



Im Digitalen liegt der Schlüssel zum Erfolg

Geht es um Innovationspotenzial, gilt die Immobilienwirtschaft im Vergleich zu anderen Branchen als eher konservativ – dabei gibt es gerade in Berlin interessante Entwicklungen » **Von Karla Leyendecker**

Smart zu sein ist das Ziel unserer Zeit. Doch wie schafft man es, tatsächlich Prozesse und Produkte zu verändern und so die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern? Es geht also um Innovationen, und die Innovationsfähigkeit der einzelnen Unternehmen ist maßgeblich für den Wachstumsprozess und die Dynamik einer ganzen Branche.

Die Immobilienwirtschaft scheint dabei klassischen Industriebranchen wie etwa der Elektrotechnik hinterzuhinken. In einer Studie zu Innovationspotenzial und Zukunftsthemen der Branche gehen Deloitte, der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) und der IREBS an der Universität Regensburg zum ersten Mal der Frage nach, wie Innova-

tionen in der Immobilienbranche entstehen und gemanagt werden. Die Studie kann Unternehmen als Grundlage für eine Analyse der eigenen Prozesse dienen, gibt aber keine konkreten Hinweise auf die neu entstehenden Start-ups, die die Geschäftsprozesse der Immobilienwirtschaft verändern werden. Umso lohnenswerter ist ein Blick auf die wenigen Unternehmen und Produkte, die richtungweisend für den Markt sein könnten.

Eine interessante Entwicklung präsentiert die Kiwi.ki GmbH: Das Berliner Unternehmen bietet einen digitalen Schlüssel an – statt oder zusätzlich zum herkömmlichen Schlüssel. Darüber hinaus wird der gesamte Dienstleistungs-

prozess für den Zugang zu Gebäuden, Privatwohnungen oder einzelnen Räumen angeboten. Damit werden Schlüsselübergaben für Bewohner und Verwalter überflüssig. Der Zugang zum Objekt, zu Technikräumen oder in Notsituationen auch zu Privatwohnungen kann schnell und ohne Sicherheitsrisiko von unterwegs organisiert werden.

Kiwi.ki will zur Marke werden

Die Kiwi.ki GmbH hat innerhalb der vergangenen drei Jahre über 27.000 Kunden an ihre Infrastruktur angeschlossen. 55 Mitarbeiter aus 19 Nationen und sechs Kontinenten arbeiten mittlerweile für das Unternehmen. Die Vision von Christian Bogatu, einem der Gründer, offenbart den Markenanspruch des Unternehmens. In Zukunft soll nicht mehr „schlüsselfertig“, sondern „kiwifertig“ gebaut werden.

Ein anderes junges Unternehmen hat den Anspruch einer digitalen Pinnwand



Innovativ im Immobilienbereich: Christian Bogatu, Kiwi.ki, Tim Lange und Stefan Busche, Casenio, sowie Tobias Bambullis, BIM-Portal, und Peter Dahlmann, VIM-Agent (v. l.)

umgesetzt. Die Casavi GmbH aus München stellt das „schwarze Brett“ als zentrale Schnittstelle für die Bereitstellung von Informationen und Dokumenten zur Verfügung, sowohl für die Wohnungseigentums- als auch für die Mietverwaltung. Mit Hilfe digitaler Kommunikationskanäle und Services werden die Anliegen der Kunden, aber auch interne Prozesse gesteuert. Für den Hausverwalter ist die zeitnahe Bereitstellung von Infos, Protokollen und Abrechnungen ein wichtiger Wettbewerbsvorteil.

Das Geschäftsmodell der Berliner Casenio AG hingegen hat viel mit der demographischen Entwicklung unserer Gesellschaft zu tun: Ihre Produkte zielen darauf, dass ältere Menschen länger in den eigenen vier Wänden bleiben können. Das hierfür entwickelte, sensorbasierte Assistenzsystem unterstützt Senioren in ihrem Alltag und informiert Angehörige über mögliche Gefahren wie

eine offen stehende Haustür oder eine vergessene Medikamenteneinnahme. Bei Entwicklung und Produktion setzt die Berliner Casenio AG ausschließlich auf regionale Partner.

Optimierung bei Vergabeverfahren

Um das professionelle Management von Wohnungssanierungen geht es der Doozer Real Estate Systems GmbH, die eine Online-Plattform dafür entwickelt hat. Durch einen neuartigen, digitalen Vergabeprozess erspart Doozer sowohl Auftraggebern als auch Handwerksunternehmen erheblichen Arbeitsaufwand und Kosten. Was banal klingt, kann durch eine effiziente Vergabepaxis und marktgerechte Preisstruktur zu einer Reduzierung der Leerstandszeiten um bis zu 40 Prozent führen.

Die Macher stammen alle aus der Immobilienwirtschaft und haben in der Vergangenheit selbst leidvolle Erfah-

rungen mit einem mehrwöchigen Vergabeprozess alten Zuschnitts für die Sanierung von Wohnungen gemacht. Nach dem neuen Prinzip werden Sanierungsleistungen nicht mehr individuell bei Handwerkern angefragt und als Einzelposten angeboten, sondern als Leistungsblöcke zum Fixpreis hinterlegt. Die detaillierte Ausschreibung wird also durch eine Leistungsauswahl (Badsanierung, Ausführungsqualität) ersetzt, die über das Tool direkt an einen gebundenen Handwerksunternehmer vergeben werden kann.

Um Schadenabwicklung geht es bei einem anderen Start-up: Die „VIM Agent“ bietet eine effiziente Abwicklung zwischen Verwaltungen, Eigentümern, Handwerkern und Baufirmen, Architekten und Versicherungen an. „VIM Agent“ ist eine Weiterentwicklung des BIM-Portals. Ziel ist die höchst mögliche Reduktion des Gesamtaufwands bei der Abwicklung von Versicherungsfällen, die im Bereich der Instandsetzung oder Instandhaltung entstehen. Mit dem Einsatz von BIM Portal und VIM Agent können im Endergebnis wesentliche Kosteneinsparungen bei der Schadenregulierung für die Nutzer erzielt werden.

27.000

Kunden hat die Kiwi.ki GmbH in den vergangenen drei Jahren an ihre Infrastruktur angeschlossen. Das Berliner Unternehmen bietet digitale Schlüssel und Dienstleistungen an