

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

Softwareguide Real Estate **2019**

Digital Real Estate

HERSTELLER, PRODUKTE
UND DIENSTLEISTUNGEN

HAUFE.

Premiumpartner

Aareal

 **Aareon**

control  **it**
SOLUTIONS FOR REAL ASSETS

CREM SOLUTIONS
A NEMETSCER COMPANY

 **FLOWFACT**

Git

HAUFE.

 **immopac ag**
switch to performance

IRM
MANAGEMENT NETWORK 

mse 

 **onOffice**
SOFTWARE

 **PROMOS**

 **SYNAPPLIX**

 **YARDI**



Jörg Seifert, Chef vom Dienst
„Immobilienwirtschaft“

Digitalisierung differenziert

Liebe Leserinnen und Leser,

Digitalisierung ist wahrlich keine neue Erscheinung. Sie beschäftigt die Branche seit einer Zeit, die noch vor die massenhafte Verbreitung des Personalcomputers zurückreicht. Fast können auch wir dieses alles erschlagende Wort nicht mehr hören. Und doch ist es ein Faktum: Alles, was digitalisiert werden kann, wird in digitale Prozesse überführt werden. Viele Jobs werden wegfallen, neue entstehen – auch und gerade im Immobiliengeschäft. Deshalb tut jeder Professional der Branche gut daran, sich auch mit seiner ganzen Professionalität diesem Thema in all seinen Facetten zu widmen. Ob es ein anstehender Softwarewechsel ist, ob es die neuen Lizenzmodelle sind, die mit einem etwaigen Wechsel in die Cloud einhergehen, oder ob es die Digitalisierung der Geschäftsprozesse von der internen Bestandsaufnahme bis zum externen Kundenkontakt ist – vieles beschäftigt derzeit Anbieter und Anwender. Den Softwareherstellern auf dem deutschen und europäischen Markt beschert diese Entwicklung – sofern ihre eigene Aufstellung stimmt – aktuell eine sehr gute Geschäftslage.

Schauen Sie in die Vielfalt der Anbieterthemen ab Seite 6. Einen ersten Anbietervergleich ermöglichen die Unternehmenspräsentationen ab Seite 18. Beachten Sie die Premiumbeiträge in den Anbieterübersichten. Schauen Sie aber auch in die einleitenden Fachartikel der einzelnen Rubriken. Dort lesen Sie, wie auch rund um die Gewerbeimmobilien grundlegende Neuerungen Einzug halten (Seite 56). Lesen Sie auch, welch ein Kulturwandel im Unternehmen notwendig ist, um sich mit Building Information Modeling auf den Weg zum digitalen Zwilling zu begeben (Seite 68). Außerdem braucht neue Vielfalt endlich einmal auch einen gemeinsamen Datenstandard: Informieren Sie sich über die lobenswerten Aktivitäten der gif (Seite 40).

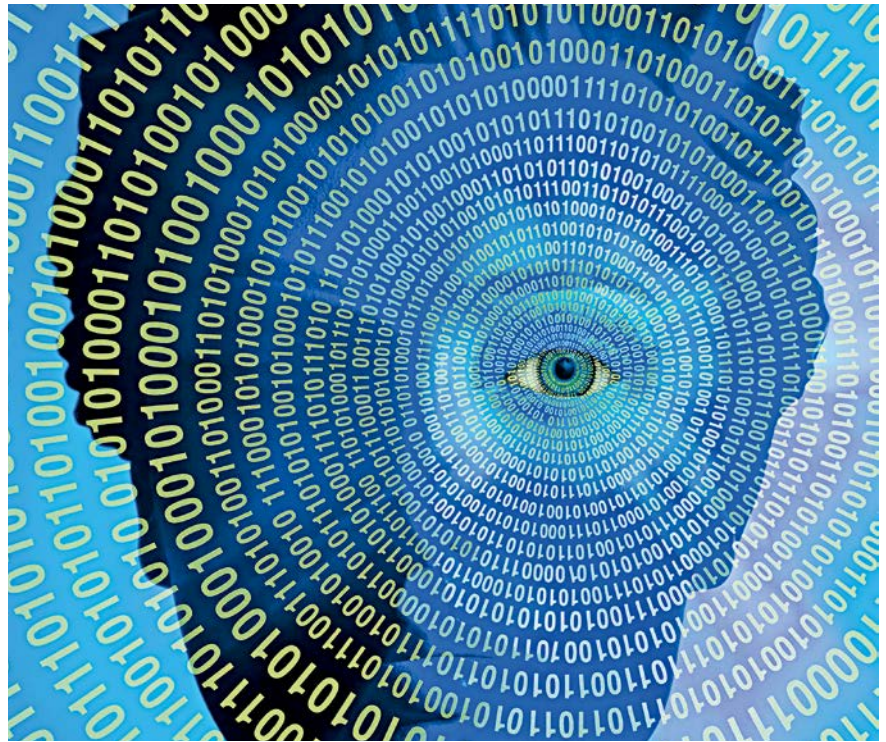
Geschäftslage, Kulturwandel und Datenstandards sind nur drei Bereiche, die der Begriff Digitalisierung impliziert. Und vielleicht ist das ja die Lösung, damit wir dieses Wort auch noch länger in unserem Arbeitsalltag ertragen können: Lassen Sie uns differenziert hinschauen, was Digitalisierung im Einzelnen bedeutet. Dazu leistet dieses Sonderheft seinen Beitrag.

Ihr

PS: Für die Pflege der Softwarelandschaft Ihres Unternehmens empfiehlt sich ganzjährig das Anbieterverzeichnis Immobilien. Alle 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 Softwareguide Real Estate. Klicken Sie sich rein unter: <https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien>

**OFFENEN AUGES
IN DAS DIGITALE**

Die Geschäftsprozesse werden in den Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft zunehmend digitalisiert. Die effizienteren internen Prozesse treiben dies. Doch zur Umsetzung fehlt oft Fachpersonal.

54

Inhalt

IT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**Digitalisierung ist nichts Neues**

Doch nun kommt sie mit geballter Macht per neuer Anbieter. Natürlich stellen sich auch etablierte Hersteller neu auf. Eine Zusammenchau der aktuellen IT-Entwicklungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

06**ERP/CRM****Softwarewechsel**

Budget, Zeit und der Faktor Mensch: Widmen Sie dem neuen digitalen Spiegelbild Ihres Unternehmens genügend Ressourcen!

14**Große Umstellung im Lizenzmanagement**

Eine Bedeutungsanalyse der SAP „Cloud for Real Estate“ für Kunden, Partner und die Produktentwicklung im Hause

16**Unternehmenspräsentationen**

Aareon AG	18
Crem Solutions GmbH & Co. KG	20
Flowfact GmbH	22
GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH	24
Haufe-Lexware Real Estate AG	26
mse RELion GmbH	28
onOffice	30
PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH	32
Yardi Systems GmbH	34

Anbieterübersicht **36**

**PORTFOLIOMANAGEMENT/
WERTERMITTUNG****Neue gif-Datenstandards**

Anwälte brauchen andere Daten als Controller oder Asset Manager. Indizierung ermöglicht zuverlässig verschiedene Rollensichten

40**Unternehmenspräsentationen**

control.IT Unternehmensberatung GmbH	44
immopac ag	46
IRM Management Network GmbH	48
Synapplix	50

Anbieterübersicht **52**



68 **VOM 1D- ZUM 5D-MODELL**
Eine möglichst exakte Kopie des Gebäudes ist das Ideal von Building Information Modeling.



78 **BIG DATA, SMART GEMACHT**
Big Data Server kombinieren Millionen einzelner Datenpunkte. Derart smart geworden, geben sie sogar Handlungsempfehlungen.

Fotos: Maxphoto/iStock; jakain251/iStock

IMMOBILIENVERWALTUNG/ FACILITY MANAGEMENT

Offenen Auges in das Digitale
Die Geschäftsprozesse werden zunehmend digitalisiert. Langsam werden auch externe Kunden einbezogen. Doch es fehlt oft an Fachpersonal **54**

Property Management Software
Bei den Anbietern von Softwarelösungen für Gewerbeimmobilien steigen die Kunden- und die Umsatzzahlen **56**

Anbieterübersicht **58**

MESS- UND ENERGIEDIENSTLEISTER

Bleibt alles anders
Einblicke in die Suche der Energie- und Messdienstleister nach Strategien für das Geschäft von morgen **62**

Anbieterübersicht **66**

BUILDING INFORMATION MODELING

Auf dem Weg zum digitalen Zwilling
Building Information Modeling setzt einen Kulturwandel im Unternehmen voraus **68**

Anbieterübersicht **72**

DATENRÄUME

Automation, Konnektivität & KI
Künstliche Intelligenz verlangt eine neue Offenheit im Markt. Das gilt für die Hersteller wie die Kunden **74**

Anbieterübersicht **76**

DIGITAL REAL ESTATE

Big Data, smart gemacht
Data Mining bestimmt Standorte, an denen sich ein Immobilieninvestment lohnt **78**

Vorsichtige Symbiose
In Innovationslücken finden PropTechs und Immobilienwirtschaft zueinander **80**

Das Kassenbuch der Chancen
Blockchain ermöglicht exakte Datenerfassung und schnelle Abrechnung. Wie realistisch ist ihr Einsatz in der Immobilienwirtschaft? **82**

Unternehmenspräsentationen
Aareal Bank **84**

Anbieterübersicht **86**



Neue Plattformen sammeln Daten und werfen diese je nach Rollenanforderung wieder aus.

Es kommt Schwung aufs Rad

Digitalisierung ist keine neue Erscheinung. Doch nun kommt sie mit geballter Macht über neue Anbieter. Natürlich stellen sich auch etablierte Hersteller neu auf. Eine Zusammenschau der aktuellen IT-Entwicklungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Informationstechnologie ist in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft nicht erst seit gestern im Einsatz. Automatische Zahlungsverkehrssysteme gibt es bereits seit einem halben Jahrhundert. Und haben nicht Enterprise-Resource-Planning-Systeme seit dieser Zeit ihren Platz als Herzstück in der Unternehmenssteuerung per Software stetig weiter ausgebaut?! Seit der Jahrtausendwende geht es verstärkt in die Cloud und in Richtung webbasierter Systeme.

Wenn also Digitalisierung beileibe keine Neuerscheinung ist, so kommt sie nun doch mit geballter Macht per neuer Hersteller. Natürlich reagieren auch viele

Altanbieter. Und all die neuen Apps für diese und jene Funktionalität, all die neuen Softwareprodukte der Start-ups – sei es aus dem FinTech- oder PropTech-Bereich – müssen für diesen oder jenen Prozess auch wieder zusammenfinden.

Dafür bilden sich neue Plattformen heraus. Auf ihnen werden die gesammelten Daten analysiert. Je nach Rollenanforderung werden sie wieder in den unterschiedlichsten Sicht- und Darstellungsweisen ausgeworfen. Vom Sachbearbeiter bis zum Geschäftsführer, vom Lieferanten bis zum externen Mitarbeiter sollen alle die für sie passende Darstellung vorfinden. Man kann sich den Schnittstellenaufwand dafür vor-

stellen, um die Daten wieder so über einen Kamm zu scheren, damit sie überhaupt auswertbar werden. Das alles soll in Echtzeit stattfinden und von überall aus mobil und von jedem Gerät einsehbar sein. Vernetzung ist das Zauberwort hierfür.

Damit kommt zurzeit noch einmal richtig Schwung aufs Rad. In einer speziellen Art der Vernetzung finden Sie deshalb zu Ihrer Orientierung mit der vorliegenden Ausgabe des Softwareguide die kompletteste Übersicht über die aktuellen IT-Entwicklungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. «

Jörg Seifert, Freiburg



„Digitalisierung begreifen wir als Chance, um uns selbst weiterzuentwickeln und unsere Kunden bei ihren Herausforderungen kompetent zu begleiten.“

Lars Ernst, Group Managing Director
Aareal Bank



„Die Vernetzung von relevanten Stakeholdern sowie die Integrationsfähigkeit von Lösungen sind wesentliche Erfolgsfaktoren.“

Dr. Manfred Alflen,
Vorstandsvorsitzender Aareon AG

Aareal Bank – Die digitalisierte
Kunde-Bank-Beziehung

Aareal

Neue Zusammenarbeit

Die Digitalisierung verändert fundamental unsere Arbeit. Sie eröffnet neue Chancen der zeitlichen, räumlichen und organisatorischen Flexibilität. Denn die fortschreitende digitale Vernetzung macht es möglich, dass Menschen die Zeit und den Raum ihrer Arbeit zunehmend selbst bestimmen. Als Vorbilder dienen erfolgreiche Internet- und Start-up-Unternehmen. Sie sind geprägt durch flache Hierarchien, eine hohe Eigenverantwortung der Mitarbeiter, eine ausgeprägte Innovationskultur und die konsequente Fokussierung auf den Kundennutzen. Insbesondere mit dem BK01-Verfahren verfügt die Aareal Bank über eine hohe und langjährige Digitalisierungskompetenz: Mit BK01 haben wir bereits vor über fünfzig Jahren Digitalisierungsprozesse für den Zahlungsverkehr entwickelt und in effiziente Service-Leistungen für unsere Kunden überführt.

Neu ist das Aareal Portal, das 2017 in die Pilotphase gegangen ist: Es soll die dokumentengestützte Kunde-Bank-Beziehung komplett digitalisieren und dem Kunden umfassende Self-Service-Funktionen zur Verfügung stellen. Dabei bietet es den Anwendern zahlreiche Banking-Funktionen wie Sammelaufträge, eine SEPA-Mandatsverwaltung oder eine Empfängerliste. In einem integrierten Postfach werden digitale Informationen wie der elektronische Kontoauszug bereitgestellt. Eine hohe Benutzerfreundlichkeit und höchste Sicherheitsanforderungen zeichnen das Aareal Portal aus. Es wird in den kommenden Jahren mit weiteren Leistungsangeboten stetig ausgebaut.

Aareon – Architektur
einer Systemlandschaft

Aareon

Nahtlose Integration

Die Aussicht, mit vereinfachten Prozessen und besseren Services Geld zu verdienen, lockt aktuell viele junge Unternehmen auf den Markt. Diese so genannten PropTechs warten mit neuen digitalen Angeboten auf. Doch eine Softwarelösung allein ist in der Regel noch nicht die Lösung des Kundenproblems. Bei einem zunehmend komplexer werdenden Angebot auf dem Markt spielt die Architektur der Systemlandschaft eine immer wichtigere Rolle, um die sich bietenden Chancen nutzen zu können.

Die nahtlose Integration von neuen digitalen Lösungen in die bestehende Systemlandschaft ist von zentraler Bedeutung, um den sich bietenden Mehrwert zu realisieren. Im Zuge der zunehmenden Vernetzung von Immobilienunternehmen mit Kunden, Geschäftspartnern und technischer Ausstattung in Gebäuden sind automatisierte Prozesse, eine einheitliche Datenbasis und komfortable nutzerorientierte Services immer wichtiger. Doch die Vernetzung und ihre Chancen gehen weiter: Angrenzende Branchen oder auch neue Anbieter – beispielsweise von Serviceleistungen für Mieter oder Eigentümer – gilt es in das Ökosystem des Unternehmens zu integrieren. Damit werden auch Möglichkeiten für neue Geschäftsmodelle eröffnet. Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG: „Wir befinden uns in einem spannenden Veränderungsprozess, der uns in einer digitalisierten Arbeits- und Geschäftswelt neue Chancen bietet. Diese gilt es mit Offenheit und Zukunftsorientierung zu nutzen.“



„Wir bereiten aktiv den Weg für das ‚Digitale Asset‘, das wir in den Fokus unserer jetzigen und zukünftigen Entwicklung stellen.“

Jan Körner, CEO von control.IT



„Warum sollte die Disruption ausgerechnet um die Immobilienbranche einen großen Bogen machen? Mir fällt kein Grund dafür ein.“

Dr.-Ing. Christian Westphal,
Geschäftsführer Crem Solutions

control.IT – Digitalisierung
des Asset Managements

control  **it**
SOLUTIONS FOR REAL ASSETS

bison.box Ecosystem – Alles dreht sich um unsere Daten

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 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.

Crem Solutions – Neue
Horizonte sichern das Überleben

CREM SOLUTIONS
AN IMMOBILIENFACHMAN

Offenheit!

Der primäre Zweck neuer Technologien in der Immobilienbranche ist es, Nachhaltigkeit zu gewährleisten. Sie sollen den Menschen den Alltag erleichtern – seien es Kunden oder Mitarbeiter der Immobilienverwaltung. Viele Vermieter, Hausverwalter und andere Verantwortliche der Immobilienwirtschaft fragen sich, mit welchen Mitteln sie fortschrittliche Technologien sowie Arbeitsweisen im eigenen Betrieb etablieren können. Die Antwort lautet: Offenheit. Der regelmäßige Gedankenaustausch zwischen Immobilienfirmen, Wettbewerbern und anderen Wirtschaftsbereichen öffnet neue Horizonte und erhöht das Tempo von Fortschrittsprozessen. Nur eine enge Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Interessengruppen, Verbänden und Immobiliennutzern kann die Basis für eine Zukunft hiesiger Immobilieninnovationen schaffen.

Vermieter stehen heute allerlei Softwarelösungen zur Verfügung, die Alltagsaufgaben erleichtern, Zeit sparen und den Service verbessern. Es gibt etwa Automatisierungslösungen, die bei der Kandidatenauswahl für Mietobjekte helfen. Muss die Immobilienwirtschaft Angst vor der Disruption haben? Nein! Im Gegenteil ist es zu begrüßen, dass neue Ideen entstehen, um der Branche besseres Arbeiten zu ermöglichen. Vielmehr sollte die Haltung sein, sich selbst mit unterschiedlichen neuen Aufgaben zu beschäftigen und an einer disruptiven Änderung des eigenen Geschäftsmodells aktiv mitzuarbeiten. Nur das sichert das eigene Überleben in einer sich stark verändernden Branche.



„Es geht nicht um Digitalisierung gegen persönliche Kundenbetreuung. Die Zukunft liegt vielmehr in der Symbiose beider Themen.“

Andreas Runschke, Director Product
Flowfact



„Mit Haufe kann der Kunde seine Vorstellung von Digitalisierung erfolgreich umsetzen. Wir haben für jeden Fahrplan das passende Produkt.“

Dr. Carsten Thies,
Geschäftsführer in der Haufe Group

Flowfact – Zeitgemäße
Kunden-Kommunikation



Mit Leidenschaft automatisiert

Geschäfte machen immer noch Menschen mit Menschen. Um die richtigen Menschen zu identifizieren und in eine zeitgemäße Kommunikation zu verwickeln, bietet die Digitalisierung zeitnah Lösungen. Kunden erwarten heute, ausgelöst durch Unternehmen wie Amazon als Vorreiter digitalen Kundenverstehens, schnelle Reaktionszeiten, Multi-Channel-Kommunikation und 24/7-Service. Das bietet der Alltag im Immobilienbüro heute nicht, wenn wir realistisch sind. Durch einen hohen Grad an Automatisierung wird genau das aber in ganz naher Zukunft möglich sein – ohne 24/7 am Mobiltelefon oder Laptop zu sitzen und Anfragen zu bearbeiten.

Natürlich ist es nicht machbar, jeden Kunden sofort anzurufen. Aber es gibt automatisierte Kommunikation. Die erledigt vorab den ganzen Prozess von der Kontaktaufnahme über die stichhaltige Qualifizierung bis hin zum telefonischen oder persönlichen Gespräch zwischen Interessent und Immobilienmakler. Automatisch wird schnell per Mail, WhatsApp, SMS oder per Online Chat reagiert, um mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen. Diejenigen mit einem realen Kaufinteresse werden verlässlich herausgefiltert. Denn die nahtlose Kommunikation mit Eigentümern und Interessenten ist es, die für glückliche Kunden und für einen Wettbewerbsvorteil sorgt. Automatisierung erlaubt es Immobilienunternehmen, sich agiler aufzustellen und den Herausforderungen zu begegnen. Und vor allem: Zeit für Gespräche mit den richtigen Menschen zu haben.

Haufe-Lexware Real Estate –
Den Wandel angehen



Der individuelle Fahrplan zählt

Was bedeutet Digitalisierung für uns? Diese Frage treibt viele Unternehmen um. Eine von Haufe 2017 durchgeführte Umfrage unter Immobilienverwaltern ergab, dass für 46 Prozent die Digitalisierung bei der E-Mail-Kommunikation mit Mietern und Eigentümern beginnt, für 17 Prozent beim digitalen Archiv. Und jeder startet mit anderen Bedingungen: Manche arbeiten sogar noch ohne ERP-Software (36 Prozent). Manche nutzen bereits Cloudsoftware und -services (24 Prozent).

So ergeben sich verschiedene Anforderungen bei jenen, die den Wandel angehen. Für papierlastige Organisationen kann eine Branchenlösung Daten schneller verfügbar machen. Manche aber wollen noch mehr: letzte Papierbastionen abbauen (Mieterakten), mehr automatisieren (Zahlungsverkehr), mehr vernetzen (Smart Metering), mehr Erleichterung und Qualität im Kundenservice (Kundenportal, mobile Wohnungsübergabe). In diesem Spektrum unterstützt Haufe seine Kunden auf dem Weg ins digitale Zeitalter. Seinem eigenen digitalen Fahrplan gemäß erhält der Kunde ein bedarfsgerechtes Paket aus Lösungen, Beratung, Schulungen und Fachwissen. Die Mehrproduktstrategie umfasst neben unterschiedlichen Technologien auch ein großes Partnernetzwerk. So kann der Kunde innovative Lösungen von PropTech-Unternehmen einbinden. Haufe stärkt etablierte Softwarelösungen und investiert in zukunftsweisende Cloudtechnologie. »



„Die Verwendung einer innovativen Systemplattform ist die Voraussetzung zur effizienten Umsetzung von Digital-Real-Estate-Konzepten.“

Dr. Thomas Höhener,
Geschäftsführer immopac ag



„Das Zusammenspiel von ERP und Gebäudetechnik schafft die Verbindung zwischen technischer und kaufmännischer Welt.“

Thorsten Beyerstedt,
Geschäftsführer mse

immopac® – Innovative
Basistechnologie



Agil durch eine Systemplattform

Eine immobilienwirtschaftliche Systemplattform bildet die technologische Basis für die effiziente Umsetzung von Digital-Real-Estate-Konzepten. In der heutigen von Digitalisierung geprägten Geschäftswelt ist Agilität ein entscheidender Wettbewerbsfaktor geworden. Die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle oder die Optimierung bestehender Geschäftsprozesse bedingen aber immer auch flexible Softwarekomponenten. Die notwendige Flexibilität kann man durch den Einsatz einer immobilienwirtschaftlichen Systemplattform wie immopac® erreichen. Diese stellt generische Basisdienste wie zentrale Datenhaltung, Datenintegration, Reporting, Prozessmanagement, Web-Applikationen, Kollaborationssupport, zentrales Berechtigungskonzept, Auditfunktionen und vieles mehr zur Verfügung. Die eigentlichen Anwendungsprogramme wie Planung, Controlling, Bewertung, Konsolidierung, Buchhaltung werden mit Hilfe der integrierten Entwicklungsumgebung als Business Module realisiert. Dadurch können sehr schnell und effizient sehr flexible immobilienwirtschaftliche Softwarelösungen realisiert werden. Die einzelnen Softwarekomponenten können dabei einfach wiederverwendet und zu neuen Geschäftsmodulen kombiniert werden. Die Verwendung einer innovativen Systemplattform ist die notwendige Voraussetzung zur effizienten Umsetzung von Digital-Real-Estate-Konzepten. Die Softwarearchitektur von immopac® basiert auf dem Plattformkonzept. Flexible Erweiterungen der Lösung sind jederzeit möglich.

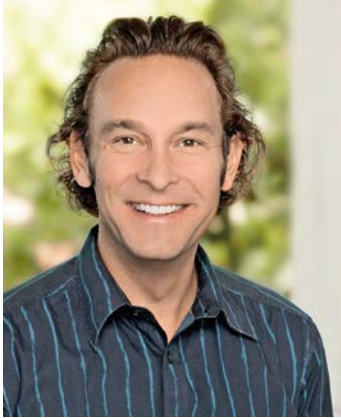
mse – Gewerbeimmobilien bewirtschaften durch allseitige Verknüpfung



Die neue Technik macht's möglich

Die neuen digitalen Technologien liefern enorme Datenmengen, die in den nächsten Jahren die kaufmännische Immobilienverwaltung verändern werden. Im Wesentlichen sehen wir vier wichtige digitale Prozesse: Rechnungsautomation, Verknüpfung von ERP-System und Gebäudetechnik, Verbindung von ERP und Facility Management durch BIM, Customer Experience.

Der elektronische Beleg austausch spart bei der Rechnungslegung im ERP-System viel Arbeitszeit ein. Mit dem Zusammenspiel von ERP und Gebäudetechnik wird eine Verbindung zwischen technischer und kaufmännischer Welt geschaffen. Das Building Information Modeling (BIM) verknüpft seinerseits das ERP mit dem technischen Facility Management. Die Wirkung geht in zwei Richtungen: Zum einen wird ein höherer Nutzwert erreicht, zum anderen kann das Gebäude effizienter und wirtschaftlicher betrieben werden. Mit intelligenter Gebäudetechnik lässt sich die Instandhaltung verbessern. Bei der Begehung des Objekts hat der Facility Manager 3.0 alle relevanten Daten und Pläne auf dem Tablet zur Hand und kann so vor Ort schnell reagieren. Er kann Zustände erfassen, Prozesse wie Handwerkeraufträge mobil initiieren und zeitgleich Rückmeldung ins ERP geben. In Zukunft werden auch die Nutzer von Gewerbeimmobilien stärker in die Bewirtschaftungsprozesse eingebunden werden. Customer Experience heißt das Schlagwort zur Kundenbindung. Hier ist vieles denkbar – die neue Technik macht's möglich.



