

AI@Real Estate Transformation Circle

**Das Transformationsprogramm das Ihr
Unternehmen zukunftsfähig und nachhaltig
erfolgreich macht.**

Strategie. Daten. Tech-Stack. Pilotprojekt. Blueprint.



Warum dieses Programm?

Die Immobilienwirtschaft befindet sich in einem strukturellen Umbruch.

AI verändert Prozesse, Entscheidungslogiken, Datenanforderungen, Nutzererwartungen und Organisationsmodelle.

Unternehmen stehen vor der Frage, **wie sie diese Entwicklung aktiv und strukturiert gestalten, statt punktuell zu reagieren.**



Typische Ausgangslage

Viele Unternehmen verfügen über:

- isolierte Digitalisierungsinitiativen
- verteilte Datenlandschaften
- heterogene Systemlandschaften
- begrenzte interne AI-Kompetenz

Was häufig fehlt, ist **eine integrierte, strategisch geführte Transformationslogik.**



Die Kernfrage

Wie entwickeln wir unser Unternehmen systematisch zu einer AI-fähigen, effizienten und zukunftssträchtigen Organisation?

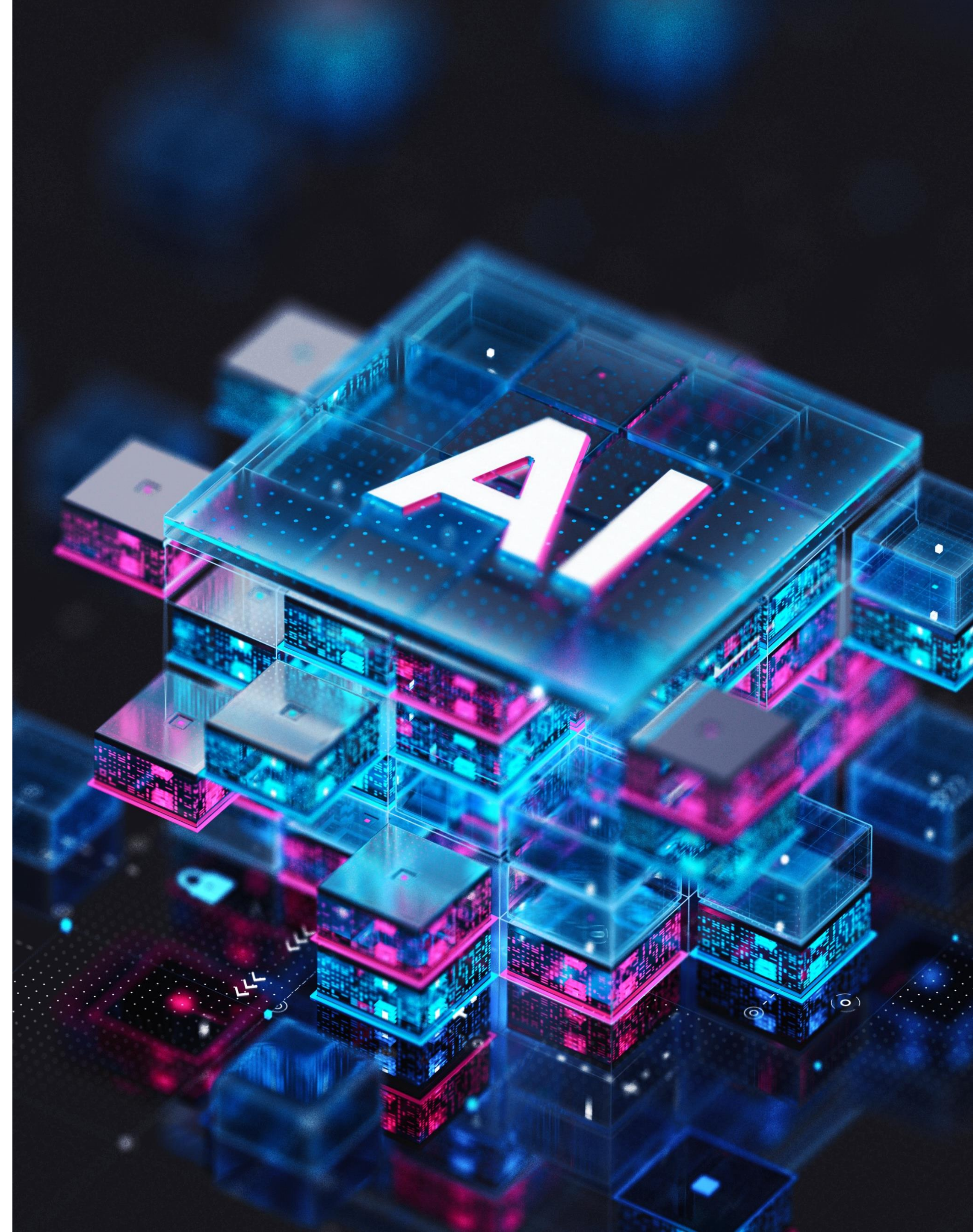
Der AI@RE Transformation Circle liefert dafür Struktur, Methodik und Umsetzung.



