

PropTech Screening und die Zusammenarbeit mit Startups - 12.11.2019



Innovationsberatung für die Zusammenarbeit
von Unternehmen und Startups

Open Innovation Event von Zlab u.a. mit Florian Meichsner von Sablono

Video



Das Startup Sablono



Die Plattform Kundenprojekte Unternehmen Webinar buchen

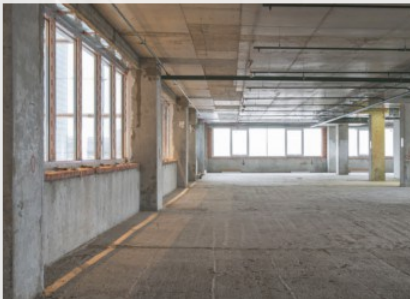
Login

Prozessmanagement
für komplexe Bauprojekte.

Mehr erfahren



Anwendungsfälle der Plattform



Wie es funktioniert



Projekte unserer Kunden



2

Zukunftssichere Innovationsentwicklung basiert auf beidhändiger Innovation, welche sowohl inkrementell als auch disruptiv ist

Ambidextrie



Warum mit Startups Zusammenarbeiten?



Startups und etablierte Unternehmen ergänzen sich durch komplementäre Fähigkeiten

Startups als Innovationspartner



Startups



Etablierte Unternehmen

Startup Stärken:

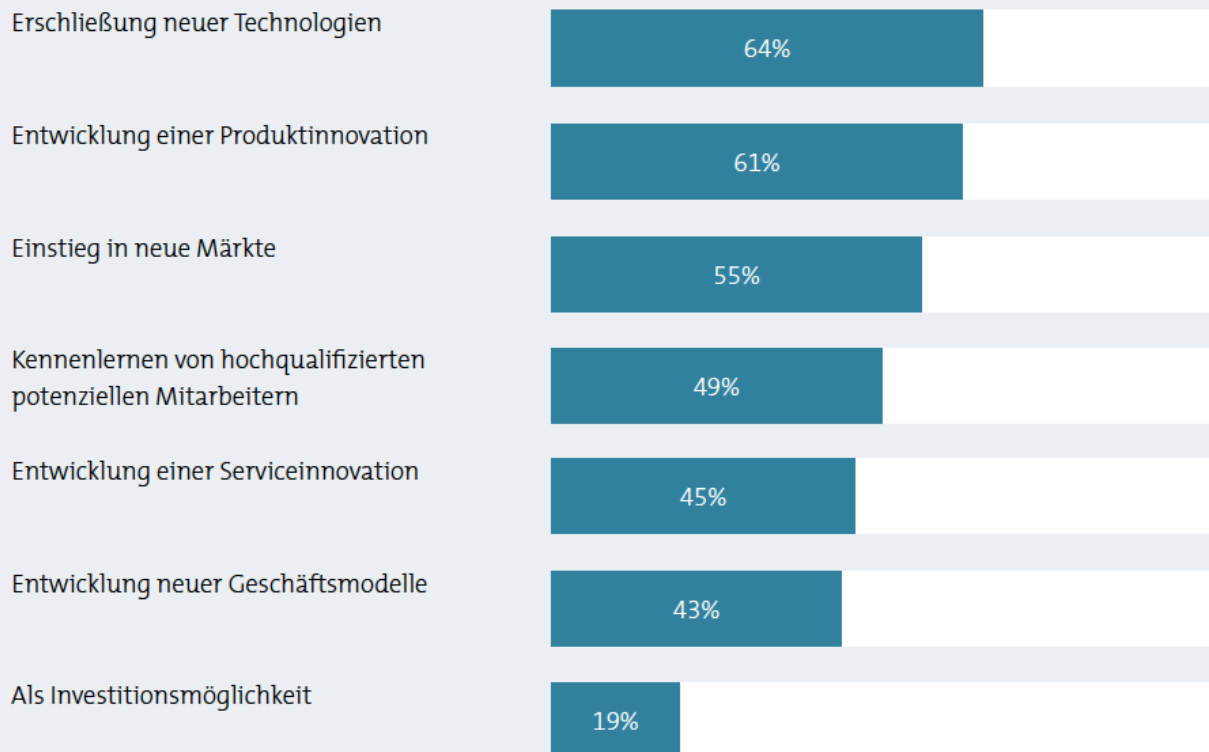
- **Innovationskraft** durch Risikobereitschaft und Technologieaffinität
- **Agilität** und **Geschwindigkeit** durch schlanke Organisationsstrukturen
- **Kundenzentriertheit** durch enge Zusammenarbeit mit Kunden

