

Digitalisierung in der Bestandshaltung

Effizient und schnell: Wohnungssanierung 4.0

Der Digitalisierungsgrad ist in der heterogenen Immobilienwirtschaft höchst unterschiedlich ausgeprägt. Wie es um das Segment der Wohnungssanierung bestellt ist, erläutert der Autor des folgenden Beitrags. Ihm zufolge agieren Bestandshalter in einem herausfordernden Spannungsfeld. Einerseits getrieben von den Renditeerwartungen der Stakeholder, hätten sie andererseits nur geringen Einfluss auf die Prozesse im Tagesgeschäft. In diesem Kontext den Digitalisierungsprozess voranzutreiben, ist mit Sicherheit keine einfache Aufgabe. Der Autor stellt anhand praktischer Beispiele dar, warum diese Aufgabe dennoch angegangen werden sollte. Während die analoge Abwicklung oftmals viel Zeit in Anspruch nehme und wertvolle Ressourcen binde, könne der Einsatz digitaler Technologien etwa bereits bei der Vergabe und Beauftragung von Handwerksleistungen positive Auswirkungen auf die Leerstandszeiten nach sich ziehen. Grundsätzlich sei es für betroffene Akteure empfehlenswert, bei der Implementierung digitaler Konzepte den Blick über die Prozessoptimierung hinaus zu richten. **Red.**

In der Immobilienbranche und ganz speziell im Wohnungssanierungsmanagement hält langsam und stetig die Digitalisierung Einzug – mit erstaunlichen Erfolgen. Immerhin zeigt sich, dass mitunter für unverrückbar erklär-te Prozesse mit Hilfe digitaler Möglichkeiten deutlich schlanker werden und messbare Kosteneinsparungen möglich sind.

Nachteile der analogen Abwicklung

So profitieren etwa Asset Manager von einer beachtlichen Portfolioperformance. Andere Bestandshalter und Verwalter begegnen der neuen Technik hingegen skeptisch und wickeln beispielsweise Sanierungsarbeiten noch immer klassisch analog nach einem festen Muster ab: Bedarf feststellen, anfragen, besichtigen, anbieten, vergleichen, nachverhandeln, beauftragen – und das Ganze per Fax, Telefon und Händedruck.

Das braucht enorm viel Zeit, bindet Personal, verursacht immense Kosten und geht erheblich zu Lasten der Portfolioperformance. Folglich suchen inzwischen auch die Skeptiker händeringend nach nachhaltigen Strategien, um effizienter zu arbeiten.

Bestandshalter sitzen in der Falle: Sie sind auf der einen Seite ihren Stakeholdern verpflichtet, deren Renditeerwartungen zu erfüllen, auf der anderen Seite lassen ihnen die Rahmenbedingungen im Tagesgeschäft, wie etwa ressourcenfordernde, interne Verwaltungsprozesse oder die fehlende Preis-transparenz hinsichtlich der Auftragnehmer wenig Spielraum, darauf Einfluss zu nehmen.

Nun ist es keine Neuigkeit, dass die Verwaltungsprozesse in den Häusern der Bestandshalter optimaler laufen könnten.

Druck von allen Seiten

Doch wer allein auf das Pferd „Prozessoptimierung“ setzt, springt zu kurz. Vielmehr müssen viele Faktoren zusammenspielen, um die Effizienz der Bestandshaltung insgesamt positiv zu beeinflussen. Ein interessantes Beispiel hierfür zeichnet sich im Bereich Bestandshaltungssanierung ab. In vielen Häusern ist es noch gelebte Praxis, dass die Verwaltung von Portfolios analog erfolgt.

Nachdem die Entwicklung in diesem Bereich in den letzten 15 Jahren stagnierte, tut sich nun etwas – aus gutem

Grund: Schließlich bedeutet der bisherige Vergabeprozess von Handwerksdienstleistungen für alle Beteiligten viel Aufwand und führt im Ergebnis zu unnötigen Leerstandszeiten, die der Portfolioperformance aufgrund fehlender Mieteinnahmen abträglich ist.

