

Whitepaper

# AI in Real Estate

Eine Analyse der wichtigsten AI Use Cases  
in der Bau- und Immobilienwirtschaft



## **Inhaltsverzeichnis**

Begriffe und Arten von AI	4
Potenziale für die Immobilienbranche	4
AI Landscape in Real Estate	5
AI Use Cases in der Übersicht	8
AI Journey: Von der Vision bis zur Umsetzung	9
Voraussetzungen für die Implementierung von AI	13
Der Weg von AI in ein Unternehmen: Make, Buy, Low Code	14
Buying AI: Organisatorische Einführung von AI-Assistants	16
Fazit	17

**Artificial Intelligence (AI) verändert die Immobilienwirtschaft grundlegend. Ob smarte Datenanalyse oder automatisierte Prozesse – entlang des gesamten Immobilienlebenszyklus entstehen neue Potenziale. Dieses Whitepaper liefert praxisnahe Einblicke, zeigt Erfolgsfaktoren und ordnet den Markt ein.**

Die Geschichte der Artificial Intelligence (AI) ist eine Reise voller Visionen, Rückschläge und bahnbrechender Fortschritte. Ihren Ursprung nahm sie 1935, als Alan Turing erste Konzepte von Maschinen skizzierte, die unbegrenzte Informationen speichern und daraus neue Erkenntnisse ableiten konnten.

Die Euphorie der Anfangsjahre wich dem sogenannten «AI-Winter». Forschungsgelder versiegten, das Interesse an der Thematik schwand. Dennoch entstanden in den 1980er Jahren erste Expertensysteme, gefolgt von Durchbrüchen im maschinellen Lernen und bei neuronalen Netzen in den 1990er Jahren. Mit dem Launch von ChatGPT-3.5 im Jahr 2022 erreichte AI schliesslich die kritische Masse und etablierte sich als alltägliches Werkzeug für grosse Teile der Bevölkerung.<sup>1</sup>

### Begriffe und Arten von AI

Der Begriff *Artificial Intelligence* wird heute vielfach unscharf verwendet, ein klares, gemeinsames Verständnis fehlt oft. Wir halten uns an die Definition des Europäischen Parlaments:

«Künstliche Intelligenz ist die Fähigkeit einer Maschine, menschliche Fähigkeiten wie logisches Denken, Lernen, Planen und Kreativität zu imitieren.»

Dabei umfasst AI verschiedene Entwicklungsstufen, die sich in ihrer Komplexität und Grad der autonomen Entscheidungsfindung unterscheiden.

Am Anfang steht die Classic AI, die regelbasiert Entscheidungen trifft, etwa bei Kreditvergaben. Auf dieser Stufe spricht man häufig auch von Machine Learning. Darauf folgt die Perception AI, die Daten durch Sprach- oder Bilderkennung wahrnimmt und verarbeitet, zum Beispiel bei Bildauswertungen durch Drohnen. Generative AI geht einen Schritt weiter, indem sie eigenständig Inhalte erstellt, etwa im Bereich Digital Marketing oder in der Content-Produktion.

Noch autonomer agiert die Agentic AI, die beispielsweise als Social-Media- oder Recruiting-

	<b>Classic AI</b>	Regelbasierte Entscheidungsfindung
	<b>Perception AI</b>	Datenwahrnehmung und -verarbeitung
	<b>Generative AI</b>	Inhalte generieren
	<b>Agentic AI</b>	Autonome Aufgabenausführung
	<b>Robotic AI</b>	Physische Interaktion und Bewegung
	<b>AGI</b>	Menschenähnliches Denken und Handeln

Entwicklungsstufen von AI (Quelle: Angelehnt an Jen-Hsun-Huang)

Agent Aufgaben selbstständig übernimmt. Robotic AI kombiniert künstliche Intelligenz mit physischer Präsenz, etwa bei selbstfahrenden Autos oder autonomen Robotern.

Die höchste Entwicklungsstufe bildet die Artificial General Intelligence (AGI). Diese wäre in der Lage, menschenähnlich zu denken und zu handeln – etwa in der Unternehmensführung oder als Bestseller-Autorin. Solch Systeme befinden sich jedoch noch im Forschungsstadium und existieren bislang nicht in der Praxis.

### Potenziale für die Immobilienbranche

Heute ist AI fester Bestandteil in zahlreichen Branchen. Auch die Bau- und Immobilienwirtschaft wird von der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Technologie erfasst. Die Vorteile liegen auf der Hand: Kosteneinsparungen durch Prozessoptimierungen, Reduktion menschlicher Fehler, bessere Entscheidungsgrundlagen und Produktinnovationen.

Gemäss der 10. Ausgabe der [Digital Real Estate Studie](#) nutzt derzeit nur jedes sechste Immobilienunternehmen AI. Gleichzeitig sehen 75 Prozent der 172 befragten Fachkräfte ein hohes bis sehr hohes Potenzial in der Technologie. Der Haken: Der geringe Digitalisierungsgrad der Branche bremst den Fortschritt – ohne verlässliche Datenbasis bleibt der flächendeckende Einsatz von AI schwierig.<sup>2</sup> Dennoch belegen weitere Studien, dass AI vermehrt Anwendung im Immobilienbereich findet.<sup>3</sup>

1 Mehr zur Geschichte von AI: <https://www.britannica.com/science/history-of-artificial-intelligence>

2 Digital Real Estate Umfrage 2025, pom+Consulting AG (2025)

3 Digital Real Estate Platforms & Ecosystems (DREPE) pom+Consulting AG & Swisscom (2024)

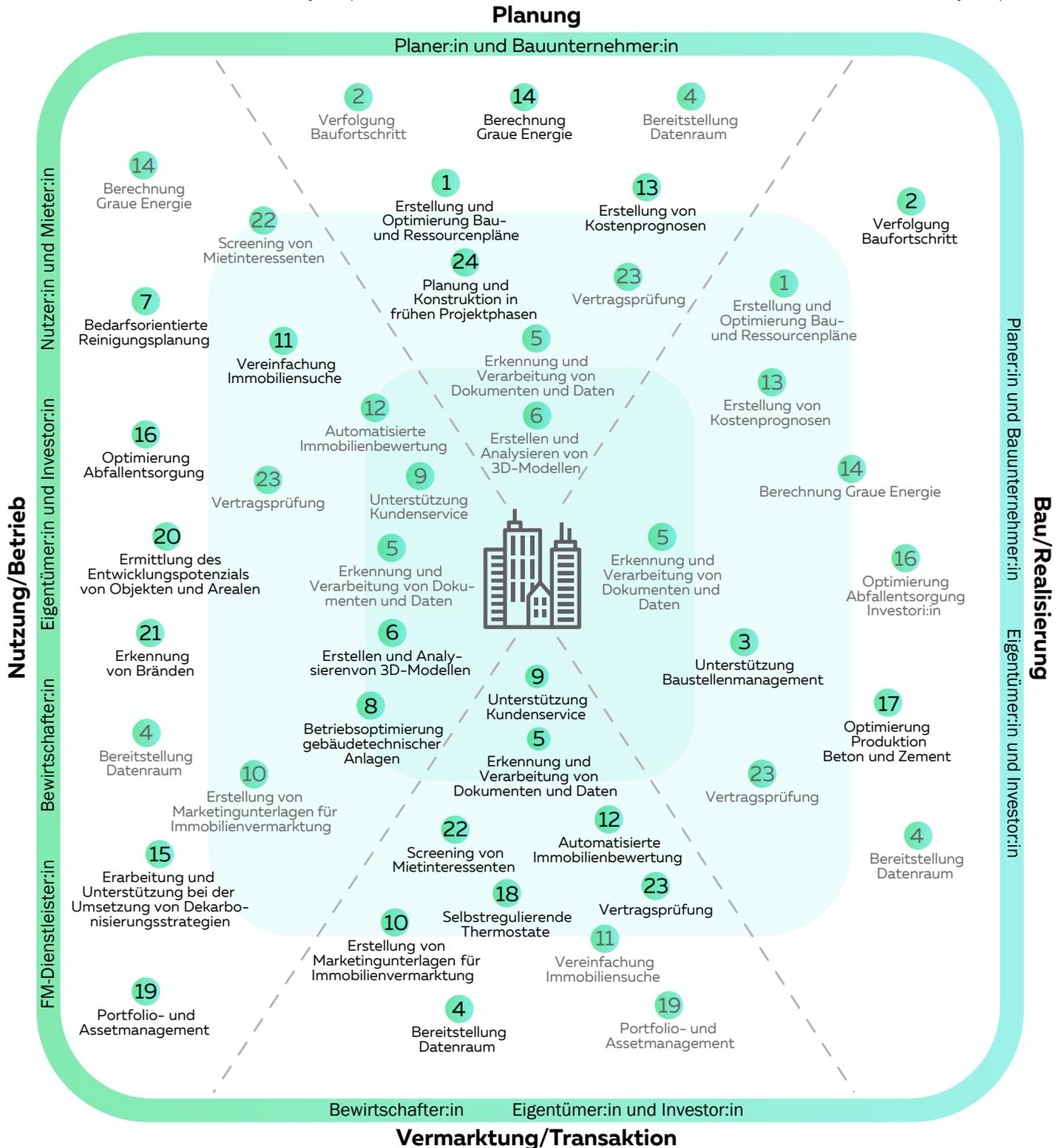
## AI Landscape in Real Estate

Die Grafik zeigt die Verortung der 24 Use Cases entlang vier vereinfachter Lebenszyklusphasen einer Immobilie auf. Die Phasen sind: Planung, Bau/Realisierung, Vermarktung/Transaktion und Nutzung/Betrieb. Für jede Lebenszyklusphase sind die relevanten Rollen in der Immobilienwirtschaft ersichtlich. Gewisse Rollen können in mehreren Phasen eine Tätigkeit ausüben.

