

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Digital Guide Real Estate 2019

Digitale
Vorreiter

HERSTELLER, PRODUKTE
UND DIENSTLEISTUNGEN

Premiumpartner

Aareal

 **Aareon**

CREM SOLUTIONS
A NEMETSCHKE COMPANY

control  **it**
SOLUTIONS FOR REAL ASSETS

 **FLOWFACT**

GIT

HAUFE.

 **onOffice**
SOFTWARE

 **PROMOS**

 **immopac ag**
switch to performance

IRM
MANAGEMENT NETWORK

 **SYNAPPLIX**



Jörg Seifert, Chef vom Dienst
„Immobilienwirtschaft“

Den Weg bereiten

Liebe Leserinnen und Leser,

wer kennt sich heute eigentlich noch aus? Die Prozesse in den Unternehmen werden immer komplexer. Und der Geschäftsmodelle werden mehr und mehr. Wenn also scheinbar immerwährende immobilienwirtschaftliche Möglichkeiten, die Renditen zu optimieren, sich grundlegend ändern, wenn erlernte Arten, sein Geld zu verdienen, nicht mehr funktionieren, und wenn die Suche nach neuen Gewinnquellen auch einen ganz neuen Spürsinn verlangt – dann spätestens wird es Zeit, neugierig zu sein und über den Tellerrand seines eigenen Business hinauszuschauen.

Informieren Sie sich deshalb im vorliegenden Digital Guide Real Estate über die mannigfaltigen Anbieterthemen ab Seite 6. Einen ersten Herstellervergleich ermöglichen die Unternehmenspräsentationen ab Seite 20. Beachten Sie bitte auch die Premium-einträge in den Anbieterübersichten. Schauen Sie aber genauso intensiv in die einleitenden Fachartikel der einzelnen Rubriken. Diese lohnen sich. Dort lesen Sie etwa detailgenau, wie die Digitalisierung die Geschäftsmodelle der Makler radikal ändert (Seite 17). Lassen Sie sich leiten von den Wegmarken der Transformation im Verwaltungsbereich (Seite 52). Nicht fehlen darf ebenso eine Ermunterung zur größeren Risikobereitschaft für diejenigen Unternehmen, die gar Gefahr laufen, den digitalen Zug zu verpassen (Seite 78).

Makler und Verwalter brauchen wie alle anderen Immobilienunternehmen Markierungen auf ihrem Weg zur Digitalisierung. Dazu bedarf es eines Wegbereiters. Der sind wir mit unseren crossmedialen Angeboten zum Thema. Auch dieses Sonderheft bereitet ein weiteres Stück des Weges ...

Ihr

PS: Für die Pflege der Softwarelandschaft Ihres Unternehmens empfiehlt sich ganzjährig das Anbieterverzeichnis Immobilien. Branchensoftwarefirmen aus dieser Ausgabe stehen dort das ganze Jahr über und immer aktuell für Sie online. Sie finden dort weitere Firmen- und Produktdetails sowie natürlich die Kontaktdaten der für Sie wichtigen Ansprechpartner. Erleben Sie die kongeniale Ergänzung zum Digital Guide Real Estate. Klicken Sie sich rein unter: www.anbieterverzeichnis.haufe.de

**WERTE SCHÖPFEN!
BLOSS WO?**

In vielen Geschäftsbereichen werden die Prozesse immer häufiger digital organisiert. Konsequenz zu Ende gedacht bietet das auch Wohnungsunternehmen wichtige strategische Wertschöpfungsoptionen.

14



Inhalt

IT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Wegbereiter der Digitalisierung

Ja, es gibt Immobilienfirmen, die sich auf den Weg gemacht haben. Die IT-Unternehmen der Branche ermöglichen dies. Die Medien bereiten dafür notwendige Entscheidungen vor.

06

ERP/CRM

Werte schöpfen! Bloß wo?

Auch Wohnungsunternehmen haben wichtige strategische Optionen für ganz neue digitale Wertschöpfungsprozesse.

14

Makler der Zukunft

Die Digitalisierung fordert sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich von den Maklern Neuausrichtungen ihrer Geschäftsmodelle.

16

Unternehmenspräsentationen

- Aareon AG 20
- Crem Solutions GmbH & Co. KG 22
- FLOWFACT GmbH 24
- GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH 26
- Haufe-Lexware Real Estate AG 28
- onOffice GmbH 30
- PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH 32

Anbieterübersicht 34

**PORTFOLIOMANAGEMENT/
WERTERMITTLUNG**

**Datenstandards dienen dem
Integrierungserfolg**

Mit der neuesten gif-Richtlinie erhält die Branche erstmals komplett integrierte Standards zum Daten- und Dokumentenmanagement.

40

Unternehmenspräsentationen

- control.IT Unternehmensberatung GmbH 42
- immopac ag 44
- IRM Management Network GmbH 46
- Synapplix 48

Anbieterübersicht 50



52 WEGMARKEN DER TRANSFORMATION
 Neue Player: Mit den Verwaltern tauschen nun auch Finanz-, Versicherungswesen und das Handwerk automatisiert Daten aus. Das birgt neue Geschäftsmodelle.

78 NO RISK, NO FUN
 Die Risikobereitschaft ist auch bei den innovativeren Branchenunternehmen noch nicht groß genug. Es ist an der Zeit, das zu ändern.

**IMMOBILIENVERWALTUNG/
 FACILITY MANAGEMENT**

- Wegmarken der Transformation**
 Zukunftsfähig sind Verwaltungsunternehmen ohne Digitalisierung nicht. Diese Schritte sind zu machen. 52
- Digitalisiertes Immobilienmanagement**
 So kann's gehen! Beispiele erfolgreicher Anwendung neuer Informationstechnologie. 56
- Anbieterübersicht** 58

**MESS- UND
 ENERGIEDIENSTLEISTER**

- Energiemanagement & Technik**
 Angst verhindert trotz Digitalisierung deren Zusammenspiel. Rezepte gegen diese Phobie. 62
- Anbieterübersicht** 66

**BUILDING
 INFORMATION MODELING**

- Geschwister sind meist keine Zwillinge**
 Building Information Modeling erzeugt an Stelle des versprochenen Immobilienzwillings bislang lediglich digitale Geschwisterfolgen. 68
- „Komplexes Zusammenspiel der Gewerke“**
 Interview mit Prof. Dr. Nina Kloster, TH Köln 71
- Anbieterübersicht** 72

DATENRÄUME

- Wachsender Markt durch Innovationen**
 Datenraumanbieter bringen mit Künstlicher Intelligenz und Blockchain neue Technologien in die Immobilienfirmen. 74
- Anbieterübersicht** 76

DIGITAL REAL ESTATE

- No risk, no fun**
 Es wächst das Risiko, dass in der Branche sich Prozesse und Akteure ohne ihr eigenes Zutun stark verändern werden. 78
- Verlasst endlich das Digi-Tal!**
 Bloß 39 Prozent der Branchenunternehmen haben eine Digitalstrategie. Denn für einen Aufbruch fehlen oft valide Ziele. 82
- Unternehmenspräsentationen**
 Aareal Bank 84
- Anbieterübersicht** 86



Wegbereiter der Digitalisierung sind Kunden, PropTechs, Corporates – und die Medien

Wer genau hinschaut, sieht bereits Immobilienunternehmen, die sich auf den oft nicht leichten Weg der Digitalisierung gemacht haben. Die IT-Unternehmen der Branche ermöglichen diese Entwicklung. Medien bereiten die für diesen Aufbruch notwendigen Entscheidungen vor.

Sich auf den Weg machen ist ein besonderer Zustand. Eine Entscheidung ist getroffen. Verkehrsmittel und Hotel sind organisiert. Vielleicht ist sogar schon der Koffer gepackt und die Reise kurz vor dem Antritt. Wie weit die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft allerdings auf ihrer Reise in Richtung Digitalisierung ist, ist einer ganz besonderen Betrachtung wert. Manche sagen, sie sei im Zustand, davon gehört zu haben. Andere berichten von ersten zarten Aufbrüchen in Richtung Digitalien.

Doch auf wen hört die Branche denn? Woher kommen die Impulse auf dem Weg in Richtung Verbesserung der Prozesse?

Und wird man sich vielleicht sogar in Richtung neuer Geschäftsmodelle begeben? Kommt der Drive aus dem eigenen Unternehmen? Kommt er von den Kunden? Oder sind die vielfältig auftauchenden PropTechs bei dieser Journey der Reiseführer? Es ist – wie so häufig – ein bisschen was von allen genannten Markteinflüssen.

Und wer genau hinschaut, sieht auch bereits das eine oder andere Unternehmen, das sich auf den oft nicht leichten Weg der Digitalisierung gemacht hat. Die Branchenunternehmen selbst stellen mehr und mehr Chief Digital Officers ein. Die IT-Unternehmen der Branche ermögli-

chen nach wie vor die Wege in Richtung Web und Cloud oder Building Information Modeling. Aber auch die Medien – selbst nicht Teil der Immobilien-, sondern der Medienwirtschaft – spielen in diesem Prozess ihre Rolle. Quasi mittendrin, doch nie dabei tragen sie doch als Wegbereiter der Digitalisierung seit zwei Jahrzehnten zu Ihrer Orientierung bei. Mit der vorliegenden Ausgabe des Digital Guide Real Estate erhalten Sie die kompletteste Übersicht über die aktuellen IT-Entwicklungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft: einen Wegbereiter. **«**

Jörg Seifert, Freiburg



„Unser Anspruch bei der Aareal Bank ist es, unsere Kunden von ressourcenintensiven Standardaufgaben zu entlasten und ihnen Freiräume zu verschaffen.“

Lars Ernst, Group Managing Director –
Group Business Consulting & Services



„Trends im Blick zu haben, ist im digitalen Transformationsprozess essenziell, um relevante Themenfelder zu identifizieren.“

Dr. Manfred Alflen,
Vorstandsvorsitzender Aareon AG

Aareal Bank – Erschließung
angrenzender Märkte

Aareal

Das digitale Lösungsportfolio ausbauen

Die Immobilienwirtschaft befindet sich im Umbruch: Der technologische Wandel verändert – wie in vielen anderen Branchen auch – mit zunehmender Geschwindigkeit die traditionellen Strukturen, Geschäftsmodelle und Anbieter auf dem Markt.

Mit der Digitalisierung und der damit einhergehenden Konnektivität entstehen neue Bedürfnisse und zahlreiche disruptive Effekte. Wie die Immobilienwirtschaft in wenigen Jahrzehnten aussehen wird, weiß niemand.

Klar ist jedoch: Die heutigen Angebots- und Nachfragestrukturen werden komplexer und ergänzt um neue Produkte und Dienstleistungen, die gegebenenfalls zum Standard werden. Unser Anspruch bei der Aareal Bank ist es, unseren Kunden Freiräume zu verschaffen – für die Beschäftigung mit ihren Objekten und Mietern, für die Strategieentwicklung, für neue Herausforderungen. In digitalen Lösungen sehen wir viele Potenziale, diesem Anspruch nachzukommen sowie unseren Kunden echte Mehrwerte zu bieten – und sie in ihre digitale Zukunft zu begleiten. Im Segment „Consulting/Dienstleistungen“ wollen wir unser digitales Lösungsportfolio weiter ausbauen, relevante Ökosysteme noch systematischer durchdringen und die Erschließung angrenzender Märkte vorantreiben. Außerdem werden wir neue Angebote für die Immobilienwirtschaft sowie für die direkte Interaktion unserer Klientel mit Endkunden entwickeln.

Aareon – Antizipieren
der Trends

Aareon

Standard für die digitale Vernetzung sein

Die fortschreitende Digitalisierung verändert die Arbeitswelt. Digitales Wohnen, Wohnungsvermietung 4.0 oder mobile Mieter-Services sind nur einige der Trends, die immer mehr zur Realität werden, wie auch die Zukunftsstudie „Wohntrends 2035“ belegt. Wer dauerhaft erfolgreich am Immobilienmarkt agieren möchte, muss sich darauf einstellen. Nicht nur Mieter und Vermieter werden zukünftig viel stärker digital miteinander kommunizieren. Auch Elemente der Wohnung, ganze Gebäude und gar Städte werden intelligent zu Smart Homes und Smart Cities vernetzt. Über intelligente Zähler ist eine digitale Verbrauchserfassung von Wärme und Wasser oder die Fernsteuerung von Heizungsanlagen bereits möglich. Zudem ist die vorausschauende Wartung auf dem Vormarsch und kann die Wartungskosten deutlich reduzieren.

Trends im Blick zu haben, ist im digitalen Transformationsprozess essenziell. Hier gilt es, relevante Themenfelder zu identifizieren und zu priorisieren. Daher ist es für die Unternehmen von großer Bedeutung, frühzeitig eine eigene Digitalstrategie zu entwickeln und in die Zukunft zu investieren. Aareon treibt die Digitalisierung bereits lange voran und unterstützt Immobilienunternehmen bei der Umsetzung ihrer Unternehmensziele durch Prozessoptimierung, mehr Services und neue Geschäftsmodelle. Mit dem digitalen Ökosystem Aareon Smart World hat Aareon einen Standard für die digitale Vernetzung in Immobilienwirtschaft sowie angrenzenden Branchen gesetzt. »



„Die bison.box geht in ihrer Datenstruktur weit über die finanzwirtschaftlichen Aspekte der Immobilie als Investitionsobjekt hinaus.“

Jan Körner, CEO von control.IT

control.IT – Mittelpunkt
von Infrastrukturen

control  **it**
SOLUTIONS FOR REAL ASSETS

Fokus Financial Modelling im Asset- und Portfolio-Management

Die bison.box bietet eine vollumfassende und standardisierte immobilienwirtschaftliche Datenstruktur, die weit über die finanzwirtschaftlichen Aspekte der Immobilie als Investitionsobjekt hinausgeht. Außerdem ist die bison.box an alle relevanten Vorgesysteme unserer Märkte dynamisch angeschlossen. Für die Digitalisierung des Asset Managements ist das eine sehr gute Grundlage, und auch deshalb hat control.IT mit vielen Unternehmen – neuen und etablierten – Partnerschaften geformt und den Datenaustausch und die Integration verschiedener Lösungen aktiv vorangetrieben. Inzwischen ist daraus ein eigenes Ecosystem entstanden, das Reporting und Dashboarding, Projektentwicklung und Underwriting, Property und Risikomanagement und die Integration der Dokumentensphäre umfasst. Also genau das, was ein digitales Asset Management fordert.

Wir bleiben bei unserem Fokus auf dem Financial Modelling im Asset und Portfolio-Management, aber wir stehen mit unseren qualitätsgesicherten Daten oft und gerne im Mittelpunkt von umfassenderen Infrastrukturen, in denen verschiedene Produkte reibungslos integriert werden. Damit bereiten wir aktiv den Weg für das „Digitale Asset“, das wir in den Fokus unserer jetzigen und zukünftigen Entwicklung stellen.



„Gemeinsam mit den Kunden digitale Automatisierungsstrategien für die Zukunft zu entwickeln, ist unheimlich interessant und macht großen Spaß.“

Philipp Spitz, Leiter Marketing Crem Solutions GmbH & Co. KG

Crem Solutions – Steigerung
der Prozesseffizienz

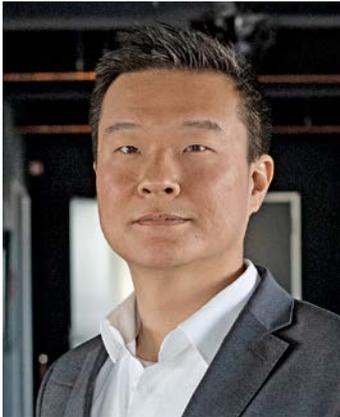
CREM SOLUTIONS
ANFMRITTSCHIK COMPANY

IoT, Smart Buildings & Blockchain-Technologie

Meiner Meinung nach befinden wir uns momentan in den spannendsten Zeiten, die die Immobilienwirtschaft in den letzten 20 Jahren erlebt hat. Die Digitalisierung ist nun auch in den Unternehmen angekommen. Die Branche beschäftigt sich zunehmend mit der Steigerung ihrer Prozesseffizienz. Der Grad der Automatisierung nimmt nicht nur in unserer eigenen Organisation, sondern auch auf Seiten unserer Kunden einen sehr hohen Stellenwert ein.

Die Mitarbeiter in den Unternehmen dabei zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen tragfähige Strategien für die Zukunft zu entwickeln, ist unheimlich interessant und macht großen Spaß.

Und wir befinden uns ja erst am Anfang: mit IoT, Smart Buildings & der Blockchain-Technologie werden sich viele Prozesse nochmals deutlich von den heutigen unterscheiden – es bleibt spannend.



„Wir stellen sicher, dass unsere Kunden ihre Kunden besser kennen, unverzüglich auf Anfragen reagieren können und verstehen, wofür sie ihre Zeit am effizientesten einsetzen sollten.“

Daniel Kim, CEO von FLOWFACT



„Wir werden uns mit neuen technologischen Strömungen immer aktiv anhand einer konkreten Kundenprojektfragestellung beschäftigen.“

Matthias Lampatz,
Geschäftsführer/Managing Director GiT

FLOWFACT – Messlatte
Kundenzufriedenheit



Sofortige Reaktion, Transparenz und einfacher Self-Service

In der Immobilienbranche wird viel über Digitalisierung gesprochen. Sicherlich kann die Digitalisierung genutzt werden, um effizienter zu werden, um Kosten zu sparen und vieles mehr. Aber all diese Dinge werden sinnlos, wenn sich nicht auch die Kundenzufriedenheit verbessert. Die Verbraucher wurden von Branchengrößen wie Amazon, Google und anderen Größen der Digitalwirtschaft an sofortige Reaktionen, Transparenz und einfach zu bedienenden Self-Service gewöhnt. Jedes Jahr, mit jeder Innovation, wird diese Messlatte höher und höher und höher und höher. Deshalb müssen Immobilienprofis darüber nachdenken, wie sie ihr Geschäft jetzt modernisieren. Das Tolle, aber auch das Schreckliche an der Digitalisierung ist, dass sie die Märkte dynamischer macht und Möglichkeiten für „Der Gewinner bekommt alles“-Szenarien schafft.

Alle genutzten Prozesse eines Unternehmens niederzuschreiben ist fast unmöglich. Doch wenn wir das nicht können, wie sollen Sie dann alle Reibungspunkte identifizieren und optimieren können? Der einzige funktionierende Ansatz ist ein so genannter Lean-Ansatz. Bei FLOWFACT stellen wir eine Automations- und Digitalisierungsplattform bereit. Wir arbeiten hart daran, sicherzustellen, dass unsere Kunden ihre Kunden besser kennen, unverzüglich auf Anfragen reagieren können und verstehen, wofür sie ihre Zeit am effizientesten einsetzen können.

GiT Unternehmensgruppe – Neue
Kompetenzen und Erwartungshaltungen



Innovationstreiber? Die Kunden!

Bei der nächsten Entscheider-Generation unserer Kunden handelt es sich bereits um „Digital Natives“. Deren Kompetenzen und Erwartungshaltungen sind im Hinblick auf die Digitalisierung weitaus stärker ausgeprägt als bei ihren Vorgängern. Ihnen muss von Anbieterseite selbstverständlich entsprochen werden.

In unseren turnusmäßigen Bestandskunden-Besprechungen zur Entwicklungs-Roadmap der realax Immobilienmanagement Software wird deutlich, dass unsere Kunden hierbei immer stärkere Innovationstreiber für unser Entwicklungsteam und Unternehmen im Ganzen werden. Wir von der GiT setzen angetrieben durch den konkreten Kundenwunsch im Rahmen unserer Produktoffensive „realax 2022“ unter anderem auf folgende Digitalisierungsthemen: Adaptierung der IT-Infrastruktur unserer Kunden (realax Cloud, MS Azure, AWS), Embedded Reporting und Management Cockpits (realax connect BI-Tools, Data Warehouse, MS Power BI/Apps), kontinuierliche Prozessoptimierung (Zahlungsverkehr und -stromanalyse, Rechnungsworkflow), technologische Integration (windream/DMS, MS 365).

Wenn auch immer in den kommenden Jahren neue komplementäre oder disruptive technologische Strömungen vernehmbar sind, so werden wir uns aktiv anhand einer konkreten Kundenprojektfragestellung (Proof of Concept) mit ihnen beschäftigen und sie unter Echtbedingungen auf Belastbarkeit und Kundennutzen hin prüfen. »



„Wir unterstützen Kunden und deren Mitarbeiter, ihren individuellen Weg in die digitale Zukunft zu finden und erfolgreich zu gehen.“

Dr. Carsten Thies,
Vorstand Haufe-Lexware Real Estate AG, Geschäftsführer in der Haufe Group



„Die immopac® Cloud ermöglicht Real Estate Investment Management über die betrieblichen Grenzen hinweg.“

Dr. Thomas Höhener,
Geschäftsführer immopac ag

Haufe-Lexware Real Estate –

HAUFE.

Wirtschaftlicher Effekt & Kundennutzen

Wie digitale Kundenservices wachsen

Für Immobilienunternehmen ist die Haufe Group ein verlässlicher Partner bei der Umsetzung ihrer digitalen Strategie. In dieser lassen sich wirtschaftliche Prozesse und innovative Kundenservices kaum mehr voneinander trennen. Unser Unternehmen ist selbst mit und an der Digitalisierung gewachsen – und entwickelt sich kontinuierlich weiter. Von den Erfahrungen dieses Veränderungsprozesses profitieren auch die wohnungs- und immobilienwirtschaftlichen Kunden. Die Kunden können mit Haufe ihren ganz individuellen digitalen Fahrplan verfolgen.

Digitale Entwicklungen bestimmen immer häufiger die Lebenswelt von Mietern und Eigentümern. Das verändert in starkem Umfang die Erwartungen an Hausverwalter oder Vermieter. Mag die Vorstellung heute noch etwas ungewöhnlich sein, dass beispielsweise ein Chat-Bot Kunden in Standardsituationen schneller und mit höherer Zufriedenheitsquote betreut – wenn solche Technologien richtig eingeführt werden, gehen wirtschaftlicher Effekt und Kundennutzen Hand in Hand. Für digitale Kundenservices hält Haufe schon heute Lösungen bereit, sodass Prozesse wie die Schadensmeldung deutlich vereinfacht werden. Gleichzeitig hat Haufe die Möglichkeiten von morgen im Blick: Dafür steht die webbasierte Plattform Haufe-FIO axera, dafür stehen auch Kooperationen mit innovativen Lösungs- und starken Branchenpartnern wie etwa dem DDIV.

immopac® – Real Estate

Cloud Services

immopac ag
switch to performance

immopac® Collaboration Cloud

Real Estate Investment Management Prozesse (REIM-Prozesse) sind komplex und vielschichtig und enden meist nicht an der Unternehmensgrenze. Notwendiges Fach- und Spezialwissen sowie regulatorische Anforderungen machen in vielen Fällen ein arbeitsteiliges Zusammenwirken verschiedener Akteure und den Einbezug externer Dienstleister über betriebliche Grenzen hinweg notwendig. Als Beispiele sind hier die Standardprozesse im Asset und Portfolio-Management, Bewertungsprozesse (unter Einbezug externer Bewertungsexperten), Ankaufsprozesse oder auch das interaktive Reporting an externe Anspruchsgruppen anzuführen. Durch die heute vielerorts übliche Verwendung verschiedener Systeme entstehen unter anderem Medienbrüche beim Austausch von Daten und Dokumenten. Die termingerechte und vollständige Bereitstellung aller Informationen sowie die Zusammenarbeit mit den externen Partnern verursachen einen großen koordinativen und administrativen Aufwand und somit die Bindung wertvoller Ressourcen. In der heutigen von Digitalisierung geprägten Geschäftswelt sind agile Plattformen gefragt, die nebst der Unterstützung der fachlichen Aufgaben eine Optimierung von zwischenbetrieblichen Prozessketten ermöglichen.

Die immopac® Cloud ist eine Digital Real Estate Plattform, die ein umfassendes Real Estate Investment Management über die betrieblichen Grenzen hinweg ermöglicht. Sie unterstützt Sie bei allen Aufgaben des Real Estate Investment Management.



„Durch cloudbasierte Live-Interaktionen verkürzen Sie die Bearbeitungszeit für den Datenaustausch mit Property Managern und Gutachtern drastisch.“

Thomas Krings, Geschäftsführer IRM



„Die Branche hat die perfekten Voraussetzungen für die Digitalisierung – sie müssen nur genutzt werden. Wer mobil makelt, makelt schneller und effizienter.“

Stefan Mantl, Chief Executive Officer, onOffice GmbH

IRM – Fonds- und Asset-Management mit dem Real Estate-Value Creator



Wertschöpfung ist das Maß der Dinge

Mit dem Real Estate-Value Creator (RE-VC)* setzen Sie und Ihr Team den Fokus auf die Wertschöpfung des Gesamtvermögens. Der digitale Zwilling des Vermögens enthält alle Vermögenswerte und verbindet sie zu einem Netz. Die Business Intelligence Engine des RE-VC konsolidiert die Daten live, zur Visualisierung der Wertschöpfungseffekte für Ihre Investoren. Dies ermöglicht es, Potenziale in komplexen Strukturen zu analysieren und über Szenarien zu optimieren. Die parallele Berücksichtigung mehrerer Ledger, länderspezifischer Steuermodelle, paralleler Bewertungsverfahren, die Abbildung globaler Portfolios sowie die variable Darstellung Ihrer Feestrukturen dürfen Sie vom RE-VC erwarten. Bauen Sie Brücken über alle Fachbereiche. Mit dem RE-VC nutzt Ihr Team eine Informations- und Berechnungsbasis – „Single Source of Truth“. Seien Sie einen Schritt voraus im digitalen Wettbewerb.

Durch cloudbasierte Live-Interaktionen verkürzen Sie die Bearbeitungszeit für den Datenaustausch mit Property Managern und Gutachtern drastisch. Daneben ist der RE-VC auf dem Weg zum lernenden System. Schon seit geraumer Zeit führen autonome Programme (Bots) Berechnungen durch, prüfen und validieren Ergebnisse, erstellen Aufgaben, senden Tipps und wichtige Hinweise an die virtuellen Arbeitsplätze der RE-VC-Nutzer. Starten Sie mit uns durch – zusammen in die Zukunft!

onOffice – Geschäftsprozesse und Prozessmanager



Zeit sparen – dank Digitalisierung

Gemeinsam mit unseren Großkunden wie Von Poll Immobilien, Schürer & Fleischer Immobilien und nahezu 5.000 weiteren Maklerunternehmen arbeiten wir seit 18 Jahren stetig an der Entwicklung von automatisierten und digitalisierten Prozessen. onOffice bietet dem Makler ausgereifte Lösungen für die tägliche Arbeit und Tools zum strategischen Prozessmanagement. Gleichzeitig entwickelt sich die Software der Immobilienbranche angepasst weiter.

Der Immobilienmakler muss in seinem Arbeitsalltag ein gewisses Servicepotenzial erfüllen, damit Kunden und Interessenten zufrieden sind. Das ist eine zeitintensive Aufgabe, die durch Automatisierungen erleichtert werden kann: Module wie der Anfragenmanager, die Terminnachbereitung oder der Prozessmanager von onOffice nehmen dem Makler zuverlässig Arbeit ab, die er stattdessen für seine Kundenbeziehungen nutzen kann.

Der Anfragenmanager beantwortet automatisch Portalanfragen und sichert dem Interessenten so eine direkte Reaktion – selbst am Wochenende. Die Terminnachbereitung schickt dem Interessenten, der zur Besichtigung erschienen ist, automatisiert eine Nachricht, ob ihm die Immobilie gefallen hat. Und mit dem Prozessmanager lassen sich alle für den Makler relevanten Geschäftsprozesse automatisch und zeitsparend abwickeln.



„Schnittstellenprobleme gehören der Vergangenheit an, wenn Workflow-Lösungen stationäre und mobile Online-Systeme verknüpfen und im ERP zusammenführen.“

Jens Kramer, CEO der PROMOS consult Projektmanagement, Organisation & Service GmbH



„Wer den An- und Verkauf seiner Immobilien beherrscht, wird sich auf dem Markt durchsetzen.“

Markus Joachim, Geschäftsführer Synapplix GmbH

PROMOS consult – Von nachnutzbaren Lösungen langfristig profitieren



Vorreiter easysquare

Die Welle der Digitalisierung rollt, und das in jedem Lebensbereich: Mit einem Klick auf dem Smartphone ist etwa der Urlaub gebucht, unabhängig von Ort und Uhrzeit.

Der Trend zur asynchronen Kommunikation geht mit dem technischen Wandel einher: E-Mails, Messenger und Sprachnachrichten haben die Telefonie längst abgehängt. Das zeigt: Digitalisierung ist kein Phänomen, das dem Selbstzweck dient. Es ist eine Entwicklung, die Früchte trägt. So boomt rund um die Immobilienwirtschaft die PropTech-Szene, um eine ganze Branche zu revolutionieren. PROMOS ist dabei Vorreiter und bietet mit easysquare die größte Einzelinstallation für mobile Prozesse.

Egal ob Objektmanager, Mieter oder Handwerker – easysquare ist die Lösung für eine optimale Vernetzung und effektive Prozessbearbeitung. Sämtliche Kanäle münden im großen digitalen Staubecken des zentralen ERP-Systems. Schnittstellenprobleme gehören der Vergangenheit an, wenn Workflow-Lösungen wie easysquare stationäre und mobile Online-Systeme miteinander verknüpfen und im ERP zusammenführen. Seit 20 Jahren treffen bei PROMOS Innovationen auf Erfahrung: „Als technischer Partner der Immobilienwirtschaft unterstützen wir Unternehmen, kosten- und zeiteffizient zu agieren. Von der Office-Korrespondenz in SAP, über das Handwerkerportal bis hin zur Mieter-App: Zu unserem Credo gehört es seit der Gründung, nachnutzbare Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln, von deren Einsatz sie langfristig profitieren.“

Synapplix – Analyse des Tatsächlichen und Geplanten



Die Zukunft des Transaktionsmanagements

Wer in dynamischen Immobilienmärkten erfolgreich an- und verkaufen will, muss Transaktionen effizient und schnell abwickeln können. Die Nachfrage nach Immobilien ist enorm. Das Angebot an geeigneten Objekten ist knapp. Die Käufer stehen bei ihrer Entscheidung unter einem immensen Zeit- und Wettbewerbsdruck. Oft bekommt der Interessent den Zuschlag, der am schnellsten handelt. Um eine Kaufentscheidung zeitnah und gleichzeitig fundiert treffen zu können, müssen dem Käufer alle relevanten Daten auf einen Blick vorliegen. Mit Synapplix kann jede tatsächliche oder geplante Bestandsveränderung im Gesamtportfolio sofort analysiert und aktualisiert werden. Die Daten werden ohne Medienbrüche und Datenverluste übernommen. Extra Schnittstellen zu externen Systemen werden nicht benötigt.

Damit bleiben die Objektdaten für den Bestand und die Ankaufobjekte bei beliebig vielen Cashflow-Modellierungen und unterschiedlichen Prüfscenarien übersichtlich und aktuell. Renditekennziffern stehen auf Objekt- wie auf Portfolioebene jederzeit zur Verfügung. Die Ergebnisse werden in standardisierten Entscheidungsvorlagen mit Word, Excel und Power Point oder in Dashboards übersichtlich präsentiert. Von der ersten Idee bis zum letzten Abverkauf sind alle Prozessschritte des Transaktionsmanagements und des Lebenszyklus einer Immobilie in die Software integriert. Denn wer Immobilien kaufen und verkaufen will, braucht Handlungsschnelligkeit und effiziente Prozesse. «

ERP/CRM

Fachartikel

Werte schöpfen! Bloß wo?

Auch Wohnungsunternehmen haben wichtige strategische Optionen für ganz neue digitale Wertschöpfungsprozesse.

14

Makler der Zukunft

Die Digitalisierung fordert sowohl im B2C als auch im B2B-Bereich von den Maklern Neuausrichtungen ihrer Geschäftsmodelle.

16

Unternehmenspräsentationen

Aareon AG	20
Crem Solutions GmbH & Co. KG	22
Flowfact GmbH	24
GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH	26
Haufe-Lexware Real Estate AG	28
onOffice GmbH	30
PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH	32

Anbieterübersicht

34



Die Ausgestaltung eines Innovationssystems zielt auf die Entwicklung zukünftiger Wertschöpfungspotenziale.