„onOffice wickelt sämtliche Geschäftsprozesse von Akquise bis Rechnungsstellung im System ab – auch mobil. Das ist gelebte Digitalisierung.“

Stefan Mantl, Geschäftsführer
onOffice GmbH



„App-Anbindung an die unternehmenseigene IT-Infrastruktur schafft einen effektiven Prozess, der für Vermieter eine enorme Zeit- und Kostensenkung bedeutet.“

Jens Kramer, CEO PROMOS consult

onOffice – Automatisierung
und sorgfältigeres Arbeiten



Zum eigenen Vorteil digitalisieren

Makler sollten die Digitalisierung zu ihrem eigenen Vorteil nutzen und von den Angeboten profitieren. onOffice hat bereits zu seiner Gründung erkannt, dass sich die Zukunft im digitalen Bereich bewegt, und hat sich deshalb schon 2001 dazu entschieden, eine onlinebasierte Softwarelösung auf den Markt zu bringen. Von der Entscheidung profitieren sowohl das Unternehmen als auch die Kunden bis heute: Die Software bietet ausgereifte Entwicklungen, hat „Kinderkrankheiten“ längst besiegt und bietet dem Immobilienmakler eine vielfältige digitale Unterstützung in seinem Arbeitstag. Serviceerwartungen an den Immobilienmakler können durch digitale Prozesse erfüllt werden.

Fakt ist: Kunden und Interessenten von Immobilienmaklern erwarten schnelle Antworten, professionelle Beratung und einen qualifizierten Service. Um den heutigen Anforderungen nachzukommen und gleichzeitig noch selber davon zu profitieren, sind digitale Lösungen unersetzlich. Makler sind auf Mobilität angewiesen, um Kunden zufriedenzustellen. Arbeiten auf dem Smartphone oder Tablet gehört längst nicht mehr der Vergangenheit an, sondern bietet Raum für Automatisierungen und sorgfältigeres Arbeiten. „onOffice kann sämtliche Geschäftsprozesse, die in einem Unternehmen stattfinden, von der Immobilienakquise über die Terminnachbereitung bis hin zur Rechnungsstellung alles in einem System abwickeln – und das auch mobil. Das ist die gelebte Digitalisierung“, erläutert Stefan Mantl, Geschäftsführer der onOffice GmbH.

PROMOS consult –
Vermietung erlebt Zeitenwende



Virtuelle Realitäten schaffen

Die Vielzahl an Bewerbungen für eine Wohnung bedeutet aktuell einen enormen Zeit- und Kostenaufwand im Auswahlverfahren. Das schreitet geradezu nach einem automatisierten Prozess. Zudem setzen Wohnungsunternehmen eine Menge an innerstädtischen Neubauprojekten um. Eine Vollvermietung bereits zur Fertigstellung wäre wirtschaftlich wünschenswert. Darüber hinaus gibt es auch zu einem kleinen Prozentsatz Wohnungen, die nur mit erheblichem Mehraufwand vermietet werden können. All diese Vermietungs-Szenarien können digital und vollkommen automatisiert ablaufen. Passende Bewerber werden vom System transparent herausgefiltert, die Kommunikation läuft unkompliziert innerhalb der App. Absagen werden automatisch generiert.

Apps können noch viel mehr: Mit wenig Aufwand werden virtuelle Realitäten geschaffen. Klassische zeitraubende Besichtigungstermine können durch virtuelle Rundgänge ersetzt werden. Überzeugende 3D-Grundrisse, direkt in der App abrufbar, erzeugen einen realen Eindruck von der Immobilie. Dies ist erst der Anfang. Beeindruckende Drohnen-Videos oder eine Anbindung an die sozialen Netzwerke zur Vermarktung von Wohnanlagen sind nicht nur trendige Spielerei, sondern ein absolut ökonomischer Vertriebsweg. Mit den Digital-Lösungen von easysquare können Unternehmen kosten- und zeiteffizient agieren und den Bewerbungsprozess – sowohl für den Interessenten als auch für den Mitarbeiter – komfortabel und rentabel gestalten.



„Synapplix ist der führende Anbieter für professionelles Immobilien-Portfoliomanagement, Digitalisierung und Standardisierung.“

Markus Joachim,
Geschäftsführer Synapplix



„Der Umgang mit Innovationen wird den Unterschied zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Unternehmen ausmachen.“

Richard Gerritsen, Regional Director
Europe Yardi Systems

Synapplix – Mit den Daten,
nicht für die Daten arbeiten



Standardisierung als Innovationstreiber

Eine Standardsoftware, die einfach an die Bedürfnisse der Nutzer angepasst werden kann, spart Ressourcen, die für neue Projekte eingesetzt werden können. Unternehmen, die sich in dem dynamischen und hochvolatilen Immobilienmarkt bewegen, wachsen zumeist schneller als ihre IT-Landschaft. Software und die Infrastruktur müssen jedoch oft mit viel Aufwand angepasst werden. Neue Daten aus internen und externen Quellen müssen konsolidiert und in den Fachabteilungen für das operative Geschäft, das Management oder für Investoren analysiert und aufbereitet werden.

Schneller und flexibler lassen sich standardisierte Softwarelösungen an das Wachstum eines Immobilienportfolios anpassen. Standard meint dabei keine starre Lösung, sondern ein unternehmensweites Grundgerüst. Die eingesetzte Software erlaubt allen Anwendern, mit den Daten und nicht für die Daten zu arbeiten. Gleichzeitig gibt dieses Grundgerüst dem Nutzer Freiheiten, innovative Produktansätze umzusetzen. Neue Ideen fließen ebenso wie gesetzliche Änderungen sofort in das Gesamtmodell ein. Dabei gilt: Die Software wird für den Kunden optimiert, nicht umgekehrt. So wird erreicht, dass Standardisierung Daten- und Prozessqualität und die Geschwindigkeit erhöht.

RE-Port des Münchner Technologieführers Synapplix ist mit der kostengünstigen SAP HANA Express Plattform die führende Standardsoftware für das Asset-, Portfolio-, Fonds-, Cashflow- und Risikomanagement in der Immobilienbranche.

Yardi – Datenzugriff in Echtzeit –
für alle Prozessbeteiligten



Wir wollen im Markt den Ton angeben

Yardi steht für die ständige Verfügbarkeit aller Daten, Dokumente und Funktionalitäten. Für viele bedeutet Digitalisierung, alles auf dieselbe Weise wie vorher zu machen, nur eben digital. Jedoch geht es um den Einsatz neuer Technologie, um besser, schneller und erfolgreicher zu werden. So brauchen Asset und Property Manager, Buchhalter und Facility Manager, Kunden und Mieter Zugriff auf die für sie relevanten Daten, Dokumente und Funktionalitäten. Und dieser Zugriff sollte überall leicht und unabhängig vom Endgerät möglich sein. Das kann nur erreicht werden mit einem innovativen web-basierten System, dem eine integrierte Datenbank zugrunde liegt.

Mit herkömmlichen Softwarelösungen sind Unternehmen kaum in der Lage, etwa die Frage zu beantworten, warum der Performance-Indikator eines Portfolios niedriger als der eines anderen ist. Dazu müssen Business-Analysten tagelang Daten aufbereiten. Für mich als Vertreter eines PropTech-Konzerns ist das schwer nachvollziehbar. Unternehmen, die mit Yardi arbeiten, brauchen dafür nur Minuten. Das macht künftig den Unterschied zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Unternehmen aus. Darauf deutet auch unsere Entwicklung in Deutschland hin. Im Jahr 2017 konnten wir Neukunden mit Portfolios im Wert von 15 Milliarden Euro auf die Yardi Voyager Plattform migrieren. Dieses Momentum wollen wir nutzen, um ein tonangebender Anbieter in Deutschland zu werden. Daran arbeiten unsere 32 Mitarbeiter am Standort Mainz hart.

«

ERP/CRM

Fachartikel

Softwarewechsel

Budget, Zeit und der Faktor Mensch: Widmen Sie dem neuen digitalen Spiegelbild Ihres Unternehmens genügend Ressourcen! **14**

Große Umstellung im Lizenzmanagement

Eine Bedeutungsanalyse der SAP „Cloud for Real Estate“ für Kunden, Partner und die Produktentwicklung im Hause **16**

Unternehmenspräsentationen

Aareon AG	18
Crem Solutions GmbH & Co. KG	20
Flowfact GmbH	22
GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH	24
Haufe-Lexware Real Estate AG – Ein Unternehmen der Haufe Group	26
mse RELion GmbH	28
onOffice GmbH	30
PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH	32
Yardi Systems GmbH	34

Anbieterübersicht

36

Budget, Zeit und der Faktor Mensch: Kalkulieren Sie nicht zu knapp!

Die Datenschutzgrundverordnung, eine in die Jahre gekommene ERP-Landschaft, verpasste Release-Wechsel: Es gibt noch weitere Gründe, sich für ein neues ERP-System zu entscheiden. Doch widmen Sie dem neuen digitalen Spiegelbild Ihres Unternehmens genügend Ressourcen. Sonst ist der Erfolg des Projekts in Gefahr!

Ein Satz wiederholt Dr. Frank Termer, Bereichsleiter Software beim IT-Brancheverband Bitkom, von Zeit zu Zeit: „Enterprise Resource Planning ist das zentrale Nervensystem eines Unternehmens.“ Und das zu Recht: Denn ohne eine Verbindung zwischen Dienstleistungen, Waren- und Wertefluss macht das smarteste Unternehmen keinen Sinn. Diese Aufgabe übernehmen moderne ERP-Systeme.

Was aber, wenn das ERP-System in die Jahre gekommen ist und nicht mehr die Anforderungen des Geschäftsalltags abdeckt? Die Gründe dafür sind vielfältig: Ein einmal mit viel Aufwand instal-

liertes ERP-System neigt dazu, mit der Zeit Teil eines Flickenteppichs zu werden. Notwendige Schritte werden nicht mehr abgedeckt, obsolete Prozesse kosten unnötig Zeit. Wenn dann verschiedene Abteilungen zusätzliche Software-Tools mit eigener Datenbasis verwenden, ist die eigentliche Funktion eines ERP-Systems als Rückgrat des Unternehmens nicht mehr gegeben. Dazu kommen neue gesetzliche Regelungen, die einzuhalten sind: Mit der Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO), die im Mai 2018 in Kraft tritt, drohen Firmen künftig bei Nichteinhaltung spürbar erhöhte Bußgelder. Es kann aber

auch passieren, dass das alte ERP-System abgekündigt wird oder der Betrieb durch Besitzer- oder Managementwechsel eine strategische Ausrichtung erhält, welche vom ERP nicht unterstützt wird. Dann ist es Zeit für einen Wechsel.

ZIELE UND ERWARTUNGEN Für welche ERP-Lösung man sich entscheidet, hängt von zahlreichen Faktoren ab. Deshalb sollten zu Projektbeginn Ziele und Erwartungen klar definiert werden. „Für eine erfolgreiche Einführung ist eine gute Vorbereitung essenziell. Hier sollte sich das Unternehmen – eventuell bereits in Zusam-

SUMMARY

- » Ein modernes ERP-System ist das digitale Spiegelbild des Unternehmens. Es sollte auf dem neuesten Stand sein.
- » Das volle Potenzial der Digitalisierung entfaltet sich, wenn sämtliche Prozesse zentral in den betriebswirtschaftlichen Kontext des Unternehmens integriert werden.
- » Für welche ERP-Lösung man sich entscheidet, hängt von den eigenen Anforderungen und Zielen ab.
- » Die Software kann auf eigenen Servern (On-Premise-Lösung), über ein Hosting-Modell, als Software as a Service in der Cloud oder komplett webbasiert betrieben werden.



Wichtig für die innerbetriebliche Akzeptanz: Mitarbeiterschulungen für den Umgang mit der Software im Tagesgeschäft

menarbeit mit einem IT-Partner – Zeit für die Ist- und Soll-Analyse nehmen“, betont Dr. André Rasquin, Vorstand Vertrieb der Aareon AG. „Denn vor dem Projektstart sind die Bestandsdaten zu bereinigen. Es ist zu klären, was das Unternehmen mit dem neuen ERP-System erreichen will. Für welche Beteiligten sollen welche Verbesserungen und Mehrwerte realisiert werden? Es geht darum, welche Prozesse bereits digitalisiert sind und welche gegebenenfalls neu gestaltet werden müssen“, so Rasquin.

Eine weitere wichtige Frage ist das Betriebsmodell: Will ich eine On-Premise-Lösung, bei der die Software auf unternehmenseigenen Servern liegt, eine Software-as-a-Service-Lösung in der Cloud oder ein Hybridmodell? Ersteres setzt auf jeden Fall genügend Ressourcen voraus.

CLOUD UND ON-PREMISE Cloud-Systeme haben den Vorteil, dass Investitionskosten für Server und Administration entfallen. Die Anwendungen laufen auf Mietbasis und werden ständig aktualisiert. Wichtig ist, dass die Datenhaltung und -verarbeitung in Deutschland angesiedelt ist, dann unterliegen die Unternehmensdaten dem deutschen Datenschutzrecht. Eine Cloud-Lösung ist standardisiert, damit schneller implementiert und im Schnitt kostengünstiger. „Hat der Kunde aber sehr ausgeprägte Systemanforderungen, entscheidet er sich meist für ein On-Premise-System“, ist die Erfahrung von Thoralf Beyer, Chief Sales Manager bei Promos consult. „Eine echte Cloud-Lösung deckt durch ihre Standardisierung die Kernfunktionen ab, ist aber nicht wirklich individuell.“ Für Holger Leibling, Leiter Produktmanagement bei der Crem Solutions GmbH & Co. KG, ist eine Cloud-Lösung grundsätzlich für jeden interessant, der einen dezentralen Zugriff benötigt. „Wichtig ist eine Cloud-Lösung auch für Serviceleistungen wie Mieter- oder Handwerkerportale.“

SOFTWAREARCHITEKTUR Michael Dietzel, Bereichsleiter Beratung und Vertrieb, Prokurist bei der Haufe-Lexware Real Estate AG, gibt grundsätzlich zu bedenken: „Im Internetzeitalter muss vor jeder Umstellung eine klare strategische Entscheidung

für das richtige ERP-System mit einer zukunftsfähigen Architektur für die nächsten 20 Jahre getroffen werden. Die meisten ERP-Systeme wurden vor dem technologischen Umbruch konzipiert. Sie sind mit ihren komplexen Schnittstellen und Brückentechnologien den Herausforderungen und Möglichkeiten der Digitalisierung nicht mehr gewachsen.“

Die Unterscheidung zwischen der „klassischen“ ERP-Kernfunktion und Zusatzlösungen macht auch Marc Mielzarjewicz, Geschäftsführer von Immoware24, nicht. „Das ERP-System sollte komplett in der Cloud liegen. Nur so können unnötige Schnittstellen und Medienbrüche vermieden werden, durch die sich ansonsten Fehler einschleichen können. Wenn das eigentliche ERP-System lokal ist und nur bestimmte Anwendungen in die Cloud verlagert werden, muss ich alles doppelt bereitstellen. Redundante Daten sind aber immer ein Problem.“

Einig sind sich die Softwareanbieter dagegen in einem anderen Punkt. „Das Motto ist ‚Keep it simple‘: Die komplexen Prozesse in der Wohnungswirtschaft müssen über das ERP-System vom Anwender einfach zu bedienen sein“, betont Immoware24-Geschäftsführer Marc Mielzarjewicz. „Unternehmen sollten bei einer neuen ERP-Lösung auf die Punkte Automatisierung und einfache Bedienbarkeit achten. Die Oberfläche sollte am besten mit den Fingern steuerbar sein“, ergänzt Thoralf Beyer von Promos consult.

Wichtig ist eine saubere Datenübernahme vom alten auf das neue System. „Es muss eindeutig geklärt werden, ob und – wenn ja – welche Daten aus dem Vorsystem übernommen werden und wer welche Leistungen erbringt. Kommt das Unternehmen problemlos an seine Daten? Gibt es Abhängigkeiten gegenüber dem Anbieter des alten Systems, zum Beispiel durch Vertragslaufzeiten?“, so Caspar Tietmeyer, Leiter Solution Sales bei der Crem Solutions.

PROVINZFÜRSTENTÜMER Wie viele andere Projekte auch können ERP-Projekte scheitern. Projektlaufzeiten werden massiv überzogen, die Kosten übersteigen den noch tolerierbaren Rahmen. Zum Stolper-

„Es muss eine strategische Entscheidung für das richtige ERP-System mit einer zukunftsfähigen Architektur getroffen werden.“

Michael Dietzel, Bereichsleiter und Prokurist, Haufe-Lexware Real Estate

stein können allerdings auch die eigenen Mitarbeiter werden. Vor allem in großen Unternehmen gibt es viele Zuständigkeiten, Abhängigkeiten und so genannte „Provinzfürstentümer“, die durch die Einführung eines ERP-Systems ihre Existenz bedroht sehen.

SCHULUNG IST ERFOLGSENTSCHEIDEND Was hilft? Die Betroffenen so früh wie möglich mit ins Boot holen und durch Schulungen und offene Gespräche die Motivation sowie die Akzeptanz seitens der Mitarbeiter erhöhen. „Es ist eine Binsenweisheit: Damit das Projekt erfolgreich über die Bühne geht, muss der Kunde Bereitschaft zeigen. Aber nicht nur er. Die Projektmitarbeiter müssen motiviert sein, was schwierig werden kann, wenn sie im Tagesgeschäft feststecken“, erklärt Thoralf Beyer.

„Zudem müssen die Mitarbeiter professionell geschult werden – am besten immer mit dem eigenen Datenstamm des Unternehmens“, so Marc Mielzarjewicz. „Das ‚Learning by doing‘ ist wichtig. Der Kunde sollte keinesfalls an der Schulung seiner Mitarbeiter sparen. Das rächt sich später.“ Zunächst lernen die leitenden Projektverantwortlichen in Key-User-Schulungen alles über die Konfiguration, Rechtevergabe und Bedienung, in anschließenden Anwenderschulungen dann die anderen Mitarbeiter den sicheren Umgang mit der Software im operativen Tagesgeschäft. «

Annäherung an den digitalen Zwilling

Mit der „Cloud for Real Estate“ hat SAP eine standardisierte Immobilienlösung lanciert. Eine Bedeutsungsanalyse dieser Entwicklung für Kunden, Partner und die Produktentwicklung im Hause.

Es ist knapp zwei Jahre her, dass die Immobilienmanagement-Lösung „Cloud for Real Estate“ – kurz C4RE – auf dem SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft offiziell angekündigt wurde. Seither hat sich sowohl beim Produkt als auch hinter den Kulissen des Softwareriesen einiges getan. Denn mit C4RE kommt nicht einfach ein neues Produkt für das Immobilienmanagement auf den Markt. Es ist ein deutliches Zeichen für einen technologischen und personellen Generationswechsel bei SAP. Denn SAP RE-FX (flexibles Immobilienmanagement) wurde seit 2002 überwiegend in Walldorf entwickelt und gewartet. C4RE dagegen ist die Start-up-like entwickelte Software aus Potsdam. Dort wird im hauseigenen Innovation Center agil mit neuen Technologien experimentiert. Die Real-Estate-

Lösung wandelt sich somit zur cloud-basierten und standardisierten Software. Dagegen befindet sich RE-FX bloß noch im Wartungsmodus – von den IFRS16-Erweiterungen einmal abgesehen. Doch für Bestandskunden wird RE-FX wohl auch nach dem notwendigen Wechsel auf S/4 HANA bis 2024 das favorisierte Modul bleiben. Für SAP-Interessenten dagegen ist nun nach dem Real Estate Cockpit mit C4RE bereits die zweite Innovation im Real Estate Management verfügbar.

Im Zuge dieser Entwicklung werden auch neue Marketingwege beschritten. Dazu zählt etwa die für Beachtung sorgende Kooperation mit dem Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA). Seit Juni 2017 hat SAP den Vorsitz im Digitalisierungsausschuss inne. Das SAP Real Estate Team wird auch häufiger als bisher etwa auf COREnet-Veranstaltungen gesichtet.

MARKT & POSITIONIERUNG Das tut auch not. Denn zusammenfassend gesagt war bisher RE-FX das Kernmodul für alle Immobilienisten. Die Kundenansprache der Walldorfer reichte bislang von der Wohnungswirtschaft über Commercial Real Estate bis zu Property Managern. Daher stand vielen langjährigen Kongressbesuchern auf dem letztjährigen SAP-Forum in Düsseldorf die Enttäuschung förmlich ins Gesicht geschrieben. Alle hatten endlich ein runderneueres, internetbasiertes RE-FX erwartet. Doch C4RE ist keineswegs als Add-on zu RE-FX konzipiert. Es visiert

eine komplett neue Zielgruppe an: SAP möchte nämlich den bisher eher nebenbei erschlossenen Markt der Corporates intensiver beackern. Sie will nunmehr auch Kunden ohne umfangreiches SAP-ERP-System für sich gewinnen. Dabei stellt sich ganz nebenbei auch die Frage, ob sich vielleicht aus diesem Ansatz sogar ein neuer Softwarestandard für das Corporate Real Estate Management herausbilden kann.

Doch dafür hat man sich einen im doppelten Sinne schwierigen Markt ausgesucht. Denn erstens investieren gerade die Corporates oftmals nicht übermäßig viel in IT-Technologie zur Verwaltung ihrer Gebäude. Diese sind ja nicht ihr Kerngeschäft. Und zweitens steht genau diese Kundengruppe im Fokus von weiteren etablierten Softwareherstellern im Bereich IWMS (Integrated Workplace Management System) oder CAFM (Computer Aided Facility Management). Planon, Yardi, Speedikon und viele Firmen mehr sind in diesem Segment die durchaus namhaften Konkurrenten. Sie wollen in den großen Immobilienbeständen der Corporates mit günstigeren Lizenzen, Grafik- und Sensorintegration punkten. Darüber hinaus heizen die Innovationen diverser PropTechs aus dem In- und Ausland die Konkurrenzsituation weiter an.

FUNKTIONEN & STANDARDS Noch befindet sich C4RE am Anfang seines Lebenszyklus. Derzeit wirken daher die vor Kurzem für Kunden freigegebenen Funktionen „Location und Contract Management“ auf den ersten Blick dürftig. Dies gilt besonders, wenn man noch die Vielzahl der möglichen Attribute in RE-FX-Transaktionen vor Augen hat. Auf den zweiten Blick stellt man jedoch fest, dass alle wichtigen Attribute für ein ordentliches Stammdatenmanagement bereits vorhanden sind.

Und wer sich auf Marktstandards wie den voreingestellten International Property Measurement Standard (IPMS) einlässt, bekommt Benchmarking-Möglichkeiten zukünftig frei Haus mitgeliefert. Zum Kostencontrolling können die Werte verschiedener Kontierungsobjekte aus SAP, etwa die in der Industrie beliebte Gebäudekostenstelle, importiert werden. Diese kann direkt im Objekt angezeigt

C4RE

Das Produkt RE-FX (flexibles Immobilienmanagement) wurde seit 2002 überwiegend in Walldorf entwickelt und gewartet. C4RE ist die Start-up-like entwickelte Software aus Potsdam.



Für international operierende Corporates ist insbesondere die grafische Navigation auf einer Weltkarte komfortabel.

PREISE & PARTNER C4RE kann nicht mehr im eigenen Unternehmen oder als Private Cloud bei einem selbst gewählten IT-Dienstleister gehostet werden. Das neue SAP-Abonnement-Modell wird für Kunden zu einer spürbaren Umstellung. Gezahlt wird etwa pro App. Dieses Preismodell wird sich je nach Anzahl der genutzten Anwendungsbereiche, der Nutzer und verwalteten Gebäude unterschiedlich stark auf den Geldbeutel der Anwender auswirken. Das Lizenzmanagement wird für Kunden also deutlich komplexer.

Anstelle beratungsintensiver Implementierungsprojekte steht nun eine schnell verfügbare, aber wenig konfigurierbare Software vom SAP-Marktplatz zur Verfügung. Dies verringert den IT-Beratungsbedarf und damit auch das Umsatzpotenzial der SAP-Partner merklich. Denn aufgrund automatischer Software-Upgrades ist kein langfristiges Application-Management-Geschäft zu erwarten. Gefragt sind eher wieder Berater mit Fach- und Change-Management-Kompetenz. Die Berater müssen es schaffen, den Kunden noch mehr als bisher an den vom System vorgegebenen Standard anzupassen. Als Belohnung winkt allen die Annäherung an den digitalen Zwilling eines Gebäudes und ein erleichtertes Benchmarking von Immobilienkosten in diesem Marktsegment. »

Robert Betz, München

SUMMARY

- » Die neueste Immobilienmanagement-Lösung von SAP heißt „**Cloud for Real Estate**“.
- » Angestrebt wird ein **neuer Softwarestandard für das Corporate Real Estate Management**.
- » Diese schnell verfügbare, aber wenig konfigurierbare Software aus der Steckdose **verringert IT-Beratungsbedarf und Umsatzpotenzial der Partner** merklich.

werden. Komplexe Reportingfunktionen müssen nachgefragt werden. Für international operierende Corporates ist die grafische Navigation auf einer Weltkarte sehr komfortabel. Bis hinunter zum einzelnen Arbeitsplatz und dessen Belegung soll der Anwender sich zukünftig im System bewegen können. Allerdings ist der Weg nur bis zum Raum freigegeben. An der notwendigen App für das Workplace Management wird noch entwickelt.

CLOUD & PRODUKTENTWICKLUNG Obwohl C4RE nun ein cloudbasiertes Produkt ist, bleibt etwa das Vertragsmanagement weiterhin sehr bodenständig. RE-FX wird nämlich über Apps auf Basis des User-Interface-Standards FIORI unsichtbar im Hintergrund abgerufen. Somit verbleiben zwar die Stammdaten in der Wolke. Doch das SAP ERP liefert dann weiterhin die notwendigen Grundlagen, um Verträge zu verwalten. SAP hat für ihre aktuellste Neuentwicklung den Weg gewählt, das komplexe ERP in einzelne Apps zu zerlegen. Diese werden dann transaktionsweise zusammengefügt. Das ist für den Anwender elegant. Doch die Zukunftsfähigkeit dieses Ansatzes wird sich über die sehr strikte Einhaltung der Designrichtlinien definieren. Anderenfalls droht der bereits im aktuellen ERP-System kritisierte Wildwuchs an unterschiedlichen Benutzerführungen weiter zuzunehmen.

