



**HIGH RISE  
VENTURES**

# **STAKEHOLDER REPORT 2019**

High Rise Ventures GmbH

03 **Grußwort**

04 **Zahlen und Fakten zu HRV**

06 **Presseextrakte**

08 **HRV Ökosystem**

10 **Portfoliounternehmen**

20 **Ausblick**

## Grußwort von Maya Miteva



Maya Miteva

Die Welt und unser Umfeld befinden sich im Wandel und das noch schneller als in der Vergangenheit. Durch die Technologie und Big Data können wir zukünftig exponentiell wachsen. 100 Jahre der Industrialisierung ähneln 10 Jahren HighTech-„Revolution“. Diese Entwicklung hat nicht zuletzt auch die Immobilienbranche erreicht.

Smart Cities, Smart Buildings, Smart Homes – diese Begriffe und deren Bedeutung finden ihren Weg zu uns, unseren Arbeitgebern und unseren Unternehmen. Diese Entwicklung ist nicht mehr zu stoppen!

Anstatt eine Betroffene des Wandels zu sein, habe ich mich entschieden diesen aktiv mitzugestalten und zu formen. High Rise Ventures GmbH (HRV) hat mir, als Mitglied des Visionary Boards, diese Möglichkeit gegeben. Als Company Builder und Seed-Fund-Investor ist HRV am Puls der PropTech- und ConTech-Entwicklungen mit einem besonderen Know-how im Bereich IoT.

Der B2B Fokus und das unermüdliche Bestreben des Unternehmens und der CEO – Claudia Nagel – die Immobilienbranche effizienter und wirtschaftlicher zu machen hat mich und viele Marktteilnehmer der Old Economy fasziniert und überzeugt. Der Einsatz des Boards die PropTech- und Immobilien-Unter-

nehmen zusammenzubringen, Pilotprojekte zu starten und für Proof of Concepts zu sorgen ist einzigartig und führt zu den Erfolgen, die HRV im Jahr 2019 mit 8 Investments verzeichnen konnte.

Die inhaltliche Unterstützung in den Bereichen Technologie, Hardware, Investoren-Netzwerk, Vertrieb sowie Plattform-Synergien sind die Themen, die viele PropTechs davon überzeugen mit HRV intensiver zusammenzuarbeiten und sogar ihren Sitz nach Berlin zu verlegen.

Nicht zuletzt setzt sich HRV für die Themen Diversity und Nachhaltigkeit ein. Alle Produkte der Portfolio-Unternehmen der HRV werden im Rahmen von definierten Nachhaltigkeitskriterien geprüft und im Hinblick auf Umweltfreundlichkeit weiterentwickelt. Das Unternehmen achtet auf Diversity in den Management Strukturen und den eigenen Teams der Investments und fördert durch Netzwerk-Veranstaltungen Minority Groups. Als Mitglied des Visionary Boards freue ich mich HRV und deren Investments auch im Jahr 2020 aktiv zu begleiten und den Wandel der Immobilienbranche mit vielen Marktteilnehmern weiterhin aktiv zu gestalten.

Maya Miteva  
High Rise Ventures Visionary Board

# ZAHLEN UND FAKTEN ZU HRV

High Rise Ventures steht in guter Industrietradition – das Unternehmen sitzt in der Straße, wo Herr Borsig Mitte des 19. Jahrhunderts die Industrialisierung Berlins begann.



Der Gesamtwert unserer Portfoliounternehmen ist 2019 von **12** Mio. € auf ca. **35** Mio. € gestiegen.\*



Wir haben im Laufe des Jahres die Pitchdecks von **93** Unternehmen analysiert  
... von denen 2/3 Inbound zu uns kamen  
... von denen 1/3 Hardware/IoT Unternehmen waren.



In den ersten beiden Quartalen 2019 haben PropTech-Unternehmen **14** Milliarden US-Dollar gesammelt, ein Anstieg von 309% gegenüber den ersten beiden Quartalen 2018.\*\*



Die Anzahl unserer Portfoliounternehmen ist von **2** auf **8** innerhalb eines Jahres gestiegen.



**5.713** Mal haben wir das Wort Digitalisierung gelesen, oder gehört.



Die gesamte Mitarbeiteranzahl im HRV-Ökosystem ist von **20** auf **115** gestiegen.



