

Der Digital-Revolutionär

Neue Mitarbeiter, neue Projekte, neue Ideen: Die RS Group von **ROLAND SCHMID** profitiert vom Run der Anleger auf die „Krisenwährung“ Immobilie und wächst in der Pandemie mit innovativen Konzepten.

VON ANDRÉ EXNER

Never change a Winning Team? Für Roland Schmid, den Geschäftsführer der RS Group, ein No-Go. Wer stehenbleibt, verliert, lautet sein Credo: „Wir haben die Krise gut überwunden und nutzen die Zeit, um uns neu zu organisieren und neue Konzepte zu erarbeiten.“

Das Flaggschiff der RS Group ist IMMOUnited, der Marktführer bei der Bereitstellung von Grundbuchinformationen. Denn das Kerngeschäft der Gruppe ist das Sammeln und Aufbereiten von Daten und die „Erzeugung“ nützlicher Informationen aus einem

um Liegenschaftsobjekte in ganz Österreich einfach und bequem online zur Verfügung zu stellen. Grund dafür war die Erkenntnis, dass das Grundbuch in seinem Aufbau sehr kompliziert ist. Das nahm er zum Anlass, eine Online-Grundbuch-Abfrageplattform zu etablieren. Keine einfache Vision zu einer Zeit, als Digitalisierung und Transparenz für die Immobilienbranche vielfach Fremdwörter waren.

Mit einer Idee allein wird man als Start-up nicht mehr erfolgreich, sagt Schmid: Wichtiger als das Konzept ist das Gründerteam – wie auch bei der RS Group. „Viele Jungunternehmer ma-

bereitete langfristig Probleme. Dafür gilt es, die Fühler so weit wie möglich auszustrecken. So hat auch das neueste Projekt RS digital des Digitalisierungsexperten nichts mit Ziegeln und Mörtel zu tun – aber sehr viel mit dem Grundkonzept von IMMOUnited, Daten und Informationen digital aufzubereiten: Bei RS digital werden mit 3D-Druck erzeugte Full-HD-Kamerasysteme auf Sportplätzen montiert, die, wie von Geisterhand – in Wahrheit: künstliche Intelligenz – gesteuert, das Geschehen auf dem Feld aufnehmen. Das macht die Spiele nicht nur übertrag-, sondern auch analysierbar und ermöglicht auch kleinen Vereinen eine einfache Monetarisierung ihrer Aktivitäten.

Ein einfaches Produkt für den Amateurl- und Breitensport, das jeder versteht, in einer Branche, die bisher in Sachen Digitalisierung etwas zurückgelassen wurde: Statt Grundbuchdaten werden einfach Bewegtbilder digitalisiert. „Wir sind mitten im Roll-out und können es kaum mehr erwarten, die ersten Spiele mit unseren Systemen zu zeigen“, sagt Schmid. Derzeit werden alle Wiener-Stadtliga-Vereine mit einem Full-HD-Kamerasystem inklusive intelligenter Software ausgestattet – die perfekte Gelegenheit für Sponsoren, Produkte und Botschaften bei Fans digital zu positionieren.

ANPFIFF DIGITAL. RS digital, das neueste Unternehmen von Digitalisierungsexperte Roland Schmid, bringt Hightech auf den Sportplatz. Dabei ist das System auch für kleine Vereine leistbar und verständlich. Das Ziel: ein einfaches System, das jeder versteht, in einer Branche, die bisher in Sachen Digitalisierung etwas zurückgelassen wurde.



Meer von unübersichtlichen Datenquellen – gewissermaßen die Suche nach der sprichwörtlichen Nadel im Heuhaufen. Möglich macht das die Digitalisierung, aber auch die Arbeit von Datenexperten: Um Dokumente auszuwerten, braucht es Fachwissen, Erfahrung und Fingerspitzengefühl. Mithilfe dieses Fachwissens kann der wahre Kaufpreis und damit der richtige Wert der Immobilie dargestellt werden.

IDEEN MIT ELAN. Gestartet ist Schmid vor rund 15 Jahren mit einer Idee – und viel Elan: Er hatte als Erster das Konzept, individuelle Informationen rund

chen den Fehler, zu viel auf einmal zu wollen. Wir haben am Anfang immer wieder diskutiert, am Ende aber immer beschlossen, bei unseren Kernkompetenzen zu bleiben – Digitalisierung von Informationen.“ Gründer brauchen Konsequenz, damit sie sich nicht verzetteln und ein konkretes Produkt, um dieses am Markt zu etablieren, das den so wichtigen Umsatz generiert. „Ideen kann man nicht verkaufen: Der Wert ist das Produkt – und die Menschen, die es entwickelt haben“, sagt Schmid.

Das bedeutet aber nicht, dass er Start-ups keine Chance gibt. Ganz im Gegenteil: Ein Festhalten an alten Strukturen

INNOVATIVE LÖSUNGEN. Aber auch das Kerngeschäft der RS Group wird nicht vernachlässigt: „Wir identifizieren bei IMMOUnited bewusst jene Bereiche, wo wir Know-how aufbauen und Pionierarbeit leisten können“, sagt Schmid. Ein solcher Bereich ist die Digitalisierung von Bauträgerverträgen, ein anderer betrifft die automatische Auswertung von Nutzwertgutachten, um Entwicklungen und Prognosen abliefern zu können. Denn wer bei der digitalen Revolution nicht mitmacht, bleibt auf der Strecke – im Immobilien-geschäft wie auf dem Spielfeld. ■