

Rede zur Hauptversammlung der REALTECH AG

am 24. Mai 2022

[Begrüßung / Einleitung]

**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!

[Die Welt / Wirtschaft in 2021]

Heute blicken wir noch einmal kurz gemeinsam zurück auf ein Geschäftsjahr, das uns allen sehr viel abverlangt hat. Sowohl unternehmerisch, im Job, aber auch ganz persönlich in der Familie und als gesamte Gesellschaft. Jedoch wollen wir heute nicht die kontroversen Diskussionen zum Thema Impfen, zu Coronaregeln oder dergleichen aufgreifen, sondern eher hoffen, dass wir diese zuweilen auch ermüdende und anstrengende Pandemie doch zunehmend hinter uns lassen und unseren Blick wieder mit viel Zuversicht und Neugier nach vorne richten können.

Dennoch: Die Rahmenbedingungen im Jahr 2021 waren alles andere als einfach und sehr oft geprägt von Ungewissheit über die weitere Entwicklung des Marktes und die neuen Prioritäten unserer Kunden sowie die zukünftigen Bedarfe der mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Denn Unternehmen aller Branchen mussten fast ausnahmslos ebenfalls weitreichende Veränderungen gestalten, ihre Unternehmensprozesse auf das „New Normal“ ausrichten und – auch in der Post-Pandemiezeit – viele Abläufe neu organisieren und insgesamt deutlich digitaler ausgestalten, insbesondere vor dem Hintergrund eines stetig zunehmenden und spürbaren Fachkräftemangels und weiterhin gestörter oder auch völlig veränderter Lieferketten weltweit.

[REALTECH in 2021]

Trotz der pandemiebedingten Unwägbarkeiten können wir bei REALTECH im abgelaufenen Geschäftsjahr jedoch auf eine sehr effiziente und stabile Geschäftsgrundlage zurückblicken.

Alle REALTECH-Mitarbeitende sind in der Krise dabei noch enger zusammengerückt, haben sich an die neuen Gegebenheiten angepasst und sich mit großer Motivation den vielfältigen Herausforderungen gestellt. Dadurch konnten wir trotz Kurzarbeit im Jahr 2021 in allen Unternehmensbereichen unsere Kunden mit gewohnt hoher

Servicequalität und Termintreue beliefern sowie diesen auch mit großem Ideenreichtum weiter zur Seite stehen.

Dabei haben wir auch nochmal einen großen Schritt nach vorne gemacht:

- in der Kosteneffizienz und der Modernisierung unserer eigenen IT-Infrastruktur und internen Unternehmensabläufe, sowie
- bei unserem Lösungsangebot, welches sowohl innovativ weiter ausgebaut wurde als auch an den konkreten Kundenanforderungen weiter gereift ist.

[REALTECH: Ergebnis in 2021]

Schlussendlich haben sich die enormen Anstrengungen ausgezahlt und wir konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr den avisierten Break-even im Konzern nicht nur erreichen, sondern unsere eigenen Ziele dabei auch deutlich übertreffen.

Statt der angestrebten schwarzen Null konnten wir im Geschäftsjahr ein operatives Ergebnis im Konzern von fast 1 Mio. EUR bei einem zum Vorjahr zugleich gesteigerten Umsatz von knapp unter 10 Mio. EUR erwirtschaften. Die Barmittel sind im Vergleich der Bilanzstichtage ebenfalls um fast 1 Mio. EUR auf ca. 6,1 Mio. EUR gestiegen. Auf diese Ergebnisse können wir sehr stolz sein.

Einen sehr wichtigen Beitrag hat dabei auch unsere Niederlassung in Neuseeland leisten können. Für dieses großartige Ergebnis möchte ich hier auch allen Mitarbeitenden und Kunden Down Under herzlich danken. Zur Erinnerung: In Neuseeland hatten wir im Jahr 2019 eine Fokussierung und Konsolidierung der Geschäftsausrichtung in Angriff genommen, die nun im Geschäftsjahr 2021 sichtbar Früchte getragen hat und auch weiteres Wachstum für die zukünftigen Geschäftsjahre verspricht.

