

ORGANISATOR

DAS MAGAZIN FÜR KMU

MENSCHEN IN KMU

*Stefan Schärer:
Schafft agil und mit
viel Speed digitalen
Nutzen für Eigen-
heimbesitzer.*

DOSSIER

KMU Aus- und
Weiterbildung 23

SCHWERPUNKT

Incentives:
Noch zeitgemäss? 14

LEADERSHIP

Nachhaltigkeit 18

FIT IM JOB

Kommunikation im
Geschäftsalltag 46

BEILAGE

IT & Business Software





«Heute gewinnt, wer dynamisch vorgeht, agil ist und Speed hat.»

Stefan Schärer, CEO des Start-ups «Houzy»

Erfolgreich als Start-up: Mit Teamgeist und sportlichem Ehrgeiz

«Houzy» ist ein junges Start-up aus Zürich, das sich zum Ziel gesetzt hat, das Leben von Hauseigentümern durch die digitale Erfassung des Eigenheims zu vereinfachen. Gemeinsam mit erfahrenen Köpfen und Partnern aus der Immobilienbranche sowie viel Motivation und Innovationsgeist setzt sich «Houzy» für dieses Ziel ein.

VON BARBARA RÜTTIMANN*

Intelligent sanieren und Kosten sparen? Hauswert steigern? Finanzen, Geräte und Dokumente managen? All das und mehr steht im Dienstleistungskatalog des Unternehmens Houzy. Dessen Gründer und CEO ist Stefan Schärer, ein ehemaliger Spitzenhandballer.

Sie sind vor zwei Jahren mit dem digitalen Eigenheimmanager «Houzy» gestartet. Wie entstand die zündende Idee?

Stefan Schärer: Entstanden ist die Idee im Gespräch mit einem meiner Mitgründer, André Bachmann. Wir haben uns darüber ausgetauscht, wie wenig Menschen eigentlich beim Kauf eines Eigenheims darüber wissen, was sie erwartet. Und das, obwohl das Eigenheim bei den meisten Menschen die grösste Investition und das grösste finanzielle Asset im Leben ist. Hinzu kommt, dass der Kauf eines Hauses natürlich auch ein sehr emotionales Ereignis ist. Die Digitalisierung als Hilfsmittel einzusetzen, um Eigenheimbesitzern das Leben zu vereinfachen, war dann unsere «leuchtende» Idee. Diese Idee kommt nicht von ungefähr, denn Bachmann – als Gründer von Immosparrow – wie auch ich – u.a. als ehemaliger CEO von Immoscout – bringen aus den Kerngebieten Real Estate, Big Data und Digitalisierung den entsprechenden beruflichen Background mit. So entstand die Vision vom digitalen Eigenheimmanager.

Was genau bietet dieser digitale Eigenheimmanager «Houzy»?

Wir wollen Hausbesitzern das Leben als Eigentümer durch die digitale Erfassung des Eigenheims vereinfachen. Heute suchen Käufer ja eigentlich ein «intelligentes» Haus. Klassische Smart-Home-Applikationen wie zum Beispiel die Gebäudeautomation unterstützen viele Bereiche – doch sind dafür oftmals zunächst hohe Investitionen in Geräte oder sonstige Komponenten mit entsprechender Hard- und Software notwendig. Zudem betrachten sie das Haus nicht ganzheitlich. «Houzy» bietet hier eine echte Alternative für Hausbesitzer, die ganz ohne Hürden gleich damit beginnen wollen, ihr Haus zu optimieren. Das geschieht mittels Cloud-Software: «Houzy» greift auf ein Netzwerk aus Millionen von Erfahrungsdaten zu, die intelligent auf spezifische Kunden-

eingaben angewendet werden und dem Hausbesitzer damit eine Einschätzung des Sanierungsbedarfs, des Hauswertes und vielem mehr ermöglichen. Damit werden Bedürfnisse wie Budgetplanung, Sanierungsplanung, optimale Handlungsempfehlungen, Unterhaltstipps etc. befriedigt – und das alles On-Demand, kostenlos und ohne Investitionsaufwände.

Heute, nach zwei Jahren, ist Ihr Unternehmen bereits mit zwölf Mitarbeitenden unterwegs, und Sie können namhafte Partnerschaften vorweisen. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

Von der Idee bis zur Konzeption waren wir sehr schnell und haben ebenso zügig begeisterte Partner und Investoren gefunden. Die Gründe dafür liegen in unserer spezifischen Erfahrung, den Kenntnissen der Branche und dem dafür essenziellen wichtigen Netzwerk. Auch konnten wir gut abschätzen, wie viel Zeit welche Aufbauarbeiten benötigen und wie viel es an Ressourceneinsatz braucht. Dabei gilt es zu beachten, dass wir kein High-Tech-Case sind, sondern digital etwas Reales, nämlich ein Eigenheim, abbilden bzw. unterstützen.

Ihr Unternehmen ist gewachsen, Sie haben Kunden gewonnen und die Plattform weiterentwickelt. Welche Tipps haben Sie für andere Start-ups?

Ich sehe es als besonders wichtig an, die folgenden fünf Punkte zu beachten:

- > Einen klaren Fokus auf Kerngeschäft und -vision legen, denn ein Start-up hat immer zu viele Ideen und zu wenig Ressourcen.
- > Alle sechs bis neun Monate sich selbst «überprüfen». Sind wir noch auf unserem definierten Weg, wo gilt es dringend, adaptiv einzugreifen?
- > Die Liquiditätsplanung immer im Griff haben, d.h. sich möglichst weitsichtig die finanzielle Planung vor Augen halten.
- > Lean Management kontinuierlich und vor allem von Beginn an implementieren.
- > Das Team und den Aufbau der personellen Ressourcen hinsichtlich Diversität ständig überprüfen.

