

SwissPropTech Magazin

News aus der Schweizer PropTech-Community

Juni 2021

Erfolgsstories

Startups mit Potenzial

Ökosysteme

Silodenken war gestern

PropTechs

Zündende Ideen





Novalytica AG

Novalytica unterstützt Real-Estate-Akteure als Partner auf der Data Journey und mit spezifischen Datenprodukten. Von der Datenerfassung über den strategischen Aufbau der Daten- und Business-Intelligence-Infrastruktur, die Datenvisualisierung, Analysen und Dashboards bis zu operationalisierten Machine-Learning-Modellen, Predictive Analytics und Schulungen.

www.novalytica.ch, +41 78 763 0047, contact@novalytica.com



Properti AG

Properti ist ein technologiegetriebener Rundum-Partner für den Verkauf, die Vermietung, Bewirtschaftung und Suche von Immobilien. Dabei werden modernste Technologien wie Smart Data, Virtual Reality, Machine Learning und KI mit langjähriger Branchenerfahrung, Fachwissen und digitalem Marketing kombiniert. Als Plattform verbindet Properti Immobilienmakler, Immobilienbewirtschafter, Dienstleister und Kunden und sorgt damit für nachhaltige und transparente Prozesse.

www.properti.ch, +41 44 244 32 00, info@properti.ch



QualiCasa

QualiCasa sichert die Qualität in Bauprojekten und liefert transparente und verständliche Fakten für ein nachhaltiges Immobilien-Portfolio-Management. Das Quality Management schafft Klarheit im gesamten Planungs-, Ausführungs- und Abnahmeprozess. Werkzeuge aus dem Asset Controlling unterstützen unsere Kunden beim Führen ihres Immobilienportfolios.

qualicasa.ch, +41 (0)52 320 90 60, info@qualicasa.ch



siima

Siima ermöglicht es älteren Menschen, länger, sicherer und unabhängiger in ihren Wohnungen zu leben. Dabei setzen wir auf die Kombination zwischen Stromdaten und den Verhaltensmustern der Bewohner. Im Vergleich zu bestehenden Lösungen muss siima nicht bedient, geladen oder getragen werden.

Mehr Informationen:

www.siima.ch, siima@ewb.ch oder unter +41 31 321 30 52



Tayo

Tayo ist die #1-Bewirtschaftungsplattform, um Informationen zu teilen, effizient zu kommunizieren und Aufgaben zu automatisieren. Unsere Vision ist es, Bewirtschaftern den Umgang mit ihren Kunden und Anspruchsgruppen zu erleichtern. Dafür stellen wir eine Software zur Verfügung und eine Multi-Channel-Plattform, welche den Zugriff aus allen möglichen Kanälen ermöglicht.

tayo-software.com, +41 78 814 33 45, gilles@tayo-software.com



Venbona

venbona.com ist die führende Immobilienplattform für digitale Angebotsverfahren. Durch die verschiedenen Angebotsverfahren können Immobilien online einfach, fair und transparent zum besten Marktpreis gehandelt werden und ermöglichen ein erfolgreiches Immobiliengeschäft – für Anbieter wie Käufer.

www.venbona.com, +41 41 743 22 24, mail@venbona.com



VIEW2GO

Die meisten Situationen, die wir an einem Arbeitstag beurteilen müssen, benötigen nicht zwingend die Anwesenheit des Entscheidungsträgers vor Ort. Trotzdem verschwenden wir wertvolle Ressourcen mit Vor-Ort-Besichtigungen, und das nur, weil es keine alternative Möglichkeit gibt, vergleichbare Eindrücke zu gewinnen. Mit VIEW2GO haben wir eine Lösung entwickelt, welche die Effizienz von Vor-Ort-Besichtigungen massiv steigert.

Mehr auf: www.view2go.net

+41 43 548 57 84, mail@viewtogo.net



«Personal Fit und Commitment müssen stimmen»

Finanzierung – Den richtigen Investor zu finden, ist für junge Unternehmen und den Erfolg ihrer Geschäftsidee entscheidend. Das SwissPropTech-Magazin befragte drei Exponenten der Schweizer Startup-Szene, was man bei der Suche beachten sollte.

Interview: Lars Sommerer – Fotos: zVg

SWISSPROPTECH-MAGAZIN: *Wie findet Ihr Kapitalgeber für eure Unternehmen?*

MATTHIAS STANDFEST: Die Suche nach potenziellen Investoren beginnt bei uns mit einer klassischen Recherche. Das heisst, wir suchen offline und online nach möglichen Partnern für unser Business.

LEVENT KÜNZI: Das läuft bei uns ähnlich ab. Ich denke, dass man bei der Auswahl der Investoren bedachtsam vorgehen und genügend Zeit einplanen sollte, um zu prüfen, wer der richtige Investor ist. Je nach Phase und Roadmap des Startups sollte man auch überlegen, ob eventuell ein Corporate als strategischer Partner interessant ist.

NILSON KUFUS: Ich möchte hier gern noch ergänzen, dass bei uns circa 80 % aller Gespräche über unser Netzwerk und sogenannte «Warm Introductions», also eine persönliche Empfehlung Dritter, passieren. Der Netzwerkgedanke, speziell im Umgang mit Investoren, ist besonders wichtig.

Welche Kriterien habt Ihr bei der Investorenwahl?

