



Erfolgsfaktor Automatisierung

Sechste Digitalisierungsstudie ZIA und EY Real Estate

Inhalt

1.	Kernergebnisse	2
2.	Vorwort	4
3.	Design der Studie.....	6
4.	Momentbetrachtung der Digitalisierung	9
5.	Digitale Trends in der Immobilienwirtschaft.....	14
6.	Ausgewählte Fokusbereiche.....	23
7.	Zukünftige Entwicklung.....	31
8.	Experteninterviews	33
a.	Gero Bergmann	33
b.	Dr. Thomas Hain.....	38
c.	Anne Keilholz.....	42
d.	Erik Marienfeldt	46
e.	Dr. Andreas Muschter	50
f.	Rupprecht Rittweger	54
g.	Dr. Lars Scheidecker.....	58
h.	Alexander Ubach-Utermöhl	61
9.	Schlusswort.....	66
10.	Die Autoren.....	68

1. Kernergebnisse



1. Ausgaben für Digitalisierungsmaßnahmen pendeln sich ein

Mehr als 50 Prozent der befragten Unternehmen investieren zwischen 1 und 5 Prozent ihres Umsatzes in die Digitalisierung.



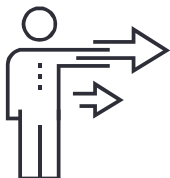
2. Digitale Exzellenz lässt noch auf sich warten

Im vergangenen Jahr hatten sich 8 Prozent der Unternehmen in der digitalen Exzellenz verortet, in diesem Jahr sind es nur noch 3 Prozent.



3. IT-Infrastruktur gut aufgestellt

Über 85 Prozent der Studienteilnehmer:innen schätzen ihre IT-Infrastruktur als gut aufgestellt ein, die Grundlage für die Digitalisierung ist vorhanden.



4. Arbeitsplätze nicht unmittelbar in Gefahr

Insgesamt 47 Prozent der Befragten sehen keine spürbare Reduktion von Arbeitsplätzen durch die voranschreitende Digitalisierung.



5. Daten und Geschäftsprozesse stehen im Fokus

Nahezu alle Befragten sehen die Vorteile der Digitalisierung bei der Optimierung von Geschäftsprozessen und der Generierung von Daten.



6. Datentransparenz Voraussetzung für ESG

Fast 100 Prozent der Befragten stimmen der These zu, dass ESG-Kriterien nur mit digitalen Technologien und Anwendungen umgesetzt werden können.



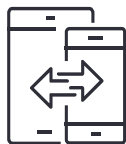
7. Hohes Automatisierungspotenzial bei repetitiven Tätigkeiten

Zahlungsverkehr, Controlling, Dokumentenanalyse und Reporting haben das höchste Automatisierungspotenzial.



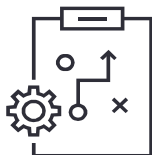
8. Wertschöpfung durch Automatisierung

96 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass sich die Mitarbeitenden durch Automatisierung Aufgaben mit höherer Wertschöpfung widmen können.



9. Anteil automatisierter Prozesse noch unterrepräsentiert

Bei 40 Prozent der Befragten liegt der Anteil der automatisierten Prozesse bei maximal 10 Prozent, über 60 Prozent erreichen nur 7 Prozent der Befragten.



10. Langfristige Sicherung der Geschäftsmodelle durch Automatisierung

Rund 90 Prozent der befragten Unternehmen sind sich einig, dass automatisierte Prozesse den Bestand des Unternehmens sichern.



2. Vorwort



Martin Rodeck
Vorsitzender,
ZIA-Innovation Think Tank

Eine Frage der Qualität und Effizienz

Eine möglichst lückenlose und umfangreiche Erhebung von Daten ist eine der wichtigsten Grundlagen, um Entscheidungen kompetent treffen zu können. Das zeigt auch der Umgang mit der Pandemie in ihrem zweiten Jahr. Denn nur wenn man weiß, wie viele Menschen, welche Gruppen wo, wann und wie schwer infiziert sind, können geeignete Maßnahmen vernünftig diskutiert und schließlich auch getroffen werden. Die reine Menge an Daten ist folglich auch bereits eine Qualität und somit eine Voraussetzung für passende Lösungen.

Eine große Rolle für die Datenqualität spielt zudem der Prozess ihrer Gewinnung. Denn nur wenn Daten in gleichbleibender Qualität zum benötigten Zeitpunkt vorliegen, sind sie vergleichbar und von Nutzen. Um diese Vergleichbarkeit und schnelle Verfügbarkeit zuverlässig zu gewährleisten, sind wiederum automatisierte

Verfahren von herausragender Bedeutung.

Unsere diesjährige Digitalisierungsstudie „Erfolgsfaktor Automatisierung“ beschäftigt sich mit digitalen Technologien, Lösungen und Ansätzen zur Durchführung von Leistungen und Prozessen, die bisher von Menschen manuell erbracht wurden. Dabei zeigt sich unter anderem, dass die Anwendung dieser Technologien nicht nur direkt die Produktivität steigert, sondern auch vor dem Hintergrund des sich rasant verschärfenden Fachkräftemangels eine wichtige Rolle für zukünftigen Erfolg spielt.

Das gilt auch für das Erfüllen von ESG-Kriterien, was mit Inkrafttreten der EU-Taxonomie-Verordnung in der ersten Jahreshälfte eine neue Dynamik bekommen hat. Fast alle Befragten unserer Studie sehen in der Datentransparenz einen wichtigen Schlüssel, um ESG-Kriterien erfolgreich in ihr Geschäft zu integrieren. Doch bei der Betrachtung des Marktumfeldes fällt auf, dass konkrete, messbare Effekte der Digitalisierung noch vergleichsweise selten im Bewusstsein der Branche sind. So gab nur etwas mehr als die Hälfte der Befragten an, über geeignete Kenntnisse zu verfügen, um mit Data Analytics Effizienzsteigerungen zu erreichen. Das verwundert, auch vor dem Hintergrund, dass solche Effizienzsteigerungen fast immer nur die zweite Seite der Medaille erfolgreichen ESG-Managements sind.

Unsere Analyse zeigt außerdem, dass sich die Pandemie als Digitalisierungstreiber etabliert hat. Rund 70 Prozent der Befragten nahmen die Corona-Pandemie zum Anlass, sich stärker mit der Digitalisierung ihres Unternehmens ausein-

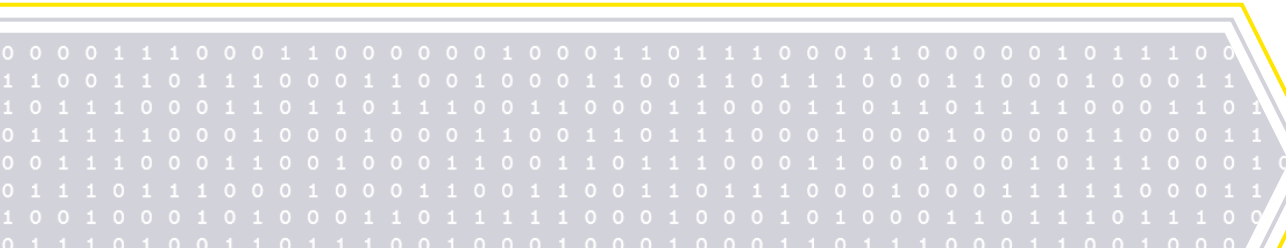
anderzusetzen. Offensichtlich führt das pandemiebedingte „new normal“ im Alltag mit Homeoffice, Remote Work und den allgemein eingeschränkten Möglichkeiten, im Büro zu arbeiten, dazu, dass die Vorteile automatisierter Prozesse bei Zahlungsverkehr, Controlling, Dokumentanalyse und Reporting klarer erkannt werden.

Dennoch: Auch im Jahr der sechsten Digitalisierungsstudie von ZIA und EY beobachte ich eine meines Erachtens noch immer zu zaghaft agierende Branche, die die Vorteile der Digitalisierung zu wenig erkennt und nutzt. So wird unsere Aufgabe auch weiterhin darin bestehen, Digitalisierung nicht nur in Stadträume und

Gebäude, sondern vor allem auch in die Köpfe der Menschen zu bringen.

Ich bin guter Dinge, dass uns dies gelingen wird. Denn in den vergangenen sechs Jahren setzte sich auch bei zurückhaltenden Marktteilnehmern mehr und mehr die Erkenntnis durch, dass in der Digitalisierung nicht nur ein enormes Potenzial für die Immobilienwirtschaft steckt, sondern dass sie heute vielmehr eine *Conditio sine qua non* für dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen ist.

Ihr Martin Rodeck

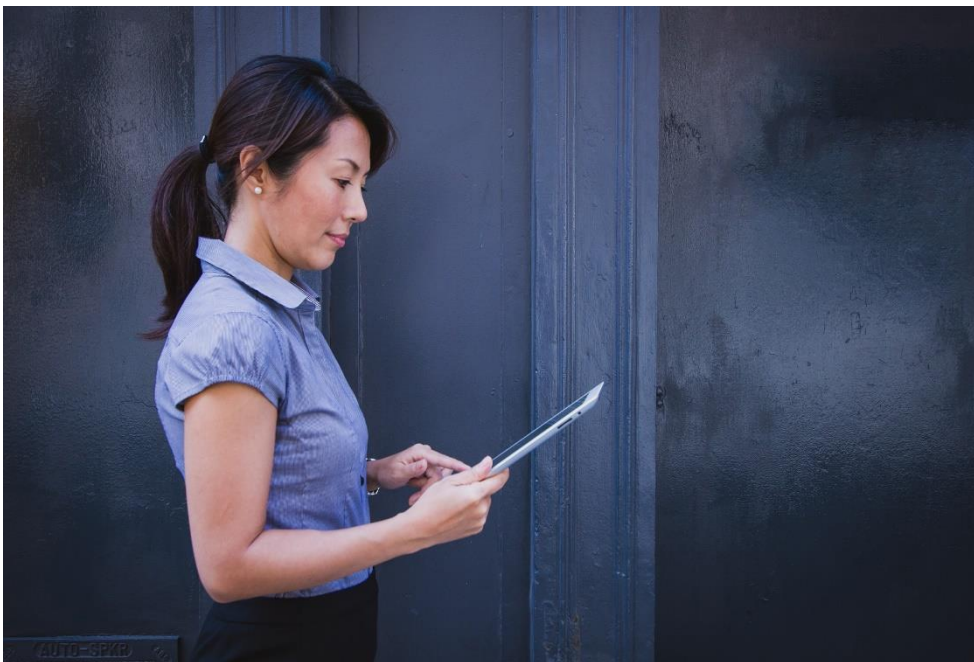


3. Design der Studie

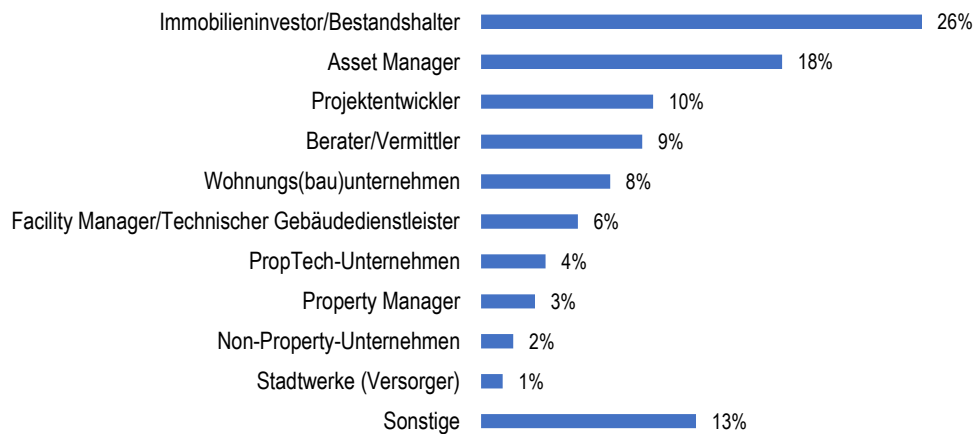
Die sechste Studie von ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss e. V.) und EY Real Estate (Ernst & Young Real Estate GmbH) beschäftigt sich mit der Digitalisierung in der deutschen Immobilienwirtschaft. Wie in den Jahren zuvor basiert auch die diesjährige Ausgabe unserer Digitalisierungsstudie auf einer standardisierten Umfrage, die im Sommer 2021 durchgeführt wurde. Rund 220 Mitarbeitende sowohl von privatwirtschaftlichen als auch von öffentlichen Unternehmen mit Bezug zu Immobilien gaben eine persönliche Einschätzung zum Thema Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft ab. Neben der breit gestreuten Einschätzung des Marktes runden Interviews mit ausgewählten Persönlichkeiten aus der Immobilienwirtschaft unsere Studie ab. Bei den Interviewten handelt es sich um

Expert:innen mit einem starken Bezug zur Digitalisierung in der Branche. Die Studie befasst sich wie in den Vorjahren mit aktuellen digitalen Themen und Trends in der Immobilienbranche. Das diesjährige Fokusthema lautet „Erfolgsfaktor Automatisierung“.

Die diesjährige Ausgabe beschäftigt sich also mit jenen digitalen Technologien, Lösungen und Ansätzen, die bislang manuell von Menschen erbrachte Leistungen und Prozesse in den Unternehmen selbst oder in, an und um Immobilien maschinell ersetzen. Die Anwendung dieser Technologien steigert nicht nur direkt die Produktivität, sondern spielt auch vor dem Hintergrund des sich rasant verschärfenden Fachkräftemangels eine wichtige Rolle für den zukünftigen Erfolg in der Branche.



1. Welcher der folgenden Kategorien gehört das Unternehmen an, das Sie im Rahmen dieser Umfrage vertreten?



Die Teilnehmerstruktur der Umfrage bildet die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft ab. Ein anteiliger Schwerpunkt der Teilnehmer:innen liegt bei Immobilieninvestoren und Bestandshaltern (26 Prozent) sowie Asset Managern (18 Prozent).

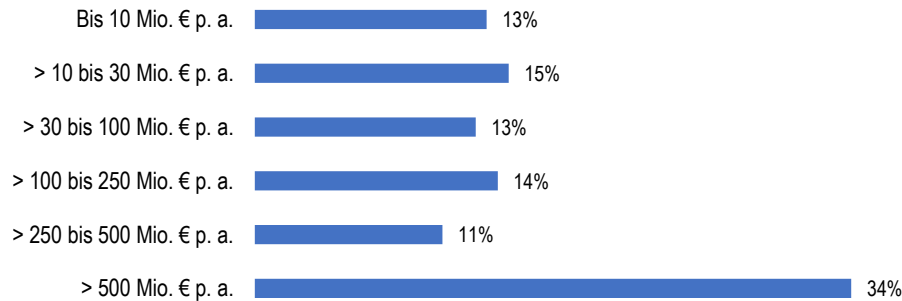
relativ junge Branchensegment unterliegt allerdings schon naturgemäß einer größeren Schwankung. Nach dem anfänglichen Hype ist jetzt die Phase der Konsolidierung eingetreten und die COVID-19-Pandemie dürfte die daraus resultierende Volatilität noch einmal verstärkt haben.

Mit einer Quote von 8 Prozent hat sich der Anteil der Wohnungsunternehmen an den Gesamtteilnehmenden im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt. Dieses Branchensegment dürfte ein besonderes Interesse an Automatisierung verspüren. Nicht nur bietet die Wohnungswirtschaft die wohl größte Anzahl standardisierter Prozesse bei vergleichsweise hoher Frequenz; auch haben viele Wohnungsunternehmen einen relativ hohen Anteil bereits langjährig Beschäftigter, was sie durch die Geschäftsmodelle im Zuge des demografischen Wandels verstärkt unter Druck setzt. Um mehr als die Hälfte abgenommen, nämlich von 10 auf nun 4 Prozent, hat hingegen der Anteil der Teilnehmer:innen aus PropTech-Unternehmen. Dieses

Definition PropTech:

„PropTech“ ist ein Kofferwort und setzt sich aus „Property Services“ (Dienstleistungen der Immobilienwirtschaft) und „Technology“ zusammen. Mit „PropTech“ wird die Branche bezeichnet, in der Immobiliendienstleistungen durch technische Lösungen angereichert und/oder verändert werden. PropTechs sind häufig Start-ups und richten sich sowohl an Unternehmen (B2B) als auch an Endverbraucher (B2C). Sie zielen entweder auf effizienzsteigernde Maßnahmen für bestehende Prozesse oder auf die Einführung neuer Technologien und Geschäftsmodelle ab, die ältere ablösen könnten.

2. Wie hoch ist der Umsatz Ihres Unternehmens?



Hinsichtlich der Umsätze liegt in diesem Jahr mit 45 Prozent ein deutlicher Schwerpunkt bei besonders umsatzstarken Unternehmen (mehr als 250 Millionen Euro pro Jahr). Dieser Trend der Verschiebung hin zu den umsatzstärksten Unternehmen setzt sich nun schon seit mehreren Jahren fort und kann als Indiz für eine zunehmende digitale Reife der Branche gewertet werden. 27 Prozent der befragten Unternehmen ordneten ihre

Umsatzgröße dem mittleren Umsatzbereich zu (30 bis 250 Millionen Euro pro Jahr). Rund 28 Prozent gaben an, bis zu 10 Millionen Euro im laufenden Jahr umzusetzen. Die Heterogenität der Gesamtbranche spiegelt sich also auch im Teilnehmerfeld der Umfrage. Erstmals jedoch bilden die besonders umsatzstarken Unternehmen die größte Gruppe des Teilnehmerfeldes.



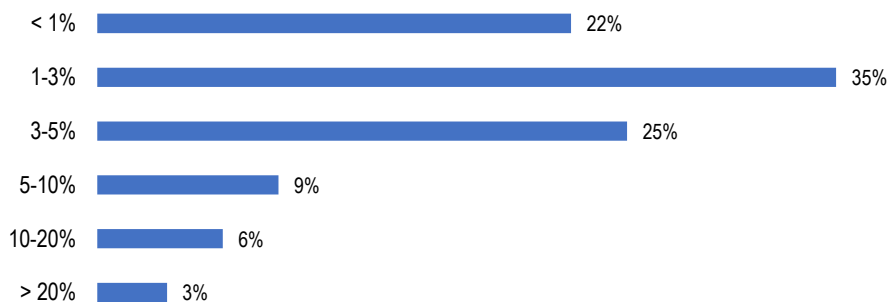
4. Momentbetrachtung der Digitalisierung

Unsere jährliche Momentbetrachtung zur Digitalisierung in den Unternehmen enthält dieses Jahr neben dem Investitionsvolumen für Digitalisierungsmaßnahmen und dem digitalen Reifegrad auch eine Einschätzung des Entwicklungsstandes der IT-Infrastrukturen in den Unternehmen. Zudem wurde

der Einfluss der noch anhaltenden Pandemie als möglicher Impulsgeber für Digitalisierungsmaßnahmen untersucht.

In Summe und im Vergleich zu den Vorjahren ergibt sich so ein aktuelles branchenübergreifendes Bild der digitalen Entwicklung der Immobilienwirtschaft.

3. Wie viel Prozent des Jahresumsatzes investiert Ihr Unternehmen ungefähr in Maßnahmen zur Digitalisierung?



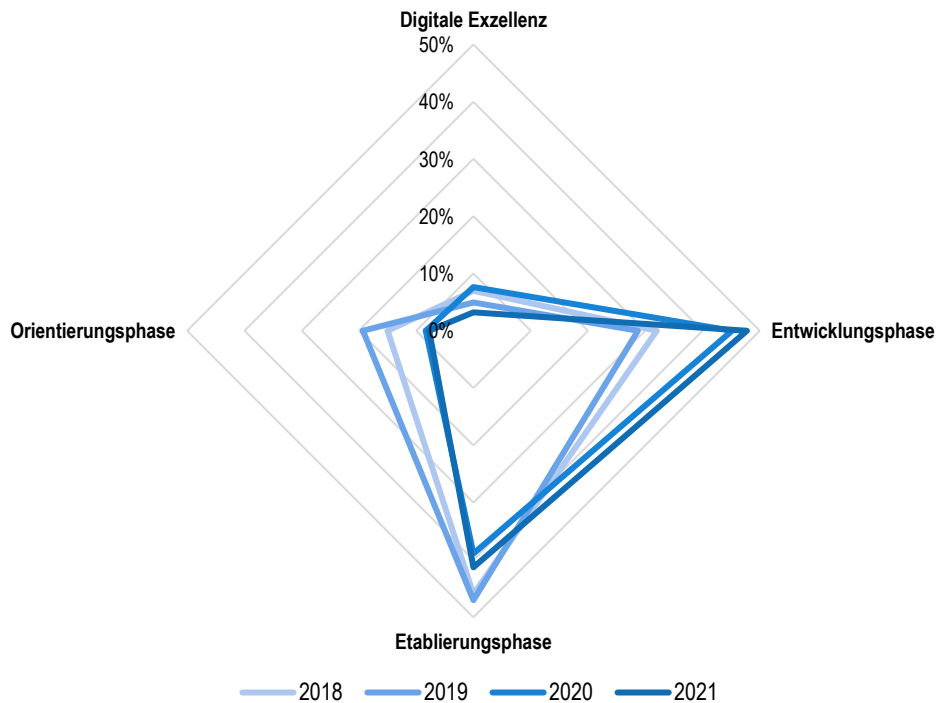
Während gut jedes fünfte Unternehmen weniger als 1 Prozent seines Jahresumsatzes für die Digitalisierung aufwendet, investieren 35 Prozent der befragten Unternehmen im Jahr 2021 zwischen 1 und 3 Prozent ihrer Gesamtumsätze in Digitalisierungsmaßnahmen. Ein Viertel der Befragten investiert in diesem Jahr zwischen 3 und 5 Prozent des jeweiligen Jahresumsatzes.

Der Anteil der Unternehmen, die mehr als ein Fünftel ihres Umsatzes – einen besonders hohen Anteil – in Digitalisierungsmaßnahmen investieren, ist auf 3 Prozent gesunken. Jedoch nahmen prozentual weniger PropTech-Unternehmen teil, die einen Großteil ihrer Umsätze für Digitalisierungsmaßnahmen aufwenden.

Gegenläufig stieg der Anteil der Unternehmen mit besonders hohen Umsätzen, bei denen nominell hohe Digitalisierungsinvestitionen nur einen geringen Anteil des Jahresumsatzes ausmachen, deutlich an. Vor diesem Hintergrund relativieren sich die Ergebnisse etwas.

