

**REALTECH AG: Rede zur Hauptversammlung  
am 30. Juni 2021**

*Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste, sondern eher diejenige, die am ehesten bereit ist, sich zu verändern.“ Charles R. Darwin [1809 – 1882]*

**Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,**

ich heiße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen Herrn Dr. Bernd Kappesser und Herrn Dr. Wolfgang Erlebach, zur diesjährigen virtuellen Hauptversammlung der REALTECH AG herzlich willkommen!

Was kann ich über das kürzlich abgelaufene Geschäftsjahr 2020 sagen, das nicht schon 100-mal gesagt wurde? Es war ein unerwartetes Jahr. Es war ein turbulentes Jahr. Es war ein schwieriges Jahr. Aber: Wir stehen noch!

Daher das wichtigste gleich vorneweg: Obwohl wir im Jahr 2020, größtenteils pandemiebedingt, einen deutlichen Umsatzrückgang von fast 1,5 Mio. EUR im Konzern im Vergleich zum Vorjahr zu verkräften hatten, konnten wir das Betriebsergebnis (EBIT) auf ca. minus 0,8 Mio. EUR sogar verbessern nach ca. minus 1,1 Mio. EUR im Jahr zuvor. Der Liquiditätsverbrauch konnte auf ca. 0,7 Mio. EUR weiter reduziert werden und lag ebenfalls unter dem Liquiditätsabfluss von ca. 0,9 Mio. EUR des Vorjahres und besser als ursprünglich für 2020 prognostiziert. Die liquiden Mittel im Konzern betragen somit zum Stichtag 31.12.2020 ca. 5,2 Mio. EUR nach ca. 5,9 Mio. EUR zum 31.12.2019.

Nach dem ersten Halbjahr 2020 sahen die wirtschaftliche Lage und Perspektive für das Gesamtjahr jedoch wirklich düster aus – war nach den ersten 6 Monaten des Geschäftsjahrs doch schon ein operativer Verlust von ca. 1,1 Mio. EUR aufgelaufen und wurden doch neue Investitionen bei Kunden weitestgehend erst mal auf Eis gelegt. So musste ich zum Zeitpunkt meiner letztjährigen Rede noch mit großer Sorge auf das bevorstehende zweite Halbjahr schauen. Damals war zu befürchten, dass zum Ende des Geschäftsjahres ein noch deutlich höherer operativer Verlust und Liquiditätsverbrauch in den Büchern stehen könnte.

Dieses bedrohliche Szenario konnten wir, in gemeinsamer Anstrengung mit unseren Mitarbeitern und externen Entwicklungspartnern, deutlich abschwächen. Konsequente Sparmaßnahmen im zweiten Halbjahr sowie die fortlaufende Modernisierung unserer IT-Infrastruktur und interner Unternehmensabläufe waren dabei maßgebend. Letztlich konnte die zweite Hälfte des abgelaufenen Geschäftsjahres – wenn auch geprägt von teilweiser Kurzarbeit und dem Verzicht auf variable Vergütungsbestandteile durch den Vorstand – mit einem leichten operativen Gewinn abgeschlossen werden. Somit wurde der Verlust im Gesamtjahr im Vergleich zum 1. Halbjahr und auch im Vergleich zum Vorjahr reduziert.

REATECH hat sich im Pandemiejahr 2020 als sehr anpassungsfähig und resilient gegenüber diesem unerwarteten und ebenso massiven wirtschaftlichen Schock gezeigt.

Die in den letzten Jahren erfolgte strategische Transformation der REALTECH verleiht nun in der Krise Widerstandskraft und Fokus. Durch die weit fortgeschrittene Digitalisierung, die konsequente Flexibilisierung der Kostenstrukturen sowie die gewandelte Unternehmenskultur, gestützt durch die Lernbereitschaft und hohe Motivation der Mitarbeiter, konnten wir schnell und entschieden auf die neuen Umstände reagieren.

REALTECH ist in der Krise enger zusammengerückt und jeder Geschäftsbereich hat engagiert an der Bewältigung der Krise mitgewirkt.

Dafür kann ich an dieser Stelle nur allen meinen aufrichtigen Dank aussprechen, auch dem Betriebsrat, der den Ernst der Lage erkannt und sehr konstruktiv und im ausgewogenen Interesse der Mitarbeiter und des Unternehmens agiert hat.

Das Jahr 2020 war für uns alle sehr anstrengend, aber wir sind an den Herausforderungen dieser Pandemie gewachsen. Jetzt sind wir hoch motiviert das „New Normal“ aktiv mitzugestalten, indem wir unseren Kunden mit bedarfsgerechten digitalen Lösungen zur Seite stehen.

