

WhitePaper

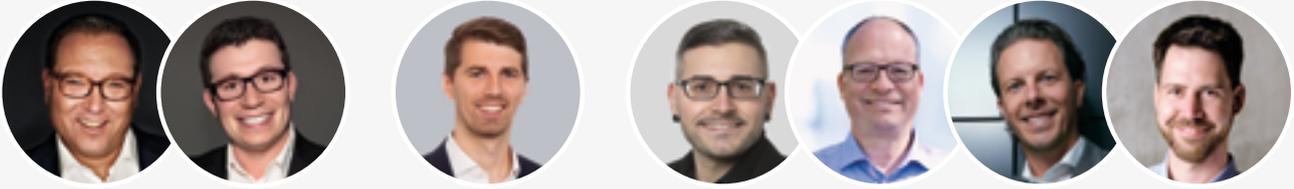
Januar 2022



*Let's talk
about Tech,
Baby!*

*Wie Schnittstellen, PropTechs und
Plattform-Ansätze die Digitalisierung der
Immobilienbranche vorantreiben*

Inhaltsverzeichnis



1. Einleitung	Seite 3
2. Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft	Seite 4
2.1 Status Quo	Seite 4
2.2 Schritt für Schritt zur erfolgreichen Software-Implementierung	Seite 6
2.3 Das Ökosystem Immobilie und die Rolle von PropTechs	Seite 10
2.3.1 Das Ökosystem Immobilie	Seite 10
2.3.2 PropTechs als Treiber der Digitalisierung	Seite 12
2.3.3 Interview mit Drees & Sommer	Seite 14
3. Technische Schnittstellen	Seite 18
3.1 Schnittstellen – Wissenswertes	Seite 18
3.2 Schnittstellen in der Wohnungswirtschaft	Seite 22
3.2.1 Interview mit der WBG Lünen	Seite 22
3.2.2 ERP-Anbindung am Beispiel von ANIMUS	Seite 24
4. Schnittstellen bei ANIMUS	Seite 26
4.1 Schnittstelle Energiedienstleister: ista	Seite 26
4.2 Schnittstelle Smart Home: ambiHome	Seite 28
4.3 Schnittstelle Paketbox: Renz	Seite 30
4.4 Schnittstelle Energie- und Mobilitätskonzepte: inno2grid	Seite 32
5. Fazit	Seite 34
6. Quellenverzeichnis	Seite 35

1. Einleitung

Für Unternehmen der Immobilienwirtschaft ist Digitalisierung unabdingbar, um resilient und zukunftsfähig zu bleiben. Das beweist nicht nur die Corona-Krise, auch die zukunftsweisenden Themen Nachhaltigkeit und ESG sind ohne Digitalisierung nicht umsetzbar. Von Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung bis hin zu einer größeren Zufriedenheit der Menschen, die in den Immobilien leben und arbeiten – Digitalisierung ist kein Nice-to-have, sondern ein Muss.

Um die Digitalisierung der Branche voranzutreiben und erfolgreich umzusetzen, glauben wir an Kooperation. Wir glauben daran, dass es elementar ist, die Immobilie und ihr Umfeld als digitales Ökosystem zu begreifen, bei dem verschiedenste Bereiche und Geschäftsfelder rund um die Immobilie – vom ERP-System-Anbieter über Energiedienstleister bis zum Mobilitätsanbieter – ineinandergreifen, zusammenarbeiten und an einem Strang ziehen. Die verschiedenen Lösungen und Dienstleistungen werden dann in nur einer digitalen Plattform gebündelt und für die Nutzer*innen der Immobilien zugänglich gemacht. So können wir einen möglichst großen Teil der Wertschöpfungskette abbilden und letztlich allen Anspruchsgruppen die größten Mehrwerte bieten.

Für diese Art der Zusammenarbeit sind technische Schnittstellen, Anwendungs- oder Programmierungsschnittstellen (APIs), unabdingbar. Sie ermöglichen eine Vernetzung verschiedenster digitaler Lösungen und Services

sowie einen automatisierten Datenaustausch. Als Nutzer*in kommt man letztlich nur mit der App und ihrem Design in Berührung. All das, was technisch im Hintergrund passiert, bleibt verborgen. Hinter den Kulissen – im Backend, dem wahren Herzstück der Software – passiert auf technischer Ebene noch so viel mehr.

In unserem Whitepaper möchten wir diese technische Komplexität ein Stück weit darstellen und greifbarer machen. Wir möchten Immobilienunternehmen den Stellenwert der Digitalisierung nochmals näher bringen und beratend zur Seite stehen.

Das machen wir, indem wir zunächst einen Blick auf den aktuellen Stand der Digitalisierung in der Branche werfen und Ihnen Tipps für die erfolgreiche Implementierung neuer Software mit an die Hand geben. Im Anschluss stellen wir die Immobilie als Ökosystem vor und gehen auf PropTech-Unternehmen und ihre Rolle innerhalb der Branche ein. Ebenso behandeln wir das Thema der technischen Schnittstellen, schauen tiefer ins Backend und stellen einige unserer Schnittstellen konkret vor. Das Ganze untermauert durch verschiedenste Stimmen aus der Branche und aktuelle Studien.

In dem Sinne:



***Let's talk
about Tech,
Baby!***

2. Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

2.1 Status Quo

Laut der aktuellen 6. Digitalisierungsstudie von ZIA und EY Real Estate (Rodeck et al. 2021, S. 9) investierten im Jahr 2021 deutlich mehr als die Hälfte (60 Prozent) der befragten Unternehmen 1-5 Prozent ihres Jahresumsatzes in Digitalisierungsmaßnahmen. Im Vergleich zu den Vorjahren lässt sich hier ein Rückgang beobachten: Während 2020 noch 27 Prozent der Unternehmen mehr als 5 Prozent ihres Jahresumsatzes für Digitalisierung ausgaben, sind es 2021 nur noch 18 Prozent der Teilnehmenden (vgl. ebd.).

Die Gründe für diese rückläufige Entwicklung sind laut Digitalisierungsstudie vielfältig. Zum einen ist es denkbar, dass Unternehmen aufgrund der durch die Pandemie ausgelösten Unsicherheit ihre Budgets gekürzt oder gar komplett gestrichen haben (vgl. ebd.). Zum anderen könnte die Branche mittlerweile einen gewissen Standard in puncto Digitalisierung erreicht haben, bei dem die anfänglichen hohen Investitionen nicht mehr erforderlich sind. Die Ausgaben pendeln sich jedoch insgesamt langsam ein (vgl. ebd.).

Auch wenn die Corona-Krise zu einer größeren Unsicherheit bei einigen Firmen führte, festigt sich das Bild, dass die Pandemie innerhalb der Immobilienwirtschaft als Treiber der Digitalisierung wirkt (vgl. Rodeck et al. 2021, S. 4). Rund 70 Prozent der Studienteilnehmer*innen gaben an, sich durch die Krise stärker mit den Möglichkeiten der Digitalisierung in ihrem Unternehmen zu befassen (vgl. ebd.). Ebenso wurden die Vorteile digitaler, automatisierter Prozesse insgesamt stärker erkannt (vgl. Rodeck et al. 2021, S. 4 f.). Mehr als ein Drittel (33 Prozent) der Befragten gab an, dass COVID-19 die Digitalisierung im Unternehmen deutlich vorange-trieben hat, mehr als die Hälfte (52 Prozent) beobachteten eine moderate Beschleunigung (vgl. Rodeck et al. 2021, S. 13).

In der aktuellen Digitalisierungsstudie ordnen 48 Prozent der Teilnehmer*innen ihr Unternehmen der Entwicklungsphase zu, 41 Prozent sehen ihr Unternehmen in der Etablierungsphase (vgl. Rodeck et al. 2021, S. 10). Acht Prozent verorten sich noch ganz am Anfang der

*Bei der Studie wurden 220 Mitarbeiter*innen aus privaten und öffentlichen Unternehmen mit Immobilienbezug zu Themen rund um die Digitalisierung befragt.*





Der **Reifegrad** (oftmals auch Digitalisierungsstufe genannt) ist ein Mittel der (Selbst-)Einschätzung und gibt an, in welchem Stadium der Digitalisierung sich ein Unternehmen befindet. Es wird zwischen vier Phasen unterschieden (nach Rodeck et al. 2021, S. 11).

- 1. Orientierungsphase:** Das Unternehmen nutzt bereits einzelne digitale Lösungen. Informationen, Dokumente usw. sind nur zum Teil in strukturierter und digitaler Form verfügbar. Das Unternehmen verfolgt keine klare Digitalisierungsstrategie, Prozesse sind durch etliche Medienbrüche gekennzeichnet.
- 2. Entwicklungsphase:** Informationen stehen zunehmend in strukturierter und digitaler Form zur Verfügung und in betrieblichen Abläufen sind weniger Medienbrüche zu verzeichnen. Im Unternehmen gibt es erste Initiativen/Anläufe zur Definition einer Digitalisierungsstrategie. Insgesamt kann von einer beginnenden digitalen Transformation gesprochen werden.
- 3. Etablierungsphase:** Die Digitalisierung des Unternehmens nimmt weiter Fahrt auf. Viele Informationen und Dokumente sind in digitaler, strukturierter Form vorhanden und viele Prozesse laufen ohne Medienbrüche ab. Produkte und Leistungen werden zunehmend miteinander verknüpft.
- 4. Digitale Exzellenz:** Das Unternehmen ist nun vollständig digitalisiert. Jegliche betrieblichen Abläufe werden ohne Medienbrüche unterstützt. Die IT ist die Hauptquelle für Wettbewerbsvorteile am Markt, Innovationen werden fortlaufend vorangetrieben.

Digitalisierung in der Orientierungsphase und lediglich 3 Prozent sehen sich im Stadium der digitalen Exzellenz (vgl. ebd.).

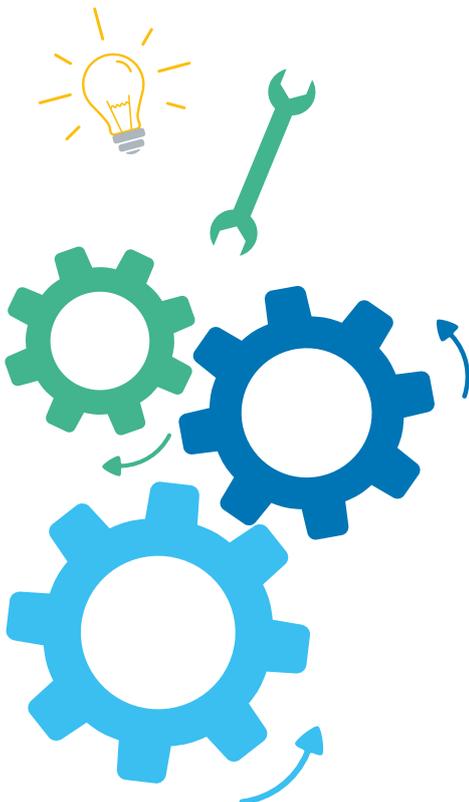
Gerade in der digitalen Exzellenz kann ein deutlicher Rückgang verzeichnet werden: Während im Jahr 2020 noch 8 Prozent der Unternehmen angaben, sich in der Phase zu befinden, verorteten sich dieses Jahr nur noch 3 Prozent in der Exzellenzphase (vgl. Rodeck et al. 2021, S. 10). Woran liegt die veränderte Einschätzung? Laut Digitalisierungsstudie mag die Veränderung daher rühren, dass sich Technologien kontinuierlich und schnell weiterentwickeln, sodass Unternehmen ab Erreichen eines gewissen Digitalisierungsgrades aktiv am Fortschritt arbeiten müssen, um auf einem ähnlichen Niveau zu bleiben und weiter Schritt halten zu können (vgl. Rodeck et al. 2021, S. 10 f.). Gleichzeitig gibt es inzwischen vermehrt konkrete Anwendungsbeispiele, mit denen man sich messen kann. Dementsprechend ist davon auszugehen, dass die Teilnehmer*innen nun – anders als in den Vorjahren – eine weitaus realistischere Einschätzung treffen können (vgl. ebd.).

