

Digitalisierungsstudie 2025

Data Lifecycle Management in der Immobilienwirtschaft

ZIA/EY Real Estate
September 2025



The better the question. The better the answer. The better the world works.

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

die Digitalisierungsstudie von ZIA und EY blickt dieses Jahr auf ihr zehnjähriges Jubiläum - und zehn Jahre bedeuten in der IT eine halbe Ewigkeit. Aber nicht nur aus diesem Grund ist das letzte Jahrzehnt von tiefgreifenden Umbrüchen geprägt. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind herausfordernd: Steigende Finanzierungskosten, geopolitische Unsicherheiten und ein hoher Transformationsdruck in Richtung Klimaneutralität prägen den unternehmerischen Alltag. Gleichzeitig schreitet die Regulierung auf europäischer und nationaler Ebene voran - mit ambitionierten Zielen in Energieeffizienz, Klimaschutz und Digitalisierung.

Für die Immobilienwirtschaft bedeutet das: Wir müssen heute Strukturen schaffen, die uns widerstandsfähiger machen und langfristig wettbewerbsfähig halten. Digitalisierung ist dabei nicht nur ein technisches Hilfsmittel, sondern ein entscheidender Hebel, um Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten, Transparenz zu erhöhen und datenbasierte Entscheidungen zu ermöglichen. Sie wird - richtig eingesetzt - zum Fundament für Innovationskraft und nachhaltiges Wachstum. Dabei rückt insbesondere der professionelle Umgang mit Daten in den Fokus: Nur wer den gesamten Lebenszyklus von Daten beherrscht, kann ihr volles Potenzial ausschöpfen und Technologien wie Künstliche Intelligenz erfolgreich einsetzen.

Die Digitalisierung ist für manche Unternehmen noch Neuland, für andere bereits fester Bestandteil ihrer Strategien und gelebte Praxis. Doch unabhängig vom jeweiligen Ausgangspunkt gilt: Entscheidend ist, die begonnenen Schritte konsequent weiterzugehen, Erfahrungen in den Regelbetrieb zu überführen und neue Technologien mutig zu erproben. Jedes digitalisierte Verfahren, jede optimierte Schnittstelle, jede Verbesserung in der Datenqualität ist ein Baustein für die Zukunftsfähigkeit unserer Branche.

Die diesjährige Jubiläumsausgabe der Digitalisierungsstudie soll Ihnen Orientierung geben, Chancen sichtbar werden lassen und Mut machen, den Weg konsequent zu gehen. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, die digitale Transformation unserer Branche voranzutreiben - mit Entschlossenheit, Offenheit und dem Blick nach vorn.

Herzlichst
Ihre Aygül Özkan



Aygül Özkan

Hauptgeschäftsführerin
Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) e.V.

Inhaltsverzeichnis

“

Die Technologie liefert die Daten, der Data Lifecycle macht sie übergreifend nutzbar – jedoch bleibt der Motor im Leerlauf, wenn kulturelle Veränderungen ausbleiben.



Dr. Lars Scheidecker

Partner
EY Real Estate

1. Kernergebnisse
2. Design der Studie
3. Ergebnisse 2025
4. Fokusthema:
Data Lifecycle Management
5. Experteninterviews
6. 10 Jahre Digitalisierungsstudie
7. Kontakt

Kernergebnisse

Kernergebnisse - Digitalisierungsstudie 2025

90 %

der Befragten sehen Künstliche Intelligenz als Schlüsseltechnologie der kommenden fünf Jahre.

62 %

der Unternehmen investieren 1-5 % ihres Umsatzes in Digitalisierung.

82 %

bevorzugen Cloud-Lösungen, doch fehlende Integration zwischen Systemen bleibt eine zentrale Baustelle.

Die Top 5

Hürden der digitalen Transformation des Vorjahres bleiben ungelöst. Die Hauptprobleme sind dabei nach wie vor unzureichende Datenqualität und fehlende personelle Ressourcen.

68 %

der Unternehmen planen, in den nächsten sechs Monaten in die Professionalisierung des Datenmanagements zu investieren.

90 %

geben an, dass bei ausgewählten Prozessen und Aufgaben eine geringere Datenqualität als 100 % ausreichend ist.

36 %

überprüfen regelmäßig ihre Datenmanagementpraktiken im Rahmen des Data Lifecycle Management.

Nur 9 %

verfügen über Einzellösungen, die reibungslos über Integrationskomponenten innerhalb der IT-Architektur verbunden sind.

Design der Studie

Design der Studie



Die Ergebnisse der Studie beruhen auf einer im ersten Halbjahr 2025 durchgeführten Umfrage an der rund 150 Beschäftigte privatwirtschaftlicher und öffentlicher Unternehmen teilgenommen haben. Deren Expertise und immobilienwirtschaftlichen Bezug setzen wir bei der Umfrage voraus.



Themengebiete des Fragebogens:

- ▶ Allgemeine Einschätzung zur Digitalisierung der Immobilienwirtschaft in Deutschland im Jahr 2025
- ▶ Digitalisierungstrends und Herausforderungen bei der Implementierung einer Digitalisierungsstrategie
- ▶ Fokusthema: Data Lifecycle Management in der Immobilienwirtschaft



Die befragten Personen sind nach eigenen Angaben in den folgenden Teilbereichen der deutschen Immobilienwirtschaft tätig:

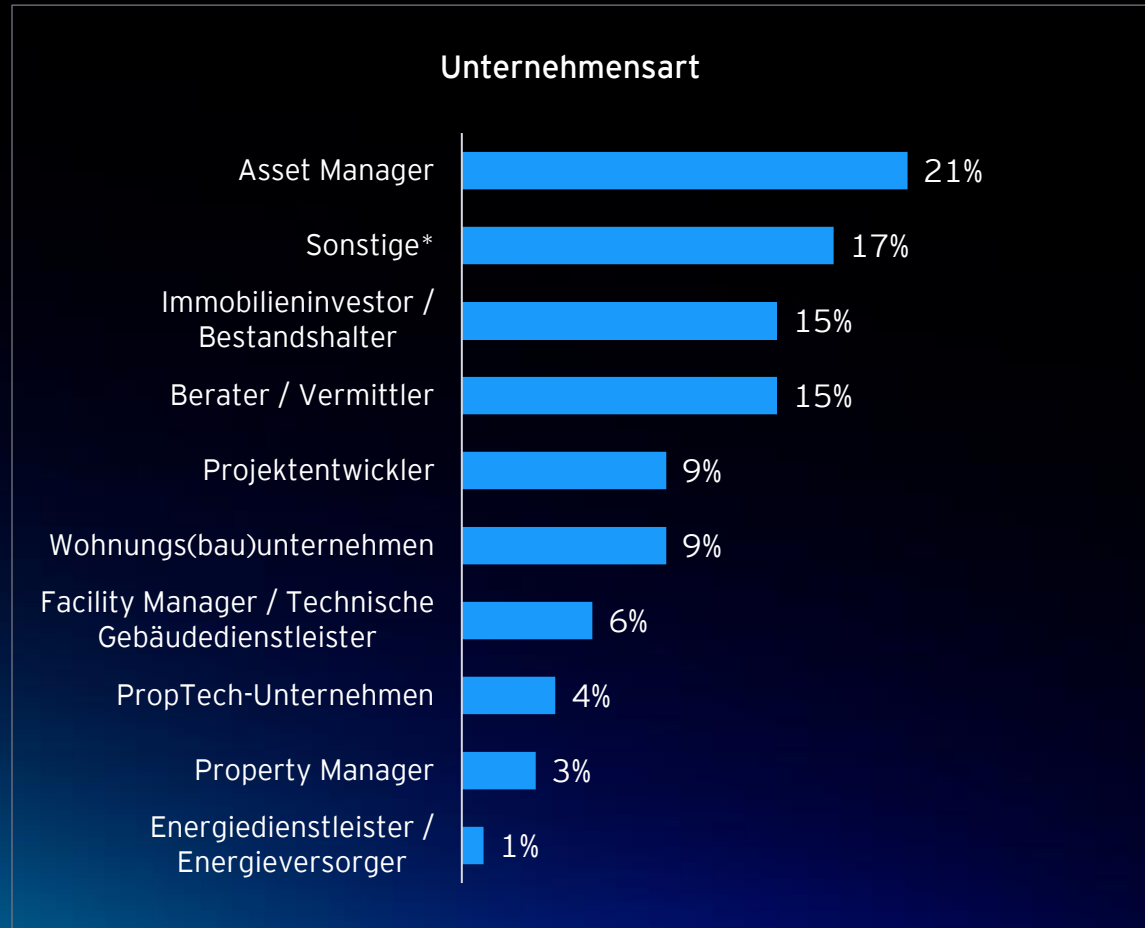
- ▶ Asset Management
- ▶ Property Management
- ▶ Beratung/Vermittlung in der Bau- und Immobilienwirtschaft
- ▶ Projektentwicklung in der Bau- und Immobilienwirtschaft
- ▶ Energiedienstleister/Energieversorger
- ▶ Facility Management/Technische Gebäudedienstleistung
- ▶ Immobilieninvestoren/Bestandshalter
- ▶ PropTech-Unternehmen
- ▶ Wohnungsbauunternehmen
- ▶ Sonstige Unternehmen

Ergebnisse 2025

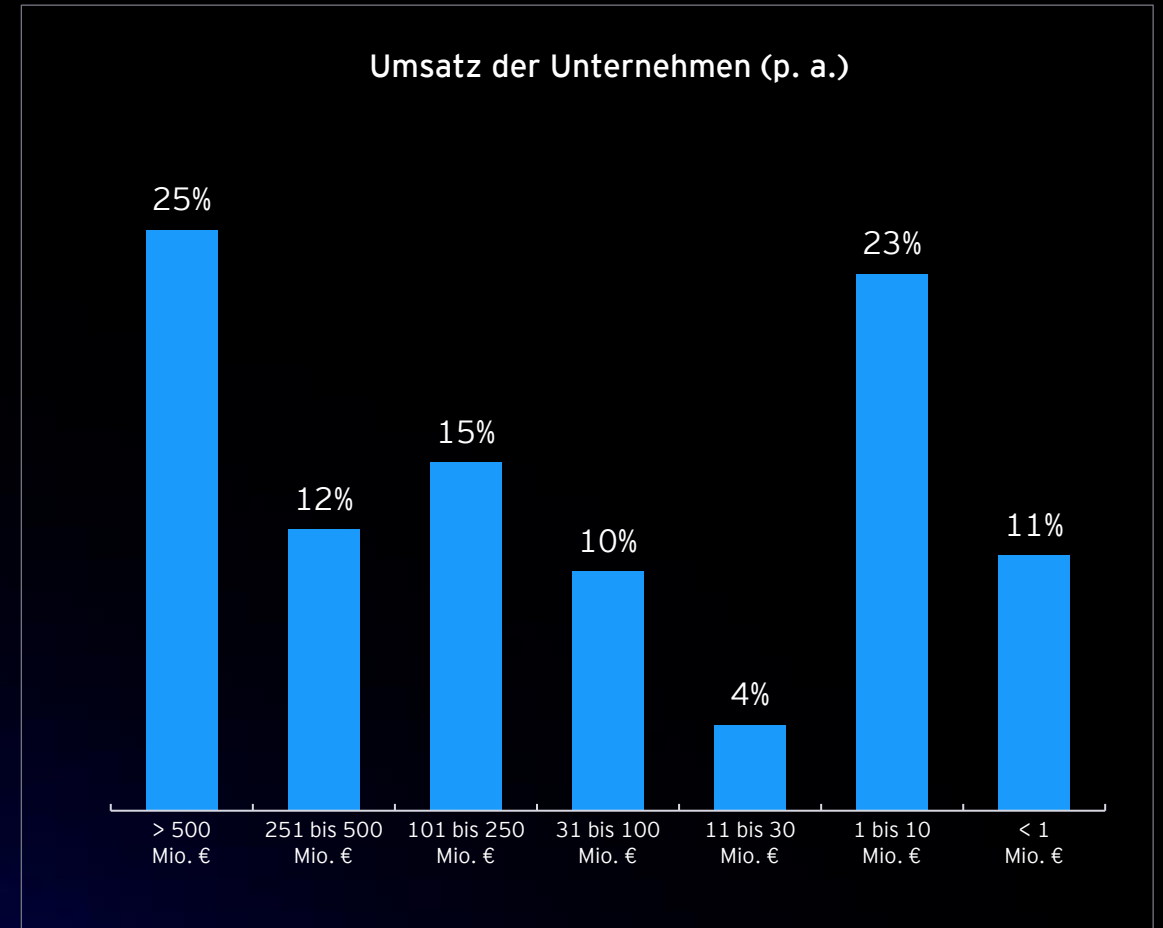
Teilnehmende nach Unternehmensart und Umsatz

„Welcher der folgenden Kategorien würden Sie Ihr Unternehmen zuordnen?“

„Wie hoch ist der Umsatz Ihres Unternehmens?“



*keine direkte Zuordnung, Geschäftsfeld besteht aus mehreren Tätigkeiten



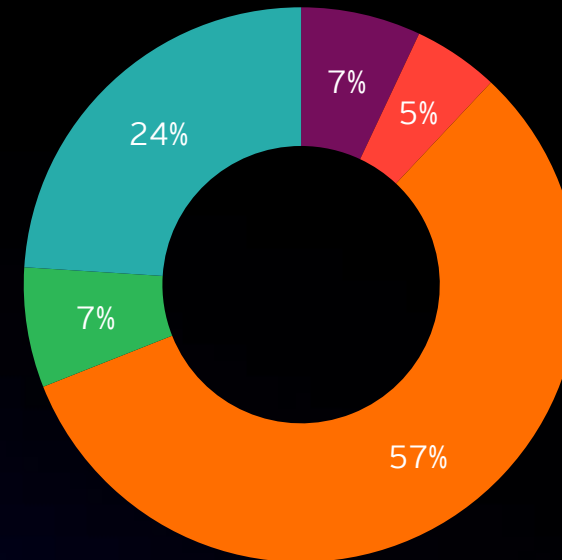
Mehrheit der Befragten ist in der Betriebsphase aktiv

„Auf welche Phase im Immobilienlebenszyklus konzentriert sich die Kerntätigkeit Ihres Unternehmens?“

Kernaussagen

- ▶ Mehr als die Hälfte der Befragten ordnet ihre Tätigkeit dem Gebäudebetrieb zu. Darunter fallen etwa die klassischen Management-Disziplinen der Immobilienwirtschaft - das Facility, Property und Asset Management.
- ▶ Akteure aus den Phasen Planung, Bau und Veräußerung sind jeweils nur mit einstelligen Anteilen vertreten und damit in dieser Studie vergleichsweise unterrepräsentiert.
- ▶ Allerdings gibt auch rund ein Viertel der Befragten an, in sonstigen Phasen tätig zu sein. Darunter fallen auch all jene, die mehr als nur in einer Lebenszyklusphase aktiv sind und teilweise alle Phasen bedienen.

Übersicht der Zugehörigkeit der Teilnehmer



Planung Bau Betrieb Veräußerung Sonstiges / Keine Angabe

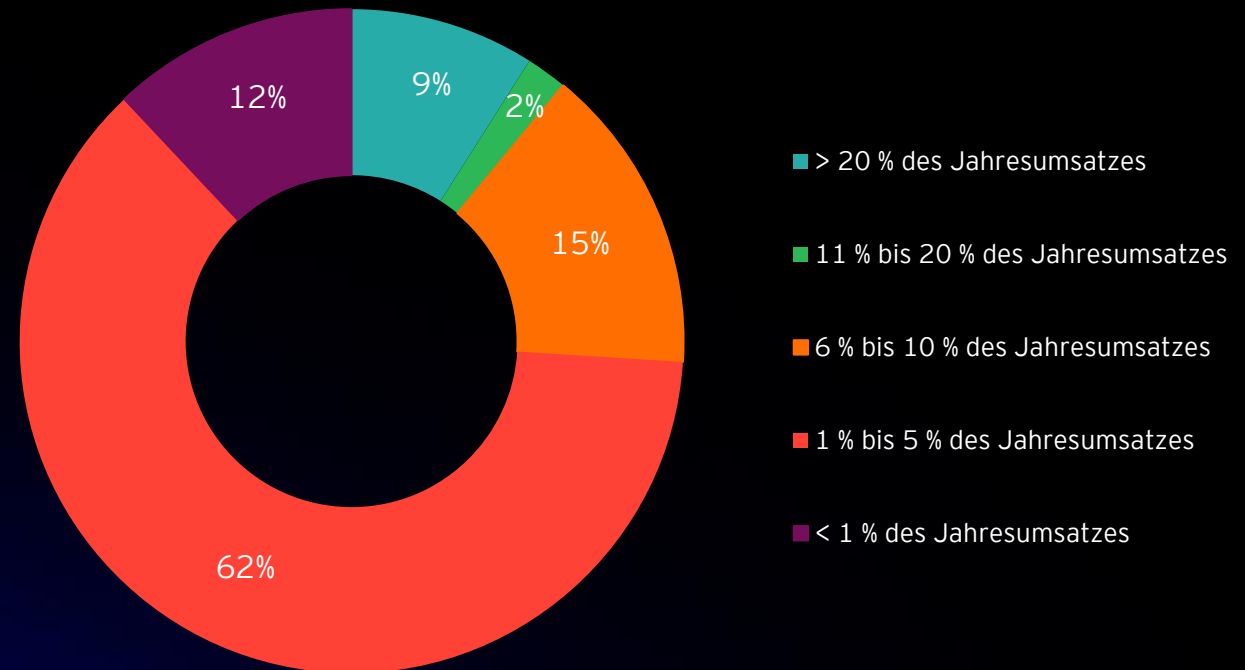
Investitionen in Digitalisierung stabil mit leichten Verschiebungen

„Wieviel Prozent des Jahresumsatzes investiert Ihr Unternehmen ungefähr in Maßnahmen zur Digitalisierung?“

Kernaussagen

- ▶ Der Anteil derjenigen, die mehr als 20 Prozent ihres Umsatzes in Digitalisierung investieren, ist im Vorjahresvergleich gesunken - von 13 auf nun neun Prozent.
- ▶ Der Anteil derjenigen, die verhältnismäßig geringe Prozentsätze des Umsatzvolumens in Digitalisierung investieren, steigt hingegen im Vorjahresvergleich: Fast zwei Drittel der Befragten investiert ein bis fünf Prozent des Jahresumsatzes in Digitalisierungsmaßnahmen - 2024 waren es nur 45 Prozent.
- ▶ Auch der Anteil derjenigen, die sechs bis zehn Prozent investieren, steigt leicht um zwei Prozentpunkte auf 15 Prozent.
- ▶ Insgesamt scheinen die Investitionen der Branche in Digitalisierung stabil zu bleiben, auch wenn sich die Anteile naturgemäß im Zeitverlauf verschieben.

