

Veröffentlicht auf <https://www.deutsche-startups.de/2016/11/03/doozer-sanierung-von-wohnungen-per-knopfdruck/> :

The screenshot shows the website 'deutsche startups' with a navigation bar containing 'STARTUPS', 'PEOPLE', 'DEALS', 'KNOW HOW', 'SZENE', 'SOFTWARE & IT', 'GALERIEN', and 'VIDEOS'. The article title is '"Management von Modernisierungen" Doozer – Sanierung von Wohnungen – per Knopfdruck'. The text states: '"Doozer ist das einzige Technologieunternehmen, das die Zusammenstellung von Gewerke übergreifenden Leistungen im Bereich des Innenausbau und der Renovierung sowie deren Planung, Koordinierung und Abwicklung mit Dienstleistungsunternehmen vereint", sagt Doozer-Gründer Nicholas Neerpasch.' Below the text is a photo of a painter in white overalls using a roller to paint a wall. To the right of the photo is a blue sidebar with the author's name 'Von Alexander Hüsing', the date 'Donnerstag, 3. November 2016', a star rating of five stars, and social media sharing buttons for Facebook, G+1, XING, Twitter, and LinkedIn.

"Management von Modernisierungen"

# Doozer – Sanierung von Wohnungen – per Knopfdruck

"Doozer ist das einzige Technologieunternehmen, das die Zusammenstellung von Gewerke übergreifenden Leistungen im Bereich des Innenausbau und der

Renovierung sowie deren Planung, Koordinierung und Abwicklung mit Dienstleistungsunternehmen vereint", sagt Doozer-Gründer Nicholas Neerpasch.

Bei [Doozer](#) denken einige vielleicht an die kleinen, grünen Männchen aus der Kult-Reihe "Die Fraggles". In der Start-up-Welt ist Doozer als Plattform für Modernisierungsmaßnahmen von Wohnungen bekannt. Der Name passt somit ziemlich gut. "Wir sind bisher der einzige Anbieter auf dem B2B-Markt, der den komplexen Vergabeprozess im Sanierungsbereich von leerstehenden Wohnungen vollständig digitalisiert", sagt Mitgründer Nicholas Neerpasch im Gespräch mit [deutsche-startups.de](#).

Mit Homebell, Renovago oder Renovinga will der Berliner Doozer aber nicht verglichen werden. "Doozer ermöglicht in drei einfachen Schritten die Online-Beauftragung von Handwerkern. Die Einzelfallbearbeitung dauert so nur noch knapp eine Stunde anstatt mehrere Wochen. Durch die Verschlankung des Auftragsvergabeprozesses können die Wohnungen deutlich schneller wieder vermietet werden. Die dadurch generierten Mehrwerte insbesondere hinsichtlich der Prozessoptimierung sind sowohl für die Wohnungswirtschaft als auch für die Handwerksunternehmen spürbar", erklärt Neerpasch das Modell hinter Doozer. Zielgruppe von Doozer sind dabei Wohnungseigentümer. Für routinemäßige Modernisierungsaufgaben bietet das Unternehmen etwa Pakete, die Wohnungsunternehmen beauftragen können.

Knapp 20 Mitarbeiter arbeiten bereits an Doozer, das als Spin-Off eines Berliner Ingenieur- und Architekturbüros, der GFP Gruppe, gegründet wurde. Investoren wie Oliver Beste, Christian Vollmann, Felix von Saucken, Gesellschafter Engel&Völkers, und Dirk Graber unterstützen das Start-up bereits. Und wie verdient Doozer Geld? "Umsatzerlöse erzielen wir durch

Vertriebsprovisionen, die nach Auftragserteilung vom Handwerksunternehmen erhoben werden, sowie durch Projektkosten und durch Kooperationsgebühren angeschlossener Produkthersteller“, sagt Neerpasch.

## “Zeitgerechtes Management von Modernisierungen”

Im Mini-Interview mit [deutsche-startups.de](http://deutsche-startups.de) spricht Doozer-Gründer Nicholas Neerpasch über Bedarfsfeststellungen, Routineaufgaben und Renovierungen.

### **Welches Problem wollen Sie mit Doozer lösen?**

Doozer digitalisiert ausgewählte Prozesse in der Wohnungswirtschaft. Das ist auch dringend notwendig: Immerhin wickeln beispielsweise viele Bestandshaltungsunternehmen Workflows im Bereich der Auftragsvergabe von Leerstandsanierungen – ob Komplettanierung oder neuer Anstrich nach Mieterauszug – von der Bedarfsfeststellung bis hin zur Beauftragung immer noch analog ab. Das kostet viel Zeit und Geld. Hinzu kommt, dass es sich bei einem Großteil der immer wieder neu angefragten Leistungen ohnehin um wiederholende Routineaufgaben handelt. Der gesamte Beauftragungsprozess kann folglich besser und vor allem effizienter werden. Mit Doozer gelingt das endlich, indem die Plattform ein zeitgerechtes Management von Modernisierungen und Instandhaltungen schafft.

### **Jede Woche entstehen dutzende neue Start-ups, warum wird ausgerechnet Doozer ein Erfolg?**

Doozer ist das erste und bislang einzige

Technologieunternehmen, das die Zusammenstellung von Gewerke übergreifenden Leistungen im Bereich des Innenausbaus und der Renovierung sowie deren Planung, Koordinierung und Abwicklung mit angebundene Dienstleistungsunternehmen in einer Plattform vereint. Der Erfolg ist der beste Beweis, dass die Lösung unsere Zielkunden wie etwa die LEG Immobilien AG überzeugt: In den letzten 12 Monaten wurde über die Plattform ein Bauvolumen in Millionenhöhe vermittelt. Ende 2016 liegen wir bereits im zweistelligen Millionenbereich.

### **Wo steht Doozer in einem Jahr?**

Unser Technologie- und Vertriebsvorsprung bietet uns die Chance, der B2B-Marktführer mit dauerhaften Kostenvorteilen zu werden. Mit Blick in das nächste Jahr wollen wir Doozer als wesentliches Serviceportal für die Immobilienwirtschaft etablieren. Dabei werden wir das System um signifikante Funktionen erweitern. Vertriebsseitig konzentrieren wir uns weiterhin auf die Gewinnung größerer Bestandshalter. Darüber hinaus streben wir eine Internationalisierung unseres Angebots an. Zudem soll die Öffnung der Plattform für Besitzer einzelner Mietwohnungen, Mieter oder Eigennutzer Ende 2017 testweise starten.