Wir haben über das gesamte Jahr **46** Veranstaltungen besucht; darunter die ExpoREAL in München, WebSummit in Lissabon, Future PropTech in London und zahlreiche weitere Events.



2019 erreichte High Rise Ventures durch **37** LinkedIn Posts Nutzer in 70 Städten rund um die Welt, die **26.482** Impressions generiert haben.



Claudia Nagel, unsere Geschäftsführerin, hat folgende Auszeichnungen bekommen:

- ▶ Top 25-Frauen in der Immobilienwirtschaft: Top 1 in der Kategorie Innovation
- ▶ 2nd place in the category of „Leading Entrepreneur“ in the first edition of the Women in PropTech Global Awards 2019
- ▶ Top 3 finalist in the category of Entrepreneurship in the Digital Female Leader Award 2019
- ▶ One of the 5 Leading Women in PropTech Heading in 2019
- ▶ Top ten “Beweger” in Mobility & Property (Business Punk)



**31** Seiten pro Mitarbeiter und Tag werden in europäischen Büros im Durchschnitt gedruckt. Unser Durchschnitt ist **1,7** pro Tag.

## PRESSEEXTRAKTE



„High Rise Ventures baut seine Position als Company Builder und operativer VC für StartUps in der Frühphase mit einem Leistungsversprechen für das Property Management weiter aus.“

*KONII*



„...und der PropTech-Investor Highrise Ventures steigen neu bei dem Startup ein, das Photovoltaikanlagen auf gepachteten Dächern baut. Mit den neuen Partnern soll laut Einhundert Energie der Einstieg in den Massenmarkt gelingen.“

*Gründerszene*



„KI wird sich daher als zentrales Trendthema in der Immobilienwirtschaft etablieren.“

*Claudia Nagel,  
ZIA Innovationsbericht*



“If you were working for a government agency and could change something so that digitization in the real estate industry progresses faster: What would that be?”

Claudia Nagel: We spent several months working on Tiny Houses and Microliving and are convinced that light, small, alternative buildings and constructions should be made possible, especially for temporary use. Unfortunately, the authorities and the building law, which is also different in each federal state, do not cooperate yet. We are giving away a great opportunity for innovation here!”

*Allthings Blog*



„Wenn wir Daten im Verschlussen halten, sind sie etwa so viel wert wie ungelesene Bücher in einer Bibliothek.“

*EY Real Estate Trends*



„Wenn wir Daten teilen und zur Verfügung stellen sowie die Vernetzung und Auswertung von Datenpunkten über Bestände hinweg ermöglichen, wird es analytisch starke Teams geben, die diese Mehrwerte aufzeigen“ können.“

*Claudia Nagel, EY Real Estate Trends*



„Die RYSTA GmbH, ein Portfoliounternehmen der High Rise Ventures GmbH, wurde als einziges europäisches Unternehmen für das aktuelle “In-NEVator” Programm ausgewählt.“

*KONII*



„Der Company Builder von Claudia Nagel – High Rise Ventures – investiert in PropTechs, die die Bewirtschaftung von Immobilien effizienter und nachhaltiger machen, und fragt nach Diversity in den Teams.“

*Wirtschaftswoche*



„Um eine Innovation in der Breite zu etablieren, reicht eine separierte digitale Lösung nicht aus. Man braucht eine komplette Dienstleistung, die für Immobilienunternehmen einen Mehrwert liefert. Deshalb sollten PropTechs nicht bloß ein digitales Produkt liefern, sondern gleich den dazugehörigen Prozess mit durchdenken. Erst dann ergibt es ein rundes Produkt. Und hier kommen wir ins Spiel.“

*Claudia Nagel, Immobilienmanager*



Wie lautet Deine Zukunftsformel für die Immobilienwirtschaft?  
Agilität leben.

# ÖKOSYSTEM HRV



1 EINHUNDERT ENERGIE

3 Habitalix

5 intertempo  
creating flexible workspace

7 RYSTA

2 GOLIVING

4 HEAVN

6 KUGU

8 solutiance

Nachhaltigkeit & Gesundheit

Effizienzsteigerung der Wirtschaft

Neues-Nutzungskonzept

# HRV PORTFOLIO- UNTERNEHMEN

Das High Rise Ventures Team hat sich seit der Gründung 2018 zunehmend vergrößert:

Neben der Gründerin Claudia sind noch weitere Mitarbeiter dazugestoßen. Angefangen mit Juan, der mittlerweile COO bei RYSTA ist, über Céline, die von nun an Habitalix leitet, bis Leo, der vor zwei Monaten bei uns gestartet ist.