Investitionsvolumen



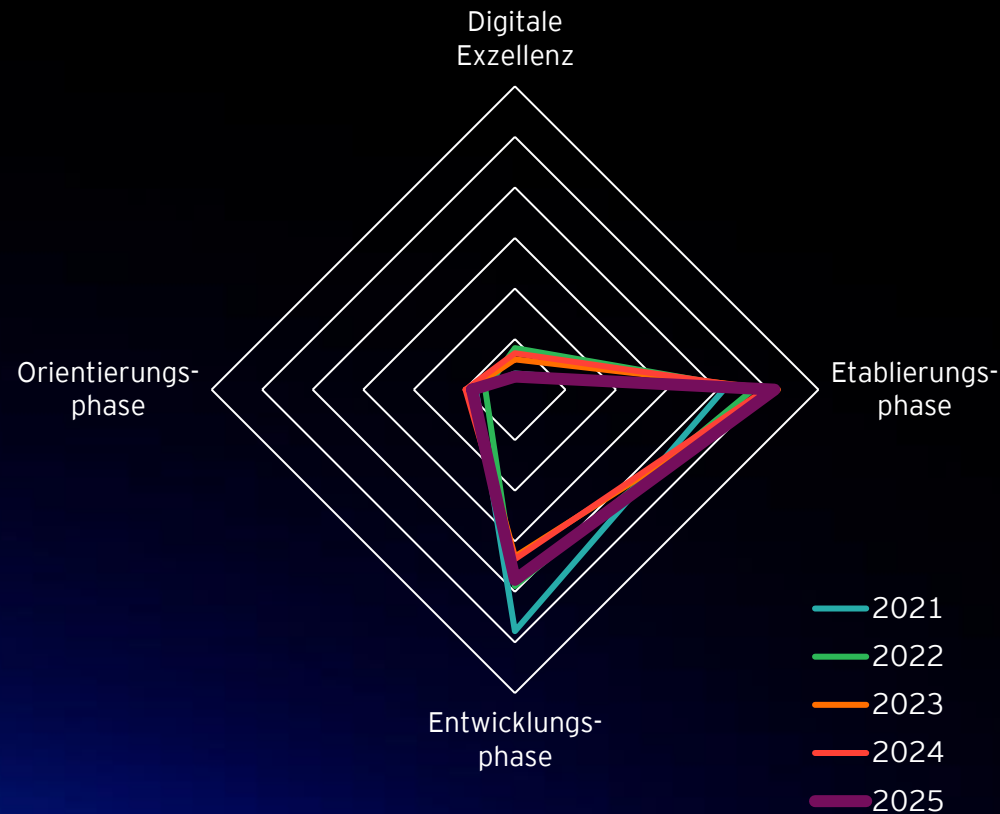
Digitalisierung bleibt bewegliches Ziel

„In welchem Reifegrad der digitalen Transformation befindet sich Ihr Unternehmen aktuell?“

Kernaussagen

- ▶ Der Anteil der Unternehmen, die sich der Digitalen Exzellenz zuordnen, nimmt gegenüber dem Vorjahr erneut ab. Kein Wunder: Neue Technologien wie KI müssen erst noch ihren Weg in die Organisationen finden.
- ▶ Etwas mehr Befragte als im Vorjahr ordnen sich der Etablierungs- oder Entwicklungsphase zu. Offenbar ist die Orientierung - angesichts neuer Technologien, zuvorderst KI - bei manchem Unternehmen mittlerweile abgeschlossen und Teile der Branche sind bereits mit der Umsetzung befasst.
- ▶ Ebenfalls häufiger vertreten als im Vorjahr sind Unternehmen, die sich ganz am Anfang des Reifegradmodells, in der Orientierungsphase, befinden.
- ▶ Digitalisierung ist und bleibt ein bewegliches Ziel. Wer heute exzellent ist, muss sich morgen vielleicht neu orientieren. Diese Entwicklung ist typisch für Bereiche, in denen sich schnelle oder gar sprunghafte technologische Entwicklungen vollziehen.

Reifegrad der digitalen Transformation



Begriffserklärung

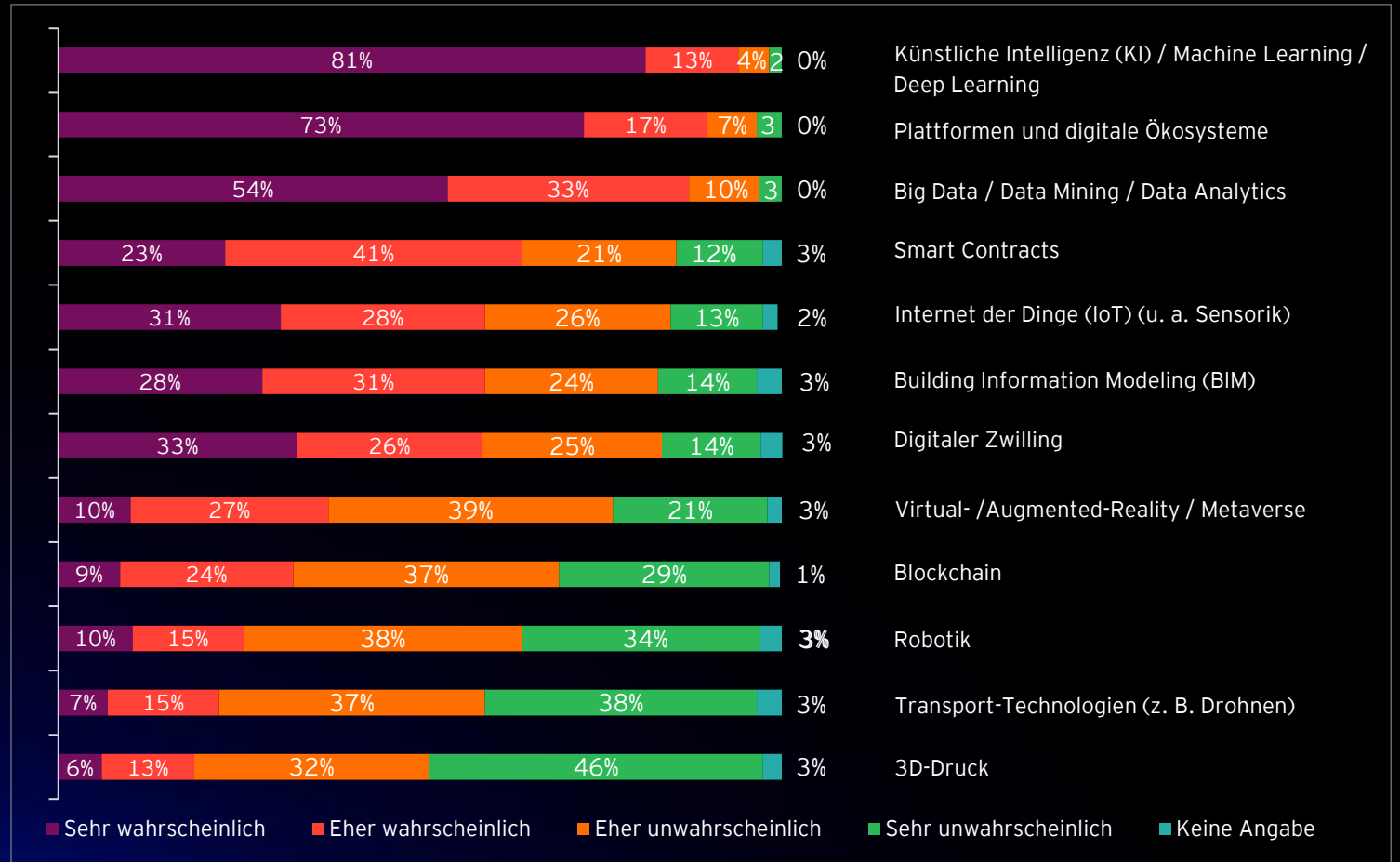
- ▶ **Orientierungsphase:** Ausgewählte digitale Lösungen werden eingesetzt; Informationen liegen nur teilweise in digitaler und strukturierter Form vor; keine konkrete Digitalisierungsstrategie; zahlreiche Medienbrüche in betrieblichen Prozessen.
- ▶ **Entwicklungsphase:** Beginnende Digitalisierung; Informationen liegen mehr und mehr in digitaler, strukturierter Form vor; betriebliche Prozesse werden teilweise ohne Medienbrüche unterstützt; erste strategische Initiativen zur Digitalisierung.
- ▶ **Etablierungsphase:** Fortschreitende Digitalisierung; viele Informationen liegen in digitaler, strukturierter Form vor; wesentliche betriebliche Prozesse werden ohne Medienbrüche unterstützt; fortschreitende Vernetzung von Produkten und Leistungen.
- ▶ **Digitale Exzellenz:** Vollständig digital transformiert; alle betrieblichen Prozesse werden ohne Medienbrüche unterstützt; Informationstechnologie hat sich zu einer Kernkompetenz für Wettbewerbsvorteile entwickelt; kontinuierliche Innovation.

Künstliche Intelligenz unmittelbar vor breiter Anwendung in der Branche

„Welche Wahrscheinlichkeit sehen Sie für den Einsatz der folgenden Technologien in den nächsten 5 Jahren für Ihr bestehendes Geschäftsmodell?“

Kernaussagen

- ▶ Künstlicher Intelligenz, Plattformen und digitalen Ökosystemen wird die höchste Einsatzwahrscheinlichkeit in der nahen Zukunft zugesprochen. Jeweils mehr als 90 Prozent der Befragten sehen das so.
- ▶ Auch Big Data, Smart Contracts sowie das Internet der Dinge (IoT) werden nach Annahme von deutlich mehr als der Hälfte der Befragten relativ kurzfristig Anwendung in der Immobilienwirtschaft finden.
- ▶ Der Digitale Zwilling und Building Information Modeling (BIM) als die Ansätze für das Thema Data Lifecycle Management - dem Fokusthema dieser Studie - werden immerhin von mehr als der Hälfte der Befragten als kurzfristig anwendbar betrachtet.
- ▶ Jeweils weniger als die Hälfte der Umfrageteilnehmer erwarten die kurzfristige Anwendungsreife für VR/AR, Blockchain, Robotik, Transport-Technologien und 3D-Druck.

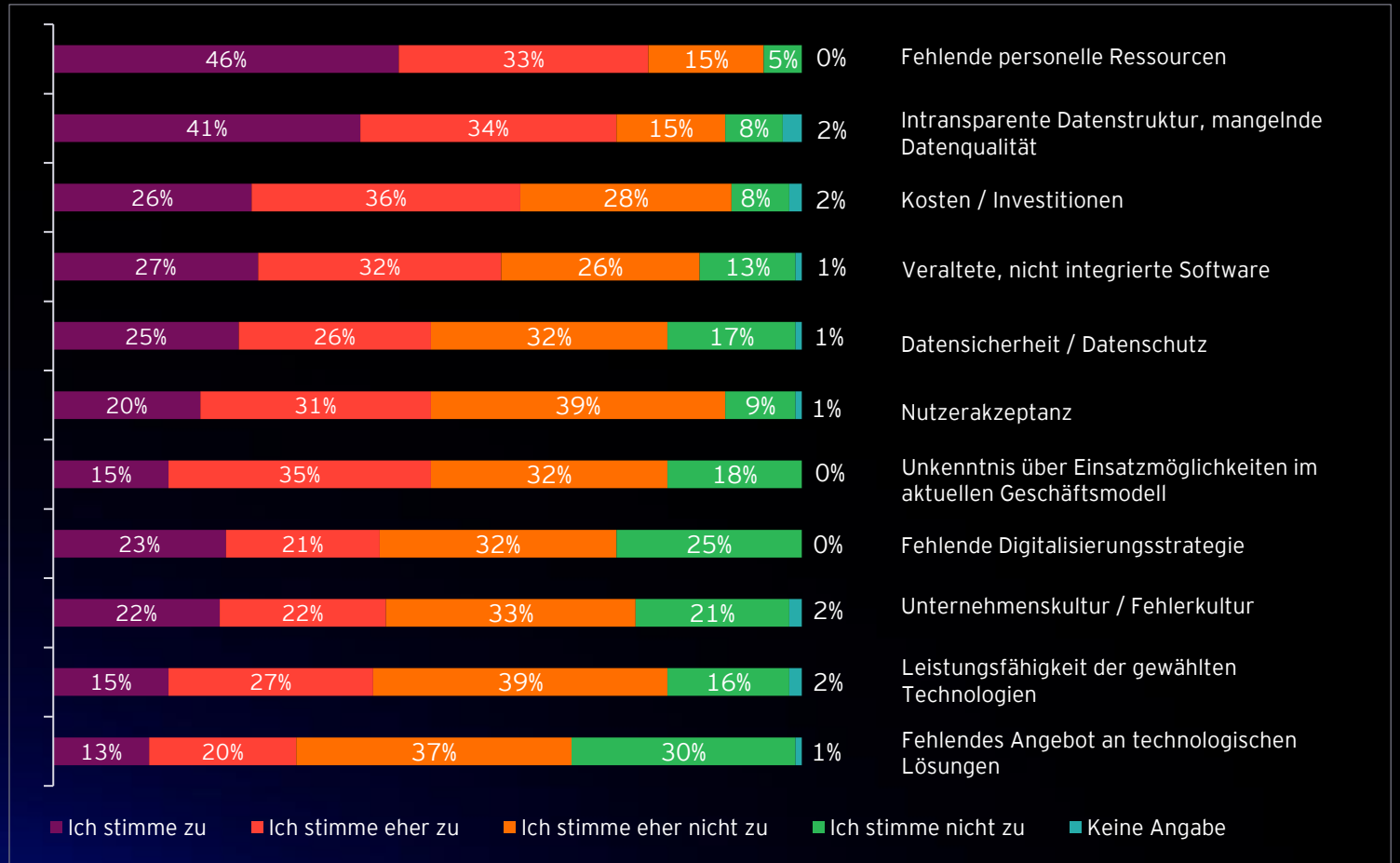


Datenqualität und personelle Ressourcen: Herausforderungen seit zehn Jahren

„Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen im Rahmen der Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen?“

Kernaussagen

- ▶ Fehlende personelle Ressourcen bleiben die größte Herausforderung für die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft. Fast 80 Prozent der Befragten gaben dies an. Die am zweithäufigsten genannte Herausforderung sind Daten, Daten, Daten. Beide Felder werden seit zehn Jahren durchgängig am häufigsten genannt.
- ▶ Kosten bzw. Investitionsbedarfe (62 Prozent Zustimmung) sowie veraltete Software werden ebenfalls wiederkehrend als Herausforderungen genannt, letztere sogar häufiger als im Vorjahr (59 Prozent vs. 56 Prozent 2024).
- ▶ Im Mittelfeld der Herausforderungen sammeln sich vor allem solche, die den Menschen ins Zentrum setzen, etwa die Nutzerakzeptanz und die Unternehmenskultur. Aber auch fehlende Strategien oder der Mangel an strategischen Leitplanken stellen relevante Hindernisse dar.
- ▶ Am Angebot scheint es hingegen kaum zu hapern: Das fehlende Angebot an technologischen Lösungen sowie die Leistungsfähigkeit der Technologien werden am seltensten als Herausforderungen genannt.



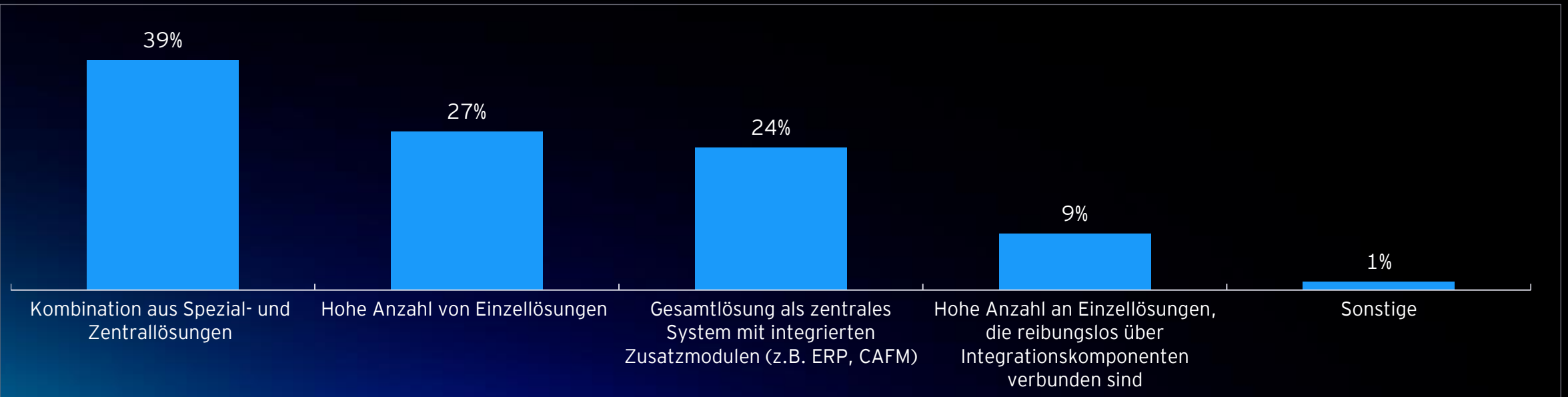
Fokusthema: Data Lifecycle Management in der Immobilienwirtschaft

IT-Architektur: Kombination aus Spezial- und Zentrallösungen überwiegt

„Wie würden Sie die Gestaltung Ihrer IT-Architektur beschreiben?“

Kernaussagen

- ▶ Weder Einzellösungen noch Gesamtlösungen sind mehrheitlich die Basis der IT-Architektur. Die Kombination aus beiden Welten bestimmt die IT der Branche.
- ▶ Rund ein Viertel der Befragten setzt innerhalb der IT-Landschaft der Unternehmung auf zentrale Systemansätze mit entsprechenden integrierten Zusatzmodulen.
- ▶ Relativ häufig verwenden Immobilienunternehmen eine hohe Anzahl an Einzellösungen. Eher selten wird auf die Integration von Einzellösungen gesetzt. Es mangelt an Möglichkeiten der passenden Orchestrierung und Interoperabilität. Damit drohen Datenverlust, unzureichende Datenqualität und es fehlt an übergreifenden Integrationsebenen für den gesamten Datenbestand.

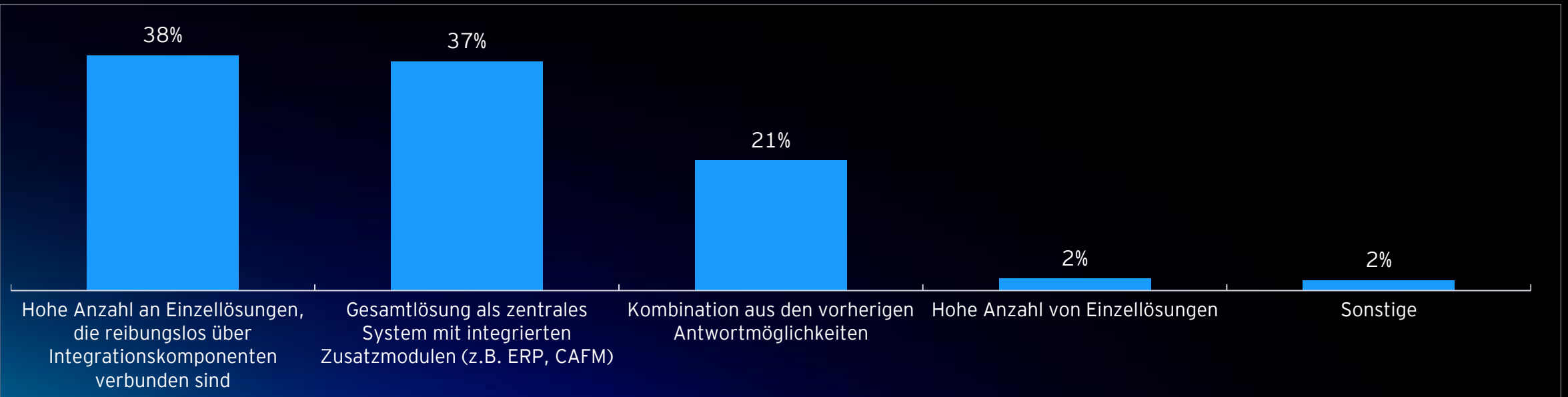


Integration von Einzellösungen ist gefragt

„Welche Variante halten Sie bei der Gestaltung Ihrer IT-Architektur für am besten geeignet?“

Kernaussagen

- ▶ Die Mehrheit bevorzugt bei der IT-Architektur entweder eine Gesamtlösung oder aber eine hohe Anzahl integrierter bzw. integrierbarer Einzellösungen.
- ▶ Das reine Nebeneinanderstellen spezialisierter Einzellösungen ohne Integrationskomponente ist nachvollziehbarerweise hingegen extrem unbeliebt.
- ▶ Ein Mittelweg zwischen den präferierten Varianten ist ebenfalls keine nachgefragte Option.



