

## Prominente Geldgeber für Immo-Startup aus Wien vor Deutschland-Launch Anfang 2016

### Halbe Million Euro Investment: Ex-Autoscout-CEO Alberto Sanz und langjähriger Parship-Chef Arne Kahlke steigen bei Wohnungssuche-Startup zoomsquare ein

Vor seinem Deutschland-Start Anfang 2016 hat die Immobiliensuchmaschine [zoomsquare.com](http://zoomsquare.com) mit einer mehrfach überzeichneten Investmentrunde von einer halben Million Euro nun weitere namhafte Unterstützung an Bord geholt. Nachdem Anfang Oktober mit Hermann Hauser bereits eine UK-Venture Capital-Legende in zoomsquare investiert hat, folgen nun mit Alberto Sanz und Arne Kahlke zwei der anerkanntesten Top-Manager im deutschen Online-Business.

Alberto Sanz war bis zuletzt sechs Jahre lang sehr erfolgreich Geschäftsführer der Autoscout-Gruppe in Berlin und fungierte zuvor als Chef von Ebay Österreich & Schweiz. Der erfahrene Business Angel Arne Kahlke gründete u.a. elitepartner und machte es zum deutschen Marktführer im Online-Datingmarkt. Gleiches wiederholte er als Geschäftsführer mit dem aktuellen Dating-Platzhirsch Parship. Derzeit ist Kahlke CEO der Online-Plattform für Ferienwohnungen Wimdu, die bekanntlich zum Hause Rocket Internet gehört. Ein weiterer prominenter Geldgeber bei zoomsquare steht dazu bereits ante portas.

zoomsquare-Gründer Dr. Andreas Langegger freut sich über diesen Coup aus mehrerer Hinsicht: „Neben dem nötigen Geld für den Deutschland-Start konnten wir gleichzeitig mit Alberto Sanz und Arne Kahlke zwei der Top-CEOs der gesamten deutschen Internetbranche für zoomsquare und unsere Vision gewinnen.“ Sanz habe, so Langegger, einen der führenden Online-Marktplätze in Europa mit hunderten Mitarbeitern aufgebaut. Kahlke wiederum, erzählt er weiter, hat zwei der erfolgreichsten Matching-Plattformen in Europa groß gemacht. „Beide haben also in Deutschland exzellente Marktkenntnisse, Netzwerke und als ausgewiesenen Marketingprofis auch das Wissen, was es braucht, um dort ein relevanter Player zu werden.“

#### **Marktplatzmodel verliert für ehemaligen Autoscout-CEO Sanz durch Digitalisierung an Macht**

Genau für diese neue Aufgabe beim Wiener Hightech-Startup zeigt der ehemalige Autoscout-Chef Alberto Sanz schon viel Esprit und Tatendrang: „Der Markt der Classifieds ist für mich auch nach zwölf Jahren weiterhin spannend, kompetitiv und sehr dynamisch. Positionen sind nicht in Stein gemeißelt und das ist richtig geil! Gerade jetzt, wo das klassische Marktplatzmodel durch die fortschreitende Digitalisierung der Immobilienanbieter an Macht verliert. Hier gibt es Platz für neue Ansätze.“

#### **Vorteil zoomsquare: realer Mehrwert durch größtes Angebot an Immobilien & Datenveredelung**

Auf die Flut an neuen Immobilien-Startups angesprochen, sieht Sanz die beiden Founder Andreas Langegger und Christoph Richter in einer guten Ausgangslage: „Das Thema Immobilien ist prinzipiell überbesetzt, aber für mich schafft es zoomsquare als einer der ganz wenigen Neuen am Markt, einen realen und greifbaren Mehrwert zu bieten. Das größte Angebot an Markt, das durch eine Datenanalyse und die anschließende Veredelung mehr Infos bietet als auf der Ursprungsplattform.“ Dazu kommt laut Sanz, der derzeit selbst mit dem US-Konzern LexisNexis durch semantische Textanalyse die juristische Recherche revolutioniert: „Beide Founder lassen sich viel sagen und ziehen die richtigen Schlüsse aus unseren Anregungen. Diese mentale Flexibilität ist selten.“

#### **Kahlke baut nach starker Performance gegen Konkurrenz in Österreich auf Skalierung**

Auch Arne Kahlke, der in Deutschland bereits als erfahrener Business Angel gilt, sieht im Führungsduo einen von mehreren wichtigen Bausteinen: „Die Jungs sind für mich echte Unternehmer, die neben Herz auch viel

Wissen und Erfahrung einbringen. Wer es in Österreich ohne TV-Werbung und kaum Marketingausgaben bereits auf beinahe ein Drittel des Traffics von Branchengrößen wie Immobilienscout gebracht hat, der macht etwas richtig. Dank gleich mehrerer Umsatzquellen beginnt jetzt auch die Monetarisierung bereits gut anzulaufen. Angesichts dessen ist für mich der Erfolg in Deutschland nach einer Anpassungsphase vor allem eine Skalierungsaufgabe.“

