

Mehrwert für alle Beteiligten

Seit einigen Jahren drängen immer mehr Start-ups in den Markt. Mit innovativen und kreativen digitalen Lösungen für altbekannte Probleme bringen die Prop-Techs der Wohnungswirtschaft einen echten Mehrwert. In dieser Ausgabe stellen wir Casavi aus München vor.

| Gründer

Peter Schindlmeier ist geschäftsführender Gesellschafter und leitet die Bereiche Marketing, Vertrieb und Partnerschaften. Zuvor war er bei Bazaarvoice als Head of Solution Consulting tätig. David Langer ist als CTO für die Plattformentwicklung verantwortlich.



Die Gründer von casavi: (von links) Peter Schindlmeier (CEO), Oliver Stamm (CEO) und David Langer (CTO).

Vor der Gründung entwickelte er als Lead Entwickler bei der GreenPocket unter anderem Smart-Home-Apps. Der Dritte im Bunde, Oliver Stamm, ist geschäftsführender Gesellschafter und leitet die Bereiche Produktmanagement und Customer Success. Davor war er bei der Ernst & Young im Bereich Risk & IT Advisory als Berater tätig.

| Geschäftsidee

Wer Immobilien bewirtschaftet oder verwaltet muss Mieter, Hausmeister, Dienstleister und Handwerker koordinieren. Das Abarbei-

ten der Routineaufgaben ist sehr arbeits- und damit personalintensiv. Gleichzeitig sind Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft mit einem Fachkräftemangel, ineffizienten Prozessen und sinkenden Gewinnmargen bei steigenden Kundenansprüchen konfrontiert. Deshalb kamen die Gründer auf die Idee, die Kommunikations- und Produktivitäts-Plattform Casavi für die digitale Immobilienverwaltung zu entwickeln. Auf diese Weise können Wohnungsunternehmen, Verwalter, Projektentwickler und Gewerbeimmobilienbetreiber ihre Kommunikations- und Servicevorgänge im Immobilienumfeld einfacher, effizienter und kundenfreundlicher gestalten. Der Funktionsumfang eines digitalen Vorgangsmanagements wird

dabei um eine Mieterservice-App und Schnittstellen zu vorhandener Software ergänzt.

| Unterschied zu Etablierten

Im Unterschied zu bestehenden Lösungen ermöglicht Casavi durchgehende digitale Workflows zwischen Hausverwaltern, Dienstleistern und Kunden. Gleichzeitig werden Effizienz und Kundenzufriedenheit gesteigert, die Kosten aber gesenkt. Das macht die Plattform besonders skalierbar und attraktiv für Kleinbetriebe und mittel-

ständige Unternehmen, die das Gros des Marktes ausmachen.

| Weiterentwicklung

Casavi entwickelte sich in drei Phasen zu einer ganzheitlichen Immobilienmanagement-Plattform. Der erste Schritt widmete sich der Kommunikation zwischen Sachbearbeitern und Mietern, die häufig durch unzufriedene Kunden und ineffiziente Prozesse gekennzeichnet ist. Um diese Situation zu verbessern hat Casavi ein Kundenportal mit Service-App entwickelt und anschließend Workflows durch ein Vorgangsmanagementsystem abgebildet. Im dritten Schritt wurde eine Dienstleister-Plattform ergänzt, über die sich Hausmeister, Energieversorger, Versicherer, Handwerker und viele weitere Dienstleister in interne Abläufe und die Kommunikation mit Mietern einklinken können. Die eigene technische Entwicklung erfolgte in zweiwöchigen agilen Zyklen. Während der Markteintrittsphase hat Casavi progressive Kunden gewonnen und aktiv mit Verbänden wie DDIV und IVD zusammengearbeitet.

Das Change-Management-Verhalten der Kundenorganisation und die Offenheit der Mitarbeiter gegenüber neuen Arbeits-Tools stellen die größten Herausforderungen dar, um neue Technologien in der Branche zu etablieren.

| Erweiterungen

Casavi wird zukünftig das Betriebssystem für ein offenes, vernetztes Immobilienmanagement sein, in dem Automatisierung eine zentrale Rolle spielen wird. Das wird zu signifikant verbesserter Effizienz und Kundenorientierung führen. Dabei sollen die Prozessketten durchgehend digitalisiert werden, damit automatisierte Workflows unternehmensübergreifend abgebildet werden, was die Grundlage für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz bildet.

In Zukunft will casavi alle an der Verwaltung und Betreuung von Immobilien beteiligten Personen und Systeme stärker vernetzen. Durch die systematische Integration der Stakeholder und Prozesse erzeugt die Plattform einen Mehrwert für alle Beteiligten.