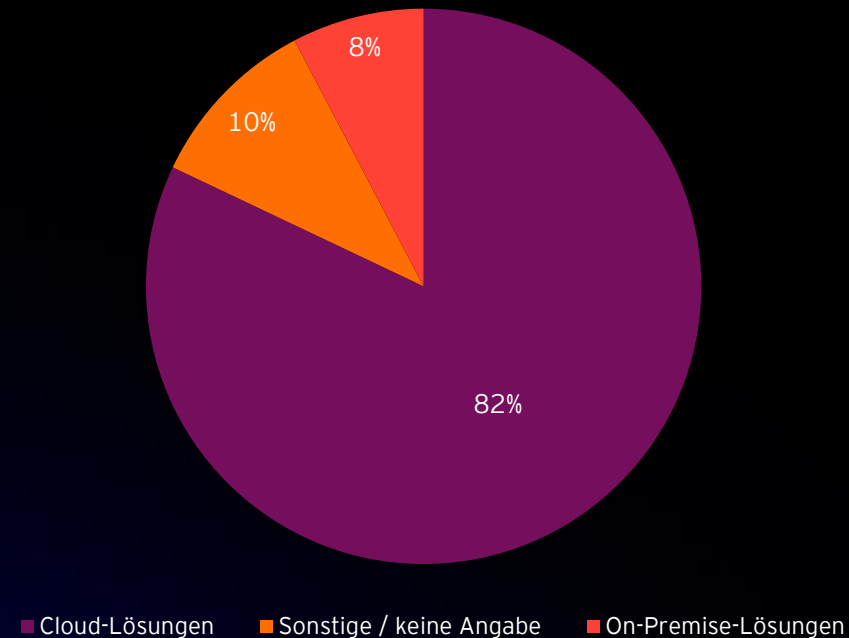
„Cloud first“ setzt sich in der Immobilienbranche durch

„Welche Form des Hostings bevorzugen Sie für den Aufbau Ihrer IT-Architektur?“

Kernaussagen

- ▶ Die meisten Teilnehmer, unabhängig von ihrer Tätigkeit im Immobilienlebenszyklus, bevorzugen Cloud-Lösungen als Form des Hostings.
- ▶ Die Unternehmen haben verstanden: „Cloud first“ wird sich durchsetzen. Allerdings lässt sich hinterfragen, ob das intrinsisch motiviert aus der Branche selbst kommt oder vielmehr durch Lösungsanbieter getrieben wird, die schlicht ihre maßgebliche Produktinnovation und -weiterentwicklung eher in der Cloud sehen.
- ▶ Cloud-Lösungen schränken die individuelle Gestaltung der Softwareprodukte ein. Einerseits steigt zwar die Abhängigkeit vom Lösungsanbieter, dem gegenüber stehen aber klare Vorteile wie Standardisierung und Skalierbarkeit.

Bevorzugte Form des Hostings

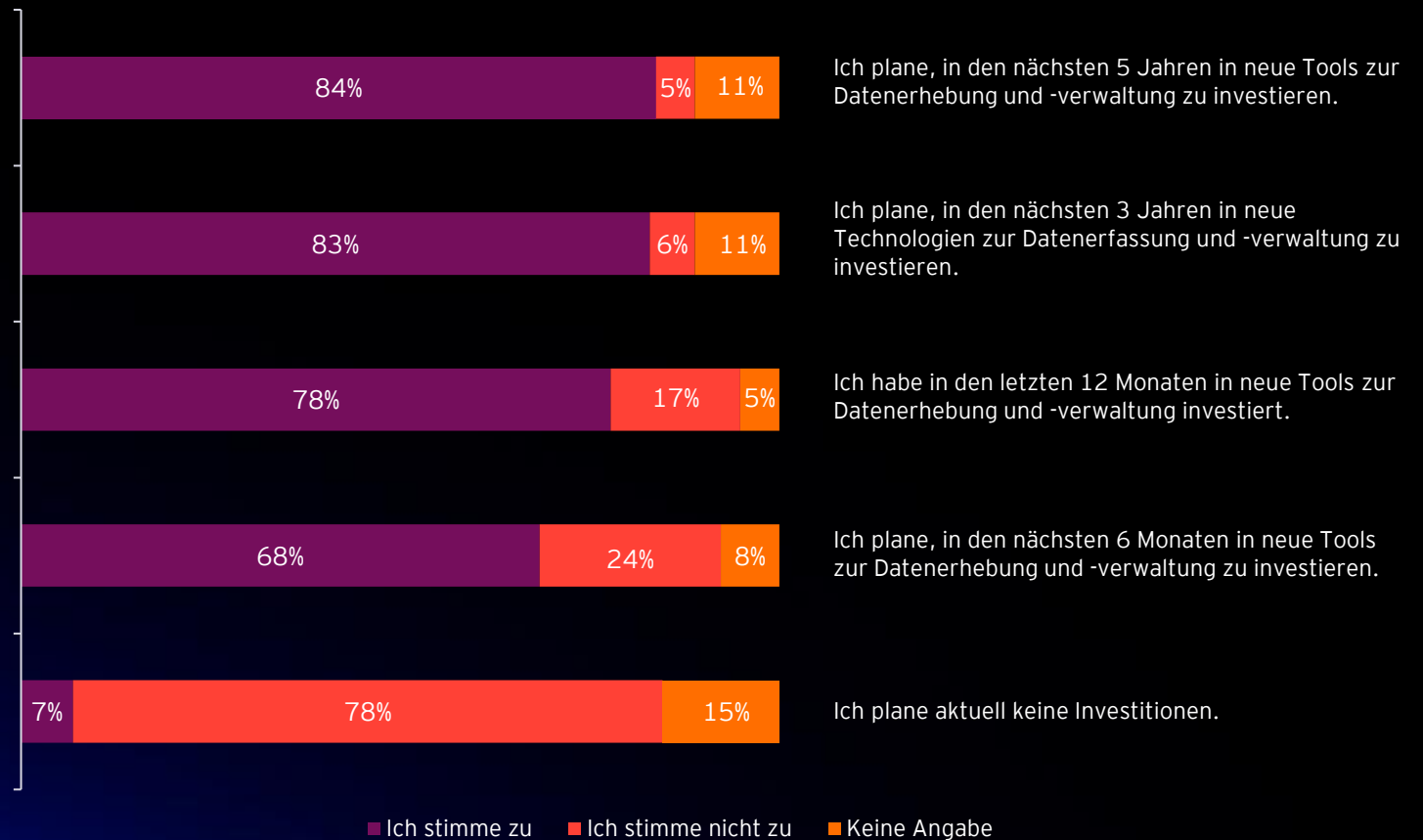


Überwiegende Mehrheit investiert in Datenerhebung und -verwaltung

„Welche dieser Aussagen trifft auf die Investitionen Ihres Unternehmens in neue Technologien und Tools zur Datenerhebung und -verwaltung zu?“

Kernaussagen

- ▶ Ganz überwiegend planen die Befragten Investitionen in Technologien und Tools für die Datenerhebung und -verwaltung. Lediglich sieben Prozent haben keine dahingehende Absicht.
- ▶ Ein Großteil der Befragten möchte auch recht kurzfristig, innerhalb der nächsten sechs Monate, in das Datenmanagement investieren. Mehr als zwei Drittel geben dies an.
- ▶ Mittel- und langfristig steigt der Anteil derjenigen, die in Technologie zur Datenerhebung und -verwaltung investieren möchten, weiter an. Je fast 85 Prozent wollen in den nächsten drei und fünf Jahren entsprechende Investitionen vornehmen.
- ▶ Damit schreitet grundsätzlich die Professionalisierung des Themas Datenmanagement in unterschiedlichen Intensitäten und Ausprägungen weiter voran. Die Immobilienwirtschaft scheint verstanden zu haben, wie essenziell diese Kompetenz für die positive Entwicklung des Geschäftsmodells ist.

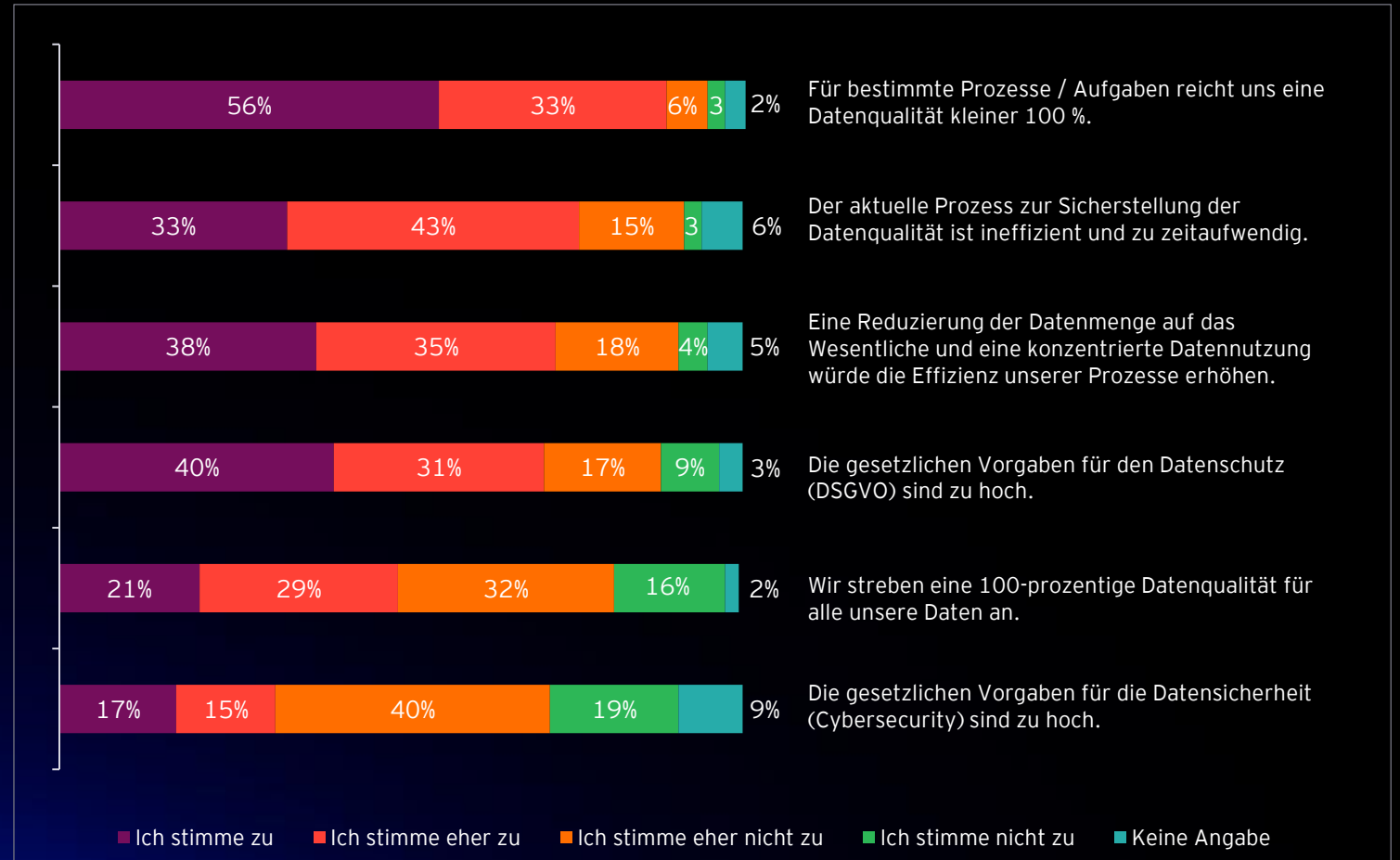


Hoher Anspruch an Datenqualität führt zu Ineffizienzen

„Mit welcher der folgenden Aussagen zur Datenqualität stimmen Sie überein?“

Kernaussagen

- ▶ Die Hälfte der Studienteilnehmer strebt eine 100-prozentige Datenqualität an. Fast 90 Prozent sagen jedoch, dass für bestimmte Prozesse oder Aufgaben auch eine geringere Qualität ausreicht.
- ▶ Die Sicherstellung einer ausreichenden Datenqualität ist aus Sicht von 76 Prozent der Befragten von Ineffizienzen und hohem Zeitaufwand geprägt. 73 Prozent sagen zudem, dass eine Reduzierung der Datenmenge auf das Wesentliche und eine konzentrierte Nutzung die Prozesseffizienz erhöhen würde.
- ▶ Daten werden oft ohne ein Bewusstsein dafür gesammelt, was wirklich relevant ist. Dadurch wird Datenmüll erzeugt, der dazu führt, dass Fokus verloren geht und sogar Zusatzprozesse installiert werden müssen, um unnötige Daten wieder zu beseitigen. Insgesamt muss das Datenmanagement weithin professionalisiert werden.
- ▶ Oft reicht auch weniger als 100-prozentige Datenqualität. Anforderungen sollten kritisch hinterfragt werden, um effizientere Prozesse zu schaffen und Prozesse der Datenpflege und des Qualitätsmanagements zu verschlanken.

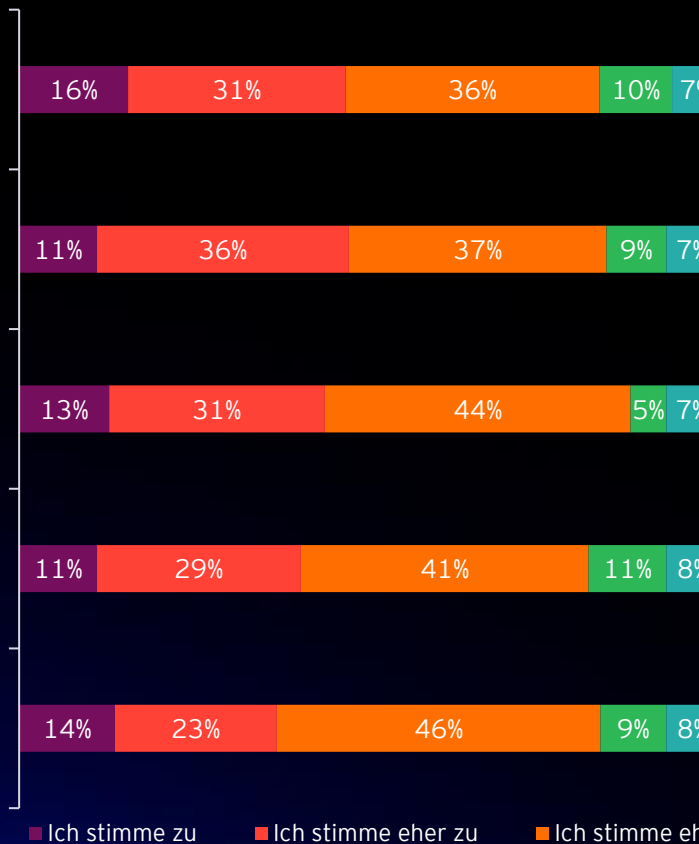


Bei Schnittstellen teilt sich die Branche in zwei Hälften

„Welchen der folgenden Aussagen in Bezug auf unternehmensübergreifende Datenschnittstellen stimmen Sie zu?“

Kernaussagen

- ▶ 40 Prozent der Unternehmen fühlen sich im Bereich Datenschnittstelle gut aufgestellt. Für sie erfolgt die Datenübergabe effizient und ohne Verluste. Weitere 52 Prozent hingegen sehen noch sehr große Herausforderungen. Die Branche ist hinsichtlich unternehmensübergreifender Schnittstellen also zweigeteilt.
- ▶ Dies trifft auch auf andere Fragestellungen im Bereich des Datenaustauschs zu:
 - ▶ Fast die Hälfte hat klare Regeln für die Datenübergabe - 46 Prozent nicht.
 - ▶ 47 Prozent der Befragten haben klar definierte und gut dokumentierte Übergabepunkte - 46 Prozent nicht.
 - ▶ 44 Prozent nutzen kompatible Schnittstellen für einen reibungslosen Datenaustausch - 49 Prozent nicht.
 - ▶ Für 37 Prozent der Befragten herrscht eine konsistente Datenstruktur, die die nahtlose Informationsübergabe unterstützt - für 55 Prozent der Befragten nicht.



Es gibt klare Regelungen für die Datenübergabe zwischen den involvierten Parteien.

Die Übergabepunkte der Daten sind klar definiert und gut dokumentiert.

Die verwendeten Schnittstellen sind kompatibel und ermöglichen einen reibungslosen Datenaustausch zwischen den involvierten Parteien.

Die Datenübergabe erfolgt effizient und ohne Datenverlust.