Werte schöpfen! Bloß wo?

In vielen Geschäftsbereichen werden Unternehmensprozesse immer häufiger digital organisiert. Konsequenz zu Ende gedacht, bietet das auch Wohnungsunternehmen wichtige strategische Optionen für ganz neue Wertschöpfungsprozesse.

Es gibt eine neue Erscheinung in der Wohnungswirtschaft: das Herausbilden von Wertschöpfungsnetzwerken. Dies wird vor allem durch die fortschreitende digitale Durchdringung der Unternehmensprozesse möglich. So ist die digitale Anbindung von externen Partnern und deren Services mittlerweile vergleichsweise einfach. Ein Beispiel ist die Integration von Handwerkern via Handwerkerkopplung oder Handwerkerportal. Zukünftig werden neue Lösungen eine Vielzahl von Kanälen und Schnittstellen direkt zum Kunden bieten: Kundenanforderungen wie Terminwünsche, die Abfrage von Kundenzufriedenheit und Reparaturbewertungen werden stärker integriert.

Aktuelle Umfragen zeigen, dass zwei von drei Wohnungsunternehmen dies mehr und mehr antizipieren, wenngleich die Entwicklung noch am Anfang steht. 44 Prozent der Unternehmen binden aktuell Lieferanten oder Geschäftspartner in ihre eigenen Systeme ein, wie eine aktuelle Befragung der im GdW organisierten Wohnungsunternehmen zeigt.

VERÄNDERUNGSDYNAMIK Pioniere wie Amazon oder Zalando haben mit ihrem Bestell- und Logistikservice die Erwartungen beim Kunden steigen lassen. Dem können sich auch Wohnungsunternehmen kaum noch entziehen. Mieterselbstbestellung (Reparaturmeldungen), Scha-

densmeldungen per Mieter-App oder die Kommunikation mit Mietinteressenten via WhatsApp-Messenger: Veränderte Kundenerwartungen zu Reaktionsgeschwindigkeit, Servicequalität und Online-Kommunikation treiben einfache und kundenfreundliche Lösungen. Knapp zwei Drittel der Wohnungsunternehmen sehen den Kunden als Motor dieser Entwicklung (63 Prozent).

Können Technologiekonzerne wie Google, Apple, Facebook und Amazon oder auch PropTechs das gegenwärtige Geschäftsmodell von Wohnungsunternehmen herausfordern? Mehr als jedes dritte Wohnungsunternehmen (36 Prozent) beobachtet, dass branchenferne »

Das Gleichgewicht zwischen Innovation und Produktivität muss gewährleistet sein.



Die Balance zwischen Produktiv- und Innovationssystem **sichert Erfolg**

Quelle: Michael Deeg, Analyse & Konzepte in Anlehnung an Tushman/O'Reilly

Welche Wertschöpfungsbereiche favorisieren Sie?



„Ich halte es für essentiell, dass Wohnungsunternehmen den Plattformgedanken für sich erschließen. Meravis tut dies und nutzt dabei die ganze Klaviatur von der Gründung eines Start-ups bis zur standardmäßigen Smart-Home-Basisausstattung, um die Grundlagen für weitere digitale und non-digitale Angebote zu schaffen.“

Matthias Herter, Geschäftsführer, Meravis Wohnungsbau- und Immobilien GmbH, Hannover



„Einzel gut – gemeinsam besser. Kooperationen für eine erweiterte Wertschöpfung führen zu einer Verbesserung der Bearbeitungsgeschwindigkeit und somit zur Effizienzsteigerung beim Wohnungsverwalter, oder sie erweitern die Leistungen für Mieter. Voraussetzung sind in beiden Fällen eine gemeinsame Datenbasis, die Datenhoheit des Verwalters als Ankerpunkt des Mieters sowie eine leichte Nutzung der Mehrwerte für Mieter aus einer Hand.“

Thorsten Gleitz, Geschäftsführer, BUWOG Immobilienmanagement Deutschland, Hamburg



„Ich denke, dass es zunehmend wichtiger wird, neue Entwicklungen und Chancen aus dem Unternehmen heraus zu denken und zu verfolgen, um an der zukünftigen Wertschöpfung zu partizipieren. B2C oder B2B – Tochtergesellschaft, F+E-Partnerschaft oder Joint Venture: Vieles entsteht im Prozess und verlangt mehr aktive und flexible Ausgestaltung durch uns!“

Bernd Botzenhardt, Geschäftsführer, BREBAU GmbH, Bremen



„Mit unseren bestehenden Dienstleistern etwa im Bereich des Handwerks oder von Messdiensten und Versicherungen werden wir uns noch enger vernetzen, um unsere Prozessgeschwindigkeiten zu erhöhen und deren Qualität im Interesse unserer Mieterinnen und Mieter weiter zu verbessern. Die Einbindung von (oftmals anders denkenden) Dienstleistern wie im Bereich von Mobilitäts- und Telekommunikationsdiensten ist eine unumgängliche, aber derzeit noch in vielen Fragen ungeklärte große Aufgabe.“

Frank Benischke, Geschäftsführer, Neubrandenburger Wohnungsgesellschaft mbH, Neubrandenburg

Marktteilnehmer immer öfter als Wettbewerber auftreten. Weitere 39 Prozent gehen davon aus, dass dies zumindest partiell zutrifft. Die Befürchtung, dass sich die Wertschöpfung verlagern könnte, schafft Veränderungsdynamik: Kundenbezogene Prozessoptimierungen und -automatisierungen, aber auch die Suche nach zusätzlichen Dienstleistungen und Erlösquellen nehmen zu.

Wohnungsunternehmen sind durch konventionelle hierarchisch organisierte Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen geprägt. Aktuelle Befragungsergebnisse zeigen, dass sich hier eine Veränderung abzeichnet. Wohnungsunternehmen öffnen sich zunehmend verschiedenen Anspruchsgruppen – insbesondere den Kunden, aber auch Technologiepartnern. Diese Entwicklung steckt jedoch noch in den Kinderschuhen: 18 Prozent der Wohnungsunternehmen geben an, dass sie aktuell eine Kooperation mit einem oder mehreren jungen Unternehmen umsetzen. Weitere 15 Prozent planen dies.

INNOVATIONSSYSTEME Die Kernleistung bestandhaltender Wohnungsunternehmen liegt in der Bereitstellung und Vermietung von Wohnungen. Bislang konzentrierte sich die Angebots- und Leistungssphäre in erster Linie auf die Bewirtschaftungsphase. Zusätzlich wurden vor- oder nachgelagerte Wertschöpfungsstufen – wie beispielsweise der Neubau und das Insourcing von Messdienstleistungen – in die Unternehmen vertikal integriert. Die heutige Wertschöpfung stellt das Produktivsystem bestandhaltender Wohnungsunternehmen dar. Gleichzeitig entwickeln sich in den Unternehmen allmählich Innovationssysteme. Diese haben das Ziel, neue Wertschöpfungspotenziale zu erschließen. Dabei bringen neue Services neue Dienstleistungspartner mit sich. Insbesondere bei größeren Wohnungsunternehmen findet die Erschließung neuer Marktpotenziale zunehmend auch in der Aufbauorganisation ihren Niederschlag. Organisationseinheiten wie zum Beispiel Unternehmensentwicklung, Geschäftsfeldentwicklung, Business Development oder Innovationsmanagement

werden zunehmend eingegliedert. Das Denken in Geschäftsmodellen setzt sich mehr und mehr durch. Das Wertschöpfungsnetzwerk eines Wohnungsunternehmens beinhaltet Dienstleistungspartner aus dem bestehenden Produktivsystem wie zum Beispiel Handwerker. Zunehmend kommen sie aber auch aus neuen Geschäftsfeldern, zum Beispiel wenn ein Wohnungsunternehmen mit DB-Flinkster eine Mobilitätslösung anbietet. Hier handelt es sich oft um neue, branchenfernere Kooperationspartner. Aus beiden Bereichen wachsen diese zu einem komplexen Wertschöpfungsnetzwerk zusammen.

WERTSCHÖPFUNGSORCHESTER Die zentrale Managementaufgabe im bestehenden Wertschöpfungsmodell des Produktivsystems liegt in der Optimierung und Automatisierung von Prozessen. Oder anders: in der Erhöhung ihrer Effizienz. Dies erfordert in stärkerem Maße die Prozessintegration von Dienstleistungspartnern, die maßgeblich an Kundenbedürfnissen

auszurichten ist. Das Aufgabenspektrum ist stärker durch operative Fragestellungen geprägt. Die Dienstleistungspartner sind dem Wohnungsunternehmen weitestgehend bekannt. Die Ausgestaltung eines Innovationssystems zielt hingegen auf die Entwicklung zukünftiger Wertschöpfungspotenziale. Bei der Integration neuer Leistungen handelt es sich um Produktbeziehungswise Dienstleistungs- oder Geschäftsmodell-Innovationen. Es geht bei dieser strategischen Perspektive um die Monetisierung bestehender Kundenbeziehungen sowie die Erschließung neuer Kundengruppen über den Bestand hinaus. Es gilt, diese zumeist neuen Partner in das unternehmenseigene Ökosystem einzubinden. Im Zentrum stehen Effektivität und Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Das Wohnungsunternehmen wird somit zunehmend zum Dirigenten eines Wertschöpfungsorchesters. Doch als Taktgeber agiert dabei der Kunde. «

Michael Deeg, Analyse & Konzepte, Hamburg

WAS GEHT? NEUE WERTSCHÖPFUNGSPERSPEKTIVEN

	Bestehende Dienstleister/ bestehendes Geschäftsfeld	Neue Dienstleister/ neue Geschäftsfelder
Leistungssphäre	Bestehende Leistungen (z.B. Handwerkerleistungen, Planungs- und Bauaufgaben etc.)	Neugeschäft und neue Leistungen (z.B. Car-Sharing, Mieterstrom, Pflege etc.)
Systemebene	Produktivsystem	Innovationssystem
Wertschöpfungsfokus	Gegenwärtige Wertschöpfung	Neue Wertschöpfung
Managementperspektive	Operativ	Strategisch
Ressourcenperspektive	Effizienz (Fragt nach dem WIE: Können wir die Dinge richtig oder besser tun?)	Effektivität (Fragt nach dem WAS: Tun wir die Dinge, die uns voranbringen?)
Innovationstyp	Innovation bezieht sich auf Prozesse, Verfahren oder eingesetzte Technologien/stufenweise	Innovation bezieht sich auf neue Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle/radikal
Aufgabe	Tiefere Integration, Prozessoptimierung und -automatisierung	Neugeschäft und Geschäftsfeldentwicklung
Ziel	Kosteneffizienz, schnellere Bearbeitung, Erhöhung der Servicequalität/Kundenzufriedenheit	Neue Wertschöpfungspotenziale erschließen, Kundenbindung

Makler der Zukunft



Die zunehmende Digitalisierung sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich fordert von Maklerunternehmen Anpassungen und Neuausrichtungen der Geschäftsmodelle.

Selten zuvor unterlag die Maklerbranche so starkem Druck wie in den vergangenen Jahren. Die Einführung des Bestellerprinzips für Vermietungen, ein verändertes Kundenverhalten und der Markteintritt neuer technologiegetriebener Wettbewerber führten zur Neuausrichtung von Geschäftsmodellen, zu Kooperationen und Übernahmen. Das große Maklersterben blieb aus, allerdings fand eine gewisse Konsolidierung des Marktes im Segment der Einzelunternehmen und Personengesellschaften statt.

Bereits Ende der 1990er Jahre lösten Immobilienplattformen wie Immobilienscout24, ImmoWelt oder Immonet zunehmend Zeitungen als „first point of contact“ zwischen Makler und Interessent ab. Heute erwarten Nutzer, Informationen jederzeit und überall zu erhalten und Miet- und Kauftransaktionen mit möglichst

geringem Aufwand umsetzen zu können. Der Markteintritt der technologiegetriebenen Start-ups, der PropTechs, verstärkte sich mit der Einführung des Bestellerprinzips 2015, da der Vermietungssektor einen hohen Anteil an standardisierbaren und skalierbaren Elementen enthält. Dennoch: Die Zahl der mit der Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen befassten Unternehmen stieg nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes zwischen Ende 2014 und Ende 2016 um gut 490 Betriebe. Allerdings reduzierte sich die Zahl der Einzelunternehmen und Personengesellschaften – Unternehmen, die in der Regel im kleinteiligen Geschäft tätig sind – in diesem Zeitraum um 875 Betriebe. Jüngere Zahlen liegen auf dieser Ebene noch nicht vor, sodass sich die Entwicklung nicht fundiert verfolgen lässt.

PropTechs zeigen unterschiedliche

Wenn klassische Makler nicht selber Plattformen oder Netzwerke gründen, haben sie PropTechs nichts entgegenzusetzen.

Marktausrichtungen und weisen verschiedene Digitalisierungs- und Zentralisierungsgrade auf. Aktuell zählt der Accelerator blackprint PropTech Booster, der zum europäischen PropTech-Hub ausgebaut werden soll, in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz 527 PropTechs. Die höchsten Anteile entfallen auf die Bereiche „Vermitteln“ (30 Prozent) und „Verwalten“ (16 Prozent).

DIE NEUGRÜNDUNGEN „Aktuell spielt die Vermittlung noch die größte Rolle. Wir sehen allerdings, dass neue digitale Geschäftsmodelle immer technologiegetriebener werden. Deshalb gehen wir davon aus, dass der Anteil und der Einfluss der PropTechs insbesondere im Bereich Künstliche Intelligenz oder Internet of Things deutlich zunehmen wird“, sagt Jakob Schulz, Senior Program Manager beim Booster. Zudem sammeln die PropTechs immer mehr Geld ein. In Bereichen wie „Planen & Bauen“, „Visualisieren“ oder „Bewerten“ schlummert noch viel Optimierungspotenzial. Hier sei mit weiteren Neugründungen zu rechnen. Die Zeit, die von der Gründung neuer PropTechs bis zur ersten großen Finanzierungsrunde vergehe, habe sich seit 2013 zudem nahezu halbiert.

„Die Start-ups haben die Branche wachgerüttelt. Vieles läuft heute schon über Online-Tools, was gestern noch undenkbar schien – die Bereiche Ver-“

mietung und Investment zum Beispiel“, erläutert Timo Tschammler, CEO von JLL Deutschland. Im Fokus der PropTechs stünden Künstliche Intelligenz, Machine Learning und Blockchain. Blockchain teste man derzeit intern in Spanien.

Angebote, die Onlinevermittlung und klassisches Maklergeschäft kombinieren, bieten beispielsweise McMakler, realbest oder Homeday an. Das Mitte 2015 gegründete Start-up **McMakler** ist ein in Deutschland und Österreich aktiver Immobiliendienstleister, der digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Betreuung der Kunden durch eigene Makler vor Ort kombiniert. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka. Ende 2018 wies das Unternehmen 550 Makler, davon 300 festangestellt, auf. Zu den Investoren zählen Frog Capital, Target Global, Piton Capital, Lakestar und Cavalry Ventures. In diesem Jahr plant das Unternehmen die Expansion in weitere Länder und die Entwicklung neuer Software-Meilensteine.

Realbest, 2013 von Mathias Baumeister gegründet, beschäftigt mittlerweile 50 Mitarbeiter. Immobilienmakler, Finanzdienstleister und andere Vermittler können hier die Akquise und die Vermittlung von Wohnimmobilien online abwickeln. Zudem können sie Beziehungen zu potenziellen Käufern und Verkäufern aus dem eigenen Kundenbestand teilen und im Netzwerk kooperieren. Zu den Investoren gehören CommerzVentures, Hevella Capital, ImmoTech Venture, IBB Beteiligungsgesellschaft, Ventech sowie Business Angels aus dem Immobilienbereich. Im laufenden Jahr sind der Ausbau neuer Vertriebskanäle, die Weiterentwicklung der Online-Plattform, der Launch neuer Features und eine neue Finanzierungsrunde geplant.

Beim Maklerunternehmen **Homeday**, 2015 von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet, unterstützen 100 Mitarbeiter in Berlin und Köln sowie 100 Homeday-Makler Immobilienverkäufer und Käufer bundesweit. Zu den Investoren zählen Project A Ventures, Purplebricks und Axel Springer. Für

Viele tradierte Maklerunternehmen sehen PropTechs als Bedrohung. Diese Angst ist unbegründet. Vielmehr rückt das eigentliche Makeln wieder in den Mittelpunkt.

2019 plant Homeday eine 100-prozentige Marktabdeckung in Deutschland mit Homeday-Maklern und eine breit angelegte Marken- und Marketingkampagne.

Maklaro, 2013 von Nikolai Roth gegründet, ist ein digitaler Immobilienmakler mit 15 Mitarbeitern. Das Unternehmen agiert deutschlandweit zentral von seinem Standort in Hamburg aus. Zu den Investoren zählen Family Offices, JLL, Innovationsstarter Fonds Hamburg, Marc Stilke, Lars Grosenick und Martin Hecker. Für den Immobilienverkauf zum Höchstpreis setzt das Start-up auf das Online-Bieterverfahren.

PropTech-Anbieter wie **wohnungshelden** oder **Housy** konzentrieren sich mit ihrem Angebot darauf, den Vermietungsprozess einfacher und effizienter zu gestalten. Zu den Investoren des 2016 von Martin Staudacher und Daniel Vallés Valls gegründeten PropTechs wohnungshelden zählen mehrere Business Angels wie Marc Stilke und Lars Grosenick.

Zahlreiche PropTechs agieren in einem Maklerleistungen ergänzenden Dienstleistungsbereich. Das Big-Data-Start-up **Mietcheck.de** bietet eine Immobilien-Bewertungsplattform, die mit Hilfe wissenschaftlich fundierter Algorithmen berechnet, zu welcher Miete oder zu welchem Preis ein bestimmtes Objekt aktuell am Markt angeboten werden kann. „Wir sehen mietcheck.de als Tool, durch das Experten und Privatpersonen eine höchst objektive Einschätzung zur speziellen Immobilie erhalten. Diese Einschätzung

ist deshalb so objektiv, weil sie komplett auf maschinellem Lernen beruht. Das ermittelte Ergebnis kann vom Nutzer nicht (bewusst oder unbewusst) beeinflusst werden. Das macht es als Benchmark so wertvoll“, erläutern Andreas Mense, Benedikt Mangold und Steffen Seel, die das PropTech 2017 gegründet haben. Die Immobilienbewertung soll zukünftig auch für B2B-Kunden als API-Lösung zur Verfügung stehen.

Inreal Technologies entwickelt Virtual-Reality-Komplettlösungen mit virtuell begehbaren und konfigurierbaren Immobilien. „Wenn potenzielle Käufer ihr neues Zuhause schon lange vor dem Bau live am Bildschirm oder auf der Leinwand erleben können, bekommen sie dafür ein ganz anderes Gefühl. Das gilt für Kaufinteressenten im Wohnbereich genauso wie für Mieter im Bürosegment“, erläutert CEO Enrico Kürtös.

Intelligentes Datenmanagement ermöglicht das Berliner PropTech **Architrave**. Dessen KI-Roboter DELPHI erkennt die Inhalte, klassifiziert die Dokumente, benennt sie exakt, extrahiert die wichtigsten Daten und sortiert sie an die richtige Stelle der Ablage. Anfang des Jahres ist die DekaBank mit zwölf Prozent bei dem PropTech eingestiegen.

DIE ETABLIERTEN „Unser Verhältnis zu den tradierten Maklerunternehmen ist nicht immer einfach. Viele sehen uns als Bedrohung und fürchten in der fortschreitenden Digitalisierung eine Disruption für die Maklerbranche. Diese Angst ist allerdings unbegründet. Mithilfe der Digitalisierung und Automatisierung von alltäglichen Arbeitsschritten sowie der Entwicklung von Prozesssoftware rückt das eigentliche Makeln wieder in den Mittelpunkt“, so Heintzenbergs Erfahrung. „Wir werden von unseren etablierten Marktbegleitern aufmerksam beobachtet. In der Vergangenheit war viel Kritik zu hören. Die Lage dreht sich aber. Etablierte Makler sind mittlerweile neugierig, wie Maklaro es schafft, mit nur einem Standort zentral aus Hamburg deutschlandweit Verkäufe abzuwickeln“, stellt Roth fest.

„Wir befinden uns in regelmäßigem Austausch mit anderen Maklerunterneh-

men, und davon profitieren beide Seiten. Es bleibt aber nicht aus, dass der eine oder andere Maklerunternehmer inzwischen mit etwas Unbehagen auf uns schaut, weil wir uns dort, wo wir lokal an den Start gehen, sehr schnell eine starke Marktposition erarbeiten“, berichtet Wicker.

DIE DIENSTLEISTUNGEN Die oft beschworene Disruption der Maklerbranche durch die digitalen Start-ups ist bisher ausgeblieben. Allerdings stehen die Un-

ternehmen im Hinblick auf die mögliche Ausdehnung des Bestellerprinzips auf den Immobilienkauf und den Umgang mit Big Data vor Herausforderungen. „Informationen über Objekte, Kauf- und Mietpreise werden sich viel effektiver und effizienter beschaffen und verarbeiten lassen“, so Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbandes IVD. Diese Entwicklung werde für Makler genau dann zum Risiko, wenn sie es versäumten, den digital nicht ersetzbaren Mehrwert ihrer Leistungen

gegenüber dem Kunden herauszustellen.

„Wir bieten komplexe Dienstleistungen mit einem deutlich geringeren Standardisierungspotenzial. Bei der Konsolidierung von Daten greifen wir jedoch durchaus auf die Leistungen von PropTechs zurück. Beispielsweise kooperieren wir mit dem Datenraumanbieter Architrave. Bei der Vermarktung nutzen wir Virtual und Augmented Reality, um insbesondere bei Projektentwicklungen das fertige Produkt zu simulieren“, erläutert Andreas Völker, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate Holding.

„Wie wir mit den jeweiligen technischen Lösungen umgehen, entscheiden wir von Fall zu Fall. PropTechs als Wettbewerber für unsere eigenen IT-Lösungen (Build), das Erwerben des PropTechs (Buy) oder das Abschließen von Rahmenverträgen (Partner) – alles ist denkbar. Das klassische gewerbliche Maklergeschäft, also das Beraten von großen Nutzern oder Investoren bei Miet- und Investitionstransaktionen, ist jedoch immer noch ein People Business“, führt Thomas Herr, EMEA Head of Digital Innovations bei CBRE, aus.

„Viele PropTechs arbeiten derzeit kostenlos für den Verkäufer. Dieses Geschäftsmodell ist spätestens mit der Einführung eines Bestellerprinzips für den Verkäufer erledigt“, ergänzt Dirk Schemmer, Inhaber von Dirk Schemmer Immobilien in Freiburg. Potenziale im Zuge der Digitalisierung gebe es sicherlich im Bereich Prozessoptimierung. „Doch bei den PropTechs geht es eher darum, eine einfache oder durchschnittliche Dienstleistung ohne Kosten für den Verkäufer anzubieten“, so Schemmer.

Caren Rothmann, geschäftsführende Gesellschafterin der David Borck Immobiliengesellschaft, erklärt hierzu: „Generell haben für uns die persönliche Betreuung der Immobilienverkäufer und -käufer Priorität. Oft sind Immobilientransaktionen von Privatpersonen mit Emotionen, vielen Fragen und persönlichem Vertrauen zum Makler verbunden – das kann ein PropTech zwar unterstützen, niemals aber ersetzen.“



Oben (v.l.): Daniel Vallés Valls und Martin Staudacher sind Geschäftsführer der Wohnungshelden.

Unten (v.l.): Lukas Pieczonka, Hanno Heintzenberg und Felix Jahn sind Gründer und Geschäftsführer von McMakler.





Aareon

Aareon AG

Die Digitalisierung verändert fast alle Bereiche unseres Lebens sowie die Erwartungen von Menschen und Unternehmen. Viele setzen die Verfügbarkeit digitaler Angebote voraus. Mit der Aareon Smart World bietet Aareon ein Lösungsportfolio, das den Austausch aller beteiligten Akteure sicherstellt.

Aareon AG

Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz
Tel. 06131 301-0
Fax 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

DAS UNTERNEHMEN

Die Aareon AG, eine hundertprozentige Tochter der Aareal Bank Gruppe, ist Europas führendes Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft und deren Partner im digitalen Zeitalter. Sie bietet ihren Kunden wegweisende und sichere Lösungen in den Bereichen Beratung, Software und Services zur Optimierung der IT gestützten Geschäftsprozesse. Die rund 3.000 Kunden verwalten mehr als 10 Millionen Einheiten. Aareon ist an 37 Standorten (davon 14 in Deutschland) vertreten und neben Deutschland auch in Finnland, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen, Österreich und Schweden tätig. Das Beratungs- und Systemhaus beschäftigt über 1.500 Mitarbeiter. 2018 verzeichnete Aareon einen Umsatz von rund 236,6 Mio. € und erwirtschaftete ein operatives Ergebnis (EBIT) von 35,9 Mio. €.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

In Deutschland bietet Aareon drei ERP-Systeme an: SAP®-Lösungen und Blue Eagle, Wodis Sigma und RELion. Diese können nahtlos mit weiteren digitalen Lösungen vernetzt werden. Hierzu zählen Service-Portale, zum Beispiel für die Instandhaltung oder CRM-Lösungen mit Services für Mieter und Eigentümer. Die Vielzahl dieser voll integrierten Systeme bildet das digitale Ökosystem – die „Aareon Smart World“. Sie vernetzt Unternehmen der Immobilienwirtschaft und angrenzender Branchen mit Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern sowie technischen Geräten in Wohnungen und Gebäuden. Mit der Aareon Smart World können Prozesse neu gestaltet und optimiert werden. Die Anwendungen helfen, Kosten zu senken, ermöglichen durch die Verknüpfung aller Teilnehmer neue Geschäftsmodelle und bieten mehr Komfort beim Dialog zwischen Mietern und Mitarbeitern der Wohnungswirtschaft. Sie sind in einer exklusiven Cloud aus dem mehrfach zertifizierten Aareon Rechenzentrum mobil und sicher verfügbar.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, ERP, CRM, Handwerkerkopplung,
Immobilienverwaltung

Produktname

Aareon Smart World, Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und Blue Eagle, RELion

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1957

Anzahl Niederlassungen

37 Standorte europaweit

Mitarbeiterzahl

Mehr als 1500 europaweit

Referenzkunden

Auf Anfrage

Zusatzleistungen

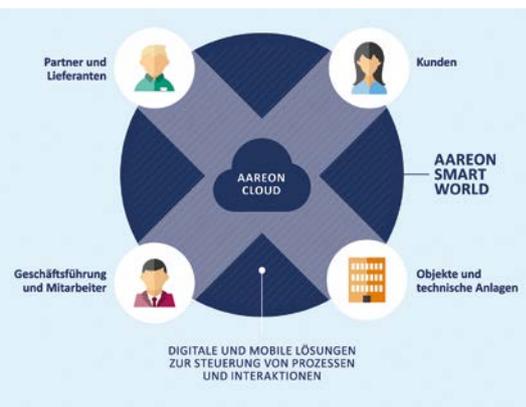
Beratung und Services

ANSPRECHPARTNER



Vorstandsvorsitzender

Dr. Manfred Alflen
Tel. 06131 301-0
Fax 06131 301-419
info@aareon.com



Digitale Transformation als Schlüssel zum Erfolg

Die Anforderungen unserer Kunden und Interessenten wandeln sich. Es reicht nicht mehr aus, ihnen ein gutes Programm, mit dem die Kernaufgaben des Immobilienmanagements gelöst werden können, bereit zu stellen. Vielmehr geht es darum, ganzheitliche Lösungsansätze auf die individuellen Anforderungen des Kunden abgestimmt, zu entwickeln.

Crem Solutions GmbH & Co. KG

Kokkolastr. 2
40882 Ratingen
Tel. 02102 5546-0
info@crem-solutions.de
www.crem-solutions.de

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

DAS UNTERNEHMEN

Crem Solutions ist ein führender deutscher Anbieter von Softwarelösungen für das kaufmännische und technische Immobilienmanagement. Crem Solutions ist Teil der Nemetschke Group. Das Unternehmen entwickelt leistungsstarke Software für die Immobilienwirtschaft. Das Kernprodukt iX-Haus bietet flexible und effiziente Instrumente zur Verwaltung von Immobilien und deckt die gesamte Bandbreite des modernen kaufmännischen Immobilienmanagements ab.

Aktuell sind Produkte von Crem Solutions bei Unternehmen aus allen Bereichen der kaufmännischen Verwaltung von Immobilien im operativen Einsatz. Angefangen bei kleineren Verwaltern über breit aufgestellte Property- und Asset-Manager, Wohnungsunternehmen und Genossenschaften bis hin zu namhaften Kapital- und Fondsgesellschaften sowie global agierenden Immobilienunternehmen.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

iX-Haus ist die Lösung für die kaufmännische Immobilienverwaltung mit der Sie die gesamte Bandbreite des modernen Immobilienmanagements abbilden und sämtliche operativen Unternehmensprozesse effektiv abwickeln. Die Basisfunktionen lassen sich dank zahlreicher Erweiterungsmodule an den individuellen Unternehmensbedarf anpassen.

Die Verknüpfung unserer Lösungen für die kaufmännische und die technische Verwaltung ermöglicht Ihnen auch die Verwaltung instandhaltungstypischer Prozesse ohne Mehraufwand.

Mit iX-Haus plus IHS betreuen Sie Immobilienbestände operativ und serviceorientiert, wickeln Wartungs- und Instandhaltungsprozesse deutlich sicherer und kosteneffizienter ab und bieten Kunden ein hohes Maß an Servicequalität.

Wir passen unsere Produkte und Dienstleistungen Ihren individuellen Anforderungen an. Durch die vollständige Integration angrenzender Lösungen, bilden wir nahezu alle softwarerelevanten Arbeitsprozesse in einem Öko-System ab.



SHORT FACTS

**Branchensegment/
Anwendungsbereich**
ERP, Immobilienverwaltung

Produktname
ix-Haus, ix-Haus plus, ix-Haus plus IHS,
Diverse integrierte Partnerlösungen &
Schnittstellen

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung
1982

Anzahl Niederlassungen
bundesweit

Mitarbeiterzahl
56

Referenzkunden
HIH, Heico, Prelios,
weitere auf Anfrage

Zusatzleistungen
Consulting, Coaching,
Projektmanagement, Webinare

ANSPRECHPARTNER



Leiter Solution Sales
Caspar Tietmeyer
Tel. 02102 5546-249
ctietmeyer@crem-solutions.de





Real Estate Automation!

Deine Kunden lieben dich.

FLOWFACT GmbH

Holweider Straße 2a
51065 Köln
Tel. +49 221 995 90 231
Fax +49 221 995 90 111
info@flowfact.de
www.flowfact.de

Bitte scannen Sie den Code für
weitere Details zum Unternehmen
im Haufe Anbieterverzeichnis:



[https://anbieterverzeichnis.haufe.de/
immobilien-software/](https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/)

DAS UNTERNEHMEN

FLOWFACT heißt Sie willkommen in der Welt der Automatisierung. Die Kunden von FLOWFACT sind so stark, dass sie den Immobilienmarkt anführen. FLOWFACT automatisiert alles in der Immobilienwelt, was automatisierbar ist, damit FLOWFACT-Kunden sich auf das Entwickeln von bedeutsamen Beziehungen konzentrieren können. FLOWFACT liefert Lösungen, die ein überragendes Immobilienerlebnis für die Kunden und Interessenten von Immobilienunternehmen bieten. Seit über 30 Jahren steht FLOWFACT für hohe Innovationskraft und die Leidenschaft für Immobilien ein.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Im Zentrum der neuen FLOWFACT-Produktwelt steht der Immobiliensuchende, der Kunde von Immobilienunternehmen. Mit dem Endkunden im Fokus hat FLOWFACT eine neue Plattform entwickelt. Diese Plattform ist verbunden mit dem bewährten Kundenkontaktmanagement sowie den bekannten Akquise- und Marketingmodulen, bei zeitgleicher Anbindung an neue und moderne Tools. Das digitale Exposé IEX als erste Innovation ist der nächste Schritt in die automatisierte Immobilienvermarktung, innerhalb derer der Endkunde nahtlos in die Kommunikation einbezogen wird und die am Ende des Prozesses diejenigen Kunden identifiziert, die bereit sind. Damit werden die besten Parts der Automatisierung genutzt und zugleich mit einem persönlichen Kontakt ergänzt, wo es notwendig und sinnvoll ist. Denn Geschäfte machen weiterhin Menschen mit Menschen.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Bauträger/Bauherren, Facility Management, Immobilienportale/-börsen
Makler, CRM

Produktname

FLOWFACT, FLOWFACT CX, FLOWFACT CX PRO, PROPERTY PASSION, Services: Academy, Projektmanagement, Consulting, Coaching, Webinare, Rechtshotline u.a. Services



UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1985

Anzahl Niederlassungen

k.A.

