



Stefan Stüdemann

Disruptive Märkte: Kommen nach den FinTechs die FondsTechs?

Es gab einmal ein Unternehmen, das wurde 1865 von Fredrik Idestam gegründet. Der Sitz des Unternehmens war Finnland und es war lange Zeit absoluter Marktführer bei Mobiltelefonen. Sein Name: Nokia. Spätestens ab 2011 war die Marktführerschaft passé, heute spielen derartige Erzeugnisse im Portfolio keine Rolle mehr.

Was war geschehen?

Ein klassischer Markt wurde von einem neuen Anbieter mit gänzlich neuen Ansätzen aufgerollt. Kurz gesagt: Apple hat mit der Vorstellung des iPhones ein neues Zeitalter eingeläutet.

Ist dies bereits ein Beispiel von den derzeit so oft beschriebenen disruptiven Märkten? Und wie sieht es derzeit im Bereich der Immobilienfonds und deren Marktteilnehmern aus?

Von disruptiven Märkten

Technische Weiterentwicklungen und die Anwendung moderner Geräte (Smartphones, Tablets etc.) schaffen neue Stufen der Digitalisierbarkeit marktrelevanter Geschäftsmodelle und verändern somit von Grund auf, wie Immobilien konzipiert, gebaut, vermittelt und genutzt werden. Hierbei spielt die Verfügbarkeit von immer mehr Informationen eine zentrale Rolle.

Die größte disruptive Auswirkung auf Geschäftsmodelle der Immobilienwirtschaft haben technologisch induzierte Veränderungsprozesse, sowohl in Deutschland als auch weltweit. Innerhalb der sogenannten Industrie 4.0 ist diese

Revolution in entscheidendem Maße onlinegetrieben und führt reale wie virtuelle Welten durch das Internet der Dinge (IoT) immer stärker zusammen und damit in unserem Arbeits- und Lebensalltag ein. Hieraus ergeben sich völlig neue Möglichkeiten und Ansätze.

Das Größte: Big Data

Grundlage hierfür bildet meist die Verfügbarkeit großer Datenmengen und deren Nutzung. In diesem Rahmen spricht man von Big Data. Im Kern bedeutet dies, dass der Einsatz moderner Technologien und die dadurch abnehmende Relevanz analoger Ansätze zu einer Datenmenge führt, die nutzbar gemacht werden kann, deren Analyse aber bisher oft durch technische Limitierungen nicht oder nicht ausreichend möglich war. Vor allem durch die Entwicklung und Nutzung von Cloud-Leistungen ist die Auswertbarkeit auch großer Datenmengen inzwischen aber kostengünstig möglich.

Auch bieten diese neuen Daten schon eine Vorschau auf und für Prozesse, da sie aufgrund einer besseren Datenbasis Risiken und Schwächen schneller aufzeigen und sich somit Investitionen nachhaltiger analysieren und kalkulieren lassen.

Wie sich Technologie auf die Immobilienmärkte auswirkt

Der technologische Fortschritt steht am Anfang jeder Marktveränderung, die derzeit die Immobilienwirtschaft von Grund auf und nachhaltig prägen. Stichworte wie Cloud Computing, mobile Endgeräte, Apps, Augmented Reality, virtuelle Plattformen, Virtual Reality, Smart Home / Buildings, Smart Metering, Smart Living und Smart Cities zeigen, dass die Einsatzgebiete neuer Technologien in der Immobilienwirtschaft bereits in einigen wichtigen Bereichen verankert sind.

Bei Smart Buildings vereinfachen miteinander vernetzte „intelligente“ Geräte und Gebäudeautomatisierungssysteme die Steuerung und Kontrolle beispielsweise des hauseigenen Energieverbrauchs und die Nutzung aller elektronischen Geräte. Neue Technologien werden zudem schon in der Baukonzeptionsphase im Rahmen des Building Information Modeling (BIM) eingesetzt und helfen, die Planung und Ausführung von Projekten durch Datenverknüpfung zu optimieren. Wesentliche Vorteile sind die Verbesserung der Planungsqualität, die kontinuierliche Verfügbarkeit aller Daten, die kontinuierliche Datenaufbereitung während des gesamten Lebenszyklus des Gebäudes und die einfache Erstellung und Pflege elektronisch auswertbarer Objektdokumentationen.

