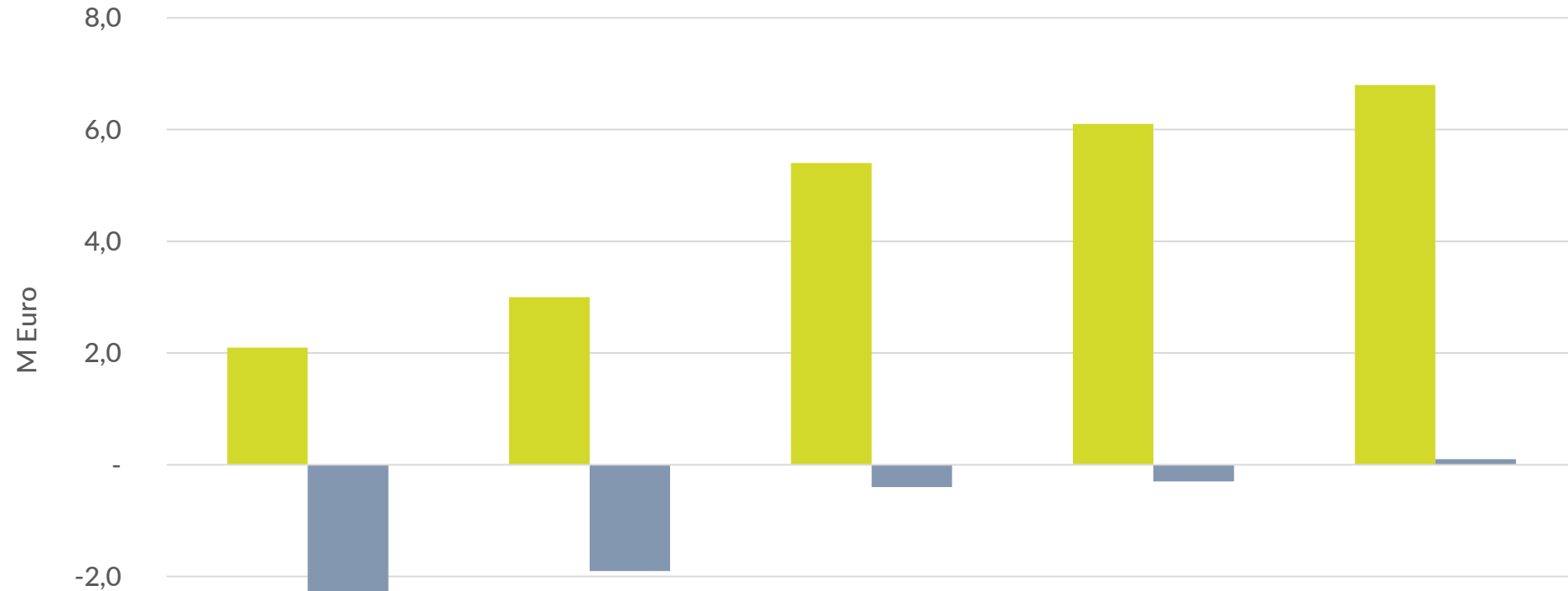
* Alle Werte auf volle 100 TEUR gerundet



Umsatz zu Ergebnis

Break-Even auf Jahresebene erreicht

Bei rund 0,8 MEUR
Invest. IP p.a.



| | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|----------|------|------|------|------|------|
| ■ Umsatz | 2,1 | 3,0 | 5,4 | 6,1 | 6,8 |
| ■ EBT | -2,5 | -1,9 | -0,4 | -0,3 | 0,1 |