Mitarbeiterzahl

130

Referenzkunden

<https://www.flowfact.de>

Zusatzleistungen

Academy, PM, Consulting, Coaching, Webinare, Rechtshotline

ANSPRECHPARTNER



PR

Tanja Sessinghaus
Tel. +49 221 990 50 123
Fax +49 221 995 90 111
tanja.sessinghaus@flowfact.de



realax Immobilienverwaltungssoftware

Sie verwalten gewerblich- und gemischtgenutzte Immobilien mit komplexen Vertrags- und Verwaltungsstrukturen, wie zum Beispiel Gewerbe- und Büroparks, Shoppingcenter, Fachmarkt- und Logistikzentren sowie Wohnimmobilien?

Dann ist die realax Immobilienverwaltungssoftware für Sie die richtige Lösung.

GiT Unternehmensgruppe

Ludwig-Erhard-Str. 3
45891 Gelsenkirchen
Tel. +49(0)209/7090-300
Fax +49(0)209/7090-333
info@git.de
www.realax.de

DAS UNTERNEHMEN

Seit 1982 gehört GiT zu den führenden mittelständischen Softwarehäusern in Deutschland. Von Beginn an verfolgt sie den integrativen Ansatz, die gesamte Wertschöpfungskette der IT-Services von Entwicklung, System-Integration, Customizing, Wartung und Beratung abzubilden. Das modular aufgebaute System des Vollanbieters im Segment der Immobilienverwaltungssoftware umfasst hierbei sowohl das Property, Facility, und Asset Management, sowie Accounting. Das Unternehmen stellt sich für seine Kunden und mehr als 3.000 Anwender in der Immobilienwirtschaft als zuverlässiger und innovationsstarker Partner dar – darunter Immobilienverwaltungs- und Projektentwicklungsgesellschaften, Centermanager, Fondsgesellschaften, Banken, Versicherungen, Stiftungen, Family Offices und Industrieunternehmen.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Dem Anwendungsspektrum zur Analyse Ihrer Daten und Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse werden mit der realax keine Grenzen gesetzt. Einige Highlights des flächenbasierenden Systems sind:

- ›Zentraler Überblick über alle Immobilien. Dashboard und Liegenschaftsexplorer
- ›Vollständiges Abbilden von Immobilienportfolios mit variablen Verträgen und verbundener wiederkehrender Geschäftsprozesse
- ›Mietanpassungsverfahren (Staffel, Umsatz, Prozent, Index, Individual-Vereinbarungen)
- ›Umfangreiche und schnelle Plausibilitätsprüfungen bei der Betriebskostenabrechnung
- ›Integrierte Vorsteuerkorrekturen nach §15a USt.
- ›Komfortables individuelles Reporting-System mit flexiblen Bearbeitungs- und Exportmöglichkeiten
- ›Objekt- und Portfoliobilanzen mit zertifizierter Finanzbuchhaltung
- ›Vollständiges Abbilden der technischen Immobilienausstattung und verbundener Prozesse des Facility Managements
- ›Zahlreiche Schnittstellen (SAP, DATEV, Immpac, Bison.box, DMS, CRM u.v.m.)

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Immobilienverwaltung,
Facility Management

Produktname

realax Immobilienverwaltung,
Finanz- & Anlagenbuchhaltung,
Fondsverwaltung

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1982

Anzahl Niederlassungen

1

Mitarbeiterzahl

60

Referenzkunden

Swiss Life/Corpus Sireo, Arountown

Zusatzleistungen

Schulungen, Einführungsbegleitung,
Beratung, Projektmgmt.

ANSPRECHPARTNER



Leitung Vertrieb

Dietmar Feike-Ostrop
Tel. +49 (0)209/7090-214
Fax +49 (0)209/7090-333
dietmar.feike-ostrop@git.de



Geschäftsführung

Matthias Lampatz
Tel. +49 (0)209/7090-300
Fax +49 (0)209/7090-333
matthias.lampatz@git.de

Region	2014	2015	2016	2017
Deutschland	100	120	150	180
Polen	50	60	70	80
Österreich	30	40	50	60
Belgien	20	30	40	50
Frankreich	10	20	30	40
Italien	5	10	15	20
Spanien	2	4	6	8
Portugal	1	2	3	4
Grüner	0	0	0	0
Rot	0	0	0	0
Blau	0	0	0	0

HAUFE.

Ein Unternehmen der Haufe Group

Gemeinsam mit unseren Kunden gestalten wir aktiv den digitalen Wandel: Unser Ziel ist es, Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen bei der Digitalisierung ihrer Prozesse zu unterstützen und sie noch erfolgreicher zu machen.

Haufe-Lexware Real Estate AG

Ein Unternehmen der Haufe Group
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Tel. 0800 7956724
Fax 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

DAS UNTERNEHMEN

Die Haufe Group ist einer der deutschlandweit führenden Anbieter für digitale Arbeitsplatzlösungen und Dienstleistungen. Aus den Kernbereichen eines erfolgreichen Verlagsgeschäftes hat sich die Haufe Group konsequent zu einem Spezialisten für digitale und webbasierte Services entwickelt. Sie machen 95 Prozent des Gesamtumsatzes aus.

In der Haufe-Lexware Real Estate AG bündelt die Haufe Group ihr gesamtes Software-Angebot für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Im Fokus steht die Entwicklung zukunftsfähiger und webbasierter Technologien und Dienstleistungen für Wohnungsunternehmen, Genossenschaften sowie Haus- und Immobilienverwaltungen, um deren Arbeitsprozesse erfolgreich zu gestalten.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Auf Basis langjähriger Erfahrung begleitet Haufe seine Kunden auf dem Weg ins digitale Zeitalter – mit Software- und Beratungslösungen, die den Anforderungen und zukünftigen Prozessen wohnungs- und immobilienwirtschaftlicher Unternehmen entsprechen. Dabei bestimmt der Digitalisierungsfahrplan des Kunden das passende Paket. Die etablierten Softwarelösungen Haufe PowerHaus, wowinex und InHouse werden lokal im Unternehmen betrieben und bieten ausgereifte Abläufe zur Bewirtschaftung des Fremd- und Eigenbestands. Als einziges System für Bestandshalter und Verwalter am Markt, das für das Internetzeitalter entwickelt wurde, erfüllt die webbasierte Plattform Haufe-FIO axera alle Anforderungen an ein vernetztes und zukunftsfähiges Ökosystem. Sie ermöglicht orts- und geräteunabhängiges Arbeiten und schafft dank der Automatisierung zahlreicher Routinen neue Freiräume. Das Anwendungsspektrum der Softwaresysteme lässt sich durch Lösungen starker Branchenpartner und PropTech-Unternehmen erweitern.

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, ERP, CRM, Handwerkerkopplung, Immobilienverwaltung, Zahlungsverkehr/FIBU

Produktname

- › Haufe-FIO axera - die neue webbasierte Softwaregeneration für Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen
- › Haufe wowinex, Haufe InHouse: wohnungswirtschaftliche ERP-Systeme
- › Haufe PowerHaus - die führende, praxisbewährte Immobilienverwaltungssoftware
- › Fachwissens- und Weiterbildungsangebote für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
- › Beratungen und Schulungen, z.B. zur digitalen Transformation

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1934

Anzahl Niederlassungen

deutschlandweit 11

Mitarbeiterzahl

> 2.000 Mitarbeiter

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Beratungen, Schulungen, digitale Strategien, Integration von Partnerlösungen

ANSPRECHPARTNER



Mitglied Geschäftsleitung, Prokurist

Michael Dietzel
Tel. 0800 79567 24
Fax 0521 26070-929
realestate@haufe.de



Mitglied Geschäftsleitung, Prokuristin

Susanne Vieker
Tel. 0800 79567 24
Fax 0521 26070-929
realestate@haufe.de



Immobiliensoftware

Die eigens für Immobilienmakler geschaffene Software setzt neue Maßstäbe im Bereich des Makelns und hat den Anspruch, das Arbeitsleben jedes Immobilienprofis zu vereinfachen. Sowohl die Immobiliensoftware als auch das angebotene Webdesign soll allen Maklern zu einem stressfreien Alltag verhelfen.

onOffice GmbH

Charlottenburger Allee 5
52068 Aachen
Tel. 0241 44686-0
Fax 0241 44686-250
info@onoffice.com
www.onoffice.com

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



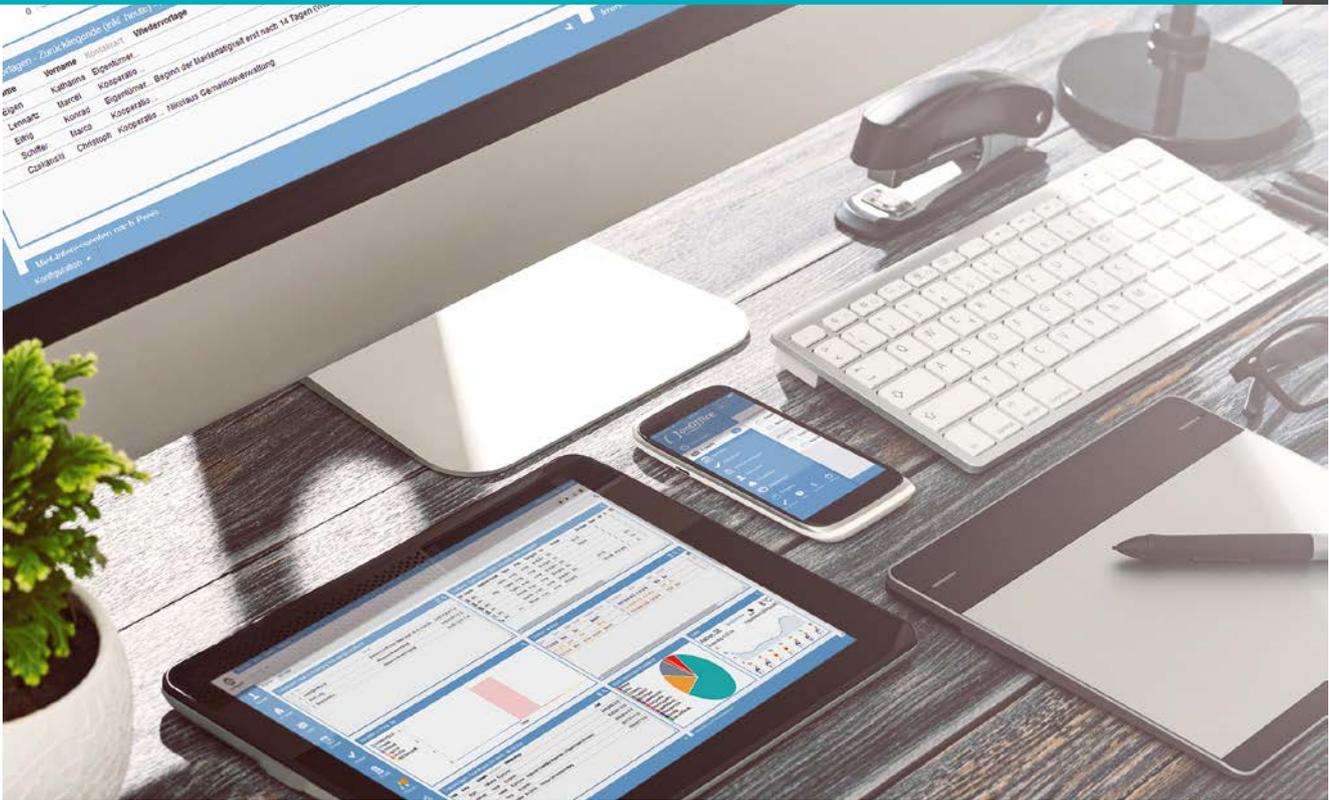
<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

DAS UNTERNEHMEN

Das Aachener Softwareunternehmen onOffice wurde 2001 als Einzelunternehmen gegründet. 2015 expandierte das Unternehmen und gründete einen weiteren Firmensitz in Wien, Österreich. 2018 wurde die onOffice Swiss AG in der Schweiz gegründet, um den Schweizer Markt zu erschließen. Seit Beginn profitieren bereits über 20.000 Anwender vom Experten der online basierten Immobiliensoftware onOffice enterprise. Mit über 190 Mitarbeitern und Geschäftsführer Stefan Mantl überzeugt das onOffice-Team mit seinem fundierten Know-how neben Immobilienmaklern, auch Banken, Makler-Netzwerke sowie Fertighaushersteller. Der zweite Geschäftsbereich des inhabergeführten Unternehmens umfasst die Konzeption und Realisierung von Maklerinternetseiten auf der Basis des hauseigenen Content Management Systems.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die Software onOffice enterprise ist speziell für die Immobilienwirtschaft konzipiert und somit auf die besonderen Bedürfnisse von Immobilienmaklern ausgerichtet. Das Highlight des CRM-Systems liegt in der online Verfügbarkeit, der permanenten Zugriffsbereitschaft sowie den automatischen Updates. Optimale Verknüpfungen von Immobilien-, Adress-, E-Mail-, Termin- und Aufgabenverwaltung unterstützen die Organisation und Vermarktung von Immobilien. Zusatzmodule wie das Mehrsprachen-, das Film-Modul oder die Objektwertanalyse erleichtern die Immobilienvermittlung und können individuell in onOffice enterprise integriert werden. Die einfache Immobilienübertragung zu über 100 europaweiten, fest eingerichteten Schnittstellen ist ein weiterer großer Kundenvorteil. Umfassende Weiterentwicklungen der Software, stetige Serviceoptimierungen und ein engagierter Support, welcher mit fundierten Kenntnissen und Service überzeugt, runden das gesamte Angebot ab.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

CRM, Immobilienverwaltung, Makler,
Projektentwicklung

Produktname

Immobiliensoftware,
Webdesign, App

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung

2001

Anzahl Niederlassungen

4

Mitarbeiterzahl

190

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Webdesign, Erstellung Geschäfts-
ausstattung, App, Schulungen

ANSPRECHPARTNER



Chief Executive Officer

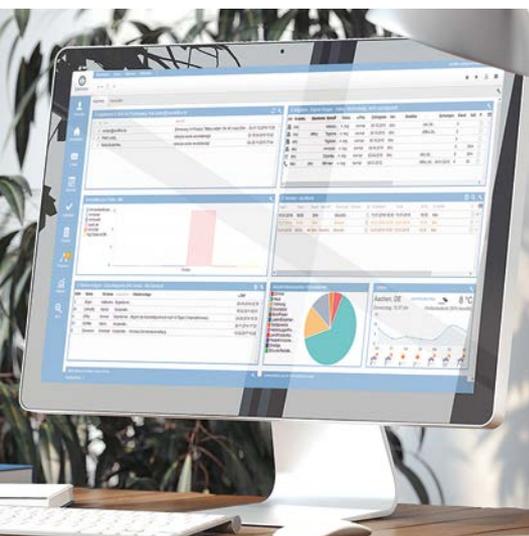
Dipl.-Kfm.

Stefan Mantl

Tel. 0241 44686 0

Fax 0241 44686 250

info@onOffice.de





Immobilienmanagement am Puls der Zeit

Die Notwendigkeit für eine kontinuierliche Optimierung und Vereinfachung von Geschäftsprozessen ist in fast jedem Unternehmen fest verankert. Die voranschreitende Digitalisierung und Weiterentwicklung von mobilen Geräten sind unser Motor, um effiziente und einfache Tools zur Seite zu stellen.

PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH

Rungestr. 19
10179 Berlin
Tel. 030 243117-0
Fax 030 243117-729
promos@promos-consult.de
www.openpromos.de

Bitte scannen Sie den Code für
weitere Details zum Unternehmen
im Haufe Anbieterverzeichnis:



[https://anbieterverzeichnis.haufe.de/
immobilien-software/](https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/)

DAS UNTERNEHMEN

PROMOS consult ist ein führendes Beratungs- und Systemhaus, das Softwarelösungen speziell für die Wohnungs-, Bau- und Immobilienwirtschaft entwickelt. Seit vielen Jahren sind wir „First Mover“ bei innovativen IT-Lösungen. Mit mehr als 20 Jahren Know-how in der Immobilienwirtschaft und maßgeschneiderten Lösungen liefern wir sichere Standards und zukunftsweisende Technologien für die individuelle Unterstützung Ihrer Geschäftsprozesse.

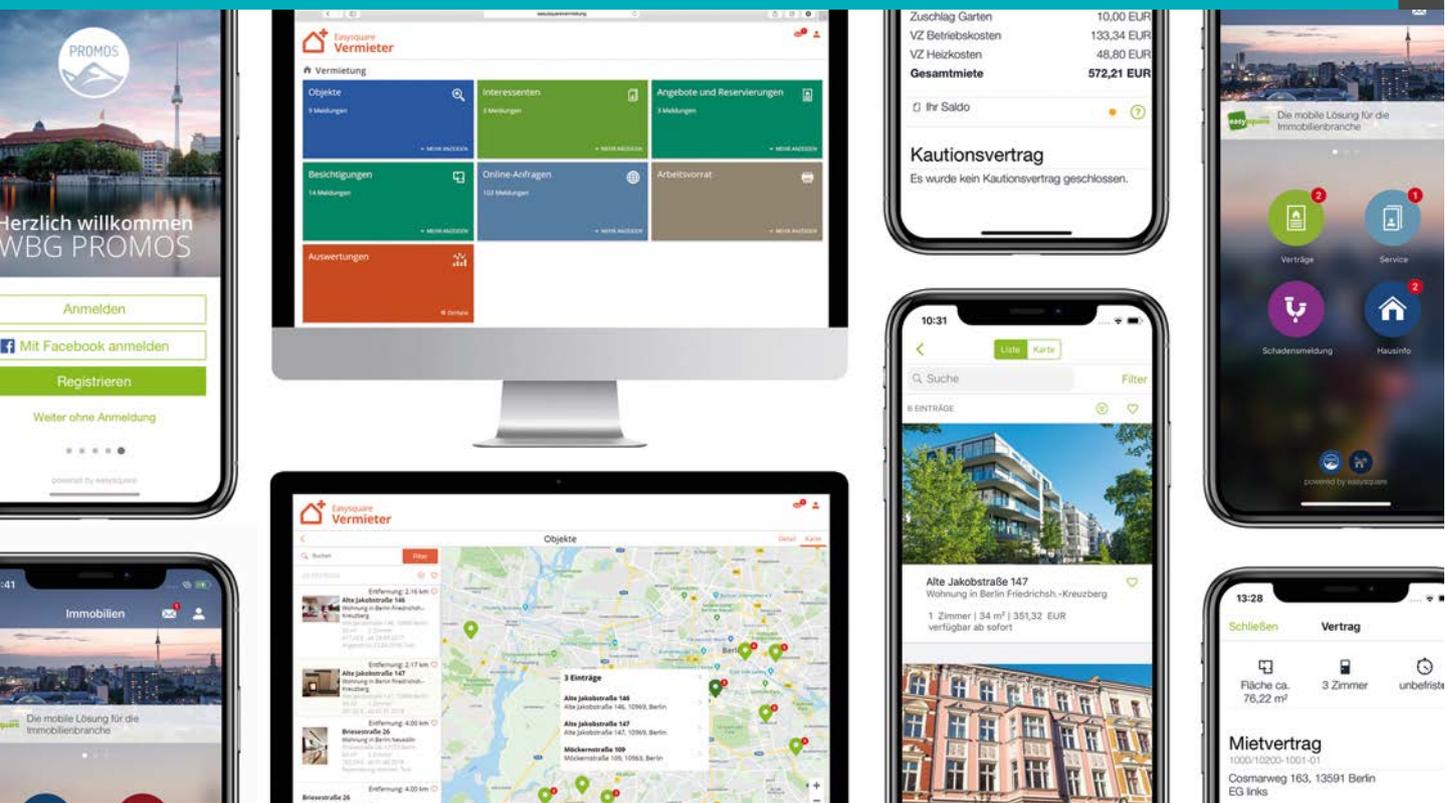
Durch unsere IT-Dienstleistungen und unser eigenes Rechenzentrum verfügen wir über ein Full-Service-Angebot. Wir begleiten Sie von der Analyse über die Einführung bis zum Betrieb Ihrer IT-Lösung. Wir verbinden unsere Innovationen stetig mit denen von SAP®. Die erfolgreiche Zertifizierung durch SAP® ist ein wichtiger Baustein unserer Strategie.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

PROMOS.GT ist ein Generisches Template im Sinne einer offenen Lösungsbibliothek. Hier werden alle bisherigen Projektlösungen aus der Immobilien- und Bauwirtschaft zusammengefasst. Profitieren Sie von der schnellen Adaption bzw. dem Einsatz vorhandener Lösungen. Die Branchenlösung wird regelmäßig durch SAP® zertifiziert.

Mit **easysquare workflow** können Sie Ihre Prozesse in SAP® intelligent und einfach steuern – mit einer übersichtlichen und intuitiv bedienbaren Anwendung, die sich an Ihre Prozesse anpasst. Arbeitsteilige Aufgaben lassen sich in einer zentralen Vorgangslandschaft abbilden, egal ob Mieterwechsel oder Rechnungsfreigaben.

Mit **easysquare mobile** steuern sie Ihre mobilen Prozesse von der Objektbetreuung über die Wohnungsabnahme bis hin zur Verkehrssicherung und vernetzen die Kommunikation mit allen Beteiligten rund um das professionelle Immobilienmanagement. Die easysquare Dienste können nahtlos in die zentrale Prozesse Ihres ERP-Systems integriert werden.



SHORT FACTS

**Branchensegment/
Anwendungsbereich**

ERP, CRM, Handwerkerkopplung,
Immobilienverwaltung

Produktname

PROMOS.GT, easysquare workflow,
easysquare mobile

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1998

Anzahl Niederlassungen

Münster, Dortmund, Kassel

Mitarbeiterzahl

240

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

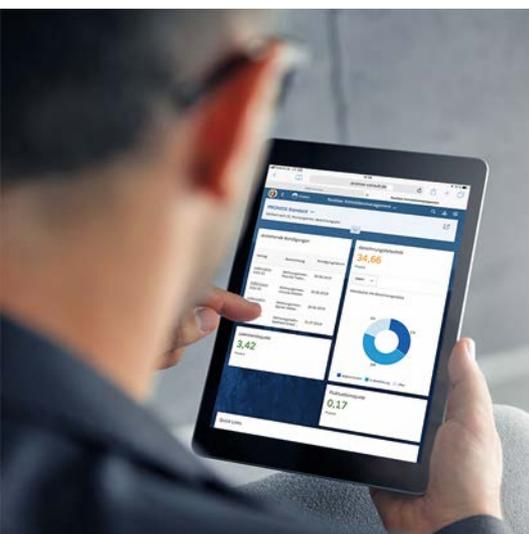
Beratung, Lösungsentwicklung,
Rechenzentrum, Schulungen

ANSPRECHPARTNER



CEO

Jens Kramer
Tel. 030 243117-0
Fax 030 243117-729
promos@promos-consult.de



ERP: Enterprise- Resource-Planning

HAUFE.

Haufe-Lexware Real Estate AG

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Tel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

Produkte
ERP-Systeme: Haufe-FIO axera, Haufe PowerHaus, Haufe wowinex, Haufe InHouse; Beratungen, Schulungen & digitale Strategien

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29

AWImmoware GmbH

06110 Halle

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

Giesse + Partner Software GmbH

91058 Erlangen

SAP Deutschland SE & Co. KG

69190 Walldorf



Aareon AG

Dr. Manfred Afflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Tel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Produkte
Aareon Smart World, Wodis Sigma, SAP®-Lösungen und Blue Eagle, RELion

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



immopac ag

Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
8003 Zürich

Tel.: +41 43 501 31 00
Fax: +41 43 501 31 99
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Produkte
immopac®, renovaPlus®, xyrion®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

COMLINE Computer + Softwarelösungen AG

22453 Hamburg

G. Kirchhof GmbH

40212 Düsseldorf

Immoware24 GmbH

6110 Halle

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



Crem Solutions GmbH & Co. KG

Caspar Tietmeyer
Kokkolastr. 2
40882 Ratingen

Tel.: 02102 5546-249
ctietmeyer@crem-solutions.de
www.crem-solutions.de

Produkte
iX-Haus, iX-Haus plus, iX-Haus plus IHS, Diverse integrierte Partnerlösungen & Schnittstellen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23



PROMOS consult GmbH

Jens Kramer
Rungestr. 19
10179 Berlin

Tel.: 030 243117-0
Fax: 030 243117-729
promos@promos-consult.de
www.openpromos.de

Produkte
PROMOS.GT, easysquare workflow, easysquare mobile

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

DKB IT-Services GmbH

14469 Potsdam

GAP mbH

28207 Bremen

mse RELion GmbH

86156 Augsburg

Zülow-Software und Computer GmbH

17268 Templin

CRM: Customer- Relationship- Management

HAUFE.

Haufe-Lexware Real Estate AG

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Tel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realstate

Produkte

ERP-Systeme: Haufe-
FIO axera, Haufe
PowerHaus, Haufe
wowinex, Haufe
InHouse; Beratungen,
Schulungen & digitale
Strategien

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29



CAJAC Solutions GmbH

Barbara Graupner
Stoke-on-Trent Str. 1
91058 Erlangen

Tel.: 09131/81470-55
Fax: 09131/81470-53
Barbara.Graupner@
cajac-solutions.de
www.cajac-solutions.de

Produkte

CRM Software,
Software Entwicklung,
Beratung und Dienst-
leistung

DELTA ACCESS GmbH

60487 Frankfurt am Main

Immomio GmbH

20457 Hamburg



Aareon AG

Dr. Manfred Alflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Tel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Produkte

Aareon Smart
World, Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



onOffice GmbH

Stefan Mantl
Charlottenburger Allee 5
52068 Aachen

Tel.: 0241 44686 0
Fax: 0241 44686 250
info@onOffice.de
www.onoffice.com

Produkte

Immobiliensoftware,
Webdesign, App

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31



HausPerfekt GmbH & Co. KG

Anke Angerhausen-Reinberg
Campus Fichtenhain 71
47807 Krefeld

Tel.: 02151 53706-28
Fax: 02151 53706-20
vertrieb@hausperfekt.de
www.hausperfekt.de

Produkte

HausPerfekt GENESIS,
HausPerfekt MOBILE,
HausPerfekt FAKTURA,
BGH-Abrechnung,
FiBu, DMS, P.A.U.L.,
SEPA

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

immosolve GmbH

24576 Bad Bramstedt



FLOWFACT GmbH

Tanja Sessinghaus
Holweider Straße 2a
51065 Köln

Tel.: +49 221 990 50 123
Fax: +49 221 995 90 111
tanja.sessinghaus@flowfact.de
www.flowfact.de

Produkte

FLOWFACT, FLOWFACT
CX, FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION,
Services: Academy,
Projektmanagement,
Consulting, Coaching,
Webinare u.a.

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25



PROMOS consult GmbH

Jens Kramer
Rungestr. 19
10179 Berlin

Tel.: 030 243117-0
Fax: 030 243117-729
promos@promos-consult.de
www.openpromos.de

Produkte

PROMOS.GT, easys-
square workflow,
easysquare mobile

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

AMMON

58332 Schwelm

CAS Software AG

76131 Karlsruhe

GG-Software Paul Grigo

10707 Berlin

Immowelt AG

90411 Nürnberg

Maklaro GmbH

20456 Hamburg

McMakler GmbH

10119 Berlin

mse RELion GmbH

86156 Augsburg

My Real ID GmbH

20456 Hamburg

Planet IC GmbH

19061 Schwerin

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz

Portfoliomanagement/ Wertermittlung

Fachartikel

Datenstandards dienen dem Integrationserfolg

Mit der neuesten gif-Richtlinie erhält die Branche erstmals komplett integrierte Standards zum Daten- und Dokumentenmanagement.

40

Unternehmenspräsentationen

control.IT Unternehmensberatung GmbH

42

immopac ag

44

IRM Management Network GmbH

46

Synapplix

48

Anbieterübersicht

52

Datenstandards dienen dem Integrationserfolg

Vielleicht rückt die Branche nun doch etwas enger zusammen! Mit der neuesten gif-Richtlinie liegen erstmals komplett integrierte Standards zum Daten- und Dokumentenmanagement vor. Sie wurde sowohl national als auch international entwickelt, und zwar verbändeübergreifend. Das könnte für breite Akzeptanz und auch Anwendung sorgen.

Die gif komplettierte 2019 mit ihrer Richtlinie „Datenmanagement und -analyse – Grundlagen und Definitionen“ ihre Richtlinienfamilie zum Datenmanagement in der Immobilienwirtschaft. Damit stehen der Branche erstmals integrierte Standards zum Daten- und Dokumentenmanagement zur Verfügung.

Dass Daten das Wirtschaftsgut des 21. Jahrhunderts darstellen, ist in den letzten Jahren nahezu jedem Branchenvertreter klar geworden. Gewinner sind nicht nur die Unternehmen, die an der Gestaltung der Standards mitgewirkt haben, sondern auch die Branchenvertreter, die die Branchenstandards konsequent einsetzen und gemeinsam mit ihren Dienstleistern integrierte Datenautobahnen auf Basis der gif-Standards aufbauen.

2.800

Objekte umfassen die Datenräume von Deka Immobilien, HH, Patrizia und Union Investment Real Estate inklusive deren IT-Dienstleistern. Sie beinhalten mehrere Millionen Dokumente.

GIF-RICHTLINIENFAMILIE DATENMANAGEMENT Neben der gif-Richtlinie zum Immobilien-Daten-Austausch („gif-IDA“) wurde 2019 die Version 2.0 der gif-Richtlinie „Standard zum Aufbau eines Immobiliendatenraums und Dokumentenmanagement-Systems“ veröffentlicht (siehe Grafik Seite 41). Diese beinhaltet neben dem bekannten gif-Dokumentenindex auch erstmals eine Dokumentenklassifizierung sowie Metadaten, die objekt- bzw. gesellschaftsbezogenen Dokumenten zwingend mitzugeben sind. Der Einsatz der Dokumentenklassen und Metadaten bildet die Grundlage zum Einsatz Künstlicher Intelligenz bei der Ersterfassung von Dokumenten und der richtigen Zuordnung in eine bestehende Struktur eines Datenraums oder DMS. Die Richtlinie ermöglicht die automatisierte Migration von Dokumenten zwischen unterschiedlichen Datenraum- und Dokumentenmanagement-Systemen.

Ferner wurde die gif-Richtlinie „Datenmanagement und -analyse – Grundlagen und Definitionen“ erarbeitet. Neben Definitionen zu Begriffen des Datenmanagements umfasst sie auch eine Darstellung, inwieweit neue Technologien wie Blockchain oder Künstliche Intelligenz in der Immobilienwirtschaft Anwendung finden. Aktuell arbeitet die gif an Richtlinien zum Prozessmanagement und Building Information Modeling (BIM). Die gif unterstützt in der Projektarbeit die Implementierung der einzelnen Daten-

Die neue gif-Richtlinie stellt auch die Anwendung neuer Technologien wie Blockchain oder Künstlicher Intelligenz in der Immobilienwirtschaft dar.

Foto: dowell/gettyimages



standards. Best-Practice-Ansätze werden als Success Stories veröffentlicht (www.gif-datenmanagement.de), um interessierten Praxispartnern auch die entsprechenden Kontakte bereitzustellen.