Mittelständler arbeiten mit Startups auf vielfältige Art und Weise

Übersicht der Motive für eine Kooperation

Abbildung 11: Motive für eine (denkbare) Kooperation (n=218)

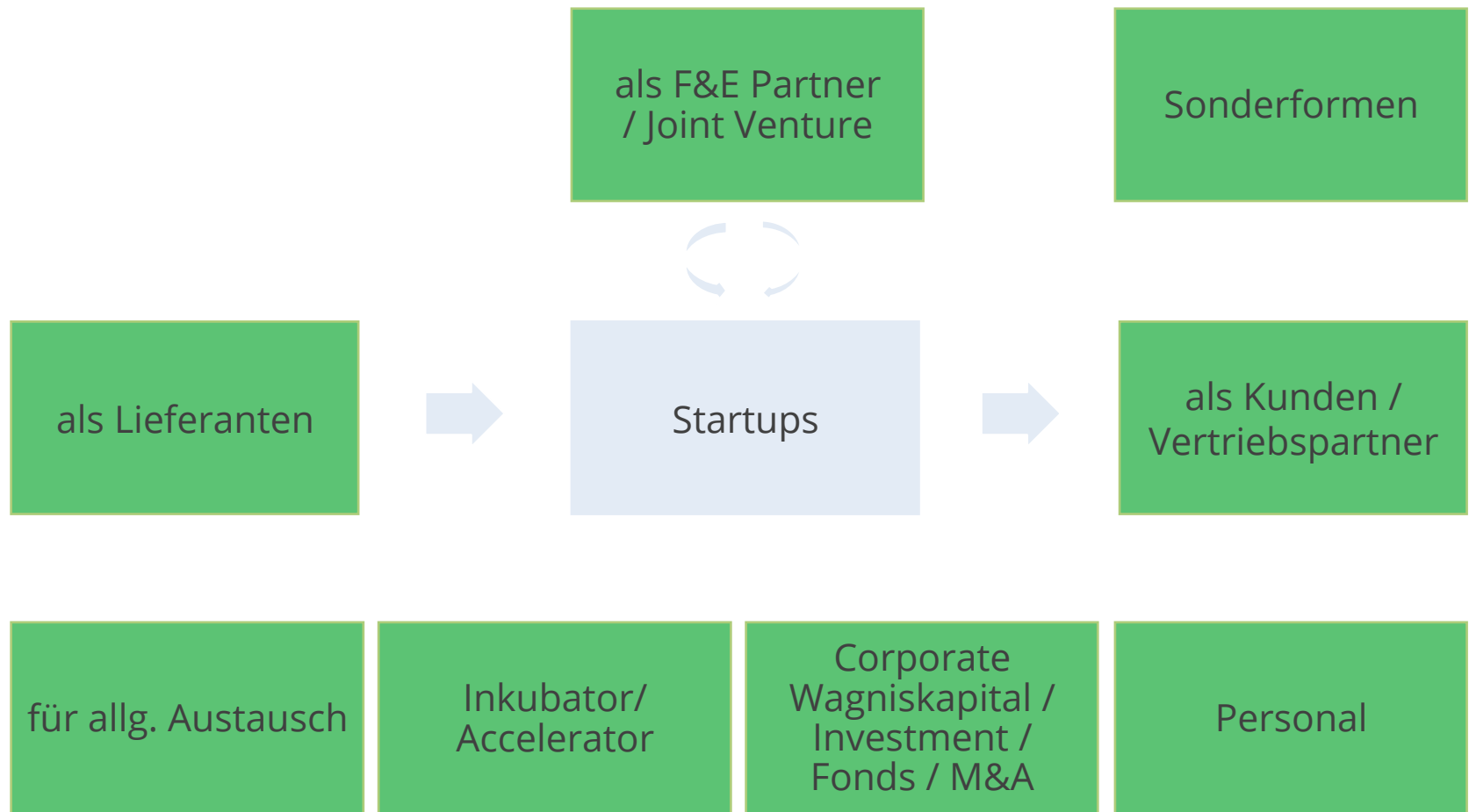
Hauptmotive für eine Kooperation sind die Erschließung neuer Technologien und die Entwicklung von Produktinnovationen. 19 Prozent der KMU sehen in Startups eine Investitionsmöglichkeit.



