

# immobilien wirtschaft

WEGBEREITER  
DER DIGITALISIERUNG

## Digital Guide Real Estate 2020

Digitalisiert Euch,  
aber richtig!

HERSTELLER, PRODUKTE  
UND DIENSTLEISTUNGEN

HAUFE.

# Premiumpartner

---

**Aareal**

 **Aareon**

**control**  **it**  
SOLUTIONS FOR REAL ASSETS

**DR. KLEIN**  
Einfach Wowi. Einfach Wow!

 **casol**

**GIT**

**HAUFE.**

 **immopac ag**  
switch to performance

**IRM**  
MANAGEMENT NETWORK 

 **PROMOS**

 **SPACEWELL**  
A NEMETSCHKE COMPANY

 **SYNAPPLIX**

 **wüestpartner**



**Jörg Seifert**, Chef vom Dienst  
„Immobilienwirtschaft“

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

# Jetzt dann doch

Liebe Leserinnen und Leser,

wer hätte das gedacht: dass es eines Jahrhundertereignisses bedarf, damit die Digitalisierung endlich an Fahrt aufnimmt. Doch die Covid-19-Pandemie hält die Welt in ihrem Bann und bewirkt einen massiven Digitalisierungsschub. Die private wie berufliche Kommunikation wandert aufgrund der Kontakteinschränkungen noch stärker ins Netz. Homeoffice ist angesagt. Endlose Videokonferenzen zeigen, wie mühsam zwar der Online-Austausch ist. Aber er funktioniert. Wohnungsbesichtigungen laufen virtuell im 3D-Format. Ganze Wohnungsunternehmen und Betriebe werden aus der Cloud gesteuert. Webgestützte Enterprise-Resource-Planning-Systeme spielen nun ihre Vorteile aus. Computer-Aided Facility Management und Building Information Modeling erfahren nun den eigentlich schon vorher für notwendig gehaltenen Anschlag.

Schauen Sie deshalb im vorliegenden Digital Guide Real Estate in die aktuellen Highlights der IT-Hersteller ab Seite 6. Erste Sichtungen ermöglichen die Unternehmenspräsentationen ab Seite 20. Riskieren Sie bitte auch einen Blick in die Anbieterübersichten. Lesen Sie zudem intensiv in den einleitenden Fachartikeln der Sie besonders interessierenden Rubriken. Viele nutzwertige Informationen haben unsere Autoren für Sie zusammengedacht.

Dort finden Sie sehr anschaulich, wie die Digitalisierung die Geschäftsbeziehung der Immobilienportale und der Makler auf eine schwere Probe stellt (Seite 17). Lassen Sie sich mitreißen vom fachkundigen und flammenden Appell von Dr. Henri Lüdecke zur Standardisierung nicht nur im digitalen Portfoliomanagement (Seite 38). Achten Sie zudem auf die Hinweise zur E-Rechnung, die bald Pflicht in der Geschäftsbeziehung mit den Behörden wird (Seite 56). Bezeichnend und facettenreich ist außerdem der Dialog zwischen den etablierten Herstellern der Branche und den teilweise nun auch nicht mehr ganz so jungen PropTechs (Seite 80ff.).

Aufgrund der Corona-Krise sind viele digitale Notwendigkeiten entstanden. Sie helfen auf den ersten Blick zwar häufig bloß, nun wenigstens virtuell Kontakt zu halten. Doch zugleich sind sie ein lebendiges Experimentierfeld für das, was heute digital in der Immobilienwirtschaft bereits möglich ist. Viele neue Geschäftsmodelle stehen auf dieser Grundlage vor dem Markteintritt – jetzt dann doch!

Ihr

**DIGITALISIERT EUCH,  
ABER RICHTIG!**

Die Zielvorstellung ist im Portfoliomanagement klar umrissen: Es geht vor allem um den verlustfreien und kostengünstigen Austausch der entscheidungs- und prozessrelevanten Daten.

**38**

**Inhalt**



**IT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**In Corona ist nach Corona**

Die Digitalisierung hat einen neuen Verbündeten. Warum die Pandemie das schaffen könnte, was alle Berechnungen und alle Vernunft bislang nicht geschafft haben.

06

**ERP/CRM**

**ERP? Eine Geisteshaltung!**

Allein neue Technologien sind in Corona-Zeiten zu wenig. Es geht vielmehr um eine neue Form des digitalen Managements. **14**

**Marktbereinigung und -erneuerung**

Immobilienportale bieten verstärkt auch makler-nahe Dienstleistungen an. Das kann aber nicht jedes Portal. Es kommt zu Konsolidierungen. **17**

**Unternehmenspräsentationen**

- Areon AG **20**
- Crem Solutions GmbH & Co. KG/  
Spacewell GER **22**
- Dr. Klein Wowi **24**
- easol **26**
- GiT Gesellschaft für  
innovative DV-Technik mbH **28**
- Haufe-Lexware Real Estate AG **30**
- PROMOS consult Projektmanagement,  
Organisation und Service GmbH **32**

**Anbieterübersicht 34**

**PORTFOLIOMANAGEMENT/  
WERTERMITTLUNG**

**Digitalisiert euch, aber richtig!**

Die Zielvorstellung ist der verlustfreie und kostengünstige Austausch der entscheidungs- und prozessrelevanten Daten. **38**

**Interview mit Dr. Stephan Seilheimer, gif**

„Es geht! Cashflows, Soll-Ist-Vergleiche oder Szenario-Analysen können per Knopfdruck aktuell aus einem System generiert werden.“ **43**

**Unternehmenspräsentationen**

- control.IT Unternehmensberatung GmbH **44**
- immopac ag **46**
- IRM Management Network GmbH **48**
- Synapplix **50**
- Wüest Partner **52**

**Anbieterübersicht 54**

**Editorial 03**  
**Impressum 90**



**14 ERP IST EINE GEISTESHALTUNG**  
 Erst danach kommt exzellentes Prozessverständnis. Die zugehörige IT wird agil entwickelt und ist immer häufiger webbasiert.



**70 KUNDENNUTZEN VERBESSERT DIE BILANZ**  
 Übergreifende digitale Lösungen für alle Gebäudesysteme ermöglichen zusätzliche digital basierte Dienste. Diese steigern die Erträge.

**IMMOBILIENVERWALTUNG/  
 FACILITY MANAGEMENT**

**Das „E“ hält Einzug**  
 Ab November 2020 gilt das elektronische Rechnungsverfahren für alle Unternehmen im Verkehr mit der öffentlichen Hand. **56**

**Den großen Umbruch wagen**  
 Der VdW Bayern hat ein Drei-Gänge-Modell entwickelt, das die Branche endlich verstärkt an den Digitalisierungstisch bitten will. **58**

**Anbieterübersicht** **60**

**MESS- UND  
 ENERGIEDIENSTLEISTER**

**Selbstableser! Oder doch nicht?**  
 Kann die von Verwaltern und Vermietern zunehmend praktizierte Selbstablesung eine langlebige Lösung sein? Eine Spurensuche. **64**

**Anbieterübersicht** **68**

**BUILDING  
 INFORMATION MODELING**

**Potenziale heben ist gut für die Bilanz**  
 Vorausschauende Wartung, Fehlererkennung oder Software as a Service spielen dafür neben anderen Digitaldiensten eine zentrale Rolle. **70**

**Anbieterübersicht** **74**

**DATENRÄUME**

**Rechenpower, sicher**  
 Nur wer die Risiken der Cloud auch angemessen adressiert, profitiert von den unbezweifelbaren Vorteilen. **76**

**Anbieterübersicht** **78**

**DIGITAL REAL ESTATE**

**Establishment meets PropTech**  
 Die oft schwierige Kommunikation zwischen Start-ups und Etablierten zeigt jedoch auch: Es gibt Pflänzchen der Hoffnung. **80**

**Hübsch für die Weiterreise**  
 Skalierbare Geschäftsmodelle und hohe Wachstumsraten erhöhen auch in der Krise die Attraktivität für Investments bei den Newcomern. **82**

**Unternehmenspräsentationen**  
 Aareal Bank **86**

**Anbieterübersicht** **88**



# In Corona ist nach Corona

Die Digitalisierung hat einen neuen Verbündeten. Warum die Pandemie das schaffen könnte, was alle Berechnungen und alle Vernunft bislang nicht geschafft haben: eine verstärkte Digitalisierung der Branche allein aus Effizienzgründen.

**W**enn Digitalisierung einen Vorteil bringt, dann sollte man diesen doch besser früher als später für sein Unternehmen nutzen. Das war der Gedanke in früheren Zeiten. Er wirkte – wie wir alle wissen – allerdings bloß beschränkt in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Nun wirtschaften wir alle, so gut es geht, in einer Pandemie. Und dieses Jahrhundertereignis wird uns so schnell nicht aus den Fingern lassen und schon gar nicht flott wieder aus unserem Bewusstsein verschwinden.

Klar ist: Wir müssen nun alle effizienter werden. Ist das nicht eines der Urversprechen der Digitalisierung – mehr

Effizienz? Die Bereiche Office, Hotel und Retail müssen und werden sofort handeln. Sie haben bislang in der Branche am heftigsten unter der Corona-Krise zu leiden. Doch auch alle anderen Bereiche werden sich nun bewegen. Denn die Vorteile von Plattformtechnologien, weiterentwickelter Sensorik und Aktorik liegen auf der Hand. Sie ermöglichen auf Grundlage der Gebäudedigitalisierung neue und smartere Geschäftsmodelle. Vernetzte und automatisierte Steuerungs- und Kommunikationssysteme ermöglichen Echtzeitdarstellungen des Unternehmensstatus und die adäquate Reaktion darauf.

Es gewinnen aktuell verstärkt diejenigen Firmen, die unmittelbaren Mehrwert schaffen. Nun kommen auch diejenigen zum Zuge, die zu Boomzeiten weniger wichtig sind: nämlich die Kostenoptimierer. Mit der vorliegenden Ausgabe des Digital Guide Real Estate erhalten Sie die kompletteste Übersicht über die aktuellen IT-Entwicklungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in einer großen Krise, die uns alle in unserem Wirtschaften verändern wird. Und das Digitale wird dies ermöglichen. Dieses Mal bestimmt! «

Jörg Seifert, Freiburg



„Die Vielfalt unterschiedlicher Bezahlformen wird sich in den kommenden Jahren auch in der Wohnungswirtschaft durchsetzen.“

**Lars Ernst**, Managing Director –  
Group Business Consulting & Services,  
Aareal Bank AG



„Wer die sich bietenden Chancen nutzen will, braucht Mut und Pioniergeist.“

**Dr. Manfred Alflen**,  
Vorstandsvorsitzender Aareon AG,  
Mainz

**Aareal Bank** –  
Neue Plattformgedanken

**Aareal**

## Zahlungsvielfalt steuern

In den vergangenen Jahren ist eine Vielzahl neuer bargeldloser Bezahlformen entstanden. Für Unternehmen und deren Zahlungsverkehr bedeutet dies, eine steigende Anzahl von Bezahlformen orchestrieren und konfliktfrei in die eigenen Systeme integrieren zu müssen. Eine repräsentative Umfrage von Civey im Auftrag der Aareal Bank macht deutlich: Mieter zahlen ihre Miete heute meist immer noch per Lastschrift oder Überweisung. Oder gar in bar. Zukünftig würden Mieter auch gerne innovative Bezahlformen verwenden. Es ist abzusehen, dass sich die Vielfalt unterschiedlicher Bezahlformen in den kommenden Jahren auch in der Wohnungswirtschaft durchsetzen wird. Trotzdem zögern die meisten Unternehmen mit der Einbindung neuer Bezahlformen, denn diese haben jede ihre eigene Schnittstelle. Hinzu kommt, dass die Einbindung der neuen Bezahlverfahren in die buchhalterischen Abläufe komplex ist und die Zahlungsprozesse in Unternehmen häufig noch keinen entsprechenden Digitalisierungsgrad erreicht haben.

Damit nicht jedes Unternehmen in der Wohnungswirtschaft aufwändige Einzel- und Schnittstellenlösungen zur Akzeptanz unterschiedlichster Bezahlformen entwickeln muss, setzen wir auf den Plattformgedanken. Der Ansatz: eine Plattform, die mit anderen bereits existierenden Lösungen problemlos kommuniziert und einen intelligenten Datenaustausch ohne manuellen Zusatzaufwand ermöglicht. So schaffen wir Effizienzvorteile und die Grundlage für den Zahlungsverkehr der Zukunft.

**Aareon** –  
Mehrwerte realisieren

**Aareon**

## Als Technologieführer neue Wege bereiten

Künstliche Intelligenz und neue Technologien treiben den digitalen Transformationsprozess weiter voran. Wer die sich bietenden Chancen nutzen will, braucht Mut und Pioniergeist. Geschäftsmodelle und Prozesse werden neu gedacht. Kreativität, Ideen, Offenheit und Begeisterungsfähigkeit werden immer wichtigere Erfolgsfaktoren. Es gilt, den Veränderungsprozess proaktiv zu steuern, um Mehrwerte zu realisieren. Aareon investiert daher signifikant in Forschung und Entwicklung, kollaboriert mit PropTechs und gründet eigene Ventures.

Im Ergebnis unterstützt Aareon ihre Kunden zukunftsorientiert mit nutzerorientierten Lösungen und versteht sich als ganzheitlicher IT-Dienstleistungspartner: Dies fängt strategisch an bei der Entwicklung einer digitalen Agenda zum Aufbau eines unternehmensindividuellen digitalen Ökosystems für den Kunden. Diese Software-Landschaft kann dann weiter ergänzt werden um digitale Lösungen der Aareon Smart World oder um Eigenentwicklungen oder Drittlösungen über die Aareon Smart Plattform.

Dabei sind die verschiedenen Prozesse voll integriert und vernetzen alle Prozessbeteiligten. Denn weil die Wertschöpfungskette in der Immobilienwirtschaft sehr lang sein kann, ist es gerade hier wichtig, eine vollständig integrierte Systemlandschaft zu schaffen, anstatt digitale Insellösungen zu betreiben. »



„Wir begeistern Sie mit smarten Lösungen für die Wohnungswirtschaft. Diese schaffen Mehrwerte, bei denen der Mensch im Mittelpunkt steht.“

**Jörg Busam**, Vorstandsmitglied Dr. Klein Wowi Digital AG



„Jeder, der die easol suite nutzt, weiß: Gemeinsam ist man einfach am besten!“

**Marko Broschinski**,  
Director Sales

**Dr. Klein Wowi Digital AG** –  
Webbasierter Technologieansatz

**DR. KLEIN**  
Einfach Wowi. Einfach Wow!

## Dr. Klein – Einfach Wowi. Einfach Wow!

Die Wohnungswirtschaft wird in unserer aktuellen Zeit immer digitaler. Viele Unternehmen gehen dabei mittlerweile sehr professionell an das Thema heran und bereiten die Realisierung ihrer Digitalisierungsstrategie durch konzeptionelle Analysen sorgfältig vor. In diesem Zusammenhang wird oftmals festgestellt, dass die zentrale Anwendung, die ERP-Lösung, einen entscheidenden Faktor zur Umsetzung der Zielvorstellungen darstellt. Somit ist Voraussetzung, dass die ERP-Lösung eine möglichst große Flexibilität und Offenheit in der Anbindung moderner und zukunftsorientierter Zusatzlösungen unterstützt. Deshalb setzen wir bei Dr. Klein innerhalb unseres IT-Lösungsportfolios auf vollständig webbasierte Anwendungen mit Datenhaltung im Rechenzentrum. Mit diesem Technologieansatz ist ein mobiles und medienbruchfreies Arbeiten möglich. Unsere vollumfängliche Verwaltungslösung für die Wohnungswirtschaft, WOWI PORT, basiert auf diesen Leistungsmerkmalen. Bei einer konsequenten Nutzung dieser offenen Strategie ist eine Weiterentwicklung des digitalen Ökosystems wirtschaftlich und durchgängig realisierbar. Mit der Einführung von innovativen Lösungen, wie zum Beispiel einem Kundenportal oder einer Smart-Home-Lösung, werden keine Insellösungen geschaffen, sondern es kann eine durchgängig integrierte Struktur hergestellt werden. Unsere Kunden schätzen bereits die Vorteile des ERP-Systems WOWI PORT und freuen sich, mit uns die nächsten Schritte in die digitale Welt zu gehen.

**easol** – Wachsendes Wissen  
und Weiterentwicklung

**easol**

## Die easol community – You'll never walk alone

**Unser Anspruch: Wir machen Real Estate Investment Management einfacher! Mit der easol suite sind erfahrene Real Estate Asset Manager und Softwareanbieter einen völlig neuen Weg gegangen.** Unsere Vision: Software standardisieren und gemeinsam weiterentwickeln, anstatt sich laufend selbst um individuelle Software-Projekte zu kümmern. Die Stärke der easol solution liegt im Community-Gedanken: Gemeinsam sind wir besser.

Was heißt Community in der Praxis? Alle Nutzer der Software werden Teil der einzigartigen easol community. Jeder teilt sein Know-how mit der Gemeinschaft. Das wachsende Wissen wird für die Weiterentwicklung der Software-Lösungen eingesetzt. Durch den direkten Austausch mit den Anwendern werden sie laufend optimiert und die Anwendungsbreite der einzelnen Lösungen erweitert.

Doch die Vorteile gehen noch viel weiter: Die easol community tritt gegenüber ihren Software-Partnern auch als Einkaufsgemeinschaft auf. Sie kann also Kostenvorteile bei den Lizenzpreisen für die Community-Mitglieder erreichen und ihnen gleichzeitig durch das gebündelte Projektmanagement Kosten einsparen. Zudem profitiert die Community auch von der zunehmenden fachlich breiten Aufstellung sowie immer neuen PropTechs, die in die IT-Lösung integriert werden: Die Anzahl der Software-Lösungen steigt und deckt immer größere und neue Anwendungsbereiche im Real-Estate-Umfeld ab.



„Als Tech-Unternehmen liegen Remote-Kommunikationsmodelle in unserer DNA – relax-Webinare werden das Mittel der Wahl sein.“

**Matthias Lampatz,**  
Geschäftsführer/Managing Director GiT



„Mobil, flexibel, hoch-effizient: Die Nutzer von Haufe axera erleben heute, wie sich die Arbeit von morgen anfühlt.“

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

**GiT Unternehmensgruppe** –  
Online Powerworkshops



## Den Innovationszug beschleunigen

**Während wir im vergangenen Jahr noch auf die nächste Entscheider-Generation der Digital Natives als Innovationstreiber der Digitalisierung hingewiesen haben, so sehen wir heute, dass vor Kurzem noch nicht absehbare und für nicht möglich gehaltene externe Effekte den Innovationszug noch viel schneller beschleunigen können.**

Innovationen und Veränderungen entstehen meist aus zwei Wesenszuständen, dem der Langeweile oder dem des Drucks. Da uns erster Zustand fremd ist, die letzten Jahre haben regelrecht „gebrummt“, werden wir uns nun jedoch noch schneller den neuen Gegebenheiten anpassen, denn der eingangs erwähnte „Zug“ ist nicht mehr aufzuhalten: Hieraus folgt, dass etwa relax-Webinare keine nette Option mehr sein werden, sondern Mittel der Wahl; Short Tracks zu „Online Powerworkshops“ mit unseren Experten kein besonderer Service mehr, sondern unerlässlich. Die Arbeit in der Cloud („Mein Arbeitsplatz ist da, wo ich bin“) ist nicht mehr nur innovativ, sondern Standardprämisse.

Als Tech-Unternehmen liegen Remote-Kommunikationsmodelle förmlich in unserer DNA und prägen damit auch einen Teil des Bildes unserer Produkte. Dieses kommt auch ganz besonders in unserer Produktoffensive „relax 2022“ zum Tragen. Auch wenn die Eigenschaften eines komplexen funktionalen Spektrums einer Software deren Usability tendenziell widerstreben, so gilt es nun, diesen Trade-off zugunsten des Kunden weiter zu reduzieren. Hieran gilt es mit unserem Team zu arbeiten. Packen wir es an!

**Haufe-Lexware Real Estate** – **HAUFE.**  
Technologievorsprung durch ein ERP-System aus der Cloud

## Den Arbeitsplatz der Zukunft formen

**Die Erfolgskriterien und Vorzüge mobiler Arbeit im Homeoffice haben sich gerade im Bewusstsein ganz neu verankert. Die aktuelle Ausnahmesituation zwingt uns, Neues zu testen, und katapultiert unser Erfahrungswissen fünf Jahre nach vorne.**

Welche Erfahrungen daraus werden in künftige Strategien und Entscheidungen einfließen? Unternehmen, die die Digitalisierung bereits weit vorangetrieben haben, zeigen, wie Mitarbeiter aus dem Stand heraus im Homeoffice arbeitsfähig sind: Sie sind bereits komplett auf Software aus der Cloud umgestiegen. Doch wir müssen vorausdenken – die Zukunft ist mehr als mobiles Arbeiten. Digitale Datenströme aus den Objekten und lernende Systeme werden zu enorm schnellen Prozessen, Automatisierung und neuen Geschäftsmodellen führen. Neben den hohen Erfordernissen an die Sicherheit der Unternehmens- und Kundendaten – gewährleistet durch professionelle Cloudleistungen in Deutschland – rückt die Flexibilität des Systems in den Fokus: Ist es skalierbar? Lässt es sich gut vernetzen? All diese Anforderungen erfüllt das zukunftsfähige ERP-System Haufe axera. Dank webbasierter Technologie werden Laptop, Tablet und auch das Smartphone ohne Vorarbeiten selbst zum digitalen Arbeitsplatz. Hoch automatisierte Abläufe beflügeln die smarte Zusammenarbeit aller Akteure über Zeit- und Raumgrenzen hinweg. So ebnet sich der Weg in eine moderne Organisation, die in der Lage ist, neue Mehrwerte für Kunden, Mitarbeiter und Stakeholder zu schaffen.



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

**Dr. Thomas Höhener,**  
Geschäftsführer immopac ag



„Der digitale Zwilling des Vermögens enthält alle Vermögenswerte und verbindet sie zu einem Netz.“

**Thomas Krings,** Geschäftsführer IRM

**immopac®** – Real Estate  
Cloud Services



## immopac® Collaboration Cloud

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

In der heutigen von Digitalisierung geprägten Geschäftswelt sind agile Plattformen gefragt, die neben der Unterstützung der fachlichen Aufgaben eine Optimierung von zwischenbetrieblichen Prozessketten ermöglichen. Die immopac® Cloud ist eine Digital-Real-Estate-Plattform, die ein umfassendes Real Estate Investment Management über die betrieblichen Grenzen hinweg ermöglicht. Sie unterstützt Sie bei allen Aufgaben des Real Estate Investment Management.

**IRM Management Network GmbH** –  
Digitaler Vermögenszwilling



## Fonds- und Asset Management powered by Real Estate-Value Creator (RE-VC)®

**Value Creation – Wertschöpfung ist das Maß der Dinge** – Mit dem Real Estate-Value Creator (RE-VC)® setzen Sie und Ihr Team den Fokus auf die Wertschöpfung des Gesamtvermögens. Der digitale Zwilling des Vermögens enthält alle Vermögenswerte und verbindet sie zu einem Netz. Die Business Intelligence Engine des RE-VC konsolidiert die Daten live zur Visualisierung der Wertschöpfungseffekte für Ihre Investoren. Dies ermöglicht, Potenziale in komplexen Strukturen zu analysieren und über Szenarien zu optimieren.

**Value Creation – erwarten Sie mehr** – wie etwa die parallele Berücksichtigung mehrerer Ledger, länderspezifischer Steuermodelle, paralleler Bewertungsverfahren, die variable Abbildung globaler Portfolios und Darstellung von Feestrukturen. Mit dem RE-VC nutzen alle Fachbereiche eine Informations- und Berechnungsbasis – „Single source of truth“.

**Einen Schritt voraus im digitalen Wettbewerb** – Nutzen Sie das Online-Reporting, um Ihrem Managementboard und Ihren Investoren alle benötigten Informationen zum Vermögensstatus, dem Forecast und möglichen Szenarien zur Verfügung zu stellen – online, interaktiv und auf beliebigen mobilen Endgeräten. Daneben ist der RE-VC auf dem Weg zum lernenden System. Schon seit geraumer Zeit führen autonome Programme (Bots) Berechnungen und mehr durch. Starten Sie mit uns durch – Zusammen in die Zukunft!



„Das Kommunikationsvolumen ist immens. In dieser vernetzten Kommunikation steckt das wesentliche Potenzial für neue Technologien.“

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



„Die Konnektivität der Softwaresysteme von Dienstleistern muss bestmöglich mit einfachen Integrationsmöglichkeiten gewährleistet werden.“

**Philipp Spitz**, Head of Marketing, Spacewell Germany

**PROMOS consult** – Die IT-Landschaft im Unternehmen



## Effizienz sorgt für Nachhaltigkeit

**Die Zukunft der Immobilie? Sie ist digitalisiert. Sowohl im Objekt selbst, ihrer Nutzung als auch in der Betreuung und Werterhaltung.** Wo ich früher ausschließlich Farben zu kaufen bekam, erhalte ich heute umfassende Systeme von der Leiter zum Pinsel bis zum modisch abgestimmten Farbschema. Digitalisierung ist kein Selbstzweck, keine Modeerscheinung, vielmehr steht der Nutzen im Mittelpunkt. Darüber freuen sich zuallererst die Kunden. Digitalisierung sorgt für Effizienz. Und Effizienz sorgt für Nachhaltigkeit. Hardware und Software verschmelzen. Die Digitalisierung der Bewirtschaftungsprozesse wird von der Digitalisierung des Objektes nicht zu trennen sein.

Und die Digitalisierung gewinnt an Auftrieb. Es gibt heute schon viele kluge Lösungen. Die Gebäudedigitalisierung ist ein Beispiel. Und auch die IT-Landschaft im Unternehmen selbst muss ausgebaut werden. Was sich so trivial anhört, ist ein grundlegender Baustein. Alles, was immer noch auf Papier oder „per Excel-Weitwurf“ bearbeitet wird, kann heute konsequent digitalisiert werden. Das betrifft sowohl interne Abläufe als auch sämtliche Schnittstellen. Die Immobilienbranche ist eine Dienstleistungsbranche. Wir haben es mit vielen Mietern, zahllosen Interessenten und Dienstleistern zu tun. Das Kommunikationsvolumen ist immens. In dieser vernetzten Kommunikation steckt das wesentliche Potenzial für neue Technologien. Entwicklungen, die hier zu einer signifikanten Prozessverbesserung beitragen, werden passieren. Das ist eher Evolution als Revolution.

**Spacewell Germany** – Dem Kunden Nutzen stiften



## Das Potenzial digitaler Prozesse erkennen

**Die Digitalisierung war lange für die Immobilienwirtschaft kein Thema mit hoher Priorität, und es hat gedauert, bis die Unternehmen erkannt haben, welches Potenzial in digitalen Prozessen steckt.** Durch die aktuelle Situation hat das Thema nochmals eine ganz neue Dynamik entwickelt. Mittlerweile ist es so, dass nahezu jedes Immobilienunternehmen über die Digitalisierung von Prozessen, Arbeitsabläufen, Dokumentenmanagement oder digitaler Kommunikation intensiv nachdenkt.

Eine Kombination aus einer Softwarelösung für das Immobilienmanagement als Herzstück der digitalen Infrastruktur, in die angrenzende Lösungen für verschiedene weitere Aufgaben über Schnittstellen integriert werden – das ist die effektivste Lösung, den aktuellen und sich zukünftig immer schneller entwickelnden Marktanforderungen gerecht zu werden. Die Konnektivität der Softwaresysteme von Dienstleistern, mit denen die Unternehmen der Immobilienwirtschaft ihre Prozesse abbilden, muss bestmöglich mit einfachen Integrationsmöglichkeiten gewährleistet werden. Dabei sollte Software aber immer ein Mittel zum Zweck sein und in erster Linie dazu dienen, dem Kunden Nutzen zu stiften. Als Softwarehersteller haben wir das erkannt und setzen neben der Weiterentwicklung unserer Produkte auch auf die Möglichkeit, andere Systeme per Schnittstelle anzubinden, und die bilaterale Integration von angrenzenden Softwarelösungen. Für die Nutzer ist das relevant, um etwa Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen umzusetzen. »



„Wir brauchen bessere Zusammenarbeit in der Branche, mehr Daten und speziell ausgebildete Fachkräfte, die rechtliche Rahmenbedingungen im Auge behalten.“

**Markus Joachim,**  
Geschäftsführer Synaplix GmbH



„Die allgegenwärtige Herausforderung Corona hat den Unterschied zwischen Innovationsdrang und -zwang aufgedeckt.“

**Sayin Alim,** Head of Data,  
Analytics & Technology, Wüest Partner

**Synaplix** – Permanente Renditeoptimierung



## Machine Learning in der Immobilienbranche

**In unzähligen Branchen und Industrien werden Künstliche Intelligenz und Machine Learning bereits genutzt, um Geschäftsprozesse zu optimieren, automatisieren oder neu zu gestalten. Auch die Immobilienwirtschaft kann das nutzen.** Immobilienunternehmen machen sich das derzeit vor allem bei der Verwaltung von Portfolios zunutze. So unterstützen automatisiert qualitätsgesicherte Daten etwa das Management bei der permanenten Renditeoptimierung eines Portfolios. Mit unserem Partner realxdata GmbH, einem der Marktführer im Bereich Machine Learning in der Immobilienindustrie, setzen wir Künstliche Intelligenz etwa für die Aufbereitung und Analyse von Daten im Transaktionsmanagement sowie im Kreditprüfungsprozess für unsere Bankkunden ein.