Acht Portfoliounternehmen an der Zahl sind es mittlerweile. Acht, meist sehr junge Start-Ups der PropTech-Branche, in die wir seit der Gründung 2018 investiert haben.

Wir sind bisher stets auf Wachstumskurs gewesen und freuen uns, wenn wir sehen, in welchen Schritten sich die Start-Ups entwickeln.

Im Folgenden haben wir einmal gefragt, wo sich die Firmen wohl selbst in ein paar Jahren sehen werden und dazu einige visionäre Antworten erhalten.

## Eine kurze Vorstellung der Start-Ups:

**E/NHUNDERT**  
ENERGIE

... entwickelt intelligente Dienstleistungen rund um die grüne und digitale Energieversorgung für Mieter.

**GOLIVING**

... ist ein B2B PropTech, das gemeindezentrierte, problemlose Lebensräume für junge Berufstätige bietet.

 Habitalix

... entwickelt eine Immobilienverwaltungssoftware zur Steuerkontrolle, Kostenüberwachung etc..

**HEAVN**

... entwickelt hochwertige Vollspektrum-tischbeleuchtungslösungen für das professionelle Umfeld.

 **intertempi**  
creating flexible workspace

... ist die SaaS-Technologieplattform, die die Zukunft der Arbeit in ungenutzte Räume der Betreiber bringt.

**KUGU**

... digitalisiert Gebäudetechnologien und automatisiert damit verbundene Geschäftsprozesse.

**RYSTA**

... ermöglicht den Schutz von Immobilien durch ein IoT-Monitoring-Lösung zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung.

 **solutiance**

... ist ein Lösungsanbieter mit Fokus auf Anwendungen in den Bereichen Instandhaltung und Wartung.

# EINHUNDERT ENERGY

05. Januar 2025: EINHUNDERT Energie expandiert Richtung Frankreich und Spanien

Heute kaum noch vorstellbar, aber bis vor wenigen Jahren zahlten Mieter in deutschen Städten noch sogenannte Abschläge für ineffiziente Energieversorgung. Es herrschte absolute Intransparenz über den Energieverbrauch sowie über die Netzauslastung.

Vor mehr als fünf Jahren zeigte EINHUNDERT Energie bereits auf, dass es anders geht und definierte mit Mieterstrom und digitaler Energiekostenabrechnung einen Standard, der heute gar nicht mehr aus Neubau und Bestand wegzudenken ist.

So steigerte das Unternehmen die Abdeckung deutscher Dächer mit Photovoltaik innerhalb weniger Jahre von mageren 0,7% auf 78% der tauglichen Dachflächen. Nebenbei nehmen elektrisch betriebene Fahrzeuge mittlerweile gut die Hälfte deutscher Straßen ein – ohne die digitale Transparenz über Energieverbräuche sowie die lokale Stromproduktion wären die Netze längst kollabiert.

Das Unternehmen, welches einen erheblichen Beitrag zu Deutschlands Energiewende geleistet hat, entwickelte sich so zum deutschen Marktführer, der nun in südliche europäische Länder expandiert. Länder wie Frankreich und Spanien seien anvisiert, so der Geschäftsführer Dr. Ernesto Garnier. Hier könne ein doppelter Ertrag bei gleicher Anlagengröße erreicht werden, da die Sonneneinstrahlung um ein Vielfaches vorteilhafter für die Solarstromproduktion sei. Die neuen Kunden von EINHUNDERT Energie dürfte das freuen, da in diesen Ländern hohe Strompreise herrschen. Das dortige Net Metering würde dann durch die digitale Messtechnik und Software des Unternehmens abgelöst. Ob ein zweiter Standort im Ausland aufgebaut werde, ließ die Geschäftsführung des Kölner Unternehmens offen.



---

- ▶ Seed
- ▶ 21 Mitarbeiter

---



Ernesto  
CEO

---

Dr. Ernesto Garnier  
e.garnier@einhundert-energie.de

---

www.einhundert-energie.de



---

- ▶ Seed
- ▶ 22 Mitarbeiter

---



Tobias  
CEO

Hasib  
CTO

---

Dr. Tobias Brühne  
tobias.bruehne@goliving.eu

---

www.goliving.eu



# GOLIVING

05. Januar 2025: Wohnraum optimal nutzen durch neue Formen des Zusammenlebens - Startschuss für den dritten Investmentfonds von GoLiving.