* Alle Werte auf volle 100 TEUR gerundet



Kostenstruktur

Kostenentwicklung unterstreicht Skalierbarkeit

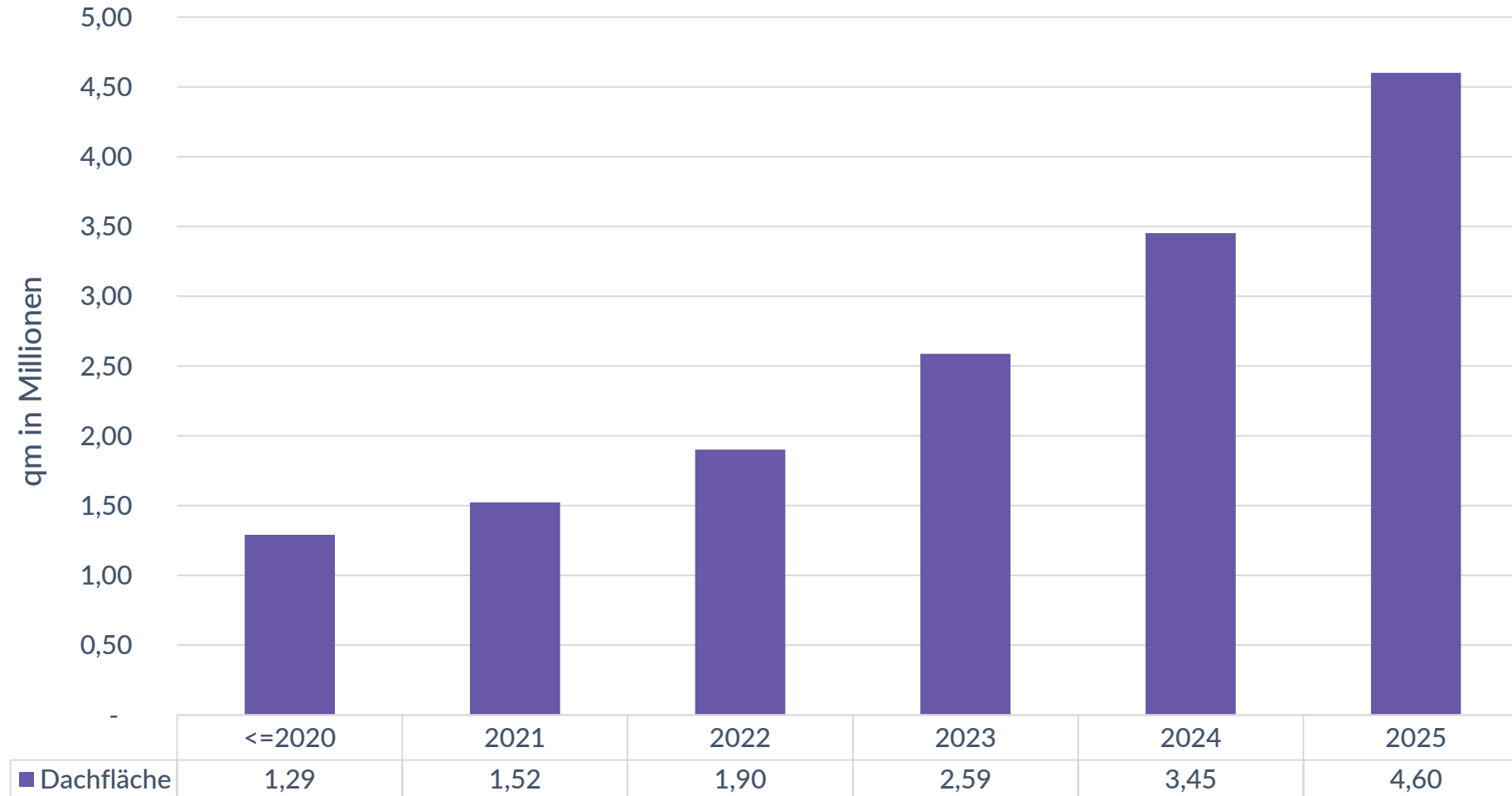


* Alle Werte auf volle 100 TEUR gerundet



