

Ein effizientes und günstiges Netzwerk

Digitalisierung Ausbauen, renovieren oder reparieren. Das Startup Conreal Swiss bietet Eigentümern ein digitales Ökosystem mit massgeschneiderten Lösungen.

ROBERT WILD

Zuspiel um Zuspiel. In Sekundenschnelle zirkuliert der Ball, wie am Schnürchen gezogen, von Spieler zu Spieler. Dann der blitzschnelle Pass zum Kreis, schnelle Drehung, Wurf, Tor. Die Szene spielt in einem Handballmatch, von denen Stefan Schärer Tausende in den Knochen hat. 13 Jahre lang spielte der heute 55-Jährige für die Schweizer Nationalmannschaft auf Topniveau. Den Erfolgssfokus hat er nach dem Rücktritt vom Leistungssport im Blick behalten, war CEO von Immoscout24 und Moneyhouse und hat sechs digitale Startups in der Bau- und Immobilienbranche mit zum Laufen gebracht.

Das neuste «Baby» in Schärers Firmenportfolio befindet sich momentan im Aufbau und soll als «digitales Powerhouse» den Schweizer Bau- und Immobilienmarkt aufmischen. Conreal Swiss ist eine virtuelle Kollaborationsplattform, auf der sich Protagonisten der Bau- und Immobilienbranche beliebig vernetzen und pro-

jektorientiert zusammenarbeiten können. Hersteller, Planer, Architekten, Handwerksfirmen, Küchenbauer, Vermarkter und weitere Beteiligte eines Bauprozesses bündeln so ihre digitalen Touchpoints auch für den Kunden respektive Bauherren zentral auf dem Portal. «Wir verkaufen Lösungen, bestehend aus den physischen Produkten, den richtigen Handwerkern und Dienstleistungen, und bieten damit allen unseren Partnern eine digitale End-to-end-Lösung», so Schärer.

Unnötige Kosten vermeiden

Als zentrale Mehrwerte sollen dadurch administrative Doppelspurigkeiten wegfallen, Handwerker profitieren von vereinfachten Prozessen und Hersteller von beispielsweise Küchen oder Bädern erhalten den wertvollen Direktzugang zur Kundschaft. «Alle Beteiligten können dank diesem virtuellen Marktplatz ihre eigene Position im Netzwerkverbund stärken sowie unnötige Kosten vermeiden und den Aufwand reduzieren», ist Schärer überzeugt. Hauptprofiteure sollen die Nutzer der Plattform sein, auf deren Optik

sie ausgerichtet ist. Conreal Swiss peilt als Zielgruppe die Privateigentümer von heute rund 2,5 Millionen Schweizer Wohneinheiten an.

Das Wesen seiner neuen Firma, die als eine Art strategisches Dach vorderhand Minderheitsbeteiligungen an fünf digitalen Startups hält, davon vier von ihm selbst, erinnert Schärer an die Handballdynamik. Eines dieser Startups ist Houzy, eine schnell wachsende digitale Plattform für Wohneigentümer. Das offene Ökosystem integriert nutzerfreundliche Online-Tools wie die Immobilienbewertung, einen Erneuerungsfondsrechner oder einen Pflanzenmanager und bringt Wohneigentümer und Handwerker mit einem Klick zusammen. «Wir schicken kleine Schnellboote mit einheitlicher Fahrtrichtung ins Rennen, die sich gegenseitig ergänzen und in Szene setzen sollen mit dem übergeordneten Ziel, ein Tor zu erzielen respektive Kundenwünsche in Perfektion umzusetzen», so Schärer.

Nicht verwunderlich, dass Schärer in der Person des ebenfalls aus Winterthur stammenden Unternehmers Christoph Meili den optimalen Partner für Conreal Swiss zur Seite hat. Der um 19 Jahre jüngere Meili war ebenfalls Handballer in Schärers Stamclub Pfadi Winterthur, wie dieser ein klassischer Linksausen, und hat in der jüngeren Vergangenheit auch diverse digitale Startups im Bau-, Immobilien- und Reisesektor mitaufgebaut oder beraten. Schärer und Meili bilden gemeinsam den Verwaltungsrat der neuen Firma. Als weitere Namen im Gründerquintett tauchen die Unternehmer Claude Dütschler, Roberto Vetrano und Beat Scheidegger auf.

«Strukturen im Handel mit Baumaterial aufbrechen»

Kürzlich hat die UBS eine Zusammenarbeit mit Houzy verkündet. Was bedeutet dies für die Erfolgchancen von Conreal Swiss?

Stefan Schärer: Die UBS findet unsere vor drei Jahren gegründete digitale Plattform für Wohneigentümer spannend und sieht Houzy als idealen Partner, um auch ihr eigenes neues Hypothekenangebot Key4 im Markt und bei den Immobilieneigentümern zu positionieren.