Die Branche scheint also einen größeren Erfahrungsschatz in puncto Digitalisierung gewonnen zu haben. Die Corona-Pandemie hat sich als Treiber der digitalen Transformation bestätigt und die Budgets für digitale Maßnahmen festigen sich. Insgesamt kann gesagt werden, dass die Branche ein gutes Stück vorangekommen ist, aber noch ein langer Weg bis zur digitalen Transformation vor ihr liegt.

2.2 Schritt für Schritt zur erfolgreichen Software-Implementierung

Sie möchten eine digitale Lösung einführen, doch wissen nicht so recht, wie Sie vorgehen sollen? Die Einführung einer neuen Software ist eine komplexe Angelegenheit, die nicht selten auch ein gewisses Fingerspitzengefühl erfordert.

Durch unseren langjährigen Erfahrungsschatz wissen wir, dass gute Planung das A und O ist und geben Ihnen ein paar nützliche Tipps mit auf den Weg.



1. Klare Ziele definieren

- Folgende Leitfragen sollten Sie vorab beantworten:
 - Was will ich mit der Einführung der Software erreichen?
 - Welchen Mehrwert bietet die Software einzelnen Mitarbeiter*innen, einzelnen Teams und dem gesamten Unternehmen?
- Legen Sie einen eindeutigen und realistischen Zeitplan fest.

2. Geschäftsleitung überzeugen

- Holen Sie die Geschäftsführung mit ins Boot und überzeugen Sie diese von der entsprechenden Software. So wird es einfacher, die Implementierung entsprechend zu priorisieren und Entscheidungen durchzusetzen.
- Tragen Sie die gesammelten Argumente für eine Softwareimplementierung vor und legen Sie den Zeitplan dar.

3. Technisches Verständnis von Mitarbeiter*innen schärfen

- Verschaffen Sie sich im Vorfeld einen Überblick über das technische Verständnis Ihrer Mitarbeiter*innen und Kolleg*innen. Einige werden bei anderen Unternehmen bereits erste Erfahrungen mit der Implementierung neuer Software gesammelt haben.
- Viele Softwareunternehmen bieten eine Demo-Version ihrer Software an. Beauftragen Sie einen Teil Ihres Teams damit, diese zu testen und ihre Erfahrungen zum Produkt miteinander zu teilen.

4. Mitarbeiter*innen abholen und einbeziehen

- Stellen Sie sicher, dass der Mehrwert der Software im beruflichen Alltag allen Beteiligten klar wird. Nur wenn alle überzeugt sind, wird das Produkt auch gut angenommen.
- Nehmen Sie Ihren Kolleg*innen die Angst vor Neuem! Es kommt nicht selten vor, dass Mitarbeiter*innen Sorge haben,



die Einführung einer Software könne ihre Arbeitskraft ersetzen. Machen Sie ihnen klar, dass die Softwareeinführung eine arbeitskraftunterstützende Maßnahme darstellt und verdeutlichen Sie die Vorteile dieser digitalen Lösung.

- Fragen Sie gerne weitere Bedenken, Sorgen, Ängste ab und versuchen Sie diese auszuräumen.

5. Verantwortlichkeiten klar definieren

- Definieren Sie klare Verantwortlichkeiten der involvierten Mitarbeiter*innen und verteilen Sie Rollen und zeitliche Kapazitäten.

6. Software pflegen

- Verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, welche Kolleg*innen mit der Software arbeiten.
- Benennen Sie eine Person als Projektleiter*in.
- Beziehen Sie die IT-Abteilung und Datenschutzbeauftragte frühzeitig mit ein, um technische bzw. rechtliche Fragestellungen abzudecken.

7. Onboarding-Angebot des Softwareherstellers wahrnehmen

- Eine Schulung zum Umgang mit der Software ist oftmals im Preis für das Set-Up enthalten.
- Sie sollten bereits vor oder spätestens während der Schulung durch den Softwarehersteller nach begleitenden Schulungsunterlagen (Handbücher, Tutorials, etc.) fragen.
- An der Schulung sollten die Mitarbeiter*innen teilnehmen, die auch später mit der Software arbeiten.

8. An technischen Fortbildungen teilnehmen

- Gerade nach der Einführung einer neuen Software kommt es regelmäßig zu Produkt-Updates oder der Einführung neuer Funktionen innerhalb der Software.

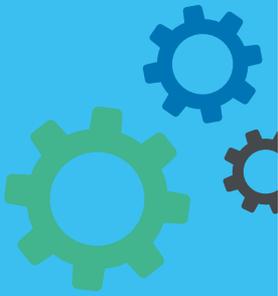
Um Verständnisschwierigkeiten Ihrer Mitarbeiter*innen zu vermeiden, empfehlen wir, regelmäßig an Fortbildungen teilzunehmen.

RATGEBER

Onboarding bei ANIMUS

Das Onboarding ist eine besonders heiße Phase, denn hier werden die Kund*innen interaktiv an die Software herangeführt und für die Nutzung geschult. Doch wie sieht der Onboarding-Prozess konkret aus?

Bei ANIMUS besteht der Prozess im Grunde aus vier Hauptschritten: Aufsetzen und Grundbefüllung der App, Kick-Off Termin, Schulung und Contentpflege (kundenseitig). Danach ist die App für den Live-Gang bereit.



Kick-Off Termin

- Führung durch die App aus Nutzersicht
- Finalisierung des Zeit-/Projektplans, Definition der Zielsetzung
- Einpflegen der Datenschutzdokumente durch die Kund*innen
- Evtl. Anpassung der Funktionen
- Definieren zusätzlicher Dienstleister (optional)

1

Aufsetzen und Grundbefüllung der App

- Kick-Off-Vorbereitungen (Abfrage der Teilnehmer*innen, Versand von vorläufigem Zeit-/Projektplan, Leitfaden und Checkliste)
- Aufsetzen der Software mit Basisinformationen, Befüllung mit beispielhaften Dummy-Daten
- Bereitstellung des Testnutzer-Zugangs

Ergebnis: Dummy-App

2

Schulungen

- **Workshop 1 "Struktur & Verwaltung":**
Vorstellung des Mandantenportals, Festlegung der Funktionen, Bereitstellung des digitalen Handbuchs, Zugang zu Support
- Zwischen Workshops eigenverantwortliche Testphase und Befüllung der App durch die Kund*innen
- **Workshop 2 "Services & Stammdaten":**
Erklärung von Funktionen und Serviceangeboten

Ergebnis: Funktionsfähige App (Web-App und ggf. Native App)

3



*„Unser Ziel ist es, unsere Kund*innen bestmöglich für den täglichen Gebrauch der App vorzubereiten. Dafür ist es wichtig, dass sie früh mit der App selbst in Berührung kommen und die Funktionen auch aus der Nutzerperspektive kennenlernen.“*

Dafür planen wir eine mehrwöchige Onboarding-Phase mit Workshops ein, in der genügend Zeit für Fragen, Wünsche und das Testen der App inbegriffen ist.“

Sabine Heinzen, Customer Success Managerin bei ANIMUS

Das **Mandantenportal** bezeichnet bei ANIMUS die Verwaltungsoberfläche der Software, über die zum einen sämtliche Konfigurationen der App getätigt werden (Designelemente definieren, Services einstellen, Stammdaten hinterlegen usw.) und zum anderen die tägliche Arbeit seitens Hausverwalter*innen, Concierge & Co. stattfindet (Vorgänge annehmen, Rechnungen stellen, Beiträge für Endnutzer*innen im Homefeed veröffentlichen usw.).

4

Inhaltliche Pflege der App (kundenseitig)

- Weitere inhaltliche Befüllung bzw. Pflege der App durch die Kund*innen
- Möglichkeit der Zubuchung von zusätzlichen Marketingaktivitäten
- Übergabe an den Support

5

Go-Live der App

- Übergabe der App und Verfügbarkeit für Nutzer*innen



2.3.1 Das Ökosystem Immobilie

In der Biologie bezeichnet ein Ökosystem ein komplexes, widerstands- und anpassungsfähiges Beziehungsgeflecht zwischen Lebewesen untereinander und einem Lebensraum. Diese stehen in verschiedensten Wechselbeziehungen und Abhängigkeiten zueinander. (vgl. Spektrum 2021; Human 2019)

Auf den Business-Kontext bezogen können wir beim Ökosystem von Kooperationen zwischen Unternehmen einer Branche bzw. über die Branche hinaus sprechen – also über komplexe Unternehmensnetzwerke (vgl. Human 2019). Dabei werden Angebote, Lösungen und Kompetenzen gebündelt, um breitere Teile der Wertschöpfungskette abzubilden und allen Anspruchsgruppen letztlich größere Mehrwerte liefern zu können. Am Ende entsteht ein Produkt aus einer Hand.

Kooperation is key

Auf die Immobilienbranche gemünzt, bedeutet dies, dass die verschiedenen Player und Dienstleister der Branche (Dienstleister wie ERP-System-Anbieter, Energiedienstleister oder Mobilitätsanbieter) kooperieren, ihre Kompetenzen und Lösungen gemeinsam anbieten und das Ganze in einer Plattform wie z.B. einer Quartiersapp zur Verfügung stellen, um den Nutzer*innen die bestmögliche Lösung zu garantieren.

Dabei stehen zum einen die Nutzer*innen im Fokus: Von der Mieterauswahl über den Mietvertrag hin zum Einzug, die Einbindung der Stamm-

daten-Systeme der Eigentümer*innen (ERP-Systeme oder CRM-Systeme), vereinfachte Kommunikation mit der Verwaltung und der Nachbarschaft, Information und Services rund um die Immobilie – sowie der Abrundung durch Funktionen am und im Gebäude wie Mobilität, Energie, Logistik und vieles mehr. Zum anderen auch aus der Sicht der Immobilie gedacht – vom Planen, über das Bauen, den Verkauf und die Bewirtschaftung – vom Asset Manager über den Facility Manager und den Property Manager hin zu den Dienstleistern vor Ort und den Endnutzer*innen.

Sämtliche Player aus verschiedensten Bereichen rund um die Immobilie werden mit einbezogen und wirken als kleine Bausteine eines größeren Gesamtkonstrukts, dem Ökosystem. Der Schlüssel des Erfolgs liegt dementsprechend in der Kooperation, im Zusammenspiel von vielen. Ein Ökosystem oder eine Plattform ist dann erfolgreich, wenn alle in ihren Nischen arbeiten, mutig Verbindungen eingehen, das große Ganze im Blick haben und sich dabei stets auf Augenhöhe begegnen.

Technische Schnittstellen als wichtiger Faktor für Kooperation

Die verschiedenen Lösungen in einem Ökosystem werden technisch über Schnittstellen so miteinander verbunden, dass Nutzer*innen von einem durchgehenden Prozess, Design und Datenfluss profitieren und gleichzeitig für die Partner neue Geschäftsfelder eröffnet werden.



Dies soll nun kurz am Beispiel einer Quartiersapp wie der von ANIMUS verdeutlicht werden.

