



Mit Zug zum Tor

VON ANDRÉ EXNER

Sport ist Mord? Nicht für Roland Schmid, erfolgreicher Gründer und Alleineigentümer der RS Group. Der Selfmade-Millionär engagiert sich bei der Nachwuchsförderung, veranstaltete Österreichs größtes kostenloses E-Sports-Turnier, unterstützt Topmannschaften wie die aktuellen Eishockey-Seriensieger Vienna Capitals und war zuletzt sogar für die Präsidentschaft des Hütteldorfer Traditionsclubs Rapid im Rennen – nicht von ungefähr ist das Firmenlogo des RS-Group-„Flaggschiffs“, der bekannten Grundbuch-Datenbank IMMOUnited, grün-weiß.

Schmid kennt dabei keine Standesdünkel – für ihn ist Sport nicht die Domäne von hochbezahlten Profis, sondern ein wahres „Lebensmittel“ für jeden Menschen vom Kleinkind bis zum Pensionisten. „Daher war ich im Frühjahr über die Reaktion aus dem Sportbereich überrascht, dass der Breitensport, wo man sich täglich bewegt und mit Kindern am Platz steht, ohne jegliche Diskussion sofort untersagt wurde“, erzählt er: „Das war für mich persönlich ein Schock.“

Deswegen hat der erfahrene Unternehmer angefangen, Überlegungen anzustellen, wie der Breitensport unterstützt werden kann. Denn auch wenn im Fernsehen nur Profiligen sichtbar sind – die wirkliche Reichweite hat nun mal der Massensport. So kommt die Bundesliga in Österreich auf rund 500.000 Kontakte pro Wochenende, der breite

DIGITALISIERUNGS- EXPERTE ROLAND

SCHMID hat mit IMMOUnited die Immobilienbranche transparent gemacht. Nun will er mit seinem neuen Unternehmen RS Digital den Breitensport revolutionieren.

Fußball aber, wo selbst Familienmitglieder als Multiplikatoren agieren, auf rund eine Million bis zu 1,5 Millionen Kontakte. „Aus dieser Idee im Frühjahr ist dann RS Digital entstanden“, so Schmid.

Welchen Nutzen Digitalisierung in praktisch allen Bereichen bringen kann, weiß Schmid aus seinem Kerngeschäft – und nicht erst seit der Pandemie: Sein Unternehmen IMMOUnited ist mit Abstand der Marktführer in Österreich in der Online-Bereitstellung von Grundbuch- und Immobiliendaten, ergänzt um die weiteren erfolgreichen Online-Abfrageprodukte IMMOmapping, IMMO-farming, IMMOstats und IMMOvaluation. Anhand von Daten aus derzeit mehr als 1,3 Millionen Kaufverträgen werden sämtliche österreichweit durchgeführten Immobilientransaktionen zusammenge-



führt, erfasst, verknüpft und geografisch visualisiert sowie um Demografie- und Infrastrukturinformationen ergänzt. Die Kunden sind Immobilienmakler, aber auch Gutachter, Makler und Notare und sogar Rechtsanwälte, Banken, Bewerber, Bauträger und die öffentliche Hand wie Gemeinden und Ministerien. Denn die Produkte von Schmid's Unternehmen lassen sich auf vielfältige Weise nutzen: für Messungen von Immobilienmarktentwicklungen, konkrete Bewertung sowie im Marketing.

STETS AM BALL BLEIBEN. So lag es für den Serien-Firmengründer auf der Hand, seine Begeisterung für den Fußball mit seinem Elan für die Start-up-Szene und seinem Big-Data-Know-how zu verbinden: RS Digital ist angetreten, um mit Hilfe von künstlicher Intelligenz



DAS KANN DAS SYSTEM VON RS DIGITAL

- Sechs HD-Kameras, 180-Grad-Panorama, vollautomatische Kamera-steuerung mit KI-Software
- Liveübertragungen, Highlight-Erstellung - vollautomatisch und auf Knopfdruck
- Kommentatoren-Tool, Spieleanalyse mit Grafiken und Coaching-Tool
- Monetarisierung: Tickets durch eine Paywall, Vermarktungsmöglichkeiten über Werbebanner

www.rs-digital.at

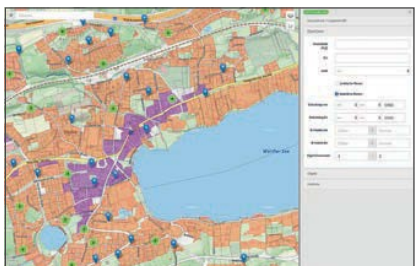
NEUE PERSPEKTIVE.
 Eine Kamera mit Hightech, blitzschnell montiert: Die Technologie ermöglicht es erstmals, den Breitensport zu professionalisieren.



