



Das Gründerquintett der ConReal Swiss AG in Winterthur mit Co-Investor Ivo Lenherr: Roberto Vetrano, Stefan Schärer, Marc Righetti, Christoph Meili und Claude Dütschler (von links nach rechts).

FOTO: MICHELE LIMINA

#VorreiterDerBaubranche

Mit präzisen Spielzügen zum Wohntraum

Der Ball zirkuliert in Sekundenschnelle, wie am Schnürchen gezogen, von Spieler zu Spieler. Im optimalen Timing erfolgt das Zuspiel zum Kreis, eiskalter Abschluss, 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 Erfolgsweg hat er nach dem Rücktritt vom Leistungssport im Blick behalten, war CEO von Immoscout24 und Moneyhouse und hat sechs digitale Start-ups in der Bau- und Immobilienbranche mit zum Laufen gebracht.

«Digitales Powerhouse»

Das neueste «Baby» in Schäfers Firmenportfolio befindet sich aktuell im Aufbau und soll als «digitales Powerhouse» den Schweizer Bau- und Immobilienmarkt aufmischen. Die ConReal Swiss AG ist eine virtuelle Kollaborationsplattform, auf der sich Protagonisten der Bau- und Immobilienbranche beliebig vernetzen und projektorientiert zusammenarbeiten können. Hersteller, Planer, Architekten, Handwerksfirmen, Küchenbauer und Vermarkter 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 all unseren Partnern eine digitale End-to-end-Lösung», sagt Schärer.

Auf diese Weise fallen administrative Doppelspurigkeiten weg, Handwerker profitieren von vereinfachten Prozessen,

und Hersteller von 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. ConReal Swiss peilt als lukrative 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 Start-ups hält (siehe Kasten), davon vier von ihm selbst gegründet, erinnert Schärer an die Handballdynamik. «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.»

Lösungen statt Papierkram

Nicht verwunderlich, dass Stefan 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 Schäfers Stammsklub Pfadi Winterthur, wie dieser ein klassischer Linksausser, und hat in der jüngeren Vergangenheit auch diverse digitale Start-ups im Bau und Immobiliensektor mitaufgebaut oder beraten. Schärer und Meili bilden zusammen mit Oliver Zimmermann (CEO der Condair Group) den Verwaltungsrat der

«Es macht den Anschein, dass viele Investoren in Anbetracht der boomenden Digitalisierung genau auf ein solches Projekt gewartet haben»

neuen Firma. Als weitere Namen im Gründerquintett tauchen die Unternehmer Claude Dütschler, Roberto Vetrano und Beat Scheidegger auf, sie werden unterstützt von den Co-Investoren Ivo Lenherr, Markus Schmidiger, Marc Righetti und Oliver Rappold – alles ausgewiesene Experten aus der Bau- und Immobilienbranche.

Vom Erfolg sind Meili wie Schärer felsenfest überzeugt. Das Konzept, unter einer digitalen Dachstruktur unterschiedliche Dienstleistungen und Services miteinander zu verknüpfen und kundenorientiert zu bündeln, gebe es etwa in der Finanzbranche schon länger. Im kleinstrukturierten Bau- und Immobiliensektor hätten sich viele Protagonisten bis dato schwer getan 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 Kundenseite rasch herumsprechen werden», so Meili.

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 er passend zu seinen Vorstellungen sofort Zugang zu spezialisierten Herstellern und Handwerkern, die ihrerseits direkt miteinander kommunizieren und ihm in kurzer Zeit massgeschneiderte Lösungen inklusive Umsetzungsplan präsentieren.» Statt über Wochen etliche Offerten und Papierkram hin- und herschicken, lassen sich Projekte über die zentrale Plattform rasch und unbürokratisch realisieren.

Diese digitale Dynamik gefällt den beiden Ex-Handballern, die schnelles und präzises Spiel gewohnt sind, ausseror-

entlich gut. Nun geht es darum, die Botschaften und Mehrwerte ihrer neuen Plattform bekannt zu machen.

