


**Ausgabe 1-2/2017** » SOFTWARE/IT

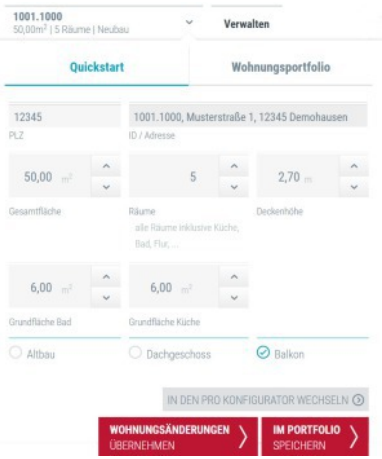
# Wohnungssanierung 4.0

**2-4 WOCHEN ANALOG => 1 STUNDE DIGITAL**

PROZESS	BISHER	DOOZER
<ul style="list-style-type: none"> <li>Erhebung Sanierungsbedarf</li> <li>Angebotserstellung Handwerker</li> <li>Erstellung Vergleichenangebote</li> <li>Erstellung Preisvergleich</li> <li>Auftragserteilung</li> <li>Auftragsabwicklung</li> <li>Abnahme</li> <li>Rechnungsabgleich</li> </ul>	<p>2-4 Wochen</p> <p>Baumanagement ANALOG</p>	<p>1 Stunde</p> <p>Baumanagement DIGITAL</p>

DOOZER Real Estate Systems GmbH





DOOZER Real Estate Systems GmbH

Im Sanierungsmanagement ist die Digitalisierung noch nicht überall angekommen. So werden Handwerksarbeiten weiterhin klassisch nach festem Muster abgewickelt, das viel Zeit kostet, Personal bindet und Kosten schafft. Abhilfe kann die Nutzung einer neuen, digitalen Plattform schaffen, die das sofortige Einholen passgenauer Vergleichsangebote ermöglicht.

Wer sich der Digitalisierung verschließt, wird über kurz oder lang abgehängt. Angesichts eines sich stetig verschärfenden Wettbewerbs reift auch in der Immobilienwirtschaft diese Erkenntnis – mit allen notwendigen Konsequenzen. Insbesondere Verwalter und Bestandhalter großer Liegenschaften drehen darum sowohl intern als auch mit Blick auf ihre externen Dienstleister die Steine in jenen Prozessen um, die bislang trotz suboptimaler Kosten-Nutzen-Relatio analog abgearbeitet wurden.

Wo schlummern Verbesserungspotenziale? Wo lassen sich Kosten sparen? Wo könnte es

schneller gehen? Gerade der Faktor Zeit gewinnt beispielsweise im Bereich der Leerwohnungssanierung erhebliche Bedeutung – erst recht, wenn er zu einer schnelleren Bezugsfertigkeit, damit zu einer schnelleren Neuvermietung und so zu höheren Einnahmen seitens der Investoren oder Immobilieneigentümer führt. Immer lauter wird darum der Ruf nach digitalen Lösungen, die Prozesse wie diese beschleunigen und so kostenminimal gestalten.

## „Analog“ bedeutet „langsam“

Dass analoge Prozesse ihre Zeit brauchen, ist hinlänglich bekannt und lässt sich bei den Arbeitspaketen rund um die Vergabe von Aufträgen für die Modernisierung, Instandhaltung oder Sanierung von Leerwohnungen eindrucksvoll beobachten. Zunächst einmal finden hier im Zuge der Feststellung des Sanierungsbedarfs Vorort-Termine statt, die mit Dienstleistern vereinbart und von fachlich qualifizierten Mitarbeitern durchgeführt werden wollen – inklusive An- und Abfahrt. Im nächsten Schritt startet die ebenfalls zeitintensive Angebotseinholung bei den Handwerksunternehmen, die das Abfragen von Vergleichsangeboten und die Überprüfung der Massenberechnungen einschließt und in einem Preisspiegel mündet.

Dann folgen Entscheidungsprozesse für die Beauftragung, die je nach Organisationsstruktur und –größe und vor allem je nach Digitalisierungsgrad durchaus länger dauern können. Allein bis hierher kostet die beschriebene – und nahezu vollständig analog abgearbeitete – Prozesskette etwa zwei bis vier Wochen Arbeitszeit. Mit Blick auf die branchenüblichen Leerstandsintervalle von zwei bis drei Monaten markiert die Vergabedauer somit einen erheblichen Anteil. Viele Bestandshalter erkennen hier im Zuge der Digitalisierung Optionen, die zur Reduzierung entsprechender Aufwände beitragen, so die durchschnittliche Neuvermietungsdauer verkürzen und damit einhergehend zur Erhöhung der Rendite gerade bei größeren Beständen beitragen.

## Den Turbo einschalten

Wird der analoge Prozess vor dem Hintergrund neuer, digitaler Möglichkeiten durchleuchtet, lässt die Analyse aus Sicht der Bestandshalter beispielsweise nur einen Rückschluss zu: Die Digitalisierung von Teilen oder gar des Prozesses in Gänze kann schnell spürbare Mehrwerte schaffen.

Eine innovativ organisierte Auftragsvergabe etwa, die auf einer digitalen Lösung wie beispielsweise Doozer ([www.doozer.de](http://www.doozer.de)) basiert, kann hier prozessual für die notwendige Beschleunigung sorgen. Dies gelingt genau dann, wenn auf der einen Seite Handwerksunternehmen auf einer solchen Plattform im Vorfeld einer Beauftragung jederzeit anpassbare Einheitspreise für einzelne Leistungen und Leistungspakete hinterlegen. Ein Bestandshaltungsunternehmen auf der anderen Seite kann so beispielsweise problemlos die benötigten Handwerksleistungen in Echtzeit konfigurieren, sich Vergleichsangebote anzeigen lassen und direkt rechtssicher beauftragen.

Die sanierungsbedürftige Wohnung hingegen kann direkt aus dem vorab in das System eingespeisten Bestand ausgewählt oder mit wenigen Klicks von den verantwortlichen Mitarbeitern selbst angelegt werden. Auch hier kommt es darauf an, den Prozess im Vergleich zum Analogen abzukürzen. Für die Flächenberechnung reicht in digitalisierten Lösungen in der Regel die Angabe der Wohnfläche, der Raumhöhe und die Anzahl der Wohnräume. Der Rest errechnet sich automatisch. Das klassische zeitaufwändige Aufmaß ist nicht mehr erforderlich. Möglich wird dies durch intelligente Algorithmen, die auf der Erfahrung von zahlreichen Wohnungssanierungen im B2B-Bereich beruhen. Die gewünschten Leistungen können im Anschluss nach dem bewährten „Webshop-Prinzip“ ausgewählt, konfiguriert und per „Drag and Drop“ in den Warenkorb gelegt werden – bevor eine rechtssichere Beauftragung erfolgt.

Hier zeigt sich ebenfalls der Komfort des Digitalen: Sämtliche Materialien (z.B. Bodenbeläge) oder Produkte (z.B. Badausstattung) sind in das System eingebunden und lassen sich anschaulich anhand von Bildern auswählen. Nach der Konfiguration der gewünschten Sanierungsleistungen generiert ein solches System in Echtzeit 100% vergleichbare Angebote, der in der Region verfügbaren Handwerksunternehmen zu den attraktivsten Konditionen im gewünschten Zeitraum, die umgehend beauftragt werden können. Der gesamte Prozess also, der wie im Vorfeld beschrieben sonst Wochen dauerte, lässt sich nun in weniger als einer Stunde abarbeiten. Diese beachtliche Beschleunigung des gesamten Arbeitspakets „Beauftragung Sanierung“ wäre ohne den Einsatz digitaler Lösungen unmöglich.

Neben den Immobilienwirtschaftlern profitieren insbesondere auch Handwerksunternehmen von den neuen digitalen Möglichkeiten. Viele Betriebe sind mit dem Tagesgeschäft so ausgelastet, dass sie jede administrative Unterstützung dankbar annehmen – erst recht, wenn sie den ebenso arbeitsintensiven wie zeitaufwändigen Angebotserstellungsprozess abkürzt. Der Wettbewerbsvorteil liegt also nicht nur auf Seiten der Immobilienwirtschaft, sondern auch auf der Seite der Handwerkshäuser. Wer als Dienstleister im administrativen Bereich Zeit spart, kann nämlich mehr Aufträge abarbeiten und folglich mehr abrechnen.

## Überzeugende Zahlen

Die Digitalisierung des Auftragsvergabeprozesses schafft im Vergleich zum analogen Ablauf eine signifikante Zeitersparnis von über 95 %. Diese Potenziale auf die Sanierung größerer Bestände hochgerechnet, zaubern in der Regel ein Leuchten in die Augen der Entscheider in Immobilienwirtschaftsunternehmen. Ein mittelständischer Dienstleister für Bestandsmanagement aus Berlin etwa, arbeitet seit Anfang 2015 mit einer entsprechenden Lösung im Bereich „Vergabe von Aufträgen für Wohnungssanierungen“ und konnte so bis heute pro Mitarbeiter ein Volumen von monatlich durchschnittlich 25-30 Wohnungssanierungen realisieren.

Die Sanierungsdauer vom Mieterauszug bis zum Abschluss der Arbeiten beträgt dabei im Schnitt vier bis sechs Wochen. In der Folge können somit in der Regel höhere Mieteinnahmen durch eine schnellere Neuvermietung realisiert sowie eventuell

auftretende Mietminderungen durch eine schnellere Beauftragung von Instandhaltungen verhindert werden.

Die Bestandshalter in ihrer Rolle als Eigentümer erlangen dabei sowohl durch die Mehreinnahmen als auch durch die geringeren Mieteinnahmefälle einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Sie werden also genau überlegen, wem sie das Management beziehungsweise die Verwaltung ihrer Wohneinheiten anvertrauen und sich sehr wahrscheinlich für jene Anbieter entscheiden, deren Leistung zu mehr Rendite führt. Mit digitalen Lösungen zu arbeiten, zahlt sich folglich auch für die Verwaltungshäuser aus.

## Fazit

Der Einsatz digitaler Lösungen kann auch im Bereich der Leerwohnungssanierung Mehrwerte und damit greifbare Wettbewerbsvorteile schaffen. Anhand dieses Beispiels



nehmen Maß für schnellere und kostengünstigere Sanierungsprozesse.

Der Einsatz digitaler Lösungen kann auch im Bereich der Leerwohnungssanierung deutliche Mehrwerte und damit greifbare Wettbewerbsvorteile schaffen.



## Thematisch passende Artikel:

### Netzwerk

#### **Degewo bündelt digitale und Energieversorgung**

Stabile Warmmieten und mehr Effizienz sind Ziele der Degewo netzWerk GmbH, in der die Degewo ihre...

### BID

#### **Digitalisierung: Herausforderung oder Chance?**

Die Megatrends Klimaschutz, demografischer Wandel und die wachsende Mobilität unserer Gesellschaft...

#### **Stabiles Geschäftsjahr und positive Prognose: Aareon bleibt auf der Erfolgspur**

## Effiziente Fassadensanierung

### **Verglaste Balkone und Laubengänge**

Modernisierungen an der Fassade lassen viel Spielraum. Es gilt viele Entscheidungen zu treffen und...

## Wirtschaftlichkeitsstudie

### **Energetische Sanierung lohnt sich auch für Mieter**

Die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) weist die Kritik an energetischen Sanierungen zurück.  
„Wer...

[AGB](#) [Datenschutz](#) [Kontakt](#) [Impressum](#)

[Content Management by Inter Red](#)

© 2016 [Bauverlag.de](#)