Um C4RE richtig einschätzen zu können, muss neben Marktpositionie-

rung undzeitigem Leistungsumfang auch die Produktweiterentwicklung genau betrachtet werden. An dieser Stelle spielt der Softwarekonzern neben der Integrationskarte auch die Möglichkeiten von Partnerschaften geschickt aus. C4RE soll nämlich der Ausgangspunkt für eine Vielzahl von Erweiterungen durch Partner-Lösungen werden. So sollen etwa mit der Navvis-Indoor-Digitalisierung durch das Gebäude gewandert, grafische 3D-Modelle mit Visual Enterprise dargestellt und mit künstlicher Intelligenz von Leverton gelesene Verträge integriert werden. Mit dieser erweiterten Offenheit gegenüber Drittanbietern könnte C4RE in der Tat zu einer Plattform für die Integration gebäuderelevanter Systemdienste werden.

IOT & SENSORIK Die geplante Integration der C4RE mit der im Aufbau befindlichen SAP-eigenen IoT-Plattform Leonardo wird zukünftig den Umgang mit Sensoren in den Gebäuden ermöglichen. Die SAP-Cloudprodukte, wie Cloud4Analytics, Ariba Network und Cloud4Customers, und die anderer Anbieter orchestriert der hauseigene HANA Cloud Connector und verbindet C4RE bei Bedarf mit weiteren SAP-ERP-Installationen. Dies wird insbesondere mittelständische Unternehmen und Großkonzerne mit unterschiedlichen nationalen SAP-Instanzen freuen. Denn mit C4RE liefert die Softwareschmiede entsprechende Konnektoren zum Auslesen der Finanzdaten gleich mit.



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>

DAS UNTERNEHMEN

Die Aareon AG, eine hundertprozentige Tochter der Aareal Bank Gruppe, ist Europas führendes Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft und angrenzende Branchen wie die Energiewirtschaft. Sie bietet ihren Kunden wegweisende und sichere Lösungen in den Bereichen Beratung, Software und Services zur Optimierung der IT-gestützten Geschäftsprozesse im digitalen Zeitalter. Die mehr als 3.000 Kunden verwalten über 10 Mio. Einheiten. Aareon ist an 36 Standorten (davon neun in Deutschland) vertreten und neben Deutschland auch in Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen und Schweden tätig. Das Beratungs- und Systemhaus beschäftigt über 1.500 Mitarbeiter, davon mehr als ein Drittel außerhalb Deutschlands. 2017 verzeichnete Aareon einen Umsatz von rund 221,3 Mio. € (EBIT 33,9 Mio. €).

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die Aareon Smart World vernetzt auf die jeweiligen Marktbedürfnisse zugeschnittene ERP-Systeme mit den digitalen Lösungen. Dieses digitale Ökosystem verbindet Immobilienunternehmen mit Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern sowie technischen Geräten in Wohnungen und Gebäuden. Dadurch können Prozesse neu gestaltet und optimiert werden. Die digitalen Lösungen helfen, Kosten zu senken, und ermöglichen durch die Verknüpfung aller Teilnehmer neue Geschäftsmodelle sowie mehr Komfort und Transparenz bei der Kommunikation.

Sowohl in Deutschland als auch international bietet Aareon Softwarelösungen an, die in verschiedenen Betriebsarten genutzt werden können: Inhouse, Hosting und Software as a Service (SaaS) aus der exklusiven Aareon Cloud. Beim Aareon Cloud Computing befinden sich die Daten im mehrfach zertifizierten Aareon Rechenzentrum in Mainz, das Datensicherheit und -schutz auf hohem Niveau gewährleistet.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, ERP, CRM, Handwerkerkopplung,
Immobilienverwaltung

Produktname

Aareon Smart World, ERP-Systeme
(Wodis Sigma, SAP®-Lösungen und
Blue Eagle)

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1957

Anzahl Niederlassungen

36 Standorte europaweit

Mitarbeiterzahl

Über 1.500

Referenzkunden

Auf Anfrage

Zusatzleistungen

Beratung und Services

ANSPRECHPARTNER



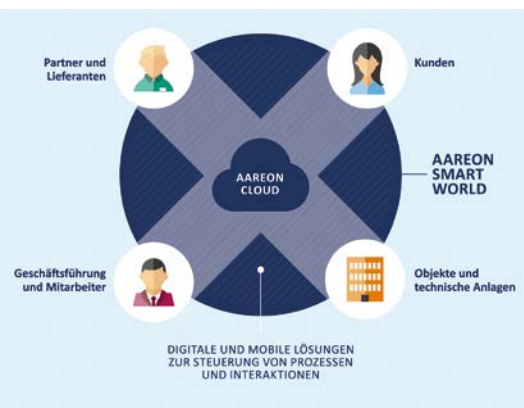
Vorstandsvorsitzender

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



Mitglied des Vorstandes

Dr. André Rasquin
Tel. 06131 301-0
Fax 06131 301-419
info@aareon.com



Produkt oder Lösung: beides

„Für uns ist das Versprechen, den Kunden stets in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen, keine Plattitüde. Vom ersten Kontakt an fokussieren wir uns darauf, Ihnen größtmöglichen Nutzen zu bieten und sichern kurze Projektzeiten unter der Berücksichtigung voller Kostenkontrolle zu.“

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>

DAS UNTERNEHMEN

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.

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

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

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1982

Anzahl Niederlassungen

bundesweit

Mitarbeiterzahl

52

Referenzkunden

HIH, Heico, Prelios, PPMG,
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>

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

www.flowfact.de

Zusatzleistungen

Academy, PM, Consulting, Coaching, Webinare, Rechtshotline

ANSPRECHPARTNER



General Manager New Business

Rihaan Öngüdü

Tel. +49 221 990 50 231

Fax +49 221 995 90 111

rihaan.oenguedue@flowfact.de





realax Immobilienverwaltungssoftware

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

Dann ist die realax Immobilien-verwaltungssoftware für Sie die richtige Lösung.

GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH

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

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



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

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 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 zerti-fizierter Finanzbuchhaltung
- › Vollständiges Abbilden der technischen Immobilienausstattung und verbundener Prozesse des Facility Managements<
- › Zahlreiche Schnittstellen (Control IT, SAP, DATEV, Immapac, Bison.box, DMS, CRM u.v.m.)
- › Komfortable Möglichkeiten der Konsolidierung und Endkonsolidierung von beliebigen Objekten und Objektgruppierungen



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Facility Management,
Immobilienverwaltung

Produktname

realax Immobilienverwaltung, Finanz- &
Anlagenbuchhaltung, Fondsverwaltung

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1982

Anzahl Niederlassungen

1

Mitarbeiterzahl

60

Referenzkunden

Swiss Life/Corpus Sireo

Zusatzleistungen

Schulungen, Einführungsbegleitung,
Beratung, Projektmgm.

ANSPRECHPARTNER



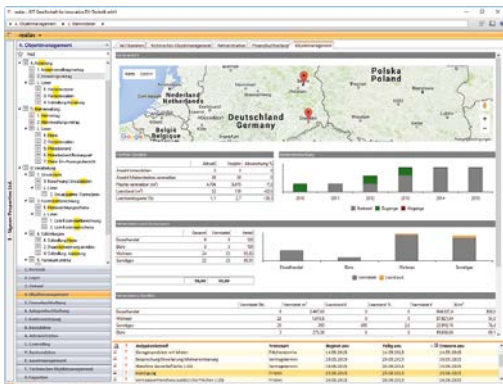
Leitung Vertrieb

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



HAUFE.

Stärken verbinden. Zukunft gestalten.

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

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



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

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.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

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

Produktname

- › Haufe-FIO axera - die webbasierte Softwareplattform für Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen,
- › Haufe wowinex,
- › Haufe InHouse - wohnungswirtschaftliche ERP-Systeme,
- › Haufe PowerHaus - professionelle Software für Immobilienverwaltungen,
- › Beratungen und Schulungen, z.B. zur digitalen Transformation,
- › Fachwissensangebote für die Wohnungswirtschaft und Immobilienwirtschaft

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1934

Anzahl Niederlassungen

deutschlandweit 12

Mitarbeiterzahl

1880

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Beratungen, Integration von Partnerlösungen

ANSPRECHPARTNER



Mitglied der Geschäftsleitung, Prokurist

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



Mitglied der Geschäftsleitung, Prokuristin

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



Die Zukunft für Ihr Immobilienmanagement

Als zuverlässiger und stetig wachsender Partner von Microsoft hat sich die mse Gruppe mit ihren Branchenlösungen fest am Markt positioniert. Mit RELion bieten wir Unternehmen der Immobilienwirtschaft das richtige Instrument, um Geschäftsprozesse produktiver und effizienter zu gestalten.

mse RELion GmbH

Ein Unternehmen der Aareon Gruppe
Kurzes Gelände 12
86156 Augsburg
Tel. 0821 71004-0
Fax 0821 71004-199
relion-vertrieb@mse-gruppe.de
www.relion.de

DAS UNTERNEHMEN

Die funktionale Bandbreite von RELion reicht vom klassischen Fremd- oder WEG-Verwalter über Genossenschaften, Fondsgesellschaften, Property- und Asset Management-Unternehmen, Banken, kommunale Wohnungsbaugesellschaften und Gewerbeverwalter bis zu börsennotierten Unternehmen.

RELion ist eine der erfolgreichsten Branchenlösungen für die Immobilienwirtschaft, welche auf Basis von Microsoft Dynamics NAV entwickelt und als "Certified for Microsoft Dynamics" zertifiziert ist. Mit RELion ist es uns gelungen, eine der modernsten und effizientesten Software-Lösungen am Markt zu etablieren, mit welcher Unternehmen aus fast allen Kernbereichen der Immobilienwirtschaft täglich arbeiten.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die Zukunftsfähigkeit eines ERP-Systems ist für die Immobilienwirtschaft von elementarer Bedeutung. Schließlich ändern sich die rechtlichen, kaufmännischen oder technologischen Rahmenbedingungen laufend.

Mit RELion sind Unternehmen für die Zukunft gut aufgestellt und profitieren von einer Software-Lösung, die vollständig in das Microsoft-Portfolio integriert ist. Sie ist zudem eine hoch anpassbare Software, die sich durch eine vertraute Benutzeroberfläche, welche an Microsoft Office angelehnt ist, auszeichnet. Dadurch bietet RELion den Zugriff auf eine einzigartige Bandbreite innovativer, effizienter und effektiver Funktionen.

Profitieren Sie von einer ganzheitlichen Lösung, die Ihre Verwaltung und Unternehmenssteuerung heute und in Zukunft zuverlässig und flexibel unterstützt.

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



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



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

ERP, Immobilienverwaltung

Produktname

RELion auf Basis von Microsoft Dynamics NAV, Software für Asset- und Property Management, Business Intelligence, Dokumentenmanagement, Mieterportal, Customer-Relationship-Management, Mobile Lösungen und Apps

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

2004

Anzahl Niederlassungen

6

Mitarbeiterzahl

>100

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Integriertes DMS, BI, CRM

ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführung

Hubert Tanzer

Tel. 0821 71004-0

Fax 0821 71004-199

htanzer@mse-gruppe.de



Account Manager

Tom Martin

Tel. 0821 71004-215

Fax 0821 71004-199

tmartin@mse-gruppe.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

DAS UNTERNEHMEN

Das Familienunternehmen onOffice wurde 2001 als Einzelunternehmen gegründet. Das Unternehmen ist zu 100% eigenfinanziert und wächst so kontinuierlich aus eigener Kraft. Im September 2015 expandierte das Unternehmen und gründete einen weiteren Firmensitz in Wien, Österreich. Seit Beginn profitieren bereits über rund 14.000 Anwendern vom Experten der online basierten Immobiliensoftware onOffice enterprise. Mit über 160 Mitarbeitern und Geschäftsführer Stefan Mantl überzeugt das onOffice-Team mit seinem fundierten Know-how neben Immobilienmaklern, auch Banken, Makler-Netzwerke sowie Fertighaushersteller.

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.

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



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



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

CRM, Immobilienverwaltung, Makler,
Projektentwicklung

Produktname

Immobiliensoftware onOffice enterprise,
Webdesign, App

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

2001

Anzahl Niederlassungen

4

Mitarbeiterzahl

160

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Webdesign, Erstellung Geschäfts-
ausstattung, App, Schulungen

ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführer

Dipl.-Kfm.

Stefan Mantl

Tel. 0241 44686 0

Fax 0241 44686 250

info@onOffice.de





PROMOS consult – 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>

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

CRM, ERP, Handwerkerkopplung,
Immobilienverwaltung

Produktname

- › PROMOS.GT - immobilienwirtschaftliche
Lösungsbibliothek,
- › easysquare workflow -
intelligente Prozesssteuerung,
- › easysquare mobile - Digitalisierungs-
lösung mit mobilen Applikationen

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1998

Anzahl Niederlassungen

Münster, Dortmund, Kassel

Mitarbeiterzahl

200

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

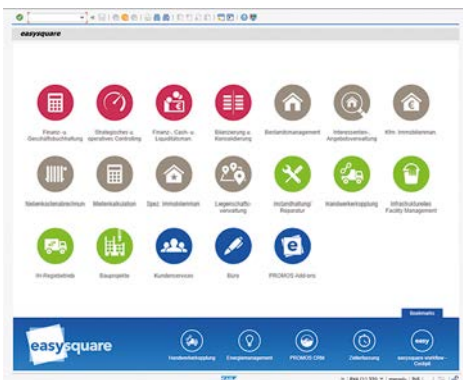
Beratung, Lösungsentwicklung,
Rechenzentrum, Schulungen

ANSPRECHPARTNER



CEO

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





Yardi – Immobilienwirtschaft im Fokus

Yardi entwickelt und betreibt seit 4 Jahrzehnten Software ausschließlich für die Immobilienbranche. Heute profitieren mehr als 110 Kunden in Deutschland von unseren innovativen Lösungen über den gesamten Immobilien-Lebenszyklus.

Yardi Systems GmbH

Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz
Tel. +49 6131 14076 3
Fax +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
www.yardi.de

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



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

DAS UNTERNEHMEN

Wir bei Yardi sehen es als unsere Mission, unseren Kunden unabhängig davon, ob sie in einem oder mehreren Ländern agieren, hochwertige Produkte und einen hervorragenden Kundenservice zu bieten der allen gesetzlichen und branchenspezifischen Anforderungen entspricht.

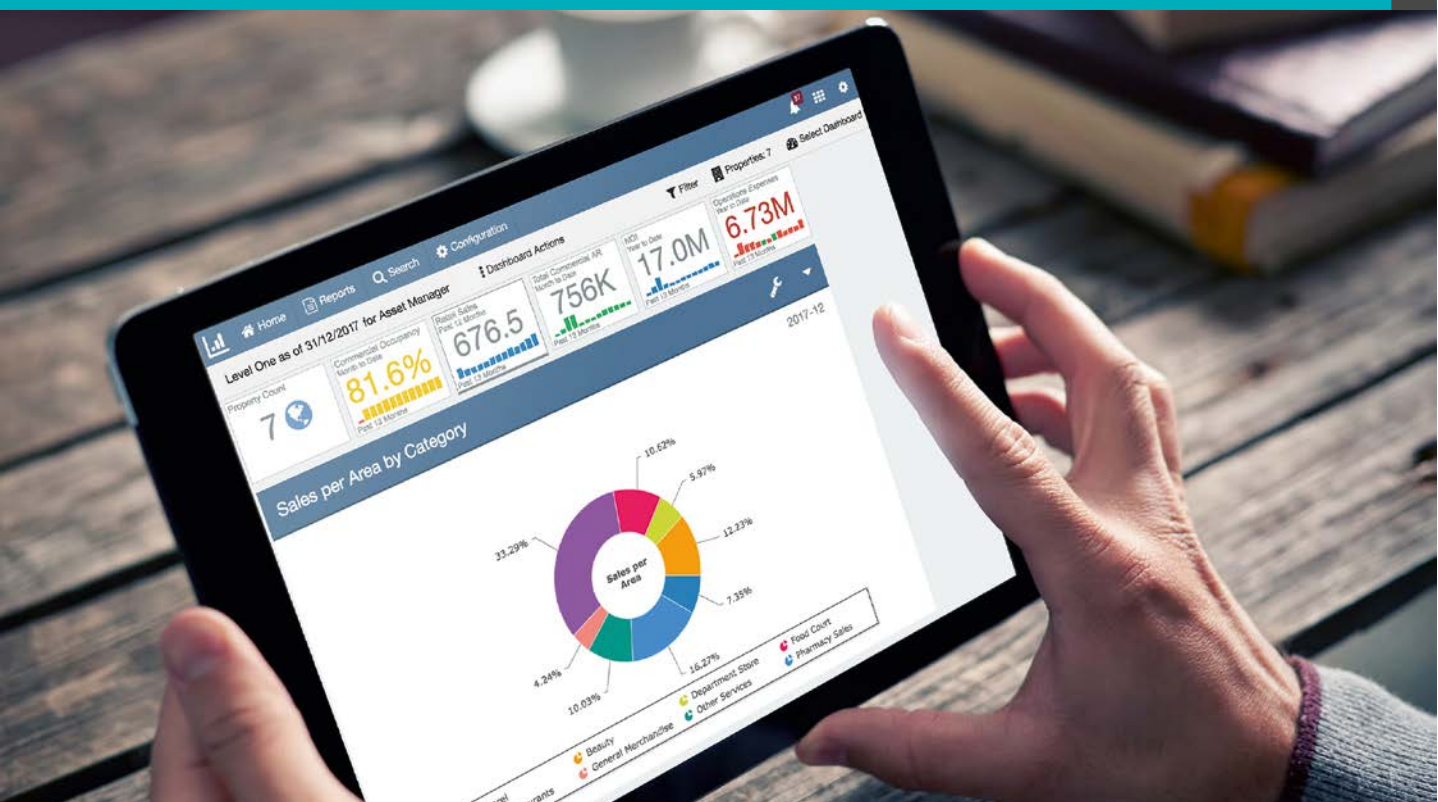
Durch dieses Engagement ist Yardi zum international führenden Softwareunternehmen für die Immobilienwirtschaft gewachsen.

Unsere webbasierte und mobile Software vernetzt auf einer Datenplattform Prozesse und Anwender in der Gebäude-, Anlagen- und Investmentverwaltung und das über den gesamten Lebenszyklus des Immobilienobjekts. Unsere Lösungen steigern die Qualität der wertschöpfenden Prozesse für Investoren, Eigentümer und deren Mitarbeiter durch effizientere Abläufe, stärkere Kundennähe, Kostensenkung und Wachstum.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Yardi Voyager® ist unsere innovative Software-as-a-Service (SaaS) Plattform für das Management von Immobilien aller Assetklassen. Browserunabhängig und von jedem mobilen Gerät aus zugänglich, ermöglicht Yardi Voyager® eine effiziente Umsetzung von Immobilienbetriebsstrategien, optimiert mit seiner Transparenz Analyse, Entscheidungsfindung und Reporting und bietet somit einen kontinuierlichen 360 Grad Blick über das gesamte Unternehmen und sein Portfolio. Yardi Voyager® verwaltet Eigentum, Finanzen, Budgetierung und Prognosen sowie Bauwesen und Wartung mit einem ganzheitlichen Blick auf Ihr Portfolio. Rollen- und Berechtigungsorientierte Dashboards ermöglichen eine aufgaben- und funktionsorientierte Arbeitsweise von allen prozessbeteiligten Personen. Die Nutzung von Portalen und Apps zur Erhöhung des Digitalisierungsgrades sind hierbei für uns selbstverständlich.

Die Yardi® Investment Suite automatisiert komplexe Abläufe in der Immobilien-Investmentverwaltung.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Bauträger/Bauherren, Datenräume, Facility Management, Immobilienportale/-börsen, Makler, Portfoliomanagement/Wertermittlung, Beratung, ERP, CRM, Handwerkerkopplung, Immobilienverwaltung, Projektentwicklung, Zahlungsverkehr/FIBU

Produktname

Fonds-, Investment-, Asset- und Property-Management Software, Yardi Voyager®, Yardi® Commercial Suite, Yardi® Investment Suite, Yardi Orion® Business Intelligence

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung

1984

Anzahl Niederlassungen

40 weltweit

Mitarbeiterzahl

>5.700

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Beratung

ANSPRECHPARTNER



Regional Director, Sales

Richard Gerritsen

Tel. +49 6131 14076 3

Fax +49 6131 14076 400

kontakt@yardi.com



ERP: Enterprise- Resource-Planning

Haufe-Lexware Real Estate AG Ein Unternehmen der Haufe Group

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

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

Produkte
Haufe wowinex,
Haufe-FIO axera,
Haufe PowerHaus,
Haufe InHouse

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

AWImmoware GmbH

06110 Halle

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig



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
Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
SigmaSAP®-Lösungen
und Blue Eagle)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 18/19



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 46/47



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35

COMLINE Computer + Softwarelösungen AG

22453 Hamburg

G. Kirchhoff GmbH

40212 Düsseldorf



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 20/21



mse RELion GmbH

Hubert Tanzer
Kurzes Gelände 12
86156 Augsburg

Tel.: 0821 71004-0
Fax: 0821 71004-199
htanzer@mse-gruppe.de
http://www.relion.de

Produkte
RELion auf Basis von
Microsoft Dynamics
NAV

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29



Immoware24 GmbH

Marc Mielzarjewicz
Willy-Brandt-Str. 85
6110 Halle

Tel.: 0345 445398-0
Fax: 0345 558726-56
mm@immoware24.de
www.immoware24.de

Produkte
Online-Immobilien-
verwaltungssoftware
für WEG, SEV,
Mietverw.

DKB IT-Services GmbH

14469 Potsdam

GAP mbH

28207 Bremen

Giesse + Partner Software GmbH

91058 Erlangen

**CRM:
Customer-
Relationship-
Management****Haufe-Lexware****Real Estate AG**

Ein Unternehmen der Haufe Group

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 FreiburgTel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate**Produkte**Haufe wowinex,
Haufe-FIO axera,
Haufe PowerHaus,
Haufe InHouse[Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27](#)**Yardi Systems GmbH**Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 MainzTel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de**Produkte**Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software[Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35](#)**SAP Deutschland SE & Co. KG**

69190 Walldorf

**Aareon AG**Dr. Manfred Alflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 MainzTel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de**Produkte**Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
SigmaSAP®-Lösungen
und Blue Eagle)[Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 18/19](#)**onOffice GmbH**Stefan Mantl
Charlottenburger Allee 5
52068 AachenTel.: 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 KrefeldTel.: 02151 53706-28
Fax: 02151 53706-20
vertrieb@hausperfekt.de
www.hausperfekt.de**Produkte**HausPerfekt: SEPA,
FiBu, DMS, Workflow,
BGH-Abrechnung,
P.A.U.L., HP Mobile**Zülow-Software und Computer GmbH**

17268 Templin

**FLOWFACT GmbH**Rihan Öngüdü
Holweider Straße 2a
51065 KölnTel.: +49 221 990 50 231
Fax: +49 221 995 90 111
rihan.oenguedue@flowfact.de
www.flowfact.de**Produkte**FLOWFACT,
FLOWFACT CX,
FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION[Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23](#)**PROMOS consult
GmbH**Jens Kramer
Rungestr. 19
10179 BerlinTel.: 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](#)**immosolve
GmbH & Co. KG**Martin Kelm
Tegelberg 43
24576 Bad BramstedtTel.: 04192 81684-0
Fax: 04192 81684-25
mk@immosolve.de
www.immosolve.de**Produkte**CRM Software für
Interessenmanagement/
Vermietung

**Immowelt AG**

Immowelt-Vertrieb
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Tel.: 0911 52025-20
Fax: 0911 52025-25
info@immowelt.de
www.immowelt.de

Produkte
estateSmart,
estateOffice,
estatePro,
immowelt.de

AMMON Software für Immobilienmakler

58332 Schwelm

DELTA ACCESS GmbH

60487 Frankfurt am Main

CAS Software AG

76131 Karlsruhe

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

FLOWFACT GmbH

51065 Köln

GG-Software Paul Grigo

10707 Berlin

ImmobilienScout24

10243 Berlin

Immomio GmbH

20457 Hamburg

Immowelt AG

90411 Nürnberg

Maklaro GmbH

20456 Hamburg

McMakler GmbH

10119 Berlin

My Real ID GmbH

20456 Hamburg

Planet IC GmbH & Partner, Convisa GmbH

19061 Schwerin

Portfoliomanagement/ Wertermittlung

Fachartikel

Neue gif-Datenstandards

Anwälte brauchen andere Daten als Controller oder Asset Manager.
Indizierung ermöglicht zuverlässig verschiedene Rollensichten

40

Unternehmenspräsentationen

control.IT Unternehmensberatung GmbH

44

immopac ag

46

IRM Management Network GmbH

48

Synapplix GmbH

50

Anbieterübersicht

52



Kommt etwa die lang ersehnte Schnittstelle zwischen den stark getrennten Softwarewelten Asset und Property Management?

Die gif-Datenstandards wollen Multidimensionalität

Früher gab es den Dokumentenordner auf dem PC. Er war für alle gleich befüllt. Doch heute brauchen in einer Due Diligence Anwälte andere Daten als Controller oder Asset Manager. Indizierung wird schon bald zuverlässig verschiedene Rollensichten ermöglichen.

Fast würde man denken, gemeinsame Datenstandards kommen in erster Linie den Softwareherstellern zugute. Dies ist natürlich der Fall, darüber hinaus profitiert jedoch eine ganze Branche von einer Standardisierung der Datenströme, und das über nationale Grenzen hinaus. Standards schaffen Vergleichbarkeit und fördern letztendlich die Transparenz, aber auch die Fungibilität.

