

Rede zur Hauptversammlung 2023

REALTECH AG am 20. Juli 2023

**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 Hauptversammlung der REALTECH AG herzlich willkommen!

Während der Pandemie haben wir uns weltweit an eine neue Normalität gewöhnt, in der persönliche Treffen keine Selbstverständlichkeit mehr sind und viele Branchen sich größtenteils im Homeoffice befinden und weiterhin virtuelle Begegnungen bevorzugen. Daher freue ich mich heute ganz besonders, dass diese Hauptversammlung wieder in Präsenz stattfindet und darauf, wieder persönlich mit Ihnen zu sprechen.

Eine weitere Entwicklung, die in vielen Nachrichtenportalen und Tageszeitungen inzwischen regelmäßig Schlagzeilen macht, lautet:

“Deutschland gehen die Arbeiter aus!“. Es scheint, als ob der Trend zum Fachkräftemangel in Deutschland unaufhaltsam ist und bisherige Lösungsansätze allein nicht mehr ausreichen.

Ich denke da trifft es sich gut, dass sich REALTECH seit einigen Jahren konsequent dem Unternehmenszweck widmet, genau diesem Trend etwas entgegenzusetzen. Sicher haben wir nicht auf alle Fragen oder Problemstellungen eine Antwort, aber dafür ganz konkrete Ideen zur Automatisierung von repetitiven Routineaufgaben und Prozessen im Management der unternehmenseigenen IT-Landschaft und IT-Infrastruktur sowie im IT-Service und Support.

Dies tun wir sowohl mit als auch ohne die Integration von Künstlicher Intelligenz (KI). Je nachdem welche Technologie sich aufgrund der spezifischen Problemstellung als besser geeignet erweist.

Sicher wäre es auch zu wünschen, dass die Politik hier aktiver gegensteuern würde, z.B. mit geringeren Steuern und besseren Bedingungen für Arbeitnehmende und Unternehmen, aber vor allem mit weniger Bürokratie und komplizierten Auflagen und ohne dem völlig kontraproduktiven Regulierungswahn in allen Lebensbereichen.

Aber auf die Politik allein wollen wir uns nicht so sehr verlassen. Der bessere Weg führt über kluge und kreative Köpfe in

innovationsfreudigen Unternehmen, die Probleme erkennen und passende Lösungen erschaffen.

In unserem Falle sind es Softwarelösungen. Auch wenn die Dominanz von Softwareanbietern aus Übersee manchmal schier erdrückend wirkt und der Wettbewerb aus dem badischen Örtchen Leimen wenig aussichtsreich erscheint. Insbesondere gilt dies für Lösungen für internationale Konzerne, in denen die weltweiten Marktführer in der Regel als gesetzt und als Unternehmensstandard gelten.

Im Mittelstand jedoch, wo wir den hiesigen Unternehmen viel besser auf Augenhöhe begegnen und viel individueller auf die Bedürfnisse und Wünsche der kleinen- und mittelgroßen Kunden eingehen können, rechnen wir uns Chancen für die Zukunft aus. Denn auch im Mittelstand besteht durchgängig die Erkenntnis, dass Software zur Prozessautomatisierung – und zunehmend auch die Nutzung der KI-Technologie – helfen kann, dem Fachkräftemangel konkret zu begegnen.

Dazu möchte ich zwei aktuelle Lösungsangebote der REALTECH AG beispielhaft anführen.

So adressieren wir heute insbesondere den SAP-Change-Management-Prozess mit großem Erfolg. Wir machen SAP Change

Management nicht nur einfach und effizient, sondern integrieren auch führende ITSM-Lösungen wie Atlassian Jira oder ServiceNow. Das erlaubt Anwendern dieser Plattformen, auch SAP mit wenig Aufwand in anerkannte ITIL-Standardprozesse einzubinden. Über die Marktplätze dieser Hersteller sind wir inzwischen weltweit auffindbar. Die Präsenz auf diesen führenden Portalen erweitert unsere Sichtbarkeit weit über unseren Heimatmarkt hinaus.

So führen wir zusammen, was zusammengehört und helfen unseren Kunden ihr SAP Change Management mit deutlich weniger Personal und manuellem Aufwand zu meistern. Dadurch können wertvolle Ressourcen auf wichtigere Aufgaben gelenkt werden.

