

**QUALITY**®  
made by **AAREAL**

AGW Frühjahrstagung 2016  
**Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft:  
Herausforderungen und Lösungsansätze**

**Thomas Ortmanns**  
Mitglied des Vorstands, Aareal Bank AG

**Aareal**

# Agenda

---

- Warum wir uns mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen
  - Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft
    - Trends und treibende Faktoren
    - Betrachtung von Chancen und Risiken
    - Erörterung von Lösungsansätzen
  - Fazit und Zusammenfassung
-

**Warum wir uns mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen**

**Aareal**

# Die Digitalisierung erfasst immer mehr Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft und verläuft immer rasanter

Digitalisierung meint die Überführung von Geschäftsmodellen und Wertschöpfungsketten in ein digitales Zeitalter



# Aussagen im Kontext der digitalen Transformation

*„Digitalisierung verändert unsere  
Wirtschaft und Gesellschaft grundlegend“*

*„Digitalisierung ist heute aus keinem  
Lebensbereich mehr wegzudenken“*

*„Digitalisierung beeinflusst alle Wirtschaftsbereiche,  
Anbieter und Nachfrager, große wie kleine Betriebe,  
Unternehmer, Selbstständige und Beschäftigte“*

*„Digitalisierung ist Risiko und Chance zugleich“*

*„Die Wohnungswirtschaft ist der nächste große  
Erfahrungsort der Digitalisierung. Im Guten wie im  
Gefährlichen ist das eine Revolution.“*

*„Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit!“*

**Aareal**

# Warum wir uns mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen sollten

Der Prozess der zunehmenden Digitalisierung ...

... stellt vielleicht die größte Revolution in unserer Epoche dar

... verändert die Erwartungen und Bedürfnisse unserer Kunden und Mitarbeiter

... bestimmt die Frage, wie wir zukünftig leben und arbeiten werden

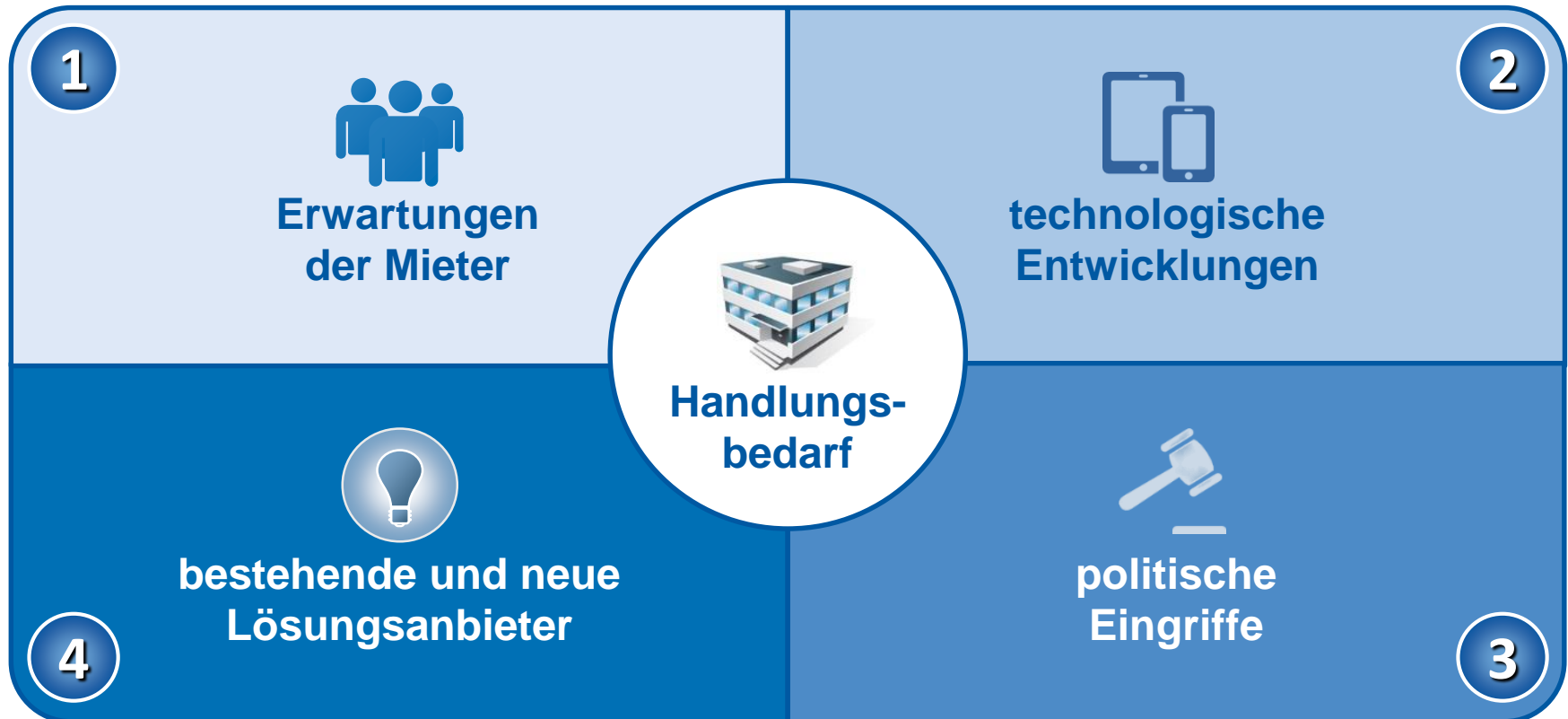
... wirkt auf jedes Element der bestehenden Wertschöpfungsketten von Unternehmen