Wer den Markt treibt

Der technologische Fortschritt bildet aber auch die Basis für eine immer stärkere Digitalisierung. Hierfür ist im Immobilienmarkt nicht zuletzt die rasant wachsenden

PropTech-Szene verantwortlich, die nun auch Deutschland seit wenigen Jahren erfasst hat. Eine s. g. „Informatisierung“ der Branche ist die Folge.

Hiervon ausgehend führen Geschäftsmodelle der intelligenten Digitalisierung auf Basis von immer größeren Datenmengen dazu, dass die Vermietung, der Verkauf und das Management von Immobilien vollkommen neu strukturiert und umgesetzt werden (können). Die Immobilienplattformen waren hierbei der innovative Vorreiter dieser Entwicklung, vor allem basierend auf der weitgehenden Übertragung des Vermittlungsprozesses aus dem Analogen ins Digitale.

Die Geschäftsmodelle der s. g. Proptech-Unternehmen digitalisieren und transformieren nun alle Prozesse und damit einher gehende Dienstleistungen rund um die Immobilie.

Wer teilt, bleibt

Aber auch im Bereich der Finanzierung und Konzeption von Immobilien wirken sich neue disruptive Marktmodelle bereits aus. So wird ein bis dato kleiner, aber stetig wachsender Anteil der Finanzierung einer Immobilie über Crowdfunding gestemmt. Die Grundidee besteht darin, über eine internetbasierte Plattform Kapitalmittel für ein Projekt durch kleinvolumige Beteiligungen einer Vielzahl von Investoren einzuwerben und somit eine Finanzierung zu ermöglichen.

Ein weiteres Beispiel für das s. g. Share-Economy-Geschäftsmodell ist die Vermittlung multifunktionaler Immobilien und Immobilien, da diese zunehmend von speziellen Online-Plattformen übernommen wird. Dies vereinfacht die Kommunikation und den Prozess wesentlich.

Kommen nun die FondsTechs?

Klare Antwort: Es kommt darauf an. Insbesondere der institutionelle Bereich der Immobilienfondsbranche ist nach wie vor ein People-Business. Hier dürften auch in Zukunft die bestehenden persönlichen Netzwerke die entscheidende Rolle spielen. Aber: Insbesondere die technologisch abbildbaren Teilleistungen der Fondsanbieter sowie der entsprechenden Dienstleister sind perspektivisch durch mögliche FondsTechs abbildbar und möglicherweise besser, vor allem aber günstiger zu leisten.

Damit ist klar, dass dieser Bereich auch auf dem Radar bestehender oder sich noch etablierender Anbieter ist.

Was ist zu tun?

Fondsgesellschaften und Fondsdienstleister tun gut daran, ihre komplette Wertschöpfungskette sowie die Geschäftsprozesse zu durchleuchten und zu hinterfragen, was davon durch eigenes Know-how einzigartig ist (beispielsweise der Marktzugang) und welche Bereiche

sich im Rahmen einer Digitalstrategie auch anderweitig gleichwertig oder sogar besser (effizienter, kundenorientierter, schneller) lösen ließen.

Hierbei ist es wichtig, einen ehrlichen Review durchzuführen, denn nur so werden die eigenen USPs deutlich und man erkennt für den Fall der Fälle die potentiellen Angriffsflächen.

Abschließend sollte abgewogen werden, ob nicht in Teilbereichen wie z. B. Big Data eine Zusammenarbeit mit neuen Anbietern am Markt sogar sinnvoll ist, um die eigenen Kernkompetenzen noch besser einzusetzen.

Fazit

Wie viele andere Branchen, so steht auch die gesamte Immobilienbranche vor disruptiven Marktveränderungen. Die Auswirkungen auf das institutionelle Immobilienfondsgeschäft liegen damit auf der Hand und sind die logische Folge. Durch die nach wie vor starke persönliche Prägung gibt es hier allerdings keine zu erwartende große disruptive Welle (wie es z. B. Uber mit dem weltweiten Taxigewerbe erreicht hat). Vielmehr wird es kleinere Veränderungen geben, auf die jeder Marktakteur vorbereitet sein sollte. Denn: In jeder Veränderung liegt auch die Chance, Dinge neu und besser zu machen.

Und dann lieber selbst, als anderen dabei zuzuschauen.



Stefan Stüdemann

Geschäftsführer
fiveandfriends GmbH

Weitere Angaben zum Autor S.53

Weitere Angaben zum Unternehmen S.74