Was dieses Programm besonders macht

Der AI@RE Transformation Circle ist ein 9-monatiges Umsetzungsprogramm zur systematischen Entwicklung eines AI-fähigen Unternehmensmodells mit Fokus auf **Strategie, Daten, Technologie, Organisation und Governance**.

- 100 % Immobilienfokus
- Strukturierter End-to-End-Ansatz
- Klare Outputs statt reiner Wissensvermittlung
- Neutrale Positionierung (HSLU)
- Kuratierter Peer-Kreis auf C-Level-Ebene
- Integrierte Quick-Wins



Ihre Ergebnisse

Am Ende des Programms verfügen Sie nicht nur über mehr Wissen, sondern haben konkrete Ergebnisse für Ihr Unternehmen erarbeitet:

1. Klare strategische Ausrichtung + Prioritäten.
2. Tech-Stack für Ihr Unternehmen
3. Datenstrategie & Dateninventur
4. Reales Pilotprojekt
5. Bestellerkompetenz
6. Quick Wins mit sofortiger Wirkung
7. Blueprint 2026–2028



Programmdesign: 6 Module in 9 Monaten

Programmlogik

Jedes Modul kombiniert:

- strategische Einordnung
- methodische Anleitung
- konkrete Umsetzung
- überprüfbare Ergebnisse

Rhythmus: alle 6 Wochen

Teilnehmer: max. 9 Unternehmen à je 3 Personen

Dauer: 9 Monate



Modul 1:

Big Picture AI, Markt & Geschäftsmodell

Ziel

- Klarheit über Markt, AI-Potentiale und strategische Ausrichtung

Sie erarbeiten:

- Zukunftsbild 2028
- Top-3 Prioritäten
- Startlogik
- Impact-Matrix
- Use-Case-Auswahl



Modul 2:

Prozesse, Geschäftslogik & Make- or Buy

Ziel

- AI-Potentiale erkennen, Prozesslandschaft modellieren, Make-or Buy-Entscheide fällen

Sie erarbeiten:

- Prozesslandkarte
- KI-Priorisierung (Top 3)
- Datenflussmodell
- Lastenheft
- Anbieter-Scorecard



Modul 3:

Tech-Stack, Datenstrategie & Pilotprojekt

Ziel

Datenqualität und -architektur erkennen, Technische Grundlagen klären und definieren.

Sie erarbeiten:

- Tech-Stack-Skizze
- Dateninventur
- Datenflussmodell
- Pilot-Projektsteckbrief



Modul 4:

Umsetzung I – Daten, AI & Prototyp

Ziel

Erste Version des Pilotprojektes erarbeiten, umsetzen und testen.

