



PROPSTER - der Sonderwunsch Meister

Ein neuer Star am österreichischen Start-Up-Himmel

Das PropTech-Start-Up *PROPSTER - der Sonderwunsch Meister*, Ende des Jahres 2018 zum besten Newcomer Start-Up Österreichs gekürt, hat als First Mover mit seiner Online-Plattform für Sonderwunsch Abwicklung im Immobilienbereich ein echtes Problem am Markt gelöst. Starke Wachstumswahlen, eine hohe Nachfrage und bereits viele namhafte Unternehmer der Immobilienbranche in Österreich und Deutschland als Kunden an Bord, sorgen für berechtigten Optimismus.

Binnen kürzester Zeit hat es *PROPSTER - der Sonderwunsch Meister* geschafft eine ganzheitliche Abwicklung von Sonderwünschen bei Wohnprojekten und auch Büroprojekten anzubieten. Kern der Geschäftsidee ist es, sowohl für Immobilienentwickler und Bauträger als auch für Wohnungskäufer ein einheitliches Tool zur Kommunikation, Organisation und Dokumentation zu schaffen, das sämtliche Anforderungen und Wünsche beider Seiten einfach und übersichtlich erfüllt.

Branchenkenner Zahradnik löst massives Problem der Baubranche

Gründer Milan Zahradnik (37) arbeitete bereits seit mehr als einem Jahrzehnt erfolgreich als Geschäftsführer einer Digitalagentur intensiv mit zahlreichen Playern der Immobilienbranche zusammen. Im Zuge dessen streifte er immer wieder das Thema Sonderwunschabwicklung und kam zum Schluss, dass dieses Problem bisher ungelöst blieb: *„In den vergangenen zwei Jahren habe ich intensiv zu recherchieren begonnen. Das Resultat war auch für mich sehr überraschend. Es gab in Europa und darüber hinaus bisher keine funktionierende Lösung für die Abwicklung von Sonderwünschen bei Immobilienprojekten. Im Gegenteil, Immobilienentwickler genauso wie Wohnungskäufer haben massive Probleme mit dieser Thematik und vergeuden tagtäglich unnötigerweise enorme Ressourcen. Bisherige Lösungen waren im besten Fall Stückwerk und ließen den Wohnungskäufer komplett außen vor.“*

Steile Erfolgskurve: Über 30 B2B-Kunden & starkes Branchenfeedback

Mittlerweile hat *PROPSTER - der Sonderwunsch Meister* über 30 Kunden im deutschsprachigen Raum, Tendenz stark steigend. Rund 100 Projekte ergeben über 4500 Wohn- und Büro-Einheiten innerhalb nur eines Jahres – diese beeindruckende Zahl und vor allem auch das durchweg positive Feedback aus der Baubranche lässt vermuten, dass Zahradnik mit seinem Unternehmen ins Schwarze getroffen hat.

Walter Hammertinger, Geschäftsführer bei IC Development, zu den ersten Erfahrungen mit *PROPSTER - der Sonderwunsch Meister*: *„Wir bei IC Development arbeiten beim Stadtentwicklungsgebiet VIERTEL 2 in Wien mit PROPSTER - der Sonderwunsch Meister, weil wir die Kundenbetreuung beim Immobilienkauf auf eine neue, qualitativ höhere Ebene heben wollen. PROPSTER - der Sonderwunsch Meister ermöglicht uns mit seinen neuen Lösungen erstmals diesen nächsten Innovationsschritt hin zum Kundenbedürfnis und der einfacheren Abwicklung von Sonderwünschen mitzugehen. Das Ziel muss maximale Professionalität dank zeitgemäßer digitaler Lösungen für unsere Kunden sein.“*



Weitere namhafte Kunden und Projekte sind unter anderem: 6B47 Real Estate Investors, Rustler Real Estate Experts, IC Development, CROWND Estates, Diamona & Harnisch, ELK Haus, Park Immobilien, Guggenberger, SORAVIA Group, ARE Development und Stix & Partner.

