Studie: Residential Proptech-Effects

Effekte auf klassische Verwaltungsprozesse im Real Estate Management durch den Einsatz von Property Technology

Initiatoren und Treiber der Studie

Allthings

Bell
Management Consultants

DOOZER
MODERN MODERNISIEREN

Immomio

KIWI®
OPENING DOORS

metr

S!MPLIFA
AUFZÜGE. BEURTEILEN. OPTIMIEREN. BETREUEN.

SPACEWELL
A NEMETSCHEK COMPANY

Auszug der Interviewpartner im Expertengespräch

ADLER REAL ESTATE

BAUGENOSSENSCHAFT ESSLINGEN EG

CORPUS SIREO REAL ESTATE

degewo Mehr Stadt. Mehr Leben.

DEUTSCHE WOHNEN

GWG GRUPPE

LEG

peach PROPERTY GROUP

pacon REAL ESTATE GMBH

Pensimo

TAG Immobilien AG

VONOVIA

Im Rahmen der Studie wurde eine Vielzahl an Unternehmen befragt. Nicht alle Interviewpartner stimmten einer Veröffentlichung des Unternehmensnamen zu.

Vorwort – Systemwelten im Aufbruch (1/ 2)

Property Technology ist keine Entwicklung der letzten sechs Jahre. Beim Blick auf die führenden Softwaresysteme im Real Estate Management sind es vor allem die großen Namen wie Aareon, SAP, Nemetschek und Yardi, die zuerst genannt werden. Das professionelle Management von Immobilien basiert auch heute noch zum größten Teil auf ERP-Systemen.

Und während diese Systeme seit Jahrzehnten sozusagen die grundsätzlichen Geschäftsanforderungen ihrer Nutzer sicherstellen, drängen seit ein paar Jahren in hoher Geschwindigkeit und Vielzahl spannende, junge Technologien in den Markt. Sie haben die Vision: altbewährte Prozesse einfacher, effizienter, qualitativer, günstiger oder schneller zu realisieren. Soweit die Vision!

Die bisherige Systemlandschaft im Asset- und Property Management wurde durch kaum mehr als zwei Hand voll professionelle System-Anbieter abgedeckt. Nun stehen den klassischen Real Estate Companies Hunderte von Einzellösungen gegenüber, die in Datenbanken- und räumen mehr Intelligenz versprechen, das Management kundenfreundlicher gestalten wollen, Vermietung und Verkauf auf Knopfdruck umsetzen und versprechen, über smarte Gebäudetechnik und Serviceplattformen dem Flächennutzer eine Wohlfühlumgebung erschaffen zu können.

Die hiesige Real Estate Branche steht unserer Beobachtung nach, diesen Entwicklungen und Visionen zwar aufgeschlossen gegenüber und unabhängig der mittlerweile gängigen Beteiligungsmodelle in Startup-Companies, beschäftigen sich auch alle relevanten Player mit der Struktur und sinnvollen Weiterentwicklung ihrer Systeme und der Optimierung von Standardprozessen.

Vorwort – Systemwelten im Aufbruch (2/ 2)

Aber: Bei genauerer Betrachtung gibt es noch eine deutliche Diskrepanz aus echtem Umsetzen und dem Nutzen der neuen Technologien versus dem Reden darüber. In den letzten Jahren wurde das Angebot an Proptech-Lösungen von den Marktteilnehmern in der Wohnungswirtschaft erstmal grundlegend gescreent und erste Erfahrungen, häufig in Pilotprojekten gesammelt. In der nächsten, nun bevorstehende Phase, wird man sich stärker auf die konkrete Einführung der Technologien konzentrieren. So auch der Wunsch der Proptech-Zunft.

Zeitgleich wurde jedoch auch der Blick der Immobilienunternehmen über die letzten Jahre geschult. Was bei anhaltend hohem Interesse an die digitale Weiterentwicklung auf der anderen Seite zu klareren Anforderungen an die Proptechs führt. Eine Vision verkaufen ist nun nicht mehr genug. Nun zählen stärker als zuvor konkrete Ergebnisse, die kurzfristig realisierbar sind.

Eine abschließende Erkenntnis von unserer Seite war zudem, dass längst nicht jedem Unternehmen, das eine Technologie eingeführt hat, die Effekte bisher klar quantifizieren kann. Es schien im Zuge des Digitalisierungshypes nicht selten auch ein emotionales Vermarktungsthema zu sein. Diese Entwicklung wird sich so voraussichtlich nicht vorsetzen.

In einer Vielzahl von Experteninterviews haben wir Nutzer zu ihren eingeführten Technologie-Startups befragt und freuen uns, Ihnen mit dieser kurzen Studie einen praktischen Einblick in die Effekte aus Nutzersicht geben zu können.

Viel Freude bei der Lektüre wünscht Ihnen
Thomas Wenzel

Inhalt

1 Status quo im Markt und Zielsetzung der Studie

2 Vorgehensweise in den Expertengesprächen

3 Marktblick: Hintergründe und Stand der Digitalisierungsbestrebungen

4 Proptech-Effects im Detail

5 Interview: „Partnering aus Sicht eines ERP-System-Anbieters“

6 Steckbriefe der Studien-Initiatoren

Inhalt

1 Status quo im Markt und Zielsetzung der Studie

2 Vorgehensweise in den Expertengesprächen

3 Marktblick: Hintergründe und Stand der Digitalisierungsbestrebungen

4 Proptech-Effects im Detail

5 Interview: „Partnering aus Sicht eines ERP-System-Anbieters“

6 Steckbriefe der Studien-Initiatoren

Status quo im Markt und Zielsetzung der Studie

Status quo im Markt

- Transparenz über die neuen Technologien und Einordnung in entsprechende Strukturen werden bereits sehr umfassend über diverse, öffentlich zugängliche Plattformen geschaffen
- Regelmäßige Veranstaltungen zu Digitalisierungsthemen, Meetups sowie groß aufgezogene Proptech-Pitches helfen der operativen Immobilienwirtschaft, einfach in Kontakt zu treten
- Sofern ein funktionierendes Basis-System vorhanden ist, beschäftigen sich alle professionellen Marktplayer in unterschiedlicher Ausprägung mit den neuen Technologien
- Viele Pilotprojekte bereits gestartet, von denen das ein oder andere gerade bereits ausgerollt wird

Motivation und Zielsetzung

- Beantwortung allgemeiner Trendfragen durch die Wohnungsunternehmen zu Aktivitäten im Zuge der Digitalisierung, dem derzeitigen Digitalisierungsstand und der Erwartungshaltung
- Mit Fokus auf die Wohnungswirtschaft möchten wir über Expertengespräche mit Nutzern der neuen Technologien, einen **Einblick in erste Effekte** durch Digitalisierungsbestrebungen geben
- Darstellung der derzeit **noch bestehenden Schwächen, Herausforderungen** oder **erforderliche Entwicklungsstufen** der jungen Systemanbieter aus Nutzersicht

Inhalt

1 Status quo im Markt und Zielsetzung der Studie

2 Vorgehensweise in den Expertengesprächen

3 Marktblick: Hintergründe und Stand der Digitalisierungsbestrebungen

4 Proptech-Effects im Detail

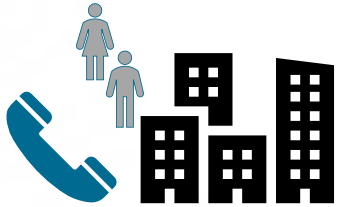
5 Interview: „Partnering aus Sicht eines ERP-System-Anbieters“

6 Steckbriefe der Studien-Initiatoren

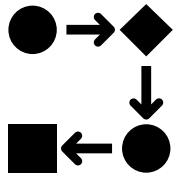
Interviews mit Nutzern der neuen Technologien

Zielsetzung der Studie war es nicht, eine wissenschaftliche Analyse zu den Proptech-Effekten durchzuführen. Hierfür ist bei vielen Proptechs zum einen die Kundenbasis noch nicht breit genug aufgestellt und zum anderen der Zeitraum, seit Einsatz der technischen Lösung, nicht belastbar.

Vielmehr verfolgen wir mit dieser ersten Studie den Ansatz, erste konkrete Erfahrungen aus Nutzerhand neutral zu erheben, zu hinterfragen und zu transportieren.

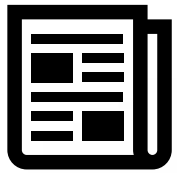


Experten-Interviews (1 Std.) mit den Verantwortlichen auf Seiten der Bestandshalter anhand eines strukturierten Fragebogens



Fokus auf positive Prozess-Effekte, Herausforderungen und allgemeine Trends im Hinblick auf die Einführung der neuen Technologien

Plausibilisierung der Effekte und vereinfachte Darstellung der Effizienzen in Bezug auf Kosten und Zeitersparnis

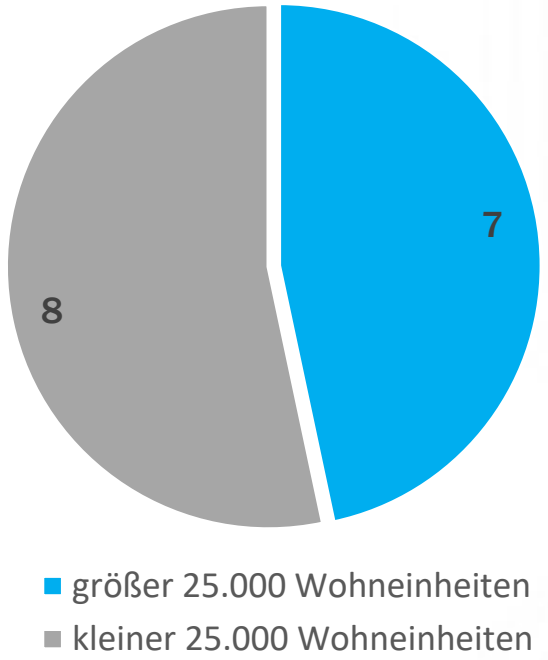


Verarbeitung der erhobenen Informationen und Erstellung einer Kurzstudie, mit dem Ziel, verständliche Findings zu transportieren

Verteilung der interviewten Unternehmen nach Anzahl WE`s

Insgesamt wurden im Rahmen der Trendbefragung 15 Unternehmen interviewt. Zur besseren Interpretation der Ergebnisse haben wir eine Clusterung hinsichtlich der Unternehmensgröße vorgenommen (größer bzw. kleiner 25.000 Wohneinheiten). Die Verteilung liegt fast bei 50%.

Eine weitere Differenzierung haben wir aufgrund der Stichprobengröße nicht vorgenommen.



Nicht alle Unternehmen beantworteten jede Frage des Fragebogens.