KÜNZI: Für uns sind neben dem Netzwerk des Investors auch die Köpfe und Teams hinter den einzelnen Investoren wichtig. Letztlich muss auch der «Personal Fit» stimmen, das Bauchgefühl, die Chemie. Um dies zu eruieren, treffen wir unsere Investoren auch im privaten Umfeld und gehen in einer Atmosphäre des Vertrauens gemeinsam essen oder etwas trinken.

KUFUS: Der «Personal Fit» ist auch für uns von grosser Bedeutung wie auch das «Commitment», also eine Verpflichtung, die ein Investor bereit ist, einzugehen. Aber auch der «Added Value», den ein Investor mitbringt, etwa Inputs aus persönlichem Know-how, sein Netzwerk und Potenzial für zukünftige Finanzierungsrunden, sind wichtig.



Matthias Standfest, Gründer & CEO Archilyse AG



Levent Künzi, Mitgründer & CEO Properti AG



Nilson Kufus, Mitgründer & CEO Nomoko

STANDFEST: Wir schauen ganz genau auf die Erfahrung in der Industrie und das persönliche Netzwerk, welches ein potenzieller Investor mitbringt. Zusätzlich interessieren uns das Verhalten des Investors sowie die Kapitalstärke für zukünftige Finanzierungsrunden.

Neben Venture-Capital-Gebern gibt es ganz traditionell Banken, die Unternehmen bzw. KMUs finanzieren. Welche Rollen spielen herkömmliche Finanzinstitute bei der Startup-Finanzierung?

STANDFEST: Grundsätzlich spielen herkömmliche Banken keine Rolle oder sie sind für uns einfach keine Option, ausser sie haben ein Venture-Capital-Gefäss.

KÜNZI: Banken sind für uns keine Option. Punkt.

KUFUS: Keine Option auch für uns bei Nomoko.

Wie stark soll sich ein Investor bei euch einbringen, nachdem das Investment getätigt ist?

STANDFEST: Dies kommt sehr stark auf die einzelne Situation an. Grundsätzlich können Investoren mit ihrem Wissen vor generischen Fehlern warnen, aber eigentliche Domain-Experten sind sie nicht. Wir sehen das Potenzial vor allem darin, dass sie grundlegendes Know-how einbringen.

KÜNZI: Da wir als Firma über einen grossen Erfahrungsschatz verfügen, sollten sich unsere Investoren möglichst wenig einbringen. Uns ist aber wichtig, dass unsere Investoren mit an Bord sind und für sich ergebende Fragestellungen oder auch Personalthemen erreichbar sind.

KUFUS: Im besten Fall sollte der Investor auch über operative Erfahrung verfügen, was aber sehr selten der Fall ist. Darüber hinaus halten wir es für wünschenswert, wenn Geldgeber über ihre Kontakte neues Business generieren oder andere Investoren auf uns aufmerksam machen.

Wo könnten Investoren euch noch unterstützen?

KÜNZI: Vor allem bei Personalentscheidungen oder Fragen zum unternehmerischen Mindset.

KUFUS: Ja, und natürlich auch beim Business Development und beim Aufbau des Netzwerks.

STANDFEST: Wie bereits zuvor erwähnt, ich erwarte von Investoren eine grundlegende und breite Expertise und kein allzu fachspezifisches Wissen. •

LEVENT KÜNZI ist Co-Founder und CEO der Properti AG, ein Rundumpartner für Verkauf, Vermietung, Suche und Bewirtschaftung von Immobilien. Dabei werden modernste Technologien wie Smart Data, Virtual Reality und KI mit langjähriger Erfahrung, Fachwissen und digitalem Marketing kombiniert. Ziel ist es, durch die Symbiose von menschlicher und künstlicher Intelligenz und dem Plattformgedanken eine nachhaltige und transparente Kundenbeziehung zu schaffen, die für mehr Flexibilität in der Branche sorgt.

NILSON KUFUS ist Co-Gründer und CEO von Nomoko. Das PropTech verfolgt den Plattformgedanken durch die direkte Integration von Datenpartnern – der Nutzer profitiert davon, dass fragmentierte Informationen an einem Ort zusammenkommen und dass gleichzeitig auf vertraute Partner zurückgegriffen werden kann. Die Digital-Twin-Plattform Praedia führt alle relevanten Daten für den Immobiliensektor und das Bauwesen an einem Ort zusammen – «eine digitale Karte massgeschneidert für die Immobilienbranche».

DR. SC. MATTHIAS STANDFEST ist Gründer und CEO der international preisgekrönten Archilyse AG. Das stark forschungsgetriebene ETH Spin-off arbeitet seit 2017 daran, die Lücke zwischen Immobilienwirtschaft und Mathematik zu schliessen. Archilyse ist wissenschaftlicher Partner in Projekten mit der ETH Zürich, FH St. Gallen, dem Royal College of Art in London, der UCL, der Bauhaus Universität Weimar. Archilyse entwickelte mit Partnerschaften, u.a. mit Move Consultants, PriceHubble und OECC in Deutschland, das Ökosystem für datengestützte Entscheidungsfindung in der Schweiz signifikant weiter.

ANZEIGE



Internationale Bühne für PropTechs!

Vom **11. bis 13. Oktober** findet in München die internationale Immobilienmesse EXPO REAL statt. Präsentieren Sie sich auf dem Schweizer Stand in unmittelbarer Nähe der Tech Alley zu sehr vorteilhaften PropTech-Konditionen!

Informieren Sie sich jetzt auf swisscircle.ch!