Leider ist die Menge von frei verfügbaren standardisierten Daten, welche die Software braucht, um zu lernen und sich zu optimieren, in Deutschland noch sehr begrenzt. Verbände wie die gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V., deren Fördermitglied wir sind, treiben die Standardisierung der Daten zwar voran, allerdings übernimmt der Immobiliensektor diese Ideen eher träge.

Wir brauchen daher in Zukunft eine bessere Zusammenarbeit innerhalb der Immobilienbranche, mehr Daten und speziell ausgebildete Fachkräfte, die die Datensicherheit und die Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen im Auge behalten. Denn das kann die Künstliche Intelligenz (noch) nicht selbstständig.

**Wüest Partner Deutschland** – Interaktive Lösungen



## Bewertung, Analyse & Benchmarks

**Bei jeder Digitalisierung gilt es, die geeigneten Schritte für ein Unternehmen sorgfältig zu wählen und sie nachhaltig solide zu setzen.** Die intelligente Nutzung eigener, hinzugezogener und aufbereiteter Daten halten wir für einen wichtigen Schritt auf dem Digitalisierungsweg. Denn alle Entscheidungen können nur so gut sein wie das Zahlenwerk, auf dem sie beruhen. Mit dieser Überzeugung unterstützen wir unsere Kunden mit unserer Lösungsplattform dabei, die besten Entscheidungsvorlagen für maximale Planungssicherheit zu erstellen. Der Einsatz digitaler Lösungen, die Potenziale im eigenen Datenbestand identifizieren, entwickelt sich für die Nutzergruppen von einem Informationsvorsprung in 2015 zur Mindestausstattung in 2020. Die in 2020 allgegenwärtige Herausforderung Corona hat den Unterschied zwischen Innovationsdrang und -zwang aufgedeckt. Die zahlreichen Online-Schulungen zur Einführung in unsere Lösungsplattform oder zur Klärung spezieller Fragestellungen in kleineren Gruppen werden als Kanal für den regelmäßigen Austausch mit unseren Kunden an Bedeutung gewinnen.

Unser interdisziplinäres Team mit Immobilienexperten sowie Business Intelligence und Data Scientists stellt die Entwicklung von praxisnahen und technologisch weitsichtigen Lösungen sicher. Alle Module unserer integralen Lösungsplattform sind vernetzt. Sie funktionieren problemlos einzeln sowie in Kombination. Unsere API-Schnittstellen sowie eigene Server bieten einen effizienten und sicheren Datentransfer. «

# ERP/CRM

---

## Fachartikel

### **ERP? Eine Geisteshaltung!**

Allein neue Technologien sind in Corona-Zeiten zu wenig. Es geht vielmehr um eine neue Form des digitalen Managements.

**14**

### **Marktbereinigung und -erneuerung**

Immobilienportale bieten verstärkt auch maklernähe Dienstleistungen. Das kann aber nicht jedes Portal. Es kommt zu Konsolidierungen.

**17**

## Unternehmenspräsentationen

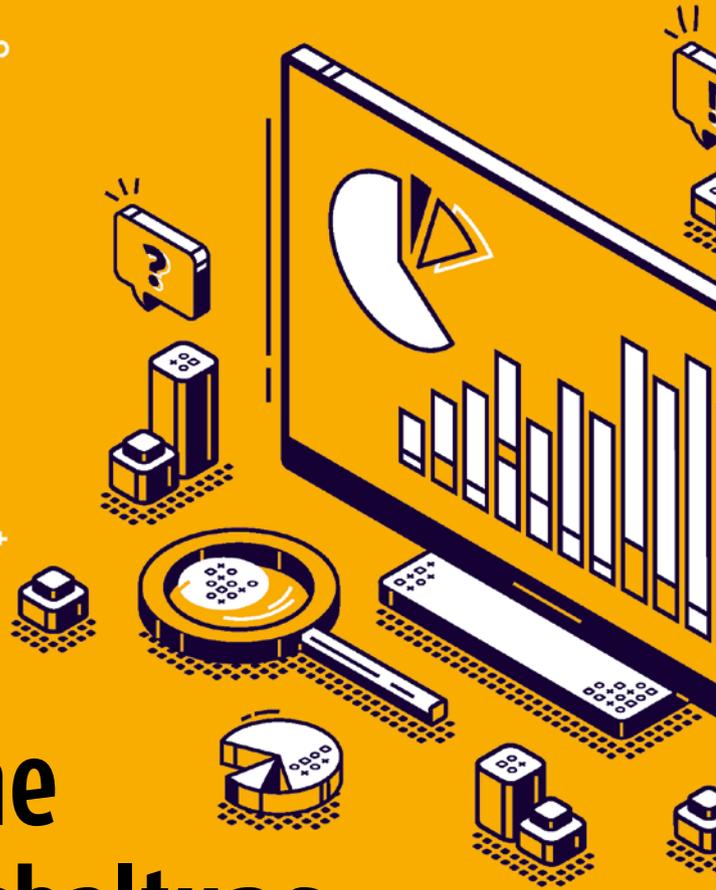
Aareon AG	<b>20</b>
Crem Solutions GmbH & Co. KG / Spacewell GER	<b>22</b>
Dr. Klein Wowi Digital AG	<b>24</b>
easol	<b>26</b>
GiT Unternehmensgruppe	<b>28</b>
Haufe-Lexware Real Estate AG	<b>30</b>
PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH	<b>32</b>

## Anbieterübersicht

**34**



# ERP



## ERP ist zuerst eine Frage der Geisteshaltung

Erst danach kommt exzellentes Prozessverständnis. Vor allem bei neuen Technologien dabei sein zu wollen, ist in Corona-Zeiten zu wenig. Es geht vielmehr um eine neue Form des digitalen Managements. Die zugehörige IT wird agil entwickelt und ist immer häufiger webbasiert.

Inzwischen ist die Lernkurve in der Branche weit fortgeschritten. Viele Unternehmen haben verstanden, was der Softwareexperte Alexis Leon so zusammenfasste: „ERP ist zunächst einmal eine Einstellung, an zweiter Stelle ein Prozess und erst als Drittes eine Reihe von Softwaretools.“ Die erforderliche Einstellung ist, Daten so aufzubereiten und anzuwenden, dass der Kundennutzen maximiert und damit der Unternehmenserfolg optimiert werden kann – wozu technische Systeme eine entscheidende Hilfe sein können. Ein Prozess wird daraus dadurch, dass sich die Abläufe im Unternehmen in aller Regel verändern müssen, damit die am Ende zu implementierenden ERP-Systeme tatsächlich den höchstmög-

lichen Nutzen bringen. Denn, wie es Ray Atkinson, ein weiterer ERP-Spezialist, formuliert: „Ein ERP-System einfach nur dazu zu verwenden, die Dinge genauso zu machen wie vor der Implementierung, ist eine Garantie für Enttäuschung.“ Die Bereitschaft zur Veränderung ist also die Voraussetzung für den Erfolg einer ERP-Strategie. In der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft erfahren die Unternehmen derzeit Veränderungsdruck aus den verschiedensten Richtungen, der durch die Verwendung von ERP-Technologie in verbesserten Service und größere Kundenzufriedenheit umgewandelt werden kann.

Da ist zunächst das technologische Umfeld. Eine wachsende Zahl von Smart-Home-Anwendungen lässt das Internet

der Dinge immer mehr zur Realität werden. Intelligente Zähler für Geräte aller Art erheben unzählige Daten, die über das Internet in Echtzeit abgerufen, für Abrechnungen, Verbrauchermittlungen herangezogen und direkt in die ERP-Architektur eingepflegt werden können. Damit lässt sich die Effizienz von ERP-gestützten Prozessen erheblich steigern.

### WÜNSCHE AUS DEM PRIVATLEBEN FÜHREN ZU PLATTFORMEN

Ein weiterer Faktor sind immer mehr Regulierungen, die sich ohne die Wissensbasis eines ERP-Systems nur schwer umsetzen lassen, etwa Datenschutz- und Umweltmaßnahmen. Und schließlich werden die Endkunden wie Mieter oder Eigentümer, aber auch die



Mitarbeiter verschiedenster Stakeholder immer jünger und damit IT-affiner. Sie übertragen ihre Ansprüche aus dem Privatleben auf ihre Serviceerwartungen und wünschen sich Plattformen, Optionen zur schnellen Kommunikation und die selbstverständliche Integration von mobilen Endgeräten in die Prozesse der Dienstleister. Hierin liegt einer der Haupttreiber bei der Nutzung digitaler Technologien in den Unternehmen, wie Michael Dietzel, Mitglied der Geschäftsleitung der Haufe-Lexware Real Estate AG, unterstreicht: „Der

Generationswechsel ist auf allen Ebenen zu beobachten. Insbesondere machen die jungen Endkunden Druck. Sie sind es, die die Digitalisierung anschieben. Das gilt übrigens auch, wenn Unternehmen heute junge Mitarbeiter etwa für die Kundenkommunikation suchen. Smartphone, Internet, soziale Medien – das alles ist für sie völlig selbstverständlich, und sie erwarten, dass die Unternehmensprozesse darauf abgestimmt sind.“

**ERP-ANBIETER REAGIEREN AUF VERÄNDERTE ANFORDERUNGEN** Immoware24-Geschäftsführer Ronny Selzer macht auch die verschärfte Fachkräfteproblematik als Impuls für die erhöhte Nachfrage nach digitalen Werkzeugen (allen voran ERP-Systeme) in der Branche aus: „Die Themen Digitalisierung und Automatisierung werden immer wichtiger, da es nicht zu erwarten ist, dass der Arbeitsmarkt sich entspannt und genug Personal zur Verfügung steht, um die Aufgaben zu bewältigen. Eine Skalierung des Business wird weniger über Personal als über die Optimierung der Prozesse stattfinden. Neue Technologien wie Künstliche Intelligenz werden dabei immer relevanter und immer schwerer aus dem Verwalteralltag wegzudenken. Es wird darum gehen, immer noch effizienter den Job zu erledigen und dabei gleichermaßen Ressourcen zu schonen.“ Die bestehenden Anbieter von ERP-Lösungen reagieren auf breiter Front auf die veränderten Anforderungen. Ehemals eher starre Systeme, die komplett durchstandardisiert waren, machen zunehmend offeneren Plattformkonstruktionen Platz, die die Anbindung von neuen oder zusätzlichen Funktionen gestatten und vor allem bisher getrennt »



„Die zunehmende Komplexität der Kundenprojekte setzt im Servicebereich tiefe Beratungs- und Integrationskompetenz voraus.“

**Christian Westphal**, Geschäftsführer Crem Solutions GmbH & Co. KG



„Plattformen verknüpfen die Marktakteure selbstverständlicher. Prozesse werden für alle komfortabler, schneller und transparenter.“

**Dr. André Rasquin**, Vorstand Operatives Geschäft, Aareon AG

**ERP-ANBIETER**

Firmenname	Produkt (u. a.)	Homepage
Aareon AG	Wodis Sigma	www.aareon.de
Crem Solutions GmbH & Co. KG	iX-Haus	www.crem-solutions.de
Haufe-Lexware Real Estate AG	axera	www.haufe.de
Immoware24 GmbH	Immoware24	www.immoware24.de

Quelle: eigene Recherche



„Um den geänderten Rahmenbedingungen bequem folgen zu können, sind neue Technologien gefragt. Es entsteht ein digitales Ökosystem.“

**Susanne Viecker**, Mitglied Geschäftsleitung, Haufe-Lexware Real Estate AG



„Es herrscht Fachkräftemangel. Eine Skalierung des Business wird weniger über Personal als über die Optimierung der Prozesse stattfinden.“

**Ronny Selzer**, Geschäftsführer, Immoware24

laufende Stakeholder vernetzen. Dazu Dr. André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft der Aareon AG: „Plattformen, die Marktakteure verknüpfen, werden immer selbstverständlicher. Über ein Mieterportal als Plattform können beispielsweise Wohnungsunternehmen, Mieter und Handwerker vernetzt werden. Prozesse werden so für alle Beteiligten komfortabler, schneller und transparenter. Auch die Digitalisierung von Gebäuden durch die Ausstattung mit Sensoren wird weiter zunehmen. Diese Daten können dann automatisch in das ERP-System eingehen und beispielsweise für eine optimierte Wartung sorgen.“

Derartige Plattformen wandeln sich immer mehr zu Drehscheiben für ganze Ökosysteme, die auch Lösungen von verschiedenen Anbietern integrieren können. In einer Zeit, in der viele Start-ups und PropTechs gute Funktionalitäten entwickeln, steigt der Bedarf hierfür sprunghaft an. Auf diese Weise entstehen individualisierte ERP-Landschaften, ohne dass es dabei zu der berüchtigten Silobildung früherer Zeiten kommt, wie Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsleitung der Haufe-Lexware Real Estate AG, erklärt: „Wir alle kennen die Schnittstellenproblematik bei der Aufgabe, zusätzliche Lösungen an ein betagtes ERP-System anzubinden. Um den geänderten Rahmenbedingungen bequem folgen zu können, sind neue Technologien gefragt. Viele Funktionen wie Vermietungsmechanismen, Kundenkommunikation oder Handwerksservices werden heute durch Lösungen unterschiedlicher Partner abgedeckt, die durch modernste Plattformtechnologie vernetzt werden können. Die ERP-Lösung besteht daher aus einem Standardkern, an den zusätzliche Services angekoppelt werden, sodass ein Ökosystem entsteht.“

Dies klingt einfach, ist in der technologischen Praxis aber hochkomplex, was für die Anbieter solcher Lösungen eine erhebliche Herausforderung darstellt. Dr. Christian Westphal, Geschäftsführer der Crem Solutions GmbH & Co. KG, schildert die Situation so: „Zum einen werden standardisierte Lösungen nachgefragt, gleichzeitig sollen unternehmensspezifische Anforderungen individuell

abbildbar sein. Weiterhin soll für einzelne Prozesse oder Teilbereiche ein hoher Automatisierungsgrad erreicht werden. Durch die zunehmende Komplexität der Kundenprojekte wird im Dienstleistungsbereich tiefe Beratungs- und Integrationskompetenz vorausgesetzt.“ Das Beruhigende für die Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft: Die Komplexität wird auf die Spezialisten der Anbieter verlagert, die derzeit alles unternehmen, um für die Anwender den Umgang mit der Technologie möglichst unkompliziert zu machen.

#### **SMART HOME UND IOT SIND DIE TECHNOLOGIEBASIS FÜR VIELE VORTEILE**

Eine gemeinsame Erfahrung der ERP-Industrie ist es offenbar, dass die Wohnungs- und Immobilienbranche verstärkt nach modernen ERP-Systemen sucht – entweder für den Einsatz innerhalb der eigenen Unternehmens-IT oder als webbasierte oder Cloud-Lösung. Letztere Varianten gewinnen an Boden. Eine Erkenntnis verbreitet sich schnell: Moderne ERP-Systeme verschlanken nicht nur Prozesse und sparen in der Interaktion mit den Kunden Zeit und Geld, sie ermöglichen darüber hinaus auch ganz neue Geschäftsideen. Mit zunehmender Digitalisierung eröffnen sich äußerst vielversprechende Servicemöglichkeiten, die sowohl für die Unternehmen als auch für Vermieter und Eigentümer enorme Vorteile bieten. Insbesondere die Smart-Home-Technologien und das Internet der Dinge stellen dafür die Technologiebasis zur Verfügung.

Es wird beispielsweise zahlreiche Mess- und Überwachungsdienste geben, die mit den in den Wohnungen verteilten Messsystemen arbeiten. Die Anbieter können ihren Kunden bei vielen Verbrauchsparametern Mess- oder Regelungsaufgaben abnehmen. Mit der Integration von Elementen Künstlicher Intelligenz und des maschinellen Lernens lassen sich künftig auch immer mehr Prozesse, die heute von den Kunden selbst durchzuführen sind, selbstlernend automatisieren. Die Zukunft der ERP-Systeme hat – so scheint es – gerade erst begonnen. **“**

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

# Marktbereinigung und -erneuerung

Immobilienportale matchen schon lange nicht mehr lediglich Angebot und Nachfrage. Verstärkt bieten sie auch maklernahe Dienstleistungen an, wie Bewertungen, Standortanalysen oder Finanzierungsrechner. Doch nicht jedes Portal kann alles. Es kommt zu Konsolidierungen.

In einer jüngsten Strukturhebung weist das Statistische Bundesamt rund 30.466 Unternehmen mit einer Tätigkeit in der Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte aus. Davon haben sich 27.365 auf die Vermittlung von Wohnimmobilien und rund 3.100 auf die Vermittlung von Gewerbeimmobilien spezialisiert. Hinzu kommen rund 93.300 Unternehmen, die auf dem Gebiet der Vermietung, Verpachtung von eigenen oder geleasten Immobilien tätig sind, und 7.700 Unternehmen mit dem wirtschaftlichen Schwerpunkt Kauf und Verkauf von eigenen Immobilien. Um ihrem Geschäft nachkommen zu können, sind die Akteure auf die Kommunikation ihrer Angebote angewiesen. Galt hierfür bis Ende der 1990er Jahre die Zeitungsanzeige als

erste Wahl, verbinden heute crossmediale Wege Angebot und Nachfrage. Dabei bestimmen die großen Suchmaschinen wie Google, Bing oder Yahoo die Ranglisten der Suchergebnisse, Immobilienportale binden den Traffic und junge PropTechs drängen mit neuen Geschäftsmodellen auf den Markt.

Im Internet finden sich zahlreiche Plattformen, über die sich Immobilien vermarkten oder vermieten lassen. Unterscheidungskriterien sind Art des Zugangs, Öffnung für Wettbewerber, Spezialisierung auf Investments und Vermietungen oder Auktionen. Auch die Qualität der Datenkontrolle, die Reichweite und der Umfang möglicher Zusatzleistungen und nicht zuletzt der Preise sind von Portal zu Portal unterschiedlich. Seit einigen Jahren

lässt sich bei den offenen Portalen, die sowohl im B2B- als auch im B2C-Segment tätig sind, nicht nur eine Ausweitung der Services, sondern auch eine zunehmende Konsolidierung beobachten. Immobilienportale bringen heute nicht nur Angebot und Nachfrage zusammen, sondern bieten auch maklernahe Dienstleistungen wie Wertschätzungen, Standortanalysen oder Finanzierungsrechner an. So führte Immobilienscout24 im Oktober das neue Smart Analytics Tool „Standortanalyse“ ein, das gewerblichen Immobilienanbietern, Projektentwicklern und Vermarktern die Möglichkeit bietet, einen spezifischen Standort umfangreich auszuwerten oder mehrere Standorte miteinander zu vergleichen. Scout24 weist im Geschäftsbericht 2018 für die Immobiliensparte eine Steigerung der Sessions gegenüber 2017 um 7,4 Prozent auf durchschnittlich 87 Millionen Besuche auf.

**DER MARKT WÄCHST - UND KONSOLIDIERT SICH ZUNEHMEND** Mit der Übernahme der Immowelt Group durch Axel Springer kommt es zu einer weiteren Konsolidierung des Marktes für Kleinanzeigen. Immowelt Group ist künftig Teil der 2018 gegründeten Axel-Springer-Tochter Aviv Group, die das digitale Kleinanzeigen-geschäft in den Bereichen Immobilien, Auto und Generalisten bündelt. „Unser Ziel ist es, mehr Suchende auf Immowelt zu bringen – bis Ende 2020 streben wir ein starkes zweistelliges prozentuales Wachstum bei den Seitenbesuchen an. Dafür konzentrieren wir uns verstärkt auf die Bedürfnisse der Suchenden und wollen ihnen einen klaren Mehrwert bei der Immobiliensuche bieten“, berichtet Professor Cai-Nicolas Ziegler, CEO der Immo- »

Makler kommen kaum an den offenen Immobilienportalen vorbei.



Vermittlung  
von Wohnimmobilien

27.365<sup>1</sup>

Vermittlung  
von Gewerbeimmobilien

3.100<sup>1</sup>

Vermietung, Verpachtung von  
eigenen oder geleasteten Immobilien

93.300<sup>1</sup>

Kauf und Verkauf  
von eigenen Immobilien

7.700<sup>1</sup>

1) Anzahl der Unternehmen in Deutschland

welt Group. Essenziell dafür sei ein großes Angebot an Immobilien. Denn je breiter die Auswahl, desto zufriedener seien die Besucher. „Besonders wichtig ist uns dabei, dass Suchende auf Immowelt Objekte finden, die es auf keinem anderen Portal gibt“, so Ziegler. Erreicht werden solle das durch gezielte Marketingmaßnahmen, aber auch durch den weiteren Ausbau der Kundenbasis an gewerblichen Anbietern. Parallel dazu werde den Nutzern durch neue Services wie das Kontaktieren mit Profil sowie die Neu- und Weiterentwicklung der App die Immobiliensuche erleichtert. Paul Heimann, Geschäftsführer des Konkurrenten eBay Kleinanzeigen erläutert zum Marktgeschehen: „2019 lief sehr erfolgreich. Wir konnten unseren Vorsprung zum nächsten Wettbewerber weiter ausbauen und liefern unseren Immobilien-Profis mit rund 68 Millionen Besuchen im Monat die zweitgrößte Nachfrage auf dem deutschen Markt.“

Das Portal [ivd24immobilien.de](http://ivd24immobilien.de) wurde 2015 gegründet und ist seit Mitte 2017 mit bundesweiten Angeboten am Markt vertreten. Die Objekte stammen ausschließlich von Maklern, die sich dem Berufsverband IVD angeschlossen haben. „In diesem Jahr wurde die Stabilität verbessert sowie zusätzliche Funktionen, wie Börsenfunktionalität, Immo-Profitexter oder spezielle Druckfunktionen für Schaufensterexposés oder Messebanner, implementiert. Zudem wurden neue Schnittstellen freigeschaltet. So lassen sich jetzt die eigenen Angebote über [ivd24](http://ivd24.de) direkt auf der Makler-Fanpage auf Facebook ausspielen“, sagt Ralf Sorg, Vorstand von [ivd24immobilien.de](http://ivd24immobilien.de). Das wichtigste laufende Projekt sei die Verbesserung der Sichtbarkeit bei Google. „Dazu wurde die Seitenstruktur angepasst und zielgruppenrelevante Landingpages geschaffen. Aufgrund dieser Maßnahmen rechnen wir für 2020 mit signifikant steigenden Besucherzahlen“, so Sorg. Die

Plattform umfasse bundesweit rund 75.000 Immobilienangebote von rund 3.500 aktiven IVD-Accounts und verzeichne monatlich etwa 300.000 Unique User. Damit stelle [ivd24](http://ivd24.de) die größte verbandsregulierte Immobilienplattform in Deutschland dar. Mitte 2018 schlossen der Immobilienverband Deutschland IVD und eBay Kleinanzeigen zudem einen Kooperationsvertrag, der IVD-Mitgliedern vergünstigte Konditionen bei eBay Kleinanzeigen sichert.

#### **DIE PREISPOLITIK DER GÄNGIGEN PORTALE WIRD KRITISIERT**

Die Immobiliendienstleister selber sehen die Angebote der Portale durchaus kritisch. „Im Bereich Vermietung nutzen wir neben unserer eigenen Objektsuche beziehungsweise Homepage derzeit Immoscout und Immowelt. Problematisch bei beiden Letztgenannten ist allerdings die mangelnde Übersichtlichkeit, viele Objekte sind mehrfach gelistet. Dies verwirrt den Endverbraucher. Hinzu kommt, dass einige Objekte immer wieder nur zu Marketingzwecken eingestellt werden“, so die Erfahrung von Wolfgang Speer, Head of Office & Occupier Services bei Colliers International Deutschland. „Die für uns durch die Portale generierten Aufträge sind regional sehr unterschiedlich, sodass ein Benefit für uns nicht überall gegeben ist. Sie sind allerdings derzeit aufgrund ihrer hohen Marktdurchdringung die einzigen Alternativen. Aktuell kommen allerdings neue Player wie etwa Ophigo auf den Markt, was wir sehr begrüßen, da auch die Preispolitik der gängigen Portale kritisch ist“, so Speer. Nach wie vor gelte das Prinzip, dass, wer am meisten investiere, auch ganz oben gelistet werde. Das bedeute, dass gerade kleinere Maklerhäuser durch begrenzte Budgets hier auch keine Sichtbarkeit erreichten. Insgesamt aber habe sich die Qualität der Portale immens verbessert. Der Endkunde könne sich ein viel besseres Bild von einem

Objekt machen als früher – insbesondere durch Filme oder virtuelle Begehungen. Die Mehrfachlistung dürfte sich nur schwer beseitigen lassen, da es zum Geschäftsmodell einiger PropTechs gehört, mit nur einer Meldung eine Platzierung des Inserats in mehreren Portalen vorzunehmen.

#### **EIGENE HOMEPAGES HOLEN KUNDEN AB, DIE SICH MIT PORTALEN UNWOHL FÜHLEN**

Ähnlich zwiespältig sind die Erfahrungen von Klaus H. Schütt, geschäftsführender Gesellschafter der Hans Schütt Immobilien. „Generell haben wir festgestellt, dass die Bedeutung unserer Homepage in einem engen Markt auch aufgrund unseres Bekanntheitsgrades erheblich gestiegen ist. Vorrangig nutzen wir deswegen für den Vertrieb von Kauf- und Mietimmobilien unsere eigene Homepage und das Portal [ivd24.de](http://ivd24.de), das werbefrei ist und geprüfte Angebote enthält“, berichtet er. Eine Vielzahl der Kunden fühle sich bei den großen Portalen nicht gut aufgehoben, da diese in Einzelfällen – wie [ImmobilienScout24 \(IS24\)](http://ImmobilienScout24.de) – Mitgliedschaften für die bevorzugte Übersendung von Immobilienangeboten auf Honorarbasis anböten. „Da es sich hierbei um unsere Produkte handelt, die IS24 auf Honorarbasis veröffentlicht und dabei zusätzlich vom Mieterinteressenten eine erfolgsunabhängige Vergütung erwartet, stellen wir Mietwohnungen dort nicht mehr ein. Schließlich erhält der Mieterinteressent unsere Informationen in jedem Fall kostenlos“, sagt er. Mit dem Produkt „Diskreter Immobilienverkauf“ greife IS24 direkt in die Wertschöpfungskette des Maklers ein. Privaten Verkäufern würden gegen Honorar die gespeicherten Interessenten übermittelt. Dies sei nahe am Maklergeschäft. IS24 und Immowelt hätten beide in der Vergangenheit eine unseriöse Preispolitik betrieben. Es sei zudem auffällig, dass

die Qualität der Nachfrager insbesondere bei IS24 nicht besonders gut sei. Offenbar ziehe dieses Portal viele „Gaffer“ an. Eine Studie des Freiburger Centers for Real Estate Studies zum Wohnungsmarkt in Hamburg habe im Übrigen gezeigt, dass bei IS24 und Immowelt zahlreiche Fake-Angebote präsentiert würden. „Um zukünftig eine vermeintliche Abhängigkeit von Portalen zu reduzieren, intensivieren wir unsere Anstrengungen zur Stärkung unserer Homepage, auf der wir unsere Produkte immer tagesaktuell anbieten“, so Schütts Fazit.

„Durch die Zusammenarbeit mit über 30 Immobilienportalen weltweit können wir die Objekte unserer Kunden einer Vielzahl möglicher Interessenten anbieten. Aus eigenem Bedarf heraus haben wir das neue Produkt ‚Portal Export‘ entwickelt. Immobilien werden aus dem Engel-&-Völkers-Netzwerk direkt in Echtzeit auf den wichtigsten Portalen in Deutschland, Europa oder Amerika online gestellt. Bei der öffentlichen Vermarktung kommen, je nach Markt, bis zu 80 Prozent aller Kundenanfragen von externen Portalen“, stellt

Jitender Vashist, CEO der Engel & Völkers Technology, fest. „Unsere Erfahrung zeigt: Eine schnellere Veröffentlichung der Objekte bedeutet mehr Kundenanfragen in kürzerer Zeit und bietet einen Wettbewerbsvorteil. Generell werden bis zu 20 Prozent der Kundenanfragen in den ersten 24 Stunden nach der Veröffentlichung auf einem Immobilienportal generiert. Unsere Berater werden über jeden einzelnen Prozessschritt informiert und erhalten mit dem ‚Portal Export‘ Berichte und Zusammenfassungen der Vermarktungsaktivitäten von den Immobilienportalen in Sekundenschnelle“, so Vashist. „Wer Immobilienportale strategisch einsetzt, kann Prozessabläufe effizienter gestalten, die Time-to-Market-Phase verkürzen und dem Verkäufer dabei helfen, den besten Verkaufspreis zu erzielen“, sagt er.

„Plattformgeschäfte wie Immobilienscout24 dienen dem Makler heute noch als fast einziger Vervielfältiger seiner Angebote im Vermarktungsprozess einer Immobilie und sind daher unabhkömmlich“, stellt Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter von Tolle Immobilien in Berlin, fest.

**IMMOBILIENPLATTFORMEN KÖNNTEN SICH AUCH BALD ÜBERHOLT HABEN** „In engen Märkten wie in München oder Berlin zeigt sich aber auch, dass die direkte Kundenansprache per Mailing oder Telefon über neue Angebote als Dienstleistung verstanden und angenommen wird“, erläutert Tolle. Es entstehe somit eine neu wahrgenommene Exklusivität in der Kundenbeziehung für interessante Immobilien. Derzeit bestehe noch eine Abhängigkeit von den bekannten Plattformen, die das Unternehmen auch erfolgreich nutze.

