

„Business-Transformationen sind eine Leadership-Herausforderung“

5 Fragen an Roman Timm, CEO newhome.ch AG

1. Aufgrund Ihrer Erfahrungen: Sind Business-Transformationen für Unternehmen eher eine Chance oder eher ein Risiko?

In erster Linie sind Business-Transformationen, welcher Art auch immer, eine Leadership-Herausforderung. Die Chance liegt darin, dass ein Unternehmen durch eine erfolgreiche Transformation in eine aussichtsreichere Position gebracht wird. Je nach Komplexität des Vorhabens und der Erfahrung des Teams können die Risiken allerdings sehr wohl beträchtlich sein. Beispielsweise ist die Transformation in den digitalen Raum wesentlich mehr als reine Digitalisierung und greift in alle Aspekte einer funktionierenden Organisation ein. Entsprechend komplex ist ein solches Vorhaben.

2. Die Immobilienvermarktung unterliegt gerade durch die Digitalisierung grossen Veränderungen: Wie können qualifizierte Maklerinnen und Makler von dieser Veränderung profitieren?

Qualifizierte Maklerinnen und Makler können sich persönlich entlang der Digitalisierung insbesondere neue, zukünftig wertvolle Fähigkeiten und ein digitales Verständnis aufbauen. In der täglichen Arbeit werden manuelle, aufwändige Arbeitsschritte wegfallen und so Zeit und Raum für anderweitig wertschöpfende Tätigkeiten schaffen.

3. Wenn für eine Immobilie „Lage, Lage, Lage“ gilt, gilt für deren Vermarktung „digital, digital, digital“?

Das würde ich so pauschal nicht sagen. In den verarbeitenden, standardisierbaren Abläufen trifft es sicher zu. An der Kundenschnittstelle ist allerdings Vorsicht geboten. Nicht alles, was sich theoretisch digitalisieren lässt, macht auch Sinn. Zu berücksichtigen ist das bearbeitete Kundensegment und dessen digitale Affinität und Bereitschaft zur digitalen Interaktion bei Kauf oder Miete.

4. Wo steht die Schweizer Immobilienvermarktung im internationalen Vergleich in Bezug auf die Digitalisierung?

Gemessen am Möglichen ist der Digitalisierungsgrad noch recht überschaubar. Die Schweiz ist ein in sich relativ „geschützter“ und sehr gut funktionierender Markt. Wir sehen eine Landschaft von fragmentierten, digitalen Lösungen. Welchen Proptechs der „scale up“ gelingt, wird sich zeigen. Zu bedenken ist, dass der Schweizer Markt gegenüber Deutschland oder England grössentechnisch doch sehr klein und regional ist. Digitalisierungslösungen erfordern immer eine gewisse Nachfragegrösse, ohne diese sie sich nicht monetarisieren bzw. rentabilisieren lassen.

5. Welcher Transformations-Treiber kommt nach der Digitalisierung?

(Lacht) Werden wir sehen. Es ist noch ein weiter Weg. Die Digitalisierung im Sinne einer Markttransformation wird den Markt nachhaltig verändern. Ich würde nicht ausschliessen, dass die Digitalisierung zu Marktkonsolidierungen führt, so wie wir das auch in anderen Industrien sehen. Die Digitalisierung ist aber mit Sicherheit nicht optional, sondern auch in der Immobilienwirtschaft ein Imperativ.



Anmeldung Makler-Convention 2022

Medien

Kontakt