In Bezug auf die Investitionstätigkeit lässt sich insofern von einer Stagnation sprechen. Verschiedene Ursachen sind vorstellbar: So könnte das unsichere Umfeld in der Pandemie dazu geführt haben, dass Budgetvergaben zunächst pausiert bzw. gestrichen wurden oder dass die Branche bereits eine gewisse Reife erreicht hat und die vergleichsweise hohen Anfangsinvestitionen schlicht nicht mehr nötig sind.

4. In welchem Reifegrad der digitalen Transformation befindet sich Ihr Unternehmen?



Der größte Teil der befragten Unternehmen (48 Prozent) befindet sich nach eigener Einschätzung momentan im Bereich der Entwicklungsphase der digitalen Transformation. 41 Prozent der Studienteilnehmer:innen hingegen verorten sich bereits einen Schritt weiter, in der Etablierungsphase. Mehr als 80 Prozent der Unternehmen befinden sich somit auf den mittleren Abschnitten des Reifegradmodells. 8 Prozent der Unternehmen verorten sich gegenwärtig in der Orientierungsphase und damit noch ganz am Anfang der Transformation.

Dass es sich bei dem Reifegrad um ein bewegliches Ziel handelt, wird an der Gruppe der Unternehmen mit digitaler Exzellenz deutlich. Während sich im vergangenen Jahr noch 8 Prozent der Unternehmen dort verortet hatten, sind es ein Jahr

später mit 3 Prozent auf einmal nur noch weniger als die Hälfte.

Diese Veränderung in der Selbsteinschätzung könnte auf zwei Hauptursachen zurückzuführen sein: Zum einen entwickeln sich digitale Technologien und Standards kontinuierlich weiter; nach Erreichung eines gewissen Digitalisierungsgrades müssen Unternehmen an weiteren Fortschritten arbeiten, um in den Folgejahren verhältnismäßig auf dem gleichen Niveau zu bleiben. Zum anderen gibt es eine zunehmende Anzahl konkreter Anwendungsbeispiele für die Digitalisierung innerhalb der Immobilienbranche; während zu Beginn der ersten Digitalisierungsstudie Anwendungsbeispiele meist vage ausformuliert werden konnten und rar gesät waren, gibt es mittlerweile in der Branche eine Vielzahl davon.

Alles in allem führen die beiden oben aufgeführten Punkte zu einer realistischeren Selbsteinschätzung der Unternehmen. So ist es nicht verwunderlich, dass sich der Anteil derer, die sich zur digitalen Exzellenz zugehörig fühlen, im Vergleich zur ersten Digitalisierungsstudie von 2016 halbiert hat, von 6 auf 3 Prozent. Dennoch hat sich in der Branche in den vergangenen Jahren einiges getan. Das Thema Digitalisierung hat auf allen Veranstaltungen Einzug gehalten und sogar eigene Veranstaltungsformate hervorgebracht. Hinzu kommt, dass Immobilienunternehmen für die digitale Transformation nennenswerte Budgets vorsehen.

Die initial überzogenen Erwartungen konnten sich zunächst nicht manifestieren – seien es ganz neue Technologien oder revolutionäre neue Geschäftsmodelle, die bislang kaum Einzug halten konnten. Viele konkrete Fortschritte ergeben sich jedoch in kleinen, kaum merkbaren Schritten, bevor sie dann erst in der Retrospektive ihr spürbares Potenzial entfalten.

Vor diesem Hintergrund ist die Branche gut beraten, ihre Motivation nicht zu verlieren und sich stattdessen auf die eigenen Stärken zu besinnen – in diesem Fall Ausdauer und ein gesundes Maß an Pragmatismus bei der Umsetzung. Ansatzpunkt dafür bieten die hier im Fokus stehenden Automatisierungsmaßnahmen, die heute schon umsetzbar und keine vagen Zukunftsversprechen mehr sind.

Sicherlich: Ein Bestandhalter, der die Erfassung und Kontierung von Belegen automatisiert, wird damit nicht zum weltweit gefeierten Tech-Unicorn, steigert aber seine Produktivität, senkt seine Kosten wie auch die Preise für die Kunden und sichert langfristig das eigene Überleben und die gesellschaftliche Akzeptanz. Und als Teil eines gesamthaften Maßnahmenpakets mit zahlreichen Skalenerträgen und Synergieeffekten birgt eine derart pragmatische Strategie durchaus beachtenswertes Erfolgspotenzial im Sinne digitaler Exzellenz.

Reifegradphasen:

Orientierungsphase

Ausgewählte digitale Lösungen werden eingesetzt; Informationen liegen nur teilweise in digitaler und strukturierter Form vor; keine konkrete Digitalisierungsstrategie; zahlreiche Medienbrüche in betrieblichen Prozessen

Entwicklungsphase

Beginnende Digitalisierung; Informationen liegen mehr und mehr in digitaler, strukturierter Form vor; betriebliche Prozesse werden teilweise ohne Medienbrüche unterstützt; erste strategische Initiativen zur Digitalisierung

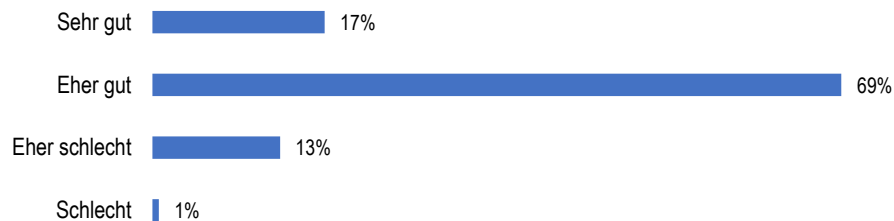
Etablierungsphase

Fortschreitende Digitalisierung; viele Informationen liegen in digitaler, strukturierter Form vor; wesentliche betriebliche Prozesse werden ohne Medienbrüche unterstützt; fortschreitende Vernetzung von Produkten und Leistungen

Digitale Exzellenz

Vollständig digital transformiert; alle betrieblichen Prozesse werden ohne Medienbrüche unterstützt; Informationstechnologie hat sich zu einer Kernkompetenz für Wettbewerbsvorteile entwickelt; kontinuierliche Innovation

5. Für wie gut aufgestellt halten Sie die IT-Infrastruktur Ihres Unternehmens zur Erreichung Ihrer Unternehmensziele?



In der diesjährigen Ausgabe der Digitalisierungsstudie wurde erstmals abgefragt, wie es um die IT-Infrastruktur der Unternehmen bestellt ist. Diese ist fundamentale Grundlage für die Anwendung aller digitalen Technologien, so wie der beste Sportwagen ohne die entsprechende Verkehrsinfrastruktur nichts nutzt. Tendenziell benötigen diese Technologien, je weiter sie fortschreiten, exponentiell steigende IT-Ressourcen: Rechenleistung, stationär vorgehalten oder dezentral eingekauft, Bandbreiten, ob per Kabel oder kabellos, etc. Eine leistungsfähige künstliche Intelligenz zum Beispiel ist ohne die entsprechende Rechenleistung nicht anwendbar und ohne Bandbreite weder zu beauftragen noch abzurufen.

Ein Großteil der Befragten schätzt die IT-Infrastruktur ihrer Unternehmen als eher gut (69 Prozent) oder sogar sehr gut

(17 Prozent) geeignet ein, um die Unternehmensziele damit zu erreichen. Nur knapp jede:r fünfte sieht sich und sein Unternehmen als eher schlecht (13 Prozent) oder schlecht (1 Prozent) ausgestattet.

Die Ergebnisse stimmen insofern optimistisch, als die Infrastruktur für die digitale Transformation offenbar gut ist. Dennoch ist in diesem Bereich präemptiver Optimierungsbedarf vorhanden. Die Technologie entwickelt sich in der Regel schnell, oft sprunghaft und dadurch kaum planbar weiter, sodass die Infrastruktur nicht rechtzeitig ausgebildet oder ausgebaut werden kann, wenn man abwartet, bis es so weit ist. Wem heute das lokal gehostete Data Warehouse ausreicht, realisiert morgen die Vorteile der Public Cloud. Eine gewisse Redundanz in der Gegenwart für künftige Anwendungsbereiche bleibt also unabdingbar.

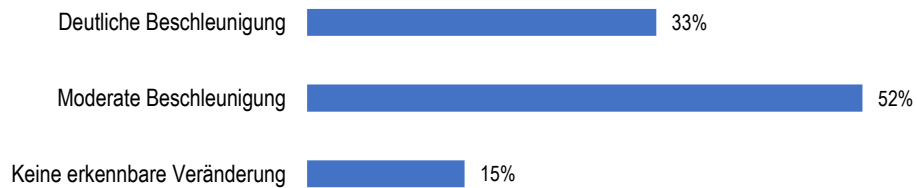
„Die Digitalisierung bietet zahlreiche Vorteile. Zeitgleich müssen im Hinblick auf die zunehmenden Regulierungen die Standardisierungspotenziale neu beurteilt werden. Eine wertstiftende Nutzung von Daten und Informationen ist nicht ausschließlich durch digitale Technologien zu erreichen, vielmehr ist ein Umdenken der Organisation notwendig: People Change/Cultural Change.“

Kommentar Studienteilnehmer:in

6. Wie hat Covid-19 die Umsetzung Ihrer Digitalisierungsmaßnahmen beeinflusst?

Bereits im vergangenen Jahr war die COVID-19-Pandemie bestimmendes Thema und sie ist es bis heute, weit über die Immobilienwirtschaft hinaus. Oft diskutiert wurde die These, dass die Pandemie als

Katalysator für die digitale Transformation der Branche wirkt, da diese schlagartig die einzige Möglichkeit war, die Geschäftstätigkeit fortzusetzen.



Rund ein Drittel der Befragten bestätigen diese These für ihr Unternehmen. Gut die Hälfte hingegen erlebt die Digitalisierung ihrer Wirkungsstätten durch die Pandemie nur moderat beschleunigt. 15 Prozent der Befragten erkennen sogar überhaupt keine Veränderung der Dynamik bei sich im Unternehmen.

Offensichtlich hat sich durch die Pandemie in Sachen Digitalisierung der Immobilienwirtschaft also tatsächlich etwas bewegt. Es sei dahingestellt, ob sich diejenigen, bei denen sich überhaupt nichts verändert hat, bereits zuvor besonders hervorgetan hatten oder ohnehin Geschäftsmodelle ohne entsprechenden Bedarf verfolgen.



5. Digitale Trends in der Immobilienwirtschaft

Auf den nun bereits dargestellten Status quo folgen in diesem Kapitel die Trendpotenziale, die die Digitalisierung für die deutsche Immobilienwirtschaft mit sich bringt.

Im ersten Schritt wird dafür betrachtet, in welchem Bereich der Immobilienwirtschaft besonderes Digitalisierungspotenzial identifiziert wird und wo digitale

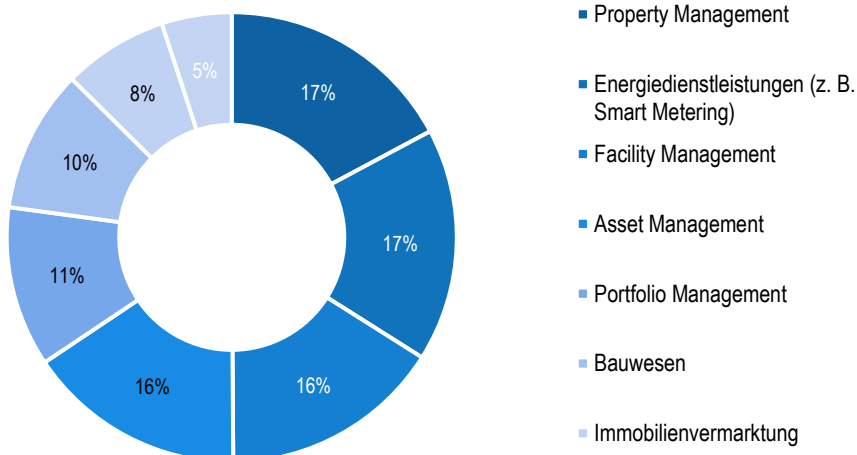
Technologien und Anwendungen Nutzen stiften.

Anschließend wird das Trendpotenzial einzelner digitaler Technologien und Anwendungen aufgezeigt und analysiert, wo für die Unternehmen grundsätzliche Herausforderungen bei der Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie bestehen.

7. In welchem Bereich der Immobilienwirtschaft sehen Sie das größte Potenzial für Digitalisierung?

Jeweils 17 Prozent der Befragten sehen im Property Management und bei Energiedienstleistungen das größte Potenzial digitaler Technologie. Für jeweils 16 Prozent der Teilnehmer:innen gilt dies für das Facility und das Asset Management. Während im vergangenen Jahr noch 45 Prozent der Befragten im Property und im Asset Management die größten Digitalisierungspotenziale identifizierten, wurde Letzteres nun von den Energiedienst-

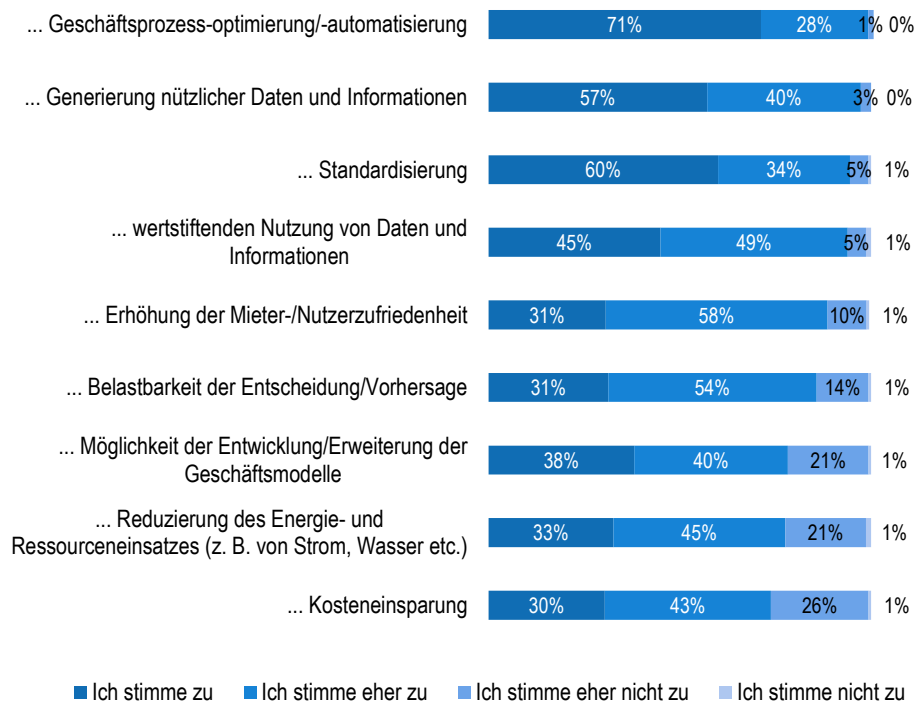
leistungen über- und vom Facility Management eingeholt. Maßgeblich für diese Relevanzverschiebung dürfte die immens gestiegene Priorisierung nachhaltigen Wirtschaftens sein, die zuvorderst durch Verbrauchsoptimierung (Energiedienstleistungen) und einen effizienteren Gebäudebetrieb (Facility Management) avisiert wird. Beide Bereiche erreichten noch im Vorjahr nur einstellige Zustimmungsraten.



Weniger Potenzial erkennen die Befragungsteilnehmer:innen in den Bereichen Portfolio Management, Bauwesen, Immobilienvermarktung und Finanzierung. Das mag auf den ersten Blick erstaunen, da etwa die Finanzierung mit Themen wie Blockchain, Tokenisierung und Crowd Investing oder der Transaktionsbereich mit Data Analytics zur Standort- oder Objektanalyse in der Branchenöffentlichkeit prominent diskutiert werden.

Dieser Widerspruch lässt sich vielleicht dadurch erklären, dass diese Bereiche tendenziell auf weniger standardisierten, repetitiven Prozessen bei relativ niedrigen Frequenzen beruhen, die eine weitreichende Automatisierung weniger nutzenstiftend erscheinen lassen könnten, als es etwa im buchhalterischen Property Management oder dem Beschwerdemanagement der Fall sein mag.

8. Bitte bewerten Sie die folgenden Aussagen: Digitale Technologien und Anwendungen führen zu einer ...



Mit Blick auf die Effekte digitaler Technologien und Anwendungen hat die Geschäftsprozessoptimierung und -automatisierung in diesem Jahr den Spitzenplatz eingenommen: 98 Prozent der Befragten stimmen der Aussage zu, dass dies ein Effekt der digitalen Transformation sei. Weiterhin versprechen sich die

Studienteilnehmer:innen die Generierung nützlicher Daten und Informationen (97 Prozent) und deren wertstiftende Nutzung (94 Prozent) sowie eine zunehmende Standardisierung (94 Prozent).

In einem gewissen Widerspruch dazu stehen die vergleichsweise niedrigen

Zustimmungsraten bei den erwarteten Kosteneinsparungen und der Reduzierung des Energie- und Ressourceneinsatzes. Mehr als jede:r vierte beziehungsweise jede:r fünfte Befragte sieht diese Effekte durch den Einsatz digitaler Technologien nicht gegeben. Das ist umso bemerkenswerter, als gerade diese Optimierungspotenziale hinter den kaum hinterfragten Effekten stehen, die zu Kostensenkungen führen: etwa der wertstiftende Nutzen von Informationen, mit denen sich Ressourcenverbräuche minimieren lassen.

Ursache für diese Inkongruenz der antizipierten Effekte digitaler Technologien könnte die noch immer geringe Anwendungserfahrung großer Teile der Branche sein. So werden auf einer kursorischen Ebene Optimierungspotenziale und wertstiftende Informationsgenerierung kaum bezweifelt. Konkrete Anwendungsfelder aber werden offenbar noch zu selten erschlossen. Eine weitere mögliche Erklärung liegt darin, dass die Branchenteilnehmer:innen noch unter dem Eindruck hoher Anfangsinvestitionen stehen, deren Amortisierung Zeit braucht, bevor im konkreten Anwendungsfall – wie einer Verbrauchsminimierung – eine schwarze Zahl sichtbar wird.

Gesunken – wenn auch auf hohem Niveau – ist der Anteil der Befragten, die eine Erweiterung von Geschäftsmodellen

durch digitale Technologien erwarten. Diesen Effekt sahen 2018 noch 91 Prozent, während es heute nur noch 78 Prozent sind.

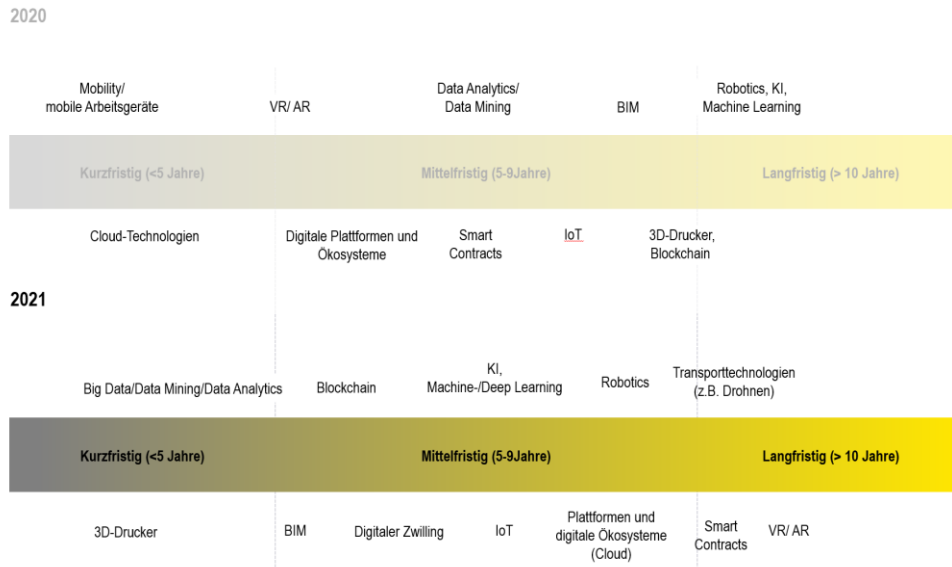
Im Mittelfeld der antizipierten Effekte befinden sich in diesem Jahr die Belastbarkeit von Entscheidungen und Vorhersagen (85 Prozent) und die Erhöhung der Mieter-/Nutzerzufriedenheit mit 90 Prozent Zustimmung. Dieser Effekt könnte jedoch mit Auslaufen der Infektionsschutzmaßnahmen und der erwarteten Rückkehr ins Büro, in die Einkaufszentren und Hotels absehbar an Bedeutung gewinnen.

Insgesamt bestätigt sich bei der Analyse der in der Branche antizipierten Digitalisierungseffekte der Eindruck, der schon bei der Abfrage der Reifegradphasen durchschien: Positiv betrachtet ist Realismus eingezogen. Kritik- und verbesserungswürdig erscheint der Spread zwischen hoher Zustimmung zu übergeordneten, schwer fassbaren, dafür aber weithin unstrittigen Globaleffekten wie „Optimierung“ und die dazu im Widerspruch stehende spürbar geringere Zustimmung bei enger gefassten, direkteren Anwendungseffekten wie der Verbrauchsoptimierung. Es wird eine Hauptaufgabe der mit der digitalen Transformation befassten Akteure sein, diese Lücke durch pragmatische, schrittweise Maßnahmen in den Unternehmen selbst zu schließen.

„Aus meiner Sicht steckt in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft ein erhebliches Potenzial. Es gilt, das Potenzial gemeinsam im Sinne einer unternehmensübergreifenden Kollaboration zu ermitteln und auszuschöpfen.“

Kommentar Studienteilnehmer:in

9. Wie beurteilen Sie das zukünftige Trendpotenzial der folgenden digitalen Technologien und Anwendungen?



Beim Blick auf das Trendpotenzial unterschiedlicher Technologien und Anwendungen hat sich das Bild im Vergleich zum Vorjahr deutlich verschoben. Gemeint sind damit die Zeiträume, innerhalb derer die unterschiedlichen Technologien und Ansätze ihre Potenziale vollständig entfalten.

