

**Rede zur Hauptversammlung 2024**

**REALTECH AG am 17. Juni 2024**

**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, sowie unserer kaufmännischen Leiterin, Frau Daniela Moruz, zur diesjährigen Hauptversammlung der REALTECH AG herzlich willkommen!

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 hatte es wieder in sich und ließ es nicht mangeln an überaus spannenden und disruptiven neuen Entwicklungen – gerade im Bereich der Informationstechnologie! Erstaunlich ist dabei jedoch zunehmend die Geschwindigkeit, mit welcher diese technologischen Innovationen inzwischen in unseren Alltag Einzug halten und die unternehmerischen Prioritäten neu definieren.

Sie werden es vermuten; es lässt sich ja auch nicht ignorieren: Es sitzt ein neuer, teils wirklich erstaunlich intelligenter Kollege mit im Büro, der nie um eine passende Antwort verlegen ist. Fleißig und unermüdlich gibt er Antworten auf jede noch so seltsame Frage, oft recht treffsicher und zielführend, manches Mal jedoch auch amüsant halluzinierend. Manchmal heißt er Einstein, Gemini oder Joule – oder einfach nur „AI Assistant“ wie bei Adobe, „Now Assistant“ bei

ServiceNow oder „Copilot“ bei Microsoft. Zuerst kennengelernt haben wir ihn wohl meist unter dem Namen „ChatGPT“.

Und eine Eigenschaft oder einen Anspruch haben sie alle gemeinsam: Sie sollen Mitarbeiter in den verschiedensten Unternehmensbereichen dabei unterstützen, ihre Aufgaben schneller, effizienter und besser zu erledigen.

Ja, dieser unermüdliche neue Co-Worker ist nicht gekommen, um etwa Mitarbeitern ihre Arbeitsplätze streitig zu machen, sondern um Mitarbeiter zu entlasten und mit neuen Fähigkeiten auszustatten. Sei es beim Generieren von Marketingtexten oder -bildern, beim Schreiben von Software-Code, beim Recherchieren von Informationen oder zur Unterstützung bei der Entscheidungsfindung. Aber auch als kreativer Sparringspartner für neue Ideen und Lösungsansätze beim Ringen um knifflige und manchmal alltägliche Problemlösungen, wie zum Beispiel das Finden des richtigen 3-Gänge-Menüs für den optimalen kulinarischen Abend mit Freunden.

Sie ahnen es: Es geht um die neue Ära der generativen künstlichen Intelligenz, oder auch kurz GenAI. Man kommt in keinem Lebens- und keinem Arbeitsbereich mehr daran vorbei. Eine Jahrhundertchance für die Wirtschaft und für die Automatisierung – und damit auch für uns bei REALTECH.

Nicht dass die KI den Menschen ersetzen wird, aber die Menschen, die KI nutzen, werden zunehmend Menschen, die KI nicht nutzen, in vielen Aspekten deutlich überlegen sein – und wenn es nur darum geht, einfach nur 20 bis 30 Prozent schneller ans Ziel zu gelangen. Die Fähigkeit, KI-Assistenten richtig zu nutzen und richtig einzusetzen, wird entscheidend sein für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen weltweit. Wahrscheinlich ist sie das schon heute. Denn es sind

keine vagen Zukunftsvisionen mehr. Es passiert jetzt gerade, jeden Tag und mit sich rasant verbessernden Ergebnissen.

Und die Auswirkungen auf unsere Art zu leben und arbeiten werden laut Vorhersagen der großen Firmenlenker bei Microsoft, OpenAI, Nvidia oder Google größer sein als die Erfindung des Feuers oder der Elektrizität. Es wird unsere gewohnten und bekannten alltäglichen Routinen und Arbeitsabläufe ähnlich stark verändern wie das Internet oder E-Commerce – aber es wird in Lichtgeschwindigkeit passieren.

Dies gilt auch für die täglichen Aufgaben in der IT und im Betrieb von IT-Landschaften sowie vergleichbarer komplexer, technischer Anlagen und Infrastrukturen.

