

# PropTech Guide

Whitepaper

---

**PropTech-Player für die Vermittlung,  
Vermarktung und Verwaltung von  
Immobilien**

# Inhalt

---

## I DIGITALE VISUALISIERUNG

3motion.....	4
Backbone Art SA .....	6
HEGIAS AG.....	8
Miviso GmbH.....	10
PropXX GmbH .....	12
Real Agency.....	14
Skyzr GmbH .....	16
SQUAREBYTES GmbH.....	18

## II DIGITALE TOOLS UND VERMARKTUNG

Advoodle GmbH.....	20
Enteco Concept GmbH .....	23
FINcredible GmbH.....	26
ImmoCheckout GmbH.....	29

## III CRM, MAKLERSOFTWARE, WORKFLOW

Justimmo .....	31
EverReal GmbH .....	33
onOffice GmbH.....	35
Propstack GmbH.....	38
PROPUP GmbH .....	40
Demmelmayer & Partner KG .....	43

## IV DIGITALE VERMIETER

moovin Immobilien GmbH.....	45
trovato GmbH .....	47
Wohnsinn GmbH.....	49

## V PROPERTY MANAGEMENT (HV-TOOLS)

casavi GmbH.....	51
iDWELL GmbH .....	54
MAD TECH GmbH.....	57
Nuki Home Solutions GmbH .....	60
prop.ID GmbH .....	63
SmartParley GmbH.....	66
Vulcavo GmbH .....	68
Wowflow GmbH .....	71

Offenlegung nach §25 Mediengesetz

**Herausgeber & Medieninhaber:** Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder, Wiedner Hauptstraße 57/2/2/5, 1040 Wien, Telefon: +43 590900-5522, E-Mail: [immobilienwirtschaft@wko.at](mailto:immobilienwirtschaft@wko.at), Website: [www.wkimmo.at](http://www.wkimmo.at)

**Layout und Produktion:** Enteco Concept GmbH, Zieglergasse 6/4a, 1070 Wien, Website: [www.enteco.at](http://www.enteco.at)

**Chefredaktion, Recherche und Inhalt:** Mag. Sabina Berloff, Website: [www.bsc-consulting.at](http://www.bsc-consulting.at), Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht der Meinung der Redaktion entsprechen.

## Der Mensch im Zentrum

---

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

die sich ändernden Marktbedingungen erfordern geeignete Hilfsmittel, um mit dem Zahn der Zeit mithalten zu können. Aufbauend auf unseren bisherigen PropTech Leitfäden, soll im diesem sechsten und abschließenden PropTech Guide auf über 70 Seiten ein umfassender Überblick über Softwaretools die unsere Makler, Verwalter und gewerblichen Bauträger bei der Vermittlung, Verwertung und Verwaltung von Immobilien unterstützen können, geboten werden.

Suchen Sie nach dem passenden Tool für 3D Staging, virtuelle Besichtigungstouren oder die klassische Bildbearbeitung? Der Leitfaden präsentiert zahlreiche nützliche digitale Tools, die die Immobilienvisualisierung vereinfachen. Falls Sie Ihre Arbeitsprozesse durch Smart Contract Technologie, digitalen Bonitätscheck oder steigende Onlinepräsenz optimieren und Ihre Immobilienvermarktung möglichst effizient ausgestalten möchten, finden Sie hier gewiss das passende digitale Tool dafür. Auch wenn Sie noch auf der Suche nach der für Ihr Unternehmen optimalen Maklersoftware, oder dem für Sie passenden Workflow-Management/ CRM-Software sind, werden Ihnen im PropTech Guide die innovativsten Anbieter der Branche präsentiert, sodass sich Immobilienvermittlungen und -transaktionen in Zukunft wie von selbst erledigen.

Für Hausverwalter:innen werden zudem die neuesten Property Management Tools präsentiert, die eine reibungslose und zügige Kommunikation zwischen Verwaltung, Wohnungseigentümer:innen, Mieter:innen und auch externen Dritten gewährleisten oder Eigentümer:innenversammlungen im digitalen Format unterstützen.

Viel Erfolg bei der Umsetzung und Digitalisierung Ihrer Arbeitsprozesse wünscht,

Ihr Vorstand des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuhänder!



KommR Ing.  
**Gerald Gollenz**  
Fachverbandsobmann



KommR  
**Michael Pisecky**  
Fachverbandsobmann-  
Stellvertreter



**Johannes Wild**,  
MSc MRICS  
Fachverbandsobmann-  
Stellvertreter



# 3motion

3motion bietet hochwertige Visualisierungsprodukte zu günstigen Preisen. Neben klassischen Produkten wie Grundrissen oder Bildern sind auch Videos, Virtual Staging und 3D-Rundgänge im Angebot. Neben standardisierten Produkten werden auch maßgeschneiderte Lösungen angeboten.

## About

<b>Domain Name:</b>	<a href="http://www.real3motion.com">www.real3motion.com</a>
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre
<b>Gründungsjahr:</b>	2016
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B
<b>Branche / Branchen:</b>	Bau- und Immobilienbranche
<b>Beispielkunde:</b>	Flughafen Wien
<b>Anwendung beim Beispielkunden:</b>	Objektpräsentation
<b>Zielmarkt:</b>	Österreich, Deutschland
<b>Management Team:</b>	Christian Friesenegger (CEO)

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir beschäftigen uns seit Jahren mit Visualisierungen von Immobilien. Seit Beginn unterstützen wir Bauträger und Makler bei der Gestaltung ihrer Produkte. Durch unser breites Wissen in der Immobilienbranche können wir optimale Lösungen anbieten. Wir sehen uns nicht nur als Grafik-Dienstleister, sondern können auch Empfehlungen für den gesamten Entwicklungs- und Marketingprozess anbieten.

## Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Von einfachen Lösungen, wie schönen und übersichtlichen Grundrissen, die bei jeder Objektvermarktung Standard sein sollten, bis hin zu interaktiven Rundgängen für Geschäfts- oder Luxusimmobilien, bieten wir für jede Kategorie passende Produkte an. Standardisierte Lösungen zu günstigen Preisen und Lösungen für gesamte Projekte mit maßgeschneiderten Angeboten.

## Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Unser Kunde gewinnt durch eine professionelle Präsentation an Reputation. Hochwertige Marketingunterlagen unterstützen und beschleunigen den Vertrieb und bieten auch für Akquise und Markenwahrnehmung einen Vorteil. Durch die breite Palette an Produkten findet jeder Kunde eine optimale Anwendung.



		Facts
<b>Technologie:</b>	VR / AR	
<b>Anwendung:</b>	Digitale Tools und Visualisierungen, Marketing / Sales	
<b>Team:</b>	5-10 Mitarbeiter:innen	
<b>Produkte und Services:</b>	Grundrisse 2D, 3D, fotorealistisch, virtuelle Fotos, digitale Videos und Wohnungsrundgänge, interaktive VR-Rundgänge, Top-Finder	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Grundrisse, Bilder etc. ab € 20,-, Projekte auftragsabhängig	
<b>Keywords:</b>	Grundrisse, Bilder, Videos, VR-Rundgang, Top-Finder, Virtual Staging	





# Backbone Art SA

Backbone ist ein marktführender Anbieter von Bildmaterial für den Immobiliensektor. Kunden erhalten auf der Plattform ([app.bkbn.com](https://app.bkbn.com)) Fotos, Videos, Drohnenaufnahmen, 3D Stagings, 3D-Renderings, virtuelle Touren, Grundrisse sowie Bildbearbeitung. Backbone erleichtert Kunden nicht nur die Bestellung und die Produktion, sondern auch das Management und die Verbreitung von Ihrem Bildmaterial. So können Kunden mit dem Abo-Service Bilder auf Backbone speichern, verwalten und mit Teamkollegen kollaborieren. Backbone wurde 2018 in der Schweiz gegründet und ist mit Büros in Genf und Berlin im DACH-Raum aktiv. Der Standort Österreich wird momentan von Berlin aus geführt und befindet sich im Aufbau. Für den österreichischen Markt ist Mateo Nikolli als Team Lead zuständig.

## About

<b>Website:</b>	<a href="https://www.bkbn.com">www.bkbn.com</a> , <a href="https://www.linkedin.com/company/backbone-visuals/">www.linkedin.com/company/backbone-visuals/</a> <a href="https://www.facebook.com/bkbnvisuals/">www.facebook.com/bkbnvisuals/</a>
<b>Management:</b>	Dorian de Vinck (Co-Founder, CEO) Antoine Tomasini (Co-Founder, COO) Federico Leis (Co-Founder, CRO)
<b>Branche:</b>	PropTech
<b>Gründungsjahr:</b>	2018
<b>Lebenszyklus:</b>	4. Growth: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Marktfokus:</b>	B2B
<b>Pressekit:</b>	<a href="https://bkbn.com/de/real-estate-portfolio">https://bkbn.com/de/real-estate-portfolio</a>

		Facts
<b>Technologie:</b>	Cloud Technology, Drones, Platform / Portal, VR / AR	
<b>Anwendung:</b>	Asset Management, Maklertool, SaaS, Marketing / Sales	
<b>Vorzeigekunde:</b>	Engel & Völkers, CBRE, Otto, Swiss Life Select, Marlies Muhr, Raiffeisen Immobilien, Magan, Winegg	
<b>Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:</b>	Kunden bestellen via Plattform alle Arten von Bildmaterial: Fotos, Stagings, Drohnenaufnahmen, virtuelle Touren, Renderings, Grundrisse und Videos.	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Fixe Preise in ganz Österreich: Fotos: ab € 179,- Staging: € 89,- Matterport Tour: € 219,- Renderings: € 349,-	
<b>Keywords:</b>	Fotos, Immobilienfotos, Visualisierungen, Immobilienbilder, Bildmaterialien, Virtuelle Touren, Staging, Videos, Renderings, Fotograf	

### Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Better visuals. Faster. Backbone ist die marktführende Lösung für die Produktion und Verwaltung von Immobilien-Visualisierungen aller Art.

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Als internationale PropTech-Firma ist es unsere Mission, hochwertige Immobilienbilder für alle auf dem Markt preislich zugänglich zu machen und Kunden mit unsere Bilderplattform in der Cloud praktisch zu unterstützen.

### Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Immobilien lassen sich mit hochwertigen Bildern schneller vermarkten. Backbone besticht durch hochqualitatives Bildmaterial und effiziente Arbeitsprozesse: Premium Bildmaterial. In einer Minute bestellt. Nach einem Werktag geliefert.

### Wie seht ihr eure Zukunft bzw. welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Mit unserem Abo-Service auf der Plattform sind wir in der Lage, immer tiefer auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen, so bieten wir jetzt schon Lieferung der Bilder in einem Werktag, mehr Kollaborationsmöglichkeiten im Team und Leadgenerierung-Features.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im Speziellen auch im Makler-Business?

Momentan entwickelt sich der Markt zum Käufermarkt und die höheren Zinsen schränken die Zahlungsfähigkeit vieler bzw. die Immobiliennachfrage ein. Somit ist es umso wichtiger, sich mit einer geringen Investition in hochqualitativen Bildern am Markt zu unterscheiden und dadurch bis zu 32% schneller zu verkaufen.







# HEGIAS AG

Das Ende 2017 gegründete Start-up beschäftigt rund 20 Mitarbeitende in Zürich (Hauptsitz) und in Lugano (Entwicklung). Die Mission der Firmengründer Patrik Marty (CEO), Tuan Nguyen (CTO), Andreas Schmeil (CPO), Tom Bachmann (CBDO/CSO) ist, die Virtual Reality und somit das Web3/Metaverse für die Immobilienbranche zu demokratisieren und somit für alle möglichst einfach, schnell und kostengünstig zugänglich und nutzbar zu machen. HEGIAS VR ist die erste cloud-/browserbasierte Lösung für die Visualisierung und Kommunikation mit Virtual Reality in der Immobilienbranche. Immobilien können zu jedem Zeitpunkt in der virtuellen Welt (Web3/Metaverse) von mehreren Personen, ortsunabhängig begangen und besprochen sowie materialisiert und möbliert werden.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.hegias.com">www.hegias.com</a>
<b>Management:</b>	Patrik Marty (CEO / Founder), Tuan Nguyen (CTO / Founder), Andreas Schmeil (CPO / Founder), Tom Bachmann (CBDO, CSO / Co-Founder)
<b>Branche:</b>	Planen, Bauen, Vermarkten, Bewirtschaften, Museen, Virtuelle Showräume / Shops im Web3 / Metaverse
<b>Gründungsjahr:</b>	2017
<b>Lebenszyklus:</b>	4. Growth: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Marktfokus:</b>	B2B



## Facts

<b>Technologie:</b>	VR / AR
<b>Anwendung:</b>	Bewertung (Valuation), BIM, Digital Twin, Immobilienbewirtschaftung, Investment Management, Maklertool, Mieter / Käufer-Management, Project Management, SaaS, Marketing / Sales
<b>Vorzeigekunde:</b>	Implenia, KLEBL, Spital Kanton Basel-Land, Steiner AG, Itten-Brechbühl
<b>Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:</b>	Von der Arealplanung, Immobilien-Entwicklung, BIM-Koordinations-Meetings, Prozess-Simulationen und Nutzeranalysen bis zur Vermarktung.
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	SaaS - ab € 1.950,- pro Jahr
<b>Keywords:</b>	Virtual Reality, Web3, Metaverse, HEGIASverse, VR, BIM, BIM-Koordination, Multiuser, Avatar, Remote

### Was macht ihr, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

HEGIAS VR ist die einfachste und kostengünstigste Lösung, Immobilien-Projekte mit Virtual Reality interaktiv und gemeinsam zu begehen.

### Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?

Dank HEGIAS VR kann der zukünftige Nutzer einer geplanten Immobilie - z.B. die Ärzte - bereits in der Planungsphase involviert und Prozess-Simulationen gemacht werden.

### Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Weniger Missverständnisse, weniger Planungsfehler und somit weniger Ressourcenverschleiss, weniger CO2-Emissionen und signifikant tiefere Kosten.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im Speziellen auch im Makler-Business?

Immobilien werden bereits in der frühen Planungsphase mit dem zukünftigen Nutzer begangen, um Planungsfehler und Missverständnisse zu vermeiden.





# Miviso GmbH

Miviso, bestehend aus einem Team von CAD- und BIM-Spezialisten, macht hochwertige und präzise 3D-BIM Modelle für die Planung und den Betrieb von Gebäuden jederzeit und schnell verfügbar. Anhand der Erfahrung aus mehreren tausend 3D Gebäudemodellen, erstellt in den letzten Jahren, wurden hocheffiziente sowie zuverlässigen Prozesse aufgebaut.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Passgenaue BIM & 3D Gebäudemodelle bilden die Basis für einen erfolgreichen Planungsprozess und sind die Grundlage zur Effizienzsteigerung im Gebäudebetrieb.

Ob für die Umbauplanung vom Bestandsgebäude und Sanierungsmaßnahmen, für Neubauten oder für den Gebäudebetrieb, mit Miviso erhalten Sie hochwertige 3D Modelle Ihrer Gebäude, die nicht nur jeglichen Standards, sondern auch Ihren individuellen Anforderungen entsprechen.

		Facts
Technologie:	CAD	
Team:	> 20 Mitarbeiter:innen	
Produkte und Services:	BIM Modellierung, Scan-to-BIM, BIM-for-CAFM	
Kosten / Preismodelle:	Pauschalpreise je Projekt auf Basis der Quadratmeter Bruttogeschosßfläche	
Keywords:	BIM, Scan-to-BIM, Digital Twin, CAD, CAFM	

<b>Unternehmensname:</b>	Miviso GmbH
<b>Website:</b>	www.miviso-bim.com
<b>Lebenszyklus:</b>	4. Growth Stage: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Gründungsjahr:</b>	2019
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B
<b>Anwendung:</b>	BIM, Digital Twin, Geospatial Analytics, Smart Building
<b>Anwendung beim Vorzeigekunden:</b>	Als Basis für die weitere Planung, als Basis für das CAFM, als Basis zur Ökobilanzierung
<b>Branche / Branchen:</b>	Planungs- und Baubranche, Immobilienbranche
<b>Management Team:</b>	Michael Danklmaier (CEO), Philip Willner (Co-Founder & Head of Operations)

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Durch das Bereitstellen eines hochwertigen BIM Service zu fairen Preisen, kann sich die Methodik schneller verbreiten und die Branche dadurch effizienter und nachhaltiger agieren.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

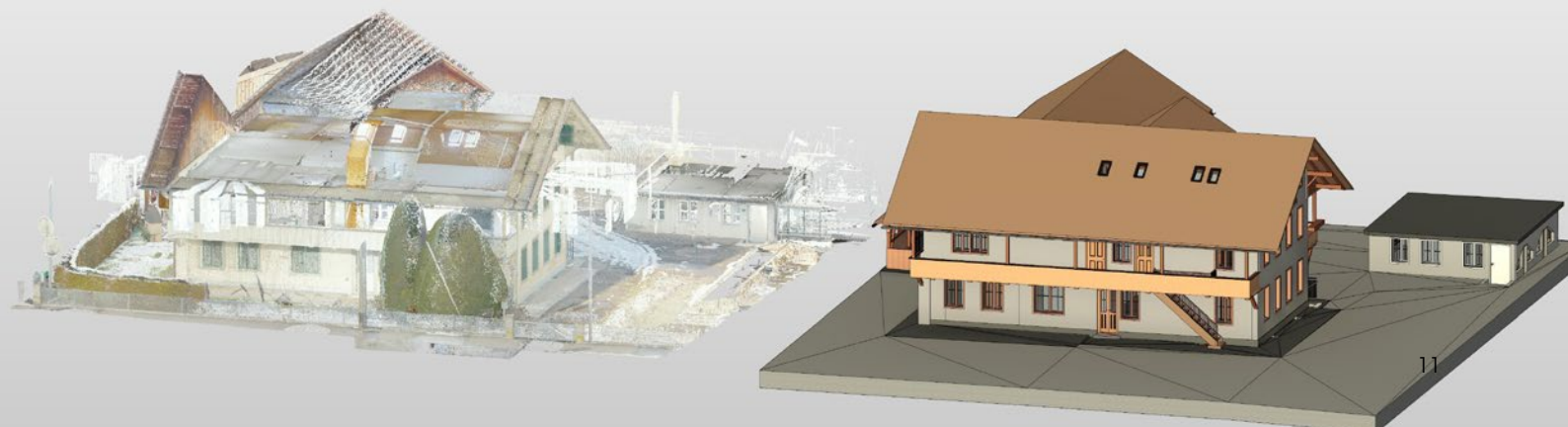
Es wird weniger Personal mit Expertenwissen im eigenen Unternehmen benötigt. Abläufe werden schneller, effizienter und Ressourcen können eingespart werden.

### Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Neben der Digitalisierung von Bestandsgebäuden wird die Ökobilanzierung von Gebäuden immer wichtiger. Ein vereinfachter Zugang zur Ökobilanzierung für Bestandshalter bzw. Eigentümer kann das Thema vorantreiben und das Umsetzen von Nachhaltigkeitsaspekten beschleunigen.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Digitalisierung sowohl in Planung, Bau und Betrieb von Gebäuden. Nachhaltigkeit und Umgang mit Ressourcen gewinnt an Relevanz.







# PropXX GmbH

PropXX bietet alle 3D-Dienstleistungen, die Immobilien-3D-Ökosysteme benötigen, unter einem Dach. Das Unternehmen hilft Immobilienmarken, die Kraft ihrer Marke im Metaverse und Web3 spaces freizusetzen. Für Real Estate Developer bauen wir Web3 Brand Island Experiences. Ebenso bietet das Unternehmen interaktive und immersive 3D-Lösungen für Immobilien, Visualisierungen, 360° Virtual Staging, statische Renderings und 360°-Renderings, 3D-Touren und Walkthrough-Videos an. PropXX baut virtuelle Gebäude, eingebettet in Drohnenaufnahmen und macht Digital Twins für ihre Kundenprojekte.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

PropXX ist ein spezialisierter Anbieter von 3D-Immobilienvisualisierungen, Virtual Reality und interaktiven 3D-Anwendungen für Immobilienentwickler. PropXX hilft Unternehmen beim Einstieg in

das Metaverse mit besonderem Fokus auf Immobilien, um die Kraft der Marken in Web3-Räumen wie Fortnite, Sandbox, Decentralland oder Meta Horizon Worlds zu erschließen.

## About

<b>Websites:</b>	<a href="http://www.propxx.io">www.propxx.io</a> , <a href="http://www.propxx.com">www.propxx.com</a>
<b>Portfolio</b>	<a href="https://bit.ly/3Mht6bf">https://bit.ly/3Mht6bf</a>
<b>Management:</b>	Florian Huemer (Co-Founder), Alexander Rapatz (Co-Founder), Sunder Jagannathan (Co-Founder), Bernhard Ollmann (Co-Founder)
<b>Branche:</b>	PropTech, Virtual Reality, Metaverse, Web3 spaces
<b>Gründungsjahr:</b>	2021
<b>Lebenszyklus:</b>	3. Startup: Realisierung 1-2 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B

## Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Wir bieten interaktive, immersive 3D-Lösungen für Immobilien, Visualisierungen, 360° Virtual Staging und 360° Virtual Renovation, statische Renderings und 360°-Renderings, Drohnen-Aufnahmen in Österreich und Bayern, 3D virtuelle Touren und Walkthrough Videos. Außerdem machen wir Exterior Cinematic Videos von virtuellen Gebäuden eingebettet in realer Drone Shoot Umgebung, Digital Twins von bestehenden Immobilien, virtuelle 3D-Inszenierungen oder virtuelle 3D-Renovierungen von digitalen Zwillingen, die mit einer 4D-Kamera gescannt wurden. PropXX bietet alles, was ein 3D-Immobilien-Ökosystem braucht, unter einem Dach.

## Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Unsere Kund:innen gestalten die Art und Weise neu, wie sie ihre Immobilien vermarkten. Sie sarnieren ihre Immobilien virtuell mit 3D-Staging und

3D-Renovation. 83% unserer Makler erhöhen ihre Provisionen und erreichen schnellere Vertragsabschlüsse. 73% unserer Makler steigern ihre Aufträge. Unsere Makler haben eine 93% höhere Wahrscheinlichkeit, durch Käufer:innen bezüglich ihrer Objekte kontaktiert zu werden. Und unsere Makler sparen 65% ihrer Arbeitszeit, weil „Touristenbesichtigungen“ ihrer Objekte oft vermieden werden.

## Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Wir glauben, dass sich die Zukunft der Immobiliensuche und des Immobilienmarketings durch Metaverse, VR und Disruption der Technologie dramatisch verändern wird. Als Vorreiter dieses Wandels bringen wir eine interaktive 3D-Pipeline für Immobilienentwickler auf den Markt.

Mit der Einführung dieser Produktpipeline verlagern wir Immobilien vollständig in die virtuelle Welt und machen sie für die breite Masse erlebbar, immersiv und dennoch leicht zugänglich. Die Nutzer:innen können virtuelle 3D-Rundgänge aus der Ferne genießen und genaue Darstellungen der Immobilie wahrnehmen.

Statische Renderings sind eine nette Sache, aber die immersive Produktwelt ist viel besser und wird die Art und Weise, wie Immobilienentwickler künftig ihre neuen Immobilien präsentieren werden, komplett verändern.



### Facts

<b>Technologie:</b>	AI, Drones, VR / AR
<b>Anwendung:</b>	Digital Twin
<b>Zielgruppe:</b>	Immobilienmakler, Bauträger, Immobilienentwickler, Real Estate Professionisten
<b>Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:</b>	Wir bieten als einziges Start-Up in Europa Web3 brand island experiences für Immobilienentwickler an. Wir bauen für Immobilienentwickler sog. Web3 brand islands in Fortnite, Sandbox, Decentralland oder auch Meta Horizon Worlds.
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	www.propxx.io (3D Micro Services) www.propxx.com (Metaverse brand island experiences, gameready assets)
<b>Keywords:</b>	Metaverse, Web3, VR, XR, AR, PropTech, Digital Twin, 3D



# Real Agency

Das Unternehmen PicMyPlace GmbH positioniert sich mit der neuen Marke „Real Agency“ am Immobilienmarkt als Full-Service Vermarktung für Immobilienprojekte. Die Real Agency unterstützt die Immobilienwirtschaft der gesamten DACH-Region mit tiefgreifenden Branchenkenntnissen, state-of-the-art Technologie und herausragenden Marketingkonzepten.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Mit der Real Agency bieten wir neben Inhalten wie Fotos, Drohnenvideos, Webseiten und Projektfolder ab jetzt auch datengetriebene Online-Kampagnen

speziell für Immobilienbrands und Projekte an. Unser besonderes Asset ist die gesamte Kompetenz „Inhouse“, sprich unsere Webdesigner:innen arbeiten eng mit 3D-Artists zusammen, wodurch z.B. Visualisierungen und Website perfekt aufeinander

## About

<b>Website:</b>	<a href="https://realagency.at">realagency.at</a>
<b>Management:</b>	Nikolai Krinner (CEO), Nicolas Oberlik (CEO)
<b>Branche:</b>	Bau- und Immobilienbranche
<b>Gründungsjahr:</b>	2016
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B



		Facts
<b>Technologie:</b>	CAD, Drones, VR / AR	
<b>Anwendung:</b>	Digital Twin, Maklertool	
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Bauträger und Projektentwickler	
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Immobilienprofis steigern durch Einsatz von hochwertigem Bild- und Grafikmaterial die Anzahl und die Qualität der Anfragen auf Inserate und generieren mehr und bessere Leads.	
<b>Installed Base:</b>	400	
<b>Kosten / Preismodell:</b>	ab € 330,- (Einzelaufträge) bis € 30.000,- (Gesamtpakete)	
<b>Keywords:</b>	Visualisierung, Fotografie, Planzeichnung, Digitalisierung, Immobilienmarketing, Branding, CI / CD, Webdesign, Printdesign, Virtual Reality, Augmented Reality, VR-Tour, Illustration, Virtual Staging, Digital Staging und Rendering	

abgestimmt werden. Ein stimmiges Gesamtkonzept für die Projekte unserer Kund:innen ist das Resultat unserer neuen Marke und wird durch das Angebot von Online-Kampagnen optimal ergänzt. Mit der Real Agency sind wir damit die führende Marketing- und Strategieagentur speziell für Immobilien.

### **Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.**

Indem wir Innovation und Qualität in den Fokus stellen, unterstützen wir unsere Kund:innen dabei, erfolgreiche Immobilienprojekte zu realisieren und sie von der Konzeption bis zur finalen Conversion zu begleiten. Durch umfangreiche Beratung im Vorfeld der Zusammenarbeit entstehen nachhaltige Partnerschaften. Die Produkte werden anschließend auf die Bedürfnisse unserer Kund:innen zugeschnitten, sodass die Vermarktung in einem guten Kosten/Nutzen-Verhältnis erfolgen kann.

Dazu ein Beispiel: Unsere Kund:innen stellen uns ihr Projekt vor. Wir beraten und empfehlen eine gewisse Anzahl an Visualisierungen, eine Projekt-Website oder Immobilienfotografie bzw. Drohnenaufnahmen, abhängig davon, ob es sich um ein Neubauprojekt oder eine Bestandsimmobilie handelt. Nach Fertigstellung der Inhalte starten wir mit der zielgruppenspezifischen Online-Kampagne und generieren Anfragen für die Objekte unserer Kund:innen.

### **Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?**

Mit unserer neuen Marke Real Agency bieten wir einen einheitlichen Gesamtauftritt für die Immobilienprojekte unserer Kund:innen an. Durch abgestimmte Inhalte und durchdachten Online-Kampagnen begleiten wir sie in der Customer Journey vom Anfang bis zum Ende. Wir schaffen eine gezielte Ansprache von potenziellen Käufer:innen und generieren datengetriebene und messbare Performance-Ergebnisse. Durch unser umfassendes Full-Service-Marketingangebot ermöglichen wir unseren Kund:innen nicht nur eine vergleichsweise kostengünstige Lösung, sondern nehmen ihnen auch die mühsame Koordination zwischen verschiedenen Partner:innen ab, wenn es um die Vermarktung ihres Immobilienprojektes geht.

### **Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?**

Ein Trend in Richtung Omnichannel-Marketing zeichnet sich ab und wir empfehlen, in anderen Kaufphasen anzusetzen. Immobilienkäufer:innen werden jedes Jahr zusehends digitaler. Damit werden Werbetoole nicht nur stetig weiterentwickelt, sondern auch wichtiger in der Vermarktung werden. Wer hier nicht aufspringt, wird für die Käufer:innen von morgen schlichtweg unsichtbar und damit unbekannt bleiben.



# Skyzr GmbH

Die skyzr GmbH hat sich zum Ziel gesetzt, den Zugang zu Drohnenleistungen so einfach wie möglich zu gestalten. Mit unserer rechtlichen Kompetenz für die Genehmigung von Drohnenflügen und unserem verteilten Netzwerk von mittlerweile über 500 Drohnenleistern können wir für unsere Kunden schnell und einfach verschiedenste Daten erfassen und so für sie Entscheidungsprozesse, vertriebliche Prozesse oder auch alltägliche Arbeiten vereinfachen.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir eröffnen den einfachen Zugang zu Drohnenleistungen für unsere Kunden. Wir kümmern uns um alles rund um den Drohnenflug inkl. der

rechtlichen Thematik, sodass unsere Kunden schnell und einfach die gewünschten Daten erhalten.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.skyzr.com">www.skyzr.com</a>
<b>Management Team:</b>	Markus Bardach (Managing Director)
<b>Lebenszyklus:</b>	4. Growth Stage: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Gründungsjahr:</b>	2020
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B
<b>Lebenszyklus:</b>	3. Startup: Realisierung 1-2 Jahre



**Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.**

In Zeiten von Fachkräftemangel und steigenden Preisen unterstützen wir unsere Kunden, datenbasierte Entscheidungen zu treffen und ihre Prozesse effizienter zu gestalten. Inspektionen von Gebäuden können zum Beispiel zentral vom Büro aus gemacht werden, indem wir sämtliche notwendigen Daten von den Gebäuden mittels Drohnen einsammeln und aufbereiten, sodass der Kunde auf Basis von hochauflösenden Fotos, photogrammetrischen Aufnahmen und digitalen Zwillingen alle Arbeiten zentral vom Büro aus erledigen kann. Das spart Zeit und Geld und erhöht die Qualität der Dokumentation um ein Vielfaches.

**Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?**

Drohnen können ein gesamtheitliches Bild eines Objektes liefern. Wenn das Objekt zusätzlich eine entsprechende Größe oder uneinsichtige Stellen hat, liefern wir nicht nur eine bessere Datenquali-

tät, sondern sind in der Regel auch schneller und günstiger.

**Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?**

Datenbasierte Entscheidungen werden die Zukunft bestimmen. Wir wollen unseren Teil dazu beitragen, indem wir mittels Drohnen die bestmögliche Datenbasis liefern wollen. Für größere Projekte wird es sich dann in Zukunft lohnen, eine Drohne dauerhaft an einem Punkt zu stationieren und die Drohne autonom Flüge durchführen zu lassen.

**Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?**

Fachkräftemangel, Kostendruck und steigende regulatorische Anforderungen erfordern immer effizientere Prozesse, günstigere Methoden und bessere Dokumentation. Zu all diesen drei Punkten können wir beitragen.

		Facts
<b>Anwendung:</b>	Asset Management, BIM, Digital Twin, Digitale Tools und Visualisierungen	
<b>Branche / Branchen:</b>	Immobilien, Marketing, Energie	
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Entwickler	
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Erstellung von digitalen Zwillingen von Objekten Baufortschrittsdokumentation Fotos / Videos für Marketingzwecke Dachinspektionen	
<b>Technologie:</b>	Drones, Plattform / Portal	
<b>Team:</b>	10-15 Mitarbeiter:innen	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Transparente Auswahl von konkretem Dienstleister über unsere Plattform mit konkretem Angebot für den jeweiligen Bedarf	
<b>Keywords:</b>	Drohnen, Digital Twin, Inspektion, Immobilienmarketing	





# SQUAREBYTES GmbH

Unsere Mission ist, Käufer und Mieter einer Immobilie bei der fehlenden Vorstellungskraft tatkräftig zu unterstützen. Dabei haben wir unterschiedlichste Vertriebs- und Marketingtools entwickelt, die das Leben des Immobilienvertriebs einfacher macht. Wir emotionalisieren den Vertrieb von Immobilien und bieten unseren Kunden eine einzigartige Customer Journey.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir sind eine Full-Service Agentur mitten in Herzen von Wien, welche unterschiedlichste Lösungen für den Immobilienvertrieb anbietet. Wir unterstützen den Immobilienvertrieb durch unsere einzigartige

Customer Journey und emotionalisieren den Verkaufsprozess. Durch unsere Stärke in der Darstellung von Immobilien und unser Software Know How können wir unseren Kunden State-of-the-Art Lösungen anbieten. Da sich oft Käufer bzw. Mieter nichts unter einem Grundrissplan vorstellen

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.squarebytes.at">www.squarebytes.at</a>
<b>Management Team:</b>	Marcel Nürnberg (CEO & Founder), Ari Christian Benz (CEO & Founder)
<b>Lebenszyklus:</b>	4. Growth Stage: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Gründungsjahr:</b>	2019
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B
<b>Branche / Branchen:</b>	Immobilienbranche

können, stellen wir die Zukunft mittels moderner Architekturvisualisierung dar, um die Vorstellungskraft und somit das Vertrauen zum Kunden zu unterstützen.

**Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.**

Wir emotionalisieren den Verkaufsprozess und bieten unseren Kunden eine einzigartige Customer Journey.

**Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurerer Dienstleistung?**

Beispielsweise können unsere Kunden mit unserem Grundrissnavigator mit sehr wenig Aufwand deren Website wesentlich aufwerten und einen ultimativen Mehrwert für Käufer und Mieter einer Immobilie liefern.

**Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?**

Der Verkaufsprozess von Immobilien wird von Jahr zu Jahr immer mehr digitalisiert und die meisten Käufer und Mieter konsumieren Informationen digital im Internet. Genau diesem Trend folgen wir und



möchten immer mehr Online-Tools anbieten, die den Verkaufsprozess für alle Beteiligten erleichtern.

**Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?**

Künstliche Intelligenz ist lange nicht mehr Fiktion, sondern schon längst Realität. Wir sehen einen ganz klaren Trend in Automatisierung in Kombination mit Künstlicher Intelligenz. In Zukunft wird man in Google nicht mehr suchen, sondern wird einen persönlichen virtuellen Assistenten tagtäglich an seiner Seite haben, der einen in jeder Lebenslage unterstützt und sogar vorausschauend Empfehlungen geben kann, an die man selbst niemals gedacht hat. Dieser Trend wird auch in die Immobilienbranche überschwappen, die Suche nach Immobilien vereinfachen und den Verkaufsservice in eine neue Dimension heben

		Facts
<b>Anwendung:</b>	Digital Twin, Digitale Tools und Visualisierungen, SaaS	
<b>Team:</b>	5-10 Mitarbeiter:innen	
<b>Produkte und Services:</b>	Mit unseren Grundrissnavigator ist es möglich, online seine Traumimmobilie mit wenigen Klicks ausfindig zu machen. Wir bieten eine SaaS Lösung für unsere Kunden, mit der es möglich ist, alle Daten aus bekannten Maklerssoftwares wie justimmo oder onoffice in unseren Grundrissnavigator zu laden und mit wenigen Klicks auf einer gewünschten Website zu veröffentlichen.	
<b>Technologie:</b>	Marketing Technology, VR / AR, Web Development	
<b>Beispielkunden:</b>	EHL, BUWOG, Team19	
<b>Anwendung beim Vorzeigekunden:</b>	Unsere Kunden erhalten einen Zugang zu unserer SaaS Lösung und können dort selbst Projekte anlegen und automatisiert Daten aus Maklerssoftwares importieren. Mit wenigen Klicks kann dann der Grundrissnavigator auf deren Website veröffentlicht werden.	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	ab € 29,- / Monat (abhängig von aktiven Wohnungen)	
<b>Keywords:</b>	SaaS, Squarebytes, Immobilien, Vertrieb, justimmo, onoffice, Grundrissnavigator, Wohnungsfinder	



# Advoodle GmbH

Advoodle wurde 2019 mit dem Ziel gegründet, Immobilienmiete und -kauf vollständig zu digitalisieren. Damit hatte Advoodle bereits sehr früh ein Angebot für Makler und Hausverwaltungen, die unter dem Bestellerprinzip ihren Kund:innen ein optimales Service bieten wollen.

Mittels Smart Contracts-Technologie können passgenaue Vertragsschablonen hergestellt werden, die mit unterschiedlichen individuellen Vertragsbedingungen hinterlegt und so vollautomatisch auf die jeweilige Miete zugeschnitten werden. Alle Beteiligten sind unmittelbare Teilnehmer am Transaktionsprozess, sowohl Vermieter:innen und Mie-

ter:innen, als auch Makler, Berater und sonstige Personen. Die Software prüft Identität und Bonität und „übergibt“ Vermieter:innen und Mieter:innen gesetzeskonform.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.advoodle.com">www.advoodle.com</a>
<b>Management:</b>	Andreas Böcskör (CEO), Florian Heder (CTO)
<b>Branche:</b>	Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung und Informationstechnik
<b>Gründungsjahr:</b>	2019
<b>Lebenszyklus*:</b>	Lebenszyklus: 4. Growth: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B



		Facts
<b>Technologie:</b>	AI, Cloud Technology, Blockchain	
<b>Anwendung:</b>	Bonitätsprüfung, Dokumenten-Management, Prozess-Management, SaaS, Workflow Management	
<b>Beispielkunden:</b>	s REAL Immobilien, Immobilienring	
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	s REAL: Digitaler Immobilienkauf, Immobilienring: Digitale Immobilienmiete	
<b>Kosten / Preismodell:</b>	Lizenzmodell und geringe Transaktionsgebühr	
<b>Keywords:</b>	Digitale Immobilienmiete, digitaler Immobilienkauf, Prozessmanagement, Bestellerprinzip, Smart Contracts, Blockchain	

Durch den digitalen Prozess ist volle Transparenz und ein optimierter Abschluss sichergestellt. Es gibt keine Dinge, wie z.B. unsauber dokumentierte Korrespondenz, die - gewollt oder ungewollt - unter den Tisch fällt und letztendlich zu Unschärfen oder zu Beweisschwierigkeiten und damit zur Rechtsunsicherheit führen. Advoodle macht Immobilienmiete und -kauf effizienter und schafft für international agierende Makler und Hausverwaltungen ein sinnvolles Zusatzangebot.

#### **Was macht euer Unternehmen aus, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz in knappen Worten?**

Wir vereinen Kompetenzen in der juristischen Praxis und im Bereich IT, das macht uns wandlungsfähig, auch wenn neue gesetzliche Erfordernisse auf uns und auf unsere Kunden zukommen. Mit der von uns entwickelten Smart Contracts-Technologie können wir unseren Kunden ein für sie optimiertes Service zur Verfügung stellen, das Immobilienmiete und -kauf kostensparend, effizient und rechtssicher abwickelt, unter Berücksichtigung der aktuell geltenden Gesetze und Richtlinien.

#### **Wie unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?**

Advoodle vereint alles, was für die sichere und transparente Durchführung von Immobilienmiete und -kauf erforderlich ist: die digitale Vertragsabwicklung, Identitäts (KYC) - Check und Bonitätscheck, und die Abfrage von Stammdaten bei den Kunden (Vermieter:innen, Mieter:innen). Die Kom-

munikation mit den Kunden:innen (Vermieter:innen, Mieter:innen) wird kanalisiert, sodass ein lästiger Zusatzaufwand für die Dokumentation der Kommunikation entfällt. Auch alle sonstigen Aktionen werden sauber dokumentiert und diese Dokumentation kann ggf. zu Beweis Zwecken herangezogen werden.

#### **Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes / eurer Dienstleistung?**

Vermieter:innen und Mieter:innen genießen die Transparenz des Systems. Jeder weiß von Beginn an, wo er bzw. sie steht und welche Schritte noch erforderlich sind, um Wohnung bzw. Haus beziehen zu können. Die Software nimmt dem Makler bzw. der Hausverwaltung lästige Back-Office-Arbeiten ab und schafft somit mehr Zeit für Kund:innen (Vermieter:innen, Mieter:innen). Dadurch kann auch in finanziell angespannten Zeiten eine optimale Dienstleistung aufrechterhalten werden.

#### **Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?**

Neben den bereits dargestellten Trends und Entwicklungen intensivieren wir gerade die Integration mit anderen Systemen. Das ist zum einen die Einbindung führender Vertragsmustersammlungen (insbesondere Mietvertragsmuster), zum anderen die Erweiterung der Anbindungen an Makler-CRMs und der Datentransfer an Systeme von Hausver-

waltungen. Unser System kann dadurch auch für einzelne Leistungen angerufen werden, wie z.B. für die Kunden-Legitimation. Ferner gibt es eine Roadmap für die Ausweitung der „inhaltlichen“ Angebote, vom Mietanbot, zum Mietvertrag, zur automatisierten Abfrage der Kautionsbestätigung, zur Anfrage der Polizze für die Haftpflichtversicherung, und letztlich zur Übergabe der Immobilie, der auch rechtlich eine zunehmend große Bedeutung zukommt. Gerade in der sauberen, kanalisierten und vollständigen Dokumentation sehen wir Bedarf. Hier hilft natürlich das integrierte Workflow-Management von Advoodle.

## Welche Trends seht ihr in der Immobilienwirtschaft generell und bei deren Dienstleistern – im Speziellen auch im Makler-Business?

Die Immobilienbranche leidet an einer Überregulierung vieler Bereiche, von anspruchsvollen Bauvorschriften, über Compliance-Themen bis hin zum Mega-Thema ESG mit allen seinen Facetten.

Hier braucht es Plattformen, die Arbeit wegschaffen, um dem Makler, der Hausverwaltung, etc. eine weiterhin erfolgreiche und wirtschaftliche Tätigkeit zu ermöglichen. Unabhängige Unternehmen wie Advoodle sind hier gefragt, genau dieses Plattform-Angebot zu schaffen. Demnach freut es uns, dass wir gemeinsam mit unseren Partnern wie z.B. JustIMMO ein solches Angebot zur Verfügung stellen und damit zur Lösung dieser Themen beitragen können.