Bei der Quartierssoftware können Paketstationen beispielsweise so angebunden werden, dass der Informationsfluss an die Nutzer*innen direkt per Push-Nachricht in die Quartiersapp läuft. Ladesäulen für E-Autos können über die App abgebildet und buchbar gemacht werden. Über eine Smart Home Schnittstelle wird die komplette Steuerung der Smart Home-Elemente wie Beleuchtung, Heizung und Lüftung so synchronisiert, dass die Nutzer*innen in ihrem Wand-Panel zuhause die gleiche Ansicht haben wie in der App.

Stammdaten können über bidirektionale Schnittstellen so ausgetauscht werden, dass die Verwaltung nur ein System pflegen muss. Das Beanstandungsmanagement kann über eine Schnittstelle mit der App für Endnutzer*innen kommunizieren, sodass sowohl die Bearbeitung der Beanstandungen als auch die Mieterkommunikation über ein Tool laufen. Es ist möglich, verschiedene externe Dienstleister anzubinden und ihnen einen eigenen Zugang zur App zur Verfügung zu stellen, sodass sie ihre Serviceleistungen eigenständig pflegen und abrechnen können.



„Kooperationen und Partnerschaften sind für uns ein elementarer Bestandteil unserer Strategie und für den Erfolg einer Quartiersapp unabdingbar. Dies bedeutet auch, dass man als ANIMUS sehr uneitel ist – wir ordnen uns in einem Ökosystem ein, denn nur das Zusammenspiel von vielen birgt Erfolg.“

**Dr. Chris Richter,
Co-CEO von ANIMUS**



2.3.2 PropTechs als Treiber der Digitalisierung

PropTechs und Kooperation

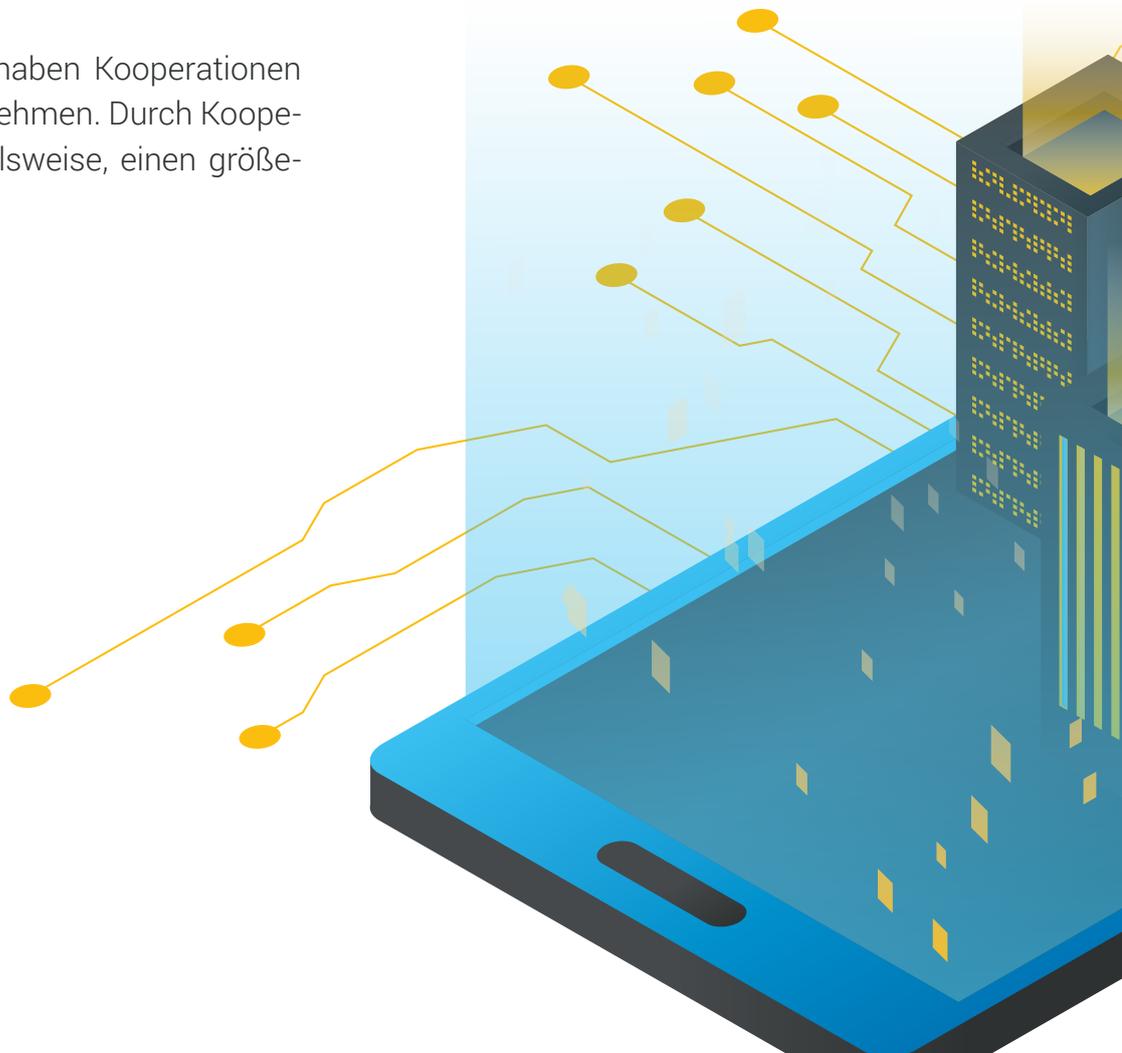
PropTechs zielen in der Regel darauf ab, bestehende Geschäftsmodelle zu disruptieren und neue Modelle mittels technischer Innovationen einzuführen. Sie sind dementsprechend ein wichtiger Treiber für die digitale Transformation der Branche.

PropTech-Unternehmen zeichnen sich vor allem durch ihre agile Arbeitsweise und das große technische Fachwissen aus, auf das sie zugreifen. Dadurch können sie meist deutlich schneller und flexibler als etablierte Unternehmen agieren und besonders effizienzsteigernde Lösungen anbieten.

Einen großen Stellenwert haben Kooperationen zwischen PropTech-Unternehmen. Durch Kooperationen gelingt es beispielsweise, einen größe-

ren Teil der Immobilien-Wertschöpfungskette abzubilden und den Kunden durch die Bündelung von Kompetenzen und (Service-)Angeboten ohne Mehraufwand vielfältige Mehrwerte und einen größeren Nutzen zu bieten (vgl. Brehm et al., S. 36 f.).

Solche Partnerschaften ebnen den Weg, kleinteiligen Insellösungen, die häufig einen unüberschaubaren IT-Flickenteppich hinterlassen, den Rücken zuzukehren und ganzheitlich gedachte Plattform-Lösungen voranzutreiben.



Die Bezeichnung **PropTech** setzt sich aus dem englischen „Property Services“ (etwa Dienstleistungen der Immobilienwirtschaft) und „Technology“ zusammen und beschreibt eine Branche, die technologiebasierte Lösungen für die Bau- und Immobilienwirtschaft entwickelt.

Diese Lösungsansätze (Produkte oder Dienstleistungen) zielen darauf ab, bestehende, etablierte Prozesse zu optimieren bzw. neue, innovative Geschäftsmodelle einzuführen. PropTech-Unternehmen sind meist Startups, deren Zielgruppe sowohl andere Unternehmen als auch die Nutzer*innen in Immobilien sein können. (vgl. Brehm et al. 2021, S. 8; Rodeck et al. 2021, S.7)

Zahlen und Fakten

In der PropTech-Studie (Brehm et al. 2021, S. 33 f.) gaben 71,9 Prozent der Teilnehmer*innen an, bereits eine Kooperation mit einem anderen PropTech zu haben. Laut der Studie sind diese vor allem technischer Natur (92,4 Prozent), um die Lösungen der einzelnen PropTechs über Schnittstellen miteinander zu koppeln, prozessorientiert (90,8 Prozent), um eine breitere Spanne der Wertschöpfungskette abzubilden, Vertriebskooperationen (87,6 Prozent) und darauf ausgelegt, ein digitales Ökosystem zu schaffen (83,2 Prozent) (vgl. Brehm et al. 2021, S. 36).

Auch Kooperationen mit etablierten Unternehmen bzw. Dienstleistern haben einen hohen Stellenwert. So geht aus der PropTech-Studie hervor, dass 51,4 Prozent der befragten PropTech-Unternehmen, also rund jedes zweite Unternehmen, eine Kooperation mit dem Establishment eingegangen ist. Und sogar 81,6 Prozent der befragten PropTechs planen zukünftig eine Zusammenarbeit (vgl. Brehm et al. 2021, S. 39).

2.3.3 Interview mit Drees & Sommer

Weg von Insellösungen und hin zu Plattform-Ansätzen: Wie PropTechs die Immobilienbranche bei der Digitalisierung unterstützen



Markus Weigold

Partner, Drees & Sommer

PropTechs gewinnen innerhalb der Branche immer mehr an Relevanz. Gerade in den Bereichen Digitalisierung und Nachhaltigkeit liefern sie oft schnellere, effizientere und kostengünstigere Lösungen als etablierte Unternehmen. Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit PropTechs für den Erfolg eines Projektes? In welchen Phasen des Immobilienlebenszyklus können Sie eingesetzt werden? Markus Weigold, Partner bei Drees & Sommer, und Martin Pietzonka, Leiter Innovation Services am Standort Berlin, verantworten und betreuen gemeinsam den Start-up Hub Berlin und beschäftigen sich somit täglich mit diesen Fragen. In diesem Interview gaben sie einen Einblick in ihre Arbeit und berichteten über ihre Erfahrung mit jungen Unternehmen.

Herr Weigold, welche Projekte betreuen Sie aktuell bei Drees & Sommer und worauf liegt dabei der Fokus?



Martin Pietzonka

*Leiter Innovation
Services, Standort Berlin,
Drees & Sommer*

M. Weigold – Neben unseren „klassischen“ Projektthemen rücken Digitalisierung und Nachhaltigkeit, aber auch die Entwicklung von Quartieren mit ganzheitlichen nutzerzentrierten Konzepten immer stärker in den Fokus und werden bei uns in allen (passenden) Projekten von Beginn an mitgedacht. Wir betreuen in diesem Bereich viele spannende Projekte wie beispielsweise das „Quartier Heidestrasse“, die „Siemensstadt 2.0“ oder das „Carossa-Quartier“. Dabei spielt die Zusammenarbeit mit PropTechs als Ökosystem- und Technologie-Partner eine wichtige Rolle.

Lassen Sie mich das an einem konkreten Beispiel deutlich machen: Digitale Applikationen und Service-Plattformen mit verknüpften Mehrwertdiensten können in Bestandsimmobilien und Quartieren das Cross-Selling von Service-Leistungen wie z. B. Wäsche-Service, Putz-Dienstleistungen, Einkaufsservice, Entertainment-Angebote, Smart Home etc., die Qualität des Wohnens und Arbeitens und den sozialen Austausch erhöhen.

„Wer als Immobilienentwickler und Bestandshalter volle Transparenz hat, kann die Erkenntnisse für Zusatz-Leistungen, zukünftige Projekte und Sanierungen oder Erweiterungen nutzen.“

M. Weigold

Gleichzeitig sorgt ein digitales Service Center mit Ticketing-System dafür, dass Schäden und Probleme schnell und strukturiert aufgenommen werden und hilft in der schnellen, effizienten Bearbeitung.

Gleichermaßen sind solche digitalen Plattformen auch für Standard-Prozesse wie Einzug, Umzug, Anmeldung bei Dienstleistern usw. nutzbar und vermeiden so ineffizienten Personaleinsatz. Aber auch die Ableitung von Handlungsempfehlungen aus dem Datenschatz ist ein wesentlicher Mehrwert. Wer als Immobilienentwickler und Bestandshalter volle Transparenz hat, kann die Erkenntnisse für Zusatz-Leistungen, zukünftige Projekte und Sanierungen oder Erweiterungen nutzen.

