

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Eine wertvolle Partnerschaft für die Digitalisierung der Branche

2018 begründeten die Degewo Netzwerk GmbH und das Start-up Metr Building Management Systems GmbH eine Partnerschaft, die sich der Digitalisierung des technischen Gebäudemanagements in Mietwohnhäusern widmete. Diese Art der Kooperation hat das Potenzial, die Wohnungswirtschaft maßgeblich zu verändern.

Von Dr. Franka Birke und Ulrich Jursch

Die Partnerschaft zählt zu den ersten ihrer Art, in der eine führende Wohnungsgesellschaft und ein PropTech gemeinsam die Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft aktiv vorantreiben. Das gemeinsame Ziel bestand darin, digitale Lösungen zu entwickeln, die über den damaligen Marktstandard hinausgingen.

Die Degewo Netzwerk GmbH ist ein 2016 gegründetes Tochterunternehmen der kommunalen Wohnungsgesellschaft Degewo AG, die rund 80.000 Wohnungen in Berlin verwaltet. Degewo Netzwerk erbringt mit mehr als 50 Mitarbeitenden eigene Dienstleistungen für den Degewo-Konzern sowie für Dritte und bündelt Kompetenzen in den Bereichen Messdienstleistungen, Energiemanagement und Energielieferung sowie digitale Infrastruktur.

Metr Building Management Systems GmbH wurde ebenfalls 2016 gegründet und hat das Ziel, die Reduktion der weltweiten CO₂-Emissionen zu beschleunigen, indem Gebäude um 50 % energieeffizienter gemacht werden. Dafür entwickelt das PropTech eine Plattform für energieeffiziente Gebäude für ein zuverlässiges, effizientes und sicheres Gebäudemanagement.

Das gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekt (F&E-Projekt) zielte darauf ab, ein multifunktionales, anbieteroffenes Internet-of-Things-Gateway (IoT-Gateway) für die Datenübermittlung aus Wohnimmobilien sowie drei spezifische Anwendungsfälle zu entwickeln. Konkret wurden dabei Lösungen für die Fernauslesung von Zählern sowie Geräten für die Heizkostenabrechnung und die Fernüberwachung von Heizungs- und Warmwasseranlagen erarbeitet. Die entwickelten Lösun-



Dr. Franka Birke
Gründerin und
Chief Executive Officer
Metr
BERLIN

gen und das Gateway, das M-Gate, sind inzwischen bei zahlreichen Unternehmen der Wohnungs- und Energiewirtschaft im Einsatz. Damit setzte das Duo aus Wohnungsunternehmen und Dienstleister neue Maßstäbe in einer Branche, die zunehmend den Wert digitaler Innovationen erkennt.

Chancen und Herausforderungen einer F&E-Partnerschaft

Eine F&E-Partnerschaft wie diese bietet zahlreiche Vorteile. Für Metr bedeutete die Zusammenarbeit, Lösungen eng an den Marktbedürfnissen zu entwickeln, wertvolle Marktkenntnisse zu sammeln und Produkte in einem realen Umfeld zu testen. Für die Degewo bot sich die Chance, auf maßgeschneiderte digitale Lösungen für die eigenen Bestände zuzugreifen.

Natürlich birgt eine solche Partnerschaft auch Herausforderungen. So galt es, unterschiedliche

Unternehmenskulturen, Zielsetzungen, Arbeitsweisen sowie Entscheidungs- und Kommunikationsgeschwindigkeiten in Einklang zu bringen. Als etabliertes Unternehmen brachte Degewo ein tiefes Verständnis für Standardprozesse und die Bedürfnisse der Wohnungswirtschaft ein, während Metr mit schnellen, agilen Prozessen eine marktfähige Produktentwicklung vorantrieb.

Für beide Seiten war es wichtig, Lösungen zu entwickeln, die nicht nur technisch fortschrittlich, sondern auch nahtlos in den Arbeitsalltag und in bestehende Systeme integrierbar sind. Die Flexibilität, sich an

veränderte Marktbedingungen anzupassen, spielte dabei eine ebenso wichtige Rolle. Durch die Zusammenarbeit konnte Metr von den Marktkenntnissen und Prozessen der Degewo lernen. Gleichzeitig bot die Kooperation für das PropTech die Möglichkeit, seine Produkte in einem realen Umfeld zu testen und



Ulrich Jursch
Geschäftsführer
Degewo Netzwerk
GmbH
BERLIN



Eine F&E-Partnerschaft erfordert Kommunikation auf Augenhöhe und eine Kultur der Offenheit

Degewo als Referenzkunde zu nutzen, was das Vertrauen in die Praxisnähe der Metr-Lösungen stärkte.

