

Nina Schrader

Einfluss der Digitalisierung auf die Wertschöpfungskette der Fonds- und Asset Manager

Exemplarische Analyse des An- und Verkaufsprozesses

Die Real Estate Investment Management Branche wird in den nächsten Jahren mit einem massiven Veränderungsdruck konfrontiert werden.

Bereits die aktuelle Situation kann als anspruchsvoll bezeichnet werden. Sie ist geprägt durch hohe Preise bei gleichzeitig großem Investitionsdruck sowie einem zunehmenden Rendite- und Margendruck in einem kompetitiven Marktumfeld. Der in den nächsten Jahren zu erwartende Marktumschwung wird durch steigende Refinanzierungskosten und einem Ende der Wertsteigerungsrallye gekennzeichnet sein.

Die fortschreitende Digitalisierung und die hiermit einhergehenden Veränderungen von Märkten, Produkten, Dienstleistungen sowie der Eintritt neuer Marktteilnehmer werden den Anpassungsdruck weiter verstärken. Die Digitalisierung stellt aber nicht nur eine Gefahr für etablierte Geschäftsmodelle und Produkte dar, sie bietet den Akteuren auch eine echte Chance, sich vom Wettbewerb abzuheben. Marktteilnehmer, die sich (alleine oder in strategischen Allianzen) frühzeitig mit den strategischen, prozessualen, und technologischen Potentialen auseinandersetzen, werden gestärkt aus dieser Phase herausgehen.

Die folgende Graphik verdeutlicht die Potentiale ausgewählter Technologien entlang der Wertschöpfungskette des Real Estate Investment Managements.



Es wird deutlich, dass sich das Transaction Management mit seinen beiden Kernprozessen, dem An- und Verkauf von Immobilien, für den Einsatz von den neuen Technologien besonders eignet. Die Gründe dafür sind die Vielzahl an Akteuren und Schnittstellen sowie sich teilweise wiederkehrende Tätigkeiten.

Aufgaben, welche bisher durch zahlreich wiederkehrende, manuelle und dadurch fehleranfällige und ressourcenbindende Tätigkeiten gekennzeichnet sind, können gezielt optimiert werden. Einige dieser Technologien sind dabei speziell auf die Verbesserung von bereits bestehenden Tätigkeiten und Geschäftsmodellen ausgerich-

tet, andere sollen neue und andersartige Funktionalitäten bereitstellen. Das größte Potential jedoch liegt in der kombinierten Anwendung verschiedener Technologien.

Die Einsatzmöglichkeiten von neuen Technologien werden branchenweit diskutiert, allerdings geschieht dies häufig sehr abstrakt und weitestgehend praxisfern. Zur Veranschaulichung werden daher im Folgenden exemplarisch drei Potentiale im Transaction Management näher beleuchtet. Dabei werden sowohl kleine technologische Neuerungen mit vergleichsweise großem Effekt (Quick-Wins) als auch völlig neuartige Ansätze (Out-of-the-Box Lösungen) skizziert.

1. Intelligente Asset Identifikation

Mithilfe der intelligenten Asset Identifikation können sowohl bestehende Assets und Standorte analysiert, als auch neue und unbekannte Assets und Standorte vorgeschlagen werden.

Der erste und einfachste Schritt (Quick-Win) ist sicherlich die systematische Zusammenführung und Nutzung von internen sowie frei zugänglichen Daten. Mit geringem Aufwand können diese Informationen in Scoring- und Risiko-modellen für Standorte und Objekte aufbereitet und hierüber bereits eine echte Arbeitserleichterung generiert werden.

In der Out-of-the-Box-Lösung helfen Webcrawler bei der Analyse von extern verfügbaren Datenbanken, Artikeln oder Blogs und bauen eine umfassende Datenbasis auf. Je nach Anlageprofil können hierdurch Informationen gezielt ausgewertet, in proaktiven Vorschlägen aufbereitet und dem Nutzer für eine verbesserte Entscheidungsfindung bereitgestellt werden. Dabei werden auf Basis des grundsätzlichen Anlageprofils der Nutzer auch Standorte oder Objekte vorgeschlagen. Das Unternehmen gewinnt potentielle Investitionsmöglichkeiten und ist schneller am Markt, wenn es um die Identifikation von Ankaufsoptionen geht.

2. Angebots-Erstprüfung

Beim Angebotseingang und der Angebotserstprüfung spart die Automatisierung der Prozesse Zeit, schafft Prozesssicherheit und Transparenz. Neben der zunehmenden Nutzung von Robotics Process Automation (RPA) zur Automatisierung strukturierter, wiederkehrender Tätigkeiten (Quick-Win), kann der Prozess der Angebotsevaluierung noch weiter digitalisiert werden.

