

„Die Branche ist in einem Umbruch“

MEINUNG AM MONTAG: Ein Berliner Unternehmer steigt in das Hausverwaltungs-Geschäft in der Kurpfalz ein. David Pikart und sein Team setzen auf Digitalisierung und Künstliche Intelligenz. Über sein Geschäftsmodell für Ludwigshafen hat der 35-Jährige mit Christiane Vopat gesprochen.

Herr Pikart, Berlin, Frankfurt und jetzt Ludwigshafen und Mannheim: Was macht die Kurpfalz für Ihr smartes Hausverwaltungsunternehmen interessant?

David Pikart: Wir finden die Region superspannend, also das Rhein-Main-Gebiet. Wir sind in Mannheim auch schon aktiv. Deshalb war es für uns nur der logische nächste Schritt, einmal über die Brücke zu gehen und die nächste Region zu erschließen.

Die BASF zieht sich schon seit längerem aus der Wohnungsverwaltung in Ludwigshafen zurück und hatte auch angekündigt, ihre Werkswohnungen zu verkaufen. Diese Pläne liegen jedoch nach neuesten Meldungen aus dem Konzern erst mal auf Eis. Wie schätzen Sie das ein?

Wir konzentrieren uns nur auf Verwaltung – und verwaltet werden muss immer. Egal, ob am Immobilienmarkt die Preise hoch sind, ob es viel oder wenig Nachfrage gibt. Die BASF hat einige strukturelle Probleme und will sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Bei uns ist das Kerngeschäft die Wohnungsverwaltung. Ein Chemiekonzern mit eigener Wohnungsverwaltung, das passt nicht wirklich. Eine Fokussierung macht für den Konzern absolut Sinn.

Das klingt bei der BASF so, als könne man mit Wohnungsverwaltung kein Geld verdienen.

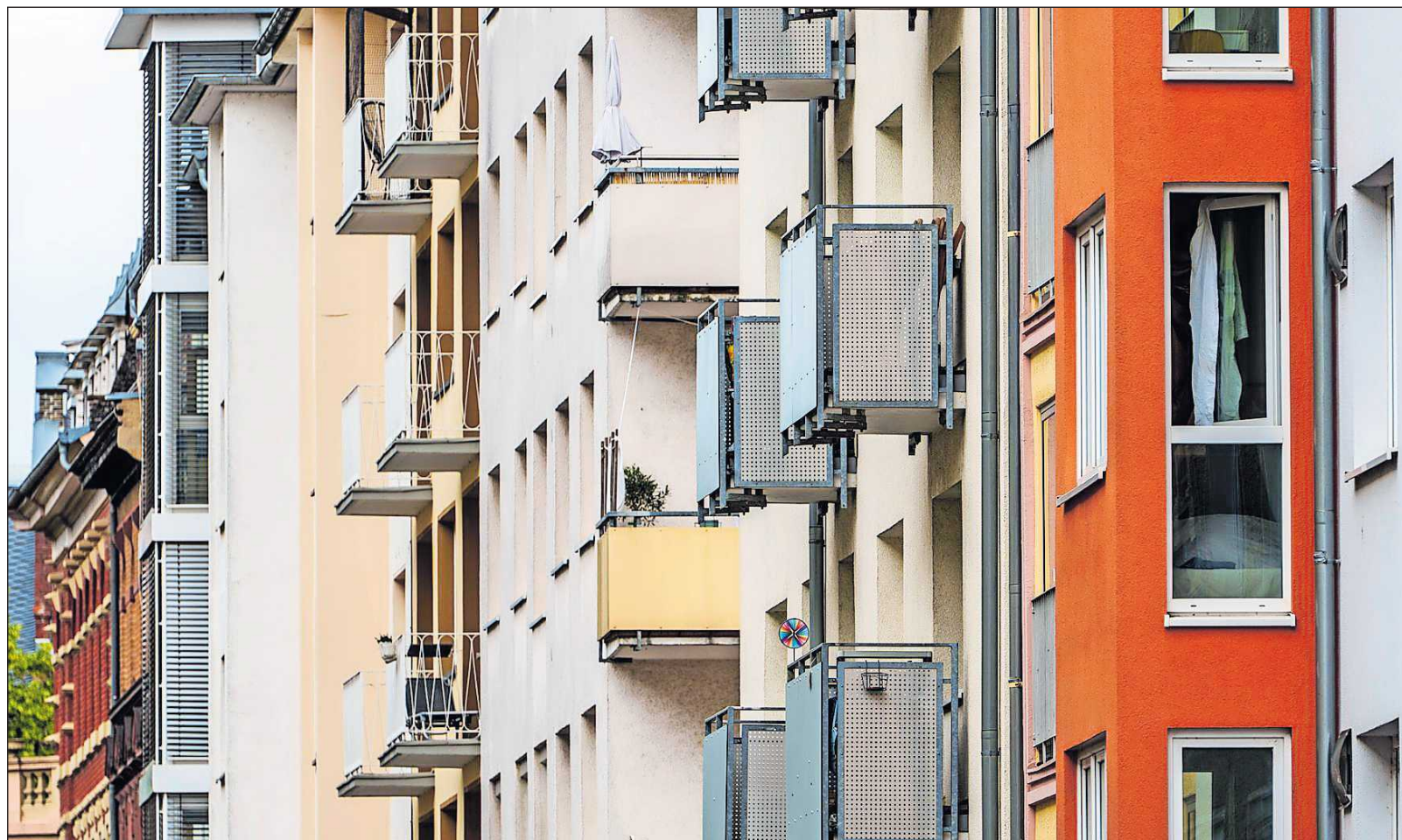
Ich glaube, das gilt für Unternehmen, die sich nicht auf Wohnungsverwaltung fokussieren. Die Branche ist in einem totalen Umbruch – durch Künstliche Intelligenz, Digitalisierung, aber auch durch gestiegene Personalkosten. Die Personalkosten haben sich in den letzten Jahren verdoppelt, die meisten Verwaltungen haben aber ihre Preise nicht verdoppelt. Man muss sich intensiv mit dem Geschäft Wohnungsverwaltung auseinandersetzen. Für einen Chemiekonzern ist das in der Bilanz kaum messbar – dafür lohnt sich das nicht.