Die Use Cases sind in allen Lebenszyklusphasen aufgeführt, für welche sie relevant sind. Somit ist es möglich, dass Use Cases in mehreren Lebenszyklusphasen verortet sind (z.B. Nr. 23 «Vertragsprüfung»). Je zentraler sich der Use Case in der Grafik befindet, desto mehr Lösungen gibt es für diesen Use Case auf dem Markt.

Use Cases = Relevant in der Lebenszyklusphase

Use Cases = Höchste Relevanz in der Lebenszyklusphase



Übersicht der wichtigsten AI-Anwendungsfälle in der Bau- und Immobilienwirtschaft

Ziel dieses Whitepapers ist es, einen strukturierten Überblick über aktuell verfügbare AI-Lösungen in der Bau- und Immobilienwirtschaft zu bieten. Dafür wurden bestehende Anwendungen identifiziert, deren Einsatzbereiche systematisch klassifiziert und zentrale Trends sowie Anwendungsfelder herausgearbeitet.

### Methodik

Das Marktscreening wurde im August 2024 mittels Desktop-Research initiiert und im April 2025 umfassend aktualisiert. Bei der letzten Erhebung konnten 55 AI-Lösungen identifiziert werden, die von insgesamt 51 Anbietern stammen.

Diese Anwendungen wurden anhand von verschiedenen Kriterien analysiert (AI-Entwicklungsstufe, Branchenfokus, Referenzprojekte) und zu 24 übergeordneten Use Cases zusammengeführt. Die Use Cases wurden neun thematischen Clustern zugeordnet ([vgl. Tabelle auf Seite 8](#)) und entlang der Phasen des Immobilienlebenszyklus sowie relevanter Rollen im Wertschöpfungsprozess verortet.

### Marktbewegungen und Dynamik

Die Aktualisierung zeigt: Der Markt für AI-Lösungen entwickelt sich dynamisch. Die meisten Anbieter sind weiterhin aktiv und nur zwei neue Lösungen kamen hinzu, während mehrere wieder vom Markt verschwanden. Viele Angebote entpuppen sich als kurzfristige Prototypen oder Marketingprodukte, wenige als nachhaltige Lösungen. Das zeigt nicht nur das Potenzial, sondern auch die Unsicherheit des Marktes. Umso wichtiger ist es, zwischen kurzfristigem Hype und praxistauglichen Lösungen zu unterscheiden.

### AI Use Cases

Zur vereinfachten Übersicht ([AI Landscape in Real Estate](#)) wurden die identifizierten AI-Use Cases entlang der Lebenszyklusphasen und der Rollen in der Immobilienwirtschaft analysiert. Die zugehörige Darstellung ordnet die Use Cases den jeweiligen Phasen zu und zeigt gleichzeitig, welche Rollen in diesen Phasen besonders durch AI-Lösungen adressiert werden. Damit entsteht ein Rundumblick über die Einsatzpotenziale von AI über den gesamten Immobilienlebenszyklus hinweg. Eine detaillierte Beschreibung der Use Cases ist am Ende dieses Kapitels zu finden.

Werden die einzelnen Phasen miteinander verglichen, so fällt auf, dass die Phase Planung am wenigsten AI-Lösungen aufweist. In dieser Phase wird mehrheitlich AI eingesetzt, um Planungs- und Entscheidungsprozesse datenbasiert zu unterstützen – insbesondere dort, wo mit

frühen Weichenstellungen später anfallende Betriebskosten und die Qualität der gebauten Immobilie stark beeinflusst werden kann. AI schafft hier Mehrwert, indem sie Varianten vergleichbar macht, Prozesse beschleunigt und frühzeitig auf Optimierungspotenziale hinweist.

Die in der Phase Planung zentrale Rolle Planer:innen und Bauunternehmer:innen profitiert von AI-Lösungen im Bereich der Analyse von 3D-Modellen, der Erstellung realistischer Bau- und Ressourcenpläne sowie der Simulation von Bauabläufen. Da Entscheidungen in dieser Phase stark (oftmals noch physisch) dokumentengetrieben sind, versuchen die Use Cases mit der Verarbeitung von Plänen und technischen Unterlagen, der Organisation digitaler Datenräume und der Prüfung von Verträgen Mehrwerte und Effizienzen zu schaffen. Voraussetzung ist die strukturierte Verfügbarkeit von Planungsdaten sowie deren Integration in digitale Arbeitsumgebungen.

In der Bau- und Realisierungsphase unterstützt AI primär Planer:innen und Bauunternehmer:innen sowie Eigentümer:innen und Investor:innen, indem versucht wird, die Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit in der Ausführung zu steigern. Nachhaltigkeit wird in dieser Phase zunehmend mitgedacht, weshalb sich konkrete Anwendungen finden lassen. Dies unter anderem in der Optimierung von Materialströmen und deren Wiederverwertung, der Verbesserung der Beton- und Zementproduktion sowie der Berechnung der grauen Energie von Baumaterialien. Zudem kommen vereinzelt Lösungen in der intelligenten Dokumentenverarbeitung und Datenextraktion zum Einsatz, die Stakeholder übergreifende Schnittstellen bieten. AI unterstützt ausserdem das Monitoring von Baufortschritten durch beispielsweise die Analyse von Drohnendaten sowie die Automatisierung von Berichtserstellung, Materialbestellungen und Logistikoptimierungen. Die Rollen profitieren vor allem von fundierteren Entscheidungsgrundlagen und reduzierten Schnittstellenverlusten, was sich wiederum positiv auf Kosten und Qualität auswirken kann.

Im Bereich Vermarktung und Transaktion kommt AI vor allem bei der datenbasierten Bewertung, Auswahl und Präsentation von Immobilien zum Einsatz. Eigentümer:innen und Investor:innen nutzen zunehmend automatisierte Bewertungsmodelle, um Investitionschancen frühzeitig zu erkennen.

Ergänzend ermöglichen AI-gestützte Portfolioanalysen eine gezielte Identifikation von Risiken und Potenzialen im Bestand und damit eine

fundierte Allokation der Assets. Bewirtschafter:innen profitieren von Anwendungen, die Marketingunterlagen automatisiert erstellen und Vertrags- oder Objektdokumente strukturiert prüfen und zuordnen. Auch das Screening von Mietinteressenten, wie beispielsweise etwa durch Bonitätsanalysen, erfolgt AI-basiert.

Die Nutzungs- und Betriebsphase ist zurzeit die fokussierte Lebenszyklusphase für AI in der Bau- und Immobilienwirtschaft. AI-Lösungen für FM-Dienstleister:innen dienen der bedarfsgerechten Steuerung gebäudetechnischer Anlagen, der Optimierung der Reinigungsplanung oder Abfallentsorgung – das immer mit dem Ziel, Betriebskosten zu senken und Ressourcen

effizienter einzusetzen. Bewirtschafter:innen profitieren von automatisiertem Kundenservice, Vertragsprüfung, Dokumentenmanagement und der digitalen Aufbereitung von Wiedervermietungsunterlagen. Auf einer übergeordneter Asset- und Portfoliomanagementebene unterstützen AI-Lösungen in der Identifikation von Entwicklungspotenzialen von Liegenschaften oder der Erarbeitung von Dekarbonisierungsstrategien. Nutzer:innen und Mieter:innen sind die primären Anwender:innen der automatisierten Kundenservices. So ermöglichen AI-basierte Chatbots oder Serviceplattformen eine effizientere Interaktion mit Bewirtschafterinnen und weiteren Dienstleistern.

### **Fazit zum Marktscreening**

Das Marktscreening macht deutlich, dass die Immobilienbranche das Potenzial von AI laufend zu erschliessen beginnt. Gleichzeitig stellt die hohe Dynamik der Anbieter:innen die Immobilienorganisationen vor Herausforderungen bei der Auswahl und Integration geeigneter Lösungen.

Die Analyse unterstreicht, dass insbesondere Rollen mit direktem Einfluss auf wirtschaftliche und langfristige Entscheidungen wie Eigentümer:innen und Investor:innen von AI-Lösungen profitieren. Besonders auffällig ist die hohe Anzahl an Lösungen in der Phase Nutzung/Betrieb. In der Betriebsphase können durch AI zahlreiche Potenziale durch datenbasierte Entscheidungsprozesse erschlossen werden. Da sich Immobilien

bekanntlich am längsten in dieser Phase befinden, werden über die Zeit Unmengen an Daten generiert, die ausgewertet werden und der Zustandssicherung und dem Werterhalt der Immobilie dienen.

Insgesamt verdeutlicht die Untersuchung das grosse Potenzial von AI in der Immobilienwirtschaft, insbesondere dort, wo grosse Datenmengen, wiederkehrende Entscheidungsprozesse und operative Effizienzpotenziale gegeben sind. Für Unternehmen ergibt sich daraus die Notwendigkeit, AI-Initiativen konsequent an konkreten Use Cases und deren Nutzwertversprechen auszurichten, um den maximalen Mehrwert zu realisieren.

