

1. Oktober 2026
77. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

IMMOBILIEN FINANZIERUNG

DER LANGFRISTIGE KREDIT

DIGITALER
SONDERDRUCK



EXPO REAL 2026



VENTURE CAPITAL ALS BINDEGLIED ZWISCHEN
INNOVATION UND MARKT
KAI PANITZKI



VENTURE CAPITAL ALS BINDEGLIED ZWISCHEN INNOVATION UND MARKT

Digitale Lösungen für die Bau- und Immobilienbranche entstehen in hoher Geschwindigkeit. Doch der Weg vom Pilotprojekt in den breiten Markt bleibt anspruchsvoll. Denn zwischen einem überzeugenden Pilotprojekt und einer breiten Marktdurchdringung liegt für junge Technologieunternehmen häufig eine erhebliche Skalierungslücke. Lange Vertriebszyklen, komplexe Implementierungen und der Bedarf an belastbaren Referenzen begrenzen den Weg in den Markt – insbesondere dort, wo digitale Lösungen mit Hardware, Infrastruktur oder regulierten Betriebsprozessen verbunden sind. Der Autor zeigt in diesem Beitrag auf, dass sektorspezifisches Venture Capital dabei weit mehr leisten kann als reine Wachstumsfinanzierung. Er erläutert, wie die enge Verbindung von Investoren, Industriepartnern und Start-ups die Praxisrelevanz von Technologien frühzeitig prüfen und ihre Markteinführung beschleunigen kann. Sein Fazit: Langfristig setzen sich nicht zwangsläufig die spektakulärsten Innovationen durch, sondern jene Lösungen, die konkrete Probleme lösen, sich gut in bestehende Prozesse integrieren lassen und ein skalierbares Geschäftsmodell entwickeln. Red.

Künstliche Intelligenz erstellt Leistungsverzeichnisse und unterstützt bei der Rechnungsprüfung, Roboter übernehmen Arbeiten auf Baustellen, Software steuert Energieströme in Gebäuden. Die Digitalisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft rückt immer näher an die operativen Prozesse heran. Das gilt für Planung und Bau ebenso wie für Betrieb und Energieversorgung.

Neue Technologien gelangen schneller zur Marktreife. Die Herausforderung liegt jedoch zunehmend an anderer Stelle: Es mangelt nicht an innovativen Lösungen. Entscheidend ist, ob sie sich über erste Pilotprojekte hinaus am Markt etablieren können. In der Bau- und Immobilienwirtschaft ist dieser Schritt besonders anspruchsvoll.

Zwischen Pilotprojekt und breitem Markt

Junge Unternehmen, die digitale Lösungen für die Bau- und Immobilienwirtschaft entwickeln, treffen auf besondere Marktbedingungen. Vertriebszyklen können lang sein, und neue Lösungen müssen häufig zunächst in reale Planungs-, Bau-

oder Betriebsprozesse integriert und dort erprobt werden. Der Schritt vom funktionierenden Produkt zum breiten Einsatz ist deshalb mitunter aufwendig.

Noch höher liegen die Hürden bei Geschäftsmodellen, die Software mit Hardware oder Infrastruktur verbinden. Dann kommen Finanzierung, Genehmigungen, Installation, Wartung und Betrieb hinzu. Ein Batteriespeicher beispielsweise lässt sich nicht wie eine reine Softwarelösung innerhalb kurzer Zeit bei einer Vielzahl von Kunden ausrollen. Ähnliches gilt für einen Roboter auf der Baustelle: Er muss sich in bestehende Arbeitsabläufe einfügen und dort zuverlässig funktionieren.

Für viele Start-ups entsteht an dieser Stelle eine Skalierungslücke. Das Produkt funktioniert, erste Anwendungen sind erfolgreich. Doch der Schritt zu einer breiteren Marktdurchdringung bleibt schwierig. Gerade in dieser Phase fehlt häufig der Zugang zu größeren Kunden, während belastbare Referenzen erst noch aufgebaut werden müssen. Daraus entsteht ein Dilemma: Start-ups müssen die Praxistauglichkeit ihrer Lösung nachweisen, sind dafür aber auf Unternehmen angewiesen, die bereit sind, eine neue Technologie einzusetzen.

