

Digital

Digitalisierung der Immobilien- und Wohnungswirtschaft – Welche Trends helfen 2020 der Branche bei den Herausforderungen, Herr Dr. Alflen?

Der digitale Transformationsprozess hat die Branche erfasst. Welches sind die nächsten Trends und Themen im Jahr 2020. Hierzu sprachen wir mit Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG.



Aareon-Chef Dr. Manfred Alflen sieht die Vernetzung aller Marktakteure, wie Mieter, Eigentümer und Zulieferer, als wichtige Voraussetzung bei der Lösung der Herausforderungen, die in den nächsten Jahren auf die Branche zukommt. Foto: Christian Klant, Berlin

Immobilienunternehmen bauen ihre digitalen Ökosysteme zunehmend aus. Wohin geht die Reise in die Zukunft?

Dr. Manfred Alflen: ERP-Systeme werden auch in Zukunft Kern des digitalen Ökosystems sein. Wichtig sind hier moderne Lösungen, in die möglichst einfach weitere digitale Lösungen integriert werden können. Denn zentrale Mehrwerte entstehen durch die Vernetzung der Marktteilnehmer wie Wohnungsunternehmen, Mieter und Eigentümer sowie Partner und Lieferanten des Wohnungsunternehmens. Die Transparenz wird für alle Beteiligten erhöht, die Services werden verbessert und die Prozesse vereinfacht. Eine technische Plattform, an die Drittlösungen – das können eigene unternehmensspezifische Lösungen oder Lösungen von Partnern sein – angebunden werden können, ist hier der Idealfall.

Mit Blick auf die aktuellen Markttrends ist sicherlich die Anbindung von Gebäuden bzw. technischen Geräten in Gebäuden ein wesentlicher nächster Schritt. Smart Buildings können durch Datenauswertungen effektiver gesteuert werden. Dazu zählen Themen wie die vorausschauende Wartung, die Optimierung des Energieverbrauchs, aber auch Lösungen, die älteren Menschen einen möglichst langen Verbleib in den eigenen vier Wänden ermöglichen.

Sie investieren signifikant in Forschung und Entwicklung.

Wie stellen Sie sicher, dass Sie nicht am Kunden bzw. Anwender vorbei entwickeln?

Dr. Manfred Alflen: Forschung und Entwicklung sind die Basis für technologisch zukunftsorientierte Lösungen, die unsere Kunden unterstützen. Das unterstreicht auch das strategische Investitionsprogramm, das wir zusätzlich 2019 initiiert haben. Wir investieren insbesondere in die technologische Weiterentwicklung unserer ERP-Lösungen und den Ausbau der Aareon Smart World mit weiteren digitalen Lösungen. Dabei leben unsere Forschung und Entwicklung von der Kreativität und den Ideen unserer internationalen Experten. Aber eine ganz zentrale Rolle spielt natürlich auch die Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und Anwendern. Für uns ist es wichtig, diese Anforderungen frühzeitig zu berücksichtigen, um hier die entsprechenden Mehrwerte zu liefern. Dies erfolgt in Workshops, Pilotprojekten, Design-Thinking-Prozessen und auch im täglichen Dialog mit unseren Kunden.

Darüber hinaus sind wir durch verschiedene Maßnahmen in der Gründer- und PropTech-Szene verankert und haben beispielsweise 2019 unser erstes Venture ophigo gestartet. ophigo bietet eine Plattform für die Bürovermietung an.

Mit Blick auf 2020 – welche Schwerpunktthemen verfolgen Sie?

Was dürfen Kunden und Partner erwarten?

Dr. Manfred Alflen: Direkt zu Jahresbeginn 2020 wurde die Übernahme von CalCon wirksam – die Vertragsunterzeichnung erfolgte im November 2019. Zuvor waren wir bereits langjährig partnerschaftlich durch eine Vertriebskooperation verbunden. Die Produkte epiqr® zur Bauzustandsbewertung und die neue Produktgeneration AiBATROS® von CalCon werden die Aareon Smart World ergänzen. So wird die Prozessabdeckung innerhalb des Immobilienlebenszyklus erweitert – insbesondere im Hinblick auf vorausschauende Wartung und Messdaten-basierte Investitionsplanung. Zudem haben wir mit der Übernahme unsere Position in den Bereichen technisches Prozessmanagement, Building Information Modeling und strategisches Gebäudemanagement gestärkt.

Als erste länderübergreifende Markteinführung startete im November 2019 die Aareon Smart Platform. In Frankreich nutzen diese bereits erste Kunden und auch in Deutschland verzeichnen wir eine positive Resonanz. Darüber hinaus werden wir einen virtuellen Assistenten zur Unterstützung der Mieter- bzw. Eigentümerkommunikation einführen.

Ebenso werden wir unsere Aktivitäten im gewerblichen Immobilienmarkt weiter ausbauen – hier bieten wir in Deutschland und Österreich insbesondere die ERP-Lösung RELion an. Mit der Umbenennung unserer mse-Tochtergesellschaften in Aareon RELion im November 2019 haben wir die Zugehörigkeit zur Aareon Gruppe nochmals unterstrichen.

Kurzum: Wir wollen die Digitalisierung in der Immobilienbranche im Sinne unserer Kunden und Partner weiter vorantreiben. Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und deren Stakeholdern werden wir fortsetzen, um so nutzbringende Lösungen weiter bzw. neu zu entwickeln.

Herr Dr. Manfred Alflen, vielen Dank für den Ausblick.

Der beste Zeitpunkt für Ihren
Website-Relaunch?

Jetzt.

stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de