

startup

Der Immo-Algorithmus

Bestag Das Proptech-Jungunternehmen will für jeden Deal den perfekten Makler vermitteln.

PRIMIN SCHILLIGER

Die Business-Idee

Wenn ein Privateigentümer sein Haus verkaufen möchte, greift er zum Telefonhörer und ruft aufs Geratewohl den erstbesten Makler an. Oder er wählt ihn auf Empfehlung eines Bekannten oder Freundes hin aus. Der Zufall führt also Regie, was selten zum besten Ergebnis führt. «Drei Viertel ihrer Geschäfte tätigen Makler in Gebieten, in denen sie nicht wirklich kompetent sind. Zudem handeln sie aufgrund der Vergütungsreize längst nicht immer zum Vorteil des Verkäufers», erklärt Patrice Choffat, CEO und Mitgründer von Bestag. Doch wie lässt sich der wirklich geeignetste Makler finden? Bestag analysiert zu diesem Zweck sowohl die Liegenschaften, die auf den 18 führenden Immobilienportalen der Schweiz zum Verkauf stehen, als auch die rund 10 000 Makler, die sie vermarkten. Das hierfür entwickelte Analyse-Tool eruiert anhand von über einem Dutzend Kriterien für jeden Deal die drei optimalen Makler. «Wir sind Maklervermittler», fasst Choffat die Dienstleistung seines Startups kurz zusammen.

Die Gründer

Patrice Choffat, der ursprünglich Volkswirtschaftslehre und Finanzen studiert hat, leitete 2015 in den USA ein Vertriebssteam der Zurich Versicherung, als ihn ein Freund bat, ihm beim Verkauf seines Hauses zu helfen. Dabei stellte Choffat fest, dass das traditionelle System der Immobilienvermittlung den Privateigentümer benachteiligt. Er suchte nach



«Im Immobilienmarkt wird allzu oft schlechte Arbeit zu gut belohnt.»

Patrice Choffat, Francisco Hernandez Bestag

einem besseren System, wobei ihm seine Erfahrungen in der Versicherungsvermittlung und der Datenanalyse zugutekamen. 2017 verliess er die Zurich und gründete Bestag. An Bord holte er Francisco Hernandez, einen Jugendfreund, und die Architektin Céline Dahl Rocha.

Diese war mehrere Jahre in Architekturbüros und dann in der Forschung und Lehre

an der ETH tätig, bevor sie sich auf die Immobilienvermittlung spezialisierte. Hernandez war, bevor er zum Jungunternehmer wurde, für die Hypothekprodukte einer Schweizer Kantonalbank verantwortlich. Die Entwicklung des Analyse-Tools delegierte das Startup nach einer ersten eigenen Version an eine auf Datenanalyse spezialisierte externe Software-Firma.

Der Markt

Derzeit stehen in der Schweiz über 70 000 Einfamilienhäuser zum Verkauf, von denen es in rund der Hälfte der Fälle tatsächlich innerhalb eines Jahres zur Handänderung kommt. Vier Fünftel dieser Geschäfte laufen über Makler. Wie viel dabei verdient wird, ist statistisch nicht erfasst. Die Schätzungen bezüglich Maklervolumen schwanken zwischen 700 Millionen und 1,5 Milliarden Franken. Bestag analysiert mit seinem Tool zwar den Schweizer Immobilienmarkt, bearbeitet aber vorerst nur die Regionen Zürich und Genfersee aktiv.

Das Kapital

Das Unternehmen haben die beiden Gründer Patrice Choffat und Francisco Hernandez mit eigenen Mitteln finanziert und insgesamt rund 1 Million Franken investiert. Mittelweile können mit den erzielten Einnahmen bereits die Löhne bezahlt, aber noch nicht weitere Investitionen getätigt werden.

Die Chance

Die Datenanalyse zur effizienteren Entwicklung von Immobiliengeschäften boomt. Bestag trifft auf diesem Proptech-Markt also auf etliche Mitspieler mit teilweise ähnlichen Geschäftsmodellen. In der Regel stehen dabei jedoch die Bedürfnisse des Maklers und eine beschleunigte Akquisition im Vordergrund. Das Geschäftsmodell von Bestag ist insofern einzigartig, als es konsequent bei der Immobilie und beim Verkäufer ansetzt, um dann den Deal in den richtigen Kanal zu steuern. Darin könnte die eigentliche Chance liegen, den Markt umfassend aufzumischen.

DAS MEINT DER EXPERTE



«Das Geschäftsmodell von Bestag bringt für Immobilienverkäufer Transparenz und eine klare Leistungs-optimierung.»

Christoph Nater
Legal Partner,
MMC Legal AG

Publireportage

Neue WCM-Studie: Wann eignen sich welche Finanzierungslösungen?

Bei vielen Schweizer Unternehmen ist der Bedarf an Nettoumlaufvermögen gestiegen. Die neue Working Capital Management Studie 2019 der Universität St. Gallen liefert Erklärungen und zeigt Indikatoren für die richtige Wahl der Finanzierungslösung.

