

Auch Etablierte müssen sich bald neu erfinden

Digital Real Estate – Bisher ist aufgrund von Real-Estate-IT kein Geschäftsmodell weggefallen, sieht man einmal von den durch Immo-Portale ersetzt Printanzeigen ab. Doch wie dicht stehen wirklich disruptive Geschäftsmodelle vor dem Markteintritt?

Von Jörg Seifert, Bilder: Alexmit/Depositphotos, PD



Bisher noch eher ein Zukunftsthema: BIM Building Information Modelling

Wer schaltet noch Printanzeigen, um eine Wohnung zu vermieten oder zu kaufen? Ganz wenige. Dieses Geschäftsfeld ist den Tageszeitungen fast komplett weggebrochen. Immobilienplattformen haben es übernommen und fahren mitunter Renditen von über 50 Prozent vor Steuern ein. Ein Beispiel für ein disruptives Geschäftsmodell im Immobilien-Business. Doch wer sich heuer bei den Herstellern von Enterprise Resource Planning Software (ERP), Customer Relationship Management Software (CRM) und Portfoliomanagementsystemen

(PMS) mit der Frage nach Disruption umhört, trifft auf einen gespaltenen Markt.

Disruption oder Evolution?

So ist etwa Thomas Höhener, Vorstand der Zürcher Immopac AG, der Ansicht, dass weniger eine einzelne disruptive Technologie zu erwarten sei, welche die Märkte schockartig revolutioniere: «Vielmehr befinden wir uns in einer Phase der technologischen Evolution, bei der durch das Zusammenwirken

verschiedener reifer Technologien, die gemeinsam in bestimmten Konstellationen auftreten, neue Markt- und Wettbewerbsbedingungen entstehen.» Höhener ist sich dennoch bewusst, «dass ein relativ kleiner technologischer Fortschritt durch einen Trigger oder ein einziges missing link zu einer grossen Veränderung führen kann». In einzelnen Segmenten entlang der Wertschöpfungskette spürt Mario Haller, Head of REM, Partner der Garaio AG aus Bern, «eine verhaltene Beschleunigung». Einige Firmen, so Haller, inves-



«Mobile Applikationen für einzelne Geschäftsprozesse beginnen sich zu etablieren. Gleichzeitig ist in der Immobilienwirtschaft eine zunehmende Tendenz zum IT-Outsourcing wahrzunehmen.»

David Wolfensberger, W&W Immo Informatik AG



«Disruption erfolgt nicht durch disruptive Technologie, sondern durch Konstellationen und Trigger-Effekte!»

Thomas Höhener, Immopac AG

tierten gezielt in gewisse Abläufe, da sie erkannt hätten, dass der Status quo mittelfristig nur eine Verschlechterung bringen kann. Denn es sei durchaus so, dass insbesondere Start-ups aus der IT-Branche die Immobilienbranche entdeckt hätten und mit Macht auf den Markt drängten.

«Digitalisierung bedeutet Zukunft», bläst der ebenfalls auf dem Schweizer Markt tätige Lars Grosenick, CEO des Kölner CRM-Herstellers Flowfact in ein ähnliches Horn. Mit dem Daumen zu bedienende mobile Apps machten Immobiliensoftware inzwischen alltagstauglich. Der Zugriff auf das gesamte Büro sei nun auch von unterwegs möglich. «Das», hebt der Flowfact-CEO hervor, «bedeutet viel mehr als nur eine schlanke Oberfläche, hinter der alle Prozesse, Workflows und Teamworkflows stecken: Endlich werden alle losen Enden zusammengeführt».

Auch OnOffice-Software-AG-Vorstand Stefan Mantl aus Aachen nimmt im

CRM-Geschäft «definitiv» eine Beschleunigung wahr: Die Geschwindigkeit der Marktveränderungen habe durch den regen Austausch der Immobilienmakler untereinander sehr stark zugenommen.

Für Christoph Meyer, den Geschäftsführer des PMS-Systemherstellers WB Informatik AG aus Beringen und zugleich COO der Reamis AG, rückt «adäquate Planung» in den Mittelpunkt: «Die meisten Immobilienbestandhalter werden bis in fünf Jahren risikoadjustiert tiefrote Zahlen schreiben.» Als grosses Hindernis, um die derzeitigen Vorgänge Disruption zu nennen, erkennt er die Qualität der Daten. Die Anstrengungen verschiedener Marktteilnehmer, Daten zu standardisieren, trafen auf diametral verschiedene Interessen. «Hinzu kommt die Tatsache, dass Immobilienanlagen nebst einfach zu steuernden Finanzdaten komplexe zusammengesetzte Informationen fordern», so Meyer.