BRANCHE RÜCKT ZUSAMMEN Grundsätzlich hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass Branchenstandards nicht gegen-, sondern miteinander entwickelt werden müssen, wenn sie eine möglichst breite Akzeptanz und Anwendung finden sollen. So wurden die gif-Datenstandards in Deutschland gemeinsam mit dem Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen (BIIS), dem BVI

Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V., dem BVI Bundesverband der Investment und Asset Manager e.V. und dem ZIA sowie international zusammen mit dem französischen Partnerverband FIDJI, INREV und RICS in Form einzelner Kooperationen entwickelt.

ERFOLGSFAKTOREN BEI DER SOFTWARE-AUSWAHL Die zunehmende Spezialisierung der Branche führt auch zu einer Spezialisierung der einzelnen Softwareanwendungen. Nischenanwendungen werden durch schnelle und flexibel zu konfigurierende Apps der PropTechs abgebildet. Während die großen Kapital- »



KOMMENTAR

Sich beugen muss leider sein

Die Anwendung von Standards bedeutet anfangs immer auch individuelle Einschränkung. Diesen Umstand machen sich viele Anbieter zunutze. Besonders im angelsächsischen Raum wird die eigene Lösung oft einfach zum Standard ernannt. Es brauchen sich ja nur alle daran orientieren, dann passt es schon! Die dem Ursprungskonzept widersprechende Flexibilität hat man auch im Griff, schließlich hat man den Standard ja selbst unter Kontrolle. Dumm nur, dass es eben häufig dann doch mehrere gibt. Aus dem Standard entwickelt sich dann die Variante eines Standards und daraus dann wieder die Variante der Variante des Standards. Entgegen weitverbreiteter Meinung sind IT-Dienstleister meist nicht an einem Schnittstellenwildwuchs interessiert, sondern begrüßen sogar genormte Ansätze. Nur sind die Auftraggeber häufig nicht bereit, die bei einer Normierung notwendigen Kompromisse einzugehen und sie auch bei der Softwareauswahl konkret einzufordern.

Löst Künstliche Intelligenz das alles? Leider nein! Die vielbeschworene KI kann nur bei Bezugnahme auf massenhaft Daten von Hilfe sein. Für die wünschenswerten Lernzyklen sind Massendaten notwendig, die in der kaufmännischen Objektverwaltung leider so nicht vorhanden sind. Gerne wird das immer wieder probiert. Bis auf die Anbieter und Berater hat bei der Übung keiner gewonnen. Auch KI braucht Regeln. KI, Disruption und Blockchain – es hilft nichts, die Heilsbringung ist in diesem Falle auf schöne Marketingpräsentationen beschränkt. Man muss hier leider in den sauren Apfel beißen. Der Weg zur echten Effizienz beim Austausch kaufmännischer Daten ist immer noch die Anwendung – und nicht bloß die Definition – von Standards.

Dominik Brunner FRICS,
Geschäftsführer Arelio GmbH



verwaltungsgesellschaften eigene Digitale Ökosysteme aufbauen, ist für mittelgroße und kleine Unternehmen die schnelle Integration externer Dienstleister inklusive deren Software noch eine Herausforderung. Hier werden sich standardisierte und erprobte Schnittstellen auf Basis der gif-Datenstandards als Erfolgsfaktor etablieren. Bei der Softwareauswahl muss eine Schnittstelle für die unterschiedlichen Subsets nach gif-IDA deshalb ein wesentliches Auswahlkriterium darstellen.

ANWENDUNG BEI GROSSEN KAPITAL-VERWALTUNGSGESELLSCHAFTEN Bei der Entwicklung der im März veröffentlichten gif-Richtlinie zu Datenräumen und Dokumentenmanagement-Systemen war nicht nur eine große Akzeptanz, sondern auch eine breite Anwendung von Anfang an entscheidend. Mit Deka Immobilien, HIH, Patrizia und Union Invest Real Estate inklusive deren IT-Dienstleistern waren von Anfang an die vier „großen“ Marktteilnehmer an Bord. Ihre Datenräume umfassen den Dokumentenbestand von zusammen mehr als 2.800 Objekten und konsequenterweise mehreren Millionen Dokumenten. Der Austausch von Dokumenten zwischen diesen Bestandshaltern wird durch die Anwendung der Standards zur Dokumentenklassifizierung dramatisch vereinfacht. Getragen von den jeweiligen Datenraumanbietern, aber auch von Partnern beim Ankauf bzw. Verkauf von Objekten wird sich diese Strukturierung auch auf den Mittelstand der Bestandshalter ausweiten. Ebenso weicht nun die Grenze zwischen Dokumenten

Theoretisch sind die gif-Datenstandards ebenso für die klein- und mittelständischen Hausverwaltungen geeignet.

Experten



„Der etablierte Standard der gif hat sich bewährt. Die Weiterentwicklung 2.0 trägt den veränderten Bedingungen am Immobilienmarkt Rechnung und wird unseren Kunden standardmäßig zur Verfügung gestellt.“

Jan Hoffmeister,
Gründer und Verwaltungsratspräsident Drooms



„Digitalisierung passiert nicht, sie muss gestaltet werden. Die Basis dafür bilden Standards. Hier leistet der gif e.V. großartige Arbeit, die direkt in unsere Produkte einfließt und für die wir innerhalb der Branche aktiv werben.“

Maurice Grassau,
CEO Architrave



„Die letzten zehn Jahre wurde viel darüber gesprochen – jetzt passiert es. Einheitliche Datenstandards sind die Grundlage für den Einsatz von Robotic Process Automation und KI. Wir unterstützen die Arbeit der gif, die seit Jahren die Grundlagen für die digitale Vernetzung der Branche schafft.“

Sascha Donner,
Chief Innovation and Product Officer Evana

und Daten auf. Die aktuelle gif-Richtlinie verpflichtet neben der Dokumentenklassifizierung auch zur Weitergabe von Metadaten zu dem jeweiligen Objekt (Land, Stadt, Straße und Hausnummer) sowie optional weiterer Metadaten je nach Dokumentklasse wie z.B. Debitorenname und Debitorennummer bei Mietverträgen.

Das von BVI und gif entwickelte Reporting Zielfonds an Dachfondsgesellschaften (gif-IDA, Subset 5.8) ist bei etlichen Fonds u. a. auch Deka schon seit Sommer 2017 im Einsatz. Dabei haben die Dachfonds großen Anteil an der Einführung und Etablierung dieses gif-Standards. Das Fondsreporting nach gif stellt schlichtweg ein Auswahlkriterium für das Zielinvestment dar, mit dessen Hilfe sich der Aufwand zur Datenkonsolidierung bei Dachfonds deutlich reduzieren lässt.

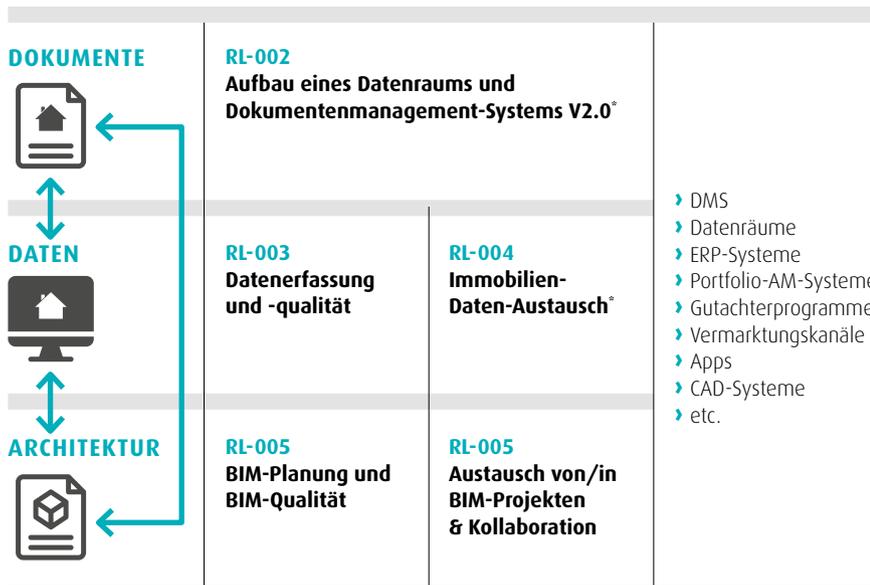
DATENAUTOBAHN DER ASSET MANAGER Für Asset Manager stellen Daten und Dokumente die Rohstoffe ihrer Dienstleistung dar. Insofern ist es in ihrem Interesse, das Daten- und Dokumentenmanagement möglichst effizient abzuwickeln. Hierzu bedienen sich die führenden Asset Manager der gif-Datenstandards und engagieren sich bei deren Weiterentwicklung. Unternehmen wie Corpus Sireo/Swiss Life Asset Managers haben ihre externen Property Manager gemäß gif-IDA Subset 5.1 und 5.2 an ihre Asset-Management- und Portfoliomanagement-Systeme per Datenautostrasse angebunden. DWS übermittelt die Grunddaten zur Gutachtenerstellung quartalsweise an seine Bewerter (Subset 5.6). Die Gutachten werden wiederum auf Basis des gif-Standards zurück an die DWS geliefert und in deren

Die gif-Richtlinien zum Datenmanagement



RL-000 Daten- und Dokumentenmanagement Grundlagen und Definitionen

RL-001 Prozessmanagement



Quelle: gif (2019)

Fondsmanagement-Software eingelesen (Subset 5.7).

GILT DAS AUCH FÜR DEN HAUSVERWALTER IHRES VERTRAUENS? Theoretisch sind die gif-Datenstandards ebenso für die klein- und mittelständischen Hausverwaltungen geeignet. Im Unterschied zur institutionalisierten Immobilienwirtschaft mit ihren zum Großteil gewerblich genutzten Objekten werden die gif-Datenstandards bei kleineren Verwaltern bisher nur vereinzelt angewandt. Dies ist auch der Struktur und dem Fokus der involvierten Verbände und der darin organisierten Unternehmen geschuldet. Gemeinsam wollen der Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. und die gif die Datenstandards unter Berücksichtigung der Bedürfnisse aus der Verwalterbranche weiterentwickeln. Dies

ist bei der Erweiterung der Dokumentenklassen, des Dokumentenindex und der Definition einzelner verwalterspezifischer Abläufe und Subsets der gif-IDA vorgehen.

UND DIE PROPTECHS? Der Name „Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif e.V.)“ ist schwer am Smartphone einzugeben und eignet sich wohl nicht für den Namen des nächsten Start-ups. Aber die Inhalte können die datentechnische Grundlage für den schnellen und doch universellen Aufbau eines „PropTech“ bilden. Das Erstellen einer passenden Immobilien-Datenstruktur klingt einfacher, als es sich in der Praxis darstellt. Ebenso würde eine „selbstgestrickte“ Struktur wohl bald bei potenziellen Kunden zu zeitraubenden Diskus-

sionen führen. Mehrere Start-ups haben sich daher entschieden, die gif-Datenfelddefinitionen (www.zgif.org) sowie die gif-Datenstandards als Basis zu verwenden und darauf dann ihre Apps aufzubauen. Somit wird nicht nur die Entstehung von neuen Playern erleichtert, sondern nebenbei auch deren Vernetzung. Die gif-Datenstandards ziehen damit sukzessive auch bei den PropTechs ein.

AUSBLICK Aktuell beschäftigt sich die Branche damit, aus analogen Informationen wie Mietverträgen, Übergabeprotokollen zu Mietverträgen oder Sachverständigenprotokollen die Daten zurück in die digitale Welt mit ihren ERP-, Fondsmanagement-, Portfolio- und Dokumentenmanagement-Systemen zu überführen. Die in der gif engagierten Praxispartner definieren bereits, welche Daten bei der Erstellung eines Mietvertrags (Smart Contracts), im Messbereich (Smart Meters), bei der Übergabe einer Mietfläche oder einer Sachverständigenabnahme (Smart Templates) über entsprechende Apps generiert werden und wie diese dann in Echtzeit in das entsprechende IT-System fließen. Bei der Standardisierung stehen wir erst am Anfang. Doch wer diesen verschläft, dem wird es schwerfallen, den Rückstand wieder aufzuholen. «

Dr. Stephan Seilheimer MRICS; Dominik Brunner FRICS

AUTOREN



Dominik Brunner
Geschäftsführer Arelio GmbH, stv. Leiter der gif-Kompetenzgruppe Datenmanagement



Dr. Stephan Seilheimer
Frankfurt University of Appl. Science, Leiter gif-Kompetenzgruppe Datenmanagement

bison.box Ecosystem – Daten im Fokus

Die bison.box bietet eine voll umfassende und standardisierte immobilienwirtschaftliche Datenstruktur, die weit über die finanzwirtschaftlichen Aspekte der Immobilie als Investitionsobjekt hinausgeht. Außerdem ist die bison.box an alle relevanten Vorsysteme unserer Märkte dynamisch angeschlossen.

control.IT Unternehmensberatung GmbH

Contrescarpe 1
28203 Bremen
Tel. +49 421 959080
Fax +49 421 9590811
information@controlit.eu
www.controlit.eu

Bitte scannen Sie den Code für
weitere Details zum Unternehmen
im Haufe Anbieterverzeichnis:



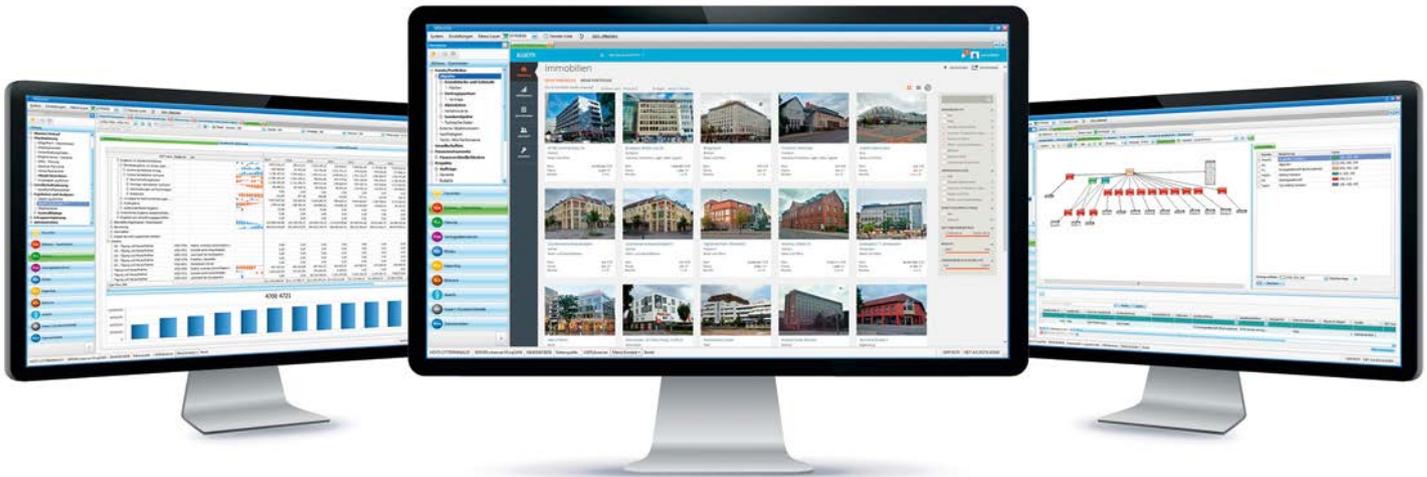
[https://anbieterverzeichnis.haufe.de/
immobilien-software/](https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/)

DAS UNTERNEHMEN

control.IT ist der deutsche Marktführer für Immobilien-Portfolio-Managementsysteme. Mit der Software bison.box bietet control.IT eine voll integrierte Asset- & Portfolioplanung in einem System ohne Medienbrüche mit standardisierten Report- und Analysefunktionen, der Möglichkeit von Individualreporting per Mausclick sowie einer voll integrierten Planung inkl. Bewertung nach mehreren Verfahren – ready to go und out of the box! Als Spezialist für die Integration heterogener Daten aus unterschiedlichsten Quellsystemen in einheitliche Strukturen hat control.IT im Zeitalter von Big Data eine einzigartige Position am Markt inne, die auf mehr als 23 Jahren Erfahrung beruht.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Für die Digitalisierung des Asset Managements ist die Anbindung an ergänzende Systeme eine gute Grundlage. Deshalb hat control.IT mit vielen Unternehmen – neuen und etablierten – Partnerschaften geformt und den Datenaustausch und die Integration verschiedener Lösungen aktiv vorangetrieben. Inzwischen ist daraus ein eigenes Ecosystem entstanden, das Reporting und Dashboarding, Projektentwicklung und Underwriting, Property- und Risikomanagement und die Integration der Dokumentensphäre umfasst. Also genau das, was digitales Asset Management fordert. Wir bleiben bei unserem Fokus auf dem Financial Modelling im Asset- und Portfolio Management, aber wir stehen mit unseren qualitätsgesicherten Daten oft und gerne im Mittelpunkt von umfassenden Infrastrukturen, in denen verschiedene Produkte reibungslos integriert werden – so Jan Körner, CEO von control.IT. Damit bereiten wir aktiv den Weg für das „Digitale Asset“, das wir in den Fokus unserer jetzigen und zukünftigen Entwicklung stellen.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, Immobilienverwaltung,
Portfoliomangement/Wertermittlung

Produktname

bison.box

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1995

Anzahl Niederlassungen

6

Mitarbeiterzahl

44

Referenzkunden

siehe homepage www.controlit.eu
mit ca. 350 Mrd. € AuM

Zusatzleistungen

Consulting, Training, Integration
von Verwaltersystemen

ANSPRECHPARTNER



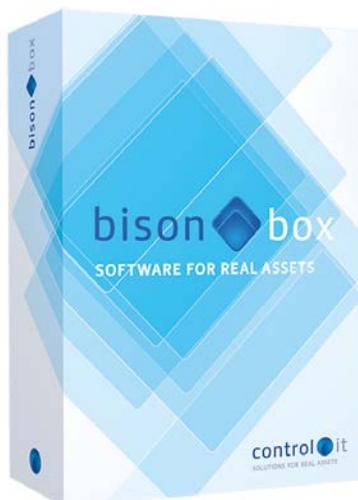
CEO | Managing Partner

Jan Körner

Tel. +49 (0) 421 959080

Fax +49 (0) 421 9590811

jkoerner@controlit.eu



Immobilien Portfolio- & Assetmanagement

Die international tätige Firma immopac beschäftigt sich seit dem Jahr 2000 mit der Entwicklung und Implementierung von Softwarelösungen für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen, die Immobilienbewertung sowie Lösungen für das Management von Betriebsliegenschaften.

immopac ag

Birmensdorferstr. 125
8003 Zürich
Tel. +41 43 501 31 00
Fax +41 43 501 31 99
info@immopac.ch
<http://www.immopac.ch>

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

DAS UNTERNEHMEN

Heute arbeiten mehr als 2.500 Immobilienprofis weltweit auf über 80 immopac®-Installationen und optimieren Immobilienwerte von über 300 Mrd. EUR. Die Ergebnisse global investierter Publikumsfonds werden mit immopac® geplant und die Marktwerte mit immopac® ermittelt. Viele große Immobilieninvestoren der Schweiz setzen immopac® in den Bereichen Analyse, Planung, Bewertung, Controlling und Berichtswesen für ihre Portfolios ein. Ebenso kommt immopac® bei kleineren Anlegern und namhaften Bewertungshäusern zum Einsatz. immopac® ist zum führenden Standardwerkzeug für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen und die Immobilienbewertung geworden.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

immopac®:

Standardsoftware für das Management von direkten und indirekten Immobilienanlagen und von Betriebsliegenschaften sowie für die Immobilienbewertung. Das Softwaresystem immopac® bietet in den Fachmodulen Exploring, Strategy, Planning, Valuation, CAPEX Management, Accounting und CREM eine Vielzahl von Methoden, Werkzeugen und Berichten für unterschiedlichste Anspruchsgruppen auf verschiedenen Ebenen und unterstützt alle Teilprozesse des Immobilien Portfolio- und Assetmanagements, des Real Estate Investment Managements, des Fondsmanagements, des Riskmanagements und der Immobilienbewertung.

immopac® Online Business Center:

Onlineplattform für die Verteilung und Nutzung interaktiver immopac® Inhalte und die Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen.

Ausserdem in immopac®:

immopac® Processess (integrierte Prozessmanagement-Plattform), immopac® Wep-App (Zugriff von beliebigen mobilen Endgeräten), immopac® ETL (Datenintegrationsplattform).



SHORT FACTS

**Branchensegment/
Anwendungsbereich**

Bauträger/Bauherren, Datenräume,
Portfoliomanagement/Wertermittlung,
Beratung, ERP, Projektentwicklung,
Zahlungsverkehr/FIBU

Produktname

immopac®, renovaPlus®, xyrion®

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung

2000

Anzahl Niederlassungen

6: Zürich/Lausanne/Lugano/Düsseldorf/
Frankfurt/Luxemburg

Mitarbeiterzahl

> 30

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Hosting, Datenintegration, Online Services,
div. Zusatztools

ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführer

Dr. oec. HSG
Thomas Höhener
Tel. +41 43 501 31 00
Fax +41 43 501 31 99
info@immopac.ch



Mitglied der Geschäftsleitung

lic.rer.publ. HSG
Stephan Graber
Tel. +41 43 501 31 00
Fax +41 43 501 31 99
info@immopac.ch





Real Estate-Value Creator (RE-VC)[®]

Die IRM unterstützt Unternehmen der Immobilien- und Fondswirtschaft mit spezialisierten Planungs-, Simulations- und Controllinglösungen. Bewährte Methoden, erfolgreiche Prozessunterstützungen sind in einer Best-Practice-Edition zusammengefasst.

IRM Management Network GmbH

Ostseestr. 107
10409 Berlin
Tel. 030 340 60 60 60
Fax 030 340 60 60 69
info@irm-network.com
www.irm-network.com

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

DAS UNTERNEHMEN

Erfolgreiche Unternehmen vernetzen alle erforderlichen Sichten zu einem 360° Rundumblick im Immobilienmanagement. Alle wertschöpfenden, erfolgs- und liquiditätswirksamen Aspekte müssen detailliert ausgewertet und simuliert werden können. Finanzmathematische und immobilienwirtschaftliche Wirkungszusammenhänge werden durch den Real Estate-Value Creator (RE-VC)[®] zu einem Wertschöpfungsnetz (Value Net) zusammengefügt. Auf dieser Basis verfügen Sie über ein verlässliches Controlling, laufendes Reporting sowie eine valide Basis für Szenarien und Stresstests.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Entscheidungen simulieren und sicher umsetzen.

Die Qualität unternehmensweit implementierter Managementlösungen ist insbesondere von der Vernetzungstiefe unterschiedlichster Managementthemen abhängig. Wenn darüber hinaus individuelle Anpassungen an die Prozesse und Spezifika Ihres Unternehmens möglich sind, ist ein Optimum an Flexibilität erreicht.

Der RE-VC verfügt über branchenspezifische Szenariotechniken. Alle Kennzahlen sind über ihre Ursache- und Wirkungsbezüge zu einem Wertschöpfungsnetz (Value Net) miteinander vernetzt. Szenarien im RE-VC schließen jeweils das gesamte Vermögen ein und können beliebig miteinander verglichen werden.

Software- und Prozesslösungen für Planung, Simulation und Controlling

- › Portfoliomanagement
- › Fondsmanagement
- › Finanzmanagement
- › Unternehmensplanung
- › Risikomanagement
- › Bewertung

Real Estate-Value Creator (RE-VC)[®]



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Bauträger/Bauherren, Projektentwicklung, Portfoliomanagement/
Wertermittlung

Produktname

Real Estate-Value Creator (RE-VC)

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

2002

Anzahl Niederlassungen

1

Mitarbeiterzahl

18

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

k. A.

ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführer

Thomas Krings

Tel. 030 34 06 06 06-0

Fax 030 34 06 06 06-9

tkrings@irm-network.com



Innovatives Immobiliencontrolling

Synapplix ist die Standardsoftware für Immobilien-Portfoliomanagement, die exakt auf die Anforderungen der Immobilien- und Finanzbranche zugeschnitten werden kann. Der Einsatz modernster Technologien wie SAP HANA macht Synapplix zum Technologieführer für Portfoliomanagementsysteme.

Synapplix GmbH

Türkenstr. 11
80333 München
Tel. 089 673798-0
Fax 089 673798-20
info@synapplix.de
www.synapplix.de

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

DAS UNTERNEHMEN

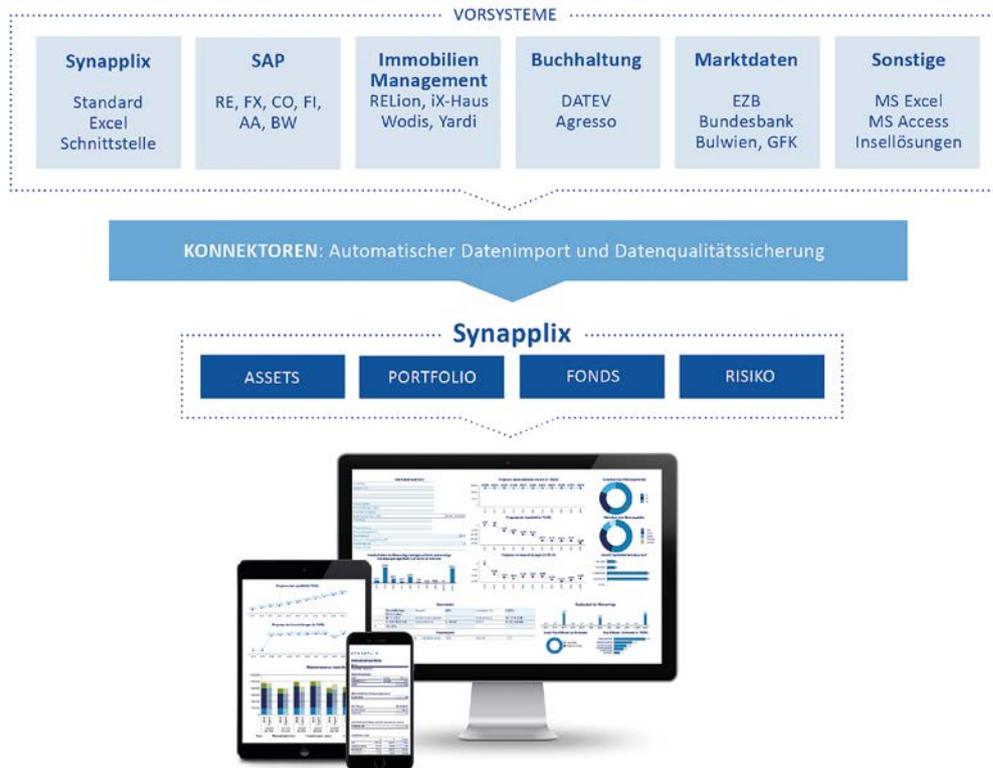
Die Münchner Synapplix GmbH ist seit mehr als fünfzehn Jahren erfolgreich als Softwarehaus und Beratungsunternehmen tätig. Wir sind spezialisiert auf die Entwicklung flexibler Lösungen für das Asset-, Portfolio-, Fonds-, Risiko- und Cashflow Management für Unternehmen der Immobilien- und Finanzbranche.

Als langjähriger Partner der Vistra Gruppe haben wir Niederlassungen in Deutschland und Österreich. Unsere Kunden schätzen unsere hohe Inhouse-Kompetenz und den Einsatz innovativer Technologien in unseren Produkten. Seit Jahrzehnten arbeiten wir erfolgreich für Banken, Emissionshäuser, Kapitalverwaltungsgesellschaften, Versicherungen, Corporates, Wohnungsbaugesellschaften und andere Immobilienbestandshalter.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Mit Synapplix definieren wir den Standard für das Asset-, Portfolio-, Fonds- und Risikomanagement neu. Die Standardsoftware ermöglicht es Ihnen, Sachwerte optimal zu managen. Die flexible und leicht anzupassende Software nutzt dabei sämtliche Informationen aus Ihren bestehenden Systemen. Unsere innovative Software auf Basis SAP HANA, Microsoft SQL Server oder Oracle wird dabei individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Unterschiedliche Beteiligungsstrukturen und Finanzierungen eines weltweiten Bestandes an Immobilien, Aviation und Erneuerbaren Energien lassen sich ebenso leicht prognostizieren und steuern wie das Single-Tenant-Objekt vor der Haustür. Mit Synapplix erkennen Sie schneller Chancen und Risiken Ihrer Assets und sichern sich so den Erfolg Ihrer Investmentstrategie.



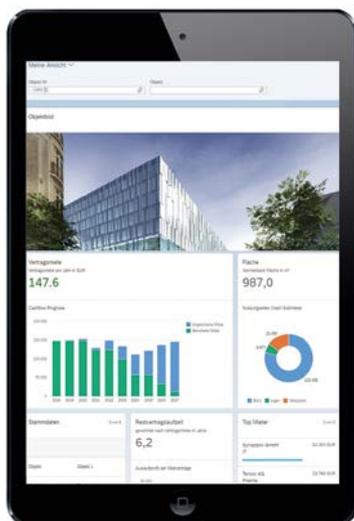
SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Datenräume, Portfoliomanagement/
Wertermittlung, Beratung, Immobilien-
verwaltung, Projektentwicklung

Produktname

Synapplix, Portfoliomanagementsystem,
Risikomanagementsystem, Regulatorisches
Reporting



UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung

2000

Anzahl Niederlassungen

3 Niederlassungen in Deutschland
und Österreich

Mitarbeiterzahl

ca. 100

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Consulting, Synapplix Cloud,
Datenmanagement

ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführer

Markus Joachim

Tel. +49 (89) 67 37 98 - 12

Fax +49 (89) 67 37 98 - 20

mjoachim@synapplix.de



Anwendungsberater

Thomas Wilsch

Tel. +49 (89) 67 37 98 - 18

Fax +49 (89) 67 37 98 - 20

twilsch@synapplix.de

Portfoliomanagement/ Wertermittlung

IRM Management Network GmbH



Thomas Krings
Ostseestr. 107
10409 Berlin

Produkte
Real Estate-Value
Creator (RE-VC)

Tel.: 030 34 06 06 06-0
Fax: 030 34 06 06 06-9
tkrings@irm-network.com
www.irm-network.com

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 46/47

DR. KLEIN

Dr. Klein Firmenkunden AG

Hagen Stoll
Klosterstr. 71
10179 Berlin

Produkte
myWoWi

Tel.: 030 42086-1271
Fax: 030 42086-1297
hagen.stoll@mywowi.de
www.mywowi.de

Sprengnetter GmbH

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

control.IT Unternehmens- beratung GmbH



Jan Körner
Contrescarpe 1
28203 Bremen

Produkte
bison.box

Tel.: +49 (0) 421 959080
Fax: +49 (0) 421 9590811
jkoerner@controlit.eu
www.controlit.eu

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 42/43

Synapplix GmbH



Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 München

Produkte
Synapplix, Portfolio-
managementsystem,
Risikomanagement-
system, Regula-
torisches Reporting

Tel.: +49 (89) 67 37 98 - 12
Fax: +49 (89) 67 37 98 - 20
mjoachim@synapplix.de
www.synapplix.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49

ASSETCONTROLLER Solutions GmbH

12459 Berlin

evans software GmbH & Co. KG

10711 Berlin

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



immopac ag

Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
8003 Zürich

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Tel.: +41 43 501 31 00
Fax: +41 43 501 31 99
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

BBT GmbH



Andreas Grunow
Bernburger Str. 30/31
10963 Berlin

Produkte
avestrategy, Software
für die Wohnung-
swirtschaft

Tel.: 030 26006-201
Fax: 030 26006-265
andreas.grunow@bbt-gmbh.net
www.avestrategy.com

CalCon Deutschland AG

80336 München

On-geo

80333 München

Immobilienverwaltung/ Facility Management

Fachartikel

Wegmarken der Transformation

Zukunftsfähig sind Verwaltungsunternehmen ohne Digitalisierung nicht. Diese Schritte sind zu machen.

52

Digitalisiertes Immobilienmanagement

So kann's gehen! Beispiele erfolgreicher Anwendung neuer Informationstechnologie

56

Anbieterübersicht

58

Wegmarken der Transformation

Damit Immobilienunternehmen zukunftsfähig bleiben, brauchen sie eine Digitalisierungsstrategie. Diese bietet etwa den Verwaltern ein enormes Potenzial zur Einführung neuer Geschäftsmodelle. Die Palette der Mitspieler an den neuen digitalen Wirtschafts- und Arbeitsprozessen wird größer. Mit der Immobilienbranche tauschen nun auch Finanz- und Versicherungswesen sowie das Handwerk automatisiert Daten aus.



