

Digitale Transformation in der Immobilienbranche.

WIE SIE EFFIZIENTE STANDARDS IN
VERWALTUNG UND BESCHAFFUNG SETZEN



01

Digitale Transformation: wirksamer Hebel für die größten Herausforderungen der Immobilienbranche.

Die Reparatur- und Sanierungskosten steigen, dringend benötigte Materialien und Geräte sind nicht ad hoc verfügbar, überall fehlen Fachkräfte – dies sind nur ein paar der großen Herausforderungen, mit denen sich Hausverwalter:innen und Immobiliengesellschaften derzeit konfrontiert sehen.

Ändern lässt sich weder etwas an den massiven, weltweiten Engpässen in den Lieferketten noch an den hohen Preisen für Baumaterialien. Auch dem virulenten Personalmangel in der Immobilienbranche lässt sich kaum etwas entgegensetzen. Zu sehr sind diese Entwicklungen von Faktoren bestimmt, die eine Hausverwaltung oder ein Immobilienunternehmen nicht beeinflussen kann.

Es gibt jedoch durchaus eine wirksame Strategie, mit der Sie diesen Widrigkeiten begegnen können: digitale Transformation.

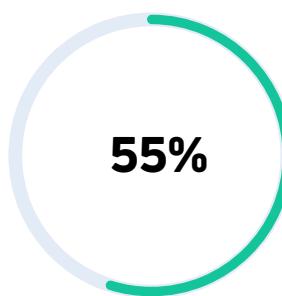


Die Branche holt bei der Digitalisierung auf.

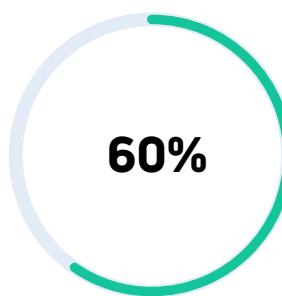
Die digitale Transformation ist elementar, um die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu sichern. Dass diese Erkenntnis inzwischen auch in der Immobilienwirtschaft auf breiter Front angekommen ist, bestätigt die 7. Digitalisierungsstudie von EY Real Estate und ZIA, dem Spitzenverband der Immobilienwirtschaft, aus dem Herbst 2022. So ist etwa die Investitionsbereitschaft deutlich gestiegen: 35 Prozent der Unternehmen investieren inzwischen mehr als fünf Prozent ihres Jahresumsatzes in Digitalisierungsmaßnahmen, 2021 waren es lediglich 18 Prozent.



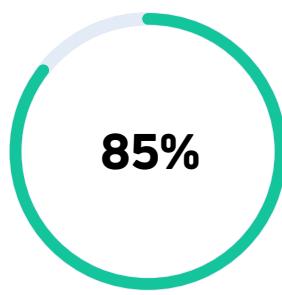
35% der Befragten investieren über 5% ihres Jahresumsatzes in Digitalisierungsmaßnahmen - Tendenz weiterhin steigend (2021: 18%)



55% der Unternehmen befindet sich in fortgeschrittenen Phasen der digitalen Transformation - Tendenz ebenfalls steigend (2021: 49%)



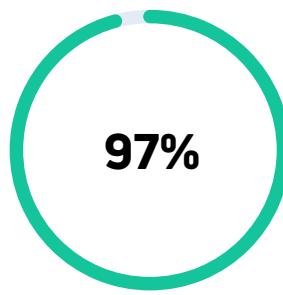
60% der Befragten empfinden schlechte Datenqualität und veraltete Software als die größten Hindernisse der Digitalisierung (2021: > 44%)



85% der befragten Unternehmen führen Cybersecurity als wesentlichen Teil ihrer Digitalisierungsstrategie auf.



95% der Befragten messen der sozialen Komponente von ESG im digitalen Quartier eine hohe Bedeutung zu.



97% der Befragten sehen die Kernbestandteile des digitalen Quartiers in E-Mobilität, Smart Metering und dem digitalen Mieterportal.