Denn eines hat diese Pandemie auch gezeigt: Der Arbeitsplatz der Zukunft wird hybrid sein. Wir erleben eine faszinierende neue Ära des Arbeitens, die durch den Ausbruch der Covid-19- Pandemie unerwartet angestoßen wurde und die nun nicht mehr zu stoppen oder rückgängig zu machen sein wird.

Schon für sich allein genommen ist die digitale Transformation eine Herausforderung, mit der viele Unternehmen ihre Probleme haben.

Die nun hinzukommenden Anforderungen an hybride Arbeitsplätze wird es für die meisten nicht einfacher machen ihre Belegschaft im „Anywhere-Office“ zu unterstützen. Bei der Unterstützung hybrider Arbeitsumgebungen müssen neue Aspekte der IT-Verwaltung, wie höhere Komplexität und Diversität der Infrastruktur, berücksichtigt werden. Unternehmen müssen sich an diese veränderten Bedarfe anpassen, um ihren Mitarbeitern auch weiterhin hochwertige Funktionalitäten und Services zu bieten – egal, ob sie nun mobil, von zuhause oder vor Ort im Büro arbeiten.

Dabei rücken die digitale Zusammenarbeit und der virtuelle Zugang zu Dokumenten und Daten noch stärker in den Fokus als bisher. Denn im „Anywhere-Office“ und in verteilt arbeitenden Teams sind persönliche Begegnungen und der individuelle Austausch zwar schwieriger zu organisieren, aber oft auch gar nicht so häufig nötig. Entsprechend müssen klassische Unternehmensabläufe nun konsequent in den virtuellen Raum verschoben werden. Es gilt die Interaktion zwischen Mitarbeitern und Unternehmen durchgängig digital und serviceorientiert zu gestalten, um die hybride Arbeitsweise effizient zu etablieren und auch in kleineren Betrieben zu ermöglichen.

Ich denke, REALTECH ist heute in einer vielversprechenden Ausgangsposition: Einerseits sollten wir es ab 2021 endlich schaffen operativ positiv zu wirtschaften und uns mit unseren heutigen Lösungen wirtschaftlich „über Wasser“ zu halten. Andererseits haben wir in den letzten Jahren auch die technischen Voraussetzungen geschaffen, um diese erwachende Revolution des Arbeitslebens mitgestalten zu können.

Noch lässt sich schwer vorhersagen, vor welche konkrete Herausforderungen uns das „New Normal“ stellen wird. Es zeichnet sich jedoch bereits ab, dass Unternehmen – noch stärker als zuvor – auf digitale Lösungen angewiesen sein werden. Unsere technologische Plattform ermöglicht es uns, agil und flexibel auf diese neuen Anforderungen zu reagieren. Eben hier sehe ich ein großes Chancenpotential für REALTECH.

Wir arbeiten darum schon heute eng und vertrauensvoll mit unseren Bestandskunden zusammen, um akute Veränderungsprozesse proaktiv mitzugestalten. Dies verschafft uns ein tieferes Verständnis der sich wandelnden Bedarfe und ermöglicht es uns, explorativ und kreativ an neuen Lösungen zu arbeiten – nah an der Lebenswirklichkeit unserer Kunden und nah am Bedarf des Marktes.

Daher möchte ich mich an dieser Stelle auch an unsere Kunden mit einem aufrichtigen Dank wenden, dass sie uns im schwierigen Pandemiejahr 2020 so zahlreich die Treue gehalten haben und auch im aktuell laufenden zweiten Pandemiejahr sehr kreativ und konstruktiv mit uns zusammenarbeiten.

Eine weitere Entwicklung, die durch die Pandemie massiv beschleunigt wurde, ist der Wunsch nach mehr Flexibilität, Skalierbarkeit und Kostenkontrolle – gerade bei Software-Lösungen und virtuellen IT-Strukturen.

Moderne As-a-Service-Angebote müssen somit nicht nur funktional überzeugen, sondern auch einfach zu konsumieren und zu konfigurieren sein. „Only pay for what you need,“ lautet die Devise. Unternehmen erwarten eine Kombination aus niedrigen Initialkosten und bedarfsgerechten Betriebskosten. Zusätzlich wächst der Bedarf, Funktionalitäten und Volumina flexibel zuzubuchen oder abzubestellen. All das muss ohne viel Aufwand, am besten online und mit wenigen Klicks, realisierbar sein.

Für REALTECH bedeutet dies, dass wir die Umgestaltung unserer Bezugs- und Kostenmodelle weiter konsequent vorantreiben müssen.

Dies beinhaltet zum einen die Abkehr vom klassischen Lizenzmodell, zugunsten flexibler Abo-Modelle, und zum anderen auch unsere Verkaufs-Prozesse konsequent in den digitalen Raum zu verschieben. Eine nicht geringe Herausforderung, die es erfordert, gewohnte Wege zu verlassen und den Verkauf von Software vollständig neu zu interpretieren.