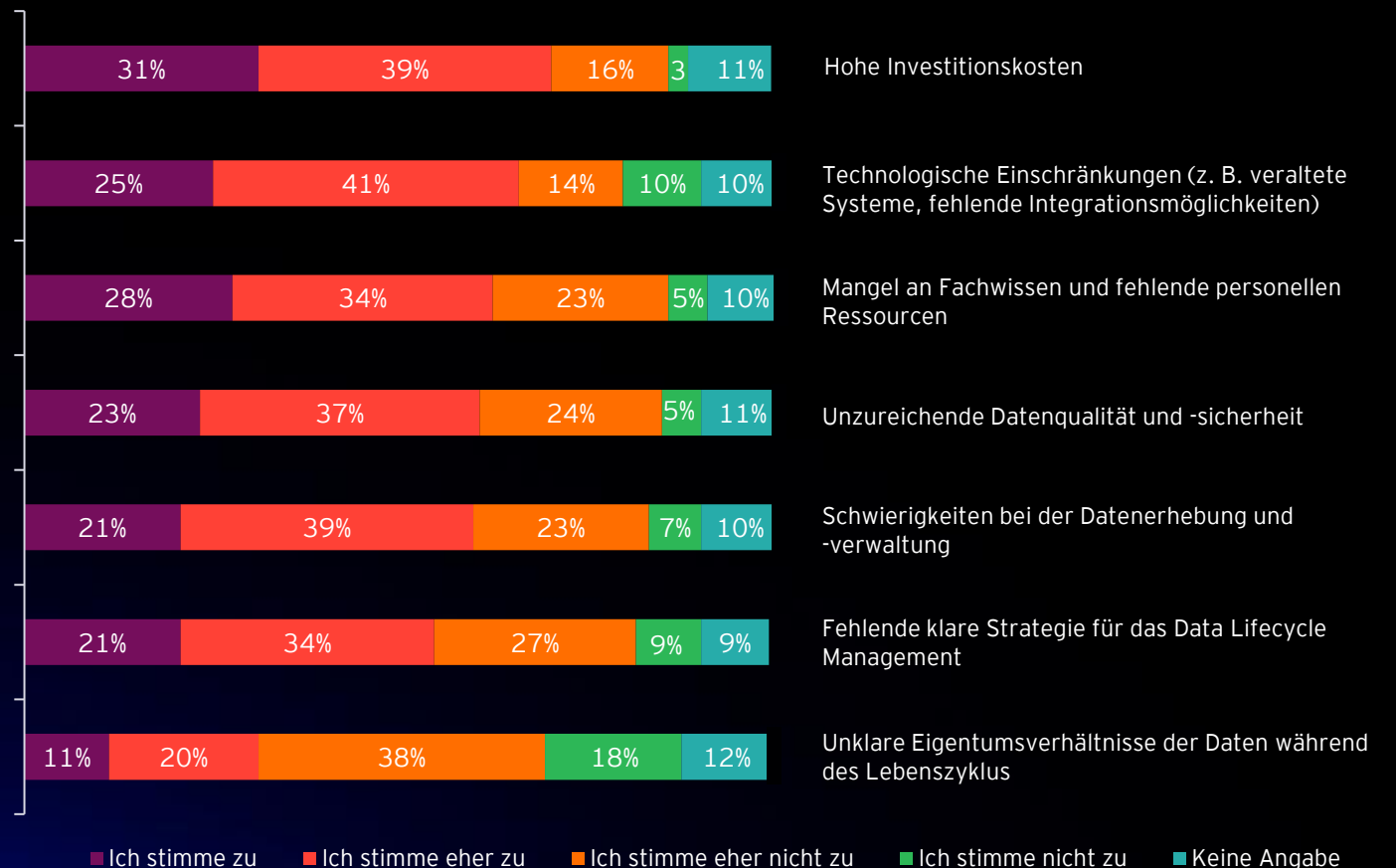
Die Datenstruktur ist konsistent und unterstützt die nahtlose Übergabe von Informationen.

Data Lifecycle Management: Kosten und Technologie größte Herausforderungen

„Welche der folgenden Herausforderungen sieht Ihr Unternehmen bei der Implementierung eines durchgängigen Data Lifecycle Managements?“

Kernaussagen

- ▶ Die größten Herausforderungen für die Implementierung eines Data Lifecycle Managements sind in der Reihenfolge:
 - ▶ Kosten (70 Prozent gaben dies an)
 - ▶ Technologische Einschränkungen (66 Prozent)
 - ▶ Mangel an Fachwissen und personellen Ressourcen (62 Prozent)
 - ▶ Unzureichende Datenqualität und -sicherheit sowie Schwierigkeiten bei Datenerhebung und -verwaltung (60 Prozent)
 - ▶ Fehlende Strategie (55 Prozent)
- ▶ Die ungeklärte Eigentumsfrage spielt eine vergleichsweise untergeordnete Rolle, 31 Prozent sehen sie problematisch. Die Praxis zeigt jedoch, dass sie über den Lebenszyklus von Immobilien durchaus eine Gretchenfrage darstellt.
- ▶ Professionelles Datenmanagement gibt es nicht umsonst. Die Investitionen sind nicht immer leicht vermittelbar, da sich positive Effekte erst im Zeitverlauf darstellen und ggf. nicht immer quantitativer Natur sind. Oftmals werden auch qualitative Effekte erzielt, die sich nicht genau zuordnen lassen.

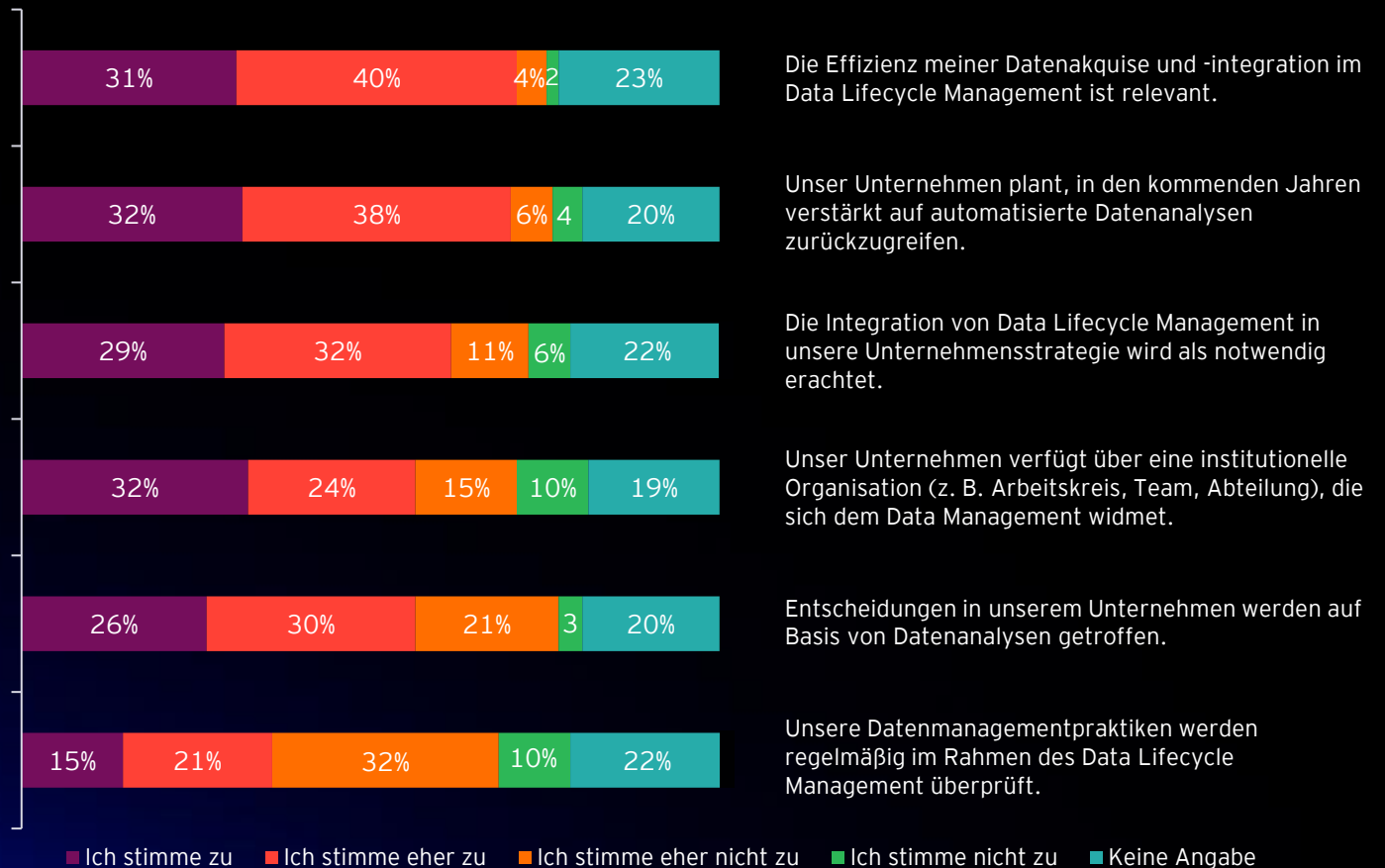


Data Lifecycle Management relevant, aber noch nicht ausreichend etabliert

„Welchen der folgenden Aussagen in Bezug auf das Data Lifecycle Management stimmen Sie zu?“

Kernaussagen

- ▶ 71 Prozent der Befragten betrachten das Data Lifecycle Management als relevant. 61 Prozent sehen die Notwendigkeit, es in die Unternehmensstrategien zu integrieren.
- ▶ 70 Prozent der Studienteilnehmer wollen verstärkt auf automatisierte Datenanalysen setzen. Bei mehr als der Hälfte der Befragten werden in den Unternehmen bereits Entscheidungen auf Basis von Datenanalysen getroffen.
- ▶ Bei mehr als der Hälfte der Befragten gibt es institutionalisierte Organisationen (Abteilungen, Teams o. ä.), die sich dem Datenmanagement widmen. Nur bei knapp mehr als einem Drittel der Befragten werden die Datenmanagementpraktiken allerdings regelmäßig im Rahmen eines Data Lifecycle Managements überprüft.
- ▶ Unternehmen der Branche setzen bereits auf Datenanalysen oder wollen dies bald tun. Das dafür fundamental wichtige Datenmanagement ist teils aber noch nicht professionell aufgestellt. Das Thema Datendemokratisierung, also „Daten für alle - verständlich, zugänglich und nutzbar, egal ob Daten-Profi oder Einsteiger“ steht noch relativ am Anfang.

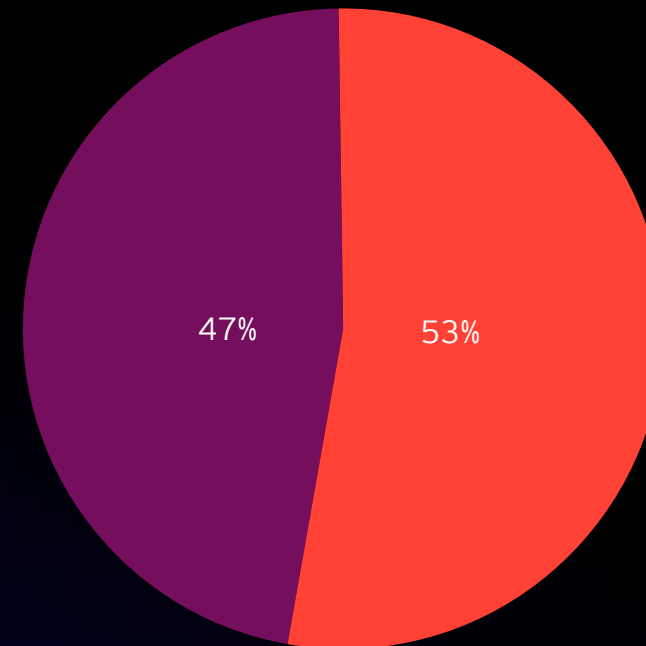


Die Mehrheit benötigt keine gesetzlichen Vorgaben bei Datenstandards

„Halten Sie es für notwendig, gesetzliche Vorgaben in der Immobilienwirtschaft einzuführen, um einheitliche Datenstandards für alle Lebenszyklusphasen zu definieren?“

Kernaussagen

- ▶ Hinsichtlich gesetzlicher Anforderungen ist die Branche derzeit geteilter Meinung. Jeweils rund die Hälfte erwarten sich zur Etablierung einheitlicher Datenstandards gesetzliche Vorgaben für alle Lebenszyklusphasen – oder eben nicht.
- ▶ In anderen Branchen hat der Gesetzgeber bereits mit Erfolg für Standards gesorgt – etwa im Gesundheitswesen („DICOM“) oder bei Finanzdienstleistungen („SWIFT“) – und damit das Thema Datenlogistik und -austausch unternehmensübergreifend einheitlich geregelt.
- ▶ Vergleichbare Standards fehlen in der Immobilienwirtschaft oder werden trotz mehrjähriger Versuche nur rudimentär genutzt. So haben sich BIM-Ansätze mit dem IFC-Datenaustauschformat in Deutschland in der Bau- und Immobilienwirtschaft bisher noch nicht flächendeckend etabliert.



■ Ja ■ Nein

Experteninterviews

„Angst, dass es schiefgehen könnte, ist der größte Feind jeglichen Fortschritts.“



Johanna Fuchs-Boenisch

Global Head of Transaction and Asset Management bei Siemens Healthineers

Wir erheben die Digitalisierungsstudie der Immobilienwirtschaft in diesem Jahr zum zehnten Mal. Wie hat sich die Branche aus Ihrer Sicht im vergangenen Jahrzehnt digital entwickelt?

Wir hinken extrem hinterher. Ich nutze bewusst starke Worte, weil ich es erstaunlich finde, dass wir als Branche es uns leisten, so wenig neugierig zu sein. Ich denke viel darüber nach, warum wir bereit sind, uns mit semi-guten, nicht sonderlich funktionsfähigen Lösungen zufrieden zu geben. Bei meinen früheren beruflichen Stationen gab es teilweise überhaupt gar keine Digitalisierung, da war der Laptop bereits das höchste der Gefühle. Ich kenne eine Firma, da gab es nur Tower-PCs. Als die Pandemie kam, sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihren Autos gekommen, um ihre Computer abzuholen. Das zieht sich durch. Ich kenne einige Leute, deren Firmen ihr Bestandsportfolio komplett auf Excel-Basis verwalten.

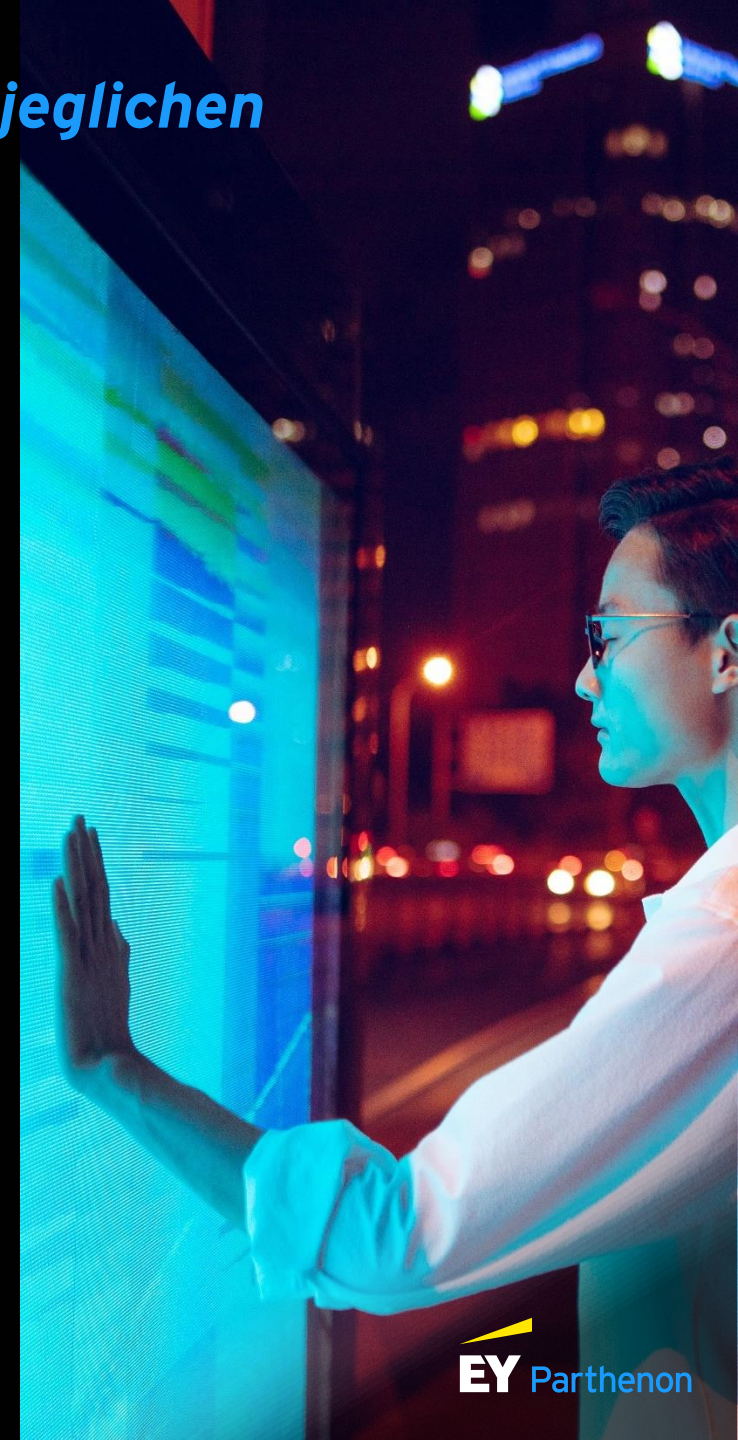
Manche sind immerhin schon zu Power BI übergegangen. Das ist der Status quo.

Sie wundern sich also – gelinde gesagt. Wie kommt es denn zu diesem Status, den Sie beschreiben?

Sehr ketzerisch: Wir hängen an Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen. Die Legitimierung von Headcounts besteht oft daraus, dass Prozesse manuell und im Duplikat durchgeführt werden. In unserer Branche ist so viel Geld unterwegs, dass man sich Ineffizienz leisten kann. Warum haben Firmen vier oder fünf verschiedene Accounting-Systeme parallel? Ich verstehe durchaus, wie so etwas entstanden ist: Da wurde in verschiedene Länder gewachsen, die unterschiedliche Accounting-Anforderungen hatten. Das Geschäft lief, man musste nicht auf Effizienz achten.

Meine Hoffnung ist, dass die Branche jetzt aber Effizienz braucht. Jeder Schritt der digitalen Transformation wird es ermöglichen, dass Leute weniger manuelle Schritte tun müssen.

Gleichzeitig sind viele Immobilienunternehmen aber aktuell in einer Schieflage oder haben kaum Planungssicherheit und sind daher nicht bereit zu investieren, oder?



„Angst, dass es schiefgehen könnte, ist der größte Feind jeglichen Fortschritts.“

Das stimmt und auch das verstehe ich teils, weil der technische Fortschritt so rasant ist, dass manch einer in eine Art Schockstarre verfällt und lieber erstmal abwartet, ob in einem Jahr nicht alles schon wieder völlig anders aussieht. Aber: Gerade in so einer Lage Entscheidungen zu treffen, ist die originäre Aufgabe einer Geschäftsführung! Solche Entscheidungen müssen getroffen werden, wenn man zukunftsfähig sein will.

Und klar, das kostet Geld und das haben wir ja gerade nicht, oder? Nein – man ist ja bereit Geld auszugeben, man bezahlt ja Leute. Geld wird an Stellen ausgegeben, die nicht zukunftsfähig sind. Nur ein Beispiel: ESG-Manager werden eingestellt und ausgebildet. Das sind oft gut ausgebildete, hochmotivierte junge Leute. Und was machen die dann? Die sollen dann Mieter nerven, dass die doch bitte Daten rauskramen, die man dann in eine Excel-Tapete überträgt. Die laufen den ganzen Tag nur herum, um ein Reporting abzuliefern. An ihrer eigentlichen Aufgabe haben sie aber noch gar nicht gearbeitet.