In Deutschland haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls wichtige neue Kundenaufträge gewinnen können, was uns sehr zuversichtlich stimmt, dass sich unsere Kunden zunehmend von den Mehrwerten überzeugen, die unsere Softwarelösungen schaffen.

[REALTECH: Software]

Es zeigt sich deutlich, dass auch unsere cloudbasierten Lösungen langsam einen Funktionsumfang erreichen, der dabei hilft, konkrete Probleme unserer Kunden zu lösen, und diese somit zu gut verkaufbaren Softwareprodukten heranreifen.

Das „Valley of Death“ scheint langsam überschritten werden zu können. Wir blicken daher mit Spannung auf die weitere Entwicklung in diesem und im nächsten Geschäftsjahr, ob sich dieser aktuelle Eindruck auch weiter verfestigen kann.

Dieses Signal aus dem Markt und den Kundengesprächen ist für uns von noch größerer Bedeutung als das Erwirtschaften eines positiven Jahresergebnisses bzw. das Erreichen des Break-evens im abgelaufenen Geschäftsjahr.

[REALTECH: Mitarbeitende]

Dennoch: Auf den Break-even haben wir seit einigen Jahren beharrlich hingearbeitet und wollen daher diesen wichtigen Erfolg zusammen mit Ihnen, unseren Aktionären, auch einen Moment lang wirklich genießen und auch anerkennen, dass das Erreichen dieses wichtigen Meilensteins nur durch die hohe Leistungsbereitschaft und den enormen Einsatz aller Mitarbeitenden in den vergangenen Jahren möglich geworden ist.

An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön und großes Lob an euch alle, liebe Mitarbeitende der REALTECH AG. Wir haben immer daran geglaubt und nie lockergelassen, egal wie beschwerlich es manchmal auch wurde.

Dieser wichtige Meilenstein ist und war immer nur der Anfang, die Prämisse, und nicht das letztendliche Ziel, eben aber eine unbedingt notwendige Voraussetzung für den weiteren Weg, den wir uns vorgenommen haben. Und ja, er konnte nur erreicht werden durch

konsequente Kostenkonsolidierung und Effizienzsteigerung sowie stetige Modernisierung aller Unternehmensabläufe und -bereiche.

[REALTECH: Perspektive 2022]

Heute blicken wir also auf eine effiziente und stabile Ausgangsbasis, von der aus wir nun ansetzen können, weitere wichtige Ziele ins Visier zu nehmen:

D. h., allmählich Wachstum zu erzeugen mit den langsam marktreif scheinenden Softwarelösungen, die wir schon heute im Angebot haben, und gleichzeitig das ständige Erforschen von weiteren Möglichkeiten, die dazu beitragen können, die Probleme unserer Kunden mit neuen Technologien zukünftig noch besser zu lösen.

Dass dies in Reichweite kommt, zeigen uns die positiven Feedbacks, die wir durch das Abschließen neuer Aufträge in den vergangenen Monaten erzielen konnten. Auch wenn wir wissen, dass wir noch große Anstrengungen im Bereich des digitalen Verkaufens erbringen müssen, um wirklich skalieren zu können.

Dabei kann unser zukünftiges Wachstum nicht nur organisch über den Ausbau unserer digitalen Verkaufsaktivitäten, sondern auch anorganisch, über mögliche Unternehmenszukäufe, erfolgen.

Aber ich möchte an dieser Stelle ganz klar unterstreichen: Uns ist wohl bewusst, dass beide Vorhaben in der Umsetzung weiter viel Geduld und harte Arbeit erfordern und sich nicht als „Blitzskalierung“, wie es aus Investorensicht sicherlich oft wünschenswert ist, erreichen lässt – zumindest nicht in der unternehmerischen Phase, in der die REALTECH AG sich zum aktuellen Zeitpunkt befindet.

In der weiteren Zukunft möchte ich nicht ausschließen, dass sich auch irgendwann schneller wachsende Bereiche und Produktgruppen ausbilden, aber für den Augenblick müssen wir realistisch bleiben und wollen nichts versprechen, was wir nicht auch halten können.