Inhalt

1 Status quo im Markt und Zielsetzung der Studie

2 Vorgehensweise in den Expertengesprächen

3 Marktblick: Hintergründe und Stand der Digitalisierungsbestrebungen

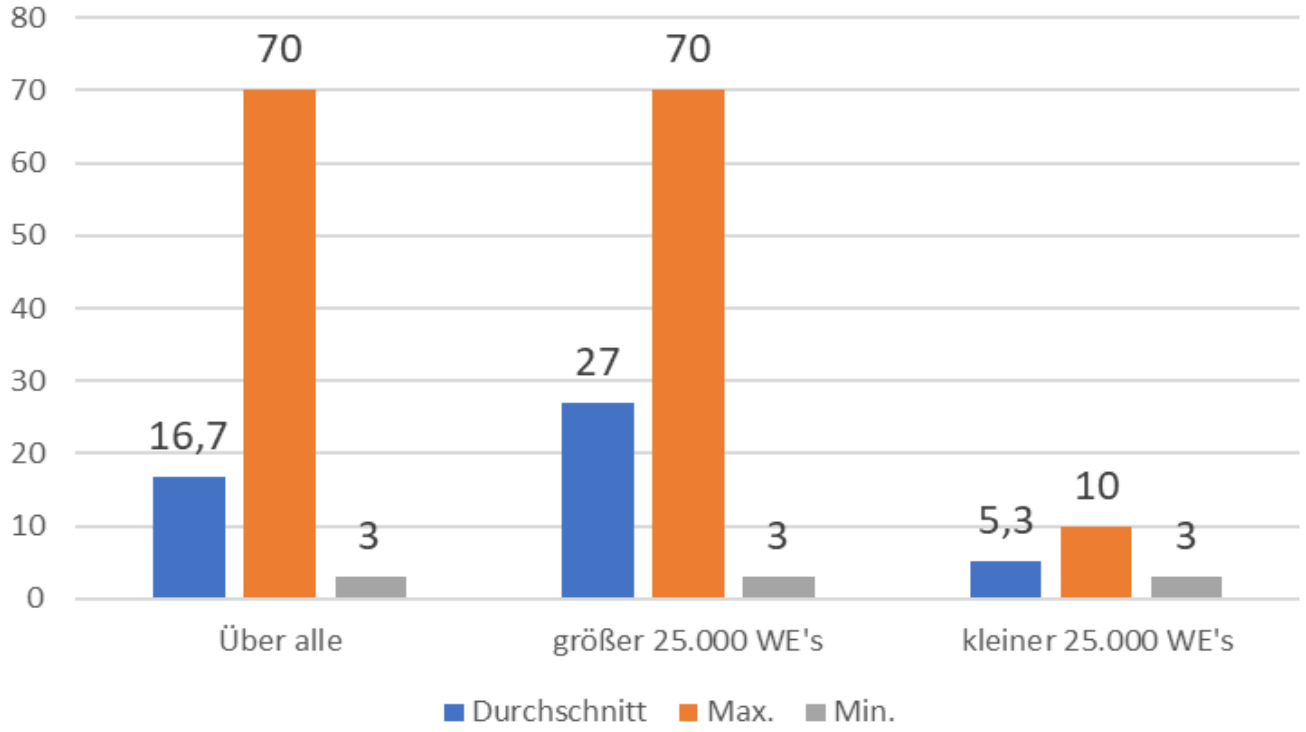
4 Proptech-Effects im Detail

5 Interview: „Partnering aus Sicht eines ERP-System-Anbieters“

6 Steckbriefe der Studien-Initiatoren

Mit durchschnittlich 17 Proptechs haben sich die Bestands-halter in den letzten 3 Jahren intensiv beschäftigt

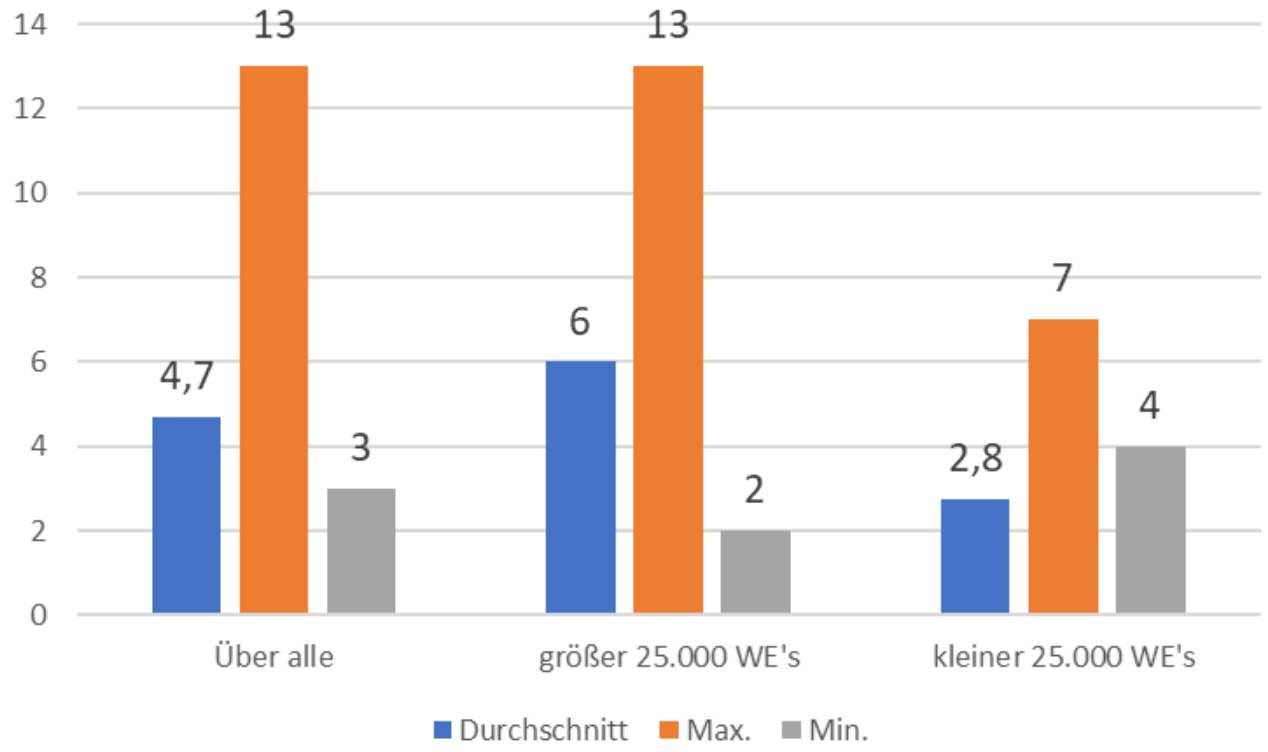
Fragestellung: Wie viele Proptechs haben Sie sich in den letzten 3 Jahren „intensiv“ angesehen und für sich bewertet?



Bestandshalter größer 25.000 Wohneinheiten haben sich im Durchschnitt 5 mal so viele Proptechs angesehen.

Im Durchschnitt führten die Bestandshalter 6 Pilotprojekte mit Proptechs durch

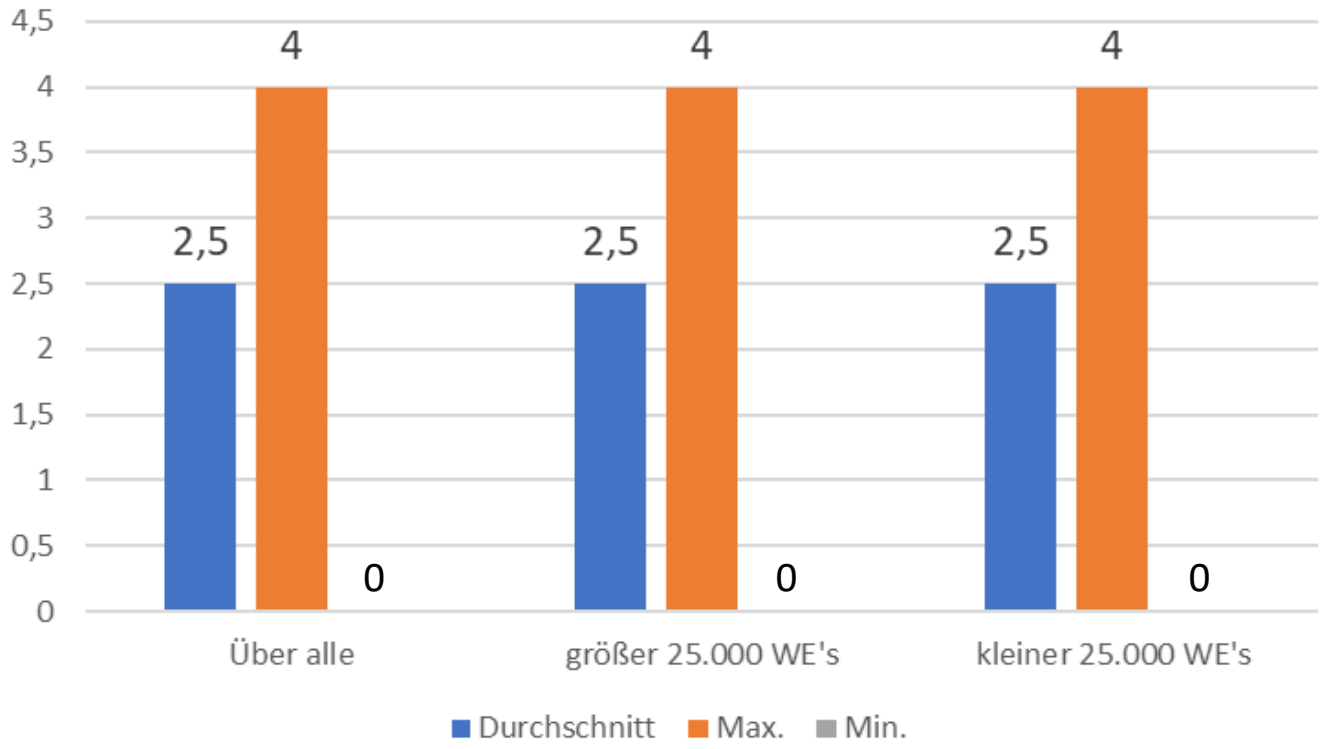
Fragestellung: Wie viele Pilotprojekte haben Sie in den letzten 3 Jahren mit Proptechs durchgeführt?



Bestandshalter größer 25.000 Wohneinheiten haben im Vergleich zum Proptech-Sreening jedoch im Durchschnitt nur doppelt so viele Pilotprojekte wie die kleineren Bestandshalter durchgeführt.

2-3 Proptech-Lösungen wurden durchschnittlich in den letzten 3 Jahren von den Bestandshaltern implementiert

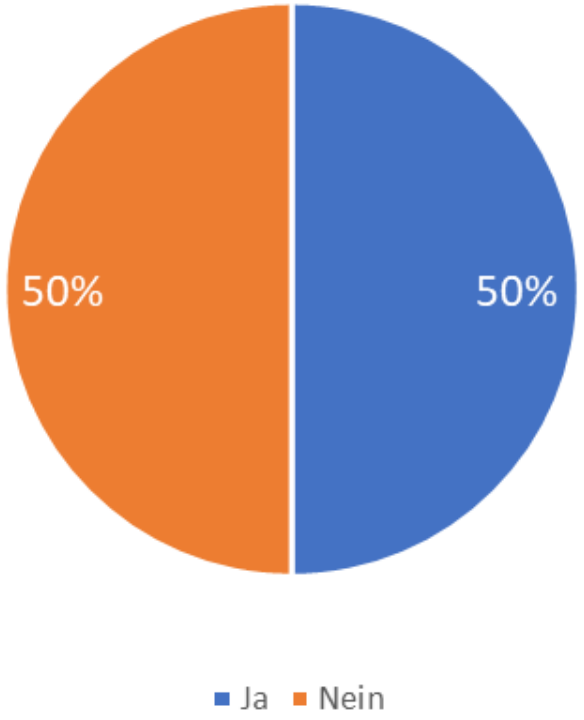
Fragestellung: Wie viele Proptechs haben Sie in den letzten 3 Jahren implementiert?



Bei der Anzahl der implementierten Lösungen gab es keine Unterschiede zwischen den beiden Unternehmens-Clustern.

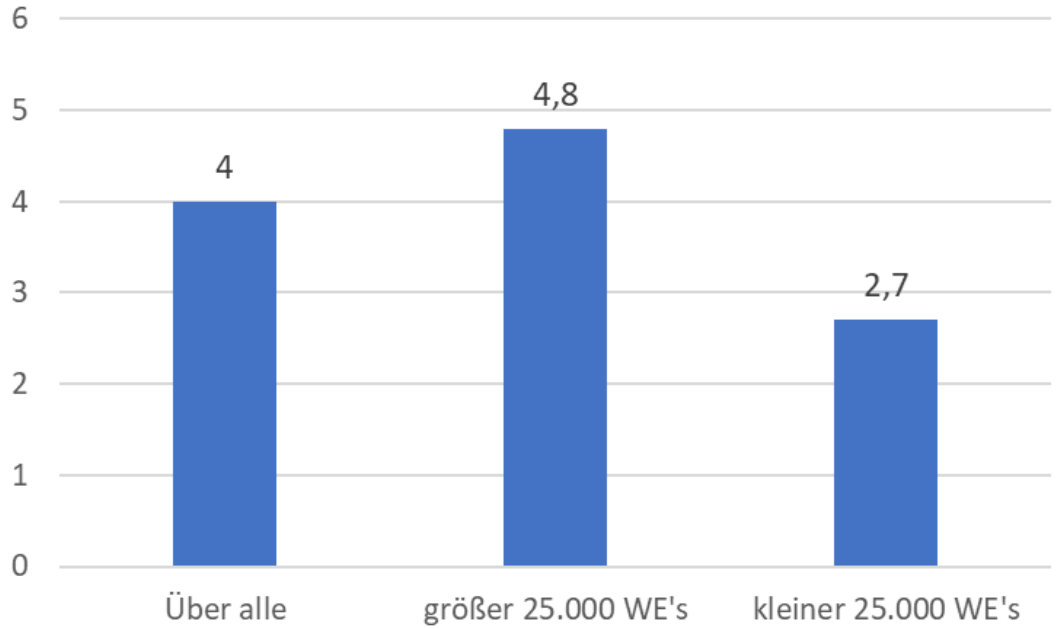
Nur die Hälfte der Bestandshalter zieht auch ausländische Proptech-Lösungen in Betracht

Fragestellung: Schauen Sie sich als deutsches Unternehmen auch Proptech-Lösungen aus dem nicht deutschsprachigen Ausland an bzw. können Sie sich vorstellen ausländische Lösungen zu implementieren?