„In Zukunft werden wir aber darauf setzen, unsere Immobilien über eigene Kanäle zu vermarkten, um unabhängiger und flexibler am Markt agieren zu können. Ich prognostiziere, dass in fünf Jahren die uns bekannten Immobilienplattformen in dieser Form nicht mehr Marktführer sind und der Kunde bei seiner Immobiliensuche direkt beim digitalen Makler auf dessen Homepage landet und dort ‚seine‘ Immobilie findet.“

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

## Expertenstimmen



„Bis Ende 2020 streben wir ein starkes zweistelliges prozentuales Wachstum bei den Seitenbesuchen an. Dafür konzentrieren wir uns verstärkt auf die Bedürfnisse der Suchenden und wollen einen klaren Mehrwert bieten.“

**Professor Cai-Nicolas Ziegler**,  
CEO Immowelt Group



„Jetzt lassen sich beispielsweise die eigenen Angebote über ivd24 direkt auf der Makler-Fanpage auf Facebook ausspielen.“

**Ralf Sorg**, Vorstand  
ivd24immobilien.de



„Plattformgeschäfte wie Immobilienscout24 dienen dem Makler heute noch als fast einziger Vervielfältiger seiner Angebote im Vermarktungsprozess einer Immobilie und sind daher unabhkömmlich.“

**Corvin Tolle**, Geschäftsführender  
Gesellschafter Tolle Immobilien,  
Berlin



„Die Portale sind derzeit aufgrund ihrer Marktdurchdringung die einzigen Alternativen. Doch wir sehen ihre Preispolitik kritisch. Deshalb begrüßen wir die aktuell neuen Player auf dem Markt.“

**Wolfgang Speer**, Head of Office  
& Occupier Services Colliers  
International Deutschland



# Aareon AG

Die Digitalisierung verändert fast alle Bereiche unseres Lebens. Menschen und Unternehmen setzen die Verfügbarkeit digitaler Angebote voraus. Mit der Aareon Smart World bietet Aareon ein Lösungsportfolio, das den Austausch aller beteiligten Akteure sicherstellt – rund um die Uhr und ortsunabhängig.

## Aareon AG

Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz  
Tel. 06131 301-0  
Fax 06131 301-419  
info@aareon.com  
<http://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 Tochtergesellschaft der Aareal Bank Gruppe, ist das führende Beratungs- und Systemhaus der europäischen Immobilienbranche und deren Partner im digitalen Zeitalter. Sie bietet ihren Kunden wegweisende und sichere Lösungen in den Bereichen Beratung, Software und Services zur Optimierung der IT-gestützten Geschäftsprozesse. Rund 3.000 Kunden in Europa verwalten mehr als 10 Millionen Einheiten. Die Aareon Gruppe ist international mit 40 Standorten, davon 15 in der DACH-Region, vertreten. Darüber hinaus ist der Konzern auch in Finnland, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen, Rumänien (Entwicklungsgesellschaft) und Schweden tätig. Die Aareon Gruppe beschäftigt über 1.700 Mitarbeiter und verzeichnete 2019 einen Umsatz von 251,9 Mio. €.

## SOFTWAREBESCHREIBUNG

In Deutschland bietet Aareon drei ERP-Systeme an: Wodis Sigma, SAP®-Lösungen und Blue Eagle, sowie RELion. Sie können nahtlos mit digitalen Lösungen vernetzt werden. Hierzu zählen Serviceportale und Apps, zum Beispiel für Instandhaltung oder Kundenkommunikation. Zudem entwickelt Aareon KI-basierte Lösungen für vorausschauende Wartung und eine komfortablere Kundenkommunikation mit einem Virtual Assistant. Die Vielzahl dieser voll integrierten Systeme bildet das digitale Ökosystem „Aareon Smart World“. Es vernetzt Unternehmen mit Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern sowie technischen Geräten in Wohnungen und Gebäuden – mobil und sicher verfügbar in einer exklusiven Cloud aus dem mehrfach zertifizierten Aareon Rechenzentrum. Investition in Forschung und Entwicklung: Der internationale Wissenstransfer in der Aareon Gruppe, nutzerzentrierte Entwicklungsmethoden sowie die Zusammenarbeit von Kunden, Partnern und PropTech-Unternehmen fördern die Weiterentwicklung des Angebotsportfolios.

# AAREON SMART WORLD



## SHORT FACTS

### Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, ERP, CRM, Handwerkerkopplung, Immobilienverwaltung/Facility Management, Mess- und Energiedienstleister, Zahlungsverkehr/FIBU

### Produktname

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

## UNTERNEHMENS DATEN

### Unternehmensgründung

1957

### Anzahl Niederlassungen

40 Standorte europaweit

### Mitarbeiterzahl

Mehr als 1700 europaweit

### Referenzkunden

Auf Anfrage

### Zusatzleistungen

Beratung und Services

## ANSPRECHPARTNER



### Geschäftsführer

**Aareon Deutschland GmbH**

Torsten Rau

Tel. 06131 301-0

Fax 06131 301-419

info@aareon.com



### Geschäftsführer

**Aareon Deutschland GmbH**

Carsten Wiese

Tel. 06131 301-0

Fax 06131 301-419

info@aareon.com



# Unsere Lösungen – Ihr Mehrwert

„Wir sind Spacewell Germany. Wir realisieren Software für Immobilienunternehmen. Wir entwickeln jeden Tag Lösungen - mit Herzblut, Energie und Leidenschaft. Immer mit dem Ziel, ihnen einen echten Mehrwert für ihre Arbeit zu bieten.“

## Spacewell GER/ Crem Solutions GmbH & Co.KG

Kokkolastr. 2  
40882 Ratingen  
Tel. 02102 5546-0  
info@spacewell-germany.com  
http://www.spacewell-germany.com

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



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

## DAS UNTERNEHMEN

Die Anforderungen in der Immobilienwirtschaft wandeln sich. Die Vision, nicht nur aktuelle Marktbedürfnisse aufzugreifen, sondern ganzheitliche Lösungsansätze, auf die individuellen Anforderungen im Immobilienmanagement abgestimmt, zu realisieren und selbst neue Standards durch innovative Produktentwicklungen zu setzen, ist daher unsere tägliche Motivation.

Wir entwickeln mit iX-Haus und iX-Haus plus flexible und effiziente Instrumente, welche die gesamte Bandbreite des kaufmännischen und technischen Property Managements aller Immobilien-Asset-Klassen abbilden. Ergänzend dazu bieten wir mit Cobundu weitere Software- und Technologielösungen für Smart Building/IoT, Arbeitsplatz-, Property- und Facilitymanagement an.

Spacewell ist Teil der Nemetschek Group.

## SOFTWAREBESCHREIBUNG

iX-Haus ist die Softwarelösung für kaufmännische Immobilienverwaltung, mit der sämtliche operativen Arbeitsprozesse im Immobilienmanagement effektiv in einem digitalen Öko-System abgewickelt werden können. Die breite Funktionsbasis des Programms kann bei Bedarf um Erweiterungsmodule oder Partnerlösungen ergänzt und an die individuellen Anforderungen der Nutzer angepasst werden. Die Verknüpfung unserer Lösungen für die kaufmännische und die technische Verwaltung, ermöglicht auch die Verwaltung instandhaltungstypischer Prozesse ohne Mehraufwand. Mit iX-Haus plus IHS können Immobilienbestände operativ und serviceorientiert betreut, Wartungs- und Instandhaltungsprozesse deutlich sicherer und kosteneffizienter abgewickelt werden. Ergänzend dazu bieten wir mit Cobundu eine Smart-Buildings-Lösung für Arbeitsplatz-, Property- und Facilitymanagement an, die Nutzer in Echtzeit unterstützt und ihren Komfort mithilfe eines effektiven Flächen-, Ressourcen- und Energiemanagements verbessert.



## SHORT FACTS

### Branchensegment/ Anwendungsbereich

ERP, Immobilienverwaltung

### Produktname

ix-Haus, ix-Haus plus, ix-Haus plus IHS, Cobundu Smart Building, Partnerlösungen&Schnittstellen

## UNTERNEHMENS DATEN

### Unternehmensgründung

1982

### Anzahl Niederlassungen

bundesweit

### Mitarbeiterzahl

65

### Referenzkunden

HIH, Heico, Wentzel Dr., Heinrich Bossert Immobilien KG, weitere auf Anfrage

### Zusatzleistungen

Consulting, Coaching, Projektmanagement, Webinare

## ANSPRECHPARTNER



### Leiter Solution Sales

Caspar Tietmeyer  
Tel. 02102 5546-249  
ctietmeyer@spacewell-germany.com



### Sales Manager Smart Building

Gionni Attardo  
Tel. 02102 5546-206  
gattardo@spacewell-germany.com



# DR. KLEIN

Einfach Wowi. Einfach Wow!

## Einfach wowi. Einfach Wow!

Starten Sie mit uns in die Wohnungswirtschaft von morgen.

### Dr. Klein Wowi Digital AG

Heidestr. 8  
10557 Berlin  
Tel. +49 30 43 57 80  
Fax +49 30 43 57 81 10  
wowi-digital@drklein.de  
<http://www.drklein-wowi.de>

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



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

### DAS UNTERNEHMEN

Dr. Klein Wowi Digital AG ist als technologiebasiertes Unternehmen ein zukunftsorientierter Digitalisierungspartner der Wohnungswirtschaft. Eigene, bereits am Markt etablierte IT-Lösungen wie das ERP-System WOWIPORT, das Management-Informationssystem MYWOWI und das Kollaborationstool WOWICONNECT werden durch unsere Spezialisten professionell im Wohnungsunternehmen eingeführt und die Anwender im laufenden Betrieb betreut. Zusätzlich werden die Wohnungsunternehmen bei der Entwicklung und Realisierung ihrer individuellen Digitalisierungsstrategien herstellerunabhängig beraten und beim Change-Management unterstützt.

Die Dr. Klein Wowi Digital AG ist eine 100%ige Tochter der an der Frankfurter Börse im SDAX gelisteten Hypoport SE.

### SOFTWAREBESCHREIBUNG

WOWIPORT, das cloudbasierte ERP-System für die Wohnungswirtschaft. Alles, was Sie für den Einsatz von WOWIPORT benötigen, ist eine Internetverbindung sowie ein internetfähiges Endgerät. Über Ihren Browser können Sie die Anwendung bequem von jedem Ort zu jeder Zeit aufrufen, ganz ohne Zusatzinstallationen. Alle Mitarbeiter greifen ortsunabhängig auf ein zentrales System und ein- und denselben Datenbestand zu. Der personenbezogene Zugriff auf relevante Systembereiche führt dazu, dass das komplexe System übersichtlich und leicht bedienbar bleibt. WOWIPORT wird in einem Hochsicherheitsrechenzentrum nach Bankenstandard in Leipzig betrieben. Alle Updates zentral eingespielt, was eine schnelle Reaktion auf sich ändernde Rahmenbedingungen ermöglicht. Das manuelle Installieren auf Einzelplatzebene oder das Vorhalten von eigenen Servern für den Betrieb entfällt damit. WOWIPORT vereint zwei wesentliche Anforderungen: maximalen Arbeitskomfort durch mobilen Einsatz bei höchster Sicherheit.



## SHORT FACTS

### Branchensegment/ Anwendungsbereich

ERP, Portfoliomanagement/Wertermittlung, Immobilienverwaltung, Beratung

### Produktname

Webbasierte IT-Lösungen, ERP-System WOWIPORT, Managementinformation MYWOWI, Kollaboration mit WOWICONNECT, Digitalisierungsberatung

## UNTERNEHMENSDATEN

### Unternehmensgründung

1991

### Anzahl Niederlassungen

9 Regionalbüros

### Mitarbeiterzahl

35

### Referenzkunden

Hochtaunus Baugenossenschaft eG,  
Miele & Cie. KG

### Zusatzleistungen

Beratung, Schulung, Support

## ANSPRECHPARTNER



### Vorstandsmitglied

Jörg Busam

Tel. +49 30 43 57 80

Fax +49 30 43 57 81 10

wowi-digital@drklein.de



## easy solution for real assets

Die easol bietet mit der easol solution eine ganzheitliche IT-Lösung für Investments in Immobilien und andere Real Assets. Sie besteht aus den Software-Applikationen der easol suite, einer modernen Infrastruktur (easol infrastructure) und einer umfassenden Kundenbetreuung (easol service).

### easol

Raboisen 5  
20095 Hamburg  
Tel. +49 40 809030-550  
info@easol.eu  
http://www.easol.eu

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



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

### DAS UNTERNEHMEN

Die easol GmbH (easol) ist ein junges dynamisches IT-Unternehmen, das sich durch einen Start-up-Charakter, eine hohe Agilität und enge Vernetzung in der Immobilienbranche auszeichnet. Die marktführenden Unternehmen INTREAL (Immobilien-Service-KVG) und control.IT (IT-Dienstleister) gründeten easol als Joint Venture. Gemeinsam mit der easol community (Kunden und Software-Partner) ermöglichen wir die schnelle und kontinuierliche Weiterentwicklung der IT-Lösung. Diese orientiert sich u.a. an aktuellen Markterfordernissen, regulatorischen Standards und den spezifischen Anforderungen im Umfeld von Real Assets. Entwickelt ein Anwender die Lösung an einer Stelle weiter, werden die Neuerungen und Verbesserungen allen easol Kunden als Standard zur Verfügung gestellt.

### SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die easol solution ist eine smarte, in der Praxis umfassend erprobte IT-Lösung für Investments in Immobilien und andere Real Assets. Sie bildet die gesamte Bewirtschaftung der Assets digital ab. Kern der easol solution ist die easol suite. Sie besteht aus den voll integrierten Software-Produkten: SAP FI/CO local GAAP, iXHaus, SAP RE/FX, Coyote, iX-Haus, PRODA, DocuWare, EVANA. Alle Software-Produkte sind auf die spezifischen Anforderungen von Real Assets vorkonfiguriert und ermöglichen einen schnellen Start und effizientes Arbeiten. Unsere umfassende Schnittstellenkompetenz zeigt sich in der hohen Konsistenz der Datenformate aller easol Applikationen. Wir bieten neben der easol suite eine moderne Infrastruktur (easol infrastructure) und eine umfassende, laufende Kundenbetreuung (easol service). KVGs und Assetmanager lassen bereits mehr als 1.250 Assets im Volumen von 34 Milliarden Euro in 150 Fonds digital bei uns abbilden.



# so wird's einfach effizienter.

## easy solution for real assets

Wir machen Real Asset Investment Management einfacher – mit einer erprobten IT-Lösung für komplexe Prozesse.

### SHORT FACTS

#### Branchensegment/ Anwendungsbereich

Datenräume, Portfoliomanagement/  
Wertermittlung, Immobilienverwaltung,  
ERP

#### Produktname

easol solution, easol suite,  
easol infrastructure, easol service

### UNTERNEHMENSDATEN

#### Unternehmensgründung

2019

#### Mitarbeiterzahl

3

#### Referenzkunden

INTREAL, Warburg-HIH Invest Real Estate;  
mit ca. 34 Euro Mrd. AuM

#### Zusatzleistungen

Key-Account-Betreuung,  
Service-Hotline

### ANSPRECHPARTNER



#### Director Sales

Marko Broschinski  
Tel. +49 40 809030-551  
[mbroschinski@easol.eu](mailto:mbroschinski@easol.eu)

**easol** solution



**easol** suite



**easol** service



**easol** infrastructure





# realax Immobilienverwaltungssoftware

Sie verwalten gewerblich- und gemischtgenutzte Immobilien oder Fondsanlagen mit komplexen Vertrags- und Verwaltungsstrukturen, dann ist die realax Immobilienverwaltungssoftware für Sie genau die richtige Lösung.

## GiT Unternehmensgruppe

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

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



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

## DAS UNTERNEHMEN

Seit 1982 gehört die GiT zu den führenden deutschen mittelständischen Softwarehäusern. Das Unternehmen ist einer der Pioniere im Bereich der digitalen Immobilienwirtschaft. Beratungskompetenz, Zuverlässigkeit und allgemein gute Kundenbeziehungen sind dabei seit jeher die Grundpfeiler des Erfolgs, denn langjährige und enge Verbindungen bilden Vertrauen, schaffen Zufriedenheit und senken Kosten.

Mehr als 3.000 Anwender in der Immobilien- und Fondswirtschaft profitieren bereits von den Lösungen des Gelsenkirchener Unternehmens zur Realisierung von Effizienzsteigerungspotenzialen in den digitalen Arbeitsprozessen.

## SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die eigenentwickelte Software realax ist eine der leistungsstärksten und flexibelsten Lösungen für die Verwaltung von gewerblich- und gemischtgenutzten Immobilienportfolios. Der Anwendung zur Analyse Ihrer Daten und Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse werden mit realax keine Grenzen gesetzt. Einige Vorteile sind:

- › Umfassendes Spektrum der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungsprozesskette
- › Hochgradig flexibel auf unternehmensspezifische Anforderungen skalierbar
- › Die GiT entwickelt die Software für Sie & gemeinsam mit Ihnen („built-to-fit“)
- › Optische Visualisierung von Reportings (u.a. Anbindung von Reportingstools wie MS Power BI)
- › Wirtschaftsprüfungszertifiziert (IDW PS 880)
- › Integration revisionsssicherer DMS möglich (Partner-DMS windream)
- › Standardisierte Schnittstellen zu relevanten Komplementärprogrammen der Immobilien- u. Finanzwirtschaft (SAP, DATEV, Immopac, Bison.box, DMS, CRM u.v.m.)
- › Cloudfähig



## SHORT FACTS

### Branchensegment/ Anwendungsbereich

Immobilienverwaltung,  
Facility Management

### Produktname

realax Immobilienverwaltung,  
Finanz- & Anlagenbuchhaltung,  
Fondsverwaltung

## UNTERNEHMENSDATEN

### Unternehmensgründung

1982

### Anzahl Niederlassungen

1

### Mitarbeiterzahl

> 65

### Referenzkunden

Aroundtown, CACEIS, Godewind,  
Goldbeck Procenter

### Zusatzleistungen

Schulungen, Einführungsbegleitung,  
Beratung, Webinare, Fresh-Up-Dialoge

## ANSPRECHPARTNER



### Leitung Vertrieb

Oliver Skrzypczyk  
Tel. +49 (0)209/7090-404  
Fax +49 (0)209/7090-333  
oliver.skrzypczyk@git.de



### Geschäftsführung

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



# HAUFE.

## Die Arbeit an der Zukunft hat bei uns Geschichte

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

Munzinger Straße 9  
79111 Freiburg  
Tel. 0800 7956724  
Fax 0521 26070-929  
realestate@haufe.de  
<http://www.haufe.de/realestate>

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



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

### DAS UNTERNEHMEN

Alle reden von der Digitalisierung. Wir setzen sie gemeinsam mit Ihnen um. Vom traditionellen Verlagshaus haben wir uns zum Vorreiter für digitale Arbeitsplatzlösungen entwickelt. Auf Basis dieser langjährigen Erfahrung begleiten wir unsere Kunden auf dem Weg ins digitale Zeitalter – mit Software- und Beratungslösungen, die den Anforderungen und künftigen Prozessen wohnungswirtschaftlicher Unternehmen gerecht werden. In der Kombination mit webbasierten Lösungen befähigen wir so Menschen in Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen, ihren Weg erfolgreich in die digitale Zukunft zu gehen. Als einziger Anbieter am Markt bietet Haufe mit der Verbindung von Software, Fachwissen und Weiterbildung seinen Kunden eine 360-Grad-Sicht auf die Themen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

### SOFTWAREBESCHREIBUNG

Je nach individuellem Digitalisierungsfahrplan finden Kunden bei Haufe die passende Software:

Mit Haufe axera bieten wir Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen die neue Softwaregeneration zur Bewirtschaftung und Verwaltung von Immobilien. Das webbasierte Cloud-ERP-System bringt den Arbeitsplatz zum Nutzer. Denn es lässt sich überall, jederzeit und auf jedem Rechner, Tablet oder Smartphone aufrufen – und das sofort. axera ist speziell auf das dezentrale Arbeiten ausgerichtet und erschließt die Vorteile der Vernetzung mit Kunden, Partnern und Dienstleistern mit dem flexiblen und mobilen Arbeiten. Die Cloud-ERP-Software schafft dank der Automatisierung zahlreicher Routinen neue Freiräume.

Daneben finden Kunden mit den lokal im Unternehmen betriebenen Softwarelösungen Haufe PowerHaus und Haufe wovinex etablierte Systeme zur Bewirtschaftung des Fremd- und Eigenbestands.

Das Anwendungsspektrum aller Haufe-Softwaresysteme lässt sich durch Lösungen starker Branchenpartner und PropTech-Unternehmen erweitern.

# FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER



## SHORT FACTS

### Branchensegment/ Anwendungsbereich

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

### Produktname

Haufe axera - die Cloud-ERP,  
Haufe wowinex, Haufe PowerHaus,  
Fachwissen und Weiterbildung,  
Beratungen und Schulungen



## UNTERNEHMENSDATEN

### Unternehmensgründung

1934

### Anzahl Niederlassungen

deutschlandweit 11

### Mitarbeiterzahl

über 2.000

### Referenzkunden

auf Anfrage

### Zusatzleistungen

Digitalisierungsberatungen,  
Integration von Partnerlösungen

## ANSPRECHPARTNER



### Mitglied Geschäftsleitung, Prokurist

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



### Mitglied Geschäftsleitung, Prokuristin

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



# Immobilienmanagement am Puls der Zeit

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

## PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH

Rungestr. 19  
10179 Berlin  
Tel. 030 243117-0  
Fax 030 243117-729  
promos@promos-consult.de  
<https://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.

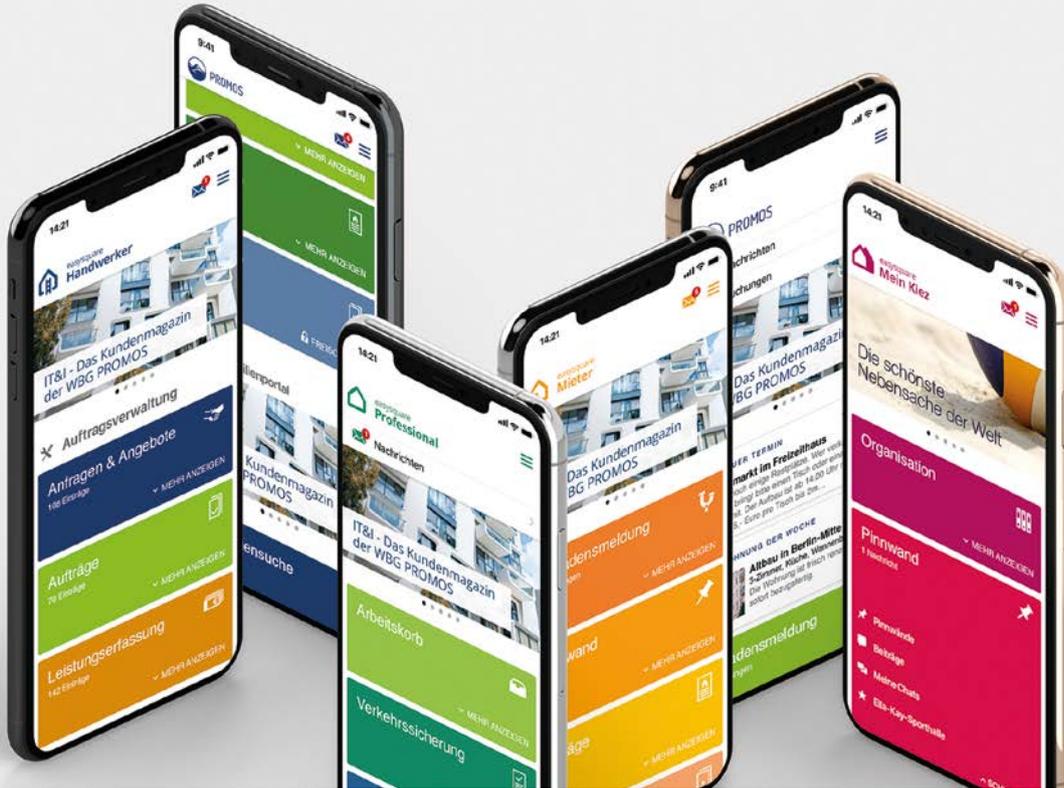
Durch unsere IT-Dienstleistungen und unser eigenes Rechenzentrum verfügen wir über ein Full-Service-Angebot. Wir begleiten Sie von der Analyse über die Einführung bis zum Betrieb Ihrer IT-Lösung. Wir verbinden unsere Innovationen stetig mit denen von SAP®. Die erfolgreiche Zertifizierung durch SAP® ist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

ERP, CRM, Handwerkerkopplung,  
Immobilienverwaltung

**Produktname**

PROMOS.GT, easysquare workflow,  
easysquare App Familie

**UNTERNEHMENS DATEN**

**Unternehmensgründung**

1998

**Anzahl Niederlassungen**

Münster, Dortmund, Kassel, Leipzig

**Mitarbeiterzahl**

250

**Referenzkunden**

auf Anfrage

**Zusatzleistungen**

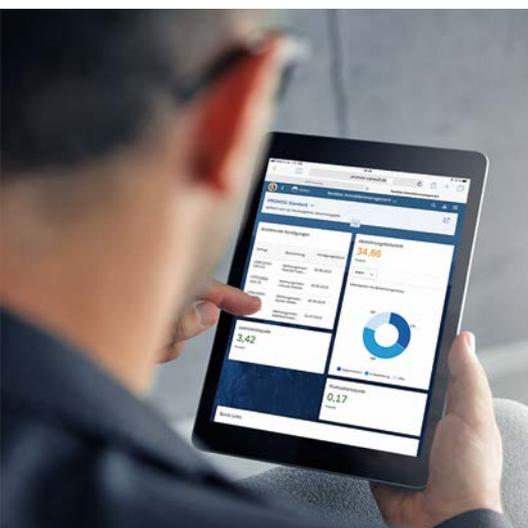
Beratung, Lösungsentwicklung, Migration,  
Rechenzentrum, Schulungen

**ANSPRECHPARTNER**



**CEO**

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



## ERP: Enterprise- Resource-Planning



### easol

Marko Broschinski  
Raboisen 5  
20095 Hamburg

Tel.: +49 40 809030-551  
mbroschinski@easol.eu  
www.easol.eu

**Produkte**  
easol solution,  
easol suite,  
easol infrastructure,  
easol service

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 App  
Familie

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

### FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

### SAP Deutschland SE & Co. KG

69190 Walldorf



### Aareon AG

Torsten Rau  
Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



### Haufe-Lexware Real Estate AG

Michael Dietzel  
Munzinger Straße 9  
79111 Freiburg

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

**Produkte**  
Haufe axera - die  
Cloud-ERP, Haufe  
wowinex, Haufe  
PowerHaus, Fachwissen  
und Weiterbildung,  
Beratungen und  
Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31



### Spacewell GER/ Crem Solutions GmbH & Co.KG

Caspar Tietmeyer  
Kokkolastr. 2  
40882 Ratingen

Tel.: 02102 5546-249  
ctietmeyer@spacewell-  
germany.com  
www.spacewell-germany.com

**Produkte**  
iX-Haus, iX-Haus plus,  
iX-Haus plus IHS,  
Cobundu Smart Build-  
ing, Partnerlösungen  
& Schnittstellen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23

### GAP mbH

28207 Bremen

### Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



### Dr. Klein Wowi Digital AG

Jörg Busam  
Wittestraße 30J  
13509 Berlin

Tel.: +49 30 43 57 80  
Fax: +49 30 43 57 81 10  
wowi-digital@drklein.de  
www.drklein-wowi.de

**Produkte**  
Webbasierte IT-Lösun-  
gen , ERP-System  
WOWIPOINT, Manage-  
mentinformation  
MYWOWI, Kollaboration  
mit WOWICONNECT, Digi-  
talisierungsberatung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25



### 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

### COMLINE Computer + Softwarelösungen AG

22453 Hamburg

### DKB IT-Services GmbH

14469 Potsdam

### Immoware24 GmbH

6110 Halle

## CRM: Customer- Relationship- Management

### 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 App  
Familie

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

### DELTA ACCESS GmbH

60487 Frankfurt am Main

### Immomio GmbH

20457 Hamburg

### Maklaro GmbH

20456 Hamburg

### Planet IC GmbH

19061 Schwerin



### Aareon AG

Torsten Rau  
Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



### CAJAC Solutions GmbH

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

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

**Produkte**  
CAJAC HV (CRM-Soft-  
ware), CAJAC Web,  
CAJAC App,  
Software Entwicklung,  
Beratung und  
Dienstleistung

### FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

### immosolve GmbH

24576 Bad Bramstedt

### McMakler GmbH

10119 Berlin

### Yardi Systems GmbH

55129 Mainz

## HAUFE.

### Haufe-Lexware Real Estate AG

Michael Dietzel  
Munzinger Straße 9  
79111 Freiburg

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

**Produkte**  
Haufe axera - die  
Cloud-ERP, Haufe  
wowinex, Haufe  
PowerHaus, Fachwissen  
und Weiterbildung,  
Beratungen und  
Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

### HausPerfekt GmbH & Co. KG



Anke Angerhausen-Reinberg  
Campus Fichtenhain 71  
47807 Krefeld

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

**Produkte**  
HausPerfekt GENESIS ,  
HausPerfekt MOBILE,  
HausPerfekt FAKTURA,  
HausPerfekt  
ChronoScan,  
BGH-Abrechnung,  
FiBu, DMS,SEPA

### GG-Software Paul Grigo

10707 Berlin

### Immowelt AG

90411 Nürnberg

### My Real ID GmbH

20456 Hamburg

# DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



## SIE SUCHEN DIGITALE DIENSTLEISTER UND SOFTWARE-ANBIETER DER IMMOBILIENBRANCHE ZUR INDIVIDUELLEN PROZESSOPTIMIERUNG?

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



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

# Portfoliomanagement/ Wertermittlung

---

## Fachartikel

### **Digitalisiert euch, aber richtig!**

Die Zielvorstellung ist der verlustfreie und kostengünstige Austausch der entscheidungs- und prozessrelevanten Daten.