NICHT OHNE DATEN Die Daten sind die Grundlage und das Öl im Motor der Digitalisierung. Dies hat die gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. bereits im Jahr 2011, also zu einem Zeitpunkt erkannt und aktiv aufgegriffen, als Digitalisierung noch fast ausschließlich etwas für Nerds und IT-Unternehmen war. Zu Beginn gab es unter den IT-Un-

ternehmen Skepsis bei der Entwicklung eines Standards zum Immobiliendatenaustausch. Inzwischen wird eine standardisierte Schnittstelle von den meisten Anbietern als Wettbewerbsvorteil für ihre Produkte gesehen.

Die Digitalisierung und der damit verbundene Fokus auf Daten ist erst in den letzten Monaten wirklich in der breiten Öffentlichkeit der Immobilienbranche angekommen. Der 2011 gegründete Arbeitskreis, die heutige Kompetenzgruppe Datenmanagement, erfährt gerade auch deswegen seit 2016 einen deutlichen Mitgliederzuwachs. Die Kompetenzgruppe Datenmanagement ist 2017 durch die Zusammenlegung der beiden Kompetenzgruppen Immobilien-Datenaustausch (IDA) und Datenräume entstanden. Damit wurde auch erstmals die

scharfe Abgrenzung von Dateiablage und Daten aufgehoben. Dies geht mit neuen Möglichkeiten des direkten Zugriffs auf Dateiinhalte einher, unter anderem durch Künstliche-Intelligenz-Technologie, und der Notwendigkeit eines modernen Ansatzes zur Strukturierung von Dateiablagen auf Basis von Metadaten statt starrer Indexstrukturen. Fünf Projektgruppen (PG) wurden gebildet, um die bis dato geleistete Arbeit fortzusetzen, aber auch neue Themen anzugehen:

- PG 1: Datenmanagement und -analyse – Grundlagen & Definition
- PG 2: Prozessmanagement
- PG 3: Datenqualität und Datenaustausch
- PG 4: Datenraum und DMS Index 2.0
- PG 5: Building Information Modeling (BIM)

Ziel der Kompetenzgruppe ist die Erstellung sowie Fortschreibung der bestehenden Richtlinien und Empfehlungen. Außerdem soll der Wissenstransfer zwischen Forschung und Praxis ermöglicht und beschleunigt werden. Die Projektgruppen leisten die notwendige Detailarbeit, um die einzelnen Themen fokussiert abzuhandeln. Aktuell besteht die Kompetenzgruppe der gif daher auch konsequenterweise zu je einem Viertel aus Investoren, Beratern, Systemanbietern und Forschern.

BRANCHENSTANDARD Die Kompetenzgruppe besetzt mit den Standards für den Datenaustausch ein für die zukünftige Entwicklung der Immobilienwelt akutes Thema, vergleichbar mit den bisherigen gif-Flächenrichtlinien. Nur dass heute die Datenstandards eine nochmals größere Wirkungstiefe haben. Denn im Grunde muss die gesamte Immobilienwirtschaft

für die Umsetzung digitaler Prozesse als Daten auch ganz genau beschrieben werden. Dies geht weit über die Fläche hinaus und betrifft technische, kaufmännische, rechtliche und steuerliche Aspekte gleichermaßen. Dieser gif-IDA-Standard soll als Branchenstandard für die digitale Infrastruktur der Immobilienwirtschaft dienen.

Um der Datenflut Herr zu werden, hat man sich entschlossen, die Anforderung an den Standard-Datenaustausch an immobilienwirtschaftlichen Prozessen zu orientieren. Diese werden in so genannten Subsets abgebildet und mit anderen Kompetenzgruppen sowie nationalen und internationalen Verbänden abgestimmt. Folgende Prozesse werden derzeit unterteilt:

- › 3.1 Bauprojekt-Berichtswesen
- › 4.1 Vermarktungskanal
- › 4.2 Kaufmännische Due Diligence
- › 5.1-5.3 Laufendes operatives, »

SUMMARY

- » Digitale Standards schaffen **Vergleichbarkeit** und fördern **Transparenz** und **Fungibilität**.
- » Eine **standardisierte Schnittstelle** wird von den meisten Anbietern als **ein allseitiger Wettbewerbsvorteil** für Produkte gesehen.
- » Die **Kompetenzgruppe Datenmanagement der gif** besteht zu je einem Viertel aus Investoren, Beratern, Systemanbietern und Forschern.
- » Der **gif-IDA-Standard** soll ein Branchenstandard für die digitale Infrastruktur der Immobilienwirtschaft werden.
- » **www.gifdatenmanagement.de** zeigt den Standard für Asset und Property Manager, Gutachter und Fonds.



„Die gif IDA ermöglicht uns einen effizienten Immobiliendatenaustausch zwischen Fondsprodukten – anbieterübergreifend.“

Benjamin Klisa, Leiter Steuerung Geschäftsbereich Immobilien, Deko Immobilien GmbH



„Zgif erleichtert dem Gutachter die Arbeit mit Mietvertragsdaten. Dem Auftraggeber ermöglicht es die systematische Verarbeitung der Gutachterergebnisse.“

Carsten Scheer, Geschäftsführender Gesellschafter, Lehn & Partner



„Zgif ist die lang ersehnte Schnittstelle zwischen Asset und Property Management, um effizient Daten zwischen deren beiden Softwarewelten zu teilen.“

Björn Rieger, Geschäftsführer, HEICO Property Partners GmbH

buchhalterisches und finanzbuchhalterisches Berichtswesen

- › 5.4 Portfolio-Benchmarking
- › 5.5-5.7 Bewertungsgrunddaten und Wertgutachten
- › 5.8 Fondsreporting

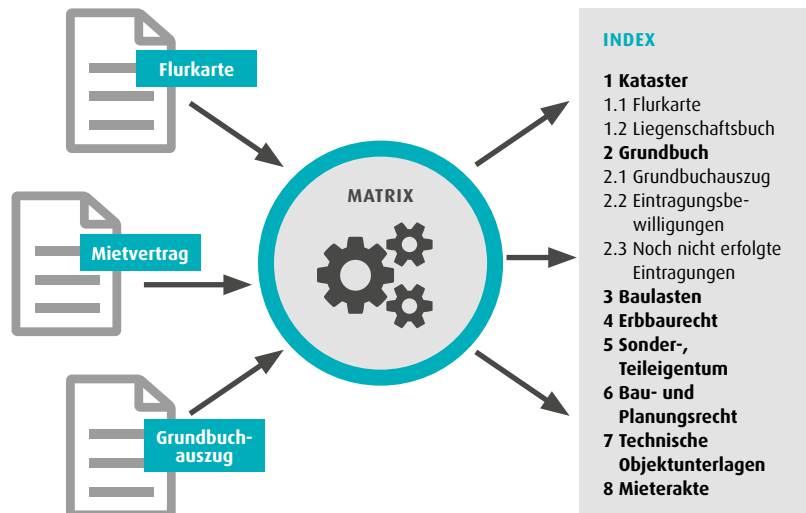
In der „PG 3 – Datenqualität und Datenaustausch“ wird diese Arbeit auch fortgesetzt und der Standard findet so immer mehr Anklang. Auf <http://www.gifdatenmanagement.de> sind mehrere Beispiele aufgeführt, wie diese Standards heute in der Praxis eingesetzt werden. Asset Manager, Property Manager, Gutachter oder Fonds – immer mehr Immobilien basieren den Datenaustausch auf den geschaffenen Standards. Die „PG 4 – Datenraum und DMS Index 2.0“ beschäftigt sich mit der Fortschreibung des schon geschaffenen gif-Standard-Datenraum-Index.



„Die RICS will Datenstandards für heute und morgen sicherstellen. Wir definieren sie mit, um die internationalen Standards zu fördern, die wir derzeit unterstützen.“

Ken Creighton,
RICS, Director Professional Standards

RELEVANTE ENTITÄTEN DOKUMENTE INDIZIEREN



MEIN INDEX, DEIN INDEX? Die Ablagestrukturen in der Immobilienbranche sind äußerst heterogen. Diese Heterogenität führt zu enormen Reibungsverlusten. Das prominenteste Beispiel: die Integration der Dokumentation bei neu erworbenen Immobilien in die Systeme des neuen Eigentümers. Diese ressourcenintensive Phase der Befüllung dauert bis zu sechs Wochen. Zeit, die nicht zur Wertschöpfung genutzt werden kann. Ein Standard, mit dessen Hilfe dieser Prozess automatisiert werden könnte, würde der Industrie enorm weiterhelfen. Diverse Versuche, die Ablagestruktur unternehmensübergreifend zu vereinheitlichen, sind jedoch gescheitert. Zu unterschiedlich sind die Ausrichtungen, Bedürfnisse und Strategien der Marktteilnehmer. Unterschiede, die sich im Aufbau und in der Detailtiefe der verschiedenen Indizes widerspiegeln.

Die gif-Projektgruppe verfolgt deshalb den Ansatz, Standards nicht im Hinblick auf die Ablagestruktur zu definieren, sondern direkt auf den relevanten Entitäten: den Dokumenten als solchen.

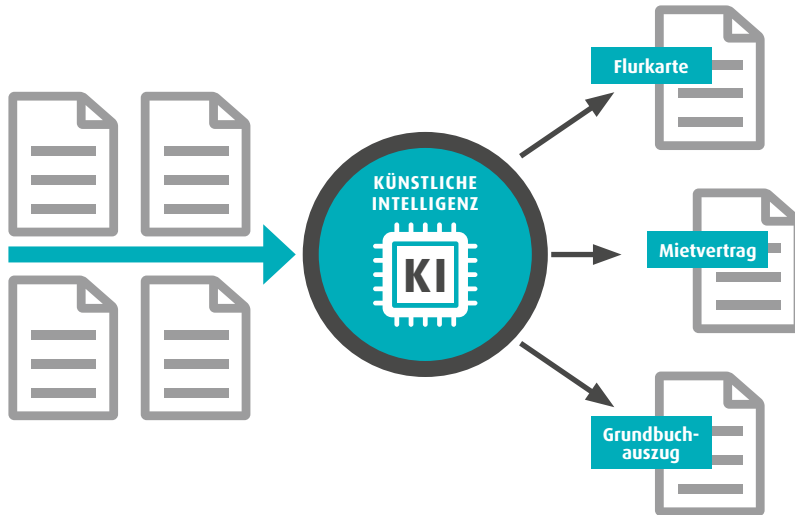
ZUORDNUNGSMATRIX Mietvertrag, Grundbuchauszug, Wartungsvertrag ... die meisten Dokumente sind in der Regel eindeutig einer Klasse zuzuordnen. Diese Zuordnung wird für die einzelnen Doku-

mente in Metainformationen dokumentiert. Sie erhalten gewissermaßen einen „Laufzettel“. Hintergrundannahme ist dabei, dass die in den Lebenszyklen einer Immobilie anfallenden Dokumente sinnvoll identifizier- und kategorisierbar sind.

Wenn nun nach einer Transaktion die Dokumente an den Neueigentümer übergeben werden, ermöglicht die Klassifizierung eine vollautomatische Integration der Dokumente in das neue System – unabhängig von der Ablagestruktur. Dazu muss im Vorfeld lediglich einmalig eine Zuordnungsmatrix erstellt werden, die jeder Dokumentenklasse den gewünschten Ablageort zuweist. Ein einmaliger Aufwand, denn die erstellte Matrix ist anschließend für alle nachfolgenden Dokumentenzuordnungen einsetzbar.

MULTIDIMENSIONALER INDEX Nicht nur Integrationsprozesse lassen sich durch eine konsequente Durchsetzung einheitlicher Dokumentenklassen massiv beschleunigen. Für klassifizierte Dokumente können auch automatisierte Exportstrukturen erzeugt werden – zum Beispiel für die Bereitstellung von Datenträgern oder für die Darstellung auf einer Weboberfläche. Auf diese Weise können prozessrelevante Selektionen und Ansichten generiert werden. Unterschiedliche Zielgruppen erhalten individuelle, auf die jeweiligen Bedürf-

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ROLLENINDIVIDUELLE SICHTEN



nisse und Berechtigungen zugeschnittene Indizes. Diese unterschiedlichen Indizes (oder besser: der multidimensionale Index) sind nicht mehr selbst das strukturierende Element, sondern bieten die Basis für verschiedene Ansichten des durch die Klassen strukturierten Dokumentenbestandes.

AUTOMATISIERTE KLASSIFIZIERUNG Bedeutet die Klassifizierung der Dokumente nicht einen neuen Arbeitsschritt und somit Mehraufwand? Nein, damit neue bereitgestellte Dokumente nicht aufwändig per Hand klassifiziert werden müssen, kommt zukunftsweisende Technologie zum Einsatz: künstliche Intelligenz. Moderne Algorithmen „lesen“ die Dokumente, erkennen Inhalte und Schlagworte und klassifizieren automatisch. Mit jedem Dokument lernt das System und optimiert sich dadurch permanent.

Die manuelle Arbeit beschränkt sich lediglich auf die Qualitätskontrolle von vereinzelten Dokumenten, bei denen die Klassifikationsalgorithmen keine sicheren Ergebnisse liefern konnten.

WERTSCHÖPFUNG Über die automatische Einsortierung und multidimensionale Ansichten hinaus können Dokumentenklassen weiteren Mehrwert schaffen: Vollständigkeits- und Qualitätsanalysen.

Neben der Aussage, ob relevante Ordner leer oder befüllt sind, können auch komplexere Zusammenhänge automatisiert überprüft werden. Besteht zu einem Bauantrag die entsprechende Genehmigung? Sind Wartungsprotokolle sämtlicher technischen Anlagen vorhanden? Sind die Mieterakten vollständig (Hauptvertrag, Bonitätsauskunft, Flurkarte, Grundbucheintrag ...)?

NÄCHSTE SCHRITTE Die gif-Projektgruppe wird die Dokumentenklassen so weit standardisieren, dass die Usecases möglichst vieler Unternehmen unter einen Hut gebracht werden. Die Klassifizierung erfolgt dabei prozessorientiert und hierarchisch. Im ersten Schritt untersucht die Gruppe Dokumente des Mietmanagements, um die wichtigsten Prozesse in diesem Bereich möglichst schnell automatisieren zu können. Im zweiten Schritt geht es um die Feinheit der Klassifizierung. Wie viele standardisierte Klassen benötigt die Branche? 80 oder 1.000? Wie weit müssen Dokumente einer übergeordneten Klasse im Detail differenzierbar sein? Wie granular wird die Ordnung? Hier ist noch einiges an Forschungsarbeit zu leisten, damit die Standards möglichst viele individuelle Anforderungen der Unternehmen erfüllen und sich tatsächlich in der Praxis bewähren.

AUSBLICK Sind Sie vor 1990 geboren? Wagen Sie doch den Blick über den Tellerrand der (aus früheren Zeiten stammenden) Dokumentenordner auf Ihrem PC. Ein in einer Due Diligence involvierter Anwalt hat eine andere Sicht auf die Dokumentenbasis als der involvierte Controller oder der Asset Manager. Multidimensionale Indizierung wird es schon bald ermöglichen, unterschiedlichen Parteien individuelle Sichten auf die gleiche Datenbasis zu geben.

Die Überwindung der Abgrenzung von „Daten“ zu „Dokumenten“ ist der „heilige Gral“ des Datenmanagements. Es ist noch ein Stück des Weges dorthin. Aber mit der Schaffung von allgemein anerkannten und auch angewendeten Datenstandards wird dieser Grenzzaun nun eingerissen. Dies erst schafft die Voraussetzung für eine Infrastruktur, um diesen Weg gemeinsam und erfolgreich zu gehen. «

Dominik Brunner, Sascha Donner, Dr. Benjamin Stauder

AUTOREN



Dominik Brunner
Geschäftsführer
Arelia GmbH,
Stv. Leiter der gif-
Kompetenzgruppe
Datenmanagement



Sascha Donner
Co-Founder &
Head of Product
EVANA AG



Dr. Benjamin Stauder
Managing Director
Architrave GmbH



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>

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 Mausklick 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 20 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,
Portfoliomanagement/Wertermittlung

Produktname

bison.box



UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1995

Anzahl Niederlassungen

6

Mitarbeiterzahl

34

Referenzkunden

>250 Mrd. € AuM

Zusatzleistungen

Consulting, Training, Integration
von Zusatzmodulen

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
www.immopac.ch

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



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

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.

immopac international GmbH

Roßstraße 96, D-40476 Düsseldorf
Stephanstraße 13, D-60313 Frankfurt am Main

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® Web-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 34 06 06 06-0
Fax 030 34 06 06 06-9
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>

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

Die Standardsoftware RE-Port wird seit 2001 von unseren Kunden aus der Immobilien- und Finanzbranche erfolgreich eingesetzt. 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

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

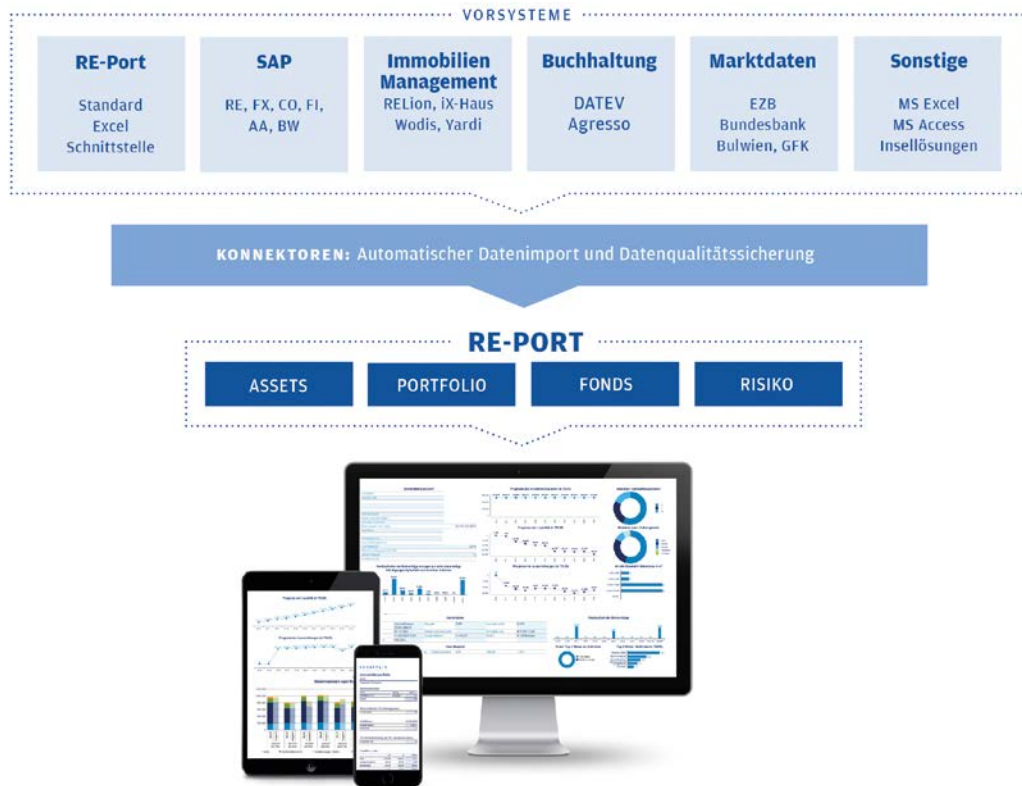
Mit RE-Port (Real Estate Portfolio Managementsystem) definieren wir den Standard für das Asset-, Portfolio-, Fonds- und Risikomanagement neu. Die Standardsoftware ermöglicht es Ihnen, Sachwerte optimal zu managen. Die flexible und leicht anzupassende Software nutzt dabei sämtliche Informationen aus Ihren 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 RE-Port erkennen Sie schneller Chancen und Risiken Ihrer Assets und sichern sich so den Erfolg Ihrer Investmentstrategie.

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



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



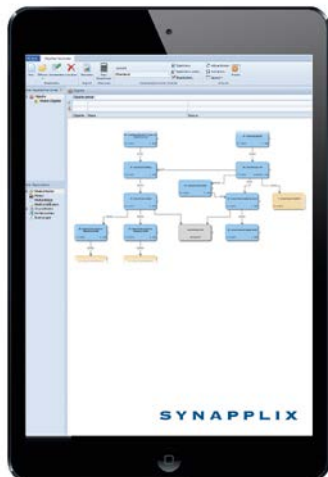
SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

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

Produktname

Synapplix RE-Port



UNTERNEHMENSDATEN

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 48/49



BBT GmbH

Andreas Grunow
Bernburger Str. 30/31
10963 Berlin

Produkte
avestrategy,
Software für die
Wohnungswirtschaft

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

RES Consult GmbH

04109 Leipzig

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 44/45



Synapplix GmbH

Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 München

Produkte
Synapplix RE-Port -
Innovatives Immo-
biliencontrolling

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 50/51



Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft

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



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 46/47



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35

CalCon Deutschland AG

80336 München

Michael Lemler

56340 Osterspau

Immobilienverwaltung/ Facility Management

Fachartikel

Offenen Auges in das Digitale

Die Geschäftsprozesse werden zunehmend digitalisiert. Langsam werden auch externe Kunden einbezogen. Doch es fehlt oft an Fachpersonal

54

Property Management Software

Bei den Anbietern von Software-Lösungen für Gewerbecommercial Immobilien steigen die Kunden- und die Umsatzzahlen

56

Anbieterübersicht

60



Die Digitalisierung ist der treibende transformatorische Faktor in Wirtschaft und Gesellschaft.

Offenen Auges in das Digitale

Die Geschäftsprozesse werden auch in den Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft zunehmend digitalisiert. Die effizienteren internen Prozesse treiben dies. Langsam werden auch externe Kunden einbezogen. Doch zur Umsetzung fehlt oft Fachpersonal.

SUMMARY

- » **Die Digitalisierung der eigenen Geschäftsabläufe** bildet das zentrale Fundament für den Aufbau weiterer digitaler Bausteine.
- » Einstiegsstufe ist hierbei für viele Unternehmen die **Nutzung eines ERP-Systems**.
- » Ein attraktives Digitalisierungsfeld ist die verbesserte Kundenansprache, etwa durch CRM.
- » **Digitale Unternehmen sind nur so gut wie die Mitarbeiter**, die sich mit der Technik auskennen.
- » Die Unternehmen müssen in die **Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter** investieren.

Die Digitalisierung ist der treibende transformatorische Faktor in Wirtschaft und Gesellschaft. Experten sind sich einig: Die Wettbewerbsfähigkeit von Geschäftsmodellen, Wirtschaftsbranchen und ganzen Volkswirtschaften hängt von einer sinnvollen Nutzung digitaler Technologien ab.

DER NUTZEN Erfahrungsgemäß vollziehen sich Digitalisierungsstrategien sehr häufig nach dem Muster: die Prozesse zuerst, die Vernetzung und die Kommunikation folgen darauf aufbauend. Dies hat seine Logik: Die Digitalisierung der eigenen Geschäftsabläufe bildet das zentrale Fundament für den Aufbau weiterer digitaler Bausteine, zu denen auch die Implementierung von Assistenzlösungen und die

Entwicklung und Anbindung von Dienstleistungen über Internetplattformen gehören können.

DIE STUDIE I Umfragen spiegeln allgemein ein hohes Interesse an dem Thema wider. Allerdings dominieren in vielen Betrieben immer noch Aktenordner und Hängeregister, während in anderen bereits digitale Datenverwaltung Einzug gehalten hat. Den Stand der Digitalisierung in der Branche untersuchte die Studie „Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft – Chancen und Risiken“, die das Forschungs- und Beratungsunternehmen InWIS im Auftrag der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) durchführte. Diese Untersuchung stützt sich auf wissenschaftliche Arbeiten und

die Einschätzungen der Situation durch Branchenvertreter. Sie bescheinigen: „Mit der Einführung von ERP-Systemen, digitalen Archiven und einer verstärkten Prozessstandardisierung verschieben sich die Zielsetzungen innovativer Unternehmen der Branche in Richtung der Steigerung der Prozesseffizienz und der Kommunikation mit Partnern und Zulieferern.“

Einstiegsstufe in eine erweiterte Digitalisierung ist hierbei für viele Unternehmen die Nutzung eines ERP-Systems. Andreas Beulich, Referent Europapolitik, Markt und Digitalisierung beim Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. (BFW), bestätigt diese Einschätzung: „Auch immer mehr kleinere Betriebe setzen inzwischen ERP-Systeme ein. Das liegt daran, dass dabei Effizienzsteigerungen ganz eindeutig feststellbar sind, sich die Investition also in den meisten Fällen lohnt.“ Innovative Branchenvertreter suchen dabei nach Systemen mit offener Architektur und standardisierten Schnittstellen, sodass als erweiterte Perspektive eine Vernetzung mit Kunden und Geschäftspartnern möglich wird. In diesem Zusammenhang gewinnen Cloud-Modelle immer mehr an Bedeutung.

DIE FELDER Ein attraktives Digitalisierungsfeld ist demnach die verbesserte Kundenansprache, etwa durch ein modernes Kundenmanagementsystem (CRM). In der BID-Studie heißt es hierzu: „Als Fortsetzung der Digitalisierungsstrategie der internen Prozesse der Wohnungsunternehmen wird der Mieter stärker in die verschiedenen Prozessabläufe integriert.“ Voraussetzung dafür ist allerdings, dass Mieter dies auch wollen und über die technischen Voraussetzungen verfügen. Es müssen zudem Vorteile für beide Seiten sichtbar sein, etwa vereinfachte Abläufe oder kundenspezifische Angebote.

Eine solche erweiterte Digitalisierung steckt zumindest in Deutschland offenbar noch in den Kinderschuhen. Sie bietet aber für die nahe Zukunft ein erhebliches Potenzial. Internetplattformen bilden nicht nur eine effiziente Basis für das Management von Mietern, sondern auch von anderen Partnern. So spricht man unter Experten nicht mehr nur über CRM-, son-

„Die Immobilienwirtschaft sieht im Fachkräftemangel und in den fehlenden personellen Ressourcen die größten Hürden, um ihre Digitalisierungsstrategie erfolgreich umsetzen zu können.“

Aus einer Befragung von Ernst & Young im Auftrag des Zentralen Immobilien Ausschusses e.V. (ZIA)

dern allgemein von (X)RM-Systemen, wobei für X der jeweilige Partner einzusetzen ist. Solche Systeme, so heißt es in der BID-Studie, „sind künftig ein wichtiges Werkzeug für die elektronische Kommunikation untereinander entlang der vernetzten Wertschöpfungskette. Doch Vorsicht vor einer Fülle unterschiedlicher (X)RM-Systeme!“ Angesichts der im internationalen Vergleich noch immer hinterherhinkenden Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung ist der Idealzustand einer komplett vernetzten Wertschöpfungskette im Immobilien- und Wohnungssektor wohl noch ein erhebliches Stück entfernt. So lassen sich beispielsweise Bauanträge im Prinzip digital stellen, die zuständigen Behörden verfügen aber oft nicht über die erforderliche technische Ausstattung, um sie digital ausreichend zu bearbeiten.