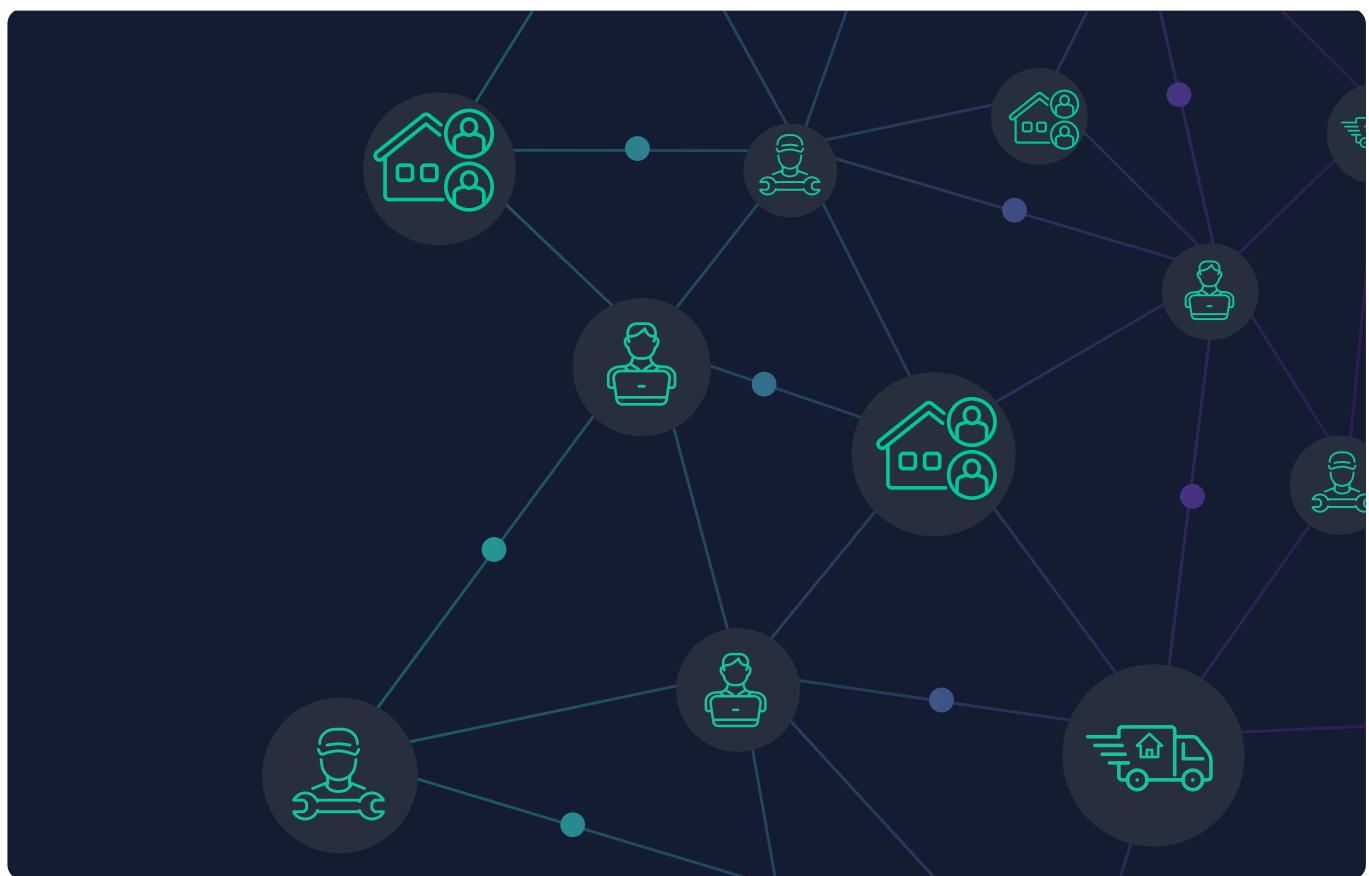
Allerdings zeigen die Ergebnisse auch, dass es bei der digitalen Transformation noch Luft nach oben gibt. 55 Prozent der Befragten gaben an, dass ihr Unternehmen mittlerweile in einer fortgeschrittenen Phase der Digitalisierung ist. Lediglich acht Prozent sahen sich in der letzten Reifephase: der digitalen Exzellenz. Vor den Unternehmen, die nicht in diese Gruppen fallen, liegt noch ein langer Weg.

Die Herausforderungen sind schon länger bekannt: Noch immer gibt es zu viele Datensilos und zu wenig Datentransparenz. Die Mehrheit der Befragten wünscht sich einen besseren Datenaustausch mit Kund:innen, Versorgern und der öffentlichen Hand. Kein Wunder: Medienbrüche und umständliche Informationsbeschaffung verhindern nicht nur eine effiziente Organisation. Die damit verbundene unnötige Verwaltungsaufgabe geht auch zu Lasten der Mitarbeitermotivation.