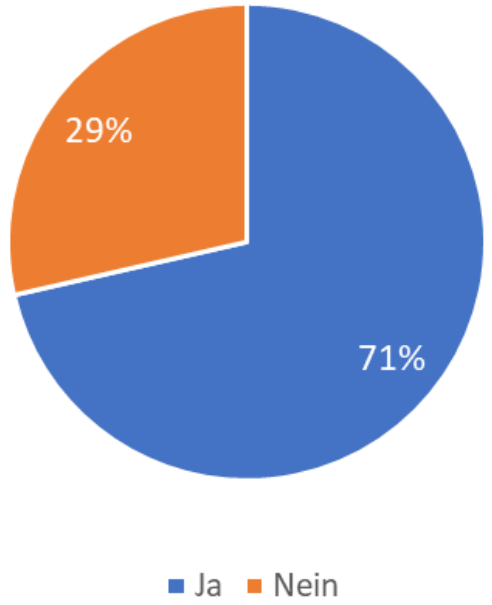


4 Monate muss man durchschnittlich für die Anbindung einer Proptech-Lösung rechnen

Wie lange dauerte der Anbindungsprozess der Proptechs in Ihre Systemlandschaft im Durchschnitt in Monaten?



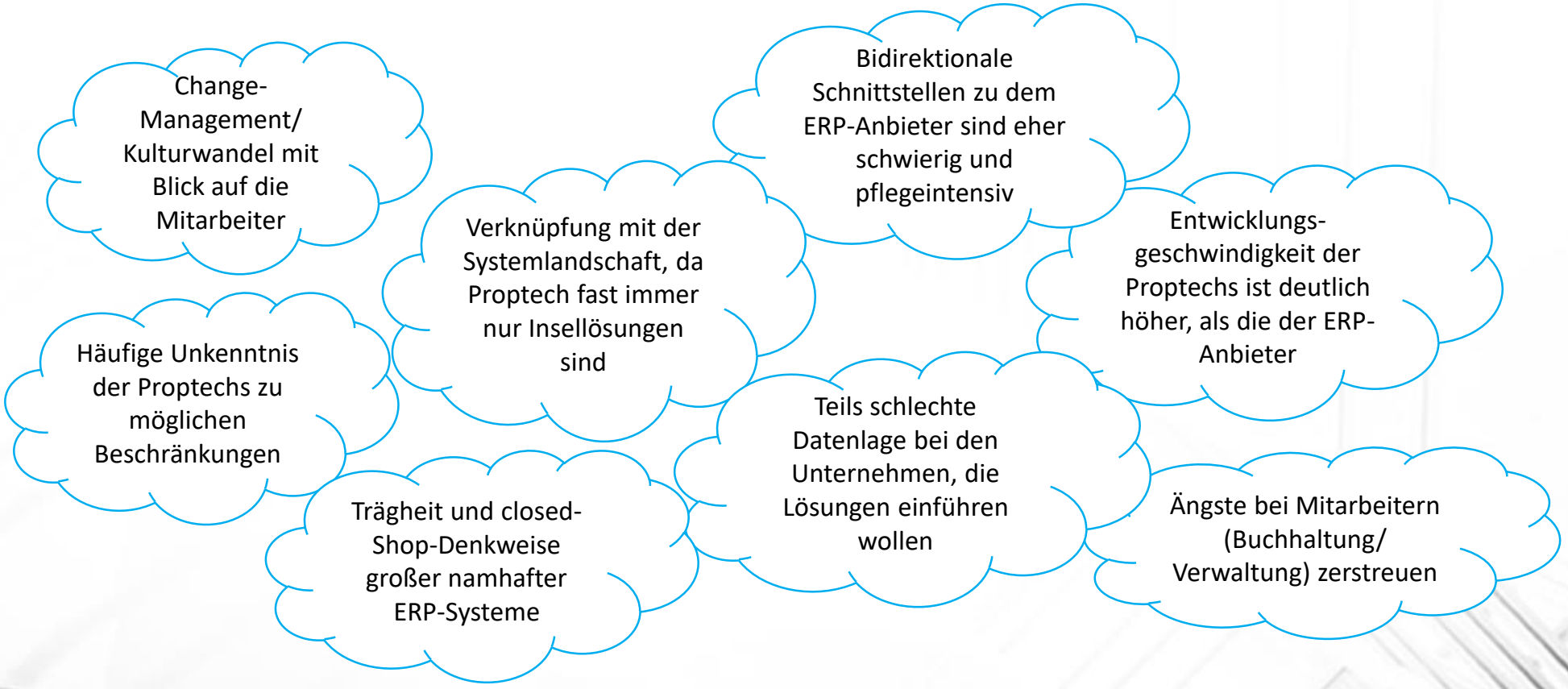
Waren die von den Proptechs angegebenen Implementierungszeiten realistisch?



Die Erfahrung der Proptechs aus der Praxis weicht hier jedoch zum Teil deutlich von der positiven Sicht der Bestandshalter ab. Die vollständige Integration ist nicht mit der technischen Anbindung abgeschlossen, sondern erfordert häufig einen Change-Prozess, wenn nicht sogar Kulturwandel in den Unternehmen.

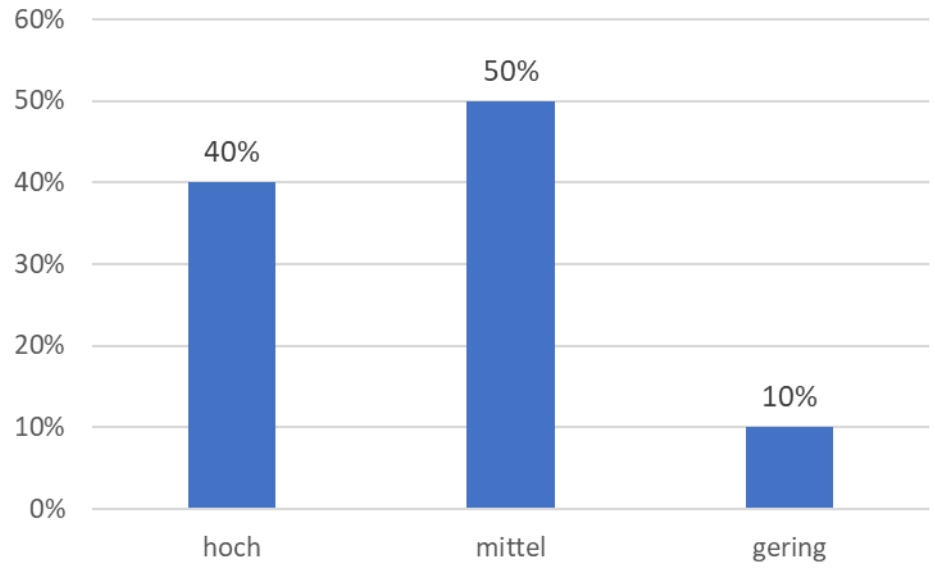
Implementierung von neuen Technologien geht häufig mit einem Kulturwandel einher!

Fragestellung: Was sind aus Sicht der Bestandshalter (O-Ton) die größten Herausforderungen im Rahmen der Implementierung der neuen Technologien?

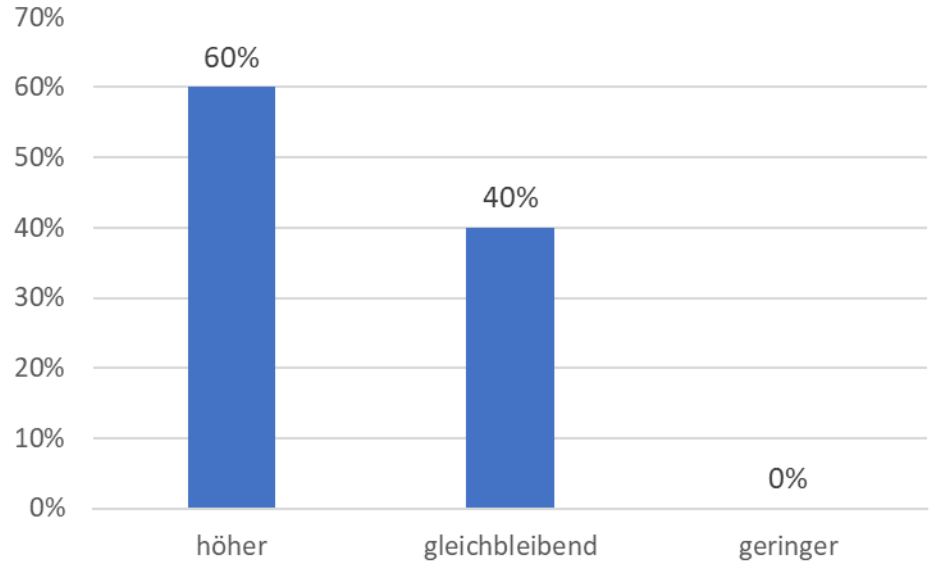


Bestandshalter wollen das Digitalisierungsthema mit einer höheren Intensität als bisher weiter verfolgen

Mit welcher Intensität haben Sie in den letzten zwei Jahren das Thema Digitalisierung und Proptechs verfolgt?

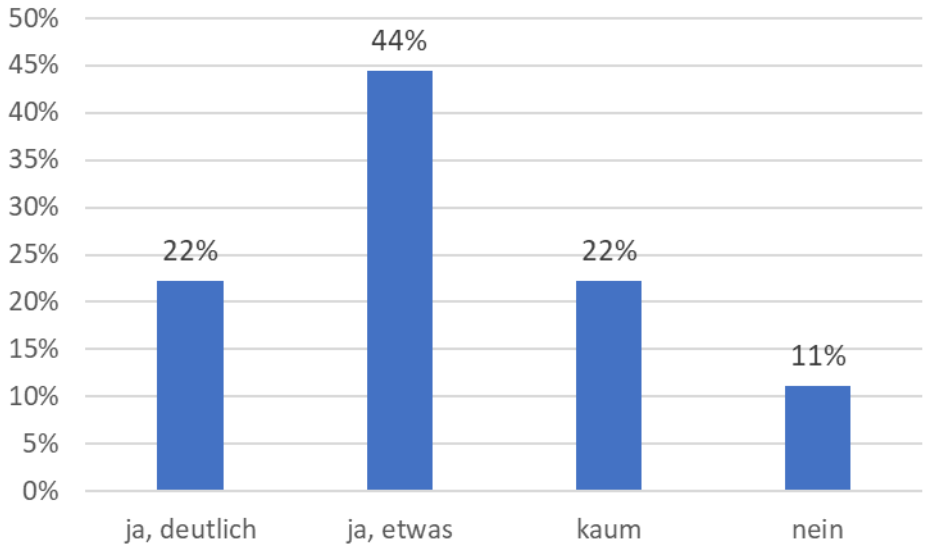


Mit welcher Intensität werden Sie in den kommenden zwei Jahren das Thema Digitalisierung und Proptechs weiter verfolgen?

