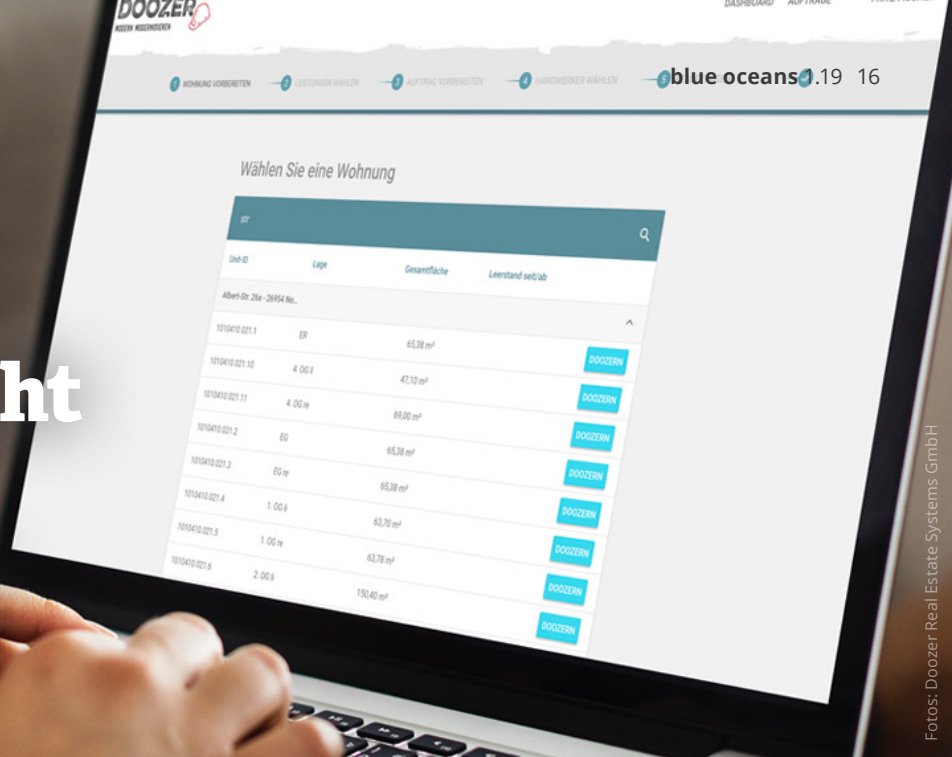


”

Mit unserer Lösung braucht es keinen Bauingenieur mehr



Doozer-Geschäftsführer Carsten Petzold will mit seinem Start-up die Effizienz und Geschwindigkeit der Gebäudesanierung erhöhen. Im Interview spricht er über die Unterschiede zu Handwerkerportalen wie myhammer.de und die Bedeutung von Daten für sein Geschäftsmodell.

KATEGORIE:

Breakthrough

START-UP:

Doozer Real Estate Systems GmbH, Berlin

GESCHÄFTSFELD:

B2B

blue oceans

Herr Petzold, wie ist Doozer entstanden?

Petzold

Der Gründer von Doozer Nicholas Neerpasch ist Architekt. Bevor er CEO von Doozer wurde, sammelte er mit seinem Ingenieurbüro mehr als zehn Jahre Erfahrung im Bereich Sanierungen für große Immobilien- und Wohnungsunternehmen. Er hat dabei festgestellt, wie

dieses Problem vielleicht noch stemmbar. Bei hunderten oder gar tausenden Wohnungen pro Jahr, die unsere Kunden sanieren müssen, wächst das Problem exponentiell.

Daraus entstand dann die Idee, den Prozess zunächst intern mit einer Softwarelösung im Ingenieurbüro zu erleichtern und zu standardisieren. Darauf sind dann relativ schnell potentielle Anwenderunternehmen aufmerksam geworden und wollten diese Lösung lizenzieren. So ist Doozer entstanden. Anders als vielleicht andere Start-ups gab es bei der Gründung bei uns bereits ein tiefes Marktverständnis und eine konkrete Nachfrage. Mittlerweile sind wir im sechsten Geschäftsjahr und beschäftigen über 30 Mitarbeiter.