Bloß ein erster Schritt in die Zukunftsfähigkeit, aber notwendig: die Digitalisierungsstrategie

Alles, was intelligent ist oder künstlich intelligent gemacht werden kann, wird in nicht allzu ferner Zukunft mittels digitaler Technologie über das Internet miteinander kommunizieren: Menschen mit Menschen, Menschen mit Maschinen und Maschinen mit Maschinen. Menschen und Dinge aller Art werden zum Internet der Dinge verknüpft, in dem vernetzte Geräte völlig autonom agieren.

DIE TECHNOLOGIE Selbstverständlich bleibt auch die Immobilienbranche davon nicht unberührt. Neue Technologien verändern die Art, wie wir wohnen – nämlich im Smart Home in der Smart City. Arbeiten werden wir mit künstlich intelligenten Maschinen als wirksamen Unterstützern. Kommunizieren wird in medienbruchfreier Vernetzung gelingen. Und in der Produktion wird der 3D-Druck Lieferanten oder Kunden selbst zu Herstellern machen. Gebäude werden möglicherweise ebenfalls bald per 3D-Druck erstellt und über digitale Plattformen verwaltet.

Wenn alle Zweige von Wirtschaft und Gesellschaft an dieser Transformation beteiligt sind, bleibt wenig Raum für eine dauerhafte Verweigerung gegenüber dieser Entwicklung. Unternehmen, die sich ihr verschließen, werden feststellen, dass das Kuchenstück, von dem sie abbeißen

können, stetig kleiner wird. Auch in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft erwartet eine zunehmend digital denkende und handelnde Kundschaft Tablets statt Klemmbrett, flexible Onlineprozesse statt Papierkrieg, Kommunikation über digitale Plattformen sowie neue Servicemodelle. Kurz: Eine Welt der Industrie 4.0 erwartet auch eine Immobilienwirtschaft 4.0. Nicht nur, weil damit Prozesse verbessert und Kundenwünsche besser erfüllt werden, sondern auch, weil digitale Technologien neue Geschäftsmodelle ermöglichen und damit neue Einkommensquellen schaffen. Aber wie sieht der Weg zum Verwalter 4.0 denn aus?

Zunächst einmal sieht es derzeit danach aus, als ob dieser Weg noch ziemlich lang sein wird. Studien kommen regelmäßig zum gleichen Schluss: Im Vergleich zu anderen Branchen hinkt der Sektor bei der Digitalisierung erheblich hinterher – weniger was die Kenntnis der Bedeutung des Themas angeht als hinsichtlich der konkreten Umsetzung im alltäglichen Geschäft.

DIE STUDIEN Der nun naheliegende Schluss, dass die Verwalter zielstrebig in Richtung Digitalisierung marschieren, wurde bereits durch eine von der Online-Redaktion von Haufe Immobilien im

August und September 2017 unter rund 240 Immobilienverwaltern durchgeführte Studie widerlegt: Nur sechs Prozent der Unternehmen haben Personal abgestellt, das sich um eine effiziente Digitalisierungsstrategie kümmert, und lediglich 14 Prozent gönnen dem Thema ein eigenes Budget.

Nicht anders die Ergebnisse einer Umfrage des BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen zur Digitalisierung unter mittelständischen Immobilienunternehmen. Demnach attestieren zwei Drittel der Befragten dem Thema Digitalisierung eine starke oder sehr starke Relevanz für ihr Unternehmen. Bei der Realisierung entsprechender Projekte hapert es dagegen erheblich: Abgesehen von einer kleinen Anzahl digitaler Vorreiter gibt es bei den meisten Unternehmen gerade einmal erste digitale Grundlagen. Als größte Hürden bei der Umsetzung von Digitalisierungsstrategien nennen die Unternehmen hohe Kosten, Zeitmangel und fehlendes qualifiziertes Personal. Trotzdem wollen 77 Prozent der Unternehmen derzeit keine zusätzlichen Mitarbeiter einstellen, 54 Prozent haben keinen Umsetzungsplan für die Digitalisierung, und die Budgets sehen ebenfalls nur geringe Investitionen in diesem Bereich vor – ein Phänomen,



das BFW-Präsident Andreas Ibel als „Digitalisierungsparadoxon“ bezeichnet. Die Unternehmen drohen sich selbst auszubremsten. So glauben 70 Prozent der Verwalter und Bestandhalter nicht daran, dass sie durch die Digitalisierung neue Geschäftsfelder erschließen können.

DIE UMSETZUNG Wenn Verwaltungsunternehmen Schritte zur Umsetzung digitaler Strategien einleiten, kommt der Antrieb dazu laut Studie vor allem aus dem Streben nach Effizienzsteigerung (27 Prozent) und Prozessoptimierung (17 Prozent). Dem entsprechen folgerichtig auch die Einzelmaßnahmen, die die Unternehmen umsetzen: Einführung eines Dokumentenmanagementsystems (46 Prozent) sowie Technologien zur Prozessautomatisierung (23 Prozent). Zu den Kernprozessen im Bestandsbereich, die bereits relativ häufig digitalisiert erfolgen, gehören Finanzbuchhaltung oder Rechnungswesen, Hausverwaltung und Mietermanagement.

Digitale Lösungen, die die Verwalter an den Gebäuden selbst einsetzen, beziehen sich bevorzugt auf das Thema Sicherheit: Zugangskontrollen und schlüssellose Zugangstechnologien.

Kennzeichnend für die fehlende Gesamtschau auf das Thema Digitalisierung in der Immobilienverwaltung ist,

dass Realisierungswünsche meist punktuelle Bedürfnisse betreffen. Unter den erstrebenswerten Digitalisierungszielen, die die Befragten in der erwähnten Haufe-Studie nannten, finden sich so unterschiedliche Punkte wie mehr Schnittstellen zwischen verschiedenen Systemen, mobile Anwendungen vor Ort für Handwerker oder Mieter, automatisierte Routineprozesse und Cloud-Lösungen für Verwaltungssoftware. Gefragt sind häufig umfassende Applikationen zur Vereinfachung und durchgängigen Bearbeitung von Abläufen. Die Umsetzung der Ziele ist dabei noch nicht sehr weit gediehen, sie betrifft meist Basislösungen der Digitalisierung: 35 Prozent der befragten Betriebe verfügen über eine professionelle Verwaltungssoftware, 28 Prozent der Geschäftsführer nutzen mobile Endgeräte wie Tablets und Smartphones.

In den Abteilungen dominieren digitalisierte Routineprozesse, also etwa digitale Rechnungen oder Eingangspost (35 Prozent) sowie digitale Archive oder Dokumentenmanagementsysteme (32 Prozent). Als gute Voraussetzung für weitergehende Digitalisierungsschritte verwenden immerhin bereits 49 Prozent der Betriebe häufig genutzte Dokumente in digitaler Form. Von einer durchgängigen und medienbruchfreien Digitali-

sierung von Anwendungen und Prozessen ist man in der Branche aber noch weit entfernt: In 60 Prozent der Fälle werden den Kunden keine Dokumente über ein Kundenportal zur Verfügung gestellt. 76 Prozent der Befragten nutzen keine Cloud-Lösungen, 70 Prozent keine Apps, beispielsweise für die Wohnungsübergabe oder für Handwerkereinsätze.

Digitalisierung ist – dies betonen Experten immer wieder eindringlich – weit mehr als das Ersetzen analoger durch digitale Geräte. Die Businessprozesse im Unternehmen sind das naheliegendste Digitalisierungsziel. Aber echte Chancen, in einer hochdigitalisierten Gesellschaft und Wirtschaft zu überleben, bieten sich nur, wenn das Denken vom internen Alltag auf das Gesamtgefüge, in dem ein Unternehmen operiert, erweitert wird.

DAS ZUSAMMENSPIEL Digitalisierung transformiert das Zusammenspiel unterschiedlicher Akteure und Aktionen. Im Fall der Immobilienwirtschaft betrifft dies über das eigene Unternehmen hinaus im engeren Sinn die Kunden und die zu verwaltenden Gebäude. Doch jenseits davon finden sich die unterschiedlichsten Mitspieler am Wirtschafts- und Arbeitsprozess, die miteinander Daten austauschen und kommunizieren: Bauindustrie, Finanz- und Versicherungsbranche, Handel, Logistik, Handwerk, Kommunalverwaltung und so weiter. Je höher der Digitalisierungsgrad einer der Akteure, desto wichtiger das Nachziehen der »

Nur 6%

der Unternehmen haben Personal abgestellt, das sich um eine effiziente Digitalisierungsstrategie kümmert, lediglich 14 Prozent gönnen dem Thema ein eigenes Budget.

Umfrage Haufe online unter 240 Verwaltungsunternehmen

anderen, damit ein optimales Netzwerk entsteht. Die Prozesse im Wohnungsunternehmen müssen so gestaltet werden, dass sie einerseits die Kompetenzen und Geschäftsmodelle im Betrieb optimal unterstützen, andererseits aber auch die außerhalb des Unternehmens liegenden Aufgaben adäquat bearbeiten können.

Digitalisierungsstrategien werden in den meisten Unternehmen mit einer Ordnung, effizienteren Verarbeitung und Auswertung der vorhandenen Daten und Informationen beginnen. Ein entscheidender Schritt hierzu ist die Einführung eines Enterprise-Resource-Planning(ERP)-Systems. Damit lassen sich zahlreiche Abläufe wie die kaufmännische und technische Bestandsbewirtschaftung, die interne Unternehmensverwaltung (etwa Personal- und Kundenmanagement, Bewirtschaftung/

Instandhaltung, Rechnungsmanagement, E-Invoicing) oder Controlling-Elemente wie Portfoliomangement und Investitionsplanung digital abbilden. Die Anzahl der Verwaltungsbetriebe, die solche Systeme zunehmend auch als Cloud-Lösung einsetzen, steigt schnell an.

Damit einher gehen sinnvollerweise weitere Prozessdigitalisierungsmaßnahmen. Dokumente sollten von Beginn an in einem zentralen Posteingang digitalisiert, Vorgänge bis hin zum Versand aus dem Betrieb elektronisch bearbeitet werden. Speziellen Prozessen können mit entsprechendem IT-Know-how digitale Anwendungen zugeordnet werden, zum Beispiel zu den Themen Vertragsmanagement, Wohnungsübergabe oder Prüfungsabläufe. Damit lassen sich Zeit und Kosten einsparen und die Qualität verbessern.

DAS POTENZIAL Um das Potenzial zu nutzen, das ERP-Software für weitere Digitalisierungsprojekte bietet, gehen fortschrittliche Unternehmen bereits einen Schritt weiter und implementieren Schnittstellen zur Vernetzung mit Kunden, Partnern, Serviceunternehmen und anderen Instanzen. Hinzu kommen bei größeren Verwaltern immer mehr Portale, auf denen Kunden und Partner schnell und unkompliziert kommunizieren und verschiedene Prozesse abwickeln können. Abrechnungen und Beschwerdemanagement sind nur zwei prominente Beispiele für Abläufe, die sich auf diese Weise in die digitale Welt heben und damit effizienter, kostengünstiger und kundenfreundlicher gestalten lassen. Zudem eröffnen derartige Technologien die Möglichkeit, neue Dienstleistungsmodelle auszuprobieren und die Servicequalität zu verbessern.

Die digitale Transformation in vier Schritten



VORTEILE DER DIGITALISIERUNG BEWUSST MACHEN

Der erste Schritt zur Digitalisierung ist, zu erkennen, welche Chancen sie bietet:

- › Standardisierte Prozesse lassen sich schneller und effizienter abwickeln
- › Digitalisierte Prozesse sorgen für Transparenz und erleichtern die Verwaltungsabläufe und den Zugang zum Unternehmenswissen
- › Zeit und Kosten werden eingespart
- › Neue Geschäftsmodelle und Serviceangebote werden möglich

1.



DAS DIGITALE UNTERNEHMEN ORGANISIEREN

Ohne klar zugewiesene personelle und finanzielle Ressourcen geht es nicht:

- › Einsetzen eines Digitalisierungsbeauftragten, der Kompetenzen in IT und den Geschäftsprozessen des Unternehmens hat
- › Schaffung eines speziellen Digitalisierungsbudgets
- › Kommunikation mit den Abteilungen über Prozessänderungen, um die Mitarbeiter ins Boot zu holen
- › Mit ersten kleinen Schritten (digitale Dokumente) in die Digitalisierung starten, Erfolge analysieren

2.



PROZESSE DIGITALISIERBAR MACHEN

Klarer Durchblick schafft Effizienz:

- › Geschäftsprozesse wie Kostenabrechnungen, Wohnungsübergaben und -abnahmen, Instandhaltungsmaßnahmen etc. so durchgängig überarbeiten, dass sie sich für digitale Abwicklung eignen
- › Dabei sollten einzelne Prozesselemente genau analysiert und auf Optionen zum Straffen, Flexibilisieren und Zusammenfassen abgeklopft werden
- › Die digitale Infrastruktur kann für das Qualitätsmanagement und die Prozessoptimierung genutzt werden: Feedback analysieren, Erfolge der Digitalisierung messen, Ergebnisse zur Anpassung von Strategien und Abläufen nutzen, neue Services entwickeln
- › Datenschutz ist Pflicht

3.

Jenseits dieser digitalisierten Prozesswelt warten die Innovationsfelder der Zukunft, die auf der Basis moderner Big-Data- und Data-Mining-Technologie in die Szenerie des Internets der Dinge, der Smart Buildings, Smart Homes und Smart Cities führen. Einige Pioniere der Branche verwenden die leistungsfähigen Analysetechnologien des Data Mining. Unternehmensinterne und -externe Datenbestände werden auf diese Art zusammengeführt. Das betrifft etwa Daten zu Gebäudenutzern, zu Immobilientransaktionen und ähnlichen Einzelheiten. Kundendaten über Verbräuche, Finanzkraft oder Service-Interessen erlauben das Entwickeln neuer Geschäftsmodelle und individueller Dienstleistungen. Im härter werdenden Wettbewerb können daraus gezogene Schlussfolgerungen und Erkenntnisse den Unterschied zwischen Erfolg und

Scheitern bedeuten. Dass in allen Fällen die geltenden Datenschutzbestimmungen zu beachten sind (ausgehend von der Zentralfrage: Wem gehören die Daten?), sollte sich von selbst verstehen. Die dafür nötigen Ressourcen und das adäquate Know-how sind unumgängliche Elemente jeder Digitalisierungsstrategie bei Unternehmen aller Größenordnungen.

So lohnend Digitalisierung auch sein mag, zum Nulltarif, also ohne Investitionen, lässt sich keine tragfähige Strategie hierfür aufbauen. Von Anfang an müssen die finanziellen, technologischen und personellen Ressourcen für die Mission Digitalisierung in alle Planungen mit einbezogen werden. Ausgangspunkt ist die Frage: Wo soll die Reise hingehen? Gemeint ist: Welche Ziele verfolgt das Unternehmen, welche inneren und äußeren Einflussgrößen bestimmen das

Handeln und wie werden diese sich in der Zukunft verändern? Die Antworten darauf führen neben Überlegungen zu technologischen Lösungen und organisatorischen Anpassungen unvermeidlich auch zur Frage nach der adäquaten IT-Infrastruktur. Je nach Ausgangslage und Unternehmensgröße ist zu untersuchen, ob die IT im eigenen Haus entsprechend leistungsfähig ist oder gemacht werden kann, ob zur Schaffung einer solchen IT-Umgebung ein „Alles-aus-einer-Hand“- oder ein „Best-of-Breed(= Beste Lösung für Teilaufgaben)“-Ansatz gewählt werden soll, ob sich das Outsourcing einiger oder aller Hard- und Softwareressourcen lohnt, ob eine flexible und einfach skalierbare Cloud-Lösung das Richtige ist und so weiter.

DIE BEDEUTUNG Angesichts der großen Tragweite und Zukunftsbedeutung des Schritts in die Digitalisierung ist es nur allzu verständlich, dass Experten eindringlich dazu raten, die Mitarbeiter rechtzeitig in die Planungen mit einzubeziehen. Schon allein das geballte Fachwissen, das sie durch jahrelange Erfahrung erworben haben, wird gebraucht, wenn es um die Konzeption der Prozessgestaltung geht.

Zu einer ganzheitlichen Digitalisierungsstrategie gehört aber auch die Analyse des externen Beziehungsgeflechts, also der Kooperation oder der Kontaktpunkte etwa mit Kunden, Partnern, Lieferanten, Dienstleistern und Behörden. Jede Digitalisierungsstrategie mit Aussicht auf Erfolg muss hier das Ziel medienbruchfreier Prozesse, flexibler Ablauforganisation und schlanker Bearbeitungsmethoden verfolgen. Jede noch so durchdachte unternehmensinterne digitale Vorgehensweise kommt unweigerlich ins Stottern, wenn sie durch analoge Altlasten im erfolgsscheidenden Außenkontakt ausgebremst wird. Stolpersteine auf dem Weg zu einem digitalen Unternehmen gibt es also durchaus, und auch ein gewisser finanzieller und personeller Aufwand sind unvermeidlich. Die Experten sind sich dennoch einig: Der Weg zur komplexen Vernetzung sollte beschritten werden. Und – er lohnt sich! «



SOFTWARE ALS ERFOLGSWERKZEUG NUTZEN

Digitale Dokumente sind die Voraussetzung für jede Digitalisierungsstrategie:

- › Dokumentenmanagementsystem statt Papier
- › ERP-Systeme (inhouse oder per Cloud betrieben) führen alle Unternehmensprozesse transparent zusammen, machen sie kontrollier- und steuerbar und bilden eine leistungsfähige Basis für alle weitergehenden Digitalisierungsprojekte
- › Online abrufbare Dokumente/Formulare fördern die Kundenzufriedenheit
- › Portale und Apps für die Kontakte zu Kunden und Partnern sind sinnvolle Folgeprojekte: Sie schaffen eine wertvolle Informationsbasis (Feedback) und steigern Servicequalität und Zufriedenheit

4.

Digitale Kompetenzen sind rar

Einige Verwalter haben sich gewandelt. Zu viele zögern noch. Doch die digitale Transformation wird die Praxis der Immobilienverwaltung grundlegend verändern. Dafür gibt es schon Best-Practice-Beispiele. Das Forum Zukunft des DDIV schafft ein Bild der heutigen Verwalterszene.

Ohne Digitalisierung würden Veränderungen anders ablaufen. Fazit eines Vortrags vom Forum Zukunft, das der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter DDIV in Weimar abgehalten hat. Es ging auch um Künstliche Intelligenz und darum, wie diese in Bälde sämtliche Bereiche der Wirtschaft durchdringen wird. Letztlich werden auch Verwalter mit ihren Tätigkeiten davon profitieren.

Das Erfolgsprinzip von Amazon lautet – so machte es ein spannender Vortrag von Prof. Wolfgang Henseler (Hochschule Pforzheim) deutlich: Im Kern der Digitalisierung steht das nutzerzentrierte Denken. Die zentrale Frage der Digitalisierung lautet: Wie nutze ich innovative Technologien um effektiver, effizienter und zufriedenstellender Probleme des Alltags zu lösen?

DIE UMFRAGEERGEBNISSE Martin Kaßler, Geschäftsführer des DDIV, berichtete von einer Umfrage, die der Verband auch im letzten Jahr wieder unter den Verwaltern durchgeführt hat. Das Ergebnis zeigt, dass Verwalter auf einem guten Weg sind, dass es aber noch vieles zu tun gibt. In puncto Digitalisierung bezeichnen sich nur drei Prozent der Verwalter selbst als Experten. Dies bedeutet, dass es einen vollständigen und intensiven Einsatz digitaler Technologien gibt, keine Medienbrüche und dass innovative Technologien umgesetzt und erprobt werden.

Etwa 24 Prozent der Befragten betrachten sich selbst als digital kompetent. Bei ihnen werden bereits flächendeckend digitale Technologien eingesetzt. Informationen sind digitalisiert, und es gibt nur noch wenige Medienbrüche. Über 50 Prozent betrachten ihr Unternehmen als fort-

geschritten. Immerhin werden hier erste digitale Prozesse online abgebildet. Fast 23 Prozent sehen sich demgegenüber als Neulinge. Bei den befragten Unternehmen werden durchschnittlich 7,7 Prozent des Jahresumsatzes für IT und Digitalisierung verwendet.

Welches sind für die Umfrageteilnehmer die größten Probleme bei der Digitalisierung? Hier rangiert das Schnittstellenthema mit anderen Programmen ganz weit oben, gefolgt von fehlender Zeit und hohen Kosten. Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes und fehlende Sachkenntnis sind genauso Themen wie fehlende Fachkräfte im Bereich.

Deutlich wurde bei der Umfrage, dass der Grad der Kundenzufriedenheit mit der Nutzungsintensität digitaler Technologien wächst. Je digitalisierter ein Unternehmen, desto höher ist die Zufriedenheit. Letztendlich ist die Investition in Digitalisierung eine Investition in die Zukunft, die sich auszahlt durch die Möglichkeit eines Imagewandels und höhere Ertragschancen. Sie dient der Mitarbeitergewinnung und erscheint als wichtiges Kundenbindungsinstrument.

Ein interessanter Vortrag in diesem Zusammenhang wurde von Ralf Michels gehalten, Inhaber der A.S. Hausverwaltungs- und Projektentwicklungs-GmbH in Hamburg. Er ist gleichzeitig Leiter der Arbeitsgemeinschaft Digitalisierung des DDIV. Er stellte sein Projekt „Digitale Archivierung“ vor. Das Projekt betrifft Altakten wie Wartungs- und Versicherungsverträge. Die digitale Archivierung stelle unter anderem eine Grundlage für Home-Arbeitsplätze dar. Ein Teilprojekt in diesem Zusammenhang ist die Digi-



„Entscheidend ist, dass nicht blind digitalisiert wird, ohne ein Ziel vor Augen zu haben. Es ist immer besser, kleine Schritte zu machen.“

Ralf Michels, Inhaber
A.S. Hausverwaltungs- & Projektentwicklungs-GmbH, Hamburg

Der Digitalisierungsexperte ist in der Verwalterbranche leider noch allzu häufig eine Einzelpersönlichkeit.

talisierung des Posteingangs, von Rechnungen et cetera. Ein weiteres Projekt, das Michels verwirklichte, war die Digitalisierung der Buchhaltung und von Abrechnungen. So wurden Eingänge von Mieten und Wohngeld, Ein- und Ausgänge von Abrechnungsergebnissen, Ausgaben von wiederkehrenden Tätigkeiten, wie zum Beispiel Wartungen, Strom und Versicherungen, genauso digitalisiert wie Ausgaben von Einzelmaßnahmen und die Erstellung von Jahres-, Quartals- und Monatsberichten. Ein weiteres wichtiges Projekt war die Integrierung der extern erstellten Heizkostenabrechnung.

DIE KOMMUNIKATION Ein anderer Prozess, der digitalisiert wurde, war die Kommunikation mit den Eigentümern. So gab es regelmäßige Haus-Informationen über E-Mail und Apps, Mängel-Meldungen über Apps, Instandhaltungsinformationen über ein Handwerker-Portal, die Ankündigungen der WEG-Versammlung über E-Mail oder Apps. Gleiches galt für die Kommunikation mit dem Mieter. Auch Energieausweis, Versicherungspolice, Grundrisse und Protokolle waren über ein Portal oder eine App abzurufen.

Wichtig war ebenso die digitale Kommunikation mit dem Beirat. Regelmäßige Zwischenabrechnungen, Beschluss-Abarbeitungsstand, Instandhaltungsinformationen und Reparaturdokumente erfolgten über Portal oder App. Auch der Meilenstein Online-Belegprüfung wurde erreicht. Sämtliche Arbeitsabläufe im System werden über ein Ticket-System erfasst und bieten so die Möglichkeit der Nachverfolgung. Auch erleichtert dieses System die technische Überwachung verschiedener Funktionen. Der Vorteil ist, dass jeder Prozess von jedem Mitarbeiter eingesehen werden kann und jeder Mitarbeiter Auskunft geben kann auch bei Krankheit und Urlaub von Kollegen.

All die Kommunikationserleichterungen dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es bei der Digitalisierung von Prozessen auch darum geht, ein wirksames Controlling durchzuführen. Es lässt sich tatsächlich die Rentabilität der einzelnen Liegenschaften auswerten, durch die Dokumentation von Vor-Ort-Zeiten zum Beispiel über elektronische Fahrtenbücher, die Anzahl der Buchungen oder Bearbeitungszeiten einzelner Problemfälle. Wartungsverträge lassen sich online

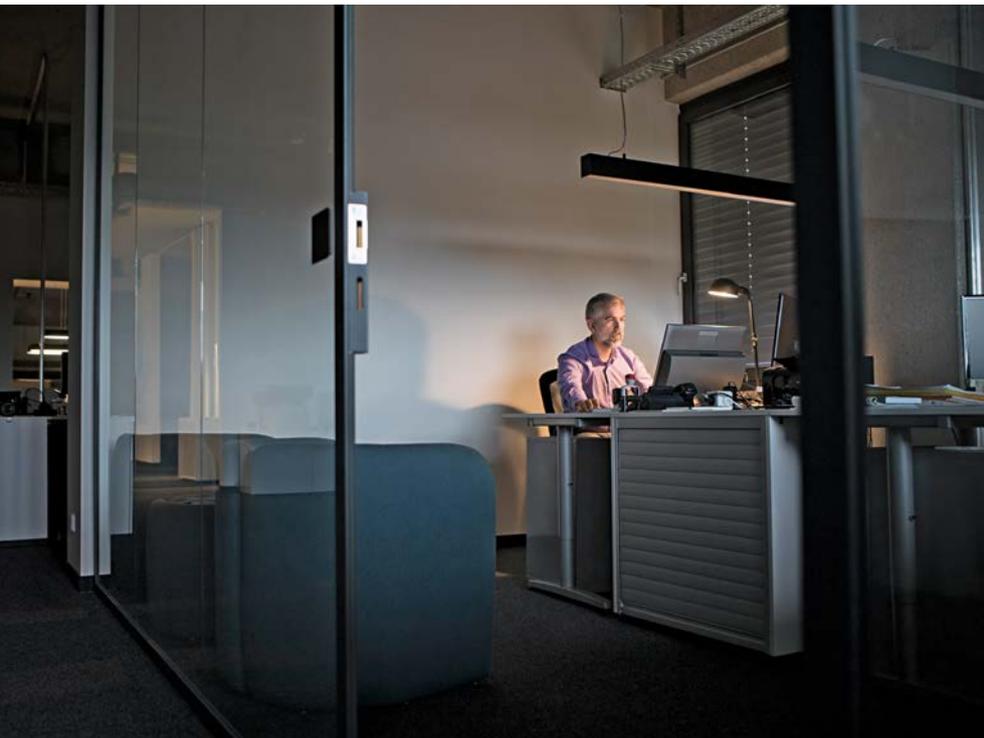
überwachen, Vertragslaufzeiten und Kündigungsfristen.

Es geht auch um die Kontrolle von Einzelprozessen wie zum Beispiel Reparaturen (Meldung des Schadens über einen Auftrag an Handwerker, Terminvereinbarungen, Erledigungsmeldungen, Rechnungseingang über eine App, Rechnungsprüfung und Bezahlung der Rechnungen inklusive der Verbuchungen).

DIE DIGITALE VERWALTUNG Auch Moritz Ertl hat mit Nunovo ein digitales Verwaltungsunternehmen geschaffen. Die Münchener Immobilienverwaltung hat 48 Mitarbeiter und betreut etwa 9.500 Wohnungseinheiten. Seit 2015 gibt es eine firmeninterne Digitalisierungsoffensive. Ziele sind unter anderem schlanke und transparente Prozesse sowie die Erhöhung der Antwortgeschwindigkeit. Das Unternehmen sollte auch attraktiver werden für neue Mitarbeiter. Ertl hatte beobachtet, dass die Kundenanforderungen steigen und papierlastige Arbeitgeber am Arbeitsmarkt eher unattraktiv sind. Ein Praxisbeispiel hier war die Digitalisierung des Archivs. Eine Eigentümergemeinschaft habe im Schnitt 27 Ordner. Das Archiv verursache Mietkosten, die Recherche Personalkosten. „Recherche ist stupide und führt zu Mitarbeiterunzufriedenheit“, so Ertl.

So kam man auf die Idee, das Archiv abholen zu lassen und zu digitalisieren. Natürlich war das ein großer logistischer Aufwand, die Kostenfrage war ungeklärt und auch die Rechtssituation. Die Lösung war, dass ein Dienstleister die Ordner quartalsweise abholte, dass die Wohnungseigentümergeinschaft die Kosten übernahm (zuvor war darüber eine Beschlussfassung erfolgt). Im Übrigen war die Rechtssituation klar, sofern Grundregeln eingehalten wurden (bildliche Wiedergabe).