Neue Möglichkeiten und Chancen für Immobilienverwaltungen.

Und wie sieht es speziell in der Verwalterbranche aus? Nach der jüngsten Digitalisierungsumfrage des Verbands der Immobilienverwalter Deutschland e.V. aus dem Jahr 2022 setzen bereits gut 71% der Immobilienverwaltungen auf ein Enterprise-Ressource-Planning (ERP)-System. Dies entspricht auch dem Gesamtbild in der Immobilienbranche: Die meisten haben die ersten Digitalisierungsschritte bereits hinter sich. Gerade kleinere Hausverwaltungen verfolgen allerdings noch keine stringente Strategie, wie sie danach weitermachen wollen.

Große Chancen liegen in der Digitalisierung von Schnittstellenprozessen wie der Beschaffung und Kundenbetreuung. Durch Vernetzung und Automatisierung lassen sich enorme Mehrwerte schaffen. So vereinfacht die Zusammenarbeit mit Handwerksbetrieben oder Dienstleistern auf einer modernen Plattform die Abläufe von der Beauftragung bis hin zur Rechnungsstellung. In einem Kundenportal wird die Kommunikation effektiv kanalisiert. Digitale Tools stellen Informationen aus der Cloud in Echtzeit bereit und bieten hohe Transparenz: Die Nutzer:innen können alle Vorgänge sofort nachvollziehen und für weitere Entscheidungen auswerten.



Warum sich digitale Transformation lohnt – Erfolgsbeispiele.

Verwaltungen und Immobilienunternehmen, die sich wirklich digital transformieren, arbeiten nicht nur effizienter. Sie werden auch flexibler. Sie können besser auf plötzlich eintretende Entwicklungen reagieren – eine Kompetenz, die in von Wandel, Krisen und Unsicherheit geprägten Zeiten immer wichtiger wird.



BEISPIEL 1:

Unternehmen, die ein datengesteuertes Immobilienmanagement eingeführt haben, sind in der Lage, Informationen in Echtzeit zu analysieren. So können sie schnell und sicher Entscheidungen treffen – auch und vor allem im Notfall oder in Krisen.



BEISPIEL 2:

Spätestens seit der Corona-Pandemie, in der uns der Lockdown zur Arbeit im Homeoffice zwang, wissen wir: Unternehmen, die auf mobile Lösungen setzen, die ihre Mitarbeiter:innen fit machen für neue Technologien und moderne Arbeitsweisen, können besser mit unerwarteten Herausforderungen umgehen.



BEISPIEL 3:

Wer sich bei seinen Beschaffungsprozessen auf ein starkes digitales Partnernetzwerk stützen kann, beugt Engpässen und Terminschwierigkeiten vor und hält seine Servicequalität kontinuierlich auf einem hohen Level. Das bestätigen auch die Erkenntnisse aus dem Supply Chain Pulse Check, den Deloitte in Zusammenarbeit mit dem BDI (Bundeverband der Deutschen Industrie e.V.) und ISLA (International Service Logistics Association e.V.) im Frühjahr 2023 durchgeführt hat. Die Empfehlungen der Studienverfasser:innen sind zwar an Industrieunternehmen adressiert, aber auch auf Hausverwaltungen und Immobiliengesellschaften übertragbar. Die Urheber der Studie empfehlen ein ganzheitliches Lieferantenmanagement und eine engere Kooperation mit Lieferanten. Unternehmen sollten neue Technologien und die digitale Vernetzung, Datenanalyse und Remote-Lösungen weiter entlang der gesamten Wertschöpfungskette ausbauen – vom Lieferanten bis hin zu den Kund:innen.

05

Tipps für Ihren Weg zur digitalen Transformation.

1

ERST VORDENKEN, DANN LOSLEGEN:

Es ist keine Seltenheit, dass Unternehmen digitale Tools oder gar ERP-Systeme implementieren, bevor sie überhaupt definiert haben, wohin ihre digitale Reise gehen und wie die Route zum Ziel aussehen soll. Ohne klare Vision vom Ziel und ohne eine Roadmap mit eindeutig definierten Zwischenzielen sollten Sie gar nicht erst aufbrechen. Sie laufen sonst Gefahr, sich auf dem Weg zu verirren.