Während von den meisten Befragten in diesem Jahr dem 3D-Druck ein kurzfristiges Trendpotenzial (unter fünf Jahre) zugeschrieben wird, sahen viele Teilnehmer:innen des vergangenen Jahres dessen Potenzial noch deutlich langfristiger. Offenbar haben die auch medial aufgegriffenen Fortschritte erster „gedruckter“ Häuser zu einer Neubewertung dieser Technologie geführt. Ebenfalls ein kurzfristiges Trendpotenzial haben nach Ansicht der Befragten Technologien aus dem Bereich Big Data/Data Mining/Data Analytics. Vor einem Jahr wurde deren Potenzial eher mittelfristig (unter zehn Jahre) eingeordnet.

Überwiegend mittel- bis langfristiges Trendpotenzial (ab zehn Jahren) sehen die Befragten in den Bereichen Virtual/Augmented Reality, bei neuartigen Transporttechnologien wie Drohnen und für Smart Contracts. Während sich die beiden letztgenannten Technologien ohnehin noch in eher frühen Entwicklungsstadien befinden, verwundert die Einschätzung für Virtual/Augmented Reality etwas. Diese Technologien sind bereits seit Jahren auch in der Immobilienwirtschaft im Einsatz. Noch im vergangenen Jahr wurde das Potenzial zeitlich deutlich greifbarer eingeschätzt.

Zudem sind diese Technologien in der Pandemie mit ihren Kontaktbeschränkungen umso wichtiger geworden und endgültig im Alltag angekommen. Möglicherweise herrscht mittlerweile eine gewisse Übersättigung vor. Auch kann unterstellt werden, dass solche bereits breit genutzten Technologien von den Befragten überhaupt nicht mehr als Innovation

wahrgenommen werden und stattdessen etwa Hologramme oder Ähnliches dieser Kategorie zugeordnet werden, die erst in weiterer Zukunft eine Rolle spielen dürften.

Robotics, künstliche Intelligenz und Machine beziehungsweise Deep Learning verfügen nach Ansicht der Befragten überwiegend über mittelfristiges Trendpotenzial. Diese Technologien sind zentral für Automatisierungsanwendungen und in dieser Funktion bereits in zahlreichen

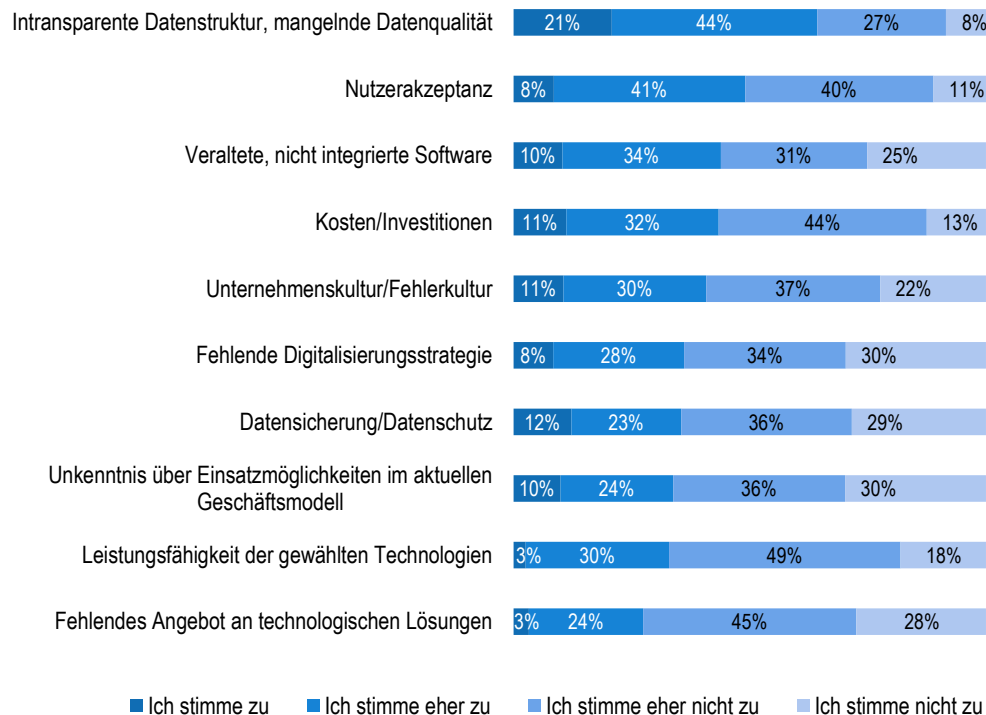
Branchen und Unternehmen im Einsatz. Auch in der Immobilienwirtschaft gibt es bereits zahlreiche Anwendungsbeispiele, etwa die automatische Erfassung und Kontierung von Belegen oder im Beschwerdemanagement in der Wohnungswirtschaft. Die Verbreitung der Anwendungen ist allerdings offenbar noch nicht so weit vorangeschritten, dass eine Mehrheit der Befragten hier bereits kurzfristiges Potenzial erkennen würde.



Funktionsbeschreibung digitaler Technologien und Anwendungen

AR	Augmented Reality (AR) erweitert die reale Welt des/der Nutzer:in mit virtuellen Inhalten über eine Brille, mobile Geräte oder mit holografischen Systemen. Virtuelle Inhalte können Texte, Videos, Grafiken, Animationen oder 3D-Objekte sein.
BIM	Building Information Modeling (BIM) ist eine Methode, Bauwerke anhand eines konsistenten digitalen 3D-Gebäudemodells darzustellen, das alle relevanten Informationen über den gesamten Lebenszyklus abbildet. Diese Informationen ermöglichen Effizienz in der Planung, im Entwurf, in der Konstruktion und in der Verwaltung von Gebäuden und Infrastruktur.
Blockchain	Bei der Blockchain handelt es sich um eine dezentrale Datenbank, die im Netzwerk auf einer Vielzahl von Rechnern gespiegelt vorliegt. Durch einen Konsensmechanismus wird die Authentizität der Datenbankeinträge sichergestellt, sodass Informationen fälschungssicher übermittelt werden können.
Cloud-Technologien	Cloud-Technologien betreffen die Bereitstellung von Computing-Ressourcen (zum Beispiel Server, Speicher, Software etc.) über das Internet („die Cloud“). IT-Infrastrukturen können so über ein Netzwerk bereitgestellt werden, ohne dass sie lokal vorhanden sein müssen.
Data Analytics	Data Analytics bezieht sich auf die detaillierte Analyse strukturierter wie auch unstrukturierter Daten, die durch Software, Sensoren und die Kommunikation über digitale Kanäle entstanden sind. Ziel ist es, Muster in Daten zu erkennen, zu interpretieren und zu kommunizieren, um Unternehmensentscheidungen zu unterstützen. Erkenntnisse können zur Verbesserung von Prozessen und der Qualität in Unternehmen genutzt werden.
Digitale Plattformen und Ökosysteme	Digitale Plattformen und Ökosysteme sind soziotechnische Systeme, die neben der digitalen, technischen Komponente auch Organisationen und Menschen sowie deren Beziehungen untereinander einschließen. Ein digitales Ökosystem kann durch eine digitale Plattform eines Unternehmens entstehen, wenn dieses in der Lage ist, ein Netzwerk aus Partnern, Kunden, Entwickler:innen und anderen Akteuren zu kreieren und zu verwalten.
IoT	Das Internet of Things (IoT) bezeichnet die Vernetzung von physischen und virtuellen Gegenständen mit dem Internet, sodass diese durch Informations- und Kommunikationstechniken kommunizieren und somit verschiedene Aufgaben für den/die Nutzer:in erledigen können.
KI	Künstliche Intelligenz (KI) befasst sich mit Methoden des intelligenten Problemlösungsverhaltens von Computersystemen. Die menschliche Intelligenz soll möglichst nachgebildet werden, sodass Computer in der Lage sind, Aufgaben zu lösen, die von Menschen Intelligenz erfordern.
Machine Learning	Machine Learning umfasst verschiedene Arten des Selbstlernens von Systemen der künstlichen Intelligenz, um daraus Schlussfolgerungen und Aktionen aufgrund von Gesetz- oder Regelmäßigkeiten abzuleiten.
Robotics	Robotertechnik oder Robotics beschäftigt sich mit der Entwicklung, der Steuerung, der Produktion und dem Betrieb elektromechanischer Maschinen oder virtueller Agenten, die in verschiedenen Bereichen für unterschiedliche Aufgaben Anwendung finden. Vor allem wird diese Technik für hochrepetitive Unternehmensprozesse eingesetzt.
Smart Contracts	Smart Contracts sind elektronische Verträge, die hinterlegte Regeln automatisch überwachen und bei einem bestimmten Auslöseereignis definierte Aktionen ausführen. Somit können viele Arten von Vertragsklauseln automatisch ausgeführt oder durchgesetzt und so Transaktionskosten gesenkt und die Prozessqualität und -geschwindigkeit gesteigert werden.
VR	Virtual Reality (VR) ermöglicht es dem/der Nutzer:in voll und ganz, eine virtuelle Welt mittels einer VR-Brille zu erleben. Im Gegensatz zur Augmented Reality muss die entsprechende Person nicht vor Ort sein, um die Inhalte zu erfahren, sondern kann sich ortsunabhängig in der virtuellen Welt bewegen und interagieren.

10. Wo sehen Sie, abgesehen von fehlenden personellen Ressourcen, die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen im Rahmen der Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen?



Naturgemäß ist die digitale Transformation mit zahlreichen Herausforderungen verbunden. Die gute Nachricht vorweg: Die abgefragten Herausforderungen werden allesamt nicht als besonders gravierend betrachtet. Lediglich die intransparente Datenstruktur und mangelnde Datenqualität erreichte als deutlichste Herausforderung eine Zustimmungsrate von über 60 Prozent der Befragten.

Auch veraltete, nicht integrierte Software wurde vergleichsweise häufig als Herausforderung genannt. Als geringste Herausforderungen wahrgenommen werden hingegen die Leistungsfähigkeit der technologischen Lösungen (33 Prozent) sowie deren fehlendes Angebot (27 Prozent). Auch dass es an Digitalisierungs-

strategien fehlt, wird immer seltener bemängelt. Offenbar sind also mittlerweile die technologischen Voraussetzungen meist gegeben. Die konkrete Gestaltung der Transformation rückt in den Fokus und stellt die Akteure vor neue Herausforderungen. Wie lassen sich Bestandssysteme von neuen Lösungen ablösen oder ergänzen? Wie muss die Datenbasis strukturiert werden?

In diese Richtung deutet auch, dass als vergleichsweise große Herausforderung die Nutzerakzeptanz wahrgenommen wird. Wie in allen Change-Prozessen rückt die Akzeptanz der Belegschaft, sobald es konkret wird, mit Macht in den Fokus.

Top-5-Herausforderungen bei der Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie im Zeitverlauf

2016		2017		2018	
1)	fehlende personelle Ressourcen	1)	fehlende personelle Ressourcen	1)	fehlende personelle Ressourcen
2)	Fachkräftemangel	2)	fehlende Digitalisierungsstrategie	2)	fehlende Digitalisierungsstrategie
3)	Unkenntnis über Einsatzmöglichkeiten im aktuellen Geschäftsmodell	3)	intransparente Datenstruktur, mangelnde Datenqualität	3)	intransparente Datenstruktur, mangelnde Datenqualität
4)	fehlende Digitalisierungsstrategie	4)	veraltete, nicht integrierte Software	4)	Fachkräftemangel
5)	mangelnde finanzielle Mittel	5)	Fachkräftemangel	5)	Datenschutz

2019		2020		2021*	
1)	fehlende personelle Ressourcen	1)	fehlende personelle Ressourcen	1)	intransparente Datenstruktur, mangelnde Datenqualität,
2)	Fachkräftemangel	2)	intransparente Datenstruktur, mangelnde Datenqualität	2)	Nutzerakzeptanz
3)	intransparente Datenstruktur, mangelnde Datenqualität	3)	Mangelnde Nutzerakzeptanz/Bereitschaft für Veränderungen	3)	veraltete, nicht integrierte Software
4)	veraltete, nicht integrierte Software	4)	fehlendes Bewusstsein bzgl. der Unterscheidung zwischen IT und Digitalisierung	4)	Kosten/Investitionen
5)	Datenschutz	5)	Fachkräftemangel	5)	Unternehmenskultur/Fehlerkultur

*Fehlende personelle Ressourcen wurden bei der diesjährigen Befragung nicht berücksichtigt

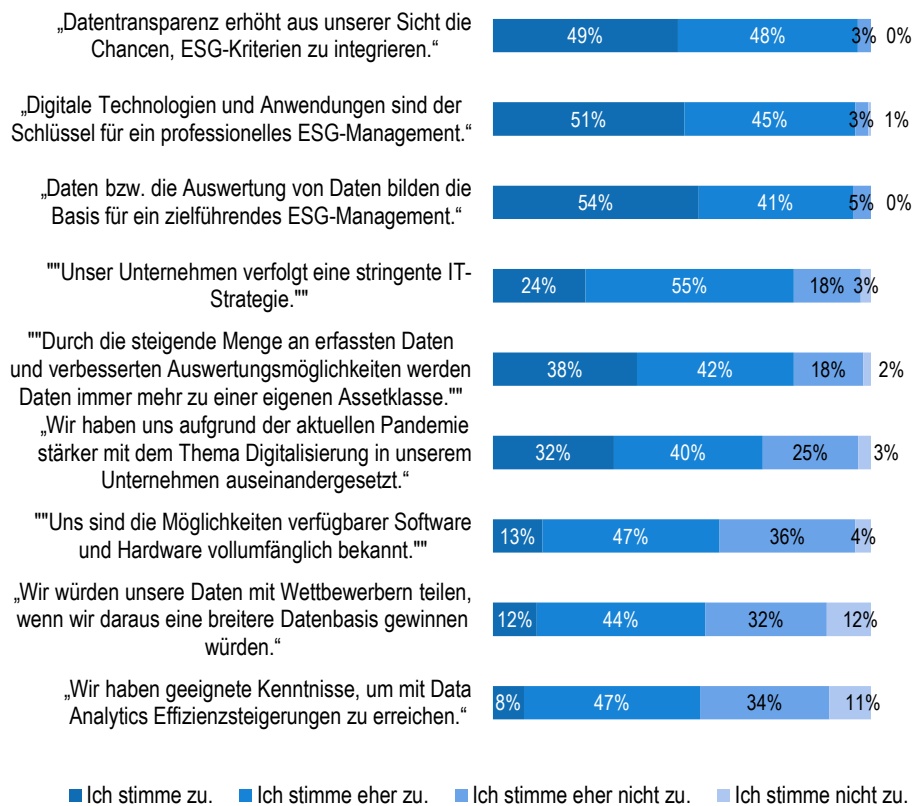
11. Welcher der folgenden Aussagen in Bezug auf das Marktumfeld der Digitalisierung stimmen Sie zu?

Entscheidenden Einfluss auf den Verlauf der digitalen Transformation hat, neben den bereits betrachteten Technologien und Anwendungen, das Marktumfeld.

Einen besonders starken Treiber der Digitalisierung bildet das Themenfeld der Nachhaltigkeit. So stimmen fast alle Befragten der Aussage zu, dass Datentransparenz die Chancen erhöht, ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) in das Geschäft zu integrieren. Auch ist nahezu unstrittig, dass digitale Technologien und Anwendungen der Schlüssel für

ein professionelles und Daten und deren Analyse die Grundlage für ein zielführendes ESG-Management sind.

Nachhaltigkeit ist insofern das bestimmende Momentum für die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft – und das sogar noch deutlicher vor dem Hintergrund, dass rund 70 Prozent der Befragten die COVID-19-Pandemie zum Anlass nahmen, sich stärker mit der Digitalisierung ihres Unternehmens auseinanderzusetzen.



Auch bei der Betrachtung des Marktumfeldes fällt wieder auf, dass sich konkrete, zählbare Effekte der Digitalisierung noch vergleichsweise selten im Bewusstsein der Branche finden. So gab nur etwas mehr als die Hälfte der Befragten an, über geeignete Kenntnisse zu verfügen, um mit Data Analytics Effizienzsteigerungen zu erreichen. Das verwundert auch vor dem Hintergrund, dass solche Effizienzsteigerungen fast immer nur die zweite Seite der

Medaille erfolgreichen ESG-Managements sind.

Die Möglichkeiten verfügbarer Software und Hardware sind nur der Hälfte der Befragten vollumfänglich bekannt. Es wäre sicherlich vorteilhaft für die Branche, wenn sich ein gewisser Pragmatismus in der Umsetzung einstellen würde.

6. Ausgewählte Fokusbereiche

Schwerpunkt Automatisierung

Der technologische Fortschritt hat durch damit einhergehende Automatisierungspotenziale seit jeher zu eklatanten Produktivitätssprüngen geführt. Man denke an den Einsatz der Dampfmaschine, die Einführung flächendeckender Elektrizitätsversorgung oder von Verbrennungsmotoren und die mit dem Fließband maßgeblich vorangetriebene Serienproduktion. Manuelle Arbeiten wurden jeweils von automatisierten Prozessen abgelöst und im gleichen Zuge Skalenerträge erzielt und Synergieeffekte gehoben. Im Verlauf dieser technologischen Entwicklungen wurden politische Machtverhältnisse neu definiert, ganze Volkswirtschaften in die Knie gezwungen, Unternehmen und Konzerne dem Untergang geweiht und Individuen in Elend und Armut entlassen. Andererseits verdanken wir dem technischen Fortschritt und immer weiter steigenden Automatisierungsgraden unseren heutigen wirtschaftlichen Wohlstand, der sich mit der Produktivität in einer zentralen Kennzahl niederschlägt.

Die digitale Transformation ermöglicht eine neue Art der Automatisierung. Im Zentrum der genannten historischen Entwicklungen stand zumeist der Ersatz menschlicher, physischer Arbeitskraft durch Maschinen. Die digitale Technologie ist hingegen in der Lage, geistige denk- und wissensbasierte Arbeit zu automatisieren, wie wir sie heute in mannigfaltiger Form etwa als „Sachbearbeitung“, „Management“, „Verwaltung“ oder „Büroarbeit“ vorfinden. So steuern sich einst

stark bevölkerte Fabriken heute fast selbst und arbeitende Menschen in der Fabrik sind zur Seltenheit geworden. Konsument:innen bestellen direkt beim Produzenten, der Vertrieb wurde durch den Online-Shop ersetzt. Sachbearbeiter:innen für die Buchhaltung haben ein Programm statt zehn Kolleg:innen, und wo die Kommunikation nicht bereits komplett digital abgewickelt wird, ist die Poststelle einem Scanner gewichen.

Wie bereits die Erhebungen der Vorjahre gezeigt hatten, verläuft die digitale Transformation in der Immobilienwirtschaft zögerlicher als in anderen Wirtschaftszweigen. Der Hauptgrund dürfte sein, dass die Branche kaum im internationalen Wettbewerb steht und Produktivitätssteigerungen für geringere Kosten und wettbewerbsfähige Preise daher bislang weniger notwendig erschienen als beispielsweise in der Automobilindustrie oder generell im produzierenden oder exportorientierten Gewerbe.

Diese zurückhaltende Tendenz der Branche steht allerdings an einem Kipppunkt. Zunächst spielt die Produktivität heute auch für die Immobilienwirtschaft eine entscheidendere Rolle: Gestiegene Flächenpreise sind zum hochrelevanten politischen Thema geworden und stellen Eigentümer wie auch Produzenten Tag für Tag vor die Gretchenfrage. Produktivitätsgewinne sind eine der wenigen Möglichkeiten, gesellschaftlich wünschenswerte immobilienpolitische Ziele zu erreichen. Gleichzeitig sorgt der anhaltende

Renditedruck im Niedrigzinsumfeld dafür, dass Kostensenkungen selbst im Promillebereich alternativlos geworden sind.

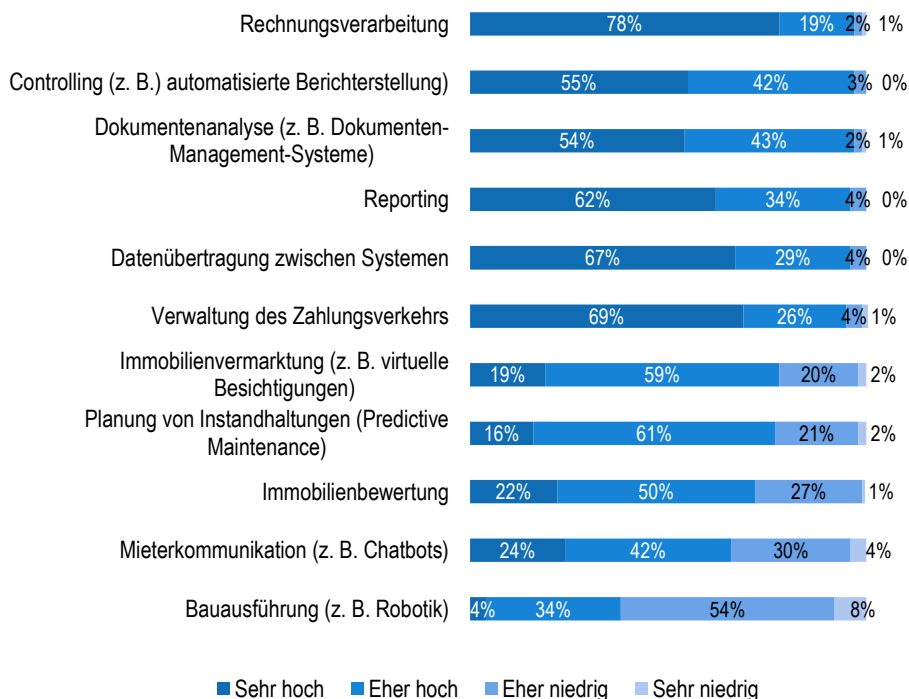
Neben der neuerdings stärker notwendigen Produktivitätssteigerung ist zudem der demografische Wandel ein bestimmender Faktor, der die Immobilienwirtschaft zur Automatisierung zwingt. Mit der sogenannten Babyboomer-Generation steht eine überproportional große Gruppe vor dem Ausscheiden aus dem ohnehin inversen Arbeitsmarkt. Die bereits deutlich zutage tretenden Probleme mangelnder personeller Ressourcen in den Unternehmen und des Fachkräftemangels sowie entsprechend starker Konkurrenz am Arbeitsmarkt werden sich dadurch bereits in naher Zukunft potenzieren. Immobilienunternehmen, die standardisierte Prozesse vielfach noch manuell abbilden, geraten damit unweigerlich in die Situation, diese nun automatisieren zu müssen, so sie denn überhaupt den notwendigen Geschäftsbetrieb aufrechterhalten wollen. In

dieser Gemengelage ist mit der nachhaltigen Transformation der Wirtschaft zudem ein weiteres Erfordernis mit Macht auf Tableau getreten, das Automatisierung mit digitaler Technologie erzwingt. Die Messung und Auswertung von Verbrauchern, von Gebäude- und Umgebungsvariablen in Echtzeit sowie deren Auswertung, die resultierenden Reportinganforderungen und gegebenenfalls sogar die direkte Ableitung konkreter Maßnahmen – all das ist manuell kaum zu leisten und wenn doch, dann in einer derart ineffizienten Weise, dass es in Zeiten der geschilderten Personalsituation völlig deplatziert erscheint.