Eine Sache hat Ertl festgestellt: Digitalisierte Unternehmen haben eine höhere Anziehungskraft auf neue Mitarbeiter. Die Anzahl von Bewerbungen jedenfalls sei seit 2015 signifikant gestiegen. Gleiches gilt für die Mitarbeiterzufriedenheit. «



Immobilien- verwaltung



Crem Solutions GmbH & Co. KG

Caspar Tietmeyer
Kokkolastr. 2
40882 Ratingen

Tel.: 02102 5546-249
ctietmeyer@crem-solutions.de
www.crem-solutions.de

Produkte
iX-Haus, iX-Haus plus,
iX-Haus plus IHS,
Diverse integrierte
Partnerlösungen &
Schnittstellen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23



onOffice GmbH

Stefan Mantl
Charlottenburger Allee 5
52068 Aachen

Tel.: 0241 44686 0
Fax: 0241 44686 250
info@onOffice.de
www.onoffice.com

Produkte
Immobiliensoftware,
Webdesign, App

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

ALCO Computer Dienstleistungen GmbH



Alexander Vargas
Rahlstedter Str. 73-75
22149 Hamburg

Tel.: 040 67366-220
Fax: 040 67366-222
alexander.vargas@alco-immobilien.de
www.alco-immobilien.de

Produkte
ALCO HOUSE



Aareon AG

Dr. Manfred Afflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Tel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Produkte
Aareon Smart
World, Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

GiT Unternehmensgruppe



Dietmar Feike-Ostrop
Ludwig-Erhard-Str. 3
45891 Gelsenkirchen

Tel.: +49 (0)209/7090-214
Fax: +49 (0)209/7090-333
dietmar.feike-ostrop@git.de
www.realax.de

Produkte
realax Immobilien-
verwaltung, Finanz- &
Anlagenbuchhaltung,
Fondsverwaltung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27

PROMOS consult GmbH



Jens Kramer
Rungestr. 19
10179 Berlin

Tel.: 030 243117-0
Fax: 030 243117-729
promos@promos-consult.de
www.openpromos.de

Produkte
PROMOS.GT,
easysquare workflow,
easysquare mobile

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

Deflize und Partner GmbH



Volkmar Deflize
Hoher Weg 2
67067 Ludwigshafen

Tel.: 0621 54969-0
Fax: 0621 54969-54
deflize@sidomo.de
www.sidomo.de

Produkte
SIDOMO

control.IT Unternehmens- beratung GmbH



Jan Körner
Contrescarpe 1
28203 Bremen

Tel.: +49 (0) 421 959080
Fax: +49 (0) 421 9590811
jkoerner@controlit.eu
www.controlit.eu

Produkte
bison.box

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 42/43

Haufe-Lexware Real Estate AG



Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Tel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

Produkte
ERP-Systeme: Haufe-
FIO axera, Haufe
PowerHaus, Haufe
wowinex, Haufe
InHouse; Beratungen,
Schulungen & digitale
Strategien

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29

Synapplix GmbH



Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 München

Tel.: +49 (89) 67 37 98 - 12
Fax: +49 (89) 67 37 98 - 20
mjoachim@synapplix.de
www.synapplix.de

Produkte
Synapplix, Portfolio-
managementsystem,
Risikomanagement-
system, Regula-
torisches Reporting

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49

DKB Service GmbH



Dirk Mündelein
Jägerallee 23
14469 Potsdam

Tel.: 030 12030-4307
Fax: 030 12030-6410
dirk.muendelein@dkb-service.de
www.DKB-Win.de

Produkte
DKB-Win



**GFAD
Softwarehaus GmbH**

Ulrice Hübner
Huttenstr. 34/35
10553 Berlin

Produkte
HausSoft

Tel.: 030 269111-1
Fax: 030 269111-99
info@gfad.de
www.haussoft.de



**Software24.com
GmbH**

Susanne Leitner
Eichbichlstr. 1
83071 Stephanskirchen

Produkte
Win-CASA

Tel.: 08031 3044910
Fax: 08031 73866
s.leitner@software24.com
www.software24.com



Villa Software GmbH

Lerchenfeld 3
22081 Hamburg

Produkte
Hausverwaltung
für Windows

www.villasoft.de

Immoware24 GmbH

6110 Halle

Sommer Informatik GmbH

83026 Rosenheim



**HausPerfekt
GmbH & Co. KG**

Anke Angerhausen-Reinberg
Campus Fichtenhain 71
47807 Krefeld

Produkte
HausPerfekt GENESIS,
HausPerfekt MOBILE,
HausPerfekt FAKTURA,
BGH-Abrechnung,
FiBu, DMS, P.A.U.L.,
SEPA

Tel.: 02151 53706-28
Fax: 02151 53706-20
vertrieb@hausperfekt.de
www.hausperfekt.de



**UTS innovative Soft-
waresysteme GmbH**

Joachim Mayenfels
Richmodstr. 6
50667 Köln

Produkte
KARTHAGO | WEG-/
Hausverwaltung,
JUDIKAT | Zwangsver-
waltung, karthago.
VISION | Webservice

Tel.: 0221 36799-50
Fax: 0221 36799-99
j.mayenfels@uts.de
https://www.uts.de/

Cajac GmbH

91058 Erlangen

evans software GmbH & Co. KG

10711 Berlin

mse RELion GmbH

86156 Augsburg

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



**HV-Office – Das
Systemhaus für den
Verwalter**

Siegfried Liebig
An der Malstatt 33
87437 Kempten

Produkte
HV-Office 2 go für
Tablet und Smart-
phone, HV-Office für
Hausverwalter

Tel.: 0831 72049
Fax: 0831 72704
schoettner.edv@t-online.de
www.hv-office.de



**varys.
Gesellschaft für
Software und Abrechnung mbH**

Matthias Zipfel
Rudolstädter Str. 39
7745 Jena

Produkte
varyhome auf Basis
Microsoft Dynamics NAV,
Abrechnungslösung
varyheat auf Basis Mic-
rosoft Dynamics NAV,
Messdienstleistungen

Tel.: 03641 3108-108
Fax: 03641 3108-105
matthias.zipfel@varys.de
www.varys.de

Domus Software AG

85521 Ottobrunn

Hausbank München eG

80331 München

SemTrac Consulting AG

83071 Stephanskirchen

Facility Management

Git Unternehmensgruppe



Dietmar Feike-Ostrop
Ludwig-Erhard-Str. 3
45891 Gelsenkirchen

Tel.: +49 (0)209/7090-214
Fax: +49 (0)209/7090-333
dietmar.feike-ostrop@git.de
www.realax.de

Produkte
realax Immobilien-
verwaltung, Finanz- &
Anlagenbuchhaltung,
Fondsverwaltung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27

FaMe Facilities Management Software GmbH

28876 Oyten

IMS

46539 Dinslaken

Yardi Systems GmbH

71083 Herrenberg



Aareon AG

Dr. Manfred Afflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Tel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Produkte
Aareon Smart
World, Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

ARCHIBUS Solution Centers GmbH



Freimut Stockmar
Waldstr. 46
66113 Saarbrücken

Tel.: 0681 99278920
freimut.stockmar@archibus-fm.de
www.archibus-fm.de

Produkte
ARCHIBUS

getFM by Facility Consultants GmbH

71083 Herrenberg

Loy & Hutz

79110 Freiburg



FLOWFACT GmbH

Tanja Sessinghaus
Holweider Straße 2a
51065 Köln

Tel.: +49 221 990 50 123
Fax: +49 221 995 90 111
tanja.sessinghaus@flowfact.de
www.flowfact.de

Produkte
FLOWFACT, FLOWFACT
CX, FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION,
Services: Academy,
Projektmanagement,
Consulting, Coaching,
Webinare u.a.

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25

Cajac GmbH

91058 Erlangen

FaciWare GmbH

83022 Rosenheim

Graphisoft Center Rhein Main

55122 Mainz

Planon GmbH

47051 Duisburg

Mess- und Energiedienstleister

Fachartikel

Energiemanagement & Technik

Angst verhindert ihr Zusammenspiel – trotz Digitalisierung.
Rezepte gegen diese Phobie.

62

Anbieterübersicht

66

Echtes Energiemanagement braucht Technik

Die Kombination von Gebäudeleittechnik und Energiemanagement ist sogar in gut ausgestatteten Immobilien kaum Praxis. Die Angst vor dem Unbekannten verhindert selbst noch in Zeiten der Digitalisierung ihr Zusammenführen. Doch es gibt Rezepte gegen die Phobie.

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Zwischen 1,5 und 8,7 Milliarden Euro könnten jährlich allein in Privathaushalten gespart werden, wenn Heizungen intelligent gesteuert würden. Das hat Branchenspezialist Homeand-smart ermittelt.

Grundlage ist die Steuerung der Energieanlagen mittels Gebäudeleittechnik. Wie bei allen digitalisierten Prozessen bedarf es dazu einer umfassenden Datenaufnahme. Jeder Raum in einer Immobilie, der energetisch von Belang ist, muss erfasst werden – hinsichtlich seiner Ausstattung, seiner Fläche, des Mauerwerks, Sonnenschutz- und anderer Blendvorrichtungen sowie energetischer Verbraucher wie Beleuchtung und Rechnern.

Dafür eignet sich etwa der Scanner-Trolley von NavVis. Dieser ist mit zahlreichen Kameras und Infrarotgeräten ausgerüstet und muss durch alle Räume einer Immobilie geschoben werden. Damit sind an einem Tag bis zu 30.000 Quadratmeter in Gewerbe- und 15.000 Quadratmeter in Bürogebäuden zu kartografieren. Das Gerät erstellt dabei nicht nur Bilder, sondern gleichzeitig eine grafische Analyse und 3D-Darstellung der Räume. Beim derzeitigen Stand müssen zwar einige Points of Interest, etwa Zähler oder Feuerlöscher, noch mit der Hand eingepflegt werden. Ist das Gebäude jedoch erst einmal so gescannt, steht seiner energetischen Steuerung via Gebäudeleittechnik nichts mehr im Wege. „Diese Daten können dann in eine Cloud gepackt werden, wo sie auch

von Dienstleistern abgerufen werden können“, so Lorenz Lachauer, Head of Solutions bei NavVis. Wenn es Kunden aus Sicherheitserwägungen wünschen, könnten die Daten aber auch auf deren internen Servern gespeichert werden. Für Wohngebäude sei das System allerdings nicht relevant.

DAS BILD Insbesondere für Corporate Real Estate Manager ergeben sich durch die komplette digitale Erfassung und Aufzeichnung ihrer Immobilien einige Vorteile. Der Ist-Zustand, so Lachauer, sei einfach aufzunehmen und zentral zu verwalten. Wenn man die Daten etwa Wartungs- oder Reinigungsfirmen zugänglich mache, könnten diese sich schon vorab ein Bild von den Gegebenheiten machen. Das vereinfacht nicht nur die Angebotserstellung, sondern senkt generell Kosten – so etwa für notwendige Leitergrößen ohne Objektbesichtigung.

Ist eine Immobilie erst einmal erfasst, können diese Daten nicht nur Wartungsarbeiten vereinfachen, sondern auch mit vorhandenen Systemen wie der Gebäudeleittechnik oder dem Energiemanagementsystem verbunden werden. Die passenden Plattformen dafür bietet etwa Bosch an.

Die Energy Platform des Unternehmens ist ebenfalls cloudbasiert, erfasst und analysiert Energie- und Prozessdaten und visualisiert diese als aussagekräftige Kennzahlen inklusive Effizienzbewertung. „Wir führen dabei Daten aus verschiedenen



Quellen zusammen, wie beispielsweise Messwerte von Zählern und Sensoren, Informationen der Gebäudeleittechnik oder produzierte Stückzahlen“, so Jens Mack, Leiter Sales & International Business Europe bei Bosch Energy and Building Solutions.

Produzierende Unternehmen könnten dann selbst für einzelne Maschinen oder auch mehrere Anlagen über verschiedenste Standorte hinweg die Effizienz vergleichen und Optimierungen planen. Bei Unregelmäßigkeiten des Energieverbrauchs erhielten Mitarbeiter sofort eine Information, um entsprechende Korrekturmaßnahmen vorzunehmen. Diese

Plattform kann mit dem Building Integration System (BIS), das vor allem den Sicherheitsaspekt von Immobilien berücksichtigt, gekoppelt werden. Das System EffiLink bietet zudem Fernüberwachung und Fernwartung von Gebäudeanlagen. Mit dieser Lösung können bis zu 60 Prozent aller Störungen schnell behoben werden, ohne dass ein Techniker vor Ort sein muss.

Gerade in diesem digitalen Zusammenspiel von technischer Gebäudeausrüstung, Gebäudeleittechnik und Energiemanagement schlummern die größten Potenziale für eine effiziente Verwaltung von Immobilien, und das nicht erst in

ferner Zukunft. Eine Voraussetzung dafür ist das Internet of Things (IoT). „Je mehr Geräte über IoT miteinander kommunizieren, desto mehr Möglichkeiten und Vorteile ergeben sich. Unsere Kunden können daraus neue wertschaffende Dienstleistungen und Lösungen entwickeln“, so Mack.

DER ABGLEICH Als Beispiel nennt er den schon erwähnten kontinuierlichen Abgleich von Energieerzeugung und -verbrauch in Industrie- und Gewerbeimmobilien. Durch eine Kombination mit BIS könne der Betrieb von Gebäuden und Produktion ganzheitlich überwacht »



Foto: NavVis, Bosch

Die Energy Platform im Homburger Bosch-Werk ist eine ganzheitliche und erweiterbare Lösung.

Experten



„Wir führen etwa Messwerte von Zählern und Sensoren, Informationen der Gebäudeleittechnik oder produzierte Stückzahlen zusammen.“

Jens Mack,
Leiter International Business Europe bei Bosch Energy and Building Solutions



„Im Zuge der steigenden Strompreise fragt sich ein Investor, wo eigentlich in einer Liegenschaft die Energiekosten entstehen.“

Martin Beckmann,
Mitglied der Geschäftsführung, Prokurist der DEOS AG



„Der Fokus verlagert sich seitens der Immobilienwirtschaft von einem gebäudeorientierten zu einem nutzerorientierten Ansatz.“

Uwe Großmann,
Leiter Solution & Service-Geschäft der Building Technologies Deutschland bei Siemens

und gesteuert werden. Dies erhöhe sowohl die Betriebssicherheit in der Produktion als auch die Effizienz für die Mitarbeiter vor Ort. So könne bei einer vom BIS angezeigten Störungsmeldung an einer Fertigungsstraße direkt auf die von der Energy Platform erfassten Betriebszustände der Maschinen zugegriffen werden, um Fehler schnell zu analysieren.

Für Immobilienverwalter bringt das ganz konkrete Vorteile. Sämtliche Abläufe können schneller erfasst und bewertet werden. Bisher, so Mack, arbeiteten sie teils noch mit bis zu zehn verschiedenen Systemen. Doch diese könnten vereinfacht und alle Daten wie beschrieben gemeinsam erfasst und bewertet werden. Das gelte auch für alle Arten von Wartungen und das Vorbeugen von Verschleiß an Maschinen oder Anlagenteilen der Gebäudeautomation.

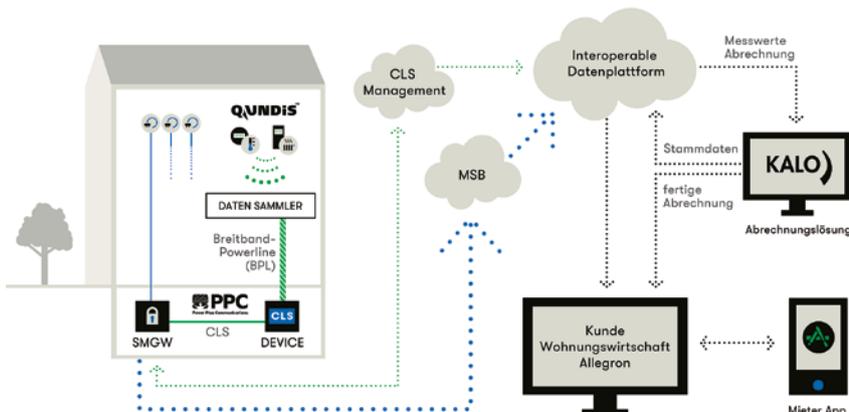
Das Bosch-Werk Homburg: Ein gutes Beispiel für solch eine Lösung ist das eigene Homburger Werk, das mehrere Millionen Diesel-Komponenten pro Jahr produziert. Mit Hilfe der Energy Platform implementierte das Werk eine ganzheitliche und erweiterbare Lösung für das Energiecontrolling. Durch die cloudbasierte Plattform werden verschiedene Sensordaten mit Informationen aus bereits vorhandenen Datenbanken kombiniert, um die Energieeffizienz zu bewerten, Abweichungen zu erkennen und diese voll- oder teilautomatisiert durch die Software zu beheben. So erlaubt etwa der Energieverbrauch einer Absaugung Rückschlüsse auf den Grad der Verschmutzung.

Reichlich Erfahrung auf dem Gebiet der Künstlichen Intelligenz (KI) hat die DEOS AG. Der Spezialist für Gebäudeleittechnik hat bereits Projekte umgesetzt und lässt darin erfolgreich die Gebäudeleittechnik und das Energiemanagement gemeinsam steuern. Das Unternehmen aus dem westfälischen Rheine produziert dafür nicht nur die Hardware selbst, sondern entwickelt auch eigene Programme.

Auch DEOS optimiert etwa Schulen, arbeitet aber auch für industrielle und gewerbliche Immobilienverwalter. Über Kostenstellen gebe es in allen Betrieben zwar Rechnungen, doch letztlich nur nach dem Gießkannenprinzip. „Deswegen

PRAXISBEISPIEL HP-FIRMENZENTRALE

Schematische Darstellung der digitalisierten Wohnungen in der ehemaligen HP-Firmenzentrale



Quelle: noventic GmbH

muss man an allen Energieverbrauchern Zähler installieren“, so Martin Beckmann, Mitglied der Geschäftsführung.

Im IoT sieht er einen großen Vorteil, hält es jedoch für einen alten Hut. „1997 haben wir bereits mit Reglern gearbeitet, die Störmeldungen ohne den Weg über eine Leitwarte auf ein Handy absetzten“, so der diplomierte Betriebswirt. Heute stünden wieder solche funkbasierten Systeme im Vordergrund, weil sie sich einfacher in Bestandsimmobilien integrieren ließen. DEOS setzt dabei auf Einfachheit. Große Hoffnung setzt er in die Künstliche Intelligenz (KI). Denn die könne schnell Sollwerte und deren Abweichungen erkennen.

Die DKV Köln: In der Zentrale des Versicherungsspezialisten wurden 35.000 MSR-Schaltsschränke mittels 250 MBus-Zählern digital durch DEOS erfasst. Durch eine bedarfsgerechte Luftmengenregelung, die auch die Anwesenheit in den Büros etwa mittels CO₂-Sensoren berücksichtigt, und optimierte Heizkreisregler konnten die Energiekosten um 30 Prozent gesenkt werden. Die Arbeitsbedingungen sind nunmehr so gut, dass sich die Beschwerden der Mitarbeiter um 75 Prozent verringert haben. Ebenso sank der Krankenstand.

Auf Sensorik und das digitale Verknüpfen der erfassten Daten setzt auch die noventic group. Die Unternehmensgruppe ging einst aus Contractoren und Messdienstleistern hervor. Zu den Spezialgebieten zählen heute Schnittstellenmanagement via Controllable Local Systems (CLS) sowie das dadurch ermöglichte und gebündelte Ablesen von Strom, Gas und Wärmeverbräuchen über Smart Meter Gateways. „Durch die Verbindung von Submetering mit der Steuerung der Heizanlage können zum Beispiel Energieeinsparpotenziale von bis zu 15 Prozent realisiert werden“, bilanziert noventic-Geschäftsführer Andreas Göppel.

Zudem könnten die Verbrauchsdaten auch für jeden einzelnen Verbraucher nutzbar gemacht werden. Die noventic-Tochter KeepFocus hat dafür die App „Cards“ entwickelt. Verbraucher bekämen so eine unterjährige Abrechnung, die aktuell das Verbraucherverhalten aufzeigt sowie Anreizsysteme und Benchmarks zum

Energiesparen liefert. „In Wohnungen mit neuen hochdämmenden Fenstern und einer dämmenden Gebäudefassade steigt durch die Nutzer reguliert die durchschnittliche Raumtemperatur – und zwar signifikant“, so Göppel. Hierfür habe der Gesetzgeber die unterjährige Verbrauchsabrechnung verpflichtend eingeführt. Dieser Bereich der künstlichen Klimaintelligenz werde sich in den kommenden Jahren weiterentwickeln, damit die errechneten Energiestandards in Gebäuden auch tatsächlich erreicht würden.

Der Umbau einer Firmenzentrale zu digitalisierten Wohnungen: Diese Möglichkeiten und IoT nutzend, realisieren die Töchter der noventic group, von KALO und Qundis bis zum strategischen Partner PPC, gerade ein Projekt im hessischen Rüsselsheim. Dort wird die ehemalige europäische Firmenzentrale von HP in voll digitalisierte Wohnungen verwandelt. Die Unternehmensgruppe sorgt für eine Infrastruktur, die alle Verbrauchsdaten des Gebäudes spartenübergreifend sammelt und so etwa einen Kommunikationskanal zwischen Mieter und Verwalter ermöglicht oder die Grundlagen für Ambient Assisted Living (AAL), betreutes und überwachtes Wohnen, legt. Die Prozesse würden vereinfacht und beschleunigt, die Präsenztermine vor Ort drastisch reduziert sowie präziser durch weniger händische Erfassung oder Überträge. Die Kommunikation könne direkt erfolgen und Nach- oder Zurückzahlungen prompt veranlasst werden.

DIE KONNEKTIVITÄT Deutschlands Tech-Gigant Siemens ist schon seit Jahrzehnten mit der Entwicklung von Plattformen beschäftigt, die Gebäudeleittechnik, technische Gebäudeausrüstung und Energiemanagement zusammenführen. Als Energie- und Nachhaltigkeitsplattform dient der Navigator powered by MindSphere, das offene und cloudbasierte IoT-Betriebssystem der Siemens AG. Mittels digitaler Applikationen wie Energy Benchmarking, Energy Analysis, CO₂-Emission oder Sustainability Analysis lassen sich für die Kunden Mehrwerte generieren. Basis all dessen ist die Digitalisierung. Durch



Mobiles Datenerfassungsgerät, das einen digitalen 360°-Scan einer kompletten Immobilie inklusive aller Räume ermöglicht.

die Konnektivität ist ein Zugriff auf die Gebäudedaten möglich. Die Kombination mit anderen Datenquellen ermöglicht neue Services und Geschäftsmodelle und verbessert die Gebäudeperformance.

IoT ermöglicht dabei standortbezogene Dienste wie intelligente Arbeitsplätze. „Der Fokus verlagert sich seitens der Immobilienwirtschaft von einem gebäudeorientierten zu einem nutzerorientierten Ansatz“, so Uwe Großmann, Leiter Solution & Service-Geschäft der Building Technologies Deutschland bei Siemens. Die Nutzung präziser, mittels Indoor-Positioning-Technologie gewonnener Standortdaten im Gebäudemanagement sei noch relativ neu. Innovative, wirtschaftlich attraktive Technologien gäben Gebäudebetreibern und Mietern die Möglichkeit, den Nutzern ein besseres Nutzererlebnis zu bieten und die Betriebskosten zu senken.

Großmann will damit die Flexibilität und Effizienz der Systeme verbessern sowie deren Belastbarkeit. Die meisten in einem Gebäude installierten Gewerke gingen heutzutage über die Automatisierung hinaus. Intelligente Algorithmen werten Trends aus, erkennen Gebrauchs- und Verhaltensmuster, erlauben vorausschauende Regelstrategien sowie die Optimierung der Sicherheitsmaßnahmen und die Reduktion des Energieverbrauchs. «

Mess- und Energiedienstleister



Techem Energy Services GmbH

Harald Lehmeier
Hauptstr. 89
65760 Eschborn

Produkte
bautec, Digitale
Abrechnungs-Services
DAS

Tel.: 06196 522-2643
harald.lehmeier@techem.de
www.techem.de

BRUNATA-METRONA GmbH

50354 Hürth

Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG

70771 Leinfelden-Echterdingen



Aareon AG

Dr. Manfred Afflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Tel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Produkte
Aareon Smart
World, Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



varys. Gesellschaft für Software und Abrechnung mbH

Matthias Zipfel
Rudolstädter Str. 39
7745 Jena

Tel.: 03641 3108-108
Fax: 03641 3108-105
matthias.zipfel@varys.de
www.varys.de

Produkte
varyhome auf Basis
Microsoft Dynamics NAV,
Abrechnungslösung
varyheat auf Basis Mic-
rosoft Dynamics NAV,
Messdienstleistungen

GEMAS GMBH

71706 Markgröningen

Qivalo GmbH

68161 Mannheim



KALORIMETA GmbH

Thomas Kode
Heidenkampsweg 40
20097 Hamburg

Tel.: 040 237 75-252
Fax: 040 237 75-8252
thomas.kode@kalo.de
www.kalo.de

Produkte
Integrierte Abrech-
nung, Digitaler
Datenaustausch,
Druck & Versand-
services, Portal-
lösungen

Atos Origin GmbH

45133 Essen

Bittner + Krull Softwaresysteme GmbH

81541 München

ista Deutschland GmbH

45131 Essen

SMARVIS GmbH

99098 Erfurt

Building Information Modeling

Fachartikel

Geschwister sind meist keine Zwillinge

Building Information Modeling erzeugt an Stelle des versprochenen Immobilienzwillings bislang lediglich digitale Geschwisterfolgen.

68

„Komplexes Zusammenspiel der Gewerke“

Interview mit Prof. Dr. Nina Kloster, TH Köln.

71

Anbieterübersicht

72

Geschwister sind meist keine Zwillinge



Jeder tut gut daran, im Building Information Modeling zwischen Vision und Wirklichkeit zu unterscheiden. BIM ist der Hoffnungsträger der Bau- und Immobilienwirtschaft. Doch er erzeugt an Stelle des versprochenen Immobilienzwillings bislang lediglich digitale Geschwisterfolgen.

Was ist Vision und wo steht die Entwicklung des Building Information Modeling (BIM) wirklich? Im Hochbau etwa ist der verantwortliche Objektplaner entscheidend für eine durchgängige Datenqualität im Lebenszyklus der Immobilie. Doch der Planer dringt bislang keineswegs bis in das Bewusstsein der Architekten und Ingenieure vor. Lediglich Teilaspekte der BIM-Methodik sind im Arbeitsalltag der Planungsbüros und öffentlichen Bauverwaltungen angekommen. Diese kämpfen aktuell noch mit dem Schritt von der klassischen funktions- und designorientierten Planung zur Erstellung eines konsequent objektorientierten 3D-Modells. Denn der direkte Bezug zwischen Planung, Digitalmodell

und Betrieb wird immer noch erkennbar unterbrochen. Selbst Autocad, eine der verbreitetsten CAD-Lösungen, ist nicht modellbasiert. Hersteller Autodesk selbst empfiehlt Autocad deshalb auch nur in der Gebäude- und Fachplanung. Für die weitere modellbasierte Bearbeitung setzt auch er auf den parallelen Einsatz seiner BIM-Lösung Revit. Prof. Daniel Mondino von Core architecture in Hamburg, einem BIM-Anwendungen einsetzenden Planungsbüro: „Es geht ja nicht in erster Linie um ein neues Werkzeug in der Planung. Es geht um ein ganz neues Verständnis und Modell, mit digitalen Daten umzugehen und integrierte Prozesse zu strukturieren. Und das betrifft alle Beteiligten am Bau und in der Bewirtschaftung.“

UMDENKEN NÖTIG Doch nach heutigem Stand der Technik erfolgt die Gebäude-, Tragwerks- und Haustechnikplanung immer noch in jeweils ausschließlich für das Teilsegment geeigneten CAD-Fachanwendungen. Auf diese Weise ist man allerdings sehr weit von der Zielvorstellung eines digitalen Gebäudetzwillings entfernt. Allenfalls entstehen auf diese Weise digitale Geschwisterfolgen. Unter diesen werden die Daten dann nur so weit ausgetauscht, wie es als Grundlage für die jeweilige Fachanwendung sowie eine Plausibilitätsprüfung und Integration erforderlich ist. Viele Softwarehersteller setzen hierbei auf die internationalen BuildingSmart-Schnittstellen wie Open BIM und IFC. Diese haben jedoch einen Nachteil: Sie umfassen und be-



Planungsbüros und öffentliche Bauverwaltungen kämpfen aktuell noch mit der Erstellung eines konsequent objekt-orientierten 3D-Modells.

schreiben ihrerseits nicht alle Daten, die in den jeweiligen CAD-Programmen erfasst werden können. So gehen bereits vor der Anreicherung mit Kosten- und Termin-komponenten wichtige Daten verloren.

Folglich arbeiten – momentan – alle Projektbeteiligten in einem nicht durchgängigen Prozess. Sie arbeiten auch keineswegs an einem einheitlichen und umfassenden digitalen Modell. Hinzu kommt, dass die Bauwirtschaft sehr stark von nationalen Gesetzen und Normen geprägt ist. So müssen zum Beispiel in Deutschland die DIN 276 „Kosten im Bauwesen“ und DIN 277 „Grundflächen und Rauminhalte“ wie auch die „Vergabe- und Vertragsordnung“ (VOB) eingehalten und im digitalen Modell berücksichtigt wer-

den. Auch deshalb liegt wohl leider die Realisierung einer gemeinsamen Datenplattform in weiter Ferne.

Deutschland tut sich – etwa im Unterschied zur nationalen Initiative „Bauen Digital Schweiz“ – mit seinen föderalen Strukturen und vielen Arbeitskreisen in Verbänden, Kammern und sonstigen Institutionen deutlich schwerer. Eine wirkliche integrierte Plattform für Planen, Bauen und Betreiben erfordert einen sehr hohen Entwicklungsaufwand. Nur wenige international tätige Softwarehäuser könnten diesen wohl erbringen. Doch selbst sie könnten die unterschiedlichsten nationalen Belange kaum alle umfassend berücksichtigen.

SINNVOLLE KOSTENPLANUNG Bemerkenswert ist dennoch in diesem Zusammenhang, dass Oracle – ein internationaler Primus für Datenbanktechnologie und ERP-Systeme – den Spezialisten für Baumanagementlösungen Aconex übernommen hat. Denn bei Letzterem stehen bereits gut integrierte Prozesse im Mittelpunkt. Doch selbst in seinen BIM-Viewer müssen die CAD-Daten nach wie vor per Schnittstellen aus Fremdsystemen übernommen werden.

Für eine sinnvolle Kostenplanung im BIM-Modell gibt es aktuell unterschiedliche Ansätze. Die HPP Architekten in Düsseldorf etwa bereiten die CAD-Planungen in Autodesk Revit zu objekt-orientierten Modellen auf. Hierbei stehen zu einem sehr frühen Zeitpunkt belastbare Kostendaten zur Verfügung. Der Aufbau solch eigener Rezepturen ist allerdings ein erheblicher Aufwand für ein einzelnes Planungsbüro. Doch da die Kostenplanung zu den Grundleistungen der „Honorarordnung für Architekten und Ingenieure“ (HOAI) gehört, kann für diesen Mehraufwand aktuell keine zusätzliche Vergütung gefordert werden. Immerhin finden sich seit 1. Januar 2018 erstmals in den §§ 650p bis 650t BGB neue Regelungen zu Pflichten und Vergütung.

DURCHGÄNGIGER LÖSUNGSANSATZ Einen anderen Ansatz verfolgt die BIB GmbH aus Offenburg. Ihre Software BIM4You ermittelt mit Hilfe schlanker 3D-Modelle

Kosten und Mengen. Dazu wird das 3D-Modell in der CAD-Software im IFC-Standard (offenes Format) exportiert, in die Software eingelesen und anschließend mit Bau- oder BIM-Objekten (BOBs) für den Roh- und Ausbau bemustert. Nach abschließender Berechnung stehen neben Leistungsverzeichnissen (5D) und Raumbüchern verschiedene weitere Auswertungsmöglichkeiten bereit.

Einen durchgängigen Lösungsansatz für „Planen, Bauen, Betreiben“ verfolgt die Stuttgarter RIB Software SE. Aber auch RIB differenziert zwischen der CAD-Fachplanung im Hochbau, Tiefbau, TGA und anderen Bereichen. Doch sie führt deren Ergebnisse zu einem 5D-Modell zusammen. Darin werden weitere Mengen-, Qualitäten-, Zeit- und Kosteninformationen aufbereitet und mit einem Modul für Instandhaltung und Betrieb ergänzt.

Für eine wirklich effektive Bewirtschaftung müsste das digitale Gebäudemodell allerdings noch mit vielen weiteren Informationen angereichert werden. So sollten etwa alle Änderungen im Lebenszyklus der Immobilie darin aktualisiert und mit einer entsprechenden Daten- und Prozesslogik versehen werden. Die derzeitige Markterfahrung ist allerdings, dass nicht einmal die Aktualisierung des digitalen Gebäudemodells wenigstens bis zur Fertigstellung des Objektes gewährleistet ist.

Für die Gebäudebewirtschaftung bestehen darüber hinaus eigene Lösungsansätze, welche Geometrie und »

„BIM ist neues Planungswerkzeug und neues Datenverständnis zugleich. Seine integrierten Prozesse betreffen alle am Bau und in der Bewirtschaftung.“

Prof. Daniel Mondino,
Core architecture in Hamburg

Objekte aus dem BIM-Modell durchaus nutzen. Auf dieser Basis können etwa Hausverwaltung, Vertrags- und Asset Management aufgebaut und die Bewirtschaftungskosten in allen Bereichen auf Dauer gesenkt werden. Doch all diese Beispiele zeigen, dass der Weg von der Fach- zur Kostenplanung bislang immer noch mehrere Medien und Arbeitsschritte benötigt. Die vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur gesetz-

te Verpflichtung, alle Projekte in seinem Verantwortungsbereich ab 2020 mit BIM zu planen, wird auch diesbezüglich noch viele Fragen und Aufgaben offen lassen. Denn ein Blick in den Landesbau zeigt sehr unterschiedliche Stände. Die Spanne reicht von der Aussage „Unser CAD-Verantwortlicher macht sich gerade Gedanken“ bis hin zum vom Landesbetrieb Straßen, Brücken und Gewässer Hamburg bereits realisierten digitalen Abbild der Stadt Hamburg für die Koordination aller Tiefbaumaßnahmen unter Einbeziehung aller Beteiligten und Berücksichtigung der Zeitachse (BIM 4D).

KONZENTRATIONSPROZESSE Durchgängige Prozesse auf einer durchgängigen Datenplattform über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie existieren derzeit eher noch in den Werbeaussagen der Softwareunternehmen denn in der Praxis. Erst eine weitere Konsolidierung der Bausoftwarehersteller wird wohl auf

längere Sicht zu einer weiteren internationalen Standardisierung der Technologien und Prozesse führen.