Wie beurteilen Sie den aktuellen Stand der Digitalisierung bei Immobilienunternehmen?

M. Weigold – Aktuelle Studien zeigen deutlich, dass Bau- und Immobilienwirtschaft einen vergleichsweise niedrigen Digitalisierungsgrad aufweisen. Bisher ist der Innovationsdruck in unserer Branche gering. Andere Branchen haben aber gezeigt, wie schnell die Lage kippen kann.

Start-ups kommt an dieser Stelle eine besondere Rolle zu, denn durch ihre innovativen und unkonventionellen Ideen und Geschäftsmodelle sowie ihr tiefes Technologie-Verständnis sind sie wichtige Impulsgeber und Kooperationspartner jenseits des Althergebrachten. Ihre Schnelligkeit, Flexibilität und agile Herangehensweise an die Entwicklung neuer Leistungen liefert wichtige Impulse für die etablierten Unternehmen.

Nicht nur die anhaltende Corona-Pandemie trägt dazu bei, dass Immobilienunternehmen sich vermehrt mit dem Thema Digitalisierung auseinandersetzen (müssen). Laut der aktuellen



ANIMUS

Über Drees & Sommer

Als führendes europäisches Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmen begleitet Drees & Sommer private und öffentliche Bauherren sowie Investoren seit 50 Jahren in allen Fragen rund um Immobilien und Infrastruktur – analog und digital.

Durch zukunftsweisende Beratung bietet das Unternehmen Lösungen für erfolgreiche Gebäude, renditestarke Portfolios, leistungsfähige Infrastruktur und lebenswerte Städte an.

In interdisziplinären Teams unterstützen die 3.700 Mitarbeiter*innen an weltweit 43 Standorten Auftraggeber unterschiedlichster Branchen.

Alle Leistungen erbringt das partnergeführte Unternehmen unter der Prämisse, Ökonomie und Ökologie zu vereinen. Diese ganzheitliche Herangehensweise heißt bei Drees & Sommer „the blue way“.

Mehr Informationen auf:
dreso.com/de/

2.3.3 Interview mit Drees und Sommer

Digitalisierungsstudie der ZIA investierten rund 18 Prozent der befragten Unternehmen mehr als 5 Prozent des Jahresumsatzes in Digitalisierungsmaßnahmen. Der Aufbau eines funktionierenden Ökosystems, beispielsweise mit PropTechs, ist dabei meiner Meinung nach unabdingbar.

Wie sind Ihre persönlichen Erfahrungen mit Start-ups und wo machen sie überhaupt Sinn?

M. Pietzonka – Für Drees & Sommer ist das frühzeitige Erkennen von Trends und Technologien enorm wichtig. Als Innovationsführer wollen wir aktiv die Chancen und Mehrwerte von Technologie und digitalen Lösungen für unsere Prozesse, zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, aber natürlich auch als Baustein in unseren Projekten nutzen.

PropTechs sind für uns an dieser Stelle ein wichtiger Partner und Impulsgeber. Sie verfügen über weitreichendes Know-how, insbesondere in der Verbindung von Technologie und Kundenfokus, daher setzen wir hier auf die partnerschaftliche Entwicklung innovativer Ansätze auf Augenhöhe. Ob im Bereich PropTechs (Betrieb von Immobilien), ConTechs (Bauen) oder GreenTechs (Nachhaltigkeit) – Start-ups aus allen Phasen des Immobilienlebenszyklus sind für uns interessant.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den etablierten Playern der Branche und den doch eher unkonventionelleren PropTechs?

M. Pietzonka – Sowohl etablierte Unternehmen mit langjähriger Erfahrung als auch PropTechs haben ihre jeweils besonderen Stärken. PropTechs agieren meist nutzerorientiert in kurzen Entwicklungsintervallen, sind agil und innovativ. So können neue Technologien schnell und mit kurzen Entscheidungswegen umgesetzt werden. Bei etablierten Unternehmen kann oftmals auf eine langjährige Expertise, ein großes Netzwerk und bestehenden Marktzugang sowie finanzielle Ressourcen zurückgegriffen werden. Für die Zusammenarbeit mit beiden Unternehmenstypen ist es wichtig, sich auf Augenhöhe zu begegnen und eine Brücke zwischen beiden Partnern mit klarer Struktur, Ziel- und Erwartungshaltung zu bauen. Ich nehme an dieser Stelle die moderierende Rolle zwischen beiden Welten ein.

Wie erleben Sie derzeit die PropTech-Szene – was hat sich seit dem letzten Jahr getan und welche Trends beobachten Sie auf dem Markt?

M. Pietzonka & M. Weigold – Wir beobachten, dass die Zahl der PropTechs, genau wie das Finanzierungsvolumen stetig zunehmen.



PropTechs profitieren aktuell vom Innovations- und Digitalisierungsdruck der Immobilienbranche, auch durch die Corona-Pandemie.

Wir sind überzeugt, dass es durch die Corona-Krise zwangsläufig zu einer Marktberreinigung und Konsolidierungswelle in der Startup-Branche kommt. Gleichzeitig werden aber Innovation und Digitalisierung in der Bau- und Immobilienwirtschaft einen weiteren Schub erhalten. Die Unternehmen werden sich fokussierter mit diesen Themen beschäftigen – damit wird die Ausgangsposition für die PropTechs und ConTechs gut sein, die schnell echte Mehrwerte und Effizienzgewinne für etablierte Unternehmen in zentralen Bereichen (z. B. Data, Internet der Dinge, Vernetzung und Konvergenz der Lebensbereiche, Plattformen) bieten können.

Die Bedeutung und der Nutzen von digitalen Tools ist durch die Krise präsenter. Zurückgehaltenes Kapital und Budget werden nach Corona sogar verstärkt freigegeben werden.

Start-ups, die früher vor dem Problem der Kleinteiligkeit (Insellösungen) standen, schließen sich nun zusammen und profitieren voneinander. Auch diese Entwicklung wirkt sich zunehmend positiv auf mögliche Investoren und die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen aus, für die das Management dieser Kleinteiligkeit oft zu komplex ist.

Welcher Zusammenhang besteht Ihrer Meinung nach zwischen Digitalisierung und Nachhaltigkeit?

„PropTechs agieren meist nutzerorientiert in kurzen Entwicklungsintervallen, sind agil und innovativ. So können neue Technologien schnell und mit kurzen Entscheidungswegen umgesetzt werden.“

M. Pietzonka

M. Weigold – Die Bau- und Immobilienbranche zählt auf einer Seite zu den Branchen mit dem niedrigsten Digitalisierungsgrad, auf der anderen Seite aber auch zu den größten CO₂-Erzeugern. Mit dem Einsatz von Technologien können bei Neu-, aber auch Bestandsbauten wirtschaftliche Potenziale generiert, Renditen gesteigert und gleichzeitig durch Effizienzgewinne wesentliche Beiträge zu Klimaschutz und Nachhaltigkeit geleistet werden.

Digitalisierung macht Nachhaltigkeit im großen Stil überhaupt erst möglich. Beispiele sind Smart Commercial Buildings – hier wird beispielsweise das Heizen, Kühlen und Reinigen von Gebäuden über Sensoren und Aktoren automatisch geregelt und trägt so zu Energieeffizienz und Nachhaltigkeit bei. Ein schönes Praxisbeispiel ist der „cube

Berlin“, der eindrucksvoll zeigt, wie Technologie, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit in Einklang gebracht werden können.

Welchen Stellenwert hat Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen und wie kam es zu dieser Entwicklung?

M. Weigold – Unsere Haltung „the blue way“ vereint Ökonomie und Ökologie und berücksichtigt dabei sowohl Investitions- und Betriebskosten, Funktionalität und Prozessqualität als auch Gestaltung, Gesundheit, Behaglichkeit und Nutzerzufriedenheit. Nur damit lässt sich die Wertschöpfung bei all unseren Projekten über den gesamten Immobilienlebenszyklus sichern.

3.1 Schnittstellen – Wissenswertes

Definition

Anwendungs- oder Programmierschnittstellen – auch bekannt als API (Application Programming Interface) – vereinfachen und beschleunigen den Datenaustausch zwischen Systemen. Sie öffnen Systeme, machen sie lesbar und schaffen Zugangspunkte. Sie ermöglichen Unternehmen, sich beispielsweise mit Kunden oder Partnern zu vernetzen bzw. deren Systeme anzubinden. (vgl. Talend 2021)

Konkret handelt es sich bei einer API um einen Satz von Befehlen, Funktionen, Protokollen und Objekten, mit dessen Hilfe Programmierer*innen Software entwickeln oder mit einem anderen System kommunizieren können. Dieser Code regelt den Zugang zum System

und ermöglicht Interaktion. (vgl. T2informatik 2021, Talend 2021)

Eine API ist eine Maschine-Maschine-Schnittstelle. Daten werden automatisiert im „Hintergrund“ ausgetauscht, indem APIs das Zielsystem (und was dahinter auf technischer Ebene passiert) abstrahieren. Soll ein System angebunden werden, wird „nur“ eine Beschreibung (API Dokumentation, s. weiter unten) der Schnittstelle benötigt.

Dies bietet Unternehmen einige Vorteile: Statt benötigte Daten z.B. manuell von Mitarbeiter*innen per CSV-Export herunterzuladen, zu verschicken und per Hand im anderen System neu einzupflegen, werden Daten durch die API automatisiert ausgetauscht. So können

REST (REpresentational State Transfer) APIs führen meist Einzelaufrufe aus. Sie sind oft so implementiert, dass damit Einträge aus Tabellen in der Datenbank des Zielsystems verwaltet werden können. So können mittels REST z.B. Tabellen im angebundenen ERP-System ausgelesen (gib mir alle Beanstandungen) oder ein neuer Eintrag hinzugefügt werden (erstelle eine neue Beanstandung). Die Aufrufe sind dieselben, die im Internet verwendet werden – sogenannte CRUD-Aufrufe. Bei sehr großen Datensätzen wird REST jedoch langsamer (vgl. auch Schnepf 2021).

GraphQL wurde ursprünglich von Facebook entwickelt. Es ist eine relativ neue Weiterentwicklung von REST und noch besser für WebApps geeignet. So können durch GraphQL Mehrfachabfragen im Zielsystem ausgeführt werden: Mit einer Abfrage können Einträge aus referenzierten Tabellen ausgelesen werden (gib mir alle Beanstandungen UND die dazugehörigen Bilder). So braucht es keine weitere Abfrage. Außerdem ist es möglich, Daten präziser auszulesen. Beispielsweise können nur jene Datensätze geladen werden, die wirklich benötigt werden (gib mir den NAMEN und das DATUM von allen Beanstandungen), sodass der Traffic reduziert wird. Zusätzlich ist die Beschreibung der Schnittstelle über die Schnittstelle selbst abrufbar; somit ist kein externes Dokument notwendig.