Entwicklung des Bestandes

Quadratmeter Dachfläche „under management“



*Stand 31.12.2025



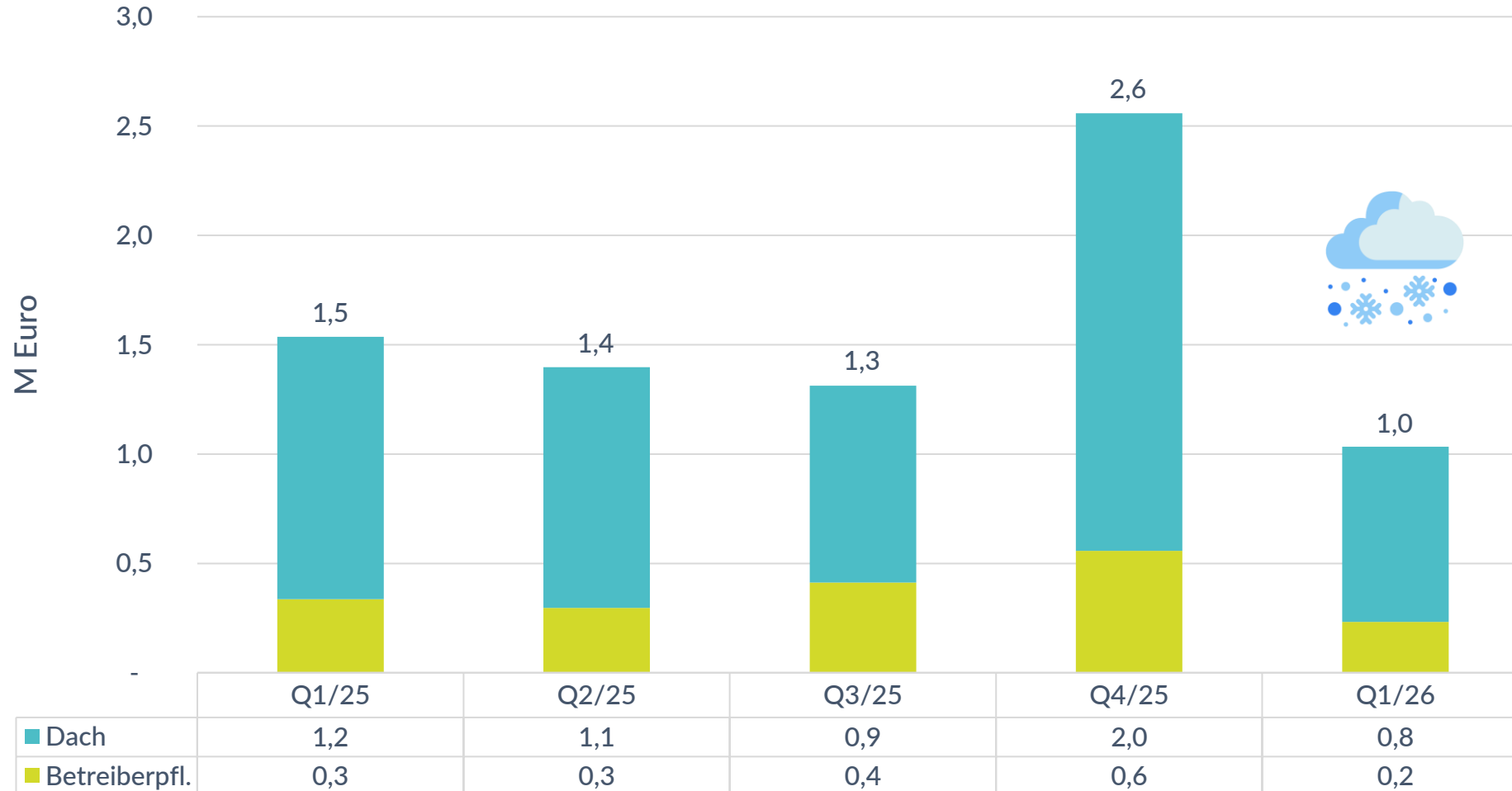
Umsatz pro operativem Kopf (FTE)

