

Startup Stories

PropTechs – Das «e» für «electronic» haben sie oft schon im Namen, wie etwa eMonitor, eSmart und e-globe-solutions. Gemeinsam haben sie und weitere PropTechs noch etwas anderes: den Erfolg bei der Digitalisierung der Bau- und Immobilienbranche, den sie sich in kurzer Zeit erarbeitet haben.

Von Mathias Rinke – Fotos: zVg



Daniel Baur,
Gründer von eMonitor

«Wir ersetzen Bürokratie», berichtet Daniel Baur, Gründer von eMonitor. Das 2015 gegründete St. Galler PropTech hat sich der Digitalisierung von Vermietungsprozessen verschrieben. eMonitor integriert in seine Plattform für das Vermietungsmanagement weitere nützliche Vorgänge im Rahmen einer Wohnungsbewerbung und arbeitet so am kompletten digitalen Prozess – von der Bewerbung bis zum Einzug.

Auf Basis der eigenen Vermietungssoftware Melon entwickelt Baur zusammen mit seinem 15-köpfigen Team die Softwarelösung zu einem digitalen Ökosystem. Dazu zählt seit einigen Monaten auch die Integration von CreditTrust und CredRep, zwei Varianten, um an den digitalen Betreibungsregisterauszug zu kommen, der für jeden Bewerbungsprozess benötigt wird.

eMonitor: Komplette digital und fälschungssicher

Eine Lösung, die definitiv Sinn macht: Mietinteressenten, die sich beispielsweise über eine Vermarktungsseite eines Neubaus oder eines neuen Stadtquartiers für eine der Wohnungen bewerben wollen, können dort gleich den digitalen Betreibungsregisterauszug beantragen, den auch der zuständige Bewirtschafter erhält – ohne Umweg über eines der mehr als 400 Schweizer Betreibungsämter.

«Das zentrale Element bei allen Mosaikteilen eines künftigen Ökosystems ist die Schnittstelle. Aber diese kann zugleich auch der Flaschenhals sein», sagt Daniel Baur. An vielen Stellen habe man es noch mit den herkömmlichen ERP-Systemen zu tun, aus seiner Sicht «eigentlich unnötige Silos, die es aufzubrechen gilt».



Die volle Digitalisierung des ganzen Vermietungsprozesses im Fokus: das Startup-Team von eMonitor.

e-globe-solutions und electrojoule: «Kollaboration mit dem Brückenfaktor»

Erstmals trafen sich Felix Merz, CEO von e-globe-solutions, und Felix Hug, CEO von electrojoule, im August 2020 an einem Branchenanlass. Neun Monate später gleisen sie zusammen eine digitale Lösung für Betrieb und Wartung von Heizungssystemen auf.

SwissPropTech-Magazin: Herr Merz, was war Auslöser für die Kooperation mit electrojoule?

Felix Merz: Ich traf Felix Hug zufällig letztes Jahr an einem Anlass von Swiss Circle und SwissPropTech, wo wir mit e-globe-solutions Mitglied sind. Aus diesem Erstgespräch wuchs schnell die Erkenntnis, dass, würden wir beide unser Wissen in eine Waagschale werfen, etwas gutes Neues und wirklich Innovatives entstehen könnte.



Felix Merz,
CEO von e-globe-solutions

Worum geht es konkret?

Felix Hug will mit electrojoule Heizungssysteme in Gebäuden quantitativ und qualitativ analysieren, um einen effizienten Betrieb sicherzustellen. Doch haben wir es im Markt mit vielen verschiedenen Systemen zu tun, die, salopp formuliert, nicht die gleiche Sprache sprechen. Sein Anspruch ist es, mittels Sensorik, Algorithmen und dem Know-how im techni-

schischen Facility-Management Gebäudeverwaltungen und Immobilieneigentümern aufzuzeigen, wie gut oder schlecht ein Heizungssystem funktioniert. Ziel ist, durch diese Analyse Ineffizienzen aufzudecken, zu eliminieren und am Ende Heizkosten zu minimieren.

