

wirtschaft

10/2015

Research & Results 2015

DIE MARKTFORSCHUNGSMESSE

28.-29. Oktober 2015
MOC Veranstaltungszentrum München

160 Aussteller
99 Workshops

› Markenführung › Mobile › Big Data › Kundenzufriedenheit › Social Media › **Implizite Ansätze** › B2B-Research › Online-Panels › Communities

Wissen über Ihren Markt.

Heute und morgen.

Experten-Tipps für kleine und mittelständische Unternehmen

Die führende Fachmesse für Marktforschung

zweisprachig deutsch/englisch

Eintritt kostenfrei

Für Fachbesucher bei vorheriger Online-Registrierung

Jetzt online anmelden!

www.research-results.de



Kunde pleite!

Insolvenzrecht: Zeitbombe für Gläubiger



Mit Sonderheft Immobilien



Große Bandbreite

Auch in der Immobilienwirtschaft ist Digitalisierung ein Thema, da sie einiges an zukunftsweisenden Optionen eröffnet. JOSEF STELZER

DASS DIE DIGITALISIERUNG auch die Immobilienwirtschaft erobert – darüber ist sich die Branche einig. Schließlich bietet sie zunehmend Lösungen für Hausverwaltungen, die Kundenbetreuung, effizientere Prozesse oder ganz neue Geschäftsfelder an. Von Online-Portalen und Apps zur Immobilienvermittlung über Building-Information-Modeling-Lösungen für die Gebäudeentwicklung oder fürs Facility Management bis hin zur Krönung, der voll digitalisierten Smart City, bekommt die Immobilienwirtschaft durch den digitalen Wandel auch tatsächlich einiges an zukunftsweisenden Optionen geboten. Verschiedene Möglichkeiten der Digitalisierung gibt es bereits. Ein Beispiel für die Digitalisierung des Vermietungsprozesses einer Wohnung bietet das Münchner Start-Up Unternehmen My Real ID: „Die Digitalisierung ist ein Megatrend, der auch vor der Immobilienbranche nicht Halt macht und diese zu innovativen Geschäftsmodellen sowie Dienstleistungsangeboten anspricht“, sagt deren Geschäftsführer, Benjamin Brosi. Sein Start-up hat eine Lösung für die digitale Verwaltung von Selbstauskünften der Mietinteressenten entwickelt. Solche Selbstauskünfte erhielten Vermieter

»Die Digitalisierung ist ein Megatrend, der auch vor der Immobilienbranche nicht Halt macht und diese zu innovativen Geschäftsmodellen sowie Dienstleistungsangeboten anspricht.«

BENJAMIN BROSI,
Geschäftsführer My Real ID GmbH



oder Vermittler derzeit vorwiegend erst bei der Besichtigung der Wohnung. Die Idee der digitalen My Real ID Lösung ist es, bereits vor dem Besichtigungstermin durch Vorlage der Selbstauskünfte der Mietinteressenten Vermietern Zeit und Kosten zu sparen. Der Immobilienanbieter trägt sich einfach auf der Internetseite myrealid.com mit seinem Immobilienexposé ein und erstellt einen Objektcode, den er zum Beispiel in einer Immobilienanzeige veröffentlicht. Mit diesem Code und seiner standardisierten Selbstauskunft bewirbt sich dann der Mietinteressent für die Wohnung. Der Wohnungsanbieter kann die eingegangenen Bewerbungen wiederum online anhand von nach Belieben gewählten Kriterien analysieren und so „ideale“ Mietinteressenten herausfiltern. Nur für diesen reduzierten Interessentenkreis finden dann auch Besichtigungen statt. „Durch die Standardisierung wird für die Immobilienanbieter der gesamte Bewerbungs- und Vermittlungsprozess im Mietmarkt erheblich vereinfacht, da sie eine weitaus bessere Vergleichbarkeit von Bewerberprofilen erhalten“, unterstreicht My Real ID Geschäftsführer Brosi. Er bietet die digitale Selbstauskunft seit August 2015 an. „Damit sind wir ein Pionier und schaffen mit unserem Geschäftsmodell den digitalen Immobilienmarktplatz der Zukunft“, so der Jungunternehmer, der in München selbst eine Hausverwaltung leitet.

NEUE DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE

Aber auch gestandene Unternehmen der Immobilienwirtschaft nutzen digitale Lösungen. Bei der Münchner Dr. Sasse AG, die sich im Bereich technisches und kaufmännisches Gebäudemanagement auch international einen Namen gemacht hat, läuft die Digitalisierung unter dem Namen Sasse 4.0. Ziel sei es, Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen, diese kontrollierbarer zu machen und mehr Transparenz zu schaffen, bekräftigt Laura Sasse. Hierzu erhalten die Mitarbeiter der Dr. Sasse AG nach und nach digitale Endgeräte mit einer speziellen App. Damit können sie online stets und überall auf die benötigten Informationen zu den Service-Aufträgen zugreifen oder Auftragsdaten weiterleiten. So wird ein „vernetztes Arbeiten“ möglich, egal wann und an welchem Ort – solange die teilweise immer noch mangelhafte Breitbandabdeckung dies auch tatsächlich zulässt. Dass diese besser wird, Unternehmen auch außerhalb der Großstädte mit schnellen Internetverbindungen versorgt werden, dafür setzt sich die IHK für München und Oberbayern nachdrücklich ein. ■

Hilfen für Newcomer

Wertvolle Unterstützung bietet die Start-up-Unit der IHK technologisch orientierten Jungunternehmen: von der Erstberatung über Finanzierungsfragen bis zu Kooperationsmöglichkeiten und neuen Kontakten. Weitere Infos auf www.muenchen.ihk.de, Existenzgründung & Unternehmensförderung, Annemarie Grund, Tel. 089 5116-1190, annemarie.grund@muenchen.ihk.de