Skalierbarkeit in Zahlen





Umsatzentwicklung Q1 2026

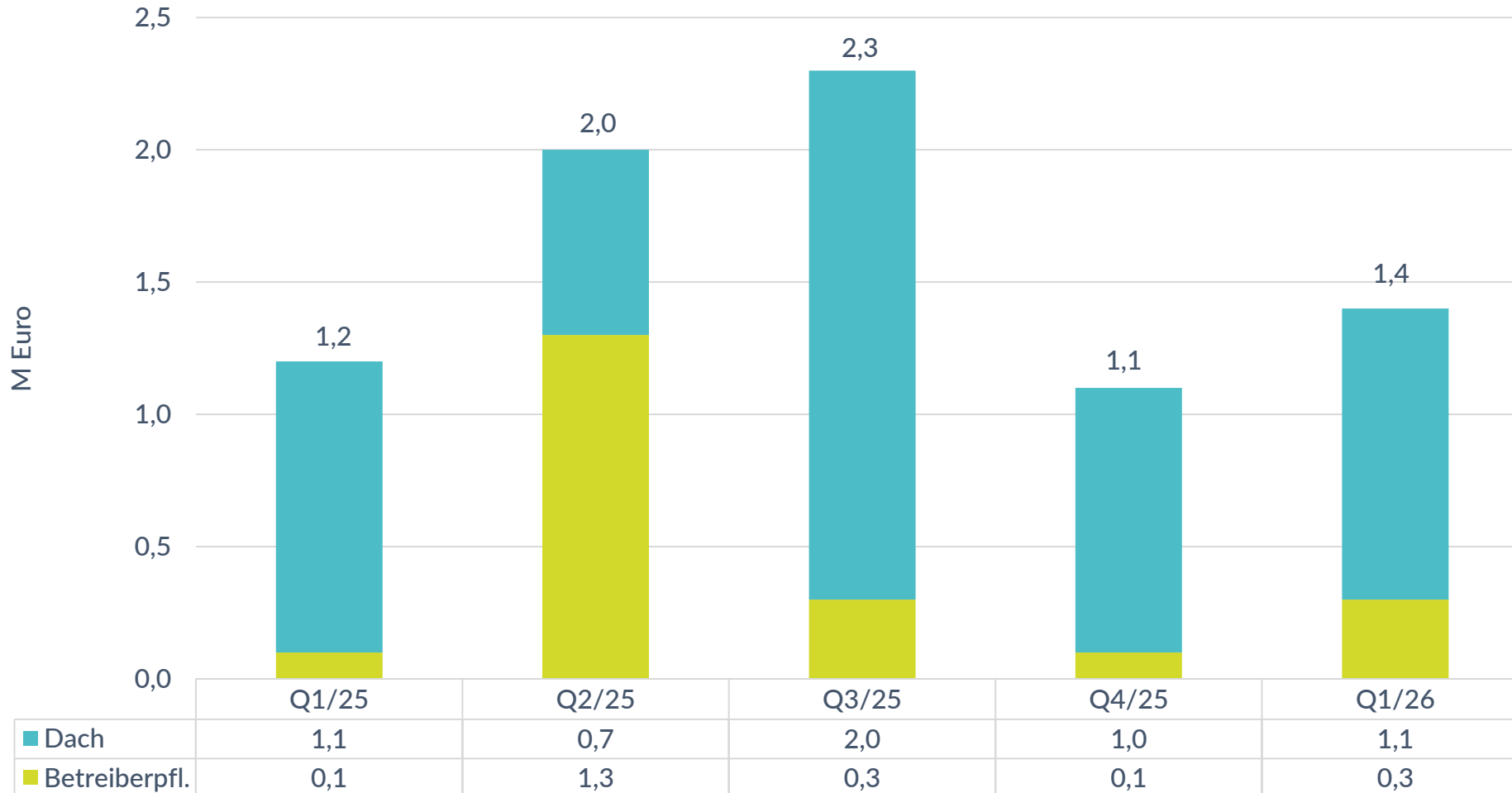




Auftragseingang Q1 2026



11 Neukunden





Bericht des Vorstands

1. 2025 im Kurzüberblick
2. Unsere Services im Markt
3. 2025 & Q1 2026
4. Aktuelle Themen & Ausblick



Neues Führungsteam

Lernen Sie die neuen C-Level-Kollegen kennen



Emmerich Mohacsi

Chief Operating Office (COO)