The screenshot displays the Advoodle user interface. At the top, the Advoodle logo is on the left, and navigation links for 'Meine Projekte', 'Dietmar Hahn', and 'de' are on the right. The main content area features a real estate listing for 'DEMOOBJEKT! Große Luxus Wienblick-Dachgeschosswohnung'. The listing includes a photo of a building, a price of EUR 900,000, a living area of 269m², and an address in Vienna. Below the listing is a 'Status' section with a 7-step progress bar: 1. Projektstart, 2. Kaufbot, 3. Kaufbot einladen, 4. Kaufvertrag, 5. Kaufvertrag, 6. Grundbuch, 7. Kaufveranlassung. Two user cards are shown below the status bar, one for 'Andreas Böcskör' and one for 'Dietmar Hahn', both with 'User' and 'KYC' status indicators. At the bottom, there is a 'Vertragsdokumente' table with columns for 'Titel', 'Erstellt am', 'Vertragsbeteiligter', 'Status', and 'Dokument erstellen'. The table lists two documents: 'Annahme des Kaufanbots' and 'Projektanlage', both created on 18.04.2021 10:00 and currently 'in Bearbeitung'. A 'Weitere Dokumente' section is partially visible at the bottom.



# Enteco Concept GmbH

Enteco steht für #digitalrealestatemarketing und hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Immobilienbranche zu digitalisieren. Im Fokus stehen Strategie, Transformation und Umsetzung in den Geschäftsbereichen Digital Communications und Social Media, Marketing-Technology und Integration Services sowie reales, digitales und hybrides Event-Management.

Wir haben erkannt, dass gerade in der Immobilienbranche ein Fortkommen ohne digitale Wachstumstreiber nicht mehr möglich ist. Unser Ziel ist es daher, Makler, Bauträger und Projektentwickler sowie Verwalter durch die digitale Transformation zu begleiten und durch unsere Leistungen einen

deutlichen Mehrwert für unsere Kunden in Richtung Wachstum sowie in der Positionierung im Markt- und Konkurrenzumfeld zu generieren.

		About
Website:	<a href="http://www.enteco.at">www.enteco.at</a>	
Management:	Sebastian Berloff, CEO	
Gründungsjahr:	1997, Neuausrichtung 2021	
Branche:	Marketing, Real Estate Marketing, Werbung	
Lebenszyklus:	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre	
Marktausrichtung:	B2B	



**Was macht euer Unternehmen aus, wie erklärt ihr eure Kernkompetenz in knappen Worten?**

Unser Claim lautet #digitalrealestatemarketing, also digitales Immobilienmarketing. Hier liegt unsere Kernkompetenz. Aber wir machen mehr, wir denken immer auch an die Menschen dahinter und können uns so in unsere B2B-Kunden und die Zielgruppe hineinversetzen. Mit unserem Digital-Native-Mindset erstellen wir für Makler, Bauträger und Projektentwickler, Verwalter, maßgeschneiderte Digital-Auftritte (Websites, Social Media), die konvertieren. Wir wissen, was Menschen bewegt, aber auch, wie man sie bewegt, und wie wir unsere Kunden sichtbar machen.

**Wie unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könnt ihr ein Beispiel dazu geben?**

Wir unterstützen angepasst an die Situation und das Budget. Ein Beispiel: Sie wollen auf Social Media endlich präsent sein, aber nur 10 Minuten im Monat damit verbringen? Perfekt. Wir machen den Rest. Sie wollen eine performante Website, die nicht nur Ihre Immobilien anzeigen kann, sondern auch als Lead-Magnet fungiert? Super. Oder Sie haben keine Zeit, sich um das Thema Marketing

im Allgemeinen zu kümmern und brauchen einfach jemanden, der Ihnen die wichtigsten Arbeiten abnimmt. Dann sind wir für Sie da.

**Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes/ euerer Dienstleistung?**

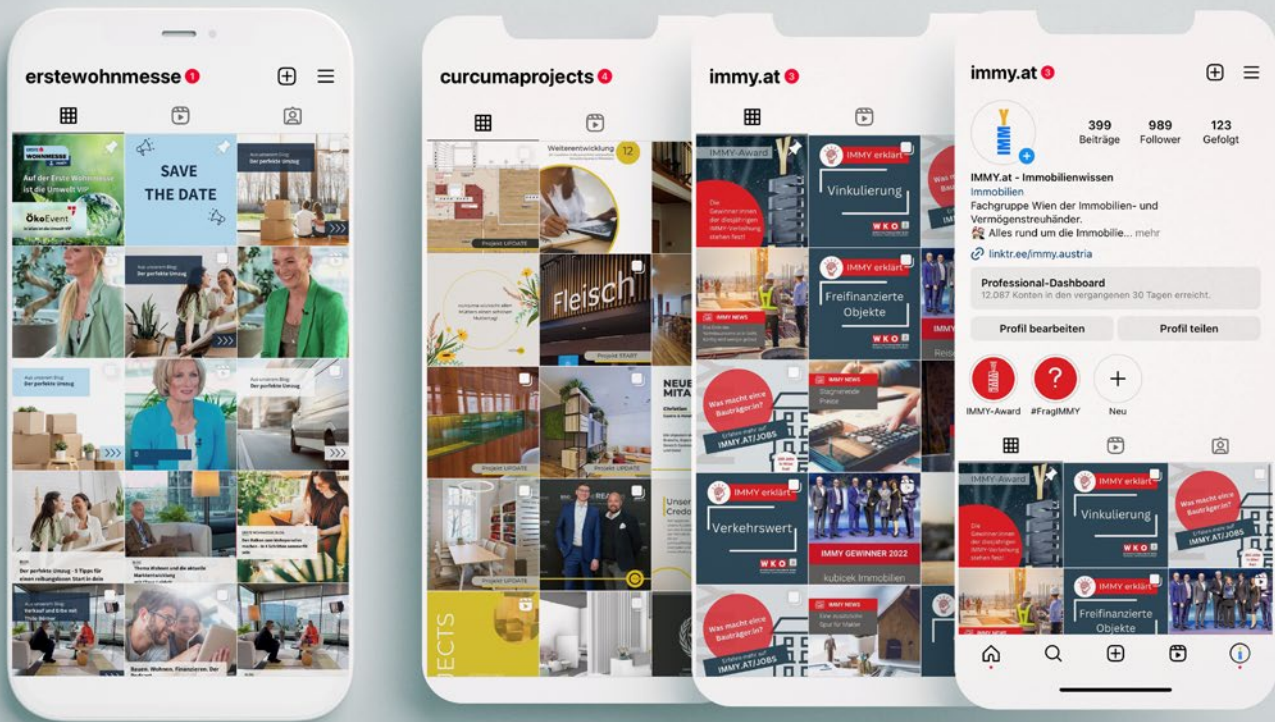
Heutzutage muss alles schneller, besser, präziser, aber auch „echter“ sein. Mit unseren Online-Kampagnen schaffen wir schnellere Sales-Zyklen, mit unserem Web-Development performante Websites und Plattformen und mit unseren maßgeschneiderten Social-Media-Auftritten echte Kundenbindung. Das ganze Verzahnen wir dann mit dem CRM-System (Maklersoftware) und sparen so langfristig auch noch Kosten.

**Wie seht ihr euere Zukunft, welche Zukunftsvisionen habt ihr, was plant ihr in näherer Zukunft?**

Wir haben erkannt, dass mittel- und langfristiges Wachstum in der Immobilienbranche ohne digitale Wachstumstreiber in Zukunft nicht mehr möglich sein wird. Unser Ziel ist es daher, möglichst viele Unternehmen durch die digitale Transformation zu begleiten und einen deutlichen Mehrwert in der

Facts

<b>Technologie:</b>	AI, Marketing Technology, Web Development, Plattform / Portal
<b>Anwendung:</b>	Marketing / Sales, SaaS, MaaS (Marketing as a Service)
<b>Produkte und Services:</b>	Digital Communications, Social Media Marketing, Web Development, hybride und digitale Events
<b>Beispielkunden:</b>	Über 150 Kund:innen, einige davon sind börsennotierte Konzerne, Familienunternehmen, Organisationen, Kleinunternehmen
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Erste Wohnmesse-Gesamtkonzept: Betreiber der Messe seit 20 Jahren, Realisation als digitale Messe in Zeiten der Pandemie, Etablierung der Messe in größerem Rahmen ab 2021 in hybrider Form und gleichzeitiger Entwicklung eines entsprechenden eigenen Kundenportals. Gleichzeitig umfassendes Social Media Marketing sowie -Advertising, Kunden-E-Mail-Marketing.
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	unterschiedlich – je nach Produktgruppe, im Social Media Marketing bereits ab € 790,- / Monat
<b>Keywords:</b>	Digital Marketing, Social Media Marketing, Web Development, Digitalisierung, Marketing Technology, MarTech, Portal Development, Events

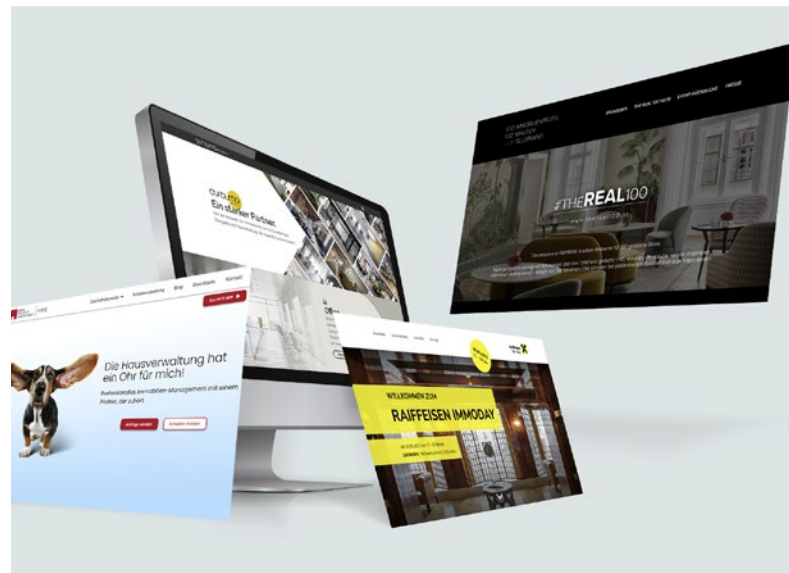


Marktbearbeitung und Positionierung durch unsere Leistungen zu generieren. Wir bauen derzeit unser Leistungsportfolio in den Bereichen Digital Communications und Social Media sowie Marketing Technology und Integrations Services aus, um unseren Kunden zu mehr Effizienz im Tagesgeschäft zu verhelfen.

## Welche Trends seht ihr in der Immobilienwirtschaft generell und bei deren Dienstleistern – im Speziellen auch im Makler-Business?

In Bezug auf Marketing-Technology und Digitalisierung: Wer effizienter ist, gewinnt das „Rat Race“, also das Rennen um die Markführerschaft. Wer nicht verschläft, wie man seine Prozesse automatisiert und weitgehend unabhängig von Menschen macht, wird gerade in Hinblick auf das Bestellerprinzip viel gewinnen. Niedrigere Kosten, höhere Wettbewerbsfähigkeit.

In Hinblick auf den Markt im Allgemeinen sehen wir derzeit massiv verlängerte Salescycles, eine deutliche Bewegung in Richtung Käufermarkt und die massive Notwendigkeit für bessere Kundenkommunikation. Makler müssen endlich zeigen, was sie können und warum sie wichtig sind. Das geht nur mit Kommunikation.





# FINcredible GmbH

„Wir helfen Ihnen, schneller die besten Mieter und Käufer für Ihre Immobilien zu finden.“ Mit dem FINcredible Kontocheck wird in Sekundenschnelle und auf Basis des Gehaltskontos die Bonität und Identität von Mietern und Käufern geprüft – vollautomatisch und ohne Aufwand. Der KontoCheck ist verifiziert, 100% digital, mit 100% Datenschutz und tagesaktuell und spart dem Anwender durch die vollautomatische Ausführung viel Zeit und Mühe.

Viele Unternehmen in der Immobilienbranche setzen bereits auf die Lösungen des Unternehmens. Der KontoCheck kann direkt über [www.finccredible.io](http://www.finccredible.io) bestellt werden, ist via API in die eigene Website oder Software integrierbar und kann auch über

SAP bestellt werden. Nutzen Sie das Bestellerprinzip, um Ihre Prozesse effizienter und digitaler zu machen: Eine E-Mail an [contact@finccredible.io](mailto:contact@finccredible.io) genügt und Sie können heute noch mit Ihrem persönlichen Zugang den ersten KontoCheck bestellen.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.finccredible.io">www.finccredible.io</a>
<b>Management:</b>	Stephan Gasser (CEO & Founder), Christian Ochs (CEO & Founder), Michael Pavlik (CEO)
<b>Gründungsjahr:</b>	2017
<b>Lebenszyklus*:</b>	4. Growth: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B



## Facts

<b>Technologie:</b>	FinTech / Data Analytics
<b>Anwendung:</b>	Bonitätsprüfung
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Bestandhalter und Kreditvermittler
<b>Beschreibung der Anwendung beim Beispielkunden:</b>	Makler können den KontoCheck für Mieter oder Käufer ganz leicht über die verwendete Maklersoftware oder die Webseite von FINcredible bestellen – das Ergebnis kommt sofort nach Abschluss digital als Zertifikat. Alternativ kann der KontoCheck auch direkt in die Webseite z.B. des Maklers integriert werden. Miet- und Kaufinteressenten können den KontoCheck dann dort sofort erledigen, das Ergebnis ist gleich für den Makler verfügbar.
<b>Installed Base:</b>	keine Angabe
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	KontoCheck Pauschalpakete oder Pay-per-Use, Einzelabfrage € 11,90,- (Business Kunden) bzw. € 8,90,- (Institutional), Pauschalpakete auf Anfrage
<b>Keywords:</b>	Auskunft, Bonität, Identität, Bestellerprinzip

### Was macht das Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Die Tagline von FINcredible lautet #BonitätNurBesser und genau das machen wir auch. Wir helfen unseren Kunden in der Immobilienbranche, indem wir ihnen mit unserem KontoCheck erstens alle mühsamen Prozesse im Zusammenhang mit Bonität und Identität abnehmen, und zweitens eine voll-digitale Lösung anbieten, die es unseren Kunden erlaubt, die Vermarktung effizienter und schneller zu erledigen, mehr Zeit für das Kerngeschäft zu finden und Interessent:innen in noch besserer Qualität zu betreuen. Und so ganz nebenbei machen wir das sowohl für die Vermarktung von Kauf- als auch von Mietimmobilien.

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Als Makler kann ich mit nur ein paar Mausclicks den KontoCheck z.B. eines potentiellen Mieters anfordern. Der / die Mieter:in kann den KontoCheck sofort auf seinem / ihrem Handy mit einem einmaligen sicheren Login bei seiner / ihrer Bank durchführen und schon ist alles erledigt. Wir

informieren den Makler über das Ergebnis und der Vertrag kann unterzeichnet werden – das alles geht auch gleich direkt bei der Besichtigung. Wir können auch direkt in die Websites von Maklern integriert werden, sodass Interessent:innen bei der Kontaktaufnahme mit einem Makler gleich auch ihre Bonität mitschicken können. Beim Verkauf von Immobilien kann man mit dem KontoCheck mit nur wenigen Klicks überprüfen, ob die eventuell notwendige Finanzierung leistbar ist und kann so auch hier den Vertragsabschluss dramatisch beschleunigen oder ein Alternativobjekt anbieten.

### Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?

Wir liefern Bonität im digitalen Komplettpaket für den besten Service in der Immobilienvermarktung für Verkauf und Vermietung: Vertrauenswürdige Bonitätsinfos per Mausclick, mit Zertifikat zum Leistungsnachweis und automatisch DSGVO-konformer Abwicklung inkl. Datenlöschung. Keine Zettelwirtschaft, kein Nachtelefonieren und kein Risiko mit wenig vertrauenswürdigen Einkommensnachweisen und zusätzlich die Möglichkeit für unseren Kunden,

je nach Ergebnis des KontoChecks weitere passende Objekte anzubieten. Damit konnte FINcredible auch den APTI-Award Invest & Finance der Austrian PropTech gewinnen.

## Wie sieht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Derzeit rollt FINcredible seinen Bonitäts- und Identitätslösungen in Deutschland und Österreich in einer breiten Anzahl von Branchen aus, bspw. in Real Estate, eCommerce, Versicherungen und Finanzdienstleister und für HR-Anwendungen bei Großunternehmen. Gleichzeitig helfen wir bei der Digitalisierung der Immobilienbranche und auch durch Partnerschaften mit Immobilienportalen kommen immer mehr Mieter & Käufer mit dem KontoCheck einfach und schnell zu Ihrer neuen Immobilie.

## Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Die Digitalisierung und die damit verbundenen Potentiale zur effizienteren Vermarktung und Kosteneinsparung zu nutzen, ist sicherlich das Thema der Stunde und wir spüren das bei FINcredible auch selbst sehr deutlich durch die gesteigerten Anfragen von Kundenseite. In der Vergangenheit gab es bereits ausreichend Gründe, die Vorteile digitaler und automatischer Tools zu nutzen, um die Vermarktung effizienter zu gestalten. Doch aktuell gibt es eine ganze neue Dynamik bei der Umsetzung notwendiger Digitalisierungsschritte in der Immobilienbranche. Dies wird insbesondere durch neue Regulatorik getrieben, wie zum Beispiel das Bestellerprinzip für Mietimmobilien und die neuen

Vorgaben der österreichischen Nationalbank im Bereich Immo-Kredite.

### Bemerkung:

Das Unternehmen ist ein Spin-Off von Wirtschaftswissenschaftlern der WU Wien und hat mit dem KSV1870, der auch die Mehrheitsrechte inne hat, einen potenten Partner. Mit diesem schreitet die Internationalisierung des FinTechs zügig voran. DSGVO-konform können in Echtzeit Informationen zur Identität und Bonität von Mietern und Käufern abgerufen werden bzw. können zB auch automatisiert die Vorgaben der KIM-VO überprüft werden. Das spart viel Zeit bei der Vermarktung und ermöglicht immer das Anbieten passender Objekte für den Vertragsabschluss.



➤ Mieter/Käufer führt KontoCheck durch

28

Sofort-Ergebnis für Sie zum Download



# ImmoCheckout GmbH

**ImmoCheckout: Die dreidimensionale Zukunft in der Immobilienvermarktung. Mit ImmoCheckout wird die Qualität der Anfragen gesteigert sowie die emotionale Bindung von Interessenten zu Anbietern. Durch die nahtlose Integration von interaktiven Bausteinen in Websites entsteht eine einzigartige User Experience. ImmoCheckout fügt sich ein und ergänzt Ihren bestehenden Workflow. Interessenten können mit dem ImmoCheckout 3D-Wohnungsfinder mühelos durch Immobilienprojekte navigieren und aufschlussreiche Einblicke in die angebotenen Räumlichkeiten gewinnen. ImmoCheckout ist die Gelegenheit, Interessenten zu begeistern, die Transparenz zu erhöhen und letztendlich den Verkaufsprozess zu beschleunigen.**

		About
Website:	<a href="https://immocheckout.com">immocheckout.com</a>	
Management:	Stefan Schiessl (CEO), Benjamin Speckbacher (CEO)	
Gründungsjahr:	2018	
Branche:	Immobilien	
Lebenszyklus:	4. Growth Stage: Marktphase 3-5 Jahre	
Marktausrichtung:	B2B	



**Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?**

Wir bieten interaktive Bausteine für die digitale Vermarktung von Immobilienprojekten, egal ob im Verkauf oder in der Vermietung. Durch moderne Schnittstellen zu Immobilien-CRMs und allen gängigen CMS-Systemen lässt sich ImmoCheckout perfekt integrieren.

**Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.**

Durch unsere Lösung wird die Darstellung von Projekten interaktiv und für jeden Interessenten zum Erlebnis. ImmoCheckout ist das „Webshop-Modul“ für die Vermarktung von Projekten.

**Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?**

Interessenten können sich spielerisch informieren und gezielt eine Anfrage für deren Traumwohnung stellen. Durch den Einsatz von ImmoCheckout wird die Darstellung von Projekten auf ein neues Level gehoben.

Voll digital und in 3D hilft ImmoCheckout den Anbietern, sich von der breiten Masse abzuheben.

**Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?**

Unsere Lösung wird laufend weiterentwickelt. Durch unsere fachliche Expertise im Immobilienbereich und das Feedback von bestehenden Kunden mangelt es uns nicht an spannenden Ideen. Wir möchten neben funktionalen Weiterentwicklungen auch die Qualität unserer 3D-Modelle kontinuierlich steigern.

**Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?**

In der Immobilienbranche sehen wir im Bereich der Vermietung eine extrem starke Nachfrage, die zu einer Vielzahl von Anfragen führt. In diesem Bereich ist es daher notwendig, Prozesse effizient und digital abzubilden. Bedingt durch die massiv veränderten Rahmenbedingungen für die Finanzierung von Immobilien, wird das Verkaufen von Immobilien (wieder) zur Herausforderung. Es ist und bleibt unabdingbar, in Marketing und Vertrieb zu investieren.