Und wo kommen Sie ins Spiel?

e-globe-solutions hilft electrojoule beim Aufbau einer IT-Lösung und der Optimierung von Prozessen, etwa zur Datenaufnahme, Standort- und Immobiliendefinitionen, Bilderdatenbanken und noch vieles mehr. Unsere gemeinsame Arbeit führt dazu, dass electrojoule ab dem kommenden Juli oder August mithilfe unserer Software-Lösung, der godoo-Plattform, Daten- und Analysesysteme via API-Schnittstellentechnik zusammenführt, sodass diese miteinander kommunizieren, also Daten austauschen können.

Was ist daran so schwierig?

Das Problem liegt in den meisten Fällen in der unterschiedlichen Sprache der Systeme. Um es plakativ zu machen: Die einen benutzen SAP-basierte Lösungen, die anderen Microsoft-Lösungen. Diese sind nicht ohne Weiteres kompatibel – also muss ein Adapter her, eine Brückentechnologie, die einen Grundmodus bereitstellt, bei dem die gleiche Sprache gesprochen wird. Im Fall von electrojoule ist es sogar möglich, die godoo-Plattform passgenau in das laufende System zu integrieren, ohne gleich ein komplett neues IT-Entwicklungsprojekt daraus machen zu müssen.

«Beständige Umfrage am Markt»

Mit dem komplett digitalen Bewerbungsprozess lasse sich aber noch viel mehr machen, betont Baur. «Da wir jetzt wissen, auf welche Wohnungsgrößen, -ausstattungen und -lagen sich die Menschen bewerben, haben wir immer ein aktuelles Bild über die Nachfrage am Wohnungsmarkt.»

Damit finde das Startup der Immobilienbranche heraus, was die Leute wollen, und Verhaltenstrends, die Projektentwickler beachten sollten. «Mit unserem System haben wir quasi eine beständige Umfrage am Markt laufen.»

Auch die soziale Durchmischung einer Wohnüberbauung hat emonitor im Blick. «Als Eigentümer, etwa als institutioneller Investor, muss ich ja inzwischen auch ein viel besseres Bild von meinem Immobilienportfolio bekommen», so Baur. Aktuell komme mit den ESG-Kriterien ein zusätzliches Regulatorium hinzu, das hinsichtlich Nachhaltigkeit bei Immobilienprojekten den Druck verstärke. Mit den erhobenen Daten von emonitor könne etwa ganz einfach das «S» von ESG adressiert werden. Soziale Faktoren bei der Vermietung der Wohnungen erhielten so jene wichtige Rolle, wie sie die Politik schon seit Jahren einfordert, sagt Baur.

Soobr: Reinigungstour mit Dashboard

«Zur richtigen Zeit am richtigen Ort das Richtige reinigen.» Das ist das Ziel von Kaspar Adank, CEO des PropTechs Soobr, das den Reinigungsprozess in Geschäftsgebäuden dank Digitalisierung transparenter und effizienter gestaltet. Das erst einjährige Startup mit Sitz in Stettlen BE befasst sich mit Prozessen rund um die Gebäudereinigung. Die Idee: Mit den richtigen Daten und der richtigen Applikation lassen sich Reinigungstouren in Liegenschaften deutlich kosten- und zeitsparender umsetzen. Basis der IT-gestützten Lösung von Soobr ist zunächst die Erfassung der erforderlichen Leistungs- und Gebäudedaten, auf deren Grundlage sich Prozesse optimieren lassen. «Dabei fließen Daten von Sensoren sowie Rückmeldungen im Gebäudebetrieb ein», sagt Adank. Die Reinigungstouren erfolgten so in den passenden Intervallen und man könne auf schwankende Gebäudeauslastung reagieren. Kurzum: Mehr Effizienz, weniger Kosten - bei gleichzeitig steigender Qualität und Transparenz.

Gebäudeeigentümer nutzen zur Übersicht der Reinigungsleistungen ein einfaches und intuitiv handhabbares Dashboard, während das Reinigungsteam vor Ort mittels einer Applikation für mobile Endgeräte geleitet werde. Aktuell ist die Soobr-Lösung u.a. am neuen Vebege-Hauptsitz in der Büroliegenschaft Yond, einem Objekt von



Felix Hug,
CEO electrojoule



Kaspar Adank, CEO und Mitgründer von Soobr

SPS, in Zürich-Altstetten im Einsatz. VebeGo ist FM-Dienstleister und nutzt in der Schweiz selbst die Smart-Cleaning-Plattform Soobr bei mehreren Kunden an verschiedenen Standorten.