Digitale Technologien sind das Mittel für mehr Automatisierung, die den Zwecken höherer Produktivität, dem Ersatz bald nicht mehr vorhandener menschlicher Arbeitskraft und der Nachhaltigkeit dient und somit alles in allem auch für die Immobilienwirtschaft unabdingbar ist und daher im Fokus der vorliegenden Erhebung steht.



12. Wie hoch schätzen Sie das Automatisierungspotenzial in den folgenden Anwendungsfeldern ein?



Fast alle Unternehmensbereiche und Tätigkeitsfelder bieten Automatisierungspotenzial, partiell oder sogar insgesamt. Die Befragungsteilnehmer:innen schätzen dieses im Bereich der Rechnungsverarbeitung und der Verwaltung des Zahlungsverkehrs am höchsten ein. In der Tat sind dies wohl auch empirisch die Bereiche, die heute am stärksten automatisiert sind. Das gilt zwar nicht nur im immobilienwirtschaftlichen Kontext, hier besteht aber besonderes Potenzial, denkt man etwa an sehr regelmäßig zu buchende Mietzahlungen, Verbrauchsabrechnungen und Ähnliches. Ebenfalls hohes Automatisierungspotenzial rechnen die Befragten der Datenübertragung zwischen Systemen und dem Reporting zu. Im Alltagsgeschäft stellt der manuelle Übertrag zwischen nicht kompatiblen Systemen eine zeit- und res-

ourcenraubende Routinetätigkeit dar. Das Gleiche gilt für das manuelle Zusammentragen der notwendigen Reporting-Informationen. Die Automatisierung solcher Tätigkeiten mag zunächst trivial erscheinen, erzeugt aber bei der ganz erheblichen Zahl von Einzelvorgängen, die die Immobilienwirtschaft zu bieten hat, deutliche Effizienzgewinne. Das gilt auch für das Controlling und die Dokumentenanalyse.

Etwas weniger Automatisierungspotenzial erkennen die Teilnehmer:innen bei der Mieterkommunikation (etwa mit Chatbots). Das kann jedoch als Trugschluss bewertet werden. Gerade die Mieterkommunikation bietet erhebliches Automatisierungspotenzial, denkt man etwa an das Beschwerdemanagement, bei dem es sich letztlich um sehr standardisierte

Kommunikation handelt, die in der manuellen Praxis zu viel Unmut bei allen Beteiligten führt und vergleichsweise personalintensiv ist. Einige Vorreiter vor allem aus der Wohnungswirtschaft haben diese Bereiche bereits (teil)automatisiert und verzeichnen große Erfolge.

Auch die Immobilienvermarktung, die Immobilienbewertung und die Planung von Instandhaltung (Predictive Maintenance) gelten den Studienteilnehmenden als weniger automatisierungsreif. Dieser Einschätzung liegt vermutlich die Annahme zugrunde, dass diese Tätigkeitsfelder auf menschlicher Kreativität, Erfahrung oder Urteilskraft beruhen. Jedoch zeigt die Empirie, dass in all diesen Bereichen bereits marktreife Lösungen existieren, die zumindest eine relevante Teilautomatisierung ermöglichen.

Am wenigsten Automatisierungspotenzial wird der Bauausführung zugeschrieben.

Das widerspricht ein wenig dem Ergebnis, dass der 3D-Druck kurzfristiges Trendpotenzial aufweist. Hinsichtlich der deutlich gestiegenen Baukosten und Immobilienpreise wäre mehr Automatisierung in diesem Bereich wünschenswert und wirkungsvoll. Momentan mangelt es aber offenbar noch an gangbaren Anwendungen. In der Gesamtbetrachtung lässt sich festhalten, dass der Branche Automatisierungspotenziale durchaus bewusst sind. Allerdings werden diese vor allem dort gesehen, wo die Automatisierung – auch in anderen Branchen – ohnehin bereits üblich ist. Auch wird offenbar unterschätzt, dass schon die Teilautomatisierung kleiner Bereiche einen immensen Einfluss haben kann, wenn die Zahl und die Frequenz der damit abgedeckten Prozesse nur hoch genug sind. Die genannte Mieterkommunikation ist ein gutes Beispiel für diesen Wirkungsmechanismus.

„Größte Herausforderung: Viele Systeme müssen miteinander verknüpft werden. Die Datenkonsistenz ist durch verschiedene Systeme nicht gegeben.“

Kommentar Studienteilnehmer:in

13. Welcher der folgenden Aussagen zu den Auswirkungen von Automatisierung auf die Arbeitswelt in der Immobilienwirtschaft stimmen Sie zu?

"Durch Automatisierung können sich Mitarbeiter vermehrt wertschöpfenden, komplexen Aufgaben und Tätigkeiten widmen."



"Automatisierung führt primär zu einer Verschiebung der Tätigkeiten."



"Automatisierung eignet sich nur für repetitive und strukturierte Prozesse (z. B. Buchhaltung, Verwaltung)."



"Durch Automatisierung kann der Fachkräftemangel zumindest teilweise ausgeglichen werden."



■ Ich stimme zu ■ Ich stimme eher zu ■ Ich stimme eher nicht zu ■ Ich stimme nicht zu

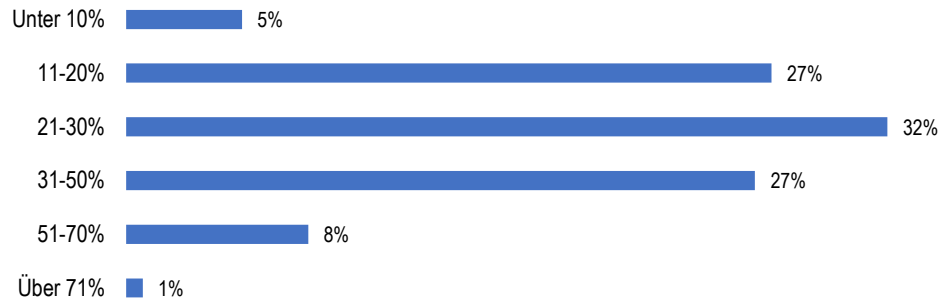
Der Aussage, dass der grassierende und sich künftig wohl noch deutlich verschärfende Fachkräftemangel zumindest teilweise durch Automatisierung ausgeglichen werden kann, stimmt rund die Hälfte der Befragten zu. Zudem war man sich weitestgehend einig, dass sich Mitarbeitende dank Automatisierung vermehrt wertschöpfenden Aufgaben und Tätigkeiten widmen können. Solche Produktivitätssteigerungen sind ein vielfach vorgebragtes Argument für Automatisierungsbemühungen.

Hierbei sollte man jedoch nicht dem Trugschluss erliegen, dass eine Technologie deckungsgleich eine:n Mitarbeitende:n und deren/dessen Tätigkeitsfeld ersetzt. So nehmen auch mehr als 80 Prozent der

Befragten an, dass die Automatisierung primär zu einer Verschiebung von Tätigkeiten führt, und knapp 60 Prozent sind der Meinung, dass sich nur repetitive, strukturierte Prozesse zur Automatisierung eignen.

Automatisierungstechnologien ersetzen, richtig angewendet, also nicht unbedingt manuelle Tätigkeiten, sondern verändern Prozesse so, dass menschliches Know-how dort vorgehalten werden kann, wo es am ertragreichsten wirkt. Repetitive Tätigkeiten hingegen, die für den Geschäftsbetrieb unbestreitbar notwendig sind, aber keinen darüber hinausgehenden variablen Anteil am Erfolg haben, werden optimalerweise automatisch im Hintergrund abgewickelt.

14. Wie hoch schätzen Sie den Anteil von einfachen, repetitiven oder strukturierten Aufgaben in Ihrem Unternehmen?



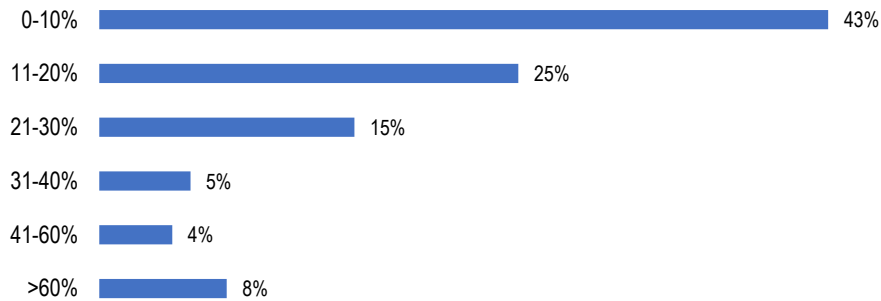
Tätigkeiten, die sich besonders für Automatisierung eignen, die sich also als wiederholend und strukturiert charakterisieren lassen, bietet die Immobilienwirtschaft zur Genüge.

schätzen den Anteil solcher Aufgaben in ihrem Unternehmen auf mehr als 20 Prozent ein. Für fast jede:n zehnte:n liegt der Anteil solcher gut zu automatisierenden Tätigkeiten sogar bei mehr als der Hälfte ihres/seines Betriebs.

Das sehen auch die Befragten so: Insgesamt knapp 70 Prozent der Befragten



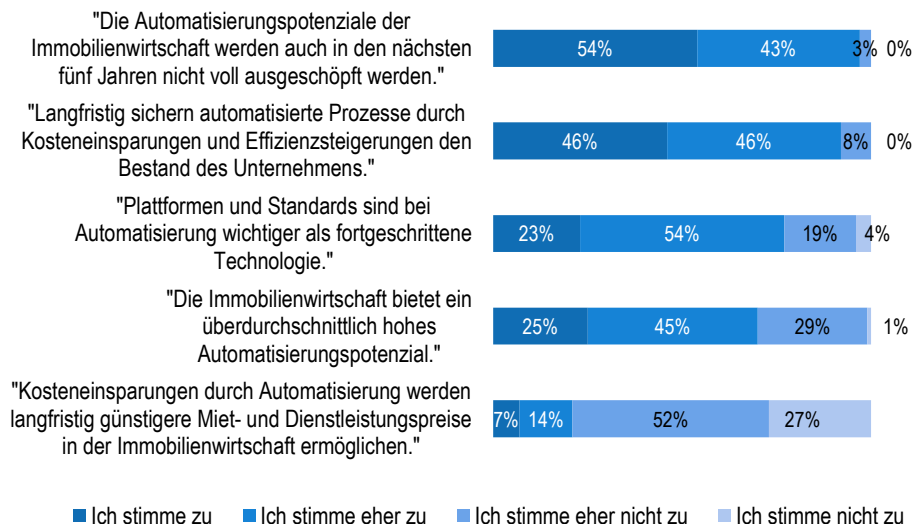
15. Wie hoch schätzen Sie den prozentualen Anteil bereits automatisierter Prozesse/Tätigkeiten in Ihrem Unternehmen?



Deutlich konträr fällt der Blick auf den Status quo aus: 40 Prozent der Befragten gaben an, dass der Anteil der bereits automatisierten Prozesse bei maximal 10 Prozent liege. Bei knapp jedem vierten Unternehmen liegt der Anteil der automatisierten Tätigkeiten zwischen 11 und 20 Prozent. Die Automatisierungslücke ist mit Blick auf die gerade vorangegangenen

Ergebnisse also kaum zu übersehen. Das antizipierte Potenzial wird bei weitem nicht ausgeschöpft. Zudem ist davon auszugehen, dass sich mit Fortschreiten des technologischen Wandels und der digitalen Transformation das Potenzial der zu automatisierenden Tätigkeiten kontinuierlich erhöhen wird.

16. Welche der folgenden Aussagen zu den Auswirkungen der Automatisierung für Unternehmen der Immobilienwirtschaft stimmen Sie zu?



Die gravierende Lücke zwischen Automatisierungspotenzial und der tatsächlichen Umsetzung ist auch dem Teilnehmerkreis dieser Studie bewusst. Fast alle Befragten stimmten der Aussage zu, dass die Automatisierungspotenziale der Immobilienwirtschaft auch in den kommenden fünf Jahren nicht ausgeschöpft werden, ganze 80 Prozent gaben an, dass die Immobilienwirtschaft ein überdurchschnittliches Automatisierungspotenzial birgt.

Dabei wird die Technologie gar nicht als größtes Hindernis wahrgenommen. Rund drei von vier Befragten gaben an, dass Plattformen und Standards wichtiger seien. An dieser Stelle muss die Frage erlaubt sein, ob eine solche Einstellung nicht eher eine Flucht vor der konkreten Umsetzung auf eine diskursive Metaebene darstellt. Anstatt peu à peu Prozessschritte oder Tätigkeitsfelder zu automatisieren, bei denen das möglich ist, verweist man auf fehlende Standards, deren Schaffung außerhalb des eigenen Wirkungsfeldes liegt.

Diese offensichtliche Diskrepanz aufzulösen, wird als Herausforderung für die Branche immer relevanter werden. Wie bereits beschrieben, lassen sich die Fragen unserer Zeit und der Zukunft – seien es sozioökonomische Problemstellungen oder der allgegenwärtige Klimawandel – vor dem Hintergrund immer knapper werdenden Fachpersonals nicht wirkungsvoll angehen. Es sei denn, vergleichsweise triviale Routinetätigkeiten könnten durch digitale Technologien schneller, genauer und günstiger erbracht werden, um so das Fachpersonal zu entlasten.

Mehr als 90 Prozent der Befragten teilen diese Ansicht auch prinzipiell und gaben an, dass auf lange Sicht automatisierte Prozesse durch Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen den Bestand der Unternehmen sichern. Dass Kosteneinsparungen durch Automatisierung auch langfristig günstigere Miet- und Dienstleistungspreise in der Branche ermöglichen, sieht hingegen nur rund jede:r fünfte Befragte.

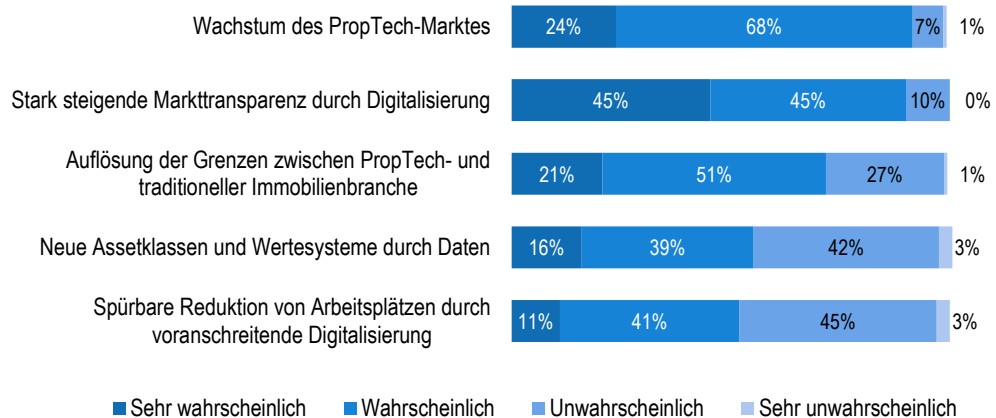


7. Zukünftige Entwicklung

Betrachtet man die rasante Entwicklung der Digitalisierung und die zunehmende Verbreitung der digitalen Transformation innerhalb der deutschen Immobilienwirtschaft, so ist es besonders interessant, den Blick neben dem Status quo und den erwarteten Trends zusätzlich auf die potenzielle zukünftige Entwicklung innerhalb der Branche zu richten.

Aus diesem Grund wird in diesem Kapitel die Wahrscheinlichkeit einiger Szenarien diskutiert. Außerdem werden Kriterien dargestellt, die aus Sicht der Befragten die digitale Exzellenz von Unternehmen definieren.

17. Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit folgender Szenarien für die Immobilienwirtschaft ein?



Insgesamt sehen 92 Prozent der teilnehmenden Unternehmen ein potenzielles Wachstum des PropTech-Marktes. Gleichzeitig verweisen rund 72 Prozent auf eine Auflösung der Grenzen zwischen PropTech- und traditioneller Immobilienbranche.

Marktes beobachten, die durch die Corona-Krise beschleunigt wird. Die zunehmende Konsolidierung führt möglicherweise dazu, dass sich die strikte Trennung zwischen PropTechs und traditionellen Immobilienunternehmen allmählich auflöst.

Grundsätzlich wird der Begriff „PropTech“ in der deutschen Immobilienwirtschaft eng mit der generellen Digitalisierung der Branche verknüpft und bereits seit einigen Jahren in unterschiedlicher Form stark diskutiert. Seit geraumer Zeit lässt sich nun eine Konsolidierung des PropTech-

Rund 90 Prozent der Studienteilnehmer:innen erwarten durch die Digitalisierung eine stark zunehmende Transparenz am Markt. Gerade diese ist in vielen Bereichen, zum Beispiel bei ESG, aber auch bei der Implementierung notwendiger Standards, von essenzieller Bedeutung.

Hinsichtlich einer spürbaren Reduktion von Arbeitsplätzen durch die voranschreitende Digitalisierung sind die Befragten geteilter Ansicht. Während 52 Prozent eine Reduktion von Arbeitsplätzen prognostizieren, sehen 48 Prozent hier keine Gefahr. Durch die zunehmende Digitalisierung werden zwar Arbeitsplätze reduziert, jedoch fördert der Digitalisierungsprozess auch die Schaffung neuer Arbeitsplätze und Berufsbilder.

Ein erstes Indiz für die Entwicklung neuer Bereiche ist die Definition neuer Asset-Klassen und Wertesysteme, was insgesamt 55 Prozent der Befragten in Bezug auf das Thema Daten erwarten. Beispiele hierfür sind unter anderem Data Centers als aufstrebende Asset-Klasse oder Data Scientists als neues Berufsbild.



8. Experteninterviews

a. Gero Bergmann



Gero Bergmann
Vorstandsmitglied
BayernLB

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2021 in ihrer sechsten Auflage. Welchen entscheidenden Mehrwert hat die Digitalisierung insbesondere im Bereich der Immobilienfinanzierung seither generiert?

In der Finanzierungsbranche hat sich inzwischen viel getan, wenngleich die Immobilienbranche insgesamt noch ein ordentliches Stück zurückliegt. Aus Finanzierungssicht waren wir in den vergangenen Jahren durch die Möglichkeiten der Digitalisierung selbst, vor allem aber aufgrund des Zinsniveaus und extremen Wettbewerbs gezwungen, die Produktionskosten zu senken. Da geht es uns wie jeder anderen Industrie: Wenn die Ertragsseite unter Druck gerät, wird die Kostenseite in den Blick genommen. Digitalisierung hat dazu beigetragen, Kredit-

prozessstrecken zu beschleunigen und die Personalintensität etwas zu reduzieren.

„Algorithmen werden nicht in letzter Instanz über Kredite entscheiden“

Das heißt, in der Immobilienbranche im engeren Sinne hat sich weniger getan, weil sie keinem solchen Kosten- und Margendruck wie das Bankensegment ausgesetzt war?

Wenn die Not nicht da ist, weil die Kassen und Bücher gut gefüllt sind, ist der Veränderungsdruck überschaubar. Auch die Immobilienfinanzierer haben gut verdient und Geschäft gemacht, aber der in den vergangenen Jahren zunehmende Wettbewerbsdruck hat zu Überlegungen geführt, was man optimieren kann. Müssen die Gutachter zum Beispiel wirklich mehrmals zur Immobilie fahren, müssen wir den Cashflow an zig verschiedenen Stellen rechnen, muss eine Rating-Eingabe immer wieder individuell gemacht werden oder kann das nicht mit einer Plattform verknüpft werden? Und so weiter. Man musste also eher auf den Digitalisierungszug aufspringen, als das manch anderer Beteiligter der Immobilienbranche getan hat.

Die Corona-Pandemie gilt bei vielen als Beschleuniger der Digitalisierung. Welche Technologien werden langfristig profitieren und welche Lösungen werden sich mit zunehmender Normalisierung des Geschäftslebens als temporär erweisen?

Aus meiner Sicht wird es einen Mittelweg geben. Die Arbeitsmodelle werden künftig auch in der Banken- beziehungsweise Finanzierungsbranche Homeoffice und stationäres Büro verknüpfen. Es zieht gerade viele zurück ins Büro und zurück zu persönlicher Kommunikation und Austausch, aber wir werden unseren Mitarbeitern auf jeden Fall die Möglichkeit geben, einen gesunden Mix zu finden. Auch die Techniken, die wir uns in den vergangenen Monaten erfolgreich angeeignet haben und die nun zum Alltag gehören, werden uns erhalten bleiben. Zum einen meine ich damit 3D-Technologien und die Digitalisierung von Plänen oder Grundrissen und zum anderen Videocalls und die Erkenntnis, dass nicht jede Besprechung stationär stattfinden muss – übrigens auch nicht jede Objektbesichtigung.

Der Digitalisierungsgrad in Deutschland ist wiederkehrend Gegenstand von Kritik. Wo stehen die Immobilienbanken im Vergleich zur Immobilienbranche generell und wo gegenüber anderen Banksegmenten und Fin-Techs?

Auf einer Digitalisierungsskala von null bis zehn sehe ich die Immobilienbranche, wenn überhaupt, knapp in der Mitte. Auch die Immobilienfinanzierer sind grundsätzlich in der Mitte einzuordnen, wobei der Digitalisierungsgrad schlichtweg davon abhängt, wie groß die Not ist und wie das

Geschäftsmodell ausgelegt ist. Die Herausforderung für gewerbliche Immobilienfinanzierer ist, dass es sich in der Regel um maßgeschneiderte Finanzierungen handelt, die oft sehr groß und komplex sind. Und immer dort, wo es um individuelle Lösungen geht, ist die Massenbearbeitung durch Digitalisierung nicht so leicht. Anders ist das im Privatkundengeschäft. Will sagen: Innovationen sind dort schon weiter, wo die Ansätze durch Masse lohnender sind, und dagegen noch etwas zurück, wo es individuellere Zuschnitte braucht.