... ermöglicht neue Geschäftsmodelle

**Wie wirkt sich der Megatrend Digitalisierung auf unser zukünftiges Geschäft aus?**

# **Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft**

# Trends und treibende Faktoren der digitalen Transformation im Umfeld der Wohnungswirtschaft

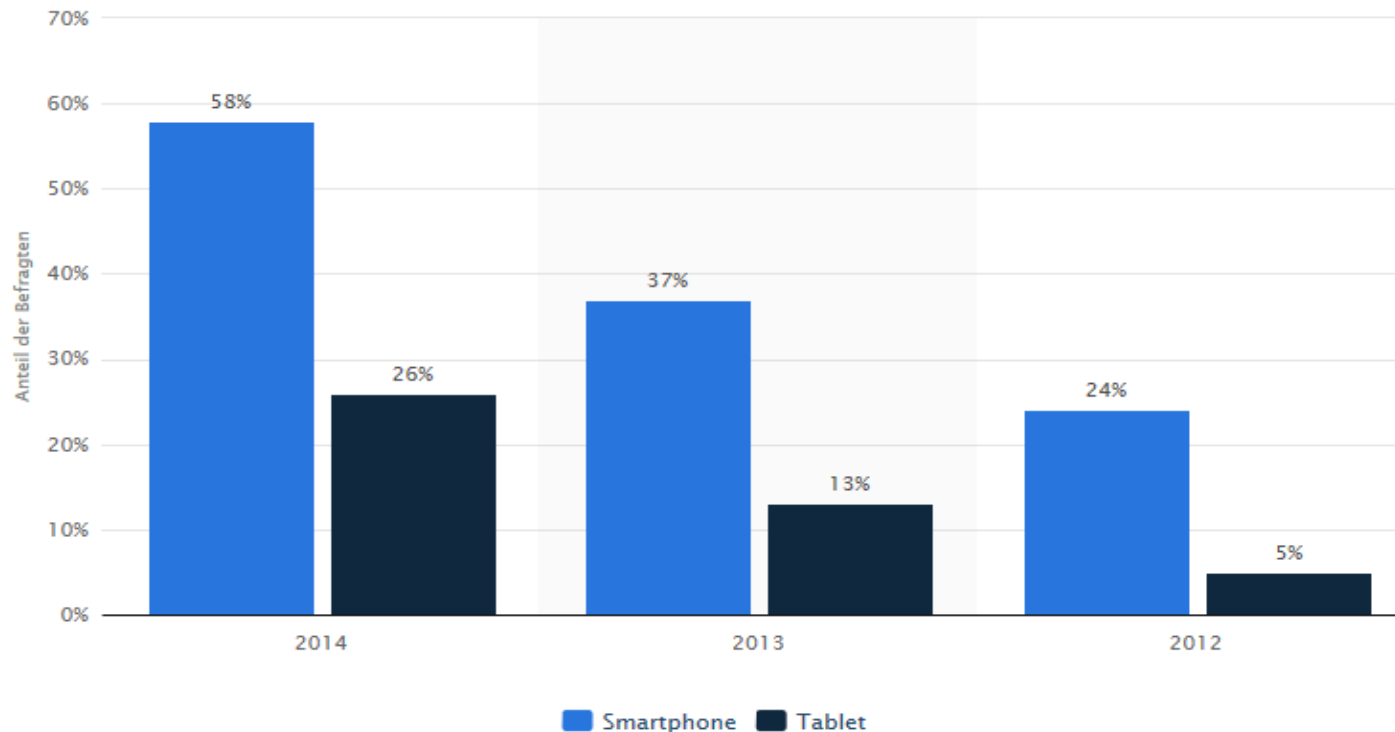




# Die umfassende Nutzung von Smartphones und Tablets und die damit einhergehende ständige Verfügbarkeit digitaler Lösungen...



Anteil der deutschen Bevölkerung mit internetfähigen mobilen Endgeräten

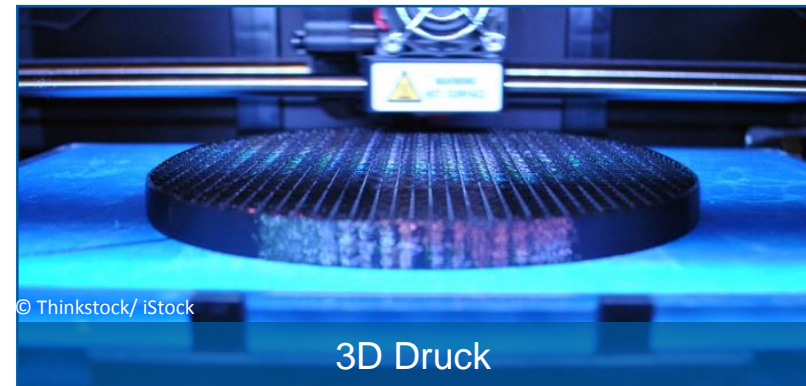


Quelle: Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V.

... sowie die verschiedenen gesellschaftlichen Veränderungen haben Auswirkungen auf die Erwartungen Ihrer Mieter



