

PROJECT baut für die (digitale) Zukunft aus

Naturgemäß dient die Leistungsbilanz der Dokumentation der Vergangenheit. Doch in der druckfrisch vorgelegten Leistungsbilanz der **PROJECT Investment Gruppe** findet sich schon in der Begrüßung der Geschäftsleitung der Hinweis, dass man im 22. Jahr der Unternehmensgeschichte einen weiteren Schritt unternimmt, "die Zukunft von PROJECT zu sichern: Die Vorstandsebenen der jeweiligen Muttergesellschaft sowohl im Investmenthaus als auch beim Assetmanager werden ausgebaut und die beiden Gründer begleiten die künftige Entwicklung als Aufsichtsräte." Dass der Schritt doch nicht ganz so überraschend kommt, wie er zunächst wirkt, kann man schon daran erkennen, dass allein für die Geschäftsleitung der PROJECT Investment Gruppe mittlerweile sieben Personen die Leistungsbilanz unterschreiben. Einer der wohl erfolgreichsten Produktgeber der zurückliegenden Jahre im Bereich deutscher Immobilien hat auch bei der organisatorischen Ausgestaltung seines Unternehmens immer Schritt gehalten mit den stark anwachsenden Platzierungsergebnissen auf zuletzt insgesamt 268,9 Mio. € Eigenkapital in 2016 (vgl. 'k-mi' 12/17). Die Gründung der **PROJECT Investment AG** zum 26.06.2013 mit mittlerweile 1 Mio. € Grundkapital als eigene KVG sowie die Umwandlung der Holdinggesellschaft **PROJECT Beteiligungen** zur AG am 10.05.2016 waren wohl nur zwei Highlights in der jüngeren Firmengeschichte.

Ob die Organisation dem Wachstum folgte, oder Voraussetzung für das (weitere) Wachstum war, ist dabei eine höchst theoretische Frage. Von viel größerer praktischer Relevanz ist indes die (künftige) personelle Aufstellung, ist es doch Unternehmensgründer **Wolfgang Dippold** und seinem Team in der Vergangenheit schon mehrfach gelungen, sich personell hervorragend zu verstärken. Und auch auf



Ebene der Holdinggesellschaft sind die Weichen längst gestellt: Seit November 2016 ist **Markus Schürmann** für die Bereiche Finanzen, Organisation und Investmentmanagement zuständig. Über 20 Jahre Erfahrung, u. a. bei **LHI, Commerz Real AG** oder der **DIC Asset AG**, bringt Schürmann dafür mit. Verstärkt wird der Vorstand zum 01.12.2017 mit **Ottmar Heinen**, derzeit noch Geschäftsführer bei der **Lacuna GmbH**. "Bei der mittlerweile erreichten Größe und der Verantwortung für die rund 20.000 Anleger, die uns ihr Geld anvertraut haben, müssen wir das operative Geschäft des Unternehmens unabhängig von einzelnen Personen aufstellen. Das ist – teils auch durch die Erfordernisse der Regulierung forciert – bereits in der Vergangenheit u. a. mit den Geschäftsführern der einzelnen PROJECT Gesellschaften erfolgreich geschehen. Jetzt ist für mich der richtige Zeitpunkt gekommen, sich aus dem Aufsichtsrat heraus auf die strategische Ausrichtung der PROJECT Investment Gruppe zu konzentrieren", erläutert Dippold, Gründer und Hauptgesellschafter, den zum Januar 2018 anstehenden Positionswechsel. Bei der Holdinggesellschaft des Assetmanagers, der **PROJECT Immobilien Gruppe**, ist der Schritt übrigens bereits vollzogen. Dort wechselte Gründer **Jürgen Seeberger** Ende Februar 2017 in den Aufsichtsrat der **PROJECT Real Estate AG**.

Unverändert fortgeführt wird jedoch das bewährte Investitionskonzept: Ausschließlich mit Eigenkapital bezahlbaren Wohnraum in ausgewählten Metropolregionen schaffen. Dessen Erfolg dokumentiert einmal mehr die auch in diesem Jahr vorgelegte umfangreiche Leistungsbilanz, die neben ++ der Aufstellung der PROJECT-Gruppe, zahlreichen Informationen zu ++ dem Wohnimmobilienmarkt im Allgemeinen ++ den Investitionsstandorten im Besonderen ++ dem detaillierten Investitionskonzept und natürlich zu den Ergebnissen ++ der einzelnen Immobilien und ++ aller aufgelegten Fonds, sei es nach **KAGB**, nach **Vermögensanlagengesetz** oder der noch nahezu komplett unregulierten Zeit vor 2004. Die Leistungsbilanz der Fonds ist somit nicht nur vollständig sondern auch von einem Wirtschaftsprüfer testiert. Interessant ist dabei nicht nur der Blick auf die Fonds, die – soweit bereits wieder aufgelöst – allesamt positive Renditen für

