

«SIND SIE SCHON DIGITAL?»

▶ ABSTIEG INS TAL DER ERNÜCHTERUNG

Punkto Digitalisierung nähert sich die Immobilienwirtschaft mit grossen Schritten dem Abstieg ins «Tal der Ernüchterung». Was ist abgesehen vom Machbaren auch sinnvoll? Was ist wirtschaftlich tragfähig, und was stösst auch auf eine rentable Nachfrage? Solche und ähnliche Fragen werden im Rahmen des Certificate of Advanced Studies (CAS) «Digital Real Estate» behandelt, der am 20. August 2019 startet und rund ein Jahr dauert.



CAS DIGITAL
REAL ESTATE

Anmeldung und weitere
Informationen unter
fh-hwz.ch/casdre

Peter Staub, viele mögen das Buzzword «Digitalisierung» gar nicht mehr hören.

Warum ist das so?

Wie bei den meisten anderen Branchen hat der Megatrend zur Digitalisierung auch in der Bau- und Immobilienwirtschaft schon länger Einzug gehalten. Praktisch an jeder Veranstaltung wird der Einzug neuer digitaler Technologien mehr oder weniger fundiert diskutiert. Auf der einen Seite sind die meisten überzeugt, dass grosse Veränderungen bevorstehen, auf der anderen Seite ist man sich nicht so richtig einig, wann das sein wird. Viele machen den fatalen Fehler, indem sie zurückschauen, dabei denken, dass es ja gar nicht so schnell gegangen ist und daraus schliessen, dass es auch in Zukunft

Mitte August startet an der Hochschule für Wirtschaft Zürich der dritte Lehrgang Certificate of Advanced Studies «Digital Real Estate». Immobilien sprach mit Lehrgangsleiter Peter Staub.

TEXT – IVO CATHOMEN

nicht schnell gehen wird. Ich möchte aber davor warnen, das Thema Digitalisierung wie eine unangenehme Begegnung einfach zu ignorieren und auf die andere Strassenseite zu schauen. In der Bau- und Immobilienbranche hat sich meiner Meinung nach schon sehr viel bewegt. Das zeigen mir die vielen spannenden Projekte, welche wir jeweils an unserem Digital Real Estate Summit jedes Jahr auszeichnen können.

Was kann dazu ein CAS-Lehrgang leisten?

Ich sehe in der Digitalisierung unglaubliche Potenziale. Das reicht von neuen Kundenerlebnissen über schnellere, einfachere Prozesse bis zu komplett neuen Geschäftsmodellen. Alle, welche dieses Potenzial nutzen, werden die Zukunft für sich gewinnen können. Die Voraussetzung dafür ist, dass man sich das entsprechende Wissen aneignet. Dazu gehören Kenntnisse über aktuelle Trends, spannenden Start-ups, neue Geschäftsmodelle und Ökosysteme. Dabei beleuchten wir auch die Konsequenzen für alle Stakeholder im Lebenszyklus von Immobilien, d. h. für Projektentwickler, Baufachleute, Investoren, Eigentümer, Bewirtschafter oder Facility Manager. Dabei ist der Lehrgang sehr praxisorientiert aufgebaut und wird von Experten aus dem Markt bestritten, die ihre Erfahrungen preisgeben. Natürlich werden auch die theoretischen Grundlagen mitgegeben, der Mehrwert liegt aber eindeutig im Austausch mit den Dozenten, den anderen Studenten und dem sich stetig vergrößernden Netzwerk mit allen Beteiligten.

Der zweite Lehrgang ist im Januar zu Ende gegangen. Was ist Ihre Bilanz?

Schon der erste Lehrgang war gemäss dem Feedback der Studenten ein grosser Erfolg. Vor allem die Innovationswoche in Berlin, einer der Hauptstädte in der PropTech-Szene, wurde sehr geschätzt. Wir schauen dort über den Tellerrand und tauschen uns mit internationalen Experten zur Digitalisierung unserer Branche aus. Der zweite Lehrgang war dann schon ausgebucht und wie der erste dank der heterogen zusammengesetzten Teilnehmenden ebenfalls ein Volltreffer. Wir haben im Kurs vom Rechtsanwalt über den CFO, Projektentwickler, Property Manager bis zum Facility Manager jeweils ein vielfältig zusammengestelltes Team, das erlaubt, Fragen auch kontrovers zu diskutieren.

Und was sagen die Teilnehmer?

Das Feedback der Teilnehmenden war bisher fast ausschliesslich positiv. Natürlich gibt es einzelne Lektionen, welche als nicht top beurteilt werden, aber insgesamt betrachtet ist es wirklich sehr erfreulich. Natürlich leiten wir auch Massnahmen ein und ersetzen ab und zu ein Thema, welches nicht mehr aktuell genug ist, die Welt dreht sich ja sehr schnell. Sehr positiv kommt auch die Partnerschaft mit SwissPropTech an, dem Verband der Schweizer

Technologieunternehmen. Mario Facchinetti, der Geschäftsführer des Verbands ist ebenfalls Dozent und bringt das eine oder andere Start-up als Innovationsbeispiel ein.

Welche Themen behandeln Sie in diesem Jahr?

Das CAS Digital Real Estate baut thematisch auf den vier Blöcken auf: Markt- und Trendanalysen, Technologieanwendungen, digitale Ökosysteme und Geschäftsmodelle. Mir sind besonders die letzten beiden wichtig. Sie schärfen das Bewusstsein, dass wir uns nicht von den Trends und Möglichkeiten der digitalen Technologien blenden lassen, sondern dabei immer überlegen, welchen Nutzen sie wem bringen. Aber natürlich ist es spannend zu erfahren, wohin sich die Immobilienwirtschaft und die Welt ganz allgemein bewegt, welche Mega- und Makrotrends vor der Tür ste-

hen, welche Erfahrungen die Vorreiter der Branche schon gemacht haben oder welche innovativen Technologien für wen den grössten Nutzen bringen.

Worauf oder auf welchen Referenten freuen Sie sich besonders?

Mittlerweile zähle ich auf ein Top-Team von hochrangigen Dozenten, die mich und die Studierenden seit dem ersten Lehrgang treu unterstützen. Die eine oder andere Mutation hat sich aus erwähnten Gründen ergeben, aber ich freue mich auf alle gleichermassen. Ich schätze ihre Bereitschaft, sich neben der hohen Last als führende Experten in der Immobilienwirtschaft, Zeit zu nehmen und Wissen auch zu teilen. Und da Wissen effektiv eines der wenigen Sachen ist, welche sich durch Teilen vermehren, denke ich, dass die Bilanz auch für sie positiv ist.



***IVO CATHOMEN**

Dr. oec. HSG, ist Herausgeber der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE

EKZ Gebäudelösungen
Der einfache Weg zu Ihrer Energie

Wir unterstützen Sie bei Ihrer individuellen Gebäudelösung mit Wärmepumpen, PV-Anlagen, Batteriespeichern, Autoladestationen oder bei Eigenverbrauchsgemeinschaften und übernehmen für Sie die Planung, Finanzierung, den Bau sowie Betrieb und Unterhalt. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

ekz.ch/gbl

EKZ