Zeit- und Arbeitsaufwand deutlich reduziert, Fehlerquellen minimiert und letztlich auch Kosten eingespart werden. (vgl. Schnepf 2021)

Schnittstellentypen

APIs können in verschiedene Arten bzw. Klassen eingeteilt werden. So gibt es auf der einen Seite funktions-, objekt- und dateiorientierte Schnittstellen, die lokal auf einem System ablaufen. Auf der anderen Seite finden

wir protokollorientierte Anwendungsschnittstellen, bei denen Daten über ein System bzw. einen Rechner oder das ganze Internet hinweg ausgetauscht werden. (vgl. Schnepf 2021)

Bei ersteren geschieht der Austausch der Daten, wie der Name bereits vermuten lässt, über Funktionsaufrufe oder einen Dateiaustausch. Soll beispielsweise eine bestimmte Funktion, die bereits entwickelt und getestet wurde, in einer Software ergänzt werden, kann diese Funktion einfach in die API integriert und genutzt werden. Ein Beispiel ist die Rechnungserstellung in PDF-Form innerhalb der Quartiersapp. Bei der Rechnungserstellung von Servicebuchungen wird eine bereits bestehende Funktion genutzt, um aus einem Text eine PDF-Datei zu erzeugen.

Hierfür musste keine neue Funktion programmiert werden – dank der Schnittstelle kann eine PDF-Datei im System der Quartiersapp erstellt werden, ohne im Detail wissen zu müssen, wie eine PDF-Datei erzeugt wird. Damit die Nutzung der externen Funktionen einfacher ist, haben diese Funktionen oft einen aussagekräftigen Funktionsnamen und eine Beschreibung in Textform. Die Funktionen können dann einfach aufgerufen werden – dabei muss nicht bekannt sein, was dahinter genau passiert.

Bei protokollorientierten Schnittstellen definieren (Kommunikations-)Protokolle, in welcher Form Daten zwischen den abgeschlossenen Systemen ausgetauscht werden. Sie geben Standards vor, wie Abrufe bzw. Befehle

3.1 Schnittstellen – Wissenswertes

aussehen – man einigt sich auf eine “Sprache”, in der kommuniziert wird. Neben HTTP gibt es beispielsweise auch SMTP oder FTP als Protokolle. Zu den protokollorientierten Schnittstellen gehören unter anderem GraphQL und REST API. Beide sind bei der Webentwicklung verbreitet, da sie auf dem HTTP Protokoll, das auch Webbrowser verwenden, basieren und über das Internet Daten austauschen (vgl. auch Schnepf 2021). So können sie insbesondere von WebApps einfach angesprochen werden.

Dokumentation

Bei Schnittstellen ist es grundsätzlich wichtig, dass sie gut gebaut sind und alle wichtigen Funktionen abdecken. Zusätzlich müssen sie gut beschrieben sein, um potentielle Fehlerquellen von Beginn an zu vermeiden. Eine gute Dokumentation enthält eine ausführliche Beschreibung der möglichen Befehle bzw. Requests (z.B. GET, POST, DELETE). Darüber hinaus legt sie fest, welche Felder mit Werten

gefüllt werden können und definiert die Maßeinheit der Werte. Zusätzlich werden die möglichen Antworten bzw. Responses aufgeführt – erfolgreiche Abrufe ebenso wie Fehlermeldungen.

Ein Blick in die Zukunft?

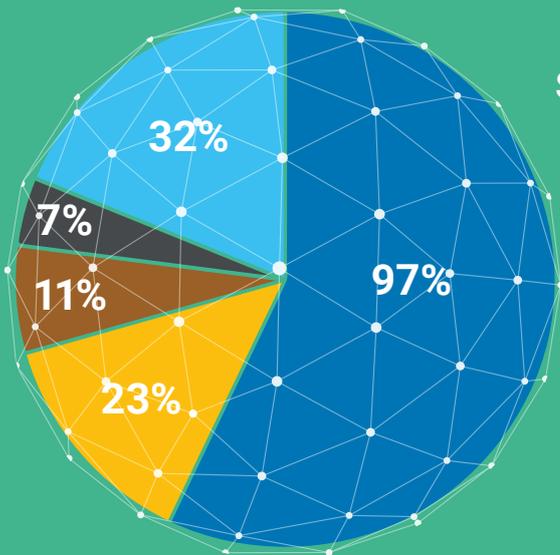
In Zukunft werden die Anforderungen von Unternehmen und Nutzer*innen an eine Software wohl immer weiter steigen. Sie soll immer mehr können, immer mehr Funktionen bündeln, immer mehr Systeme vernetzen, um letztlich allen Beteiligten den größtmöglichen Mehrwert zu bieten. Dementsprechend werden die Kooperationsnetzwerke immer komplexer und auch der technische Part, die Schnittstellen, wird an Komplexität gewinnen. Eine genaue API Dokumentation hat dabei einen hohen Stellenwert, um potentielle Fehlerquellen zu minimieren. Auch wird GraphQL in Zukunft vermutlich an Bedeutung gewinnen, da es für größere Datenmengen genutzt werden kann als beispielsweise REST.

CRUD: ist ein Akronym für Create (Datensatz anlegen) Read (Datensatz lesen) Update (Datensatz aktualisieren) Delete (Datensatz löschen) und bezeichnet die vier Grundoperationen, die auf Datensätze angewendet werden können. (vgl. Biermann 2019)

JSON-RPC: ist ein Protokoll, das den Aufruf von Methoden auf entfernten Computern ermöglicht. Beispielsweise wird von einem Client eine http-Anfrage an einen Server geschickt, der zu dieser spezifischen Anfrage eine Funktion ausführt. (vgl. Kranz 2013)

SOAP: (Simple Object Access Protocol) ist ein Format für die Online-Datenübertragung, mit dessen Hilfe sogenannte RPC (Remote Procedure Calls) durchgeführt werden können. Es ist ein offizielles Protokoll, welches vom World Wide Web Consortium verwaltet wird. (vgl. Computer Weekly 2016)

XML-RPC: ist ein einfaches Protokoll für entfernte Funktionsaufrufe über das Internet. XML-RPC ist leicht zu verstehen und anzuwenden. Der Footprint einer XML-RPC Implementierung kann sich auf wenige Kilobyte beschränken. Dies macht XML-RPC auch für Mobile Web Services interessant. (vgl. Bayer 2002)



Schnittstellentypen

73 Prozent der an der PropTech-Studie teilnehmenden PropTech-Unternehmen (135 von 185 Teilnehmern) verfügen über eine Schnittstelle. Diese sind auf folgende Typen aufgeteilt:

● REST ● JSON-RPC ● XML-RPC ● SOAP ● Sonstiges

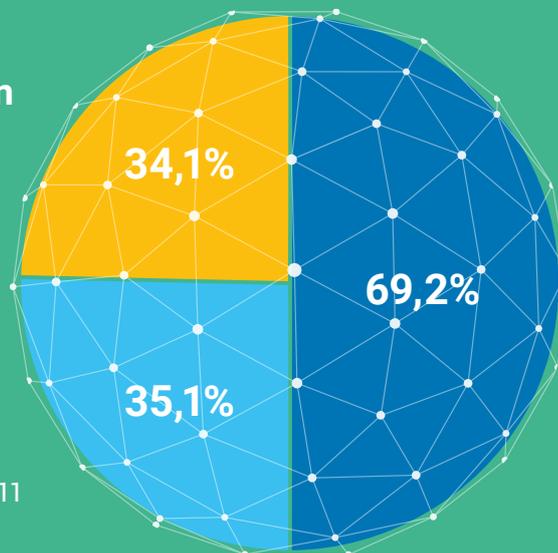
Quelle: Brehm et al. 2021, S. 12

Basistechnologien

Die drei führenden Technologien, die bei den Produkten/Dienstleistungen der befragten PropTechs zugrunde liegen (Mehrfachbenennungen möglich):

● Plattformtechnologie
 ● Künstliche Intelligenz
 ● Big Data

Quelle: Brehm et al. 2021, S.11



HTTP: Das Hypertext Transfer Protocol regelt in den meisten Fällen die Kommunikation zwischen Servern und Web-Browsern. Innerhalb einer URL gibt der vordere Teil "http" dem Browser den Befehl, das HTTP Protokoll zu verwenden. Das Protokoll regelt wie der Verbindungsaufbau, die Anfrage und die Antwort aussehen. (vgl. SoftSelect 2021)

SMTP: Simple Mail Transfer Protocol ist ein Protokolltyp, mit dem sich E-Mails senden und empfangen lassen. Dabei sind die Fähigkeiten des SMTP jedoch auf das Empfangen von Nachrichten begrenzt. Aus diesem Grund nutzen die meisten Mailprogramme zusätzlich das IMAP (Internet Message Access Protocol), um die E-Mails vom Mailserver anzeigen zu können. (vgl. Luber 2018)

FTP: File Transfer Protocol ist ein Standard-Internet-Protokoll, um Dateien zwischen zwei Systemen zu übertragen und aufzulisten (zum Beispiel zwischen zwei Computern oder innerhalb eines Netzwerkes). (vgl. Tech-Target 2014)

3.2.1 Interview mit der WBG Lünen

Schnittstellen als wichtiger Faktor für eine erfolgreiche Digitalisierung



Jan Hische

Prokurist, WBG Lünen

*„In der Praxis werden funktionierende Schnittstellen Prozesse vereinfachen und die Akzeptanz durch Mitarbeiter*innen deutlich erhöhen.“*

Als Datenbasis in Wohnungsunternehmen dient in der Regel das vorhandene ERP-System. Je nach Hersteller und bestehender IT Infrastruktur, mit weiteren spezifischen Softwareprogrammen für die Wohnungswirtschaft, werden hier bereits teilweise Schnittstellen zur Verknüpfung und zum Austausch von Daten genutzt.

Durch die Digitalisierung und daraus resultierende neue Anforderungen an die IT Administration bekommt das Thema Schnittstellen einen vollkommen neuen Stellenwert und wird zu einem weiteren, wichtigen Faktor für die erfolgreiche Digitalisierung der unterschiedlichen Prozesse in einem Wohnungsunternehmen. Auch Jan Hische von der WBG Lünen hat die Wichtigkeit von Schnittstellen erkannt und stellte sich im Rahmen eines Interviews einigen Fragen.

Herr Hische, wie sehen Sie die aktuelle Situation der Schnittstellen in der Wohnungswirtschaft?

Die klassische Wohnungswirtschaft realisiert langsam, welchen Stellenwert Schnittstellen für sie haben. In einer ersten „Digitalisierungswelle“ wurde sich entweder ausschließlich auf Lösungen des ERP-Anbieters verlassen oder es wurden verschiedene Lösungen dritter Anbieter eingesetzt, die dann größtenteils als Insellösungen fungierten, bzw. über einen rudimentären Datenaustausch angebunden wurden. Dies lässt die neuen, digitalen Prozesse allerdings nicht so reibungslos funktionieren, wie es sein sollte. Nun wächst die Erkenntnis, dass beide Wege nicht zum gewünschten Erfolg führen.

Für welche Bereiche der IT Infrastruktur und Digitalisierung sehen Sie aktuell, aber auch zukünftig, den größten Bedarf für weitere Schnittstellen zu Ihren eingesetzten Softwarelösungen?

Momentan geht es erstmal darum Kernbereiche an das ERP-System anzubinden, beispielsweise Mieterportale oder Systeme



für die technische Gebäudeausstattung. Zukünftig wird es auch besonders um weitere Dienstleistungen rund um das Wohnen gehen, beispielsweise zur Abrechnung von Mieterstrom oder zur Erstellung von Heizkostenabrechnungen.

Warum ist die Systemoffenheit durch APIs daher eine zentrale Anforderung an eine moderne und innovative ERP-Software in der Wohnungswirtschaft?

Wie zuvor beschrieben, ist es für die Digitalisierungsprozesse von Wohnungsunternehmen unerlässlich die eingesetzte Software miteinander kommunizieren zu lassen. Daher führt für mich kein Weg an APIs vorbei. Es muss gewährleistet werden, dass die Schnittstellen zuverlässig und sicher funktionieren. Dies funktioniert nun mal nicht über den Austausch von CSV-Dateien oder anderen „Bastellösungen“.

Welchen Nutzen und Mehrwert sehen Sie aktuell und zukünftig durch den Einsatz von offenen APIs in der Wohnungswirtschaft?

Momentan ist die Frage nach Schnittstellen eine der ersten Hürden bei der Planung eines Digitalisierungsprozesses. Das Wissen darum, dass die Schnittstelle nicht mehr das entscheidende Problem darstellt, wird Digitalisierungsprozesse bzw. Prozesse zum Einsatz von Software insgesamt vereinfachen und beschleunigen. In der Praxis werden funktionierende Schnittstellen Prozesse vereinfachen und die Akzeptanz durch Mitarbeiter*innen deutlich erhöhen.

In welchen Software Segmenten setzen Sie aktuell bereits APIs für einen Datenaustausch ein?

Aktuell nutzen wir insbesondere Schnittstellen zum Mieterportal und zu unserer Handwerkerkopplung. Weitere Schnittstellen stehen jedoch in den Startlöchern.

Über die WBG Lünen

Seit über 75 Jahren setzt sich die WBG Lünen dafür ein, den Menschen in Lünen und Umgebung ein ihren Bedürfnissen und Wünschen entsprechendes Zuhause zu bieten.

Als Genossenschaft sehen wir uns als Solidargemeinschaft, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, bezahlbaren Wohnraum in einem sicheren und sozial ausgewogenen Umfeld anzubieten.

Unser Wohnungsbestand von über 4.500 Wohnungen in Lünen, Kamen, Bergkamen, Unna, Selm und Lüdinghausen bietet passende Wohnungen für Singles, Paare, Familien und Senioren. Dabei steht der Service bei uns im Vordergrund.

Mehr Informationen auf:
wbg-luenen.de

3.2.2 ERP-Anbindung am Beispiel von ANIMUS

In Wohnungsunternehmen ist das zentrale ERP-System unabdingbar als Grundlage für sämtliche Verwaltungstätigkeiten. Soll das ERP-System mit einem digitalen Mieterportal wie der Quartiersapp von ANIMUS verknüpft werden, ist es wichtig, dass zwischen den beiden Systemen ein reibungsloser Datenaustausch gewährleistet ist.

Im Allgemeinen verfügt nicht jedes ERP-System über dieselben technischen Möglichkeiten, sich an externe Systeme anzubinden. Deshalb werden bei ANIMUS verschiedene Lösungen angeboten.

ERP-Anbindung via API

Die flexibelste Lösung stellt die Anbindung über eine Schnittstelle (API) dar. Diese bietet die meisten Möglichkeiten und garantiert einen reibungslosen Betrieb. Über die Schnittstelle können sowohl Stamm- und Vorgangsdaten als auch Rechnungsdaten von angebotenen Services sowie Dokumente der Wohnungsakte ausgetauscht werden. Daten werden hierbei in Echtzeit in beide Richtungen übertragen –

vom ERP-System zur Quartiersapp und andersherum. Das Verwaltungs- und Schadensmanagement kann auf diese Weise wie gewohnt im ERP durchgeführt werden.

Die Quartiersapp fungiert als „verlängerter Arm“ direkt zu den Bewohner*innen: Wird beispielsweise ein Schaden durch Bewohner*innen in der App gemeldet, werden Updates aus dem ERP-System unmittelbar an die Quartiersapp übermittelt.

Mögliche Alternativen: ERP-Anbindung via CSV-Import oder „ERP FUSER“

Alternativ kann eine ERP-Anbindung via automatisiertem CSV-Import erfolgen. Hierbei läuft der Datenfluss unidirektional ab: Stammdaten werden in das ANIMUS-System importiert und dort für die Quartiersapp weiterverarbeitet. Findet beispielsweise ein Umzug innerhalb des Quartiers statt, können die Verwaltungsmitarbeiter*innen die entsprechenden Daten im eigenen ERP abändern. Diese Änderung wird dann nach erneutem Import an die Quartiersapp übertragen und dort aktualisiert. Alle weiteren



„Ein reibungsloser Datenfluss zwischen ERP-Software und der Quartiersapp ist für die tägliche Arbeit entscheidend. Damit ERP-Systeme und die dort etablierten Prozesse nicht gestört werden und wie gewohnt ablaufen, bietet ANIMUS umfangreiche Lösungen für die Integration zwischen ERPs und der Quartierssoftware an.“

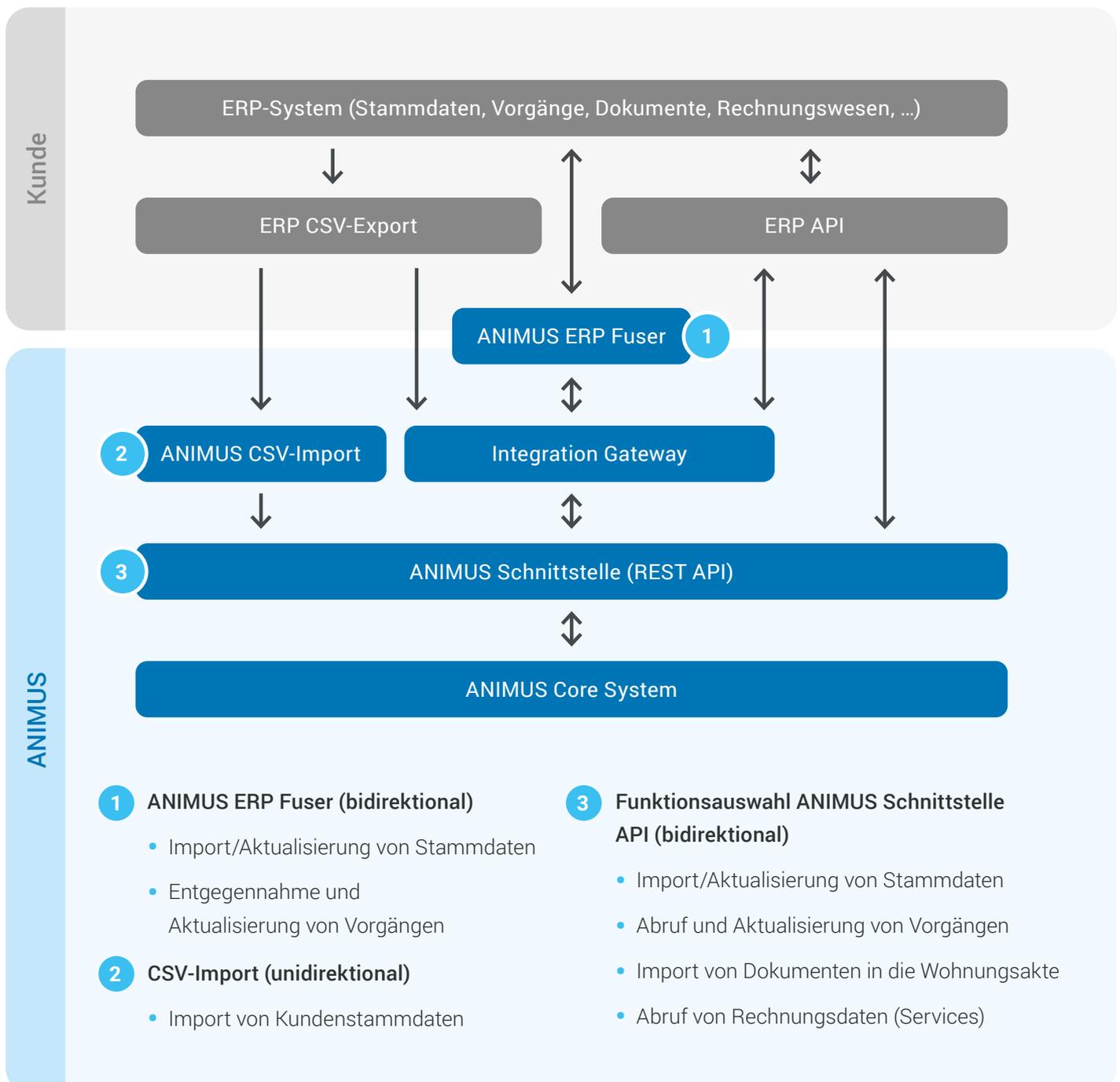
*Optimalerweise erfolgt eine Kommunikation beider Systeme via Web-Schnittstellen. Dies bietet die meisten Möglichkeiten und sichert einen reibungslosen Betrieb. Der Datenaustausch findet in Echtzeit statt und ermöglicht so einen unmittelbaren Austausch zwischen Sachbearbeiter*innen und Quartiersapp-Nutzer*innen.“*

Jens Krücken, Director IT bei ANIMUS

Funktionen können über eine von ANIMUS bereitgestellte Verwaltungsoberfläche (Mandantenportal) konfiguriert werden. Diese Art der Anbindung ist in der Regel bei den meisten ERP-Systemen möglich.

Eine weitere Möglichkeit bietet der von ANIMUS entwickelte „ERP FUSER“, der lokal auf On Premise (nicht cloudbasierten) ERP-Systemen

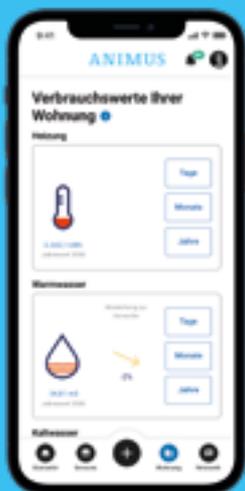
installiert werden kann. Bei dieser Lösung können Daten – wie bei der Anbindung via API – bidirektional übertragen werden. Hierfür müssen im Vorfeld lediglich die entsprechenden Rechte für den Datenbankzugriff eingeräumt werden. Der „ERP FUSER“ fungiert als „Übersetzer“ zwischen ERP-System und Quartiersapp: Er greift auf Daten im ERP zu, bereitet sie für das ANIMUS-System auf und übermittelt sie dorthin.



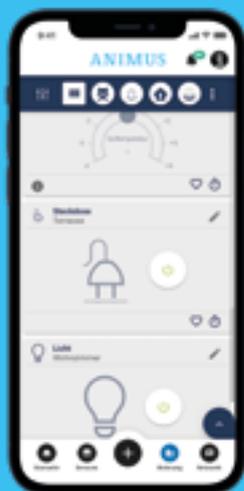
4. Schnittstellen bei ANIMUS

Im Folgenden sollen ausgewählte Schnittstellen der ANIMUS Quartiersapp mit Dienstleistern aus verschiedensten immobiliennahen Bereichen vorgestellt werden.

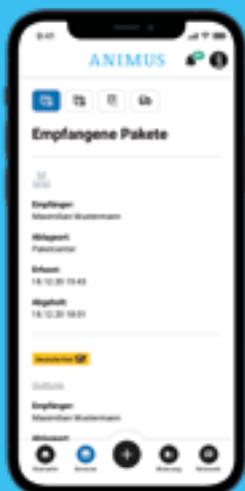
Nach einem kurzen Steckbrief mit Basisinformationen zur Schnittstelle folgt jeweils ein kurzes Interview mit unseren Schnittstellenpartnern.



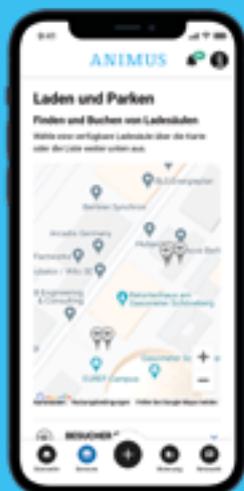
4.1 ista



4.2 ambiHome



4.3 Renz



4.4 inno2grid

4. Schnittstellen bei ANIMUS

4.1 Schnittstelle Energiedienstleister: ista

Startdatum: Dezember 2018

Bereitgestellte Inhalte

Anzeige von Verbräuchen (z.B. Wasser, Strom, Gas (Warmwasser, Heizung) auf Tages-, Monats- und Jahresbasis

Technische Anbindung

Anbindung über REST

Interview mit Moreno Paganessi, IT- und Projektmanager, ista swiss ag

*Welche Mehrwerte generiert die Verknüpfung für Eure Kund*innen/Wohnungsunternehmen?*

Ressourcen werden durch die Digitalisierung eingespart und der Wert der Liegenschaft



Moreno Paganessi

IT- und Projektmanager, ista swiss ag



*„Wir wollen den gesetzlichen Vorgaben in diesem Feld gerecht werden, indem Verbräuche digital jederzeit für die Bewohner*innen einsehbar sind. Sie erhalten Transparenz über ihre Verbräuche und können das eigene Verhalten daraufhin anpassen.“*

Carolin Ehrensberger, Product Managerin bei ANIMUS



wird gesteigert, da sie green und smart wird. Die Visualisierung der Wasser-, Wärme- und Stromverbräuche ermöglicht unseren Kund*innen eine Transparenz gegenüber ihren Mieter*innen zu schaffen. Außerdem wird durch eine Quartiersapp im Allgemeinen die Dokumentation der Beanstandungen klar vereinfacht und somit auch die Kommunikation zu den Mieter*innen erleichtert.

*Welche Mehrwerte ergeben sich für die Immobiliennutzer*innen?*

Durch die Visualisierung der Verbrauchswerte schaffen wir für die Mieter*innen eine Übersicht

ihrer Verbräuche und helfen ihnen Kosten einzusparen. Zur App allgemein: Einen großen Mehrwert stellt die zentralisierte Datenhaltung dar. Man hat alle Verträge, Benutzerhandbücher etc. in einer App griffbereit.

Wie bewertest Du den Stellenwert von Schnittstellen für den Immobiliensektor? Wird die Zahl an Schnittstellen weiter zunehmen?

Ja, die Schnittstellen werden definitiv zunehmen, weil der Kompletprozess vom Onboarding bis Offboarding für die Nutzer*innen nicht durch einen einzelnen Anbieter gewährleistet werden kann.

Über ista

ista macht Gebäude für Bewohner*innen und Besitzer*innen nachhaltig wertvoll. Dazu managen wir Daten und Prozesse, durch die Immobilien klimafreundlich, sicher und komfortabel werden. Die Basis für unsere Produkt- und Service-Welt ist digital.

Als Innovationstreiber richten wir unsere Infrastruktur konsequent auf das Internet of Things aus, um bereits heute für unsere Kunden aus der Immobilienbranche Lösungen für das intelligente und energieeffiziente Gebäude von morgen zu entwickeln.

Mehr Informationen auf: ista.com/ch/

4. Schnittstellen bei ANIMUS

4.2 Schnittstelle Smart Home: ambiHome

Startdatum: September 2017

Bereitgestellte Inhalte

Steuerung von Smart Home-Elementen über die Quartiersapp (z.B. Beleuchtung, Heizung und Lüftung), identische Ansicht im Wand-Panel in der Wohnung der Nutzer*innen und in der Quartiersapp

Technische Anbindung

Herstellung eines iFrames in der Quartiersapp zum Server von ambiHome, Verwendung von REST, Verwendung von Websocket zur Echtzeit-Kommunikation, Sicherheitsvorkehrung: erst nach einem physischen Klick auf das Wand-Panel wird der Zugriffsschlüssel ans Endgerät übertragen

Interview mit Roman Wienert, Geschäftsführer ambiHome

Welche Mehrwerte generiert die Verknüpfung für Eure Kund*innen/Wohnungsunternehmen?

Mit der ambiHome KNX Smart Home-Lösung kann jeder – ob Bauherr*in oder Projektentwickler – auf einfache Art und Weise eine zukunftsfähige und vollständig digitale Elektroinstallation in jede Wohnung integrieren. Wir nutzen dabei die herkömmliche Elektroinstallations-Planung (z.B. des TGA-Planers), um daraus automatisiert nicht nur das Smart Home zu erstellen, sondern auch Tools und Dokumente für eine extrem einfache Abwicklung. Die Automatisierung führt zu einer substantziellen Kosten- und Komplexitätsreduktion und erlaubt es uns, für unsere Partner eine standardisierte Schnittstelle zur Verfügung zu stellen.

Durch dieses Vorgehen entsteht ein Ökosystem aus verschiedensten Services und Modulen, die – ohne manuelle Systemintegration, Programmierung und Schnittstellenprobleme – miteinander kommunizieren können. Der Projektentwickler kann aus diesen Modulen beliebige aussuchen und

nutzen. Er muss sich keine Gedanken über die Umsetzung machen, sondern kann auf etablierte und erprobte Prozesse zurückgreifen.

Welche Mehrwerte ergeben sich für die Immobiliennutzer*innen?

Die Etablierung eines Ökosystems bringt Immobiliennutzer*innen EINE Nutzerschnittstelle in Form EINER App, die alle gewünschten Funktionen umfasst und ein einheitliches Bedienkonzept hat. Die Integration ANIMUS/ambiHome ist hierfür ein Beispiel. Bei Umsetzung einer Smart Home-Lösung im Projekt ist ambiHome automatisch Bestandteil der ANIMUS-App. Die Bewohner*innen profitieren dann sofort von einer Vielzahl von Smart Home-Funktionen, die das Leben komfortabler, sicherer und energieeffizienter machen. Durch Zeitschaltuhren kann man die Fußbodenheizung je nach Wunsch regeln, man kann per Sprache Lichter und Verschattungseinheiten steuern und durch eine Anwesenheitssimulation verhält sich die Wohnung als wäre man zu Hause. Diese und viele



Roman Wienert

Geschäftsführer ambiHome

„Durch die Tiefenintegration ermöglichen wir die Smart Home Steuerung direkt aus einer Hand in der ANIMUS-App.“

Christin Fiedler, Project & Partner Managerin bei ANIMUS



ANIMUS

weitere Funktionen sind in einer einheitlichen Oberfläche nicht nur auf dem Mobiltelefon, Computer oder Tablet nutzbar, sondern auch auf dem Panel auf der Wohnungseingangstür, das normalerweise der Türöffnung/-kommunikation vorbehalten ist.

Wie bewertest Du den Stellenwert von Schnittstellen für den Immobiliensektor? Wird die Zahl an Schnittstellen weiter zunehmen?

Schnittstellen sind die einzige Möglichkeit, wie verschiedene Systeme miteinander interagieren und kommunizieren können. Wir glauben, dass es Systeme ohne (offene) Schnittstelle in Zukunft sehr schwer am Markt haben werden, daher wird die Anzahl der Schnittstellen mit der Verfügbarkeit neuer Systeme und Ideen ent-

sprechend steigen. Gleichzeitig bedeutet jede neue Schnittstelle in einem

Projekt exponentiellen Komplexitätszuwachs. Für einen reibungslosen Verlauf im Immobilienentstehungsprozess wird daher immer mehr Fachwissen benötigt, das immer weniger zur Verfügung steht.

Wir denken, dass diese Probleme nur durch Automatisierung, Standardisierung und Zusammenarbeit gelöst werden können und werden mit unseren Partnern intensiv an der Weiterentwicklung unseres gemeinsamen Ökosystems arbeiten. Nur so können wir der Baubranche Lösungen zur Verfügung stellen, die ohne die knappe Ressource Expertenwissen und ohne Bauchschmerzen für die Projektverantwortlichen auch in großem Maßstab umgesetzt werden können.

iFrame: Das sogenannte Inlineframe oder kurz iFrame ist ein HTML-Element. Es ermöglicht, dass fremde Inhalte in die eigene Website eingebunden werden können – über ein Content-window. (vgl. Eology 2021)

WebSocket: ist ein Netzwerkprotokoll, das auf TCP basiert. Es ermöglicht einen bidirektionalen, schnellen Datenaustausch: Daten können gleichzeitig und in beide Richtungen ausgetauscht werden. Dadurch können Daten dynamisch und in Echtzeit auf einer Website versendet und empfangen werden. Dafür wird eine bestehende WebSocket-Verbindung verwendet. Ein erneuter Verbindungsaufbau ist nicht notwendig. (vgl. Ionos 2020)

Über ambiHome

ambiHome ist ein junges Unternehmen mit Sitz in Aachen, das ein innovatives KNX Hausautomationssystem für den privaten Wohnungsbau im Bereich Neubau und Kernsanierung entwickelt hat. Das „intelligente Haus“ vereint alle Installationen (Licht, Heizung, Jalousien, Alarmierung, Brandmelder) in einem System und bietet den Nutzer*innen so mehr Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz.

Fast 99% aller Neubauten werden mit einer herkömmlichen Elektroinstallation ausgestattet. ambiHome möchte die herkömmliche Elektroinstallation ablösen und den Anteil „intelligenter“ Häuser und Gebäude dank einfacher und bezahlbarer Hausautomationstechnik steigern und das ambiHome-System als „Elektroinstallation 2.0“ etablieren. Mehr Informationen auf: ambihome.com

4. Schnittstellen bei ANIMUS

4.3 Schnittstelle Paketbox: Renz

Startdatum: April 2018

Bereitgestellte Inhalte

Abrufen von eingelegten Paketen, Verwaltung von Zugriffs-Codes

Technische Anbindung

Anbindung via REST, Übertragung von ID, Name und Handicap-Flag der Bewohner*innen (aus ANIMUS-System) an die myRENZbox

Interview mit Daniel Nuding, Leiter Vertriebsaußendienst, Renz

*Welche Mehrwerte generiert die Verknüpfung für Eure Kund*innen/Wohnungsunternehmen?*

Der große Vorteil aus der Verknüpfung der ANIMUS-App und der intelligenten Systemlösung myRENZbox liegt vor allem in der Minderung des Verwaltungsaufwands. Das Bewohnermanagement läuft zentral in der App und jeder Mieterwechsel wird schnell und unkompliziert am Arbeitsplatz erledigt. Namensschildänderungen und Schlüsselmanagement sind ebenfalls eine Sache von Sekunden, dank der Digital Klingel, elektronischem Schlüssel und digitalem Namensschild der Box. Die Verknüpfung ist auf absolute Langlebigkeit der Komponenten ausgelegt und fördert so einen bewussten Umgang mit Ressourcen. Außerdem treffen Sie mit der App und der intelligenten Brief- und Paketkastenanlagen myRENZbox die Wünsche Ihrer Bewohner*innen. Ein weiterer Vorteil ist also auch die Steigerung des Wohnwertes.

*Welche Mehrwerte ergeben sich für die Immobiliennutzer*innen?*

Wünsche der Bewohner*innen sind heutzutage durch den Trend Nachhaltigkeit getrieben, ebenso wie

durch den Gedanken der Convenience. Mit der Verknüpfung der myRENZbox und der ANIMUS-App erleichtern wir den Alltag der Bewohner*innen. Briefe, Pakete und andere Waren werden bequem, kontaktlos und rund um die Uhr zugestellt bzw. retourniert. Benachrichtigungen zu Zustellungen und Abholungen, Öffnen der Box und Abwicklung einer Retoure erfolgen bequem in der App. Und durch die Zustellung zentral in die Box werden CO2-Emissionen deutlich verringert.

Ein schöner Anwendungsfall, der den Convenience- und Nachhaltigkeitsgedanken verdeutlicht, ist der klassische Mieterwechsel. Früher bedeutete dies mehrere Fahrten zur Immobilie selbst. Denn dort wurde der neue Name am Klingel- und Namensschild des Briefkastens angepasst. Zusätzlich wurde der Schlüssel von den ehemaligen Mieter*innen eingesammelt und an die neuen übergeben – nicht gerade fahrten- und nervenschonend und zudem ein hoher Koordinationsaufwand. Mit der neuen digitalen Welt ist ein Mieterwechsel in drei Klicks erledigt.



Daniel Nuding

Leiter Vertriebsaußendienst, Renz

Mit der Verknüpfung der ANIMUS-App und der myRENZbox gibt die



*„Mit den Paketkastenanlagen von Renz können wir – auch ohne einen physischen Concierge oder Service-Point – eine Basis an Services im Quartier bereitstellen und den Bewohner*innen ein Stückchen mehr Komfort bieten. Und das Ganze ohne Absprung aus der ANIMUS-Welt.“*

Christin Fiedler, Project & Partner Managerin bei ANIMUS

Verwaltung den Namen der Bewohner*innen einfach digital ein und dieser wird direkt oder geplant nach Einzugsstermin ausgespielt an Klingel und Briefkasten. Die Bewohner*innen wiederum können in der App ganz einfach mit einem Klick entscheiden: „Werbung, ja bitte“ oder „Werbung, nein danke“. Direkt wird dann diese Anzeige im Namensschild mit ausgespielt, kann jederzeit einfach gewechselt werden und kein lästiger Aufkleber ist mehr nötig. Das sieht moderner und aufgeräumter aus.

Wie bewertest Du den Stellenwert von Schnittstellen für den Immobiliensektor? Wird die Zahl an Schnittstellen weiter zunehmen?

Die vergangenen Jahre haben bereits gezeigt, welchen enormen Stellenwert Schnittstellen im Immobiliensektor haben. Die Digitalisierung und der Wunsch der Bewohner*innen nach einem

Smart Home treiben die nötigen Integrationen der verschiedenen Lösungen.

Durch Schnittstellen werden viele unterschiedliche Systeme zentral steuerbar. Der Verwaltungsaufwand reduziert sich ganz im Sinne einer Automatisierung deutlich. Effizienz steigt, Ressourcen werden geschont: Das ist Grund genug, dass Integrationen in den kommenden Jahren zunehmen und zu einem Ende der proprietären Systeme führen.

Handicap-Flag

Rollstuhl-Fahrer*innen erhalten ihre Pakete immer nur aus Fächern, die sich in mittlerer Höhe befinden, sodass eine einfache Entnahme der Sendungen garantiert wird. Nutzer*innen, die nicht auf den Rollstuhl angewiesen sind, müssen somit ihr Paket aus höher oder tiefer gelegenen Fächern entnehmen, sollten die für Rollstuhlfahrer*innen priorisierten Fächer bereits belegt sein.

Über Renz

Renz. Digital verwalten. Intelligent steuern. Sicher empfangen.

Höchste Qualitätsstandards, modernes Design und stetige Innovationen – diese Produktphilosophie, verbunden mit einem hohen Servicegrad, haben der Erwin Renz Metallwarenfabrik GmbH & Co KG die Führungsposition in der deutschen und europäischen Brief- und Paketkastenbranche eingebracht: In Funktionalität, Fertigungsqualität und Gestaltung heben sich Renz Produkte deutlich vom Markt ab.

Neben klassischen Briefkastenanlagen setzen intelligente Brief- und Paketkastenanlagen sowie digital gesteuerte „Click & Collect“-Systeme oder Intralogistikanlagen neue Standards in Wohnungswirtschaft, Einzelhandel und Unternehmenslogistik. Mehr Informationen auf: renzgroup.com

4. Schnittstellen bei ANIMUS

4.4 Schnittstelle Energie- und Mobilitätskonzepte: inno2grid

Startdatum: Oktober 2018

Bereitgestellte Inhalte

Anzeige der Verfügbarkeit von E-Lade-/Parkstationen auf dem Gelände (Visualisierung auf einer interaktiven Karte in der Quartiersapp), Anzeige von Strom-

verbrauch und CO2-Einsparung der E-Autos, Buchung von freien Stationen

Technische Anbindung

Weiterleitung

Interview mit Thomas Kreher, Account Lead Quartiere, inno2grid

*Welche Mehrwerte generiert die Verknüpfung für Eure Kund*innen/Wohnungsunternehmen?*

Unser Fokus in der Beratung ist die Sektorenkopplung und damit das Zusammenbringen verschiedener Planer*innen, Betreiber*innen und Ansichten. Für den wirtschaftlichen Betrieb von Quartieren sind digitale Plattformen ein wichtiger Schlüssel.

Die ANIMUS-App knüpft hier durch ihre Funktionen in den Bereichen Monitoring, Kommunikation und Buchungsmöglichkeiten, z. B. für Mobilitäts- und Ladeinfrastrukturangebote an und bietet niedrighschwelligem Zugang für Bewohner*innen und Benutzer*innen.

*Welche Mehrwerte ergeben sich für die Immobiliennutzer*innen?*

Die Nutzer*innen erhalten mit Quartiersapps Zugang zu digitalen Angeboten ihres Quartiers. Relativ unabhängig davon, welche Angebote ein Quartiers-Management oder Facility Management vorsieht, ist eine digitale Verfügbarkeit der Angebote nahezu unabdingbar. Hier unterstützt ANIMUS die Projektentwickler und schafft einen Mehrwert für die zukünftigen Nutzer*innen.

Wie bewertest Du den Stellenwert von Schnittstellen für den Immobiliensektor? Wird die Zahl an Schnittstellen weiter zunehmen?

Durch die zunehmende Komplexität in Planungsprozessen (bedingt durch die Berücksichtigung von Nachhaltigkeits- und regulatorischen Anforderungen) wird die Anzahl von Schnittstellen in der Planung und im Betrieb zunehmen.



Thomas Kreher

*Account Lead Quartiere,
inno2grid*



„Über die Schnittstelle zu inno2grid ist es möglich, die Verfügbarkeit von Ladesäulen auf dem Gelände zu prüfen und eine Reservierung durchzuführen.“

Carolin Ehrensberger,
Product Managerin bei ANIMUS

Über inno2grid

Die inno2grid GmbH berät und unterstützt ihre Kunden aus den Bereichen Immobilien, Energieversorgung und Kommunalwirtschaft bei der Projektierung und Umsetzung innovativer Angebote in den Bereichen Sektorenkopplung, Erneuerbare Energien und Mobilität.

Durch die intelligente und plattformbasierte Verknüpfung von Mobilität und Energie schafft inno2grid ganzheitliche und innovative Lösungen für Stadtquartiere, Unternehmensflotten, Stadtwerke und Kommunen.

Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung zu Fach- und Prozessfragen über Konzeption und Planung bis hin zur betrieblichen Umsetzung.

Mehr Informationen auf: inno2grid.com



ANIMUS

Fragen oder Anmerkungen?

Kontaktieren Sie uns gerne. Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

info@animus.de

0 21 02 – 30 591 30
animus.de



5. Fazit

Digitalisierung ist unabdingbar für Unternehmen der Immobilienbranche, um resilient und zukunftsfähig zu bleiben. Auch wenn diese in vielen Bereichen der Branche noch immer in den Kinderschuhen steckt, scheinen wir dennoch auf dem richtigen Weg zu sein.

Wie die aktuelle Digitalisierungsstudie zeigt, scheint ein erster Erfahrungsschatz in puncto digitale Lösungen nun aufgebaut zu sein. Digitalisierungsausgaben pendeln sich ein, die Corona-Pandemie wirkte als zusätzlicher Digitalisierungstreiber. Natürlich ist die digitale Transformation ein langer Prozess, der nicht von heute auf morgen realisiert werden kann. Deshalb sind auch kleine Schritte wie die Implementierung neuer Software oder anderer digitaler Lösungen wichtige Meilensteine auf dem langen Weg.

Wir glauben an und stehen für die Vision des digitalen Ökosystems rund um die Immobilie und versuchen diese jeden Tag ein kleines Stück weiter voranzutreiben. Im Großen plädieren wir für einen Plattform-Ansatz, der verschiedene digitale Lösungen und Services für die Endnutzer*innen kombiniert und bündelt. Kooperation

ist hier das Schlüsselwort. Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Playern der Branche – ob PropTech- oder etablierte Unternehmen – ist elementar, um einen größeren Teil der Wertschöpfungskette abzubilden.

Diese Kooperation ist technisch nur über systemoffene, gut gebaute und dokumentierte Schnittstellen möglich und generiert vielfältige Mehrwerte für alle Beteiligten – für die einzelnen Dienstleister z.B. eine Erweiterung ihres Kundenkreises und für die Endnutzer*innen eine Software mit vielfältigen Funktionen sowie letztlich eine Steigerung des Komforts und der Lebensqualität.

Wir – wie auch andere PropTech-Unternehmen – sind als Vorreiter manchmal in einer schwierigen Position, da sehr viel Erklärungs- und Aufklärungsarbeit betrieben werden muss, um erstmal ein Verständnis für die Digitalisierung zu vermitteln. Aber wir glauben fest daran, dass Schnittstellen (vielleicht auch schon in baldiger) Zukunft Standard werden und wir alle gemeinsam dem digitalen Ökosystem Schritt für Schritt näher kommen.



*Let's rock
the future –
together!*

6. Quellenverzeichnis

- Bayer, Thomas. (2002).** *Einführung in Webservices mit XML-RPC (PDF)*. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/bn8u>
- Biermann, Ingo. (2019).** *CRUD*. Mindsquare. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/uryn>
- Brehm, Nadine/Philipp J. Liebold/Verena Rock/Sarah Schlesinger. (2021).** *PropTech Germany 2021 Studie*. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/761x>
- Computer Weekly. (2013).** *Definition SOAP*. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/5unpc>
- Eology. (2021).** *iframe*. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/t68d>
- Human, Sebastian. (2019).** *Business-Ökosysteme und digitale Plattformen als Boost für den Mittelstand*. Industry of Things. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/2gku>
- Ionos. (2020).** *Was ist WebSocket?* Online abrufbar unter: <https://t1p.de/e61x6>
- Kranz, Jan-Dirk. (2016).** *Was ist JSON-RPC*. IT-Talents. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/n37m>
- Luber, Stefan. (2018).** *Was ist SMTP (Simple Mail Transfer Protocol)?* IP Insider. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/hh7i>
- Rodeck, Martin/Christian Schulz-Wulkow/Alexander Hellmuth/Nicolas Seyler. (2021).** *Erfolgsfaktor Automatisierung. Sechste Digitalisierungsstudie ZIA und EY Real Estate*. ZIA & EY Real Estate. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/xi3x>
- Schnepf, Michael. (2021).** *EDI vs API vs Schnittstellen: Systemintegration in der Praxis*. Systempilot. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/935mf>
- SoftSelect. (2021).** *HTTP – Hypertext Transfer Protocol*. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/4mmjg>
- Spektrum. (2021).** *Ökosystem*. Spektrum – Lexikon der Biologie. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/pukwg>
- T2informatik. (2021).** *Was ist eine API?* Online abrufbar unter: <https://t1p.de/qzxm>
- Talend. (2021).** *Was ist eine API? Einfach erklärt!* Online abrufbar unter: <https://t1p.de/6dg7t>
- TechTarget. (2014).** *FTP (File Transfer Protocol)*. Online abrufbar unter: <https://t1p.de/s981>

Das Team

Wir bedanken uns bei dem gesamten Team, das bei der Entstehung und Veröffentlichung unseres Whitepapers mitgewirkt hat.



Meike Quiter
Redaktion



Claas Reimer
Design