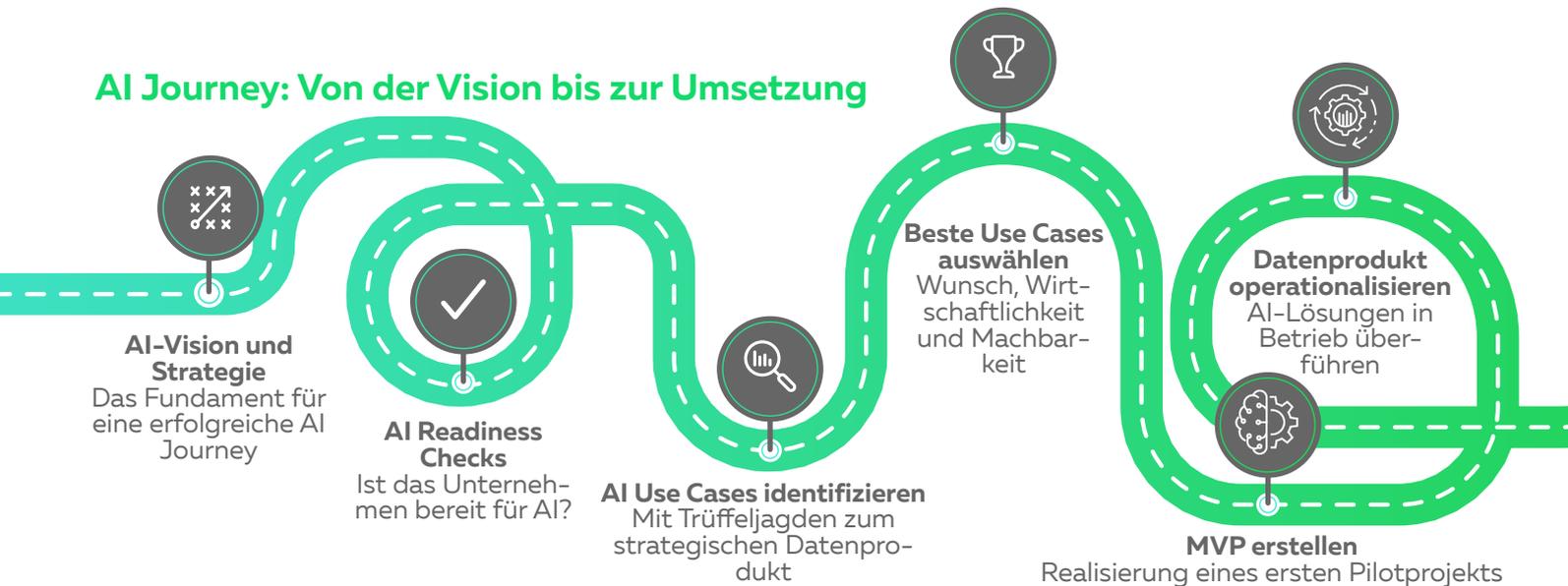
## Beschrieb der wichtigsten AI Use Cases in der Bau- und Immobilienwirtschaft

Use Cases			Cluster	Rollen					Lebenszyklusphase			
ID	Name	Beschreibung		Bewirtschafter:in	Eigentümer:in und Investor:in	FM-Dienstleister:in	Nutzer:in und Mieter:in	Planer:in und Bauunternehmer:in	Planung	Bau/Realisierung	Vermarktung/Transaktionen	Nutzung/Betrieb
1	Erstellung und Optimierung Bau- und Ressourcenpläne	AI unterstützt bei der Erstellung und Optimierung von Bau- und Ressourcenplänen, indem sie auf Basis vorhandener Projektdaten verschiedene Szenarien simuliert. Ziel ist es, Zeitpläne, Materialeinsätze und Personalbedarf effizienter zu koordinieren. In einzelnen Anwendungen kommt auch generative AI zum Einsatz, um aus Punktwolken modellhafte Darstellungen und Raumbücher zu erstellen.	Baumanagement					X	X	X		
2	Verfolgung Baufortschritt	AI analysiert regelmässig erfasste Bild- und Sensordaten (z. B. über Drohnen) und vergleicht den Baufortschritt mit dem Soll-Zustand. Abweichungen, Verzögerungen oder Qualitätsprobleme werden erkannt und dokumentiert. So kann der Projektstand nahezu in Echtzeit überwacht werden.	Baumanagement		X			X	X	X		
3	Unterstützung Baustellenmanagement	AI wird zur Unterstützung operativer Prozesse auf der Baustelle eingesetzt, wie für Aufgabenmanagement, Kommunikation, Materialbestellungen und Fortschrittsberichte. Die Systeme analysieren laufend Projektdaten, generieren Berichte automatisch und helfen, Liefer- und Logistikprozesse zu koordinieren.	Baumanagement					X		X		
4	Bereitstellung Datenraum	AI unterstützt die strukturierte Aufbereitung von Dokumenten in digitalen Datenräumen. Sie ordnet Dateien automatisch den passenden Kategorien zu, erkennt Inhalte und benennt Dokumente entsprechend. Zudem können Inhalte übersetzt werden, um eine sprachübergreifende Analyse zu ermöglichen. Die Algorithmen lernen dabei aus Nutzungsverhalten und verbessern sukzessive die Sortierung und Strukturierung.	Daten- & Dokumentenmanagement	X	X	X		X	X	X	X	X
5	Erkennung und Verarbeitung von Dokumenten und Daten	AI-basierte Systeme ermöglichen die automatisierte Erfassung, Klassifizierung und Auswertung verschiedenster Dokumententypen im Immobilienbereich, von Verträgen über Gutachten bis hin zu Leistungsverzeichnissen. Mithilfe diverser Technologien wie OCR (Texterkennung), Deep Learning und Datenextraktion werden relevante Informationen strukturiert aufbereitet und für digitale Workflows, Prüfprozesse und Entscheidungsfindung nutzbar gemacht.	Daten- & Dokumentenmanagement	X	X	X		X	X	X	X	X
6	Erstellen und Analysieren von 3D-Modellen	Gebäude und Anlagen werden per 3D-Scan oder 360-Grad-Fotos erfasst. AI-Modelle analysieren die Daten mittels Computer Vision und erkennen automatisch bauliche und technische Objekte wie Rohre, Ventile oder Tragstrukturen. So entstehen digitale Zwillinge und interaktive 3D-Modelle, ohne manuelle Modellierung.	Datenerfassung	X		X		X	X			X
7	Bedarfsorientierte Reinigungsplanung	Mithilfe von AI werden Reinigungspläne auf Basis von Raumbelegung und Nutzungsdaten automatisch erstellt und angepasst. Die AI analysiert Auslastungsmuster im Gebäude und schlägt Reinigungsmassnahmen dort vor, wo Bedarf besteht. Ziel ist es, den Ressourceneinsatz zu optimieren und die Reinigungsfrequenz an die tatsächliche Nutzung anzupassen.	Gebäudebetrieb			X						X
8	Betriebsoptimierung gebäude-technischer Anlagen	Im Gebäudemanagement ermöglichen AI-gestützte Systeme die automatisierte Analyse und intelligente Steuerung gebäudetechnischer Anlagen auf Basis von Echtzeitdaten, Nutzungsmustern und externen Einflüssen wie Wetter. Durch die Vernetzung interner Systeme und die kontinuierliche Auswertung von Betriebsdaten identifiziert die AI Einsparpotenziale, optimiert den Energieverbrauch und steigert die Betriebseffizienz.	Gebäudebetrieb			X						X
9	Unterstützung Kundenservice	Ein Immobilien-Chatbot als virtueller Assistent, der Anfragen zum Kauf, Verkauf und zur Vermietung von Häusern bearbeiten/beantworten kann. Dabei nutzt er AI um Aufgaben wie Terminvereinbarungen, Lead-Erfassung, einfache Auskünfte oder das Ausfüllen standardisierter Formulare zu übernehmen. Je nach Lösung sind auch weitere Funktionen, wie das Extrahieren von Vertragsdaten, das Erstellen von Exposé oder Marktwertschätzungen möglich.	Kommunikation	X		X					X	X
10	Erstellung von Marketingunterlagen für Immobilienvermarktung	AI-gestützte Tools unterstützen bei der schnellen und automatisierten Erstellung von Marketinginhalten wie Präsentationen, Videos oder Social-Media-Beiträgen. Durch intelligente Text- und Designvorschläge wird der Kreativprozess beschleunigt. Besonders im Immobilienbereich erzeugt die AI wirkungsvolle Objektbeschreibungen, die Listings hervorheben und die Sichtbarkeit für potenzielle Käufer erhöhen.	Kommunikation	X							X	X
11	Vereinfachung Immobiliensuche	Eine AI-gestützte Immobiliensuchfunktion ermöglicht es Nutzer:innen, ihre Wunschobjekte in natürlicher Sprache zu beschreiben (durch Eingaben wie «3-Zimmer-Wohnung mit Balkon unter 400.000 CHF in Zürich»). Die AI analysiert Millionen von Inseraten, erkennt relevante Merkmale wie Lage, Preis, Ausstattung oder Nähe zu Schulen und liefert personalisierte Suchergebnisse ohne manuelle Filterauswahl.	Kommunikation				X				X	X
12	Automatisierte Immobilienbewertungen	AI analysiert grosse Mengen an Immobiliendaten wie Objektmerkmale, Standortfaktoren, Markttrends und Vergleichswerte und berechnet daraus automatisch den aktuellen Marktwert oder eine Mietpreisempfehlung. Die Modelle basieren auf maschinellem Lernen und werden mit historischen sowie Echtzeitdaten trainiert.	Kosten und Werte		X						X	X
13	Erstellung von Kostenprognosen	Eine AI-gestützte Lösung vereinfacht die datenbasierte Kostenschätzung in frühen Planungsphasen von Bau- und Immobilienprojekten für bspw. genauere Angebote. Es werden dabei historische Projektdaten analysiert, um mit minimalem Input präzise Prognosen zu erstellen.	Kosten und Werte		X			X	X	X		
14	Berechnung Graue Energie	AI analysiert Materialdaten und Bauteilkombinationen, um die in der Herstellung, dem Transport und der Verarbeitung enthaltene graue Energie automatisiert zu berechnen.	Nachhaltigkeit		X			X	X	X		X
15	Erarbeitung und Unterstützung bei der Umsetzung von Dekarbonisierungsstrategien	Eine AI-gestützte Software analysiert einzelne Immobilien oder ganze Portfolios, um individuelle Dekarbonisierungsstrategien zu entwickeln. Sie identifiziert CO <sub>2</sub> -Einsparpotenziale, bewertet Renovations- und Umnutzungskosten transparent und unterstützt Unternehmen gezielt auf dem Weg zur Klimaneutralität. Mithilfe von Optimierungsalgorithmen und Energiesimulationsmodellen liefert sie fundierte Handlungsempfehlungen für nachhaltige Sanierungen.	Nachhaltigkeit		X							X
16	Optimierung Abfallentsorgung	Durch den Einsatz von AI werden Abfallanalysen automatisiert ausgewertet, passende Ver- und Entsorgungswege identifiziert und CO <sub>2</sub> -Bilanzen erstellt. Dies unterstützt Unternehmen dabei, Leerfahrten zu minimieren, gesetzliche Anforderungen zu erfüllen und nachhaltige Kreislaufwirtschaftskonzepte umzusetzen.	Nachhaltigkeit	X		X				X		X
17	Optimierung Produktion Beton und Zement	Durch AI-Software lässt sich die Produktionsqualität von Beton und Zement prädiktiv steuern. Das erhöht die Gleichmässigkeit in der Zement- und Betonherstellung, vereinfacht die Arbeit von Labor und Leitstand und senkt Produktionskosten.	Nachhaltigkeit					X		X		
18	Selbstregulierende Thermostate	Eine intelligente Lösung steuert die Raumklimatisierung auf Basis von Sensordaten, Nutzerpräferenzen und der erwarteten Raumnutzung. Mithilfe von AI lernt das System das thermische Verhalten einzelner Räume, berücksichtigt Wetterprognosen sowie bauliche Gegebenheiten und passt die Temperatur vorausschauend an.	Nachhaltigkeit			X					X	
19	Portfolio- und Assetmanagement	Eine digitale Plattform unterstützt das Management von Immobilienportfolios durch AI-gestützte Funktionen wie automatische Bildererkennung, Sanierungsplanung und strategische Objektoptimierung. AI kommt zum Einsatz bei der Analyse von Bauteilen mittels Deep Learning, der Erstellung von Sanierungsplänen unter Berücksichtigung individueller Risikopräferenzen sowie der automatisierten Bewertung von Immobilienkosten durch Vergleichsdaten.	Portfoliomanagement		X						X	X
20	Ermittlung des Entwicklungspotenzials von Objekten und Arealen	Zur Unterstützung von datenbasierten Entscheidungen in der Immobilienentwicklung, verarbeitet das AI-Tool Geodaten, Katasterinformationen und 3D-Modelle um Bebauungsszenarien, Sanierungsstrategien und Wirtschaftlichkeitsprognosen zu generieren.	Portfoliomanagement		X			X				X
21	Erkennung von Bränden	Eine AI-basierte Videokameraeinrichtung ist in der Lage Rauch und Flammen direkt an der Brandquelle zu erkennen. Dadurch wird eine zuverlässige Branderkennung bei unterschiedlichen Lichtverhältnissen bei Tag wie Nacht ermöglicht.	Qualität/Sicherheit/Risiko			X						X
22	Screening von Mietinteressenten	Durch den Einsatz von AI werden Kreditwürdigkeit, Einkommen und potenzielle Risiken effizient bewertet, um fundierte Entscheidungen bei der Auswahl geeigneter Mieter zu treffen. Dies führt zu einer verbesserten Vorhersage der Zahlungsfähigkeit und einer optimierten Belegung von Immobilien.	Qualität/Sicherheit/Risiko	X							X	X
23	Vertragsprüfung	Eine AI-gestützte Anwendung ermöglicht die automatisierte Analyse und verständliche Zusammenfassung von Verträgen, wodurch rechtlich relevante Inhalte schneller erkannt und geprüft werden können. Mithilfe von Natural Language Processing und Machine Learning werden kritische Klauseln identifiziert, Vertragsinhalte klassifiziert und potenzielle Risiken hervorgehoben. Nutzer:innen laden Verträge über ein Webinterface hoch und erhalten in Sekundenschnelle strukturierte Auswertungen, inkl. Archivierungsfunktion für spätere Nutzung.	Qualität/Sicherheit/Risiko	X	X	X	X	X	X	X	X	X
24	Planung und Konstruktion in frühen Projektphasen	Mithilfe von AI wird die Planung und Gestaltung von Bauprojekten in frühen Phasen unterstützt. Mit realen Standortdaten lassen sich in kurzer Zeit 3D-Entwürfe erstellen, Varianten vergleichen und Umweltaspekte analysieren. AI automatisiert die Erstellung von Bauunterlagen und BIM-Modellen und erleichtert die Einhaltung von Vorschriften und Normen.	Qualität/Sicherheit/Risiko					X	X			