**38**

### **Interview mit Dr. Stephan Seilheimer, gif**

„Es geht! Cashflows, Soll-Ist-Vergleiche oder Szenario-Analysen können per Knopfdruck aktuell aus einem System generiert werden.“

**43**

---

## Unternehmenspräsentationen

control.IT Unternehmensberatung GmbH

**44**

immopac ag

**46**

IRM Management Network GmbH

**48**

Synapplix

**50**

Wüest Partner Deutschland

**52**

---

## Anbieterübersicht

**54**

# Digitalisiert euch, aber richtig!

Die Zielvorstellung dafür ist im Portfoliomanagement klar umrissen:  
Es geht vor allem um den verlustfreien und kostengünstigen Austausch  
der entscheidungs- und prozessrelevanten Daten.



Portfoliomanagement wird nicht zum Selbstzweck betrieben. Um sinnvolle Entscheidungsunterstützung sowohl im Transaktionsbereich als auch im laufenden Betrieb zu geben, muss eine valide Datenbasis hergestellt werden. Diese ist komplex: Diverse Entitätsebenen paaren sich mit divergierenden Lebenszyklusphasen. Objektbesonderheiten und Mietvertragsaspekte verlangen nach Strukturierung und Standardisierung. Erst wenn sich alle Marktteilnehmer auf gleiche Inhalte für gewählte Begriffe und Kategorien einigen, kann ein Datenaustausch in verschiedene Richtungen auch digital funktionieren. Die Zielvorstellung ist klar umrissen: Der Austausch muss möglichst rüstzeit- und verlustfrei sowie kostengünstig gelingen. Er sollte sich auf entscheidungs- und später prozessrelevante Informationen konzentrieren.

Diese Erkenntnis führte mich, zusammen mit den anderen Gründungsmitgliedern, dazu, 2011 den damaligen AK Datenaustausch bei der gif zu gründen. Ich durfte diesen Arbeitskreis bis zum Beginn meiner Promotion 2014 leiten. Heute steht dieser gif-Kompetenzgruppe Datenmanagement Dr. Stephan Seilheimer vor. Er, Thomas Krings und Dominik Brunner haben sich neben anderen persönlich stark engagiert und der Standardisierung des Datenaustausches verschrieben.

Die ersten Schwerpunkte der Standardisierung waren Stammdaten sowie Daten zu kaufmännischen und Bewertungsaspekten. Man tauschte jährlich und teils quartalsweise Daten für Bewertungszwecke aus. Gleichzeitig führten gut abgrenzbare Daten dazu, dass dieser Bereich recht früh optimiert wurde. Stabile Sachverständigenpools unterstützten den Prozess. Doch es ist vor dem Trugschluss zu warnen, dass in diesem Bereich nun

schon alles definiert sei. Denn schaut man sich allein die unterschiedlichen Miet-Incentives im internationalen Maßstab an, ist hier noch weiterer Bedarf erkennbar. Auch ersetzt die Marktkenntnis der Gutachter die Datenstandards keineswegs.

In der letztjährigen Ausgabe des Digital Guide Real Estate war mehrfach die Rede von Plattformstrategien. Anbieteregoismen der großen ERP-Anbieter und fehlender Druck seitens der Kunden verhindern bisher einen wirklich reibungslosen Austausch über Softwareproduktgrenzen. Die ERP-Anbieter spielen hierbei eine zentrale, aber keine Vorreiterrolle. Daher liegt es an den Immobilienunternehmen, Beratern, Dienstleistern und der gif, selbst Standardisierungen voranzutreiben. Immer wieder sind diese in Transaktionen, bei Dienstleister- oder Produktauswahl und Vertragsverhandlungen einzufordern. Jedes Unternehmen hat zweifelsohne die Chance, auf beliebigen Ebenen etwa Dokumentenklassen, Metakennzeichnungen, Verschlagwortung und Geo-Koordinaten im eigenen ERP-System zu ergänzen. Export und Import sollten dann mit den Dienstleistern nach Standards möglich sein. Doch erst wenn auch das Management den Mehrwert des standardisierten Datenaustauschs erkennt und selbst vehement einfordert, bewegen sich Dinge im eigenen Unternehmen.

**AUF EINEM AUGE BLIND – DEN FOKUS ERWEITERN** In allen bisherigen Initiativen ist der technische Bereich bislang unterrepräsentiert. BIM im Neubau wird gelebt, doch der digitale Gebäudezwilling – im letzten Digital Guide eher als Folge von Geschwistern beschrieben – ist noch nicht dort angekommen, wo er sein sollte. Es ist vor allem ein Medienbruch beim Übergang zur Nutzenphase zu beobachten. In

# 98%

aller Immobilien sind Bestandsgebäude. Daher steigt der Informationsbedarf mit steigendem Immobilienalter stärker an. Es gilt, Transparenz zu Bauzustand und zukünftigen größeren Instandsetzungen und Investitionen zu schaffen und in die Cashflow-Models zu integrieren. Erfolgreiche Tests mit 3D-Laserscans, Punktwolken und CAD ermutigen.

unserer Beratungspraxis sehen wir häufig keine durchgängige Strategie oder Vorstellung auf Kundenseite, was mit den BIM-Daten (etwa IFC-Dateien, CAD-Dateien, Punktwolken) in der Nutzenphase geschehen soll. Wichtig ist die Festlegung des Level of Detail in unterschiedlichen Lebenszyklus(unter)phasen. Ein weiterer Aspekt ist die Zugriffsmöglichkeit auf diese digitalen Dateien von vielen Arbeitsplätzen aus. Hier geht es um kostengünstige Viewer auch mit eventuell eingeschränkter Funktionalität, die neben Vollanwendungen für einzelne Mitarbeiter (wie AutoCAD, Revit ...) vorgehalten werden. Aus den vielen BIM-Daten »

„Ich träume von vernetzten Datenwelten, die mir die Informationen selbstständig nach Relevanz und situationsabhängig bereitstellen. Völlig selbstverständlich werden Stammdaten, Prozessdaten, Sensordaten neben kaufmännischen und Bewerter-Eingaben, Cashflow-Prognosen und bautechnischen Fragen im digitalen Geokontext kontextsensitiv dargestellt.“

Dr. Henri Lüdeke, Geschäftsführer der iwB Immobilienwirtschaftliche Beratung GmbH, Braunschweig



Punktwolke eines Laserscans in Fehlfarben (rechts). Die Bestandsaufnahme erfolgte mit 3D-Laserscan und Drohne durch iwB + SWG Dresden eG.

müssen Anlagenkataster mit einem relativen Koordinatenbezug, Mengen, Herstellerangaben, Einbaudatum und Fabrikaten ins ERP-System oder in technische Lösungsanbietersysteme portiert werden. Der BIM-Standard bietet grundsätzlich diese Möglichkeiten.

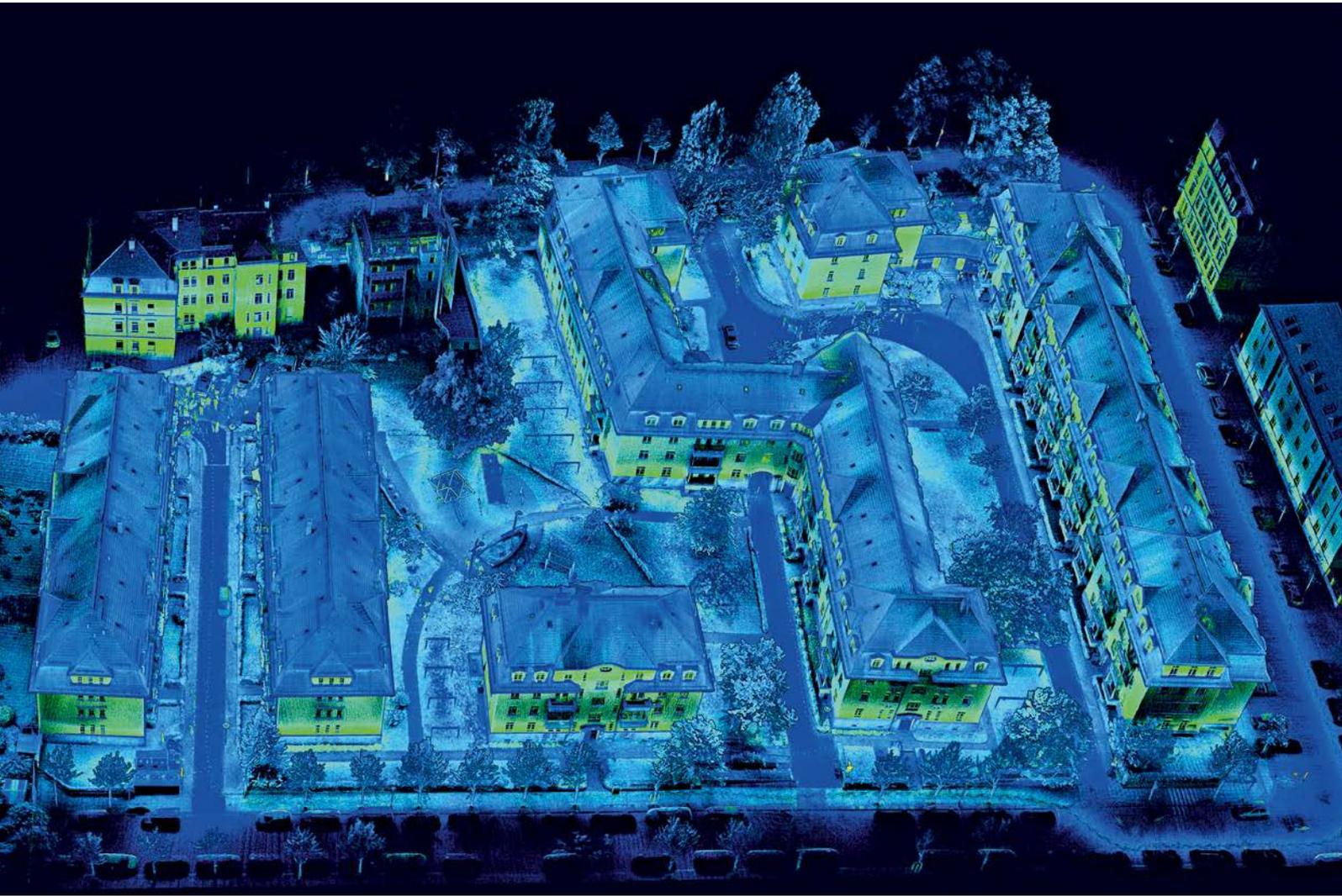
#### **BIM IM BESTAND - LASERSCANS & CO.**

Etwa 98 Prozent aller Immobilien sind Bestandsgebäude. Und mit steigendem Immobilienalter steigt der Informationsbedarf stärker an. Es gilt also, Transparenz in Bezug auf den Bauzustand und die zukünftigen größeren Instandsetzungen und Investitionen zu schaffen. Diese ist in die Cashflow-Modelle zu integrieren. Wir haben erfolgreich Tests mit 3D-Laserscans, Punktwolken und CAD gemacht. Die Ergebnisse sind ermutigend.

Auch ist es bereits heute möglich, kostengünstig den Bestand zu digitalisieren. Digitale Außenflächenpläne und -kataster, 3D-Modelle – ergänzt um Mengen und Attribute – werden in spätestens fünf Jahren Voraussetzung für die Teilnahme an Ausschreibungen und die Erzielung besserer Preise sein. Die Klassifizierungen der DMS-Anbieter und die Austauschstandards der GIS-Helfer, in diesem Bereich auch eigene Entitätsmodelle aufzubauen.

#### **NACHHALTIGKEIT UND FLOTTENVERBRAUCH – WIE UMGEHEN MIT STEIGENDEN CO<sub>2</sub>-PREISEN?**

Die Corona-Krise drängt aktuell das Thema Klimaschutz und Nachhaltigkeit in den Hintergrund, dabei ist dies das zentrale strategische Feld für das Portfoliomanagement. Unsere eigenen Berechnungen gehen von steigenden Heizkosten bis 2025



von 15 bis 20 Prozent infolge CO<sub>2</sub>-Bepreisung aus. Die Auswahl und Priorisierung wirtschaftlicher Investitionen in TGA, Dämmung, Sensorik, Steuerung und Smart Meter sind komplexe Aufgaben, vor denen alle Marktteilnehmer stehen. Green Label unterstützen marketingtechnisch, die langfristigen Cashflows werden der wirkliche Maßstab sein. Hier sehe ich Forschungs- und Entwicklungsbedarf.

**CLOUD ODER NICHT? PROPTech ODER LÖSUNGSANBIETER?** Es gibt keinen einheitlichen Trend. Während einige Akteure traditionell schon lange in der Cloud sind, haben andere eigene IT-Infrastruktur, etwa für die Sachverständigen, aufgebaut. Es steht mir nicht zu, dies zu bewerten. Wichtig jedoch bleiben Fragen wie: Wem gehören die Daten, das vielgepriesene

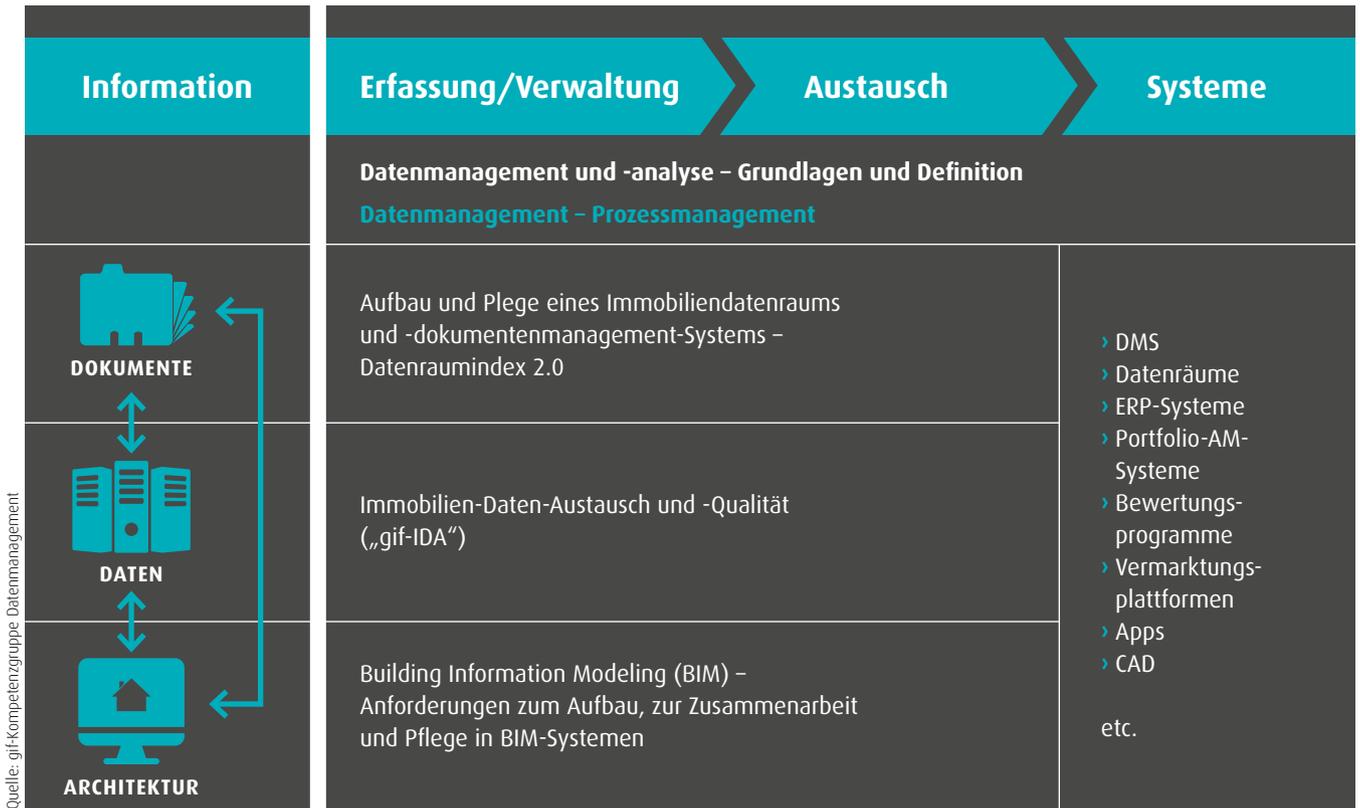
Gold der Zukunft? Komme ich im Zweifel problemlos an meine Daten, falls ich wechseln will? Welches Recht gilt? Stehen die Server in Deutschland? Die Integration in Apps, Web-Portale und Co. setzt zunehmend eine Verfügbarkeit in der Cloud voraus. Web-Services sind ein probates Mittel für Datenaustausch in nahezu Echtzeit. Diese setzen aber in ganz besonderer Weise Standards voraus.

Es gibt für viele Themen tolle Einzelösungen von PropTechs, aber für die 99 anderen Themen im täglichen Geschäft des Portfoliomanagements nicht. Daher prognostiziere ich eine Architektur, die aus ERP-System und inhaltlichen großen Lösungsanbietern bestehen könnte. Diese widmen sich bestimmten Themen umfassend. Sie kooperieren und kommunizieren an wesentlichen Stellen mit dem

ERP. Sie haben aber eigene Expertise und Erfahrung in Software gegossen. Zudem sind diese Lösungsanbieter oft schon Teil der Standardisierungsbewegung der gif.

**WELCHE ENTWICKLUNGEN KOMMEN DEMNÄCHST AUF UNS ZU?**

Wichtig für die Gesamtpformance sind die passgenaue Verortung der Prozesse im Lebenszyklus und die Definition des passenden Level of Detail. Grundlegende Ordnungsprinzipien wie die der GEFMA oder die DMS-Richtlinie geben einen Rahmen vor, der auch flexibel erweiterbar ist. Mir schwebt da ein vereinigt Entitäts- und Prozessmodell vor, weil der Mehrwert digitaler Daten neben den Transaktionen vor allem bei den häufig wiederkehrenden Prozessen in der langen Immobiliennutzungsphase zutage tritt. Ich sehe den Wunsch nach »



stärkerer Validierung und Plausibilisierung von Daten. Wizzards sollen Datenlücken und Unplausibles erkennen. Das Zauberwort hierfür heißt hinreichende Genauigkeit, je nach Phase und Anwendung. Beim Thema Metadaten, Veredlung mit Schlagworten sowie Kontextbezüge sehe ich die größte Herausforderung.

**MEINE VISION IN EINER DIGITALISIERTEN IMMOBILIEN-PORTFOLIOWELT** Ich träume von vernetzten Datenwelten, die mir die Informationen selbstständig nach Relevanz und situationsabhängig bereitstellen.

**AUTOR**



**Dr. Henri Lüdeke** ist Geschäftsführer der iwB Immobilienwirtschaftliche Beratung GmbH, Braunschweig, Gründungsmitglied und ehemaliger Leiter des AK Datenaustausch der gif.

Völlig selbstverständlich werden Stammdaten, Prozessdaten, Sensordaten neben kaufmännischen und Bewertereingaben, Cashflow-Prognosen und bautechnischen Fragen im digitalen Geokontext kontextsensitiv dargestellt. Ein An- oder Verkauf gestaltet sich infolge Standardisierung nicht mehr so arbeitsintensiv. Die Einbindung von Dienstleistern, etwa für die Verkehrssicherheit, Betreiberpflichten, Baumgutachter, erfolgt genauso problemlos wie das Auffinden und Anpassen digitaler Pläne bei Umbauten. Ein Kunde aus Thüringen nannte diese Vision den „digitalen Planschrank“ – dieser, finde ich, beschreibt das treffend.

**LOHNT SICH DAS GANZE?** Die Aufwand-Nutzen-Frage wird sich immer stellen. Und Managementfehler sind nur schwer zu korrigieren. Das benötigt viel Zeit. Insofern sind alle Investitionen in einheitliche Datenstandards gut angelegt. Allerdings muss im Weiteren die Datenpflege organisiert und kontrolliert werden. “

Dr. Henri Lüdeke, Braunschweig

15-20%

Heizkostenanstieg wird bis 2025 allein infolge CO<sub>2</sub>-Bepreisung erwartet. Die Corona-Krise drängt aktuell das Thema Klimaschutz und Nachhaltigkeit in den Hintergrund. Doch dies ist das zentrale strategische Feld für das Portfoliomanagement.

# Der wichtigste Erfolgsfaktor

**Dr. Stephan Seilheimer** sagt: Es geht! Cashflows, Soll-Ist-Vergleiche oder Szenario-Analysen können per Knopfdruck stets aktuell aus einem System generiert werden. Doch dafür braucht es eine Einigung auf einheitliche Datenstandards.

## Herr Dr. Seilheimer, welche Datenstandards wurden bereits durch die gif erarbeitet?

Die gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. arbeitet seit 2012 an der Standardisierung des Datenmanagements. Aktuell besteht die Familie der gif-Datenstandards aus drei Richtlinien: „Datenmanagement – Grundlagen und Definitionen“, „Immobilien-Daten-Austausch (gif-IDA), V2.0“ und „Dokumentenmanagement-Systeme und Datenräume“. Grundlage ist das gif-Datenmodell inklusive einer detaillierten Beschreibung aller Datenfelder und Ausprägungslisten, das wir frei zugänglich unter [www.zgif.org](http://www.zgif.org) veröffentlicht haben. Momentan arbeiten wir an einer BIM-Richtlinie, die 2021 veröffentlicht werden soll.

**Wer genau sind die Adressaten der gif-Datenstandards?** Wir entwickeln mit der Branche offene Standards für die Branche. Ihre Adressaten sind auch gleichzeitig die Mitwirkenden in unseren Projektgruppen: Property, Asset und Investment-Manager, Gutachter, Berater und natürlich Software-Anbieter. Den Anstoß für die einzelnen Richtlinien gab stets eine Gruppe, die den Bedarf äußerte. Bei unserem jüngsten BIM-Projekt lagen Anfragen mehrerer Investoren vor, die nach einem Branchenstandard fragten, der bei Projektentwicklungen zur Vorgabe zur Datenstrukturierung gemacht werden sollte. In der Regel stellen die Projektgruppenmitglieder auch die Praxisbeispiele, die dann als Success Stories veröffentlicht werden.

## Welche Vorteile bietet der Einsatz der gif-Datenstandards?

Sie bergen den Vorteil, dass Daten und Dokumente standardisiert vorgehalten und zwischen den einzelnen Projektbeteiligten ausgetauscht werden können. Langwierige Onboarding-Prozesse und Schnittstellenprogrammierungen zwischen Sender und Empfänger gehören der Vergangenheit an. Viele Software-Anbieter haben Schnittstellen nach dem gif-Datenaustausch oder die gif-Dokumentenklassifizierung in ihr Produkt übernommen. Neben der Geschwindigkeit beim Datenaustausch kann von Anfang an eine hohe Daten- und Dokumentenqualität sichergestellt werden, da die Datenfelder oder Dokumentenklassen von Beginn an eindeutig definiert sind.

**Können Sie einen Ausblick geben, wo unsere Branche hinsichtlich der Standardisierung in fünf bis zehn Jahren stehen wird?** Die Standardisierung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Nachwuchsgewinnung in unserer Branche. Die Generation Z wird es für selbstverständlich erachten, dass etwa Rent Rolls, Cashflows, Soll-Ist-Vergleiche, Szenario-Analysen per Knopfdruck oder Wischfunktion und stets aktuell aus einem System generiert werden. Ein Asset oder Fondsmanager will sich nicht mehr mit einem aufwändig programmierten und fehleranfälligen Excel-Modell beschäftigen, das spätestens beim nächsten Objekt- oder Portfolioankauf nicht mehr funktioniert. Dokumente wie Mietverträge, Nebenkostenabrechnungen, Grundbuchauszüge müssen mit maximal drei Clicks verfügbar sein. Dies alles setzt voraus, dass wir den Austausch und Zugriff von Daten und

Dokumenten zwischen Dienstleistern und Systemen standardisieren. Ich bin fest davon überzeugt, dass die Systeme in fünf bis zehn Jahren diese Anforderungen erfüllen. Dies setzt allerdings voraus, dass wir uns auf einheitliche Datenstandards geeinigt haben. «



„Ein Manager will sich nicht mehr mit einem Excel-Modell beschäftigen, das spätestens beim nächsten Objekt- oder Portfolioankauf nicht mehr funktioniert.“

**Dr. Stephan Seilheimer** MRICS  
ist Leiter der gif-Kompetenzgruppe  
Datenmanagement.

# bison.box Ecosystem – Daten im Fokus

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

## control.IT Unternehmensberatung GmbH

Contrescarpe 1  
28203 Bremen  
Tel. +49 421 959080  
Fax +49 421 9590811  
information@controlit.eu  
<http://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 Mausclick sowie einer voll integrierten Planung inkl. Bewertung nach mehreren Verfahren – ready to go und out of the box! Als Spezialist für die Integration heterogener Daten aus unterschiedlichsten Quellsystemen in einheitliche Strukturen hat control.IT im Zeitalter von Big Data eine einzigartige Position am Markt inne, die auf mehr als 25 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

51

### Referenzkunden

siehe homepage [www.controlit.eu](http://www.controlit.eu)  
mit ca. 410 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](mailto:jkoerner@controlit.eu)



# Immobilien Portfolio- & Assetmanagement

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

## immopac ag

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

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



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

## DAS UNTERNEHMEN

Heute arbeiten mehr als 3.000 Immobilienprofis weltweit auf über 80 immopac®-Installationen und optimieren Immobilienwerte von über 350 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® red:

Integrierte Cloud Plattform für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen sowie die Immobilienbewertung. Das Softwaresystem immopac® red unterstützt Sie im Immobilienportfolio- und Assetmanagement, im Beteiligungs- und Fondsmanagement, in Finance & Administration, im Construction Management, in der Bewertung und im Risikomanagement von Immobilien und Portfolios, im Transaktionsmanagement, im Datenmanagement und im Management betrieblich genutzter Liegenschaften (CREM).

### myimmopac.com:

Cloud-basierte Plattform, die einen digitalen Arbeitsplatz für das Content-Management, den Informationsaustausch und die Zusammenarbeit mit externen Partnern zur Verfügung stellt.

### Ausserdem in immopac®:

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



## SHORT FACTS

**Branchensegment/  
Anwendungsbereich**

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

**Produktname**

immopac®, renovaPlus®, xyrion®

## UNTERNEHMENS DATEN

**Unternehmensgründung**

2000

**Anzahl Niederlassungen**

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

**Mitarbeiterzahl**

> 30

**Referenzkunden**

auf Anfrage

**Zusatzleistungen**

Hosting, Datenintegration,  
Online Services, div. Zusatztools

## ANSPRECHPARTNER


**Geschäftsführer**

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


**Mitglied der Geschäftsleitung**

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



# Real Estate-Value Creator (RE-VC)<sup>®</sup>

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

## IRM Management Network GmbH

Ostseestr. 107  
10409 Berlin  
Tel. 030 340 60 60 60  
Fax 030 340 60 60 69  
info@irm-network.com  
http://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)<sup>®</sup> 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



## SHORT FACTS

### Branchensegment/ Anwendungsbereich

Bauträger/Bauherren, Portfolio-  
management/Wertermittlung,  
Projektentwicklung

### Produktname

Real Estate-Value Creator (RE-VC)

## UNTERNEHMENSDATEN

### Unternehmensgründung

2002

### Anzahl Niederlassungen

1

### Mitarbeiterzahl

18

### Referenzkunden

auf Anfrage

### Zusatzleistungen

k.A.