Kann Houzy weiterhin mit anderen Plattformen kooperieren?

Ganz wichtig ist, dass Houzy trotz dieser Beteiligung ein offenes, neutrales Ökosystem ist. Dies im Gegensatz zu anderen Wohnplattformen, die allesamt vollständig im Besitz von Banken oder Versicherungen sind.

Haben Sie in den letzten Wochen weitere Durchbrüche erzielt?

Ein toller Meilenstein ist die soeben erfolgte Beteiligung der Walliser Bringhen-Gruppe an Habitecs, unserem Conreal-Startup für den Innenausbau.

Warum ist das so wichtig?

Bringhen ist der erste traditionelle Baumaterialienhändler überhaupt, der sich



Stefan Schärer
Co-Gründer
Conreal Swiss

strategisch bei einer Direktvertriebsplattform engagiert. Wir haben nun das Potenzial, die bestehenden Strukturen im Baumaterialhandel aufzubrechen und unser Sortiment auf Habitecs zusammen mit Bringhen laufend auszubauen.

Welche konkreten finanziellen Ziele setzen Sie sich kurzfristig?

Wir sind ambitioniert und möchten jede Woche in allen Startups einzeln und auch im Verbund im Hinblick auf die End-to-end-Vision messbaren Wert schaffen. Daran orientieren wir uns primär. Und wenn wir dies konsequent tun, dann wird die Bewertung von Conreal Swiss überproportional ansteigen, da sich alle unsere Startups in starken Wachstumsphasen befinden.

INTERVIEW: ROBERT WILD



Bruder-Klaus-Kapelle: Die dem heiligen Nikolaus von Flüe gewidmete Feldkapelle steht in Mechernich-Wachendorf, am Nordrand der Eifel/Deutschland.

Rasche Lösung statt Papierkram

Vom Erfolg ist Meili wie Schärer felsenfest überzeugt. Das Konzept, unter einer digitalen Dachstruktur unterschiedliche Dienstleistungen und Services miteinander zu verknüpfen und kundenorientiert zu bündeln, gibt es etwa in der Finanzbranche schon lange. Im kleinstrukturierten Bau- und Immobiliensektor hätten sich viele Protagonisten bis dato schwergetan mit der Idee. «Ich bin überzeugt, dass wir mit Conreal Swiss zum richtigen Zeitpunkt kommen, viele offene Türen einrennen und sich die Mehrwerte sowohl auf Partner- wie auch auf Kundenseite rasch herumsprechen werden.»

Als typisches Anwendungsbeispiel nennt er den Eigentümer einer Überbauung mit vier Etagenwohnungen, der sich mit dem Gedanken einer Küchen- und Bäderrenovierung herumschlägt. «Über unsere Plattform erhält der Eigentümer oder die Eigentümerin passend zu den jeweiligen Vorstellungen sofort Zugang zu spezialisierten Herstellern und

Handwerkern, die ihrerseits direkt miteinander kommunizieren und in kurzer Zeit massgeschneiderte Lösungen inklusive Umsetzungsplan präsentieren.» Statt über Wochen etliche Offerten und Papierkram hin- und herzuschicken, lassen sich Projekte über die zentrale Plattform rasch und unbürokratisch realisieren.

Zahlreiche Geldgeber trotz Corona

Diese digitale Dynamik gefällt den beiden Ex-Handballern, die sich schnelles und präzises Spiel gewohnt sind, ausserordentlich gut. Nun geht es darum, die Botschaften und Mehrwerte ihrer neuen Plattform bekannt zu machen. Neben den über zwei Millionen Privatbesitzern von Wohneigentum soll das «digitale Powerhouse» auch zusätzliche Startups mit komplementären Dienstleistungen und Services anziehen. Als erfahrene Startup-Unternehmer sind auch Schärer und Meili in den Startlöchern, um selbst vielverspre-

chende Neufirmen zu gründen und in die Conreal-Swiss-Flotte zu integrieren. «Nach oben setzen wir uns dabei keine Grenzen», so die Partner.

Natürlich muss das angestrebte Wachstum auch finanziert werden. Der Start ist gut gelungen. Trotz Corona-Lockdown und wirtschaftlicher Unsicherheit hat Conreal Swiss in den vergangenen Monaten diverse Neuaktionäre – alles «Smart-Money-Investoren» mit Fachwissen aus der Bau- und Immobilienbranche – mit substanziellen Beträgen ins Boot holen können. «Es macht den Anschein, dass viele Investoren in Anbetracht der boomenden Digitalisierung realisieren, dass das offene Ökosystem von Conreal Swiss genau der Ansatz ist, wie man in der heterogenen Branche die Prozesse kosteneffizienter gestalten kann», sagt Meili.

www.conreal.ch
www.houzy.ch

ANZEIGE



**Bis 12500 m²
Bürofläche in
Zürich Oerlikon**
franklinturm.ch