Das heißt, auch große Unternehmen können von Teilen unseres Lösungsportfolios profitieren. Nämlich genau dann, wenn wir unsere IT-Service Management Lösungen mit SAP kombinieren bzw. unsere SAP-Lösungen in die führenden IT-Service-Management-Lösungen wie z.B. ServiceNow integrieren.

Hört sich nicht immer unbedingt spannend oder disruptiv an, aber in Zeiten in denen Baby-Boomer zunehmend in Rente gehen und der Trend zum Fachkräftemangel ungebremsst erscheint, ist dies ein sehr vielversprechender Ansatz, um vorhandene Arbeitskräfte produktiver zu machen und von unnötiger Arbeitslast oder Routineaufgaben zu

befreien. Denn Software kann diese Aufgaben weitestgehend automatisiert erledigen.

Und da wir schon übers Befreien sprechen, da passt das zweite Beispiel ebenfalls sehr gut ins Bild. Hier ermöglichen wir es Unternehmen, sich vollständig von ihren klassischen IT-Service-Portalen zu befreien. Denn wir haben unser leistungsstarkes Service- bzw. Ticket-System samt Servicekatalog in Microsoft Teams integriert und dabei auch gleich ChatGPT eingebunden.

Auch hier stand der Gedanke im Vordergrund, Mitarbeitenden das Erstellen und Verfolgen von Störungsmeldungen und das Erbringen von IT-Support so einfach und unbürokratisch wie möglich zu gestalten.

Ohne in weitere Systeme wechseln und sich orientieren zu müssen, können Mitarbeitende nun direkt in ihrer gewohnten Arbeitsumgebung und Kommunikationszentrale, Microsoft Teams, Störungsmeldungen oder Servicebestellung absetzen, ganz einfach per Chat. Auch den Status können sie so jederzeit und von überall im Auge behalten. Dies funktioniert intuitiv und ohne zusätzlichen Aufwand.

Und selbstverständlich kann ein KI-Bot Anfragen auch automatisiert bearbeiten, zusätzliche Daten abfragen und Probleme ganz ohne menschliches Zutun lösen. Kommt die KI nicht weiter, hilft selbstverständlich der menschliche IT-Support weiter, aber eben nur dann. Und schon sind die wenigen Experten von Routineaufgaben und unnötiger Arbeitslast befreit und damit insgesamt produktiver. Sie können sich auf die komplexeren oder kreativeren Aspekte ihrer Arbeit konzentrieren und so einen höheren Mehrwert für das Unternehmen erwirtschaften.

Auch die Motivation der Mitarbeitenden, überhaupt ein Ticket zu erstellen, steigt enorm. Ganz zu schweigen von der Freude, schnelle Hilfe zu erhalten, ohne zeitraubende und bürokratische Umwege. Es profitieren der IT-Support und der IT-Anwender gleichermaßen. Sozusagen ein doppelter Produktivitätsgewinn. Gleichzeitig bleibt alles dokumentiert und damit auch statistisch darstell- und auswertbar. Alternativen, abseits dieser definierten Standardprozesse, werden seltener oder gar nicht mehr gewählt. Der Vorteil von definierten Standardprozessen wird maximiert. So erzielen Unternehmen durchgängig gleichbleibende Qualität, kalkulierbare Kosten sowie wertvolle statistische Daten. Denn wo keine Daten, da auch kein Erkenntnisgewinn und damit auch kein Verbesserungs- und Optimierungspotential.

Wie gesagt: „Deutschland gehen die Arbeitskräfte aus“. Damit droht durchgängig Wachstumsschwäche und Wohlstandsverlust. Das muss aber kein unabwendbares Schicksal sein. REALTECH hat es sich zur Aufgabe gemacht Ideen und Produkte zu entwickeln, die helfen, diesem Trend etwas entgegenzusetzen. Mitarbeitende produktiver zu machen und von unnötigen Aufgaben zu befreien, das ist unser zielführendes Motto und unser Antrieb.

Noch sind wir ganz am Anfang einer Entwicklung, die in den nächsten Jahren zunehmend an Brisanz gewinnen wird. REALTECH ist dafür gerüstet. Wir haben konkrete Lösungsideen und bieten diese bestehenden wie neuen Kunden bereits heute an.

