

# Kooperationen schaffen Innovation

Die Zukunft gehört Ökosystemen, in denen sich etablierte Unternehmen und meist junge Tech-Anbieter gemeinsam mit digitalen Lösungen rund um die Immobilienwertschöpfung auseinandersetzen. Und das ist dringender denn je.

Denn aktuell verfehlt der Gebäudesektor in Deutschland als einziges Wirtschaftssegment die angestrebte Reduktion an Treibhausgasen. Weltweit sind Gebäude und Bauwerke für 39 Prozent der globalen Treibhausgasemissionen verantwortlich, gleichzeitig fließen jedoch nur sechs Prozent der Klima-Tech-Investitionen in die bestehende gebaute Welt. Damit steht das Investitionsvolumen in die Nachhaltigkeit in einem Missverhältnis zum globalen Impact der CO<sub>2</sub>-Emissionen von Gebäuden.

Die Offenlegungs- und die Taxonomie-Verordnungen der Europäischen Union sehen umfassende neue ESG-Berichtspflichten auf Unternehmens- und Produktebene vor. Somit wird auch nachhaltiges Bauen, Renovieren und Bewirtschaften zur Pflicht. Die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zum deutschen Klimaschutzgesetz von Ende April erhöht den Handlungsdruck. Das Gericht hat entschieden, dass das Klimaschutzgesetz in Teilen verfassungswidrig ist, weil dadurch „hohe Emissionsminderungslasten unumkehrbar auf Zeiträume nach 2030“ verschoben würden. Das Urteil zeigt klar auf: Die Transformation „from grey to green“ kurzfristig umzusetzen, hat jetzt Priorität.

## Das Potenzial digitaler Ökosysteme ist enorm

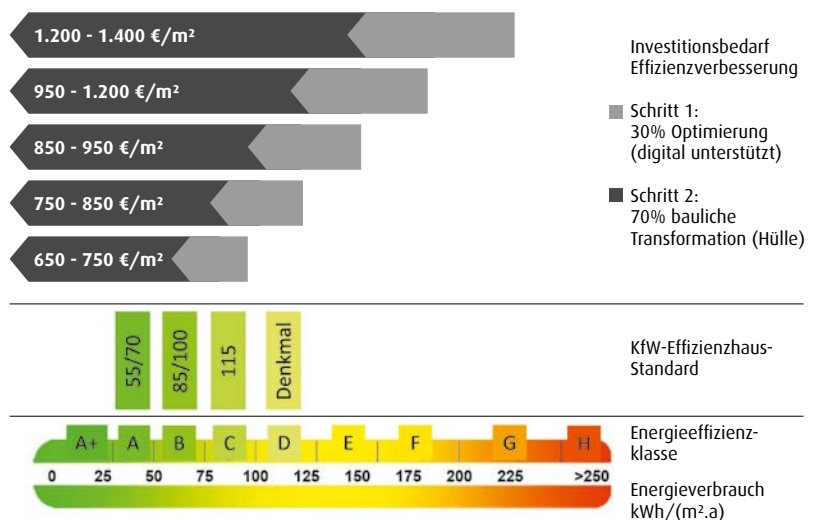
Klar ist auch: Die anstehende Transformation hin zu flexibel nutzbaren und nachhaltigen Immobilien kann nur mithilfe digitaler Technologien realisiert werden. Und der Druck wächst. Denn Bestandsimmobilien drohen in den nächsten

### DIGITALE ÖKOSYSTEME

Um als Immobilienverantwortliche adäquat etwa auf wachsende CO<sub>2</sub>-Kosten und hohe ESG-Anforderungen reagieren zu können, sind am Markt aktuell die passenden Angebote oft nur in Einzelteilen vorhanden. Hier setzen digitale Ökosysteme an.

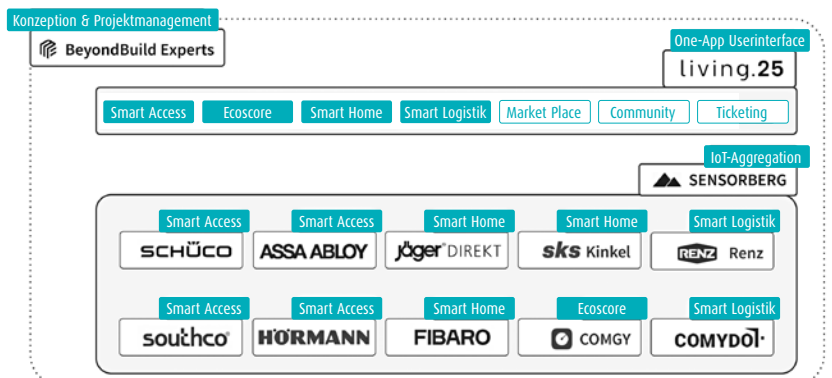
## Transformationsweg „grey to green“

Der Schlüssel zur Erreichung der Klimaschutzziele ist das Zusammenspiel zwischen der (digitalen) Optimierung des Bestehenden und der Anpassung der baulichen Hülle.



## Partner und Komponenten

Brauchen die Kunden individuelle digitale Prozesse oder eine Ready-to-deploy-Lösung? BeyondBuildExperts und ihre Partner entwickeln beides: offene Ökosysteme oder eine standardisierte Lösung, die Funktionen und Leistungen verschiedener Anbieter integriert.