X Höchste Relevanz für Rolle/Lebenszyklusphase

X Relevant für Rolle/Lebenszyklusphase

## AI Journey: Von der Vision bis zur Umsetzung



### 1. AI-Vision und Strategie:

#### Das Fundament für eine erfolgreiche AI Journey

Der erfolgreiche Einsatz von KI beginnt nicht mit Technologie, sondern mit einer klaren Vision und Strategie. Unternehmen, die langfristig vom Potenzial der AI profitieren möchten, müssen sich zunächst die Frage stellen, wohin die Reise gehen soll. Eine AI-Vision schafft ein gemeinsames Verständnis darüber, welche Rolle AI künftig im Unternehmen spielen soll – sei es zur Kostensenkung, zur Effizienzsteigerung, zur Kundenbindung, zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle oder als Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb.

Die AI-Strategie konkretisiert diese Vision. Sie legt fest, welche organisatorischen, technologischen und kulturellen Voraussetzungen geschaffen werden müssen, um AI nachhaltig einzusetzen. Dazu gehört unter anderem die Definition von Verantwortlichkeiten, die Integration in bestehende Geschäftsziele sowie ein Fahrplan zur schrittweisen Umsetzung. Eine gute Strategie berücksichtigt auch ethische und regulatorische Fragestellungen und schafft Raum für eine verantwortungsvolle Nutzung von AI.

Ohne diese strategische Grundlage laufen AI-Initiativen Gefahr, isoliert zu bleiben als Proof-of-Concepts ohne Anbindung an das Kerngeschäft. Erst wenn Vision und Strategie klar definiert sind, kann die Organisation gezielt in die nächste Phase der AI Journey übergehen.

### 2. AI Readiness Checks:

#### Ist das Unternehmen bereit für AI?

Bevor konkrete AI-Anwendungsfälle identifiziert und umgesetzt werden, ist es entscheidend, die strukturellen Voraussetzungen zu prüfen. Nur Unternehmen, die eine solide Basis geschaffen

haben, können AI skalierbar und wirkungsvoll einsetzen. Der AI Readiness Check prüft, ob ein Unternehmen bereit ist für die Einführung von AI und beleuchtet dabei vier zentrale Handlungsfelder:

- Datenqualität
- IT-Infrastruktur
- Fähigkeiten
- Organisation und Mindset

### Data Ownership & Data Governance

Eine der größten Herausforderungen für Unternehmen liegt in der Fragmentierung von Daten. Häufig mangelt es an einem übergreifenden Verständnis, wer diese Daten besitzt, verwaltet und nutzbar macht.

Data Ownership bedeutet, klare Verantwortlichkeiten für jeden Datensatz zu definieren. Dabei ist es essenziell, dass jede Datenquelle einer verantwortlichen Person, einem sogenannten Data Owner, zugeordnet wird. Dieser sorgt für Qualität, Aktualität und Dokumentation der Daten.

Ergänzend dazu schafft Data Governance die organisatorischen Rahmenbedingungen, um Daten systematisch bereitzustellen, zu verwalten und unternehmensweit zu demokratisieren. Ziel ist der Abbau von Datensilos und der Aufbau eines unternehmensweiten Verständnisses, dass Daten ein strategisches Gut sind – zugänglich für alle, die damit Mehrwert schaffen können. Ein zentrales Steuerungsgremium für Daten & AI kann hier als Brücke zwischen Geschäftsbereichen und IT fungieren.

Ein Unternehmen trägt in der Regel zwei zentrale Aufgaben zur Sicherung der Datenqualität und -verfügbarkeit: Erstens muss organisatorisch klar

geregelt sein, wer für welche Daten verantwortlich ist. Zweitens gilt es, ein System zu etablieren, das die Datenqualität fortlaufend überwacht und Verschlechterungen automatisch meldet.

### IT-Infrastruktur

Skalierbare AI-Anwendungen erfordern leistungsfähige IT-Strukturen. Viele Unternehmen scheitern bereits daran, weil sie über keine moderne Datenarchitektur verfügen oder Datenströme nicht in Echtzeit verarbeiten können.

Die Grundlage bildet eine Cloud-basierte Infrastruktur, die flexibel Speicher- und Rechenkapazitäten bereitstellt. Etablierte Anbieter wie AWS, Google Cloud oder Microsoft Azure ermöglichen nicht nur die technische Basis, sondern bieten über APIs auch die Möglichkeit, automatisierte Datenprozesse effizient aufzubauen. Dabei gilt: Geschwindigkeit geht vor Perfektion! Es ist besser, heute mit einem robusten Setup zu starten, als morgen über eigene Limitierungen zu stolpern.