Venture Capital übernimmt in dieser Phase eine wichtige Funktion. Junge Unternehmen benötigen Eigenkapital, um ihre Produkte weiterzuentwickeln, Teams aufzubauen und Wachstum zu finanzieren. Für klassische Fremdfinanzierungen fehlen häufig noch stabile Cashflows, Sicherheiten oder eine ausreichende Unternehmenshistorie. Die Finanzierung allein entscheidet jedoch nicht darüber, ob sich eine Technologie am Markt durchsetzt. Ein

Investor muss deshalb neben dem wirtschaftlichen Potenzial auch beurteilen, ob die Lösung ein konkretes Problem adressiert, sich in bestehende Abläufe integrieren lässt und Kunden bereit sind, dafür zu zahlen. Aus einem überzeugenden Produkt muss schließlich ein tragfähiges und skalierbares Geschäftsmodell werden.

Neben Geschäftsmodell, Finanzplanung und Gründerteam rücken das Produkt und sein konkreter Anwendungsfall in den Fokus der Investmentprüfung. Ebenso wichtig ist das Markt-Timing. Denn nicht jede erfolgreiche Technologie ist grundsätzlich neu. Manche Ansätze gab es bereits Jahre zuvor, sie trafen damals jedoch auf einen Markt, der für ihren breiten Einsatz noch nicht bereit war. Veränderte Rahmenbedingungen oder Kundenanforderungen können die wirtschaftlichen Voraussetzungen für ihren Einsatz deutlich verbessern.

Eine fundierte Investmententscheidung braucht deshalb Branchenkenntnis. Wer die Abläufe auf Baustellen, in Gebäuden oder im Handwerk kennt, kann besser einschätzen, welchen Nutzen eine Lösung in der Praxis stiftet, welche Hürden ihrem Einsatz entgegenstehen und ob daraus ein ausreichend großer Markt entstehen kann. Insbesondere bei Technologien, die tief in bestehende Prozesse eingreifen, ist dieses Wissen ein wesentlicher Bestandteil der Investmentprüfung.

Kapital und Industrie enger verzahnen

Sektorspezifische Venture-Capital-Fonds können diese Branchenkenntnis mit dem direkten Zugang zu potenziellen Anwendern verbinden. Sind Unternehmen aus der jeweiligen Branche selbst als Investoren beteiligt, fließt ihre operative Erfahrung bereits in die Auswahl und Prüfung möglicher Beteiligungen ein. Sie können einschätzen, ob eine Lösung ein relevantes Problem adressiert, wie sie sich in der Praxis einsetzen lässt und wo mögliche Hürden liegen.

Dieser Ansatz wird bei Realyze Ventures für Technologien rund um Bau, Immobilien, Handwerk und Energie verfolgt. Zu den Investoren gehören führende Branchenunternehmen und Family Offices mit umfangreichen Immobilienportfolios. Ihre Erfahrung ergänzt die klassische Invest-

DER AUTOR

KAI PANITZKI

Mitbegründer und
Managing Partner, Realyze
Ventures Management
GmbH, Köln



mentprüfung um die Perspektive potenzieller Anwender. So lässt sich bereits vor einer Beteiligung besser einschätzen, ob eine Technologie einen konkreten Bedarf trifft und unter realen Bedingungen funktioniert. Mit dem Investment endet diese Verbindung nicht. Industriepartner können zu ersten Kunden oder Entwicklungspartnern werden, neue Lösungen im eigenen Umfeld erproben und ihre Erfahrungen in die Weiterentwicklung einbringen. Für Start-ups bedeutet das neben Kapital vor allem Zugang zum Markt und die Möglichkeit, Referenzen aufzubauen. Ein erfolgreicher Einsatz bei einem etablierten Marktteilnehmer schafft Vertrauen bei weiteren potenziellen Kunden und erleichtert so den weiteren Marktzugang.

Beteiligte Unternehmen erhalten zugleich Einblick in neue Technologien und Geschäftsmodelle und können diese aus der Perspektive potenzieller Anwender bewerten. Statt Lösungen zu übernehmen, die sich am Markt bereits bewährt haben, können sie früh prüfen, welche Ansätze für die eigenen Prozesse relevant werden könnten, und deren Entwicklung mitgestalten. Auch Venture-Capital-Investoren profitieren von der Nähe zur Branche. Denn ein gutes Produkt allein macht noch kein erfolgreiches Unternehmen. Die Erfahrungen potenzieller Anwender können helfen, die wirtschaftlichen Perspektiven eines Geschäftsmodells realistischer einzuschätzen.