Quelle: RKW Studie: Startup Mittelstand 2018

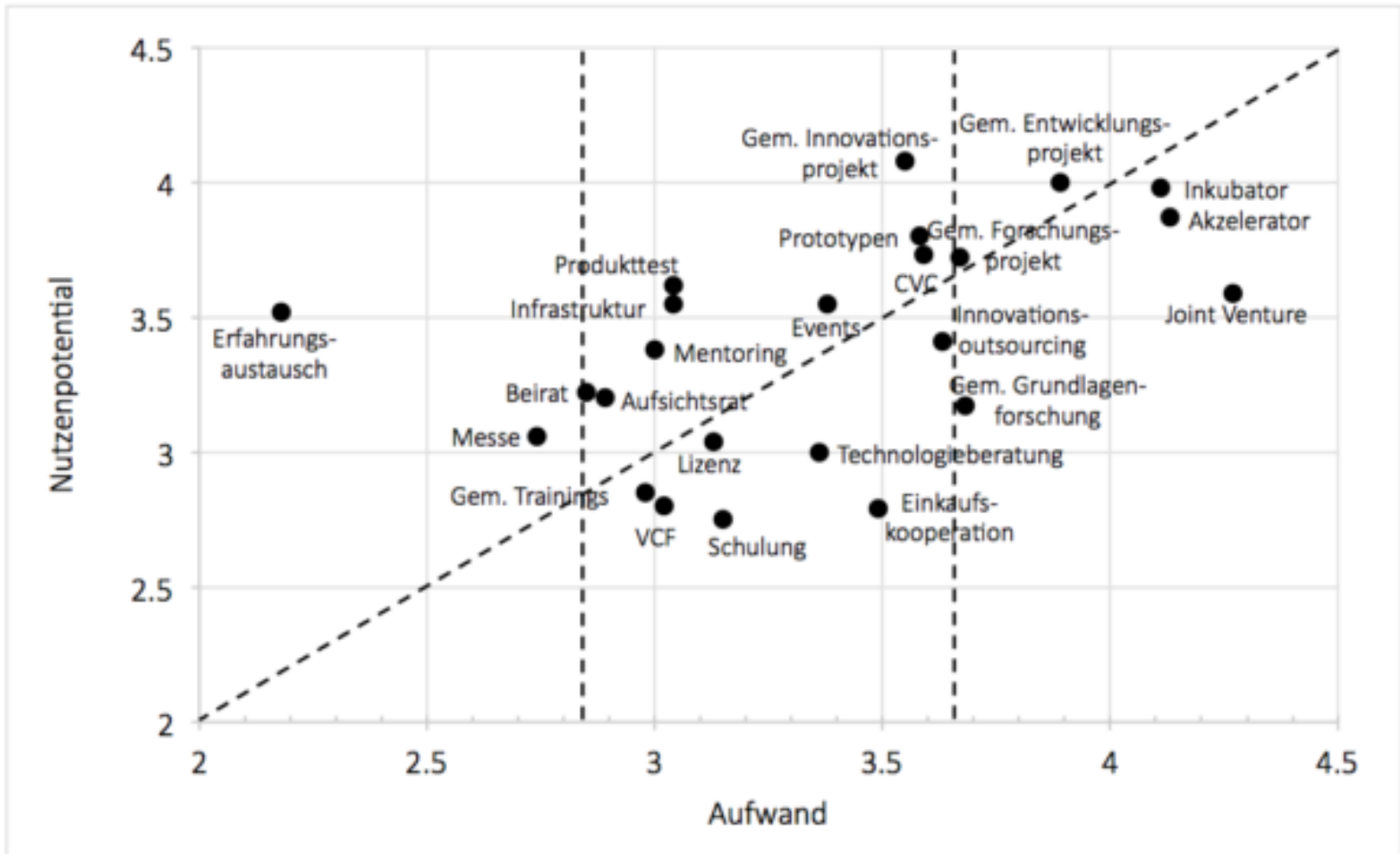
Die Wahl der Kooperationsform mit Startups ist abhängig von der zu lösenden Herausforderung des Unternehmens

Übersicht Kooperationsformen



Innovation durch Kooperation – Perspektiven etablierter Unternehmen und Startups auf Kooperationsformen

Forschungsergebnisse Unternehmensperspektive



Quelle: <https://ambivation.com/de/2018/11/01/innovation-durch-kooperation-perspektiven-etablierter-unternehmen-und-startups-auf-kooperationsformen/>

Exemplarischer Kooperationsprozess für die Zusammenarbeit mit Startups
basiert auf mehreren Stufen

Wie sieht ein Kooperationsprozess aus?