Seit Juni 2025



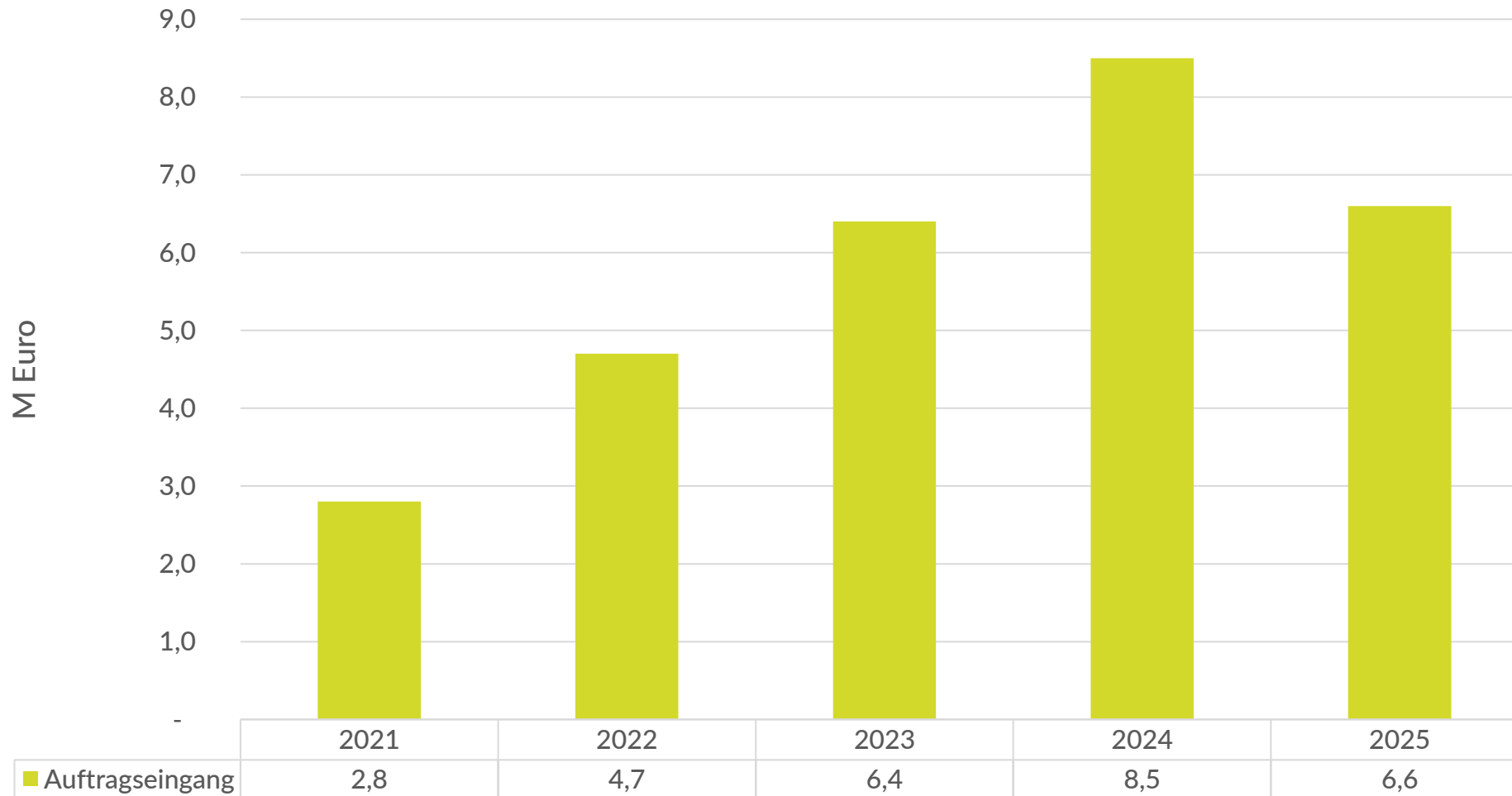
Jörn Krüger

Chief Sales Office (CSO)

Seit Februar 2026



Auftragseingang



* Alle Werte auf volle 100 TEUR gerundet



Roadmap 2026

Meilensteine im aktuellen Geschäftsjahr

| | | | | | | | | | | | |
|-----|-----|------|-------|-----|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|
| JAN | FEB | MÄRZ | APRIL | MAI | JUNI | JULI | AUG | SEP | OKT | NOV | DEZ |
|-----|-----|------|-------|-----|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|