## ANSPRECHPARTNER



### Geschäftsführer

Thomas Krings

Tel. 030 34 06 06 06-0

Fax 030 34 06 06 06-9

tkrings@irm-network.com



# Innovatives Immobiliencontrolling

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

## Synapplix GmbH

Türkenstr. 11  
80333 München  
Tel. +49 (89) 67 37 98 - 0  
Fax +49 (89) 67 37 98 - 20  
info@synapplix.de  
<http://www.synapplix.de>

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



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

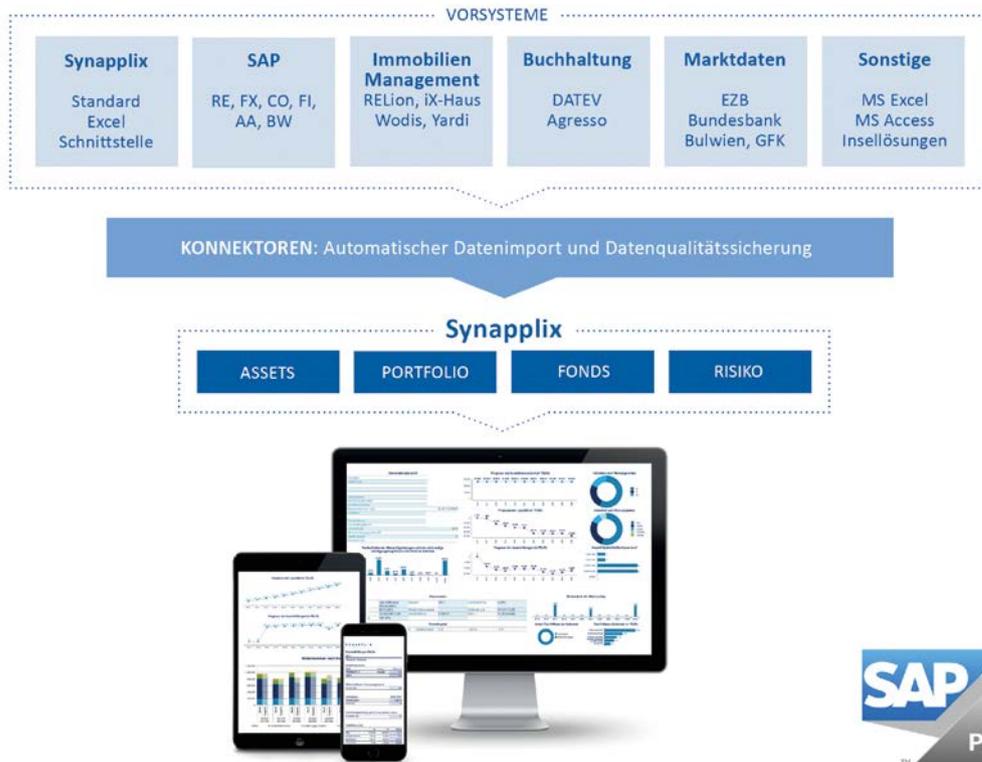
## DAS UNTERNEHMEN

Die Münchner Synapplix GmbH mit Niederlassungen in Deutschland und Österreich ist seit zwanzig 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, SAP Silver Partner und Fördermitglied der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. arbeiten wir permanent an der Weiterentwicklung der Branchenstandards und setzen diese mit modernsten Technologien um. Zu unseren Kunden zählen Versicherungen, Corporates, Wohnungsbaugesellschaften und andere Immobilienbestandshalter.

## SOFTWAREBESCHREIBUNG

Mit Synapplix definieren wir den Standard für das Asset-, Portfolio-, Fonds- und Risikomanagement neu. Die Standardsoftware ermöglicht es Ihnen, Sachwerte optimal zu managen. Die flexible und leicht anzupassende Software nutzt dabei sämtliche Informationen aus Ihren bestehenden Systemen. Unsere innovative Software auf Basis SAP HANA, Microsoft SQL Server oder Oracle wird dabei individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Unterschiedliche Beteiligungsstrukturen und Finanzierungen eines weltweiten Bestandes an Immobilien, Aviation und Erneuerbaren Energien lassen sich ebenso leicht prognostizieren und steuern wie das Single-Tenant-Objekt vor der Haustür. Mit Synapplix erkennen Sie schneller Chancen und Risiken Ihrer Assets und sichern sich so den Erfolg Ihrer Investmentstrategie.



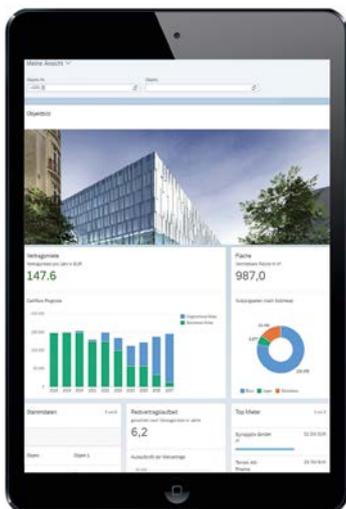
## SHORT FACTS

### Branchensegment/ Anwendungsbereich

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

### Produktname

Synapplix, Portfoliomanagement-  
system, Risikomanagementsystem,  
Regulatorisches Reporting



## UNTERNEHMENS DATEN

### Unternehmensgründung

2000

### Anzahl Niederlassungen

3 Niederlassungen in Deutschland  
und Österreich

### Mitarbeiterzahl

ca. 100

### Referenzkunden

auf Anfrage

### Zusatzleistungen

Consulting, Synapplix Cloud, Datenma-  
nagement

## ANSPRECHPARTNER



### Geschäftsführer

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



### Berater

Thomas Wilsch  
Tel. +49 (89) 67 37 98 - 18  
Fax +49 (89) 67 37 98 - 20  
twilsch@synapplix.de



# Von Profis für Profis

Mit dem Ursprung in der Bewertung, bei der wir mit vielen Jahren Markterfahrung die gesamte Komplexität, aber auch Potentiale in einem Portfolio ermitteln und aufzeigen, haben wir Lösungen von Profis für Profis entwickelt, die sich unter Verwendung neuester Technologien klar am Nutzer orientieren.

## Wüest Partner Deutschland

Standort Berlin  
 Litfaß-Platz 2  
 10178 Berlin  
 Tel. +49 30 2576 087-22  
 sayin.alim@wuestpartner.com  
<http://www.wuestpartner.com/de>

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



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

## DAS UNTERNEHMEN

Wüest Partner ist ein führendes international tätiges Beratungsunternehmen in den Bereichen Immobilienmarkt und -bewertung, Datenanalyse und Modellierung sowie Raum- und Standortentwicklung. Wir sind mit insgesamt über 220 Mitarbeitenden an den Standorten Zürich, Genf, Bern, Lugano, Frankfurt, Berlin, Hamburg, München und Düsseldorf vertreten. Zu den Kunden zählen institutionelle Eigentümer, Banken und Versicherungen, Bau- und Immobilienfirmen, die öffentliche Hand sowie Private.

Mit umfassenden Bewertungs- und Beratungsdienstleistungen, innovativen Produkten und Applikationen sowie exklusiven Daten entwickelt die Wüest Partner Gruppe kundennahe Lösungen. Nicht zuletzt dank ihrer Unabhängigkeit seit der Gründung steht sie für höchste Kompetenz und Qualität in Immobilien Themen.

## SOFTWAREBESCHREIBUNG

Wüest Dimensions ist eine webbasierte Lösungsplattform mit modularem Aufbau, die professionellen Immobilienakteuren neue Möglichkeiten eröffnet. Das Bewertungsmodul beinhaltet alle relevanten Verfahren wie DCF- oder Modelle der ImmoWertV sowie ein Dokumentenmanagement.

Das Abrufen und Exportieren von aktuellen Markt- und Standortinformationen ist über das interaktive und kartenbasierte Modul „MLI“ möglich. Zur Auswahl stehen hier zahlreiche Datensätze wie Immobilieninsserate, Lageprofile, sozio-ökonomische sowie Kennziffern zur Infrastruktur zu einem Standort. „Insights“ unterstützt Sie mit digitalen Assistenten, Dashboards und effizienten Analyseinstrumenten in der permanenten Beobachtung Ihres Investment-Portfolios. Ihre Verwaltungsdaten, vollintegrierte Markt- und Standortdaten sowie Ihre Immobilienbewertungen werden zu lebendigen Reports verschmolzen.

„Visits“ ist eine mobile Anwendung, die aus Besichtigungen eine detaillierte Bestandsaufnahme und -dokumentation von Gebäudemerkmalen macht.



**SHORT FACTS**

**Branchensegment/  
Anwendungsbereich**

Portfoliomanagement/Wertermittlung,  
Researcher/Informationsanbieter,  
Beratung

**Produktname**

Plattform Wüest Dimensions,  
Immobilienbewertung und -mgt.,  
MLI Standort- und Marktanalyse,  
Insights Investment Management,  
Visits Erfassung Gebäudedaten

**UNTERNEHMENSDATEN**

**Unternehmensgründung**

1985

**Anzahl Niederlassungen**

5 Standorte in Deutschland,  
4 Standorte in der Schweiz

**Mitarbeiterzahl**

> 220

**Referenzkunden**

auf Anfrage

**Zusatzleistungen**

**ANSPRECHPARTNER**



**Head of Data,  
Analytics & Technology**

Sayin Alim

Tel. +49 30 2576 087-22

sayin.alim@wuestpartner.com



## Portfoliomanagement/ Wertermittlung



### easol

Marko Broschinski  
Raboisen 5  
20095 Hamburg

Tel.: +49 40 809030-551  
mbroschinski@easol.eu  
www.easol.eu

**Produkte**  
easol solution,  
easol suite,  
easol infrastructure,  
easol service

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27



### Synapplix GmbH

Markus Joachim  
Türkenstr. 11  
80333 München

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 50/51

### ASSETCONTROLLER Solutions GmbH

12459 Berlin

### iwb Immobilienwirtschaftliche Beratung

38106 Braunschweig

### 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



### 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



### Wüest Partner Deutschland

Sayin Alim  
Litfaß-Platz 2  
10178 Berlin

Tel.: +49 30 2576 087-22  
sayin.alim@wuestpartner.com  
www.wuestpartner.com/de

**Produkte**  
Plattform Wüest  
Dimensions, Immobi-  
lienzbewertung, Stand-  
ort- und Marktanalyse,  
Portfolio Management,  
Gebäudedaten

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 53/54

### CalCon Deutschland AG

80336 München

### Sprengnetter GmbH

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler



### Dr. Klein Wowi Digital AG

Jörg Busam  
Wittestraße 30J  
13509 Berlin

Tel.: +49 30 43 57 80  
Fax: +49 30 43 57 81 10  
wowi-digital@drklein.de  
www.drklein-wowi.de

**Produkte**  
Webbasierte IT-Lösun-  
gen , ERP-System  
WOWIPORT, Manage-  
mentinformation  
MYWOWI, Kollaboration  
mit WOWICONNECT, Digi-  
talisierungsberatung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25



### IRM Management Network GmbH

Thomas Krings  
Ostseestr. 107  
10409 Berlin

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

**Produkte**  
Real Estate-Value  
Creator (RE-VC)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49



### BBT GmbH

Andreas Grunow  
Bernburger Str. 30/31  
10963 Berlin

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

**Produkte**  
avestrategy,  
Software für die  
Wohnungswirtschaft

### evans software GmbH & Co. KG

10711 Berlin

### Yardi Systems GmbH

55129 Mainz

# Immobilienverwaltung/ Facility Management

---

## Fachartikel

### **Das „E“ hält Einzug**

Ab November 2020 gilt das elektronische Rechnungsverfahren für alle Unternehmen im Verkehr mit der öffentlichen Hand.

**56**

### **Den großen Umbruch wagen**

Der VdW Bayern hat ein Drei-Gänge-Modell entwickelt, das die Branche endlich verstärkt an den Digitalisierungstisch bitten will.

**58**

---

## Anbieterübersicht

**60**

# Das „E“ hält Einzug

Alle, die Bund, Ländern und Kommunen Aufträge erteilen, mussten bereits auf das elektronische Rechnungsverfahren umstellen. Ab November 2020 gilt es für alle Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft im Verkehr mit der öffentlichen Hand. Zeit zu handeln!

**W**er Geld von der öffentlichen Hand zu bekommen hat oder Zahlungen an sie leistet, braucht ab 2020 nicht mehr mit Rechnungen in einem unstrukturierten PDF, per Fax oder gar auf Papier anzurücken. Der Staat macht mit E-Government nun Ernst und führte sukzessive für alle staatlichen Stellen die E-Rechnung ein. Unternehmen, darunter natürlich auch die, die sich mit Bauen und Immobilien befassen, müssen nun im Rahmen des Zahlungsverkehrs mit der öffentlichen Hand ihre Rechnungen digital – genauer: als den EU-Vorgaben entsprechende strukturierte Datensätze – einreichen. Also Schluss auch mit digitalen Formularen Marke Eigenbau (mehr zu den richtigen Formaten siehe Seite 57 Glossar).

Die Umstellung auf E-Rechnung erfolgt in mehreren Schritten: Die obersten Bundesbehörden und Verfassungsorgane sind mit Inkrafttreten der EU-Richtlinie 2014/55/EU bereits seit 2018 verpflichtet, elektronische Rechnungen im Standard XRechnung zu empfangen und zu verar-

beiten. Seit dem 27. November 2019 gilt das auch für nachgelagerte Behörden auf Bundesebene.

Richtig spannend wird es nun in 2020 für Unternehmen: Zunächst stellen ab dem 18. April alle Auftraggeber des Bundes, der Länder und der Kommunen auf das elektronische Rechnungsverfahren um. Heißt: Die öffentliche Hand muss Rechnungen im E-Format von Unternehmen annehmen und verarbeiten können und wird ihrerseits auch nur noch solche versenden.

Ab dem 27. November 2020 sind dann ausnahmslos alle Unternehmen in der Pflicht, ihre Rechnungen gegenüber der öffentlichen Hand im korrekten Format auszustellen, sofern es sich nicht um Direktaufträge im Nettowert von unter 1.000 Euro handelt. Betroffen von der neuen Regelung sind damit auch alle Firmen der Wohnungs- und Immobilienbranche, die Zahlungsverkehr mit der öffentlichen Hand abwickeln, etwa im Bereich Planung und Bau oder für Dienstleistungen aller Art.

Das wären zum Beispiel Verwalter, die etwa im Auftrag einer Eigentümergemeinschaft Services von kommunalen Dienstleistungsunternehmen wie Stadtwerken oder Entsorgungsunternehmen organisieren und bezahlen. Oder Planer und Makler, die im öffentlichen Auftrag tätig sind. Sie sind ab dem Stichtag verpflichtet, alles im Zusammenhang mit der Rechnungsstellung notwendige Material einschließlich Bildern und Zeichnungen bei Bund, Land oder Kommune in E-Rechnungskonformer Form einzureichen. Unternehmen, bei denen der Bund einkauft, steht dafür nach einmaliger Registrierung die

Zentrale Rechnungseingangsplattform des Bundes (ZRE) zur Verfügung.

**VIELE UNTERNEHMEN ARBEITEN NOCH MIT PAPIERRECHNUNGEN ODER PDFS** Die Aufgabe der Unternehmen wird nun vor allem darin bestehen, ihre Rechnungen mittels passender Software in die entsprechenden Formate zu bringen und auf korrekter Weise zu übermitteln. Hilfreich: Entsprechende Software, die von zahlreichen Anbietern etwa von Buchungs- und ERP-Lösungen bereitgehalten wird, garantiert nicht nur die korrekte Eingangsbuchung, sondern unterstützt meist bereits die verschiedenen Buchungs- und Archivierungsprozesse und wird künftig sogar einzelne Genehmigungsschritte automatisieren können.

Trotzdem wird es für manches Unternehmen noch ein etwas weiterer Weg zur E-Rechnung sein, beobachtet Christian Budenz, IT-Leiter beim Architektur- und Dienstleistungsbauträger Interboden: „Generell dürfte es gerade bei kleinen Betrieben noch einige Zeit dauern, bis die Buchhaltung und die zugehörigen Prozesse entsprechend aufgestellt sind. Wir bekommen zum Beispiel oft noch Rechnungen in traditionellen Formaten, mit hohem Anteil an Papierrechnungen. Das gilt auch für Versorgungsunternehmen und andere kommunale Dienstleister. In unserem Unternehmen sehen wir der E-Rechnungs-Pflicht aber gelassen entgegen, weil wir dabei sind, unsere Software- und IT-Systeme darauf vorzubereiten und den Rechnungverkehr durchgehend zu digitalisieren.“ Was zunächst nach einer weiteren lästigen Pflicht innerhalb des Verwaltungsdickichts der Behörden

**LINK-TIPP** | ZUM THEMA 

**[www.kkr.bund.de](http://www.kkr.bund.de)**

Kompetenzzentrum für das Kassen- und Rechnungswesen des Bundes (unter Themen > automatisierte Verfahren > HKRweb – eRechnung)

**<https://xrechnung.bund.de>**

Die Zentrale Rechnungseingangsplattform des Bundes (ZRE)

**[www.ferd-net.de](http://www.ferd-net.de)**

Forum elektronische Rechnung Deutschland (FeRD)

klings, könnte aber der Startschuss dafür sein, dass sich die E-Rechnung auch für den Zahlungsverkehr außerhalb des Bereichs der öffentlichen Hand durchsetzt. Auf Dauer könnte sich der Vorstoß als äußerst vorteilhaft für die Unternehmen der Branche herausstellen. Denn das elektronische Erstellen und Versenden von Rechnungen hat Qualitäts- und Kostenvorteile. Das digitale Einheitsformat beschleunigt die Rechnungsbearbeitung beim Empfänger und sorgt so für einen schnelleren Zahlungseingang. „Die Di-

gitalisierung der Rechnungsverarbeitung führt, wenn sie mit Weitblick umgesetzt wird, fast automatisch zu einer merklichen Prozessvereinfachung und damit Kostensenkung“, erklärt Reinhard Wild, Vorstand im Verband elektronische Rechnung (VeR) und Geschäftsführer der XimantiX Software. „Besonders gilt das für die Abläufe beim Rechnungsempfänger, der die Vorteile einer durchgängig transparenten Verarbeitung von Rechnungen bis zur elektronischen Archivierung nutzen kann. Dazu gehören der automatische Abgleich

zwischen Rechnung, Bestellung und Lieferschein, barrierefreie Freigabeprozesse, automatische, zahlungszielgerechte Überweisung unter Skontoausnutzung und eine platz- und kostensparende digitale Belegarchivierung.“ Vorteile ergeben sich allerdings nur, wenn tatsächlich der gesamte Rechnungsprozess durchgehend elektronisch ausgelegt sei. Das ist zugegebenermaßen aufwändig, die zugehörigen Softwarelösungen sind hochkomplex.

## GLOSSAR

### Was ist eine E-Rechnung?

Die EU-Richtlinie 2014/55/EU, die die gesetzliche Grundlage für die Digitalisierung der Rechnungsstellung ist, versteht darunter eine Rechnung, die in einem strukturierten elektronischen Format erstellt, versandt und empfangen wird. Dies ermöglicht die automatisierte elektronische Bearbeitung vom Eingang bis zur Archivierung. Da häufig nicht alle Details einer Rechnung als strukturierter Datensatz vorliegen, sind so genannte Hybridformate zugelassen, also etwa eine E-Rechnung mit einer Bilddatei.

Typische strukturierte Formate sind die bekannten Standards XML und EDI, wo nun der neue speziell geschaffene Standard XRechnung hinzukommt. Unstrukturierte Datenformate sind Bilddateien in den Standards JPG, TIF oder PDF. Kombiniert man diese beiden Fälle zu einem Hybridformat, steht der Standard ZUGFeRD (Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland) zur Verfügung, der strukturierte Rechnungsdaten im XML-Format in PDF/A3-Dokumente integriert. Versandt wird anschließend eine PDF-Datei, die von einem XML-Datensatz begleitet ist.

### UMSTELLUNG WILL GUT GEPLANT SEIN – SIE BRAUCHT VIEL ZEIT UND PERSONAL

Wie hier die Praxis aussieht, weiß Julien Ahrens, Mitglied der Geschäftsleitung der Strenger Gruppe und des Digitalisierungsbeirats des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW): „Für mittelständische Unternehmen ist die Einführung einer durchgehend digitalisierten Rechnungslösung eine Herausforderung. Bei Strenger führten wir eine Software ein, die Rechnungen in den entsprechenden Formaten auslesen und bearbeiten kann. Ein Problem dabei ist die heterogene Struktur der Rechnungssteller: Die großen Versorger sind zwar recht schnell in der Umsetzung des Themas E-Rechnung. Rund 80 Prozent der Rechnungen kommen aber von kleinen Unternehmen, die noch lange nicht so weit sind.“ Der damit verbundene Mehraufwand mache die Rechnungsdigitalisierung für viele Unternehmen zu einem Projekt mit ungewissem Ausgang. „Der Aufwand, um die Prozesse den Erfordernissen der Digitalisierung intelligent anzupassen und eine adäquate Software einzuführen, hat bei uns in den letzten Jahren im Schnitt 1,5 Mitarbeiter – von 75 – beschäftigt. Wer sich an ein solches Projekt macht, sollte sich also zu Beginn sorgfältig beraten lassen.“

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

Unternehmen müssen im Rahmen des Zahlungsverkehrs mit der öffentlichen Hand ihre Rechnungen digital – als den EU-Vorgaben entsprechende strukturierte Datensätze – einreichen.



# Den großen Umbruch wagen – aber bitte portioniert

Digitalisierungsdefizite gibt es bei vielen Unternehmen. Der VdW Bayern hat auf eine Umfrage hin ein Drei-Gänge-Modell entwickelt, das die Branche endlich verstärkt an den Digitalisierungstisch bitten will. In Portionen soll das komplexe Mahl noch schmackhafter werden.

**D**er Verband Bayerischer Wohnungsunternehmen VdW Bayern Treuhand hat eine umfassende Umfrage unter den verbandsorientierten Unternehmen in Bayern und Baden-Württemberg zum Status quo und den Planungen zur Digitalisierung durchgeführt. Folgendes waren die Kernaussagen der 199 teilnehmenden Unternehmen:

- › 30 Prozent sind nicht auf das Thema Digitalisierung vorbereitet.
- › Nur 10 Prozent haben eine formulierte und im Unternehmen kommunizierte Digitalisierungsstrategie.
- › Obwohl 20 Prozent der Unternehmen in den kommenden fünf Jahren jeweils mehr als 50.000 Euro in die Digitalisierung investieren wollen, hat ein Drittel

von ihnen für diesen Zeitraum (noch) kein Budget dafür vorgesehen.

- › Der Fokus der Unternehmen liegt in den kommenden zwei Jahren auf der Optimierung der bestehenden Geschäftsprozesse durch deren Digitalisierung. Betroffen davon sind hauptsächlich wohnungswirtschaftliche Kernprozesse.
- › Profitieren werden insbesondere die Systeme für die digitale Archivierung und Systeme, die das mobile Arbeiten vor Ort unterstützen.

Viele Unternehmen haben bereits Digitalisierungsinitiativen geplant, begonnen oder umgesetzt. Häufig gilt aber auch, dass diese Initiativen Einzelmaßnahmen in begrenzten Bereichen sind, denen eine gemeinsame Klammer als Zielbild der Di-

gitalisierung für das Unternehmen noch fehlt. Und nicht wenige Unternehmen suchen derzeit aktiv nach ihrem eigenen geeigneten Weg.

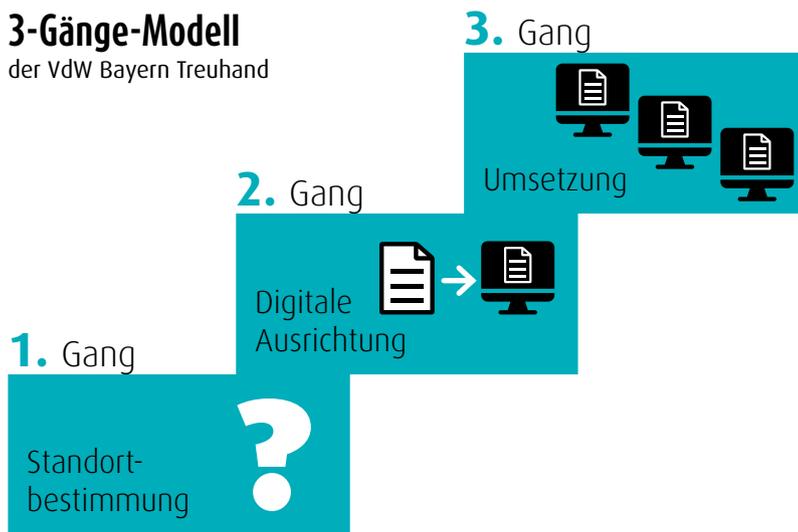
Parallel erleben wir gerade einen regelrechten Umbruch im IT-Angebot für wohnungswirtschaftliche Unternehmen. Weit verbreitete, aber „in die Jahre gekommene“ wohnungswirtschaftliche IT-Systeme wurden und werden von Anbietern vom Markt genommen (etwa GES ERP System in 2020, Inhouse-System in 2021) und durch modernere Nachfolgelösungen ersetzt. Zusätzlich entstehen auch über so genannte PropTechs zahlreiche zusätzliche IT-basierte Lösungsangebote – häufig in thematischen Nischen, die von den ERP-Systemen so nicht bedient werden.

## Machen Sie den Selbsttest: Ihr digitaler Reifegrad am Beispiel der Rechnungsbearbeitung

Rechnungsbearbeitung	Stufe 0	... Stufe 2	... Stufe 5
<b>Rechnungseingang</b>	Papierrechnungen für LuL. PDFs werden zurückgewiesen	... Frühes Scannen der Papierrechnungen für LuL (händische Verschlagwortung oder via OCR)	... E-Rechnung (PDF) des Lieferanten und/oder Übermittlung von Rechnungsdaten (Portal, ZUGFeRD, X-Rechnung)
<b>Rechnungserfassung</b>	keine	... Automatische Befüllung des Rechnungsmoduls via OCR und Schnittstelle	... Automatische Befüllung des Rechnungsmoduls via Schnittstelle (Portal ZUGFeRD, Hersteller)
<b>Rechnungsverteilung im Haus</b>	Mappen/Papierpostkörbe	... Digitale Verteilung mit Archivsystem	... Digitale Verteilung mit Archivsystem und Portalübersichten
<b>Rechnungsprüfung</b>	100% Papierrechnungen	... 100% digitalisierte Rechnungen	... Mit E-Rechnung, Portal-Rechnung und Zufalls-generator
<b>Ablage der Rechnung</b>	Papierablage der Rechnungen im Ordner	... Digitale Archivierung (frühes Scannen für Rechnungsarchiv, ggf. Workflow im Archivsystem oder ERP-System)	... Digitale Archivierung (Rechnungsarchiv und/oder Portal-Archiv)

## 3-Gänge-Modell

der VdW Bayern Treuhand



**WIR ERLEBEN EINEN GROSSEN UMBRUCH IM IT-ANGEBOT FÜR UNTERNEHMEN** Die überwältigende Mehrheit der Wohnungsunternehmen versteht unter Digitalisierung akut die IT-basierte Optimierung bestehender Geschäftsprozesse mit zwei vornehmlichen Stoßrichtungen:

- › Steigerung der Prozesseffizienz (häufig durch Automatisierungen von Prozessschritten und Schnittstellen bzw. Integration von Anwendungen)
- › Verbesserung des Kundenservices (häufig durch proaktive Informations- und Kommunikationsangebote z.B. in einem Mieter-/Eigentümerportal und/oder einer entsprechenden App)

Die Herausforderung besteht dann vor allem darin, bestehende Geschäftsprozesse mit ihren Abläufen, Verantwortlichkeiten und Hilfsmitteln sinnvoll anzupassen, und vorher in der Ermittlung, wo dies überhaupt für das eigene Unternehmen konkret sinnvoll und am effektivsten ist.

Dem Drei-Gänge-Modell der VdW Bayern Treuhand liegen vielfältige Erfahrungen zugrunde. Damit steht eine Methode zur Verfügung, die einem Unternehmen den Weg in die Digitalisierung erleichtert. Das Modell zeichnet dabei nicht nur die logischen Stufen vor – dies leisten auch andere Modelle (etwa der digitale Leitfaden des GdW).

Teil dieses Modells sind bereits vorgedachte Elemente, Workshops, Unter-

lagen, Fragebogen und Berichte in den jeweiligen Gängen. Damit muss sich das Wohnungsunternehmen die Methodik und viele Dokumentationen nicht allein erarbeiten und wird im Projekt auf einem vorgezeichneten Weg durch den „Digitalisierungsdschungel“ geführt.

**1. Gang: Die Standortbestimmung** Die Ergebnisse der „Standortbestimmung“ beantworten im Hinblick auf den Grad der Digitalisierung der Geschäftsprozesse die Fragen:

- › Wo steht mein Unternehmen heute?
- › Welche Potenziale gibt es heute bzw. zukünftig?

Kern dieser Lagebeurteilung ist ein vorgedachtes „Reifegradmodell zur Digitalisierung der Geschäftsprozesse“, das auch auf den praktischen Erkenntnissen und Erfahrungen zahlreicher Organisationsprojekte mit Wohnungsunternehmen basiert. Das Reifegradmodell zeigt in maximal sechs Stufen die für Geschäftsprozesse und deren Teilprozesse digital relevanten Aspekte. Damit kann der Ist-Zustand detailliert, aber doch schnell festgestellt werden. Dazu wird für den gewünschten Prozess zunächst jeweils die vom Unternehmen bereits erreichte Stufe ausgewählt. In Summe führt dies zu einem strukturiert ermittelten Status quo der Prozesseile. Ergänzt um weitere Bestandteile der Lagebeurteilung (z.B.

IT-Landschaft, eigene Umsetzungscompetenz) stehen damit notwendige Informationen für die Formulierung einer Digitalisierungsstrategie (oder deren Anpassung) zur Verfügung.

**2. Gang: Digitale Ausrichtung des Unternehmens** In diesem Gang werden die Ziele und die konkrete Strategie der Digitalisierung auf der Basis der Standortbestimmung erarbeitet oder bereits bestehende Strategien überprüft und angepasst.

Dazu gehören sowohl die Priorisierung der gewünschten Maßnahmen aus dem Reifegradmodell als auch weitere Aspekte, die in Fragebogen oder vorgedachten Workshops erarbeitet werden.

So entsteht eine formulierte Digitalisierungsstrategie, die als Leitlinie für das weitere Handeln dient und zudem eine „wetterfeste“ Kommunikation mit den Gremien, Dienstleistern und Mitarbeitern möglich macht. Die Ergebnisse dieses Ganges beantworten somit die Fragestellungen: Was will ich erreichen? Auf welche Art und wie kann ich das bewerkstelligen?

