

Immobil ist das Produkt, digital der Wandel – Vier Fragen an Philip Laukart, Geschäftsführer der WeWash

Immobil sind die Produkte, sind die Gebäude unserer Branche. Mobil ist der Wandel, die Veränderung, die Zukunft. Der Wandel ist digital. Wie bringen wir beides zusammen? Wohnungswirtschaft-heute.digital stellt Fragen zur Branche, Fragen zum Wandel – heute an Philip Laukart, Geschäftsführer der WeWash



Philip Laukart – Geschäftsführer der WeWash GmbH.
Foto: WeWash

1. Die Digitalisierung hat bewiesen, dass damit nachhaltig Zeit und Geld gespart werden kann. Warum tut sich die Wohnungswirtschaft teilweise noch schwer, die entscheidenden Schritte zu gehen?

Philip Laukart: Die Wohnungswirtschaft und Immobilien sind von langfristigen Investitionszyklen geprägt. Bestehende Prozesse, auch wenn sie nicht optimal funktionieren, werden daher nur sehr langsam hinterfragt und verändert. Fehlender Handlungsdruck, besonders in Ballungsgebieten, verlangsamt die Entwicklung ebenfalls. Doch der Digitalisierungstrend zeigt in die richtige Richtung.

2. Was hat sich im Bereich Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft in den letzten Jahren getan?

Philip Laukart: In den vergangenen Jahren sind zahlreiche PropTech-Unternehmen entstanden. Wir merken deutlich, dass ihnen auf Veranstaltungen und in den Medien immer mehr Raum gegeben wird und das große Potential der neuen Technologien endlich erkannt wird.

3. Welchen Einfluss hat dabei das Internet of Things?

Philip Laukart: Bezogen auf das Internet of Things wird die Digitalisierung vielfach noch als Spielerei angesehen, Investitionen werden daher eher zurückhaltend angegangen. Dabei können Verwalter und Wohnungsunternehmen bereits heute mit geringem Aufwand Prozesskosten senken und echten Mehrwert und Nutzen für die Mieter generieren.

4. Welche Trends und Potentiale sehen Sie in den kommenden Jahren?

Philip Laukart: Der Automatisierungsgrad wird durch die Digitalisierung deutlich ansteigen. Neue Servicemodelle werden entstehen, die ein langfristiges Wachstum versprechen. Eine in sich geschlossene User Journey wird hierbei entscheidend sein, damit der Nutzen die Investitionsrisiken deutlich übertrifft. Da immer häufiger ganzheitliche Anwendungen nachgefragt werden, werden Kooperationen zwischen Anbietern weiter zunehmen, um Kunden das optimale Produkt anbieten zu können.

Herr Laukart, vielen Dank für das Gespräch