DIE STUDIE II Eine von Ernst & Young im Auftrag des Zentralen Immobilien Ausschusses e.V. (ZIA) durchgeführte Befragung von Unternehmen der Branche festigt diesen Befund. Demnach sehen mehr als 90 Prozent der befragten klassischen immobilienwirtschaftlichen Unternehmen für sich das Thema Digitalisierung als „sehr relevantes Handlungsfeld“, und mehr als 80 Prozent hiervon setzen bereits digitale Technologien ein. „Daten und Informationen liegen bei über 70 Prozent der Befragten digital und strukturiert vor. In

fünf Jahren wird diese Quote bei nahezu 100 Prozent liegen.“ Insbesondere Cloud-Technologien und virtuelle Datenräume werden in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen, aber auch digitale Plattformen, Smart Contracts und Augmented Reality rücken in den Fokus.

DIE SCHRITTE Andreas Ibel, BID-Vorsitzender und BFW-Präsident, befürwortet ein schrittweises Vorgehen: „Es geht darum, zu ermitteln: Wo liegen in meinem Unternehmen Potenziale bei der Nutzung digitaler Lösungen? Was bringt nachhaltig Verbesserungen und langfristig Vorteile? Was kann mit welchem Aufwand realisiert werden?“ BFW-Experte Andreas Beulich ergänzt: „Wenn diese Fragen beantwortet sind, raten wir dazu, in einem ersten Schritt eine spezielle Teillösung auszuprobieren, die zum individuellen Geschäftsmodell passt. Diese Lösung sollte ausführlich getestet und nur endgültig implementiert werden, wenn sie die Erwartungen erfüllt. Hilfen bei der Produktauswahl, Erfahrungen mit verschiedenen Lösungen können sich die Unternehmen durch Vernetzung in den Verbänden verschaffen. Das kann ein Stück Risikominimierung bedeuten.“

Allerdings: Es geht nicht nur um Technologie allein, wie Andreas Ibel hervorhebt: „Neben dem Fokus auf die Technik darf nicht vergessen werden, dass die Fachkräfte in den Unternehmen im Digitalisierungsprozess eine immer bedeutendere Rolle spielen. Digitale Unternehmen sind nur so gut wie die Mitarbeiter, die sich mit der Technik und im Unternehmen auskennen. Hier müssen die Unternehmen in die Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter investieren!“ Nicht umsonst stellt auch die zitierte EY/ZIA-Studie fest: „Die Immobilienwirtschaft sieht im Fachkräftemangel und in den fehlenden personellen Ressourcen die größten Hürden, um ihre Digitalisierungsstrategie erfolgreich umsetzen zu können.“

Trotz aller Transformation ist die Digitalisierung in weiten Teilen noch ein Pionierprojekt, das nur schrittweise den Weg zu vielen digitalen Chancen geht. «

Rein in die Kartoffeln!

Der Digitalisierungsmarkt nimmt auch in der gewerblichen Immobilienwirtschaft an Fahrt auf. Die Stimmung bei den Anbietern von Software-Lösungen ist gut. Es steigen die Kunden- und die Umsatzzahlen.

Einer Studie des Future Real Estate Institute zufolge sehen zwar fast alle deutschen Immobilienunternehmen (95 Prozent) in der Digitalisierung große Chancen. Jedoch fühlten sich noch 90 Prozent der Befragten vor nicht allzu langer Zeit nicht dazu in der Lage, den Prozess einzuleiten. Die meisten Firmen bemerken jedoch dabei nicht, dass sie sich bereits mitten in der digitalen Transformation befinden. Denn die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services. Doch der Markt ist sehr heterogen. Neben ERP-Anbietern finden sich CAFM-Hersteller und eine kaum überschaubare Anzahl von Herstellern für Speziallösungen. Unter den Software-Systemen für die Verwaltung von gewerblichen Immobilien findet

seit Jahren ein Verdrängungswettbewerb statt, in dem immer wieder Software-Anbieter aufgekauft werden oder vom Markt verschwinden. Zum Beispiel hat der internationale Branchenriese Yardi Systems über seine deutsche Tochter die renommierte Immobilien-Management-Systeme (iMS) in Mainz übernommen. Aareon übernahm den gewerblichen Lösungsanbieter mse.

NACHHOLEN Gleichzeitig drängen seit einiger Zeit PropTech-Start-ups mit webbasierten Speziallösungen, wie Mieter- und Kundenportalen, Dokumentenmanagement oder mobilen Lösungen, auf dieses Feld und haben dadurch das Partnering, also die Themen Kooperation und Schnittstellen, in den Fokus gerückt. Außerdem gibt es Potenzial in der Fläche zu erschließen. Nach Schätzung von Branchenkennern arbeitet etwa ein Drittel der Immobilienunternehmen noch immer mit selbstgestrickten Lösungen oder Excel-Tabellen.

Bislang ist etwa das Thema Software as a Service bei ERP- und CAFM-Systemen noch immer eine Randerscheinung. Auch das Dokumentenmanagement setzt sich nur langsam durch. Im Bereich der ERP-Systeme sieht Matthias Lampatz, Geschäftsführer in der GIT-Gruppe, „geföhlt eine Konsolidierung“. Gleichzeitig seien im letzten Jahr einige Start-ups auf den Markt gekommen, die rein auf die Cloud setzen. Das findet Lampatz zwar interessant, aber „wir gehen davon aus, dass ein Großteil der Arbeit bei unseren Kunden in den nächsten Jahren weiterhin so durchgeführt wird wie bisher. Es gibt Randbereiche, die definitiv ins Web wan-

dern werden, wie Schadensmeldungen und das Beschwerdemanagement, aber das kompensieren wir über Schnittstellen. Der Aufwand, ein Programm wie Relax in die Cloud zu bringen, ist sehr groß. Natürlich können wir uns dem Thema nicht verschließen, aber der Nutzen muss im Mittelpunkt stehen“.

Ähnlich sieht das Ralf Herbergs, der bei mse für den Vertrieb der Software RELion zuständig ist: „On-Premises ist kein Dogma. Die Antwort, ob die Cloud genutzt wird oder nicht, ergibt sich für unsere Kunden meist von selbst aus einer Wirtschaftlichkeitsbetrachtung.“

NACHFRAGEN Bei Aareon hingegen hat man eine zunehmende Nachfrage nach digitalen Lösungen in den Bereichen Kundenportale, Dokumentenmanagementsysteme und automatisierter Rechnungsservice registriert. „Wir verstehen uns als Vorreiter für die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft“, betont Vorstandsvorsitzender Dr. Manfred Alfien. Mobile Services wie insbesondere die Wohnungsabnahme und das Bestandsdaten- und Auftragsmanagement sind gefragt.

Auch bei Haufe sieht man webbasierte Lösungen auf dem Vormarsch. Die Freiburger unterhalten eine exklusive Kooperation mit FIO Systems, einem Spezialanbieter webbasierter Branchenlösungen für die Finanz- und Immobilienwirtschaft. Unter der neuen Marke Haufe-FIO axera bieten die Unternehmen seitdem eine webbasierte ERP-Lösung an. „Wir bieten eine ausgereifte Weblösung, die heutige und zukünftige Anforderungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft abdeckt“, betont Dr. Carsten Thies, Ge-

SUMMARY

- » **Die Aussichten für die Software-Hersteller** sind gut, die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services.
- » 90 Prozent der deutschen Immobilienunternehmen fühlen sich nicht dazu in der Lage, den **Digitalisierungsprozess** einzuleiten.
- » Etwa ein Drittel der Immobilienunternehmen arbeitet noch immer mit **selbstgestrickten Lösungen oder Excel-Tabellen**.
- » Eine Hauptaufgabe der Software-Anbieter besteht darin, über alle Kanäle und auf allen Endgeräten **Datensicherheit und Datentransparenz** zu ermöglichen.

schäftsführer von Haufe Lexware. Außerdem entwickeln Haufe und FIO Systems als Technologiepartner mit dem PropTech QIVALO gemeinsam digitale Abrechnungsprozesse. „Viele Kunden haben die Zeichen der Zeit erkannt und gehen den ersten Schritt in Sachen Digitalisierung“, ist Dr. Christian Westphal, Geschäftsführer von Crem Solutions, überzeugt. „Mit iX-Haus und dem vollständig integrierten Dokumentenmanagementsystem unseres Partners DocuWare unterstützen wir sie dabei. Das wirkt sich natürlich auch auf unser Umsatzwachstum aus.“

NACHRÜSTEN Immoware24 setzte von Beginn an – seit 2008 – komplett auf das Web. Die SaaS-Lösung hat für dieses Jahr neue Portale für Mieter und Eigentümer angekündigt. Im nächsten Jahr soll ein Handwerkerportal folgen. Später sollen die Portale durch eine App, zum Beispiel für mobile Schadensmeldungen, ergänzt werden. Für Bewohner, die kein Smartphone benutzen, entwickelt Immoware24 ein virtuelles Schwarzes Brett. Mitgesellschafter und Geschäftsführer Ronny

Selzer: „Wir haben eine Datev-Schnittstelle entwickelt, das Onlinebanking um bankenunabhängige virtuelle Konten erweitert sowie die Verwalterhonorarabrechnung und konfigurierbare Anwendungs-Layouts in die Software eingefügt.“

NACHSITZEN Zu den großen Herausforderungen für Immobilienunternehmen gehört es, die eigenen Prozesse zu hinterfragen und zu optimieren. Hierbei ist noch viel zu tun. In der Regel reicht es nämlich nicht aus, eine neue Software zu installieren. Mit neuen Workflows müssen die Prozesse im Unternehmen überdacht und standardisiert werden. Und hier sieht Lampatz noch Nachholbedarf: „Nur ein Drittel der Immobilienunternehmen setzt überhaupt ein Dokumentenmanagementsystem ein.“ Folgerichtig liegt eine Hauptaufgabe der Software-Anbieter darin, über alle Kanäle und auf allen Endgeräten Datensicherheit und Datentransparenz zu ermöglichen. Herbergs geht für RELion noch einen Schritt weiter. „Die Software muss selbsterklärender werden und alles, was der Anwender falsch machen könnte,



„Viele Kunden haben die Zeichen der Zeit erkannt und gehen nun die ersten Schritte in Sachen Digitalisierung.“

Dr. Christian Westphal,
Geschäftsführer Crem Solutions

ÜBERSICHT COMMERCIAL PROPERTY MANAGEMENT SOFTWARE

Zu einem Teil haben die in der gewerblichen Immobilienverwaltung eingesetzten Software-Lösungen ihren Ursprung im Facility Management, die meisten jedoch im Enterprise Resource Planning.

Hersteller	Produktname	Web-Adresse
Aareon	Wodis Sigma, Blue Eagle	www.aareon.de
Crem Solutions	iX Haus	www.crem-solutions.de
eTask	eTask	www.etaask.de
GIT Gesellschaft für innovative DV-Technik	Realax	www.realax.de
Haufe Group	wowinex, InHouse, Power-Haus, Haufe-FIO axera	www.haufe.de/realestate
Immoware24	Immoware24	www.immoware24.de
IRM Management Network	IRM	www.irm-network.com
MSE	RELion	www.mse-gruppe.de
Promos consult	Promos.GT	www.openpromos.de
Unit4 Business Software	Unit4 Business World	www.unit4.com
SAP	SAP RE-FX	www.sap.com/germany
Yardi Systems	Voyager	www.yardi.com

Quelle: eigene Recherche

im Vorfeld bereits wissen. Und dann muss sie dafür sorgen, dass im Hintergrund diese Fehler korrigiert werden.“ Auch für Lampatz liegt die Anwenderfreundlichkeit in mehr Ergonomie und Workflows. Das gelte gerade für Prozesse, die zwar wiederkehren, aber nicht zum alltäglichen Geschäft gehören. „Nach einem Jahr hat jeder User vergessen, wie ein bestimmter Prozess funktioniert. Dann ist es im Grunde so, als ob ein ungeschulter Anwender diese Funktion ausführt. Deshalb braucht er dort ein paar Leitplanken“, so der GIT-Geschäftsführer.

NACHHALTEN Für die Software-Anbieter steht längst fest, dass sich die digitale Entwicklung nicht mehr aufhalten lässt. Sie beeinflusst die Immobilienwirtschaft nachhaltig. Es gibt kein Zurück mehr. Jetzt sollten sich nur noch die eingangs zitierten 90 Prozent der Marktteilnehmer in die Lage versetzen, diesen Prozess auch aktiv anzugehen. «

Oliver Mertens, Stuttgart

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 20/21



mse RELion GmbH

Hubert Tanzer
Kurzes Gelände 12
86156 Augsburg

Tel.: 0821 71004-0
Fax: 0821 71004-199
htanzer@mse-gruppe.de
http://www.relion.de

Produkte
RELion auf Basis von
Microsoft Dynamics
NAV

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 RE-Port -
Innovatives Immo-
biliencontrolling

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 50/51



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
Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
SigmaSAP®-Lösungen
und Blue Eagle)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 18/19



GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH

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 24/25



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



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35

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 44/45

Haufe-Lexware Real Estate AG Ein Unternehmen der Haufe Group



Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

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

Produkte
Haufe wowinex,
Haufe-FIO axera,
Haufe PowerHaus,
Haufe InHouse

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

ALCO Computer Dienstleistungs 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



Cajac GmbH

Werner Schrödl
Wetterkreuz 3
91058 Erlangen

Tel.: 09131/48004-0
Fax: 09131/48004-29
Werner.Schroedl@cajac.de
www.cajac.de

Produkte
cajac - Software für
Hausverwaltung und
Facility Management



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



DKB Service GmbH

Dirk Mündelein
Jägerallee 23
14469 Potsdam

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

Produkte
DKB@win



GFAD Sytemhaus AG

Ulrich Hübner
Huttenstr. 34/35
10553 Berlin

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

Produkte
HausSoft



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: SEPA,
FiBu, DMS, Workflow,
BGH-Abrechnung,
P.A.U.L., HP Mobile



HV-Office – Das Systemhaus für den Verwalter

Siegfried Liebig
An der Malstatt 33
87437 Kempten

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

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



Immoware24 GmbH

Marc Mielzarjewicz
Willy-Brandt-Str. 85
6110 Halle

Tel.: 0345 445398-0
Fax: 0345 558726-56
mm@immoware24.de
www.immoware24.de

Produkte
Online-Immobilien-
verwaltungssoftware
für WEG, SEV,
Mietverw.



SemTrac Consulting AG

Klaus Letzing
Eichbichlstr. 1
83071 Stephanskirchen

Tel.: 8031408990
info@semtrac.com
www.semtrac.com

Produkte
AIFM, Immobilien-
fonds, Property
Management,
SAP-Lösungen
(Sem.FUNDS.line)



Software24.com GmbH

Susanne Leitner
Eichbichlstr. 1
83071 Stephanskirchen

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

Produkte
Win-CASA



Sommer Informatik GmbH

Robert Sommer
Sepp-Heindl-Straße 5
83026 Rosenheim

Tel.: 08031-24881
Fax: 08031-24882
info@sommer-informatik.de
www.sommer-informatik.de

Produkte
„Capitol“ die Experten-
software für die Ver-
waltung Ihrer Wohn-
und Gewerbeinheiten,
rechtssicher und
benutzerfreundlich!



UTS innovative Soft- waresysteme GmbH

Joachim Mayenfels
Richmodstr. 6
50667 Köln

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

Produkte
KARTHAGO, JUDIKAT,
KARTHAGO@Online



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
Microsoft Dynamics NAV,
Messdienstleistungen

**Villa Software GmbH****Villa Software GmbH**Lerchenfeld 3
22081 Hamburg

www.villasoft.de

Facility Management**Yardi Systems GmbH**Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 MainzTel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de**Produkte**
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35

**getFM by Facility Consultants GmbH**Alexander Gerlach
Benzstraße 33
71083 HerrenbergTel.: 07032-95532-0
Fax: 07032-95532-28
info@facility-consultants.com
www.get-fm.de**Produkte**
Qualitätssicherung im
Facility Management,
Gebäude- und Raum-
verwaltung, Instand-
haltung, Störungs- und
Mängelmanagement,
Energie- und Medienver-
waltung**Allthings Technologies AG**

CH-4052 Basel

**Hausbank München eG
Bank für Haus- und Grundbesitz**

80331 München

**FLOWFACT GmbH**Rihan Öngüdü
Holweider Straße 2a
51065 KölnTel.: +49 221 990 50 231
Fax: +49 221 995 90 111
rihan.oenguedue@flowfact.de
www.flowfact.de**Produkte**
FLOWFACT,
FLOWFACT CX,
FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23

**ARCHIBUS Solution Centers GmbH**Freimut Stockmar
Waldstr. 46
66113 SaarbrückenTel.: 0681 99278920
freimut.stockmar@archibus-fm.de
www.archibus-fm.de**Produkte**
ARCHIBUS**Graphisoft Center Rhein-Main**

55122 Mainz

Loy & Hutz

79110 Freiburg

casavi GmbH

80336 München

KIWI.KI GmbH

13355 Berlin

GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbHDietmar Feike-Ostrop
Ludwig-Erhard-Str. 3
45891 GelsenkirchenTel.: +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 24/25

**Cajac GmbH**Werner Schrödl
Wetterkreuz 3
91058 ErlangenTel.: 09131/48004-0
Fax: 09131/48004-29
Werner.Schroedl@cajac.de
www.cajac.de**Produkte**
cajac - Software für
Hausverwaltung und
Facility Management**IMS Gesellschaft für Informations- und Managementsysteme mbH**

46539 Dinslaken

Planon GmbH

47051 Duisburg

Mess- und Energiedienstleister

Fachartikel

Bleibt alles anders

Einblicke in die Suche der Energie- und Messdienstleister
nach Strategien für das Geschäft von morgen

62

Anbieterübersicht

66

Bleibt alles anders

Die Energiewelt wird zukünftig zu großen Teilen dezentral und digital verwaltet sein. Deshalb ist es auch im Immobilienbereich höchste Zeit, Geschäftsmodelle, die auf zentrale Strukturen im Vertrieb wie im Verbrauch setzen, zu verändern. Einblicke in die Suche der Energie- und Messdienstleister nach Strategien für das Geschäft von morgen.

Blockchain, Dekarbonisierung, Grenzpreise, Smart Grid, Smart Meter Roll-out – von allen Ecken brechen die Umwälzungen derzeit über die Energiebranche herein. Gefeit ist davor niemand. Selbst die Großen der Branche, RWE und E.ON, mussten sich aufspalten, um ihre Geschäfte nach Zukunftsfähigkeit zu sortieren. Nun vereinen sie einige Bereiche miteinander. Ob dies zu Nutz und Frommen der Kunden passiert, bleibt abzuwarten. Fakt ist jedenfalls, dass am Markt nun ein riesiger Stromerzeuger (RWE) mit beachtlichem erneuerbarem Portfolio und ein riesiger Netzbetreiber (E.ON) mit starkem Endkundengeschäft entstehen. Es grüßt das Monopol aus der Ferne.

Die Diskussion um die Zukunftsfähigkeit hat auch die Dienstleister erfasst, die die ganze Branche am Laufen halten. Das zeigt die Situation der beiden marktführenden Messdienstleister. Ista wurde letztes Jahr von dem Hongkonger Milliardär Li Ka-shing für geschätzte 5,8 Milliarden Euro gekauft. Für Techem wird derzeit seitens des Finanzinvestors Macquarie ein Käufer gesucht.

Auch das Entstehen der noventic group aus mehreren Unternehmen der Branche zeugt davon. Ursprünglich gehörte auch der Contractor Urbana dazu. Der wurde jedoch Mitte letzten Jahres veräußert. „Wir müssen die Wärmeerzeugung, insbesondere aus konventioneller Energie, nicht selbst übernehmen, um zukunftsfähige Kundenangebote für die Gebäudeversorgung zu entwickeln“, so Kirsten Seeger, Head of Corporate Development bei no-



ventic. Geschäftsschwerpunkt ist jetzt die effiziente und klimagerechte Steuerung von Gebäuden.

KUNDENBEDÜRFNISSE Wie sind die Energiedienstleister auf die Digitalisierung eingestellt? „Sie haben zwar einen Prozess zur Digitalisierung angestoßen. Einzelne Unternehmen sind aber noch mit sehr wenig Wissen versehen“, stellt Stefan Scherz, Geschäftsführer des Berliner Ingenieurdienstleisters IDL, heraus.

„Eine digitale Lösung ist kein Selbstzweck. Sie ist Antwort auf das Komfortbedürfnis der Kunden, Ansatz für Prozessoptimierung oder Grundlage für neue Geschäftsmodelle“, nennt Juliane Hauskrech von der auf die Energiewirtschaft

Links: BHKW und Contracting sind Bereiche, in denen die Digitalisierung eine große Rolle spielen wird.

Rechts oben: Bei der E-Mobilität wird die Digitalisierung neue Geschäftsmodelle ermöglichen.

Rechts unten: Digitalisierungsschwerpunkt Heizungsablesung: Hier ist ein viel engerer Kontakt zum Kunden als nur einmal im Jahr möglich.



spezialisierten nymoen Strategieberatung einen weiteren Aspekt. Zuallererst seien Geschäftsmodelle betroffen, die sehr leicht durch intelligente Datenanalyse gewinnen könnten. Dazu zählt sie Ablesung, Abrechnung und Kundenkommunikation. Diese Prozesse haben die Dienstleister vor allem für sich selbst optimiert. Als Beispiel nennt Scherz die nach wie vor größtenteils analoge Erfassung der Verbrauchsdaten sowie deren letztlich ebenfalls analoge Verarbeitung zu Rechnungen. Ein Ergebnis dessen sei, dass grob geschätzt die Hälfte aller Nebenkostenabrechnungen Fehler enthielten. „Erst wenn all die Prozesse dieser Kette digital sind, kann man von Digitalisierung sprechen“, so Scherz. Die Zukunft der Messdienstleister sieht er

deshalb kritisch. „Alle Geschäftsmodelle kommen auf den Prüfstand“, so Scherz. Schon jetzt drängen Anbieter auf den Markt, die im Zuge des Smart Meterings nicht nur den Strom, sondern auch die Wärmeverbräuche digitalisieren.

Auch Kirsten Seeger sieht noch erheblichen Nachholbedarf: „Schon durch die Energieeffizienzrichtlinie haben wir Anforderungen an Verbrauchsdaten, die unterjährig erhoben, verarbeitet und den Nutzern dargestellt werden müssen. Das kann man nicht mehr konventionell und analog lösen.“ Vorbild ist für ihn beispielsweise das Baltikum, wo quasi alles über Funk laufe und niemand mehr über die manuelle Ablesung diskutiere. Allerdings sei eine hundertprozentige Digitalisierung nicht in allen Prozessen möglich, es werde immer Experten im Abrechnungsbereich geben.

KÖNIGSWEG? Häufig wird diese digitale Entwicklung von Unternehmen geleistet, die gemeinsame Töchter von Unternehmen der Wohnungs- und Energiewirtschaft sind. Sie können etwa als Contractoren auftreten, die sowohl die Energielieferung als auch die dazugehörige Technik betreiben. Der Sinn ist klar ein wirtschaftlicher. Je kürzer die Kette zwischen Energiequelle und Wohnung, umso höher ist die Marge.

Im Contracting sieht Hauskrecht schon viele digitale Elemente: „Vor allem im standardisierten Kleinanlagen-Contracting boomt der digitale Vertrieb. Wir sehen gelungene Ansätze der Automatisierung von Prozessen in der Angebotslegung oder in der Erfüllungsstruktur.“ Die Anbieter nutzten verschiedenste Plattformen und Apps. Als Beispiel für diese Entwicklung nennt sie Thermondo. „Wer die Digitalisierungsmechanismen am schnellsten umsetzt, wird andere wegschwemmen“, schätzt Scherz dies nüchtern ein.

Besser aufgestellt sieht Tobias Dworschak, Geschäftsführer des Contractoren-Verbandes, die Energiedienstleister: „Sie gehören zu den Pionieren bei der Fernwartung. Insbesondere ist auch beim Einspar-Contracting schon immer erforderlich gewesen, die neueste, modernste Steuertechnik einzusetzen.“ Es gebe aber

manchmal eine schwer überschaubare Bandbreite an neuen Lösungen und Anwendungsmöglichkeiten.

Auch Seeger glaubt, dass ein Großteil der Dienstleistungen weiter Bestand haben wird. Diese unterschieden sich von Kundensegment zu Kundensegment und würden in der Ausgestaltung immer individueller. Manche Dienstleistungen deckten die Unternehmen der noventic group komplett ab, andere nur in Teilen oder in Kooperationen. „Ob alle energiewirtschaftlichen Player der Herausforderung gewachsen sein werden, muss sich noch zeigen“, zweifelt Hauskrecht.

GOOGLE & CO. Als Konkurrenten für die etablierten Platzhirsche werden häufig Digitalpioniere wie Google, Amazon und Co. genannt. Die würden laut Scherz aber erst auf den Zug aufspringen, wenn eine Grundlage für die Digitalisierung, etwa durch das flächendeckende Smart Meter Rollout, gelegt sei. Indizien dafür gebe es, weil gerade Google Komponentenanbieter wie Brandmelder- oder Thermostathersteller aufgekauft habe. Seeger schränkt ein: „Was Google und Co. nicht besonders gut können, sind regulierte Märkte. Sie sind erfolgreich bei einheitlichen“ »

SUMMARY

- » **Blockchain, Dekarbonisierung, Grenzpreise, Smart Grid, Smart Meter Rollout** – von allen Ecken brechen die **Umwälzungen** derzeit über die Energiebranche herein.
- » Digitale Lösungen geben Antwort auf das **Komfortbedürfnis** der Kunden, sind Ansatz für **Prozessoptimierung** oder Grundlage für **neue Geschäftsmodelle**.
- » Es drängen etwa **Anbieter** auf den Markt, die im Zuge des Smart Meterings den **Strom** und die **Wärmeverbräuche** digitalisieren.
- » Von **Google & Co.** als Konkurrenten bleibt die Branche noch verschont. Denn die **Ertragspotenziale** sind vergleichsweise **überschaubar**.