Darüber hinaus dienen Optical Character Recognition oder Artificial Intelligence Systeme (Out-of-the-Box) zur eigenständigen Aufbereitung der Daten und Weiterleitung der relevanten Informationen an Entscheidungsträger bzw. zur begründeten Absage.

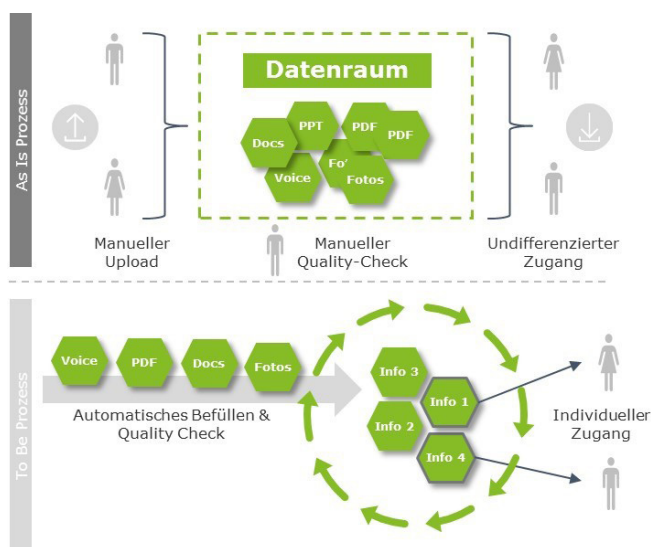
Dies führt zu einer strukturierten Erstaufnahme der Angebotsinformationen, auch aus unstrukturierten und geschützten Datenquellen wie beispielsweise einer PDF. Darüber hinaus geschieht die Erfassung sowie die Prüfung und Beurteilung der eingegangenen Angebote hinsichtlich präferierter Lage, Größe und Preistränge automatisch. Letztendlich kann ein Abgleich mit Anlagekriterien und zentralen Kennzahlen selbstständig und automatisiert durchgeführt werden.

3. Automatische Datenraumbefüllung

Auch im Verkaufsprozess können in Zukunft Digitalisierungspotentiale gehoben werden. Als Quick-Win bieten Datenraum-Anbieter schon heute teilautomatisch befüllte Datenräume an. Sie nutzen dabei die Möglichkeiten integrierter Datenbanken mit RPA und teilweise auch schon Cognitive Intelligence-Ansätze zur Automatisierung der Einspeisung und Prüfung von Dokumenten. Daraus können Informationen empfängerkonkret auf Knopfdruck bereitgestellt werden.

Mithilfe der Blockchain-Technologie als Out-of-the-Box-Lösung erweitert sich eine zentral erfasste Datenbasis unter hoher Datensicherheit ständig um neue Informationen. Parallel findet eine laufende Aktualisierung aller Assetinformationen statt, was zum Entfall von Such- und Zusammenstellungskosten der wesentlichen Unterlagen führt. Im Bedarfsfall können darüber hinaus externe Parteien individuellen, partiell zugeschnittenen Zugriff auf die relevanten Daten erhalten. Von der Reduzierung von Intermediären, der Verringerung von Risikoabschlägen beim Verkauf und der Reduzierung von Kosten für die Due Diligence profitieren letztlich alle Parteien wie z.B. der Käufer, der Verkäufer, die Banken, die Bewerter oder Rechtsberater. Insbesondere die sichere und zuverlässige Datenhaltung über den gesamten Lebenszyklus des Assets stellt hierbei einen großen Mehrwert, auch für eventuelle Compliance-Fragen dar.

Dies waren drei konkrete Beispiele, die den ersten Überblick davon geben, wie sich mittelfristig Prozesse und in diesem Zuge auch die Geschäftsmodelle verändern können. Erste Prototypen und Projekte laufen bereits, so dass davon auszugehen ist, dass Marktteilnehmer, die sich frühzeitig mit den Veränderungs- und Digitalisierungspotentialen auseinandersetzen, gestärkt aus dieser Phase hervorgehen werden. Marktteilnehmer, die keine digitale Strategie entwickeln, werden hingegen einen erheblichen Wettbewerbsnachteil erleiden.



Nina Schrader

Director, Lead Real Estate Investment Management Deutschland
 Deloitte Consulting GmbH
 Weitere Angaben zum Autor S.74
 Weitere Angaben zum Unternehmen S.110