Wohnen ist teurer geworden. Auch die Verwaltungskosten und Hausgelder für Eigentümer sind stark gestiegen. Das entspricht in der Höhe fast schon einer Miete. Bringen Digitalisierung und Künstliche Intelligenz eine Trendwende bei den Kosten?

Auf jeden Fall. Immobilienverwaltung ist im Kern Projektmanagement und Datenmanagement: Gesetze, Teilungserklärungen, Beschlüsse, Ereignisse im Haus – mit diesen Daten arbeitet man und produziert daraus Ergebnisse. Durch Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und Automatisierung lassen sich enorme Effizienzsteigerungen erzielen.

Verwaltung braucht aber auch Nähe zum Menschen. Wie gelingt das aus Berlin – und „nur“ digital – gerade für „kleine“ Eigentümer?

Deshalb haben wir einen Standort in Ludwigshafen eröffnet, mit einem Mitarbeiter vor Ort, der beides vereint: Er ist zertifizierter WEG-Verwalter und hat einen technischen Background als Elektroingenieur sowie Erfahrung im (Projekt-)Management und bauen das Vor-Ort-Team weiter aus. Uns ist die persönliche Nähe sehr wichtig. Wir digitalisieren und automatisieren, damit wir mehr Zeit für den Kunden haben.



SYMBOLFOTO: ANDREAS ARNOLD/DPA

Wohnen wird seit Jahren vor allem in den Ballungsräumen immer teurer.

Was heißt das im Arbeitsalltag?

Im Moment erledigt ein Verwalter etwa zu 80 Prozent Aufgaben, die keine Fachkraft bräuchten – trotz Fachkräftemangel. Das kann die Maschine übernehmen, etwa Ablagen oder Dokumentensuche, oder eine Nicht-Fachkraft. Unsere Strategie ist, den Verwalter von diesen 80 Prozent zu befreien – nicht um weniger Verwalter zu haben, sondern damit diese Zeit in Kundennähe fließt: Begehungen, regelmäßige Treffen mit dem Beirat. Vieles davon fällt bei vielen Verwaltungen hinten runter. Häufig trifft man den Beirat einmal im Jahr zur Belegprüfung, Begehungen finden selten statt. Genau das wollen wir ändern: Die Maschine erledigt, was der Mensch nicht tun muss – und der Mensch ist da, wo man ihn wirklich braucht.

Wie viele Wohneinheiten betreuen Sie hier in der Region?

Hier haben wir circa 20 Objekte.

Wie machen Sie sich hier bekannt?

Wir wollen auf Veranstaltungen präsent sein, etwa bei Haus & Grund und in Immobilienverbänden, und viel mit Multiplikatoren arbeiten.

Sie übernehmen bevorzugt auch Verwaltungen, die nach dem Ausscheiden des Firmenchefs keinen Nachfolger finden. Ist das ein Branchenproblem?

Auf jeden Fall. Der Markt ist sehr fragmentiert. Es gibt über 30.000 Hausverwaltungen in Deutschland, meist kleine. Viele Inhaberinnen und Inhaber sind Babyboomer, es gibt eine hohe Nachfolgewelle, aber oft keine Nachfolger. Früher haben das die Kinder gemacht, heute wollen sie es meist nicht, weil sie gesehen haben, wie viel die Eltern gearbeitet haben. Fachkräftemangel spielt eine Rolle.



David Pikart

FOTO: NOVUMSTATE/OHO

Viele Fachkräfte wollen nicht ins unternehmerische Risiko. Da entsteht eine Lücke, die wir mit füllen. Hier in der Region wollen wir anorganisch durch Übernahmen und zugleich stark organisch wachsen – eine Mischung aus beidem.

