

Führung / Kommunikation

Aareal Bank Vorstands-Mitglied Thomas Ortmanns: Digitalisierung kann eine große Chance für die Wohnungswirtschaft sein

Digitalisierung ist die große Herausforderung heute und in der Zukunft. Alle Branchen müssen sich ihr stellen. Welche Chancen Aareal Bank Vorstands-Mitglied Thomas Ortmanns für sein Unternehmen, aber auch für die Wohnungswirtschaft sieht erklärt er in einem Interview mit wohnungswirtschaft-heute.



Thomas Ortmanns. Foto: Aareal Bank

Herr Ortmanns, wie schätzen Sie die volkswirtschaftlichen Umfeldbedingungen aktuell ein?

Thomas Ortmanns: Das volkswirtschaftliche Umfeld ist momentan durch anhaltende Volatilitäten geprägt, und zwar sowohl in wirtschaftlicher als auch in politischer Hinsicht. Offenbar dauerhaft sind das historisch niedrige Zinsniveau sowie regulatorische Veränderungen stetige Begleiter unserer Arbeit.

Ist ein Ende der Niedrigzinsphase absehbar?

Thomas Ortmanns: Die Zinswende ist zumindest in den USA eingeleitet. Es bleibt aber abzuwarten, welche Anpassungsmechanismen sich in anderen Währungsräumen abspielen werden, insbesondere in der Eurozone. Vorerst wird sich an den historisch niedrigen Zinsen in Europa wohl nicht so viel ändern. Es bleibt damit auch bei den hohen Belastungen, die gerade für uns Banken, aber auch für Sicherungs- und Vorsorgesysteme im Allgemeinen, daraus resultieren.

Über Thomas Ortmanns:

Thomas Ortmanns ist seit 2005 Mitglied des Vorstands der Aareal Bank AG und verantwortet die Aktivitäten der Bank mit der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft im Geschäftssegment Consulting/Dienstleistungen sowie die Ressorts Treasury und IT & Organisation Services. Er hat verschiedene Mandate inne, so beispielsweise als Vorsitzender des Aufsichtsrats der Aareon AG sowie als Vorstandsmitglied im Verband deutscher Pfandbriefbanken. Zuvor war Thomas Ortmanns bei der Consart Management Consultants GmbH als geschäftsführender Partner tätig. Er begann seinen beruflichen Werdegang bei der Bayerische Hypotheken- und Wechsel Bank. Der gebürtige Berliner (Jahrgang 1960) hat einen Abschluss als Diplom-Kaufmann der TU Berlin.

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung aus Ihrer Sicht auf die Wohnungswirtschaft?

Thomas Ortmanns: Die Digitalisierung und die technologische Entwicklung im Grundsätzlichen sind allumfassend und allgegenwärtig. Entsprechend groß ist ihr Einfluss auf Ökonomie und Gesellschaft, und damit natürlich auch auf die Wohnungswirtschaft. Sie schafft neue Kundenbedürfnisse genauso wie Geschäftsmodelle, bricht Wertschöpfungsketten auf und revolutioniert unser Kommunikationsverhalten.



**nie wieder
bohren.**

Ist die Digitalisierung Chance oder eher Risiko für die Wohnungswirtschaft?

Thomas Ortmanns: Ich bin der festen Überzeugung, dass der fundamentale Wandel durch die Digitalisierung eine große Chance für die Wohnungswirtschaft sein kann, zusätzliche Mehrwerte zu schaffen und dabei neue Ertragspotenziale zu erzielen.

Welche Kernthemen stehen in diesem Kontext bei der Aareal Bank im Mittelpunkt?

Thomas Ortmanns: Es sind letztlich drei große Kernfragen, die wir als Dienstleister für die Wohnungswirtschaft beantworten müssen. Erstens: Welche konkreten Lösungsansätze, Produkte und Dienstleistungen brauchen wir für die Zukunft? Was erwarten unsere Kunden von uns? Zweitens: Wie strukturieren wir innovative Ideen, damit diese einen nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden schaffen? Und drittens: Wie stellen wir uns als Aareal Bank Gruppe mit Blick auf die fundamentalen Veränderungen nachhaltig zukunftsfähig auf?