Ganz anders die Sicht von David Wolfensberger, Geschäftsleiter des ERP-Herstellers W&W Immo Informatik AG aus Affoltern: «Änderungsprozesse beschleunigen sich nicht merklich. Sie bleiben aber auf einem hohen Niveau stabil.» Roman Ballmer, Head of Hedonic Products und Member of the Executive Board der IAZI AG aus Zürich pflichtet ihm bei: «Die Digitalisierung im Immobilienbereich ist seit längerer Zeit im Gang und führt zu stetigen Weiterentwicklungen. Eine zusätzliche Beschleunigung diesbezüglich ist aktuell nicht auszumachen.»

CRM-Unternehmer Patrick Maillard beobachtet unterdessen sehr deutliche Veränderungen. «Der Markt hat sich von allen Seiten – beispielsweise Recht, Interaktivität, Konkurrenz und Marktakteure – in den letzten Jahren stets verändert», sagt der Gründer und CEO der Immomig AG aus Givisiez. «Soziale Netzwerke, der starke Franken und die Mobilität kamen hinzu.»

ANZEIGE



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet
- > Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit Immobilien-Profis
- > Sicherheit und Kontinuität vom führenden Schweizer Hersteller von Business Software



www.abacus.ch

Herstellerreaktionen ...

Wie die Firmen auf die Marktentwicklung reagieren, hängt nicht zuletzt von ihrer eigenen Marktwahrnehmung ab. Mario Haller hat passenderweise einen Relaunch in petto: «Wir launchen im Oktober 2015 das neue ERP Garaiorem, welches konsequent auf die zukünftigen Markt- und Kundenbedürfnisse ausgerichtet ist. Responsive Design ist eine Selbstverständlichkeit und mittels Schnittstellen binden wir rasch und unkompliziert Drittapplikationen an oder stellen Web-Services zur Verfügung.» Reamis-COO Meyer stöhnt angesichts seiner Markterfahrung: «In unserer 17-jährigen Erfahrung haben wir so ziemlich alle Vorkonzepte und Datenfriedhöfe gesehen.» Doch positiv hebt er hervor: «Dadurch ist es uns gelungen, ein intelligentes Universalschnittstellensystem zu entwickeln und erfolgreich am Markt zu platzieren. Dies macht unsere Kunden unabhängig von den Datenlieferanten und gibt ihnen die Datenhoheit zurück.» OnOffice-CEO Mantl

erklärt hierzu: «Hat ein Kunde eine neue Anforderung an unser Produkt onOffice enterprise gestellt, so durchläuft diese Anforderung bei uns im Hause mehrere Stationen. Wird aus der Anforderung eine neue Funktion, so wird diese allen Kunden zur Verfügung gestellt.» Thomas Höhener von Immopac unterstreicht: «Als innovative Softwareentwicklungsunternehmung analysieren wir alle relevanten Technologietrends im Hinblick auf ihr Induktionspotenzial und stimmen unsere Roadmap auf die zu erwartenden Bedürfnisse unserer Kunden ab. Aktuell entwickeln wir zum Beispiel neuartige Lösungen zur organisationsübergreifenden Optimierung von Geschäftsprozessen unserer Kunden.»

Geschäftsführer Grosenick antwortet dem Markt: «Flowfact treibt das mobile Arbeiten mit grossen Schritten voran. Via App sind alle Termine, Adressen, Aufgaben und E-Mails immer synchron, besteht Zugriff auf das CRM im Büro. Daten, Grundrisse und Fotos sind vor Ort verfügbar. Kundenhistorien können jederzeit und überall eingesehen wer-

den.» David Wolfensberger sieht auch die W&W Immo gut aufgestellt: «Wir stellen unseren Kunden bereits heute ein mobiles, benutzerfreundliches Wohnungsabnahmeprotokoll zur Verfügung und bieten im Bereich IT-Outsourcing eigene attraktive Cloud-Lösungen an. Als Technologieunternehmen sind wir auch im mobilen Sektor in der Lage, herausfordernde Lösungen umzusetzen.»