### Fähigkeiten

Technologie allein reicht nicht – es braucht die richtigen Fähigkeiten im Unternehmen. Ein moderner Daten- und AI-Bereich benötigt Expert:innen für Datenanalyse, Data Engineering, AI-Modellierung und Geschäftsverständnis. Aber auch angrenzende Rollen wie Produktmanager:innen, Controller oder Kundenbetreuer:innen, müssen ein Grundverständnis für Daten und AI entwickeln.

Besonders relevant sind sogenannte *T-Shaped Professionals*, die ein breites Grundverständnis in verschiedenen Disziplinen besitzen und in einem Bereich tiefes Spezialwissen einbringen. Unternehmen müssen gezielt in Schulungen und Talententwicklung investieren, um diese Fähigkeiten aufzubauen.

### Organisation und Mindset

Die digitale Transformation ist nicht nur ein technisches Projekt, sondern auch ein kultureller Wandel. Viele traditionelle Unternehmen, insbesondere solche mit langer Geschichte, kämpfen mit historischen Strukturen, festgefahrenen Denkmustern und mangelnder Veränderungsbereitschaft.

Damit AI in der Organisation tatsächlich für Mehrwert sorgt, müssen gewohnten Routinen jedoch gezielt hinterfragt werden. Ein effektives AI-Mindset zeichnet sich durch Offenheit, Mut zum Experiment und Fehlerakzeptanz aus. Führungskräfte spielen hierbei eine Schlüsselrolle: Sie müssen die Vision vorleben, Vertrauen schaffen und aktiv Wandel ermöglichen. Nur wenn auf allen

Ebenen eine lernende, agile Kultur etabliert wird, kann AI nachhaltig wirksam werden.



### 3. AI Use Cases identifizieren: Mit Trüffeljagden zum strategischen Datenprodukt

Nach der strategischen Vorbereitung und dem Readiness Check geht es in der AI Journey um die Identifikation konkreter Anwendungsmöglichkeiten: Wo kann AI echten Mehrwert schaffen? Um diese Frage zu beantworten, hat sich ein methodisches Vorgehen bewährt – die sogenannten Trüffeljagden.

#### Was sind Trüffeljagden?

Trüffeljagden sind interaktive Workshops, die typischerweise ein bis zwei Tage dauern und Fachbereiche, Datenspezialisten und Unternehmensentwickler an einen Tisch bringen. Ziel ist es, gezielt jene «versteckten Schätze» zu identifizieren – also datengetriebene AI-Anwendungsfälle mit hohem Potenzial für Effizienz, Innovation oder Umsatzsteigerung. Dabei wird systematisch ein speziell entwickeltes Business Model Canvas für AI-gestützte Datenprodukte genutzt, das sich auf fünf Dimensionen konzentriert:

- 1. Kundenwunsch:** Welches Problem wird gelöst, intern oder extern?
- 2. Wirtschaftlichkeit:** Welches wirtschaftliche Potenzial hat die Idee?
- 3. Machbarkeit:** Ist die technische und organisatorische Umsetzung realistisch?
- 4. Daten:** Welche Daten liegen vor – und in welcher Qualität und Form?
- 5. Schnittstelle:** Wie wird der Nutzen den Anwender:innen zugänglich gemacht?
- 6. Organisatorische Verankerung:** Welche Fachbereiche sind betroffen?

Schlussendlich werden alle identifizierten Use Case in einem Backlog erfasst. Er dient als zentrale Entscheidungsgrundlage für Pilotprojekte, sogenannte Minimal Viable Products (MVPs), und unterstützt dabei, Ressourcen gezielt auf die wirkungsvollsten Anwendungsfälle zu fokussieren.

#### Von der Idee zum priorisierten Use Case

Nicht jede Idee wird sofort umgesetzt, aber jede Idee wird systematisch bewertet. Wichtig ist, dass Use Cases sowohl *wirtschaftlich* relevant als auch *umsetzbar* und *strategisch* passend sind. Hierbei helfen einfache Bewertungsskalen, Quick Wins zu identifizieren – also Projekte mit hoher Wirkung und niedriger Komplexität.

Ein grosser Vorteil liegt dabei im Domänenwissen der Fachbereiche. Während Technologieabteilungen i.d.R. über die besten Modelle verfügen, bringen gerade Asset, Portfolio, und Property Management spezifisches Prozesswissen ein und schaffen damit die beste Basis für Innovation. Dieses Wissen systematisch zu erheben, ist der Kernnutzen der Trüffeljagden.

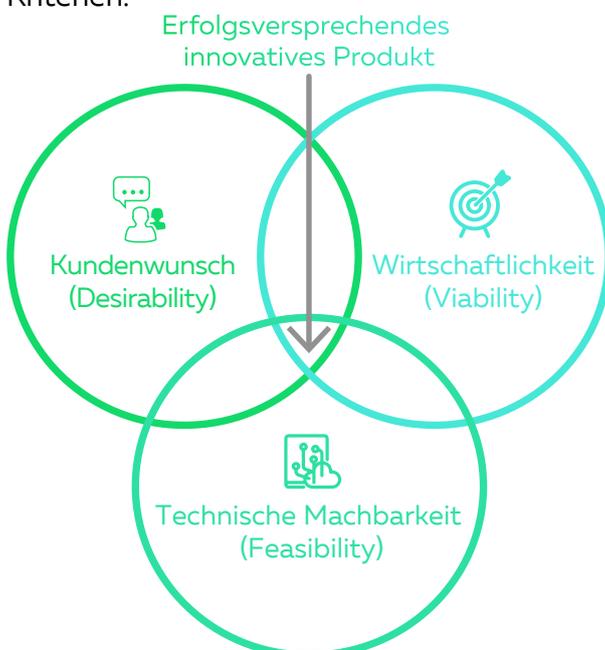


#### 4. Beste Use Cases auswählen: Wunsch, Wirtschaftlichkeit und Machbarkeit

Nach der Ideensammlung in Trüffeljagden steht das Unternehmen vor einer entscheidenden Aufgabe: *Welche Use Cases sollen tatsächlich weiterverfolgt und umgesetzt werden?* Die sorgfältige Auswahl der besten Anwendungsfälle ist ein zentraler Erfolgsfaktor für die AI Journey – denn Ressourcen sind begrenzt, und nicht jede Idee verdient eine Umsetzung.

#### Die Kunst der Priorisierung

Im Zentrum steht das sogenannte Use Case Backlog, eine strukturierte Liste aller potenziellen Datenprodukte/AI Use Cases, die aus der Ideationsphase hervorgegangen sind. Dieses Backlog wird systematisch bewertet und priorisiert. Dabei orientiert man sich idealerweise an drei zentralen Kriterien:



*Sweetspot Innovation im Dreiklang aus Wunsch, Wirtschaftlichkeit und Machbarkeit*

#### 1. Kundenwunsch (Desirability)

Wird mit dem Datenprodukt ein reales Bedürfnis adressiert? Besteht ein klar erkennbarer Nutzen für einen internen oder externen Kunden? Ein starkes Datenprodukt löst ein echtes Problem – und das möglichst spürbar.

#### 2. Wirtschaftlichkeit (Viability)

Hat der Use Case das Potenzial, signifikante Einsparungen oder zusätzliche Umsätze zu generieren? Passt er zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens? Eine gute Idee muss sich auch wirtschaftlich lohnen.

#### 3. Technische Machbarkeit (Feasibility)

Ist der Use Case mit den vorhandenen Daten, Systemen und Fähigkeiten umsetzbar? Welche Infrastruktur ist notwendig? Gibt es rechtliche oder sicherheitsbezogene Hürden? Hier ist insbesondere das Urteil von technischen Expert:innen gefragt.

Nur wenn alle drei Kriterien erfüllt sind, spricht man von einem «richtigen» Datenprodukt und einem Use Case, der realistisch, relevant und rentabel ist.

#### Bewertung und Auswahl: Von der Idee zum MVP

Um diese Kriterien greifbar zu machen, werden die Use Cases anhand von Bewertungsskalen (z. B. von 1 bis 5) durch ein interdisziplinäres Team eingeschätzt. So entsteht ein transparenter Bewertungsrahmen, der hilft, Quick Wins von komplexeren strategischen Projekten zu unterscheiden.

Ein Best-Practice-Vorgehen sieht dabei wie folgt aus:

- Vorbewertung durch Expertinnen und Spezialisten aus Business, Technik und Daten
- Gruppen-Workshop zur Harmonisierung der Einschätzungen
- Kategorisierung nach Nutzen/Aufwand-Verhältnis
- Visualisierung auf einem Portfolio-Chart (z. B. Nutzen vs. Umsetzungsaufwand)

Die vielversprechendsten Use Cases werden anschliessend zur MVP-Umsetzung ausgewählt – also als Pilotprojekt in einer ersten Version realisiert, um schnell Feedback zu erhalten und iterativ weiterzuentwickeln.