IMMOUNITED. Transparenz für den Markt: Aus zig Millionen Daten schafft IMMOUNited die ideale Grundlage für die täglichen Entscheidungen am österreichischen Immobilienmarkt.



IMMOMAPPING. Immobilienpreise seit 2008 tagesaktuell geografisch visualisiert, ergänzt um nützliche Demografie- und Infrastrukturdaten: Das ist die Idee hinter IMMOMapping.



IMMOFARMING. Mit IMMO Farming können professionelle Kunden schnell und einfach Grundbuch-Eigentümerdaten analysieren – Nutzwertgutachten und Excel-Export inklusive.

FOTOS: ROLAND SCHMID GROUP, BEIGESTELLT (3)

(KI) sowohl den heimischen Amateurfußball als auch den Breitensport zu digitalisieren. Dabei werden Spiele ohne Kameramann live übertragen und aufgezeichnet. Coaching-Hilfe, Social-Media-Verknüpfung, um Tore zu teilen, Vermarktungsmöglichkeiten für lokale Vereine: Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt, selbstverständlich nicht aus-

schließlich im Fußball, sondern auch bei Eishockey, Basketball, Volleyball oder Handball.
 Grundlage ist eine einzigartige Kamera, die wie aus einem „Star Wars“-Film anmutet und deren Innenleben mit Science-Fiction-Technologie ausgestattet ist. Die KI-basierte Software ermöglicht, automatisch eine Spielübertra-

gung wie im Fernsehen oder im Pay-TV zu bekommen, inklusive der bekannten Linien, die Spieler- und Ballbewegungen anzeigen. Das System ist in einer Stunde montiert – es braucht lediglich einen Stromanschluss und eine Internetverbindung.
 Spieleanalysen, Werbebanner, Paywalls: Wie die vielfältigen digitalen ►



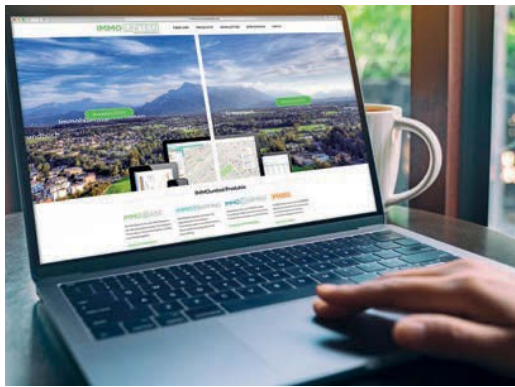
► Tools des Systems zeigen, ist es erst der Anfang, das Runde ins Eckige zu befördern – das Ziel Schmidts ist, zur Professionalisierung des Amateursports beizutragen. „Breitensport betrifft rund die Hälfte der Bevölkerung in Österreich und erreicht genau jene Endkonsumenten, die man sonst nur schwer identifizieren und gezielt ansprechen kann“, sagt er. Seine Vision mit RS Digital ist daher auch, die Sportlobby in Österreich zu stärken und Rahmenbedingungen für ein eigenes Sportministerium oder einen eigenen Staatssekretär zu schaffen: „Die nächste Generation sollte wieder weg von Smartphones und Spielekonsolen kommen. Nicht nur die Wirtschaft braucht den Amateursport, sondern auch die Politik sollte ihn ernst nehmen.“

ROLL-OUT KOMMT. Nach dem Spiel ist vor dem Spiel: Um aus dem System einen Standard an jeder Sportstätte und in jeder Halle zu machen, wird es Jahre brauchen – und das weiß auch der RS-Digital-Gründer. So ist Schmid nicht nur aktiv auf Partnersuche für das Projekt, sondern auch selbst mit 1,5 Millionen Euro investiert und damit Seed-Geldgeber. „Wir haben mehrere Testsysteme im Einsatz und führen bereits Gespräche mit Sport-Landesräten, um die Verbreitung zu fördern“, sagt er. Der Plan ist, zunächst die Handball-Bundesliga und alle höchsten Fußball-Landesligen auszustatten – um zu zeigen, dass das System österreichweit funktionieren kann.