Startups entwickeln neue Unternehmenskulturen: neue Arbeitsweisen, flache Organisationsformen, nutzen Fehler und denken Kooperationen in Winwins

Was kann man von der Startup Kultur lernen?



Erster Überblick von Gewerbequadrat

Digital Real Estate & Construction Deutschland Oktober 2019

PropTech ConTech

#204
#34

Immobilienportale und Marktplätze

#42

Immobilien Vermietung Immobilien Verkauf

#35

Temporäre Vermietung

#21

3D AR / VR

#37

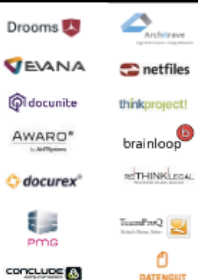
Planen Bauen

#35



Datenbanken

#16



Datenräume

#14



Immobilien Finanzierung

#23



Smart Building IoT

#43



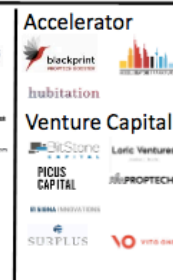
Immobilien Management

#31



Services

#20



Erstellt von



Quelle: <https://www.gewerbe-quadrat.de/digitale-immobilien-und-bauwirtschaft-oktober-2019/>

Weitere Herausforderungen und Schnittmengen zu anderen Branchen



Innovation
(global)



Fallbeispiel Nassauische Heimstätte Wohnstadt

Use Case: Die Nassauische Heimstätte trifft Chatbot Startups
Ein öffentliches Unternehmen, das Menschen bezahlbaren Wohnraum bietet.



Der Kunde

Mit über 60.000 Wohnungen in Hessen und Thüringen gehört die Unternehmensegruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Fairness und Nachhaltigkeit werden dabei großgeschrieben. Die Unternehmensegruppe stellt allen Bevölkerungsschichten bezahlbaren Wohnraum zur Verfügung und leistet einen Beitrag zur Lebensqualität im städtischen wie im ländlichen Raum. Wir haben bei diesem Projekt mit hubitation, dem Startup Accelerator der Unternehmensegruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt, zusammengearbeitet.

Die Herausforderung

Um Effizienz und Servicequalität zu steigern, setzt die Unternehmensegruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt auf Innovationen. Ein KI-basierter Chatbot soll zukünftig die interne Kommunikation im IT-Support erleichtern: Während der Chatbot einfache Anfragen übernimmt, werden komplexe Themen an die Mitarbeiter weitergeleitet und von diesen bearbeitet. Die Herausforderung war es, ein junges Unternehmen zu finden, das die entsprechende Technologie maßgeschneidert, schnell und kostengünstig zur Verfügung stellen kann.



Kooperationsbeispiel: 1892 mit Solarimo (11/2019)

Bereits zweites Mieterstromprojekt der Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 durchgeführt

Bereits zweites Mieterstromprojekt umgesetzt – Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG bietet ihren Bewohnern ab sofort nachhaltigen Solarstrom vom eigenen Dach

6. NOVEMBER 2019 SOLARIMO GMBH

Teilen      

Berlin, 06.11.2019: Seit Anfang Oktober können die BewohnerInnen im Neubau der Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG in Berlin aktiv an der Energiezukunft mitwirken, indem sie ihren Strom vom eigenen Dach beziehen. Dabei übernimmt der Kooperationspartner SOLARIMO die gesamte Abwicklung.