An welchen Stellen sind neue Lösungsansätze besonders wichtig?

Thomas Ortmanns: Zusätzliche Mehrwerte lassen sich zum einen durch die Optimierung und Effizienzsteigerung der Geschäftsprozesse erzielen. Effiziente Lösungen sind insbesondere an den Schnittstellen zwischen den Branchen wichtig, die eng mit der Wohnungswirtschaft verzahnt sind, wie etwa die Energiewirtschaft. Ineffiziente Geschäftsprozesse sind gerade hier sehr kostspielig. Zum anderen sind auch in der Kommunikation mit Geschäftspartnern und Mietern neue Denkansätze notwendig, da sich hier die Erwartungen und das Kommunikationsverhalten grundsätzlich ändern.

Mit welchen Methoden strukturiert die Aareal Bank ihre Ideen im Kontext der Digitalisierung?

Thomas Ortmanns: Um neue und innovative Ideen zu finden, bedarf es auch unkonventioneller Wege. Das so genannte „Design Thinking“ ist dafür eine hilfreiche Methode, um in einem strukturierten Prozess neue digitale und vor allem nutzerorientierte Lösungen zu entwickeln. Innerhalb der Aareal Bank Gruppe erarbeiten wir beispielsweise in einem DesignLab mit einem agilen Ansatz ganz konkrete Lösungen – und das gemeinsam mit unseren Kunden. So entwickeln wir unsere bestehende Produkte systematisch weiter und bauen sie zu technologische zukunftsweisenden Lösungen aus.

Sie sprachen auch die eigene Neuaufstellung der Aareal Bank an. Worum geht es dabei genau?

Thomas Ortmanns: Wir haben Anfang 2016 unser Zukunftsprogramm „Aareal 2020“ gestartet, mit welchem wir unter anderem die zahlreichen Chancen, Herausforderungen und Lösungsansätze, die sich aus der Digitalisierung ergeben, in einem ganzheitlichen Konzept bündeln. Mit diesem Programm bauen wir schlanke, effiziente Strukturen und Prozesse auf, die es uns erlauben, mit den wachsenden und sich rasant verändernden Anforderungen nicht nur Schritt zu halten, sondern die Veränderungen mitzugestalten. Dabei entwickeln wir unser bestehendes Leistungsportfolio systematisch weiter und erschließen neue Geschäftsmöglichkeiten mit konsequentem Kundenfokus. So schaffen wir nachhaltige Werte, auch für unsere Kunden aus der Wohnungswirtschaft.

Herr Ortmanns, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Über die Aareal Bank Gruppe:

Die Aareal Bank Gruppe mit Hauptsitz in Wiesbaden ist ein führender internationaler Immobilienspezialist. Sie bietet smarte Finanzierungen, Software-Produkte sowie digitale Lösungen für die Immobilienbranche und angrenzende Industrien und ist auf drei Kontinenten – in Europa, Nordamerika und Asien – vertreten. Die Muttergesellschaft des Konzerns ist die im MDAX gelistete Aareal Bank AG. Unter ihrem Dach sind die Unternehmen der Gruppe in den Geschäftssegmenten Strukturierte Immobilienfinanzierungen und Consulting/Dienstleistungen gebündelt. Das Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen umfasst die Immobilienfinanzierungs- und Refinanzierungsaktivitäten der Aareal Bank Gruppe. Hier begleitet sie im Rahmen einer Drei-Kontinente-Strategie nationale und internationale Kunden bei ihren Immobilienprojekten in Europa, Nordamerika und Asien. Im Segment Consulting/Dienstleistungen bietet die Aareal Bank Gruppe Kunden in Europa aus der Immobilien- und Energiewirtschaft eine einzigartige Kombination aus spezialisierten Bankdienstleistungen, innovativen digitalen Produkten und Dienstleistungen zur Optimierung und Effizienzsteigerung ihrer Geschäftsprozesse.