Der Roll-out ist für kommendes Jahr geplant. Vereine zahlen eine geringe monatliche Pauschale ab 200 Euro für das System; dafür können sie neue Marketingaktivitäten setzen und selbst über einige Werbebanner schon Tausende Euro an Umsatz lukrieren. Das Team von RS Digital ist vor Ort und in ganz Österreich verfügbar. „Ich wäre ein schlechter Unternehmer, wenn ich nicht darauf schauen würde, dass sich das System auch rechnet“, sagt Schmid – er rechnet damit, die

Gewinnzone binnen fünf Jahren zu erreichen.

NEUES IMMO-TOOL FÜR PRIVATKUNDEN. Nicht nur im Sport geht die Reise bei der RS Group rasant weiter: Auch in seinem Kerngeschäft hat Schmid eine Neuerung parat. checkIMMO ist ein einmaliges Tool, das Privatkunden schnellen, einfachen und direkten Zugang zum österreichischen Grundbuch bietet und



VERLÄSSLICHE DATEN. Das „Flaggschiff“ der RS Group ist die bekannte Immobilien-Datenbank IMMOUnited, die um viele Zusatzmodule erweitert werden kann.

den Abruf von Preisentwicklungen in der gewünschten Region ermöglicht inklusive Preisvergleichen und Wertanalysen der Wunschimmobilie. Die Privatkunden erhalten via checkIMMO somit erstmals die Möglichkeit, sich einen Gesamteindruck über Immobilientransaktionen und -preise der vergangenen Jahre zu verschaffen. Das bringt Einblicke in die Entwicklung von Quadratmeterpreisen, Transaktionsvolumen sowie Anzahl der Transaktionen. Zusätzlich umfasst die Analyse Angaben zur demografischen Situation des jeweiligen Bezirkes. Mit checkIMMO können sich etwa Immo-Anleger schnell und einfach die erforderlichen Informationen zu eigenen oder fremden Immobilien beschaffen und sparen sich damit Zeit und Nerven.

Die neue Art der Datenaufbereitung ist ein Novum. „Wir wollen Maklern nicht die Butter vom Brot nehmen: checkIMMO ist eine ideale Ergänzung. Wir haben viele private Anfragen zu unseren Daten, und wenn es wir nicht machen, dann kommt jemand anderer“, erklärt Schmid. **IT**

RS Digital-Gründer ROLAND SCHMID über den Wert von Ideen, die hohe Bedeutung von Cash- flow für Gründer und den Nutzen der Transparenz in jeder Branche.

TREND: RS Digital ist nicht Ihr erstes Unternehmen. Wie wird man zum Serien-Firmengründer?

ROLAND SCHMID: Das Konzept von IMMOUnited war, trockene Bundesdaten, speziell das Grundbuch, zu „veredeln“: Wer das Grundbuch kennt, weiß, dass es nach Einlagenzahl und Katastralgemeinde organisiert ist und selbst eine Suche nach Postleitzahlen schon unmöglich macht – von Details und Entwicklungen über die Zeit ganz abgesehen. Mit unserem „Grundbuch für Dummies“ sind wir 2008 gestartet und haben uns mühsam – anfangs als One-Man-Show – den Erfolg erarbeitet. Ich bin kein Genie, sondern habe einfach die Anforderungen am Markt gesehen und genau das umgesetzt, was sich die Kunden gewünscht haben. Die Zusatzmodule wie IMMO-mapping oder checkIMMO sind Schritt für Schritt dazugekommen. Es ist nach wie vor viel Arbeit – die Hälfte unserer Mitarbeiter ist damit beschäftigt, Kaufverträge zu lesen und damit Datenbanken zu befüllen. Wichtig ist auch, dass wir uns nicht als Immobilienunternehmen sehen, sondern als IT-Unternehmen, das die Immobilienbranche bedient. Wir sind Experten in der Bereitstellung von Daten. Unsere Aufgabe ist nicht die Interpretation der Daten – das machen die Kunden.