# Neue technologische Entwicklungen ermöglichen innovative Services, effizientere Prozesse und neue Geschäftsmodelle



# Exkurs: 3D Druck - Der chinesische Druckspezialist WinSun druckt Häuserteile mit einem speziellen 3D-Druck-Verfahren

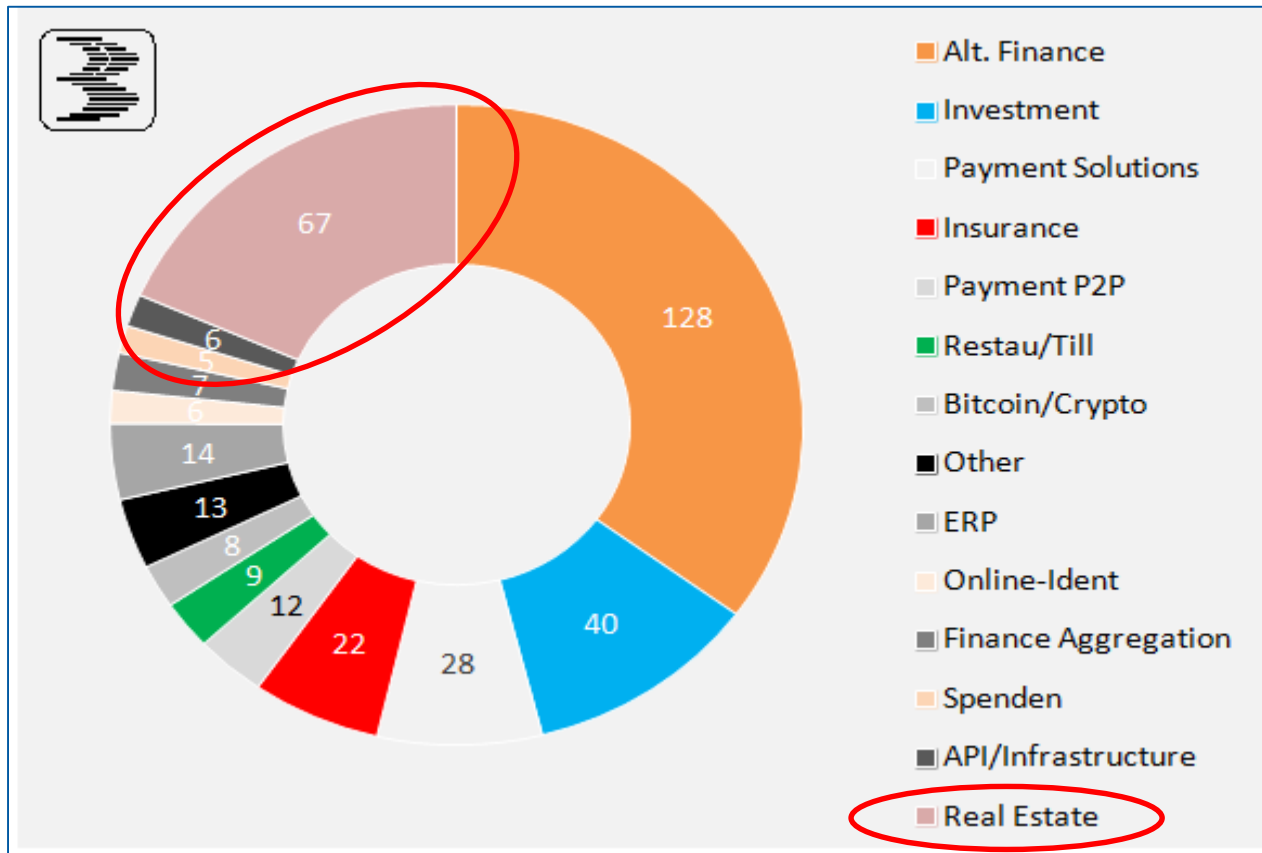




# Die Politik versteht die Begleitung des digitalen Wandels mittlerweile als eine zentrale politische Gestaltungsaufgabe



# „PropTech“ – ein neuer Begriff der sich aus den Wörtern Property und Technology zusammensetzt, umschreibt die technologischen Entwicklungen der Immobilienbranche



- Ende des Jahres 2015 existieren in Deutschland 67 PropTech Startups sowie 11 Immobilien Crowdfunding Plattformen.
- In den USA und Großbritannien ist das Thema wesentlich populärer.
- Weltweit wurde im Jahr 2014 die Summe von 1,4 Milliarden Dollar in PropTech Startups investiert.\*

\* Quelle: <http://assetti.pro0>

Quelle: Barkow Consulting GmbH; <http://www.barkowconsulting.com>

# Aareal

# Bestehende und neue Lösungsanbieter treiben durch neue Angebote und Geschäftsmodelle die digitale Entwicklung voran

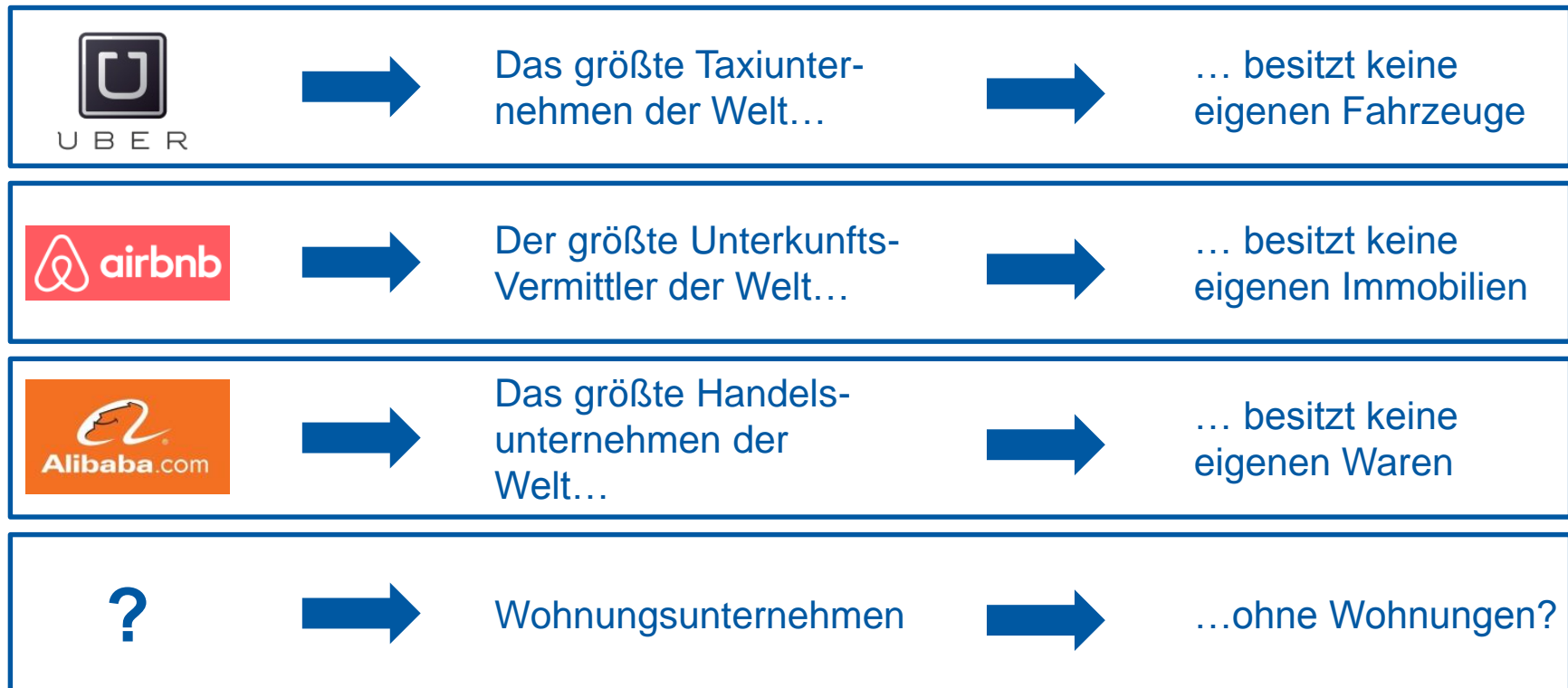


Auswahl von Startups in Deutschland mit Bezug zur Immobilien- und Wohnungswirtschaft

| Smart Home / Smart Metering | Portale / Social Networks           |
|-----------------------------|-------------------------------------|
|                             |                                     |
|                             |                                     |
| RE Crowdfunding / Lending   | Sonstiges (z.B. Handwerker-Portale) |

# Stellen die digitalen Geschäftsmodelle der neuen Anbieter ein Risiko für das Geschäftsmodell der Wohnungswirtschaft dar?