ausschließlich aus der Wohnungswirtschaft. Mit Doozer erhalten Wohnungsunternehmen sofort verbindliche Angebote von Handwerkern und können diese gleich digital buchen. Als digitale, mobile Lösung zur Erstellung von Sanierungsaufträgen beschleunigen wir den gesamten Prozess deutlich und steigern massiv die Effizienz. Gleichzeitig sorgen wir für große Transparenz rund um die Sanierungsaufträge. Als rein softwarebasierte Lösung können Kunden per se ohne komplizierte Installation Doozer sofort nutzen, um Aufträge zusammenzustellen. »

”

Über die Plattform sind inzwischen schon Umsätze von 250 Mio. Euro generiert worden.

schwer es ist, Angebote von Handwerkern zu vergleichen. Termine zur Vor-Ort Begehung der Wohnung beispielsweise müssen mit mindestens drei Handwerkern koordiniert werden. Die Aufmaße und Angebote unterscheiden sich naturgemäß. Und Äpfel und Orangen lassen sich nun mal nicht sauber vergleichen. Wenn man nur eine Wohnung pro Jahr saniert, ist

blue oceans

Was unterscheidet Doozer von Portalen wie MyHammer, die ebenfalls Handwerker vermitteln?

Petzold

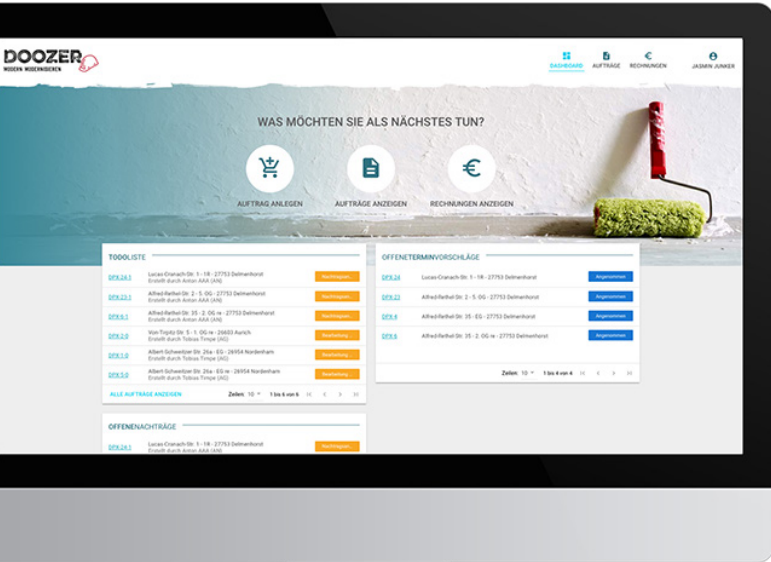
Da gibt es enorme Unterschiede. Wir bieten eine reine B2B-Lösung, unsere Kunden kommen



Carsten Petzold
Geschäftsführer

Doozer Real Estate Systems GmbH
Berlin

info@doozer.de
www.doozer.de



Mithilfe eines "digitalen Zwillings" des Objektes werden Sanierungen automatisiert.

» **blue oceans**
Wie funktioniert Doozer genau?

Petzold

Doozer ist eine Prozesslösung. Das heißt, der Mitarbeiter eines Immobilienunternehmens geht mit einem Tablet durch eine leere Wohnung und erstellt über die Eingabe von Daten zur Größe, Deckenhöhe, Fliesen, Fenstern, Heizkörpern etc. einen digitalen Zwilling des Objektes. Dann kann er ähnlich wie bei einem

Online-Shop Leistungen auswählen und zusammenstellen. Unsere Engine berechnet dann die benötigten Mengen und Maße. Für jede einzelne Leistung haben Handwerker auf der Plattform Einheitspreise hinterlegt. Bei dem einen kostet etwa ein Meter streichen die Summe X, bei dem anderen die Summe Y. Mit diesen Angaben können wir dann sofort automatisiert ein Angebot erstellen, ohne das ein Handwerker vor Ort sein muss. Das ist eine Riesensparnis für die Handwerker,

die im Moment mit der Arbeit sowieso kaum nachkommen und für die Auftraggeber, weil sie sofort Vergleichsangebote erhalten.

blue oceans
Kann die Software jeder bedienen?

Petzold

Wir schulen die Mitarbeiter, weil eine gewisse Sachkenntnis zu Gebäuden und Wohnungs-sanierungen natürlich notwendig ist. Mit unserer Lösung braucht es aber keinen Bauingenieur mehr, um eine Sanierung zu beauftragen, das können dann auch Hauswarte machen. Für die Wohnungsunternehmen ist das daher sehr interessant.