BIG-Digital
2025

Jörn Krüger neuer CSO

Umstrukturierung Vertrieb

Künstliche Intelligenz in Geschäftsprozesse einbinden

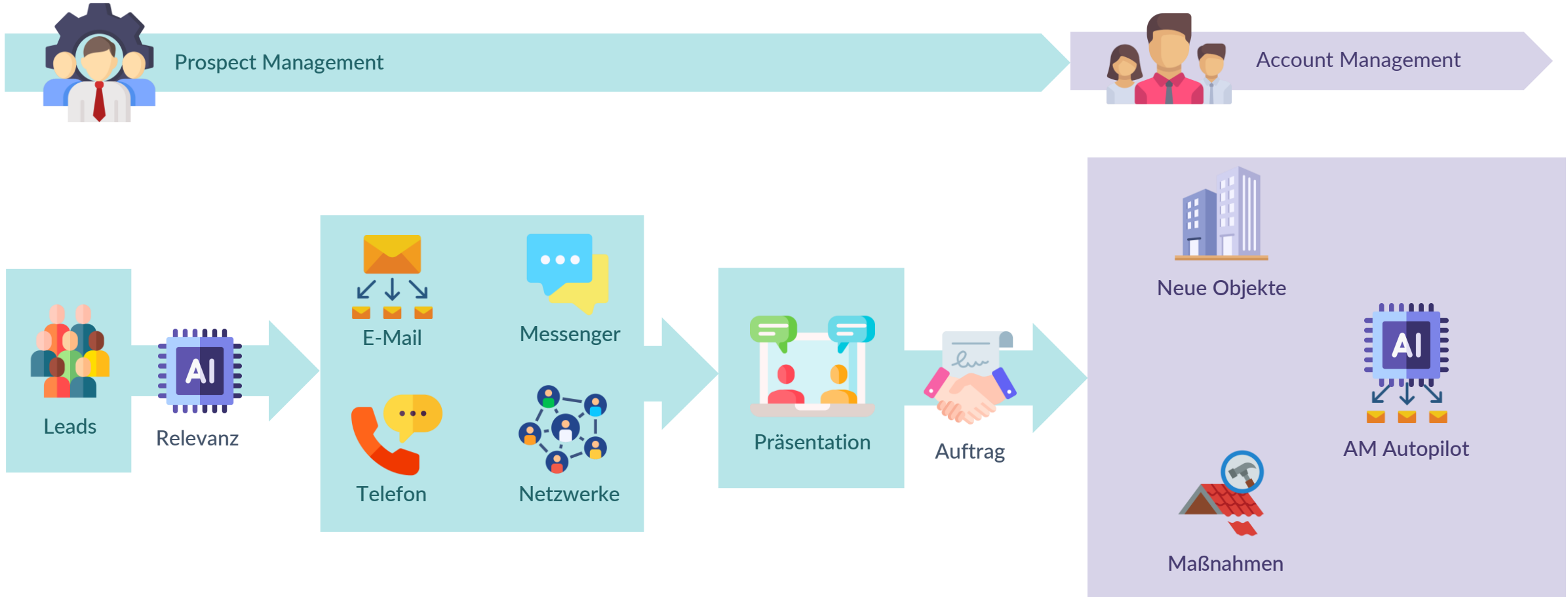
(KI) Forschungs- und Entwicklungsprojekt bis 2028

Produktentwicklung beginnen



Neue Struktur Vertrieb

Prospect Management und Account Management





Plattform weiterentwickeln

Neue Förderanträge 2026



ProFit 2026 (2026 - 2028)

- Bis zu 1.186 TEUR Zuschuss
- Bis zu 729 TEUR Darlehen (1% oder 3% Zinsen)
- Mehr KI zwischen Kunde und Plattform, Mehr KI innerhalb der Plattform

GRW-Förderung (2026 – 2029)