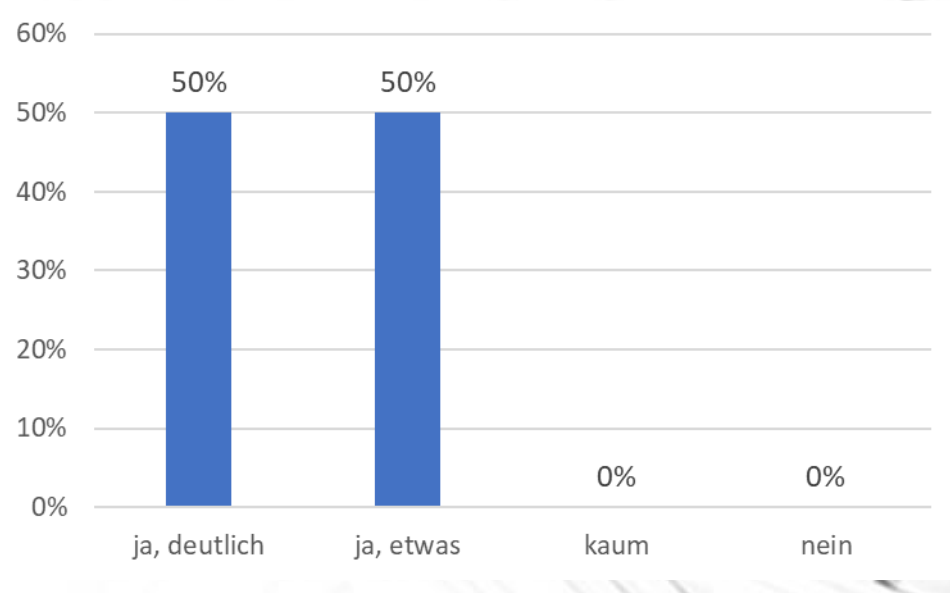


100% der Bestandshalter erwarten durch Proptech-Lösungen bis 2025 eine Veränderung des operativen Geschäfts

Hat sich Ihr operatives Geschäft durch den Einsatz von Proptech-Lösungen spürbar verändert?

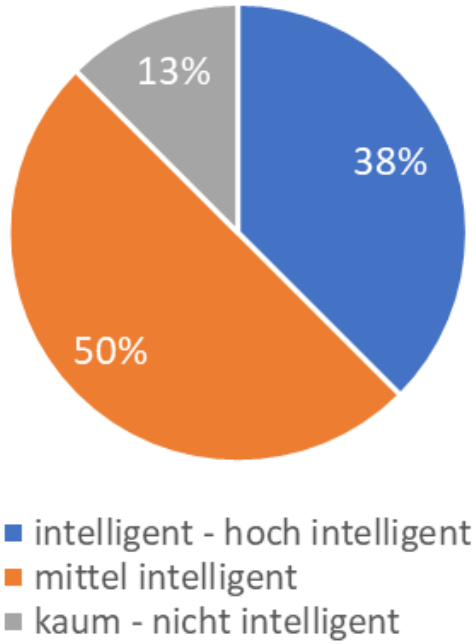


Erwarten Sie, dass sich Ihr operatives Geschäft durch den Einsatz von Proptech-Lösungen in in den nächsten 5 Jahren spürbar verändert?

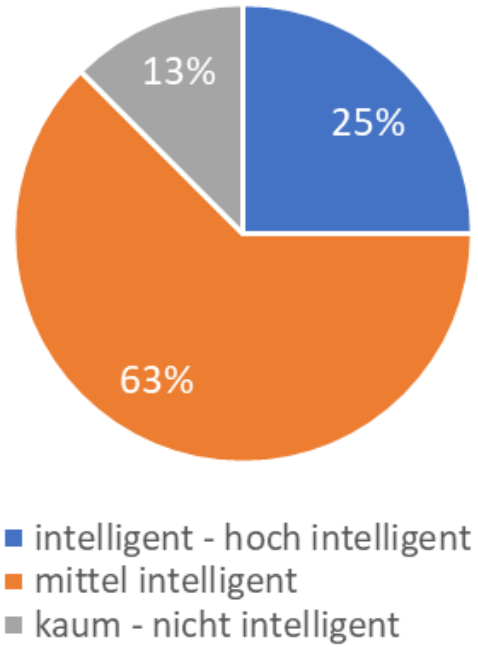


Gebäude- und Mieterdaten werden bisher nur eine mittlere Intelligenz zugeschrieben

Wie intelligent sind derzeit Ihre Mieterdaten?



Wie intelligent sind derzeit Ihre Gebäudedaten?



Inhalt

1 Status quo im Markt und Zielsetzung der Studie

2 Vorgehensweise in den Expertengesprächen

3 Marktblick: Hintergründe und Stand der Digitalisierungsbestrebungen

4 Proptech-Effects im Detail

5 Interview: „Partnering aus Sicht eines ERP-System-Anbieters“

6 Steckbriefe der Studien-Initiatoren

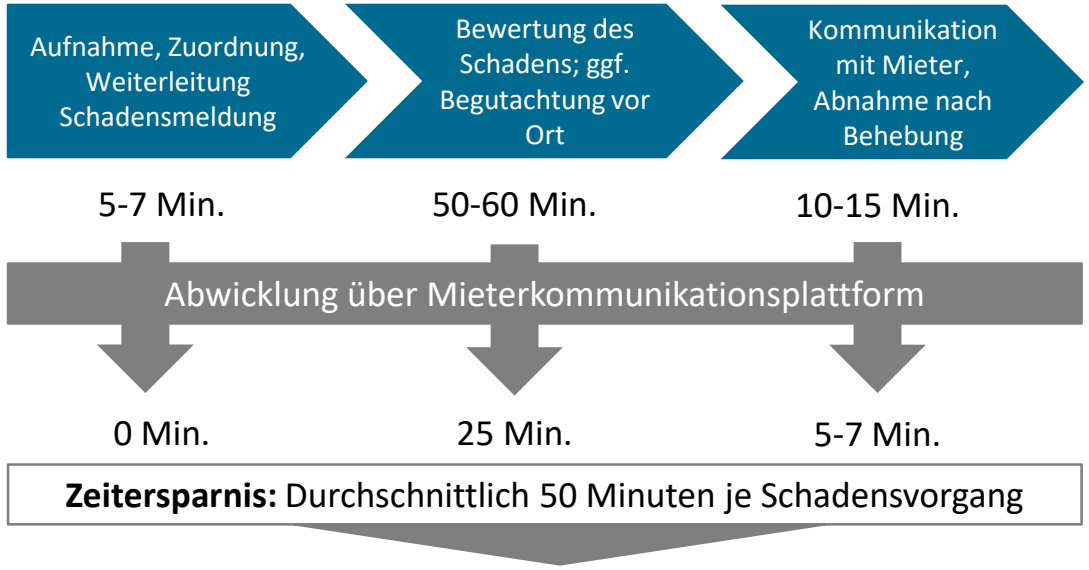
Technologie 1: Mieterkommunikations- und Service-Plattform – wie bspw. von Allthings Technologies AG (1/2)

Prozessuale Problemstellung vor der Digitalisierung aus Kundensicht	• Geringe Mieternähe, Mieterkommunikation unstrukturiert und nicht trackbar • Keine digital automatisierten Prozessabläufe vom Mieter zum Eigentümer • Qualität der Kundenbeziehung und Bearbeitungsgeschwindigkeiten schwer messbar
Verfolgte Zielsetzung, durch den Einsatz einer Proptech-Lösung	• Optimierung des Kontaktmanagements zwischen Eigentümer/ Vermieter und Nutzer/ Mieter • Nutzer/ Mieter besser verstehen – Mieter als Informationsquelle nutzen • Nutzer/ Mieter durch wertvolle Service-Angebote binden
Welche Hürden zu nehmen sind:	• Überführung der Mieter auf das neue System/ Hohe Onboardingrate der Mieter ist zentral • Der Nutzen, über den Servicepoint hinaus, muss stark beim Nutzer vermarktet werden • Synergien erst ab bestimmter Durchdringung spürbar
Massivster und messbarer Proptech-Effect aus Kundensicht	• Effizienzsteigerung im Kommunikationsprozess zum Mieter • Integriertes Ticketsystem (Schadenmeldung) und automatisierte Workflows • Kontaktaufnahmen/ Anschreiben an den Mieter über digitalen Weg

Technologie 1: Mieterkommunikations- und Service-Plattform – Quantifizierter Proptech-Effect (2/2)

Effekt-Case aus Kundensicht*

Kommunikationsprozess: Schadensmeldung durch den Mieter



Zeitersparnis: Durchschnittlich 50 Minuten je Schadensvorgang

Je 1.000 Wohneinheiten ca. 830 Schadensfälle p.a. und das 1,5fache an Schadensmeldungen (1.245). 50 Minuten Effizienzsteigerung je Vorgang entsprechen einer Zeiteinsparung von rund 130 Tagen p.a., also ca. 0,6 FTE

Effekt-Hintergründe

- Mieter nutzt Schadensmeldungs-Workflow und lädt im Idealfall bereits Fotos des Schadens hoch
- Die Weiterleitung an die zuständigen Bearbeiter erfolgt automatisiert anhand definierter Zuordnungen im Workflow
- Schadensbewertung aufgrund Bildmaterial macht einen Teil (ca. 50%) der vor-Ort-Begutachtungen überflüssig
- Die weitere Mieterkommunikation erfolgt über die Kommunikationsplattform entlang des Prozessfortschrittes
- Die Abnahme nach Behebung des Schadens kann teilweise auf digitalem Wege über Fotos des Mieters erfolgen

…weitere Effekte

- Weitere Potentiale ergeben sich aus anderen Kommunikationsanlässen mit dem Mieter (Grundsätzlich: Wegfall Porto durch digitalen Kommunikationsweg)
- Anbindung von mieternahen Services auf der Plattform sind zudem Effekte, die auf die Mieterbindung einzahlen

* Basis sind Expertenschätzungen der Interviewpartner zur Effizienzsteigerung im Prozess

Technologie 2: Marktplatz für Sanierungsleistung – wie bspw. von Doozer Real Estate Systems GmbH (1/2)

Prozessuale Problemstellung vor der Digitalisierung aus Kundensicht	• Zeitaufwändige Vergabeverfahren, u.a. durch Einholung von mehreren Vergleichsangeboten • Handwerkerbeauftragung häufig nur auf Basis langer Zusammenarbeit, persönlicher Kontakte • Sanierungsleistung und Handwerkerangebote waren nicht standardisiert
Verfolgte Zielsetzung, durch den Einsatz einer Proptech-Lösung	• Transparenz und Sicherheit über kompletten Sanierungsprozess (revisionssicheres Reporting) • Erhöhte Geschwindigkeit, um Wohnung wieder früher dem Markt zuzuführen • Sicherstellung ordentlichen Wettbewerbs, standardisierter Preisvergleich
Welche Hürden zu nehmen sind:	• Bewusstsein schaffen: Standardisierter Prozess vs. „Handwerker, Du weißt schon wie!“ • Gute Handwerker motivieren, sich auf der Plattform zu registrieren, um im Rennen zu bleiben • Qualitätsbewertung ist neben Preis-Wettbewerb und -Transparenz wichtig
Massivster und messbarer Proptech-Effect aus Kundensicht	• Bewertung des Sanierungssolls und mehrstufiger Freigabeprozess mit Blick auf langfristige Portfoliowert-Steigerung • Reduzierung der Prozess- und Sanierungskosten von rund 20%, bei hoher Prozesstransparenz • Wohnungen sind im Vergleich zu früher bis zu einem Monat schneller wieder vermarktbar, bei besserer Preistransparenz und revisionssicherer Beauftragung

Technologie 2: Marktplatz für Sanierungsleistung – Quantifizierter Proptech-Effect (2/2)

Effekt-Case aus Kundensicht*

Prozess: Wohnungssanierung

Zeitersparnis: 50% der Wohnungen sind 2-4 Wochen früher wieder vermietbar

Annahme: 1.000 Nachvermietungen (Mieterwechsel): 50% = 500 WE‘s
Annahme Miete: 7 € Kaltmiete x 60 qm Wohnung = 420 €: 50% = 210 €
500 WE‘s (14 Tage früher vermietbar) x 210 € Miete = 105.000 €

Effekt-Hintergründe

- Prozessinformationen können mehreren Prozessteilnehmern zur Verfügung gestellt werden -> Technische Bewertung des Ist-Zustands der Wohnung und kaufmännische Bewertung der Maßnahme über Plattform jederzeit möglich
- Hinterlegtes Leistungsverzeichnis führt den Handwerker in eine vergleichbare Angebotsstruktur, die bindend ist. Abrechnung nach Stunden- oder Pauschalmodell ist nicht mehr möglich
- Vergabe- und Trackingprozess über Plattform führt zu einer höheren Geschwindigkeit des Gesamtprozesses

…weitere Effekte

- Revisionssichere Vergabe (Reports über Auswahlprozess)
- Klare Prozessdokumentation in einem System
- Sicherstellung ordentlichen Wettbewerbs bei der Vergabe

