

im

immobilienmanager

SPECIAL

entscheidend für Entscheider

4-2017

DIGITALISIERUNG



VERÄNDERUNG ALS CHANCE. Prozesse neu erfinden
UND ES GEHT DOCH. BIM in der Praxis
DAS FEHLT UNS NOCH. Standards!



FOTO: OWEN/CSMITH/STOCK

Mitarbeiter und auch externe Partner müssen als Team zusammenarbeiten, damit die Digitalisierung in einem Unternehmen gelingen kann.



Partnerschaftlich handeln

Der Einzug einer digitalen Kultur in ein Unternehmen der Immobilienbranche muss von allen Beteiligten unterstützt werden.

VON JÖRN STOBBE

Aus der Sicht eines globalen Immobilien-Investmentmanagers bedeutet die Digitalisierung in erster Linie einen Kulturwandel. Der Mut, gewohnte Geschäftsprozesse zu hinterfragen und die Neugier, effizientere Lösungen für die wesentlichen Aufgaben im Investmentmanagement zu finden, sind die wichtigsten Voraussetzungen für die Gestaltung dieses Wandels.

Die konstruktivste Herangehensweise an Digitalisierungsprojekte ist eine partnerschaftliche. Zum einen sind natürlich die Mitarbeiter im Unternehmen die wichtigsten Partner, um Veränderung zu gestalten. Zum anderen wird die Bedeutung partnerschaftlichen Handels durch die digitale Vernetzungskultur aktuell stark aufgewertet. Schließlich ist ein reger, offener Wissenstransfer gefragt, wenn verschiedene Stakeholder an gemeinsamen Projekten arbeiten.

Durch den Austausch in verschiedenen Formaten können interne Ressourcen zur Geltung gebracht werden. Aus unserer Erfahrung heraus ist beispielsweise ein Innovationsportal zu empfehlen, in dem Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Ideen vorstellen sowie von anderen bewerten und kommentieren lassen können. Außerdem bieten Workshops und Vorträge den Mitarbeitern die Möglichkeit, sich in den Veränderungsprozess

einzubringen. Extern können Kooperationen mit Proptech-Unternehmen neue Möglichkeiten aufzeigen.

Digitale Immobilienbewertung

Immobilien-Investmentmanager mit großen Beständen sind mit der regulatorische Vorgabe konfrontiert, die meisten Objekte quartalsweise bewerten zu lassen, sowie der Notwendigkeit, jeweils zwei unabhängige Gutachten pro Immobilie einzuholen. Dadurch ist ein Aufwand entstanden, der manuell gar nicht mehr effizient erfüllt werden kann. Daher ist die Neustrukturierung des Immobilienbewertungsprozesses ein wichtiges großes Digitalisierungsprojekt. Ist dies geschafft, lassen sich anschließend die Gutachten viel schneller plausibilisieren. Gleichzeitig ist sichergestellt, dass der Investmentmanager selbst keinen Einfluss auf die eigentliche Bewertung nehmen kann. In der Vergangenheit mussten Gutachten gedruckt, unterschrieben, gestempelt und versendet werden. Auch die Ablage der Dokumente hatte viel Zeit und Lagerraum beansprucht. Moderne Systeme erlauben das Arbeiten in der Cloud. Digitale Signaturen beschleunigen sowohl intern als auch bei den Gutachtern die Abläufe, da die Dokumente an keiner Stelle mehr ausgedruckt werden müssen.

Stimmungen messen und auswerten

Die digitale Immobilienbewertung zeigt einen Weg auf, wie bereits vorhandene Daten so aufbereitet werden können, dass sie sich noch effizienter analysieren lassen. Ähnlich nutzenstiftende Ansatzpunkte gibt es auch für externe Datenquellen, zum Beispiel in der Form von Sentiment-Analysen. Das heißt: Stimmungen im Markt werden gemessen, um daraus Erkenntnisse zu gewinnen und Handlungsempfehlungen abzuleiten. Gerade in den sozialen Medien eröffnet sich dafür ein gewaltiger Datenpool, der von konsumentenorientierten Unternehmen schon längst intensiv genutzt wird.

Solche Sentiment-Analysen können auch im Immobiliengeschäft sinnvoll sein – etwa bei der Meinungsbildung im Rahmen von Ankaufsprüfungen in den Nutzungsarten Einzelhandel und Hotel. Wenn das Fondsmanagement beispielsweise den Ankauf eines Shoppingcenters prüft, vermitteln digitale Sentiment-Analysen wertvolle Einsichten, wie das Objekt von den Konsumenten im Vergleich zum Wettbewerb bewertet wird. Auch für das Assetmanagement lassen sich etwa aus Kundenkommentaren wichtige Anregungen zur

Partner im eigenen Haus

Union Investment selbst hat die „Zukunftswerkstatt“ als neues Format im eigenen Haus etabliert, das die Diskussion mit den Mitarbeitern über mögliche Veränderungen fördert. Neben kurzen Impulsvorträgen von externen Fachleuten aus der Immobilienwirtschaft oder gezielt auch anderen Branchen steht die konzentrierte Arbeit in themenspezifischen Workshops im Vordergrund. Die Anregungen aus dem Innovationsportal und die Ergebnisse der Workshops werden dann mit den allgemeinen Managementzielen in Einklang gebracht.

Extern gibt es zum Beispiel eine Kooperation mit dem German Tech Entrepreneurship Center GTEC in Berlin. GTEC ist eine Plattform, auf der junge Start-ups mit etablierten Unternehmen aus verschiedenen Branchen zusammenkommen. Das bislang eindrucksvollste Ergebnis der Zusammenarbeit ist der internationale Proptech Innovation Award, der am 17. Mai erstmals verliehen wird. Die Proptech-Innovatoren befinden sich weltweit an Standorten wie Berlin, Stockholm, Lissabon, Tel Aviv, Melbourne oder New York – und die internationale Reichweite des Awards nutzt dieses breit gestreute Potenzial. Neben dem Preisgeld von 35.000 Euro ist für die Teilnehmer am Wettbewerb auch die fachkundige Einschätzung der unabhängigen Experten-Jury von großem Interesse. Darüber hinaus garantiert die Preisverleihung in Berlin eine hohe mediale Aufmerksamkeit.

Optimierung des Centers ableiten. Wichtig ist, dass diese Stimmungsanalysen nie isoliert betrachtet, sondern unter Berücksichtigung der Vorgaben des Datenschutzes in den gesamten Prozess der Urteilsbildung über eine Immobilie eingebunden werden.

Wie die genannten Beispiele zeigen, gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten, das Immobiliengeschäft zu digitalisieren. Dabei besteht gleichzeitig die Chance, die jeweilige Unternehmenstradition erfolgreich in die digitale Co-Working- und Sharing-Kultur zu integrieren. ■

JÖRN STOBBE IST CHIEF OPERATING OFFICER UND MITGLIED DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER UNION INVESTMENT REAL ESTATE GMBH.