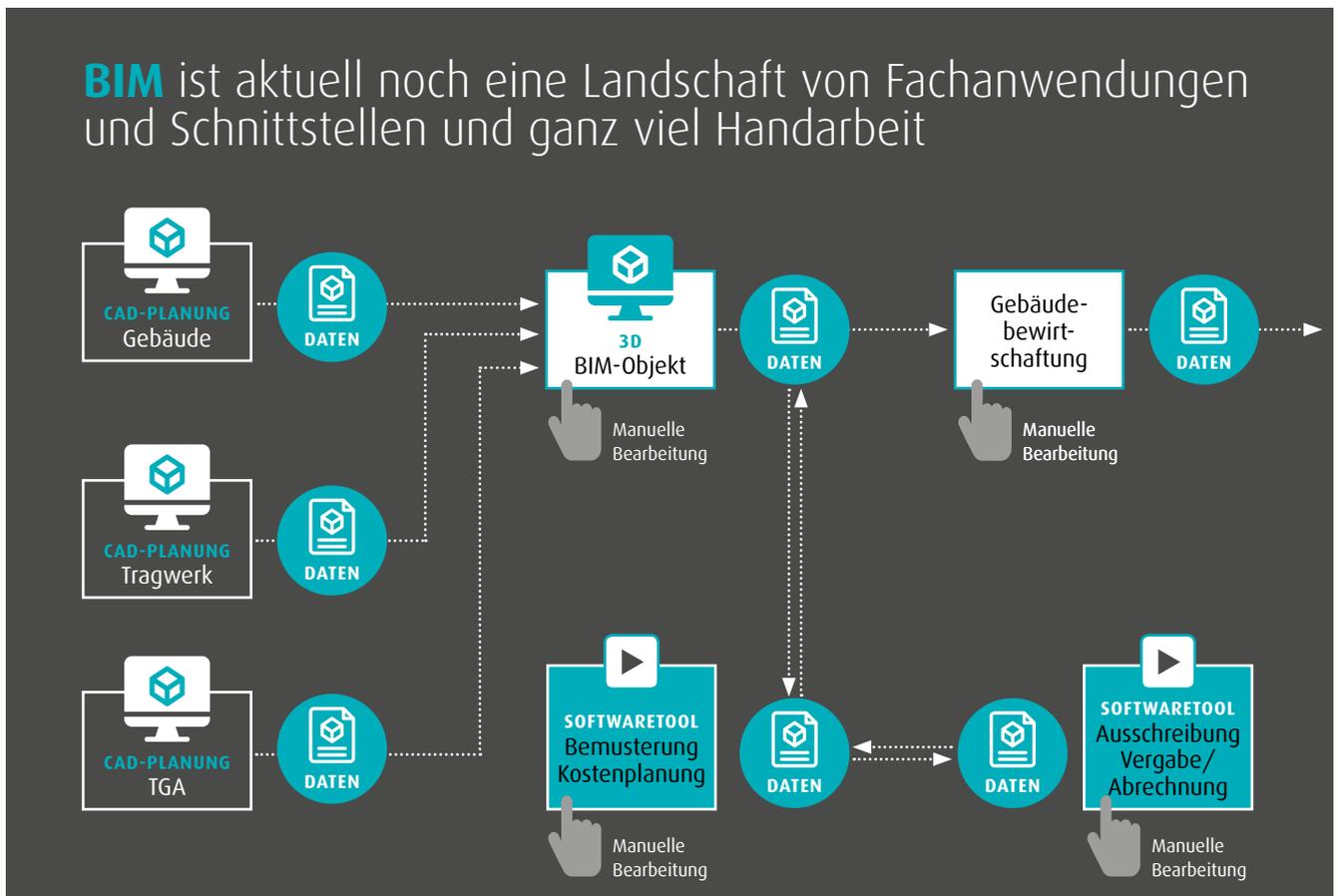
In der Marktwirklichkeit sind wir deshalb vom digitalen Zwilling der Immobilie derzeit noch weit entfernt. Allzu viele Hersteller werden sich seine Entwicklung nicht leisten können. Auf diese Weise treibt die Digitalisierung der Bauindustrie den laufenden Konzentrationsprozess weiter voran. Das internationale Beispiel von Oracle zeigt, dass dieser Prozess länderübergreifend im Gange ist. Auch die RIB Software SE hat eine Partnerschaft mit Microsoft gegründet, um eine weltweite Cloud für die Bau- und Immobilienbranche zu schaffen. Die Vision des BIM ist die durchgängige digitale Neugestaltung der Prozesse von der Planung bis zum Betrieb. Und die große Kunst dabei ist, dafür das radikale Umdenken bei Geschäftsleitungen und Mitarbeitern zu initiieren. «

Rainer Trendelenburg, Freiburg

AUTOR



Rainer Trendelenburg ist Dipl. Betriebswirt (FH) und Geschäftsführer der wiko Bausoftware GmbH.



„Planungsprozesse und das Zusammenspiel der Gewerke sind hochkomplex“

Nina Kloster, Professorin für Gesundheit und Komfort im Gebäude an der TH Köln, über den aktuellen Entwicklungsstand und den Einsatz von Building Information Modeling

Frau Prof. Kloster, wie lassen sich die Komponenten einer TGA besonders gut digitalisieren? Das mächtigste Werkzeug der digitalisierten Gebäudeplanung stellt das Building Information Modeling, kurz BIM, dar. Damit lässt sich ein umfassender digitaler Zwilling eines Bauwerks mit großer Informationstiefe abbilden, welcher allen Baubeteiligten als Arbeitsplattform über den gesamten Lebenszyklus dient – von der Planung über die Ausführung und Bewirtschaftung bis hin zum Rückbau. Sämtliche Bauteilinformationen liegen als alphanumerische Attribute wie Qualitäten oder Typeninformationen und als Parameter in der Datenbank vor.

Ist das nicht sehr zeitintensiv? Die Einführung von BIM-Modellen ist zeitintensiv. Doch sorgt diese Methode für Termin- und Kosteneinhaltung in der Baupraxis, wodurch etwaige Planungsfehler wie beispielsweise am Flughafen Berlin Brandenburg frühzeitig ersichtlich werden. 20 Hersteller bieten bereits eine eigene BIM-Software an. Jedes Programm hat Stärken und Schwächen. Wenige von ihnen können den gesamten Planungsprozess und insbesondere das komplexe Zusammenspiel der Gewerke tadellos abbilden.

Welche Voraussetzungen müssen in einer Immobilie vorhanden sein, damit eine Digitalisierung der TGA überhaupt möglich ist? Generell ist das die 3D-Geometrie. Planungsprozesse von Neubauprojekten sollten im besten Falle mit BIM umgesetzt werden – trotz des höheren Zeitaufwandes. Bei Bestandsobjekten liegen in der Praxis oft nicht alle Unterlagen vor, etwa wegen nachträg-



„Die fehlenden Standards im Datenaustausch bergen Risiken des Scheiterns.“

licher Baumaßnahmen. Hier gibt es mittlerweile gute 3D-Scanner und entsprechende Dienstleister, die Punktwolken von bestehenden Gebäuden erfassen und eine 3D-Geometrie recht präzise abbilden. CAD-Modelle sind Grundvoraussetzung für eine digitalisierte TGA.

Welche Vorteile bietet BIM? BIM schafft in der frühen Planungsphase eine Arbeitsplattform zur transparenten Kommunikation aller Gewerke. Planungsfehler werden bereits im digitalen Abbild ersichtlich. Ein 3D-Modell erleichtert die Dokumentation und kann über den gesamten Lebenszyklus als Entscheidungshilfe dienen, die Betriebsprozesse des Gebäudes zu optimie-

ren. Aus dem BIM-Modell werden sich Applikationen ableiten lassen, die vom Hersteller, Fachplaner, Haustechniker bis zum Endgerät des Gebäudenutzers neue Anwendungspotenziale eröffnen.

Und welche Nachteile? Zurzeit mangelt es an Prozess- und Datenstandards, die alle Beteiligten berücksichtigen. Die Bauindustrie ist stark fragmentiert, etwa durch den hohen Anteil an Kleinunternehmen, und besteht aus vielfältigsten Unternehmensakteuren. Nur eine Minderheit nutzt die BIM-Methodik und kann sich in den Planungsprozess aktiv einbringen. An zahlreichen Schnittstellen sind Übergaben zu tätigen, die einen einheitlichen und sicheren Datenaustausch voraussetzen. Die fehlenden Standards bergen Risiken des Scheiterns.

Gibt es Branchen, die aus Ihrer Sicht Vorreiter bei der Digitalisierung der TGA bei ihren eigenen Immobilien sind? Produzierende Unternehmen nehmen eine Vorreiterrolle im digitalen Wandel ein. Produktionsstätten können in Deutschland dem internationalen Kostendruck nur standhalten, wenn sie ihre Fertigungsprozesse effizienter durch einen hohen Automatisierungsgrad optimieren. Die Automobil- und Maschinenbaubranche hat in den letzten Jahren die Industrie 4.0 stark vorangetrieben. Die Wohnungswirtschaft profitiert nicht im gleichen Umfang von der Digitalisierung, obwohl digitalisierte Gebäude effizienter zu betreiben sind und automatisierte Wartungsprozesse ermöglichen. «

Building Information Modeling

Crem Solutions GmbH & Co. KG

40882 Ratingen

NEMETSCHEK SE

81829 München

Siemens Aktiengesellschaft

80333 München

Autodesk GmbH

81379 München

BPS Software GmbH & CO. KG

49477 Ibbenbüren

GEZE GmbH

71229 Leonberg

RIB Software SE

70567 Stuttgart

SOFTECH GmbH

67433 Neustadt/Weinstraße

BIB GmbH

77656 Offenburg-Waltersweier

Cadac Group

60327 Frankfurt

Graphisoft Deutschland GmbH

81373 München

SAP Deutschland SE & Co. KG

69190 Walldorf

Datenräume

Fachartikel

Wachsender Markt durch Innovationen

Datenraumanbieter bringen mit künstlicher Intelligenz und Blockchain neue Technologien in die Immobilienfirmen.

74

Anbieterübersicht

76

Wachsender Markt durch Innovationen

Datenraumanbieter bringen mit Künstlicher Intelligenz und Blockchain neue Technologien in die Immobilienfirmen.



„Drooms ersetzt als erster Anbieter die traditionelle Archivierung auf Harddrive durch sichere Datenräume, die über Blockchain für die rechtliche Garantiephase einer Transaktion validiert werden.“

Alexandre Grellier,
CEO Drooms GmbH

Nach einhelliger Meinung von Datenraumanbietern auf dem deutschen Markt sind in ihrem Geschäftsfeld diejenigen Innovationen die einflussreichsten der letzten Jahre, die auf Künstlicher Intelligenz (KI) beruhen. Ob im Property Management, ob in der automatisierten Daten- und Vertragsanalyse oder bei Due Diligences im Zusammenhang mit Transaktionen – Datarooms können und wollen in all diesen Geschäftsfeldern eine maßgebliche Rolle spielen.

PERSPEKTIVREICHER WACHSTUMSMARKT

Hierfür lassen sich die Anbieter marktstrategisch und produkttechnisch derzeit eine Menge einfallen, um ihren Anteil an dem perspektivreichen Wachstumsmarkt weiter auszubauen. Alexandre Grellier, CEO der in München gegründeten Drooms GmbH, ist seit knapp 18 Jahren am Datenraummarkt und nunmehr europaweit aufgestellt. Er verweist in der Antwort auf die Frage nach den wichtigsten aktuellen Innovationen auf den Findings Manager und den auf der letzten Expo Real vorgestellten Blockchain Secured Data Room seines Produktes Drooms NXG. „Der Findings Manager ist das erste Tool, das die Bewertung von Risiken und Chancen eines Deals und gleichzeitig eine finanzielle Einschätzung des Wertes ermöglicht. Außerdem ersetzt Drooms als erster Anbieter die traditionelle Archivierung auf Harddrive durch sichere Datenräume, die über Blockchain für die rechtliche Garantiephase einer Transak-

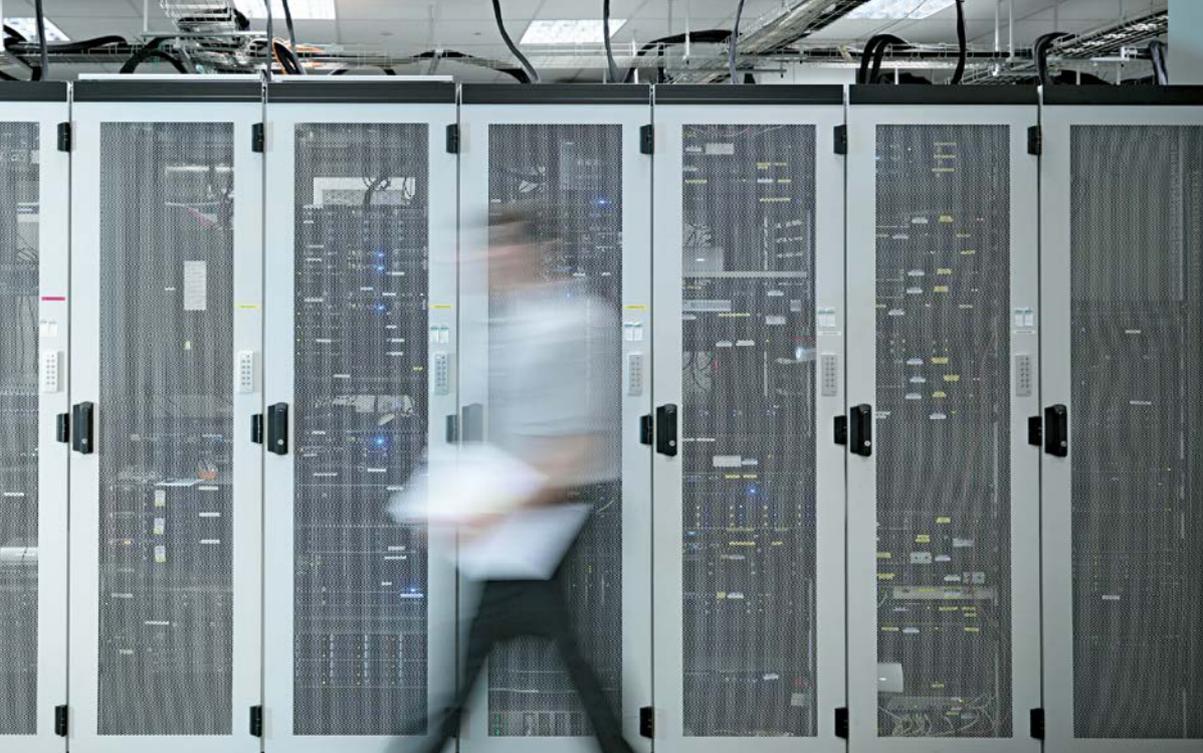


Der Serverspeicher ersetzt zunehmend den Aktenschrank. Rollendefinierten Zugriff darauf schaffen Datenraumanbieter.



„Robotic Process Automation in Verbindung mit Künstlicher Intelligenz gewinnt weltweit deutlich an Fahrt. KI-getrieben wird sie Milliardenumsätze generieren.“

Maurice Grassau,
CEO Architrave GmbH



tion validiert werden“, so der Mitgründer des Unternehmens.

Auch das Berliner PropTech Architrave GmbH präsentiert im Jahr 2019 mit seinem neuen Produkt Delphi eine der umfangreichsten Innovationen seit der Unternehmensgründung im Jahr 2012. Ein KI-Roboter übernimmt sämtliche ressourcenintensiven Routinetätigkeiten, die im Dokumentenmanagement anfallen. Das Produkt erkennt die Inhalte, klassifiziert die Dokumente, benennt sie exakt, extrahiert die wichtigsten Daten und sortiert sie an die richtige Stelle der Ablage – nicht nur in Architrave, sondern auch in andere Dokumentenmanagementsysteme. „Für die Anwender reduziert sich damit der bisherige aus diversen Arbeitsschritten bestehende Ablageprozess auf ein simples Drag & Drop“, hebt Maurice Grassau, CEO und Mitgründer von Architrave, hervor.

Der wachsende Markt für Datenraumlösungen macht auch Mut zu Unternehmensneugründungen. Seit dem Jahr 2015 ist auch Sascha Donner, COO und Co-Founder, mit der Evana AG ein quirliger Marktteilnehmer. Die auf Datenauswertung mittels Künstlicher Intelligenz spezialisierte Firma ist nunmehr im Herbst 2018 mit der Clifford Chance Tech GmbH eine weit reichende Technologiepartnerschaft eingegangen. „Ziel ist es, die intelligente Plattform Evana, die derzeit vor allem im Asset und Transaktionsmanagement in der Immobilienbranche zum Einsatz kommt, für die

Bereiche Gesellschaftsrecht und Mergers & Acquisitions weiterzuentwickeln“, so Donner. Das in Saarbrücken gegründete Tech-Unternehmen hat jüngst in einer Series-A-Finanzierungsrunde einen Millionenbetrag eingesammelt. Als strategischer Lead-Investor ist die Patrizia Immobilien AG bei Evana eingestiegen. Der Investment Manager will mit der Plattformlösung sein globales Immobilienportfolio mit einem Gesamtwert von rund 40 Milliarden Euro digitalisieren.

NEUE ZIELGRUPPEN Um den viel versprechenden Markt weiter zu durchdringen, positionieren sich die Technologieunternehmen strategisch. So arbeitet Architrave etwa im Rahmen der Initiative Real Estate Data Summit (REDS) mit führenden Asset-Management-Unternehmen in Deutschland zusammen. Drooms versucht seinerseits, mit einer ständig wachsenden Anzahl von innovativen Features und Einsatzbereichen Zielgruppen in der Immobilienbranche und im Corporate Finance zu bedienen. Berater und Makler von Gewerbeimmobilien, Fonds, Banken, Corporate Real Estate sowie M&A-Berater und -Anwälte wissen diese Anstrengungen in ihren Wertschöpfungsprozessen zu schätzen. Die Evana-Lösung ist modular aufgebaut und stark individualisierbar. Sie zielt somit nicht nur auf Immobilien- und Rechtsunternehmen, sondern ebenso auf Versicherungen. «

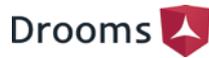
Jörg Seifert, Freiburg



„Seit Kurzem setzen Unternehmen auch auf eigene interne Digitalisierungs-Task-Forces. Diese setzen dann in Zusammenarbeit mit externen IT-Unternehmen immer mehr Start-up-ähnliche Entwicklungen auch innerhalb ihrer eigenen Unternehmen um.“

Sascha Donner,
COO und Co-Founder Evana AG

Datenräume



Drooms GmbH

Steffen Schaack
Eschersheimer Landstraße 6
60322 Frankfurt

Produkte
Virtueller Datenraum
Drooms NXG

Tel.: 069 4786400
Fax: 069 4786401
s.schaack@drooms.com
www.drooms.com

Crem Solutions

40882 Ratingen



immopac ag

Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
8003 Zürich

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Tel.: +41 43 501 31 00
Fax: +41 43 501 31 99
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45



EVANA AG

Sascha Donner
Ulmenstraße 37-39
60325 Frankfurt am Main

Produkte
360° Real Estate A.I.,
Digital Asset Management,
Intelligent Data Room and Workflows,
Big Data and Analytics,
Online Due Diligence and Data Exchange

Tel.: +49 69 715887-10
Fax: +49 69 715887-86
info@evana.de
<https://www.evana.de/>

net-files GmbH

84489 Burghausen



Synapplix GmbH

Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 München

Produkte
Synapplix, Portfoliomanagementsystem,
Risikomanagementsystem, Regulatorisches Reporting

Tel.: +49 (89) 67 37 98 - 12
Fax: +49 (89) 67 37 98 - 20
mjoachim@synapplix.de
www.synapplix.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49

Architrave GmbH

12059 Berlin

Brainloop AG

81669 München

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz

Digital Real Estate

Fachartikel

No Risk, No Fun

Es wächst das Risiko, dass in der Branche sich Prozesse und Akteure ohne ihr eigenes Zutun stark verändern werden.

78

Verlasst endlich das Digi-Tal!

Bloß 39 Prozent der Branchenunternehmen haben eine Digitalstrategie. Denn für einen Aufbruch fehlen oft valide Ziele.

82

Unternehmenspräsentationen

Aareal Bank AG

84

Anbieterübersicht

86

No risk, no fun

Die Risikobereitschaft ist auch bei den innovativeren Branchenunternehmen noch nicht groß genug. So wächst das Risiko, dass sich Prozesse und Akteure ohne ihr eigenes Zutun stark verändern werden. Es ist an der Zeit, das zu ändern.

Die Immobilienwirtschaft befindet sich in einem strukturellen Wandel, der sie in den kommenden Jahren in ihren Grundfesten verändern wird oder genau das – wenn auch teilweise noch unbemerkt – heute schon tut. Wie in anderen Branchen auch ist dieser Wandel getrieben von der technologischen Entwicklung, die in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich an Geschwindigkeit zugenommen hat und sowohl das tägliche Leben als auch die Arbeitswelt maßgeblich beeinflusst.

So weitreichend die Konsequenzen dieses Wandels sein werden, so zäh gestaltet sich der derzeitige Innovationsprozess in der Immobilienbranche. Das hat unterschiedliche Gründe. Zum einen sehen viele Entscheider Immobilien nach wie vor als per se nicht-digitalisierbare Produkte an. Dabei hält die Digitalisierung über Sensorik oder Künstliche Intelligenz längst in allen Phasen des Immobilienlebenszyklus Einzug. Zum anderen ist und bleibt das Buzzwort „Digitalisierung“ aufgrund seiner Vielschichtigkeit für viele Marktteilnehmer schwer zu greifen.

NEUAUSRICHTUNGEN SIND RAR Digitalisierung bedeutet die Erweiterung der bestehenden Wertschöpfungskette durch neue digitale Ideen und Ansätze. So weit sind die meisten Unternehmen in der Immobilienwirtschaft aktuell allerdings noch nicht. Deshalb sind bislang auch kaum Disruptionen – also komplette Neuausrichtungen von tradierten Geschäftsmodellen als dritte Stufe der Transformation

– zu beobachten. Tatsächlich lassen sich die Marktakteure in der Immobilienwirtschaft hinsichtlich ihres Digitalisierungsgrades derzeit vornehmlich in zwei Kategorien unterteilen. Die Unternehmen in der ersten Kategorie fangen gerade erst an, sich einen Überblick zu verschaffen und sich im Einzelnen näher mit digitalen Tools zu beschäftigen. Im Fokus steht vor allem die Steigerung der Prozesseffizienz.

Doch der Handlungsdruck wächst – nicht nur von außen, weil sich Gesellschaft und Wirtschaft verändern und sich der Wettbewerb zukunftsfähig aufstellt, sondern auch von innen, weil Kunden und Investoren anspruchsvoller werden und Fachkräfte schwer zu bekommen sind.

Die zweite Kategorie – und dies ist die deutlich kleinere Gruppe – setzt sich aus den Unternehmen zusammen, die sehr früh damit angefangen haben, die Voraussetzungen für den digitalen Wandel zu schaffen. Sie haben ihre Prozesse durch die Einführung digitaler Tools bereits umgestellt und beschäftigen sich aktuell mit den Potenzialen zur Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle, investieren in neue digitale Ansätze oder gründen sogar digitale Tochterunternehmen.

Damit befinden sie sich mitten in der zweiten Phase der digitalen Transformation: ergo in der Erweiterung ihrer Wertschöpfungskette. Nur sehr wenige Unternehmen aus dieser zweiten Gruppe wagen sich dabei im Rahmen von Partnerschaften aktuell aber auch daran, das eigene Geschäftsmodell komplett neu aus-

zurichten. Dafür ist die Risikobereitschaft auch bei den innovativeren Unternehmen noch nicht groß genug. So wächst das Risiko, dass sich die Immobilienwirtschaft und damit die Prozesse und Akteure ohne ihr eigenes Zutun stark verändern werden. Zunächst war etwa das Auftauchen von Airbnb ein Sonderfall. Nun jedoch mehrern sich die Angriffe branchenfremder Anbieter. So hat sich beispielsweise Sidewalk Labs, ein Joint Venture der Google-Mutter Alphabet, unlängst einen Planungsauftrag für einen neuen Stadtteil in Toronto gesichert. Rund 3.000 Wohneinheiten in bis zu 30 Stockwerke hohen Türmen sollen dort entstehen. Die Pläne für eine Strom- und Wärmegewinnung durch Solarenergie und Geothermie oder für ein intelligentes Müllentsorgungssystem mithilfe unterirdischer Roboter lassen darüber hinaus erahnen, wie Sidewalk Labs' Stadt der Zukunft einmal aussehen könnte.

WAS DIE NUTZER BRAUCHEN Es braucht nicht viel Fantasie, um sich auszumalen, dass ein Unternehmen wie Google dann auch die Technologie und Expertise mitbringt, um Nutzer flexibel in die Gebäude



zu bringen, diese zu bewirtschaften, bei der Einrichtung zu beraten, Mehrwerte auf Basis der Nutzerpräferenzen anzubieten und somit Leben und Arbeiten digital miteinander zu verbinden.

Genau das zeichnet die meisten Tech-Unternehmen – auch die PropTechs – aus. Denn sie sind angetreten, um mit ihren digitalen Produkten und Dienstleistungen bestehende Ineffizienzen zu lösen. Und auch wenn es vielleicht keiner mehr hören kann: Wenn ein Unternehmen langfristig erfolgreich sein will, muss der Kunde im Mittelpunkt stehen. Ein Produkt muss von dessen Bedürfnissen ausgehend gedacht werden.

Damit wird auch deutlich, dass einfach mal abwarten nicht der richtige Lösungsansatz für die Immobilienbranche ist. Denn diese Haltung führt dazu, dass Unternehmen, die sich nicht verändern, aus dem Markt gedrängt werden. Der Internettierte Amazon etwa hat bereits viele Firmen im Bereich Smart Home aufgekauft und Millionen von Nutzerdaten gleich mit. Der Nutzer dankt es und lädt Alexa und damit Amazon in den Kern seines Zuhauses ein. Amazon versteht so besser, was Immobiliennutzer benöti- »



TRANSFORMATION

Die wichtigsten digitalen Branchentrends

In der gesamten Wertschöpfungskette

Building Information Modeling (BIM):

Diese vernetzte, kooperative Arbeitsmethode wird zu einem entscheidenden „Game Changer“. Bauwerke werden dabei über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg mitsamt allen relevanten Informationen digital abgebildet. Die sechs Dimensionen eines „digital twins“ (digitaler Zwilling) ermöglichen den Echtzeit-Austausch und die Zusammenführung sämtlicher Daten in einem Ökosystem, um sowohl den Bau nachhaltiger vorzubereiten und durchzuführen als auch den Betrieb erheblich effizienter zu gestalten.

Robotik & Drohnen: Ihr Einsatz führt künftig zu effizienteren Prozessen und präziseren Ergebnissen in Planung, Bau, Inspektion und Betrieb von Immobilien.

Produktion/Bauen und Material

3D-Druck: 3D-Druck beschreibt ein Herstellungsverfahren, bei dem Materialien schichtweise aufgetragen und so dreidimensionale Objekte gefertigt werden. Besonders verbreitet ist die Technologie aufgrund der hohen Individualisierungsmöglichkeiten schon heute im Einzelteil- und Prototypen-Bau. Es werden jedoch auch schon Großdrucker beispielsweise für Gebäude-Rohbauten getestet. Hier schlummert großes Potenzial, um etwa Kosten und Abfallmenge zu reduzieren.

Sensorik/Intelligente Baumaterialien:

Die Vernetzung von Bauteilen wie Schrauben, Rohren oder Verbindungsteilen birgt besonders im Betrieb von Gebäuden immense Vorteile. Vorstellbar sind dadurch künftig beispielsweise automatische Meldungen über Lage und Zustand eines Objektes. Dies würde Wartungen und Überwachungen vereinfachen und effizienter gestalten. Auch die Qualität von Neubauten könnte so perspektivisch einfacher festgestellt werden.

Augmented Reality (AR): Hinter diesem Sammelbegriff verbergen sich alle Technologien, die Realität und virtuelle Informationen verbinden. Durch AR wird es künftig möglich, 3D-Modelle von Bauprojekten nicht mehr auf Bildschirmen zu betrachten, sondern ins Stadtbild einzublenden.

Betrieb/Verwaltung

Smart Home und Smart Building:

Klassische Funktionen wie Licht, Heizung und Sicherheit lassen sich bereits heute über die Lautsprecher „Alexa“ von Amazon und „Google Home“ steuern. Doch das ist erst der Anfang. Denn durch die digitale, intelligente Steuerung von Immobilien lassen sich Kosteneffizienz und Nutzerkomfort deutlich steigern.

Künstliche Intelligenz: Der Begriff beschreibt Computersysteme, die aufgrund Algorithmen, also erlernter Regeln, Daten auswerten, Entscheidungen treffen und/oder Handlungen ausführen. Sowohl auf Seiten der Daten (Bilder, Texte, Sprache, Töne) als auch auf Seiten der Nutzungsfälle (Sprachassistenten, Roboter, autonome Fahrzeuge) bestehen quasi keine Grenzen.

Cloud Storage und Computing: Der Schritt zu flächendeckend verfügbaren Cloud-Speichern war einer der entscheidenden Wachstumstreiber des Internets und ermöglichte den Erfolg von Streaming-Geschäftsmodellen wie Netflix oder Spotify. Aktuell geht der Trend dahin, nicht nur den Speicher, sondern auch die Rechenkapazitäten zentral in der Cloud zur Verfügung zu stellen. Dies macht die Nutzung von komplexen und umfangreichen Programmen auch auf kleinen und günstigen Geräten genau wie die Bezahlung von Rechenleistung nach Verbrauch möglich.

Vermarktung/Finanzierung

Blockchain: Blockchains speichern Daten dezentral und unveränderlich. Besonders hilfreich sind solche Systeme in Bereichen, in denen viele Akteure miteinander interagieren, ohne einander zu kennen. Denn Blockchains schaffen aufgrund ihrer technischen und konzeptionellen Struktur Vertrauen in die Rechtmäßigkeit der Daten bzw. der Transaktion auch ohne eine zentrale Entität oder einen Intermediär, die heutzutage normalerweise hierfür verantwortlich sind. Damit sinken einerseits Kosten und Hürden für Transaktionen, während aufgrund der Dezentralität der Daten andererseits die Transparenz steigt.

Durch gemeinsame Pilotprojekte können Corporates und PropTechs den strukturellen Wandel der Branche mitgestalten.

5 Gründe,

warum Corporates an digitalen Lösungen für sich selbst arbeiten sollten:

Die Commerz Real AG macht es mit ihrem „Digital Werk“ in Wiesbaden vor: Dort können verschiedene smarte Technologien, neue Arbeitswelten und ein flexibles Raumnutzungskonzept getestet werden. Ob in Kooperationen oder Pilotprojekten mit etablierten Unternehmen oder Technologie- und Hardwareanbietern – solche Ansätze bringen Corporates sowohl für ihr Kerngeschäft und eine engere Kundenausrichtung als auch für die eigene Struktur und Kultur viele Vorteile:

- ▶ Sie lernen neue Technologien kennen und können ausprobieren, welche digitalen Lösungen am besten geeignet sind, um die Bedürfnisse ihrer Kunden zu erfüllen.
- ▶ Sie können testen, wie sie ihre Immobilien durch den Einsatz von Technik smarter, nachhaltiger und damit besser machen können.
- ▶ Sie sammeln Ideen für die Erweiterung ihres Kerngeschäftsfeldes bzw. die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.
- ▶ Sie positionieren sich als First Mover und können als Innovator eine führende Rolle am Markt einnehmen.
- ▶ Sie stoßen durch die gesammelten Impulse und Anregungen einen internen Kulturwandel an – durch die Entwicklung neuer Arbeitsweisen und Prozesse machen sie sich als moderner, dynamischer Arbeitgeber attraktiver.

7 goldene Regeln für eine erfolgreiche Transformation

- ▶ **Digitalisierung ist Chefsache.**
- ▶ Kommunizieren Sie eine **klare Vision und Strategie** – und leben Sie diese vor.
- ▶ **Fehler sind erlaubt**, denn Scheitern bringt neue Erkenntnisse – entscheidend ist allerdings die Reflexion.
- ▶ **Machen Sie nicht alles selbst** – gehen Sie intelligente Partnerschaften ein.
- ▶ **Hinterfragen** Sie auch dort, wo es möglicherweise unangenehm ist.
- ▶ **Jeder kann neue Ideen einbringen**, auch wenn diese Veränderungen bedeuten.
- ▶ **Begeisterte Mitarbeiter** sind die besten Digitalisierungsbotschafter.

gen und wie die Gebäude aus Nutzersicht gestaltet und technisch ausgestattet werden sollten. So sichert sich Amazon den Einstieg in die Immobilienwelt.

