

EIN IMPULSINTERVIEW ZUR VERANSTALTUNGSREIHE

„Digitale Dialoge: Mieter-Interaktion 4.0“ zwischen der BBA und Daniel Ricardo Vallés Valls, Gründer und Geschäftsführer der wohnungshelden GmbH i.G., München und Dozent der Auftaktveranstaltung

am 07. November 2017, ab 16:00 Uhr
im St. Oberholz, Zehdenicker Str. 1 in 10119 Berlin.

BBA: „Auch wenn die Digitalisierung aktuell viel diskutiert wird: Die Wohnungswirtschaft verhält sich teilweise noch abwartend. Woran mag das liegen?“

wohnungshelden: Auch in anderen Branchen hat die Digitalisierung erst langsam Einzug gehalten. Vielleicht liegt die zögerliche Reaktion bzgl. der Neuerung in der Wohnungswirtschaft unter anderem daran, dass sie eine der ältesten Branchen ist. Nicht zu vernachlässigen sind zudem die hohen rechtlichen Anforderungen v.a. hinsichtlich des Datenschutzes, wenn neue Lösungen eingeführt werden sollen. Aktuell werden Wohnungsunternehmen durch starke externe Eingriffe (Bestellerprinzip, Mietpreisbremse oder kommunale Vorgaben) vor neue Herausforderungen und Fragestellungen gestellt. Die Auswirkungen mussten erst umfassend beurteilt werden, bevor weitere Schritte folgen konnten. Inzwischen stellen wir aber fest, dass sich ein gewisser Druck aufgebaut hat und das Thema Digitalisierung auch bei den Entscheidern der Immobilienunternehmen angekommen ist. Es werden sowohl der Austausch mit Startups gesucht, als auch weitere konkrete Schritte besprochen. Wir stellen fest, dass vor allem digitale Lösungen im Bereich Prozessoptimierung für Unternehmen interessant sind, um sowohl effizienter als auch kundenorientierter arbeiten zu können.

BBA: „Wie begegnen Sie den Vorbehalten eines Bestandshalters, der nicht genügend finanzielle, personelle oder organisatorische Ressourcen für die Digitalisierung bereitstellen kann?“

wohnungshelden: Wichtig ist, dass Startups die Prozesse der Unternehmen verstehen und durch digitale Lösungen direkte Mehrwerte in der operativen Tätigkeit schaffen. Nur so können wir die Benutzerakzeptanz sicherstellen und Unternehmen auch bei knappen Budgets von unserer Lösung überzeugen. Klar ist, dass durch die Digitalisierung gewisse Tätigkeiten nicht mehr anfallen. Dadurch werden die Mitarbeiter entlastet und es ist wieder Zeit für die wesentlichen Aufgaben vorhanden. Am Ende des Tages profitiert der Kunde davon. Unabdingbar ist dabei, dass alle Mitarbeiter vom Unternehmen und vom Startup abgeholt werden und in den Veränderungsprozess eingebunden werden. Ein gutes Change-Management ist daher essentiell. Zudem ist uns bewusst, dass IT-Ressourcen oftmals knapp sind. Deswegen müssen Lösungen angeboten werden, die sich einfach und ohne Reibungsaufwand in die IT-Landschaft einbetten. Finanziell betrachtet ist somit das Investitionsrisiko sehr gering und bestenfalls profitieren die Kunden direkt von den Einsparungen durch effizientere Prozesse.

BBA: „Welche ersten unkomplizierten, geringinvestiven aber wirkungsvollen Maßnahmen schlagen Sie den Unternehmen vor, um die Digitalisierung im eigenen Unternehmen voranzutreiben?“

wohnungshelden: Wohnungsunternehmen sollten sich den Markt der digitalen Lösungen genau anschauen und Produkte miteinander vergleichen. Im Kern geht es dabei um Grundsatzfragen, die es zu beantworten gilt: Welche Dienstleister liefern passende Lösungen für die bestehenden Herausforderungen? Wie harmonisieren diese mit der eigenen IT-Landschaft und erfüllen gleichzeitig auch alle Anforderungen hinsichtlich des Datenschutzes?

Im besten Fall können kurzfristige Testphasen oder Piloten mit ausgewählten Test-Benutzern durchgeführt werden, ohne langwierige Integrationen vorab umsetzen zu müssen. Dadurch erleben Unternehmen schnell die Mehrwerte, ohne sich schon langfristig an einen Anbieter zu binden. Im schlimmsten Fall lernen Unternehmen von den Fehlern der Startups, im besten Fall wird der Vorteil erkannt. Nur so können fundierte Entscheidungen getroffen werden – das hilft nicht nur Unternehmen, sondern auch den Startups.

BBA: „Was haben Sie von der Branche gelernt – und was kann die Wohnungswirtschaft von Ihnen lernen?“

wohnungshelden: Als Fachfremde und ohne große Vorkenntnisse sind wir damals in die Immobilienwirtschaft eingetreten. Das bedeutet, dass wir mit einem neuen, externen Blick die Prozesse analysiert haben und das System auf einer grünen Wiese entwerfen konnten. Mittlerweile stehen wir natürlich im engen Kontakt mit der Branche, konnten viel über die Prozesse lernen und passen das System mit dem Input unserer Kunden optimal an die Bedürfnisse der Immobilienbranche an. Von dieser Mischung profitieren selbstverständlich auch Wohnungsunternehmen, da ständig neue Impulse gegeben werden.

Es ist aus unserer Sicht ein Nehmen und Geben, von dem beide Parteien nur profitieren können.

BBA: „Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Wohnungswirtschaft entwickeln, wenn sie die Zeichen der Zeit nicht erkennt?“

wohnungshelden: Was passieren kann, wenn die Digitalisierung und die Veränderungen im Markt verpasst werden, das kennen wir aus anderen Branchen. Teilweise mit verheerenden Folgen für die Unternehmen. Es ist schwer vorherzusehen, wie sich der Markt für die Bestandhalter in Zukunft entwickeln wird. Sicher ist jedoch, dass aufgrund des Fachkräftemangels und den immer schnelleren technischen Entwicklungen der Druck wächst. Unternehmen, die sich der Digitalisierung verschließen, werden es hinsichtlich Wirtschaftlichkeit, Kundenorientierung und Zukunftsfähigkeit am Markt sehr schwer haben.