

Start-up-Geist nutzt den Konzernen

In der PropTech-Szene ist es etwas ruhiger geworden, seit die Zahl der Neugründungen abnimmt. Statt sensationeller Einzellösungen und großer Finanzierungssummen sehen Start-ups wie etablierte Immobilienunternehmen die Zukunft vor allem in konkreten gemeinsamen Projekten, einem Aufbrechen behäbiger Prozesse in den Konzernen und der ständigen Bereitschaft, voneinander zu lernen.

Zusammenschlüsse und Kooperationen bestimmen derzeit die Nachrichtenlage bei den PropTech-Start-ups eher als Berichte über spektakuläre Neugründungen. Der mediale Hype um die technologische Transformation der Branche scheint etwas abgeklungen zu sein. Auf dem 2. Heuer Real-Innovation-Kongress in Berlin spürten PropTech-Vertreter und Immobilienprofis daher vergangene Woche der Frage nach, an welchen Stellen Nachholbedarf in Sachen Innovation besteht und wie sich die Zusammenarbeit zwischen Etablierten und Technologiefirmen verbessern lässt.

In einem waren sich die Teilnehmer der Veranstaltung einig: Die PropTech-Branche ist reifer geworden. Alexander Ubach-Utermöhl, Geschäftsführer des auf PropTechs spezialisierten Beteiligungunternehmens blackprintpartners, stört sich daher vor allem daran, dass unterschiedliche Begriffe für ein und dasselbe verwendet werden: „PropTech heißt heute nicht mehr automatisch Start-up“, führte er aus. „Es gibt PropTechs, die sind seit fünf Jahren am Markt und erwirtschaften einen Umsatz in Millionenhöhe. Das sind längst mittelständische Unternehmen und keine Start-ups mehr.“

Gleichzeitig versuchen etablierte Immobilienunternehmen die Kreativmodelle der Start-up-Wirtschaft zu kopieren und sind selbst erstaunt über das Ergebnis. Tobias Huber, Leiter Geschäfts- und Projektentwicklung bei Siemens Building Technologies, fasste die Erfahrungen mit dem hauseigenen Ideen-Booster zusammen, bei dem Mitarbeiter dazu animiert werden, über den Tellerrand hinauszudenken und neue Lösungen vorzuschlagen: „Mittlerweile ist unsere Organisation gar nicht mehr in der Lage, so viele gute Ideen zu verarbeiten, wie sie in diesem Programm gefunden werden.“

Union Investment setzt für den Innovationsprozess ebenfalls stark auf die Ideen der eigenen Mitarbeiter. Thomas Müller, Leiter digitale Transformation, hebt allerdings einschränkend hervor, dass das nur funktioniert, wenn das Personal im Gegenzug von Routinetätigkeit entlastet wird. „Sie müssen Spielräume schaffen. Wann soll der Mitarbeiter sich denn etwas Neues überlegen, wenn er von früh bis spät mit dem Tagesgeschäft ausgelastet ist?“, gibt Müller zu bedenken. Für die Umsetzung neuer Ideen setzt Müller auf nur minimale Vorgaben für ein Projekt, das dann jedoch einen ständigen Verbesserungs-

prozess durchläuft. Das sei letztlich effizienter, als von Anfang bis Ende alles vollständig durchplanen zu wollen und dann doch von der nächsten technologischen Neuerung überholt zu werden.

Die guten Erfahrungen, die Großkonzerne mit Kreativprozessen aus der Start-up-Welt bei sich selbst machen, färben zudem positiv auf den Umgang mit solchen Neugründungen ab, die gekauft und ins Stammgeschäft eingegliedert werden. So sagt Siemens-Manager Huber: „Früher haben wir ein übernommenes Start-up möglichst schnell integriert, das hat die Kreativität oft kaputt gemacht. Heute sitzt zwar jemand von Siemens im Board des jungen Unternehmens, ansonsten darf das jeweilige PropTech aber frei arbeiten.“ Huber hält allerdings wenig von Gründern, die offensichtlich nur darauf aus sind, sich möglichst schnell von einem großen Konzern kaufen zu lassen, ohne ihre Idee wirklich selbst bis zur Marktreife entwickeln zu wollen. „Es ist ein Fehler, wenn große Firmen meinen, sich alles am Markt wild zusammenkaufen zu können“, warnt der Siemens-Manager. Letztlich müssten die besten Endprodukte für den Kunden in einer Lösung zusammenfließen, denn kein User wolle z.B. für die Gebäude-

steuerung fünf verschiedene Apps auf dem Smartphone haben.

Die anwesenden PropTech-Vertreter bekräftigten, dass es ihnen um die Perfektion ihrer Lösungen gehe – und dass dazu das Know-how der Etablierten wichtiger sei als eine riesige Finanzierungssumme. „In einer frühen Phase bringt Geld allein wenig“, sagt Martin Staudacher, Geschäftsführer des PropTechs wohnungshelden, das den Vermietungsprozess digitalisiert. Zwar ermöglichte es ein Finanzierungspolster, mehr Leute einzustellen, gibt Staudacher zu, schränkt aber ein: „Ein 20 Mann starkes Team bringt nichts, wenn ich das Produkt dann in die falsche Richtung entwickle.“

Nicolai Wendland, dessen Unternehmen 21st Real Estate gemeinsam mit Capital-Bay-Geschäftsführer George Salden eine Software zu Digitalisierung des Immobilienankaufs entwickelt hat, betont ebenfalls den Nutzen kleiner, flexibler Teams in der Startphase: „Wenn ein Start-up loslegt, be-“

Know-how ist anfangs wichtiger als Geld

steigt es Allzweckswaffen, also Mitarbeiter, die von allem ein bisschen können.“ Die Spezialisten seien in der Wachstumsphase umso wichtiger, merkt Wendland an.

Ein Problem, das Start-ups wie Etablierte dabei gleichermaßen quält, ist die Suche



Tobias Huber (Siemens Building Technologies) hält wenig von PropTechs, die nur darauf aus sind, sich schnell von einem Großkonzern kaufen zu lassen.
Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Ulrich Schuppert

nach den richtigen Fachleuten. Doch die Technologie könnte Abhilfe schaffen: Bildungsforscher Ralph Müller-Eiselt, Experte für Megatrends bei der Bertelsmann-Stiftung, berichtete über neue Algorithmen, mit denen Unternehmen sich aus einem Bewerberstapel den geeigneten Kandidaten herausfinden können. Statt auf Lebenslauf und Zeugnisnoten setzen diese Programme auf kurze psychologische Tests, die der Bewerber ausfüllt und die dann gegen das Stellenprofil gematcht werden. Um den langfristigen Fachkräftemangel zu dämpfen, führt nach Ansicht von Müller-Eiselt kein Weg an neuen Unterrichtsformen vorbei, bei denen schon die Jüngsten mittels elektronisch optimierter Lehrpläne gefördert werden. Dadurch lässt sich aus einem Durchschnittsschüler nachweislich einer machen, der zu den besten 35% gehört. Die effizienteste, wenn auch teuerste Form der Förderung ist jedoch ein persönlicher Tutor. Daran sollten Immobilienunternehmen denken, wenn sie mal wieder ein PropTech integrieren wollen. us