* Basis sind Expertenschätzungen der Interviewpartner zur Effizienzsteigerung im Prozess

Technologie 3: Digitalisierter Vermietungsprozess – wie bspw. von Immomio GmbH (1/2)

Prozessuale Problemstellung vor der Digitalisierung aus Kundensicht	• Masse an Wohnungssuchenden je ausgeschriebener Wohnung effizient bearbeiten • Einhaltung von Datenschutzanforderungen • Zeitgemäßer Kundenservice und Transparenz
Verfolgte Zielsetzung, durch den Einsatz einer Proptech-Lösung	• Reduzierung der Mitarbeitereinbindung und Beratungsintensität beim Vermietungsprozess • Reduzierung der erforderlichen Vor-Ort-Besichtigungen durch strukturierte Vorselektion • Erhöhung des Kundenservices und der Transparenz • Erhöhung der Qualität bei der Mieterauswahl
Welche Hürden zu nehmen sind:	• Wohnungsbewerbung ausschließlich über Online-Tor, keine Bypass-Lösung zulassen • Bestandsmieter sollten bei Wechselabsichten oben in der Liste auftauchen • Akzeptanz: Sortierung der passenden Mietinteressenten zur Vorauswahl läuft automatisiert – Hierzu muss man den zuvor definierten Auswahlkriterien vertrauen
Massivster und messbarer Proptech-Effect aus Kundensicht	• Besucher-Öffnungszeiten für ungeplante Termine konnten umfassend reduziert werden, mit dem Ergebnis den Mitarbeitern flexiblere Arbeitszeitmodelle zu ermöglichen • Hohe Zeitersparnis bei Mieterauswahlprozess (keine Rückfragen mehr/ weniger Besichtigungen)

Technologie 3: Digitalisierter Vermietungsprozess – Quantifizierter Proptech-Effect (2/2)

Effekt-Case aus Kundensicht*

Prozess: Mieterauswahl

Rückfragen (Tel./ Mail) der Mietinteressenten vor der Besichtigung	Vor-Ort-Besichtigungen mit potentiellen Mietern
5-10 Min. je Interessent	300 Min.
0 Min.	90 Min.
Annahme: 50-150 Mails pro Wohnungsinserat; 50 x 5 Min. = 250 Min.; Bei **100 Neuvermietungen** = 52 Tage	Früher 10 Interessenten á 30 Min./ heute 3 á 30 Min. Bei **100 Wohnungsvermietungen** x 210 Min. Zeitersparnis =
Zeitersparnis: 52 Tage	Zeitersparnis: 44 Tage

Abwicklung über Vermietungs- / Matchingplattform

Effekt-Hintergründe

- Wunschmieterprofil hilft bei Vorselektion (Einkommen, Haustiere, Haushaltsgröße)
- Keine Kommunikation per Telefon oder E-Mail. Rein digitale Interaktion zwischen Interessent und Vermieter
- Online Bewerbungsprozess läuft automatisch über Plattform
- Scoringmodell ermittelt die passenden Mieter
- Terminvereinbarung interaktiv über Online-Terminplaner
- Mehrfachabsagen mit einem Klick
- Digitales Feedback nach Besichtigungen

…weitere Effekte

- Faire Chancen für alle Bewerber über einen standardisierten und strukturierten Prozess
- Entlastung der Mitarbeiter und Förderung von mobilem Arbeiten

* Basis sind Expertenschätzungen der Interviewpartner zur Effizienzsteigerung im Prozess

Technologie 4: Digitale Türzugangssysteme – wie bspw. von KIWI.KI GmbH (1/2)

Prozessuale Problemstellung vor der Digitalisierung aus Kundensicht	• Analoges Schlüsselmanagement mit zeitaufwendigen Handlings-Prozessen und hohem Sicherheitsrisiko • Organisatorischen Abläufe in Zusammenhang mit internen und externen Schlüsselnutzern birgt enormes Optimierungspotential
Verfolgte Zielsetzung, durch den Einsatz einer Proptech-Lösung	• Zutrittsverwaltung grundlegend optimieren • Effizientere Anbindung von externen Firmen, die Zutritt zu den Gebäuden haben müssen • Deutliche Kostenreduzierung für das Nachmachen von Schlüsseln bzw. Einsatz neuer Türschlösser sowie die erheblichen Prozesskosten der Schlüsselverwaltung (Übergaben, Dokumentation etc.)
Welche Hürden zu nehmen sind:	• 100% Funktionsfähigkeit muss sichergestellt werden, um Akzeptanz bei Mitarbeitern zu schaffen • Konsequente Nutzung der digitalen Schlüssel intern vermarkten, dass nicht parallel noch die Schlüssel rausgesucht werden, um sicher zu gehen.
Massivster und messbarer Proptech-Effect aus Kundensicht	• Deutliche Verkürzung bei den Such- und Verwaltungszeiten im Rahmen aller Schlüsselrelevanten Prozesse

Technologie 4: Digitale Türzugangssysteme – Quantifizierter Proptech-Effect (2/2)

Effekt-Case aus Kundensicht*

Prozess: Schlüsselmgmt. bei Mieterwechsel u. Hausbegehungen

Schlüsselsuche für Hauseingang bei Mieterwechsel (Vermietung), Annahme: 5.000 p.a.	Schlüsselsuche für Hauseingang bei Objektbegehung durch Hausmeister Annahme: 2.200 p.a. je HM bei 500 WE's je HM
5 Min. je Vorgang	5 Min. je Vorgang
Abwicklung über KIWI oder digitale Schließanlage	
0 Min. je Vorgang	0 Min. je Vorgang
Zeitersparnis: 52 Tage	Zeitersparnis: 23 Tage

Die Kalkulation berücksichtigt dabei nur den reinen Suchprozess nach entsprechenden Hausschlüsseln, nicht die häufig anfallenden Mehrfahrten, durch nicht passende Schlüssel. Die Ersparnis fällt also noch entsprechend höher aus

Effekt-Hintergründe

- Das komplette Schlüsselmanagement wird deutlich vereinfacht (Schlüssel suchen, zählen, ausgeben, dokumentieren, kontrollieren, nachmachen)
- Digitale Schlüssel sind von der Zentrale aus deaktivierbar, umcodierbar bzw. zeitlich beschränkbar, was zu einer hohen Sicherheit bei Schlüsselverlust führt
- Digitaler Schlüssel ist Anzahlmäßig (Einheiten) nicht beschränkt
- BK-umlagefähig über sonstige Betriebskosten möglich
- …

…weitere Effekte

- Bei 1,5 Handwerkeraufträgen pro Wohneinheit spart man bei jedem Vorgang bis zu 5 Minuten. Bei 10.000 Wohneinheiten sind das weitere 156 Arbeitstage bzw. 0,7 FTE.
- Keine Türschloss-Wechselkosten bei Mieterwechsel, wenn Wohnungstür-Zutritt digitalisiert ist.

* Basis sind Expertenschätzungen der Interviewpartner zur Effizienzsteigerung im Prozess

Technologie 5: Fernüberwachung der technischen Gebäudeausstattung – wie bspw. von metr BMS GmbH (1/2)

Prozessuale Problemstellung vor der Digitalisierung aus Kundensicht	• Kostspielige Reparaturen von Heizungsanlagen durch zahlreiche unqualifizierte Anfahrten • Hoher Zeitaufwand durch Vielzahl von Anrufen zur Mängelanzeige • Hoher Zeitaufwand bei der Bearbeitung, der Vorqualifizierung von Mieterbeschwerden
Verfolgte Zielsetzung, durch den Einsatz einer Proptech-Lösung	• Reduzierung der Mieterbeschwerden durch Früherkennung der Ausfälle • Lieferung von Daten über Heizungsanlage zur besseren Identifizierung von Störungsursachen
Welche Hürden zu nehmen sind:	• Nachrüstung von bestehenden Heizungsanlagen zwecks Fernaufnahme von Datensätzen • Schaffen von Schnittstellen mit Herstellern von Heizungsanlagen oder Gebäudeleittechnik-Systemen
Massivster und messbarer Proptech-Effect aus Kundensicht	• Reduzierung der Reparaturkosten von kritischen Anlagen, auch im Fall von Externalisierung der technischen Dienstleistungen • Reduzierung der Bearbeitungskosten für Mängelanzeigen um 50% • Spürbare Verbesserung der Service-Qualität gegenüber Mieter

Technologie 5: Fernüberwachung der technischen Gebäudeausstattung – wie bspw. von metr BMS GmbH (1/2)

Effekt-Case aus Kundensicht*

Prozess: Mieterbeschwerden und Reparatur von Heizungsanlagen

Telefonische Aufnahme und **Bearbeitung** von Mieterbeschwerden	Anfahrten zur technischen Diagnose und Reparatur **vor Ort**	Aufnahme und Bearbeitung von Mietminderungs-anträgen
20.000 Anrufe à 5 Min. / Jahr	30.000 Fahrten / Jahr	4.400 Mietminderungen / Jahr

Abwicklung über Plattform zur Überwachung der technischen Assets

-50% Bearbeitungszeit	- 50% Fahrten	-25% Mietminderungen
Zeitersparnis: **110 Tage**	Kostenersparnis: **562.000€ / Jahr**	Mehreinnahmen: **55.000€ / Jahr**

Annahme: durchschnittliche große deutsche Wohnungsbaugesellschaft mit 44.000 Wohneinheiten

Effekt-Hintergründe

- Pro 1000 Wohneinheiten gehen jährlich ca. 500 telefonische Störungsmeldungen zur Heizungsanlage von Mietern ein.
- Pro Störmeldung der Heizungsanlage sind bis zu 4,5 Anfahrten nötig um das Problem zu beheben.
- 95% der Anfahrten erfolgen unqualifiziert, also ohne genaue Kenntnis der Störungsursache.
- Durch die Fernüberwachung der Heizungsanlage stehen jederzeit Daten zur Verfügung, die die Identifikation von Störungsursachen vereinfachen und so unnötige Anfahrten reduzieren.

…weitere Effekte

- Durch die Verfügbarkeit von Daten aus der Fernüberwachung der Heizungsanlage werden Störungen früher erkannt und es gehen weniger Mieterbeschwerden ein.
- Die Bearbeitung der Beschwerden wird durch die Verfügbarkeit von mehr Informationen vereinfacht.

* Basis sind Expertenschätzungen der Interviewpartner zur Effizienzsteigerung im Prozess

Technologie 6: Digitales Aufzugsmanagement – wie bspw. von Simplifa GmbH (1/2)

Prozessuale Problemstellung vor der Digitalisierung aus Kundensicht	• Aufzugsthemen sind Spezialthema, das Experten-Know-how erfordert • Verkürzung der Stillstandzeiten aufgrund Störung bzw. Früherkennung • Professionalisierung des Aufzugsmanagements aufgrund komplexer Anforderungen
Verfolgte Zielsetzung, durch den Einsatz einer Proptech-Lösung	• Digitalisierung aller Aufzugs-Dokumente und Steigerung der Daten-Transparenz • Prozessgeschwindigkeit erhöhen durch visualisierte Zustandsbewertungen • Über proaktives Management (Sensorik) die Betriebs- und Instandhaltungskosten senken
Welche Hürden zu nehmen sind:	• Akzeptanz schaffen und Mitarbeiter-Job-Ängste beim Bestandshalter zerstreuen • Prozessveränderungen in Kommunikationswegen durchsetzen
Massivster und messbarer Proptech-Effect aus Kundensicht	• Ersparnis direkter und indirekter Kosten • Erhöhung der Betriebssicherheit des Aufzugs • Zuverlässige Budgetierung und professionelles Reporting

Technologie 6: Digitales Aufzugsmanagement – Quantifizierter Proptech-Effect (2/2)

Effekt-Case aus Kundensicht*

Prozess: Aufzugsverwaltung

Indirekte Kosten	Direkte Kosten
Bearbeitung von Störungen, Ausschreibungen, Prüfberichten Angeboten & Rechnungen	Betriebs- und Instandhaltungskosten
6-8h	3.000€

Abwicklung und Optimierung durch Simplifa Digital Twin

1-2h	ca. 2.250€/Jahr
Zeitersparnis: 5-6h pro Jahr und Aufzug	**Kostenersparnis:** ca. 750€ pro Jahr und Aufzug