Aber es gibt im institutionellen Geschäft durchaus digitale oder zumindest teildigitale Geschäftsmodelle, oder?

Absolut. Und wir werden hier in den nächsten zwölf bis 24 Monaten noch viel Bewegung sehen. Die Frage ist doch, wie wir die klassischen Geschäftsmodelle der Finanzierer mit den neuen Ideen von Start-ups übereinanderbekommen und das Beste aus zwei Welten fördern. Viel wurde in den letzten Jahren herumprobiert, einiges hat geklappt, anderes wurde wieder eingestellt. Trotzdem glaube ich, dass der Weg der richtige ist. Beide Seiten müssen voneinander lernen. Unser Finanzierungsgeschäft hat viel mit Vertrauen zu tun und das gewinnen wir nicht mit Datenkabeln. Es geht um Erfahrung und vieles ist gerade in der gewerblichen Welt People's Business – wir verlassen uns auf unsere Partner. Hier sind die Grenzen der Digitalisierung erreicht. In puncto Kreativität, Emotionalität und eben Vertrauen wird es weiter auf die Menschen ankommen. Wir können aber die Freiräume, die wir durch Digitalisierung bekommen, nutzen, um noch näher am Kunden zu sein und

die persönliche Betreuung zu intensivieren.

Welche Lektionen nehmen Sie aus Geschäftsideen mit, die sich in der Praxis nicht bewährt haben?

Zunächst einmal ist festzustellen, dass die klassischen Finanzierer durch die Bank relativ bereit waren, sich neuen Modellen zu öffnen und Beteiligungen oder Kooperationen einzugehen. Der Druck war spürbar und die Affinität der klassischen Industrie war da. Was aber nach meiner Beobachtung oftmals fehlte, war die Bereitschaft seitens der neuen Industrie zuzuhören. Da war der Glaube, alles neu erfinden und alles anders machen zu müssen. Die Lehre aus dieser Anfangszeit ist, dass es nur gemeinsam gehen kann. Die klassische Industrie muss sich neuen Technologien und Prozessen stellen und sie zulassen. Die Jungen müssen den Erfahrenen zuhören und deren Erkenntnisse ins Geschäftsmodell integrieren.

Die Studie widmet sich in diesem Jahr dem Schwerpunkt Automatisierung. Können Sie sich an Ihr erstes Projekt mit diesem Ziel erinnern?

Das Erste, woran ich mich zurückerinnere, ist, dass Kreditberichte und andere Auswertungsberichte irgendwann digital erstellt wurden, anstatt dass jemand sich die Akte genommen und den Bericht getippt hat. Die Informationen werden inzwischen direkt aus den Systemen gezogen und der Datenhaushalt wird genutzt, um Auswertungen und Erkenntnisse so zusammenzuführen, dass Entscheider und Gremien einen entsprechenden Überblick bekommen.

Was planen Sie in Sachen Automatisierung?

In der BayernLB planen wir die Weiterführung der digitalen Kreditprozessstrecke. Hier haben wir schon große Schritte gemacht und daran werden wir weiterarbeiten. Das ist natürlich ein Schlüsselbereich für unsere Industrie. Was noch dazu kommt, ist die Verbindung mit Werten. Verkehrs- und Beleihungswerte werden zwar reguliert erhoben, aber die Daten, auf denen die Erhebungen aufsetzen, sind ja oftmals die gleichen, wie wir sie etwa für die Kreditanalyse oder Cashflow-Szenarien benötigen. Hier ist künftig noch sehr viel möglich. Wir können und wollen vor allem den Austausch der Daten zur Wertenerhebung, also zur Facheinschätzung, und das Zurückspielen dieser Einschätzung in den digitalen Kreditprozess, optimieren und beschleunigen, sodass wir möglichst aktuell den Wert für unser Portfolio abrufen können.

Wenden Sie bereits die gesamte Bandbreite der Automatisierung an – angefangen bei Bots bis hin zu künstlicher Intelligenz?

Natürlich funktioniert das noch nicht von ganz vorn bis ganz hinten, aber ich bin sehr zufrieden mit den Schritten, die wir in der BayernLB bislang gegangen sind. Man muss bedenken, dass eine klassische Kreditstrecke vom Erstgespräch bis zur Rückzahlung eines Kredits zehn bis elf Jahre umfasst. Da geht mit Blick auf Automatisierung aber noch deutlich mehr, gerade was etwa den Austausch der Daten zwischen Kunde und Bank angeht. Wenn wir über große Portfolios sprechen, umfasst das häufig Tausende von Einzel-

daten, die die Grundlage für eine vernünftige Kreditentscheidung bilden. Sowohl dem Kunden als auch der Bank wäre geholfen, wenn sozusagen Stecker und Steckdose so gebaut würden, dass sie reibungslos ineinandergreifen. Die Herausforderung ist bekanntermaßen, dass die Systeme oft so unterschiedlich sind. Hier wäre mein Wunsch, dass wir uns als Branche auf einheitliche Systeme einigen.

Wie nah ist die Vision, dass ein Großkredit per Algorithmus gewährt wird?

In der letzten Entscheidung glaube ich nicht daran, aber wir können natürlich Recherchemöglichkeiten, Algorithmen und künstliche Intelligenz nutzen, um Entscheidungen bestmöglich vorzubereiten. Dass eine Maschine schlussendlich entscheidet, welcher Kunde einen Kredit bekommt und in welcher Höhe, kann ich mir nicht vorstellen.

Das Thema ESG ist omnipräsent. Welchen Beitrag kann Digitalisierung generell und insbesondere in Form von Automatisierung hier leisten?

Es ist zuallererst unsere Verpflichtung, hier einen Beitrag zu leisten. Automatisierung bietet hier viele Möglichkeiten. Am präsentesten ist für mich momentan das Thema Scoring. Durch Scoring erzielen wir eine Gewichtung von ESG-Faktoren, um investorenseitig Aussagen dazu treffen zu können, ob und inwieweit ein Portfolio in einer bestimmten Dimension aus dem ESG-Spektrum besondere Qualität hat. Auch hier sollten wir darauf hinarbeiten, dass das möglichst einheitlich ist und wir verlässliche Kriterien haben, um Vergleichbarkeit herzustellen. Als Banken

sollten wir gemeinsame Initiativen aufbauen, um Investoren, die immer internationaler werden, zu gewinnen. Dabei kann Automatisierung und Digitalisierung in der ESG-Kriterienbestimmung schon helfen. In der Praxis ist aber noch nicht viel passiert.

Drohen Immobilien bei Investoren aufs Abstellgleis zu geraten?

Eine gewisse Verdrängung wird wohl automatisch eintreten. Immer mehr Investoren müssen einen Teil ihres Anlagevolumens in nachhaltige Assets und Vehikel investieren. Wir als Institut müssen ein Angebot aufbauen, das die ESG-Kriterien in zunehmendem Maße erfüllt. Das geht nicht innerhalb von zwei bis drei Jahren. Auf Nutzerseite ist das ganz genauso. Gerade für Großmieter kommen gemäß ihren Policies nur noch grüne Immobilien infrage.

Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Ich habe mich privat zuletzt viel mit dem Thema Smarthome beschäftigt – wie steuere ich zum Beispiel das Heim so, dass es energieeffizient wird. Hier ist in den letzten Jahren viel passiert. In den vergangenen Monaten ist das Thema Homeschooling dazugekommen. Nun war ich in dieser Zeit zwischen zwei Jobs zwar in der „komfortablen“ Situation, mich vier Monate um Haus und Hof kümmern zu können. Dennoch bin ich regelmäßig an meine Grenzen gestoßen. Jeden Tag saßen wir mit Papier und Stift und teilweise in Videokonferenzen. Ich würde mir wünschen, dass die Erkenntnisse aus dieser Zeit, etwa zu verändertem Lernverhalten und neuen

Lerntechniken, zu einer Verknüpfung von Smarthome mit Homeschooling führen.

KURZVITA

Gero Bergmann ist seit April 2021 Mitglied des Vorstandes der BayernLB und verantwortet seit Mai 2021 das Geschäftsfeld Immobilien & Sparkassen/Finanzinstitutionen einschließlich der Kommunal- und

Förderbank BayernLabo. Bis Ende 2020 gehörte er dem Vorstand der BerlinHyp an. Dort war er bereits seit 1999 in diversen Führungsfunktionen im Immobilienbereich tätig, bevor er zwölf Jahre später in den Vorstand berufen wurde, wo er für das Immobiliengeschäft, das Portfoliomanagement und das Treasury verantwortlich war.



b. Dr. Thomas Hain



Dr. Thomas Hain
Leitender Geschäftsführer
Unternehmensgruppe Nassauische
Heimstätte | Wohnstadt

Unsere erste Digitalisierungsstudie erschien 2016. Welchen entscheidenden Mehrwert hat die Digitalisierung für die Immobilienbranche und Ihr Unternehmen seither generiert?

Ungefähr zur gleichen Zeit, als die erste Digitalisierungsstudie von EY Real Estate und dem ZIA erschienen war, haben wir in unserer Unternehmensgruppe damit begonnen, uns systematisch mit dem Thema Digitalisierung zu beschäftigen. Mein Eindruck ist, dass wir damals zwar zu den ersten Wohnungsunternehmen gehörten, die sich aktiv mit Digitalisierungsstrategien auseinandergesetzt haben, dann aber viele weitere schnell nachgezogen sind. Die Gedanken dazu waren anfangs noch recht abstrakt, bevor die Wohnungswirtschaft immer konkretere Projekte wie Mieterportale in Angriff genommen hat. Über die Branche hinweg stelle ich fest, dass Digitalisierung angekommen ist – in durchaus unterschiedlichen Graden. Dazu tragen auch einige Initiativen bei.

Wir haben beispielsweise 2017 mit „hubitation“ einen Accelerator geschaffen, der innovative Ideen unterstützt und in die Praxis bringt. Nur wenig später führte der GdW das „DigiWoh Kompetenzzentrum Digitalisierung“ ein, das seitdem der Branche systematisch Angebote rund um die digitale Transformation macht. Das alles passierte in einem für die Wohnungswirtschaft geradezu atemberaubenden Tempo.

„Wir fokussieren bei der Automatisierung auf personalintensive Bereiche“

Wie weit ist die Branche mit Blick auf digitale Prozesse und digitale Geschäftsmodelle?

Neuartige Geschäftsmodelle sehe ich derzeit nicht. Alle suchen nach dem „Nugget“, aber gefunden ist es noch nicht. Vieles kreist dabei um den Komplex Smarthome, aber es wird wenig davon umgesetzt – zum einen, weil Definition und Abgrenzung schwerfallen, und zum anderen, weil die Geschäftsmodelle noch nicht so weit sind. Viel diskutiert wird auch über die E-Ladeinfrastruktur und die Abbildung von Strommanagement in Quartieren. Hier könnte sich Spannendes entwickeln, aber ich kenne nichts, was in der Breite fertigungsreif ist. Anders ist es bei den Prozessen. Hier ist die Entwicklung dynamischer und auch bei uns ist schon einiges in Anwendung und Umsetzung.

Stichwort „Prozesse“: Unsere Studie widmet sich in diesem Jahr dem Schwerpunkt Automatisierung. Können Sie sich an Ihr erstes Projekt mit diesem Ziel erinnern? Was wurde seither in Ihrem Unternehmen mithilfe digitaler Technologien automatisiert?

Ja, wir nutzen automatische Prozesse und setzen zwei Tools ein, mit denen wir Prozesse automatisieren können. Eines der Tools können wir intern abbilden, das andere mit externer Unterstützung. Der erste Automatisierungsprozess unter diesen Rahmenbedingungen ist zwei Jahre alt und galt dem Rechnungswesen beziehungsweise dem Ziel, Zahlungsvorgänge abzuwickeln, ohne dafür Papier in die Hand nehmen zu müssen. Das ist für die Wohnungswirtschaft nicht weiter ungewöhnlich. Neu ist aber der Einsatz der beiden Systeme, die einen generellen Blick darauf geben, welche manuellen Prozesse wir automatisiert durchführen können und welche Erkenntnisse wir dabei aus vorherigen Automatisierungsprozessen auf künftige projizieren können. Anwendung findet das etwa beim vollständig digital stattfindenden Entscheidungs- und Unterschriftenlauf innerhalb unserer Geschäftsleitung, was aufgrund der vielen erforderlichen Unterschriften aufwendig ist und daher nicht zuletzt in der Pandemie vieles erleichtert hat, sowie bei der Einführung der digitalen Mieterakte. Einkommensnachfragen etwa, die wir flächendeckend durchführen müssen, werden bei uns komplett von einem Bot übernommen, der die Mieter anschreibt und die Angaben auswertet. Bei unlogischen Antworten schreibt er die Mieter nochmals an. Neben diesem extern aufgesetzten Bot sind bei uns zudem noch eine Handvoll intern programmierte Bots im Einsatz. Das werden

wir weiter ausrollen, weil es sich sehr positiv auf die Effizienz auswirkt.

Wie weit wollen Sie mit der Automatisierung in fünf Jahren sein?

Ich hoffe, dass wir Nebenkostenabrechnungen bereits in rund drei Jahren zu rund 80 Prozent teilautomatisiert durchführen können. Für 100 Prozent fehlen bislang die technischen Voraussetzungen. Auch in der Kundenbetreuung wird vieles automatisiert ablaufen, sodass nur noch komplexe Sachverhalte individuell bearbeitet werden müssen. Wir treiben die Automatisierung vor allem in den personalintensiven Bereichen sowie gezielt und schnell dort voran, wo in den nächsten drei Jahren altersbedingt viel Personal ausscheiden wird, zumal wir gleichzeitig weiter wachsen.

Der demografische Wandel und der sich damit verschärfende Fachkräftemangel sind unbestritten Treiber der Digitalisierung. Als Katalysator gilt aktuell auch die Corona-Pandemie. Welche Technologien werden langfristig profitieren und welche Lösungen werden sich mit zunehmender Normalisierung des Geschäftslebens als temporär erweisen?

Corona hat zunächst einmal für einen Entwicklungssprung bei der technischen und technologischen Ausstattung gesorgt. Ohne die Pandemie wären dafür in einigen Unternehmen sicher zwei bis drei Jahre mehr ins Land gegangen. Die neuen Kommunikationstechniken werden ebenso bleiben wie eine Mischung aus mobilem Arbeiten und Arbeiten vor Ort. Die Modelle werden flexibler. Weniger

stattfinden werden Versuche, Distanzen auf digitalem Wege zu überwinden. In unserem Fall war das etwa ein virtuelles Café, das nicht wirklich angenommen wurde. Was ich nicht beobachten konnte, ist ein stärkerer Fokus auf Daten und Datenverfügbarkeiten infolge der Pandemie. Druck entsteht hier eher durch die neuen ESG-Anforderungen.

Können Sie bereits automatisiert die notwendigen ESG-Kennziffern generieren, vor allem Daten im Bereich Environment?

Größtenteils ja, wobei wir nicht auf einen spezifischen Standard abstellen. Wir haben mit 650 Kennziffern eine Fülle an Kennzahlen, von denen nicht alle, aber die wichtigsten automatisiert abrufbar ist. Dazu gehören vor allem die technischen Gebäudedaten und etwa der CO₂-Ausstoß der einzelnen Gebäude. Das ist auch zwingend erforderlich, denn wir verfolgen seit drei Jahren eine Strategie zur CO₂-Reduktion und sind das einzige Wohnungsunternehmen, das sich gegenüber seinen Gesellschaftern verpflichtet hat, bis 2050 CO₂-neutral zu sein. Solche Zusagen kann man nur treffen, wenn man einen Pfad der Modernisierung und entsprechende Kosten valide berechnen kann.

Wo steht die Wohnungswirtschaft mit Blick auf den Digitalisierungsgrad im Vergleich zu anderen Industrien und wo im internationalen Vergleich? Fallen wir zurück oder holen wir auf?

Die Wohnungswirtschaft hat durchaus aufgeholt, wobei die technische Aufrüstung in unserem Sektor, vor allem da, wo die klassische Verwaltung dominiert, auch

lange nicht so aufwendig ist wie etwa im produzierenden Gewerbe. Bei Neubau und Modernisierung dagegen kann ich keinen Fortschritt feststellen. Man versucht zwar, mithilfe von Fertigbauteilen Effizienzvorteile zu nutzen. Aber abgesehen von kleineren Pilotprojekten sind wir weit davon entfernt, die Wohnungswirtschaft hier umzustellen. Im Wesentlichen sind wir wie vor 300 Jahren unterwegs, gewerkegeführt und mit Meisterbriefdenke.

Unsere Abschlussfrage aus den vergangenen Jahren wollen wir gern auch Ihnen stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Mein Wunsch zielt in Richtung der bereits erwähnten Gebäudeproduktion, angefangen von einer Planung, die nicht mehr von Menschenhand gezeichnet wird, sondern die vielmehr, optimal zugeschnitten auf das Grundstück, von einer künstlichen Intelligenz erstellt wird, bis hin zur Produktion, die ohne menschliches Zutun auskommt, daher aber nachhaltig und datenbasiert ist.

KURZVITA

Dr. Thomas Hain ist seit April 2013 als Leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt tätig. Zuvor war er kaufmännischer Geschäftsführer des kommunalen Immobilienunternehmens VOLKSWOHNUNG in Karlsruhe. Neben seiner Funktion bei der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt ist Dr.

Hain stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Initiative Wohnen.2050 e. V. Ziel des Zusammenschlusses engagierter Wohnungsbaunternehmen ist es, durch

Austausch und Wissenstransfer bis zum Jahr 2050 einen klimaneutralen Gebäudebestand zu erlangen.



c. Anne Keilholz



Anne Keilholz
Vorständin
GAG Immobilien AG

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2021 in ihrer sechsten Auflage. Hat die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft bereits Spuren hinterlassen?

Meines Erachtens hat sich echt viel getan. Ich erinnere mich noch: Anfangs hieß es auf jeder Veranstaltung, wir müssten langsam einmal anfangen zu digitalisieren. Heute sind Begriffe wie Chatbot und Robotic Process Automation alles andere als unbekannt. Viele Unternehmen haben sogar extra neue Positionen für Digitalisierungsbeauftragte geschaffen. Vor allem das vergangene Jahr hat dem Ganzen dann noch einmal richtig Schub verliehen – nicht nur auf Unternehmensseite, sondern auch bei den Mitarbeitern. Bei der Stadt und Land war beispielsweise jeder Mitarbeiter bereits vor der Pandemie mit einem Laptop und Handy ausgestattet. Nur hatten viele ihren Computer noch nie mit nachhause genommen. Der Laptop stand auf dem Schreibtisch im Büro und wurde morgens auf und nachmittags wieder zugeklappt. Heute hingegen sind alle ganz stolz auf die Möglichkeit, mobil arbeiten zu können. Auch die GAG hat kurz vor

dem ersten Lockdown das mobile Arbeiten für ihre Mitarbeiter eingeführt. Das war ein entscheidender Punkt, um eine Minimierung des Ansteckungsrisikos und einen weitgehend reibungslosen Geschäftsbetrieb unter einen Hut zu bekommen. An das Arbeiten zu Hause, mit Laptop und Handy, mussten sich viele erst gewöhnen, heute ist es gelebter Alltag. Hier hat definitiv ein Kulturwandel eingesetzt.

„Das Herzstück der Wohnungswirtschaft lässt sich nicht digitalisieren“

Die Digitalisierung ist also bereits erfolgreich in den Immobilienunternehmen eingezogen. Gibt es noch Potenzial?

Es sind definitiv noch nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. In vielen Unternehmen gibt es immer noch wiederkehrende Aufgaben, die digitalisiert werden können. Vor allem die Bauwirtschaft muss endlich digitaler werden. Besonders im mittelständischen Bereich ist wenig passiert und es geht einfach viel zu langsam voran.

Die Herausforderung besteht darin, dass wir im Rahmen der neuen EU-Richtlinien rund um Green Finance und Nachhaltigkeit viel mehr Daten in viel kürzerer Zeit benötigen. Allein diese Daten zu generieren, gelingt uns noch nicht gut. Von der Anwendung des digitalen Zwillings auf Bestandsgebäude etwa sind wir in der Wohnungswirtschaft noch meilenweit entfernt.

Und wie sieht es bei neuen, digitalen Geschäftsmodellen in der Wohnungswirtschaft aus?

Modelle wie in Frankreich und teils auch in Großbritannien, bei denen man beispielsweise versucht, durch die Bereitstellung einer Plattform die Quartiere für externe Gewerbetreibende attraktiv zu machen, sehe ich bei uns nicht. Es gibt einige marginale Ansätze, aber kein richtiges Geschäftsmodell. Vermutlich traut sich da die Wohnungswirtschaft auch wegen des politischen Umfeldes nicht ran.

Werfen wir noch einmal einen Blick auf die Pandemie und ihre Auswirkungen. Was wird uns von den angeschobenen Entwicklungen bleiben? Wird künftig weniger Bürofläche benötigt?

Die Pandemie hat deutlich gezeigt, dass Standardarbeit problemlos von zuhause erledigt werden kann. Büros müssen sich diesem Wandel anpassen. Es wird daher nicht unbedingt weniger Fläche benötigt, aber sie muss anders genutzt werden: Weniger klassische Arbeitsfläche, dafür mehr Raum für Austausch, Kreativität und Kooperation.

Das Konzept „nine to five“ für Arbeit und Büro wird es künftig nicht mehr geben. Auch die Idee, fünf Tage die Woche ins Büro zu fahren, ist generell nicht mehr zeitgemäß. Durch die clevere Umnutzung leerstehender Einzelhandelsflächen in den Quartieren kann ein immenser Mehrwert für die Bewohner geboten werden. Wer in den eigenen vier Wänden zum Beispiel aufgrund von Platzmangel nicht arbeiten kann, findet so wohnortnah einen optionalen Arbeitsplatz. Die Definition von

Zentralität wandelt sich. Die Menschen werden flexibler. Weniger zentral gelegene Standorte am Stadtrand oder im Grünen gewinnen an Attraktivität. In den Wohneinheiten selbst werden Arbeitsnischen interessant – was allerdings keine signifikanten Auswirkungen auf die Flächennachfrage haben wird.

Die Studie widmet sich in diesem Jahr dem Schwerpunkt Automatisierung. Können Sie sich an Ihr erstes Projekt mit diesem Ziel erinnern? Was wurde bei Ihnen mithilfe digitaler Technologien automatisiert?