Viele Geldgeber trotz Corona

Neben den über zwei Millionen Privatbesitzern von Wohneigentum soll das «digitale Powerhouse» auch zusätzliche Start-ups mit komplementären Dienstleistungen und Services anziehen. «Wir möchten unser Firmenportfolio laufend verbessern und mit zusätzlichen Skills und Potenzialen erweitern», sagt Stefan Schärer. Als erfahrene Start-up-Unternehmer sind er und Christoph Meili auch stets in den Startlöchern, um selbst vielversprechende Neufirmen zu gründen und in die ConReal-Swiss-Flotte zu integrieren. «Gegen oben setzen wir uns dabei keine Grenzen», so Meili. Natürlich muss das angestrebte Wachstum auch finanziert werden. Der Auftakt ist gut gelungen. Trotz Corona-Lockdown und wirtschaftlicher Un-

sicherheit konnte ConReal Swiss innert drei Monaten eine Finanzierungsrunde von knapp 2 Millionen Franken mit diversen Smart-Money-Investoren abschliessen. «Es macht den Anschein, dass viele Investoren in Anbetracht der boomenden Digitalisierung genau auf ein solches Projekt gewartet haben», sagt Meili. Die Gründer setzen sich denn auch ambitionierte Ziele. Bis Ende 2021 soll die Bewertung der ConReal Swiss AG mindestens sechs- bis zehnmal höher sein, da sich alle Start-ups in starken Wachstumsphasen befinden. Den Schlüssel zum Erfolg umschreiben Schärer und Meili als eine Mischung aus Sportsgeist und Cleverness. Optimale Verstärkungen (Start-ups) integrieren, mit Trainingsfleiss noch bessere Spielzüge (Lösungen) einstudieren, damit Geldgeber (Aktionäre) begeistern und Fans (Kunden) ins Stadion locken.

Story: Robert Wildi

Die «Start-up-Flotte» von ConReal Swiss

In der ConReal Swiss AG sind vorderhand die folgenden fünf eigenständigen KMU und Start-ups vereint, an denen sich die Dachorganisation zunächst mit einer Minderheitsbeteiligung engagiert:

• **Houzy** ist die erste kostenlose Wohneigentümer-Plattform mit vielen nützlichen Tools. Sie ermöglicht aktuell über 450 Partnern (Handwerker und Makler) den digitalen Touchpoint zum Endkonsumenten (Eigentümer). Houzy wächst mit mehreren Tausend neuen Eigenheimbesitzern pro Monat und wird mit strategischen Kooperationen das Leistungsangebot weiter ausbauen.

• **Habitects** ist eine Multi-Stakeholder-Plattform für den Innenausbau und ermöglicht dem Bauherrn, gesamte Räume (Produkte, Dienstleistungen, Handwerker) aus einer Hand zu kaufen. Habitects verändert den Markt als Baustoffzulieferer durch die Direktbelieferung von Kunden durch Hersteller (B2C und B2B).

• **Smart Devis** vereinfacht den Ausschreibungsprozess für Architekten und Planer, steigert die Prozesseffizienz zwischen Architekten und Handwerkern deutlich und stellt eine hohe Qualität der Realisierung durch die frühe Einbindung der Ausführenden in die Planung sicher.

• **Neubau Portal** betreibt seit 2008 die gut etablierten Nischenportale Neubauprojekte.ch und Erstbezug.ch. Diese zählen jeden Monat über 130000 Besucher und kennen deren Bedürfnisse (Touchpoints). Neubau Portal wird in Zukunft das digitale Vermarktungsangebot für Bauherren weiter ausbauen.

• **Fixify** ist eine offene Plattform für Verwaltungen, Verwalter, Hersteller und Handwerker sowie existierende Software-Anbieter. Sie eröffnet dem Mieter in Schaden- und Servicefällen einen direkten Zugang zu den notwendigen Ressourcen. Fixify pilotierte die neue Lösung gemeinsam mit Allthings im ersten Halbjahr 2020 in der Region Bern.

Company Factory

Mit der Company Factory in Winterthur hat Christoph Meili, Mitgründer der ConReal Swiss AG, 2017 ein weiteres digitales Start-up mitgegründet, das er heute als CEO führt. Entstanden ist die Company Factory quasi aus der Not, als Tochtergesellschaft der Bodenschatz AG aus Allschwil BL, und sollte dem unter Druck geratenen Badeaccessoire-Spezialisten neue strategische Impulse sowie digitales Know-how verleihen. Heute ist die Company Factory eigenständig, sie beschäftigt in Winterthur über 20 Mitarbeitende und hat sich für mehr als 50 Firmenkunden aus dem Bau- und Immobiliensektor erfolgreich als Partnerin bei der Umsetzung von Transformationsprozessen positioniert. Neben der digitalen Weiterentwicklung von bestehenden Geschäftskonzepten oder Produktesortimenten ist es dem Start-up gelungen, für Kunden bahnbrechende Neuentwicklungen umzusetzen. Auch in der Company Factory sind ehemalige Handball-Nationalspieler vereint, so etwa Heinz Karrer (Präsident von Economiesuisse) als Verwaltungsratspräsident und David Parolo als Managing Partner.