Nach nur sechs Jahren im Markt hat sich der Co-Living-Pionier GoLiving erst als Betreiber und ab 2020 auch als Fondsanbieter etabliert. Mit dem heute erfolgten Startschuss zum dritten Fonds wird GoLiving institutionellen Anbietern erneut die Möglichkeit bieten, in Wohnimmobilien, die von GoLiving betrieben werden, zu investieren.

Das Berliner Unternehmen möchte so mit Unterstützung der Anleger seine Lösung für die anhaltende Wohnungsknappheit vorantreiben und damit ein nachhaltiges, auf Gemeinschaft angelegtes Zusammenleben aktiv fördern. Den Gründungsstein für sein Vorhaben, die Wohnungssuche und das Wohnen in Großstädten nachhaltig zu verändern, hatte das ehemalige Startup 2019 in Berlin gelegt. Seitdem unterstützt GoLiving vorrangig Unternehmen bei der Wohnungssuche für neu rekrutierte Mitarbeiter, indem der Marktführer voll ausgestattete Wohnungen mit einem Community-orientierten Full-Service-Angebot zur Verfügung stellt. Dieser Service war für Vermieter von Beginn an sehr attraktiv, da in den über 100 m<sup>2</sup> großen GoLiving-Wohnungen, ein höherer Mietpreis pro Quadratmeter erzielt wird. Darüber hinaus profitieren sie von vereinfachter Verwaltung der professionellen Mieter. Seit 2023 sind neue Mieterzielgruppen hinzugekommen, für die GoLiving die Quartiersentwicklung vor einem Jahr selbst in die Hand genommen hat. "Wir haben uns von Anfang an dafür entschieden, Wohnungssuche und gemeinschaftliches Wohnen zusammen zu denken und es geschafft, neue Formen des Zusammenlebens bei der Schaffung von Wohnraum von vornherein mitzudenken," resümiert Go-Livings Gründerteam seine Erfolgsgeschichte.

05. Januar 2025: Die Hausverwaltung schafft den Sprung in die digitale Zukunft

Auch im vergangenen Jahr ist die Zahl der Hausverwalter in Deutschland das fünfte Jahr in Folge rückläufig gewesen vor allem aufgrund von Personalmangel und Nachfolgeproblemen. Betroffen sind insbesondere die kleinere Verwaltungen bei denen es häufig zu Geschäftsaufgaben oder Fusionen kam. Gleichzeitig ist auf Eigentümerseite die Nachfrage nach digitalen Lösungen weiter angestiegen. Insbesondere bei ehemaligen Selbstverwaltern mit kleineren Beständen bis 150 WE schwängt die nächste Generation verstärkt auf den digitalen Verwalter um.

In diesem Umfeld konnte sich Habitalix extrem gut entwickeln und ist zum Marktführer unter den digitalen Verwaltungen mit dem Schwerpunkt bis 500 WE aufgestiegen. Das Unternehmen bietet passgenaue Verwaltungssoftware für Mieterkommunikation, Immobilienverwaltung, Vermietungsprozess und Betriebskostenabrechnung und modulare Dienstleistungen im Hintergrund, wie zum Beispiel Inkassoservices oder technisches Facility Management, die das digitale Produkt ergänzen. Darüber hinaus hat Habitalix seine SaaS Plattform erfolgreich als White Label Lösung bei größeren Hausverwaltungen etabliert.

Das Erfolgsrezept von Habitalix ist die Kombination aus Professionalisierung von Arbeitsabläufen, der Automatisierung durch Digitalisierung des Verwalterbüros und strategische Partnerschaften für modulare Ergänzungsleistungen – in Summe das Rundum-Sorglos Paket aus einer Hand für den Immobilieneigentümer.

Im kommenden Jahr wird Habitalix spezialisierte Verwaltermodule für Nischensegmente entwickeln und dann auch verstärkt zum Beispiel Ferienimmobilien oder gemischte Immobilien ins Visier nehmen. Sie dürfen gespannt bleiben!