2

MACHEN SIE BETROFFENE ZU BETEILIGTEN:

Digitale Transformation funktioniert nur, wenn Ihre Mitarbeiter:innen den Weg dorthin mitgehen. Jedes noch so kleine Digitalisierungsprojekt scheitert, wenn sie eine Lösung top-down vorgesetzt bekommt. Beziehen Sie Ihre Teams von Anfang an ein: in Initialisierungsworkshops, in die Zielformulierung, in Bedarfsanalysen, in die Tool- und Systemauswahl und die Testphasen.

3

GEBEN SIE SICH NICHT MIT IRGENDER IT-LÖSUNG ZUFRIEDEN:

Nicht jedes System, nicht jedes Tool passt in die vorhandene IT-Infrastruktur, zu Ihren Mitarbeiter:innen, Kund:innen oder zur Unternehmenskultur. Um isolierte Insellösungen, Datensilos, Medienbrüche und viel Frust und Widerstand in Ihren Teams oder bei Eigentümer:innen bzw. Mieter:innen zu vermeiden, sollten Sie Lösungen wählen, die auch noch in ein paar Jahren in Ihr digitales Ökosystem passen. Das bedeutet immer auch, den künftigen Bedarf Ihres Unternehmens, Ihrer Mitarbeiter:innen, Ihrer Kund:innen vorauszudenken.

Das zukunftsfähige Handwerker- und Beschaffungsmanagement.

Die folgende Grafik zeigt am Beispiel des Handwerker- und Beschaffungsmanagements, welche Anforderungen digitale Lösungen schon heute erfüllen sollten, um auch morgen noch zukunftsfähig zu sein.



Mit Plentific in eine erfolgreiche digitale Zukunft

Plentific begleitet Sie als engagierter und verlässlicher Partner auf Ihrem Weg in die digitale Transformation.

1. Risiken minimieren

Fachkräfte-, Handwerker- und Materialmangel, Sanierungsdruck, anspruchsvolle ESG-Vorgaben, strenge Compliance-Regeln und vieles mehr – Verwalter:innen und Eigentümer:innen stehen heute vor großen Herausforderungen. Mit einem starken Netzwerk aus geprüften Handwerksbetrieben und Dienstleistern und intelligenten Kommunikationslösungen unterstützt Plentific Sie dabei, Risiken zu minimieren und Probleme zu meistern.

Effizienter arbeiten

Mit Plentific straffen und beschleunigen Sie Reparatur- und Wartungs-Prozesse. Über die Plentific Plattform wickeln Sie alle notwendigen Arbeiten in Ihren Objekten schnell, kostenoptimiert und qualitativ hochwertig ab. Das spart nicht nur wertvolle Zeit, Geld und Personalressourcen, sondern reduziert auch Leerstandszeiten und zahlt auf die Zufriedenheit der Bewohner:innen ein.

Flexibler werden

Die End-to-End-Lösung von Plentific umfasst eine integrierte Lieferkette, die den Nutzer:innen die Flexibilität bietet, Arbeitsaufträge an Dienstleister, interne Teams oder an den Plentific-eigenen Marktplatz mit mehr als 20.000 qualifizierten Fachleuten zu versenden.

