

UNTERNEHMEN MÜSSEN MINDSET ÄNDERN

Wenn bisher von Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft die Rede war, ging es meist um die Automatisierung einzelner Arbeitsschritte. Doch langsam setzt sich die Erkenntnis durch, dass die Zukunft dem Einsatz verknüpfter digitaler Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette gehört. TEXT – YONAS MULUGETA*



In Zukunft sind verknüpfte digitale Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft gefragt.

BILD: ISTOCK

▶ VERKNÜPFTE DIGITALE LÖSUNGEN FEHLEN

Bei Planern und Bauunternehmen ist die Digitalisierung mit BIM in der Mitte ihrer Prozesswelt angekommen. In der weniger technisch geprägten Immobilienwirtschaft sind Ansätze vorhanden, die sich aber meist auf einzelne Aufgabenbereiche beschränken. So arbeiten Facility-Management-Dienstleister mit digitalen Tools für den Gebäudebetrieb und Bewirtschafter setzen Mieterportale ein oder haben in fortschrittlichen Fällen bereits teilautomatisierte Vermietungsprozesse etabliert. Die Coronapandemie hat diesen Ansätzen Auftrieb verschafft.

Noch wenig bis gar nicht etabliert sind dagegen verknüpfte digitale Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft. Diesen gehört die Zukunft – denn ihre Vorteile liegen auf der Hand. Diese ermöglichen langfristi-

ge Kosteneinsparungen und höhere Produktivität durch den Wegfall von Arbeitsschritten und durch optimierte Prozesse. Sie sorgen für eine Übersicht über Portfolios und Kenngrößen in Echtzeit und für eine automatisierte Gewinnung von Datenreihen – welche als Input für strategische und taktische Entscheidungen dienen. So können Unternehmen den Einsatz von Artificial Intelligence zur laufenden Verbesserung von Systemen und Prozessen nutzen und somit Wettbewerbsvorteile durch rasche und tiefgreifende Digitalisierung erzielen. Diese verknüpften digitalisierten Prozesse von A bis Z schaffen zudem attraktive Jobprofile für zukunftsorientierte Mitarbeitende.

HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN – HUMANFAKTOR WICHTIG

Die Vorteile der Digitalisierungen tönen so überzeugend – weshalb sind denn nicht schon längst alle Unternehmen auf diesen

Zug aufgesprungen? Dies hat mit verschiedenen Faktoren zu. Die digitale Transformation ist ein kurzfristiger Kostenfaktor mit hohen Anfangsinvestitionen. Die Einführung digitaler Lösungen ist ein längerer Prozess, von der Implementierung der Systeme, der Umstellung der Prozesse auf die digitale Version bis hin zur Schulung der Mitarbeiter. Datensicherheit spielt in der digitalen Welt eine wichtige Rolle und darf gerade bei sensiblen Daten wie Kundendaten und vertraulichen Unternehmensinformationen nicht vergessen werden. Eine erfolgreiche Digitalisierung ist nur möglich, wenn das Mindset des gesamten Unternehmens und der Mitarbeitenden stimmt. Es braucht Offenheit für neue Ideen. Oft ist ein kompletter Kulturwandel notwendig, der sorgfältig begleitet werden muss. Für einzelne Schlüsselpositionen kann die Einstellung von neuen

Mitarbeitern mit umfassenden Kenntnissen über digitale Prozesse erfolgreich sein. Solche Mitarbeiter sind derzeit auf dem Markt schwer zu finden.

Eine verstärkte Digitalisierung bringt Herausforderungen und Risiken mit sich, die es zuerst einmal zu meistern gilt. An einer Podiumsdiskussion im Rahmen der «Immo22» betonten mehrere Teilnehmende, wie wichtig der Humanfaktor für eine erfolgreiche Digitalisierung ist. Béatrice Schächli, CEO von Schaeppi Grundstücke: «Es ist absolut zentral, die Mitarbeitenden in den Wandel miteinzubeziehen.» Bruno Bächli, CEO von H & B Real Estate doppelte nach: «Die Mitarbeitenden müssen in der Digitalisierung für sich und ihre täglichen Aufgaben in der Digitalisierung einen Mehrwert erkennen.»

START-UPS BIETEN VIELE NEUE LÖSUNGSANSÄTZE

Um die Digitalisierung zu beschleunigen, bieten sich den Immobiliendienstleistern grundsätzlich zwei Wege: Entweder sie implementieren und/oder entwickeln Lösungen mit externer Unterstützung selbst oder sie übernehmen Start-ups mit vielversprechenden Tools und Ansätzen. In den letzten Jahren hat die Zahl solcher Start-ups rasant zugenommen. Während das Augenmerk anfangs hauptsächlich auf Plattformen und Portalen lag (Immobilienvermarktung), hat sich das Feld über die letzten Jahre geöffnet. Heute arbeiten Start-ups zum Beispiel auch an Tools und Lösungen für die Immobilienwirtschaft in Bereichen wie Blockchain, Machine Learning, 3D und Drohnen. Trotzdem bleibt das

Immobilienbusiness ein People-Business – dies war die Quintessenz der Diskussionen an der «Immo22». Viele Prozesse können und sollen künftig komplett digitalisiert ausgeführt werden. Dies wiederum verschafft den Mitarbeitenden den Freiraum, um sich auf die Kundenbetreuung und die strategische Weiterentwicklung zu fokussieren. ■



***YONAS MULUGETA**

Der Autor ist CEO und VR-Mitglied der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE



Unsere Immobilien-Softwares sind IT-Solutions, die den Namen «Lösung» auch wirklich verdienen.

Deshalb engagieren wir uns tagtäglich dafür, dass Ihre Arbeit als Immobilienverwalter die hohen Ansprüche Ihrer Kunden nicht bloss erfüllt, sondern übersteigt. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwares «Hausdata» und «Rimo». Massgebend sind dabei Ihre heutigen aber auch künftigen Anforderungen. Unsere Lösungen wachsen mit Ihnen.

Angelo Breitschmid, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch