

Mehr Nutzen im Lebenszyklus

Ein Segment ist bei dem Immobilienkarussell des letzten Jahrzehnts so richtig hoffähig geworden – das der Datenraumanbieter. Nun allerdings sind diese mit der Transaktionsbegleitung allein nicht mehr zufrieden. Doch welchen konkreten Nutzen bringen Datarooms den Marktteilnehmern über den gesamten Lebenszyklus?

Ob Beratungsgesellschaft, ob Asset oder Property Manager – mehr und mehr Immobiliensegmente wollen auf den Einsatz moderner Datenräume nicht verzichten. Auch Banken, Projektentwickler oder das Corporate Real Estate Management schließen mit ihnen Bekanntschaft. Das Marktvolumen für Transaktionsdatenräume in der deutschen Immobilienwirtschaft „bewegt sich im hohen zweistelligen MillionenEuro-Bereich“, schätzt Alexandre Grellier, CEO des europäischen Marktführers Drooms GmbH. Nach eigenen Angaben habe seine Firma einen Marktanteil von 50 bis 60 Prozent bei den großen Transaktionen. Als Beispiel nennt er den Verkauf des Commerzbank Towers im vergangenen Jahr, der über den Drooms Datenraum gegangen ist. Maurice Grassau, CEO von Archi-

trave, sieht das Marktvolumen „bei zirka 40 Millionen Euro in Deutschland“. Das gelte für die „Transaktionsdatenräume, wo Seitenpreise im Vordergrund stehen“.

DIE WERTSCHÖPFUNG Der lukrative Markt für Bestandsdatenräume ist in diese Rechnungen der beiden sehr präsenten Marktteilnehmer noch gar nicht eingerechnet. Ein großes Potenzial liege „in der Nutzung durch Asset Manager, bei einer mehr als einstelligen Anzahl an Assets“. Denn für sie spielten andere Konzepte und Funktionalitäten eine Rolle. Solche Permanentdatenräume sind langfristig angelegt und eröffneten laut Grassau, „kombiniert mit anderen Anwendungen sowie künstlicher Intelligenz und Machine Learning, ganz neue Perspektiven der Wertschöpfung“. Er sieht sich in diesem Bereich „mit über

EXPERTENSTIMMEN



„Wir sind digitaler Schutz für die Unternehmensassets. Sicherer und gleichzeitiger Zugriff aller Beteiligten auf die relevanten Dokumente bedeutet vor allem eins: Effizienz.“

Alexandre Grellier,
CEO Drooms GmbH



„Der Abgleich von Daten aus Vorsystemen mit den Dokumenten zeigt sofort, welche Prozesse sich optimieren lassen. Datenräume steigern die Unternehmensperformance nachhaltig.“

Maurice Grassau,
CEO Architrave



„Vor allem sind wichtig: durchgängige Dokumentation und rechtlich sichere sowie vertrauliche Transaktionen. Dann kann der optimale Verkaufspreis erzielt werden.“

Thomas Deutschmann,
CEO Brainloop AG



„Immobilienprojekte bringen die Beteiligung vieler Partner mit sich. Die Kenntnis aller zur Verfügung stehenden Informationen ist die wichtigste Voraussetzung für ihr Gelingen.“

Dr. Christian Westphal,
CEO CREM Solutions



„Datenräume bieten höchstmögliche Sicherheit bei sensiblen Daten. Das ist nicht nur bei einer Due Diligence von äußerster Wichtigkeit, sondern bei vielen Geschäftsprozessen.“

Thomas Krempf,
Netfiles-Geschäftsführer
und -Gründer

SUMMARY » Mehr und mehr Immobiliensegmente wollen auf den **Einsatz moderner Datenräume** nicht verzichten. » Das **Marktvolumen für Transaktionsdatenräume** in der deutschen Immobilienwirtschaft wird von den Playern auf **40 bis 80 Millionen Euro** beziffert. » Hinzu kommen die Märkte für **Bestandsdatenräume und Projekträume**. » Es gibt kaum Einschränkungen für den Einsatz von virtuellen Datenräumen über den gesamten **Lebenszyklus** einer Immobilie. » Die Möglichkeiten zur **Effizienzsteigerung und neue Wertschöpfungsmodelle** lassen verstärkt Datenraumanbieter auf dem deutschen Markt tätig werden. » Alle Datenraumanbieter erklären, dass die sensiblen **Kundendaten sicher gegen Hackerangriffe** seien.

2.000 gemanagten Assets im Wert von über 45 Milliarden Euro als der Größte in diesem Bereich“.

Man sieht, es ist ein ansehnliches Marktpotenzial, das die Datenraumanbieter gerne gehoben hätten. Doch worin liegt die Wertschöpfung für alle beteiligten Geschäftspartner? Im Immobilienmanagement gilt es vor allem, eine lückenlose Dokumentation zu führen und rechtssichere und vertrauliche Transaktionen zu ermöglichen. „Die eigentliche Wertschöpfung entsteht beim Verkauf“, meint Thomas Deutschmann, CEO der Brainloop AG. Dabei sei eine „professionelle Dokumentation Gold und Geld wert“.

Denn nur wenn alle nötigen Informationen übersichtlich zur Verfügung stünden, böten Kaufinteressenten einen attraktiven Preis. „Daten, deren Vorhal-

tung und der Zugriff darauf“, sieht auch Dr. Christian Westphal, CEO von CREM Solutions, „spielen in allen Lebenszyklusphasen eine zentrale Rolle.“ Jedes Immobilienprojekt sei ein komplexes Konstrukt und bringe die Beteiligung vieler Partner mit sich. Die Kenntnis aller zur Verfügung stehenden Informationen sei die wichtigste Voraussetzung für das Gelingen derartiger Projekte, so der Manager. Fragt man die Anbieter, so sieht eigentlich keiner eine Einschränkung für den Einsatz von virtuellen Datenräumen über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. „Sowohl während der Ausschreibungs- und Bauphase, des Verkaufs und der Verwaltung von bestehenden Immobilien werden virtuelle Datenräume erfolgreich eingesetzt“, führt Netfiles-Geschäftsführer und -Gründer Thomas Krempl an.

DER DIGITALE ZWILLING Conject-Vorstand Cesar Flores bezieht sogar noch einen weiteren Begriff in die Datenraum-gestützte Wertschöpfungskette mit ein: den projektbezogenen Datenraum. Dieser ist etwa für das Bauprojektmanagement von Neu- und Umbauten im Einsatz. Den größten Mehrwert für alle Beteiligten sieht Flores entstehen, wenn die Faktoren Entscheidungen, Änderungen und Zeit hinzukommen. Denn die Pläne und Dokumente im Datenraum enthalten Meta-Informationen. Der Anwender erkenne sofort, wer etwa geliefert hat oder an wen verteilt wurde. Hinzu kämen Versionierungen sowie dokumentierte Freigabeentscheidungen. Diese könnten laut Flores noch nach Jahren nachvollzogen werden. „Die Anzahl der Informationen wächst kontinuierlich, die Beteiligten wechseln, die Immo- »

Foto: cherezoff/shutterstock.com



„Alle Beteiligten sind weder mit Suchen noch mit Falschinformationen beschäftigt, sondern mit ihrem Kerngeschäft. Das führt bei allen Nutzern zu deutlich spürbaren Effizienzsteigerungen.“

Cesar Flores,
Vorstand CONJECT -
An Aconex Company



„Datenräume sind aktuell nur Dokumentenräume. Das bringt Effizienzsteigerung. Die mögliche Wertschöpfung ist dadurch bei Weitem noch nicht voll erreicht.“

Peter Moog,
CEO Evana



Datenräume ermöglichen die sichere Kommunikation aller Beteiligten an Immobilienprojekten.

ÜBERSICHT

DATENRAUMANBIETER FÜR DEN DEUTSCHEN MARKT

Ansarada

www.ansarada.com

Architrave GmbH

www.architrave.de

astiga GmbH (ehemals docurex)

www.docurex.com

AWARO

www.awaro.com/de

Brainloop

www.brainloop.com/de

Conclude GmbH

www.conclude.com

Conetics AG

www.conetics.com

Conject AG

www.conject.com

DATENGUT Leipzig GmbH & Co. KG

www.datengut.de

Drooms GmbH

www.drooms.com/de

Evana

www.evana-gmbh.de

Imprima - iRooms

www.imprima.com

Intralinks

www.intralinks.com

Multipartner

www.mvltipartner.de

Nemetschek Crem Solutions GmbH & Co. KG

www.crem.nemetschek.com/
Partnerloesungen/DocuWare

net-files GmbH

www.net-files.de/

PMG Projektraum Management GmbH

www.pmgnet.de/kontakt/

Rethink

www.rethinklegal.de/vdr.html

RR Donnelley Deutschland GmbH

rrdonnelley.com/home.aspx

Sterling X-AG

www.sterlingxag.com

think project! (baulogis)

www.thinkproject.com/de/kontakt

TransPerfect DEAL Interactive (VDR)

www.dealinteractive.com/contact.html

bilie verändert sich – der Datenraum ist die Konstante und sozusagen der digitale Zwilling der Immobilie“, so der Conject-Manager.

Conject sieht sich, seit das Unternehmen im April 2016 von der australischen Aconex-Gruppe aufgekauft wurde, auch mit den Datenräumen noch besser im Geschäft. Weltweit nutzten 70.000 Kunden Aconex-Datenräume für Bauprojekte und im Bestand. „Auch in Zukunft wollen wir“, so der Conject-Vorstand, „Marktführer cloudbasierter Datenräume und Projektplattformen sein.“

DER RÜCKSTAND Kein Geheimnis ist jedoch, dass die Immobilienbranche im Hinblick auf ihre Produktivität noch starken Aufholbedarf im Vergleich etwa mit der Automobil- oder Chemieindustrie hat. Je mehr die Prozessdigitalisierung Einzug in die Branche hält, umso stärker wird auch im Branchenalltag die Nachfrage nach Datenräumen zunehmen. Peter Moog, CEO des ambitionierten Start-ups Evana, betrachtet Dokumente lediglich als Datenträger. Seine Firma filtert die Daten aus den Dokumenten und legt Wert auf die Feststellung, dass sie erst auf diese Weise „aus dem unkorrekt als Datenraum betitelten Dokumentenraum einen echten Datenraum“ machen. Denn die in den Dokumenten zugrunde liegenden Daten stellen „das Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Bereichen und somit die Basis für digitalen Austausch dar“.

Drooms-CEO Grellier sieht auf mittlere Sicht Datenräume auch als Konkurrenz für Portfoliomanagementsysteme und ERP-Lösungen: „Ein sehr spannendes Thema für uns! Drooms hat aktuell das FinTech DealMarket gekauft. Das Schweizer Unternehmen hat eine Cloud-Lösung für das Prozessmanagement entwickelt. Wir sehen die Zukunft des Marktes in der Abbildung des gesamten Lebenszyklus eines Assets.“

DIE DATENSICHERHEIT Der Bundestag wurde gehackt, Yahoo und andere Unternehmen ebenso. Es scheint, dass Hacker

überall aktiv sind. Die Datenraumanbieter versichern unisono, dass die sensiblen Daten ihrer Kunden nicht gehackt werden können. „Wir speichern unsere Daten ausschließlich in europäischen zertifizierten Rechenzentren. Somit unterliegen wir den starken Datenschutzbestimmungen“, versichert exemplarisch Grellier. „Außerdem unterhalten wir ein mehrstufiges Firewallsystem und stecken viel Geld in die Sicherheit unserer Server vor Hackern.“

Umgekehrt sogar werde ein Schuh draus, meint Brainloop-Chef Deutschmann: „Das allgemeine Bewusstsein um den Schutz vertraulicher Informationen ist deutlich gestiegen. Gleichermaßen steigt die Akzeptanz zum Einsatz von SaaS-Lösungen. So hat die Verbreitung unserer Lösungen in den letzten Monaten und Jahren stetig zugenommen.“

DIE MARKTVERÄNDERUNGEN Obwohl die Digitalisierung in der Immobilienbranche noch Anlaufschwierigkeiten hat, nimmt doch ihr Tempo zu. Auch der hoffähig gewordene Einsatz von Datenräumen vornehmlich bei Transaktionen mag ein Anzeichen hierfür sein. Derzeit gelangen immer neue Prozesse in die Datenräume. Planen, Bauen und Nutzen wird zukünftig hoffentlich enger miteinander verknüpft werden. So werden etwa auch in Deutschland in diesem Jahr die ersten Daten aus BIM-Projekten im Bestandsmanagement ankommen. Hoffentlich finden sie eine effektive und nutzbringende Verwendung.

Dies stellt nun keineswegs eine kardinale Änderung der Arbeitsweise in der Immobilienbranche dar. Jedoch stellt sie diese vor neue Herausforderungen. Das ist die Chance für Datenraumanbieter. Sie können somit ihr Scherflein zum Gelingen nicht bloß einzelner Transaktionsprozesse beitragen. Zweifelsohne werden sie noch weitere Datenaufgaben im Immobilienlebenszyklus übernehmen. Nicht zuletzt deshalb werden auch noch weitere Branchensegmente mit ihnen Bekanntschaft machen. «