Sie erarbeiten:

- Prototyp Version 1
- KPI-Set
- Datenflussdiagramm



Modul 5:

Umsetzung II – Skalierung & Organisation

Ziele

Pilotprojekt optimieren, Implementierung und Skalierung erarbeiten

Sie erarbeiten:

- Einführungs- und Skalierungsplan
- Rollenmodelle
- Change Story
- Interne Kommunikationsstrategie



Modul 6:

Führung, Verankerung & Blueprint

Ziel

Transformation langfristig verankern, Geschäftsmodell aktualisieren und Zukunftsfähigkeit sicherstellen.

Sie erarbeiten:

- Blueprint 2026–2028
- Roadmap (12–24 Monate)
- VR-Präsentation
- Governance-Modell



Ihr konkreter Nutzen

- Klar strukturierte Transformation
- Bessere Entscheidungsgrundlagen
- Höhere operative Effizienz
- Geringere Abhängigkeit von externen Anbietern
- Erhöhte Attraktivität für Mitarbeitende und Investoren
- Nachhaltige Skalierbarkeit



Wenn Sie nicht strukturiert vorgehen

- Digitalisierungsinitiativen bleiben punktuell
- AI-Potenziale werden nicht systematisch gehoben
- Datenqualität bleibt limitierend
- Externe Anbieter bestimmen Architekturentscheidungen
- Skalierungspotenziale bleiben ungenutzt



Ihre Investition in die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens

Format:

6 x 2 Präsenztage im 6-Wochen Rhythmus, 3 Personen pro Unternehmen, max. 9 Unternehmen

Preis:

- CHF 19'500 pro Unternehmen (für bis zu 3 Teilnehmende)

Inklusive: 12 Präsenztage mit 3 Personen, Templates, Tools, Checklisten, Pilotprojekt-Begleitung, Peer-Coaching, Blueprint, Persönliches Feedback und Support

Start:

April 2026



Ihre Begleiter



Prof. Dr. Markus Schmidiger

- Studium Wirtschaftsinformatik an der HSG
- 1990 - 1998 Internationale Strategieberatung
- 1999 - 2023 Auf- und Ausbau Engel & Völkers in der Schweiz
- 2007 - 2011 Aufbau einer Immobilieninvestment Gesellschaft und Geschäftsführer eines Real Estate Family Offices
- seit 2005 - heute Studienleiter MAS Immobilienmanagement, Leiter Immobilienweiterbildung, Hochschule Luzern - Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ
- Business Angel diverser PropTech Unternehmen
- Investment-Committee / Stiftungsrat diverser Immobilienanlage-Gesellschaften



Dr. Marc Gille-Sepenhri

- Studium Elektrotechnik, Physik, Philosophie (RUB Bochum)
- Promotion Softwaretechnik
- Gründer & CTO MICRAM Object Technology
- Gründer & CEO CARNOT AG (Exit an SunGard / FIS, danach SVP Product Management, NYC)
- Gründer & CEO THING TECHNOLOGIES GmbH (Gebäudedigitalisierung & Workplace)
- Gründer & Chief Creator The Real Insight GmbH (agentische AI im Real Estate)
- Initiator Main Circle „Entscheider diskutieren AI“ (Rhein/Main)
- Vorstandsvorsitzender REAL GAIN e.V. (agentische Tools RE/FM, DACH)
- Dozent & Projektleiter AI in Real Estate, Hochschule Luzern



Termine & Anmeldung

Modul 1: 15./16. April 2026

Modul 2: 20./21. Mai 2026

Modul 3: 24./25. Juni 2026

Modul 4: 12./13. August 2026

Modul 5: 16./17. September 2026

Modul 6: 21./22. Oktober 2026

Anmeldung hier: <https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/ueberuns/institute/ifz/immobilien/ai-at-re/transformation-circle/>

Für Fragen wenden Sie sich an Prof. Dr. Markus

Schmidiger markus.schmidiger@hslu.ch oder +41 41 757 67 34