Unsere größte Herausforderung dabei bleibt es, auch als kleines deutsches Softwareunternehmen in einem riesigen, von US-Unternehmen dominierten Markt, gefunden und wahrgenommen zu werden, um uns im Wettbewerb der Ideen und Innovationen behaupten zu können.

Um unsere potenziellen Kunden besser zu erreichen, investieren wir in digitale Vertriebslösungen und Kompetenzen. Wir erweitern unser Team von Digital-Marketing- und Digital-Selling-Spezialisten und optimieren unsere Website und digitalen Inhalte regelmäßig.

Eine wahrlich große Anstrengung insbesondere vor dem Hintergrund, dass wir mit nur knapp 10 Mio. EUR Umsatz auch profitabel wirtschaften wollen. Keine so einfache Aufgabe, wenn man bedenkt, dass auch die nicht unerheblichen Kosten des „Being Public“ verdient werden müssen.

So viel zu unserer aktuellen Positionierung im Markt und der strategischen Ausrichtung für die Zukunft. Im Folgenden will ich noch kurz auf die wirtschaftliche Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 eingehen.

Zum einen ist erwähnenswert, dass wir uns entschieden haben, im Jahresabschluss 2022 den verbliebenen Geschäftswert aus Unternehmenszukäufen im Jahr 1999 vollständig abzuschreiben und aus der Bilanz zu bereinigen.

Dies ergibt für das vergangene Geschäftsjahr zwar einen optisch hohen ausgewiesenen Buchverlust, entfaltet jedoch keine Wirkung auf den Cash-Flow oder die liquiden Mittel und hat auch keine Auswirkung auf das operative Geschäft. Operativ kann dieser buchhalterische Sachverhalt daher vernachlässigt werden. Positiv wirkt sich jedoch aus, dass die Bilanz zukünftig von möglichen Abschreibungen dieser Art gänzlich unbelastet bleibt und auch der jährlich wiederkehrende und

aufwendige Impairment-Test zum Jahresabschluss nicht mehr erforderlich sein wird.

Zum anderen ist zu erwähnen, dass im Geschäftsjahr 2022 operativ im Konzern erneut positiv gewirtschaftet werden konnte und das ganz ohne Sondereffekte wie die Kostentlastung durch die Kurzarbeit im Jahr 2021 und dem Verzicht auf die variable Vergütung durch den Vorstand, aus Solidarität mit der sich in Kurzarbeit befindlichen Belegschaft.

Insgesamt hatten diese Sondereffekte im Jahr 2021 eine einmalige kostenentlastende bzw. ergebniserhöhende Wirkung von ca. 670.000 Euro. Diese waren aber für das Geschäftsjahr 2022 als nicht wiederholbare einmalige Effekte bekannt. Allein schon diese Effekte im Jahr 2022 ausgeglichen zu haben und erneut operativ positiv zu wirtschaften, kann als großer Erfolg gewertet werden.

Im Jahr 2022 konnte somit sowohl der Umsatz als auch die operative Profitabilität aus dem Jahr zuvor verteidigt werden, trotz Inflation und erheblich gestiegener Energiekosten sowie den wirtschaftlichen Unsicherheiten aufgrund der geopolitischen Entwicklungen und deutlich gestiegener Zinssätze durch die Zentralbanken mit den damit ebenfalls gestiegenen Ängsten eines drohenden wirtschaftlichen Abschwungs.

Nachdem jedoch der Break-even auch im zweiten Jahr in Folge geglückt ist – ungeachtet der unvorhersehbaren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und absurd hohen Kosten der diesjährigen Jahresabschlussprüfung – wenden wir uns im Jahr 2023 und 2024 mit großem Fokus der Aufgabe zu, eine zunehmende Wachstumsdynamik mit unseren Softwarelösungen zu verfolgen. Hierbei kann es sich als notwendig erweisen, mehr Risiken einzugehen, weniger auf der Kostenbremse zu stehen, mehr das Gaspedal zu betätigen und stärker in die Vermarktung unserer Lösungen zu investieren.

Die ersten Monate des Jahres 2023 zeigen deutliche Spuren der wirtschaftlichen Abkühlung und Zurückhaltung der deutschen Unternehmen, die hoffentlich in der zweiten Jahreshälfte kompensiert werden können.

