

«Wer Mehrwert schafft, hat Erfolg»

Das Lausanner PropTech-Unternehmen eSMART gehört gemäss Swiss Economic Forum zu den «High Potentials». Immobilien hat sich mit Geschäftsleitungsmitglied Jérôme Ramelet über Wachstumspläne und die anfängliche Zurückhaltung der Immobilienwirtschaft unterhalten.



IVO CATHOMEN •

– eSMART wurde 2011 gegründet, die Geschichte geht aber weiter zurück.

– Die beiden Firmengründer Fabrizio Lo Conte und Laurent Fabre, damals Doktoranden im Bereich Mikroelektronik an der ETH Lausanne (EPFL), begannen 2009 mit der Entwicklung einer kostengünstigen und einfach zu installierenden Steuerung der Haustechnik in Wohngebäuden. Ziel einer «Challenge» war es, die Heizung einer Wohnung aus der Ferne zu steuern.

– Was ist die Geschäftsidee?

– Wir wollen Bewohnern die Möglichkeit geben, ihre Haustechnik aus der Ferne zu steuern und in Echtzeit Informationen über den Zustand und den Verbrauch ab-

zurufen. Das bringt Vorteile für Eigentümer, Bewohner und Bewirtschafter.

– Welche Vorteile?

– Eigentümer profitieren in der Vermarktung durch moderne Haustechnik, Bewohner von mehr Sicherheit und Komfort. Die Vorteile für den Bewirtschafter liegen in der Fernwartung und in der Verbrauchserfassung. Der Mitarbeiter hat die Information am Arbeitsplatz zur Verfügung und muss nicht mehr für jede Informationsbeschaffung zur Liegenschaft fahren. Die Investition für eine Wohnung belaufen sich auf rund 1500 CHF. Wir gehen davon aus, dass dieser Betrag dank geringeren Verwaltungskosten in wenigen Jahren amortisiert ist. Ausserdem zeigen Messungen in einer realisierten Überbauung,

dass der Energieverbrauch gegenüber Referenzobjekten um 13% gesenkt wird.

– Sie kamen 2014 zum Unternehmen.

Was hat Sie daran fasziniert?

– Ich bin Elektroingenieur. Meine Master-Thesis zum daran anschliessenden Executive MBA widmete sich der Vermarktung von Haustechniksystemen. Nach einigen Jahren beim deutschen Automatisierungstechnik-Anbieter Beckhoff – ebenfalls ein sehr dynamisches Unternehmen – wollte ich selber etwas unternehmen. Ich entschied mich für eSMART, weil mich die technische und die wirtschaftliche Idee von Beginn weg faszinierte. Es steckt viel Herzblut im Unternehmen. Das spürt man Tag für Tag.

» Wir haben viel über die Denkweise der Immobilieninvestoren gelernt.«

– Sie sind zuständig für die Strategie des Unternehmens. Welche Pläne haben Sie?

– Ursprünglich lag der Fokus auf der Nachrüstung bestehender Immobilien. Hier haben wir dank unserer weltweiten Patente wesentliche technische Vorteile, weil unsere Lösung keine Verkabelung benötigt. Sie kommuniziert über das bestehende Stromnetz. Die grössten Erfolge erzielen wir aber mit Neubauprojekten, so beispielsweise in Projekten wie «Greencity» (siehe separaten Beitrag in dieser Ausgabe) oder «Eikenott» von Losinger Marazzi mit zusammen ausgestatteten 530 Wohnungen. Das Generalunternehmen ist heute einer unserer Schlüsselpartner in der Entwicklung und in der Ausrüstung grosser Überbauungen. Als nächstes lancieren wir eine Lösung für die Hotellerie mit der Steuerung der Haustechnik im Hotelzimmer, Interface für Services sowie die Integration von Video- und Audio-Streaming-Plattformen wie Spotify, Deezer oder Netflix für die Hotelgäste.

– Was muss ein Start-up richtig machen, um erfolgreich zu sein?