Rechtsanwalt
Dr. Dirk Legler,
Rechtsanwälte
Günther, Hamburg



INTERVIEW MIT DR. DIRK LEGLER

„Gefährlich wird es nur, wenn man sich zurücklehnt“

Rechtsanwalt Dr. Dirk Legler, Rechtsanwälte Günther, Hamburg, ist auf Energiedienstleister spezialisiert. Legler ist seit 2008 im Juristischen Beirat des Contractingverbandes Vfw. Seit 2012 ist er auch Juristischer Beirat des Bundesverbandes Kleinwindanlagen (BVKW).

Herr Dr. Legler, wie sehen Sie die Energiedienstleister auf die digitale Herausforderung eingestellt? Ich erlebe die Branche der Energiedienstleister als innovationsfreudig und daher als gut gewappnet. Die einheitliche Schnittstelle und Datentransfer etwa von gemessenen Wärme- und Stromverbräuchen sind Themen, mit dem sich viele Contractoren und wir schon seit Jahren befassen. Das Modell „Masse macht's“ ist hingegen ein Auslaufmodell.

Was kommt stattdessen? Kleinteilige Einzelfalllösungen werden immer attraktiver werden. Denn die energiewirtschaftliche Prämisse heißt: Netzverluste sind zu reduzieren und die vorhandenen Potenziale der dezentralen Energieversorgung müssen gehoben werden.

Werden dadurch Immobilienwirtschaft und Energiedienstleister zusammenwachsen? Der Markt ist groß genug für alle. Jeder kann sich hier seinen Platz suchen. Gefährlich wird es nur, wenn man sich zurücklehnt.

Welche zukunftsfähigen Lösungen bietet der Markt schon an? Das Spannende am dezentralen Energiemarkt ist, dass das extrem formalistische Regulierungsrecht am Netzverknüpfungspunkt endet. Alles, was außerhalb des Netzes der allgemeinen Versorgung im Strombereich passiert, kann viel freier und flexibler ausgestaltet werden. Hier besteht kein Bedürfnis, seinen Bilanzkreis in jeder Viertelstunde auszugleichen. Damit können Instrumente wie die Blockchain auf einmal ohne Weiteres eingesetzt werden. Aber auch kostengünstige Unterzähler im Rahmen des seit dem Mieterstromgesetz auf breiter Front gesetzlich akzeptierten Summenzählermodells sind praktikabel. Noch spannender wird es im Bereich der Elektromobilität, wo eine dauerhafte Absicherung des Fahrstromabsatzes rechtlich möglich ist und über geschicktes Lastmanagement wahnsinnige Kostensenkungspotenziale bestehen.

Geschäftsmodellen, die weltweit funktionieren. Aber die Ausgestaltung der Energiemärkte ist schon innerhalb Europas extrem unterschiedlich. „Zudem hätten viele Vertreter der Energieversorger, der Wohnungswirtschaft und auch viele Endverbraucher große Bedenken bezüglich des Datenschutzes bei den multinationalen Konzernen. „Doch die Ertragspotenzia-

le in der Energiewirtschaft sind überschaubar. Deshalb wurde sie bisher relativ verschont“, findet Hauskrecht.

STANDARDS Auf jeden Fall wird die Digitalisierung individuelle Geschäftsmodelle bis hin zu Quartierslösungen ermöglichen. Ob dann eine Kommunikation mit dem eigenen SAP-System, einem KNX-

basierten Leitungsstandard oder einer Cloud stattfinden wird, ist letztlich nur ein kleines technisches Schnittstellenproblem, für das es zudem heute schon Lösungen gibt.

Dworschak sieht hier die Softwarebranche in der Pflicht: „Bereits jetzt zeichnet sich ab, dass Bedarf an Software besteht, etwa für Abrechnung oder Vernetzung unterschiedlicher Systeme, die aber auf dem Markt nicht verfügbar ist.“ Unterschiedliche Schnittstellen verhinderten eine herstellerübergreifende Softwarekompatibilität. Besonders bei Quartierslösungen müssten viele unterschiedliche Prozesse individuell vernetzt werden. Einer Standardisierung steht er deswegen skeptisch gegenüber.

Auch Seeger sieht eine wichtige Aufgabe darin, Kompatibilität zwischen den Standards herzustellen. Die noventic-Tochter Qundis habe den ersten Heizkostenverteiler auf den Markt gebracht, der mit dem Standard des Open Metering System kompatibel sei. In den Smart Meter Gateways sieht Seeger die zentrale Datendrehscheibe für das Gebäude. Denn sie garantierten eine sichere Kommunikation, zu der auch ein sicherer CLS-Kommunikationskanal in das Gebäude hineingehöre. Das wiederum ermögliche erhöhte Sicherheit auch für Smart-Home- und AAL-Systeme sowie die hinzukommende Ladeinfrastruktur der E-Mobility.

PROSUMER Genau das wird noch etwas ganz anderes ermöglichen. „Der Handelsbereich ist ein weiteres Geschäftsfeld, das durch die Digitalisierung grundlegend verändert wird“, so Hauskrecht. Und: „Es gibt bereits erste Handelsplattformen, die auf Blockchain-Technologie basieren. So hat der Wuppertaler Versorger, die WSW, als weltweit erster Energieversorger einen Blockchain-basierten Handelsplatz für Ökostrom in Betrieb genommen. So kann keine Doppelvermarktung der dezentral erzeugten erneuerbaren Energien erfolgen. Es ist sicher, dass der klassische Energiehandel dadurch verändert wird und Margen im Handelsgeschäft weiter sinken werden.“ Jeder, der Strom etwa via PV-Anlage selbst erzeugt, also ein Prosumer, kann dann jeden mit Strom beliefern.

In New York wird das mit dem Brooklyn Micro Grid seit 2016 schon vorexerziert.

ZUKUNFT Generell werden sich die Erwartungen der Nutzer an Abrechnungen und Services ändern. „Ich kann jederzeit sehen, wo der Paketzusteller mit meiner Bestellung ist, erfahre aber nur einmal im Jahr, wie viel Wärme ich verbraucht habe – und nur selten, ob das gut oder schlecht ist“, bringt das Dworschak auf den Punkt. Möglich erscheinen ihm zudem neue Geschäftsmodelle wie Wärmeplatrates oder die Lieferung von einem Stück warmer Wohnung mit einer bestimmten Temperatur.

Wegen der unterschiedlichen Anforderungen bei dezentralen Stromlieferungen, etwa bei Strom aus Photovoltaik oder Kraft-Wärme-Kopplung, seien zudem besonders Lösungen für einfache, aber rechtskonforme Messkonzepte interessant. Einige Dienstleister hätten Lösungen für die Abrechnung von Mieterstrom auf den Markt gebracht. Angesichts des zu erwartenden Ausbaus der Strom-

infrastruktur, etwa durch E-Mobilität, komme derartigen Lösungen auch künftig ein hoher Stellenwert zu.

AUFSTELLUNG Die Immobilienwirtschaft sieht Scherz aufgrund der erwähnten Kooperationen mit Energieversorgern gar nicht mal so schlecht aufgestellt. Die gemeinsamen Tochterfirmen entwickelten sich zu Medienlieferanten, die alles bis hin zur Telekommunikation abdecken. Die großen Wohnungsunternehmen wie Deutsche Wohnen, LEG, Vonovia, GWG München und GAG Köln hätten dies schon bewerkstelligt. Nun müssten die kleineren Gesellschaften mit bis zu 10.000 Wohneinheiten etwas tun, wollten sie nicht fortgeschwemmt werden. Die Immobilienwirtschaft werde aber keine Multikonzerne aufbauen. Dafür, so Scherz, seien die Nebenprozesse zu klein.

Dworschak hingegen schätzt, dass nicht alle Immobilienunternehmen diesen Schritt wirtschaftlich sinnvoll gehen können. Intensivere Kooperationen würden allerdings aufgrund der unterschiedlichen

Kernkompetenzen notwendig. Die zukünftige Rolle der Immobilienwirtschaft liegt für Dworschak in der Planung, für die sie den Anstoß geben müsse. „In Zukunft wird es insbesondere in momentan unattraktiven Regionen wichtig sein, energie- und kosteneffizienten Wohnraum anzubieten.“

Die Immobilienwirtschaft ist hierbei der zentrale Akteur und hat die Aufgabe, die Planung für attraktive Quartiere zu beginnen und die notwendigen Experten an Bord zu holen“, so Dworschak. Gerade im Bestand könne die Immobilienwirtschaft eine Vorreiterrolle einnehmen und zusammen mit den Energiedienstleistern Effizienzen heben. Das sieht auch Hauskrecht so: „Die Eigentümer größerer Immobilienbestände in Quartieren können eine Bündelfunktion übernehmen. Damit kann die Fragmentierung des Wärmemarktes und die Kleinteiligkeit der Eigentümerstrukturen teilweise überwunden werden.“

«

Frank Urbansky, Leipzig



„Eine hundertprozentige Digitalisierung ist nicht in allen Prozessen möglich. Es wird immer Experten im Abrechnungsbereich geben.“

Kirsten Seeger, Head of Corporate Development, noventic



„Die Ertragspotenziale in der Energiewirtschaft sind überschaubar. Deswegen wurde die Energiewirtschaft bisher verschont.“

Juliane Hauskrecht, Geschäftsführerin nymoen Strategieberatung



„Wer die Digitalisierungsmechanismen am schnellsten umsetzt, wird andere wegschwemmen.“

Stefan Scherz, Geschäftsführer EWUS Effiziente Wärme- und Stromlieferung GmbH

Mess- und Energiedienstleister

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 Microsoft Dynamics NAV, Messdienstleistungen

GEMAS GMBH

71706 Markgröningen

Techem Energy Services GmbH



Harald Lehmeier
Hauptstr. 89
65760 Eschborn

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

Produkte
bautec,
Digitale Abrechnungsservices DAS

Atos Origin GmbH

45133 Essen

Cormeta AG

76275 Ettlingen

ista Deutschland GmbH

45131 Essen

KALORIMETA AG & Co. KG



Thomas Kode
Heidenkampsweg 40
20097 Hamburg

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

Produkte
DTA, integrierte Abrechnungslösungen, Druck- & Versandservice

Bittner + Krull Softwaresysteme GmbH

81541 München

econ solutions GmbH

75334 Straubenhardt

Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG

70771 Leinfelden-Echterdingen

Building Information Modeling

Fachartikel

Auf dem Weg zum digitalen Zwilling

Building Information Modeling setzt einen Kulturwandel im Unternehmen voraus

68

Anbieterübersicht

72

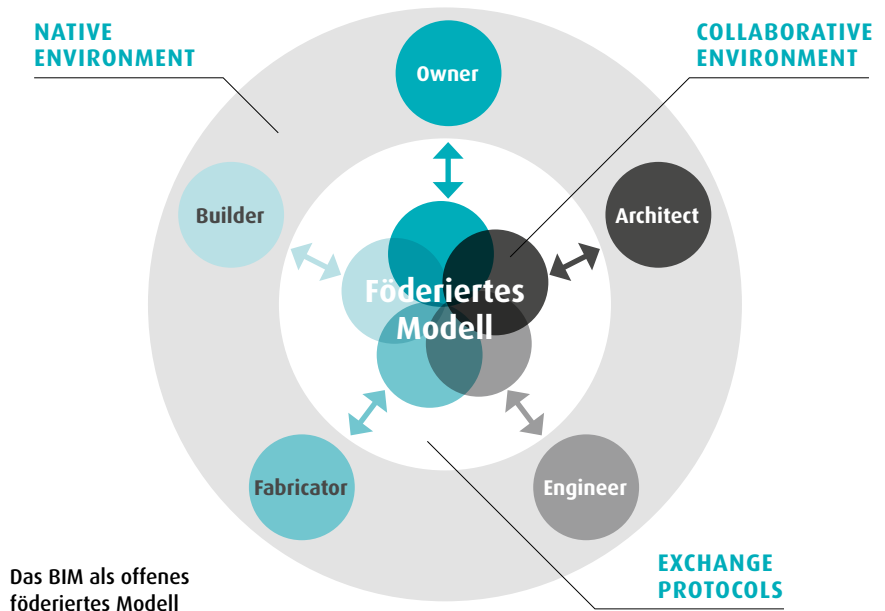
Auf dem Weg zum digitalen Zwilling

Eine möglichst exakte Kopie des Gebäudes ist das Ideal von Building Information Modeling (BIM). Das ist mehr als die Einführung einer neuen Software. BIM setzt einen radikalen Kulturwandel im Unternehmen voraus. Nur so kann es den digitalen Zwilling sinnvoll einsetzen.

Warum arbeiten wir eigentlich nicht besser zusammen? Es gibt doch die Technologie dafür. Denn immer noch sind in den Bauplanungs- und nachfolgenden Prozessen viele Informationen nicht digital verknüpft. Das ist ein großes Manko und fortwährendes Ärgernis. Es führt insbesondere im Lebenszyklus einer Immobilie immer wieder dazu, dass bereits vorhandene Daten erneut erhoben und eingepflegt werden müssen. Deshalb ist das große Ziel des Building Information Modeling (BIM) die digitale Verknüpfung möglichst vieler Informationen. Um es gleich zu sagen: Die Einführung von BIM ist eine weit reichende Unternehmensentscheidung. Denn zuerst müssen die Prozesse betrachtet und optimiert werden. Dann erst und davon abhängig können die passenden Technologien eingeführt werden.

Ein besonderes Augenmerk ist dabei auf die Vernetzung zu legen. Zudem kann ein solches Projekt nur eine Person durchführen, die eine BIM-Ausbildung absolviert hat. Darin geht es primär um die Vermittlung der BIM-Methode. Denn das zeichnet BIM ja aus: Es ist eine Methode und keine Software. Erst danach können Softwareprodukte und Technologien in den fünf Dimensionen des BIM (siehe Grafik oben) mit Hilfe dieser Methode angewendet werden.

Doch bevor wir zu der fünften Dimension kommen, erst einmal einige Beobachtungen aus der Praxis. Fakt ist: Der Anteil ausgetauschter 2D-CAD-Informationen



Das BIM als offenes föderiertes Modell

war von 2014 bis 2016 um 25 Prozent rückläufig. Der Anteil der 4D- und 5D-Sachdaten an BIM-Informationen ist im gleichen Zeitraum in ähnlicher Weise angestiegen. Dieser Effekt gründet sich nicht nur auf die Weiterentwicklung von IT-Systemen. Vor allem sind sowohl die Anforderungen als auch die Ausbildungen in allen Geschäftsprozessen zwischen Planen, Bauen und Betreiben gestiegen und umfassender geworden.

DIE BIM-DATENBANK Das Konzept der „BIM-Datenbank“ ist dabei essenziell für das Management der verschiedenen

Sichten auf ein und dasselbe Objekt in seinen verschiedenen Lebenszyklusphasen. So stieg bereits der Anteil von Open-BIM-Projekten von 0,1 Prozent in 2014 auf zwei Prozent in 2016. Noch ist das aktuell am weitesten verbreitete BIM-Szenario das Little BIM. Hierbei wenden die Projektpartner BIM teilweise an. Doch wir befinden uns bereits in der Übergangsphase zu mehrheitlich BIM anwendenden Partnern. Gehen soll es allerdings bald in Richtung Big BIM, bei dem alle Beteiligten diese Methode adaptieren. Doch dies kann nur geschehen, wenn eine zentrale „BIM-Datenbank“ –



die in absehbarer Zeit auch die geometrischen Daten verwalten wird – in einem föderierten System vorliegt.

Doch erst Cloud-Plattformen werden echte föderierte Systeme realisieren können. Prüfungen der BIM-Regeln werden in solchen Umgebungen noch wichtiger, um Nachweise aller Art führen und vor allem die Planungsstände miteinander vergleichen zu können. 2D- und 3D-CAD-Stammdaten werden schon lange im ERP (Enterprise Resource Planning) verwendet. Das Konzept einer „BIM-Datenbank“ ist generell nicht neu, auch wenn es, vor allem der mangelnden Standardisierung geschuldet, bis vor zirka drei Jahren wenigen Teilprozessen vor allem im Planen und Betreiben von Immobilien vorbehalten war. Insbesondere die fünfte Dimension, die Kosten der Immobilie – aber auch damit erzielte Erlöse –, werden in der Betriebsphase schon lange durch CAFM- oder ERP-Systeme auf der Basis von 2D- und/oder 3D-Modellen des Gebäudes optimiert. SAP liefert mit dem Enterprise Asset und dem Real Estate Management solche Produkte; das Projektmanagement-Modul der SAP wird darüber hinaus auch schon in der vierten Dimension des BIM, da insbesondere in der Bauablaufplanung, aber auch im Kostenmanagement, also der

fünften Dimension, eingesetzt. Schlüsselfaktor für den Erfolg solcher Lösungen ist die Verwaltung der Redundanzen zwischen den 2D- und 3D-CAD-Daten auf der einen und den ERP-Daten (der „BIM-Datenbank“) auf der anderen Seite. Eine einheitliche Datenbasis, selbst wenn das technisch möglich wäre, helfe im Prozessablauf dabei gar nichts, da nicht nur in der Vergangenheit den unterschiedlichen Spezifika der Fachdisziplinen Rechnung getragen werden musste. Planungsstände werden freigegeben und dienen im nächsten Prozessschritt als Grundlage.

4D- UND 5D-BIM VERSUS ERP UND PLM

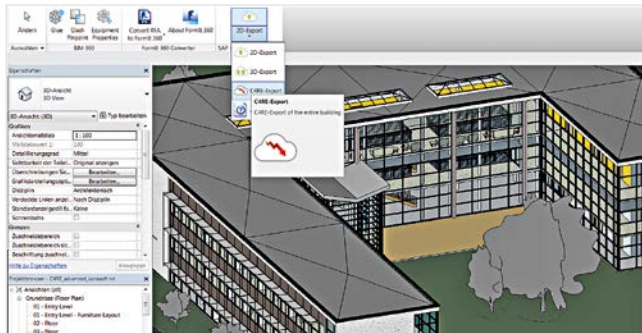
Kosten und Zeitrelationen gehören physikalisch nicht in ein BIM; damit schießt die BIM-Gemeinde über das Ziel hinaus. Nicht nur die SAP bietet seit Langem so genannte Product-Lifecycle-Management-Software-Module (PLM) an. Außerhalb der Bauindustrie haben solche IT-Systeme schon erfolgreich Fuß gefasst, die PLM Suite der SAP krankt bisher aber an der ungenügenden Unterstützung für Objekte jenseits von Flächen und Equipments (Wände, Stützen, allgemein die Baukonstruktion).

Mit dem Projekt Information Network (PIN) arbeitet die SAP an einer PLM-Lösung für die Bauindustrie auf der »

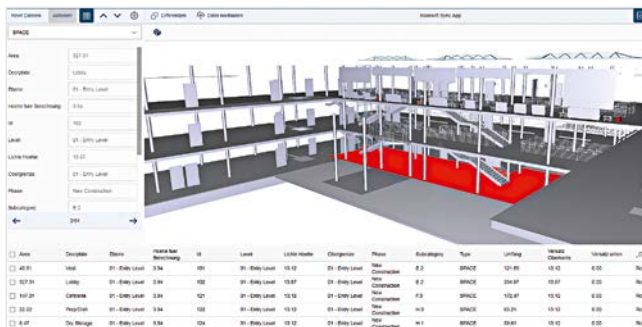
Vom 1D-Modell (Papier)
zum 5D-Modell (BIM)

SUMMARY

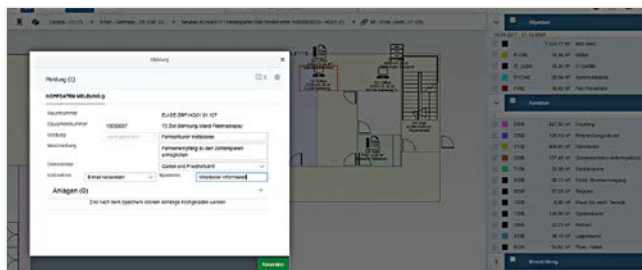
- » **BIM ist keine Software**, sondern eine Methode.
- » Noch ist das aktuell am weitesten verbreitete BIM-Szenario das **Little BIM**. Hierbei wenden die Projektpartner BIM teilweise an.
- » CAD-Daten werden seit Jahren im Immobilien- und Facility Management genutzt.
- » Fortschrittliche IT-Lösungen prüfen alle Dateien heute schon auf **Konformität mit den BIM-Regeln**.
- » Neue Datenobjekte erlauben die Anwendung bestehender **4D- und 5D-Prozesse auf 2D- und 3D-BIM**.
- » **Der digitale Zwilling in der Cloud** macht das Dateiverschicken entbehrlich!



Werkzeug zum Datenabgleich zwischen Autodesk Revit und einem SAP Open BIM



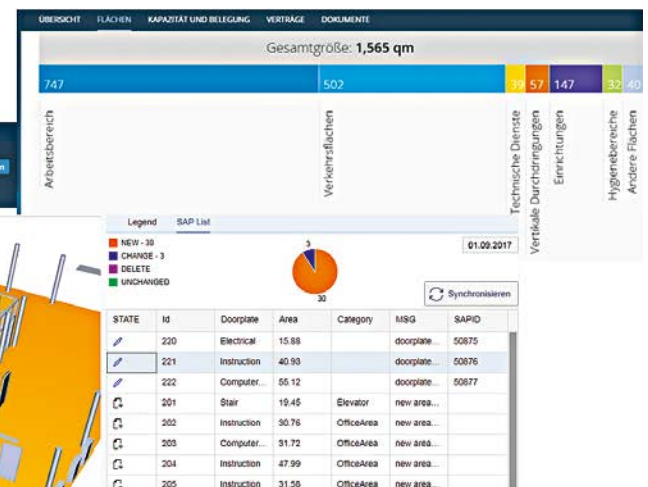
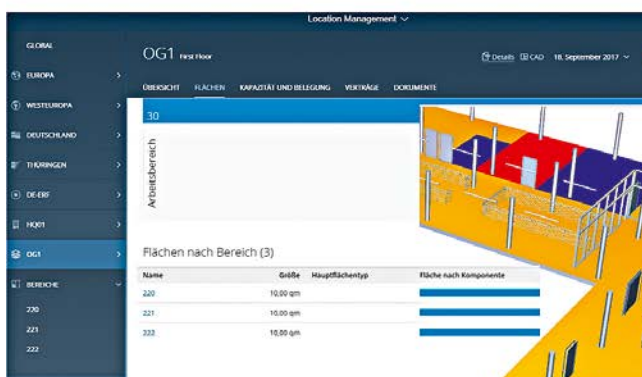
Flächenobjekte (Räume)



Equipments für den Abgleich mit der ERP-Welt



Auflistung von Verstößen gegen BIM-Regeln in einem 2D-Plan



Basis eines so genannten digitalen Zwillings (die „BIM-Datenbank“), der das BIM aufnehmen kann. Die BIM-Objekte sind der zentrale Anker für alle angeschlossenen Anwendungen, Dokumente und Prozesse in der Planungs- und Bauphase. Insbesondere für die Betriebsphase liefert die SAP heute schon das Produkt „Cloud for Real Estate (C4RE)“. Beide Produkte lehnen sich an die Standard IFC Definition des BIM an und können deshalb in einer Open-BIM-Umgebung eingesetzt werden. Die Planungswerkzeuge – zum Beispiel AutoCAD oder Revit – können so direkt in das BIM integriert (SAP selbst liefert Integrationen auf der Basis von IFC-Dateien), geplante Änderungen visualisiert und Verstöße gegen BIM-Regeln direkt im Autorensystem gezielt behoben werden (das Autorensystem wird so zum Editor des zentralen BIM).

OPEN-BIM-KOLLABORATION IN DER SAP-CLOUD An BIM-Methodiken wird seit den 80er Jahren geforscht und standardisiert – damals unter dem Namen STEP – „Standard for the exchange of product model data“. Leider ist bis heute keine Standardisierung in die am Markt verfügbaren Softwareprodukte eingeflossen, die zum Beispiel wenigstens die Semantik eines Attributes zur Fläche oder Flächenart definiert. Vielmehr werden immer noch IFC-

Collage eines Datenabgleichs zwischen einem Revit-extrahierten Modell und der Cloud for Real Estate (von oben: manuell erfasste Räume; Auflistung der BIM-Verstöße; Vergleich der Räume mit der Etage aus dem Revit-Extrakt plus Ergebnis der eingespielten Revit-Daten in der Cloud for Real Estate)

Dateien zwischen den Beteiligten hin und her geschickt und Modelle in der Regel bei jedem Beteiligten wieder neu aufgebaut (Little BIM). Mit der „BIM-Datenbank“ besteht nun die Chance, ein einheitliches BIM-Modell zu gestalten und alle Informationen zu einem Projekt ganzheitlich, also für den gesamten Lebenszyklus, zu halten und zu betrachten. Warum sind die Erfolgchancen für die Umsetzung dieser „BIM-Datenbank“ heute nun besser als vor 30 Jahren, warum soll und muss man heute BIM machen?

Nicht nur die SAP arbeitet seit einigen Jahren an einer Cloud-Strategie, auch Unternehmen wie die Autodesk tun das. Favorisiert die Autodesk eher ein geschlossenes BIM, auf der hauseigenen FORGE Plattform für eigene und Partner-Produkte, zielt die SAP-Cloud-Strategie, die inzwischen im Rahmen der S4/HANA „Neuerfindung“ des SAP-Systems ihren Einzug in die Unternehmen hält, auf ein offenes BIM. Grafische Plattform dafür ist die „SAP 3D Visual Enterprise“-Technologie. An der Integration in andere Cloud-Produkte wie Amazon oder Apple wird heute bei der SAP schon gearbeitet.