Für den Unternehmenserfolg ist heute auch die Bildung von Netzwerken unabdingbar. Nicht zuletzt um neue Geschäftsfelder zu erschließen, haben sich Akteure in der Immobilienwirtschaft diesen Ansatz zu eigen gemacht. Ein Beispiel sind die BeyondBuild Experts.

fünf bis zehn Jahren aufgrund wachsender CO<sub>2</sub>-Kosten und hoher ESG-Anforderungen drastisch an Wert zu verlieren. Energetische Sanierungsstaus werden im Portfolio-Wert schmerzlich spürbar und zukünftig zu einem noch stärkeren Hindernis in Verkaufsprozessen. Um als Eigentümer adäquat reagieren zu können, fehlen am Markt aktuell aber noch die passenden Angebote beziehungsweise diese sind nur in „Einzelteilen“ vorhanden. Hier wird das Potenzial digitaler Ökosysteme deutlich.

Die Kooperationen zwischen etablierten Unternehmen und PropTechs lassen sich auf vielfältige Art ausgestalten. So können beide Parteien gemeinsam an einer speziellen Lösung arbeiten oder aber ihr Geschäftsmodell durch neue Segmente, Produkte oder Dienstleistungen erweitern. Die Art der Zusammenarbeit und der Aufbau des Ökosystems richten sich immer nach der Frage, welche Produkte und Services der Markt benötigt. Am Anfang steht daher stets das Gespräch mit dem Kunden über seine Ziele. Dabei kann zum Beispiel die Implementierung einer digitalen Lösung, mit der CO<sub>2</sub>-Emissionen eingespart werden, oder die Umrüstung einer Immobilie zu einem flexiblen smarten Wohnprojekt als Anforderung definiert werden.

Im zweiten Schritt ist zu klären, ob der Kunde ein individuelles digitales Ökosystem benötigt oder eine standardisierte Ready-to-deploy-Lösung. Gerade größere Immobilienunternehmen entscheiden sich oft für individuell zusammengestellte Angebote, da sie besondere Anforderungen seitens schon etablierter System-Partner wie SAP oder eigener IT-Systeme haben. Für diese Anwendungsanforderungen können dann eigene, variable und offene Ökosysteme entwickelt werden, die bestimmte Problemfelder adressieren. Alternativ dazu steht das standardisierte Angebot. Hier wird auf der Technologie-

Ebene ein Produktkatalog entwickelt, der die Funktionen und Leistungen verschiedener Anbieter integriert und anhand dessen der Kunde die Lösungen, die er benötigt, gezielt auswählen kann.

Bei der Zusammenstellung des Katalogs wird bei der Vorauswahl an Themen und PropTech-Partnern für jeden Leistungsbereich das Angebot nach dem Kriterium geprüft, welcher Tech-Anbieter die Wertschöpfungskette auf seinem „Turf“ am besten abbildet. Der Vorteil für den Kunden: Er hat Zugriff auf ein integriertes, lieferfähiges End-to-End-Angebot auf Basis von bewährten Lösungen, die von eingespielten Teams umgesetzt werden.

## Nur der Technologieeinsatz gestaltet die Branche ökologisch und ökonomisch nachhaltiger

Neben der Technologie-Ebene können die Partner eines digitalen Ökosystems auch weitere Leistungsblöcke anbieten, wie zum Beispiel Finanz-, Rechts-, Datenhaltungs-, Datenschutz- und Datensicherheits-Leistungen. In diesen Bereichen wächst der Bedarf zunehmend. So sorgen zum Beispiel die energetischen Sanierungsmaßnahmen, die die Eigentümer in den nächsten Jahren angehen müssen, einerseits für ein enormes Markt- und Umsatzpotenzial. Andererseits entsteht für sie damit auch ein hoher Finanzierungs- und Liquiditätsbedarf. Daher können als weiteres Element des Produktkatalogs auch Banken mit auf die nötigen Maßnahmen abgestimmten Finanzierungsangeboten einbezogen werden.

Ebenso werden Rechtsberatungen im Hinblick auf die Datenschutzverordnung immer wichtiger, denn digitale Technologien erzeugen auch eine Vielzahl an personenbezogenen Daten, die für smarte An-

wendungen im Gebäude benötigt werden. Für die Arbeit mit den benötigten personenbezogenen Daten muss ein rechtssicherer Rahmen geschaffen werden, damit die Immobilieneigentümer nicht gegen die strengen DSGVO-Richtlinien verstoßen. Somit sind auch Anwaltskanzleien ein wichtiger Baustein im Ökosystem.

Unabhängig von ihrer konkreten Ausgestaltung: Digitale Ökosysteme sind unerlässlich für eine zukunftsfähige Immobilienwirtschaft. Denn nur durch den Einsatz von Technologien werden wir die Branche flexibler, individueller und ökologisch wie ökonomisch nachhaltiger gestalten können. Die Herausforderungen, die die Ökosysteme angehen, sind riesengroß, doch genauso gewichtig ist die Aussicht, unsere Branche in neue Fahrwasser zu bringen. Gegenüber dem klassischen Setup in der Old Economy bietet das Ökosystem die Chance der Choreografie von „Schnellbooten“, von denen jedes einzelne Boot unternehmerisch eigenverantwortlich und damit wendig und marktnah bleibt. Entscheidend ist ein gemeinsamer Kompass, damit die Vielzahl der Schnellboote gemeinsam navigieren kann und zu einer schlagkräftigen Flotte wird. «

Christine Damke, Köln

### AUTORIN



**Christine Damke,** ist Geschäftsführerin des Anbieters digitaler Lösungen BeyondBuild Experts.