Datenauswertung und Reporting

Man biete den Kunden mit der Soobr-Applikation eine Software-as-a-Service-(SaaS-)Komplettlösung für die dynamische und bedarfsorientierte Planung und Ausführung von Reinigungstouren an, erklärt Adank. Vor Ort komme die Soobr-App per Samsung-Tablet zum Einsatz und die Mitarbeitenden des Reinigungsteams sehen darauf genau, wann und wo welche Arbeit zu machen ist. «Geplant werden die Touren vorab im Büro der Reinigungsfirma in der Web-Applikation mit Hilfe von Algorithmen.» Jede Tour werde auf Basis der Leistungs- und Gebäudedaten im Soobr-Cockpit berechnet und dann in die App der Reinigungskräfte übertragen. «Nach jedem Auftrag können mit dieser plattformunabhängigen Software auch die Datenauswertung und das Reporting vorgenommen sowie operative Führungsaufgaben ausgeführt werden.» Aktuell ist Soobr in fünf Ländern

tätig, bereits 35 Projekte wurden dort realisiert, sagt Adank. Täglich werden derzeit mehr als 200 Reinigungstouren mit Soobr ausgeführt. Dabei komme es im Durchschnitt zu einem Zeitgewinn von 15 Prozent. Generell könne man zudem die Kosten für Planungs- und Ausführungskosten um bis zu 20 Prozent reduzieren. Adanks ambitioniertes Ziel: «Bis 2025 steuert unsere Software die Reinigung von 15 Millionen qm in 700 Gebäuden.»

Senozon: Bewegende Zielgruppen

Das Zürcher Analyse- und Beratungshaus Senozon erstellt anhand seiner Mobilitätsmodelle Bewegungsprofile der Bevölkerung in der DACH-Region und bietet somit umfangreiche Datengrundlagen und Tools für strategische Standortentscheidungen. «Wenn wir verstehen, wie Menschen ihren Alltag planen, dann können wir die Bewegungen einer ganzen Bevölkerung in einem Land erklären und simulieren – auf wissenschaftlicher Grundlage und mit technischer Exzellenz,» sagt Senozon-CSO Phillip Kousz. Ziel



Phillip Kousz, CSO von Senozon

«Wir müssen das Rad nicht neu erfinden»

Die Mieterplattform Allthings weitet ihr Geschäftsziel aus. Neue Bausteine und Werkzeuge ermöglichen die bewusste Gestaltung des Ökosystems für Kunden, erklärt Allthings-Verwaltungsratspräsident und Gründer Stefan Zanetti.

Herr Zanetti, was ist Ihre Vision mit dem Zielbild «Digital Operators»?

Stefan Zanetti: In den vergangenen fünf Jahren sind in allen PropTech-Segmenten reife Lösungen entstanden. Es hat sich aber auch gezeigt: alleine für sich schaffen sie oft noch zu wenig Nutzen. Darum haben wir in den vergangenen zwölf Monaten mit unseren Kunden eruiert, wie der Immobilienbetrieb der Zukunft aussehen würde, wenn wir ihn auf der grünen Wiese neu konzipieren könnten: unter Nutzung aller mittlerweile marktreifen Software-Komponenten in einem offenen Ökosystem. Daraus ist das Zielbild eines digitalen Betreibers für jeden Eigentümer entstanden, der die einzelnen Lösungen genau passend für den jeweiligen Eigentümer verbindet: von Bewerbermanagement, über Handwerkermanagement, ERP- und CAFM-Systeme, Mieterplattformen etc. Also eigentlich das «eigene Ökosystem» für jeden Eigentümer.



Stefan Zanetti,
Gründer und VRP von Allthings

Wo liegen die Vorteile des neuen «Immobilien-Ökosystems»?