Und auch wenn Abo-Modelle kurzfristig nachteilige Effekte auf die Umsatzrealisierung ausüben könnten, so führen sie doch mittelfristig zu besser planbaren, wiederkehrenden Umsätzen, die uns insgesamt als Unternehmen resilienter machen. Gleichzeitig ermöglicht uns die vertriebliche Neuausrichtung auch unsere Produkte gezielter zu vermarkten und Bestellprozesse für den Kunden zu vereinfachen und zu beschleunigen.

Und last but not least:

Wie bereits erwähnt, haben wir die vergangenen Monate intensiv genutzt, um unsere Strukturen weiter anzupassen und um unsere eigene IT-Infrastruktur noch flexibler zu gestalten sowie zu modernisieren. Neben den gesenkten Betriebskosten sparen wir dadurch auch fast 50 Prozent unseres Stromverbrauchs ein, da wir veraltete und stromhungrige Geräte durch sehr stromeffiziente, moderne Geräte ersetzt haben.



Die größten „Go Green“-Potentiale konnten wir zunächst in unserer IT- und Serverinfrastruktur heben, aber auch die Modernisierung der Arbeitsplätze wird folgen. Somit werden wir unserer ESG-Verantwortung im für uns gestaltbaren Rahmen gerecht und tragen unseren Teil zu einer nachhaltigeren und digitaleren Wirtschaft in Baden-Württemberg bei.

Ich fasse zusammen: Das Jahr 2020 war eine große Herausforderung, aber es hat REALTECH nicht umgehauen. Wir waren in der Lage zu reagieren und uns an neue, ja noch nie dagewesene Begleitumstände anzupassen. Wir haben die Zeit genutzt, um unser Produktportfolio zu stärken und unsere Kostenstrukturen weiter zu flexibilisieren.

Die wichtigsten Ergebnisse im Jahr 2020:

- Nach einem deutlichen Verlust im ersten Halbjahr konnte im zweiten Halbjahr ein kleiner Gewinn erwirtschaftet werden und damit die pandemiebedingten Umsatzrückgänge aufgefangen werden.
- Der Liquiditätsverbrauch und der Gesamtjahresverlust konnten im Vergleich zum Vorjahr verringert werden.
- Durch die Konsolidierung und Modernisierung der IT-Infrastruktur haben wir ESG-Verantwortung wahrgenommen und unseren Stromverbrauch sowie CO<sub>2</sub>-Fußabdruck deutlich reduziert.

- Die Zukunft der Arbeit wird ohne Zweifel hybrid sein. Um dies zu ermöglichen, muss der Zugriff auf alle Unternehmensdaten und -abläufe durchgängig in den digitalen Raum verschoben werden. Dies eröffnet REALTECH spannende Chancen das „New Normal“ proaktiv mitzugestalten und neues Wachstumspotential zu entfalten.
- Im Geschäftsjahr 2021 kämpfen wir nun täglich um Profitabilität und können ungeachtet der bestehenden Unsicherheiten realistisch das Erreichen des Break-even auf Jahresebene anstreben.

Die ersten Monate des Jahres 2021 deuten darauf hin, dass wir zum Berichtszeitraum „Erstes Halbjahr“ diesen wichtigen Meilenstein: Nämlich keinen Verlust im Konzern zu erwirtschaften, auch erreichen werden. Sollte es uns auch gelingen zum Jahresende EBIT-positiv zu wirtschaften und in diesem Jahr einen positiven operativen Cash-Flow zu generieren, dann könnte dies ein wichtiger Meilenstein darstellen, um am Aktienmarkt eine Neubewertung des Unternehmens zu erfahren.

Dies wiederum würde in der Folge unsere Möglichkeiten deutlich erweitern, eine kritische Unternehmensgröße anzustreben und ganz neue Wachstumsdynamiken miteinzukalkulieren.

Die Unsicherheiten sind jedoch weiter erheblich und bleiben auch im zweiten Halbjahr 2021 bestehen. Es ist noch ein ganzes Stück Weg zu gehen und in vielen Bereichen liegt noch eine ganze Menge Arbeit vor uns.

Für den heutigen Tag freuen wir uns jedoch mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass wir das Jahr 2020 – trotz der besonderen Umstände – ordentlich haben meistern können und auch ordentlich ins erste Halbjahr 2021 gestartet sind. Das nächste Kapitel der Geschichte bleibt erst noch zu schreiben. Wir bleiben gespannt und werden weiterhin engagiert an der Gestaltung dieses Kapitels arbeiten.

Für den Vorstand

Daniele Di Croce

CEO und Vorstandsvorsitzender

REALTECH AG

[Ende der Rede]