

KI bewertet Angebote von Handwerkern



ZUM ERNEuern EINER WAND GEHÖREN AUCH VORARBEITEN. WERDEN TEILLEISTUNGEN VERGLICHEN, LÄSST SICH BESSER EINSCHÄTZEN, OB EIN ANGEBOT DEM MARKT ENTSpricht. QUELLE: IMAGO, URHEBER: PANTHERMEDIA

Auftraggeber von Property-Managern fordern für anstehende Handwerkerleistungen häufig Vergleichsangebote. Diese sind angesichts des Fachkräftemangels jedoch schwer zu bekommen. Abhilfe könnte eine Softwarelösung schaffen.

Den Fachkräftemangel spürt nicht nur die Property-Management-Branche, sondern auch viele Handwerksbetriebe. Das Einholen von mehreren Vergleichsangeboten für Instandsetzungsarbeiten, wie es traditionell in vielen Dienstleisterverträgen festgeschrieben ist, wird dadurch gleich doppelt erschwert. Denn nicht nur fehlt den Property-Managern die Kapazität, um die oft umfangreichen Schriftsätze zu prüfen. Handwerker haben auch wenige Anreize, diese in mehrstündiger Arbeit zu erstellen. Denn es ist ungewiss, ob sie den Auftrag erhalten, da der Property-Manager einen Teil der Angebote ja nur für den Nachweis gegenüber seinem Auftraggeber benötigt.

Um diese Probleme zu umgehen, ist der Dienstleister Heico Property Partners (HPP) nun eine Partnerschaft mit dem Technologieunternehmen Property Expert eingegangen. Dieses baut einen Geschäftsbereich mit Leistungen für die Immobilienwirtschaft auf, ist seit zehn Jahren aber vor allem in der Versicherungsbranche aktiv.

Dort prüft das Unternehmen mithilfe von künstlicher Intelligenz (KI), ob Handwerkerrechnungen für Reparaturarbeiten plausibel sind und den Marktpreisen entsprechen. „Wir haben den Prozess quasi umgedreht“, berichtet Björn Rieger, geschäftsführender Gesellschafter von HPP. Das heißt, sein Unternehmen reicht nicht im Nachhinein die Rechnungen, sondern im Vorfeld die Angebote bei Property Expert ein. Dort kommt dann „eine Mischung aus Mensch und Maschine“ zum Einsatz, erklärt Ferdinand von Klocke, Head of Business Unit Real Estate bei Property Expert.

HPP sendet erhaltene Angebote in der Regel per E-Mail. In einem ersten Schritt erkennt eine Software relevante Seiten und Positionen in den Schriftstücken und erfasst sie. Nur wenn etwas für die KI nicht lesbar sein sollte, weil zum Beispiel ein Angebot handschriftlich erstellt wurde, bekommt ein menschlicher Mitarbeiter einen Hinweis und trägt die entsprechende Information nach. „Wir erstellen einen digitalen Zwilling des Angebots“, berichtet von Klocke.

In einem zweiten Schritt prüft die KI, ob das Angebot marktgerecht ist. Zum Abgleich nutzt Property Expert Daten aus knapp 2 Mio. Belegen, die das Unternehmen in den vergangenen Jahren gesammelt und analysiert hat. Dabei werden Leistungen in einzelne Arbeiten aufgespalten. Zur Maßnahme „Wand erneuern“ gehört also zum Beispiel das Verlegen von Schutzfolie und das Entfernen von alten Tapeten. So lässt sich detailliert feststellen, ob die geforderten Kosten den üblichen Preisen in einer Region entsprechen. Die Rechnungen für die Reparatur von Frequenzschäden mit eher geringer absehbarer Schadenssumme, aber hoher Eintrittswahrscheinlichkeit werden in vielen Fällen nur von der Software bearbeitet. Bei den von HPP eingereichten Angeboten schaut dagegen immer noch ein bei Property Expert festangestellter Handwerker auf das Prüfergebnis. Ein Grund für dieses Vorgehen ist der preisliche Unterschied. Geht es bei den Aufträgen von Versicherungen oft um Kosten zwischen wenigen hundert bis zu 6.000 Euro, können für Instandsetzungsarbeiten in Immobilien schnell mittlere fünfstelligen Summen anfallen, erklärt von Klocke.

Bei den Sachbearbeitern handelt es sich um mehr als 50 Meister und Gesellen aus 13 Gewerken, denen die Aufträge je nach ihrem fachlichen Hintergrund zugeteilt werden. Hat die Software festgestellt, dass der Preis eines Angebots über den örtlichen Vergleichswerten liegt, kontaktiert der Sachbearbeiter von Property Expert den Handwerksbetrieb, der es eingereicht hat, um zu klären, was der Grund dafür ist. Dabei kann sich zum Beispiel herausstellen, dass Arbeiten durch die Lage der Baustelle in einem der oberen Geschosse eines Hochhauses verteuert werden oder weil eine Straße zwischen zwei durch den Auftrag abgedeckten Gebäuden verläuft.

Nach der Prüfung durch Property Expert erhält HPP einen Bericht und kann dann auf dieser Grundlage entscheiden, ob und welches Angebot angenommen werden soll. Eine sechsmonatige Testphase haben die beiden Partner schon abgeschlossen. Rieger hofft, Auftraggeber davon überzeugen zu können, dass sie künftig auf die Forderung von Vergleichsangeboten verzichten, wenn es schwierig ist, diese einzuholen. Der Abgleich mit den Datensätzen von Property Expert, die zumindest einen großen Teil des Markts abbilden, sollte dann ausreichen.

HPP verwaltet insgesamt rund 7 Mio. Euro Assets under Management, die sich auf eine Fläche von 2,75 Mio. qm verteilen. Dabei geht es um 500 Objekte mit zusammen 2.700 Mietern. 46% des Umsatzes entfallen auf die Assetklasse Büro, 42% auf Einzelhandel, der Rest auf Gesundheits-, Logistik- und Hotelimmobilien.

Bisher sei die Akzeptanz der Kunden für das Prüfmodell noch gering, berichtet Rieger. Nutzen durfte HPP es vor allem für Einzelfälle. Ein großer Kunde aus der Versicherungsbranche ist jedoch schon vollends überzeugt. Von ihm kam auch die Anregung, sich an Property Expert zu wenden. Rieger wünscht sich, dass andere Property-Manager dem Beispiel folgen. „Je mehr Mitbewerber mitspielen, desto eher wird das Modell zum Standard.“ Diesen würden dann mehr Auftraggeber akzeptieren. Die Chancen dafür stehen nicht schlecht. So haben laut von Klocke bereits weitere Dienstleister Interesse bekundet. Florian Hartmüller
