

Immobilienwirtschaft: Doozer als PropTech

Interview

Wie schätzt Doozer sich selbst, seine gewählte Marktnische und die Entwicklung des Marktes allgemein perspektivisch ein?

Seit knapp sieben Jahren ist Doozer ein verlässlicher Partner der Wohnungswirtschaft. Wir bieten die marktführende Software für Sanierungen im Innenbereich an und sorgen für effiziente Sanierungsprozesse. Mit der digitalen Doozer Plattform werden Auftraggeber und Handwerker direkt miteinander verbunden. Dank unserer innovativen Produktidee konnten wir uns bereits früh als digitaler Vermittler und vor allem als Beschleuniger von Wohnungssanierungen im Markt etablieren.

Mit einem Wert von mehr als 281 Billionen US-Dollar, ist die Immobilienwirtschaft die wertvollste Branche der Welt. Auch in Deutschland nimmt der Wert von Immobilien seit Jahrzehnten stetig zu. So wird jährlich allein in Deutschland für mehr als 49 Milliarden Euro im Innenbereich saniert. Wir sehen daher ein großes Potenzial, gemeinsam mit der Immobilienbranche zu wachsen und unseren Marktanteil zu vergrößern. Gleichzeitig wird der Bestand an existierenden Wohnungen immer älter. Das ist für uns von Vorteil, denn dadurch steigt der Sanierungsbedarf.

Die Nische der digitalen Vermittlung für Wohnungssanierungen hat dabei ein besonders großes Potenzial. Auch hier war die Corona Pandemie ein Booster für die Digitalisierung. Wir erleben seit letztem Jahr eine deutlich erhöhte Nachfrage. Denn analoge Prozesse sollen jetzt digital abgewickelt werden, um Kontakt zu vermeiden. Und genau das bieten wir unseren Kunden: Wir ersetzen zeitintensive und manuelle Abläufe durch effiziente und transparente Online-Prozesse. Davon profitieren alle Beteiligten, sowohl Handwerker als auch Auftraggeber.

Gibt es Argumente für Doozer, die das Unternehmen hinsichtlich seiner Marktposition als besonders vorteilhaft einschätzt?

Als bisher einzige digitale B2B Plattform für die Vermittlung von Sanierungen im Innenbereich haben wir den Vorteil, als First Mover zu agieren. So haben wir im Laufe der letzten Jahre ein großes Netzwerk an Handwerkern und Bestandskunden aufgebaut. Als Marktführer arbeiten wir eng mit Wohnungsunternehmen aus ganz Deutschland zusammen.

Wir haben bereits hunderten Handwerksbetrieben in ganz Deutschland geholfen, ihr Potenzial durch Standardisierung und Digitalisierung auszuschöpfen. Unsere Kunden schätzen diese enge Zusammenarbeit genauso wie wir. Denn so können wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen und unser Produkt kontinuierlich optimieren.

Wie sieht es mit der Anpassungsfähigkeit und Flexibilität des von Doozer gewählten Geschäftsmodells aus?

Sanierungen mit Doozer sind eine Win-Win-Win Situation für alle Beteiligten: Auftraggeber, Handwerker und Doozer. Deswegen bleibt auch unser Geschäftsmodell seit Jahren unverändert – wir verdienen nur an erfolgreichen Vermittlungen. Erst wenn ein Bauvorhaben komplett abgeschlossen ist und alle offenen Rechnungen von den Auftraggebern beglichen sind, fällt eine Vermittlungsgebühr an.

Wir schätzen Agilität, hören unseren Kunden zu und gehen auf ihre Wünsche ein. Deswegen arbeiten wir ständig daran, unser Produkt weiterzuentwickeln und zu verbessern. Als Start-Up sind wir außerdem flexibler als alteingesessene Unternehmen. So können wir zeitnah auf Entwicklungen und Trends im Markt reagieren und unsere Software den Bedürfnissen unserer Kunden anpassen.

Wir sind stolz auf unseren Erfolg und freuen uns, dass immer mehr Wohnungsunternehmen "doozern", also mit Doozer sanieren. Viele entdecken gerade erst die Vorteile der Digitalisierung für sich. In unserer Marktnische steckt darum ein enormes Potenzial, das wir entwickeln wollen.

Zahlen, Daten und Fakten zu Doozer: Gründung, Marktpotential, Umsatz, Finanzierung... etc.

Die Doozer Real Estate Systems GmbH wurde 2014 von dem Architekten Nicholas Neerpasch gegründet. Im Oktober 2017 übernahm Carsten Petzold neben Nicholas Neerpasch die Geschäftsführung bei Doozer. Zusammen mit inzwischen 40 Mitarbeitenden führen sie Doozer zum Erfolg. Auch die Zahlen belegen das: Bis jetzt wurden mehr als 82.000 Wohnungen erfolgreich mit Doozer saniert, das entspricht ungefähr 52 Sanierungen am Tag. Das Bauvolumen der Wohnungssanierungen beläuft sich dabei auf mehr als 500 Millionen Euro.

Ende letzten Jahres hat Doozer wieder einmal eine erfolgreiche Funding-Runde abgeschlossen. Mit BitStone und FMC haben wir zwei starke neue Investoren und einen hohen siebenstelligen Betrag frisches Kapital für Doozer gewonnen. Die Bemühungen unseres Teams um Firmengründer Nicholas Neerpasch zahlen sich also weiterhin aus.

Dabei hat besonders die starke Performance der Doozer-Plattform unsere Investoren überzeugt. Denn allein im Jahr 2020 wurde über unsere Software Bauvolumen von mehr als 200 Millionen Euro vermittelt. Auch die Kapitalanleger erkennen diese Wachstumschance und sind positiv gestimmt, denn: Die Immobilienbranche ist bereit für digitale Prozesse.

Weitere Informationen gibt Ihnen gern:

FUCHSKONZEPT GmbH
Frau Birgit Intrau
Kastanienallee 10, 12587 Berlin
Telefon: +49 30 652 61148
Telefax: +49 30 652 61149
E-Mail: bi@fuchskonzept.com