... und Kundenanforderungen

Ein massgeblicher Treiber des Marktes sind selbstverständlich die Kunden. Mit ihren Anforderungen geben sie den Herstellern wertvolle Hinweise über die Weiterentwicklung immobilienwirtschaftlicher IT-Lösungen. So nehmen die Hersteller kundenseits viele neue Ansprüche an die Funktionalitäten und Prozesse ihres Softwaresegments wahr und giessen sie in neue Lösungen. Garai-Partner Haller etwa erwartet eine immer schnellere Time-to-Market-Phase: «Kurze Lieferfristen von neuen Produktfunktionalitäten sind ein Must. Häu-

ANZEIGE

Ein Anschluss für alles: Digital TV, Internet und Festnetztelefonie

Der 3-in-1 Kabelanschluss beinhaltet bereits:

Digital TV

- Digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box.
- Viele Sender in garantierter HD-Qualität unverschlüsselt empfangbar.
- Fernsehen, wo immer Sie sind und wann immer Sie wollen – auf dem Fernseher und dank der Horizon Go App auf dem Laptop oder auf dem Smartphone. Zusätzlich gibt es MyPrime Light: eine Auswahl an Kindersendungen, Dokumentationen, Filmklassikern und Serien auf Abruf.

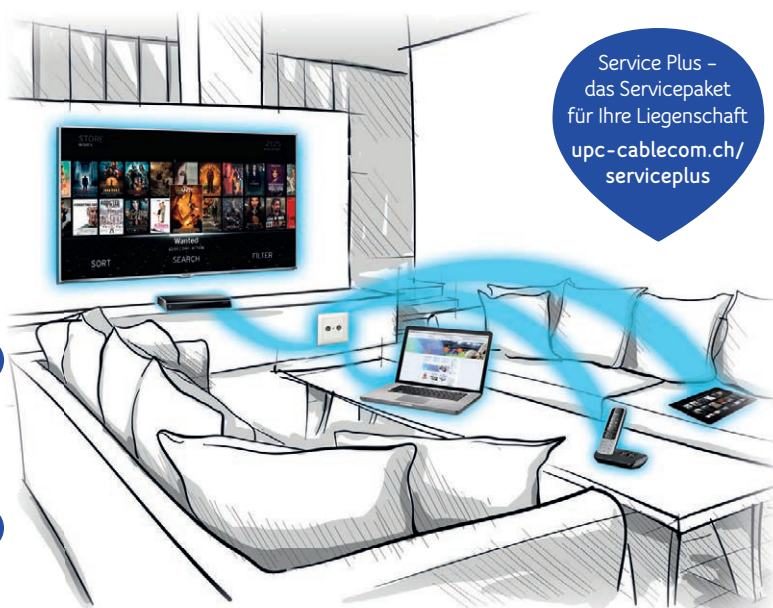
Internet

- Ohne Zusatzkosten im Internet surfen mit 2 Mbit/s.
- Zugang zu superschnellem Internet über das Glasfaserkabelnetz.

Telefonie

- Festnetzanschluss ohne monatliche Grundgebühren inbegriffen (Basic Phone).
- Mit der upc Phone App überall unterwegs zu Festnetzkosten oder Festnetzтарifen telefonieren – sogar im Ausland!

Und das alles ist in jedem Raum mit einer Kabeldose verfügbar.



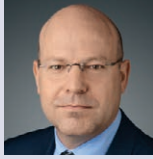
Service Plus –
das Servicepaket
für Ihre Liegenschaft
[upc-cablecom.ch/
serviceplus](http://upc-cablecom.ch/serviceplus)

Weitere Infos unter **0800 66 88 66** oder
upc-cablecom.ch/3in1kabel



Mehr Leistung, mehr Freude.

upc cablecom



«Spürbar ist ein klarer Trend zur Visualisierung von Informationen und dem Aggregieren von Daten. Zusehends kommt damit auch die Immobilienbranche weg von den sprichwörtlichen Zahlenfriedhöfen sowie unendlich langen Tabellen und setzt immer stärker auf aussagekräftige Grafiken, die die gewünschten Informationen auf einen Blick auf den Punkt bringen.»

Mario Haller, Garaio AG

figere Iterationen in der Entwicklung bedeuten aber auch schlankere Funktionalitäten. Die Akzeptanz für dieses Vorgehen muss sich in Zukunft noch festigen.» Einen weiteren wichtigen Aspekt der Digitalisierung stellt Lars Grosenick heraus: «Sie wird es ermöglichen, Prozesse komplett auf Kundenseite auszulagern. Niemand ruft bei Amazon an, um seine neue Bankverbindung mitzuteilen. Auch in der Zukunft

der Immobilienwirtschaft werden Mieter oder Interessenten ihre Profile selber pflegen.» Dies hat auch Roman Ballmer erkannt: «Die Ansprüche an Softwareprodukte im Immobilienbereich steigen stetig und werden natürlich auch durch branchenfremde Weiterentwicklungen wie etwa e-banking beeinflusst.»