Mieterstrom am Nettelbeckplatz: 13,3 Tonnen CO2 pro Jahr eingespart

Bereits das zweite Mieterstromprojekt wurde von der traditionsreichen Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 zusammen mit dem Kooperationspartner SOLARIMO erfolgreich durchgeführt. Seit dem Erstbezug am 1. Oktober können die BewohnerInnen am Nettelbeckplatz im Berliner Wedding mit günstigem und nachhaltigem Strom direkt von der Solaranlage vom Dach versorgt werden. Insgesamt wurden 30 kWp auf dem Dach des Neubaus in der Adolfstraße installiert. Der Solarstrom kann zu 85% im Haus genutzt werden und spart 13,3 Tonnen CO2 pro Jahr ein. Das entspricht etwa dem Effekt von knapp 1.100 Bäumen, die CO2 aus der Atmosphäre einlagern. Wenn die Sonne nicht scheint, wird nachhaltiger Strom aus Wasserkraft geliefert. Zudem ist der Solarstrom vom Dach immer mindestens 10% günstiger als der vom lokalen Grundversorger – gesetzlich garantiert durch das Mieterstromgesetz.

„Mit dem Mieterstromprojekt möchten wir ein Zeichen für unsere Unterstützung der Energiewende setzen und gleichzeitig unseren Bewohnern die Möglichkeit geben, davon zu profitieren,“ beschreibt 1892-Vorstandsmitglied Dirk Lönnecker die Motivation hinter dem Projekt. „Mit SOLARIMO haben wir einen kompetenten Partner gefunden und konnten nun schon das zweite erfolgreiche Projekt mit ihnen umsetzen.“ Das Mieterstromprojekt ist bereits das zweite am Berliner Nettelbeckplatz. Nach einer grundlegenden Sanierung am angrenzenden Bestandsgebäude können BewohnerInnen dort bereits seit August 2019 Solarstrom vom Dach beziehen.

SOLARIMO ermöglicht Partizipation an der Energiewende

Das Mieterstromprojekt der Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 wird umgesetzt von SOLARIMO, einem Mieterstromentwickler aus Berlin. Das Unternehmen übernimmt den gesamten Prozess, von der ersten Planung über die technische Umsetzung bis hin zum Betrieb der Anlage und Verkauf des Stroms an die BewohnerInnen. Die Wohnungsbauorganisation hat als Auftraggeber dabei keinerlei Kosten, sondern kann den Bewohnern günstigen Strom anbieten und

Die Aareal Bank kooperiert mit realxdata und innoviert selbst intensiv

 **realxdata**
476 Follower
6 Tage • 

[+ Folgen](#) 

realxdata wächst und begrüßt die **Aareal Bank AG** als Neukunden. Zusammen gehen wir neue Wege in der Datenanalyse. Mit der Aareal Bank bewegen wir uns in einem Markt, in dem aktuelles und präzises Wissen über Immobilien und Standorte einen enormen Wettbewerbsvorteil für die Kunden und die Bank selbst bietet. Genau das leistet unsere Technologie praktisch auf Knopfdruck.
.....

realxdata grows and welcomes Aareal Bank as a new client. Together we are breaking new ground in data analysis. With Aareal Bank, we are operating in a market in which up-to-date and precise knowledge of real estate and locations offers an enormous competitive advantage for clients and the bank itself. This is exactly what our technology does at the touch of a button.



 **Henning Zander und 3 weitere Personen**

Quelle: linkedin.com

GdW und KIWI.KI kooperieren (Spar- und Bauverein Dortmund nutzt KIWI.KI)

GdW und KIWI stärken Kooperation

NEWS ABONNIEREN



(PresseBox) ([Berlin](#), 17.10.19) Der Anbieter für digitalen Türzugang, die KIWI.KI GmbH, und der Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW erweitern ihre bisherige Zusammenarbeit. GdW-Mitgliedsunternehmen profitieren dabei von Sonderkonditionen bei der erstmaligen Nutzung von KIWI.

Der GdW bekräftigt damit seine Forderung zur Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen durch die Wohnungsunternehmen. Axel Gedaschko, Präsident des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft GdW, erklärt: "Die Zusammenarbeit mit PropTech-Unternehmen ermöglicht unseren Mitgliedern, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen und ihren Mietern innovative Lösungen mit Mehrwert zu bieten. KIWI ist dafür ein sehr gutes Beispiel." Die erste Kooperationsvereinbarung zwischen KIWI und dem GdW wurde 2016 geschlossen.