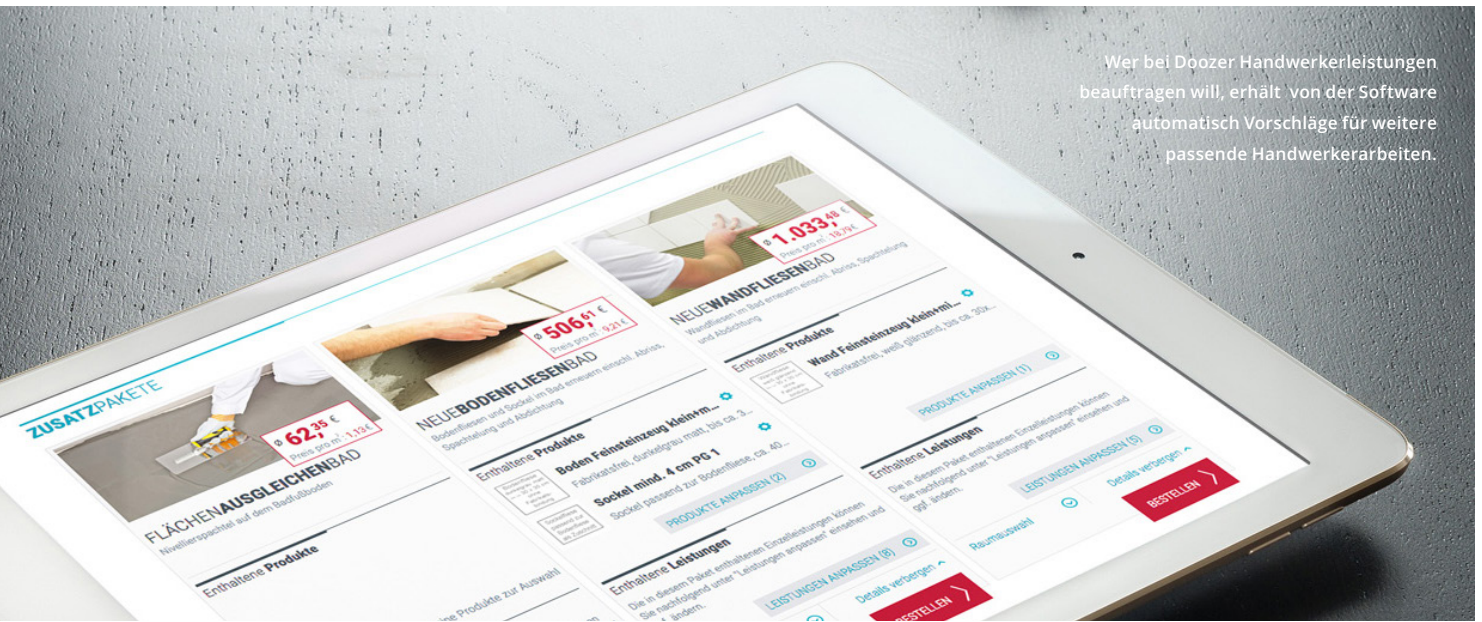
blue oceans
Wie genau sind die Angebote denn? Kann es passieren, das noch einmal nachgesteuert werden muss?

Petzold

Über die Plattform sind inzwischen schon Umsätze von 250 Mio. Euro generiert und 50.000 Wohnungen saniert worden. Die Mengen und Angebotsberechnung funktioniert also erwiesenermaßen sehr gut. Natürlich kann es hier und da immer Überraschungen am Bau geben, zum Beispiel wenn man hinter der Tapete Schimmel entdeckt oder bei der

