



PRESSEMITTEILUNG

Bricks & tech bringt Immobilienwirtschaft mit Technologie-Startups zusammen

40 Vorstände, Gründer und Geschäftsführer folgten der Einladung der Rubina Real Estate in die Sarotti-Höfe, um im kleinen Kreis über die digitale Zukunft der Immobilie zu diskutieren.

Berlin, den 01.06.2016. Im Vergleich zum Vorjahr verdoppelte sich das Investitionsvolumen in die Berliner Startups auf 2,1 Milliarden Euro. Damit hat die Hauptstadt London vom Platz Eins verdrängt. Die größte Herausforderung jedoch ist gar nicht die Finanzierung der Entwicklerszene, sondern die Zusammenarbeit zwischen Industrie und den technologieaffinen Startups. „Gerade in der Immobilienwirtschaft sind das Potential und die Umsetzungsmöglichkeiten enorm. Doch werden diese nur sehr wenig eingesetzt. Von Digitalisierung der Produktions- und Abwicklungsprozesse, wie es Europas führender Beacon-Software-Anbieter Sensorberg erfolgreich umsetzt, bis hin zu den schlüssellosen Schießanlagen, wie sie KIWI momentan auf den Markt bringt, erstecken sich die Kooperationspotentiale dieser beiden Branchen. Doch das Risiko einer Fehlinvestition ist nicht zu unterschätzen. Deswegen wollen wir ausgesuchte Jungunternehmer mit den etablierten Größen der Immobilienwirtschaft zusammenbringen“, erklärt Carsten Heinrich, Geschäftsführer der Rubina Real Estate und Initiator der Reihe bricks & tech.

Als einer der Stammgäste der Veranstaltungsreihe ergänzte Dr. Matthias von Bismarck-Osten, Generalbevollmächtigter der Investitionsbank Berlin (IBB) dazu: „Berlin hat sich in den letzten Jahren zu einem Entwicklungs- und Anwendungszentrum für digitale Technologien entwickelt und steht nicht zuletzt wegen dieser virulenten Digitalszene unter Beobachtung nationaler und internationaler VC-Investoren. Rund die Hälfte der deutschen VC-Transaktionen entfielen nach dem Ernst & Young Start-up-Barometer 2015 auf Berlin und Bereiche wie FinTech/Finanzdienstleistungen, Unternehmenssoftware und Big Data kommen auf einen Anteil von mehr als 50 Prozent der damit verbundenen VC-Investitionen. Damit sind die Möglichkeiten aber noch nicht ausgereizt. Ein großes zusätzliches Potenzial für digitale Anwendungen verspreche ich mir, wenn es gelingt, eher traditionelle und konservativere Wirtschaftsbereiche wie die Immobilienwirtschaft vermehrt für digitale Anwendungen zu interessieren. Voraussetzung dafür ist aber ein lebhafter Informationsaustausch zwischen den Bereichen. Wir brauchen vor allem auch mehr Kooperation zwischen der „etablierten“ Immobilienbranche, den Start-ups und der Wissenschaft. Dafür ist die Veranstaltungsreihe bricks & tech ideal geeignet“.

Zu den weiteren Gästen aus dem Immobilienbereich gehörte unter anderem Gordon Gorski, Geschäftsführer Hochtief Projektentwicklung GmbH und Michael Schürer, Geschäftsführer Freiburger Grundbesitzverwaltung GmbH, von Technikfirmen waren unter anderem Martin Riedel, Geschäftsführer rise technologies GmbH, Michael Brem, Partner Redstone Digital GmbH und Alexander Oelling, Geschäftsführer Sensorberg GmbH anwesend. Insbesondere die zwanglose Atmosphäre des Abends wurde vielfach gelobt, darunter von Christian Herzog Geschäftsbereichsleiter Digitale Wirtschaft, Berlin Partner: „Diese Veranstaltung hat es auf sehr gute Art und Weise geschafft, einen informellen Austausch zwischen zwei so unterschiedlichen Branchen zu ermöglichen. Die Synergien, die dabei entstehen können, sind aber enorm, nicht nur für einzelne Unternehmen, sondern auch für Berlin als Standort der Digitalisierung. Insofern leistet bricks & tech-Reihe einen zeitgemäßen Beitrag zur Entwicklung dieser Zusammenarbeit.“

RUBINA

REAL ESTATE



Wohnungsbau neu gestalten

Rubina Real Estate beschäftigt sich schon einige Zeit mit den Auswirkungen der digitalen Revolution auf den Bau und die Verwaltung von Immobilien. Insbesondere durch die Eröffnung von drei eigenen Niederlassungen in China kam das Unternehmen mit dem Thema Digital Cities in Berührung. Dabei wurde deutlich, dass in Berlin ein gewaltiger Handlungsbedarf besteht: „Die klassische Immobilienwirtschaft und die Hightech-Szene müssen enger zusammenrücken“, erläutert Heinrich. „Wir brauchen mehr praxistaugliche Beispiele, wie sich die neuste Technik insbesondere in Wohnimmobilien sinnvoll und effektiv integrieren lässt. Wer hier den Anschluss verpasst, wird es schwer haben, am Markt zu bestehen. Hinzu kommt, dass vor allem im Bereich Wohnimmobilien die Nachfrage auf absehbare Zeit größer ist, als das Angebot. Das könnte dazu führen, dass auf Neuentwicklungen verzichtet wird, weil auch so die Immobilien gut vermarktet werden können. Das wird sich jedoch bald als Fehler heraus stellen“, so Heinrich, „denn es werden auch wieder Zeiten kommen, in denen mehr Kreativität gefordert ist.“

Über Rubina Real Estate

Rubina Real Estate ist ein Berliner Immobilienvermittlungsunternehmen unter Leitung des Geschäftsführers Carsten Heinrich, das 2011 gegründet wurde und seitdem vorwiegend auf dem internationalen Immobilienmarkt tätig ist. Das Unternehmen hat eine Tochterfirma, die Eichenglobal GmbH, die für die After-Sales-Kundenbetreuung zuständig ist. Ihr Fokus liegt vor allem auf dem Berliner Wohnimmobilienmarkt und zunehmend auf den Entwicklungen hin zur Immobilie 4.0. Mit einem internationalen Team betreut Rubina vor allem ausländische Kunden aus dem ostasiatischen Raum.