KIWI Geschäftsführer Karsten Nölling freut sich über die erweiterte Zusammenarbeit mit dem GdW: "Die Unterstützung des GdW ist für uns sehr wertvoll. KIWI Türen werden bereits heute insgesamt über 500.000 mal pro Monat digital geöffnet. Viele der Türen gehören zu GdW-Mitgliedsunternehmen. Durch die erweiterte Kooperation ist der Start in die digitale Welt noch einfacher. "

GdW-Mitgliedsunternehmen wie der Spar- und Bauverein Dortmund nutzen das digitale Zugangssystem von KIWI. Die Wohnungsbaugenossenschaft sieht KIWI seit 2018 als wesentlichen Bestandteil ihrer Digitalisierungsstrategie.

Quelle: pressebox.de



Firmenanschrift

KIWI.KI GmbH

📍 Wattstraße 11
13355 Berlin, DE
☎ +49 (30) 6098383-0
✉ info@kiwi.ki
🌐 <http://www.kiwi.ki>

Pressemitteilung

🔖 Beobachten

hanova und Immomio arbeiten zusammen

Unternehmen

14.10.2019

hanova setzt bei der Vermietung auf Immomio

Die Hamburger Immomio GmbH, Anbieter einer digitalen Vermietungsplattform, konnte einen weiteren Großbestandhalter von der digitalen Vermietung überzeugen: Seit September vermietet das größte Wohnungsunternehmen der Stadt Hannover, die hanova, ihre Wohnungen über Immomio. Im Großraum Hannover setzen damit bereits Kunden mit einem Bestand von über 35.000 Wohneinheiten auf die digitale Vermietungsplattform der Hamburger.

Ziel der hanova ist es, mit Hilfe der Digitalisierung interne Prozesse zu optimieren und dabei gleichzeitig ein Höchstmaß an Service für Kunden und Interessenten zu bieten. Dabei unterstützt Immomio zukünftig den größten Bestandhalter der niedersächsischen Landeshauptstadt. Darüber hinaus hilft das Datenschutzkonzept der Plattform dabei, das Thema nach den Vorgaben der DSGVO zu lösen, indem die Mietinteressenten jederzeit Herr ihrer Daten bleiben. „Durch den digitalen Bewerbungsprozess über Immomio können wir unseren Kundenservice steigern und gleichzeitig unsere Datenschutz-Anforderungen erfüllen“, erklärt Laurine Kaatz, zuständig für Prozessoptimierung bei der hanova, die Entscheidung für Immomio.

Nicolas Jacobi, Geschäftsführer von Immomio, ergänzt: „Gerade in nachfragestarken Märkten, zu denen auch Hannover zählt, bleiben Kundenorientierung und Datenschutz bei der Wohnungsvermietung häufig auf der Strecke. Mit Hilfe unseres intelligenten und digitalen Verfahrens können Vermieter diese Probleme lösen. Wir freuen uns, dass wir mit der hanova einen weiteren kommunalen Bestandhalter gewinnen konnten, der in Zukunft auf Immomio vertraut.“

Weiterführende Informationen

<https://www.immomio.de>

Diskussion

- Sollte/muss ich mit Startups arbeiten?
- Sollte/muss ich den Startup Markt kennen?
- Wie gehe ich mit eingehenden Anfragen von Startups um?
- Welche Kooperationserfahrungen mit Startups gibt es im Raum?
- Kooperation mehrerer Unternehmen gemeinsam mit Startups?

Die Fragen unser Kunden sind sehr vielfältig und zielen darauf Startups als Katalysator für neue Technologien, Trends und Geschäftsmodelle einzusetzen

Typische Fragen unserer Kunden

Welche (neuen) Startups gibt es für meinem Bedarf?

Welche Startups sind die Besten für meinen Anwendungsfall?

Wie wird die Zusammenarbeit mit meinem Partner zum Erfolg?
(Winwin)

Welche Handlungsfelder, Technologien und Trends im Startup Markt sind für meine Unternehmensstrategie relevant?

Mit wem arbeitet Ambivation?



Unternehmen die neugierig sind mit
Startups zu arbeiten



Unternehmen die Herausforderungen
gemeinsam mit Startups lösen möchten



Unternehmen die systematischer
Chancen der Zusammenarbeit mit
Startups nutzen möchten



Unternehmen die von ihrer Kooperation
erzählen möchten

Mit Ambivation begleiten wir Sie bei der Zusammenarbeit mit Startups - wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen

Team und Kontakt



Christoph Baier

cb@ambivation.com

+49 30 120 64 721

Ambivation.com

PropTech Screening und die Zusammenarbeit mit Startups - 12.11.2019



Innovationsberatung für die Zusammenarbeit
von Unternehmen und Startups

Backup

Auszug der Kunden von Ambivation

Wir unterstützen unsere Kunden mit der Erfahrung aus einer Vielzahl an Kooperationsprojekten und unserem Marktwissen, wer mit wem im Markt kooperiert.