5.000 Wohneinheiten entsprechen ca. 75 Aufzügen

5 Stunden Zeitersparnis je Aufzug entspricht rund 375 Stunden

Kostenersparnis
750€ x 75 Aufzüge = 56.250 €

Effekt-Hintergründe

- Komplettes Management aus einer Hand (Datenerfassung aller kaufmännischen und technischen Dokumente)
- Ausschreibungsergebnisse und Angebotspreise können in Vergleichsdatenbank validiert werden
- 360-Grad Visualisierung des Aufzugs ermöglicht Ferndiagnosen und minimiert Anfahrtserfordernisse
- Automatisierte Prüfungs- und Nachverfolgungsprozesse für Rechnungen und Prüfberichte
- Aufzugs-Know-How und Branchennetzwerk wird verfügbar gemacht
- Großkundenkonditionen und zentralisierte Einkaufsmacht werden an den Betreiber übertragen

…weitere Effekte

- Direkte Datenübertragung in bestehende ERP-Systeme (z.B. Wodis Sigma etc.)
- Ansprechpartner für Aufzugsmodernisierungen und -neubau für Bestandsportfolio

* Basis sind Expertenschätzungen der Interviewpartner zur Effizienzsteigerung im Prozess

Inhalt

1 Status quo im Markt und Zielsetzung der Studie

2 Vorgehensweise in den Expertengesprächen

3 Marktblick: Hintergründe und Stand der Digitalisierungsbestrebungen

4 Proptech-Effects im Detail

5 Interview: „Partnering aus Sicht eines ERP-System-Anbieters“

6 Steckbriefe der Studien-Initiatoren

„Wir haben etwas, was viele Proptechs nicht haben: Kunden.“

Im Interview mit Dr. Christian Westphal, Geschäftsführer von Spacewell Germany

Diese Aussage klingt zugegebenermaßen auf den ersten Blick provokant, spitzt aber letztendlich die aktuelle Situation auf dem Digital Real Estate Markt zu - noch. Proptechs haben gute Ideen und hervorragende Lösungen für (Teil-)Prozesse des Immobilienmanagements, aber sie haben auch Schwierigkeiten, einen direkten Zugang zu den Immobilienunternehmen zu bekommen. Die Unternehmen wiederum sind durchaus interessiert, tun sich aber schwer damit, diese Lösungen anzuwenden, da sie hohe Kosten und die aufwendige Integration in die bestehende IT-Architektur scheuen.

Der Status quo ist, dass das kaufmännische System in den meisten Immobilienunternehmen das Herzstück der IT-Infrastruktur ist. Das bedeutet aber nicht das Aus für die Lösungen aufstrebender Proptechs, sondern bietet beiden Seiten ein enormes Potential. Wenn beide Parteien aufeinander zugehen, ihre jeweiligen Stärken in eine Waagschale werfen, miteinander kombinieren und konstruktiv kooperieren, partizipieren alle - Proptechs, etablierte ERP-Anbieter und vor allem die wichtigste Partei, die Kunden.

ERP-Hersteller verfügen über ein großes Know-how sowohl auf der fachlich immobilienwirtschaftlichen Seite als auch bei der Durchführung hoch komplexer IT-Implementierungsprojekte. Die Hersteller haben durchaus Interesse daran, hocheffiziente Lösungen, die ihren Kunden echte Mehrwerte bieten, einzubinden und den Ansatz eines ganzheitlichen Immobilienmanagements zu verfolgen sowie zu etablieren.

Spacewell Germany verfolgt die Idee des konstruktiven Partnerings schon seit vielen Jahren. Wie das im Detail aussieht, erklärt Geschäftsführer Dr. Christian Westphal im Interview.

Frage: Herr Dr. Westphal, Spacewell ist die Dachmarke für das operate & manage Segments der Nemetschek Group. Gibt es eine Philosophie wie Sie als Gruppe grundsätzlich zum Partnering stehen?

Christian Westphal, Spacewell Germany: Die Stärke der Nemetschek Group ist, dass sie aus unabhängigen und eigenständigen Brands besteht. In ihrer Gesamtheit bietet die Gruppe Lösungen, um alle Phasen des Lebenszyklus einer Immobilie softwareseitig abzubilden. Die Philosophie ist, die Zusammenarbeit und den Austausch untereinander, mit offenen Schnittstellen sowie darüber hinaus, zu fördern und dabei konsequent den Fokus auf den Kundennutzen zu richten. Das leben wir natürlich auch bei uns. Bei uns stehen nicht unsere Partner oder wir im Vordergrund, sondern stets die bestmögliche Lösung für unsere Kunden.

Frage: Wie kann man sich eine Partnerschaft in Bezug auf die Software vorstellen?

Christian Westphal: Unsere Philosophie ist, zu jeder Partnerschaft eine hoch entwickelte Schnittstelle umzusetzen. Umgekehrt führt nicht jede Schnittstelle automatisch zur Partnerschaft. Unser iX-Haus kommuniziert beispielsweise per Schnittstelle mit SAP und der Aareal Bank. Bei einer Lösung mit einer Partnersoftware wie DocuWare, tauschen wir jedoch nicht bloß Daten aus. Wir konzipieren eine tiefgehende prozessübergreifende Integration, die unseren Kunden einen hohen Mehrwert bietet, der deutlich über eine Verwaltungssoftware hinausgeht.

Frage: Wie sieht es mit Kooperationen mit Proptechs aus?

Christian Westphal: Wir sind grundsätzlich aufgeschlossen, das ist Teil unserer Unternehmens-DNA. Insofern schauen wir uns diese Unternehmen regelmäßig an und prüfen die Zusammenarbeit. Wir finden es klasse, wenn es Menschen gibt, die tolle Ideen haben, wie die Branche besser arbeiten kann und diese auch umsetzen.

Frage: Wie kann die Zusammenarbeit mit einem Proptech entstehen?

Christian Westphal: Bei uns klingelt jeden Tag mehrfach das Telefon, weil wieder ein Proptech mit einer tollen Idee mit uns zusammenarbeiten möchte. Denn wir haben etwas, was viele Proptechs nicht haben: Kunden. Doch das Proptech muss ja in erster Linie nicht uns überzeugen, sondern den potenziellen Kunden mit einer zusätzlichen Wertschöpfung. Wenn die Kunden dann in ein Projekt mit dem Proptech starten, und alle Beteiligten Geld und Manpower investieren wollen, ist das der Punkt, an dem wir gerne in die Zusammenarbeit einsteigen. So ist zum Beispiel die sehr erfolgreiche Kooperation mit unserem Partner casavi entstanden.

Inhalt

1 Status quo im Markt und Zielsetzung der Studie

2 Vorgehensweise in den Expertengesprächen

3 Marktblick: Hintergründe und Stand der Digitalisierungsbestrebungen

4 Proptech-Effects im Detail

5 Interview: „Partnering aus Sicht eines ERP-System-Anbieters“

6 Steckbriefe der Studien-Initiatoren

Allthings GmbH (1/2)

Muttergesellschaft:	Allthings Technologies AG
Gründungsjahr:	2013
Homepage:	www.allthings.me
Unternehmenssitz:	Basel, Berlin, Amsterdam, London
Anzahl Mitarbeiter:	~90
Anstehende Finanzierungsrunde:	Series B
Ansprechpartner Geschäftsführung:	Martin Beyerlein
Email:	martin.beyerlein@allthings.me
Telefon:	+49 151 10622951

Asset Klassen-Fokus

X	Office	X	Residential		Retail		Sonstige

Kunden-Fokus

X	Fonds-/ Asset Manager	X	Bestandshalter
	Property Manager		Facility Manager

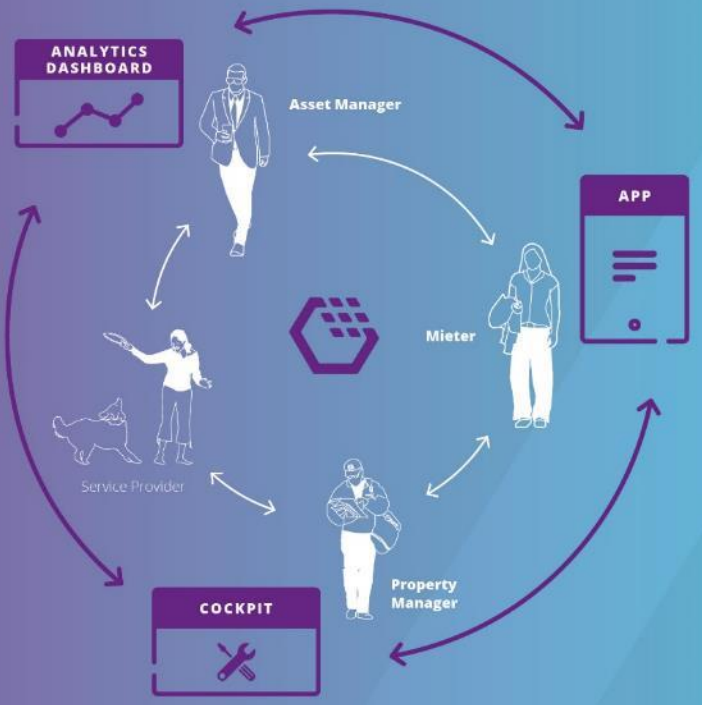
Referenzen/ Kunden

Credit Suisse, Investa, Swisslife, Patrizia, Nassauische Heimstätte, und 60 weitere mittel- bis grosse Unternehmen

Kurzbeschreibung Gebührenmodell

Software-as-a-Service-Modell

Allthings GmbH (2/2)



Über Allthings

Allthings liefert alles für ein besseres Leben in Gebäuden.
Stark darauf fokussiert ein herausragendes Mietererlebnis zu schaffen und die Prozesseffizienz zu erhöhen, bietet Allthings eine zentrale Plattform, die Mieter, Eigentümer und Dienstleister verbindet.

Die Mieter nutzen die App für die direkte Kommunikation und den Zugriff auf eine Vielzahl von digitalen Diensten, die den Alltag erleichtern.
Immobilienbesitzer fügen ihren Gebäuden neue, digitale Dienstleistungen hinzu und profitieren von datenbasierten Erkenntnissen.
Dienstleister wie Hausverwaltungen, lokale Handels- oder Concierge-Unternehmen bieten ihre Services den Mietern digital an.
Darüber hinaus können Drittanbieter flexibel in die modulare und offene Allthings Plattform integriert werden, ähnlich wie in einem App Store für Gebäude.

Das 2013 in Basel als Spin-off der ETH Zürich gegründete Unternehmen verfügt heute über Niederlassungen in Basel, London, Amsterdam, Berlin, Frankfurt am Main und Freiburg. Das >90-köpfige Team ist mehrfach ausgezeichnet und zählt über 200 führende europäische Immobilienunternehmen und Dienstleister zu seinen Kunden.

Weitere Informationen finden Sie unter www.allthings.me.