Zudem steigen die Anforderungen der Mieter an die Dienstleistungen insgesamt, da die Erwartungshaltungen generell wachsen. Vor diesem Hintergrund muss der derzeitige Vergabeprozess im Sanierungsfall als veraltet gelten und bedarf dringend einer Zeitreise in die Moderne. Auch die hohen Kosten, die ein analog gestalteter Vergabeprozess mit sich bringt, passen nicht zu den Renditeerwartungen der Eigentümer. Zudem stehen die bisherigen Abläufe im Kontext schärfer formulierter Compliance-Anforderungen zunehmend auch rechtlich auf dünnem Eis.

Digitalisierung spart Zeit und Geld

Um die Sanierung von Leerständen effizienter zu gestalten, müssen Bestandshalter viele Schrauben drehen. Ein wesentlicher Aspekt ist zweifelsohne die optimale Prozessgestaltung in den Häusern selbst und im Zusammenspiel mit externen Auftragnehmern. Damit jene Strukturen reibungslos und ohne Ballast funktionieren, bilden Wohnungswirtschaftsunternehmen in den eigenen Reihen Arbeitsgruppen oder beauftragen externe Beratungshäuser. Alle werden zu dem Ergebnis kommen, dass es mit der idealen Prozesskette nicht getan ist – solange sie weiterhin analog abläuft.

Der zweite wesentliche Aspekt ist nämlich die Einbindung digitaler Prozessbausteine, wie etwa die softwaregestützte Neugestaltung des Vergabeprozesses.

Signifikante Reduzierung der Leerstandszeiten

Der Einsatz digitaler Lösungen für die direkte Vergabe und Beauftragung von Handwerksleistungen etwa führt im

Der Autor

Thomas Bernstein



Geschäftsführer,
DOOZER Real Estate Systems GmbH,
Berlin

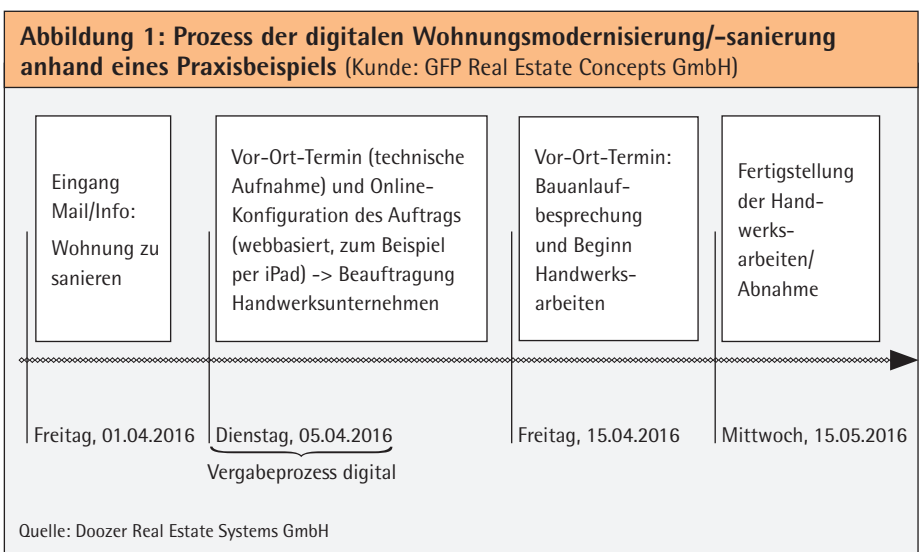
Schnitt dazu, dass sich die Leerstandszeiten inklusive Sanierung bei einer Neuvermietung durchschnittlich auf etwa vier bis sechs Wochen reduzieren. Diese Effekte sind unter anderem möglich, da sich der Vergabeprozess an sich signifikant verkürzt, wie das Beispiel der GFP Real Estate Concepts GmbH zeigt (siehe Abbildung 1).