Referenten für: BMWi, Berlin Partner, IHK Berlin, Deutsche Messe, RKW...

Interviews mit: Handelsblatt, Wiwo, Haufe Magazin, Deutsche Startups, RKW ...

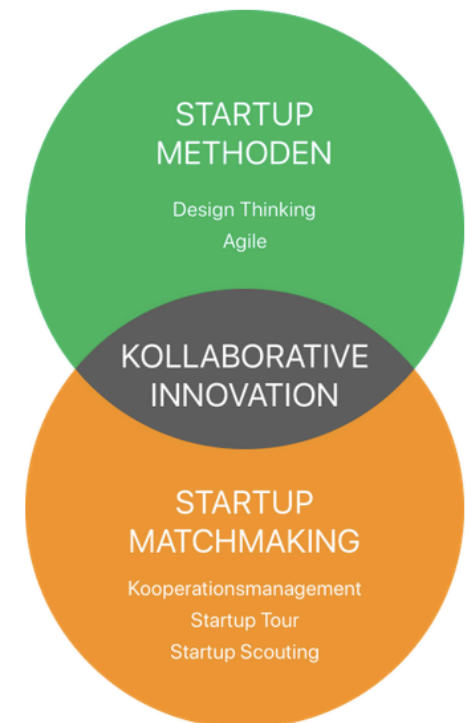
- vertraulich -

Ambivation steht für kollaborative Innovation, bei der wir Sie methodisch mit den passenden Startups und Innovatoren zusammenbringen

Wofür steht Ambivation?

KOLLABORATIVE INNOVATION – GEMEINSAM NEUES SCHAFFEN

Wir bieten Ihnen kollaborative Innovation, bei der wir Sie methodisch mit den passenden Startups und Innovatoren zusammenbringen. Dazu begleiten wir Sie bei der Entwicklung Ihrer Innovationsstrategie: Wir beobachten für Sie den Startup Markt und klären Sie über Veränderungen auf. Sie können Ihr Team mit Startup Methoden wie Design Thinking und Lean Startup schulen und wir organisieren Startup Touren und suchen für sie Gründer zur Zusammenarbeit.



In der ersten Phase unterstützen wir dabei die neuen Startup Methoden kennenzulernen, anzuwenden und nachhaltig davon zu profitieren

Lösungsphase 1/3



1. Innovationsmethoden lernen und anwenden: Startup Methoden und Kultur



[MEHR VERSTEHEN](#)

In der zweiten Phase begleiten wir Sie bei der Identifikation von Kooperationspartnern und Wachstumsfeldern und stellen Kontakte her

Lösungsphase 2/3



2. Die passenden Kooperationspartner finden: Startup Matchmaking



Startup Scouting

Finden Sie mit uns heraus, welche Startups in Ihrem Markt aktiv sind. Wir beraten Sie zu Marktveränderungen, Kooperationspotenzial und möglicher Konkurrenz.

Startup Monitoring

Sie erhalten in regelmäßigen Abständen Updates über den Startup Markt für Ihre Branche/Strategie und/oder Ihre Suchfelder. Dieses Fundament hilft Ihnen, über Markttrends und -dynamiken auf dem Laufenden zu bleiben und handlungsfähig zu sein. Zudem informieren wir darüber, welche Kooperationsneugigkeiten es von Marktteilnehmern und Konkurrenten gibt.

Startup Matchmaking Tour

Wir organisieren für Sie einen Workshoptag, bei dem Sie mehrere Startups kennenlernen, Fragen austauschen, Zukunftsszenarien diskutieren und Kooperationsmöglichkeiten erarbeiten.

[MEHR VERSTEHEN](#)

In der dritten Phase begleiten wir Sie konkret bei der Zusammenarbeit mit externen Startups als auch eigenen Startups/Spinoffs

Lösungsphase 3/3



3. Innovation gemeinsam umsetzen: Kollaborative Innovation



[MEHR VERSTEHEN](#)