Beispiele für innovative, digitale Geschäftsmodelle aus anderen Branchen



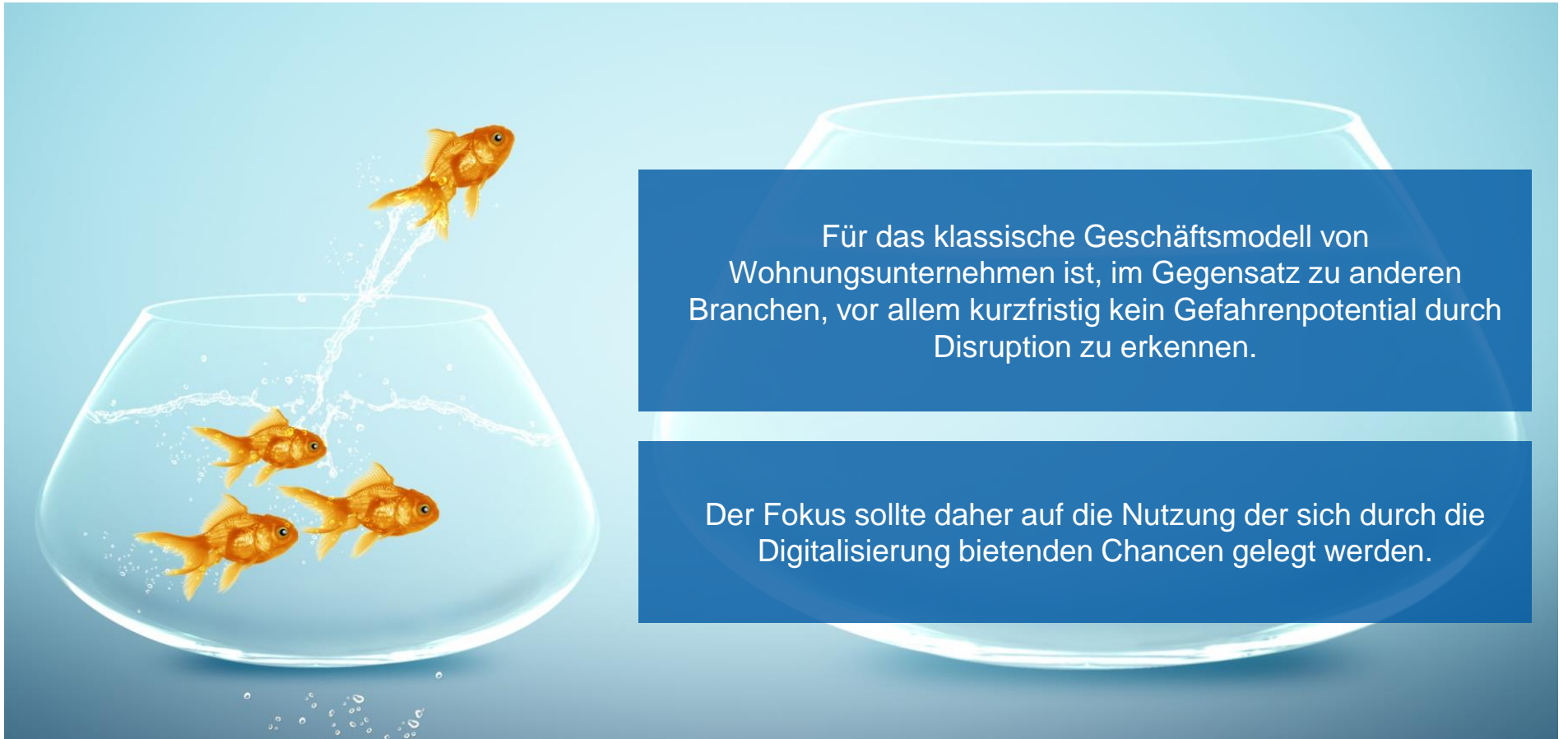


# Stellen die digitalen Geschäftsmodelle der neuen Anbieter ein Risiko für das Geschäftsmodell der Wohnungswirtschaft dar?

## Transformation, Innovation und Disruption

| Transformation  | Innovation  | Beispiel: Bücher  | Beispiel: Wohnen  |
|---|---|---|---|
| Veränderung oder Neuausrichtung aufgrund sich verändernder Marktgegebenheiten | Neuerung inkrementeller Art bei Produkten, Serviceleistungen oder Prozessen | digitaler Vertrieb<br>   | digitale Vermittlung, Kommunikation, Verwaltung, Zahlung, Buchung, ...<br> |
|   | Disruption  | Digitalisierung des Guten an sich: ebook ersetzen das papierhafte Buch<br> |    |

# Stellen die digitalen Geschäftsmodelle der neuen Anbieter ein Risiko für das Geschäftsmodell der Wohnungswirtschaft dar?



Für das klassische Geschäftsmodell von Wohnungsunternehmen ist, im Gegensatz zu anderen Branchen, vor allem kurzfristig kein Gefahrenpotential durch Disruption zu erkennen.

Der Fokus sollte daher auf die Nutzung der sich durch die Digitalisierung bietenden Chancen gelegt werden.

# Digitalisierung bietet vielfältige Chancen – für einen besseren Kundenservice, effizientere Prozesse und innovative Produkte

**1**  
Prozess-  
effizienz  
verbessern,  
Kosten  
senken

**2**  
neue Services  
und Geschäfts-  
modelle,  
neue Ertrags-  
quellen

**3**  
Hoheit über  
Daten-  
nutzung,  
Wert der  
Daten

# Chancen für die Wohnungswirtschaft – Prozessoptimierung durch Digitalisierung



## Beispiele

Interaktive Kommunikations- und Serviceplattformen zur digitalen Kommunikation, Kundengewinnung und -bindung

Digitalisierung von internen Workflows zur Steigerung der Prozessqualität und Senkung der Prozesskosten

Automatisierung der Schnittstellen mit Partnern wie Handwerkern, Banken, Versorgern oder Versicherungen

# Chancen für die Wohnungswirtschaft – Neue digitale Services und Geschäftsmodelle

2

neue Services  
und Geschäfts-  
modelle,  
neue Ertrags-  
quellen

Erschließung neuer Ertragsquellen durch das Anbieten von erweiterten Leistungen und Services rund ums Thema Wohnen

- Förderung des sozialen Miteinanders und der Ressourceneffizienz durch das Angebot von Sharing-Lösungen
- Smart Home-Lösungen zur Vernetzung und Steuerung der Haustechnik
- Ambient Assisted Living - Systeme zur Unterstützung älterer, pflegebedürftiger Menschen
- Lösungen zur Optimierung von Verträgen der Mieter mit Dritten (Entertainment, Internet, Versicherungen,...)
- Vermittlung von Dienstleistungen lokaler Kooperationspartner (Reinigung, Renovierung, Pflege, Kultur, Freizeit, Lieferdienste,...)
- ...

