

## "Die Excel-Daten eines Property-Managers sind oft falsch"

DIGITALES AUS IZ19/2021, S. 15  
Von Ulrich Schüppler | 13.05.2021



Yardi-Manager Matthias Münch findet Plattformen gut, Ökosysteme hingegen unpraktisch.

**Die Immobilienbranche tut sich keinen Gefallen damit, komplexe Prozesse weiterhin mit Tabellenkalkulationen abzubilden. Sie sollte auf Plattformen setzen, rät Matthias Münch, Regional Manager Sales für die DACH-Region beim Softwarehersteller Yardi. Proptech-Ökosysteme hält er allerdings dabei nicht für den richtigen Ansatz.**

***Immobilien Zeitung: Herr Münch, wie beurteilen Sie den Grad der Digitalisierung in der Immobilienbranche?***

Matthias Münch: Da gibt es Nachholbedarf. Insbesondere in der Fondsadministration und im Investmentmanagement dominiert nach wie vor Excel als Anwendung, aber auch im Asset-Management. Wir sehen es als unsere Mission, das zu ändern. Dieses Festhalten an IT-Programmen, die den heutigen Anforderungen nicht mehr genügen, unterscheidet die Immobilienwelt von anderen Branchen, die sich schneller digitalisiert haben.

***IZ: Welche Beispiele können Sie uns dazu nennen?***

Münch: Nehmen Sie die Automobilbranche, dort ist mittlerweile das ganze Supply Chain Management digitalisiert. Das ERP-System gleich mit zu integrieren, ist dann nicht mehr weit hergeholt. Die großen Autohersteller haben zudem ihre komplette IT an Clouddienstleister wie Amazon Web Services ausgelagert. Das kann ich mir bei vielen unserer Immobilienkunden nur schwer vorstellen. Allein beim Wort Cloud läuft es manchem Geschäftsführer eines Immobilienunternehmens kalt den Rücken herunter. Da müssen wir teilweise schon gegen viel Unwissenheit ankämpfen.

***IZ: Woran liegt das? Ist es die Angst vor Hackerangriffen?***

Münch: Es hat eher mit dem Gefühl zu tun, die Kontrolle über die eigenen Daten zu verlieren. Dabei lässt sich in der Cloud ganz genau festlegen, welche Informationen mit welchen Nutzern geteilt werden dürfen. Da die Immobilienbranche auf Expertenwissen angewiesen ist, um zu funktionieren, schafft Transparenz durchaus einen Mehrwert, sofern es die Transparenz mit den richtigen Personen ist. Das können im Fall eines Bestandshalters oder Immobilienverwalters zum Beispiel Gebäudedienstleister sein.

***IZ: Wie wollen Sie alle Dienstleister eines Gebäudes unter einen Hut bekommen?***

Münch: Unsere Idee ist die einer Plattform für das Management von Immobilien. Das Wort Plattform bezeichnet dabei die Möglichkeit, die unterschiedlichen Partner technisch miteinander zu verbinden. Daraus entstehen dann Netzwerke zwischen einzelnen Personen und die sich daraus ergebenden Netzwerkeffekte führen zu schnelleren und einfacheren Prozessen, also zu einem Mehrwert für alle Beteiligten.

***IZ: Aber die Plattformidee an sich ist ja nicht neu. Gibt es solche Plattformen in der Immobilienbranche nicht schon?***

Münch: Für das Immobilienmanagement entstehen sie gerade, aber in der Vermietung gibt es sie schon länger. Airbnb wäre so ein Beispiel. Eine solche Plattform funktioniert umso besser, je mehr Menschen dabei mitmachen. Im Immobilienmanagement könnte das so aussehen, dass der Asset-Manager für die Plattform bezahlt und sie seinen Property-Managern zur Verfügung stellt.

***IZ: Jetzt könnte der Property-Manager doch sagen, dass er seine Daten doch schon mit dem Asset-Manager teilt, nämlich indem er ihm eine Excel-Tabelle schickt.***

Münch: Das wissen wir. Und weil Arbeiten mit Excel zwar einfach geht, aber fehleranfällig ist, wissen wir auch, dass diese Daten des Property-Managers oft falsch sind. Wir wollen daher ein System schaffen, in dem alle Prozesse rund um das Management der Immobilien abgebildet sind. Dieses System bauen wir laufend aus. In Europa haben wir zuletzt Funktionen für den Bereich Coworking hinzugefügt, in den USA können wir auch schon Gebäudedaten verarbeiten, die von Sensoren erhoben werden. Da wir in den USA einen größeren Marktanteil haben, lassen sich solche Ergänzungen dort am besten bis zu ihrer Marktreife entwickeln. Davon profitieren dann auch die anderen Regionen, in denen wir aktiv sind.

***IZ: Andere immobiliennahe IT-Häuser und teilweise auch Immobilienunternehmen bauen sich mittlerweile regelrecht eigene kleine Universen aus Proptechs auf, sogenannte Ökosysteme. Was halten Sie davon?***

Münch: Je mehr Systeme und Systemchen man benutzt, desto höher ist der Aufwand, um alles zu verknüpfen und instand zu halten. Dies birgt verdeckte Kosten und der Mehrwert ist begrenzt. Die Yardi-Plattform arbeitet selbstverständlich mit anderen Systemen zusammen, aber unsere Vision ist die einer vereinheitlichten Plattform, nicht die eines Ökosystems mit vielen Satelliten. Es ist aus einer Businessperspektive viel logischer sich für eine Plattform zu entscheiden, weil das kosteneffizienter, skalierbarer und mit dem richtigen Technologiepartner auch zukunftssicher ist.

***IZ: Herr Münch, Danke für das Gespräch!***

Die Fragen stellte Ulrich Schüppler.