---

- ▶ Pre-Seed
- ▶ 3 Mitarbeiter

---



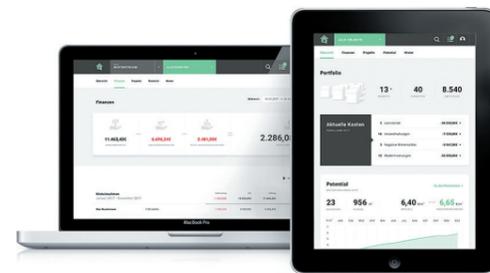
**Céline**  
CEO

---

**Céline Danto**  
celine.danto@habitalix.de

---

[www.habitalix.de](http://www.habitalix.de)



05. Januar 2025: Mit HEAVN arbeitet es sich leichter

## HEAVN

- ▶ Pre-Seed / Seed
- ▶ 4 Mitarbeiter



**David**  
CEO

**David große Austing**  
david.austing@heavn-lights.com

[www.heavn-lights.com](http://www.heavn-lights.com)

Seit jeher ist Licht die Quelle unseres Lebens. Lange jedoch wählte man dies vorrangig nach der Energieeffizienz aus. Heute wissen wir: Licht steigert unsere Leistungsfähigkeit. HEAVN hat sich daher auf das Thema Licht am Arbeitsplatz spezialisiert und ist hier technologisch führend. Gesundes Licht als Service ist heute ein Modell, welches in weiten Teilen der Immobilienwirtschaft Einzug gehalten hat. Das Startup bewies die letzten Jahre, wie man mit Human-Centric-Lighting, kurz HCL, Wohlbefinden, Gesundheit und Produktivität im Büroalltag fördern kann.

Die biorhythmische Bürobeleuchtung von HEAVN Lights kann das Tageslicht dabei besonders gut reproduzieren und bietet eine weitverbreitete IoT-Plattform für das smarte Office. Mittels Sensorik kann das Licht so den realen Lichtverhältnissen angepasst werden, die Auslastung von Arbeitsplätzen dokumentieren und stellt im Sinne von PropTech wichtige SaaS-Lösungen und Sensordaten für die gesamte Gebäudesteuerung und Nutzerinteraktion bereit.

Im Besonderen Fokus ist dabei immer der unternehmensspezifische „Happiness“ und „Productivity“-Index, der bei allen Gebäuden mit der HEAVN Technologie um mehr als 30% über dem Durchschnitt liegt. Verbesserte Arbeitsleistungen, weniger Fehltage und individuell anpassbare Lichtstimmungen sind dabei nur einige der vielgeschätzten Vorteile. Denn bei HEAVN gibt es für jeden das richtige Miet- oder Kaufmodell mit einer ganzen Bandbreite an Services.

Wir dürfen gespannt bleiben, was HEAVN Lights demnächst auf den Schreibtisch bringen wird. Eins ist sicher: Wir werden auch



05. Januar 2025: Flächenbetreiber setzen auf intertemp

Wenn wir auf die Entwicklung des Flächenbetriebes zurückschauen, merken wir, dass es sich im vorherigen Jahrtausend ganz anders gearbeitet hat, als heutzutage.

Die Entwicklung der Co-Working-Flächen in A-Städten hat sich über die letzten Jahre so rasant entwickelt - speziell im Zuge der Wirtschaftskrise 2022 haben viele Firmen langjährige Verträge gescheut und sind auf neue Arbeitsumgebungen ausgewichen - so dass sich jeder Flächenbesitzer unweigerlich die Frage stellt, wie die Flächen genutzt werden können.

Wenn die Antwort darauf, getrieben durch die hohe Nachfragen nach offenen und flexiblen Arbeitsplätzen, Co-Working ist, kommt man mittlerweile nicht mehr an intertemp vorbei. Intertempi, als avant-garde office-as-a-service Anbieter, hat sich als beste Lösung für diejenigen gezeigt, die temporär oder längerfristig Co-Working als plug-and-play in ihren Gefilden haben möchten.

Über die prompte und ästhetische Einrichtung hinaus ist intertemp's Standbein die datengetriebene Analyse von Arbeitsflächennutzung. Sensoren helfen dabei nicht nur eine effiziente Raumbelastung zu erreichen, sondern auch die Arbeitsatmosphäre zu beurteilen und Schlüsse für Arbeitgeber und Flächenbetreiber zu ziehen.