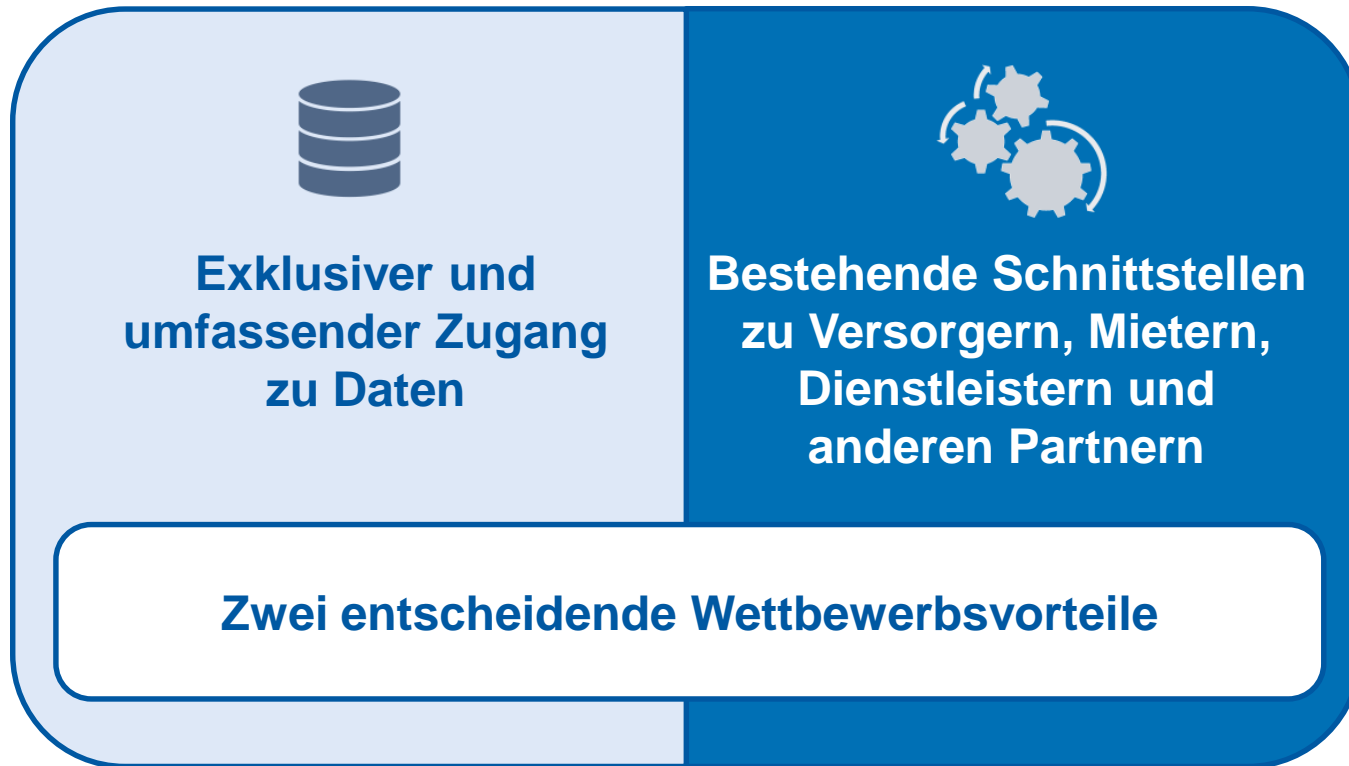


# Chancen für die Wohnungswirtschaft – Hoheit über die Datennutzung

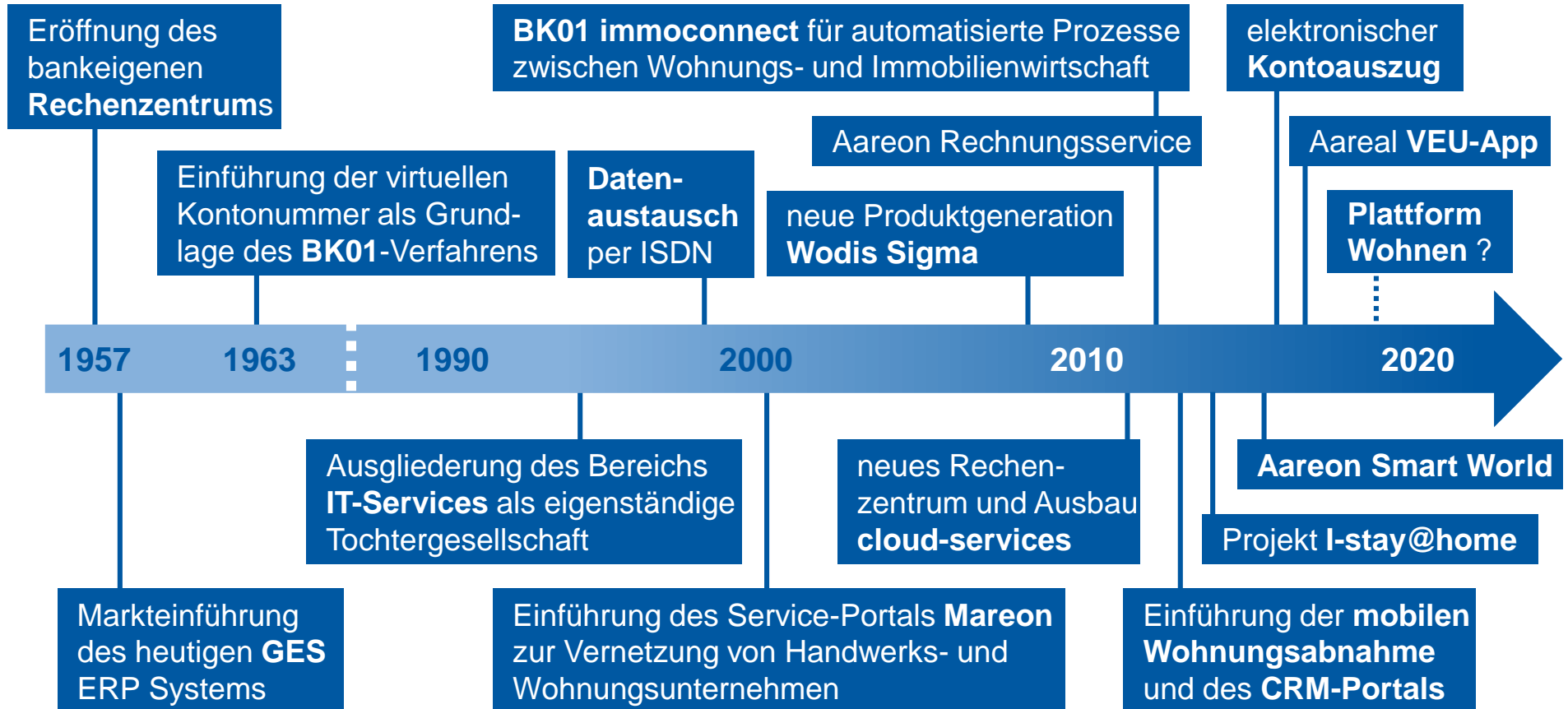


- Wohnungsunternehmen besitzen bereits heute einen großen Datenschatz (Mieterdaten, Verbrauchsdaten, ...)
- Die Menge dieser Daten wird durch den Einsatz smarterer Technik zukünftig exponentiell wachsen
- Außerdem entstehen neue Möglichkeiten für deren Nutzung (Stichwort „Predictive Analytics“)
- Um an diese Daten zu kommen treten neue Wettbewerber über Schnittstellen zum Endkunden in das Umfeld der Wohnungswirtschaft

# Um diese Chancen zu Nutzen hat die Wohnungswirtschaft besonders gute Voraussetzungen



# Die Aareal Bank Gruppe digitalisiert seit über 50 Jahren durch innovative Lösungen die Prozesse in der Wohnungswirtschaft



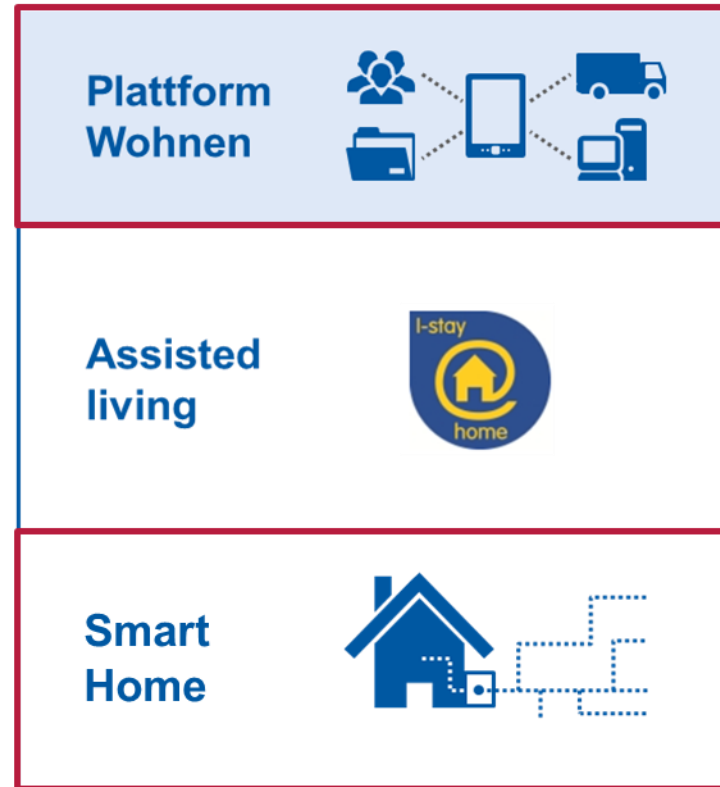


# Die Aareal Bank Gruppe arbeitet an der Entwicklung neuer Angebote und zusätzlicher Dienstleistungen (Auswahl)

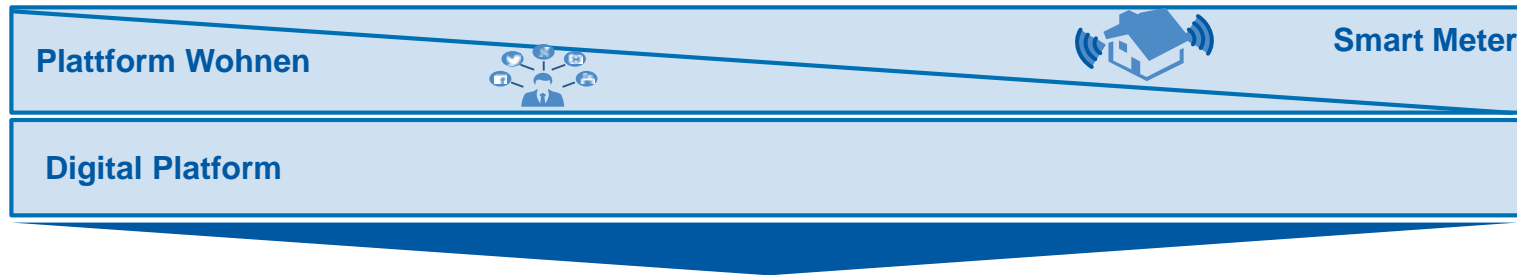
