

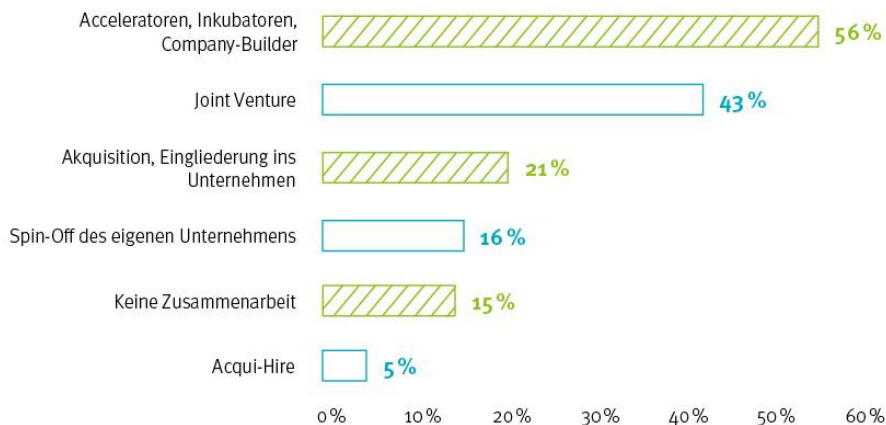
**Drees & Sommer-Blitzumfrage 2019:
Startups kommen in der Immobilienbranche an**

Stuttgart, 19. Dezember 2019. Von Einhörnern sind Kleinkinder wie Wagniskapitalgeber gleichermaßen fasziniert. Statt um Spielzeuge geht es letzteren allerdings um die Rendite. Denn als Einhorn werden Startups bezeichnet, wenn sie vor Börsengang eine Marktbewertung von mehr als einer Milliarde Dollar erhalten. Wie das Fabeltier ist das selten, was insbesondere für die deutsche Immobilienwirtschaft gilt. Ob Startups und Real Estate-Branche dennoch gut zusammenpassen, dazu gaben rund 80 Experten aus Immobilien- und Bausektor sowie weiterer Branchen ihre Einschätzung in einer Blitzumfrage im Rahmen der Drees & Sommer-Veranstaltungsreihe Expo Vision ab. Das Ergebnis: Die meisten Unternehmen suchen Kontakt zur Startup-Szene, wenn auch mit verhaltener Investitionsbereitschaft. Ins Boot werden die jungen Wilden vor allem im Bereich Big Data, Internet of Things oder Künstlicher Intelligenz geholt.

Während nur 15 Prozent der Befragten noch auf eine Zusammenarbeit mit Startups verzichten, setzt mehr als jeder zweite bereits auf Accelerator- oder Inkubator Programme oder fungiert als Company-Builder. Vereinfacht werden dabei junge Gründerinnen und Gründer vor allem mit Ressourcen wie Wissen, Coaching, Netzwerk oder Arbeitsplätzen unterstützt. Knapp 43 Prozent sind mit Startups über Joint Ventures verbunden. Bei mehr als jedem fünften erwirbt das Unternehmen Anteile am Startup oder gliedert es vollständig ein. Wenig verbreitet scheinen sogenannte Spin-Offs zu sein, also Neugründungen aus dem eigenen Unternehmen heraus. Genauso selten sind bei den Teilnehmern sogenannte Acqui-Hires: Startups mit ihrem Team allein deswegen zu erwerben, um kluge Köpfe in Zeiten des Fachkräftemangels zu gewinnen.

STARTUPS: PARTNER ODER TEIL DES UNTERNEHMENS?

Wie sind Startups strukturell/organisatorisch in Ihr Unternehmen eingebunden?



Jeder kann von jedem lernen

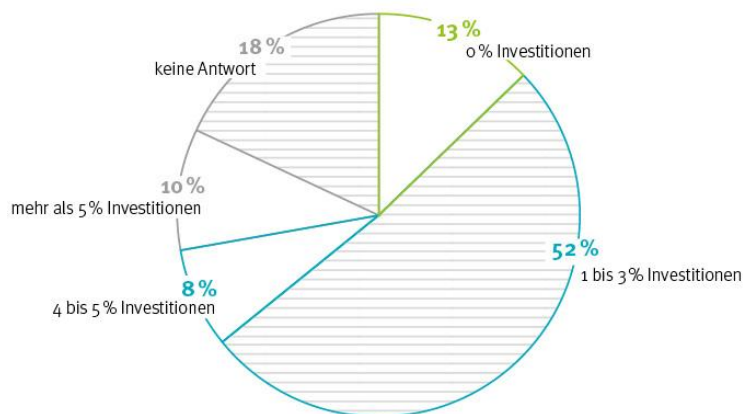
Wie das Planungs- und Beratungsunternehmen Drees & Sommer vorgeht, erklärt Vorstand Steffen Szeidl: „Wichtig ist uns, echte Partnerschaften auf Augenhöhe einzugehen. Jeder kann von jedem etwas lernen. Im Rahmen unserer flexiblen Kooperationsmodelle investieren wir Geld, aber vor allem viel Zeit und Knowhow. Gemeinsam mit den Startups arbeiten wir an vielversprechenden Geschäftsmodellen, passen sie an die Anforderungen unserer Kunden an und erhöhen so die Anwendungstauglichkeit.“ Zusätzlich zu Innovationshubs an mehreren Standorten hat Drees & Sommer hierzu auch die Plattform „Creators“ gestartet. Im Rahmen von Hackathons, Accelerator- und Inkubatorprogrammen treffen dabei Real-Estate-Unternehmen und junge Entrepreneure aufeinander. Gründer werden hier über Geldmittel hinaus mit Know-how, Coaching und Zugang zu neuen Kunden und Märkten unterstützt. Etablierte Unternehmen versprechen sich neue und unkonventionelle Ideen jenseits des Althergebrachten und erhoffen sich Impulse von der Arbeitsweise der Startups.