Spacewell Germany (Crem Solutions GmbH & Co. KG) (1/2)

Muttergesellschaft:	Nemetschek SE
Gründungsjahr:	1982
Homepage:	http://www.spacewell-germany.com/
Unternehmenssitz:	Ratingen
Anzahl Mitarbeiter:	> 60
Anstehende Finanzierungsrunde:	
Ansprechpartner Geschäftsführung:	Dr.-Ing. Christian Westphal
Email:	cwestphal@spacewell-germany.com
Telefon:	0049 2102 5546 220

Asset Klassen-Fokus

X	Office	X	Residential	X	Retail	X	Sonstige

Kunden-Fokus

X	Fonds-/ Asset Manager	X	Bestandshalter
X	Property Manager		Facility Manager

Referenzen/ Kunden

HIH Property Management GmbH
HEICO Property Partners GmbH

Kurzbeschreibung Gebührenmodell

Spacewell Germany (Crem Solutions GmbH & Co. KG) (1/2)

IX-HAUS SCHNITTSTELLENKARTE / ÜBERSICHT

IMPORTE

tammdaten-Import
tandard-Buchungsimport
ML-Rechnungsimport
undenindividuelle Importe

iX-Haus
iX-Haus plus

DOCUWARE | PARTNERLÖSUNGEN

EXPORTE

- Excel Reporting
- GoBD-Buchungsexport
- Datev-Buchungsexport
- Standard-Buchungsexport
- IntReal-Buchungsexport
- Quantum-Buchungsexport
- Yardi-Buchungsexport
- audicon-E-Bilanz
- audicon -Financial-Solutions
- Datenbankviews
- kundenindividuelle SAP-Exporte
- weitere individuelle Exporte

ZAHLUNGS-VERKEHR

- SEPA Zahlungsverkehr
- Aareal Account
- konfipay

HEIZKOSTENDIENSTE

- L/M - Satz
- A - Satz
- E-898 - Satz

DMS BASIS-SCHNITTSTELLEN

- Datenbankviews
- Verschlagwortung
- URL-Webseite
- XML Rechnungsimport

Doozer Real Estate Systems GmbH (1/2)

Muttergesellschaft:	-
Gründungsjahr:	2014
Homepage:	https://doozer.de
Unternehmenssitz:	Berlin
Anzahl Mitarbeiter:	35
Anstehende Finanzierungsrunde:	Series B
Ansprechpartner Geschäftsführung:	Carsten Petzold
Email:	cp@doozer.de
Telefon:	030 555 785 20

Asset Klassen-Fokus

	Office	X	Residential		Retail		Sonstige

Kunden-Fokus

X	Fonds-/ Asset Manager	X	Bestandshalter
X	Property Manager		Facility Manager

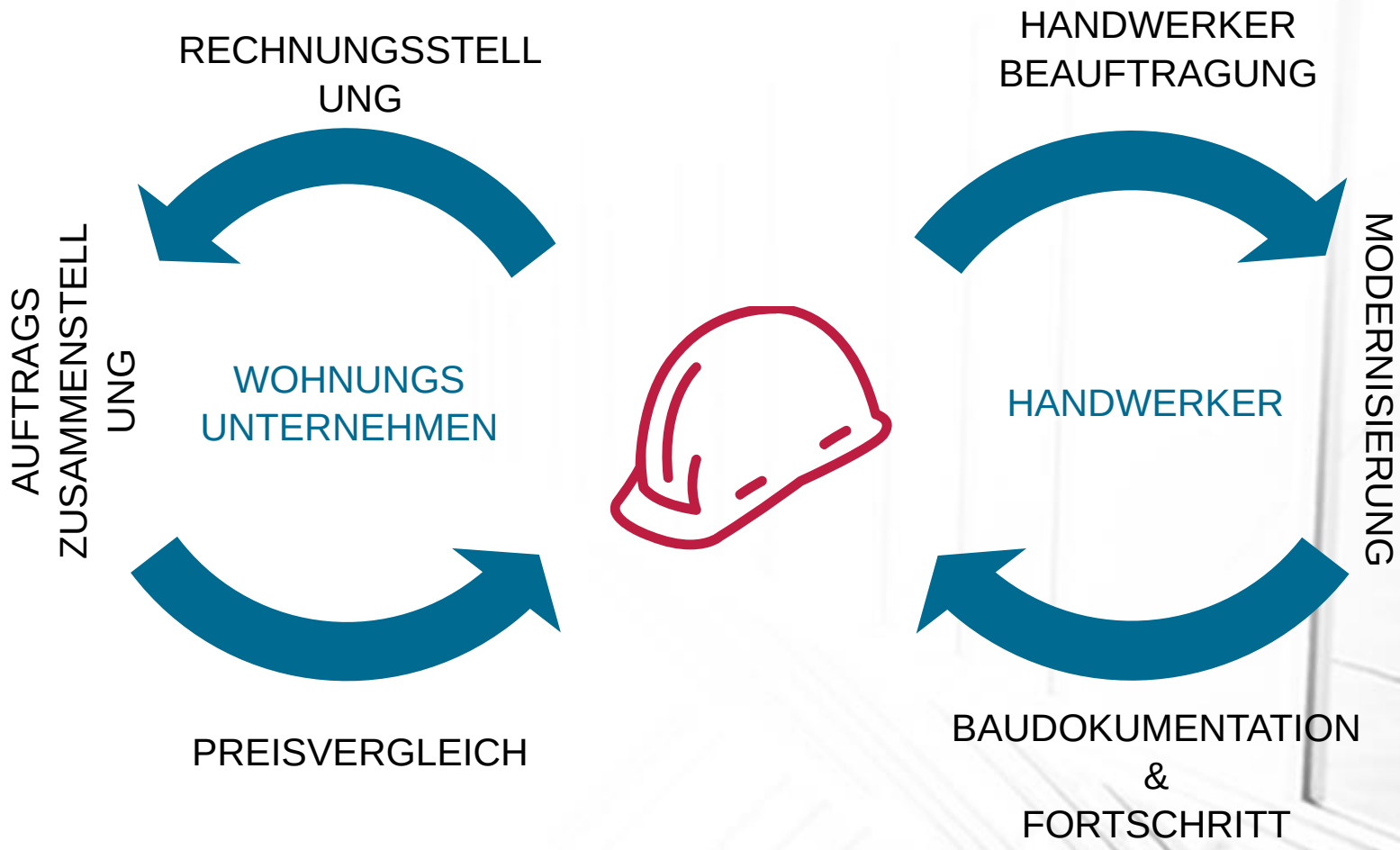
Referenzen/ Kunden

LEG, Corpus Sireo, Noratis, Capital Bay Real Estate, Tectareal

Kurzbeschreibung Gebührenmodell

Pro ausgeführten Auftrag bezieht Doozer vom Handwerks-unternehmen eine Provision im Skontobereich.

Doozer Real Estate Systems GmbH (2/2)



Immomio GmbH (1/2)

Muttergesellschaft:	-
Gründungsjahr:	2014
Homepage:	www.immomio.de
Unternehmenssitz:	Hamburg
Anzahl Mitarbeiter:	25
Anstehende Finanzierungsrunde:	2020
Ansprechpartner Geschäftsführung:	Nicolas Jacobi
Email:	njacobi@immomio.de
Telefon:	040 - 882 159 899

Asset Klassen-Fokus

	Office	X	Residential		Retail		Sonstige

Kunden-Fokus

X	Fonds-/ Asset Manager	X	Bestandshalter
X	Property Manager		Facility Manager

Referenzen/ Kunden

Wohnbau GmbH (Bonn), hanova Wohnen GmbH (Hannover), Baugenossenschaft Esslingen, Becker & Kries Unternehmensgruppe (Berlin), SWB Mülheim a.d. Ruhr, Haus & Grundeigentum Hannover, Stöben Wittlinger GmbH

Kurzbeschreibung Gebührenmodell

SaaS-Modell, abhängig von Funktionsumfang, kostenfreies Grundmodul, unbegrenzte Anzahl an Vermietungen

Immomio GmbH (2/2)

IMMOMIO FUNKTIONIERT WIE PARSHIP, NUR FÜR WOHNUNGEN

Objekt erstellen

Geben Sie Ihre Wohnungsdaten ein oder importieren Sie diese aus Ihrem ERP-System.

Wunschmieterprofil erstellen

Definieren Sie, welche Eigenschaften Ihr neuer Mieter mitbringen soll.

Top-Mieter auswählen

Auf Basis Ihres Wunschmieterprofils bekommen Sie die besten Kandidaten aus der Immomio Interessentendatenbank präsentiert. Mit nur einem Klick bieten Sie den Top-Mietern die Wohnung an.

Der Bewerbungsprozess ist vollständig digital und mobil.

Mieter auswählen

Mit nur einem Klick können Sie Ihre neuen Mieter auswählen und allen anderen eine Absage versenden.

Besichtigungstermine planen

Ihre Favoriten können Sie für den Besichtigungskalender freischalten. Die Interessenten verteilen sich selbstständig über die verfügbaren Termine.

Optional: Auf Portal veröffentlichen

Falls Ihr passender Mieter nicht in der Interessentendatenbank ist, können Sie Ihre Wohnung auf allen gängigen Portalen und Ihrer Homepage veröffentlichen.

KIWI.KI GmbH (1/2)

Muttergesellschaft:	KIWI.KI GmbH
Gründungsjahr:	2012
Homepage:	https://kiwi.ki/
Unternehmenssitz:	Berlin
Anzahl Mitarbeiter:	49
Anstehende Finanzierungsrunde:	Anfang 2020
Ansprechpartner Geschäftsführung:	Karsten Nölling
Email:	karsten.noelling@kiwi.ki
Telefon:	+49 30 609 8383-35

Asset Klassen-Fokus

X	Office	X	Residential		Retail		Sonstige

Kunden-Fokus

X	Fonds-/ Asset Manager	X	Bestandshalter
X	Property Manager	X	Facility Manager

Referenzen/ Kunden

KIWI wird von über 588 Wohnungsunternehmen genutzt. U.a. Deutsche Wohnen, Spar- und Bauverein Dortmund, Nassauische Heimstätte Wohnstadt, TAG und degewo. 81.500 Wohnungen sind bereits angeschlossen. Mehr als 200.000 im Rollout. https://kiwi.ki/erfahrungsberichte/

Kurzbeschreibung Gebührenmodell

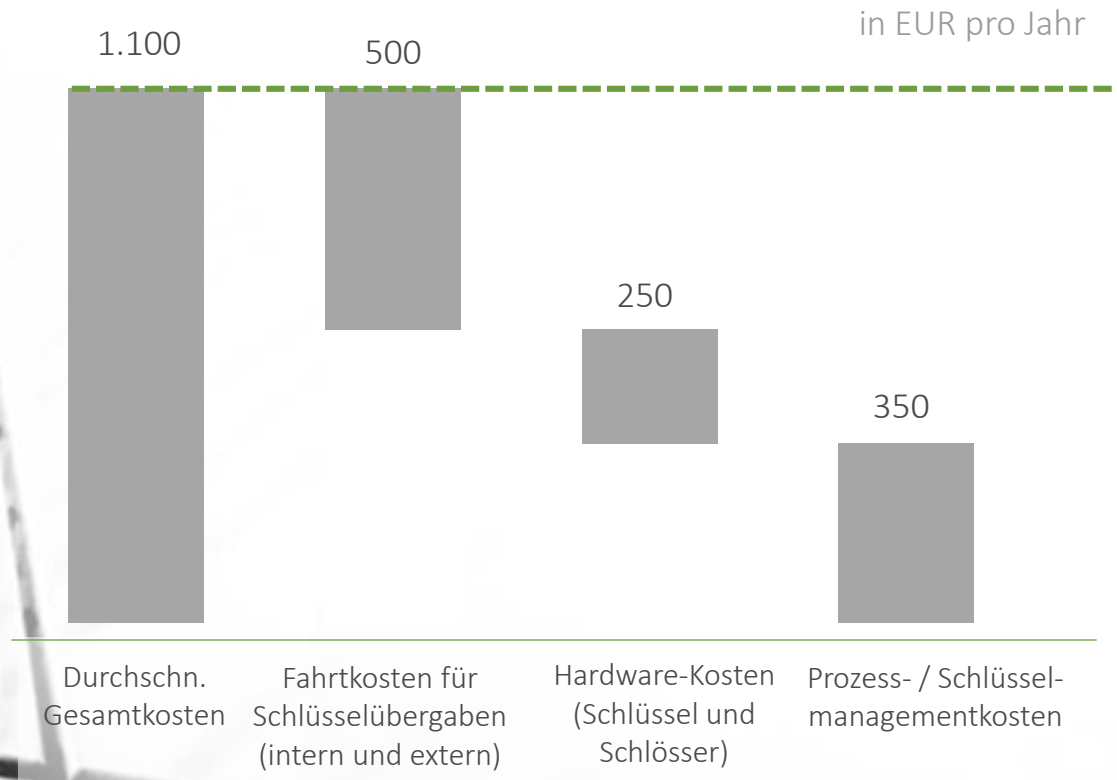
Zugang als Service: Investitionskosten von ca. 500 EUR pro Tür inkl. Installation und Netzwerk + geringe monatliche Nutzungsgebühr ab 2,80 pro Wohnung. Die monatliche Nutzungsgebühr ist über die Sonstigen Betriebskosten umlegbar.