Digitalisierung findet im Alltag statt

Viele digitale Lösungen setzen inzwischen direkt bei konkreten Arbeitsabläufen an. Sie übernehmen administrative Aufgaben, unterstützen Beschäftigte auf Baustellen oder steuern Energieflüsse in Gebäuden. Im täglichen Einsatz zählt weniger, wie spektakulär eine Technologie erscheint, als ihr konkreter Nutzen.

Ein Beispiel dafür ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz in Architektur- und Ingenieurbüros. Das Start-up Phase0 entwickelt KI-Anwendungen, die unter anderem Leistungsverzeichnisse erstellen, Baustellendokumentationen aus Fotos und Spracheingaben erzeugen oder künftig bei Mengen- und Kostenermittlungen sowie der Rechnungsprüfung unterstützen sollen. Die Technologie setzt bei zeitaufwendigen Routineaufgaben an und schafft mehr Raum für die eigentliche Planungsarbeit.

Auch auf der Baustelle rückt Technologie näher an die tägliche Arbeit. Roboter können bereits heute einzelne körperlich belastende oder sich wiederholende Tätigkei-

ten übernehmen, etwa Malerarbeiten oder den Transport schwerer Materialien. Angesichts des Fachkräftemangels liegt darin ein erhebliches Potenzial. Automatisierung ersetzt aber nicht zwangsläufig Beschäftigte. Sie kann diese entlasten und vorhandene Arbeitskraft produktiver einsetzen.

Batteriespeicher werden zunehmend Teil der technischen Infrastruktur von Gewerbeimmobilien. Sie können Lastspitzen reduzieren, selbst erzeugten Strom speichern und am Energiehandel teilnehmen. Das Start-up encosa beispielsweise verbindet Batteriespeicher mit einer Software, die ihren Einsatz steuert und optimiert. Gebäude können so vom reinen Energieverbraucher zum aktiven Bestandteil des Energiesystems werden.

Branchengrenzen verlieren an Bedeutung

Der Energiesektor zeigt, wie stark sich bislang getrennte Bereiche annähern. Planung, Bau und Betrieb von Immobilien lassen sich immer weniger losgelöst von Energieerzeugung, Speicherung und Steuerung betrachten. Für junge Unternehmen eröffnen sich dadurch neue Geschäftsfelder, die sich nicht mehr eindeutig Kategorien wie PropTech, ConTech oder EnergyTech zuordnen lassen. Das Spektrum möglicher Investments wird breiter. Technologien finden häufig über ihren ursprünglichen Einsatzbereich hinaus Anwendung. Bei der Investitionsentscheidung zählen deshalb vor allem der praktische Nutzen und das Marktpotenzial. Viele Geschäftsmodelle kombinieren Software mit technischem oder branchenspezifischem Know-how.

Besonderes Potenzial liegt in der Verbindung von Ingenieurs- und Branchenwissen mit neuen digitalen Möglichkeiten. Künstliche Intelligenz kann beispielsweise dort wirtschaftlichen Mehrwert schaffen, wo sie auf spezifisches Wissen über Planung, Bau, Gebäudebetrieb oder Energie trifft. Daraus können Anwendungen entstehen, die reale Probleme lösen.

Nicht der Innovationsgrad allein bestimmt, welche Technologien sich langfristig durchsetzen. Ausschlaggebend ist, ob sie sich in der Praxis bewähren und daraus ein tragfähiges Geschäftsmodell entsteht. Gerade in der Bau- und Immobilienwirtschaft führt der Weg dorthin häufig über reale Anwendungen, erste Kunden und belastbare Referenzen.

Venture Capital kann auf diesem Weg mehr leisten als die Finanzierung von Wachstum. Wo Kapital mit Branchenkenntnis und Zugang zu potenziellen Anwendern verbunden wird, steigen die Chancen, dass aus einer Innovation ein dauerhaft wettbewerbsfähiges Unternehmen entsteht. Dieser Ansatz kann den Schritt vom Pilotprojekt zur breiten Anwendung erleichtern.

Am Ende müssen nicht die spektakulärsten Technologien wirtschaftlich am erfolgreichsten sein. Gute Chancen haben vor allem Lösungen, die konkrete Aufgaben besser oder effizienter erledigen und sich in bestehende Abläufe integrieren lassen. Für Venture Capital kommt es darauf an, solche Geschäftsmodelle früh zu erkennen.