Für Patrick Maillard ist klar: «Wir pflegen von Beginn an eine enge Zusammenarbeit mit unseren Firmenkunden, um

Immomig® weiterzuentwickeln. So haben wir das innovative Online-Netzwerkssystem Immomig® MLS erstellt und in der Software für unsere Kunden integriert. Und die SMK hat die Lösung als Dienstleistung für die Kammer und die Mitglieder gewählt.»

Immopac-Vorstand Höhener legt besonderes Augenmerk auf Funktionen, die eine Optimierung zwischenbetrieblicher Prozessketten ermöglichen: «Wir arbei-

Fortsetzung S. 38








ANZEIGE






«W&W nimmt Veränderungen auf und lässt sie zeitgerecht in die Produkte einfließen.»

Markus Grimm Abteilungsleiter Immobilienbewirtschaftung, Alfred Müller AG – Baar



W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. www.wwimmo.ch

ART DER SOFTWARE	ERP				CRM		
HERSTELLER	ABACUS Research AG 	GARAIO AG 	Sigotron AG 	W&W Immo Informatik AG 	Casasoft AG 	FlowFact Schweiz AG 	IMMOMIG AG 
PRODUKT	Abalmmo	REM (Real Estate Management)	Abalmmo und ImmoVISION Pro	ImmoTop / Rimo R4	Casasoft.NET	Swiss Makler Tool FlowFact Performer CRM	Immomig®
KERNZIELGRUPPE	Immobilienverwaltungen	Professionelle Liegenschaftsverwaltungen	Immobilienverwaltungen, Genossenschaften, Stiftungen, kirchliche Einrichtungen	Immobilienfirmen, Immobilienbewirtschaftungen, Wohn-genossenschaften, Eigentümer- und Stockwerk-eigentümergeinschaften	Immobilienmakler	Immobilienbranche	Alle Immobilienfirmen
NEBENZIELGRUPPE	Besitzer von Immobilien	k. A.	Konzerne	Kleine, mittlere und grosse Unternehmen	Immobilienhändler	k. A.	k. A.
UNTERNEHMENSGRÖSSE DER ZIELGRUPPE	KMU	ab 500 Objekte	k. A.		1 – 200 Mitarbeiter	Kleine Unternehmen bis Enterprise	Alle Grössen
ALLEINSTELLUNGSMERKMAL DES PRODUKTS (UPS)	Webbasierte Anwendung, keine Client-Installation notwendig, aus Browser nutzbar, integrierte Dossier- / Archivlösung, Multiplattform Mac, Windows, Linux	REM wurde von Grund auf von Immobilienprofis und eid. dipl. Immobilien-treuhändlern entwickelt. Dies bedeutet, dass die Applikation explizit und ausschliesslich auf die Immobilienbewirtschaftung zugeschnitten wurde, dies zum Vorteil gegenüber einer Standardlösung, welche im Nachhinein branchenspezifisch angepasst wird.	Erbbau, Pacht	Übersichtliche Benutzeroberfläche • Grosser Funktionsumfang • Gutes Preis-Leistungsverhältnis. • ImmoTop: Wenig Schulungs- und Einführungsaufwand • Rimo R4: Stark anpassbar auf kundenspezifische Bedürfnisse	Die Software ist intuitiv bedienbar und skalierbar.	Nischenanbieter Immobilien. Voll spezialisiert. Intelligente Selektion. Integrierte Prozesse. Laufende Innovationen. Mac oder Windows. Intuitive Bedienung. Hohe Performance in der Cloud	NEXT GENERATION REAL ESTATE SOLUTION Unsere Lösung bietet Immobilienprofis alle nötigen Tools: eine Internetseite, ein Publikationsportal sowie eine Software für das Maklergeschäft, für die Vermietung (auch Ferienwohnungen) und für die Verwaltung von Neubauprojekten – je nach Firmentätigkeit. Mit diesem äusserst flexiblen System kann nach Mass ein eigenes Agenturnetzwerk erstellt werden.