Gläserner Marktplatz mit transparentem Vergabeprozess

Mit Blick auf die sonst branchenüblichen Leerstandszeiten von zwei bis drei Monaten können sich solche Zahlen sehen lassen. Erst recht, wenn mit der schnelleren Bezugsfertigkeit eine ebenfalls schnellere Neuvermietung möglich ist, welche wiederum zu höheren Einnahmen und somit zu einer besseren Portfolioperformance führt.

Gleichzeitig entsteht im Zuge solcher Digitalisierungsoptionen ein gläserner Marktplatz mit einem insgesamt transparenten Vergabeprozess für alle Beteiligten und Akteure – inklusive übersichtlicher und offen gelegter Preise, die versteckte Kosten vermeiden helfen. So schafft ein digital gestalteter Vergabeprozess auch mit Blick auf die Compliance-Konformität einen Schritt in die richtige Richtung (siehe Abbildung 2).

Dass der Vergabeprozess so schnell gehen kann, ist kein Hexenwerk, sondern vielmehr solide Methodik. Die vollständig digital abgebildeten Handwerksdienstleistungen sind auf Grundlage hinterlegter Einheitspreise in Echtzeit konfiguriert sowie terminiert und können so direkt beauftragt werden. Sämtliche Modernisierungs- beziehungsweise Sanierungsmaßnahmen im Bereich der Leerwohnungsanierung haben bereits Fixpreise



von angeschlossenen Handwerksunternehmen und bedürfen keiner individuellen Anfrage.

Diese spürbare Prozessabkürzung ermöglicht eine sofortige Konfiguration der Leistungen, eine Preisauskunft in Echtzeit und natürlich auch die sofortige Beauftragung. Somit reduziert sich der Beauftragungszeitraum durch den Entfall der klassischen Ausschreibung und der Angebotserstellung erheblich.

Kein Hexenwerk

Auf die branchenüblichen Arbeitsschritte müssen Bestandhaltungsunternehmen dabei nicht verzichten – sie laufen eben nur deutlich schneller ab. Das zeigt sich insbesondere bei routinemäßigen Modernisierungsaufgaben: Die Mitarbeiter können mit Hilfe digitaler Lösungen, die entsprechend vorkonfigurierte Leistungspakete abbilden, mit wenigen Klicks und innerhalb kürzester Zeit den Auftrag auslösen.

Eine exakte Leistungsbeschreibung der mit Einzelpreisen hinterlegten Positionen ermöglicht darüber hinaus eine 100-prozentige Vergleichbarkeit der Angebote beziehungsweise der verbindlichen Preisauskünfte. Somit erhalten Immobilienmanager einen transparenten Kostenvergleich auf einen Blick. Diese Transparenz verhindert auf Anbieterseite Preisabsprachen und vermeidet somit erhöhte Vergabekosten.

Die erhöhte Anzahl unabhängiger Vergleichsangebote wirkt folglich marktregulierend und führt somit erfahrungsgemäß zu geringeren Kosten auf der Einkaufsseite. Die sofortige Möglichkeit, drei exakt definierte und vergleichbare Angebote einzuholen entspricht zudem einer erhöhten Vergabekonformität.

Befreiung aus der Zwangsjacke

Die Rahmenbedingungen für Bestandhaltungsunternehmen könnten schwieriger nicht sein. Auf der einen Seite erhöhen die Eigentümer kontinuierlich den Renditedruck, auf der anderen Seite blockieren intern eingeschliffene Prozessineffizienzen neue Wege in der Verwaltung.

Sich aus dieser Zwangsjacke zu befreien, schaffen nur jene Häuser, die sich mutig mit den eigenen Arbeitsabläufen auseinandersetzen und gleichzeitig in passgenaue, bedarfsgerechte Lösungen investieren. Schaffen sie den Schritt hin zu einer Teildigitalisierung gut sortierter Prozesse, profitieren sie in der Regel überraschend schnell von den erwarteten Effekten. Und: Die Eigentümer freuen sich erfahrungsgemäß über die steigende Portfolioperformance.