Gleichzeitig erhöhen sich für fast alle Unternehmen die rechtlichen Regularien, Dokumentations- und Nachweispflichten – speziell, um der wachsenden Bedrohungslage von kritischen IT-Infrastrukturen durch Cyberangriffe besser begegnen zu können. Hierbei sei nur die NIS2-Richtlinie, die KRITIS-Verordnung oder das IT-Sicherheitsgesetz genannt. Diese Maßnahmen sind angesichts der geopolitischen Spannungen und Entwicklungen durchaus begründet und sicher mehr als geboten. Aber sie verschärfen auch die Anforderungen und Erwartungen an bereits von täglichen Routinearbeiten völlig überlastete IT-Teams.

Zusätzlich wird auch der demografische Wandel in den nächsten Jahren verstärkt seine Wirkung entfalten, insbesondere im IT-Sektor. Die geburtenstarken Jahrgänge scheiden zunehmend aus dem Berufsleben aus, ohne dass genügend jüngere Kräfte in den Arbeitsmarkt Einzug halten.

Dieser Mangel an verfügbaren IT-Fachkräften wird Jahr für Jahr eine größere Herausforderung für Unternehmen. So ist heute schon absehbar, dass bis 2040 mehr als 30 Prozent der IT-Fachkräfte aus dem Berufsleben ausscheiden werden. Entsprechend prognostiziert eine aktuelle Studie der Bitkom, dass im Jahr 2040 über 600.000 IT-Fachleute in Deutschland fehlen werden.

Andere Studien von McKinsey oder der Boston Consulting Group gehen sogar noch weiter und prognostizieren bereits im Jahr 2030 eine IT-Fachkräftelücke von über 1 Mio.

So ist es nicht verwunderlich, dass fast 80 Prozent der Unternehmen befürchten, dass sich die heute schon schwierige Lage weiter zuspitzen wird. Der Fachkräftemangel wird sich enorm verschärfen und konventionelle Lösungsansätze werden nicht mehr ausreichend sein, um dies zu kompensieren.

In Kürze kann man festhalten: „Schrumpfende IT-Teams stehen vor stetig wachsenden Herausforderungen“. In den nächsten Jahren mehr als jemals zuvor!

Für Unternehmen gilt es daher, intelligente Lösungsansätze zu finden, um diesem Dilemma zu begegnen. Dadurch bietet sich Softwareanbietern wie uns, die Chance, für diese Marktsituation und -nachfrage die richtigen Lösungsangebote bereitzustellen und die neuen unternehmerischen Wachstumspotenziale zu nutzen.

Bei REALTECH sind wir schon seit jeher davon überzeugt: Ein Ausweg kann nur über die systematische IT-Automatisierung gelingen. Das ist keine große Neuigkeit, fast würde man sagen ein alter Hut. Aber bisher konnte man fehlender Effizienz in den Prozessen eben noch ganz gut durch das Einstellen von Personal

begegnen. Zwar nicht auf besonders innovative oder kosteneffiziente Weise, aber zumindest konnte man in der Not Abhilfe leisten, ohne das eigene Umsatzwachstum zu bremsen. Das wird in Zukunft kaum mehr möglich sein.

Wie passend also, dass gerade jetzt die Verfügbarkeit von KI ganz neue und bis dato ungeahnte Möglichkeiten verspricht, um wiederkehrende Routine-Tätigkeiten zu automatisieren, Prozesse zu beschleunigen, Zeit und Kosten zu sparen und den raren IT-Fachkräften mehr Zeit für die wirklich wichtigen Aufgaben zu lassen. Denn gerade die Fähigkeit, menschliche Expertise zum kreativen Gestalten statt zum müßigen Verwalten zu nutzen, wird für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit zukünftig von essenzieller Bedeutung sein.

Wir bei REALTECH arbeiten daher mit großem Fokus daran, dass auch in unseren Lösungen die neuen Möglichkeiten und vielversprechenden Fähigkeiten der heutigen generativen KI-Modelle Einzug halten. Mit einem stetig wachsenden Team entwickeln wir spannende Anwendungsfälle, um zu verproben, in welchen Bereichen sich die angestrebten Mehrwerte bestmöglich erzielen lassen.

