



ZIEGERT CAPITAL

TAREK ABDELMOTAAL, VORSTAND

Digitalisierung als Unterstützung der menschlichen Komponente

Als Dienstleistungsunternehmen müssen wir uns natürlich der Herausforderung der Digitalisierung stellen. Denn der Trend ist nicht aufzuhalten und die Margen für Vermittlungsleistungen geraten durch die Automatisierung unter Druck. Das gilt unseres Erachtens allerdings im Wesentlichen für jene Bereiche, in denen es nennenswerte Summeneffekte gibt, wie beispielsweise für den Einzelverkauf von Kapitalanlagewohnungen, aber auch von Wohnungen zur Selbstnutzung an private Käufer. In jüngster Zeit bieten PropTechs die Finanzierung von Projektentwicklungen in Form von Mezzaninkapital per Crowdfunding an, welches sich überwiegend an unerfahrene Investoren richtet. Das sehen wir kritisch. Denn die Planung und Realisierung von Neubauvorhaben ist komplex und erfordert zwischen den Beteiligten einen unmittelbaren Dialog auf Augenhöhe. Deshalb gibt es bei uns auch immer nur einen Finanzierungspartner pro Projekt und damit auch keine Zeit- und Informationsverluste beim gegenseitigen Austausch.

Digitale Due Diligence

Die Digitalisierung vereinfacht die Informationsbeschaffung und den gegenseitigen Austausch im Vorfeld einer Transaktion. In diesem Sinne bewegen wir uns sukzessive in Richtung einer digitalen Due Diligence. Ansonsten beobachten wir den Markt und besinnen uns auf unsere Stärken. Da wäre in erster Linie unser Verständnis für die Belange der Projektentwickler. Natürlich könnte man deren Anforderungen auch auf einen Katalog an Merkmalen herunterbrechen. Aber der wäre dann wahrscheinlich so lang und komplex, dass er kaum mit der erforderlichen Gründlichkeit bearbeitet und gelesen werden könnte.

Persönliche Chemie vor Algorithmus

Am Ende entscheidet ohnehin die Chemie zwischen den zukünftigen Partnern. Ob zwei professionelle Partner zusammenpassen, können wir besser einschätzen als jeder Algorithmus. Und genau darauf zielt auch unsere Unternehmensstrategie ab: die vertrauensvolle Beratung von professionellen Partnern mit dem Ziel, eine Win-Win-Situation für beide Seiten zu schaffen.

- > Zusammenfassend kann man sagen: Wir können uns der Digitalisierung nicht verschließen, aber wir glauben für unseren Bereich – das Geschäft zwischen professionellen Partnern – sehr an die menschliche Komponente und auch an die Komplexität solcher Transaktionen. Daher muss Digitalisierung hier eher als unterstützende Komponente gesehen werden.

www.ziegert-capital.ag