**3. Gang: Umsetzung** Die Strategie gibt den Handlungsrahmen für die Digitalisierung des Unternehmens vor. Darauf folgt die Umsetzung der Maßnahmen. Mitarbeiter und Lösungsanbieter oder Dienstleister werden gezielt für die Erschließung der ermittelten Potenziale und notwendigen Aktivitäten gesucht und eingesetzt (eventuell auf der Basis eines Maßnahmenplans). Und last but not least: Die Geschäftsprozesse werden mit den neuen Möglichkeiten gestaltet, dokumentiert, eingeführt und gelebt. «

Bernhard Fügen, München

### AUTOR



**Bernhard Fügen** ist Vordenker und Senior Berater der VdW Bayern Treuhand in München.

## Immobilien- verwaltung



### Dr. Klein Wowi Digital AG

Jörg Busam  
Wittestraße 30J  
13509 Berlin

Tel.: +49 30 43 57 80  
Fax: +49 30 43 57 81 10  
wowi-digital@drklein.de  
www.drklein-wowi.de

**Produkte**  
Webbasierte IT-Lösungen, ERP-System  
WOWIPOINT, Managementinformation  
MYWOWI, Kollaboration  
mit WOWICONNECT, Digitalisierungsberatung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25



### Haufe-Lexware Real Estate AG

Michael Dietzel  
Munzinger Straße 9  
79111 Freiburg

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

**Produkte**  
Haufe axera - die  
Cloud-ERP, Haufe  
wowinex, Haufe  
PowerHaus, Fachwissen  
und Weiterbildung,  
Beratungen und  
Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31



### Synapplix GmbH

Markus Joachim  
Türkenstr. 11  
80333 München

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 50/51



### Aareon AG

Torsten Rau  
Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



### easol

Marko Broschinski  
Raboisen 5  
20095 Hamburg

Tel.: +49 40 809030-551  
mbroschinski@easol.eu  
www.easol.eu

**Produkte**  
easol solution,  
easol suite,  
easol infrastructure,  
easol service

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 App  
Familie

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

### 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

### Git Unternehmensgruppe



Oliver Skrzypczyk  
Ludwig-Erhard-Str. 3  
45891 Gelsenkirchen

Tel.: +49 (0)209/7090-404  
Fax: +49 (0)209/7090-333  
oliver.skrzypczyk@git.de  
www.realax.de

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29



### Spacewell GER/ Crem Solutions GmbH & Co.KG

Caspar Tietmeyer  
Kokkolastr. 2  
40882 Ratingen

Tel.: 02102 5546-249  
ctietmeyer@spacewell-  
germany.com  
www.spacewell-germany.com

**Produkte**  
iX-Haus, iX-Haus plus,  
iX-Haus plus IHS,  
Cobundu Smart Build-  
ing, Partnerlösungen  
& Schnittstellen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23



### CAJAC Solutions GmbH

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

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

**Produkte**  
CAJAC HV (CRM-Soft-  
ware), CAJAC Web,  
CAJAC App,  
Software Entwicklung,  
Beratung und  
Dienstleistung



**Deflize  
und Partner GmbH**

Volkmar Deflize  
Hoher Weg 2  
67067 Ludwigshafen

**Produkte**  
SIDOMO

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



**DKB Service GmbH**

Ralf Appelt  
Jägerallee 23  
14469 Potsdam

**Produkte**  
DKB-Win

Tel.: 030 12030-6702  
Fax: 030 12030-6410  
ralf.appelt@dkb-service.de  
www.DKB-Win.de



**EverReal GmbH**

Nessim-Alexander Djerboua  
Lindwurmstr. 76  
80337 München

**Produkte**  
Digitale Vermietung  
& Verkauf

Tel.: 089-244182690  
nessim.djerboua@everreal.co  
www.everreal.co



**GFAD  
Softwarehaus GmbH**

Ulrice Hübner  
Huttenstr. 34/35  
10553 Berlin

**Produkte**  
haussoft

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



**Hausbank  
München eG**

Georgios Triantafillidis  
Sonnenstraße 13  
80331 München

**Produkte**  
Verwalterssoftware VS3,  
inkl. Online-Banking,  
CRM VS3+, Kautions-  
Service-Online

Tel.: 089/55141-430  
Fax: 089/55141-211  
georgios.triantafillidis@hausbank.de  
www.hausbank.de



**HausPerfekt  
GmbH & Co. KG**

Anke Angerhausen-Reinberg  
Campus Fichtenhain 71  
47807 Krefeld

**Produkte**  
HausPerfekt GENESIS ,  
HausPerfekt MOBILE,  
HausPerfekt FAKTURA,  
HausPerfekt  
ChronoScan,  
BGH-Abrechnung,  
FiBu, DMS,SEPA

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



**SchadenFux24.de**

Eileen Pechler  
Berliner Allee 47  
64295 Darmstadt

**Produkte**  
Versicherungsschäden  
managen, Hand-  
werker beauftragen,  
Objektverwaltung,  
Dokumentenverwal-  
tung, Verbindung  
aller Parteien

Tel.: 06151 277110  
ep@schadenfux24.de  
https://schadenfux24.de/



**Software24.com  
GmbH**

Susanne Leitner  
Eichbichlstr. 1  
83071 Stephanskirchen

**Produkte**  
Win-CASA

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



**Villa Software GmbH**

Lerchenfeld 3  
22081 Hamburg

**Produkte**  
Hausverwaltung  
für Windows

www.villasoft.de

**Domus Software AG**

85521 Ottobrunn

**Immoware24 GmbH**

6110 Halle

## Facility Management

### FaciWare GmbH

83022 Rosenheim

### Graphisoft Center Rhein Main

55122 Mainz

### Loy & Hutz

79110 Freiburg



### Aareon AG

Torsten Rau  
Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

### FaMe Facilities Management Software GmbH

28876 Oyten

### IMS

46539 Dinslaken

### Planon GmbH

47051 Duisburg



### GIT Unternehmensgruppe

Oliver Skrzypczyk  
Ludwig-Erhard-Str. 3  
45891 Gelsenkirchen

Tel.: +49 (0)209/7090-404  
Fax: +49 (0)209/7090-333  
oliver.skrzypczyk@git.de  
www.realax.de

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29

### getFM by Facility Consultants GmbH

71083 Herrenberg

### Korasoft GmbH

72631 Aichtal

### Yardi Systems GmbH

71083 Herrenberg

# Mess- und Energiedienstleister

---

## Fachartikel

### **Selbstableser! Oder doch nicht?**

Kann die zunehmend praktizierte Selbstablesung eine langlebige Lösung sein? Eine Spurensuche.

**64**

---

## Anbieterübersicht

**68**

# Selbst ist der Ableser! Oder doch nicht?

Digitale Fernablesung ist bereits heute möglich. Kann dann die von Verwaltern und Vermietern zunehmend praktizierte Selbstablesung eine langlebige Lösung sein? Welche potenziellen Probleme birgt sie? Und: Wer macht dabei eigentlich den Gewinn? Eine Spurensuche.

Zunächst einmal: Der Markt für Selbstablesungen wächst. „Im nord-amerikanischen Raum, in Kanada und den USA, haben wir einen stabilen Footprint für Selbstablesung. Auch im EU-Raum sind die Märkte für Selbstablesung wachsend, trotz der Smart Meter Rollouts“, schätzt Bernhard Reiterer, Utility-Spezialist bei Selbstablesungs-Software-Entwickler Anyline, der mit Anyline 11 eine auf Javascript basierende Lösung am Markt hat. „Bei uns sind allein im letzten Jahr 700.000 Selbstableser dazugekommen“, freut sich Peter Backes, Geschäftsführer von co.met, mit 7,5 Millionen selbst abzulesenden Zählerstellen hiesiger Marktführer.

Kein Wunder. Die neue Ablesewelt ist bequem. Und sie kommt den Ablesern entgegen, zumindest wenn sie handy-affin sind. Doch das sollte ja auf fast alle Mitbürger zutreffen. Bei co.met erfolgen inzwischen 45 Prozent aller Selbstablesungen auf digitalen Wegen.

In Saarbrücken etwa entwickelte co.met, eine Tochter der dort ansässigen Stadtwerke, einfach einen Messaging-Dienst, der auf WhatsApp oder SMS basiert. Nach einer Aufforderung über WhatsApp muss der Mieter nur die Zählerstände in eine Karte eintragen, diese abfotografieren und zurücksenden.

Es geht sogar noch einfacher. Mithilfe der vom Kölner Start-up pixolus entwickelten Technologie können die Zählerstände per App direkt und ohne händische Eingabe erfasst und übermittelt werden. Die Zähler werden anhand der Zählernummern identifiziert und die Medien, egal ob Gas, Fernwärme oder Wasser, automatisch zugeordnet. Der Vorteil: Die Fehlerquote geht deutlich zurück. Die

Technologie OCR (für Optical Character Recognition) wird auch von staatlichen Behörden genutzt, etwa zur Erkennung von Autonummernschildern.

## DURCH DIGITALISIERUNG SINKEN DIE KOSTEN ÜBER DEN GESAMTEN MESSPROZESS

Doch das ist nicht das Ende der Fahnenstange. „Dies mag alles nach Digitalisierung klingen, ist aber die Optimierung eines im Grunde falschen und altertümlichen Prozesses“, meint Hans-Lothar Schäfer, Geschäftsführer von Qivalo. Nach wie vor müsse der Mieter ablesen. Das würde weiterhin Fehler- und Manipulationsmöglichkeiten schaffen.

Auch künftige Anforderungen nach Verbrauchstransparenz würden nicht erfüllt. Und weitergedacht: Das ständige Monitoring aller Messgeräte inklusive der Rauchwarnmelder sei ebenso wenig möglich wie die Einbindung der Gebäudetechnik zur Heizungsüberwachung und deren Optimierung. Das Mannheimer Unternehmen, das sich als Alternative zu etablierten Messdienstleistern versteht, setzt deswegen auf eine Verbindung zu einem Smart Meter Gateway. Damit, so Schäfer, wird gleich das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende erfüllt. „Bisher überlässt der Vermieter das Thema Smart Metering den Versorgern. Das führt zu mehreren Lösungen im Haus, mit Problemen bei Mieterwechsel und in der Zählerinstallation“, so Schäfer.

Zudem sehen nicht alle Marktteilnehmer diesen Trend. „Wir machen eher die Erfahrung, dass Komplexität und Aufwand oftmals unterschätzt werden. Daher entscheiden sich manche Kunden, nachdem sie die Selbstablesung ausprobiert haben, durchaus wieder für einen

## METERING

### DIE DREI STUFEN DER SELBSTAUSLESUNG

#### 1. Händisch

Die Daten werden händisch erfasst, entweder vom Ableser oder vom Mieter selbst, und händisch weiterverarbeitet. Kosten und Fehlerquellen sind hoch.

#### 2. Halbautomatisch

Die Daten werden optoelektronisch oder per digitaler Eingabemaske erfasst und digital weitergegeben. Beim Dienstleister erfolgt ebenfalls eine digitale Auswertung der Daten. Die Kosten sinken, durch die teils händische Selbsteingabe sind aber nach wie vor Fehlerquellen vorhanden.

#### 3. Vollautomatisch

Die Daten werden direkt am Verbrauchsort digital erfasst und weitergemeldet. Es sind nicht nur jahresweise, sondern geringere Takte bis hin zu 15-minütiger Erfassung möglich. Die Übermittlung erfolgt per Gateway komplett digital, ebenso die Auswertung. Die Kosten sind je nach Modell niedrig, die Fehlerquote geht gegen null.

Mögliche Komponenten einer Immobilie, die digital erfasst, fernausgelesen, visualisiert und optimiert werden können.

professionellen Dienstleister“, so Torben Pfau, Head of Media Relations & Corporate Brand beim Messdienstleister ista.

**MESSTELLENBETRIEBSGESETZ** Auch das Messstellenbetriebsgesetz könnte das Selbstablesen bald überflüssig machen. Denn damit bietet der Gesetzgeber mit Beginn des Jahres 2021 dem Vermieter bewusst die Möglichkeit, durch Bündelung mit Submetering die Hoheit über den Prozess zu übernehmen. Deswegen sollten die Messeinrichtungen bereits auf eine gemanagte Gesamtlösung mit Smart Meter Gateways im Vorfeld umgerüstet werden, um dann direkt vom Messstellenbetriebsgesetz zu profitieren.

Co.met hat eben dafür eine Plattform entwickelt, in der alle möglichen Arten digitaler Selbstablesung mithilfe von 600.000 Smart Meter Gateways vereint werden können. Dazu zählen Kanäle wie E-Mail, SMS, WhatsApp, aber auch vollständig digitalisierte Kanäle wie die für Funkzähler oder eben solche, bei denen schon digitale Messfühler installiert sind. Derzeit getestet werden auch Chatbots. „Durch die Papierkarten wurden wir zum größten Kunden der Deutschen Post mit eigener Postleitzahl. Das war kaum mehr

zu handeln“, so Backes. Seine co.met sieht er als flexibelste Messwertbeschaffungsplattform in Deutschland, da sie alle genannten Kanäle vereinen kann.

**KUNDEN WARTEN NICHT MEHR AUF ABLESER** Hinzu kommt gerade auch in der Wohnungswirtschaft ein verändertes Kundenverhalten. „Die Mieter sind einfach nicht mehr bereit, auf einen Ableser zu warten“, so Backes. Auf der anderen Seite gebe es auch kaum noch Studenten, die den Ablesejob machen wollten. Da der Smart Meter Rollout, der aber nur die elektrischen Verbräuche betrafte, noch auf sich warten lasse, würden die Kunden die derzeit praktikabelste Lösung suchen. Und das seien zum einen Funkzähler oder eben die Kundenselbstablesung. Damit die Daten problemlos übermittelt werden können, hat co.met ein eigenes Kommunikationsnetz nach dem Standard Long Range Wide Area Network (LoRaWAN) aufgebaut. Ein Vorteil für den Kunden bei solchen Lösungen ist die niedrige Investitionsschwelle. Denn letztlich werden nur Messfühler ausgetauscht, die sowieso von Zeit zu Zeit gewechselt werden müssen. Hinzu kommt die Verbindung zum Gateway. Qivalo arbeitet hier mit einem

pauschalen Tarif. Alle Daten sind in einer Cloud verfügbar. Der Kunde kann daraus Rechnungen, ein Energiemonitoring oder aber auch Energieausweise erstellen. „Es wäre falsch, zwei Infrastrukturen, eine für das Smart Metering und eine für das normale Metering, zu installieren“, so Schäfer.

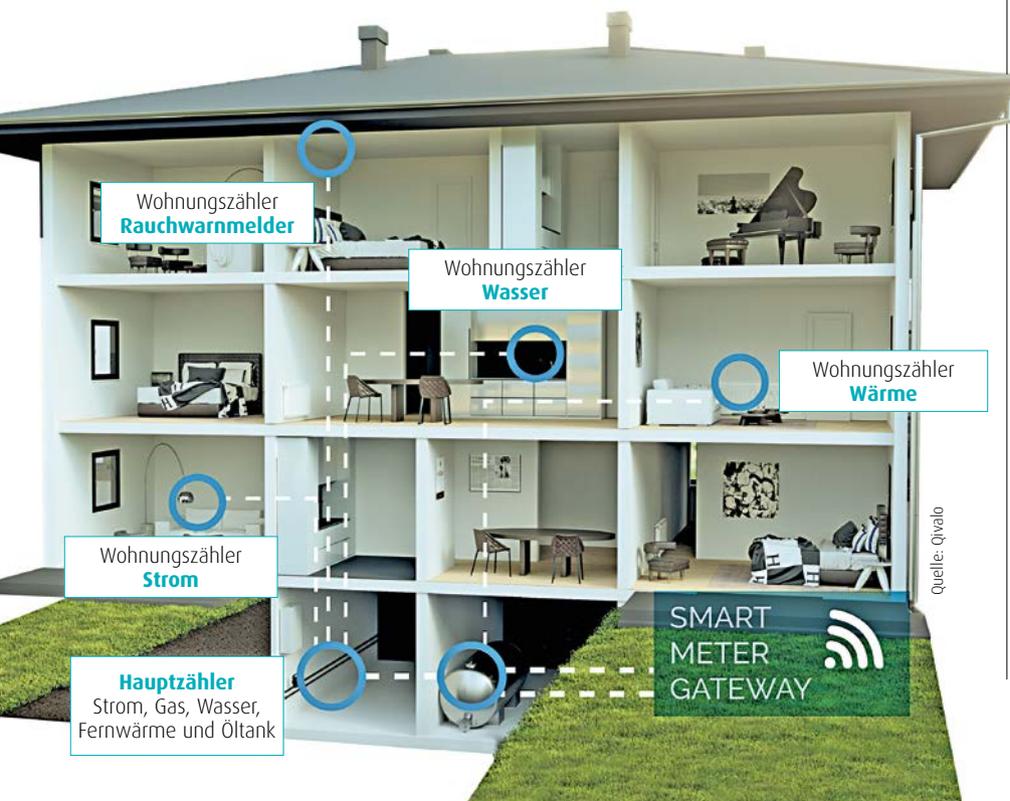
**SMART METER ROLLOUT** Im Zuge des Smart Meter Rollouts, der zuerst nur etwa zehn Prozent aller Wohnungen, nämlich jene mit mehr als 6.000 kWh Jahresverbrauch, betrifft, rücken auch Lösungen in den Vordergrund, die auf die dafür nötigen Smart Meter Gateways setzen. „Der Smart Meter Rollout und die damit einhergehende Fernübertragung von Verbrauchsdaten trägt dazu bei, dass neben dem Smart Metering – insbesondere beim Strom – auch im Bereich des Submetering künftig immer weniger manuelle Ablesungen erfolgen werden“, meint Andreas Göppel, Geschäftsführer der noventic group für das Segment Dienstleistungen.

Im Zuge des Smart Meter Rollouts könnten aber auch Immobilienunternehmen selbst der Auftraggeber sein. Im Gewerbebereich ist das digitale Selbstablesen der Daten und deren Weiterverarbeitung bis zur Rechnungslegung schon weit verbreitet.

### VERMIETER KÖNNEN VON EINEM GUT GEMANAGTEN MESSGESCHÄFT PROFITIEREN

Die Vermieter jedoch, bisher beim Messgeschäft außen vor, könnten vom Smart Meter Rollout profitieren. Das betrifft alle Teile der Prozesskette vom Gerätemanagement über die Ablesung und Datenbereitstellung bis hin zur Abrechnung. Wichtig ist der Einsatz einer gut gemanagten Gesamtlösung, die Unabhängigkeit durch offene Technologien wie OMS-Funk sicherstellt. Nur das ermöglicht eigene Wertschöpfung mit hoher Automatisierung und ist zukunftsfähig. „Wir erleben eine steigende Nachfrage nach einer solchen gemanagten Gesamtlösung und der Selbstabrechnung“, unterstreicht Schäfer.

Dabei sieht Qivalo den Gewerbebereich als Vorreiter beim Bedarf nach der Bündelung sämtlicher Medien vom Hauptbis zu allen Unterzählern. Hier spielen die Transparenz der Verbrauchswerte, „



aber auch die automatisierte Abrechnung eine große Rolle. Den Fokus im Wohnungswirtschaftlichen Bereich sieht Qivalo stattdessen in der Prozesseffizienz und beim Wegfall der Abstimmung mit einem Abrechnungsdienstleister. Zusätzlich gibt es für Verwalter die Möglichkeit der Wertschöpfung. Mit dem Einbau der Smart Meter Gateways in den Gebäuden wird auch hier die medienübergreifende Lösung mehr in den Blickpunkt rücken.

Die gemanagte Infrastruktur mit automatisierter Ablesung und integrierter Abrechnung lohnt sich aber für jeden Kunden. Nur bei sehr großen Wohnungswirtschaftlichen Kunden mag das Insourcing der gesamten Messdienstleistung eine Option sein. Aufgrund der Komplexität, der nötigen Investitionen und fehlender Skalierung lohnt sich jedoch der Vergleich mit einem spezialisierten Anbieter.

**WÄRMEABLESUNG KANN SCHON HEUTE KOMPLETT DIGITAL ERFOLGEN** Was für die Stromverbräuche möglich ist, geht auch für Wärme und Wasser – nur eben leider ohne staatliche Unterstützung durch den Smart Meter Rollout. Auch hier würde eine Win-win-Situation herrschen, allerdings nicht für die etablierten Messdienstleister. Der Marktwächter Energie, eine Einrichtung des Bundesverbandes Verbraucherzentralen, prüfte erst im letzten Sommer 1.696 Heizkostenabrechnungen in Bezug auf die Kosten der Ablesedienste.

Ergebnis: „Mehr als die Hälfte der Verbraucher bezahlen im Verhältnis zu ihren Heizkosten zehn Prozent und mehr für die Ablesedienstleistung. Fast jeder vierte Mieter zahlt sogar 15 Prozent und mehr. Das ist möglich, weil es dem Ablesedienstmarkt in Deutschland mit seinen oligopolistischen Tendenzen an Wettbewerb mangelt. Dem Kunden wird durch eine Reihe von Strukturmerkmalen ein Anbieterwechsel erschwert“, so Svenja Geseemann, Projektleiterin beim Marktwächter Energie. Und: „Aus Verbrauchersicht stellt sich aber die Frage, ob die damit verbundenen Kosten wirtschaftlich sind.“

Lösungen wie die von Qivalo oder co.met zielen deswegen auch auf diese Zähler ab. Ab 2020 erhalten sie zudem staatliche Unterstützung. Denn mit der

Novellierung der Energieeffizienzrichtlinie (EED) wird Funkmesstechnik in der Wohnungswirtschaft Pflicht, und das voraussichtlich ab dem 25. Oktober 2020. „Werden in einer Liegenschaft Zähler und Heizkostenverteiler neu installiert, müssen diese fernauslesbar sein – unter der Voraussetzung, dass dies technisch machbar, kosteneffizient und im Hinblick auf Energieeinsparungen verhältnismäßig ist“, so Andreas Göppel.

Bereits installierte Zähler oder Heizkostenverteiler, die nicht fernauslesbar seien, müssten bis spätestens 2027 nachgerüstet oder ersetzt werden. Eine weitere Herausforderung für die Immobilienwirtschaft komme noch hinzu: Ab 2022 müssen den Mietern auch unterjährig Informationen über ihre Energie- und Wasserverbräuche an die Hand gegeben werden, sofern bereits fernauslesbare Messtechnik im Einsatz sei.

„Damit spielt die Digitalisierung auch in der Wohnungswirtschaft eine immer wichtigere Rolle. Denn nur über eine digitalisierte Gebäudeinfrastruktur können die Anforderungen der Richtlinie erfüllt werden“, so Göppel. Herkömmliche Ables- und Abrechnungssysteme könnten dies nicht mehr leisten. Eine Umstellung auf eine funkbasierte Fernablesung und Abrechnung von Verbräuchen komme also über kurz oder lang auf jeden Bestandhalter zu. Aufgrund dieser Entwicklung ist die manuelle oder auch digitalisierte Selbstablesung durch den Mieter im Bereich Submetering nach Ansicht von noventic eine Brückenlösung – und dank der umfassenden Digitalisierung von Gebäuden schon bald obsolet. Denn das Enddatum der manuellen Ablesung steht mit Ablauf des Jahres 2026 bereits fest.

**SELBSTABLESUNG IM BEREICH SUBMETERING** Bemühungen zur kurzfristigen Etablierung eines Selbstables-Modells schätzt noventic daher als wenig lohnenswert ein. Die Erfahrungen zeigten: Bei der Selbstablesung genüge sowohl die notwendige Datenqualität, etwa durch falsche Ablesewerte, als auch die -quantität, durch Nichterreichung der Mindestrückmeldequote, den Anforderungen an eine ordentliche und rechtssichere Heiz-

## Experten



„Durch den Smart Meter Rollout werden auch im Bereich des Submetering künftig immer weniger manuelle Ablesungen erfolgen.“

**Andreas Göppel**, Geschäftsführer Segment Dienstleistungen, noventic group



„Selbstablesung ist ein im Grunde falscher und altertümlicher Prozess.“

**Hans-Lothar Schäfer**, Geschäftsführer, Qivalo



„Wir konzentrieren uns auf die digitale Erfassung und Fernauslesung von Messdaten.“

**Torben Pfau**, Head Media Relations & Corporate Brand, ista

kostenabrechnung nicht. Vielmehr gelte es, die Entwicklungen im Smart Metering aufzugreifen und die digitale Fernablesung sowohl im Bereich Metering als auch im Submetering über das Smart Meter Gateway als zentrale Kommunikationseinheit in der Immobilie zu bündeln. Damit kann sowohl eine höhere Datenqualität als auch eine sichere und effiziente Datenübertragung gewährleistet werden. Zusammen mit seinen Schwesterunternehmen der noventic group hat KALO diesen Ansatz nach eigenen Angaben als erster Messdienstleister in der Praxis umgesetzt.

Dem stimmt Reiterer zu: „Die geringere Anzahl von Lesefehlern und die bessere Datenintegrität sind der große Nutzentreiber. Die Beschleunigung des Messprozesses um den Faktor 20 ist nie so nutzenstiftend wie die Vermeidung von Folgekosten durch Datenfehler.“

Zudem sind bei der Selbstablesung Manipulationen möglich. Co.met fällt das etwa immer dann auf, wenn der Wasserpreis erhöht werde und die Kunden zuvor plötzlich mehr Wasser verbrauchten als üblich. „Da kann man gut ablesen, wie sich die Kunden Gedanken machen“, schmunzelt Backes. Deswegen habe seine Firma Prüfalgorithmen entwickelt, die aus Zählerstand und Zählernummer eine Prüfwahl kreieren, die der Kunde mit aufschreiben muss. Nur wenn das mathematisch korrekt korreliert, wird der gemeldete Zählerstand verarbeitet.

Doch die kaum mehr mögliche Manipulation ist nur ein positiver Aspekt. Ein deutlich größerer Vorteil bei den Wärmemengenzählern sei die höhere Energieeffizienz. Durch moderne Sensorik, funkbasierte Fernauslesung und die spartenübergreifende Vernetzung von Gebäudedaten über ein Smart Meter Gateway mit Cloud-Plattformen und intelligenten Anwendungen bekommen Gebäudeverbrauchsdaten eine neue Bedeutung: Die auf Plattformen aggregierten Gebäudedaten können mit externen Daten wie dem Wetter verknüpft werden, sodass sich Energieversorgung noch effizienter regeln lässt.

Bereits jetzt könnten dank fernauslesbarer Erfassungstechnik und moderner Funk-Infrastruktur dem Wohnungsnut-

zer Verbräuche per App direkt verfügbar gemacht und verständlich visualisiert werden. Die in der noventic group entwickelte App „Cards“ ermögliche ein promptes Auslesen der Verbrauchsdaten. So könne der Mieter jederzeit sehen, wie hoch der eigene Verbrauch ist und wie dieser bei vergleichbaren Wohnungen im Quartier aussieht.

„Die Zukunft gehört dabei ganz klar der Fernauslesung, weil sie eindeutige Vorteile für die Bewohner mit sich bringt. Für die Ablesung muss niemand mehr die Wohnung betreten, Ablesetermine und Wartezeiten entfallen. Wir setzen daher konsequent auf Fernauslesung“, bestätigt dies Pfau. Immer wichtiger sei die unterjährige zeitnahe Visualisierung von Verbräuchen, die auch durch die neue Energieeffizienzrichtlinie der Europäischen Union gefordert wird. Damit könnten zudem zehn Prozent des Verbrauchs und der Kosten für Heizenergie pro Haushalt eingespart werden. Solche Anwendungen haben durch die digitale Verknüpfung noch weitere Vorteile. So können über intelligente Algorithmen Warnungen vor Schimmel oder einer Leckage ausgesprochen und die Bausubstanz nachhaltig geschützt werden.

Wirtschaftliche Vorteile sieht Pfau hingegen nur bedingt: „In unserem Fall bleibt der Aufwand aus unternehmerischer Sicht in etwa gleich. Durch die Digitalisierung sparen wir perspektivisch beim Aufwand für die Ablesung vor Ort ein, investieren aber zugleich massiv in die technische Entwicklung unserer Infrastruktur und bauen dafür an anderen Stellen im Unternehmen Mitarbeiter auf.“

Diese neuen Konstellationen rufen auch neue Player auf den Markt. Neben Datenkonzernen, deren Grundgeschäft sowieso das Erheben, Analysieren und Vermarkten von Daten ist, könnten das auch andere, innovative Start-ups sein, die entsprechende Technologien entwickeln. Doch die Etablierten, sprich die Messdienstleister, sind auf der Hut. Auf den ersten Blick scheint die Digitalisierung neue erleichterte Einstiegsmöglichkeiten für branchenfremde Unternehmen zu schaffen, die auf Digitalisierung herkömmlicher Geschäftsmodelle setzen.

# 700.000

Selbstableser sind im letzten Jahr zu co.met hinzugekommen – mit 7,5 Millionen selbst abzulesenden Zählerstellen Marktführer in Deutschland.

Die notwendigen Kompetenzen, die für die rechtssichere Erstellung einer Heizkostenabrechnung benötigt würden, sind jedoch nicht zu unterschätzen. Die etablierten Unternehmen begreifen die Digitalisierung als Chance, um das Produkt- und Dienstleistungsportfolio noch besser den heutigen Kundenanforderungen anzupassen. In ihrem Know-how sieht etwa KALO einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber neuen Anbietern.