NEUE FEATURES IN 2015 (AUSWAHL)	iPad App für Wohnungsabnahme-protokolle	<ul style="list-style-type: none"> Elektronisches Wohnungsabnahmeprotokoll für Tablets mit bidirektionaler Schnittstelle E-Rechnung B2C Einfachere Energiebestellung – Tankfüllstand überwachen und Energiebestellungen einfacher vornehmen, Verbesserung der Mieterpapiere Kurzfassung Mietpapier für Nebenkostenabrechnung mit Mehrjahresvergleich für den Verbrauch Anbindung automatische Verarbeitung Kreditorenrechnungen DIMEX – Datenimport und -export bei Objektverkäufen oder Objektkäufen zwischen Applikation REM und Fremdsystemen Spezifische Nebenkostenabrechnung für den Kanton Waadt Anbindung Sedex für Drittmedepflicht Einheitsformular Mietzinsanpassung für REM – Vereinfachung Genehmigungsprozess 		Cloudlösung, Anbindung mobile Geräte	Fakturamodul (BESR), Schnittstelle CleverReach, WordPress Immobilien-Plug-in, Immobilien-Standard CasaXML, Display-Vermarktung, ImmoScout-TL, FPPE-Integration	<p>Professionelle Exposévorlagen inklusive. CRM für die Hosentasche (mobiles Arbeiten). Ein-Klick-Exposé-Versand. Export der Objekte in alle gängigen Portale mit einem Klick. Persönliche Betreuung durch Success Manager. SMS-Versand aus dem System heraus. Neue API.</p>	<ol style="list-style-type: none"> Version 7 unserer Immomig®-Software mit responsivem Design, noch ergonomischer und mit zahlreichen Neuigkeiten, inklusiv für unser innovatives Netzwerk-system «Immomig® MLS». Mit ihrer Hilfe kann jede Agentur ihr eigenes Netzwerk nach Mass erstellen und Immobilien teilen oder erhalten (Anm. d. Red.: die SMK hat die Lösung «Immomig® MLS» als Dienstleistung für die Kammer und die Mitglieder gewählt). Neue iPhone-App mit Zugang zur Software. Neuigkeiten für ein optimales digitales Ökosystem mit Website (mit responsivem Design oder einer Smartphone-optimierten Website), Suchmaschinen-optimierungspaketen, usw. Neues Portal mit responsivem Design und erweiterten Möglichkeiten. Neue Lizenztypen usw.
KOSTEN PRO ARBEITSPLATZ (CHF) AB	1.100	Lizenzmodell basiert nach Anzahl verwalteter Objekte	ImmoVISION: 6.500 Abalmmo: 4.400	Ab 2.630 exkl. Zusatzoptionen und Schulung	69,90 / 269,90	Swiss Makler Tool: 198 für zwei User, jeder weitere 98 monatlich Performer: 2016 pro Lizenz einmalig	Ab 100/Monat
AKTIVE LIZENZEN	146	Über 750.000 Objekte werden mit der REM-Software verwaltet	ImmoVISION: 175 Abalmmo: 5	Total ca. 2,67 Mio. Objektlizenzen		34.000 (Europa)	k. A.
NEULIZENZEN 1. H.J. 2015	22	Siehe Homepage (Referenzen)	k. A.	Ca. 60 Neukunden		2.200 (Europa)	500
ANSPRECHPARTNER	Martin Aregger	Lara Azzaro	Burak Akyol	Christian Wigholm	Basil Martin	Jörn Thesen	Patrick Maillard
HOMEPAGE	www.abacus.ch	www.rem.ch	www.sigotron.ch	www.wimmo.ch	www.casasoft.ch	www.flowfact.ch	www.immomigsa.ch