#### 5. MVP erstellen: Realisierung eines ersten Pilotprojekts

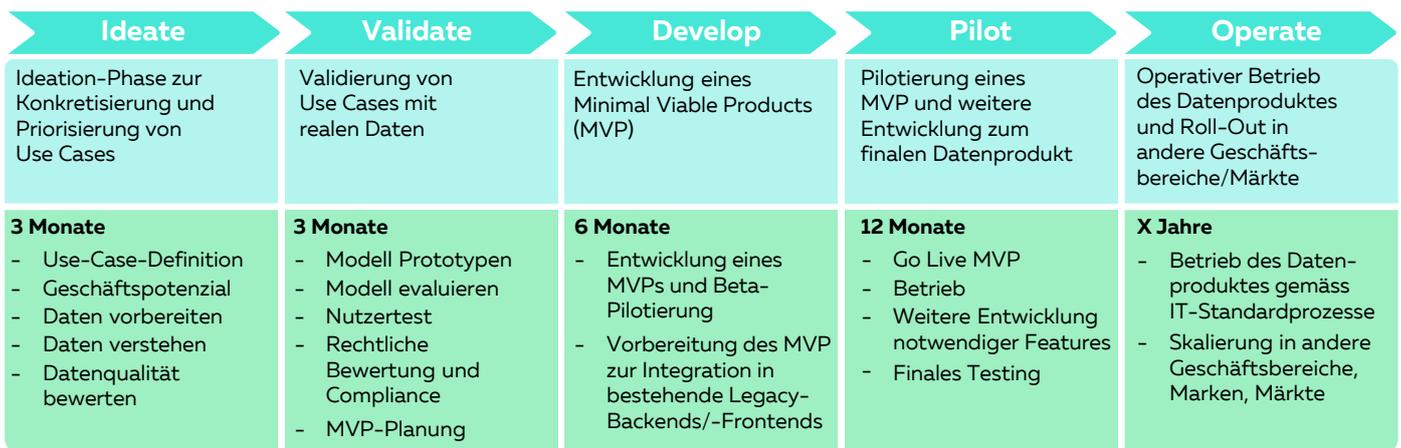
Ist ein Use Case priorisiert und validiert, folgt der nächste grosse Schritt: Die Entwicklung eines skalierbaren Datenprodukts. Dabei unterscheidet sich ein Datenprodukt fundamental von einem klassischen Projekt. Es durchläuft – vergleichbar mit physischen Produkten – einen Lebenszyklus mit mehreren Phasen, der über die reine Entwicklung hinausgeht und den langfristigen Betrieb umfasst.

Schnelle Validierung bzgl. Use-Case-Potenziale

Nur validierte Use-Cases mit hohem Geschäftspotenzial

Von der Idee zum Datenprodukt-Prototypen

Vom Prototyp zum skalierbaren und betreibbaren Datenprodukt



Relevante Phasen beim Aufbau eines Datenprodukts

Ein wesentlicher Unterschied zwischen einem klassischen Datenprojekt und einem Datenprodukt besteht im Lebenszyklus: Während Projekte nach der Übergabe als abgeschlossen gelten, müssen Datenprodukte über Jahre weiterentwickelt, betrieben und skaliert werden. Das bedeutet auch: Entwicklungs- und Betriebskapazitäten müssen langfristig eingeplant werden. Daher gilt: Nur valide, wirtschaftlich starke und technisch machbare Use Cases sollten überhaupt in die MVP-Phase überführt werden.

Ein konkreter Anwendungsfall: Auf Basis historischer Verkaufszahlen und externer Wetterdaten wird ein Prognosemodell entwickelt, das Vorhersagen für zukünftige Verkaufszahlen ermöglicht. Ein solches Modell kann etwa dem Vertrieb helfen, Personal und Lager effizienter zu planen. Das zugrundeliegende Datenprodukt verbindet externe APIs, interne Verkaufsdaten, ein Machine-Learning-Modell und ein nutzerfreundliches Interface, etwa als App oder Dashboard. Ein gelungenes MVP in diesem Fall würde:

- valide Prognosen liefern
- für Nutzende einfach verständlich und zugänglich sein
- technisch wartbar und erweiterbar sein

### Der Datenprodukt-Lebenszyklus

Der typische Lebenszyklus eines AI-gestützten Datenprodukts lässt sich in fünf Phasen unterteilen (vgl. Grafik oben).

In der Develop-Phase wird ein MVP entwickelt: eine funktionsfähige, aber bewusst schlank gehaltene Version des Datenprodukts (AI Use Case). Ziel ist es, möglichst schnell echte Nutzererfahrungen zu sammeln und technisches sowie organisatorisches Feedback zu integrieren.

### Ein MVP

- löst ein zentrales Kundenproblem
- enthält nur die essenziellen Funktionen
- ist in bestehende Systeme (z. B. Frontend/Backend) eingebunden

### Pilotierung und Weiterentwicklung

Mit dem Go-Live des MVP startet die Pilot-Phase. In dieser Phase wird das MVP mit echten Nutzer:innen getestet. Gleichzeitig wird die Integration in bestehende Unternehmensprozesse und IT-Systeme optimiert. Kritisch ist hier die enge Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Betrieb und Fachbereichen. Wichtig: Das Datenprodukt muss nicht nur technisch funktionieren, sondern auch operativ betreibbar sein.



### 6. Datenprodukt operationalisieren: AI-Lösungen in Betrieb überführen

Nach der erfolgreichen Pilotierung eines MVP beginnt die eigentliche Operationalisierungsphase. In diesem Schritt wird das entwickelte AI-Datenprodukt aus dem Testbetrieb herausgelöst und in den regulären Geschäftsbetrieb überführt. Ziel ist es, die Lösung stabil, skalierbar und sicher bereitzustellen – mit klar definierten Schnittstellen, Verantwortlichkeiten und Governance-Strukturen. Erst in dieser Phase entfaltet das Datenprodukt seinen vollen Nutzen, indem es nicht nur im ursprünglichen Anwendungsbereich wirkt, sondern auch Impulse für andere Geschäftsbereiche liefert. Erfolgreiche Datenprodukte können als Referenzanwendungen dienen und aufzeigen, welches Potenzial AI im gesamten Unternehmen entfalten kann. Um diesen Effekt zu erzielen, ist es entscheidend, gezielt die passenden Anwendungsfälle für die Umsetzung auszuwählen.



## Vorraussetzungen für die Implementierung von AI

Dr. Jan Ruffner, Head of Data & Analytics



*AI benötigt qualitativ hochwertige und gut strukturierte Daten, um effektiv zu funktionieren. Wie sieht es mit der Datenqualität und -verfügbarkeit aus?*

Die Anforderungen an Datenqualität und -verfügbarkeit hängen stark davon ab, wie AI im Unternehmen eingeführt wird. Wird ein AI-Tool wie Microsoft Copilot oder ChatGPT eingesetzt, um Mitarbeitende produktiver zu machen, steht weniger die Datenbasis als vielmehr die Anwenderkompetenz im Vordergrund. In solchen Fällen genügt es häufig, die Tools zu lizenzieren und die Mitarbeitenden im Umgang damit zu schulen – hochwertige, strukturierte Daten sind hier keine Voraussetzung.

Anders sieht es aus, wenn man AI-Lösungen selbst entwickelt oder trainiert. In diesem Fall ist eine solide IT- und Dateninfrastruktur essenziell. Die Daten müssen nicht nur qualitativ hochwertig, sondern auch korrekt strukturiert, gut dokumentiert und einfach zugänglich sein. Dazu gehören eine zentrale Datenhaltung, klare Datenverantwortlichkeiten und Prozesse zur Sicherung der Datenqualität. Hier lohnt es sich Systeme einzurichten, die die Datenqualität tracken und verbessern.

Erst wenn diese Grundlagen geschaffen sind, können auf ihnen Reports, Dashboards oder komplexere KI-Modelle aufgebaut werden. Der Weg zur eigenen KI beginnt also nicht mit dem Modell, sondern mit der Fähigkeit, Daten zuverlässig zu sammeln, zu speichern und zu verstehen.

*Es bedarf qualifizierter Mitarbeitenden, um AI-Systeme zu implementieren, zu betreiben und zu warten. Wie stark bremst hier der Fachkräftemangel?*

Für die Entwicklung und den Betrieb von AI-Systemen braucht es hochqualifizierte IT-Fachkräfte. Viele Unternehmen und Erhebungen beanstanden diesbezüglich einen Fachkräftemangel.

Allerdings zeigt sich aus meiner Sicht im Schweizer Arbeitsmarkt ein differenzierteres Bild: Es gibt durchaus ein solides Angebot an gut ausgebildeten Personen mit Kompetenzen im Datenbereich. Häufig liegt die Herausforderung weniger im absoluten Mangel, sondern vielmehr darin, dass

vorhandene Fachkräfte ihre Fähigkeiten weiterentwickeln müssen, um moderne AI-Technologien effektiv einsetzen zu können.

Wer lernbereit ist, kann sich mithilfe neuer Tools wie ChatGPT «on the job» schnell weiterentwickeln.

*Die Implementierung von AI-Lösungen kann initial hohe Investitionen erfordern. Wie stark hemmt das die Umsetzung im Markt?*

Aus meiner Sicht ist der finanzielle Aufwand eine der grössten Hürden. Die eigenständige Entwicklung solcher Systeme ist kostspielig – sei es durch den personellen Einsatz oder durch die notwendige technologische Infrastruktur. Hinzu kommt: Es ist nicht immer absehbar, ob jedes AI-Projekt am Ende den gewünschten Mehrwert liefert. Diese Unsicherheit führt häufig dazu, dass Unternehmen zögern oder sich ganz gegen grössere AI-Initiativen entscheiden. Eine gute Alternative bietet hier AI in Kombination mit Low-Code-Tools. Mit überschaubarem Aufwand lässt sich sofort sichtbarer Mehrwert erzeugen.

*Der Umgang mit grossen Datenmengen erfordert strenge Datenschutz- und Sicherheitsmassnahmen. Wie steht es mit dem Datenschutz und der Sicherheit?*

Im Immobilienbereich ist der Datenschutz weniger streng reguliert als in anderen Branchen, doch es gibt auch hier sensible Daten. Dazu zählen Mieterdaten, Zahlungsinformationen, Miet- und Kaufpreise sowie vertragliche Vereinbarungen.

