

REALTECH Hauptversammlung 2026

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich heiße Sie – auch im Namen unserer kaufmännischen Leiterin
Frau Daniela Moruz – herzlich willkommen zur heutigen
Hauptversammlung der REALTECH AG.

What an exciting time to be alive.

Diesen Satz hört man häufig.

Aber selten war er so zutreffend wie heute.

Wir erleben gerade einen technologischen Wandel, der weit über
Software, IT oder Digitalisierung hinausgeht.

Künstliche Intelligenz verändert die Art und Weise, wie
Unternehmen arbeiten.

Wie Entscheidungen getroffen werden.

Wie Wissen genutzt wird.

Und letztlich auch, wie Wertschöpfung entsteht.

Niemand von uns kann heute mit Sicherheit sagen, wie Unternehmen in fünf Jahren organisiert sein werden.

Aber eines ist bereits klar:

Die Geschwindigkeit dieser Entwicklung ist enorm.

Für viele Unternehmen sogar beunruhigend.

Denn die Technologie entwickelt sich inzwischen schneller, als Organisationen sich anpassen können.

Das erzeugt Unsicherheit.

Das erzeugt Druck.

Und manchmal auch die Sorge, den Anschluss zu verlieren.

Genau das erleben wir aktuell bei vielen SAP-Kunden.

Die meisten wissen, dass sie handeln müssen.

Sie wissen, dass Themen wie SAP S/4HANA, SAP Business AI und agentische Automatisierung nicht mehr aufschiebbar sind.

Gleichzeitig wissen sie aber auch:

Jede Veränderung birgt Risiken.

Und genau hier setzen wir an.

Denn REALTECH beschäftigt sich seit mehr als drei Jahrzehnten mit einer einfachen Frage:

Wie macht man Veränderung beherrschbar?

Diese Frage war 1994 relevant.

Damals war der wesentliche Treiber der Wandel in der technischen Infrastruktur, der Wechsel vom Mainframe zu verteilten Netzwerken und Client-Server Systemen und oft eben zu SAP R/3.

Heute ist Veränderung für den eigenen Geschäftserfolg wichtiger denn je.

Und sie wird auch in Zukunft unser Handeln bestimmen.

Die Treiber sind jedoch AI bzw. Business AI und das ist kein reines Software- oder IT-Thema, sondern es geht heute mehr denn je um Business, um Prozesse und um Daten.

Auch für uns eine große Veränderung.

Wir erleben nicht einfach den nächsten Technologiezyklus.

Wir erleben einen Paradigmenwechsel.

Daher möchte ich mit Ihnen heute darüber sprechen,

wo wir aktuell stehen,

was wir konkret schon verändert haben,

und wohin wir gehen.

Doch bevor ich auf das Geschäftsjahr 2025 eingehe, möchte ich einen besonderen Moment nutzen.

Wir verabschieden heute Herrn Winni Rothermel aus dem Aufsichtsrat.

Winni hat REALTECH über viele Jahre mit außergewöhnlichem Engagement begleitet.

Mit Unternehmergeist.

Mit Erfahrung.

Und mit einem Netzwerk, das für uns von unschätzbarem Wert war.

Wir hätten ihn gerne weiterhin im Aufsichtsrat behalten.

Dafür müssten wir allerdings die Altersgrenze noch einmal

anheben.

Und nachdem wir bereits bei 80 Jahren angekommen sind, wäre das vermutlich schwierig zu begründen.

Lieber Winni,

in wenigen Wochen feierst Du Deinen 80. Geburtstag und ich behaupte das ist für Dich sicherlich kein Grund, um Dich nun zur Ruhe zu setzen.

Ich bin mir sicher, wir werden weiter in sehr engem Kontakt bleiben und Dein Interesse für REALTECH wird bleiben.

Du bist für uns alle ein echtes Vorbild.

Und ich glaube, wir wären alle froh, mit 80 Jahren noch so neugierig, kreativ und aktiv zu sein wie Du.

Vielen Dank für alles, was Du für REALTECH getan hast.

Gleichzeitig freue ich mich außerordentlich, dass wir über Winni den Kontakt zu seinem Nachfolger herstellen konnten.

Mit Bernd Leukert gewinnen wir einen der erfahrensten Technologie-Manager Europas.

Als ehemaliges SAP-Vorstandsmitglied für Entwicklung hat er maßgeblich zum Erfolg von SAP S/4HANA beigetragen.