Unser Anspruch bleibt dabei klar: „Mit REALTECH können kleine IT-Teams großes erreichen.“ Dies ist besonders für mittelständische Unternehmen eine wichtige Voraussetzung, um ihre eigene Digitalisierung zu beschleunigen, wichtige IT-Projekte zielsicher zum Erfolg zu bringen und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Und auch wenn es heute vielleicht erst 20 Prozent der Aufgaben sind, die durch KI automatisiert werden können, so werden es in den nächsten 5 Jahren sicherlich 50 Prozent und mehr sein. Es bleibt daher gar nichts anderes übrig, als Routine-Aufgaben zukünftig dem KI-Kollegen „SmartPilot“ oder „CMDBe“ zu

überlassen – wir haben uns noch nicht entschieden, wie wir unseren eigenen KI-Assistenten nennen werden; so weit sind wir aktuell leider noch nicht.

Doch aus unseren ersten Ideen und Use Cases konnten wir im Q1 schon nach kurzer Entwicklungszeit spannende und erstaunlich gut funktionierende neue Möglichkeiten zur Beschleunigung und Vereinfachung des IT-Supports und Bearbeitung von IT-Störungsmeldungen verfügbar machen.

Mit dem neuesten Release können alle Kunden diese ersten Features heute schon nutzen und damit ihre IT-Teams systematisch entlasten. Im September-Release sollen weitere Funktionen folgen. Unser Ansatz bleibt dabei: „Einfach, automatisch, intelligent!“

Gleichzeitig nutzen aber auch unsere Mitarbeiter selbst die neuen Möglichkeiten der KI und werden in den Nutzungsmöglichkeiten von Tag zu Tag kreativer. Wie zum Beispiel, die KI einfach die Release-Notes schreiben zu lassen und neue Funktionen in der Entwicklung möglichst einfach zu dokumentieren. Das spart Zeit und entlastet auch unsere Teams von Aufgaben, die eher lästig als spannend sind.

Denn auch wir haben mit den Folgen des demografischen Wandels und des Fachkräftemangels zu kämpfen. Bei einem Durchschnittsalter von knapp über 50 Jahren spüren auch wir, wie die Tragweite dieses Dilemmas immer relevanter wird.

Daher investieren wir nicht nur in die Weiterentwicklung unserer Software-Lösungen, sondern wollen auch gezielt die Zukunftsaussichten des Unternehmens weiter stärken, indem wir unsere unternehmerischen Stärken mit ähnlich aufgestellten Unternehmen bündeln. So können wir uns gegenseitig ergänzen, um Zukunftschancen gemeinsam besser zu nutzen und für Kunden

bessere Lösungen zu schaffen. Diese Bemühungen werden wir im Laufe des Jahres professionalisieren und mit externer Unterstützung konkretisieren, um so Partner zu finden, die uns optimal ergänzen können.

Wir glauben, dadurch das große Wachstumspotenzial, welches sich gerade als echte Jahrhundertchance eröffnet, für unsere Kunden und Mitarbeiter noch besser nutzen zu können.

Sicher trägt REALTECH noch einige historisch bedingte unternehmerische Schwächen als kleine Rucksäcke mit sich herum. So sind unsere smarten IT-Management-Lösungen im Umsatzbeitrag noch immer zu klein und skalieren noch nicht im gewünschten Maße. Zudem erzielt dieser Bereich bisher keinen Break-even und muss weiter querfinanziert werden, was die Gesamtmenge empfindlich drückt.

Doch auch Governance-Pflichten sowie die Kosten des „Being public“ belasten uns als kleines Unternehmen oft über Gebühr. Da wünschten wir uns nicht selten, uns mehr auf Kunden und Vertrieb konzentrieren zu können bzw. die Mittel in Werbe- und Marketing-Maßnahmen stecken zu können statt in Wirtschaftsprüfung, Finanzberichte, HV oder Designated Sponsor und Börsennotierungsgebühren.

Auf der anderen Seite bieten wir dadurch auch einem möglichen Merger-Partner den Zugang zum Kapitalmarkt. So sind, gepaart mit der richtigen Wachstumsstory, künftig vielfältige neue Perspektiven vorstellbar und – wenn richtig umgesetzt – auch realisierbar. Die Voraussetzungen sind in jedem Fall gegeben.