Investitionsbereitschaft in junge Gründer noch verhalten

Obwohl insgesamt 85 Prozent der Befragten mit Startups zusammenarbeiten, fließen Gelder eher spärlich. Bei den Unternehmen jedes zweiten Befragten fallen mit 1 bis 3 Prozent des Gesamtumsatzes die Investitionen in Gründungen gering aus. Immerhin jeder zehnte gibt an, dass sich diese Summe auf mehr als 5 Prozent beläuft.

GERINGE INVESTITIONSBEREITSCHAFT IN JUNGE GRÜNDER

Wie hoch sind die jährlichen Investitionen Ihres Unternehmens gemessen am Gesamtumsatz in Prozent für jegliche Formen der Zusammenarbeit?

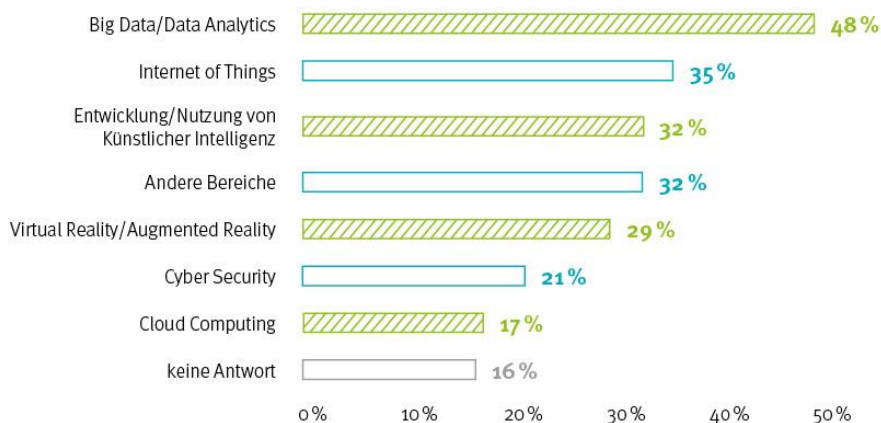


Startup als Innovations- und Digitalisierungsmotoren

Immer stärker erhöhen die Proptechs, wie sich Startups der Real Estate Branche nennen, vor allem mit innovativen, digitalen Technologien den Druck auf die traditionsreichen Immobilienunternehmen. Das zeigt auch das Stimmungsbarometer: Knapp die Hälfte der Umfrageteilnehmer gibt an, dass Unternehmen sie im Bereich Big Data und Data Analytics ins Boot holen. Bei mehr als jedem Dritten nimmt ihr Arbeitgeber das Know-how der Proptechs bei Internet Of Things-Technologien in Anspruch. Ein weiteres Drittel lässt sich in Sachen Künstlicher Intelligenz unterstützen. Wissen im Bereich Cyber Security wird von jedem fünften Befragten durch junge Entrepreneurere erweitert.

STARTUPS ALS DIGITALE VERSTÄRKUNG

In welchem Bereich haben Sie sich Verstärkung in Form von Startups geholt?

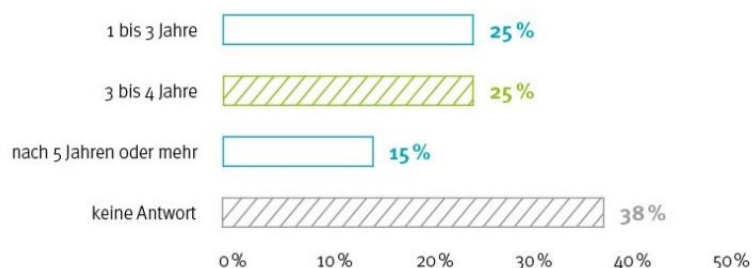


Rendite unsicher

Glaubt man Experten, überlebt nur jedes zehnte Startup. Zudem steht nicht immer der finanzielle Gewinn im Vordergrund, sondern ebenso der Wissenstransfer, der oftmals schwer monetär zu beziffern ist. Auf die Frage, nach welchem Zeitraum sich die Investition ihres Unternehmens in Startups gerechnet hat, wollten möglicherweise deswegen 38 Prozent keine Angabe machen. Ein Viertel geht von positiven Renditen nach ein bis drei Jahren aus. Genauso viele Teilnehmer sehen nach drei bis vier Jahren den Breakeven-Punkt als erreicht. Für 15 Prozent dauert das mindestens fünf oder mehr Jahre.

RENDITE: SPRINT ODER MARATHON?

Nach welchem Zeitraum hat sich Ihre Investition in Startups finanziell gerechnet?



* * *

Drees & Sommer: Innovativer Partner für Beraten, Planen, Bauen und Betreiben.

Als führendes europäisches Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmen begleitet Drees & Sommer private und öffentliche Bauherren sowie Investoren seit 50 Jahren in allen Fragen rund um Immobilien und Infrastruktur – analog und digital. Durch zukunftsweisende Beratung bietet das Unternehmen Lösungen an für erfolgreiche Gebäude, renditestarke Portfolios, leistungsfähige Infrastruktur und lebenswerte Städte. In interdisziplinären Teams unterstützen die 3.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an weltweit 41 Standorten Auftraggeber unterschiedlichster Branchen. Alle Leistungen erbringt das partnerngeführte Unternehmen unter der Prämisse, Ökonomie und Ökologie zu vereinen. Diese ganzheitliche Herangehensweise heißt bei Drees & Sommer „the blue way“. Mehr unter www.dreso.com.