### **Ex-Parship-Chef sieht Marktlücke in Deutschland als Ass im Ärmel**

Dazu kommt für den aktuellen Wimdu-CEO noch ein weiterer Trumpf: „Für mich ist die zu zoomsquare produktverwandte Metasuche im Immobiliensegment in Deutschland stiefmütterlich besetzt. Klar, zoomsquare ist weit mehr als eine Metasuche, allein schon weil es im Gegensatz zu einer Metasuche auf sämtliche, auch nicht zahlenden Quellen im Web zugreift. Aber allein die Tatsache der bestehenden Marktlücke macht diese Startup für mich bei guter Exekution auf Sicht zu einem relevanten Marktplayer.“

Neben Herman Hauser, Alberto Sanz und Arne Kahlke ist bei der aktuellen Finanzierungsrunde mit Björn Ehring ein der Öffentlichkeit vielleicht nicht ganz so bekannter, aber umso wichtigerer Investor an Bord. Der Finanzexperte hat bereits über fünfzig Börsengänge begleitet und wird zoomsquare auch in Richtung der anstehenden, weiteren Finanzierungsrunden kräftig unter die Arme greifen. Ebenfalls mit einem Ticket dabei ist der bekannte österreichische Startup-Rechtsanwalt Philipp Kinsky.

### **Fahrplan bis zum Deutschland-Launch & neue Jobs bei zoomsquare**

Der weitere Fahrplan für zoomsquare ist straff und die Vorbereitungen auf den Deutschland-Start laufen bereits auf Hochtouren. Noch vor Weihnachten startet die Closed Beta-Version, mit der User zoomsquare vorab in Deutschland testen können. Anfang 2016 steht dann bereits der offizielle Launch in Berlin und München an. Angesichts der Expansion nach Deutschland und dem Faktor 10, was die Marktgröße betrifft rüstet zoomsquare auch persönlich ordentlich auf. Ab sofort werden vor allem Developer, aber auch Social Media und Content-Mitarbeiter gesucht.

### **Series A-Finanzierungsrunde im Sommer 2016**

Auch finanziell dürfte bei zoomsquare bald noch einmal ordentlich nachgelegt werden. Die jetzige, auf eine halbe Million ausgelegte Runde war laut Geschäftsführer Langegger mehrfach überzeichnet. „Dieser Schritt war ganz bewusst gesetzt, weil wir zur aktuellen Bewertung nicht mehr Anteile abgeben wollten. Mit dieser Runde wollen wir unsere Marktfähigkeit in Deutschland erbringen und Geschäftsmodelle validieren. Gelingt das, wovon wir ausgehen, können und werden wir die Series A Finanzierung dann schon mit einer deutlich höheren Bewertung angehen.“ Erster Vorbote für die Expansion nach Deutschland ist übrigens das bereits bezogene und mittlerweile auch besetzte Büro auf der Berliner Museumsinsel am Schlossplatz 1.

#### **Über zoomsquare:**

*Das IT-Start-up zoomsquare bietet eine Immobiliensuchmaschine, die Wünsche der Suchenden mit aktuellen Angeboten im Web abgleicht. Erstmals werden am PC und Smartphone mit semantischer Textanalyse, Geocoding, modernsten Big Data Crawling, Machine Learning und Matching-Algorithmen wirklich alle Onlineangebote aus dem Web vollautomatisch mit persönlichen Suchprofilen verglichen. Die Suchenden sparen viel Zeit und die Immobiliensuche ist einfach, übersichtlich und multilingual. Geliefert werden personalisierte Ergebnisse.*

*Mit einem Wachstum von über 350 Prozent allein im ersten Halbjahr 2015 zählt zoomsquare zu den aufstrebendsten Immobilien-Startups in Europa. Ein gewichtiger Grund dafür ist, dass zoomsquare mit schon beinahe 1.000 indextierten Immobilienseiten und 110.000 durchsuchbaren Immobilien in Österreich bereits klarer Marktführer nach Objekten ist. Mit 200.000 Unique Visits pro Monat allein in Österreich befindet sich zoomsquare unter den Top 10 Playern im Markt. Vor der anstehenden Finanzierungsrunde konnte sich zoomsquare bereits 1,1 Millionen Euro an Investorengeldern sichern. Anfang 2016 wird der Markteintritt in Deutschland erfolgen, Vorbereitungen dafür laufen bereits auf Hochtouren. Entscheidender Vorteil zur Konkurrenz ist der schnellere und günstigere, weil Sales-unabhängige, Start mit Vollangebot an Inseraten auf einem Markt. Erstmals europaweit vergleichbare Immobiliendaten sind nur ein möglicher Output. Ziel des vielfach ausgezeichneten Start-ups ist es, ein „Google für Immobilien“ zu werden. Das Motto von zoomsquare - matches people with homes.*