		PORTFOLIOMANAGEMENT / ASSETMANAGEMENT / LEBENSZYKLUSANALYSE				
onOffice Software GmbH	Publimmo Sàrl	IAZI AG	QualiCasa AG	WB Informatik AG	Immopac AG	reamis ag
						
onOffice smart	Publimmo / Netsquad	REPM – Real Estate Portfolio Management System; REO – Real Estate Online Bewertungsapplikation; WEB.Products – browserbasierte Applikationen	QualiCasa Capex	revis	immopac®	reamis® one, reamis® 360, reamis® expert
Immobilienmakler	Immobilienmakler	Immobilieigentümer, -finanzierer und -vermittler (Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Fonds, Immobilienfirmen, öffentliche Hand, Gemeinden, Institute, Makler, Private)	Institutionelle Anleger	Immobilienportfolio-management	Grössere und mittlere institutionelle Investoren und Bewertungshäuser	Private und kommunale Immobilien- und Wohnungswirtschaft
Fertighaushersteller, Banken, Hausverwalter		k. A.	Portfolieigentümer ab ca. 15 Liegenschaften	Immobilienverwaltungen	Kleinere Investoren, Immobiliendienstleister	Asset- und Portfoliomanager, Fonds, Immobilienbestandshalter, Investoren, Stiftungen, Genossenschaften, Verwaltungen
	1 bis 50	k. A.	Nicht relevant	Ab 1.000 Vertragseinheiten	Ab ca. 10 Wirtschaftseinheiten	Von klein bis sehr gross
k. A.	Mobile Webapplikation, nutzerfreundlich, Support, Installation inklusive Schulungsmöglichkeit	Software fürs Portfoliomanagement mit <ul style="list-style-type: none"> Integration von umfangreichen Marktinformationen (IAZI Swiss Property Benchmark® als grösster Benchmark der Schweiz für Miet-, Preis-, Diskontsatzmodelle usw.) Modular aufgebaute Software, welche alle Aspekte des Portfoliomanagements abdeckt Praxisnahe Software, da der Entwickler (IAZI) die Software gleichzeitig für seine eigenen Beratungsdienstleistungen einsetzt Umfassende Reportingmöglichkeit sowie Abdeckung kundenspezifischer Anforderungen (an Software und/ oder Reports) 	Mathematische Lebenszyklusanalyse integriert in Portfoliotools	Durchgängige vollständige Planung auf Stufe Objekt, Teilsegment, Portfolio und Unternehmen sowie Fonds. Schnittstellenunabhängig und vollständig webfähig	Vollintegriertes und durchgängiges Reporting- und Planungssystem mit Funktionen zur Gesellschafts- und Fondsplanung	«ready to run» BI- und Planning-Standards (SaaS), vollständige Web-Fähigkeit mit intelligenter self-service ETL-Schnittstelle
k. A.	Markdown, IMM0tube Videos, Kopieren von Dateien zwischen Benutzern Pi	k. A.	Risikobeurteilung der Instandsetzungskosten	Transferserver (Schnittstellenautomat), Darlehensplanung, GES-Direktschnittstelle, Cloud-Lösung	immopac® Online Business Center (OBC) Abbildung indirekter Immobilieninvestitionen	Self-service Berichtsgenerator, mobile Applikation
49 + 50 Grundpauschale	350/Monat + 50 pro Platz und Monat	k. A.	Kann nicht berechnet werden	Ab 380/Monat Cloud-Lösung oder Unternehmenslizenz	Auf Anfrage: abhängig vom konkreten Lizenzumfang zu lizenzierende Fachmodule, Anzahl User, Grösse des Portfolios)	300/Monat
Ca. 8.000 (alle Länder)	463	Kunden ca. 400	Wird nicht veröffentlicht. Wir führen auf unserem Modul Liegenschaftswerte von über 30 Mia. CHF.	>80	Über 3.000	> 120 Mrd.
Ca. 600 (alle Länder)	103		k. A.	3	k. A.	k. A.
Michael Weyermann	Sébastien Thurner	Roman Ballmer	Richard Weiss Rolf Truninger	Christoph Meyer	Dr. Thomas Höhener	Alain Tanner
www.onoffice.com	www.publimmo.ch	www.iazi.ch	www.qualicasa.ch	www.revis.ch	www.immopac.ch	www.reamis.com



«Die Grundlage für die schnelle und mobile Verfügbarkeit von Informationen? CRM-Software lässt sich Cloud-basiert einsetzen.»

Lars Grosenick, Flowfact AG

«Für uns ist es wichtig, unsere Firma sowie unsere Dienstleistungen nicht nur an die Situation anzupassen, sondern den Änderungsprozessen vorzugreifen.»

Patrick Maillard, Immomig AG



«Dank der Digitalisierung steigt die Verfügbarkeit an Daten. Entscheidend ist die Frage, welche Informationen effektiv einen Mehrwert darstellen.»

Roman Ballmer, IAZI AG

ten an der interorganisatorischen Prozessintegration». Einen häufig anzutreffenden Aspekt hebt Christoph Meyer hervor: «Die Reamis-Kunden sind informationstechnisch viel besser ausgebildet als vor noch drei bis vier Jahren. Der Kunde wünscht, vieles selber machen zu können.»

Über neue Kundenanforderungen berichtet auch Martin Aregger von der Abacus Research AG aus Wittenbach: «Neben der Abwicklung der Prozesse auf mobilen Geräten werden auch weitere automatisierte Abläufe gefordert. Auch kommen neue Branchen auf uns zu.»

Wo sind die neuen Player?