– In der Immobilienbranche braucht es in finanzieller Hinsicht einen langen Atem, gleichzeitig muss man in der «Time-to-market» schnell sein und die richtige Mischung aus Technikern und Verkaufsleuten finden.

Viele Start-ups scheitern zudem, weil sie ihren potenziellen Kunden nicht zuhören.

– Die Immobilienwirtschaft ist in technischen Neuerungen eher konservativ. Wie erleben Sie den kulturellen Unterschied zwischen einem Start-up und etablierten Immobilienunternehmen?

– Als wir 2014 mit der Vermarktung anfangen, waren zwar alle von unserem Display begeistert, aber zurückhaltend gegenüber einem Start-up. Es brauchte Initianten, die daran glaubten und uns zum Durchbruch verhalfen. Die Immobilienwirtschaft steht vor grossen Veränderungen durch die Digitalisierung, und sie kann von anderen Sektoren wie dem Taxigewerbe oder dem Tourismus lernen. Ein weiterer Trend in der Immobilienwirtschaft sind Seniorenwoh-

nungen, deren Bewohner dank Digitalisierung Lebensqualität und Unabhängigkeit gewinnen. Hier arbeiten wir zum Beispiel mit Bonacasa und DomoSafety zusammen.

– Welche Ziele setzen Sie sich?

– Wir haben inzwischen weit über 2000 Wohnungen ausgerüstet und sind damit die meistverkaufte Lösung in der Schweiz. Der hiesige Markt bietet enormes Potenzial. Projekte im Ausland sind noch die Ausnahme, von einem Vorzeigeprojekt in Dubai mit der Ausstattung des Schweizer Generalkonsulats oder einer Partnerschaft in Luxemburg abgesehen. Im September 2016 haben wir eine Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen, die es uns erlaubt, den Vertrieb auszubauen. Im Geschäftsjahr 2016 waren wir erstmals profitabel.

– Was waren Schlüssel zum Erfolg?

– Es gibt viele. Einer war die Auszeichnung am Swiss Economic Forum im vergangenen Jahr, die uns sehr geholfen hat, Investoren zu finden und Partnerschaften einzugehen. Ich nenne als Beispiel die Beteiligung der Gebäudeversicherung Bern und 20 weiterer privater und institutioneller Investoren. Ein anderes Beispiel ist die Partnerschaft mit Allthings und der Verknüpfung mit ihrem Mieterportal. ●

eSMART Technologies AG

Gründung: 2011

Sitz: Ecublens (VD), Niederlassung: Dietikon (ZH)

Anzahl Mitarbeiter: 18

ANZEIGE

Akquisitionen im aktuellen Marktumfeld

Zinsen in Immobilienbewertung Martin Neff, Chefökonom bei der Raiffeisen

Renditen in regionalen Teilmärkten Stefan Fahrländer, Geschäftsleiter bei FPRE

Portfolioaufbau in einem illiquiden Markt

Silvia Hochrein MRICS, Senior Acquisition Manager bei Procimmo

Leerstand in Akquisitionen unterschätzt

Driss Agramelal MRICS, Leiter Bewertung & Beratung Stv. bei IAZI

Mehrwertsteuer in Immobilienbewertung & Immobilientransaktionen

Tobias Meier Kern, Director Tax & Legal Services bei PwC Schweiz

Transaktionsprozesse in anspruchsvollen Immobilienmärkten

Beatrice Gollong MRICS, Head Investment & Consulting bei SPG Intercity, Zürich

Wertrelevante Aspekte der Mietverträge

Hans Bättig, Partner bei Krneta Advokatur Notariat

Tagungsmoderation Marie Seiler

Begrüssung | Verabschiedung Gunnar Gärtner MRICS, Präsident SEK/SVIT

Information | Anmeldung: www.sek-svit.ch | sek-svit@svit.ch

Jahreskongress der Immobilienbewertung

In Partnerschaft mit



Veranstalter