DIGITALER ZWILLING In der Cloud wird es möglich werden, den digitalen Zwilling, das BIM als einmaliges Abbild der Realität, vorzuhalten, an dem alle Betei-

ligten das Gebäude planen, bauen und schlussendlich betreiben. Erst wenn alle Beteiligten die Ausgangsdaten, die Grundlage ihrer Leistungen, aus dem BIM extrahieren, diese Daten in ihrem IT-System verarbeiten, ändern und/oder detaillieren können, um dann eine neue Version der Ausgangsdaten zurück ins BIM übertragen zu können, kann auf das Neuerzeugen des BIM bei jedem Beteiligten und das Komplettersenden der Ergebnisse – sodass sich der Empfänger die ihn betreffenden Daten selbst herausuchen muss – verzichtet werden. Der Bauherr gibt dafür

die Regeln vor, autorisiert den Zugriff für die Dienstleister. Er kann den gesamten Datenverkehr einsehen. Er ist praktisch Besitzer des BIM. Er beauftragt Dienstleister, sich um diesen digitalen Zwilling zu kümmern, genau wie um ein wirkliches Gebäude. Dafür – das soll hier auch nicht verschwiegen werden – müssen allerdings auch noch diverse rechtliche Voraussetzungen geschaffen werden. Denn die Honorarordnung muss diesem Besitzstand an Daten natürlich Rechnung tragen. «

Dr. Dirk Ranglack und Martin Horstick

AUTOREN



Dipl.-Ing. Martin Horstick

Geschäftsführer der Mensch und Maschine acadGraph GmbH. Die Mensch und Maschine Software SE (MuM) ist einer der führenden europäischen Anbieter von Computer Aided Design/Manufacturing (CAD/CAM), Product Data Management (PDM) und Building Information Management mit Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich, Italien, England, Polen, Rumänien, Spanien, den USA, Brasilien, Japan und dem asiatisch-pazifischen Raum.



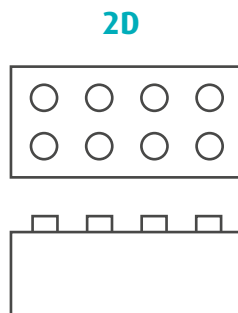
Dr. Ing. Dirk Ranglack

Geschäftsführer der KORASOFT GmbH. KORASOFT ist Anbieter von CAD- und BIM-Schnittstellen für SAP-Produkte, der auch grafische Informationssysteme im Immobilien- und Facility Management mit SAP-Lösungen (Real Estate/Enterprise Asset Management) und SAP-Technologien (UI5/Fiori/3D Visual Enterprise) implementiert.

DIE METHODE

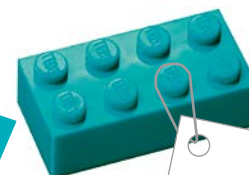
Fünf Dimensionen des BIM

Ein 1D-Strich,
die 2D-Draufsicht,
das 3D-Volumenmodell,
die 4D-Termine und
die 5D-Kosten



3D

BIM-Datenbank



5D

4D

Name: Lego Duplo
Farbe: Türkis
Höhe: 19,1 mm
Breite: 15,6 mm
Länge: 31,2 mm
Kosten: 0,1 €
Gewicht: 3 g
Material: Kunststoff
Hergestellt am:
09.10.2013
...

Building Information Modeling

Autodesk GmbH

81379 München

Cadac Group

60329 Frankfurt

Graphisoft Deutschland GmbH

81373 München

SOFTTECH GmbH

67433 Neustadt/Weinstraße

BPS Software GmbH & CO. KG

49477 Ibbenbüren

Crem Solutions GmbH & Co. KG

40882 Ratingen

SAP Deutschland SE & Co. KG

69190 Walldorf

GEZE GmbH

71229 Leonberg

Siemens Aktiengesellschaft

80333 München

Datenräume

Fachartikel

Automation, Konnektivität & KI

Künstliche Intelligenz verlangt eine neue Offenheit im Markt.
Das gilt für die Hersteller wie auch für die Kunden

74

Anbieterübersicht

76

Automation, Konnektivität & KI

Immobilienwirtschaftliche Prozesse werden durch Datenräume immer besser unterstützt. Doch der breite Einsatz Künstlicher Intelligenz verlangt eine neue Offenheit im Markt. Das gilt für die Hersteller wie auch für die Kunden.

Immobilienwirtschaftliche Unternehmen wissen oft gar nicht, was sie wissen. Massenhaft existieren Silos unterschiedlichster Informationen in den Firmen. Viele Datenzusammenhänge bleiben auf diese Weise unerkannt. Neben der Silostruktur ist dafür auch ein Hype-Thema dieser Tage verantwortlich: Big Data. Denn wo viele Daten anfallen, kann oft aufgrund der erschlagenden Menge an Informationen keine Datenanalyse mehr betrieben werden. Verschlimmernd kommt hinzu, dass die Silostrukturen nicht aufgebrochen werden. Eine Zusammenschau der Informationen, aus denen Smart Data werden könnte, fin-

det häufig nicht statt. Alexandre Grellier, CEO der Drooms GmbH, unterstreicht: „Für uns als ein Anbieter virtueller Datenräume liegt die Aufgabe darin, noch tiefer in die bedarfsorientierte Nutzung der vorhandenen Daten und Informationen einzusteigen.“ „Grundsätzlich muss Digitalisierung noch stärker als gemeinsames Projekt wahrgenommen werden“, meint Maurice Grassau, CEO von Architrave.

STÄNDIGER BEGLEITER „Wir müssen alle über den M&A-Tellerrand hinaussehen und den Datenraum als ständigen Begleiter einer Immobilie sehen“, sieht Thomas Deutschmann, CEO der Brainloop AG,

Handlungsbedarf auf beiden Seiten. Eine ähnliche Sichtweise vertritt Dr.-Ing. Christian Westphal, Geschäftsführer Crem Solutions: „Aufseiten der Kunden muss das Bewusstsein über die Wichtigkeit der Daten in sämtlichen Phasen des Immobilienlebenszyklus und deren entsprechenden Nutzwert viel stärker in den Fokus rücken.“ Sascha Groß, Business Consultant bei Docucrex, hebt hervor: „Erst wenn alle geschäftsrelevanten Prozesse konsequent digitalisiert wurden, kann das Potenzial gehoben werden.“ „Mit digitalen Datenräumen lässt sich eine Vielzahl an Asset-Management-Prozessen deutlich vereinfachen – gerade bei größeren Portfolien“,

SUMMARY

- » **Für Anbieter virtueller Datenräume** liegt die Aufgabe darin, noch tiefer in die bedarfsorientierte Nutzung der vorhandenen Daten und Informationen einzusteigen.
- » Mit digitalen Datenräumen lässt sich **eine Vielzahl an Asset-Management-Prozessen deutlich vereinfachen** – gerade bei größeren Portfolien.
- » **Automation und Konnektivität** sind zwei zentrale Bausteine, die sehr wichtig geworden sind.
- » Ein Schlüssel hierfür ist die **Künstliche Intelligenz**.
- » Sie übernimmt viele Routinetätigkeiten und sorgt für die **Datenextraktion aus Dokumenten**.

Anbieterstimmen



„Unser heutiges Produkt Drooms NGX basiert in wesentlichen Funktionen auf dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Das beschleunigt die Durchführung der Due Diligence.“

Alexandre Grellier,
CEO der Drooms GmbH



„Freuen wir uns auf die gemeinsame Entwicklung von Standards. Mit dem Konzept einer offenen Asset-Management-Plattform wird Architrave seinen Beitrag leisten.“

Maurice Grassau,
CEO von Architrave



„Wir müssen alle über den M&A-Tellerrand hinaussehen und den Datenraum als ständigen Begleiter einer Immobilie sehen.“

Thomas Deutschmann,
CEO der Brainloop AG

Anbieterstimmen



„Als Softwarehersteller stehen wir in der Pflicht, die Voraussetzungen für die Nutzbarkeit der Daten zu schaffen, etwa durch einheitliche Datenstandards.“

Dr. Christian Westphal,
CEO von CREM Solutions



„Wenn man Künstliche Intelligenz nur einmal im Jahr anwendet, dann lohnen sich oftmals die Kosten nicht.“

Markus Blonski,
Director für DACH und
BeNeLux von Intralinks



„Mit unseren Tools kann bereits heute ein guter Teil der Büroarbeit teilautomatisiert abgebildet werden.“

Sascha Donner,
COO und Co-Founder der Evana AG



„Automation und Konnektivität werden weiter ausgebaut, um mit so vielen Anwendungen wie möglich ‚sprechen‘ zu können.“

Sascha Groß,
Business Consultant von Docucrex

wirft Markus Blonski, Director für DACH und BeNeLux bei Intralinks, ein. „Auch Projektentwickler nutzen zunehmend Datenräume.“ Sascha Donner COO und Co-Founder Evana AG, fordert vonseiten der Kunden „Offenheit und eine ernsthafte Beschäftigung mit der Digitalisierung“. Tatsächlich erlebten wir ja in den letzten beiden Jahren in vielen Firmen, dass häufig eine Position des Central Digital Officers geschaffen wurde. Doch diese Position wurde meist ohne konkretes Anforderungsprofil besetzt. Seit wenigen Monaten allerdings „setzen Unternehmen auch auf eigene interne Digitalisierungstask-Forces, die dann in Zusammenarbeit mit externen IT-Unternehmen und immer mehr auch Start-ups Entwicklungen in ihren Unternehmen umsetzen“, lobt Donner.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ Große Stücke halten einige der Anbieter dabei auf den Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI). Denn die Datenräume sind ein immobilienwirtschaftlicher IT-Bereich, in denen selbstlernende Technologien inzwischen wirksam geworden sind. Alexandre Grelhier bekräftigt dies: „Unser Übersetzungs-Feature ermöglicht es, Dokumente unmittelbar im Datenraum zu übersetzen.

Der Findings Manager schlägt eine automatische Vorauswahl der potenziell relevanten Dokumente zur Risikobewertung vor.“ Doch Künstliche Intelligenz ist kein Selbstzweck. „Es gilt nicht“, warnt Maurice Grassau, „den komplexesten Algorithmus zu finden, sondern den, der für die Problemstellung maximalen Nutzen erbringt. Bei uns übernimmt KI zahlreiche Routinetätigkeiten – zudem sorgt KI für die Datenextraktion aus Dokumenten.“

PROZESSAUTOMATISIERUNG „Künstliche Intelligenz ist ein Mega-Trend, der sich auf alle Branchen und Industrien ausbreitet“, ergänzt Thomas Deutschmann. „Brainloop kann sich ihren Einsatz im Bereich der Prozessoptimierung vorstellen.“ Nicht ganz so euphorisch steht Dr. Christian Westphal der KI gegenüber: „Selbst wenn Maschinen mittlerweile über ein enormes Wissen verfügen, fehlt ihnen noch menschliches Bauchgefühl.“ Sascha Groß fährt folgenden Ansatz, wenn es um KI geht: „Automation und Konnektivität sind zwei zentrale Bausteine, die unseren Kunden sehr wichtig geworden sind.“ Das Geschäft von Evana gründet ebenfalls stark auf Künstlicher Intelligenz und

verschiedenen Methoden der Prozessautomatisierung. Sascha Donner: „Wir wollen uns klar als führendes Künstliche-Intelligenz-Unternehmen in der Immobilienwirtschaft etablieren.“ Verhaltener beurteilt Markus Blonski das Thema Künstliche Intelligenz: „Sie lohnt sich dann, wenn es eine regelmäßige Anwendung der Software gibt. Die Tools lernen vom Nutzer und dessen Verhalten. Wenn man es also nur einmal im Jahr anwendet, dann lohnen sich oftmals die Kosten nicht.“

WISSEN, WAS MAN WEISS Eigentlich könnten also die Immobilienfirmen wissen, was sie wissen. Sie könnten ihren Datenschatz nicht nur in der Transaktionsphase eines Gebäudes, sondern über seinen gesamten Lebenszyklus nutzen. Doch es ist offensichtlich noch ein gutes Stück des Weges. Der Einsatz von Datenräumen kann dazu führen, das Silodenken einzelner Fachabteilungen zu überwinden. Die meisten der Datenraumanbieter setzen dabei auf Künstliche Intelligenz. Hierbei gilt für Hersteller wie für Kunden: Wer sich früh mit dem Thema beschäftigt – zieht auch früh den Nutzen daraus. «

Jörg Seifert, Freiburg

Datenräume



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35

Architrave GmbH

12059 Berlin

Crem Solutions

40882 Ratingen



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 46/47



Drooms GmbH

Steffen Schaack
Eschersheimer Landstraße 6
60322 Frankfurt

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

Produkte
Virtueller Datenraum
Drooms NXG

Brainloop AG

81669 München

net-files GmbH

84489 Burghausen



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 RE-Port -
Innovatives Immo-
biliencontrolling

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 50/51



EVANA AG

Sascha Donner
Ulmenstraße 37-39
60325 Frankfurt am Main

Tel.: +49 69 715887-10
Fax: +49 69 715887-86
s.donner@evana.de
www.evana.de

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

Conject AG

81371 München

Digital Real Estate

Fachartikel

Big Data, smart gemacht

Data Mining bestimmt Standorte, an denen sich ein Immobilieninvestment lohnt

78

Vorsichtige Symbiose

In Innovationslücken finden PropTechs und Immobilienwirtschaft zueinander

80

Das Kassenbuch der Chancen

Blockchain ermöglicht exakte Datenerfassung und schnelle Abrechnung. Wie realistisch ist ihr Einsatz in der Immobilienwirtschaft?

82

Unternehmenspräsentationen

Aareal Bank AG

84

Anbieterübersicht

86

Big Data, smart gemacht

Data Mining findet Standorte, an denen sich ein Immobilieninvestment lohnt. Wie das funktioniert, zeigt der Einsatz von Data Intelligence in einem mit Smart Data angereicherten Einkaufsprozess.

Die genannten Schlagworte implizieren unternehmerische Effizienzsteigerungen über die Sammlung und Verarbeitung großer Datenmengen. Doch an welchem Punkt seines Geschäfts kann eigentlich ein Unternehmen per anspruchsvoller Digitalisierungsstrategie oder durch gezielten Einsatz existierender Technologien einen tatsächlich messbaren Mehrwert erzielen? Auf diese Frage folgt meist das Schweigen im Walde. Doch die Nutzung intelligenter Daten (Smart Data) und selbstlernender Systeme (Data Intelligence) bietet sehr konkrete Möglichkeiten, alltägliche Prozesse der Branche nachhaltig zu verändern.

SUMMARY

- » **Smart Data** bildet das große Ganze ab und findet Interdependenzen.
- » Aus kollektivem Marktwissen entsteht **individuell, intuitiv nutzbares Wissen**.
- » Im Ergebnis können Akteure auch ohne jahrelange Erfahrung und das damit verbundene Bauchgefühl **fundierte Entscheidungen** treffen.
- » Smart Data **identifiziert scheinbar unpassende Objekte**.
- » Über **kreative Nutzungsumwidmungen, Flächenoptimierung oder unkonventionelle Finanzierungsmodelle** werden sie zu passenden Objekten.

MARKTINTELLIGENZ, KOLLEKTIV Big Data beschreibt zunächst einmal große, heterogene Datenmengen. Diese sind für sich genommen wertvoll, aber in ihrer Essenz meist deskriptiver Natur. Erst die Hinzunahme komplexer Algorithmen und individualisierbarer Entscheidungsregeln generiert die Basis für Smart Data. Aus Millionen von einzelnen Beobachtungen, etwa zu Immobilienkäufen, entsteht so ein Abdruck kollektiver Marktintelligenz. Sie erlaubt Einblicke in die tiefste Ebene der Analyse.

Im Gegensatz zur individuellen Erfahrung einzelner Personen kann Smart Data das große Ganze abbilden und Interdependenzen finden, die aus dem Bauchgefühl heraus nicht erfahrbare wären. Aus kollektivem Marktwissen entsteht individuell intuitiv nutzbares Wissen. Im Ergebnis können Akteure auch ohne jahrelange Erfahrung und das damit verbundene Bauchgefühl fundierte Entscheidungen treffen. Die Menge von Daten und erworbenen Informationen liefert Erfahrungswerte zusammengefasst und übersichtlich. Sie generiert daraus Handlungsempfehlungen. Dies bildet die perfekte Ergänzung zur individuellen Erfahrung im Entscheidungsprozess. Dies erlaubt zudem schnellere Entscheidungen.

IMMOBILIENEINKAUF, EXEMPLARISCH Das umseitige Fallbeispiel des Location und Investment Minings zeigt exemplarisch den durch Daten angereicherten Prozess des Immobilienkaufs. Ein zentrales Ele-

Big Data Server kombinieren Millionen einzelner Datenpunkte und analysieren diese systematisch. Dadurch smart geworden, sprechen die Systeme sogar Handlungsempfehlungen aus.

SO WERDEN PROZESSE SMART



DURCH UMGEBUNGSDATEN:

- » Bevölkerungsstruktur (jung, alt, Bildungshintergrund)
- » Bevölkerungsdynamik (Migrationsbewegungen, Veränderungen der Struktur ...)
- » Einkommen und Kaufkraft
- » Lokale Charakteristiken (Grün- und Wasserflächen, Verkehrsanbindung, Verfügbarkeit von Restaurants, Ärzten, Supermärkten, Schulen und Kindergärten in der näheren Umgebung ...)
- » Entwicklung der Kaufpreise, Entwicklung der Mietpreise, Preisprognosen
- » Kommunale Mietspiegel und Informationen zu Bautätigkeit
- » Milieuschutzgebiete
- » Flächennutzungspläne



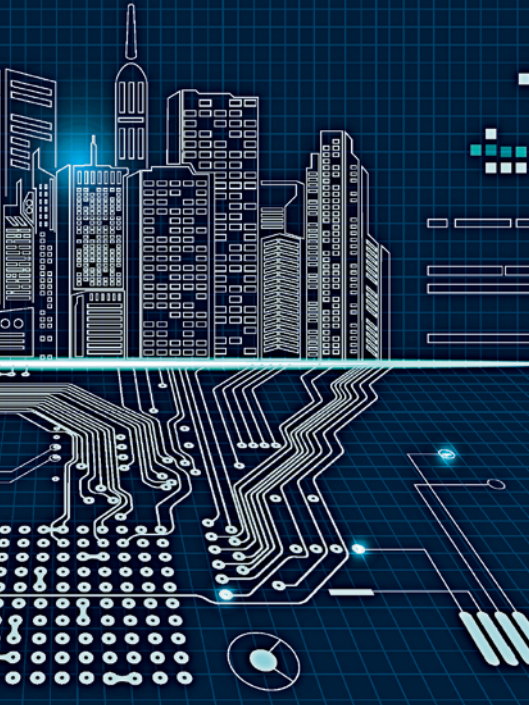
DURCH KOSTENDATEN:

- » Verwaltungskosten (Asset Management, Hausverwaltung ...)
- » Operative Kosten (Instandhaltung und Instandsetzung)
- » Kosten durch Mieterwechsel und Leerstand
- » Umbaukosten (Flächenoptimierung, nachträgliche Verdichtung ...)



DURCH OBJEKTDATEN:

- » Mieterstruktur
- » Zustand des Gebäudes als Ganzes
- » Renovierungsstand der einzelnen Einheiten
- » Energieausweise
- » Baujahr



ment von institutionellen Immobilienkäufern – also den Investoren – ist es, die für sie passende Anlagemöglichkeit zu finden.

Ob eine adäquate Immobilie oder ein Portfolio gefunden werden kann, wird zunächst von der Anlagestrategie bestimmt. Es ist auch davon abhängig, ob in Zeiten hoher Liquidität und enger Märkte überhaupt geeignete Objekte von Eigentümern oder Maklern angeboten werden.

Ein besonderes Element findet sich in dem Aspekt einer systemdurchdringenden Kreativität. Verfügen Investoren über solche Kreativität, können sie zunächst scheinbar unpassende Objekte identifizieren und über Nutzungsumwidmungen, Flächenoptimierung oder unkonventionelle Finanzierungsmodelle in passende Anlageobjekte transformieren.

Zudem spielt der Faktor Zeit eine große Rolle. Im Kern geht es darum, über einen großen Erfahrungsschatz die passenden Objekte zu identifizieren. Mithilfe der notwendigen Informationen – den Daten – wird deren Tauglichkeit verifiziert. So können in kürzester Zeit die relevanten Prozessschritte bis hin zum tatsächlichen Ankauf durchlaufen werden.

Data Intelligence, Location Mining oder Investment Mining sind für viele Teilnehmer der Immobilienwirtschaft noch neu. Doch auf diese Weise werden auch heute bereits passgenaue Investitionsobjekte gefunden. «

Prof. Dr. Nicolai Wendland,
Geschäftsführer, 21st Real Estate GmbH

IMMOBILIENEINKAUF

Passende Investitionsobjekte finden

DATEN, KONKRET

Wer zu einer firmenweiten Strategie passende Investitionsobjekte finden will, braucht eine nicht unerhebliche Menge an Daten. Diese Daten liegen in Deutschland in den meisten Fällen nicht zentralisiert vor. Sie müssen für jedes Objekt mühsam zusammengetragen werden. Dies ist besonders zeitaufwendig. Die Qualität der Daten (etwa zu Vergleichspreisen und Preisprognosen) kann oftmals nur als ausreichend eingestuft werden. Gerade in den prognostizierten Preisentwicklungen liegt jedoch einer der zentralen Werttreiber der eigentlichen Investition. Der Evaluationsprozess ist dadurch sehr schwierig. In einem von Daten getriebenen, digitalisierten Prozess werden diese Schritte ganzheitlich automatisiert. Der individuelle Bearbeiter, Transaktionsmanager und Ankäufer profitiert von einer umfassenden Fülle kollektiven Marktwissens.

DATEN, VERKNÜPFT

Die rohen Umgebungsdaten bilden noch keine ausreichende Entscheidungsvorlage und bewegen sich daher noch im Bereich der Big Data. Aktuelle Forschung zeigt, dass Menschen üblicherweise mit derjenigen Umgebung interagieren, die sie innerhalb von etwa 15 Minuten erreichen können. Dies kann eine Vielzahl von Orten beinhalten, die allesamt individuell in Big Data vorliegen. Alle Möglichkeiten und alle Umgebungsvariablen werden mithilfe von Maschinenlernalgorithmen konfiguriert und gewichtet. Im Ergebnis erhält man ein perfektes Bild der Umgebung und aller sie beeinflussenden Faktoren. Diese werden graphisch und numerisch aufbereitet. Es entsteht Smart Data.

DATEN, HIP

Wie können Erkenntnisse aus dem Smart-Data-Topf nun genutzt werden? Ganz konkret bedeutet das für einen beliebigen Investor, zunächst eine Anlagestrategie zu formulieren. Diese sollte er auf Basis des Smart-Data-Pools prüfen lassen. Die Objekte sollten ganz spezifische Vorgaben gemäß der Mieterstruktur, der Leerstandsquote und der Ist-Rendite erfüllen. Smart Data ist in der Lage, etwa ein exaktes Anforderungsprofil für eine deutschlandweite Strategie für geplante Co-Living-Projekte für so genannte Young Professionals in quantifizierbare Anforderungen zu transformieren.

Dieses erlaubt ein detailliertes Matching zwischen den in der Strategie definierten, lagebezogenen Kriterien und den hierzu tatsächlich auffindbaren Gegenden. Im Resultat ermöglicht dies dem Investor ein umfassendes Location Mining, mit dessen Hilfe per Knopfdruck sämtliche Orte deutschlandweit identifiziert werden, die auf diese konkrete Strategie passen.

DATEN, GEMATCHT

Simultan hierzu werden die eingehenden Exposés und Informationen verfügbarer Objekte am Markt über exakt dieselbe Big-Data-Datenbank analysiert und ihrerseits in Smart-Data-Pakete umgewandelt. Dieser Schritt bildet eine datengetriebene (Investment-)Angebotsfunktion ab und ermöglicht das finale Matching zwischen sämtlichen angebotenen Objekten und der tatsächlichen Strategie des einzelnen Investors. Smart Data ermöglicht also in diesem Schritt ein direktes Matching und das Erstellen von intelligenten Entscheidungsvorlagen. Jeder Nutzer kann diesbezüglich auch ohne nennenswerte Markterfahrung Entscheidungen treffen, da das kollektive Marktwissen für ihn direkt nutzbar ausgewertet wurde.

DATEN, LERNEND

Mit der finalen Entscheidung des Investors über einen Kauf oder eine Ablehnung des Objektes oder Portfolios hört die Rolle von Smart Data nicht auf. Denn die Entscheidung des Investors wird in den großen Datentopf gegeben. Das System lernt daraus, welche der Vorschläge im Resultat tatsächlich validiert und gekauft wurden und welche nicht. Diese Information verbessert aber nicht nur ganzheitlich die systemgenerierten Entscheidungsvorlagen für alle zukünftigen Objekte. Es kann sogar in Echtzeit Empfehlungen für eine neue Strategie aussprechen, die optimal auf die Angebote am Markt ausgerichtet ist.

DATEN, GENUTZT

Diese lernende Form der Data Intelligence erlaubt die nutzerindividuelle Erstellung eines Exposéfilters. Dieser kann etwa eingehende Angebote sofort aussortieren, die nicht in das Anlageprofil und das bisherige Investitionsverhalten des Käufers passen. Ohne Ressourcenerweiterung können somit mehr Angebote auf dem Markt geprüft werden.



Vorsichtige Symbiose

Innovationslücken lassen die vielfach neugegründeten PropTechs und die Immobilienwirtschaft zueinanderfinden. Jedoch gibt es Finanzierungszwickmühlen und technische Kooperations-Hindernisse. Eine Deloitte-Untersuchung zeigt die Potenziale dieser Entwicklung.