Gibt es denn ganz neue Player am Horizont, vielleicht auch aus ganz neuen Branchen, die die alten verdrängen werden? Bei dieser Frage bringt sich Reamis-COO Meyer selbst ins Spiel: «Der Ansatz der Reamis AG ist disruptiv, weil wir davon überzeugt sind, dass Portfoliomanagementsysteme nur dann Sinn machen, wenn sie auch für kleine Portfolios zugänglich sind.» OnOffice-Vorstand Mantl will dies dagegen nicht pauschalisieren: «Am Horizont warten viele neue Unternehmen, welche ebenfalls Marktanteile gewinnen wollen. Jeder Immobilienunternehmer muss den Markt kennen und sich mit neuen Ideen für seine Firma auseinandersetzen.» Auch David Wolfensberger hat «bis zum heutigen Zeitpunkt noch kein disruptives Geschäftsmodell in unserem Sektor entdeckt, welches das Potenzial hat, die bestehenden Marktteilnehmer zu verdrängen». Immo-

pac Vorstand Höhener sieht auch bei genauestem Hinschauen aktuell keine ganz neuen Player am Horizont. «Vielmehr werden sich die etablierten Anbieter den sich neu ergebenden Möglichkeiten bewusst und passen ihre Geschäftsmodelle entsprechend an.»

Roman Ballmer von IAZI erweitert allerdings den Marktblickwinkel, wenn er sagt: «Es gibt immer wieder Platz für innovative Firmen, wobei aus unserer Optik eher von einer Ergänzung bestehender Anbieter als von einer Verdrängung auszugehen ist». Mario Haller erblickt ansatzweise doch ein paar neue Nischenplayer in der Vermarktung von Objekten und in der Finanzierung – Stichwort: Crowdfunding von Immobilien. Allerdings müssten sie sich zuerst beweisen, meint Haller: «Das Risiko für etablierte Firmen ist meines Erachtens zurzeit noch gering.»

Der Einfluss der Globalisierung

Ob das Risiko für die Etablierten wirklich so gering ist, ist aufgrund der Einflüsse internationaler Player doch zumindest auf den Prüfstand zu stellen. So sieht selbst Haller ganz deutlich, dass Social-Media-Plattformen wie Facebook, Xing oder LinkedIn an Bedeutung gewinnen: «Meine Wahrnehmung ist jedoch, dass die zielgerichtete Nutzung dieser Kanäle in der Branche noch keine Selbstverständlichkeit hat.» Und für Patrick Maillard ist ebenfalls klar, dass «uns die Hauptplayer aus dem Ausland natürlich beeinflussen. Zum Beispiel wurde unsere Multiple-Listing-Service-Lösung aus USA beeinflusst.

Wir sind da sehr aufmerksam und reaktionsschnell.» David Wolfensberger geht davon aus, dass «internationale Player den Schweizer Markt aufgrund der überschaubaren Grösse unseres Landes sowie der national unterschiedlichen Mietrechte und Gesetze als wenig attraktiv ansehen». «Der Schweizer Markt ist sehr heterogen, anspruchsvoll und eher klein. Grosse internationale Player überlegen sich sehr gut, ob sich das grosse Investment eines Markteintrittes lohnen kann, wenn es schon gut etablierte lokale Anbieter gibt», sekundiert Thomas Höhener.

Anders hingegen fällt die Wahrnehmung von Christoph Meyer aus: «Dem BI Hype folgend, drängen viele Analytics-Anbieter im Cloudbereich auf den Markt. Doch – und das ist gut für uns – haben alle gemeinsam, dass sich kein einziger Anbieter auf die Spezifika von Immobilien eingelassen hat.»

Derweil sieht OnOffice-Vorstand Stefan Mantl «beleuchtete Displays» oder «virtuelle 3-D-Rundgänge» als Errungenschaften an, die durch internationale Unternehmen auf den Schweizer Markt gebracht wurden. «Wenn», so unterstreicht er, «sich der Immobilienunternehmer mit diesen Playern befasst und einige Dinge für sich adaptieren kann, so bringen diese Einflüsse sehr viel Positives mit sich.»

Zunehmende Beschleunigung

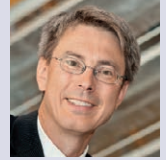
Was also steht dem Schweizer Markt in welchem Zeitraum ins Haus? Mario Haller erkennt für die nächsten Jahre zwei Trends: «Zum einen werden Im-



«Änderungen werden nach wie vor auf vermeintlich günstigen Excel-Eigenkonstruktionen überbrückt. Es scheint, dass die digitale Real-Estate-Revolution erst oder nur dort wirkt, wo die Immobilie die Hand ändert.»