Die größte Angst von Wohnungseigentümergeinschaften ist, dass der Verwalter mit den Rücklagen durchbrennt. Welche vertrauensbildenden Maßnahmen setzen Sie dagegen – auch mit Blick auf die räumliche Distanz zum Firmensitz in Berlin?

Ein wichtiger Punkt! Und leider passiert das immer wieder. Größere Firmen sind hier sicherer, weil sie Sicherheitskonzepte haben und die Versuchung geringer ist. Bei kleineren Firmen – ein Einzelkaufmann, zwei, drei Mitarbeitende – kann einem alles über den Kopf wachsen, die Versuchung ist dann höher. Wir haben Strukturen: In Berlin eine Chefbuchhalterin, dokumentierte Kontozugriffe, Vier-Augen-Prinzip. Erschreckend ist: Fast alles im Finanzbereich ist Bafin-reguliert, Hausverwaltungen nicht. Bei Hausgeldern von WEGs mit Millionenbeträgen ha-

ben in manchen Verwaltungen Einzelpersonen Zugriff, der Beirat schaut einmal im Jahr auf einen ausgedruckten Kontoauszug. Das ist absurd. Wir haben eigene Sicherheitsstandards und das Vier-Augen-Prinzip. Bei Übernahmen prüfen wir genau, wer Zugriff auf welche Konten hat und wo Kauttionen liegen. Erschreckend oft fehlt der Überblick. Ein größeres Unternehmen ist hier deutlich sicherer.

Wie groß sind Sie?

Wir haben 70 Mitarbeitende.

Wo sitzen die?

Dezentral. Viele sind an den Standorten. Das Buchhaltungsteam ist dezentral aufgestellt, wird aber zentral aus Berlin geführt. Die Objektverwalter sitzen alle vor Ort – das ist uns wichtig. Buchhaltung kann überall sitzen. Wir haben Buchhalter in Magdeburg, die ein Objekt in Mannheim buchen. Der Objektbetreuer muss aber vor Ort sein: lokale Luft atmen, mit Menschen interagieren, Handwerkeretzwerke pflegen, am Objekt sein.

Wie sieht es bei ihnen aus: Ziehen Sie nach Ludwigshafen um?

Nein, das ist noch nicht geplant. Aber ich war gestern Abend das erste Mal hier und fand die Architektur auf dem Rückweg vom Restaurant echt schön – diese alten Werkswohnungen. Sehr charmant.

Sie nennen Hausverwaltungen die „unbesungenen Heldinnen“ des Immobilienmarkts. Was meinen Sie damit?

Früher waren Makler, Projektentwickler, Asset-Manager die Stars der Branche – viel Prestige, schöne Anzüge. Aber bei Wohngebäuden: Wer kümmert sich, wenn die Heizung ausfällt? Wer entwickelt die Immobilie weiter und erhält den Wert? Das

macht nicht der Asset-Manager, sondern der Verwalter. Das Rückgrat wird selten besungen – häufig war der Verwalter eher der Sündenbock. Das ändert sich langsam.

Sie kommen aus der Start-up-Welt und haben ursprünglich etwas anderes gemacht. Immobilienverwaltung gilt als verstaubt. Was hat Sie an dieser Aufgabe gereizt?

Es ist ein sehr wertvolles Geschäft – wir verwalten für die meisten Menschen ihr wertvollstes Asset: ihr Zuhause. Gleichzeitig ist vieles verstaubt und ineffizient. Das zu drehen und besser zu machen, treibt mich an.

ZUR PERSON

David Pikart, 1991 in Berlin-Kreuzberg geboren, ist Unternehmer, Immobilieninvestor sowie Gründer und CEO von Novumstate. Seine unternehmerische Laufbahn begann nach eigenen Angaben noch während des Abiturs: 2008 gründete er das Online-Marketing-Unternehmen Evania Media, das später unter dem Namen Audience Serv firmierte. 2017 verkaufte Pikart einen Teil des Unternehmens. Nach Jahren im Digitalgeschäft habe er bewusst nach einer langfristigen und gesellschaftlich relevanten Aufgabe gesucht, sagt der 35-Jährige, und begonnen, selbst in Immobilien zu investieren. Dabei habe er erkannt, dass Hausverwaltungen für viele Menschen das eigene Zuhause, ihr wertvollstes Vermögensgut betreuen, die Kunden jedoch häufig mangelnde Kommunikation, fehlende Digitalisierung und ineffiziente Abläufe beklagen. 2022 gründete Pikart Novumstate mit dem selbsterklärten Ziel, Immobilienverwaltung technologisch, transparent und serviceorientiert weiterzuentwickeln. Im Führungsteam mit dabei ist Udo Bichler, der mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Hausverwaltung mitbringt, sowie Marek Spak, der sich bereits lange vor dem heutigen KI-Boom mit datengetriebenen Systemen beschäftigte. | jvo