Die Einführung der ERP-Systeme war für mich der erste große Schritt in Richtung Automatisierung. Abgesehen von den Standard-ERP-Prozessen haben wir bei der Stadt und Land die Wohnungsabnahme sowie das komplette Forderungsmanagement und den gesamten Genehmigungsworkflow automatisiert. Im Bereich Rechnungswesen setzt die Stadt und Land auf kleinere RPAs. Wir hatten sogar digitale Gerichtsakten, die dann von den weniger digitalen Gerichten allerdings ausgedruckt werden mussten. Aktuell wird ein Chatbot für die Mieterkommunikation geschult. Dieser soll auf einer Plattform implementiert werden, welche alle Prozesse für Mieter und Vermieter abbildet.

Das Thema ESG ist omnipräsent. Welchen Beitrag kann Digitalisierung generell und insbesondere in Form von Automatisierung in der Wohnungswirtschaft leisten?

Da ist noch viel Raum für Entwicklung. ESG wird zum Treiber der Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft. Nachhaltig-

keitsberichte werden sehr wahrscheinlich kurz- bis mittelfristig zu einem festen Bestandteil der Geschäftsberichte werden. Und eines ist klar: Jahresabschluss ist Jahresabschluss. Es kann also nicht noch ein halbes Jahr länger dauern, bis am Ende alle Daten zusammengeklaut wurden. Der Wohnungswirtschaft muss es gelingen, Mieter- und Gebäudedaten effizienter zu generieren und auszuwerten.

Ab wann gibt es voraussichtlich die Nebenkostenabrechnung auf Knopfdruck?

Der Prozess der Nebenkostenabrechnung ist aktuell schon teilautomatisiert und die Zahl der dafür benötigten Mitarbeiter ist über die Jahre deutlich gesunken. Allein für die rechtliche Absicherung und Plausibilisierung der Daten braucht es am Ende noch menschliches Eingreifen. In den nächsten zwei bis vier Jahren wird sich allerdings auch hier noch einiges verändern. Zwar können wir jetzt schon recht kurzfristig den CO₂-Verbrauch eines Gebäudes ablesen, doch auch hier braucht es Automatisierung und digitale Tools. Eine weitere Möglichkeit, künftig die Datenfülle und -qualität zu steigern, könnten auch Kooperationen mit Energielieferanten bieten.

Wo steckt noch ungenutztes Potenzial in der Wohnungswirtschaft?

Inzwischen ist es möglich, online schnell und einfach Versicherungen abzuschließen. Warum sollte es nicht auch möglich sein, einen Mietvertrag im Netz abzuschließen? Hier wird sich mittelfristig auf alle Fälle etwas tun. Im studentischen

Wohnen findet der digitale Mietvertragsabschluss bereits vielfach Anwendung.

Was auf der anderen Seite niemals digitalisiert werden kann, ist das Herz der Wohnungswirtschaft: die Pflege der einzelnen Quartiere. Sozialmanagement vor Ort lässt sich nicht digitalisieren, kann aber durch Technologien unterstützt werden. Ressourcen, die Dank Automatisierung in Bereichen wie dem Rechnungswesen eingespart werden können, sollten gezielt in die Quartiersarbeit umgelenkt werden. Es braucht einen stärkeren Fokus auf das Soziale, für alles andere werden wir technische Lösungen finden.

Unsere Abschlussfrage aus den vergangenen Jahren wollen wir auch diesmal stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Für den Unternehmensbereich wünsche ich mir die Digitalisierung des gesamten Vermietungsprozesses. Von der Anfrage über die Besichtigung bis hin zur Schlüsselübergabe. Außerdem würde ich mich freuen, wenn wir die analoge Mieterkorrespondenz auf eine digitale Ebene heben könnten.

Für mein Privatleben erhoffe ich mir, dass es nur noch einen Ladeschlüssel für alle E-Zapfsäulen gibt. Ich fahre ein Hybridauto und ärgere mich jedes Mal beim Laden. Wie soll die E-Mobilität denn vorankommen, wenn jeder Anbieter sein eigenes Ding macht? Eine Vereinheitlichung wäre hier wirklich klasse.

KURZVITA

Anne Keilholz ist Vorständin bei der GAG Immobilien AG. Seit Sommer 2021 verantwortet sie dort die Ressorts Finanzen und Interne Dienste mit den Bereichen Personal, IT und Projektorganisation. Zum Zeitpunkt des Interviews bekleidete Anne

Keilholz die Position der Geschäftsführerin bei der Stadt und Land Wohnbauten GmbH in Berlin. Ihr Verantwortungsbereich umfasste dabei Portfoliomanagement und Rechnungswesen, Finanz- und Grundstückswesen sowie Informations- und Kommunikationstechnik.



d. Erik Marienfeldt



Erik Marienfeldt
Geschäftsführung
HIH Real Estate GmbH

Herr Marienfeldt, welchen entscheidenden Mehrwert hat die Digitalisierung für die Immobilienbranche und Ihr Unternehmen in den vergangenen Jahren generiert?

Die Digitalisierung hat die Immobilienbranche gezwungen, sich mit Prozesseffizienz zu beschäftigen und die Themen Daten, Dokumente und Prozesse einheitlich zu betrachten. Für uns als HIH hat die Digitalisierung eine enorme Kosteneffizienz mit sich gebracht. Zwar sind wir personell gewachsen, getrieben vor allem von den Bereichen Controlling, Steuern und überhaupt der Regulatorik. Allein bei den Risikomanagern haben wir von zwei auf fast 35 Mitarbeiter aufgestockt. Dass wir die Cost-Income-Ratio trotz steigender Regulierung stabil halten konnten, schreiben wir der Digitalisierung zu. Ohne sie hätten wir im Zuge der Steigerung der Assets under Management personell wahrscheinlich stärker wachsen müssen, um die höhere Komplexität der Aufgaben abbilden zu können.

„Den größten Effizienzfortschritt brachte das automatisierte Einspielen von externen Datensätzen“

In welchen Bereichen konnten Sie Ihre Prozesseffizienz signifikant steigern?

Entscheidend ist bei uns das Data Warehousing. Wir arbeiten mit über 60 Partnern zusammen, vor allem im Bereich der Service-KVGs. Externe Daten automatisiert eingespielt zu bekommen, ohne Zuhilfenahme von Exceltemplates, hat uns den größten Effizienzfortschritt gebracht – auch weil dadurch manuelle Fehler vermieden, eine höhere Datenqualität sichergestellt und daran geknüpfte Prozesse beschleunigt werden. Die Harmonisierung der Daten wiederum bleibt eine laufende Aufgabe. Die vorhandenen Standards sind technisch noch nicht exakt genug und daher noch nicht verlässlich einsetzbar – auch, weil viele Partner aufgrund ihrer bestehenden Systeme nicht in der Lage sind, sie zu erfüllen. Wir verfolgen daher einen Best-Practice-Ansatz und haben selbst Schnittstellen gebaut. Um das mit einem Bild zu beschreiben: Wir sind zwar noch nicht auf der Datenautobahn unterwegs, aber immerhin auf einigen gut befahrbaren Landstraßen.

Die Corona-Pandemie gilt bei vielen als Beschleuniger der Digitalisierung.

Welche Technologien werden langfristig profitieren und welche Lösungen werden sich als temporär erweisen?

Alles, was mit Telearbeit zu tun hat, wird uns erhalten bleiben. Den gewissen Wildwuchs in der Multi-Channel-Kommunikation betrachte ich aber als vorübergehend. Microsoft Teams, E-Mail, Skype, WhatsApp – vieles war zuletzt im Einsatz, aber innerbetrieblich wird sich ein System durchsetzen. Für HIH wird das sehr wahrscheinlich Teams sein, weil es sehr integrierend ist und auch über Unternehmensgrenzen hinweg funktioniert. Unter diesen Vorzeichen erwarte ich auch, dass Businessreisen und Messen zwar wieder eine größere Rolle spielen, nicht aber das Niveau vor der Pandemie erreichen werden. Bei den Systemen und Technologien wird zumindest bei uns nichts zurückverbannt. Wir haben etwa aufgrund des unmittelbaren Bedarfs zu Beginn der Pandemie ein tagesaktuelles Monitoring der Mietgänge implementiert. Das hat sich bewährt und wird weiterlaufen, obwohl der ursprüngliche Anlass nicht mehr gegeben ist.

Der Digitalisierungsgrad in Deutschland ist wiederkehrend Gegenstand von Kritik. Wo steht die Immobilienwirtschaft im Vergleich zu anderen Industrien und wo im internationalen Vergleich?

Wir stehen ziemlich weit hinten. Unsere Industrie entwickelt sich spät und langsam. Das Problembewusstsein unserer Branche ist an einem Punkt, der in der Medien- und Bankenlandschaft schon vor ungefähr 15 Jahren erreicht war. Und ich glaube auch, dass wir – gerade gegenüber dem angelsächsischen Raum –

aktuell noch weiter zurückfallen. Marktgröße, Sprache, einheitliche Jurisdiktion und Mindset sind die wesentlichen Gründe, dass insbesondere die USA für PropTechs der spannendere Markt sind.

Können Sie sich an Ihr erstes Projekt mit dem Ziel der Automatisierung erinnern? Und was ist noch geplant?

Wir starteten vor mittlerweile 18 Jahren mit Data Warehousing und der Automatisierung von Schnittstellen. Perspektivisch sind wir jetzt dabei, Fachprozesse zu automatisieren. Das betrifft aktuell die Bereiche Vermietung und Transaktionen, wobei es sich dabei um Teilautomatisierungen von derzeit überwiegend manuellen Prozessen handelt. Perspektivisch wollen wir die automatisierten Fachinseln mit APIs im Sinne eines Ökosystems verbinden.

Was erwarten Sie mittelfristig mit Blick auf Automatisierung?

In zehn Jahren werden nach meiner Erwartung komplett digitale Dokumente und das vollständige Auslesen von Datenpunkten aus Dokumenten durchgängig Standard sein. Daten, vor allem der Bereiche Buchhaltung, Stamm- und Bewegungsdaten, werden zentral, jederzeit und überall in der Cloud verfügbar sein. Es wird Modelle geben, die technische und kaufmännische Datenanalysen ermöglichen. Einiges werden wir schon früher erleben, wenn auch noch nicht stabil in der Breite.

Das Thema ESG ist omnipräsent. Welchen Beitrag kann Digitalisierung hier leisten?

Digitalisierung ist hier Fluch und Segen zugleich. Gegenwärtige ESG-Konzepte und die entsprechende Steuerung von Portfolios wären ohne Digitalisierung undenkbar. Mich beschäftigt aber gegenwärtig die Frage, ob wir mit dem groß angelegten Sammeln und Zusammenführen von Daten aus verschiedenen Quellen wie IoT oder auch von öffentlichen Versorgern – weil es eben technisch möglich ist – nicht gerade ein Konzept entwickeln, das für die Erreichung des eigentlichen Ziels überzogen ist.

Vor allem der Bereich Environment ließe sich mit weniger Parametern effizienter steuern. Die CO₂-Optimierung etwa ist ein sehr technisches und gut messbares Thema. Schwierig ist, dass sich die regulatorischen Parameter stetig ändern und wir in die Zukunft gerichtet mit Hilfsgrößen arbeiten, beispielsweise erwartbar steigenden CO₂-Preisen. Daher hat heute wohl auch noch niemand einen validen Pfad hin zur CO₂-Neutralität. Angesichts des zu erwartenden technologischen Fortschritts einerseits und der Findungsprozesse bei Investoren, Anbietern und nicht zuletzt in der Politik andererseits sollte man auch keinen statischen Prozess erwarten. Fakt ist aber, dass der ökonomische Druck steigen wird.

Welche Rolle spielt Automatisierung im Anwendungsbereich ESG bei Ihnen?

Automatisierung hilft uns vor allem bei zahlreichen Reportings. Wir beginnen gerade, bestehende Portale zusammenzubinden und Daten, beispielsweise von

Stromversorgern, in unserem Data Warehouse systematisch zusammenzubringen, um Datensätze gezielt verdichten und Reportings etwa nach GRESB- oder Ecore-Standard sowie für unsere Investoren ausspielen zu können. In hoffentlich nicht allzu ferner Zukunft, wenn sich die Branche auf zentrale KPIs für den effizienten Umgang mit ESG geeinigt hat, könnte eine gemeinsame Datensammelplattform zur zentralen Anlaufstelle werden.

Unsere Abschlussfrage aus den vergangenen Jahren wollen wir auch diesmal stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine digitale Lösung?

Ich bin Volkswirt und als solcher nach wie vor zutiefst deprimiert, wenn ich mir das Thema Datenverfügbarkeit und -analyse anschau. Für meine ideale Welt würde ich mir wünschen, dass wir konsequent Data Mining und Data Analytics betreiben und Strategien nicht mehr glauben müssen, sondern sie wissenschaftlich valide auswerten können und sich daraus echte datengestützte Entscheidungen ableiten lassen.

KURZVITA

Erik Marienfeldt, Dipl.-Volkswirt und Immobilienökonom (ebs), arbeitet seit 1997 in unterschiedlichen Funktionen für die HIH und wurde 2005 Geschäftsführer der HIH Real Estate GmbH. Die HIH Real Estate ist ein führender Immobilienmanager für institutionelle Investoren und ist mit ihren Gruppengesellschaften u. a. in den Geschäftsbereichen Fondsmanagement,

Asset und Investment Management, Projektentwicklung, Property Management und Fondsadministration aktiv. Mit fast 900 Mitarbeitern betreut die HIH Real Estate Gruppe ein internationales Immobilienportfolio von über 12 Milliarden Euro

und administriert darüber hinaus Immobilienfonds im Wert von weiteren 28 Milliarden Euro.



e. Dr. Andreas Muschter



Dr. Andreas Muschter
Vorstand
Zech Group SE

2021 erscheint die Digitalisierungsstudie in ihrer sechsten Auflage. Welchen entscheidenden Mehrwert hat die Digitalisierung für die Immobilienbranche in den vergangenen Jahren generiert?

Ich habe festgestellt, dass das Wichtigste ist, sich auf den Weg zu machen. Das gilt auch für die Immobilienwirtschaft. Und die ersten Schritte sind gemacht. Wohin die Reise führt, lässt sich bei der digitalen Transformation nicht genau vorhersagen. In einer späteren Rückschau kann sich der Weg als stringent erweisen, das muss aber nicht sein. Insgesamt sind wir in der Branche allerdings nicht fokussiert und konzentriert genug unterwegs. Das zeigt sich etwa darin, dass wir leider nie einen großen Digitalrat zusammenbekommen haben. Die vielen kleinen Töpfe sind einfach ineffizient. Bei der Initiative Ecore sehe ich zum ersten Mal Potenzial für etwas Großes. Ein bisschen enttäuscht bin ich darüber, dass wir bislang in der Immobilienbranche, soweit ich weiß, kein

Unicorn hervorgebracht haben. Schon 2014 dachten wir, dass da bald etwas kommt, aber richtig viel Geld wurde seitdem noch nicht verdient. Daher hat sich auch keine Tür für Fast Follower geöffnet.

„Der Schlüssel liegt in der Analyse des Nutzerverhaltens“

Auf dem US-Markt ist das anders, er hat mehr Drive. Woran liegt das?

Wenn die Akteure auf dem US-Markt von einer Idee begeistert sind, sind sie auch bereit, zu investieren und die Idee „aufzupumpen“. Das geht natürlich nicht immer gut aus. Aber hierzulande habe ich bislang keinen bahnbrechenden Ansatz gesehen, der derart gepusht wurde. Hinzu kommt unsere typisch deutsche „Sparkassenmentalität“, die nicht vereinbar ist mit langen Zeithorizonten. Wenn wir einen Euro investieren, wollen wir möglichst nach sechs Monaten 1,10 Euro sehen. Daher sind bei uns auch ewig lange Finanzierungsrunden für vergleichsweise kleine Beträge an der Tagesordnung. Die Immobilienbranche bietet keinen sonderlich guten Nährboden und ist stellenweise von einer egoistischen Haltung geprägt: Solange ich Geld verdiene, muss ich nicht in die Zukunft investieren.

Noch mal zurück zum internationalen Vergleich. Wo stehen wir als Branche und wo im Vergleich mit anderen Branchen?

Wenn ich mir Baustellen in anderen Ländern anschau, müssen wir uns nicht verstecken. Die Art der Immobilien, die wir bauen, Customer Experience, Architektenauswahl, Konnektivität – all das hat hohes Niveau. Durch die Krise hat aber Profitabilität einen höheren Stellenwert bekommen. In den vergangenen rund zehn Jahren sind die Multiplikatoren ohne Zutun Jahr für Jahr nach oben gegangen. Aufgrund steigender Grundstückspreise und Baukosten einerseits und vielfach stagnierender Mieten andererseits hat diese Entwicklung ein Ende gefunden. Für Investitionen in Digitalisierung und Nachhaltigkeit ist das aktuell kein so guter Zeitpunkt.

Zudem befördert die Regulierung die Digitalisierung der Branche bislang nur begrenzt. Wenn ich mir etwa die Regulierung der Banken anschau, zielt diese seither auf volle Transparenz und damit zwangsläufig auf Digitalisierung ab. Jeder Zahlungsfluss, jeder Kunde, jedes Ausfall- oder Wertänderungsrisiko muss bekannt sein. Das heißt nicht, dass ich ein großer Freund der Regulierung bin. Aufschlussreich ist aber, dass Digitalisierung bei der Bankenregulierung immer ein Nebenprodukt war – ein Payback hatte die Regulierung für die Banken nie. Davon profitiert der Kunde heute in Form einer besseren Customer Experience. Das heißt für die Immobilienwirtschaft: Erst wenn sie verpflichtet wird, Daten digital und objektivierbar einzuspielen, wird das der vollumfänglichen Digitalisierung Vorschub leisten. Das ist zwar noch nicht der Fall, wird aber aufgrund der zunehmenden Berichtspflichten, beispielsweise über den CO₂-Ausstoß, bald kommen.

Die Corona-Pandemie gilt weithin als Beschleuniger der Digitalisierung. Welche Technologien werden langfristig profitieren und welche Lösungen werden sich mit zunehmender Normalisierung des Geschäftslebens als temporär erweisen?

Flexibles Arbeiten hat gewonnen. Auch die geistige Flexibilität von Arbeitgebern und -nehmern hat zugenommen. Die Flächen müssen aus Kundensicht wesentlich cooler werden und auf Alltagssituationen besser reagieren können. Wenn das Büro keinen Mehrwert bietet und Arbeiten dort keinen Spaß macht, bleiben die Leute zu Hause. Das wird die Qualität der Flächen enorm verbessern und Objekten in besserer und gut angebundener Lage zugutekommen. Entsprechend verlieren werden vor allem Gebäude in C-Lagen, die dem Motto „quadratisch, praktisch, gut“ folgen.

Die Studie widmet sich in diesem Jahr dem Schwerpunkt Automatisierung. Können Sie sich an Ihr erstes Projekt mit diesem Ziel erinnern?

Dazu fällt mir direkt Keyless Go ein. Wir wollten die Seamless User Experience für die Nutzer und Besucher von Gebäuden schaffen, vom kontaktlosen Einfahren ins Parkhaus über den Zugang zum Gebäude per App bis zur App-gesteuerten Leitung durchs Objekt. Man kann sich kaum vorstellen, wie viel Energie beispielsweise in Zugangskontrollen gesteckt wird – und wie viel Zeit das kostet. Es scheiterte leider an den technischen Rahmenbedingungen. Corona könnte der Idee nun Vorschub leisten, denn an mir selbst beobachte ich zum Beispiel, dass ich froh um jede Türklinke bin, die ich nicht anfassen muss.

Welche Rolle spielt Automatisierung in Ihrem Unternehmen?

Die Zech Group ist an vielen Unternehmen beteiligt, die auf unterschiedliche Weise Automatisierung vorantreiben. Ein schönes Beispiel ist das Projekt Hammerbrooklyn in Hamburg von Art-Invest. In dem Smart Building kann sich der Nutzer perfekt per App zurechtfinden und Teil der Community werden. Der Alltagstest steht bedingt durch Corona zwar noch aus, aber was ich vor Ort im Prototyp gesehen habe, war vielversprechend.

Wenn man Richtung Bau schaut, ist das zentrale Problem, dass es unheimlich viele Systeme gibt. Ich bin zwar gegen überbordende Standards, aber in vielen Bereichen würde es helfen, wenn wir uns auf einen Standard einigen könnten. Momentan, und das tritt gerade nach M&A-Transaktionen immer wieder zutage, ist jeder in seinem Mikrokosmos unterwegs. Ich spreche nicht davon, zu monopolisieren und zu sagen, es darf nur ein System geben. Aber wenn doch mal ein System abgeschaltet werden soll, ist das, als würde man einem Kind das Lieblingsschnuffeltier wegnehmen.

Ähnlich ist es bei BIM. In den Niederlanden ist es inzwischen Pflicht, nach BIM zu bauen. Auch hierzulande finden es alle cool, aber wenn es dann zur Sache geht, macht doch wieder jeder sein Ding. Dann gibt es keine Schnittstelle zum GÜ oder GU. Dabei wäre der Digital Building Twin superwichtig für eine nachhaltige Bewirtschaftung und künftige Refurbishments.

Das Thema ESG ist omnipräsent. Welchen Beitrag kann Digitalisierung generell und insbesondere in Form von Automatisierung hier leisten?

Beides lässt sich nicht isoliert betrachten. Ob Smart Metering oder Sensorik – das Nutzerverhalten zu analysieren ist der Schlüssel, um es sinnvoll zu verändern. Dazu gehört zum einen zu sehen, was der Nutzer macht, aber zum anderen auch, dass der Nutzer sieht, was er macht. Es braucht Transparenz über Flächen und Flächenverbräuche. Wenn man das Wohlbefinden über perfektes Licht steigern und dabei noch Energie sparen kann, ist das eine klassische Win-win-Situation.

Um Transparenz herzustellen, braucht es Daten. Die Regulierung, Stichwort Taxonomie, ist dabei ein Treiber. Die Daten müssen aber auch objektivierbar sein und Benchmarking erlauben. Wir müssen ins Managen kommen und Immobilien, Quartiere bis hin zu einzelnen Stockwerken gegeneinander laufen lassen. Die Datenerfassung ist dabei der Ausgangspunkt. Bei Neubauten funktioniert das schon ganz gut. Im Bestand wird es zwangsläufig kommen, sonst drohen Stranded Assets, wenn man als Vermieter keine Aussagen beispielsweise zum CO₂-Ausstoß treffen kann, Unternehmen das aber für eine Anmietung voraussetzen.