Nachdem europäische Städte weitestgehend von intertemp abgedeckt wurde, steht nun die Expansion nach Asien und USA bevor. Dabei wird die Rolle von Robotern beim Co-Working-Service eine noch größere sein.




---

- ▶ Seed-Round
- ▶ 6 Mitarbeiter

---




Florian  
*CEO*

Nikita  
*CTO*

---

Dr. Florian Mann  
florian.mann@intertempi.com

---

www.intertempi.com





---

- ▶ Seed
- ▶ 11 Mitarbeiter

---




Christopher  
*CEO*

Leopold  
*COO*

---

Christopher v. Gumpenberg  
c.gumpenberg@kugu-home.com

---

www.kugu-home.com



05. Januar 2025: Das Submetering-Oligopol wackelt

Vor acht Jahren hat das Bundeskartellamt einen Bericht zur Sektorenuntersuchung Submetering veröffentlicht. Es wurde ausführlich über die Missstände und die Marktmacht einiger weniger Anbieter berichtet. In den letzten Jahren ist viel Bewegung in den Markt gekommen. Ein Vorreiter dieser Entwicklung ist KUGU. Durch ihre SaaS Plattform haben sie es innerhalb weniger Jahre geschafft 200 Hausverwaltungen, Wohnungsbaugesellschaften und zahlreiche Stadtwerke in die Selbstabrechnung von Heizkosten zu führen. Neben der unterstützenden Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen, wie die Novellierung der EED Richtlinie aus 2018, hat KUGU vor allem durch seine Kundenzentrierung und Produktinnovationen viele Kunden von ihrer Lösung überzeugen können. Auch wenn KUGU bereits signifikante Marktanteile der großen Unternehmen gewinnen konnte, erwartet das Unternehmen eine weitere Beschleunigung des Umsatzes in den kommenden Jahren. Um die ambitionierten Ziele zu erreichen, steht als nächstes der Markteintritt in den attraktiven Gewerbeimmobilienmarkt an, von dem sich das Unternehmen nochmal eine Verdoppelung des Umsatzvolumens in den kommenden drei Jahren verspricht. Erste Kunden konnten in dem Segment bereits gewonnen werden und viele große Unternehmen zeigen bereits seit einiger Zeit großes Interesse an den Lösungen von KUGU. Außerdem plant das Unternehmen den Markteintritt in Länder wie der Schweiz, Frankreich und Italien, um die Internationalisierung weiter voranzutreiben.

KUGU hat gezeigt, dass die Immobilienbranche bereit für das digitale Zeitalter ist und steht in einer Reihe von erfolgreichen PropTech-Unternehmen die diesen Wandel aktiv unterstützen. Christopher (Gründer & CEO KUGU): „Es ist bemerkenswert wie unsere Kunden unsere Lösungen angenommen und den Aufbau des neuen Geschäftsfelds durchgezogen haben. Wir freuen uns weiter gemeinsam mit ihnen an neuen und innovativen Lösungen zu arbeiten.“

Man darf gespannt bleiben wie sich die erfolgreiche Geschichte von KUGU fortsetzt.

05. Januar 2025: RYSTA schließt Series C ab und fokussiert sich auf Erfolgsmärkte

Die Data Analytics Firma RYSTA will ihre Marktstellung ausbauen und fokussiert sich dabei auf die Erfolgsmärkte Skandinavien, USA und Australien.

Es ist die erste dreistellige Millionenfinanzierung für RYSTA, die mit einer Bewertung von rund 600 Millionen Euro nun zu den erfolgreichsten IoT Unternehmen gehört. Edge Computing Sensorik und Data Analytics, insbesondere für herausfordernde Outdoor-Umgebungen wie Baustellen, sind in den letzten Jahren zu unerlässlichen Begleitern der massiv gestiegenen Anzahl an komplexen, teuren Bauprojekten geworden. Auch das immer extremer gewordene Wetter spielt RYSTA in die Karten: RYSTA ist insbesondere in den Kernmärkten Skandinavien, USA und Australien zum Inbegriff für Energieeffizienz und für datengetriebene Entscheidungen geworden, um optimal mit den ungewohnten Klimabedingungen umzugehen. Regulatorik zum Schutz der Mitarbeiter und Herausforderungen im Qualitätsmanagement bei extremer Witterung sowie Sicherheitsthemen wie Notfalleвакуierung auf der Baustelle haben in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Wie einst das Internet, ist das Internet der Dinge – nicht zuletzt durch das progressive Marketing von RYSTA – für Bauverantwortliche unerlässlich geworden.