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



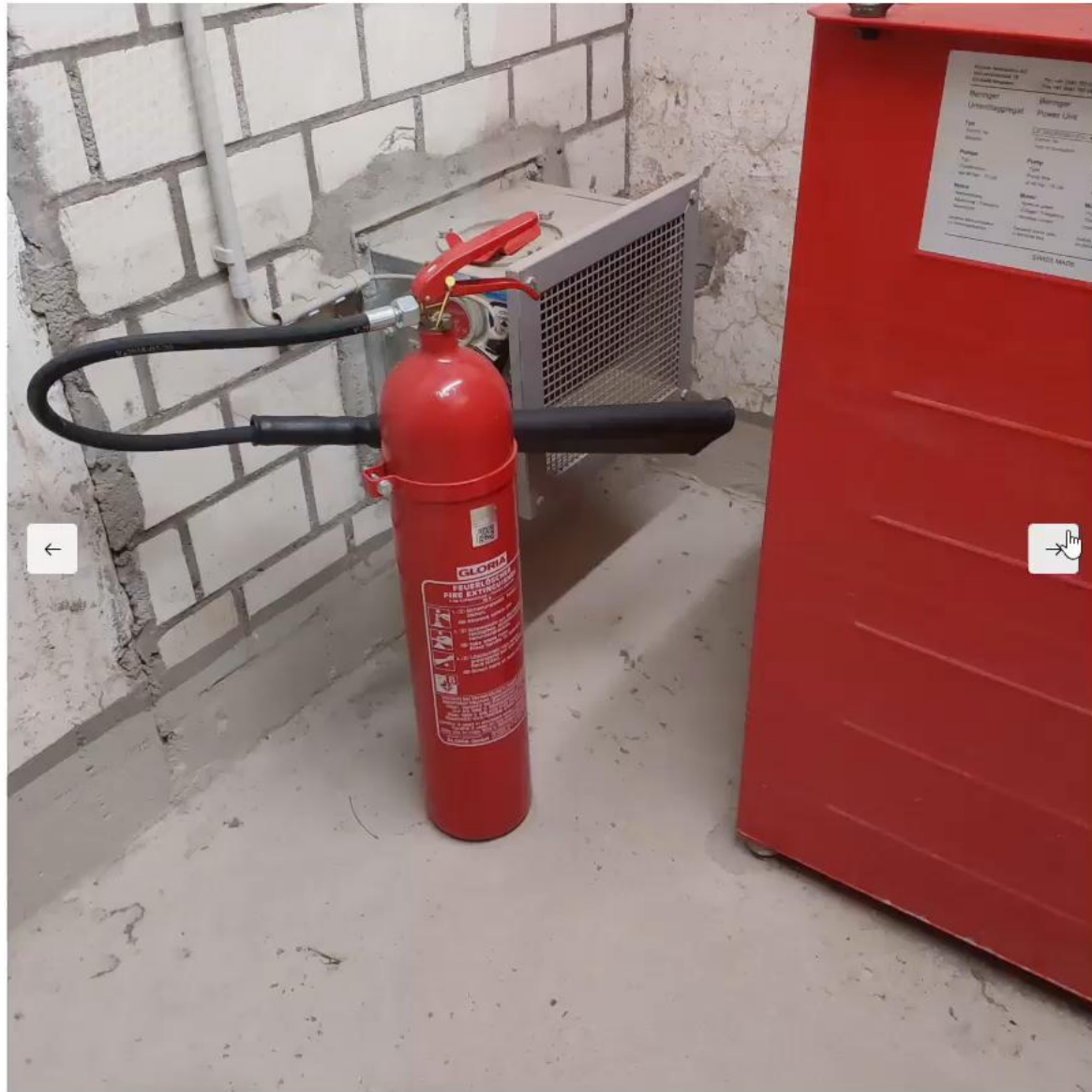
Einsatz von KI

Immer mehr Anwendungsfälle

| heute | | In Zukunft |
|-------------------------------|---|----------------------------|
| Vertrieb | Betreiberpflichten Controlling | Dachmanagement 4.0 |
| Relevanz von Leads bestimmen | Dokumente klassifizieren | Schadenserkennung |
| Kundenkommunikation aufsetzen | Anlagenfotos zuordnen | Angebote kalkulieren |
| | Anlagen-Attribute bestimmen | KI in der Kundenoberfläche |



Erfassungsfotos



Bitte ordnen Sie die Erfassungsfotos einer Anlage zu.

Informationen zur Fotogruppe

Gewählter Anlagentyp 475.40 Feuerlöscher

Ortsinformationen

Gebäude Berliner Platz 22
Etage UG 01
Fläche Verkehrsfläche

Weitere Informationen

[Anlagenschemata des Anlagentyps](#)

[Verortung im Flucht- und Rettungsplan](#)

+ Neue Anlage erstellen

+ Anlage mit KI erstellen

Anlagentyp ändern

Vefügbare Anlagentypen

475.40 Feuerlöscher

Speichern

Archivieren

Vorselektierte Anlage

KI-Empfehlung aktualisieren

Verfügbare Anlagen

Suche

Suche



Hersteller

Bitte auswählen...

Seriennummer

Bitte auswählen...

Anlagentyp

Bitte auswählen...

Verantwortlicher

Bitte auswählen...

Nicht in Erfassung gefunden

Bitte auswählen...

Abbrechen

Speichern

Fehler melden

Überspringen

Zurück

Speichern und Weiter



Solutiance

Was wir erreicht haben

gestern



>5 MEUR FuE



2 Services



~27 MEUR Umsatz

heute



Break Even



39 Partner



4,6 Mio. qm



~400 TEUR Umsatz/
operative FTE

morgen



+10% Effizienz op. FTE pro Jahr



Alle 18 Monate ein neuer Service



Die komplette Immobilie betreiben