Ein zunehmend sicherheitskritischer Bereich ist der Einsatz von Sensoren, die installiert werden um Daten zu sammeln und auszuwerten. Diese erfassen kontinuierlich Daten zu Raumnutzung, Klima oder technischen Anlagen und steuern automatisierte Prozesse im Gebäude. Genau hier entstehen neue Risiken: Wenn solche Sensoren nicht ausreichend abgesichert sind, besteht die Gefahr, dass sie manipuliert oder gehackt werden – mit potenziell gravierenden Folgen für den Gebäudezustand und die Betriebssicherheit.

Umso wichtiger ist es, bei der Digitalisierung von Immobilien nicht nur auf Funktionalität, sondern auch auf robuste Sicherheits- und Datenschutzkonzepte zu achten.

## Der Weg von AI in ein Unternehmen

Unternehmen können AI auf unterschiedliche Weisen integrieren. Die Wahl der Vorgehensweise hängt von Strategie, Budget und technischen Fähigkeiten ab. Ziel ist es in allen Fällen, datengetriebene Lösungen einzuführen und nachhaltig zu verankern. Man spricht von drei etablierten Ansätzen:

- **Buy:** Der Einkauf fertiger AI-Tools – z. B. ChatGPT, Microsoft Copilot oder andere spezialisierte Anwendungen – ermöglicht es, AI schnell und ohne grossen Entwicklungsaufwand produktiv zu nutzen.
- **Make:** Das Unternehmen entwickeln intern eigene, massgeschneiderte AI-Lösungen. Das ist ressourcenintensiv und setzt versierte technische Kompetenzen voraus.
- **Low Code:** Plattformen wie Microsoft Power Platform oder Salesforce erlauben es, AI-Funktionalitäten mit geringem Programmieraufwand zu integrieren und eigene Lösungen flexibel zusammenzustellen – ideal für Fachabteilungen, die eigenständig erste AI-Anwendungen bauen möchten.

Alle drei Varianten haben ihre Berechtigung und können sich je nach Reifegrad, Zielsetzung und Ressourcen eines Unternehmens sinnvoll ergänzen.

### Buy Variante

Bei der Buy-Variante geht es um den Zukauf von AI-basierten Modulen innerhalb bereits bestehender Unternehmenssoftware. Die meisten Unternehmen nutzen heute eine Vielzahl etablierter Systeme – etwa ERP-Systeme wie

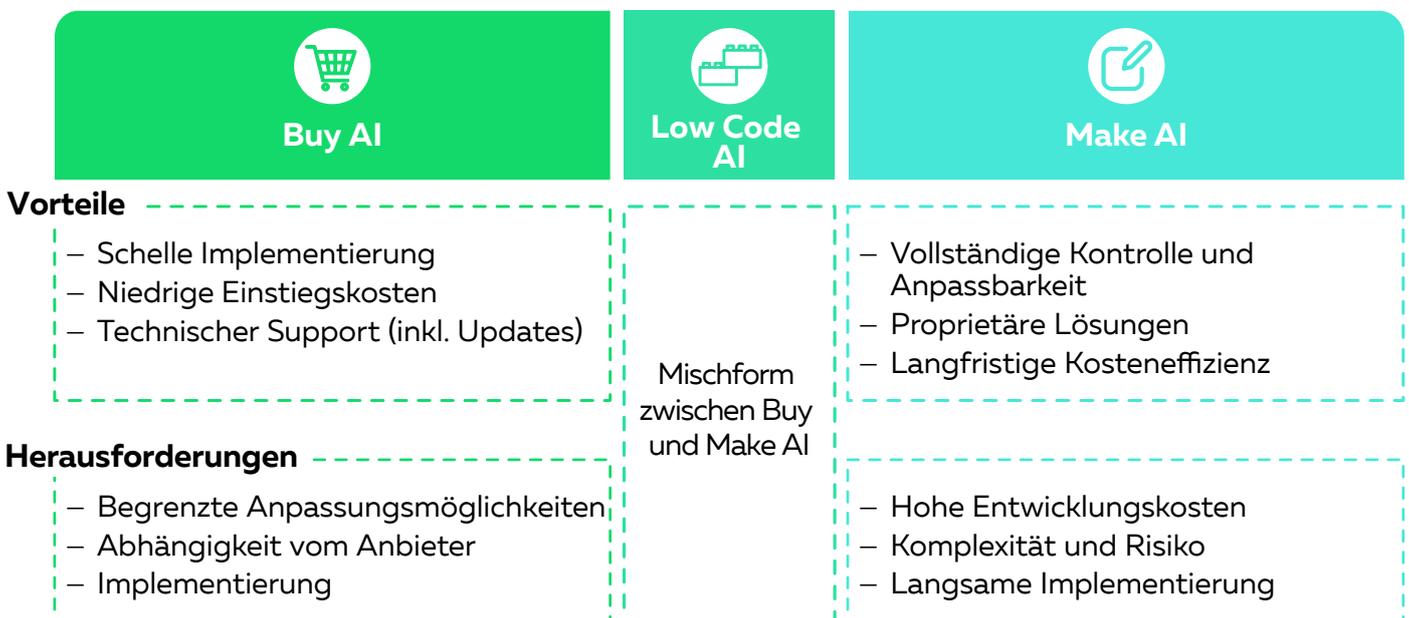
SAP, CRM-Systeme wie Salesforce sowie Office-Anwendungen wie Microsoft Word, PowerPoint und Excel. Ergänzt wird diese Systemlandschaft durch spezialisierte Tools für HR, Marketing, Finanzen oder branchenspezifische Prozesse (z. B. Immobilien- oder Fertigungssoftware).

In diesem Kontext besteht die Möglichkeit, AI-Funktionalitäten als Zusatzmodule direkt in bestehende Softwareumgebungen zu integrieren. Ein typisches Beispiel ist Microsoft Copilot, ein AI-Assistent innerhalb der Microsoft-365-Suite, der Nutzer bei der effizienten Arbeit mit Word, Excel oder PowerPoint unterstützt. Auch die Integration von ChatGPT in unternehmensinterne Workflows fällt in diese Kategorie.

Das Hauptziel solcher Lösungen ist es, Produktivitätsgewinne im Arbeitsalltag zu erzielen, ohne tiefgreifende Veränderungen an der IT-Infrastruktur vornehmen zu müssen.

Ein grosser Vorteil der Buy-Variante liegt in der sofortigen Verfügbarkeit: Viele AI-Module lassen sich direkt aktivieren, der aufwendige Entwicklungsprozess entfällt. Dadurch werden Zeit und Kosten eingespart und schnell erste Mehrwerte ermöglicht.

Allerdings handelt es sich dabei meist um Standardprodukte, die nur begrenzt an unternehmensspezifische Anforderungen angepasst werden können. Diese eingeschränkte Flexibilität kann insbesondere dann problematisch sein, wenn spezielle Prozesse oder Datenflüsse berücksichtigt werden müssen.



Ein häufig unterschätzter Aspekt ist der notwendige Change-Management-Prozess: Viele Unternehmen stellen AI-Tools wie Copilot oder ChatGPT einfach zur Verfügung ohne gezielte Einführung oder Schulung. In der Folge werden die Tools nicht systematisch genutzt oder es entstehen Unsicherheiten im Umgang mit AI.

Um das volle Potenzial auszuschöpfen, sind begleitende Massnahmen entscheidend:

- Schulungen, die praxisnah erklären, wie die Tools sinnvoll genutzt werden können
- Nutzungshinweise und Leitlinien, z. B. zum Umgang mit sensiblen Daten
- Der Aufbau einer internen AI-Community, in der Mitarbeitende Erfahrungen austauschen und voneinander lernen können

Solche Massnahmen fördern die Akzeptanz, reduzieren Ängste und sorgen für einen sicheren, nachhaltigen Einsatz von KI im Arbeitsalltag.

### **Make Variante**

Die Make-Variante verfolgt das Ziel, unternehmenseigene AI-Lösungen zu entwickeln, die exakt auf die spezifischen Prozesse, Datenstrukturen und Geschäftsmodelle zugeschnitten sind. Der zentrale Vorteil liegt in der vollen Kontrolle über Technologie, Daten und Weiterentwicklung. Unternehmen können so proprietäre Systeme schaffen, die nicht nur strategisch differenzieren, sondern auch langfristig unabhängig von externen Anbietern funktionieren – ohne Lizenzkosten und mit maximaler Anpassungsfähigkeit.

Diese Vorteile gehen jedoch mit einigen Herausforderungen einher:

- Hohe Entwicklungskosten: Sowohl finanziell als auch personell ist die Eigenentwicklung ressourcenintensiv.
- Technisches Risiko: Ohne fundiertes internes Know-how im Bereich AI-Engineering steigt die Gefahr von Fehlentwicklungen.

- Längere Time-to-Market: Die Umsetzung dauert in der Regel deutlich länger als bei fertigen Lösungen, was einen klaren strategischen Planungshorizont erfordert.

Dennoch ist die Make-Variante vor allem für Unternehmen attraktiv, die skalierbare, datenzentrierte Produkte entwickeln wollen und bereit sind, in Technologie und Fähigkeiten langfristig zu investieren.

### **Low Code und AI**

Die dritte Variante sind Low-Code-Plattformen kombiniert mit AI. Dabei wird Software nach dem Baukastenprinzip entwickelt: Anwender:innen erstellen Anwendungen, indem sie vorgefertigte Komponenten zusammenfügen, ohne selbst programmieren zu müssen. Plattformen wie Microsoft Power Platform, Salesforce oder Mendix ermöglichen es damit insbesondere Fachabteilungen, Prozesse eigenständig zu digitalisieren und zu automatisieren.