Dabei sind die erwähnten Beispiele der branchenfremden Angreifer nur ein Ausschnitt aus einer ganzen Fülle an neuen Wettbewerbern und Themen, mit denen sich die Immobilienwirtschaft in den nächsten Monaten und Jahren intensiv befassen muss. Die Branchenteilnehmer haben nur dann eine Chance, die digitale Immobilienwelt selbst zu prägen, wenn sie sich daran aktiv beteiligen. Dazu gehört, stets die Technologien im Blick zu behalten, die entlang des Immobilienlebenszyklus – und damit auch in den Tätigkeitsbereichen aller Akteure der Branche – verfügbar sind oder neu entstehen und von den PropTech-Unternehmen eingesetzt werden.

DIE TRANSFORMATION GESTALTEN Viele dieser Technologien sind mittlerweile Basis für die Geschäftsmodelle von PropTechs. Entscheidend für die etablierten Unternehmen ist es nun, sich in den jeweils für sie relevanten Bereichen mit den richtigen Anbietern zusammenzutun. Doch wie sollten Unternehmen, die sich noch nicht im Detail mit den bestehenden Optionen beschäftigt haben, vorgehen? Voraussetzung ist, dass das Thema Digitalisierung zur Chefsache wird. Zwar wird es nicht für jedes Unternehmen sinnvoll und möglich sein, die Stelle eines Chief Digital Officers zu schaffen und dafür einen externen Digitalisierungsexperten einzustellen. Durch gezielte Qualifikationsmaßnahmen ausgewählter bestehender Mitarbeiter können sich aber letztlich alle Unternehmen – auch kleine und mittelständische – entsprechend aufstellen, um die Transformation des eigenen Geschäfts und die Weiterentwicklung des Unternehmens selbst in die Hand zu nehmen.

Unabhängig von der Branche und Größe einer Organisation ist für den Erfolg des Transformationsmanagers ausschlaggebend, dass er mit weitreichenden Eingriffsmöglichkeiten ausgestattet ist. Seine Aufgabe ist es, abteilungsübergreifend alle vorhandenen Prozesse und Tools im Unternehmen zu analysieren. Auf dieser Basis gilt es unter Einbezug von Markt- und

Trendanalysen dann, eine ganzheitliche Strategie zu entwickeln, die die Organisation fit für eine digitale Zukunft macht und sie dadurch ihren Kunden und deren Bedürfnissen näherbringt.

Die Erfahrungen aus anderen Branchen wie der Automobilindustrie zeigen, wie sinnvoll die inhaltliche Zusammenarbeit mit Start-ups ist. In den Vorreiterbereichen Automobil und Mobility haben sich aus diesem Grund in den vergangenen Jahren bereits zahlreiche Innovation Hubs herausgebildet, in denen Etablierte und junge Tech-Unternehmen gemeinsam an Lösungen arbeiten.

Viele etablierte Unternehmen ächzen unter starren Strukturen, strengen Hierarchien und zähen Prozessen. All das führt dazu, dass sich Corporates oft selbst lähmen. Entsprechend reicht es nicht, sich im Rahmen des eigenen Transformationsprozesses mit der Steigerung der Prozesseffizienz durch neue digitale Lösungen zu beschäftigen. Unerlässlich ist auch ein Kulturwandel hin zu mehr flexiblen Arbeitsmodellen, mehr Mitbestimmung und mehr Transparenz innerhalb der Organisation. Nur so lassen sich die Potenziale der Digitalisierung auch wirklich nutzen.

Auf diese Weise können Corporates jedoch mit den Tech-Unternehmen wertvolle Impulse und Ansätze für ihre Digitalisierungsstrategie entwickeln. Auch PropTechs profitieren im Rahmen der Zusammenarbeit vom Transfer funktionierender Strukturen und Abläufe. Durch gemeinsame Pilotprojekte oder längerfristige Kooperationen können beide Seiten miteinander den strukturellen Wandel der Branche mitgestalten. «

Alexander Ubach-Utermöhl, Frankfurt/M.

AUTOR



Alexander Ubach-Utermöhl ist seit 2015 geschäftsführender Gesellschafter der Beteiligungsgesellschaft blackprintpartners GmbH. Im Herbst 2016 hat er den blackprint PropTech Booster mitgegründet.

PropTechs mit digitalen Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette:

Planen & Bauen

ROOMHERO

<https://www.roomhero.de>
ROOMHERO ist ein One-Stop-Shop für Möblierung von Wohn- und Gewerbeflächen. Der Vorteil für Eigentümer: ROOMHERO bietet von Planung bis Montage alles zum Festpreis und in einem digitalen Angebotsprozess.

PLANRADAR

<https://www.planradar.com/de>
Planradar hilft Bauherren und Projektsteuerern Mängel und Aufgaben digital zu dokumentieren und nachzuverfolgen. Dies erfolgt direkt in den zugrunde liegenden Plänen und schafft so Transparenz – auch aus der Ferne.

PROPSTER

<https://www.sonderwunschmeister.com>
Propster wickelt das komplette Sonderwunsch-Management für Neubau-Projekte ab. Von der Einbindung in die Vermarktung, digitaler Bemusterung bis hin zur Übergabe der Wohnung wird dabei ein stringent digitaler Prozess geschaffen.

Finanzierung

BRICKVEST

<https://brickvest.com>
Brickvest gibt Privatanlegern die Möglichkeit, online in professionelle Immobilienfonds zu investieren. Den Fonds nimmt Brickvest dabei insbesondere das Management der Anleger und die Kommunikation mit diesen ab.

ZINSLAND

<https://www.zinsland.de>
Zinsland bietet Projektentwicklern Crowdfunding als Finanzierungsinstrument an. Über die gleichnamige Plattform können sie darüber in kurzer Zeit komplett digital Mezzanine-Darlehen einsammeln und so die Kapitalbindung reduzieren.

Bewirtschaftung

HOMEFULLY

<https://www.homefully.de>
Homefully bietet professionell verwaltete WGs ab. Der Fokus liegt hier auf einem digitalen Vermietungsprozess, einem intelligenten Mitbewohner-Matching und standardisierten Möblierungen.

HOME.HT

<https://www.home.ht>
Home.HT mietet Wohnungen direkt vom Eigentümer an, um sie dann mithilfe eines Bewertungs-Algorithmus wiederum an Mieter weiterzuvermieten. Für den Eigentümer entfallen jegliche Leerstände.

Vermietung

MOOVIN

<https://www.moovin.de>
Der größte Unterschied zu klassischen Maklern in der Wohnungsvermietung ist, dass Leistungen in Bausteinen abgerechnet werden. Eine prozentuale Provision entfällt.

WOHNUNGSHELDEN

<https://wohnungshelden.de>
wohnungshelden schließt mit seiner Software die Lücke im Vermietungsprozess zwischen Immobilienportal und Mietvertrag. Der Verwalter kann so besser mit den Interessenten kommunizieren und diese gezielt auswählen.

Renovierung

DOOZER

<https://www.doozer.de>
Doozer bietet Wohnungsunternehmen eine Plattform, um standardisiert Wohnungen zu sanieren. Handwerker stellen stets aktuelle Preise ein, weshalb Verwalter ohne großen Aufwand Sanierungen kalkulieren und bestellen können.

MYSTER

<https://myster.de>
Myster ist eine Plattform für Handwerker, die diesen nicht nur Angebots- und Rechnungsstellung abnimmt, sondern auch als

Einkaufsgemeinschaft funktioniert. Kunden wird eine Bemusterung angeboten und eine fachgerechte Ausführung garantiert.

Facility Management

SIMPLIFA

<http://www.simplifa.de>
Als digitaler Aufzugsmanager aggregiert SIMPLIFA beispielsweise Wartungsverträge von Aufzügen und schafft dadurch Einsparpotenziale, stattdie die Aufzüge aber auch mit Sensoren aus, um frühzeitig Anzeichen für Störungen oder Ausfälle zu erkennen und zu vermeiden.

Property Management

HABITALIX

<https://www.habitalix.de>
Habitalix bietet Eigentümern eine moderne, transparente, softwaregestützte Hausverwaltung. Diese sehen im Portal immer aktuell die Lage der Immobilie (Zahlungen, Reparaturen, Leerstände) und können so die Qualität der Verwaltung besser greifen. Die zugrunde liegende Software wird auch direkt an Hausverwaltungen vertrieben.

VERMIETET.DE

<https://www.vermietet.de>
vermietet.de betreibt ein Portal für Eigentümer, die ihre Immobilien selbst verwalten. Diese können damit u.a. ihr Konto verknüpfen und so automatisch Zahlungen nachvollziehen. Darüber hinaus können beispielsweise einfach Nebenkostenabrechnungen erstellt werden.

Mieterkommunikation

ALLTHINGS

<https://www.allthings.me>
Allthings ist eine Kommunikations- und Service-Plattform für Eigentümer und Nutzer von Immobilien. Darüber werden verschiedene eigene Leistungen und solche externer Dienstleister rund um das Gebäude angeboten.

ANIMUS

<http://animus.de>
Animus bietet eine Online-Community rund um Quartiere und Immobilien-Projekte auf Basis einer App. Nutzer können darüber miteinander und mit dem Eigentümer kommunizieren und verschiedene digitale Services nutzen.

CUNIO

<http://cunio.de>
Cunio stellt Mietern und Eigentümern eine gemeinsame Kommunikationsplattform zur Verfügung, die aber auch über einzelne Immobilien hinaus funktioniert und so die Nachbarschaft stärkt sowie Zugang zu Zusatzleistungen bietet.

Datenauswertung

ARCHITRAVE

<https://www.architrave.de>
Architrave liest mithilfe Künstlicher Intelligenz automatisch Dokumente aus etwa in Due-Diligence-Prozessen. Die Daten stehen inklusive der Original-Dokumente für Transaktionen, aber auch für die Verwaltung strukturiert zur Verfügung.

DROOMS

<https://drooms.com/de>
Drooms, gestartet als klassischer Anbieter von digitalen Datenräumen, bietet heute diverse technologiegestützte Zusatzlösungen in diesem Bereich an – etwa automatische Dokumentenanalyse oder ein durch Blockchain abgesichertes Archiv.

EVANA

<https://www.evana.de>
EVANA führt Daten aus Dokumenten, Prozessen und externen Quellen auf einer zentralen Plattform zusammen, sortiert und analysiert diese mithilfe von Künstlicher Intelligenz und löst auf dieser Basis automatisch Prozesse aus.

LEVERTON

<https://leverton.ai>
Leverton digitalisiert und analysiert Immobilien-Dokumente und schafft so eine strukturierte und auswertbare Datenbasis, die auch in ERP-Systeme integriert werden kann.

Raus aus dem Digi-Tal

Viele Immobilienunternehmen benutzen noch ihr Faxgerät, nur 39 Prozent haben eine valide Digitalisierungsstrategie. Aber Digitalisierung will gestaltet werden. Es geht dabei nicht nur um Technik. Es geht vor allem um Ziele, die per Digitalisierung erreicht werden sollen.



Regen ist Wasser, das vom Himmel fällt: Eine derart einfache Beschreibung würde den meisten Menschen nicht schwerfallen. Eine solche Ein-Satz-Definition zum Thema Digitalisierung könnte aber wahrscheinlich kaum jemand geben. Eigentlich paradox, wo sie doch allgegenwärtig scheint, Dax-Unternehmen Millionen investieren und neue Job-Profile im Vorstand wie Chief Digital Officer (CDO) als Ergänzung zum CEO erfinden.

Google hält im Juli 2018 rund 14 Millionen Einträge zu Digitalisierung bereit, und so ist es auch kein Wunder, dass sich vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) in der Immobilien-

branche langsam unter Druck fühlen, endlich etwas tun zu müssen. Regelmäßig werden sie mit Aussagen von Digitalisierungsexperten konfrontiert, dass manche Unternehmen noch im Digi-Tal arbeiten und ihr Faxgerät benutzen, weil nur 39 Prozent aller Unternehmen eine valide Digitalisierungsstrategie haben.

OHNE ZIEL SINNLICH Auf der anderen Seite lehrt aber die klassische Betriebswirtschaftslehre, dass eine Strategie nur Sinn macht, wenn man auch Ziele hat. Und genau das sollte eigentlich die Startlinie für eine Digitalisierungsstrategie sein. Man könnte auch einfach formulieren, dass es

schwer ist, mit einer Strategie irgendwo anzukommen, wenn man nicht weiß, wo man hinwill.

Überraschend gut: Auch für den nächsten Schritt sind ganz einfache Denkmodelle der traditionellen Betriebswirtschaftslehre geeignet. Denn dort werden Maximierungsziele von Minimierungszielen unterschieden. Anstatt einfach loszudigitalisieren, müsste die erste Frage für ein Unternehmen lauten, ob es den Fokus darauf legen will, mit gegebenen Ressourcen eine bessere Leistung zu erbringen, mehr Zeit für den Kunden zu haben oder einen besseren Service anzubieten. Minimierungsziele würden dazu führen, die

bekanntere Leistung mit geringeren Kosten oder sinkenden Fehlerquoten anbieten zu können. Viele Immobilienunternehmen glauben möglicherweise noch, dass es bei der Digitalisierung nur um Technik geht, weil gerade diese meist komplex erscheint, Investitionsausgaben verursacht oder dort Veränderungen am leichtesten zu sehen sind. Zwei Leitsätze sind aber zur Digitalisierung ganz prägend:

- › Digitalisierung ohne Mitarbeiter geht nicht.
- › Digitalisierung muss auf Kundenbedürfnisse achten.

Bei kurzer Betrachtung leuchten beide Leitsätze ein. Technische Ausstattung muss bedienbar sein. Man könnte auch formulieren, dass die Usability stimmen muss. Teure Technik bringt zudem nur dann etwas, wenn sie auch bedienbar bleibt. Bevor die oben genannten Maximierungs- oder Minimierungsziele mit hohen Ausgaben für technische Lösungen erreicht werden können, lässt sich bereits viel gewinnen, wenn die Betriebsabläufe, also alle Prozesse, genau betrachtet werden. Auch ein Blick auf das Miteinander der beteiligten Mitarbeiter schadet nicht. Dieses Erkenntnis hat bei Digitalisierungsprofis längst Einzug gehalten, sodass Thorsten Dirks, CEO bei Telefonica Deutschland, 2015 bemerkte, dass „Scheißprozesse“ nach der Digitalisierung eben „digitale Scheißprozesse“ sind.

Darin liegt auch begründet, dass Digitalisierung am Kunden vorbei manchmal keinen Sinn macht. Im Marketing zählt, dass „Kunde“ von „kennen“ kommt und dass eine gute Auseinandersetzung mit der Zielgruppe die Grundlage für massentaugliche Produkte und Dienstleistungen ist. Dieses Erkenntnis bleibt auch in der Digitalisierung erhalten, und auch hier gibt es konzeptionelle Ansätze, die von der traditionellen Betriebswirtschaftslehre nicht weit entfernt sind.

Die Zielgruppe heißt heute Persona. Aber was ist eine Persona? Digitale Erfolgskonzepte sind eben nicht immer nur Produkte oder Dienstleistungen, wie sie von den GAFA (Google, Amazon, Facebook und Apple) angeboten werden, sondern können durch die technischen Möglichkeiten auch bei einem kleinen Abnehmer-

kreis für Unternehmen profitabel angeboten werden. Eine Zielgruppenanalyse nach dem Motto, 90 Prozent des Marktes gut beschreiben und gezielt ansprechen zu können, könnte daher von gestern sein. Um in Nischen erfolgreich zu sein, ist das Persona-Konzept nicht schlecht. Eine typische Persona lautet: Mike ist männlich, 35 Jahre, verheiratet, hat zwei Kinder und fährt Mountainbike. Man beschreibt also Zielkunden anhand einer überschaubaren Anzahl an Eigenschaften. Da für Produkte natürlich mehrere Zielkunden existieren, gibt es die einfache Faustregel „fünf mal fünf“. In der Regel werden ungefähr fünf Personas mit ungefähr fünf Eigenschaften beschrieben, um die Zielgruppe für eine neue Leistung zu umreißen.

DAS PERSONA-KONZEPT Mit Abstand betrachtet wird dabei auf viele Erkenntnisse des traditionellen Marketings zurückgegriffen. Noch immer muss man seine Kunden kennen, und noch immer versucht man überschaubare Beschreibungen von Zielgruppen zu erstellen, vor allem Eigenschaften zu verwenden, die man entweder beeinflussen oder für die eigene Dienstleistung nutzen kann. An den Eigenschaften fällt auf, dass wenig über Wünsche oder Bedürfnisse direkt gearbeitet wird. Mike wird über seine Lebenssituation beschrieben. Für dieses Konzept lassen sich zahlreiche Belege der Marketingpsychologie heranziehen. So ermittelt das Sinus-Institut regelmäßig die so genannten Sinus-Milieus, die über die Lebenssituation, den Lifestyle, sehr genau das Konsumentenverhalten voraussagen können.

Wo aber braucht man das Persona-Konzept? Es gibt zwei Gründe: Ein Aspekt könnte sein, dass man gerne expandieren möchte und sich fragt, welche Leistungen für bestehende oder neue Kunden interessant sein könnten. Der zweite Grund ist aber fast noch wichtiger: Es schadet nie, auch einmal die eigenen Kunden zu hinterfragen. In Bezug auf die Digitalisierung hört man oft, dass jeder automatisierbare Prozess irgendwann automatisiert wird.

Der nächste logische Schritt ist dann gar nicht mehr die Entscheidung, ob man

„Will man darauf warten, dass ein junges Start-up mit geringen Gewinnerwartungen den eigenen Markt angreift? Oder entwickelt man sich selbst weiter?!“

das selbst gerne möchte, oder dass man sich sagt, dass man unternehmerische Entscheidungen schließlich alleine trifft. Letzteres stimmt möglicherweise auch. Dennoch sei die Frage erlaubt, ob man lieber darauf warten möchte, dass ein junges Start-up mit anfänglich geringen Gewinnerwartungen den eigenen Markt angreift, oder ob man sich selbst weiterentwickelt. Eine typische Technik, um die eigene Anfälligkeit gegen Konkurrenten aus der Digitalisierung zu analysieren, sind so genannte Killer-Fragen. Dabei sollte eben gerade das gefragt werden, was weh tut:

- › Welche Leistung müsste ein Konkurrent anbieten, um uns aus dem Markt zu drängen?
- › Wie kann unser Angebot irgendwann überflüssig werden?
- › Was könnten wir tun, damit alle Kunden unserer Wettbewerber zu uns wechseln?

Nur ehrliche Antworten helfen weiter und zeigen die Bereitschaft, das eigene Unternehmen zu entwickeln. Die Auswahl, welche der Fragen gestellt wird, zeigt aber auch etwas über die eigene Perspektive als Unternehmer und hat eigentlich nichts mit Digitalisierung zu tun. Die ersten Fragen sind defensiv und versuchen, am Bestehenden festzuhalten. Die letzte Frage ist offensiv. Damit soll das Unternehmen wachsen. Also ganz einfach: Auch bei der Digitalisierung haben wir die Wahl. Sie bricht nicht über uns herein, sondern will gestaltet werden. «



Partner der Immobilienwirtschaft

Aus der Dynamik von Bevölkerung, Städten und Nachfragemärkten erwachsen Unternehmen der Wohnungswirtschaft neue Perspektiven. Die Aareal Bank unterstützt die Branche in der Wahrnehmung dieser Perspektiven seit Jahrzehnten. Bei rund 4.000 zufriedenen Geschäftspartnern beweisen wir das täglich.

Aareal Bank AG

Paulinenstr. 15
65189 Wiesbaden
Tel. 0611 348-0
wowi@aareal-bank.com
www.aareal-bank.com

Bitte scannen Sie den Code für weitere Details zum Unternehmen im Haufe Anbieterverzeichnis:



<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

DAS UNTERNEHMEN

Die Aareal Bank Gruppe mit Hauptsitz in Wiesbaden ist ein führender internationaler Immobilienspezialist. Wir begleiten unsere Kunden als Finanzierungspartner und Dienstleister in über 20 Ländern auf drei Kontinenten – in Europa, Nordamerika und in Asien – und das mit höchster Qualität.

Die im MDAX gelistete Aareal Bank AG ist die Muttergesellschaft des Konzerns. Unter ihrem Dach sind die Unternehmen der Gruppe in den Geschäftssegmenten Strukturierte Immobilienfinanzierungen und Consulting/Dienstleistungen gebündelt.

Im Segment Consulting/Dienstleistungen begleiten wir unsere Kunden aus der Wohnungs- und der gewerblichen Immobilienwirtschaft sowie aus der Energie- und Entsorgungswirtschaft bei den Herausforderungen der Digitalisierung und bieten unter anderem spezialisierte Bankdienstleistungen, Electronic Banking und automatisierten Massenzahlungsverkehr.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

BK01 generiert höchste automatisierte Zuordnungsquoten und damit Zeit- und Kostenvorteile: im debitorischen und kreditorischen Zahlungsverkehr, in der Kautions-, der Mitglieder und in der Fremdverwaltung. Das Verfahren ist in die führenden ERP-Systeme der Branche integriert und wird in Zusammenarbeit mit den lizenzierten ERP-Partnern und im Kundenaustausch kontinuierlich weiterentwickelt.

Dank passender BK01-Module für die Energiewirtschaft profitieren Wohnungsunternehmen von komplett digitalisierten branchenübergreifenden Prozessen hinsichtlich Zahlungen, Buchungen und der Rechnungsstellung. Mit dem Aareal Portal bietet die Aareal Bank künftig zudem eine moderne und multibank-fähige Onlinebanking-Plattform, über die weitere digitale Angebote genutzt werden können.

Aareal Account ist ein systemunabhängiges Electronic Banking-Paket mit Aareal Bank-spezifischen Mehrwerten wie virtuellen Kontonummern. Auch Aareal Account Kautionen funktioniert systemunabhängig.



SHORT FACTS

**Branchensegment/
Anwendungsbereich**
Zahlungsverkehr/FIBU

Produktname
integrierter Zahlungsverkehr BK01,
Aareal Account,
Aareal Account Kautionen

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung
1923

Anzahl Niederlassungen
5

Mitarbeiterzahl
rund 100

Referenzkunden
keine Angaben

Zusatzleistungen
Finanzierungsangebote,
Immobilieninvestmentberatung

ANSPRECHPARTNER



Group Managing Director
Lars Ernst
Tel. 0611 348-3603
Fax 0611 348-73603
lars.ernst@aareal-bank.com

Bauträger, Bauherren

IRM Management Network GmbH



Thomas Krings
Ostseestr. 107
10409 Berlin

Produkte
Real Estate-Value
Creator (RE-VC)

Tel.: 030 34 06 06 06-0
Fax: 030 34 06 06 06-9
tkrings@irm-network.com
www.irm-network.com

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 46/47

Beratung

Haufe-Lexware Real Estate AG

HAUFE.

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Produkte
ERP-Systeme: Haufe-
FIO axera, Haufe
PowerHaus, Haufe
wowinex, Haufe
InHouse; Beratungen,
Schulungen & digitale
Strategien

Tel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29



FLOWFACT GmbH

Tanja Sessinghaus
Holweider Straße 2a
51065 Köln

Tel.: +49 221 990 50 123
Fax: +49 221 995 90 111
tanja.sessinghaus@flowfact.de
www.flowfact.de

Produkte
FLOWFACT, FLOWFACT
CX, FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION,
Services: Academy,
Projektmanagement,
Consulting, Coaching,
Webinare u.a.

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25

DATEX Computersysteme Karlsruhe GmbH

76133 Karlsruhe

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



Aareon AG

Dr. Manfred Afflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Tel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Produkte
Aareon Smart
World, Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



immopac ag

Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
8003 Zürich

Tel.: +41 43 501 31 00
Fax: +41 43 501 31 99
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45



immopac ag

Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
8003 Zürich

Tel.: +41 43 501 31 00
Fax: +41 43 501 31 99
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

TeamProQ GmbH

4357 Leipzig

control.IT Unternehmens- beratung GmbH



Jan Körner
Contrescarpe 1
28203 Bremen

Tel.: +49 (0) 421 959080
Fax: +49 (0) 421 9590811
jkoerner@controlit.eu
www.controlit.eu

Produkte
bison.box

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 42/43



Synapplix GmbH

Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 München

Tel.: +49 (89) 67 37 98 - 12
Fax: +49 (89) 67 37 98 - 20
mjoachim@synapplix.de
www.synapplix.de

Produkte
Synapplix, Portfolio-
managementsystem,
Risikomanagement-
system, Regula-
torisches Reporting

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49

Horst-Ulrich König
Unternehmensberatung

40489 Düsseldorf

TÜV SÜD AG

80686 München

**Handwerker-
kopplung**



PROMOS
consult GmbH

Jens Kramer
Rungestr. 19
10179 Berlin

Tel.: 030 243117-0
Fax: 030 243117-729
promos@promos-consult.de
www.openpromos.de

Produkte
PROMOS.GT,
easysquare workflow,
easysquare mobile

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

immo-it services GmbH

22305 Hamburg

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



Aareon AG

Dr. Manfred Alflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Tel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Produkte
Aareon Smart
World, Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

B&O Gruppe

83043 Bad Aibling

N-ERGIE Immobilien GmbH

90338 Nürnberg

SVI - Sachverständigenbüro
für die IT der Immobilienwirtschaft

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler



Haufe-Lexware Real
Estate AG

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Tel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

Produkte
ERP-Systeme: Haufe-
FIO axera, Haufe
PowerHaus, Haufe
wowinex, Haufe
InHouse; Beratungen,
Schulungen & digitale
Strategien

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29

Enloc Port GmbH

01067 Dresden

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz

Immobilienportale, Immobilienbörsen

Immowelt AG

90411 Nürnberg

mse RELion GmbH

86156 Augsburg

Makler

DELTA ACCESS GmbH

60487 Frankfurt am Main

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



FLOWFACT GmbH

Tanja Sessinghaus
Holweider Straße 2a
51065 Köln

Tel.: +49 221 990 50 123
Fax: +49 221 995 90 111
tanja.sessinghaus@flowfact.de
www.flowfact.de

Produkte
FLOWFACT, FLOWFACT
CX, FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION,
Services: Academy,
Projektmanagement,
Consulting, Coaching,
Webinare u.a.

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25

ivd24immobilien AG

80333 München

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



FLOWFACT GmbH

Tanja Sessinghaus
Holweider Straße 2a
51065 Köln

Tel.: +49 221 990 50 123
Fax: +49 221 995 90 111
tanja.sessinghaus@flowfact.de
www.flowfact.de

Produkte
FLOWFACT, FLOWFACT
CX, FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION,
Services: Academy,
Projektmanagement,
Consulting, Coaching,
Webinare u.a.

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

ebay-Kleinanzeigen

14532 Kleinmachnow

ImmobilienScout24

10243 Berlin

Kalaydo GmbH & Co. KG

50933 Köln



onOffice GmbH

Stefan Mantl
Charlottenburger Allee 5
52068 Aachen

Tel.: 0241 44686 0
Fax: 0241 44686 250
info@onOffice.de
www.onoffice.com

Produkte
Immobiliensoftware,
Webdesign, App

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

Immowelt AG

90411 Nürnberg

Projekt- entwicklung



onOffice GmbH

Stefan Mantl
Charlottenburger Allee 5
52068 Aachen

Produkte
Immobiliensoftware,
Webdesign, App

Tel.: 0241 44686 0
Fax: 0241 44686 250
info@onOffice.de
www.onoffice.com

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

Zahlungsverkehr, FiBu



Haufe-Lexware Real Estate AG

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Produkte
ERP-Systeme: Haufe-
FIO axera, Haufe
PowerHaus, Haufe
wowinex, Haufe
InHouse; Beratungen,
Schulungen & digitale
Strategien

Tel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29



immopac ag

Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
8003 Zürich

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Tel.: +41 43 501 31 00
Fax: +41 43 501 31 99
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45



Synapplix GmbH

Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 München

Produkte
Synapplix, Portfolio-
managementsystem,
Risikomanagement-
system, Regula-
torisches Reporting

Tel.: +49 (89) 67 37 98 - 12
Fax: +49 (89) 67 37 98 - 20
mjoachim@synapplix.de
www.synapplix.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49



Aareal Bank AG

Lars Ernst
Paulinenstr. 15
65189 Wiesbaden

Produkte
integrierter Zah-
lungsverkehr BK01,
Aareal Account,
Aareal Account
Kautionen

Tel.: 0611 348-3603
Fax: 0611 348-73603
lars.ernst@aareal-bank.com
www.aareal-bank.com

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 84/85



immopac ag

Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
8003 Zürich

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Tel.: +41 43 501 31 00
Fax: +41 43 501 31 99
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45



IRM Management Network GmbH

Thomas Krings
Ostseestr. 107
10409 Berlin

Produkte
Real Estate-Value
Creator (RE-VC)

Tel.: 030 34 06 06 06-0
Fax: 030 34 06 06 06-9
tkrings@irm-network.com
www.irm-network.com

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 46/47

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



Aareon AG

Dr. Manfred Alflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 Mainz

Produkte
Aareon Smart
World, Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion

Tel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

mse RELion GmbH

86156 Augsburg

Yardi Systems GmbH

55129 Mainz

Haufe Anbieterverzeichnis Immobilien – die digitale Plattform für Services & Produkte

Sie suchen digitale Dienstleister & IT-Hersteller der Immobilienbranche zur individuellen Prozessoptimierung? Im Anbieterverzeichnis finden Sie die richtige Lösung für Ihren Bedarf – das ganze Jahr und immer aktuell! Wählen Sie Ihren passenden Anbieter.

Jetzt kostenlos informieren: <https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

Stets online aktualisieren!

Mit dem Haufe Anbieterverzeichnis geben wir Ihnen die Möglichkeit, Ihre Unternehmensdarstellung jederzeit selbst mit frischen Inhalten zu füllen. Registrieren Sie sich einmalig und halten Sie Ihr Unternehmensprofil stets aktuell.

Sie sind noch nicht gelistet? Dann nutzen Sie das Online-Buchungstool unter www.anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/ und wählen Sie zwischen Premium, Basis und Free.

Zu Unternehmenspräsentationen und weiteren Werbemöglichkeiten im Digital Guide Real Estate berät Sie unser Key Account Management gerne unter der Telefonnummer **0931 2791-752** oder per E-Mail: anzeigen@immobilienwirtschaft.de

IMPRESSUM

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Tel. 0761 898-0
redaktion@immobilienwirtschaft.de

Geschäftsführung

Isabel Blank, Sandra Dittert, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Dominik Hartmann, Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies
Beiratsvorsitzende: Andrea Haufe

Redaktion

Dirk Labusch (verantw. Chefredakteur), Jörg Seifert (Chef vom Dienst), Dr. Kathrin Dräger

Layout

Hanjo Tews
Titelbild: zhu difeng/shutterstock.com

Anzeigendisposition

Inge Fischer, Tel. 0931 2791-433
daten@haufe.de

Key Account Manager

Sven Gehwald, Tel. 0931 2791-752
sven.gehwald@haufe-lexware.com

Zeitschriften

der Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
bilanz+buchhaltung
Controller Magazin
Die Wohnungswirtschaft
Immobilienwirtschaft
personalmagazin
wirtschaft+weiterbildung

Druck

Senefelder Doetinchem, NL

Urheber- und Verlagsrechte

Der Digital Guide Real Estate sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Produkts darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM. Alle Angaben beruhen auf eigenen Recherchen und Herstellerangaben. Der Verlag übernimmt keine Gewähr für die Vollständigkeit.

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



SIE SUCHEN DIGITALE DIENSTLEISTER UND IT-HERSTELLER DER IMMOBILIENBRANCHE ZUR INDIVIDUELLEN PROZESS-OPTIMIERUNG?

Auf dem Anbieterverzeichnis finden Sie die richtige Lösung für Ihren Bedarf – das ganze Jahr und immer aktuell! Wählen Sie Ihren passenden Anbieter.



Weitere Informationen unter
<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

Digital Real Estate

Hersteller, Produkte
und Dienstleistungen

<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>