KIWI.KI GmbH (2/2)

Hauptgrund von KIWI Kunden auf digitalen Türzugang umzusteigen sind Kosteneinsparungen

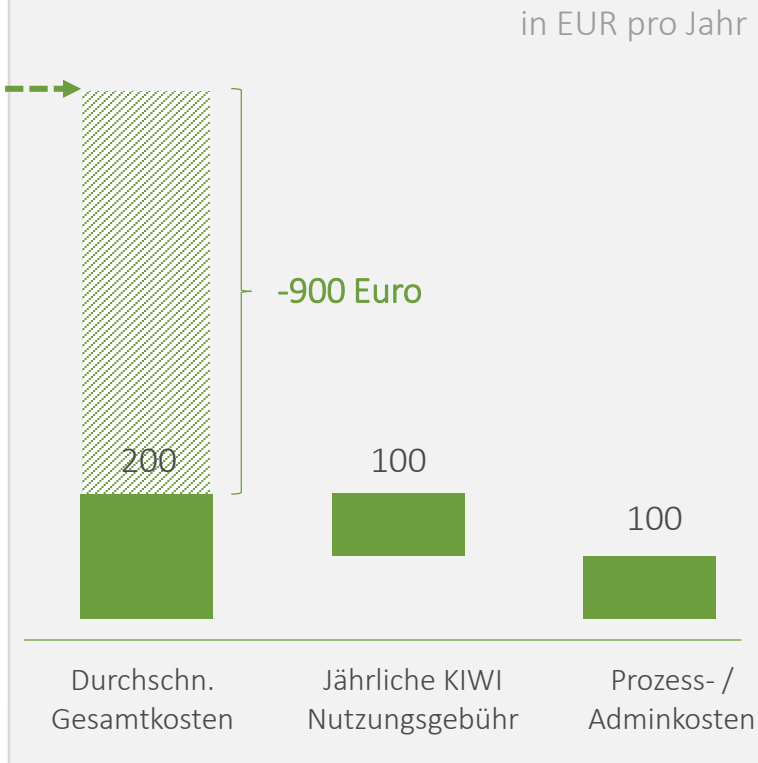
Schlüsselmanagement bisher

Kostenübersicht des traditionellen Schlüsselmanagements für ein MFH mit 10 WE*



Zugangsmanagement mit KIWI

Kostenübersicht des Zugangsmanagements mit KIWI für ein MFH mit 10 WE*



Finanzielle Vorteile

- Jährliche Kosteneinsparung von 900 Euro
- Durchschn. Amortisation von 1 Jahr bei Installations-kosten von ca. 900 Euro
- 27.000 Euro gesamte Einsparungen über die Nutzungsdauer einer Tür von 30 Jahren (bei 0% Zinsen)
- Erhöhte Sicherheit, Komfort sowie Innovationsführerschaft sind zusätzliche Vorteile

* Alle Zahlen basieren auf Kundenfeedback, detaillierte Kostenübersicht verfügbar

metr BMS GmbH (1/2)

Muttergesellschaft:	Next Big Thing AG
Gründungsjahr:	2016
Homepage:	www.metr.systems
Unternehmenssitz:	Berlin
Anzahl Mitarbeiter:	12
Anstehende Finanzierungsrunde:	Series A
Ansprechpartner Geschäftsführung:	Dr. Franka Birke
Email:	Franka.birke@metr.systems
Telefon:	0176 6095 4430

Asset Klassen-Fokus

	Office	X	Residential		Retail		Sonstige

Kunden-Fokus

X	Fonds-/ Asset Manager	X	Bestandshalter
X	Property Manager	X	Facility Manager

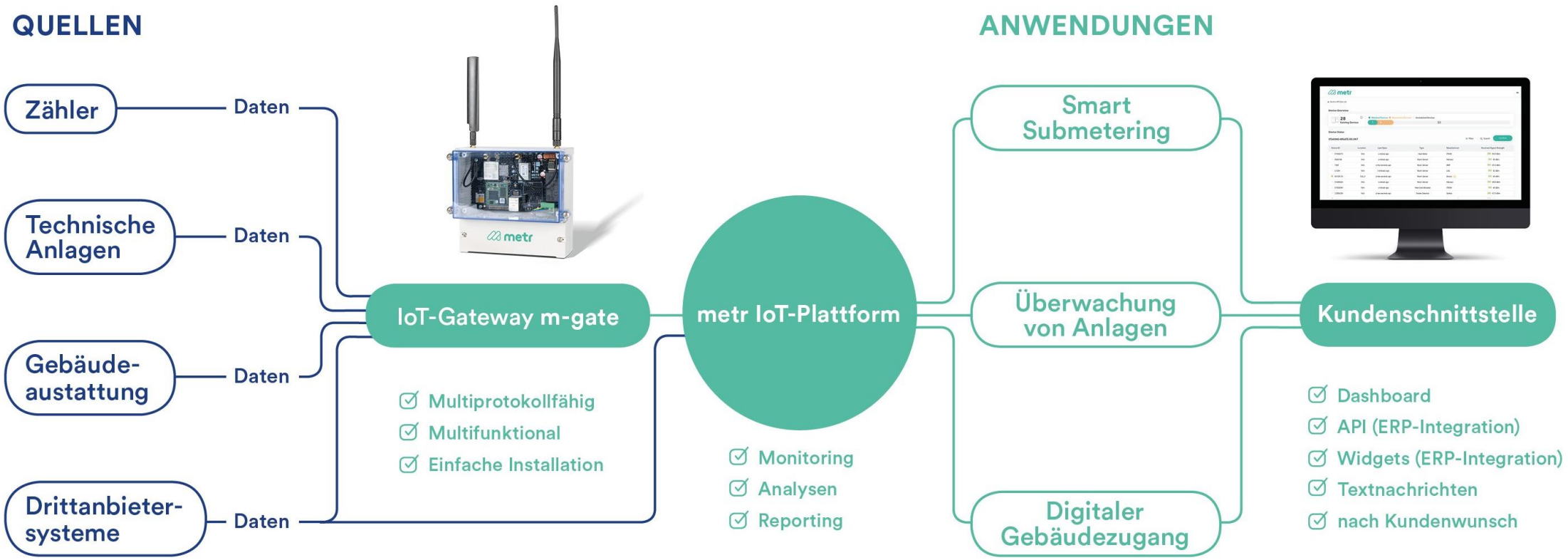
Referenzen/ Kunden

Degewo netzWerk GmbH, GBG Mannheim, WSL

Kurzbeschreibung Gebührenmodell

Hardware-Kosten & SaaS-Kosten

metr BMS GmbH (2/2)



Simplifa GmbH (1/2)

Muttergesellschaft:	
Gründungsjahr:	2013
Homepage:	www.simplifa.de
Unternehmenssitz:	Berlin
Anzahl Mitarbeiter:	36
Anstehende Finanzierungsrunde:	Ja, Serie A
Ansprechpartner Geschäftsführung:	Ludwig von Busse Hubertus von Schierstaedt
Email:	info@simplifa.de
Telefon:	030 39820330

Asset Klassen-Fokus

X	Office	X	Residential	X	Retail	X	Sonstige

Kunden-Fokus

X	Fonds-/ Asset Manager	X	Bestandshalter
X	Property Manager	X	Facility Manager

Referenzen/ Kunden

Generali Real Estate – Deutschland, Becker & Kries

Kurzbeschreibung Gebührenmodell

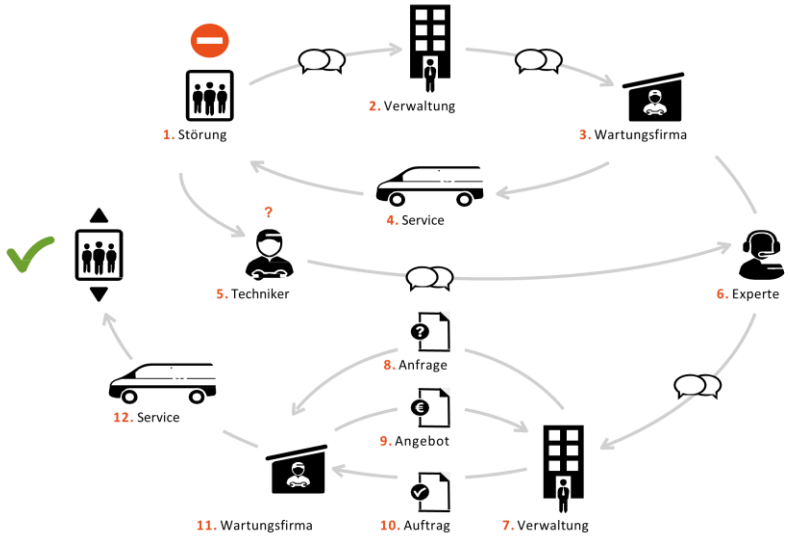
Monatliche Servicegebühr mit drei verschiedenen Leistungspaketen

Simplifa GmbH (2/2)

Probleme

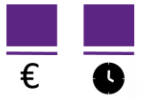
- Keine Rechtssicherheit
- Unplanbare und unangemessene Kosten
- Arbeitszeit-Ineffizienz
- Kein Reporting

Dauer Entstörung:
bis zu 30 Tage



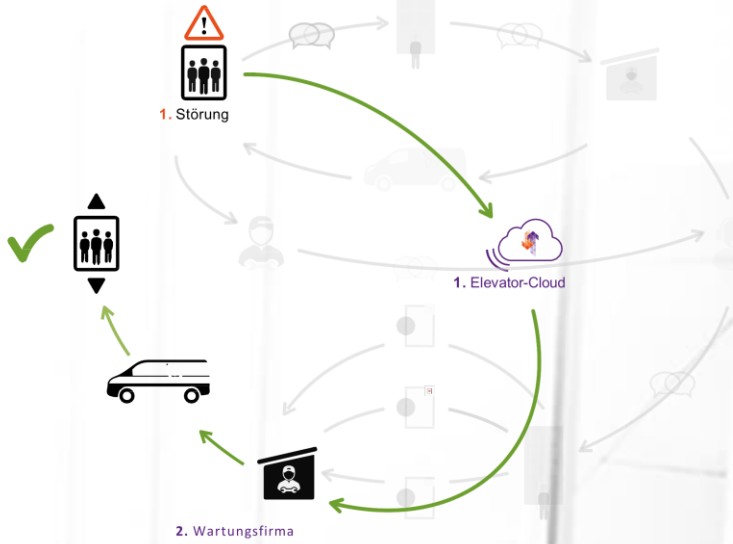
Resultat

Prozessvereinfachung



Kosteneinsparung:
~30%

- Rechtssicherheit ✓
- Planbare Kosten ✓
- Arbeitszeit effizient ✓
- Reporting ✓



Simplifa hat mit dem Elevator Twin ein digitales Abbild von Bestandsaufzügen entwickelt, das die technische und kaufmännische Intransparenz des Aufzugbetriebs auflöst. Der herstellerunabhängige ElevatorTwin umfasst die visuelle Darstellung in 360°, die vollständige technische Dokumentation sowie ein sensorbasiertes Live-Monitoring-System, dessen Daten von Machine-Learning-Algorithmen ausgewertet werden. Damit überführt Simplifa Predictive Maintenance in den Alltag, reduziert Kosten und minimiert Ausfälle.

Simplifa strukturiert, optimiert und betreut Aufzugportfolios und positioniert sich als übergeordnete, neutrale Schnittstelle zwischen den Vertretern des Eigentümers und den Aufzugservicegesellschaften. Alle Geschäftsvorfälle des Aufzugs werden im Auftrag des Eigentümers über Simplifa digital koordiniert, verhandelt, geprüft und freigegeben.

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen

Thomas Wenzel
Partner

thomas.wenzel@bell-consultants.com
Tel.: 01577 1978 378

Bell
MANAGEMENT CONSULTANTS
The Real Estate Professionals

Management Beratung	Mergers & Acquisitions	Research & Datenanalyse	Initiativen & Konferenzen
Strategie-, Organisations- und Prozessberatung sowie die Durchführung von Ausschreibungsprojekten	Konzentration auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen	Marktreports im Asset-, Property und Facility Management sowie die Analyse von Mieter- und Mitarbeiterzufriedenheit	Initiator und Treiber von Plattformen im Real Estate Management sowie im Digitalisierungs-Bereich
USP	**USP**	**USP**	**USP**
Schlanker und unkonventioneller Beratungsansatz auf Basis nachweislich exzellenter Benchmarks und Marktzugänge	Direkte Zugänge zu den relevanten Unternehmen und Kenntnisse der Geschäftsstrategien als Schlüssel erfolgreicher M&A-Deals	Nachweislich exklusive Benchmarks und Unternehmensdaten als Entscheidungsgrundlage für das Top-Management	Formate auf Management-Ebene mit klarem inhaltlichen Fokus, hoher Teilnehmerbeständigkeit und begrenztem Zugang