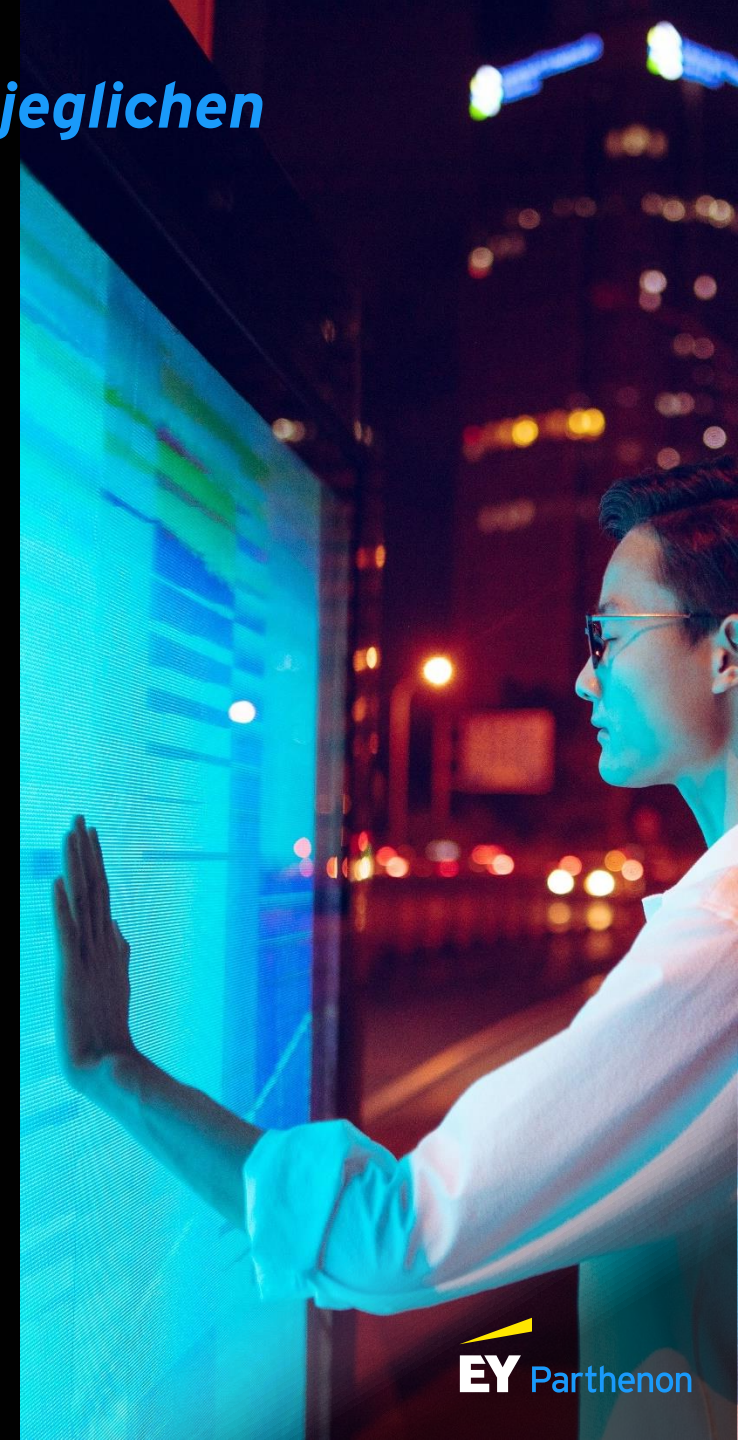
Welche Herausforderungen sind für die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft am relevantesten?

Ich befürchte, darauf gibt es keine eindeutige Antwort. Vor allem aber ist es eine Strategiefrage. Wer in der Geschäftsführung hat welche Vision? Wenn die Bewirtschaftung von Immobilien die Vision ist, verstehe ich,

dass Digitalisierung nicht oben auf der Agenda steht, sondern Vermietbarkeit, Finanzierung – insbesondere in einer schwierigen Marktphase, in der es an allen Ecken und Enden brennt. Ich glaube aber auch, dass es vielmehr fehlendes Wissen und weniger Absicht ist. Ich glaube nicht, dass ein klassischer Immobilienmanager weiß, welche Lösungen es am Markt gibt. PropTechs sprechen nicht die Sprache der Immobilienwirtschaft und andersherum. In einer Softwarefirma denkt niemand darüber nach, dass zum Beispiel „Fläche“ ein Thema ist. Aber es gibt so viele Berechnungsmöglichkeiten und ein Immobilienmensch weiß dann nicht, was er wo in der Software eintragen soll und wird frustriert. Bei den PropTechs wiederum weiß kaum jemand, was es heißt, tagtäglich ein Immobilienportfolio zu verwalten, und derjenige, der das tut, fragt sich wiederum nicht, wie er eine Software verbessern könnte.

Ein Dauerbrenner ist das Thema „Daten“. Ist das im Zeitalter von KI überhaupt noch relevant?

Um eine KI zu trainieren, braucht man Daten. Wenn wir die nicht haben oder zumindest nicht digital oder wenn die Daten lücken- oder fehlerhaft vorliegen, nützt die beste KI nichts. Das wird ein immer wichtigeres Thema vieler Branchen. Und wir bedienen ja diese Branchen. Die werden das abfragen: Welche Daten kann ich zur Verfügung stellen?



„Angst, dass es schiefgehen könnte, ist der größte Feind jeglichen Fortschritts.“

Aber nur auf uns selbst geblickt: Wie oft höre und sehe ich, dass vertragsrelevante Zeitpunkte übersehen werden, weil diese Daten nicht so vorhanden sind, dass sie nutzbar werden. Das ist nur ein kleines Beispiel, aber es gibt noch hundert weitere. Welche Immobilien, wo, in welchem Land habe ich überhaupt?

Diejenigen, die schon in Software investiert haben, kämpfen häufig immer noch mit Datenqualität - und das liegt an der manuellen Befüllung. Wir schreiben zwar am Computer in eine digitale Datei oder erhalten Informationen digital. Dann aber erlauben wir uns, dass es jemand erst ‚händisch‘ liest, relevante Informationen händisch extrahiert und händisch in ein anderes System einträgt.

Woran liegt das?

Da sind wir wieder bei den Silos. Häufig ist es so, dass Leute bei Transaktionen mit großem Aufwand digitale Datenräume befüllen. Und irgendwie gehört es aber zum guten Ton, das dann auf einen USB-Stick zu speichern, der beim Notar übergeben wird und beim Käufer in der Schublade landet. Und der betreffende Asset Manager fängt dann oft wieder von vorn an, Informationen nochmal zusammensuchen, obwohl alles existiert - weil es keine echten Schnittstellen gibt. Es ist faszinierend, aber es ist gelebte Praxis.

Wir beleuchten in der aktuellen Studie das Datenmanagement aus einer Lebenszyklusperspektive. Ist das für Ihr Geschäft relevant, und inwiefern?

Ja, das ist ein Riesenthema. Es ist eigentlich absurd, aber wir verwenden so viel Zeit darauf, alles zusammensuchen, was wir von Baubeginn an an einem Ort digital abspeichern könnten. Absolute Basisfragen wie ‚Wann muss ich denn was warten?‘ werden kompliziert, wenn das Portfolio größer und älter wird. Da ist dann immer jemand am Suchen. Es gibt aber, soweit ich weiß, keine richtig gute Lösung dafür am Markt. Die Sorge der Akteure ist, dass man sich komplett von einer externen Lösung abhängig macht. Was also ist eigentlich ‚data ownership‘?

Das ist die Gretchenfrage. Wem gehören die Daten? Warum ist das so unterbelichtet und ungeklärt?

Nach meinem Dafürhalten gehören diese Daten zum Gebäude. Manch einer will aber keine Transparenz. Große Corporates haben jedoch mittlerweile ganz klare Vorgaben. Natürlich wägen wir ab, was mieten wir an, was nicht? Wo wir Optionen haben, wählen wir das transparenteste Objekt. Bei allen Neuanmietungen wollen wir vorgeben, welche Infos über das Gebäude wir haben wollen, im Sinne eines ‚green lease‘. Für Mieter macht es einen großen Unterschied, was man über das Gebäude weiß.



„Angst, dass es schiefgehen könnte, ist der größte Feind jeglichen Fortschritts.“

Betriebsoptimierung geht nur mit aktuellen Live-Daten. Nebenkosten, Emissionen, Performance, Nutzungsweise – alles Stichworte, für die wir Gebäudedaten benötigen.

Nun haben wir über die Vergangenheit gesprochen. Wie aber sieht es in der Zukunft aus? Wie wird sich die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft in den nächsten zehn Jahren entwickeln?

Ich vermute, dass wir ein Gespräch führen werden, welche Geographien sich dem digitalen Wandel am besten angepasst und das meiste daraus gemacht haben. Ich sehe große Chancen, dass die Länder, die uns infrastrukturell hinterherhinken, sich direkt an digitale Lösungen wagen und die althergebrachten analogen Lösungen, die wir hierzulande hartnäckig weiter betreiben, schlicht überspringen.

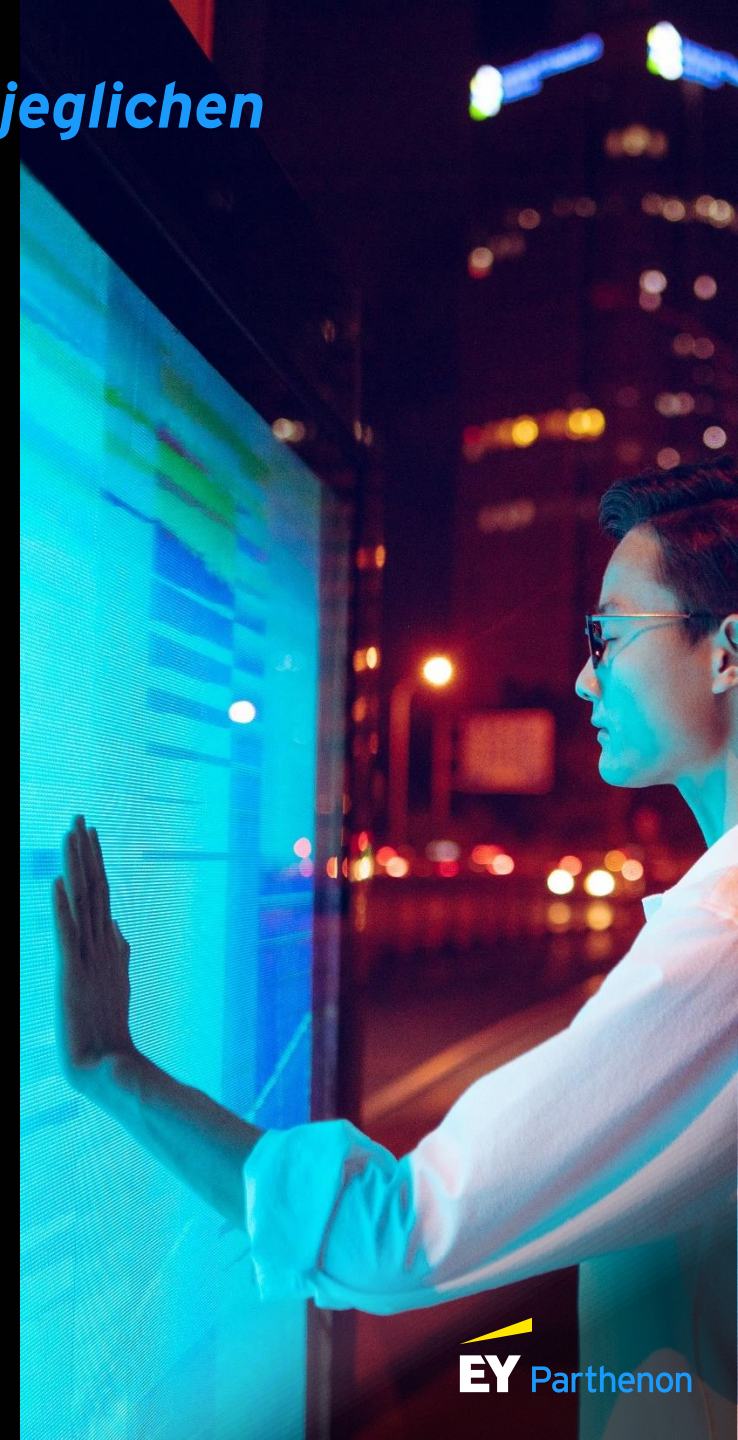
Für uns hoffe ich, dass unser Arbeitsalltag spannender geworden ist, weil wir uns nicht mehr mit manuellem Schmarren auseinandersetzen müssen. Ich denke auch, dass wir Informationen kürzer und schneller kommunizieren werden. Ich hatte gerade eine Diskussion darüber, dass es zwei Wochen dauern soll, einen Mietvertrag zusammenzufassen. Das kann in Zeiten von KI nicht sein. Ich denke aber, dass sich die Entwicklung verselbstständigt, wie beim Smartphone, dessen Tragweite bei seiner Einführung auch niemand gesehen hatte.

Abschließend: Wer das gerade liest, den möchte ich ermutigen, neugieriger zu sein. Angst, dass es schiefgehen könnte, ist der größte Feind jeglichen Fortschritts. Der Preis fürs Nichtstun wird viel höher ausfallen, als der, wenn man etwas ausprobiert, das schiefgeht.

Vielen Dank für das Gespräch!

Vita

Johanna Fuchs-Boenisch ist Global Head of Asset Management and Transaction bei Siemens Healthineers und vormals CEO der Susteco Solutions GmbH, a Bosch Company, eine digitale Datenplattform für die Immobilienbranche. Mit über 20 Jahren Erfahrung in den Bereichen internationale Immobilieninvestitionen, Transaktionsmanagement und Beratung war sie an Immobilientransaktionen in Deutschland, Großbritannien und den USA im Wert von über 4,5 Milliarden Euro beteiligt. Sie begann ihre Karriere in London bei den Unternehmen CBRE und EY, bevor sie die Leitung von Transaktionen übernahm, zunächst bei Arax Properties Ltd. in London und Berlin, dann bei der Deutschen Finance Group in München.



„Wir werden eine Konsolidierung erleben.“



Prof. Dr. Tobias Just

Professor und Inhaber des Lehrstuhles für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg, Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie

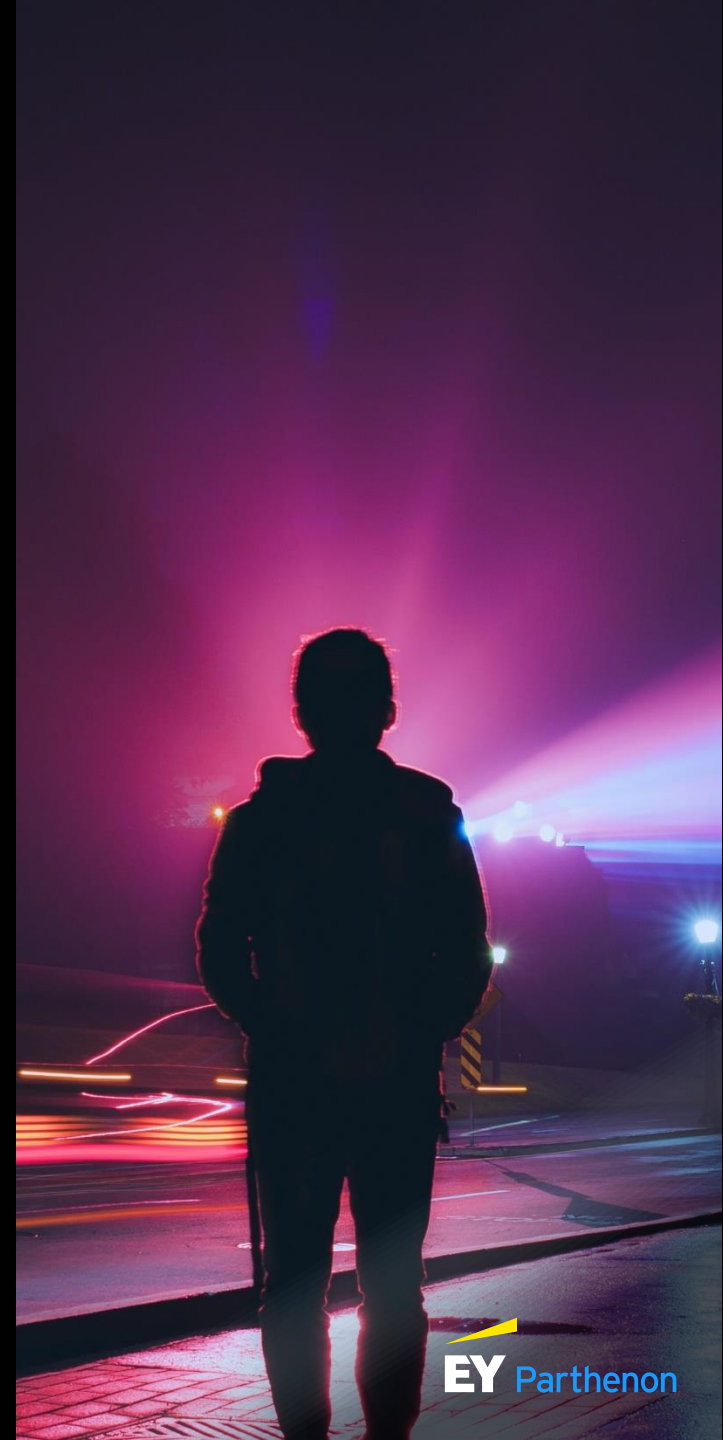
Wir erheben die Digitalisierungsstudie der Immobilienwirtschaft in diesem Jahr zum zehnten Mal. Wie hat sich die Branche aus Ihrer Sicht im vergangenen Jahrzehnt digital entwickelt?

Die Awareness und Erwartungen an das Thema Digitalisierung sind deutlich gestiegen, aber es zeigt sich auch, dass wir ein Stück weit die Krise brauchen, damit Digitalisierungsprojekte umgesetzt werden können. Durch den Rückenwind der niedrigen Zinsen über mehr als die Hälfte der letzten Dekade gab es zu wenig Anpassungsdruck und Unternehmen mussten nicht in die harte Umsetzung gehen. Jetzt erleben wir ein Kostendiktat und das erweist sich als der bessere Treiber als jede neue Technologie. Durchaus ein Erfolg ist, dass das Thema in den Köpfen der Entscheider ist - wenngleich ein großes Gefälle auszumachen ist zwischen großen Unternehmen, die kapitalstark sind und eigene Teams abstellen können,

und kleinen Unternehmen, die sehr Excel-basiert arbeiten, wenn überhaupt. In der Fläche sind viele Möglichkeiten noch nicht angekommen, und wir brauchen Lösungen, die skaliert werden können, die auch die kleineren Akteure erreichen und sich für diese rechnen.

Nun tendieren in der aktuellen Situation gerade auch die großen Unternehmen dazu, sich aufs Kerngeschäft zu konzentrieren. Wird daher Geld für die Digitalisierung fehlen?

Bei manchen ist die Liquiditätsknappheit der Diktator. Andere haben mehr strategischen Raum zum Manövrieren. Die, die zuletzt vorsichtiger finanziert waren und mutiger in die Zukunft schauen, werden auch als Digitalisierungsgewinner herausgehen. Aber es gibt eben auch große Unternehmen, die auf Kante finanziert haben. Aus anderen Branchen kennen wir die Erfahrung, wie sich Krisen auswirken: In der Automobilbranche, in der Stahlindustrie und im Banking etwa hat es Konsolidierungswellen gegeben. Die Bau- und Immobilienwirtschaft war lange auch durch Intransparenz geschützt. Digitalisierung bricht das auf, sie schafft Transparenz. Deshalb glaube ich, dass wir jetzt eine größere Konsolidierungswelle erleben werden. Das hat immer zwei Seiten: Für die überlebenden Marktteilnehmer bedeutet sie neben dem Weiterbestehen Größen- und damit Kostenvorteile und danach suchen alle. Schlecht ist es für die Unternehmen, die in Liquiditätsprobleme rutschen, obwohl sie eigentlich ein funktionierendes Geschäftsmodell haben.