Im Rückblick können wir mit den Ergebnissen im Geschäftsjahr 2022 sehr zufrieden sein und ebenso mit den vielen Fortschritten, die wir in allen Unternehmensbereichen machen konnten.

Nicht zuletzt haben wir auch der neuen Arbeitsweise im „Anywhere-Office“ Rechnung getragen. Wir haben neue Büroräume bezogen und nach modernen Bedürfnissen eingerichtet. Wir bezwecken damit, das Büro wieder als beliebten Ort für den kreativen Austausch und die

soziale Begegnung zurückzugewinnen, nachdem sich das Home-Office während der Pandemie zur vorherrschenden Arbeitsstätte entwickelt hatte und auch zukünftig nicht mehr wegzudenken sein wird.

Wir versuchen jedoch das Beste aus der physischen und digitalen Welt miteinander zu vereinen, um Kreativität und effiziente Projektarbeit wie auch das Wohlbefinden der Mitarbeitenden an ihrer Arbeitsstätte zu maximieren. Ich denke, dass uns dies auch gelingt. Das zeigen die positive Rückmeldung unserer Mitarbeitenden beim Office-Opening und auch die gute Stimmung und kreativen Ergebnisse aus verschiedenen gemeinsamen Workshops und Veranstaltungen in der neuen Arbeitsumgebung.

Eine attraktive Arbeitsumgebung und eine moderne Firmenkultur sind mehr denn je unerlässlich, um neue Mitarbeitende zu gewinnen. Denn auch REALTECH beschäftigt viele Baby-Boomer und nicht alles lässt sich durch Software oder Prozesse kompensieren. Um Wachstum möglich zu machen sowie vakante Stellen schnell und kompetent neu besetzen zu können, müssen auch wir investieren und Lösungen finden, um der Herausforderung des sich verschärfenden Fachkräftemangels gut gerüstet begegnen zu können. Dies ist und bleibt für REALTECH auch in Zukunft ein wesentliches Risiko für eine positive Unternehmensentwicklung.

Aber die gute Nachricht ist, wir schaffen es kluge Köpfe für uns zu gewinnen und für unseren Unternehmenszweck zu begeistern. Das stimmt positiv, auch diese Herausforderung gut meistern zu können.

In diesem Zusammenhang freue ich mich Ihnen schon heute unsere zukünftige Finanzchefin Frau Daniela Moruz vorzustellen. Sie wird nach und nach das Finanzresort von unserem langjährigen Finanzvorstand Herrn Dr. Erlebach übernehmen, den ich meinen aufrichtigen Dank aussprechen möchte für die hervorragende Zusammenarbeit in den letzten Jahren.

Es waren sicher die herausforderndsten Jahre in unserer langen und bewegten Unternehmensgeschichte aber wir haben unser vorrangigstes Ziel gemeinsam erreicht. Nämlich die hohen operativen Verluste und den Kapitalverzehr auf null zu drücken, REALTECH vor einer drohenden Insolvenz zu bewahren und gleichzeitig für die Zukunft als innovatives Softwareunternehmen neu auszurichten. Das ist eine große Genugtuung für die enormen Anstrengungen der letzten Jahre und auch eine hervorragende Basis für die Zukunft, auch wenn wir bei weitem noch nicht am Ziel sind, mit REALTECH auch eine deutliche und nachhaltige Wachstumsdynamik zu generieren.

Obwohl die Politik versucht das Renteneintrittsalter immer weiter nach hinten zu schieben, denke ich das nicht jeder bestrebt sein sollte,

im stolzen Alter von 73 Jahren noch so tief operativ tätig zu sein wie Wolfgang Erlebach. Auch wenn Wolfgang uns in den letzten Jahren mit seinen vielfältigen Kenntnissen und seiner großen Berufs- und Lebenserfahrung eine sehr wertvolle Unterstützung war, so waren diese letzten Jahre bei REALTECH doch auch richtig anstrengend, nicht zuletzt die erst Ende Juni abgeschlossene Jahresabschlussprüfung für das Jahr 2022.

Daher gönnen wir Dir, Wolfgang, den nahenden und wohl verdienten Ruhestand mit Ablauf Deines aktuellen Vorstandsmandats ab Mitte des nächsten Jahres.