Als ehemaliges Vorstandsmitglied und Chief Technology, Data and Innovation Officer der Deutschen Bank verantwortete er bis vor wenigen Tagen noch eine der anspruchsvollsten IT-Landschaften Europas.

Diese Kombination aus Anbieter- und Kundensicht ist außergewöhnlich.

Und sie passt perfekt zu dem Weg, den REALTECH eingeschlagen hat.

Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit. Seine Wahl zum Aufsichtsratsmitglied auf der heutigen Tagesordnung kann ich Ihnen nur wärmstens an Herz legen.

Kommen wir nun zum Geschäftsjahr 2025.

Wenn ich das Jahr in einem Satz zusammenfassen müsste, dann würde ich sagen:

2025 war das Jahr, in dem wir Stabilität bewiesen und gleichzeitig die Grundlagen für unsere nächste Entwicklungsstufe gelegt haben.

Der Konzernumsatz stieg auf rund 11,2 Millionen Euro.

Wechselkursbereinigt entspricht das einem Wachstum von mehr

als 14 Prozent.

Das bereinigte operative Ergebnis lag bei rund 500.000 Euro.

Der operative Cashflow lag ebenfalls bei rund 500.000 Euro.

Zum Jahresende verfügten wir über liquide Mittel von mehr als sieben Millionen Euro.

Das sind gute Zahlen. Darauf sind wir sehr stolz.

Noch wichtiger ist jedoch, was diese Zahlen ermöglichen.

Sie geben uns Handlungsspielraum.

Sie geben uns Unabhängigkeit.

Und sie geben uns die Möglichkeit Zukunft zu gestalten und gezielt zu investieren.

Diese Investitionen sind eine wichtige Grundlage für unsere weitere Zukunft und unseren wirtschaftlichen Erfolg.

Besonders erfreulich ist dabei, dass alle wesentlichen Geschäftsbereiche zu dieser Entwicklung im Jahr 2025 beigetragen haben.

Unsere SAP-Geschäft in Neuseeland entwickelte sich

hervorragend.

Unser SAP Add-On SmartChange verzeichnete weiteres Wachstum.

Und unser ITSM-Geschäft konnte seine Umsätze ebenfalls steigern und positiv zum Ergebnis beitragen.

Lassen Sie mich unsere Tochter in Neuseeland nochmal besonders hervorheben.

Unsere Tochtergesellschaft ist wechselkursbereinigt um mehr als 22 Prozent gewachsen.

Sie erzielte ein EBIT von rund 725.000 Euro.

Das ist ein hervorragendes Ergebnis und bestätigt den positiven Trend der letzten Jahre.

Vor allem aber zeigt es, was möglich ist, wenn tiefes SAP-Know-how auf Kundennähe und unternehmerisches Denken trifft.

Diese Einheit wird künftig eine wichtige Rolle in unserer internationalen Strategie einnehmen.

Denn während unser bestehendes Geschäft erfolgreich läuft, verändert sich unser Markt grundlegend.

SAP hat die Richtung klar vorgegeben.

Business AI.

Agentic AI.

Autonomous Enterprise.

Hinter diesen Begriffen steckt eine einfache Botschaft:

Unternehmen werden künftig anders arbeiten als heute.

Und viele SAP-Kunden stehen vor der Frage, wie sie diesen Wandel überhaupt bewältigen sollen.

Weltweit betrifft das insbesondere die mehr als 35.000 Unternehmen, die immer noch auf älteren Releaseständen verharren.

Sie müssen die bestehenden ERP-Systeme modernisieren.

Neue Technologien integrieren.

Und gleichzeitig ihr Tagesgeschäft absichern.

Der Markt sucht deshalb nicht nach mehr Komplexität.

Der Markt sucht nach Orientierung.

Und nach mehr Geschwindigkeit.

Sowie kalkulierbarem Risiko und niedrigeren Kosten.

Genau hier sehen wir für REALTECH große Marktchancen.

Deshalb haben wir in den vergangenen Monaten intensiv an unserer strategischen Weiterentwicklung gearbeitet.
Das Ergebnis heißt SmartTransform.

SmartTransform ist für uns nicht einfach ein weiteres Produkt.

Es ist die logische Weiterentwicklung unseres Unternehmens.

Wenn SmartChange dabei hilft, Veränderungen in SAP sicher zu steuern,

dann soll SmartTransform künftig dabei helfen, ganze SAP-Transformationen intelligenter umzusetzen.

Nicht mit mehr Beratern.