Doozer – Business Model Canvas

Key Partner	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationship	Customer Segments
Strategische Partnerschaften: • Bundesverband Deutsche Startups e.V. • German PropTech Initiative • GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. • GRI Tech Club	• Digitalisierung der Immobilienwirtschaft (SaaS) • Weiterentwicklung und Betrieb einer digitalen B2B- Plattform für die Wohnungswirtschaft Key Resources • Expertise und tiefes Marktverständnis für die Belange der Immobilien- und Wohnungswirtschaft • Selbst entwickelte cloud-basierte Software • Talentierte Team mit Expertise aus IT, Vertrieb und Kundenbetreuung • Skalierbares Geschäftsmodell	Wohnungseigentümer: • schnelle und mobile Beauftragung von Handwerksleistungen • Zeitersparnis von Handwerker-Beauftragung von i.d.R. bis zu 6 Wochen auf unter eine Stunde • Schnellere Neuvermietung Handwerker: • Keine Angebotserstellung • Keine Vor-Ort-Begehung • Keine manuelle Rechnungsstellung • Standardisierte Paketangebote • Preise und Verfügbarkeiten jederzeit anpassbar	Wohnungseigentümer und Handwerksunternehmen können mithilfe einer kurzen Einführung die webbasierte Software sofort nutzen. Channels • Akquise von Großkunden durch Vertriebsmitarbeiter • Fachmessen • Kongresse und Tagungen • Presse & Öffentlichkeitsarbeit • Branchen-Networking	• Wohnungswirtschaft • Immobilienwirtschaft
Cost Structure		Revenue Streams		
Personalkosten für Entwicklung, Vertrieb, Marketing		• Provision pro vermittelten Handwerker-Auftrag • IT-Services		



» Sanierung Asbest gefunden wird. Dafür kann dann ganz einfach ein Nachtrag digital erstellt und freigegeben werden.

blue oceans

Welche Rolle spielt Big Data?

Petzold

Die Magie ist, dass man mit möglichst wenig Eingaben ein Angebot bekommen kann, welches sonst eben ein Handwerker aufwendig vor Ort erstellen muss. Dafür ist unsere stetig wachsende Datenbasis entscheidend. Wenn jemand etwa in einem Altbau Malerarbeiten beauftragen will, schlagen wir aus der Erfahrung automatisch vor, dass er auch über Ausbesserungen des Wandputzes nachdenken könnte, um Überraschungen zu vermeiden. Über unsere Plattform haben wir bei Sanierungen viel mehr Erfahrungen sammeln können, als dies ein einzelner Kunde mit ein paar hundert Sanierungen je könnte. Diese Verbindung aus standardisiertem Preis- und Leistungsvergleich, einer mobilen Lösung, einem tiefen Verständnis für die Prozesse und die stetige Optimierung auf Basis der großen Datenmengen ist unser USP.

blue oceans

Wie verdient Doozer Geld?

Petzold

Wenn die Vermittlung eines Handwerkes erfolgt, bekommen wir von dem Betrieb eine Provision. Wir haben keine eigenen Handwerkerteams, aber es gibt immer mehr Unternehmen, die einen Großteil ihrer Umsätze über uns generieren.

blue oceans

Mit Innogy Venture hat ein Unternehmen aus der Energiebranche seit 2017 bei Doozer investiert. Spüren Sie ein wachsendes Interesse aus der Energiebranche am Thema Proptech?

Petzold

Innogy ist ein Investor, der nicht nur Kapital einbringt, sondern auch Know-how. Bei Energieversorgern besteht natürlich das Interesse, mit den Kunden auch über andere Themen zu sprechen als Strom oder Gas. Insofern passt das, was wir machen, da gut rein.

blue oceans

Werden Sie Ihre Angebote erweitern, etwa auf Heizung oder Smart Home?

Petzold

Sie können heute schon über Doozer Heizkörper oder Etagenthermen bestellen, also alles, was mit der Heizung innerhalb der Wohnung zusammenhängt. Natürlich schauen wir uns auch an, was alles auf dem Gebiet der energetischen Sanierung stattfindet. Bei Smart Home bekommen wir zwar auch Anfragen, da ist aber noch das Problem, das unsere Kunden eher Kaltmieten in einem Bereich anpeilen, in der sich solche Investments nicht leicht amortisieren. Insofern ist das noch nicht brandaktuell, wird aber perspektivisch in den Angebotskatalog mit aufgenommen werden.

blue oceans

Herr Petzold, Danke für das Interview. ■

Doozer Real Estate Systems GmbH

Doozer ermöglicht professionelle Immobiliensanierung bei hohem Qualitätsstandard in kürzester Zeit. Entsprechend richtet sich das Portal an Unternehmen, die durch optimierte Prozesse erhebliche Zeit- und Kostenvorteile im Technischen Asset Management größerer Portfolios nutzen möchten. ■

Geschäftsmodell:

Revenue Sharing