		Facts
<b>Anwendung:</b>	Immobilienportale und Lead Generation, CRM und Maklersoftware, Digitale Tools und Visualisierungen, Vermietung/ Verkauf / Vertrieb, Marketing / Sales, SaaS	
<b>Beispielkunde</b>	Vivawest, BSK Immobilien (Berliner Sparkasse)	
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Wohnungsfinder werden für alle Neubauprojekte angewendet. Durch Standardisierung und zuverlässige Schnittstellen konnte der Aufwand auf ein Minimum reduziert werden.	
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Entwickler	
<b>Technologie:</b>	Marketing Technology, VR / AR	
<b>Team:</b>	5-10 Mitarbeiter:innen	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Ab € 149,- pro Monat für unser 2D-Produkt und € 349,- für unser 3D-Produkt. Der Preis ist abhängig von der Anzahl der angebotenen Einheiten	
<b>Keywords:</b>	3D Wohnungsfinder, 2D Wohnungsfinder, Immobilienvermarktung, SaaS, openimmo Schnittstelle	



# Justimmo

Seit der Markteinführung 2010 bietet Justimmo Maklerunternehmen eine intuitive, durchdachte Vermarktungssoftware, die speziell für den österreichischen Markt entwickelt wurde und laufend aktualisiert wird. Dabei spielt die offene, direkte Kommunikation mit den Anwender:innen eine wesentliche Rolle. Dank der Digitalisierung und Automatisierung von zeitintensiven, wiederkehrenden Aufgaben können sich Makler:innen ganz auf die persönliche Betreuung ihrer Kund:innen fokussieren.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.justimmo.at">www.justimmo.at</a>
<b>Management:</b>	Harald Holzer (CEO), Stefan Kalt (CEO)
<b>Branche:</b>	Maklersoftware / CRM
<b>Gründungsjahr:</b>	2010
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B

		Facts
<b>Technologie:</b>	Cloud Technology, AI (Artificial Intelligence), Plattform / Portal	
<b>Anwendung:</b>	Maklersoftware / CRM, SaaS, Marketing / Sales	
<b>Beispielkunden:</b>	s REAL, EHL, BUWOG, Teamneunzehn, Spiegelfeld Immobilien, Era Gruppe, 3si, Haring, Funk Immobilien, Raiffeisen Wohnbau, Spängler Privatbank, Volksbank Salzburg, Volksbank Kärnten, Wiener Privatbank	
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden</b>	Akquise, Aufbereitung der Immobilien für die Vermarktung, Vermarktungsprozess inkl. stufenweiser Vermarktung, CRM-Prozesse, Makler- & Projektwebsites, Kooperationsgeschäfte	
<b>Installed Base:</b>	1.250+ Firmen in Österreich, 7.700+ Benutzer	
<b>Kosten / Preismodell:</b>	99 € + 1 € / aktivem Objekt / Monat	
<b>Keywords:</b>	Justimmo, bgcc, Maklersoftware, CRM, Bestellerprinzip, Serviceportal, Interessenportal, Automatisierung, Digitalisierung, Chatgpt Integration, Maklerwebsite, Projektwebsite, Schlüssellose Besichtigung, Nuki Integration, Stufenweise Vermarktung, Kooperationsgeschäft	

### Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Unsere Kernkompetenzen liegen zum einen in der intuitiven und einfachen Nutzung sowie der Unabhängigkeit von Betriebssystem und Endgerät. Zum anderen legen wir starken Fokus auf die Digitalisierung sowie Automatisierung von repetitiven Aufgaben und haben die Software speziell für den österreichischen Markt entwickelt. Darüber hinaus bieten wir das größte Kooperationsnetzwerk mit MLS für die unkomplizierte Abwicklung von Gemeinschaftsgeschäften.

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Wir unterstützen die Branche durch die Bereitstellung von vorkonfigurierten Lösungen, spezialisiert auf den österreichischen Markt. So haben wir z.B. mit der Lösung für den VRUG & FAGG konformen Maklervertrag einen Branchenstandard gesetzt.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Unsere Anwender:innen können sich auf Ihr Kerngeschäft fokussieren, wir kümmern uns um einen reibungslosen Arbeitsalltag:

- Flexibles, standortunabhängiges Arbeiten
- Prozessautomatisierung
- Laufende Weiterentwicklung im Dialog mit unseren Kund:innen
- Schneller, einfacher Umstieg auf Justimmo
- Ein verlässliches, etabliertes Produkt, dem mittlerweile mehr als 1.250 Unternehmen vertrauen

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Neben der digitalen Weiterentwicklung und der zunehmenden Prozessautomatisierung gewinnt die ganzheitliche Serviceorientierung zunehmend an Bedeutung.





# EverReal GmbH

Die EverReal GmbH ist ein führender Technologieanbieter für digitale Vermietung und Verkauf von Immobilien. In der leistungsstarken cloud-basierten EverReal-Plattform können die Kerngeschäftsprozesse Vermietung und Verkauf vollständig und nahtlos digital abgewickelt werden. Der umfassende Kundenservice stellt zusätzlich sicher, dass die Entlastung von Anfang an spürbar wird und die Software optimal genutzt wird. Das Ergebnis - bis zu 80 Prozent weniger Routine-Aufgaben, dreifach schnellere Immobilientransaktionen und ein modernes positives Erlebnis, das Mieter, Käufer und Eigentümer gleichermaßen überzeugt.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Entwicklung intuitiver Software, die tatsächliche Probleme in der Immobilienwirtschaft löst

- Schnelligkeit: Man kann man EverReal sofort kostenlos starten - Es ist kein IT-Projekt!

- Sehr starker Kundenservice: Wir nehmen die Kund:innen an die Hand, damit alle Nutzer:innen erfolgreich mit der Software arbeiten können.

## Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Die Branche steht vor einem massiven Fachkräftemangel und in den nächsten 5 Jahre wird die Situation noch kritischer. Dazu kommt, dass die Anforderungen an Immobilienunternehmen immer

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.everreal.co">www.everreal.co</a>
<b>Management:</b>	Nessim Djerboua (CEO & Founder), Liviu Ighet (CTO & Founder)
<b>Branche:</b>	Immobilienvermietung, Immobilienverkauf
<b>Gründungsjahr:</b>	2017
<b>Lebenszyklus:</b>	4. Growth: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B

		Facts
<b>Technologie:</b>	Andere, Cloud Technology, Data Analytics, Plattform / Portal	
<b>Anwendung:</b>	Asset Management, Bonitätsprüfung, Maklersoftware / CRM, Maklertool, Mieter/Käufer Management, Property Management, Prozess-Management, SaaS, Workflow Management, Marketing / Sales	
<b>Beispielkunden:</b>	Krasemann Immobilien (Verwalter des Jahres 2022), Reanovo (größter Immobilienverwalter in Deutschland), Allianz, LZH Landzinshaus GmbH, Strenger Qualitätsmakler, Tectareal	
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Alle Kunden nutzen die Software, um Ressourcen im Prozess zu schonen oder um mit dem existierenden Mitarbeiter zu skalieren/wachsen.	
<b>Kosten / Preismodell:</b>	Ab ca. € 30,- pro Transaktion (Vermietung / Verkauf)	
<b>Keywords:</b>	Digitale Vermietung, digitaler Verkauf, Online Immobilienvermietung, Mieterwechsel, Vermarktung, online Vertragsabwicklung, Wohnungsübergabe	

weiter steigen. Deshalb haben wir EverReal 2017 gegründet, damit wir die Immobilienwirtschaft im Bereich Vermietung und Verkauf mit unserer Software stark entlasten können. Das haben wir bereits erfolgreich gestartet und mittlerweile unterstützen wir über 200 Unternehmen im DACH-Raum. EverReal bietet zudem auch Schnittstellen zu bekannten ERP-Systemen und Speziallösungen an, die den Alltag von Immobilienprofis deutlich entlasten.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

- Reduzierung des administrativen Aufwands und somit mehr Zeit für wichtige Dinge
- Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber, da Mitarbeiter:innen heute ein modernes, digitales Arbeitsumfeld erwarten
- Steigerung der Attraktivität als Dienstleister, da Auftraggeber auch einfache, schnelle und digitale Prozesse erwarten
- Reduzierung des administrativen Aufwands durch Funktionen wie bspw. E-Signatur, digitale Mietverträge und viele andere, sodass Immobilienprofis mehr Zeit für wichtige Dinge haben.

### Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

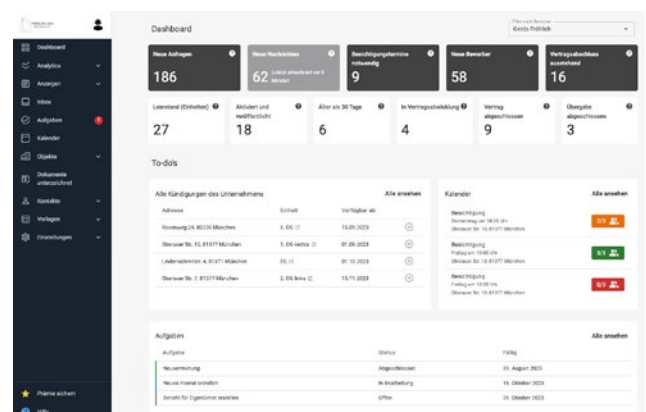
Unternehmen dabei zu helfen, die Transaktion (Vermietung und Verkauf) so einfach und kunden-

orientiert wie möglich abzubilden, aber auch unabhängiger von Portalen zu sein, indem man die Beziehung zu Interessent:innen über andere Wege aufbaut und Nachfrage für seine Immobilien erzeugt.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Der Einsatz von „künstlicher Intelligenz“ wird in den nächsten Jahren stark steigen, und somit werden die Unternehmen, die digital aufgestellt sind, von den Vorteilen profitieren und andere hinter sich lassen.

- Es wird immer mehr Softwarelösungen am Markt geben, nicht weniger. Diese werden aber miteinander kommunizieren (API) und somit wird sich jedes Unternehmen seine präferierten Lösungen auswählen können.
- Der Fachkräftemangel wird immer kritischer.





# onOffice GmbH

Die onlinebasierte Immobiliensoftware onOffice enterprise ist das Produkt jahrelanger Softwareerfahrung hinsichtlich Innovation, Qualität und Zuverlässigkeit. Über 35.000 Anwender:innen vertrauen auf die sichere, portalunabhängige und vollständig webbasierte Immobiliensoftware. Mit ihren herausragenden Leistungsmerkmalen – vernetztes Makeln in der Cloud, Optimierung von Arbeitsprozessen, Erstellung von Webseiten und anderen Marketinginstrumenten – wird sie den Bedürfnissen von Unternehmen der Immobilienwirtschaft mehr als gerecht.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir sind Partner der Makler. Wir entwickeln unser Produkt in enger Abstimmung mit Immobilienmak-

lern. Das Ergebnis ist eine extrem flexible Software, die sich für Maklerunternehmen jeder Größe eignet.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.onoffice.com">www.onoffice.com</a>
<b>Management:</b>	Stefan Mantl (Owner & CEO), Janosch Reuschenbach (CTO), Marius Siegmund (COO)
<b>Branche:</b>	IT / Immobilienbranche
<b>Gründungsjahr:</b>	2001
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B



### Wie unterstützt ihr die Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Wir geben Immobilienvermittlern die idealen Tools, um zeitsparend noch erfolgreicher zu sein. Sowohl mit unserer Software onOffice enterprise als auch mit Online-Marketing-Dienstleistungen und Consulting unterstützen wir Immobilienmakler bei Akquise, Vermarktung, After-Sales, Prozessautomatisierung und mehr.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Jeder Makler kann seinen persönlichen Workflow in der Software abbilden und zu einem hohen Grad automatisieren. Die eingesparte Zeit können unsere Kunden in die persönliche Beratung und Qualitätsverbesserungen investieren.

### Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Ab Oktober 2023 ist die Synchronisation zwischen Microsoft 365 und onOffice enterprise möglich. Damit können onOffice Nutzende, die ein Konto bei Microsoft 365 haben, nahtlos und plattformübergreifend mit Outlook arbeiten.

Auch die KI hat sich im Laufe des letzten Jahres weiterentwickelt. Es gibt Angebote für automatisier-

te Immobilienbewertungen, automatische Chatbots und Textgenerierung – auch fremdsprachig.

Der onOffice Marketplace, eine Plattform für externe Immobiliendienstleister, die ihre Services direkt in onOffice enterprise abbilden, wächst stetig um neue Kooperationspartner.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern – im speziellen auch im Makler-Business?

In den letzten Jahren waren Makler mit einem Eigentümermarkt konfrontiert. Seit 2022 ist es nicht mehr so leicht, Immobilien zu verkaufen – der Fokus verschiebt sich stark in Richtung Käufermarkt. Der Makler muss also wieder mehr als Verkäufer agieren als zuvor.

Ein weiterer Trend ist KI (Künstliche Intelligenz) in der Immobilienbranche. Hier gibt es aktuell viele StartUps aber auch etablierte Player, die spannende Services bieten. Wir kooperieren mit spezialisierten Partnern und sind im KI-Bereich gut aufgestellt. In unserem onOffice Marketplace machen wir unseren Kunden diese Innovationen zugänglich.



## Facts

<b>Technologie:</b>	AI, Cloud Technology, Data Analytics, Plattform / Portal
<b>Anwendung:</b>	Dokumenten-Management, Maklersoftware/CRM, Project Management Prozess-Management, Workflow Management, Marketing / Sales
<b>Beispielkunden:</b>	Makler und Banken
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Als All-In-One Lösung für die Immobilienvermarktung.
<b>Kosten / Preismodell:</b>	<a href="https://de.onoffice.com/produkte/maklersoftware/versionen-und-preise/">de.onoffice.com/produkte/maklersoftware/versionen-und-preise/</a>
<b>Keywords:</b>	CRM-Software, onOffice enterprise, Maklersoftware







# Propstack GmbH

Entdecken Sie die cloudbasierte CRM-Maklersoftware von Propstack für Immobilienprofis. Mit innovativen Anwendungen und automatisierten Geschäftsprozessen sparen Makler Zeit und begeistern ihre Kunden. Propstack steht für vernetztes und unabhängiges Arbeiten, intuitiv, fair, transparent und modern.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Unsere Kernkompetenzen liegen darin, den Endbenutzer:innen die Arbeit so stark wie möglich zu erleichtern. Dies machen wir mit einer einfachen und intuitiven Benutzeroberfläche und individuali-

siertem Workflow. Propstack ist ein One-Stop-Shop für alle Teilnehmer:innen der Immobilienbranche.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.propstack.de">www.propstack.de</a>
<b>Management:</b>	Silab Kamawall (CEO), Markus Dejmek (CEO ImmoScout)
<b>Branche:</b>	IT / Software und Dienstleistung
<b>Gründungsjahr:</b>	2016
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B



## Facts

<b>Technologie:</b>	Cloud Technology, Data Analytics, Plattform / Portal
<b>Anwendung:</b>	Asset Management, Bewertung (Valuation), Community / Networking, Digitaler Makler, Dokumenten-Management, Lead Management, Maklersoftware / CRM, Maklertool, Mieter / Käufer Management, Project Management, Property Management, Prozess-Management, SaaS, Workflow Management, Marketing / Sales
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Bauträger, Hausverwalter
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Der Vorzeigekunde nutzt sowohl die Funktionalitäten rund um die Objektverwaltung und unterstützend die Automatisierungen und Aktivitäten der Salespipeline
<b>Installed Base:</b>	Webbased Software
<b>Kosten / Preismodell:</b>	€ 99,- / Benutzer
<b>Keywords:</b>	Maklersoftware, CRM

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Wir denken und handeln im Sinne unserer Kunden. Taten statt Versprechungen: Wir bieten unseren Kunden die besten Lösungen für Ihre täglichen Aufgaben und Anforderungen. Wir wollen uns weiterhin mit deren Hilfe weiterentwickeln und setzen auf ein großes und bestmögliches Miteinander. Fair, partnerschaftlich und vertrauensvoll ist unsere Devise, der wir auch zukünftig treu bleiben werden.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Durch die richtige Anwendung von Propstack lassen sich viele Prozesse vereinfachen und somit

steigt die Effizienz im Vertrieb und auch in der Administration.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

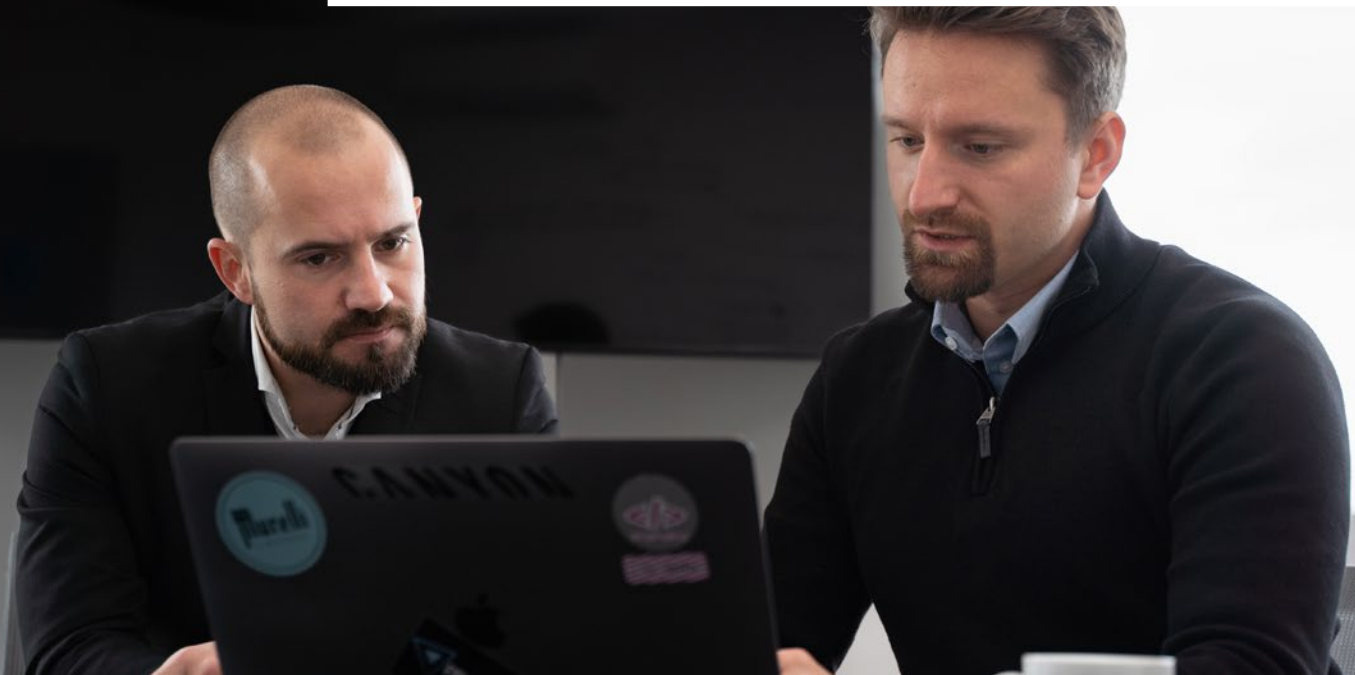
Die Digitalisierung hat die Art und Weise verändert, wie Immobilienkäufe und -verkäufe durchgeführt werden. Wir möchten dies auch mit unseren Services unterstützen und den Maklern ermöglichen, ihre Verkäufe so einfach wie möglich abzuwickeln.

The screenshot displays the Propstack CRM interface for a property listing. The main content area shows the following details:

- Property:** Blumenstraße 27 – 16604 (Aktiv)
- Price:** 1.064.000 € (Market Price), 4.433 €/m<sup>2</sup> (Market Price)
- Price Range:** 818.000 € - 1.521.000 €
- Price per m<sup>2</sup> Range:** 3.458 €/m<sup>2</sup> - 6.331 €/m<sup>2</sup>
- Equipment Standard:** Ausstattungsstandard (Einfach, Mittel, Gehoben, Stark Gehoben)
- Price Development & Prognose:**

Year	Change (%)	Change (€)
2022 - 2023	-6,3	-67.032
2023 - 2024	+7,3	+77.672
2024 - 2025	+6,8	+72.352

The interface also features a 3D map view of the property location, a sidebar with navigation options, and a top navigation bar with search and user profile icons.



# PROPUP GmbH

PROPUP ermöglicht das papierlose Arbeiten bei Immobilientransaktionen. So können Immobilienmaklerbüros und Hausverwaltungen ihren Kunden ein digitales Kundenerlebnis bieten und dabei selbst viel Zeit durch das digitale Formularwesen sparen.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Unsere Mission ist es, unsere Partner und Kunden bei der digitalen Transformation mit unserer Soft-

ware und Beratung in einer Form zu begleiten, die das maximale Potenzial dieses Wandels für Hausverwaltungen und Immobilienmakler erkennt und ausschöpft.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.propup.at">www.propup.at</a>
<b>Management:</b>	Michael Reikersdorfer (CEO), Kristof Konstantin (CEO)
<b>Branche / Branchen:</b>	PropTech, Immobilientransaktionen
<b>Gründungsjahr:</b>	2021
<b>Lebenszyklus:</b>	3. Startup: Realisierung 1-2 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B
<b>Presse:</b>	<a href="http://www.propup.at/press">www.propup.at/press</a>
<b>Unternehmensvideo:</b>	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=moqRFqW_1DA">www.youtube.com/watch?v=moqRFqW_1DA</a>

## Facts

<b>Technologie:</b>	Plattform
<b>Anwendung:</b>	Dokumenten-Management, Workflow-Management
<b>Zielgruppe:</b>	Immobilienbüros, Hausverwaltungen
<b>Beispielkunde:</b>	RE/MAX Austria
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Consulting, Research & Bedürfnisanalysen (Umfragen, Experten-Interviews,...), Konzeption Wunschfunktionen (Prototyping & Testing), Umsetzung & Product-Roll out, Objekt,- und Kundenverwaltung, Pre-Listing Package (Objektdatenbeschaffung), Interessentenmanagement (digitaler Besichtigungsschein), Digitales Mietanbot, Digitales Angebotsverfahren, Digitales Übergabeprotokoll inkl. Fotodokumentation, Digitale Zeichnung aller Dokumente
<b>Bald verfügbar:</b>	Alleinvertmittlungsauftrag, digitales Kaufanbot, Kundenportal <a href="http://www.remax.at/de/n/re-max-austria-propup-eine-partnerschaft-zur-digitalisierung-der-immobilienbranche-17503">www.remax.at/de/n/re-max-austria-propup-eine-partnerschaft-zur-digitalisierung-der-immobilienbranche-17503</a> <a href="http://www.remax.at/de/n/re-max-propup-im-interview-gemeinsam-digital-2024-17900">www.remax.at/de/n/re-max-propup-im-interview-gemeinsam-digital-2024-17900</a>
<b>Installed Base:</b>	600 Real Estate Agents
<b>Kosten / Preismodell:</b>	ab € 50,- / Monat - Das Pricing setzt sich aus einer Officegebühr, den einzelnen Paketen und gegebenenfalls der Anzahl der benötigten Pre-Listing Packages zusammen. Dieses kann monatlich oder jährlich abgerechnet werden.