Sondern mit besserer Technologie.

Gemeinsam mit Partnern wie LeapGreat und dem Value AI Institute haben wir bewusst einen anderen Weg gewählt.

Wir entwickeln nicht alles alleine.

Wir bündeln Expertise.

Wir teilen Risiken.

Und wir gewinnen Geschwindigkeit.

Speed over Perfection.

Das ist unsere Devise.

Nicht weil Perfektion unwichtig wäre.

Sondern, weil sich Märkte heute schneller verändern, als klassische Entwicklungszyklen es erlauben.

Wir wollen lernen.

Verbessern.

Und gemeinsam mit unseren Kunden wachsen.

Unsere bisherigen Erfahrungen zeigen, dass agentenbasierte KI erhebliche Effizienzpotenziale erschließen kann.

Deshalb investieren wir heute.

Nicht in Schlagworte.

Nicht in PowerPoint.

Sondern in konkrete Lösungen für reale Kundenprobleme.

Gleichzeitig haben wir aus der Vergangenheit gelernt.

Mit smartITSM haben wir versucht, unser Geschäft zu verbreitern.

Diese Erfahrung war wertvoll.

Sie hat uns gezeigt:

Fokus schlägt Breite.

Deshalb konzentrieren wir uns künftig noch stärker auf unsere Kernkompetenzen.

Auf SAP.

Auf Business AI.

Auf Transformation.

Dort kennen wir die Herausforderungen.

Dort kennen wir die Kunden.

Und dort sehen wir die größten Chancen.

SAP Business AI ist für uns kein temporärer Hype.

AI wird die Arbeitswelt verändern.

Die Frage ist nicht mehr, ob das passiert.

Die Frage ist nur noch, wie schnell und wie sieht es am Ende konkret aus.

Und wir wollen unsere Kunden auf diesem Weg begleiten.

Nicht als Zuschauer, sondern als aktiver Gestalter.

Kommen wir nun zu einem kurzen Ausblick auf das Jahr 2026.

2026 wird für REALTECH kein Jahr der Bestandswahrung.

2026 wird ein Jahr des Aufbaus.

Dabei erwarten wir mit den bestehenden Geschäftsbereichen weiter stabile Umsätze zu erzielen.

Das operative Ergebnis dieser Geschäftsbereiche erwarten wir im positiven Bereich bei ca. 300.000 EUR.

Und auch nach unseren Investitionen erwarten wir eine weiter starke Liquiditätsposition.

Wir investieren konsequent und gezielt.

In KI-Kompetenz.

In Marktaufbau.

In neue Mitarbeitende.

Und in die Weiterentwicklung unseres SmartTransform-Portfolios.

Diese Investitionen werden kurzfristig das Ergebnis belasten.

Das ist bewusst so geplant.

Denn wir sind überzeugt:

Das aktuelle Zeitfenster wird nicht dauerhaft offen bleiben.

Wer jetzt investiert, gestaltet die Zukunft mit.

Wer wartet, wird später aufholen müssen.

Meine Damen und Herren,

REALTECH ist finanziell solide.

REALTECH ist heute strategisch fokussierter als noch vor einigen Jahren.

Und REALTECH verfügt über die Menschen, die Ressourcen und die Partnerschaften, um die Chancen dieses Marktumbruchs zu nutzen.

Wir haben in 2025 bewiesen, dass wir auch in krisengebeutelten Zeiten stabil wirtschaften können.

Jetzt geht es aber vor allem darum, die Grundlage für die nächste Dekade zu schaffen.

REALTECH war immer dann erfolgreich, wenn wir Veränderung einfacher gemacht haben.

Daran orientieren wir uns auch für die Zukunft.

Der Maßstab wird lediglich größer.

Wir wollen Veränderung nicht nur begleiten.

Wir wollen sie aktiv mitgestalten.

Für unsere Kunden.

Für unsere Mitarbeitenden.

Und für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Ich danke Ihnen vielmals für Ihr Vertrauen.

Und auch unseren Mitarbeitenden möchte ich einen großen Dank aussprechen, für Ihr großes Engagement und große Leistung. Ohne dies wäre das hervorragende Ergebnis im Jahr 2025 nicht möglich gewesen.

Ebenso danke ich unseren Kunden und Partnern für das entgegengebrachte Vertrauen – und Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Unterstützung.

Und damit gebe ich zurück an Dich Martin.

Daniele Di Croce

CEO und Vorstandsvorsitzender REALTECH AG