Systematisch durchkonzipiert ist ein digitaler Operator 30% effizienter als die Bewirtschaftung in einem nicht optimierten Umfeld, auch weil er Prozesse radikal standardisiert, automatisiert und eliminiert. Dazu ist ein solcher Betreiber 100% mieterzentriert. Durch die Verbindung der zahlreichen Systeme zwischen allen am Prozess Mitwirkenden kann nichts mehr verlorengehen. Schliesslich ermöglicht der «Digital Operator»-Ansatz die Integration der immer wichtiger werdenden Nachhaltigkeitsthemen von Anfang an. Entscheidend ist, dass sich die verschiedenen Komponenten nahtlos verbinden lassen. Wir müssen ja das Rad nicht neu erfinden. Darum arbeiten wir parallel und ganz pragmatisch auch mit anderen PropTech-Firmen an einem Standard, der dem Reden um offene Ökosysteme auch Substanz gibt und die nahtlose Verbindung sicherstellt.

Braucht es ein komplettes Neudenken in der Branche oder einfach nur intelligente Schnittstellen zwischen bereits bestehenden Systemen?

Software ist nur die eine Komponente im digitalen Betrieb. Die andere sind die Leute, die Mieter bedienen und Nutzungsmodelle betreiben. Wir wissen ja aus hunderttausenden Datenpunkten, dass 70 bis 80% der Tätigkeiten in der Bewirtschaftung automatisiert werden können. Und für die wirklich mieter- oder eigentümerorientierten Aufgaben werden wir mehr und mehr andere Rollenbilder als die klassischen sehen. Solche die voll auf echten Kundendienst und Wertschöpfung aus sind. Denn nur betriebene Immobilien sind gute Immobilien. Das setzt natürlich ein anderes Denken voraus, das dabei beginnt, dass der ganze Profit und die Löhne in dieser Industrie von genau einer Stakeholdergruppe getragen werden: nämlich den Mietern. Diese gehören gut bedient – so wie wir alle gerne als Kunden in jeder anderen Industrie ernst genommen werden wollen.

des Tech-Teams aus Spezialisten der ETH Zürich und der TU Berlin ist, «aus anonymisierten Bewegungsdaten deutlichen Mehrwert zu stiften».

Frequenzen messen und prognostizieren

Senozon ist mit seinen Datenanalysen auf den stationären Handel, die Platzierung und Bewertung von Aussenwerbung und Standortqualitäten spezialisiert und gibt auch Hilfestellungen bei neuen Immobilienentwicklungen oder der Überarbeitung von städtischen Verkehrskonzepten – wie beispielsweise in der Stadt Uster ZH, die im Zuge der Ortsplanungsrevision mit ihrem neuen Stadtentwicklungskonzept (STEK) u.a. die Verkehrsberuhigung im Zentrum plant. Ziel ist, den Stadtkern für Fussgänger attraktiver zu machen, den Autoverkehr besser zu lenken und die Qualität des ÖVs zu verbessern. Im Auftrag der Stadt untersuchte Senozon die Auswirkungen der angedachten Massnahmen und legte quantitative Prognosen vor. Eine Frage war, wie sich allfällige Strassensperungen im Stadtzentrum auf den Verkehrsfluss und auf Fussgängerfrequenzen auswirken werden. Teil der Senozon-Studie waren zudem mögliche Parkplatzauslastungen und Ausweichverkehre. «Die Basisarbeit bestand zunächst darin, anhand des Senozon-Mobilitätsmodelles die Ist-Situation zu analysieren», sagt Phillip Kousz. In der Folge wurden Prognosen für zwei mögliche Soll-Situationen berechnet. «Diese beiden Soll-Situationen bilden die effektiven Handlungsoptionen ab, mit welchen die Stadt Uster die Verkehrsberuhigung realisieren kann», erläutert Kousz.

Das Jahr 2035 im Blick

Für die Stadt Uster ist der Bericht, welcher alle Ergebnisse der Ist- und Soll-Analysen zusammenfasst, eine belastbare Diskussionsgrundlage, um das Projekt voranzutreiben. Gemäss Manuela Raab, Leistungsgruppenleiterin Verkehrsplanung der Stadt Uster, bedeutet die «Analyse eine Versachlichung der Diskussion um den Umgang mit dem Strassenraum». Mit dem Projekt «Stadt-raum Uster 2035» will man seitens der Stadt auf die Auswirkungen geplanter Entwicklungsareale und -projekte sowie Infrastrukturausbauten vorbereitet sein. So planen etwa die SBB spätestens bis zum Jahr 2035 den Doppelspurausbau der Bahnstrecke zwischen Uster und Aathal.

eSmart: Das vernetzte Eigenheim

Das 2011 von Laurent Fabre und Fabrizio Lo Conte gegründete Waadtländer PropTech eSmart hat sich der digitalen Vernetzung von Gebäuden verschrieben. Die bis anhin neunjährige Firmenge-

schichte zeigt, wie smarte Technologien mehr und mehr Einzug in unser Zuhause finden.