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Die PROPUP-Formulare können mit bestehenden CRM-Systemen wie z.B.: EDI-Real verbunden werden. Durch das digitale Vorfüllen der Formulare, welche miteinander verbunden sind, fallen mühsame Mehrfacheingaben weg. Die Formulare können direkt vor Ort auf allen Endgeräten (Tablet, Laptop, Handy) unterzeichnet werden und sofort automatisiert an alle Akteure versendet werden. So fallen zeitaufwendige Nachbearbeitungen weg. Die digitalen Funktionen bieten eine erhebliche Zeitersparnis und tragen durch Standardisierung der Prozessschritte einen wesentlichen Beitrag zur Qualitätssicherung bei.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

- Schnellere Abwicklung von Prozessschritten
- Digitales und professionelles Kundenerlebnis für Endkunden

### Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Das Ziel ist es, alle relevanten Akteure einer Immobilientransaktion auf einer Plattform zu verbinden. Ein wesentlicher nächster Milestone ist die Einbindung von Endkund:innen auf der Plattform durch das kommende Kundenportal. Dies ist bereits mit den ersten Formularen möglich. So können Miet- oder Kaufinteressenten Miet- & Kaufangebote völlig digital über das individuelle Kundenportal mit dem Handy signieren.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

In jedem Fall wird die Steigerung der Effizienz durch technische Unterstützung eine Rentabilitätssteigerung hervorrufen. Konkret wird es relevant sein, diverse Softwarelösungen vermehrt im Alltag einzusetzen und diese bestmöglich miteinander zu verbinden, sowohl aus technischer Sicht als auch hinsichtlich der Interaktion der han-



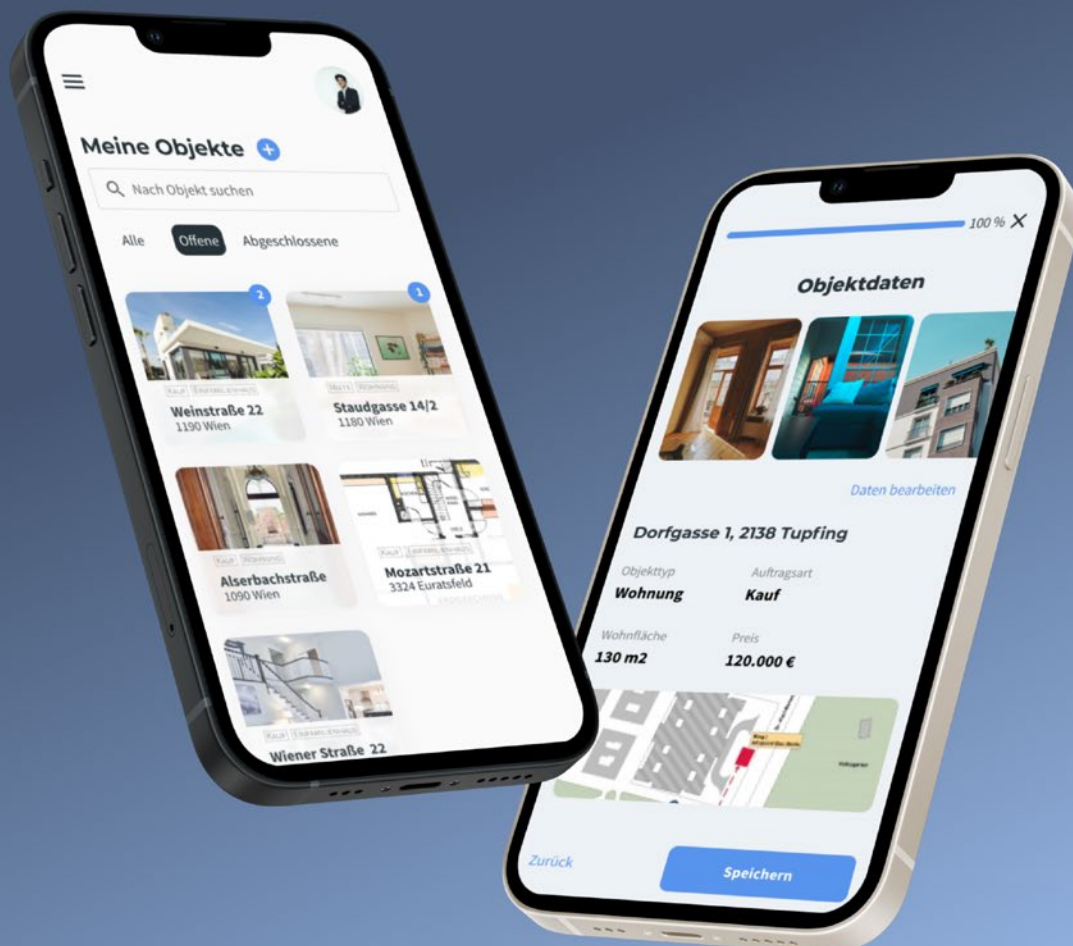
delnden Personen. Stichwort: Zusammenarbeit im Team und eine sich daraus ergebende Zeitersparnis. Essenziell ist es aber, dass man als Hausverwalter oder Immobilienvermittler auch digitaleren Zielgruppen einen professionellen Service bietet. Ein digitales Kund:innenerlebnis anbieten zu können, ist in vielen anderen Bereichen bereits Standard. Hinzu kommt, dass dank künstlicher Intelligenz digitale Tools (auch in der PROPUP Plattform) die Art und Weise noch viel radikaler verändern wird als es in den letzten Jahren der Fall war.

### Einschätzung:

Das Unternehmen ist erst 2021 gestartet, hat aber – aufgrund seiner Nähe zum Re/Max-Netzwerk – schnell relevante Informationen und interessante Connections gesammelt, um gute Use Cases (Anwendungsfälle) zu generieren. Mit einer guten Förderung im letzten Jahr und einer erfolgreichen Finanzierungsrunde in 2022 hat das Unternehmen viel Aufwind.

Propup ist, technisch gesehen, eine Integrationsplattform mit dem Ziel, alle Akteure einer Immobilientransaktion digital zusammenbringen. Ziel ist es, zur führenden Plattform für Transaktionsabwicklungen von Immobilien für Makler:innen, Verkäufer:innen und Käufer:innen werden. Im ersten Schritt der Entwicklung stand die Digitalisierung von Makleraufgaben im Fokus, z.B. die Digitalisierung des Formularwesens wie z.B. das digitale Übergabeprotokoll.

Das Potenzial von PROPUP ist insofern interessant, da auf der Basis von Formularen durch geschickte Verzahnung von Akteuren, derzeit vorherrschende fehlende Funktionalitäten in CRMs, ersetzt werden.





# Demmelmayer & Partner KG

Der Startschuss fiel mit der Entwicklung und Vermarktung einer Software speziell für Immobilienmakler, TopREAL. Schnell bauten wir diese zu einer Komplettlösung aus. Schnittstellen zu Immobilienplattformen folgten, ebenso wie Websites - speziell für Immobilienmakler, aber auch für Firmen aus diversen anderen Branchen. Websites aus dem Haus der Demmelmayer und Partner KG zeichnen sich durch neueste Webarchitekturen, besten Pagespeed sowie Schnittstellen aus, die auch mit anderen CRM- und Maklersoftware-Produkten kompatibel sind.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir sind Entwickler und Vermarkter der CRM- und Immobilienmakler-Software TopREAL und entwickeln modernste Immobilien-Websites mit Soft-

ware-Anbindung. Wir bieten engagierten Support und Service durch unser eigenes Team - d.h. kein externes Callcenter, keine zugekauften Freelancer aus dem In- oder Ausland. Unser Lösungen sind kundenorientiert, zuverlässig und praktikabel.

		About
<b>Website:</b>	<a href="http://www.topreal.at">www.topreal.at</a>	
<b>Management:</b>	Horst Demmelmayer (Geschäftsführung), Werner Antensteiner (Leitung Software & Web)	
<b>Branche:</b>	Real Estate	
<b>Gründungsjahr:</b>	1995	
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre	
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B	

## Facts

<b>Technologie:</b>	Plattform / Portal, Cloud Technology
<b>Anwendung:</b>	Lead Management, Maklersoftware / CRM, Marketing / Sales
<b>Zielgruppe:</b>	Immobilienmakler und Bauträger
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Immobilienvermarktung (Exposé, Websites, Plattformen...)
<b>Kosten / Preismodell:</b>	auf Anfrage
<b>Keywords:</b>	CRM-Software für Immobilienmakler, Immobilien-Websites

In der Welt der Immobilienvermarktung sind wir seit vielen Jahren zu Hause - das schätzen unsere Kund:innen.

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Unsere CRM- und Maklersoftware bietet praktikable Automatisierungen im Bereich der Interessenten-Bearbeitung und Objekt-Vermarktung. Beispiel: Automatische Beantwortung von Plattform-Anfragen mit individuell gestaltbaren Exposés.

Im Bereich der Web-Entwicklung bieten wir besonders schnelle Immobilien-Websites, die Objekte automatisiert in Anbindung an die jeweilige Maklersoftware der Kund:innen anzeigen - modernste Webarchitekturen sorgen dabei für höchsten Pagespeed.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

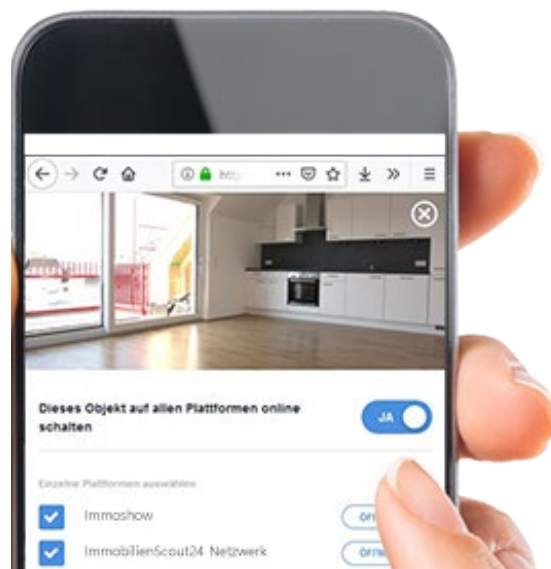
Automatisierung von Arbeitsabläufen, professionelle Exposés, praktikabler Datenschutz, automa-

tionsunterstützte Objektvermarktung auf Immo-Plattformen, moderne Webauftritte mit automatisiert aktualisierter Objektdarstellung unabhängig von CMS-Produkten, automatische Anfrage-Beantwortung, SMS-Erinnerungen für Kund:innen, Zugriffsmöglichkeiten über Smartphone... u.v.m.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Zum einen stehen immer mehr Automatisierungen von immer wiederkehrenden Arbeitsabläufen zur Verfügung. Zum anderen sehen wir einen Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen, die perfekt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Kunden:innen eingehen.

Und natürlich beschäftigt uns auch das Thema der Künstlichen Intelligenz! So unterstützen wir unsere TopREAL User:innen in Zukunft z.B. mit KI in der Texterstellung.







# moovin Immobilien GmbH

moovin wurde 2015 mit Einführung des Bestellerprinzips gegründet, um Immobilienunternehmen fit für die Zukunft zu machen. B2B-Kunden profitieren deutschlandweit von allen Maklerleistungen rund um die Wohnungsvermietung. Dabei dient die eigens entwickelte innovative Software als digitales Cockpit. Dank automatisierter Arbeitsschritte und Kolleg:innen in mehr als 150 Städten wird der Immobilienvertrieb für Mieter:innen und Vermieter:innen deutlich schneller und transparenter gestaltet. moovin will Deutschlands größter Dienstleister für die Vermietung von Wohnraum werden.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wohnraum schneller, digitaler und transparenter vermieten – das deutschlandweit agierende Prop-Tech moovin steht Entscheidern in der Immobilienwirtschaft als Partner zur Seite, der den gesamten Vermietungsprozess übernimmt und zu jeder Zeit

lückenlos abbildet. Von der Mietpreisanalyse bis zum unterschriebenen Mietvertrag: moovin vereint alle Maklerleistungen und kombiniert diese mit innovativer Software.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.moovin.de">www.moovin.de</a>
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre
<b>Gründungsjahr:</b>	2015
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B
<b>Branche / Branchen:</b>	Immobilienvertrieb, Immobilienvermarktung
<b>Zielmarkt:</b>	Deutschland
<b>Management Team:</b>	Fabian Mellin (CEO & Gründer)

## Facts

<b>Technologie:</b>	Plattform / Portal
<b>Anwendung:</b>	Bewertung (Valuation), Bonitätsprüfung; Digital Twin, Digitale und hybride Makler, Dokumenten-Management, Immobilienportale und Lead Generation, CRM und Maklersoftware, Digitale Tools und Visualisierungen, Vermietung / Verkauf / Vertrieb, Marketing / Sales, Mieter / Käufer Management
<b>Team:</b>	> 20 Mitarbeiter:innen
<b>Produkte und Services:</b>	Deutschlandweite Full-Service Wohnraumvermietung
<b>Beispielkunden:</b>	Deutsche Asset One, Lakeward, Terra Kapitalverwaltung, ZBI, Patrizia, Industria
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Vermietung diverser Liegenschaften bundesweit, Neubauprojektvermarktung
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Gesamte Wohnraumvermietung ab 1,19 Nettokaltmieten
<b>Keywords:</b>	#proptech #immobilienvertrieb #moovin

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Vermietende mit deutschlandweiten Liegenschaften sind aufgrund von Neubauten und einer hohen Mieterfluktuation ständig auf der Suche nach neuen Mietenden. moovin holt das Beste aus technologischen Möglichkeiten heraus und kombiniert diese mit deutschlandweiten Vor-Ort Services am Objekt, um Leerstand schnell und effizient abzubauen.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

moovin nimmt seinen Kund:innen die zeit- und kostenintensive Vermietung von Wohnraum ab, ist dabei ein digitaler, deutschlandweiter Partner für die Immobilienvermarktung und findet schnell

und effizient den/die Wunschmieter:in. So haben Kund:innen mit moovin einen Ansprechpartner für ihre Liegenschaften bundesweit. Sie erfahren einen innovativen und transparenten Vertriebsprozess, da die hauseigene Software Live-Analysen des Fortschritts kompakt abbildet.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Die Nutzung von Technologie und digitalen Plattformen nimmt in der Immobilienbranche stark zu. Virtuelle Besichtigungen, 3D-Modelle, Chatbots für Kundenanfragen und digitale Vermarktung sowie unterstützende Tätigkeiten durch KI sind Beispiele dafür.

Auch Nachhaltiges Bauen und Wohnen wird immer wichtiger. Immobilienentwickler und Makler setzen vermehrt auf umweltfreundliche Baustoffe, Energieeffizienz und grüne Zertifizierungen, um den Bedürfnissen umweltbewusster Käufer:innen/ Mieter:innen gerecht zu werden.

Außerdem hat die Pandemie die Bedeutung von Homeoffice und flexiblen Arbeitsmodellen unterstrichen. Wir sehen verstärkt eine Nachfrage nach Immobilien und Lagen, die sich für Homeoffice und Hybridarbeit eignen.





# trovato GmbH

trovato.immo ist in einer zukunftsorientierten Branche die moderne und effiziente Digitalalternative der Vermittlung. Die trovato GmbH wurde 2021 gegründet und bietet Abgebern und Mietinteressenten eine neue smarte Art der digitalen Wohnungsvermittlung, die transparent, professionell und zeitsparend auf die sich verändernden Bedürfnisse am Immobilienmarkt eingeht. Kunden profitieren von langjähriger, tiefgehender Branchenerfahrung, lösungsorientierter Digitalkompetenz und einem breiten Angebot von Netzwerkpartnern.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Die Verkürzung der Vermarktungsdauer einer Immobilie wird immer wichtiger, egal, ob von leistbarem Wohnen die Rede ist oder ob die Erfahrungen der vergangenen Monate gezeigt haben, dass sich Rahmenbedingungen ganz rasch

ändern können. Zeitnahe Vermittlung durch technische Unterstützung stellt hierbei einen der größten Erfolgsfaktoren dar. Von der Buchung des Besichtigungszeitfensters sowie der Selbstbesichtigung via persönlichem Airkey-Code über die Online-Abgabe des Mietangebots inklusive der dazu notwendigen Identitätsnachweise wird der User bis zur Mietver-

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.trovato.immo">www.trovato.immo</a>
<b>Lebenszyklus:</b>	3. Startup: Gründung 1-2 Jahre
<b>Gründungsjahr:</b>	2021
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B, B2C
<b>Branche / Branchen:</b>	PropTech, Digitalvermittlung, Consulting
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Entwickler
<b>Management Team:</b>	Anita Körbler (Co-Founder, Managing Partner), Andreas Dorner (Co-Founder, Executive Partner)



tragsunterzeichnung vertrauensvoll digital durch den gesamten Vermietungsprozess geführt und der Abschluss bequem vom Smartphone aus abgewickelt.

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Für Bauträger, Projektentwickler, Makler ist die Digitallösung insofern ideal, als neben dem eigenen Vertrieb mittels trovato.immo alle Wohnungen gleichzeitig für die Besichtigung zur Verfügung stehen, was eine raschere Verwertung begünstigt.

Auf der anderen Seite erleichtert sich die Situation für Wohnungssuchende, die sich für die Anmietung einer Immobilie interessieren, welche etwa aus persönlichen Gründen (Trennung, Wohnungskündigung, etc.) oftmals sehr rasch erfolgen muss.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Wohnungssuchende buchen einfach und zeitunabhängig via Smartphone einen Besichtigungstermin und können sich in Ruhe mittels persönlichem Airkey-Code selbstständig die Wohnung(en) ansehen – ganz ohne Vermieter / Abgeber.

Danach haben die Interessenten die Möglichkeit, ihr Mietanbot inklusive aller erforderlichen Nachweise online einzureichen und in weiterer Folge den Mietvertrag digital zu unterzeichnen.

### Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Nach den ersten erfolgreichen Projektvermittlungen in Wien ist trovato.immo nun österreichweit aktiv. Neben Expansionsplänen in weitere DACH-Regionen diversifizieren wir unsere Services laufend nach Evaluierung, um unsere Kunden optimal in der Vermittlung ihrer Projekte zu unterstützen.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Neue Marktsituationen sind immer eng verbunden mit Neuerungen im Prozessmanagement. Die hohe Dynamik sowie ökonomische, demographische, soziale sowie politische Entwicklungen lassen immer wieder neue Lösungsmöglichkeiten entstehen, die wir als Dienstleister gerne mit unseren Services (SaaS-Produkte und/oder Consulting) aktiv begleiten.

## Facts

<b>Beispielkunden:</b>	Bauträger, Projektentwickler, Wohnungseigentümer
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Abgeber / Eigentümer nutzen den raschen, transparenten Digitalprozess von der Wohnungs-Selbstbesichtigung bis hin zum fertigen Mietvertrag zur zeitsparenden Kommunikation mit Wohnungssuchenden und Hausverwaltungen.
<b>Technologie:</b>	Data Analytics, Plattform / Portal
<b>Anwendung:</b>	Digitale und hybride Makler, Vermietung / Verkauf / Vertrieb, SaaS
<b>Team:</b>	< 5 Mitarbeiter:innen
<b>Produkte und Services:</b>	Digitale Vermittlungsplattform von Mietwohnungen für Eigentümer, Bauträger, Projektentwickler und Makler. Das österreichische Unternehmen wurde 2021 gegründet, mit dem Ziel, Abgebern und Mietinteressenten eine neue Art der digitalen Wohnungsvermietung zu bieten. Trovato bietet einen digitalen Vermittlungsprozess. Besichtigungstermine werden von Wohnungssuchenden online gebucht und selbst wahrgenommen. Die Online-Immobilienuche, die Einreichung des Mietanbots und die Online- Vertragsunterzeichnung können auch bequem vom Smartphone aus erledigt werden. Die Selbstbesichtigung erfolgt mittels Airkey-Code.
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Die Pricing-Pakete orientieren sich nach Leistungspaketen (SaaS / Consulting)
<b>Keywords:</b>	Selbstbesichtigung, Online-Vermietung, Bestellerprinzip, Consulting



# Wohnsinn GmbH

Wohnsinn ist ein innovatives Immobilienportal mit Sitz in Köln, das den Vermietungsprozess für Hausverwaltungen, Makler und Wohnungsunternehmen revolutioniert. Unsere Mission ist es, den Vermietungsprozess in Deutschland schneller, einfacher und kostengünstiger zu gestalten. Wir digitalisieren den gesamten Prozess, von der Bewerberauswahl über die Dokumentenverifizierung bis hin zum Mietvertrag, und ermöglichen unseren Kunden Zeit- und Kosteneinsparungen von mindestens 80%.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wohnsinn ist ein innovatives Immobilienportal, das sich auf die Digitalisierung des Vermietungsprozesses spezialisiert hat. Unsere Kernkompetenz liegt in der effizienten und kostengünstigen Abwicklung des gesamten Vermietungsprozesses, angefangen

bei der Bewerberauswahl bis zur Unterzeichnung des Mietvertrags.

## Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Wir unterstützen unsere Branche, indem wir den Vermietungsprozess für Hausverwaltungen, Makler

### About

<b>Website:</b>	<a href="https://wohnsinn.com">wohnsinn.com</a>
<b>Lebenszyklus:</b>	2. Seed Stage: Planung 0-1 Jahr
<b>Gründungsjahr:</b>	2021
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B, B2C
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Entwickler
<b>Beispielkunden:</b>	Makler & Bestandshalter
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	In der Vermietung bei der Neumietersuche.
<b>Management Team:</b>	Christian Philippi (CEO), Felix Weiß (CEO)

und Wohnungsunternehmen optimieren. Ein Beispiel hierfür ist die automatisierte Selektion der Bewerber anhand vordefinierter Kriterien, was Zeit und Ressourcen spart.

**Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?**

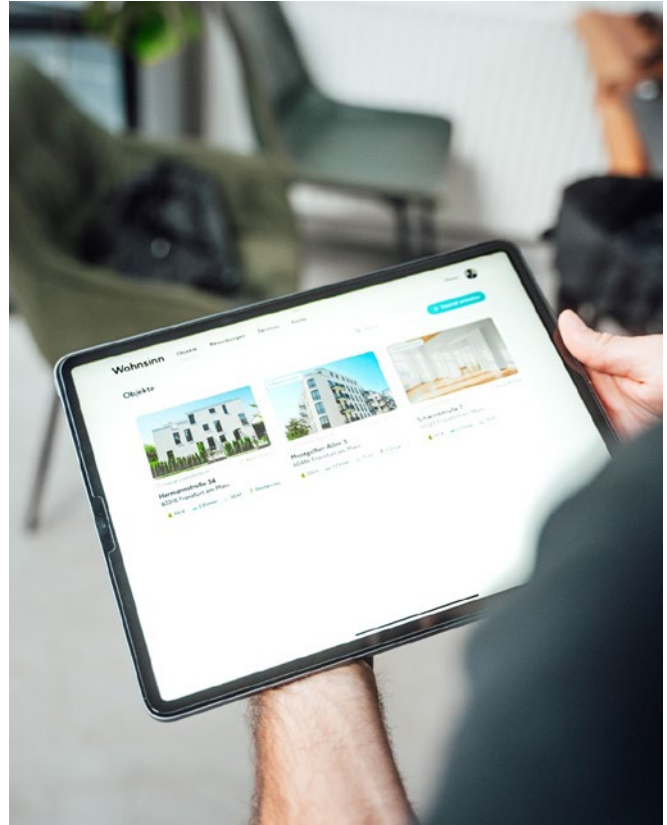
Die Anwendung unseres Produkts bietet zahlreiche Vorteile, darunter erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen von mindestens 80%. Zudem erhöhen wir die Effizienz des Vermietungsprozesses erheblich, reduzieren den Verwaltungsaufwand und sorgen für eine höhere Profitabilität für unsere Kunden.

**Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?**

Unsere Zukunftsvision ist es, Wohnsinn als führende Plattform für die Vermietung von Immobilien zu etablieren. Wir planen, unsere Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern und weiter zu digitalisieren, um den Vermietungsprozess noch einfacher und bequemer zu gestalten.

**Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?**

In der Immobilienbranche sehen wir den Trend zur verstärkten Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen, um die Effizienz zu steigern. Dienst-



leister werden vermehrt auf Technologie setzen, um ihren Kunden einen besseren Service zu bieten und Kosten zu senken. Datenschutz und Sicherheit werden ebenfalls weiterhin wichtige Themen sein, insbesondere angesichts steigender Datenschutzanforderungen.

		Facts
<b>Technologie:</b>	Cloud Technology, Data Analytics, Plattform / Portal, Web Development	
<b>Anwendung:</b>	Dokumenten-Management, Immobilienportale und Lead Generation, CRM und Maklersoftware, Digitale Tools und Visualisierungen, Vermietung / Verkauf / Vertrieb, SaaS	
<b>Team:</b>	5-10 Mitarbeiter:innen	
<b>Produkte und Services:</b>	Immobiliensoftware für Immobilienprofis	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Freemium-Modell	
<b>Keywords:</b>	Effiziente Neuvermietung, Automatisierung des Vermietungsprozesses	





# casavi GmbH

2015 wurde casavi mit dem Ziel gegründet, Kommunikations- und Servicevorgänge im Immobilienumfeld einfacher, effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten. Über unsere Cloud-Plattform bündeln wir die Kommunikation zwischen Verwaltern, Eigentümern / Mietern und Dienstleistern. So verbessern wir den Kundenservice, schaffen Transparenz für die Verwalterleistung und steigern dadurch die Wertschätzung für die Arbeit unserer Kunden.

		About
<b>Website:</b>	<a href="https://casavi.com">casavi.com</a>	
<b>Management Team:</b>	Peter Schindlmeier (CEO), Oliver Stamm (CPO), David Klötzer (CTO)	
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre	
<b>Gründungsjahr:</b>	2015	
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B	
<b>Anwendung:</b>	Dokumenten-Management, Immobilienbewirtschaftung, CRM und Maklersoftware, Digitale Tools und Visualisierungen, Property Management, Prozess-Management, SaaS, Workflow Management	
<b>Branche / Branchen:</b>	Immobilienwirtschaft / Wohnungswirtschaft	
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Entwickler	

Wir verfolgen die Mission, die führende Plattform für die Vernetzung des Ökosystems eines Gebäudes bereitzustellen. Unser Augenmerk liegt dabei nicht nur auf den Protagonisten rund um das Gebäude, sondern auch auf den technischen Komponenten und dem Gebäudeumfeld. Das führt zu einer optimierten Verwaltung und Nutzung von Gebäuden.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

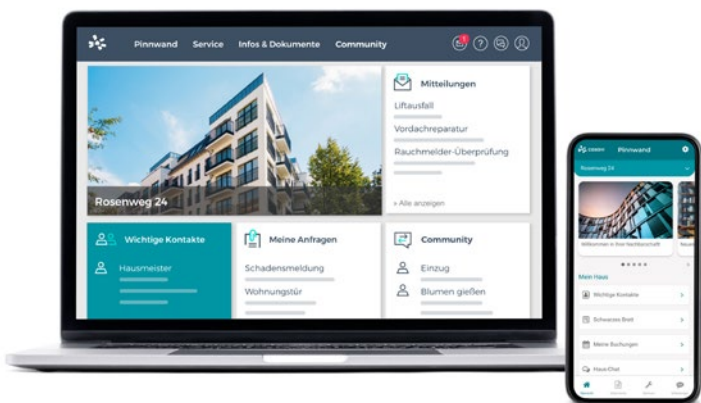
casavi ermöglicht Immobilienverwaltungen und Wohnungsunternehmen, Liegenschaften zeitsparend und kosteneffizient zu verwalten, indem gängige tägliche Abläufe digitalisiert und zeitaufwändige, manuelle Prozesse automatisiert werden.

		Facts
<b>Beispielkunden:</b>	WEG- und Mietverwaltungen, Wohnungsunternehmen	
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kommunikation:</b> casavi erleichtert die Kommunikation zwischen Verwaltung, Eigentümer:innen, Mieter:innen und Dienstleistern. Über das Portal können Nachrichten versendet, Informationen geteilt und Anfragen gestellt werden.</li> <li>• <b>Dokumentenbereitstellung:</b> Verwalter können wichtige Dokumente wie Hausordnungen, Protokolle von Eigentümerversammlungen oder Nebenkostenabrechnungen digital bereitstellen. Dies erleichtert den Zugriff für ihre Kund:innen.</li> <li>• <b>Aufgabenerfassung und -verfolgung:</b> Reparatur- und Wartungsaufgaben können über die Plattform erfasst und verfolgt werden. Dies bietet Transparenz über den Status von Aufgaben und ermöglicht es, den Fortschritt zu überwachen.</li> <li>• <b>Serviceanfragen:</b> Mieter:innen oder Eigentümer:innen können direkt über die Plattform Anfragen an die Verwaltung richten, sei es für Reparaturen, Fragen zu Abrechnungen oder andere Belange.</li> <li>• <b>Integrationsmöglichkeiten:</b> casavi kann oft mit anderen Softwarelösungen, die in der Immobilienbranche verwendet werden, integriert werden, um einen nahtlosen Datenfluss zu gewährleisten.</li> <li>• <b>Digitalisierung von Prozessen:</b> Durch die Nutzung der Plattform können viele manuelle und papierbasierte Prozesse digitalisiert und somit effizienter und transparenter gestaltet werden.</li> </ul>	
<b>Technologie:</b>	AI, Cloud Technology, Plattform / Portal	
<b>Team:</b>	> 20 Mitarbeiter:innen	
<b>Produkte und Services:</b>	casavi ist eine Service- und Kommunikationsplattform für die digitale Immobilienverwaltung. Der Funktionsumfang eines digitalen Vorgangsmanagements wird um eine App und ein Community Portal für Mieter:innen / Eigentümer:innen, Schnittstellen zu vorhandenen Softwarelösungen, sowie der Dienstleisterplattform relay und vielen weiteren Funktionen, wie zum Beispiel dem hybriden Postversand, ergänzt.	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Basic ab € 129,- mtl., Standard ab € 249,- mtl., Plus ab € 499,- mtl., Large ab € 999,- mtl.	
<b>Keywords:</b>	Proptech, Saas, Immobilienwirtschaft, Wohnungswirtschaft	

## Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

casavi ermöglicht vernetztes Arbeiten in Echtzeit und optimiert so die Kommunikation und Verwaltung rund um Wohngebäude. Das beinhaltet sowohl die Arbeit interner Teams als auch die Zusammenarbeit mit externen Partnern wie Handwerkern, Dienstleistern und Co.

Durch die Digitalisierung von Prozessen können Unternehmen ihre Ressourcen effizienter einsetzen und Kosten sparen. Automatisierte Workflows und die zentrale Informationsbereitstellung reduzieren insbesondere den administrativen Aufwand in Zeiten des Fachkräftemangels effektiv



und ermöglichen zugleich ressourcenschonendes Unternehmenswachstum. So kann eine Immobilienverwaltung zum Beispiel aufgrund der gesteigerten Effizienz durch casavi bei gleichbleibender Mitarbeiter:innenzahl neue Liegenschaften in ihre Verwaltung aufnehmen. Die Nutzung moderner Technologien erhöht zudem die Attraktivität von Immobilienverwaltungen für potenzielle Nachwuchskräfte.

Insgesamt ermöglicht casavi eine effizientere, transparentere und wettbewerbsfähige Arbeitsweise in der Immobilienbranche.

## Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

- Transparenz und reduzierte Aufwände in der Immobilienverwaltung.
- Optimierte und zeitsparende Kommunikation in allen Liegenschaften.
- Gesteigerte Produktivität dank Automatisierung wiederkehrender Abläufe.
- Verbesserte Mobilität dank Datenverfügbarkeit von überall und zu jeder Zeit.

## Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Unser Ziel ist es, typische Abläufe in und rund um Wohngebäude europaweit zu vereinfachen, indem wir alle Interaktionen zwischen den Hauptakteuren sowie der technischen Komponenten eines Gebäudeökosystems auf einer einzigen Immobilienverwaltungsplattform organisieren und automatisieren.

Um die Produktivität von Immobilienverwaltungen schon in kürzester Zeit auf ein neues Level zu heben, ermöglichen wir ihnen durch unsere KI-gestützte Lösung „casavi Assist“ einen entscheidenden Entwicklungssprung in punkto Prozessautomatisierung und digitaler Kommunikation.

## Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

In einer sich stetig weiterentwickelnden Branche erfordert die heutige Immobilienwirtschaft Effizienz und Skalierbarkeit. Effektive Automatisierungen, künstliche Intelligenz, nutzerorientierte Schnittstellen sowie strukturierte digitale Daten können hierbei helfen. Durch diese Faktoren kann die nahtlose Integration von Prozessen, Kommunikation und Daten ermöglicht werden, damit Immobilienverwalter ihre Zeit und Ressourcen optimal nutzen können. Softwarelösungen wie casavi setzen daher auf diese Faktoren und geben Verwaltern mit KI-gestützten Lösungen wie „casavi Assist“ innovative Werkzeuge an die Hand, die es ermöglichen, die Herausforderungen der Branche mit Zuversicht anzugehen.





# iDWELL GmbH

Das österreichische PropTech iDWELL digitalisiert arbeits- und zeitaufwendige Verwaltungs- und Kommunikationsprozesse in der Immobilienverwaltung. Das Unternehmen wurde im Mai 2017 von Betriebswirt Alexander Roth gegründet. Im Jahr 2018 erhielt das iDWELL eine siebenstellige Investitionssumme von Gateway Ventures (ehemals primeCROWD) und gewann 2019 die Innovation Challenge der TU Wien und Österreichischen Verband der Immobilienwirtschaft (ÖVI). Das Unternehmen betreut im DACH Bereich namhafte Kunden, etwa EHL, von Rüden, MWW AG oder RES Immobilien. Um die Expansion außerhalb des DACH-Raums einzuleiten, wurde ein mittlerer einstelliger Millionenbetrag von internationalen Investoren eingesammelt. Investiert haben u.a. Tech VC Flashpoint mit Sitz in London sowie Family Office Wecken & Cie. (investiert u.a. in sevDesk und Delivery Hero).

## About

<b>Website:</b>	<a href="https://idwell.com">idwell.com</a>
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre
<b>Gründungsjahr:</b>	2017
<b>Branche / Branchen:</b>	Immobilienverwaltung
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Entwickler
<b>Management Team:</b>	Alexander Roth (CEO), Anna Matzenberger (Head of Customer Relations)

**Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?**

iDWELL bringt Effizienz, Bedienungsfreundlichkeit und Leichtigkeit in den stressigen und oftmals unübersichtlichen Arbeitsalltag von Immobilienverwaltungen. iDWELL digitalisiert Immobilienverwaltungen und stellt sich auf deren individuelle Bedürfnisse ein. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, den Digitalisierungstrend in die traditionsreiche Immobilienbranche zu übersetzen und Unternehmen aktiv dabei zu unterstützen, aufwändige Prozesse zu automatisieren. iDWELL revolutioniert mit Hilfe von intelligenter Technologie die Servicequalität im Immobilienmanagement. Eine integrierte Mieter-App, Anbindungen zum Digitalen Schwarzen Brett und die automatisierte Abwicklung von Schadensmeldungen eröffnen Immobilienverwaltungen unbegrenzte Möglichkeiten am Markt.

**Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.**

Betrachtet man den Lebenszyklus einer Immobilie, so positioniert sich iDWELL am Ende der Realisierungsphase eines Immobilienprojekts sowie in der Nutzungsphase einer Immobilie. Die Software bindet Professionisten, Mieter und Eigentümer sowie die Immobilienverwaltung in der Werterhaltung der Immobilie ein. Der Wert der Immobilie wird durch die Digitalisierungskonzepte von iDWELL (Mieter-App und TV-Bildschirme) deutlich gesteigert und schafft Lebensqualität.

**Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurerer Dienstleistung?**

iDWELL wird für verschiedene Immobilienportfolios eingesetzt. Mit iDWELL können Wohnungseigentumsobjekte, Mietobjekte, Gewerbeimmobilien, Studentenwohnheime oder gesamte Communities verwaltet werden. Unterschiedliche Kommunikationskanäle werden als Komplettlösung auf einer Plattform reduziert.

iDWELL erledigt mithilfe des Workflow-Bots wiederkehrende Prozesse in der Verwaltung, somit kann Zeit gespart werden.

Wir bieten eine Anbindung von neuen Geschäftsmodellen, um den Service für Kund:innen zu verbessern.

**Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?**

iDWELL hat sich zum Ziel gesetzt, den Digitalisierungstrend in die traditionsreiche Immobilienbranche zu übersetzen und Unternehmen aktiv zu unterstützen, aufwändige Prozesse zu automatisieren.

**Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?**

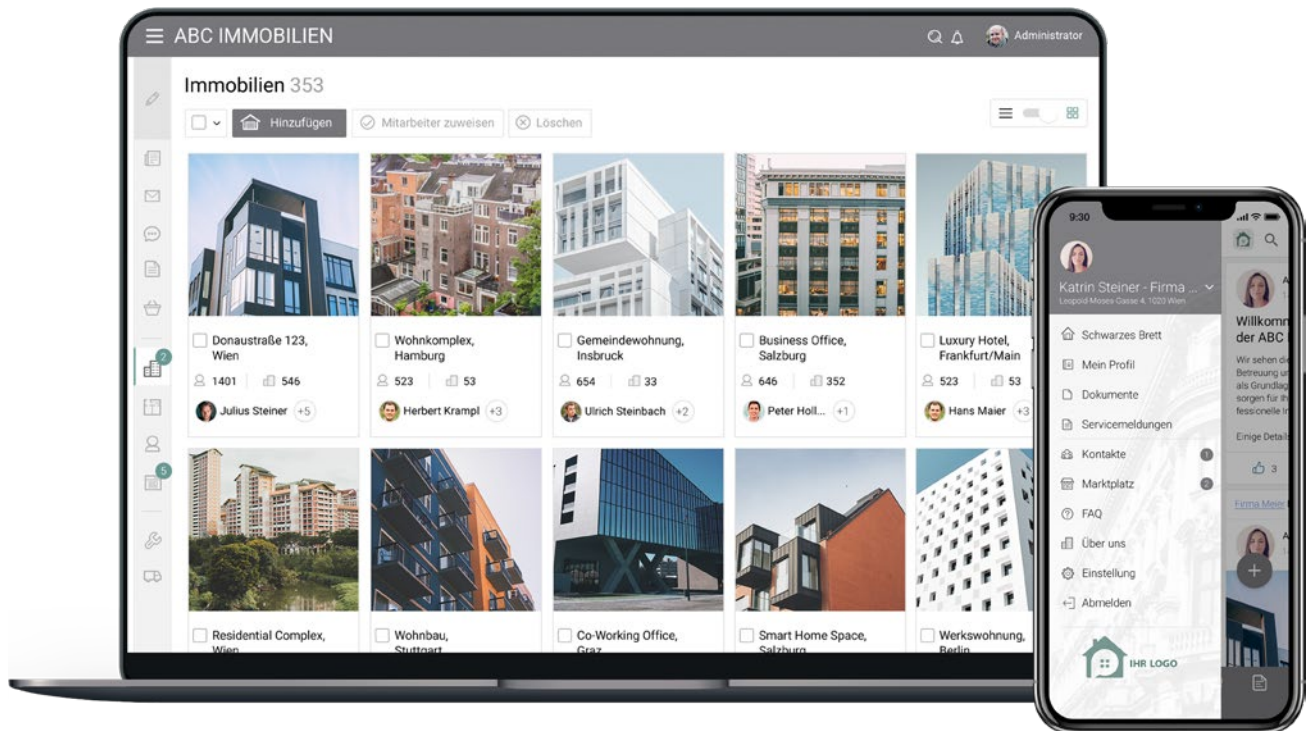
Ein aktueller Trend ist die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen, wodurch die Transparenz und die Effizienz gesteigert werden. Neben-

		Facts
<b>Beispielkunden:</b>	Brichard, EHL, Arealis, Dr. Donath	
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Mieter-App & CRM	
<b>Technologie:</b>	Plattform / Portal	
<b>Anwendung:</b>	Investment Management, Maklersoftware / CRM, Mieter / Käufer Management, Project Management, Property Management, Prozess-Management, SaaS, Workflow Management	
<b>Team:</b>	> 20 Mitarbeiter:innen	
<b>Produkte und Services:</b>	Mieter-App und CRM für Immobilienverwalter	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	ca. 20 Cent pro Bestandseinheit	
<b>Keywords:</b>	CRM, App, Immobilienmanagement	

bei spielt die Zeitersparnis dabei einen großen Faktor.

Des Weiteren gehen Trends in Richtung neuer Technologien wie zum Beispiel künstliche Intelligenz. Diese kann für spezifische Auswertungen, Erkenntnisse und Reportings zum Einsatz kommen.

In der Immobilienbranche ist es wichtig, sich auf die Kerngebiete zu konzentrieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben und um zu wachsen.