Mit dem Geld wird RYSTA das Produktportfolio erweitern und die Hauptsitze in Kopenhagen, Reno und Sydney weiter ausbauen. Die Deutschland-Zentrale werde hingegen zum 30.06.2025 geschlossen. Man wolle die wenigen deutschen Kunden weiterhin aus den anderen Standorten heraus betreuen, betont das Management.



---

- ▶ Seed
- ▶ 6 Mitarbeiter

---



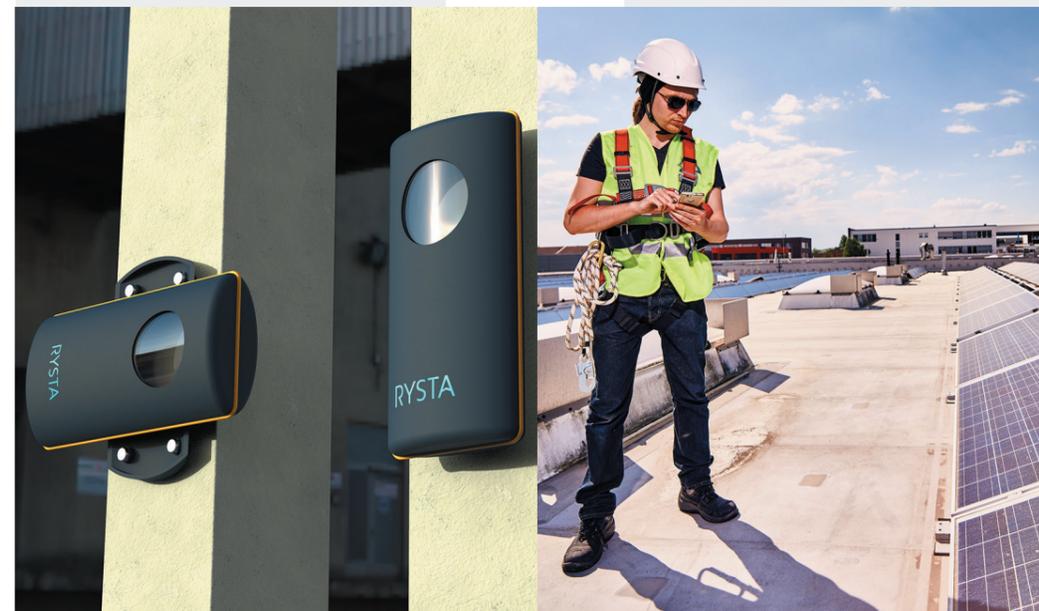
**Julia**  
CEO

---

**Julia Gebert**  
julia.gebert@rysta.de

---

[www.rysta.de](http://www.rysta.de)



05. Januar 2025: Facility Management - smart und digital

In den letzten Jahren hat sich der Trend zum Outsourcing von Facility Management Leistungen an Dienstleister fortgesetzt. Das gilt besonders für Unternehmen mit deutschlandweitem Gebäudebestand. Zugleich ist bei vielen Verantwortlichen das Bewusstsein gewachsen, Probleme nicht allein durch Software lösen zu können. Erst die intelligente Verknüpfung von kompetenten Menschen, maßgeschneiderten Prozessen und nutzergerechter Software bringt optimale Ergebnisse. Vordenker und Vormacher für diesen Ansatz ist seit Jahren die Solutiance AG. Mit ihren Services „Management Betreiberpflichten“ sowie „Dachmanagement 4.0“ wurde Solutiance deshalb schnell zum unangefochtenen Marktführer.

Inzwischen hat das Unternehmen den Ansatz auch auf weitere Leistungen für Immobilienbetreiber ausgeweitet. Die stringente Leistungserbringung folgt einer ebenso durchdachten Methode wie die Produktentwicklung. Dabei werden alle Stakeholder, von Kunden über Mitarbeiter bis hin zu Partnern systematisch in die Entwicklungsprozesse einbezogen. Mit seinen inzwischen 300 Mitarbeitern und 200 Partnerunternehmen bedient die Solutiance AG mittlerweile knapp 10.000 Gebäude von über 250 Kunden. Auf Basis nachhaltiger Erfolge in Deutschland hat das Unternehmen inzwischen mit seinen Kunden auch erste Schritte ins europäische Ausland gemacht.