Die Wortschöpfung PropTech steht für Firmen mit neuen Geschäftsideen im Immobilienbereich, oft auf digitaler Basis. Zunehmend häufiger gibt es Firmengründungen, in denen Property und Technology zusammenkommen. Die Gründerkurve wird immer steiler. Eine interne Untersuchung von Deloitte bestätigt in einer Momentaufnahme eine hohe Entwicklungs- und Transformationsgeschwindigkeit der neugegründeten Unternehmen. Das Nettowachstum schätzt das Beratungshaus auf etwa 25 PropTechs pro Quartal. In der Start-up-Stadt Berlin entsteht ein Drittel der neugegründeten Unternehmen in Deutschland, gefolgt von etwa 15 Prozent in München und elf Prozent in Hamburg.

Hinter den PropTechs stehen ganz unterschiedliche Typen von Gründern: Studenten, Profigründer und Unternehmensausgründungen. Meist setzt sich ein Gründerteam aus unterschiedlich spezialisierten Berufsgruppen zusammen. Zum Teil stammen sogar die Ideen selbst aus

anderen Branchen und werden auf die Immobilienwelt übertragen. Ist das der Fall, wird eine Idee häufig zunächst losgelöst von der Zielgruppe entwickelt. Es kommt vor, dass erst im Nachgang der Nutzen für die einzelnen Akteure der Immobilienwirtschaft hinterfragt wird. Bei einem solchen Vorgehen ist Vorsicht geboten. Denn trotz der großen Anzahl an Neugründungen verstehen leider nur wenige die Sprache und die Prozesswelt etwa der Wohnungswirtschaft.

MARKTBEWEGUNG Auch immer mehr ausländische immobilienorientierte Start-ups interessieren sich für den deutschen Markt. Die Immobilienbranche ihrerseits lässt einen PropTech-Award nach dem anderen aus dem Boden sprießen. Elevator Pitches fehlen auf keinem der relevanten Immobilienerevents. Der Bund und die Städte unterstützen die Ansiedlung von Start-ups. Dies alles sind Anzeichen dafür, dass der PropTech-Markt aktuell stark in Bewegung ist.

KOOPERATION Und so scheint es, als ob PropTechs und Wohnungswirtschaft auf eine Art einander brauchen würden. Denn die Wohnungsunternehmen sahen bis vor nicht allzu langer Zeit gar nicht die Notwendigkeit, sich für ihre Problemlösungen innovative Abteilungen aufzubauen. Sie verließen sich technologisch größtenteils auf ihre IT-Dienstleister. Es gab im letzten Jahrzehnt dabei ja auch substantielle Innovationen. Dazu zählen etwa die Handwerkerkopplung, die digitale Gebäudedatenerfassung, das papierlose Büro sowie die Vermietungsportale. Trotzdem bleiben für die aktuellen Marktnotwendigkeiten der Unternehmen relativ spürbare Innovations-Gaps.

Gerade diese motivieren die heutigen PropTechs, sich kreativ für die Immobilienwirtschaft einzusetzen. Smarte digitale Ideen, Wachstum und technologisch basierte Skalierung sind dabei ihre Ziele und Treiber zugleich. Denn nur damit sichern sie sich Investitionskapital, Projekte und Beteiligungen. Erfolgreiche PropTechs zeichnen sich durch die richtige Mischung aus Technologie- und Forschungseinrichtungen aus. Sie mischen Branchenquer-einsteiger mit Talenten vor Ort. Sie finden Kapital und Finanzierungslösungen sowie administrativen und staatlichen Support.

In der internen Untersuchung hat Deloitte die Start-ups einer Ersteinschätzung für die Wohnungswirtschaft unterzogen. In dieser Momentaufnahme eines sehr agilen Marktes wurden 132 von 155 PropTechs betrachtet, die in den letzten

AUTOREN



Bernhard Schreiber
MRICS
Strategy & Operations |
Real Estate Consulting Certified
Business Advisor

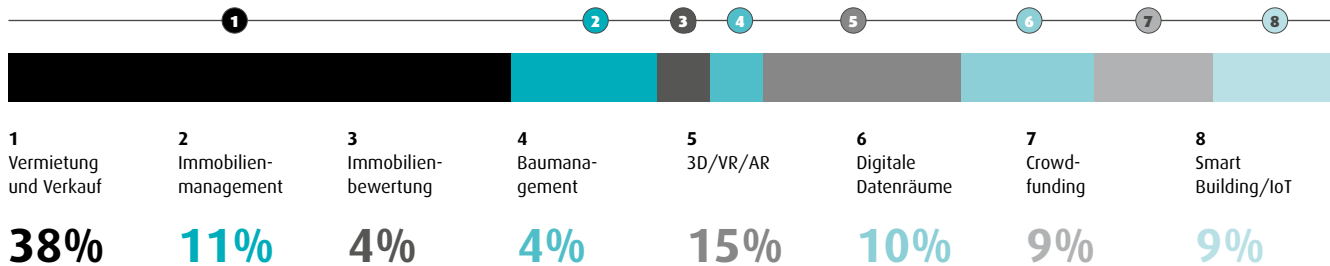


Anke Giertler
Senior Consultant Real Estate
Consulting

beide: Deloitte Consulting GmbH

Themenfelder der Start-ups

Mehr als die Hälfte der untersuchten PropTechs bedient die bekannten Unternehmensprozesse wie Vermietung und Verkauf, Immobilienmanagement, Immobilienbewertung und Baumanagement. Die andere Hälfte beschäftigt sich mit innovativen Themen wie 3D/Virtual/Augmented Reality, digitalen Datenräumen, Crowdfunding und Smart Building/Internet of Things.



fünf Jahren gegründet wurden. PropTechs ohne erkennbaren Bezug zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft wurden nicht berücksichtigt. Untersucht wurden Produkt-USP, Reifegrad, Sicherheit, Geschäftsmodell, Finanzierung, Pilotprojekte sowie vorhandene Partnerschaften.

FINANZIERUNG Die Untersuchung liefert höchst interessante Ergebnisse. So liegt etwa das durchschnittliche Unternehmensalter der betrachteten PropTechs bei lediglich zwei Jahren. Sehr unterschiedlich ist die Mitarbeiterzahl: Sie variiert vom alleinigen Gründerteam bis zur Größe eines mittelständischen Unternehmens mit über 100 Mitarbeitern. Bereits ein Drittel der PropTechs lässt sich nachweislich von Investoren unterstützen. Das übernehmen überwiegend Business Angels.

Eine zunehmende Rolle spielen in diesem Prozess auch Venture Capital Funds. Bereits ein Fünftel finanziert sich über Crowdfunding. Diese Tendenz ist steigend. „Doch je früher Investoren einsteigen, desto mehr Einfluss können PropTechs im eigenen Unternehmen verlieren“, meint René Wallat, selbst Neugründer von Nooxl Systems mit einer cloudbasierten Portfoliomanagementlösung. PropTechs stecken also in einer veritablen Zwickmühle. In welchem Maße sie bereit sind, andere an der Unternehmensentwicklung zu beteiligen, ist Resultat von komplexen Überlegungen. Denn mit Fremdkapital bestünde die Chance auf rasantes Wachstum. Ohne Investorenbeteiligung könnten

sie sich aus eigener Kraft auch rentabel und mit nachhaltiger Kundenbeziehung entwickeln – das aber wohl langsamer.

Letztendlich gilt für jedes PropTech: Nur mit ausreichender Finanzierung kann es langfristig am Markt existieren. Dafür sind der Mehrwert des Produkts und dessen Alleinstellungsmerkmal (USP) entscheidend. In der durchgeführten Untersuchung wurden die Einzelbewertungen gewichtet in einer Matrix abgebildet. Diese Matrix liegt bei Deloitte vor. Eines der Ergebnisse darin: Produkt-USP, die Marktpresenz und die Finanzierung sind das A und O für eine positive Unternehmensperspektive. Natürlich helfen Start-up-Booster, wie etwa die blackprint Booster, Partnerschaften mit Branchenführern und der Einstieg namhafter Investoren einem Newcomer. Aber eine Garantie für das Gelingen einer Unternehmung gibt auch das nicht. Denn eine etwaige mittelfristige Übernahme des PropTech-Unternehmens oder des Produkts stellt für jedes kooperierende Wohnungsunternehmen ein nicht zu unterschätzendes Risiko dar.

INNOVATION Auch der innovative Charakter einer Produktidee allein reicht für einen zu prognostizierenden Geschäftserfolg nicht aus. Denn ob die Wohnungswirtschaft tatsächlich bereit ist, dafür ihren Geldbeutel zu öffnen, wird bei den Unternehmensneugründungen interessanterweise wenig hinterfragt. Ein pragmatischer, aber auch ambitionierter Businessplan kann dabei helfen. So klare

Planungen haben die PropTechs aber oft nicht. Hinzu kommt häufig das Risiko, dass durch vergleichbare Produktideen auf dem Markt ein harter Wettbewerb das Überleben des PropTechs gefährdet. Gute Zeichen sind deshalb, wenn es ein Start-up geschafft hat, durch aktives Marketing und Netzwerken am Markt präsent zu sein. Idealerweise kann das PropTech mehrere Referenzkunden aufweisen. Dann hat es mit dem entsprechend innovativen Produkt auch gute Chancen am Markt – solange die Finanzierung reicht. «

Bernhard Schreiber MRICS und Anke Giertler, Berlin

SUMMARY

- » **Nur ein PropTech mit ausreichender Nachhaltigkeit** kann langfristig am Markt standhalten.
- » **In einer Deloitte-Untersuchung** wurden deshalb Produkt-USP, Reifegrad, Sicherheit, Geschäftsmodell, Finanzierung, Pilotprojekte sowie vorhandene Partnerschaften betrachtet.
- » Mehrere Referenzkunden bei einem guten Produkt zeugen von **guten Chancen am Markt** – solange die Finanzierung reicht.
- » **Es besteht jedoch immer das Risiko**, dass sich einzelne Wohnungsunternehmen diese Produktidee selbst aneignen.

Das Kassenbuch der Chancen

Blockchain ist eine manipulationssichere Dokumentationssoftware. Sie ermöglicht exakte Datenerfassung und schnelle Abrechnung. Auch an Schnittstellen zur Immobilienwirtschaft könnten sich daraus neue Möglichkeiten ergeben. Doch wie realistisch sind diese?

Zuerst: Blockchain ist Hype, ist Gespenst, ist Bedrohung, ist Chance. Danach: Blockchain ist eine Datenbank, die Transaktionen dezentral und manipulationssicher aufzeichnen kann. Mehr nicht. Was man daraus macht, hängt von jedem selbst ab.

Doch was könnte das für die Immobilienwirtschaft sein? „Die Blockchain kann man sich wie ein global verteiltes Kassenbuch vorstellen, das auf Tausenden oder Millionen von Rechnern liegt“, erklärt Kian Schreiber, Geschäftsführer des Berliner Blockchain-Start-ups Xtech. „Die Transaktionen werden kryptographisch verschlüsselt und in Gruppen, so genannten Blöcken, in das System gespielt. Diese Blöcke wiederum werden aneinandergekettet, das ist die Block-Chain. Sollte ein Angreifer versuchen, die Blockchain zu manipulieren, so müsste er nicht nur eine Transaktion manipulieren, sondern auch die Transaktionen davor und danach, all dies zeitgleich auf Millionen von Rechnern bei höchster Verschlüsselung.“ Einen Unterschied zum herkömmlichen Kassenbuch gibt es natürlich. Während die alte analoge oder lokal digitale Variante nur von Buchhalter, Prokurist oder Geschäftsführer eingesehen werden kann (und natürlich vom Finanzamt), kann auf der Blockchain jeder der Teilnehmer alle Transaktionen beobachten. Allerdings sind diese anonymisiert.

Abgerechnet wird in einer digitalen Währung. Davon gibt es inzwischen mehrere. Am bekanntesten ist Bitcoin. Doch warum braucht man überhaupt digitales

Geld? „Bitcoin wurde erstmals in einem White Paper beschrieben, welches kurz nach der Finanzkrise 2008 auf große Aufmerksamkeit stieß. In diesem Aufsatz wurde das elektronische Geldsystem erklärt, welches es ermöglicht, Geld direkt von einer Person zur nächsten, also Peer-to-Peer, zu senden. Eine neuere Blockchain namens Ethereum geht noch einen Schritt weiter, ohne einen Mittelsmann“, erklärt Schreiber. Das Interesse sei deshalb auch so groß gewesen, weil durch die Finanzkrise das Vertrauen in das Bankensystem erschüttert war.

BITCOIN IST NICHT BLOCKCHAIN Lange wurden Bitcoin und Blockchain als ein und dasselbe gesehen. Jedoch muss unterschieden werden zwischen der Technologie und dem Anwendungsfall. Die Blockchain ist für Bitcoin das, was das Internet für E-Mail ist. Im Prinzip ist die Blockchain ein großes elektronisches System. Geld ist nur ein Teil davon. Auf der Ethereum-Blockchain kann man das Geld auch noch programmieren. „Der Besitzer einer Ladesäule kann so seinen Strom direkt an einen ihm unbekannten Fahrer eines E-Autos verkaufen“, beschreibt Schreiber einen konkreten Anwendungsfall, der von seiner Firma gerade im Auftrag der RWE-Tochter innogy entwickelt wurde. Gerade solche Beispiele aus der Energiewirtschaft sind auch für die Verwaltung von Immobilien von Belang. Bekannt ist ein Beispiel aus New York. Hier versorgen sich Nachbarn selbst mit Strom. Das Micro Grid, also die lokale

GLOSSAR

BLOCKCHAIN

ist eine Datenbank, die gegen nachträgliche Manipulation durch Speicherung des Hashwertes des vorangehenden Datensatzes im jeweils nachfolgenden (so genannte kryptographische Verkettung) gesichert ist. Die Funktionsweise ähnelt dem Journal der klassischen Buchführung.

BITCOIN

ist eine digitale Geldeinheit, mit der weltweit dezentral Überweisungen von Rechner zu Rechner (Peer-to-Peer) vorgenommen werden können. Eigentumsnachweise werden in einer persönlichen digitalen Brieftasche gespeichert. Der Umrechnungskurs in andere Zahlungsmittel bestimmt sich durch Angebot und Nachfrage. Erst kürzlich spalteten Entwickler davon Bitcoin Cash ab. Sie wollen die Anzahl der möglichen Transaktionen je Blockchain-Abschnitt erhöhen. Umrechnungskurs derzeit (8.5.): 1 Bitcoin = 7708,25 Euro, Marktkapitalisierung derzeit: 40,7 Milliarden US-Dollar.



ETHEREUM

basiert auf einer eigenen öffentlichen Blockchain und verwendet die Kryptowährung Ether als Zahlungsmittel. Sie ermöglicht Smart Contracts, also Befehle, die in die Währung implementiert sind. Umrechnungskurs derzeit: 1 Ether = 616,13 Euro (8.5.), Marktkapitalisierung derzeit: 27,5 Milliarden US-Dollar.



Verknüpfung von Energieproduzenten und -verbrauchern, sowie die Blockchain für die Überwachung von Produktion und Abrechnung von Stromverbrauch wurden von Siemens installiert. Inzwischen nutzen 50 Parteien – darunter auch öffentliche Einrichtungen wie Kindergarten und Feuerwache und privatwirtschaftliche wie Tankstelle und Produktionsbetriebe – die Blockchain. Jeder der Teilnehmer kann mit jedem anderen Energie handeln. Schon im nächsten Jahr sollen 1.000 Teilnehmer angeschlossen sein.

Doch man muss gar nicht bis nach Amerika schauen. „Über 20 Energieunternehmen werden in Deutschland noch in diesem Jahr auf der Basis von Blockchain Energie handeln – ohne einen zentralen Marktplatz wie eine Börse zu nutzen“, sagt Jannis Holthusen, Geschäftsführer des Hamburger Blockchain-Spezialisten Upchain. Und Speicherspezialist Sonnen sowie Netzbetreiber TenneT verbinden gerade Photovoltaik-Heimspeicher per Blockchain. Haushalte sollen so mittels eigener E-Batterien zur Stabilisierung des Stromnetzes beitragen und besser erneuerbare Energien integrieren. Basis ist eine Blockchain von IBM.

EFFIZIENTERE MESSUNG UND ABRECHNUNG

„Angenommen, ich habe ein Smart Meter bei mir zu Hause eingebaut, so könnte die Blockchain genutzt werden, um den verbrauchten Strom in Echtzeit zu messen und zu bezahlen“, nennt Schreiber noch eine weitere, ganz konkrete Möglichkeit.

In diesen Ansätzen sieht Holthusen auch die Energieversorger im Umbruch. „Die haben jetzt die Chance, Lösungen für Kunden noch einmal neu zu denken. In der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sehe ich die eigentliche Chance: Kann ich die Kundenbedürfnisse auf eine andere, bessere Art befriedigen? Benötigen Kunden heutige Services dann noch? Was werden Kunden in Zukunft selber machen, wobei benötigen sie Unterstützung?“ Blockchain dürfe man also nicht als IT-Lösung denken, sondern als Grundlage für neue Geschäfte. Darin bestünden aber auch die großen Risiken: „Wenn sich Marktstandards grundlegend verändern, dann sind heutige Anbieter gezwun-

gen umzusatteln – das kann unheimlich schwer werden“, so Holthusen. Solange es „nur“ darum gehe, bestimmte Prozesse zu optimieren, um mit dem Markt mitzuhalten, seien die Risiken überschaubar.

Diese Überlegungen seien auch auf die Immobilienwirtschaft übertragbar. Holthusen, der aus der Finanzwirtschaft kommt, fasziniert die Möglichkeit, Finanzierungen später viel besser handelbar zu machen. Dadurch entstünden ganz neue Anlagemöglichkeiten, und Märkte würden für neue Anleger geöffnet. Das sollte die Konditionen für Finanzierungen verbessern, gleichzeitig könnten liquide Zweitmärkte entstehen. So könne man sich von Investments einfacher wieder trennen. Auch Transaktionen von Immobilien in Ländern, die – vorsichtig gesagt – nicht unseren Rechtsstandards entsprechen, sieht Schreiber als Einsatzgebiet für die Blockchain. Und man könne alle Infos zu einem Gebäude in der Blockchain unterbringen. Mit dieser digitalen Abbildung könne der Prozess des Kaufs und Verkaufs verschlankt werden. Aber auch die Automatisierung von Abrechnungen oder das Melden von Bilanzkreisen würde sich vereinfachen.

SUMMARY

- » **Blockchain ist eine Datenbank**, die Transaktionen dezentral und manipulationssicher aufzeichnen kann. Die Blockchain kann man sich wie ein global verteiltes Kassenbuch vorstellen.
- » **Abgerechnet wird in einer digitalen Währung**, am bekanntesten ist Bitcoin.
- » **In der Immobilienbranche gibt es bereits erste Anwendungen**, bis sie sich flächendeckend durchsetzen, wird es jedoch noch eine Weile dauern.

Allerdings: „Ich befürchte, dass es noch eine Weile dauern wird, bis sich solche Modelle flächendeckend durchsetzen“, so Holthusen. „Aber man sollte Blockchain nicht einfach als Hype abtun. Die neuen Möglichkeiten sind jetzt da und werden auch genutzt werden.“

Frank Urbansky, Leipzig



Blockchain ist eine Datenbank, die Transaktionen dezentral und manipulationssicher aufzeichnen kann.



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 über 3.700 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>

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 Bankspezifischen Mehrwerten wie virtuellen Kontonummern. Auch Aareal Account Kauttionen 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
k. A.

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 48/49



TeamProQ GmbH

Marco Hoffmann
Essener Str. 100
4357 Leipzig

Produkte
TeamProQ, ImmoProQ

Tel.: 0341 25396660
Fax: 0341 25396661
marco.hoffmann@teamproq.de
https://teamproq.de/

Beratung



FLOWFACT GmbH

Rihan Öngüdü
Holweider Straße 2a
51065 Köln

Tel.: +49 221 990 50 231
Fax: +49 221 995 90 111
rihan.oenguedue@flowfact.de
www.flowfact.de

Produkte
FLOWFACT,
FLOWFACT CX,
FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35

IB Gerold Ertl

7366 Harra



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 46/47



DATEX Computersysteme Karlsruhe GmbH

Britta Kammerer
Karlstr. 46 B
76133 Karlsruhe

Tel.: 0721 78380-0
Fax: 0721 78380-33
info@datex.de
www.datex.de

Produkte
AMADEUS



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
Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
SigmaSAP®-Lösungen
und Blue Eagle)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 18/19

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 44/45

**Haufe-Lexware
Real Estate AG****Ein Unternehmen der Haufe Group****HAUFE.**Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 FreiburgTel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate**Produkte**Haufe wowinex,
Haufe-FIO axera,
Haufe PowerHaus,
Haufe InHouse**Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27****Yardi Systems GmbH**Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 MainzTel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de**Produkte**Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software**Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35****Handwerker-
kopplung****PROMOS consult
GmbH**Jens Kramer
Rungestr. 19
10179 BerlinTel.: 030 243117-0
Fax: 030 243117-929
promos@promos-consult.de
www.openpromos.de**Produkte**PROMOS.GT,
easysquare workflow,
easysquare mobile**Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33****immopac ag**Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
8003 ZürichTel.: +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 46/47****Horst-Ulrich König
Unternehmensberatung**

40489 Düsseldorf

**SVI - Sachverständigenbüro
für die IT der Immobilienwirtschaft**

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

**Aareon AG**Dr. Manfred Alflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 MainzTel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de**Produkte**
Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
SigmaSAP®-Lösungen
und Blue Eagle)**Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 18/19****Yardi Systems GmbH**Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 MainzTel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de**Produkte**Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software**Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35****Synapplix GmbH**Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 MünchenTel.: +49 (89) 67 37 98 - 12
Fax: +49 (89) 67 37 98 - 20
mjoachim@synapplix.de
www.synapplix.de**Produkte**Synapplix RE-Port -
Innovatives Immo-
biliencontrolling**Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 50/51****immo-it services GmbH**

22305 Hamburg

TÜV SÜD AG

80686 München

HAUFE.**Haufe-Lexware
Real Estate AG****Ein Unternehmen der Haufe Group**Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 FreiburgTel.: 0800 79567 24
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate**Produkte**Haufe wowinex,
Haufe-FIO axera,
Haufe PowerHaus,
Haufe InHouse**Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27****metabricks Service GmbH**

39179 Barleben

Immobilienportale, Immobilienbörsen



Immowelt AG

Immowelt-Vertrieb
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Tel.: 0911 52025-20
Fax: 0911 52025-25
info@immowelt.de
www.immowelt.de

Produkte
estateSmart,
estateOffice,
estatePro,
immowelt.de

Makler



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35



FLOWFACT GmbH

Rihan Öngüdü
Holweider Straße 2a
51065 Köln

Tel.: +49 221 990 50 231
Fax: +49 221 995 90 111
rihan.oenguedue@flowfact.de
www.flowfact.de

Produkte
FLOWFACT,
FLOWFACT CX,
FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23

Informationsanbieter, Research



FLOWFACT GmbH

Rihan Öngüdü
Holweider Straße 2a
51065 Köln

Tel.: +49 221 990 50 231
Fax: +49 221 995 90 111
rihan.oenguedue@flowfact.de
www.flowfact.de

Produkte
FLOWFACT,
FLOWFACT CX,
FLOWFACT CX PRO,
PROPERTY PASSION

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23



Immowelt AG

Immowelt-Vertrieb
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Tel.: 0911 52025-20
Fax: 0911 52025-25
info@immowelt.de
www.immowelt.de

Produkte
estateSmart,
estateOffice,
estatePro,
immowelt.de



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35



geomap GmbH

Marco Hoffmann
Essener Str. 100
04357 Leipzig

Tel.: 0341 25396630
Fax: 0341 25396631
kontakt@geomap.immo
https://geomap.immo/

Produkte
geomap



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



AMMON Software für Immobilienmakler

Maik O. Ammon
Oehder Weg 26
58332 Schwelm

Tel.: 02336 914071
Fax: 02336 914072
info@moa-soft.de
www.moa-soft.de

Produkte
AMMON IMMOBILIEN-
MAKLER-SOFTWARE

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



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 46/47



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 46/47



Synapplix GmbH

Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 München

Produkte
Synapplix RE-Port -
Innovatives Immo-
biliencontrolling

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 50/51



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



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35



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 48/49



Yardi Systems GmbH

Richard Gerritsen
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Produkte
Fonds-, Investment-,
Asset- und Property-
Management
Software

Tel.: +49 6131 14076 3
Fax: +49 6131 14076 400
kontakt@yardi.com
http://www.yardi.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35



Haufe-Lexware Real Estate AG Ein Unternehmen der Haufe Group

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Produkte
Haufe wowinex,
Haufe-FIO axera,
Haufe PowerHaus,
Haufe InHouse

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

HSH Nordbank

20095 Hamburg

Haufe Anbieterverzeichnis Immobilien – die digitale Plattform für Services & Produkte

Die Übersicht mit Dienstleistern und Software-Herstellern der gesamten Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Finden Sie die Anbieter, die zu Ihnen passen. Jetzt kostenlos informieren!

Mehr erfahren Sie unter <https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien>

Jetzt online aktualisieren!

Mit dem neuen Haufe Anbieterverzeichnis geben wir Ihnen die Möglichkeit, Ihre Unternehmensdarstellung jederzeit selbst mit frischen Inhalten zu füllen. Dafür müssen Sie sich nur einmalig registrieren und können Ihr Unternehmensprofil stets aktualisieren.

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

Zu Unternehmenspräsentationen und weiteren Werbemöglichkeiten im Softwareguide 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 (verantwortl. Chefredakteur),
Jörg Seifert (Chef vom Dienst), Laura Henkel

Layout

Hanjo Tews
Titelbild: ubrx/istock

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 Softwareguide sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Softwareguides 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.

JETZT NEU

HAUFE. Anbieterverzeichnis

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



SIE SUCHEN DIENSTLEISTER & SOFTWARE-HERSTELLER DER IMMOBILIENBRANCHE?

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

Weitere Informationen unter:
www.anbieterverzeichnis.haufe.de

Digital Real Estate

Hersteller, Produkte
und Dienstleistungen

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