# MAD TECH GmbH

„Wir haben uns schon vor einigen Jahren mit dem Thema Kundensupport auseinandergesetzt. Unsere Ambition war es, Unternehmern Zeit und Geld zu sparen, die vorhandenen Strukturen und Ressourcen zu nutzen und auch noch etwas Gutes für unsere Umwelt zu tun.“ Die Idee und das Ziel waren klar: Die vielen, oft unnötigen Kilometer und Stunden die Mitarbeiter:innen zum Beispiel im Störungsdienstverfahren zurücklegen, einsparen. blankmile. ist eine Softwarelösung, bei der man mit nur einem Klick beim Kunden ist. Durch die Kamera des Kunden sieht man seine Probleme, Anforderungen und Wünsche. Im Gespräch können Schnappschüsse, Videos, Notizen oder eigene Dokumente erstellt werden. Außerdem können Anweisungen mittels Skizzen und Markierungen dem Kunden auf seinem Display angezeigt werden.

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.blankmile.com">www.blankmile.com</a>
<b>Management:</b>	Martin Schneglberger (CEO & Co-Founder), Andreas Holzapfel (COO & Co-Founder), Dominik Reichinger (CTO & Co-Founder)
<b>Branche:</b>	Immobilien- & Hausverwaltungen
<b>Gründungsjahr:</b>	2022
<b>Lebenszyklus:</b>	3. Startup: Realisierung 1-2 Jahre
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B

		Facts
<b>Technologie:</b>	Andere, Cloud Technology, Plattform / Portal, VR / AR	
<b>Anwendung:</b>	Dokumenten-Management, Maklersoftware / CRM, Maklertool, Mieter / Käufer Management, Property Management, SaaS, Workflow Management	
<b>Kundenbasis:</b>	Smart Home / Home Services Anbieter, Hausverwaltungen / Mieterkommunikation, Bauräger und Live-Visualisierungen	
<b>Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:</b>	Mit blankmile. bieten wir Unternehmen die Möglichkeit, Anfahrten durch einfache Live-Videoanrufe zu ersetzen. Egal ob Angebote stellen, Schadensmeldungen oder Reklamationen aufnehmen, Unterstützung bei technischen Problemen, Kundenbetreuung oder Dokumentationen – mit blankmile. bewältigst du all diese Prozesse einfach, digital und von wo aus du willst.	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Subscription & individuell	
<b>Keywords:</b>	Immobilienverwaltung, Mieterbetreuung, Anfragen bearbeiten	

### Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir sind ein Team aus drei jungen und motivierten Absolventen der FH Hagenberg. Gemeinsam verfügen wir über jede Menge Innovationsgeist & technisches Know-How und somit über die idealen Voraussetzungen zur Realisierung unseres Vorhabens.

Unsere Idee sowie die Fähigkeit, diese zu verwirklichen wurde auch durch die Zusage der FFG Basisprogrammförderung und der Verleihung des Edison-Awards ([www.edison-der-preis.at/news/news-detail/edison-2021-die-gewinner](http://www.edison-der-preis.at/news/news-detail/edison-2021-die-gewinner)) bestätigt.

### Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Wir erleichtern die Bewohner:innen-Kommunikation maßgeblich und ermöglichen es somit Haus- & Immobilienverwaltungen, mehr Objekte mit den gleichen Ressourcen zu verwalten, sowie Mieter:innen schneller und persönlicher zu betreuen.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Wir sind überzeugt davon, dass derzeit viel Zeit, Kosten und Energie in der Mieterkommunikation liegen bleibt. Viele Anliegen bedürfen eine persönliche Betreuung. Gerade für Schadensmeldungen oder technischen Fragen ist oft eine Anreise unumgänglich.

Mit blankmile können Mieteranfragen aus der Ferne bearbeitet werden. Der / die Mieter:in erhält nach Absenden der Anfrage eine SMS mit einem Link. Dieser verbindet Vermieter:in und Bewohner:in mittels Videotelefonie. Zusätzliche Funktionalitäten erlauben es, einfach benötigte Aufnahmen aus der Ferne zu machen sowie Notizen anzufertigen.

Visualisierungshilfen erlauben es, einfach Anweisungen zu geben. Weder Mieter:in noch Bewohner:in muss eine Anwendung installieren - blankmile funktioniert direkt im Browser. Die Verbindung steht somit innerhalb weniger Sekunden. Anschließend kann eine Dokumentation ausgespielt und in bestehende Systeme automatisch eingespielt werden.



**Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?**

Wir sehen, dass persönliche und vor allem direkte Betreuung immer wichtiger wird. Mieter:innen wollen nicht zwei Wochen warten, bis sich jemand um ihr Anliegen kümmert, sondern wollen sofort das Gefühl haben, dass sie ernst genommen werden und ihre Anfrage bearbeitet wird.

Mieter:innen selbst bedürfen bei technischen Problemen zunehmend externe Hilfe.

Zeitgleich steigt der Aufwand in der Mieterkommunikation für Vermieter.

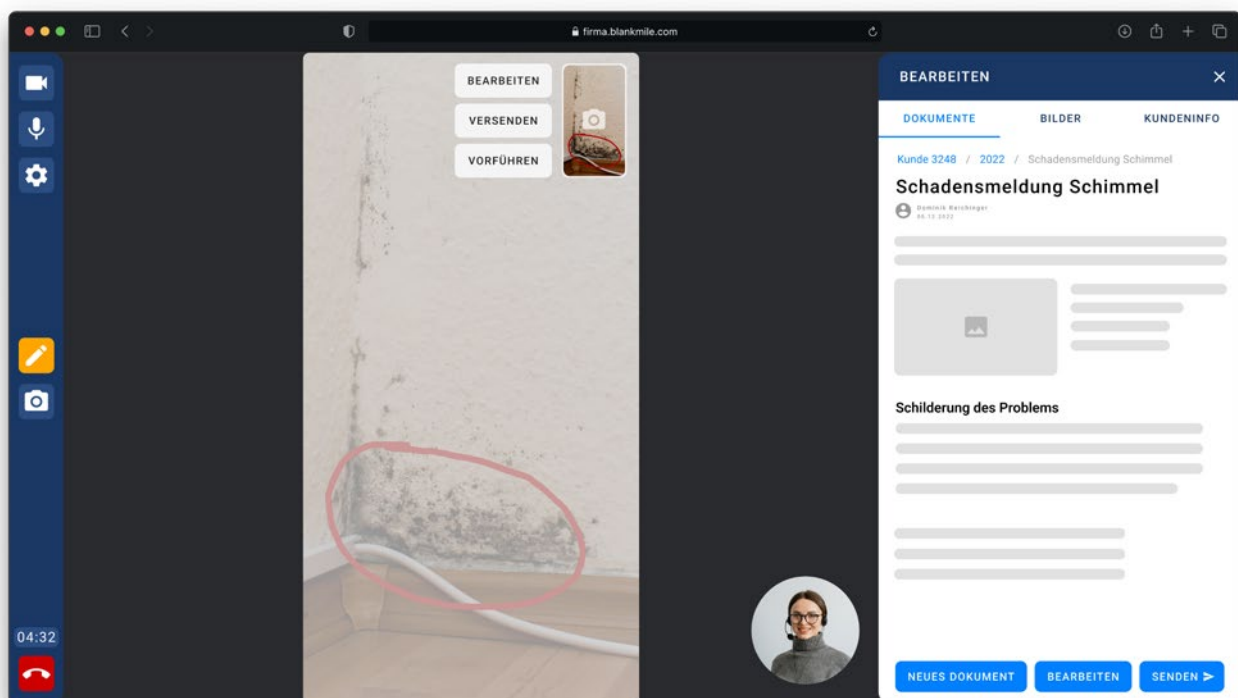
**Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?**

Unser Produkt ist jetzt unter dem Namen „blankmile“ bekannt und geschützt.

Wir konnten dieses Jahr mit dem Naturholz-Möbelhersteller „TEAM 7“ einen Partner finden, der unser Tool zur Reklamationsbearbeitung sowie für den allgemeinen Kundenservice verwendet.

Die eingesparten km liegen derzeit im Schnitt bei 70 pro Anwendungsfall.

In naher Zukunft wollen wir die Anwendungsfälle unseres Produkts noch mehr auf Services und Beratungen im Eigenheim optimieren sowie Integrationen in etablierte Softwaresysteme ermöglichen.







# Nuki Home Solutions GmbH

Die Nuki Home Solutions GmbH wurde 2014 in Graz (Österreich) gegründet. Nach erfolgreicher Crowdfunding-Kampagne im Jahr 2015 ist das Unternehmen stetig gewachsen und beschäftigt am Standort Graz aktuell über 120 Mitarbeiter. Neben dem etablierten Nuki Smart Lock und einem umfangreichen Zubehörangebot arbeitet Nuki mit Nachdruck an der Weiterentwicklung smarter Zutrittslösungen für eine komplett schlüssellose Zukunft.

		About
<b>Website:</b>	<a href="https://nuki.io">nuki.io</a>	
<b>Management:</b>	Martin Pansy (CEO), Alexander Ketter (COO), Jürgen Pansy (CIO)	
<b>Branche:</b>	Schlüssellose Zutrittslösungen, Vacation Rental, Short-Term Rental, Kurzzeitvermietung, Consumer Electronics, Smart Home	
<b>Gründungsjahr:</b>	2014	
<b>Lebenszyklus:</b>	5. Etabliert: Marktreife 6-8 Jahre	
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B, B2C	

		Facts
<b>Technologie:</b>	Hardware, Internet of Things (IoT), Plattform / Portal	
<b>Anwendung:</b>	Asset Management, Digitaler Makler, Immobilienbewirtschaftung, Property Management, SaaS, Smart Building, Smart Home, Marketing / Sales	
<b>Beispielkunden:</b>	Nuki zählt über 100 zuverlässige Partnerschaften. Einige davon sind weltweit führend in der Smart Home Industrie wie Amazon, Apple und Google. Aber auch in anderen Branchen arbeiten wir mit namhaften Partnern zusammen: Airbnb, Smoobu, Guesty oder BookingSync im Bereich der Kurzzeitvermietungen oder mit JUSTIMMO oder RE/MAX Europa im Bereich der Immobilienverwaltung für Makler und deren Kunden.	
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Die Lösungen von Nuki für die Wohnungstür (Nuki Smart Lock) und die Hauseingangstür des Wohngebäudes (Nuki Opener) erlauben den sicheren und schlüssellosen Zugang zu Immobilien - ganz einfach über die Justimmo-Plattform. Die Makler entscheiden, ob sie ihren Interessenten Selbstbesichtigungen bei Erst- oder Folgeterminen anbieten. Sie können ihren Kooperationspartnern und Dienstleistern jederzeit Zutritt zu der Immobilie gewähren, ohne selbst vor Ort sein zu müssen. Bei Inkrafttreten des Bestellerprinzips für Miete bietet die Selbstbesichtigung die Möglichkeit, Vermietern Leistungspakete anbieten zu können.	
<b>Installed Base:</b>	Mit über 350.000 zufriedenen Nutzern von Smart Locks ist Nuki europäischer Marktführer in der Kategorie Smart Locks / nachrüstbare elektronische Türschlösser. Nuki rüstet seit 2018 Wohnhausanlagen der Wiener SOZIALBAU AG mit smarten Zutrittssystemen aus.	
<b>Kosten / Preismodell:</b>	Unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen für B2C- und B2B-Kunden; Nuki Apartment Set (bestehend aus Nuki Smart Lock 3.0, Nuki Bridge, Nuki Opener): € 329,- Einmalkosten für Hardware bei Nutzung mit Webplattform Nuki Web; Nuki Smart Hosting bei Nutzung von Partnerintegrationen wie Airbnb, Smoobu und weiteren PMS: ab € 69,- / Jahr - Rundumservice mit Premium-Support, sofortigem Produktaustausch, Produkt-Leasing, Nutzung der Short Rental API und Partnerintegrationen, Service Level Agreement und mehr	
<b>Keywords:</b>	Consumer Electronics, Smart Home, Short-Term Rental, Kurzzeitvermietung, Vacation Rental, schlüssellose Zutrittslösungen, Smart Key	

**Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?**

Nuki eröffnet neue Wege in das eigene Zuhause. Wir machen das elektronische Türschloss - das Smart Lock - zu einer Selbstverständlichkeit und das Leben komfortabler für Millionen von Menschen in Europa und darüber hinaus. Nuki bietet smarte, einfache und sichere Zugangslösungen für Häuser, Wohnungen und Mehrfamilienhäuser, indem es das Smartphone einfach in einen smarten Schlüssel verwandelt.

**Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.**

Dank Nuki gehören zeitaufwändige Schlüsselübergaben und kostspielige Zylinderwechsel der Vergangenheit an. Egal, ob es sich um eine Wohnung oder ein Mehrfamilienhaus handelt, Nuki ermöglicht einen schlüssellosen und flexiblen Alltag für Immobilienbesitzer wie auch Mieter. Das elektronische Türschloss ist für die Selbstmontage innerhalb weniger Minuten konzipiert, wird ohne Schrauben oder Bohren an der Innenseite der Tür angebracht und macht das Smartphone zum



auf dem bestehenden Zylinder montiert. Zutrittsberechtigungen können problemlos und schnell an das gesamte Maklerteam vergeben werden. Diese "digitalen Schlüssel" können aber ebenso schnell angepasst, neu vergeben oder auch wieder entzogen werden. Verlorene Schlüssel oder zeit- aufwendige Schlüsselübergaben innerhalb des Teams entfallen somit komplett. Über die Nuki App behält man zudem stets den Überblick, ob die Tür auch wirklich versperrt ist und wer wann Zutritt zur Immobilie hatte. Das smarte Türschloss kann nach erfolgreicher Vermittlung entweder rückstandslos entfernt und auf der Tür des nächsten Objekts montiert werden, oder es wird dem Käufer / Mieter als Geschenk übergeben.

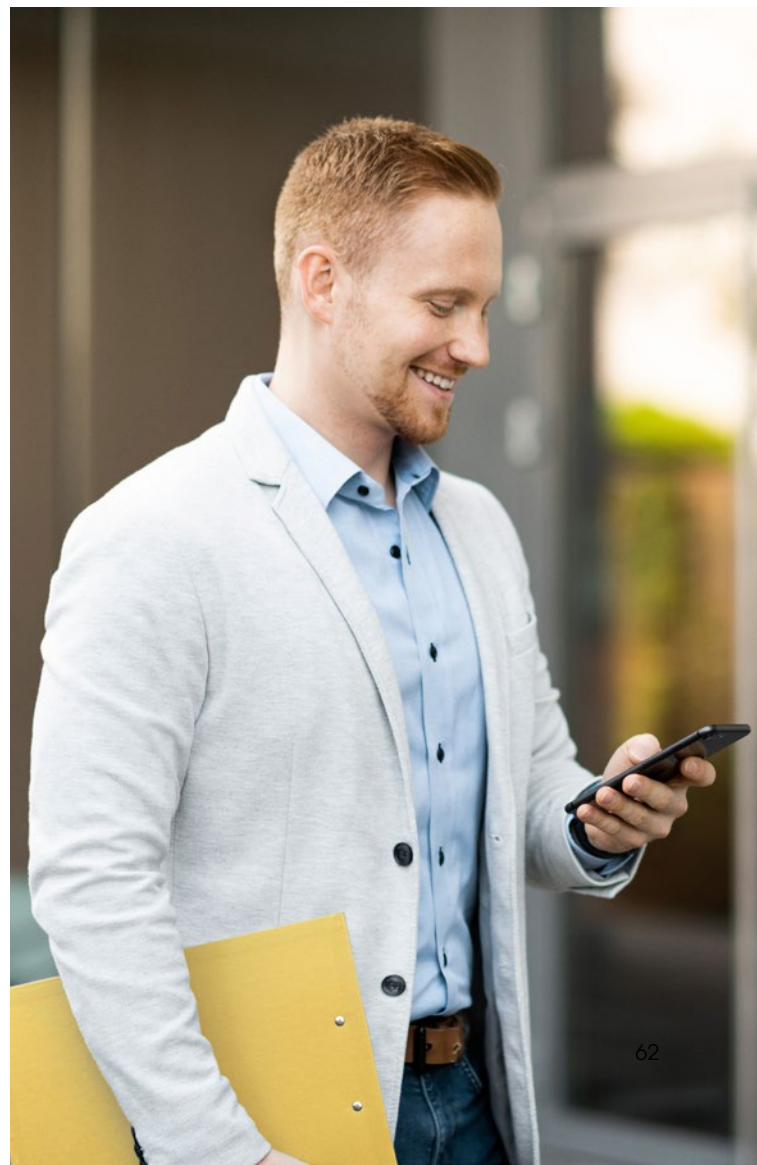
digitalen Schlüssel. Über die kostenlose Nuki App oder die Web-Plattform Nuki Web werden Zutrittsberechtigungen einfach verwaltet und - im Falle einer Kurzzeitvermietung oder beispielsweise bei Wohnungsbesichtigungen - für den jeweiligen Buchungszeitraum an Gäste gesendet.

#### **Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?**

In der Kurzzeitvermietung ermöglicht Nuki Gästen einen berührungslosen 24/7 Self-Check-In und bietet einen komplett schlüssellosen Zugang - von der Straße bis ins Wohnzimmer des gebuchten Apartments. Unsere Lösung lässt sich auch ganz hervorragend für Wohnungsbesichtigungen nutzen.

#### **Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?**

Wir sehen den Wandel hin zu schlüssellosen Zutrittsmöglichkeiten nicht nur im Privatbereich, sondern auch verstärkt in der Immobilienbranche. Als Immobilienmakler hat man ständig mit Herausforderungen zu kämpfen. Die Immobilienwirtschaft ist ein ständig wachsender Markt, potenzielle Kunden haben immer weniger Zeit und potenzielle Verkäufer wollen immer schneller Erfolge sehen. Immobilienmakler müssen zwischen Verkäufern/ Vermietern und denen, die eine Immobilie suchen, vermitteln. Hinzu kommt noch das Zeit- und vor allem das Schlüsselmanagement. Sowohl beim Zeit- als auch beim Schlüsselmanagement kann das elektronische Türschloss von Nuki Abhilfe schaffen. In kürzester Zeit ist es an der Innenseite der Tür





# prop.ID GmbH

prop.ID digitalisiert Standardprozesse für Wohnungs-Unternehmen, insbesondere Hausverwaltungen. Das erste Service ist vBeschluss: hybride Eigentümer-Versammlungen. prop.ID bildet hierbei den kompletten Zyklus der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung einer Eigentümerversammlung ab. Keine Softwareinstallation oder Handy-App notwendig. Das hebt prop.ID von Standard-Videokonferenzlösungen ab.

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir bieten keine generalistische Lösung an, wie beispielsweise MS-Teams.

Wir decken ein klar umrissenes Branchenthema komplett vertikal ab - von der Planung über die

Durchführung bis zur Nachbearbeitung: Komplett-digitalisierung der Eigentümerversammlung.

Und trotzdem die Möglichkeit, vor Ort an einer Eigentümerversammlung teilzunehmen.

## About

Website:	<a href="http://www.prop.id">www.prop.id</a>
Management:	Alexander Schuch (CEO)
Branche:	Immobilien
Gründungsjahr:	2022
Lebenszyklus:	3. Startup: Realisierung 1-2 Jahre
Marktausrichtung:	B2B



		Facts
<b>Technologie:</b>	Plattform / Portal	
<b>Anwendung:</b>	Dokumenten-Management, Digitale Tools und Visualisierungen, Property Management	
<b>Beispielkunde:</b>	Wir sind gerade beim Marktlaunch (Mär 2023)	
<b>Beschreibung der Anwendung beim Vorzeigekunden:</b>	Abhaltung von Eigentümerversammlungen (alle 2 Jahre in AT, bzw. jährlich in DE, CH). Bereitstellung eines Dokumentenarchivs für die Eigentümer (Infos zur Einheit, zur Eigentümerversammlung, Tagesordnung und natürlich die Protokolle der ETVs und die Beschlüsse)	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Monatliche Bereitstellungsgebühr pro verwaltete Einheit (verwaltete Wohnung). Plus einer geringen Pauschale pro Versammlung	
<b>Keywords:</b>	Eigentümerversammlung, Digitalisierung, Hausverwaltung, hybrid, Dokumentenarchiv, Videokonferenz Lösung, Immobilien, B2B	

Inklusive Online-Archivierung der Dokumente und Daten, damit Hausverwaltungen und Eigentümer 24/7 auf diese Daten Zugriff haben.

100% für die Immobilienbranche.

**Inwieweit unterstützt ihr die Immobilienbranche? Könt ihr ein Beispiel dazu geben?**

prop.ID unterstützt die Immobilienbranche durch die Digitalisierung von Standardprozessen: der Digitalisierung der Eigentümerversammlung für Hausverwaltungen.

**Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. euerer Dienstleistung?**

Unser erstes Service vBeschluss haben wir erfolgreich im Sommer 2023 auf den Markt gebracht. Die ersten Hausverwalter sind bereits online und weitere gerade in Implementierung. Durch die großartige Erleichterung gibt es super Feedback – nicht nur für die Abhaltung der ETV, sondern auch für die Durchführung von Umlaufbeschlüssen. Laut Rückmeldung von Hausverwaltungen wird eine Ersparnis von 10-12 Stunden Arbeitszeit im Vergleich zum klassischen Postversand inkl. Bearbeitung und Auswertung des Rücklaufs von Umlaufbeschlüssen erreicht.