## Existierende Angebote für klassisches Geschäft der Wohnungswirtschaft



## Neue Angebote für zusätzliche Dienstleistungen



# Wir investieren in die digitale Zukunft

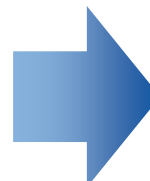


## Business Mehrwerte

- Release sicher
- Skalierbar, flexibel entwickelbar
- Volle Integration in IT-Struktur und funktionale Integration von Partnerlösungen

### CRM Portal

| Releases  | Kunden   |
|---|--|
| <p><b>CRM Release 2.2</b><br/>seit Mai 2015</p> <p><b>CRM Release 2.3</b><br/>ab Oktober 2015</p>   | <p><b>700.000 Einheiten</b></p> <p>40 Kunden (Germany flag)</p> <p>30 Kunden (France flag)</p> <p>3 Kunden (Denmark flag)</p>  |
| <p><b>CRM weitergedacht</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>› Handwerker-Selbstbeauftragung durch Mieter</li> <li>› Option vollständiger Individualisierbarkeit</li> </ul> | <p><b>Aareon CRM-Konferenz 11.5.2015</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>› Produktive Kunden und Interessenten</li> <li>› Erfahrungsaustausch</li> <li>› Anforderungen und Erwartungen</li> </ul> |