[REALTECH: Ziele 2022]

Für das Jahr 2022 heißt das konkret, dass wir uns vornehmen:

- Erstens: Im Konzern, aufs Gesamtjahr gesehen, wie schon im Jahr 2021 wieder profitabel zu wirtschaften, auch ohne auf Mittel wie die Kurzarbeit zurückgreifen zu müssen; die Kurzarbeit haben wir im Übrigen zum 31.12.2021 vollständig beendet.
- Zweitens: Den stabilen Umsatztrend vom Vorjahr fortzusetzen, dabei jedoch sichtbare Perspektiven für künftige Umsatzzuwächse zu schaffen
- Drittens: Die Barmittel weiter zu stärken, um unsere zukünftige Handlungsfähigkeit zu verbessern und weiter einen langen Atem zu behalten

- Und viertens: Konkret nach Gelegenheiten Ausschau zu halten, um REALTECH durch mögliche Zukäufe zu einer kritischen Unternehmensgröße zu führen, jedoch ganz ohne Eile oder Aktivismus, denn wir wissen um unsere eigenen Stärken und unternehmerische Solidität, daher werden wir auch keine Bewertungen oder Kompromisse in Kauf nehmen, die wirtschaftlich weder für unsere Aktionäre noch unser Unternehmen sinnvoll sind

Aber wir sind ja bekanntlich geduldig und arbeiten so lange fleißig daran, bis sich die richtige Gelegenheit und der richtige Zeitpunkt bieten, auch wenn nicht immer unmittelbar greifbar.

Das Gleiche gilt für neue Technologien. Auch wenn am Anfang selten für die breite Masse greifbar, müssen wir uns frühzeitig intensiv und ganz konkret damit auseinandersetzen und in Weiterbildung und Aufbau von Expertise investieren.

Das sind wir unseren Kunden, Mitarbeitenden und nicht zuletzt auch Ihnen, unseren Aktionären, schuldig.

[REALTECH: Neues]

Wir arbeiten daher schon an konkreten Möglichkeiten, die Vorteile der Blockchain-Technologie, von NFTs oder Smart Contracts in unsere bestehenden Lösungen zu integrieren, und entwickeln Use Cases, in

denen diese neuen Technologien unseren Kunden ganz neue Möglichkeiten eröffnen können.

Zum Beispiel: mit nicht-monetären NFTs als digitaler Zwilling von technischen Anlagen oder analogen wie digitalen Produkten einen wichtigen digitalen Touchpoint zu schaffen, womit die Erbringung von Service- oder Support-Leistungen auf eine ganz neue Ebene gehoben werden kann.

Faszinierend und spannend zugleich! Bis eine breite Mehrheit von Nutzern und Kunden solch neue Technologien jedoch adaptieren, vergehen durchaus auch Zeiträume von mehreren Jahren.

Letztendlich soll jedoch das Erlebnis für den Endkunden so angenehm und so einfach wie nur irgend möglich gestaltet werden. Nur so können unsere Kunden auch in Zukunft im harten Wettbewerb bestehen, weiterwachsen und erfolgreich bleiben.

Auch wenn viele heute noch die Meinung vertreten, dass Web3 oder Blockchain eine Lösung sei, die noch ihr Problem sucht, sind wir davon überzeugt, dass gerade ein neues Zeitalter des Internets anbricht und mit Web3 sich grundlegende Verhaltensweisen und Gewohnheiten verändern werden. Diese werden auch die Unternehmensprozesse und die Gesellschaft über die nächste oder gar die nächsten zwei

Dekaden begleiten und prägen, so wie es die großen Cloud-Plattformen in den letzten beiden Jahrzehnten getan haben.

[REALTECH: Homepage]

Und last but not least: Auch Ihr Feedback auf der vergangenen Aktionärsversammlung haben wir uns zu Herzen genommen und an der besseren Verstehbarkeit unseres Internetauftritts gearbeitet. Auch wenn Sie momentan nur den ersten Wurf sehen, so haben wir doch die Navigation und den Aufbau der Webseite komplett neu gestaltet, mit dem Ziel die historisch gewachsenen, teils auch veralteten und zuweilen sehr komplizierten Inhalte zu beseitigen, um besser und einfacher herauszustellen, was uns bei REALTECH antreibt, woran wir aktuell arbeiten, was unsere Werte sind und wozu unsere Produkte dienlich sind. Wir planen über die nächste Zeit weitere Zyklen der Verbesserung sowie neuen Content zu integrieren, um dem Anspruch der Verstehbarkeit, Einfachheit und Klarheit noch besser gerecht zu werden.