Am Place de la Gare in Aigle wurden im vergangenen Jahr 100 neue Wohnungen sowie Retail-Flächen der Migros, der öffentlichen Verkehrsbetriebe der Chablais-Region sowie eine Apotheke eingeweiht. Der Bauherr hatte sich entschieden, beim Entwicklungsprojekt Margencel neue und intelligente Technologiesysteme einzusetzen, um künftigen Herausforderungen im Hinblick auf die Energieeffizienz von Gebäuden gerecht zu werden.

Übersicht von nah und fern

«Mit dem intelligenten, vernetzten und personalisierbaren eSmart-Dashboard können neu auch den Bewohnern eine Reihe von zusätzlichen Services zugänglich gemacht werden», sagt Jérôme Ramelet, Chief Sales and Marketing Officer von eSmart. Per Touchscreen in der Wohnung werden etwa aktuelle Verbrauchsdaten für Strom, Heizung und Warmwasser angezeigt. Er dient aber auch als Videophone, um einen gesicherten Gebäudezugang zu gewährleisten. Zugleich sind die Werte des Gebäudes und seiner Einheiten aus der Ferne abrufbar, etwa um seitens der Immobilienverwaltung die Nebenkostenabrechnung erstellen zu können. Die Bewohner können parallel über eine mobile Applikation technische Geräte und Installationen im Haushalt (wie z.B. Heizung, Licht, Markisen etc.) fernsteuern.

Bei einer Quartierslösung wie in Aigle können die Touchscreens in der Wohnung aber auch zur Kommunikation und Vernetzung der Bewohner untereinander genutzt werden. Informationen, wie beispielsweise das Abstellen des Wassers bei Reparaturservices, kommen vom digitalen Hauswart über die Bildschirme. Mittels einer Applikation via Smartphone oder Tablet haben die Bewohner zudem Zugriff von überall auf diese Funktionen.

Jüngst ist eSmart eine Partnerschaft mit dem PropTech eeProperty eingegangen. Der Vorteil hier:

Mieter können nun auch über eine einzige und zentrale Online-Plattform etwa die Waschküche oder Zusatzservices im Quartier buchen, zahlen und nutzen.

Alle Aktivitätsdaten sind in Echtzeit verfügbar und ermöglichen so der Verwaltung und dem Eigentümer mehr Effizienz bei der Vermietung gemeinsam genutzter Räume. Sie können so zugleich die Rentabilität ihrer Gebäude weiter verbessern, während gleichzeitig Verwaltungsaufgaben vereinfacht und optimiert werden.

Internationale Expansion

Das Schweizer PropTech eSmart ist inzwischen auch in Deutschland und in den Benelux-Ländern tätig und findet sich dort mit seiner Dashboard-Inhouse-Lösung in einer Reihe von Neubauprojekten. Seit September 2019 kollaboriert das Team rund um Fabre, Lo Conte und Ramelet zudem mit Allthings, dem Basler PropTech von Gründer und VR Stefan Zanetti. Sie bieten seither eine gemeinsame Lösung für Bauherren und Projektentwickler an. Eines der ersten erfolgreich umgesetzten Grossprojekte ist das nachhaltige Stadtquartier Greencity in Zürich. Dort haben sich der Baukonzern Losinger Marazzi, Credit Suisse und die Basler Versicherungen für die gemeinsame Lösung von Allthings und eSmart entschieden.

Die eSmart-Module dienen im Rahmen der von Allthings entwickelten Greencity-App den Quartierbewohnern dazu, ihren Energieverbrauch über die App zu kontrollieren und ihre Wohnung über Smarthome-Funktionen zu steuern. Sie tragen dazu bei, dass Bauherr, Bewohner und Property Management die gesteckten Quartiersziele gemäss den städtischen Vorgaben der 2.000-Watt-Gesellschaft auch langfristig einhalten. •



Jérôme Ramelet,
CSMO von eSmart