„Wir werden eine Konsolidierung erleben.“

Hier könnten – ähnlich wie während der Coronapandemie – auch eigentlich tragfähige Geschäftsmodelle in Schieflage geraten.

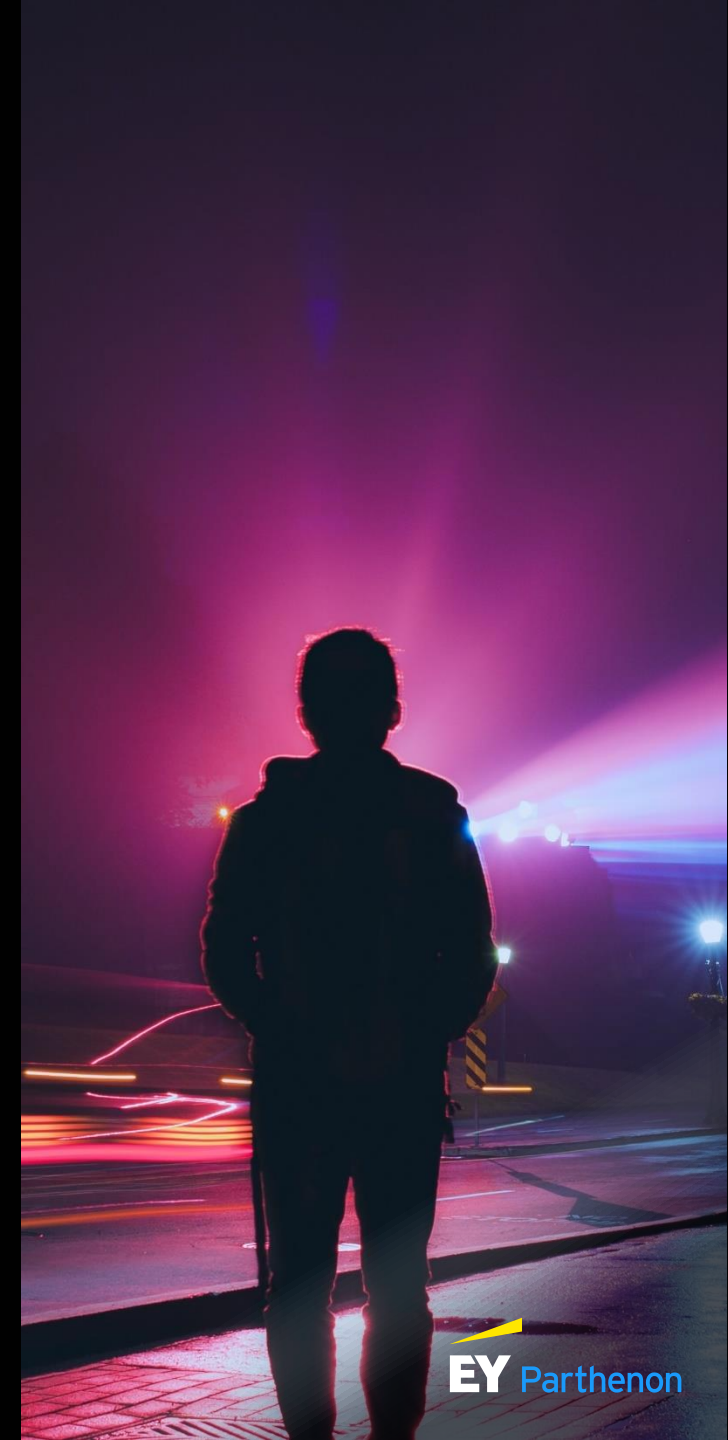
Erwachsen daraus Chancen für neue Unternehmen, die Technologie und Digitalisierung vielleicht stärker, weil von Beginn an in ihrer DNA haben? Und können sie tradierte Unternehmen überholen?

Der Innovationsforscher Clayton Christensen beschreibt das mit seinem Innovator's Dilemma ganz gut: Profitable Unternehmen reagieren mitunter zu spät auf Neuerungen, weil ihr bisheriges Geschäftsmodell zu gut funktioniert und der Anreiz fehlt, dieses in Frage zu stellen. Greifbar wird es etwa am Beispiel von Nokia oder auch in der Digitalfotografie: Durch die Untätigkeit der Etablierten entstanden Chancen für Start-ups und Unternehmen, die die neuen Möglichkeiten für sich erschlossen. Das ist der Fluch des Erfolgs, wenn man zu lange nichts tut. Auch in unserer Branche ist das vorstellbar, wenn auch nicht so eklatant wie in der digitalen Welt. Wir sind vielleicht etwas besser geschützt, denn Grundstücke oder Lagen lassen sich nicht einfach duplizieren, die Baukosten nicht auf null reduzieren. Aber Anlehnungen gibt es natürlich auch in der Immobilienwirtschaft: Im Einzelhandel hat Amazon dem traditionellen Handelsgeschäft ein großes Stück entrissen. Aber es bleiben auch im Handel stationäre Chancen: Das Erlebnis, auf den Wochenmarkt zu gehen und sich dort

auch auszutauschen, kann der Online-Handel nicht ersetzen. Aber überall dort, wo der Kosten- bzw. Margendruck zu hoch wird, stellen wir den Erlebnisfaktor zurück. Das betrifft zum Beispiel das Facility, Property und Asset Management. Hier ist der Facility Manager weniger für das Erlebnis zuständig. Er muss vor allem verhindern, dass das Erlebnis durch technische Störungen gemindert wird. In diesen Bereichen werden wir einen hohen Wettbewerb durch Digitalisierung erleben.

Wo sehen Sie denn die größten Herausforderungen in der digitalen Transformation?

Mindset ist ein entscheidender Faktor. Eine riesige Hürde liegt darin, dass Berufstätige, die seit 20 Jahren mit Excel arbeiten, bereit sein müssen, ihr Wissen, ihr Humankapital, mit dem sie über Jahrzehnte im Job reüssiert haben, zu entwerten, indem sie sich Neuem zuwenden. Diesen Umstieg zu schaffen, hat weniger mit Fähigkeiten zu tun als mit Anreizen. Den nachfolgenden Generationen fällt es qua Gewohnheit leichter, vor allem entwerten sie kein Humankapital, das sie aufbauen konnten. Hinzu kommen die zeitlichen Ressourcen. Das wird aus meiner Sicht aktuell unterschätzt – der fachliche Umstieg ist eben nicht mit einem KI-Seminar zwischen zwei Instagram-Posts getan. Auch die Kostenseite ist ein Hemmnis. Die Lösungen wachsen nicht auf einem Baum, aktuell gibt es noch viel Maßgeschneidertes. Eigentlich bräuchten wir ein Microsoft oder Word, einen Standard für zum Beispiel Property Management.



„Wir werden eine Konsolidierung erleben.“

Momentan sind wir noch in der Phase vor der Standard-suche und Größenskalierung. Das hat auch Vorteile, denn jeder Standard ist auch immer ein Hemmschuh für neue Ideen, neue Techniken, eben weil der Standardwechsel so mühsam ist.

(Wie) Kann uns Künstliche Intelligenz helfen, das nach wie vor bestehende Datenmanagementproblem zu lösen? Oder müssen wir dafür zuerst das Datenmanagement professionalisieren, um die Potenziale durch KI zu heben?

Wir brauchen beides. KI kann uns helfen, weil sie uns viele Rechenprozesse und Arbeitsschritte abnehmen kann. Aber wir müssen immer in der Lage bleiben, zu bewerten, was die KI ausgibt. Wenn die KI halluziniert, ich aber das Ergebnis nicht nachvollziehen und verifizieren kann, nehmen - und das wird sicherlich passieren - systematische Folgefehler zu. Wir brauchen also eine Datenbewertungs- und KI-Bewertungskompetenz.

Wir haben schon vor zehn Jahren einen Studiengang Digital Real Estate Management angeboten. Den damals geschulten Ansatz bräuchten wir aus meiner Sicht auch heute: Wir wollten keine Anwender oder Programmierer ausbilden, sondern Analysekompetenzen schulen. Das wird künftig verstärkt gefragt sein: Wir werden häufig etwas vorgelegt bekommen und müssen einschätzen, ob es plausibel ist. Ehrlicherweise passiert schon heute den

ganzen Tag nichts anderes, als dass wir Informationen einordnen müssen. Nach dem Check sind wir dann gefragt zu entscheiden, was mit dem Ergebnis passieren soll. Der Unterschied ist, dass bisher meistens Menschen unsere Informationsvorauswahl trafen, in Zukunft wird es häufiger eine KI sein. Der Mensch hat spezifische Schwächen, die KI auch. Wir müssen in der Lage sein, beide Systeme zu verstehen und deren Informationen zu bewerten. Dafür brauchen wir den Menschen, der quasi schon den Prompt nach dem Prompt im Kopf hat - oder wir brauchen zusätzliche KI. Eine große, aber auch keine neue Sorge ist, dass diese sehr menschlichen, kognitiven, kreativen Fähigkeiten - gerade, weil wir zunehmend KI bemühen - verkümmern. Dass diese Sorge begründet ist, zeigen auch aktuelle Studien. Was hilft, sind auch hier Anreize, damit die Freude am selbst Denken erhalten bleibt, und die generationenübergreifende Weitergabe von Wissen.

Wir beleuchten in der aktuellen Studie das Datenmanagement aus einer Lebenszyklusperspektive. Wie ist Ihr Blick darauf?

Das ist ein sehr wichtiger Aspekt. Die Frage des Dateneigentums müsste aus meiner Sicht rechtlich geregelt sein - und das so, dass Daten mit einem Verkauf in geeigneter Form an den neuen Eigentümer übergehen. Wichtig ist daher, die Daten im standardisierten Format zu übertragen. Anders ausgedrückt: Wir benötigen zunächst eine



„Wir werden eine Konsolidierung erleben.“

Lösung, wie wir die Daten in die nächste Generation bekommen. Was die Motivation betrifft, sehen wir die größten Erfolge, wenn es Anreize gibt, etwa im Bereich der Nachhaltigkeit und bei der Verwendung und Dokumentation von Materialien. Am besten wird das dort funktionieren, wo wir Daten mit einem konkreten Marktwert belegen können. Für den Rest bleibt die Option, dass der Staat Auflagen macht. Doch dies birgt Gefahren, denn staatliche Auflagen, Vorgaben sind ein sehr langsam veränderbarer Standard, sie sind immer auch Innovationsverhinderer.

Anlässlich der Jubiläumsausgabe der Digitalisierungsstudie: Stellen Sie sich vor, wir treffen uns 2035 erneut zum Gespräch. Was muss passiert sein, damit Sie sagen, dass die Jahre von 2025 bis 2035 eine Dekade der Technologie und Digitalisierung war?

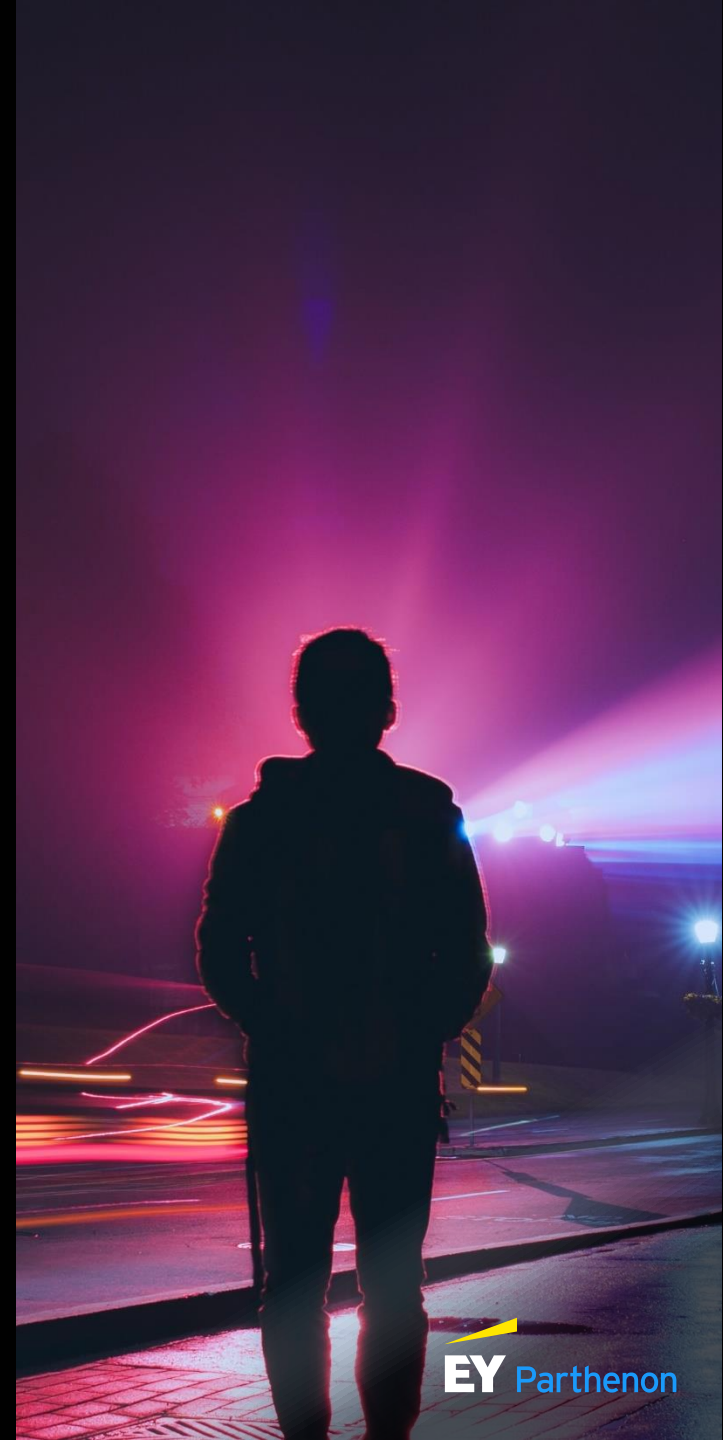
Wenn Technologie uns geholfen hat, Ressourcen einzusparen, effizienter zu bauen und Daten schneller verfügbar zu machen. Wenn alle Stakeholder auf standardisierte Daten zurückgreifen können. Das wäre ein großer Erfolg, wenn wir das über sehr viele Gebäude hinbekommen. Ein zweiter Erfolg wäre, wenn unsere Gebäude digitalisiert und unsere Städte transparenter wären – wie ein Google Maps für Deutschlands Immobilien. Der nächste Schritt müsste dann sein, ein tiefgreifendes Verständnis von unseren Städten zu gewinnen.

Das gelingt weder über ein bloßes Messen von Passantenfrequenzen noch über den zigsten Immobilienindex. Weniger optimistisch bin ich bei der Frage, ob sich die teils gehypten smarten Technologien in Gebäuden durchsetzen werden. Ihr Funktionieren ist noch zu sehr auf den Menschen angewiesen. Am Ende ist das Ziel, Ressourcen und Wege und damit Kosten zu sparen oder das Leben schöner und angenehmer zu machen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Vita

Prof. Dr. Tobias Just (FRICS) ist Professor und Inhaber des Lehrstuhles für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg. Gleichzeitig ist er Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie, eines An-Instituts der Universität Regensburg für Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft. Von 2013 bis 2021 war Tobias Just Präsident der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. und ist seit 2015 Herausgeber der ZIÖ - Zeitschrift für Immobilienökonomie. Tobias Just hat 16 Bücher veröffentlicht und über 250 Artikel in wissenschaftlichen und praxisnahen Zeitschriften respektive Büchern publiziert.



„Der Durchbruch kommt mit einem gemeinsamen Datenmodell.“



Gerald Kremer

COO und Geschäftsführer der Union Investment Real Estate GmbH

Wir erheben die Digitalisierungsstudie der Immobilienwirtschaft zum zehnten Mal. Wie hat sich die Branche im vergangenen Jahrzehnt digital entwickelt?

Wir haben uns damals wohl alle gewünscht und auch erwartet, dass es schneller vonstattengehen wird. Die Branche ist aber von diesem erhofften Zielbild noch weit entfernt. Dafür haben wir sehr viel dazugelernt und neue Felder identifiziert, an denen wir jetzt arbeiten, beispielsweise die Integration von Large Language Model-Use Cases. Viele grundsätzliche Fragen sind jedoch weiterhin ungeklärt. Insbesondere betrifft das das Thema der Datenmodelle. Es gibt immer noch keinen einheitlichen Standard in der Branche. Wie viele andere auch, holen wir als großer Asset Manager umfangreiche Daten von außen ins Unternehmen. Von strukturierten Daten sind die meisten jedoch noch ein gutes Stück entfernt.

Selbst wenn das gleiche Property-Management-Unternehmen in verschiedenen Ländern beauftragt ist, ist der Umgang mit den Daten oft unterschiedlich. Außerdem gibt es bestimmte Bruchstellen. Wenn eine Immobilie von einem zum anderen Eigentümer übergeht, passiert davon wenig digital - es läuft immer beträchtlicher manueller Aufwand auf. Daten werden zwar aus den Quellsystemen in Standardverfahren extrahiert, diese müssen dann aber - meist manuell - in neue Strukturen integriert werden.

Wir sehen erste Initiativen von Unternehmen, die sich an einheitlichen Modellen versuchen, und es ist gewiss auch schon einiges passiert. Das gilt aber nicht branchenweit. Und selbst Unternehmen, die, wie wir, in meiner Wahrnehmung schon recht weit sind, haben noch einige Baustellen. Deshalb investieren wir auch kräftig in Datenmodelle und Data Governance und arbeiten an der Vereinheitlichung von Strukturen über das komplette Portfolio. Wir wollen die Daten vollends nutzbar machen, auch für Künstliche Intelligenz, um das volle Potenzial auszuschöpfen.

Vor zehn Jahren rückte KI schon mal in den Fokus, damals unter dem Überbegriff des Machine Learning...

... vor allem im Kontext des Dokumentenmanagements, ja. Da gibt es inzwischen schon gut funktionierende Ansätze von verschiedenen Anbietern. Darüber hinaus kann man jedoch noch nicht von einer breiten Anwendung von KI

„Der Durchbruch kommt mit einem gemeinsamen Datenmodell.“

in der Immobilienwirtschaft sprechen. Aus meiner Sicht gibt es immer wieder Use Cases, die teilweise sehr spannend sind. In der Gesamtbetrachtung würde ich mich aber nicht zu der Aussage hinreißen lassen, dass die Immobilienbranche in den nächsten zehn Jahren KI vollumfänglich integriert hat - in der Vergangenheit hat es auch gedauert, bis technologische Lösungen vollends umgesetzt wurden. Es bleibt eine Herkulesaufgabe.