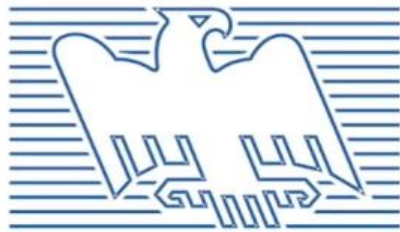
### Plattform Wohnen

# Unsere Vision einer digitalen Anlaufstelle für alle Themen und Partner rund ums Wohnen



# Vorschau auf eine digitale Reise für Mieter

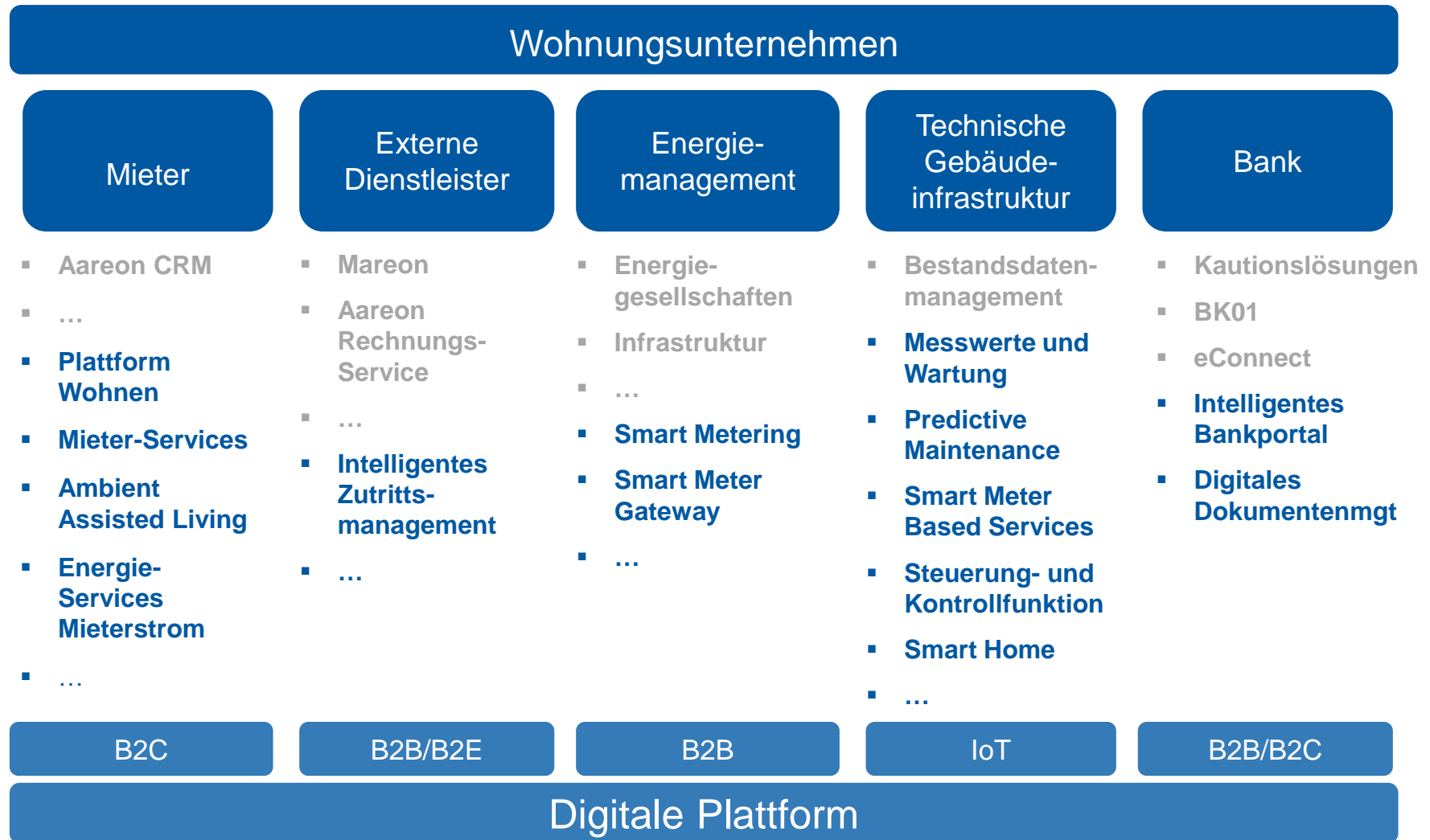
Plattform  
Wohnen



**Aareal Bank  
Group**

Plattform Wohnen

# Strategieelemente der Digitalisierung



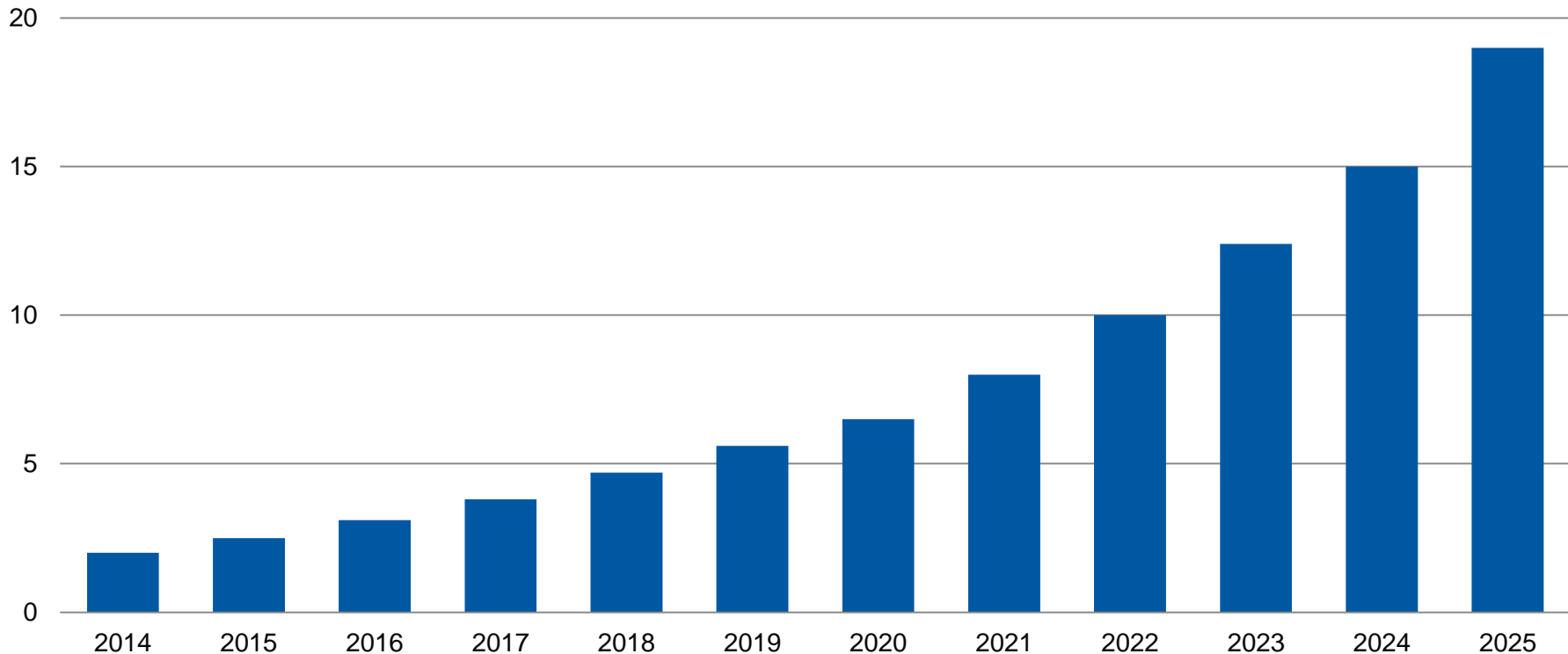
# Smart Home ist ein Beispiel für Wachstumschancen bei Wohnungsunternehmen