Was diese Variante besonders interessant macht, ist der Umstand, dass AI-Funktionen mittlerweile fester Bestandteil vieler Low-Code-Plattformen sind. Das bedeutet, dass AI direkt in die Workflows eingebunden werden kann, etwa um Informationen automatisch aus Excel-Dateien auszulesen, Textinhalte zu analysieren, Dokumente zu klassifizieren oder einfache Vorhersagen zu treffen.

Low-Code mit AI ist daher ein idealer Einstieg für Unternehmen, die schnell erste Anwendungsfälle realisieren wollen, insbesondere in Bereichen, in denen technische Ressourcen begrenzt sind oder Fachbereiche ihre Lösungen selbst gestalten möchten. Voraussetzung für den erfolgreichen Einsatz ist eine gute Zusammenarbeit mit IT und Datenverantwortlichen, um Sicherheit, Datenqualität und Skalierbarkeit zu gewährleisten.



## Buying AI: Organisatorische Einführung von AI-Assistants

Alexander Boll, Head of Digital Transformation



*Was sind die häufigsten Herausforderungen, auf die Unternehmen stossen, wenn sie AI-Assistants wie ChatGPT in den Arbeitsprozess integrieren?*

Viele Unternehmen setzen AI-Assistants wie ChatGPT oder CoPilot zunächst auf vermeintlich strategische Prozesse an – oft mit zu hohen Erwartungen. Der tatsächliche Nutzen zeigt sich jedoch meist in kleinen, alltäglichen Aufgaben.

Hinzu kommt, dass vielen Mitarbeitenden entweder das technische Verständnis fehlt oder sie der Technologie grundsätzlich skeptisch gegenüberstehen. Auch der Faktor Zeit spielt eine Rolle – viele haben nicht die Kapazitäten, sich intensiv mit ChatGPT zu beschäftigen, oder wissen nicht, wie sie gezielt Wissen aufbauen können. Wenn dann auch noch interne Anlaufstellen oder eine übergreifende Koordination fehlen, bleibt die Technologie oft unter ihren Möglichkeiten.

*Wie gestalten Sie eine Schulung, damit Mitarbeitende schnell und effektiv lernen, solche AI-Assistants zu nutzen? Welche Themen sind dabei besonders wichtig?*

Eine pauschale Schulung gibt es nicht – der Schulungsansatz hängt stark von der Reife der Organisation und dem Vorwissen der Zielgruppe ab. In Organisationen mit bereits identifizierten Expert:innen und Pilotprojekten liegt der Fokus eher auf dem Ausbau technischer Fähigkeiten, z. B. dem Aufbau von GPT-Agenten, der Prozessautomatisierung oder dem Einsatz spezifischer Tools für Fachaufgaben.

Geht es jedoch darum, eine breitere Zielgruppe abzuholen, empfiehlt sich der Einstieg über grundlegende Prompting-Techniken. Dabei steht im Vordergrund, wie man ein GenAI-Tool bedient, also Inhalte strukturiert eingibt, versteht und sinnvoll weiterverarbeitet.

*Welche Fragen oder Probleme tauchen am häufigsten in einer AI-Community auf und wie helfen Sie, diese zu lösen?*

In AI-Communities beobachte ich oft dieselben Fragen. Sie sind meist sehr konkret und auf den eigenen Arbeitsalltag bezogen. Häufig geht es um das Zusammenfassen von Dokumenten, das Erstellen von Inhalten, Übersetzungen, Excel-Daten, Dateiformate oder Meetingvorbereitungen.

Diese Themen lassen sich methodisch ähnlich angehen, was es erleichtert, schnelle, erste Lösungen

zu erarbeiten. Je nach Reifegrad der Nutzer:innen vertiefen wir die Themen dann in spezifischen Workshops. Dort bringen wir eigene Best Practices oder Erfahrungen anderer Mandanten ein. So entstehen wiederverwendbare Schulungsformate, die sich mit minimalem Aufwand anpassen lassen oder sogar von den Teilnehmenden selbstständig weiterentwickelt werden.

*Wie haben Sie es geschafft, bei Mitarbeitenden Akzeptanz für den Einsatz von AI zu schaffen und wie gehen Sie mit Ängsten oder Vorbehalten um?*

Ein Schlüssel zur Akzeptanz liegt darin, die Begeisterung einzelner Mitarbeitenden gezielt zu nutzen. Oft sind diese schon sehr weit in Teilbereichen, fungieren als interne Botschafter:innen und überzeugen durch konkrete Ergebnisse. Wenn solche Erfolgsgeschichten intern sichtbar werden – etwa ein effizienter Prozess, der vorher nicht automatisierbar schien – entsteht Neugier und Vertrauen.

Zudem setzen wir gezielt auf Pilotprojekte oder Leuchtturminitiativen. Diese zeigen nicht nur, wie die Technologie funktioniert, sondern auch, dass sie im direkten Umfeld erfolgreich angewendet werden. Die Angst vor dem Unbekannten sinkt, sobald man das Tool tatsächlich in Aktion sieht – idealerweise sogar in einer internen, sicheren Umgebung wie einem firmeneigenen GPT-System.

*Gab es spezielle technische und organisatorische Herausforderungen bei der Einführung von GPT oder KI-Tools, die häufig übersehen werden?*

Ja, in der Praxis begegnen uns oft technische und organisatorische Herausforderungen, die unterschätzt oder gar übersehen werden, gerade weil das fachliche Verständnis im Unternehmen meist schon sehr gut ausgeprägt ist.

Was häufig fehlt, ist der einfache Zugang zur Technologie, insbesondere wenn sofort grosse Sicherheitsfragen aufgeworfen werden. Dabei würde für den Einstieg oft schon eine lokal installierte GPT-Instanz ausreichen – vor allem für motivierte und fachlich versierte Mitarbeitende, die konkret mit der Technologie arbeiten möchten. Technisch ist das lösbar und organisatorisch ebenfalls.

Oft ist es gar nicht nötig, gleich ein grosses Change-Projekt aufzusetzen. Stattdessen reicht es, ein schlankes Governance-Framework zu etablieren

mit zehn klaren Handlungsempfehlungen, einem definierten Zugang zu Tools und ein wenig Kapazität, sich individuell einzudenken.

Aus unserer Erfahrung ist es ideal, wenn sich die Mitarbeitenden oder ein kleines Team regelmässig – etwa zwei bis vier Stunden pro Woche – mit dem Thema beschäftigen kann. Bereits dieser

überschaubare Aufwand ermöglicht einen fundierten Einstieg und bringt schnell sichtbare Ergebnisse, sei es beim allgemeinen Prompting oder in konkreten Anwendungsbereichen wie der Optimierung einzelner Prozessschritte.

## Fazit

Die Implementierung von Artificial Intelligence (AI) in der Immobilienwirtschaft bietet enorme Chancen, insbesondere in den Bereichen Innovation, Effizienzsteigerung, Kostensenkung und Nachhaltigkeit. Doch der Erfolg hängt entscheidend von der richtigen Auswahl und Integration der Technologien ab. Unternehmen müssen dabei nicht nur die technologische Entwicklung verstehen, sondern auch klare Entscheidungen treffen: Selbst entwickeln, fertige Lösungen kaufen oder mit Low-Code-Anwendungen arbeiten.

Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Einführung liegt in der frühzeitigen Planung, einer klaren Zielsetzung und der kontinuierlichen Anpassung an die dynamischen Marktbedingungen. Unternehmen, die diese Elemente berücksichtigen, werden von den Potenzialen der AI profitieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern können.

## Welche Herausforderungen möchten Sie mit AI lösen?

Mit unserer Expertise in Digitalisierungs- und Datenstrategien legen wir die Grundlage für den erfolgreichen Einsatz von AI-basierten Lösungen. Wir beraten Sie bei der Entscheidung zwischen «Make or Buy» und entwickeln massgeschneiderte Low-Code-Lösungen mit AI-Elementen. Ausserdem sorgen wir dafür, dass AI-Anwendungen nahtlos in Ihre IT-Landschaft integriert werden und gewährleisten die datenschutzkonforme Anbindung relevanter Systeme.

Noch unsicher?

Treffen Sie uns zu einem unverbindlichen Erstgespräch.

**Mehr erfahren!**

## **pom+Consulting GmbH**

pom+ ist ein Schweizer Beratungsunternehmen, das Dienstleistungen für Immobilien, Infrastrukturen, Unternehmen und Organisationen aus den Bereichen Bau-, Facility-, Property-, Portfolio- und Asset-Management erbringt. Die Kernkompetenzen von pom+ umfassen Performancemessung, Strategieentwicklung, Ressourcenoptimierung, Nachhaltigkeitsberatung, Technologieeinsatz, Digitalisierungsstrategien und -lösungen sowie Bautreuhand, Bauherrenberatung und BIM-Strategien mit Rücksicht auf den Lebenszyklus der Immobilien und Infrastrukturen. Über 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die meisten Hoch- und Fachhochschulabsolvierende, überzeugen mit Fachwissen, ausgewiesener Erfahrung und Know-how aus rund 7'000 Projekten.

Mit Hauptsitz in Zürich und Niederlassungen in Basel, Bern, Lausanne, St. Gallen, Frankfurt, Köln und Berlin berät pom+, als Spin-off der ETH Zürich gegründet, seit 1996 über 700 Kunden im In- und Ausland.

[www.pom.ch](http://www.pom.ch)

**Bleiben Sie auf dem Laufenden. Folgen Sie uns auf Social Media.**