Potentielles Marktvolumen von über 2,5 Mrd. Euro in DACH-Raum

Wenige Monate nach der GmbH-Gründung war *PROPSTER - der Sonderwunsch Meister* bereits Cashflow positiv und steckt nun mit seinem 12-köpfigen, stetig wachsendem Team bereits mitten in der europaweiten Expansion. Gründer & CEO Milan Zahradnik hat das Start-Up zunächst ohne Investoren und externe Geldgeber auf eigenes Risiko ins Leben gerufen. 2017 wurde mit 4 Business-Angels, darunter auch Internet-Pionier Markus Ertler, eine GmbH gegründet. Das Start-Up hat das Interesse von Investoren nicht zuletzt durch sein enormes Skalierungspotenzial geweckt.

In diesen Wochen wurde ein eigenes Büro in München eröffnet, weitere Standorte in Deutschland sind bereits fix in Planung. Darüber hinaus wird schon aktiv an der internationalen Expansion nach Skandinavien gearbeitet. Parallel dazu wird sich das derzeit zwölfköpfige Team in den kommenden Monaten angesichts der guten Auftragslage und zu erwartenden neuen Umsatzpotentiale zumindest verdoppeln. Für all diese ehrgeizigen Schritte und um ein noch schnelleres Wachstum gewährleisten zu können, ist *PROPSTER - der Sonderwunsch Meister* gerade dabei, zeitnah seine erste echte Finanzierungsrunde abzuschließen.

Auch wenn Sonderwünsche in der Baubranche verhältnismäßig eine Nische sind, ist das Marktvolumen beachtlich. In Österreich schätzt man das Marktpotenzial auf mindestens 250 Millionen Euro und in Deutschland kann man von ca. 2,2 Mrd. Euro ausgehen.

Investor Ertler: „Wenn der Gründer selbst viel Geld reinsteckt ist das ein sehr gutes Zeichen“

„Abgesehen davon, dass hier mit dem Management von Sonderwünschen für den Bauträger ein teures und anstrengendes Problem gelöst wird, ist es für Investoren ein sehr gutes Zeichen, wenn ein Gründer eigenes Geld in die Hand nimmt. Dann kann man sicher sein, dass er wirklich vom Erfolg der eigenen Idee überzeugt ist und besonders sorgsam mit Investments umgehen wird.“

Kurze Begriffsklärung – was versteht man unter Sonderwünschen und wie werden sie gegliedert?

Ein Sonderwunsch ist alles, das nicht in der Standardausführung einer Wohn- oder Büroeinheit enthalten ist. Sonderwünsche gibt es in vielerlei Kategorien: Raumplanung/ Sanitäreinrichtungen/ Bodenbeläge/ Elektroinstallationen/ Bad/ Küche etc.

Prozessoptimierung durch *PROPSTER - der Sonderwunsch Meister*

Was macht aber *PROPSTER - der Sonderwunsch Meister* jetzt genau? Als erste umfassende Kommunikations-Schnittstelle zwischen dem Immobilienprojektentwickler bzw. dem Bauträger und dem Wohnungskäufer organisiert die Plattform Sonderwünsche von Wohnungskäufern und sorgt dafür, die Kommunikation kurz und prägnant zu halten. Ziel ist es, Zeit zu sparen, die gewaltigen Reibungsverluste zu minimieren und den gesamten Prozess doppelt so effizient zu gestalten.



PROPSTER
DER SONDERWUNSCH MEISTER

Erstmals der Wohnungskäufer als Endkunde mitberücksichtigt

„Das Thema Sonderwünsche wurde bisher eher stiefmütterlich von Softwareherstellern behandelt. Bisherige Lösungen beschränkten sich allein auf die Kommunikation zwischen dem Bauträger und den ausführenden Unternehmen. Der Wohnungskäufer wurde trotz seiner zentralen Rolle unverständlicherweise ignoriert, obwohl sich der Prozess um ihn dreht. Genau das haben wir geändert und mit einem neuen Ansatz den Wohnungskäufer an Bord geholt, denn er als Laie hat den höchsten Kommunikations- und Informationsbedarf“, betont Zahradnik.

Finden Sie weitere Infos bitte unter: <https://www.sonderwunsch-meister.com/>

[Pressekontakt:](#)

Kemkes PR Consulting

einwangasse 27/27 | 1140 wien | austria
fn 424599k | atu 69124057

dipl.soz. felix kemkes
m +43 676 44 60 269

felix@kemkes-pr.com
www.kemkes-pr.com