Für die Degewo ergaben sich durch die Partnerschaft der Zugang zu maßgeschneiderten digitalen Lösungen sowie die Chance, neue Ideen zu entwickeln und eine innovative Vorreiterrolle in der Wohnungswirtschaft einzunehmen. Das Wohnungsunternehmen nutzte außerdem die Gelegenheit, agile Arbeitsmethoden des Start-ups in den eigenen Arbeitsalltag zu übertragen.

Erfolgsfaktoren für eine gelungene Partnerschaft

Eine erfolgreiche F&E-Partnerschaft erfordert von Beginn an eine klare Definition der Forschungsthemen, des zeitlichen Rahmens und der benötigten Ressourcen. Es muss gewährleistet sein, dass die Partnerschaft für beide Unternehmen einen echten Mehrwert schafft. Eine durchdachte vertragliche Grundlage, die Zielsetzungen, Entwicklungsprozesse und Unsicherheiten berücksichtigt, ist ebenfalls unabdingbar. Sinnvoll ist es auch, wenn sich die Partner



Installation der Lösung für Heizungsanlagen von Metr

zunächst auf ein einziges Zielprodukt verständigen, um die Ressourcen sinnvoll zu kanalisieren.

Eine F&E-Partnerschaft ist keine gewöhnliche Auftragnehmer-Auftraggeber-Beziehung. Sie erfordert Kommunikation auf Augenhöhe und eine Kultur der Offenheit. Herausforderungen, verändernde Zielstellungen und nicht erfüllte Erwartungen müssen offen diskutiert werden. Dabei ist das Verständnis wichtig, dass eine F&E-Partnerschaft keine Erfolgsgarantie bietet und auch das Lernen aus Misserfolgen einschließt. Sie muss auch mit der Strategie des Wohnungsunternehmens übereinstimmen. Die Unterstützung durch die Unternehmensleitung und Mitarbeitende ist entscheidend für den Erfolg der Zusammenarbeit.

Auch wenn das Produkt möglicherweise nicht im Wohnungsunternehmen eingesetzt wird, ist die Fachexpertise und Unterstützung der Mitarbeitenden bei Entwicklung und Tests unverzichtbar.

All das benötigt oft mehr Zeit, als ursprünglich erwartet. Die Komplexität des Produktes kann eine mehrjährige Zusammenarbeit erforderlich machen, was bei der Ressourcenplanung berücksichtigt werden muss. Laufendes Marktfeedback und die Bereitschaft, Produkte und Strategien anzupassen, sind ebenso essenziell. So muss ein Gleichgewicht zwischen den spezifischen Anforderungen des Wohnungsunternehmens und den breiteren Marktdürfnissen gefunden werden.

Bedeutung von F&E-Partnerschaften für die Wohnungswirtschaft

Das Fazit dieser Zusammenarbeit unterstreicht die Bedeutung von F&E-Partnerschaften für die Wohnungswirtschaft. Die Kooperation zwischen Degewo und Metr hat nicht nur zu technisch innovativen Lösungen geführt, sondern auch neue Ansätze und Denkweisen wie agile Arbeitsmethoden in die Branche eingebracht. Für zukünftige Partnerschaften wird empfohlen, einen breiteren Blickwinkel einzunehmen und mehrere etablierte Unternehmen einzubeziehen. Dadurch können Lösungen entwickelt werden, die den gesamten Markt abdecken und die Wohnungswirtschaft als Ganzes voranbringen.

In der F&E-Partnerschaft zwischen den beiden Unternehmen spiegelt sich die Zukunft der Wohnungswirtschaft wider: eine Kombination aus Tradition und Innovation, die den Weg für eine digitalisierte, effiziente und kundenorientierte Zukunft ebnet. Sie zeigt, wie durch kollaborative Ansätze, Flexibilität und den Mut, neue Wege zu gehen, Fortschritte erzielt werden können. Mit solchen Partnerschaften wird die Zukunft des Wohnens nicht nur smarter, sondern auch nachhaltiger und effizienter gestaltet.