Wie kann diese Herkulesaufgabe gelöst werden?

Wenn man es richtig machen möchte, braucht man umfangreiche Ressourcen, und das können sich derzeit wahrscheinlich nicht alle Häuser leisten. Dementsprechend begnügt man sich in der Regel mit einem soliden Niveau, das ein funktionierendes Geschäft gewährleistet. Damit ist es aber natürlich noch nicht digitalisiert. Bei den Workflows und (Freigabe-) Prozessen, die in der Vergangenheit von Schreibtisch zu Schreibtisch oder per E-Mail durchliefen, hat sich schon vieles getan. Dagegen haben sich die ERP-Systeme in den letzten zehn Jahren wenig weiterentwickelt. Was wiederum besser geworden ist, ist die Vernetzung der Systeme - auch dank neuer Technologien.

Während bei den Schnittstellen schon viel automatisiert funktioniert, ist bei den Daten selbst noch einiges an manueller Arbeit notwendig, um eine hohe Datenqualität herzustellen.

Unser Qualitätsanspruch ist hier sehr hoch und unsere Teams entsprechend dimensioniert. Mit der Grundlagenarbeit zu Künstlicher Intelligenz ist bei Union Investment ein Kompetenzzentrum befasst. Bei den Cases zeigt sich, dass 90 Prozent des Aufwands in die Vorbereitung von Daten und Informationen fließen und zehn Prozent in die reine Entwicklung der Cases. Wir arbeiten sehr intensiv daran, durch KI greifbare Mehrwerte bei der Entscheidungsfindung sowie Effizienzverbesserung zu schaffen.

Was bedeutet das personell für die Branche - auch perspektivisch?

Unser KI-Team und auch andere werden wachsen - auch durch externe Kompetenz, da die Expertinnen und Experten, die wir derzeit in den Immobilienbereichen haben, unsere Data Analysts und Data Scientists, die stetig steigende Nachfrage nicht komplett abdecken können. Der Bedarf steigt auch dadurch, dass KI im privaten Bereich angekommen ist und sehr stark aus der Mitarbeiterschaft nachgefragt wird. Mit dem Bewusstsein für die neuen Möglichkeiten wachsen auch die Anforderungen. Gerade die jüngere Generation ist die Anwendung von KI gewohnt und fordert es ein - und das ist auch absolut gut und richtig. Es wird also zentraler Bestandteil der täglichen Arbeit sein und ich bin überzeugt, dass ein gutes Zusammenspiel von Mensch und Maschine die besten Ergebnisse liefern wird.

„Der Durchbruch kommt mit einem gemeinsamen Datenmodell.“

Dass es Digitalisierung – wider Erwarten vieler Akteure in der Anfangszeit – nicht umsonst gibt und auch die Hürden in puncto Daten waren also Hemmnisse. Welche gab es noch?

Das sind die zentralen Gründe, warum wir nicht schon weiter sind. Zudem wurde wahrscheinlich auch überschätzt, welchen Impact Digitalisierung kurz- und mittelfristig auf das Business hat – es ist eben ein Reifeprozess. Wenn Digitalisierungsprojekte nicht sofort 100 Prozent Verbesserung brachten, sondern vielleicht nur 20 oder 30 Prozent, dann galten sie als gescheitert. Dass sie sich erst über viele Jahre hinweg rechnen würden, wurde nicht berücksichtigt. Vielfach hat sich Ernüchterung breitgemacht – und es ließ sich auch lange viel Geld verdienen, ohne perfekt organisiert zu sein. Dadurch sank auch die Aufmerksamkeit und andere Themen wurden priorisiert. Dabei wissen wir heute, dass man mit der Digitalisierung nie fertig wird. Es wird immer technologische Sprünge geben, die es zu berücksichtigen gilt. Was Unternehmen daher hilft, sind starke Verfechter in der obersten Führungsebene, die die Vorhaben auch gegen Widerstände vertreten und Budgets und Fachexpertise hinzuholen.

Zurück zur Datenqualität: Verändert sich der Blick darauf im Zuge der Anwendung von KI?

Eine hohe Datenqualität bleibt Grundvoraussetzung, wenn wir belastbare Analysen auf Basis von Daten durchführen möchten. Immerhin geht es dabei in unserer Branche oft um viel Geld, etwa wenn man sich Standortfaktoren, Mietverträge oder Kündigungsklauseln anschaut. Da ist Sicherheit und maximale Verlässlichkeit bei den Auswertungen gefordert. Dafür ist eine gute Datenqualität essenziell, damit die Analyse valide Entscheidungen hergibt. Trotzdem wäre es fatal, mit Vorstößen zu warten, bis man absolute Sicherheit hat. Wenn ich absolute Datenqualität voraussetze, um mich überhaupt mit KI zu befassen, verliere ich Geschwindigkeit. Daher sollten Modelle fortlaufend verprobt und optimiert werden. Wer jetzt nicht die Initiative ergreift und sich nicht mit Use Cases und der technischen Infrastruktur auseinandersetzt, wird den Anschluss verlieren – zumal hinter all dem auch ein unternehmenskultureller und administrativer Aufwand steht, den es zu durchdringen gilt.

Was müsste sich an der Realität im Jahr 2035 in der Immobilien- und Bauwirtschaft verändert haben, damit wir sagen können, dass es eine Dekade der Digitalisierung und der KI war?

Wir müssten uns als Branche auf ein gemeinsames Datenmodell geeinigt haben, auf eine Form der einheitlichen Datenhaltung.

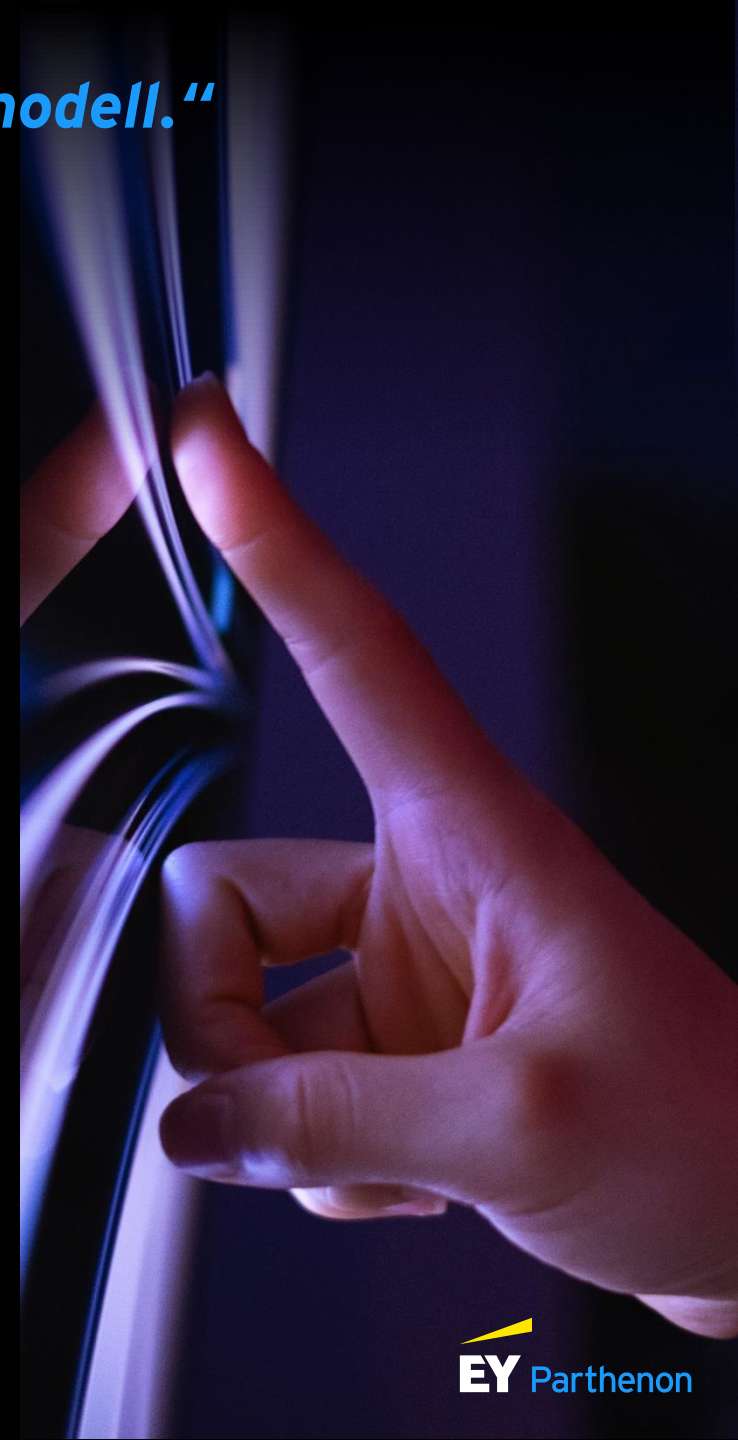
„Der Durchbruch kommt mit einem gemeinsamen Datenmodell.“

Als nächstes müssten die Unternehmen wirklich in der Lage sein, plattformbasiert mit den Daten zu arbeiten. Das halte ich für durchaus realistisch - zumindest für einige große Unternehmen. An den erwähnten Bruchstellen müsste sich allerdings die Industrie zusammenschließen. Das fehlt aus meiner Sicht derzeit noch. Meine Hoffnung ist, dass wir die Potenziale der Technologie rund um KI erkennen und nutzen. Dann kämen wir auch schneller voran als in der letzten Dekade.

Vielen Dank für das Gespräch!

Vita

Gerald Kremer ist seit April 2024 COO der Union Investment Real Estate GmbH und vor allem für die Bereiche Segmentsteuerung, Digitalisierung, Immobilien-Operations/-Prozesse, Datenmanagement und -Analyse sowie Tax Management zuständig. Zuvor war er als Chief Digital Officer bei der Credit Suisse Asset Management tätig, wo er seit 2018 die digitale Transformation des Geschäftsbereichs Global Real Estate verantwortet hat. Zudem leitete er dort die Bereiche Data Science, Innovation Management und Digital Operations.



„Digitalisierung zahlt auf alle Megatrends ein.“



Dr. Henrik Siegle

CTO and Managing Director bei
Bosch Building Technologies

Wir erheben die Digitalisierungsstudie der Immobilienwirtschaft in diesem Jahr zum zehnten Mal. Wie hat sich die Branche aus Ihrer Sicht im vergangenen Jahrzehnt digital entwickelt?

Wir sehen, dass die Digitalisierung Fahrt aufnimmt und immer mehr Gebäudenutzer und -betreiber digitale Services einsetzen. Unseren Beobachtungen liegt natürlich unser Unternehmensfokus als Systemintegrator für Gebäudetechnik zugrunde und als solcher ist für uns der Aspekt der Konnektivität entscheidend. Sie ist der Schlüssel, um Prozesse effizienter zu gestalten, etwa indem wir über Fernzugriffe den Zustand der technischen Gebäudeausrüstung in Echtzeit beurteilen können. Zugleich eröffnet sie Möglichkeiten, weitere digitale Services gezielt für Betreiber und Nutzer anzubieten, die echten Mehrwert schaffen. Über die bereits gelegten Datenautobahnen lässt sich auch gut ablesen, wie die Datenflüsse - die Digitalisierung - zugenommen haben.

In der Immobilienbranche zeigt sich insgesamt eine positive Entwicklung, aber auch, dass die Digitalisierung nicht so schnell wie geplant vorangekommen ist.

Woran liegt das?

Bei neuen Gebäuden ist das weniger ein Thema - hier wird die Technik oft von Beginn an mitgedacht und integriert. Die große Herausforderung liegt im Bestand. Um hier an Daten zu gelangen, muss man die Gebäude digital aufschalten. Das bedeutet einen Aufwand, der aus Eigentümersicht gegenüber den zu erwartenden Effizienzgewinnen gerechtfertigt sein muss. Der Initialaufwand entsteht insbesondere dadurch, die Daten überhaupt erst einmal verfügbar zu machen. Erst im nächsten Schritt lassen sich die Effizienzen heben. Um das volle Potenzial auszuschöpfen wäre eine Datenverfügbarkeit über die verschiedenen Domänen hinweg, im Sinne von Gewerken, wünschenswert. Momentan betrachten wir beispielsweise Brandschutz und Sicherheit aufgrund unterschiedlicher Systemlandschaften noch recht isoliert. Beim Angebot domänenübergreifender Services bestehen daher noch Hürden. Es gibt zwar vielversprechende Use Cases, diese hatten aber bislang nicht den Härtegrad, um sich über den einzelnen Case hinaus durchzusetzen.

Wo liegt ein Hebel, um das zu ändern?



„Digitalisierung zahlt auf alle Megatrends ein.“

Vieles setzt sich peu à peu durch, insbesondere dann, wenn es Regularien gibt, wie im Falle des Brandschutzes. Hier müssen Wartungen durchgeführt und nachgewiesen werden. Remote-Lösungen, die beispielsweise Wege sparen, drängen sich da geradezu auf. Ein anderes Beispiel ist alles rund ums Thema ESG-Reporting und Energiemanagement. Da kommt kaum ein Eigentümer drum herum – umso weniger, wenn wir über ganze Real-Estate-Portfolios sprechen. Das lässt sich nur schwer darstellen, für jede Ablesung in die jeweilige Einheit zu fahren. Hier hilft ein Datenmonitoring enorm – ganz zu schweigen von den darauf aufbauenden Optimierungen. Das ist der Teil, der richtig Spaß macht – wenn man die Herausforderungen des Onboardings und der meist heterogenen Systemlandschaften überwunden hat.

Nun fehlte es ja in der vergangenen Dekade nicht unbedingt an den finanziellen Mitteln. Was bedeutet das für den Ausblick, wenn wir auf die aktuelle Lage der Branche schauen?

Schlussendlich ist es doch so: Wer nicht weiter digitalisiert, muss die Konsequenzen aushalten. Ohnehin führt daran aus meiner Sicht kein Weg vorbei, denn alle Megatrends zeigen klar in diese Richtung. Man denke an Klimaschutz und Nachhaltigkeit und die damit verbundenen Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden und Reportings. Oder an die sich verändernden, wachsenden Sicherheitsbedürfnisse. Auch die Optimierung von

Flächen, Stichwort Flächenreduktion und -attraktivität in Zeiten von Homeoffice, bleibt ein Thema. Leider ist die Investitionsbereitschaft in unterstützende digitale Lösungen geringer, als wir es uns nach der Pandemie erhofft hatten. Es zeigt sich oft das folgende Muster: Wo der Return on Investment nicht sofort greifbar oder regulatorisch erzwungen ist, wird gezögert. Das steht im Kontrast zu Bereichen wie Energiemanagement oder Brandschutz, in denen gesetzliche Vorgaben die Investition quasi zur Pflicht machen.

Wenn der Regulator der Hauptmotivator hin zu mehr Digitalisierung ist, wo könnte er dann besonders helfen?

Zunächst einmal sollte das nicht der Anspruch der Branche sein, auf die Regulatorik zu warten. Aber in der Tat gibt es Bereiche, wo ein Momentum entstehen könnte. Wenn wir auf die bereits erwähnte Hürde der heterogenen Systemlandschaft schauen, würden standardisierte Schnittstellen einen echten Mehrwert liefern. Ausgangspunkt könnten die Standardprotokolle sein, wie es in manchen Domänen bereits gibt. Gleiches gilt für einheitliche Datenmodelle, auf deren Basis sich viel besser domänenübergreifende Use Cases entwickeln lassen würden.

Genau darüber, also über Datenerhebung, Datensilos, Datenqualität und Datenstandards, diskutiert die Branche ja seit Jahren. Wird das im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz obsolet?



„Digitalisierung zahlt auf alle Megatrends ein.“

Sicherlich kann KI helfen, mit unstrukturierten Daten umzugehen, aber um KI anzuwenden, brauche ich vernünftige Daten. Datenverfügbarkeit, -qualität und Ontologien sind entscheidend. Wenn der Gebäudebetreiber nicht weiß, wo ein Sensor bestimmte Daten erfasst, bringt ihm der Messwert nichts. Gleichzeitig werden Daten in bestimmten Kontexten erfasst. Zum Beispiel wird die Temperatur als Eingangsparameter bei Brand, aber noch nicht in anderen Zusammenhängen genutzt. Dessen ungeachtet helfen uns KI und Sprachmodelle aber auch jetzt schon, indem wir zum Beispiel Ausschreibungen viel schneller scannen können oder die Prozesse entlang unserer Wertschöpfung als Integrator optimieren.

Wir beleuchten in der aktuellen Studie das Datenmanagement aus einer Lebenszyklusperspektive. Wie relevant ist das für Bosch, und inwiefern?

Das hat sehr hohe Relevanz, denn in jeder Phase des Lebenszyklusses eines Gebäudes fallen wertvolle Daten an. Diese müssen erfasst und gesammelt werden, verarbeitbar sein und aktuell gehalten werden. Hierfür wäre ein digitaler Zwilling wichtig. Nach wie vor stellt sich die Frage, wer für dessen Aufbau verantwortlich sein soll.

... was bei Infrastrukturprojekten schon länger geregelt ist.

Genau. Letztendlich zahlt alles, was wir hier besprechen, auf aktuelle Entwicklungen ein – sei es bei Nachhaltigkeit, Urbanität oder Sicherheit.

Anlässlich der Jubiläumsausgabe der Digitalisierungsstudie: Welches Fazit wollen Sie in weiteren zehn Jahren ziehen?

Die bisherigen Entwicklungen zeigen in die richtige Richtung, wenngleich nicht mit dem erhofften Tempo. Die Branche wird sich den Zielen weiter annähern. Das muss sie auch, denn der Nachholbedarf in der Immobilienwirtschaft ist enorm. KI bzw. Automatisierung werden dabei zentrale Beschleuniger sein. Wenn eine verbesserte wirtschaftliche Basis dann noch Schub gibt, bleibe ich guter Dinge – zumal wir technologisch schon heute alles in der Hand haben.

Vielen Dank für das Gespräch!

Vita

Henrik Siegle ist seit November 2021 Mitglied des Bereichsvorstands von Bosch Building Technologies. Als Executive Vice President und CTO ist er für die Bereiche Technik, IT und digitales Geschäft verantwortlich. Nach seinem Studium im Bereich Festkörperphysik in Berlin begann er seine Karriere bei der Robert Bosch GmbH im Jahre 1999 als Trainee im Bereich Research & Development. Es folgten verschiedene Stationen im Bereich Corporate Research sowie bei Bosch Thermo-technik, wo er von 2016 bis 2021 als technischer Bereichsvorstand tätig war.



„Digitalisierung ist kein Projekt, sondern Handwerkszeug.“



Gesa Wilms

Geschäftsführerin der Deko Immobilien
Investment GmbH

Wir erheben die Digitalisierungsstudie der Immobilienwirtschaft in diesem Jahr zum zehnten Mal. Wie hat sich die Branche aus Ihrer Sicht im vergangenen Jahrzehnt digital entwickelt?