Der Vorstand ist zuversichtlich auch in den kommenden Jahren eine überdurchschnittliche Wachstumsgeschwindigkeit beibehalten zu können. Davon werden auch weiterhin Kunden,



---

- ▶ n/a (AG)
- ▶ 41 Mitarbeiter

---



**Uwe**  
CEO

---

**Uwe Brodtmann**  
uwe.brodtmann@solutiance.com

---

[www.solutiance.com](http://www.solutiance.com)

# VON BIG DATA UND ANDEREN (BE-)DROHUNGEN FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Ausblick von Prof. Dr.-Ing. Claudia Nagel



Prof. Dr.-Ing. Claudia Nagel

Als High Rise Ventures schauen wir auf ein erfolgreiches Jahr 2019 zurück und freuen uns auf ein spannendes Jahr 2020!

Als wir 2018 mit unserer sehr spitzen Investmentstrategie in PropTech Unternehmen begannen, die die Bewirtschaftung von Immobilien verändern, waren wir nicht sicher, ob die Immobilienbranche reif genug für neue digitale Geschäftsmodelle ist. Als Gründer kommt es leider nicht nur auf die richtige Idee und das richtige Team an, sondern auch auf das Timing. Ist eine Innovation zu früh, schafft sie den Durchbruch nicht.

Wir leben in einem datengetriebenen Zeitalter. Laut Statista wird sich das Volumen der weltweit generierten Daten innerhalb weniger Jahre von 2018 noch 33 Zettabyte auf 175 Zettabyte in 2025 steigern – ein Wachstum von 27% pro Jahr. Andere Quellen gehen von einem noch rasanteren Datenwachstum aus. Das Internet der Dinge, verbundene „intelligente“ Geräte, die miteinander und mit uns interagieren, während sie alle Arten von Daten sammeln, explodiert (von 2 Milliarden Geräten im Jahr 2006 auf projizierte 200 Milliarden bis 2020) und ist einer der Haupttreiber für unsere ebenfalls explodierenden Datentresore. In der Vergangenheit spielte bei der Generierung der Datenmengen die Immobilienwirtschaft eine untergeordnete Rolle, wie die Erhebung das iwd unten zeigt.

Diese wird sich rasant ändern. Als Menschen verbringen wir die meiste Zeit unseres Lebens in Gebäude, ob zum Leben oder zum Arbeiten. Daten über die Interaktion mit diesen Gebäuden aber auch

den Gebäudezustand selbst werden bisher größtenteils nur in Nischen erhoben – der Handel ist hier naturbedingt Vorreiter. Dies wird sich in den nächsten 2-3 Jahren massiv ändern.

Alle Portfoliounternehmen der High Rise Ventures zeigen dies schon heute. Keines kommt ohne Daten, Analytics and Machine Learning aus. Über die großen und auch kleinen Marktteilnehmer der Immobilienwirtschaft wird dieses Thema wie eine Welle hereinbrechen. Große Datenmengen und deren Verknüpfung werden zum Grundpfeiler neuer disruptiver Geschäftsmodelle werden, die in der Branchen zu erheblichen Verwerfungen führen können. Fast steht das Jahr 2020 mit seiner -2-0-2-0-Kombination sinnbildlich für das was auf uns zukommt. Digitale Transformation war die Welle 1 – Big Data wird die Welle 2.

Ein spannendes Daten- und Erkenntnisreiches 2020 wünscht Ihnen

Prof. Dr.-Ing. Claudia Nagel  
CEO HRV

## Die Datenproduzenten

So groß war die weltweite Datenmenge in den einzelnen Wirtschaftsbranchen im Jahr 2018 in Exabyte, wobei ein Exabyte einer Milliarde Gigabyte entspricht



iwd



## Stakeholder Report 2019

High Rise Ventures GmbH  
Borsigstraße 8  
10115 Berlin

Telefon: +49 30 39 87 70 03  
Telefax: +49 30 65 00 89 17

[info@highrise.ventures](mailto:info@highrise.ventures)  
[www.highrise.ventures](http://www.highrise.ventures)





**HIGH RISE  
VENTURES**

[www.highrise.ventures](http://www.highrise.ventures)