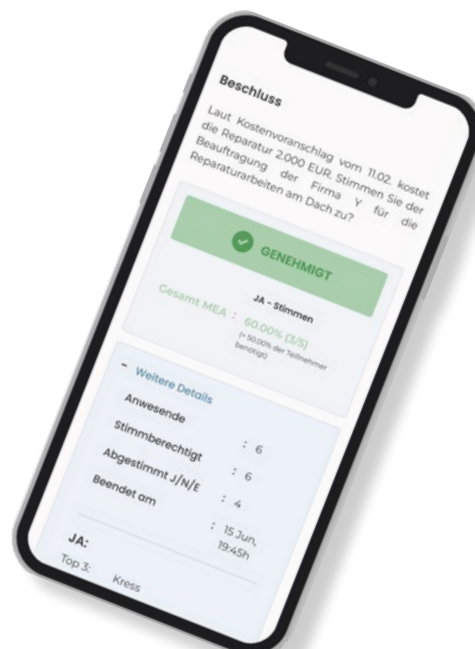
**Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern?**

Langsam, aber sicher passiert die Digitalisierung auch in der Immobilienbranche. BIM in Verbindung mit ESG finde ich auch sehr spannend: Hier geht es oft um zwei- oder dreistellige Millionenbeträge, da lässt sich durch BIM noch viel einsparen.

Ein verstärkter Fokus auf Klimamaßnahmen im Kombination mit BIM wird sicher noch kommen.

**Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft? Frage hinzufügen**

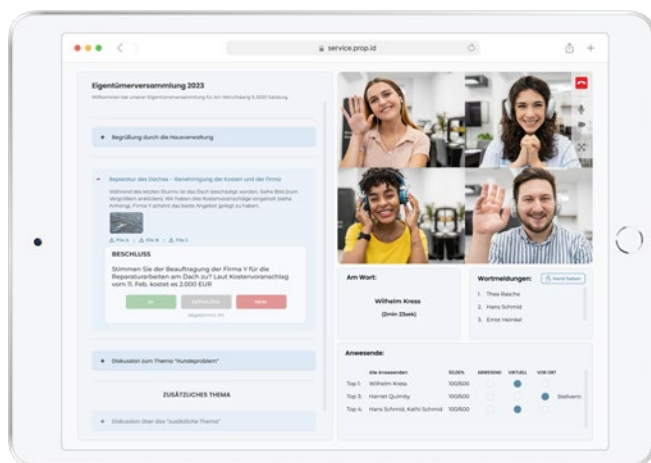
Neu ab Herbst/Winter: OnBoard!



- OnBoard! ist ein Vermieter:innenpaket für Makler und Hausverwalter, um die Mieter:innenauswahl, das OnBoarding sowie die Betreuung von Mieter:innen zu erleichtern.
- Speziell auch als Reaktion auf das Bestellerprinzip: OnBoard! ist allerdings kein neues Service eines neuen Hausverwalters oder Maklers, sondern ein Service, gedacht für Hausverwalter und Makler.

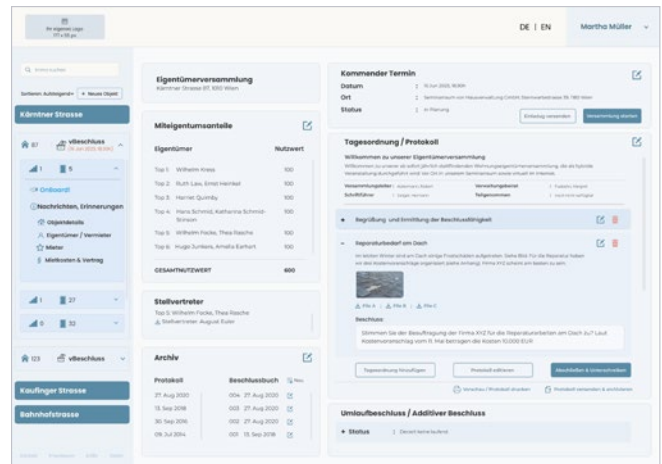
**Highlights:**

Strukturierte Aufnahme der Objektdaten gemeinsam mit Vermieter:innen, bzw. Vermieter:innen können Eckdaten selbst schon vorausfüllen



Interessenten-Dashboard mit Mieter-Setcards: Strukturierte Übersicht, automatisierte Absage bzw. automatisierte Mieter-Datenaufnahme: Vor allem spannend bei Objekten mit hoher Nachfrage

Mietvertragskonfigurator: Vertragsvorlagen einmal angelegt - nie wieder Mietverträge ausfüllen müssen. Nicht nur, aber vor allem auch spannend für oftmalige Mieterwechsel wie z.B. Single-/Pärchenwohnungen, Studentenwohnheime, etc..



Übergabeprotokolle und darauf basierende Rückgabeprotokolle werden automatisiert vorbereitet, d.h., befüllen sich selbst mit den Eckdaten.

Mietverträge, Kautionsübergaben, Übergabeprotokolle digital unterschreiben

Schwarzes Brett, Erinnerungsfunktionen, Dokumentenarchiv für langfristige Kundenbindung von Vermietern bzw. digitale Services für Mieter.

**Vorteile von OnBoard!:**

1. Erweitertes Service von Hausverwaltungen und Makler für Vermieter:innen = digitalisierte und dadurch erleichterte Abläufe in der Vermietung
2. Auch als Zusatzservice von Maklern & Hausverwaltungen für Vermieter:innen anstatt Vermittlungsprovision möglich. Für Vermieter, die lieber selbst auf Mieter:innensuche gehen wollen: Langfristige Kundenbindung zwischen Makler/Hausverwaltung und Vermieter:innen und somit auch neue Geschäftsmodelle zwischen Makler bzw. Hausverwaltungen und Vermieter:innen möglich.
3. Vermieter:in weiß, an wen er/sie sich wenden muss, wenn er/sie nicht selbst vermieten möchte, bzw. das Objekt verkaufen wollen sollte.

SmartParley bringt Wohnungseigentümer als digitale Gemeinschaft einfach zusammen.



smart  
**PARLEY**  
Jederzeit

## SmartParley GmbH

Die SmartParley GmbH wurde 2021 gegründet, um die Digitalisierung im Bereich der Hausverwaltungen, insbesondere im Hinblick auf die Kommunikation zwischen den verschiedenen Parteien, positiv zu beeinflussen und diese im Interesse aller voranzutreiben.

SmartParley bringt die Wohnungseigentümer als auch die Verwalter als digitale Gemeinschaft zusammen. Auf einer Web-Plattform werden die Dokumente und Daten des gesamten Hauses gemeinsam verwaltet, zentral eingesehen und transparent kommentiert. Ein einfaches und ortsunabhängiges Videomeeting mit digitaler Abstimmung kann jederzeit durchgeführt werden und ist zentraler Bestandteil der Plattform.

SmartParley will zukünftig die Kommunikationsplattform sein, über die jegliche transparente Kommunikation zwischen den Eigentümern, den Mietern, der Hausverwaltung aber auch involvierten Drittunternehmen wie Haustechnik oder Haus-service ablaufen soll.

		About
<b>Website:</b>	<a href="http://www.smartparley.de">www.smartparley.de</a>	
<b>Management:</b>	Sacha Hold (CEO), Marcus Jeschke (COO)	
<b>Branche:</b>	Hausverwaltungen	
<b>Gründungsjahr:</b>	2021	
<b>Lebenszyklus:</b>	3. Startup: Realisierung 1-2 Jahre	
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B, B2C	

**Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?**

Wir sind ein kleines, aber schlagkräftiges Team was in Zukunft noch wachsen möchte, um den Erfordernissen des Marktes und der Marktteilnehmer zu entsprechen. Wir bringen viele Jahre an digitalem Know-How mit und sind dabei auf verschiedener Art und Weise schon länger in dem Bereich aktiv. Bei uns wissen Kunden, dass wir Dinge nur dann versprechen, wenn wir sie auch wirklich halten können.

**Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.**

Neben unserem Produkt unterstützen wir die Immobilienbranche, indem wir aktiv an ihr teilnehmen. Wir sind in der deutschen GPTI aktiv und nehmen darüber an zahlreichen Events teil, bei denen wir unsere Sicht der Dinge auf den Markt, vornehmlich in dem Bereich, in dem wir aktiv sind, mit den Teilnehmern teilen.

Des Weiteren informieren wir regelmäßig über unsere LinkedIn Seite, welche Neuerungen oder Änderungen sich im Markt zuletzt ergeben haben.

**Welche konkreten Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes?**

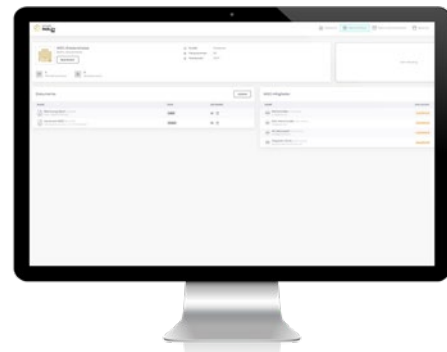
Auf mittel- bis langfristiger Sicht Zeitersparnisse und damit verbunden am Ende dann auch Kostenersparnisse. Darüber hinaus stärkere Flexibilität und besseres Zeitmanagement aller Beteiligten.

Für Hausverwaltungen ergeben sich darüber hinaus noch zusätzliche Einnahmequellen.

**Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell und bei deren Dienstleistern?**

Das ist aktuell sehr vielschichtig.

Der generelle Wille, sein Unternehmen und auch den Bereich, in dem man arbeitet, zu digitalisieren, ist vorhanden, aber die Umsetzung und das Mitnehmen aller Beteiligten gestaltet sich noch schwierig und wird noch viele Jahre die Branche bestimmen.



**Facts**

<b>Technologie:</b>	Big Data, Cloud Technology, Data Analytics, Plattform / Portal
<b>Anwendung:</b>	Community / Networking, Dokumenten-Management, Immobilienbewirtschaftung, Project Management, Property Management, SaaS, Smart Building, Smart Home, Versorgung / Entsorgung / Energie
<b>Zielgruppe:</b>	Hausverwaltungen
<b>Beschreibung der Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Der Kunde hat einen Account und erstellt für jede WEG einen eigenen digitalen Raum das Parley. Zu diesem werden alle Eigentümer eingeladen. Im Parley können alle hausrelevanten Dokumente mit allen geteilt werden. Dies können Teilungserklärungen genauso wie Angebote oder die Jahresabrechnung sein. Über die Plattform können auch Einladungen zu den Online-Meetings versendet werden, die dann wiederum auch direkt über die Plattform stattfinden. Während der Meetings können dann auch direkt digitale Abstimmungen stattfinden, die später in der Plattform für alle sichtbar sind.
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Abo-Modell
<b>Keywords:</b>	PropTech, WEG, Hausverwaltung, Eigentümer, Kommunikation, Onlinemeeting, Abstimmung, digitale Abstimmung, hybrid, Eigentümerversammlung





# Vulcavo GmbH

Vulcavo ist die Software-Komplettlösung, die Eigentümerversammlungen so digitalisiert und automatisiert, dass unsere Kunden 5 Stunden pro Versammlung einsparen können. Von der Vorbereitung, bis zum fertigen Protokoll. Das spart nicht nur Zeit und Kosten, sondern schont Ressourcen und Mitarbeiter. Vulcavo digitalisiert dabei alle Formen der digitalen Versammlung: hybrid, online und rein in Präsenz. In Deutschland und Österreich profitieren schon mehr als 100 Hausverwaltungen. Unser Ziel: Versammlungen endlich einfach, angenehm und effizient machen!

## About

<b>Website:</b>	<a href="http://www.vulcavo.de">www.vulcavo.de</a>
<b>Lebenszyklus:</b>	4. Growth Stage: Marktphase 3-5 Jahre
<b>Gründungsjahr:</b>	2012
<b>Marktausrichtung:</b>	B2B
<b>Management Team:</b>	Denis Agca (CEO & Founder), Jonas Wrobel (CTO & Founder), Marko Steinbach (CMO & Founder)

## Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Wir digitalisieren und automatisieren Eigentümerversammlungen, um unseren Kunden 5 Stunden - pro Versammlung - einzusparen. Das schaffen wir, indem wir viele Arbeitsschritte, die bisher manuell durchgeführt wurden, teilweise oder vollständig automatisieren. So entlasten wir Mitarbeiter:innen, sparen Kosten und machen Eigentümerversammlungen endlich einfach und effizient - und das hybrid, online oder rein in Präsenz, in Österreich und Deutschland.

## Wie unterstützt ihr eure Branche? Bitte nennt uns ein Beispiel.

Wir bekommen von unseren Kunden und der Branche das Feedback, dass wir endlich einen „Blindenfleck“ auflösen können. Für die Abrechnungen gibt es die ERP-Systeme, es gibt Kundenportale, CRMs usw.. Am Ende laufen aber alle Prozesse der

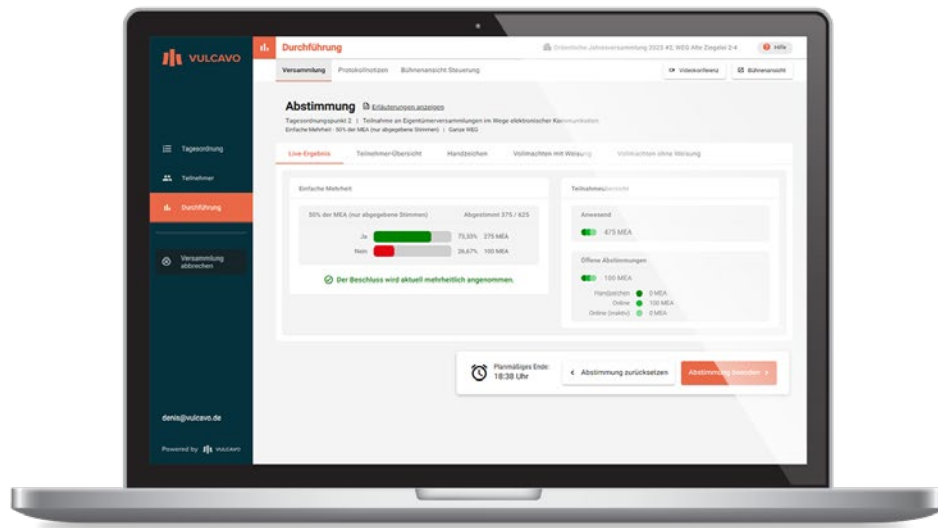
Hausverwaltung in die Eigentümerversammlung oder leiten sich aus dieser ab. Da diese bisher analog stattfinden, werden digitale Prozesse hier unterbrochen. Vulcavo schafft nun Abhilfe, indem dieser zentrale Bestandteil der Hausverwaltungsabläufe digitalisiert wird.

## Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Vorteile, die unsere Kunden uns nennen, sind ganz unterschiedlich. Zeit- & Kostenersparnis, Mitarbeiterentlastung, Wettbewerbsvorteile, gesteigerte Teilnehmerquoten, mehr Komfort oder die Erschließung einer neuen Einnahmequelle sind die häufigsten Gründe.

Voll digital und in 3D hilft ImmoCheckout den Anbietern sich von der breiten Masse abzuheben.

		Facts
<b>Anwendung:</b>	Dokumenten-Management, Immobilienbewirtschaftung, Digitale Tools und Visualisierungen, Project Management, Property Management, Prozess-Management, SaaS	
<b>Branche / Branchen:</b>	Immobilienwirtschaft, Software-Entwicklung	
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Entwickler	
<b>Beispielkunden:</b>	PANDION SERVICE, Südhausbau, Industria, Frank, Ziesel Hausverwaltung, Wentzel Dr.	
<b>Anwendung bei einem Beispielkunden:</b>	Unsere Beispielkunden führen alle Ihre Versammlungen mit Vulcavo durch. Hybrid oder rein in Präsenz. Die gesamte Vorbereitung und die Versammlung selbst werden vollständig in der Software durchgeführt und das gesamte Protokoll wird anschließend automatisch durch die Software generiert. Die Gründe, warum unsere Kunden Vulcavo einsetzen, sind ganz unterschiedlich: Zeitersparnis, Mitarbeiterentlastung, erhöhte Teilnehmerquoten, Wettbewerbsvorteile, zusätzliche Einnahmequelle u.v.m.	
<b>Technologie:</b>	Cloud Technology, Web Development	
<b>Team:</b>	10-15 Mitarbeiter:innen	
<b>Produkte und Services:</b>	Software für digitale Eigentümerversammlungen	
<b>Installed Base:</b>	Cloud-Software	
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Abo-Modell. Cent-Betrag pro gebuchter Einheit, pro Monat.	
<b>Keywords:</b>	ETV, digital, Eigentümerversammlung, SaaS, PropTech, Automatisierung, Digitalisierung, Cloud, Software	



### Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Die Zukunft von Vulcavo liegt darin, Versammlungen noch einfacher und noch effizienter zu machen. Dies wird uns zum einen durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern gelingen. Daten müssen nahtlos zwischen den Systemen wandern können. So müssen Stammdaten den Weg aus dem ERP in Vulcavo finden und anschließend die Ergebnisse den Weg zurück. Vorgänge aus Tools speziell für das Vorgangsmanagement müssen Punkte direkt in die Tagesordnung übergeben können etc..

Außerdem gibt es viele weitere Prozessschritte rund um die Eigentümerversammlungen, die wir optimieren wollen: digitale Umlaufbeschlüsse,

digitale Unterschriften, noch umfangreichere Abstimmungsmöglichkeiten und ein noch höherer Grad an Automatisierung. Daran arbeiten wir mit unserem Team und unseren Partnern täglich voller Leidenschaft, um Versammlungen für unsere Kunden jeden Tag ein bisschen einfacher und effizienter zu machen.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Digitalisierung & Integration. Die Branche digitalisiert sich. Es gibt immer mehr Lösungen, die den Arbeitsalltag erleichtern können. Wichtiges Thema ist dabei immer die Integration. Daten müssen zwischen den Systemen ausgetauscht werden und das ohne Aufwand beim Anwender. Nur so können Ökosysteme entstehen, die den Nutzer bestmöglich unterstützen und aktiv entlasten.



# Wowflow GmbH

Wowflow bietet Facility-Management-Lösungen für die Abbildung aller operativen Tätigkeiten im Facility Management. Dabei hilft Wowflow Facility Management Teams, Arbeitsaufträge, Anlagen und Dienstleister mit weniger Aufwand und Zeit zu verwalten. Arbeitsaufträge werden über QR-Code, E-Mails etc. zentralisiert, die Übersicht aller Abläufe ist in echtzeit möglich. Auch die unternehmensinternen Erfordernisse zum Reporting sowie unterschiedlicher Berechtigungsstufen wird Rechnung getragen. Kooperation, Verfolgung und Dokumentation erfolgen an einem Ort und sind in CAFM-/ERP-Systeme integrierbar. Haupt USP bzw. Merkmale von Wowflow sind eine intuitive Bedienbarkeit (offline am Mobiltelefon), Mehrsprachigkeit (10 Sprachen inklusive automatischer Übersetzung) und die Automatisierung von Abläufen.

## About

Website:	<a href="http://www.wowflow.com">www.wowflow.com</a>
Lebenszyklus:	4. Growth Stage: Marktphase 3-5 Jahre
Gründungsjahr:	2018
Marktausrichtung:	B2B
Management Team:	Drazen Ivanis (CEO), Misha Voronko (COO)



## Facts

<b>Anwendung:</b>	Immobilienbewirtschaftung, Maklertool, Site Management, Workflow Management
<b>Branche / Branchen:</b>	Facility Management, Facility Services
<b>Zielgruppe:</b>	Makler, Hausverwaltungen, Entwickler
<b>Beispielkunden:</b>	Reinigungsunternehmen, FM-Unternehmen, Hausverwalter
<b>Technologie:</b>	AI, Cloud Technology, Plattform / Portal
<b>Team:</b>	10 Mitarbeiter:innen
<b>Installed Base:</b>	Cloud, SaaS
<b>Kosten / Preismodelle:</b>	Monatliche Lizenzgebühr

### Was macht euer Unternehmen? Wie erklärt ihr eure Kernkompetenz?

Maßgeschneiderte Software für Facility Management, gegründet vom Facility Manager.

Intuitive Bedienung (keine Einschulung der Enduser), Offline, Mehrsprachig, schnell (innerhalb 5h) anwendbar und implementierbar.

### Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung eures Produktes bzw. eurer Dienstleistung?

Senkung des Admin Aufwands und eine Umsatzsteigerung bis zu 20%.

### Wie seht ihr eure Zukunft? Welche Zukunftsvisionen habt ihr oder was plant ihr in näherer Zukunft?

Beispielanwendung Schlüssel-Management: Gemeinsam mit der Firma essec, hat Wowflow das digitale Schlüssel-Management entwickelt. Die BU-

WOG als einer der ersten Realisationspartner nützt Wowflow um 10.000 Hausschlüssel digital zu verwalten. Dabei sind alle Schlüssel mit einem QR-Code ausgestattet und alle Informationen zentral verwaltet und jederzeit abrufbar. Die Anwendung ist mobiltauglich, Rückgabetermine, Unterschriften bei Schlüsselübernahme bzw. -rücknahme werden erfasst, ebenso wie personenspezifische Daten Bestandteil der „Schlüssel“-Information sind. Die Lösung funktioniert als Stand-Alone-Anwendung wie auch als integrative Software-Lösung im ERP bzw. der Property-Management-Anwendung.

### Welche Trends seht ihr in der Immobilienbranche generell bzw. bei deren Dienstleistern?

Digitalisierung ist bei jedem wichtig, das Leben dieser ist sehr träge.