Christoph Meyer, WB Informatik AG

«Das Thema BIM konkretisiert sich; dieser Trend ist vermutlich nicht mehr aufzuhalten. Was für die Immobilieneigentümer neue Herausforderungen bei der Bestellung und Dokumentierung der Gebäude bedeutet.»



Rolf Truninger, QualiCasa AG

mobilien noch stärker vernetzt und die Vernetzung wird intelligenter. Mit dem Internet of Things wird ein weiterer Schritt in Richtung Informationsfluss ohne Medienbruch erfolgen. Die beteiligten Akteure rücken somit näher zusammen. Und zweitens werden sich der Zugang und die Verbreitung von Informationen künftig weiter verbessern und mehr Transparenz erhalten.» Wahrscheinlich wird sich dies auch in der Immobilienwirtschaft vor allem über die Social-Media-Plattformen abspielen oder über spezifische Portale. «Was wir heute schon häufig am Markt antreffen, sind sogenannte Mieter-Apps», führt der Garaio-Chef weiter aus. «Doch mit welchen Funktionalitäten sich diese durchsetzen und zu professionellen Instrumenten werden, steht meiner Meinung nach ebenso in den Sternen.»

Mit Blick auf die technischen Entwicklungen, die sich künftig beschleunigen und interessante Einflüsse auf die Arbeit des Maklers nehmen werden, warnt Stefan Mantl: «Wer hier auf den falschen Partner setzt, kann schnell den Anschluss verlieren.» «Eine Konsolidierung der Branche» erwartet deshalb auch Thomas Höhener. Für Roman Ballmer ist auf Basis der aktuellen Entwick-

lung – wie für viele seiner Kollegen – klar, dass «der Informationsbedarf an diversifizierten Immobiliendaten in der nahen Zukunft weiter zunimmt».

Reamis-COO Christoph Meyer schaut auf die wieder interessanter werdenden direkten Anlagen und stellt auch für diesen Zusammenhang heraus: «Die Digitalisierung wird dort zunehmen, wo Pflegeaufwand, Datenakquise und Betrieb einfacher und kostengünstiger abgewickelt werden müssen.» Lars Grosenick meint dagegen lapidar: «Nicht alle Entwicklungen haben heute schon Auswirkungen. Andere dagegen sind schon längst angekommen: Tablets, Smartphones und Apps sind gerade dabei, sich im Arbeitsalltag unverzichtbar zu machen.»

Ein Thema, das sehr eng mit CRM, ERP und PMS verbunden ist, macht Rolf Truninger, Geschäftsleitung der QualiCasa AG aus Wiesendangen, noch zu Recht als wichtiges Zukunftsthema aus: Er empfindet BIM (Building Information Modelling) als sträflich vernachlässigt. Zwar seien die Baumaterialzulieferer heute bereits mehrheitlich auf dem Stand, um BIM-Informationen in die Datenbanken zu liefern, aber an was es sicher noch fehle, sei das Know-how der Planer.

Mut als Schlüssel zur Disruption

Doch einerlei, ob erst bei einem Eigentümerwechsel oder vielleicht doch schon vorher disruptive Modelle zum Tragen kommen – eines wird aus dem vieltönigen Chor der Marktstimmen deutlich: Die einen sehen disruptive Entwicklungen; andere reden lediglich einer weitgehend organischen Evolution das Wort. Ein Trend scheint hingegen für die Branche auch erkennbar und noch viel wichtiger zu sein: Immobilienwirtschaftliche Software wird längst nicht mehr nur als lästiger Kostenfaktor wahrgenommen. Denn, richtig eingesetzt, kann Informationstechnologie zu Wachstum und zum Erschliessen neuer Geschäftsfelder stark beitragen – dieses Verständnis ist bei Immobilienunternehmen, die ihre Firmenausrichtung regelmässig überprüfen, mittlerweile angekommen.

Es braucht allerdings ein tragfähiges Innovationsmanagement. Sonst könnte es doch so kommen, dass Neu- oder Quereinsteiger den heutigen Marktplayern erheblich zusetzen. Eigentlich müssen gerade die etablierten Firmen heute den Mut haben, sich neu zu erfinden, um disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln – und dies betrifft längst nicht nur ihre Softwarestrategie. ▲

ANZEIGE



Das A und O für ein erfolgreiches **Projektmanagement** ist ein guter Überblick.

www.markstein.ch


markstein®