Wir haben keinerlei Bankschulden und eine ausreichende Kapitalausstattung, um verstärkt in Innovation und Wachstum investieren zu können. Von unseren vier

thematisch recht unabhängigen Produktgruppen, inklusive der Beratungstochter in Neuseeland, liefern ganze drei sehr ordentliche Gewinnmargen mit recht gut planbaren und weitestgehend stabilen Umsatzbeiträgen ab. Das klingt zwar geradezu langweilig, wenn man über die Wachstumsdynamiken im Kontext von KI spricht, dennoch ist es eine der wichtigsten wirtschaftlichen Grundlagen eines jeden Unternehmens, welches sich primär aus eigenen Mitteln finanzieren muss.

Unsere Geschäftsentwicklung im Jahr 2023 unterstreicht eindrücklich die Resilienz unseres Unternehmens. Obwohl es in der ersten Jahreshälfte zunächst nicht wirklich positiv aussah, haben wir in der zweiten Jahreshälfte wieder alle Kräfte mobilisieren können und es wieder geschafft, das schwierig gestartete Jahr zum Positiven zu wenden.

Nachfolgend möchte ich Ihnen die wesentlichen Highlights aus dem gerade abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 kurz präsentieren.

Im ersten Halbjahr 2023 verzeichnete der REALTECH-Konzern ein operatives Ergebnis EBIT von minus 180 TEUR (ein deutlicher Rückschlag im Vergleich zu den plus 243 TEUR der Vergleichsperiode im Vorjahr). Diese unbefriedigende Entwicklung in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2023 ist zurückzuführen auf eine negative Umsatzentwicklung in Deutschland und gleichzeitig erhöhten Aufwendungen für den Ausbau der Infrastruktur in den Bereichen Finanzen, Compliance, Risikomanagement und Reporting. Die Anforderungen der Wirtschaftsprüfung und des Kapitalmarktes sind stetig gestiegen, belasten das kleine Team sehr und haben die Notwendigkeit von Umstrukturierungen und Verbesserungen als börsennotiertes Unternehmen verdeutlicht.



Die erfreuliche Steigerung des operativen Ergebnis EBIT um plus 181 TEUR unserer Tochtergesellschaft in Neuseeland, die vor allem auf eine sehr gute Umsatzentwicklung zurückzuführen ist, reichte leider nicht aus, um das negative Ergebnis der deutschen AG auszugleichen.

In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2023 war jedoch eine positive Entwicklung zu verzeichnen, die die ungünstigen Ergebnisse der ersten Jahreshälfte umkehrte.

Infolgedessen belief sich das operative Ergebnis auf Jahressicht in etwa auf demselben Niveau wie im Vorjahr (ohne die außerplanmäßige Abschreibung des Goodwills in Vorjahr). Dies resultierte aus Umsatzsteigerungen sowohl in der AG als auch in der Tochter in Neuseeland und geringeren Kosten im Vergleich zur Vergleichsperiode des Vorjahres. Die zuvor getätigten Investitionen zur Verbesserung der Berichtsstruktur haben die prüfungs- und berichtsbezogenen Aufwendungen in der zweiten Jahreshälfte wieder deutlich reduzieren können: Insgesamt lagen die Rechts- und Beratungskosten 272 TEUR niedriger.

Im Jahr 2023 spürten auch wir den Inflationsdruck deutlich, der zu Gehaltsanpassungen und verschiedenen weiteren Kostensteigerungen führte, wie zum Beispiel auch deutlich höheren Energiekosten für unsere IT-Infrastruktur. Wir haben dem unvermeidlichen Kostenanstieg durch zahlreiche Sparmaßnahmen entgegengewirkt, zum Beispiel durch die weitere Modernisierung der IT-Infrastruktur und Umstrukturierungen innerhalb der Finanz- und Investor-Relations-Funktionen, das neue Konzept des hybriden Arbeitens mit reduzierten Büroräumen und die Reduzierung des Fuhrparks, um nur einige zu nennen.