[REALTECH: Kapazitäten]

Und ich muss es in diesem Zusammenhang noch einmal erwähnen und kann es wirklich nicht deutlich genug betonen: Wir sind gewiss ein engagiertes, aber eben auch ein recht kleines Team. Es grenzt schon fast an ein Wunder, wie es dieses kleine Team schafft, neben all den anderen Aufgaben im Tagesgeschäft noch einen komplett neuen Internetauftritt, ohne externe Kosten und fremde Unterstützung, zu

gestalten, die ganze Hauptversammlung quasi als One-Woman-Show von A-Z zu organisieren, einen hochwertigen wie umfassenden Finanzbericht oder einen vollständigen, korrekten und börsenfähigen Konzernjahresabschluss aufzustellen, und das alles aus eigener Kraft und Kompetenz. Auch die Konsolidierung und Modernisierung unserer IT-Infrastruktur haben wir ganz ohne externe Unterstützung gestemmt. Ja, den Break-even haben wir praktisch alle gemeinsam, fast schon trotzig, erzwungen und uns dabei auch ganz schön strecken müssen.

Wo der REALTECH oft nur eine, maximal zwei Arbeitskräfte zur Verfügung stehen, um diese vielfältigen Aufgaben zu bewältigen, da beschäftigen andere Unternehmen ganze Abteilungen mit einer Vielzahl von Mitarbeitenden und externen Dienstleistern. Daher freuen wir uns heute umso mehr über die auch im letzten Jahr wieder gemachten großen Fortschritte in der Weiterentwicklung unseres Unternehmens.

Dies alles, liebe Aktionäre, verdient höchste Anerkennung und zeigt das ganze Potential, das in diesem, Ihrem Unternehmen steckt.

[REALTECH: Heute und in Zukunft]

Trotzdem wachsen die Bäume nicht so schnell in den Himmel und es ist weiter Geduld und Beharrlichkeit erforderlich, bis wir nachhaltiges Wachstum ernten oder sagen können: „Es läuft!“.

Gewiss sind wir trotz der soliden Grundlage auch nicht vor zukünftigen Rückschlägen gefeit. Die Auswirkungen der aktuellen geopolitischen Entwicklungen auf die deutsche Wirtschaft und unser Unternehmen sind aktuell kaum prognostizier- oder absehbar.

Dennoch bleiben wir weiter mutig und neugierig, aber auch jederzeit wachsam. Wir versuchen Risiken und Chancen weiterhin einigermaßen richtig einzuordnen, um möglichst viele richtigen Entscheidungen zu treffen und würden uns natürlich sehr darüber freuen, auch nächstes Jahr hier wieder verkünden zu können, dass wir unseren Zielen ein ganzes Stück nähergekommen sind.

Mir war es heute sehr wichtig, eindeutig herauszustellen und mit Ihnen, den Aktionären, zu teilen, welche enorme Leistung hinter dem Ergebnis und dem Fortschritt steht, den die REALTECH AG im abgelaufenen Geschäftsjahr auf fast allen Ebenen erreicht hat.

Gleichzeitig möchte ich mich im Rahmen meiner diesjährigen Rede aber so kurz wie möglich fassen und auf die einzelnen Fakten und Geschäftszahlen zum abgelaufenen Geschäftsjahr nicht weiter explizit eingehen. Diese können Sie ausführlich in unserem Finanzbericht nachlesen.

So bleibt mir an dieser Stelle nur noch, auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr herzlich zu danken für Ihre große Geduld und Beharrlichkeit, weiter an eine positive Zukunft der REALTECH AG zu glauben und daran festzuhalten, wie auch für Ihre Aufmerksamkeit, Ihr Interesse und Ihr Mitwirken an dieser heutigen Aktionärsversammlung.

Für den Vorstand

Daniele Di Croce

CEO und Vorstandsvorsitzender REALTECH AG

[Ende der Rede]