„Der Nutzen für den Anwender ergibt sich aus dem Vorhandensein neuer Informationen, die einfach, zuverlässig und transparent bereitgestellt werden.“

ROLAND SCHMID
EIGENTÜMER UND
GESCHÄFTSFÜHRER
RS GROUP



„WIR DIGITALISIEREN DEN ANALOGEN CONTENT AM SPORTPLATZ“

Wie kommt man als IT-Unternehmer in der Immobilienbranche dazu, quasi die Branche zu wechseln und ein neuartiges System für den Breitensport zu entwickeln? Bei näherer Betrachtung ist der Unterschied gar nicht so groß: Mit RS Digital machen wir im Grunde genommen dasselbe wie IMMOUnited, nur für bewegte Sportbilder. Wir digitalisieren analogen bewegten Content am Sportplatz und bringen das in die digitale Welt – ins Internet und zum Endkunden. Die Kunst ist nicht die Aufnahme – das kann jede Kamera mittlerweile. Neu ist die künstliche Intelligenz (KI), die Standardsituationen wie Tore, Elfmeter und Fouls erkennt und das sofort als Highlight erstellt. Das ist die

große Innovation und eine klassische IT-Lösung: Wir machen einen Livestream und machen das Geschehen zum Entertainment. Weil die Kameras permanent das gesamte Spielfeld aufzeichnen, kommen Möglichkeiten hinzu – der Trainer kann schon in der Pause analysieren, was anders gemacht werden muss. Der Nutzen für den Anwender ergibt sich also wie bei IMMOUnited aus dem Vorhandensein neuer Informationen, die einfach, zuverlässig und transparent bereitgestellt werden.

Welche Tipps haben Sie für Gründer? Wie wird ein Start-up erfolgreich? Warum scheitern viele nach ein paar Jahren wieder? Sehr viele Start-ups wollen

Ideen verkaufen, aber eine Idee allein hat leider noch keinen Wert – erst das Team ist Geld wert. Wenn dieses gut ist, sind die Erfolgsaussichten besser. Hier gilt es, eine Balance zu finden: Zu viele Köche verderben den Brei – ein EPU zu gründen, ist aber auch nicht ideal, denn man braucht Sparringpartner und sollte das Risiko nicht allein tragen. Wichtig ist auch, ausreichend Startkapital zu haben, unter 100.000 Euro braucht man heutzutage gar nicht anzufangen. Und den höchsten Stellenwert im Tagesgeschäft hat der Cashflow: Es zählen nicht Bilanzen oder Fantasien, sondern das Geld am Konto.

Digitalisierung bringt Transparenz – damit können viele nicht umgehen. Was raten Sie in diesem Fall? Transparenz ist unser Kern-Imagewort. Tatsächlich war Transparenz zu Beginn von vielen Marktteilnehmern nicht erwünscht, und es war harte Arbeit, jeden zu überzeugen. Wer sich gegen Transparenz wehrt, hat aber langfristig einen klaren Wettbewerbsnachteil, denn diese schafft Sicherheit und Vertrauen und lockt neue Marktteilnehmer an: Es mag heute nicht mehr möglich sein, eine Immobilie zuerst zu kaufen und zwei Tage später um das Doppelte wieder zu verkaufen, doch insgesamt überwiegen die Vorteile.

2020 wird trotz der Pandemie voraussichtlich ein sehr gutes Jahr für private Immobilientransaktionen. Sie haben mehr als 15 Jahre Erfahrung – und die beste Datenbasis in ganz Österreich. Die Frage drängt sich auf: Wie geht es jetzt weiter? Ich bin kein Immobilienexperte und gebe daher ungern Marktprognosen ab. Aber ich bekomme ein Marktbild mit und sehe zwei Entwicklungen: Erstens werden verstärkt größere Wohnungen mit Freiflächen gesucht, und es gibt auch viele private Transaktionen, um diesen Wunsch zu erfüllen. Zweitens gibt es eine Bewegung raus aus der Stadt in den Speckgürtel – weil dort der Wunsch nach mehr Raum günstiger erfüllbar ist und weil dort mehr Natur vor der Haustüre ist. Insgesamt gilt aber: Während bei Gewerbeimmobilien die Zukunft stark vom weiteren Verlauf der Pandemie abhängt, ist bei Wohnimmobilien kein Ende der Rallye absehbar.

ZUR PERSON.
ROLAND SCHMID, 44, verbindet technisches Verständnis mit jahrzehntelanger Erfahrung im Marketing und Vertrieb von Onlinelösungen mit echtem Mehrwert für Kunden. Das bekannteste Unternehmen des Data-Mining-Experten ist IMMOUnited, Marktführer in der Online-Bereitstellung von Informationen rund um Immobilientransaktionen, weitere Unternehmen sind lexunited, autorisierte Verrechnungsstelle der Republik sowie PicMyPlace, ein Anbieter für professionelle Immobilien-Visualisierungen – und jetzt RS Digital zur Digitalisierung des Breitensports.