Smart Home



Der Smart Home-Markt wächst rasant und wird sich in den nächsten zehn Jahren im Hinblick auf die Wertschöpfung und den Verbrauchernutzen zu einem Markt mit enormer Bedeutung entwickeln.

Erwartete Umsatzentwicklung Smart Home in Deutschland (in Mrd. €)

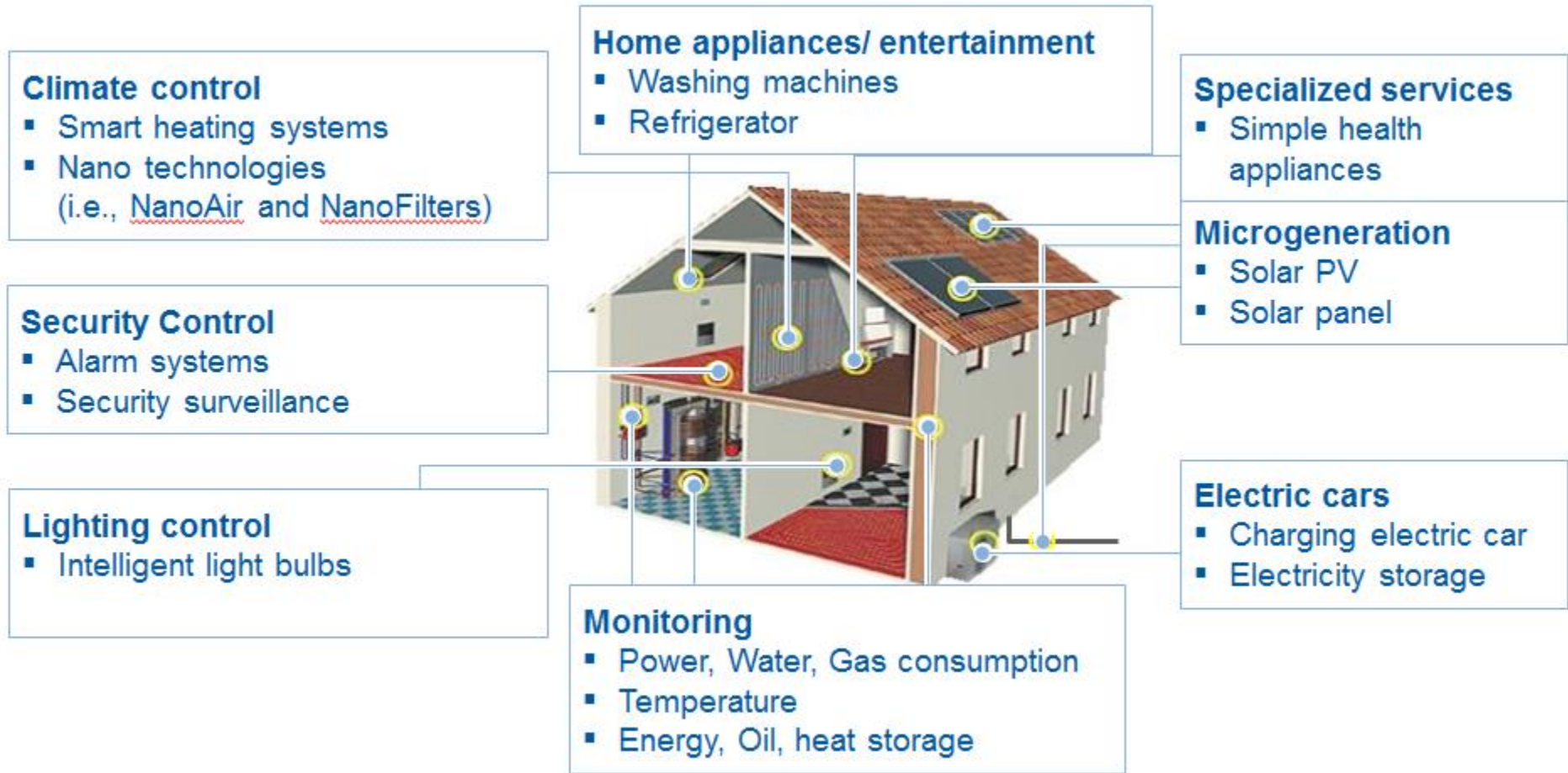


Quelle (Daten): Verband der Elektrotechnik e.V.

**Aareal**

# Smart Home besteht aus einer breiten Palette an Produkten und Dienstleistungen

Smart Home



Quelle: McKinsey

## Fazit und Zusammenfassung



# Der digitale Zug ist in Bewegung!

Die Digitalisierung verändert das Umfeld für die Wohnungswirtschaft

Digitale Trends bieten zahlreiche Chancen für die Wohnungswirtschaft:

- Effizienzsteigerung
- Neue Geschäftsmodelle
- Datennutzung

Die Wohnung wird zum Ziel von Internetgiganten (Data is the new oil)

Die Aareal Bank Gruppe begleitet die Wohnungswirtschaft mit neuen, innovativen Lösungen in die digitale Zukunft