Der Cashflow aus operativer Tätigkeit blieb auch im Jahr 2023 positiv, was die ohnehin schon starke Eigenkapital- und Liquiditätsbasis weiter stärkte. Ab Mitte des Jahres profitierten wir zudem vom höheren Zinsniveau, indem wir unser Liquiditätsmanagement mit kurzfristigen Festgeldanlagen optimiert haben und somit auch unsere Zinseinnahmen verbessern konnten.

Kurzum und wie vorhin schon einmal erwähnt: Das Geschäftsjahr 2023 konnten wir trotz des schwierigen Starts mit einem guten Ergebnis abschließen – das ist eine starke und auch wichtige Basis für die zukünftige Entwicklung.

Die richtigen finanziellen Rahmenbedingungen sind wie gerade dargestellt gegeben, aber zum Wachsen bedarf es nicht nur Kapital, sondern auch kreativer Ideen und motivierter Mitarbeiter. Auch diesem Umstand versuchen wir durch eine moderne Arbeitsumgebung und Unternehmenskultur Rechnung zu tragen. Bei REALTECH bleiben wir unseren Prinzipien in Bezug auf flexible Arbeitsmodelle treu und setzen weiterhin auf das Remote bzw. Flex Office. Anders als viele unserer Marktbegleiter verfolgen wir konsequent das Prinzip der Vertrauensarbeitszeit und nun auch des Vertrauensarbeitsortes. Diese Philosophie hat bei uns zu überwiegend positiven Effekten geführt, sowohl hinsichtlich der Mitarbeiterzufriedenheit als auch in Bezug auf die Arbeitsergebnisse. Unser Motto lautet dabei: „Effektive Projektarbeit von zu Hause oder im Everywhere Office, kreative Zusammenarbeit vor Ort im Shared Office in Leimen.“ Dies sendet auch ein positives Signal an potenzielle Bewerber, denn der Wunsch nach flexiblen Arbeitsmodellen spielt gerade bei den jüngeren Arbeitnehmern eine entscheidende Rolle.

Damit das Miteinander dabei nicht verloren geht, schaffen wir regelmäßige Gelegenheiten zum persönlichen Austausch in lockerer Atmosphäre,

beispielsweise beim monatlichen Brezel-Meeting, gemeinsamen Wanderungen und anderen Teambuilding-Events. Diese fördern den Zusammenhalt und die Identifikation mit dem Unternehmen, auch wenn man sich nicht mehr täglich im Büro begegnet.

Aber auch in unseren Arbeitsabläufen beschreiten wir neue Wege: So setzen wir nicht nur in der Softwareentwicklung, sondern in allen Geschäftsbereichen auf den gezielten Einsatz von künstlicher Intelligenz, um optimale Arbeitsergebnisse zu erzielen. In der Entwicklung, im Marketing und im Vertrieb hat sich der Einsatz von KI-Tools bereits etabliert und unterstützt unsere Mitarbeiter dabei, neue Höchstleistungen zu erreichen. Um weitere Anwendungsfälle zu erschließen, planen wir in 2024 vermehrt Schulungen und Weiterbildungen für alle Fachbereiche, damit unsere Teams stets auf dem neuesten Stand der Technik bleiben und so aktiv zu unserer Wettbewerbsfähigkeit beitragen.

Ergänzend zu dieser Optimierung unserer Arbeitsprozesse setzen wir weiter auf den strategischen Ausbau unserer digitalen Vertriebs- und Marketingaktivitäten. Dies beinhaltet nicht nur die Weiterentwicklung unserer bereits erfolgreich etablierten Vertriebskanäle, sondern auch den personellen Ausbau unserer Customer Success Teams. Denn der Erfolg unserer Kunden ist unser Antrieb und unsere Motivation.

An dieser Stelle möchte ich es daher nicht versäumen, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das im letzten Jahr erbrachte große Engagement, die hohe Motivation und die hervorragende Leistung meinen herzlichen Dank aussprechen. Unseren treuen Kunden und Partnern sind wir ebenfalls zu Dank

verpflichtet für das große Vertrauen, das sie uns jedes Jahr von Neuem entgegenbringen.

Und last but not least auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich sehr herzlich danken für Ihr Vertrauen 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