Schweizer Unternehmen benötigen wieder mehr Nettoumlaufvermögen (Working Capital): Laut der Working Capital Management (WCM) Studie 2019 des Supply Chain Finance-Lab an der Universität St. Gallen ist der Bedarf bei 65% der Grossunternehmen und bei 44% der KMU in den letzten drei Jahren gestiegen. Unternehmerisches Wachstum, längere Zahlungsfristen, erhöhte Lagerbestände, Ramp-up-Effekte und geleistete Vorfinanzierungen sind laut den Befragten die wichtigsten Gründe für diese Entwicklung.

Wie den höheren Bedarf an Working Capital finanzieren?

Für Unternehmen stellt sich die Frage, wie sie den gestiegenen Bedarf an Working Capital optimal decken. Eine Schlüsselrolle bei erfolgreichen Firmen spielt Supply Chain Finance (SCF) mit Finanzierungslösungen, die bei den Zahlungsströmen entlang der Lieferkette ansetzen. «Passende SCF-Lösungen ermöglichen es Unternehmen nicht nur, ihr Wachstum mit freigesetztem Working Capital zu finanzieren, sondern sie helfen durch ihren kollaborativen Charakter auch, die vor- und nachgelagerten Supply-Chain-Partner liquide zu halten und am eigenen Wachstum teilhaben zu lassen», sagt Philipp Wetzl vom SCF-Lab.

Eigene Liquiditätssituation als erster Indikator für die Lösungswahl

Die neue WCM-Studie macht zum ersten Mal auch Aussagen darüber, welche Faktoren bei der Wahl einer SCF-Lösung zu berücksichtigen sind. Ein erster wichtiger Indikator ist die Liquiditätssituation. Ist ein Unternehmen liquiditätsschwach, helfen zum Beispiel Factoring auf der Debitorenseite oder Reverse Factoring auf der Kreditorenseite bei der Finanzierung von Wachstum. Verfügen Unternehmen hingegen über Überschussliquidität, kann diese genutzt werden, um liquiditätsschwache Lieferanten und Kunden finanziell zu unterstützen und den eigenen EBITDA zu verbessern.



Die Wahl der richtigen SCF-Lösung hängt neben der Liquiditätssituation massgeblich von der Beschaffungs- respektive Umsatzvolumenstruktur ab. Quelle: WCM-Studie 2019, SCF-Lab der Universität St. Gallen

Für grosse und kleine Beschaffungs- und Umsatzvolumen

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Zusammensetzung des Beschaffungs- bzw. des Umsatzvolumens mit Lieferanten bzw. Kunden. Factoring respektive Reverse Factoring eignen sich zum Beispiel für Kunden bzw. Lieferanten mit guter Bonität und hohen Volumina. Dynamic Discounting respektive Invoice Discounting sind passende Lösungen, um mittelgrosse Lieferanten respektive Kunden zu finanzieren. Und für volumenmässig kleinere Lieferanten oder Lieferanten mit wenig kritischen Gütern bietet sich der Einsatz von Procurement-Cards (P-Cards) an. Oder für Kunden, denen in Bezug auf den Umsatz keine grosse Bedeutung zukommt, kommen Sammelgutschriften (Collective Invoices) in Frage. Entsprechend der jeweiligen Situation im Unternehmen kann es sinnvoll sein, verschiedene Supply-Chain-Finance-Lösungen miteinander zu kombinieren.

«Wertvolle Inputs für die WCM-Beratung»

Die WCM-Studie wird vom SCF-Lab der Universität St. Gallen und von PostFinance gemeinsam herausgegeben. Wie kam es dazu?



Hannes Polti, Leiter Working Capital Management bei PostFinance

Hannes Polti: Das WCM-Kompetenzzentrum von PostFinance arbeitet seit Jahren eng mit dem Supply Chain Finance-Lab an der Universität St. Gallen zusammen. Die WCM-Studie, die für unsere Beratungstätigkeit wichtige Inputs liefert, ist nur ein Teil der Kooperation. Intensiv nutzen wir auch ein gemeinsam entwickeltes WCM-Analyseinstrument, um Unternehmen bezüglich des Nettoumlaufvermögens zu vergleichen und zu beurteilen.

Über das WCM-Kompetenzzentrum

Das WCM-Kompetenzzentrum von PostFinance unterstützt Unternehmen mit SCF-Lösungen wie Factoring, Reverse Factoring und umfassenden Lieferantenfinanzierungsprogrammen. Es setzt auf eine individuelle Beratung und gesamtheitliche Massnahmen. www.postfinance.ch/wcm

Ihr Exemplar

Sie brauchen Impulse für Ihr Working Capital Management? Die WCM-Studie 2019 ist eine wertvolle Informationsquelle für Geschäftsführer und Finanzverantwortliche. Bestellen Sie Ihr Exemplar als PDF: www.postfinance.ch/wcmstudie



Jetzt bestellen