



PROPSTER



Vom Ideengeber zum Problemlöser

- **Wiener Proptech Start-Up PROPSTER zieht bereits nach zwei Jahren eindrucksvolle Bilanz**
- **200 Kunden-Projekte mit 10.000 Wohn- und Büroeinheiten und einem Asset Wert von 3 Milliarden Euro als starke Benchmark**

Wien, 12. Februar 2020 – Nach nur zwei Jahren seit Gründung kann PROPSTER eine beeindruckende Zwischenbilanz vorweisen. Das Wiener Immobilien Start-Up hält bereits bei 200 Kunden-Projekten mit **10.0000 Wohn- und Büroeinheiten** sowie einem Projektvolumen von rund **3 Milliarden Euro**. Der Gewinn des trend@venture Awards sowie zahlreiche weitere namhafte Award Nominierungen zeigen das große Interesse der österreichischen Wirtschaft und Medienlandschaft.

PROPSTER ging Ende 2017 noch als Sonderwunsch Meister an den Start und wurde von CEO Milan Zahradnik mit drei Business Angels, darunter Business Angel of the Year 2019, Markus Ertler, gegründet. Mittlerweile verfügt PROPSTER bereits über mehr als 20 Mitarbeiter, Tendenz stark steigend.

*„Gerade in einer Wachstumsphase ist es wichtig, die richtige Strategie zu haben. Ich bin sehr glücklich, dass wir es bei PROPSTER in den letzten zwei Jahren geschafft haben, ein homogenes Team aus Experten zu etablieren, wobei wir hier sehr nach dem Motto „mindset before skillset“ fokussiert sind. Skills lassen sich in der Regel aneignen, das richtige Mindset eher weniger“, so **Gründer Zahradnik**.*

PROPSTER digitalisiert die Konfiguration von neu gebauten Wohnungen, Häusern und Büros. Kunden sind Bauträger und Projektentwickler, denen PROPSTER eine White-Label Plattform zur Verfügung stellt. Die Konfiguration der Ausstattung erfolgt im Endeffekt durch den Käufer oder Mieter der neu errichteten Immobilie. Bodenbeläge, Elektroinstallationen, Sanitäranlagen, Fliesen und vieles mehr können bequem online über die PROPSTER Plattform konfiguriert, ausgewählt und verwaltet werden. PROPSTER bietet so eine für alle Seiten einfach handhabbare Lösung an, die eine enorme Entlastung garantiert und Reibungsverluste minimiert.

„Wir hören unseren Kunden stets aufmerksam zu und entwickeln unser Produkt daher ständig weiter. Einige Male konnten wir bereits Features verbessern oder sogar neu entwickeln, einfach nur, weil wir unseren Kunden zugehört haben. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Wohnungsübergabe, unser Mängelmanagement oder der Hauskonfigurator. Unsere Kunden haben uns

*darauf aufmerksam gemacht, dass diese Features gut zu unserem bestehenden Produkt passen. Kurz darauf arbeiteten wir bereits daran und heute ist dies Realität“, so **Milan Zahradnik (Gründer & CEO von PROPSTER)***

Christian Pajpach (PMP Immobilien): „Bei unseren bisherigen Projekten haben wir die Erfahrung gemacht, dass Sonderwünsche seitens der Kunden häufig zu spät eingebracht wurden oder intern nicht gut dokumentiert waren. PROPSTER hilft uns dabei, die Möglichkeiten samt Fristen für Kunden transparent darzustellen und alles sauber zu dokumentieren“.

Nach überwältigendem Zuspruch der österreichischen Bauträgerbranche, operiert PROPSTER mit Berlin und München heute bereits an zwei Standorten in Deutschland. Gleichzeitig ist man bereits kurz vor Markteintritt in Schweden und Großbritannien. Kurze Zeit nach Gründung war man bereits Cashflow-positiv und erreichte nach nur einem Jahr den Break-Even Point. In Q1 des aktuellen Jahres steht PROPSTER kurz davor eine weitere Finanzierungsrunde abzuschließen.

Finden Sie Fotomaterial vom Konfigurator und dem Team: [hier](#)

Kurze Begriffsklärung – was versteht man unter Sonderwünschen?

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.

Über PROPSTER:

Binnen kürzester Zeit hat es PROPSTER 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.

Mittlerweile hat PROPSTER bereits weit über 100 Kunden im deutschsprachigen Raum, Tendenz stark steigend. Rund 200 Projekte ergeben über 10000 Wohn- und Büro-Einheiten innerhalb zwei Jahren – 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.

Weitere namhafte Kunden und Projekte sind unter anderem: 6B47 Real Estate Investors, Rustler Real Estate Experts, Value One , CROWND Estates, STRABAG , ELK Haus, Park Immobilien, Guggenberger, SORAVIA Group, Frank Gruppe und Stix & Partner. Finden Sie weitere Infos unter: www.propster.tech