Unsere Abschlussfrage aus den vergangenen Jahren darf nicht fehlen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Ich bin ein Spotify-Jünger und als solcher wünsche ich mir, eine Immobilie perfekt nutzen zu können. Wir können Büroflächen viel effizienter nutzen, indem wir sie öffnen. Ich möchte Teil der Community sein und nicht hinter Türen verschwinden. Raus aus den Silos, hin zu Real Estate as a Service.

KURZVITA

Dr. Andreas Muschter FRICS hat seine Karriere bei der Commerzbank in der Rechtsabteilung im Jahr 2001 begonnen und wurde 2007 Head of M&A. 2009 wechselte er als CFO zur Commerz Real AG und übernahm 2013 den Vorstandsvorsitz. Im Juni 2020 stellte er sich einer

neuen Herausforderung als CFO bei The Student Hotel in Amsterdam. Seit Februar 2021 ist Andreas Muschter Vorstand bei der Zech Group SE und der Deutschen Immobilien Holding und verantwortet dort das gesamte Real-Estate-Geschäft. Im Jahr 2020 übernahm er die Leitung des Arbeitskreises der ICG „Impact Investing in Real Estate“.



f. Rupprecht Rittweger



Rupprecht Rittweger
geschäftsführender Gesellschafter
Investa Holding GmbH

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2021 in ihrer sechsten Auflage. Welchen entscheidenden Mehrwert hat die Digitalisierung für die Immobilienbranche in den vergangenen Jahren generiert?

Wir stehen noch ganz am Anfang. Es gibt aber Unterschiede in den Teilbereichen der Branche: Der Projektentwicklungsbereich und hier insbesondere die Planung ist vergleichsweise weit. Zu nennen ist hier BIM, das auch wir nutzen. Der handwerklich geprägte Bausektor ist hingegen abgeschlagen. Bei der Koordinierung der am Bau Beteiligten hat sich etwas getan. So sind der Dokumentenaustausch und die Baudokumentation digital möglich und Plattformen, die das Baucontrolling vereinfachen und die Finanzprozesse über die Vielzahl der Projektbeteiligten koordinieren, sind auf dem Vormarsch. Sobald es aber um die Gewährleistung geht, treten signifikante Medien- und Systembrüche auf. Bei der Bewirtschaftung kommt

es auf die Nutzungsart an. In der Wohnungswirtschaft hat sich etwa mit der digitalen Mieterkommunikation und dem automatisierten Beschwerdemanagement schon etwas getan.

„Bei PropTechs zielen wir nicht auf den schnellen Exit“

Oft wird kritisiert, dass im deutschen PropTech-Sektor nicht richtig Geld zu verdienen ist. Wie beurteilen Sie das in Ihrer Rolle als PropTech-Investor?

Ich teile diese Kritik nicht. Bei uns haben sich die Werte teils auch über mehrere Finanzierungsrunden sehr gut entwickelt. Klar, damit verdient man noch kein Geld. Aber das ist doch normal, wenn man langfristig etwas aufbaut. Und sollte das überhaupt der Anspruch sein? Wir spielen bei Anyon nicht vom ersten Tag auf den schnellen, lukrativen Exit. Uns treibt eine andere Motivation an: Wir wollen vorne dabei sein, oben auf der Welle schwimmen und die Entwicklung anführen, anstatt sie nur zu beobachten. Wenn eine Beteiligung einmal nicht wirtschaftlich reüssiert, dann habe ich dennoch etwas gelernt und bin am Puls der Zeit. Und nebenbei: Die Themen, mit denen wir uns dadurch beschäftigen, machen unsere Unternehmensgruppe auch interessanter für junge Leute. Aber in der Summe werden sich unsere Investments lohnen, da bin ich mir ganz sicher.

Die Corona-Pandemie gilt bei vielen als Beschleuniger der Digitalisierung. Welche Technologien werden langfristig profitieren und welche Lösungen werden sich mit zunehmender Normalisierung des Geschäftslebens als temporär erweisen?

Was bleibt – und das ist eine immense Erungenschaft – ist das Vertrauen, dass man die Dinge auch digital machen kann. Videocalls waren zuvor zwar möglich, wurden jedoch kaum genutzt. Dabei sind sie deutlich besser als Telefonate und oft ein guter Kompromiss zum persönlichen Treffen. Erhalten bleibt auch, dass die Menschen flexibler arbeiten. Das fängt schon damit an, antizyklisch ins Büro zu kommen, um Staus zu entgehen. Das verstehen jetzt auch Arbeitgeber besser. Heute läuft kein Patriarch mehr durch die Reihen und mahnt alle ab, die nicht um neun Uhr morgens am Platz sind.

Was bedeuten diese neuen Anforderungen an Flächen, Stichwort Flexibilität, für Entwickler wie Investa?

Büros müssen jetzt anders gebaut, Flächen anders gestaltet werden. Sie müssen Kollaboration erlauben. Es muss mehr geboten werden, um die Leute ins Büro zu bringen. Alles fällt unter den Begriff der Flexibilität. Dafür kann es auch geboten sein, mehrere kleinere Standorte anstelle einer großen Zentrale zu betreiben.

Summa summarum gehen wir nicht davon aus, dass sich die Flächennachfrage verringern wird. Der Rückgang der reinen Arbeitsflächen wird durch die Zunahme der einstigen Nebenflächen weitestgehend kompensiert. Generell müssen die Flächen künftig mehr atmen können. Der

Cashflow wird dadurch volatiler, Eigentümer müssen die Flächen aktiv bespielen, fast wie ein Hotelbetreiber. Auf der anderen Seite steigt auch die Flexibilität der Mieter: Wenn sich eine Fertigstellung um einige Wochen verzögert, konnte das in der Vergangenheit eine Katastrophe für den Entwickler bedeuten. Womöglich platzte ein ganzer Mietvertrag oder musste um ein ganzes Jahr verschoben werden. Heute sind Mieter deutlich entspannter und bleiben im Zweifel einfach einen Monat länger im Homeoffice.

Der Digitalisierungsgrad in Deutschland ist wiederkehrend Gegenstand von Kritik. Zu Recht?

Was Deutschland im negativen Sinne auszeichnet, ist die ubiquitär mangelhafte Verfügbarkeit von Bandbreite. Das ist wirklich eine absolute Katastrophe. Das gilt sogar für die Hauptstadt. Bei Videocalls wackeln und ruckeln die Berliner Teilnehmer regelmäßig durch den Äther. Sicherlich gibt es auch viel Verbesserungspotenzial in der Immobilienwirtschaft selbst, es hakt aber schon an ganz grundlegenden Voraussetzungen.

Die Studie widmet sich in diesem Jahr dem Schwerpunkt Automatisierung. Können Sie sich an Ihr erstes Projekt mit diesem Ziel erinnern? Was wurde seither in Ihrem Unternehmen mithilfe digitaler Technologien automatisiert? Und was ist noch geplant?

Unser erstes Projekt war die Automatisierung der Buchhaltung. Rechnungen werden gescannt, ausgelesen und automatisch ein Buchungssatz erstellt.

Unser aktuelles Automatisierungsprojekt fokussiert auf das gesamte Client Interface zu den Mietern, also die Flächenanalyse und -auswahl, den Vertragsabschluss, die Übergabe und den Zutritt zur Fläche inklusive Identifikation und Authentifikation. Die einzelnen Komponenten haben wir fertiggestellt. Nun werden wir sie noch in einem umfassenden Prozess zusammenführen. Die Produktions-, Büro- und Lagerflächen unserer Gewerbehöfe werden dadurch künftig komplett digital mietbar sein – sei es kurzfristig oder langfristig.

Das Thema ESG ist omnipräsent. Welchen Beitrag kann Digitalisierung hier leisten?

Ganz grundlegend, und ohne die Sachlage unnötig verkomplizieren zu müssen: Digitalisierung schafft, dass ich von zu Hause arbeiten kann. Schon das hat ökologisch und auch sozial positive Effekte. Mit Digitalisierung lässt sich die Effizienz der Gebäudenutzung erhöhen. Die Flächenauslastung zu steigern ist das einfachste und effizienteste Mittel zu mehr Nachhaltigkeit. Manches Unternehmen hat nur eine durchschnittliche Flächenauslastung von 40 Prozent. Das Potenzial liegt also förmlich auf der Straße. Aber: Erst die Digitalisierung schafft eine Grundlage für die notwendige Analyse, wie sich Gebäude optimal erstellen und bewirtschaften lassen.

Eine weitere grundsätzliche Problematik: Selbst der energieeffizienteste Neubau ist oft weniger nachhaltig als ein Bestandsgebäude, wenn man die Emissionen, die bei Rückbau und Neubau entstehen, in die Rechnung einbezieht. Was ergibt also etwa für eine Kommune Sinn? Die daraus

entstehenden Fragen sind nicht leicht zu beantworten und Entscheidungen sind nicht leicht zu fällen.

Unsere Abschlussfrage aus den vergangenen Jahren wollen wir auch diesmal stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Ich bin kein großer Fan von Science-Fiction, will die Frage aber einmal andersherum beantworten: Damals haben wir im Schultheater „Die Welt von 2020“ aufgeführt. Das absolut Coolste, was wir uns ausdenken konnten, war ein Videotelefon. Dass man mit Menschen telefonieren und sich dabei gegenseitig sehen kann – das war eine Utopie, die so weit weg war, dass es uns fast verrückt vorkam. Heute ist das völlig normal und alltäglich.

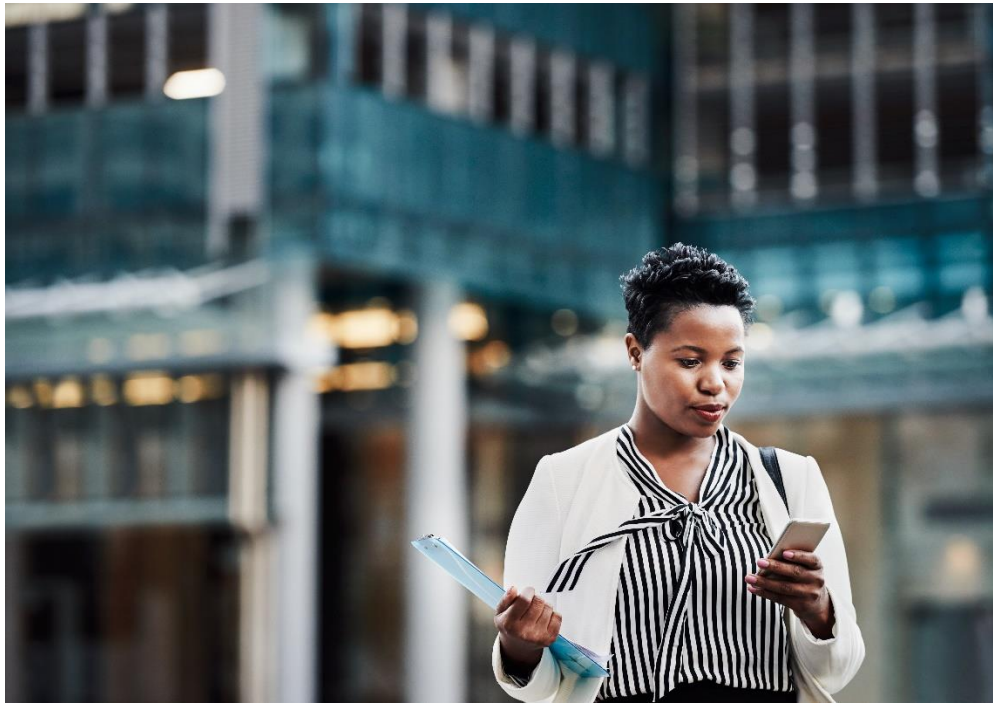
Prinzipiell freue ich mich über Entwicklungen, die das Leben einfacher machen und Entlastung verschaffen. Auch wenn es trivial klingt: Aktuell sind das die Gelegenheiten, bei denen ich auf einmal keine Zettel mehr ausfüllen muss. Flugtickets, Formulare beim Arzt – wer darauf achtet, wird im Alltag unzählige kleine Erleichterungen durch Digitalisierung erkennen, die in der Summe einen gewaltigen Unterschied machen.

KURZVITA

Rupprecht Rittweger ist geschäftsführender Gesellschafter der Investa Holding GmbH und verantwortlich für Marketing, Vertrieb und Business Development. Mit seinen Beteiligungen an der PropTech-Venture-Capital-Firma Anyon und dem

IoT-Unternehmen e-shelter security GmbH treibt er das Wachstum der integralen Security- und Gebäudedigitalisierung. Rittweger gründete im Jahr 2000 die e-shelter services GmbH, jetzt Teil des Global-Data-Center-Geschäftsbereichs der NTT Ltd., und war bis 2019 als CEO

für die Unternehmensführung verantwortlich. Als Chairman bleibt er weiterhin im Unternehmen. Nach seinem Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Heidelberg war Rittweger bereits mehrere Jahre als selbstständiger Unternehmer tätig.



g. Dr. Lars Scheidecker



Dr. Lars Scheidecker
CEO
Union Investment Real Estate
Digital GmbH

Die Digitalisierungsstudie erscheint 2021 in ihrer sechsten Auflage. Welchen entscheidenden Mehrwert hat die Digitalisierung für die Immobilienbranche in den vergangenen Jahren generiert?

Die Immobilienwirtschaft ist in den vergangenen Jahren in vielen Bereichen intelligenter geworden. Mittlerweile ist bekannt, wie wichtig Daten und vor allem deren Verfügbarkeit sind. Mehrere Unternehmen haben es bereits geschafft, einen Teil ihrer Datensätze digital verfügbar zu machen. Repetitive Prozesse werden zunehmend automatisiert, das erhöht die Effizienz. Dennoch sind wir immer noch in den etablierten Managementdisziplinen verhaftet. An vielen Stellen fehlt Innovationsfreude, um etwa völlig neue digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die Ursachen dafür sind vielfältig. Einerseits ist die Immobilienwirtschaft sehr bequem und es gab in den letzten Jahren kaum einen intrinsischen Grund für Veränderung. Auch ohne großen Einsatz konnte

erfolgreich Umsatz generiert werden. Andererseits wirkt die Politik in ihrer regulierenden Funktion häufig nicht nur als Impulsgeber, sondern eben auch als Verhinderer neuer Ideen und Konzepte.

„Dank Automatisierung erzeugen wir mehr Output“

Wie stehen Sie zu der Aussage, dass die Corona-Pandemie die Digitalisierung beschleunigt?

Ich bin davon überzeugt, dass die Pandemie aktuell kein Beschleuniger für die Digitalisierung ist. Vielmehr deckt sie bestehende Lücken auf und weist uns auf bisherige Versäumnisse hin. Rigoros verändert hat sich dadurch im Digitalisierungsbereich noch nicht viel. Die Pandemie schafft jedoch Transparenz und weist dadurch sehr deutlich auf Schwachstellen hin. So kann künftig bei Bedarf hoffentlich effizienter und schneller reagiert werden.

Welche durch Technologien ausgelösten Entwicklungen werden uns auch künftig im Arbeitsalltag begleiten?

Bei uns war bereits vor der Pandemie jede:r Mitarbeiter:in in der Lage, von überall auf der Welt über eine VPN-Verbindung zu arbeiten. Als es dann hieß, ab Montag müssen alle ins Homeoffice, liefen die Prozesse von Anfang an stabil weiter. Was sicherlich auch nach Corona bleiben wird, ist der digitale Austausch. Bei uns werden künftig beispielsweise alle

Erstgespräche im Bewerbungsprozess digital geführt. Auch der geschäftliche Reiseverkehr wird sich dauerhaft verringern. Beim Thema Büro sehen wir deutliche Veränderungen auf Eigentümer:innen zukommen, auf die wir uns bei Union Investment gezielt vorbereiten. Wo Risiken sind, bestehen immer auch Chancen. Hier werden neue Flächennutzungskonzepte entwickelt. Unsere Idee ist es, Flächen flexibel nutzbar zu gestalten und unseren Mieter:innen eine clevere Lösung zur digitalen Verwaltung der eigenen Ressourcen anzubieten.

Wie steht es um die Digitalisierung in Deutschland?

Schauen wir uns die Teilnehmer:innen unseres diesjährigen PropTech Summits an, kommt rund die Hälfte der Innovationstreiber:innen der Branche aus Deutschland, dicht gefolgt von Frankreich, den Niederlanden und Österreich. Das zeigt mir, dass wir immer noch sehr viele Ideengeber:innen und vor allem Unternehmertum in unserem Land haben. Ich bin allerdings skeptisch, ob das reicht, um im nächsten Jahr drei oder vier Unicorns aus Deutschland auf dem Markt zu begrüßen.

Die Studie widmet sich in diesem Jahr dem Schwerpunkt Automatisierung. Können Sie sich an Ihr erstes Projekt mit diesem Ziel erinnern?

Die erste Erfahrung mit dem Thema Automatisierung habe ich während meines Berufseinstiegs bei EY gemacht. Ich war für eine Transaktion bei einer großen Hypothekenbank in Hamburg verantwortlich. Es gab dort noch einen analogen Datenraum mit Tausenden von Aktenordnern,

die ausgewertet werden mussten. Zu dem Zeitpunkt hatte EY schon eine Access-Datenbank für alle gesammelten Daten über Eigentumsverhältnisse und Cashflows. Am Ende unserer Bemühungen war es möglich, die relevanten Daten automatisiert von Access in Excel zu übertragen.

Welche Prozesse sind in Ihrem Unternehmen bereits mithilfe digitaler Technologien automatisiert? Und was ist noch geplant?

Bei Union Investment laufen der komplette Zahlungsverkehr und die Rechnungsprüfung hochgradig automatisiert ab. Damit erreichen kleinere Teams größeren Output und wir können Personal zielgerichteter einsetzen. Auch Reportings und die Bereitstellung von Daten funktionieren mehr oder weniger auf Knopfdruck. Bei systemübergreifenden Prozessen nutzen wir Roboter beziehungsweise RPAs, wobei hier noch Ausbaupotenzial besteht. Ähnliches gilt auch für die Dokumentenablage, bei der wir noch großes Potenzial sehen.

Für die Zukunft würde ich gerne die typischen immobilienwirtschaftlichen Prozesse wie die Vermietung in Angriff nehmen. Der gesamte Vorgang könnte von Kontaktaufnahme bis Übergabe der Fläche nahezu vollständig automatisiert werden und so Zeit und Personal sparen.

Das Thema ESG ist omnipräsent. Welchen Beitrag kann Digitalisierung generell und insbesondere in Form von Automatisierung hier leisten?

Wenn wir über Nachhaltigkeit sprechen, schwingt häufig ein moralischer Aspekt mit, eine Art erhobener grüner

Zeigefinger. Wir brauchen künftig digitale Businessmodelle, die Lust auf das Thema Nachhaltigkeit machen. Gamification ist da ein gutes Stichwort. Wenn Mieter ihren Energieverbrauch mittels smarterer Lösungen tracken, könnten spielerische Anreize ohne Druck für eine weitere Reduzierung des Energieverbrauchs sorgen. Dafür wiederum braucht es Informationen und die passende Technologie zur Generierung, Analyse, Ablage und Bereitstellung dieser relevanten Daten. Das alles geht nur auf Basis der fortschreitenden Digitalisierung.

Unsere Abschlussfrage aus den vergangenen Jahren wollen wir auch diesmal stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

Als Vater würde ich mich über eine effektive Umsetzung des digitalen Unterrichts freuen – auch beziehungsweise besonders nach der Pandemie. Die ganze Welt redet von mobilem Arbeiten: Es sollte dann doch auch möglich sein, Mobile Schooling zumindest als phasenweises Modell anzubieten.

Ein weiterer Wunsch ist eine digitale Patientenakte. Dass im Jahr 2021 Daten-CDs

von einem Facharzt zum nächsten getragen werden müssen, um optimal behandelt werden zu können, ist schlichtweg veraltet. Dank Fitnessuhren und Apps kann ich Blutdruck, Puls und Schlafverhalten tracken. Es wäre nur konsequent, wenn ich auch meine Blutwerte in der Cloud speichern und bei Bedarf überall abrufen könnte. Dem Arzt könnte ich bei Bedarf digital die Berechtigung zur Einsicht benötigter Daten erteilen. Damit würde sich auch die Frage nach dem lang ersehnten digitalen Impfpass erübrigen.

KURZVITA

Dr. Lars Scheidecker ist CEO der Union Investment Real Estate Digital GmbH, einem 2020 gegründeten Technologie-Spin-off der Union Investment. Das Unternehmen entwickelt mit „Run this place“ ein App-basiertes digitales Ökosystem für Gewerbeimmobilien. Bereits seit Juli 2017 nimmt Scheidecker verschiedene Funktionen bei der Union Investment Real Estate GmbH wahr. So verantwortete er beispielsweise den Bereich Datenmanagement, Reporting-Services und -Systeme. Zuvor war der promovierte Wirtschaftsingenieur und Immobilienökonom für EY Real Estate und Deko Immobilien tätig.

--

h. Alexander Ubach-Utermöhl



Alexander Ubach-Utermöhl
Head of Strategic Business Development
Techem Energy Services GmbH

Wie bewerten Sie den Fortschritt bei der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft in den vergangenen Jahren?

Die Digitalisierung bietet der Immobilienwirtschaft in allen Bereichen des Lebenszyklus große Chancen. Insoweit ist der Nutzen von neuen digitalen Angeboten und effizienteren Prozessen, die wir in anderen Bereichen des Lebens heute bereits voraussetzen, wahrscheinlich unbestritten. Die Frage ist: Welcher Treiber wirkt auf die Akteure einer prosperierenden Branche stark genug, um flächendeckend einen spürbaren Veränderungswillen auszulösen: Chance oder Druck? Meine Einschätzung aus den vergangenen Jahren und unter dem Eindruck der globalen Pandemie: Es ist erst der Druck, der die Akteure zum Umdenken bringt. Insoweit hat die Immobilienwirtschaft gezwungenermaßen in den vergangenen 18 Monaten vergleichsweise große Fortschritte, insbesondere in den digitalen Prozessen, gemacht.