#### FINANZIELLE VORTEILE DER SELBSTABLESUNG AUCH FÜR DIE KUNDEN

Alles nur Vorteile, sollte man meinen. Denn die Versorger haben einen automatisierten Weg mit wenigen Fehlerquellen, um die Daten zu erfassen und auszuwerten. Die Mieter oder Nutzer sparen, weil sie einen Teil der Dienstleistungen selbst erbringen. Also alles nur Gewinner?

Dass das nicht unbedingt der Fall ist, konnte man vor anderthalb Jahren in Bremen erleben. Hier kam es durch ein Tarifwrrwarr dazu, dass auch Selbstableser die Ablesungspauschale des Energieversorgers SWB zahlen mussten – eigentlich ein schlechter Witz, da der Versorger durch diese Variante ja an sich schon sehr viele, auch finanzielle Vorteile hat. Betroffen waren rund 2.000 Sondervertragskunden mit stichtaggenauer Ablesung.

Das Argument des Versorgers hier: Für die bisher händisch ausgefüllten Ablesekarten müsste ja ein Dienstleister eingesetzt und bezahlt werden. Dabei sind gerade Energiedienstleister wie die SWB doch die großen Nutznießer des Selbstablesens. «

## Mess- und Energiedienstleister

### GEMAS GMBH

71706 Markgröningen

### Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG

70771 Leinfelden-Echterdingen

### SMARVIS GmbH

99098 Erfurt



### Aareon AG

Torsten Rau  
Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz

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

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

[Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21](#)

### ista Deutschland GmbH

45131 Essen

### noventic GmbH

20097 Hamburg

### Techem GmbH

65760 Eschborn

### Bittner + Krull Softwaresysteme GmbH

81541 München

### BRUNATA-METRONA GmbH

50354 Hürth

### Mainova AG

60486 Frankfurt am Main

### Qivalo GmbH

68161 Mannheim

# Building Information Modeling

---

## Fachartikel

### **Potenziale heben ist gut für die Bilanz**

Vorausschauende Wartung, Fehlererkennung oder Software as a Service spielen dabei digital eine zentrale Rolle.

**70**

---

## Anbieterübersicht

**74**

# Das Heben neuer Potenziale verbessert die Bilanzen

Übergreifende digitale Lösungen für alle Gebäudesysteme schaffen neue Funktionalitäten. Diese ermöglichen zusätzliche digital basierte Dienste. Vorausschauende Wartung, auch Fehlererkennung oder Software as a Service spielen neben anderen eine zentrale Rolle.

Die Digitalisierung bringt umfassende Veränderungen in allen Bereichen. Auch in der Immobilienwirtschaft schafft sie neue Geschäftsfelder. Im Real Estate Management (REM) etwa wird es deshalb neue Wettbewerbskonstellationen geben. Diese Veränderungen betreffen alle Assetklassen und alle Funktionen – vom strategischen Portfoliomanagement bis hin zum operativen Property und Facility Management. Konkret bedeutet dieser tiefgreifende Wandel: Vor allem branchenfremde Unternehmen werden neue Produkte und Dienstleistungen auf Basis webbasierter Technologien rund um die Immobilie anbieten.

Dieser Entwicklung können sich weder institutionelle Bestandhalter noch das Corporate Real Estate Management auf Dauer entziehen. Insbesondere Start-ups, die sich auf die Sammlung und Analyse von Daten spezialisiert haben, machen ihren Kunden Informationen auf Basis intelligenter Algorithmen sehr schnell und zu vergleichsweise geringen Kosten verfügbar. Online-Marktplätze für die Vermietung, digitale Plattformen für die Bewirtschaftung oder die vorausschauende Wartung der Infrastruktur lassen grüßen. Diese neuen Player am Markt gewinnen gegenüber genuinen Immobilienexperten mehr und mehr an Vorsprung. Zudem erwarten Investoren und Nutzer zunehmend auch von den etablierten Akteuren der Immobilienwirtschaft datenbezogene Services. Denn sie wollen die Kennwerte

aus ihren Gebäuden für eine bessere eigene Wettbewerbsposition nutzen. Außerdem steigert dies ihre Attraktivität als potenzielle Arbeitgeber.

Doch auch darüber hinaus bieten immobilienwirtschaftliche Prozesse und Dienstleistungen eine enorme Vielzahl an Ansatzpunkten für die Digitalisierung über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass diese Ansatzpunkte sowohl einen qualifizierten Nutzen für den Kunden bieten als auch eine angemessene Monetarisierung der Daten für den Bestandhalter erwarten lassen. Konkret geht es etwa um: Planen und Bauen, Betrieb, Energiebewirtschaftung, Outsourcing von Dienstleistungen, Kundenzufriedenheit und Serviceerlebnis, Flächenpräferenzen, Portfoliobewertung und Bestandsprüfung oder die Beschleunigung von Due Dilligence und Transaktionen.

Durch die Digitalisierung können Systeme und Prozesse wertvolle Daten liefern. Dieses stetig wachsende Datenvolumen ist Herausforderung und Chance zugleich: Intelligent erfasst, können entsprechende Kennwerte in großem Umfang analysiert und genutzt werden, um die Leistungsfähigkeit von Gebäuden und damit die betriebliche Produktivität im REM zu verbessern. Intelligente Auswertungen können mit Hilfe von Analysetools nun massive, aber unstrukturierte Datenmengen zu transparenten Informationen zusammenführen. Algorithmen sind zu- »

Vernetzt, energieautark, anpassungsfähig und intelligent soll das Gebäude der Zukunft sein – und noch vieles mehr.







Der digitale Gebäudezwilling gewährleistet die Einhaltung von Zeit- und Kostenrahmen. Seine Daten lassen sich für Immobiliendokumentation und Betrieb bis hin zum Rückbau nutzen.

dem in der Lage, Trends auszuwerten und Muster im Nutzerverhalten oder im Konsum zu erkennen. Prozessabläufe werden verfeinert. Wartungsintervalle lassen sich durch entsprechende Prognosen präziser und effizienter bestimmen. Angebot und Nachfrage bei Vermietung und Verkauf werden besser aufeinander abgestimmt. Dies schafft die Basis für fundierte Entscheidungen, vorausschauende Strategien, kontinuierliche Optimierung und damit letztlich für Wettbewerbsvorteile. Effektivität und Effizienz des Unternehmens werden generell gesteigert.

**BIM ERKENNT UNSTIMMIGKEITEN SCHON IN DER SOFTWARE** Die Integration unterschiedlicher Anwendungen in übergreifende digitale Lösungen ermöglicht zudem das Zusammenspiel aller Gebäudesysteme und bietet mehr Funktionalität. Dadurch werden neue, digital basierte Dienste möglich. Dazu zählt eine korrektive, präventive, zustandsbasierte und vorausschauende Wartung. Aber auch Fehlererkennung

oder „Software as a Service“ werden in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle spielen. Solche Services tragen dazu bei, Investitionsausgaben (CAPEX) zu reduzieren und Betriebskosten (OPEX) zu dämpfen. Dieser Umstand wirkt sich nicht nur vorteilhaft auf die Bilanz aus. OPEX lassen sich gegebenenfalls auch transparent auf Mieter und andere Projektbeteiligte umlegen. Digitale Technologien sind inzwischen für alle Bereiche der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfung verfügbar. So revolutioniert das Building Information Modeling (BIM) die Planung und Errichtung von Gebäuden durch die softwaregestützte Simulation eines „Digital Twin“, eines digitalen Gebäudezwilings. Die Vorteile gehen weit über eine allgemein höhere Planungsqualität hinaus: Mögliche Kollisionen der Gewerke und Unstimmigkeiten lassen sich einfach in der Software ändern und müssen nicht mühevoll auf der Baustelle oder gar im laufenden Betrieb behoben werden. Die Einhaltung von Zeit- und Kostenrahmen

Die Rolle der Gebäude ändert sich. Betreiber und Eigner müssen zunehmend auf neue, individualisierte Nutzerbedürfnisse eingehen.

ist damit zuverlässig gewährleistet. Darüber hinaus lassen sich die virtuellen Daten für die Immobiliendokumentation sowie für den späteren Betrieb bis hin zu Umbau, Renovierung und Rückbau nutzen.

Eine Fülle realer Daten, die bisher meist ungenutzt bleiben, liefern intelligente Sensoren und Aktoren, etwa aus den gebäude- und sicherheitstechnischen Anlagen sowie aus Gebäudemanagementsystemen. So lassen sich zum Beispiel Energieflüsse transparent überwachen und optimieren. Auch ist die Verfügbarkeit aller Anlagen gewährleistet, was eine hohe Sicherheit für Nutzer und Assets schafft und aufrechterhält. Darüber hinaus lassen sich die erfassten Werte etwa für Betriebsgenehmigungen oder die Einhaltung von Compliance-Richtlinien verwenden.

Andere Technologien – wie IoT (Internet of Things), Analytics und ERP, die auch in anderen Branchen erfolgreich genutzt werden – unterstützen das Portfoliomanagement, etwa durch maschinelle Datenanalyse, transparente Entscheidungsgrundlagen, Ertragsoptimierung, Reportingsicherheit, Informationstransparenz gegenüber Mietern oder Investoren, aktuelle Informationen zu Auslastung und Leerstand, Workplace-Management und Mieterbindung. Ähnliche Vorteile, besonders im Hinblick auf Preistransparenz, bietet ein virtueller Datenraum (Virtual Data Room, VDR) bei Bewertung, Vermietung oder Transaktion.

Doch nicht nur der technologische Rahmen, auch die Rolle von Gebäuden selbst hat sich geändert: Gebäude werden künftig mehr sein als nur Nutz- oder Wohnimmobilie. Vielmehr steht der Nutzer immer stärker im Mittelpunkt und gibt den Takt vor. Denn Arbeit und Leben werden noch weiter verschmelzen. Für Betreiber und Eigner von Real Estate bedeutet das, dass sie zunehmend mit neuen, individualisierten Nutzerbedürfnissen konfrontiert werden. Ein wichtiger Aspekt dabei ist die starke Abhängigkeit der Mitarbeiterperformance von der Arbeitsplatzumgebung. Das bedeutet: Ein gutes Raumklima und ein hoher Wohlfühlfaktor entscheiden mit über die Produktivität. Eine flexible Nutzung der Räume und neue Mietmodelle erfordern

zudem eine neue Art der Bewirtschaftung. Gleichzeitig werden Akteure aus vor- und nachgelagerten Branchen – wie Handwerk, Facility Management, Finanzwirtschaft, Sicherheitswirtschaft – in die digitale Wertschöpfung eingebunden.

Bisher vorhandene Grenzen werden damit durchlässig und transparent. Neue Kooperations- und Geschäftsmodelle in Verwaltung, Bewirtschaftung, Kundenservices und Vermarktung entstehen. Wer sich diesem Trend nicht öffnet, wird im Wettbewerb der Immobilienbranche ins Hintertreffen geraten. Wer als Player im REM die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen und weiter erfolgreich sein will, muss Daten aus heterogenen Quellen rund um die Immobilie transparent machen, Werterhaltung und -steigerung generieren und letztlich Wettbewerbsvorteile schaffen. Daten werden damit zur strategischen Ressource.

#### **PROZESS- UND EFFIZIENZGEWINNE SIND ERST DER ANFANG**

Die Grundlage für neue Geschäftsmodelle und nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit ist Informationstransparenz. Basierend auf dieser Transparenz erhalten Akteure auf allen Stufen des Immobilienmanagements aussagefähige Leistungsindikatoren sowie gesicherte Entscheidungsgrundlagen. So können Maßnahmen zur Optimierung der immobilienwirtschaftlichen Prozesse sowie der Gebäudeperformance angestoßen und nachvollziehbar dokumentiert werden. Kostenreduktionen und verkürzte Amortisationszeiten sind die Folge.

Um diese Potenziale ausschöpfen zu können, führt allerdings kein Weg an der Verankerung einer Digitalisierungsstrategie im Management vorbei. Denn eines ist klar: Digitalisierung gehört weder zum Kerngeschäft eines Immobilienunternehmens noch ist sie ein Selbstläufer. Zudem fehlt in der Mehrzahl der Real-Estate-Unternehmen noch das Bestreben, die existierende Geschäftswelt in Datenmodellen abbilden zu wollen oder aber auch zu können. Deshalb ist es elementar, klar zu definieren, wie das bestehende Wissen und die wichtigsten Wertschöpfungselemente in die digitale Welt transferiert werden sollen.

Grundlegend ist auf jeden Fall die Verankerung einer Digitalisierungsstrategie auf der obersten Führungsebene und die Befähigung der Mitarbeiter, die neuen Konzepte und Werkzeuge in ihren Arbeitsalltag zu integrieren. Fakt ist auch: Wer die Digitalisierung vorantreiben will, muss Geld in die Hand nehmen. Wie viel, das hängt vom digitalen Reifegrad des Unternehmens ab und den gesetzten Zielen.

Gebäude liefern permanent Daten wie Werte, Fehlermeldungen und Alarmer. Wir können diese Daten in Wissen umwandeln und die Gebäudeperformance verbessern, wodurch Gebäude von einem Betriebskostenfaktor zu einem dynamischen Vermögenswert werden. Gleichzeitig stellt die Digitalisierung große Anforderungen an die Innovationskraft eines Unternehmens, wobei die Wertschöpfungsdimensionen, die sich durch digitale Ansätze erreichen lassen, noch nicht in vollem Umfang abzusehen sind. Auch herkömmliches strategisches Denken wird kaum die Maxime sein, da Trendbrüche und viele neue Entwicklungen in politischen, sozialen, technologischen und wirtschaftlichen Fragen immer schwieriger einzuschätzen sind.

Fest steht, dass Prozess- und Effizienzgewinne nur der Anfang sind. Akteure der Immobilienwirtschaft müssen eine neue Rolle finden und ihre Geschäftsmodelle adaptieren oder neue definieren. Auch Jobprofile und Arbeitsplätze werden sich innerhalb der Branche stark verändern. Sicher ist aber auch: Wer als Pionier vorgeht, kann sich durch Digitalisierung einen attraktiven Vorsprung im REM-Markt sichern. «

Volker Dragon, Zug

#### **AUTOR**



**Volker Dragon**  
ist Senior Manager Industry Affairs bei Siemens Smart Infrastructure in Zug, Schweiz.

## Building Information Modeling

### Crem Solutions GmbH & Co. KG

40882 Ratingen

### NEMETSCHEK SE

81829 München

### Siemens Aktiengesellschaft

80333 München

### Autodesk GmbH

81379 München

### BPS Software GmbH & CO. KG

49477 Ibbenbüren

### GEZE GmbH

71229 Leonberg

### RIB Software SE

70567 Stuttgart

### SOFTTECH GmbH

67433 Neustadt/Weinstraße

### BIB GmbH

77656 Offenburg-Waltersweiler

### Cadac Group

60327 Frankfurt

### Graphisoft Deutschland GmbH

81373 München

### SAP Deutschland SE & Co. KG

69190 Walldorf

# Datenräume

---

## Fachartikel

### **Rechenpower, sicher**

Nur wer die Risiken der Cloud auch angemessen adressiert, profitiert von den unbezweifelbaren Vorteilen.

**76**

---

## **Anbieterübersicht**

**78**

# Rechenpower, sicher

Die Cloud wird für die Branche immer attraktiver. Doch nur wer auch ihre Risiken angemessen adressiert, profitiert von den unbezweifelbaren Vorteilen.

**E**s gibt sie immer noch, die Never-Clouders, also Unternehmen, die die Cloud-Technologie strikt ablehnen. Doch es werden weniger, und für die letzten unter ihnen wird es zunehmend eng. Denn auch in der Immobilienwirtschaft vernetzen sich die verschiedenen Stakeholder zunehmend über digitale Plattformen. Das aber wird Partner zusammenführen, die auf verschiedenen Ebenen die Cloud nutzen – und wer mit an Bord sein will, muss seine Geschäftsprozesse Cloud-kompatibel gestalten.

**DIE VORTEILE DER CLOUD** Die Cloud-Technologie tritt in drei grundsätzlichen Erscheinungsformen auf: Public, Private und Hybrid Cloud. Erstere wird von einem externen Provider betrieben, der Services über das Internet zugänglich macht. Mit einer Private Cloud hingegen bieten Unternehmen ihre IT-Leistungen aus dem eigenen Rechenzentrum heraus über den Webbrowser an, im Idealfall mit vergleichbarer Qualität wie die Public-Cloud-Anbieter. In der Praxis ist dieses Qualitätsversprechen jedoch in der Regel nicht einlösbar. Eine Mischform aus beiden Extremen ist die Hybrid Cloud. Bei diesem Modell bleiben unternehmenskritische Daten in der IT-Infrastruktur des Betriebs, während weniger kritische Daten und Anwendungen über eine Public Cloud genutzt werden.

Die Vorteile und Chancen, die die Cloud bietet, sind inzwischen durch die Erfahrungen von Tausenden von Unternehmen verifiziert: Investitionen in Know-how, Personal und Technik entfallen; die Verantwortung für technische Aktualität, Servicequalität und Sicherheit geht auf

den Provider über; Leistungsumfang und -spektrum lassen sich sehr kurzfristig dem Bedarf anpassen; auf alle Dienste lässt sich jederzeit von jedem Standort oder Gerät aus sicher zugreifen.

Abgesehen von Großkonzernen werden sich Unternehmen kaum für eine Private Cloud entscheiden. Zu hoch sind hier die nötigen finanziellen und personellen Aufwendungen. Eine Hybrid Cloud dagegen verschafft kleinen und mittleren Betrieben die Option, kritische Daten innerhalb des Unternehmens zu halten und weniger kritische in eine kostengünstige Public Cloud auszulagern.

Als Standardsicherheitsmaßnahme sollte im Internet in jedem Fall der Datenverkehr mit den externen Servern nur verschlüsselt nach dem SSL-Standard erfolgen. Der Schutz davor obliegt dem Cloud-Betreiber: Bei der Private Cloud ist es das eigene Unternehmen, bei Hybrid und Public Cloud wird die Verantwortung teilweise oder ganz auf den Provider über-

„Oft ist den Betrieben gar nicht bewusst, wie viel Cloud sie schon haben: In der Praxis ist Outlook, ein Element der Microsoft Cloud, ihr größtes Archivsystem.“

**Kevin Mattisik**, Geschäftsführer der MhochN Consulting and Ventures GmbH; Digitalisierungsbeirat

tragen. Für jede Bedrohung gibt es adäquate Schutztechnologie – die allerdings teilweise sehr aufwändig und damit teuer sein kann. Die Frage ist nun: Gibt es überhaupt Sicherheitsvorteile, wenn ein Unternehmen die Cloud meidet und lieber in Eigenregie seine IT-Prozesse abwickelt?

„Realistisch betrachtet, haben die allerwenigsten kleinen Unternehmen die eigenen Ressourcen und Kompetenzen, um alle Sicherheitsaspekte professionell abzudecken“, lautet die Antwort von Carsten Hoffmann, Manager Sales Engineering bei Forcepoint, einem der weltweit führenden Anbieter von Cyber-Security-Lösungen. Allein die stetige Aktualisierung der jeweiligen Sicherheitslösungen ist eine Herausforderung. Die Betreiber moderner Rechenzentren sind auf diese Aufgaben spezialisiert, das Funktionieren ihres Geschäftsmodells hängt ja von kompromissloser Sicherheitsorientierung ab.

Bei kleineren Unternehmen wird die Frage, ob die Daten in den eigenen IT-Systemen sicherer sind als in der Cloud, somit in aller Regel mit Nein zu beantworten sein. Eine Cloud zu nutzen ist entgegen dem Gefühl „Zu Hause ist es doch am sichersten“ geradezu eine Risikoabsicherungsmaßnahme. Bei der Vertragsgestaltung mit dem Provider sind die entsprechenden Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit zu berücksichtigen. Carsten Hoffmann: „Am wahrscheinlichsten sind kriminelle Aktionen, bei denen das Unternehmen eher zufällig getroffen wird, etwa Phishing, Virenattacken, Erpressung durch Androhung, die Daten zu verschlüsseln und nur gegen Geld wieder freizuschalten.“

## SCHNITTSTELLEN SIND SCHWACHSTELLEN

Natürlich sind in selteneren Fällen Hijacking-Attacken (wobei Angreifer eine Kommunikation über das Internet kapern, indem sie einen Partner „übernehmen“ und sich als dieser ausgeben) oder DoS (Denial of Service)-Attacken (die Blockade von Internetservices) möglich. Um sich hier abzusichern, existieren entsprechende Technologien, die der Cloud-Betreiber routinemäßig einsetzt. So sind Gehalts- oder Personaldaten in einer professionell gemanagten Cloud sicher

besser aufgehoben als in der eigenen unsicheren IT-Landschaft. In allen Fragen der Internet-Sicherheit sind die Schnittstellen zwischen Web und Nutzer eine wichtige Schwachstelle. Ob die Netzwerkanlüsse für die Cloud sicher genug sind, kann der IT-Berater des Unternehmens gut beurteilen.

„Eine entscheidende Frage für jede Cloud-Nutzung ist, wer mit welchen Geräten auf welche Daten zugreifen darf“, so Carsten Hoffmann. „Hierbei sollte man immer auf eine Zwei-Faktor-Authentifizierung setzen, eine zweistufige Überprüfung des Anmelders, die neben dem Passwort noch eine weitere Abfrage – etwa das Senden eines Bestätigungs-codes an ein Zweitgerät – verwendet.“ Und Immobilienunternehmen, die über mehrere Büros, Baustellen oder eingebundene Partnerbetriebe verfügen? „Generell sollten alle Standorte, die auf eine Cloud zugreifen, über eine ganzheitliche Netzwerklösung angebunden werden.“

**RECHENPOWER AUCH FÜR ZUKÜNFTIGE DATENSTRÖME** Zu welcher Strategie raten Experten den Unternehmen, die in die Cloud einsteigen wollen? Cloud-Experte Kevin Mattiszik, Geschäftsführer der MhochN Consulting and Ventures GmbH und Mitglied des Digitalisierungsbeirats des Bundesverbands freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BfW), schlägt einen stufenweisen Prozess vor: „Basis ist bereits meistens die E-Mail, die in der Cloud abläuft. Als Folgeschritt sollten weniger kritische Dokumente wie Kundenanschriften, Baupläne, Verträge und andere typische Inhalte in Cloud-Archive ausgelagert werden. Zudem ist zu überlegen, ob nicht ein Krisen- oder Notfallrechenzentrum per Internet genutzt werden sollte. Anschließend könnte die Nutzung von Anwendungen in der Cloud folgen – Office 365, Google Docs bieten sich zunächst an und können durch eine Kalkulationssoftware, CRM, ERP und

weitere Programme ergänzt werden. Allerdings muss dann eine entsprechende Bandbreite zur Verfügung stehen, die die Datenströme schnell genug bewältigt. Wer etwa CAD-Software für das Erstellen von Bauplänen nutzt, muss sich über die dafür benötigte Rechenpower und die zugehörigen Datenströme im Klaren sein. Digitales Gebäudemodellieren (BIM), Datenanalyse-Anwendungen und Künstliche Intelligenz werden zukünftig sogar noch wesentlich datenintensiver sein.“

Da der Sicherheitsstandard moderner Rechenzentren äußerst hoch und die wichtigsten Cloudbetreiber vertrauenswürdig sind, empfiehlt es sich, ganz pragmatisch die Vorteile des Cloudmodells zu nutzen. Hier ist einfach einmal etwas Mut gefragt. Die positiven Erfahrungen unzähliger Unternehmen sprechen eine eindeutig positive Sprache. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

Die Basis aller Cloud-Nutzungsmodelle ist das Internet. Prinzipiell sind deshalb auch alle Gefahrenquellen des World Wide Web zu berücksichtigen.



## WARUM UND WIE IN DIE CLOUD

### VORTEILE UND CHANCEN

- › Geringere Gesamtinvestitionen in Know-how, Personal und Technik
- › Verantwortung für technische Aktualität, Servicequalität und Sicherheit geht auf den Provider über
- › Leistungsumfang und -spektrum lassen sich sehr kurzfristig dem Bedarf anpassen
- › Auf alle Dienste lässt sich jederzeit von jedem Standort oder Gerät aus sicher zugreifen

### SINNVOLLE REIHENFOLGE

- › Basis: E-Mail
- › Weniger kritische Dokumente (Kundenanschriften, Baupläne, Verträge und andere typische Inhalte) in Cloud-Archive auslagern
- › Nutzung Krisen- oder Notfallrechenzentrum per Internet
- › Nutzung von Anwendungen – Office 365, Google Docs und weitere
- › Kalkulationssoftware, CRM, ERP und weitere Programme
- › CAD-Software für das Erstellen von Bauplänen
- › Digitales Gebäudemodell (BIM)
- › Datenanalyse und Künstliche Intelligenz

## Datenräume



### Synapplix GmbH

Markus Joachim  
Türkenstr. 11  
80333 München

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 50/51

### Crem Solutions

40882 Ratingen

### Yardi Systems GmbH

55129 Mainz



### easol

Marko Broschinski  
Raboisen 5  
20095 Hamburg

Tel.: +49 40 809030-551  
mbroschinski@easol.eu  
www.easol.eu

**Produkte**  
easol solution,  
easol suite,  
easol infrastructure,  
easol service

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27



### 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

### Drooms GmbH

60322 Frankfurt a. M.



### 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

### Architrave GmbH

12059 Berlin

### Brainloop AG

81669 München

### net-files GmbH

84489 Burghausen

# Digital Real Estate

---

## Fachartikel

### **Establishment meets PropTech**

Die oft schwierige Kommunikation zwischen Start-ups und Etablierten zeigt auch: Es gibt Pflänzchen der Hoffnung.

**80**

### **Hübsch für die Weiterreise**

Skalierbare Geschäftsmodelle und hohe Wachstumsraten erhöhen nicht nur in der Krise die Attraktivität für Investments bei den Newcomern.

**84**

---

## Unternehmenspräsentationen

Aareal Bank AG

**86**

---

## Anbieterübersicht

**88**

# Von Einhörnern und Platzhirschen

Es ist ganz allgemein mühsam, Veränderungsprozesse einzuleiten, durchzuhalten und zu einem anderen Status quo zu gelangen. Speziell ist es schwierig, in einer gefühlt seit ewigen Zeiten erfolgsverwöhnten Branche ein neues Mindset zu schaffen. Ganz langsam scheint aber eine dafür notwendige bewegliche Geisteshaltung Einzug zu halten. Die im Folgenden beispielhaft zitierten Entscheider stehen für die manchmal nicht ganz einfache Kommunikation der Start-ups mit den Etablierten. Doch in dieses Aufeinandertreffen vermischen sich nun auch vermehrt junge Pflänzchen der Hoffnung.

**KEINE ANGST VOR DEM CHANGE** Veränderungsprozesse sind in der Unternehmenskultur zu verankern. Führungskräfte müssen ihre Mitarbeiter aktiv in den Veränderungsprozess einbinden und mit ihnen auf Augenhöhe kommunizieren. Denn dadurch werden Wissen und Information in der Organisation aufgebaut. Sorgen oder Ängste vor Veränderung werden abgebaut. Das Auseinandersetzen mit den Prozessen trägt dazu bei, dass man verschiedene Anbieter am Markt einfacher bewerten und konstruktiv mit ihnen über Lösungsansätze und Best Practices diskutieren kann.

„Pilotprojekte sind ein gutes Mittel, um sich über die Anforderungen der Unternehmen und die Vorteile der Digitalisierung auszutauschen. Das bringt aber nur etwas, wenn das PropTech seine Hausaufgaben wirklich gemacht hat.“



**Martin Staudacher** (re.) und **Daniel Vallés Valls** haben wohnungshelden gegründet. Ihr Unternehmen mit Sitz in München ist auf die digitale Vermittlung von Immobilien spezialisiert. Mit ihrer Softwarelösung können Wohnungsunternehmen den gesamten Vermittlungsprozess digitalisieren – von der Vermarktung bis zum Vertragsabschluss. Die Anwendung wird dabei flexibel und individuell auf die jeweiligen Anforderungen der Kunden angepasst.

**SNACKABLE CONTENT UND STORYTELLING** Bausteine sind: Checklisten, Instagram-Stories, Infografiken, Podcasts oder Kurzvideos. Die wichtigsten Kommunikationskanäle für Geschichten sind Kundenmagazine, Newsletter, Homepages, Blogs und soziale Netzwerke. Im Printbereich kommen Texte und Bilder zum Einsatz, online stehen zusätzlich Videos, Tonelemente oder 360-Grad-Touren zur Verfügung. Ziel, Zielgruppe und die Art der Geschichte entscheiden über die Auswahl des jeweiligen Kanals und Kommunikationselements.

„Snackable Content ist das Fastfood des Online-Marketings: leicht konsumierbare Inhalte, die nur eine geringe Aufmerksamkeitsspanne benötigen und sich daher sehr gut für Social-Media-Kanäle eignen.“



**Ralf Sorg** ist Geschäftsführer des IVD Süd e.V. sowie der IVD-Institut GmbH und Vorstand der ivd24-immobilien AG. Er ist Mitglied der Arbeitsgruppe Digitalstrategie des IVD Bundesverbands und Sprecher der IVD-Geschäftsführer. Im Fortbildungsbereich hält er Seminare zu den Themen Kommunikation, Internet, Social Media und Online-Marketing. Das ivd24-Portal hat er von Beginn an federführend aufgebaut.