Wir haben bei dieser Gelegenheit der heutigen Größe des Unternehmens Rechnung getragen und den Vorstand zukünftig auf zwei Mitglieder verkleinert. Gleichzeitig sind wir davon überzeugt mit Daniela Moruz das Finanzresort in kompetente Hände zu geben und somit eine hervorragende Nachfolgerin für Wolfgang Erlebach gefunden zu haben. Auch haben wir einen ausreichend großen Übergabezeitraum vorgesehen, um alle Aufgaben und Verantwortungen nahtlos übergeben und das Finance-Team bedarfsgerecht organisieren zu können. Damit im nächsten Jahr der Jahresabschluss wieder wie gewohnt am 31. März veröffentlicht werden kann und die Hauptversammlung im weniger urlaubsträchtigen Monat Mai, statt im Juli, einberufen werden kann.

Um dies nicht nur in einem angemessenen Zeitrahmen, sondern vor allem auch in einem zumutbaren Kostenrahmen zu bewerkstelligen, bitten wir heute die Hauptversammlung, dem Vorschlag der Verwaltung zu folgen und einem erneuten Wechsel des Jahresabschlussprüfers zuzustimmen. Obwohl ein Wechsel erst im letzten Jahr erfolgt ist, mussten wir leider mit großer Verbitterung zur Kenntnis nehmen, dass die Prüfungshandlungen und Anforderungen an unser kleines Team für das Geschäftsjahr 2022 Maß und Ziel deutlich überschritten haben und somit für uns in einem völlig unverhältnismäßigen und unerwarteten Kostenrahmen verlaufen sind. Diese hohen Kosten und Aufwände können wir in der nächsten Prüfung nicht erneut tragen und möchten mit einem erneuten Wechsel auch diesem Umstand Rechnung tragen. In der Überzeugung, eine für unsere Unternehmensgröße nun deutlich passendere Lösung herbeizuführen.

Da dies auch der einzige Punkt auf der Tagesordnung ist, der heute zur Wahl gestellt wird, möchte ich damit auch schon zum Ende meiner heutigen Ausführungen kommen.

Mir ist es jedoch heute, wie auch schon im letzten Jahr, ein besonderes Bedürfnis, nochmals herauszustellen, welche enorme Leistung unser kleines Team von hochengagierten Mitarbeitenden im abgelaufenen Geschäftsjahr auf allen Ebenen erbracht hat, sowohl in unserer

Tochtergesellschaft in Neuseeland wie auch in der AG hier in Deutschland und in unserem Nearshore-Entwicklungszentrum in Rumänien.

Gleichzeitig erleben wir aktuell erhebliche Unsicherheiten und große Umbrüche in den verschiedensten Bereichen des täglichen Lebens und der unternehmerischen Abläufe und Prioritäten. Das macht es nicht einfacher Prognosen für die Zukunft zu treffen und bedeutet, dass wir nicht stillstehen können und sehr wachsam sein müssen, welche Trends und Entwicklungen künftig wichtig werden. Ein erreichter Status-quo oder Break-even ist eben nur eine kurze Momentaufnahme, ein schöner Meilenstein, aber darauf ausruhen können wir uns eben nicht. Wir müssen Jahr für Jahr neue Gelegenheiten erarbeiten und nutzen, die uns ein weiteres Stück nach vorne bringen.

Zum 30. September 2023 erwartet Sie laut unserem Finanzkalender auch schon der Bericht zum ersten Halbjahr 2023, wobei wir angesichts des schon fortgeschrittenen Zeitpunkts im laufenden Geschäftsjahr zum Berichtszeitpunkt keine bewegenden Neuigkeiten erwarten. Wir bleiben langfristig orientiert und geduldig und streben für das Gesamtjahr 2023 erneut ein positives operatives Ergebnis im Konzern an. Dafür bleibt im zweiten Halbjahr aber noch viel zu tun!

An dieser Stelle möchte ich zu guter Letzt auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr herzlich danken für Ihre große Geduld und Beharrlichkeit weiter an eine positive Zukunft der REALTECH AG zu glauben und festzuhalten wie auch für Ihre Aufmerksamkeit, Ihr Interesse und Ihr Mitwirken an dieser heutigen Aktionärsversammlung.

Ich gebe das Wort nun zurück an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Dr. Bürmann.

Für den Vorstand

Daniele Di Croce

CEO und Vorstandsvorsitzender REALTECH AG