die Anleger erwirtschafteten, sondern auch auf die Eckdaten der einzelnen Immobilienentwicklungen: 36 Objekte wurden bereits komplett abgeschlossen. Gemessen am investierten Kapital wurden unter (auf Anlegerebene anrechenbarer Gewerbesteuer) teils erhebliche Renditen erzielt – aber noch viel wichtiger: Alle fertigen Objekte erzielten Gewinne, kein einziges wurde mit Verlust abgeschlossen. Und auch für die derzeit in der Entwicklung befindlichen immerhin 63 Objekte mit Projektvolumen von 4,743 Mio. € (in Fürth) bis zu 97,727 Mio. € (in Berlin) können sich die geplanten Gewinne durchaus sehen lassen.

Aber nicht nur an den Objekten und der zukunftsfesten Struktur der Gruppe wird gebaut. Digitalisierung heißt auch bei PROJECT das Zauberwort. Und hier wird an vielen Baustellen gleichzeitig gewerkelt (siehe Kasten). Besonders interessant für Vermittler ist der Aufbau eines kompletten digitalen Beratungsprozesses beim Kunden. *„Die Zukunft gehört der hybriden Beratung: Die meisten Kunden pendeln zunehmend zwischen der Online-Welt und dem persönlichen Kontakt. Dabei setzen wir weiterhin ganz auf die Vermittler. Ohne direkten Kontakt zwischen Vermittler und Kunde wird es nie gehen. Damit der Vertrieb jedoch die damit verbundenen Chancen nutzen kann, müssen die Prozesse in der Beratung komplett digital verfügbar sein“*, umreißt **Alexander Schlichting**, GGF **PROJECT Vermittlungs GmbH**, die digitale PROJECT-Strategie.

Digitalisierung bei PROJECT

- Dokumentenmanagementsystem (PROJECT Investment AG/KVG)
- Digitaler Zeichnungsschein (PROJECT Vermittlungs GmbH mit fundsaccess)
- Relaunch Unternehmenswebsite (PROJECT Investment Gruppe)
- Einführung 3D-Brille für Wohnungsverkauf (PROJECT Immobilien Gruppe)

Das fängt an bei der digital unterstützten Erstellung des Kundenprofils, das eine hochwertige und bspw. durch eine eindeutige Risikoeinstufung aus (eigener) Haftungssicht rechtskonforme Beratung ermöglicht. Diese wird im Anlageberatungsprotokoll erfasst und alle Dokumente werden in einer (digitalen) Mappe für den jeweiligen Kunden hinterlegt. So sind bei allen auch zukünftigen Beratungsgesprächen immer die aktuellen Daten des Kunden verfügbar und der Rückgriff auf ein aktuelles, an die neueste Rechtsprechung angepasstes Beratungsprotokoll ist möglich. Das setzt sich auch beim Abschluss fort, denn der Zeichnungsantrag kann vollständig digital ausgefüllt werden – als neueste Entwicklung sogar bis hin zur elektronischen Unterschrift mittels e-Signatur. So sind die eingereichten Zeichnungsanträge immer vollständig und eine mühsame Nachbearbeitung, bei der der Vermittler beim Kunden nachfragen muss, entfällt. Vor allem dann, wenn Sie die komplette Kette für sich umsetzen, bieten sich im Hinblick auf die Optimierung interner Abläufe, die Geschwindigkeit und die (Kosten-)Effizienz erhebliche Chancen.

'k-mi'-Fazit: In den zurückliegenden Jahren der Regulierung hat die PROJECT Investment Gruppe durch ihre rasche Positionierung mit einer eigenen KVG dem Vertrieb frühzeitig wieder qualitativ hochwertige Immobilienfonds liefern können. Das hat der Vertrieb mit hohen Platzierungszuwächsen gedankt, die wiederum im Ausbau der kompletten PROJECT-Gruppe ihren Niederschlag fanden und finden. Doch nicht nur konzeptionell bewegt man sich auf der Höhe der Zeit, sondern auch im Ausbau der digitalen Unterstützung der Vermittler. Die Digitalisierung ist ein unumkehrbarer Prozess und bietet bei der Integration in Ihre eigenen Abläufe erhebliche Chancen. Machen Sie sich diese zu Nutze, wo immer Sie können und integrieren möglichst viele Elemente in Ihren Vermittlungsprozess.