**KEIN DISRUPTER IN SICHT** Die vermehrten Kooperationen von PropTech und Etablierten, die wir in der Immobilienwirtschaft beobachten können, kann man wohl als friedliche Disruption bezeichnen. Die etablierten Player integrieren fröhlich. Die PropTechs bekommen ihre Anerkennung und der Kunde effizientere, digitale Produkte. So behalten die Etablierten die Kontrolle über die Digitalisierung. Die Disrupter stecken oft im Detail fest. In absehbarer Zukunft wird hier niemand über den Haufen geworfen. Das könnte ein allgemeines Learning sein, oder es liegt am Produkt Immobilie – unbeweglich und träge.

„Dass ein PropTech in nächster Zukunft etablierten Immobilienunternehmen den Rang abläuft, sehe ich noch nicht. Die stehen alle artig an der Tür und warten auf Einlass.“



**Nikolai Roth** ist Gründer und Geschäftsführer von Maklaro. Maklaro will effizienter Immobilienmakler sein – vor Ort überall in Deutschland und rund um die Uhr im Internet. Für Verkäufer ist die Dienstleistung kostenfrei. Das Unternehmen verweist auf einen Mix aus professioneller Vermarktung der Immobilie, innovativer Technologie, einem gut aufgestellten Immobilienberater-Netzwerk und einem Rundum-Service für Verkäufer wie auch für Interessenten. Zur Preisfindung wird das transparente Online-Bieterverfahren eingesetzt.

**EINE PLATTFORM FÜR ALLE FÄLLE** Es muss einen Plattformansatz geben und keine Einzellösungen. Dann entfällt auch die ewige Diskussion über geeignete Schnittstellen. Viele Entscheider sehen darin das Hauptproblem bei der Digitalisierung unserer Branche. Bereits 95 Prozent der businessrelevanten Altersgruppen in Deutschland benutzen ein Smartphone – sie tun das täglich viele Male. Somit ist eine gut vernetzte Mieter-App mit einem vielfältigen Strauß an Services der sicherste Weg, die Potenziale dieser mobilen Lösung voll auszuschöpfen. Das gilt für den Mieter wie auch für das Wohnungsunternehmen.

„Um Innovations willen! Es wird ein Umdenken stattfinden müssen. Richtig aufbereitet bildet eine Mieter-App ein ganzes Leben ab.“



**Jens Kramer** ist Gründer und CEO von PROMOS consult sowie der Digitalmarke easysquare. PROMOS consult wurde 1998 in Berlin gegründet und zählt heute mit etwa 240 Mitarbeitern zu den größten auf die Immobilienwirtschaft spezialisierten IT-Unternehmen. Mit easysquare bietet das Systemhaus eine richtungsweisende Cloud-Plattform an, mit der die immobilienwirtschaftlichen Geschäftsprozesse über Online-Portale und Apps für Objektmanager, Mieter, Interessenten und Dienstleister vereinfacht werden.

**DAS GEBÄUDE WIRD EINE UMSATZMASCHINE** Digitale Technologien ermöglichen bislang noch unbekannte Dienstleistungen. Mit 18 Prozent vom Bruttoinlandsprodukt ist die Bauwirtschaft eine der tragenden Säulen unseres Wohlstandes. Mit dem Fortschritt der Digitalisierung wird die Immobilienbranche eine stärkere Hebelwirkung für unsere Volkswirtschaft entfalten als die meisten anderen Bereiche. Die Frage, wer sich von diesem Kuchen in Zukunft die dicksten Stücke abschneiden wird, entscheidet sich jedoch bereits heute: Amazon und Co. oder die noch etablierten Big Player der Branche?

„Wir stehen am Beginn einer neuen Ära – wie seinerzeit, als die Erfindung des iPhones plötzlich Geschäftsmodelle möglich machte, die bis dato unvorstellbar waren!“



**Kai Panitzki** ist Gründer und Geschäftsführer von BitStone Capital – einem der ersten deutschen Venture-Capital-Investoren, die sich auf den Bereich Real Estate Technology fokussieren. Vor BitStone trieb Kai Panitzki als Vorstand der Finlab AG die Digitalisierung der Finanzbranche voran. Er weiß daher um die Bedeutung des richtigen Zeitpunkts und die Herausforderungen, die die Transformation von traditionellen Branchen mit sich bringt. »

**FIXSTERN IM IMMOBILIENKOSMOS**

Ein Orientierungsrahmen für die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft ist dringend geboten. Denn ohne ihn werden wir noch viel Engagement in die Entwicklung der vielleicht besten Teillösungen stecken. Doch es wäre schade, wenn diese gar nicht oder nur mit viel Verschleiß in eine digitale Immobilienwirtschaft mündeten. Der digitale Zwilling ist der logische Fixstern in diesem zu schaffenden Universum. Und er erklärt sich selbst, schließlich ist er dem Gebäude in all seinen Facetten nachempfunden.

„Die digitale Immobilienwirtschaft darf sich nicht in Einzellösungen verlieren. Einzig der digitale Zwilling schafft einen festen Bezugspunkt in ihrem Koordinatensystem.“



**Jens Müller** ist COO von BuildingMinds. BuildingMinds transformiert die Art und Weise, wie Gebäude auf der ganzen Welt verwaltet werden. Im Zentrum steht der digitale Gebäudewilling, der mit Hilfe eines Common Data Models die Demokratisierung von Daten und den Einsatz von KI ermöglicht. In Verbindung mit Closed-Loop-Prozessen, Data-driven Insights und einer integrierten Cloud-Plattform wird Gebäudemanagement auf ein neues Level gehoben.

**Schluss mit der Antidigitalisierung!** Die PropTechs, die in den letzten Jahren aus dem Boden sprießen, zeigen, dass die Immobilienbranche sich jetzt langsam und in kleinen Schritten der Digitalisierung nähert. Denn zwei Punkte zwingen nun die Unternehmen maßgeblich dazu, ihre Einstellung zu ändern: Es ist erstens nicht mehr möglich, auf automatisierte Prozesse zu verzichten, da das starke Wachstum im dynamischen Markt die personellen Kapazitäten ausreizt. Zweitens führen staatliche Regulierungen, wie die Einführung des Building Information Modeling, die Unternehmen dazu, sich mit Softwarelösungen verstärkt auseinanderzusetzen.

„Mit der Digitalisierung ist es wie mit klimafreundlichen Maßnahmen – die Probleme waren schon vor 20 Jahren bekannt. Doch die Branche hat lange nicht reagiert. Sie musste nicht. Es ging ihr zu gut!“



**Markus Joachim** ist Gründer und Geschäftsführer der Synapplix GmbH. Seit 20 Jahren bietet das Unternehmen eine Standardsoftware für das Immobilien-Portfoliomanagement an. Die Software wird von verschiedensten Kundengruppen aus der Sachwertbranche verwendet. Weltweit werden mit Synapplix mehr als 90 Milliarden Euro in Assets verwaltet, analysiert und gesteuert.

**Man müsste mal ...** Das Klimaschutzpaket der Bundesregierung schafft leider wenig bis keine Anreize für Immobilienunternehmen, in die Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit zu investieren. Es blieb – mal wieder – beim „Man müsste mal ...“. Dabei sind genau solche extrinsischen Anreize und Vorgaben nötig – wohlgerne nicht nur im Bereich der Gebäudedigitalisierung. Die Immobilienwirtschaft steht an der Schwelle zu einer neuen Ära. Die Branche braucht jetzt einen bestimmten und wohlgemeinten Schubser. Und dann bitte nicht wieder „Man müsste mal ...“ – sondern „machen“!

„Daten landen in Silos – ungesehen, unverstanden, ungenutzt. Nicht zu fassen – wo sich die Branche doch darüber einig ist, dass Daten das neue Gold sind!“



**Michael von Roeder** ist Gesellschafter und Beiratsmitglied der Sensorberg GmbH. Mehr als zwei Jahre leitete er als CEO auch die Geschicke des Berliner PropTechs. Sensorberg entwickelt smarte Technologie für smarte Gebäude und bietet sowohl Hard- als auch Softwarelösungen zur Digitalisierung und Automation von Gebäuden an. Spezialisiert hat sich das Unternehmen auf Gewerbe- und Wohnimmobilien, Self Storage und Coworking Spaces. In einem solchen sitzen auch die Sensorberg-Mitarbeiter in Berlin – natürlich ausgestattet mit Smart-Office-Technologie.

**ÖKOSYSTEME STATT EINHÖRNER**

Die Anbieter der führenden ERP-Systeme verhalten sich tendenziell protektionistisch und setzen oft zu hohe Hürden für Schnittstellen zu anderen Systemen. Das muss sich ändern. Denn das Grundprinzip offener Ökosysteme ist das Teilen. Vielen Immobilienprofessionals mag das wie ferne Zukunftsmusik klingen. Doch gab es nicht auch Einhörner vor dem Silicon Valley bloß im Märchen? Wie auch immer – in der deutschen Immobilienwirtschaft werden sie frühestens dann auftauchen, wenn wir Daten rasch und unabhängig von Systemen und Formaten untereinander austauschen.

„In der Branche existiert eine Unzahl nicht verbundener Teillösungen. Doch alle sollten systemunabhängig miteinander kommunizieren können. Entweder rocken wir den Markt gemeinsam oder gar nicht!“



**Heike Gündling** ist Managing Director Real Estate bei Eucon Digital. Der von ihrem Unternehmen angebotene, auf die Bedürfnisse der Immobilienwirtschaft zugeschnittene KI-gesteuerte Rechnungs-Workflow wurde vom Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) als eine „Best Practice Innovation“ ausgezeichnet.

**BEYOND BUZZWORDS** Aus Belegen werden Datensätze. Diese werden einmal erzeugt, per Datenverbindungen übermittelt und so weit wie möglich automatisiert verarbeitet. Welche Daten dabei transferiert werden und welche Weiterverarbeitungen automatisch möglich sind, das wird sich in den nächsten Jahren mit neuen Technologien rasant weiterentwickeln. Wer heute in Technologie und Infrastruktur die Weichen für sein Unternehmen richtig stellt, wird in Zukunft profitieren. Und wer ein solches Grundverständnis aufbaut, wird erkennen: Nicht jede vermeintlich smarte Lösung aus der Cloud hält, was Buzzwords suggerieren – aber das ist ja fast schon wieder eine Plattitüde ...

„AI, IoT, AR, VR, Blockchain, Agile, Data Lake, Smart Metering, Chatbots, Digital Twin – alles Bullshit?! Vielleicht. Klar ist jedoch, wer bei der Digitalisierung anfangs zu kurz springt, hebt auf lange Sicht nicht alle Potenziale.“



**Dr. Carsten Thies** ist als Geschäftsführer in der Haufe Group auch für den Bereich Real Estate verantwortlich und gestaltet die Transformation der Unternehmensgruppe zum digitalen Lösungsanbieter mit. Sein Strategiefokus liegt auf den modernen Arbeitswelten – immer praxisorientiert.

**GEMEINSAM STÄRKER** Zu den relevanten Erfolgsfaktoren eines Integrationsprojekts zählen: › Die Integration der Mitarbeiter durch Austausch, Transparenz und gegenseitige Wertschätzung › Die technische Integration des Unternehmens: Eine schnelle Anbindung an die IT erleichtert Prozesse und Kommunikation. › Die Integration der Produkte in das Angebotsportfolio, um die Mehrwerte für die Kunden einfach zugänglich zu machen. Eine erfolgreiche Unternehmensakquisition bedeutet also Arbeit sowie Beziehungspflege. Sie setzt auch voraus, dass das akquirierende Unternehmen für solche Transaktionen professionell aufgestellt ist. Dann steht dem gemeinsamen Erfolg nichts mehr im Weg.

„Unternehmen akquirieren und dadurch schnell wachsen – klingt einfach, will aber gut vorbereitet und gelernt sein. Erst dann stellt sich der Erfolg nachhaltig ein.“



**Dr. Manfred Alfien** ist seit 2002 Vorstandsvorsitzender der Aareon AG. Unter seinem Management hat sich das Beratungs- und Systemhaus zum führenden Technologieanbieter in Europa entwickelt, der die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft maßgeblich vorantreibt. Die Generierung von Mehrwert für die Kunden durch nutzerzentrierte, integrierte Lösungen und Beratungsleistungen steht dabei im Fokus.

# Hübsch für die Weiterreise

Die Krise ist für viele PropTechs ein Augenblick der Wahrheit. Auch in dieser Situation gilt: Skalierbare Geschäftsmodelle und hohe Wachstumsraten erhöhen die Attraktivität für ein Investment bei den Newcomern. Doch daneben gibt es noch viele fallspezifische Nuancen.

**N**ach erfolgreich bewältigter Seed- und Start-up-Phase stehen PropTechs vor der Entscheidung, ob sie ihr Geschäftsmodell in neue Märkte tragen. Falls ja, reicht der Cashflow im Unternehmen zumeist für größere Investitionen nicht aus. Damit steht die nächste Runde, die Series B, im Finanzierungszyklus an, mit neuen Anforderungen an die Jungunternehmer.

**DIE PRODUKTE STANDARDISIEREN UND SKALIEREN** „Zur Akquisition von Wachstumskapital benötigen PropTechs ein vorzeigbares Produkt, zahlende Kunden sowie ein motiviertes Team. Zu den wichtigen Setups gehört zudem eine wachstumsfähige Geschäftsstruktur. Häufig werden die Anforderungen an die Organisationsstruktur und das Reporting unterschätzt. Mangelt es dem Team an Know-how im Hinblick auf die Skalierbarkeit von Geschäftsmodellen oder im Bereich Finanzen und Rechnungswesen, sollten Profis an Bord geholt werden“, weiß Alexander Ubach-Utermöhl, Gründer und CEO des blackprint Boosters.

Verfügt das Gründerteam in Finanzierungsrunden wie der Series B außerdem nicht selbst mindestens über 50 Prozent der Unternehmensanteile, ist das für viele Venture-Capital-Investoren ein „Deal Breaker“ – und damit negativ für die Akquisition von weiterem Wachstumskapital.

„In der Wachstumsphase eines jungen Unternehmens geht es darum, Produkte weitestgehend zu standardisieren, um entsprechend skalieren und das zuvor identifizierte Marktpotenzial erschließen zu können. Diese Phase erfordert eine solide finanzielle Ausstat-

zung, da insbesondere das Sales Team sowie der Customer Support ausgebaut werden müssen“, erklärt Herwig Teufelsdorfer, COO der 21st Real Estate. Es bedürfe der laufenden Anpassung der Aufbau- und Ablauforganisation.

Die Expansion im Blick verlagert sich der Fokus der Jungunternehmen zunehmend auf die Erreichung des Break-even. Der Zeitraum, bis das PropTech erstmals schwarze Zahlen schreibt, kann je nach Geschäftsmodell unterschiedlich ausfallen. „Im Mittel dauert es etwa vier bis fünf Jahre auf der Ebene eines echten HGB-Jahresergebnisses oder Cashflows. Junge Wachstumsunternehmen sind jedoch oft vorher auf Ebene eines EBITDAs oder EBITs bereits profitabel, da etwa Entwicklungsleistungen aktiviert werden. Für uns sind bei der Beurteilung in frühen Phasen

„Die Einschätzung der finanziellen Mittel für die Wachstumsphase hing unmittelbar mit unserer Roadmap zusammen. Wir haben alles um die Entwicklungsabteilung und die Produkte herum geplant.“

**Tim Meger-Guingamp**, Gründer und Geschäftsführer von Convaron

vor allem die so genannten Unit Economics relevant“, erläutert Nikolas Samios, Managing Partner von PropTech1 Ventures. Oft würden auch Deckungsbeitragsberechnungen angestellt, die ebenfalls Indikatoren lieferten, ob weitere Investition wirtschaftlich sinnvoll sei, auch wenn das Unternehmen noch nicht profitabel sei.

„Schwarze Zahlen stehen nicht unbedingt im Vordergrund, sondern eher ein nationaler und internationaler Rollout, um das Geschäftsmodell zügig im Markt zu positionieren. Allgemein sieht man bei Tech Companies, dass Wachstum im Vergleich zu schwarzen Zahlen Vorrang hat“, berichtet Kai Panitzki, Managing Partner bei Bitstone Capital.

**INVESTORENSYNDIKATE** „Ein PropTech-Start-up kann bei geringer Größe schnell schwarze Zahlen schreiben. Für Investoren ist Profitabilität in der Gründungsphase allerdings eher nachrangig. Denn sie sollen das Kapital in Wachstum und Umsatzsteigerung stecken. Wenn das Geschäftsmodell etabliert ist und die Geschäftsführung öffentliche Beteiligungen erwägt, spielt Profitabilität eine wichtigere Rolle“, so die Erfahrung von Mihir Shah, Co-CEO von JLL Technologies.

Da die PropTechs in der Series-B-Finanzierungsrunde für internationale Venture Capital oder Private Equity Fonds meist noch nicht groß genug sind, tritt hierzulande häufig ein Syndikat von Venture Capital Fonds als Investor auf. So stellten die Investoren Project A, Axel Springer und Purplebricks dem technologiegestützten Immobilienmakler HomeDay 20 Millionen Euro Fremd- und Eigenkapital zur Verfügung.



## „Allgemein sieht man bei Tech Companies, dass Wachstum im Vergleich zu schwarzen Zahlen Vorrang hat.“

**Kai Panitzki**, Managing Partner  
bei Bitstone Capital

**TEAMS UND TECHNIK** Wunderflats, ein Marktplatz für möbliertes Wohnen auf Zeit in Deutschland, erhielt ein Series-B-Investment von acht Millionen Euro. Lead-Investor war PropTech1 Ventures, ein auf europäische PropTech-Start-ups spezialisierter Venture Capital Fonds. Auch Bestandsgesellschafter wie die IBB Beteiligungsgesellschaft, Creathor Ventures und Axel Springer Digital Ventures hatten ihre Investments erhöht.

„Wir suchen nach überzeugenden Teams, welche in skalierbarer Form, mit einem starken technischen Element, ein wirtschaftlich substanzielles Problem lösen oder Potenzial heben. Das von uns investierte Eigenkapital sollte über ein paar Jahre durch einen Exit attraktiv verzinst werden. Der Richtwert für den internen Zinsfuß (IRR) liegt bei etwa 40 Prozent pro anno“, erläutert Samios. Das Investitionsvolumen belaufe sich auf rund 200.000 bis drei Millionen Euro im Erstinvestment plus weitere Mittel in Folgefinanzierungsrunden. Der Investitionszeitraum beträgt fünf bis acht Jahre.

„Wir fokussieren Real-Estate-Technology-Start-ups, die bereits ein solides, skalierbares Geschäftsmodell sowie ein erstes Minimum Viable Product (MVP) entwickelt haben – optimalerweise mit erster Traktion auf Kundenseite. Sehr entscheidend ist bei der Auswahl auch das richtige Timing am Markt und ein starkes Gründerteam. Wir investieren zwischen 500.000 bis drei Millionen Euro, angefangen bei Series-A-Runden bis hin zu Follow-on-Runden“, erläutert Panitzki.

**DIE QUALITÄT DER GRÜNDUNG** Auch einige der großen Immobilienunternehmen sind mittlerweile unter die PropTech-Finanzierer gegangen. So legte beispielsweise JLL Technologies 2017 den 100 Millionen US-Dollar schweren „JLL Spark Global Venture Fund“ auf, „um die beste Immobilien-technologie für unsere Unternehmen und Kunden zu finden und zu nutzen“, stellt Mihir Shah fest. „Dabei steht im Fokus: Wird diese Technologie unsere eigenen Geschäftsabläufe und die unserer Kunden verbessern? Ebenso wichtig ist: Können wir dazu beitragen, dass dieses Start-up durch die Unterstützung wächst? Wenn diese beiden Kriterien erfüllt sind, prüfen wir die Qualität des Gründungsteams, die Marktchancen und ob der Ansatz des Unternehmens exklusive Antworten auf die Herausforderungen der Branche geben kann“, so Shah.

Maurice Grassau, Gründer und CEO des PropTechs Architrave beschreibt sein First-Mover-Erlebnis: „Es gab innerhalb der Immobilien- und PropTech-Branche keine Erfahrungswerte, auf denen wir unsere Überlegungen hätten aufbauen können. Wir waren die Ersten, die nicht

nur einen reinen Transaktionsdatenraum, sondern darüber hinaus eine KI-basierte Asset-Management-Plattform angeboten haben. Mit unserem ersten Großkunden, der Union Investment, wussten wir gleichwohl, dass das Produkt echten Mehrwert bietet und im Einsatz skalierbar ist. Die Bedürfnisse unserer Kunden und ihr Feedback sind nach wie vor Treiber für die Weiterentwicklung des Produktes zu einer branchenweiten Plattform.“

**WACHSTUM UND VERLÄSSLICHKEIT** Im Mittelpunkt der Strategie habe stets gestanden, die „Jetztfähigkeit“ der Produkte mit der langfristigen Produktvision im Einklang zu halten. Dazu brauche es langfristig gesicherte finanzielle Mittel – vor allem um Produktentwicklung, Vertrieb und Support mit Top-Leuten adäquat voranzutreiben und auszubauen. „Wir haben deswegen frühzeitig auf starke und verlässliche Partner mit strategischen Minderheitsbeteiligungen gesetzt. So wahren wir unsere vollständige operative Unabhängigkeit und können unsere Wachstumsstrategie finanziell abgesichert und inhaltlich zielgerichtet fortführen“, so Grassau.

Im Zuge des Wachstums sei auch die Geschäftsführung erweitert worden. Etwa mit Martin Rothenberger als CTO. „Durch gezielte Personalentwicklung sind wir auf rund 100 Mitarbeiter angewachsen, die an den drei Standorten Berlin, Dresden und Frankfurt am Main beschäftigt sind. Das beträchtliche Unternehmenswachstum lässt uns bereits die nächsten Schritte planen – in Richtung internationale Expansion“, erläutert Grassau. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen



## Your competitive advantage

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

### Aareal Bank AG

Paulinenstr. 15  
65189 Wiesbaden  
Tel. 0611 348-0  
wowi@aareal-bank.com  
<http://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.

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 und Prozessoptimierung im automatisierten Massenzahlungsverkehr sowie digitale Lösungen.

### SOFTWAREBESCHREIBUNG

BK01 generiert höchste automatisierte Zuordnungsquoten in allen zahlungsverkehrsrelevanten Prozessen. 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 zudem eine moderne und multibank-fähige Onlinebanking-Plattform, über die weitere digitale Angebote genutzt werden können.

Umfassend ist das Leistungsspektrum im Kautionsbereich, wo die Aareal Bank integrierte und unabhängige Lösungen, das Verarbeiten von Bürgschaften und das Anbinden von Drittbank-Kautionskonten ermöglicht. Hinzu kommt mit der Aareal Exchange & Payment Platform ein Werkzeug zur Prozessintegration alternativer Zahlformen.



## SHORT FACTS

**Branchensegment/  
Anwendungsbereich**  
Zahlungsverkehr/FIBU

**Produktname**  
BK01 Zahlungsverkehrsverfahren,  
elektronische Kautionslösungen, Exchange  
& Payment Platform, Aareal Portal

## UNTERNEHMENSDATEN

**Unternehmensgründung**  
1923

**Anzahl Niederlassungen**  
5

**Mitarbeiterzahl**  
rund 100

**Referenzkunden**  
keine Angaben

**Zusatzleistungen**  
Finanzierungsangebote, Immobilieninvest-  
mentberatung

## ANSPRECHPARTNER



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

## Bauträger, Bauherren

## Beratung



Einfach Wowi. Einfach Wowi

### Dr. Klein Wowi Digital AG

Jörg Busam  
Wittestraße 30J  
13509 Berlin

Tel.: +49 30 43 57 80  
Fax: +49 30 43 57 81 10  
wowi-digital@drklein.de  
www.drklein-wowi.de

**Produkte**  
Webbasierte IT-Lösungen, ERP-System WOWIPOINT, Managementinformation MYWOWI, Kollaboration mit WOWICONNECT, Digitalisierungsberatung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25



### 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, Portfoliomanagementsystem, Risikomanagementsystem, Regulatorisches Reporting

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 50/51



### 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



### Aareon AG

Torsten Rau  
Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



### Haufe-Lexware Real Estate AG

Michael Dietzel  
Munzinger Straße 9  
79111 Freiburg

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

**Produkte**  
Haufe axera - die  
Cloud-ERP, Haufe  
wowinex, Haufe  
PowerHaus, Fachwissen  
und Weiterbildung,  
Beratungen und  
Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31



### Wüest Partner Deutschland

Sayin Alim  
Litfaß-Platz 2  
10178 Berlin

Tel.: +49 30 2576 087-22  
sayin.alim@wuestpartner.com  
www.wuestpartner.com/de

**Produkte**  
Plattform Wüest  
Dimensions, Immobilienbewertung, Standort- und Marktanalyse, Portfolio Management, Gebäudedaten

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 53/54

### IRM Management Network GmbH



Thomas Krings  
Ostseestr. 107  
10409 Berlin

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

**Produkte**  
Real Estate-Value  
Creator (RE-VC)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49

### 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



### 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

### immo-it services GmbH

22305 Hamburg

### SVI - Sachverständigenbüro für die IT der Immobilienwirtschaft

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

## Handwerker- kopplung

### PROMOS consult GmbH



Jens Kramer  
Rungestr. 19  
10179 Berlin

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

**Produkte**  
PROMOS.GT,  
easysquare workflow,  
easysquare App  
Familie

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

## Immobilienportale, Immobilienbörsen

## Makler

## Projekt- entwicklung



### Aareon AG

Torsten Rau  
Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

### B&O Gruppe

83043 Bad Aibling

### N-ERGIE Immobilien GmbH

90338 Nürnberg

### ImmobilienScout24

10243 Berlin

### FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig



### 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

## HAUFE.

### Haufe-Lexware Real Estate AG

Michael Dietzel  
Munzinger Straße 9  
79111 Freiburg

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

**Produkte**  
Haufe axera - die  
Cloud-ERP, Haufe  
wowinex, Haufe  
PowerHaus, Fachwissen  
und Weiterbildung,  
Beratungen und  
Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

### Enloc Port GmbH

01067 Dresden

### Yardi Systems GmbH

55129 Mainz

### ivd24immobilien AG

80333 München

### Immowelt AG

90411 Nürnberg

### IRM Management Network GmbH



Thomas Krings  
Ostseestr. 107  
10409 Berlin

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

**Produkte**  
Real Estate-Value  
Creator (RE-VC)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49



**Synapplix GmbH**

Markus Joachim  
Türkenstr. 11  
80333 München

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 50/51

**Researcher/  
Informationsanbieter**

**Zahlungsverkehr,  
FiBu**



**Haufe-Lexware  
Real Estate AG**

Michael Dietzel  
Munzinger Straße 9  
79111 Freiburg

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

**Produkte**  
Haufe axera - die  
Cloud-ERP, Haufe  
wowinex, Haufe  
PowerHaus, Fachwissen  
und Weiterbildung,  
Beratungen und  
Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

**Yardi Systems GmbH**

55129 Mainz



**Wüest Partner  
Deutschland**

Sayin Alim  
Litfaß-Platz 2  
10178 Berlin

Tel.: +49 30 2576 087-22  
sayin.alim@wuestpartner.com  
www.wuestpartner.com/de

**Produkte**  
Plattform Wüest  
Dimensions, Immobi-  
lienbewertung, Stand-  
ort- und Marktanalyse,  
Portfolio Management,  
Gebäudedaten

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 53/54



**Aareal Bank AG**

Lars Ernst  
Paulinenstr. 15  
65189 Wiesbaden

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

**Produkte**  
BK01 Zahlungsver-  
kehrsverfahren, elek-  
tronische Kauti-  
onlösungen, Exchange  
& Payment Platform,  
Aareal Portal

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 86/87



**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

**21st Real Estate  
GmbH**



Herwig Teufelsdorfer  
Bouchéstraße 12  
12435 Berlin

Tel.: +49 (0)152 277 709 99  
sales@21re.de  
www.21re.de/de/

**Produkte**  
Standortanalyse  
und -bewertung,  
Objektbewertung,  
Portfoliobewertung,  
Datenlieferung,  
Consulting

**Aareon AG**



Torsten Rau  
Isaac-Fulda-Allee 6  
55124 Mainz

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

# Haufe Anbieterverzeichnis Immobilien – die digitale Plattform für Services & Produkte

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

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

## Stets online aktualisieren!

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

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

Zu Unternehmenspräsentationen und weiteren Werbemöglichkeiten im Digital Guide Real Estate berät Sie unser Key Account Management gerne unter der Telefonnummer **0931 2791-543** oder per E-Mail: [anzeigen@immobilienwirtschaft.de](mailto:anzeigen@immobilienwirtschaft.de)

## IMPRESSUM

### Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Munzinger Straße 9  
79111 Freiburg  
Tel. 0761 898-0  
[redaktion@immobilienwirtschaft.de](mailto:redaktion@immobilienwirtschaft.de)

### Geschäftsführung

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

### Redaktion

Dirk Labusch (verantw. Chefredakteur), Jörg  
Seifert (Chef vom Dienst), Ulrike Heitze

### Layout

Hanjo Tews  
Titelbild: gettyimages/SERGII IAREMENKO/  
SCIENCE PHOTO LIBRARY

### Anzeigendisposition

Inge Fischer, Tel. 0931 2791-433  
[daten@haufe.de](mailto:daten@haufe.de)

### Senior Key Account Manager

Michael Reischke, Tel. 0931 2791-543  
[michael.reischke@haufe-lexware.com](mailto:michael.reischke@haufe-lexware.com)

### Zeitschriften

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

### Druck

Senefelder Doetinchem, NL

### Urheber- und Verlagsrechte

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

# Digital Real Estate

Hersteller, Produkte  
und Dienstleistungen

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