Welche Rolle übernehmen Sie als CEO? Führen Sie als ehemaliger Profi-Handballspieler anders?

Ich sehe meine Führungsrolle in der Dualität von «Kapitän und Trainer». Das bedeutet «on the Business» die richtigen Partnerschaften einzugehen oder etwa die richtige Expertenstrategie

ZUR PERSON



Der ehemalige Spitzenhandballer **Stefan Schärer** ist CEO und Gründer von Houzy. Seine sportliche Karriere begann er beim TV Endingen. 1986 wechselte Schärer zu ZMC Amicitia Zürich und gab zudem sein Debüt in der Nationalmannschaft. Bei Amicitia spielte Schärer bis 1989, gewann mit den Zürchern drei Meistertitel und erreichte 1987 mit ihnen den Europacup-Final, der gegen ZSKA Moskau verloren ging. Als einen seiner Karrierehöhepunkte erreichte er an der WM 1993 zusammen mit der Nationalmannschaft den 4. Platz. Sein selbst benannter zweiter Karrierehöhepunkt sind die Olympischen Spiele 1996 in Atlanta, wo Schärer an der Eröffnungsfeier die Schweizer Delegation als Fahnenträger anführen durfte. Beruflich war er nach Karriereende im Online-Business tätig, unter anderem für Ringier

Digital und als CEO von ImmoScout24 und Moneyhouse. Seit 2017 ist Stefan Schärer als Unternehmer, Investor und Verwaltungsrat in der digitalen Immobilienbranche (Proptech) tätig. www.houzy.ch

zu verfolgen. «In the Business», also im Start-up selbst, heisst dies, die richtigen Schritte richtig zu planen, zu entscheiden und umzusetzen. Und dies immer gemeinsam im und mit dem Team. Dabei ist der Blick auf den finanziellen Einsatz unabdingbar. Einem Start-up geht quasi notorisch das Geld aus. Alle paar Monate ist man hier in einem Fundraising-Prozess, wo ich und wir als «Houzy»-Team gegenüber unseren geschätzten Partnern sowie Investoren auf dem Prüfstand sind.

Wie läuft die Zusammenarbeit intern?

Aus dem Spitzensport und als ehemaliger Kapitän der Schweizer Olympia-Handballmannschaft von 1996 weiss ich um den Erfolgsfaktor «Teamgeist». Die drei Dimensionen eines jeden Teams von a) den richtigen Rollen, also «Skill versus Will», b) der Altersdurchmischung zwecks Erfahrung und Innovation sowie c) der generellen Genderdurchmischung verfolgen wir strengstens. Das heisst für uns, wir wollen ausgewogen sein bezüglich Altersgruppen, Rollen, Gender, Bildung sowie Arbeiten. Dies führt nicht nur zu einer wirklich guten Zusam-

menarbeit, sondern überträgt sich auch auf unsere Produktinnovationsschritte. Denn gerade beim Eigenheim kommen alle Arten von Rollen und Emotionen zum Zuge. So haben wir einen umfassenderen Blick auf den ganzen Lebenszyklus eines Eigenheimbesitzers.

Wie sieht es mit der Zielerreichung in einem Start-up wie Ihrem aus?

Ziele sind vergleichbar mit einem Tor. Wir müssen einfach ein Goal schiessen. Das heisst für ein Start-up im Klartext: «Machen» und das «Heute» stehen im Vordergrund; es gibt keine konkretisierten Pläne, die langfristiger sind als drei bis sechs Monate. Es gilt, sich ständig den neuen, heutigen Herausforderungen zu stellen und die Pläne so zu adaptieren, dass laufend Tore geschossen werden können. Ein Start-up funktioniert schnell, agil und zielgerichtet. Bei «Houzy» sind wir momentan daran, dass wir unseren Usern schnellstmöglich ein Gros an Funktionalitäten mit gleichzeitiger Tiefe/gewünschtem Umfang zur Verfügung stellen können. Dies stellt sich jedoch als nicht ganz trivial dar. Befragt man drei Hauseigentümer, was ihre drei Hauptbedürfnisse sind, erhält man drei völlig unterschiedliche Meinungen. Diese Mehrdimensionalität in der Usercommunity von Sortimentsbreite und -tiefe in den Anforderungen ist unsere grösste Herausforderung.

Ihr wichtigstes, finales Statement für Start-ups?

Miteinander. Und das mehrfach, vernetzt und parallel. Denn wir befinden uns nicht mehr in einer analogen Umwelt; heute gewinnt, wer dynamisch vorgeht, agil ist und Speed hat. Mit der Analogie des Handballs auf den Punkt gebracht: dynamisch einander den Ball zuspielen.

Last, but not least: Ihr persönlicher Wohntraum?

Ich lebe meine Wohnvision: ein Eigenheim mit Sicht auf See und Berge.



BARBARA RÜTTIMANN

ist Expertin für Kommunikation. Sie unterstützt Unternehmen von der Kommunikationsstrategie bis in die Umsetzung; on- und offline. Sie ist Kolumnistin beim Organisorator.

www.rbconsulting.info

ANZEIGE

SNV
standards connect
the world

SNV - 100 Jahre und kein bisschen müde

Zu unserem 100. Geburtstag im 2019 erzählen wir Ihnen Monat für Monat, was wir in unseren 100 Jahren alles erlebt haben und informieren Sie, wann und wo wir unseren Geburtstag feiern.

Schauen Sie regelmässig auf www.snv.ch/100jahre rein und lassen Sie sich überraschen.

Schweizerische Normen-Vereinigung (SNV)

Sulzerallee 70, Postfach
CH-8404 Winterthur/Switzerland
www.snv.ch