„Gebäudedaten sind für uns ein Gamechanger für die Energiewende“

Die gute Nachricht für alle Stakeholder der Immobilie ist, dass die nun steigenden Anforderungen an ESG-konformes Handeln den nächsten Druckpunkt setzen werden. Die Notwendigkeit, insbesondere Energie effizient zu handeln, zu wirtschaften und zu betreiben wird immer weiter steigen und so schnell nicht wieder verschwinden, wenn wir es mit dem 1,5-Grad-Ziel ernst meinen. So hat die Immobilienwirtschaft fortgesetzt einen im gesamtwirtschaftlichen Kontext positiven, konstanten Druckpunkt und wird sich nun vermehrt mit den Möglichkeiten von Technologie und Digitalisierung auseinandersetzen müssen. Aufgrund des großen Anteils an der Gesamt-CO₂-Belastung ist dies für die Immobilienwirtschaft eine große Verantwortung, aber eben auch eine große Chance. Meine Prognose ist, dass die Diskussion über Digitalisierung einer Diskussion über die richtigen Maßnahmen zur Erreichung der Energieeffizienzziele weichen wird und die Potenziale von Digitalisierung und Technologie als notwendiges Handwerkzeug vorausgesetzt und angewendet werden. Insoweit kommt das Beste für die Immobilienwirtschaft noch.

Welche Technologien werden langfristig von den Erfahrungen aus der Corona-Pandemie profitieren und welche Lösungen werden sich mit zunehmender Normalisierung des Geschäftslebens als temporär erweisen?

Der abrupte Übergang zum Social Distancing in allen Bereichen hat dazu geführt, dass Unternehmen über Nacht Kollaborations- und Prozesseffizienz-Technologien einsetzen mussten, deren Einführung wahrscheinlich ohne Pandemie auf der IT-Transformation-Roadmap eher weit in der Zukunft gestanden hätten. Und ob es eine Möglichkeit gibt, in der Arbeitswelt zum Status quo ante zurückzukehren, ist ungewiss. Insoweit habe ich die große Hoffnung, dass wir erkennen, dass viele dieser effizienzsteigernden Prozesse und Tools einen Mehrwert haben und auch fortgesetzt im Einsatz bleiben. Dazu würde im Übrigen auch gehören, dass wir im New Business Normal nicht wie zuvor aus Businessetikette für 30-Minuten-Meetings mit großen Teams durch die Bundesrepublik fliegen, sondern es auch im Sinne der Ressourcenschonung als höflich gilt, zunächst digital zusammenzukommen.

Keinen Bestand haben werden Technologien bzw. digitale Angebote, die keinen greifbaren Nutzen bieten. Aber das war auch schon vor Ausbruch der Pandemie so. Die Immobilienwirtschaft braucht für den Einsatz von Technologien einen Purpose. Und die Energieeffizienz-Anforderungen sind genau das. Ich erwarte, dass insbesondere in diesem Bereich ein neues Cluster von Technologieunternehmen entstehen wird.

Der Digitalisierungsgrad in Deutschland ist wiederkehrend Gegenstand von Kritik. Die Krise förderte viele Schwächen zutage. Wo steht die Immobilienwirtschaft im Vergleich zu anderen Industrien und wo im internationalen Vergleich?

Einen objektiven internationalen Vergleich des Digitalisierungsgrades der Immobilienwirtschaft zu ziehen, fällt mir vor dem Hintergrund der unterschiedlichen regulatorischen Rahmenbedingungen schwer. Ich würde gerne einige Beobachtungen teilen, die Angriffspunkte für Verbesserungen sind und bei denen wir vom Ausland lernen können. Zum einen ist dies die übergreifende Kollaborationsbereitschaft. Ich bin fest davon überzeugt, dass es in der Immobilienwirtschaft kein „The winner takes it all“-Modell geben wird. Die Herausforderung, die Akteure und Tätigkeiten über den gesamten Immobilienlebenszyklus effizient und transparent auszugestalten und aufeinander abzustimmen, ist eine Mammutaufgabe, für die es Allianzen und gemeinsame Entwicklungen braucht. Alleine wird dies niemanden gelingen; daher setzen wir sehr stark auf ein lebendiges Ökosystem und Partnerschaften. Des Weiteren benötigen wir auf der PropTech-Seite noch mehr Unternehmergeist und mehr Venture-Capital-Finanzierung um als Folge auch mehr erfolgreiche und gewichtige immobilienfokussierte Technologieunternehmen zu haben, die wir wiederum aktiv in das Ökosystem einbeziehen können. Mein dritter Gedanke geht in Richtung der Politik, die uns Rahmenbedingungen geben muss, die einen sinnstiftenden und erfolgreichen Einsatz von Technologien ermöglichen. Aus aktueller Erfahrung bei Techem weiß ich, wie aufwendig es rechtlich ist, beispielsweise erhobene Messdaten auch für anonymisierte Studien oder für das Benchmarking von Gebäuden untereinander zu verwenden. Und da sprechen wir noch nicht von spezifischen Energiespartipps für die Nutzer.

Techem ist auch Dienstleister für die Immobilienwirtschaft. Die Eigentümerseite muss da allerdings mitspielen. Haben Sie den Eindruck, dass die Affinität für Themen wie Sensorik, Smart Metering und Co. zugenommen hat?

Techem hat seine Wurzeln in der Heizkostenabrechnung, ist aber heute mehr und mehr Partner für Energieeffizienz in der Immobilienwirtschaft. Unsere Kunden sind die Eigentümer und Verwalter von überwiegend wohnungswirtschaftlichen, aber auch zunehmend gewerblichen Immobilien. Das Entscheidende dabei: Die Immobilien gibt es alle schon. Insoweit beschäftigen wir uns intensiv mit der Frage, wie wir Angebote für den Bestand zu vertretbaren Kosten machen können. In dieser Diskussion mit unseren Kunden stelle ich fest, dass das Interesse an Gebäudedaten – wir können hier mit den verbauten rund 50 Millionen Messgeräten und Rauchwarnmeldern bereits einiges beitragen – zunimmt. Auffällig ist dabei auch, dass vielen grundsätzlich noch nicht klar ist, wie man diese Daten auswertet und wozu man dies tun sollte. Wir sind also wieder an dem Punkt, an dem sich die Frage stellt, ob ich auf die gesetzliche Anforderung warte, um dann beispielsweise ein Smart Meter Gateway zu verbauen oder ob ich dies proaktiv tue und mir eigene Use cases suche. Mein Ansatz hierbei ist, dass Unternehmen hier Lösungen schaffen müssen, die den Kunden und/oder Nutzern einen greifbaren Mehrwert bringen, und die Quelle der Rohdaten, also die Sensorik & Co. eine nachgelagerte Rolle spielt. Um das auf eine andere Branche zu übertragen: Es ist mir gleichgültig, wie der Hersteller meines Autos die Betriebssicherheit prüft. Entscheidend ist, dass diese sichergestellt ist und die

entsprechende Warnlampe rechtzeitig angeht.

Die Studie widmet sich in diesem Jahr dem Schwerpunkt Automatisierung. Welches spannende Projekt ist Ihnen im Gedächtnis geblieben, bei dem es um Automatisierung ging?

Das greifbarste Beispiel erlebe ich bei Techem und das ist die Möglichkeit, unsere Sensordaten in der Cloud speichern und auswerten zu können. Als Partner im Forschungsprojekt „BaltBest“ haben wir den Einfluss der Betriebsführung auf die Effizienz von Heizungsanlagen im Betrieb untersucht. Im Ergebnis ist ein Großteil der Anlagen im Bestand noch immer überdimensioniert. Auch sehen wir, dass vernetzte Verbrauchserfassungs- und Steuerungsgeräte und Sensoren für wichtige Prozessgrößen und künstliche Intelligenz es uns ermöglichen, bei Wärmeerzeugungs- und Heizungsanlagen im Wohngebäudebestand, egal welchen Alters, Herstellers und Typs, heute schon Endenergieeinsparungen von im Schnitt 10-15 Prozent, perspektivisch und mit Blick auf regenerative Energieerzeugungsanlagen sogar von merklich über 20 Prozent zu erlangen.

Dank unserer funkenden Infrastruktur erhalten wir regelmäßig Informationen zum Zustand der Gebäude und können Heizungsanlagen aus der Ferne überwachen. Sollte eine Anlage ineffizient arbeiten, so können wir hier zeitnah einschreiten. Unsere funkenden Rauchwarnmelder geben uns über ihren Status Auskunft oder melden sich, wenn sie beispielsweise durch Möbel verdeckt werden oder verschmutzt sind. Hier kann die Funktechnik sogar Leben retten. Im Zweiwochentakt kann hier

die Funktionsfähigkeit geprüft und so mögliche Fehlerquellen zeitnah erkannt und beseitigt werden. Diese Art von Sicherheits- und Komfortgewinn werden wir zukünftig noch weiter ausbauen und denken hier in unterschiedliche Richtungen.

Das Thema ESG ist omnipräsent. Welchen Beitrag kann Digitalisierung generell und insbesondere in Form von Automatisierung hier leisten?

Automatisierung ist hier der Schlüssel, insbesondere beim Gebäudebetrieb. Ich komme nochmal auf meine Aussage zu den Sensoren zurück. Nicht jedes Immobilienunternehmen muss oder kann sich intensiv mit der Erfassung, Plausibilisierung, Auswertung, Interpretation und Veredelung der gewonnenen Daten befassen. Die wenigsten werden die Rohdaten selbst sammeln und verarbeiten. Dazu wird es zukünftig Spezialisten geben, die die Expertise haben, Sensoren zu betreiben, Rohdaten zu verarbeiten und auf dieser Basis automatisiert Auswertungen, Verbesserungsvorschläge oder Warnhinweise zu generieren. Diese werden dem Verantwortlichen, idealerweise zusammen mit dem passenden Lösungsvorschlag, per „push notification“ übermittelt. Die mit dem automatisierten bzw. digitalen Gebäudebetrieb einhergehende Transparenz wird zu wachsendem Vertrauen in die automatisierten Auswertungen und zu einer hohen Akzeptanz führen. Und damit ist dann auch die digitale Basis für die zügigere Erreichung der Energieeffizienzziele geschaffen.

Wie lange dauert es noch, bis wir in der Wohnungswirtschaft eine Echtzeit datenerfassung haben?

Die spannende Frage ist: Für welchen Anwendungsfall benötigt der Eigentümer oder Verwalter Echtzeitdaten? Ich unterstelle, dass Eigentümer, Verwalter und Nutzer sich eine Immobilie wünschen, die so effizient und reibungslos läuft, dass es keine Echtzeitwarnungen geben muss. Insofern ist mein Zielbild die effiziente, digital betriebene Immobilie mit Predictive Maintenance und fast keinen unerwarteten Katastrophen, die eine Echtzeitmeldung erfordern. Bei den Hauptgewerken in den Allgemeinbereichen kann dies auch in naher Zukunft gelingen. In den Bereichen, die einen Bezug zu den Nutzern haben, ist darüber hinaus jedoch die Wahrung des Datenschutzes zu berücksichtigen ist und die Nutzung personenbezogener Daten nicht ohne weiteres möglich. Im Forschungsumfeld und mit Zustimmung der Nutzer konnten wir Daten aus den von uns installierten Sensoren in den Wohnungen bereits zur Optimierung der Heizanlagen und für Hinweise an die Nutzer einsetzen.

Die konkrete Antwort auf die Frage lautet demnach: Bei den Verbrauchsmesswerten und Rauchwarnmeldern, der Heizungsüberwachung und der Optimierung nutzen wir mit Zustimmung der Verantwortlichen bereits heute Daten in höherer Auflösung. In den weiteren Gewerken wird dies der Fall sein, sobald sich der digitale Gebäudebetrieb in den Gebäuden durchsetzt.

Unsere Abschlussfrage aus den vergangenen Jahren wollen wir auch diesmal stellen: Für welches Problem in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation oder auch im Privatleben hätten Sie in einer idealen Welt gern eine (digitale) Lösung?

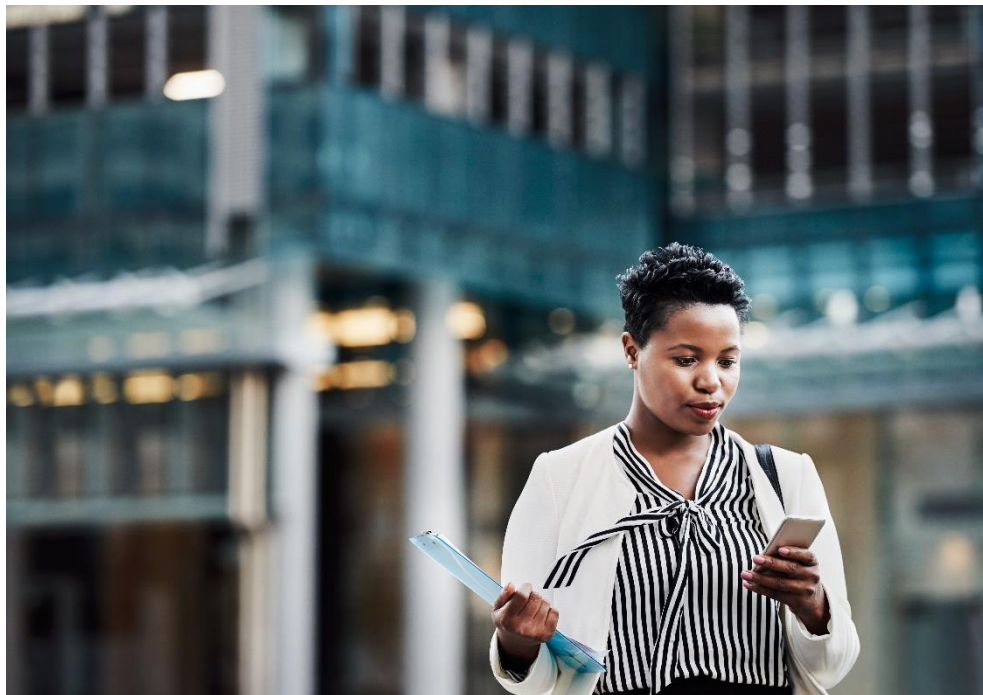
Sowohl beruflich als auch privat würde ich mich sehr über ein intelligentes Tool zur Terminabstimmung freuen. Es gibt schon Ansätze, aber es reicht einfach nicht, dass man in Microsoft Teams anhand des roten Punktes sieht, dass jemand gerade nicht zu sprechen ist. Viel mehr interessiert mich doch, wann das wieder möglich ist. Meine Vorstellung wäre die automatische Kommunikation von Kalendern. Wenn ich einen Kollegen oder eine Kollegin sprechen möchte, sollten unsere Kalender innerhalb einer vorgegebenen Zeitspanne den optimalen Terminzeitpunkt für uns finden und eintragen – und zwar ohne dass wir vier E-Mails zur Terminvereinbarung brauchen.

Business Development von Techem. In seiner vorherigen Rolle als Mitgründer und Geschäftsführer von blackprint hat er mit der Schaffung des ersten PropTech Accelerator Kontinentaleuropas und der Fachkonferenz REAL PropTech das wachsende PropTech Ökosystem geprägt. Die von ihm mitgegründete und als Vorsitzendem ehrenamtlich geführte German PropTech Initiative e.V. gibt PropTech Unternehmen seit 2016 eine Stimme in der Immobilienwirtschaft. Ehrenamtlich ist er zudem Fachbeirat „Digitales Immobilienmanagement“ der TH Aschaffenburg, Mitglied des ZIA Innovation Think Tank sowie als Vorsitzender des Arbeitskreises PropTech im Bitkom aktiv.

KURZVITA

Alexander Ubach-Utermöhl verantwortet seit Dezember 2020 das Strategic

--



9. Schlusswort



Christian Schulz-Wulkow, FRICS
Managing Partner,
EY Real Estate

„Der Stand der Automatisierung liegt noch deutlich hinter den Möglichkeiten zurück.“

Automatisierung ist derzeit in aller Munde. In pandemischen Zeiten, in denen die Resilienz von Lieferketten eine ganz neue Relevanz hat, ist eine räumlich nähere Produktion von Zwischenprodukten wieder zur Alternative geworden. Möglich wird das vor allem auch durch die zunehmende Automatisierung von Produktionsprozessen, die auf einmal eine wirtschaftliche Option zu den bislang oft hohen Arbeitskosten hier in Deutschland und im europäischen Wirtschaftsraum eröffnen.

Und die Immobilienwirtschaft? Sicher, der Vergleich zum produzierenden Gewerbe hinkt etwas: Internationalen Wettbewerb, internationale Preis- und Kostenkonkurrenz kennen wir – vom Transaktionsmarkt abgesehen – nicht. Auch in unserer Produktion, dem Baugewerbe, wird vor allem regional verfügbares Material verwendet.

Und dennoch tut sich mit dem 3D-Druck der ersten prominenten Pilotobjekte sogar in diesem Bereich etwas in Sachen Automatisierung.

Allerdings ist es in der Immobilienwirtschaft im engeren Sinne, also der Bewirtschaftung und allem was ihr vor- und nachgelagert ist, mit Automatisierung noch nicht weit her. Die Chancen, die sich durch Automatisierung ergeben, sind noch nicht vollumfänglich erkannt worden.

Seit sechs Jahren führen wir von EY Real Estate gemeinsam mit dem ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss diese Studie durch. Seither wurden als größte Herausforderungen immer und immer wieder der Fachkräftemangel und fehlende personelle Ressourcen genannt. Wer sich etwas mit Demografie beschäftigt, den wird das kaum überraschen. Wir erleben aktuell die ersten Ausläufer eines Arbeitsmarkts, den weniger neue Arbeitskräfte betreten, als zeitgleich ausscheiden. Dieser Trend wird sich absehbar drastisch verschärfen. Um die meist jungen, nachrückenden Fachkräfte, ist ein Wettbewerb ausgebrochen, der als „war for talents“ bezeichnet, gerade erst einsetzt. In diesem Umfeld müssen sich Immobilienunternehmen durchsetzen. Selbst die besten werden irgendwann an Grenzen stoßen.

Vor diesem Hintergrund müssen wir Automatisierung zwingend als Chance begreifen. Denn die Automatisierung, die durch digitale Technologie ermöglicht wird, kann nicht mehr nur physische menschliche Arbeit, sondern vor allem Wissens-, Denk- und Verwaltungsarbeit ersetzen und ergänzen. Und als geneigter Leser dieser Studie wissen Sie wahrscheinlich

mindestens so gut wie ich, wie viele entsprechende Tätigkeiten das immobilienwirtschaftliche Tagesgeschäft zu bieten hat und welches Produktivitätspotenzial dort schlummert. Ein durchgängig und optimal automatisierter Prozess, etwa im Beschwerdemanagement, kann immense personelle Ressourcen für Tätigkeiten freisetzen, bei denen dieses immer kostbarer werdende Potenzial um ein Vielfaches sinnvoller eingesetzt ist.

Abgesehen von dieser demografischen Situation erfordern weitere zukunftsweisende Notwendigkeiten zwangsläufig Automatisierung. Die nachhaltige Transformation unserer Industrie erfordert eine ständige Erhebung, Analyse und Steuerung, die sich ohne digitale Technologie zur Automatisierung überhaupt nicht überblicken, geschweige denn leisten ließe. Vergleichbares gilt für regulatorische Anforderungen auch jenseits der Nachhaltigkeit.

Für Automatisierung spricht also ein Dreiklang aus schierer demografischer Notwendigkeit, großen zu hebenden Produktivitätspotenzialen und ihrer Schlüsselrolle bei der Bewältigung drängender Herausforderungen – allen voran dem Klimawandel.

Nun hatte ich eingangs konstatiert, dass es mit der Automatisierung in der Immobilienwirtschaft nicht weit her sei. Das stimmt, ist aber nur die halbe Wahrheit. Denn wie wir sowohl aus der Erhebung als auch den Experteninterviews erfahren konnten, sind die Grundlagen weitestgehend vorhanden. Digitalisierung ist ein Feld, das viele Unternehmen unserer Branche schon seit geraumer Zeit beackern. So sind viele organisatorisch bereits gut aufgestellt. Auch die Infrastruktur steht weithin oder ihr entsprechender

Ausbau wird bereits vorangetrieben. Mit dem PropTech-Segment steht uns zudem ein agiles, vitales, ganz neues Branchensegment zur Seite, das bis heute nicht nur Innovationen hervorbringt, sondern auch das notwendige Know-how in sich bündelt.

So muss uns also wirklich nicht bange werden. Jetzt, wo wir die Ziele kennen und über die Mittel verfügen, kommt es darauf an, dass wir uns mit einer gesunden Portion Pragmatismus auf den Weg begeben und so die anstehenden Herausforderungen gemeinsam meistern.

Ihr Christian Schulz-Wulkow

10. Die Autoren



Martin Rodeck
Vorsitzender ZIA-Innovation Think Tank
info@zia-deutschland.de



Christian Schulz-Wulkow, FRICS
Managing Partner, EY Real Estate
christian.schulz-wulkow@de.ey.com



Dr. Alexander Hellmuth
Senior Manager, EY Real Estate
alexander.hellmuth@de.ey.com



Dr. Nicolas Seyler
Manager, EY Real Estate
nicolas.seyler@de.ey.com



Diese Studie wurde vom Zentralen Immobilien Ausschuss e. V. (im Folgenden ZIA) und der Ernst & Young Real Estate GmbH (im Folgenden EY) erstellt, um der Allgemeinheit einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft zu geben. ZIA und EY betonen, dass diese Studie keine ausreichende Entscheidungsgrundlage bietet, da nicht alle mit den Informationen in Verbindung stehenden Fakten aufgeführt und beschrieben wurden.

Die Studie wurde mit der angemessenen Sorgfalt für eine solche Analyse erstellt. Die dargestellten Informationen wurden vom ZIA und von EY in Bezug auf Vollständigkeit und Genauigkeit nicht überprüft. Sie wurden über die angegebenen Quellen bezogen und mit eigenem Marktwissen ergänzt. Dabei wurden keine vertraulichen oder nichtöffentlichen Informationen verwendet.

ZIA und EY sind nicht verantwortlich für unvollständige oder falsche Informationen, weshalb Leser:innen angehalten sind, die Informationen vor jeglicher Entscheidung selbst zu überprüfen. ZIA und EY sind nicht haftbar für jegliche fehlenden oder falschen Informationen oder Statements in dieser Studie oder andere mündliche oder schriftliche Anmerkungen im Zusammenhang mit dieser Studie.

ED none

Image-Fotos: EY Library, GettyImages.com, pixabay.com