In den vergangenen zehn Jahren ist viel passiert. Für vieles davon braucht es vielleicht einen zweiten Blick, um es wirklich schätzen zu können. Beispiel Signatur: Wie weit entfernt fühlt es sich an, dass wir Dokumente ausgedruckt, unterschrieben, wieder eingescannt und digital wie auch in Papierform abgelegt haben. Dabei war das bis zum Beginn der Coronapandemie vor einigen Jahren noch die Regel. Wenn die Erinnerung verblasst, werden Neuerungen selbstverständlicher. Auch viele andere Dinge haben sich in eine positive Richtung entwickelt. So ist es ganz selbstverständlich geworden, dass wir über digitale Workflows sprechen und diese sukzessive verbessern.

Nach vorn geschaut, wird uns die Arbeit – um es einmal positiv auszudrücken – aber sicher nicht ausgehen. Es bleibt noch viel zu tun.

Hat der langandauernde wirtschaftliche Erfolg dazu beigetragen, dass die Branche nicht so viel Innovationskraft entfaltet hat, wie sie hätte können – oder müssen?

Ich möchte nicht ausschließen, dass man einiges hätte schneller machen können. Gleichzeitig hatten wir aber mit der Pandemie einen großen Hebel, der bereits laufende Projekte und Maßnahmen beschleunigt hat. Hier wurden auch Dinge gewagt und umgesetzt, für die man sonst länger gebraucht hätte. Zudem gehört es ohnehin zu guter Unternehmensführung, auch in guten Zeiten Themen anzugehen, besser werden zu wollen, sich nicht auszuruhen – und damit auch die Mitarbeitenden zu adressieren. Das beschäftigt uns auch aktuell sehr: Wie nehmen wir unsere Mitarbeitenden in der Transformation mit? Wie gelingt es uns, an diesem Prozess Freude zu wecken? Und dazu zu animieren, selbst mitzuwirken? Es muss dabei auch um die Frage gehen, wie sich das Arbeiten durch Digitalisierung vereinfachen lässt. Druck führt hier nicht zum gewünschten Ergebnis; auch nicht groß angelegte Aktionen und eine Anhäufung von Projekten. Digitalisierung muss ein Regelgeschäft werden, die Tools zum ganz normalen Handwerkszeug. Es muss sich unmittelbar im Tagesgeschäft niederschlagen und das Leben einfacher machen.



„Digitalisierung ist kein Projekt, sondern Handwerkszeug.“

Welche Herausforderungen sind für die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft am relevantesten?

Es geht jedenfalls nicht darum, so oft wie möglich Worte wie Digitalisierung oder Künstliche Intelligenz anzubringen oder sich damit zu brüsten, an wie vielen Stellen im Unternehmen KI zum Einsatz kommt. Die aktuellen Digitalisierungsthemen sind in unserem Haus kein neues Terrain, sie sind seit längerem Teil unseres Arbeitsalltags. Zielführender ist es daher zu schauen, wie die digitale Transformation in die Systeme eingebettet ist, wie die Schnittstellen aussehen, was die KI konkret leistet – und wo das endet und wieder ein Mitarbeitender übernehmen muss. KI und Co. sind kein Selbstzweck – Aufgabe ist es, den Einsatz sinnvoll zu organisieren. Die Durchgängigkeit der Systeme ist dabei entscheidend – auch über Unternehmensgrenzen hinaus. Jedoch entfalten diese Technologien nur dann ihr volles Potenzial, wenn sie nicht einfach auf bestehende Prozesse „draufgesetzt“ werden, sondern der gesamte Prozess kritisch hinterfragt und gegebenenfalls neugestaltet wird. Momentan allerdings erfindet jedes Unternehmen in der Branche die Welt für sich neu. Die Kompatibilität fehlt.

Ist Digitalisierung also weniger eine technologische, sondern eher eine Kulturfrage?

Das würde ich unterschreiben.

85 Prozent unserer Mitarbeitenden sehen KI als etwas Positives. Gleichzeitig ist da auch Angst – sie entsteht aus Überforderung oder dem Gefühl, durch KI ersetzt zu werden. Ich bin aber sicher, dass wir auch künftig die humane Intelligenz benötigen – wenn sie nicht sogar gefragter sein wird als jemals zuvor. Gerade bei der Implementierung von KI braucht es das menschliche und fachliche Know-how. Immerhin sind unsere Prozesse sehr lang und es sind viele Auswirkungen und Beteiligte zu bedenken.

Wir diskutieren seit jeher über Datenerhebung, Datensilos, Datenqualität oder Datenstandards, um nur einige Stichpunkte zu nennen. Sind das im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz überhaupt noch relevante Herausforderungen. Oder warum vielleicht nicht mehr?

KI kann die Datenarbeit verbessern, aber am Ende des Tages benötigt sie dafür Daten und in die Datenbasis müssen Unternehmen investieren. Wir machen das sehr konsequent und verwenden Ressourcen und Mittel darauf, weil es die Grundlage für unser Geschäft ist. Gleichzeitig ist es in unserer Branche oft schwierig, weil wir nicht in einer Schablone arbeiten. Gewerbliche Mietverträge unterscheiden sich von Wohnungsmietverträgen, oft sind Sachverhalte individuell geregelt.

Der Einsatz von KI führt auch unweigerlich dazu, dass Profile im Unternehmen geschärft werden. Im eigenen Zuständigkeitsbereich gilt es dann, die hiesigen Prozesse



„Digitalisierung ist kein Projekt, sondern Handwerkszeug.“

zu justieren, aber auch darüber hinaus die Verantwortung zu sehen, wie sich der eigene Bereich bzw. die individuelle Kompetenz im Gesamtsystem widerspiegelt. Dabei muss nicht jeder Mitarbeitende Zugang zu allen Informationen haben. Ein wichtiger Maßstab ist die adressatengerechte Aufbereitung. Transparenz ist das Schlüsselwort.

Wir beleuchten in der aktuellen Studie das Datenmanagement aus einer Lebenszyklusperspektive. Ist das für Ihr Geschäft relevant und inwiefern?

Es gibt ja schon länger das Bestreben in der Branche, das zu vereinheitlichen. Hier kann man viel Energie hineinstecken, aber schlussendlich brauchen wir ein gemeinsames Qualitätsverständnis. In unserem Haus haben wir hierfür ein besonderes Ambitionsniveau, da dieses Verständnis sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene benötigt wird. Bis auf weiteres zählt jedoch für uns primär, was vertraglich vereinbart ist, und nicht, was in Form von Daten übermittelt wird. Verschwenkte Energie wäre es, alle möglichen Daten wieder und wieder zu erfassen. Es ist immer einen Gedanken wert, was im Objekt relevant ist. Ideal wäre es, wenn sich die Branche auf einen gemeinsamen Standard oder zumindest unstrittige Rahmenparameter einigen könnte. Unternehmen könnten ein solches Kern-Set an Daten dann über die verschiedenen Management-Kategorien verfeinern.

Anlässlich der Jubiläumsausgabe der Digitalisierungsstudie: Was vermissen Sie seit zehn Jahren, was wünschen Sie sich seither, das immer noch nicht umgesetzt wurde, zur Verfügung steht oder nach wie vor nicht funktioniert?

Ich glaube, wir unterschätzen tendenziell, was in zehn Jahren passieren kann. Vieles ist noch unvorstellbar. Mein Idealbild ist, dass der Mensch weiter strategische Entscheidungen trifft. Die Fleißarbeit, das Heranholen von Informationen wird aber vermutlich komplett durch KI erfolgen. Ich erhoffe mir – und erwarte das auch, dass wir absolute Transparenz über Prozesse, Workflows und den Status von Objekten haben werden – bis hin zur Nutzerseite. Die werden ebenfalls auf Gebäudedaten zugreifen können, etwa bei Verbrauchsthemen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Vita

Gesa Wilms ist seit April 2024 Geschäftsführerin der Deka Immobilien Investment GmbH sowie der WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH. Als Chief Operating Officer (COO) verantwortet sie insbesondere die Bereiche digitale Transformation, Prozess- und Datenmanagement, Beschaffungsmanagement und Marketing. Die Immobilienökonomin (IREBS) verfügt über rund 20 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche und ist seit 2008 in verschiedenen Positionen bei der Deka tätig. Zuletzt leitete sie sechs Jahre die Abteilung Management Immobilien Dienstleistungen.



10 Jahre Digitalisierungsstudie

10 zentrale Erkenntnisse aus 10 Jahren ZIA/EY Digitalisierungsstudie



Struktureller Wandel:

Digitalisierung wird als tiefgreifender, struktureller Wandel betrachtet, der Technologien, Prozesse und Denkweisen gleichermaßen betrifft.



Datenharmonisierung und Smart Data:

Die Harmonisierung und Verfügbarmachung von Daten sind essenziell für datengetriebene Organisationen, datenorientierte Entscheidungsfindung und intelligente Datenanalysen.



IT-Infrastruktur und Medienbrüche:

Eine moderne IT-Infrastruktur ist Voraussetzung für die nahtlose Integration digitaler Prozesse und die Sicherstellung der technologischen Resilienz.



Potenziale in allen Lebenszyklusphasen:

Mittlerweile bietet die digitale Transformation in allen Managementdisziplinen der Bau- und Immobilienwirtschaft Potenzial für Kostensenkung und Prozessverbesserung.



Beschleunigung durch Corona-Pandemie:

Die Pandemie hat die Digitalisierung in Bereichen wie mobiles Arbeiten, virtuelle Formen der Zusammenarbeit und digitale Signatur stark vorangebracht.



Wettbewerbsvorteil durch Digitalisierung:

Unternehmen, die frühzeitig in digitale Technologien und Produkte investieren, sichern sich langfristige Wettbewerbsvorteile.



Nachhaltigkeit und ESG-Strategien:

Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Treiber der Digitalisierung, da digitale Technologien entscheidend sind, um Klimaziele zu erreichen und ESG-Strategien umzusetzen.



Automatisierung:

Automatisierung wird als der Schlüssel im Rahmen der Prozessverbesserung mit dem Ziel zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung betrachtet.



Realistische Ansätze:

Die Branche bewegt sich zunehmend hin zu wirtschaftlich sinnvollen und effizienten Lösungen, die auf realistische Umsetzbarkeit abzielen.



Langfristiger Prozess:

Digitalisierung wird als kontinuierlicher, langfristiger Prozess verstanden, der ständige Anpassungen und Innovationen erfordert.

Ein Jahrzehnt in Kürze - ein stetiger Wandel (1/3)

2016

Einsatz digitaler Technologien in der Immobilienwirtschaft

- Die Studie beleuchtet die Digitalisierung in der Branche und deren Potenzial, Effizienz, Transparenz und Innovation zu fördern.
- PropTech-Unternehmen haben eine besondere Rolle, da sie Technologien wie Big Data, Blockchain und Augmented Reality einführen.



2017

Smart, Smarter, Real Estate

- Der Fokus der Studie lag auf der Abbildung des aktuellen Stands der Digitalisierung in der Immobilienbranche.
- Es wurde die Bedeutung der Integration digitaler Technologien in Geschäftsprozesse erläutert.
- Die Anpassung von Strukturen und Prozesse ist notwendig, um digitale Fortschritte effektiv zu nutzen.



2018

Das digitale Büro - unternehmerische Utopie oder Nutzerwunsch?

- Die Studie untersuchte das Konzept des digitalen Büros und dessen Machbarkeit.
- Sie diskutierte die Vorteile der digitalen Transformation in Büroumgebungen, beispielsweise Effizienz und Benutzerkomfort.
- Zudem wurde die Nachfrage der Nutzer nach digitalen Lösungen in Unternehmensumfeldern analysiert.



Ein Jahrzehnt in Kürze - ein stetiger Wandel (2/3)

2019

Gebaut auf Daten - digitale Immobilienwirtschaft

- Die Studie zeigt die wachsende Bedeutung von Datenmanagement im Zuge der digitalen Transformation.
- Investitionen in digitale Technologien sind gestiegen, es fehlt jedoch vielen Unternehmen an strategischen Ansätzen zur effektiven Nutzung und Verwaltung ihrer Daten.
- Datenqualität und der kritische Umgang mit Daten sind zentrale Erfolgsfaktoren der digitalen Transformation.



2020

5 Jahre Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

- Die Studie zeigt einen Rückblick auf fünf Jahre Digitalisierung im Immobiliensektor.
- Sie fokussiert dabei auf die Entwicklung der IT-Infrastruktur und nahtloser Systeme.
- Zudem wurden Kriterien für das Erreichen digitaler Exzellenz diskutiert.



2021

Erfolgsfaktor Automatisierung

- Automatisierung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor in der digitalen Transformation.
- Bestandteil der Studie sind Trends und Schwerpunktbereiche in der Automatisierung innerhalb der Immobilienbranche.
- Zudem wurden zukünftige Entwicklungen in der Automatisierungstechnologie diskutiert.



Ein Jahrzehnt in Kürze - ein stetiger Wandel (3/3)

2022

Das digitale Quartier

- Die Studie untersucht das Konzept digitaler Nachbarschaften mit vernetzten Gebäuden und Nutzern.
- Analysiert werden digitale Lösungen für globale Herausforderungen (z. B. Klimawandel, Urbanisierung).
- Beleuchtet wird ferner die Rolle der Technologie bei der Schaffung nachhaltiger städtischer Umgebungen.



2023

Stockt der Fortschritt?

- Die Studie befasst sich mit dem Fortschritt der Digitalisierung im Immobiliensektor.
- Sie betont die Bedeutung der Datenqualität und interner Maßnahmen für den digitalen Erfolg.
- Zudem wird die Widerstandsfähigkeit digitaler Investitionen während Krisen hervorgehoben.



2024

KI - ein Game Changer in der Immobilienwirtschaft?

- Die Studie untersucht das transformative Potenzial von Künstlicher Intelligenz (KI).
- Sie analysiert die Chancen, Herausforderungen und ethischen Überlegungen im Zusammenhang mit KI.
- KI wird als entscheidender Faktor für Innovation und Effizienz in der Immobilienbranche identifiziert.



Schlusswort

Liebe Leserinnen und Leser,

vor genau zehn Jahren haben wir die erste Digitalisierungsstudie der Immobilienwirtschaft vorgelegt. Nun haben Sie die Jubiläumsausgabe vor sich. Wie fällt das Fazit nach einer Dekade aus?

Manch eine Technologie mit vermeintlich großem Potenzial hat sich bis heute nicht durchgesetzt, manch eine Voraussage konnte sich nicht erfüllen. Augmented Reality etwa bleibt bislang beispielsweise im Facility Management eher ein Exot. Trotz aller technologischen Fortschritte haben die großen Technologiekonzerne die traditionelle Immobilienwirtschaft bislang nicht disruptiv verändert. Die klassischen Geschäftsmodelle bestehen weiterhin, und Plattformen sowie Ökosysteme haben sich noch nicht in dem Maße etabliert, dass sie immobilienwirtschaftliche Strukturen und Prozesse in Frage stellen. Die Abbildung eines Gebäudes in der Blockchain lässt weiterhin auf sich warten.

Dennoch kann kaum jemand bestreiten, dass die Digitalisierung auch die Immobilienwirtschaft tiefgreifend verändert hat – auch wenn dies durch Technologien oder äußere Faktoren vorangetrieben wurde, die wir vor zehn Jahren nicht vorhersehen konnten. Um das zu erkennen, müssen wir nicht einmal an Künstliche Intelligenz denken. Wer hätte vor zehn Jahren gedacht, dass Transaktionen in Datenräumen ortsunabhängig organisiert werden, dass Chatbots Mieteranfragen selbstständig erfassen und automatisiert weitergeben oder dass Algorithmen energetische Sanierungsfahrpläne errechnen?

Nicht ohne Hintergedanken haben wir als Fokusthema dieser Studie „Data Lifecycle Management“ gewählt. Daten – die „Währung“ der Digitalisierung – ziehen sich wie ein roter Faden durch zehn Jahre Digitalisierungsstudie. Zentrale Fragen sind nach wie vor ungeklärt: Wem gehören diese Daten denn eigentlich? Welchen Standards sollen sie folgen, damit sie für alle Akteure und über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie nutzbar sind? Dass wir Antworten auf diese Fragen finden, ist entscheidend für die digitale Transformation unserer Branche. Nur damit lassen sich die Potenziale digitaler Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle überhaupt erst ausschöpfen. Lassen Sie uns gemeinsam daran weiterarbeiten!

Digitalisierung bleibt ein bewegliches Ziel. Es lässt sich zwar nie erreichen, aber die Entwicklung schreitet dennoch unaufhörlich voran, auch wenn man es manchmal erst mit etwas Abstand erkennt und die unmittelbaren Effekte ausbleiben. „We always overestimate the change that will occur in the next two years and underestimate the change that will occur in the next ten.“ Dieses Zitat wird Bill Gates zugeschrieben. Es beschreibt ganz wunderbar die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft – damals wie heute.

Herzliche Grüße

Dr. Lars Scheidecker und Oliver Schweizer



Dr. Lars Scheidecker

Partner
EY Real Estate



Oliver R. Schweizer

Partner
EY Real Estate

Kontakt

Ihre Kontakte für Fragen und Feedback zur Studie



Dr. Lars Scheidecker
Partner, EY Real Estate

E-Mail: Lars.Scheidecker@parthenon.ey.com
[LinkedIn](#)



Aygül Özkan
Hauptgeschäftsführerin, ZIA

E-Mail: ayguel.oezkan@zia-deutschland.de
[LinkedIn](#)



Thomas Frank
Senior Manager, EY Real Estate

E-Mail: Thomas.Frank@parthenon.ey.com
[LinkedIn](#)



Tobias Payer
Referent für Innovation und Digitalisierung, ZIA

E-Mail: tobias.payer@zia-deutschland.de
[LinkedIn](#)



Frank Uhsat
Consultant, EY Real Estate

E-Mail: Frank.Uhsat@parthenon.ey.com
[LinkedIn](#)



Sina Weber
Consultant, EY Real Estate

E-Mail: sina.miriam.weber@parthenon.ey.com
[LinkedIn](#)

EY | Building a better working world

EY is building a better working world by creating new value for clients, people, society and the planet, while building trust in capital markets.

Enabled by data, AI and advanced technology, EY teams help clients shape the future with confidence and develop answers for the most pressing issues of today and tomorrow.

EY teams work across a full spectrum of services in assurance, consulting, tax, strategy and transactions. Fueled by sector insights, a globally connected, multidisciplinary network and diverse ecosystem partners, EY teams can provide services in more than 150 countries and territories.

All in to shape the future with confidence.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

About EY-Parthenon

Our unique combination of transformative strategy, transactions and corporate finance delivers real-world value – solutions that work in practice, not just on paper.

Benefiting from EY's full spectrum of services, we've reimaged strategic consulting to work in a world of increasing complexity. With deep functional and sector expertise, paired with innovative AI-powered technology and an investor mindset, we partner with CEOs, boards, private equity and governments every step of the way – enabling you to shape your future with confidence.

EY-Parthenon is a brand under which a number of EY member firms across the globe provide strategy consulting services. For more information, please visit www.ey.com/parthenon.

© 2025 EY-Parthenon GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

ey.com

This presentation is intended only as general, non-binding information and therefore cannot be used as a substitute for detailed research or expert advice or information. There is no claim to factual accuracy, completeness and/or topicality. Any liability on the part of EY Strategy & Transactions GmbH and/or other member companies of the global EY organization is excluded.

Diese Präsentation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Jegliche Haftung seitens der EY Strategy & Transactions GmbH und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen.