

WIE VIEL DIGITAL IST GENIAL? RIGHT MIX, REAL VALUE.

„INTELLIGENTEN GEBÄUDEN
GEHÖRT DIE ZUKUNFT“

„Right Mix, Real Value“ lautet das Motto für die Messe Expo Real des Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmens Drees & Sommer. Was damit genau gemeint ist, und wie es in Sachen Digitalisierung um die Real Estate Branche bestellt ist, darüber sprechen die Vorstände Dierk Mutschler und Steffen Szeidl mit der Moderatorin Cornelia Frey.

CORNELIA FREY: HERR MUTSCHLER, HERR SZEIDL, IHR DIESJÄHRIGER MESSESTAND AUF DER EXPO REAL IST GANZ IN SCHWARZ- WEISS GEHALTEN. WARUM?

DIERK MUTSCHLER: Wir machen damit darauf aufmerksam, dass es bei der Digitalisierung in der Real-Estate-Branche kein ‚Entweder-Oder‘ bzw. kein einfaches Schwarz oder Weiß gibt. Weder funktioniert es, sich der Digitalisierung ganz zu entziehen, noch ist das Motto ‚Hauptsache alles Hightech‘ sinnvoll. Digitalisierung ist ja kein Selbstzweck. Eigentümer, Betreiber und Nutzer sollen ja ganz konkret von digitalen Entwicklungen profitieren. Damit das sichergestellt wird, ist eine Digitalisierungsstrategie unerlässlich und sie gehört bei Bauvorhaben bereits in die erste Konzept- und Planungsphase.

WIE GENAU PROFITIEREN IMMOBILIEN DENN VON SO EINER DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE?

DIERK MUTSCHLER: Für jedes Bauvorhaben gibt es Energie- und Nachhaltigkeitskonzepte. So selbstverständlich muss auch ein Digitalisierungskonzept werden. Intelligenten Gebäuden gehört die Zukunft. Bauherren müssen sich daher von Anfang an überlegen, wer die späteren Nutzer sind, was sie erwarten und was das Gebäude später digital leisten muss: Wie digitalisiert, vernetzt und intelligent soll das Gebäude also sein? Wer sich das aber nicht lang vor Baubeginn fragt und digitale Strukturen und Prozesse hierfür nicht einplant und richtig ausbaut, kann sich auf viele kosten- und zeitintensive Ehrenrunden einstellen.



Dierk Mutschler und Steffen Szeidl,
Vorstände bei der Drees & Sommer SE

**DREES &
SOMMER**

WIE HOCH SIND DIE ZUSATZKOSTEN, WENN BAUHERREN EIN SMARTES GEBÄUDE UMSETZEN WOLLEN?

STEFFEN SZEIDL: Aktuell betragen die Mehrkosten durch die Digitalisierung etwa zwei bis drei Prozent der Gesamtinvestition. Je mehr ein Bauherr bei seinen künftigen Gebäuden auf Digitalisierung setzt, desto günstiger sind im Verhältnis aber natürlich die Kosten für Entwicklung und Beratung. Wer das jetzt versäumt, wird später erheblich mehr an Renditeeinbußen hinnehmen müssen.

UND WIE SEHEN IDEALE DIGITALE BAUVORHABEN AUS?

STEFFEN SZEIDL: Idealerweise gibt es einen digitalen Zwilling, der die Immobilie über den gesamten Lebenszyklus begleitet. Begonnen bei der Anwendung von BIM, also Building Information Modeling, in der Planung über 3D-Laserscanning in der Ausführungsphase bis zu Smart-Building- und Cyber-Security-Konzepten für den späteren Betrieb, der auch die BIM-Daten der Planung wiederum sinnvoll integriert. Und auch beim Rückbau gibt es genaue Daten über Baustoffe und Material, die wiedereingesetzt werden können. Das heißt, es gibt ein intelligentes Zusammenspiel aller Planungs-, Gebäude- und Nutzer-Daten. Hier begleiten wir bereits spannende Projekte wie ‚The Ship‘ in Köln oder den Hamburger ‚Digital Campus Hammerbrooklyn‘ und auch ‚cube berlin‘ inmitten der Hauptstadt.

WAS ZEICHNET DENN PROJEKTE WIE THE SHIP, HAMMERBROOKLYN ODER CUBE BERLIN AUS?

STEFFEN SZEIDL: Vor allem, dass bei der Entwicklung der Nutzer und seine Bedarfe im Vordergrund stehen und bei der digitalen Konzeption der Mensch das Vorbild ist. Während die Sensoren den Sinnesorganen entsprechen, ist eine künstliche Intelligenz, kurz KI, das Gehirn. Es lernt aus den Daten des Betriebs, der Nutzer und der Umwelt und formuliert daraus Verbesserungsvorschläge. Zum Beispiel benötigen nicht genutzte Flächen dort künftig weder Heizung noch Kühlung, Lüftung oder Licht – und müssen auch nicht unnötig gereinigt werden. Getreu dem Sharing Economy-Gedanken ist es außerdem möglich, Arbeits- oder Parkplätze mehrfach zu vermieten. Und mit einer App können Mieter beispielsweise Raumklima, Zugangskontrollen, Paketstation und vieles mehr selbst steuern. Wesentlicher Punkt ist jedoch das Erkennen und Generieren von neuen Geschäftsmodellen anhand von Daten, Analysen oder neuen Anwendungen, der Ansatz geht somit weit über das bisherige Planen, Bauen und dann Betreiben hinaus.

WO STÖSST DIE DIGITALISIERUNG IN DER REAL ESTATE BRANCHE DENN BISLANG AN IHRE GRENZEN?

DIERK MUTSCHLER: Ganz allgemein stagniert eine breite Anwendung der digitalen Methoden in der Baupraxis vor allem im Bereich der Bauausführung. So sind trotz digitaler Anwendungen in der Planungsphase auf den meisten Baustellen weiterhin

veraltete, ineffiziente Abläufe anzutreffen. Und dann reichen schon wenige äußere Einflüsse, um die positiven Effekte einer digitalisierten Planung zunichte zu machen: Wenn beispielsweise eine schlechte Witterung den gesamten Bauablauf stoppt, dann bringt die beste digitale Technik nichts. Was analog scheitert, das versagt auch digital. Wenn Organisation, Prozesse und Abläufe allerdings stimmen, dann bietet die Digitalisierung vielfältige Möglichkeiten. Was also zukünftige Geschäftsmodelle betrifft, wird es spannend, weil durch die Digitalisierung ganz neue Ansätze denkbar sind.

STICHWORT NEUE GESCHÄFTSMODELLE. BLICKEN WIR BEISPIELSWEISE AUF DEN DIGITALEN ASSET CHECK, DEN DREES & SOMMER ZUSAMMEN MIT BULWIENGESA ENTWICKELT HAT – HIER SETZEN SIE AUCH AUF EXTERNE EXPERTISE ...

STEFFEN SZEIDL: Das stimmt. Unter www.asset-check.de erhalten Investoren, Eigentümer, Projektentwickler oder Banken auf Knopfdruck eine schnelle, kostengünstige, aber auch fundierte und unabhängige Bewertung von Immobilien. Was dabei die Marktdaten angeht, ist unser Kooperationspartner bulwiengesa der Profi – und wir sind es bei den Kostenangaben. Das ist ein Beispiel für eine Kooperation mit einem seit langem erfolgreichen, etablierten Unternehmen. Genauso vernetzen wir uns aber auch mit vielversprechenden jungen Unternehmen beispielsweise InterfaceMA oder Thing Technologies. Start-ups, kreative Köpfe oder Entrepreneurure laden wir dazu ein, ihre Idee mittels unseres Tools „Start-It-Up“ auf unserer Webseite zu pitchen. Wenn beide Seiten begeistert sind, bieten wir Raum, Mentoring, Atmosphäre, Kapital und Projekte aus der Praxis, an denen wir gemeinsam neue Geschäftsmodelle erproben und weiterentwickeln können.

DIERK MUTSCHLER: Was zudem Forschungsk Kooperationen angeht, sind wir auch sehr aktiv im Cluster Smart Logistik auf dem Campus der RWTH Aachen, das mittlerweile sogar als Silicon Valley Deutschlands gilt. Hier bilden wir in Modellen das Zusammenspiel verschiedener Hard- und Softwarebestandteile bereits vor Inbetriebnahme des späteren Gebäudes ab, überprüfen die Kompatibilität der Produkte und testen die Sicherheit, auch in Hinblick auf Hackerangriffe, ausgiebig.

BEI DEM ENORMEN TEMPO, DAS DIE DIGITALISIERUNG VORLEGT – WERDEN WIR IN 10 JAHREN FAST ALLE DURCH DIE TECHNIK ERSETZT?

DIERK MUTSCHLER: Nein, sicher nicht. Aber richtig ist: Langweilige, monotone, stets wiederkehrende Aufgaben werden auch in unserer Branche zunehmend standardisiert, digitalisiert und automatisiert. Das verändert natürlich die Job-Anforderungen. Es wird immer mehr Digitalisierungsconsultants im Real Estate geben, die sowohl analoges Fachwissen als auch digitale Methoden beherrschen müssen und dabei den gesamten Gebäudelebenszyklus im Blick haben sollten.