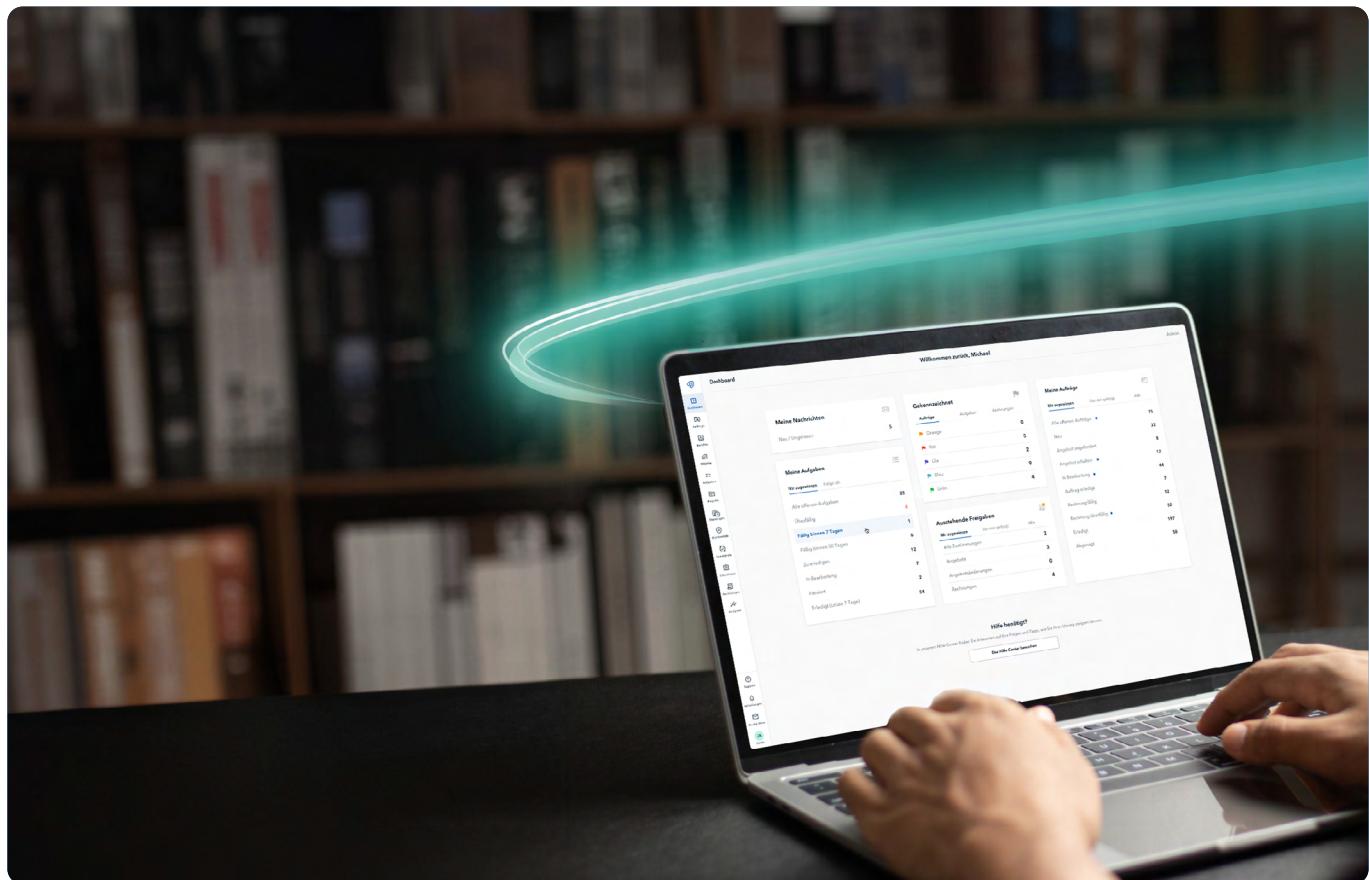
Besser informiert sein - besser entscheiden

Die intelligente, abteilungsübergreifende und übersichtliche Aufbereitung von Portfolio- und Betriebsdaten im Plentific Dashboard versetzt Sie und Ihre Mitarbeiter:innen zu jedem Zeitpunkt in die Lage, Ihre Entscheidungen auf einer soliden, aktuellen Datenbasis zu treffen und sich über die Fortschritte und Kosten von Wartungs- und Reparatur-Aufträgen zu informieren.

Sie wollen mehr über die Plentific Lösungswelt erfahren?



Buchen Sie einen kostenlosen Demo-Termin





ÜBER PLENTIFIC

Plentific, eines der am schnellsten wachsenden PropTech-Unternehmen Europas, macht mit seinen innovativen digitalen Vernetzungslösungen die Arbeit von Hausverwaltungen und Immobilienunternehmen leichter und nachhaltig effizienter.

Schlanke, schnelle Prozesse, intelligente Vernetzung, alle Kosten und Termine jederzeit im Blick, maximale Zeitersparnis, zufriedene Mieter:innen und Eigentümer:innen – von all diesen Vorteilen profitieren Plentific Kund:innen bereits heute. Unsere End-to-End-Lösung verbindet Ihr Unternehmen direkt und einfach auf einer einzigen Plattform mit Eigentümer:innen, Mieter:innen, Handwerkern und Dienstleistern.

Bereits 20.000 Dienstleister und mehr als 1 Million Immobilien weltweit zählen zum wachsenden Plentific Netzwerk.

